



**ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ
ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΗΤΗΣ**

**ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΕΞΑΓΩΓΙΚΕΣ ΠΙΣΤΩΣΕΙΣ ΔΙΕΘΝΕΙΣ
ΕΜΠΕΙΡΙΕΣ ΚΑΙ Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**



Εισηγητές: Νικόλαος Κουζουκάκης 3326
Μαρία Κούσιαντα 3546

Υπεύθυνος καθηγητής: Δημήτριος Παπαδομανωλάκης

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Περίληψη.....	4
Εισαγωγή.....	5
Κεφάλαιο 1: Ορισμοί εννοιών.....	8
1.1.	
Εξαγωγές.....	8
1.2.	
Πίστωση.....	11
1.3. Μορφές και περιεχόμενο πιστώσεων.....	13
1.4. Εξαγωγική	
πίστωση.....	14
1.5. Άλλα είδη πιστώσεων.....	19
1.6. Τα συμμετέχοντα μέρη.....	21
1.6.1. Ο αγοραστής ή εντολέας της πιστώσεως.....	21
1.7. Τρόποι πληρωμής πιστώσεως.....	22
1.7.1. Όψεως/ μετρητοίς.....	23
1.7.2. Προθεσμιακή.....	23
1.7.3. Προϋποθέσεις και σημεία προσοχής.....	23
Κεφάλαιο 2: Η συμβολή των ενδιάμεσων φορέων στις πιστώσεις.....	26
2.1. Τράπεζες.....	26
2.1.1. Πότε οι τράπεζες «κόβουν» τις πιστώσεις.....	26
2.1.2. Alpha bank.....	28

2.1.3. Eurobank.....	29
2.1.4.Εμπορική τράπεζα.....	31
2.2. Οργανισμοί.....	33
2.2.1. Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων (Ο.Α.Ε.Π.).....	33
2.2.1.1. Προγράμματα ασφάλισης βραχυπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων.....	34
2.2.1.2. Πρόγραμμα ασφάλισης μεσο-μακροπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων....	38
2.2.2. Πανελλήνιος Σύνδεσμος Εξαγωγέων (Π.Σ.Ε.).....	39
2.2.3. Σύνδεσμος Εξαγωγέων Κρήτης (Σ.Ε.Κ.).....	43
Κεφάλαιο 3: Τα εξαγωγίμα προϊόντα της Ελλάδας.....	46
3.1. Τα εξαγωγίμα προϊόντα κατά το 2011.....	46
3.2. Τα εξαγωγίμα προϊόντα κατά το 2012.....	48
Κεφάλαιο 4: Η θέση της Ελλάδας σε σύγκριση με άλλες ευρωπαϊκές χώρες στον τομέα των εξαγωγών.....	51
Κεφάλαιο 5: Οι χώρες στις οποίες εξάγει προϊόντα η Ελλάδα.....	56
5.1. Γενικά στοιχεία για όλες τις χώρες.....	56
5.2. Συγκεκριμένα προϊόντα που εξάγουμε σε χώρες.....	61
Συμπεράσματα.....	64
Βιβλιογραφία.....	66

Θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε
τον καθηγητή μας Παπαδομανωλάκη Δημήτριο
χωρίς την πολύτιμη βοήθεια του
δεν θα μπορούσε να υλοποιηθεί η παρούσα εργασία.
Ακόμα θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε τους γονείς μας
που μας στήριξαν καθ' όλη τη διάρκεια
των σπουδών μας.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Σκοπός: Σκοπός της εργασίας είναι να αποδειχθεί η σημασία των εξαγωγικών πιστώσεων προκειμένου ο αναγνώστης να κατανοήσει τη συμβολή τους στη διαδικασία των εξαγωγών.

Μεθοδολογία: Η μελέτη είναι βιβλιογραφική και οι πληροφορίες που παρουσιάζονται συλλέχθηκαν μέσω αναζήτηση στο διαδίκτυο.

Αποτελέσματα: Τα αποτελέσματα της έρευνας έδειξαν τον καθοριστικό ρόλο των τραπεζών και άλλων εξειδικευμένων οργανισμών όπως για παράδειγμα του Ο.Α.Ε.Π. στη χορήγηση εξαγωγικών πιστώσεων στις επιχειρήσεις που θέλουν να εξάγουν τα προϊόντα τους και ιδιαίτερα σε μια περίοδο όπου η Ελλάδα βιώνει τις επιπτώσεις της οικονομικής κρίσης. Τα προϊόντα τα οποία εξάγει κυρίως η Ελλάδα, που βρίσκεται στην 22^η θέση σε σχέση με άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, είναι τα βιομηχανικά είδη, τα τρόφιμα και τα ζώα, τα χημικά προϊόντα, τα ορυκτά καύσιμα, τα ορυκτέλαια πετρελαίου, τα μηχανήματα, τα διάφορα βιομηχανικά προϊόντα, τα ποτά και ο καπνός, οι πρώτες ύλες και τα λάδια και τα λίπη.

Συμπεράσματα: Οι εξαγωγές στη χώρα μας θα πρέπει να αυξηθούν προκειμένου να μπορέσουμε να αντιμετωπίσουμε τις επιπτώσεις της οικονομικής κρίσης. Προκειμένου να επιτευχθεί κάτι τέτοιο θα πρέπει να εξοικονομηθούν τα κατάλληλα κονδύλια για τη δημιουργία εξειδικευμένων προγραμμάτων ή τη διατήρηση προγραμμάτων που ήδη εφαρμόζονται μέσω των τραπεζών και εξειδικευμένων οργανισμών. Ακόμα εξειδικευμένο προσωπικό θα πρέπει να δείξει στις επιχειρήσεις τον τρόπο με τον οποίο μπορούν να κατασκευάσουν ή να παράγουν προϊόντα που να είναι καλής ποιότητας ώστε να εξαχθούν στο εξωτερικό.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η παρούσα εργασία διαπραγματεύεται τις εξαγωγικές πιστώσεις. Πιο συγκεκριμένα δίνονται στοιχεία για τις εξαγωγές και τις πιστώσεις. Επίσης γίνεται λόγος για τα εξαγωγίμα προϊόντα της Ελλάδας και ιδιαίτερα τα δύο – τρία τελευταία χρόνια. Γίνεται λόγος για τις συναλλαγές της Ελλάδας με τις άλλες χώρες.

Η εργασία είναι βιβλιογραφική και αποτελείται από πέντε κεφάλαια. Στο πρώτο γίνεται αναφορά σε ορισμούς εννοιών και δίνεται σημασία στις εξαγωγές. Στο δεύτερο κεφάλαιο θα αναφερθούμε σε φορείς που μεσολαβούν ώστε να χορηγηθούν εξαγωγικές πιστώσεις στις επιχειρήσεις που θέλουν να εξάγουν τα προϊόντα τους και στο τρίτο στα εξαγωγίμα προϊόντα της Ελλάδας. Στο τέταρτο κεφάλαιο θα αναφερθούμε στη θέση της Ελλάδας σε σύγκριση με άλλες ευρωπαϊκές χώρες και τέλος στο πέμπτο κεφάλαιο θα γίνει λόγος πιο συγκεκριμένα για τις εξαγωγές που πραγματοποιεί η Ελλάδα σε άλλες χώρες του κόσμου. Στο τέλος της εργασίας περιγράφονται συνοπτικά τα αποτελέσματα της και δίνονται προτάσεις για περαιτέρω έρευνες.

Σκοπός είναι μέσα από αυτή τη βιβλιογραφική αναζήτηση να αποδειχθεί η σημαντικότητα των εξαγωγών καθώς σύμφωνα με την άποψη του γράφοντα αυτής της εργασίας είναι μια λύση προκειμένου να αντιμετωπίσουμε το δημοσιονομικό πρόβλημα της Ελλάδας. Βέβαια δεν πρέπει να προβούμε μόνο σε αυτή την κίνηση αλλά αυτό δεν αποτελεί θέμα της παρούσας μελέτης.

Πριν συνεχίσουμε θα γίνει λόγος για τους στόχους των εξαγωγών οι οποίοι θα πρέπει να είναι οι ακόλουθοι:

1. Επιλογή χωρών – στόχων (χωρών δηλαδή προτεραιότητας)
2. Επιλογή προϊόντων που ταιριάζουν στις επιλεγμένες χώρες
3. Δημιουργία υποδομής στο εξωτερικό και στο εσωτερικό για την βελτίωση των εξαγωγών στο πλαίσιο ενός στρατηγικού σχεδιασμού

4. Συνεργασία με τους εξαγωγικούς κλάδους της χώρας για τον εντοπισμό προβλημάτων, ευκαιριών και στήριξης της εξαγωγικής προσπάθειας
5. Αύξηση των εξαγωγών

Εκείνο που έχει σημασία, είναι να τονιστεί ότι για την επίτευξη των στόχων αυτών απαιτείται μια σειρά στρατηγικών κινήσεων που μπορούν συνοπτικά να περιγραφούν ως εξής:

- Διασύνδεση των εξαγωγών με την ανάπτυξη, τις επενδύσεις και τη τεχνολογική αναβάθμιση της παραγωγής
- Δημιουργία εξαγωγικής ταυτότητας για τα ελληνικά προϊόντα και βελτίωση της εικόνας τους στις διεθνείς αγορές
- Διεύρυνση της εξαγωγικής βάσης
- Συνεργασία με ειδικευμένους επαγγελματίες και οργανισμούς στις αγορές προτεραιότητας, για την κατάστρωση της στρατηγικής και για την υποβοήθηση με τακτικές κινήσεις και με βάση ετήσια προγράμματα δραστηριότητα της βελτίωσης των ελληνικών εξαγωγών στις αγορές αυτές
- Δημιουργία βασικών πληροφοριακών στοιχείων για τον εντοπισμό νέων αγορών

Τέλος υπογραμμίζεται με έμφαση ότι οι στόχοι και οι στρατηγικές εντάσσονται σε μια γενικότερη φιλοσοφία που αποβλέπει στον αποκλεισμό ευκαιριακών ενεργειών και ελλείψεως διαφάνειας και γενικά στην κατάργηση των αλληλοεπικαλύψεων τυχαίων και απρογραμματίστων δραστηριοτήτων.

Αντίθετα οι στόχοι και οι στρατηγικές που δίνονται εδώ σε πολύ αδρές γραμμές στοχεύουν στη δημιουργία:

1. Σταθερής υποδομής
2. Μεθοδευμένων ενεργειών
3. Αντικειμενικών κριτηρίων
4. Διαφάνεια των κινήσεων
5. Δημιουργία προϋποθέσεων εκμετάλλευσης των ευκαιριών

Ο εξαγωγέας θα πρέπει να ακολουθεί συγκεκριμένα βήματα προκειμένου να εξάγει τα προϊόντα του:

1. Ο εξαγωγέας πρέπει να είναι μέλος του Βιοτεχνικού ή Εμπορικού Επιμελητηρίου της περιοχής του και να έχει έγγραφα στο ειδικό μητρώο εξαγωγέων
2. Να συνεργάζεται με εμπορική τράπεζα για την τήρηση των συναλλαγματικών διατυπώσεων και για τη θεώρηση (από την τράπεζα) της δήλωσης – τιμολογίου εξαγωγής
3. Να εκδίδει τιμολόγιο ξενόγλωσσο και εφόσον χρειάζεται κιβωτολόγιο – μετρολόγιο – ζυγολόγιο κτλ.
4. Πιστοποιητικό καταγωγής – εκδίδεται από το Βιομηχανικό Επιμελητήριο εφόσον ζητείται από τον παραλήπτη

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΟΡΙΣΜΟΙ ΕΝΝΟΙΩΝ

Σε αυτό το κεφάλαιο θα γίνει λόγος για τον ορισμό των κυριότερων εννοιών της παρούσας μελέτης. Με αυτό τον τρόπο κάθε αναγνώστης θα μπορέσει να κατανοήσει τις έννοιες αυτές όταν θα χρησιμοποιηθούν σε επόμενα κεφάλαια. Πιο συγκεκριμένα θα δοθούν ορισμοί για τις εξαγωγές, τις πιστώσεις και τις εξαγωγικές πιστώσεις. Ακόμα θα γίνει διάκριση και σε άλλα είδη πιστώσεων.

1.1. *Εξαγωγές*

Οι εξαγωγές είναι τα αγαθά και οι υπηρεσίες που παράγονται στο εσωτερικό και πωλούνται στο εξωτερικό. Καθαρές εξαγωγές είναι η αξία των εξαγωγών μιας χώρας μείον την αξία των εισαγωγών. Οι καθαρές εξαγωγές ονομάζονται και εμπορικό ισοζύγιο. Όταν αναφερόμαστε στις εξαγωγές εννοούμε τις δαπάνες που γίνονται για την αγορά αγαθών και υπηρεσιών που παράγονται στην εγχώρια οικονομία και αγοράζονται από αλλοδαπούς (Σαρτζετάκης, 2000).

Οι εξαγωγές διακρίνονται σε τρεις βασικές κατηγορίες όσον αφορά τις καταρτιζόμενες στατιστικές του εξωτερικού εμπορίου. Οι κατηγορίες αυτές είναι:

1. Κανονικές εξαγωγές: Σε αυτές περιλαμβάνονται όλα τα εξαγόμενα εμπορεύματα που έχουν παραχθεί στο στατιστικό έδαφος της χώρας ή που έχουν εισαχθεί και βρίσκονται στην ελεύθερη διάθεση των εισαγωγέων.
2. Εξαγωγές ύστερα από τελειοποίηση στο εσωτερικό: Σε αυτές περιλαμβάνονται τα εξαχθέντα έτοιμα προϊόντα που προέρχονται από την τελειοποίηση των εισαχθέντων με το καθεστώς της «ενεργητικής τελειοποίησης».

3. Εξαγωγές προς τελειοποίηση στο εξωτερικό: Σε αυτές περιλαμβάνονται τα αποστέλλομενα στο εξωτερικό εγχώρια προϊόντα προς τελειοποίηση και επανεισαγωγή. Στην περίπτωση αυτή ισχύει το καθεστώς της «παθητικής τελειοποίησης» (Σαρτζετάκης, 2000) .

Ως προς τις εξαγωγές υπηρεσιών οι βασικότερες μορφές στην Ελλάδα είναι ο τουρισμός, η εμπορική ναυτιλία, η εργασία των Ελλήνων μεταναστών στο εξωτερικό, οι κατασκευές στο εξωτερικό από ελληνικές εταιρείες κλπ. Είναι βέβαια ιδιαίτερα αξιοσημείωτο το γεγονός ότι οι εξαγωγές υπηρεσιών μας αποφέρουν κάθε χρόνο σημαντικότερα ποσά συναλλάγματος και μάλιστα μεγαλύτερα σε αριθμό από τις εξαγωγές αγαθών (Σαρτζετάκης, 2000).

Έπειτα από αυτά μπορεί εύκολα να αναλογιστεί κανείς ότι η σημασία των εξαγωγών για την Ελλάδα όπως εξάλλου και για κάθε κράτος είναι πρωτεύουσας σημασίας. Τους λόγους που οδηγούν σε αυτή τη θεώρηση θα εξηγήσουμε στη συνέχεια (Σαρτζετάκης, 2000).

Είναι γνωστό ότι μία χώρα με μικρή εσωτερική αγορά και «ανοιχτή» οικονομία όπως είναι η Ελλάδα για να αναπτυχθεί βιομηχανικά και να φτάσει σε επίπεδα παραγωγής που θα εξασφαλίζουν τις αναγκαίες «οικονομίες κλίμακας» για μια αποδοτική και ανταγωνιστική λειτουργία της βιομηχανίας της, έχει ανάγκη από μεγαλύτερες αγορές για τη διάθεση της αυξανόμενης βιομηχανικής της παραγωγής. Έτσι οι εξαγωγές αγαθών αποτελούν ένα από τους βασικότερους παράγοντες για την απρόσκοπτη βιομηχανική ανάπτυξη της χώρας μας, αλλά και γενικότερα, για την οικονομική μας ανάπτυξη και άνοδο του βιοτικού επιπέδου (Σαρτζετάκης, 2000).

Εκτός από αυτά γενικό επιχείρημα για τη σπουδαιότητα των εξαγωγών όσον αφορά τη βιομηχανική και γενικότερα την οικονομική ανάπτυξη της χώρας μας, θα πρέπει να τονίσουμε το γεγονός, ότι οι εξαγωγές μας αποφέρουν το πολύτιμο συνάλλαγμα που χρειαζόμαστε για να πληρώσουμε τις εισαγωγές του αναγκαίου κεφαλαιουχικού εξοπλισμού, των επίσης αναγκαίων πρώτων υλών και ενδιάμεσων προϊόντων κλπ. χωρίς τις οποίες είναι αδύνατη η λειτουργία της βιομηχανίας μας και η απρόσκοπτη ανάπτυξή της. Ακόμα οι εξαγωγές αγαθών και υπηρεσιών και μάλιστα υπό την προϋπόθεση ότι αυξάνονται διαχρονικά αποτελούν τον καλύτερο και πιο «υγιή» τρόπο εξυπηρέτησης του εξωτερικού μας χρέους (Σαρτζετάκης, 2000).

Είναι γενικά αποδεκτό ότι υπάρχουν συγκεκριμένοι λόγοι που καθιστούν τις εξαγωγές αγαθών σημαντικότερες όσον αφορά τη συμβολή τους στην οικονομική ανάπτυξη της χώρας. Πρώτον οι εξαγωγές αγαθών είναι άμεσα και οργανικά συνδεδεμένες με την παραγωγή, τις επενδύσεις, την απασχόληση και γενικά την οικονομική ανάπτυξη της χώρας, ενώ οι εξαγωγές υπηρεσιών με τα αντίστοιχα εισοδήματα που δημιουργούν (εμβάσματα μεταναστών και ναυτιλλομένων), συμβάλλουν στην αύξηση της εγχώριας κατανάλωσης και των εισαγωγών αλλά χωρίς κάποια αντίστοιχη συμβολή στην αύξηση της εγχώριας προσφοράς αγαθών. Δεύτερον είναι γεγονός αναμφισβήτητο ότι οι εξαγωγές υπηρεσιών επηρεάζονται πολύ περισσότερο από «εξωγενείς» παράγοντες όπως για παράδειγμα μία διεθνή οικονομική ύφεση. Έτσι οι κάτοικοι του εξωτερικού σε περιόδους οικονομικής ύφεσης περιορίζουν πρώτα τις δαπάνες τουρισμού και όχι τροφής, ένδυσης, υπόδησης κλπ. Επίσης μια ύφεση στις οικονομίες των χωρών όπου εργάζονται Έλληνες μετανάστες, επιδρά αρνητικά στην εξέλιξη των μεταναστευτικών εμβασμάτων. Τρίτο παρόλο που το ύψος του τουριστικού συναλλάγματος εξελίσσεται ευνοϊκά για τη χώρα μας, ενώ υπάρχουν ακόμη σημαντικά περιθώρια αύξησης του, όχι τόσο με αύξηση του αριθμού των τουριστών, όσο με ποιοτική αναβάθμιση των παρεχόμενων υπηρεσιών για προσέλκυση εύπορων τουριστών, με επιμήκυνση της τουριστικής περιόδου, υπάρχει κάποιο «όριο», εφόσον μιλάμε για μια μικρή χώρα όπως η Ελλάδα. Δυστυχώς όμως διάφορα στοιχεία μελετητών δείχνουν ότι έχουμε ένα αρκετά υψηλό «εισαγόμενο στοιχείο» στις εξαγωγές αγαθών, ακόμα και για παραδοσιακούς κλάδους όπως είναι τα κλωστοϋφαντουργικά. Βασικοί λόγοι είναι η έλλειψη των απαραίτητων πρώτων υλών, της κατάλληλης τεχνολογίας και γενικά η έλλειψη καθετοποίησης στη βιομηχανία μας (Σαρτζετάκης, 2000).

Από την άλλη πλευρά, η αποτελεσματική προώθηση των εξαγωγών μας γίνεται επιτακτική αν λάβουμε υπόψη αφενός μεν τις εξελίξεις των εμπορικών σχέσεων Ελλάδας – Ε.Ε. από την ένταξη και μετά, αφετέρου δε τη συγκυρία στο διεθνές εμπόριο. Η σταδιακή μείωση της δασμολογικής προστασίας λόγω της ένταξης μας στην Ε.Ε. είχε σαν αποτέλεσμα το «άνοιγμα» της οικονομίας μας στον εξωτερικό ανταγωνισμό. Έτσι παρατηρείται αύξηση των εισαγωγών μας από τις χώρες – μέλη της Ε.Ε. ακόμη και σε παραδοσιακά μας προϊόντα, όπως είναι τα αγροτικά (Σαρτζετάκης, 2000).

Κάποιοι βασικοί παράγοντες που επηρεάζουν τις εξαγωγές των χωρών είναι οι εξής:

- Οι προτιμήσεις των καταναλωτών για εγχώρια και εισαγόμενα αγαθά
- Οι τιμές των εγχωρίων και εισαγόμενων αγαθών
- Τα εισοδήματα, εγχώρια και στο εξωτερικό
- Οι τιμές συναλλάγματος
- Το κόστος μεταφοράς από χώρα σε χώρα
- Οι κυβερνητικές πολιτικές που επηρεάζουν το διεθνές εμπόριο

Το μέγεθος μιας οικονομίας είναι άμεσα συνδεδεμένο με την ποσότητα των εισαγωγών και εξαγωγών. Μεγαλύτερες οικονομίες παράγουν περισσότερα αγαθά και υπηρεσίες οπότε έχουν περισσότερα να διαθέσουν στις διεθνείς αγορές καθώς και δημιουργούν και περισσότερο εισόδημα από αγαθά και υπηρεσίες που πωλούν οπότε οι πολίτες τους έχουν περισσότερο εισόδημα να διαθέσουν για να αγοράσουν εισαγόμενα προϊόντα (Krugman, 1990).

Άλλοι παράγοντες εκτός μεγέθους που μετράνε στο εμπόριο είναι οι παρακάτω:

- Η απόσταση μεταξύ των αγορών επηρεάζει σημαντικά το κόστος μεταφοράς και κατά συνέπεια το κόστος των εισαγωγών και εξαγωγών. Η απόσταση μπορεί επίσης να επηρεάσει την προσωπική επαφή και επικοινωνία, η οποία μπορεί να επηρεάσει το εμπόριο.
- Η κουλτούρα των χωρών είναι επίσης σημαντική. Εάν δυο χώρες έχουν πολλές ομοιότητες στην κουλτούρα τους, είναι πολύ πιθανό να έχουν και πολλούς οικονομικούς δεσμούς.
- Η γεωγραφία των χωρών, καθώς τα λιμάνια και η έλλειψη ορεινών όγκων κάνουν το εμπόριο πολύ πιο εύκολο.
- Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις που στεγάζονται σε μια χώρα. Στις επιχειρήσεις που είναι διάσπαρτες ανά τον κόσμο τα διάφορα τμήματα τους εμπορεύονται πολλά αγαθά μεταξύ τους.
- Σημαντικός παράγοντας είναι τα σύνορα των χωρών. Το πέρασμα από μια χώρα σε μια άλλη μπορεί να ενέχει περιορισμούς που απαιτούν χρήμα και χρόνο για να ξεπεραστούν. Αυτά τα κόστη μειώνουν το

εμπόριο. Επιπλέον η ύπαρξη συνόρων τις περισσότερες φορές σημαίνει και διαφορετικές γλώσσες, νομίσματα, υποδομές. Όλα αυτά μειώνουν το εμπόριο.

1.2. Πίστωση

Η ενέγγυα πίστωση αποτελεί τη πιο δημοφιλή έκδοση του Διεθνούς Εμπορικού Επιμελητηρίου (ΔΕΕ) και τυγχάνει παγκόσμιας αποδοχής. Είναι το βασικό όργανο κάθε συναλλασσομένου που επιθυμεί έναν αξιόπιστο τρόπο πληρωμής. Με τον όρο «τρόπος πληρωμής» νοείται η πίστη ότι οι πιστώσεις αποτελούν εγγύηση πληρωμής καθώς ο υπόχρεος αυτής είναι η εκδότηρια τράπεζα και αυτό θεωρείται βεβαιότητα πληρωμής. Ο δικαιούχος μιας ενεγγύου πίστωσης μπορεί να νιώθει ασφάλεια έχοντας στα χέρια του μια πίστωση όμως αυτό δε σημαίνει ότι οπωσδήποτε θα πληρωθεί τηρώντας τους όρους της.

Δεν είναι σπάνιο το γεγονός μια τράπεζα να αρνείται πληρωμή είτε γιατί ανέκυψαν συναλλαγματικοί περιορισμοί στη χώρα της είτε με τη λήψη των εγγράφων διαπιστώνει ότι δεν έχουν τηρηθεί επακριβώς οι όροι της πίστωσης και ζητά επιστροφή καταβληθέντων χρημάτων. Επιπρόσθετα δεν είναι ασύνηθες φαινόμενο η εκδότηρια τράπεζα να αρνηθεί την πληρωμή προθεσμιακής πίστωσης καθώς ο εντολέας της επικαλούμενος παραλαβή ελαττωματικών ή μη συμφωνηθέντων εμπορευμάτων, κατορθώνει με δικαστική απόφαση της χώρας του να εμποδίσει την πληρωμή της.

Σύμφωνα με τη βιβλιογραφία με τους όρους χρέωση και πίστωση εκφράζονται οι αυξήσεις και οι μειώσεις που προκαλούν τα λογιστικά γεγονότα στα στοιχεία του ισολογισμού και των αποτελεσμάτων χρήσης. Με τη χρήση του όρου χρέωση εκφράζεται:

- Αύξηση σε στοιχεία ενεργητικού, εξόδων και ζημιών
- Μείωση σε στοιχεία παθητικού, εσόδων και κερδών

Με τη χρήση του όρου πίστωση εκφράζεται:

- Μείωση σε στοιχεία ενεργητικού, εξόδου και ζημιών

- Αύξηση σε στοιχεία παθητικού, εσόδων και κερδών

Ισχύει ότι κάθε λογιστικό γεγονός προκαλεί ισόποσες μεταβολές σε τουλάχιστον δύο στοιχεία του ισολογισμού ή των αποτελεσμάτων και ότι για κάθε στοιχείο τηρείται και ένας λογαριασμός. Αυτό έχει ως συνέπεια να καταχωρούνται σε τουλάχιστον δύο λογαριασμούς οι πληροφορίες για τις αυξήσεις και τις μειώσεις που προκαλεί ένα λογιστικό γεγονός. Αυτές οι μεταβολές στο περιεχόμενο των λογαριασμών αποδίδονται με τους όρους χρέωση λογαριασμών και πίστωση λογαριασμών (Ανώνυμος, 2011).

Ωστόσο όπως μπορεί εύκολα να αντιληφθεί κανείς δεν υπάρχει ένας ορισμός για το τι ακριβώς νοείται με τη λέξη πίστωση. Η Κλαβανίδου (1977) αναφέρει για την πίστωση ότι παρά το γεγονός της συχνής αναφοράς του όρου σε νομοθετικά διατάγματα δεν υπάρχει ένας κοινά αποδεκτός νομικός ορισμός του. Για τον καθορισμό του περιεχομένου της έννοιας η νομική επιστήμη ανατρέχει στην οικονομική λειτουργία της πίστωσης από όπου αντλεί τα ουσιώδη στοιχεία της. Ένα πρώτο ουσιώδες στοιχείο είναι η πίστη (λατινικό ρήμα *credere* που σημαίνει πιστεύω, εμπιστεύομαι και από το οποίο προήλθαν οι αντίστοιχοι όροι *kredit* στα γερμανικά, *credito* στα ιταλικά και *credit* στα αγγλικά), η εμπιστοσύνη που χαίρει ένα πρόσωπο σε σχέση με τη βούληση και την ικανότητά του να εκπληρώνει προσηκόντως τις υποχρεώσεις του. Ένα δεύτερο στοιχείο είναι η προσωρινή παραχώρηση αγοραστικής δύναμης. Τα παραπάνω στοιχεία της πίστωσης από τα οποία το μεν πρώτο είναι υποκειμενικό το δε δεύτερο αντικειμενικό είναι άρρηκτα συνδεδεμένα μεταξύ τους και οδηγούν στον ακόλουθο ορισμό: «Πίστωση είναι η προσωρινή παραχώρηση αγοραστικής δύναμης με την πίστη της μελλοντικής της επιστροφής» (Κλαβανίδου, 1977: 21-22).

Ο Πορτοκαλάκης (2012) υποστηρίζει ότι η πίστωση αποτελεί ένα συνήθη τρόπο πληρωμής και καλύπτει ένα σημαντικό μέρος των διεθνών συναλλαγών. Ο λόγος για τον οποίο πραγματοποιείται αυτό είναι γιατί ενέχει την έννοια της «ευκολίας πληρωμής». Μία πίστωση μπορεί να είναι πληρωτέα πριν ή και μετά τη φόρτωση των εμπορευμάτων. Εξαιτίας της φύσης της μια πίστωση είναι δυνατόν να καλύψει πολλούς τρόπους πληρωμής ταυτόχρονα όπως επίσης και δύσκολες περιπτώσεις συναλλαγών.

Σύμφωνα με την άποψη του Πορτοκαλάκη (2012) πίστωση καλείται η ανάληψη υποχρεώσεως από κάποια τράπεζα (εκδότρια) να πληρώσει τον δικαιούχο μιας πιστώσεως όταν αυτός της προσκομίσει τα έγγραφα που απαιτούνται και περιγράφονται σε αυτή.

1.3. Μορφές και περιεχόμενο των πιστώσεων

Η Εμπορική Πιστωτική Επιστολή αποτελεί μια μορφή πιστώσεως που χρησιμοποιείται κυρίως από μεγάλες Αμερικάνικες τράπεζες και είναι σχεδόν άγνωστη στην Ελλάδα. Σε αυτή ο δικαιούχος επειδή η πίστωση ανοίχθηκε στο όνομά του έχει το δικαίωμα να αποταθεί σε οποιαδήποτε τράπεζα θα αναλάμβανε να την εκτελέσει. Έπειτα μπορεί να της παρουσιάσει τα φορτωτικά έγγραφα είτε για να πληρωθεί από αυτή είτε να στείλει αυτά για πληρωμή στην εκδότρια τράπεζα ή όπου αλλού κατανομάζεται στην πίστωση.

Μια άλλη μορφή πίστωσης είναι η «πίστωση έναντι φορτωτικών εγγράφων» κατά την οποία η εκδότρια τράπεζα απευθύνει την πίστωση της ή στην τράπεζα του εξαγωγέα ή συνήθως στην ανταποκρίτρια της στη χώρα του εξαγωγέα. Και στις δύο περιπτώσεις ωστόσο αυτό που έχει σημασία είναι που είναι πληρωτέα η πίστωση.

1.4. Εξαγωγική πίστωση

Από την Ε..Ε, τον Ο.Ο.Σ.Α. και την Β.Υ. οι εξαγωγικές πιστώσεις διακρίνονται σε τρεις μορφές:

- Βραχυπρόθεσμες: μέχρι 2 έτη
- Μεσοπρόθεσμες: από 2 έως 5 έτη
- Μακροπρόθεσμες: άνω των 5 ετών.

Επομένως με τον όρο «μεσο-μακρόθεσμες» εξαγωγικές πιστώσεις διεθνώς νοούνται όλες οι εξαγωγικές πιστώσεις με διάρκεια άνω των 2 ετών.

Οι μεσοπρόθεσμες εξαγωγικές πιστώσεις είναι οι εξαγωγικές πιστώσεις διάρκειας 2-5 ετών οι οποίες συνήθως αναφέρονται σε εμπορικά συμβόλαια της μορφής «Πίστωσης στον Αγοραστή» για τα οποία θα ζητείται ασφάλιση από τον

ΟΑΕΠ. Για τις πιστώσεις αυτές ισχύουν οι εξής «Γενικοί κανόνες» της Berne Union (Berne Union of Credit & Investment Insurers, established in 1946, Headquarters in London) όσον αφορά ελάχιστα ποσά και μέγιστες περιόδους πιστώσεων (www.oaep.gr, 2011).

Πίνακας 1: Οι «Γενικοί κανόνες» της «Berne Union»

USD	80.000	3 έτη
USD	175.000	4 έτη
USD	350.000	5 έτη

Ανάλογα με τον τρόπο χρηματοδότησης και ασφάλισής της η εξαγωγική πίστωση διακρίνεται σε πίστωση προμηθευτή και πίστωση στον αγοραστή. Και οι δύο αυτές μορφές εξαγωγικών πιστώσεων μπορούν να συνδέονται με εξαγωγή προϊόντων ή υπηρεσιών ή και ολόκληρων έργων με το «κλειδί στο χέρι» κλπ. Θα πρέπει να τονιστεί ότι σύμφωνα με τη συνήθη διεθνή πρακτική η «Πίστωση Προμηθευτή» χρησιμοποιείται κυρίως για βραχυπρόθεσμες συναλλαγές ενώ η «Πίστωση στον Αγοραστή» χρησιμοποιείται σχεδόν αποκλειστικά για μεσομακροπρόθεσμες συναλλαγές (www.oaep.gr, 2011).

Ο όρος «πίστωση προμηθευτή» εφαρμόζεται σε εμπορική σύμβαση που προβλέπει την εξαγωγή εμπορευμάτων ή/και υπηρεσιών καταγωγής ενός Κράτους – Μέλους μεταξύ ενός ή περισσότερων προμηθευτών και ενός ή περισσότερων αγοραστών με την οποία ο αγοραστής (ή οι αγοραστές) αναλαμβάνει να πληρώσει τον προμηθευτή (ή τους προμηθευτές) με μετρητά ή πίστωση (www.oaep.gr, 2011).

Ο όρος «πίστωση στον αγοραστή» εφαρμόζεται σε δανειακές συμβάσεις μεταξύ ενός ή περισσότερων χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων και ενός ή περισσότερων δανειζομένων για τη χρηματοδότηση εμπορικής σύμβασης που προβλέπει την εξαγωγή εμπορευμάτων ή υπηρεσιών καταγωγής Κράτους – Μέλους. Με τη δανειακή σύμβαση ο δανειοδοτικός οργανισμός (ή οργανισμοί) αναλαμβάνει να εξοφλήσει τον προμηθευτή (ή τους προμηθευτές) σύμφωνα με τη βασική συναλλαγή σε μετρητά για λογαριασμό του αγοραστή/ δανειζόμενου ενώ ο

τελευταίος θα εξοφλήσει τον δανειοδοτικό οργανισμό με πίστωση (www.oaep.gr, 2011).

Τα κύρια χαρακτηριστικά της πίστωσης στον αγοραστή είναι:

1. Εφαρμόζεται σχεδόν αποκλειστικά για μεσο-μακροπρόθεσμες συναλλαγές (πίστωση άνω των 2 ετών) και για ποσά συνήθως άνω των 5.000.000 ευρώ.
2. Οι διατάξεις για την κάλυψη «πίστωσης στον αγοραστή» εφαρμόζονται όταν παρέχεται κάλυψη σε χρηματοπιστωτικά ιδρύματα ανεξαρτήτως του τόπου εγκατάστασης ή καταχώρησής τους υπό τον όρο ότι η «πίστωση στον αγοραστή» αποτελεί άνευ όρων υποχρέωση του δανειζόμενου να επιστρέψει την οφειλή του ανεξάρτητα από την αποδοτικότητα της εμπορικής σύμβασης που χρηματοδοτείται.
3. Οι διατάξεις για την κάλυψη «πίστωσης στον αγοραστή» εφαρμόζονται όσον αφορά την κάλυψη που παρέχεται σε χρηματοπιστωτικό ίδρυμα το οποίο κατέχει νομίμως διαπραγματεύσιμους τίτλους πληρωτέους από αγοραστή δυνάμει συμφωνίας για τη χρηματοδότηση εμπορικής σύμβασης (www.oaep.gr, 2011).

Τα πλεονεκτήματα για τον εξαγωγέα και τον ΟΑΕΠ είναι:

1. Ο προμηθευτής, εξαγωγέας ή κατασκευαστής τεχνικού έργου επιτυγχάνει καλύτερη ρευστότητα αφού πληρώνεται με μετρητά από τη χρηματοδοτούσα τράπεζα μετά από κάθε τμηματική παράδοση των εμπορευμάτων ή του τεχνικού όρου. Σαν αποτέλεσμα έχει καλύτερη διαμόρφωση στον ισολογισμό του.
2. Ο ΟΑΕΠ δεν αναλαμβάνει μόνος του όλη την ευθύνη για την αξιολόγηση της συνέπειας και της ικανότητας του προμηθευτή και της φερεγγυότητας του ξένου του αγοραστή – οφειλέτη αλλά έχει τη βοήθεια και συμπαράσταση της χρηματοδοτούσας τράπεζας που την ασφαλίζει για τη μη εξόφληση του δανείου που αυτή παρέχει στον ξένο αγοραστή. Επίσης θα πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι η χρηματοδοτούσα τράπεζα εκδίδει εγγυητικές για τυχόν επιστροφή της προκαταβολής καθώς και καλής εκτέλεσης (www.oaep.gr, 2011).

Κατά το πρώτο στάδιο των διαπραγματεύσεων για τη σύναψη της εμπορικής σύμβασης ή της διαδικασίας του διαγωνισμού ο εξαγωγέας θα πρέπει να υποβάλει την αίτησή του στον ΟΑΕΠ για την ασφάλιση της «πίστωσης στον αγοραστή» αναφέροντας την τράπεζα που θα δανείσει τον ξένο αγοραστή. Συνήθως οι διαπραγματεύσεις για τη συμφωνία δανείου και την εμπορική σύμβαση γίνονται παράλληλα αλλά δεν απαιτείται η παράλληλη υπογραφή τους. Σχεδόν πάντα προηγείται η υπογραφή της εμπορικής σύμβασης. Μόλις ενεργοποιηθούν και οι δύο συμβάσεις ο εξαγωγέας πληρώνεται από το δάνειο καθώς εκπληρώνει τις υποχρεώσεις του προς τον ξένο αγοραστή. Αν ο αγοραστής δεν αποπληρώνει το δάνειο ή τους οφειλόμενους τόκους ο ΟΑΕΠ πληρώνει την τράπεζα μετά από 3 μήνες αφότου κατέστησαν ληξιπρόθεσμες οι πληρωμές (www.oaep.gr, 2011).

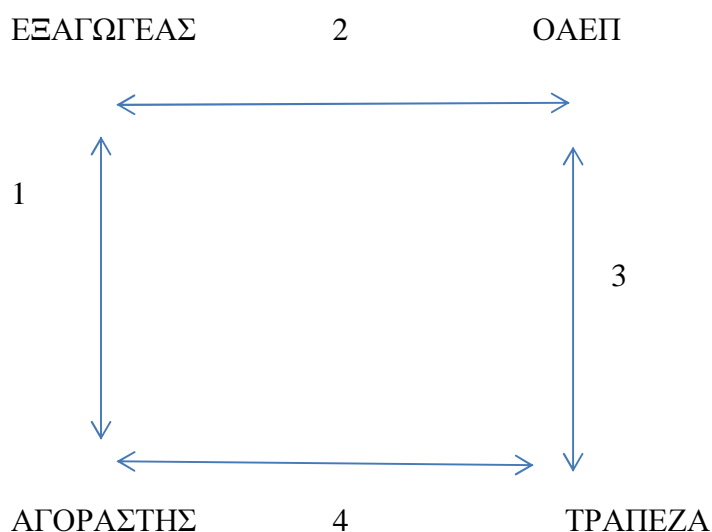
Οι τμηματικές εκταμιεύσεις από το δάνειο γίνονται με δύο τρόπους. Ο πρώτος είναι οι “disbursements” που είναι και ο συνηθέστερος τρόπος. Στην περίπτωση αυτή ο εξαγωγέας ή ο κατασκευαστής ενός έργου υποβάλουν στην τράπεζα ένα «qualifying certificate» μαζί με τα σχετικά έγγραφα που αποδεικνύουν την εκτέλεση μέρους της εμπορικής σύμβασης υπογεγραμμένα από τον αγοραστή οπότε η τράπεζα πληρώνει τον εξαγωγέα ή κατασκευαστή. Ο δεύτερος τρόπος είναι με «reimbursements» και στην περίπτωση αυτή ο αγοραστής πληρώνει απευθείας τον εξαγωγέα και στη συνέχεια λαμβάνει το αντίστοιχο ποσό από την τράπεζα παρουσιάζοντας ένα «reimbursement certificate» συνοδευόμενο από σχετική απόδειξη πληρωμής προς τον αγοραστή (www.oaep.gr, 2011).

Προκειμένου να επιτευχθεί η πίστωση στον αγοραστή χρειάζονται κάποια έγγραφα. Αυτά είναι το εμπορικό συμβόλαιο, η συμφωνία ασφαλίσεων, η σύμβαση εγγύησης του ΟΑΕΠ και η σύμβαση δανείου. Το εμπορικό συμβόλαιο μεταξύ εξαγωγέα και ξένου αγοραστή – οφειλέτη προβλέπει τις άμεσες πληρωμές από τον αγοραστή προς τον εξαγωγέα (προκαταβολή) καθώς και τους όρους με βάση τους οποίους θα γίνονται οι πληρωμές κατά τη διάρκεια της συμβατικής περιόδου ενώ προβλέπει και εναλλακτικούς τρόπους πληρωμών σε περίπτωση που αποσυρθεί το δάνειο για διάφορους λόγους. Για συγκεκριμένες εμπορικές συμβάσεις ο ΟΑΕΠ θα πρέπει να ικανοποιείται από τους σχετικούς όρους για αυτό θα πρέπει οι ενδιαφερόμενοι εξαγωγείς να απευθύνονται στον ΟΑΕΠ το νωρίτερο δυνατό (www.oaep.gr, 2011).

Η συμφωνία ασφαλίσεων συνάπτεται μεταξύ εξαγωγέα και ΟΑΕΠ ενώ με βάση αυτή ο εξαγωγέας συμφωνεί να καταβάλει τα ασφάλιστρα στον ΟΑΕΠ και να ενεργεί κατά τη διάρκεια της συμβατικής περιόδου σύμφωνα με τις υποδείξεις του ΟΑΕΠ οι οποίες συμπεριλαμβάνονται στην παραπάνω συμφωνία ασφαλίσεων. Επίσης η συμφωνία ασφαλίσεων προβλέπει και συγκεκριμένες ρήτρες με βάση τις οποίες ο εξαγωγέας υποχρεούται να επιστρέψει στον ΟΑΕΠ ένα τμήμα ή όλο το ποσό των πληρωμών που ο ΟΑΕΠ έχει ήδη καταβάλει στη χρηματοδοτούσα τράπεζα σαν αποζημίωση (www.oaep.gr, 2011).

Η σύμβαση εγγύησης του ΟΑΕΠ περιέχει την εγγύηση του ΟΑΕΠ για την αποπληρωμή του δανείου προς την τράπεζα (ελληνική ή ξένη) ενώ θέτει συγκεκριμένες αρμοδιότητες (ευθύνες) προς την τράπεζα η οποία υποχρεούται να διεκπεραιώσει το δάνειο σύμφωνα με τις οδηγίες και κατευθύνσεις του ΟΑΕΠ. Τέλος στη σύμβαση δανείου η οποία συνάπτεται μεταξύ τράπεζας και αγοραστή καθορίζονται οι όροι δανεισμού (χρονοδιάγραμμα εξόφλησης δανείου, επιτόκιο κλπ.). Επίσης τίθενται όροι που πρέπει να τηρηθούν προκειμένου να γίνουν εκταμιεύσεις από το δάνειο όπως για παράδειγμα η τράπεζα πρέπει να λάβει βεβαίωση από τον εξαγωγέα ότι αυτός έλαβε την προκαταβολή ή και τυχόν άλλες απευθείας πληρωμές από τον αγοραστή ενώ μπορεί να χρειαστεί να καταθέσει ο εξαγωγέας και εγγυητικές καθώς και να προσκομίσει θεώρηση των δύο συμβάσεων (εμπορικής, δανείου) (www.oaep.gr, 2011).

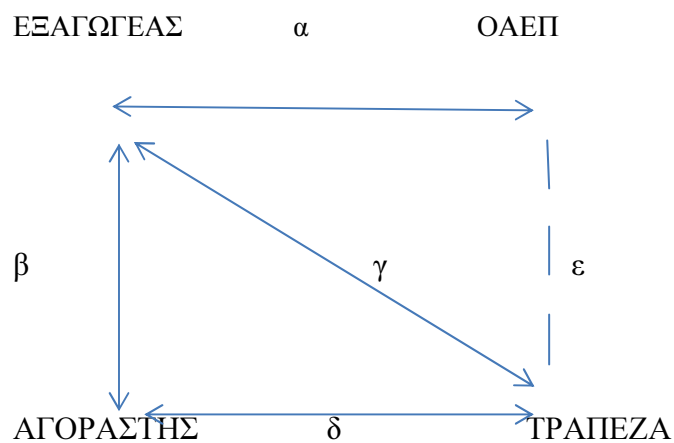
Διάγραμμα 1: Παρουσίαση εγγράφων



1. Εμπορικό συμβόλαιο
2. Συμφωνία ασφαλίσεων
3. Σύμβαση εγγύησης
4. Σύμβαση δανείου

Πηγή: (www.oaep.gr, 2011)

Διάγραμμα 2: Παρουσίαση χρηματικών ροών



Πηγή: (www.oaep.gr, 2011)

- A. Ο εξαγωγέας καταβάλλει ασφάλιστρα στον ΟΑΕΠ
- B. Ο αγοραστής καταβάλλει την προκαταβολή στον εξαγωγέα
- Γ. Η τράπεζα εκταμιεύει ποσά του δανείου στον εξαγωγέα
- Δ. Ο αγοραστής αποπληρώνει το τραπεζικό δάνειο
- E. Ο ΟΑΕΠ καταβάλλει αποζημίωση στην τράπεζα (αν κριθεί απαραίτητο)

1.5. Άλλα είδη πιστώσεων

Τα βασικά είδη πιστώσεων είναι η ανακλητή πίστωση και η ανέκκλητη πίστωση. Όμως υπάρχουν και ορισμένες πιστώσεις ειδικού τύπου. Αυτές είναι η μεταβιβάσιμη, η επιστροφική ή επαναληπτική, πίστωση ερυθράς ρήτρας και η πίστωση πράσινης ρήτρας.

Η ανακλητή πίστωση όπως δείχνει και η ορολογία της αποτελεί μια πίστωση κατά την οποία ο εκδότης μπορεί ανά πάσα στιγμή πριν τη λήξη της να την ανακαλέσει, τροποποιήσει, χωρίς τη συγκατάθεση του δικαιούχου της. Αν όμως τα φορτωτικά έγγραφα έχουν παρουσιασθεί και είναι σύμφωνα με τους όρους της πίστωσης πριν τροποποιηθεί ή ακυρωθεί τότε η εκδότρια/εξουσιοδοτημένη τράπεζα είναι υποχρεωμένη να πληρώσει τον δικαιούχο χωρίς καμία καθυστέρηση. Γίνεται αντιληπτό ότι τέτοιου είδους πιστώσεις δεν εξυπηρετούν τον εξαγωγέα για αυτό το λόγο δεν είναι σπάνιες. Παρόλα αυτά αν κάποια πίστωση εκδοθεί έτσι και ο εντολέας δώσει οδηγίες στην εκδότρια για ακύρωση, η εκδότρια σε καμία περίπτωση δεν θα επιστρέψει σε αυτόν οποιοδήποτε περιθώριο/κάλυμμα έχει για εγγύηση παρά μόνο αφού λάβει επίσημη βεβαίωση της εξουσιοδοτημένης τράπεζας ότι δεν έγινε χρήση της πιστώσεως και σημείωσε την ακύρωση αυτή.

Η ανέκκλητη πίστωση συνιστά την οριστική δέσμευση της εκδότριας τόσο από τραπεζικής όσο και από νομικής πλευράς έναντι του δικαιούχου να τιμήσει τα φορτωτικά που προβλέπονται από αυτή και είναι σύμφωνα με τους όρους της. Ακύρωση ή τροποποίηση της πίστωσης χωρίς τη συναίνεση του δικαιούχου δεν είναι επιτρεπτή. Βέβαια όσον αφορά την ακύρωση της είναι φανερό ότι πρέπει να συμφωνεί ο δικαιούχος. Αυτό όμως που έχει ιδιαίτερη σημασία είναι ότι για κάθε τροποποίηση των αρχικών όρων η οποία επιφέρει αλλαγές που είναι εναντίον των συμφερόντων του δικαιούχου, απαιτείται η σύμφωνη γνώμη του αλλιώς δεν ισχύουν. Επίσης αν η πίστωση είναι βεβαιωμένη τότε η τροποποίηση πρέπει να εγκριθεί και από τη βεβαιούσα τράπεζα. Η αποδοχή ή η απόρριψη μιας τροποποίησης μπορεί να γίνει είτε αμέσως μόλις ο δικαιούχος λάβει αυτή είτε με την παρουσίαση των εγγράφων στην κατονομαζόμενη τράπεζα.

Η μεταβιβάσιμη πίστωση είναι αυτή που δίνει το δικαίωμα στον δικαιούχο της να τη μεταβιβάσει μερικώς σε ένα ή περισσότερους δεύτερους δικαιούχους. Η «επιστροφική» θα μπορούσε να χαρακτηριστεί μια πίστωση, η οποία αφού χρησιμοποιηθεί μία φορά αυτομάτως ανανεώνεται για το ίδιο ποσό με τους ίδιους όρους πάντα μέσα στα χρονικά της όρια. Ο τύπος αυτός της πιστώσεως εξυπηρετεί κυρίως προμήθεια αγαθών τα οποία έχουν σταθερή σε ορισμένη χρονική περίοδο, προσφορά.

Ένας άλλος τύπος πιστώσεως είναι αυτός της «ερυθράς ρήτρας» που δεν είναι τίποτα περισσότερο από μια πίστωση που προβλέπει «προκαταβολή» στον δικαιούχο της. Αυτή η προκαταβολή δίνεται για να μπορέσει ο δικαιούχος να έχει κάποιο κεφάλαιο που θα του επιτρέψει να αγοράσει είτε μέρος είτε όλο το εμπόρευμα που θα εξάγει. Ο τύπος αυτός εφευρέθηκε για να εξυπηρετήσει το εμπόριο της Αμερικής με την Κίνα όπου οι δικαιούχοι των πιστώσεων για να αγοράσουν τα εμπορεύματα (ακατέργαστα γουναρικά κυρίως) που θα εξήγαγαν στην Αμερική, χρειάζονταν μετρητά για να πληρώσουν τους προμηθευτές – κυνηγούς στους οποίους φυσικά δεν ήταν δυνατόν να τους «μεταβιβάσουν» την πίστωση. Ο όρος ερυθρά προήλθε επειδή πάνω στην πίστωση αναγράφεται με κόκκινο μελάνι αυτός ο όρος ης προκαταβολής το ποσό της οποίας εκπίπτει από το ποσό της πιστώσεως κατά την πληρωμή της. Ο δικαιούχος εισπράττει από την τράπεζα που έχει την πίστωση την προκαταβολή έναντι υπογραφής υποσχετικής ή απλής αποδείξεως εισπράξεως αναλαμβάνοντας την υποχρέωση παρουσιάσεως των φορτωτικών εντός των ορίων της πιστώσεως και επίσης καταβολής τόκων για το αναληφθέν ποσό. Ο τύπος αυτός των πιστώσεων εμφανίζεται ακόμα στην Αυστραλία και τη Νότια Αφρική και χρησιμοποιείται για την υποβοήθηση του εμπορίου εξαγωγής μαλλιών των προαναφερθεισών χωρών.

Παραπλήσια είναι η πίστωση πράσινης ρήτρας. Η διαφορά τους έγκειται στο γεγονός ότι στην πίστωση πράσινης ρήτρας η προκαταβολή δίνεται αφού παρουσιάσει ο δικαιούχος τίτλους αποθηκεύσεως των προς εξαγωγή εμπορευμάτων.

1.6. Τα συμμετέχοντα μέρη

Σε αυτή την υποενότητα θα εξετάσουμε όσους συμμετέχουν σε μια πίστωση. Αυτοί είναι ο αγοραστής (Έλληνας εισαγωγέας) και ο πωλητής (Έλληνας εξαγωγέας).

1.6.1. Ο αγοραστής ή εντολέας της πιστώσεως

Ο αγοραστής προσπαθεί να ελαχιστοποιήσει τον κίνδυνο να χάσει τα χρήματά του ή από κακή κατάσταση των εμπορευμάτων ή από μη έγκαιρη παραλαβή ή ακόμα από μη παραλαβή. Καθώς αυτός θέτει τους όρους στην πίστωση θα πρέπει σε συνεργασία με τον τραπεζίτη του να θέσει τέτοιους που να αποκλείουν να συμβούν τα παραπάνω. Τα σημεία τα οποία θα πρέπει να τα συζητήσει με την τράπεζα είναι:

- Η χρηματοδότηση της πιστώσεως

Αν ο δικαιούχος της πιστώσεως έχει συμφωνηθεί να πάρει προκαταβολή ή/και πληρωμή του θα γίνει με την παρουσίαση των φορτωτικών εγγράφων, αυτό προϋποθέτει την ύπαρξη ανά πάσα στιγμή διαθέσιμων μετρητών για να πληρωθεί αυτός μόλις φορτώσει το εμπόρευμα. Ο αγοραστής – εισαγωγέας ή θα βάλει χρήματα από τα δικά του ή θα ζητήσει δανειοδότηση από τον τραπεζίτη του. Αν βάλει αυτός τα χρήματα δεν υπάρχει λόγος αν όμως δεν έχει ολόκληρο το ποσό ή μέρος αυτού θα πρέπει οπωσδήποτε να προστρέξει στην τράπεζά του.

- Ο τρόπος πληρωμής

Με αυτή την έννοια νοείται ο τρόπος με τον οποίο θα πληρωθεί ο πωλητής και δικαιούχος της πιστώσεως. Οι εντολές του εισαγωγέα προς την τράπεζα του θα πρέπει να είναι σαφείς και ακριβείς. Ο τρόπος με τον οποίο θα πληρωθεί αποτελεί το κυριότερο στοιχείο μιας πίστωσης και από αυτό εξαρτάται ο τύπος/ το είδος της. Η πίστωση μας δίνει τη δυνατότητα να εφαρμόσουμε συνδυασμό τρόπων πληρωμής ή οποιοδήποτε τρόπο πληρωμής για αυτό πρέπει οι εντολές του αγοραστή προς την εκδότρια τράπεζα να μην αφήνουν το παραμικρό κενό.

- Το κόστος κτήσεως των εμπορευμάτων

Το κόστος κτήσεως ενός εμπορεύματος διαμορφώνεται με βάσει τρεις κύριους συντελεστές: το κόστος, το ναύλο μεταφοράς και την ασφάλιση. Φυσικά υπάρχουν και πολλοί άλλοι συντελεστές κόστους όπως είναι οι δασμοί, οι φόροι, τα τέλη, οι αμοιβές, οι δαπάνες, τα έξοδα, οι προμήθειες κλπ. οι οποίοι διαμορφώνουν το τελικό κόστος ενός αγαθού. Προκειμένου να προσδιορισθεί αυτό το κόστος το οποίο είναι αποτέλεσμα της συμφωνίας αγοραστή και πωλητή και για την κοινή κατανόηση των

όρων συναλλαγής σε διεθνές επίπεδο το ΔΕΕ έχει υιοθετήσει μια σειρά κανόνων που έχουν γίνει αποδεκτοί από το σύνολο του επιχειρηματικού κόσμου.

- Ο τρόπος αποστολής (παραλαβής για αυτόν) των εμπορευμάτων
- Τα χρονικά όρια
- Οι ιδιαιτερότητες της χώρας του
- Οι ιδιαιτερότητες της χώρας του εξαγωγέα
- Απαιτήσεις του συγκεκριμένου είδους

1.7. Τρόποι πληρωμής πιστώσεως

Τρεις είναι οι τρόποι πληρωμής μιας πίστωσης: όψεως/μετρητοίς, προθεσμιακή πληρωμή ή αποδοχή και συνδυασμός τους καθώς και παραλλαγές αυτών.

1.7.1. Όψεως/μετρητοίς

Η πίστωση όψεως δείχνει ότι αν ο δικαιούχος της παρουσιάσει τα προβλεπόμενα έγγραφα στην κατονομαζόμενη τράπεζα τότε θα πληρωθεί αμέσως. Βεβαίως το αμέσως είναι λίγο σχετικό καθώς σχεδόν πάντα απαιτείται χρόνος 2-5 ημερών από την ημέρα που θα ολοκληρωθεί ο έλεγχος των εγγράφων από την κατονομαζόμενη τράπεζα προκειμένου να καλυφθεί η τελευταία από την καλύπτρια/εκδότρια τράπεζα. Φυσικά αυτό δεν σημαίνει ότι η πίστωση δεν είναι πληρωτέα με την παρουσίαση των εγγράφων απλώς η διεθνής πρακτική αυτό έχει επιβάλλει.

Η πρακτική αυτή έχει επικρατήσει καθώς ο προαναφερθείς χρόνος είναι ο ελάχιστος που θα μπορούσε να υπάρξει και με την προϋπόθεση ότι όλα θα εξελίσσονται ομαλώς. Η κάλυψη της κατονομαζόμενης τράπεζας μπορεί να γίνει είτε από την καλύπτρια τράπεζα είτε από την εκδότρια. Ανάλογα λοιπόν από τον τρόπο αποστολής του μηνύματος προς αυτές από την κατονομαζόμενη τράπεζα, από την χώρα προορισμού, από τις αργίες στη χώρα της καλύπτριας/ εκδότριας, από τους συναλλαγματικούς περιορισμούς στη χώρα της εκδότριας και από πολλά άλλα, η «καθυστέρηση» των 2-5 ημερών θεωρείται ασήμαντη.

1.7.2. Προθεσμιακή

Η προθεσμιακή είναι ένας αρκετά διαδεδομένος στο εξωτερικό τύπος πιστώσεως. Με τον τύπο αυτό η πληρωμή του δικαιούχου πραγματοποιείται μετά από κάποιο καθορισμένο χρονικό διάστημα – συνηθέστερα μέσα σε 3 ή 6 μήνες μετά την ημερομηνία φορτώσεως των εμπορευμάτων. Με αυτόν τον τρόπο παρέχεται η δυνατότητα στον εισαγωγέα – εντολέα της πιστώσεως, να πληρώσει μετά από τόσο χρόνο όσο απαιτείται για να συγκεντρώσει το ποσό της αξίας των εμπορευμάτων χρησιμοποιώντας την φερεγγυότητα μιας τράπεζας.

1.7.3. Προϋποθέσεις και σημεία προσοχής

Θα πρέπει να προσέξουμε ορισμένα στοιχεία με βάση όλα τα μέρη που εμπλέκονται σε μια πίστωση. Το πρώτο είναι ο εξαγωγέας, το δεύτερο η εκδότρια τράπεζα και το τρίτο η μεσολαβούσα τράπεζα.

Ο εξαγωγέας θα πρέπει να γνωρίζει καταρχήν ποια τράπεζα θα ανοίξει την πίστωση. Αν είναι κάποια γνωστή και μεγάλη τότε θα είναι σίγουρος ότι θα πληρωθεί στη λήξη που προβλέπεται. Αν δεν γνωρίζει καλά την εκδότρια πρέπει να φροντίσει – σε συνεννόηση με τον πελάτη του – η πίστωση που θα ανοιχθεί να προβλέπει την προσθήκη βεβαιώσεως από κάποια τράπεζα της χώρας του ή άλλης τρίτης τράπεζας που εμπιστεύεται.

Φυσικά θα πρέπει να έχει ελέγξει αν οι συναλλαγματικοί κανόνες της χώρας του επιτρέπουν προθεσμιακή πληρωμή τόσο χρόνου όσο θα έχει συμφωνήσει με τον πελάτη του. Δεν πρέπει να μας διαφεύγει το γεγονός ότι κάθε χώρα έχει καθορισμένο χρονικό διάστημα εισαγωγής του συναλλάγματος που προέρχεται από εξαγωγές.

Επίσης θα πρέπει να έχει αποφασιστεί πότε θα ήθελε να εισπράξει την αξία της εξαγωγής του, την ημερομηνία που θα υπάρχει στην πίστωση ή αμέσως με προεξόφληση. Αν μεν έχει αποφασίσει ότι η πληρωμή του θα ήταν καλύτερα να γίνει στη λήξη της υπόσχεσης πληρωμής διότι πιστεύει ότι τότε θα επιτύχει καλύτερη τιμή συναλλάγματος, δεν υπάρχει κανένα πρόβλημα. Αν όμως θέλει να πληρωθεί αμέσως

μόλις φορτώσει το εμπόρευμα θα είναι απαραίτητο να έχει έλθει σε επαφή με την τράπεζα του και να έχει εξετασθεί δυνατότητα της προεξοφλήσεως.

Όταν λέμε προεξόφληση νοούμε την πράξη που η τράπεζα του εξαγωγέα ή ακόμα και τρίτη τράπεζα αναλαμβάνει την πρωτοβουλία να πληρώσει τον δικαιούχο πριν την τακτή λήξη που προβλέπει η πίστωση και όταν έρθει ο χρόνος της πληρωμής, να εισπράξει αυτή το τίμημα. Η εργασία αυτή απαιτεί ιδιαίτερο χειρισμό, γνώση, υπομονή και επιμονή διότι είναι λίγο δύσκολο να συμπέσει η τράπεζα του αγοραστή να έχει ανταποκρίτρια την τράπεζα του πωλητή για να είναι εφικτή η προεξόφληση.

Η εκδότρια τράπεζα διαδραματίζει σπουδαίο ρόλο σε μια προθεσμιακή πίστωση καθώς οι λεπτομέρειες της πιστώσεως και της όλης πράξεως γνωστοποιούνται από αυτή και είναι υπεύθυνη για το μεγαλύτερο κομμάτι του διαδικαστικού μέρους. Για αυτό το λόγο χρειάζεται αυξημένη προσοχή από τον τραπεζίτη της εκδότριας για τη σύνταξη των όρων της πιστώσεως αφού είναι αυτός που θα συμβουλευσει τον πελάτη της για τις ιδιαιτερότητες της προθεσμιακής πιστώσεως.

Βέβαια για αυτό τον τύπο πιστώσεως αυτό που θα πρέπει να προσέξει ιδιαίτερα ο τραπεζίτης είναι να κατοχυρώσει την τράπεζα του για την είσπραξη κατά το χρόνο πληρωμής της υποχρέωσης που έχει αναλάβει από τον πελάτη του, του ποσού που απαιτείται. Γιατί ενώ σε μια πίστωση «όψεως» ο τραπεζίτης μπορεί να έχει κάλυμμα σε μετρητά για το 100% της αξίας ή μέρος ή τα εμπορεύματα στο όνομά του, στην «προθεσμιακή» είναι φυσικό να μην έχει μετρητά αλλά ούτε και τα εμπορεύματα. Επομένως πρέπει να φροντίσει να βρει άλλους τρόπους για να εξασφαλισθεί.

Η μεσολαβούσα τράπεζα είναι η τράπεζα του πωλητή και αναλαμβάνει τη διεκπεραίωση της πράξεως από τη μεριά του. Οφείλει να συμβουλευσει τον πελάτη της για όλες τις λεπτομέρειες της πιστώσεως και πρωτίστως να ελέγξει την ορθότητα των όρων, τον τρόπο καλύψεως της απαιτήσεως, τη δυνατότητα προεξοφλήσεως και γενικά κάθε τι που διασφαλίζει τα συμφέροντα του πελάτη της.

Σε αυτό το κεφάλαιο αναφερθήκαμε σε ορισμούς των εξαγωγών και των πιστώσεων. Διακρίναμε τα διάφορα είδη των πιστώσεων και πιο συγκεκριμένα και των εξαγωγικών πιστώσεων. Στο επόμενο κεφάλαιο θα εξετάσουμε πως διάφοροι ενδιαμέσοι φορείς όπως για παράδειγμα τράπεζες, οργανισμοί θα μπορέσουν να βοηθήσουν τις ελληνικές εξαγωγικές επιχειρήσεις να εξάγουν τα προϊόντα τους.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: Η ΣΥΜΒΟΛΗ ΤΩΝ ΕΝΔΙΑΜΕΣΩΝ ΦΟΡΕΩΝ ΣΤΙΣ ΠΙΣΤΩΣΕΙΣ

Η περίοδος η οποία διανύουμε είναι μια δύσκολη περίοδος για τη χώρα μας καθώς σε περιόδους οικονομικής κρίσης το χρήμα δύσκολα κυκλοφορεί. Ωστόσο συνεχίζουν να υπάρχουν ελληνικές εταιρείες που επιθυμούν να εξάγουν τα προϊόντα τους στο εξωτερικό. Αυτές τις επιχειρήσεις καλούνται είτε οι τράπεζες είτε άλλοι οργανισμοί να τις βοηθήσουν. Σε αυτό το κεφάλαιο θα αναφερθούμε σε αυτήν ακριβώς τη βοήθεια που προσφέρουν είτε οι τράπεζες είτε διάφοροι οργανισμοί.

2.1. Τράπεζες

Οι τράπεζες διαδραματίζουν πολύ σημαντικό ρόλο στην παροχή εξαγωγικών πιστώσεων καθώς μπορούν να εγκρίνουν τη χορήγηση τους ή το «κόψιμό» τους. Οι τράπεζες που συνεργάζονται με τον Οργανισμό Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων είναι η Alpha bank, η Eurobank, η Αγροτική τράπεζα, η Εμπορική τράπεζα, η Marfin Bank, η Εθνική τράπεζα, το ταχυδρομικό ταμιευτήριο, η τράπεζα Αττικής και η τράπεζα Πειραιώς (www.oaep.gr, 2012). Ενδεικτικά θα αναφερθούμε στις υπηρεσίες της Alpha Bank, της Eurobank και της Εμπορικής τράπεζας.

2.1.1. Πότε οι τράπεζες «κόβουν» τις πιστώσεις

Τα παλαιότερα χρόνια οι τράπεζες έδιναν με ευκολία δάνεια όμως στις μέρες μας δεν φαίνεται να πραγματοποιείται κάτι τέτοιο. Το κύριο μέλημα τους τη σημερινή εποχή είναι να μειώσουν τις επισφάλειες τους ρυθμίζοντας υφιστάμενες

δανειακές σχέσεις. Μια μελέτη που εκπόνησε ο Ελληνικός Σύνδεσμος Ανωτάτων Στελεχών Διαχείρισης Πιστωτικών Κινδύνων με χρήση στοιχείων της ICAP έδειξε τους δέκα κυριότερους λόγους που οδηγούν τις τράπεζες σήμερα είτε να απορρίπτουν νέα χρηματοδοτικά αιτήματα είτε να «κόβουν» υφιστάμενες πιστώσεις. Σκοπός της μελέτης ήταν να συγκρίνει την πολιτική της τραπεζικής χρηματοδότησης των επιχειρήσεων πριν και μετά την κρίση και για αυτό το σκοπό μελετήθηκαν 14.577 κυρίως μικρομεσαίες επιχειρήσεις από όλους τους κλάδους (Ανώνυμος, 2012δ).

Η παραπάνω συμπεριφορά των τραπεζών συμβαίνει όταν:

1. Επιχειρήσεις καλύπτουν επενδύσεις παγίων με βραχυπρόθεσμο δανεισμό ή με πιστώσεις προμηθευτών ή χρεώνουν τα πάγια με λειτουργικές δαπάνες.
2. Τα αποθέματα είναι διπλάσια του μέσου όρου του κλάδου ή όταν υπερβαίνουν το 50% του ετήσιου κόστους πωληθέντων ή όταν η μεγάλη αύξηση των αποθεμάτων δεν ακολουθείται από αύξηση ή ακόμα και στασιμότητα του κύκλου εργασιών.
3. Οι ημέρες είσπραξης των υποχρεώσεων είναι διπλάσιες από το μέσο όρο του κλάδου ή όταν αυξάνεται το άνοιγμα του λειτουργικού κύκλου.
4. Υπάρχουν αδικαιολόγητα υψηλά διαθέσιμα σε σχέση με το κυκλοφορούν ενεργητικό ή τον κύκλο εργασιών.
5. Οι συνολικές τραπεζικές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις διαμορφωθούν σε ποσοστό υψηλότερο του 40% του κύκλου εργασιών. Στη βιομηχανία οι τραπεζικές υποχρεώσεις δεν πρέπει να ξεπερνούν το 30% του κύκλου εργασιών. Ο «συναγερμός» χτυπά επικίνδυνα όταν οι συνολικές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις διαμορφωθούν σε ποσοστό υψηλότερο του 60% του κύκλου εργασιών.
6. Υπάρχει δυσανάλογη αύξηση των παρεχομένων πιστώσεων προς την πελατεία σε σχέση με τον κύκλο εργασιών και τα δεδομένα του κλάδου.
7. Παρατηρείται αδικαιολόγητη αύξηση των υποχρεώσεων της εταιρείας σε σχέση με τη μεταβολή του κύκλου εργασιών.
8. Παρατηρείται αρνητικό κεφάλαιο κίνησης που επιβεβαιώνει την εξάρτηση της εταιρείας σε βραχυπρόθεσμο δανεισμό.

9. Σημειώνεται πτώση των πωλήσεων σε ποσοστό μεγαλύτερη του 15%. Αυτό από μόνο του συνιστά στοιχείο αποφυγής επέκτασης της υφιστάμενης πιστοδότησης.
10. Μειώνεται το μεικτό περιθώριο κέρδους ή σημειώνονται ζημίες για δύο χρόνια. διευκρινίζεται ότι η μείωση του μεικτού περιθωρίου δεν κλείνει τις πιστώσεις αν δεν συνδυάζεται με άλλα «σημεία συναγεμμού» (Ανώνυμος, 2012δ).

2.1.2. Alpha Bank

Για την γρήγορη, εύκολη και ασφαλισμένη διεκπεραίωση των εμπορικών συναλλαγών της επιχείρησης η Alpha Bank προσφέρει τις πιο κάτω υπηρεσίες:

- Ενέγγυες Πιστώσεις Εισαγωγών - Εξαγωγών

Η τράπεζα αναλαμβάνει την υποχρέωση να πληρώσει τον πωλητή, εφόσον πιστοποιηθεί η φόρτωση ή η αποστολή εμπορευμάτων στον αγοραστή. Η πίστωση μπορεί να είναι όψεως ή με αποδοχή. Παρέχεται επίσης δυνατότητα ορίου για άνοιγμα πιστώσεων σε εταιρείες κα άτομα που ασχολούνται με εισαγωγές σε συνεχή βάση.

- Εγγυητικές Επιστολές

Η τράπεζα παρέχει εγγύηση προς τρίτα πρόσωπα ότι ο πελάτης της θα διεκπεραιώσει μια ειλημμένη υποχρέωση, σε Ευρώ ή ξένο νόμισμα, για εισαγωγές - εξαγωγές, πιστή εκτέλεση, λήψη προκαταβολής, καλή πληρωμή, καθώς και εγγύηση για εργολάβους και προσφοροδότες. Υπάρχει και δυνατότητα παραχώρησης ορίου για έκδοση εγγυητικών.

- Είσπραξη και Προεξόφληση Αξιών

Η τράπεζα αναλαμβάνει την είσπραξη ή/και προεξόφληση διαφόρων εγγράφων που προνοούν την καταβολή χρημάτων για λογαριασμό πελατών ή άλλων Τραπεζών. Οι πελάτες μπορούν έτσι να διεξάγουν τις εργασίες τους καλύτερα, ρευστοποιώντας γρηγορότερα τα ποσά που τους οφείλουν οι χρεώστες τους.

- Προεξόφληση Εγγράφων Εξαγωγών

Η τράπεζα αναλαμβάνει την προεξόφληση Εγγράφων Εξαγωγών, χρηματοδοτώντας έτσι τα έξοδα προετοιμασίας των εξαγωγών. Η εξόφληση γίνεται με την είσπραξη της αξίας των εξαγωγών. Μπορεί ακόμα να παραχωρηθεί και όριο σε εταιρείες και άτομα που ασχολούνται με εξαγωγές σε συνεχή βάση.

- Υπηρεσία Διεθνών Πληρωμών

Η τράπεζα διασφαλίζει τη γρήγορη και ασφαλή μεταφορά χρημάτων διεθνώς, ως εξής:

1. Με αγορά και έκδοση τραπεζικών επιταγών σε συνάλλαγμα
2. Ηλεκτρονικά μέσω S.W.I.F.T
3. Μέσω ταχυδρομικών και τηλεγραφικών εμβασμάτων
 - Παράγωγα Χρηματοοικονομικά Προϊόντα

Η τράπεζα προσφέρει συμφωνίες δικαιωμάτων προαιρέσεως επιτοκίου (Interest Rate Options) και συμφωνίες ανταλλαγής επιτοκίου (Interest Rate Swaps) για σκοπούς καλύψεων θέσεων μόνο. Προσφέρονται επίσης συμφωνίες δικαιωμάτων προαιρέσεως σε συνάλλαγμα (Foreign Exchange Options) για κάλυψη συναλλαγματικού κινδύνου (www.alphabank.com.cy, 2012).

2.1.3. Eurobank

Η Eurobank Τραπεζική Επιχειρήσεων, στηρίζει με νέα προϊόντα και υπηρεσίες τη χρηματοδότηση των εξαγωγών, των παραγωγικών επενδύσεων καθώς και την ασφάλιση του συναλλακτικού κυκλώματος. Επιπλέον, διευκολύνει τις εξαγωγικές επιχειρήσεις με τη σημαντική παρουσία της στην ευρύτερη περιοχή της Κεντρικής και Νοτιοανατολικής Ευρώπης (Βουλγαρία, Σερβία, Ρουμανία, Ουκρανία και Κύπρο) (Ανώνυμος, 2012ε).

Στηρίζεται η εξωστρέφεια των Ελληνικών Επιχειρήσεων και η ενίσχυση των ελληνικών εξαγωγών στην ευρύτερη περιφέρεια της Κεντρικής και Νοτιοανατολικής Ευρώπης καθώς και της Ανατολικής Μεσογείου, μέσω της διοργάνωσης επιχειρηματικών συναντήσεων μεταξύ Ελληνικών επιχειρήσεων με δυνητικούς πελάτες τους στο εξωτερικό. Το πρόγραμμα επιχειρηματικών συναντήσεων Go International αποτελεί πρωτοβουλία της Eurobank EFG και υλοποιείται σε συνεργασία με τον Πανελλήνιο Σύνδεσμο Εξαγωγέων (ΠΣΕ), τον Σύνδεσμο Εξαγωγέων Βορείου Ελλάδος (ΣΕΒΕ) τον Σύνδεσμο Εξαγωγέων Κρήτης (ΣΕΚ) και τελεί υπό την αιγίδα του Υπουργείου Εξωτερικών της Ελλάδος (Ανώνυμος, 2012ε).

Οι εξειδικευμένες λύσεις της τράπεζας για τις εξαγωγικές επιχειρήσεις περιλαμβάνουν:

- Προ-χρηματοδότηση της αξίας των παραγγελιών εξαγωγών. Στη συνέχεια, χρηματοδότηση των εξαγωγών έναντι Φορτωτικών εγγράφων και ενέγγυων πιστώσεων
- Δυνατότητα αξιολόγησης των οφειλετών και ανάληψης του πιστωτικού κινδύνου από τις Τραπεζικές Μονάδες του Ομίλου καθώς και χρηματοδότησης και διαχείρισης των απαιτήσεων μέσω Factoring σε συνεργασία με το διεθνές δίκτυο εταιρειών της Factors Chain International (F.C.I.).
- Χρηματοδότηση μέσω δανείου ή leasing έως και το 100% της αξίας των επενδύσεων, που σχετίζονται με την εξαγωγική δραστηριότητα, με διάρκεια έως 15 χρόνια για παραγωγικές κτηριακές εγκαταστάσεις και έως 7 χρόνια για μηχανολογικό εξοπλισμό. Οι χορηγήσεις προσφέρονται με περίοδο χάριτος 1 έτους και με δυνατότητα χαμηλού επιτοκίου εκκίνησης για τα 2 πρώτα χρόνια, μέσω συμφωνιών αντιστάθμισης κινδύνων και με μετακύλιση της διαφοράς του επιτοκίου αυτού στα επόμενα 5 έτη.
- Δυνατότητα χρηματοδότησης εξαγωγικών επιχειρήσεων, με προνομιακούς όρους, μέσω της συμμετοχής της Τράπεζας μας στο πρόγραμμα «Εξωστρέφεια» του Οργανισμού Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων (Ο.Α.Ε.Π.) σε ποσοστό κάλυψης μέχρι του ποσού των

€500.000 συνολικά ανά επιχείρηση (ανακυκλούμενο) και για διάστημα έως 4 μηνών, με ιδιαίτερα ευνοϊκό επιτόκιο.

- Παροχή προνομιακών υπηρεσιών για εξαγωγές προς χώρες της Νοτιοανατολικής Ευρώπης, στις οποίες έχει παρουσία ο Όμιλος Eurobank EFG και όπου κατευθύνεται μεγάλο μέρος των εξαγωγών της χώρας μας (Βουλγαρία, Κύπρος, Ουκρανία, Ρουμανία, Σερβία), μέσω των δικτύων της Τράπεζάς μας. Ταυτόχρονη δυνατότητα για την άμεση υλοποίηση πληρωμών “flash payments”, εντός της ίδιας ημέρας, χωρίς περιορισμό στο ποσό, από και προς τις συγκεκριμένες χώρες.
- Υποστήριξη της ανάπτυξης & βελτίωσης της υποδομής για την εξαγωγική δραστηριότητα των επιχειρήσεων μέσω του Προγράμματος E.T.E.AN. - Δράση «Εξωστρέφεια» της χρηματοδότησης της αγοράς μηχανημάτων και εξοπλισμού, της πιστοποίησης προϊόντων και συστημάτων, της αγοράς πρώτων υλών, της προβολής των προς εξαγωγή προϊόντων/υπηρεσιών σε αγορές στόχους και άλλων σχετικών ενεργειών.
- Υπηρεσίες “One Stop Shop” για την ασφάλιση των εξαγωγικών κινδύνων, σε συνεργασία με δίκτυο διεθνών και εγχώριων ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών εταιρειών (Ανώνυμος, 2012ε).

2.1.4. Εμπορική τράπεζα

Η ενέγγυα πίστωση, όπως είδαμε, παρακάμπτει τα προβλήματα φερεγγυότητας μεταξύ των συναλλασσόμενων στο εξωτερικό εμπόριο, συμβάλλοντας στη διεύρυνση του κύκλου εργασιών μέσα από την επιλογή κατάλληλων προμηθευτών που εδρεύουν στο εξωτερικό. Ουσιαστικά οι τράπεζες αναλαμβάνουν την υποχρέωση να διενεργήσουν πληρωμή στον δικαιούχο της ενέγγυας πίστωσης κατά την ημερομηνία που έχει συμφωνηθεί, έναντι παραλαβής καθορισμένων φορτωτικών εγγράφων και με την προϋπόθεση ότι έχουν τηρηθεί όλοι οι όροι και οι προϋποθέσεις της πίστωσης (www.combank.gr, 2012).

Για τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στο εξαγωγικό εμπόριο, η Εμπορική Τράπεζα, έχοντας μέσω του Ομίλου Crédit Agricole πρόσβαση σε ένα ευρύ δίκτυο Χωρών και Τραπεζών, μπορεί, υπό προϋποθέσεις, να προσθέσει την επιβεβαίωσή της στην ενέγγυα πίστωση, παρέχοντας επιπλέον εξασφάλιση στον εξαγωγέα πελάτη της, αναλαμβάνοντας τον κίνδυνο μη πληρωμής της Τράπεζας που εξέδωσε την Ενέγγυο Πίστωση (www.combank.gr, 2012).

Οι προβλεπόμενες προμήθειες για την εκτέλεση ενέγγυων πιστώσεων αναλύονται ως εξής:

- Πιστώσεις Εισαγωγών

Προμήθεια ανοίγματος 0,3% με ελάχιστο το ποσό των 40 ευρώ.

Προμήθεια εκτέλεσης 0,5% με ελάχιστο το ποσό των 45 ευρώ.

Προμήθεια βεβαίωσης ανά περίπτωση.

Προμήθεια εγγυήσεως 1% με ελάχιστο το ποσό των 45 ευρώ.

- Πιστώσεις Εξαγωγών

Προμήθεια αναγγελίας πίστωσης 0,1% με ελάχιστο 20 ευρώ.

Προμήθεια εκτέλεσης πίστωσης 0,4% με ελάχιστο 35 ευρώ.

Προμήθεια επιβεβαίωσης ανά περίπτωση.

Στα ανωτέρω ποσοστά προμηθειών μπορούν να υπάρξουν εκπτώσεις, το ύψος των οποίων εξαρτάται από πολλούς παράγοντες, όπως ενδεικτικά, η διάρθρωση των οικονομικών στοιχείων της επιχείρησης, η συνολική απόδοση της συνεργασίας με την Τράπεζα, ο όγκος και το ύψος των ενέγγυων πιστώσεων, ο βαθμός κάλυψης τους κλπ.

Τα βασικά δικαιολογητικά Ενέγγυων Πιστώσεων για εισαγωγές είναι:

- Αίτηση Διακανονισμού (συμπληρωμένη και υπογεγραμμένη)
- Προτιμολόγιο (proforma invoice, order, sales confirmation, performa invoice)
- Σύμβαση Τραπεζικής Ενέγγυας Πίστωσης (συμπληρωμένη και υπογεγραμμένη από τον εντολέα-πελάτη σε όλες τις σελίδες με μονογραφή ενώ στην τελευταία να υπάρχει σφραγίδα και υπογραφή του). Σε περίπτωση που ο πελάτης δεν μπορεί να συμπληρώσει τη σύμβαση, υποχρεωτικά θα προσκομίζεται έντυπη επιστολή του στην οποία θα αναφέρονται με κάθε λεπτομέρεια οι συμφωνηθέντες όροι της πίστωσης.
- Δήλωση Μεσολάβησης Αντιπροσώπου (αν μεσολαβεί)
- Αίτηση Ασφάλισης Μεταφοράς στον Φοίνικα (αν απαιτείται ασφάλιση και αν επιθυμεί ο πελάτης. Στην περίπτωση που ο πελάτης επιθυμεί να ασφαλιστεί σε άλλη εταιρεία θα πρέπει να ασφαλίσει το προϊόν για το 110% της αξίας του προτιμολογίου, για όλους τους κινδύνους και να φέρεται η Εμπορική Τράπεζα ως ενεχυριούχος και υποχρεούται να μας το προσκομίσει μέσα στις επόμενες 2 -δύο- ημέρες).

Τα βασικά δικαιολογητικά Ενέγγυων Πιστώσεων για εξαγωγές είναι:

- Φορτωτικά έγγραφα
- Τυχόν άλλα έγγραφα ανάλογα με τους όρους της πίστωσης (www.combank.gr, 2012)

2.2. Οργανισμοί

Οι κύριοι οργανισμοί που προσφέρουν στις εξαγωγικές επιχειρήσεις διαφόρων ειδών πιστώσεις προκειμένου αυτές να εξάγουν τα προϊόντα τους είναι ο Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων (Ο.Α.Ε.Π.), Ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Εξαγωγέων (Π.Σ.Ε.) και ο Σύνδεσμος Εξαγωγέων Κρήτης (Σ.Ε.Κ.).

2.2.1. Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων (Ο.Α.Ε.Π.)

Η σημερινή συγκυρία στο διεθνές εμπόριο καθιστά την αύξηση της «εξωστρέφειας» δύσκολη υπόθεση, αφού επικρατεί σκληρός ανταγωνισμός όσον αφορά στις παρεχόμενες πιστωτικές διευκολύνσεις ενώ παράλληλα υπάρχουν μεγάλοι

κίνδυνοι μη πληρωμής, λόγω της οικονομικής και πολιτικής αστάθειας που επικρατεί σε συγκεκριμένες περιοχές που καλύπτει ασφαλιστικά ο οργανισμός (www.oaep.gr, 2012).

Ο Ο.Α.Ε.Π. συστάθηκε με το Ν.1796/88, είναι αυτόνομος οργανισμός με τη μορφή Ν.Π.Ι.Δ., διοικείται από εννιαμελές Διοικητικό Συμβούλιο, εποπτεύεται από το Υπουργείο Περιφερειακής Ανάπτυξης & Ανταγωνιστικότητας ενώ το Εγγυοδοτικό του Κεφάλαιο ανέρχεται σήμερα σε 1,47 δις ευρώ. Ο Ο.Α.Ε.Π. ασφαλίζει έναντι εμπορικών και πολιτικών κινδύνων μη πληρωμής, τις εξαγωγικές πιστώσεις που παρέχουν οι Έλληνες εξαγωγείς σε πελάτες του εξωτερικού για την πώληση προϊόντων, υπηρεσιών ή ακόμα κατασκευής τεχνικών έργων. Ο Ο.Α.Ε.Π. ασφαλίζει επίσης έναντι πολιτικών κινδύνων τις επενδύσεις που πραγματοποιούν οι Έλληνες επιχειρηματίες στο εξωτερικό. Με τις παραπάνω δραστηριότητες του, ο Ο.Α.Ε.Π. συμβάλει αποτελεσματικά στην αύξηση της «εξωστρέφειας» της Ελληνικής Οικονομίας. Για αυτό λοιπόν υπάρχει κάλεσμα από τον οργανισμό στους Έλληνες εξαγωγείς να έλθουν να ασφαλιστούν στον Ο.Α.Ε.Π. Προωθώντας και διασφαλίζοντας τις ελληνικές εξαγωγές, δημιουργούμε τις προϋποθέσεις για την ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας (www.oaep.gr, 2012).

2.2.1.1. Προγράμματα ασφάλισης βραχυπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων

Όπως είναι γνωστό η ασφάλιση των βραχυπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων (διάρκειας μέχρι 12 μηνών) έναντι εμπορικών και πολιτικών κινδύνων μη πληρωμής, αποτελεί το βασικότερο έργο που μέχρι σήμερα επιτελεί ο Ο.Α.Ε.Π. Εννοείται φυσικά ότι η ασφάλιση μπορεί να καλύπτει εξαγωγές όχι μόνο αγαθών αλλά και υπηρεσιών (www.oaep.gr, 2012).

Στο άρθρο 3 του ιδρυτικού νόμου του Ο.Α.Ε.Π. (Ν.1796/88) περιγράφονται οι καλυπτόμενοι κίνδυνοι, οι οποίοι μπορεί να είναι εμπορικοί, πολιτικοί και καταστροφικοί. Οι κυριότεροι εμπορικοί κίνδυνοι μη πληρωμής είναι η πτώχευση ή υπερημερία του ξένου αγοραστή-οφειλέτη, οι κυριότεροι πολιτικοί κίνδυνοι είναι ο πόλεμος, η απαγόρευση μεταφοράς συναλλάγματος, η κήρυξη δικαιοστασίου, η ακύρωση της άδειας εισαγωγής κλπ., ενώ οι καταστροφικοί κίνδυνοι είναι ο σεισμός, οι θεομηνίες, κλπ. (www.oaep.gr, 2012).

Τα Προγράμματα Ασφάλισης Βραχυπρόθεσμων Εξαγωγικών Πιστώσεων που προσφέρει ο Ο.Α.Ε.Π. είναι δύο: «Μεμονωμένων Φορτώσεων» και «Καθολικής Ασφάλισης Εξαγωγών GLOBAL». Το Πρόγραμμα «Μεμονωμένων Φορτώσεων» αφορά ασφάλιση συγκεκριμένων φορτώσεων με προορισμό συγκεκριμένο πελάτη ή πελάτες, σε συγκεκριμένη χώρα ή χώρες, ενώ το Πρόγραμμα «GLOBAL» προσφέρεται με συμβόλαιο ασφάλισης ετήσιας διάρκειας και αφορά όλες ανεξαιρέτως τις φορτώσεις που πραγματοποιεί ο ασφαλισμένος εξαγωγέας μέσα στο χρόνο, προς όλους τους πελάτες του, προς όλες τις χώρες που αυτοί βρίσκονται. Εννοείται φυσικά, ότι τα ασφάλιστρα για το Πρόγραμμα «GLOBAL» καθορίζονται σε πολύ πιο χαμηλά επίπεδα (50%) από εκείνα των «Μεμονωμένων Φορτώσεων», ενώ ο ασφαλισμένος εξαγωγέας υποχρεούται να υποβάλει στον Ο.Α.Ε.Π. όλα τα τιμολόγια του (για όλες τις φορτώσεις), εκτός από αυτά με τρόπο διακανονισμού Cash Against Documents (CAD) και Irrevocable Letter of Credit (ILC) (www.oaep.gr, 2012).

Η διαδικασία ασφάλισης είναι πολύ απλή και σύντομη. Ο ενδιαφερόμενος εξαγωγέας συμπληρώνει το ειδικό έντυπο της αίτησης, το οποίο μαζί με την απόδειξη κατάθεσης των εξόδων πληροφοριών μπορεί να υποβάλει στον Ο.Α.Ε.Π. αυτοπροσώπως, ή να τα στείλει ταχυδρομικά, ή ακόμα και με φαξ, όπως συμβαίνει σήμερα για το 95% και πλέον των αιτήσεων που φτάνουν στον Ο.Α.Ε.Π.. Στη συνέχεια, η αρμόδια Υπηρεσία εξετάζει τα στοιχεία της αίτησης και συντάσσει σχετικό Εισηγητικό Σημείωμα το οποίο υποβάλλεται για έγκριση στο Δ.Σ. Συνήθως, η απάντηση του Ο.Α.Ε.Π. δεν ξεπερνάει τις 5-6 ημέρες (όσος χρόνος δηλ. χρειάζεται για να συγκεντρωθούν από το εξωτερικό και να αξιολογηθούν από τον Ο.Α.Ε.Π. οι εμπορικές πληροφορίες για τον συγκεκριμένο ξένο αγοραστή), εκτός αν πρόκειται για χώρα της Ανατ. Ευρώπης, οπότε ο χρόνος μπορεί να είναι και διπλάσιος του παραπάνω. Σε περίπτωση που οι παραπάνω πληροφορίες είναι θετικές, ο Ο.Α.Ε.Π. ανακοινώνει στον εξαγωγέα τους "όρους ασφάλισης", και εφόσον αυτός τους αποδέχεται, συντάσσεται εις διπλούν το Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο και υπογράφεται από τα δύο μέρη (www.oaep.gr, 2012).

Στο σημείο αυτό κρίνεται σκόπιμο να διευκρινιστούν οι βασικοί όροι ασφάλισης που είναι τρεις: (1) το ποσοστό κάλυψης της φορτωθείσας τιμολογιακής αξίας, (2) το πιστωτικό όριο για κάθε συγκεκριμένο ξένο αγοραστή, και (3) το ασφάλιστρο (δηλ. η προμήθεια του Ο.Α.Ε.Π.) (www.oaep.gr, 2012).

1. Ποσοστό Κάλυψης: Σύμφωνα με το άρθρο 5 του ιδρυτικού νόμου του Ο.Α.Ε.Π. (Ν.1796/88), ο Οργανισμός μπορεί να καλύπτει μέχρι το 95% της ασφαλισμένης φορτωθείσας αξίας. Φυσικά, το κατά περίπτωση καθοριζόμενο από τον Ο.Α.Ε.Π. ποσοστό κάλυψης εξαρτάται από την πιστοληπτική ικανότητα του ξένου αγοραστή και την οικονομική και πολιτική κατάσταση της χώρας προορισμού. Για το λόγο αυτό, στο ίδιο Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο όπου καλύπτονται εμπορικοί και πολιτικοί κίνδυνοι, διαφοροποιούνται τα ποσοστά κάλυψης για κάθε μία από τις παραπάνω δύο κατηγορίες κινδύνων.

2. Πιστωτικό Όριο: Για κάθε ξένο αγοραστή υπολογίζεται ένα μέγιστο ποσό (όριο) μέχρι του οποίου ο ασφαλισμένος εξαγωγέας μπορεί να παρέχει πιστώσεις ανά πάσα χρονική στιγμή. Θα πρέπει να τονιστεί, ότι το πιστωτικό όριο είναι ανακυκλούμενο (revolving) και παύει να ισχύει για όσο χρονικό διάστημα υπάρχει ληξιπρόθεσμη απαίτηση.

3. Ασφάλιστρο: Το ύψος του ασφαλίστρου καθορίζεται κατά περίπτωση και υπολογίζεται σαν ποσοστό επί της φορτωθείσας αξίας του τιμολογίου. Το ασφάλιστρο εξαρτάται βασικά από τον αριθμό των εμπορικών και πολιτικών κινδύνων μη πληρωμής έναντι των οποίων ζητά να καλυφθεί ο εξαγωγέας, με ταυτόχρονη συνεκτίμηση διαφόρων παραμέτρων, όπως π.χ. το είδος του εξαγόμενου προϊόντος, η φερεγγυότητα του ξένου αγοραστή, ο τρόπος διακανονισμού της πληρωμής, η οικονομική και πολιτική κατάσταση της χώρας προορισμού κλπ. (www.oaep.gr, 2012).

Αυτό που θα πρέπει να τονίσουμε εδώ, είναι ότι ο εξαγωγέας, μετά από σχετική έγκριση του Ο.Α.Ε.Π., μπορεί να εκχωρήσει τα δικαιώματά του για αποζημίωση (όπως προκύπτουν από το Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο) στην Τράπεζα με την οποία συνεργάζεται, σαν εγγύηση (collateral) για χρηματοδότησή του. Εννοείται φυσικά ότι παρόμοια με την παραπάνω εκχώρηση μπορεί να κάνει ο ασφαλισμένος εξαγωγέας και σε τρίτο, όπως πχ. σε άλλο επιχειρηματία-προμηθευτή του κλπ. Τέλος η διαδικασία αποζημίωσης που εφαρμόζεται σε περίπτωση επέλευσης ενός από τους ασφαλισμένους κινδύνους, καθώς και κάθε λεπτομέρεια σχετική με τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις του εξαγωγέα, περιγράφονται στους Γενικούς και Ειδικούς Όρους των Ασφαλιστηρίων Συμβολαίων, τους οποίους θα πρέπει να διαβάζουν πολύ

προσεκτικά και να τηρούν στο ακέραιο οι ασφαλισμένοι εξαγωγείς (www.oaep.gr, 2012).

Ανάλογα με τη χώρα προορισμού, και επομένως τη σχετική ταχύτητα επιβεβαίωσης της υποχρέωσης του Ο.Α.Ε.Π. να καταβάλει αποζημίωση, αλλά και ανάλογα με την ταχύτητα ανταπόκρισης του εξαγωγέα στις σχετικές υποχρεώσεις του έναντι του Ο.Α.Ε.Π., η χρονική διάρκεια που μεσολαβεί από την αναγγελία επέλευσης του κινδύνου μέχρι την καταβολή της αποζημίωσης, μπορεί να κυμαίνεται από 3 μέχρι και 6 μήνες, υπό την προϋπόθεση βέβαια, ότι θα έχει ολοκληρωθεί η διαδικασία διαπίστωσης της επέλευσης του κινδύνου (www.oaep.gr, 2012).

Σε περίπτωση Ασφάλισης Βραχυπρόθεσμης Εξαγωγικής Πίστωσης, αν ο ξένος αγοραστής δεν πληρώσει κατά την ημέρα που η οφειλή του καθίσταται «ληξιπρόθεσμη», τότε ο ασφαλισμένος εξαγωγέας έχει το δικαίωμα, χωρίς την έγκριση του Ο.Α.Ε.Π., να εγκρίνει παράταση της προθεσμίας εξόφλησης μέχρι και 60 ημέρες. Αν και η παράταση των 60 ημερών παρέλθει χωρίς εξόφληση, τότε ο εξαγωγέας έχει δικαίωμα να δώσει και άλλη παράταση, αλλά μόνο κατόπιν έγκρισης του Ο.Α.Ε.Π., ή να ζητήσει την εκκίνηση της διαδικασίας καταβολής αποζημίωσης, πράγμα που μπορεί να κάνει και μετά παρέλευση 20 ημερών από το «ληξιπρόθεσμο» της οφειλής (χωρίς παράταση) (www.oaep.gr, 2012).

Συνήθως όταν παρέρχονται 20 ή και 30 ημέρες από το ληξιπρόθεσμο, και δεν υπάρχει ακόμα εξόφληση, ο ασφαλισμένος εξαγωγέας αποστέλλει στον ξένο πελάτη του «επιστολές όχλησης», ενώ αν και αυτή η προσπάθεια δεν τελεσφορήσει, ζητά από τον Ο.Α.Ε.Π. να αποστείλει προς τον «δύστροπο» οφειλέτη μία «επιστολή όχλησης», απειλώντας τον ότι σε περίπτωση που δεν εξοφλήσει την οφειλή του, θα διωχθεί δικαστικά από τον Ο.Α.Ε.Π. Σε πολλές περιπτώσεις, η «επιστολή όχλησης» του Ο.Α.Ε.Π. αποδίδει και ο οφειλέτης πληρώνει, έστω και καθυστερημένα (www.oaep.gr, 2012).

Εάν οι παραπάνω προσπάθειες του εξαγωγέα και του Ο.Α.Ε.Π. δεν φέρουν αποτέλεσμα, ο εξαγωγέας ζητά από τον Οργανισμό να ξεκινήσει τη διαδικασία καταβολής αποζημίωσης, οπότε ο «Φάκελος Ασφάλισης» διαβιβάζεται από το «Τμήμα Κατάρτισης Συμβολαίων & Εξυπηρέτησης Πελατών» στο «Τμήμα Ζημιών & Είσπραξης Απαιτήσεων», όπου και διαμορφώνεται ο «Φάκελος Ζημιάς» του ασφαλισμένου για το συγκεκριμένο αγοραστή, όπου περιέχονται όλα τα απαραίτητα

δικαιολογητικά. Για παράδειγμα, σε περίπτωση «υπερημερίας», εκτός από τιμολόγια, φορτωτικές, κλπ., απαιτείται και «εξώδικη όχληση» προς τον ξένο οφειλέτη. Αφού ο «Φάκελλος Ζημιάς» ετοιμαστεί, συντάσσεται «Εισηγητικό Σημείωμα Ζημιάς» από το Τμήμα Ζημιών για το Δ.Σ. του Οργανισμού, συνοδευόμενο και από σχετική γνωμοδότηση που συντάσσεται από το Γραφείο Νομικής Υπηρεσίας του Ο.Α.Ε.Π., οπότε το Δ.Σ. εγκρίνει, ή απορρίπτει την καταβολή αποζημίωσης (www.oaep.gr, 2012).

Προκειμένου να γίνει η «εκκαθάριση» της ζημιάς, ο αρμόδιος χειριστής του Τμήματος Ζημιών αφαιρεί από το συνολικό ποσό της εκκρεμούσας οφειλής τυχόν χρηματικά ποσά που καταβλήθηκαν έναντι, τυχόν ποσά από πιστωτικά σημειώματα, κλπ. Το εναπομένον υπόλοιπο πολλαπλασιάζεται επί το ποσοστό κάλυψης και επί την συναλλαγματική ισοτιμία fixing του ευρώ προς το ξένο νόμισμα του τιμολογίου, η οποία ίσχυε κατά την ημέρα υπογραφής του Ασφαλιστηρίου Συμβολαίου. Ταυτόχρονα με την καταβολή της αποζημίωσης, ο ασφαλισμένος εξαγωγέας παραδίδει «εξοφλητική απόδειξη» για το εκκαθαρισθέν ποσό της ζημιάς, καθώς και «Σύμβαση Εκχώρησης» για το εν λόγω ποσό (ποσόν της απαίτησης του στο μέτρο που έχει ασφαλιστεί από τον ΟΑΕΠ). Μετά την καταβολή της αποζημίωσης, ο Ο.Α.Ε.Π. προσπαθεί να επανεισπράξει ότι μπορεί από την εκχωρηθείσα οφειλή, μέσω συνεργασίας του με ειδικές εταιρίες του εξωτερικού (Debt Collecting Agents) ή Δικηγορικά Γραφεία (www.oaep.gr, 2012).

Το συνολικό ανώτατο ύψος αποζημίωσης για όλους τους επελθόντες κινδύνους και για όλες τις επελθούσες ζημιές που καλύπτονται με το παρόν ασφαλιστήριο δεν μπορεί σε καμία περίπτωση να υπερβεί το τριακονταπλάσιο (30πλάσιο) των καταβληθέντων στον Ο.Α.Ε.Π. ασφαλιστρών, αφαιρουμένων τυχόν επασφαλιστρών και ασφαλιστρών που αντιστοιχούν σε φορτώσεις κατά τον χρόνο τυχόν εγκριθείσας παράτασης διάρκειας φορτώσεων (www.oaep.gr, 2012).

2.2.1.2. Πρόγραμμα ασφάλισης μεσο-μακροπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων

Το Πρόγραμμα αυτό αφορά ασφάλιση εξαγωγικών πιστώσεων μεσοπρόθεσμης διάρκειας (2-5 χρόνια), ή μακροπρόθεσμης διάρκειας (πάνω από 5 χρόνια), έναντι εμπορικών και πολιτικών κινδύνων. Στην περίπτωση αυτή πρόκειται

για «επί πιστώσει» πώληση προϊόντων που δικαιολογεί εξόφληση σε περισσότερα του ενός χρόνια. Πρόκειται για «ενδιάμεσα» ή «κεφαλαιουχικά» προϊόντα μεγάλης αξίας (μηχανήματα, καλώδια, τηλεπικοινωνιακό υλικό, αγωγοί, κλπ.) (www.oaep.gr, 2012).

Η διαδικασία ασφάλισης και αποζημίωσης είναι περίπου η ίδια με εκείνη του Προγράμματος Βραχυπρόθεσμων Εξαγωγικών Πιστώσεων, με τη διαφορά ότι τώρα έχουμε διαφορετικό έντυπο αίτησης και συμβολαίου, αφού οι πωλήσεις αυτού του είδους αφορούν κάθε φορά «συγκεκριμένο σχήμα» που διέπεται από συγκεκριμένη «εξαγωγική σύμβαση» (export contract). Με άλλα λόγια, κάθε Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο αποτελεί «ειδική περίπτωση» (case-by-case) και συντάσσεται με βάση την υπάρχουσα εξαγωγική σύμβαση (www.oaep.gr, 2012).

Επειδή ο εξαγωγέας θα πρέπει να απευθυνθεί στον Ο.Α.Ε.Π. το συντομότερο δυνατό, και οπωσδήποτε προ της υπογραφής της εξαγωγικής σύμβασης (export contract), ο Ο.Α.Ε.Π. έχει καθιερώσει δύο στάδια έγκρισης της ασφάλισης από το Δ.Σ. Πρώτον, με την υποβολή της αίτησης και προ της υπογραφής της εξαγωγικής σύμβασης δίδεται η «κατ' αρχήν έγκριση της εξέτασης του αιτήματος ασφάλισης», και δεύτερον, μετά την υποβολή της εξαγωγικής σύμβασης και άλλων δικαιολογητικών, δίδεται η «οριστική έγκριση» (www.oaep.gr, 2012).

Το κόστος για τα «Συμβόλαια Ασφάλισης Μεσο-μακροπρόθεσμων Εξαγωγικών Πιστώσεων» έχει ως εξής:

Κατ' αρχήν, με την υπογραφή του Ασφαλιστηρίου Συμβολαίου ο εξαγωγέας πρέπει να καταβάλει ένα ποσό που καθορίζεται από τον Ο.Α.Ε.Π. «κατά περίπτωση», σαν συμμετοχή στο κόστος πληροφοριών για τη φερεγγυότητα του ξένου οφειλέτη, για την εξέταση της εξαγωγικής σύμβασης, καθώς και για την εξέταση άλλων θεμάτων που προκύπτουν κάθε φορά, δεδομένου ότι τα προς ασφάλιση «σχήματα» δεν είναι πάντα ομοιόμορφα. Με άλλα λόγια, υπάρχει ένα «κόστος ανοίγματος φακέλου» το ύψος του οποίου διαμορφώνεται «κατά περίπτωση» (www.oaep.gr, 2012).

Για την κάλυψη ολόκληρου του «πακέτου» πολιτικών κινδύνων, το κατώτερο δυνατό ασφαλιστήριο καθορίζεται «υποχρεωτικά» από τα «ελάχιστα επίπεδα ασφαλιστρών» (MPB:Minimum Premium Benchmarks) τα οποία δίδονται από πίνακα

που περιλαμβάνεται στην υπ' αριθμ. TD/CONSENSUS(97)30 Συμφωνία του ΟΟΣΑ που ισχύει από 1.4.1999 και φέρει τον τίτλο «Guiding Principles for Setting Premia and Related Conditions for Officially Supported Export Credits: The Knaepen Package» (www.oaep.gr, 2012).

2.2.2. Πανελλήνιος Σύνδεσμος Εξαγωγέων (Π.Σ.Ε.)

Ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Εξαγωγέων (Π.Σ.Ε.) είναι ελεύθερο επαγγελματικό Σωματείο που ιδρύθηκε το 1945 και αντιπροσωπεύει τους φορείς της εξαγωγικής δραστηριότητας στο σύνολό τους. Αποτελεί την κεντρική εξαγωγική οργάνωση της χώρας, μέλη του δε είναι εξαγωγικές επιχειρήσεις, συνεταιρισμοί και εξαγωγικές οργανώσεις όλων των κλάδων της εξαγωγής από όλα τα γεωγραφικά διαμερίσματα της χώρας (www.pse.gr, 2012).

Όταν άρχισαν οι συζητήσεις για την ίδρυση του ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΥ ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΕΞΑΓΩΓΕΩΝ το Μάιο του 1945, ο Β΄ Παγκόσμιος Πόλεμος δεν είχε καλά-καλά τελειώσει, η χώρα ήταν ρημαγμένη και η οικονομία είχε εξαρθρωθεί: 1339 οικισμοί και χωριά και το ένα τέταρτο όλων των κτισμάτων της χώρας είχαν καταστραφεί. Οι άστεγοι ή αυτοί που είχαν εγκαταλείψει τα σπίτια τους ξεπερνούσαν το 1 εκ.. Και το χειρότερο απ' όλα ο ένας στους 13 Έλληνες είχε χάσει τη ζωή του στις μάχες του πολέμου και της κατοχής, από τα εκτελεστικά αποσπάσματα, την πείνα, τις κακουχίες και τις αρρώστιες (www.pse.gr, 2012).

Το Μάιο του 1945, όταν ο πόλεμος στην Ευρώπη δεν είχε τελειώσει, μια μικρή ομάδα ετοιμάζε την ανάρρωση της εξαγωγικής δραστηριότητας και τη δημιουργία ενός Συνδέσμου που θα μπορούσε να περιλάβει τους εξαγωγείς από όλη την Ελλάδα και από όλους τους κλάδους της εξαγωγικής δραστηριότητας εκείνη την εποχή. Τότε δεν είχαν και δεν μπορούσαν να περιμένουν τίποτα. Στηρίζονταν στις δικές τους δυνάμεις, στο μεράκι τους και στη διορατικότητά τους. «Οι δουλειές δεν μπορεί, θα ανοίξουν και πάλι. Τα προϊόντα μας θα ξαναζητηθούν» (www.pse.gr, 2012).

Το τολμηρό εγχείρημα για την εποχή εκείνη ολοκληρώθηκε στις 21 Αυγούστου του 1945, όταν οι εκπρόσωποι 25 εξαγωγικών επιχειρήσεων που εκπροσωπούσαν πρακτικώς τότε όλους τους κλάδους της εξαγωγικής δραστηριότητας «προσκλήσει του Γ. Ασημακοπούλου, προέδρου του Εμπορικού Συλλόγου Πειραιώς» υπόγραψαν στο γραφείο του Κ. Κυριακόπουλου, «οδός Πεσμαζόγλου 14, Μέγαρον

Λαϊκής Τραπέζης, Αθήνας» το παρακάτω σύντομο: «Πρακτικόν ιδρύσεως ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΥ ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΕΞΑΓΩΓΕΩΝ» (www.pse.gr, 2012).

Η τόλμη των πρωτοπόρων, όμως, δικαιώθηκε και ως προς τις «δουλειές» και ως προς τον Σύνδεσμο που δημιούργησαν. Στο τέλος του 1945 οι εξαγωγές ήταν 3.586 τόνοι και 247.000 δολάρια μόνο. Το 1947 έφτασαν τα 77,3 εκ.\$ και είχαν πλησιάσει τις 200.000 τόνους. Κατά την αφήγηση ενός από τους παλιότερους εξαγωγείς τότε «προσπαθήσαμε να ανοίξουμε ένα πηγάδι με μία βελόνα». Και το κατάφεραν. Σύντομα, οι εξαγωγές ξεπέρασαν αισθητά τα 100 εκ.\$ και έφτασαν στα υψηλά προπολεμικά επίπεδα. Μαζί με τους πρωτοπόρους εργάζονταν τώρα δύο εκατοντάδες περίπου εξαγωγείς και ο Σύνδεσμος ήταν σε θέση να πάρει ορισμένες πολύ σημαντικές και μεγάλης κλίμακας πρωτοβουλίες (www.pse.gr, 2012).

Στις μέρες μας ο Σύνδεσμος αριθμεί περί τα 1500 ενεργά μέλη, δηλαδή περίπου το 1/3 του συνόλου των ελληνικών εξαγωγικών επιχειρήσεων που όμως πραγματοποιούν το 80% περίπου του συνολικού εξαγωγικού τζίρου (www.pse.gr, 2012).

Στην ιστοσελίδα αυτού του οργανισμού μαθαίνουμε ότι σε εξέλιξη βρίσκεται η υποβολή αιτήσεων ένταξης στο Πρόγραμμα "Εξωστρέφεια-ΟΑΕΠ", του Οργανισμού Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων που σε συνεργασία με ελληνικές Τράπεζες προσφέρει τόνωση ρευστότητας στις ελληνικές εξαγωγικές επιχειρήσεις. Οι Εξαγωγείς μπορούν να υποβάλουν την αίτηση τους στον ΟΑΕΠ προκειμένου να ασφαλιστούν για τις εξαγωγές τους, εξασφαλίζοντας ταυτόχρονα ισόποση χρηματική κάλυψη των ασφαλισμένων τιμολογίων, έως € 500.000 για 4 μήνες και με ευνοϊκό επιτόκιο, χωρίς εμπράγματα εξασφαλίσεις (www.pse.gr, 2012).

Στο Πρόγραμμα μπορούν να ενταχθούν τιμολόγια τα οποία έχουν ήδη ασφαλισθεί στον Ο.Α.Ε.Π., άρα ο εξαγωγέας πρέπει να έρθει πρώτα σε επαφή με τον Οργανισμό ακολουθώντας τα παρακάτω βήματα:

1. ο Εξαγωγέας συμπληρώνει την αίτηση ασφάλισης, συνοδευόμενη από καταθετήριο τράπεζας για την συμμετοχή του στα έξοδα για την λήψη εμπορικών πληροφοριών. Αποστέλλει και τα δύο στον Ο.Α.Ε.Π.

2. ο Ο.Α.Ε.Π. ελέγχει την πιστοληπτική ικανότητα (φερεγγυότητα) των αλλοδαπών αγοραστών. Σύμφωνα με το αποτέλεσμα της έρευνας καθορίζεται το ύψος των Πιστωτικών Ορίων των αλλοδαπών αγοραστών.

3. ο Εξαγωγέας ενημερώνεται από τον Ο.Α.Ε.Π. για τα εγκριθέντα πιστωτικά όρια καθώς και για τους όρους ασφάλισης (ποσοστό κάλυψης- ασφάλιστρο).

4. Αποδοχή των εγκριθέντων πιστωτικών ορίων και των όρων ασφάλισης από τον Εξαγωγέα.

5. Έκδοση και Υπογραφή Ασφαλιστηρίου Συμβολαίου μεταξύ Ο.Α.Ε.Π. - Εξαγωγέα.

6. ο Εξαγωγέας αποστέλλει στον Ο.Α.Ε.Π. τα τιμολόγια προς ασφάλιση καταβάλλοντας ταυτόχρονα τα αναλογούντα ασφάλιστρα (αποστολή στον Ο.Α.Ε.Π. του καταθετηρίου της τράπεζας).

7. ο Εξαγωγέας με αίτημά του προς τον Ο.Α.Ε.Π. ζητά την ένταξη συγκεκριμένων ασφαλισμένων τιμολογίων στο Πρόγραμμα «Εξωστρέφεια» αναφέροντας την συμβεβλημένη Τράπεζα, από την οποία επιθυμεί να χρηματοδοτηθεί.

8. η Τράπεζα ενημερώνεται από τον Ο.Α.Ε.Π. για τα τιμολόγια που έχουν ασφαλισθεί και δύναται να ενταχθούν στο Πρόγραμμα «Εξωστρέφεια».

9. ο Εξαγωγέας απευθύνεται στην Τράπεζα για την χρηματοδότησή του για αξία ισόποση της ασφαλισμένης αξίας των τιμολογίων του και μέχρι 500.000 ευρώ, με αποπληρωμή έως 4 μήνες, με ευνοϊκό επιτόκιο και χωρίς εμπράγματα διασφαλίσεις, υπό τον όρο πλήρωσης όλων των απαιτούμενων όρων και προϋποθέσεων του Προγράμματος «Εξωστρέφεια» (www.pse.gr, 2012).

2.2.3. Σύνδεσμος Εξαγωγέων Κρήτης (Σ.Ε.Κ.)

Ο Σύνδεσμος Εξαγωγέων Κρήτης, Νομικό Πρόσωπο Ιδιωτικού Δικαίου - μή κερδοσκοπικού χαρακτήρα, ιδρύθηκε το Δεκέμβριο του 1994, με πρωτοβουλία των επιχειρηματιών και εξαγωγέων της Κρήτης με τη συνεργασία και την υποστήριξη της Περιφέρειας Κρήτης, του Ελληνικού Οργανισμού Εξωτερικού Εμπορίου, του Συνδέσμου Εξαγωγέων Βορείου Ελλάδος και των Επιμελητηρίων της Κρήτης. Η δράση, και το έργο του είναι αναγνωρισμένα από όλους τους φορείς που δραστηριοποιούνται στο εξαγωγικό εμπόριο. Σήμερα αριθμεί 160 Κρητικές

εξαγωγικές επιχειρήσεις – μέλη που δραστηριοποιούνται στους κλάδους των Τροφίμων & Ποτών, Βιομηχανικών προϊόντων, Αγροτικών προϊόντων - Μεταποίησης και Λαϊκής Τέχνης (www.sek.gr, 2012).

Από τον Απρίλιο του 1995 ο Σύνδεσμος προβαίνει σε πλήθος ενεργειών οι κυριότερες των οποίων περιλαμβάνουν συμμετοχές του Συνδέσμου σε εγχώριες και διεθνείς εκθέσεις, επιχειρηματικές αποστολές σε όλο τον κόσμο, συνδιοργανώσεις ημερίδων, εκθέσεων και συνεδρίων καθώς και την υλοποίηση προγραμμάτων INTERREG II & III και του Μέτρου 4.3 του Υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων - Προώθηση των Εξαγωγών (www.sek.gr, 2012).

Το διάστημα που πέρασε καταβλήθηκε σημαντική προσπάθεια για την αναβάθμιση του συνόλου των υπηρεσιών του Συνδέσμου Εξαγωγέων Κρήτης και για τη διεύρυνση του φάσματος των δραστηριοτήτων του. Απαρχή της προσπάθειάς μας αποτέλεσε η επιτυχής έκβαση των εργασιών του Παγκρητίου Προσυνεδρίου Εξαγωγών. Επιχειρηματίες και ειδικοί στο χώρο του εξαγωγικού εμπορίου πρόβαλαν τις επιτυχίες καθώς και τα προβλήματα των επιχειρήσεών τους και επισήμαναν την επιτακτική ανάγκη ύπαρξης αυτής της συντονισμένης προσπάθειας από μέρους όλων των εξαγωγέων και κατ' επέκταση και όλων των φορέων του εξαγωγικού εμπορίου, προκειμένου να προωθηθεί ο κλάδος ώστε τα Κρητικά προϊόντα να αποκτήσουν την αξία, τη φήμη και την αναγνωρισιμότητα που τους αναλογούν ανάμεσα στα υπόλοιπα προϊόντα του διεθνούς ανταγωνισμού (www.sek.gr, 2012).

Ο Σύνδεσμος Εξαγωγέων Κρήτης προσπαθεί να δώσει το δικό του στίγμα μέσα από ενημερωτικές ενέργειες προς τα μέλη του, αναφορικά με εκθέσεις, ημερίδες, συνέδρια, δελτία ζήτησης προϊόντων από χώρες της αλλοδαπής καθώς επίσης και από υποστήριξη των μελών του που επιθυμούν να λάβουν μέρος σε κάποια διεθνή έκθεση υπό την αιγίδα του Συνδέσμου. Σε ένα περιβάλλον υψηλών απαιτήσεων αλλά και έντονου ανταγωνισμού εδραιώνουμε την παρουσία και προβολή των προϊόντων μας στις διεθνείς αγορές και συνεχίζουμε δυναμικά την προσπάθειά μας για την ενίσχυση της εξωστρέφειας των Κρητικών επιχειρήσεων και την υποστήριξη της εξαγωγικής τους ικανότητας (www.sek.gr, 2012).

Στην ιστοσελίδα του συγκεκριμένου οργανισμού αναφέρονται οι κίνδυνοι που καλύπτονται από τους οργανισμούς που αναλαμβάνουν την ασφάλιση των εξαγωγικών πιστώσεων και είναι οι ακόλουθοι:

- Αφερεγγυότητα του αγοραστή ή εργοδότη, φυσικού ή νομικού προσώπου. Ο έλεγχος της φερεγγυότητας πραγματοποιείται συνήθως από τον ίδιο τον οργανισμό, διαφορετικά δεν αναγνωρίζεται από αυτόν και, συνεπώς, δεν θεμελιώνεται δικαίωμα αποζημίωσης σε περίπτωση αφερεγγυότητας
- Υπερημερία του αγοραστή ή εργοδότη, φυσικού ή νομικού προσώπου.
- Άρνηση παραλαβής του εμπορεύματος ή μη εξόφληση της αξίας του από τον αγοραστή, φυσικό ή νομικό πρόσωπο, αλλοδαπό δημόσιο ή οργανισμό ελεγχόμενο από αυτό. Η άρνηση παραλαβής θα πρέπει να οφείλεται – σε μερική ή ολική καταστροφή του εμπορεύματος κατά τη μεταφορά ή – σε ελάττωμα που προήλθε κατά τη μεταφορά, ή από άλλη αιτία για την οποία δεν υπάρχει ευθύνη του πωλητή
- Άρνηση παραλαβής του έργου ή μη εξόφληση της αξίας του από τον εργοδότη, φυσικό ή νομικό πρόσωπο, αλλοδαπό ή δημόσιο ή οργανισμό ελεγχόμενο από αυτό. Η άρνηση παραλαβής θα πρέπει να οφείλεται είτε σε μερική είτε σε ολική καταστροφή του έργου, ή σε ελάττωμα που κλήθηκε κατά την εκτέλεσή του, εφόσον δεν υπάρχει υπαιτιότητα του εργολήπτη.
- Ακύρωση της άδειας εισαγωγής ή εξαγωγής. Η ακύρωση θα πρέπει να προέρχεται από ενέργεια των Κρατικών Αρχών της χώρας εισαγωγής ή εξαγωγής.
- Αυθαίρετη καταγγελία, τροποποίηση ή μη εκτέλεση της σύμβασης από τον αγοραστή ή τον εργοδότη
- Απαγόρευση μεταφοράς συναλλάγματος.
- Επιβολή δικαιοστασίου στη χώρα προορισμού των αγαθών, παροχής των υπηρεσιών, εκτέλεσης του έργου ή πραγματοποίησης των επενδύσεων.
- Αναγκαία εκ των υστέρων αλλαγή συγκοινωνιακού μέσου ή της πορείας του κατά τη μεταφορά των εμπορευμάτων.
- Πράξεις ή ενέργειες αλλοδαπού κράτους ή οργανισμού ελεγχόμενου από αλλοδαπό κράτος. Οι πράξεις ή ενέργειες θα πρέπει να αποδεικνύονται με επίσημα έγγραφα και να εμποδίζουν την εκτέλεση της σύμβασης ή την κανονική λειτουργία της επένδυσης ή να

διαφοροποιούν το αρχικό καθεστώς της επένδυσης, όπως εθνικοποιήσεις, απαλλοτριώσεις, κλπ.

- Γεγονότα ανωτέρας βίας, όπως πόλεμος, εσωτερικές ταραχές, τρομοκρατικές ενέργειες, θεομηνίες και απεργίες, που καθιστούν αδύνατη ολικά ή μερικά την εκτέλεση ή την εμπρόθεσμη εκτέλεση της σύμβασης ή την κανονική λειτουργία της επένδυσης.
- Μείωση της τιμής πώλησης σε συνάλλαγμα εγχώριου προϊόντος ή υπηρεσίας που εξάγεται, σε σχέση με αυτή που ίσχυε κατά το χρόνο σύναψης της ασφαλιστικής σύμβασης.
- Υποτίμηση του νομίσματος συναλλαγής έναντι του τοπικού νομίσματος, σε σχέση με την ισοτιμία που ίσχυε κατά το χρόνο σύναψης της ασφαλιστικής σύμβασης.
- Δαπάνες προώθησης των πωλήσεων στο εξωτερικό, που δεν καλύπτονται από τα έσοδα των αντίστοιχων πωλήσεων αγαθών ή παροχής υπηρεσιών (www.sek.gr, 2012).

Σε αυτό το κεφάλαιο διαπιστώσαμε τη σημασία και το ρόλο που διαδραματίζουν τόσο οι τράπεζες όσο και εξειδικευμένοι οργανισμοί που παρέχουν εξαγωγικές πιστώσεις στις επιχειρήσεις που επιθυμούν να εξάγουν τα προϊόντα τους. Ο ρόλος τους όπως διαπιστώσαμε είναι πολύ σημαντικός καθώς σε μια περίοδο όπου το χρήμα δύσκολα κυκλοφορεί εξασφαλίζουν στις επιχειρήσεις τη δυνατότητα να εξάγουν με ασφάλεια τα προϊόντα τους μέσω εξειδικευμένων προγραμμάτων που έχουν αναπτύξει. Στο επόμενο κεφάλαιο θα μας απασχολήσει τα προϊόντα που εξάγουμε και αν έχει υπάρξει διαφορά ως προς αυτά εξαιτίας της οικονομικής κρίσης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΤΑ ΕΞΑΓΩΓΙΜΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

Σε αυτό το κεφάλαιο θέλαμε να εξετάσουμε τα εξαγωγίμα προϊόντα της Ελλάδας τα τελευταία τέσσερα χρόνια. Σκοπός μας είναι να διαπιστώσουμε αν έχουν υπάρξει ή όχι διαφορές ανάμεσα σε αυτά τα προϊόντα που εξάγαμε το 2009 και σε αυτά που εξάγαμε το 2012. Με άλλα λόγια μήπως εξαιτίας της οικονομικής κρίσης έχουν αλλάξει τα προϊόντα που εξάγουμε ή έχουν παραμείνει τα ίδια;

3.1. Τα εξαγωγίμα προϊόντα κατά το 2011

Θα περιμέναμε ότι η Ελλάδα εξάγει περισσότερο πορτοκάλια, λεμόνια, λάδι και φρέσκα ψάρια. Όμως στην πραγματικότητα όπως θα αποδείξουμε και με τους επόμενους πίνακες η έρευνα του Πανελληνίου Συνδέσμου Εξαγωγέων (ΠΣΕ) και του Κέντρου Εξαγωγικών Ερευνών και Μελετών που συγκρίνει τις εξαγωγικές επιδόσεις της χώρας δείχνει αντίθετα αποτελέσματα. Με πιο απλά λόγια φαίνεται ότι τα ορυκτέλαια πετρελαίου (εδώ σημαντικό ρόλο διαδραματίζουν κυρίως οι μεγάλες τιμές), τα προϊόντα αλουμινίου, η παροχή εξειδικευμένων υπηρεσιών και τα προϊόντα τεχνολογίας βρίσκονται πολύ ψηλά στη λίστα των ελληνικών εξαγωγών ενώ οι νέες αγορές που σημειώνουν αξιοσημείωτη άνοδο απορροφούν ολοένα και περισσότερα τα ελληνικά προϊόντα (Καραβοκύρη, 2012).

Σύμφωνα με την έρευνα στη λίστα των 100 πιο εξαγωγίμων ελληνικών προϊόντων καταγράφονται 15 νέες εισοδοί που αφορούν κυρίως προϊόντα αλουμινίου, δομικά υλικά, λιπάσματα και συσκευές μεταφοράς δεδομένων. Όμως αυξημένες εξαγωγές καταγράφονται σε φράουλες, καπνιστά ψάρια, εμφιαλωμένο νερό και

παιδικά παιχνίδια. Αντίθετα από τις 100 κορυφαίες εξαγωγές του 2011 απουσιάζουν προϊόντα όπως αρτοποιήματα και ζαχαρώδη προϊόντα, μανταρίνια και πεπόνια, φάρμακα με ορμόνες, είδη υγιεινής και πλοία. Τα στοιχεία αυτά καταδεικνύουν επίσης και την κρίση που διέρχεται ο κλάδος της κλωστοϋφαντουργίας και της ένδυσης με την απουσία των νημάτων denim και των μη πλεκτών ενδυμάτων ενώ την κατάσταση εξισορροπούν οι εξαγωγές πλεκτών ενδυμάτων – υφασμάτων και προϊόντων γουνοδερμάτων (Καραβοκύρη, 2012).

Στον πίνακα 6 παρουσιάζονται τα κορυφαία εξαγωγίμα προϊόντα της χώρας μας για το 2011 όπως προέκυψε από την έρευνα που αναφέραμε.

Πίνακας 2: Τα κορυφαία εξαγωγίμα προϊόντα της χώρας μας κατά το 2011

Σειρά κατάταξης 2011	Σειρά κατάταξης 2010	Περιγραφή προϊόντος	Αξία το 2011 (εκατ. ευρώ)
1	1	Ορυκτέλαια πετρελαίου	6.366,2
2	6	Πλάκες, ταινίες και φύλλα από αργίλιο	562,5
3	4	Εμπιστευτικά προϊόντα	530,1
4	2	Φάρμακα	475,6
5	3	Ψάρια, νοπά ή διατηρημένα με απλή ψύξη	452,6
6	14	Ράβδοι από σίδηρο ή χάλυβες	356,8
7	7	Σωλήνες κάθε είδους	340,8
8	8	Λαχανικά, παρασκευασμένα ή διατηρημένα	264,4
9	9	Βερίκοκα, κεράσια και ροδάκινα	251,2
10	5	Βαμβάκι	234,8
11	10	Φέτα - κεφαλοτύρι	234,2
12	12	Είδη από γουνοδέρματα	215,9
13	11	Παρθένο ελαιόλαδο	211,1
14	23	Κράματα αργιλίου	204,4

ΠΗΓΗ: (Καραβοκύρη, 2012)

Όπως φαίνεται από αυτό τον πίνακα θα μπορούσαμε να πούμε ότι ενισχύεται η άποψη της Χριστίνας Σακελλαρίδη προέδρου του ΠΣΕ. Πιο συγκεκριμένα δήλωσε: «Τα στοιχεία αυτά δείχνουν ότι η Ελλάδα και παράγει και εξάγει προϊόντα υψηλής ποιότητας, τεχνογνωσίας και καινοτομίας. Παράλληλα, όμως αναδεικνύουν και τον γενικότερο ρόλο που καλείται να διαδραματίσει η Ελλάδα στο παγκόσμιο εμπόριο, αξιοποιώντας τη γεωγραφική της θέση, τις θαλάσσιες και επίγειες εμπορικές οδούς. Από τον πρωτογενή τομέα και τα αγροτικά προϊόντα ως τις νέες τεχνολογίες και τις υπηρεσίες, προκύπτουν δυνάμεις και προοπτικές ικανές να προκαλέσουν οριστικό μετασχηματισμό του παραγωγικού προτύπου της χώρας» (Ανώνυμος, 2012γ).

3.2. Τα εξαγωγικά προϊόντα κατά το 2012

Οι ελληνικές εξαγωγές χωρίς πετρελαιοειδή φαίνεται ότι το Μάρτιο του 2012 αυξήθηκαν κατά 15,8% μέσα σε μια τόσο δυσμενή συγκυρία για τη χώρα μας. Ο δρόμος της επιστροφής στον κρατισμό είναι καταστροφικός. Ο πραγματικός δρόμος για την ανάπτυξη θα προέλθει από τον ιδιωτικό τομέα, την παραγωγή και την εξωστρέφεια. Οι εξαγωγές που δημιουργούν εισόδημα και θέσεις εργασίας δείχνουν το δρόμο προς την ανάπτυξη (Ανώνυμος, 2012).

Σύμφωνα με την πρόσφατη ανακοίνωση της Ελληνικής Στατιστικής Αρχής και την επεξεργασία του Ινστιτούτου Εξαγωγικών Ερευνών και Σπουδών του ΣΕΒΕ για τον Μάρτιο 2012 οι ελληνικές εξαγωγές εμπορευματικών συναλλαγών χωρίς πετρελαιοειδή αυξήθηκαν σημαντικά κατά 15,8% συγκριτικά με τον Μάρτιο 2011 ενώ σε αξία ανήλθαν σε 1.567 εκατομμύρια ευρώ ενώ με τα πετρελαιοειδή αυξήθηκαν κατά 10,4%. Οι ελληνικές εισαγωγές αντίστοιχα τον Μάρτιο 2012 συμπεριλαμβανομένων των πετρελαιοειδών ανήλθαν σε 4,130,7 εκατομμύρια ευρώ αυξημένες οριακά από το προηγούμενο έτος κατά 1,1% ενώ χωρίς τα πετρελαιοειδή σημείωσαν μείωση κατά 6,6%. Κατά συνέπεια το εμπορικό έλλειμμα μειώθηκε χωρίς τα πετρελαιοειδή κατά 23,8% ενώ σε αξία ανήλθε σε 1.343,5 εκατομμύρια ευρώ (Ανώνυμος, 2012).

Πίνακας 3: Ελληνικό εξωτερικό εμπόριο εμπορευματικών συναλλαγών, για την περίοδο Μάρτιος 2010-2012

(ποσά σε	Μάρτιος 2010	Μάρτιος 2011	Μάρτιος 2012	ΕΤ 12/11
----------	--------------	--------------	--------------	----------

εκατομμύρια ευρώ χωρίς πετρελαιοειδή)				
Ελληνικές εισαγωγές	3.985,8	3.115,0	2.910,5	-13,2%
Ελληνικές εξαγωγές	1.304,6	1.352,8	1.567,0	9,2%
Εμπορικό ισοζύγιο	-2.681,2	-1.762,2	-1.343,5	-28,1%
Εξαγωγές/ Εισαγωγές	32,7%	43,4%	53,8%	25,9%

ΠΗΓΗ: (Ανώνυμος, 2012)

Αναλύοντας τις ελληνικές εξαγωγές ανά κλάδο και σύμφωνα με τα μέχρι σήμερα δημοσιευμένα στοιχεία της ΕΛΣΤΑΤ προκύπτει για τον Μάρτιο 2012 ο κλάδος των πετρελαιοειδών σημείωσε αύξηση κατά 23% ενώ η αύξηση των ελληνικών εξαγωγών προήλθε από την πραγματική οικονομία. Συγκεκριμένα, κλάδοι όπως τα ποτά και ο καπνός (+113%), τα τρόφιμα (+10,1%), οι πρώτες ύλες (+30%), τα χημικά προϊόντα (+27%), τα μηχανήματα και το υλικό μεταφορών (+45%), τα διάφορα βιομηχανικά (+25%) διέγραψαν ιδιαίτερα θετική πορεία, την καλύτερη από τις αρχές του έτους (Ανώνυμος, 2012).

Πίνακας 4: Ελληνικές εξαγωγές ανά κυριότερο κλάδο για την περίοδο
Μάρτιος 2011-2012

ΠΟΣΑ ΣΕ ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ ΕΥΡΩ	ΜΑΡΤΙΟΣ 2011	ΜΑΡΤΙΟΣ 2012	ΜΕΡΙΔΙΟ 2012	ΕΤ 12/11
ΣΥΝΟΛΟ	1.756,3	2.055,6	100%	17%
Ορυκτά καύσιμα, λιπαντικά	445,2	547,5	26,6%	23%
Βιομηχανικά είδη ταξινομημένα κυρίως κατά πρώτη ύλη	393,6	385,3	18,7%	-2,1%
Τρόφιμα και ζώα ζωντανά	263,0	289,5	14,1%	10,1%
Χημικά προϊόντα και συναφή	184,6	235,2	11,4%	27,4%
Μηχανήματα και υλικό μεταφορών	158,8	230,2	11,2%	45%
Διάφορα βιομηχανικά είδη	124,0	155,3	7,6%	25,2%

Πρώτες ύλες μη εδώδιμες (εκτός καυσίμων)	70,6	91,8	4,5%	30%
Ποτά και καπνός	35,1	74,7	3,6%	112,8%
Λάδια και λίπη ζωικά/φυτικά	26,8	24,3	1,2%	-9,3%
Είδη και συναλλαγές μη ταξινομημένα	54,6	21,8	1,1%	-60,1%

ΠΗΓΗ: (Ανώνυμος, 2012)

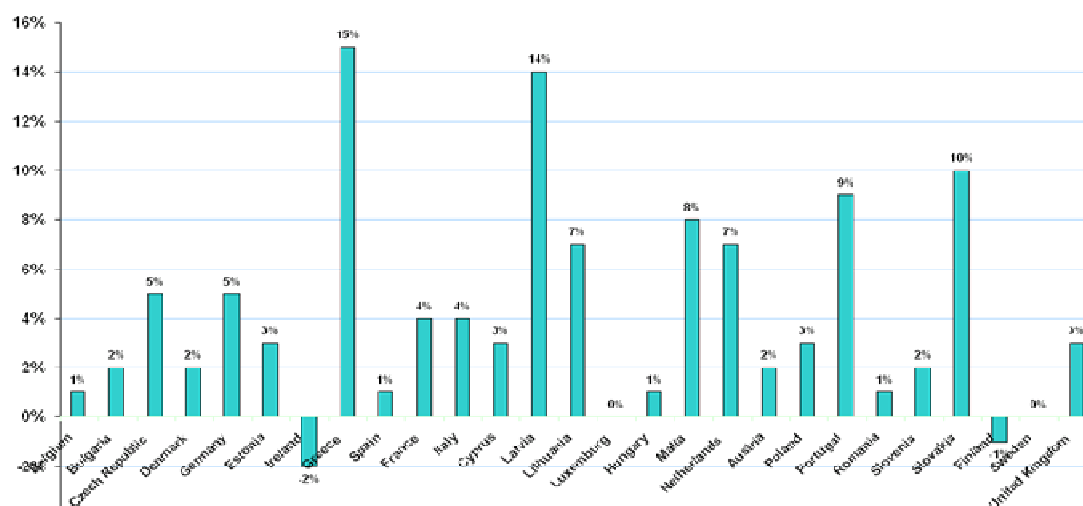
Συνοψίζοντας τα κυριότερα θέματα που συζητήσαμε σε αυτό το κεφάλαιο το 2009 οι εξαγωγές μειώθηκαν σε σχέση με προηγούμενα χρόνια. Από το 2010 και εξής παρατηρήθηκε ανάκαμψη μέχρι και το 2012. Τα κυριότερα προϊόντα ωστόσο που φαίνεται ότι εξάγουμε είναι τα βιομηχανική είδη, τα τρόφιμα και τα ζώα, τα χημικά προϊόντα, τα ορυκτά καύσιμα, τα μηχανήματα, τα διάφορα βιομηχανικά προϊόντα, τα ποτά και ο καπνός, οι πρώτες ύλες και τα λάδια και λίπη. Ενδιαφέρον παρουσιάζει κατά την άποψη του γράφοντα αυτής της μελέτης ότι κατά τη χρονική περίοδο η Ελλάδα ήταν πρώτη στις εξαγωγές ορυκτέλαιων πετρελαίου! Στο επόμενο κεφάλαιο θα εξετάσουμε τη θέση στην οποία κατατάσσεται η Ελλάδα με βάση την ποσότητα των εξαγωγών της σε σύγκριση με άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: Η ΘΕΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ ΣΕ ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΜΕ ΑΛΛΕΣ ΕΥΡΩΠΑΙΚΕΣ ΧΩΡΕΣ ΣΤΟΝ ΤΟΜΕΑ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

Σε αυτό το κεφάλαιο συγκρίναμε τη θέση της Ελλάδας σε σχέση με άλλες ευρωπαϊκές χώρες προκειμένου να δούμε αν οι εξαγωγές της είναι αρκετές σε ποσότητα και αν μέσω αυτών μπορεί τελικά η Ελλάδα να αντιμετωπίσει την οικονομική κρίση. Θα αναφερθούν δεδομένα μόνο για τα δύο τελευταία έτη δηλαδή 2011-2012 καθώς η ανεύρεση παλαιότερων δεδομένων υπήρξε αρκετά δύσκολη.

Σύμφωνα με την πρόσφατη ανακοίνωση της Ευρωπαϊκής Στατιστικής Υπηρεσίας για τις εμπορευματικές συναλλαγές για το πρώτο εξάμηνο (Ιανουάριος – Ιούνιος) 2012 οι ευρωπαϊκές εξαγωγές αγαθών κατέγραψαν αύξηση κατά 3,7% ενώ σε αξία ανήλθαν σε 2,3 δισεκατομμύρια ευρώ. Οι εξαγωγές της Ευρωζώνης στο ίδιο διάστημα αυξήθηκαν συνολικά κατά 4,1%. Αντίστοιχα οι ελληνικές εξαγωγές αγαθών σημείωσαν αύξηση κατά 15% και σε αξία ανήλθαν σε 12,5 δις (μερίδιο 0,5% στις ευρωπαϊκές εξαγωγές). Σημειώνεται ότι η αύξηση των ελληνικών εξαγωγών για το διάστημα είναι η υψηλότερη σε επίπεδο ΕΕ-27 (συμπεριλαμβανομένων των πετρελαιοειδών). Η Ελλάδα σε επίπεδο εξαγωγών στην ΕΕ-27 παρά την αξιολογη άνοδο καταλαμβάνει σταθερά την 20^η θέση μειώνοντας ωστόσο σημαντικά το χάσμα της από την 19^η Σλοβενία. Στην κατάταξη της Ευρωζώνης παραμένει η 13^η στις 17 χώρες για το εξεταζόμενο διάστημα όπως φαίνεται στο ακόλουθο διάγραμμα (Ζιάκα, 2012).

Μεταβολή Εξαγωγών Α' εξαμήνου 12/11 σε επίπεδο ΕΕ-27



Πηγή: (Ζιάκα, 2012)

Η συμβολή των ελληνικών εξαγωγών αγαθών στη μείωση του ελλείμματος του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών είναι εμφανής στο α εξάμηνο 2012 καθώς σύμφωνα με στοιχεία της τράπεζας της Ελλάδος το έλλειμμα του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών περιορίστηκε κατά 45,2% ή κατά 5,9 δις σε απόλυτες τιμές συγκριτικά με το α εξάμηνο 2011. Η εξέλιξη αυτή αντανακλά κυρίως τη σημαντική μείωση του εμπορικού ελλείμματος εκτός καυσίμων κατά 3,2 δις ευρώ καθώς και την αύξηση στο πλεόνασμα του ισοζυγίου υπηρεσιών και τρεχουσών μεταβιβάσεων αλλά τη μείωση του ελλείμματος του ισοζυγίου εισοδημάτων (Ζιάκα, 2012).

Ο δείκτης εξαγωγικής επίδοσης για τη χώρα μας το α εξάμηνο του 2012 υπολογίζεται σε 12,4% όταν ο Ευρωπαϊκός μέσος όρος ανέρχεται σε 35,6%. Με απουσία στοιχείων για 3 από τις 27 οικονομίες της ΕΕ-27 (Ιρλανδία, Λουξεμβούργο, Πορτογαλία), η Ελλάδα συνεχίζει να κατατάσσεται προτελευταία στην εξαγωγική επίδοση στην ΕΕ-27. Ωστόσο, να σημειωθεί ότι η επίδοση αυτή έχει βελτιωθεί σημαντικά τα τελευταία 2 έτη και είναι σχεδόν διπλάσια σε σχέση με το 2009 και το 2010 (6,5% και 6,7% αντίστοιχα). Παρόλα αυτά στη βελτίωση του συγκεκριμένου δείκτη θα πρέπει να συνυπολογίσουμε ότι πέρα από την αύξηση της αξίας των εξαγωγών σημαντικό ρόλο διαδραματίζει και η ταυτόχρονη μείωση του ΑΕΠ της χώρας λόγω της ύφεσης. Τα στοιχεία για το ΑΕΠ προέρχονται από την Eurostat και αφορούν σε τρέχουσες τιμές όπως φαίνεται από τον επόμενο πίνακα (Ζιάκα, 2012).

Επιπλέον ιδιαίτερα σημαντικό στοιχείο είναι το γεγονός ότι στις τελευταίες θέσεις εξαγωγικής επίδοσης μαζί με την Ελλάδα βρίσκονται διαχρονικά και οι υπόλοιπες χώρες του νότου που αντιμετωπίζουν έντονα δημοσιονομικά προβλήματα, Ισπανία, Ιταλία και Πορτογαλία αναδεικνύοντας την επίδραση των εξαγωγών στην ευημερία και την ανάπτυξη κάθε οικονομίας (Ζιάκα, 2012).

Πίνακας 5: Εξαγωγική επίδοση (Εξαγωγές % ΑΕΠ), ανά χώρα της ΕΕ-27 για το διάστημα Ιανουάριος – Ιούνιος 2007-2012

	Ιαν- Ιουν 2007	Ιαν- Ιουν 2008	Ιαν- Ιουν 2009	Ιαν- Ιουν 2010	Ιαν- Ιουν 2011	Ιαν- Ιουν 2012	Μερίδιο εξαγωγ ών 12	ΕΤ εξαγωγ ών 12/11
Βέλγιο	94,8%	94,8%	77,6%	86,9%	96,1%	95,1%	7,9%	1%
Σλοβακία	78,8%	80,0%	62,2%	73,1%	84,4%	89,2%	1,4%	10%
Ουγγαρία	71,1%	74,8%	67,7%	73,9%	82,8%	88,5%	1,8%	1%
Ολλανδία	68,9%	72,9%	59,6%	70,6%	78,9%	84,3%	11,3%	7%
Τσεχία	69,5%	69,6%	57,8%	66,5%	77,2%	83,5%	2,7%	5%
Εσθονία	52,3%	51,8%	45,1%	57,5%	77,2%	74,9%	0,3%	3%
Σλοβενία	64,9%	65,6%	52,8%	60,4%	70,1%	71,7%	0,6%	2%
Λιθουανία	46,0%	51,6%	41,4%	51,8%	66,0%	65,9%	0,5%	7%
Βουλγαρία	46,2%	49,3%	33,6%	43,6%	54,0%	55,8%	0,4%	2%
Μάλτα	41,6%	31,6%	24,8%	30,0%	47,3%	49,4%	0,1%	8%
Λετονία	30,1%	30,1%	27,6%	37,7%	46,0%	47,5%	0,2%	14%
Αυστρία	44,2%	45,0%	35,9%	39,7%	43,1%	42,6%	2,9%	2%
Γερμανία	40,3%	41,6%	33,9%	37,8%	41,2%	42,3%	24,3%	5%
Ρουμανία	28,3%	29,0%	27,6%	33,4%	39,1%	39,4%	1,0%	1%
Πολωνία	34,1%	33,0%	32,3%	34,3%	36,9%	38,9%	3,1%	3%
ΕΕ-27	31,7%	33,1%	27,8%	31,1%	34,9%	35,6%	100%	3,70%
Δανία	33,1%	34,8%	29,8%	30,7%	34,3%	34,4%	1,8%	2%
Σουηδία	36,9%	39,0%	32,6%	33,9%	35,3%	34,0%	3,0%	0%
Φιλανδία	38,0%	37,7%	26,1%	27,8%	31,0%	29,8%	1,3%	-1%
Ιταλία	23,3%	24,0%	19,3%	21,3%	24,1%	25,4%	8,6%	4%
Γαλλία	22,0%	22,2%	18,5%	20,3%	21,8%	22,2%	9,9%	4%
Ισπανία	17,2%	17,4%	14,4%	17,1%	21,1%	21,5%	5,0%	1%

Ην. Βασίλειο	15,5%	16,9%	15,6%	17,5%	20,5%	19,5%	8,1%	3%
Ελλάδα	7,9%	7,5%	6,5%	6,7%	10,2%	12,5%	0,5%	15%
Κύπρος	6,5%	6,0%	6,0%	5,9%	8,0%	8,0%	0,0%	3%
Ιρλανδία	47,8%	47,3%	53,0%	54,9%	58,5%	na	2,0%	-2%
Πορτογαλία	23,1%	23,5%	18,4%	21,2%	24,8%	na	1,0%	9%
Λουξεμβούργο	43,9%	44,0%	40,0%	37,0%	37,4%	na	0,3%	0%

Πηγή: Eurostat, **Επεξεργασία:** ΙΕΕΣ-ΣΕΒΕ

Ακόμα στο δείκτη ο οποίος αποτυπώνει το πόσο ανοικτή είναι μία οικονομία στις διεθνείς εμπορευματικές συναλλαγές η Ελλάδα κατατάσσεται για το α εξάμηνο του 2012 τελευταία στην ΕΕ-27 με ποσοστό 33,3% όταν ο αντίστοιχος Ευρωπαϊκός μέσος όρος ανέρχεται σε 71,3%. Η επίδοση αυτή της χώρας μας ωστόσο από το 2009 δείχνει να βελτιώνεται σταθερά και ιδιαίτερα θετικό είναι το γεγονός ότι η βελτίωση αυτή προέρχεται πρωτίστως από την αύξηση των ελληνικών εξαγωγών (αφού οι ελληνικές εισαγωγές σταθερά μειώνονται). Πιο συγκεκριμένα οι ελληνικές εισαγωγές το εξεταζόμενο διάστημα μειώθηκαν κατά 11% ή κατά 2,7 δις ευρώ σε απόλυτες τιμές. Σημειώνεται ότι για το διάστημα είναι η υψηλότερη μείωση εισαγωγών στην ΕΕ-27 όπως φαίνεται στον επόμενο πίνακα. Οι παραπάνω εξελίξεις έχουν ως αποτέλεσμα η συμμετοχή του συνόλου των εμπορευματικών συναλλαγών της Ελλάδας (εισαγωγές και εξαγωγές) στο σύνολο της ΕΕ-27 να παραμένει σε αρκετά χαμηλά επίπεδα καθώς δεν ξεπερνάει το 0,7% για το α εξάμηνο του 2012 (Ζιάκα, 2012).

Πίνακας 6: Άνοιγμα στις διεθνείς συναλλαγές (Εξαγωγές και Εισαγωγές % ΑΕΠ), ανά χώρα της ΕΕ-27 για το διάστημα Ιανουάριος-Ιούνιος 2007-2012

	Ιαν-Ιουν 2007	Ιαν-Ιουν 2008	Ιαν-Ιουν 2009	Ιαν-Ιουν 2010	Ιαν-Ιουν 2011	Ιαν-Ιουν 2012	Μερίδιο εισαγωγών+εξαγωγών 2012
Βέλγιο	184,2 %	189,4 %	151,8 %	169,3 %	189,2 %	185,9 %	7,7%
Σλοβακία	159,9 %	161,3 %	124,6 %	144,7 %	167,7 %	173,2 %	1,3%

Ουγγαρία	142,6 %	148,6 %	131,1 %	141,7 %	157,7 %	169,2 %	1,7%
Ολλανδία	130,9 %	138,5 %	112,9 %	134,5 %	149,6 %	160,0 %	10,7%
Τσεχία	135,9 %	135,3 %	111,2 %	128,5 %	149,0 %	158,0 %	2,6%
Εσθονία	126,7 %	119,6 %	95,9%	119,5 %	159,7 %	156,0 %	0,3%
Σλοβενία	131,7 %	135,6 %	105,6 %	122,0 %	141,4 %	143,5 %	0,6%
Λιθουανία	111,8 %	120,6 %	88,0%	110,4 %	141,5 %	139,5 %	0,5%
Βουλγαρία	120,0 %	130,6 %	84,5%	98,5%	116,5 %	126,8 %	0,5%
Μάλτα	98,3%	87,8%	70,8%	76,6%	116,6 %	120,5 %	0,1%
Λετονία	86,1%	78,7%	63,7%	82,5%	102,8 %	107,5 %	0,2%
Αυστρία	87,6%	89,6%	73,4%	81,1%	89,1%	88,0%	2,9%
Ρουμανία	76,0%	76,8%	64,6%	76,0%	86,4%	86,8%	1,1%
Πολωνία	74,1%	72,4%	67,7%	72,0%	78,2%	80,9%	3,2%
Γερμανία	72,4%	74,9%	62,8%	69,4%	76,3%	77,4%	22,2%
ΕΕ-27	64,0%	67,2%	56,2%	62,9%	70,6%	71,3%	100,0%
Σουηδία	69,3%	73,9%	61,5%	66,0%	68,5%	65,5%	2,9%
Δανία	65,4%	68,3%	56,8%	57,5%	63,6%	64,8%	1,7%
Φιλανδία	72,2%	72,2%	51,5%	55,6%	63,6%	60,8%	1,3%
Ιταλία	47,5%	48,9%	39,2%	44,6%	50,8%	50,8%	8,6%
Γαλλία	46,0%	47,7%	39,9%	43,7%	48,2%	48,8%	10,9%
Ην. Βασίλειο	37,3%	40,3%	37,3%	41,4%	47,5%	46,8%	9,7%
Ισπανία	42,9%	44,1%	33,3%	39,2%	46,8%	46,6%	5,4%
Κύπρος	45,5%	47,7%	39,5%	42,4%	44,4%	40,0%	0,1%
Ελλάδα	33,9%	31,1%	26,3%	28,9%	32,2%	33,3%	0,7%
Ιρλανδία	79,9%	80,2%	81,9%	83,8%	90,1%	na	1,5%
Πορτογαλί α	56,8%	60,0%	47,7%	54,4%	59,9%	na	1,1%
Λουξεμβού ργο	98,0%	98,0%	88,7%	83,3%	84,8%	na	0,4%

Πηγή: Eurostat, **Επεξεργασία:** ΙΕΕΣ-ΣΕΒΕ

Συνοψίζοντας τις κυριότερες πληροφορίες που διατυπώθηκαν σε αυτό το κεφάλαιο πρέπει να σημειωθεί ότι από το 2007 ως σήμερα ανήκουμε στην 22^η θέση σε σχέση με άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Ωστόσο από το 2008-2010 μειώθηκαν οι εξαγωγές μας σε σχέση με τις υπόλοιπες χώρες. Στο επόμενο κεφάλαιο θα ασχοληθούμε με τα προϊόντα που εξάγουμε σε κάθε χώρα ξεχωριστά

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΟΙ ΧΩΡΕΣ ΣΤΙΣ ΟΠΟΙΕΣ ΕΞΑΓΕΙ ΠΡΟΪΟΝΤΑ Η ΕΛΛΑΔΑ

Η ποσότητα των εξαγωγών μας, μας κατατάσσει στην 22^η θέση ανάμεσα σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες όπως είδαμε στο προηγούμενο κεφάλαιο. Αυτό που μας ενδιαφέρει είναι να δούμε πιο εξειδικευμένα τα προϊόντα που εξάγουμε σε συγκεκριμένες χώρες του εξωτερικού. Σε αυτό ακριβώς θα αναφερθούμε σε αυτό το κεφάλαιο.

5.1. Γενικά στοιχεία για όλες τις χώρες

Όπως είδαμε και σε προηγούμενο κεφάλαιο ενώ θα περιμέναμε η Ελλάδα να εξάγει περισσότερο οπωροκηπευτικά και λάδι, στην πραγματικότητα εξάγει περισσότερο ορυκτέλαια πετρελαίου, προϊόντα αλουμινίου, παροχή εξειδικευμένων υπηρεσιών και προϊόντα τεχνολογίας. Πιο συγκεκριμένα σύμφωνα με έρευνα της ΠΣΕ για το 2011 οι δέκα πρώτες χώρες στις οποίες εξάγαμε κυρίως προϊόντα παρουσιάζονται στον επόμενο πίνακα (Καραβοκύρη, 2012).

Πίνακας 7: Οι 10 πρώτες αγορές προορισμού των ελληνικών εξαγωγικών προϊόντων το 2011

Σειρά κατάταξης 2011	Σειρά κατάταξης 2010	Χώρα	Αξία
-------------------------	-------------------------	------	------

1	2	Ιταλία	2.123,8
2	1	Γερμανία	1.763,5
3	6	Τουρκία	1.752,3
4	3	Κύπρος	1.367,7
5	13	Εφοδιασμοί πλοίων με Τρίτες χώρες	1.348,6
6	4	Βουλγαρία	1.239,2
7	7	Η.Π.Α.	1.191,8
8	5	Ηνωμένο Βασίλειο	890,6
9	8	Γαλλία	651,0
10	9	Ρουμανία	596,5

Πηγή: (Καραβοκύρη, 2012)

Σύμφωνα με αυτόν τον πίνακα φαίνεται ότι στην κορυφή των κυριότερων προορισμών των ελληνικών εξαγωγών βρίσκεται η Ιταλία ενώ τα ελληνικά προϊόντα προτιμούν και οι Γερμανοί που κατέχουν τη δεύτερη θέση. Αξιοσημείωτη άνοδο 3 θέσεων σημείωσε η γειτονική Τουρκία εκτοπίζοντας από την τρίτη θέση της κατάταξης την Κύπρο. Επίσης για ακόμα μια χρονιά συνεχίστηκε η αύξηση των εφοδιασμών πλοίων προς τρίτες χώρες που διεθνώς υπολογίζεται ως ξεχωριστή αγορά στο διεθνές εμπόριο. Οι εφοδιασμοί πλέον κατατάσσονται στην κορυφαία πεντάδα των αγορών προορισμού πάνω από Βουλγαρία και ΗΠΑ οι οποίες ακολουθούν στην υπο-ομάδα των αγορών με εισαγωγές άνω του 1 δις ευρώ από την Ελλάδα (Καραβοκύρη, 2012).

Θα πρέπει να σημειώσουμε σε αυτό το σημείο ότι στην κατάταξη των 100 πρώτων αγορών προορισμού για τα ελληνικά προϊόντα υπάρχουν 7 νέες εισοδοι: Τόγκο (απευθείας στην 61^η θέση με 28,7 εκατομμύρια ευρώ), Αργεντινή (63^η θέση, με 27,1 εκατομμύρια ευρώ), Νήσοι Φάλκλαντ (73^η θέση με 17,4 εκατομμύρια ευρώ), Μπενίν (74^η θέση, με 16,4 εκατομμύρια ευρώ), Μπαγκλαντές (84^η θέση, με 8,6 εκατομμύρια ευρώ), Περού (94^η θέση, με 6,4 εκατομμύρια ευρώ) και Αγία Ελένη (98^η θέση, με 5,6 εκατομμύρια ευρώ). Αντίθετα όπως θα δούμε και στη συνέχεια εκτός της κατάταξης των 100 πρώτων αγορών βρέθηκαν χώρες όπως για παράδειγμα το Μπαχρέιν, οι Μπαχάμες, το Καμερούν, η Ουρουγουάη, το Βιετνάμ, οι Φιλιππίνες και το Σουρινάμ (Ανώνυμος, 2012β).

Η αξία των ελληνικών εξαγωγών για το 2011 αυξήθηκε κατά 37% (σε 22.451 εκατομμύρια ευρώ έναντι 16.391,8 εκατομμύρια ευρώ το 2010). Οι μεγαλύτερες αυξήσεις εξαγωγών καταγράφονται σε ποσοστιαία βάση στις χώρες που

παρουσιάζονται στον επόμενο πίνακα. Πριν όμως αναφέρουμε τα στοιχεία για αυτές τις χώρες θα πρέπει να σημειώσουμε ότι η Ελλάδα διατηρεί εμπορικές σχέσεις συνολικά με 217 χώρες (Καραβοκύρη, 2012).

Πίνακας 8: Οι χώρες με τις μεγαλύτερες αυξήσεις εξαγωγών

Χώρα	Ποσοστό
Ουζμπεκιστάν	1044%
Αργεντινή	645%
Γεωργία	434,1%
Σαουδική Αραβία	145%
Νότια Κορέα	143%
Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα	123,9%
Συρία	109,8%
Τουρκία	104,2%
Κίνα	81,9%
ΗΠΑ	81%
Ουκρανία	75,7%
Βραζιλία	72,4%
Ισραήλ	67,1%
Αίγυπτος	65,9%

Πηγή: (Καραβοκύρης, 2012)

Πίνακας 9: Οι χώρες όπου οι εξαγωγές κινήθηκαν πτωτικά

Χώρα	Ποσοστό
Ιορδανία	-49,2%
Νίγηρας	-48%
Μπαχρέιν	-47%
Φιλιππίνες	-40%
Ισλανδία	-35,7%
Μεξικό	-32%
Μπαχάμες	-31%
Καζακστάν	-28%
Λιβύη	-23%
Αζερμπαϊτζάν	-18,3%

Ιράκ	-17,2%
Κατάρ	-16%
Ελβετία	-16%
Μαρόκο	-14,5%
Ινδία	-12,9%
Ιρλανδία	-11,2%
Λευκορωσία	-8,2%
Σουηδία	-6,2%
Λετονία	-4,2%
Νότια Αφρική	-4%
Ιαπωνία	-3,2%
Γερμανία	-2%
Ρουμανία	-1%

Πηγή: (Καραβοκύρης, 2012)

Στη συνέχεια θα παρουσιάσουμε στατιστικά στοιχεία για τις ελληνικές εξαγωγές κατά γεωγραφικές περιοχές για τη διετία 2011-2012. Οι πίνακες είναι δύο και παρουσιάζονται συγκριτικά ένας για το 2011 και ένας για την περίοδο Ιανουαρίου - Ιουνίου 2011-2012.

Πίνακας 10: Οι ελληνικές εξαγωγές κατά γεωγραφικές περιοχές

Ιανουάριος – Δεκέμβριος 2011

(Σε εκατ. ευρώ)

<i>ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΕΣ ΠΕΡΙΟΧΕΣ</i>	<i>ΕΞΑΓΩΓΕΣ</i>		<i>%</i>	<i>% ΣΥΝΘΕΣΗ</i>	
	<i>2011</i>	<i>2010</i>	<i>ΜΕΤΑΒΟΛΗ</i>	<i>2011</i>	<i>2010</i>
ΚΟΣΜΟΣ	22.451,0	16.391,8	37,0%	100,0%	100,0%
ΟΟΣΑ (29 χώρες)	11.523,2	9.360,4	23,1%	51,3%	57,1%
Ε.Ε. (25)	9.544,9	8.626,9	10,6%	42,5%	52,6%
Ε.Ε. (15)	7.401,1	6.784,6	9,1%	33,0%	41,4%
Β. Αμερική	1.434,5	855,7	67,6%	6,4%	5,2%
Άλλες ανεπτυγμένες χώρες	149,8	135,9	10,2%	0,7%	0,8%
Υπόλοιπες ΟΟΣΑ (εκτός Ν.Κορέας)	1.919,6	1.048,7	83,0%	8,6%	6,4%
Βαλκάνια	3.325,4	2.751,2	20,9%	14,8%	16,8%
Κοινοπολ. Ανεξάρτ. Κρατών (ΚΑΚ)	662,6	469,3	41,2%	3,0%	2,9%
Β. Αφρική & Μ. Ανατολή	2.066,9	1.261,1	63,9%	9,2%	7,7%
Χώρες Αφρικής (εκτός Β.Αφρικής)	135,9	114,3	18,9%	0,6%	0,7%
Ν.Α. Ασία	811,0	273,6	196,4%	3,6%	1,7%

Λατ. Αμερική	97,7	55,3	76,7%	0,4%	0,3%
Λοιπές Χώρες	2.302,8	799,7	188,0%	10,3%	4,9%

Πηγή: Eurostat

Πίνακας 11: Οι ελληνικές εξαγωγές κατά γεωγραφικές περιοχές (2012)

(σε εκατ. ευρώ)

<i>ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΕΣ ΠΕΡΙΟΧΕΣ</i>	<i>ΕΞΑΓΩΓΕΣ</i>		<i>%</i>	<i>% ΣΥΝΘΕΣΗ</i>	
	<i>2012</i>	<i>2011</i>	<i>12/11</i>	<i>2012</i>	<i>2011</i>
ΚΟΣΜΟΣ	8.209,0	7.867,4	4,3%	100,0%	100,0%
ΟΟΣΑ (29 χώρες)	4.721,1	4.756,8	-0,8%	57,5%	60,5%
Ε.Ε. (25)	4.269,0	4.506,7	-5,3%	52,0%	57,3%
Ε.Ε. (15)	3.412,5	3.607,3	-5,4%	41,6%	45,9%
Β. Αμερική	463,8	333,8	38,9%	5,6%	4,2%
Άλλες ανεπτυγμένες χώρες	86,0	61,7	39,4%	1,0%	0,8%
Υπόλοιπες ΟΟΣΑ (εκτός Ν.Κορέας)	466,5	397,4	17,4%	5,7%	5,1%
Βαλκάνια	1.259,9	1.306,7	-3,6%	15,3%	16,6%
Κοινοπολ. Ανεξάρτ. Κρατών (ΚΑΚ)	306,8	228,4	34,3%	3,7%	2,9%
Β. Αφρική & Μ. Ανατολή	696,3	528,3	31,8%	8,5%	6,7%
Χώρες Αφρικής (εκτός Β.Αφρικής)	71,7	54,4	31,8%	0,9%	0,7%
Ν.Α. Ασία	167,4	128,5	30,3%	2,0%	1,6%
Λατ. Αμερική	37,7	20,0	88,5%	0,5%	0,3%
Λοιπές Χώρες	383,9	301,4	27,4%	4,7%	3,8%

Πηγή: Eurostat

Όπου ΟΟΣΑ: Αυστρία, Βέλγιο, Καναδάς, Δανία, Γαλλία, Γερμανία, Ισλανδία, Ιρλανδία, Ιταλία, Λουξεμβούργο, Ολλανδία, Νορβηγία, Πορτογαλία, Ισπανία, Σουηδία, Ελβετία, Τουρκία, Ηνωμένο Βασίλειο, ΗΠΑ, Ιαπωνία, Φινλανδία,

Αυστραλία, Νέα Ζηλανδία, Μεξικό, Τσεχία, Ουγγαρία, Πολωνία, Ν.Κορέα, Σλοβακία.

ΕΕ(25): Γαλλία, Βέλγιο, Λουξεμβούργο, Ολλανδία, Γερμανία, Ιταλία, Ην. Βασίλειο, Ιρλανδία, Δανία, Πορτογαλία, Ισπανία, Σουηδία, Φινλανδία, Αυστρία, Μάλτα, Εσθονία, Λεττονία, Λιθουανία, Πολωνία, Τσεχία, Σλοβακία, Ουγγαρία, Σλοβενία, Κύπρος.

ΕΕ(15): Γαλλία, Βέλγιο, Λουξεμβούργο, Ολλανδία, Γερμανία, Ιταλία, Ην. Βασίλειο, Ιρλανδία, Δανία, Πορτογαλία, Ισπανία, Σουηδία, Φινλανδία, Αυστρία.

Β. Αμερική: ΗΠΑ, Καναδάς, Μεξικό.

Άλλες ανεπτυγμένες χώρες: Ιαπωνία, Αυστραλία, Ν. Ζηλανδία.

Υπόλοιπες ΟΟΣΑ: Ισλανδία, Νορβηγία, Ελβετία, Τουρκία.

Βαλκάνια: Ρουμανία, Βουλγαρία, Αλβανία, Κροατία, Βοσνία-Ερζεγοβίνη, Σερβία-Μαυροβούνιο-Κόσοβο, ΠΓΔΜ.

Κοινοπολ. Ανεξάρτ. Κρατών (ΚΑΚ): Ουκρανία, Λευκορωσία, Μολδαβία, Ρωσία, Γεωργία, Αρμενία, Αζερμπαϊτζάν, Καζακστάν, Τουρκμενιστάν, Ουζμπεκιστάν, Τατζικιστάν, Κιργιζία.

Β. Αφρική & Μ. Ανατολή : Μαρόκο, Αλγερία, Τυνησία, Λιβύη, Αίγυπτος, Λίβανος, Συρία, Ιράν, Ιράκ, Ισραήλ, Ιορδανία, Σ. Αραβία, Κουβέιτ, Μπαχρέιν, Κατάρ, Ην. Αρ. Εμιράτα, Ομάν, Υεμένη.

Χώρες Αφρικής (εκτός Β.Αφρικής): Μαυριτανία, Νίγηρ, Γκάνα, Νιγηρία, Γκαμπόν, Αιθιοπία, Κένυα, Δημ. Νοτ. Αφρικής.

Ν.Α. Ασία : Ταϊβάν, Ινδονησία, Σιγκαπούρη, Φιλιππίνες, Χογκ Κονγκ, Ν.Κορέα, Ταϊλάνδη.

Λατ.Αμερική : Αργεντινή, Βραζιλία, Μπαχάμες, Αγ. Βικέντιος, Ονδούρα, Παναμάς, Χιλή.

Λοιπές Χώρες: Ινδία, Κίνα, Λοιπές χώρες.

5.2. *Συγκεκριμένα προϊόντα που εξάγουμε σε χώρες*

Όπως είδαμε σε προηγούμενους πίνακες οι κυριότερες γεωγραφικές ζώνες στόχοι της ελληνικής εξαγωγικής πολιτικής είναι με σειρά προτεραιότητας χώρες ΕΕ, Βορείου Αμερικής και Αυστραλία, Βαλκάνια, Μέση Ανατολή – Βόρειος Αφρική, Εύξεινος Πόντος – Καύκασος, Ασία – Άπω Ανατολή, Λατινική Αμερική, Υποσαχαρική Αφρική (Ανώνυμος, 2011β).

Οι εξαγωγικές προτεραιότητες για κάθε μια από αυτές τις περιοχές αλλάζουν ανάλογα με τη στόχευση έτσι έχει υπολογιστεί ότι για την Ευρώπη, τη Βόρεια Αμερική και την Αυστραλία η πρώτη πεντάδα των προϊόντων στα οποία θα εστιαστούμε είναι με σειρά προτεραιότητας τρόφιμα, ενέργεια - ΑΠΕ - πράσινες τεχνολογίες, τουρισμός, υγεία - φαρμακευτικά προϊόντα - ιατρικός εξοπλισμός και τεχνολογίες πληροφορικής και επικοινωνιών ενώ στα Βαλκάνια ανεβαίνει πρώτη στη λίστα η κατηγορία ενέργεια - ΑΠΕ- πράσινες τεχνολογίες, ακολουθούν τα τρόφιμα, μπαίνουν στη λίστα και οι κατασκευές και μετά το ενδιαφέρον εστιάζεται στον κλάδο υγεία - φαρμακευτικά προϊόντα - ιατρικός εξοπλισμός και στα δομικά υλικά. Οι πέντε σημαντικότεροι κλάδοι για τις εξαγωγές μας στη Μέση Ανατολή και τη Βόρειος Αφρική είναι τρόφιμα, ενέργεια - ΑΠΕ- πράσινες τεχνολογίες, κατασκευές, συσκευές - μηχανολογικός και βιομηχανικός εξοπλισμός και δομικά υλικά (Ανώνυμος, 2011β).

Για τον Εύξεινο Πόντο και τον Καύκασο οι τρεις πρώτες κατηγορίες είναι ίδιες με διαφορετική κατάταξη όμως καθώς πρώτα έρχονται τα τρόφιμα μετά ακολουθούν οι κατασκευές και μετά ο κλάδος ενέργεια - ΑΠΕ- πράσινες τεχνολογίες ενώ στη λίστα μπαίνουν τα ποτά και το real estate. Για την Ασία και την Άπω Ανατολή ενδεχομένως ο σεισμός στην Ιαπωνία να αλλάξει μερικώς τις προτεραιότητες και τις δράσεις αλλά εντούτοις στον προγραμματισμό βλέπουμε και πάλι πρώτα τα τρόφιμα, ακολουθεί ο κλάδος ενέργεια - ΑΠΕ- πράσινες τεχνολογίες, δομικά υλικά, τουρισμός και κατασκευές. Στη Λατινική Αμερική και πάλι η στόχευση εστιάζεται στα τρόφιμα, ενέργεια - ΑΠΕ- πράσινες τεχνολογίες, ποτά, συσκευές - μηχανολογικός και βιομηχανικός εξοπλισμός αλλά στη λίστα μπαίνει για αυτή τη γεωγραφική περιοχή και η ναυτιλία. Για την Υποσαχαρική Αφρική ο κλάδος , υγεία - φαρμακευτικά προϊόντα - ιατρικός εξοπλισμός έρχεται πρώτος μεταξύ των πέντε προτεραιοτήτων μας ακολουθούν συσκευές - μηχανολογικός και βιομηχανικός εξοπλισμός, δομικά υλικά και στη συνέχεια μπαίνουν στη λίστα τα έπιπλα - είδη σπιτιού και τέλος τα τρόφιμα (Ανώνυμος, 2011β).

Στην Ιταλία το τρίτο εξαγωγίμο προϊόν είναι το ελαιόλαδο που οι γείτονες το τυποποιούν. Στην Τουρκία εξάγουμε βαμβάκι και μαλλί καθώς η ελληνική κλωστοϋφαντουργία όπως είπαμε δεν είναι ιδιαίτερα ανεπτυγμένη. Στη Βουλγαρία εξάγουμε κυρίως ζάχαρη που είναι ακατέργαστη, λαμπτήρες, σκραπ, καπνά και πλεκτά υφάσματα. Στη Γερμανία εξάγουμε κυρίως φάρμακα (ως αποτέλεσμα των παράλληλων εξαγωγών), οι πλάκες αργιλίου, τα τυριά και κυρίως η φέτα εξαιτίας της έντονης παρουσίας του ελληνικού στοιχείου στη χώρα. Ακόμα εξάγουμε βερίκοκα, κεράσια, ροδάκινα, συσκευασμένα φρούτα, σταφύλια και κρασί. Στην Κύπρο εξάγουμε κυρίως τηλεφωνικές συσκευές, ράβδους από σίδηρο ή χάλυβα, φάρμακα, εμφιαλωμένο νερό και άσφαλτο (Μανιφάβα, 2012).

Στις Η.Π.Α. που βρίσκονται χαμηλά στις ποσότητες των εξαγωγίμων προϊόντων, εξάγουμε κυρίως παρασκευασμένα λαχανικά, εμπιστευτικά προϊόντα, μέρη αεροπλάνων, σωλήνες για αγωγούς πετρελαίου, πλάκες αργιλίου και αεροπλάνα. Σημειώνεται ότι αν και το περιεχόμενο των εμπιστευτικών προϊόντων είναι απόρρητο, παράγοντες της αγοράς επισημαίνουν πως στις περισσότερες περιπτώσεις πρόκειται για όπλα, φαρμακευτικά σκευάσματα αλλά και προϊόντα τεχνολογίας με πατέντα (Μανιφάβα, 2012).

Σε αυτό το κεφάλαιο εξετάσαμε τα προϊόντα που εξάγει η Ελλάδα σε συγκεκριμένες χώρες του εξωτερικού. Αρχικά θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι χώρες με τις οποίες η Ελλάδα αναπτύσσει περισσότερες εξαγωγές είναι οι χώρες της ΕΕ, οι χώρες της Βόρειας Αμερικής και η Αυστραλία, τα Βαλκάνια, η Μέση Ανατολή – Βόρειος Αμερική, Υποσαχαρική Αφρική. Σε κάθε μία από αυτές τις χώρες φυσιολογικό είναι η Ελλάδα να εξάγει διαφορετικά προϊόντα. Τα προϊόντα τα οποία εξάγει εξαρτώνται από τις ανάγκες της κάθε χώρας. Για παράδειγμα αναφέρουμε ενδεικτικά ότι στην Τουρκία εξάγουμε βαμβάκι και μαλλί ενώ στην Ιταλία ελαιόλαδο.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η παρούσα εργασία διαπραγματεύτηκε το θέμα των εξαγωγικών πιστώσεων. Όπως αποδείξαμε από όλα όσα αναφέρθηκαν οι εξαγωγές αποτελούν το σημαντικότερο τομέα στον οποίο πρέπει να επικεντρώσουμε τις προσπάθειές μας την επόμενη δεκαετία προκειμένου να συμμετέχουμε ενεργά στην Ευρωπαϊκή ολοκλήρωση αποτρέποντας τον κίνδυνο της καθυστέρησης, της οικονομικής απόκλισης και της περιθωριοποίησης. Οι παραδοσιακοί κλάδοι παραγωγής πρέπει να βελτιώσουν την ανταγωνιστικότητά τους και επίσης να εφαρμοστούν ολοκληρωμένα προγράμματα προώθησης προϊόντων σε επιλεγμένες αγορές ενώ θα πρέπει να εξασφαλιστούν κονδύλια για την ενίσχυση της εξωστρέφειας των επιχειρήσεων.

Σε μια κοινωνία όπου βιώνουμε καθημερινά τις επιπτώσεις της οικονομικής κρίσης θα λέγαμε ότι οι εξαγωγές είναι ένας από τους παράγοντες που αν τον χειριστούμε σωστά θα μπορέσει να μας βοηθήσει στο να ανταπεξέλθουμε στις δύσκολες συνθήκες που βιώνουμε. Ωστόσο προκειμένου αυτές να μπορέσουν να υλοποιηθούν, λαμβάνοντας υπόψη μας ότι το χρήμα δύσκολα κυκλοφορεί σε μια τέτοια δύσκολη συγκυρία για τη χώρα μας απαραίτητη είναι συμβολή των τραπεζών αλλά και διάφορων οργανισμών που μπορούν μέσω εξειδικευμένων προγραμμάτων να χορηγήσουν εξαγωγικές πιστώσεις στις επιχειρήσεις εκείνες που επιθυμούν να εξάγουν τα προϊόντα τους.

Σύμφωνα με μια έρευνα της ΑΜΠΕ το 38,7% των ελληνικών εξαγωγικών επιχειρήσεων εμφανίζουν έντονα προβλήματα ρευστότητας και έχουν προχωρήσει σε περικοπές δαπανών ενώ εμφανίζουν δυσκολίες πρόσβασης σε νέες γραμμές χρηματοδότησης, την ώρα που τα τελευταία στοιχεία δείχνουν επιτάχυνση των ρυθμών αύξησης των εξαγωγών και αύξηση της βιομηχανικής παραγωγής. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι το αντίστοιχο ποσοστό το 2011 βρισκόταν στο 25,2%, το 2010 στο 7,3% και ο 2009 στο 10,65%. Ακόμα θα πρέπει να σημειωθεί ότι έχουν κλείσει ή σταματήσει την εξαγωγική τους δραστηριότητα το 15,4% των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνταν στις διεθνείς αγορές το 2009 (σχεδόν 1 στις 7 εξαγωγικές επιχειρήσεις). (Πηγή: ΑΜΠΕ)

Σύμφωνα με την πρόεδρο του Πανελληνίου Συνδέσμου Εξαγωγέων αν δεν υπήρχε αύξηση στις εξαγωγές όπως παρατηρήθηκε με τους πίνακες που αναρτήσαμε στην εργασία μας η ύφεση θα ήταν πάνω από 2 ποσοστιαίες μονάδες βαθύτερη και οι επιπτώσεις της στην ανεργία και το εισόδημα των Ελλήνων δυσβάσταχτες. Όσον αφορά δε το προφίλ των ελληνικών εξαγωγικών επιχειρήσεων με βάση την έρευνα του ΑΜΠΕ το 51% των συνολικών ελληνικών εξαγωγών προέρχονται από την Αττική. Ποσοστό μεγαλύτερο του 70% του συνόλου των εξαγωγών επιτυγχάνεται από την εξαγωγική δραστηριότητα των 200 μεγαλύτερων εξαγωγικών επιχειρήσεων της χώρας. Ακόμα το 23% των εξαγωγικών επιχειρήσεων είναι μεγάλες και πολύ μεγάλες επιχειρήσεις, το 44% μεσαίες επιχειρήσεις και το 33% μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις. (Πηγή: ΑΜΠΕ)

Η θέση την οποία κατέχει σήμερα η χώρα μας στις διεθνείς συναλλαγές είναι η 22^η σε θέμα εξαγωγών ενώ τα κυριότερα προϊόντα που εξάγουμε είναι τα βιομηχανικά είδη, τα ορυκτέλαια πετρελαίου, τα τρόφιμα και τα ζώα, τα χημικά προϊόντα, τα ορυκτά καύσιμα, τα μηχανήματα, τα διάφορα βιομηχανικά είδη, τα ποτά και ο καπνός, οι πρώτες ύλες και τα λάδια και τα λίπη.

Μελλοντικές έρευνες θα μπορούσαν να έχουν ως σκοπό την εύρεση των κωνδυλίων για την υλοποίηση των προγραμμάτων ικανών να επιφέρουν κέρδη στην Ελλάδα. Ακόμα θα πρέπει προκειμένου να γίνουν ανταγωνιστικά στο διεθνή χώρο τα προϊόντα μας εξειδικευμένο προσωπικό να δείξει τον τρόπο με τον οποίο πρέπει να καλλιεργούνται ή να κατασκευάζονται.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Ανώνυμος, (2011). *Χρέωση – πίστωση*. Άρθρο στην ιστοσελίδα www.euretiro.com.
2. Ανώνυμος, (2011β). Οι 10 σημαντικότεροι εξαγωγικοί κλάδοι της Ελλάδας. *Εξπρές*, 23 Μαρτίου 2011.
3. Ανώνυμος, (2012). *Δελτίο τύπου. Αύξηση ελληνικών εξαγωγών (χωρίς πετρελαιοειδή) Μαρτίου 15,8%: Μια άλλη παραγωγική και εξωστρεφής Ελλάδα που επιμένει να αναπτύσσεται και να απαντά στην μωπική κουλτούρα της πολιτικής και του κρατισμού*. Στην ιστοσελίδα www.seve.gr.
4. Ανώνυμος, (2012β). *Μάθε τι και που εξάγει η Ελλάδα. 7 στα 10 είναι αγροτικά προϊόντα. Αυτές είναι οι ευκαιρίες!* Άρθρο στην ιστοσελίδα www.kalliergo.gr.
5. Ανώνυμος, (2012γ). Πώς αλλάζει ο εξαγωγικός χάρτης της χώρας. Τα 100 πιο εξαγώγιμα ελληνικά προϊόντα – ποια έχουν αποκτήσει ιδιαίτερη δυναμική στη διεθνή αγορά. *Το βήμα*, 27/3/2012.
6. Ανώνυμος, (2012δ). *Δέκα «σημεία συναγερμού» που κοιτούν οι τράπεζες προτού «κόψουν» την πίστωση!* Άρθρο στην ιστοσελίδα www.sfc.gr.
7. Ανώνυμος, (2012ε). Στα ίδια επίπεδα με το α εξάμηνο του 2007 οι ελληνικές εξαγωγές, σύμφωνα με τη Eurostat. Στην ιστοσελίδα www.seve.gr.
8. Ζιάκα, Τ. (2012). *Δελτίο τύπου. Οι ελληνικές εξαγωγές καταγράφουν την υψηλότερη αύξηση για το α εξάμηνο 2012 σε επίπεδο ΕΕ-27. Σταδιακή βελτίωση της εξαγωγικής επίδοσης της χώρας*. Στην ιστοσελίδα www.seve.gr.
9. Καραβοκύρη, Α. (2012). *Λάδι, πορτοκάλια, λεμόνια; Όχι! Πετρέλαιο, αλουμίνιο και παιχνίδια...* *Το πρώτο θέμα*, 27/3/2012.
10. Κλαβανίδου, Δ. (1977). *Καταναλωτικά δάνεια*. Θεσσαλονίκη: Σάκκουλα.

11. Μανιφάβα, Δ. (2012). Ελληνικά προϊόντα στη... Σιγκαπούρη. Εξάγουμε έως και φράουλες, καπνιστά ψάρια και εμφιαλωμένο νερό αλλά τα προβλήματα παραμένουν. *Η καθημερινή*, 14/4/2012.
12. www.alphabank.gr (2012). Εμπορικές υπηρεσίες.
13. www.combank.gr (2012). Ενέγγυες πιστώσεις.
14. www.eurobank.gr (2012). Εξαγωγές.
15. www.oeap.gr (2011). Πίστωση στον αγοραστή.
16. www.seve.gr (2009). Ο κλάδος των τροφίμων και ποτών συγκρατεί την πτώση των εξαγωγών ελληνικών προϊόντων ενώ αναδεικνύεται η ανάγκη για σχεδιασμό δράσεων εξωστρέφειας για κλάδους και αγορές με ιδιαίτερη δυναμική.
17. www.seve.gr (2011). Εξάγουμε 33% περισσότερο και εισάγουμε 22% λιγότερο. Το νέο μοντέλο «Παράγω και Εξάγω» για την πραγματικά υγιή οικονομική ανάπτυξη της χώρας μας.
18. www.seve.gr (2011a). Ελληνικές εξαγωγές: 22,6% υψηλότερες από το pick του 2007. Το οικονομικό μοντέλο «Παράγω και Εξάγω» φωτίζει το δρόμο προς την πραγματική ανάπτυξη.
19. www.seve.gr (2011b). Στα ίδια επίπεδα με το 2008 οι ελληνικές εξαγωγές, παρά τη σημαντική αύξηση κατά 18,7% τον Αύγουστο 2010.
20. Σαρτζετάκης, Ε. (2000). *Εισαγωγή στην μακροοικονομική*. Τμήμα λογιστικής και χρηματοοικονομικής.
21. ΠΣΕ: Περίπου μία στις επτά εξαγωγικές επιχειρήσεις έχει σταματήσει τη δραστηριότητα της, (2012), Πηγή: ΑΜΠΕ, *Η καθημερινή*, 16/10/2012.