

## Στην Ελλάδα σιωπούν για το τεράστιο ανταγωνιστικό πλεονέκτημά της

Τετάρτη, 29 Οκτωβρίου 2014



*Ο Σπύρος Ολύμπιος είναι από τα πλέον καταξιωμένα στελέχη στον χώρο της Διοίκησης και της Βιομηχανίας στην Ελλάδα. Δραστηριοποιείται επιχειρηματικά στην Ελληνική και την Ευρωπαϊκή αγορά στον κλάδο της βιομηχανίας, του εμπορίου και των εξαγωγών. Είναι πρόεδρος του Ινστιτούτου Logistics και Management Ελλάδος (HILME) και μέλος του Δ.Σ του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Logistics (ELA).*

Για την Ελλάδα και την ελληνική οικονομία η ανάπτυξη των logistics και των εξαγωγών εν μέσω της μεγαλύτερης οικονομικής κρίσης που έχει βιώσει η χώρα είναι ένα από τα πιο εντυπωσιακά επιτεύγματα.

Η ορθή επικοινωνία των ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων της Ελλάδας, με κύριο αυτό της γεωστρατηγικής της θέσης, έφερε μεγάλες επενδύσεις διεθνούς εμβέλειας στον τομέα των logistics και της ενέργειας. Επιπρόσθετα, η υψηλή ποιότητα των προϊόντων της Ελληνικής γης και της θάλασσας ενίσχυσαν την ελπίδα αναγέννησης των εξαγωγών.

Ωστόσο, υπάρχει ένα πολύ σημαντικό πλεονέκτημα της Ελλάδας που δεν έχει επικοινωνηθεί έως τώρα και το οποίο άμεσα θα επιφέρει μειώσεις στα κόστη δανεισμού της, την ίδια στιγμή που θα αυξήσει την δυνατότητα χορήγησης δανεισμού και ταυτόχρονα θα δώσει ώθηση στις επενδύσεις, στοιχεία τα οποία συνολικά οδηγούν στην ανάπτυξη αλλά και την δημιουργία θέσεων εργασίας.

Με μεγάλη έκπληξη διαπιστώνεται ότι το μεγάλο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα είναι το γεγονός ότι κλάσμα του ελληνικού χρέους προς το ΑΕΠ είναι το 1/3 σε σχέση με τα υπόλοιπα πιστωθέντα κράτη, όταν αυτό μετρηθεί σύμφωνα με τα σύγχρονα διεθνή λογιστικά πρότυπα.

Αντιστοίχως, η καταβολή των τόκων της Ελλάδας ως ποσοστό των εσόδων είναι επίσης στο 1/3 σε σχέση με τα υπόλοιπα πιστωθέντα κράτη. Οι Ελληνικές εξαγωγές πέτυχαν ομολογουμένως ένα «μικρό θαύμα» την περίοδο της κρίσης και ειδικά μεταξύ 2009 και 2013.

Και ενώ μέσω διαφοροποιημένων τακτικών εξωστρέφειας και σωστά στοχευμένων στρατηγικών marketing κατάφεραν να οδηγήσουν τα μεγέθη τους σε μεγάλη άνθηση, από τον Δεκέμβριο του 2013 η ανοδική αυτή πορεία άρχισε να μένει στάσιμη και το έδαφος που είχε κερδηθεί εν μέσω κρίσης σε αγορές κλειδιά άρχισε να υποχωρεί.

**Οι ελληνικές εξαγωγικές εταιρείες αναγκάζονται να ανταγωνιστούν με κόστη δανεισμού από 4 έως 6% υψηλότερα των ανταγωνιστών τους.**

Η ανάπτυξη των ελληνικών εξαγωγών απαιτεί παγκόσμιας κλάσης υπηρεσίες logistics και εν γένει υψηλό επίπεδο στην εφοδιαστική αλυσίδα. Οι δε επενδύσεις στους δύο παραπάνω τομείς προαπαιτούν ανταγωνιστικά κόστη δανεισμού και δάνεια προκειμένου για την αποτελεσματική κατανομή των πόρων μέσω των έργων υποδομής, των ανθρωπίνων πόρων και των επιχειρηματικών λειτουργιών του κλάδου.

Το ελληνικό εξαγωγικό εμπόριο σε μια παγκόσμια οικονομία πρέπει να είναι σε ισοδύναμη θέση και να ανταγωνίζεται δίκαια και με τους ίδιους όρους που ισχύουν και για τα υπόλοιπα κράτη. Αλλά πώς θα μπορέσει να γίνει αυτό όταν τα χαμηλά περιθώρια κέρδους εξανεμίζονται, ειδικά για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα με εξαγωγικό προσανατολισμό, όταν το κόστος δανεισμού και τα επιτόκια είναι 4% και 6% υψηλότερα από τους ανταγωνιστές;

Οι επιχειρήσεις στην Ελλάδα συμπεριλαμβανομένων και των εξαγωγικών είναι δέσμιοι της έλλειψης τραπεζικού δανεισμού. Οι επενδύσεις και τα έργα υποδομής λειτουργούν στα όρια τους καθώς δεν υπάρχει ανταγωνιστικό κεφάλαιο για την ομαλή λειτουργία τους.

### **Διπλή «Γροθιά στο στομάχι» για την Ελλάδα από την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα (ΕΚΤ)**

Το υψηλό κόστος δανεισμού για τους εξαγωγείς, και όχι μόνο, συνδέεται άμεσα με τα εξαιρετικά υψηλά επιτόκια των Ελληνικών Κρατικών Ομολόγων. Αυτά τα υψηλά επιτόκια αποτελούν την πρώτη γροθιά στο στομάχι για την Ελλάδα από την ΕΚΤ, συνεπεία της άδικης «ποινής του 57%» στα Ελληνικά Κρατικά Ομόλογα, μέτρο το οποίο ενώ θεσπίστηκε με προσωρινό χαρακτήρα, παραμένει ωστόσο σε ισχύ συνεχόμενα από τον Δεκέμβριο 2012.

Η δεύτερη γροθιά στο στομάχι για την Ελλάδα προέρχεται από τις άμεσες συνέπειες της «ποινής του 57%», καθώς παγώνει ουσιαστικά τον τραπεζικό δανεισμό στην Ελλάδα και ακυρώνει σχεδόν όλες τις πρόσθετες εγγυήσεις για κάθε είδος δανείου την ίδια στιγμή που η Ιρλανδία, η Ισπανία και η Πορτογαλία επιβαρύνονται με ονομαστικό επιτόκιο της τάξης του 5% έως 13%.

Η Ελλάδα οδηγήθηκε στην κρίση με ένα συνονθύλευμα θλιβερής και συνάμα ανεπαρκούς λογιστικής της δημοσιονομικής θέσης της κυβέρνησης. Συνεχίζοντας στο ίδιο μοτίβο κινήσεων την αποτύπωση των οικονομικών της κυβέρνησης χωρίς την χρήση διεθνώς αποδεκτών και συγκρίσιμων λογιστικών προτύπων και οικονομικών αναφορών συντηρείται το υψηλό κόστος δανεισμού με παράλληλο περιορισμό του δανεισμού δημιουργώντας πρόβλημα στις εξαγωγές και εν γένει στα logistics.

Όλη αυτή η κατάσταση έχει φυσικά αρνητικό αντίκρουσμα και στην εγχώρια αγορά εργασίας. Αρχής γενομένης από σήμερα, η Ελλάδα θα πρέπει να παρουσιάσει στην Διεθνή Κοινότητα την υιοθέτηση των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων για τον Δημόσιο Τομέα (IPSAS).

**Οι εξαγωγείς μπορούν να επωφεληθούν από τα κατά IPSAS βελτιωμένα οικονομικά της κυβέρνησης κερδίζοντας με τον τρόπο αυτό την εμπιστοσύνη των αγορών και στοχεύοντας σε περαιτέρω ανάπτυξη του μεριδίου αγοράς.**

Οι εξαγωγείς θα μπορούν να παρουσιάσουν όλες τις θετικές συνέπειες από την εφαρμογή των IPSAS προκειμένου να ενθαρρύνουν την εμπιστοσύνη των εμπορικών συνεργατών τους για την Ελληνική Κυβέρνηση ώστε να κερδίσουν μερίδιο αγοράς. Με την αλλαγή της εικόνας της Ελληνικής Οικονομίας μπορούν να κερδίσουν επιπλέον ευνοϊκότερους εμπορικούς όρους στις συνάλλαγές τους.

Ως εξαιρετικοί πωλητές οι Έλληνες εξαγωγείς λειτουργούν ως ανεπίσημοι πρεσβευτές της χώρας μας. Χρειάζονται, όμως, τα κατάλληλα εργαλεία για να πουλήσουν και κυρίως χρειάζεται να τους βγάλουμε από τις χειροπέδες.

Η Ελλάδα θα μπορέσει να κερδίσει μερίδια αγοράς μόνο εάν οι εμπορικοί μας συνεργάτες μπορέσουν να εμπιστευθούν τα οικονομικά της κυβέρνησης. Η εξαγωγική μας δύναμη θα εκτιναχθεί μόνο όταν οι διεθνείς αγορές διαπιστώσουν το μεγάλο μας ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, ότι δηλαδή το χρέος είναι της τάξης του 1/3 συγκριτικά με όλους τους υπόλοιπους μνημονιακούς εταίρους μας.

Τα κέρδη από την εφαρμογή των IPSAS πάνε πολύ παραπέρα από την ανάπτυξη των εξαγωγών, φαίνονται και στα νοικοκυριά, τις επιχειρήσεις καθώς με την μείωση του κόστους δανεισμού επιτυγχάνεται η παράλληλη αύξηση της δυνατότητας δανεισμού. Τα IPSAS είναι ένα σημαντικό εργαλείο για να βελτιωθεί η λήψη αποφάσεων στον Δημόσιο Τομέα.

Τα IPSAS είναι σημαντικά για τις κυβερνήσεις για τις μεταρρυθμίσεις για την μείωση της φορολογίας με πρόσβαση σε ελκυστικότερη χρηματοδότηση, μείωση του δημοσίου χρέους και δημιουργία θέσεων εργασίας. Μπορούμε να χτίσουμε σχέσεις εμπιστοσύνης και διαύγειας που είναι ο ακρογωνιαίος λίθος για μία επιτυχημένη σχέση.

**Οι εμπορικοί συνεργάτες μας πρέπει να γνωρίζουν ότι το χρέος της Ελλάδας προς το ΑΕΠ είναι στο 1/3 σε σχέση με αυτό των μνημονιακών ομολόγων μας.**

Η αδράνεια είναι δύσκολο να ξεπεραστεί, ωστόσο το εθνικό μας κέρδος από την προσπάθεια δημιουργίας ενός ενάρετου κύκλου ενεργειών είναι μεγάλο ειδικά για την δημιουργία θέσεων εργασίας.

Το ερώτημα που προκύπτει είναι ποιοί θα εκπαιδεύσουν την παγκόσμια κοινότητα για την Ελλάδα δρώντας ως επίσημοι και ανεπίσημοι πρεσβευτές και πώς θα τους θυμάται η ιστορία για την επαναφορά της Ελλάδας στο σωστό μονοπάτι της ανάπτυξης και της ευημερίας. Τα κέρδη από την εφαρμογή IPSAS μπορούν να φανούν άμεσα.

Η κυβέρνηση μπορεί να επικοινωνήσει το καθαρό χρέος προς το ΑΕΠ κατά IPSAS και να απελευθερώσει τους εξαγωγείς επικοινωνώντας στους εμπορικούς συνεργάτες τους ότι το ελληνικό χρέος είναι το 1/3 σε σχέση με τους μνημονιακούς εταίρους. Τα χαμηλό χρέος είναι ένα τεράστιο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα με σημαντικά οφέλη για τον καθένα μας στην Ελλάδα.

Ας δώσουμε στις εξαγωγές και τα logistics την ώθηση για να χτιστεί η σχέση εμπιστοσύνης με τους εμπορικούς μας συνεργάτες. Ας δώσουμε τα εργαλεία της επιτυχίας για να προωθηθούν οι πωλήσεις μας.

Ας υιοθετήσουμε τα IPSAS άμεσα!

---

© 1996-2014 Ναυτεμπορική