Θεσσαλονίκη, 02 Νοεμβρίου 2009

Κυρίες και κύριοι,

Κοινή διαπίστωση όλων των εισηγήσεων αποτελεί η αναφορά στην αρνητική επίδραση της τρέχουσας οικονομικής κρίσης που μαστίζει την παγκόσμια οικονομία, το μέγεθος της Ελληνικής αγοράς με τους περιορισμούς του και η αναγκαιότητα επίτευξης οικονομιών κλίμακας, η όξυνση του ανταγωνισμού σε επίπεδο τιμών από την υπερπροσφορά προϊόντων στις αναπτυγμένες χώρες που οδήγησε τους κλάδους σε σημαντική μείωση των εξαγωγών αναδεικνύοντας παράλληλα τα προβλήματα ανταγωνιστικότητας των ελληνικών προϊόντων.

Είναι πλέον σαφές ότι οι ελληνικές επιχειρήσεις θα πρέπει να στοχεύσουν στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητάς τους για να μπορέσουν να σταθούν με αξιώσεις στο διεθνές περιβάλλον,
ακολουθώντας συγκεκριμένες στρατηγικές επιλογές και υλοποιώντας συγκεκριμένες ενέργειες.
Αυτές δεν μπορεί να είναι άλλες από τις ήδη προαναφερθείσες στις εισηγήσεις:

- περαιτέρω προσπάθεια για συμπίεση του κόστους,
- διαφοροποίηση του τελικού προϊόντος με έμφαση στην καινοτομία, στο σχεδιασμό και τη δημιουργικότητα, με στόχο την παραγωγή ποιοτικών προϊόντων σε ανταγωνιστικές τιμές,
- ενσωμάτωση νέων τεχνολογιών για τη συνεχή βελτίωση της ποιότητας με προσανατολισμό σε προϊόντα μεγαλύτερης προστιθέμενης αξίας και πιθανόν μεγαλύτερου βαθμού δυσκολίας

- Ενδυνάμωση της εξωστρέφειας με την ανάπτυξη δικτύων διανομής.

Τα ανωτέρω, σε συνδυασμό με συγκεκριμένες κινήσεις της πολιτείας στη λογική αυτών που αναφέρθηκαν στις εισηγήσεις για την υποστήριξη των κλάδων που επί χρόνια στηρίζουν την ανάπτυξη και την απασχόληση, δύνανται να βελτιώσουν σημαντικά την υφιστάμενη κατάσταση και να διαφοροποιήσουν τα δεδομένα σε διεθνές επίπεδο προς όφελος των ελληνικών επιχειρήσεων.

Ανάπτυξη των ερωτήσεων

1) Το χρηματοπιστωτικό σύστημα αποτελεί το βασικό πυλώνα χρηματοδότησης της ελληνικής επιχειρηματικότητας, με απώτερο σκοπό την ανάπτυξη της οικονομίας. Επί χρόνια χρηματοδοτεί – μεταξύ άλλων - και τις μεταποιητικές και κατασκευαστικές επιχειρήσεις αλλά και τις επιχειρήσεις των κλάδων πληροφορικής, υποστηρίζοντας έτσι την ανάπτυξή τους. Σε στενή συνεργασία με τις επιχειρήσεις, στα πλαίσια πάντα των τραπεζικών κριτηρίων και λειτουργιών, είναι ανάγκη το χρηματοπιστωτικό σύστημα να είναι αρωγός στην προσπάθεια των επιχειρήσεων για την ενσωμάτωση νέων τεχνολογιών και την παραγωγή καινοτομικών και αναβαθμισμένων ποιοτικά προϊόντων και υπηρεσιών.

2) Σε συνέχεια των όσων ειπώθηκαν παραπάνω, το χρηματοπιστωτικό σύστημα και μπορεί και θέλει να υποστηρίξει τις αναγκαίες επενδύσεις στις οποίες θα πρέπει να προχωρήσουν οι επιχειρήσεις των

κλάδων αυτών. Όπως έχει τονιστεί επανειλημμένως, επενδύσεις στην κατεύθυνση του εκσυγχρονισμού είναι μείζονος σημασίας, ώστε οι επιχειρήσεις να είναι σε θέση να αντιμετωπίσουν τον παγκόσμιο ανταγωνισμό. Προτεραιότητα θα πρέπει να δοθεί σε projects που ενισχύουν τη βιωσιμότητα, την οικονομική ευρωστία και την εύρυθμη λειτουργία των επιχειρήσεων, η υλοποίηση των οποίων διαφαίνεται ότι αν δεν βελτιώνουν, τουλάχιστον δεν επιβαρύνουν τη δυνατότητα αβίαστης αποπληρωμής των μακροπρόθεσμων υποχρεώσεών τους.

3) Οι ελληνικές επιχειρήσεις των κλάδων ενδιαφέροντος, παρά το γεγονός της ύφεσης που διανύουν λόγω της τρέχουσας κρίσης, διαθέτουν συγκριτικά πλεονεκτήματα κάποια από τα οποία ταυτόχρονα μπορούν να μετατραπούν και σε μειονεκτήματα όπως:

- Μικρή σχετικά χιλιομετρική απόσταση από τις αγορές της Κεντρικής Ευρώπης (κυρίως για την εξωστρέφεια των μεταποιητικών επιχειρήσεων)
- Λειτουργούν σε ενιαία αγορά με ενιαία κριτήρια
- Δεν υπάρχει συναλλαγματικός κίνδυνος στις εντός ευρωζώνης συναλλαγές
- Το κόστος παραγωγής παρά την σύγκλιση της ελληνικής οικονομίας με την Ευρωπαϊκή Ένωση παραμένει χαμηλότερο
- Υπάρχει διαθέσιμο και εκπαιδευμένο εργατικό δυναμικό που μπορεί και πρέπει να επιμορφωθεί περαιτέρω σε μεθόδους παραγωγής διαφοροποιημένων και καινοτόμων προϊόντων.

Οι προτάσεις μας για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων συμπλέουν με τις απόψεις των εκπροσώπων των κλάδων, στην κατεύθυνση της διαφοροποίησης των προϊόντων (ενίσχυση της προστιθέμενης αξίας) με έμφαση στο σχεδιασμό και τη δημιουργικότητα, τις ανταγωνιστικές τιμές, την ενσωμάτωση νέων τεχνολογιών για την παραγωγή νέων ποιοτικών προϊόντων (π.χ. πλαστικά φτιαγμένα από υλικά φιλικά προς το περιβάλλον, κτλ), που θα διαθέτουν όλες τις απαραίτητες πιστοποιήσεις, περαιτέρω περιορισμό του κόστους με παράλληλη αύξηση της παραγωγικότητας.

Ο ρόλος των τραπεζών πρέπει να είναι ενισχυτικός της εξωστρέφειας στη κατεύθυνση ανοίγματος νέων αγορών, τη διασφάλιση από συναλλαγματικούς κινδύνους καθώς και την ασφάλιση πελατολογίου μέσω εξαγωγικού Factoring. Όπως προκύπτει και από τα νούμερα που περιγράφονται στις εισηγήσεις, η εξαγωγική δραστηριότητα των μεταποιητικών κυρίως επιχειρήσεων είναι περιορισμένη (πλαστικά περίπου 15% στο σύνολο, 26% περίπου για την πλαστική συσκευασία), ενώ ο δείκτης κύκλου εργασιών των μεταποιητικών βιομηχανιών παρουσίασε μείωση κατά 24,8%. Συγκεκριμένα στοιχεία για τη στήριξη της Eurobank στον κλάδο? Τι ποσοστό των χρηματοδοτήσεων μας αντιπροσωπεύει ο κλάδος κλπ.

4) Το τελευταίο ένα και πλέον έτος, η παγκόσμια οικονομία βιώνει τη χειρότερη κρίση από το κραχ του ‘29 και έπειτα. Οι ενδείξεις βελτίωσης του περιβάλλοντος διεθνώς, μας υποχρεώνουν να σκεφτούμε την «επόμενη ημέρα». Η ελληνική οικονομία βιώνει, με σχετικά λιγότερο οξύ τρόπο, την κρίση και την παγκόσμια ύφεση, καταφέρνοντας να

διατηρήσει για την ώρα τουλάχιστον, έναν, έστω και οριακά θετικό, ρυθμό ανάπτυξης. Έχει τονιστεί επανειλημμένως ότι οι Ελληνικές Τράπεζες διαθέτουν υψηλή κεφαλαιακή επάρκεια και την απαιτούμενη ρευστότητα για τη στήριξη της οικονομίας. Η Τράπεζα Eurobank EFG, έχει αναλάβει μια σειρά πρωτοβουλιών στο πλαίσιο διαμόρφωσης ενός νέου μοντέλου ανάπτυξης της οικονομίας της χώρας μας, με συντονισμένη έμφαση στην εξωστρέφεια των ελληνικών επιχειρήσεων (οι κλάδοι μεταποίησης και πληροφορικής είναι εξωστρεφείς). Στόχος μας είναι, να ανοίξουμε ως οικονομία και ως κοινωνία, νέους δρόμους σε ένα διεθνές περιβάλλον που θα γίνεται όλο και πιο απαιτητικό, όλο και πιο ανταγωνιστικό. Πρέπει να γίνουμε ικανοί να παράγουμε προϊόντα και υπηρεσίες υψηλής προστιθέμενης αξίας και ποιότητας και να τα εξάγουμε με ανταγωνιστικούς όρους, προσφέροντας στη χώρα, διεθνή αξιοπιστία, σταθερή ανάπτυξη, απασχόληση και ευημερία. Στη κατεύθυνση αυτή η Eurobank EFG έχει παρουσιάσει καινοτόμα προϊόντα που εξασφαλίζουν την απαιτούμενη ρευστότητα, ενισχύοντας την εξωστρέφεια των ελληνικών επιχειρήσεων. Μία σύντομη αναφορά σε αυτά:

1. <u>Χρηματοδότηση συναλλακτικού κυκλώματος εξαγωγέων</u>.

Το προϊόν απευθύνεται σε εξαγωγικές επιχειρήσεις οι οποίες πραγματοποιούν τακτικές και επαναλαμβανόμενες εξαγωγές. Υποδιαιρείται στα εξής τμήματα:

- Προχρηματοδότηση της παραγγελίας. Η προχρηματοδότηση γίνεται από την Τράπεζα με βάση όριο ανά οφειλέτη (πελάτη του εξαγωγέα) το οποίο καθορίζεται και επικοινωνείται από τη θυγατρική εταιρεία του ομίλου Eurobank EFG Factors.

- Προεξόφληση μέσω της Eurobank EFG Factors, των τιμολογίων-φορτωτικών που εκδίδονται με βάση την παραγγελία. Από τη χρηματοδότηση αυτή θα παρακρατείται και θα αποδίδεται στην τράπεζα από την Eurobank EFG Factors το αντίστοιχο ποσό της προχρηματοδότησης πλέον τόκων. Το προϊόν αυτό τιμολογείται προνομιακά από την Eurobank EFG Factors.

2. Ασφάλιση εξαγωγικών πιστώσεων εταιρειών από:
   - εμπορικούς κινδύνους
   - πολιτικούς κινδύνους
   - κινδύνους μεταφορών.

Τα προϊόντα αυτά διατίθενται τόσο σε συνδυασμό όσο και μεμονωμένα με βάση το ενδιαφέρον των πελατών μας. Όπως γνωρίζετε στον όμιλό μας έχει αναπτυχθεί η κατάλληλη τεχνογνωσία ασφάλισης εμπορικών κινδύνων μέσω του διεθνούς δικτύου της Eurobank EFG Factors. Επίσης στο χώρο αυτό δραστηριοποιείται και η EFG Ασφαλιστικές Υπηρεσίες Α.Ε.Μ.Α. η οποία αναλαμβάνει την πρακτόρευση κάθε είδους ασφαλειών μεταξύ των οποίων και των ανωτέρω.

3. Χρηματοδοτήσεις με χρήση ορίων Intra Group

Όπως γνωρίζετε η Τράπεζά μας δραστηριοποιείται σε 7 χώρες της περιοχής μας (Βουλγαρία, Ρουμανία, Τουρκία, Πολωνία, Ουκρανία, Σερβία, Κύπρος) οι οποίες αντιπροσωπεύουν σημαντικό μέρος των συνολικών εξαγωγών της χώρας μας. Το γεγονός αυτό μπορεί να αξιοποιηθεί προς όφελος των εξαγωγέων πελατών μας μέσω του Τομέα

Corporate Transaction Banking της Τράπεζας και μέσω της Eurobank EFG Factors. Ειδικότερα το διεθνές μας δίκτυο μπορεί να εξασφαλίσει:

- Αξιολόγηση οφειλετών και ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από τις θυγατρικές Τράπεζες του Ομίλου.
- Δυνατότητα χρηματοδότησης και διαχείρισης των απαιτήσεων μέσω Factoring
- Εξαγωγές «Open Account» με προνομιακή τιμολόγηση και για τους δύο αντισυμβαλλομένους
- Προεξόφληση Ενέγγων Πιστώσεων με προνομιακή τιμολόγηση.

4. Χρηματοδότηση Επενδύσεων παγίων εγκαταστάσεων και εξοπλισμού συνδεδεμένων άμεσα με την εξαγωγική δραστηριότητα.

Χρηματοδότηση με τη μορφή του δανείου ή Leasing με μέγιστη διάρκεια 15 ετών για κτιριακές εγκαταστάσεις και 7 ετών για μηχανολογικό εξοπλισμό. 12μηνη περίοδος χάριτος κεφαλαίου και επιτόκιο χαμηλής εκκίνησης 2% για τα δύο πρώτα έτη και εν συνεχεία κυμαινόμενο για τα επόμενα 5 έτη με βάση το Euribor εξαμήνου. Η χαμηλή εκκίνηση επιτυγχάνεται με τη χρήση προϊόντος treasury.

5. Χρηματοδότηση Κεφαλαίου Κινήσεως Εξαγωγέων με προεξόφληση του πιστωτικού ΦΠΑ (έως 70%)

Χρηματοδότηση με τη μορφή ΑΑΛ με αντίστοιχη εκχώρηση των απαιτήσεων των εξαγωγικών επιχειρήσεων από την επιστροφή του ΦΠΑ έως 70%.

Τέλος υπενθυμίζεται ότι προσφέρεται πάντοτε η δυνατότητα κάλυψης των συναλλαγματικών κινδύνων εξαγωγέων μέσω του προϊόντος προθεσμιακής αγοράς συναλλάγματος.

6) Η σημερινή κατάσταση των κλάδων –όπως αυτή καταγράφηκε από τους ίδιους τους εκπροσώπους –αντανακλά κυρίως την έλλειψη ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων και των προϊόντων τους. Εάν στο άμεσο προσεχές διάστημα δεν γίνουν οι απαραίτητες κινήσεις για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας τους είναι μαθηματικά βέβαιο ότι οι επιχειρήσεις των κλάδων μεταποίησης και πληροφορικής θα οδηγηθούν σταδιακά σε συρρίκνωση, ίσως και νωρίτερα από το 2020. Από την άλλη, εάν υιοθετηθούν οι προτάσεις που έχουν ήδη αναφερθεί, συντελεστούν οι απαραίτητες αλλαγές και χαραχθεί νέα στρατηγική είναι δυνατή η ισχυροποίηση των επιχειρήσεων μας έναντι του διεθνούς ανταγωνισμού. Αναφορικά με το κλάδο κατασκευών, οι επιχειρήσεις σε γενική βάση δεν είναι εξωστρεφείς (πλην δύο-τριών μεγάλων ομίλων που αναλαμβάνουν μεγάλα έργα στο εξωτερικό) και το μείζον πρόβλημα αυτή την στιγμή εστιάζεται στην έλλειψη ρευστότητας στην αγορά που συμπιέζει την ζήτηση ακινήτων. Οι εκτιμήσεις υπογραμμίζουν ανάκαμψη της αγοράς στο προσεχές μέλλον, με την σταδιακή απορρόφηση των αδιάθετων ακινήτων, με ευοίωνες προοπτικές για περαιτέρω ανάπτυξη. Χαρακτηριστική είναι η αύξηση που παρατηρήθηκε στην αγορά της Θεσσαλονίκης το τελευταίο 2μηνο (σύμφωνα με στοιχεία των

κτηματομεσιτών) κατά 10% (παραμένουν βέβαια 30.000 ακίνητα αδιάθετα).

7) Θεωρώ τέλος ότι θα πρέπει να δοθεί έμφαση στην έρευνα και την ενσωμάτωση των νέων τεχνολογιών, προσπάθεια για προσέλκυση ικανού στελεχιακού δυναμικού, δημιουργία μεγαλύτερων ίσως σχημάτων (μέσω συγχωνεύσεων) με σκοπό τις συνέργειες (οικονομίες κλίμακας), αλλά ταυτόχρονα τη διατήρηση και ελαφρύτερων σχημάτων, ευέλικτων, ικανών να ανταποκρίνονται και να προσαρμόζονται γρήγορα στις αλλαγές και τις απαιτήσεις της διεθνοποιημένης αγοράς.

Παράλληλα οι τράπεζες θα πρέπει από κοινού με τις επιχειρήσεις στη βάση μιας στενής ειλικρινούς συνεργασίας να είναι καταλύτης εξελίξεων και ανάπτυξης.