



Σύγχρονες Επιχειρήσεις, Σύγχρονη Ελλάδα

26.11.2014

**Κεντρική Ομιλία  
κ. Θεόδωρου Φέσσα  
Προέδρου του  
ΣΕΒ σύνδεσμος επιχειρήσεων και βιομηχανιών**

**«1ο Eurobank Greek Exports Convention»**

**Αθήνα, 26.11.2014  
Ξενοδοχείο Intercontinental**

## 1. Εισαγωγή

Αξιότιμοι καλεσμένοι,

Συγχαρητήρια στη Διοίκηση της Eurobank για την πρωτοβουλία της αυτή, που είναι εξαιρετικά επίκαιρη. Ευχόμαστε ολόψυχα να καταχωρηθεί ως σημείο αναφοράς για την εξαγωγική κοινότητα, τις επιχειρήσεις και τους φορείς της Πολιτείας.

Σήμερα, ζούμε την απειλή μιας μακροχρόνιας ύφεσης, που καλεί για την άμεση κινητοποίηση όλων μας, πολιτικών και επιχειρηματικών δυνάμεων και επιτάχυνση των μεταρρυθμίσεων. Χρειάζεται δράση τώρα. Χρειάζεται ξεκάθαρο όραμα, στρατηγική, στοχοθεσία και σκληρή δουλειά.

Το όραμά του ΣΕΒ εστιάζει σε μια Ελλάδα ανοιχτή, εξωστρεφή, δημιουργική, όπου κάθε πολίτης θα θέλει να επισκεφτεί, να ζήσει και να επενδύσει. Είναι ένας εθνικός στόχος. Μια νέα μεγάλη, δημιουργική ιδέα σε έναν κόσμο καινοτομίας, γνώσης, ταχύτητας.

Οι απαραίτητες αλλαγές αφορούν τόσο στο μικρό όσο και στο μακρο περιβάλλον, ώστε το αναξιοποίητο απόθεμα φυσικού, ιστορικού, πολιτισμικού και παραγωγικού κεφαλαίου να αξιοποιηθεί στρατηγικά, με σεβασμό στο περιβάλλον και πρόνοια για τις επόμενες γενιές. Το πώς μετατρέπουμε αυτό το απόθεμα σε ΑΕΠ είναι μια συζήτηση που δεν έχει ολοκληρωθεί.

Οι σύγχρονες, οργανωμένες επιχειρήσεις, οφείλουμε να γίνουμε οι ηγέτες της νέας εθνικής προσπάθειας με καταλύτη τις εξαγωγές. Με πρακτικές προτάσεις, αλλά και βούληση για συνεργασία ο ΣΕΒ παρεμβαίνει στο πεδίο της πραγματικής οικονομίας ώστε να πετύχουμε δυο βασικούς εθνικούς στόχους:

α) Μεγέθυνση των εξωστρεφών επιχειρήσεων (β) Παραγωγή διεθνώς εμπορεύσιμων προϊόντων υψηλότερης τεχνολογίας και προστιθέμενης αξίας.

## 2. Διαπιστώσεις

Τις αισιόδοξες ενδείξεις της πρώτης περιόδου της κρίσης (2009-2012), όπου οι εξαγωγές αυξήθηκαν 55%, έχει διαδεχθεί ένα 12μηνο κόπωσης. Πλέον η φθορά έχει αγγίξει και τις εξαγωγές βιομηχανικών προϊόντων.

Γίνονται αρκετές συζητήσεις για το τι δεν πάει καλά. Τα προβλήματα σίγουρα αφορούν στις δυσκολίες χρηματοδότησης, στις μεταρρυθμιστικές καθυστερήσεις στα τελωνεία, στην έλλειψη δομών και μηχανισμών υποστήριξης των επιχειρήσεων κ.α. που λίγο πολύ όλοι διαπιστώνουμε. Όμως μια προσεκτικότερη ανάλυση αναδεικνύει ορισμένα βαθύτερα αίτια που προσέξαμε όταν ξέσπασε η κρίση.

Οι ελληνικές εξαγωγές δεν αποτελούν εδώ και αρκετά χρόνια τον οδηγό ανάπτυξης της οικονομίας, σε αντίθεση με γειτονικές οικονομίες. Το 2013 ήταν το 29% του ΑΕΠ (ή

€52,4δισ). Στην Πορτογαλία, η συνεισφορά ήταν 41%, στη Γερμανία 51% ενώ στην μακρινή Εσθονία (μια χώρα των 1,3εκ. κατοίκων) η συνεισφορά είναι στο 88%!!

Σήμερα τα ελληνικά εξαγωγικά προϊόντα είναι μέτριας και χαμηλής τεχνολογικής αξίας με περιορισμένη διαφοροποίηση. Περίπου από το 80% των εξαγωγών προϊόντων δεν αφορούν σε σύνθετα προϊόντα αλλά (κυρίως) σε επεξεργασία πρώτων υλών. Έτσι, δυσκολεύονται να ανταγωνιστούν ακόμα και τη Νότια Ευρώπη (Πορτογαλία στο 65%, Ισπανία στο 55%).

Η διύλιση πετρελαιοειδών απαιτεί σημαντικές επενδύσεις. Όμως, εξακολουθεί να έχει μικρότερη τεχνολογική αξία από τα σύνθετα βιομηχανικά προϊόντα. Στη Γερμανία συνεισφέρει μόνο το 3% στις εξαγωγές προϊόντων, στην Πορτογαλία, την Ισπανία και την Εσθονία μόνο το 10%. Στην Ελλάδα ξεπερνάει το 39% των εξαγωγών προϊόντων.

Υπάρχει η αίσθηση ότι έχουμε εξαγωγικά πλεονεκτήματα στον αγροτικό τομέα, αλλά μόνο το 15% των εξαγωγών προϊόντων ανήκει στην κατηγορία «τρόφιμα – ποτά – καπνός».

Τέλος, η εξαγωγική βάση είναι εξαιρετικά περιορισμένη. Το 80% των εξαγωγών πραγματοποιείται από περίπου 200 επιχειρήσεις. Μπορεί την περίοδο 2010-2013 να εμφανίστηκαν ~1.500 νέοι εξαγωγείς ετησίως, όμως η δραστηριότητά τους είναι περιστασιακή και περιορισμένη.

### 3. Προτάσεις

Η αναστροφή της πτωτικής τάσης θα έρθει μόνο αν επιμείνουμε στην προώθηση μιας Αναπτυξιακής Πολιτικής για τις Εξαγωγές, ώστε η συμμετοχή των εξαγωγών (προϊόντων, καυσίμων και υπηρεσιών) στο ΑΕΠ να ανέλθει σε ποσοστό άνω του 40% μέχρι το 2020.

Όμως η εφαρμογή ενός νέου προτύπου απαιτεί εθνική σύμπλευση τόσο της ιδιωτικής πρωτοβουλίας όσο και των δημόσιων πολιτικών. Έτσι, δεν είναι μεθοδολογικά σωστό να διαχωρίσουμε το ρόλο των εθνικών πολιτικών από τις επιχειρηματικές στρατηγικές. Η βελτίωση της εξαγωγικής προοπτικής αφορά και στους δυο και έχει τρεις πυλώνες: Εξωστρεφή επιχειρηματικότητα – Επιχειρηματικό περιβάλλον – Υπηρεσίες υποστήριξης.

#### Πρώτος Πυλώνας – Εξωστρεφής Επιχειρηματικότητα.

**Επιδίωξη:** Πρέπει να θέσουμε ένα φιλόδοξο στόχο μεταστροφής της παραγωγής σε προϊόντα μεσαίας και άνω τεχνολογίας μέσα από την επένδυση σε R&D. Μόνο έτσι θα έχουμε συνεισφορά της μεσαίας τεχνολογίας στις εξαγωγές από ~12% στο 25% σε βάθος δεκαετίας.

Το μήνυμα για τις επιχειρήσεις είναι σαφές. Η ζώνη «εύκολης επιχειρηματικότητας» με προϊόντα μικρότερης προστιθέμενης αξίας πρέπει να εμπλουτισθεί με νέα προϊόντα, νέες συνεργασίες και νέα πελατολόγια και ξένες επενδύσεις.

- **Νέα Προϊόντα:** Μελετώντας τις στατιστικές βλέπουμε ότι εξαγωγικά ώριμες χώρες της Ε.Ε. έχουν καλύτερες επιδόσεις όχι λόγω της παραγωγής υπερ-υψηλής τεχνολογίας, αλλά λόγω εδραιωμένης παραγωγής σύνθετων βιομηχανικών προϊόντων, ηλεκτρικών συστημάτων, εξοπλισμού, κτλ, δηλαδή μεσαίας τεχνολογίας. Ενδεικτικά, Ιταλία 41%, Ισπανία 40%, Πορτογαλία 30%, Γερμανία 56% ακόμα και Εσθονία 29% των εξαγωγών ανήκουν στη μεσαία τεχνολογικά κατηγορία ενώ στην Ελλάδα μόνο το 12%.

Για ανταγωνιστικότερα προϊόντα, οι επιχειρήσεις πρέπει να δώσουμε μεγαλύτερη έμφαση στο R&D και στην ταχεία απορρόφηση της καινοτομίας στην παραγωγή. Διαφορετικά δεν αναβαθμίζεται το τεχνολογικό περιεχόμενο των εξαγωγών.

- **Συμπράξεις & εταιρικό μέγεθος.** Η Ελλάδα πάσχει από οικονομίες κλίμακας, ειδικά στις εξαγωγές. Η εξαγωγική διασπορά με περιστασιακούς και μικρούς εξαγωγείς βλάπτει τελικά, παρά βελτιώνει την εικόνα της ελληνικής μεταποίησης. Οι συνέργιες είναι απαραίτητες και πρέπει να προχωρήσουν με ταχύτερους ρυθμούς ώστε να δημιουργηθούν περισσότεροι εξαγωγικοί ηγέτες που θα στηρίξουν την οικονομία.

Δεν αποκλείεται η πρωτογενής ανάπτυξη ελληνικών πολύ-εθνικών σχημάτων αλλά αυτές είναι ελάχιστες και δεν μπορεί ο εξαγωγικός προσανατολισμός της οικονομίας να βασιστεί αποκλειστικά σε αυτές. Αντίθετα, πρέπει να αξιοποιηθεί το εκπαιδευμένο ανθρώπινο δυναμικό, οι εθνικές υποδομές, η σταθερότητα που παρέχει η Ε.Ε. και το ευρώ για να προσελκύσουν τις ξένες επενδύσεις ως κρίσιμο παράγοντα μεγέθυνσης της οικονομίας.

- **Νέοι πελάτες:** Ο προσανατολισμός στις διεθνείς αγορές πρέπει να υπάρχει εξ αρχής στα επιχειρηματικά σχέδια. Η ευρεία πελατειακή βάση εκτός Ελλάδας δίνει δυνατότητα ταχύτερης αποκατάστασης της χαμένης εγχώριας πελατείας.

## **Δεύτερος πυλώνας - Επιχειρηματικό περιβάλλον.**

**Επιδίωξη:** Πρέπει να τεθεί σε άμεση εφαρμογή ένα πρόγραμμα ταχείας αποκατάστασης της διεθνούς ανταγωνιστικότητας της ελληνικής βιομηχανίας. Η δημόσια διοίκηση πρέπει να δημιουργήσει κατάλληλο περιβάλλον και σταθερή μεταρρυθμιστική ροή γιατί δυστυχώς επιδρά αρνητικά στην παραγωγή προϊόντων.

Παράδειγμα το υψηλό κόστος ενέργειας, που δεν είναι μόνο εθνικό πρόβλημα αλλά αφορά στη βιομηχανία του Νότου εν γένει. Το πρόσθετο κόστος φτάνει μέχρι και το τριπλάσιο σε σχέση με τις ΗΠΑ βάσει του «Henry Hub Index». Ο ΣΕΒ προτείνει στην Ε.Ε. τη δημιουργία Ταμείου Ειδικού Σκοπού, που θα χρηματοδοτηθεί από το νέο ΕΣΠΑ και ευρωπαϊκά επενδυτικά σχήματα και θα καλύπτει μέρος του πρόσθετου ενεργειακού κόστους ή της φορολόγησης των ενεργοβόρων βιομηχανιών σε σχέση με διεθνείς ανταγωνιστές της Ε.Ε.

Τεράστιο πρόβλημα στη χώρα μας είναι το υψηλό κόστος χρηματοδότησης αλλά και η περιορισμένη πρόσβαση σε αυτήν. Έχουμε προτείνει την καθιέρωση εναλλακτικών μεθόδων χρηματοδότησης, εκτός τραπεζικού κλάδου, όπως ήδη ισχύει σε πολλές ευρωπαϊκές χώρες.

Επίσης στο πλαίσιο της μεταρρύθμισης των τελωνείων, μπορούμε να δημιουργήσουμε ένα ενιαίο tax portfolio για κάθε εξαγωγική επιχείρηση με άμεσο συμψηφισμό χρεωστικών και πιστωτικών φόρων, τελών, κ.τλ. (και του ΦΠΑ) ώστε να βελτιωθεί η εξαγωγική ρευστότητα. Η δημιουργία Κέντρων Εξυπηρέτησης Εξαγωγικών Επιχειρήσεων εντός των μεγάλων τελωνείων για την κατά προτεραιότητα εξυπηρέτηση επιχειρήσεων, με σημαντικές εξαγωγικές ροές θα επιταχύνει την εξαγωγική προσπάθεια.

Τέλος είναι αναγκαία η στήριξη των οργανωμένων επιχειρήσεων και απομάκρυνση από τις πρακτικές των τελευταίων 40 χρόνων με συνεχή περιμοδότηση και ανοχή της μικρής επιχειρηματικότητας. Στο πλαίσιο αυτό, πρέπει να απομακρυνθούμε από παραδοσιακές κρατικές ενισχύσεις με περιορισμένα οφέλη και να επιβραβευθεί η υγιής επιχειρηματικότητα μέσα από φορολογικά κίνητρα, ρήτρες ανάπτυξης εξαγωγών, ρήτρες απασχόλησης, κτλ.

### **Τρίτος πυλώνας – Υπηρεσίες υποστήριξης**

**Επιδίωξη:** Αναβάθμιση των μηχανισμών πληροφόρησης, δικτύωσης και κινητοποίησης των επιχειρήσεων στις διεθνείς αγορές.

Η στήριξη των ανερχόμενων εξαγωγέων πρέπει να γίνει μέσα από μηχανισμούς αναβάθμισης της παρουσίας τους σε νέες αγορές. Κλειδί στην προσπάθεια αυτή είναι η μετεξέλιξη των Πρεσβειών σε business hubs παροχής εξειδικευμένης πληροφόρησης και ανάλυσης των εμποδίων, προοπτικών, ευκαιριών, κτλ εισόδου σε τοπικές αγορές.

Οι συνέργιες δημόσιου-ιδιωτικού τομέα στην παροχή των υπηρεσιών αυτών είναι σημαντικές, ένα θέμα που το βλέπουμε μαζί με το ΥΠΕΞ μέσα από το πρόσφατο πρωτόκολλο συνεργασίας μας.

## **4. Επίλογος**

Πολλά πρέπει να διορθωθούν στη χώρα μας και στις επιχειρήσεις της.

Η αναστροφή της πτωτικής τάσης του εξαγωγικού μας εμπορίου προϋποθέτει ενεργοποίηση και αλλαγή πλεύσης από στερεότυπες αναλύσεις που ανακυκλώνουν τις περιγραφές και αποφεύγουν τη λύση του προβλήματος. Ας ελπίσουμε ότι σήμερα κάνουμε την αρχή για μια σειρά από παρεμβάσεις που θα κάνουν τη διαφορά. Τις έχει ανάγκη ο ελληνικός λαός.