

**ΑΛΕΞΑΝΔΡΕΙΟ Τ.Ε.Ι. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ**

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΣΥΓΚΡΙΣΗ, ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΑ ΚΑΙ ΔΙΑΚΡΑΤΙΚΑ,
ΣΤΙΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΕΞΑΓΩΓΩΝ**



**ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ
ΚΥΡΜΙΖΟΓΛΟΥ Φ. ΠΑΝΤΕΛΗΣ**

**ΕΙΣΗΓΗΤΡΙΑ
ΛΥΜΠΑΝΟΒΝΟΥ Δ. ΜΑΡΘΑ**

Περιεχόμενα	II
ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΣΥΝΤΜΗΣΕΩΝ	IV
ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ	VI
ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ	VI
ΜΕΡΟΣ Α΄	1
1.Γενικά για το Εξαγωγικό Εμπόριο	2
2.Το Ισοζύγιο Πληρωμών	6
2.1.Γενικά	6
2.2.Το Ελληνικό Ισοζύγιο Πληρωμών Έως το 1990	9
ΜΕΡΟΣ Β΄	13
1. Εισαγωγή	14
2. Μεταβολές στον Τομέα των Εξαγωγών	16
3. Η Νέα Εξαγωγική Πολιτική	18
4. Εξαγωγικά Αντικίνητρα	25
5. Οι Εξαγωγικές Επιδόσεις της Ελληνικής Οικονομίας	26
6. Ισοζύγιο Τρεχουσών Συναλλαγών	30
7. Οικονομική Πολιτική - Προκλήσεις	32
8. Προτάσεις για τη Βελτίωση της Εξωστρέφειας και την Ανάπτυξη των Εξαγωγών	34
9. Διαρθρωτική Πολιτική	37
ΜΕΡΟΣ Γ΄	38
1. Εισαγωγή	39
2. Πορεία των Ελληνικών Εξαγωγών	41
3. Προσδιορισμός Κλάδων με Εξαγωγική Δυναμική	43
3.1. Πλεονεκτήματα των Ανταγωνιστών	46
4. Οι Ελληνικές Εξαγωγές ανά Χώρα	48
5. Σχέδιο Δράσης	52

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ	54
1. Διεθνείς Διακανονισμοί και Πληρωμές	55
1.1. Άλλοι Τρόποι Διακανονισμοί	61
1.2. Τρόποι Πληρωμής	62
2. Βασικά Πιστοποιητικά Εξαγωγών	66
2.1. Τελωνειακές Διαδικασίες	66
2.2. Έκδοση Παραστατικών από τον Εξαγωγών	67
2.3. Υποχρεωτικά Πιστοποιητικά Εξαγωγών	70
2.3.1. Ενιαίο Διοικητικό Έγγραφο (Ε.Δ.Ε.)	70
2.3.2. Πιστοποιητικό Κυκλοφορίας Εμπορευμάτων EUR1 & ATR1	70
2.3.3. Πιστοποιητικό T5	71
2.3.4. Κοινοτική Διαμετακόμιση T2L	72
2.4. Πιστοποιητικά Μεταφορών	73
2.4.1. Φορτωτική Οδικής Μεταφοράς CMR	73
2.4.2. Εγγύηση Μεταφοράς TIR	74
2.5. Ειδικά Πιστοποιητικά	76
3. Παράγοντες Επηρεασμού του Τρόπου Μεταφοράς	78
3.1. Τρόποι Μεταφοράς Εμπορευμάτων	81
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	84

Κατάλογος Συντμήσεων

1. F.O.B.	Free On Board
2. I.C.I.S.	Intergraded Customs Information Systems
3. Ro / Ro	Roll On / Roll Off
4. S.W.I.F.T.	Society For Worldwide Interbank Financial
5. T.E.U.	Twenty-foot Equivalent Unit
6. T.I.R.	Transports Internationaux Routiers Telecommunication
7. U.L.D.	Unit Load Devices
8. Α.Ε.	Ανώνυμη Εταιρεία
9. Α.Ε.Π.	Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν
10.Α.Ν.Ε	Απόφαση Νομισματικής Ένωσης
11.Ε.Β.Ε.	Εμπορικό & Βιομηχανικό Επιμελητήριο
12.Ε.Δ.Ε.	Ενιαίο Διοικητικό Έγγραφο
13.Ε.Ε.	Ευρωπαϊκή Ένωση
14.Ε.Ν.Π.Θ.	Επιτροπή Νομισματικών & Πιστωτικών Θεμάτων
15.Ε.Ν.Σ.	Ευρωπαϊκό Νομισματικό Σύστημα
16.Ε.Ο.Κ.	Ευρωπαϊκή Οικονομική Ένωση
17.Ε.Σ.Σ.Δ.	Ένωση Σοβιετικών Σοσιαλιστικών Δημοκρατιών
18.Ε.Σ.Υ.Ε.	Εθνική Στατιστική Υπηρεσία Ελλάδος
19.Η.Π.Α.	Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής
20.Ι.Ο.Β.Ε.	Ίδρυμα Οικονομικών & Βιομηχανικών Ερευνών
21.Κ.Ε.Ε.Μ.	Κέντρο Εξαγωγικών Ερευνών & Μελετών
22.Κ.Π.Σ.	Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης
23.Μ.Μ.Ε.	Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις
24.Μ.Σ.Ι.	Μηχανισμός Συναλλαγματικής Ισοτιμίας
25.Ο.Ο.Σ.Α.	Οργανισμός Οικονομικής Σταθερότητας & Ανάπτυξης
26.Ο.Π.Ε.	Ελληνικός Οργανισμός Εξωτερικού Εμπορίου
27.Ο.Τ.Ε.	Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος
28.Π.Γ.Δ.Μ.	Πρώην Γιουγκοσλαβική Δημοκρατία της Μακεδονίας
29.Π.Σ.Ε.	Πανελλήνιος Σύνδεσμος Εξαγωγέων
30.ΥΠ.ΕΘ.Ο.	Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας
31.Φ.Κ.Ε.	Φόρος Κύκλου Εργασιών

32. Φ.Π.Α. Φόρος Προστιθέμενης Αξίας
33. Χ.Α.Α. Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών

Κατάλογος Πινάκων

Πίνακας Α1	Ισοζύγιο Πληρωμών Μιας Χώρας	6
Πίνακας Γ1	Το Ελληνικό Εξωτερικό Εμπόριο	41
Πίνακας Γ2	Ποσοστιαίες Μεταβολές Εξαγωγικών Κλάδων (1999-2003)	44
Πίνακας Γ3	Ελληνικές Εξαγωγές ανά Κλάδο (1999-2003)	49
Πίνακας Γ4	Ποσοστιαίες Μεταβολές Ελληνικών Εξαγωγών ανά Κλάδο (1999-2003)	49
Πίνακας Γ5	Μερίδιο Ελληνικών Εξαγωγών ανά Χώρα	50

Κατάλογος Διαγραμμάτων

Διάγραμμα Γ1	Το Ελληνικό Εξωτερικό Εμπόριο (1999-2003)	42
--------------	---	----

ΜΕΡΟΣ Α΄

1. Γενικά για το εξαγωγικό εμπόριο

Σύμφωνα με την ερμηνεία που δίνουν στα ελληνικά λεξικά **εμπόριο** είναι οι πράξεις με σκοπό το κέρδος, που αποβλέπουν στην άμεση ή στην έμμεση μεταβίβαση των χρήσιμων πραγμάτων για την ικανοποίηση των αναγκών του ανθρώπου, από τον παραγωγό και τον κάτοχό τους στον καταναλωτή. Άρα το εμπόριο δεν είναι απλή ανταλλαγή, όπως ήταν παλιά αλλά προϋποθέτει κέρδος. Γενικά το εμπόριο διακρίνεται:

1. σε *εισαγωγικό*, όταν φροντίζει να εισάγει εμπορεύματα από το εξωτερικό για τις ανάγκες μιας χώρας και το *εξαγωγικό*, όταν στέλνει τα προϊόντα που περισσεύουν σε άλλες χώρες.
2. σε *εσωτερικό*, όταν διεξάγεται μέσα στα όρια ενός κράτους, *εξωτερικό*, όταν διεξάγεται ανάμεσα σε ένα κράτος και ξένες χώρες, και *διαμετακομιστικό*, όταν τα προϊόντα που εισάγονται από το εξωτερικό, εξάγονται πάλι σε άλλες ξένες χώρες.
3. σε *χονδρικό*, όταν συγκεντρώνει τα προϊόντα και τα πουλά σε μεγάλες ποσότητες στους εμπόρους, σε *λιανικό*, όταν τα προϊόντα πωλούνται απευθείας στους καταναλωτές.
4. σε *παθητικό*, όταν διεξάγεται σε μια χώρα από εμπόρους που έχουν ξένη εθνικότητα και *ενεργητικό*, όταν διεξάγεται από τους υπηκόους της.

Επίσης, **εξαγωγή** ονομάζεται το σύνολο των εμπορευμάτων που αποστέλλονται από μια χώρα σε άλλες χώρες για εμπόριο και αποτελούν το αντικείμενο του εξαγωγικού εμπορίου αυτής της χώρας, σε αντίθεση με τα εμπορεύματα που εισάγονται σε αυτήν και αποτελούν το αντικείμενο του εισαγωγικού εμπορίου.

Εννοείται ότι κάθε εμπόρευμα που εξάγεται είναι εξαγωγή για τη χώρα που το στέλνει και εισαγωγή για τη χώρα του προορισμού του. Η εξαγωγή αφορά ή φυσικά προϊόντα που εξάγονται χωρίς καμία βιομηχανική επεξεργασία (δημητριακά, φρούτα, πρώτες ύλες κτλ) ή βιομηχανικά (υφάσματα, μηχανήματα, κατεργασμένα είδη κτλ). Η μεγάλη σημασία της εξαγωγής για την οικονομική υπόσταση και ευημερία μιας χώρας βρίσκεται

στο ότι : α) η χώρα που κάνει την εξαγωγή, με το εξαγωγικό της εμπόριο βρίσκει διέξοδο για τα προϊόντα του φυσικού της πλούτου που διαφορετικά θα έμεναν αδιάθετα στην εσωτερική της αγορά και θα δημιουργούσαν τις ανάλογες συνέπειες. Π.χ. η Ελλάδα χωρίς εξαγωγή δε θα μπορούσε να διαθέσει τα φυσικά της προϊόντα που σε μεγάλο μέρος καλύπτουν τις ανάγκες των εξωτερικών αγορών.

Από καθαρά οικονομική άποψη η εξαγωγή είναι αλληλένδετη με την εισαγωγή. Στις διεθνείς συναλλαγές οι εξαγωγές καλύπτονται με αντίστοιχες εισαγωγές, γιατί η πληρωμή σε συνάλλαγμα ανάμεσα στα εμπορεύσιμα κράτη, στις σύγχρονες συνθήκες σπάνια γίνεται.

Επειδή η σημασία της εξαγωγής είναι μεγάλη για την οικονομία μιας χώρας, όλες οι χώρες τη διευκολύνουν με κάθε τρόπο, χωρίς να απαιτούν μεγάλες διατυπώσεις για τα εξαγόμενα εμπορεύματα, όπως αντίθετα κάνουν για τις εισαγωγές, ούτε και βάζουν περιορισμούς στα είδη των εμπορευμάτων που εξάγονται εκτός από εξαιρετικές περιπτώσεις (π.χ. σε περίπτωση πολέμου) οπότε για λόγους κυρίως εσωτερικής αυτάρκειας μπαίνουν περιορισμοί στην εξαγωγή ορισμένων ειδών. Στην κατάρτιση του εμπορικού ισοζυγίου, οι χώρες στις οποίες οι εξαγωγές ξεπερνούν τις εισαγωγές θεωρούνται ότι έχουν ευνοϊκό εμπορικό ισοζύγιο, γιατί στη διεθνή αγορά γίνονται πιστώτριες από το σύνολο των διεθνών εμπορικών τους συναλλαγών.

Συνεπώς, οι εξαγωγές είναι το μέρος του εγχώριου προϊόντος μιας χώρας το οποίο πουλιέται σε ξένες αγορές. Ως εκ τούτου το μέγεθός τους προσδιορίζεται από αλλά μακροοικονομικά μεγέθη όπως είναι η εγχώρια προσφορά, η εγχώρια ζήτηση και η ζήτηση εξωτερικού για συγκεκριμένα προϊόντα. Οι εξαγωγές είναι η υπερβάλλουσα προσφορά των εξαγωγίμων προϊόντων μιας χώρας δοθέντων των σχετικών τιμών, των επιπέδων της εγχώριας ζήτησης και άλλων προσδιοριστικών παραγόντων.

Οι πραγματικά εξωγενείς παράγοντες που επηρεάζουν την εξέλιξη των εξαγωγών μιας χώρας είναι οι ακόλουθοι:

A). Τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της οικονομίας που ενδεχομένως επιδρούν στη διάρθρωση του ισοζυγίου πληρωμών. Π.χ. μια ραγδαία ανάπτυξη του τουρισμού και της εισροής εισοδημάτων και κεφαλαίων από

το εξωτερικό μεγαλώνουν το έλλειμμα στο εμπορικό ισοζύγιο και επιδρούν αρνητικά στις εξαγωγές αγαθών και άμεσα μέσω της μεταβολής (αύξηση) του διαθέσιμου εισοδήματος και έμμεσα μέσω της (μη ευνοϊκής) μεταβολής των σχετικών τιμών.

Η διάρθρωση του ισοζυγίου πληρωμών επηρεάζει επίσης τη διάρθρωση της παραγωγικής δυναμικότητας της οικονομίας κατά κλάδους οικονομικής δραστηριότητας. Όταν διατηρούνται μεγάλα ελλείμματα στο εμπορικό ισοζύγιο της χώρας, όπως στην περίπτωση της Ελλάδας, για παρά πολλά χρόνια, τότε η διάρθρωση της παραγωγικής δυναμικότητας της οικονομίας μεταβάλλεται και διαμορφώνεται κατά τέτοιο τρόπο ώστε να συσσωρεύετε σε μεγάλο βαθμό στους κλάδους που παράγουν «μη εμπορεύσιμα» προϊόντα (οικοδομικές δραστηριότητες, υπηρεσίες, εμπόριο, κερδοσκοπικές δραστηριότητες κτλ.), ενώ η παραγωγική δυναμικότητα των κλάδων που παράγουν εμπορεύσιμα προϊόντα (γεωργία, βιομηχανία κτλ.) παραμένει σε πολύ χαμηλά επίπεδα. Και τούτο παρά τις μεγάλες προσπάθειες που καταβάλλονται και παρά τα σημαντικά κίνητρα που δίνονται για την ανάπτυξη αυτών των κλάδων, όπως συνέβη στην περίπτωση της Ελλάδας.

B). Η μακροοικονομική και η μικροοικονομική πολιτική της κυβέρνησης. Μια επεκτατική μακροοικονομική πολιτική επηρεάζει αυξητικά τα ελλείμματα στο ισοζύγιο πληρωμών (εισοδηματική επίδραση) και μη ευνοϊκά τις σχετικές τιμές ανάμεσα στα «μη εμπορεύσιμα» και στα «εμπορεύσιμα» προϊόντα. Και οι δύο αυτές επιδράσεις σημαίνουν μείωση των εξαγωγών. Επίσης, η συναλλαγματική πολιτική επηρεάζει τις εξαγωγές μέσω της μεταβολής των σχετικών τιμών των «εξαγωγίμων» προϊόντων.

Η μακροοικονομική πολιτική έχει κυρίως αναδιανεμητικό ρόλο. Μπορεί να είναι ουδέτερη ανάμεσα στους διάφορους κλάδους παραγωγής, μπορεί να είναι ουδέτερη ανάμεσα στους κλάδους που παράγουν εμπορεύσιμα προϊόντα (εξαγωγή και εισαγωγή), αλλά να ευνοεί ή να ζημιώνει αυτούς τους δύο κλάδους σε σχέση με τον κλάδο που παράγει «μη εμπορεύσιμα» προϊόντα (ισοδύναμα της συναλλαγματικής πολιτικής), μπορεί να ευνοεί την ανάπτυξη μέσω υποκατάστασης εισαγωγών ή

μπορεί να είναι ευνοϊκή για την ανάπτυξη κλάδων που παράγουν εξαγωγίμα προϊόντα.

Μια αύξηση της δασμολογικής προστασίας των κλάδων που παράγουν υποκατάστατα εισαγωγών ζημιώνει τις εξαγωγές. Μια αύξηση στις εξαγωγικές επιδοτήσεις ή σε άλλα χρηματοοικονομικά μέσα επιβοήθησης των εξαγωγών αυξάνει τις εξαγωγές. Μια ταυτόχρονη αύξηση της προστασίας των «εξαγωγίμων» και των «εισαγωγίμων» προϊόντων αυξάνει τις εξαγωγές και μειώνει τις εισαγωγές εις βάρος της παραγωγής και της κατανάλωσης «μη εμπορεύσιμων» προϊόντων.

Γ). Το επίπεδο ανάπτυξης και η εξέλιξη του θεσμικού και οργανωτικού πλαισίου της χώρας, ιδιαίτερα σε τομείς που έχουν σχέση με τις εξαγωγές, και η γενική εξέλιξη της παραγωγικής δυναμικότητάς της. Η αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας επιτυγχάνεται:

- Με ανάληψη των παραγωγικών επενδύσεων σε αυτούς τους κλάδους, με σκοπό την αύξηση της παραγωγής, την εισαγωγή μεθόδων παραγωγής προηγμένης τεχνολογίας, την εισαγωγή νέων προϊόντων, την κατάκτηση νέων αγορών κτλ.
- Με την ανάπτυξη και εξυγίανση του θεσμικού και του οργανωτικού πλαισίου του δημοσίου και του ιδιωτικού τομέα και με την αύξηση της παραγωγικότητας της οικονομίας ως συνόλου και των επιμέρους κλάδων της ειδικότερα.

2. Το Ισοζύγιο Πληρωμών

2.1. Γενικά

Το Ισοζύγιο Πληρωμών είναι ο λογαριασμός που περιλαμβάνει την αξία των συναλλαγών της με άλλες χώρες και διεθνείς οργανισμούς, στη διάρκεια μιας περιόδου. Ο λογαριασμός χρεώνεται με την αξία των συναλλαγών που δημιουργούν χρηματικές εισροές για τη χώρα και πιστώνεται με την αξία των συναλλαγών που δημιουργούν χρηματικές εκροές. Όταν το άθροισμα των χρηματικών εκροών (πίστωση) είναι μεγαλύτερο από το άθροισμα των χρηματικών εισροών (χρέωση), το ισοζύγιο χαρακτηρίζεται σαν **ελλειμματικό**.

Για να είναι εύρωστο το ισοζύγιο εξωτερικών πληρωμών μιας χώρας, θα πρέπει να παρουσιάζει μέτριο πλεόνασμα ή τουλάχιστον να μην είναι ελλειμματικό.

Όταν ο ρυθμός αύξησης των τιμών μιας χώρας είναι μεγαλύτερος από εκείνον των χωρών που την ανταγωνίζονται στη διεθνή αγορά, η χώρα οδηγείται σε ελλειμματικό ισοζύγιο πληρωμών, εξωτερικό δανεισμό και εξάρτηση. Αυτός είναι ο λόγος που χώρες με ελλειμματικό ισοζύγιο πληρωμών, αποφεύγουν μέτρα που στοχεύουν σε αύξηση των δημόσιων δαπανών και της απασχόλησης, προκειμένου να μη διευρυνθεί το έλλειμμα του ισοζυγίου τους.

ΙΣΟΖΥΓΙΟ ΠΛΗΡΩΜΩΝ ΜΙΑΣ ΧΩΡΑΣ

Χρέωση	Πίστωση
1.Εξαγωγές Αγαθών	5.Εισαγωγές Αγαθών
2.Εξαγωγές Υπηρεσιών	6.Εισαγωγές Υπηρεσιών
3.Δωρεές, οικονομική βοήθεια	7.Βοήθεια, επανορθώσεις, αποζημιώσεις
4.Εισαγωγές κεφαλαίων α)Μακροχρόνιες β)βραχυχρόνιες	8.Εξαγωγές κεφαλαίων α)Μακροχρόνιες β)Βραχυχρόνιες
9.Καθαρή μείωση αποθεμάτων	

Εμπορευματικές Συναλλαγές: οι εξαγωγές αγαθών, αποτελούν συνήθως την κύρια πηγή εισροής συναλλάγματος σε μια χώρα, ενώ οι εισαγωγές απορροφούν το μεγαλύτερο ποσοστό της αγοραστικής δύναμης σε συνάλλαγμα. Η διαφορά μεταξύ εισαγωγών και εξαγωγών χαρακτηρίζεται σαν

εμπορικό ισοζύγιο, που μπορεί να έχει θετικό (ενεργητικό) ή αρνητικό (παθητικό) υπόλοιπο. Με την ίδια λογική, οι εξαγωγές των υπηρεσιών όλων των ειδών καταχωρούνται ως πιστώσεις, ενώ οι εισαγωγές ως χρεώσεις στο ισοζύγιο πληρωμών. Αυτό ονομάζεται και ως άδηλοι πόροι, στο οποίο περιλαμβάνονται οι πληρωμές και εισπράξεις για την ανταλλαγή υπηρεσιών διαφόρων κρατών. Τέτοιου είδους είναι οι υπηρεσίες μεταφορών, οι ναυτικές, ασφαλιστικές, τραπεζικές υπηρεσίες κ.λπ. Στο ισοζύγιο άδηλων πόρων περιλαμβάνονται και οι πληρωμές για ταξιδιωτικούς σκοπούς ιδιωτών (σπουδές, τουρισμός) και για υπηρεσίες του δημοσίου. Επιπλέον σ' αυτό το ισοζύγιο περιλαμβάνονται και οι πληρωμές μερισμάτων και κερδών επενδύσεων στην αλλοδαπή, γιατί αυτές θεωρούνται αμοιβές υπηρεσιών κεφαλαίων. Το εισόδημα ημεδαπών κεφαλαίων που επενδύθηκε στην αλλοδαπή καταχωρείται ως πίστωση, ενώ οι πληρωμές για τις υπηρεσίες αλλοδαπού στο εσωτερικό αποτελούν χρέωση.

Οι κατηγορίες 3 και 7 του παραπάνω πίνακα αντιπροσωπεύουν μονομερείς παροχές ιδιωτών καθώς και κρατικών υπηρεσιών και διεθνών ιδρυμάτων. Τα εμβάσματα μεταναστών στις οικογένειές τους αποτελούν αντιπροσωπευτικό παράδειγμα στην κατηγορία αυτή. Εμβάσματα από την αλλοδαπή προς την ημεδαπή αποτελούν πίστωση ενώ οι μονομερείς πληρωμές των ημεδαπών προς τους αλλοδαπούς καταχωρούνται ως χρέωση.

Η κίνηση κεφαλαίων: Η Τρίτη ενότητα στοιχείων στο ισοζύγιο πληρωμών είναι η κίνηση κεφαλαίων. Στην προκειμένη περίπτωση ενδιαφερόμαστε για τις μεταβολές στις διεθνείς απαιτήσεις και υποχρεώσεις μεταξύ της ημεδαπής και αλλοδαπής, που περιλαμβάνουν ολόκληρο σχεδόν το φάσμα των διαφόρων μορφών του κεφαλαίου όπως μετοχικούς και ομολογιακούς τίτλους, άμεσες επενδύσεις (direct investment), βραχυπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα δάνεια, λογαριασμούς όψεως και προθεσμίας σε ξένες τράπεζες καθώς και χρηματικές κυκλοφορίες. Στους λογαριασμούς κινήσεως κεφαλαίων του ισοζυγίου πληρωμών γίνονται συνήθως οι διακρίσεις μεταξύ (α) μακροχρόνιων και βραχυχρόνιων κινήσεων κεφαλαίων (β) άμεσων επενδύσεων και επενδύσεων σε χρεόγραφα και (γ) ιδιωτικών και κρατικών επενδύσεων. Ο όρος άμεση επένδυση (direct investment) υπονοεί ιδιοκτησία από αλλοδαπούς πραγματικού κεφαλαίου

στην ημεδαπή και αντίστροφα. Επομένως, όπως συμβαίνει με τις πολυεθνικές εταιρείες, ο αλλοδαπός κεφαλαιούχος συμμετέχει στη διοίκηση και διαχείριση των επενδύσεων των εταιρειών.

Στην καταχώρηση των μεταβολών στο λογαριασμό κεφαλαίων, η εξαγωγή κεφαλαίων, σε αντίθεση προς τις εξαγωγές αγαθών, αποτελεί χρέωση στο ισοζύγιο πληρωμών, ενώ η εισαγωγή πίστωση. Σύμφωνα με τον παραπάνω ορισμό της κίνησης κεφαλαίων ως μεταβολών των απαιτήσεων και υποχρεώσεων, θα πρέπει να θυμόμαστε ότι η αύξηση των απαιτήσεών μας έναντι των αλλοδαπών, δηλαδή η έξοδος κεφαλαίων για την απόκτηση αλλοδαπών αξιόγραφων, αποτελεί χρέωση και η αύξηση των υποχρεώσεών μας, δηλαδή η εισροή ξένου κεφαλαίου για την απόκτηση ημεδαπών αξιόγραφων, συνεπάγεται πίστωση στο ισοζύγιο πληρωμών. Με την ίδια λογική η αύξηση των υποχρεώσεών μας ή η μείωση των απαιτήσεών μας έναντι της αλλοδαπής συνεπάγονται εισροή κεφαλαίου στην ημεδαπή και επομένως καταγράφονται στο ισοζύγιο πληρωμών ως πιστώσεις.

Αν προσθέσουμε τα χρεωστικά ποσά για τα στοιχεία του ισοζυγίου στα οποία αναφερθήκαμε πιο πάνω και δούμε ότι το σύνολό τους είναι μεγαλύτερο από το σύνολο των αντίστοιχων κονδυλίων της άλλης πλευράς, τότε ο ισοσκελισμός του ισοζυγίου γίνεται με την προσθήκη του κονδυλίου (9), που είναι συμψηφιστικό ή εξισωτικό, με την έννοια ότι «καλύπτει» τη διαφορά μεταξύ των δύο πλευρών.

2.2. Το Ελληνικό Ισοζύγιο Πληρωμών έως το 1990

Η διάρθρωση του ισοζυγίου πληρωμών αποτελεί ένα από τα πιο σημαντικά διαρθρωτικά χαρακτηριστικά της ελληνικής οικονομίας. Οφείλεται στο συγκριτικό πλεονέκτημα που κατέχει η χώρα στους τομείς προσφοράς τουριστικών υπηρεσιών και της διεθνούς ναυτιλίας, στην ύπαρξη πολλών εκατομμυρίων Ελλήνων που ζουν και εργάζονται στο εξωτερικό, στη θέση της χώρας στην ΕΟΚ και στην επεκτατική μακροοικονομική πολιτική που ακολουθήθηκε στην Ελλάδα σε ολόκληρη την περίοδο από το 1964 μέχρι και το 1990, με εξαίρεση το χρονικό διάστημα από τον Οκτώβριο του 1985 μέχρι και τα μέσα του 1988, κατά το οποίο εφαρμόστηκε με συνέπεια το σταθεροποιητικό πρόγραμμα. Η επεκτατική πολιτική οδήγησε σε μια σημαντική αύξηση του δημόσιου εξωτερικού δανεισμού και σε αξιοσημείωτη διόγκωση του εξωτερικού δημόσιου χρέους της χώρας.

Η διάρθρωση του ελληνικού ισοζυγίου πληρωμών έχει τα εξής κύρια χαρακτηριστικά:

α) Οι εξαγωγές αγαθών καλύπτουν παραδοσιακά ένα πολύ μικρό μέρος των εισαγωγών αγαθών και υπηρεσιών (34% περίπου). Το υπόλοιπο καλύπτεται από τους άδηλους πόρους (48,8%) και την καθαρή εισροή κεφαλαίων (17,7%). Τα στοιχεία αυτά αφορούν την περίοδο 1957-1988. Στη διετία 1987-1988, τα πιο πάνω ποσοστά μεταβλήθηκαν ως εξής: Εξαγωγές αγαθών (35,7%), άδηλοι πόροι (57,4%) και καθαρή εισροή κεφαλαίων (11,8%). Σαν αποτέλεσμα αυτής της διάρθρωσης, το έλλειμμα του εμπορικού ισοζυγίου διατηρείται σε πολύ υψηλά επίπεδα (πάνω από 14% του ΑΕΠ). Επίσης, οι εξαγωγές αγαθών ως ποσοστό του ΑΕΠ βρίσκονται σε σχετικά χαμηλά επίπεδα συγκρινόμενες με άλλες χώρες του ΟΟΣΑ, ακόμα και με εκείνες που βρίσκονται σε ανάλογο επίπεδο ανάπτυξης με την Ελλάδα.

β) Παρά την τεράστια εισροή εισοδηματικών μεταβιβάσεων (άδηλοι πόροι μείον τουρισμός) και ιδιωτικών κεφαλαίων από το εξωτερικό, ένα αξιόλογο ποσοστό (12,6% στην περίοδο 1982-1986, ή 7,2% στην περίοδο 1957-1986) των εισαγωγών αγαθών και υπηρεσιών χρηματοδοτείται στην Ελλάδα από επίσημο δημόσιο δανεισμό από το εξωτερικό. Το πιο πάνω

ποσοστό μειώθηκε δραματικά το 1987 (1,8%) και έγινε αρνητικό (υπήρξε αρνητικός καθαρός δημόσιος δανεισμός από το εξωτερικό, δηλαδή η πληρωμή χρεολυσίων ήταν υψηλότερη από το νέο δανεισμό), το 1988. Οι εξελίξεις στη διετία 1987-1988 οφείλονται σε μεγάλο βαθμό στην εφαρμογή του σταθεροποιητικού προγράμματος ή στην ουσιαστική εξάντληση των δυνατοτήτων της χώρας να διατηρεί το επίπεδο διαβίωσης στην εγχώρια οικονομία σε υψηλότερα επίπεδα από ότι της επιτρέπει η εγχώρια παραγωγική δυναμικότητα της οικονομίας και οι μεταβιβάσεις εισοδημάτων και ιδιωτικών κεφαλαίων από το εξωτερικό. Δυστυχώς, οι εξελίξεις κατά το 1989 ανατρέπουν την ευνοϊκή κατάσταση που είχε διαμορφωθεί στο ισοζύγιο στο τέλος του 1988.

Τα πιο πάνω διαρθρωτικά χαρακτηριστικά του ελληνικού ισοζυγίου πληρωμών οφείλονται αναμφισβήτητα στα κύρια οικονομικά χαρακτηριστικά της ελληνικής οικονομίας (συγκριτικό πλεονέκτημα στην προσφορά υπηρεσιών τουρισμού και ναυτιλίας, ύπαρξη πολλών εκατομμυρίων Ελλήνων που ζουν και εργάζονται στο εξωτερικό, θέση της χώρας στην ΕΟΚ από όπου εξασφαλίζονται σημαντικά ποσά καθαρών συναλλαγματικών εισπράξεων κλπ.) και στην οικονομική πολιτική που ακολουθούσαν για πάρα πολλά χρόνια.

Η εμπειρία της ελληνικής οικονομίας δείχνει ότι το ποσοστό των εξωτερικών πόρων το οποίο χρησιμοποιήθηκε για επενδυτικούς σκοπούς ήταν πραγματικά μηδαμινό. Το μεγαλύτερο μέρος από αυτούς τους πόρους χρησιμοποιήθηκε για την κάλυψη των τεράστιων καταναλωτικών ελλειμμάτων του δημοσίου τομέα, καθώς και για την κάλυψη των αυξημένων καταναλωτικών απαιτήσεων του ιδιωτικού τομέα. Η αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας της οικονομίας η οποία επιτεύχθηκε ήταν μηδαμινή σε σχέση με το μέγεθος των πόρων που εισέρρευσαν από το εξωτερικό είτε με τη μορφή εισροής εισοδημάτων είτε με τη μορφή του επίσημου δανεισμού. Σαν αποτέλεσμα, το επίπεδο διαβίωσης ήταν υψηλό και αυξανόταν ακόμα περισσότερο όταν τα υπό συζήτηση πλεονάσματα αυξάνονταν με ικανοποιητικούς ρυθμούς. Αντίθετα, όταν τα πλεονάσματα αυτά άρχισαν να μειώνονται, το επίπεδο διαβίωσης άρχισε να πέφτει χωρίς αυτό να γίνεται κατανοητό από το λαό. Εκείνο που δεν αποφεύχθηκε ήταν η εμφάνιση

φαινόμενων «αποβιομηχάνισης», τουλάχιστον μέχρι την εφαρμογή του σταθεροποιητικού προγράμματος.

Ένα δεύτερο πρόβλημα το οποίο απορρέει από τη διάρθρωση του ελληνικού ισοζυγίου πληρωμών, όπως αυτή διαμορφώθηκε σε ολόκληρη τη μεταπολεμική περίοδο, είναι το γεγονός ότι η χώρα έχασε κάθε ευκαιρία άσκησης αντικυκλικής πολιτικής μέσω του προσδιορισμού του (άριστου) ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών. Πράγματι, η χώρα δεν χρησιμοποίησε, σε περιόδους ραγδαίας αύξησης των συναλλαγματικών της εισπράξεων (από εξαγωγές αγαθών, από άδηλους πόρους και από εισροές ιδιωτικών κεφαλαίων), ένα μέρος από αυτή την αύξηση για να χτίσει τα συναλλαγματικά της αποθέματα και να ανεβάσει σε πιο αποδεκτά επίπεδα ή για να προωθήσει τη διεθνοποίηση των επιχειρηματικών της μονάδων, επιτρέποντάς τους την ανάληψη άμεσων επενδύσεων στο εξωτερικό. Αντίθετα, οδηγήθηκε στην περίοδο της κρίσης (σημαντική μείωση του πλεονάσματος των άδηλων συναλλαγών και της καθαρής εισροής ιδιωτικών κεφαλαίων) με τα συναλλαγματικά της αποθέματα εξαντλημένα και με το εξωτερικό της χρέος σε εξαιρετικά υψηλά επίπεδα. Η εξάντληση των περιθωρίων του επίσημου δημόσιου εξωτερικού δανεισμού από εκεί και πέρα ήταν αναπόφευκτη, ιδιαίτερα αν ληφθεί υπόψη το γεγονός ότι η προσπάθεια προσαρμογής της οικονομίας στα νέα δεδομένα άργησε να τεθεί σε εφαρμογή.

Από τη πιο πάνω ανάλυση προκύπτει ότι:

α) Η χρηματοδότηση των εγχώριων επενδύσεων με ξένο δανεισμό θα πρέπει να γίνεται μόνο εφόσον έχουν εξαντληθεί όλα τα περιθώρια κινητοποίησης των εγχώριων αποταμιεύσεων και παρ' όλα αυτά παραμένει κάποιο «αποταμιευτικό έλλειμμα».

β) Το άριστο έλλειμμα του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών δεν ισούται πάντοτε με το μέγιστο δυνατό πλεόνασμα του λογαριασμού κεφαλαίων. Υπάρχουν χώρες με απεριόριστες δυνατότητες δανεισμού από το εξωτερικό ή προσέλκυσης ξένων ιδιωτικών κεφαλαίων, οι οποίες ωστόσο επιμένουν να διατηρούν τα ισοζύγια τρεχουσών συναλλαγών τους πλεονασματικά.

Στη χώρα μας, το ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών πρέπει να αποτελεί στόχο πολιτικής και να προσδιορίζεται σε κάθε περίοδο λαμβάνοντας υπόψη τις εξελίξεις σε όλα τα βασικά μεγέθη του ισοζυγίου

πληρωμών και τις ανάγκες για διατήρηση ή και για βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των κλάδων της οικονομίας που παράγουν διεθνώς εμπορεύσιμα προϊόντα.

ΜΕΡΟΣ Β΄

1. Εισαγωγή

Η προώθηση των διαδικασιών για την ενοποίηση της εσωτερικής αγοράς της ΕΟΚ συνέπεσε στην περίπτωση της Ελλάδας με την ουσιαστική λήξη της μεταβατικής περιόδου από την πλήρη ένταξη στην ΕΟΚ. Αυτό είχε ως συνέπεια την πλήρη απελευθέρωση των εμπορικών της ανταλλαγών και την ουσιαστική αποδυνάμωση της εμπορικής της πολιτικής (πολιτικής προώθησης των εξαγωγών).

Η λήξη της μεταβατικής περιόδου από την ένταξη στην Κοινότητα είχε ως συνέπεια την εξάλειψη κάθε είδους προστασίας από της εισαγωγές και των εξαγωγικών επιδοτήσεων, καθώς και την εφαρμογή του ΦΠΑ.

Εκτός από τα πιο πάνω και εξαιτίας της λήξης της μεταβατικής περιόδου από την ένταξη, καθώς και της λήξης μιας περιόδου προσαρμογής κατά την οποία η χώρα έκανε χρήση της ρήτρας διασφάλισης του άρθρου 108 της Συνθήκης ΕΟΚ, η Ελλάδα ήταν υποχρεωμένη τα αμέσως επόμενα χρόνια να καταργήσει μια σειρά από συναλλαγματικούς περιορισμούς και να απελευθερώσει ουσιαστικά την κίνηση κεφαλαίων. Αυτό δημιούργησε συνθήκες που επέβαλλαν σημαντικούς περιορισμούς στην άσκηση της μακροοικονομικής πολιτικής.

Η προώθηση των διαδικασιών για την πλήρη ενοποίηση της εσωτερικής αγοράς της ΕΟΚ αφαίρεσε από τη χώρα ακόμα περισσότερους βαθμούς ελευθερίας κατά την άσκηση της οικονομικής της πολιτικής:

1) Η υποχρέωση για την πλήρη απελευθέρωση των κρατικών προμηθειών της αφαίρεσε τη δυνατότητα χρησιμοποίησης αυτών των προμηθειών για την προώθηση της οικονομικής της ανάπτυξης, με την προτίμηση των εγχώριων προϊόντων και την υποκατάσταση εισαγωγών και τη χρησιμοποίηση του αντισταθμιστικού εμπορίου και την προσέλκυση ξένων παραγωγικών επενδύσεων.

2) Η προώθηση της ενοποίησης και η δημιουργία ενός ενιαίου χρηματοπιστωτικού χώρου στο εσωτερικό της Κοινότητας σήμανε για την Ελλάδα την πλήρη απελευθέρωση της κίνησης κεφαλαίων και επέβαλλε την ανάγκη για ένταξη της δραχμής στο Μηχανισμό των Συναλλαγματικών Ισοτιμιών (ΜΣΙ) του Ευρωπαϊκού Νομισματικού Συστήματος (ΕΝΣ). Από τότε

η Ελλάδα έχασε κάθε δυνατότητα άσκησης αυτόνομης μακροοικονομικής πολιτικής αλλά και άσκησης συναλλαγματικής πολιτικής.

2. Οι Μεταβολές Στον Τομέα Των Εξαγωγών

Στον τομέα των εξαγωγών, μετά από αλληπάλληλες αναβολές, συμφωνήθηκε ανάμεσα στην ελληνική κυβέρνηση και στην Επιτροπή των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων ένα σαφές χρονοδιάγραμμα για την πλήρη κατάργηση των εξαγωγικών επιδοτήσεων μέχρι την 01/01/1990 όσον αφορά εξαγωγές στις χώρες-μέλη της ΕΟΚ και μέχρι την 01/01/1992 όσον αφορά εξαγωγές προς τον υπόλοιπο κόσμο αρχής γενομένης από 01/01/1987. Πιο

Συγκεκριμένα:

A) για τα εξαγόμενα προϊόντα σε χώρες της ΕΟΚ, τα ισχύοντα την 31/12/1986 ποσοστά ενισχύσεων (σύμφωνα με τις 1574/70, 350/82 και 358/82 αποφάσεις της Ν.Ε.) αποφασίστηκε να υποχωρήσουν στο 45% την 01/01/1987 (δηλαδή να μειωθούν κατά 55%), στο 30% την 01/01/1988, στο 15% την 01/01/1989 και στο μηδέν την 01/01/1990.

B) για τα εξαγόμενα προϊόντα σε τρίτες χώρες εκτός ΕΟΚ, τα ισχύοντα την 31/12/1986 ποσοστά ενισχύσεων αποφασίστηκε να μειωθούν στο 60% την 01/01/1987, στο 48% την 01/01/1988, στο 36% την 01/01/1989, στο 24% την 01/01/1990, στο 12% την 01/01/1991 και στο μηδέν την 01/01/1992.

Επίσης, από το 1983 μέχρι την 31/12/1987 το σύνολο των ελληνικών εξαγωγών ενισχύονταν κατά τη δραχμοποίηση του συναλλάγματος το οποίο ήταν: 6% μέχρι την 31/12/1985, 5% μέχρι την 31/03/1987 και 3% μέχρι την 31/12/1987. Από 01/01/1988 η σημαντική αυτή ενίσχυση των εξαγωγών καταργήθηκε πλήρως. Η επιδότηση αυτή θεσπίστηκε το 1983 σε αντικατάσταση του μέτρου επιδότησης των επιτοκίων χρηματοδότησης των εξαγωγών, που ίσχυε μέχρι το 1983.

Ταυτόχρονα με τη μείωση των εξαγωγικών επιδοτήσεων εφαρμόστηκε στην Ελλάδα ο ΦΠΑ, που αντικατέστησε μια σειρά από έμμεσους φόρους (κυρίως το χαρτόσημο και το ΦΚΕ) οι οποίοι σε σημαντικό βαθμό επιβάρυναν αναίτια τις εξαγωγές.

Η μείωση των εξαγωγικών επιδοτήσεων και της προστασίας από εισαγωγές δεν είχε μεγάλη επίδραση πάνω στην ανταγωνιστικότητα των κλάδων που παράγουν εμπορεύσιμα προϊόντα γιατί συνδυάστηκε με την

εφαρμογή του ΦΠΑ και του σταθεροποιητικού προγράμματος. Ειδικότερα, το σταθεροποιητικό πρόγραμμα είχε ως κύριο αποτέλεσμα τη σημαντική βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της βιομηχανίας μέσω της συναλλαγματικής ισοτιμίας της δραχμής, της μείωσης του σχετικού κατά μονάδα κόστους εργασίας, της κατάργησης των αγορανομικών περιορισμών κ.λπ.

Το πρόβλημα όμως δεν περιορίζεται μόνο στη βραχυχρόνια περίοδο. Μετά την κατάργηση όλων των δασμολογικών, φορολογικών κι άλλων επιβαρύνσεων και εμποδίων στις εισαγωγές και των χρηματοοικονομικών ενισχύσεων στις εξαγωγές, σημαίνει ότι η δυνατότητα της Ελλάδας να ασκήσει κάποια αυτόνομη εμπορική πολιτική περιορίστηκε δραστικά. Η κατάσταση έγινε ακόμα πιο δύσκολη επειδή η επιτροπή της ΕΟΚ αμφισβητούσε στις χώρες-μέλη ακόμα και τη δυνατότητα να ασκήσουν οποιαδήποτε πολιτική έμμεσης ενίσχυσης διαφόρων επιχειρήσεων, οι οποίες είχαν περιέλθει σε δυσκολίες εξαιτίας του ισχυρού ανταγωνισμού που αντιμετώπιζαν μετά την κατάργηση της προστασίας. Χαρακτηριστικό παράδειγμα ήταν το θέμα των προβληματικών επιχειρήσεων. Αποδυναμώθηκαν, δηλαδή οι κύριοι μηχανισμοί με τους οποίους η χώρα ασκούσε τη βιομηχανική της πολιτική.

Όσον αφορά το ισοζύγιο πληρωμών, η κατάργηση των προστατευτικών πολιτικών και των επιδοτήσεων είχε σημαντικές συνέπειες. Κύριες αιτίες για τη δικαιολόγηση της προστασίας και των εξαγωγικών επιδοτήσεων στην Ελλάδα θεωρήθηκαν η υπερτίμηση της πραγματικής συναλλαγματικής ισοτιμίας της δραχμής και η μεροληψία της εμπορικής και της φορολογικής πολιτικής σε βάρος των εξαγωγών. Οι δύο αυτοί παράγοντες επιβάρυναν σημαντικά την ανταγωνιστικότητα των κλάδων της ελληνικής οικονομίας, οι οποίοι όντας εκτεθειμένοι στο διεθνή ανταγωνισμό, κατέστησαν απαραίτητα μέτρα πολιτικής την προστασία από εισαγωγές και την επιδότηση των εξαγωγών.

3. Η Νέα Εξαγωγική Πολιτική

Μετά τη δραστική μείωση των ενισχύσεων της 1574/1970 ANE και τη διαγραφόμενη πλήρη κατάργησή της, την πλήρη κατάργηση του ποσοστού 6% που δινόταν στη δραχμοποίηση του συναλλάγματος από εξαγωγές αγαθών και την εισαγωγή του ΦΠΑ με ευνοϊκές ρυθμίσεις για τις εξαγωγές, αλλάζει ριζικά το πλαίσιο ενισχύσεων και κινήτρων. Το παλιό πλαίσιο της άμεσης χρηματικής ενίσχυσης επί της αξίας FOB των εξαγωγών παραχωρεί τη θέση του σε ένα νέο πλαίσιο το οποίο χαρακτηρίζεται, από τη μια μεριά με την εξάλειψη ορισμένων σημαντικών αντικινήτρων και επιβαρύνσεων των εξαγωγών που απέρρεαν από το σύστημα της έμμεσης φορολογίας και από την άλλη με τη δημιουργία ενός πιο ανοικτού και πιο ανταγωνιστικού περιβάλλοντος, χωρίς άμεσες ενισχύσεις αλλά με περισσότερα αναπτυξιακά κίνητρα και παροχή υπηρεσιών διενέργειας και προώθησης των εξαγωγών σε μεγαλύτερη ποσότητα και καλύτερη ποιότητα.

Η αλλαγή του συστήματος παροχής χρηματικών ενισχύσεων στις εξαγωγές πραγματοποιήθηκε σε μία εποχή κατά την οποία είχαν ήδη συντελεστεί σημαντικότερες μεταβολές στη γενικότερη μακροοικονομική πολιτική της κυβέρνησης με πολύ ευνοϊκές επιπτώσεις στην ανταγωνιστικότητα των ελληνικών εξαγωγίμων προϊόντων.

Το παλαιό σύστημα λειτούργησε προωθητικά για τις εξαγωγές στην πρώτη φάση της ανάπτυξης της ελληνικής βιομηχανίας. Από μακροχρόνια άποψη, το σύστημα αυτό συνέβαλε στην συντήρηση ενός εξαγωγικού τομέα εξαρτημένου από την ταμειακή στήριξη της ανταγωνιστικότητας των εξαγωγικών μονάδων και στη σοβαρή παραμέληση του εκσυγχρονισμού της υποδομής, των μεθόδων παραγωγής και της τεχνολογίας του παραγωγικού τους δυναμικού. Η δυνατότητα των ελληνικών παραγωγικών επιχειρήσεων να βγουν με δυναμισμό στις ξένες αγορές και να πραγματοποιήσουν εξαγωγές αξίες λόγου, παρέμεινε σε πολύ χαμηλά επίπεδα. Το εξαγωγικό μάρκετινγκ ήταν σχεδόν ανύπαρκτο. Εξαιτίας αυτών των αδυναμιών η εφαρμοζόμενη πολιτική επιδοτήσεων είχε αρνητικές συνέπειες στην ετοιμότητα των εξαγωγικών μονάδων της χώρας να αντιμετωπίσουν τις σκληρές συνθήκες

του ευρωπαϊκού και του παγκόσμιου ανταγωνισμού μέσα στα πλαίσια της ενοποιημένης ευρωπαϊκής αγοράς.

Οι πιο πάνω εξελίξεις επέβαλλαν προσαρμογές τόσο από πλευράς κυβερνητικής πολιτικής και της συμβολής του κράτους στην προώθηση της εξαγωγικής προσπάθειας όσο και στο επίπεδο των παραγωγικών και εξαγωγικών επιχειρήσεων.

Σχετικά με την εξειδικευμένη εξαγωγική πολιτική, δόθηκε έμφαση στα εξής σημεία:

- Στον εκσυγχρονισμό των θεσμών, μεθόδων και διαδικασιών των εξαγωγών, με ενίσχυση και αναβάθμιση της οργανωτικής και λειτουργικής υποδομής τους.
- Στη διαμόρφωση και εφαρμογή ενός προγράμματος επιθετικής εξαγωγικής αναβάθμισης της παραγωγικής και οργανωτικής δομής των ελληνικών παραγωγικών και εξαγωγικών επιχειρήσεων, στη δημιουργία των προϋποθέσεων για καλύτερη και αποτελεσματικότερη οργάνωση της προσφοράς ελληνικών εξαγωγίμων προϊόντων και στην αποτελεσματικότερη διείσδυση των ελληνικών προϊόντων στις ξένες αγορές, με βάση προσεκτικά επιλεγμένους στόχους και προτεραιότητες.

Σημαντικό ρόλο για τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των ελληνικών προϊόντων έπαιξε ρόλο η ολοκλήρωση της εφαρμογής μιας σειράς θεσμικών και οργανωτικών ρυθμίσεων. Ειδικότερα:

α) Απλοποίηση των εξαγωγικών διαδικασιών.

Οι περίπλοκες και μη αποτελεσματικές διαδικασίες διενέργειας των εξαγωγών είχαν θεωρηθεί στο Πρόγραμμα 1983-1987 ως ένα από τα πιο σημαντικά προβλήματα του θεσμικού και οργανωτικού πλαισίου για τη διενέργεια και προώθηση των ελληνικών εξαγωγών. Έγιναν σημαντικές αλλαγές στις διαδικασίες και στις αποφάσεις κανονιστικού περιεχομένου που ίσχυαν πριν την ένταξη της χώρας στις Ευρωπαϊκές Κοινότητες. Με αυτές τις αλλαγές απλουστεύτηκαν, εκσυγχρονίστηκαν και αποκεντρώθηκαν οι εξαγωγικές διαδικασίες.

Οι διαδικασίες περιορίζονται στις αναγκαίες για τη διασφάλιση των συναλλαγματικών συμφερόντων της χώρας και για τη διασφάλιση της φήμης των ελληνικών προϊόντων στο εξωτερικό. Οι κυριότερες αλλαγές που έχουν συντελεστεί είναι οι ακόλουθες:

- Αποκεντρώθηκαν αρμοδιότητες εξαγωγής ειδών χωρίς συναλλαγματικές διατυπώσεις.
- Αντιμετωπίστηκαν η παθητική τελειοποίηση και οι τροποποιήσεις αδειών εξαγωγής με κριτήριο τη χώρα προορισμού.
- Επεκτάθηκε η αποστολή δειγμάτων μέσω των τελωνείων χωρίς συναλλαγματικές διατυπώσεις και σε όλες τις επιχειρήσεις που είναι μέλη των οικείων επιμελητηρίων.
- Για την εξαγωγή μηχανημάτων, ανταλλακτικών κλπ. προς επισκευή προς χώρες της ΕΟΚ, δεν απαιτείται η σύμφωνη γνώμη του αρμόδιου υπουργείου.
- Για τα εμπορεύματα που αποστέλλονται προς δειγματισμό με δελτία ΑΤΑ από εξαγωγείς, ισχύει η κατατεθειμένη προσωπική εγγύηση κατά την εγγραφή στο Ειδικό Μητρώο Εξαγωγέων και δεν απαιτείται πρόσθετη εγγύηση.

Θεσπίστηκαν νέες σύγχρονες διατάξεις. Ειδικότερα:

- i. Απλοποιήθηκε το σύστημα εξαγωγής με τη διαδικασία των ταχυδρομικών δεμάτων και υπήρξε ουσιαστική διευκόλυνση στην άσκηση μιας δραστηριότητας που ήταν σχεδόν ανύπαρκτη. (πώληση στο εξωτερικό με αντικαταβολή)
- ii. Ανέθεσαν σε όλες τις μεσολαβούσες τράπεζες να θεωρούν Δηλώσεις-Τιμολόγια Εξαγωγής εφόσον υφίσταται συναλλαγματικό όφελος και σε αντίθετη περίπτωση ορίστηκε και απαιτείται μόνον η έγκριση της Τράπεζας της Ελλάδας, χωρίς τη σύμφωνη γνώμη του αρμόδιου υπουργείου.
- iii. Καταργήθηκε η πρόσθετη θεώρηση από την Τράπεζα της Ελλάδας στις εξαγωγές προς χώρες κρατικού εμπορίου.
- iv. Εκδόθηκε απόφαση για τον εφοδιασμό και τις συναλλαγματικές υποχρεώσεις πλοίων και αεροσκαφών, με την οποία

αποκεντρώνονται αρμοδιότητες από την Τράπεζα της Ελλάδος στις μεσολαβούσες τράπεζες, εναρμονίζεται ο χρόνος εναπόθεσης των εφοδίων με τις τελωνειακές διατάξεις, καταργείται η επιπλέον προσωπική εγγύηση εφόσον ο εφοδιαστής είναι και εξαγωγέας, εναρμονίζεται η εκχώρηση συναλλάγματος που προέρχεται από τα εισαγόμενα και τα εγχώρια προϊόντα, εξομοιώνονται οι εφοδιασμοί εγχώριων προϊόντων με εξαγωγές αμέσως με την εναπόθεση των εφοδίων στους τελωνειακούς χώρους, μειώνεται ο αριθμός των δικαιολογητικών και δεν απαιτείται προέγκριση της Τράπεζας της Ελλάδος για τον εφοδιασμό αλιευτικών από αναγνωρισμένους εφοδιαστές.

- v. Καθιερώθηκε ο έλεγχος καταλληλότητας και πληρότητας των δικαιολογητικών από τις τράπεζες των εξαγωγέων κατά τον χρόνο προσκόμισης τους.
- vi. Αναπροσαρμόσθηκαν τα όρια έγκρισης της Τράπεζας της Ελλάδος προς τις μεσολαβούσες τράπεζες για την χορήγηση πιστοποίησης ναύλων και ταχυδρόμηση εγγράφων, για την καταβολή εξόδων διαιτησίας και χημικών αναλύσεων, για την αποστολή εμβασμάτων διακανονισμού υποχρεώσεων, ποιοτικών και ποσοτικών ελέγχων και ποιοτικών και ποσοτικών διαφορών.
- vii. Περιορίστηκε ο αριθμός των εκδιδόμενων από τα Ε.Β.Ε. ειδικών σημειωμάτων.
- viii. Αναπροσαρμόσθηκε το όριο των 5.000 δολ., σε 10.000 δολ. Για την θεώρηση κανονικότητας τιμής των εξαγόμενων προϊόντων κ.α.

Βέβαια η κατάργηση του περίπλοκου συστήματος της έμμεσης φορολογίας με την εφαρμογή του ΦΠΑ, σε συνδυασμό με την κατάργηση του προβληματικού και δαπανηρού συστήματος παροχής χρηματοοικονομικών κινήτρων στις εξαγωγές, συμβάλλουν στην απλοποίηση των εξαγωγικών διαδικασιών και στην εξάλειψη σημαντικών αντικινήτρων. Στο βαθμό που ανταγωνιστικότητα των εξαγώγιμων προϊόντων διατηρείται μέσω της

μακροοικονομικής πολιτικής και της αναβάθμισης του θεσμικού και οργανωτικού πλαισίου για την προώθηση των εξαγωγών.

β) Παροχή αναπτυξιακών επιχορηγήσεων για εξαγωγικές δραστηριότητες.

Με την κατάργηση των άμεσων εξαγωγικών επιδοτήσεων, οι αναπτυξιακές επιχορηγήσεις για εξαγωγές αποτελούν μέτρα υποδομής με στόχο τη μονιμότερη και πιο αποτελεσματική στήριξη των ελληνικών εξαγωγών.

Οι εφαρμογή του θεσμού των αναπτυξιακών επιχορηγήσεων άρχισε από το 1987 σε χαμηλή κλίμακα, με την ενεργοποίηση σχετικών προγραμμάτων από το ΥΠΕΘΟ και τον ΟΠΕ.

Οι αναπτυξιακές επιχορηγήσεις αποτελούν σημαντικό χώρο δραστηριότητας αφού επιλύουν κάποιες δυσκολίες στην εφαρμογή αυτών των προγραμμάτων. Έμφαση κατά την παροχή των αναπτυξιακών επιχορηγήσεων για εξαγωγές πρέπει να δοθεί:

- Στα νέα προϊόντα και στις καινοτομίες ελληνικής σύλληψης.
- Στα προϊόντα με υψηλό ποσοστό προστιθεμένης αξίας ή και με ενσωματωμένη τεχνολογία.
- Σε τομείς προηγμένης τεχνολογίας π.χ. πληροφορική, βιοτεχνολογία κ.α.
- Στη διείσδυση σε νέες αγορές.
- Στη βελτίωση του μεριδίου αγοράς
- Στη προώθηση προϊόντων σε χώρες ειδικού ενδιαφέροντος.

γ) Ενίσχυση του θεσμικού πλαισίου για την χρηματοδότηση των εξαγωγών.

Το πρόβλημα χρηματοδότησης των εξαγωγών αμβλύνεται σημαντικά με την προώθηση της εφαρμογής των θεσμών factoring - forfaiting, με τη δραστηριοποίηση της εξειδικευμένης Τράπεζας Εξαγωγών, με τη προώθηση για την ενοποίηση της εσωτερικής αγοράς της ΕΟΚ και για τη δημιουργία ενός ενιαίου χρηματοπιστωτικού χώρου μέσα στη κοινότητα.

Οι θεσμοί factoring – forfaiting εισάγουν στην Ελλάδα δυο παραλλαγές του συστήματος εκχώρησης απαιτήσεων των εξαγωγών έναντι ξένων αγοραστών με την προεξόφληση τιμολογίων. Οι θεσμοί αυτοί

θεσμοθετηθήκαν με σχετικές πράξεις(ΠΔ/ΤΕ 959/10-3-1987, ΠΔ/ΤΕ 1117/30-7-1987 και απόφαση του ΕΝΠΘ 399/8/30-8-1988) του διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος και της Επιτροπής Νομισματικών και Πιστωτικών θεμάτων (ΕΝΠΘ). Οι αποφάσεις αυτές αφορούν μόνο το εξαγωγικό factoring και αυτό αποτελεί εμπόδιο της χρηματοδοτικής – ασφαλιστικής δραστηριότητας. Για να ξεπεραστούν οι δυσκολίες κατά την εφαρμογή του θεσμού, δόθηκε η δυνατότητα στις εξαγωγικές εταιρείες να αναθέτουν την είσπραξη των απαιτήσεων τους σε πιστωτικά ιδρύματα και χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς του εξωτερικού.

δ) Ασφάλιση εξαγωγών.

Το πρόβλημα της ασφαλιστικής κάλυψης των εξαγωγών μειώνεται σημαντικά με την εφαρμογή των θεσμών factoring – forfaiting. Επίσης η δημιουργία του οργανισμού ασφάλισης των εξαγωγικών πιστώσεων αντιμετωπίζει αποφασιστικά το πρόβλημα της ασφαλιστικής κάλυψης των εξαγωγών ο οποίος οργανισμός καλύπτει τους εξής κινδύνους:

- Αφερεγγυότητα του αγοραστή ή εργοδότη ή υπερημερία αυτών για πληρωμή.
- Άρνηση παραλαβής του εμπορεύματος ή μη εξόφληση της αξίας του από τον αγοραστή εξαιτίας μερικής ή ολικής καταστροφής του έργου ή ελαττώματος που προκλήθηκε κατά την εκτέλεση του, εφόσον δεν υπάρχει υπαιτιότητα του εργολήπτη.
- Ακύρωση της άδειας εισαγωγής ή εξαγωγής 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 αγοράς 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 που αποδεικνύονται με

επίσημα έγγραφα και εμποδίζουν την εκτέλεση της σύμβασης ή την κανονική λειτουργία της επένδυσης ή διαφοροποιούν το αρχικό καθεστώς της επένδυσης, όπως εθνικοποιήσεις και απαλλοτριώσεις.

- Γεγονότα ανωτέρας βίας που καθιστούν αδύνατη την εκτέλεση ή την εμπρόθεσμη εκτέλεση της σύμβασης ή την κανονική λειτουργία της επένδυσης.
- Μείωση της τιμής πώλησης σε συνάλλαγμα ελληνικού προϊόντος ή υπηρεσίας που εξάγεται σε σχέση με αυτήν 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.

4. Εξαγωγικά Αντικίνητρα

Στην προηγούμενη ενότητα αναφέρθηκε ότι η νέα εξαγωγική πολιτική είχε ως αποτέλεσμα την απλοποίηση των εξαγωγικών διαδικασιών και την εξάλειψη σημαντικών αντικινήτρων. Παρόλα αυτά, εξακολουθούν να υπάρχουν ακόμη κάποια αντικίνητρα τα κυριότερα των οποίων είναι:

- 1) Η σημαντική καθυστέρηση επιστροφής του πιστωτικού υπολοίπου ΦΠΑ στις εξαγωγικές επιχειρήσεις, παρά τα όσα ορίζουν οι εκάστοτε Υπουργικές Αποφάσεις.
- 2) Η μη χορήγηση συμπληρωματικού Ειδικού Διπλότυπου Απαλλαγών από ΦΠΑ στις περιπτώσεις που ορισμένες εξαγωγικές επιχειρήσεις εξαντλούν το πλαφόν του εξαγωγικού τους τζίρου πριν την ολοκλήρωση του έτους, με συνέπεια να είναι αναγκασμένες να πληρώνουν τον αναλογούντα ΦΠΑ στους προμηθευτές, τιμωρούμενοι κατ' αυτό τον τρόπο αντί να επιβραβεύονται.
- 3) Η μη κατάργηση του υπολοίπου ποσοστού 0,6% της εισφοράς του Ν.128/75 επί των πάσης φύσεως χορηγήσεων από τα πιστωτικά ιδρύματα, που με τα σημερινά δεδομένα αυξάνει το κόστος χρηματοδότησης μέχρι και 20% και αυτό ισοδυναμεί με φορολογία επί των εξαγωγών.
- 4) Ο πρόσφατος αποκλεισμός των εξαγωγικών επιχειρήσεων της χώρας από τη νομοθετική ρύθμιση του άρθρου 19 του Ν.3156/2003, με βάση την οποία δεν δόθηκε παράταση, όπως παγίως συνέβαινε από το έτος 1955, του δικαιώματος έκπτωσης δαπανών από τα ακαθάριστα έσοδα των εξαγωγικών επιχειρήσεων.
- 5) Οι ανεξέλεγκτες και υψηλές αυξήσεις των δημοτικών τελών, τα οποία σε πολλές περιπτώσεις επιβαρύνουν υπέρμετρα και με ελάχιστη τη μηδενική ανταποδοτικότητα στις επιχειρήσεις.
- 6) Η μη χορήγηση και η υπερβολική καθυστέρηση για τη χορήγηση βίζας σε ξένους πελάτες-αγοραστές να επισκέπτονται ελληνικές επιχειρήσεις στη χώρα μας για επιχειρηματική συνεργασία.

5. Οι Εξαγωγικές Επιδόσεις Της Ελληνικής Οικονομίας

Το 2006 η εξαγωγική δραστηριότητα της Ελλάδας ενισχύθηκε σημαντικά. Σύμφωνα με τα πιο πρόσφατα στοιχεία (ΕΣΥΕ, ΠΣΕ, ΚΕΕΜ), η συνολική αξία των εξαγωγών αυξήθηκε κατά 18,5%, ρυθμός σημαντικά ταχύτερος του 2005 (13,7%). Πρόκειται για μία από τις υψηλότερες επιδόσεις στον τομέα των εξαγωγών κατά την τελευταία 10ετία.

Οι κύριες κατηγορίες εξαγόμενων προϊόντων είναι τα *βιομηχανικά και αγροτικά προϊόντα* και τα *καύσιμα*. Επισημαίνεται ωστόσο ότι η σημαντική αύξηση το 2006 στις εξαγωγές πετρελαιοειδών, εν μέρει αντανακλά τις υψηλές τιμές πετρελαίου διεθνώς το 2006, και είχε ως αποτέλεσμα τη διεύρυνση του ποσοστού συμμετοχής αυτής της κατηγορίας στο σύνολο των εξαγωγών από 9,4% το 2005 σε 13% το 2006. Επίσης ουσιαστική ήταν η άνοδος στις εξαγωγές *πρώτων υλών* (53,5%) με αποτέλεσμα την ενίσχυση του αντίστοιχου μεριδίου τους στο 6,4% (από 4,9%) το 2006. Ειδικότερα στην ευρεία κατηγορία των βιομηχανικών προϊόντων, τις εντονότερες αυξήσεις σημειώνουν τα «βιομηχανικά προϊόντα ταξινομημένα κατά πρώτη ύλη» (18,7%) και τα «μηχανήματα και υλικό μεταφορών» (17,1%), επιδόσεις που δεν μετέβαλαν πάντως το μερίδιο τους στο σύνολο (20,5% και 12,6% αντίστοιχα). Ωστόσο βραδύτερη ήταν η άνοδος στις λοιπές υποκατηγορίες βιομηχανικών προϊόντων με αποτέλεσμα η σωρευτική αύξηση στην κατηγορία να φτάσει το 11,6%. Τέλος μικρή υποχώρηση του μεριδίου τους εμφανίζουν τα αγροτικά προϊόντα, λόγω των προϊόντων καπνού – ποτών, οι εξαγωγές των οποίων υποχώρησαν κατά 9,1% το 2006. Αντίθετα οι εξαγωγές σε λάδια και λίπη ζωικής και φυτικής προέλευσης αυξήθηκαν με έντονο ρυθμό της τάξεως του 20,6%, επίδοση ανώτερη του συνόλου των εξαγωγών.

Η εξαγωγική δραστηριότητα ενισχύθηκε το 2006 σχεδόν προς το σύνολο των γεωγραφικών περιοχών με εξαίρεση την Ν.Α. Ασία και τις χώρες της Υποσαχάριας Αφρικής, περιοχές όμως που απορροφούν πολύ μικρό μερίδιο των ελληνικών εξαγωγών. Η ένταξη των 10 νέων κρατών – μελών στην ΕΕ δείχνει διαχρονικά να έχει επιδράσει θετικά στις εμπορικές συναλλαγές της Ελλάδας με αυτές, οδηγώντας σε αντίστοιχη αύξηση των εξαγωγών πάνω από 42%. Σημειώνεται άλλωστε ότι το 53,5% των ελληνικών εξαγωγών

κατευθύνονται προς την Ε.Ε.-25, ενώ η πρώτη εξαγωγική αγορά για την Ελλάδα είναι η Γερμανία και η Ιταλία. Ωστόσο, στη σχετική λίστα διαπιστώνεται ότι το Ηνωμένο Βασίλειο περιορίζεται στην τέταρτη θέση, παραχωρώντας την τρίτη θέση στη αγορά της Βουλγαρίας: οι ελληνικές εξαγωγές προς την τελευταία αποτελούν πλέον το 6,3% του συνόλου. Συνολικά, διαπιστώνεται ότι οι αγορές της Ανατολικής Ευρώπης και πρώην Σοβιετικών Δημοκρατιών έχουν ανέβει αρκετές θέσεις στη σχετική λίστα, κάτι που υποδηλώνει την αυξανόμενη βαρύτητα αυτών των αγορών για την Ελλάδα. Όπως έχει επισημανθεί από το ΙΟΒΕ, από τα μέσα της δεκαετίας του 1990 καταγράφεται μια στροφή των ελληνικών εξαγωγών προς την Ανατολική Ευρώπη και τα Βαλκάνια, με τις ελληνικές επιχειρήσεις να ανασυντάσσουν εμπορικούς δεσμούς που υπήρχαν στην περιοχή από τον 19ο αιώνα, και οι οποίες είχαν αποκοπεί κατά τον «ταραγμένο» 20ο αιώνα. Εξάλλου, ισχυρότεροι εμπορικοί δεσμοί δημιουργούνται και με τις αναδυόμενες οικονομίες που άλλωστε συμμετέχουν πλέον πιο δυναμικά στο παγκόσμιο εμπόριο, με την εξαγωγική δραστηριότητα προς τις περιοχές αυτές να ενισχύεται κατά 22,5%.

Από τα πρώτα στοιχεία για το 2007, φαίνεται ότι διατηρείται η ισχυρή δυναμική των ελληνικών εξαγωγών σχεδόν σε όλες τις κλαδικές κατηγορίες. Οι σημαντικότερες αυξήσεις παρατηρούνται στις *πρώτες ύλες και λοιπά μη ταξινομημένα είδη* (54,1% και 68,8% αντίστοιχα), ενώ ενισχύονται περαιτέρω και οι εξαγωγές *βιομηχανικών προϊόντων* (16,9%), οι οποίες και διευρύνουν την περίοδο αυτή το μερίδιό τους στο 58,2% του συνόλου των εξαγωγών. Εξαίρεση στη θετική αυτή τάση αποτελούν τα *αγροτικά προϊόντα*, οι εξαγωγές των οποίων μειώνονται κατά 10,2%.

Σε επίπεδο γεωγραφικής κατανομής οι εξαγωγές το 2007 προς τις χώρες του ΟΟΣΑ αυξάνονται κατά 8,7%, ενώ στην ΕΕ-25 η άνοδος προσεγγίζει το 15% και στη Β. Αμερική το 21%. Η αύξηση των εξαγωγών προς τις βαλκανικές χώρες είναι της τάξης του 26,7%, ενώ αξιοσημείωτη είναι η αύξηση προς τις χώρες της Αφρικής όπου υπήρξε υπερδιπλασιασμός σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2006. Σημαντική είναι και η αύξηση των εξαγωγών προς ανεπτυγμένες χώρες όπως Ιαπωνία, Αυστραλία, Ν. Ζηλανδία, αλλά και χώρες όπως η Κίνα και η Ινδία, κάτι που υποδεικνύει τη σταδιακή ενίσχυση του μεριδίου και το άνοιγμα σε αγορές εκτός ΕΕ και ΗΠΑ, που διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στο παγκόσμιο εμπόριο.

Επισημαίνεται εντούτοις ότι παρά την αύξηση των εξαγωγών αν συνεξεταστούν και τα στοιχεία των εισαγωγών, διαπιστώνεται ότι το συνολικό έλλειμμα του εμπορικού ισοζυγίου διευρύνεται συνεχώς, με τις περισσότερες γεωγραφικές ζώνες να συνεισφέρουν σε αυτή την τάση (34 δισ. ευρώ το 2006 από 30 δισ. ευρώ το 2005). Εξαίρεση αποτελεί το εμπορικό ισοζύγιο με τις 10 νέες χώρες της Ε.Ε. καθώς η επίδραση των ροών με την Κύπρο δρα καθοριστικά σε αυτή τη σχέση. Πλεονασματικό είναι και το εμπορικό ισοζύγιο με τις Βαλκανικές χώρες, και με τις περισσότερες Μεσανατολικές και Βορειο-Αφρικανικές χώρες. Ειδικότερα επισημαίνεται ότι η συνολική αύξηση των εισαγωγών με ρυθμό οριακά ταχύτερο της αύξησης των εξαγωγών στις δύο βασικές κατηγορίες που συμμετέχουν κατά υψηλό ποσοστό στις εμπορικές ροές επιβάρυνε το ισοζύγιο της χώρας. Ειδικότερα επιβαρύνεται το ισοζύγιο αγροτικών προϊόντων με εξαίρεση όμως την κατηγορία *λάδια και λίπη ζωικής και φυτικής προέλευσης*, στην οποία το ήδη πλεονασματικό ισοζύγιο ενισχύεται κατά 45 εκατ. €. Επίσης, διευρύνεται το έλλειμμα του ισοζυγίου σε βιομηχανικά προϊόντα όπου ο ρυθμός ανόδου των εξαγωγών υπολείπεται αυτού των εισαγωγών. Εξαίρεση αποτελεί η κατηγορία των *πρώτων υλών*, καθώς ο ρυθμός ανόδου των εξαγωγών το 2006 υπερέβη την αντίστοιχη άνοδο στις εισαγωγές με αποτέλεσμα να περιορίζεται το έλλειμμα του ισοζυγίου κατά 247 εκατ. €. Επίσης υψηλότερος ρυθμός ανόδου των εξαγωγών έναντι των εισαγωγών παρατηρείται και στα καύσιμα. Συνολικά πάντως η ταχύτερη αύξηση των εισαγωγών σε σχέση με τις εξαγωγές πιέζει το έλλειμμα του εμπορικού ισοζυγίου και ελλοχεύει σημαντικούς κινδύνους για την ελληνική οικονομία τόσο σε όρους ανταγωνιστικότητας, όσο και σε όρους χρηματοδότησης του.

Σημαντικά και ενδιαφέροντα στοιχεία για την εξαγωγική δραστηριότητα της χώρας προσφέρουν και οι δείκτες εισαγωγικής διείσδυσης και εξαγωγικής επίδοσης στη μεταποίηση, που καταγράφει η Τράπεζας της Ελλάδος. Αναλυτικότερα μπορούν να επισημανθούν τα εξής:

- Η εξαγωγική επίδοση της μεταποίησης δηλαδή το μερίδιο της παραγωγής που πωλήθηκε σε αγορές του εξωτερικού το 2006 έφτασε τις 31,1 μονάδες, ενισχύοντας τη θετική τάση που ξεκίνησε το 2005. Σημειώνεται

παράλληλα ότι ο αντίστοιχος δείκτης αν απομονωθεί η επίδραση των καυσίμων φτάνει τις 29,6 μονάδες έναντι 27,6 μονάδων το 2005.

- Η άνοδος του δείκτη οφείλεται στην τόνωση της εξαγωγικής δραστηριότητας στους κλάδους της βασικής μεταλλουργίας, των μεταφορικών μέσων και εξοπλισμού μεταφορών, των χημικών και πλαστικών και των παραγώγων πετρελαίου και άνθρακα. Θετική αν και μικρότερης έντασης, επίδραση στο σύνολο ασκεί και η άνοδος του δείκτη στον βασικότερο κλάδο της ελληνικής μεταποίησης, στα τρόφιμα – ποτά. Άλλωστε η εξωστρέφεια αυτού του κλάδου αποτελεί βασική πρόκληση και κρίσιμη προϋπόθεση για την ανάπτυξή του, ενώ επηρεάζει καθοριστικά τις επιδόσεις συνολικά της μεταποίησης.
- Παράλληλα αυξάνεται και η εισαγωγική επίδοση της μεταποίησης όπως εκφράζεται από το λόγο της αξίας των εισαγωγών προς την αξία της φαινομενικής κατανάλωσης. Συγκεκριμένα ο αντίστοιχος δείκτης φτάνει τις 64,5 μονάδες, ενώ αν δεν ληφθούν υπόψη τα καύσιμα προσεγγίζει τις 63 μονάδες (61,8 και 60,7 αντίστοιχα το 2005).
- Η άνοδος του δείκτη εισαγωγικής διείσδυσης ήταν εντονότερη στους κλάδους Χημικά, Βασική Μεταλλουργία, Μεταφορικά Μέσα και Κλωστ/κα, Ένδυση - Υπόδηση, Δέρμα. Σημειώνεται μάλιστα ότι στους τρεις πρώτους, η άνοδος του δείκτη εισαγωγικής διείσδυσης υπολείπεται της αντίστοιχης βελτίωσης του δείκτη εξαγωγικής επίδοσης, κάτι που αναδεικνύει την ανάγκη βελτίωσης της εξωστρέφειας αυτών των κλάδων. Τέλος στους κλάδους ξύλου και μη μεταλλικών ορυκτών σημειώνεται μείωση της εισαγωγικής διείσδυσης, ενώ η εξαγωγική επίδοσή του παρέμεινε σταθερή.

6. Ισοζύγιο Τρεχουσών Συναλλαγών

Το 2006 το έλλειμμα του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών διευρύνθηκε κατά 9 δισεκ. ευρώ σε σύγκριση με το 2005 και διαμορφώθηκε σε 23,6 δισεκ. ευρώ (12,1% του ΑΕΠ έναντι 8,1% του ΑΕΠ το 2005). Η κύρια συνιστώσα αυτής της εξέλιξης ήταν η αύξηση του ελλείμματος του εμπορικού ισοζυγίου, ενώ δευτερεύουσα επίδραση είχε η αύξηση του ελλείμματος του ισοζυγίου των εισοδημάτων. Την ίδια περίοδο τα πλεονάσματα των ισοζυγίων υπηρεσιών και τρεχουσών μεταβιβάσεων δεν παρουσίασαν αξιόλογες μεταβολές.

Η αύξηση του ελλείμματος του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών οφείλεται στη μεγάλη αύξηση των εισαγωγών, λόγω αφενός υψηλής ιδιωτικής κατανάλωσης και αφετέρου των υψηλών τιμών αργού πετρελαίου. Επιπλέον, πέραν των καυσίμων, το έλλειμμα του εμπορικού ισοζυγίου διευρύνθηκε κατά 29,6% από την άνοδο των καθαρών πληρωμών για αγορές πλοίων, λόγω και της ανανέωσης του εμπορικού στόλου, βάση κοινοτικού κανονισμού (417/2002). Ωστόσο, όπως αναφέρει και η Τράπεζα της Ελλάδος, η ανανέωση του εμπορικού στόλου, εάν ληφθούν υπόψη οι θετικές μεσοπρόθεσμες προοπτικές των θαλάσσιων εμπορικών μεταφορών παγκοσμίως, θα συμβάλει στην αύξηση των εισπράξεων από ναυτιλιακές υπηρεσίες στο μέλλον και επομένως στη μεσοπρόθεσμη βελτίωση του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών. Στη διεύρυνση του ελλείμματος του ισοζυγίου εισοδημάτων συμβάλει και η συνεχιζόμενη άνοδος των πληρωμών για τόκους, μερίσματα και κέρδη, η οποία οφείλεται στην επιδείνωση της αρνητικής «διεθνούς επενδυτικής θέσης» της χώρας (των καθαρών χρηματοοικονομικών υποχρεώσεων έναντι του εξωτερικού) και στην αύξηση των επιτοκίων διεθνώς. Η άνοδος των καθαρών πληρωμών τόκων συνέβαλε κατά 16% στην αύξηση του ελλείμματος του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών το 2006. Τέλος, κατά 24% συνέβαλε η αύξηση του ελλείμματος του ισοζυγίου καυσίμων.

Σε μια πιο μακροχρόνια ανάλυση, η διεύρυνση του ελλείμματος του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών τα τελευταία χρόνια αντανακλά τη σημαντική υστέρηση της εθνικής αποταμίευσης έναντι των εγχώριων επενδύσεων και το χαμηλό επίπεδο της διαρθρωτικής ανταγωνιστικότητας και της διεθνούς ανταγωνιστικότητας της ελληνικής οικονομίας σε όρους τιμών.

Αναφέρεται χαρακτηριστικά ότι η πραγματική σταθμισμένη συναλλαγματική ισοτιμία, έναντι των 28 κυριότερων εμπορικών εταίρων της χώρας (με βάση τις τιμές καταναλωτή) αυξήθηκε συνολικά κατά 13% την περίοδο 2000-2006, ενώ το σχετικό κόστος εργασίας ανά μονάδα προϊόντος στο σύνολο της οικονομίας (σε κοινό νόμισμα) αυξήθηκε την ίδια περίοδο κατά 15,2%. Οι αυξήσεις αυτές, στις οποίες συνέβαλε η σωρευτική άνοδος της ονομαστικής σταθμισμένης ισοτιμίας του ευρώ κατά 8,4% την ίδια περίοδο, δημιουργούν αντίστοιχες απώλειες ανταγωνιστικότητας.

Το α' τρίμηνο του 2007 το έλλειμμα του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών διαμορφώθηκε σε 9 δισεκ. ευρώ. Τα στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος δείχνουν αύξηση του ελλείμματος κατά 924 εκατ. ευρώ σε σχέση με την ίδια περίοδο πέρυσι. Η εξέλιξη αυτή αντανακλά πρωτίστως την αύξηση των καθαρών πληρωμών του τομέα της γενικής κυβέρνησης προς την ΕΕ, τη μείωση δηλαδή του πλεονάσματος του ισοζυγίου τρεχουσών μεταβιβάσεων (κατά 500 εκατ. ευρώ) και δευτερευόντως τη διεύρυνση των ελλειμμάτων του εμπορικού ισοζυγίου (κατά 330 εκατ. ευρώ) και του ισοζυγίου εισοδημάτων (κατά 139 εκατ. ευρώ). Στο ισοζύγιο υπηρεσιών, αντίθετα, σημειώθηκε μικρή άνοδος του πλεονάσματος (κατά 45 εκατ. ευρώ).

7. Οικονομική Πολιτική – Προκλήσεις

Το 2007 η ελληνική οικονομία διανύει το 14ο έτος συνεχούς και σημαντικής αύξησης του ακαθάριστου εγχώριου προϊόντος και των πραγματικών εισοδημάτων, με σημαντική πρόοδο ως προς τη σύγκλιση με το βιοτικό επίπεδο της ΕΕ. Το 2006, ο ετήσιος ρυθμός ανάπτυξης διαμορφώθηκε στο 4,3%, υπερβαίνοντας το μέσο όρο της τελευταίας δεκαετίας (4,1%), ενώ αναμένεται να διατηρηθεί σε υψηλό επίπεδο – και σημαντικά υψηλότερο από την ΕΕ - και το 2007. Ο πληθωρισμός επιβραδύνθηκε το 2006 και συνεχίζει να επιβραδύνεται το 2007, το δημοσιονομικό έλλειμμα περιορίστηκε το 2006 – και επίσημα πλέον από την Eurostat - στο 2,6% του ΑΕΠ, η ανεργία φαίνεται να περιορίζεται, ενώ παράλληλα επιταχύνθηκε και ο ρυθμός αύξησης της απασχόλησης.

Οι παραπάνω επιδόσεις είναι ιδιαίτερα ικανοποιητικές και αντανακλούν επιτυχημένες παρεμβάσεις από πλευράς οικονομικής πολιτικής. Ωστόσο, δεν θα πρέπει να προκαλούν εφησυχασμό, αφού παρά την πρόοδο που έχει συντελεστεί, η ελληνική οικονομία συνεχίζει να αντιμετωπίζει σοβαρές προκλήσεις όσον αφορά τις μέσο- μακροπρόθεσμες προοπτικές της. Ως βασικές ξεχωρίζουν η απόκλιση του πληθωρισμού από το μέσο επίπεδο της Ευρωζώνης, η υψηλή ακόμα ανεργία και το συνεχώς διογκούμενο έλλειμμα του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών. Ουσιαστικά πρόκειται για συμπτώματα χρόνιων διαρθρωτικών μακροοικονομικών αδυναμιών στις αγορές εργασίας και προϊόντων και στον ευρύτερο δημόσιο τομέα, που πρέπει να αντιμετωπιστούν το συντομότερο για να διασφαλιστούν οι αναπτυξιακές προοπτικές της οικονομίας. Αναλυτικότερα:

Αν και η συμμετοχή της Ελλάδας στη ζώνη του ευρώ διασφαλίζει συνθήκες νομισματικής σταθερότητας, ο πληθωρισμός στην Ελλάδα συνεχίζει να είναι υψηλός και να υπερβαίνει την τελευταία εξαετία το μέσο πληθωρισμό στη ζώνη του ευρώ (πάνω από μία ποσοστιαία μονάδα). Σύμφωνα με την Τράπεζα της Ελλάδος η διαφορά αυτή του πληθωρισμού αντανακλά δύο χαρακτηριστικά: (α) τη μεγάλη διαφορά μεταξύ Ελλάδος και Ευρωζώνης ως προς τη μέση ετήσια άνοδο του κόστους εργασίας ανά μονάδα προϊόντος (3,6% έναντι 1,8% στην ζώνη του ευρώ) και (β) τις δυσκαμψίες και ατέλειες

των αγορών προϊόντων στην Ελλάδα, με τις επιχειρήσεις ορισμένων κλάδων να ακολουθούν εναρμονισμένες πρακτικές στον καθορισμό των τιμών.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος, η διεύρυνση του ελλείμματος του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών σε υψηλά επίπεδα τα τελευταία χρόνια συνδέεται με χαμηλή εθνική αποταμίευση (ως ποσοστό του ΑΕΠ είναι 6,6 εκατοστιαίες μονάδες χαμηλότερη απ' ότι στην ευρωζώνη) και παράλληλα υψηλές επενδύσεις (ως ποσοστό του ΑΕΠ είναι 4 εκατοστιαίες μονάδες υψηλότερες), με συνέπεια να έχει οδηγήσει τη χώρα σε σημαντική επιδείνωση της αρνητικής διεθνούς επενδυτικής της θέσης. Παράλληλα, ένα συνεχώς αυξανόμενο μερίδιο του εθνικού εισοδήματος κατευθύνεται στην αποπληρωμή των τόκων, με δυσμενείς συνέπειες για την ανάπτυξη και το βιοτικό επίπεδο των Ελλήνων. Επιπλέον, θα πρέπει να γίνει σαφές ότι η ιδιωτική κατανάλωση δε θα συνεχίσει να στηρίζει μακροχρόνια τη μεγέθυνση, αφού η άνοδός της θα τείνει να επιβραδυνθεί και ο δανεισμός των νοικοκυριών ως ποσοστό του ΑΕΠ κάποια στιγμή θα σταθεροποιηθεί. Επομένως παραμένει έντονη η ανάγκη αναζήτησης και οικοδόμησης εναλλακτικών και πιο μόνιμων πηγών ανάπτυξης.

Η αντιμετώπιση των παραπάνω προκλήσεων απαιτεί το μετασχηματισμό της ελληνικής οικονομίας, ώστε η μελλοντική ανάπτυξή της να βασίζεται στη διεύρυνση της παραγωγικής δυναμικότητας για την παραγωγή ανταγωνιστικών προϊόντων. Η ανάγκη για πρόοδο είναι επιτακτική ενόψει της παγκοσμιοποίησης και των νέων ευκαιριών που αυτή συνεπάγεται. Συνεπώς καθίσταται πλέον επιτακτική η έγκαιρη και αποτελεσματική ανάληψη πολιτικών που θα επιτρέψουν τη διατήρηση των υψηλών ρυθμών ανάπτυξης μακροχρόνια, θα εξομαλύνουν τις διαρθρωτικές αδυναμίες και τις μακροχρόνιες ανισορροπίες, θα βελτιώσουν την ανταγωνιστική θέση της Ελλάδας στο εξωτερικό, θα μειώσουν ακόμη ταχύτερα την ανεργία και θα επιταχύνουν την απασχόληση.

8. Προτάσεις Για Τη Βελτίωση Της Εξωστρέφειας Και Την Ανάπτυξη Των Εξαγωγών

Χωρίς δυναμική ανάπτυξη η χώρα μας δεν είναι δυνατό να επιβιώσει στο σύγχρονο κόσμο. Για μια μικρή οικονομία, όπως η ελληνική, χωρίς σταθερή και δυναμική άνοδο των εξαγωγών δεν μπορεί να υπάρξει ανάπτυξη. Για το λόγο αυτό αποτελεί επιτακτική ανάγκη η πραγματοποίηση αναγκαίων μεταρρυθμίσεων, που θα αποτελούν προϋπόθεση για την ανάπτυξη και για τη δραστική βελτίωση της εξωστρέφειας της οικονομίας και την ανάπτυξη των εξαγωγών.

Για την αξιοποίηση των υφιστάμενων δυνατοτήτων, η πολιτική της εξωστρέφειας πρέπει να αποκτήσει πιο συστηματικό χαρακτήρα με συγκεκριμένο σχεδιασμό και σαφώς προσδιορισμένους στόχους. Ο συντονισμός της πολιτικής στον εξαγωγικό τομέα δεν πρέπει να εξαντλείται στις συνεδριάσεις του Εθνικού Συμβουλίου εξαγωγών. Χρειάζεται σε όλους τους τομείς στους οποίους εξειδικεύεται η εξαγωγική πολιτική η ενεργός σύμπραξη και η άμεση συνεργασία των φορέων της εξαγωγής.

Στους φορείς της εξαγωγής που γνωρίζουν τα προβλήματα και βρίσκονται σε άμεση επαφή με τις εξαγωγικές επιχειρήσεις, οι οποίες πραγματοποιούν τις εξαγωγές, πρέπει να ανατεθούν προς υλοποίηση σχετικά προγράμματα με βάση, εκτός των άλλων, και τον γενικότερο προγραμματισμό για την αξιοποίηση των κονδυλίων του Δ' ΚΠΣ.

Για την επίτευξη των προαναφερόμενων επιδιώξεων θα συνέβαλαν τα εξής:

α) Νέα Προϊόντα

Ενθάρρυνση με συγκεκριμένα μέτρα της παραγωγής νέων προϊόντων, δηλαδή:

- Προϊόντα που να καλύπτουν τις νέες μορφές ζήτησης και τις αυξανόμενες καταναλωτικές απαιτήσεις, προπαντός **καινοτομικά** και **επώνυμα** προϊόντα.
- Ειδικότερα, διαμόρφωση ειδικής πολιτικής για την ενθάρρυνση της παραγωγής προϊόντων:

- ι)έντασης τεχνολογίας
- ιι)έντασης ειδικευμένης εργασίας

β) Προβολή Και Προώθηση

- Ανάλυση στρατηγικών πρωτοβουλιών για την καλύτερη ενημέρωση των διεθνών αγορών.
- Συστηματική διαφήμιση επιλεγμένων προϊόντων κατά τον τρόπο που γίνεται και η διαφήμιση του τουριστικού προϊόντος.

γ) Ολοκληρωμένα Προγράμματα Προώθησης

Ολοκληρωμένα επιχειρησιακά προγράμματα (business plan) προώθησης για συγκεκριμένα προϊόντα ή ομάδες προϊόντων σε συγκεκριμένες αγορές με προσδιορισμένους εκ των προτέρων στόχους, όπως π.χ. γίνεται στην περίπτωση του ελαιόλαδου.

δ) Δημιουργία Νέων Χρηματοπιστωτικών Θεσμών (κυρίως για τις ΜΜΕ)

- Δημιουργία Χρηματοπιστωτικού Ιδρύματος Ανάπτυξης (Development Finance Institution) που θα αποτελεί μέσο σύνδεσης της αναπτυξιακής συνεργασίας με την πολιτική της οικονομικής διπλωματίας.
- Σύσταση ελληνικού κεφαλαίου επιχειρηματικού κινδύνου (venture capital) ειδικά για ΜΜΕ.

ε) Επιχειρηματικές Συνεργασίες

Για να αντιμετωπιστεί ο ανταγωνισμός στο διεθνή στίβο επιβάλλεται η ενθάρρυνση με συγκεκριμένα μέτρα κάθε μορφής σύμπραξης και συνεργασίας. Ειδικότερα:

- Ενθάρρυνση για την ανάπτυξη διεθνών συνεργασιών.
- Ενθάρρυνση για τις συνεργασίες με μεγάλες αλυσίδες λιανικών πωλήσεων.

στ) Οικονομική Διπλωματία

- Ενίσχυση των οικονομικών υπηρεσιών του εξωτερικού με καταρτισμένο προσωπικό και σύγχρονα μέσα.

- Θεσμοθέτηση τακτικών επαφών των εμπορικών και οικονομικών εκπροσώπων μας με τους φορείς της εξαγωγής κατά περίπτωση με βάση τα προγράμματα προώθησης, τις ανάγκες της εξαγωγικής πολιτικής, κ.λπ..
- Υποστήριξη των εμπορικών αποστολών επιχειρηματιών στο εξωτερικό και ξένων στη χώρα μας.
- Υποστήριξη για την οργάνωση εκδηλώσεων στην Ελλάδα και στο εξωτερικό για την προβολή και προώθηση των εξαγωγών και των επενδύσεων.

ζ) Άλλες Δραστηριότητες

- Συστηματικός συντονισμός των δράσεων των οργανισμών που στηρίζουν την εξαγωγική δραστηριότητα με τους φορείς της εξαγωγής.
- Εκπαίδευση στελεχών των εξαγωγικών επιχειρήσεων, κυρίως στους νέους και δυναμικούς εξαγωγικούς κλάδους.
- Εκπαίδευση των υπηρετούντων στις δημόσιες υπηρεσίες για τη βαθύτερη κατανόηση της λειτουργίας των εξαγωγικών επιχειρήσεων και των προβλημάτων που αντιμετωπίζουν στο έργο τους.

η) Αξιοποίηση Των Μέσων Του Δ' ΚΠΣ

- Αποφυγή με κάθε τρόπο της αφόρητης γραφειοκρατίας στην οποία, σε μεγάλη έκταση, οφείλονται οι δυσχέρειες για την εκτέλεση των προγραμμάτων που έχουν υπαχθεί στο Γ' ΚΠΣ.
- Στον προγραμματισμό για την αξιοποίηση των πόρων του Δ' ΚΠΣ να δοθεί ιδιαίτερη έμφαση στην αξιοποίηση των δυνατοτήτων των εκπροσώπων των παραγωγικών τάξεων που βρίσκονται πιο κοντά στα προβλήματα και είναι πιο αποτελεσματικοί.
- Πολλές από τις προτάσεις που προαναφέρθηκαν, οι ειδικές μελέτες για τις συνθήκες της αγοράς σε διάφορες χώρες και περιοχές ή για διάφορα προϊόντα, ειδικά εκπαιδευτικά προγράμματα, κ.λπ. πρέπει να υπαχθούν στο κεφάλαιο για τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της οικονομίας και χρηματοδοτηθούν από τους πόρους του Δ' ΚΠΣ.

9. Διαρθρωτική Πολιτική

Το IOBE έχει τονίσει επανειλημμένα την ανάγκη προώθησης των διαρθρωτικών μεταρρυθμίσεων προκειμένου να βελτιωθεί περαιτέρω το επιχειρηματικό κλίμα στην Ελλάδα. Ωστόσο, αν και μέχρι σήμερα έχουν γίνει σημαντικά βήματα, όπως διαπιστώνουν η Ευρωπαϊκή Επιτροπή και ο ΟΟΣΑ «σημαντικές περαιτέρω μεταρρυθμίσεις πρέπει να γίνουν που θα διασφαλίσουν τη διατηρησιμότητα των καλών επιδόσεων στα έτη που έρχονται». Η πιο πρόσφατη κινητικότητα στον τομέα των διαρθρωτικών μεταρρυθμίσεων είναι μάλλον όμως υποτονική και σχετίζεται με την εύλογη προσπάθεια απομάκρυνσης του κράτους από κάποιους επιχειρηματικούς τομείς και με τη βελτίωση του θεσμικού πλαισίου λειτουργίας των επιχειρήσεων. Όσον αφορά στο πρώτο, αναζητείται ακόμα στρατηγικός εταίρος του ΟΤΕ και έχουν αρχίσει οι διαδικασίες εισαγωγής της ΔΕΠΑ στο ΧΑΑ, ενώ όσον αφορά το δεύτερο, έχουν απλοποιηθεί οι διαδικασίες ίδρυσης επιχείρησης και έχει καταρτιστεί σχέδιο νόμου για την αναμόρφωση του πτωχευτικού κώδικα, ενώ έχουν ενισχυθεί και τα κίνητρα για επενδύσεις των μικρομεσαίων επιχειρήσεων μέσω σχετικών επιχορηγήσεων. Το νέο πλαίσιο για την αδειοδότηση των μεταποιητικών επιχειρήσεων, οι προσπάθειες προώθησης της απελευθέρωσης της αγοράς ενέργειας, η ενεργοποίηση των διαδικασιών εκπόνησης ολοκληρωμένου εθνικού χωροταξικού σχεδίου και το σχέδιο νόμου για το καθεστώς λειτουργίας των Α.Ε. αποτελούν θεσμικές παρεμβάσεις που θα έχουν θετικές επιπτώσεις. Παραμένουν όμως ανοικτά τα βραδυφλεγή ζητήματα που αφορούν την μεταρρύθμιση του ασφαλιστικού και συνταξιοδοτικού συστήματος, στοιχεία που σε συνδυασμό με τις δημογραφικές εξελίξεις θέτουν σε κίνδυνο τη δυνατότητα της οικονομίας να δημιουργεί ανάπτυξη σε πραγματικούς όρους.

ΜΕΡΟΣ Γ΄

1. Εισαγωγή

Η μακροχρόνια αδυναμία του εμπορικού ισοζυγίου αποτελεί ένα από τα μόνιμα χαρακτηριστικά των εξωτερικών συναλλαγών της χώρας και ένα από τα βασικά διαρθρωτικά προβλήματα της ελληνικής οικονομίας.

Από το 1998 έως το 2003 συνέβησαν τόσο στον ελλαδικό όσο και στον ευρύτερο χώρο της παγκόσμιας οικονομίας, γεγονότα που συνδέονται άμεσα με μεταβολές στις εμπορικές συναλλαγές.

Τα γεγονότα αυτά αφορούν κυρίως μεταβολές στις συναλλαγματικές ισοτιμίες (υποτιμήσεις δραχμής ή άλλων κύριων νομισμάτων, συναλλαγματικές κρίσεις), στην τιμή του πετρελαίου (πετρελαϊκές κρίσεις, κρίσεις σε πετρελαιοπαραγωγούς χώρες) και στη συμβολή / παρεμπόδιση της εύρυθμης λειτουργίας των εμπορικών συναλλαγών (ένταξη στην ΟΝΕ, πολεμικές εχθροπραξίες, τρομοκρατικές ενέργειες, διεύρυνση της ΕΕ των 25 κρατών-μελών).

Η **ένταξη της Ελλάδος στην Ευρωζώνη** αποτελεί την αρχή μιας νέας περιόδου, όπου η συναλλαγματική και νομισματική πολιτική παύει να αποτελεί το κύριο μέσο ενίσχυσης της ανταγωνιστικότητας της οικονομίας.

Το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό με την πρόσφατη **διεύρυνση της Ευρωπαϊκής Ένωσης προς την Ανατολική Ευρώπη** και τις διεθνείς εξελίξεις, δημιουργούν μια σειρά από ερωτηματικά αναφορικά με τη δυναμική της ελληνικής οικονομίας, τα συγκριτικά της πλεονεκτήματα και την εξέλιξη της ανταγωνιστικότητάς της στο εσωτερικό και στο διεθνές περιβάλλον.

Εξάλλου, ιδιαίτερης σημασίας για την εξέλιξη του εμπορίου ήταν η απελευθέρωση του πιστωτικού συστήματος (1987-1994), σύμφωνα με την οποία, και μεταξύ άλλων, οι τράπεζες απέκτησαν τη δυνατότητα να χρηματοδοτούν όλους σχεδόν τους κλάδους και τις οικονομικές δραστηριότητες με ελεύθερα διαπραγματεύσιμα επιτόκια και προϋποθέσεις

που καθορίζουν οι ίδιες. Με την απελευθέρωση του πιστωτικού συστήματος, ενισχύθηκαν σημαντικά οι δυνάμεις του ανταγωνισμού τόσο στις χρηματοπιστωτικές αγορές όσο και σε άλλους τομείς της οικονομίας.

Συμπερασματικά, η ελλειμματικότητα του ελληνικού εξωτερικού εμπορίου έχει μόνιμο χαρακτήρα και είναι σε κάποιο βαθμό αναπόφευκτη, αντανakλώντας αφενός μεν τις σημαντικές διαρθρωτικές αδυναμίες της ελληνικής οικονομίας, αφετέρου δε, την ανεπαρκή προσαρμογή της εγχώριας προσφοράς στις μεταβαλλόμενες συνθήκες (δυσκαμψία στις αγορές των συντελεστών παραγωγής και χαμηλή ανταγωνιστικότητα των εγχώριων προϊόντων).

Παράγοντες που δημιουργούν διαρθρωτικές αδυναμίες στην ελληνική οικονομία είναι :

- το μικρό μέγεθος των μονάδων,
- η κυριαρχία των παραδοσιακών κλάδων (εντάσεως εργασίας, όπως οι κλάδοι ένδυσης και κλωστοϋφαντουργίας) στη σύνθεση της παραγωγής,
- η αδυναμία έγκαιρης προσαρμογής της βιομηχανίας στις νέες συνθήκες ανταγωνισμού και τις νέες τεχνολογίες,
- η αύξηση της συμμετοχής των εμπορεύσιμων υπηρεσιών στο ΑΕΠ,
- η αυξανόμενη πολυπλοκότητα των εμπορικών σχέσεων σε διεθνές επίπεδο
- η διόγκωση της παραοικονομίας και άλλοι παράγοντες που σχετίζονται με τις συνθήκες λειτουργίας της αγοράς και το γενικότερο οικονομικό και πολιτικό περιβάλλον.
- η ανελαστικότητα στην αγορά εργασίας
- το ασταθές θεσμικό περιβάλλον
- οι ανεπαρκείς υποδομές στο δίκτυο μεταφορών (λιμάνια, σιδηρόδρομοι, οδικό δίκτυο)
- η διαφθορά στην δημόσια διοίκηση

Έτσι, μετά την κατάργηση του προστατευτισμού (εξαγωγικές επιδοτήσεις και εισαγωγικοί δασμοί) και την καθιέρωση καθεστώτος πλήρους απελευθέρωσης των διεθνών συναλλαγών, παρατηρήθηκαν οι μεγαλύτερες απώλειες

ανταγωνιστικότητας και βεβαίως, εντάθηκε ο ανταγωνισμός. Σε αυτό συνετέλεσε και το άνοιγμα των αγορών της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης.

2. Πορεία των ελληνικών εξαγωγών

Από το 1999 έως το 2003, η άνοδος των εισαγωγών σε συνδυασμό με την αδυναμία διείσδυσης της ελληνικής παραγωγής στις διεθνείς αγορές, συμπάρεσυρε το έλλειμμα του εμπορικού ισοζυγίου σε ιδιαίτερα υψηλά επίπεδα με αποτέλεσμα να αυξηθεί κατά 52,0 % (από 18 δις € περίπου το 1999 σε 28 δις € περίπου το 2003). Η μεγάλη άνοδος των εισαγωγών ερμηνεύεται ως φυσιολογική συνέπεια της βελτίωσης των ρυθμών οικονομικής ανάπτυξης.

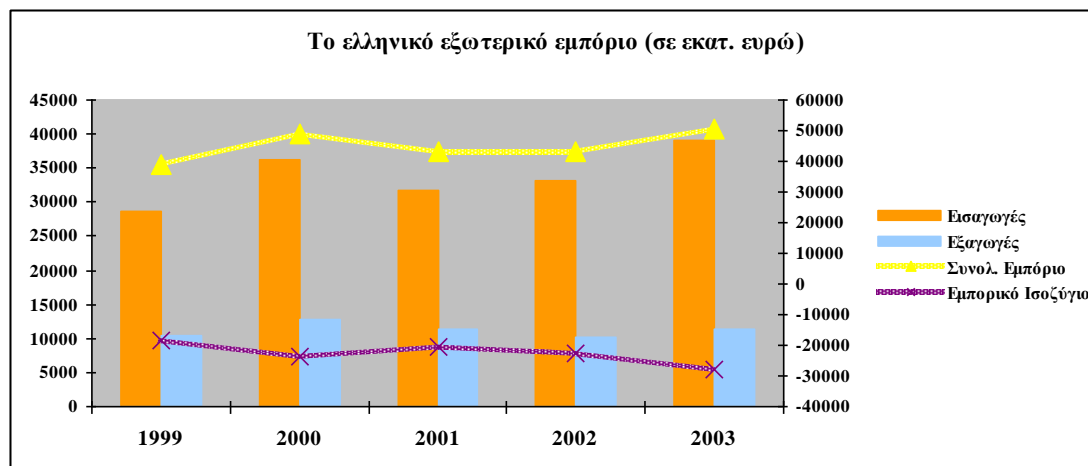
Η ολοκλήρωση των πολυμερών διαπραγματεύσεων της Γενικής Συμφωνίας Δασμών και Εμπορίου (Γύρος της Ουρουγουάης 1994) επέφερε μία μεγάλη απελευθέρωση του παγκοσμίου εμπορίου και έστρεψε σχεδόν όλες τις οικονομίες, ανεξαρτήτως βαθμού οικονομικής τους ανάπτυξης, προς τις πολιτικές της ενθάρρυνσης του εξαγωγικού προσανατολισμού των οικονομιών τους.

Από την άλλη πλευρά η ελληνική αγορά δεν φαίνεται να πέτυχε την επιθυμητή εξωστρέφεια, παρά το γεγονός ότι το μοντέλο ανάπτυξης των χωρών της Ε.Ε. και το διεθνοποιημένο περιβάλλον της παγκόσμιας οικονομίας επέβαλλαν την αξιοποίηση όλων των δυνατών συγκριτικών οικονομικών πλεονεκτημάτων, που θα προσέδιδαν δυναμισμό στο εξωστρεφές τμήμα της οικονομίας, έτσι ώστε αυτό με την σειρά του να συνέβαλε αποφασιστικά σε μία διατηρήσιμη οικονομική ανάπτυξη.

	Το ελληνικό εξωτερικό εμπόριο (σε εκατ. Ευρώ)					Ποσοστιαίες Μεταβολές			
	1999	2000	2001	2002	2003	2000-1999	2001-2000	2002-2001	2003-2002
Εισαγωγές	28.605 €	36.213 €	31.669 €	33.049 €	39.153 €	26,6%	-12,5%	4,4%	18,5%
Εξαγωγές	10.359 €	12.698 €	11.365 €	10.279 €	11.404 €	22,6%	-10,5%	-9,6%	10,9%
Συνολ. Εμπόριο	38.964 €	48.911 €	43.034 €	43.328 €	50.557 €	25,5%	-12,0%	0,7%	16,7%
Εμπορικό Ισοζύγιο	-18.246 €	-23.515 €	-20.304 €	-22.770 €	-27.749 €	28,9%	-13,7%	12,1%	21,9%

Πηγή: Ε.Σ.Υ.Ε.

Οι ελληνικές εξαγωγές από το 2000 εμφάνιζαν πτωτική πορεία της τάξης του 10% περίπου ετησίως (από 12 δις ευρώ περίπου το 2000 σε 10,9 δις το 2002). Η πτωτική αυτή τάση φαίνεται να ανακόπτεται το 2003, όπου σημειώθηκε αύξηση της τάξης του 10,9% και οι εξαγωγές ανήλθαν στο ύψος των 11,4 δις. ευρώ, σύμφωνα με τα προσωρινά στοιχεία της Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας (ΕΣΥΕ).



Πηγή: Ε.Σ.Υ.Ε.

Η άνοδος όμως, ήταν **άνιση** τόσο **ως προς τη γεωγραφική διασπορά**, όσο και **προς τη σύνθεσή τους κατά κλάδους παραγωγής**.

Η αύξηση το 2003, οφείλεται κυρίως στις εξαγωγικές επιδόσεις προς τους εταίρους μας στην Ε.Ε., που καταλαμβάνουν την πρώτη θέση με την συνολική αξία των εξαγωγών να ξεπερνά τα 5,4 δις ευρώ και με ποσοστό επί του συνόλου της τάξης του 46,1 %. Επίσης, αύξηση παρουσίασαν οι ελληνικές εξαγωγές προς τις Βαλκανικές χώρες, κατέχοντας τη δεύτερη θέση, με την αξία τους να φθάνει τα 2,4 δις ευρώ και με ποσοστό επί του συνόλου των εξαγωγών 21%.

Στις υπόλοιπες χώρες του ΟΟΣΑ, ισχυρή άνοδο σημείωσαν οι ελληνικές εξαγωγές προς τις ΗΠΑ και το Καναδά με ποσοστό επί του συνόλου των εξαγωγών 7,4 %. Αντιθέτως, πολύ μεγάλη ήταν η μείωση των εξαγωγών προς τις χώρες της Μ. Ανατολής και της Β. Αφρικής, καθώς και τις χώρες της πρώην ΕΣΣΔ.

Συγκεκριμένα, η αύξηση των ελληνικών εξαγωγών το 2003, οφείλεται κατά βάση **στον τομέα της μεταποίησης** και ιδίως τα προϊόντα **εντάσεως**

τεχνολογίας, όπως είναι τα χημικά προϊόντα. Ο όγκος των εξαγωγών των αγροτικών προϊόντων μειώθηκε. Η μείωση οφείλεται κυρίως στην πτώση των εξαγωγών του κλάδου τροφίμων που καλύπτουν τα 2/3 των εξαγωγών αγροτικών προϊόντων.

3. Προσδιορισμός κλάδων με εξαγωγική δυναμική

Οι κλάδοι στους οποίους η Ελλάδα παρουσιάζει εξαγωγικές επιδόσεις με αυξητική τάση και θα πρέπει ενδεχομένως να επικεντρωθούν μελλοντικά οι εξαγωγικές προσπάθειες είναι :

- i. Πετρελαιοειδή
- ii. Δομικά υλικά (τσιμέντο / μάρμαρο)
- iii. Ηλεκτρολογικό – ηλεκτρονικό υλικό (προϊόντα υψηλής τεχνολογίας) και συσκευές
- iv. Μηχανολογικός εξοπλισμός
- v. Πλαστικά προϊόντα
- vi. Φαρμακευτικά προϊόντα
- vii. Ιχθυηρά, νωπά και μεταποιημένα
- viii. Χαλκός
- ix. Καλλυντικά παρασκευάσματα
- x. Διάφορα προϊόντα των χημικών βιομηχανιών
- xi. Αλουμίνιο και προϊόντα / τεχνουργήματα αυτού

Συγκεκριμένα, συνδυάζοντας τον μέσο όρο των μεριδίων των ελληνικών εξαγωγών ανά κλάδο για την πενταετία 1999 - 2003, με την μέση ετήσια ποσοστιαία μεταβολή (τάση) ανά κλάδο, μπορούμε εντοπίσουμε τους κλάδους που είναι σημαντικοί και δυναμικοί, ανερχόμενοι, σημαντικοί αλλά συρρικνούμενοι και υστερούντες.

A. Σημαντικοί και Δυναμικοί (δηλ. παρουσίασαν μεγάλο μέσο όρο μεριδίων την τελευταία πενταετία και αυξητική τάση) είναι οι κλάδοι:

- i. Χημικά & Πλαστικά
- ii. Μέταλλα

iii. Μηχανές & Συσκευές

B. Ανερχόμενοι (δηλ. έχουν μικρό μέσο όρο μεριδίων, αλλά αυξητική τάση) είναι οι κλάδοι:

i. Ξύλο & Χαρτί

ii. Οχήματα

Γ. Σημαντικοί αλλά Συρρικνούμενοι (δηλ. έχουν μεγάλο μέσο όρο μεριδίων, αλλά πτωτική τάση) είναι οι κλάδοι:

i. Κλωστοϋφαντουργίας & Ένδυσης

ii. Πετρελαιοειδή

iii. Τρόφιμα

Δ. Υστερούντες (δηλ. έχουν και μικρό μέσο όρο μεριδίων και πτωτική τάση) είναι οι κλάδοι:

i. Μη μεταλλικά ορυκτά

ii. Ποτά & Καπνά

Επομένως, προτείνεται η στροφή των ελληνικών εξαγωγικών επιχειρήσεων προς τις δύο πρώτες κατηγορίες (σημαντικοί & δυναμικοί – ανερχόμενοι) και η αποεπένδυση από τις δύο τελευταίες (σημαντικοί & συρρικνούμενοι – υστερούντες).

	Μέση Ποσοστιαία Μεταβολή 5ετίας (1999-2003)	Μέσος Όρος Μεριδίων 5ετίας (1999-2003)	Χαρακτηρισμός Κλάδου
Χημικά & Πλαστικά	15,47%	11,37%	Σημαντικός & Δυναμικός
Ξύλο & Χαρτί	10,24%	1,71%	Ανερχόμενος
Οχήματα	9,14%	2,23%	Ανερχόμενος
Μέταλλα	8,94%	12,03%	Σημαντικός & Δυναμικός
Μηχανές & Συσκευές	6,50%	10,15%	Σημαντικός & Δυναμικός
Κλωστ/για & Ένδυση	0,79%	21,38%	Σημαντικός+Συρρικνουμενος
Μη μεταλλικά ορυκτά	-2,16%	4,50%	Υστερεί
Ποτά & Καπνά	-2,52%	4,88%	Υστερεί
Πετρελαιοειδή	-3,47%	9,97%	Σημαντικός+Συρρικνουμενος
Τρόφιμα	-3,56%	19,28%	Σημαντικός+Συρρικνουμενος
Άλλα	-5,43%	2,52%	Υστερεί

Πηγή: Ε.Σ.Υ.Ε. , *Επεξεργασία Γραμματείας ΕΣΕΞ*

Επίσης, θα πρέπει να αξιοποιηθεί με συντονισμένες προσπάθειες, η περαιτέρω προώθηση (τοποθέτηση και διείσδυση), στους εξαγωγικά ενδιαφέροντες προορισμούς, παραδοσιακών ελληνικών προϊόντων υψηλής

ποιότητας (με ονομασία προέλευσης), που συνδέονται στενά με τη μεσογειακή διατροφή, όπως : **ελαιόλαδο (ελιές), κρασί, μέλι, μαστίχα.**

Τέλος, εξίσου σημαντική θεωρείται η συνέχεια των καλών εξαγωγικών επιδόσεων και προσπαθειών, στους κλάδους των **φρούτων & λαχανικών (νωπών / μεταποιημένων), κλωστοϋφαντουργικών (νημάτων / ετοιμών ενδυμάτων), προϊόντων καπνού και γουνοδερμάτων.**

Ωστόσο, για να αντιμετωπισθεί ο έντονος ανταγωνισμός λόγω της απελευθέρωσης του διεθνούς εμπορίου (χαμηλότερες τιμές, καλύτερη πρόσβαση σε αγορές κ.λπ.), **θα πρέπει τα ελληνικά προϊόντα να ενσωματώνουν υψηλή προστιθέμενη αξία (ποιότητα, σχεδιασμό, φινίρισμα, επώνυμη συσκευασία / τυποποίηση, συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι του ανταγωνισμού, ακόμη και στην εξυπηρέτηση των πελατών).**

3.1 Πλεονεκτήματα των ανταγωνιστών

Ανάλογα με τον κλάδο στον οποίο ανήκει η επιχείρηση προκύπτει ότι για τις εταιρείες που εμπορεύονται προϊόντα **ζωικής προέλευσης** (κρέατα, ιχθυηρά και γαλακτοκομικά), τα πλεονεκτήματα των ανταγωνιστών σχετίζονται με τις χαμηλότερες τιμές τους, τις συμφωνίες που έχουν επιτύχει με επιχειρήσεις της αγοράς στόχου και με το γεγονός ότι παράγουν επώνυμα / γνωστά προϊόντα.

Οι επιχειρηματίες του κλάδου των **γεωργικών προϊόντων** (νωπά λαχανικά, φρούτα δημητριακά) εκτιμούν ότι οι ανταγωνιστές τους διαθέτουν τα πλεονεκτήματα των καλύτερων τιμών, των καλύτερων συμφωνιών και του σχεδιασμού των προϊόντων τους.

Σε ότι αφορά τους λόγους προτίμησης των προϊόντων των ανταγωνιστών των επιχειρήσεων που εμπορεύονται παρασκευασμένα και βιομηχανοποιημένα τρόφιμα πρωτεύουν η οι τιμές, η κρατική υποστήριξη και η γεωγραφική εγγύτητα με τις αγορές στόχους.

Οι επιχειρηματίες του κλάδου των **ορυκτών προϊόντων** θεωρούν ότι οι ανταγωνιστές τους πλεονεκτούν στις αγορές του εξωτερικού σε ότι αφορά τις καλύτερες τιμές, τις συμφωνίες με τις ντόπιες επιχειρήσεις, την κρατική υποστήριξη και τη γεωγραφική εγγύτητα.

Οι εκπρόσωποι των **χημικών βιομηχανιών** ιεραρχούν στις πρώτες θέσεις των πλεονεκτημάτων των ανταγωνιστών τους τις τιμές, το επώνυμο προϊόν και τις συμφωνίες με τις εγχώριες εταιρείες.

Για τους ανταγωνιστές των **βιομηχανιών πλαστικών** προϊόντων τα κυριότερα πλεονεκτήματα είναι οι τιμές, η κρατική υποστήριξη και η γεωγραφική εγγύτητα.

Οι εταιρείες του κλάδου του ξύλου και χάρτου αξιολογούν ως σημαντικότερο παράγοντες προτίμησης των προϊόντων των πελατών τους το γεγονός του επωνύμου προϊόντος, τις χαμηλότερες τιμές και τους ταχύτερους χρόνους παράδοσης.

Σε ότι αφορά τον κλάδο **κλωστοϋφαντουργίας και ένδυσης**, τα κυριότερα χαρακτηριστικά, με βάση τα οποία επιλέγονται τα προϊόντα των ανταγωνιστών τους είναι οι χαμηλές τιμές, η κρατική υποστήριξη και η καλύτερη ποιότητα.

Οι επιχειρηματίες του κλάδου **των τεχνουργημάτων από μάρμαρο, κεραμικά και γυαλί** εκτιμούν ότι τα προϊόντα των ανταγωνιστών διαθέτουν τα συγκριτικά πλεονεκτήματα του επωνύμου προϊόντος, των χαμηλότερων τιμών και της κρατικής υποστήριξης.

Οι επιχειρήσεις του κλάδου των **κοσμημάτων και της αργυροχρυσοχοΐας** θεωρούν ότι οι ανταγωνιστές τους πλεονεκτούν σε ότι αφορά τον σχεδιασμό των προϊόντων, την κρατική υποστήριξη και την καλύτερη ποιότητα.

Σε ότι αφορά τον κλάδο των **μετάλλων και μεταλλικών προϊόντων** οι σημαντικότεροι παράγοντες προτίμησης των προϊόντων των ανταγωνιστών τους είναι ο αρτιότερος σχεδιασμός των προϊόντων τους, η κρατική υποστήριξη και το γεγονός ότι διαθέτουν επώνυμα προϊόντα.

Τέλος, οι επιχειρηματίες του κλάδου **των μηχανημάτων, συσκευών και ηλεκτρολογικού υλικού** αξιολογούν ως κυριότερο χαρακτηριστικό προτίμησης των προϊόντων των ανταγωνιστών τους γεγονός ότι είναι γνωστά και επώνυμα. Στη σχετική ιεράρχηση ακολουθούν οι καλύτερες τιμές και ο αρτιότερος σχεδιασμός.

4. Οι ελληνικές εξαγωγές ανά χώρα

Κατά το έτος 2003, σημειώθηκαν σημαντικές ανακατατάξεις μεταξύ των κυριότερων εξαγωγικών αγορών των ελληνικών προϊόντων.

Ειδικότερα, η **Γερμανία** αποτέλεσε για μία ακόμη χρονιά την κύρια αγορά προορισμού των ελληνικών εξαγόμενων προϊόντων, αφού καταλαμβάνει την πρώτη θέση στο σχετικό πίνακα με 1,4 δις ευρώ και 12,5% μερίδιο επί του συνόλου των εξαγωγών. Στη δεύτερη θέση βρίσκεται η **Ιταλία**, στην οποία κατευθύνεται το 10,6% των ελληνικών εξαγωγών και ακολουθούν το **Ην Βασίλειο**, οι **ΗΠΑ** και η **Βουλγαρία** με μερίδια 7,2%, 6,7% και 6,4%, αντίστοιχα.

Η **Τουρκία**, παρά την άνοδο των εξαγωγών προς τη γειτονική χώρα, έπεσε στην 8^η θέση, ενώ η **Ισπανία**, με την οποία οι εμπορικές συναλλαγές αναπτύσσονται σταθερά, κατέλαβε την 9^η θέση, σε σύνολο 21 χωρών.

Η Γερμανία, η Ιταλία, το Ηνωμένο Βασίλειο, οι ΗΠΑ και η Βουλγαρία το 43% του συνόλου έναντι 38% το 2002.

Από τη μέση ποσοστιαία μεταβολή των ελληνικών εξαγωγών της τελευταίας πενταετίας (1999-2003), παρατηρείται πτωτική τάση των Κοινοτικών χωρών και εντυπωσιακή άνοδος των Βαλκανικών χωρών.

Εντυπωσιακή αύξηση των εξαγωγών μας παρατηρείται στην **Τουρκία**, στην οποία το εξαγωγικό μας εμπόριο αυξήθηκε κατά 6,5 φορές από το 1990 έως το 2000. Αξίζει να σημειωθεί ότι οι διεθνείς οργανισμοί και αναλυτές εκτιμούν ότι το εξωτερικό εμπόριο μεταξύ Ελλάδος και Τουρκίας, έχει δυνατότητα να τετραπλασιαστεί έως το 2006.

Αν επαληθευτεί αυτή η πρόβλεψη, η Τουρκία θα αποτελεί τη σημαντικότερη αγορά των ελληνικών προϊόντων.

	Ελληνικές Εξαγωγές ανά χώρα (σε εκατ. Ευρώ)					Ποσοστιαίες Μεταβολές			
	1999	2000	2001	2002	2003	2000-1999	2001-2000	2002-2001	2003-2002
Γερμανία	1.717 €	1.735 €	1.246 €	1.142 €	1.424 €	1,0%	-28,2%	-8,3%	24,7%
Ιταλία	1.437 €	1.363 €	934 €	929 €	1.211 €	-5,1%	-31,5%	-0,5%	30,4%
Ην. Βασίλειο	697 €	861 €	899 €	681 €	820 €	23,5%	4,4%	-24,2%	20,4%
ΗΠΑ	561 €	692 €	645 €	579 €	769 €	23,4%	-6,8%	-10,2%	32,8%
Βουλγαρία	391 €	488 €	650 €	586 €	727 €	24,8%	33,2%	-9,8%	24,1%
Κύπρος	388 €	552 €	570 €	520 €	553 €	42,3%	3,3%	-8,8%	6,3%
Γαλλία	448 €	490 €	416 €	391 €	482 €	9,4%	-15,1%	-6,0%	23,3%
Τουρκία	316 €	631 €	394 €	369 €	467 €	99,7%	-37,6%	-6,3%	26,6%
Ισπανία	333 €	411 €	360 €	275 €	399 €	23,4%	-12,4%	-23,6%	45,1%
Π.Γ.Δ.Μ	401 €	510 €	461 €	347 €	313 €	27,2%	-9,6%	-24,7%	-9,8%
Αλβανία	210 €	269 €	376 €	341 €	311 €	28,1%	39,8%	-9,3%	-8,8%
Ολλανδία	314 €	347 €	269 €	258 €	307 €	10,5%	-22,5%	-4,1%	19,0%
Ρουμανία	200 €	415 €	397 €	298 €	305 €	107,5%	-4,3%	-24,9%	2,3%
Ρωσία	230 €	269 €	327 €	310 €	297 €	17,0%	21,6%	-5,2%	-4,2%
Σερβία-Μαυροβούνιο	104 €	142 €	203 €	190 €	205 €	36,5%	43,0%	-6,4%	7,9%
Πολωνία	80 €	95 €	130 €	122 €	177 €	18,8%	36,8%	-6,2%	45,1%
Βέλγιο	180 €	214 €	109 €	116 €	165 €	18,9%	-49,1%	6,4%	42,2%
Σουηδία	128 €	160 €	105 €	99 €	108 €	25,0%	-34,4%	-5,7%	9,1%
Ισραήλ	112 €	201 €	141 €	129 €	104 €	79,5%	-29,9%	-8,5%	-19,4%
Ελβετία	87 €	95 €	124 €	92 €	104 €	9,2%	30,5%	-25,8%	13,0%
Αυστρία	115 €	115 €	73 €	79 €	99 €	0,0%	-36,5%	8,2%	25,3%
Λοιπές Χώρες	1.910 €	2.642 €	2.536 €	2.426 €	2.057 €	38,3%	-4,0%	-4,3%	-15,2%
Σύνολο	10.359 €	12.697 €	11.365 €	10.279 €	11.404 €				

Πηγή: Ε.Σ.Υ.Ε., Επεξεργασία Γραμματείας ΕΣΕΞ

	Μέση Ποσοστιαία Μεταβολή 5ετίας (1999-2003)	Μέσος Όρος Μεριδίων 5ετίας (1999-2003)	Χαρακτηρισμός Χώρας ως Εξαγωγική Αγορά
Πολωνία	22,0%	1,1%	Ανερχόμενη
Σερβία-Μαυροβούνιο	18,5%	1,5%	Ανερχόμενη
Βουλγαρία	16,8%	5,1%	Ανερχόμενη
Ρουμανία	11,1%	2,9%	Ανερχόμενη
Αλβανία	10,3%	2,7%	Ανερχόμενη
Τουρκία	10,3%	3,8%	Ανερχόμενη
Κύπρος	9,3%	4,6%	Σημαντική
ΗΠΑ	8,2%	5,8%	Σημαντική
Ρωσία	6,6%	2,6%	Σημαντική
Ισπανία	4,6%	3,2%	Σημαντική
Ελβετία	4,6%	0,9%	Ανερχόμενη
Ην. Βασίλειο	4,1%	7,0%	Σημαντική
Γαλλία	1,8%	4,0%	Σημαντική
Ολλανδία	-0,6%	2,7%	Συρρικνούμενη
Ισραήλ	-1,8%	1,2%	Συρρικνούμενη
Βέλγιο	-2,2%	1,4%	Συρρικνούμενη
Αυστρία	-3,7%	0,9%	Συρρικνούμενη
Σουηδία	-4,2%	1,1%	Συρρικνούμενη
Ιταλία	-4,2%	10,5%	Σημαντική & Συρρικνούμενη
Γερμανία	-4,6%	13,0%	Σημαντική & Συρρικνούμενη
Π.Γ.Δ.Μ	-6,0%	3,6%	Συρρικνούμενη

Πηγή: Ε.Σ.Υ.Ε., Επεξεργασία Γραμματείας ΕΣΕΞ

Μερίδιο Ελληνικών Εξαγωγών ανά χώρα					
	1999	2000	2001	2002	2003
Γερμανία	16,6%	13,7%	11,0%	11,1%	12,5%
Ιταλία	13,9%	10,7%	8,2%	9,0%	10,6%
Ην. Βασίλειο	6,7%	6,8%	7,9%	6,6%	7,2%
ΗΠΑ	5,4%	5,5%	5,7%	5,6%	6,7%
Βουλγαρία	3,8%	3,8%	5,7%	5,7%	6,4%
Κύπρος	3,7%	4,3%	5,0%	5,1%	4,8%
Γαλλία	4,3%	3,9%	3,7%	3,8%	4,2%
Τουρκία	3,1%	5,0%	3,5%	3,6%	4,1%
Ισπανία	3,2%	3,2%	3,2%	2,7%	3,5%
Π.Γ.Δ.Μ	3,9%	4,0%	4,1%	3,4%	2,7%
Αλβανία	2,0%	2,1%	3,3%	3,3%	2,7%
Ολλανδία	3,0%	2,7%	2,4%	2,5%	2,7%
Ρουμανία	1,9%	3,3%	3,5%	2,9%	2,7%
Ρωσία	2,2%	2,1%	2,9%	3,0%	2,6%
Σερβία-Μαυροβούνιο	1,0%	1,1%	1,8%	1,8%	1,8%
Πολωνία	0,8%	0,7%	1,1%	1,2%	1,6%
Βέλγιο	1,7%	1,7%	1,0%	1,1%	1,4%
Σουηδία	1,2%	1,3%	0,9%	1,0%	0,9%
Ισραήλ	1,1%	1,6%	1,2%	1,3%	0,9%
Ελβετία	0,8%	0,7%	1,1%	0,9%	0,9%
Αυστρία	1,1%	0,9%	0,6%	0,8%	0,9%
Λοιπές Χώρες	18,4%	20,8%	22,3%	23,6%	18,0%

Πηγή: Ε.Σ.Υ.Ε.

Αξίζει να αναφερθεί ότι τις πολυπληθείς και άκρως ενδιαφέρουσες αυτές αγορές, (στις οποίες ζει το 36% του παγκόσμιου πληθυσμού), δεν έχουν ακόμη, παρά την όποια αύξηση παρατηρείται, επαρκώς εκμεταλλευτεί οι Έλληνες εξαγωγείς.

Συνδυάζοντας τον μέσο όρο μεριδίων των ελληνικών εξαγωγών ανά χώρα για την πενταετία 1999-2003, με τον μέση ετήσια τάση για την ίδια περίοδο, μπορούν να εντοπιστούν οι ανερχόμενες εξαγωγικές αγορές, οι σημαντικές

εξαγωγικές αγορές και οι συρρικνούμενες εξαγωγικές αγορές δηλ. χώρες που ενώ ως τώρα το μερίδιο των ελληνικών εξαγωγών ήταν αρκετά υψηλό, παρατηρείται πτωτική τάση, και το μερίδιο των ελληνικών εξαγωγών αναμένεται να συρρικνωθεί.

A. Σημαντικές Εξαγωγικές Αγορές για τα ελληνικά προϊόντα είναι

- i. Κύπρος
- ii. ΗΠΑ
- iii. Ρωσία
- iv. Ισπανία
- v. Ηνωμένο Βασίλειο

B. Σημαντικές αλλά Συρρικνούμενες εξαγωγικές αγορές για τα ελληνικά προϊόντα είναι:

- i. Ιταλία
- ii. Γερμανία

Γ. Ανερχόμενες εξαγωγικές αγορές για τα Ελληνικά προϊόντα είναι:

- i. Πολωνία
- ii. Σερβία – Μαυροβούνιο
- iii. Βουλγαρία
- iv. Ρουμανία
- v. Αλβανία
- vi. Τουρκία

Δ. Συρρικνούμενες εξαγωγικές αγορές για τα ελληνικά προϊόντα είναι:

- i. ΠΓΔΜ
- ii. Σουηδία
- iii. Αυστρία
- iv. Βέλγιο
- v. Ισραήλ
- vi. Ολλανδία.

5. Σχέδιο Δράσης

Για να επιτευχθεί ο στόχος αύξησης του μεριδίου των εξαγομένων προϊόντων ως προς το ΑΕΠ στο 9,5%, θα πρέπει οι εξαγωγές να αυξάνονται ετησίως κατά 10% σε όγκο, συμβάλλοντας έτσι κατά 1,0 εκατοστιαία μονάδα, στον ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας.

Η συμμετοχή της Ελλάδος στην ευρωζώνη μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως εφαλτήριο για τη διεύρυνση των συναλλαγών της με τις νεοεισαχθείσες χώρες-μέλη, αλλά και με τις υποψήφιες προς ένταξη χώρες. Η αξιοποίηση των συγκριτικών ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων της ελληνικής οικονομίας στον τομέα των υπηρεσιών (τουρισμός, ναυτιλία) σε συνδυασμό με την αξιοποίηση της γεωγραφικής της θέσης, μπορούν να ενδυναμώσουν τις ελληνικές εξαγωγές.

Τα τελευταία χρόνια έχει ενισχυθεί σημαντικά η εξωστρέφεια των ελληνικών επιχειρήσεων προς τις χώρες των Βαλκανίων, της Ανατολικής και Δυτικής Ευρώπης, αλλά και εκτός Ευρώπης. Εντούτοις, χρειάζεται περαιτέρω προσπάθεια η οποία μπορεί να ενταθεί με τη σύναψη επιχειρηματικών συνεργασιών και στρατηγικών συμμαχιών.

Για το λόγο αυτό, η εξωστρέφεια και η βελτίωση της ανταγωνιστικότητάς μας, συμπυκνώνει όλες τις προκλήσεις που αντιμετωπίζει η ελληνική οικονομία στην ΟΝΕ.

- Η εξέλιξη των ελληνικών εξαγωγών, καταδεικνύει την αναγκαιότητα χάραξης νέων στρατηγικών κατευθύνσεων για τη στήριξη της εξωστρέφειας της ελληνικής παραγωγής. Η ελληνική παρουσία πρέπει να γίνει πιο έντονη και συστηματική.

Σημαντικό κεφάλαιο που μπορεί να συνεισφέρει στην ανάπτυξη των εξαγωγών, αποτελεί η συστηματική προσπάθεια και η ύπαρξη κινήτρων για την υποκατάσταση των εισαγωγών, αλλά και η έμφαση στην καινοτομία και τη γνώση. Προς την κατεύθυνση αυτή θα βοηθήσει και ο νέος αναπτυξιακός νόμος, ο οποίος θα λειτουργεί στον άξονα ενίσχυσης των εξαγωγών και αύξησης της εξωστρέφειας της ελληνικής οικονομίας.

- Η ανάπτυξη της ανταγωνιστικότητας μπορεί να επιτευχθεί με μείωση του μη εμπορικού κόστους, με μείωση του κόστους συναλλαγών, με αποτελεσματική ασφάλιση των εξαγωγικών πιστώσεων, με βελτίωση των τελωνείων και των μεταφορών και με την απλούστευση των εξαγωγικών διαδικασιών.
- Τέλος, θα πρέπει να υιοθετηθεί μια νέα πολιτική, στόχοι της οποίας θα είναι: α) η ανταμοιβή των επιτυχών επιχειρηματικών κινήσεων που καταλήγουν σε κερδοφορία και β) η συντήρηση της ανάπτυξης κάθε επιχείρησης.

Βασικές προτεραιότητες :

- Η διεύρυνση της εξαγωγικής βάσης
- Η αύξηση των εισροών συναλλάγματος
- Η δημιουργία νέων θέσεων εργασίας
- Η αποκέντρωση της βιομηχανίας σε περιοχές που διαθέτουν συγκριτικό πλεονέκτημα
- Η ανάπτυξη εξαγωγικών σχεδίων δράσης από τις επιχειρήσεις της περιφέρειας και ολοκληρωμένα προγράμματα για δυναμικά προϊόντα της
- Η παρότρυνση νέων επιχειρήσεων να ξεκινούν με εξαγωγικό προσανατολισμό και όχι από την τοπική αγορά, με παράλληλη προβολή των τοπικών προϊόντων και επιχειρήσεων στις διεθνείς εκθέσεις.
- Η εκπαίδευση του Έλληνα καταναλωτή, με στόχο την κατανάλωση ελληνικών προϊόντων και περαιτέρω την ενίσχυση του ελληνικού παραγωγικού ιστού και
- Η εκπαίδευση των εξαγωγέων σε θέματα που αφορούν την επαγγελματική συμπεριφορά προς το συνεργάτη του εξωτερικού με στόχο τη δημιουργία μιας «εξαγωγικής κουλτούρας».

Απαιτείται λοιπόν, αφενός μεν μεγαλύτερος βαθμός εξειδίκευσης στα προϊόντα στα οποία η χώρα κατέχει συγκριτικά πλεονεκτήματα, αφετέρου δε, μεγαλύτερος βαθμός διεθνοποίησης των ελληνικών παραγωγικών μονάδων.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

1. Διεθνείς Διακανονισμοί και Πληρωμές

Ένα από τα κύρια ζητήματα που πρέπει να αντιμετωπίσουν τα δυο μέρη μιας διεθνούς αγοραπωλησίας, ο αγοραστής και ο πωλητής, είναι αυτό του τρόπου διακανονισμού της πληρωμής των εμπορευμάτων. Στο σημείο αυτό τα συμφέροντα και οι επιδιώξεις των μερών συγκρούονται: ο πωλητής επιθυμεί να εισπράξει όσο το δυνατό γρηγορότερα την αξία των εμπορευμάτων, ακόμη και σε χρόνο που προηγείται από την παράδοσή τους, ενώ ο αγοραστής έχει κάθε συμφέρον να παρατείνει την προθεσμία πληρωμής σε χρόνο πολύ μεταγενέστερο από την εκ μέρους παραλαβή των εμπορευμάτων. Στην πρακτική του διεθνούς εμπορίου χρησιμοποιούνται συγκεκριμένοι τρόποι διακανονισμού, λίγο ως πολύ ομοιόμορφοι σε διεθνές επίπεδο. Οι τρόποι αυτοί είναι οι εξής:

1. Ανοικτός λογαριασμός (Open Account): Ο ανοικτός λογαριασμός είναι μια συμφωνία μεταξύ αγοραστή και πωλητή, κατά την οποία ο πωλητής συμφωνεί να παραδίδει εμπορεύματα στον αγοραστή, χωρίς να εξαρτά την παράδοσή τους από άμεση πληρωμή της αξίας τους, ή άλλη διατύπωση εκ μέρους του αγοραστή. Ο τελευταίος έχει δεσμευτεί να πληρώσει την αξία των εμπορευμάτων στον πωλητή σε προκαθορισμένο χρονικό διάστημα μετά την παραλαβή τους. Το χρονικό αυτό διάστημα μπορεί να κυμαίνεται από λίγες ημέρες έως και αρκετά χρόνια. Η λειτουργία του ανοικτού λογαριασμού απαιτεί μεγάλη εμπιστοσύνη του πωλητή προς το πρόσωπο του αγοραστή, επειδή η προσωπική του φερεγγυότητα είναι το μόνο διασφαλιστικό στοιχείο για τον πωλητή ότι θα λάβει την αξία των εμπορευμάτων του. Συνήθως ο ανοικτός λογαριασμό αποτελεί διαρκή συμφωνία μεταξύ των μερών, βάσει της οποίας διακανονίζονται όλες οι μεταξύ τους αγοραπωλησίες. Κύρια στοιχεία της είναι το όριο οφειλής (plafont) που καθορίζει ο πωλητής, το μέγιστο δηλαδή ύψος μέχρι το οποίο είναι δυνατό να φθάσει η οφειλή του αγοραστή, καθώς και η προθεσμία εξόφλησης που παρέχει ο πωλητής για την πληρωμή της αξίας κάθε ποσότητας εμπορευμάτων που παραδίδει.

Για τον καθορισμό των δύο αυτών στοιχείων, ο πωλητής πρέπει να λάβει υπόψη του κυρίως τα εξής στοιχεία:

- τη φερεγγυότητα (πιστοληπτική ικανότητα) του αγοραστή.

- το αναμενόμενο συνολικό ύψος των πωλήσεων προς το συγκεκριμένο αγοραστή σε σχέση με το χρόνο (ετήσιος τζίρος).
- τη δική του πιστοδοτική ικανότητα (που σχετίζεται και με τη ρευστότητα της επιχείρησής του).
- τις συνθήκες της αγοράς, τόσο γενικά όσο και στο συγκεκριμένο είδος.

Στον ανοικτό λογαριασμό τα εμπορεύματα παραδίδονται από τον μεταφορέα στον παραλήπτη ελεύθερα πληρωμής και χωρίς ιδιαίτερες διατυπώσεις (στο μέτρο που αυτό επιτρέπεται από τη νομοθεσία της χώρας προορισμού). Η πληρωμή των εμπορευμάτων γίνεται επίσης με απλό έμβασμα από τον αγοραστή στον πωλητή. Το λειτουργικό κόστος του τρόπου αυτού διακανονισμού εμφανίζεται ιδιαίτερα χαμηλό, αφού περιορίζονται στο ελάχιστο οι προμήθειες των τραπεζών και των μεταφορικών εταιριών.

Αντιστάθμισμα του χαμηλού κόστους είναι όμως ο υψηλός κίνδυνος που αναλαμβάνει ο πωλητής, που μπορεί να φθάσει μέχρι και στην ολική απώλεια της αξίας των εμπορευμάτων του.

Ο περιορισμός του κινδύνου είναι εφικτός με την εγγύηση της πληρωμής από τρίτο φερέγγυο πρόσωπο. Στην πράξη συνηθίζεται η έκδοση εγγυητικής επιστολής πληρωμής (Payment guarantee) από τράπεζα, οπότε ο κίνδυνος περιορίζεται στο ελάχιστο, με παράλληλη όμως αύξηση του κόστους της συναλλαγής.

2. Διακανονισμός έναντι φορτωτικών εγγράφων: Οι τρόποι διακανονισμού "έναντι φορτωτικών εγγράφων" έχουν επινοηθεί για να δοθεί η δυνατότητα στον πωλητή να μην αποξενωθεί από την κατοχή του εμπορεύματος, πριν ο αγοραστής τηρήσει τη συμβατική υποχρέωσή του για πληρωμή της αξίας του ή αποδοχή ισόποσου προθεσμιακού τίτλου. Κοινό χαρακτηριστικό των τρόπων αυτών είναι ότι η μεταφορική εταιρεία που έχει αναλάβει τη διεθνή μεταφορά του εμπορεύματος δεσμεύεται να μην το παραδώσει στον αγοραστή, αν ο τελευταίος δεν αποδείξει ότι έχει προβεί στον διακανονισμό της αξίας του.

Με τον όρο "διακανονισμός" εννοείται είτε η πληρωμή της αξίας των εμπορευμάτων, είτε η εκ μέρους του αγοραστή αποδοχή προθεσμιακών τίτλων, είτε και συνδυασμός των παραπάνω, ανάλογα με τη σχετική συμφωνία αγοραστή - πωλητή. Για την πραγματοποίηση του διακανονισμού

μεσολαβεί το **τραπεζικό σύστημα** κατά τον ακόλουθο τρόπο: Ο πωλητής, μετά τη φόρτωση παραδίδει μια πλήρη σειρά φορτωτικών εγγράφων στην τράπεζά του (αποστέλλουσα τράπεζα) και της δίνει οδηγίες για την αποστολή τους σε τράπεζα της χώρας του αγοραστή (επιφορτισμένη με την είσπραξη τράπεζα). Η τράπεζα αυτή, μόλις παραλάβει τα φορτωτικά έγγραφα και τις οδηγίες της αποστέλλουσας τράπεζας, καλεί τον αγοραστή να διακανονίσει την αξία των φορτωτικών εγγράφων - σύμφωνα με τις οδηγίες της αποστέλλουσας τράπεζας - και να τα παραλάβει. Έχοντας στην κατοχή του τα φορτωτικά έγγραφα και - συνήθως - μια έγγραφη βεβαίωση της επιφορτισμένης με την είσπραξη τράπεζας ότι πραγματοποίησε το διακανονισμό της αξίας τους, ο αγοραστής αποκτά το δικαίωμα να ζητήσει από τη μεταφορική εταιρεία να του παραδώσει τα εμπορεύματα. Οι οδηγίες της αποστέλλουσας τράπεζας για το διακανονισμό είναι δυνατό να προβλέπουν παράδοση των φορτωτικών εγγράφων στον αγοραστή είτε έναντι πληρωμής της αξίας του είτε έναντι αποδοχής προθεσμιακών τίτλων.

α. Διακανονισμός έναντι φορτωτικών εγγράφων με αποδοχή (Documents against Acceptance). Έναντι φορτωτικών εγγράφων με αποδοχή σημαίνει ότι η παράδοση των φορτωτικών εγγράφων από την επιφορτισμένη με την είσπραξη τράπεζα στον αγοραστή θα πραγματοποιηθεί εφόσον αυτός αποδειχτεί προθεσμιακούς τίτλους για την μελλοντική πληρωμή της αξίας των εμπορευμάτων, σύμφωνα με τις οδηγίες της αποστέλλουσας τράπεζας. Οι προθεσμιακοί τίτλοι που γίνονται συνήθως αποδεκτοί είναι η συναλλαγματική (Bill of Exchange), το γραμμάτιο σε διαταγή (Promissory Note) και η υποσχετική επιστολή (Promissory Letter). Από αυτούς, οι δύο πρώτοι είναι τυπικά αξιόγραφα, με αυξημένη νομική κάλυψη του δικαιούχου (λήπτη ή κομιστή), ενώ το τρίτο είναι απλό άτυπο έγγραφο, με το οποίο ο αγοραστής, υπόσχεται να εξοφλήσει την οφειλή του στον πωλητή. Ανεξάρτητα από τη νομική κάλυψη που αποκτά (ή δεν αποκτά) ο πωλητής, έχοντας στην κατοχή του τα αξιόγραφα που αποδέχτηκε ο αγοραστής, το κύριο στοιχείο αυτού του τρόπου διακανονισμού είναι ότι το εμπόρευμα παραδίδεται στον αγοραστή χωρίς πληρωμή, με απλή αποδοχή τίτλων. Επομένως η πληρωμή του εξαρτάται και πάλι από τη φερεγγυότητα του αγοραστή. Έτσι η μέθοδος αυτή διακανονισμού μοιάζει αρκετά με τον ανοικτό λογαριασμό, από τη σκοπιά των κινδύνων που αντιμετωπίζει ο πωλητής. Είναι βέβαια και στην

περίπτωση αυτή δυνατή η έκδοση εγγυητικής επιστολής τράπεζας, με την οποία να διασφαλίζεται τόσο η αποδοχή των προθεσμιακών τίτλων, όσο και η πληρωμή στη λήξη τους. Αυτό όμως συνεπάγεται πρόσθετο κόστος για τη συναλλαγή.

β. Έναντι φορτωτικών εγγράφων με πληρωμή (Documents against Payment): Με τον τρόπο αυτό διακανονισμού, που είναι γνωστός στη διεθνή πρακτική και ως "έναντι φορτωτικών τοις μετρητοίς, ο αγοραστής παραλαμβάνει τα φορτωτικά έγγραφα - και τα εμπορεύματα - έναντι πληρωμής της αξίας τους στην επιφορτισμένη με την εισπραξη τράπεζα. Έτσι, ο πωλητής είναι βέβαιος ότι δεν θα χάσει τον έλεγχο των εμπορευμάτων αν δεν εισπράξει προηγουμένως την αξία τους από τον αγοραστή. Μοναδικός κίνδυνος που αντιμετωπίζει είναι η άρνηση παραλαβής (και πληρωμής) των φορτωτικών εγγράφων από τον αγοραστή, ενδεχόμενο που θα τον οδηγήσει είτε στην αναζήτηση νέου αγοραστή των εμπορευμάτων (που ήδη βρίσκονται στο εξωτερικό), είτε στον επαναπατρισμό τους, με επιπλέον επιβάρυνσή του με τα σχετικά έξοδα. Σε ορισμένα εμπορεύματα, όπως είναι τα ευπαθή ή τα εποχιακά, η άρνηση παραλαβής συνεπάγεται συνήθως ολική απώλεια της αξίας τους. Και στον τρόπο αυτό είναι δυνατή η διασφάλιση του πωλητή για την πληρωμή των εμπορευμάτων με την έκδοση τραπεζικής εγγυητικής επιστολής για την εγγύηση της πληρωμής των φορτωτικών εγγράφων. Με τη μέθοδο αυτή αποτρέπεται και ο κίνδυνος της άρνησης παραλαβής από τον αγοραστή.

3. Τραπεζική Ενέγγυος πίστωση (Documentary Credit): Ένα δεύτερο σημείο που πρέπει να προσεχθεί στις διεθνείς αγοραπωλησίες είναι ο χρόνος πληρωμής των εμπορευμάτων. Με τους παραπάνω τρόπους διακανονισμού η πληρωμή των εμπορευμάτων γίνεται κατά κανόνα μετά την άφιξη τους στον συμφωνημένο τόπο προορισμού. Θεωρήθηκε λοιπόν απαραίτητο να υπάρξει τρόπος διακανονισμού που να μην εξαρτά την πληρωμή των εμπορευμάτων από την άφιξη αλλά από τη φόρτωσή τους, και να απαλλάσσει πλήρως τον πωλητή από το πρόβλημα της φερεγγυότητας του αγοραστή. Ο τρόπος αυτός είναι η τραπεζική ενέγγυος πίστωση. Η τραπεζική ενέγγυος πίστωση είναι μια γραπτή υπόσχεση μιας τράπεζας (εκδότης τράπεζα - issuing bank) που απευθύνεται προς τον πωλητή των εμπορευμάτων (δικαιούχο της πίστωσης - beneficiary) κατ' εντολή και

σύμφωνα με τις οδηγίες του αγοραστή (εντολέα - applicant). Με αυτήν η εκδότρια τράπεζα υπόσχεται να πληρώσει στο δικαιούχο ορισμένο ποσό (την αξία των εμπορευμάτων), σε τακτή προθεσμία εφόσον ο τελευταίος της παραδώσει συγκεκριμένα φορτωτικά έγγραφα.

Στην τραπεζική ενέγγυο πίστωση την ευθύνη για την πληρωμή της αξίας των εμπορευμάτων αναλαμβάνει άμεσα μια τράπεζα, υποκαθιστώντας έτσι τον αγοραστή των εμπορευμάτων. Συνεπώς, η φερεγγυότητα του τελευταίου είναι πλέον αδιάφορη για τον πωλητή των εμπορευμάτων, ο οποίος βασίζει την ασφάλεια της απαίτησής του στην - οπωσδήποτε μεγαλύτερη - φερεγγυότητα μιας τράπεζας. Επιπλέον, η πληρωμή της αξίας των εμπορευμάτων πραγματοποιείται, μέσω του μηχανισμού της πίστωσης, με την παράδοση φορτωτικών εγγράφων, συνεπώς αμέσως μετά τη φόρτωση, και δε συσχετίζεται με την άφιξη των εμπορευμάτων στον προορισμό τους. Εξαιτίας των πλεονεκτημάτων τους αυτών οι πιστώσεις αποτελούν ιδανικό τρόπο πληρωμής όταν ο πωλητής δεν εμπιστεύεται τον αγοραστή, ή όταν μεσολαβεί μεγάλο χρονικό διάστημα από τη φόρτωση των εμπορευμάτων μέχρι την άφιξή τους στον προορισμό τους (υπερπόντιες αγοραπωλησίες). Στην τραπεζική πρακτική έχουν διαμορφωθεί διάφοροι τύποι πιστώσεων, για να εξυπηρετήσουν ειδικές ανάγκες του διεθνούς εμπορίου. Οι κυριότεροι είναι:

i. **Ανακλητές πιστώσεις (Revocable Credits):** Πρόκειται για πιστώσεις περιορισμένης διασφαλιστικής αξίας, επειδή η εκδότρια τράπεζα διατηρεί το δικαίωμα να τις ανακαλέσει ή να τις τροποποιήσει οποτεδήποτε, ανεξάρτητα από τη θέληση του δικαιούχου.

ii. **Αμετάκλητες πιστώσεις (Irrevocable Credits):** Στις πιστώσεις αυτές η εκδότρια τράπεζα δε δικαιούται να προχωρήσει σε ανάκληση ή τροποποίηση μέσα στο χρόνο ισχύος τους, χωρίς τη σύμφωνη γνώμη του δικαιούχου. Αποτελούν τη συντριπτική πλειονότητα των πιστώσεων.

iii. **Βεβαιωμένες πιστώσεις (Confirmed Credits):** Πρόκειται για αμετάκλητες πιστώσεις, την πληρωμή των οποίων εγγυάται, εκτός από την εκδότρια, και δεύτερη τράπεζα άλλης συνήθως χώρας. Με τον τρόπο αυτό ο δικαιούχος εξασφαλίζεται από ενδεχόμενη αφερεγγυότητα της εκδότριας τράπεζας, ή από συναλλαγματικά ή άλλα προβλήματα της χώρας όπου αυτή λειτουργεί.

iv. **Πιστώσεις όψεως (Sight Payment Credits):** Είναι πιστώσεις όπου η πληρωμή της αξίας των φορτωτικών εγγράφων γίνεται αμέσως με την παράδοσή τους.

v. **Πιστώσεις προθεσμίας (Deferred Payment Credits):** Σ' αυτές η πληρωμή της αξίας των φορτωτικών εγγράφων γίνεται σε προκαθορισμένη προθεσμία μετά την παράδοση των φορτωτικών εγγράφων.

vi. **Μεταβιβάσιμες πιστώσεις (Transferable Credits):** Πρόκειται για πιστώσεις όπου ο αρχικός δικαιούχος μπορεί να μεταβιβάσει τα δικαιώματά του σε άλλα πρόσωπα (δεύτερους δικαιούχους).

vii. **Πιστώσεις με ρήτρα προκαταβολής (Red Clause Credits):** Στις πιστώσεις αυτές ο δικαιούχος έχει δικαίωμα να προεισπράξει μέρος ή το σύνολο της αξίας τους πριν την παράδοση των φορτωτικών εγγράφων (και πριν τη φόρτωση).

4. Προκαταβολή (Advance Payment): Με τη μέθοδο αυτή ο αγοραστής προκαταβάλλει στον πωλητή την αξία των εμπορευμάτων, πριν ο τελευταίος προβεί στην αποστολή τους. Ο αγοραστής έτσι διατρέχει τον κίνδυνο να μην παραλάβει ποτέ τα προπληρωμένα εμπορεύματα, αν ο πωλητής αποδειχθεί αφερέγγυος. Για το λόγο αυτό η προκαταβολή χρησιμοποιείται μόνο όταν ο αγοραστή εμπιστεύεται απόλυτα τον πωλητή. Είναι βέβαια δυνατό να κατατεθεί από τον πωλητή εγγυητική επιστολή τράπεζας για την επιστροφή του ποσού της προκαταβολής, σε περίπτωση που δεν φορτωθεί το εμπόρευμα μέσα στις προβλεπόμενες προθεσμίες. Συνήθως η προκαταβολή αφορά τμήμα της αξίας του εμπορεύματος και χρησιμοποιείται σε συνδυασμό με άλλους τρόπους πληρωμής, ώστε να επιβεβαιώσει τη σοβαρότητα της πρόθεσης του αγοραστή να παραλάβει τα εμπορεύματα που παρήγγειλε.

1.1. Άλλοι τρόποι διακανονισμού

Εκτός από τους τρόπους που προαναφέρθηκαν, χρησιμοποιούνται στην πράξη και ορισμένοι άλλοι τρόποι διακανονισμού, με περιορισμένη όμως εφαρμογή. Ενδεικτικά αναφέρονται:

α. Μετρητοίς κατά την παράδοση (Cash on Delivery): Πρόκειται για πληρωμή των εμπορευμάτων κατά την παράδοσή τους στον αγοραστή. Στην περίπτωση αυτή την ευθύνη της είσπραξης της αξίας των εμπορευμάτων κατά την παράδοσή τους πρέπει να αναλάβει η μεταφορική εταιρεία. Οι μεταφορικές εταιρείες δεν είναι ιδιαίτερα πρόθυμες να αναλάβουν την ευθύνη της είσπραξης χρημάτων και της διακίνησής τους. Εξάλλου ο τρόπος αυτός πληρωμής δεν επιτρέπεται σε ορισμένες χώρες.

β. Ιδιωτική ανταλλαγή εμπορευμάτων (Barter Agreement): Πρόκειται για συμφωνία μεταξύ δύο προσώπων να συμψηφίζουν τις μεταξύ τους απαιτήσεις από ανταλλαγές εμπορευμάτων, χωρίς τη μεσολάβηση πληρωμών σε χρήμα. Ο τρόπος αυτός εφαρμόζεται όταν στη χώρα του ενός τουλάχιστον από τους συναλλασσόμενους υπάρχει έλλειψη συναλλάγματος και δυσχέρεια πραγματοποίησης διεθνών πληρωμών. Και ο τρόπος αυτός δεν επιτρέπεται σε ορισμένες χώρες.

1.2. Τρόποι Πληρωμής

Εφόσον συμφωνηθεί μεταξύ των δύο μερών ο τρόπος διακανονισμού, επιλέγεται και ο τρόπος πληρωμής για την εξαγωγή αγαθών ή υπηρεσιών. Προκειμένου να ληφθεί η απόφαση αυτή πρέπει να ληφθούν υπόψη παράγοντες, όπως:

1. Η φερεγγυότητα του άλλου μέρους: Ιδιαίτερη προσοχή πρέπει να δοθεί στην ρευστότητα της επιχείρησης και στο ποσοστό του τζίρου της επιχείρησης που αντιπροσωπεύει ο συγκεκριμένος πελάτης.

2. Η παλαιότητα του πελάτη: Ο κίνδυνος είναι ενδεχόμενα μεγαλύτερος όταν αναφερόμαστε σε ένα νέο πελάτη, εκτός εάν πρόκειται για κάποιον ο οποίος αποδεδειγμένα είναι οικονομικά υγιής.

3. Ο κίνδυνος που συνδέεται με τη χώρα του αγοραστή: Ο πολιτικός κίνδυνος περιλαμβάνει κινδύνους που προέρχονται από γεγονότα όπως πόλεμοι, επαναστάσεις, κατάλυση της έννομης τάξης, ή κυβερνητικά διατάγματα τα οποία θα παρεμπόδιζαν την υλοποίηση της σύμβασης. Περιλαμβάνονται ακόμα οι περιπτώσεις θεομηνιών και αδυναμίας μεταφοράς συναλλάγματος. Η επιλογή ως προς τη μέθοδο πληρωμής δεν θα είναι η ίδια στην περίπτωση που ο πελάτης ανήκει στην Ε.Ε. και στην περίπτωση που προέρχεται, για παράδειγμα, από μία μικρή Αφρικανική χώρα όπου επικρατεί πολιτική αστάθεια.

4. Το μέγεθος της παραγγελίας: Όσο μεγαλύτερο είναι το συνολικό ύψος της παραγγελίας τόσο πιο προσεκτική πρέπει να είναι η επιχείρηση, ενώ στις περιπτώσεις που το ύψος της παραγγελίας είναι μικρό θα πρέπει η μέθοδος που θα επιλεγεί να είναι οικονομική

5. Εμπορικές πρακτικές και νομοθεσία: συνήθως δεν υπάρχουν και πολλές επιλογές σε κάποιες περιπτώσεις εξαγωγών σε μεγάλες επιχειρήσεις του εξωτερικού όπου οι όροι διατυπώνονται από τους ίδιους. Συγκεντρώνοντας πληροφορίες σχετικά με το ποιος τρόπος πληρωμής ταιριάζει καλύτερα σε κάθε χώρα ή ομάδα χωρών ο εξαγωγέας θα έχει κάνει ένα σημαντικό βήμα στην απόφαση του τρόπου πληρωμής.

Λαμβάνοντας υπόψη τα παραπάνω, ο εξαγωγέας πρέπει να αποφασίσει τα μέσα πληρωμής που θα επιλέξει, και τα οποία στο διεθνές εμπόριο είναι:

α. Η επιταγή: Η επιταγή είναι ένα αξιόγραφο, μία παραγγελία πληρωμής, με την οποία ο εισαγωγέας, ο εκδότης, πληρώνει τον προμηθευτή του, το δικαιούχο. Η τράπεζα, ο πληρωτής, ενεργεί ως ενδιάμεσος. Το αρνητικό είναι ότι εναπόκειται στον πελάτη η έκδοση της επιταγής. Θα μπορούσε να την εκδώσει για λάθος ποσό ή να αδιαφορήσει για τις προθεσμίες που συμφωνήθηκαν. Οι νόμοι που ισχύουν σε μία χώρα δεν είναι απαραίτητα οι ίδιοι και αλλού. Ας υποθέσουμε ότι ο πελάτης πλήρωσε με μία επιταγή καλής πίστης σε γαλλικά φράγκα που εκδόθηκε από την τοπική τράπεζα. Εάν η μεταφορά συναλλάγματος απαγορευτεί από τη χώρα στην οποία ανήκει είναι σίγουρο ότι δεν θα γίνει η πληρωμή. Είναι μία περίπτωση του λεγόμενου πολιτικού κινδύνου. Τις περισσότερες φορές η πληρωμή με επιταγή απαιτεί μία χρονοβόρο διαδικασία στην οποία δεν μπορεί να βασιστεί κανείς. Στέλνεται η επιταγή στην τράπεζα η οποία τη μεταβιβάζει στην τράπεζα του εξωτερικού όπου και εξαργυρώνεται. Εξαιτίας του χρόνου που απαιτεί η διαδικασία είναι δαπανηρή.

β. Η μεταφορά μέσω τραπέζης: Η μεταφορά χρησιμοποιείται συχνά μεταξύ επιχειρηματιών τους οποίους συνδέουν μακρόχρονες εμπορικές σχέσεις. Ακόμα ταχύτερη και μάλιστα και φθηνότερη είναι η μεταφορά SWIFT. Το δίκτυο SWIFT λειτουργεί γύρω από ένα δίκτυο υπολογιστών. Το βασικό πλεονέκτημα αυτού του είδους της μεταφοράς είναι ότι είναι αρκετά ασφαλής. Το κείμενο της μεταφοράς κωδικοποιείται και ελέγχεται τόσο όταν στέλνεται όσο και όταν λαμβάνεται. Το στοιχείο αυτό αποκλείει οποιονδήποτε κίνδυνο λάθους. Στη χρήση της μεταφοράς SWIFT η τράπεζα εφοδιάζει τον εξαγωγέα με ειδικές ετικέτες οι οποίες κολλούνται πάνω στα τιμολόγια. Προτού ζητηθεί η μεταφορά SWIFT ο επιχειρηματίας πρέπει να βεβαιωθεί ότι η χώρα του πελάτη ανήκει στο δίκτυο. Αν και το δίκτυο επεκτείνεται ταχύτατα υπάρχουν ακόμη χώρες που δεν είναι συνδεδεμένες. Το αρνητικό της μεταφοράς μέσω τραπέζης έγκειται στο ότι η εντολή της μεταφοράς εναπόκειται στον πελάτη. Θα μπορούσε να τη δώσει για λάθος ποσό ή να αγνοήσει συμφωνημένες ημερομηνίες λήξης. Όπως και στην περίπτωση της επιταγής, ο πολιτικός κίνδυνος δεν καλύπτεται.

γ. Συναλλαγματική: Η συναλλαγματική είναι ένα αξιόγραφο με το οποίο ο πιστωτής- ο πωλητής - ή "εκδότης" επιτάσσει τον οφειλέτη, τον πελάτη του ή "πληρωτή" να πληρώσει ένα ορισμένο ποσό σε καθορισμένη ημερομηνία. Πρόκειται για μία τραπεζική συναλλαγή, έγγραφη, μεταξύ τραπεζών διαφορετικών χωρών. Ο πελάτης από το εξωτερικό ζητά από τη τράπεζά του να χρεώσει το λογαριασμό του με το ποσό που οφείλει και ταυτόχρονα να πιστώσει το λογαριασμό του εξαγωγέα με το ίδιο ποσό. Η συναλλαγματική αποστέλλεται στον πληρωτή για αποδοχή. Εάν την αποδεχθεί αναγνωρίζει την οφειλή του και αναλαμβάνει τη δέσμευση να πληρώσει κατά τη λήξη. Εάν δεν την αποδεχθεί ή αρνηθεί να πληρώσει κατά τη λήξη αφού την έχει αποδεχθεί, συντάσσεται ένα επίσημο "διαμαρτυρικό" σε συμβολαιογράφο και κινείται αγωγή εναντίον του. Η αποδοχή συνίσταται στην υπογραφή του πίσω μέρους της συναλλαγματικής, όπου μερικές φορές γράφεται και η λέξη "αποδεκτή" πριν την υπογραφή. Στην περίπτωση συναλλαγματικής που εκδίδεται με λήξη Χ ημέρες από την εμφάνιση, οι μέρες αρχίζουν να μετράνε από την ημερομηνία αποδοχής (τη στιγμή που τη βλέπει ο οφειλέτης).

Τα θετικά στοιχεία από τη χρήση συναλλαγματικής ως μέσο πληρωμής είναι ότι εκδίδεται από τον ίδιο τον εξαγωγέα. Συνήθως τυπώνεται από υπολογιστή μαζί με το τιμολόγιο και κατά συνέπεια ο κίνδυνος λάθους είναι μικρός. Η συναλλαγματική αποτελεί αξιόγραφο με νομική ισχύ και άρα είναι ευκολότερο να κινήσει κανείς αγωγή εναντίον του εκδότη από τη στιγμή που υπάρχει αποδοχή. Ένα επιπλέον πλεονέκτημα των συναλλαγματικών είναι ότι μπορούν να ρευστοποιηθούν και να καλύψουν ανάγκες της επιχείρησης πριν τη λήξη τους.

Σε ότι αφορά το κόστος, η συναλλαγματική υπόκειται σε τέλη χαρτοσήμου τα οποία καταβάλλονται από τον εκδότη κατά την έκδοση. Σε ορισμένες χώρες τα τέλη αυτά είναι αρκετά υψηλά, π.χ. Ιταλία. Οι συναλλαγματικές χρησιμοποιούνται σπάνια σε χώρες όπως η Γερμανία ή οι Σκανδιναβικές χώρες όπου αντιμετωπίζονται ως έκφραση αφερεγγυότητας. Κατά την έκδοση συναλλαγματικής ιδιαίτερη προσοχή πρέπει να δοθεί στη γλώσσα που συντάσσεται (συνήθως στη γλώσσα του πελάτη εξωτερικού ή σε όποια άλλη επιλέξει) ενώ πρέπει να ελεγχθούν και οι διαδικασίες που ισχύουν

στη χώρα του εξωτερικού. Η αποστολή της συναλλαγματικής γίνεται συνήθως μέσω του τοπικού καταστήματος της τράπεζάς του εκδότη.

2. Βασικά Πιστοποιητικά Εξαγωγών

2.1. Τελωνειακές Διαδικασίες

Για κάθε συναλλαγή με τα Ελληνικά Τελωνεία², απαιτείται η προσκόμιση των απαραίτητων εγγράφων στο Τελωνείο, τα στοιχεία των οποίων καταχωρούνται στο ICIS (για τα τελωνεία που έχουν μηχανογραφηθεί), το Ολοκληρωμένο Πληροφοριακό Σύστημα Τελωνείων (Integrated Customs Information System). Το ICIS καλύπτει όλες τις δραστηριότητες της Τελωνειακής Υπηρεσίας και έχει διεπαφές με άλλα συστήματα της Ευρωπαϊκής Ένωσης, συμβάλλοντας στην ανάγκη εκσυγχρονισμού των Υπηρεσιών, απλοποίησης των διαδικασιών και βελτίωσης των μεθόδων, προκειμένου να διευκολυνθεί και να προστατευθεί η οικονομική δραστηριότητα της χώρας.

Προκειμένου να μειωθεί ο χρόνος συναλλαγής στον απολύτως απαραίτητο για τον τελωνειακό έλεγχο, και να απλοποιηθεί η διαδικασία, παρέχεται η δυνατότητα στους συναλλασσόμενους να υποβάλλουν τα κυριότερα έγγραφα και σε ηλεκτρονική μορφή (e-παραστατικά) ως αρχεία ASCII σε δισκέτα.

2.2. Έκδοση Παραστατικών Από Τον Εξαγωγέα

Προτού αναφερθούμε στα έγγραφα και πιστοποιητικά που απαιτούνται για την υλοποίηση των εξαγωγών, θα πρέπει να αναφερθούν κάποια σημαντικά σημεία που αφορούν την παραγγελία και τα οποία είναι τα εξής:

- Η παραγγελία θα πρέπει να είναι γραπτή, να έχει αποσταλεί με φαξ ή email και να είναι σαφής. Απαραίτητη θεωρείται και η τηλεφωνική επικοινωνία, ιδιαίτερα με νέους πελάτες εξωτερικού

- Πρέπει να διευκρινίζονται με τον πελάτη οι όροι πληρωμής και παράδοσης. Στη περίπτωση που ο πελάτης είναι παλιός, χρειάζεται επιβεβαίωση ότι οι όροι είναι οι ίδιοι με τις προηγούμενες συνεργασίες. Σε αντίθετη περίπτωση απαιτείται να δοθούν νέες διευκρινήσεις. Βασικά σημεία τα οποία πρέπει να διευκρινισθούν είναι ο τρόπος πληρωμής ή ακόμα και οι τιμές σε μερικές περιπτώσεις διαφοροποίησης, η αναμενόμενη από τον πελάτη ημερομηνία φόρτωσης, ο τρόπος μεταφοράς και ο καθορισμός του μέρους που έχει την ευθύνη της, όπως πιθανόν και στοιχεία του μεταφορέα στην περίπτωση που η μεταφορά είναι ευθύνη του πελάτη.

- Κατά την επικοινωνία με τον πελάτη, είναι απαραίτητο να διευκρινισθούν όποιες ειδικές απαιτήσεις μπορεί να έχει, είτε σε επίπεδο προδιαγραφών του προϊόντος όσον αφορά την συσκευασία, τη σύσταση, ή σε επίπεδο συνοδευτικών παραστατικών και πιστοποιητικών του προϊόντος.

- Απαιτείται επικοινωνία με τον πελάτη, πιθανόν προφορική, αλλά απαραίτητα και γραπτή για επιβεβαίωση της φόρτωσης σύμφωνα με την συμφωνία. Στην περίπτωση ύπαρξης προβλημάτων που οφείλονται σε αδυναμία του εργοστασίου να παραδώσει έγκαιρα την συγκεκριμένη παραγγελία, ο πελάτης πρέπει να ενημερωθεί με στόχο την αντικατάσταση των μη διαθέσιμων προϊόντων ή για αναβολή στην ημερομηνία φόρτωσης.

Εφόσον έχει αποφασισθεί το μέσο αποστολής των εμπορευμάτων στο εξωτερικό, πρέπει να εκδοθούν κάποια παραστατικά από την επιχείρηση που θα συνοδεύουν τα εμπορεύματα. Οι ενέργειες που θα πρέπει να γίνουν σε αυτό το επίπεδο είναι:

- Ενημέρωση του γραφείου κινήσεως της εταιρίας σχετικά με την φόρτωση και το μέσο μεταφοράς. Οποιοδήποτε και αν είναι το μέσο

μεταφοράς γνωστοποιούνται τα νούμερα του φορτηγού που θα φορτώσει την παραγγελία ή τα διακριτικά νούμερα του container για αποφυγή λανθασμένων φορτώσεων.

- Ενημέρωση του εκτελωνιστή ή το ατόμου της εταιρίας που ασχολείται με τον εκτελωνισμό των εμπορευμάτων στην περίπτωση εξαγωγής σε τρίτη χώρα εκτός της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Θα πρέπει να τονισθεί ότι στην περίπτωση πώλησης σε χώρα της Ευρωπαϊκής Ένωσης, αυτή δεν θεωρείται εξαγωγή, ονομάζεται Ενδοκοινοτική Διακίνηση οπότε δεν χρειάζεται να ακολουθηθεί η διαδικασία εκτελωνισμού.

- Εάν πραγματοποιούνται εξαγωγές για πρώτη φορά, απαιτείται η εγγραφή της επιχείρησης στο **Μητρώο Εξαγωγέων του Επιμελητηρίου**, απ' όπου προσκομίζεται κάποια ειδικά κάρτα. Σε περίπτωση που η επιχείρηση διαθέτει την κάρτα αυτή, πρέπει να βεβαιωθεί ότι βρίσκεται ακόμα σε ισχύ.

- Έκδοση των απαραίτητων παραστατικών και πιστοποιητικών της εξαγωγής που αναφέρονται ακολούθως.

- Ενημέρωση του γραφείου κινήσεως για την **έκδοση Δελτίου Αποστολής** για τα εμπορεύματα που φορτώνονται καθώς και για τα δείγματα που αποστέλλονται στο χημείο για έλεγχο καταλληλότητας ή για την χορήγηση των επιδοτήσεων σε ειδικές περιπτώσεις

- **Έκδοση τιμολογίου** που περιλαμβάνει ενδείξεις σχετικά με το σύνολο της αξίας, τον αριθμό μονάδων (δεμάτων) και αναφορά ότι τα προϊόντα είναι ελληνικής παραγωγής.

- Έλεγχος και διασταύρωση των στοιχείων που εμφανίζονται στο Δελτίο Παραγγελίας, στα τιμολόγια και στο Δελτίο Αποστολής, για την αποφυγή λαθών κατά την φόρτωση.

- Ενημέρωση του λογιστηρίου της εταιρίας για την λογιστική εγγραφή της πώλησης.

Σε κάθε εξαγωγή, τα έγγραφα που απαιτούνται και συνοδεύουν τα εμπορεύματα ανεξάρτητα από το είδος τους είναι:

1. Τιμολόγιο εξαγωγής
2. Δελτίο αποστολής θεωρημένο με παραλήπτη τον πελάτη του εξωτερικού και τόπο παράδοσης το τελωνείο εξαγωγής.

3. Επιμελητηριακή ενημερότητα (φωτοαντίγραφο και των 2 όψεων της κάρτας που χορηγεί το Εμπορικό & Βιομηχανικό Επιμελητήριο που φαίνεται η εγγραφή του εξαγωγέα στο Ειδικό Μητρώο Εξαγωγών).

2.3. Υποχρεωτικά Πιστοποιητικά Εξαγωγών

Τα πιστοποιητικά που απαιτούνται από τα τελωνεία για να πραγματοποιηθεί η εξαγωγή εξαρτώνται κυρίως από το **είδος του προϊόντος** και τη **χώρα προορισμού**. Για το λόγο αυτό κάθε εξαγωγέας **είναι απαραίτητο να συμβουλευέται κάποιο εκτελωνιστή** σχετικά με τις διατυπώσεις και τα δικαιολογητικά που απαιτούνται κατά περίπτωση.

Στη συνέχεια παρουσιάζονται κάποια από τα βασικά πιστοποιητικά που απαιτούνται για κάθε εξαγωγή, με κριτήριο τη χώρα προορισμού και σε κάποιες περιπτώσεις τον τρόπο μεταφοράς του εμπορεύματος.

2.3.1. Ενιαίο Διοικητικό Έγγραφο (Ε.Δ.Ε.)

Προκειμένου να εξαχθούν προϊόντα προς Τρίτες χώρες είναι υποχρεωτική η κατάθεση του Ενιαίου Διοικητικού Εγγράφου (Ε.Δ.Ε.) και παράλληλα να προσκομιστεί δισκέτα, στην οποία θα εμπεριέχονται τα στοιχεία του Ε.Δ.Ε., στο Τελωνείο που θα έχει την καθ' ύλη και κατά τόπο αρμοδιότητα. Κατάθεση του Ε.Δ.Ε. απαιτείται και κατά την εξαγωγή προϊόντων σε εδάφη που ανήκουν μεν στο τελωνειακό αλλά όχι στο φορολογικό έδαφος της Κοινότητας (Μαρτινίκα, Γαλλική Γουιάνα, Γουαδελούπη, Ρεουνιόν, Κανάρια Νησιά, Νησιά Τσάνελ, Νησιά Άλαντ).

Το Ε.Δ.Ε ονομάζεται διασάφηση/δήλωση και ο διασαφιστής ή ο νόμιμος αντιπρόσωπος του έχει υποχρέωση, να γνωρίζει τις απαραίτητες θέσεις και ενδείξεις συμπλήρωσης της διασάφησης, ανάλογα με το τελωνειακό καθεστώς στο οποίο ζητά να υπαχθούν τα εμπορεύματα, σύμφωνα με τις ισχύουσες διατάξεις. Σημειώνεται πως σύμφωνα με την Εθνική Νομοθεσία Ν. 718/1977, νόμιμος αντιπρόσωπος του διασαφιστή μπορεί να είναι μόνο ο εκτελωνιστής.

2.3.2. Πιστοποιητικό Κυκλοφορίας Εμπορευμάτων EUR 1 & ATR 1

Τα πιστοποιητικά κυκλοφορίας EUR. 1 και ATR 1 θεωρούνται από τις τελωνειακές αρχές του κράτους εξαγωγής, κατά την εξαγωγή των εμπορευμάτων τα οποία αφορά, δίνονται δε στον εξαγωγέα μόλις

πραγματοποιηθεί ή εξασφαλιστεί η πραγματική εξαγωγή. Κατ' εξαίρεση, είναι δυνατό να εκδοθεί ένα πιστοποιητικό μετά την εξαγωγή των προϊόντων στα οποία αφορά:

- όταν δεν εκδόθηκε πιστοποιητικό κυκλοφορίας κατά το χρόνο της εξαγωγής λόγω λαθών, ακουσίων παραλείψεων ή ειδικών περιστάσεων.
- όταν εκδόθηκε πιστοποιητικό, αλλά απορρίφθηκε για τεχνικούς λόγους.

Η διαφορά των δύο πιστοποιητικών είναι στη χώρα προορισμού των εμπορευμάτων καθώς το Eur 1 είναι απαραίτητο για εξαγωγές στις χώρες ΕΖΕΣ και χώρες με σύμβαση ενώ το ATR 1 αφορά εξαγωγές στην Τουρκία.

Τίτλος πιστοποιητικού:	Κυκλοφορίας Εμπορευμάτων (Eur 1)
Εκδίδουσα αρχή:	Τελωνείο εξαγωγής
Υπηρεσία που κατατίθεται:	Τελωνείο εξαγωγής
Υπηρεσία που το θεωρεί:	Τελωνείο εξαγωγής
Σκοπός έκδοσης:	Έλεγχος προνομιακής μεταχείρισης χώρας εξαγωγής
Συμπληρώνεται από:	Εξαγωγέα
Ζητείται από:	Τελωνείο εισαγωγής
Απαραίτητο για εξαγωγές εις:	Ε.Ζ.Ε.Σ. (Ελβετία, Νορβηγία, Ισλανδία, Λιχτενστάιν), χώρες
Επιδεικνύεται εις:	Τελωνείο
Εκδίδεται μετά από:	Αίτηση εξαγωγέα

2.3.3. Πιστοποιητικό T5

Είναι έγγραφο παρακολούθησης της διακίνησης αγροτικών προϊόντων, καθώς και προϊόντων που δικαιούνται κοινοτικής επιδότησης. Επίσης, με το ίδιο έγγραφο παρακολουθούνται τα προϊόντα κοινοτικής παρέμβασης. Εκδίδεται από το τελωνείο εξαγωγής στην περίπτωση που το προϊόν για το οποίο έχει γίνει αποδεκτή διασάφηση εξαγωγής διασχίσει, πριν εγκαταλείψει το τελωνειακό έδαφος της κοινότητας κοινοτικά εδάφη, άλλα από αυτό του κράτους έδαφος παρέχεται με την προσκόμιση του πρωτότυπου αντιτύπου ελέγχου T5 συμπληρωμένο από το τελωνείο εξόδου και το οποίο αποστέλλετε από το τελωνείο εξόδου στο αρμόδιο τελωνείο εξαγωγής από το οποίο εκδόθηκε.

2.3.4. Κοινοτική Διαμετακόμιση T2L

Ο κοινοτικός χαρακτήρας εμπορεύματος αποδεικνύεται με την προσκόμιση παραστατικού T2L. Απόδειξη ότι τα εμπορεύματα βρίσκονται σε ελεύθερη κυκλοφορία εντός της Κοινότητας πρέπει να κατατίθεται στις αρμόδιες αρχές. Αυτή η απόδειξη μπορεί να λάβει τη μορφή παραστατικού T2 (T2F) σφραγισμένου κατάλληλα από το τελωνείο αναχώρησης στην Κοινότητα ή του πρωτότυπου παραστατικού T2L (T2LF) ή ισοδύναμου εγγράφου. Οι συναλλαγές που πραγματοποιούνται με το εμπόρευμα να συνοδεύεται με T2LF τελεί υπό φορολογικό καθεστώς (ΦΠΑ).

Τίτλος πιστοποιητικού:	Κοινοτική διαμετακόμιση (T2)
Εκδίδουσα αρχή:	Τελωνείο εξαγωγής
Υπηρεσία που κατατίθεται:	Τελωνείο εξαγωγής
Υπηρεσία που το θεωρεί:	Τελωνείο εξαγωγής
Σκοπός έκδοσης:	Πιστοποίηση κοινοτικής προέλευσης
Συμπληρώνεται από:	Εξαγωγέα
Ζητείται από:	Τελωνεία εισαγωγής - σύνορα
Απαραίτητο για εξαγωγές - εις:	Ε. Ε.
Επιδεικνύεται εις:	Τελωνεία εισαγωγής - σύνορα
Εκδίδεται μετά από:	-

2.4. Πιστοποιητικά Μεταφορών

2.4.1. Φορτωτική Οδικής Μεταφοράς CMR

Η συνθήκη CMR, διέπει τις διαδικασίες που θα πρέπει να γίνουν για την διεθνή μεταφορά και αντικαθιστά με δικές της διατάξεις και νόμους κάθε σχετικό νόμο των κρατών μελών της συνθήκης. Η φιλοσοφία της είναι να υπάρχει πλέον μια ενιαία νομοθεσία για να λύνει τις διαφορές μεταξύ των νομικών συστημάτων των κρατών μελών. Χάρη στη συνθήκη CMR λειτουργεί ενιαία νομοθεσία μεταξύ διαφορετικών χωρών, για την επίλυση διαφορών στις οδικές διεθνείς μεταφορές. Η συνθήκη CMR αναφέρεται στις δυσκολίες, οι οποίες αφορούν τα δικαιώματα του παραλήπτη, την επιρροή των περιστάσεων που δεν επιτρέπουν την σωστή παράδοση και την πώληση των εμπορευμάτων από τον μεταφορέα, τα κενά που υπάρχουν μεταξύ των ορισμών κλπ. Συγκεκριμένα, μετά την άφιξη των εμπορευμάτων στον τόπο που προσδιορίζεται η παράδοση, ο παραλήπτης έχει το δικαίωμα να απαιτήσει από τον μεταφορέα την παράδοση του φορτίου, έναντι απόδειξης και του δεύτερου αντιγράφου της φορτωτικής. Εάν η απώλεια των εμπορευμάτων έχει προσδιοριστεί, ή τα εμπορεύματα δεν έχουν αφιχθεί μετά την εκπνοή της περιόδου, ο παραλήπτης έχει το δικαίωμα να εγείρει απαιτήσεις για λογαριασμό του, έναντι του μεταφορέα για τα δικαιώματα του όπως απορρέουν από την σύμβαση μεταφοράς.

Τίτλος πιστοποιητικού:	Φορτωτική οδικής Μεταφοράς (CMR)
Εκδίδουσα αρχή:	Πρακτορείο Μεταφορών
Υπηρεσία που κατατίθεται:	Πρακτορείο Μεταφορών
Υπηρεσία που το θεωρεί:	Πρακτορείο Μεταφορών
Σκοπός έκδοσης:	Ανάληψη υποχρεώσεων μεταφοράς
Συμπληρώνεται από:	Πρακτορείο
Ζητείται από:	Τελωνείο - συνοριακού σταθμούς
Απαραίτητο για εξαγωγές εις:	Σε όλες τις χώρες
Επιδεικνύεται εις:	Τελωνείο - Σύνορα
Εκδίδεται μετά από:	-

2.4.2. Εγγύηση Μεταφοράς TIR

Το καθεστώς διαμετακόμισης TIR («Transports Internationaux Routiers» — Διεθνείς Οδικές Μεταφορές) βασίζεται στην τελωνειακή σύμβαση περί διεθνών μεταφορών εμπορευμάτων υπό την κάλυψη δελτίων TIR, που σήμερα αριθμεί 64 συμβαλλόμενα μέρη συμπεριλαμβανομένων όλων των κρατών μελών της Ε.Ε. Τα εμπορεύματα μπορούν μεταφερόμενα υπό την κάλυψη δελτίου TIR να διέρχονται από το έδαφος οιοδήποτε αριθμού συμβαλλομένων μερών, ένα από τα οποία πρέπει απαραίτητα να μην είναι κράτος μέλος της ΕΚ. Το καθεστώς TIR βασίζεται στο «δελτίο TIR» που χρησιμεύει και ως τελωνειακή δήλωση και ως εγγύηση. Τυπώνεται και διανέμεται από τη Διεθνή Ένωση Οδικών Μεταφορών (IRU) και εκδίδεται σε χρήστες από τους εθνικούς εγγυοδοτικούς οργανισμούς που έχουν εξουσιοδοτηθεί για το σκοπό αυτό από τις αρμόδιες αρχές (συνήθως τελωνειακές) κάθε συμβαλλόμενου μέρους.

Σε περίπτωση που η μεταφορά ή η διαμετακόμιση ενός εμπορεύματος στο εσωτερικό της Κοινότητας εκτελείται υπό το καθεστώς της σύμβασης TIR, η Κοινότητα θεωρείται, για τους σκοπούς της μεταφοράς ή της διαμετακόμισης, ενιαίο έδαφος. Σε περίπτωση που η μεταφορά από ένα σημείο της Κοινότητας σε άλλο εκτελείται με τμηματική διέλευση από το έδαφος τρίτης χώρας, οι έλεγχοι και οι διατυπώσεις που εμπεριέχονται στο καθεστώς TIR εφαρμόζονται στα σημεία στα οποία η μεταφορά εγκαταλείπει προσωρινά το τελωνειακό έδαφος της Κοινότητας και από τα οποία εισέρχεται εκ νέου σ' αυτό. Όσον αφορά την εφαρμογή της Σύμβασης TIR σε περίπτωση που μία αποστολή εισέρχεται ή αρχίζει στο έδαφος της Κοινότητας, η εγγυήτρια ένωση καθίσταται ή είναι υπεύθυνη έναντι των αρχών κάθε κράτους μέλους από το έδαφος του οποίου διέρχεται η αποστολή TIR, μέχρις ότου εξέλθει από το τελωνειακό έδαφος της Κοινότητας, ή μέχρι το τελωνείο προορισμού που βρίσκεται στο έδαφος αυτό. Τα εμπορεύματα που κυκλοφορούν στο έδαφος της Κοινότητας βάσει του δελτίου TIR θεωρούνται ως μη κοινοτικά εμπορεύματα, εκτός αν αποδειχθεί ότι αυτά έχουν κοινοτικό χαρακτήρα. Πρέπει να σημειωθεί ότι με την ίδια διαδικασία διακινούνται και

κοινοτικά εμπορεύματα τα οποία διέρχονται ή εξάγονται στις χώρες ΕΖΕΣ (Νορβηγία, Ελβετία, Ισλανδία).

Τίτλος πιστοποιητικού:	Εγγύηση μεταφοράς (Carnet TIR)
Εκδίδουσα αρχή:	Τελωνείο εξαγωγής
Υπηρεσία που κατατίθεται:	Τελωνείο εξαγωγής
Υπηρεσία που το θεωρεί:	Τελωνείο εξαγωγής
Σκοπός έκδοσης:	Εγγύηση
Συμπληρώνεται από:	Μεταφορέα
Ζητείται από:	Τελωνείο εξαγωγής - σύνορα - τελωνείο παραλαβής
Απαραίτητο για εξαγωγές εις:	Όλες τις χώρες
Επιδεικνύεται εις:	Τελωνείο εξαγωγής - σύνορα - τελωνείο παραλαβής
Εκδίδεται μετά από:	-

2.5. Ειδικά Πιστοποιητικά

Ακολούθως παρουσιάζονται κάποια πιστοποιητικά που απαιτούνται σε περιπτώσεις εξαγωγής τροφίμων ή άλλων προϊόντων που υπόκεινται σε χημικούς και εργαστηριακούς ελέγχους. Και πάλι όμως τονίζεται ότι ο εξαγωγέας θα πρέπει πάντα να συμβουλευέται εκτελωνιστή σε κάθε περίπτωση εξαγωγής.

Τίτλος πιστοποιητικού:	Κτηνιατρικό υγειονομικό (ψαρικά, πουλερικά, κρεατοσκευάσματα)
Εκδίδουσα αρχή:	Τμήμα ελέγχου τροφίμων (Τ.Ε.Τ.)
Υπηρεσία που κατατίθεται:	Τμήμα ελέγχου τροφίμων (Τ.Ε.Τ.)
Υπηρεσία που το θεωρεί:	Τμήμα ελέγχου τροφίμων (Τ.Ε.Τ.)
Σκοπός έκδοσης:	Έλεγχος καταλληλότητας
Συμπληρώνεται από:	Τμήμα ελέγχου τροφίμων (Τ.Ε.Τ.)
Ζητείται από:	Υγειονομικές - τελωνειακές αρχές
Απαραίτητο για εξαγωγές εις:	Όλες τις χώρες
Επιδεικνύεται εις:	Τρίτες Χώρες / τελωνείο Ε. Ε. / αντίστοιχη Τ.Ε.Τ.
Εκδίδεται μετά από:	Αίτηση πελάτη/ Εξαγωγέα

Τίτλος πιστοποιητικού:	Πιστοποιητικό ποιότητας
Εκδίδουσα αρχή:	Διεύθυνση Γεωργίας
Υπηρεσία που κατατίθεται:	Διεύθυνση Γεωργίας / Έλεγχος Γεωργικών Βιομηχανιών
Υπηρεσία που το θεωρεί:	Διεύθυνση Γεωργίας / Έλεγχος Γεωργικών Βιομηχανιών
Σκοπός έκδοσης:	Πιστοποίηση
Συμπληρώνεται από:	Έλεγχος Γεωργικών Βιομηχανιών
Ζητείται από:	Τελωνείο
Απαραίτητο για εξαγωγές εις:	Τρίτες Χώρες
Επιδεικνύεται εις:	Τελωνείο Εξαγωγής
Εκδίδεται μετά από:	Αίτηση Εξαγωγέα

Τίτλος πιστοποιητικού:	Φυτοϋγείας
Εκδίδουσα αρχή:	Υπουργείο Γεωργίας
Υπηρεσία που κατατίθεται:	Διεύθυνση προστασίας φυτών
Υπηρεσία που το θεωρεί:	Διεύθυνση προστασίας φυτών
Σκοπός έκδοσης:	Πιστοποίηση καταλληλότητας
Συμπληρώνεται από:	Διεύθυνση προστασίας φυτών
Ζητείται από:	Τρίτες Χώρες / τελ. εξαγωγής / τελ. Εισαγωγής Ε. Ε./ τελ. εισαγωγής
Απαραίτητο για εξαγωγές εις:	Όλες τις χώρες
Επιδεικνύεται εις:	Τελωνείο
Εκδίδεται μετά από:	Αίτηση Εξαγωγέα

Τίτλος πιστοποιητικού:	Εργαστηριακή ανάλυση
Εκδίδουσα αρχή:	Εταιρία εξαγωγής
Υπηρεσία που κατατίθεται:	-
Υπηρεσία που το θεωρεί:	-
Σκοπός έκδοσης:	Πιστοποίηση προδιαγραφών
Συμπληρώνεται από:	Εταιρία εξαγωγής
Ζητείται από:	Πελάτη
Απαραίτητο για εξαγωγές εις:	-
Επιδεικνύεται εις:	-
Εκδίδεται μετά από:	Αίτηση πελάτη

Τίτλος πιστοποιητικού:	Πιστοποίηση Φυσικοχημικών Ιδιοτήτων
Εκδίδουσα αρχή:	Η ανάλογη
Υπηρεσία που κατατίθεται:	Γενικό Χημείο Κράτους
Υπηρεσία που το θεωρεί:	Η ανάλογη
Σκοπός έκδοσης:	Πιστοποίηση
Συμπληρώνεται από:	Την εκδίδουσα υπηρεσία
Ζητείται από:	Πελάτη
Απαραίτητο για εξαγωγές εις:	Όπου ζητηθεί
Επιδεικνύεται εις:	Τελωνείο - υγειονομικές αρχές
Εκδίδεται μετά από:	Αίτηση Εξαγωγέα

3. Παράγοντες επηρεασμού του τρόπου μεταφοράς

Η επιλογή του τρόπου αποστολής των εμπορευμάτων στο εξωτερικό επηρεάζει πολλαπλά η συνολική εξαγωγική διαδικασία της επιχείρησης. Οι παράγοντες που επηρεάζουν την επιλογή του τρόπου μεταφοράς είναι:

- Ο πελάτης
- Τα προϊόντα
- Τα χρονικά περιθώρια
- Το κόστος / Το κέρδος
- Οι παρεχόμενες Υπηρεσίες
- Η διαχείριση των Προϊόντων
- Οι γεωγραφικοί παράγοντες

Ο κάθε παράγοντας μεμονωμένα αλλά και διάφοροι συνδυασμοί παραγόντων θα μπορούσαν να αποτελέσουν έναν καλό λόγο για να προτιμηθεί ένας συγκεκριμένος τρόπος μεταφοράς. Ειδικότερα σε ότι αφορά τους πελάτες του εξωτερικού, για οποιονδήποτε λόγο μπορεί να επιθυμούν να γίνει η μεταφορά των προϊόντων με τον τρόπο που επιλέγουν οι ίδιοι. Για παράδειγμα, μπορεί να έχουν μία προτίμηση σε ένα συγκεκριμένο πλοίο ή μία αεροπορική εταιρεία με την οποία συνεργάζονται, ή να ζητήσουν η μεταφορά να γίνει οδικώς ή σιδηροδρομικώς, κ.τ.λ.

Άλλοι παράγοντες που θα πρέπει να ληφθούν υπόψη είναι:

- **Τιμή:** Συνήθως όσο περισσότερο κοστίζει ένα προϊόν τόσο λιγότερο η τιμή του επηρεάζεται από τα έξοδα μεταφοράς.

- **Πυκνότητα:** Η πυκνότητα εκφράζει το συνδυασμό του βάρους ενός προϊόντος και του χώρου που καταλαμβάνει. Ο χώρος φόρτωσης κάθε οχήματος είναι περιορισμένος, αλλά και το βάρος που μπορεί να μεταφέρει είναι περιορισμένο. Ένα φορτίο με ιδανική πυκνότητα θα κάλυπτε απόλυτα τον ελεύθερο χώρο του οχήματος ζυγίζοντας ακριβώς το βάρος το οποίο μπορεί να μεταφέρει.

- **Η φύση των προϊόντων:** Ορισμένες φορές τα ίδια τα προϊόντα υπαγορεύουν από μόνα τους τον τρόπο που πρέπει να χρησιμοποιηθεί για τη μεταφορά τους. Σημαντικότεροι παράγοντες με βάση τους οποίους η φύση των προϊόντων καθοδηγεί από μόνη της την επιλογή του τρόπου μεταφοράς

τους είναι η ευπάθεια των προϊόντων και η ποσότητα που πρέπει να αποσταλεί.

- **Χρονικά περιθώρια:** Είναι ενδεχόμενο τα προϊόντα να πρέπει να βρίσκονται στον προορισμό τους την επόμενη μέρα για μια εμπορική έκθεση ή η ημερομηνία και ώρα της παράδοσης των προϊόντων να αποτελεί μέρος των όρων του συμβολαίου. Στις περιπτώσεις που ενδιαφέρει ο χρόνος παράδοσης, οι επιλογές σε ό,τι αφορά τον τρόπο μεταφοράς περιορίζονται.

- **Παρεχόμενες υπηρεσίες:** αφορά υπηρεσίες χρήσιμες για την πρόσβασή στην αγορά οι οποίες μπορεί να παρέχονται ή να μην παρέχονται. Για παράδειγμα, η ενδεχόμενη ύπαρξη σε μία χώρα λιμενικών εγκαταστάσεων υψηλής ποιότητας στις οποίες είναι εφικτός ο ελλιμενισμός κάθε είδους πλοίου, ή η ύπαρξη εκτεταμένων εγκαταστάσεων αποθήκευσης. Ωστόσο, εάν το οδικό δίκτυο έξω από το λιμάνι δεν είναι κατάλληλο ή εάν υπάρχει έλλειψη φορτηγών ή οδηγών, είναι βέβαιο ότι η διανομή των προϊόντων στους αγοραστές θα καθυστερήσει.

- **Διαχείριση των προϊόντων:** Μία μεταφορά μπορεί να απαιτήσει τη χρήση περισσότερων από ένα μέσων, για παράδειγμα το συνδυασμό οδικής και θαλάσσιας ή οδικής και αεροπορικής μεταφοράς. Στην περίπτωση αυτή η μεταφορά γίνεται με τη χρήση πολλαπλών τρόπων μεταφοράς. Σε τέτοια ταξίδια δεν αποκλείεται να χρειαστεί να γίνει μεταφόρτωση των προϊόντων από τα οχήματα σε αποθήκες και το αντίστροφο αρκετές φορές.

- **Γεωγραφία του τόπου:** Το πού βρίσκεται η χώρα προορισμού, τα βασικά γεωγραφικά χαρακτηριστικά της και η απόσταση που τη χωρίζει από τον εξαγωγέα είναι παράγοντες που πρέπει να ληφθούν υπόψη στην επιλογή του τρόπου μεταφοράς. Η απόσταση συνδέεται με παράγοντες όπως: η κρισιμότητα της τήρησης του προγράμματος, η διάρκεια του ταξιδιού και οι ενδεχόμενες συνέπειες πάνω στην ποιότητα των προϊόντων, οι καιρικές συνθήκες τις οποίες θα συναντήσουν τα προϊόντα και που ενδεχόμενα θα διαμορφώσουν αρνητικά την ποιότητά τους στην αγορά προορισμού.

- **Χωρητικότητα μεταφορικού μέσου:** Κάθε μέσο έχει ένα περιορισμένο όγκο και βάρος που μπορεί να μεταφέρει. Για παράδειγμα, υπάρχουν πλοία που έχουν τη δυνατότητα να μεταφέρουν μεγαλύτερα και βαρύτερα φορτία από ό,τι τα τρένα.

- **Λειτουργικά προβλήματα:** Τα αεροπλάνα επηρεάζονται σε καθοριστικό βαθμό από τις καιρικές συνθήκες και τα μηχανικά προβλήματα. Εκτός των περιπτώσεων που γίνεται ειδική ναύλωση, οι πτήσεις και τα δρομολόγια τους είναι καθορισμένα. Από την άλλη μεριά, η χρήση ειδικά ναυλωμένων δρομολογίων παρουσιάζει άλλα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα.

3.1. Τρόποι μεταφοράς εμπορευμάτων

Ακολουθως παρουσιάζονται οι κυριότεροι τρόποι μεταφοράς εμπορευμάτων από μια χώρα σε άλλη:

1.Οδικώς: το 90% των προϊόντων στην Ευρώπη μεταφέρονται οδικώς. Τα κύρια μέσα που χρησιμοποιούνται σε αυτή την περίπτωση είναι τα ακόλουθα:

Αυτοκινούμενο Κοντέινερ	Πρόκειται για όχημα με μονοκόμματο άκαμπτο αμάξωμα με μήκος που φτάνει τα 12 μέτρα. Επειδή ακριβώς είναι άκαμπτο προσφέρει υψηλό βαθμό ασφάλειας.
Ρυμούλκα με κανναβάτσα στα πλευρά	Το όχημα αυτό έχει σκληρή οροφή και πόρτα στο πίσω μέρος, ενώ τα πλευρά του καλύπτονται από κανναβάτσα. Το γεγονός αυτό του δίνει πλεονέκτημα έναντι των άκαμπτων οχημάτων. Τα προϊόντα μπορούν να φορτωθούν από τα πλάγια.
Ρυμούλκα με κανναβάτσα	Εδώ, το κάλυμμα μπορεί να αφαιρεθεί προκειμένου να γίνει η φόρτωση και από τις δύο πλευρές, το πίσω μέρος, αλλά και την οροφή. Την ώρα που το όχημα ταξιδεύει το κάλυμμα πρέπει να δένεται και να κλείνει ερμητικά.
Σούπερ κοντέινερ	Στο όχημα αυτό οι πίσω ρόδες έχουν μικρή διάμετρο, πράγμα που επιτρέπει στην καρότσα να φτάνει σε ύψος 4 μέτρων, μεγαλώνοντας έτσι το χώρο φόρτωσης, χωρίς ωστόσο να μεταβάλλονται αντίστοιχα και τα επιτρεπτά όρια βάρους.
Επίπεδη καρότσα	Όπως υποδηλώνει και το όνομά του, το μονοκόμματο αυτό όχημα διαθέτει επίπεδο χώρο φόρτωσης επιτρέποντας τη φόρτωση από όλες τις μεριές. Αφού τοποθετηθεί το φορτίο σκεπάζεται με κάλυμμα για προστασία.
TIR	Το αρθρωτό αυτό όχημα αποτελείται από ένα μονοκόμματο άκαμπτο όχημα εμπρός που έχει και ρυμούλκα την οποία έλκει με τη βοήθεια ενός άξονα. Τα οχήματα αυτά είναι πολύ δημοφιλή στην ηπειρωτική Ευρώπη. Αν και δεν υπάρχει όφελος στον όγκο του φορτίου που μπορούν να μεταφέρουν, η ευελιξία που προσφέρουν είναι αυξημένη. Τα οχήματα αυτά είναι ιδανικά για χρήση σε έδαφος το οποίο θα ήταν φυσιολογικά απρόσιτο σε οχήματα με κανναβάτσα μήκους 12 μέτρων.
Βυτιοφόρο όχημα	Τα οχήματα αυτά έχουν προβλεφθεί για τη μεταφορά υγρών, αερίων, σκόνης χύδην, φυλλιδίων, σπόρων. Έχουν δυνατότητα μεταφοράς περίπου 5.000 έως 6.000 γαλόνια.

Το νόμιμο μέγιστο ωφέλιμο φορτίο που επιτρέπει να μεταφέρεται από φορτηγά οχήματα ποικίλλει μεταξύ των κρατών - μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Είναι απαραίτητο να λαμβάνεται υπόψη η τήρηση των ορίων αυτών

στις μεταφορές που πραγματοποιούνται για τη διακίνηση προϊόντων μεταξύ των κρατών - μελών. Για το λόγο αυτό, πριν ξεκινήσει η φόρτωση των προϊόντων, πρέπει ο εξαγωγέας να είναι βέβαιος ότι ο φόρτος κάθε οχήματος δεν υπερβαίνει τα επιτρεπτά όρια που ισχύουν σε κάθε χώρα από την οποία θα διέλθουν τα προϊόντα μέχρι να φτάσουν στον προορισμό τους.

2. Μέσω θαλάσσης: Τα είδη των πλοίων που χρησιμοποιούνται για τη μεταφορά των φορτίων είναι:

<p>Πλοία μεταφοράς κοντέινερ</p>	<p>Τα κοντέινερ είναι μεγάλα μεταλλικά κουτιά. Το μήκος τους μπορεί να φτάνει τα 20 ή και 40 πόδια. Μεταφέρονται εύκολα σιδηροδρομικώς ή οδικώς πάνω σε φορηγά με επίπεδη καρότσα. Για τη μεταφορά των προϊόντων σας με τις καλύτερες δυνατές συνθήκες, μπορείτε να επιλέξετε μεταξύ:</p> <p>α. Κοντέινερ με μόνωση. Η μόνωση που διαθέτουν μειώνει την ανταλλαγή θερμότητας με το εξωτερικό περιβάλλον, προστατεύοντας τα προϊόντα από το κίνδυνο ύγρανσης, ξήρανσης ή παγώματος.</p> <p>β. Κοντέινερ με ψύξη. Τα πλεονεκτήματα που παρέχουν είναι προφανή. Ωστόσο, υπάρχει και ένα μειονέκτημα: ο ψυκτικός μηχανισμός που βρίσκεται στο εσωτερικό καταλαμβάνει χώρο ελαττώνοντας τις εσωτερικές διαστάσεις του κοντέινερ.</p> <p>γ. Κοντέινερ ξηρού φορτίου. Έχουν κατασκευαστεί για τη μεταφορά προϊόντων σε μορφή ξηρής σκόνης. Διαθέτουν τρεις καθέκτες για το φόρτωμά τους στο επάνω μέρος και ένα άνοιγμα για την εκκένωση του φορτίου στο κάτω μέρος. Ο καλύτερος και ταχύτερος τρόπος για το άδειασμα του φορτίου είναι η χρήση ανατρεπόμενης ρυμούγκας. Ο καθέκτης είναι ένα άνοιγμα μέσω του οποίου γίνεται το φόρτωμα και το ξεφόρτωμα του προϊόντος. Θα έχετε δει ανατρεπόμενα φορηγά να ξεφορτώνουν άμμο ή χαλίκι. Με τον ίδιο τρόπο λειτουργούν και τα οχήματα με ανατρεπόμενη ρυμούγκα.</p> <p>δ. Κοντέινερ - βυτία. Τα κοντέινερ αυτά είναι κατασκευασμένα για υγρά. Στερεώνονται πάνω σε πλαίσιο με συγκεκριμένες διαστάσεις. Έτσι το συνολικό μέγεθος του κοντέινερ είναι το ίδιο με οποιουδήποτε άλλου TEU.</p> <p>Ο όρος TEU αναφέρεται για πρώτη φορά. Προκύπτει από τα αρχικά των λέξεων Twenty - foot Equivalent Unit ("Ισοδύναμη μονάδα 20 ποδών"). Χρησιμοποιείται για τη μέτρηση της χωρητικότητας των κοντέινερ αλλά και των πλοίων.</p>
<p>Πλοία χύδην</p>	<p>Πρόκειται για τα παραδοσιακά πλοία γενικού φορτίου στα οποία ο μεγαλύτερος χώρος για την αποθήκευση του φορτίου βρίσκεται κάτω από το κατάστρωμα. Είχαν σχεδιαστεί για τη μεταφορά μεταξύ λιμένων απόπλου και προορισμού φορτίων χύδην. Σήμερα, τα πλοία αυτά μεταφέρουν στα αμπάρια τους κοντέινερ αλλά και ξηρά φορτία όπως σπόρους δημητριακών.</p>
<p>Ro / Ro</p>	<p>Είναι συντομογραφία του roll on / roll off. Τα σκάφη τύπου Ro / Ro έχουν πόρτες και στην πλήρη και στην πρύμνη δίνοντας τη δυνατότητα για ταυτόχρονη αποβίβαση και επιβίβαση οχημάτων. Έτσι, ένα από τα πλεονεκτήματα των πλοίων Ro / Ro είναι ταχύτητα που παρέχουν στο φόρτωμα και το ξεφόρτωμα. Ένα άλλο είναι ότι δεν απαιτείται χειρισμός των προϊόντων, πράγμα που είναι θετικό για αυτά, ούτε έξοδα χειρισμού, πράγμα θετικό για σας.</p>

3. Αεροπορικώς: Τα προϊόντα που στέλνονται αεροπορικώς μπορούν είτε να φορτωθούν χύδην είτε σε ειδικά κοντέινερ που ονομάζονται ULD, από τα αρχικά των λέξεων Unit Load Devices (Κατασκευές Μονάδας Φορτίου). Τα ULD είναι πολύ μικρότερα και ελαφρύτερα από τα τυποποιημένα κοντέινερ που χρησιμοποιούνται στις θαλάσσιες μεταφορές, ωστόσο προσφέρουν στην ουσία τα ίδια πλεονεκτήματα που είναι (α) το γεγονός ότι παρέχουν στις αερομεταφορές φορτία με ιδανική πυκνότητα, (β) το ότι μειώνουν το χειρισμό των προϊόντων και (γ) το ότι βελτιώνουν τις συνθήκες ασφαλείας. Ορισμένα ULD διαθέτουν εσωτερική ψύξη για τα ευαλλοίωτα προϊόντα.

4. Σιδηροδρομικώς: Τα τρένα μεταφοράς κοντέινερ μπορούν να μεταφέρουν μέχρι 90 TEU. Υπάρχουν επίσης ορισμένες ειδικές τεχνικές μεταφοράς μέσω του σιδηροδρομικού δικτύου που συνδυάζουν τη σιδηροδρομική μεταφορά με την οδική στην αρχή ή το τέλος του ταξιδιού. Πρόκειται για λεγόμενα συστήματα πολυλειτουργικών κοντέινερ και σιδηροδρομικής μεταφοράς οχημάτων.

5. Πολυλειτουργικά κοντέινερ: Πρόκειται για κοντέινερ που χρησιμοποιούνται τόσο σε οδικές όσο και σε σιδηροδρομικές μεταφορές. Φυσικά, το μεταφερόμενο φορτίο προσαρμόζεται κάθε φορά στο χρησιμοποιούμενο μέσο, τον ασθενέστερο κρίκο στην αλυσίδα της μεταφοράς με πολλαπλά μέσα μεταφοράς, π.χ., εάν ένα κοντέινερ μεταφέρεται οδικώς με προορισμό ένα λιμάνι όπου θα φορτωθεί σε πλοίο, τα όρια στο βάρος του τίθενται από τη δυνατότητα μεταφοράς του φορτηγού και όχι βέβαια του πλοίου. Τα πολυλειτουργικά κοντέινερ είναι ελαφρύτερης κατασκευής από ό,τι τα συνήθη κοντέινερ θαλάσσιων μεταφορών. Γι' αυτό, δεν υπάρχει η δυνατότητα τοποθέτησης του ενός πάνω στο άλλο. Ωστόσο, το ωφέλιμο βάρος τους υπερβαίνει τους 29 τόνους και δεν αποκλείεται να φτάνουν το μεικτό βάρος των 44 τόνων- όριο για την ηπειρωτική Ευρώπη.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

➤ **Βιβλία:**

- Γεωργόπουλος Αντώνης, Ph. D (1998): «Σύγχρονες Τάσεις Διεθνοποίησης των Εμπορικών, Παραγωγικών και Χρηματοπιστωτικών Σχέσεων (Θεωρητική Προσέγγιση και Ελληνική Εμπειρία) », εκδόσεις ΠΑΠΑΖΗΣΗ. ΑΘΗΝΑ
- Δρίβα Ζ. – Πατιμπούλη Ε. (2004): «Μελέτη Εξαγωγών», εκδόσεις ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟ ΚΑΙ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ, ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ ΤΟΥ ΕΘΝΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ ΕΞΑΓΩΓΩΝ. ΑΘΗΝΑ
- Ευστράτογλου Κλ. (1992): «Export Trading Companies N.17: Διεθνής Εμπειρία και η Περίπτωση της Ελλάδας », εκδόσεις ΚΕΝΤΡΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΥ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ. ΑΘΗΝΑ
- Μαρούλης Κ. Δ. (1992): «Μελέτες 39: Προβλήματα και Προοπτικές των Ελληνικών Εξαγωγών: Προϋποθέσεις Ανάπτυξής τους στην Ενοποιημένη Ευρωπαϊκή Αγορά», εκδόσεις ΚΕΝΤΡΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΥ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ. ΑΘΗΝΑ
- Μαρούλης Κ. Δ. – Ευστράτογλου Κλ. (1996): «Διαρθρωτικά και Θεσμικά Προβλήματα των Ελληνικών Εξαγωγών: Υφιστάμενη Κατάσταση και Προτάσεις Πολιτικής», εκδόσεις ΚΕΝΤΡΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΥ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ. ΑΘΗΝΑ
- Πανηγυράκης Γ. Γεώργιος (1992): «Διεθνές Εξαγωγικό Marketing. Τόμος 1», εκδόσεις ΑΘ. ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ. ΑΘΗΝΑ
- Αρθρογραφία Ελληνικού και Ξένου Οικονομικού Τύπου