

ΠΡΟΣ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΕΩΝ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ 2006

Ημερομηνία: 27/04/2007
Κατηγορία: Διάρθρωση Αγοράς
Υποκατηγορία: Δυνατότητες Προώθησης Ελληνικών Προϊόντων
Χώρα: ΠΓΔΜ

Το διαθέσιμο εισόδημα στην πΓΔΜ είναι σχετικά χαμηλό (€220/μήνα) και συνεπώς, η κατανάλωση βασίζεται κυρίως στην προσφερόμενη τιμή, ανεξαρτήτως ποιότητας και οι πωλήσεις με δόσεις συνιστούν βασική μορφή πώλησης (η χρηματοδότηση της κατανάλωσης από τράπεζες αυξάνεται). Εντούτοις, τα τελευταία έτη αυξάνεται το ενδιαφέρον των καταναλωτών για ποιοτικά χαρακτηριστικά των προϊόντων-υπηρεσιών.

ΕΤΗΣΙΑ ΚΑΤΑ ΚΕΦΑΛΗΝ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ (2003-2005)

(σε δηνάρια και ευρώ)

	2003		2004		2005	
	MKD	€	MKD	€	MKD	€
ΣΥΝΟΛΟ	73,972	1206.7	76,531	1248.4	76,201	1243.0
ΤΡΟΦΙΜΑ-ΜΗ ΑΛΚΟΟΛΟΥΧΑ ΠΟΤΑ	31,102	507.3	31,260	509.9	33,141	540.6
ΑΛΚΟΟΛΟΥΧΑ ΠΟΤΑ-ΚΑΠΝΟΣ	3,670	59.8	3,474	56.6	3,208	52.3
ΕΙΔΗ ΕΝΔΥΣΗΣ-ΥΠΟΔΗΣΗΣ	6,322	103.1	6,181	100.8	5,941	96.9
ΣΤΕΓΑΣΗ-ΥΔΡΕΥΣΗ	8,965	146.2	8,977	146.4	8,884	144.9
ΗΛΕΚΤΡΙΣΜΟΣ-ΘΕΡΜΑΝΣΗ						
ΕΙΔΗ ΟΙΚΙΑΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	3,791	61.8	4,394	71.6	3,719	60.6
ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΥΓΕΙΑΣ	2,699	44.0	2,796	45.6	2,472	40.3
ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ	4,837	78.9	5,637	91.9	5,201	84.8
ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ (ταχυδρομικές υπηρεσίες, τηλεπικοινωνίες)	3,627	59.1	3,848	62.7	3,527	57.5
ΑΝΑΨΥΧΗ	2,686	43.8	3,154	51.45	2,909	47.4
ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ	490	7.9	423	6.9	618	10
ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΑ / ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ	2,876	46.9	3,227	52.6	3,514	57.3
ΛΟΙΠΑ ΕΙΔΗ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ	2,908	47.4	3,159	51.5	3,066	50

Πηγή: Στατιστική Υπηρεσία πΓΔΜ (2006)

Λόγω του μικρού μεγέθους της χώρας, της γειννίας με την Ελλάδα, του χαμηλού μεταφορικού κόστους, της υπογραφής προτιμησιακών Συμφωνιών με τις χώρες της πρώην Ο.Δ. της Γιουγκοσλαβίας (μέσος δασμός: 1%) και του φθηνού εργατικού δυναμικού, υπάρχουν μεγάλες δυνατότητες προώθησης των ελληνικών επενδύσεων και εξαγωγών. Η μεταβατική φάση της Οικονομίας της πΓΔΜ παρουσιάζει μεγάλες ευκαιρίες για την αύξηση του μεριδίου της τοπικής αγοράς των ελληνικών επιχειρήσεων.

Ο καλύτερος τρόπος διεύθυνσης στην αγορά είναι μέσου αντιπροσώπου ή εισαγωγέα- διανομέα (με δοκιμαστική περίοδο αποκλειστικής αντιπροσώπευσης ενός έτους) και υπό συνεχή παρακολούθηση της τοπικής αγοράς εκ μέρους της ελληνικής επιχείρησης σε συνεννόηση με τις δύο τράπεζες ελληνικών συμφερόντων (STOPANSKA BANKA εξαγορασθείσα από την ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ και ALPHA BANK). Παράλληλα εκτός από το ενδεχόμενο αποκλειστικής εξαγωγής, πρέπει να εξετάζεται και το ενδεχόμενο συμπαραγωγής προϊόντων στην πΓΔΜ, λόγω εξαιρετικά χαμηλού κόστους παραγωγής και λόγω των προτιμησιακών συμφωνιών με χώρες της πρώην Ο.Δ. της Γιουγκοσλαβίας. Οι δυνητικοί εξαγωγείς και επενδυτές στην αγορά της πΓΔΜ πρέπει να λάβουν σοβαρά υπόψη τους ιδιαιτερότητες της

οικονομικής ζωής, τις χρονικές καθυστερήσεις στις ταχυδρομικές παραδόσεις, την έλλειψη ρευστότητας των επιχειρήσεων και τις καθυστερήσεις στη λήψη αποφάσεων.

Οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις δραστηριοποίησης στην αγορά της πΓΔΜ πρέπει να έχουν λαμβάνουν υπόψιν τα εξής:

1. Ασαφές ιδιοκτησιακό καθεστώς. Αρκετές ελληνικές επιχειρήσεις αντιμετώπισαν προβλήματα, κατά την δραστηριοποίησή τους στην πΓΔΜ, παρά την εξαγορά του 90% των μετοχών της εταιρείας, διότι η εσωτερική νομοθεσία παρέχει δικαιώματα στη μειοψηφία. Συνεπώς, συνιστάται η εξ ολοκλήρου εξαγορά τοπικής επιχείρησης είτε η ίδρυση εταιρείας κατά 100% ελληνικής.
2. Το πρόβλημα της αποπληρωμής των προϊόντων. Οι ελληνικές επιχειρήσεις πρέπει να αναζητήσουν τον κατάλληλο τρόπο καταβολής των οφειλόμενων ποσών στις οριζόμενες ημερομηνίες, δεδομένης της έλλειψης ρευστότητας εκ μέρους των τοπικών επιχειρήσεων και δυσκολίας ανεύρεσης εγγυητικών επιστολών. Πολλές από τις ελληνικές επιχειρήσεις έχουν δημιουργήσει τα δικά τους δίκτυα διανομής, μέσω των οποίων εξασφαλίζεται η προκαταβολικός πληρωμή των προϊόντων τους.
3. Ιδιαίτερη σημασία έχει η τοποθέτηση ικανών στελεχών από την Ελλάδα, με εξειδικευμένη εμπειρία και γνώση της τοπικής αγοράς και νοοτροπίας. Τα στελέχη αυτά μπορούν να αναλάβουν την εκπαίδευση άλλων στελεχών στη πΓΔΜ. Σε περιπτώσεις επενδυτικής παρουσίας με μόνιμη εγκατάσταση στην πΓΔΜ, προτεραιότητα ιδιαίτερης σημασίας αποτελεί η τοποθέτηση Έλληνα διευθύνοντος συμβούλου, με εμπειρία, ειδικές γνώσεις των δομών της αγοράς και κατανόηση της συναλλακτικής και καταναλωτικής εγχώριας νοοτροπίας. Το επίπεδο αμοιβών του επικεφαλής είναι συνήθως ευθυγραμμισμένο και ενδεχομένως να υπερβαίνει τις αποδοχές υψηλόμισθων managers της ελληνικής αγοράς εργασίας, διότι το στέλεχος αναμένεται να αναλάβει τη λειτουργία της εταιρείας, να έχει την ευθύνη της πρόσληψης, αλλά και της επίπονης διαδικασίας εκπαίδευσης του εγχώριου εργατικού δυναμικού. Πληροφορίες σχετικά με την εξεύρεση κατάλληλου προσωπικού μπορούν να αναζητηθούν είτε από το Γραφείο μας, είτε μέσω εξειδικευμένων εταιρειών διαχείρισης ανθρωπίνων πόρων (βλ. σχετικό κατάλογο του Γραφείου μας). Και σε περίπτωση εξαγωγικής δραστηριότητας, είναι προτιμότερη η σύσταση επιχείρησης στη χώρα, με κατάλληλη οργάνωση και η διενέργεια τακτικών ελέγχων αγοράς από την Ελλάδα. Στην περίπτωση επιλογής πολίτη της πΓΔΜ ως έμμισθου άμεσου συνεργάτη της ελληνικής επιχείρησης, απαιτείται η διασφάλιση της αξιοπιστίας του.
4. Πριν από την ανάληψη οποιασδήποτε επενδυτικής ή εξαγωγικής δραστηριότητας επιβάλλεται η προσεκτική διερεύνηση της τοπικής αγοράς, των δικτύων διανομής και των συνεργατών ή αντιπροσώπων. Πριν την υπογραφή των συμβολαίων πρέπει να ελέγχεται η φερεγγυότητα της επιχείρησης της πΓΔΜ, μέσω των ελληνικών Τραπεζών στην χώρα (STOPANSKA BANKA και ALPHA BANK), του Οικονομικού Επιμελητηρίου, των εφοριακών αρχών της πΓΔΜ και του Γραφείου μας. Σε περίπτωση εξαγοράς κρατικών προβληματικών επιχειρήσεων, απαιτείται ιδιαίτερη προσοχή, διότι το θεσμικό πλαίσιο δεν είναι σαφές. Οι ελληνικές επιχειρήσεις πρέπει να μελετούν προσεκτικά τις διατάξεις της νομοθεσίας που διέπει την προσέλκυση αλλοδαπών επενδύσεων, συμπεριλαμβανομένων τυχόν παρεκκλίσεων, όπως επίσης και το ιστορικό της εταιρείας, το παθητικό, τις τρέχουσες υποχρεώσεις, τον αριθμό των εργαζομένων και τις ενδεχόμενες αποζημιώσεις τους λόγω επιβεβλημένων απολύσεων, την κατάσταση των κτιριακών εγκαταστάσεων, τους όρους εξαγοράς ή συγχώνευσης, τα ποσοστά συμμετοχής της ελληνικής επιχείρησης κατά την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου και κυρίως τα προηγούμενα χρέη εταιρειών, τα οποία δεν φαίνονται.
5. Συνεχής προσωπική επαφή με τον επιχειρηματικό κόσμο, διότι, η απλή ανταλλαγή επιστολών και διαφημιστικών εντύπων δεν αρκεί. Κατά την επαφή με τις δημόσιες υπηρεσίες της πΓΔΜ, συστήνεται η τήρηση των χρονικών ορίων, χωρίς καθυστερήσεις. Η συνεργασία της ελληνικής επιχείρησης, η οποία προγραμματίζει τη δραστηριοποίησή της στην αγορά της πΓΔΜ, με τις εγκατεστημένες στην πΓΔΜ

ελληνικές Τράπεζες, το Γραφείο μας και τους φορείς της πΓΔΜ (Συμβούλιο Ξένων Επενδυτών-Ι.Σ.Ι.) διασφαλίζει την αξιοπιστία των τοπικών εταίρων. Παρότι, οι τραπεζικές πιστωτικές κάρτες (Visa, Mastercard, Eurocard, κλπ) είναι αποδεκτές στα Σκόπια, κυρίως στα μεγάλα πολυκαταστήματα και τα ξενοδοχεία, εντούτοις είναι ελάχιστα αποδεκτές στις υπόλοιπες περιοχές της χώρας. Συνεπώς, απαιτείται η εκ των προτέρων εξασφάλιση συναλλάγματος, για την καταβολή δαπανών διαμονής, διατροφής και μετακίνησης (η μεταφορά μέσα στην πόλη με ταξί κοστίζει 50-100 δηνάρια (€1-2)). Το δηνάριο της πΓΔΜ είναι μετατρέψιμο μόνον στο εσωτερικό της χώρας.

6. Διατήρηση των αρχικών διαπραγματευτικών όρων έναντι των τοπικών επιχειρήσεων (δεν πρέπει να γίνονται παραχωρήσεις, εκτός μερικών εκπτώσεων).

7. Κατανόηση της εγχώριας νοοτροπίας. Η επιτυχής επιχειρηματική παρουσία στην αγορά της πΓΔΜ απαιτεί την κατανόηση της εγχώριας νοοτροπίας και την οικοδόμηση προσωπικών σχέσεων ισοτιμίας και αμοιβαίας εμπιστοσύνης. Οι ξένοι αξιόπιστοι επιχειρηματίες είναι καλοδεχούμενοι στην πΓΔΜ, διότι έχει γίνει αντιληπτό στην κοινή γνώμη - και δικαίως - ότι η προσέλκυση ξένων επενδύσεων στη χώρα δημιουργεί και εξασφαλίζει νέες θέσεις εργασίας.

8. Περιορισμένη σημασία των αποτελεσμάτων έρευνας αγοράς, λόγω του ευμετάβλητου χαρακτήρα τόσο του θεσμικού πλαισίου, όσο και των συνθηκών της αγοράς. Αναμένεται η ίδρυση μεγάλων εμπορικών κέντρων και η λειτουργία πολυκαταστημάτων, τα οποία θα μεταβάλουν την δομή και την μορφή των δικτύων διανομής. Τα επίσημα διαθέσιμα στατιστικά στοιχεία της πΓΔΜ, προς το παρόν, δεν φαίνεται να απεικονίζουν την πραγματική εικόνα της αγοράς.

9. Αποφυγή αναφοράς σε «πολιτικώς ευαίσθητα ζητήματα». Κατά την διάρκεια των επιχειρηματικών διαπραγματεύσεων απαιτείται να εκδηλώνεται από πλευράς του Έλληνα εμπορικού επισκέπτη η πρόθεσή του να προσαρμοσθεί στις ιδιαιτερότητες της χώρας.

10. Διαθέσιμο εγχώριο εισόδημα. Παρά το χαμηλό επίπεδο της αγοραστικής δύναμης (μέσο καθαρό μηνιαίο εισόδημα: €220) και το μικρό μέγεθος της αγοράς, η οικονομία της πΓΔΜ παρουσιάζει πλεονεκτήματα και η χώρα ενδέχεται να αποτελέσει το κέντρο διακίνησης προϊόντων της περιοχής (προτιμησιακές συμφωνίες της πΓΔΜ με χώρες της πρώην Γιουγκοσλαβίας).