



ΑΝΩΤΑΤΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΠΕΙΡΑΙΑ
ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟΥ ΤΟΜΕΑ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΘΕΜΑ:

ΜΕΘΟΔΟΙ ΚΑΙ ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΚΑΙ
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ
ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Μαρκάκης Βασίλειος-Νικόλαος (ΑΜ.8192)

Υπεύθυνος Καθηγητής: Σπυριδάκος Αθανάσιος

ΑΘΗΝΑ 2017

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ.....	2
ΕΙΣΑΓΩΓΗ	4
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1	5
ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΣ.....	5
1.1. Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ	5
1.2. ΤΑ ΕΙΔΗ ΤΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ.....	6
1.2.1. ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΑΓΟΡΑΣ (Market Risk).....	7
1.2.2. ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΧΩΡΑΣ (COUNTRY RISK)	8
1.2.3. ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ (LIQUIDITY RISK).....	10
1.2.4. ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΣ (CREDIT RISK).....	11
1.2.5. ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΣ (OPERATIONAL RISK).....	12
1.2.5. ΔΙΑΦΟΡΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	14
1.3. ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΣ	15
1.3.1. Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΟΥ	15
1.3.2. ΤΑ ΕΙΔΗ ΤΟΥ.....	16
1.3.2.α ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΑΘΕΤΗΣΗΣ (DEFAULT RISK)	16
1.3.2.β ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΑΝΑΚΤΗΣΗΣ (RECOVERY RISK).....	17
1.3.2.γ ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΕΚΘΕΣΗΣ (EXPOSURE RISK)	18
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2	19
Η ΕΞΑΓΩΓΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ.....	19
2.1.ΟΡΙΣΜΟΣ ΕΞΑΓΩΓΩΝ	19
2.2. Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ	20
2.3 Η ΑΣΚΗΣΗ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ	21
2.3.1. ΑΜΕΣΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ.....	21
2.3.1.1. ΤΡΟΠΟΙ ΑΣΚΗΣΗΣ ΑΜΕΣΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ.....	22
2.3.1.2. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ-ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΑΜΕΣΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ	23
2.3.2. ΕΜΜΕΣΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ.....	23
2.3.2.1. ΤΡΟΠΟΙ ΑΣΚΗΣΗΣ ΕΜΜΕΣΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ	24
2.3.2.2. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ - ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΕΜΜΕΣΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ.....	25
2.4. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΕΞΑΓΩΓΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ	27
2.5. ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΕΞΑΓΩΓΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ.....	28
2.6. ΚΛΑΔΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ ΕΞΑΓΩΓΩΝ	29
2.7. ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΞΑΓΩΓΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ.....	32

2.8. ΚΙΝΔΥΝΟΙ ΠΟΥ ΑΠΕΙΛΟΥΝ ΤΗΝ ΕΞΑΓΩΓΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ	33
2.9. ΤΕΧΝΙΚΟ ΜΕΡΟΣ ΕΞΑΓΩΓΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ.....	35
2.9.1. ΜΕΤΑΦΟΡΑ-ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ.....	35
2.9.2. ΟΙ ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΕΚΤΕΛΕΣΗ ΜΙΑΣ ΕΞΑΓΩΓΙΚΗΣ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑΣ	36
2.9.3. ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΑ ΕΝΤΥΠΑ - ΠΑΡΑΣΤΑΤΙΚΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΞΑΓΩΓΗ.....	37
2.9.4. ΔΙΕΝΘΕΙΣ ΕΜΠΟΡΙΚΟΙ ΟΡΟΙ	39
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3	43
ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ.....	43
3.1. ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ	43
3.2. ΕΙΔΗ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ	44
3.3. ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΩΝ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ	45
3.3.1. ΟΡΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	48
3.4. ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΜΕΣΟΠΡΟΘΕΣΜΩΝ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ.....	50
3.5. Η ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΤΗΣ ΜΕΤΑΦΟΡΑΣ ΣΤΟ ΕΞΑΓΩΓΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ.....	50
3.6. ΤΟ FACTORING ΩΣ ΕΡΓΑΛΕΙΟ ΔΙΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΞΑΓΩΓΕΑ	53
3.6.1. ΟΡΙΣΜΟΣ FACTORING.....	54
3.6.2. ΒΑΣΙΚΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ FACTORING.....	54
3.6.3. ΤΟ ΕΞΑΓΩΓΙΚΟ FACTORING ΣΕ 7 ΣΤΑΔΙΑ	56
ΕΠΙΛΟΓΟΣ	57
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	58

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η παρούσα εργασία έχει ως αντικείμενο την έρευνα και ανάλυση της έννοιας του χρηματοπιστωτικού κινδύνου εξαγωγικών επιχειρήσεων, και ιδιαίτερα τις μεθόδους και τις τεχνικές διαχείρισης τους.

Αρχικά, θα επιχειρηθεί να οριστεί η έννοια του κινδύνου, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση, μετά από μία σύντομη καταγραφή των ειδών του κινδύνου, στον χρηματοπιστωτικό κίνδυνο και ειδικότερα αυτόν τον οποίο ενδέχεται να αντιμετωπίσουν οι εξαγωγικές επιχειρήσεις, ο οποίος βρίσκεται και στο επίκεντρο της εργασίας αυτής. Έτσι θα αναλυθεί ο όρος του χρηματοπιστωτικού κινδύνου, καθώς επίσης και οι τρεις μορφές με τις οποίες συναντάται στην οικονομία.

Στη συνέχεια, θα γίνει διεξοδική αναφορά στην εξαγωγική δραστηριότητα των επιχειρήσεων και στη σημασία τους. Ειδικότερα, θα γίνει αναφορά στα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα που παρουσιάζουν οι δύο μορφές εξαγωγής, άμεση και έμμεση, αλλά και στην συνολικότερη αξιολόγηση των πλεονεκτημάτων και μειονεκτημάτων της εξαγωγικής δραστηριότητας καθώς και των απειλών και ευκαιριών που μπορεί να κρύβει αυτή. Φυσικά δεν θα μπορούσε να λείπει ειδική αναφορά στον κίνδυνο που ενέχει η εξαγωγική δραστηριότητα και οι τρόποι αποφυγής αυτού μέσω της χρήσης διεθνών εμπορικών όρων. Εξάλλου θα γίνει περιγραφή του τεχνικού μέρους της διαδικασίας μίας εξαγωγής.

Ακόμη, θα αναλυθεί ο τρόπος διασφάλισης μίας εξαγωγικής πίστωσης, μέσω των εργαλείων που χρησιμοποιούνται διεθνώς. Δηλαδή τα προγράμματα ασφάλισης που έχει στη διάθεσή του ο εξαγωγέας και ειδικότερα αυτά που αφορούν στις μεταφορές και τα εμπορεύματα, καθώς επίσης και τη δυνατότητα που έχει ο εξαγωγέας μέσω του Factoring να διασφαλίσει την εξαγωγική του πίστωση.

Τέλος, θα εξαχθούν συμπεράσματα σχετικά με το πόσο ωφέλιμη είναι η εξαγωγική δραστηριότητα για τον εξαγωγέα, τη χώρα αυτού και σχετικά με τις απαραίτητες ενέργειες που πρέπει να γίνουν, ώστε να κυλίσει όσο το δυνατόν πιο ομαλά μια εξαγωγή.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΣ

1.1. Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

Αρχικά, θα πρέπει να προσδιορίσουμε την έννοια του κινδύνου (Risk). Ο κίνδυνος συνδέεται με μια κατάσταση, η οποία συνεχώς αλλάζει και είναι αβέβαιη. Ετυμολογικά, η λέξη Risk (κίνδυνος) προέρχεται από την λατινική λέξη *rescum* που σημαίνει «κίνδυνος στη θάλασσα». Στην καθημερινότητά μας, όλες οι οικονομικές πράξεις και μη, εμπεριέχουν τον κίνδυνο, διότι χαρακτηρίζονται από την αβεβαιότητά τους σε συνάρτηση με την μελλοντική τους πορεία. Οι Embrechts και Frey (2006) όρισαν τον κίνδυνο ως «κάθε γεγονός ή πράξη που μπορεί να επηρεάσει την ικανότητα ενός οργανισμού να επιτυγχάνει τους στόχους του και να υλοποιεί τις στρατηγικές του». Στην ζωή μας ερχόμαστε αντιμέτωποι με προβλήματα, όπου η απόφαση που θα πάρουμε για να τα ξεπεράσουμε περιέχουν το στοιχείο του κινδύνου, διότι δεν γνωρίζουμε εκ των προτέρων εάν η απόφαση που πήραμε είναι σωστή και εάν θα μας οδηγήσει στην λύση του προβλήματος ή όχι. Έτσι συμβαίνει και στις οικονομικές συναλλαγές, καθώς πάντα όποιος τις πραγματοποιεί αναλαμβάνει το ρίσκο ή τον κίνδυνο, με την έννοια ότι το τελικό αποτέλεσμα μπορεί να μην είναι το αναμενόμενο, ασχέτως αν θα έχει θετικά ή αρνητικά αποτελέσματα. Πρέπει να ξεκαθαρίσουμε ότι «ο κίνδυνος» σαν λέξη δεν είναι αποκλειστικά συνδεδεμένη με την πιθανότητα της «ζημιάς-απώλειας» (downside risk), αλλά και με το ενδεχόμενο δημιουργίας κέρδους (upside risk).

ΟΡΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

Η διεθνής επιστημονική βιβλιογραφία περιλαμβάνει μια πληθώρα από ορισμούς και διαφορετικές ερμηνείες που κατά καιρούς έχουν προσπαθήσει να προσδιορίσουν τις ακριβείς διαστάσεις του κινδύνου και μια πιθανή ερμηνεία που επικρατεί είναι η εξής: «Κίνδυνος ορίζεται η πιθανότητα να συμβούν κάποια γεγονότα τα οποία θα οδηγήσουν είτε σε κέρδη είτε σε απώλειες χαμηλότερα από τα αναμενόμενα» (Jorge R. Sobehart & Sean C.Keenan 2006).

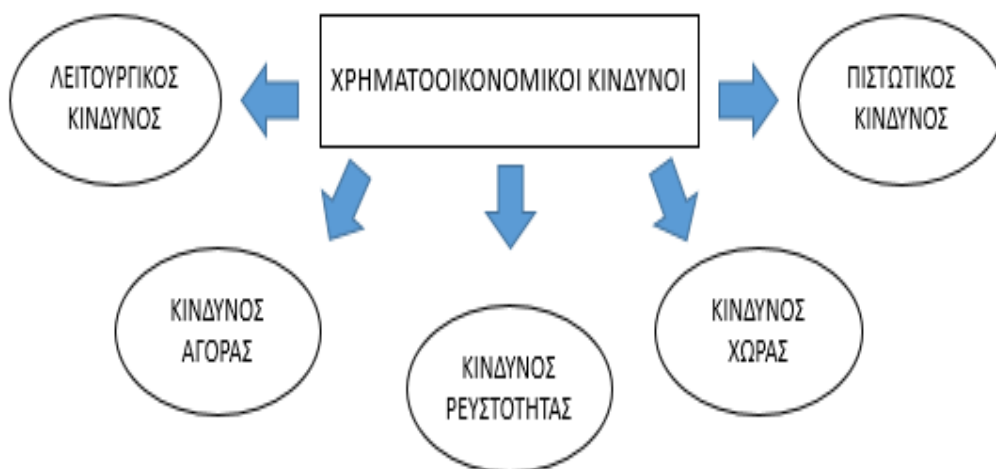
1.2. ΤΑ ΕΙΔΗ ΤΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

Στην συγκεκριμένη ενότητα θα αναφερθούμε στα είδη του κινδύνου που συναντάμε σήμερα στον επιχειρηματικό κόσμο. Γενικά, οι επιχειρήσεις είναι εκτεθειμένες σε τρία είδη κινδύνων:

1. Επιχειρηματικοί Κίνδυνοι (Business Risk)
2. Στρατηγικοί Κίνδυνοι (Strategic Risk)
3. Χρηματοοικονομικοί Κίνδυνοι (Financial Risk)

Η παρούσα εργασία έχει ως αντικείμενο αρχικά την ανάλυση των Χρηματοοικονομικών Κινδύνων και τα είδη του και εν συνεχεία την εμβάθυνση στην έννοια αυτή καθεαυτή του Χρηματοπιστωτικού Κινδύνου. Τα είδη του Χρηματοοικονομικού Κινδύνου είναι πέντε και είναι τα εξής:

- Κίνδυνος Αγοράς (Market Risk)
- Κίνδυνος Χώρας (Country Risk)
- Κίνδυνος Ρευστότητας (Liquidity Risk)
- Πιστωτικός Κίνδυνος (Credit Risk)
- Λειτουργικός Κίνδυνος (Operational Risk)



1.2.1. ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΑΓΟΡΑΣ (Market Risk)

Ο κίνδυνος αγοράς εστιάζεται κυρίως στην τιμολογιακή πολιτική των στοιχείων του ενεργητικού για να επιτύχουν την ανάλογη αποδοχή στην αγορά των διαπραγματεύσεων. Η αγορά, δηλαδή, των δυνάμεων προσφοράς και ζήτησης προσδιορίζει τις τιμές, τα χρηματοοικονομικά προϊόντα, αλλά και τη χρονική διάρκεια κατά την οποία θα γίνει η συναλλαγή.¹ Πρόκειται για τον κίνδυνο υποχώρησης του επιπέδου των τιμών της αγοράς συνολικά ή ορισμένης κατηγορίας στοιχείων του ενεργητικού του εκάστοτε επενδυτικού προϊόντος, εξαιτίας των μεταβολών των παραγόντων που διαμορφώνουν την αξία της αγοράς. Τον συγκεκριμένο τύπου κινδύνου τον συναντάμε περισσότερο σε μετοχικές ή ομολογιακές δραστηριότητες, καθώς και στη μεταβολή στις συναλλαγματικές ισοτιμίες. Στα χρηματοοικονομικά, ο κίνδυνος αγοράς (Market Risk) ορίζεται ως ο κίνδυνος μείωσης της αξίας μίας επένδυσης εξαιτίας αλλαγών στους παράγοντες που διαμορφώνουν την αξία της αγοράς.² Η μέτρηση του κινδύνου αυτού γίνεται χρησιμοποιώντας τη μεθοδολογία που δίνει το μέτρο Αξία σε Κίνδυνο (Value at Risk).

Οι συνηθέστεροι παράγοντες κινδύνου της αγοράς είναι οι εξής:

- Κίνδυνος Δείκτη Χρηματιστηριακών Τιμών (Equity Index Risk): ο κίνδυνος στην μεταβολή των τιμών των μετοχών, γεγονός το οποίο είναι συνέπεια διάφορων παραγόντων, μπορεί να επηρεάσει την διευθέτηση υποχρεώσεων των χρηματοπιστωτικών φορέων.
- Κίνδυνος Επιτοκίου (Interest Rate Risk): ο επιτοκιακός κίνδυνος είναι ο κίνδυνος να μεταβάλλεται η αξία μιας επένδυσης λόγω αλλαγής στο επίπεδο των επιτοκίων.
- Συναλλαγματικός Κίνδυνος (Foreign Exchange Risk) : Ο συναλλαγματικός ή νομισματικός κίνδυνος, επέρχεται από τις αλλαγές των συναλλαγματικών ισοτιμιών. Μια επένδυση μπορεί να επηρεαστεί από τις συναλλαγματικές

¹ Toevs Alden L. "Gap Management: Managing interest rate risk in banks and thrifts, economic review, Federal Reserve Bank Of San Francisco, Spring 1983, ΣΕΛ. 20-35.

² https://el.wikipedia.org/wiki/Κίνδυνος_αγοράς

ισοτιμίες, εφ' όσον το νόμισμα που πραγματοποιείται η επένδυση είναι διαφορετικό από αυτό του επενδυτή.

- Κίνδυνος στα εμπορεύματα , αφορά τον κίνδυνο μεταβολής των τιμών των εμπορευμάτων , όπως για παράδειγμα η τιμή του μέταλλου, η τιμή του σιταριού ή η τιμή του πετρελαίου.
- Κίνδυνος μεταβλητότητας ή διακύμανσης (Volatility Risk), που οφείλεται στις έντονες μεταβολές των τιμών της αγοράς.
- Κίνδυνος αναγκαστικής πώλησης (Forced Sale Risk), όταν αντιμετωπίζεται πρόβλημα ρευστότητας στην αγορά και είναι υποχρεωμένος ο επενδυτής να κλείσει θέσεις για να καλύψει το πρόβλημα της ρευστότητας
- Κίνδυνος διακανονισμού (Settlement Risk), ο κίνδυνος για να καλυφθούν τα διαφορετικά ωράρια στις διεθνείς αγορές συναλλαγών.

1.2.2. ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΧΩΡΑΣ (COUNTRY RISK)

Ο συγκεκριμένος κίνδυνος σχετίζεται με το θεσμικό και κανονιστικό πλαίσιο του κράτους στο οποίο επενδύονται στοιχεία του ενεργητικού της επένδυσης σε αυτές τις αγορές. Ο κίνδυνος κράτους προέρχεται από τις απώλειες που προκαλούνται λόγω εμπορικών περιορισμών που επιβάλλονται σε διαφορετικές χώρες. Η ύπαρξη μίας αστάθειας είτε πολιτικής είτε οικονομικής στην χώρα στην οποία γίνεται η επένδυση μπορεί να αποφέρει αρνητικές επιπτώσεις στον επενδυτή. Μια επιχείρηση που δραστηριοποιείται σε μια ξένη χώρα ενδέχεται να αντιμετωπίζει προβλήματα για αρκετούς και διάφορους λόγους. Για παράδειγμα, ενδέχεται να υπάρξουν συναλλαγματικοί περιορισμοί (capital controls), φορολογικές διακρίσεις στις ξένες επιχειρήσεις, καθώς και διάφοροι περιορισμοί στην εργατική νομοθεσία. Επίσης, η πολιτική κατάσταση της χώρας μπορεί να είναι πηγή κινδύνου για μία επιχείρηση. Οι πολιτικές εξελίξεις στο επίπεδο χωρών, αλλά και σε διεθνές επίπεδο δημιουργούν θετικές ή αρνητικές επιπτώσεις στις χρηματοοικονομικές αγορές. Η πολιτική είναι αυτή που κατευθύνει τα διεθνή πράγματα και καθορίζει τις μελλοντικές εξελίξεις και τάσεις των οικονομικών αγορών. Εφ' όσον υπάρχει πολιτική σταθερότητα, υπάρχει και θετικό κλίμα στην οικονομία και κάθε απότομη μεταβολή του πολιτικού σκηνικού

δημιουργεί αβεβαιότητα και κίνδυνο στην οικονομία της χώρας. Οι δυσμενείς εξελίξεις στη διεθνή πολιτική σκηνή, όπως ένας πόλεμος ή ένα εμπάργκο, δημιουργεί αλυσιδωτές επιπτώσεις στην διακίνηση πρώτων υλών, στην εκμετάλλευση αυτών, στην παραγωγή προϊόντων και κατ' επέκταση στις χρηματοοικονομικές αγορές. Ο πολιτικός κίνδυνος μπορεί να μετατραπεί σε κίνδυνο χώρας (country risk), διότι μια πολιτική εμπλοκή μπορεί αυτόματα να προκαλέσει προβλήματα στο εμπόριο και την οικονομία. Συνεπώς, διαπιστώνουμε ότι ο πολιτικός κίνδυνος μπορεί να ενταχθεί στον κίνδυνο χώρας και, ουσιαστικά, θα μπορούσαμε να πούμε ότι ο ένας ακολουθεί τον άλλον. Για να αποφευχθούν, λοιπόν, αυτοί οι κίνδυνοι και για να βοηθηθούν οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στο εξωτερικό, έχουν δημιουργηθεί μηχανισμοί οι οποίοι αξιολογούν και περιορίζουν τον συγκεκριμένο κίνδυνο. Για αυτή τη συγκεκριμένη αξιολόγηση, υπάρχουν διεθνείς οίκοι που αναλαμβάνουν να «μετρήσουν» το πόσο επίφοβη είναι μια χώρα έναντι του συγκεκριμένου κινδύνου. Οι μηχανισμοί που περιορίζουν τον κίνδυνο είναι οι εξής :

- Ανταλλαγή χρέους με χρέος (Debt for Debt Swaps)
- Ανταλλαγή χρέους για κεφάλαιο (Debt for Equity Swaps)
- Πώληση δανείων στη δευτερογενή αγορά
- Πολυετής αναδιάρθρωση των δανείων (Multi Year Restructuring Agreements)



1.2.3. ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ (LIQUIDITY RISK)

Ο κίνδυνος ρευστότητας εντάσσεται στους χρηματοοικονομικούς κινδύνους και δημιουργείται όταν δεν υπάρχει η απαραίτητη ρευστότητα στην αγορά. Πρόκειται για τον κίνδυνο της αδυναμίας να ρευστοποιηθούν στοιχεία του ενεργητικού της επένδυσης έγκαιρα και σε μια εύλογη τιμή, με αποτέλεσμα να επέρχονται απώλειες για τον επενδυτή λόγω των διακυμάνσεων των τιμών κατά τον χρόνο που μεσολαβεί από τη λήψη της εντολής του έως την εκτέλεση της. Επίσης, κίνδυνος ρευστότητας είναι η αδυναμία της επιχείρησης να ανταπεξέλθει στις τρέχουσες υποχρεώσεις της και να μην επαρκούν τα αποθεματικά της για να τις διευθετήσει. Αυτός ο κίνδυνος μπορεί να οφείλεται στην διαχείριση του ενεργητικού και του παθητικού. Προτεινόμενες λύσεις είναι ο δανεισμός περισσότερων κεφαλαίων, εφ' όσον αυτό είναι εφικτό, ή αλλιώς να ρευστοποιηθούν στοιχεία του ενεργητικού με το ανάλογο κόστος, είτε να εκποιηθεί η περιουσία της επιχείρησης. Βέβαια, σε αυτές τις περιπτώσεις πρέπει να λάβουμε υπ' όψιν ότι υπάρχει άλλη μια παράμετρος σχετικά με τον χρόνο που θα διαρκέσει, από την στιγμή που θα δώσουμε την εντολή για εκποίηση μέχρι τη στιγμή που θα λάβουμε τα χρήματα. Αυτό το διάστημα τις περισσότερες φορές δεν είναι εκτιμήσιμο. Ακόμη, ο κίνδυνος ρευστότητας σχετίζεται άμεσα με τη ρευστότητα της αγοράς (Market Liquidity Risk).

Ωστόσο, ο κίνδυνος ρευστότητας της αγοράς συνδέεται με την πιθανή μεταβολή της τιμής της υποκειμενικής αξίας, η οποία προέρχεται από συναλλαγή, η οποία μεταβάλλει τη ζήτηση ή την προσφορά ενός χρηματοοικονομικού εργαλείου. Ο κίνδυνος της ρευστότητας έχει ως αποτέλεσμα την εμφάνιση του κινδύνου της αγοράς (Market Risk).³ Ο δε κίνδυνος της έλλειψης ρευστότητας, ειδικά για χρηματοδότηση, συνδέεται με την έλλειψη ρευστότητας για τη χρηματοδότηση των άμεσων αναγκών που σχετίζονται με το χρηματοοικονομικό μέσο κατά την ημερομηνία διακανονισμού.



³ Χρηματιστηριακές κρίσεις & επενδυτικά εργαλεία , Γιάννη Θ. Μητσιόπουλου, Εκδόσεις Σταμούλης, 2001

1.2.4. ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΣ (CREDIT RISK)

Πιστωτικός κίνδυνος (Credit Risk) είναι ο κίνδυνος που διατρέχει μια επιχείρηση ή ένας οργανισμός να μην εισπράξει έγκαιρα τις απαιτήσεις του ή ακόμα σε μερικές περιπτώσεις να μην τις εισπράξει ποτέ. Ο πιστωτικός κίνδυνος δημιουργείται όταν η πιστοληπτική ικανότητα της επιχείρησης είναι χαμηλή και άρα ευπρόσβλητη ακόμα και από ασήμαντες μεταβολές του οικονομικού περιβάλλοντος. Συνεπώς, τυχόν αλλαγές στο μικροοικονομικό ή στο μακροοικονομικό περιβάλλον μπορεί εύκολα να οδηγήσουν τις επιχειρήσεις σε αδυναμία διευθέτησης των υποχρεώσεων τους. Η συνηθέστερη συνέπεια του πιστωτικού κινδύνου στις επιχειρήσεις που τον αντιμετωπίζουν, είναι ο περιορισμός της ρευστότητας, η μείωση της πιστοληπτικής ικανότητας και στην έσχατη περίπτωση η πτώχευση της εταιρείας. Το βασικότερο στοιχείο της πιστωτικής ανάλυσης στον σημερινό τραπεζικό χώρο είναι η ταμειακή ροή⁴. Εφ' όσον αναλυθεί η ταμειακή ροή, προκύπτει ότι ο δανειστής έχει αρκετά μετρητά να καλύψει τις αναγκαίες λειτουργίες της εταιρείας και τις υποχρεώσεις του.

Η ταμειακή ροή, όμως, αναφέρεται ως μια κίνηση που δείχνει πού ήταν η επιχείρηση σε δεδομένη χρονική στιγμή και πού βρίσκονται οι πηγές των μετρητών στο εν λόγω χρονικό διάστημα. Η ταμειακή ροή αναλύει τα μετρητά του δανειζόμενου κατά τη διάρκεια μιας ετήσιας ή ενδιάμεσης λειτουργικής περιόδου.

Η σταθερή διαδικασία της ταμειακής ροής δείχνει πως τα μετρητά μετακινούνται μέσω της επιχείρησης και κατά πόσον είναι αρκετά ή όχι, εάν δημιουργούνται με σκοπό την κάλυψη των υποχρεώσεων της επιχείρησης.

Το τρέχον ενεργητικό και τα μετρητά πληρώνουν βραχυπρόθεσμα το παθητικό, ενώ μακροπρόθεσμες οφειλές πληρώνονται από τα κέρδη.

Αξίζει να σημειωθεί, ότι ο πιστωτικός κίνδυνος είναι πολύ μεγάλος στην περίπτωση των χρηματοοικονομικών προϊόντων. Σε αυτή την περίπτωση, η ζημία προέρχεται από την αδυναμία των αντισυμβαλλόμενων μερών να ελέγξουν τις συναλλαγές και να ικανοποιήσουν τις επενδυτικές τους υποχρεώσεις.

Στα χρηματοοικονομικά παράγωγα, ο κίνδυνος έχει μεγαλύτερη σημασία σε σχέση με τα παραδοσιακά επενδυτικά προϊόντα, διότι έχει μεγάλο βαθμό μόχλευσης (Leverage)

⁴ Beckett Sean, *Are Derivatives too risky for Banks?* Economic Review, Federal Reserve Bank of Kansas City, Third Quarter 1993, σελ. 26-43.

σε περίπτωση χρηματοδοτικής στήριξης των επενδυτών ή της χρήσης κεφαλαίων υψηλού κινδύνου.

Περαιτέρω ανάλυση του Χρηματο-πιστωτικού κινδύνου και των ειδών του θα γίνει σε επόμενη ενότητα.



1.2.5. ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΣ (OPERATIONAL RISK)

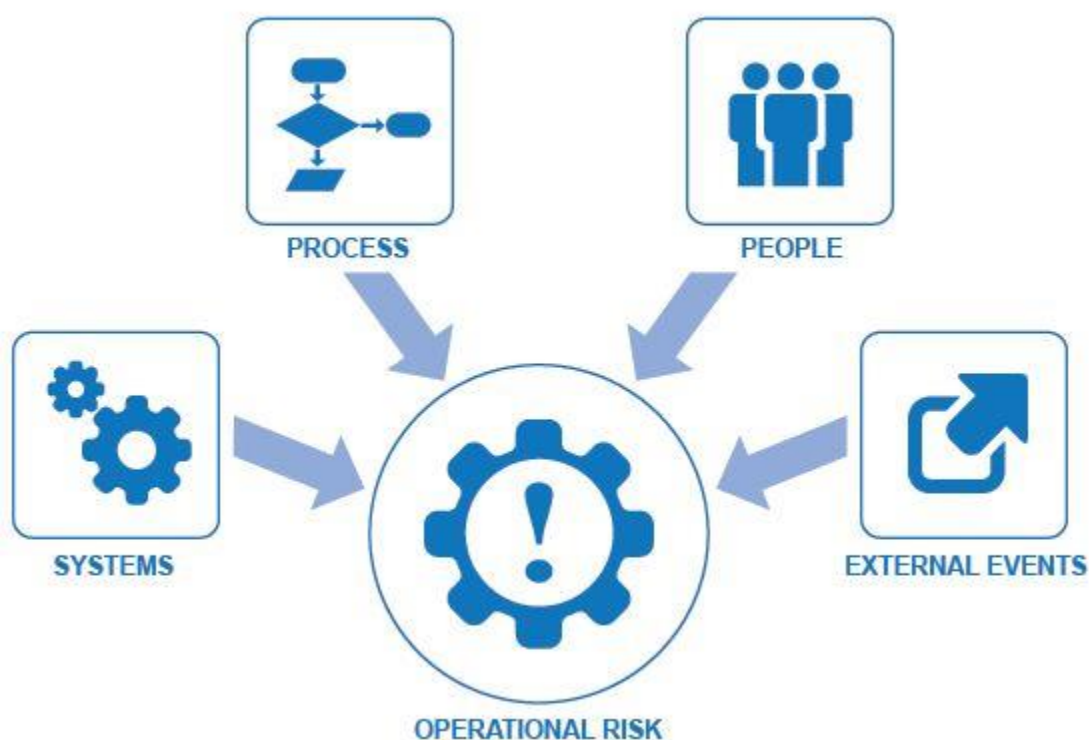
Ο λειτουργικός κίνδυνος (operational risk) οφείλεται στη λειτουργία και διαχείριση μεγάλων όγκων συναλλαγών, στα πληροφοριακά και τηλεπικοινωνιακά συστήματα, στις μεθόδους και τεχνικές αποτίμησης και αξιολόγησης των διαδικασιών παρακολούθησης και λειτουργίας των χρηματιστηριακών αγορών⁵. Ακόμη, στους λειτουργικούς κινδύνους εντάσσονται οι επιπτώσεις από τυχόν ανθρώπινα σφάλματα, αστοχίες της διοίκησης και δυσλειτουργίες μεταξύ των βασικών παραγόντων της εταιρικής διακυβέρνησης. Ο κίνδυνος αυτός υπάρχει σε όλα τα χρηματοοικονομικά προϊόντα και όσο περισσότερο σύνθετα και πολύπλοκα είναι αυτά, τόσο μεγαλύτερος είναι ο κίνδυνος. Η αποφυγή ή ο έλεγχος αυτού του κινδύνου απαιτεί αποτελεσματικά

⁵ Χρηματιστηριακές κρίσεις & επενδυτικά εργαλεία , Γιάννη Θ. Μητσιόπουλου, Εκδόσεις Σταμούλης,2001

συστήματα λογιστικής αποτίμησης. Η σωστή πληροφόρηση της διοίκησης για τα πραγματικά γεγονότα και τα οικονομικά αποτελέσματα του επιχειρηματικού φορέα μπορεί να αποτρέψει τον συγκεκριμένο κίνδυνο.

Στην διεθνή βιβλιογραφία, στον λειτουργικό κίνδυνο συμπεριλαμβάνεται και ο κίνδυνος από φυσικές καταστροφές ή τρομοκρατικές επιθέσεις που θέτουν εκτός λειτουργίας τα συστήματα διακανονισμού των συναλλαγών ή μειώνουν την αξία των περιουσιακών στοιχείων που αποτελούν αντικείμενα των συναλλαγών.

Για παράδειγμα, μια απάτη από έναν υπάλληλο μιας επιχείρησης ή ακόμα και του ίδιου του ιδιοκτήτη (έλλειψη τιμιότητας) ή έστω ένα λάθος από αμέλεια ενός υπαλλήλου μπορεί να έχει σοβαρές επιπτώσεις στον οργανισμό (ανθρώπινος παράγοντας). Όσον αφορά τις φυσικές καταστροφές, ένας σεισμός, μια πυρκαγιά ή μια ισχυρή καταιγίδα μπορούν να πλήξουν την επιχείρηση με παραπάνω έξοδα, λόγω ζημιών στα κτίρια και τις εγκαταστάσεις, γεγονός το οποίο εν συνεχεία μπορεί να έχει αρνητικές επιπτώσεις στη φήμη της επιχείρησης (επίφοβα κτίρια, ελλιπής προστασία).



Στο τραπεζικό σύστημα, όταν αναφερόμαστε σε λειτουργικούς κινδύνους συνήθως εννοούμε τους παράγοντες εκείνους που διαταράσσουν την ομαλή λειτουργία του οργανισμού όπως για παράδειγμα, λειτουργικός κίνδυνος για ένα υποκατάστημα

τράπεζας είναι το ενδεχόμενο ληστείας, η εσωτερική απάτη μεταξύ των υπαλλήλων, ακόμη και τα πλαστά χαρτονομίσματα που ενδέχεται να ανιχνευθούν σε συναλλαγές. Ακόμη και το ανθρώπινο σφάλμα, όπως για παράδειγμα, ένας υπάλληλος αν εκ παραδρομής πιστώσει ένα ποσό σε λάθος λογαριασμό, είτε αν δεν έχει επαρκή στοιχεία και διασταυρωμένα για ένα πελάτη καθώς έχει συμβεί να εκδοθεί δάνειο σε ανύπαρκτο πρόσωπο. Οι εταιρείες, συνεπώς, από όλους τους κλάδους έχουν ρίξει το βάρος τους στην καταπολέμηση του λειτουργικού κινδύνου και κατ' επέκταση στην πρόληψη της απάτης.

1.2.5. ΔΙΑΦΟΡΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ

Οι καθηγητές της οικονομικής θεωρίας ουσιαστικά έχουν αναλύσει τους παραπάνω κινδύνους που αναφέραμε και έχουν δημιουργήσει υπο-κινδύνους, στους οποίους θα αναφερθούμε με συντομία:

1. Στρατηγικός Κίνδυνος: Έχει να κάνει με ότι απειλεί τον στρατηγικό σχεδιασμό μιας επιχείρησης. (μελέτη για περιβαλλοντικές επιπτώσεις, εξέλιξη οικονομικών μεγεθών)
2. Κίνδυνος Επιτοκίου: Υπάρχει σε όλα τα χρηματοοικονομικά προϊόντα και επηρεάζει την αξία μιας επένδυσης σε περίπτωση μεταβολής του επιτοκίου.
3. Κίνδυνος Τιμών: Ο κίνδυνος τιμών αναφέρεται στην πιθανότητα της αντίστροφης μεταβολής της αξίας μίας επενδυτικής δραστηριότητας που έχει να κάνει με τις συνθήκες της αγοράς.
4. Κίνδυνος Ευκολίας: Ο κίνδυνος αυτός αναφέρεται στις ζημιές που δεν εκτιμώνται σε χρηματικά ποσά και έχει να κάνει με την αξία των χρεογράφων.
5. Κίνδυνος Εμπορευσιμότητας: Ο κίνδυνος αυτός εντάσσεται στον κίνδυνο αγοράς και έχει να κάνει με την δυσκολία που συναντά μια ομολογία για να

πουληθεί. Μερικές ομολογίες δεν είναι διαπραγματεύσιμες σε μία ενεργό δευτερογενή αγορά⁶.

6. Κίνδυνος Παραλήψεων: Ο κίνδυνος παραλήψεων μετράει την πιθανότητα μίας επιχείρησης να βρεθεί στη θέση να μην μπορεί να πληρώσει το αρχικό κεφάλαιο και τους τόκους.
7. Κίνδυνος Διαχείρισης Χαρτοφυλακίου: Τον κίνδυνο διαχείρισης χαρτοφυλακίου αντιμετωπίζει ένας επενδυτής που διαχειρίζεται μεγάλα χαρτοφυλάκια και οφείλεται κυρίως στη διάρθρωση του χαρτοφυλακίου που επιδιώκεται να επιτευχθεί η μεγιστοποίηση του κέρδους με τον μικρότερο δυνατό κίνδυνο.
8. Τεχνολογικός Κίνδυνος: Η ραγδαία εξέλιξη της τεχνολογίας, η πολυπλοκότητα των πληροφοριακών συστημάτων και η αυτοματοποίηση των συναλλαγών συμβάλλουν θετικά στην ανάπτυξη, όμως η έλλειψη γνώσης και ο ανεπαρκής χειρισμός της τεχνολογίας δημιουργεί προβλήματα στις επιχειρήσεις. Τα λάθη των χειρισμών της τεχνολογίας έχουν τον δικό τους κίνδυνο.
9. Κίνδυνος Πληθωρισμού: Ο πληθωρισμός είναι από τα βασικότερα μεγέθη της οικονομίας των χωρών. Εξαρτάται από την αύξηση των τιμών όλων των προϊόντων και των συντελεστών παραγωγής και αφορά το κόστος παραγωγής το κόστος εργασίας και καταλήγει στις τιμές των καταναλωτικών προϊόντων. Ο κίνδυνος του πληθωρισμού είναι πολύ σημαντικός, διότι επηρεάζει όλα τα μεγέθη της οικονομίας.

1.3. ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΣ

1.3.1. Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΟΥ

Ως χρηματοπιστωτικός κίνδυνος ορίζεται η απώλεια που θα δημιουργηθεί όταν θα λάβει χώρα κάποιο πιστωτικό γεγονός, πρόκειται δηλαδή για την απώλεια που

⁶ Brown Keith and Donald J. Smith, *Resent Innovations in Interest Rate Risk Management and the Reintermediation of Commercial Banking, Financial Management 1988, σελ. 45-55*

συμβαίνει λόγω της μεταβολής της ικανότητας ενός από τα αντισυμβαλλόμενα μέρη να εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του.

Γενικά, η αδυναμία των επιχειρήσεων να μην ανταποκριθούν στις οικονομικές τους υποχρεώσεις, όπως για παράδειγμα η μη εξόφληση ενός δανείου ή η καθυστέρηση της αποπληρωμής του. Αξίζει να σημειωθεί, ότι στη περίπτωση του χρηματοπιστωτικού κινδύνου μπορεί να προκληθεί ζημία πριν καν συμβεί το πιστωτικό γεγονός.

Για παράδειγμα μια τράπεζα θα έχει πιστωτικό πρόβλημα αν δεν της πληρώσουν τα δάνεια που έχει εκδώσει ή μια επιχείρηση αν δεν της πληρώσουν το αντίτιμο για την εξαγωγή που έχει κάνει.

Στον πιστωτικό κίνδυνο επίσης δεν χρειάζεται να αθετηθεί η υποχρέωση, ώστε να σημάνει το σήμα κινδύνου καθώς αρκεί και η μη αποπληρωμή μιας δόσης. Είναι φανερό ότι ο πιστωτικός κίνδυνος (credit risk) υπάρχει σε κάθε συναλλαγή και αφορά κάθε επιχείρηση.

1.3.2. ΤΑ ΕΙΔΗ ΤΟΥ

Τα είδη του πιστωτικού κινδύνου είναι τα εξής:⁷

- Κίνδυνος Αθέτησης
- Κίνδυνος Έκθεσης
- Κίνδυνος Ανάκτησης

1.3.2.α ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΑΘΕΤΗΣΗΣ (DEFAULT RISK)

Ο κίνδυνος αθέτησης περιγράφεται από την στιγμή που ο πελάτης δεν μπορεί να είναι συνεπής στις υποχρεώσεις του με αποτέλεσμα να κωλύεται στην αποπληρωμή του υπολοίπου του. Γενικά, ο κίνδυνος πτώχευσης αναφέρεται στην πιθανότητα π.χ. πτώχευσης των πιστούχων ενός πιστωτικού ιδρύματος. Επίσης, υπάρχει και η τεχνική πτώχευση, στην περίπτωση που ο πιστούχος αθετήσει κάποια από τις υποχρεώσεις του συμβολαίου, γεγονός που προκαλεί την επαναδιαπραγμάτευση των όρων του συμβολαίου. Ο κίνδυνος αθέτησης αποκαλείται και κίνδυνος παραλήψεων. Αυτός ο

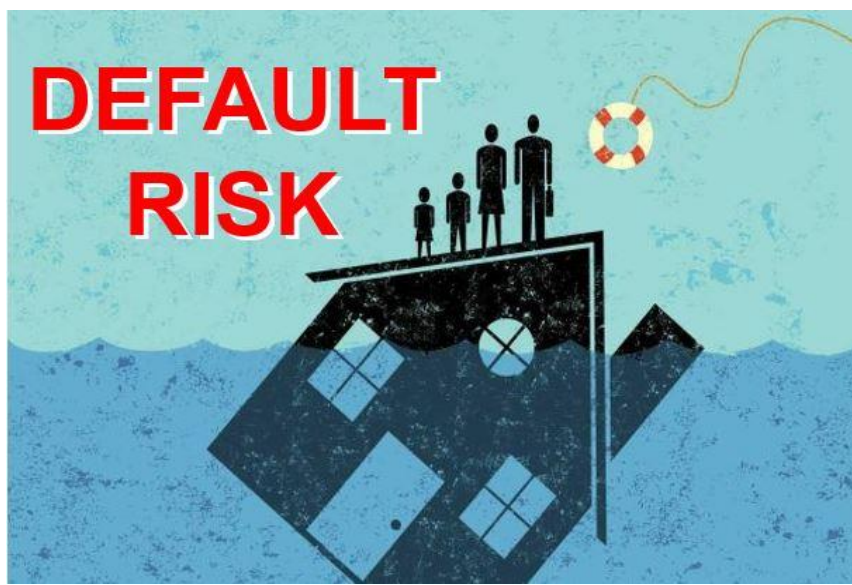
⁷ <http://www.hba.gr/events/UplFiles/omilies/secgen/Gortsos22-11-2007.pdf>

κίνδυνος μετράει την πιθανότητα να μην υπάρχει η δυνατότητα από μια επιχείρηση να πληρώσει τόκους και αρχικό κεφάλαιο.

Στα πιστωτικά ιδρύματα έχουμε αθέτηση υποχρέωσης όταν ο πιστούχος έχει εμφανίσει καθυστέρηση άνω των 90 ημερών στην αποπληρωμή κάποιων εκ των υποχρεώσεων του προς το πιστωτικό ίδρυμα, με αποτέλεσμα είτε μερική είτε ολική απώλεια του οφειλόμενου ποσού.

Αξίζει να σημειωθεί ότι στον τραπεζικό κλάδο έχει πολύ μεγάλη σημασία, διότι, έστω αν ένας μικρός αριθμός σημαντικών πελατών αθετήσει τις υποχρεώσεις του, μπορεί να οδηγήσει έως και στην χρεοκοπία του ιδρύματος. Δεν πρέπει όμως να ταυτίσουμε την έννοια αθέτησης (default) με την απλή καθυστέρηση διευθέτησης των υποχρεώσεων (delinquency).

Στις ημέρες μας η συχνότερη μορφή αθέτησης υποχρεώσεων στο τραπεζικό σύστημα έχει να κάνει με τη μη πληρωμή στεγαστικών δανείων.



1.3.2.β ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΑΝΑΚΤΗΣΗΣ (RECOVERY RISK)

Ο κίνδυνος ανάκτησης αναλύει και περιγράφει ποιο μέρος του ποσού, που οφείλεται τη συγκεκριμένη στιγμή της αθέτησης, έχει καταφέρει η επιχείρηση να ανακτήσει από τον οφειλέτη.

Το ποσοστό του ποσού που έχει ανακτηθεί ως προς το συνολικό οφειλόμενο ποσό ονομάζεται ποσοστό ανάκτησης, ενώ το υπόλοιπο, δηλαδή το ποσό που δεν έχουμε καταφέρει να ανακτήσουμε, ως προς την συνολική οφειλή το ονομάζουμε απώλεια δεδομένης της αθέτησης.

Η ποσοστιαία ζημιά σε περίπτωση αθέτησης ορίζεται ως ο λόγος της ζημιάς από άνοιγμα προς το ανεξόφλητο ποσό κατά το χρόνο της αθέτησης.

1.3.2.γ ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΕΚΘΕΣΗΣ (EXPOSURE RISK)

Κίνδυνος έκθεσης εμφανίζεται την χρονική στιγμή που ο οφειλέτης αδυνατεί να πληρώσει το ποσό που έχει συμφωνηθεί και επομένως έχουμε την «έκθεση κατά τη στιγμή της αθέτησης»

Ο κίνδυνος έκθεσης αναφέρεται συνήθως στον τραπεζικό κλάδο. Γι' αυτό και οι τράπεζες έχουν μια μεγάλη ποικιλία μεθόδων και έπειτα αποφασίζουν ποια θα χρησιμοποιήσουν για να μετρήσουν τον συγκεκριμένο κίνδυνο ανάλογα με τη φύση της εκάστοτε περίπτωσης.



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

Η ΕΞΑΓΩΓΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

2.1.ΟΡΙΣΜΟΣ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

Με τον όρο εξαγωγή (export) εννοείται η διαδικασία μεταφοράς εγχώριων προϊόντων, υπηρεσιών και εμπορευμάτων σε μία άλλη χώρα με σκοπό την επεξεργασία, τη χρησιμοποίηση, την πώληση ή την εξαγωγή σε μία τρίτη χώρα.⁸

Ένας άλλος ορισμός είναι και ο εξής: «Εξαγωγή λέγεται η αποστολή στο εξωτερικό εμπορευμάτων εγχώριων, αλλοδαπών ή μεταποιημένων (από ύλες προελεύσεως εξωτερικού) αντίστοιχη εισαγωγή συναλλάγματος ή και χωρίς αυτή (δωροδείγματα), μετά την τήρηση τελωνειακών, τραπεζικών ή άλλων διατυπώσεων και διαδικασιών».⁹



⁸ <https://www.euretirio.com/exagoges>

⁹

http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://www.serresbiz.com/312c/el/other/addition/exports.pdf&gws_rd=cr&ei=Ha00WKvfKcOpsAGrn4PYCg

2.2. Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

Η εξαγωγή (export) είναι μια οικονομική δραστηριότητα μιας χώρας και θεωρείται από τα βασικότερα στοιχεία για την οικονομική ενδυνάμωσή της. Οι επιχειρήσεις, μέσω των εξαγωγών, εξασφαλίζουν στη χώρα που βρίσκονται νέες χρηματικές ροές από το εξωτερικό, με αποτέλεσμα να ενισχύουν την ρευστότητα και της χώρας, αλλά και της ίδιας της επιχείρησης. Έπειτα, αυτή η ρευστότητα που εισέρχεται στην επιχείρηση μέσω των εξαγωγών προσφέρει πολύτιμη βοήθεια για την πραγματοποίηση εισαγωγών και έτσι αντιλαμβανόμαστε ότι είναι βασικό στοιχείο στο κινητήριο γρανάζι της οικονομίας μιας χώρας. Συνεπώς, η ανάπτυξη των εξαγωγών συνεισφέρει στο ΑΕΠ της χώρας. Εν συνεχεία, συμπεραίνουμε ότι βελτιώνει το βιοτικό επίπεδο μιας χώρας.

Θα πρέπει να σημειωθεί, ότι η διεθνοποίηση των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων και των αγορών είναι κατά ένα μεγάλο ποσοστό η αιτία των εξαγωγών, καθώς μέσω της διεθνοποίησης η επιχείρηση:

- ❖ Αυξάνει το πελατολόγιο της
- ❖ Πετυχαίνει τη διασπορά του επιχειρηματικού κινδύνου (απεξαρτάται η επιχείρηση από συγκεκριμένη εγχώρια αγορά)
- ❖ Στις ξένες αγορές υπάρχουν νέες ευκαιρίες για τα προϊόντα
- ❖ Συναντά ευνοϊκότερο φορολογικό καθεστώς

Υπάρχουν πολλοί λόγοι, λοιπόν, για το γεγονός ότι οι επιχειρήσεις αποφασίζουν να ξεκινήσουν την εξαγωγική δραστηριότητα.

Ένας πιθανός λόγος είναι ότι το προϊόν ενδέχεται να έχει κορεστεί στην εγχώρια αγορά. Ένας άλλος λόγος είναι ότι το νομοθετικό πλαίσιο της χώρας δεν ευνοεί την διαδικασία εντός συνόρων. Οι εξαγωγές αποτελούν ένα βασικό θέμα στην οικονομική θεωρία, καθώς επηρεάζουν σημαντικά την ανάπτυξη και το εμπόριο εφ' όσον βελτιώνουν την αποδοτικότητα κατά την κατανομή των παραγωγικών πόρων. Βέβαια, οι εξαγωγές ως στρατηγική προώθησης νέων προϊόντων στις ξένες αγορές δεν συνεπάγεται ούτε μεγάλη κεφαλαιακή δέσμευση ούτε μεγάλες νέες επενδύσεις. Αντ' αυτού, ελαχιστοποιεί την ανάληψη επιχειρηματικού κινδύνου. Προϋπόθεση, βέβαια, σε μία επιχείρηση για να πετύχει στο εξαγωγικό της εμπόριο, το οποίο έχει αποκτήσει

στην εποχή μας τεράστια σημασία, είναι να έχει στελεχωθεί με εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό στην εξαγωγική διαδικασία και οικειότητα στις ξένες αγορές.

2.3 Η ΑΣΚΗΣΗ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ

Υπάρχουν δύο τρόποι με τους οποίους μπορεί να ασκηθεί η εξαγωγική δραστηριότητα και έτσι να επιτευχθεί η είσοδος σε μία νέα αγορά: Η άμεση εξαγωγή ή η έμμεση εξαγωγή. Το τμήμα μάρκετινγκ της εταιρείας θα πρέπει, μέσω της απαραίτητης έρευνας αγοράς, να αποφασίσει ποίος τρόπος εξαγωγής ταιριάζει καλύτερα στην εταιρεία ανάλογα με το προϊόν που εξάγει. Ο διαχωρισμός σε αυτές τις δύο κατηγορίες γίνεται βάσει του ποσοστού συμμετοχής της επιχείρησης που παράγει το προϊόν στην διανομή και προώθηση του τελικού προϊόντος στις ξένες αγορές. Συνεπώς, η βασική διαφορά ανάμεσα στον άμεσο και έμμεσο τρόπο εξαγωγής είναι ο βαθμός εμπλοκής της επιχείρησης στην εξαγωγική διαδικασία.

2.3.1. ΑΜΕΣΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Στις άμεσες εξαγωγές, όπως μαρτυρά ο τίτλος, περιλαμβάνεται η άμεση εξαγωγή των προϊόντων. Η επιχείρηση μόνη της αναλαμβάνει να ολοκληρώσει την εξαγωγική δραστηριότητα παρακάμπτοντας τους χονδρέμπορους. Σε αυτή τη διαδικασία της άμεσης εξαγωγής, η ίδια η επιχείρηση καλείται να ασφαλίσει το προϊόν, έπειτα να το μεταφέρει (διανομή σε χώρα εξαγωγής) και τέλος, να εισπράξει το συμφωνημένο αντίτιμο της αξίας του συνόλου της παραγγελίας από τους πελάτες του εξωτερικού. Επιπροσθέτως, σε αυτήν την κατηγορία των εξαγωγών η επιχείρηση είναι υπεύθυνη για να αναζητήσει και έπειτα να εκτιμήσει το κατά πόσο έμπιστη είναι η ξένη επιχείρηση που λαμβάνει τα προϊόντα, δηλαδή τον βαθμό φερεγγυότητας (όπως π.χ. μέσω πληροφοριών από την ICAP ή τον Ο.Α.Ε.Π.). Ακόμα, πρέπει να διευθετήσει θέματα που αφορούν σε γραφειοκρατικές διαδικασίες για τις εξαγωγές (νομικό καθεστώς εκάστοτε χώρας και φορτωτικά έγγραφα).

Συνοψίζοντας, όταν αναφερόμαστε στις άμεσες εξαγωγές εννοούμε τις απευθείας πωλήσεις σε μία ξένη αγορά. Στην άμεση εξαγωγή, ο κίνδυνος αποτυχίας της επένδυσης είναι μεγαλύτερος, αλλά μεγαλύτερο φυσικά είναι και το περιθώριο κέρδους από την στιγμή που δεν υπάρχουν μεσάζοντες. Ο άμεσος τρόπος προσφέρει πολλά πλεονεκτήματα. Η επιχείρηση έχει μερικό ή πλήρη έλεγχο στα κανάλια διανομής, στην προώθηση και το service στην ξένη αγορά. Γίνεται, λοιπόν, αντιληπτό ότι το βάρος πέφτει στην παραγωγό επιχείρηση καθώς:

Η παραγωγός επιχείρηση αναλαμβάνει τον εντοπισμό και την επικοινωνία με τους αλλοδαπούς πελάτες, το μάρκετινγκ των προϊόντων της στις ξένες αγορές, την διεκπεραίωση των γραφειοκρατικών διαδικασιών που συνεπάγονται οι εξαγωγές και στις δύο πλευρές των συνόρων, την εξασφάλιση της χρηματοδότησης των εξαγωγικών δραστηριοτήτων της, αλλά και την εκτίμηση του βαθμού φερεγγυότητας των ξένων ενδιαφερόμενων αγοραστών.¹⁰

Αυτή η μορφή εξαγωγής, βέβαια, απαιτεί περισσότερο χρόνο, ενέργεια και χρήμα από τις επιχειρήσεις, από την στιγμή που έχουν όλο το μερίδιο της ευθύνης.

2.3.1.1. ΤΡΟΠΟΙ ΑΣΚΗΣΗΣ ΑΜΕΣΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

- Η ίδια η επιχείρηση.

Μέσω του τμήματος εξαγωγών που διαθέτει η επιχείρηση, αναλαμβάνει εξ' ολοκλήρου όλες τις λεπτομέρειες που έχουν σχέση με τις εξαγωγικές δραστηριότητες. Οι managers των πωλήσεων μέσω δειγμάτων, διαφημίσεων, καθώς και επιδείξεων που προωθούν τα προϊόντα, φέρουν εις πέρας αυτή τη διαδικασία.

- Έμποροι

Η επιχείρηση σε αυτή τη περίπτωση πουλάει το προϊόν σε εμπόρους στο εξωτερικό με σκοπό αυτός ο έμπορος να το μεταποιήσει και να του πουλήσει σε τιμή που θα καθορίσει ο ίδιος, δηλαδή ο παραλήπτης στο εξωτερικό έχει την πλήρη ελευθερία να καθορίσει τους όρους πώλησης. Θεωρείται άμεσος τρόπος εξαγωγής, διότι η επιχείρηση πουλάει το προϊόν (ημιτελές), εισπράττει το αντίτιμο και από εκεί και

¹⁰ Διεθνείς Επιχειρηματικές Δραστηριότητες, ΧΑΤΖΗΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΑΘ.ΙΩΑΝΝΗΣ, ΕΚΔ. ΑΝΙΚΟΥΛΑ ΑΜΑΛΙΑ, 2003

πέρα αναλαμβάνει ο έμπορος του εξωτερικού να το προωθήσει , οπότε σε αυτή τη περίπτωση δεν υπάρχει κάποια μεσιτεία (αντίτιμο σε μεσάζοντες).

2.3.1.2. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ-ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΑΜΕΣΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ:

- ❖ Καλύτερη επαφή με την αγορά και τους τελικούς καταναλωτές.
- ❖ Μεγάλη δυνατότητα ελέγχου της εξαγωγικής δραστηριότητας.
- ❖ Άμεση επαφή με τις ανάγκες της αγοράς και η προσαρμογή σε αυτές.
- ❖ Μεγαλύτερα περιθώρια κέρδους καθώς δεν υπάρχουν μεσάζοντες.
- ❖ Πλήρης έλεγχος στα κανάλια διανομής. Επιλογή των χωρών που θα εξαχθεί το προϊόν.
- ❖ Έλεγχος των τιμών που πωλείται το προϊόν.
- ❖ Διαπροσωπικές σχέσεις με τον πελάτη.

ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ:

- ❖ Μεγάλο κόστος επένδυσης.
- ❖ Υψηλό ρίσκο.
- ❖ Κοστοβόρα διαδικασία η εκπαίδευση πωλητών της επιχείρησης, όπως και η χρηματοδότηση των πωλητών που διαμένουν στο εξωτερικό για αρκετές μέρες.
- ❖ Η επένδυση και η στελέχωση ενός τμήματος εξαγωγών έχει μεγάλο κόστος.
- ❖ Η ανάπτυξη της εταιρείας γίνεται βραδύτερα, διότι δεν υπάρχει γνώση της νέας αγοράς.
- ❖ Ενδέχεται στελέχη να πρέπει να ταξιδέψουν πολλές φορές σε μικρό χρονικό διάστημα στον τόπο εξαγωγής για να λύσουν τυχόν προβλήματα γεγονός που κοστίζει.

2.3.2. ΕΜΜΕΣΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Οι έμμεσες εξαγωγές είναι η συνηθέστερη μέθοδος εισόδου σε νέες αγορές. Οι επιχειρήσεις συνήθως έρχονται σε συμφωνία με κάποιον χονδρέμπορο ή διανομέα με σκοπό την πώληση και διανομή προϊόντων στις αγορές του εξωτερικού. Σε αυτή την κατηγορία της εξαγωγικής δραστηριότητας, οι εξαγωγικές εταιρείες είτε οι πράκτορες έχουν συμφωνήσει εξ' αρχής κάποιο ποσοστό επί των πωλήσεων, το οποίο θα είναι και

η αμοιβή τους, είτε με άλλη μορφή αμοιβής όπως για παράδειγμα με ένα ποσοστό ιδιοκτησίας του προϊόντος στην συγκεκριμένη αγορά. Αν ήμαστε σε θέση να δώσουμε έναν ορισμό θα μπορούσαμε να πούμε ότι οι έμμεσες εξαγωγές είναι οι πωλήσεις που κάνει μια εξαγωγική επιχείρηση σε μία ξένη χώρα μέσω μιας ανεξάρτητης επιχείρησης, η οποία λειτουργεί ως διαμεσολαβητής στην εγχώρια αγορά μεταξύ της παραγωγού επιχείρησης και του αλλοδαπού αγοραστή. Η επιχείρηση που λειτουργεί διαμεσολαβητικά αποτελεί ουσιαστικά τον μεσάζοντα.

Οι μεσάζοντες είναι συνήθως οι αντιπρόσωποι του προϊόντος σε μία χώρα ή σε μία γεωγραφική περιοχή, οι οποίοι αναλαμβάνουν να πωλούν τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες στους τελικούς καταναλωτές. Χαρακτηρίζεται ως ένας ασφαλής τρόπος διείσδυσης στις νέες αγορές από τις επιχειρήσεις, διότι δεν χρειάζεται από την πλευρά της η επιχείρηση να κάνει κάτι εκτός από το να διαθέσει το προϊόν της, και όλα τα άλλα τα αναλαμβάνουν οι μεσάζοντες. Συνοψίζοντας, θα λέγαμε ότι στις έμμεσες εξαγωγές η παραγωγός επιχείρηση αναλαμβάνει μόνο την παραγωγή του προϊόντος ενώ τα υπόλοιπα στάδια της εξαγωγικής δραστηριότητας ανατίθενται σε κάποια άλλη επιχείρηση που κατέχει την ιδιότητα του μεσάζοντα για να τα διεκπεραιώσει. Με αυτό τον τρόπο, η επιχείρηση που παράγει το προϊόν δεν γνωρίζει τους τελικούς καταναλωτές, γεγονός που θα μπορούσαμε να πούμε πως είναι ένα εκ των μειονεκτημάτων των έμμεσων εξαγωγών.

2.3.2.1. ΤΡΟΠΟΙ ΑΣΚΗΣΗΣ ΕΜΜΕΣΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

Υπάρχουν τρεις τρόποι που μπορούν να ασκηθούν οι έμμεσες εξαγωγές :

1. Εμπορικός Αντιπρόσωπος: Ο αντιπρόσωπος, ο οποίος αντιπροσωπεύει την επιχείρηση και έχει ως κύρια αρμοδιότητα να πωλεί τα προϊόντα στους υποψήφιους αγοραστές. Οι αντιπρόσωποι χωρίζονται σε τοπικούς πράκτορες που ουσιαστικά είναι μεσάζοντες (brokers) μεταξύ των πελατών και της επιχείρησης και σε τοπικούς διανομείς, που έχουν την αποκλειστικότητα όσο αναφορά την αντιπροσώπευση των προϊόντων της εξαγωγικής εταιρείας σε μία χώρα, καθώς πρώτα τα αγοράζει από την ίδια και εν συνεχεία τα πουλάει.
2. Θυγατρική εταιρεία ή Υποκατάστημα: Οι ενδο-επιχειρησιακές μεταφορές συμβαίνουν όταν πωλούνται από μία επιχείρηση σε κάποια άλλη, που είναι θυγατρική σε μια άλλη χώρα. Στο διεθνές εμπόριο είναι πολύ συνηθισμένος

τρόπος εξαγωγής, γεγονός που το καταλαβαίνουμε από την συνεχή αύξηση της συμμετοχής των πολυεθνικών σε τέτοιου είδους συναλλαγές. Εξάγουν πρώτες ύλες είτε προϊόντα που δεν έχουν ολοκληρωθεί (ημιτελή), ώστε να μειώσουν το κόστος τους. Ο ρόλος του υποκαταστήματος είναι να αναλάβει την εξεύρεση πελατών, τη συλλογή των πληροφοριών και εν συνεχεία την ενημέρωση της μητρικής εταιρείας σχετικά με τις παραγγελίες. Ακόμη, ένα υποκατάστημα πρέπει να διεισδύσει στην κουλτούρα και τις απαιτήσεις της εκάστοτε αγοράς του εξωτερικού και να ενημερώσει την μητρική εταιρεία.

3. Εταιρείες Διαχείρισης Εξαγωγών: Αυτές οι εταιρείες ασχολούνται με όλες τις δραστηριότητες του εξαγωγέα παρέχοντας μια ολοκληρωμένη άποψη σχετικά με την έρευνα αγοράς, την διανομή του προϊόντος, την προώθηση και την επαφή με τους αντιπροσώπους. Είναι χρήσιμες αυτές οι εταιρείες συνήθως σε επιχειρήσεις που λόγω του μικρού μεγέθους που έχουν αδυνατούν να χρηματοδοτήσουν την απαραίτητη διαδικασία που χρειάζεται για να εισέλθουν σε νέες αγορές. Αυτές οι εταιρείες συνήθως χρησιμοποιούνται από τους εξαγωγείς στα πρώτα στάδια, μέχρι να καθιερωθούν στις νέες αγορές.¹¹

2.3.2.2. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ - ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΕΜΜΕΣΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

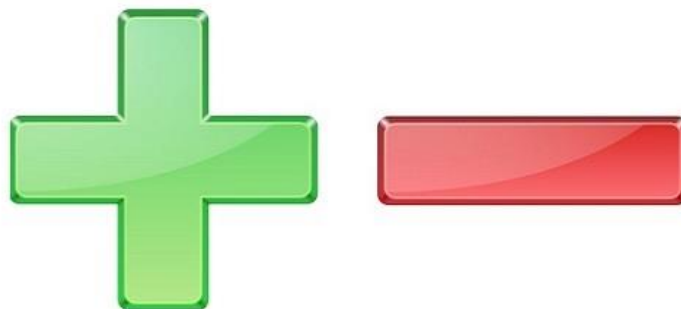
- ❖ Μικρό κόστος επένδυσης και ρίσκου
- ❖ Επιπλέον γνώσεις, επαφές και εμπειρίες τρίτων
- ❖ Περιορισμένη δέσμευση
- ❖ Η επιχείρηση δεν χρειάζεται να μελετήσει και να εκτιμήσει τον κίνδυνο στις ξένες αγορές διότι αυτό είναι αρμοδιότητα των μεσαζόντων-χονδρεμπόρων
- ❖ Συνήθως ο μεσάζοντας αποπληρώνει απευθείας την επιχείρηση, οπότε εξαλείφεται ο συναλλαγματικός κίνδυνος
- ❖ Η επιχείρηση που παράγει το προϊόν δεν εμπλέκεται άμεσα με την εξαγωγή γεγονός που δίνει στην επιχείρηση την δυνατότητα να μην χρειάζεται επιπλέον ανθρώπινους πόρους να ασχολούνται αποκλειστικά με αυτό το κομμάτι συνεπώς έχουμε εξοικονόμηση χρημάτων.

¹¹ Εγχειρίδιο Εξαγωγών. Σύνδεσμος Εξαγωγέων Βορείου Ελλάδος

- ❖ Δεν υπάρχει καμία δέσμευση κεφαλαίων για εγκαταστάσεις στις αγορές του εξωτερικού.

ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

- ❖ Δεν υπάρχει αμεσότητα μεταξύ επιχείρησης-τελικού πελάτη (καταναλωτή)
οπότε δεν υπάρχει διαπροσωπική σχέση
- ❖ Δεν υπάρχει πλήρης έλεγχος στην τελική συναλλαγή
- ❖ Χαμηλότερα κέρδη, από την στιγμή που υπάρχουν προμήθειες μεταξύ της επιχείρησης και του μεσάζοντα.
- ❖ Μη επαρκείς ενέργειες προώθησης από μέρους των μεσαζόντων.
- ❖ Η εικόνα του προϊόντος είναι αυτή που δίνει ο μεσάζοντας και πολλές φορές μπορεί να διαφέρει από την κανονική.
- ❖ Μη ελεγχόμενες τιμές/περιθώρια κέρδους.
- ❖ Οι μεσάζοντες συνήθως καλύπτουν μια συγκεκριμένη περιοχή, γεγονός που αναγκάζει την επιχείρηση να έχει μεγάλο αριθμό μεσαζόντων, εφ' όσον επιθυμεί παγκόσμια κάλυψη, συνεπώς αυξημένα έξοδα.
- ❖ Οι μεσάζοντες ασχολούνται ταυτόχρονα με πολλά προϊόντα και έχει ως αποτέλεσμα να αποπροσανατολίζονται και να μην έχουν καλή γνώση για την πορεία του προϊόντος που προωθούν.
- ❖ Από τη στιγμή που επιχείρηση δεν γνωρίζει τον πελάτη της στο εξωτερικό, χάνεται η ευκαιρία να προσαρμόζει τις προσφορές της στις συνεχώς μεταβαλλόμενες ανάγκες τους .



2.4. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΕΞΑΓΩΓΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

- ❖ Αύξηση πωλήσεων για την επιχείρηση εκτός από τις εγχώριες πωλήσεις
- ❖ Η εξαγωγική επιχείρηση είναι σε θέση να ελέγχει και να προσαρμόζει το ύψος των επενδύσεων στην εξαγωγική αγορά
- ❖ Μικρή ή και μηδενική επένδυση κεφαλαίων στο εξωτερικό
- ❖ Στην περίπτωση που δεν αναλαμβάνει η επιχείρηση να χτίσει καινούριες παραγωγικές εγκαταστάσεις στην αγορά που γίνεται η εξαγωγή , αλλά συνεχίζει να χρησιμοποιεί τις ήδη υπάρχουσες , οι επιχειρηματικοί κίνδυνοι είναι σχετικά μικροί¹²
- ❖ Οι εξαγωγές δίνουν τη δυνατότητα στην επιχείρηση να διερευνήσει την αποδοχή, τις δυνατότητες καθώς και την ανταγωνιστικότητα των προϊόντων της στην ξένη αγορά, πριν προχωρήσει στην δημιουργία νέων παραγωγικών εγκαταστάσεων στο εξωτερικό.¹³
- ❖ Αύξηση εισροής νέου συναλλάγματος



¹² Διεθνείς Επιχειρηματικές Δραστηριότητες, ΧΑΤΖΗΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΑΘ.ΙΩΑΝΝΗΣ, ΕΚΔ. ΑΝΙΚΟΥΛΑ ΑΜΑΛΙΑ,2003

¹³ Ο.π.

2.5. ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΕΞΑΓΩΓΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

- ❖ Η εξαγωγή προϊόντων στο εξωτερικό συνεπάγεται κόστος για την επιχείρηση
- ❖ Νομοθετικά και γραφειοκρατικά προβλήματα καθυστερούν τις εξαγωγές από τις εκάστοτε χώρες
- ❖ Κίνδυνος φθοράς το προϊόντος κατά τη μεταφορά στο εξωτερικό
- ❖ Συναλλαγματικός κίνδυνος
- ❖ Τα πολιτικά ζητήματα πολλές φορές μπορούν να επηρεάσουν την εξαγωγή, όπως για παράδειγμα μία απεργία στα τελωνεία των συνόρων ενδέχεται να καθυλώσει το εμπόρευμα για μέρες και ενδεχομένως να καταστραφεί
- ❖ Υπάρχει κίνδυνος να μην μπορούν να εισέλθουν στις χώρες του εξωτερικού για το γεγονός ότι πολλές κυβερνήσεις θέτουν περιορισμούς για τα εισαγόμενα προϊόντα



2.6. ΚΛΑΔΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

<i>ΑΞΙΑ ΕΞΑΓΩΓΩΝ (χιλιάδες €)</i>								<i>ΜΕΤΑΒΟΛΗ</i>	
<i>ΕΤΟΣ</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>	<i>Μεταβολή 2014/2008</i>	<i>Μεταβολή 7ετίας</i>
<i>0 – Τρόφιμα και Ζώντα Ζώα</i>	3.008.521	2.922.694	3.230.027	3.412.818	3.574.873	3.606.065	3.689.451	22,63%	3,54%
<i>1- Ποτά & Καπνός</i>	618.712	608.659	560.666	585.872	630.034	584.191	584.010	-5,61%	-0,80%
<i>2- Πρώτες Ύλες</i>	837.260	769.377	1.032.617	979.424	1.247.191	1.133.366	1.031.701	23,22%	5,03%
<i>3- Καύσιμα</i>	4.576.232	3.479.222	5.330.977	7.382.862	10.647.854	10.887.958	10.362.998	126,45%	18,23%
<i>4- Έλαια και Λίπη</i>	369.134	327.224	317.321	351.854	393.100	577.210	316.538	-14,25%	1,65%
<i>5 – Χημικά</i>	2.402.836	2.200.352	2.503.151	2.430.579	2.458.394	2.565.280	2.645.273	10,09%	1,84%
<i>6 Βιομηχανικά Προϊόντα</i>	4.190.367	2.986.300	3.433.618	4.239.186	3.865.925	3.690.065	3.721.563	-11,19%	-0,47%
<i>7 Μηχανολογικός Εξοπλισμός</i>	2.560.680	2.013.876	2.068.533	2.236.505	2.303.598	1.995.396	2.246.137	-12,28%	-1,39%
<i>8 – Διάφορα Βιομηχανικά</i>	2.021.240	1.659.572	1.664.790	1.667.485	1.652.903	1.680.290	1.729.902	-14,41%	-1,95%
<i>9 Εμπιστευτικά Προϊόντα</i>	561.815	344.565	531.798	679.709	601.239	581.359	572.628	1,92%	4,52%
<i>Συνολικές Εξαγωγές</i>	21.146.796	17.311.842	20.673.499	23.966.294	27.375.111	27.301.180	26.900.201	27,21%	4,95%¹⁴

Τα χρόνια της κρίσης οι εξαγωγές αυξήθηκαν κατά 27,21% ¹⁵ με αποτέλεσμα να εισρεύσουν στη χώρα 140 δις ευρώ. Αναλυτικότερα, μερικοί σημαντικοί κλάδοι:

- **Πετρελαιοειδή-Καύσιμα:** Τα καύσιμα κατέχουν το 38,52% του συνόλου των ελληνικών εξαγωγών. Την επταετία της κρίσης 2008-2014 στον κλάδο των καυσίμων αυξήθηκαν 126,45% ή αλλιώς 18,23% ανά έτος.

¹⁴ ΠΣΕ, ΚΕΕΜ, με στοιχεία από την ΕΛ-ΣΤΑΤ

¹⁵ <http://www.toxrima.gr/oi-eksagoges-sta-xronia-tis-krisis-lept/>

- **Ποτά και καπνός:** Η Ελλάδα είναι ο πρώτος προμηθευτής της Βουλγαρίας με 53,9% των εισαγωγών της, όπως και του Βελγίου με 34,3% αντίστοιχα, ενώ είναι στη δεύτερη θέση της Γερμανίας με 14,2% και της Ολλανδίας με 11,4% των εισαγωγών τους σε ποτά και καπνό. Τα ποτά και ο καπνός το έτος 2015 κατέγραψε αύξηση κατά 14,5% στις εξαγωγές
- **Τρόφιμα και ζώντα ζώα:** Το έτος 2015 σε σχέση με το προηγούμενο έτος οι εξαγωγές σε τρόφιμα και ζώντα ζώα αυξήθηκαν κατά 4,5% . Οι εξαγωγές αγροτικών και κτηνοτροφικών προϊόντων αποφέρουν πολλά κέρδη στη χώρα μας. Σε αυτόν τον κλάδο οι ελληνικές επιχειρήσεις κατέχουν τις πρώτες θέσεις στις προτιμήσεις των χωρών: Αυστραλία, Πολωνία, Ιταλία, Αγγλία, Γερμανία, Βουλγαρία, Βέλγιο , Κύπρο , Ουγγαρία
- **Έλαια και Λίπη:** Το ελαιόλαδο αποτελεί σημαντικό κομμάτι της ελληνικής οικονομίας καθώς καλύπτει το 9% της συνολικής αγροτικής παραγωγής στην Ελλάδα. Η Ελλάδα είναι η τρίτη μεγαλύτερη παραγωγός ελαιολάδου παγκοσμίως μετά την Ισπανία και την Ιταλία με παραγωγή της τάξεως των 350χιλ. τόνων, η οποία αντιστοιχεί σε 750 εκ. Ευρώ συνεισφέροντας το 0,4 % στο ΑΕΠ. Οι εξαγωγές ελαιολάδου αφορούν το 35% από την συνολική παραγωγή. Οι βασικές χώρες προορισμού του ελαιολάδου είναι οι : ΗΠΑ (15%), Γαλλία (11%), Γερμανία (7%) . Επίσης έχει σημειωθεί αύξηση στις εξαγωγές σε Κίνα , Ιαπωνία και Ρωσία.
- **Βιομηχανικά προϊόντα:** Βάσει στοιχείων από έρευνα της ΕΛΣΤΑΤ οι εξαγωγές βιομηχανικών προϊόντων κατέχουν το 38,4% των ελληνικών εξαγωγών.
- **Χημικά:** Τα χημικά προϊόντα στα οποία συγκαταλέγονται και τα φάρμακα κατέχουν το 6,99% των ελληνικών εξαγωγών και αντιστοιχεί σε 6,6 δις ευρώ.

Τα κύρια προϊόντα εξαγωγών χωρίζονται σε τέσσερις κατηγορίες:¹⁶

- Τρόφιμα και ποτά
- Βιομηχανικά προϊόντα
- Προϊόντα πετρελαίου
- Χημικά προϊόντα

¹⁶ <http://www.enterprisegreece.gov.gr>

Οι κυριότερες χώρες εξαγωγής Ελληνικών προϊόντων είναι οι εξής με τα ανάλογα ποσοστά:

- Τουρκία (12%)
- Ιταλία (9%)
- Γερμανία (6%)
- Βουλγαρία (5%)
- Κύπρος (4%)
- Γιβραλτάρ (4%)
- Ηνωμένο Βασίλειο (4%)

Ελληνικές Εξαγωγές / Χώρα (σε εκατ. ευρώ)¹⁷			
Χώρα	2013	2012	2011
Τουρκία	3,204	2,952	1,881
Ιταλία	2,457	2,126	2,302
Γερμανία	1,792	1,766	1,909
Βουλγαρία	1,449	1,561	1,336
Κύπρος	1,223	1,416	1,558
Γιβραλτάρ	1,058	524	433
Ην.Βασίλειο	979	860	995
ΗΠΑ	933	1,030	1,276
Λιβύη	745	784	160
ΠΓΔΜ	743	827	565
Γαλλία	648	674	695
Λοιπές	12,325	13,065	11,185
ΣΥΝΟΛΟ	27,556	27,585	24,295

¹⁷ Ελληνική Στατιστική Αρχή 2014

2.7. ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΞΑΓΩΓΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) Analysis

ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ-STRENGTHS

- ❖ Αύξηση πωλήσεων
- ❖ Αύξηση ΑΕΠ της χώρας
- ❖ Ευρύ δίκτυο συνεργατών

ΑΔΥΝΑΜΑ ΣΗΜΕΙΑ-WEAKNESSES

- ❖ Κόστος για την εξαγωγική επιχείρηση
- ❖ Νομοθετικά ζητήματα καθυστερούν τις εξαγωγές
- ❖ Η διαχείριση των εξαγωγών είναι πολύπλοκη διαδικασία
- ❖ Οι νέες αγορές χρειάζονται καλή γνώση αυτών

ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ-OPPORTUNITIES

- ❖ Μεγάλες αγορές-Περισσότερες ευκαιρίες
- ❖ Νέοι πελάτες
- ❖ Ανάγκη για νέα προϊόντα
- ❖ Ζήτηση για νέες τεχνολογίες
- ❖ Επέκταση της επιχείρησης σε νέα αγορά – αναπτυσσόμενες χώρες
- ❖ Η επιχείρηση και το προϊόν διεθνοποιούνται
- ❖ Μη κορεσμένες αγορές

ΑΠΕΙΛΕΣ-THREATS

- ❖ Πόλεμος τιμών
- ❖ Οι ξένες αγορές απαιτούν συνεχή καινοτομία
- ❖ Υποκατάστατα προϊόντα
- ❖ Ισχυρός ανταγωνισμός
- ❖ Περιοριστικό νομοθετικό και κανονιστικό πλαίσιο

- ❖ Κίνδυνος να καταστραφεί το εξαγωγίμο προϊόν κατα τη μεταφορά του
- ❖ Κίνδυνος μη πληρωμής
- ❖ Φορολόγηση εξαγωγών (συνεχόμενες μεταβολές φόρων)
- ❖ Εθνικισμός

2.8. ΚΙΝΔΥΝΟΙ ΠΟΥ ΑΠΕΙΛΟΥΝ ΤΗΝ ΕΞΑΓΩΓΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

- **Κίνδυνος συναλλαγματικής ισοτιμίας** ¹⁸

Η πολιτική και οικονομική αστάθεια ορισμένων χωρών μπορούν να εγκυμονούν κινδύνους σχετικά με την συναλλαγματική ισοτιμία, η οποία εξαρτάται από τη μείωση ή την αύξηση της νομισματικής αξίας της χώρας. Η μείωση της συναλλαγματικής ισοτιμίας μπορεί να προκαλέσει μια απώλεια στα περιουσιακά στοιχεία που δίνονται σε ξένα νομίσματα. Με τον ίδιο τρόπο, η αύξηση της συναλλαγματικής ισοτιμίας μπορεί να προκαλέσει αύξηση της εθνικής νομισματικής αξίας για περιουσιακά στοιχεία που διατίθενται σε ξένα νομίσματα. Οι κίνδυνοι είναι πολλοί και ενδέχεται να δημιουργήσουν περαιτέρω έξοδα για τις εξαγωγές.

- **Κίνδυνος αθέτησης της πληρωμής**

Ο κίνδυνος να μην πληρωθεί η επιχείρηση είναι από τους σημαντικότερους κινδύνους που μπορεί να αντιμετωπίζει η εξαγωγική διαδικασία. Για να αποφευχθεί μια τέτοια διαδικασία, οι επιχειρήσεις θα πρέπει να ελέγχουν την φερεγγυότητα του αγοραστή και μαζί όλο το ιστορικό των πληρωμών και συνεργασιών που είχε. Σε περίπτωση που συμβεί ο κίνδυνος, τότε ως λύση υπάρχει η πώληση με πιστωτική επιστολή που εξασφαλίζει στον εξαγωγέα την εξόφληση των εμπορευμάτων του. Αλλιώς, η πώληση μέσω διαχειριστικών εταιρειών, που αναλαμβάνουν την μεταπώληση στο εξωτερικό και έχουν όλο το βάρος σε περίπτωση κινδύνου.

¹⁸ <http://www.alphainternationaltrade.gr>

- **Πολιτικός Κίνδυνος**

Η κοινωνική και πολιτική κατάσταση ορισμένων χωρών είναι ασαφής και η αβεβαιότητα είναι κύριο χαρακτηριστικό. Ενδεχόμενες απαλλοτριώσεις, εθνικοποιήσεις και περιορισμοί στον επαναπατρισμό κεφαλαίων κάνουν τις επιχειρήσεις να ανησυχούν. Για να προστατευτούν από τους πολιτικούς κινδύνους ενδείκνυνται τα πρότυπα ανάλυσης τα οποία μετρούν τον πολιτικό κίνδυνο. Γι' αυτό, οι ασφαλίσεις εξαγωγικών πιστώσεων ανάλογα με τη χώρα που προορίζεται το προϊόν έχουν επιλέξει διαφορετικά επασφάλιστρα. Ακόμη και ο εθνικισμός είναι ένας παράγοντας που επηρεάζει πολιτικά. Οι κάτοικοι διάφορων κρατών έχουν μια ορισμένη εθνική ταυτότητα που εκδηλώνεται με εθνικιστικά αισθήματα και προδιαθέσεις έναντι ξένων επιχειρήσεων και προϊόντων.

- **Κίνδυνος κατά την αποστολή-μεταφορά του προϊόντος**

Κατά την αποστολή-μεταφορά του προϊόντος υπάρχει ο κίνδυνος να προκληθούν ζημιές στο προϊόν, να υπάρξει μερική ή ολική κλοπή, απώλεια και καθυστέρηση. Επίσης, το εμπόρευμα ενδέχεται να καθηλωθεί στα σύνορα κατά τον εκτελωνισμό και αν αυτό είναι ευπαθές προϊόν να υποστεί ανεπανόρθωτη ζημιά με αποτέλεσμα να καταστραφεί όλο το εμπόρευμα. Για τον λόγο αυτό, οι εξαγωγείς θα πρέπει να γνωρίζουν καλά την διαδικασία σχετικά με τη σωστή συσκευασία του προϊόντος, το μαρκάρισμα και τις ασφαλιστικές απαιτήσεις για την διασφάλισή του. Η καλή και σωστή συσκευασία βοηθάει έτσι ώστε το προϊόν να φτάνει σε καλή κατάσταση στον παραλήπτη και το μαρκάρισμα έτσι ώστε οι μεταφορείς να το προσέχουν εφ' όσον είναι εύθραυστο. Λόγω της πολυμορφίας και της πολυπλοκότητας της εξαγωγής, καλό είναι οι εξαγωγείς να επιλέγουν εταιρείες στις μεταφορές εξωτερικού.

- **Πολιτιστικός Κίνδυνος**

Κάποιος για να εξάγει σε μία ξένη χώρα πρέπει να κατανοήσει τις ιδιαιτερότητες της τοπικής αγοράς. Υπάρχει κίνδυνος να μην έχει κατανοηθεί πλήρως το νομοθετικό πλαίσιο, οι τοπικοί κανονισμοί καθώς και ο τρόπος λειτουργίας της εκάστοτε περιοχής. Συνεπώς, είναι πολύ σημαντικό κάποιος

να ενημερωθεί για τους κανόνες επικοινωνίας που ισχύουν στη χώρα και για τις πολιτιστικές αξίες, ώστε να μην βγει «εκτός παιχνιδιού» στην εξαγωγική διαδικασία.

- **Συναλλαγές Υψηλού Κινδύνου**

Εφ' όσον ο πελάτης είναι καινούριος, ο κίνδυνος θεωρείται αυξημένος. Για αυτό το λόγο, η επιχείρηση θα πρέπει να επιλέγει τον τρόπο που θα της προσφέρει τις μέγιστες εγγυήσεις στον τομέα της πληρωμής. Η επιχείρηση μπορεί να ζητήσει κάποια προκαταβολή, είτε ακόμη και την πλήρη εξόφληση του τιμολογίου πριν την φόρτωση των προϊόντων. Σε αυτή τη περίπτωση, το δύσκολο κομμάτι είναι να επιτευχθεί η συγκατάθεση του πελάτη.

2.9. ΤΕΧΝΙΚΟ ΜΕΡΟΣ ΕΞΑΓΩΓΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

2.9.1. ΜΕΤΑΦΟΡΑ-ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

Για την μεταφορά των προϊόντων στο εξωτερικό, ο εξαγωγέας θα πρέπει να γνωρίζει την διαδικασία σχετικά με: τη συσκευασία, το μαρκάρισμα, τα απαραίτητα συνοδευτικά έγγραφα και τις ασφαλιστικές απαιτήσεις για την διασφάλιση του προϊόντος του. Συνεπώς, ο εξαγωγέας φροντίζει, έτσι ώστε:

- Να συσκευαστούν σωστά τα προϊόντα, ανάλογα με το είδος τους, έτσι ώστε να φτάσουν σε καλή κατάσταση στον παραλήπτη.
- Να μαρκαριστούν σωστά τα συσκευασμένα προϊόντα, με τη σωστή ένδειξη (π.χ. εύθραυστο), έτσι ώστε να διασφαλιστεί η σωστή μεταχείρισή τους κατά την μεταφορά, καθώς να φτάσουν και στον σωστό τόπο προορισμού την σωστή ώρα.
- Να υπάρχουν τα απαραίτητα συνοδευτικά έγγραφα, σύμφωνα με τις ξένες κυβερνητικές απαιτήσεις, τις προδιαγραφές της χώρας προελεύσεως καθώς και με τα συμβατά πρότυπα συλλογής.
- Να ασφαλιστούν τα προϊόντα ενάντια σε κινδύνους όπως: ζημιές, απώλειες, μερική ή ολική κλοπή, και καθυστέρηση άφιξης στον τόπο προορισμού.



2.9.2. ΟΙ ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΕΚΤΕΛΕΣΗ ΜΙΑΣ ΕΞΑΓΩΓΙΚΗΣ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑΣ

Για να εξασφαλιστεί η καλύτερη δυνατή εκτέλεση της παραγγελίας θα πρέπει να γίνουν ορισμένες ενέργειες, οι οποίες είναι οι εξής :

- Επικοινωνία με τον ενδιαφερόμενο πελάτη για την λήψη της παραγγελίας. Επιβάλλεται σε αυτό το στάδιο να εξαλειφθούν τα ενδεχόμενα λάθη στην παραγγελία. Εφ' όσον η παραγγελία δοθεί εγγράφως με fax ή με mail, τότε ο κίνδυνος παρανόησης είναι μικρός. Αν η παραγγελία έχει δοθεί προφορικά, μέσω τηλεφώνου, απαιτείται ιδιαίτερη προσοχή για την σωστή καταγραφή της.
- Διευκρίνιση με τον ενδιαφερόμενο πελάτη σχετικά με τους όρους παράδοσης και πληρωμής. Αν ο πελάτης δεν είναι καινούριος, αλλά έχει συνεργαστεί ξανά με την επιχείρηση, τότε αρκεί να επιβεβαιώσει ότι οι όροι είναι οι ίδιοι με τις προηγούμενες παραγγελίες, σε αντίθετη περίπτωση απαιτείται να δοθούν νέες διευκρινίσεις. Το κομμάτι των πληρωμών είναι ιδιαίτερα σημαντικό και πρέπει να διευκρινιστούν με κάθε λεπτομέρεια οι όροι της πληρωμής , για να αποφευχθούν προβλήματα και τυχόν δυσαρέσκεια εξαιτίας οποιασδήποτε παρανόησης. Ακόμη, θα πρέπει να δοθούν διευκρινίσεις σχετικά με τη συσκευασία και τη σύσταση του προϊόντος.
- Έλεγχος της ικανότητας της εταιρείας για φόρτωση της συγκεκριμένης παραγγελίας στην επιθυμητή ημερομηνία. Αυτός ο έλεγχος γίνεται εφόσον ελέγξουμε τα αποθέματα των προϊόντων (stock) που απαιτούνται για την συγκεκριμένη παραγγελία μέσω του ελέγχου του προγράμματος παραγωγής.
- Έλεγχος διαθεσιμότητας μεταφορικού μέσου στην ημερομηνία που θα πραγματοποιηθεί η αποστολή της παραγγελίας. Αν ο αγοραστής είναι εκείνος που έχει την ευθύνη της μεταφοράς , πρέπει να προσδιορίσει τον μεταφορέα. Στην περίπτωση που ο πωλητής είναι εκείνος που αναλαμβάνει την μεταφορά, απαιτείται επικοινωνία με γραφεία μεταφορών για τον έλεγχο της διαθεσιμότητας μεταφορικού μέσου.
- Τελική επικοινωνία με τον πελάτη, είτε προφορική είτε γραπτή, για την επιβεβαίωση της φόρτωσης σύμφωνα με την παραγγελία

2.9.3. ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΑ ΕΝΤΥΠΑ - ΠΑΡΑΣΤΑΤΙΚΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΞΑΓΩΓΗ

ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΤΙΜΟΛΟΓΙΟ (INVOICE)

Ο εξαγωγέας καλείται να εκδώσει το τιμολόγιο, εφ' όσον ολοκληρωθεί η παραγγελία και ξεκινήσει η διαδικασία αποστολής των προϊόντων. Το τιμολόγιο είναι υποχρεωτικό να συνοδεύει κάθε μεταφορά προϊόντων ακόμη και αν τα προϊόντα έχουν μηδενική τιμή. Ακόμη και για την αποστολή δειγματικών ειδών, οι αρμόδιες αρχές επιβάλλουν την έκδοση τιμολογίου για τελωνειακούς λόγους. Στον σκοπό διακίνησης πρέπει να αναγράφεται «για δειγματισμό» και σε εμφανές σημείο να αναγράφεται «χωρίς εμπορική αξία». Το νομικό καθεστώς αρκετών χωρών προϋποθέτει τα τιμολόγια να είναι θεωρημένα, σε αυτή τη περίπτωση η εξαγωγική επιχείρηση πρέπει να θεωρήσει τα τιμολόγια της πριν την αποστολή των προϊόντων και αυτή η διαδικασία γίνεται από το Εμπορικό Επιμελητήριο.

ΕΝΙΑΙΟ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΕΓΓΡΑΦΟ (ΕΔΕ)

Προκειμένου να γίνει εξαγωγή προϊόντων προς τρίτες χώρες, είναι υποχρεωτική η κατάθεση του Ενιαίου Διοικητικού Εγγράφου στο τελωνείο που είναι αρμόδιο. Το Ε.Δ.Ε. ονομάζεται διασάφηση/δήλωση και ο διασαφιστής ή ο νόμιμος αντιπρόσωπος του έχει την υποχρέωση να αναγνωρίζει τις απαραίτητες θέσεις και ενδείξεις συμπλήρωσης της διασάφησης ανάλογα με το τελωνειακό καθεστώς, στο οποίο ζητά να υπαχθούν τα εμπορεύματα σύμφωνα με τις ισχύουσες διατάξεις. Στο Ε.Δ.Ε. συμπληρώνονται όλες οι πληροφορίες σχετικά με την μεταφορά του εμπορεύματος όπως ο αριθμός πτήσης ή το όνομα του πλοίου που το μεταφέρει. Υπάρχουν περιπτώσεις που ο εξαγωγέας πρέπει να συμπληρώσει το πρώτο μέρος του εγγράφου και ο μεταφορέας να το πάρει μερικώς συμπληρωμένο και να συμπληρώσει το υπόλοιπο. Το τελωνείο μετά τον έλεγχο επιστρέφει θεωρημένο αντίγραφο του Ε.Δ.Ε. στον εξαγωγέα.

ΚΙΒΩΤΟΛΟΓΙΟ

Στο κιβωτολόγιο αναγράφονται τα πάντα σχετικά με το περιεχόμενο του φορτίου. Το κιβωτολόγιο περιλαμβάνει τον αριθμό και το είδος των κιβωτιών, το περιεχόμενό τους, το καθαρό και μεικτό βάρος τους σε χιλιόγραμμα καθώς και τις πλήρεις διαστάσεις κάθε κιβωτίου. Οι πληροφορίες που αναγράφονται στο τιμολόγιο σε μεγάλο βαθμό αναγράφονται και στο κιβωτολόγιο. Στο κάτω μέρος του κιβωτολογίου αθροίζονται όλες οι μονάδες συσκευασίας. Συνήθως, οι εξαγωγείς που χρησιμοποιούν πρόγραμμα ηλεκτρονικού υπολογιστή για την σύνταξη των τιμολογίων έχουν την δυνατότητα και για την σύνταξη κιβωτολογίων.

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟ ΠΡΟΕΛΕΥΣΗΣ (CERTIFICATE OF ORIGIN)

Απαραίτητο είναι το συγκεκριμένο έγγραφο, το οποίο συμπληρώνεται πριν την εξαγωγή προϊόντων. Το συγκεκριμένο πιστοποιητικό αποδεικνύει την χώρα προελεύσεως των προϊόντων και το θεωρεί το επιμελητήριο.

ΦΟΡΤΩΤΙΚΗ

Συμπληρώνεται κατά κανόνα από τον μεταφορέα. Τα είδη των φορτωτικών διακρίνονται ανάλογα με το φορτωτικό μέσο:

- Για τις διεθνείς οδικές μεταφορές , το έντυπο CMR (ευρωπαϊκή σύμβαση για χερσαίες μεταφορές)
- Για τις σιδηροδρομικές μεταφορές , η σιδηροδρομική φορτωτική CIM (διεθνής ευρωπαϊκή σύμβαση για τις σιδηροδρομικές μεταφορές)
- Για τις θαλάσσιες μεταφορές, η θαλάσσια φορτωτική (bill of loading) B/L
- Για τις αεροπορικές μεταφορές , η αεροπορική φορτωτική (air waybill) AWB

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟ ΣΥΜΜΟΡΦΩΣΗΣ (CERTIFICATE OF CONFORMITY)

Το πιστοποιητικό συμμόρφωσης είναι έγγραφο που επιβεβαιώνει ότι τα εμπορεύματα τηρούν τις προδιαγραφές που ισχύουν στην χώρα εισαγωγής. Αυτό το πιστοποιητικό απαιτούν ορισμένα κράτη και είναι απαραίτητο για τον τελωνισμό και την εισαγωγή εμπορευμάτων και προϊόντων στη χώρα προορισμού. Το πιστοποιητικό αυτό πρέπει να

εκδίδεται πριν την φόρτωση. Σε όλες τις χώρες υπάρχει ένας οργανισμός που είναι υπεύθυνος για την έκδοση του συγκεκριμένου πιστοποιητικού. Ενδέχεται τα εμπορεύματα που θα φθάσουν στην ξένη χώρα χωρίς πιστοποιητικό συμμόρφωσης να κατασχεθούν. Συνήθως οι οργανισμοί που εκδίδουν αυτό το πιστοποιητικό χρεώνουν μία προμήθεια επί της συνολικής αξίας του τιμολογίου.

2.9.4. ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΕΜΠΟΡΙΚΟΙ ΟΡΟΙ

Οι διεθνείς εμπορικοί όροι δημιουργήθηκαν προκειμένου να αποφευχθούν οι διαφορές μεταξύ αγοραστή και πωλητή και να ξεκαθαρίζεται ο καταμερισμός των εξόδων και των κινδύνων. Ακόμη χρησιμεύουν για να διαχωρίζεται το ζήτημα της μεταβίβασης των κινδύνων με εκείνο της μεταβίβασης της ιδιοκτησίας, η ρύθμιση του τελευταίου παραμένοντας υπό το νόμο που διέπει τη σύμβαση.

Όταν χρησιμοποιούνται, οι εμπορικοί όροι πρέπει να ξεκαθαρίζονται στη σύμβαση της εξαγωγής. Η επιλογή του εμπορικού όρου προκύπτει από τη διαπραγμάτευση μεταξύ του εξαγωγέα και του παραλήπτη και πρέπει να ταιριάζει τόσο στα εμπορεύματα όσο και στο μεταφορικό μέσο.

Παρακάτω, παρατίθενται τρεις πίνακες, στους οποίους φαίνεται αναλυτικά η ταξινόμηση των διεθνών εμπορικών όρων με αυξανόμενο βαθμό υποχρεώσεων για τον πωλητή, η ταξινόμηση των όρων incoterms ανά μεταφορικό μέσο και η κατανομή των εξόδων ανάλογα με το διαπραγματευόμενο διεθνή εμπορικό όρο στη σύμβαση.

Ταξινόμηση με αυξανόμενο βαθμό υποχρεώσεων για τον πωλητή¹⁹

Αγγλική διατύπωση		Ελληνική διατύπωση	
Κωδικός	Περιγραφή	Περιγραφή	Κωδικός
EXW	EX Works... named place	Εκ του εργοστασίου... κατονομαζόμενος τόπος	EXW
FCA	Free CArrier... named place	Ελεύθερο στον μεταφορέα... κατονομαζόμενος τόπος	FCA

¹⁹ <http://www.alphainternationaltrade.gr/gr/methods/incoterms-2010>

Αγγλική διατύπωση		Ελληνική διατύπωση	
FAS	Free AlongSide ship... named port of shipment	Ελεύθερο παράπλευρα του πλοίου ... κατονομαζόμενο λιμάνι φόρτωσης	FAS
FOB	Free On Board... named port of shipment	Ελεύθερο επί του πλοίου κατονομαζόμενο λιμάνι φόρτωσης	FOB
CFR	Cost and Freight ... named port of destination	Αξία και ναύλο... κατονομαζόμενο λιμάνι προορισμού	CFR
CPT	Carriage Paid To... named port of destination	Μεταφορά πληρωμένη μέχρι ... κατονομαζόμενο λιμάνι προορισμού	CPT
CIF	Cost, Insurance, Freight... named port of destination	Αξία, ασφάλεια και ναύλος... κατονομαζόμενο λιμάνι προορισμού	CIF
CIP	Carriage and Insurance Paid to... named port of destination	Μεταφορά και ασφάλεια πληρωμένη μέχρι κατονομαζόμενο λιμάνι προορισμού	CIP
DAT	Delivered At Terminal... Named port of destination	Παραδοτέο στο τερματικό... κατονομαζόμενο λιμάνι προορισμού	DAT
DAP	Delivered at Place ... named port of destination	Παραδοτέο στον... κατονομαζόμενο τόπο προορισμού	DAP
DDP	Delivered Duty Paid... named port of destination	Παραδοτέο, δασμός πληρωμένος... κατονομαζόμενος τόπος προορισμού	DDP

Ταξινόμηση των όρων incoterms ανά μεταφορικό μέσο²⁰

Οικογένεια	Incoterm
Όλα τα μεταφορικά μέσα (συμπεριλαμβανομένου της θαλάσσιας μεταφοράς)	EXW, FCA, CPT, CIP, DAT*, DAP*, DDP
Θαλάσσια μεταφορά και μεταφορά μέσω υδάτινων οδών	FAS, FOB, CFR, CIF

Σημείωση: Οι όροι * DAT και DAP μπορούν να χρησιμοποιηθούν αδιάκριτα, για τις συναλλαγές στις οποίες χρησιμοποιείται μόνο ένας τρόπος μεταφοράς ή πολλαπλοί τρόποι μεταφοράς.

²⁰ Ο.π.

Κατανομή των εξόδων ανάλογα με το διαπραγματευόμενο διεθνές εμπορικό όρο στη σύμβαση²¹

ΔΙΑΤΥΠΩΣΕΙΣ	Αναχώρηση από το εργοστάσιο	Κύρια μεταφορά δεν καταβλήθηκε από τον πωλητή			Κύρια μεταφορά καταβλήθηκε από τον πωλητή				Έξοδα διαμετακόμισης που αναλαμβάνει ο πωλητής μέχρι τον προορισμό			
		FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP	
Όρος Incoterm / Κόστος	EXW											
Συσκευασία	Π	Π	Π	Π	Π	Π	Π	Π	Π	Π	Π	Π
Φόρτωση στο εργοστάσιο	A	Π	Π	Π	Π	Π	Π	Π	Π	Π	Π	Π
Αρχική δρομολόγηση	A	Π	Π	Π	Π	Π	Π	Π	Π	Π	Π	Π
Τελωνείο εξαγωγής	A	Π	Π	Π	Π	Π	Π	Π	Π	Π	Π	Π
Χειρισμός στην αναχώρηση	A	A	A	Π	Π	Π	Π	Π	Π	Π	Π	Π
Κύρια μεταφορά	A	A	A	A	Π	Π	Π	Π	Π	Π	Π	Π
Ασφάλεια μεταφοράς	A	A	A	A	A	Π	A	Π	Π*	Π	Π	Π
Χειρισμός στην άφιξη	A	A	A	A	A	A	A	A	Π	Π	Π	Π
Τελωνείο εισαγωγής	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	Π
Τελική δρομολόγηση	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	Π
Εκφόρτωση στο εργοστάσιο	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	Π

Π: Έξοδα που αναλαμβάνει ο πωλητής

A: Έξοδα που αναλαμβάνει ο αγοραστής

* όχι υποχρεωτικά

Αξίζει να σημειωθεί, ότι υπάρχει διάκριση ανάμεσα στην πώληση στην αναχώρηση και την πώληση στην άφιξη. Η πώληση στην αναχώρηση προϋποθέτει ότι ο αγοραστής

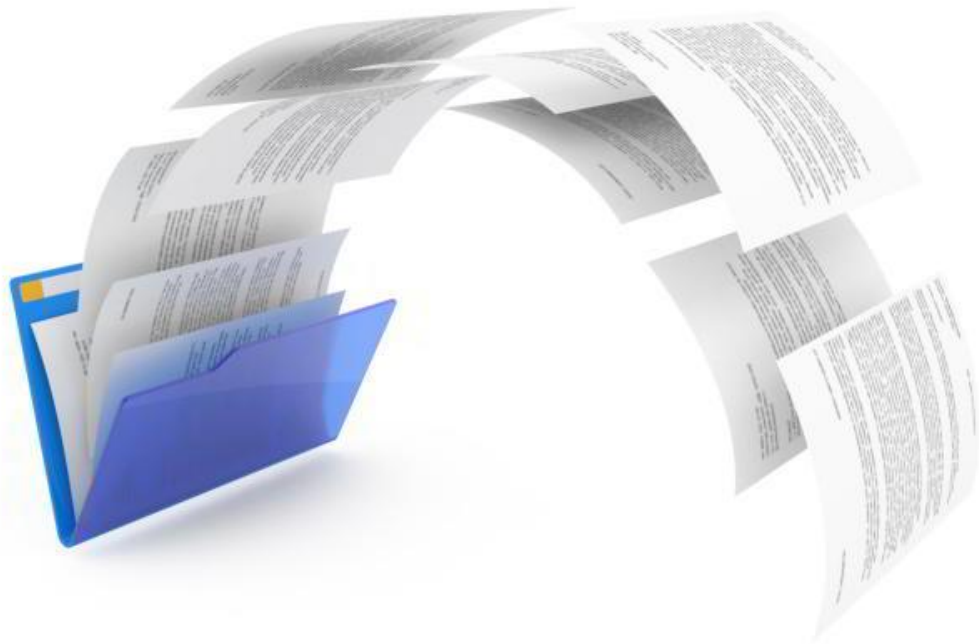
²¹ Ο.π.

φέρει την ευθύνη και τους κινδύνους για τη μεταφορά των εμπορευμάτων. Δηλαδή, από τη στιγμή που παραδίδονται στο χώρο του πωλητή (EXW) ή από τη στιγμή που παραδίδονται στον μεταφορέα για αποστολή (FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT και CIP).

Οι διεθνείς εμπορικοί όροι με πώληση στο σημείο αναχώρησης, μεταφέρουν στον αγοραστή (σε μεγαλύτερη ή μικρότερη κλίμακα) τις ευθύνες και τους κινδύνους που σχετίζονται με τη μεταφορά των εμπορευμάτων.

Όσον αφορά στην πώληση στην άφιξη, σε αυτή την περίπτωση ο πωλητής είναι εκείνος που φέρει τις ευθύνες και τους κινδύνους για τη μεταφορά των εμπορευμάτων μέχρι το συμφωνημένο σημείο/λιμάνι. Έτσι, προβλέπονται 3 όροι:

- μέχρι την ολοκλήρωση της θαλάσσιας μεταφοράς και της εκφόρτωσης από το πλοίο (DAP),
- μέχρι το σημείο προορισμού (DAT, DDP).



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ

3.1. ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ

Ως ασφάλιση των εξαγωγικών πιστώσεων νοείται το ασφαλιστικό προϊόν με το οποίο ο ασφαλιστής παρέχει ασφάλιση έναντι των εμπορικών και πολιτικών κινδύνων που συνδέονται με τις υποχρεώσεις πληρωμής σε μία εξαγωγική συναλλαγή. Ή αλλιώς, η υπηρεσία μέσω της οποίας η επιχείρηση προστατεύεται έναντι του κινδύνου κάποιος πελάτης - αγοραστής της να μην εξοφλήσει τις εμπορικές του οφειλές απέναντί της.²² Η πίστωση, ή αλλιώς η συναίνεση για μετάθεση του χρόνου ρευστοποιήσεως μιας συγκεκριμένης απαίτησης, αποτελεί τον θεμελιώδη παράγοντα των εμπορικών συναλλαγών. Αυτομάτως όμως εισάγεται ο κίνδυνος στην επιχείρηση που πουλάει τα προϊόντα καθώς συναινέσει στην πίστωση.

Η ασφάλιση πιστώσεων είναι ένα από τα εργαλεία για τη διαχείριση του πιστωτικού κινδύνου στην οποία εκτίθενται οι επιχειρήσεις όταν πωλούν επί πιστώσει εμπορεύματα στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό. Οι ασφαλιστικές εταιρείες που αναλαμβάνουν να ασφαλίσουν μία εξαγωγική πίστωση αναλύουν και αξιολογούν τα οικονομικά στοιχεία του πελάτη, ώστε να εξασφαλίσουν τις πιστώσεις προστατεύοντάς τις από τις επισφάλειες, αναλαμβάνοντας να καλύψουν τον κίνδυνο αφερεγγυότητας ή υπερημερίας του αγοραστή, που αν συμβεί θα οδηγήσει στην πρόκληση ζημίας στον πωλητή εξαιτίας της μη είσπραξης των απαιτήσεων αυτού έναντι του αγοραστή.

Γενικά, ένα ασφάλιστρο εξαγωγικών πιστώσεων ενεργοποιείται όταν:

- ❖ Η απαίτηση δεν εξοφληθεί με το πέρας έξι (6) μηνών (το συνηθισμένο χρονικό διάστημα στην ασφάλιση των πιστώσεων) από την ημερομηνία κατά την οποία η απαίτηση καταστεί ληξιπρόθεσμη.
- ❖ Εξαιτίας αποδεδειγμένης αφερεγγυότητας και της κήρυξης της εταιρείας σε κατάσταση πτώχευσης, η ασφαλιστική εταιρεία καταβάλει την αποζημίωση.

²² <http://www.eulerhermes.gr/el/Pages/glossary.aspx>

Οι εξαγωγικές πιστώσεις διακρίνονται σε βραχυπρόθεσμες (μέχρι 2 έτη), σε μέσο-μακροπρόθεσμες (από 2 έως 5 έτη) και σε μακροπρόθεσμες (άνω των 5 ετών).

3.2. ΕΙΔΗ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ

Αρχικά, πρέπει να τονιστεί ότι οι εξαγωγικές πιστώσεις διευκολύνουν σημαντικά την απρόσκοπτη λειτουργία και ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου. Οι εξαγωγικές πιστώσεις μπορούν να διακριθούν με βάση τη χρονική διάρκεια, αλλά και με βάση τη χρήση τους στις διεθνείς εμπορικές συναλλαγές.

- ❖ Οι βραχυπρόθεσμες εξαγωγικές πιστώσεις παρέχονται στα πλαίσια πώλησης αγαθών και υπηρεσιών, ενώ όσον αφορά τα αγαθά πρόκειται για καταναλωτικά προϊόντα (νωπά φρούτα και λαχανικά, επεξεργασμένα τρόφιμα) ή πρώτες ύλες.
- ❖ Οι μεσοπρόθεσμες εξαγωγικές πιστώσεις παρέχονται κυρίως για πώληση διαρκών καταναλωτικών αγαθών.
- ❖ Οι μακροπρόθεσμες εξαγωγικές πιστώσεις παρέχονται για πώληση κεφαλαιουχικών αγαθών όπως μηχανήματα για εγκατάσταση σε εργοστάσια διαφόρων κλάδων παραγωγής.²³

Επιπροσθέτως, οι εξαγωγικές πιστώσεις διακρίνονται και βάσει του φορέα χρηματοδότησης τους σε :

- ❖ Πιστώσεις Προμηθευτή (Supplier's Credits)
- ❖ Πιστώσεις στον Αγοραστή (Buyer's Credits)

Οι πιστώσεις προμηθευτή παραχωρούνται από τον εξαγωγέα στον εισαγωγέα δηλαδή είναι η πώληση με προθεσμιακό διακανονισμό της αξίας των εμπορευμάτων ενώ ο εξαγωγέας μπορεί να χρηματοδοτεί ο ίδιος την πίστωση με δικά του διαθέσιμα, ή μπορεί να ζητά χρηματοδότηση από την τράπεζα, όπως γίνεται άλλωστε συνήθως.

Οι πιστώσεις στον αγοραστή παραχωρούνται από μία τράπεζα υπό μορφή δανείου απευθείας στον εισαγωγέα, ώστε να έχει την δυνατότητα να εξοφλήσει των εξαγωγέα «τοίς μετρητοίς»

²³ Χρηματοδότηση και ασφάλιση εξαγωγικών πιστώσεων η διεθνής εμπειρία και η περίπτωση της Ελλάδος, ΚΕΠΕ, 2007

3.3. ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΩΝ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ

Στην παρούσα εργασία θα ασχοληθώ κυρίως με τον κρατικό φορέα ασφάλισης εξαγωγικών πιστώσεων ο οποίος είναι ο Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων (Ο.Α.Ε.Π.) . Βασική διαφορά του Ο.Α.Ε.Π. και των ιδιωτικών εταιρειών ασφάλισης πιστώσεων είναι ότι ο Ο.Α.Ε.Π. ασφαλίσει μόνο εξαγωγικές πιστώσεις και δεν λειτουργεί ως μία ασφαλιστική εταιρεία εξ' ου και ο λόγος που η άντληση πληροφοριών έγινε αποκλειστικά για εκείνον.

Οι Έλληνες εξαγωγείς αντιμετωπίζουν πολλά και σύνθετα προβλήματα καθημερινά προκειμένου να επιβιώσουν στην ανταγωνιστική αγορά και να αναπτυχθούν. Βασικός τους στόχος είναι αφ' ενός να βρουν ενδιαφερόμενους εισαγωγείς σε χώρες του εξωτερικού για να αναπτύξουν μια συνεργασία ώστε να εξάγουν τα προϊόντα τους. Αφ' ετέρου, όμως, πρέπει να βρουν και τους τρόπους με τους οποίους να εξασφαλιστεί η πληρωμή της εξαγωγής.

Στην εξαγωγική δραστηριότητα είναι πολύ συνηθισμένο οι εξαγωγείς να αναγκάζονται να πωλούν «επί πιστώσει» και χωρίς οι αγοραστές να παρέχουν τις απαραίτητες τραπεζικές εγγυήσεις (επιταγές, συναλλαγματικές, υποσχετικές). Όμως και αφού υπογραφούν οι τραπεζικές εγγυήσεις υπάρχει ο κίνδυνος να μην τηρηθούν οι υποχρεώσεις στο συμφωνηθέν χρονικό διάστημα και να γίνεται εκπρόθεσμα η εξόφληση της πίστωσης για τυχόν διάφορες δυσκολίες του αγοραστή.

Για τον λόγο αυτό, καθίσταται αναγκαίο οι εξαγωγείς να προστατευθούν από τους κινδύνους μη πληρωμής μέσω της ασφάλισης των εξαγωγικών πιστώσεων που παρέχουν σε πελάτες του εξωτερικού.

Οι κίνδυνοι μη πληρωμής από τους οποίους μπορούν να προστατευθούν οι εξαγωγείς διακρίνονται σε εμπορικούς και πολιτικούς.

Βασικοί εμπορικοί κίνδυνοι:²⁴

1. Πτώχευση του αγοραστή (insolvency)

²⁴ <http://oaep.gr/index.php/el/>

2. Υπερημερία του αγοραστή (protracted default), δηλαδή καθυστέρηση εξόφλησης άνω των 60 ημερών.
3. Αυθαίρετη καταγγελία της εμπορικής σύμβασης (breach of contract), από τον αγοραστή με άρνηση παραλαβής των εμπορευμάτων χωρίς να υπάρχει ευθύνη του εξαγωγέα.

Ακόμη, οι εμπορικοί κίνδυνοι μπορούν να διακριθούν περαιτέρω σε πιστωτικούς (credit risk) και σε κατασκευαστικούς (manufacturing risks).

Κατασκευαστικοί κίνδυνοι ουσιαστικά είναι οι κίνδυνοι προ-φόρτωσης (pre-shipment) και δεν θεωρούνται πιστωτικοί κίνδυνοι αφού δεν έχουν καμία σχέση με την πληρωμή. Κατασκευαστικό κίνδυνο έχουμε όταν ο αγοραστής ακυρώσει την παραγγελία του πριν αυτή φορτωθεί αλλά βρίσκεται σε στάδιο παραγωγής. Για τον λόγο αυτό, οι εξαγωγείς επιβάλλεται να έχουν ασφαλιστεί για αυτόν τον κίνδυνο, ώστε να αποζημιωθεί εφ' όσον επέλθει αυτός, για την ποσότητα πάντα των προϊόντων της παραγγελίας που έχουν παραχθεί μέχρι εκείνης της στιγμής και βάσει του κόστους της παραγωγής των εμπορευμάτων.

Βασικοί πολιτικοί κίνδυνοι:²⁵

1. Χρεοστάσιο (Moratorium) είναι η απόφαση της χώρας του οφειλέτη να κηρύξει γενική παύση πληρωμών προς το εξωτερικό για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα.
2. Παρεμπόδιση ή καθυστέρηση μεταφοράς κεφαλαίων (non-convertibility and transfer risk) δηλαδή τα πολιτικά γεγονότα και οι οικονομικές δυσκολίες που παρουσιάζονται στη χώρα του οφειλέτη και τα οποία παρεμποδίζουν τη μεταφορά κεφαλαίων (capital controls).
3. Ακύρωση της άδειας εισαγωγών από τη χώρα του οφειλέτη ή απαγόρευση εξαγωγών από τη χώρα του πωλητή.
4. Ανωτέρα βία (Acts of God) δηλαδή περιπτώσεις ανωτέρας βίας που προκύπτουν εκτός της χώρας του εξαγωγέα, οι οποίες ενδέχεται να περιλαμβάνουν πόλεμο, επανάσταση, πολιτικές αναταραχές, φυσικές καταστροφές και ακραία καιρικά και περιβαλλοντολογικά φαινόμενα (κυκλώνες, σεισμοί , πλημμύρες , εκρήξεις ηφαιστειών). Όσον αφορά τις παραπάνω περιπτώσεις ανωτέρας βίας που αναφέρονται σε «φυσικές

²⁵ Χρηματοδότηση και ασφάλιση εξαγωγικών πιστώσεων η διεθνής εμπειρία και η περίπτωση της Ελλάδος, ΚΕΠΕ, 2007 σελ.42

καταστροφές», συχνά διακρίνονται ως μια ξεχωριστή κατηγορία κινδύνων που αποκαλούνται « καταστροφικοί κίνδυνοι » και η ασφάλιση τους είναι μία ξεχωριστή περίπτωση η οποία όπως είναι λογικό έχει μεγαλύτερη οικονομική επιβάρυνση για τον ασφαλιζόμενο.

Συνεπώς, για να προστατευθούν οι εξαγωγείς από αυτούς τους κινδύνους δεν μένει, παρά να ακολουθήσουν μία απλή διαδικασία:

Αρχικά, ο εξαγωγέας συμπληρώνει ένα ειδικό έντυπο του φορέα ασφάλισης (κατά την περίπτωση μας του ΟΑΕΠ) με την αίτηση της ασφάλισης σχετικά με την πίστωση του. Σε αυτή την αίτηση αναφέρονται όλα τα στοιχεία της εταιρείας που ενδιαφέρεται να ασφαλιστεί, αναφέρεται ποιος θα είναι ο υπεύθυνος εξαγωγών, τα στοιχεία του πελάτη στο εξωτερικό, η χώρα που θα σταλεί το εμπόρευμα, καθώς επίσης και ο συμφωνημένος τρόπος πληρωμής.

Ο ΟΑΕΠ όταν παραλάβει την αίτηση και για να δώσει απάντηση στον εξαγωγέα χρειάζεται κάποιο χρονικό διάστημα το οποίο εξαρτάται από τις χώρες και τον αριθμό των πελατών που περιλαμβάνει η αίτηση, καθώς πρέπει να γίνει ο απαραίτητος έλεγχος για την αξιολόγηση της φερεγγυότητας των ξένων αγοραστών. Αμέσως μετά την έρευνα σχετικά με την φερεγγυότητα των ξένων αγοραστών ο πελάτης λαμβάνει την απάντηση σχετικά με τους πελάτες που ο φορέας δέχεται να ασφαλίσει και μαζί τους όρους ασφάλισης, όπως το ύψος των ασφαλίσεων και το ποσοστό κάλυψης. Εφ' όσον ο εξαγωγέας συμφωνήσει με τους όρους, υπογράφεται το ασφαλιστήριο συμβόλαιο, το οποίο ξεκινά να ισχύει αφ' ότου ο εξαγωγέας το πληρώσει και ξεκινήσει τις φορτώσεις. Υπάρχουν περιπτώσεις που οι φορείς ασφάλισης δεν δέχονται να ασφαλίσουν κάποια πίστωση λόγω της αυξημένης επικινδυνότητας για την πίστωση κάποιας χώρας του εξωτερικού ή και αν δεχτούν τα ασφαλιστρα και η προμήθεια που λαμβάνει ο φορέας είναι πολύ μεγάλα.



3.3.1. ΟΡΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Το πρόγραμμα ασφάλισης βραχυπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων που προσφέρει ο Ο.Α.Ε.Π. διακρίνεται σε δύο κατηγορίες. Η πρώτη είναι η κατηγορία των «Μεμονωμένων Φορτώσεων» και η δεύτερη η «Global».

- Μεμονωμένων Φορτώσεων: Ο εξαγωγέας επιλέγει συγκεκριμένους πελάτες που θέλει να ασφαλιστεί.
- Global: Ο εξαγωγέας ασφαρίζεται για το σύνολο των ξένων πελατών ανεξάρτητα με την χώρα προορισμού και τον τρόπο διακανονισμού. Δηλαδή, ο εξαγωγέας ασφαρίζει ολόκληρο τον τζίρο του και αξίζει να σημειωθεί ότι τα ασφάλιστρα για τα global προγράμματα είναι κατά 50% από εκείνα των μεμονωμένων φορτώσεων. Διαρκούν για ένα έτος αυτά τα συμβόλαια και ασφαρίζει όλη τη δραστηριότητα μέσα σε αυτό το έτος.

Ο ΟΑΕΠ, εφ' όσον εγκρίνει την αίτηση του εξαγωγέα, του γνωστοποιεί τους όρους ασφάλισης, οι οποίοι έχουν να κάνουν με το πιστωτικό όριο, με το ποσοστό ασφαλιστικής κάλυψης και με το ασφάλιστρο.

1. Πιστωτικό όριο για κάθε ξένο αγοραστή: Το όριο αυτό είναι το ανώτερο όριο (maximum credit limit), μέχρι το οποίο ο εξαγωγέας μπορεί να πιστώσει τον πελάτη του και το ύψος του ορίου αυτού είναι συναρτησιακά εξαρτώμενο από την φερεγγυότητα του εισαγωγέα στο εξωτερικό. Το πιστωτικό όριο μειώνεται με κάθε φόρτωση που πραγματοποιείται προς έναν συγκεκριμένο πελάτη και επανέρχεται με την πληρωμή του τιμολογίου της συγκεκριμένης φόρτωσης, δηλαδή το όριο είναι ανακυκλούμενο (revolving). Για παράδειγμα, έστω ότι ένας εξαγωγέας στείλει εμπορεύματα στο εξωτερικό αξίας 45.000€ και το πιστωτικό όριο του πελάτη του είναι 100.000€ αμέσως πέφτει στο μισό και μπορεί να τον πιστώσει για ακόμη 55.000€. Όταν ο πελάτης στο εξωτερικό αποπληρώσει την υποχρέωση του αμέσως το όριο επανέρχεται στις 100.000€. Στην περίπτωση που ο πελάτης καθυστερεί την πληρωμή των φορτώσεων, ανεξαρτήτως αν έχει καλυφθεί το πιστωτικό όριο, τότε ο οργανισμός δεν επιτρέπει να συνεχιστούν οι φορτώσεις προς τον συγκεκριμένο αγοραστή. Επίσης, σε περίπτωση που το δελτίο πληροφοριών δηλώνει ότι ένας πελάτης

δεν βρίσκεται σε καλή οικονομική κατάσταση τότε αρνείται να ασφαλίσει τον εξαγωγέα για την συγκεκριμένη περίπτωση.

2. Ποσοστό ασφαλιστικής κάλυψης: Το ανώτατο ποσοστό κάλυψης που προσφέρεται είναι το 95%. Ουσιαστικά όμως αυτό κυμαίνεται από το 75% (ελάχιστο) μέχρι το 95% (μέγιστο), ανάλογα με το πρόγραμμα ασφάλισης (μεμονωμένης φόρτωσης ή global), την φερεγγυότητα των πελατών στο εξωτερικό και την χώρα προορισμού. Για παράδειγμα, για εξαγωγές σε ασφαλέστερες χώρες προσφέρεται το 95% κάλυψης ενώ για πιο επίφοβες χώρες το ποσοστό είναι 75%. Αξιοσημείωτο είναι ότι το να μην υπάρχει 100% κάλυψη είναι διεθνής στρατηγική των ασφαλιστικών εταιρειών, ώστε να φέρουν ένα μέρος του κινδύνου και οι ίδιοι οι εξαγωγείς και έτσι να προσέχουν με ποιούς θα συνεργαστούν.
3. Ασφάλιστρο: Το ασφάλιστρο καταβάλλεται στον οργανισμό από τον εξαγωγέα εντός δέκα (10) ημερών από την ημερομηνία της φόρτωσης. Στα προγράμματα global μπορεί να καταβάλλεται σε δύο δόσεις τον χρόνο ανά εξάμηνο. Το ύψος του ασφάλιστρου καθορίζεται ως ποσοστό επί της αξίας των τιμολογίων εξαγωγής και όχι επί της καλυπτόμενης ασφαλιστικής αξίας. Ακόμη, εξαρτάται και από τον αριθμό των κινδύνων έναντι των οποίων ζητά να ασφαλιστεί ο εξαγωγέας, την διάρκεια της πίστωσης, τον τρόπο διακανονισμού και την φερεγγυότητα του ξένου αγοραστή. Η συνηθέστερη κάλυψη που ζητούν οι εξαγωγείς είναι για την πτώχευση και την υπερημερία του αγοραστή. Στην περίπτωση των «μεμονωμένων φορτώσεων» αυτό κυμαίνεται γύρω στο 0,6-1,00% και στο global 0,3-0,4% . Σε περίπτωση που ζητηθεί κάλυψη για πολιτικό κίνδυνο (χρεοστάσιο, ακύρωση άδειας εισαγωγής, απαγόρευση μεταφοράς συναλλάγματος, ανωτέρα βία) το ασφάλιστρο κυμαίνεται στο 0,3-1,2% ανάλογα με την χώρα.

Σε περίπτωση που επέλθει ο ασφαλισμένος κίνδυνος, η διαδικασία αποζημίωσης διαρκεί από 3 έως 6 μήνες, καθώς πρέπει να ολοκληρωθεί και η έρευνα του τμήματος ζημιών, για τα πραγματικά αίτια και την διασταύρωση των στοιχείων.

3.4. ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΜΕΣΟΠΡΟΘΕΣΜΩΝ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ

Στην συγκεκριμένη παράγραφο θα ασχοληθώ με την ασφάλιση των μεσοπρόθεσμων πιστώσεων (2-5 έτη). Η ασφάλιση αυτών των πιστώσεων έχει αρκετές διαφορές από τις βραχυπρόθεσμες πιστώσεις. Κυρίως ως προς την χρονική διάρκεια, το είδος των προϊόντων και τους όρους ασφάλισης. Δύο είναι τα προγράμματα ασφάλισης , το «πρόγραμμα ασφάλισης πίστωσης προμηθευτή» και το «πρόγραμμα ασφάλισης πίστωσης στον αγοραστή»

- Πρόγραμμα ασφάλισης πίστωσης προμηθευτή (supplier credit), σε αυτό το πρόγραμμα έχουμε κοινά στοιχεία με το πρόγραμμα βραχυπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων ως προς την ασφάλιση και την αποζημίωση. Κάθε συμβόλαιο αφορά συγκεκριμένη εξαγωγική σύμβαση. Όταν υπογραφεί το συμβόλαιο μεταξύ του οργανισμού και του εξαγωγέα , ο εξαγωγέας πρέπει να καταβάλει ένα ποσό ως συμμετοχή σχετικά με την πληροφόρηση για την φερεγγυότητα του ξένου πελάτη και των διαδικασιών για την εξέταση της εξαγωγικής σύμβασης. Το ασφάλιστρο σε αυτό το πρόγραμμα για τους εμπορικούς κινδύνους κυμαίνεται από 0,4-0,7% ανάλογα με τη φερεγγυότητα του ξένου πελάτη.
- Πρόγραμμα ασφάλισης πίστωσης στον αγοραστή (buyer's credit), σε αυτό το πρόγραμμα υπάρχει η εξής διαφορά συγκριτικά με το προηγούμενο πρόγραμμα. Στο πρόγραμμα της μορφής supplier credit καλύπτεται ο εμπορικός κίνδυνος μη πληρωμής, ενώ στο συγκεκριμένο καλύπτεται η τράπεζα, η οποία δανείζει τον ξένο αγοραστή προκειμένου να αγοράσει τα προϊόντα του Έλληνα εξαγωγέα.²⁶

3.5. Η ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΤΗΣ ΜΕΤΑΦΟΡΑΣ ΣΤΟ ΕΞΑΓΩΓΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ

Στην σημερινή εποχή που η εμπορική δραστηριότητα έχει εξελιχθεί και τα μεταφορικά μέσα είναι σε θέση να εκμηδενίσουν τεράστιες αποστάσεις μεταξύ του πωλητή και του αγοραστή το εμπόριο ξεπερνά κάθε φραγμό και έτσι συντελεί στην παγκοσμιοποίηση των αγορών το οποίο είναι και ένα από τα σημαντικότερα οικονομικά γεγονότα του 20^{ου} αιώνα. Πολλές φορές στην εξαγωγική δραστηριότητα το χρονικό διάστημα που

²⁶ <http://oaep.gr>

μεσολαβεί από την στιγμή που παρήχθησαν τα προϊόντα μέχρι την στιγμή που θα καταναλωθούν είναι πολύ μεγάλο. Αποτέλεσμα αυτού, να αυξάνονται οι κίνδυνοι κατά την μεταφορά και έτσι οι εξαγωγείς να πρέπει να εξασφαλίζουν το προϊόν τους από την στιγμή που θα φύγει από εκείνους, μέχρι τη στιγμή που θα το λάβει ο παραλήπτης. Η εξασφάλιση αυτή δίνεται στους εξαγωγείς από τις ασφαλιστικές εταιρείες και συγκεκριμένα μέσω της «ασφάλισης της μεταφοράς».

Η ασφάλιση της μεταφοράς είναι ένας από τους σημαντικότερους κλάδους στον τομέα της ασφάλισης και ο σκοπός της είναι να μεταφέρει το βάρος του κινδύνου από τον εξαγωγέα, στην ασφαλιστική εταιρεία. Όσοι επιλέγουν να ασφαλίσουν την μεταφορά τους, προκειμένου να απαιτήσουν αποζημίωση σε περίπτωση ζημιάς, πρέπει να πληρώσουν πρώτα κάποιο ασφάλιστρο το οποίο έχει ένα αντίτιμο το οποίο προσδιορίζεται από τον συνδυασμό πολλών παραγόντων, όπως για παράδειγμα τι πρόγραμμα ασφάλισης έχουν επιλέξει από την εκάστοτε ασφαλιστική εταιρεία, αν έχει επιλεγεί μερική ή ολική αποζημίωση, δηλαδή το μέγεθος της κάλυψης. Ακόμα, το πόσο επίφοβο είναι το προϊόν να υποστεί ζημιά κατά τη μεταφορά (προϊόντα που χρειάζονται συγκεκριμένη θερμοκρασία ώστε να συντηρηθούν, εύθραυστα προϊόντα). Εφ' όσον ο εξαγωγέας ασφαλίσει την μεταφορά του, τότε μπορεί να ασκήσει την εξαγωγική του δραστηριότητα με περίσσια άνεση και σιγουριά, δεδομένου ότι οι κίνδυνοι του έχουν καλυφθεί.

Η αυξημένη ανάγκη για ασφάλιση των μεταφορών και για να διευκολυνθούν όσοι ασχολούνται με αυτή, οι όροι ασφάλισης μεταφερόμενων φορτίων τυποποιήθηκαν από το Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Εταιρειών του Λονδίνου και την Ένωση Ασφαλιστών των LLOYDS (Institute of London Underwriters Association). Μετά την τυποποίηση αυτή έλαβαν τη μορφή στερεότυπων ρητρών των Institute Cargo Clauses, συνεπώς ο ασφαλιζόμενος εξαγωγέας δεν έχει παρά να επιλέξει το μέγεθος της κάλυψης που επιθυμεί με τις αντίστοιχες ρήτρες.

Οι ρήτρες που εφαρμόζονται στις μεταφορές είναι οι εξής :²⁷

Institute Cargo Clauses (A):

Παρέχεται κάλυψη για όλα τα είδη κινδύνων σε όλα τα μέσα μεταφοράς. Ο ασφαλιστής ευθύνεται για τους κινδύνους που καλύπτονται από τις ρήτρες (B) και (C) καθώς και

²⁷ Επιχειρηματικός Οδηγός Εξαγωγικών Διαδικασιών, ΚΕΤΑ

για τις απώλειες ή ζημιές ασφαλισμένων αντικειμένων που προκαλούνται από: βροχή, γλυκό νερό, επαφή με άλλα εμπορεύματα ή με ξένες ουσίες, κλοπή, θραύση, σκουριά, οξείδωση, διαρροή. Ακόμη, καλύπτεται και ο κίνδυνος σκόπιμων ζημιών, που προέρχονται από κακόβουλες πράξεις τρίτων. Η ισχύς της ασφαλιστικής κάλυψης για τις ρήτρες A, B, C αρχίζει από τη στιγμή που τα εμπορεύματα φύγουν από την αποθήκη του τόπου που αναφέρεται στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο για την έναρξη της μεταφοράς. Η κάλυψη συνεχίζεται κατά τη διάρκεια της μεταφοράς και λήγει όταν:

- Παραδοθούν στην αποθήκη των παραληπτών στον τόπο προορισμού, όπως αναφέρεται στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο, ως αποθήκη θεωρείται ο χώρος που αποθηκεύονται τα ασφαλισμένα αντικείμενα για πρώτη φορά, ανεξάρτητα αν αυτός ο χώρος ανήκει στον παραλήπτη ή όχι.
- Με την πάροδο εξήντα (60) ημερών από το τέλος της εκφόρτωσης από το μεταφορικό μέσο στο τελωνείο του τόπου προορισμού.

Institute Cargo Clauses (B):

Αυτές οι ρήτρες εφαρμόζονται στις θαλάσσιες μεταφορές. Ο ασφαλιστής ευθύνεται για τους κινδύνους που καλύπτονται από τις ρήτρες (C) καθώς και για τις απώλειες ή ζημιές των ασφαλισμένων αντικειμένων που προκαλούνται από: διαβροχή από θαλάσσιο νερό, αρπαγή του φορτίου από τη θάλασσα, απώλεια κολλών από πτώση τους στη θάλασσα, είτε και σεισμική έκρηξη ηφαιστείου ή κεραυνό.

Institute Cargo Clauses (C):

Σε αυτή τη περίπτωση ο ασφαλιστής είναι υπεύθυνος για τις απώλειες ή τις ζημιές που προκαλούνται :

- Στην θαλάσσια μεταφορά: έκρηξη, σύγκρουση, πυρκαγιά, ναυάγιο, εκβολή φορτίου στη θάλασσα
- Στην χερσαία μεταφορά: ατύχημα του αυτοκινήτου μεταφοράς ή του σιδηροδρομικού συρμού καθώς και πυρκαγιά
- Στην αεροπορική μεταφορά: ατύχημα του αεροσκάφους ή πυρκαγιά

Institute Cargo Clauses (Air):

Εδώ καλύπτονται όλοι οι κίνδυνοι των αεροπορικών μεταφορών. Ο ασφαλιστής ευθύνεται για τους κινδύνους που καλύπτονται από τις ρήτρες (A) . Η διάρκεια της

ασφαλιστικής κάλυψης ταυτίζεται με αυτή των ρητρών (A),(B) και (C), εκτός από το χρονικό διάστημα που καλύπτεται η παραμονή του εμπορεύματος στο τελωνείο του τόπου προορισμού, το οποίο περιορίζεται σε τριάντα (30) μέρες από το τέλος της εκφόρτωσης.

Institute War Clauses (Cargo):

Σε αυτή τη περίπτωση υπάρχει κάλυψη από τον ασφαλιστή σε κινδύνους πολέμου στη θάλασσα για ζημιές που προκαλούνται από:

- Εμφύλιο πόλεμο, εξέγερση, στάση ή κάθε εχθρική πράξη από ή ενάντια σε δύναμη που έχει εχθρικές διαθέσεις και επανάσταση
- Σύλληψη, κατάσχεση
- Εγκαταλελειμμένες νάρκες, τορπίλες, βόμβες ή άλλα όπλα

Συμπεραίνουμε, λοιπόν, πόσο σημαντικό είναι για τον εξαγωγέα να ασφαλίσει τα εμπορεύματα του καθώς υπάρχουν πάρα πολλών μορφών κίνδυνοι που απειλούν τα εμπορεύματα και τη μεταφορά. Η συμφωνία που επισυνάπτεται μεταξύ του εξαγωγέα και της αρμόδιας ασφαλιστικής εταιρείας αποδεικνύεται με το ασφαλιστήριο συμβόλαιο που καθορίζει τους όρους της συμφωνίας καθώς και όλα τα στοιχεία σχετικά με το ποσό του τιμολογίου, το χρονικό διάστημα της μεταφοράς, την λεπτομερή περιγραφή των εμπορευμάτων και της συσκευασίας. Επίσης αναφέρονται και τα ονόματα του ασφαλιστικού φορέα και του εκπροσώπου του στη χώρα προορισμού ώστε σε περίπτωση προβλήματος να γνωρίζει ο παραλήπτης σε ποιόν να απευθυνθεί και τι ασφαλιστικές απαιτήσεις να διεκδικήσει.

3.6. ΤΟ FACTORING ΩΣ ΕΡΓΑΛΕΙΟ ΔΙΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΞΑΓΩΓΕΑ

Στην παγκόσμια αγορά, ο έντονος ανταγωνισμός έχει επιβάλει μία σχετικά μεγάλη διάρκεια στο χρόνο πληρωμής των επί πιστώσει πωλήσεων, κάτι που έχει ως αποτέλεσμα τη δημιουργία σημαντικών επισφαλών απαιτήσεων και κατ' επέκταση προβλημάτων στη ρευστότητα των επιχειρήσεων. Το γεγονός αυτό, έχει υποχρεώσει διεθνώς τις επιχειρήσεις σε εναλλακτικές λύσεις για την είσπραξη των απαιτήσεων τους (Factoring).

Στην Ελλάδα, το factoring ανθεί την τελευταία 15ετία, σε αντίθεση με την υπόλοιπη Ευρώπη, όπου χρόνια τώρα είναι ευρέως διαδεδομένο. Γενική εκτίμηση είναι ότι η αύξηση της χρήσης των υπηρεσιών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων θα περιορίσει τις σοβαρές καθυστερήσεις στην είσπραξη των απαιτήσεων γεγονός που δημιουργεί μεγάλο κόστος και προβλήματα ρευστότητας και ουσιαστικά θα δώσει μια εξασφάλιση για τον επιχειρηματία. Το factoring δίνει «ανάσα» ρευστότητας με ταυτόχρονη μείωση του κινδύνου. Η χρηματοδότηση από την εταιρεία factor γίνεται με την εξής συμφωνία: είτε με την ενεχυρίαση των απαιτήσεων της επιχείρησης από τους πελάτες, που η επιχείρηση λαμβάνει δάνειο από την εταιρεία factor, είτε με πώληση των απαιτήσεων όπου η επιχείρηση λαμβάνει μετρητά. Στην πρώτη περίπτωση, η χρηματοδότηση της επιχείρησης που η χρηματοδότηση της επιχείρησης γίνεται με ενεχυρίαση των απαιτήσεων, δίνεται δάνειο που το οποίο είναι ουσιαστικά ένα ποσοστό της αξίας των τιμολογίων και συνήθως ανέρχεται στο 70-90%. Στην δεύτερη περίπτωση χρηματοδότησης με την μορφή της πώλησης των τιμολογίων, η εταιρεία factor καθίσταται κύριος των απαιτήσεων. Ουσιαστικά η εταιρεία factor χορηγεί δάνεια με ενέχυρο εισπρακτέους λογαριασμούς και παίζει το ρόλο του αγοραστή αυτών.

3.6.1. ΟΡΙΣΜΟΣ FACTORING

Ο όρος factoring²⁸ δηλώνει τη λειτουργική σχέση που συμφωνείται γραπτώς μεταξύ ενός προμηθευτή αγαθών ή υπηρεσιών (πωλητή) και μίας τράπεζας ή εξειδικευμένης εταιρείας (factor), σύμφωνα με την οποία ο πρώτος εκχωρεί στην τράπεζα ή στην εταιρεία τις απαιτήσεις του (τιμολόγια) που δημιουργούνται επί πιστώσει σε πελάτες του.

3.6.2. ΒΑΣΙΚΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ FACTORING

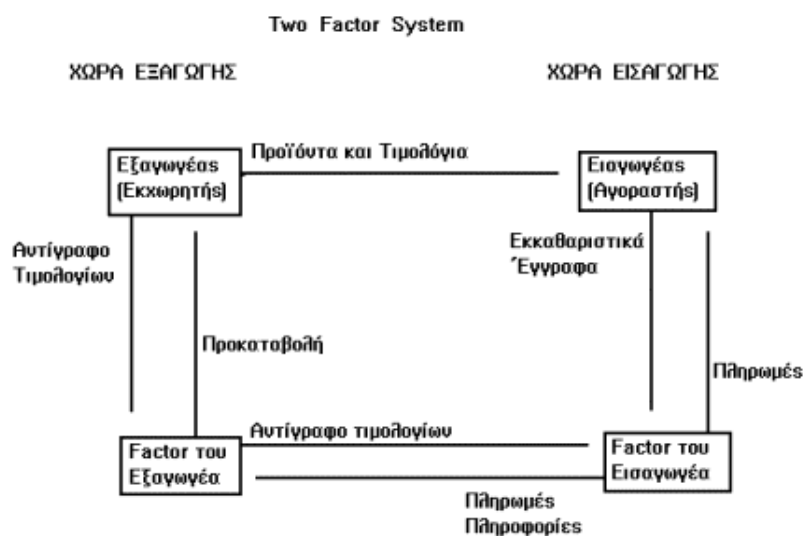
Ο αγοραστής των εισπρακτέων λογαριασμών μπορεί να εκτελέσει τέσσερις λειτουργίες:

1. Διαχείριση, λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη απαίτησης
2. Δανειοδότηση-Χρηματοδότηση

²⁸ ΜΕΛΕΤΗ : FACTORING-FORFEITING, ΣΥΓΧΡΟΝΟΙ ΘΕΣΜΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ, ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΣΜΠΙΛΙΑΣ, ΑΘΗΝΑ 1989.

3. Αξιολόγηση φερεγγυότητας, ελέγχοντας την πιστοληπτική ικανότητα του πελάτη
4. Κάλυψη-Ανάληψη πιστωτικού κινδύνου

Το factoring έχει πολύπλευρη και σύνθετη προσφορά στον εξαγωγέα. Δεν παρέχει, λοιπόν, μόνο χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες με την μορφή παροχής πιστώσεων ή ασφαλιστικής κάλυψης, αλλά παρέχει πληροφορίες και συμβουλές σχετικά με την φερεγγυότητα μελλοντικών πελατών από το εξωτερικό, την κάλυψη κατά των συναλλαγματικών κινδύνων όταν τα τιμολόγια είναι σε ξένο νόμισμα και, τέλος, την άμεση διεκπεραίωση γραφειοκρατικών προβλημάτων (π.χ. τελωνειακές διαδικασίες).



Υπάρχουν δύο ειδών συμβάσεις factoring, όπως προαναφέρθηκε, αναλυτικότερα υπάρχει η σύμβαση που προβλέπει προεξόφληση «χωρίς δικαίωμα αναγωγής» (without resource) στον εξαγωγέα-εκχωρητή και σε αυτή τη περίπτωση η κάλυψη που δίνεται στον εξαγωγέα έναντι του κινδύνου μη πληρωμής των τιμολογίων ανέρχεται συνήθως στο 80%, δηλαδή εάν το τιμολόγιο μείνει απλήρωτο για περίοδο μεγαλύτερη από αυτή που έχει συμφωνηθεί, τότε ο λογαριασμός του πελάτη πιστώνεται με το 80% της αξίας του τιμολογίου και έπειτα μεριμνά η ίδια για την είσπραξη της καθυστερημένης οφειλής. Σε αυτή την περίπτωση, η πίστωση του λογαριασμού του εξαγωγέα γίνεται κατά την εκχώρηση του τιμολογίου από τον πελάτη και σε περίπτωση καθυστερήσεων ή αμφισβητήσεων ο κίνδυνος βαραίνει τον εξαγωγέα. Επίσης, υπάρχει η σύμβαση, η οποία προβλέπει άμεση πληρωμή. Πιο συγκεκριμένα, η εταιρεία factor προεξοφλεί τα

τιμολόγια που διαβιβάζονται σε ποσοστό χαμηλότερο του 80% και το υπόλοιπο το καταβάλει κατά την πληρωμή κάθε τιμολογίου από τους οφειλότες. Αξίζει να σημειωθεί, ότι στο εξαγωγικό factoring η συνηθέστερη επιλογή είναι «χωρίς το δικαίωμα αναγωγής».

3.6.3. ΤΟ ΕΞΑΓΩΓΙΚΟ FACTORING ΣΕ 7 ΣΤΑΔΙΑ²⁹

1. Ο εξαγωγέας στέλνει τα εμπορεύματα μαζί με τα παραστατικά (τιμολόγια, φορτωτικά έγγραφα) στον εισαγωγέα και ταυτόχρονα του αναγγέλλει γραπτώς ότι έχει εκχωρήσει δικαίωμα απαίτησης και είσπραξης σε εταιρεία factor.
2. Ο εξαγωγέας υποβάλλει στην εταιρεία factor αντίγραφα των φορτωτικών και των τιμολογίων.
3. Η εταιρεία factor χρηματοδοτεί τον εξαγωγέα προεξοφλώντας τα τιμολόγια.
4. Η εταιρεία factor στέλνει στον πράκτορα του εισαγωγέα τα αντίγραφα των τιμολογίων.
5. Ο εισαγωγέας εξοφλεί την οφειλή του πληρώνοντας τον πρακτορά του.
6. Ο πράκτορας του εισαγωγέα στέλνει έμβασμα του ποσού πληρωμής στον πράκτορα του εξαγωγέα.
7. Ο πράκτορας του εξαγωγέα κάνει την τελική εκκαθάριση , αποδίδοντας στον εξαγωγέα το υπόλοιπο της οφειλής, αφού πρώτα παρακρατήσει την προμήθεια του.



²⁹ Χρηματοδότηση και ασφάλιση εξαγωγικών πιστώσεων η διεθνής εμπειρία και η περίπτωση της Ελλάδος, ΚΕΠΕ, 2007, σελ.35

ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Ο χρηματοπιστωτικός κίνδυνος από τον οποίο κινδυνεύει μια εξαγωγική διαδικασία και η διαχείριση του αποτελεί τον βασικότερο προβληματισμό των εξαγωγέων. Ύστερα από την έρευνα που πραγματοποιήθηκε στην εν λόγω πτυχιακή εργασία, έχουν εξαχθεί συμπεράσματα σχετικά με την διαδικασία και τις απαραίτητες ενέργειες που πρέπει να ακολουθήσει ένας εξαγωγέας προκειμένου να εξασφαλιστεί σε τομείς όπως είναι η πληρωμή της εξαγωγής, τον τρόπο με τον οποίο το προϊόν θα φτάσει στον προορισμό του ακέραιο κατά τη μεταφορά και γενικότερα όλα τα «εργαλεία» που έχει στα χέρια του ένας εξαγωγέας για να αντιμετωπίσει τον κίνδυνο.

Αναφορικά με τους κινδύνους, διαπιστώθηκε ότι μια εξαγωγική διαδικασία μπορεί να επηρεαστεί σε γενικότερο πλαίσιο από την πολιτική κατάσταση που επικρατεί στην χώρα που γίνεται η εξαγωγή, από την ισοτιμία του νομίσματος, μέχρι και από τον κίνδυνο να καταστραφεί εν μέρει ή και ολικώς το προϊόν κατά την μεταφορά του.

Εν συνεχεία, στο κομμάτι των εξαγωγών, έχει διαπιστωθεί το πόσο σημαντική είναι η σημασία της συγκεκριμένης δραστηριότητας για την χώρα του εξαγωγέα καθώς συνεισφέρει στο ΑΕΠ της, με ποιούς τρόπους μπορεί κάποιος να την ασκήσει, καθώς και τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα που συναντάμε. Ακόμη έχει αναλυθεί το τεχνικό κομμάτι της εξαγωγικής δραστηριότητας, αναφορικά με την αποστολή του προϊόντος, τις διαδικασίες, τα σχετικά έγγραφα και τους διεθνείς όρους που θα συναντήσει ένας εξαγωγέας.

Επιπλέον, αναλύθηκε ο τρόπος με τον οποίο γίνεται να ασφαλιστεί μια εξαγωγική πίστωση και τα ασφαλιστικά προγράμματα που έχει στην διάθεση του να επιλέξει ο εξαγωγέας τόσο για την πίστωση όσο και για το εμπόρευμα. Ακόμη, έγινε αναφορά στο εξαγωγικό factoring, στις βασικές του λειτουργίες και τον λόγο για τον οποίο μπορεί να εξασφαλίσει στον εξαγωγέα την εξαγωγική του πίστωση.

Εν κατακλείδι, κατά την εξαγωγική διαδικασία ο κίνδυνος ελλοχεύει από παντού σε διάφορες μορφές, για τον λόγο αυτό ο εξαγωγέας πρέπει να φροντίζει να εξασφαλίζεται στον μεγαλύτερο δυνατό βαθμό. Ωστόσο, ο κίνδυνος δεν πρέπει να αποτρέπει την επιχείρηση, γιατί μπορεί να της προσφέρει πολλά θετικά, όπως την αύξηση των κερδών της, τον εμπλουτισμό του πελατολογίου της μέσω μίας αγοράς που το προϊόν δεν θεωρείται κορεσμένο και γενικά τη διεθνοποίηση αυτού.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΣΥΓΓΡΑΜΑΤΑ

- Χρηματοδότηση και ασφάλιση εξαγωγικών πιστώσεων , : η διεθνής εμπειρία και η περίπτωση της Ελλάδος / Κλέαρχου Β. Ευστρατόγλου, ΚΕΠΕ, 2007
- Toevns Alden L.”Gap Management: Managing interest rate risk in banks and thrifts, economic review, Federal Reserve Bank Of San Francisco, Spring 1983
- Οδηγός Εξαγωγών Αγαθών και Υπηρεσιών,Ιωάννου Ζ. Κωνσταντίνος,Εκδόσεις Σταμούλης,2005
- Becketti Sean , Are Derivatiew too risky for Banks? Economic Review, Federal Reserve Bank of Kansas City, Third Quarter 1993
- Ειδικά θέματα χρηματοδοτικής διοικήσεως, Αποστολόπουλος Ιωάννης, Εκδόσεις Σταμούλης,2012
- Χρηματιστηριακές κρίσεις & επενδυτικά εργαλεία : μια κριτική προσέγγιση βασιζόμενη στα νέα δεδομένα της παγκοσμιοποίησης, της ΟΝΕ, των χρηματιστηριακών αγορών και κινδύνων ,Γιάννη Θ. Μητσιόπουλου, Εκδόσεις Σταμούλης,2001
- Διαχείριση Αξίας και Κινδύνου,Αρτίκης Γ.Παναγιώτης,Εκδόσεις Interbooks,2010
- Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας, Leasing, factoring, forfaiting, franchising, venture capital, Γαλάνης Βασίλειος Π. , Εκδόσεις Σταμούλης,2000
- Brown Keith Gand Donald J. Smith, Resent Innovations in Interest Rate Risk Management and the Reintermediation of Commercial Banking, Financial Management 1988
- Διεθνείς Επιχειρηματικές Δραστηριότητες, Χατζηδημητρίου Α.Ιωάννης,Εκδόσεις Ανίκουλα Αμαλία, 2003
- Μελέτη: Factoring-Forfeiting, Σύγχρονοι θεσμοί χρηματοδότησης, Εκδόσεις Σμπίλιας, Αθήνα 1989

ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΕΣ

- <https://el.wikipedia.org>
- <https://www.euretirio.com>
- <http://www.epixeiro.gr>
- <http://exagoges.gr>
- <http://www.enterprisegreece.gov.gr>
- <http://www.slideshare.net>

- <http://www.agrocapital.gr>
- <http://www.toxrima.gr>
- <http://www.icap.gr>
- <http://www.eurobankfactors.gr>
- <http://www.alphainternationaltrade.gr>
- <http://www.oeap.gr>
- <http://www.eulerhermes.gr>
- http://trawbor.eu/wp-content/uploads/2014/12/D-3-2-1-Exporters_Manual_GR_v9.pdf
- <http://www.iccwbo.org>
- <http://www.kathimerini.gr>
- <http://www.fortunegreece.com>
- <http://www.statistics.gr/>
- <http://www.pse.gr/exporters>
- <http://www.piraeusbank.gr>
- <http://www.capital.gr/>
- <http://www.naftemporiki.gr/>
- <http://www.euro2day.gr/>
- <http://www.hba.gr/events/UplFiles/omilies/secgen/Gortsos22-11-2007.pdf>