

---

## διαΝΕΟσις: Τα «συστατικά» του εξαγωγικού μοντέλου της Ελλάδας. Τα εμπόδια και οι προτάσεις

---

2018/12/17 14:08 στην κατηγορία LOGISTICS

---

Η Ελλάδα είναι μια σπάνια περίπτωση «μικρής ημίκλειστης» οικονομίας, το εξαγωγικό μοντέλο της οποίας συνθέτουν πρώτον, η υπερβολική συμμετοχή των υπηρεσιών (50%) στο σύνολο των εξαγωγών, δεύτερον η μεγάλη εξάρτηση των εξαγωγών αγαθών από τα πετρελαιοειδή (32%) και τρίτον η χαμηλή συμμετοχή στο σύνολο των εξαγωγών του βιομηχανικού τομέα κατά 24% και του γεωργικού τομέα κατά 10%.

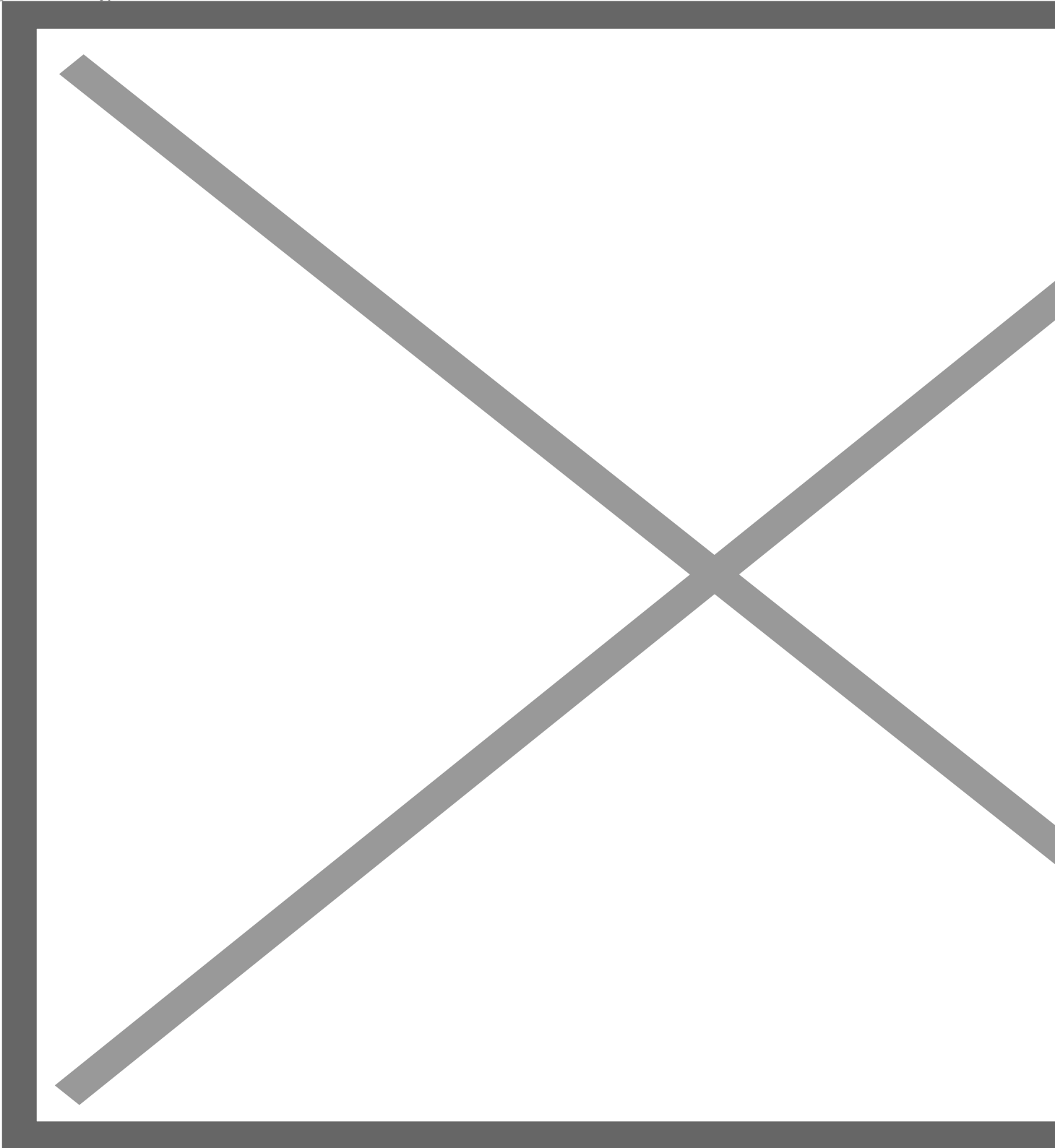
Τα παραπάνω προκύπτουν από δύο νέες έρευνες της διαΝΕΟσις, όπου στη μια χαρτογραφείται [ο ελληνικός εξαγωγικός τομέας από το 2001 έως σήμερα](#) και στην άλλη ποσοτικοποιούνται [τα ευρήματα που προέκυψαν από 525 εξαγωγικές επιχειρήσεις στην Ελλάδα](#).

Σύμφωνα με τη διαΝΕΟσις, το μερίδιο των εξαγωγών στο ΑΕΠ της ελληνικής οικονομίας είναι χαμηλό.

Το 2008 η συνολική αξία των εξαγόμενων αγαθών και υπηρεσιών στην Ελλάδα ήταν μόλις το 23% του ΑΕΠ, όταν στην Πορτογαλία ήταν 31%.

Η αξία των εξαγωγών αγαθών της Πορτογαλίας, το 2016, ήταν διπλάσια από αυτήν της Ελλάδας.

Η εσωτερική υποτίμηση την περίοδο της κρίσης δεν απέτρεψε τη μεγάλη πτώση του εξαγωγικού μεριδίου της Ελλάδας.



Τα έτη 2010-2015 παρατηρείται **μείωση των ελληνικών εξαγωγών κατά 2,6%** (εξαιρώντας τον κλάδο καυσίμων και λιπαντικών) και αύξηση των παγκόσμιων εξαγωγών κατά 15,4%.

Όπως σημειώνεται, η Ελλάδα εξάγει κυρίως σε γειτονικές χώρες με χαμηλό εισόδημα.

Το 2015 το 75% των ελληνικών εξαγωγικών επιχειρήσεων (30% των συνολικών εξαγωγών μας σε αξία) έκαναν εξαγωγές στις φτωχότερες γειτονικές χώρες

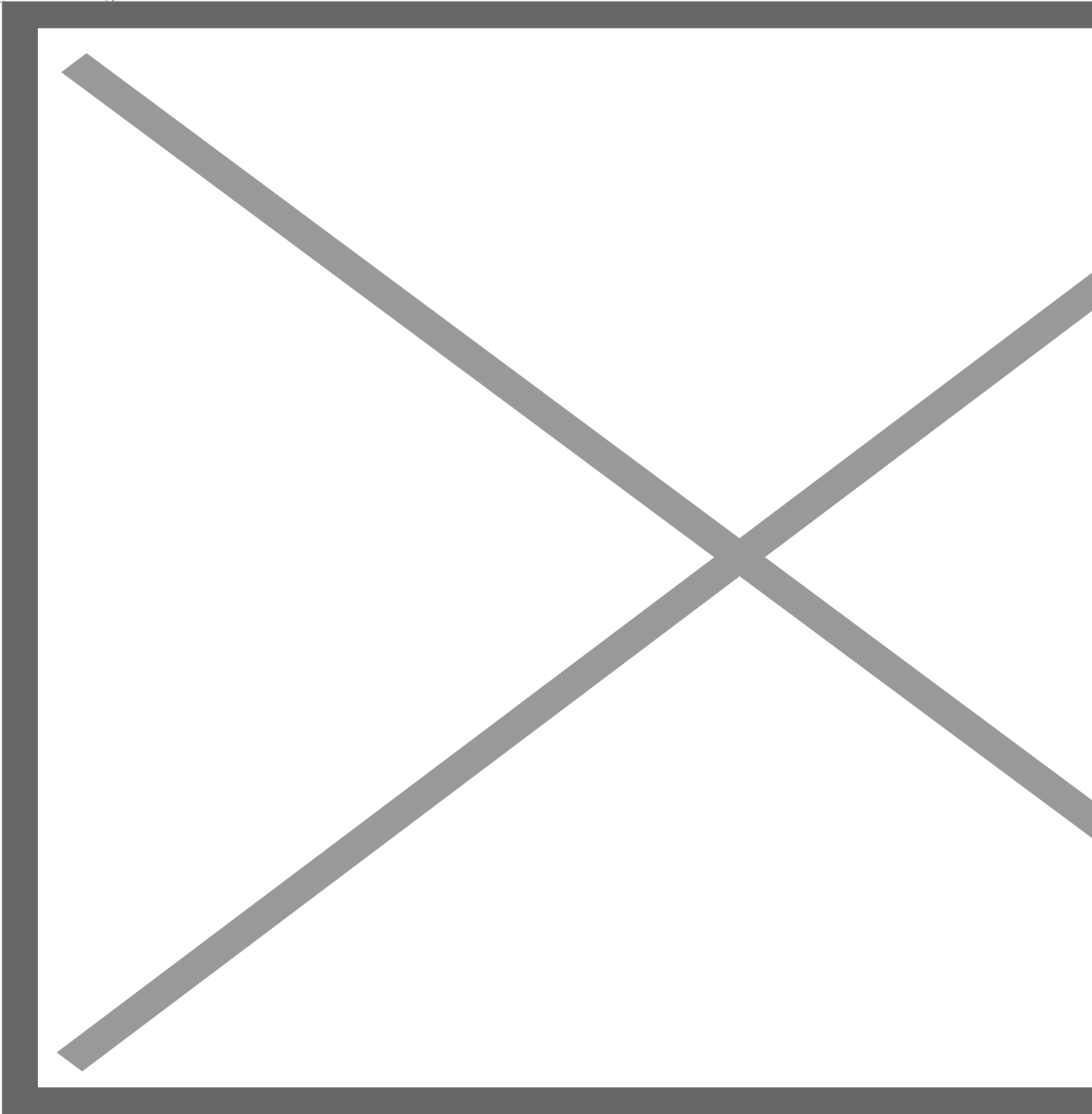
(Τουρκία, Κύπρο, Βουλγαρία, Αίγυπτο και Λίβανο).

Οι ελληνικές εξαγωγές γίνονται **από λίγες, πολύ μεγάλες επιχειρήσεις**.

- Οι 100 μεγαλύτερες εξαγωγικές επιχειρήσεις εξήγαγαν το 2014 πάνω από το 50% των συνολικών εξαγωγών.
- Οι εξαγωγικές επιχειρήσεις με περισσότερους από 250 εργαζομένους κάνουν πάνω από το 70% των συνολικών εξαγωγών της χώρας.
- Το 2015 η μέση εξαγωγική επιχείρηση πραγματοποίησε εξαγωγές της τάξης των €3 εκατ. (χωρίς τα πετρελαιοειδή).

Στον κλάδο του ελαιολάδου εμφανίζονται πολλές από τις παθογένειες που πλήττουν γενικότερα τις εξαγωγικές επιχειρήσεις.

- Το 2015 η Ιταλία απορρόφησε το 70% των ελληνικών εξαγωγών του ελαιολάδου σε χύμα μορφή. Οι Ιταλοί εξαγωγείς τυποποιούν το χύμα ελληνικό ελαιόλαδο και το επανεξάγουν ως ιταλικό.
- Είναι χαρακτηριστικό ότι το μερίδιο της Ιταλίας στις εισαγωγές των ΗΠΑ (η δεύτερη μεγαλύτερη εισαγωγέας ελαιολάδου παγκοσμίως) ήταν 43,5% το 2015, ενώ της Ελλάδας μόλις 3,1%.



## Τι εμποδίζει τις εξαγωγές

Σύμφωνα με τη διαΝΕΟσις, από πλευράς πολιτείας τις εξαγωγές εμποδίζουν τα εξής:

1. Δυσλειτουργίες του δημόσιου τομέα (η υπολειτουργία αρμόδιων φορέων, η έντονα γραφειοκρατική εξαγωγική διαδικασία, η καθυστέρηση επιστροφής ΦΠΑ).
2. Η υψηλή φορολογία και οι συνεχόμενες μεταβολές του νομοθετικού πλαισίου (250 φορολογικά νομοσχέδια από το 1975 και μετά).
3. Η έλλειψη πρόσβασης σε τραπεζικό δανεισμό και το κόστος ασφάλισης των εξαγωγών (το 70% των επιχειρήσεων εμφανίζουν χαμηλή πιστοληπτική

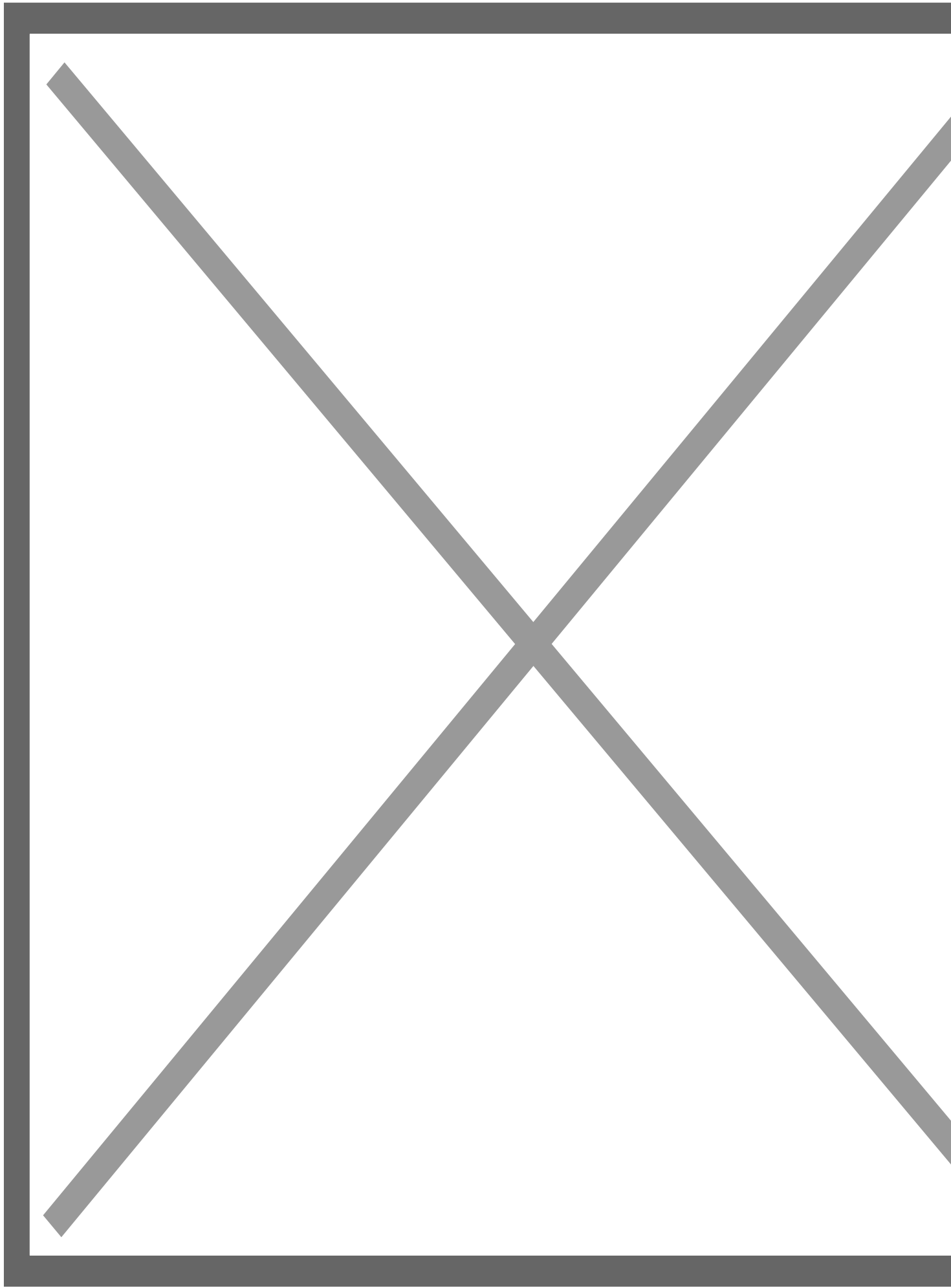
ικανότητα).

4. Αδυναμία άσκησης πολιτικών προώθησης των προϊόντων στις ξένες αγορές.

Από τις ίδιες τις επιχειρήσεις:

1. Έλλειμμα ανταγωνιστικότητας των προϊόντων που εξάγουν λόγω αδυναμίας δημιουργίας ισχυρού branding και διαφοροποίησης των ίδιων των προϊόντων.
2. Το υψηλό κόστος παραγωγής, τα δίκτυα πώλησης του εξωτερικού και το μέγεθος των εταιρειών





Τέλος, προτείνονται ορισμένα μέτρα προώθησης τόσο προς την πολιτεία, όσο και προς τις ίδιες τις επιχειρήσεις.

Ειδικότερα, για την **πολιτεία** προτείνονται:

- 1 Βελτίωση του θεσμικού πλαισίου της Δημόσιας Διοίκησης με άρση των εμποδίων που αποθαρρύνουν την εξαγωγική δραστηριότητα των επιχειρήσεων.
- 2 Προσέλκυση άμεσων ξένων επενδύσεων σε κλάδους υψηλής τεχνολογίας.
- 3 Βελτίωση των υποδομών και του δικτύου μεταφορών.
- 4 Αξιοποίηση των διπλωματικών υπηρεσιών για την υποστήριξη των εξαγωγικών επιχειρήσεων.
- 5 Επένδυση σε έρευνα και τεχνολογία.
- 6 Ταχύτερη εκκαθάριση ΦΠΑ για τις εξαγωγικές επιχειρήσεις.
- 7 Μεγαλύτερη ευελιξία και χαλάρωση αυστηρών κριτηρίων στην ασφάλιση των εξαγωγών.

Για τις **εξαγωγικές επιχειρήσεις**:

- 1 Δημιουργία κουλτούρας καινοτομίας και εξωστρέφειας.
- 2 Διαφοροποίηση προϊόντων και παρεχόμενων υπηρεσιών.
- 3 Μακροχρόνια δέσμευση σε στρατηγική branding.
- 4 Διοικητική οργάνωση με εξαγωγικό προσανατολισμό και στελέχωση με εξειδικευμένο προσωπικό.
- 5 Μείωση κόστους λειτουργίας και παραγωγής.
- 6 Συνεργασία με δίκτυα εξωτερικού και μεγάλες αλυσίδες.
- 7 Συνεχής επιμόρφωση προσωπικού και ανάπτυξη εξαγωγικών δεξιοτήτων.
- 8 Συνεργασία με πανεπιστήμια για δημιουργία καινοτομιών σε όλες τις λειτουργίες της επιχείρησης, με παράλληλη μείωση του κόστους λειτουργίας.
- 9 Συνεργασία με άλλες εξαγωγικές επιχειρήσεις και συμπληρωματικές δράσεις.
- 10 Συμμετοχή σε διεθνείς εκθέσεις.