

ΚΕΝΤΡΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ

No 17

Export Trading Companies:
Διεθνής εμπειρία
και η περίπτωση της Ελλάδος

ΤΟΥ

ΚΛ. ΕΥΣΤΡΑΤΟΓΛΟΥ

Αθήνα 1992

ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΓΙΑ ΣΥΖΗΤΗΣΗ

Export Trading Companies:
Διεθνής εμπειρία
και η περίπτωση της Ελλάδος

Copyright 1992
του Κέντρου Προγραμματισμού και Οικονομικών Ερευνών
Ιπποκράτους 22, 106 80 Αθήνα

Οι γνώμες και κρίσεις που περιέχει η εργασία αυτή είναι
του συγγραφέα και δεν αντιπροσωπεύουν αναγκαστικά
γνώμες ή κρίσεις του Κέντρου Προγραμματισμού
και Οικονομικών Ερευνών.

ΚΕΝΤΡΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ

Το Κέντρο Προγραμματισμού και Οικονομικών Ερευνών (ΚΕΠΕ) ιδρύθηκε το 1959 ως μία μικρή ερευνητική μονάδα με την επωνυμία "Κέντρον Οικονομικών Ερευνών", με βασικό σκοπό την επιστημονική μελέτη των οικονομικών προβλημάτων της Ελλάδας, την ενθάρρυνση των οικονομικών ερευνών και τη συνεργασία με άλλα επιστημονικά ιδρύματα.

Το 1964 το ΚΕΠΕ πήρε τη σημερινή του ονομασία και διάρθρωση και του ανατέθηκαν οι εξής πρόσθετες αρμοδιότητες: (α) Η κατάρτιση σχεδίων βραχυχρόνιων, μεσοχρόνιων και μακροχρόνιων προγραμμάτων ανάπτυξης, η εκπόνηση σχεδίων προγραμμάτων περιφερειακής και χωροταξικής ανάπτυξης, καθώς και προγραμμάτων δημόσιων επενδύσεων, σύμφωνα με τις κατευθυντήριες γραμμές που καθορίζει η κυβέρνηση. (β) Η παρακολούθηση και ανάλυση της βραχυπρόθεσμης και μεσοπρόθεσμης εξέλιξης της ελληνικής οικονομίας, καθώς και η κατάρτιση προτάσεων για τη λήψη των κατάλληλων μέτρων. (γ) Η επιμόρφωση νέων οικονομολόγων, ιδιαίτερα σε θέματα προγραμματισμού και οικονομικής ανάπτυξης.

Το ΚΕΠΕ έχει αναπτύξει και αναπτύσσει έντονη δραστηριότητα σε όλους τους πιο πάνω τομείς. Διεξάγει συστηματικές έρευνες πάνω σε βασικά θέματα της ελληνικής οικονομίας, εκπονεί σχέδια προγραμμάτων ανάπτυξης, παρακολουθεί τις βραχυχρόνιες εξελίξεις, χορηγεί υποτροφίες για μεταπτυχιακές σπουδές στην οικονομική επιστήμη και τον προγραμματισμό και οργανώνει διαλέξεις και σεμινάρια.

Στα πλαίσια αυτών των δραστηριοτήτων εντάσσεται και η δημοσίευση μελετών, που είναι αποτέλεσμα έρευνας μελετητών του ΚΕΠΕ, εκδόσεων, που είναι συνήθως αποτέλεσμα συλλογικής εργασίας ομάδων επιστημόνων, οι οποίες συνιστώνται για την εκπόνηση αναπτυξιακών προγραμμάτων, καθώς και διαλέξεων, που δίνονται από διακεκριμένους επιστήμονες, οι οποίοι προσκαλούνται από το Κέντρο.

Το ΚΕΠΕ βρίσκεται σε συνεχή επικοινωνία με αντίστοιχα επιστημονικά ιδρύματα του εξωτερικού και ανταλλάσσει εκδόσεις, όπως και απόψεις και πληροφορίες πάνω σε θέματα τρεχουσών οικονομικών εξελίξεων και μεθόδων οικονομικής έρευνας,

συμβάλλοντας και με αυτό τον τρόπο στην προαγωγή της οικονομικής επιστήμης στη χώρα.

ΣΕΙΡΑ: ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΓΙΑ ΣΥΖΗΤΗΣΗ

Οι Εργασίες για Συζήτηση (Discussion Papers) του ΚΕΠΕ είναι σχέδια εργασιών σε προχωρημένο στάδιο. Εκδίδονται σε περιορισμένο αριθμό αντιτύπων, όπως παραδίδονται αρχικά από τους συγγραφείς, και αποσκοπούν στην ταχύτερη δυνατή ενημέρωση ευρύτερου κύκλου ερευνητών για την προώθηση της έρευνας. Ελπίζεται, ότι η κυκλοφορία των εργασιών αυτών θα δώσει τη δυνατότητα στους ειδικούς να διατυπώσουν σχόλια, τα οποία θα επιτρέψουν στους συγγραφείς να βελτιώσουν την ερευνητική τους εργασία.

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Επιθυμώ να ευχαριστήσω το συνάδελφο του ΚΕΠΕ Δ.Μαρούλη για τα εποικοδομητικά του σχόλια στο αρχικό κείμενο.

Ευχαριστώ επίσης το Γενικό Διευθυντή του ΙΕΕΣ (Ινστιτούτο Εξαγωγικών Ερευνών και Σπουδών) του ΣΕΒΕ κ. Χαρ.Φιλαδαρλή για την πολύ χρήσιμη έκδοση του πιο πάνω Ινστιτούτου που μου έστειλε, με τίτλο "Trading Companies, Ελληνικές θυγατρικές, Venture Capital", ΙΕΕΣ, ΣΕΒΕ, Φεβρουάριος 1990. Στην έκδοση αυτή περιέχονται οι εισηγήσεις που παρουσιάστηκαν στα πλαίσια των εργασιών αντίστοιχου Συνεδρίου, το οποίο διοργάνωσε ο ΣΕΒΕ στη Χαλκιδική (Porto Carras) τον Οκτώβριο του 1989.

Ευχαριστίες απευθύνω, εξάλλου, και σε όλους τους Προϊσταμένους των Εμπορικών Τμημάτων των Πρεσβειών μας στις χώρες-μέλη της ΕΟΚ (Συμβούλους-Ακολουθούς Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων) για την άμεση ανταπόκρισή τους με επιστολές-απαντήσεις σε σχετικό ερωτηματολόγιο που τους έστειλα, οι οποίες συνοδεύονταν από έντυπο υλικό με πληροφορίες και στοιχεία για το θεσμικό καθεστώς και τη δραστηριότητα των Export Trading Companies στις παραπάνω χώρες.

Τέλος, πολύτιμες και εποικοδομητικές υπήρξαν οι επαφές και συζητήσεις που είχα με εκπροσώπους διαφόρων εξαγωγικών φορέων στα πλαίσια των εργασιών της Ολομέλειας του Συμβουλίου Εξαγωγών στις 13.3.1987, όταν παρουσίασα σχετική εισήγηση για τη σκοπιμότητα και τον τρόπο εφαρμογής του θεσμού των Export Trading Companies στη χώρα μας, την οποία είχα συντάξει σε συνεργασία με το συνάδελφο Δ.Μαρούλη.

ΚΛΕΑΡΧΟΣ Β. ΕΥΣΤΡΑΤΟΓΛΟΥ, Ph.D.

Σεπτέμβριος 1992

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

	Σελίδα
Εισαγωγή.....	13
1. Εννοιολογικά Χαρακτηριστικά και Λειτουργίες των Θεσμών Διεθνούς Εμπορίας.....	17
2. Η Διεθνής Εμπειρία κατά Χώρα.....	25
3. Χρησιμότητα των Θεσμών Διεθνούς Εμπορίας για την Προώθηση των Ελληνικών Εξαγωγών.....	29
4. Υφιστάμενη Κατάσταση και Θεσμικό Πλαίσιο στην Ελλάδα.....	32
5. Προτάσεις Πολιτικής.....	39
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	41

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Δεν υπάρχει αμφιβολία, ότι η 5ετία 1992-1997 αποτελεί ίσως την κρισιμότερη περίοδο για τη σταθεροποίηση και παραπέρα ανάπτυξη της Ελληνικής Οικονομίας. Είναι φανερό ότι οι προσπάθειες όλων μας θα πρέπει να είναι πολύ μεγάλες και επίπονες, αφού η σταθεροποίηση και η ανάκαμψη της οικονομίας μας θα γίνονται ταυτόχρονα με την ολοκλήρωση της ενοποίησης της εσωτερικής αγοράς της ΕΟΚ, πράγμα που σημαίνει ότι θα αντιμετωπίσουμε ένα σκληρό και διευρυνόμενο ανταγωνισμό σε όλους τους τομείς ενώ, παράλληλα, θα πρέπει να εφαρμόζουμε τα σκληρά μέτρα που απαιτούνται για να οδηγηθούμε ομαλά στην οικονομική και νομισματική ένωση της Ευρώπης (ΟΝΕ) μέσα από την υλοποίηση των στόχων της Συμφωνίας του Μάαστριχτ.

Με δεδομένο το μικρό μέγεθος της εγχώριας αγοράς της Ελλάδος, η παραπέρα ανάπτυξη της χώρας μας δεν μπορεί παρά να βασιστεί σε μεγάλο βαθμό στη δυναμική και αποτελεσματική προώθηση των εξαγωγών και, γενικότερα, στη σημαντική αύξηση της "εξωστρέφειας" (διεθνοποίησης) της ελληνικής παραγωγής. Θα πρέπει μάλιστα να τονίσουμε, ότι το ποσοστό που εκφράζει τη διεθνώς εμπορεύσιμη ελληνική παραγωγή είναι πολύ μικρότερο από τα αντίστοιχα ποσοστά όλων των άλλων χωρών-μελών της ΕΟΚ, με εξαίρεση ίσως την Ισπανία και Πορτογαλία.

Σήμερα οι ελληνικές εξαγωγικές επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν σοβαρά προβλήματα ένεκα των ήδη καταργηθέντων εξαγωγικών επιδοτήσεων, του πολύ υψηλού κόστους χρηματοδότησης, καθώς και του ανεπαρκούς ρυθμού διολίσθησης της δραχμής, ο οποίος μάλιστα θα μειώνεται συνεχώς, στα πλαίσια επίτευξης του σχετικού στόχου του Μάαστριχτ.

Πως μπορούμε λοιπόν σήμερα να στηρίξουμε αποτελεσματικά την εξαγωγική δραστηριότητα της χώρας; Μα φυσικά με τον ίδιο τρόπο που εδώ και αρκετά χρόνια εφαρμόζουν οι εταίροι μας στην ΕΟΚ, δηλ. με μορφές "Αναπτυξιακών Επιχορηγήσεων" που εγκρίνει και χρηματοδοτεί κατά μεγάλο ποσοστό η Κοινότητα (εκπαίδευση προσωπικού, οργάνωση τμημάτων marketing, μηχανοργάνωση, κλπ.) και, κυρίως, με ουσιαστική αναβάθμιση του "Θεσμικού και Οργανωτικού Πλαισίου" του εξαγωγικού τομέα της χώρας μας.

Είναι δυστυχώς γεγονός, ότι το Θεσμικό-Οργανωτικό Πλαίσιο των ελληνικών εξαγωγών παραμελήθηκε σε μεγάλο βαθμό τα τελευταία 20 χρόνια. Θα μπορούσαμε να πούμε ότι κάποια θετικά βήματα άρχισαν να σημειώνονται το 1987 με την έκδοση Νόμων, Υπουργικών Αποφάσεων, Π.Δ./Τ.Ε. κλπ., αλλά από τότε μέχρι σήμερα δεν σημειώθηκε αξιόλογη πρόοδος στο θέμα αυτό, παρά το γεγονός ότι διανύουμε τους τελευταίους μήνες του 1992.

Όταν λέμε Θεσμικό-Οργανωτικό Πλαίσιο του εξαγωγικού τομέα, εννοούμε κυρίως τις Δημόσιες Υπηρεσίες προώθησης των εξαγωγών, το σύστημα των εξαγωγικών διαδικασιών και κινήτρων, τις υπηρεσίες χρηματοδότησης των εξαγωγών, ασφάλισης των εξαγωγικών πιστώσεων, εμπορίας, μεταφορών, αντισταθμιστικού εμπορίου, καθώς και την υποδομή σε τελωνειακούς χώρους, χώρους transit, κλπ.

Το θέμα που διαπραγματεύεται η παρούσα εργασία συνδέεται άμεσα με την εμπορία των ελληνικών εξαγωγίμων προϊόντων, όπου, όπως όλοι γνωρίζουμε, υπάρχουν σοβαρά και "χρονίζοντα" προβλήματα. Όταν λέμε "εμπορία" στον εξαγωγικό τομέα, εννοούμε βασικά το πλέγμα όλων εκείνων των διαδικασιών που μεσολαβούν αμέσως μετά την παραγωγή των εξαγωγίμων προϊόντων και μέχρι αυτά να φτάσουν στους καταναλωτές των ξένων αγορών. Με άλλα λόγια, εννοούμε αυτό που διεθνώς είναι γνωστό σαν "Export Marketing" και περιλαμβάνει τις διαδικασίες και τις μεθόδους συσκευασίας, έρευνας αγορών, προβολής-διαφήμισης, διανομής των προϊόντων, συνέπειας στην εκτέλεση των εξαγωγικών παραγγελιών κλπ. Εύκολα λοιπόν μπορεί να καταλάβει κανείς πόσο σημαντικός είναι ο ρόλος του export marketing, όσον αφορά τη δυναμική προώθηση των εξαγωγών.

Θα μπορούσαμε να ισχυριστούμε χωρίς καμία επιφύλαξη, ότι τα χρονίζοντα προβλήματα στον τομέα εμπορίας των ελληνικών εξαγωγών οφείλονται κυρίως στο μεγάλο κατακερματισμό της εξαγωγικής δραστηριότητας της χώρας μας. Αρκεί να σημειωθεί, ότι με βάση τα σημερινά στοιχεία, το 80% περίπου των ελληνικών εξαγωγών πραγματοποιείται από το 5% των εξαγωγικών επιχειρήσεων (500 πρώτες επιχειρήσεις), ενώ το υπόλοιπο 20% των εξαγωγών πραγματοποιείται από το 95% των επιχειρήσεων (δηλ. περίπου 9.500 ΜΜΕ επιχειρήσεις).

Είναι γεγονός, ότι παραπλήσιες με τις παραπάνω αναλογίες μεταξύ μεγάλων και ΜΜΕ εξαγωγικών επιχειρήσεων, με παρόμοια

ποσοστά συμβολής στο σύνολο εξαγωγών, παρατηρούνται και σε ορισμένες άλλες χώρες-μέλη της ΕΟΚ, αλλά ακόμη και στην Ιαπωνία και στις ΗΠΑ. Πλην όμως, δεν υπάρχει σύγκριση μεταξύ των ΜΜΕ επιχειρήσεων των χωρών αυτών και εκείνων της Ελλάδος, αφού στη συντριπτική τους πλειοψηφία οι ελληνικές ΜΜΕ εξαγωγικές επιχειρήσεις πραγματοποιούν ετήσιες εξαγωγές κάτω από \$200.000 και απασχολούν κατά μέσον όρο κάτω από 10 άτομα.

Οι ΜΜΕ λοιπόν εξαγωγικές επιχειρήσεις πάσχουν σε σημαντικό βαθμό από ελλείψεις ή ανύπαρκτο export marketing, αφού δεν έχουν τη δυνατότητα οργάνωσης και λειτουργίας ειδικού τμήματος εξαγωγών, δεν έχουν την οικονομική δυνατότητα να προσλάβουν ειδικευμένο προσωπικό, δεν μπορούν να κάνουν έρευνα ξένων αγορών ούτε αποτελεσματική προβολή-διαφήμιση των προϊόντων τους, δεν μπορούν να αναλάβουν εκτέλεση μαζικών εξαγωγικών παραγγελιών ούτε να προβαίνουν σε μαζικές αγορές πρώτων υλών με ευνοϊκούς όρους κλπ. Έτσι, ενώ λαμβανόμενες αθροιστικά οι ελληνικές ΜΜΕ εξαγωγικές επιχειρήσεις έχουν τεράστιες δυνατότητες για αύξηση των εξαγωγών, τα παραπάνω μειονεκτήματά τους τις εμποδίζουν να αναπτύξουν τις υφιστάμενες δυνατότητές τους, με αποτέλεσμα να χάνονται κάθε χρόνο τεράστιες εξαγωγικές ευκαιρίες.

Θα μπορούσαμε να πούμε μάλιστα, ότι ο στόχος που θέτει η παρούσα Κυβέρνηση για διπλασιασμό (σε σταθερές τιμές) των ελληνικών εξαγωγών μέσα στην 5ετία 1992-1997, θα μπορούσε να επιτευχθεί, έστω και μερικά, μόνο με την εισαγωγή και ανάπτυξη στη χώρα μας θεσμών διεθνούς εμπορίας και, ειδικότερα, με την ίδρυση και ανάπτυξη μεγάλων και κλαδικά εξειδικευμένων Export Trading Companies, Εξαγωγικών Κοινοπραξιών, Export Houses κλπ. Με άλλα λόγια, πιστεύουμε ότι μόνο με τον τρόπο αυτό θα μπορούσαμε να αντισταθμίσουμε σε μεγάλο βαθμό τα μειονεκτήματα που προκύπτουν από το μεγάλο κατακερματισμό της εξαγωγικής μας δραστηριότητας.

Έτσι, φτάνουμε στο σκοπό της παρούσας εργασίας, που είναι η εξέταση της διεθνούς εμπειρίας όσον αφορά τη λειτουργία και αποδοτικότητα των παραπάνω θεσμών, η ανάλυση της σκοπιμότητας δημιουργίας τέτοιων θεσμών στη χώρα μας για την αποτελεσματική προώθηση των ελληνικών εξαγωγών, η περιγραφή του αντίστοιχου υφιστάμενου θεσμικού πλαισίου στη χώρα μας και, τέλος, η παράθεση προτάσεων πολιτικής.

Στο Κεφάλαιο 1 κρίναμε σκόπιμο να παραθέσουμε τα βασικά εννοιολογικά χαρακτηριστικά και τις λειτουργίες των παραπάνω θεσμών, δεδομένου ότι έχουμε προσωπικά διαπιστώσει στο πρόσφατο παρελθόν, ότι υπάρχει αρκετή σύγχυση, ακόμα και από τους άμεσα ενδιαφερόμενους Έλληνες εξαγωγείς, σχετικά με το ρόλο, τη λειτουργία, τις επιδιώξεις κλπ. των θεσμών αυτών.

Στο Κεφάλαιο 2 παραθέτουμε μία συνοπτική ανάλυση της διεθνούς εμπειρίας κατά χώρα, αναφερόμενοι στα είδη των θεσμών που λειτουργούν, στις λειτουργίες που επιτελούνται, στη θετική συμβολή των θεσμών στην προώθηση των εξαγωγών κλπ.

Στο Κεφάλαιο 3 αναλύουμε τους λόγους που καθιστούν την ίδρυση και ανάπτυξη τέτοιων θεσμών απαραίτητη στην Ελλάδα, παραθέτοντας συνοπτικά τα οφέλη που θα προκύψουν, κυρίως για τις ΜΜΕ εξαγωγικές επιχειρήσεις, με στόχο τη δυναμική προώθηση των ελληνικών εξαγωγών.

Στο Κεφάλαιο 4 περιγράφουμε συνοπτικά τις προσπάθειες που έχουν καταβληθεί στη χώρα μας από το 1978 μέχρι σήμερα για την εισαγωγή των θεσμών Export Trading Companies και Εξαγωγικών Κοινοπραξιών, οι οποίες, παρά την επανειλημμένα εκπεφρασμένη βούληση των άμεσα ενδιαφερόμενων επιχειρηματιών, υπήρξαν μάλλον ανεπιτυχείς. Στο ίδιο κεφάλαιο θα περιγράψουμε το υφιστάμενο θεσμικό καθεστώς για την ίδρυση και λειτουργία Export Trading Companies στη χώρα μας, καθώς και τις ελλείψεις και εκκρεμότητές του.

Στο Κεφάλαιο 5, τέλος, παραθέτουμε συνοπτικά συμπεράσματα και σχετικές προτάσεις πολιτικής.

1. ΕΝΝΟΙΟΛΟΓΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΚΑΙ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ ΤΩΝ ΘΕΣΜΩΝ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΕΜΠΟΡΙΑΣ¹

Η τεχνολογική επανάσταση που σημειώνεται στη μικροηλεκτρονική, την πληροφορική, τις μεταφορές, τις τηλεπικοινωνίες, καθώς και τα ταχέως μεταβαλλόμενα διεθνή καταναλωτικά πρότυπα, σε συνδυασμό με την αυξανόμενη οικονομική αλληλεξάρτηση Βορρά-Νότου και Δύσης-Ανατολής, έχουν σαν αποτέλεσμα την αύξηση των διεθνών εμπορικών συναλλαγών, που όμως γίνονται με ολοένα και πιο σύγχρονες μορφές, με τις οποίες επιτυγχάνεται σημαντική εξοικονόμηση χρόνου και χρήματος, πράγμα που υπαγορεύεται άλλωστε και από τον συνεχώς εντεινόμενο διεθνή εμπορικό ανταγωνισμό.

Οι σύγχρονες μορφές εμπορικών συναλλαγών απαιτούν μεγάλη εξειδίκευση, εμπειρία και ειδικές γνώσεις, ενώ για τον ίδιο λόγο ο τομέας της εμπορίας γίνεται όλο και πιο δύσκολος, όχι μόνο για τις ΜΜΕ αλλά και τις μεγάλες εξαγωγικές επιχειρήσεις. Για το λόγο αυτό, σε πολλές χώρες της ΕΟΚ (αλλά και σε τρίτες χώρες) λειτουργούν αποδοτικά εδώ και αρκετά χρόνια διάφορα σχήματα εταιριών διεθνούς εμπορίας, με κύριο στόχο την αντιστάθμιση των αδυναμιών και μειονεκτημάτων στο χώρο του εξαγωγικού marketing, που οφείλονται κυρίως στο μεγάλο κατακερματισμό της εξαγωγικής δραστηριότητας.

Σήμερα λειτουργούν με επιτυχία διάφορα σχήματα εταιριών διεθνούς εμπορίας, τα κυριότερα από τα οποία είναι τα εξής: Export Trading Companies (ή απλώς Trading Companies), Import-Export Houses, Import-Export Traders, Confirming Houses, Combination Import-Export Managers, Grouping for Import-Export, κλπ. Θα πρέπει να σημειώσουμε επίσης, ότι οι παραπάνω μορφές εταιριών εξωτερικού εμπορίου λειτουργούν κυρίως σε χώρες της Απω Ανατολής (Ιαπωνία, Κορέα, Ταϊβάν κλπ.), καθώς επίσης και σε χώρες-μέλη της ΕΟΚ αλλά και του ΟΟΣΑ γενικότερα.

1. Η ανάλυση αυτού του κεφαλαίου βασίστηκε ουσιαστικά σε σχετική εισήγηση που παρουσιάστηκε από τον τ. Διευθυντή Σχεδιασμού και Διοίκησης της HEC, Α.Ε. (ITCO) κ.Β.Νομικό, στα πλαίσια των εργασιών αντίστοιχου Συνεδρίου που διοργάνωσε ο ΣΕΒΕ στη Χαλκιδική (Porto Carras) τον Οκτώβριο του 1989.

Κάτι άλλο που παρατηρείται και θα πρέπει επίσης να σημειωθεί, είναι ότι στις διάφορες επιμέρους χώρες λειτουργούν όχι όλα αλλά συγκεκριμένα από τα παραπάνω εμπορικά σχήματα, πράγμα που οφείλεται σε διάφορους παράγοντες, όπως π.χ. ιστορικοί λόγοι σε σχέση με τη δραστηριότητα της χώρας στο διεθνές εμπόριο, διάρθρωση της διεθνώς εμπορεύσιμης παραγωγής της χώρας, διάρθρωση του μεγέθους των βιομηχανικών και εμπορικών μονάδων της χώρας, ύπαρξη επιχειρηματιών που δεν διστάζουν να αναλάβουν πρωτοβουλίες και, κυρίως, που είναι πρόθυμοι για συλλογικές δραστηριότητες στον τομέα του εξωτερικού εμπορίου.

Ο τελευταίος αυτός παράγοντας, που είναι ίσως ο σημαντικότερος από όλους τους άλλους, δυστυχώς φαίνεται ότι λείπει από τη χώρα μας. Μόνο έτσι εξηγείται το γεγονός ότι δεν έχουν μέχρι σήμερα ιδρυθεί και αναπτυχθεί στην Ελλάδα Export Trading Companies, Εξαγωγικές Κοινοπραξίες κλπ., παρόλο που είναι απαραίτητες για την αντιστάθμιση του μεγάλου κατακερματισμού της εξαγωγικής μας δραστηριότητας και παρόλο που οι Έλληνες έχουν παράδοση στο διεθνές εμπόριο από αρχαιοτάτων χρόνων.

Αμέσως στη συνέχεια θα περιγράψουμε συνοπτικά τα κύρια εννοιολογικά χαρακτηριστικά, καθώς και τις βασικότερες λειτουργίες των παραπάνω σχημάτων εξωτερικού εμπορίου, αρχίζοντας από τις Export Trading Companies (ETC) που είναι άλλωστε και η πιο διαδεδομένη μορφή εταιρίας εξωτερικού εμπορίου. Θα μπορούσαμε να πούμε μάλιστα ότι, από την άποψη των επιτελούμενων λειτουργιών, οι ETC's καλύπτουν ολόκληρο το φάσμα των σταδίων και διαδικασιών εμπορίας που περιγράψαμε συνοπτικά παραπάνω, ενώ τα άλλα σχήματα διεθνούς εμπορίου επιτελούν συγκεκριμένες μόνο λειτουργίες. Με άλλα λόγια, από άποψη λειτουργιών θα μπορούσαμε να χαρακτηρίσουμε τα υπόλοιπα σχήματα σαν "υποσύνολα" των ETC's.

EXPORT TRADING COMPANIES (ETC)

Οι ETC's αποτελούν παλιό Ευρωπαϊκό θεσμό που εφαρμόστηκε με επιτυχία στο διάστημα του μεσοπολέμου και μέχρι τη 10ετία του '50, ενώ οι λόγοι που οδήγησαν στην άνθηση του θεσμού, την περίοδο εκείνη, είναι διαφορετικοί από αυτούς που συντελούν στην επιτυχία του θεσμού στις ημέρες μας.

Στην Ιαπωνία, όπου ο θεσμός αυτός εφαρμόστηκε με απόλυτη επιτυχία, οι ETC's ιδρύθηκαν αρχικά με κρατική πρωτοβουλία, για

να αποτραπεί η οριστική επικράτηση ξένων επιχειρήσεων στο εξωτερικό εμπόριο της χώρας αυτής. Η δυναμική ανάπτυξη του θεσμού στην Ιαπωνία συνέβαλε αποτελεσματικά στη δημιουργία του γνωστού "Ιαπωνικού θαύματος".

Από την Ιαπωνία ο θεσμός των ETC's μεταπήδησε και σε άλλες δυναμικά αναπτυσσόμενες χώρες της Απω Ανατολής (Ν.Κορέα, Ταϊβάν κλπ.), καθώς και σε πολλές βιομηχανικά αναπτυγμένες χώρες του ΟΟΣΑ αλλά ακόμα και σε κεντρικά ελεγχόμενες οικονομίες.

Σε πολλές από τις αναπτυγμένες χώρες-μέλη της ΕΟΚ λειτουργούν σήμερα με επιτυχία πολλές ETC's οι οποίες, για την καλύτερη συνεργασία μεταξύ τους, όσον αφορά τη θέσπιση "κανόνων συμπεριφοράς", την ανταλλαγή απόψεων πάνω σε προβλήματα που τους απασχολούν, καθώς και τις δυνατότητες συνεχούς εκσυγχρονισμού τους, έχουν ιδρύσει και συλλογικό όργανο με την επωνυμία "Community International Trading House Association".

Οι ETC's έχουν συνήθως τη μορφή Α.Ε. με σημαντικά κεφάλαια και ασχολούνται κυρίως με την εμπορία των διεθνώς εμπορεύσιμων προϊόντων (εξαγωγές-εισαγωγές), καθώς και με κάθε μορφή διεθνών συναλλαγών, ενώ ορισμένες από αυτές ασχολούνται και με κατασκευές έργων σε ξένες χώρες (εργοστάσια με το κλειδί στο χέρι κλπ.). Επίσης, η συμβολή τους στο ανταποδοτικό εμπόριο (countertrade) και στις τριγωνικές-πολυγωνικές πωλήσεις είναι σημαντικότερη.

Παρόλο που η κύρια δραστηριότητα των ETC's είναι το εξαγωγικό εμπόριο, σχεδόν σε όλες τις περιπτώσεις ασχολούνται και με εισαγωγές, γι' αυτό και συνήθως αποκαλούνται Trading Companies γενικά. Στις περισσότερες περιπτώσεις οι εισαγωγές που διενεργούν αποτελούν μικρότερο ποσοστό του κύκλου εργασιών τους από ότι οι εξαγωγές και αφορούν κυρίως εισαγωγές πρώτων υλών για τα μέλη τους, στην περίπτωση που αυτά είναι παραγωγοί των προϊόντων που εξάγουν οι εν λόγω εταιρίες.

Κύρια επιδίωξη των ETC's είναι το εμπορικό κέρδος από την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας των προϊόντων των επιχειρήσεων, των οποίων αποτελούν το συνδετικό κρίκο στις διεθνείς αγορές. Από στοιχεία των 10 μεγαλύτερων Trading Companies της Ιαπωνίας, φαίνεται ότι τα κέρδη αποτελούν ένα μικρό ποσοστό στο σύνολο του κύκλου εργασιών τους, γεγονός που μας οδηγεί στο συμπέρασμα, ότι η δημιουργία περιθωρίων μεγάλου κέρδους δεν

αποτελεί άμεση επιδίωξη των εταιριών αυτών. Και αυτό ίσως είναι ένα από τα μυστικά της επιτυχίας των ETC's.

Η προσπάθεια για τη διατήρηση της ανταγωνιστικότητας των προϊόντων αποτελεί σημαντικό παράγοντα στην κοστολόγηση των επιβαρύνσεων σε κάθε προϊόν, έτσι ώστε να συμβάλλουν ενεργά στην ορθολογική οργάνωση του διεθνούς εμπορίου, περιορίζοντας σημαντικά το κοινωνικό κόστος των υπηρεσιών που παρέχουν.

Περιορίζουν επίσης σημαντικά τους επιχειρηματικούς κινδύνους, γιατί η μεγάλη κλίμακα των προϊόντων που εμπορεύονται, σε σύγκριση με το προσδοκώμενο αποτέλεσμα, εμφανίζει μόνο συγκυριακές ζημιές σε μεμονωμένα προϊόντα ή συναλλαγές, που όμως αντισταθμίζονται από κέρδη σε άλλα.

Οι Trading Companies διακρίνονται σε 3 κατηγορίες, τις Γενικές, τις Εξειδικευμένες και τις Ειδικές.

- Οι Γενικές Trading Companies εμπορεύονται κάθε είδους προϊόν και συναλλάσσονται σε όλα τα μέρη του κόσμου. Στην κατηγορία αυτή μπορούμε να βρούμε τις πιο μεγάλες αλλά και τις πιο μικρές από αυτές, τις πιο οργανωμένες αλλά και τις ευκαιριακές, τις πιο φημισμένες και καταξιωμένες αλλά και αυτές που δρουν στο περιθώριο των νόμων και της χρηστής επιχειρηματικής πρακτικής.

- Οι Εξειδικευμένες Trading Companies εμπορεύονται κυρίως ορισμένα προϊόντα ή κατηγορίες προϊόντων. Σε πολλές περιπτώσεις εταιριών, που υπάγονται στην κατηγορία αυτή, έχουμε ETC's, των οποίων μέτοχοι είναι οι παραγωγικές μονάδες που συνεργάζονται με την ETC. Στην περίπτωση αυτή θα μπορούσαμε να πούμε, ότι η ETC αποτελεί στην ουσία ένα "κοινό τμήμα εξαγωγών" των ομοειδών παραγωγικών μονάδων που την ίδρυσαν. Θα πρέπει να σημειώσουμε, ότι η συμμετοχή των Εξειδικευμένων Trading Companies στο σύνολο των συναλλαγών που πραγματοποιούνται από Trading Companies, είναι πολύ μικρότερη από εκείνη των Γενικών Trading Companies.

- Οι Ειδικές Trading Companies είναι θυγατρικές μεγάλων παραγωγικών μονάδων, πωλούν αποκλειστικά τα προϊόντα των μονάδων αυτών και αγοράζουν τις πρώτες ύλες που χρησιμοποιούν. Με άλλα λόγια, αντικαθιστούν τα Εμπορικά Τμήματα και τα Τμήματα Αγορών των παραγωγικών αυτών μονάδων. Σήμερα έχουν απομείνει

λίγες Ειδικές Trading Companies, επειδή η εξειδίκευσή τους στα προϊόντα που πωλούν ή αγοράζουν τις δελεάζουν να ασχοληθούν και με άλλα προϊόντα, οπότε εμπίπτουν στις προηγούμενες δύο κατηγορίες.

Όσον αφορά τώρα τις κυριότερες δραστηριότητες (λειτουργίες) των ETC's, θα μπορούσαμε να πούμε ότι είναι οι εξής:

α. Αγοράζουν προϊόντα από παραγωγικές μονάδες και τα μεταπωλούν σε αγορές του εξωτερικού.

β. Αναλαμβάνουν επί προμηθεία την εξεύρεση ξένων πελατών και την πώληση σ'αυτούς προϊόντων παραγωγικών μονάδων με τις οποίες συνεργάζονται (ρόλος πλασιέ). Όταν μάλιστα επιχειρείται διείσδυση σε νέες και απομεμακρυσμένες αγορές, πράγμα που είναι πολύ δύσκολο να πετύχουν οι παραγωγοί-εξαγωγείς, καταλαμβάνει κανείς πόσο σημαντική είναι η συμβολή των ETC's στην προώθηση των εξαγωγών.

γ. Ομαδοποιούν εξαγωγικές και εισαγωγικές παραγγελίες, επιτυγχάνοντας έτσι "οικονομίες κλίμακας" και καθιστώντας ανταγωνιστικότερες τις τιμές πώλησης των προϊόντων (για εξαγωγές) και αγοράς (για εισαγωγές).

δ. Μία από τις βασικότερες δραστηριότητες των ETC's είναι το export marketing. Διεξάγουν έρευνες αγορών σε ξένες χώρες, συλλέγοντας έτσι πληροφορίες και στοιχεία για τις προτιμήσεις των ξένων καταναλωτών, για την επιτόπια κατανάλωση συγκεκριμένων προϊόντων, για τη ντόπια παραγωγή, για τον ανταγωνισμό από άλλες χώρες ή ανταγωνίστριες εταιρίες κλπ. Την πληροφόρηση αυτή χρησιμοποιούν οι ίδιες οι ETC's για λογαριασμό τους, ενώ πολλές φορές την πωλούν σε ενδιαφερόμενες εξαγωγικές επιχειρήσεις. Σε περιπτώσεις Εξειδικευμένων Trading Companies, τα αποτελέσματα των ερευνών αγορών εξωτερικού χρησιμεύουν για επεμβάσεις των ETC's στο σχεδιασμό και τις μεθόδους παραγωγής, συσκευασίας κλπ., των εμπορευόμενων προϊόντων.

ε. Επιβεβαιώνουν και προεξοφλούν, σε πολλές περιπτώσεις, πιστώσεις από και προς χώρες υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου. Την ευχέρεια αυτή, που συμπεριλαμβάνεται στις ιδιαίτερες υπηρεσίες που προσφέρουν οι ETC's, την αποκτούν από τη γνώση της αγοράς, τις διασυνδέσεις που έχουν αποκτήσει και την πληροφόρηση για άλλες ETC's που ασχολούνται με τη συγκεκριμένη αγορά. Με τον τρόπο αυτό εξασφαλίζονται με την ύπαρξη ανέκκλητων παραγγελιών τρίτων, με αντισταθμιστικά συμβόλαια, με

με εμπράγματα εγγυήσεις κλπ. Έτσι, με την επίλυση του προβλήματος της επιβεβαίωσης ή προεξόφλησης, οι παραγωγικές μονάδες αποκτούν τη δυνατότητα χρηματοδότησής τους από τις τράπεζες ή από τις ίδιες τις ETC's.

στ. Μία άλλη πολύ σημαντική δραστηριότητα των ETC's, που μπορούν να την εξασκούν λόγω της σχετικής εμπειρίας και του ειδικευμένου προσωπικού που διαθέτουν, είναι η διεκπεραίωση εμπορικών συναλλαγών που εμπεριέχουν συμβόλαια ανταποδοτικού εμπορίου (countertrade), αντισταθμιστικών οφελών, κλπ., καθώς και η διεκπεραίωση τριγωνικών ή πολυγωνικών εμπορικών πράξεων. Αν μάλιστα λάβουμε υπόψη ότι, αφενός μεν η ενασχόληση των παραγωγικών-εξαγωγικών επιχειρήσεων (και ιδιαίτερα των ΜΜΕ) με τέτοιου είδους εμπορικές πράξεις είναι πολύ δύσκολη ή και αδύνατη, αφετέρου δε το αντισταθμιστικό εμπόριο χρησιμοποιείται ολοένα και ευρύτερα διεθνώς λόγω της συναλλαγματικής στενότητας που αντιμετωπίζουν πολλές αναπτυσσόμενες χώρες της Ανατολικής Ευρώπης και γενικότερα του Τρίτου Κόσμου, γίνεται φανερό πόσο σημαντικό ρόλο παίζουν οι ETC στην προώθηση των εξαγωγών.

ζ. Τέλος, μία ακόμη αξιόλογη δραστηριότητα των ETC's, είναι η προσφορά συμβουλευτικών υπηρεσιών προς τους ενδιαφερόμενους παραγωγούς-εξαγωγείς. Οι συμβουλές αυτές, που είναι είτε σε τεχνοκρατικό επίπεδο είτε σε θεωρητικό ή πρακτικό επίπεδο, βοηθούν σημαντικά τις παραγωγικές μονάδες στη λήψη αποφάσεων, στην ολοκλήρωση των παραγγελιών, στις διαδικασίες και στην ανάληψη αντισταθμιστικών υποχρεώσεων κλπ.

IMPORT - EXPORT HOUSES

Σε πολλές χώρες, ιδιαίτερα σ' εκείνες που έχουν εμπορική παράδοση (Αγγλία, Ολλανδία, Γερμανία κλπ.), αναπτύχθηκαν πριν από τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο οι Εισαγωγικοί-Εξαγωγικοί Οίκοι (Import-Export Houses) οι οποίοι συγκέντρωναν το 50% του συνόλου των εισαγωγών-εξαγωγών.

Ο θεσμός αυτός λειτουργεί με επιτυχία και σήμερα στις παραπάνω χώρες, όπου τα Import-Export Houses δρουν στην ουσία σαν επί προμηθεία αντιπρόσωποι αγορών και πωλήσεων από και προς το εξωτερικό των ενδιαφερόμενων παραγωγικών μονάδων.

Σε πολλές περιπτώσεις, τα Import-Export Houses αναλαμβάνουν για λογαριασμό των βιομηχανιών και τη διοικητική και λογιστική παρακολούθηση των εμπορευμάτων, την αποθήκευσή τους κλπ., ακόμη δε και after-sales service.

Πολλοί από τους Οίκους αυτούς, επιβεβαιώνουν παραγγελίες, εγγυώνται πιστώσεις και διατηρούν καλές σχέσεις με αγοραστές και πωλητές, για την εξυπηρέτηση των πελατών τους.

IMPORT - EXPORT TRADERS

Η κατηγορία αυτή των εμπόρων αναπτύχθηκε σαν θεσμός στην Ευρώπη του Μεσαίωνα. Η λειτουργία τους είναι φαινομενικά απλή, αφού αγοράζουν προϊόντα πελατών τους και μετά βρίσκουν αγοραστές και τα μεταπωλούν.

Για να επιτυγχάνουν επικερδείς συναλλαγές στο διεθνή χώρο έχουν δικά τους δίκτυα πληροφοριών και πωλήσεων-αγορών, ενώ οι αγορές και οι πωλήσεις τους γίνονται συνήθως στην spot market.

Οι έμποροι εισαγωγείς-εξαγωγείς διαθέτουν προϊόντα με τη φήμη του πελάτη τους ή και τη δική τους και αναλαμβάνουν τον επιχειρηματικό κίνδυνο σε δύσκολες αγορές.

CONFIRMING HOUSES

Πρόκειται για μια κατηγορία επιχειρήσεων που δρουν υποβοηθητικά στην ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου.

Τα πρώτα Confirming Houses τα βρίσκουμε στην Αγγλία στο τέλος του περασμένου αιώνα, δεν αποκλείεται όμως ο θεσμός να λειτουργεί από πολύ παλαιότερα.

Η δραστηριότητά τους είναι ουσιαστική αλλά και βοηθητική, γιατί εκτός των διευκολύνσεων που παρέχουν στη χρηματοδότηση, στις μεταφορές και στην ασφάλιση, λειτουργούν και σαν σύμβουλοι επί διαδικαστικών και οικονομικών θεμάτων, αλλά και θεμάτων που αφορούν την αγορά, τα προϊόντα, τις συνήθειες, τον καταναλωτή κλπ.

COMBINATION IMPORT-EXPORT MANAGERS

Ο θεσμός λειτουργεί κυρίως στη Β.Αμερική, αλλά και πρόσφατα στη Γαλλία και διευκολύνει επιχειρήσεις, νέες συνήθως στην αγορά, που ενδιαφέρονται για εισαγωγές και εξαγωγές.

Οι Combination Managers απασχολούνται συνήθως με περισσότερα του ενός προϊόντα και επιχειρήσεις που μπορεί να παράγουν συναφή προϊόντα, αλλά δεν είναι ανταγωνιστικές μεταξύ τους. Ενεργούν για λογαριασμό των πελατών τους και αμείβονται με προμήθεια ή ποσοστά.

Το ουσιαστικό πλεονέκτημα των επιχειρήσεων είναι το χαμηλό οικονομικό κόστος, αφού τα έξοδα του Combination Manager μοιράζονται μεταξύ των επιχειρήσεων, θέμα ουσιαστικό για νέες επιχειρήσεις.

GROUPING FOR IMPORT-EXPORT

Αποτελεί μια μέθοδο του διεθνούς εμπορίου που συνδυάζει τα πλεονεκτήματα της απευθείας διαπραγμάτευσης με μικρή οικονομική επιβάρυνση. Το Group δημιουργείται συνήθως από ομοειδείς ή συγγενείς επιχειρήσεις, οι οποίες συνενώνουν το δυναμικό τους για την επίτευξη αποτελεσματικότερων εισαγωγών-εξαγωγών.

Θα πρέπει να σημειώσουμε, ότι στο πρόσφατο παρελθόν έγιναν στη χώρα μας κάποιες (όχι και πολύ επιτυχείς) προσπάθειες εφαρμογής της παραπάνω μεθόδου για προώθηση των εξαγωγών, κυρίως ΜΜΕ εξαγωγικών επιχειρήσεων. Η μόνη διαφορά είναι, ότι τα groups for import-export των ομοειδών ελληνικών επιχειρήσεων είναι γνωστά στην Ελλάδα με τον όρο "Εξαγωγικές Κοινοπραξίες".

Πιστεύουμε ότι ο θεσμός της Εξαγωγικής Κοινοπραξίας, αν εφαρμοστεί σωστά στη χώρα μας (δεδομένου ότι δεν υπάρχει ακόμα το κατάλληλο θεσμικό πλαίσιο), και με δεδομένη την ευελιξία που τον διακρίνει, αφού τα κεφάλαια που απαιτούνται για την υποδομή και λειτουργία της Κοινοπραξίας είναι πάρα πολύ χαμηλά, μπορεί πράγματι να συμβάλει στην άμβλυνση του προβλήματος του μεγάλου κατακερματισμού της εξαγωγικής μας δραστηριότητας και, κατά συνέπεια, στην αποτελεσματική προώθηση των εξαγωγών των ΜΜΕ επιχειρήσεων.

2. Η ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΚΑΤΑ ΧΩΡΑ

Όπως αναφέραμε στο προηγούμενο κεφάλαιο, οι ETC's αποτελούν παλαιό Ευρωπαϊκό θεσμό ο οποίος λειτουργεί με επιτυχία μέχρι σήμερα σε όλες σχεδόν τις χώρες-μέλη της ΕΟΚ, αλλά και του ΟΟΣΑ γενικότερα. Το μόνο που θα πρέπει να τονίσουμε είναι το γεγονός, ότι στις διάφορες Ευρωπαϊκές χώρες επικρατούν, ανάλογα με τους παράγοντες που ήδη αναφέραμε, διάφορα και όχι τα ίδια σχήματα διεθνούς εμπορίου. Έτσι βλέπουμε π.χ., ότι στην Αγγλία επικράτησε κυρίως ο θεσμός των Import-Export Houses (και σε μικρότερη έκταση των Confirming Houses), παρά των ETC's.

Ένα άλλο σημείο που θα πρέπει να τονίσουμε, το οποίο διαπιστώθηκε μετά από σχετική έρευνα που έγινε στο Υπουργείο Εμπορίου το 1987 και που βασίστηκε κυρίως σε πληροφόρηση από τούς Εμπορικούς Συμβούλους-Ακολουθούς των Πρεσβειών μας στις χώρες-μέλη της ΕΟΚ, είναι το γεγονός ότι σε όλες σχεδόν τις χώρες-μέλη της ΕΟΚ δεν υπάρχει "ειδική νομοθεσία" για τις ETC's, αλλά αυτές ιδρύονται και λειτουργούν βάσει της υφιστάμενης εκεί νομοθεσίας περί Α.Ε. Με άλλα λόγια, οι περισσότερες ETC's που λειτουργούν σε χώρες-μέλη της ΕΟΚ είναι απλώς Α.Ε., ο σκοπός λειτουργίας των οποίων, όπως περιγράφεται στο Καταστατικό τους, διαφέρει από εκείνον των άλλων βιομηχανικών ή εμπορικών Α.Ε.

Στην Ιταλία λειτουργούν σήμερα αρκετές "Γενικές" και "Εξειδικευμένες" ETC's. Ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα "Γενικής" ETC στην Ιταλία αποτελεί η εταιρία "INTERCOOP S.A.", η οποία διαθέτει Εμπορικό Τμήμα (εισαγωγών-εξαγωγών διαφόρων εμπορευμάτων), καθώς και Τμήμα Κατασκευών (τεχνικά έργα ή εργοστάσια στο εξωτερικό "με το κλειδί στο χέρι"). Η εταιρία αυτή έχει κεφάλαιο 5 δισ. λιρέτες (περίπου 750 εκατ. δρχ.) και 56 μετόχους, στους οποίους συμπεριλαμβάνονται βιομηχανικές επιχειρήσεις διαφόρων κλάδων, γεωργικές επιχειρήσεις, εμπορικές τράπεζες, κατασκευαστικές επιχειρήσεις κλπ.

Στην Ισπανία λειτουργούν σήμερα πολλές μικρές αμιγώς εμπορικές εισαγωγικές-εξαγωγικές εταιρίες, οι οποίες ζητούν από την Ισπανική Κυβέρνηση να θεσπίσει ειδικό ευνοϊκό καθεστώς για την ίδρυση και λειτουργία ETC's. Συμβαίνει δηλαδή, εκεί, ότι περίπου και στην Ελλάδα.

Το αξιοσημείωτο όμως στην περίπτωση της Ισπανίας, που κρίνουμε σκόπιμο να τονίσουμε ιδιαίτερα, είναι ότι αντιστοιχεί με την HEC A.E (πρώην ITCO), αλλά λειτουργούσα σύμφωνα με τις διεθνείς προδιαγραφές και αποδοτικά, είναι η εταιρία FOMENTO DE COMERCIO EXTERIOR, S.A. (FOCOEX). Η εταιρία αυτή ιδρύθηκε το 1950 με μοναδικό μέτοχο την Banco Exterior de Espana (Τράπεζα Εξωτερικού Εμπορίου της Ισπανίας), ενώ το 1976 το μετοχικό της κεφάλαιο αυξήθηκε στα 165 εκατ. πεσέτες (με τη σημερινή ισοτιμία πεσ./δρχ. γύρω στα 300 εκατ. δρχ.) και με αύξηση των μετόχων από ένα σε τρεις. Οι νέοι σημερινοί μέτοχοι, με τα αντίστοιχα ποσοστά συμμετοχής τους στο κεφάλαιο της FOCOEX είναι το National Institute for Export Promotion (INFE, δηλ. ο ΟΠΕ της Ισπανίας) με 60%, η Banco Exterior de Espana (BEE) με 24% και το National Institute of Industry (INI) με 16%. Τα κέρδη της εταιρίας αυξήθηκαν από 41 εκατ. πεσέτες το 1978 σε 446,4 εκατ. πεσέτες το 1983, ενώ έχει και μόνιμες αντιπροσωπείες σε χώρες της Λ. Αμερικής, της Αφρικής και της Απω Ανατολής.

Στην Ιαπωνία οι ETC's ιδρύθηκαν αρχικά με κρατική πρωτοβουλία, για να αποτραπεί η οριστική επικράτηση ξένων επιχειρήσεων στο εξωτερικό εμπόριο της χώρας αυτής, ενώ όπως είναι γνωστό, η δυναμική ανάπτυξη του θρασμού συνέβαλε αποτελεσματικά στη δημιουργία αυτού που διεθνώς αποκαλείται "Ιαπωνικό θαύμα". Θα πρέπει να σημειώσουμε, ότι στη χώρα αυτή λειτουργούν πολλές "Γενικές" ETC's, αλλά πιο πρόσφατα τείνει να επικρατήσει το μοντέλο των "Εξειδικευμένων" ETC's.

Δεν πρέπει να μας παραπλανά το γεγονός ότι στην Ιαπωνία υπάρχουν αρκετές πραγματικά "γίγαντιες" επιχειρήσεις, γιατί αν εξετάσει κανείς τα αντίστοιχα στοιχεία της Ιαπωνίας, θα διαπιστώσει ότι ο βασικός κορμός της Ιαπωνικής βιομηχανίας απαρτίζεται από χιλιάδες MME επιχειρήσεις.

Θα πρέπει να τονίσουμε ωστόσο, ότι υπάρχει μία πολύ βασική διαφορά μεταξύ των Ιαπωνικών και των Ευρωπαϊκών ή Αμερικανικών MME επιχειρήσεων, όσον αφορά την εξαγωγική τους δραστηριότητα. Δηλαδή σχεδόν στο σύνολό τους, οι MME παραγωγικές μονάδες της Ιαπωνίας δεν ασχολούνται καθόλου με το εξαγωγικό εμπόριο, αλλά πωλούν τα προϊόντα τους στις μεγάλες ETC's οι οποίες τα εξάγουν. Με άλλα λόγια, οι MME Ιαπωνικές βιομηχανικές επιχειρήσεις είναι αφοσιωμένες στην παραγωγή και μόνο, επιτυγχάνοντας έτσι

σημαντικές "οικονομίες κλίμακας" και, κατά συνέπεια, πολύ ανταγωνιστικό κόστος.

Πιο πρόσφατα (1970), η Ν. Κορέα εφάρμοσε το Ιαπωνικό μοντέλο των Export Trading Companies με θεαματικά αποτελέσματα, όσον αφορά την ανάπτυξη των εξαγωγών της. Έτσι, κατά τη 10ετία 1970-1980 ο μέσος ετήσιος ρυθμός αύξησης των εξαγωγών της ήταν 26%, ενώ οι εξαγωγές αγαθών και υπηρεσιών ως ποσοστό του ΑΕΠ είναι σήμερα πάνω από 30%, όταν στις περισσότερες βιομηχανικά αναπτυγμένες χώρες το αντίστοιχο ποσοστό δεν ξεπερνά το 20%.

Με στόχο τη μεγιστοποίηση του κύκλου εργασιών του εξωτερικού εμπορίου της Ν.Κορέας, η σχετική νομοθεσία που θεσπίστηκε περιείχε μεν πολλές ευνοϊκές ρυθμίσεις για τις ETC's, αλλά και πολύ αυστηρές προδιαγραφές για το χαρακτηρισμό εταιριών σαν ETC (μεγάλο ύψος εξαγωγών, μεγάλο μετοχικό κεφάλαιο κλπ.). Έτσι το 1975 μόνο 5 Κορεατικές ETC's πληρούσαν τις προδιαγραφές που τέθηκαν, ενώ το 1983 λειτουργούσαν στη χώρα 9, οι οποίες κάλυψαν το 55,5% των συνολικών εξαγωγών της χώρας.

Ανάλογη με την παραπάνω πολιτική για την ίδρυση και ανάπτυξη ETC's με στόχο την προώθηση των εξαγωγών εφάρμοσε το 1971 (και συμπλήρωσε το 1976) η Βραζιλία. Έτσι το 1983 λειτουργούσαν στη χώρα αυτή 150 ETC's, οι οποίες πραγματοποίησαν στο έτος αυτό εξαγωγές ύψους 6.800 εκατ.δολ., οι οποίες αποτελούσαν το 31,5% των συνολικών εξαγωγών της Βραζιλίας.

Πολύ πιο πρόσφατα, η Κυβέρνηση των ΗΠΑ θέσπισε την "Export Trading Company Act of 1982", με στόχο την αύξηση της "εξωστρέφειας" της Αμερικανικής βιομηχανίας και την αποτελεσματική προώθηση των εξαγωγών της χώρας αυτής. Τα βασικότερα σημεία στο σκεπτικό του παραπάνω νομοθετήματος ήταν, αφενός μεν η ανάγκη βελτίωσης του πολύ ελλειμματικού εμπορικού ισοζυγίου των ΗΠΑ, που συμβάλλει στην εξασθένιση του δολαρίου στις διεθνείς αγορές συναλλάγματος και ταυτόχρονα προκαλεί πληθωριστικές πιέσεις στην εγχώρια οικονομία, και αφετέρου η εξαγωγική κινητοποίηση των δεκάδων χιλιάδων μικρομεσαίων βιομηχανικών επιχειρήσεων οι οποίες, ενώ παράγουν διεθνώς εμπορεύσιμα προϊόντα, δεν ασχολούνται με εξαγωγές.

Μπορεί να φαίνεται παράδοξο, αλλά το 1982 οι ΗΠΑ παρουσίαζαν μεγάλη ομοιότητα με την Ελλάδα, όσον αφορά τη διάρθρωση του μεγέθους των εξαγωγικών επιχειρήσεων και την αντίστοιχη

συμβολή τους στη διαμόρφωση των συνολικών εξαγωγών της χώρας αυτής. Έτσι, στο έτος αυτό υπήρχαν περίπου 300.000 βιομηχανικές επιχειρήσεις, από τις οποίες μόνο το 10% επιδίδονταν στο εξαγωγικό εμπόριο. Επίσης οι 300 πρώτες εξαγωγικές επιχειρήσεις πραγματοποίησαν το 85% των συνολικών εξαγωγών, ενώ το υπόλοιπο 15% πραγματοποιήθηκε από 24.250 μικρομεσαίες εξαγωγικές επιχειρήσεις.

Με το παραπάνω νομοθέτημα θεσπίστηκαν διάφορα χρηματοδοτικά κίνητρα, ενώ με κατάλληλη τροπολογία της αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας επιτράπη στις εμπορικές τράπεζες και άλλους χρηματοδοτικούς οργανισμούς να ιδρύουν Export Trading Companies ή να συμμετέχουν σαν μέτοχοι σε υπάρχουσες ή νεοϊδρυόμενες τέτοιες εταιρίες. Επίσης, με το παραπάνω νομοθέτημα, ανατέθηκε στον Υπουργό Εμπορίου η σύσταση μέσα στο Υπουργείο Εμπορίου ενός ειδικού Γραφείου, του οποίου αποστολή θα είναι η διάδοση του θεσμού των Export Trading Companies και Export Associations (Εξαγωγικών Κοινοπραξιών), με παροχή πληροφοριών προς τους ενδιαφερόμενους επιχειρηματίες, με έκδοση ειδικών εντύπων, με διοργάνωση Σεμιναρίων κλπ.

Με στόχο τη δυναμική προώθηση των εξαγωγών της, το 1980 η Τουρκία θέσπισε Διάταγμα (Decree), με το οποίο έδινε σημαντικά προνόμια για την ίδρυση και ανάπτυξη ETC's (πιστωτικές διευκολύνσεις, μειωμένα επιτόκια, μειωμένη φορολογία κλπ.). Ταυτόχρονα όμως έθεσε και πολύ αυστηρές προϋποθέσεις. Έτσι, για να υπαχθεί μία ETC στο σχετικό ευνοϊκό καθεστώς, θα έπρεπε τουλάχιστον το 50% των εξαγόμενων προϊόντων της να απαρτίζεται από βιομηχανικά προϊόντα και ημικατεργασμένες ύλες, ενώ η αξία των ετήσιων εξαγωγών της να ανέρχεται σε τουλάχιστον 15 εκατ. δολ. Πρέπει να τονίσουμε μάλιστα, ότι το 1984 το παραπάνω ποσοστό αυξήθηκε σε 75%, ενώ η αξία των εξαγωγών σε 30 εκατ. δολάρια.

Το 1981 υπήρχαν στην Τουρκία 24 ETC's, οι οποίες πραγματοποίησαν εξαγωγές 423,8 εκατ. δολ. (δηλ. το 9% των συνολικών εξαγωγών της χώρας), ενώ το 1986 υπήρχαν 26 ETC με εξαγωγές 3.167 εκατ. δολ. (δηλ. το 42,5% των συνολικών εξαγωγών). Στον ίδιο χρόνο, οι 26 αυτές εταιρίες πραγματοποίησαν και εισαγωγές αξίας 448,7 εκατ. δολ., δηλ. το 4% περίπου των συνολικών εισαγωγών της Τουρκίας.

3. ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΘΕΣΜΩΝ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΕΜΠΟΡΙΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΩΘΗΣΗ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

Από την ανάλυση των Κεφαλαίων 1 και 2, που προηγήθηκε, μπορεί να συμπεράνει εύκολα κανείς, ότι η εισαγωγή στη χώρα μας θεσμών όπως π.χ. οι ETC's, οι Εξαγωγικές Κοινοπραξίες και τα Export Houses (Αγγλικό πρότυπο) μπορούν να συμβάλουν πολύ θετικά στην προώθηση των ελληνικών εξαγωγών μέσω της σημαντικής βοήθειας που μπορούν να προσφέρουν, κυρίως στις ΜΜΕ εξαγωγικές επιχειρήσεις της χώρας.

Όπως ήδη τονίσαμε στα προηγούμενα, οι πολυάριθμες ΜΜΕ εξαγωγικές επιχειρήσεις παρουσιάζουν όλα τα γνωστά και σοβαρά μειονεκτήματα και αδυναμίες, όπως π.χ. ανυπαρξία εξαγωγικού τμήματος, έλλειψη ειδικευμένου προσωπικού στο εξαγωγικό marketing, αδυναμία εκτέλεσης μαζικών παραγγελιών, αδυναμία μαζικών αγορών πρώτης ύλης με ευνοϊκούς όρους, αδυναμία ελέγχου ποιότητας των προϊόντων, αδυναμία εκτέλεσης συμβάσεων αντισταθμιστικού εμπορίου, τριγωνικών πράξεων κλπ.

Όσον αφορά, ειδικά, την αδυναμία εκτέλεσης συμβάσεων αντισταθμιστικού εμπορίου, τριγωνικών πράξεων κλπ., πρέπει να τονίσουμε ότι σήμερα, μετά από τις πολιτικές και οικονομικές εξελίξεις στις χώρες της Ανατ. Ευρώπης, οι ETC's θα μπορούσαν να συμβάλουν ουσιαστικά στην προώθηση των ελληνικών εξαγωγών μέσω συμφωνιών αντισταθμιστικού εμπορίου (αφού η εκτέλεση τέτοιων συμφωνιών αποτελεί μίαν από τις βασικές τους δραστηριότητες), δεδομένου ότι οι παραπάνω χώρες αντιμετωπίζουν μεγάλη συναλλαγματική στενότητα, όπως άλλωστε και πολλές άλλες αναπτυσσόμενες χώρες του Τρίτου Κόσμου, στις οποίες η Ελλάδα θα μπορούσε επίσης να εξαγει συγκεκριμένα προϊόντα μέσω συμφωνιών αντιστάθμισης.

Όταν όμως γνωρίζουμε καλά ότι ακόμη και πολλές από τις θεωρούμενες "μεγάλες" ελληνικές εξαγωγικές επιχειρήσεις δεν έχουν ούτε τις απαραίτητες γνώσεις, αλλά ούτε και το ειδικευμένο προσωπικό για την εκτέλεση συμφωνιών αντισταθμιστικού εμπορίου, τότε εύκολα μπορούμε να αντιληφθούμε το μέγεθος και τη σοβαρότητα του προβλήματος για τις ΜΜΕ επιχειρήσεις.

Ετσι, παρόλο που, αθροιστικά λαμβανόμενες, οι ΜΜΕ εξαγωγικές επιχειρήσεις έχουν την απαιτούμενη παραγωγική δυναμικότητα για εκτέλεση μεγάλων εξαγωγικών παραγγελιών συγκεκριμένων προ-

ϊόντων, σαν χώρα χάνουμε κάθε χρόνο τεράστιες εξαγωγικές ευκαιρίες λόγω ακριβώς των παραπάνω αδυναμιών.

Ενα πολύ χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η περίπτωση του Νομού Μεσσηνίας, όπου, σύμφωνα με τα στοιχεία του Μητρώου Εξαγωγέων του οικείου Επιμελητηρίου, υπάρχουν 50 περίπου εξαγωγείς ελαιολάδου και ελαιών. Δεν θα ήταν προτιμότερο οι 50 αυτοί εξαγωγείς να αποτελούσαν τα μέλη μιας ή το πολύ δύο μεγάλων ETC's οι οποίες θα εξειδικεύονταν στην εμπορία του ελαιολάδου, αναλαμβάνοντας για λογαριασμό των μελών τους όλα τα στάδια μετά την παραγωγή, δηλαδή την αποθήκευση του προϊόντος, την εμφιάλωση και τον έλεγχο ποιότητας, την απαραίτητη έρευνα αγοράς εξωτερικού και την ανεύρεση ξένων πελατών, την προβολή και διαφήμιση στις αγορές εξωτερικού, καθώς και την εξαγωγή "επώνυμου" προϊόντος, το οποίο και θα επιδοτούνταν από την ΕΟΚ σαν εμφιαλωμένο, αντί να εξάγεται χύμα το μεγαλύτερο μέρος όπως γίνεται σήμερα;

Γενικά μπορούμε να πούμε, ότι η ίδρυση και ανάπτυξη στη χώρα μας μεγάλων (για τα ελληνικά δεδομένα) και κλαδικά εξειδικευμένων ETC's, καθώς και Εξαγωγικών Κοινοπραξιών, θα συνέβαλε ουσιαστικά στην αντιστάθμιση των παραπάνω αδυναμιών των ΜΜΕ εξαγωγικών επιχειρήσεων και, κατά συνέπεια, στην αποτελεσματική προώθηση των ελληνικών εξαγωγών.

Ενας άλλος επίσης θεσμός που λειτουργεί με επιτυχία εδώ και πάρα πολλά χρόνια στην Αγγλία και θα μπορούσε να συμβάλει θετικά στην προώθηση των εξαγωγών, κυρίως των ΜΜΕ επιχειρήσεων, είναι τα Export Houses που περιγράψαμε συνοπτικά στο Κεφάλαιο 1. Οι εταιρίες αυτές θα μπορούσαν πράγματι να βοηθήσουν σημαντικά τις πολυάριθμες ΜΜΕ εξαγωγικές επιχειρήσεις, αφού αναλαμβάνουν έναντι προμήθειας την όλη εξαγωγική διαδικασία. Με άλλα λόγια, αποτελούν ένα έμπειρο και αποτελεσματικό τμήμα εξαγωγών για πολλές ταυτόχρονα επιχειρήσεις. Θεωρούμε ότι οι καταλληλότεροι φορείς που θα μπορούσαν να ιδρύσουν τα πρώτα Export Houses στην Ελλάδα είναι οι εμπορικές τράπεζες, αφού αυτές διαθέτουν τη σχετική εμπειρία και τις απαραίτητες διασυνδέσεις με πελάτες του εξωτερικού.

Τα οικονομικά οφέλη για τις ελληνικές ΜΜΕ, αλλά και για πολλές μεγάλες εξαγωγικές επιχειρήσεις, από την ίδρυση και ανάπτυξη στη χώρα μας των τριών παραπάνω θεσμών διεθνούς εμπορίου, θα είναι άμεσα και έμμεσα.

Σαν άμεσα οικονομικά οφέλη μπορούν να θεωρηθούν τα έξοδα που αφορούν αυτό το ίδιο το προϊόν, τη συγκεκριμένη παραγγελία ή και τη συγκεκριμένη αγορά. Σε αυτά μπορούν επίσης να συμπεριληφθούν τα έξοδα επικοινωνίας, η χρηματοδότηση, η επιβεβαίωση της παραγγελίας ή της πίστωσης, τα έξοδα παραστάσεων κλπ.

Στα έμμεσα οικονομικά οφέλη μπορούμε να συμπεριλάβουμε τη διείσδυση σε νέες αγορές, την εξεύρεση νέων μεθόδων αποπληρωμής, την ουσιαστική παρουσία σε "δύσκολες" αγορές, καθώς και τις εμπορικές πληροφορίες. Επίσης, μπορούμε να υπολογίσουμε και τις συμβουλές για τα προϊόντα, την αγορά, τις διαδικασίες κλπ. Τα έμμεσα οφέλη μπορεί να μην είναι προφανή, αλλά είμαστε βέβαιοι ότι οι περισσότεροι Έλληνες εξαγωγείς έχουν αρκετές εμπειρίες από "παθήματα που έγιναν μαθήματα".

Εφόσον ιδρυθούν και αναπτυχθούν στη χώρα μας μεγάλες και κλαδικά εξειδικευμένες ETC's, είμαστε βέβαιοι ότι θα στραφούν προς αυτές για συνεργασία, όχι μόνο οι ΜΜΕ αλλά και πολλές μεγάλες εξαγωγικές επιχειρήσεις. Αυτή την πεποίθησή μας τη στηρίζουμε στο γεγονός, ότι το κόστος διατήρησης ολοκληρωμένων τμημάτων εξαγωγών στις παραγωγικές μονάδες άρχισε από τη 10ετία του '70 να γίνεται ιδιαίτερα αισθητό, γιατί στις αμοιβές των ικανών στελεχών έπρεπε να προστεθούν και τα έξοδα έρευνας των αγορών, ταξιδιών, εγγυήσεων κλπ. Ακόμη και αν αυτά τα έξοδα μπορούσαν να επιβαρύνουν το κόστος των συναλλαγών, δεν θα μπορούσαν να εξασφαλίσουν την επιτυχία της συναλλαγής. Κι' αυτό, γιατί διάφοροι σταθμητοί και αστάθμητοι παράγοντες επιβαρύνουν άμεσα ή έμμεσα το οικονομικό αποτέλεσμα.

Με την εμπειρία των ETC's και με το επίπεδο των υπηρεσιών που αυτές προσφέρουν στους ενδιαφερομένους, οι σταθμητοί παράγοντες μηδενίζονται και οι αστάθμητοι ελαχιστοποιούνται.

Οι ETC's δεν αποτελούν βέβαια "φιλανθρωπικά ιδρύματα". Εφόσον λειτουργούν σημαίνει ότι κερδίζουν. Ομως, είναι βέβαιο, ότι το κόστος διατήρησης ενός τμήματος εξαγωγών για μία επιχείρηση θα είναι πολύ μεγαλύτερο από την προμήθεια που θα πρέπει να πληρώνει σε μία ETC ή ένα Export House.

Ο συναλλασσόμενος με ETC's ή Export Houses εξαγωγέας τελικά πληρώνει τη σιγουριά, την εμπιστοσύνη, τη διευκόλυνση, την πληροφόρηση και, το σπουδαιότερο, δεν τα πληρώνει μόνος του, αλλά μαζί με τους άλλους συναλλασσόμενους εξαγωγείς.

4. ΥΦΙΣΤΑΜΕΝΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΚΑΙ ΘΕΣΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Στην Ελλάδα λειτουργούν σήμερα περίπου 300-350 αμιγώς εμπορικές εξαγωγικές-εισαγωγικές επιχειρήσεις (Import-Export Traders), οι οποίες εξάγουν το 5% περίπου των συνολικών βιομηχανικών μας εξαγωγών. Αυτές όμως οι εμπορικές επιχειρήσεις δεν μπορούν με κανένα τρόπο να συγκριθούν μ'αυτές που ονομάζουμε ETC's και που λειτουργούν σε άλλες χώρες της ΕΟΚ και του ΟΟΣΑ γενικότερα. Ακόμη και η υπό εκκαθάριση HEC A.E. (πρώην ITCO), όπως λειτούργησε στην περίοδο 1985-1989, δεν είχε καμία σχέση με τις διεθνείς προδιαγραφές των αντίστοιχων ξένων ETC's. Απλά, η εταιρία αυτή είχε δύο βασικές δραστηριότητες: Πρώτον, αποτελούσε ένα "μεσάζοντα-πλασιέ" για Έλληνες εξαγωγείς με προμήθεια 1% και, δεύτερον, είχε την αποκλειστική αρμοδιότητα εκτέλεσης των συμφωνιών αντισταθμιστικού εμπορίου, που συνδέονταν με Κρατικές Προμήθειες.

Αντίστοιχη με την HEC A.E., αλλά λειτουργούσα σύμφωνα με τις διεθνείς προδιαγραφές και αποδοτικά, είναι η Ισπανική κρατική εταιρία FOCOEX S.A., τις βασικές αρμοδιότητες και τις επιτυχείς επιδόσεις της οποίας περιγράψαμε ήδη συνοπτικά στο Κεφάλαιο 2. Το εύλογο ερώτημα που τίθεται εδώ είναι, γιατί η HEC A.E. τελεί ήδη υπό εκκαθάριση, αφού από πλευράς νομικής μορφής, σύνθεσης των μετόχων, δραστηριοτήτων κλπ. ήταν περίπου ίδια με την FOCOEX;

Αν και δεν γνωρίζουμε τους πραγματικούς λόγους που οδήγησαν στην απόφαση κατάργησης της HEC A.E., πιστεύουμε ότι η εταιρία αυτή, υπό κατάλληλες προϋποθέσεις, θα μπορούσε να αποδώσει στο άμεσο μέλλον και να συμβάλει θετικά στην προώθηση των ελληνικών εξαγωγών. Αλλωστε, η εταιρία λειτούργησε μόνο 4 περίπου χρόνια και, επομένως, δεν κατάφερε καλά-καλά να ξεπεράσει τελείως τα προβλήματα ανεπαρκούς κεφαλαίου, έλλειψης ειδικευμένων στελεχών κλπ. Επιπλέον, οι πολιτικές επιλογές της τότε Κυβέρνησης, όσον αφορά την ηγεσία της εταιρίας στα πρώτα χρόνια της λειτουργίας της, ήσαν μάλλον ατυχείς.

Τέλος, ένας επιπρόσθετος παράγοντας, που λειτούργησε σε βάρος της εταιρίας, και που κατά τη γνώμη μας είναι ίσως ένας από τους κυριότερους λόγους που οδήγησαν τη σημερινή Κυβέρνηση στην απόφαση να καταργήσει την εταιρία, είναι οι συνεχείς διαμαρτυρίες και τα παράπονα πολλών "επώνυμων" Ελλήνων

από τους κυριότερους λόγους που οδήγησαν τη σημερινή Κυβέρνηση στην απόφαση να καταργήσει την εταιρία, είναι οι συνεχείς διαμαρτυρίες και τα παράπονα πολλών "επώνυμων" Ελλήνων εξαγωγέων, ότι δήθεν η εταιρία τους ανταγωνιζόταν αθέμιτα "κλέβοντας" τους ξένους πελάτες τους κλπ. Αυτό το επιχείρημα το θεωρούμε μάλλον ατυχές, αφού η HEC Α.Ε. έβρισκε, έναντι προμήθειας 1%, πελάτες για Ελληνες εξαγωγείς. Επομένως, οι παραπονούμενοι εξαγωγείς ήταν λιγότερο ανταγωνιστικοί και γι' αυτό έχαναν τους πρώην πελάτες τους, χωρίς να φταίει βέβαια η HEC Α.Ε.

Στη συνέχεια του παρόντος κεφαλαίου, θα αναφερθούμε συνοπτικά στο ιστορικό των μέχρι τώρα προσπάθειών στη χώρα μας για τη θέσπιση του απαραίτητου νομικού πλαισίου που θα διέπει τα της ίδρυσης και λειτουργίας των ETC's και των Εξαγωγικών Κοινοπραξιών.

Το 1978 ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Εξαγωγέων (Π.Σ.Ε.) με μια πολύ καλά τεκμηριωμένη εισηγητική έκθεσή του, αφενός μεν απέδειξε τη σκοπιμότητα εφαρμογής του θεσμού των ETC's στη χώρα μας, αφετέρου δε πρότεινε συγκεκριμένα μέτρα πολιτικής για την υλοποίησή του. Σαν βασικές προϋποθέσεις για την υπαγωγή των εταιριών στο πιο πάνω καθεστώς, ο Π.Σ.Ε. πρότεινε οι εταιρίες να έχουν τη μορφή Α.Ε. με ονομαστικές μετοχές, τουλάχιστον στα πρώτα έτη λειτουργίας τους, ενώ το μετοχικό κεφάλαιο να είναι τουλάχιστον 40 εκατ. δραχμές.

Αργότερα, δηλαδή το Νοέμβριο του 1980, με την αριθμ. Ε4/8293/19.11.1980 Απόφαση του Υπουργού Εμπορίου συστάθηκε Ομάδα Εργασίας, η οποία υπέβαλε την 31.3.1981 σχέδιο νόμου για την ίδρυση και λειτουργία ETC's στη χώρα μας. Πολλές από τις ευνοϊκές ρυθμίσεις, που προτάθηκαν στο νομοσχέδιο αυτό, αποτελούσαν προτάσεις της παραπάνω εισηγητικής έκθεσης του Π.Σ.Ε.

Επειδή αρκετές από τις ευνοϊκές ρυθμίσεις του πιο νομοσχεδίου προσέκρουαν στις Κοινοτικές Διατάξεις περί ανταγωνισμού, αλλά και, εκτός αυτού, επειδή λίγους μήνες μετά την υποβολή του είχαμε τις Βουλευτικές Εκλογές του 1981, το νομοσχέδιο εκείνο έμεινε ανενεργό.

Στην Ολομέλεια του Συμβουλίου Εξαγωγών στις 13.3.1987 παρουσιάστηκε εισηγητική έκθεση για τη σκοπιμότητα και εφαρμογή του θεσμού των ETC's στη χώρα μας από τους ερευνητές του ΚΕΠΕ

το Ν.1731/1987 πέρασε τροπολογία του αναπτυξιακού Νόμου 1262/1982 με στόχο την ίδρυση και ανάπτυξη ETC's στη χώρα μας.

Με την τροπολογία αυτή, οι νεοϊδρυόμενες ή λειτουργούσες ETC's, εφόσον είχαν τη νομική μορφή Α.Ε. και ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο 50 εκατ.δρχ., υπήχθησαν στο ευνοϊκό καθεστώς του παραπάνω αναπτυξιακού νόμου (κίνητρα Περιοχής Γ' ανεξαρτήτως τόπου εγκατάστασης), για επενδύσεις σε αποθήκες, ψυκτικούς χώρους, συσκευαστήρια, μεταφορικά μέσα, γραφεία διοίκησης, έπιπλα, Η/Υ κλπ. Για την υλοποίηση της τροπολογίας εκδόθηκαν μέσα στο 1987 και οι εξής 3 Υπουργικές Αποφάσεις:

α. Η Κοινή Απόφαση των Υπουργών Εθνικής Οικονομίας και Εμπορίου αριθμ. ΙΕ/2951/9.10.1987, βάσει της οποίας οι επενδύσεις υποδομής που πραγματοποιούνταν από ETC's υπάγονταν στις διατάξεις κινήτρων της Περιοχής Γ' του Ν.1262/1982, ανεξάρτητα από την περιοχή όπου γινόταν η επένδυση.

β. Η Απόφαση του Υφυπουργού Εθνικής Οικονομίας αριθμ. Γ/4034/27.10.1987, η οποία καθόριζε τον τρόπο υπολογισμού των μορίων, βάσει των οποίων θα επιχορηγείτο η συγκεκριμένη επένδυση, με ποσοστό που για την Περιοχή Γ' κυμαινόταν μεταξύ 15-40%.

γ. Η Απόφαση του Υπουργού Εμπορίου αριθμ. Ε4/7310/10.11.1987, με την οποία καθορίζονταν οι όροι και οι διαδικασίες που αφορούσαν τη σύσταση, τη λειτουργία, την εγγραφή στο Ειδικό Μητρώο κλπ. των ETC's.

Είναι αλήθεια, ότι στα δύο χρόνια που ίσχυσε το παραπάνω ευνοϊκό καθεστώς, δεν υπήρξε σημαντικό ενδιαφέρον από τους Έλληνες επιχειρηματίες, εκτός 2-3 περιπτώσεων ήδη λειτουργούντων εταιριών οι οποίες υπήχθησαν στο νέο καθεστώς.

Εκτός αυτού, όμως, διαπιστώθηκαν και κάποια προβλήματα που αντιμετώπιζαν οι ενδιαφερόμενοι επιχειρηματίες κατά την εφαρμογή του νέου καθεστώτος, εξαιτίας της έλλειψης πληρότητας και σαφήνειας των διατάξεων της τροπολογίας του Ν.1731/1987. Γι'αυτό το λόγο ετοιμάστηκε, σε συνεργασία με τους ενδιαφερόμενους φορείς, νέα βελτιωμένη τροπολογία, η οποία θα περνούσε μέσω του νέου αναπτυξιακού νόμου που ετοιμαζόταν να ψηφίσει η τότε Οικουμενική Κυβέρνηση. Στο μεταξύ, όμως, μεσολάβησαν οι Βουλευτικές Εκλογές του Απριλίου 1990, οπότε η παρούσα Κυβέρνηση ψήφισε το νέο αναπτυξιακό Νόμο 1892/1990, με τον οποίο κατάργησε τελείως το ευνοϊκό καθεστώς των ETC's, με το σκεπτικό ότι η εφαρμογή ενός τέτοιου καθεστώτος θα μας

δημιουργούσε προβλήματα σε σχέση με τις διατάξεις περί ανταγωνισμού της Συνθήκης της Ρώμης.

Περίεργως, μετά από ένα χρόνο, και χωρίς να μεσολαβήσουν στο μεταξύ κάποιες διαβουλεύσεις με την Κοινότητα, με το φορολογικό νόμο 1947/1991 πέρασε και πάλι η παραπάνω βελτιωμένη τροπολογία, αυτή τη φορά του Ν.1892/1990, πλήν όμως, μέχρι και σήμερα, δεν έχουν εκδοθεί οι προβλεπόμενες Κοινές Υπουργικές Αποφάσεις για την υλοποίηση του καθεστώτος των ETC's.

Όσον αφορά τώρα το θεσμό των Εξαγωγικών Κοινοπραξιών, που θα μπορούσε να συμβάλει θετικά στην προώθηση των εξαγωγών κυρίως των ΜΜΕ επιχειρήσεων, έγιναν στο πρόσφατο παρελθόν κάποιες συλλογικές προσπάθειες από ενδιαφερόμενους Έλληνες εξαγωγείς, οι οποίες, ωστόσο, δεν είχαν μέχρι σήμερα θεαματικά αποτελέσματα. Τέτοιες Κοινοπραξίες, με τη συμμετοχή της θυγατρικής της ΕΤΒΑ "Ελληνικά Εξαγωγικά", ήσαν η ORION και η GARMEC, ενώ με συμμετοχή του ΕΟΜΜΕΧ η GR-ΕΧ και η ΕΣΕΑ.

Απ'ότι γνωρίζουμε, για την αποτυχία των παραπάνω προσπαθειών ευθύνονται βασικά οι ίδιοι οι επιχειρηματίες, οι οποίοι είναι γενικά απρόθυμοι για σοβαρές συλλογικές προσπάθειες, διστάζουν να επενδύσουν σημαντικά κεφάλαια για την ίδρυση και λειτουργία Εξαγωγικών Κοινοπραξιών σε σωστές βάσεις, ενώ φαίνεται ότι και οι Διοικήσεις των Κοινοπραξιών που ιδρύθηκαν δεν είχαν τις ικανότητες που έπρεπε.

Μια σοβαρή προσπάθεια για ίδρυση Εξαγωγικής Κοινοπραξίας έγινε από τον ΟΠΕ, όταν με πρωτοβουλία του Οργανισμού ιδρύθηκε το 1988 Κοινοπραξία Υποδηματοποιών, με συγκεκριμένο στόχο την αγορά των ΗΠΑ.

Θα πρέπει να σημειώσουμε, ότι πριν από τη σύσταση της παραπάνω Κοινοπραξίας είχε προηγηθεί συνεργασία του ΟΠΕ με την Αμερικανική εταιρία μελετών marketing "GREYCOM" η οποία, αφού έκανε τη σχετική έρευνα αγοράς στις ΗΠΑ, πρότεινε στον ΟΠΕ σχέδιο στρατηγικής για τη διείσδυση στην Αμερικανική αγορά βασικών εξαγωγίμων ελληνικών προϊόντων, όπως π.χ. υποδήματα, έτοιμα ενδύματα, μεταποιημένα τρόφιμα, κρασιά, μάρμαρα, γουναρικά και κοσμήματα. Ένα μέρος της στρατηγικής ήταν και η ίδρυση, με πρωτοβουλία του ΟΠΕ, Εξαγωγικών Κοινοπραξιών για τη δυναμική διείσδυση των παραπάνω προϊόντων στην αγορά των ΗΠΑ.

Στις 30.11.1988 υπεγράφη Συμφωνητικό Συστάσεως Κοινοπραξίας Υποδηματοποιών μεταξύ του ΟΠΕ και 17 (καταρχήν)

εξαγωγικών επιχειρήσεων υποδήματος, οι οποίες είχαν επιλεγεί από Αμερικανούς εμπειρογνώμονες, έτσι ώστε να μπορούν να ανταποκριθούν στις προδιαγραφές και στις απαιτήσεις της Αμερικανικής αγοράς. Βέβαια, η Κοινοπραξία ήταν ανοικτή για όσους εξαγωγείς μπορούσαν να ανταποκριθούν στα παραπάνω.

Βάσει του πιο πάνω Συμφωνητικού, στόχος της Κοινοπραξίας ήταν η δυναμική προώθηση "επώνυμου" ελληνικού υποδήματος στην αγορά των ΗΠΑ, με την κοινή ονομασία "ODYSSEY". Δηλαδή, όλα τα εξαγόμενα υποδήματα θα έφεραν το κοινό εμπορικό σήμα της Κοινοπραξίας, του οποίου η αποκλειστικότητα θα εξασφαλιζόταν στην Αμερικανική αγορά με κατάθεσή του στην Αμερικανική Υπηρεσία Σημάτων.

Η Κοινοπραξία προβλεπόταν να διευθύνεται από ανεξάρτητο επιχειρηματικό στέλεχος, ενώ η εποπτεία θα ασκείτο από 3μελή Επιτροπή, την οποία εξέλεξαν τα μέλη της Κοινοπραξίας. Επίσης, η Κοινοπραξία θα διέθετε γραφείο στην Αθήνα, καθώς και εμπορικό γραφείο και πωλητές στη Ν.Υόρκη.

Στόχος του προγράμματος δράσης της Κοινοπραξίας για τα 3 πρώτα χρόνια (1989-1991), που αποτελούσε και υλική δέσμευση των εξαγωγέων-μελών της, ήταν να εξαχθούν:

- τον 1ο χρόνο 800.000 ζεύγη αξίας περίπου \$16.000.000
- τον 2ο χρόνο 1.600.000 ζεύγη αξίας περίπου \$32.000.000
- τον 3ο χρόνο 2.600.000 ζεύγη αξίας περίπου \$52.000.000
- τον 4ο χρόνο και μετά, αύξηση 10% ετησίως.

Εκτός από την ποσοτική αύξηση των εξαγωγών, προβλεπόταν και αισθητή αύξηση της τιμής των πωλουμένων, αφού η Κοινοπραξία θα πωλούσε προϊόντα μόδας και θα απολάμβανε μέρος της πρόσθετης αξίας.

Το συνολικό κόστος του παραπάνω προγράμματος προβλεπόταν να φτάσει τα \$5.000.000 για ολόκληρη την 3ετία 1989-1991, ενώ ο ΟΠΕ με ειδική σύμβαση θα χρηματοδοτούσε αρχικά την εκτέλεση του όλου προγράμματος προβολής και διαφήμισης της Κοινοπραξίας, καθώς και έξοδα ανασυσκευασίας στην Αμερική, έξοδα factoring κλπ. Από τον 5ο χρόνο και μετά, η Κοινοπραξία θα μπορούσε να αυτοχρηματοδοτείται, αφού θα παρακρατούσε ποσοστό 5% επί της αξίας FOB των εξαγόμενων υποδημάτων.

Δυστυχώς, η παραπάνω Κοινοπραξία Υποδήματος λειτούργησε μόνο για 7-8 μήνες, αφού από τον Ιούνιο του 1989 και μετά είχαμε τις αλληπάλληλες Βουλευτικές Εκλογές, ενώ από το 1990 η

αυτοχρηματοδοτείται, αφού θα παρακρατούσε ποσοστό 5% επί της αξίας FOB των εξαγόμενων υποδημάτων.

Δυστυχώς, η παραπάνω Κοινοπραξία Υποδήματος λειτούργησε μόνο για 7-8 μήνες, αφού από τον Ιούνιο του 1989 και μετά είχαμε τις αλλεπάλληλες Βουλευτικές Εκλογές, ενώ από το 1990 η Κυβέρνηση, στα πλαίσια εφαρμογής του Σταθεροποιητικού Προγράμματος, μείωσε δραστικά τον προϋπολογισμό του ΟΠΕ (από 2,5 δισ. δρχ. σε 1 δισ. δρχ.), οπότε και η Κοινοπραξία διαλύθηκε.

Κατά τη γνώμη μας, το γεγονός αυτό επέδρασε ανασταλτικά στις προοπτικές εξέλιξης των ελληνικών εξαγωγών υποδημάτων οι οποίες, σύμφωνα με τα τελευταία στοιχεία της ΕΣΥΕ, έχουν συρρικνωθεί δραματικά. Αρκεί να αναφέρουμε ότι, το 1991 οι Ελληνικές εξαγωγές υποδημάτων ήταν 35,1 εκατ.δολ. και αποτελούσαν μόλις το 27,8% των αντίστοιχων Ελληνικών εισαγωγών, ενώ το 1981 ήταν 93,9 εκατ.δολ. και 54 φορές μεγαλύτερες από τις αντίστοιχες εισαγωγές.

Το λυπηρό στην υπόθεση αυτή είναι, ότι διεκόπη μια σοβαρή προσπάθεια που είχε προετοιμαστεί σε σωστές βάσεις, και για την οποία μάλιστα ο ΟΠΕ είχε ήδη "επενδύσει" αρκετά χρήματα (πληρωμή Αμερικανικού γραφείου marketing, έξοδα προβολής-διαφήμισης του "επώνυμου" ελληνικού υποδήματος στην αγορά των ΗΠΑ κλπ.). Από την άλλη μεριά, εύλογα θα μπορούσε να αναρωτηθεί κανείς, γιατί οι Έλληνες εξαγωγείς υποδημάτων που ήσαν μέλη της παραπάνω Κοινοπραξίας, δεν κατέβαλαν καμιάν απολύτως προσπάθεια για συνέχιση του έργου της, έστω και χωρίς τη συνδρομή του ΟΠΕ.

Θα πρέπει να σημειώσουμε τέλος, ότι σήμερα δεν υπάρχει ειδικό νομικό καθεστώς που να διέπει τα της ίδρυσης και λειτουργίας των Κοινοπραξιών, αλλά υποτίθεται ότι το υφιστάμενο νομικό πλαίσιο περί Ε.Π.Ε καλύπτει και το θέμα ίδρυσης και λειτουργίας των Εξαγωγικών Κοινοπραξιών. Σύμφωνα όμως με απόψεις αρμόδιων υπηρεσιακών παραγόντων του ΕΟΜΜΕΧ, αυτό είναι λάθος, γιατί το υφιστάμενο νομικό πλαίσιο δεν προβλέπει ούτε τη μεγάλη ποικιλία των μορφών συνεργασίας που απαιτείται, αλλά ούτε τη δυνατότητα να σχηματιστεί Εξαγωγική Κοινοπραξία, π.χ. μεταξύ μιας Α.Ε., μιας Ε.Π.Ε., μιας Ο.Ε. κλπ.

Στην περίοδο 1985-1986 συγκροτήθηκε και λειτούργησε ειδική Ομάδα Εργασίας του ΕΟΜΜΕΧ, η οποία και κατάρτισε ειδικό νομοσχέδιο για την ίδρυση και λειτουργία των Κοινοπραξιών. Το θέμα όμως δεν προχώρησε, αφενός μεν γιατί η Νομοπαρασκευαστική

Επιτροπή του Υπουργείου Δικαιοσύνης αποφάνθηκε ότι το υφιστάμενο νομικό πλαίσιο καλύπτει το θέμα (παρόλο που δεν ήταν σωστή η άποψη αυτή), αφετέρου δε γιατί, όταν επανήλθε εκ νέου το ίδιο θέμα, είχαν ήδη μεσολαβήσει αλλαγές Υπουργών, ενώ στη συνέχεια άρχισαν οι αλλεπάλληλες εκλογικές αναμετρήσεις κλπ. Έτσι, το θέμα βρίσκεται ακόμη και σήμερα σε εκκρεμότητα.

5. ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ

Επειδή το θέμα της εφαρμογής του θεσμού των ETC's στην Ελλάδα παραμένει πάντα επίκαιρο, ενόψει μάλιστα και του πολύ σκληρού ανταγωνισμού που μας περιμένει με την ενοποίηση της Κοινοτικής Αγοράς, προτείνουμε τα εξής:

1. Αφού γίνουν το συντομότερο δυνατό οι απαραίτητες διαβουλεύσεις και ερωτηθούν σχετικά οι αρμόδιες υπηρεσίες της Κοινότητας για τη νομιμότητα της τροπολογίας του Ν.1947/1991, να εκδοθούν άμεσα οι εκκρεμούσες Υπουργικές Αποφάσεις για την υλοποίηση του θεσμού.

2. Εναλλακτικά, θα μπορούσε ο αρμόδιος για το εξωτερικό εμπόριο Υπουργός να συστήσει με Υπουργική Απόφαση μία Ομάδα Εργασίας με εκπροσώπους από το δημόσιο και ιδιωτικό τομέα, έργο της οποίας θα είναι η επανεξέταση του όλου θέματος με τα σημερινά δεδομένα (και κυρίως τις δεσμεύσεις μας έναντι της ΕΟΚ) και, εφόσον η Ομάδα το κρίνει σκόπιμο, να προχωρήσει στη σύνταξη σχετικού νομοσχεδίου για την εισαγωγή του θεσμού των ETC's στη χώρα μας.

Είναι πιθανό να απαιτείται όντως ειδικό νομοσχέδιο, σε περίπτωση που η Ομάδα Εργασίας διαπιστώσει ότι η υφιστάμενη στην Ελλάδα νομοθεσία περί Α.Ε. δεν καλύπτει πλήρως την περίπτωση των ETC's. Το τελευταίο αυτό το τονίζουμε, επειδή από έρευνα που είχε γίνει στο ΥΠΕΜ το 1987, και η οποία στηρίχτηκε σε σχετικές απαντήσεις των Εμπορικών Γραφείων Εξωτερικού, διαπιστώθηκε, ότι σε όλες σχεδόν τις χώρες-μέλη της ΕΟΚ δεν υπάρχει ειδική νομοθεσία για τις ETC's, αλλά αυτές ιδρύονται και λειτουργούν βάσει της υφιστάμενης εκεί νομοθεσίας περί Α.Ε., με δεδομένο βέβαια, ότι προβλέπουν τις αναγκαίες ειδικές ρυθμίσεις στο Καταστατικό τους.

3. Παράλληλα, θα πρέπει να γίνει συστηματική ενημέρωση των ενδιαφερομένων από τη Διεύθυνση Εξωτερικής Εμπορικής Πολιτικής της Γεν. Γραμματείας Δ.Ο.Σ., σε συνεργασία με τον ΟΠΕ, όλα τα ΕΒΕ της χώρας, καθώς και τους κυριότερους εξαγωγικούς φορείς, μέσω προσωπικών επαφών, σεμιναρίων, ημερίδων, διανομής έντυπου υλικού κλπ. Για το σκοπό αυτό, και επειδή κρίνουμε αναγκαίο να ακολουθήσουμε και εμείς το παράδειγμα των ΗΠΑ, προτείνουμε τη σύσταση αυτοτελούς Γραφείου (υπαγόμενου στη Διεύθυνση Εξωτερικής Εμπορικής Πολιτικής), του οποίου βασικές αρμοδιότητες θα

είναι, αφενός μεν η τήρηση Ειδικού Μητρώου ETC's, καθώς και όλες οι απαιτούμενες διαδικασίες για την έγκριση της ίδρυσης και λειτουργίας των ETC's, και αφετέρου η πληροφόρηση των ενδιαφερομένων με προσωπικές επαφές, διανομή έντυπου υλικού, διοργάνωση σεμιναρίων, ημερίδων κλπ.

4. Όσον αφορά την ίδρυση και ανάπτυξη Εξαγωγικών Κοινοπραξιών, προτείνουμε να γίνει το ταχύτερο δυνατό επανεξέταση του όλου θέματος από ειδική Ομάδα Εργασίας η οποία, αφού εξετάσει (και πιθανώς τροποποιήσει) το υφιστάμενο σχέδιο νόμου που αναφέραμε παραπάνω, να προτείνει προώθησή του για ψήφιση στη Βουλή το συντομότερο δυνατό.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Κλ. Ευστρατόγλου, Δημ. Μαρούλη: "Εξαγωγικές Εμπορικές Εταιρίες και Εξαγωγικές Κοινοπραξίες: Το Απαιτούμενο Θεσμικό Πλαίσιο". Εισήγηση που παρουσιάστηκε στην Ολομέλεια του Συμβουλίου Εξαγωγών στις 13.3.1987.
2. Κλ. Ευστρατόγλου, Δημ. Μαρούλη: "Διαρθρωτικά και Θεσμικά Προβλήματα των Ελληνικών Εξαγωγών: Υφιστάμενη Κατάσταση και Προτάσεις Πολιτικής", ΚΕΠΕ, Αθήνα 1992, αδημοσίευτη Έκδοση.
3. Κλ. Ευστρατόγλου: "Ελληνικές Εξαγωγές: Εμπειρική-Μακροοικονομική Ανάλυση", ΚΕΠΕ, Αθήνα 1992, αδημοσίευτη Έκδοση.
4. Σ.Ε.Β.Ε: "Trading Companies, Venture Capital, Ελληνικές θυγατρικές", Ινστιτούτο Εξαγωγικών Ερευνών και Σπουδών (ΙΕΕΣ), ΣΕΒΕ, Θεσσαλονίκη, 1990 (επιμέλεια : Χαρ. Φιλαδαρλή).
5. Koichi Veda (Διευθυντής JETRO Αθηνών): "Trading Companies στην Ιαπωνία". Εισήγηση που παρουσιάστηκε στα πλαίσια των εργασιών αντίστοιχης Ημερίδας (5.6.1987) με διοργανωτή το Ινστιτούτο Μελέτης της Ελληνικής Οικονομίας (Ι.Μ.Ε.Ο).
6. Won-Ho Kim (Διευθυντής Εμπορικού Κέντρου Κορέας): "Εμπορικές Εταιρίες και Οργανισμοί Προώθησης Εξαγωγών στην Κορέα". Εισήγηση που παρουσιάστηκε στην παραπάνω Ημερίδα (5.6.1987) του Ι.Μ.Ε.Ο.
7. Bahadır Atılcan (Εμπορικός Ακόλουθος Τουρκικής Πρεσβείας): "Τουρκική Εμπειρία στις Εταιρίες Γενικού Εμπορίου". Εισήγηση που παρουσιάστηκε στην παραπάνω Ημερίδα (5.6.87) του Ι.Μ.Ε.Ο.

ΣΤΗΝ ΙΔΙΑ ΣΕΙΡΑ

- No 1 Γ. Αλογοσκούφη, Ανταγωνιστικότητα, προσαρμογή μισθών και μακροοικονομική πολιτική στην Ελλάδα. Αθήνα, 1990.
- No 2 L. Athanassiou, Adjustments to the Gini Coefficient for Measuring Economic Inequality. Αθήνα, 1990.
- No 3 J. Dutta and H. Polemarchakis, Credit Constraints and Investment Finance: Evidence from Greece. Αθήνα, 1990.
- No 4 Κ. Κανελλόπουλου, Παραοικονομία στην Ελλάδα: Τι δείχνουν επίσημα στοιχεία. Αθήνα, 1990.
- No 5 N. Antonakis and D. Karavidas, Defense Expenditure and Growth in LDCs - The Case of Greece, 1950-1985. Αθήνα, 1990.
- No 6 J. Geanakoplos and H. Polemarchakis, Observability and Constrained Optima. Αθήνα, 1992.
- No 7 L. Athanassiou, Distribution, Output Prices and Expenditure. Αθήνα, 1992.
- No 8 Ν. Χριστοδουλάκη, Ορισμένες μακροοικονομικές συνέπειες της ευρωπαϊκής ολοκλήρωσης. Αθήνα, 1992.
- No 9 V. Rapanos, Technological Progress - Income Distribution and Unemployment in the less Developed Countries. Αθήνα, 1992.
- No 10 V. Rapanos, Joint Production and Taxation. Αθήνα, 1992.
- No 11 Δ. Μαρούλης, Economic Analysis of the Macroeconomic Policy of Greece during the Period 1960-1990. Αθήνα, 1992.
- No 12 C. Kanellopoulos, Incomes and Poverty of the Greek Elderly. Αθήνα, 1992.
- No 13 G. Agapitos and P. Koutsouvelis, The Harmonization within EEC: Single Market and its Impacts on Greece's Private Consumption and Vat Revenue. Αθήνα, 1992.
- No 14 Κ. Καραμπάτσου-Παχάκη, Αρχές διαμόρφωσης - Κριτήρια αξιολόγησης περιφερειακών προγραμμάτων. Αθήνα, 1992.

- No 15 Κ. Καραμπάτσου-Παχάκη, Η αναμόρφωση της κοινής γεωργικής πολιτικής και οι προοπτικές για την Ελλάδα. Αθήνα, 1992.
- No 16 Π. Παρασκευαΐδης, Αποτελεσματική προστασία, κόστος εγχώριων πόρων και άνιση κεφαλαιακή δομή της βοοτροφίας. Αθήνα, 1992.

