

Αθήνα, 29 Μαρτίου 2013

**Ομιλία του Προέδρου της ΕΣΕΕ κ. Βασίλη Κορκίδη
στο Greek Exports Conference 2013**

«Το εξαγωγικό μοντέλο μοχλός ανάκαμψης του ελληνικού εμπορίου»

Η τελευταία τριετία έχει σηματοδοτήσει μια εξαιρετικά δύσκολη κατάσταση για την ελληνική επιχειρηματικότητα. Η κρίση που βιώνει η ελληνική οικονομία είναι πρωτοφανής και αγγίζει όλες τις πλευρές της οικονομικής και κοινωνικής ζωής της χώρας. Σε αυτό το πλαίσιο, οι Έλληνες επιχειρηματίες είναι αναγκαίο να αναζητήσουν νέους τρόπους αναζωογόνησης της δραστηριότητάς τους. Στο σύγχρονο δυσμενές περιβάλλον της ύφεσης και της οικονομικής δυσπραγίας, απαιτείται ευελιξία, προσαρμοστικότητα και διαφοροποίηση του παραδοσιακού εμπορικού προτύπου. Είναι ανάγκη να προωθηθεί ένα νέο αναπτυξιακό μοντέλο που θα βγάλει τη χώρα από την κρίση. Κατά συνέπεια, η ενίσχυση της εξωστρέφειας της ελληνικής αγοράς θα πρέπει να είναι βασική μας μέριμνα. Η εξαγωγική δραστηριότητα είναι το μεγάλο στοίχημα για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της ελληνικής οικονομίας.

Η εμπορική επιχείρηση επιβάλλεται να γίνει εξαγωγική. Οφείλουμε να προετοιμάσουμε μια νέα γενιά εμπορών που θα έχει στραμμένο το βλέμμα της προς το εξωτερικό. Για τις παραδοσιακές εξαγωγές, όπως τις έχουμε συνηθίσει μέχρι τώρα, χρειάζεται ένα πλέγμα συντονισμένων ενεργειών οι οποίες θα προωθούν την καλύτερη ανάπτυξη των οικείων δραστηριοτήτων. Η ΕΣΕΕ δηλώνει έτοιμη να ανταποκριθεί στις νέες συνθήκες με τεκμηριωμένες προτάσεις και νέες ιδέες.

Οι θέσεις και οι προσπάθειες της ΕΣΕΕ για το εξαγωγικό, το διαμετακομιστικό και το εφοδιαστικό εμπόριο είναι γνωστές. Οι εξαγωγές μπορεί να παρουσιάζονται εδώ και χρόνια ως μια από τις ελπίδες επιβίωσης της ελληνικής οικονομίας, και είναι σαφές από τα στοιχεία της Eurostat (βλ. Παράρτημα) ότι η χώρα μας αναζητά λύσεις στην εν λόγω δραστηριότητα. Παραταύτα, δεν μπορούμε να παραβλέψουμε το γεγονός ότι οι βασικές εξαγωγές μας είναι η βενζίνη και τα ορυκτέλαια σε τρίτες χώρες, πριν μάλιστα το Ιράν διακόψει το 25% του συνόλου της τροφοδοσίας της ελληνικής αγοράς με πετρέλαιο. Σε εξαγωγική αξία έπονται τα μέταλλα, φάρμακα, τα χημικά προϊόντα και τα ορυκτά. Κοινός παρονομαστής των εξαγωγών είναι η ανταγωνιστικότητα του κλάδου, αλλά θα χρειαστούμε τουλάχιστον δυο χρόνια να αναπτύξουμε την απαιτούμενη ανταγωνιστικότητα στην αγροτική παραγωγή που αποτελεί και τη μεγαλύτερη εξαγωγική πρόκληση.

Στην ΕΣΕΕ δεν βιαζόμαστε να παρουσιάζουμε εξαγωγικά στοιχεία. Εάν πρώτα δεν παραγάγουμε φθηνά και ποιοτικά ελληνικά προϊόντα, όλα τα σημερινά θετικά πρόσημα θα έχουν περιστασιακά και όχι μόνιμα αποτελέσματα, αφού σύντομα θα εξαντληθούν τα αποθεματικά αγαθά που εξάγουμε και θα πρέπει να κοστολογήσουμε τη νέα εξαγωγίμη παραγωγή βάσει των τιμών της πρώτης ύλης που θα πρέπει να αγοράσουμε ακριβότερα και μετρητοίς. Στο ενδιάμεσο, όμως, προετοιμάζουμε τις επιχειρήσεις για την ανάληψη εξαγωγικής δραστηριότητας.

1. Επιτάχυνση συστήματος εξαγωγών

Η ΕΣΣΕ έχει συμμετάσχει στην Κοινή Ομάδα Εργασίας για την επιτάχυνση της εφαρμογής του νέου συστήματος ελέγχου εξαγωγών, μέσω του οποίου, θα μπορέσει η ελληνική μικρομεσαία εμπορική επιχείρηση από μικροεξαγωγική να λειτουργήσει και ως μικροεξαγωγική και μάλιστα ανταγωνιστικά σε σύγκριση με τις άλλες ευρωπαϊκές.

Σήμερα, το μέσο κόστος που απαιτείται για εξαγωγή προϊόντων από τη χώρα μας διαμορφώνεται στα 1.153 δολάρια, έναντι 1.043 στην Ε.Ε., ενώ ο απαιτούμενος χρόνος διεκπεραίωσης της διαδικασίας εκτιμάται σε 20 ημέρες, έναντι 11 ημερών σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες που μάλιστα στερούνται τη δυνατότητα θαλάσσιων μεταφορών. Ο αριθμός των συνοδευτικών εγγράφων είναι 5 και κατά περίπτωση 6 στη χώρα μας, έναντι 4 στις άλλες χώρες της Ευρωζώνης.

Αυτό που θα πρέπει να γνωρίζουμε για το νέο σύστημα ελέγχου εξαγωγών σε γενικές γραμμές είναι:

- ο Το νέο ολοκληρωμένο Πληροφοριακό Σύστημα Τελωνείων (ECSnet) τέθηκε σε ισχύ στις 03/04/2012 και αναμένεται να τεθεί σε πλήρη λειτουργία μέχρι το τέλος του έτους.
- ο Εμπεριέχει ριζικές αλλαγές σε σχέση με το προηγούμενο και βασίζεται σε λειτουργία αποκλειστικά ηλεκτρονικής λογικής, χωρίς έγγραφα και ανθρώπινη μεσολάβηση.
- ο Έχουν ληφθεί υπόψη οι νομικής μορφής περιορισμοί που απορρέουν από την κοινοτική νομοθεσία.
- ο Στόχος του είναι να αποτελέσει το εργαλείο για:
 - ✓ Τη δημιουργία ενός απλού, αποτελεσματικού και σύγχρονου περιβάλλοντος όπου θα ενισχύσει τις εξαγωγές, με συνεχή βελτίωση.
 - ✓ Τη μείωση των απαιτούμενων γραφειοκρατικών διαδικασιών και των χρόνων ολοκλήρωσης μιας εξαγωγικής προσπάθειας κατά 80%.
 - ✓ Την καλύτερη παρακολούθηση των εξαγωγών και τη βελτίωση των ελέγχων των τελωνείων καθώς και την καλύτερη οργάνωσή τους.
 - ✓ Τη μείωση των διαδικασιών διασάφησης και την εξάλειψη 8 αχρείαστων σταδίων ταιλαιπωρίας και προστριβών.
 - ✓ Την ενίσχυση της διαφάνειας χωρίς συναλλαγές και χειραγίες, καθώς και της ανταγωνιστικότητας της οικονομίας.
 - ✓ Τη δημιουργία αντίστοιχης διαδικασίας και για τις εισαγωγές.
 - ✓ Τη δυνατότητα ποσοτικής αποτίμησης του όλου εγχειρήματος (πόσο απέδωσε δηλαδή η εφαρμογή του νέου προγράμματος).

Η βασική φιλοσοφία του προγράμματος στηρίζεται στα παρακάτω:

- Ηλεκτρονική Υποβολή όλων των τελωνειακών παραστατικών.
- Ηλεκτρονική πληρωμή των τελωνειακών υπηρεσιών.
- Ηλεκτρονική υποβολή αιτήσεων αδειών.
- Ηλεκτρονική γνωστοποίηση της απόφασης και της έγκρισης.
- Συνεχή πληροφόρηση και ενημέρωση όλο το 24ωρο και όλες τις ημέρες του χρόνου με «single window» υπηρεσίες.
- Υιοθέτηση τρόπου λειτουργίας και νοοτροπίας ίδια με αυτή του taxis.
- Εφαρμογή αυτόματης επιστροφής και συμψηφισμού ΦΠΑ με άλλες κρατικές επιβαρύνσεις και φόρους των εξαγωγικών επιχειρήσεων.

Το έργο συγχρηματοδοτήθηκε κατά 75% από την Ε.Ε. και στοίχισε περί τα 5,4 εκατομμύρια ευρώ. Δεν παρουσιάστηκαν αξιοσημείωτα προβλήματα κατά τις πρώτες ημέρες λειτουργίας του, ενώ ο εμπορικός κόσμος φαίνεται να το εμπιστεύεται.

2. Κατάρτιση Μμε επιχειρηματιών για εξαγωγική δραστηριότητα

Ως ΕΣΣΕ έχουμε προτείνει μια σειρά από δράσεις κατάρτισης που θα βοηθήσουν τους εμπόρους για να μετατρέψουν τις επιχειρήσεις τους από μικρο-εισαγωγικές σε μικρο-εξαγωγικές. Στον κλάδο του εμπορίου των τροφίμων και των παραδοσιακών προϊόντων μπορούμε να αναπτύξουμε την δράση που ξεκίνησε από τη Γαλλία και αντίστοιχα να την ονομάσουμε «η Ελλάδα σπίτι σας». Η εμπορική επιχείρηση επιβάλλεται να γίνει εξαγωγική! Η εξωστρέφεια θα είναι ένας βασικός δίαυλος για την έξοδο από την κρίση. Οφείλουμε να προετοιμάσουμε μια νέα γενιά εμπόρων που θα έχει στραμμένο το βλέμμα της προς το εξωτερικό. Για τις παραδοσιακές εξαγωγές, όπως τις έχουμε συνηθίσει μέχρι τώρα, χρειάζεται ένα πλέγμα συντονισμένων ενεργειών οι οποίες θα προωθούν την καλύτερη ανάπτυξη των οικείων δραστηριοτήτων. Καταρχάς, απαιτείται μία διείσδυση σε ξένες αγορές με τη βοήθεια του κράτους – ενισχύσεις για παράδειγμα σε επιχειρήσεις που θα έχουν εξαγωγική κατεύθυνση. Πιο ευρεία συμμετοχή των επιχειρήσεων σε επώνυμες εκθέσεις του εξωτερικού, για να ενισχυθεί η προβολή των ελληνικών προϊόντων. Ενιαία στρατηγική τοποθέτησης προϊόντων σε ξένες αγορές. Δημιουργία κινήτρων για συνέργειες Μμε επιχειρήσεων συνεταιριστικής μορφής. Να συνδεθεί η παραγωγή με τη μεταποίηση και την πώληση. Εδώ θέλω να σημειώσω το εξής: Χρειάζεται να αναπτυχθεί ένα αυστηρό σύστημα πιστοποίησης και τυποποίησης για τα ελληνικά προϊόντα. Όλοι αναγνωρίζουν ότι η Ελλάδα έχει το προβάδισμα σε συγκεκριμένους τομείς αλλά χρειάζεται αυτά τα προϊόντα να διαθέτουν πιστοποιητικά ποιότητας που θα διευκολύνουν την εξαγωγή τους. Νομίζω ότι πρέπει να δώσουμε την απαραίτητη προσοχή σε αυτό το ζήτημα για να βελτιώσουμε την αναγνωρισιμότητα των προϊόντων μας. Κατ' αντιστοιχία οι εν λόγω πρακτικές εξωστρέφειας μπορούν να εξειδικεύονται ανά περιοχή.

Επιπλέον, όσοι σκέφτονται να επιχειρήσουν κάποιο άνοιγμα στις διεθνείς αγορές, οφείλουν να γνωρίζουν τα μυστικά της αγοράς που ενδιαφέρονται να προσεγγίσουν επαγγελματικά. Συνοπτικά, τόσο ο επιχειρηματίας, όσο και τα στελέχη της επιχείρησης πρέπει να μάθουν το διεθνές εμπόριο και την εξαγωγική διαδικασία και ιδίως τις ακόλουθες θεματικές:

1. εξαγωγικό μάρκετινγκ και ανάπτυξη αγορών
2. έρευνα και επιλογή ξένων αγορών
3. ανάπτυξη εξαγωγικών πωλήσεων
4. διαδικασίες εισαγωγών και εξαγωγών
5. διεθνείς, συνδυασμένες μεταφορές
6. τελωνειακές διαδικασίες και e-customs
7. διασφάλιση πληρωμής από το εξωτερικό
8. φορολογικές διαδικασίες – απαλλαγή ΦΠΑ
9. τεχνικές και μέθοδοι διαπραγματεύσεων
10. συνέπεια, αξιοπιστία, ποιότητα, διάρκεια συνεργασίας

3. Διαμετακομιστικό εμπόριο

Η ΕΣΣΕ έχει επανειλημμένα αναφερθεί σε μια σειρά από ενέργειες που θα συμβάλλουν στην καλύτερη προώθηση και ανάπτυξη του διαμετακομιστικού εμπορίου στη χώρα μας:

- η δημιουργία ή η ανάπτυξη κατάλληλων υποδομών στην ελληνική επικράτεια (π.χ. αποθηκευτικοί χώροι, εξοπλισμός, ζώνες ελεύθερου εμπορίου),
- η απόκτηση της κατάλληλης οργάνωσης και επιχειρησιακής ετοιμότητας εκ μέρους των επιχειρήσεων, ώστε να είναι σε θέση να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις του εγχειρήματος,
- η ώθηση των επιχειρήσεων, που δραστηριοποιούνται ή σκοπεύουν να δραστηριοποιηθούν στο εξωτερικό, να δημιουργήσουν αποθηκευτικά κέντρα στη Βόρεια

Ελλάδα, προκειμένου οι εγκαταστάσεις αυτές να έχουν το ρόλο logistics hubs των Βαλκανίων, με αποτέλεσμα να αυξηθεί το διαμετακομιστικό εμπόριο και να ενισχυθεί ο χαρακτήρας της Ελλάδας ως σημείο τροφοδοσίας των βασικότερων πλησιέστερων Βαλκανικών χωρών,

- ο συνδυασμός προτεινόμενων ενεργειών με τους καθορισμένους ευρωπαϊκούς διαδρόμους μεταφορών και ιδιαίτερα με εκείνους που εμπλέκονται ως κόμβοι στο ελληνικό έδαφος.

Ειδικότερα τονίζεται πως είναι ανάγκη για:

- Δημιουργία εξαγωγικών πάρκων.
- Απλοποίηση εμπορικών συναλλαγών με την εφαρμογή του e-invoicing, τη στιγμή που στην Ελλάδα διακινούνται ετησίως περίπου 40 εκατομμύρια τιμολόγια το χρόνο (η εξοικονόμηση κόστους ετησίως μπορεί να ανέλθει σε 1,5 δις €).
- Επανεξέταση των προϋποθέσεων αδειοδότησης και άρση των πολλών περιορισμών αναφορικά με τους χώρους αποθηκών (π.χ. περιβαλλοντικές μελέτες, αρχαιολογία, πυροσβεστική, Υπ. Υγείας κ.ά.).
- Κατάργηση θεσμικών περιορισμών στην ανάπτυξη των logistics.
- Άρση απαγόρευσης συνδυαστικών μεταφορών νωπών με άλλα προϊόντα.
- Μείωση γραφειοκρατίας τελωνείων (electronic & simplified procedures), τυποποίησης ροής, απλοποίησης διαδικασιών τους, λειτουργίας τους σε συνεχή βάση (24ωρη λειτουργία όλο το έτος), μείωσης του μεγάλου τελωνειακού κόστους σε bonded περιοχές (€40 αντί για €7, που υπάρχει στην Ε.Ε.).
- Κατάργηση του έμμεσου κόστους από φορολογικές παραβάσεις (π.χ. διαχωρισμός εύφλεκτων ειδών από απλά προϊόντα με aerosol cans, νόμος σχετικά με το συνολικό βάρος του οχήματος που προβλέπει ότι πρέπει να είναι μικρότερο από το βάρος που είναι από μόνο του το όχημα χωρίς το ωφέλιμο φορτίο κ.ά).

Για την ΕΣΣΕ, η προώθηση της εξαγωγικής δραστηριότητας είναι απαραίτητη προϋπόθεση για την έξοδο της χώρας από την κρίση. Πρέπει να αναζητήσουμε νέες αγορές και να σφυρηλατήσουμε νέες εμπορικές σχέσεις. Η πραγματοποίηση αυτού του στόχου απαιτεί συντονισμένες προσπάθειες, υπομονή, καλή γνώση του μεταβαλλόμενου οικονομικού περιβάλλοντος και στήριξη από το κράτος.

Παράρτημα

Εξαγωγική δραστηριότητα της Ελλάδας το 2012 (Επεξεργασία INEMY)

Πίνακας 1: Εξαγωγική επίδοση των 27 Κρατών – Μελών της Ε.Ε. για το έτος 2012 (Στοιχεία Eurostat)				
Κράτη – Μέλη της Ε.Ε. (27)	Μεταβολή εξαγωγών 2012 / 2011	Συνεισφορά στις συνολικές εξαγωγές της Ε.Ε. (27) για το 2012	Εξαγωγές ως (%) του ΑΕΠ για το 2011	Εξαγωγές ως (%) του ΑΕΠ για το 2012
Ελλάδα	17%	1%	11%	14%
Λετονία	16%	0%	47%	49%
Λιθουανία	14%	1%	66%	70%
Σλοβακία	10%	1%	83%	89%
Ολλανδία	7%	11%	80%	85%
Πορτογαλία	6%	1%	25%	27%
Εσθονία	5%	0%	75%	74%

Πολωνία	5%	3%	37%	37%
Τσεχία	4%	3%	75%	80%
Ισπανία	4%	5%	21%	22%
Ιταλία	4%	9%	24%	25%
Κύπρος	4%	0%	7%	8%
Μ.Ο. Ε.Ε. (27)	3%	100%	34%	35%
Βουλγαρία	3%	0%	53%	52%
Γερμανία	3%	24%	41%	41%
Γαλλία	3%	10%	21%	22%
Βέλγιο	2%	8%	92%	92%
Δανία	2%	2%	33%	34%
Αυστρία	2%	3%	42%	42%
Ιρλανδία	1%	2%	57%	56%
Ηνωμ. Βασίλειο	1%	8%	21%	19%
Ουγγαρία	0%	2%	81%	83%
Σλοβενία	0%	1%	69%	70%
Φινλανδία	0%	1%	30%	29%
Σουηδία	0%	3%	35%	33%
Ρουμανία	-1%	1%	34%	34%
Μάλτα	-2%	0%	49%	46%
Λουξεμβούργο	-4%	0%	37%	34%

Το μεγαλύτερο ρυθμό αύξησης της εξαγωγικής δραστηριότητας για το έτος 2012, από το σύνολο των 27 Κρατών – Μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, κατέγραψε η Ελλάδα, κερδίζοντας δύο θέσεις στην κατάταξη των ευρωπαϊκών εξαγωγών, με αποτέλεσμα να συγκαταλέγεται στην 19^η θέση στο σύνολο των 27 οικονομιών της Κοινότητας. Συγκεκριμένα, το ποσοστό αύξησης των ελληνικών εξαγωγών ανήλθε στο **17%** το 2012, ενώ όσον αφορά στην αξία των πραγματοποιηθεισών εξαγωγών υπολογίζονται στα **26,7 δις** ευρώ, κυρίως λόγω της απορρόφησης από τρίτες χώρες, με «πρωταγωνιστές» τις πρώτες ύλες και τα αγροτοδιατροφικά προϊόντα. Παρόλα αυτά όμως, η αύξηση των εξαγωγών συνοδεύτηκε από την παράλληλη αύξηση και των εισαγωγών κατά περίπου 7%, συμβάλλοντας έτσι στην περιορισμένη **μείωση του εμπορικού ελλείμματος κατά 4,8%**.

Τη μερίδα του λέοντος των εξαγωγικών προϊόντων της χώρας συνεχίζει να απορροφά η Ε.Ε. αλλά με πτωτική πορεία (**-1,7%**), ενώ αντίθετα σημαντική είναι η αύξηση των εξαγωγών προς τις τρίτες χώρες (**+17,8%**). Αύξηση των εξαγωγών παρατηρείται: σε χώρες του ΟΟΣΑ (Ισλανδία, Νορβηγία, Ελβετία, Τουρκία,) κατά **15,6%**, σε χώρες της Β. Αμερικής (**+11,4%**), σε Μ. Ανατολή & Β. Αφρική (**+8,4%**) και στα Βαλκάνια (**+6,6%**).

Συνέχιση της αυξητικής τάσης καταγράφεται και προς γεωγραφικές περιοχές με χαμηλότερο όγκο εξαγωγών, όπως οι Άλλες Αναπτυγμένες Χώρες (Ιαπωνία, Αυστραλία, Ν. Ζηλανδία) κατά **25%**, η Νοτιοανατολική Ασία κατά **28,4%**, η Λατινική Αμερική κατά **47,4%**, η Ινδία (**10,3%**) και η Κίνα κατά **7,5%**

Η αναλογία των εξαγωγών προς το συνολικό ΑΕΠ της χώρας για το 2012, αν και αυξημένη κατά 2,87 μονάδες σε σύγκριση με το 2011, παραμένει σε χαμηλά επίπεδα καθώς προσεγγίζει περίπου το **14%** (13,8%), επίδοση η οποία βρίσκεται πολύ μακριά από τον Κοινοτικό Μέσο Όρο (**35%**).

Αναφορικά με την συνολική αυξητική εμπορική εξαγωγική δραστηριότητα των 27 Κρατών – Μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, παρατηρήθηκε επιβράδυνση της συγκεκριμένης τάσης, καθώς μπορεί οι εξαγωγές για το 2012 να διευρύνθηκαν κατά **3,4%** σε σχέση με το 2011, μία επίδοση όμως η οποία υπολείπεται κατά πολύ των αντίστοιχων συγκρίσεων για τα έτη 2011/2010 (**12,2%**) και 2010/2009 (**18,1%**).

Στοιχεία ΕΛ.ΣΤΑΤ.

Εμπορευματικές Συναλλαγές της Ελλάδας για το 2012 (μη καταγραφή των συναλλαγών υπηρεσιών)

Πίνακας 1: Εξαγωγές – Αποστολές της Ελλάδας (Εξαιρουμένων των πετρελαιοειδών και συμπεριλαμβανομένης της αξίας των πλοίων)					
	Σε απόλυτα ποσά (εκατ. ευρώ)			Μεταβολές (%)	
	2010	2011	2012	2012/2011	2012/2010
Εξαγωγές - Αποστολές	14.656,3	16.182,9	17.004,4	5,1%	16,0%

Πίνακας 2: Εξαγωγές – Αποστολές της Ελλάδας, με βάση τις χώρες προορισμού (Εξαιρουμένων των πετρελαιοειδών και συμπεριλαμβανομένης της αξίας των πλοίων)					
	Σε απόλυτα ποσά (εκατ. ευρώ)			Μεταβολές (%)	
	2010	2011	2012	2012/2011	2012/2010
Προς τα Κράτη – Μέλη της Ε.Ε. (27)	9.602,2	10.531,0	10.347,9	-1,7%	7,8%
Προς Τρίτες χώρες	5.054,1	5.651,9	6.656,5	11,8%	31,7%
Σύνολο	14.656,3	16.182,9	17.004,4	5,1%	16,0%