

ΤΕΙ ΠΑΤΡΑΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΚΑΙ ΘΕΣΜΙΚΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ
ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ:
ΥΦΙΣΤΑΜΕΝΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ
ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ



ΣΠΟΥΔΑΣΤΕΣ : ΠΕΤΡΟΥ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
ΡΗΓΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

- ΠΑΤΡΑ 2001-

ΑΡΙΘΜΟΣ	
ΑΡΙΘΜΟΣ	
ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ	5948

6

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΡΟΛΟΓΟΣ	5
ΕΙΣΑΓΩΓΗ	8
ΔΥΣΜΕΝΕΙΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ ΣΤΟ ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΙΣΟΖΥΓΙΟ: ΑΙΤΙΑ-ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ.....	8
Η ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ.....	16
ΒΑΣΙΚΟΣ ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ.....	17
ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΟ ΚΑΙ ΘΕΣΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ.....	16
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1ο	19
Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ ΩΣ ΣΥΝΟΛΟΥ: ΤΕΛΩΝΕΙΑΚΗ ΚΑΙ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑΤΙΚΗ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ	19
Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ ΚΑΤΑ ΠΕΡΙΟΧΗ ΚΑΙ ΧΩΡΑ ΠΡΟΟΡΙΣΜΟΥ	20
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2ο	24
Ο ΒΑΘΜΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΑΙ Η ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ	24
ΒΑΘΜΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΚΑΙ ΕΞΑΓΩΓΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ.....	24
ΤΡΟΠΟΙ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗΣ-ΕΠΑΦΗΣ ΜΕ ΤΗΝ ΞΕΝΗ ΑΓΟΡΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ ΕΞΑΓΩΓΩΝ.....	25
ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ - ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ.....	25
ΕΞΑΓΩΓΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ ΣΕ ΧΩΡΕΣ ΧΑΜΗΛΟΥ ΕΠΙΠΕΔΟΥ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ.....	26

ΑΠΑΙΤΗΤΙΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΔΙΑΘΕΣΗΣ ΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΣΕ ΑΝΑΠΤΥΓΜΕΝΕΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΕΣ.....	28
ΑΝΑΓΚΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΕΚΤΕΤΑΜΕΝΩΝ ΔΙΚΤΥΩΝ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΣΕ ΠΟΛΛΕΣ ΧΩΡΕΣ.....	30
ΔΙΟΡΘΩΤΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΔΙΕΘΝΩΣ ΕΜΠΟΡΕΥΣΙΜΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ.....	32
ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ ΤΟΥ ΜΙΚΡΟΥ ΜΕΓΕΘΟΥΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΑΝΤΙΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΗΣ ΔΟΜΗΣ.....	35
ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ ΣΤΟ ΜΕΓΕΘΟΣ ΚΑΙ ΤΗΝ ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΗ ΔΟΜΗ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΚΑΤΑ ΚΛΑΔΟ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ.....	37
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3ο.....	56
ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗΣ ΚΑΙ ΕΞΑΓΩΓΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ ΣΥΓΚΕΚΡΙΜΕΝΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	56
ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΕΠΕΚΤΑΣΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ.....	57
ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΕΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ.....	58
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ.....	64
ΚΛΩΣΤΟΥΨΑΝΤΟΥΡΓΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ.....	67
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΕΜΦΙΑΛΩΣΕΩΝ.....	69
ΧΑΛΥΒΟΥΡΓΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ.....	71
ΤΣΙΜΕΝΤΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΕΣ.....	73
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΠΛΑΣΤΙΚΩΝ.....	74
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΩΝ.....	77
ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ.....	79
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4ο.....	81
ΚΡΑΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΓΙΑ ΤΗ ΔΙΕΝΕΡΓΕΙΑ ΚΑΙ ΠΡΩΘΗΣΗ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ.....	81

ΚΕΝΤΡΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ ΕΜΠΟΡΙΟΥ.....	82
ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΥΠΟΘΕΣΕΩΝ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ	83
ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΠΡΩΘΗΣΗΣ ΕΞΑΓΩΓΩΝ (ΟΠΕ).....	84
ΕΚΘΕΣΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ	88
ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΟΙ ΚΛΑΔΙΚΟΙ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟΙ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ.....	88
ΤΟ ΔΙΑΒΑΛΚΑΝΙΚΟ ΠΑΡΑΕΥΞΕΙΝΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ (ΔΠΕΚ).....	89
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΟΔΗΓΟΣ ΕΞΑΓΩΓΩΝ.....	89
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5ο.....	91
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ.....	91
ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ.....	95
ΒΑΣΙΚΕΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ.....	100
Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.....	103
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ ΣΕ ΔΡΑΧΜΕΣ.....	103
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ ΣΕ ΞΕΝΟ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ.....	104
FACTORING.....	105
LEASING(ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ).....	106
ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΕΠΙΛΥΣΗΣ ΤΩΝ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ.....	108
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6ο.....	111
ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ.....	111
ΑΝΑΓΚΑΙΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΛΥΨΗΣ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ: Η ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΜΠΕΙΡΙΑ.....	111

ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΚΙΝΔΥΝΩΝ ΠΟΥ ΚΑΛΥΠΤΟΝΤΑΙ.....	113
Η ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΛΥΨΗΣ.....	113
ΧΡΟΝΙΚΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΑΤΑΒΟΛΗ ΤΗΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗΣ.....	114
Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ ΤΟΜΕΑ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.....	116
ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ.....	116
ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗΣ.....	117
ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ.....	118
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7ο.....	121
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ.....	121
ΕΠΙΛΟΓΟΣ.....	124

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Η πλήρης συμμετοχή της Ελλάδας στην Ευρωπαϊκή Ένωση, η οποία σήμερα βρίσκεται στα πρόθυρα της εισόδου της στην 3^η φάση της Οικονομικής και Νομισματικής Ένωσης, είχε ως συνέπεια τη δραστική μεταβολή του πλαισίου λειτουργίας της ελληνικής οικονομίας, καθώς και πλαισίου άσκησης της οικονομικής πολιτικής. Ταυτόχρονα, το άνοιγμα των χωρών της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης και της πρώην Σοβιετικής Ένωσης στο διεθνή ανταγωνισμό δημιούργησε νέες προοπτικές ανάπτυξης για την Ελλάδα, που βρίσκεται πολύ κοντά σε αυτές τις χώρες όσον αφορά τη χωροταξική θέση της αλλά και τις ιστορικές καταβολές της και το επίπεδο ανάπτυξης της οικονομίας και της κοινωνίας της

Η συμμετοχή στην Ευρωπαϊκή Ένωση οδήγησε αναγκαστικά την ελληνική οικονομία σε ένα πλαίσιο λειτουργίας, το οποίο χαρακτηρίζεται από την απελευθέρωση των εμπορικών της ανταλλαγών (σε αγαθά και υπηρεσίες) με το εξωτερικό και την αποδέσμευση του εγχώριου χρηματοπιστωτικού συστήματος και της κίνησης κεφαλαίων από τον κρατικό παρεμβατισμό. Ταυτόχρονα εφαρμόζεται ένα μακροχρόνιο πρόγραμμα σταθεροποίησης και εξυγίανσης της οικονομίας, που θέτει πρόσθετους περιορισμούς στην άσκηση της πολιτικής επιτοκίων και της συναλλαγματικής πολιτικής.

Αναγκαία προϋπόθεση για την επιβίωση και την ανάπτυξη μιας μικρής-ανοικτής οικονομίας σε ένα τόσο ανταγωνιστικό και περιοριστικό οικονομικό περιβάλλον είναι σημαντική ενίσχυση του εξαγωγικού της προσανατολισμού. Αυτό είναι απαραίτητο, αφού η εσωτερική ζήτηση για εγχωρίως παραγόμενα αγαθά και υπηρεσίες είναι μειωμένη, λόγω της μεγάλης εισαγωγικής διείσδυσης και της περιοριστικής μακροοικονομικής

πολιτικής. Η αύξηση των εξαγωγών αποτελεί την αναγκαία συνθήκη για τη διατήρηση ενός ικανοποιητικού επιπέδου εγχώριας οικονομικής δραστηριότητας (αποφυγή της ανεργίας) και την οικονομική ανάπτυξη της χώρας.

Μετά την κατάργηση των εξαγωγικών επιδοτήσεων και των άλλων πολιτικών προνομιακής στήριξης των εξαγωγών, και με δεδομένη την περιορισμένη δυνατότητα άσκησης "επιθετικής" συναλλαγματικής πολιτικής, τα μόνα διαθέσιμα μέσα σήμερα για την ενίσχυση του εξαγωγικού προσανατολισμού της χώρας μας είναι: α) η αύξηση της παραγωγικότητας μέσω των επενδύσεων και της προώθησης οργανωτικών μεταβολών και βελτιώσεων στο δημόσιο και τον ιδιωτικό τομέα, β) η προσαρμογή της εισοδηματικής πολιτικής στην ακολουθούμενη συναλλαγματική πολιτική, και γ) η βελτίωση και ανάπτυξη του θεσμικού και οργανωτικού πλαισίου, μέσω του οποίου πραγματοποιείται, προωθείται και παρεμποδίζεται η εξαγωγική προσπάθεια της χώρας μας.

Βασικός μας στόχος, στην παρακάτω εργασία είναι η ανάλυση σε βάθος του εξαγωγικού αυτού πλαισίου και η εξαγωγή συμπερασμάτων και προτάσεων για την αναγκαία βελτίωση και ανάπτυξη του. Ο βαθμός ανάπτυξης της ελληνικής επιχείρησης, ο τρόπος επέκτασης των δραστηριοτήτων της στο εξωτερικό, η οργανωτική δομή και οι δυνατότητες συμβολής των κρατικών υπηρεσιών και οργανισμών που ως στόχο έχουν την εξασφάλιση της ομαλής διεξαγωγής και προώθησης του εξαγωγικού εμπορίου, ο βαθμός ανάπτυξης της οικονομικής υποδομής (μεταφορές, επικοινωνίες, χρηματοδότηση, ασφάλιση κ.λ.π.), που είναι απαραίτητη για τη διενέργεια και ανάπτυξη των εξαγωγών, αποτελούν προφανώς σπουδαίους παράγοντες, οι οποίοι προσδιόρισαν στο παρελθόν και θα προσδιορίσουν και στο μέλλον, το βαθμό του εξαγωγικού προσανατολισμού της ελληνικής οικονομίας.

Πιστεύουμε ότι η μελέτη θα αποτελέσει χρήσιμο εργαλείο τόσο σε όσους ασχολούνται με την οικονομική πολιτική, όσο και για τους επιχειρηματίες-εξαγωγείς και σπουδαστές του εξωτερικού τομέα της ελληνικής οικονομίας.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Δυσμενείς εξελίξεις στο εμπορικό ισοζύγιο: Αίτια-Προοπτικές.

Το εμπορικό ισοζύγιο της Ελλάδας είναι παραδοσιακά σημαντικά ελλειμματικό (υπολογίζεται ότι είναι της τάξεως του 14% του ΑΕΠ) και αυτό μπορούμε να πούμε ότι αποτελεί ίσως το βασικότερο χαρακτηριστικό της ελληνικής οικονομίας. Αποτελεί την εκδήλωση του γεγονότος ότι η ελληνική οικονομία αφενός διαθέτει συγκριτικά πλεονεκτήματα στους τομείς υπηρεσιών, όπως ο τουρισμός και η διεθνής εμπορική ναυτιλία, και αφετέρου διαθέτει σημαντικές πηγές εισοδηματικών μεταβιβάσεων, όπως οι Έλληνες μετανάστες που ζουν και εργάζονται στο Εξωτερικό και η Ευρωπαϊκή Ένωση. Επομένως, το εμπορικό ισοζύγιο είναι ελλειμματικό εξαιτίας της ύπαρξης των μεγάλων πλεονασμάτων στο ισοζύγιο των άδηλων συναλλαγών και στο λογαριασμό κεφαλαίων. Σε περίπτωση που τα πλεονάσματα αυτά αυξηθούν σε μεγαλύτερα επίπεδα από τα σημερινά, τότε είναι σίγουρο ότι το έλλειμμα του εμπορικού ισοζυγίου θα αυξηθεί ακόμα περισσότερο.

Εκείνο που μας ενδιαφέρει περισσότερο στην εργασία μας είναι:

1. Η διαπίστωση της επιδεινούμενης ελλειμματικότητας του εμπορικού ισοζυγίου, από όπου και αν προέρχεται.
2. Ο προσδιορισμός των δυσμενών επιπτώσεων, που έχουν επίπτωση στην ελληνική οικονομία.
3. Ο προσδιορισμός της συμβολής της οικονομικής πολιτικής στην επιδείνωση του εμπορικού ελλείμματος και στη στασιμότητα της ελληνικής οικονομίας, εδώ και δέκα χρόνια.

4. Ο προσδιορισμός της συμβολής του θεσμικού και οργανωτικού πλαισίου για τη διενέργεια και προώθηση των ελληνικών εξαγωγών στην προσπάθεια για ενίσχυση του αναγκαίου εξαγωγικού προσανατολισμού της οικονομίας.

Η ελλειμματικότητα του εμπορικού ισοζυγίου αποτελεί ένα μικρό ποσοστό του γενικότερου πολύ σοβαρού προβλήματος που αντιμετωπίζει η χώρα μας, ιδιαίτερα την τελευταία δεκαετία, το οποίο εντοπίζεται στο ότι η χώρα μας έχει πολύ μικρές αποδόσεις στις εξαγωγές σε σχέση με την συνεχή αυξανόμενη εισαγωγική διείσδυση στους περισσότερους κλάδους της ελληνικής οικονομίας. Δεδομένου ότι στην ίδια περίοδο ακολουθούνται μακροοικονομικές πολιτικές περιορισμού της εγχώριας ζήτησης, αποτέλεσμα αυτών των εξελίξεων είναι η αποβιομηχανοποίηση που παρατηρείται σε ορισμένους κλάδους και οι βαθιές διαρθρωτικές μεταβολές και οι μειωμένοι ρυθμοί αύξησης της παραγωγής και των επενδύσεων σε άλλους κλάδους.

Παρακάτω θα αναφέρουμε την εξέλιξη των εξαγωγών και των εισαγωγών αγαθών στα τελευταία τριάντα περίπου χρόνια. Οι εξαγωγές αγαθών σε σταθερές τιμές αυξήθηκαν στη δεκαετία 1980-1990 με μέσο ετήσιο ρυθμό 3,8%, έναντι ενός μέσου ρυθμού των εισαγωγών αγαθών στην ίδια περίοδο κατά 7,2%. Επίσης, στην περίοδο 1993-1998 σημειώθηκε μέση ετήσια αύξηση των εξαγωγών κατά 4,1% περίπου, έναντι μέσης ετήσιας αύξησης των εισαγωγών αγαθών στην ίδια περίοδο κατά 6,2%. Και σήμερα λίγο πριν από την ολοκλήρωση του 20^{ου} αιώνα, τα μέχρι τώρα στοιχεία που έχουμε μας αναφέρουν ότι η απόκλιση μεταξύ των ποσοστών εξαγωγών και εισαγωγών αρχίζουν να «γίνονται» πιο μικρά.

Παρόλο που η κατάσταση έχει γίνει πολύ καλύτερη, οι επιδόσεις αυτές στον εξαγωγικό τομέα κρίνονται «φτωχές», συγκριτικά αφενός με τις

αντίστοιχες επιδόσεις των ανταγωνιστριών χωρών και αφετέρου, με τους ταχύτετους ρυθμούς εισαγωγικής διείσδυσης που αντιμετώπισε η χώρα μας στις ίδιες πιο πάνω περιόδους. Θα πρέπει επίσης εδώ να αναφέρουμε, ότι, η γρήγορη εισαγωγική διείσδυση αφορά ένα ευρύτατο φάσμα προϊόντων, ιδιαίτερα δε εκείνων που θεωρούνται ως «παραδοσιακά» εξαγωγικά προϊόντα, στα οποία η Ελλάδα κατέχει κατά τεκμήριο κάποιο συγκριτικό πλεονέκτημα.

Σε μεγάλο βαθμό αυτές οι μη ικανοποιητικές εξελίξεις στο εμπορικό ισοζύγιο, θα πρέπει να αποδοθούν στο γεγονός της πλήρους απελευθέρωσης των εμπορικών ανταλλαγών της Ελλάδας με τις χώρες-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης και της εφαρμογής της Κοινής Εμπορικής Πολιτικής της Ευρωπαϊκής Ένωσης, μετά την οριστική λήξη της μεταβατικής περιόδου από την πλήρη ένταξη της χώρας στις Ευρωπαϊκές Κοινότητες.

Εκτός αυτού όμως, σημαντική επίδραση είχε και η γενικότερη οικονομική πολιτική που ακολούθησε η χώρα μας. Ειδικότερα, σημαντικά αρνητική επίδραση είχε και η μακροοικονομική πολιτική που ακολουθήθηκε, ιδιαίτερα την περίοδο 1988-1992, κύριο χαρακτηριστικό της οποίας ήταν η πολύ περιορισμένη διολίσθηση της συναλλαγματικής ισοτιμίας της δραχμής, σε μια περίοδο κατά την οποία σημειώθηκε πολύ μεγάλη αύξηση του κατά μονάδα κόστους εργασίας στη βιομηχανία. Αυτό οδήγησε στην επώδυνη χειροτέρευση της ανταγωνιστικότητας των ελληνικών προϊόντων που είναι εκτεθειμένα στο διεθνή ανταγωνισμό.

Επίσης, αρνητική επίδραση είχε η ραγδαία αύξηση των ελλειμμάτων του δημοσίου τομέα και του δημοσίου χρέους που οδήγησαν στη μεγάλη αύξηση των δανειακών αναγκών αυτού του τομέα και του κόστους χρηματοδότησης.

Αντίθετα, με τα πιο πάνω, η αξιολογη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας με βάση το σχετικό κατά μονάδα κόστος εργασίας στη βιομηχανία, που σημειώθηκε στην περίοδο 1993-1998, αποτέλεσε μια πολύ ευνοϊκή εξέλιξη για την ελληνική οικονομία. Αυτή όμως η μεταβολή πολιτικής δεν ήταν αρκετή για να αντισταθμίσει τη μεγάλη χειροτέρευση της ανταγωνιστικότητας που σημειώθηκε στην περίοδο 1988-1992.

Οι εξελίξεις στον τομέα της οικονομικής πολιτικής στην περίοδο 1988-1998, κατά την οποία ήταν σε ισχύ η διαδικασία για την πλήρη απελευθέρωση των εμπορικών ανταλλαγών της χώρας μας με το εξωτερικό, της κίνησης κεφαλαίων και του χρηματοπιστωτικού συστήματος αποτελούν τον βασικό παράγοντα που προσδιόρισε την ανταγωνιστικότητα και την αναπτυξιακή πορεία της ελληνικής οικονομίας μέχρι σήμερα.

Οικονομική πολιτική στην περίοδο 1988-1997: Επιπτώσεις στις διεθνείς εμπορικές ανταλλαγές και στην ανάπτυξη.

- **Περίοδος 1988-1992: Πλήρης ανατροπή των πολύ ευνοϊκών αποτελεσμάτων του σταθεροποιητικού προγράμματος του 1985.**

Στα μέσα του 1988, η ελληνική οικονομία βρίσκονταν σε κατάσταση προχωρημένης σταθεροποίησης και εξυγίανσης και στη αρχή, μιας δυναμικής πορείας και μιας βιώσιμης ανάπτυξης. Το σπουδαιότερο που

παρατηρείτο τότε, ήταν ότι είχαν τεθεί σε εφαρμογή θεσμικές και διαρθρωτικές μεταβολές, όπως η πλήρης απελευθέρωση των εμπορικών συναλλαγών, η πλήρης απελευθέρωση του χρηματοπιστωτικού συστήματος, το νέο θεσμικό πλαίσιο του Χρηματιστηρίου, η σταδιακή απελευθέρωση της κίνησης κεφαλαίων κ.λ.π., οι οποίες άλλαξαν δραστικά, όπως αναφέραμε παραπάνω, το πλαίσιο λειτουργίας της οικονομίας και δημιούργησαν νέες προοπτικές για την οικονομική ανάπτυξη της χώρας μας. Για την σταθεροποίηση της οικονομίας και τοποθέτηση της σε μια τροχιά δυναμικής και αυτοδύναμης πορείας, δύο μέτρα πολιτικής ήταν απόλυτα αναγκαία στην περίοδο 1988-1992:

α) η συνέχιση της προσπάθειας για δημοσιονομική προσαρμογή με πιο έντονο τρόπο από ότι τα προηγούμενα τρία χρόνια, γιατί η απελευθέρωση του χρηματοπιστωτικού συστήματος και της κίνησης κεφαλαίων δεν ήταν δυνατό να συμβιβαστούν με τα τεράστια ελλείμματα που υπήρχαν ακόμα στο δημόσιο τομέα από τα προηγούμενα χρόνια.

β) η διατήρηση και η βελτίωση της ανταγωνιστικής θέσης της οικονομίας μας, με βάση το κατά μονάδα κόστος εργασίας στη βιομηχανία, από τα επίπεδα που είχαν δημιουργηθεί κατά τα τέλη του 1987.

Η μεγάλη σημασία της πολιτικής πρότασης (β) γινόταν εμφανής, αν λαμβανόταν υπόψη το γεγονός ότι η κατάργηση των εξαγωγικών επιδοτήσεων και της προστασίας, που ελάμβανε χώρα εκείνη την περίοδο, αποτελούσε πολιτική που μείωνε αποφασιστικά την ανταγωνιστικότητα των προϊόντων στους περισσότερους παραγωγικούς και εξαγωγικούς κλάδους της ελληνικής οικονομίας.

Έτσι καταλαβαίνουμε ότι η πολιτική αυτή που υιοθετούσε τις παραπάνω προτάσεις, δεν εφαρμόστηκε κανονικά όπως έπρεπε, την περίοδο 1988-1992.

Αντί της εντατικοποίησης της προσπάθειας για δημοσιονομική προσαρμογή, είχαμε τη δραματική χειροτέρευση της δημοσιονομικής κατάστασης της χώρας σε τέτοιο βαθμό, ώστε στις αρχές της δεκαετίας του 1990 αυτή η κατάσταση να έχει ουσιαστικά καταστεί μη βιώσιμη και εξαιρετικά δύσκολα ανατρέψιμη. Η προσπάθεια για χρηματοδότηση των τεράστιων δανειακών αναγκών του δημοσίου τομέα συνέβαλε στην απότομη αύξηση των ονομαστικών και των πραγματικών επιτοκίων σε επίπεδα απαγορευτικά για την ομαλή χρηματοδότηση της παραγωγικής δραστηριότητας ή για την ανάληψη ουσιώδους επενδυτικής δραστηριότητας στον ιδιωτικό τομέα.

Αντί της βελτίωσης της ανταγωνιστικότητας, όπως μετριέται με το σχετικό κατά μονάδα κόστος εργασίας στη βιομηχανία, είχαμε πολύ μεγάλη χειροτέρευση κατά 30% περίπου.

Θα μπορούσε να υποστηρίξει κανείς ότι η πολιτική που ακολούθησε η χώρας μας κατά την περίοδο αυτή, ήταν ουσιαστικά σε αντίθετη κατεύθυνση από εκείνη που επέβαλε η αποδοχή εκ μέρους της Ενιαίας Ευρωπαϊκής Πράξης και η πλήρης συμμετοχή της στις διαδικασίες υλοποίησης της ενιαίας εσωτερικής αγοράς των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων. Η πολιτική αυτή συνέβαλε σε μεγάλο βαθμό στη ραγδαία εισαγωγική διείσδυση και στην ουσιαστική στασιμότητα των εξαγωγών που παρατηρήθηκαν στην περίοδο 1988-1998.

Τα πιο πάνω συνεπάγονται ότι η σημερινή μακροοικονομική πολιτική θα πρέπει να εφαρμόζεται με μεγάλη αποφασιστικότητα και ακρίβεια όσον αφορά τους στόχους, προκειμένου να μπορέσει να οδηγήσει την ελληνική οικονομία σε μια βιώσιμη αναπτυξιακή πορεία. Αυτό σημαίνει ότι, για να οδηγηθεί η οικονομία στην αναγκαία ανάκαμψη των επενδύσεων, των εξαγωγών και της παραγωγικής δραστηριότητας, θα πρέπει να εφαρμοστούν τα ακόλουθα επιτεύγματα :

- Η περίοδος υλοποίησης του Προϋπολογισμού, η οποία ήταν αρκετά επιτυχής τα προηγούμενα χρόνια, θα πρέπει να συνεχισθεί και τα επόμενα χρόνια.
- Να εφαρμοστούν με ακρίβεια η νομισματική και συναλλαγματική πολιτική που προβλέπονται από τα διάφορα προγράμματα Σύγκλισης.
- Η οικονομική ανάπτυξη να ενισχυθεί από επιτυχείς εξωγενείς παρεμβάσεις της οικονομικής πολιτικής με ιδιαίτερη έμφαση στον τομέα των ιδιωτικοποιήσεων.
- Να προσαρμοστεί η εισοδηματική πολιτική, τόσο στον ιδιωτικό όσο και στον δημόσιο τομέα, στη συναλλαγματική πολιτική.
- **Περίοδος 1993-1997: Διαδοχικές χαμένες ευκαιρίες για τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας και για δημοσιονομική προσαρμογή.**

Η πολιτική που ακολούθησε, η Ελλάδα κατά τη περίοδο 1988-1992, προκάλεσε δυσμενείς συνέπειες στην οικονομία μας, όπως την χειροτέρευση της οικονομίας και τη ραγδαία συσσώρευση του δημοσίου χρέους σε μη βιώσιμα επίπεδα.

Όπως είναι φυσικό, από το 1993 άρχισε μια καινούργια προσπάθεια για την έξοδο από αυτή την κρίση. Στόχος αυτής της προσπάθειας ήταν η αναδιάρθρωση, ενίσχυση και ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας μέσω της αποφασιστικής ενίσχυσης του εξαγωγικού της προσανατολισμού.

Η πολιτική, αυτή, βασιζόταν σε τρία σημεία:

I. Η προσπάθεια για σημαντική μείωση των δημοσιονομικών ελλειμμάτων και για σταθεροποίηση και μετά μείωση του δημοσίου χρέους ως ποσοστού του ΑΕΠ.

Π. Η πολιτική μείωσης του κρατικού παρεμβατισμού και ενίσχυσης της οικονομικής υποδομής της χώρας και η παραγωγική αναδιάρθρωση και εξυγίανση τόσο του ιδιωτικού όσο και του δημοσίου τομέα της οικονομίας.

ΙΙΙ. Η πολιτική άμεσης αποκατάστασης της διαταραχθείσας, κατά την περίοδο 1988-1992, ισορροπίας στον τομέα της ανταγωνιστικότητας.

Το πλαίσιο αυτής της οικονομικής πολιτικής, που εφαρμόστηκε στην περίοδο αυτή, στηρίχθηκε περισσότερο στη διαπίστωση της ραγδαίας συσσώρευσης του δημοσίου χρέους σε μη βιώσιμα επίπεδα, παρά έδωσε σημασία στην χειροτέρευση της ανταγωνιστικότητας.

Η παράλειψη αυτού του μέτρου πολιτικής, περιόρισε αποφασιστικά τη δυνατότητα επίτευξης των στόχων των δύο βασικών σταθεροποιητικών προγραμμάτων και οδήγησε αναλόφευκτα στην ουσιαστική αποτυχία τους.

Η τελευταία προσπάθεια για την αποκατάσταση της ανταγωνιστικότητας έγινε με το πακέτο μέτρων του Αυγούστου 1993.

Η προσπάθεια άρχισε να αποδίδει καρπούς στα μέσα του 1993. Τα αποτελέσματα άρχισαν να φαίνονται κυρίως από, την μείωση του πληθωρισμού. Την μείωση των δημοσιονομικών ελλειμμάτων και την βελτίωση του ισοζυγίου πληρωμών.

Η δεύτερη προσπάθεια έγινε στα τέλη του ίδιου χρόνου, που ήταν και η πιο αποτελεσματική. Τότε, έγινε το μεγάλο βήμα προς την πλήρη απελευθέρωση της κίνησης κεφαλαίων και του χρηματοπιστωτικού συστήματος.

Τα καλύτερα αποτελέσματα άνηκαν στα τέλη του 1994 και το πρώτο εξάμηνο του 1995, όπου ο πληθωρισμός έπεσε στο 9,3%. Επίσης, τότε, είχαμε μεγάλη αύξηση των εισροών κεφαλαίων από το εξωτερικό και την μείωση των επιτοκίων. Τέλος, είχαμε και την ανάκαμψη της οικονομίας και της βιομηχανικής παραγωγής και των επενδύσεων.

Από τότε και ως σήμερα, η προσπάθεια συνεχίζεται και τα παρακάτω μεγέθη συνεχώς βελτιώνονται ως προς το καλύτερο. Οι επίμονες αυτές προσπάθειες, που ξεκίνησαν από παλιά, τελικά φαίνεται να αποδίνουν καρπούς, με αποτέλεσμα η ελληνική οικονομία να βελτιώνει συνεχώς τα μεγέθη που την απαρτίζουν.

Η δυναμική προώθηση των εξαγωγών στην ελληνική οικονομία.

Η κατάργηση της προστασίας και των επιδοτήσεων και η εφαρμογή για ένα μεγάλο χρονικό διάστημα μιας οικονομικής πολιτικής αντίθετης με τα συμφέροντα των κλάδων της οικονομίας που παράγουν διεθνώς εμπορεύσιμα προϊόντα, οδήγησαν στις ανησυχητικές εξελίξεις που προαναφέραμε, οι οποίες έχουν ήδη επηρεάσει αρνητικά πορεία της οικονομικής ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας. Είναι αναγκαίο να αντιμετωπιστούν με αποφασιστικότητα οι παράγοντες που οδήγησαν σε αυτές τις αρνητικές εξελίξεις, με κύριο στόχο τη δημιουργία ενός οικονομικού, θεσμικού και οργανωτικού πλαισίου ευνοϊκού για την ανάπτυξη των κλάδων που παράγουν διεθνώς εμπορεύσιμα προϊόντα.

Στο νέο αυτό οικονομικό περιβάλλον το οποίο καλείται να λειτουργήσει και να αναπτυχθεί η ελληνική οικονομία, έχει γίνει επιτακτική ανάγκη, η δυναμική προώθηση των ελληνικών εξαγωγών μέσα στην Ένιαία Ευρωπαϊκή Αγορά. Η ελληνική παραγωγή διεθνώς εμπορευσίμων προϊόντων θα πρέπει να αποκτήσει μεγαλύτερο βαθμό εξειδίκευσης στα προϊόντα στα οποία η χώρα κατέχει συγκριτικά πλεονεκτήματα. Επομένως, θα καταστεί αναγκαία, η σημαντική αύξηση των εξαγωγών και επιπλέον η ενίσχυση του βαθμού διεθνοποίησης των ελληνικών παραγωγικών μονάδων, έτσι ώστε να μπορούμε να ανταγωνιστούμε τις αντίστοιχες χώρες, πάνω σε νέες βάσεις.

Οι δυνατότητες άσκησης πολιτικής προώθησης των εξαγωγών και βελτίωσης της ανταγωνιστικότητας των διεθνών εμπορεύσιμων προϊόντων της χώρας, έχουν αρχίσει να πραγματοποιούνται, σε αργούς βέβαια ρυθμούς αλλά συνεχώς παρουσιάζουν ανοδική πορεία.

Βασικός παράγοντας των ελληνικών εξαγωγών.

Ο βασικός περιοριστικός παράγοντας που προσδιορίζει το ύψος και την εξέλιξη των ελληνικών εξαγωγών, καθώς και τη διάρθρωση τους κατά περιοχές προορισμού, είναι το μέγεθος και η διάρθρωση της διεθνώς ανταγωνιστικής εγχώριας παραγωγής για εξαγωγές, που προσδιορίζεται από το επίπεδο ανταγωνιστικότητας της ελληνικής οικονομίας και της ελληνικής επιχείρησης. Το επίπεδο ανταγωνιστικότητας της οικονομίας προσδιορίζεται από την ακολουθούμενη μακροοικονομική πολιτική και από το θεσμικό και οργανωτικό πλαίσιο λειτουργίας της οικονομίας και ειδικότερα των εξαγωγών, που ισχύει στη σημερινή εποχή. Το επίπεδο ανταγωνιστικότητας της επιχείρησης προσδιορίζεται από το μέγεθος της, την οργανωτική και διοικητική της δομή, το επίπεδο του προσωπικού, το τεχνολογικό επίπεδο του μηχανολογικού της εξοπλισμού κ.τ.λ. Οι βασικοί προσδιοριστικοί παράγοντες των ελληνικών εξαγωγών βρίσκονται στην πλευρά της προσφοράς εξαγωγών και όχι στην πλευρά της ζήτησης εξαγωγών.

Οργανωτικό και θεσμικό πλαίσιο.

Για την επιτυχή διενέργεια και προώθηση των εξαγωγών μιας χώρας απαραίτητη προϋπόθεση είναι η ύπαρξη ενός συγκεκριμένου θεσμικού και οργανωτικού πλαισίου, το οποίο θα πρέπει:

1. Να ευνοεί την ύπαρξη, τη δημιουργία και την ανάπτυξη ισχυρών παραγωγικών και εξαγωγικών επιχειρηματικών μονάδων, ικανοποιητικού μεγέθους και με κατάλληλη οργανωτική δομή και στελέχωση .
2. Να καθορίζει ευδιάκριτες και απλές διαδικασίες διενέργειας εξαγωγών, μόνο όπου αυτό είναι αναγκαίο, να ελαχιστοποιεί τα γραφειοκρατικά εμπόδια και μην δημιουργεί παράλογα αντικίνητρα.
3. Να διευκολύνει την αποτελεσματική παροχή υπηρεσιών όλων των ειδών που είναι απαραίτητες για την πραγματοποίηση και την προώθηση των εξαγωγών.
4. Να διευκολύνει την παροχή κινήτρων για την προώθηση των εξαγωγών με το μικρότερο δυνατό κόστος διαχείρισης αυτών των κινήτρων.

Ο βαθμός ανάπτυξης του θεσμικού και οργανωτικού πλαισίου του εξαγωγικού τομέα αποτελεί βασικό παράγοντα προσδιορισμού της ανταγωνιστικότητας των εξαγωγίμων προϊόντων μιας χώρας. Η ανταγωνιστικότητα μπορεί να επηρεάσει αρνητικά, όταν το πλαίσιο δημιουργεί παράλογο αντικίνητρα και γραφειοκρατικά έξοδα, ή θετικά, όταν το εξαγωγικό πλαίσιο εξασφαλίζει την αποτελεσματική παροχή αναγκαίων υπηρεσιών με ανταγωνιστικό κόστος σε σχέση με τις ανταγωνίστριες χώρες.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1ο

Η εξέλιξη των εξαγωγών ως συνόλου: Τελωνειακή και συναλλαγματική στατιστική.

Ως χρυσή δεκαετία των ελληνικών εξαγωγών μπορεί να θεωρηθεί η περίοδος 1965-1976, κατά την οποία η μέση ετήσια αύξηση της αξίας τους σε σταθερές τιμές ήταν 14,3%. Η αύξηση των εξαγωγών στη δεκαετία αυτή σχετίζεται κυρίως, με την έναρξη λειτουργίας ενός μεγάλου αριθμού βιομηχανιών (τόσο ελληνικών όσο και ξένων), οι οποίες λειτουργούσαν κάτω από ένα καθεστώς εξαιρετικά υψηλής προστασίας, εξαγωγικών επιδοτήσεων και άλλων προνομίων, καθώς και μιας πολύ περιοριστικής πολιτικής. Επίσης, η παραγωγική δραστηριότητα και επενδύσεις τόσο στο βιομηχανικό όσο και στο αγροτικό τομέα υποστηριζόταν, μέχρι και τις αρχές της δεκαετίας του 1980, με εξαιρετικά προνομακή χρηματοδοτική πολιτική. Αυτή η κίνηση βοήθησε πολύ, στο να μεταφερθούν σημαντικά εισοδήματα από τον αποταμιευτικό τομέα προς το δημόσιο τομέα και τις μεγάλες επιχειρήσεις. Η προσπάθεια ενισχύθηκε, επίσης, και από το ότι η χρηματοδότηση των εξαγωγών απολάμβανε επιτόκιο χρηματοδότησης πολύ πιο χαμηλότερο από το κοινό επιτόκιο χρηματοδότησης για το κεφάλαιο κίνησης.

Η μη ικανοποιητική εξέλιξη των ελληνικών εξαγωγών είχε αρχίσει ήδη από το 1976, αφού η μέση ετήσια αύξηση της αξίας τους σε σταθερές τιμές, στη περίοδο 1976-1982, στην οποία έχουμε και την πετρελαιοκή κρίση, δεν ξεπέρασε το 1,9%. Η περίοδος αυτή, μπορεί να χαρακτηριστεί από τη ραγδαία χειροτέρευση της ανταγωνιστικότητας της ελληνικής

οικονομίας μετρούμενης με βάση το σχετικό κατά μονάδα κόστος εργασίας στη βιομηχανία.

Στην περίοδο 1982-1987, ο δείκτης όγκου του συνόλου των εξαγωγών αγαθών αυξήθηκε κατά μέσο ετήσιο ποσοστό 10,0%. Η περίοδος αυτή μπορεί να χαρακτηριστεί ως περίοδος των δύο υποτιμήσεων της ονομαστικής αξίας της δραχμής καθώς και ως περίοδος σχετικά μεγάλης διολίσθησης. Ως αποτέλεσμα αυτής της πραγματικής συναλλαγματικής ισοτιμίας της δραχμής με βάση το σχετικό κατά μονάδα κόστος εργασίας, στη βιομηχανία υποτιμήθηκε, σημειώθηκε βελτίωση της ανταγωνιστικότητας, κατά 18,1% περίπου.

Στη συνέχεια, η μέση ετήσια αύξηση στην περίοδο 1987-1993, ήταν μόνο 0,2%.. Είχαμε μια πτώση του δείκτη όγκου των εξαγωγών το 1988 και, αντίθετα, το 1989, ο δείκτης επανήλθε στις 122 μονάδες, για να μειωθεί και πάλι το 1990 στις 115,8 μονάδες. Το 1991 είχαμε αύξηση κατά 14,5% έναντι του 1990 και το 1992 αύξηση κατά 3,5% από το 1991.

Από το 1992 μέχρι και σήμερα, τέλος του 20^{ου} αιώνα, ο όγκος των συναλλαγών συνεχώς αυξάνει συνεχώς, και σιγά αρχίζει να φτάσει τα αναμενόμενα επίπεδα που αρμόζει σε μια ευρωπαϊκή χώρα, που ακολουθεί τα ευρωπαϊκά πρότυπα.

Η εξέλιξη των ελληνικών εξαγωγών κατά περιοχή και χώρα προορισμού.

Μελετώντας, τα στοιχεία από τις εξαγωγές που έκανε η Ελλάδα στην δεκαετία του 1980, συμπεραίνουμε ότι η εξέλιξη των ελληνικών εξαγωγών προς τις χώρες της ΕΟΚ, υπήρξε ιδιαίτερα αρνητική. Έτσι, στις αρχές της δεκαετίας του 1990, οι εξαγωγές προς αυτές τις περιοχές ήταν σε ορισμένες

περιπτώσεις μη ικανοποιητικές, ενώ σε άλλες περιπτώσεις ήταν και σχεδόν ανύπαρκτες. Στην περίοδο της δεκαετίας του 1980, διαμορφώθηκε μια κατάσταση στην οποία οι ελληνικές εξαγωγές κατευθύνονταν όλο και περισσότερο προς τις χώρες της ΕΟΚ ή ευρύτερα του ΟΟΣΑ, ενώ κάποιες παραδοσιακά σημαντικές εξαγωγικές αγορές είχαν μέχρι το έτος 1990 υποβαθμιστεί σημαντικά. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι, ότι οι εξαγωγές προς τις χώρες της Μέσης Ανατολής, έπεσαν από το 24% των συνολικών εξαγωγών το 1980, στο 6,6% το 1989.

Αντίθετα με τη πιο πάνω περίοδο 1990-1996, παρατηρείται μια εντυπωσιακή ανάκαμψη των ελληνικών εξαγωγών προς τις αραβικές χώρες των Βαλκανίων και της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, η οποία έχει λάβει τέτοιες διαστάσεις, ώστε να τείνει να ανατρέψει την εικόνα της δεκαετίας του 1980, δίνοντας την εντύπωση ότι τώρα πια το δυναμικό κομμάτι των ελληνικών εξαγωγών είναι εκείνο που απευθύνεται προς τις εκτός Ευρωπαϊκή Ένωσης χώρες.

Η πιο αξιοσημείωτη εξέλιξη έγινε το 1993, οπότε οι εξαγωγές σημείωσαν μεγάλη πτώση. Η εξέλιξη αυτή είναι πολύ ανησυχητική και θα πρέπει να προβληματίσει τόσο την κυβέρνηση όσο και τους εξαγωγικούς φορείς.

Οι ελληνικές εξαγωγές προς τις χώρες Αλβανία, Βουλγαρία, Ρουμανία και πρώην Γιουγκοσλαβία, παρουσιάζουν αυξανόμενο ρυθμό. Μέχρι και σήμερα, οι εξαγωγές, από την χώρα μας συνεχώς αυξάνονται ολοένα και πιο πολύ κάθε χρόνο, φθάνοντας σε ικανοποιητικά επίπεδα.

Σε σχέση με τις παραπάνω χώρες, η εξέλιξη των εισαγωγών της Ελλάδος από τις χώρες αυτές ήταν πολύ αργή, το εμπορικό ισοζύγιο είχε μια πολύ θετική εξέλιξη. Μία σημαντική επισήμανση μπορεί να γίνει στο ότι, ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει η ελληνική εξαγωγική δραστηριότητα προς τη Βουλγαρία και την Αλβανία, ενώ μία πτώση

παρουσίασε προς την Ρουμανία. Η πτώση, αυτή, συνεχίστηκε μέχρι και τα τέλη του 1997. Μείωση παρουσιαζόταν και ως προς τις ελληνικές εξαγωγές προς την Πρώην Γιουγκοσλαβία.

Από την άλλη πλευρά, ικανοποιητική είναι η πορεία των ελληνικών εξαγωγών προς το σύνολο των πρώην σοσιαλιστικών χωρών, δηλαδή προς τις χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης. Ικανοποιητική είναι και η εξέλιξη των εξαγωγών προς τις χώρες Πολωνία, Τσεχία, Πολωνία, Σλοβακία και Ουγγαρία. Η κατάσταση σε αυτές τις χώρες, παρουσιάζει μια αυξομειούμενη κατάσταση.

Βασικό στοιχείο της περιόδου αυτής που εξετάζουμε είναι, η διεύδυση της Ελλάδας στο εξαγωγικό τομέα, στις βαλκανικές χώρες και στις χώρες του Εύξεινου Πόντου.

Επίσης, μετά τη λήξη του Περσικού Κόλπου, δημιουργήθηκαν ευνοϊκές συνθήκες για την εξέλιξη των εμπορικών συναλλαγών της Ελλάδας με τις χώρες της Μέσης Ανατολής.

Αντίθετα, η πορεία των ελληνικών εξαγωγών προς τις χώρες της Βόρειας Αφρικής σημείωσαν αρνητικούς ρυθμούς ανάπτυξης στην περίοδο 1989-1995, με ιδιαίτερα αρνητικές επιδόσεις το τελευταίο έτος της περιόδου, το 1993.

Σημαντική εξέλιξη αποτελεί η δυναμική πορεία των ελληνικών εξαγωγών προς μια ομάδα αναπτυσσόμενων οικονομιών όπως η Τουρκία, η Βραζιλία, η Αργεντινή, το Μαρόκο, η Ινδία, η Σιγκαπούρη, η Ινδονησία, η Κίνα, η Νότια Κορέα κ.τ.λ. Η πορεία αυτή, αν συνεχιστεί και αν επεκταθεί και σε άλλες αναπτυσσόμενες χώρες, αναμένεται να αποτελέσει έναν πρόσθετο ευνοϊκό παράγοντα για αύξηση των ελληνικών εξαγωγών στα επόμενα χρόνια. Αποφασιστικό ρόλο στην αύξηση των εξαγωγών στις χώρες αυτές θα παίξει ο βαθμός ανάπτυξης του θεσμικού και οργανωτικού

πλαisiού για την προώθηση των εξαγωγών που είναι το κύριο αντικείμενο ανάλυσης της παρούσας έκθεσης.

Τέλος, ως μη ικανοποιητική μπορεί να χαρακτηριστεί η εξέλιξη των ελληνικών εξαγωγών την περίοδο αυτή, προς τις αναπτυγμένες εκτός ΕΕ χώρες του ΟΟΣΑ, δηλαδή προς τις ΗΠΑ, την Ιαπωνία, τον Καναδά. Τα αίτια της μη ικανοποιητικής εξέλιξης των ελληνικών εξαγωγών προς αυτές τις μεγάλες αγορές θα πρέπει επίσης να εξεταστούν με πολύ προσοχή και, αν είναι δυνατό, να ληφθούν τα αναγκαία μέτρα πολιτικής για την άρση των τυχόν εμποδίων που ενδεχομένως υπάρχουν.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2ο

Ο βαθμός ανάπτυξης και η ανταγωνιστικότητα της ελληνικής επιχείρησης.

Βαθμός ανάπτυξης της επιχείρησης και εξαγωγική δραστηριότητα.

Η πραγματοποίηση εξαγωγών είναι μια πολύ περίπλοκη και δύσκολη δραστηριότητα για μια επιχείρηση από ό,τι είναι η πώληση των προϊόντων της στην εγχώρια αγορά. Προϋποθέτει την ύπαρξη επιχειρήσεων ικανοποιητικού μεγέθους οι οποίες πρέπει|:

1)Να είναι στελεχωμένες με εξειδικευμένο προσωπικό, υψηλών ουσιαστικών και τυπικών προσόντων.

2)Να διαθέτουν σημαντικούς υλικούς πόρους και μια υψηλού επιπέδου οργάνωση, κατάλληλη για την ολοκληρωμένη και επιτυχή δραστηριοποίησή τους στις διεθνείς αγορές.

3)Να είναι σε θέση να δημιουργήσουν τις κατάλληλες διασυνδέσεις και συνεργασίες με ξένες επιχειρήσεις στις χώρες εξαγωγής των προϊόντων τους καθώς και τα αναγκαία δίκτυα διανομής στις περιπτώσεις που οι εξαγωγές δεν έχουν ευκαιριακό αλλά μόνιμο και δυναμικό χαρακτήρα.

4)Να βρίσκονται σε μια συνεχή προσπάθεια για βελτίωση των χρησιμοποιούμενων μεθόδων προώθησης των προϊόντων τους στις ξένες αγορές που διαμορφώνονται με την πάροδο του χρόνου.

5)Να διαθέτουν δυνατότητες πληροφόρησης και συνεχούς προσαρμογής στις μεταβολές που σημειώνονται στις συνθήκες ανταγωνισμού διεθνώς.

Η επαφή με την ξένη αγορά για την πραγματοποίηση της εξαγωγικής δραστηριότητας μιας επιχείρησης μπορεί να γίνει με έναν, ή και με συνδυασμό περισσότερων από τους πιο κάτω τρόπους:

Τρόποι προσέγγισης-επαφής με την ξένη αγορά για την πραγματοποίηση εξαγωγών.

Πρώτο, ο εγχώριος παραγωγός μπορεί να επιδιώκει, σε περιόδους που η παραγωγή του δεν μπορεί να απορροφηθεί πλήρως από την εγχώρια αγορά, την εξεύρεση αγοραστών και την υπογραφή συμβολαίων πώλησης του πλεονάζοντος προϊόντος του σε μια ξένη αγορά.

Δεύτερο η εγχώρια επιχείρηση μπορεί να διατηρεί ένα μόνιμο τμήμα πωλήσεων (ή μόνιμους αντιπροσώπους) στις χώρες του εξωτερικού που την ενδιαφέρουν, το οποίο ειδικευμένο προσωπικό εργάζεται για την όσο το δυνατό πιο επιτυχή προώθηση των προϊόντων της.

Τέλος, τρίτο, η επέκταση των δραστηριοτήτων μιας επιχείρησης στο εξωτερικό μπορεί να γίνει είτε με την πραγματοποίηση εξαγωγών των προϊόντων που παράγονται στην έδρα της επιχείρησης στην ξένη αγορά, όπως συμβαίνει τελευταία με την επέκταση πολλών ελληνικών επιχειρήσεων στις γειτονικές βαλκανικές χώρες και στις χώρες του Εύξεινου Πόντου.

Προβλήματα - προϋποθέσεις.

Αναλυτικότερα, μια ελληνική επιχείρηση που εξετάζει την επέκταση των επιχειρηματικών της δραστηριοτήτων σε ξένες αγορές θα

πρέπει να είναι σε θέση να γνωρίζει και να αντιμετωπίζει καταστάσεις όπως οι ακόλουθες:

Εξαγωγική δραστηριότητα σε χώρες χαμηλού επιπέδου ανάπτυξης.

Η πραγματοποίηση εξαγωγών σε χώρες χαμηλού επιπέδου ανάπτυξης ή σε χώρες υπό μετασχηματισμό από κεντρικά διευθυνόμενες οικονομίες αγοράς, παρουσιάζει συγκεκριμένες ιδιαιτερότητες και δυσκολίες, οι οποίες θα πρέπει πάντοτε να λαμβάνονται υπόψη. Κύριο χαρακτηριστικό των χωρών αυτών είναι ότι, σε γενικές γραμμές, είναι χώρες με μη αξιόπιστα οικονομικά, κοινωνικά και πολιτικά συστήματα και με αγορές οι οποίες δεν είναι ακόμα σαφώς διαμορφωμένες. Για την πραγματοποίηση εξαγωγών στις χώρες αυτές αντιμετωπίζονται πολύ υψηλές απαιτήσεις, όσον αφορά το μέγεθος και την ποιότητα της οργανωτικής δομής της εξαγωγικής επιχείρησης. Ο όγκος των πληροφοριών που θα πρέπει να είναι διαθέσιμες ανά πάσα στιγμή είναι πολύ μεγάλος. Επίσης, υπάρχει ανάγκη για εγκαθίδρυση και ανάπτυξη σημαντικών διασυνδέσεων και σχέσεων με τοπικούς παράγοντες, οι οποίες απαιτούν μια υψηλού επιπέδου στελέχωση και οργανωτική δομή, για να προωθούνται με ικανοποιητικό τρόπο. Τέλος, το μέγεθος των παραγγελιών, οι απαιτήσεις για παροχή πιστωτικών διευκολύνσεων, αντισταθμιστικών οφελών κ.τ.λ., δεν ευνοούν την προώθηση της εξαγωγικής δραστηριότητας μικρών ανοργάνωτων επιχειρήσεων.

Ειδικότερα στις πρώην σοσιαλιστικές χώρες και σε πολλές αναπτυσσόμενες οικονομίες, π.χ. Βαλκανικές χώρες, η προώθηση των ελληνικών εξαγωγών φαίνεται ότι θα εξακολουθήσει να επιδιώκεται σε μεγάλο βαθμό και μέσω της προώθησης των διακρατικών σχέσεων και των

σχετικών συμφωνιών που συνάπτονται κατά καιρούς ανάμεσα στην Ελλάδα και στις συγκεκριμένες χώρες. Στις ελληνικές επιχειρήσεις υπάρχουν δυνατότητες να επωφεληθούν από τα προγράμματα βοήθειας που προωθούνται από την Ευρωπαϊκή Ένωση προς αυτές τις χώρες, για να εξάγουν μεγάλες ποσότητες ελληνικών προϊόντων.

Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι το πρόγραμμα PHARE, το οποίο αποσκοπεί στην υποστήριξη των οικονομικών και πολιτικών μεταρρυθμίσεων στα κράτη της Κεντρικής και της Ανατολικής Ευρώπης. Μια σημαντική πτυχή αυτού του προγράμματος είναι η παροχή ανθρωπιστικής και αναπτυξιακής βοήθειας στις χώρες αυτές, πράγμα που συνεπάγεται την απορρόφηση σημαντικών ποσοτήτων προϊόντων από τις ευρωπαϊκές χώρες. Τη διαχείριση του προγράμματος PHARE για την Ελλάδα έχει αναλάβει η ΕΤΒΑ. Το βασικό χαρακτηριστικό αυτών των συμφωνιών και των προγραμμάτων είναι οι μεγάλες παραγγελίες που προσφέρονται για εξαγωγές συγκεκριμένων προϊόντων. Και το κύριο πρόβλημα που παρουσιάζεται κατά την υλοποίησή τους είναι η αδυναμία της ελληνικής πλευράς να οργανώσει κατάλληλα και έγκαιρα την κατακερματισμένη σε πολλές επιχειρήσεις ελληνική παραγωγή (ιδιαίτερα στους παραδοσιακούς κλάδους), έτσι ώστε να εξυπηρετήσει σωστά αυτές τις παραγγελίες.

Επίσης, θα πρέπει να τονιστεί ότι, για την πραγματοποίηση εξαγωγών στις λιγότερο αναπτυγμένες οικονομίες και στις πρώην σοσιαλιστικές χώρες, απαιτείται έντονη και αυτόνομη δραστηριοποίηση της ίδιας εξαγωγικής επιχείρησης, αφού δεν υπάρχουν συνήθως στις χώρες αυτές ενδιάμεσοι οργανισμοί (κρατικές ή ιδιωτικές εμπορικές ή εξαγωγικές εταιρείες) ή αξιόπιστοι επιχειρηματικοί εταίροι με την κατάλληλη εξειδίκευση και με ικανοποιητική οργανωτική δομή, όπως οι μεγάλες εμπορικές επιχειρήσεις και τα δίκτυα διανομής που υπάρχουν στις

αναπτυγμένες οικονομίες και αγορές. Αυτό υποχρεώνει τις εξαγωγικές/παραγωγικές επιχειρήσεις να προσπαθούν να διεισδύσουν μόνες τους στις υπό συζήτηση περιοχές, πράγμα που είναι εξαιρετικά δύσκολο για την περίπτωση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Έτσι χάνεται πολύτιμο έδαφος που εκμεταλλεύονται οι μεγάλες και σωστά οργανωμένες πολυεθνικές εταιρίες

Απαιτητικά συστήματα διάθεσης των προϊόντων σε αναπτυγμένες οικονομίες.

Η πραγματοποίηση εξαγωγών σε ορισμένες πλούσιες χώρες με εξαιρετικά περίπλοκα συστήματα διάθεσης των προϊόντων στην κατά κανόνα μεγάλη εσωτερική τους αγορά, είναι επίσης ένα πολύ δύσκολο εγχείρημα. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η ιαπωνική αγορά, στην οποία για την πραγματοποίηση εξαγωγών απαιτείται:

1) μια επιθετική εξαγωγική πολιτική με την προσφορά κατάλληλων προϊόντων 2) δυνατότητες ανάληψης των μεγάλων εξόδων εισόδου στην αγορά 3) γνώση των ιδιαίτερα περίπλοκων συνθηκών λειτουργίας της συγκεκριμένης αγοράς 4) συνέπεια και συνέχεια ως προς την ποιότητα 5) τις ημερομηνίες παράδοσης και γενικά την σωστή τήρηση των όρων του συμβολαίου κ.λ.π. Σε πολλές περιπτώσεις η είσοδος στην ιαπωνική αγορά δεν είναι καθόλου δυνατή, γιατί οι Ιάπωνες καταναλωτές δύσκολα εμπιστεύονται τα προϊόντα μη-ιαπωνικών επιχειρήσεων. Στην περίπτωση αυτή, η ξένη επιχείρηση είναι υποχρεωμένη να ζητήσει την συνεργασία μιας αμιγούς ιαπωνικής επιχείρησης προκειμένου να επιχειρήσουν την από κοινού είσοδο των προϊόντων της πρώτης επιχείρησης στην ιαπωνική αγορά. Αλλά τότε η ξένη επιχείρηση είναι υποχρεωμένη να αποκαλύψει

την τεχνολογία της στην ιαπωνική επιχείρηση, πράγμα που είναι το μεγαλύτερο κέρδος για την ιαπωνική οικονομία.

Από την άλλη μεριά, οι Ιάπωνες για αντιπερισπασμό υποστηρίζουν ότι σημαντικά εμπόδια υπάρχουν και για την είσοδο των δικών τους προϊόντων στις αγορές των αναπτυσσόμενων χωρών της Δύσης. Είναι χαρακτηριστικός ο τρόπος με τον οποίο ο Lee Chang (1988) περιγράφει τις δυσκολίες που παρουσίαζε η είσοδος των προϊόντων μιας νέας επιχείρησης στην αμερικανική αγορά. Έκείνες τις ημέρες, ο πιο συνηθισμένος τρόπος για να εισάγει κανείς εμπορεύματα στις Η.Π.Α. ήταν να τα δώσει σε μία από τις έμπειρες ιαπωνικές εμπορικές επιχειρήσεις που είχαν γραφεία εκεί. Η εμπορική εταιρεία μετέφερε τα προϊόντα σε ένα αμερικανικό λιμάνι, όπου οι πράκτορες της τα περνούσαν από το τελωνείο και τα παρέδιδαν σε κάποια εταιρεία διανομής, για να καταλήξουν σε κάποιο χονδρέμπορο και στη συνέχεια στον τελικό καταναλωτή. Ο χρόνος που σπαταλιόταν στη μεταφορά των προϊόντων και οι απαιτήσεις για σέρβις σε μια τόσο μεγάλη χώρα σαν τις Η.Π.Α., με φόβιζαν". "Καταλαβαίνω τις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν οι Αμερικάνοι και οι άλλοι ξένοι επιχειρηματίες όταν έρχονται αντιμέτωποι με το ιαπωνικό σύστημα διανομής και την πολυπλοκότητα της ιαπωνικής γλώσσας, γιατί θα πρέπει να τους φαίνεται το ίδιο δύσκολο όσο μου φάνηκαν και μένα το αμερικανικό σύστημα και η γλώσσα αρκετές δεκαετίες πριν. Έδώ θα μπορούσαμε να δούμε το εξής: Οι Ιάπωνες δεν στηρίζονται μόνο στο θέμα παιδείας που έχουν στην προτίμηση, εμπιστοσύνη και στήριξη μόνο σε εγχώρια προϊόντα και επιχειρήσεις αλλά και στην ανωτερότητα που ξέρουν ότι κατέχουν μετά από χρόνια σκληρής δουλειάς και πρωτιάς στον χώρο της Βιομηχανίας, του Εμπορίου και των εξαγωγών. Έτσι λογικό γι' αυτούς να λένε ότι τα ξένα προϊόντα

1) δεν είναι δικά μας άρα δεν τα προτιμούμε

- 2) δεν είναι ιαπωνικά άρα δεν βοηθούν την Ιαπωνία αλλά κάποιο άλλο ανταγωνιστικό κράτος
- 3) αφού εμείς φτιάχνουμε τα καλύτερα γιατί να προτιμήσουμε τα δεύτερα, τρίτα καλύτερα προϊόντα.

Φυσικά αυτό δεν γίνεται μόνο στην Ιαπωνία αλλά και σε άλλες τέτοιες <<εγωιστικές>> χώρες όπως οι Η.Π.Α. η Γερμανία κ.α. Αξίζει να σημειωθεί ότι το πρώτο προϊόν εταιρείας μη Ιαπωνικής που κατόρθωσε να κάνει βήματα ανάπτυξης ικανοποιητικής και να προτιμηθεί ήταν ο αμερικανικός και παραδεχτός πρώτα από όλους τους άλλους ως ο καλύτερος, ή ένας από τους καλύτερους τότε, κινηματογράφος και οι εταιρείες θεαμάτων του HOLYWOOD.

Ανάγκη δημιουργίας εκτεταμένων δικτύων διανομής σε πολλές χώρες.

Αναγκαίος μηχανισμός για την επέκταση των εξαγωγών, πολλών ελληνικών επιχειρήσεων στις αναπτυγμένες αγορές του Δυτικού Κόσμου, είναι η ύπαρξη ενός εκτεταμένου δικτύου διανομών-πωλήσεων, σε κάθε μια από τις χώρες εισαγωγής των προϊόντων. Τα δίκτυα αυτά εξασφαλίζονται είτε με έμμεσες επενδύσεις της εξαγωγικής επιχείρησης, σε κάθε χώρα στην οποία έχει εισαγάγει τα προϊόντα της, είτε με συνεργασίες με ντόπιες επιχειρήσεις στη χώρα εισαγωγής, είτε τέλος με συνεργασίες με μεγάλες πολυεθνικές επιχειρήσεις, οι οποίες έχουν ήδη αναπτύξει δίκτυα διανομής ομοειδών προϊόντων σε πολλές χώρες.

Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η ελληνική οινοβιομηχανία <<Αχάια Κλάους>>, η οποία, το φθινόπωρο του 1994, υπέγραψε συμφωνίες συνεργασίας με τη γερμανική εταιρεία <<Rewe>> και με την

<<Coca-Cola>> της Βρετανίας, ενισχύοντας έτσι περισσότερο την παρουσία της στις δύο αυτές δύσκολες και απαιτητικές αγορές. Ανάλογες συμφωνίες επιδιώκει να συνάψει και με εταιρείες άλλων ευρωπαϊκών χωρών που εισάγουν σημαντικές ποσότητες κρασιών στην Ελλάδα. Επιπλέον, η <<Αχάια>> σχεδιάζει να αξιοποιήσει το δίκτυο πωλήσεων εξωτερικού που ήδη διαθέτει, για την εξαγωγή και άλλων ελληνικών προϊόντων, κυρίως τροφίμων.

Τέτοιου είδους συνεργασίες και ολοκληρωμένα δίκτυα διανομής είναι δύσκολο να αναπτυχθούν από μικρομεσαίες επιχειρήσεις με μια μικρή εμπειρία στο εξαγωγικό εμπόριο.

Για τους πιο πάνω λόγους η ύπαρξη ή η δημιουργία ισχυρών παραγωγικών ή/και εξαγωγικών μονάδων είναι μια βασική προϋπόθεση για την πραγματοποίηση και ανάπτυξη των εξαγωγών μιας χώρας, ιδιαίτερα αν οι τελευταίες απευθύνονται σε χώρες χαμηλού επιπέδου ανάπτυξης.

Διορθωτικά χαρακτηριστικά της ελληνικής παραγωγής διεθνώς εμπορεύσιμων προϊόντων.

Γενικά

Η Ελλάδα όπως οι περισσότερες άλλες αναπτυσσόμενες χώρες, αντιμετωπίζει σημαντικά προβλήματα στον τομέα του εξαγωγικού της εμπορίου, κυρίως εξαιτίας του γεγονότος ότι δεν πληροί τις προϋποθέσεις που προαναφέρθηκαν για συστηματική και δυναμική επέκταση των εξαγωγών της στις πιο πάνω κατηγορίες χωρών. Τα προβλήματα αυτά

οφείλονται κατά κύριο λόγο στα ακόλουθα διαρθρωτικά χαρακτηριστικά των κλάδων παραγωγής διεθνώς εμπορεύσιμων προϊόντων:

1)Το σχετικό μικρό μέγεθος και τη μη ικανοποιητική οργανωτική δομή της ελληνικής επιχείρησης.

2)Την έλλειψη στελεχών εξειδικευμένων στον τομέα της διεθνούς εμπορίας.

3)Την σχετικά αργή διαδικασία προσαρμογής στις νέες συνθήκες ανταγωνισμού.

4)Την παραγωγή προϊόντων με δυσμενείς συνθήκες ζήτησης στην διεθνή και στην εγχώρια αγορά.

5)Την έλλειψη δυναμισμού στις ελληνικές επιχειρήσεις: Αδυναμία εισόδου των παλαιών ή νέων ποτών, της χαλυβουργίας κ.λ.π.

Παράγοντες που συνέβαλαν στη σχετική καθυστέρηση της διαδικασίας ανάπτυξης της ελληνικής επιχείρησης.

Από τα παραπάνω γίνεται φανερό ότι πολύ μικρός αριθμός των σχετικά μεγάλων και καλά οργανωμένων παραγωγικών και εξαγωγικών επιχειρήσεων στην ελληνική οικονομία, καθώς και το μικρό μέγεθος και η μη ικανοποιητική διάρθρωση της εξαγωγίμης ελληνικής παραγωγής, αποτελούν ίσως τους κύριους παράγοντες οι οποίοι συνέβαλλαν στη σχετικά χαμηλή επίδοση των ελληνικών εξαγωγών σε όλη την διάρκεια της δεκαετίας του 1980, ιδιαίτερα στις χώρες εκτός ΟΟΣΑ.

Στην καθυστέρηση της διαδικασίας ανάπτυξης της ελληνικής επιχείρησης και κατα συνέπεια στη μη ικανοποιητική επίδοση της ελληνικής οικονομίας στον τομέα των εξαγωγών (αλλά και στον τομέα

υποκατάστασης εισαγωγών), έχουν συμβάλει σε σημαντικό βαθμό τα ακόλουθα:

1) Το γεγονός της σχετικά περιορισμένης επενδυτικής δραστηριότητας στον ιδιωτικό τομέα της οικονομίας, τα τελευταία είκοσι χρόνια.

2) Το γεγονός ότι μετά το 1974 και μέχρι σήμερα η εισροή στη χώρα ξένου επιχειρηματικού κεφαλαίου και ιδιαίτερα αξιόλογων άμεσων επενδύσεων σε κρίσιμους τομείς της ελληνικής οικονομίας, ήταν πραγματικά πολύ περιορισμένη σε μέγεθος και μη ικανοποιητική σε διάρθρωση και ποιότητα.

3) Το γεγονός ότι μέχρι σήμερα είναι ουσιαστικά άγνωστος στην Ελλάδα ο θεσμός των μεγάλων επιχειρήσεων διεθνούς εμπορίου (international trading companies) που σε πολλές χώρες αποτέλεσε τον καταλύτη για την δυναμική προώθηση του εξαγωγικού τους προσανατολισμού.

4) Το γεγονός ότι μέχρι το 1986 (πρώτο χρόνο εφαρμογής του Ιου σταθεροποιητικού προγράμματος και του προγράμματος φιλελευθεροποίησης της οικονομίας) ήταν ουσιαστικά άγνωστο στην Ελλάδα το φαινόμενο των συγκεντρώσεων (συνενώσεων και εξαγορών) επιχειρήσεων, το οποίο στις ανεπτυγμένες χώρες της Δύσης είχε πάρει σε πολλές περιόδους μεγάλες διαστάσεις.

5) Η γεωγραφική κατανομή της βιομηχανικής δραστηριότητας: Υπερσυγκέντρωση στα δύο μεγάλα αστικά κέντρα (Αθήνα Θεσσαλονίκη) και διασπορά των υπόλοιπων παραγωγικών μονάδων σε ολόκληρη την επικράτεια, με δυσμενείς συνθήκες λειτουργίας και ανάπτυξης λόγω της ελλιπούς οικονομικής υποδομής. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι διάφοροι νόμοι για τα επενδυτικά κίνητρα δεν ευνοούσαν τον εκσυγχρονισμό των

παραγωγικών επιχειρήσεων που ήταν εγκατεστημένες στα δύο μεγάλα αστικά κέντρα ΠΔ 84/1984).

Ακόμα και τα τελευταία χρόνια, η εισροή επιχειρηματικού κεφαλαίου κατευθύνεται κυρίως σε κλάδους παροχής υπηρεσιών (π.χ. μεγάλα super markets).Μόνο σε ορισμένους κλάδους παραγωγής διεθνώς εμπορεύσιμων προϊόντων (τρόφιμα, τσιμέντα) έχει παρατηρηθεί αξιόλογο ενδιαφέρον από ξένους επενδυτές, το οποίο όμως είναι ανεπαρκές για να δώσει την αναγκαία ώθηση για την αναδιάρθρωση και ανάκαμψη της ελληνικής βιομηχανίας. Η ανεπαρκής εισροή ξένου επιχειρηματικού κεφαλαίου συμβάλλει στη διατήρηση του μεγέθους και της οργανωτικής δομής των επιχειρήσεων σε χαμηλά επίπεδα, ενώ δεν διευκολύνει την εισροή νέας τεχνολογίας και την αύξηση της παραγωγικότητας της ελληνικής οικονομίας.

Από τα τέλη της δεκαετίας του 1980, έχει αρχίσει η πορεία προσαρμογής της ελληνικής επιχείρησης στα νέα ανταγωνιστικά δεδομένα που δημιουργήθηκαν στα πλαίσια της Ενιαίας Ευρωπαϊκής Αγοράς (ΕΕΑ). Ειδικότερα, το φαινόμενο των συγχωνεύσεων και εξαγορών επιχειρήσεων που παρατηρείται από το 1986 και μέχρι σήμερα, αποτελεί σαφή ένδειξη ότι τόσο το μέγεθος όσο και η οργανωτική δομή της ελληνικής επιχείρησης προσαρμόζονται στις απαιτήσεις της σημερινής πραγματικότητας. Το άνοιγμα πολλών βιομηχανικών επιχειρήσεων προς τις αγορές των βαλκανικών χωρών και των χωρών του Εύξεινου Πόντου, έχει αποτελέσει τόσο την αφορμή όσο και το αποτέλεσμα της αναδιάρθρωσης και της αύξησης του μεγέθους αυτών των επιχειρήσεων. Στις αρχές της δεκαετίας του 1990 για πρώτη φορά μπορούμε να μιλάμε για την ύπαρξη πολλών διεθνοποιημένων ελληνικών επιχειρήσεων.

Συνέπειες του μικρού μεγέθους και της αντιοικονομικής οργανωτικής δομής.

Οι εξαγωγές από ένα πλήθος μικρών, χαμηλού επιπέδου οργάνωσης και κατά κανόνα ασυντόνιστων εξαγωγικών επιχειρήσεων, συνεπάγεται:

1)Κατακερματισμό της παραγωγής, έλλειψη τυποποίησης, πλημμυρή ποιοτικό έλεγχο και παραγωγή προϊόντων που δεν ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις της ξένης αγοράς.

2)Ακατάλληλη, ή ανύπαρκτη πολλές φορές, συσκευασία, ιδιαίτερα όσον αφορά τις εξαγωγές νωπών γεωργικών προϊόντων.

3)Αδυναμία επιλογής και διαβάθμισης του προϊόντος κατά κατηγορίες ποιότητας σύμφωνα με τις απαιτήσεις των ξένων αγοραστών.

4)Αδυναμία οργάνωσης της εξαγωγικής προσπάθειας(επιλογής και επιβολής σε όλους τους εξαγωγείς των κατάλληλων εξαγωγικών περιόδων, εφαρμογής μιας κατάλληλης και συντονισμένης τιμολογιακής πολιτικής, συντονισμένης μεταφοράς)κλπ.

Επίσης εξαιτίας του μικρού μεγέθους, της κακής οργάνωσης των παραγωγικών και εξαγωγικών μονάδων και της έλλειψης εξειδικευμένων στελεχών ,μια αναπτυσσόμενη οικονομία όπως η ελληνική αντιμετωπίζει προβλήματα όπως τα πιο κάτω:

1)Μεγάλες ελλείψεις στον τομέα της έρευνας της ξένης αγοράς και της κατάλληλης πληροφόρησης σχετικά με τις προτιμήσεις των ξένων αγοραστών, τις πιο αποδοτικές μεθόδους προώθησης και τοποθέτησης των προϊόντων στην ξένη αγορά κλπ. Οι επιχειρήσεις που διαθέτουν δικά τους εξειδικευμένα τμήματα Marketing είναι ελάχιστες.

2)Αδυναμία παραγωγής προϊόντων που να είναι αρκετά υψηλής ποιότητας και με κόστος παραγωγής τέτοιο, ώστε να μπορούν να ανταγωνιστούν επιχειρήσεις άλλων χωρών στην εξαιρετικά ανταγωνιστική

αγορά. Η χρησιμοποίηση αναχρονιστικών μεθόδων παραγωγής και μηχανημάτων απηρχαιωμένης τεχνολογίας θέτει τη σφραγίδα της τόσο στο κόστος όσο και στην ποιοτική στάθμη των προϊόντων.

3)Ελλείψεις και αδυναμίες στην εξεύρεση των κατάλληλων χρηματοδοτικών μέσων για την χρηματοδότηση σημαντικών επενδύσεων μεσομακροχρόνιας απόδοσης. Τα προβλήματα χρηματοδότησης και ασφαλιστικής κάλυψης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων αναλύονται εκτενέστερα στα Κεφάλαια 8 και 9 πιο κάτω.

4)Αδυναμία ανάληψης μεγάλων παραγγελιών που δίνονται συνήθως από τις μεγάλες εισαγωγικές επιχειρήσεις των αναπτυγμένων χωρών ή από τους κρατικούς ή ημικρατικούς οργανισμούς των αναπτυσσόμενων οικονομιών και των χωρών της Ανατολικής Ευρώπης.

5)Αδυναμία να επεκτείνουν τις εξαγωγές και γενικότερα τις δραστηριότητές τους σε μεγάλο αριθμό χωρών του εξωτερικού και να εκμεταλλευτούν τις υπάρχουσες οικονομίες κλίμακας στην παραγωγή και στην διάθεση πολλών προϊόντων.

Οι σύγχρονες επιχειρήσεις προσαρμόζουν μεν τα προϊόντα τους στις απαιτήσεις ορισμένων αγορών με ιδιαίτερα τοπικά, εθνικά και θεσμικά χαρακτηριστικά, γνωρίζουν, όμως, επίσης ότι επιτυχία σε ένα κόσμο με αρκετά εξομοιωμένη ζήτηση απαιτεί την αναζήτηση ευκαιριών πώλησης σε αγορές με παρόμοια χαρακτηριστικά στην παγκόσμια οικονομία, προκειμένου να επιτύχουν τις οικονομίες κλίμακας που απαιτούνται για να παραμείνουν ανταγωνιστικές.

Αντίθετα, οι επιχειρήσεις εκείνες που συγκεντρώνουν την προσοχή τους στην "εύκολη" εγχώρια ή και ορισμένες ξένες αγορές και αγνοούν την ανάγκη για εκμετάλλευση των οικονομιών κλίμακας που υπάρχουν με την επέκταση των δραστηριοτήτων τους στην παγκόσμια αγορά, θα είναι εκείνες που θα αντιμετωπίσουν σοβαρότατες δυσκολίες από τον

ανταγωνισμό επιχειρήσεων που πράγματι επωφελούνται από τις οικονομίες τυποποίησης και από την απλοποίηση των προϊόντων τους και των μεθόδων παραγωγής τους. Με το κόστος μεταφοράς συνεχώς μειούμενοι κάποιοι ανταγωνιστές θα κατακτήσουν και την εγχώρια αγορά με τις εξαγωγές τους, εκμεταλλευόμενοι ακριβώς τις οικονομίες κλίμακας τις οποίες απολαμβάνουν λόγω της λειτουργίας τους σε παγκόσμια κλίμακα, σε αντίθεση με την εγχώρια επιχείρηση.

6) Αδυναμία να προγραμματίσουν συστηματικά τις μακροχρόνιες δραστηριότητες τους, ούτως ώστε να πάψουν κάποτε να στηρίζουν την ανάπτυξη τους σε τυχαία γεγονότα ή ευκαιριακές ενέργειες κλπ.

Όλα τα πιο πάνω ερμηνεύουν τη μη ικανοποιητική ανάπτυξη των ελληνικών εξαγωγών στις χώρες εκτός ΟΟΣΑ, στις οποίες τα κανάλια προώθησης των εισαγόμενων προϊόντων δεν είναι πάντοτε σαφώς προκαθορισμένα, όπως είναι στις αναπτυγμένες οικονομίες.

Εξελίξεις στο μέγεθος και την οργανωτική δομή της ελληνικής επιχείρησης κατά κλάδο παραγωγής.

Οι κυριότερες εξελίξεις που σημειώθηκαν, όσον αφορά το μέγεθος, την οργάνωση και τον εξαγωγικό προσανατολισμό των επιχειρήσεων στους επιμέρους κλάδους, είναι οι ακόλουθες:

Ο κλάδος των τσιμέντων.

Αποτελείται από τέσσερις μόνο εταιρείες με οκτώ εργοστασιακές μονάδες. Εξάγει στο εξωτερικό το 47% των συνολικών πωλήσεων σε τόνους. Σημειώνεται ότι η Ελλάδα από πλευράς εξαγωγών τσιμέντου κατέχει την δεύτερη θέση στον κόσμο. Όμως, παρά το σχετικά μεγάλο τους μέγεθος οι

ελληνικές εταιρείες (ΑΓΕΤ "Ηρακλής", Α.Ε. Τσιμέντων TITAN, Τσιμέντα Χαλκίδος Α.Ε. και Χάλυψ) είναι σχετικά μικρές μπροστά στους ευρωπαϊκούς κολοσσούς (Italcementi, Cements Francais, Lafarge Corpee, Holderbank, Blue Circle κ.α.) Βασικό στοιχείο της αγοράς τσιμέντου σε ευρωπαϊκό επίπεδο είναι τα χαρακτηριστικά Cartel που εμφανίζει.

Αδιαφανείς συμφωνίες μεταξύ των μεγάλων εταιρειών τσιμέντου κάνουν ουσιαστικά απαγορευτικό το ενδοκοινοτικό εμπόριο τσιμέντου. Βασικός κανόνας είναι ότι "ο καθένας οφείλει να παραμένει εντός των συνόρων του", όπως αναφέρει μια από τις άγραφες συμφωνίες που έπεσαν στα χέρια της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Η τελευταία επέβαλε τον Δεκέμβριο του 1994 πρόστιμο 4% επί του κύκλου εργασιών των μεγάλων εταιρειών τσιμέντου, ως ποινή για τις προαναφερθείσες περιοριστικές εμπορικές πρακτικές.

Η βιομηχανία καπνού.

Ήταν ο κλάδος με την μεγαλύτερη αύξηση της παραγωγής κατά το 1994. Κυρίαρχη θέση στον κλάδο κατέχουν οι τρεις μεγάλες βιομηχανίες καπνού που είναι εισηγμένες στο ΧΑΑ, η ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ Α.Ε., η ΚΑΡΕΛΙΑΣ Α.Ε. και η ΚΕΡΑΝΗΣ Α.Ε.

Ο κλάδος χαρακτηρίζεται τα τελευταία χρόνια από την έντονη εισαγωγική διείσδυση, όπου τα διεθνή σήματα και ιδιαίτερα τα εισαγόμενα αποκτούν συνεχώς μεγαλύτερο μερίδιο της ελληνικής αγοράς. "Ο παράγων ξενομανία και η τιμολογιακή πολιτική των εισαγωγικών επιχειρήσεων συνετέλεσαν στην αλματώδη αύξηση των εισαγόμενων τσιγάρων στην Ελλάδα". "Οι Έλληνες παραγωγή τσιγάρων αδυνατούν να παρακολουθήσουν την ξέφρενη διαφημιστική υποστήριξη που συνοδεύει την εισαγωγή των ξένων τσιγάρων στην Ελλάδα. Αν και δαπανούν και οι ίδιοι τεράστια ποσά για διαφήμιση, οι μεγάλες διεθνείς εταιρείες καπνού

παντού και πάντοτε καταβάλλουν επίμονες και δαπανηρές προσπάθειες για να πλήξουν τα τοπικά προϊόντα”.

Από την άλλη μεριά, παρατηρείται το φαινόμενο της σημαντικής αύξησης των εξαγωγών αυτής της βιομηχανίας, τόσο προς τις χώρες της Ευρώπης, όσο και προς τις χώρες της Μέσης Ανατολής και της Αφρικής. Τελευταία οι μεγάλες ελληνικές βιομηχανίες σιγαρέτων έχουν κάνει δυναμικά την είσοδο τους στις αγορές των Βαλκανίων και των άλλων χωρών της Κεντρικής και της Ανατολικής Ευρώπης και της πρώην Σοβιετικής Ένωσης. Χαρακτηριστική είναι η περίπτωση της Παλαστράτος Α.Β.Ε. Σιγαρέτων που είχε πολύ υψηλές εξαγωγικές επιδόσεις κατά το 1994.-1995

“Η Ελληνική Καπνοβιομηχανία βελτίωσε τη θέση της στη διεθνή αγορά, αναπτύσσοντας επιθετική εμπορική πολιτική και κατακτώντας πολύ προνομακή θέση στις αγορές της Ανατολικής, κυρίως, Ευρώπης. Η ελληνική παραγωγή τσιγάρων δεν έχει να ζηλέψει τίποτα όσον αφορά την ποιότητα και την γεύση την αντίστοιχη παραγωγή των μεγάλων διεθνών καπνοβιομηχανιών”.

Σήμερα, οι ενδιαφερόμενοι φορείς της χώρας μας έχουν θέσει σε εφαρμογή μια κατά τα φαινόμενα επιτυχημένη “διεθνή προσπάθεια προβολής” για την εξασφάλιση της διεθνούς σταδιοδρομίας του ελληνικού τσιγάρου. Υπάρχει επίσης στροφή της εγχώριας παραγωγής προς τα αμερικανικού τύπου τσιγάρα. “Οι ελληνικές καπνοβιομηχανίες συνεχίζουν να καταβάλλουν απεγνωσμένες προσπάθειες για την ενίσχυση της αντοχής των παραδοσιακών σημάτων τους. Αποθαρρυνόμενες όμως από την σαφέστατη πλέον προτίμηση των καπνιστών προς τα τσιγάρα αμερικανικού τύπου, εμφανίζουν συνεχώς νέα σήματα στην κατηγορία αυτή”. Η στροφή της παραγωγής, πέρα από την βιομηχανία καπνού αφορά επίσης στον ίδιο ή και σε μεγαλύτερο βαθμό τους Έλληνες αγρότες και

παραγωγούς καπνικών προϊόντων. Η προσαρμογή στις συνθήκες της ζήτησης όχι μόνο του εσωτερικού αλλά και - πολύ περισσότερο - του εξωτερικού μοιάζει επίσης με μονόδρομο. Ήστα αλματωδώς ανερχόμενα διεθνώς και στην Ελλάδα σιγαρέτα τύπου American Blend συνεχίζουν να χρησιμοποιούνται, με επιτυχία, ορισμένα ελληνικά καπνά. Η ζήτηση όμως αφορά ορισμένες κατηγορίες και χρειάζεται να γίνουν πολλά ώστε να δημιουργηθούν καλύτερες προοπτικές για τα ελληνικά καπνά”.

Ο κλάδος των τροφίμων.

Η συμβολή της μικρής βιομηχανίας εξακολουθεί να είναι σημαντική, αλλά τα τελευταία χρόνια σημειώνεται σαφής αναδιάρθρωση υπέρ των μεγάλων επιχειρήσεων. Σαφή ένδειξη σχετικά με αυτή την εξέλιξη αποτελεί η αύξηση των πωλήσεων των 217 επιχειρήσεων τροφίμων, που είχαν το 1993 πωλήσεις πάνω από 1δισ. δρχ. , κατά 18,9% το 1993 και κατά 14,3% το 1994. Οι αυξήσεις αυτές ήταν κατά πολύ υψηλότερες από την ποσοστιαία αύξηση του ΔΤΚ στα δύο αυτά έτη.

Η γρήγορη άνοδος των πωλήσεων σε περίοδο ύφεσης της οικονομίας και πολύ συγκρατημένης ζήτησης από το εξωτερικό αποδίδεται σε μεγάλο βαθμό στις ανακατανομές μεριδίων στην αγορά σε όφελος των “μεγάλων” επιχειρήσεων.

Στους διάφορους υποκλάδους της βιομηχανίας τροφίμων επικρατούν οι μεγάλες επιχειρήσεις και εκείνες που έγκαιρα προχώρησαν σε επενδύσεις εκσυγχρονισμού και σε παραγωγή και διάθεση νέων προϊόντων.

Πρόσθετα στοιχεία που ενισχύουν την άποψη περί συγκεντροποίησης της παραγωγής του κλάδου στις μεγαλύτερες επιχειρήσεις είναι τα ακόλουθα:

Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί επίσης ο υποκλάδος της αλευροβιομηχανίας, ο οποίος χαρακτηρίζεται από την ύπαρξη ορισμένων σύγχρονων βιομηχανικών μονάδων μεγάλου μεγέθους και ενός μεγάλου αριθμού μικρών επιχειρήσεων με χαμηλή δυναμικότητα και παλαιό μηχανολογικό εξοπλισμό. Τα τελευταία χρόνια υπάρχουν σαφείς ενδείξεις ότι οι διαδικασίες συγκεντροποίησης στον κλάδο αυτό έχουν ενταθεί σημαντικά. Σύμφωνα με πρόσφατη μελέτη του IOBE, μόνον οι επιχειρήσεις του κλάδου που θα είναι κατάλληλα εξοπλισμένες για την παραγωγή νέων ποικιλιών αλεύρων υψηλότερης ποιότητας θα επιβιώσουν στο νέο πλαίσιο λειτουργίας που διαμορφώνεται για τον κλάδο αλεύρων και δημητριακών.

Ο υποκλάδος των αλλαντικών είναι επίσης ένας σημαντικός τομέας της ελληνικής βιομηχανίας τροφίμων . Ο υποκλάδος αυτός είναι μεταξύ των λίγων της ελληνικής οικονομίας που απαρτίζεται μόνο από καθαρά ελληνικά κεφάλαια. Οι περισσότερες από τις μεσαίου και μεγάλου μεγέθους επιχειρήσεις του κλάδου είναι σε θέση να εμπλουτίζουν και να ανανεώνουν τη γκάμα των προϊόντων τους. Ο ετήσιος κύκλος εργασιών του κλάδου έφτασε το 1993 τα 70 δισ. δρχ. Είναι δε μεταξύ των λίγων κλάδων που αυξάνει τα τελευταία χρόνια το μερίδιό της εγχώριας παραγωγής στην εγχώρια αγορά. Ειδικότερα οι επενδύσεις της μεγαλύτερης εταιρείας του κλάδου ΝΙΚΑΣ Π.Γ. Α.Ε., που οδήγησαν στη δημιουργία υπεrsύγχρονης νέας μονάδας, συνέβαλαν αποφασιστικά στο να τεθεί υπό έλεγχο η εισαγωγική διείσδυση.

Υποκλάδος βιομηχανοποίησης αγροτικών προϊόντων:

Κατά την εμπορική περίοδο του έτους 1994, λειτούργησαν στην χώρα 43 μεταποιητικές επιχειρήσεις βιομηχανικής ντομάτας, οι οποίες

επεξεργάστηκαν 1,11 εκατ. τόνους προϊόντος, εκ των οποίων οι 1,004 εκατ. τόνοι ήταν επιδοτούμενοι από την ΕΕ. Παρήχθησαν 194,6χιλ. τόνοι αποφλοιωμένης ντομάτας και 23,0χιλ. τόνοι λοιπών προϊόντων ντομάτας. Όσον αφορά τις βιομηχανίες μεταποίησης ροδάκινων το 1994 λειτούργησαν 30 επιχειρήσεις.

Ο κλάδος των ποτών.

Γενικά η συμβολή της μικρής βιομηχανίας στον κλάδο αυτό ήταν και παραμένει πολύ περιορισμένη. Χαρακτηριστικά είναι τα παραδείγματα των ακολούθων υποκλάδων:

Στον υποκλάδο της οινοβιομηχανίας, πέντε μεγάλες επιχειρήσεις (ΜΠΟΥΤΑΡΗΣ, ΤΣΑΝΤΑΛΗΣ, ΑΧΑΙΑ-ΚΛΑΟΥΣ, ΚΑΜΠΙΑΣ και ΚΑΙΡ) καλύπτουν το κύριο μέρος της εγχώριας παραγωγής εμφιαλωμένων κρασιών. Οι πωλήσεις των πέντε αυτών εταιρειών διαμορφώθηκαν σε 27,9 δισ. δρχ. το 1993, έναντι 28,2 δισ. δρχ. το 1992 (πτώση 1,3%) Μικρά μερίδια διατηρούν επίσης οι συνεταιριστικές οργανώσεις, πολλές από τις οποίες κάνουν μεγάλες προσπάθειες να βελτιώσουν την ποιότητα του προϊόντος και την οργανωτική τους δομή, για να αντιμετωπίσουν τον έντονο ανταγωνισμό και να διατηρήσουν τη θέση τους στην αγορά. Από πλευράς εισαγόμενων εμφιαλωμένων κρασιών δεν φαίνεται να αντιμετωπίζονται μεγάλα προβλήματα, αφού το "παραδοσιακό κρασί" αποδείχθηκε τελικά πιο ισχυρό από τα εισαγόμενα, ορισμένα από τα οποία προσφέρονται σε πολύ υψηλές τιμές και επιπλέον αντιμετωπίζουν προβλήματα συστηματικής διανομής σε ολόκληρη την ελληνική επικράτεια. Στο εξωτερικό, η διάθεση των ελληνικών εμφιαλωμένων κρασιών γίνεται με αρκετές δυσκολίες και έχει επιτυχία κυρίως στη Γερμανία και σε πόλεις που κατοικούν Έλληνες μετανάστες. Είναι

χαρακτηριστικό ότι το 1989 σημειώθηκαν εξαγωγές 118.820 τόνων, ενώ το 1993 οι εξαγωγές κρασιού περιορίστηκαν στους 58.078 τόνους. Το σύνολο των αμπελώνων έχει περιοριστεί σε 728.690 στρέμματα, έναντι 949.000 στρεμμάτων που ήταν το 1982. Ίδια πτωτική τάση παρουσιάζει και η ελληνική παραγωγή κρασιών η οποία ήταν το 1992 4,5 εκατ. εκατόλιτρα και το 1993 μόνο 3,37 εκατ. εκατόλιτρα.

Τα στοιχεία αυτά ανακοινώθηκαν από εκπροσώπους συνεταιριστικών οργανώσεων και ιδιωτικών οινοποιητικών μονάδων (3-10-1994)

Στον υποκλάδο της ζυθοποιίας, υπάρχει επίσης μεγάλη συγκέντρωση της αγοράς σε τρεις μόνο εταιρείες. Ο κλάδος αυτός στηρίχθηκε και αναπτύχθηκε σε μια διεθνή διάσταση, λόγω της συνεργασίας με πολυεθνικούς ομίλους. Χαρακτηριστικό του κλάδου αυτού είναι το πολύ χαμηλό επίπεδο των εισαγωγών (7% της εγχώριας κατανάλωσης) και εξαγωγών (2% της εγχώριας παραγωγής) μπύρας. Η επέκταση του κλάδου στις βαλκανικές χώρες έγινε με την μορφή της άμεσης επένδυσης και των εξαγορών εγχώριων επιχειρήσεων στις χώρες αυτές. [Βλέπε IOBE (Δεκέμβριος 1994).]

Στον υποκλάδο των οινοπνευματωδών ποτών έχει ήδη ολοκληρωθεί η διαδικασία της συγκεντροποίησης στους τομείς της παραγωγής και διάθεσης των προϊόντων. Παρατηρείται τώρα και συγκέντρωση στη διάθεση των προϊόντων στα κανάλια διανομής. Η εταιρεία ΜΕΤΑΞΑ Σ&Η.&Α. ΑΒΕ κατέχει κυρίαρχη θέση στην ελληνική αγορά. Στην εσωτερική αγορά τα περιθώρια περαιτέρω ανάπτυξης είναι λίγα. Υπάρχουν όμως σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης σε αγορές του εξωτερικού για εξαγωγές (κυρίως Ανά. Ευρώπη, Άπω Ανατολή, Λατινική Αμερική, αλλά όχι Δυτ. Ευρώπη και ΗΠΑ).

Από τα πιο πάνω προκύπτει ότι οι κλάδοι των τροφίμων και των ποτών διαθέτουν, εκτός από το πλήθος των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στα τρόφιμα, και αρκετές μεγάλες σύγχρονες και ραγδαία αναπτυσσόμενες παραγωγικές και εξαγωγικές μονάδες. Στους κλάδους αυτούς παρατηρείται ο μεγαλύτερος αριθμός διεθνοποιημένων εταιρειών.

Ο κλάδος της κλωστοϋφαντουργίας.

Ανήκει στους κατεξοχήν παραδοσιακούς κλάδους της ελληνικής οικονομίας, από τον οποίο προέρχονται τα 35% περίπου των ελληνικών εξαγωγών βιομηχανικών προϊόντων. Τα τελευταία χρόνια η παραγωγική δυναμικότητα του κλάδου έχει μειωθεί κατά 50% περίπου. Σήμερα η Ελλάδα διαθέτει περί τις 870χιλ. αδράχτια έναντι διπλάσιου αριθμού πριν από δέκα χρόνια. Οι προοπτικές είναι για περαιτέρω μείωση. Ειδικότερα στον υποκλάδο των ετοιμών ενδυμάτων, παρά το γεγονός ότι υπάρχει ένας αριθμός αξιόλογων και καλά οργανωμένων επιχειρήσεων, το κυρίαρχο στοιχείο εξακολουθεί να είναι η ύπαρξη ενός μεγάλου πλήθους επιχειρήσεων μικρομεσαίου μεγέθους με τα χαρακτηριστικά που προαναφέρθηκαν. Πιο αναλυτικά:

Ο κλάδος της κλωστοϋφαντουργίας και ένδυσης αποτελείτο το 1984 (απογραφή ΕΣΥΕ) από 19.000 επιχειρήσεις περίπου. Ειδικότερα, ο κλάδος παραγωγής ετοιμών και πλεκτών ενδυμάτων αποτελείτο από 16.000 περίπου βιομηχανικές και βιοτεχνικές μονάδες (1.800 πλεκτήρια), εκ των οποίων οι 1.300 περίπου απασχολούσαν 20-50 άτομα και μόνο 350 μονάδες απασχολούσαν από 50 άτομα και άνω. Ο υποκλάδος της εριοβιομηχανίας (κλωστήρια και υφαντήρια φυσικού και τεχνητού ερίου) αποτελείτο από 950 μονάδες. Ο κλάδος της βαμβακουργίας (νήματα, υφάσματα, εκκοκιστήρια για φυσικό και τεχνητό βαμβάκι) αποτελείτο από

808 μονάδες. Υπήρχαν επίσης 250 νηματοουργεία, 320 βαφεία-φινιστήρια-τυπογραφεία, 180 κλωστοβιομηχανίες-δανδελοποιίες και 300 λουιές υφαντικές βιομηχανίες (ταπητουργεία κλπ.). Στην περίοδο 1978-1984, ο αριθμός των μονάδων κλωστοϋφαντουργίας παρουσίασε πτώση της τάξεως του 7,9%, ενώ ειδικότερα στους κλάδους ετοιμών ενδυμάτων η μείωση του αριθμού των παραγωγικών μονάδων ήταν μόνο 1,2%.

Από τις υπάρχουσες ενδείξεις θα πρέπει να εξαχθεί το συμπέρασμα ότι η διαδικασία συγκεντροποίησης της παραγωγής στον κλάδο της κλωστοϋφαντουργίας θα πρέπει να εντατικοποιήθηκε ιδιαίτερα στη δεκαετία του 1990, όπως φαίνεται από τα παραδείγματα επιχειρηματικών προσπαθειών που αναφέρονται στο επόμενο κεφάλαιο.

Το γεγονός ότι ένας σημαντικός αριθμός επιχειρήσεων στον κλάδο των ετοιμών ενδυμάτων παρήγαγε μέχρι πρόσφατα *facem* για λογαριασμό ξένων επιχειρήσεων αποτέλεσε ένα σημαντικό διαρθρωτικό χαρακτηριστικό αυτών των κλάδων και της ελληνικής οικονομίας γενικότερα στη δεκαετία του 1980. Αντίθετα, στον υποκλάδο των νημάτων υπάρχουν μεγάλες επιχειρήσεις, ορισμένες από τις οποίες είναι εξαιρετικά σύγχρονης τεχνολογίας και η παραγωγή τους εξάγεται σε μεγάλο βαθμό στο εξωτερικό.

Ο κλάδος της κλωστοϋφαντουργίας τα τελευταία χρόνια στην Ευρώπη μεταβάλλεται σταδιακά από κλάδο εντάσεως εργασίας σε κλάδο εντάσεως κεφαλαίου. Ο σύγχρονος εξοπλισμός είναι απαραίτητος για την παραγωγή προϊόντων υψηλής ποιότητας και αποτελεί το μοναδικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα των ευρωπαϊκών κλωστοϋφαντουργικών επιχειρήσεων έναντι των αντίστοιχων επιχειρήσεων που λειτουργούν στην Ανατολική Ευρώπη και στις χώρες του Τρίτου Κόσμου. Οι τεράστιες επενδύσεις, που πρέπει να πραγματοποιήσουν οι ελληνικές επιχειρήσεις τα επόμενα χρόνια για την ανανέωση του μηχανολογικού τους εξοπλισμού και

για την εισαγωγή μηχανημάτων υψηλής τεχνολογίας, απαιτούν μεγάλες ποσότητες κεφαλαίων τις οποίες μόνο μεγάλες επιχειρήσεις που έχουν πρόσβαση στο Χρηματιστήριο κατάφεραν να προσελκύσουν σε ανταγωνιστικό κόστος. Οι μικρομεσαίες και οι λιγότερο καλά οργανωμένες και δικτυωμένες επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν σημαντικά προβλήματα στον τομέα αυτό, εξαιτίας του πολύ υψηλού κόστους χρήματος στον τραπεζικό δανεισμό. Σε μια τέτοια κατάσταση δημιουργούνται φαινόμενα βιομηχανίας δύο ταχυτήτων, όπου υπάρχει από την μια μεριά ένας σημαντικός αριθμός επιχειρήσεων που αναπτύσσονται δυναμικά και έχουν ικανοποιητική κερδοφορία και από την άλλη υπάρχει ένα πλήθος παραγωγικών μονάδων που αγωνίζονται να αντιμετωπίσουν τις δύσκολες καταστάσεις χωρίς αξιόλογες προοπτικές επιτυχίας. Αποτέλεσμα είναι αναπόφευκτα η αύξηση της συγκεντρωτικότητας της παραγωγής και των εξαγωγών σε ένα πολύ μικρότερο αριθμό επιχειρήσεων, η σημαντική βελτίωση της ποιότητας των παραγόμενων και εξαγόμενων προϊόντων, η έξοδος πολλών επιχειρήσεων από τον κλάδο, η αύξηση της ανεργίας και η βελτίωση της παραγωγικότητας και της ανταγωνιστικής θέσης των επιχειρήσεων που καταφέρνουν να επιβιώσουν και να προχωρήσουν με γοργά βήματα στον εκσυγχρονισμό τους.

Σύμφωνα με τα υπάρχοντα στοιχεία του ΥΒΕΤ, τα ποσά που δαπανώνται από τον κλάδο για τον τομέα της έρευνας είναι πολύ χαμηλά, της τάξεως του 1-2% του κύκλου εργασιών. Επίσης από τα εγκριθέντα σχέδια επενδύσεων σε νέα τεχνολογία, που εντάσσονται στο νόμο 1892/1990, το 10% περίπου αφορούν την κλωστοϋφαντουργία. Ο εκσυγχρονισμός και η αναπτυξιακή πορεία της κλωστοϋφαντουργίας τα επόμενα χρόνια, μέσα στην ΕΕΑ και μετά την αναμόρφωση της ΓΑΤΤ, απαιτεί επενδύσεις της τάξεως των 400 δισ δρχ. Συγκεκριμένα απαιτείται η αντικατάσταση του απηρχαιωμένου τεχνολογικού εξοπλισμού

των εργοστασίων καθώς και μια συντονισμένη πολιτική ανασυγκρότησης του κλάδου. Η εισαγωγή της νέας τεχνολογίας και η διοικητική και διαχειριστική αναβάθμιση των επιχειρήσεων θα συμβάλουν σημαντικά στη βελτίωση της ποιότητας και στην ανάπτυξη των εξαγωγών και της διεθνοποίησης των επιχειρήσεων του κλάδου. Δεδομένου ότι στις καλές χρονιές οι επενδύσεις δεν ξεπερνούν τα 30 δισ δρχ, με τους παλαιούς ρυθμούς θα απαιτούνταν 14 χρόνια για να πραγματοποιηθεί ο εκσυγχρονισμός του παραγωγικού δυναμικού αυτού του πολύ σημαντικού κλάδου για την ελληνική οικονομία. Προκύπτει επομένως σαφέστατα η ανάγκη για εντατικοποίηση των ρυθμών στον τομέα των επενδύσεων και του εκσυγχρονισμού, γιατί σε διαφορετική περίπτωση το τραίνο της ανταγωνιστικότητας θα έχει χαθεί οριστικά για τον κλάδο.

Σε ευρωπαϊκό επίπεδο ο κλάδος της κλωστοϋφαντουργίας πλήττεται τα τελευταία χρόνια από τη σημειωθείσα πτώση της ζήτησης και από τον σκληρό ανταγωνισμό από προϊόντα τρίτων χωρών (Ανατολική Ασία, Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη). Σημαντικό ρόλο παίζουν επίσης τα υπάρχοντα δίκτυα διανομής, στα οποία οι επιχειρήσεις που έχουν τον έλεγχο έχουν τη δυνατότητα να ασκούν σημαντική διαπραγματευτική δύναμη εις βάρος των μικρομεσαίων επιχειρήσεων του κλάδου. Είναι χαρακτηριστικό ότι στην περίοδο 1988-1992 ο κλάδος έχασε περίπου 500 χιλ θέσεις εργασίας. Στόχος των ευρωπαϊκών αρχών είναι το άνοιγμα νέων αγορών, η διαφάνεια στις κρατικές προμήθειες και η εντατικοποίηση των ελέγχων για την αντιμετώπιση εμπορικών πρακτικών που διαταράσσουν τον διεθνή ανταγωνισμό.

Στην Ελλάδα, κατά την περασμένη πενταετία (1990-1995), σημαντικές κλωστοϋφαντουργικές μονάδες (που αντιπροσωπεύουν ποσοστό 50% της συνολικής δυναμικότητας των κλωστηρίων βάμβακος σε λειτουργία) ανέστειλαν ολοσχερώς, λόγω πτώχευσης ή θέσης τους σε

εκκαθάριση, τη δραστηριότητα τους (Κλωστοϋφαντήρια Αιγαίων Α.Ε., Πειραιϊκή Πατραϊκή Α.Ε., Γιουνικότ Α.Ε., Βόμβυξ Α.Ε. Λοτρέξ Α.Ε., Κλωστοϋφαντήρια Λέκα Α.Ε.). Επιπλέον, Οι Α.Ε. Κλωστήρια ΒΕΛΚΑ και Μακεδονικά Κλωστήρια, λόγω σημαντικών οικονομικών δυσχερειών, ανέστειλαν τη λειτουργία δύο κλωστικών μονάδων που λειτουργούσαν αντίστοιχα στο Νέο Φάληρο και το Περιστέρι συνολικής δυναμικότητας 60.000 περίπου ατράκτων. Η Α.Ε. Βαμβακουργία Βόλου, δυναμικότητας 100.000 ατράκτων ανέστειλε τη λειτουργία της στις αρχές του 1995, λόγω οικονομικών δυσκολιών. Τέλος, τα "Κλωστήρια Αττικής" είναι μια επίσης μεγάλη κλωστοϋφαντουργική επιχείρηση που έκλεισε στις αρχές του 1995, πραγματοποιώντας ομαδική απόλυση 150 εργαζομένων, σε συνθήκες μάλιστα ανάκαμψης των επιχειρήσεων του κλάδου.

Μια άλλη σημαντική εξέλιξη είναι η αύξηση των μικρού μεγέθους επιχειρήσεων ιματισμού, που το τελευταίο διάστημα διακόπτουν τη λειτουργία τους και προβαίνουν σε ομαδικές απολύσεις για να μετεγκατασταθούν από τη Βόρεια Ελλάδα και την Λάρισα στην Αλβανία, τη Βουλγαρία και την Τσεχία. Σε χώρες δηλαδή, που προσφέρουν ασυγκρίτως φθηνότερο εργατικό δυναμικό.

Ορισμένα σημαντικά παραδείγματα που δείχνουν το μέγεθος, τον τρόπο ανάπτυξης, επέκτασης στο εξωτερικό και προσαρμογής στις νέες συνθήκες ανταγωνισμού στον κλάδο της κλωστοϋφαντουργίας παρουσιάζονται στην υποδιαίρεση 5.3 του Κεφαλαίου 5.

Ο κλάδος των ετοιμών ενδυμάτων

Η εγχώρια αγορά του ετοιμού και επώνυμου ενδύματος διανύει τα τελευταία χρόνια μια περίοδο παρατεταμένης ύφεσης με κύριο χαρακτηριστικό τη μεγάλη πτώση των λιανικών πωλήσεων. Παράλληλα, παρατηρείται σημαντική διείδυση μεγάλων πολυεθνικών οίκων και ραγδαία εισαγωγική διείδυση από χώρες χαμηλού κόστους (κυρίως της

Ασίας και πρόσφατα της Ανατ. Ευρώπης), πράγμα που επιτείνει ακόμα περισσότερο τον ανταγωνισμό μεταξύ των πολυάριθμων παραγωγικών μονάδων ετοιμού ενδύματος.

Ειδικότερα μετά το 1993, η κατάργηση των ποσοτώσεων και η συμφωνία της ΕΕ με χώρες της Ανατ. Ευρώπης, είχαν σαν αποτέλεσμα τον υπερδιπλασιασμό της προσφοράς στην ευρωπαϊκή αγορά, με συνέπεια την επιδείνωση της κύριας εξωτερικής αγοράς κλάδου, σε μια περίοδο που ήδη χαρακτηριζόταν ως στάσιμη λόγω της οικονομικής ύφεσης. Οι ελληνικές εξαγωγές του κλάδου αυτού σημείωσαν το 1993 κάμψη σε δραχμική αξία κατά 15,7% πράγμα που συνέβη για πρώτη φορά μετά από πολλά χρόνια, ενώ οι εισαγωγές στην ελληνική αγορά αυξήθηκαν κατά 13,6%. Αυτό αποτελεί ένδειξη ότι η εγχώρια παραγωγή του κλάδου αυτού απώλεσε κατά το 1993 ένα σημαντικό μέρος της εγχώριας και της διεθνούς αγοράς. Έγινε δε εκτός των άλλων και λόγω της μεταφοράς μεγάλου μέρους της παραγωγής του κλάδου υπό μορφή υπεργολαβίας στις χώρες της Βαλκανικής και τις άλλες χώρες της Ανατ. Ευρώπης.

Γενικά οι πιο πάνω δυσμενείς εξελίξεις συνέβησαν σε μια περίοδο που σημειώθηκαν ταχύτατες μεταβολές στις καταναλωτικές τάσεις, οι οποίες σηματοδοτούνται από την ανάπτυξη της εξατομικευμένης παραγωγής (customised production) και την ταχεία άνοδο της παραγωγής επώνυμων προϊόντων. Η συνεπαγόμενη εφαρμογή των διαδικασιών ολικής ποιότητας, για να μπορέσει ο κλάδος να ανταποκριθεί στις νέες συνθήκες της αγοράς, απαιτεί μεγάλες επενδύσεις σε υψηλού τεχνολογικού επιπέδου μηχανολογικό εξοπλισμό.

Σταδιακά ο ανταγωνισμός θα δημιουργήσει ολιγοπωλιακές συνθήκες, καθώς διευρύνεται το χάσμα μεταξύ των λίγων μεγάλων και των υπόλοιπων πολυάριθμων μικρών επιχειρήσεων. Οι πρώτες επενδύουν συνεχώς σε νέο εξοπλισμό και επεκτείνουν σημαντικά τα δίκτυα

πωλήσεων τους τόσο στην εγχώρια όσο και σε πολλές ξένες αγορές. Επίσης προωθούν τα προϊόντα τους μέσω ισχυρών διαφημιστικών εκστρατειών. Οι δεύτερες έχουν σημαντική αδυναμία να ακολουθήσουν και να ανταποκριθούν με ικανοποιητικό τρόπο στις ανταγωνιστικές πιέσεις. Έχουμε δηλαδή και στον κλάδο των ετοιμών ενδυμάτων μια σαφή τάση υπέρ της δημιουργίας μεγάλων επιχειρηματικών μονάδων και ομίλων επιχειρήσεων, οι οποίοι με γρήγορους ρυθμούς κατακτούν το πιο σημαντικό μέρος τόσο της εγχώριας αγοράς όσο και των ελληνικών εξαγωγών αυτού του προϊόντος.

Όσον αφορά τις νέες ρυθμίσεις στα πλαίσια της GATT, σύμφωνα με ορισμένες απόψεις, μπορεί τελικά να έχουν θετικά αποτελέσματα για την ελληνική κλωστοϋφαντουργία και ειδικότερα τον κλάδο των ετοιμών ενδυμάτων, αν λειτουργήσουν οι μηχανισμοί ελέγχου που θα συμπληρώνουν τους ήδη υφιστάμενους μηχανισμούς στα πλαίσια της ΕΕ.

Για τον κλάδο της γουνοποιίας, που είναι ένας κατεξοχήν εξαγωγικός κλάδος όπου χρησιμοποιείται η μέθοδος παραγωγής *facon*, θα πρέπει να αναφερθεί ότι βρίσκεται σε δυσχερή θέση λόγω του ανταγωνισμού τρίτων χωρών στην ευρωπαϊκή αγορά. Για τον λόγο αυτό ζητήθηκε από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή η λήψη μέτρων με την δημιουργία οροφής εισαγωγών ομοειδών προϊόντων τρίτων χωρών. Το αίτημα απορρίφθηκε από την Επιτροπή. Έμφαση δίνεται στην ανάπτυξη των εξαγωγών προς τις χώρες της Ανατολικής Ευρώπης. Ειδικότερα, η ανάπτυξη των εμπορικών σχέσεων μεταξύ Ελλάδας-Ρωσίας, καθώς και η εξομάλυνση όλων των δυσκολιών για την εμπορία της γούνας στη Ρωσία και τις άλλες χώρες της πρώην Σοβιετικής Ένωσης προωθείται από τον Σύνδεσμο Γουνοποιών Καστοριάς με την διοργάνωση εξειδικευμένου Ελληνορωσικού Συμποσίου Γούνας. Επιδιώκεται η προώθηση της ελληνορωσικής συνεργασίας στον κλάδο αυτό και της οικονομικής

συνεργασίας των επιχειρηματιών της Καστοριάς με τις Παραευξείνιες χώρες όπου ζει και δραστηριοποιείται ελληνικής καταγωγής πληθυσμός. Θα πρέπει να επιλυθούν θέματα που έχουν σχέση με δασμούς, διπλή φορολόγηση, ίδρυση φορολογικών αποθηκών, ανάλυση χρηματοπιστωτικών συστημάτων κλπ.

Βιομηχανία υποδημάτων.

Ο κλάδος παραγωγής υποδημάτων γνώρισε μεγάλη ανάπτυξη στη δεκαετία του 1970, η οποία κορυφώθηκε το 1981 που παρατηρήθηκε το υψηλότερο επίπεδο παραγωγής και εξαγωγών. Μετά το 1981, παρατηρείται σταθερή σημείωση της παραγωγής του κλάδου, μείωση των εξαγωγών καθώς επίσης και σταθερή αυξητική τάση των εισαγωγών. Από τις απογραφές της ΕΣΥΕ υπολογίζεται ότι ο αριθμός των παραγωγικών μονάδων που λειτουργούσαν στην Ελλάδα στη δεκαετία του 1980 ήταν περίπου 2000. Η συγκροτημένη βιοτεχνία και βιομηχανία του κλάδου περιλαμβάνει πολύ λιγότερες μονάδες, ενώ υπολογίζεται ότι οι 30-40 μεγαλύτερες μονάδες πραγματοποιούν το 90%-95% των εξαγωγών. Ήδη από τα μέσα της δεκαετίας του 1980 είχε παρατηρηθεί μια τάση μείωσης των παραγωγικών μονάδων. [Βλέπε Δ. Καραμπίνης (1990), σελ. 25]. Η τάση αυτή συνεχίστηκε με εντονότερους ρυθμούς στη δεκαετία του 1990.

Η βιομηχανία ξύλου.

Οι δύο μεγάλες επιχειρήσεις του κλάδου είναι η Shelman Α.Ε και η Balkan Export Α.Ε οι οποίες μαζί με την Ξυλεμπορία Α.Ε είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο. Συνολικά 12 εμποροβιομηχανικές επιχειρήσεις του κλάδου έχουν πωλήσεις πάνω από 1 δισ δρχ. η κάθε μία. Οι δύο πρώτες

εταιρείες κατέχουν συνολικά το 62% της αγοράς στον κλάδο αυτό. Η βιομηχανία ξύλου υπήρξε ένας από τους πιο δυναμικούς κλάδους της εγχώριας βιομηχανικής παραγωγής κατά την περίοδο 1985-1990 οπότε γνώρισε θεαματική ανάπτυξη. Όμως η πραγματοποίηση μεγάλων επενδύσεων και η αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας από τις δύο μεγαλύτερες επιχειρήσεις του κλάδου, στις αρχές της δεκαετίας του 1990, δεν οδήγησε στα επιθυμητά αποτελέσματα. Αιτία ήταν η δραματική καθίζηση της οικοδομικής-κατασκευαστικής δραστηριότητας που σημειώθηκε στην περίοδο 1990-1994, από την οποία εξαρτάται ο κλάδος κατά ποσοστό 60% περίπου, και επίσης η τεράστια εισαγωγική διείσδυση (διοχέτευση στην ελληνική αγορά πλεονασμάτων άλλων ευρωπαϊκών βιομηχανικών). Σημαντική επίδραση είχε επίσης η κρίση και το εμπάργκο στην πρώην Γιουγκοσλαβία. Οι προοπτικές για το 1995 διαγράφονταν πιο ενθαρρυντικές καθώς "άνοιξαν" νέες αγορές στο εξωτερικό και κλάδος αναμενόταν ότι θα επωφεληθεί από τη δρομολόγηση σειράς μεγάλων κατασκευαστικών έργων και από την αποζωπύρωση της οικοδομικής δραστηριότητα.

Ο κλάδος των μαρμάρων.

Είναι ένας κατεξοχήν εξαγωγικός κλάδος (η Ελλάδα συγκαταλέγεται μεταξύ των κυριότερων μαρμαροπαραγωγών χωρών του κόσμου), ο οποίος χαρακτηρίζεται από την ύπαρξη πολλών σχετικά μικρών επιχειρήσεων και ορισμένων μεγάλων(βλέπε την υποδιαίρεση 4.8 στο επόμενο κεφάλαιο). Συγκεκριμένα, σύμφωνα με σχετική μελέτη του IOBE, ο αριθμός των επιχειρήσεων του κλάδου υπολογίζεται σε 4.000 περίπου, οι οποίες απασχολούν συνολικά σε όλες τις δραστηριότητες τους περισσότερους από 6.000 εργαζομένους.

Οι εισαγωγές προϊόντων του κλάδου αυτού είναι ουσιαστικά ασήμαντες, αφού δεν προσεγγίζουν ούτε το 1% της εγχώριας αγοράς. Τον τελευταίο καιρό, όμως παρατηρείται αυξημένη εισαγωγική διείσδυση από την Τουρκία.

Οι εξαγωγές του κλάδου παρουσιάζουν συνεχή αυξητική πορεία και για το 1994 προσδοκάται ότι θα προσεγγίσουν τις 300χιλ κυβικά μέτρα, παρουσιάζοντας αύξηση 320% σε σχέση με το 1980.

Η καθετοποίηση της παραγωγικής διαδικασίας και οι υψηλές επενδύσεις εκσυγχρονισμού, που αναλήφθηκαν τα τελευταία χρόνια, έχουν δημιουργήσει ικανοποιητικές συνθήκες όσον αφορά την ανταγωνιστική θέση του κλάδου στην εγχώρια και στην διεθνή αγορά.

Όμως η αναπτυξιακή πορεία του κλάδου αντιμετωπίζει ακόμα και σήμερα σημαντικά θεσμικά προβλήματα. Οι επιχειρήσεις διαμαρτύρονται ότι υπάρχει καθυστέρηση στην έκδοση αδειών έρευνας και εκμετάλλευσης, η οποία έχει οδηγήσει σε στενότητα πρώτης ύλης που μειώνει την ανταγωνιστικότητα των ελληνικών προϊόντων. Προβλήματα επίσης υπάρχει από την υποχρέωση κατάθεσης εγγυητικής επιστολής ύψους 250.000δρχ ανά στρέμμα για την εκμετάλλευση λατομείων. Η Μακεδονία και η Θράκη διαθέτουν το 80% της πρώτης ύλης και των επιχειρήσεων μαρμάρου της χώρας. Όσες επιχειρήσεις βρίσκονται στην Ανατ. Μακεδονία τελούν εν αναμονή για την οριστικοποίηση των κινήτρων του Ν.2234/1994, μετά τη διοικητική ενοποίηση των νομών Καβάλας, Δράμας, Ξάνθης και Ροδόπης. Ο ρυθμός προώθησης των προϊόντων του κλάδου στην εγχώρια αγορά είναι αργός, καθώς οι μεγάλες επιχειρήσεις του κλάδου έχουν στραμμένο το ενδιαφέρον τους στην αύξηση της εξαγωγικής τους δραστηριότητας.

Ο κλάδος της φαρμακοβιομηχανίας.

“Σοβαρές ανακατατάξεις στον κλάδο παραγωγής/εμπορίας φαρμάκων και παραφαρμακευτικών προϊόντων προκαλεί η συνεχής ισχυροποίηση των μεγάλων επιχειρήσεων του κλάδου, οι οποίες επεκτείνονται με ταχείς ρυθμούς, επιδιώκοντας να καταστούν κυρίαρχοι της αγοράς. Με συνεχείς επενδύσεις εκσυγχρονισμού, συστηματική προσπάθεια διεύρυνσης των δικτύων πωλήσεων και παροχή πιστωτικών διευκολύνσεων, οι ισχυρές επιχειρήσεις ωθούν σταδιακά στο περιθώριο τις μικρότερες-εμπορικές κυρίως-εταιρείες, οι οποίες αντιμετωπίζουν πλέον σοβαρές δυσχέρειες”. Οι δύο μεγαλύτερες εταιρείες του κλάδου “Lanipharm” και “BIANEE” αναπτύσσονται ταχύτατα, επεκτείνοντας συνεχώς τις παραγωγικές και εμπορικές τους δραστηριότητες. Τα κεφάλαια για την συνεχή επέκταση και ανάπτυξη σχεδιάζεται από τις δύο εταιρείες να αντληθούν με την είσοδό τους στο ΧΑΑ. Στον κλάδο αυτό ο έντονος ανταγωνισμός δεν αναφέρεται στα φάρμακα, όπου η κάθε επιχείρηση παράγει και διακινεί συγκεκριμένα προϊόντα, αλλά στα παραφαρμακευτικά και τα είδη προσωπικής περιποίησης, στα οποία τα περιθώρια κέρδους είναι υψηλά και οι περισσότερες επιχειρήσεις του κλάδου σχετικά μικρές. Υπάρχει επομένως ανοικτό πεδίο επέκτασης για τις μεγάλες εταιρείες.

Ο κλάδος των επιδοτούμενων νοπών αγροτικών προϊόντων.

Από την 1-7-1995 ο κλάδος αυτός αντιμετωπίζει μια νέα κατάσταση στο καθεστώς λειτουργίας του, λόγω της υποχρέωσης που ανέλαβε η Κοινότητα βάσει της συμφωνίας της GATT να μειώσει, μέσα σε έξι χρόνια, κατά 21% τον όγκο (τονάζ) των εξαγόμενων νοπών γεωργικών

προϊόντων που επιδοτούνταν τη στιγμή σύναψης της συμφωνίας και κατά 36% το ύψος των εξαγωγικών επιδοτήσεων. Με τον κανονισμό του Συμβουλίου Υπουργών 3290/ 22-12-1994 καθορίστηκαν οι κανόνες εφαρμογής της συμφωνίας εκ μέρους της ΕΕ. Στις 29 Ιουνίου 1995 δημοσιεύτηκαν στην εφημερίδα των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων οι εφαρμοστικοί κανονισμοί του Συμβουλίου Υπουργών που καθιερώνουν τη λειτουργία του μηχανισμού ελέγχου και παρακολούθησης της εφαρμογής του συστήματος περιορισμού των εξαγωγών αυτών των προϊόντων (Αριθμ. πρωτ. 1488/1995, L 145/29-6-1995). Βασικά προϊόντα που υπάγονται στην κατηγορία αυτή είναι τομάτες, αμύγδαλα χωρίς κέλυφος, φουντούκια, κοινά καρύδια με κέλυφος, πορτοκάλια, μανταρίνια, κλημεντίνες, λεμόνια, μήλα, ροδάκινα και νεκταρίνια κλπ.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3ο

Παραδείγματα αναπτυξιακής και εξαγωγικής δραστηριότητας συγκεκριμένων ελληνικών επιχειρήσεων.

Στο παρακάτω κεφάλαιο, θα προσπαθήσουμε να κάνουμε μια περιληπτική παρουσίαση των βασικών εξελίξεων που έλαβαν χώρα τα τελευταία τρία ή τέσσερα χρόνια στην Ελλάδα, σε ορισμένες βασικές επιχειρήσεις κάθε κλάδου, δίνοντας έμφαση στις αναπτυξιακές και εξαγωγικές προσπάθειες, στις προσπάθειες συγχωνεύσεων και εξαγωγών καθώς, και στις πάρα πολλές περιπτώσεις εισόδου διαφόρων επιχειρήσεων στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών με στόχο την άντληση κεφαλαίων μέσα από την κεφαλαιαγορά.

Οι επιχειρήσεις που θα αναφέρουμε μπορεί να μην αποτελούν αντιπροσωπευτικό δείγμα, αλλά αποτελούν επιχειρήσεις, όπου η πορεία τους μέσα στον χρόνο δείχνουν μια αξιοπρεπή πορεία. Η επιλογή αυτών των επιχειρήσεων έγινε με μεγάλη προσοχή, και απόδειξη στο παραπάνω είναι ότι, αυτές, βρίσκονται ανάμεσα στις πιο ανεπτυγμένες και παραγωγικές επιχειρήσεις, οι οποίες «βιώνουν» μέσα στην ελληνική οικονομία.

Σε κάθε περίπτωση, στους περισσότερους κλάδους της ελληνικής οικονομίας και ιδιαίτερα στους πιο παραδοσιακούς, σημειώνονται τα τελευταία χρόνια σημαντικές διαρθρωτικές μεταβολές, οι οποίες αφορούν τόσο τις μεγάλες, καλά οργανωμένες και δυναμικές επιχειρήσεις, όσο και τις λιγότερο καλά οργανωμένες.

Μέσα από την ανάλυση των κάποιων επιχειρήσεων, θα προσπαθήσουμε να εξάγουμε κάποια συμπεράσματα, τα οποία θα μας δώσουν κάποιες πληροφορίες και στοιχεία, που αφορούν τις εξαγωγικές τους δραστηριότητες, καθώς και την πορεία τους μέσα στην οικονομία μας.

Θα συλλέξουμε πληροφορίες για την αύξηση των ελληνικών επιχειρήσεων, που έχουν επεκτείνει τις δραστηριότητες τους σε Βαλκανικές χώρες και σε χώρες του Εύξεινου Πόντου. Τα διάφορα στοιχεία, που παίρνουμε από τις κρατικές υπηρεσίες, είναι ότι ο αριθμός των ελληνικών επιχειρήσεων έχει αυξηθεί τόσο στην Ρουμανία, όσο στην Βουλγαρία και Αλβανία.

Στόχος μας είναι μέσα από τις πληροφορίες που θα αναφέρουμε παρακάτω είναι να δείξουμε με ποιο τρόπο οι ελληνικές επιχειρήσεις προσπαθούν να αυξήσουν την εξαγωγική τους δραστηριότητα. Γι' αυτό θα εξετάσουμε όλες τις επιχειρηματικές τους δραστηριότητες καθώς και της πηγές που αντλούνε τα κεφάλαια τους.

Χαρακτηριστικά παραδείγματα επιχειρηματικής επέκτασης ελληνικών εταιρειών στο εξωτερικό.

Χαρακτηριστικά παραδείγματα επιχειρηματικής διείσδυσης ελληνικών επιχειρήσεων στις αγορές των Βαλκανίων και γενικότερα στις αγορές των πρώην Σοσιαλιστικών Χωρών, αλλά και σε χώρες και περιοχές του κόσμου, είναι τα ακόλουθα:

ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΕΣ ΤΡΟΦΙΜΩΝ.

- Η ελληνική εταιρεία γάλακτος "ΔΕΛΤΑ".

Η εταιρία αυτή, δραστηριοποιείται σε διάφορες χώρες του εξωτερικού. Τέτοιες χώρες είναι η Βουλγαρία, η Ρουμανία, η Ουκρανία, χώρες της δυτικής Ευρώπης, η Γαλλία, η Ελβετία, η Αγγλία, η Ισπανία και διάφορες χώρες της Βόρειας Ιρλανδίας.

Πιο συγκεκριμένα, οι δραστηριότητες της, είναι πιο έντονες στην Βουλγαρία. Σύμφωνα με κάποια στοιχεία, τα 5500 έφθασαν τα σημεία πώλησης παγωτού, στην βουλγαρική αγορά. Η εταιρεία ελέγχει το 50% των πωλήσεων του συγκεκριμένου προϊόντος στην αγορά αυτή. Η επιχείρηση έχει δημιουργήσει δύο εταιρείες στην γειτονική χώρα για να προωθήσει τα προϊόντα της. Η μία είναι Delvi-P, η οποία έχει σαν στόχο την παραγωγή του παγωτού και η άλλη είναι η Delvi-P, η οποία έχει αναλάβει το εμπορικό μέρος, καθώς επίσης και την διανομή του προϊόντος στην αγορά αυτή. Και στις δύο επιχειρήσεις απασχολούνται πάνω από 500 άτομα και ο ετήσιος κύκλος εργασιών υπολογίζεται πάνω από 2,5 δις. Επίσης, σημαντική είναι και εμπορική δραστηριότητα της εταιρείας και στην Ρουμανία. Στην Ρουμανία εκτιμάται ότι τα σημεία πώλησης του παγωτού, έχουν αυξηθεί από 500 σε 2500, σήμερα

Στόχος της ΔΕΛΤΑ είναι, η δραστηριότητα αυτή να είναι προάγγελος για την πραγματοποίηση μεγαλύτερων επενδύσεων στις χώρες αυτές. Συγκεκριμένα, η Βουλγαρία προορίζεται να χρησιμοποιείται και ως κέντρο εξαγωγικής δραστηριότητας. Το επόμενο βήμα της επιχείρησης είναι, η είσοδος της σε άλλη μία χώρα, την Ουκρανία. Τα πρώτα βήματα έγιναν με τη διανομή του παγωτού από το εργοστάσιο στην Βουλγαρία.

Από παλιά, η εταιρεία, είχε ένα στόχο, να επενδύσει σε δίκτυα διανομής στη Δυτική Ευρώπη, στις χώρες εκείνες, που τα προϊόντα της ήταν διαφοροποιημένα έναντι του ανταγωνισμού. Αυτός, ο στόχος υλοποιήθηκε στα μέσα του 1992. Η επιρροή της εξαπλώθηκε μέχρι και την Γαλλία, όπου ίδρυσε τη θυγατρική εταιρεία Delios Specialities Alimentaires SA για την πώληση του νέου της χυμού Life. Σήμερα, τα προϊόντα Delios, βρίσκονται στα ράφια των μεγαλύτερων αγορών της Γαλλίας.

Παράλληλα, η ΔΕΛΤΑ εξαγόρασε και την εταιρεία ΠΠΠΕΛ που παράγει φρουτοσαλάτες. Δημιούργησε θυγατρική εταιρεία και στην Ελβετία, κάνοντας συνεργασία με την ελβετική εταιρεία MILKO. Μαζί με την εταιρεία MILKO, προώθησε τα προϊόντα Delios, στην Ελβετία, καθώς και στις αγορές της Αγγλίας, της Ισπανίας, και της Βόρειας Ιρλανδίας.

Πολύ σημαντική για την διεθνοποίηση της εταιρείας ήταν η συνεργασία με την BSN, που είναι μια κολοσσιαία γαλλική επιχείρηση στον τομέα των τροφίμων. Η επιχείρηση αυτή, συμμετέχει κατά 20% στο μετοχικό κεφάλαιο της ΔΕΛΤΑ, στηρίζοντας έτσι χρηματοδοτικά, τα επεκτατικά σχέδια της ελληνικής εταιρείας. Εξετάζεται η στενή συνεργασία των δύο εταιρειών για τη διείσδυση σε νέες αγορές.

- **Η βιομηχανία γάλακτος "ΕΒΓΑ".**

Στα μέσα του 1994 η βιομηχανία, αγόρασε μια μονάδα παραγωγής παγωτού στη Βουλγαρία, ενώ έχουν ολοκληρωθεί οι μελέτες για παρόμοια επέκταση και στη Ρουμανία.

- **Η αλευροβιομηχανία "Μύλοι Αγίου Γεωργίου Α.Ε."**

Οι διοικούντες της βιομηχανίας έκαναν εξαγορά μύλου στη Βουλγαρία, με κύριο στόχο την εξάπλωση τους και σε χώρες των Βαλκανίων. Τα οικονομικά της μεγέθη έφτασαν σε σημείο να της δώσουν την ευκαιρία να εισαχθεί στο Χ.Α.Α. Πρόσφατα, η εταιρεία προχώρησε σε μεγάλη αύξηση κεφαλαίου με καταβολή και μετρητών και διανομή νέων μετοχών. Το ποσό που εισέπραξε από την αύξηση το χρησιμοποίησε για την εξαγορά νέων ομοειδών εταιρειών στο εξωτερικό, που σκοπό έχουν την αύξηση των εξαγωγών. Πριν, λίγο καιρό η εταιρεία, μετά την συγχώνευση με την άλλη μεγάλη αλευροβιομηχανία, τους Κυλιδρόμενους Λούλη, προχώρησε σε νέα εξαγορά μεγάλης βιομηχανίας αλεύρων.

- **Η "Ελληνική Εταιρεία Ζάχαρης Α.Ε."**

Η εταιρεία αυτή, σχεδίασε και πέτυχε, μεγάλο εμπορικό άνοιγμα στη Μέση Ανατολή. Στο ίδιο πλαίσιο εντάσσεται και το επενδυτικό πρόγραμμα της εταιρείας στο βαλκανικό και τον ευρύτερο ανατολικό – ευρωπαϊκό χώρο με τη δημιουργία μεικτών εμπορικών και παραγωγικών επιχειρήσεων όχι μόνο στο εμπόριο ζάχαρης αλλά και των άλλων προϊόντων.

Η προσπάθεια της υποστηρίζεται και από την μεγάλη αύξηση κεφαλαίου με μετρητά που έκανε η εταιρεία, μιας και είναι και αυτή εισηγμένη στο Χ.Α.Α. Οι επενδύσεις της έχουν ήδη αρχίσει, μιας και καρποφόρησαν κάποιες επαφές με διάφορες χώρες, όπως στη Βουλγαρία, στη Ρουμανία, στη Ουκρανία. Μερικές περιπτώσεις, εξετάζονται πολύ προσεκτικά ακόμη και σήμερα, στις παραπάνω χώρες. Μετά το τέλος του

πολέμου της Γιουγκοσλαβίας, εξετάζεται και η περίπτωση αυτή καθώς και η περίπτωση των Σκοπίων.

Χαρακτηριστική είναι η άποψη της διοίκησης " Η στρατηγική θέση της Ελλάδος στη Βαλκανική και της EBZ στη Βόρεια Ελλάδα δίνουν στην εταιρεία σημαντικά πλεονεκτήματα, τα οποία αποτελούν κίνητρα σε μεγάλες εταιρείες εμπορίας να επιδιώκουν τη συνεργασία με την EBZ με στόχο το εμπόριο ζάχαρης και άλλων προϊόντων στη Βαλκανική". Η άποψη αυτή, από μόνη της περιγράφει τους στόχους και τις βλέψεις που έχει η εταιρεία στο εξωτερικό.

Αρχές Οκτωβρίου του 1999, η διοίκηση της EBZ αποφάσισε να δώσει προτεραιότητα, στην ανάπτυξη των εξαγωγών, η εξυγίανση της οποίας προχωρεί με ικανοποιητικούς ρυθμούς.

Επί του παρόντος, οι εξαγωγές αφορούν κυρίως υποπροϊόντα ζάχαρης, όπως η μελάσα. Πρόσφατα μάλιστα η εταιρία υπέγραψε συμφωνία ύψους 1,7 εκατ. δολαρίων για τη σταδιακή αποστολή μελάσας στη Βουλγαρία μέχρι το Σεπτέμβριο του 2000. Πρόκειται για τη δεύτερη συμφωνία που επιτυγχάνει με τη γειτονική χώρα σε ετήσια βάση. Ανάλογες συμφωνίες μικρότερου, όμως, τμήματος έχει συνάψει η εισηγμένη βιομηχανία και με τα Σκόπια. Το συγκεκριμένο προϊόν, πάντως, λόγω της ιδιαίτερα χαμηλής του τιμής, δεν αποφέρει υψηλά κέρδη στην επιχείρηση. Για το λόγο αυτό, η διοίκηση της εταιρείας καταβάλλει μεγάλες προσπάθειες προκειμένου να διευρυνθούν και οι περιορισμένες σήμερα εξαγωγές ζάχαρης.

Στο πλαίσιο αυτό, παρά τη μειωμένη παραγωγή πέρυσι και την εισαγωγή ζάχαρης για την κάλυψη των εθνικών αναγκών, η εταιρεία εξήγαγε προς την ΠΓΔΜ 5.000 τόνους ζάχαρης, θεμελιώνοντας μελλοντικές συνεργασίες. Στο μεταξύ, ικανοποιητικά εφαρμόζεται το πρόγραμμα εξυγίανσης της εταιρείας, το οποίο παρά την ιδιαίτερα δυσμενή

περυσινή χρήση συνέβαλε στη μείωση των ζημιών στα 180 εκ. δρχ., έναντι ζημιών 3,6 δισ. δρχ., της αμέσως προηγούμενης χρήσης.

Όλοι αυτοί οι παράγοντες εκτιμάται ότι θα επιτρέψουν στην εταιρεία να επιστρέψει από τη φετινή χρήση (Ιούλιος 1999-Ιούνιος 2000) στην κερδοφορία, ενώ έχουν επηρεάσει θετικά και την πορεία της μετοχής της το τελευταίο διάστημα. Μάλιστα η διανομή δωρεάν μετοχών, θέμα το οποίο τέθηκε προς έγκριση στην γενική συνέλευση των μετόχων της εταιρείας τον προηγούμενο Δεκέμβριο, είχε σαν αποτέλεσμα να αυξήσει την εμπορευσιμότητα της μετοχής.

- **Η αλλαντοποιία "Π.Σ. Νίκας ΑΒΕΕ"**

Στο τέλος του 1994, η εταιρεία αυτή ολοκλήρωσε μια μεγάλη επένδυση στο εξωτερικό και συγκεκριμένα στη Γερμανία, η οποία αφορά μονάδα διανομής των προϊόντων της εταιρείας. Στόχος είναι η κάλυψη της ζήτησης για τα προϊόντα της εταιρείας από τους Έλληνες ομογενείς. Επίσης, η εταιρεία σχεδιάζει να δημιουργήσει μέσω εξαγοράς, σύγχρονη μονάδα παραγωγής και διανομής αλλαντικών στη Βουλγαρία και στη Ρουμανία.

Έντονες διεργασίες διενεργούνται και στρατηγικές συνεργασίες «κυοφορούνται» το τελευταίο διάστημα στον όμιλο Νίκα, αλλά και στις εταιρίες συμφερόντων της ομώνυμης οικογένειας, από τις οποίες η εισηγμένη στο Χ.Α.Α, θα καταγράψει σημαντικές υπεραξίες.

Αυτή την εποχή, ο βασικός μέτοχος της εταιρίας, που δεν είναι άλλος από την οικογένεια Νίκα, διαπραγματεύεται «Sarah Lee», ως επισφράγισμα της μεταξύ τους εμπορικής συνεργασίας στην αγορά της Ευρώπης. Η συμφωνία δεν έχει επιτευχθεί ακόμη γιατί προσφορά έχει πάρει την μορφή συζητήσεων και όχι επίσημης πρότασης. Οι προοπτικές αυτές αναμένεται να συμβάλουν σημαντικά στην ενίσχυση των μεγεθών

του ομίλου, ενώ ενδεχόμενη συμφωνία με την «Sarah Lee», θα αποτελέσει το πρώτο βήμα για την διεθνοποίηση των προϊόντων της εταιρείας.

Επίσης, στη σημαντική ενίσχυση των μεριδίων του στην αγορά των κατεψυγμένων προϊόντων κρέατος και σε σημαντικές οικονομίες κλίματος προσβλέπει ο «Νίκας» με την εξαγορά της βιομηχανίας κρέατος «Boss». Οι συζητήσεις έχουν φθάσει σε πολύ προχωρημένο στάδιο και η συμφωνία αναμένεται να ολοκληρωθεί πολύ σύντομα. Η εταιρεία έχει σαν στόχο την εξαγορά του 60% της «Boss», μέσω του Χ.Α.Α. Με την εξαγορά αυτή ο όμιλος Νίκα, θα αυξήσει σημαντικά τα μερίδια στην αγορά, ενισχύοντας τη γκάμα των προϊόντων του με γνωστά επώνυμα προϊόντα της «Boss», και διεισδύοντας στον τομέα του νωπού κρέατος. Η εξαγορά αυτή, θα κάνει τον όμιλο αυτό, έναν από τους ισχυρότερους που απαρτίζουν τον τομέα των τροφίμων. Τα προϊόντα αυτά θα προωθηθούν κυρίως σε χώρες του εξωτερικού, που καθιερώνουν τον όμιλο έναν από τους πιο ισχυρούς ομίλους και στο εξωτερικό.

Στις μέρες μας αρχές της νέας χιλιετίας, η εταιρεία έκανε μια μεγάλη στρατηγική κίνηση, την υπογραφή της συμφωνίας με την γνωστή εταιρεία παγωτών HAAGEN DAZS.

Επίσης, η εταιρεία στο πλαίσιο εξάπλωσης της, υλοποιεί τα σχέδια επέκτασης της στο χώρο του catering και του fast food.

Παράλληλα, στους στόχους της εταιρείας είναι η εκμετάλλευση του ευρύτατου δικτύου διανομής της στον ελλαδικό χώρο σε συνεργασία ή αντιπροσωπεία άλλων εταιρειών.

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ.

- **Ο Όμιλος εταιρειών "INTRAKOM".**

Ο Όμιλος αυτός σε συνεργασία με τον όμιλο "Multigroup Bulgaria S.A." έχει προχωρήσει πρόσφατα στη ίδρυση της εταιρείας "Multicommunication", η οποία σχεδιάζει να επενδύσει το ποσό των 25 εκατομμυρίων δολαρίων στον τομέα των τηλεπικοινωνιών στη Βουλγαρία και σε τρίτες χώρες. Η σύσταση της νέας εταιρείας αποτελεί το πρώτο βήμα στα πλαίσια της αξιοποίησης των δυνατοτήτων της χώρας αυτής στους τομείς της υψηλής τεχνολογίας. Η εταιρεία δημιούργησε πάνω από 1500 θέσεις εργασίας.

Επίσης, η εταιρεία έχει συνάψει δύο νέες συμβάσεις παροχής τεχνολογίας στη Μολδαβία. Σημαντικό, για την εξέλιξη της INTRAKOM ήταν η υπογραφή της σύμβασης με τον ουγγρικό οργανισμό Τηλεπικοινωνιών (HTC). Τον Φεβρουάριο του 1995 υπεγράφη στη Βουδαπέστη νέα σύμβαση προμήθειας μεταξύ INTRAKOM και του HTC. Η σύμβαση αυτή είναι ύψους 2 εκατ. Δολ. Και αφορά την προμήθεια ψηφιακών συνδρομητικών συστημάτων πολυπλεξίας, που αναβαθμίζουν τα παρεχόμενες υπηρεσίες στο τηλεπικοινωνιακό δίκτυο της χώρας. Η νέα αυτή σύμβαση εδραιώνει τη θέση της Ιντρακόμ, ως εταιρείας υψηλής τεχνολογίας, στην αγορά της Ουγγαρίας και της Κεντρικής Ευρώπης γενικότερα.

Τέλος, αναφέρουμε ότι όλη αυτή η προσπάθεια υποστηρίζεται και από την εισαγωγή της εταιρείας στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών. Η εταιρεία έχει κάνει διάφορες αυξήσεις κεφαλαίου (η πιο πρόσφατη έγινε τον

Οκτώβριο του 1999) με καταβολή μετρητών και διανομή νέων μετοχών υπέρ των παλαιών μετόχων. Τα κεφάλαια που απέκτησε η εταιρεία από αυτή την αύξηση προορίζονται για την επέκταση της εταιρείας στο εξωτερικό. Πρόσφατα προγραμματισμένη συμφωνία υπέγραψε η εταιρεία, που υπερβαίνει ως αρχικό προϋπολογισμό τα 100 δις δρχ., με τον ρουμανικό οργανισμό Τηλεπικοινωνιών Romtelecom, το 35% του οποίου ανήκει στον ΟΤΕ. Η συμφωνία είναι πενταετούς διάρκειας (2000-2004), και αφορά στην προμήθεια ψηφιακών παροχών, συστημάτων μετάδοσης, συστημάτων ψηφιακής πρόσβασης συνδρομητών και συστημάτων διαχείρισης εθνικού δικτύου.

Έως το τέλος του 2001 προβλέπεται η εγκατάσταση 420.000 ψηφιακών παροχών, συστημάτων μετάδοσης και συστημάτων ψηφιακής πρόσβασης συνδρομητών, συνολικού ύψους 26 δις. δρχ.

Ο αρχικός προϋπολογισμός που έκανε η Ιντρακόμ των 100 δις. δρχ., όπως ανακοίνωσε η ίδια η εταιρεία, στηρίζεται σε συντηρητικές προβλέψεις και η τελική του διαμόρφωση θα εξαρτηθεί από τους ρυθμούς ανάπτυξης της ρουμανικής οικονομίας.

• Ο όμιλος εταιρειών "Γερμανός"

Ο όμιλος ειδικεύεται στην κατασκευή-εμπορία μπαταριών και στόχος της διοίκησης της εταιρείας είναι η συστηματική διείσδυση στην αγορά των βαλκανικών χωρών. Το πρώτο βήμα είναι η εξασφάλιση της θέσης της εταιρείας σε μια αγορά όπου προβλέπεται εντυπωσιακή άνοδος των πωλήσεων μπαταριών τα επόμενα χρόνια. Στη Βουλγαρία μέσω της "GERMANOS BULGARIA" οι πωλήσεις έφθασαν να καλύπτουν το 50% των αναγκών της αγοράς μέσω των καταστημάτων που έχουν δημιουργηθεί. Στη Ρουμανία γίνονται κάποιες διαπραγματεύσεις (οι οποίες

έχουν φθάσει σε καλό επίπεδο) για την αγορά από την "ΤΕΡΜΑΝΟΣ" βιομηχανικής μονάδας, προκειμένου να γίνεται εγχωρίως η παραγωγή μπαταριών για να καλυφθούν οι πολύ μεγάλες ανάγκες μιας αγοράς. Στη Μόσχα η εταιρεία έχει δικό της γραφείο μέσω του οποίου γίνονται προσπάθειες για να γίνουν γνωστοί οι κανόνες που διέπουν τη ρωσική αγορά.

Σήμερα, η εταιρεία προσανατολίζεται να εισαχθεί στο ΧΑΑ, μιας και τα οικονομικά της μεγέθη της το επιτρέπουν. Έτσι θα αντλήσει νέα κεφάλαια που θα βοηθήσουν την εταιρεία να πραγματοποιήσει τους στόχους που έχει θέσει, αυξάνοντας και τις εξαγωγές της.

- **Ο όμιλος "Ελληνικά Καλώδια"**

Ο όμιλος αυτός εξασφάλισε πρόσφατα από τον κρατικό οργανισμό τηλεπικοινωνιών της Ουγγαρίας μια σημαντικά παραγγελία προμήθειας 454 χιλ. χάλκινου καλωδίου, συνολικής αξίας 550 έκτα.δρχ., που άρχισε ήδη να παραδίδεται τμηματικά. Το συμβόλαιο εκτελείται από την εταιρεία "Τηλεκαλώδια, στην οποία η ΕΚ συμμετέχει κατά 50,1% και η SIEMENS κατά 49,9%. Η παραγγελία αυτή ενδέχεται να αποτελέσει αφετηρία ευρύτερης μελλοντικής συνεργασίας με την Ουγγαρία.

ΚΛΩΣΤΟΨΦΑΝΤΟΥΡΓΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ.

- **Η εταιρεία "FANCO A.E.-Βιομηχανία Ειδών Ενδύσεων".**

Εκμεταλλεούμενη το φθινό εργατικό κόστος και την παροχή επιδοτήσεων από τον ελληνικό αναπτυξιακό νόμο 1892/1990, έχει εγκαταστήσει μονάδα παραγωγής ενδυμάτων φασόν στην Αλβανία. Συνολική επένδυση 130 εκατ. δρχ. Απασχόληση 100 ατόμων. Ανήκει στην Atlan ΑΕ, μεικτή ελληνοαλβανικά εταιρεία που ιδρύθηκε το 1993 και στην οποία η FANCO συμμετέχει με ποσοστό 95%. Το κόστος εργασίας στην περιοχή της Κορυτσάς είναι το 1/6 του ελληνικού.

- **Η εταιρεία "Διεθνής Βιομηχανία Ενδυμάτων Α.Ε."**

Η εταιρεία κατέχει το 55% και το 50% των ιταλικών εταιρειών Amer Italia SRS και Amer Europe SRS, που σκοπό την εκμετάλλευση του σήματος Americanino στην Ιταλία και σε ορισμένες άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Από το 1994 συμμετέχει κατά 40% στην νεοσύστατη ATECA, η οποία συνεργάζεται με μια άλλη αμερικάνικη εταιρεία, την Anigex S.A., με σκοπό την αποκλειστική παραγωγή και διάθεση των προϊόντων της Anigex S.A., στην Ιταλία.

Επίσης, η εταιρεία σε συνεργασία με δύο ρώσικες (EMZ, Moscow) και με μια αμερικάνικη εταιρεία (Production Consultants International Inc.), συνεργάζονται για την παραγωγή και την προώθηση των προϊόντων Americanino και Fiofucchi, με δρομολογημένη ήδη την άμεση λειτουργία τριών καταστημάτων λιανικής πώλησης στη Μόσχα.

Το Ιούνιο του 1995 η εταιρεία, σε συνεργασία με την Edwin International Inc., αγόρασε από την Ιταλική Rinomate Jeanserie Spa, το σήμα Americanino. Η συγκεκριμένη εταιρεία παράγει ένα ευρύ φάσμα σπορ ενδυμάτων, όπως μπουφάν, παντελόνια, πουκάμισα και φανέλες. Η διάθεση αυτών των προϊόντων επιτυγχάνεται μέσω εκτενούς δικτύου 790 ανεξάρτητων καταστημάτων. Ιδιαίτερη σημασία δίνεται στις εξαγωγές, που αποτελούν το 40% των συνολικών πωλήσεων και αφορούν κυρίως ευρωπαϊκές χώρες.

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΕΜΦΙΑΛΩΣΕΩΝ.

- **Η εταιρεία "Hellas Can".**

Ο πλήρης έλεγχος και η λειτουργία της εταιρείας, ελέγχεται και κατευθύνεται από τον γαλλοβρετανικό πολυεθνικό όμιλο "Garnaud-Metal box". Η εταιρεία σχεδιάζει την εγκατάσταση μονάδας παραγωγής κουτιών στη Βουλγαρία, καλύπτοντας σε πρώτη φάση τις ανάγκες των ελληνικών βιομηχανιών μπίρας και αναψυκτικών που έχουν δραστηριοποιηθεί στην αγορά της γειτονικής χώρας. Συγκεκριμένα, σχεδιάζεται η εγκατάσταση ταχύτερης γραμμής παραγωγής στο εργοστάσιο της Κορίνθου, προκειμένου να καλυφθούν οι αυξανόμενες ανάγκες της ελληνικής αγοράς και η μεταφορά της παλαιάς γραμμής στη Βουλγαρία.

- **Η "Ελληνική Εταιρεία Εμφιαλώσεως" (3E).**

Η εταιρεία είναι ία από της πιο γνωστές εταιρείες, διεθνώς, και αυτό γιατί έχει στενή σχέση με την Coca Cola, εδώ και πολλά χρόνια. Έχει πραγματοποιήσει σημαντικές επενδύσεις στην Βουλγαρία, αξίας 10 εκατ. δολ. Και με απασχόληση 1500 ατόμων. Μέχρι πρόσφατα η 3E, ήταν ο μεγαλύτερος ξένος επενδυτής στη χώρα. Το 1993 οι πωλήσεις στην γειτονική χώρα έφτασαν τα 4,5 εκατ. δολ. Την επόμενη χρονιά οι πωλήσεις αυξήθηκαν κατά περίπου 50%. Την επόμενη χρονιά επίσης οι πωλήσεις αυξήθηκαν κατά 52%. Τα τελευταία χρόνια η εταιρεία έχει παρουσιάσει κάποια μείωση στις πωλήσεις της. Τα προβλήματα αυτά προέρχονται κυρίως από την διοίκηση της εταιρείας. Έχουν δημιουργηθούν πολλές τριβές μεταξύ των μελών της διοίκησης, με αποτέλεσμα οι τριβές αυτές να έχουν φέρει σε δεύτερη μοίρα το management της επιχείρησης. Όλα αυτά τα προβλήματα της επιχείρησης έχουν και αντίκτυπο στην πορεία της

μετοχής στο ταμπλό της Σοφοκλέους. Ενώ η χώρα σήμερα, διέρχεται μια πορεία οικονομικής ευρωστίας, και ο δείκτης του Χρηματιστηρίου έχει φθάσει σε υψηλά επίπεδα, η μετοχή όχι μόνη δεν έχει ακολουθήσει ανάλογη πορεία αλλά αντιθέτως έχει μειώσει την τιμή της, εγκλωβίζοντας πολλούς επενδυτές και κυρίως μικρούς. Τα μεγέθη και οι προοπτικές της εταιρείας δεν δικαιολογούν την πορεία της μετοχής.

Αναλυτικότερα, σε πρώτη φάση η 3E, δραστηριοποιήθηκε από κοινού, μέσω πέντε μεικτών βουλγαρικών επιχειρήσεων. Σε όλες αυτές τις μονάδες η 3E είχε την πλειοψηφία του μετοχικού κεφαλαίου και το συντονισμό του management. Η 3E έχει διαθέσει την διοίκηση των επιμέρους κλάδων σε Βούλγαρους managers. Η εταιρεία βρίσκεται στο τελικό στάδιο διαπραγματεύσεων με τον κρατικό φορέα αποκρατικοποιήσεων προκειμένου να εξαγοράσει την μεγαλύτερη μονάδα ζυθοποιίας στη Βουλγαρία. Για τον σκοπό αυτό η εταιρεία έχει συστήσει κοινοπραξία με την Αθηναϊκή Ζυθοποιία με τη επωνυμία Brewinvest SA. Εδώ και λίγο καιρό, η εταιρεία έχει αρχίσει την παραγωγή και την διάθεση μεταλλικών πωμάτων, τα οποία κατασκευάζονται από την εταιρεία Crown International SA στην οποία η 3E συμμετέχει με το 60%. Το διεθνές προφίλ τη 3E, ολοκληρώνεται με την παρουσία της στην Βόρεια Ιρλανδία όπου διαθέτει το 55% των μετοχών της εταιρείας Dunlogan Ltd (με έδρα το Λονδίνο), η οποία έχει στην ιδιοκτησία της, το 100%, της Coca-Cola Bottles Ulster Ltd-CCBU.

Στην τελική ευθεία εισέρχεται πλέον η υπόθεση εξαγοράς της αγγλικής εταιρείας "Coca Cola Beverages", θυγατρικής της "Coca Cola Co", από την "Ελληνική Εταιρεία Εμφιαλώσεως". Αυτή η κίνηση θα δώσει ώθηση στην εταιρεία, για να ικανοποιήσει τους επιχειρηματικούς της στόχους στο εξωτερικό.

ΧΑΛΥΒΟΥΡΓΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ.

- Η εταιρεία "Μ.Ι.ΜΑΪΛΛΗΣ".

Η εταιρεία δραστηριοποιείται στην παραγωγή χαλυβδοταινίας συσκευασίας (τσέρκι), που εξυπηρετεί το κλείσιμο, την ασφάλιση και ενίσχυση της συσκευασίας των βαρελιών βιομηχανικών προϊόντων, διαθέτει θυγατρική επιχείρηση στη Σόφια της Βουλγαρίας με την επωνυμία "Balkan Pac", η οποία λειτουργεί από το καλοκαίρι του 1994 με πάγιες εγκαταστάσεις και το προσωπικό και δραστηριοποιείται σε ολόκληρο τον τομέα των συσκευασιών. Η δομή και η οργάνωση της εταιρείας "Balkan Pac", επιδιώκεται να αποτελέσει το μοντέλο από το οποίο θα προκύψουν αντίστοιχες συνεργασίες και σε άλλες βαλκανικές χώρες, κυρίως στη Ρουμανία, και αργότερα στη Τουρκία. Παράλληλα η εταιρεία έχει ξεκινήσει από τις αρχές του 1994, να πραγματοποιεί και εξαγωγές στην Ιαπωνία. Το μερίδιο αγοράς της εταιρείας στην Ευρώπη για την κατηγορία standard ανήλθε το 1994 στο 40%. Η εταιρεία διαθέτει ενεργό δίκτυο πωλήσεων σε όλα τα δυτικοευρωπαϊκά κράτη, στις ΗΠΑ, τη Μέση και τη Άπω Ανατολή. Το μέλλον της εταιρείας στηρίζεται στην υπάρχουσα υποδομή, αλλά και ένα πρωτοεμφανιζόμενο ακόμα και τη διεθνή αγορά προϊόν, το Ultradyn. Με τη νέα επένδυση της εταιρείας στα Οινόφυτα (1,5 δις δρχ περίπου), η εταιρεία έχει αυξήσει κατακόρυφα τις πωλήσεις της, μ'αποτέλεσμα να έχει αυξηθεί ο κύκλος εργασιών της εταιρείας και συνεπώς να αυξηθούν τα ετήσια καθαρά της κέρδη. Μετά από αυτή την κίνηση η εταιρεία αποφάσισε την ίδρυση θυγατρικών εταιρειών στο εξωτερικό και στην Ελλάδα, όπου ιδρύεται εταιρεία με αντικείμενο την παραγωγή ειδικών αυτόματων μηχανών συσκευασίας. Η εταιρεία

αποσκοπεί σε περαιτέρω διεθνοποίηση της εμπορικής δραστηριότητας, η οποία σε πρώτη φάση περιλαμβάνει την ίδρυση νέων θυγατρικών εταιρειών στη Βουλγαρία και τη Ρουμανία, ισχυροποιώντας τη θέση της στα Βαλκάνια.

Η εταιρεία παρουσίασε ενοποιημένες πωλήσεις κατά το τελευταίο διμηνο 14-16 δις. και τα κέρδη σε 4 δις. Τα αποτελέσματα αυτά κινούνται εντός του στόχου για πωλήσεις 40 δις. Η διοίκηση αναμένει ότι τον επόμενο χρόνο, η εταιρεία θα υπερβεί τους στόχους για επιπρόσθετο κύκλο εργασιών τουλάχιστον 12 δις από τις εξαγορασθείσες σε Ισπανία, Γαλλία και Αγγλία. Έτσι η εταιρεία θα παρουσιάσει και άνοδο στις εξαγωγές.

ΤΣΙΜΕΝΤΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΕΣ

- Τσιμεντοβιομηχανία ΤΙΤΑΝ.

Βασική εκδήλωση της διεθνοποίησης της εταιρείας αφορά τη διείσδυση της στην αγορά των ΗΠΑ, όπου ο Όμιλος έχει συγκεντρώσει τις δραστηριότητες του σε ένα ενιαίο φορέα, την εταιρεία ΤΙΤΑΝ Τσιμέντα Ατλαντικού Α.Ε. Κεντρικό στοιχείο αποτελεί η εξαγορά του εργοστασίου παραγωγής τσιμέντου στο Ροανόκε της πολιτείας Βιρτζίνια, που στόχο είχε την ικανοποίηση της σταθερά αυξανόμενης ζήτησης τσιμέντου στις νοτιοανατολικές πολιτείες των ΗΠΑ. Παράλληλα, με τον εκσυγχρονισμό του εργοστασίου αυτού, εγκαταστάθηκε και εκτεταμένο δίκτυο διανομής της εταιρείας στις πιο πάνω περιοχές. Το κόστος αυτής της επένδυσης άγγιξε το 1,5 δις δρχ. Εκτός από τις παραπάνω κινήσεις, η εταιρεία ανέπτυξε και άλλες δραστηριότητες. Το 1993, η ΤΙΤΑΝ, εγκαινίασε νέο σταθμό διανομής τσιμέντου στη Μασσαλία, ενώ το 1994 λειτούργησαν δύο άλλοι σταθμοί στην ισπανική πόλη Βαλέντσια και τη γαλλική πόλη Ρουέν. Με τις δύο αυτές κινήσεις η εταιρεία σταθεροποιεί την παρουσία της στο έδαφος των κυριότερων ανταγωνιστών της, απαντώντας με το ίδιο όπλο στις δικές τους απόπειρες να διεισδύσουν στην ελληνική αγορά με σταδιακά τους κέντρα διανομής τσιμέντου.

Οι προοπτικές στην ελληνική και αμερικάνικη αγορά τσιμέντου φαντάζουν άριστες, τουλάχιστον για την επόμενη τριετία με θετικά αποτελέσματα στην αύξηση των πωλήσεων για την εταιρεία. Στα θετικά των επεκτατικών κινήσεων του ΤΙΤΑΝΑ αξίζει να αναφέρουμε ότι διεισδύει σε αγορές στις οποίες οι τιμές πώλησης του τσιμέντου είναι υψηλότερες από την ελληνική αγορά με εξαίρεση τη Βουλγαρία.

ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΠΛΑΣΤΙΚΩΝ

- Η εταιρεία "Α.Γ.Πετζετάκις".

Είναι μία από τις μόνες ελληνικές εταιρείες που μπορεί να θεωρηθεί "πολυεθνική", αφού αναπτύσσει πολυσχιδή δραστηριότητα στο εξωτερικό. Η εταιρεία διαθέτει εργοστάσια στη Πορτογαλία καθώς και δύο εταιρείες, μία στη Γερμανία και άλλη μία στην Ιταλία. Τα προϊόντα αυτής της εταιρείας εξάγονται σε 80 περίπου χώρες σε όλο τον κόσμο, ενώ 26 εργοστάσια παραγωγής σωλήνων σε 18 χώρες χρησιμοποιούν την τεχνολογία Πετζετάκις πληρώνοντας τα σχετικά δικαιώματα.

Η εταιρεία από τα μέσα του 1994, έχει αρχίσει την παραγωγή σωλήνων μεγάλων διαμέτρων Helidur-Spiral στις βιομηχανικές εγκαταστάσεις της εταιρείας Contech των ΗΠΑ. Πρόκειται για ένα Joint Venture στο οποίο κάθε εταιρεία συμμετέχει κατά 50%. Η επένδυση αυτή άγγιξε περίπου το 1 δις. Η στρατηγική αυτής της συνεχούς διεξόδου σε νέες αγορές οδήγησε την εταιρεία στην ίδρυση κοινοπραξίας στην Κίνα με την εταιρεία Shandong Linyi Dongfang Plastic Building Material, η οποία δραστηριοποιείται στον τομέα των πλαστικών σωλήνων. Συμμετοχή κάθε εταιρείας ήταν 50%. Η επένδυση της ελληνικής εταιρείας στην κατασκευή νέου εργοστασίου ανήλθε σε 1,13 εκατ. δολ. Με την επένδυση αυτή η εταιρεία θέτει τα θεμέλια για μια εντονότερη παρουσία στο προσεχές μέλλον της Κίνας.

Όλες οι παραπάνω κινήσεις υποστηρίζονται από κεφάλαια που αντλεί η επιχείρηση από το Χρηματιστήριο Αθηνών, μιας και η εταιρεία είναι εισαγμένη στην οδό Σοφοκλέους εδώ και πολλά χρόνια.

Πρόσφατα η εταιρεία προχώρησε σε αύξηση μετοχικού κεφαλαίου, περίπου 10 δις δρχ. Με τα χρήματα που θα αντλήσει η εταιρεία από αυτή

την αύξηση, θέλει να ενισχύσει τη παρουσίας της και τις εξαγωγές της, στις αγορές της Δυτικής Ευρώπης και της Αμερικής. Αυτό θα γίνει μέσω εξαγορών και στρατηγικών συνεργασιών.

- **Η εταιρεία "Παπουτσάνης"**

Η εταιρεία δραστηριοποιείται σταδιακά στον τομέα των εξαγωγών προς την Ουγγαρία, όχι μόνο με τα δικά της προϊόντα αλλά και άλλων ελληνικών επιχειρήσεων, μέσω της θυγατρικής της "MAH Trading" στη Βουδαπέστη. Η θυγατρική αυτή εταιρεία οργανώθηκε κάτω από σύγχρονα πρότυπα, με στόχο να παίξει πρωταγωνιστικό ρόλο όχι μόνο στην εγχώρια αγορά αλλά και σε ολόκληρο τον κόσμο. Για τον λόγο αυτό, η εταιρεία διαθέτει νέα διοίκηση και ικανό management και παράγει, εισάγει και διακινεί μεγάλη "γκάμα" προϊόντων στην Ουγγαρία αλλά και στις γειτονικές χώρες, Τσεχία, Σλοβακία και Πολωνία, οι οποίες συνδέονται με ειδικό καθεστώς στις εμπορικές σχέσεις. Ήδη, η ελληνική εταιρεία "ΒΙΟΛΕΞ" διαθέτει μέσω θυγατρικής του Παπουτσάνη (MAH Trading), τα προϊόντα της στην Ουγγαρία, ενώ αναμένεται σύντομα να κλείσουν και άλλες παρόμοιες συμφωνίες με βασικό άξονα την εταιρεία "Παπουτσάνης".

Επίσης, αρχές του 2000, η εταιρεία "Παπουτσάνης", απόκτησε την πλειοψηφία της εταιρείας "Κατσέλης", μιας από της μεγαλύτερες εταιρείες τροφίμων στην Ελλάδα, που κάνει και μεγάλες εξαγωγές στο εξωτερικό. Αυτή η κίνηση κάνει την εταιρεία παντοδύναμη στο τομέα των τροφίμων.

Η εταιρεία "Παπουτσάνης" είναι εισαγμένη στο ΧΑΑ και μέσω αυτού απόκτησε το πλειοψηφικό πακέτο της εταιρείας Κατσέλης.

- **Η εταιρεία "Πλαστικά Κρήτης".**

Η εταιρεία έχει εγκαταστήσει παραγωγική μονάδα στους Ρουμάνους, ύστερα από σκληρές διαπραγματεύσεις που έκανε με τους ίδιους τους Ρουμάνους επιχειρηματίες. Η συνεργασία πρόκειται να έχει την μορφή Joint Venture και ολοκληρώθηκε στο τέλος του 1996.

Η εταιρεία ύστερα από αυτή την συνεργασία ακολούθησε μία εντυπωσιακή πορεία ανάπτυξης, που τα αποτελέσματα της ήταν εντυπωσιακά.

Ένας από τους βασικούς στόχους της εταιρείας είναι η συνεχής παρακολούθηση της διεθνούς τεχνολογίας στον τομέα των πλαστικών προϊόντων με σκοπό τη μείωση του κόστους παραγωγής αλλά και την παραγωγή προϊόντων άριστης ποιότητας.

Τα τεράστια ποσά που έχουν εισρεύσει στην εταιρεία, κυρίως από την εισαγωγή της στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, έχουν δώσει την δυνατότητα στην εταιρεία να κάνει νέες επενδύσεις στο εξωτερικό. Αυτές οι επενδύσεις έχουν δώσει την δυνατότητα στην εταιρεία να διαθέτουν ένα ευρύ δίκτυο πωλήσεων στο εξωτερικό, ενώ η παραγωγική της δραστηριότητα επεκτείνεται και εκτός της Ελλάδας (όπως στην Ρουμανία). Οι εξαγωγές της, συνεχώς παρουσιάζουν αυξανόμενο ρυθμό.

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΩΝ

- Η βιομηχανία "RILKEN".

Η βιομηχανία "Rilken" πραγματοποιεί μεγάλα ανοίγματα στο εξωτερικό, κυρίως στην Βαλκανική και στον αραβικό κόσμο, αυξάνοντας με έντονους ρυθμούς τις εξαγωγές της. Στις αρχές του 1997 ξεκίνησε η παραγωγή των προϊόντων της επιχείρησης στην Αίγυπτο, στο πλαίσιο της συνεργασίας της με την MISR Cosmetics. Την παραγωγή και την διάθεση των προϊόντων στην Αίγυπτο έχει αναλάβει μία αιγυπτιακή εταιρεία, η οποία καταβάλλει κάποιο ποσοστό στην εταιρεία (royalties), λόγω της αποκλειστικής εκμετάλλευσης.

Επόμενος στόχος της επιχείρησης ήταν η είσοδος της εταιρείας και στα άλλα αραβικά κράτη. Και αυτός ο στόχος στέφθηκε από επιτυχία γύρω στα τέλη του 1998. Η εταιρεία ακολουθώντας την ίδια πολιτική με την Αίγυπτο, ανέθεσε σε ανάλογες επιχειρήσεις την αποκλειστική εκμετάλλευση των προϊόντων της.

Επίσης, στις αρχές του 1995 η εταιρεία έχει προχωρήσει στην εξάπλωση της και σε βαλκανικές χώρες, όπως στην Ρουμανία και την Βουλγαρία, με την ίδρυση γραφείων ειδικών που έχουν σαν στόχο την προώθηση των προϊόντων τους στις συγκεκριμένες αυτές χώρες. Επόμενος στόχος της εταιρείας είναι να δημιουργηθούν σε αυτές τις χώρες θυγατρικές εταιρείες. Επιπλέον, η βιομηχανία "Rilken", βρίσκεται σε διαπραγματεύσεις για την πραγματοποίηση εξαγωγών στην Τσεχία, στην Ουγγαρία καθώς και την αγορά των σκανδιναβικών χωρών και στην Ισπανία.

Η πρώτη θυγατρική της εταιρεία στη Ρωσία το 1995 είχε πωλήσεις 1 εκ. 200 χιλ. δολ., ενώ το 1996 είχε πωλήσεις γύρω στα 2 εκατ. δολ. Το

1999 η θυγατρικά εταιρεία υπολογίζεται ότι θα φθάσει γύρω στα 10 εκατ. δολ. Τις πωλήσεις της στη Ρωσία.

Χαρακτηριστικό επίσης παράδειγμα για την ραγδαία αύξηση των συναλλαγών μπορούμε να πάρουμε από τα στατιστικά στοιχεία. Η εταιρία το 1994 έκανε 3 εκατ. δολ. Εξαγωγές, το 1995 5 εκατ. δολ., το 1996 8 εκατ. δολ., το 1997 13 εκατ. και το 1998 19 εκατ. δολ. Το 1999 υπολογίζεται ότι οι εξαγωγές της εταιρείας θα φθάσουν τα 28-30 εκατ. δολ.

ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

- **Η εταιρεία επίπλων γραφείου "SATO".**

Προς το παρόν η εταιρεία έχει ελάχιστες εξαγωγές εκτός των ελληνικών συνόρων. Αυτές γίνονται κυρίως στην Γερμανία. Η διείσδυση στην γερμανική αγορά έγινε με μεθόδους πολύ αναβαθμισμένες σε σχέση με τις κλασικές εξαγωγές. Η διείσδυση αυτή έχει αρχίσει από το 1991, όπου η εταιρεία έχει ίδρυση τη θυγατρική της SATO GmbH στη βιομηχανική ζώνη της πόλης Muelheim κοντά στο Ντύσελντορφ. Εκεί έχει πραγματοποιηθεί μία μεγάλη επένδυση, σε ένα σύγχρονα εκθετήριο 3000 τ.μ.

Μια σημαντική κίνηση της εταιρείας είναι και η εισαγωγή της στο χρηματιστήριο. Η εταιρεία, με τα κεφάλαια που έχει αντλήσει από το χρηματιστήριο έχει ολοκληρώσει κάποιους επιχειρηματικούς της στόχους.

Η εταιρεία βρίσκεται σε αύξηση μετοχικού κεφαλαίου με καταβολή μετρητών, με σκοπό την ενίσχυση της οικονομικής της θέσης, την παραγωγή νέων προϊόντων αλλά και τη δημιουργία νέων κτιριακών εγκαταστάσεων στην Αθήνα. Η εταιρεία αναμένεται να επανέλθει δυναμικά και σε άλλες αγορές επίπλων πλην αυτής του γραφείου. Στόχος της εταιρείας είναι να αυξήσει τις εξαγωγές της σε χώρες του εξωτερικού και κυρίως στην Γερμανία, μιας και παρουσία της είναι δεδομένη και σίγουρη για την ίδια την επιχείρηση.

- **Η εταιρεία "Χαρτοποιία Θράκης".**

Η εταιρεία (είναι πιο γνωστή με το όνομα DIANA) προχώρησε σε εξαγορές δύο επιχειρήσεων στην Ουγγαρία με παρεμφερή δραστηριότητα

με τη δική της. Ήδη η εταιρεία έχει αναλάβει την διοίκηση των δύο αυτών επιχειρήσεων και έχει θέσει σε λειτουργία το σύνολο των παραγωγικών μονάδων. Από τότε που έγινε αυτή η κίνηση η εταιρεία παρουσίασε κερδοφόρα αποτελέσματα. Υπό το προηγούμενο καθεστώς οι εταιρείες αυτές παρουσίασαν φθίνουσα πορεία. Τα αποτελέσματα τους είχαν φθάσει σε πολύ τραγική κατάσταση που απειλούσε και την ύπαρξη της ίδιας της εταιρείας. Αυτή την στιγμή βρισκόμαστε στο τελικό στάδιο εκσυγχρονισμού των δύο αυτών επιχειρήσεων, όπως επίσης και προγράμματα που αποβλέπουν στην παραπέρα επέκταση τους. Επισημάνεται επίσης ότι η ελληνική αυτή επιχείρηση έχει και άλλες ανάλογες επιχειρήσεις και σε άλλες χώρες της Ανατολικής Ευρώπης (Βουλγαρία, Ρουμανία, Σλοβακία), οι οποίες όμως δεν παρουσιάζουν τα ίδια αποτελέσματα και την ίδια εξέλιξη με τις δύο επιχειρήσεις που αγοράστηκαν στην Ουγγαρία. Υπολογίζεται ότι σήμερα η εταιρεία εξάγει περίπου το 35% των ελληνικών προϊόντων που παράγουν συνολικά όλες οι επιχειρήσεις που ασχολούνται με το συγκεκριμένο κλάδο.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4ο

Κρατικές υπηρεσίες για τη διενέργεια και προώθηση των εξαγωγών.

Εισαγωγή.

Στο παρόν κεφάλαιο αναλύονται εκτενώς τα θέματα που προκύπτουν σχετικά με την δυνατότητα της ελληνικής οικονομίας να παρέχει σε ανταγωνιστικό κόστος και σε ικανοποιητικό βαθμό τις υπηρεσίες όλων των ειδών που είναι απαραίτητες για την πραγματοποίηση και προώθηση των εξαγωγών .

Τέτοιες υπηρεσίες είναι:

- 1) Οι κρατικές υπηρεσίες προώθησης εξαγωγών (Κεντρικές Υπηρεσίες Εξωτερικού Εμπορίου του ΥΠΕΘΟ (Γεν. Γραμματεία, ΔΟΣ)
- 2) Εμπορικοί Σύμβουλοι και Ακόλουθοι της χώρας στο εξωτερικό
- 3) Οργανισμοί Προώθησης Εξαγωγών κλπ, οι ιδιωτικές υπηρεσίες εμπορίας (Εξαγωγικές Εμπορικές Εταιρείες ή Export Trading Companies, Εξαγωγικές Κοινοπραξίες κλπ.
- 4) Οι υπηρεσίες χρηματοδότησης και ασφάλισης (risk bearing),
- 5) Οι υπηρεσίες μεταφορών και επικοινωνιών (διαμετακομιστικό εμπόριο) κ.α.

Αναλυτικά έχουμε:

1) Κεντρικές Υπηρεσίες Εξωτερικού Εμπορίου

Ένα από τα πιο σημαντικά προβλήματα που αντιμετωπίζονται στο χώρο των Κεντρικών Υπηρεσιών σχετικά με τη ρύθμιση των διαδικασιών το σχεδιασμό της πολιτικής και την προώθηση γενικά του εξαγωγικού εμπορίου της Ελλάδας προς όλες τις περιοχές του κόσμου, είναι η μη ικανοποιητική οργανωτική δομή και στελέχωση πολλών υπηρεσιών και η σημαντική έλλειψη αποτελεσματικού συντονισμού μεταξύ των διαφόρων φορέων. Αποτέλεσμα είναι η σχετική αδυναμία ουσιαστικής στήριξης της εξαγωγικής προσπάθειας, ιδιαίτερα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και η αδυναμία έγκαιρης λήψης των αναγκαίων αποφάσεων ή η λήψη πολλές φορές αντιφατικών μέτρων με ζημιογόνες συνέπειες για την αξιοπιστία του συστήματος και ιδιαίτερα για τις ελληνικές εξαγωγές.

Η προώθηση των εξαγωγών στις εκτός ΕΟΚ χώρες, ήταν μέχρι πρόσφατα ο προβληματικός συντονισμός ανάμεσα στα υπουργεία Εμπορίου, Εθνικής Οικονομίας, Οικονομικών, Εξωτερικών και Γεωργίας, και επίσης ,προβλήματα συντονισμού εμφανίζονται μεταξύ των πολιτικών που προσπαθούν να θέσουν σε εφαρμογή τα πιο πάνω υπουργεία και των πολιτικών της Τράπεζας της Ελλάδος, ιδιαίτερα όσον αφορά την ανταγωνιστικότητα των ελληνικών εξαγωγών.

Τα προβλήματα αυτά έχουν ως συνέπεια τη δημιουργία σημαντικής σύγχυσης ως προς την κατανομή των αρμοδιοτήτων στους διάφορους τομείς του εξαγωγικού εμπορίου και την εμφάνιση αναπόφευκτων δυσκολιών ιδιαίτερα κατά τη φάση της υλοποίησης των διαφόρων συμφωνιών που υπογράφονται.

Οι Έλληνες εξαγωγείς, δεν ξέρουν που να απευθυνθούν για την επίλυση των καθημερινών γραφειοκρατικών και άλλων προβλημάτων τους

και ως συνέπεια, παρεμβάλλονται μεγάλες καθυστερήσεις τόσο όσον αφορά τις προσπάθειες για ανάληψη μιας παραγγελίας όσο και κατά το στάδιο της εκτέλεσης αυτής της παραγγελίας.

2) Υπηρεσίες Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων στο Εξωτερικό (ΥΟΕΥ: Γραφεία Συμβούλων-Ακολούθων)

Με τον Ν.2297/1995, ιδρύεται Γραφείο Συμβούλων Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων, στο Νέο Δελχί της Ινδίας. Ιδρύονται επίσης τα ακόλουθα Γραφεία Ακολούθων ΟΕΥ (Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων).

- Φρανκφούρτη (Γερμανία).
- Κίεβο (Ουκρανία).
- Σιγκαπούρη (Σιγκαπούρη).
- Σάο Πάολο (Βραζιλία).κ.α.

Συνολικά έχουμε:

- Χώρες ΕΟΚ-35 γραφεία.
- Λοιπές χώρες ΟΟΑΣΑ (ΗΠΑ, Αυστραλία, Ιαπωνία κ.α.)-10 γραφεία.
- Ανατολική Ευρώπη (Ρωσία κ.α.)-5 γραφεία.
- Λοιπές (Κύπρος, Ισραήλ, Κίνα, Ν. Αφρική κ.α.)-10 γραφεία.

Όσον αφορά τη στελέχωση των 60 Γραφείων (47 παλαιά και 13 νέα) που είναι σε λειτουργία, ο αριθμός των υπαλλήλων που υπηρετούν σε αυτά ανέρχεται σε 122 άτομα (εκ των οποίων 115 μόνιμοι του Κλάδου Εξωτερικού, 4 Γραφεία με Σύμβαση Ιδιωτικού Δικαίου και 3 αποσπασμένοι από την Κεντρική Υπηρεσία). Αν υπολογίσουμε και τους αποσπασμένους στην Κεντρική Υπηρεσία, που ανέρχονται (1995) σε 33 άτομα, τότε το σύνολο των υπαλλήλων ανέρχεται σε 155 άτομα (ο αριθμός σήμερα είναι μεγαλύτερος).

Τα τελευταία χρόνια, για την αντιμετώπιση των νέων αναγκών για εμπορική αντιπροσώπευση στις χώρες που προήλθαν από τη διάσπαση της Σοβιετικής Ένωσης και της πρώην Γιουγκοσλαβίας και για την αντιμετώπιση της μη ικανοποιητικής κατανομής των ΥΟΕΥ στο εξωτερικό, προωθήθηκε η ίδρυση των νέων Γραφείων που προαναφέρθηκαν καθώς επίσης και η αναβάθμιση του γραφείου της Τεχεράνης, η επαναλειτουργία των γραφείων της Βαγδάτης και του Κουβέιτ και η ίδρυση γραφείων στη Σεούλ (Νότια Κορέα), στο Γιοχάνεσμπουργκ (Νότια Αφρική), στη Λισσαβόνα και στο Δουβλίνο. Η σημερινή γεωγραφική κατανομή των Γραφείων ΟΕΥ αλλά και των υπαλλήλων που υπηρετούν σε αυτά, με βάση τη γεωγραφική κατανομή των ελληνικών εξαγωγών, είναι ορθολογική.

α πιο πάνω, οι ακόλουθες προτάσεις πολιτικής είναι αναγκαίο να εξεταστούν:

3) Οργανισμός Προώθησης Εξαγωγών (ΟΠΕ)

Γενικά

Ο ΟΠΕ λειτουργεί περίπου 25 χρόνια χωρίς όμως να έχει καταφέρει μέχρι στιγμής να έχει κάποια αξιόλογη συμμετοχή στην προσπάθεια της χώρας για μια δυναμική προώθηση των ελληνικών εξαγωγών. Με τη σημερινή του δομή και τρόπο λειτουργίας, ως κύριο αντικείμενο έχει τη διοργάνωση της ελληνικής συμμετοχής στις διεθνείς εμπορικές εκθέσεις, την προβολή και διαφήμιση των ελληνικών προϊόντων στις αγορές του εξωτερικού, την έρευνα για τη δυνατότητα τοποθέτησης συγκεκριμένων ελληνικών προϊόντων σε συγκεκριμένες αγορές και την πληροφόρηση των εξαγωγέων για τις δυνατότητες που υπάρχουν για εξαγωγή των προϊόντων τους σε διάφορες χώρες. Ασκεί επίσης αξιόλογη

εκπαιδευτική δραστηριότητα σε εξαγωγικά θέματα. Δεν καλύπτει όμως επαρκώς τις ανάγκες που υπάρχουν για μια ουσιαστική και δυναμική συμβολή τόσο στην οργάνωση της εγχώριας παραγωγής για εξαγωγές όσο και στην προώθηση των ελληνικών εξαγωγών ιδιαίτερα προς τις χώρες εκτός ΕΟΚ.

Είναι αναμφισβήτητο ότι βρίσκεται πολύ πίσω σε σχέση με το έργο που επιτελούν οι αντίστοιχοι οργανισμοί των ανταγωνιστριών χωρών της ΕΟΚ, αλλά και άλλων χωρών εκτός ΕΟΚ, όπως π.χ. το CFCE Γαλλίας, ICE Ιταλίας, INFE Ισπανίας, CMA Γερμανίας, JETRO Ιαπωνίας, το ΗΚΤDC του Χονγκ Κονγκ κλπ.

Μέχρι το 1986, ο ετήσιος προϋπολογισμός του ΟΠΕ δεν ξεπερνούσε τα 400-500 εκατ. δρχ., δηλαδή κονδύλι που μόλις κάλυπτε τις δαπάνες συμμετοχής μας σε Διεθνείς Γενικές και Κλαδικές Εκθέσεις, κάποιες δραστηριότητες προβολής-διαφήμισης των ελληνικών προϊόντων σε αγορές του εξωτερικού (ελληνικές εβδομάδες σε αλυσίδες σούπερ μάρκετ κλπ.) και, φυσικά, τη μισθοδοσία του προσωπικού του.

Στην περίοδο 1987-1989 σημειώθηκε κάποια προσπάθεια για δραστηριοποίηση του Οργανισμού και διεύρυνση της γκάμας των δραστηριοτήτων του μέσω κυρίως της σημαντικής ενίσχυσης του προϋπολογισμού του. Ο προϋπολογισμός (οι διαθέσιμοι χρηματοδοτικοί πόροι) του ΟΠΕ αυξήθηκε στα 2,3 δισ. δρχ. το 1988 και το 1989, οπότε και του δόθηκε η δυνατότητα να διευρύνει τη γκάμα των δραστηριοτήτων του καθώς και τις παρεχόμενες δωρεάν (ή με μειωμένο κόστος) υπηρεσίες στους Έλληνες εξαγωγείς. Επίσης, στο ίδιο διάστημα ο ΟΠΕ απέκτησε και τις σύγχρονες ιδιόκτητες εγκαταστάσεις του στην Ηλιούπολη.

Οι περικοπές στις δημόσιες δαπάνες το 1990 είχαν επίπτωση και στον ΟΠΕ. Ο προϋπολογισμός του μειώθηκε στο 1,8 δισ. δρχ. το 1990, για να αυξηθεί και πάλι στα 2,5 δισ. δρχ. το 1991. Από το 1992, αρχίζει μια

έντονα αυξητική πορεία των χρηματοδοτικών πόρων του ΟΠΕ (επιχορηγήσεις από τον Τακτικό Προϋπολογισμό, το ΠΔΕ, το ΕΤΠΑ κλπ.), 3,3 δισ. δρχ. το 1992, 5,1 δισ. δρχ. το 1993, 7,3 δισ. δρχ. το 1994 και 12 δισ. δρχ. το 1995. Παρά τη σημαντική αύξηση του προϋπολογισμού του η σχεδιαζόμενη αύξηση της γκάμας των δραστηριοτήτων του ΟΠΕ δεν επετεύχθη στην έκταση που ήταν αναγκαίο, με αποτέλεσμα να υποχωρήσουν και πάλι οι ελπίδες για μια πιο ουσιαστική συμβολή του Οργανισμού στη δυναμική προώθηση των ελληνικών εξαγωγών.

Η χρησιμότητα του ΟΠΕ

Η χρησιμότητα ενός Οργανισμού Προώθησης των Εξαγωγών για την Ελλάδα και ειδικότερα του ΟΠΕ δεν μπορεί να αμφισβητηθεί, αν ληφθεί υπόψη το γεγονός ότι το 40% περίπου των ελληνικών βιομηχανικών εξαγωγών διενεργείται από 5.000 περίπου ΜΜΕ εξαγωγικές επιχειρήσεις. Αυτές οι πολυάριθμες μικρές εξαγωγικές επιχειρήσεις είναι εκείνες που χρειάζονται τη βοήθεια του ΟΠΕ (και όχι οι 200 πρώτες που εξάγουν το 60% των βιομηχανικών μας εξαγωγών). Η συμβολή του Οργανισμού στον τομέα της προώθησης των εξαγωγών των μικρομεσαίων επιχειρήσεων θα έπρεπε να φτάνει μέχρι του σημείου της υποβοήθησης αυτών των επιχειρήσεων στην προσπάθεια τους να οργανώσουν κατάλληλα την παραγωγική τους δομή και την εξαγωγική τους δραστηριότητα, να παράγουν προϊόντα με σωστές ποιοτικές προδιαγραφές και σωστή συσκευασία, και επίσης στον τομέα της εγκαθίδρυσης στις διεθνείς αγορές επώνυμων ελληνικών προϊόντων με ευνοϊκές συνθήκες ζήτησης.

Για να είναι όμως χρήσιμος ο Οργανισμός και να αποδίδει αξιόλογο έργο, θα πρέπει να έχει την σωστή οργάνωση και στελέχωση, καθώς και τους απαιτούμενους οικονομικούς πόρους. Με τα σημερινά δεδομένα, ο

ΟΠΕ (παρά το γεγονός ότι διαθέτει σημαντικούς πόρους) δεν φαίνεται να πληροί τις παραπάνω βασικές προϋποθέσεις, με αποτέλεσμα το χαμηλό επίπεδο αποδοτικότητας και μικρή (σχετικά με τις ανάγκες που υπάρχουν) συμβολή του Οργανισμού στην προσπάθεια για προώθηση των ελληνικών εξαγωγών.

Η χρησιμότητα του ΟΠΕ έγινε περισσότερο εμφανής μετά την πλήρη κατάργηση των εξαγωγικών επιδοτήσεων και της προστασίας της ελληνικής βιομηχανίας και γεωργίας από τον διεθνή ανταγωνισμό. Μαζί με την επίσημη ελληνική οικονομική και εμπορική αντιπροσώπευση. Έτσι έχουμε φτάσει σήμερα σε μια κατάσταση, στην οποία η συμβολή του κράτους στην ενίσχυση της διεθνούς προβολής και της ανάπτυξης του τουρισμού είναι πολλαπλάσια από την συμβολή του κράτους στην προσπάθεια για προώθηση των ελληνικών εξαγωγών αγαθών. Αυτό σημειώνεται, όχι για να υποστηριχθεί ότι κακώς ενισχύεται ο τουρισμός, αλλά για να καταδειχθεί η ουσιαστική ανυπαρξία της κρατικής συμβολής στην ενίσχυση των εξαγωγών αγαθών.

Παρ' όλα τα παραπάνω, θα πρέπει να τονιστεί ότι διαμορφώθηκαν ήδη πολύ ευσύνετες προοπτικές για την σημαντική συμβολή του ΟΠΕ στην προώθηση των ελληνικών εξαγωγών στο άμεσο μέλλον, εξαιτίας του Επιχειρησιακού Σχεδίου 1995-1999, που υλοποιήθηκε ήδη.

Με στόχο την βελτίωση της λειτουργικότητας του ΟΠΕ, την αναβάθμιση των προσφερόμενων υπηρεσιών του, και γενικότερα, την ουσιαστική συμβολή του στην αύξηση της «εξωστρέφειας» της ελληνικής οικονομίας, εγκρίθηκε ήδη και υλοποιείται σχετικό Επιχειρησιακό Σχέδιο Δράσης 1995-1999(ΕΣΔ), με προϋπολογισμό δαπανών 50,3 δισ. δρχ. για την παραπάνω πενταετία.

Σύμφωνα με το παραπάνω Επιχειρησιακό Σχέδιο, η δράση του ΟΠΕ οργανώνεται γύρω από το τρίπτυχο « προϊόντα-αγορές-επιχειρήσεις » και

εκφράζεται με προσφορά συγκεκριμένων υπηρεσιών, οι οποίες διακρίνονται στις εξής τέσσερις κατηγορίες:

- α) Υπηρεσίες Προώθησης Πωλήσεων
- β) Υπηρεσίες Διερεύνησης Αγορών και Επικοινωνίας
- γ) Υπηρεσίες Στήριξης Επιχειρήσεων
- δ) Υπηρεσίες Κατάρτισης.

4) Εκθεσιακή πολιτική

Παρά το γεγονός ότι η συμμετοχή της χώρας μας σε Διεθνείς Γενικές Εμπορικές Εκθέσεις δεν θεωρείται πλέον από τις πιο αποτελεσματικές μεθόδους προώθησης των εξαγωγών μας, ο ρόλος των Διεθνών Κλαδικών Εκθέσεων μπορεί και σήμερα να θεωρηθεί αρκετά σημαντικός. Έτσι, ο ΟΠΕ και η HELLEXPO ΔΕΘ δίνουν όλο και περισσότερο βάρος στις κλαδικές εκθέσεις, χωρίς βέβαια να παραβλέπουν και τη σημασία και σκοπιμότητα συμμετοχής της χώρας μας σε συγκεκριμένες Διεθνείς Γενικές Εκθέσεις.

5) Εξειδικευμένοι κλαδικοί αναπτυξιακοί οργανισμοί

Το Ελληνικό Κέντρο Δέρματος (ΕΛΚΕΔΕ)

Αποτελεί κλαδικό ινστιτούτο του ΕΟΜΜΕΧ και των ενώσεων παραγωγών του κλάδου δέρματος. Παρέχει τεχνική βοήθεια στις επιχειρήσεις με την προετοιμασία τους για εφαρμογή συστημάτων Ολικής Ποιότητας (ISO 9000) με την ένταξη τους σε κοινοτικά και εθνικά προγράμματα και με την διεξαγωγή μελετών για την προστασία του περιβάλλοντος.

6) Το διαβαλκανικό Παραευξείνιο Επιχειρηματικό Κέντρο (ΔΠΕΚ)

Δημιουργήθηκε με πρωτοβουλία των ΟΠΕ, ΕΛΚΕΠΑ, ΔΕΘ, ΣΕΒΕ και ΣΒΒΕ. Στόχοι του είναι η συλλογή και επεξεργασία πληροφοριών, η ίδρυση κέντρου εξυπηρέτησης επιχειρήσεων το οποίο θα παρέχει εξειδικευμένες υπηρεσίες και θα προβεί σε αναλυτική καταγραφή πρωτοβουλιών και έργων, τα οποία σχετίζονται με τα Βαλκάνια και τις χώρες του Εύξεινου Πόντου. Παράλληλα, το ΔΠΕΚ θα συστήσει δίκτυο παροχής εξειδικευμένων υπηρεσιών από φορείς οι οποίοι έχουν ήδη αναπτύξει σχετική δραστηριότητα, όπως το Ινστιτούτο Εξαγωγικών Ερευνών και Σπουδών, το Euro Info Center της Θεσσαλονίκης και της Σόφιας, ο ΕΟΜΜΕΧ κ.α. Ιδιαίτερη σημασία θα δοθεί στους εξωτερικούς συνεργάτες, οι οποίοι θα αποτελέσουν ένα δίκτυο πληροφοριών για την προαναφερθείσα καταγραφή έργων πρωτοβουλιών.

7) Πανελλήνιος Οδηγός Εξαγωγέων

Έχει εκδοθεί έπειτα από συνεργασία εκδοτικών φορέων, με σκοπό την προώθηση των ελληνικών επιχειρήσεων που επιθυμούν να δραστηριοποιηθούν και να εξάγουν τα προϊόντα τους στις χώρες της Κεντρικής και της Ανατολικής Ευρώπης.

Η έκδοση διανέμεται δωρεάν σε όλα τα επιμελητήρια, εμπορικές ενώσεις, πρεσβείες, υπουργεία και οργανισμούς, καθώς επίσης και σε ένα μεγάλο αριθμό ανατολικοευρωπαϊκών εισαγωγικών εταιρειών, χονδρεμπόρων, σούπερ μάρκετ, σε αγοραστικούς ομίλους και εμπορικούς οίκους οι οποίοι ενδιαφέρονται να έρθουν σε απευθείας επαφή με ελληνικές εξαγωγικές επιχειρήσεις και τέλος στις μεγαλύτερες εκθέσεις των ανατολικών χωρών.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5ο

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

Εισαγωγή

Η χρηματοδότηση των εξαγωγικών επιχειρήσεων και η δυνατότητα προσφοράς πιστωτικών ευκολιών στον ξένο αγοραστή είναι ένα ουσιώδες στοιχείο για την προώθηση και ανάπτυξη των εξαγωγών μιας χώρας, ειδικότερα όταν αφορούν διαρκή καταναλωτικά ή κεφαλαιουχικά αγαθά και προϊόντα προηγμένης τεχνολογίας ή κατευθύνονται προς αναπτυσσόμενες ή υπερχρεωμένες οικονομίες, οι οποίες αντιμετωπίζουν πρόσκαιρα προβλήματα εξωτερικών πληρωμών. Γενικά, το εξωτερικό εμπόριο είναι από τη φύση του μεγάλης κλίμακας και ως εκ τούτου, οι επιχειρήσεις που συμμετέχουν σε αυτό δεν είναι δυνατόν να αυτοχρηματοδοτούνται. Από την άλλη μεριά, σε πολλές περιπτώσεις η παροχή πίστωσης στον ξένο αγοραστή και οι όροι με τους οποίους παρέχεται αυτή η πίστωση συνιστούν πιο σημαντικούς και καθοριστικούς παράγοντες για την πραγματοποίηση ή όχι της εξαγωγής από ότι η τιμή του προϊόντος.

Είναι χαρακτηριστική η περίπτωση των χωρών του Περσικού Κόλπου μετά την κατάπαυση των πολεμικών διενέξεων και τη μεγάλη πτώση της τιμής του πετρελαίου και των χωρών της Ανατολικής Ευρώπης μετά την έναρξη των πολύ σημαντικών θεσμικών και πολιτικών ανακατατάξεων το 1989. Οι πρώτες αντιμετωπίζουν σημαντικά προβλήματα εξωτερικών πληρωμών στην προσπάθεια τους να ανοικοδομήσουν και να θέσουν ξανά σε ομαλή λειτουργία τις

κατεστραμμένες από τον πόλεμο τις οικονομίες τους. Οι δεύτερες αντιμετωπίζουν τον κίνδυνο της πλήρους οικονομικής κατάρρευσης στην προσπάθεια τους να μετατρέψουν τις οικονομίες τους από κεντρικά διευθυνόμενες οικονομίες σε οικονομίες αγοράς. Στις οικονομίες του Περσικού Πολέμου το ύψος των εισαγωγών αγαθών (καταναλωτικών και κεφαλαιουχικών) και υπηρεσιών που υπάρχει ανάγκη να πραγματοποιηθεί τα επόμενα χρόνια είναι τεράστιο. Αλλά στις περισσότερες περιπτώσεις δεν υπάρχει η δυνατότητα να υπάρχει άμεση πληρωμή του αντιτίμου, λόγω της μεγάλης συσσώρευσης χρεών κατά τη διάρκεια του πολέμου. Για το λόγο αυτό, τις περισσότερες παραγγελίες και συμβάσεις κατασκευής έργων ανοικοδόμησης που κατανεμήθηκαν στην περίοδο 1991-1997 ή που πρόκειται να διατεθούν τα επόμενα χρόνια, τις κέρδισαν, ή θα τις κερδίσουν, εκείνες οι χώρες και οι επιχειρήσεις, οι οποίες είναι σε θέση να παρέχουν σημαντικές πιστωτικές διευκολύνσεις ή περίπλοκα χρηματοδοτικά προγράμματα, τα οποία είναι δύσκολο να αναληφθούν από επιχειρήσεις αναπτυσσόμενων οικονομιών.

Στις οικονομίες της Ανατολικής Ευρώπης τα πράγματα είναι ακόμα χειρότερα. Η κατάρρευση των παλαιών δικτατορικών καθεστώτων οδήγησε στην οικονομική κατάρρευση της συντριπτικής πλειοψηφίας των παραγωγικών επιχειρήσεων και δημιούργησε εκτός των άλλων και ένα σημαντικό κενό εξουσίας και κατανομής αρμοδιοτήτων, το οποίο ύστερα από τέσσερα χρόνια από την έναρξη των σημαντικών πολιτικών και κοινωνικών μεταρρυθμίσεων δεν έχει ακόμα κλείσει στις περισσότερες περιπτώσεις. Το άνοιγμα αυτών των χωρών στο διεθνή ανταγωνισμό και η απελευθέρωση των διεθνών εμπορευματικών τους ανταλλαγών έδωσαν μεν μια σημαντική ώθηση στις εισαγωγές αγαθών και υπηρεσιών, αλλά δημιούργησαν στις

περισσότερες περιπτώσεις σημαντικά προβλήματα εξωτερικών πληρωμών. Η συνέχιση της εξαγωγικής προσπάθειας προς αυτές τις χώρες απαιτεί επομένως δυνατότητα παροχής μεσομακροχρόνιων εξαγωγικών πιστώσεων, πολλές φορές με προνομιακούς όρους. Αυτό είναι δύσκολο να γίνει χωρίς την συμβολή εξειδικευμένων χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων με μεγάλη οικονομική επιφάνεια και διεθνείς διασυνδέσεις και χωρίς παρέμβαση των κεντρικών κυβερνήσεων, οι οποίες παρέχουν τις αναγκαίες εγγυήσεις. Εξειδικευμένα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα υπάρχουν στις αναπτυγμένες χώρες της Δύσης αλλά όχι στο βαθμό που είναι αναγκαίο σε αναπτυσσόμενες οικονομίες όπως η Ελλάδα.

Κάποια προσπάθεια στον τομέα αυτόν έγινε από την χώρα μας, με την παροχή πιστωτικών διευκολύνσεων από ελληνικές τράπεζες, με την εγγύηση του κράτους, προς διάφορες βαλκανικές χώρες (Βουλγαρία, Αλβανία, Ρουμανία κ.τ.λ.), αλλά και προς τις χώρες τις πρώην Σοβιετικής Ένωσης, κυρίως για την εξόφληση των παλαιών χρεών προς Έλληνες εξαγωγείς. Όμως, στην όλη επιχείρηση σημειώθηκαν σημαντικές καθυστερήσεις, εξαιτίας κυρίως της εισχώρησης στις διαπραγματεύσεις δύσκολων για την χώρα μας, πολιτικών παραγόντων. Πολύ πιο αξιόλογη δραστηριότητα στον τομέα αυτό έχει αναπτύξει και η Τουρκία, με αποτέλεσμα να κερδίσει αρχικά έδαφος στον αγώνα για αποτελεσματική διείσδυση στις αγορές πολλών ανατολικών χωρών, οι οποίες για πρώτη φορά ανοίγουν τις οικονομίες τους στον διεθνή ανταγωνισμό.

Σε πολλές χώρες, στην προσπάθεια για προώθηση των εξαγωγών τους στις χώρες της Μέσης Ανατολής και της Ανατολικής

Ευρώπης, συμμετέχουν ενεργά οι ίδιες οι κεντρικές κυβερνήσεις. Μέσω των διακρατικών σχέσεων εξασφαλίζουν την παροχή εγγυοδοσιών είτε από τις κυβερνήσεις των χωρών εισαγωγής είτε από τα μεγάλα πιστωτικά τους ιδρύματα, διευκολύνοντας έτσι τις εξαγωγικές επιχειρήσεις να προωθήσουν τα προϊόντα τους ή να αναλάβουν την κατασκευή έργων σε αυτές τις χώρες. Σημαντικό ρόλο παίζουν επίσης οι οργανισμοί προώθησης των εξαγωγών χωρών, οι εξειδικευμένες τράπεζες εξωτερικού εμπορίου και οι οργανισμοί ασφάλισης των εξαγωγικών πιστώσεων.

Στις αναπτυγμένες χώρες, όπως η ΗΠΑ, η Γερμανία, η Ιταλία, η Αγγλία και η Ιαπωνία, η χρηματοδότηση των εξαγωγών πραγματοποιείται από το τραπεζικό σύστημα και σε μεγάλο βαθμό αποτελεί χρηματοδότηση του ξένου αγοραστή. Ένα μεγάλο ποσοστό των πιστώσεων, που παρέχονται από αυτές τις χώρες στις αναπτυσσόμενες οικονομίες επιδοτείται από τους μεγάλους εξειδικευμένους κρατικούς οργανισμούς που λειτουργούν στις χώρες αυτές, όπως ο COFACE στην Γαλλία, ο SACE στην Ιταλία, ο MITI στην Ιαπωνία, ο HERMES στην Γερμανία κτλ. Επίσης, εδώ πρέπει να τονίσουμε ότι το ύψος των παρεχόμενων μεσομακροχρόνιων πιστώσεων ως ποσοστό των εκτός ΕΟΚ εξαγωγών έχει φθάσει το 60%. Εδώ πρέπει να αναφέρουμε ότι ένα σημαντικό μέρος από αυτές τις πιστώσεις είναι επιδοτούμενες, και το μέγεθος της επιδότησης φτάνει με ορισμένους υπολογισμούς τις 8 ποσοστιαίες μονάδες, πράγμα που θεωρείται ιδιαίτερα σημαντικό. Ανάλογη δραστηριότητα στην παροχή σημαντικών επιδοτούμενων εξαγωγικών πιστώσεων, με στόχο την εξασφάλιση όσο δυνατό μεγαλύτερου μεριδίου στις

διάφορες αγορές έχουν και οι άλλες χώρες που προαναφέραμε παραπάνω.

Ο έντονος ανταγωνισμός, που προέκυψε στον τομέα παροχής επιδοτούμενων εξαγωγικών πιστώσεων, οδήγησε στην ανάληψη προσπάθειών στα πλαίσια του ΟΟΣΑ να προωθηθεί η υπογραφή συμφωνιών για τον καθορισμό λογικών όρων στις συμβάσεις παροχής εξαγωγικών πιστώσεων προς τις αναπτυσσόμενες οικονομίες. Επίσης στα πλαίσια των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων προωθείται ήδη 'Πρόταση οδηγίας του Συμβουλίου σχετικά με την εναρμόνιση των ουσιαστών διατάσεων σε θέματα ασφάλισης εξαγωγικών πιστώσεων για πράξεις εγγυημένες μεσοπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα'. Επίσης, σύσταση της επιτροπής στα κράτη μέλη για την "εφαρμογή των άρθρων (92,93) της συνθήκης των ΕΚ όσον αφορά την ασφάλιση των βραχυπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων".

Προβλήματα χρηματοδότησης των ελληνικών εξαγωγών.

Οι ελληνικές εξαγωγές αντιμετωπίζουν και σήμερα, σε μεγάλο ποσοστό, σημαντικά προβλήματα όσον αφορά τον τομέα της χρηματοδότησης, τα οποία μπορούν να συνοψιστούν ως εξής:

1. Πολύ υψηλά επιτόκια χρηματοδότησης.

Εδώ πρέπει να τονισθεί ότι, ίσως το μεγαλύτερο πρόβλημα που αντιμετώπισαν οι ελληνικές εξαγωγικές επιχειρήσεις ήταν το

εξαιρετικά υψηλό επίπεδο των επιτοκίων χρηματοδότησης τους από το τραπεζικό σύστημα. Τα υψηλά επιτόκια οφείλονταν κατά κύριο λόγο στις εξαιρετικά υψηλές δανειακές ανάγκες του δημοσίου τομέα. Και στην προσπάθεια που έγινε τα τελευταία χρόνια για σταδιακή επίτευξη της πλήρους απελευθέρωσης του ελληνικού χρηματοπιστωτικού συστήματος και της κίνησης κεφαλαίων. Το σημαντικότερο ήταν ότι μετά το 1983 έπαψε να υπάρχει η δυνατότητα για επιδότηση των εξαγωγικών επιτοκίων. Επομένως, οι εξαγωγές αντιμετωπίζουν τα ίδια υψηλά επιτόκια όπως και κάθε άλλη δραστηριότητα στη χώρα. Το γεγονός αυτό δημιουργεί σήμερα μεγάλα προβλήματα για τις εξαγωγές, ιδιαίτερα προς στις χώρες της Μέσης Ανατολής και της Ανατολικής Ευρώπης, όπου η χρηματοδότηση των εξαγωγών είναι απόλυτα απαραίτητη και οι αναγκαίες προθεσμίες πληρωμής καθίστανται ολοένα και πιο μεγάλες. Με τα επιτόκια που ίσχυαν στην Ελλάδα πρόσφατα, ο εξαγωγέας δεν ήταν σε θέση να παραχωρήσει ούτε βραχυχρόνιες πιστώσεις. Κάτω από αυτές τις συνθήκες ήταν προφανές ότι η δυνατότητα για δυναμική προώθηση των εξαγωγών στις χώρες εκτός ΟΟΣΑ ήταν πολύ μικρή.

Από τα τέλη του 1995, έγιναν σημαντικά βήματα όσον αφορά τα παραπάνω:

- Απελευθερώθηκε πλήρως ο βραχυχρόνιος δανεισμός των ελληνικών επιχειρήσεων σε συνάλλαγμα είτε από τις ελληνικές τράπεζες είτε από το εξωτερικό.
- Απελευθέρωσε πλήρως η δυνατότητα διαχείρισης του συναλλάγματος που κερδίζεται από Έλληνες εξαγωγείς, με την

ελεύθερη διάθεση του στο εξωτερικό και τελικά με την πλήρη κατάργηση της υποχρεώσεως δραχμοποίησης του συναλλάγματος μέσα σε έξι μήνες.

- Μειώθηκαν δραστικά τόσο τα ονομαστικά όσο και τα πραγματικά επιτόκια των δραχμικών δανείων.
- Μετά από αυτές τις εξελίξεις, οι δυνατότητες προώθησης των ελληνικών εξαγωγών μέσω της αποτελεσματικής χρηματοδοτικής τους κάλυψης έχουν αυξηθεί σημαντικά και αυτό αποτελεί έναν από τους πιο αποφασιστικούς παράγοντες που αναμένεται να σηματοδοτήσουν μια πολύ καλή πορεία των ελληνικών εξαγωγών.

2. Η διέξοδο του δανεισμού σε συνάλλαγμα.

Διέξοδο στο πιο πάνω πρόβλημα φαίνεται να έδωσε τα τελευταία χρόνια η σημαντικά επέκταση της δυνατότητας των επιχειρήσεων για δανεισμό σε συνάλλαγμα. Δεδομένου ότι στην περίοδο 1988-1998 η μέση ετήσια διολίσθηση της συναλλαγματικής ισοτιμίας της δραχμής έναντι των κυριότερων ξένων νομισμάτων δεν ξεπέρασε το 10%, συνέλαβε στη διαμόρφωση του κόστους δανεισμού των ελληνικών επιχειρήσεων σε συνάλλαγμα σε πολύ χαμηλότερα επίπεδα από το κόστος δανεισμού σε δρχ. Επιπλέον, η ανακοίνωση από την κυβέρνηση της συναλλαγματικής πολιτικής για το 1998 και το γεγονός ότι τα βασικά οικονομικά μεγέθη ενισχύουν την εμπιστοσύνη της αγοράς, και το ότι η ελληνική κυβέρνηση έχει την δυνατότητα να υλοποιήσει την πολιτική (την οποία είχε εξαγγείλει κατά την προεκλογική περίοδο), αποτελούν ικανοποιητική βάση για την

επιλογή της συνέχισης του δανεισμού σε συνάλλαγμα από τις εξαγωγικές επιχειρήσεις.

3. Ανυπαρξία ειδικών χρηματοδοτικών μέσων.

Στα πιο πάνω, ως σοβαρή αδυναμία του πιστοδοτικού συστήματος της χώρας μας θα πρέπει να θεωρηθεί το γεγονός ότι η Ελλάδα είναι η μόνη χώρα στην Ευρώπη, όπου μέχρι πρόσφατα δεν λειτουργούσε ούτε μια εταιρεία factoring, ενώ ο θεσμός του venture capital, μόλις πριν λίγα χρόνια έκανε την εμφάνισή του. Είναι ακόμα αξιοσημείωτο ότι ακόμα και στην Τουρκία έχουν αναπτυχθεί και λειτουργούν δυναμικά 40 εταιρείες factoring, ενώ στην Ιταλία λειτουργούν 75 εταιρείες, στην Ισπανία λειτουργούν 20 και στην Πορτογαλία 11. Αυτό σημαίνει ότι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις της Ελλάδας σε αντίθεση με τις ανταγωνίστριες επιχειρήσεις στις άλλες χώρες της ΟΟΣΑ, δεν είναι σε θέση να καρπωθούν τα σημαντικά πλεονεκτήματα αυτού του βασικού χρηματοπιστωτικού μέσου. Στην διαμόρφωση αυτής της κατάστασης έχουν συμβάλει μέχρι τώρα οι ανεπιτυχείς νομοθετικές ρυθμίσεις καθώς και η επικρατούσα αντίληψη ότι το factoring χρησιμοποιείται δήθεν ως σανίδα σωτηρίας από επιχειρήσεις που βρίσκονται στα πρόθυρα της χρεοκοπίας.

4. Ανυπαρξία μεσομακροχρόνιας χρηματοδότησης των εξαγωγών.

Όπως τονίσαμε και παραπάνω, η μεσομακροχρόνια χρηματοδότηση των εξαγωγών είναι σχεδόν ανύπαρκτη στη χώρα μας, τη στιγμή που οι

περισσότεροι ανταγωνιστές μας στο διεθνές εμπόριο επιδίδονται σε ένα σκληρό ανταγωνισμό όσον αφορά την παροχή μεσομακροχρόνιας χρηματοδότησης, είτε στον εγχώριο προμηθευτή, είτε στον ξένο αγοραστή.

Αυτή η πραγματικότητα θα μπορούσε να εξηγηθεί σε κάποιο βαθμό από το γεγονός ότι ο κύριος όγκος των ελληνικών εξαγωγών αγαθών αποτελείται από καταναλωτικά αγαθά, πρώτες ύλες και άλλα προϊόντα για τα οποία δεν δικαιολογείται πίστωση πάνω από 180 ημέρες ή το πολύ ένα χρόνο. Είναι χαρακτηριστικό ότι ο ΟΑΕΠ τα τελευταία χρόνια δεν είχε ούτε συμβόλαιο ένα ασφάλισης για πίστωση πάνω από 180 ημέρες.

5. Η σχετική καθυστέρηση στην προσπάθεια διεθνοποίησης των ελληνικών τραπεζών.

Η σχετική καθυστέρηση στην προσπάθεια διεθνοποίησης των ελληνικών τραπεζών έχει ως συνέπεια τη μη ικανοποιητική εξυπηρέτηση των Ελλήνων εξαγωγέων, τόσο στον τομέα της χρηματοδότησης και της μεταφοράς εμβασμάτων και κεφαλαίων, όσο και στους τομείς παροχής προς αυτούς των νέων χρηματοπιστωτικών προϊόντων.

Βασικές κατηγορίες εξαγωγικών χρηματοδοτήσεων

Στη διεθνή πρακτική διακρίνονται δύο ειδών εξαγωγικές πιστώσεις:

-Πιστώσεις προμηθευτών, οι οποίες παραχωρούνται από τον εξαγωγέα στον ξένο αγοραστή ενώ ο εξαγωγέας χρηματοδοτείται με τη σειρά του από το χρηματοπιστωτικό σύστημα της χώρας εξαγωγής.

-Πιστώσεις αγοραστών, οι οποίες παραχωρούνται από έναν τραπεζικό οργανισμό ή από μια κοινοπραξία τραπεζών της χώρας εξαγωγής απευθείας στον ξένο αγοραστή, για να του δώσουν τη δυνατότητα να εξοφλήσει τον προμηθευτή εξαγωγέα τοις μετρητοίς.

Αυτοί οι τύποι των εξαγωγικών πιστώσεων χρησιμοποιούνται κανονικά για συναλλαγές μεγάλης κλίμακας, οι οποίες συμπεριλαμβάνουν μεγάλες πιστωτικές περιόδους.

Σύμφωνα με την διάρκεια τους, οι εξαγωγικές πιστώσεις διακρίνονται σε βραχυχρόνιες, μεσοχρόνιες και μακροχρόνιες. Σε ορισμένες χώρες, η διαχωριστική γραμμή ανάμεσα στις βραχυχρόνιες και τις μεσοχρόνιες και τις μεσοχρόνιες και τις μακροχρόνιες είναι πέντε χρόνια. Σε άλλες, βραχυχρόνιες θεωρούνται οι πιστώσεις μέχρι 6 μήνες και μεσοχρόνιες από 6 μήνες μέχρι 3 χρόνια.

Γενικά, οι πρώτες ύλες και τα καταναλωτικά προϊόντα πωλούνται με βραχυχρόνιες πιστώσεις. Διαρκή καταναλωτικά προϊόντα και ελαφρά κεφαλαιουχικά αγαθά πωλούνται με μεσοχρόνιες πιστώσεις. Μακροχρόνιες εμπορικές πιστώσεις χρησιμοποιούνται γενικά για την χρηματοδότηση των εξαγωγών κεφαλαιουχικών προϊόντων βαριάς βιομηχανίας, όπως επίσης για την κατασκευή μεγάλων τεχνικών έργων στο εξωτερικό από εγχώριες κατασκευαστικές εταιρείες.

- **Πιστώσεις Προμηθευτών: Βασικές κατηγορίες χρηματοδότησης των εξαγωγικών δραστηριοτήτων των εγχώριων επιχειρήσεων.**

Επειδή η δυνατότητα του εξαγωγέα να παρέχει πιστώσεις στους ξένους αγοραστές των προϊόντων του από τις δικές του πηγές είναι πολύ

περιορισμένη, αυτός θα πρέπει να έχει τη δυνατότητα να χρηματοδοτήσει επαρκώς τον εαυτό του κατά κανόνα χρειάζεται η εξαγωγική επιχείρηση για την πραγματοποίηση της εξαγωγικής της δραστηριότητας διακρίνεται σε δύο βασικές κατηγορίες: Στην προχρηματοδότηση των εξαγωγών και στη χρηματοδότηση μετά τη φόρτωση των εμπορευμάτων.

Η προχρηματοδότηση των εξαγωγών προμηθεύει την εξαγωγική επιχείρηση με κεφάλαια κινήσεως από την ημέρα που έκλεισε την παραγγελία για την πώληση μιας συγκεκριμένης ποσότητας προϊόντων σε ένα ξένο αγοραστή, μέχρι την ημέρα φόρτωσης των εμπορευμάτων και της παράδοσης των φορτωτικών εγγράφων στη χρηματοδοτούσα τράπεζα. Η χρηματοδότηση αυτή είναι απαραίτητη, γιατί μόνο σε πολύ σπάνιες περιπτώσεις οι ξένοι αγοραστές πληρώνουν τοις μετρητοίς για τα προϊόντα που.

Η χρηματοδότηση των εξαγωγών μετά την φόρτωση του εμπορεύματος. Από την ημέρα της παράδοσης των φορτωτικών εγγράφων στη χρηματοδοτούσα τράπεζα παραγγέλνουν την ημέρα που κλείνεται η παραγγελία, η προχρηματοδότηση των εξαγωγών μετατρέπεται σε χρηματοδότηση έναντι φορτωτικών εγγράφων. Οι περισσότερες ανάγκες χρηματοδότησης των εξαγωγών προκύπτουν συνήθως μετά την φόρτωση του εμπορεύματός. Στην πραγματικότητα οι τράπεζες χρηματοδοτούν τον εξαγωγέα με ενέχυρο τα φορτωτικά έγγραφα μέχρι την ημέρα που θα φθάσουν στην τράπεζα τα εμβάσματα από την πληρωμή των εξαγόμενων προϊόντων. Η διάρκεια εξόφλησης εξαρτάται από τον χρόνο πληρωμής των φορτωτικών εγγράφων που έχει συμφωνηθεί. Το ποσό της πίστωσης που παρέχεται εξαρτάται από την πιστοληπτική ικανότητα του εγχωρίου εξαγωγέα, όπως επίσης και του ξένου αγοραστή.

Τ.Ε.Ι. ΠΑΤΡΑΣ
ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ

- **Πιστώσεις αγοραστών: Μεσοχρόνια και μακροχρόνια χρηματοδότηση.**

Η βραχυχρόνια χρηματοδότηση των εξαγωγών είναι εκείνη που έχει μεγαλύτερη σημασία για τις αναπτυσσόμενες οικονομίες και για την Ελλάδα στην παρούσα κατάσταση, εξαιτίας κυρίως του είδους των προϊόντων που παράγουν και προσπαθούν να εξάγουν στις ξένες αγορές. Στο βαθμό όμως που αυτές οι χώρες επεκτείνονται στις εξαγωγές περισσότερο περίπλοκων και υψηλότερης τεχνολογίας προϊόντων, η μεσοχρόνια και η μακροχρόνια χρηματοδότηση των εξαγωγών καθίσταται αναγκαία σε αυξανόμενο βαθμό ως ένα σημαντικό εργαλείο στη γενικότερη εθνική προσπάθεια προώθησης των εξαγωγών. Μερικές από τις βασικές αρχές της βραχυχρόνιας χρηματοδότησης εφαρμόζονται και στην περίπτωση της μεσοχρόνιας και μακροχρόνιας χρηματοδότησης των εξαγωγών. Επιπλέον, όμως, η μεσομακροχρόνια χρηματοδότηση απαιτεί πιο περίπλοκες διαδικασίες και οργανωτική και οικονομική υποστήριξη που την καθιστούν περισσότερο δύσκολη να παρασχεθεί από λιγότερο αναπτυγμένα χρηματοπιστωτικά συστήματα.

Η χρηματοδότηση των εξαγωγικών επιχειρήσεων στην Ελλάδα

Χρηματοδότηση των εξαγωγών σε δραχμές

Όσον αφορά το υφιστάμενο καθεστώς χρηματοδότηση σε δραχμές των εξαγωγικών επιχειρήσεων στην Ελλάδα ισχύει ο νόμος του 1983.

Σύμφωνα με την πράξη αυτή η προχρηματοδότηση και χρηματοδότηση των εξαγωγών θα γίνονται υπό προϋποθέσεις και όρους που θα καθορίσουν οι χρηματοδοτούσες τράπεζες ανάλογα με τις κατά την κρίση τους πραγματικές ανάγκες της κάθε μιας περίπτωσης.

Η μεσομακροχρόνια χρηματοδότηση των εξαγωγών ή χρηματοδότηση του ξένου αγοραστή από το ελληνικό τραπεζικό σύστημα είναι θεσμοί ουσιαστικά άγνωστοι στην Ελλάδα. Εδώ πρέπει να τονίσουμε ότι, με τις αποφάσεις του 1982 και του 1987, ίσχυε ευνοϊκό επιτόκιο 10,5%.

Στην πραγματικότητα, το επιτόκιο 10,5% και γενικότερα η μεσομακροχρόνια χρηματοδότηση των εξαγωγών δεν εφαρμόστηκε στην πράξη. Το χαμηλό επιτόκιο δε συνέφερε τις τράπεζες ενώ η ειδική άδεια Επιτροπής Νομισματικών και Πιστωτικών Θεμάτων δινόταν μόνο όταν συνέτρεχαν ειδικές συνθήκες.

Επίσης, με απόφαση του 1987, παρέχεται, στα εξουσιοδοτημένα για πράξεις επι συναλλάγματος καταστήματα των εμπορικών τραπεζών, η αρμοδιότητα έγκρισης προθεσμιακού διακανονισμού της αξίας των εξαγόμενων εμπορευμάτων και μέχρι τη συμπλήρωση 12 μηνών από την ημερομηνία φόρτωσης.

Τέλος, με απόφαση του 1994 επιτράπηκε στην Ελλάδα ο προθεσμιακός διακανονισμός της αξίας των εξαγόμενων εμπορευμάτων, ανεξαρτήτως της διάρκειας του.

Χρηματοδότηση των ελληνικών εξαγωγών σε ξένο συνάλλαγμα.

Με απόφαση του 1991, επιτράπηκε η χρηματοδότηση των εξαγωγέων σε συνάλλαγμα ή δραχμές για την απόκτηση στο εξωτερικό πάγιων εγκαταστάσεων και εξοπλισμού, καθώς και την κάλυψη συναφών δαπανών που συνδέονται με την προώθηση των ελληνικών προϊόντων σε ξένες αγορές. Η απόφαση αυτή λειτουργεί και σήμερα με ικανοποιητικά αποτελέσματα.

Με απόφαση του 1989 επιτράπηκε στους εξαγωγείς να τηρούν στις εμπορικές τράπεζες λογαριασμούς καταθέσεως σε συνάλλαγμα. Με αυτό τον τρόπο αποκαθίσταται σε κάποιο βαθμό η σημαντική ζημιά την οποία έχουν οι Έλληνες εξαγωγείς από το γεγονός ότι είναι υποχρεωμένοι να λειτουργούν κάτω από ένα καθεστώς υπερτιμημένων συναλλαγματικών ισοτιμιών.

Επίσης, με Νόμο του, απαλλάσσονται οι εξαγωγείς από τον Ειδικό Φόρο Τραπεζικών Εργασιών.

Τέλος, με απόφαση του 1995, παρέχεται η δυνατότητα να μετατραπούν τα ισχύοντα δραχμικά δάνεια σε δάνεια σε συνάλλαγμα, με στόχο τη μείωση του κόστους του χρήματος και τη βελτίωση των πιστωτικών συνθηκών κυρίως για τις επιχειρήσεις που έχουν συναλλαγές στον εξωτερικό με άλλες επιχειρήσεις.

Factoring

Ο θεσμός του factoring αποτελεί την εναλλακτική λύση στον τραπεζικό και επιπρόσθετα διευκολύνει τις επιχειρήσεις στην αντιμετώπιση των προβλημάτων στον τομέα διαχείρισης των απαιτήσεων τους.

Με τις αποφάσεις του 1990 και 1993, υιοθετήθηκε ο θεσμός του factoring για τη χρηματοδότηση του εξαγωγικού εμπορίου. Με την του θεσμού αυτού επιδιώκεται να εισαχθούν και στην Ελλάδα δύο παραλλαγές

του συστήματος εκχώρησης απαιτήσεων των Ελλήνων εξαγωγέων έναντι ξένων αγοραστών με την προεξόφληση τιμολογίων.

Οι θεσμοί αυτοί δεν εφαρμόστηκαν αρχικά από το τραπεζικό σύστημα, γιατί από την μια μεριά αφορούσαν μόνο τον τομέα των εξαγωγών ενώ από την άλλη, δεν ήταν ευνοϊκή η φορολογική ρύθμιση του καθεστώτος.

Σημαντικό σ' αυτό το σημείο είναι να αναφέρουμε ότι, στην εγχώρια αγορά ο θεσμός του factoring, εφαρμόστηκε με Νόμο του 1194. Ο νόμος αυτός θα πρέπει να τονισθεί ότι είναι πλήρης, από την άποψη των απαραίτητων για τη λειτουργία του θεσμού προβλέψεων και ρυθμίσεων, και γι' αυτό δεν έχουν παρθεί κάποιες Υπουργικές Αποφάσεις πάνω στο συγκεκριμένο θέμα.

Σε κάθε περίπτωση, οι ελληνικές εμπορικές τράπεζες ήταν μέχρι πρόσφατα διστακτικές και δεν προχώρησαν έγκαιρα στην εφαρμογή του θεσμού. Για να ξεπεραστούν οι δυσκολίες κατά την εφαρμογή του θεσμού, δόθηκε η δυνατότητα στις εξαγωγικές εταιρείες να αναθέτουν την είσπραξη των απαιτήσεων τους και σε πιστωτικά ιδρύματα και χρηματοδοτικούς οργανισμούς του εξωτερικού.

Το factoring έχει βασικά σχεδιαστεί για την ικανοποίηση των αναγκών των μικρομεσαίων εξαγωγικών ή παραγωγικών επιχειρήσεων που εμφανίζουν ταχείς ρυθμούς ανάπτυξης και γενικά νέων παραγωγικών και εμπορικών μονάδων των οποίων η πρόσβαση στο τραπεζικό σύστημα είναι δύσκολη και ανεπαρκής.

Το factoring στην πλήρη μορφή αποτελεί παροχή μιας δέσμης υπηρεσιών από την εταιρεία factoring προς την παραγωγική και εξαγωγική επιχείρηση. Στις υπηρεσίες αυτές συμπεριλαμβάνονται:

- Η παροχή προκαταβολών, έναντι του συνόλου ή μέρους των απαιτήσεων της επιχείρησης προς τους πελάτες της του εσωτερικού ή εξωτερικού.

- Η κάλυψη έναντι πιστωτικού κινδύνου, η οποία προέρχεται από το ενδεχόμενο αδυναμίας του αγοραστή να εξυπηρετήσει κανονικά την υποχρέωση του έναντι της επιχείρησης.
- Η διαχείριση εκχωρούμενων απαιτήσεων, δηλαδή ο έλεγχος της φερεγγυότητα των αγοραστών, η λογιστική παρακολούθηση των απαιτήσεων και η είσπραξη των απαιτήσεων.

Leasing(χρηματοδοτική μίσθωση)

Η αύξηση της εξαγωγικής δραστηριότητας μιας επιχείρησης απαιτεί τη δυνατότητα ανανέωσης, τεχνολογικής αναβάθμισης και αύξησης της παραγωγικής δυναμικότητας του μηχανολογικού της εξοπλισμού. Η απόκτηση, επέκταση και ο εκσυγχρονισμός του παραγωγικού εξοπλισμού, απαιτεί χρηματοδοτική κάλυψη η οποία προσφέρεται συνήθως μέσω του τραπεζικού συστήματος ή μέσω της χρηματαγοράς και της κεφαλαιαγοράς. Το leasing είναι μια σύγχρονη μορφή χρηματοδότησης για απόκτηση παραγωγικού εξοπλισμού εκτός του τραπεζικού δανεισμού και των ιδίων κεφαλαίων. Η παραγωγική επιχείρηση προγραμματίζει την επενδυτική της δραστηριότητα και προσδιορίζει το απαιτούμενο μηχανολογικό εξοπλισμό. Εάν θεωρηθεί συμφέρουσα τη χρησιμοποίηση του leasing για την απόκτηση του συνόλου ή μέρους αυτού του εξοπλισμού, έρχεται σε επαφή με μια εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης ή εταιρεία leasing και συζητάει μαζί της το όλο πρόγραμμα και τη συγκεκριμένη χρηματοδοτική διάρθρωση την οποία έχει επιλέξει και ζητάει την υλοποίηση του μέρους του προγράμματος για το οποίο και αποφασιστεί να χρησιμοποιηθεί η μέθοδος leasing. Η εταιρεία leasing εξετάζει και εγκρίνει το αίτημα και στη συνέχεια αναλαμβάνει την προώθηση της αγοράς των συγκεκριμένων

μηχανημάτων από προμηθευτές που στις περισσότερες περιπτώσεις επιλέγει η ίδια η επιχείρηση. Στη συνέχεια η εταιρεία leasing εκμισθώνει αυτό τον μηχανολογικό εξοπλισμό στην παραγωγική επιχείρηση έναντι κάποιου μισθώματος για μια συγκεκριμένη περίοδο.

Το μίσθωμα καταβάλλεται σε προσυμφωνημένες περιόδους, ενώ η διάρκεια της σύμβασης μπορεί να κυμαίνεται από 3 έως 5 έτη, ανάλογα με τον τύπο του συγκεκριμένου εξοπλισμού και την περίοδο της αναμενόμενης ωφέλιμης ζωής του.

Κατά τη διάρκεια ισχύος της σύμβασης την κυριότητα του εξοπλισμού έχει η εταιρεία leasing, ενώ την κατοχή και το δικαίωμα χρήσης το έχει η παραγωγική επιχείρηση.

Οι συμβαλλόμενοι σε μια σύμβαση leasing έχουν την ευχέρεια να ορίσουν ότι το δικαίωμα αγοράς μπορεί να ασκηθεί και πριν από την λήξη του χρόνου της μίσθωσης.

Ο θεσμός του leasing στην Ελλάδα έχει περίπου ζωή 8 χρόνια. Ήδη λειτουργούν δέκα επιχειρήσεις θυγατρικές τραπεζών. Και θα πρέπει να θεωρείται ότι βρίσκεται ακόμα στα πρώτα βήματα του σε σχέση με τα άλλα ευρωπαϊκά κράτη καθώς και την Αμερική.

Τέλος, τρεις εταιρείες leasing βρίσκονται εισηγμένες στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, η ALPHA LEASING, η ΠΕΙΡΑΙΩΣ LEASING και η ETBA LEASING.

Προοπτικές επίλυσης των προβλημάτων χρηματοδότησης των ελληνικών εξαγωγών

Τα προβλήματα χρηματοδότησης που αντιμετωπίζουν σήμερα οι ελληνικές εξαγωγές, θα μπορούσαν να αμβλυθούν σε κάποιο βαθμό με την

προώθηση της εφαρμογής των θεσμών factoring, με τη δημιουργία και η δραστηριοποίηση της εξειδικευμένης Τράπεζας Εξαγωγών και με τη διεύρυνση των ευκαιριών χρηματοδότησης των ελληνικών εξαγωγών μέσω της προώθησης των διαδικασιών για την ενοποίηση της εσωτερικής αγοράς της ΕΟΚ και για τη δημιουργία ενός ενιαίου χρηματοπιστωτικού χώρου μέσα στην Κοινότητα.

Βασική προϋπόθεση όμως για την επίλυση των πιο πάνω προβλημάτων χρηματοδότησης των εξαγωγών και της προσπάθειας που καταβάλλεται σήμερα για τη σταδιακή σταθεροποίηση και εξυγίανση της ελληνικής οικονομίας, η οποία μπορεί να οδηγήσει σε ουσιαστική μείωση των εγχώριων επιτοκίων δανεισμού για τις εξαγωγικές και τις παραγωγικές επιχειρήσεις. Οι δυσκολίες που αντιμετωπίζει αυτή η προσπάθεια μέχρι σήμερα αποτελούν ίσως τον πιο βασικό περιοριστικό παράγοντα για την επιτυχή προώθηση των εξαγωγών.

Η προώθηση των διαδικασιών για τη δημιουργία ενός ενιαίου χρηματοπιστωτικού χώρου στην Κοινότητα και η προσαρμογή του ελληνικού θεσμικού και οργανωτικού πλαισίου, όσον αφορά τον χρηματοπιστωτικό τομέα, στους κανόνες και τις ρυθμίσεις που επιβάλλονται από το γεγονός της πλήρους συμμετοχής της χώρας μας στο 2^ο στάδιο της ΟΝΕ.

Σχετικά με τα μεγάλα χρηματοδοτικά προβλήματα, τα οποία αντιμετωπίζουν οι ελληνικές επιχειρήσεις στην προσπάθειά τους να επωφεληθούν από τις έκτατες καταστάσεις που επικρατούν σήμερα στο χώρο της Μέσης Ανατολής, θα πρέπει να σημειωθούν τα ακόλουθα: Η οικονομική κατάσταση της χώρας γενικά και ιδιαίτερα του δημοσίου τομέα, δεν επιτρέπουν την αποτελεσματική παρέμβαση του κράτους στο άμεσο μέλλον για την ουσιαστική χρηματοδοτική στήριξη των ενδιαφερόμενων επιχειρήσεων. Αυτό αποτελεί κρίσιμο μειονέκτημα και θα

κοστίζει στις ελληνικές επιχειρήσεις πολλές και σημαντικές παραγγελίες. Αυτές οι παραγγελίες μπορεί να αφορούν τόσο τον τομέα των κατασκευών όσο και τις εξαγωγές σημαντικών ποσοτήτων γεωργικών και βιομηχανικών προϊόντων.

Για να ξεπεραστεί το πρόβλημα, το οποίο φυσιολογικά προκύπτει εξαιτίας του χαμηλού βαθμού ανάπτυξης του ελληνικού χρηματοπιστωτικού συστήματος, θα πρέπει οι κρατικοί φορείς και οι τράπεζες, να παρέχουν όσο το δυνατό πιο αποτελεσματικές διευκολύνσεις στις επιχειρήσεις εκείνες που θα τολμήσουν να εισέλθουν δυναμικά σε αυτές τις αγορές. Ευκαιρίες για επέκταση των εξαγωγών και για τη ανάπτυξη των δραστηριοτήτων των ελληνικών κατασκευαστικών εταιρειών θα υπάρξουν οπωσδήποτε και στο μέλλον και όλοι οι εμπλεκόμενοι φορείς θα πρέπει να εξασφαλίσουν τα ελληνικά συμφέροντα οι περισσότερες από αυτές. Αποφασιστικό ρόλο σε αυτή την προσπάθεια θα παίξουν και οι διακρατικές σχέσεις, οι οποίες θα πρέπει να προωθηθούν πιο συστηματικά και πιο οργανωμένα και να συνδυαστούν με κατάλληλη οργάνωση της εγχώριας παραγωγής, έτσι ώστε οποιεσδήποτε συμφωνίες υπογραφούν να γίνει δυνατό να υλοποιηθούν στο ακέραιο, με αποτέλεσμα την αύξηση των ελληνικών εξαγωγών.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6ο

- ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ

Αναγκαιότητα της ασφαλιστικής κάλυψης των εξαγωγών: Η διεθνής εμπειρία

Η πώληση των προϊόντων μιας επιχείρησης στο εξωτερικό με προθεσμιακό διακανονισμό της αξίας τους είναι μια δραστηριότητα που περικλείει πολύ μεγαλύτερους κινδύνους από ότι η πώληση των προϊόντων επί πιστώσει στην εγχώρια αγορά. Αυτό συμβαίνει ιδιαίτερα στην περίπτωση εξαγωγών σε αναπτυσσόμενες οικονομίες ή σε οικονομίες υπό μετάβαση στο σύστημα της ελεύθερης αγοράς. Στις περιπτώσεις αυτές είναι συνήθως πολύ δύσκολο για την εγχώρια εξαγωγική επιχείρηση και την τράπεζα της να αποκτήσουν αξιόπιστες πληροφορίες για την οικονομική επιφάνεια και τις τρέχουσες οικονομικές συνθήκες κάτω από τις οποίες εργάζεται ο ξένος αγοραστής. Επομένως, είναι πολύ δύσκολο να εκτιμηθεί με αξιόπιστο και ακριβή τρόπο η πιστοληπτική του ικανότητα.

Εκτός, των πιο πάνω κινδύνων, το εξωτερικό εμπόριο περιλαμβάνει και μεγάλους μη εμπορικούς κινδύνους, οι οποίοι οφείλονται σε γεγονότα που είναι έξω από τον έλεγχο του προμηθευτή και του αγοραστή. Αδυναμία πληρωμής και τελικά ζημιές μπορεί να προέλθουν από πολιτικά γεγονότα, όπως π.χ. πολεμικές συρράξεις, πραξικοπήματα για ανατροπή επίσημης κυβέρνησης, από φυσικές καταστροφές, όπως σεισμοί, κατακλυσμοί ή από κάποια κρατική παρέμβαση, όπως περιορισμός στις εξαγωγές ή εισαγωγές, κ.τ.λ. Όταν τέτοια γεγονότα συμβαίνουν πριν από την παράδοση των εμπορευμάτων, μπορεί να εμποδίσουν τον ξένο

αγοραστή να ολοκληρώσει την παραλαβή της παραγγελίας ή μπορεί να κάνει αδύνατη τη μεταφορά των αγαθών στον προορισμό τους. Όταν συμβαίνουν μετά την παράδοση των εμπορευμάτων, μπορεί να εμποδίσουν τον αγοραστή να πραγματοποιήσει τις αντιστοιχούσες πληρωμές προς τον εγχώριο εξαγωγέα.

Επίσης, η δυνατότητα και η επιθυμία των εμπορικών τραπεζών να χρηματοδοτήσουν ή να παρέχουν προεξοφλητικές ευκολίες στις εξαγωγικές επιχειρήσεις, αυξάνονται πάρα πολύ, όταν ξέρουν ότι ο εξαγωγέας είναι ασφαλισμένος έναντι ενδεχόμενης μη πληρωμής της αξίας των εμπορευμάτων από τον ξένο αγοραστή. Μια ασφαλιστική κάλυψη βελτιώνει σημαντικά την ποιότητα των γραμματίων εξαγωγής και την πιστοληπτική ικανότητα του εξαγωγέα.

Η διαθεσιμότητα ασφαλιστικής κάλυψης των εξαγωγικών πιστώσεων έπαιξε αναμφισβήτητα σπουδαίο ρόλο στην ανάπτυξη των εξαγωγών των αναπτυσσόμενων χωρών της Δύσης στις δεκαετίες του 1960, του 1970 και του 1980. Ήδη από τα μέσα της δεκαετίας του 1960, ένας πόλεμος εξαγωγικών πιστώσεων είναι σε πλήρη εξέλιξη, μεταξύ των κύριων ανεπτυγμένων χωρών, ο οποίος συνεχίζεται αμείωτος μέχρι σήμερα. Η ασφάλιση των εξαγωγικών πιστώσεων κατέστη ένα πολύ σημαντικό εργαλείο εξωτερικής πολιτικής.

Μέχρι τα τέλη της δεκαετίας του 1980, τα βασικά προγράμματα ασφάλισης εξαγωγικών πιστώσεων στις περισσότερες χώρες βρισκόντουσαν κάτω από τον έλεγχο των κυβερνητικών οργανισμών. Σε άλλες χώρες τα βασικά θέματα που αφορούσαν τα προγράμματα ασφάλισης ελέγχονταν είτε από τον ιδιωτικό είτε από τον δημόσιο τομέα.

Η δημιουργία κρατικών οργανισμών ασφάλισης των εξαγωγικών πιστώσεων συνοδεύτηκε στις προηγούμενες δεκαετίες με την προσπάθεια των κυβερνήσεων να παράσχουν ένα είδος έμμεσης κρατικής βοήθειας στις

εξαγωγικές επιχειρήσεις της χώρας τους, μέσω της αυξημένης διαθεσιμότητας και του μειωμένου κόστους των παρεχόμενων εγγυήσεων και της ασφαλιστικής κάλυψης των εξαγωγικών προσπαθειών αυτών των επιχειρήσεων.

Κατηγορίες κινδύνων που καλύπτονται

Επίσης, πρέπει να τονίσουμε ότι οι Οργανισμοί Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων καλύπτουν συνήθως τόσο τους εμπορικούς όσο και τους κινδύνους από φυσικές καταστροφές που αντιμετωπίζονται στις διεθνείς εμπορικές ανταλλαγές. Πιο συγκεκριμένα:

Η ασφαλιστική κάλυψη μπορεί να απευθύνεται σε έναν εξαγωγέα ή σε κάποια τράπεζα του εξαγωγέα. Η ασφαλιστική κάλυψη σε όλες τις περιπτώσεις δίνεται έναντι του κινδύνου της μη αποπληρωμής των πιστώσεων ή των δόσεων των δανείων αυτών κατά την λήξη τους. Ο κίνδυνος μη πληρωμής μπορεί να προκύψει:

- Με υπαιτιότητα του ίδιου τον ιδιώτη αγοραστή στη χώρα εισαγωγής.
- Με υπαιτιότητα της χώρας εισαγωγής(πολιτικός κίνδυνος).
- Λόγω φυσικών καταστροφών.
- Με υπαιτιότητα ενός Δημοσίου Οργανισμού ή Υπηρεσίας σε ξένη χώρα.

Η διάρκεια της ασφαλιστικής κάλυψης

Σύμφωνα με πληροφορίες κάποιων διεθνών οργανισμών, οι εξαγωγικές πιστώσεις υποδιαιρούνται σε βραχυχρόνιες, σε μακροχρόνιες και μακροπρόθεσμες. Στις περισσότερες περιπτώσεις οι βραχυπρόθεσμες

πιστώσεις αφορούν την χρηματοδότηση μέχρι έξι μηνών μετά την φόρτωση των εμπορευμάτων, ενώ σε λιγότερες περιπτώσεις η βραχυχρόνια χρηματοδότηση φτάνει το ένα έτος. Ανάλογη είναι και η ασφαλιστική κάλυψη.

Τα εμπορεύματα και τα άλλα προϊόντα που πωλούνται με βραχυχρόνια συμβόλαια καλύπτονται συνήθως με ασφαλιστική κάλυψη μόνο από την ημέρα της φόρτωσης των εμπορευμάτων και ως την ημέρα της πληρωμής. Αντίθετα, κάποια μεγάλα κεφαλαιουχικά προϊόντα, όπως περίπλοκα μηχανήματα και άλλου είδους εξοπλισμό, καλύπτονται συνήθως με ασφαλιστική κάλυψη και κατά την περίοδο της φόρτωσης του εμπορεύματος.

Χρονική περίοδος για την καταβολή της αποζημίωσης

Η ασφάλιση έναντι του εμπορικού κινδύνου καλύπτει συνήθως τόσο τις περιπτώσεις πτώχευσης του αγοραστή, όσο και τις περιπτώσεις παρατεταμένης καθυστέρησης των πληρωμών. Όταν πρόκειται για πτώχευση του οφειλέτη-εισαγωγέα, στις περισσότερες περιπτώσεις ο εξαγωγέας αποζημιώνεται αμέσως. Αντίθετα, στις περιπτώσεις καθυστέρησης πληρωμών, ο εξαγωγέας αποζημιώνεται μετά την πάροδο έξι μηνών από την λήξη της απαίτησης.

Η ασφαλιστική κάλυψη του πολιτικού κινδύνου ή κινδύνου χώρας καλύπτει γενικά την οποιαδήποτε αδυναμία που θα παρουσιαστεί στη μεταφορά των πληρωμών εξαιτίας πολιτικών γεγονότων και εξαιτίας οικονομικών και χρηματοπιστωτικών παραγόντων, οι οποίοι έχουν ως αποτέλεσμα τη μεγάλη έλλειψη ξένου συναλλάγματος και την αδυναμία εξυπηρέτησης των υποχρεώσεων έναντι ξένων πιστωτών.

Βαθμός ασφαλιστικής κάλυψης

Σύμφωνα με πληροφορίες, οι Έλληνες εξαγωγείς, στην προσπάθεια τους να προωθήσουν τα προϊόντα τους στο εξωτερικό αντιμετωπίζουν ένα μεγάλο πρόβλημα: Πρώτον, να βρουν ξένους πελάτες και τα αναγκαία δίκτυα διανομής για την πώληση των προϊόντων τους και δεύτερον, να εξασφαλίσουν την πληρωμή της αξίας των εμπορευμάτων που πωλούν στο εξωτερικό επί πιστώσει.

Όσον αφορά αυτό το μεγάλο πρόβλημα, οι Έλληνες εξαγωγείς εκτός από την δική τους ιδιωτική πρωτοβουλία, καταφεύγουν και στην βοήθεια που τους δίνει οι διεθνείς οργανισμοί, ή άλλων ιδιωτικών φορέων που συμβάλλουν στην παροχή πληροφοριών και στην υποβοήθηση και προώθηση των εξαγωγικών προσπαθειών. Όσον αφορά τον τομέα των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών που λειτουργούν στην Ελλάδα δεν έχει αναμειχθεί στην ασφάλιση των εξαγωγικών πιστώσεων. ούτε όμως και οι τράπεζες είχαν δραστηριοποιηθεί μέχρι πρόσφατα, πάνω σ' αυτό το θέμα.

Από τα παραπάνω προκύπτει ότι η έλλειψη μεσομακροχρόνιας χρηματοδότησης στις ελληνικές εξαγωγές συνοδεύεται και από ουσιαστική έλλειψη ασφαλιστικής κάλυψης. Το άγχος και η αγωνία του Έλληνα εξαγωγέων καλύπτεται από μερικούς διεθνείς οργανισμούς, όμως σε ελάχιστο ποσοστό. Έτσι οι εξαγωγείς δεν μπορούν να αφοσιωθούν απερίσπαστα στην παραγωγή καλής ποιότητας προϊόντων και στη χρησιμοποίηση των πιο κατάλληλων μεθόδων παραγωγής και εμπορίας των προϊόντων στις ξένες αγορές.

Η εξέλιξη του τομέα της ασφάλισης εξαγωγικών πιστώσεων στην Ελλάδα.

Μέχρι το καλοκαίρι του 1988, τα προβλήματα που αντιμετωπίζονταν στον τομέα της ασφάλισης εξαγωγικών πιστώσεων στην Ελλάδα ήταν πολύ σημαντικά και οφείλονταν τόσο στις ανεπάρκειες του νομικού πλαισίου που καθόριζε τον τρόπο διοίκησης και λειτουργίας καθώς και τις αρμοδιότητες του οργανισμού. Βασικός παράγοντας επίσης ήταν, η εμπορευματική διάρθρωση των εξαγωγών της χώρας, αφού το μεγαλύτερο μέρος αποτελείται από τα καταναλωτικά και ενδιάμεσα αγαθά, που πληρώνονται τοις μετρητοίς. Τέλος, το πολύ μικρό μέγεθος της εγχώριας αγοράς, το οποίο αποτρέπει τις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες να μπουν δυναμικά στον κλάδο και να καλύψουν το κενό που υπάρχει στον τομέα της πρωτασφάλισης, έπαιξε και παίζει το δικό του ρόλο.

Πολλά από τα νομικά προβλήματα που εμφανίστηκαν λύθηκαν από την σύσταση του "Όργανισμού Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων" (ΟΑΕΠ), ο οποίος καλύπτει και ένα πολύ μεγάλο φάσμα προβλημάτων και δίνει πάρα πολλές λύσεις.

Διαδικασία ασφάλισης

Η διαδικασία ασφάλισης είναι πολύ απλή και πολύ σύντομη. Ο ενδιαφερόμενος εξαγωγέας συμπληρώνει ένα ειδικό έντυπο της αίτησης το οποίο το υποβάλλει στον ΟΑΕΠ, ή το στέλνει ταχυδρομικώς, ή ακόμη και με fax. Στη συνέχεια, η αρμόδια Υπηρεσία ελέγχει τα στοιχεία της αίτησης και συντάσσει σχετικό εισαγωγικό σημείωμα το οποίο εισάγεται για έγκριση στο Δ.Σ. ή απλώς εγκρίνεται από τον Αναπληρωτή Γενικό

Διευθυντή και τον Πρόεδρο-Γενικό Διευθυντή. Σε κάθε περίπτωση η απάντηση του Οργανισμού δεν ξεπερνά τις 10 ημέρες, ενώ μετά την υποδοχή των όρων ασφάλισης από τον εξαγωγέα συντάσσεται και υπογράφεται το Ασφαλιστικό Συμβόλαιο.

Εδώ θα πρέπει να τονίσουμε, ότι ο εξαγωγέας, μετά από σχετική έγκριση του ΟΑΕΠ, μπορεί να εκχωρήσει τα δικαιώματα του που προκύπτουν από το Ασφαλιστικό Συμβόλαιο στην εμπορική τράπεζα με την οποία συνεργάζεται, ως εγγύηση για τη χρηματοδότηση του.

Διαδικασία αποζημίωσης

Η διαδικασία αποζημίωσης, σε κάθε περίπτωση ανάλογα με τους κινδύνους που υπάρχουν, περιγράφονται στους Γενικούς και Ειδικούς Όρους των Ασφαλιστηρίων Συμβολαίων, τους οποίους θα πρέπει να διαβάσουν πολύ προσεκτικά και να τηρούν στο ακέραιο οι ενδιαφερόμενοι εξαγωγείς.

Ανάλογα με την 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 μεσολαβεί από την αναγγελία επέλευσης του κινδύνου μέχρι την καταβολή της αποζημίωσης μπορεί να κυμαίνεται από 3 μέχρι και 6 μήνες.

Μετά από την επέλευση του κινδύνου, ο εξαγωγέας οφείλει να ενημερώσει εγγράφως τον Οργανισμό μέσα σε 20 ημέρες από την ημέρα που έλαβε γνώση του γεγονότος. Επίσης, η επιστολή αυτή θα πρέπει να συνοδεύεται με όσο το δυνατό πιο επίσημα έγγραφα, από τα οποία αποδεικνύεται η επέλευση του κινδύνου.

Όταν ο οργανισμός λάβει γνώση του γεγονότος, θα ξεκινήσει τις δικές του ενέργειες για να διασταυρώσει από την πλευρά του την επέλευση του κινδύνου. Αφού συγκεντρωθεί το απαραίτητο υλικό και πλέον δεν μείνει καμία αμφιβολία ως προς τον κίνδυνο, τότε καλείται ο εξαγωγέας να εισπράξει την αποζημίωσή του.

-ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

ΓΕΝΙΚΑ

Ο βαθμός ανάπτυξης της υποδομής μεταφορών και της προσφοράς μεταφορικών υπηρεσιών, διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στην διεξαγωγή και προώθηση των εξαγωγών. Αυτό ισχύει κυρίως στην χώρα μας, δεδομένου ότι αυτή βρίσκεται σε μεγάλη σχετικά απόσταση από τις βασικότερες αγορές της Κοινότητας όπου διεξάγεται το 60% περίπου των συνολικών εξαγωγών ενώ από την άλλη, ένα αρκετό μεγάλο ποσοστό του συνολικού όγκου των ελληνικών εξαγωγών απαρτίζεται από νωπά φρούτα και λαχανικά.

Τα πιο μεγάλα προβλήματα μεταφορών των ελληνικών εξαγωγών επιδεινώθηκαν το 1989, μετά τον εμφύλιο που ξέσπασε στην πρώην Γιουγκοσλαβία, καθώς επίσης, τα πρόσφατα προβλήματα που δημιουργήθηκαν με τον πρόσφατο πόλεμο στην ίδια περιοχή. Τα παραπάνω είχαν σαν συνέπεια να κλειστούν όλοι οι δρόμοι που οδηγούσαν στην Δυτική Ευρώπη. Επίσης, σημαντικά προβλήματα, δημιούργησε η αύξηση που επέβαλαν οι χώρες της Ανατολικής Ευρώπης, όπως η Ουγγαρία και η Τσεχοσλοβακία.

Εδώ πρέπει να τονίσουμε ότι τα τελευταία 20 χρόνια, όλες αυτές οι κυβερνήσεις που αντιμετωπίζουν τέτοια προβλήματα δεν έχουν δείξει την κατάλληλη προσοχή ώστε να βοηθήσουν στην εξομάλυνση της κατάστασης που έχει δημιουργηθεί. Πιο συγκεκριμένα, δεν ασχολήθηκαν σοβαρά με την μελέτη, τον σχεδιασμό και τη λήψη των αναγκαίων μέτρων

Μερικά από τα προβλήματα που παραμένουν άλυτα τα τελευταία 20 χρόνια είναι:

1. Η ανάγκη παράκαμψης της πρώην Γιουγκοσλαβίας: Προβλήματα διέλευσης μέσω Βουλγαρίας και Ρουμανίας.
2. Ζημιές στις ελληνικές εξαγωγές που έχει δημιουργήσει το εμπάργκο της πρώην Γιουγκοσλαβίας.

Τρόποι μεταφοράς των ελληνικών εξαγωγών

-Αεροπορικές μεταφορές.

-Θαλάσσιες μεταφορές.

-Σιδηροδρομικές μεταφορές.

Όσον αφορά τις αεροπορικές μεταφορές, είναι ένας τρόπος μεταφοράς των ελληνικών προϊόντων (κυρίως των ευπαθών). Όμως το μεγαλύτερο πρόβλημα το οποίο αντιμετωπίζουν οι έλληνες εξαγωγείς, είναι το υψηλό κόστος που υπάρχει στην αεροπορική μεταφορά. Το υψηλό κόστος δημιουργείται σε μεγαλύτερο ποσοστό από την γεωγραφική θέση που κατέχει η Ελλάδα στο διεθνές προσκήνιο, μιας και η θέση της είναι σε τέτοιο σημείο που απαιτείται πάρα πολύ χρόνος για μια αεροπορική μεταφορά.

Πολύ καλό μέσο για την μεταφορά των ελληνικών εξαγωγών είναι μέσω θαλάσσης. Εδώ η κατάσταση είναι ιδιαίτερα κρίσιμη γιατί η Ελλάδα δεν διαθέτει την κατάλληλη υποδομή, από άποψη εμπορικών λιμανιών, για

την ικανοποίηση των αναγκών των ελλήνων εξαγωγέων. Σημαντική προσπάθεια γίνεται στην Πάτρα, με την δημιουργία ενός νέου και μεγάλου εμπορικού λιμανιού, που θα δημιουργήσει μεγάλο εμπορικό δρόμο, μεταξύ της Πάτρας και του εμπορικού λιμανιού της Ηγουμενίτσας. Είναι ένα μεγάλο έργο που σίγουρα με την ολοκλήρωσή του, θα δώσει νέα πνοή στην μεταφορά των ελληνικών προϊόντων σε ολόκληρη την Ευρώπη.

Σήμερα, μπορούμε να πούμε ότι εξολοκλήρου η μεταφορά των ελληνικών προϊόντων σε ολόκληρη την Ευρώπη γίνεται μέσω του ελληνικού Σιδηροδρόμου. Η υποδομή του σήμερα είναι η καλύτερη που διαθέτει η χώρα μας, διότι όχι μόνο προσφέρει μεγαλύτερη ασφάλεια αλλά και ο χρόνος μεταφοράς γίνεται με μεγάλη ακρίβεια. Έτσι οι ελληνικές εξαγωγές γίνονται με τρένο, διότι η υποδομή που έχουμε σαν ευρωπαϊκή χώρα στον θέμα των μεταφορών είναι μηδαμινή.

Εδώ πρέπει να τονίσουμε ότι μεγάλη πρόοδο θα γίνει στις εξαγωγές, με την δημιουργία των διευρωπαϊκά δικτύων μεταφοράς. Ειδικότερα, η δημιουργία αυτών των δικτύων μεταφορών, που θα εκτείνονται από το βόρειο άκρο της Ευρώπης και θα καταλήγουν στην Ελλάδα, θα συμβάλλει στη σημαντική αναβάθμιση των μεταφορικών και αποθηκευτικών υπηρεσιών σε ολόκληρη την ευρωπαϊκή ήπειρο και στον ελλαδικό χώρο. Με αυτήν την κίνηση, για τις εταιρείες των μεταφορών και της αποθήκευσης διανοίγονται καλύτερες προοπτικές για την διεθνοποίηση των εργασιών τους μέσα σε συνθήκες ενός πολύ βελτιωμένου περιβάλλοντος από πλευράς ασφάλειας και μεταφορικού κόστους.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7ο

ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ

Γενικό συμπέρασμα

Από την αναλυτική εξέταση των διαρθρωτικών προβλημάτων της ελληνικής παραγωγής και ειδικότερα των εξαγωγών και του υφιστάμενου θεσμικού-οργανωτικού πλαισίου για την διενέργεια και προώθηση των ελληνικών εξαγωγών, όσον αφορά τα θεσμικά πλαίσια που ισχύουν στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, αλλά και σε χώρες εκτός αυτής, μπορούμε να εξάγουμε κάποια συμπεράσματα.

1. Ο αριθμός και η μορφή των ελληνικών Οργανισμών που ασχολούνται με τις εξαγωγές, είναι σε ικανοποιητικό επίπεδο σε σχέση με τις άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Το πρόβλημα έγκειται στο ότι οι ελληνικοί οργανισμοί, δεν είναι σε θέση να προσφέρουν σε ανταγωνιστικό κόστος στους έλληνες εξαγωγείς τη μεγάλη γκάμα και την υψηλή ποιότητα των προϊόντων μας, που απολαμβάνουν οι εξαγωγείς των άλλων ευρωπαϊκών χωρών. Επίσης, στην Ελλάδα δεν υπάρχει σύγχρονη οργάνωση, ούτε οι απαραίτητοι οικονομικοί πόροι, ούτε και το αναγκαίο εξειδικευμένο προσωπικό, για εκτελέσουν επιτυχώς το έργο τους. Αυτό δημιουργεί ένα σημαντικό μειονέκτημα στις ελληνικές εξαγωγές και στην ελληνική παραγωγή γενικότερα.
2. Η ανάλυση των εξελίξεων τα τελευταία δεκαπέντε χρόνια αποκαλύπτει ότι η πολιτική των ελληνικών κυβερνήσεων, όλα αυτά τα χρόνια μέχρι και σήμερα, δεν ήταν η εξασφάλιση της αποτελεσματικής εκτέλεσης

και η μεγιστοποίηση της απόδοσης ου έργου που έχουν αναλάβει οι πιο πάνω οργανισμοί και οι κρατικές υπηρεσίες, αλλά η αντιπαραγωγική προσκόλληση στα δεδομένα που έχουν διαμορφωθεί.

Σύμφωνα με τα παραπάνω προβλήματα, η πολιτική θα πρέπει να αλλάξει, ιδιαίτερα στον τομέα των εξαγωγών. Η σημαντική αναβάθμιση του θεσμικού και οργανωτικού πλαισίου για την διενέργεια και προώθηση των ελληνικών εξαγωγών αποτελεί αναμφισβήτητα σήμερα μια από τις πιο αποδοτικές επενδυτικές δραστηριότητες που μπορούν να βρεθούν στην ελληνική οικονομία. Τέλος, ο σχεδιασμός που απαιτείται στον τομέα των εξαγωγών έχει καθυστερήσει εδώ και πάρα πολλά χρόνια, γι' αυτό και οι ενέργειες που έχουν γίνει για την επίλυση των υπαρχόντων προβλημάτων είναι πολύ διστακτικές και πολύ μικρής αποδοτικότητας.

Η σύγχρονη οργάνωση, οι απαραίτητοι πόροι και το εξειδικευμένο προσωπικό, αποτελεί την δική μας πρόταση για την προώθηση των ελληνικών εξαγωγών, και γενικότερα για την αναβάθμιση του θεσμικού-οργανωτικού πλαισίου των ελληνικών εξαγωγών.

Προτάσεις πολιτικής

-Η ενίσχυση του εξαγωγικού προσανατολισμού της οικονομίας ως βασική επιδίωξη της κυβερνητικής πολιτικής. Η πρόταση μας είναι κάθε κυβέρνηση να θέτει κάποιους στόχους στο θέμα των εξαγωγών. Δηλαδή κάθε κυβερνών κόμμα να συμπεριλαμβάνει μέσα στις προτάσεις του κάποια μέτρα που όχι μόνο να διασφαλίζουν την ασφάλεια των εξαγωγέων αλλά να κάνουν πιο εύκολη την διαδικασία μεταφοράς των προϊόντων τους στο εξωτερικό.

-Η οικονομική υποδομή. Πρέπει να συνεχιστεί η προσπάθεια που συντελείται για την βελτίωση της υποδομής στο ελλαδικό χώρο. Δηλαδή, εκσυγχρονισμός και βελτίωση των δικτύων μεταφοράς(οδικού, σιδηροδρομικού δικτύου καθώς και λιμενικών εγκαταστάσεων), ουσιαστική επίλυση των προβλημάτων που έχουν προκύψει από τον πρόσφατο πόλεμο της Γιουγκοσλαβίας, ανάπτυξη των τηλεπικοινωνιών της χώρας κ.τ.λ.

-Βελτίωση του θεσμικού και οργανωτικού πλαισίου και ανταγωνιστικότητα. Τα τελευταία χρόνια έχει παρατηρηθεί βελτίωση όσον αφορά την στάση των ελληνικών εξαγωγέων απέναντι στον διεθνή ανταγωνισμό. Για την βελτίωση του πλαισίου θα πρέπει: Α) να διεθνοποιηθεί η εξωτερική οικονομική και εμπορική πολιτική που εφαρμόζεται από το Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας (η προσπάθεια αυτή έχει ήδη ξεκινήσει). Β) Να γίνει εγκαθίδρυση μονιμότερων δεσμών με τις υπό συζήτηση χώρες. Γ) Τέλος, θα πρέπει να υπάρξει πιο αποτελεσματικός συντονισμός όσον αφορά τις προσπάθειες των εξαγωγικών φορέων και των παραγωγικών επιχειρήσεων με τις κυβερνητικές πρωτοβουλίες, ώστε να επιτευχθούν χειροπιαστά αποτελέσματα.

ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Έχοντας υπόψιν μας τα παραπάνω, πιστεύουμε ότι, οι ελληνικές εξαγωγές βρίσκονται σε κρίσιμο σημείο. Η κατάσταση έχει αλλάξει, σε σχέση με τα δεδομένα που υπήρχαν, στο παρελθόν.

Σήμερα, ο κρατικός μηχανισμός λειτουργεί κάτω από νέα πρότυπα, έχοντας σαν στόχο την καλύτερευση της κατάστασης. Η προσοχή του εστιάζεται κυρίως, στην εξασφάλιση μιας πιο ασφαλής και πιο υγιεινής εργασίας.

Το θετικό σε όλη αυτή την κατάσταση που έχει δημιουργηθεί, είναι ότι σήμερα, όλα έχουν αλλάξει προς το καλύτερο. Υπάρχουν πολλοί άνθρωποι που πια ασχολούνται με τις ελληνικές εξαγωγές, τόσο από οικονομικής όσο και από επαγγελματικής πλευράς. Έτσι τα πράγματα εξελίσσονται με γοργούς ρυθμούς, πάνω σε νέα πρότυπα, πάνω σε νέες βάσεις.

Καταθέτοντας την προσωπική μας άποψη, η οποία προέρχεται από την μελέτη των πληροφοριών καθώς και την άποψη ειδικών, πάνω στο συγκεκριμένο θέμα, μπορούμε να αναφέρουμε, ότι η κατάσταση έχει αλλάξει πολύ, προς το καλύτερο. Όμως, χρειάζεται πιο μεγαλύτερη προσπάθεια για να φθάσουν τα πράγματα εκεί που είναι τα αναμενόμενα επίπεδα.

Η ελληνική καταξίωση, θα έρθει όταν, οι ελληνικές εξαγωγές «φθάσουν» τα ευρωπαϊκά στάνταρντς. Όταν φθάσουμε, σε αυτό το σημείο, τότε η επιτυχία των ελληνικών εξαγωγών, θα εξασφαλίζετε από τις αποφάσεις της ευρωπαϊκής ένωσης. Δηλαδή, όλη η Ευρώπη θα

«ενδιαφέρεται» για την καλύτερευση των ελληνικών εξαγωγών, μιας και
θα είναι καθήκον και υποχρέωσης της.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ "ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ" (ΔΕΛΤΑ, ΕΒΓΑ, ΕΒΖ, ΡΙΙΚΕΝ, ΣΑΤΟ, ΧΑΡΤΟΠΟΙΙΑ ΘΡΑΚΗΣ).
- ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ "ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ" (ΙΝΤΡΑΚΟΜ, ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΚΑΛΩΔΙΑ, ΓΕΡΜΑΝΟΣ, ΤΙΤΑΝ).
- ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ "ΗΜΕΡΗΣΙΑ", 2 ΜΑΡΤΙΟΥ 2001.
- ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ ΕΘΝΟΣ (στο έντυπο Market) (3^η, HELLAS CAN, ΠΕΤΖΕΤΑΚΗΣ, ΠΑΠΟΥΤΣΑΝΗΣ, ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΚΡΗΤΗΣ).
- ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ "ΑΞΙΑ" (ΜΥΛΟΙ ΑΓΙΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΥ, ΝΙΚΑΣ, FANCO, ΜΑΙΛΗΣ).
- ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ "ΕΞΥΠΝΟ ΧΡΗΜΑ", 18 ΜΑΡΤΙΟΥ 2001.
- Η ΕΝΤΑΣΗ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΚΟΙΝΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΣΤΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΚΑΙ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ (ελευνέκδοση)- ΠΙΑΝΝΙΤΣΗΣ Φ.
- ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΠΡΩΘΗΣΗ ΒΕΛΓΩΓΩΝ ΚΑΙ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΑΠΟΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΕΙΣΑΓΩΓΩΝ (στοιχεία που έδωσαν ερευνητές στο Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας).
- ΓΕΝΙΚΟΙ ΟΡΟΙ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ (ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ: ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ Χ.Α.Α.).

ΥΠΗΜΕΙΩΣΗ: Τα στοιχεία που παραθέτουμε στην εργασία κυρίως για τις εταιρείες, τα συλλέξαμε από τις παραπάνω εφημερίδες μέσα σε διάστημα περίπου 8 μηνών.

- INTERNET (ΕΜΠΟΡΙΟ - ΣΥΝ/ΓΕΣ ΚΡΑΤΩΝ ΜΕΛΩΝ Ο.Ε.Ε., ΟΠΕΚ - ΧΑΑ - ΔΙΕΘΝΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ)

