



Θέμης Καλπακτσόγλου
Πρόεδρος ΟΑΕΠ

Εξαγωγές και ανάπτυξη: Ο ρόλος του ΟΑΕΠ

Tα τελευταία χρόνια με τη διεθνή αλλά και ιδιαίτερα την ελληνική οικονομική κρίση έχει καταστεί σαφές ότι, πέραν των προσδοκώμενων επενδύσεων στη Χώρα μας, ο εξωστρεφής προσανατολισμός των επιχειρήσεων είναι ένα εργαλείο που θα τις βοηθήσει να σταθούν γερά στα πόδια τους και κατ' επέκταση να βοηθήσουν στην ανάκαμψη της ελληνικής οικονομίας.

Πώς, όμως, μπορεί να επιτευχθεί αυτός ο στόχος, όταν όλοι γνωρίζουν τη δυσχέρεια των τραπεζών να χορηγήσουν ρευστότητα στην αγορά, που είναι αναγκαία προϋπόθεση και κινητήρια δύναμη στη λειτουργία των επιχειρήσεων;

Εδώ θα πρέπει να σταθά και να τονίσω τον ρόλο που έρχεται να διαδραματίσει ο Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων (ΟΑΕΠ) στην εξαγωγική δραστηριότητα των ελληνικών επιχειρήσεων.

“Οι Έλληνες εξαγωγείς έχουν έναν «σύμμαχο» στο πλευρό τους, καθώς μέριμνα του ΟΑΕΠ είναι πάντοτε η αναζήτηση νέων τρόπων βοήθειας και εξασφάλισης των εξαγωγέων δημιουργώντας νέα χρηματοδοτικά και ασφαλιστικά εργαλεία.”

Τι είναι ο ΟΑΕΠ

Ο ΟΑΕΠ (ECIO) είναι ΝΠΙΔ ειδικού σκοπού, ιδρύθηκε το 1988 και εποπτεύεται από το Υπουργείο Οικονομίας, Ανάπτυξης και Τουρισμού. Έρχεται με τις υπηρεσίες του να βοηθήσει τους εξαγωγείς, κάνοντας προληπτικό έλεγχο της οικονομικής κατάστασης των αγοραστών/πελατών τους του εξωτερικού, να εγκρίνει πιστωτικά όρια για καθέναν από αυτούς και, στη συνέχεια, να ασφαλίσει για κινδύνους υπερημερίας ή μη πληρωμής των τιμολογίων στον χρόνο λήξης της πίστωσης (συνήθως 1-4 μήνες) που έχουν χορηγηθεί στον αγοραστή.

Το ποσοστό της ασφάλισης μπορεί να φτάσει μέχρι το 95% της αξίας του τιμολογίου και το ασφάλιστρο είναι χαμηλό, σημαντικά κάτω από το 1%, γιατί ο ΟΑΕΠ δεν είναι κερδοσκοπικός Οργανισμός, δεν αποβλέπει στο κέρδος από τη δραστηριότητά του και δεν θέλει να επιβαρύνει το κόστος των εξαγόμενων προϊόντων, καθιστώντας, έτσι, τα ελληνικά εξαγόμενα προϊόντα μη ανταγωνιστικά.

Θα πρέπει να τονίσω ότι, επειδή στόχος του ΟΑΕΠ είναι να βοηθήσει στην εξωστρέφεια της Χώρας, δεν απαιτούμε από τους εξαγωγείς να ασφαλίσουν το σύνολο των εξαγωγών τους (Global Συμβόλαια) ούτε διαχωρίζουμε τους εξαγωγείς σε «μεγάλους» και «μικρούς» πελάτες, απαιτώντας συγκεκριμένο ύψος ασφαλισμένου τζίρου, αλλά στεκόμαστε δίπλα στον εξαγωγέα από το πρώτο του τιμολόγιο, παρέχοντάς του τη σιγουριά ότι, αν δεν πληρωθεί το ασφαλισμένο τιμολόγιο από τον πελάτη

του, ο ΟΑΕΠ θα τον αποζημιώσει σύμφωνα με το ασφαλιστήριό του.

Πρέπει να τονίσω, επίσης, ότι, εκτός από τις βραχυπρόθεσμες πιστώσεις που ασφαλίζει ο ΟΑΕΠ, ασφαλίζει και βρίσκεται δίπλα σε επιχειρήσεις που αναλαμβάνουν έργα και παρέχουν υπηρεσίες στο εξωτερικό μεσομακροπρόθεσμης διάρκειας, καλύπτοντας, έτσι, και πολιτικούς κινδύνους εκτός από εμπορεύσιμους.

Τι γίνεται όμως με την απαιτούμενη ρευστότητα που ζητούν οι επιχειρήσεις προκειμένου να λειτουργήσουν;

Και σε αυτόν τον κρίσιμο για τις επιχειρήσεις τομέα ο ΟΑΕΠ έχει σταθεί δίπλα στους Έλληνες εξαγωγείς και έχει δημιουργήσει ένα χρηματοδοτικό εργαλείο αποκαλούμενο «ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ», όπου, σε συνεργασία με όλες τις ελληνικές τράπεζες και αφού το τιμολόγιο της εξαγωγής έχει ήδη ασφαλιστεί στον Οργανισμό, ο εξαγωγέας μπορεί να χρηματοδοτηθεί για το 80% του τιμολογίου, για διάρκεια μέχρι 4 μήνες και για ποσό μέχρι ένα (1) εκατομμύριο ευρώ, το οποίο είναι ανακυκλούμενο, κάτι που σημαίνει ότι ανάλογα με τη διάρκεια της παρεχόμενης πίστωσης

(1-4 μήνες) ο εξαγωγέας μπορεί να ανακυκλώνει τη χρηματοδότησή του και το ύψος της να φτάσει τα 4-5 εκατομμύρια ευρώ τον χρόνο.

Από την πλευρά του, ο ΟΑΕΠ έρχεται με αντίστοιχη της χρηματοδότησης κατάθεση να δημιουργήσει την απαιτούμενη ρευστότητα στις τράπεζες και συγχρόνως να εγγυηθεί σ' αυτές για την καλή αποπληρωμή του δανείου, απαλείφοντας, έτσι, όλα τα πιθανά «εμπόδια» της χρηματοδότησης του εξαγωγέα, χωρίς να ζητούνται, δηλαδή, πρόσθετες εγγυήσεις.

Τέλος, το επιτόκιο της χρηματοδότησης είναι και αυτό συμφωνημένο και χαμηλό. Σήμερα το επιτόκιο αυτό ξεκινά από το 3,60% ανάλογα με την τράπεζα και τη συνολική συνεργασία της με τον εξαγωγέα, πλέον της επιβάρυνσης 0,60% του Ν. 128/75, ώστε να μην επιβαρύνεται πάλι η τιμή του τελικού εξαγόμενου προϊόντος.

Πέραν των παραπάνω, βάσει των οποίων καθίσταται σαφές ότι οι Έλληνες εξαγωγείς έχουν έναν «σύμμαχο» στο πλευρό τους, θέλω να δηλώσω ότι μέριμνα του ΟΑΕΠ είναι πάντοτε η αναζήτηση νέων τρόπων βοήθειας και εξασφάλισης των εξαγωγέων δημιουργώντας νέα χρηματοδοτικά και ασφαλιστικά εργαλεία. ●

