

Τμήμα 4.5 Εξαγωγές

Βασικά σημεία εκμάθησης



- Γιατί να εξάγει μία επιχείρηση;
- Έρευνα για εξαγωγές
- Οι κανονισμοί της ΕΕ για τις εισαγωγές και εξαγωγές νωπών οπωροκηπευτικών
- Συσκευασία και σήμανση
- Οργάνωση του εξαγωγικού εμπορίου
- Επιλογή και συνεργασία με μεσάζοντες
- Καθορισμός της τιμής του εξαγωγίμου προϊόντος
- Απόφαση για τους όρους παράδοσης που θα χρησιμοποιηθούν
- Απαιτούμενα έγγραφα για τις εξαγωγές
- Εισπράξεις
- Ασφάλιση φορτίου και ασφάλιση πιστώσεων

Βασικοί στόχοι του τμήματος

Μετά την ολοκλήρωση αυτού του τμήματος, οι συμμετέχοντες θα είναι σε θέση:



- Να καταρτίζουν ένα σχέδιο και μία στρατηγική εξαγωγών στο πλαίσιο ενός συνολικού σχεδίου εμπορίας
- Να κατανοούν τις ευκαιρίες και τους κινδύνους των εξαγωγών για μία επιχείρηση
- Να διεξάγουν έρευνα σε εξαγωγικές αγορές
- Να προσδιορίζουν τις βασικές διαφορές μεταξύ των εγχώριων και των εξαγωγικών αγορών
- Να οργανώνουν και να διαχειρίζονται εξαγωγικές πωλήσεις
- Να κατανοούν τους κανονισμούς και τους δασμούς της ΕΕ για εισαγωγές/εξαγωγές
- Να σχεδιάζουν συσκευασίες και ετικέτες για εξαγωγή προϊόντα
- Να επιλέγουν και να συνεργάζονται με αντιπροσώπους και διανομείς
- Να αναπτύσσουν κοινοπραξίες
- Να καταρτίζουν συμβάσεις αντιπροσώπευσης και κοινοπραξίας
- Να καθορίζουν τιμές εξαγωγής, να τιμολογούν αποτελεσματικά και να εκτιμούν την αποτελεσματικότητα των εξαγωγών ως προς το κόστος
- Να κατανοούν τα INCOTERMS και να συντάσσουν έγγραφα όρων παράδοσης
- Να επιλέγουν και να χρησιμοποιούν μεταφορείς
- Να κατανοούν και να συντάσσουν έγγραφα εξαγωγών
- Να συντάσσουν επιστολές ενέγγυων πιστώσεων
- Να κανονίζουν την ασφάλιση του φορτίου και ασφάλεια έναντι της μη καταβολής της πληρωμής

4.5.1 Γιατί να εξαγάγει μία επιχείρηση;

Η παγκοσμιοποίηση του εμπορίου προσφέρει στις επιχειρήσεις περισσότερες ευκαιρίες εξαγωγών ολοένα περισσότερο στους τομείς που προσφέρουν τις περισσότερες ευκαιρίες και να κατανέμουν τους πόρους πιο αποδοτικά.

Εκ πρώτης όψεως, ίσως φαίνεται ότι το διεθνές εμπόριο δεν διαφέρει σε τίποτα από το εμπόριο στο εσωτερικό μίας χώρας. Ωστόσο, υπάρχουν πολλές επιπρόσθετες προκλήσεις και ευκαιρίες. Στις διαφορές περιλαμβάνονται μεταξύ άλλων τα νομίσματα, η γλώσσα και ο πολιτισμός, οι τεχνολογίες, οι εμπορικές πρακτικές, η νομοθεσία, οι ανάγκες των αγοραστών και η πολιτική.

Καμία επιχείρηση δεν έχει το περιθώριο να ξεκινήσει μια νέα δουλειά χωρίς να έχει αρκετούς λόγους να πιστεύει ότι από αυτήν θα προκύψουν αρκετά οφέλη ή οικονομικές απολαβές. Πριν να αρχίσει καν να εξετάζει το ενδεχόμενο να ασχοληθεί με τις εξαγωγές, πρέπει να δώσει απάντηση σε έξι ερωτήσεις:

1. Γιατί πρέπει να κάνουμε εξαγωγές;
2. Τι μπορούμε να εξαγάγουμε;
3. Σε ποιον πρέπει να εξαγάγουμε;
4. Ποιος είναι ο καλύτερος τρόπος για να εξαγάγουμε τα προϊόντα;
5. Πώς μπορούμε να βγάλουμε χρήματα από τις εξαγωγές;
6. Ποια εξασφάλιση έχει η εταιρεία μας σε περίπτωση πιθανής αποτυχίας;

Παρόλο που υπάρχουν πολλοί καλοί λόγοι για εξαγωγές, υπάρχουν και πολύ λογικά επιχειρήματα κατά των εξαγωγών. Για παράδειγμα:

- Οι διακυμάνσεις στις τιμές του συναλλάγματος
- Το κόστος πιθανών μετατροπών στο προς εξαγωγή προϊόν
- Η ανάγκη διάθεσης χρηματικών, διοικητικών και άλλων πόρων, οι οποίοι θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν αλλού.

Όποιος αποφασίζει να ασχοληθεί με τις εξαγωγές πρέπει να βασίζεται στις ευκαιρίες που υπάρχουν και να μην παίρνει μια τέτοια απόφαση γιατί του αρέσει να ταξιδεύει ή γιατί του φαίνεται καλή ασχολία. Οι εξαγωγές πρέπει να αντιμετωπίζονται σοβαρά και όχι ως ένα μέσο να διώξουμε το πλεόνασμα της παραγωγής. Πρέπει να υπάρχει διαρκής δέσμευση στις εξαγωγές από τα ανώτερα κλιμάκια της διοίκησης για να διασφαλιστεί η επιτυχία.

4.5.2 Έρευνα για εξαγωγές

Εάν εντοπίσαμε επαρκείς λόγους για να προβούμε στις εξαγωγές, στη συνέχεια πρέπει να συλλέξουμε πληροφορίες για να αποφύγουμε λάθη που θα μας κοστίσουν. Η έρευνα στις υποψήφιες για εξαγωγές αγορές δεν διασφαλίζει την επιτυχία, αλλά συμβάλλει στο να μειωθεί ο κίνδυνος αποτυχίας. Πρέπει να συλλέξουμε βασικές πληροφορίες για την περιοχή-στόχο, όπως μεταξύ άλλων πληροφορίες σχετικά με:

- Το κλίμα
- Τους λιμένες και τις αποστάσεις
- Την πολιτική
- Τους δασμολογικούς φραγμούς, τους δασμούς ή τις ποσοστώσεις

- ❑ Τους νομισματικούς περιορισμούς και τη μετατρεψιμότητα του νομίσματος
- ❑ Το επίπεδο οικονομικής ανάπτυξης και τις κοινωνικές συνθήκες
- ❑ Τη γλώσσα
- ❑ Το ποσοστό αναλφαριθμητισμού
- ❑ Τις θρησκευτικές διαφορές
- ❑ Τις συνήθειες, τον τρόπο ζωής και τις πολιτισμικές τάσεις

Μερικά από αυτά τα θέματα ίσως μοιάζουν αυτονόητα, είναι όμως πολύ εύκολο να προσπαθήσουμε να εφαρμόσουμε αυτά που γνωρίζουμε ήδη για την εγχώρια αγορά στις χώρες όπου θέλουμε να πουλήσουμε τα προϊόντα μας. Στην αρχή, είναι καλύτερο να συλλέξουμε πληροφορίες για ένα σχετικά μικρό αριθμό χωρών αντί να προσπαθούμε να εισχωρήσουμε σε πολλές αγορές συγχρόνως. Οι χειρότερες πιθανότητες πρέπει να απορρίπτονται αμέσως και να δίδεται έμφαση στις χώρες που γνωρίζουμε καλύτερα. Μια εταιρεία θα πρέπει να εξετάσει και άλλα ζητήματα, όπως:

- ❑ Το μέγεθος της πιθανής αγοράς
- ❑ Τη δομή του πληθυσμού
- ❑ Τις εγκαταστάσεις αποθήκευσης και τα μέσα διανομής
- ❑ Τους αντιπροσώπους εισαγωγών
- ❑ Τον τοπικό ανταγωνισμό (τι υπάρχει ήδη από την ομάδα προϊόντων – σε τι ποιότητα, σε τι τιμή και σε τι έκταση;)

Η αγορά στην οποία θα είναι πιο εύκολο να εισχωρήσουμε και οι αγορές με το μεγαλύτερο δυναμικό πρέπει να είναι πάντα οι πρώτες μας επιλογές.

Το καλύτερο θα ήταν να πουλήσουμε ένα προϊόν χωρίς καμία τροποποίηση σε σχέση με το προϊόν που διακινούμε στην εγχώρια αγορά και έτσι να μειώσουμε τις δαπάνες μας, ωστόσο το πιο πιθανό είναι το προϊόν που θα προσφέρουμε να πρέπει να τροποποιηθεί σε κάποιο βαθμό, κυρίως λόγω:

- ❑ Διαφορών στις προτιμήσεις των καταναλωτών
- ❑ Αγοραστικής δύναμης (απαιτείται αύξηση ή μείωση της παρεχόμενης ποιότητας)
- ❑ Διαθέσιμων τεχνικών δεξιοτήτων

Ακολουθεί ένας κατάλογος μετατροπών οι οποίες μπορεί να είναι *επιβεβλημένες* για μια εταιρεία:

- ❑ Νομικές απαιτήσεις – ειδικά πρότυπα για τα προϊόντα
- ❑ Δασμοί
- ❑ Εθνικισμός – μερικές χώρες είναι πιθανόν να απαιτούν ένα ποσοστό των προϊόντων να παράγεται εντός της χώρας
- ❑ Τεχνικά ζητήματα – διαστάσεις, διαβαθμίσεις
- ❑ Προδιαγραφές ποιότητας
- ❑ Φορολογία – έχει να κάνει με το μέγεθος, τον τύπο συσκευασίας, κτλ.
- ❑ Κλιματικές διαφορές

Συμφέρει να ελέγχουμε όλους αυτούς τους παράγοντες πριν ξεκινήσουμε.

4.5.3 Κανονισμοί της Ευρωπαϊκής Ένωσης για τις εισαγωγές και εξαγωγές νωπών οπωροκηπευτικών

Η Ευρωπαϊκή Ένωση έχει θεσπίσει μία σειρά κοινών προτύπων για μία σειρά νωπών οπωροκηπευτικών. Τα πρότυπα αυτά προβλέπουν προδιαγραφές για κάθε προϊόν καθώς και μία απλή κατηγοριοποίηση με βάση την ποιότητα και το μέγεθος. Πρότυπα έχουν καθιερωθεί, μεταξύ άλλων, για τα ακόλουθα οπωροκηπευτικά:

| Φρούτα | Λαχανικά | Σαλάτες |
|---------------------------------|---|-----------------|
| Μήλα | Αγκινάρες | Μελιτζάνες |
| Βερίκοκα | Σπαράγγια | Ραδίκια |
| Κεράσια | Φασόλια (άλλα είδη εκτός από τα shelling beans) | Αγγούρια |
| Σταφύλια | Λαχανάκια Βρυξελλών | Μαρούλια |
| Ακτινίδια | Λάχανα | Τομάτες |
| Λεμόνια | Κουνουπίδια | Ραδίκια |
| Μανταρίνια (και συναφή υβρίδια) | Σέλινο | Γλυκές πιπεριές |
| Πορτοκάλια | Κολοκυθάκια | |
| Ροδάκινα και νεκταρίνια | Σκόρδο | |
| Αχλάδια | Πράσα | |
| Δαμάσκηνα | Κρεμμύδια | |
| Φράουλες | Αρακάς | |
| Αβοκάντο | Σπανάκι | |
| Καρπούζια | Μπρόκολα | |
| Γκρέιπφρουτ | Μανιτάρια | |
| Σμέουρα | | |

Όλα τα προϊόντα πρέπει να είναι:

- Άθικτα
- Υγιή – προϊόντα που παρουσιάζουν σήψη ή αλλοίωση και επομένως είναι ακατάλληλα για κατανάλωση αποκλείονται
- Καθαρά και σχεδόν χωρίς καμία ορατή ξένη ύλη
- Χωρίς κανένα παράσιτο
- Χωρίς καμία ζημία από παράσιτα
- Χωρίς ασυνήθη εξωτερική υγρασία
- Χωρίς καμία ξένη οσμή ή/και γεύση

Τα πρότυπα της ΕΕ έχουν εφαρμογή σε όλα τα στάδια της διανομής και τα προϊόντα πρέπει να ανταποκρίνονται στα πρότυπα αυτά για να επιτραπεί η εμπορία τους μεταξύ των χωρών της ΕΕ ή η εισαγωγή τους σε αυτές. Τα προϊόντα μπορούν να ελέγχονται σε σημεία συνοριακής διέλευσης της ΕΕ ή, σε πολλές περιπτώσεις, από εξουσιοδοτημένους φορείς ελέγχου ποιότητας στον χώρο παραγωγής και στη χώρα προέλευσης. Επίσης, τα προϊόντα πρέπει να εισάγονται σύμφωνα με τις καθορισμένες κατηγορίες: ανώτερη κατηγορία, κατηγορία 1 και κατηγορία 2.

Ανώτερη κατηγορία (extra class)

Περιλαμβάνει προϊόντα τα οποία ορίζονται ως ανώτερης ποιότητας, μίας και μόνο ποικιλίας, απαλλαγμένα από εχθρούς και μολύνσεις παθογόνων, πληγές ή ουλές, και τα οποία έχουν το ίδιο χρώμα και μέγεθος.

Κατηγορία 1 (Class I)

Περιλαμβάνει προϊόντα καλής ποιότητας, μίας και μόνο ποικιλίας, με πολύ μικρή ανοχή σε εχθρούς και μολύνσεις παθογόνων και μόλις 5 % διαφοροποίηση στο χρώμα και το μέγεθος.

Κατηγορία II (Class II)

Περιλαμβάνει προϊόντα τα οποία είναι κατάλληλα για εμπορία αλλά δεν μπορούν να ενταχθούν σε μία από τις παραπάνω κατηγορίες.

Όσον αφορά τις συσκευασίες που περιέχουν διάφορους τύπους φρούτων και λαχανικών, τα προϊόντα αυτά πρέπει να έχουν διαμετρηθεί και να έχουν ταξινομηθεί σε κατηγορίες ανάλογα με τον τύπο του προϊόντος στον οποίο ανήκουν. Υπάρχουν σαφώς προσδιορισμένες προδιαγραφές κατηγοριών για κάθε προϊόν. Στις τομάτες, για παράδειγμα, υπάρχουν ειδικές ταξινομήσεις: στρογγυλές, αυλακωτές, επιμήκεις ή οβάλ, και τοματάκια (σε αυτήν την κατηγορία ανήκουν οι τομάτες που χρησιμοποιούνται στα κοκτέιλ). Όταν πρόκειται για δεμάτια με τομάτες, οι μίσχοι πρέπει να είναι φρέσκοι, υγιείς, καθαροί και χωρίς καθόλου φύλλα ή οποιαδήποτε ορατή ξένη ύλη. Πρέπει να μην έχουν σκασίματα και ορατά πράσινα σημεία, να μην έχουν πολύ μεγάλα εξογκώματα ή σημάδια, το επίπεδο των οποίων είναι σαφώς καθορισμένο ανάλογα με την κατηγορία και να μπορούν να παρουσιάσουν ως μεμονωμένοι καρποί με κάλυκα ή χωρίς και με μικρό μίσχο ή ως δεμάτια από τομάτες.

Αυτές οι απαιτήσεις ορίζονται με πολύ συγκεκριμένο τρόπο και οι εξαγωγείς πρέπει να έχουν επίγνωση του τι ακριβώς προβλέπουν οι κανονισμοί για τα μεμονωμένα φρούτα ή λαχανικά προτού τα στείλουν για εξαγωγή και επιβαρυνθούν με περιττές δαπάνες. Οι εξαγωγείς πρέπει επίσης να γνωρίζουν

τις απαιτήσεις συσκευασίας και σήμανσης που έχει καθορίσει η Ευρωπαϊκή Ένωση και οι οποίες ορίζονται εξίσου σαφώς.

Συστάσεις, και όχι νομοθετικές ρυθμίσεις, για άλλα προϊόντα περιλαμβάνουν επίσης τα Πρότυπα UN/ECE για τα Νωπά Οπωροκηπευτικά (ECE/AGR/55 United Nations, New York 1980-1987) της Διεθνούς Τυποποίησης Οπωροκηπευτικών, ΟΟΣΑ, Παρίσι 1962 -1987.

Εισαγωγικοί και εξαγωγικοί δασμοί της ΕΕ

Η Κοινή Γεωργική Πολιτική (ΚΓΠ) της Ευρωπαϊκής Ένωσης προβλέπει ένα σύστημα κοινών τιμών στην εμπορική περιοχή της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Σκοπός της ΚΓΠ είναι να διασφαλίζει την προσφορά τροφίμων και να προστατεύει τους παραγωγούς της ΕΕ από τις διακυμάνσεις των τιμών σε παγκόσμιο επίπεδο. Η ΚΓΠ καλύπτει ένα ευρύ φάσμα βασικών προϊόντων, στα οποία περιλαμβάνονται τα οπωροκηπευτικά.

Όταν οι τιμές στην παγκόσμια αγορά είναι πιο χαμηλές από εκείνες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, τότε μια επιβάρυνση, μια εισφορά όπως λέγεται, ανεβάζει τις τιμές των εισαγομένων από χώρες εκτός της ΕΕ προϊόντων στο επίπεδο των τιμών των παραγομένων εντός της ΕΕ αγαθών. Μπορεί να επιβληθούν και άλλες επιβαρύνσεις όπως ο αντισταθμιστικός δασμός (σταθερός) αλλά και μεταβλητές επιβαρύνσεις (οι οποίες πρωταρχικό στόχο έχουν να υποστηρίξουν τα προϊόντα που παράγονται στην ΕΕ και τα οποία υπόκεινται σε μεταβαλλόμενο κόστος πρώτων υλών) πέρα από τους συνήθεις ειδικούς φόρους κατανάλωσης και τον ΦΠΑ. Η συχνότητα των αλλαγών διαφέρει από το ένα προϊόν στο άλλο.

Επιστροφές κατά την εξαγωγή μπορούν επίσης να καταβληθούν στους εξαγωγείς που έχουν την έδρα τους σε χώρες της ΕΕ ώστε να μπορέσουν να μειώσουν τις τιμές. Σε ορισμένες περιπτώσεις, μπορεί να επιβληθούν εισφορές κατά την εξαγωγή για να αποτραπεί η ροή των προϊόντων εκτός ΕΕ. Επιπλέον, ισχύει ένα σύστημα ποσοστώσεων για ορισμένα προϊόντα και από ορισμένες χώρες εκτός ΕΕ. Όταν αυτή η ποσόστωση ξεπεραστεί, δεν επιτρέπεται η εισαγωγή άλλων προϊόντων.

Στις περισσότερες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης υπάρχει ένα Γραφείο Παρέμβασης, το οποίο διαχειρίζεται τα ποσά που συγκεντρώνονται και επιστρέφονται. Στην πράξη, τα τελωνεία είναι αυτά που διαχειρίζονται στο σύστημα. Πληροφορίες για τα προϊόντα και τις διαδικασίες που ελέγχονται από την ΚΑΠ μπορείτε να λάβετε τόσο από το τελωνείο όσο και από το Γραφείο Παρέμβασης.

Ένας έμπορος ο οποίος επιθυμεί να εισαγάγει γεωργικά προϊόντα και προϊόντα διατροφής (νωπά ή επεξεργασμένα) στην Ευρωπαϊκή Ένωση, θα πρέπει καταρχάς να βρει τον κωδικό αριθμό είδους για το προϊόν που επιθυμεί να εισαγάγει από τον υπεύθυνο ταξινόμησης του τελωνείου. Στη συνέχεια, πρέπει να απευθυνθεί στο Γραφείο Παρέμβασης για να πληροφορηθεί κατά πόσον απαιτείται άδεια εισαγωγής. Επίσης, θα πρέπει να καταχωρηθεί ως έμπορος ο οποίος επιθυμεί να εισαγάγει προϊόντα στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Εάν είναι απαραίτητη η άδεια, τότε θα συμπληρώσει ένα έντυπο αιτήσεως χορήγησης άδειας εισαγωγής AGRIM και θα το στείλει με φαξ στο Γραφείο Παρέμβασης

μαζί με τραπεζική εγγύηση ότι η άδεια θα χρησιμοποιηθεί σύμφωνα με τους κανονισμούς της ΕΕ.

Κάποιες άδειες εγκρίνονται αμέσως. Κάποιες άλλες καθυστερούν μερικές μέρες ώστε να διεξαχθούν έλεγχοι στις Βρυξέλλες σχετικά με τα επίπεδα των ποσοστώσεων. Αφού εγκριθεί η άδεια, ο έμπορος υποβάλλει καταχώρηση στο τελωνείο και δηλώνει τις ποσότητες του προϊόντος που επιθυμεί να εισαγάγει. Η άδεια εκδίδεται για ορισμένη ποσότητα προϊόντος και ισχύει για ορισμένο χρονικό διάστημα. Ο εισαγωγέας πρέπει να παρουσιάσει την άδεια στο τελωνείο για να εκτελωνίσει τα αγαθά. Οι τελωνειακοί υπάλληλοι σφραγίζουν το πίσω μέρος της αδείας και αναγράφουν την εισαγομένη ποσότητα και την ημερομηνία εισαγωγής. Μπορούν να γίνουν περισσότερες από μία αποστολές εμπορευμάτων εντός της ποσότητας και του χρονικού πλαισίου της αδείας.

Είναι πιθανόν να μην απαιτείται άδεια εισαγωγής, αλλά ούτως ή άλλως το Γραφείο Παρέμβασης θα παραπέμψει τον εισαγωγέα στην υγειονομική υπηρεσία, η οποία θα τον πληροφορήσει κατά πόσον υπάρχουν υγειονομικές (φυτοϋγειονομικές) προϋποθέσεις που πρέπει να πληρούνται. Θα τον παραπέμψει επίσης στο Υπουργείο Γεωργίας για να πληροφορηθεί για τυχόν εισφορές ή τέλη που ίσως χρειάζεται να καταβάλει. Κατά πάσα πιθανότητα, ο έμπορος θα συμβουλευτεί (με δική του πρωτοβουλία) την ένωση εισαγωγέων οπωροκηπευτικών για να λάβει συμβουλές που αφορούν το εμπόριο.

4.5.4 Συσκευασία και σήμανση

Η συσκευασία υπόκειται στην πίεση της τυποποίησης αλλά και σε συγκεκριμένες ανάγκες της αγοράς και νομικές απαιτήσεις. Επίσης, το θέμα της συσκευασίας θα πρέπει να εξετάζεται τόσο από την πλευρά της προστασίας όσο και από την πλευρά της προώθησης του προϊόντος. Πιο συγκεκριμένα πρέπει να εξετάζονται οι ακόλουθες πτυχές:

- ❑ Οι κλιματικές συνθήκες που επικρατούν στην αγορά και κατά τη μεταφορά
- ❑ Η μεταχείριση που θα υποστεί το προϊόν
- ❑ Ο χρόνος κατά τον οποίο το προϊόν θα παραμείνει στο σύστημα διανομής και η ευπάθειά του
- ❑ Ο ρυθμός κατανάλωσης και συνεπώς ο χρόνος αποθήκευσης

Επίσης, για να προωθήσετε το προϊόν σας σε μια ξένη αγορά, μπορεί να χρειαστεί να αλλάξετε τη συσκευασία με βάση τα εξής:

- ❑ Το μέγεθος της συσκευασίας
- ❑ Τον τύπο της συσκευασίας
- ❑ Τα χρώματα της συσκευασίας
- ❑ Τις νομικές απαιτήσεις
- ❑ Τη γλώσσα και τα επίπεδα αναλφαβητισμού
- ❑ Τις πληροφορίες που αναγράφονται στο περιτύλιγμα και τη σήμανση

Οι εξαγωγείς πρέπει να είναι ενήμεροι για τους κανονισμούς που διέπουν τη σήμανση σε κάθε χώρα. Οι κανονισμοί αυτοί ποικίλλουν, αλλά στην ΕΕ συνήθως απαιτείται να αναγράφονται σε κάθε συσκευασία οι ακόλουθες πληροφορίες:

Τα στοιχεία του συσκευαστή/παραγωγού ή/και του αποστολέα, στα οποία πρέπει να περιλαμβάνεται το όνομα και η διεύθυνση ή ο κωδικός που έχει εκδοθεί και εγκριθεί από την αρμόδια επίσημη αρχή.

Η φύση του προϊόντος, παραδείγματος χάρη τομάτες ή δεμάτια με τομάτες και ο εμπορικός τύπος εάν το περιεχόμενο δεν είναι ορατό από το εξωτερικό της συσκευασίας, καθώς και το όνομα της ποικιλίας (μερικές φορές αυτό είναι προαιρετικό)

Η ημερομηνία συσκευασίας (25-11-03, κλπ.)

Η προέλευση του προϊόντος, η οποία περιλαμβάνει τη χώρα προελεύσεως και, προαιρετικά, την περιοχή όπου καλλιεργήθηκαν τα προϊόντα ή το εθνικό, περιφερειακό ή τοπικό τοπωνύμιο.

Ορισμένες εμπορικές προδιαγραφές, μεταξύ των οποίων η κατηγορία (Extra, I, II κλπ.) και το μέγεθος εκφρασμένο σε ελάχιστη και μέγιστη διάμετρο (εάν το προϊόν είναι ταξινομημένο ανά μέγεθος) ή όπου χρειάζεται η ένδειξη «unsized», που σημαίνει ότι το προϊόν δεν είναι ταξινομημένο ανά μέγεθος, ή η αριθμητική μέτρηση του περιεχομένου ή το καθαρό βάρος (50 είδη, 32 κιλά, κλπ.).

Ο κωδικός διασφάλισης ποιότητας ή ελέγχου (πληροφορίες ημερομηνίας συγκομιδής, αριθμός δοχείου, χρόνος συσκευασίας, αριθμός συσκευαστή, αριθμός επιθεωρητή, αριθμός χώρου αποπρασινισμού (π.χ. για τις τομάτες ή τα μελοπέποντα).

Για ορισμένα φρούτα και λαχανικά μπορεί να καθορίζονται και άλλες λεπτομέρειες, όπως η ελάχιστη περιεκτικότητα σε σάκχαρα ή ενδεχομένως η ένδειξη καλλιέργειας σε θερμοκήπιο. Η κατάσταση των προϊόντων και της συσκευασίας πρέπει να είναι τέτοια ώστε να μπορούν να αντέξουν τη μεταφορά και τη διακίνηση και να φτάσουν στον τόπο προορισμού σε ικανοποιητική κατάσταση. Τα υλικά που χρησιμοποιούνται στο εσωτερικό της συσκευασίας πρέπει να είναι καινούργια, καθαρά και τέτοιας ποιότητας ώστε να μην είναι δυνατό να προκληθεί εξωτερική ή εσωτερική ζημία στο προϊόν. Η χρήση υλικών, κυρίως χαρτιού ή σφραγίδων, τα οποία φέρουν εμπορικούς χαρακτηρισμούς επιτρέπεται υπό τον όρο το σφράγισμα ή η σήμανση να έχει γίνει με μη τοξικό μελάνι ή μη τοξική κόλλα αντίστοιχα. Η χρήση ορισμένων συγκεκριμένων υλικών συσκευασίας απαγορεύεται.

Μπορεί να υπάρχουν και άλλες συγκεκριμένες απαιτήσεις και αυτές πρέπει να ελέγχονται πριν από την αποστολή των εμπορευμάτων ή την εκτύπωση των ετικετών. Επιπλέον, η ετικέτα πρέπει να μεταφέρει τις πληροφορίες στους πελάτες με τέτοιο τρόπο ώστε εκείνοι να μπορούν εύκολα να τις κατανοήσουν και να χρησιμοποιήσουν το προϊόν· η ετικέτα πρέπει επίσης να τους παροτρύνει να το δοκιμάσουν. Οι ετικέτες πρέπει να γράφονται στην κατάλληλη γλώσσα. Επιπλέον, οι αγοραστές μπορεί να θελήσουν να χρησιμοποιήσουν το δικό τους σχήμα ή σχέδιο. Οι ετικέτες δεν πρέπει απλώς να μεταφράζονται· πρέπει πάντα να ελέγχονται και να συντάσσονται από άτομα των οποίων η συγκεκριμένη γλώσσα είναι η μητρική τους.

4.5.5 Οργάνωση του εξαγωγικού εμπορίου

Χάριν σαφήνειας, πρέπει να κάνουμε τη διάκριση ανάμεσα σε πελάτες και καταναλωτές. Ο όρος πελάτης, στις εξαγωγές, χρησιμοποιείται περισσότερο για να περιγράψει το πρόσωπο το οποίο κάνει την παραγγελία, στο οποίο παραδίδονται τα αγαθά και το οποίο τα πληρώνει.

Μερικές φορές οι πελάτες είναι και καταναλωτές, αλλά για τα περισσότερα γεωργικά προϊόντα και προϊόντα διατροφής ο εισαγωγέας δεν είναι ο καταναλωτής, και στις περισσότερες περιπτώσεις ο καταναλωτής μπορεί να βρίσκεται πολύ μακριά από τον αρχικό εισαγωγέα. Σε ορισμένες περιπτώσεις, οι κυβερνήσεις και οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις χονδρικού ή λιανικού εμπορίου ή επεξεργασίας συναλλάσσονται άμεσα μόνον με τον αρχικό προμηθευτή αποκλείοντας έτσι τους μεσάζοντες. Και είναι πολύ σημαντικό να κατανοήσουμε τα διάφορα στοιχεία της αλυσίδας για να επιλέξουμε τα κατάλληλα κανάλια πωλήσεων και διανομής.

Πολλές εταιρείες πιστεύουν ότι η άμεση συναλλαγή με υπερπόντιες αγορές υπερβαίνει κατά πολύ τις δυνατότητές τους και επιλέγουν να αναθέσουν τις εξαγωγές σε τρίτους, όσο αυτό είναι δυνατόν. Υπάρχουν ενδεχομένως αρκετές ευκαιρίες τις οποίες μπορούμε να εκμεταλλευτούμε χωρίς να βγούμε καθόλου από τη χώρα μας, μεταξύ των οποίων οι εξής:

1. **Παραγωγοί.** Αυτό σημαίνει, απλούστατα, ότι μπορούμε να πωλήσουμε τα προϊόντα σε έναν παραγωγό ο οποίος ήδη πραγματοποιεί εξαγωγές προϊόντων από τη χώρα μας. Εφόσον τα προϊόντα πληρούν τις προδιαγραφές της ξένης χώρας και κάποιες άλλες προϋποθέσεις, τότε δεν υπάρχει ανησυχία. Μεγάλο μέρος του εξαγωγικού εμπορίου διεξάγεται με αυτόν τον τρόπο. Τα προϊόντα εξάγονται γρήγορα και με μικρό κόστος και κίνδυνο. Αυτός ο τύπος εμπορίου πολλές φορές περιλαμβάνει συμπληρωματικό μάρκετινγκ για τα προϊόντα του ίδιου του παραγωγού και έτσι τον βοηθάει να επεκτείνει και το δικό του φάσμα δραστηριοτήτων. Σε ορισμένες περιπτώσεις, αυτός ο τύπος δραστηριότητας οδηγεί σε σύγκρουση· πιο κατάλληλη προσέγγιση είναι η δημιουργία μιας εξαγωγικής κοινοπραξίας, ιδιαίτερα όταν πρόκειται για μεγάλα έργα.
2. **Γραφεία εγκρίσεων και γραφεία παραγγελιών:** αντιπροσωπεύουν τον αγοραστή από το εξωτερικό. Ένα γραφείο εγκρίσεων ενεργεί ως εντολέας, ο οποίος συναλλάσσεται άμεσα για την παραγγελία την οποία έδωσε ο υπερπόντιος αγοραστής στον εξαγωγέα. Οι οργανισμοί αυτοί χρηματοδοτούν τη συναλλαγή, αποδέχονται τον βραχυπρόθεσμο κίνδυνο και λαμβάνουν προμήθεια από τον αγοραστή για αυτές τις υπηρεσίες. Τα γραφεία παραγγελιών ενεργούν ως εντολείς καθαρά εξ ονόματος του υπερπόντιου αγοραστή και αγοράζουν βάσει παραγγελιών που λαμβάνουν από τον αγοραστή για συγκεκριμένα προϊόντα ή υπηρεσίες ή από συγκεκριμένους προμηθευτές.
3. **Διεθνείς εμπορικές εταιρείες:** λειτουργούν σε επίπεδο χονδρικής και λιανικής διανομής και ουσιαστικά προσφέρουν υπηρεσίες σε ολόκληρη την επικράτεια μιας χώρας με τους ίδιους όρους όπως και οι έμποροι

εξαγωγών. Οι εταιρείες αυτές μπορεί να είναι ενώσεις μικρότερων εμπορικών οργανώσεων, οι οποίες συνεργάζονται για διεθνείς εξαγωγές.

4. **Γραφεία αγορών στη χώρα εξαγωγής.** Πολλοί υπερπόντιοι αγοραστής διατηρούν τα δικά τους γραφεία αγορών στη χώρα εξαγωγής· τα γραφεία αυτά έχουν σημαντική ισχύ και αγοραστική δύναμη. Είναι πολύ χρήσιμο να γνωρίζουμε ποια είναι αυτά τα γραφεία και να επικοινωνούμε μαζί τους άμεσα.
5. **Κοινές επιχειρήσεις.** Κοινές επιχειρήσεις μπορούν να δημιουργηθούν είτε με τη χορήγηση αδειών εκμετάλλευσης είτε με δικαιόχρηση (franchising). Ο όρος «χορήγηση αδειών εκμετάλλευσης» καλύπτει ένα ευρύ φάσμα συμφωνιών σχετικά με την πώληση ή τη χρηματοδοτική μίσθωση (leasing) βιομηχανικής ή εμπορικής εμπειρογνωμοσύνης από τη μία από τις δύο πλευρές. Τα ζητήματα που καλύπτει η άδεια εκμετάλλευσης μπορεί να περιλαμβάνουν:
 - Μια ευρεσιτεχνία η οποία καλύπτει μία μέθοδο παραγωγής
 - Τεχνολογία παραγωγής
 - Τεχνικές συμβουλές και βοήθεια
 - Τη χρήση εμπορικού σήματος ή εμπορικής ονομασίας

Η δικαιόχρηση δεν είναι παρά μια μορφή χορήγησης άδειας εκμετάλλευσης, όπου:

- Ο δικαιούχος παρέχει ένα τυποποιημένο πακέτο υλικού, καθώς και υπηρεσίες και συμβουλές διαχείρισης και εμπορίας
- Ο δικαιούχος παρέχει τα κεφάλαια, τη γνώση της αγοράς, την προσωπική εργασία, τις εγκαταστάσεις, κτλ.

Τα πλεονεκτήματα της χορήγησης αδειών εκμετάλλευσης και της δικαιόχρησης είναι τα εξής:

- Πρόσβαση στην αγορά, ιδιαίτερα σε χώρες όπου οι αγορές είναι κλειστές ή η πρόσβαση σε αυτές είναι δύσκολη διότι υπάρχουν υψηλοί δασμοί, ποσοστώσεις κατά την εισαγωγή ή απαγορεύσεις, τέλη για τα εμπορεύματα ή εδραιωμένος ανταγωνισμός
- Μικρές επενδύσεις σε κεφάλαια· έτσι, το κεφάλαιο που χρησιμοποιείται αποδίδει αρκετά
- Η τοπική οργάνωση εμπορίας αξιοποιεί τα υπάρχοντα δίκτυα διανομής και πωλήσεων

Τα μειονεκτήματα της χορήγησης αδειών εκμετάλλευσης και της δικαιόχρησης είναι τα εξής:

- Ο ανταγωνισμός, διότι όταν λήξει η συμφωνία, ο εξαγωγέας θα έχει έναν εδραιωμένο ανταγωνιστή
- Η εκμετάλλευση της αγοράς, καθώς ο εταίρος της κοινής επιχείρησης μπορεί να μην εκμεταλλευτεί πλήρως το υπάρχον δυναμικό με αποτέλεσμα να προσελκύσει ανταγωνιστές
- Τα έσοδα που αποφέρουν τα δικαιώματα εκμετάλλευσης συχνά είναι πολύ μικρότερα από τα κέρδη που θα είχε η εταιρεία εάν ίδρυε την

επιχείρηση μόνη της ή με τη σύναψη άλλων ειδών συμβάσεων αντιπροσώπευσης

- Ζητήματα ελέγχου ποιότητας, καθώς τα προϊόντα είναι πιθανόν να πωλούνται με την εμπορική ονομασία του τοπικού εταίρου

Η εξεύρεση ενός καλού εταίρου και η ανάπτυξη συνεργασίας μαζί του απαιτεί χρόνο για να αποδώσει καρπούς, αλλά η συμφωνία μπορεί να διαρκέσει για πολλά έτη. Η δημιουργία κοινής επιχείρησης απαιτεί περισσότερη φροντίδα και προσοχή από τη σύναψη μίας σύμβασης αντιπροσώπευσης, ενώ υπάρχουν και επιπλέον ζητήματα που πρέπει να εξεταστούν όσον αφορά την πτώχευση, τη φορολογία και τις νομικές ευθύνες.

6. **Έμποροι εξαγωγών και διανομείς εξαγωγών**, οι οποίοι ενεργούν ως εντολείς και αγοράζουν και πωλούν για δικό τους λογαριασμό. Ουσιαστικά πρόκειται για επιχειρήσεις χονδρικής πώλησης, οι οποίες δραστηριοποιούνται στην ξένη χώρα και έχουν τους δικούς τους πωλητές, τα δικά τους συμβεβλημένα καταστήματα και πολλές φορές και τα δικά τους υποκαταστήματα. Συνήθως αμείβονται από τη διαφορά ανάμεσα στην τιμή αγοράς και την τιμή πώλησης. Τις περισσότερες φορές ειδικεύονται σε ορισμένες περιοχές και σε συγκεκριμένο φάσμα αγαθών.

Τα πλεονεκτήματα αυτών των εμπόρων και διανομέων είναι τα εξής:

- Ο εξαγωγέας μπορεί να αξιοποιήσει την εξαιρετική γνώση των αγορών, των συστημάτων και των επαφών που έχει ο έμπορος/ο διανομέας
- Ο εξαγωγέας δεν χρειάζεται να χρηματοδοτήσει τις συναλλαγές που απαιτούνται για την εξαγωγή, μεταξύ των οποίων την έκδοση εγγράφων, τη μεταφορά και την ασφάλιση και δεν υπάρχει πιστωτικός κίνδυνος
- Απαιτεί ελάχιστο χρόνο διαχείρισης
- Ο έμπορος/διανομέας από την ξένη χώρα μπορεί να βοηθήσει στη σύναψη συμφωνιών αντισταθμιστικών συναλλαγών

Τα κυριότερα μειονεκτήματα των εμπόρων και των διανομέων είναι τα εξής:

- Ο εξαγωγέας ασκεί ελάχιστο έλεγχο (ή ακόμα μπορεί να μην ασκεί και κανέναν έλεγχο) στην τελική αγορά και τα προϊόντα μπορεί πολύ γρήγορα να μπουν στο περιθώριο
- Ο εξαγωγέας δεν αποκτά φήμη και πελατεία στη χώρα για να μπορέσει να αναπτύξει ή να ελεγκτεί τις δραστηριότητές του
- Ο έμπορος/διανομέας μπορεί να πωλεί αρκετά διαφορετικά ανταγωνιστικά μεταξύ τους προϊόντα και να μην προωθεί έντονα ένα συγκεκριμένο προϊόν
- Ο έμπορος/διανομέας συνήθως επιζητεί σχετικά γρήγορες οικονομικές αποδόσεις και δεν τον απασχολούν οι μακροπρόθεσμες οικονομικές επενδύσεις

Υπάρχουν 4 βασικοί τύποι εμπόρων/διανομέων και είναι σημαντικό να καταλάβουμε πώς λειτουργεί ο καθένας:

- **Μοναδικός έμπορος/διανομέας.** Όταν έχει οριστεί ένας μοναδικός έμπορος/διανομέας, τότε δεν μπορεί να οριστεί κανένας άλλος για την εν λόγω περιοχή. Ωστόσο, ο εξαγωγέας έχει τη δυνατότητα να πωλεί άμεσα τα προϊόντα του.
- **Αποκλειστικός έμπορος/διανομέας.** Στην περίπτωση αυτή, ο ίδιος ο εξαγωγέας δεν μπορεί να πωλεί τα προϊόντα εντός της συμφωνηθείσας περιοχής. Η σύμβαση αναφέρεται συγκεκριμένα σε ένα προϊόν ή σε μία σειρά προϊόντων.
- **Μη αποκλειστικός έμπορος/διανομέας.** Σε αυτή την περίπτωση, ο εξαγωγέας μπορεί επίσης να πωλεί άμεσα τα προϊόντα του και να ορίζει άλλους εμπόρους/διανομείς στην περιοχή.
- **Επιλεγμένος έμπορος/διανομέας.** Το σύστημα αυτό συνεπάγεται την ύπαρξη συμβεβλημένων εμπόρων με συγκεκριμένες οργανωτικές υποδομές, εξοπλισμό και εγκαταστάσεις που ανταποκρίνονται στην πολιτική, στα πρότυπα και στις διαδικασίες του εξαγωγέα.

6. Οι αντιπρόσωποι εξαγωγών αντιπροσωπεύουν αποκλειστικά τον εξαγωγέα. Οι αντιπρόσωποι μπορούν να αγοράζουν και να μεταπωλούν προϊόντα για λογαριασμό τους ή να λαμβάνουν παραγγελίες και να συμπληρώνουν όλα τα απαραίτητα έγγραφα για λογαριασμό μίας εταιρείας έναντι προσυμφωνημένης προμήθειας. Οι αντιπρόσωποι είναι δυνατόν να δραστηριοποιούνται σε διεθνές επίπεδο ή εντός συγκεκριμένης περιοχής.

Ως αντιπροσωπεία μπορεί να οριστεί η έννομη σχέση που υφίσταται όταν ένα πρόσωπο ή εταιρεία αμείβεται από άλλο πρόσωπο ή εταιρεία (τον εντολέα) για να συνάψει μια συμβατική (εμπορική) σχέση με κάποιον τρίτο. Συνήθως, ο τίτλος ιδιοκτησίας των αγαθών παραμένει στον εξαγωγέα (εντολέα) και ο αντιπρόσωπος λαμβάνει μια προμήθεια ως αμοιβή. Πολλές φορές, οι αντιπρόσωποι συγχέονται με τους εμπόρους/διανομείς, ωστόσο πραγματοποιούν εντελώς διαφορετική λειτουργία. Ο έμπορος ή ο διανομέας μπορεί να χαρακτηριστεί ως ο πελάτης στον οποίο έχουν παραχωρηθεί αποκλειστικά ή μη δικαιώματα να αγοράζει και να μεταπωλεί μία σειρά προϊόντων ή υπηρεσιών σε συγκεκριμένες περιοχές ή αγορές.

Τα πλεονεκτήματα των αντιπροσώπων είναι τα ίδια με αυτά που αφορούν τους εμπόρους/διανομείς αλλά στην πλειοψηφία των περιπτώσεων ο εξαγωγέας εξακολουθεί να έχει την ευθύνη για τη χρηματοδότηση της όλης διαδικασίας εξαγωγής, για τους πιστωτικούς κινδύνους, για την ασφάλιση των αγαθών κατά τη μεταφορά και για την έκδοση των απαιτούμενων εγγράφων, αν και υπάρχουν κάποιοι ειδικοί αντιπρόσωποι εξαγωγών, οι οποίοι προσφέρουν πλήρεις υπηρεσίες διαχείρισης και ουσιαστικά λειτουργούν ως το «τμήμα εξαγωγών» μίας εταιρείας. Μπορεί ακόμη και να χρησιμοποιούν την εταιρική επωνυμία ή τη φήμη μίας εταιρείας και να ζητούν την ανάθεση εργασιών σε παγκόσμιο επίπεδο και την αποκλειστικότητα σε κάποιες περιοχές. Ακόμα και σε αυτήν την περίπτωση, όμως, ο εξαγωγέας εξακολουθεί να έχει κάποιο έλεγχο στην αγορά σε σύγκριση με τις άλλες προσεγγίσεις και ο αντιπρόσωπος λαμβάνει απλώς μια προμήθεια επί των πωλήσεων και μια ετήσια αμοιβή για τις υπηρεσίες του.

Είναι πολύ σημαντικό να εξετάσουμε προσεκτικά ποιος τύπος αντιπροσώπου είναι αναγκαίος σε κάθε περίπτωση και στη συνέχεια να επεξεργαστούμε τις επιλογές και το πιθανό κόστος. Οι αντιπρόσωποι διαφέρουν σημαντικά όσον αφορά το μέγεθος και τις υπηρεσίες που προσφέρουν. Μπορεί να πρόκειται για φυσικά πρόσωπα, για συμπράξεις ή για μικρές εταιρείες που ειδικεύονται στην αντιπροσώπηση. Μπορεί επίσης να πρόκειται και για εμπόρους μεγάλης κλίμακας, για γραφεία μεσαζόντων ή για παραγωγούς, όπως αναφέρεται ανωτέρω. Υπάρχουν τέσσερα κύρια είδη αντιπροσώπων και είναι σημαντικό να γνωρίζουμε τι κάνει και για τι είναι αρμόδιος ο καθένας:

- 1. Παραγγελιοδόχος.** Ο παραγγελιοδόχος πωλεί με τη βοήθεια δειγμάτων ή/και καταλόγων. Δεν διατηρεί αποθέματα εμπορευμάτων (ή δεν πρέπει να διατηρεί τέτοια αποθέματα). Ο αντιπρόσωπος απλώς διαβιβάζει τις παραγγελίες στον εντολέα του (στον εξαγωγέα), ο οποίος με τη σειρά του παραδίδει τα αγαθά και εισπράττει τα χρήματα ή την πληρωμή.
- 2. Αντιπρόσωπος με δικαίωμα διατηρήσεως αποθεμάτων.** Αυτός ο αντιπρόσωπος εκτός των άλλων διατηρεί και αποθέματα προϊόντων και μπορεί να προσφέρει υπηρεσίες αποθήκευσης και διακίνησης. Ωστόσο, ο τίτλος ιδιοκτησίας των αγαθών δεν ανήκει στον αντιπρόσωπο. Αυτός ο αντιπρόσωπος λαμβάνει εκτός από την προμήθεια και ένα καθορισμένο ποσό, το οποίο καλύπτει τα έξοδα αποθήκευσης και διακίνησης των προϊόντων.
- 3. Αντιπροσωπεία με ειδικές εγκαταστάσεις υποστήριξης.** Αυτός ο αντιπρόσωπος μπορεί να προσφέρει επιπλέον υπηρεσίες, όπως η ωρίμανση ή η συσκευασία των φρούτων κατόπιν συμφωνίας με την εταιρεία.
- 4. Αντιπρόσωπος «del credere».** Δεν πρόκειται τόσο για αντιπρόσωπο όσο για μια συμβατική ρύθμιση, η οποία θα μπορούσε να εφαρμοστεί σε οποιαδήποτε σύμβαση αντιπροσώπησης. Συνήθως, όταν εργαζόμαστε μέσω ενός τοπικού αντιπροσώπου γνωρίζουμε και τον πιστωτικό κίνδυνο των πελατών. Ο αντιπρόσωπος «del credere» αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο και συμφωνεί να πληρώσει την εταιρεία εάν ο πελάτης δεν εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του. Αυτός ο πράκτορας πιθανότατα θα ζητήσει μεγαλύτερο ποσοστό προμήθειας για να αντισταθμίσει αυτόν τον κίνδυνο. Σε χώρες των οποίων τις συνθήκες δεν γνωρίζει καλά ο εξαγωγέας, η επιλογή αντιπρόσωπου «ντελ κρέντερε» μπορεί να είναι λιγότερο δαπανηρή από την ασφάλιση πιστωτικού κινδύνου.

Συνήθως, οι αντιπρόσωποι μπορούν να ελεγχθούν πιο στενά απ' ό,τι οι έμποροι/διανομείς. Οφείλουν να προωθούν τα προϊόντα στην αγορά σύμφωνα με τους όρους που έχει θέσει ο εξαγωγέας, ο οποίος έχει το δικαίωμα να δέχεται ή να απορρίπτει κάθε παραγγελία που του δίνει ο αντιπρόσωπος.

Ωστόσο, το κατά πόσον χρειάζεται αντιπρόσωπος ή διανομέας δεν είναι νομικό θέμα αλλά καθορίζεται από εμπορικής φύσεως ζητήματα, όπως μεταξύ άλλων:

- Κατά πόσον είναι σημαντικό να διατηρούνται αποθέματα
- Κατά πόσον υπάρχουν ήδη πολλοί ανταγωνιστές ή προμηθευτές του προϊόντος στην αγορά
- Κατά πόσον κοστίζει η καταβολή αποζημίωσης στον αντιπρόσωπο εάν η συμφωνία δεν αποδώσει

4.5.6 Επιλογή και συνεργασία με μεσάζοντες

Υπάρχουν αρκετές επιλογές για τον εντοπισμό πιθανών εταίρων, μεταξύ των οποίων είναι και οι εξής:

- Οι αξιόπιστες προσωπικές επαφές
- Τα εμπορικά επιμελητήρια
- Οι τράπεζες
- Οι επαγγελματικές ενώσεις
- Οι ενώσεις αντιπροσώπων
- Οι τηλεφωνικοί κατάλογοι
- Η διαφήμιση στις κατάλληλες εφημερίδες
- Οι υπηρεσίες αντιπροσώπων εξωτερικού εμπορίου
- Το Διαδίκτυο

Ωστόσο, κάποια στιγμή, ο εκπρόσωπος της εταιρείας θα χρειαστεί να επισκεφθεί τη χώρα· οι εταιρείες που δεν διαθέτουν τους απαραίτητους οικονομικούς ή διοικητικούς πόρους για αυτήν την επίσκεψη ως αναρωτηθούν κατά πόσον πρέπει να σκέφτονται να ασχοληθούν με τις εξαγωγές. Η πρωταρχική αιτία της επίσκεψης αυτής είναι να γνωρίσει ο εκπρόσωπος της εταιρείας τους υποψήφιους αντιπροσώπους, εμπόρους ή διανομείς και:

- Να μιλήσει στους διευθυντές, στους πωλητές, στο διοικητικό και στο βοηθητικό προσωπικό
- Να μιλήσει με πελάτες οι οποίοι προτίθενται να αγοράζουν από τον αντιπρόσωπο
- Να λάβει τραπεζικές και επιχειρηματικές συστάσεις και να εξετάσει σε ποιο βαθμό οι αντιπροσωπείες ενδιαφέρονται για το προϊόν
- Να πληροφορηθεί ποιος είναι ο ιδιοκτήτης της εταιρείας και να μάθει την επαγγελματική προϋπηρεσία των μελών της διοίκησης
- Να πληροφορηθεί ποιες άλλες συμβάσεις αντιπροσωπείας έχει συνάψει η εταιρεία και το επίπεδο της επιτυχίας σε αυτές καθώς και την περιοχή την οποία καλύπτουν
- Να πληροφορηθεί τον αριθμό των πωλητών, την εμπειρία τους και με ποια συχνότητα επισκέπτονται τους πελάτες
- Να διερευνήσει τις γνώσεις της τοπικής εταιρείας και τις ικανότητές της στον τομέα της εμπορίας

Κάθε ικανός υποψήφιος εταίρος θα θελήσει και ο ίδιος να λάβει τις πληρέστερες δυνατές πληροφορίες σχετικά με τον εξαγωγέα. Ο εξαγωγέας θα πρέπει να καταρτίσει το προφίλ του υπό μορφήν εγγράφου πωλήσεων. Το προφίλ δεν πρέπει να καλύπτει μόνον τα συνήθη και προφανή θέματα, όπως είναι το φάσμα των προϊόντων, ο αριθμός των υπαλλήλων, τα εργοστάσια, τα γραφεία, κτλ. αλλά και τις πρόσφατες επιδόσεις της εταιρείας, τα σχέδιά της, τα ειδικά σημεία πωλήσεως του προϊόντος, την προτεινόμενη προσέγγιση στο

θέμα της εμπορίας αλλά και πληροφορίες για τυχόν βοήθεια που θα παρέχει ο εξαγωγέας στον αντιπρόσωπο όπως κατάρτιση, διαφήμιση ή έντυπα.

Όταν βρεθεί ο κατάλληλος αντιπρόσωπος/έμπορος/διανομέας, ο εξαγωγέας θα χρειαστεί να συνάψει μια επίσημη νομική συμφωνία. Η συμφωνία αυτή πρέπει να είναι κατά το δυνατόν σύντομη και απλή, αλλά πρέπει να περιέχει και ορισμένα ουσιαστικά σημεία. Για την περίπτωση των αντιπροσώπων, τα σημεία αυτά είναι:

- **Συμβαλλόμενοι στη σύμβαση** – Πού βρίσκονται και ποια είναι η ιδιότητά τους στα πλαίσια της σύμβασης
- **Προϊόντα** – Οι ορισμοί των προϊόντων που αποτελούν αντικείμενο της συμφωνίας – τώρα και στο μέλλον
- **Περιοχή** – Ένας πλήρης ορισμός της περιοχής στην οποία ο αντιπρόσωπος αποκτά δικαίωμα να δραστηριοποιείται
- **Αποκλειστικότητα** – Ο αντιπρόσωπος θα έχει μοναδικά και αποκλειστικά δικαιώματα στην εμπορία των προϊόντων; Ο εξαγωγέας θα έχει το δικαίωμα να δραστηριοποιείται άμεσα στην περιοχή του αντιπροσώπου; Ο αντιπρόσωπος θα δικαιούται προμήθεια για τις παραγγελίες που γίνονται κατευθείαν στον εξαγωγέα;
- **Δικαιώματα και υποχρεώσεις** – Σε ποιο βαθμό πρέπει να παρέχεται βοήθεια στους τομείς των πωλήσεων και της εμπορίας και ποιες πληροφορίες πρέπει να δίδονται στον εξαγωγέα; Σε ποιο βαθμό οφείλει ο αντιπρόσωπος να συμμορφώνεται με τις οδηγίες του εξαγωγέα σχετικά με τις τιμές και τους όρους πώλησεως; Ορίζεται κάποιος ελάχιστος κύκλος εργασιών;
- **Προμήθεια** – Έχει ζωτική σημασία να διευκρινιστεί αυτό το θέμα από την αρχή, διότι οι διαφωνίες για οικονομικά ζητήματα πρέπει να αποφεύγονται. Θα χρειαστεί να συμφωνηθεί το ποσοστό επί της εκατό της προμήθειας, οι τυχόν διακυμάνσεις ανάλογα με διαφορετικές προελεύσεις της παραγγελίας και η βάση του υπολογισμού της προμήθειας (Cif, Fob κτλ.). Θα χρειαστεί επίσης να συμφωνηθεί ο χρόνος καταβολής της προμήθειας, παραδείγματος χάρη μετά την παραλαβή των αγαθών, μετά την παράδοση μίας παραγγελίας ή μετά την πληρωμή από τον πελάτη. Πρέπει επίσης να συμφωνηθεί τι θα συμβεί σε περίπτωση ακύρωσης της παραγγελίας ή πτώχευσης του πελάτη και να καθοριστούν οι ημερομηνίες με βάση τις οποίες θα καταβάλλεται η προμήθεια, παραδείγματος χάρη κάθε τρεις μήνες
- **Διάρκεια της σύμβασης** – Πρέπει να δηλώνεται η ημερομηνία κατά την οποία η συμφωνία τίθεται σε ισχύ καθώς και η ημερομηνία λήξης ισχύος
- **Διακοπή** – Διατάξεις βάσει των οποίων η σύμβαση μπορεί να διακοπεί πριν από την κανονική ημερομηνία λήξης της ισχύος της, παραδείγματος χάρη αθέτηση της συμβάσεως ή πτώχευση
- **Γλώσσα** – Καθώς η σύμβαση προφανώς θα μεταφραστεί σε άλλη γλώσσα, είναι σημαντικό να δηλώνεται ποιο είναι το αυθεντικό κείμενο
- **Νομοθεσία** – Στη συμφωνία πρέπει να δηλώνεται ποια εθνική νομοθεσία διέπει την ερμηνεία της συμβάσεως. Σε ορισμένες περιπτώσεις, ανεξάρτητα από το τι έχουν συμφωνήσει τα δύο συμβαλλόμενα μέρη, εφαρμόζεται η νομοθεσία της χώρας του αντιπροσώπου

Όταν οριστικοποιηθεί η σύμβαση, πρέπει να ζητηθεί η συμβουλή δικηγόρου ο οποίος γνωρίζει τη νομοθεσία της χώρας του αντιπροσώπου και τα επιχειρηματικά ήθη. Κάτι τέτοιο μπορεί να φαίνεται δαπανηρό, πρέπει όμως να θεωρηθεί ως ασφάλιση, διότι οι δαπάνες αν τα πράγματα δεν πάνε καλά μπορεί να είναι μεγάλες. Στην Ευρωπαϊκή Ένωση, οι κανονισμοί σχετικά με τους εμπορικούς αντιπροσώπους κατευθύνονται από την οδηγία 86/653/ΕΚ.

4.5.7 Καθορισμός της τιμής του εξαγωγίμου προϊόντος

Όποια στρατηγική τιμολόγησης και αν ακολουθήσουμε, όλες οι τιμές πρέπει να ορίζονται με γνώμονα τα ζητήματα κόστους. Ορισμένες επιχειρήσεις βασίζουν τις τιμές εξαγωγής στις τιμές που έχουν τα προϊόντα τους στην εσωτερική αγορά συν τις δέουσες προσαυξήσεις για τα τέλη μεταφοράς, τους δασμούς, το περιθώριο κέρδους, κτλ. Το πρόβλημα με αυτήν την προσέγγιση είναι ότι ενδεχομένως η τιμή του προϊόντος στην εσωτερική αγορά να περιέχει στοιχεία τα οποία δεν ισχύουν για την πώληση σε ξένη χώρα. Ομοίως, οι πωλήσεις στο εξωτερικό μπορεί να συνεπάγονται δαπάνες τις οποίες δεν συναντάμε στις εγχώριες αγορές.

Αφού καταλήξει σε μια βασική τιμή παραγωγής και τιμή αγοράς, η επιχείρηση θα πρέπει να αποφασίσει ποιους διεθνείς όρους παράδοσης θα χρησιμοποιήσει. Οι όροι παράδοσης πληροφορούν τον αγοραστή τι περιλαμβάνεται στην τιμή, ποια είναι τα καθήκοντα τόσο του πωλητή όσο και του αγοραστή, πότε και πού θα πραγματοποιείται η παράδοση των αγαθών και κυρίως πότε ο τίτλος ιδιοκτησίας των αγαθών περνά στα χέρια του αγοραστή. Το INCOTERMS 2000 (Διεθνείς Εμπορικοί Όροι) είναι το διεθνές πρότυπο το οποίο ορίζει επακριβώς τους όρους παράδοσης. Το σωστό INCOTERM πρέπει να συμφωνείται μεταξύ του πωλητή και του αγοραστή πριν από την παράδοση και αυτοί οι όροι πρέπει να συμπεριλαμβάνονται σε όλα τα έγγραφα, από την προσφορά μέχρι την παράδοση.

Η καλύτερη προσέγγιση είναι να καθορίζεται η τιμή σύμφωνα με τους όρους του πελάτη και σε αυτήν την τιμή να προστίθενται οι επιπλέον δαπάνες που απαιτούνται βάσει των όρων παράδοσης. Εάν ο αγοραστής δεν έχει υποβάλει κανένα σχετικό αίτημα, τότε ο εξαγωγέας επιλέγει πώς θα καθοριστεί η τιμή. Οι περισσότεροι εξαγωγείς καθορίζουν την τιμή βάσει του INCOTERM FOB (ελεύθερο επί του πλοίου) απλώς διότι επειδή προσφέρει μεγάλη ευελιξία στην παράδοση και πολλοί πελάτες το προτιμούν διότι έτσι εξοικονομούν ξένο συνάλλαγμα χρησιμοποιώντας τις δικές τους ακτοπλοϊκές γραμμές ή οργανώνοντας τη δική τους ασφάλιση. Ωστόσο, ορισμένοι εξαγωγείς προτιμούν να καθορίζουν την τιμή βάσει του CIF (κόστος, ασφάλεια και ναύλος) γιατί έτσι κερδίζουν περισσότερα.

Η προσεκτική εξέταση των όρων παράδοσης είναι πολύ σημαντική γιατί μερικές φορές προκαλεί έκπληξη το ποσό που πρέπει να προστεθεί επί της τιμής παραγωγής. Εάν παραλείψουμε να αντιμετωπίσουμε κάποια ζητήματα τα οποία ίσως φαίνονται ασήμαντα, μπορεί να έχουμε χαμηλά κέρδη ή ακόμα και ζημιές. Πιο συγκεκριμένα, οι εξαγωγείς τείνουν να ξεχνούν το πιθανό κόστος των εξής:

- Εισαγωγικοί ή εξαγωγικοί δασμοί
- Τέλη φόρτωσης και εκφόρτωσης

- ❑ Δαπάνες διανομής και αποθήκευσης στο εσωτερικό της χώρας
- ❑ Περιθώριο κέρδους για τους επαγγελματίες της διανομής, της χονδρικής και της λιανικής πώλησης, τοπικοί φόροι κύκλου εργασιών ή φόροι κατανάλωσης
- ❑ Πιστωτικό κόστος
- ❑ Ασφαλίσεις πιστώσεων για κάλυψη ζημίας που οφείλεται σε συναλλαγματικές διαφορές
- ❑ Κόστος για την έκδοση των εγγράφων που απαιτούνται για την εισαγωγή ή την εξαγωγή προϊόντων, όπως τα πιστοποιητικά εισαγωγής ή τα προξενικά τέλη

Πρέπει να καθορίζονται σταθερές τιμές καθώς οι τελωνειακοί συνήθως αντιμετωπίζουν με καχυποψία τις εκπτώσεις και εν πάση περιπτώσει η πώληση κάτω από τις τιμές της εγχώριας αγοράς (ντάμπινγκ) πιθανότατα δεν αξίζει τον κόπο.

Η πρώτη ενστικτώδης κίνηση ενός νέου εισαγωγέα είναι να καθορίσει την τιμή στο δικό του νόμισμα· αυτό παρουσιάζει δύο μεγάλα πλεονεκτήματα:

- ❑ Είναι πιο απλό από διοικητική άποψη
- ❑ Ο κίνδυνος τυχόν συναλλαγματικών διακυμάνσεων βαρύνει τον πελάτη

Ωστόσο, ο πελάτης ίσως να μην είναι έτοιμος να αναλάβει έναν τέτοιο κίνδυνο και να ζητήσει καθορισμό τιμής στο δικό του νόμισμα ώστε να γνωρίζει πόσα ακριβώς πληρώνει.

Οι διακυμάνσεις των συναλλαγματικών ισοτιμιών πρέπει να εξετάζονται προσεκτικά και ο καθορισμός της τιμής μπορεί να γίνεται με βάση την τιμή μετρητοίς ή την τιμή επί προθεσμία. Η *τιμή μετρητοίς* είναι η τρέχουσα τιμή του συναλλάγματος. Η *τιμή επί προθεσμία* αφορά συμφωνίες που πρόκειται να υλοποιηθούν στο μέλλον. Μία εταιρεία, για να μην εισπράξει λιγότερα απ' όσα προέβλεψε (λόγω συναλλαγματικών διακυμάνσεων), μπορεί να συνάψει μια σύμβαση με την τράπεζά της, η οποία θα της πουλήσει το νόμισμα επί προθεσμία και αυτήν την τιμή θα χρησιμοποιήσει στον καθορισμό της τιμής του προϊόντος. Τα περισσότερα και τα σημαντικότερα διεθνή νομίσματα μπορούν να πωληθούν και να αγοραστούν επί προθεσμία αρκετών ετών. Εάν μια εταιρεία δεν καταφύγει σε συμφωνία αγοράς συναλλάγματος επί προθεσμία, τότε μπορεί να σημειώσει κέρδη αλλά μπορεί εξίσου να σημειώσει σοβαρές απώλειες. Για τις περισσότερες εμπορικές εταιρείες, ο κυριότερος στόχος δεν είναι να επωφεληθούν από τις κινήσεις του συναλλάγματος αλλά να διεξαγάγουν το εμπόριο με κέρδη και με ασφάλεια.

Ακόμα κι έτσι όμως, μια σύμβαση αγοράς συναλλάγματος επί προθεσμία δεν προσφέρει απόλυτη προστασία απέναντι στους συναλλαγματικούς κινδύνους. Η σύμβαση λήγει μία ορισμένη ημερομηνία, συνήθως την ημερομηνία κατά την οποία αναμένεται η πληρωμή από τον πελάτη. Εάν παρουσιαστεί καθυστέρηση στην πληρωμή (ή ακόμα χειρότερα μη πληρωμή), τότε ο συναλλαγματικός κίνδυνος βαρύνει τον εξαγωγέα. Εάν έχει συναφθεί ασφάλιση πιστωτικού κινδύνου, τότε δεν υπάρχει πρόβλημα.

Αφού αποφασίσει σε ποιο νόμισμα θα καθορίσει τις τιμές, η εταιρεία θα πρέπει να αποφασίσει για ποιο χρονικό διάστημα θα παραμείνει εν ισχύ η τρέχουσα

τιμή, είτε δίνοντας μια συγκεκριμένη ημερομηνία είτε δηλώνοντας μία δεδομένη τιμή που θα ισχύει κατά την ημερομηνία αποστολής. Οι καθορισμοί των τιμών γίνονται είτε με τιμοκατάλογο είτε με αναφορά των λεπτομερειών σε ένα προτιμολόγιο. Εάν η εταιρεία καθορίζει τις τιμές της με βάση την τιμή παραγωγής ή το σύστημα FOB (ελεύθερο επί του πλοίου), τότε στα έντυπα αυτά θα πρέπει να περιλαμβάνονται και λεπτομέρειες σχετικά με τα βάρη και τις ποσότητες καθώς και εκτιμήσεις για τα τέλη μεταφοράς των εμπορευμάτων και τις ασφαλιστικές δαπάνες.

Η εταιρεία πρέπει επίσης να αναφέρει τις εξής πληροφορίες:

- Τη συνήθη μέθοδο πληρωμής
- Τυχόν ρήτρες σχετικά με τη χρήση ενός εμπορικού σήματος (ή μιας ευρεσιτεχνίας, κτλ.)
- Δήλωση σύμφωνα με την οποία τυχόν βάρη ή διαστάσεις αναφέρονται μόνον για σκοπούς μεταφοράς
- Ότι οι ημερομηνίες παράδοσης δίδονται καλή τη πίστει
- Ότι τα προϊόντα που έχουν υποστεί ζημία θα αντικαθίστανται δωρεάν
- Ότι η εταιρεία θεωρεί τον πελάτη υπεύθυνο για την εξασφάλιση τυχόν αναγκαίων αδειών εισαγωγής

Ορισμένες φορές, οι εταιρείες ανακαλύπτουν ότι τους ζητούν να δεχτούν προϊόντα ως πληρωμή για τα προϊόντα τους. Η ανταλλαγή προϊόντων είναι πολύ διαδεδομένη: ο εξαγωγέας καλείται να αγοράσει προϊόντα από τον εισαγωγέα σε αντάλλαγμα για τα προϊόντα που προμηθεύει· τα αγαθά αυτά αντιπροσωπεύουν μέρος ή το σύνολο της αξίας της παραγγελίας. Ο εξαγωγέας κατά πάσα πιθανότητα δεν θα τα θέλει αυτά τα αγαθά, εκτός και αν πρόκειται για προϊόντα που συνήθως αγοράζει. Ωστόσο, η εταιρεία μπορεί να απευθυνθεί σε έναν πράκτορα, ο οποίος θα αναλάβει να πωλήσει τα προϊόντα που έχει προσφέρει ο εισαγωγέας. Ο πράκτορας προσφέρει μια τιμή για τα αγαθά και η εταιρεία μπορεί να χρησιμοποιήσει την τιμή αυτή για να καθορίσει την τιμή για τον εισαγωγέα.

Οι σημαντικότεροι εξαγωγείς ακολουθούν αυτή την προσέγγιση. Η Cadburys Scherppes χρησιμοποιεί πόρους από τις διεθνείς πωλήσεις για να αναπτύξει τις αγορές της Ανατολικής Ευρώπης. Η θυγατρική της στην Ελβετία, η οποία παρασκευάζει τοματοπολτό χρησιμοποιεί φορτία τομάτας από τη Βουλγαρία· η παράδοση των φορτίων αυτών έχει συμφωνηθεί στο πλαίσιο ενός διακανονισμού που επιτρέπει στην εταιρεία να πωλεί τα προϊόντα της στη χώρα αυτή.

Συνήθως όμως, τουλάχιστον ένα μέρος της πληρωμής πραγματοποιείται σε μετρητά και επιταγές και καταβάλλεται πριν από την αποστολή των προσφερόμενων προϊόντων. Η εταιρεία πρέπει επίσης να εξετάσει προσεκτικά μήπως με την τακτική αυτή παραβιάζει τυχόν ελέγχους κατά την εισαγωγή. Υπάρχουν και άλλες δυνατότητες, μεταξύ των οποίων:

- Αντισταθμιστικό εμπόριο, εξισωτικό εμπόριο ή ανταποδοτικό εμπόριο, στο πλαίσιο των οποίων η εταιρεία οφείλει να δεχτεί αγαθά από τη χώρα του αγοραστή ως πληρωμή ή ως μέρος της πληρωμής. Η συμφωνία συνάπτεται υπό μορφή δύο ξεχωριστών ταμειακών πράξεων, οι οποίες πραγματοποιούνται ταυτόχρονα

- Αντιστάθμιση/επαναγορά έχουμε στην περίπτωση όπου ο εξαγωγέας συμφωνεί να επαναγοράσει μέρος των τελικών προϊόντων
- Εμπόριο δια μεταφοράς, στο πλαίσιο του οποίου ο εξαγωγέας πληρώνεται τελικά από πρόσωπο που βρίσκεται σε τρίτη χώρα

4.5.8 Απόφαση για τους όρους παράδοσης που θα χρησιμοποιηθούν

Οι όροι παράδοσης πληροφορούν τον αγοραστή τι περιλαμβάνεται στην τιμή, πότε και πού θα πραγματοποιείται η παράδοση των αγαθών, ποια είναι τα καθήκοντα τόσο του πωλητή όσο και του αγοραστή, και κυρίως πότε ο τίτλος ιδιοκτησίας των αγαθών περνά στα χέρια του αγοραστή.

Στο διεθνές εμπόριο υπάρχει ένας αριθμός από αυτούς τους όρους οι οποίοι έχουν προσδιοριστεί και κωδικοποιηθεί από Διεθνές Επιμελητήριο Εμπορίου με την επικεφαλίδα Incoterms. Τα Incoterms ενημερώνονται και αναθεωρούνται κάθε 10 χρόνια. Τα Incoterms 2000 πρέπει να συμπεριληφθούν στην επίσημη τιμή σας καθώς έχουν νομική εφαρμογή όταν και τα δύο μέρη συμφωνούν. Α πιο συνηθισμένα Incoterms είναι:

Τιμή που δεν περιλαμβάνει τις εργασίες μεταφοράς - Ex works price (EXW).

Αυτή είναι η πιο βασική επίσημη τιμή. Ο αγοραστής συμφωνεί να αγοράσει τα προϊόντα από την αποθήκη σας και καλύπτει όλα τα μεταφορικά και τα ασφαλιστικά έξοδα και τους δασμούς. Βεβαιωθείτε ότι έχετε συμπεριλάβει στην τιμή σας οποιοδήποτε κόστος τροποποίησης του προϊόντος και άλλα λειτουργικά έξοδα της επιχείρησης σχετικά με την παραγγελία εξαγωγής, συμπεριλαμβανομένων των εξόδων των μεσαζόντων, του τμήματος εξαγωγών και των εξόδων συσκευασίας.

Ελεύθερη πλοίου ή ελεύθερη μεταφοράς - Free alongside ship (FAS) or free carrier (FCA).

Τα προϊόντα παραδίδονται σε ένα συγκεκριμένο λιμάνι ή σημείο. Ο εξαγωγέας διαπραγματεύεται με τις διατυπώσεις της εξαγωγής αλλά ο αγοραστής είναι υπεύθυνος για τη φόρτωση στο συμφωνημένο μέσο μεταφοράς.

Ελεύθερο επί του πλοίου - Free on board (FOB).

Ο πιο συνηθισμένος τύπος παράδοσης με προσθήκη συγκεκριμένου λιμανιού. Ο αγοραστής έχει την επιλογή να οργανώσει ο ίδιος τη μεταχείριση, την ασφάλεια και τη μεταφορά. Εσείς πληρώνετε για τα έγγραφα, που χρειάζονται για να φορτωθούν τα προϊόντα στο επιλεγμένο μέσο μεταφοράς και στο συγκεκριμένο λιμάνι. Η ευθύνη για την αποστολή περνάει στον αγοραστή από τη στιγμή που αυτή περνάει τα πλοία, το τραίνο ή μπαίνει στο συμφωνημένο μέσο μεταφοράς. Παρόμοιοι όροι εφαρμόζονται για τα αεροπλάνα FOA ή αν πρόκειται για ένα εκτελωνιστικό γραφείο της ενδοχώρας (inland clearance depot (ICD)) ο όρος είναι ελεύθερο μεταφοράς ονομασμένο λιμάνι (free carrier named port (FRC)).

Κόστος και μεταφορικά (C&F or CFR) Για αποστολές εμπορευματοκιβωτίων, πληρωμένη η μεταφορά μέχρι την παράδοση (DCP).

Αυτό σημαίνει ότι εσείς σαν πωλητές πληρώνετε όλα τα έξοδα μεταφοράς αλλά όχι την ασφάλεια. Ο αγοραστής έχει το ρίσκο όταν τα προϊόντα είναι μέσα στο πλοίο.

Πληρωμένη μεταφορά μέχρι ένα σημείο - Carriage paid to (CPT)

Ο εξαγωγέας είναι υπεύθυνος για την παράδοση σε ένα συμφωνημένο σημείο το οποίο στη συνέχεια θα παραδοθεί σε ένα άλλο συμφωνημένο μεταφορικό μέσο για να συνεχίσει. Ο εξαγωγέας πληρώνει όλο τα μεταφορικά έξοδα στο συγκεκριμένο σημείο.

Κόστος ασφάλεια και ναύλος (CIF) για αποστολές εμπορευματοκιβωτίων (CIP) και CPT.

Είναι το ίδιο με το CFR εκτός από το ότι η ασφάλεια πληρώνεται επίσης από τον εξαγωγέα. Στην τιμή προστίθεται συνήθως ένα λιμάνι προορισμού.

Παράδοση στα σύνορα - Delivered at frontier (DAF)

Παράδοση στα σύνορα και εκτελωνισμός μόνο για εξαγωγή αλλά όχι για εισαγωγή. Ο πωλητής πληρώνει όλα τα έξοδα μέχρι το συγκεκριμένο σημείο.

Παράδοση μέχρι το πλοίο - Delivered ex ship (DES)

Μέσα στο πλοίο σε συγκεκριμένο λιμάνι. Ο πωλητής πληρώνει όλα τα έξοδα εξαγωγής αλλά όχι τις χρεώσεις της εκφόρτωσης.

Παράδοση μέχρι την προβλήτα - Delivered ex quay (DEQ)

Τα προϊόντα παραδίδονται στην προβλήτα φορτοεκφόρτωσης. Ο πωλητής πληρώνει όλα τα έξοδα, τα μεταφορικά, τα έξοδα εκφόρτωσης και την άδεια εισαγωγής αλλά δηλώνει αν επιθυμεί να πληρώσει το δασμό ή όχι.

Παράδοση χωρίς πληρωμένους δασμούς - Delivered duty unpaid (DDU)

Στο συγκεκριμένο σημείο προορισμού στη χώρα εισαγωγής. Ο πωλητής πληρώνει όλο το κόστος έως το συγκεκριμένο σημείο προορισμού αλλά όχι τους δασμούς, τους φόρους και τις άδειες εισαγωγής.

Παράδοση με πληρωμένους δασμούς - Delivery duty paid (DDP).

Ο εξαγωγέας πληρώνει όλα τα έξοδα και έχει τον κίνδυνο μέχρι τα προϊόντα να φτάσουν στην αποθήκη του αγοραστή. Αυτό περιλαμβάνει τις πληρωμές όλων των δασμών.

Πολλοί εξαγωγείς μπορεί να νοιώσουν ότι κατακλύζονται από το ποσό των απαιτούμενων εγγράφων και μπορεί να επιτρέψουν σε μια άλλη επιχείρηση (γραφείο μεταφορών) να αναλάβει την ευθύνη για αυτό το τμήμα της επιχείρησής τους. Η εργασία του γραφείου μεταφορών για την προώθηση του φορτίου περιλαμβάνει:

- Παροχή συμβουλών για τις ιδιαίτερες απαιτήσεις σήμανσης του φορτίου
- Τη συσκευασία του φορτίου

- Οποιοσδήποτε τελωνειακές απαιτήσεις στο εξωτερικό όσον αφορά τα έγγραφα
- Την επιλογή του καλύτερου δρομολογίου για το φορτίο
- Την κράτηση χώρου εκ μέρους σας και την πληρωμή του εφόσον το μεγαλύτερο μέρος του φορτίου πρέπει να προπληρωθεί
- Τη ρύθμιση της μεταφοράς στις προβλήτες ή στο αεροδρόμιο (ή παροχή οδηγιών για το προσωπικό σας)

Με την προϋπόθεση ότι έχετε δώσει στο γραφείο μεταφορών τις βασικές πληροφορίες για την αποστολή, αυτό θα συμπληρώσει και θα αποστείλει τα έγγραφα αποστολής, τη φορτωτική και έγγραφα σχετικά με το τελωνείο. Ένα ιδιαίτερο πλεονέκτημα είναι ότι ο τακτικός εξαγωγέας μπορεί να επιτύχει γρήγορη εξυπηρέτηση. Ορισμένα γραφεία μεταφορών προσφέρουν επίσης ασφάλιση του φορτίου αλλά και δικά τους μεταφορικά μέσα. Ίσως χρειαστεί να πληρώσετε περίπου 3-5% των συνολικών εξόδων μεταφοράς εκτός των εξόδων των εγγράφων και άλλων μικροεξόδων.

Να ελέγχετε πάντα προσεκτικά το γραφείο μεταφορών που πρόκειται να χρησιμοποιήσετε. Μπορούν να γίνουν επέκταση της επιχείρησής σας και ένας πιθανός συνεργάτης. Βεβαιωθείτε ότι δείχνουν ενδιαφέρον για σας και την επιχείρησή σας.

4.5.9 Απαιτούμενα έγγραφα για τις εξαγωγές

Τα καθιερωμένα έγγραφα που απαιτούνται για τις εξαγωγές είναι τα εξής:

Φορτωτική

Το έγγραφο αυτό εκδίδεται από το εμπορικό πλοίο και είναι η απόδειξη για την παραλαβή των προϊόντων και η σύμβαση για τη μεταφορά τους. Αποτελεί τίτλο ιδιοκτησίας των αγαθών, ενώ τα υπογεγραμμένα αντίγραφα αποτελούν αποδείξεις ιδιοκτησίας.

Αεροπορική φορτωτική

Είναι το αντίστοιχο της φορτωτικής. Η αεροπορική φορτωτική και ο τίτλος ιδιοκτησίας των αγαθών περνούν αυτόματα στον παραλήπτη, ο οποίος είναι ο ιδιοκτήτης των προϊόντων όταν αυτά φθάσουν.

Προτιμολόγιο

Ένας υπολογισμός του κόστους, ο οποίος συνήθως απαιτείται για μια επιτυχή πώληση

Εμπορικό τιμολόγιο

Το χρησιμοποιεί ο εξαγωγέας για να χρεώσει τα προϊόντα τα οποία πώλησε. Οι εξαγωγείς χρησιμοποιούν τα δικά τους έντυπα, αλλά τα περιεχόμενα πρέπει να περιλαμβάνουν τις καθιερωμένες πληροφορίες (ημερομηνία έκδοσης, όνομα και διεύθυνση του αγοραστή και του πωλητή, αριθμός τηλεφώνου και φαξ, περιγραφή των προϊόντων, τιμή μονάδας, αριθμός μονάδων, συσκευασίες, συνολικό βάρος, όροι παράδοσης και πληρωμή)

Πιστοποιητικό προέλευσης

Οι εταιρείες μπορούν, σε ορισμένες αγορές, να ζητήσουν μια γενική προτιμησιακή δασμολογική μεταχείριση για τα προϊόντα σας. Το ζήτημα αυτό

μπορεί να το χειριστεί ένας πράκτορας διαμετακόμισης και στη διαδικασία αυτή χρησιμοποιούνται τυποποιημένα έντυπα

Φυτοϋγειονομικά πιστοποιητικά

Για μερικά είδη προϊόντων απαιτούνται υγειονομικά και άλλα πιστοποιητικά. Μεταξύ αυτών των προϊόντων είναι τα φυτά, οι σπόροι, τα υλικά αναπαραγωγής για φυτώρια και πολλά άλλα τρόφιμα.

Κατάλογος συσκευασίας

Σε ορισμένες περιπτώσεις απαιτείται η παρουσίαση του καταλόγου συσκευασίας

Άδειες εξαγωγής

Λαμβάνονται από την κυβέρνηση του εξαγωγέα

Πιστοποιητικό απολυμάνσεως με καπνισμό

Μερικές χώρες ζητούν να παρουσιάζεται αυτό το πιστοποιητικό

* Τα ανωτέρω έγγραφα διαφέρουν από αγορά σε αγορά και από προϊόν σε προϊόν

4.5.10 Εισπράξεις

Υπάρχουν διάφοροι τρόποι βελτίωσης των χρηματοροών, όμως η έγκαιρη είσπραξη των χρημάτων είναι αποφασιστικής σημασίας. Οι καθυστερήσεις στις πληρωμές απαιτούν μεγαλύτερο κεφάλαιο κίνησης και περιορίζουν τη συνολική αποδοτικότητα. Είναι σημαντικό να ελέγχονται οι ανεξόφλητες πληρωμές και να καταβάλλονται προσπάθειες για την είσπραξή τους.

Η πληρωμή που πραγματοποιείται ταυτόχρονα με την παραλαβή και με μετρητά έχει προφανή οφέλη, όμως οι περισσότεροι αγοραστές επιθυμούν άλλες μορφές πληρωμής, οπότε ένας από τους μεγαλύτερους φόβους σας ίσως να είναι το ενδεχόμενο να μην πληρωθείτε καθόλου. Μπορείτε να λάβετε ένα δελτίο πληροφοριών που σας βεβαιώνει για την καλή οικονομική κατάσταση του αγοραστή, χωρίς όμως να εγγυάται ότι θα πληρωθείτε. Ο κίνδυνος είναι ακόμα μεγαλύτερος στις συναλλαγές εκτός της χώρας ή της ζώνης συναλλαγών σας. Οι περισσότεροι εισαγωγείς δεν αποδέχονται την προπληρωμή, καθώς τίποτα σχεδόν δεν τους εξασφαλίζει ότι θα παραλάβουν τα προϊόντα σύμφωνα με τους όρους της συμφωνίας. Χρειάζεται επομένως να εξευρεθεί ένας αποδεκτός τρόπος ελαχιστοποίησης των κινδύνων και για τις δύο πλευρές.

Οι δικοί σας φόβοι μπορούν να ελαχιστοποιηθούν εάν λάβετε τις κατάλληλες προφυλάξεις από την αρχή της συναλλαγής. Εάν η συναλλαγή σας δεν πραγματοποιείται με μετρητά και εάν η πληρωμή πρόκειται να καταβληθεί σε μελλοντική ημερομηνία, το καλύτερο, για να μην ανησυχείτε αργότερα, είναι να βεβαιωθείτε ότι οι αγοραστές σας είναι σε θέση να πληρώσουν. Καθορίστε από την αρχή τη στάση σας και φροντίστε να μην παρεκκλίνετε από τις διαδικασίες.

Για συναλλαγές μεγάλης αξίας ή εάν συναλλάσσεσθε για πρώτη φορά με αγορές εξαγωγών ή με άγνωστους αγοραστές, μην παραλείψετε να μάθετε το όνομα και τη διεύθυνση της τράπεζας των πελατών σας.

Σε περιπτώσεις εξαγωγών, βεβαιωθείτε ότι η τράπεζα μπορεί να διαχειρίζεται διεθνείς και εμπορικές συναλλαγές. Η δική σας τράπεζα θα πρέπει να είναι σε θέση να ελέγχει ηλεκτρονικά τη φερεγγυότητά τους, με δική σας βεβαίως χρέωση. Η τράπεζά σας θα πρέπει να γνωρίζει:

- Το πλήρες όνομα και τη διεύθυνση της τράπεζας των αγοραστών.
- Το ύψος και τη διάρκεια της πίστωσης για την οποία ζητάτε πληροφορίες. Φροντίστε πάντα να εξετάζετε εάν καλύπτεται ποσό μεγαλύτερο από την πιθανή αξία της παραγγελίας, εξασφαλίζοντας έτσι καλύτερη πιστοληπτική ικανότητα.

Να είστε προσεκτικοί και να μη βιάζεστε στις παραγγελίες. Κάθε διαδικασία που υιοθετείτε θα πρέπει να εφαρμόζεται αυτόματα για όλους τους νέους πελάτες, ενώ οι λογαριασμοί των πελατών θα πρέπει να επανεξετάζονται και να ενημερώνονται τακτικά. Πρέπει να σημειώνετε όλες τις καθυστερημένες πληρωμές των αγοραστών σας και να καταρτίζετε κατάλογο χρονολογικής κατάταξης όλων των ανεξόφλητων χρεών ανάλογα με τη λήξη τους. Τα πιστωτικά όρια επιδέχονται αυξομείωση ανάλογα με το ύψος της εμπορικής δραστηριότητας και τη συνέπεια του πελάτη.

Εάν υπάρχει ουσιαστικός λόγος να μην καταβληθεί η πληρωμή και εφόσον γνωρίζετε καλά τον πελάτη σας, πρέπει να εξετάσετε προσεκτικά τη σημασία της καλής φήμης και της μακροπρόθεσμης συνεργασίας. Σε κάθε περίπτωση, εάν συναλλάσσεσθε τακτικά, βεβαιωθείτε πριν από οποιαδήποτε νέα αποστολή εμπορευμάτων ότι έχουν εξοφληθεί οι προηγούμενες. Να είστε ιδιαίτερα προσεκτικοί με τους αγοραστές που δεν παρουσιάζουν προβλήματα πληρωμών με τις συνήθεις παραγγελίες και ξαφνικά δίδουν μια παραγγελία πολύ μεγάλη σε σχέση με τις προηγούμενες.

Εάν η απάντηση της τράπεζάς σας δεν σας ικανοποιεί απόλυτα, μπορείτε επίσης να απευθυνθείτε σε ειδικά γραφεία για να λάβετε αναλυτικότερες πληροφορίες σχετικά με τον υποψήφιο αγοραστή σας, μεταξύ των οποίων:

- Λεπτομέρειες σχετικά με την ιδιοκτησία
- Στοιχεία ισολογισμών
- Στοιχεία για την εξόφληση πιστώσεων
- Περιγραφή των εμπορικών δραστηριοτήτων

Όσον αφορά τις εξαγωγές, ενδεχομένως να μπορείτε να λάβετε τις πληροφορίες αυτές από τον εμπορικό ακόλουθο της οικείας πρεσβείας.

Τιμολόγια. Το βασικό έγγραφο που χρησιμοποιείται στις εμπορικές συναλλαγές είναι το τιμολόγιο. Η προσφορά για τον πελάτη καταρτίζεται με βάση ένα προσωρινό (pro-forma) τιμολόγιο, στο οποίο αναγράφεται η σχετική ένδειξη.

Κατά την αποστολή χρησιμοποιούνται εμπορικά τιμολόγια, κυρίως ως παραστατικά για τα φορτωθέντα εμπορεύματα και για τους όρους με τους οποίους αποστέλλονται. Περιλαμβάνουν λεπτομέρειες για το βάρος, τα διακριτικά σημεία της συσκευασίας και τις μετρήσεις, καθώς και λεπτομέρειες για το κόστος του ναύλου και της ασφάλισης, καθώς και για τον τρόπο αποστολής.

Στις εξαγωγές χρησιμοποιούνται επίσης τιμολόγια για τον εκτελωνισμό των εμπορευμάτων που παραλαμβάνει ο πελάτης. Ορισμένες φορές αρκεί το εμπορικό τιμολόγιο να είναι υπογεγραμμένο από τον εξαγωγέα για να γίνει δεκτό από τις τελωνειακές αρχές της χώρας εισαγωγής ως πραγματικό στοιχείο για την αξία και την προέλευση, βάσει του οποίου επιβάλλεται ο δασμός. Σε άλλες χώρες αυτό δεν αρκεί, οπότε απαιτείται η προσκόμιση τιμολογίου θεωρημένου από το τοπικό εμπορικό επιμελητήριο ή εξίσου αποδεκτό φορέα πιστοποίησης. Το θεωρημένο αυτό τιμολόγιο αποτελεί και πιστοποιητικό προέλευσης.

Τα τιμολόγια χρησιμοποιούνται για πληρωμή μόνον εφόσον αποστέλλετε τα εμπορεύματα στον πελάτη σας «επί παρακαταθήκη». Αυτό σημαίνει ότι εμπιστεύεστε τον πελάτη σας για να πληρώσει, σε μελλοντική ημερομηνία, χωρίς κανένα άλλο έγγραφο ή ότι οι πληρωμές πραγματοποιούνται πριν από την παράδοση. Πάνω από το 80% των εμπορικών συναλλαγών παγκοσμίως πραγματοποιούνται κατ' αυτόν τον τρόπο. Εάν επιλέξετε το συγκεκριμένο τρόπο, πρέπει να ορίσετε σαφώς τους όρους της πληρωμής σας στο πλαίσιο των όρων πώλησης, π.χ. ένα μήνα μετά την παραλαβή των εμπορευμάτων. Στην περίπτωση αυτή, αποστέλλετε όλα τα έγγραφα απευθείας στον αγοραστή, ούτως ώστε να μπορέσει να γίνει η παραλαβή, και εξασφαλίζετε ότι δεν υπάρχει κίνδυνος να μην καταβληθεί η πληρωμή.

Ενέγγυες πιστώσεις. Ενδεχομένως να αποφασίσετε ότι για τις εξαγωγές χρειάζεστε μια ενέγγυα πίστωση, την οποία θα εκδώσει η τράπεζά σας ως εμπορική εγγύηση. Η αρχή είναι αρκετά απλή. Ο αγοραστής ζητά από την τράπεζά του να ανοίξει πίστωση στο όνομά σας και θέτει ορισμένους όρους βάσει των οποίων θα πληρωθείτε. Συνήθως οι όροι αυτοί αναφέρουν ότι τα εμπορεύματα θα αποσταλούν σύμφωνα με τις δικές του οδηγίες και ότι προσκομίζονται τα απαραίτητα για την παράδοση έγγραφα.

Κατά κανόνα η τράπεζα του αγοραστή ενημερώνει τη δική σας τράπεζα για τη διαθεσιμότητα της πίστωσης και, εφόσον δεν υπάρχει πρόβλημα, αυτή εκδίδει την εγγύηση για την πληρωμή σας. Η διαδικασία αυτή είναι αποδεκτή και από τον αγοραστή, ο οποίος παραλαμβάνει το προϊόν σύμφωνα με τους όρους που θέτει, και από εσάς, που θα εισπράξετε την πληρωμή σας.

Χρειάζεται εντούτοις να βεβαιωθείτε ότι η πίστωση είναι αφενός *ανέκκλητη*, δεν μπορεί δηλαδή να τροποποιηθεί χωρίς τη συναίνεση και των δύο τραπεζών, του αγοραστή και του εξαγωγέα, και αφετέρου *βεβαιωμένη*, που σημαίνει ότι τα χρήματα πιστώθηκαν στην τράπεζα στη δική σας χώρα και όχι στη χώρα του αγοραστή.

Σε περίπτωση που μια πίστωση είναι ανακλητή και μη βεβαιωμένη, είναι δυνατόν να τροποποιηθούν οι όροι της συμφωνίας χωρίς τη δική σας συναίνεση ή να μη σας διαβιβαστούν τα χρήματα, εάν π.χ. η τράπεζα δεν είναι φερέγγυα.

Μια πίστωση ενδέχεται να είναι επίσης:

Μεταβιβάσιμη – οπότε επιτρέπει τη μεταβίβαση του συνόλου ή μέρους της πίστωσης σε τρίτο.

Ανανεούμενη – οπότε μπορεί να χρησιμοποιείται για την τακτική αποστολή εμπορευμάτων στον ίδιο αγοραστή. Κατ' αυτόν τον τρόπο μειώνονται τα

υποβαλλόμενα έγγραφα, καθώς δεν χρειάζεται να ανοίγονται συνεχώς νέες πιστώσεις, και τα χρήματα ανανεώνονται ανά ορισμένα χρονικά διαστήματα ή βάσει ορισμένου ποσού.

Πολλοί εξαγωγείς ανησυχούν μήπως οι ενέγγυες πιστώσεις είναι περίπλοκες και δαπανηρές, και μπορεί όντως να είναι. Πάνω από το 60% επιστρέφεται από τις τράπεζες λόγω σφαλμάτων ή παραλείψεων, γεγονός που κοστίζει χρόνο και χρήμα. Εάν λάβετε μια ενέγγυα πίστωση:

- Ελέγξτε την προσεκτικά για να βεβαιωθείτε ότι μπορείτε να τηρήσετε απόλυτα όλους τους όρους της.
- Βεβαιωθείτε ότι τα εμπορεύματα που πρόκειται να αποστείλετε ανταποκρίνονται σε ό,τι ακριβώς αναφέρεται ή περιγράφεται στην πίστωση.
- Ελέγξτε το συνολικό ποσό της πίστωσης για να διαπιστώσετε εάν καλύπτει την προβλεπόμενη πληρωμή σας. α θυμάστε ότι μπορεί να εισπράξετε λιγότερα και όχι περισσότερα.
- Εάν αναγράφεται ημερομηνία αποστολής, βεβαιωθείτε ότι μπορείτε να πραγματοποιήσετε την αποστολή ενωρίτερα από την εν λόγω ημερομηνία.
- Βεβαιωθείτε ότι θα μπορέσετε να συγκεντρώσετε όλα τα απαιτούμενα έγγραφα πριν από τη λήξη της πίστωσης, καθώς μετά τη λήξη της δεν καταβάλλεται καμία πληρωμή.

Εάν διαφωνείτε με κάποιον όρο, ζητείστε από τον αγοραστή να τον τροποποιήσει και βεβαιωθείτε ότι οι αλλαγές πραγματοποιούνται και στους δύο λογαριασμούς. Προσέξτε κυρίως μήπως υπάρχει ασαφής ορολογία. Όλοι οι υπεύθυνοι για την παραγωγή, τη συσκευασία και την αποστολή των εμπορευμάτων θα πρέπει να λάβουν αντίγραφο της ενέγγυας πίστωσης προς αποφυγή λαθών. Αντίγραφο θα πρέπει επίσης να αποσταλεί σε όσους έχουν αναλάβει την προετοιμασία των εγγράφων, την ασφάλιση των εμπορευμάτων και τη διαχείριση της πίστωσης. Αφού αποστείλετε τα εμπορεύματα και συγκεντρώσετε όλα τα έγγραφα που ορίζονται στην ενέγγυα επιστολή, τα προσκομίζετε στη βεβαιούσα τράπεζα μαζί με μια συναλλαγματική για να πληρωθείτε.

Εάν διατηρείτε αμφιβολίες για τις ενέγγυες πιστώσεις, το καλύτερο είναι να απευθυνθείτε στην αρμόδια για τις διεθνείς συναλλαγές υπηρεσία της τράπεζάς σας προκειμένου να βεβαιωθείτε ότι καλύπτεστε πλήρως. Μην αφήνετε τίποτα στην τύχη.

Συναλλαγματική. Σε ορισμένες χώρες (π.χ. Γαλλία) ο νόμος δεν επιτρέπει τη χρήση τιμολογίου για τις εξαγωγές, οπότε πρέπει να εκδώσετε συναλλαγματική. Για την έκδοση του εγγράφου, γνωστού και ως τραβηκτική, μπορεί να χρησιμοποιηθεί οποιοδήποτε χαρτί, αν και συνήθως χρησιμοποιείται απλό μονόχρωμο χαρτί ή επιστολόχαρτο με τα στοιχεία της επιχείρησης. Πρόκειται για εντολή πληρωμής στο δικαιούχο σε πρώτη εμφάνιση ή σε ορισμένη μελλοντική ημερομηνία.

Η συναλλαγματική επιτρέπει στον πελάτη σας να καταβάλει την πληρωμή μετά την παράδοση και δίνει σε εσάς τη δυνατότητα να χορηγήσετε πίστωση, διασφαλίζοντας όμως την αποπληρωμή κατά την ημερομηνία λήξης. Μπορείτε

επίσης να τη χρησιμοποιήσετε για να μην πραγματοποιήσετε την παράδοση σε περίπτωση μη καταβολής της πληρωμής. Είναι το αντίθετο ακριβώς από την ενέγγυα πίστωση, καθώς εσείς εκδίδετε την τραβηκτική και η τράπεζά σας την αποστέλλει στην τράπεζα του αγοραστή στο εξωτερικό, η οποία την παρουσιάζει εν συνεχεία στον αγοραστή. Εάν ο αγοραστής συμφωνήσει να καταβάλει την πληρωμή στη συγκεκριμένη ή σε μεταγενέστερη ημερομηνία, λαμβάνει τα σχετικά έγγραφα που του επιτρέπουν να παραλάβει τα εμπορεύματα. Η συναλλαγματική αποτελεί νομικό έγγραφο που σας δίνει τη δυνατότητα είσπραξης της πληρωμής.

Υπάρχουν δύο ειδών τραβηκτικές. Η *τραβηκτική όψεως* είναι πληρωτέα αμέσως μόλις ο αγοραστής λάβει τα έγγραφα παράδοσης. Η *τραβηκτική προθεσμίας* είναι πληρωτέα μετά την παρέλευση 30, ή αριθμού πολλαπλάσιου του 30, ημερών μετά την παρουσίαση των εγγράφων στον αγοραστή. Ο αγοραστής συμφωνεί ως προς την ημερομηνία λήξης και αναγράφει στα έγγραφα ότι είναι αποδεκτά, προκειμένου να παραλάβει τα εμπορεύματα. Στη συνέχεια η συναλλαγματική επιστρέφεται στην τράπεζά σας και φυλάσσεται έως ότου εξοφληθεί κανονικά ή προεξοφληθεί έναντι μετρητών προκειμένου να βελτιώσει την ταμειακή ροή της επιχείρησής σας ή να συμβάλει στην πληρωμή των τόκων των δανείων σας.

Επιταγές. Εάν πληρώνετε με επιταγή, βεβαιωθείτε για την εκκαθάρισή της πριν από οποιαδήποτε αποστολή εμπορευμάτων. Η *τραπεζική επιταγή* είναι προτιμότερη επειδή εκδίδεται και είναι εγγυημένη από τράπεζα. Ωστόσο, η χρήση επιταγών αποφεύγεται λόγω του κινδύνου κλοπής.

4.5.11 Ασφάλιση φορτίου και ασφάλιση πιστώσεων

Οι επιχειρήσεις έχουν οπωσδήποτε τους κινδύνους τους. Ωστόσο, οι εξαγωγές εκθέτουν μια επιχείρηση σε κινδύνους μεγαλύτερους από εκείνους που συναντά στην εσωτερική αγορά. Αν και δεν υπάρχει νόμος ο οποίος να λέει ότι το φορτίο πρέπει να είναι ασφαλισμένο, συνήθως είναι φρόνιμο να το ασφαλίζουμε. Το τι ακριβώς θα καλύπτει η ασφάλιση θα το αποφασίσουμε αφού συμβουλευτούμε έναν ειδικευμένο ασφαλιστικό πράκτορα, ο οποίος είναι σε θέση να δώσει συμβουλές σχετικά με την ασφαλιστική κάλυψη που χρειάζεται σε μια συγκεκριμένη περίπτωση.

Ο ιδιοκτήτης των αγαθών είναι εκείνος που θα αποφασίσει για ποιους κινδύνους θα τα ασφαλίσει και, εφόσον οι κίνδυνοι μπορούν να προσδιοριστούν, μπορεί να γίνει κάλυψη για όλους σχεδόν τους κινδύνους εκτός από τους εξής:

- Έμφυτο ελάττωμα (όταν δηλαδή η ζημία δεν μπορεί να αποφευχθεί, για παράδειγμα το αλάτι ή η ζάχαρη μπορεί να πιάσει υγρασία)
- Παράνομα φορτία

Το πρώτο διάστημα κατά το οποίο ο κίνδυνος είναι αναπόφευκτος είναι κατά τη μεταφορά σε έναν υπερπόντιο πελάτη, διάστημα κατά το οποίο τα προϊόντα κινδυνεύουν να χαθούν ή να καταστραφούν. Για την κάλυψη αυτής της πιθανότητας, το φορτίο πρέπει να είναι ασφαλισμένο. Οι μεταφορείς ή οι εταιρείες διακίνησης συνήθως συνάπτουν ασφαλιστήρια συμβόλαια για να καλύψουν τυχόν δική τους αμέλεια, ωστόσο ο ιδιοκτήτης είναι εκείνος που έχει

την τελική ευθύνη να φροντίσει για την ασφάλιση των προϊόντων. Το ποιος είναι ο ιδιοκτήτης καθορίζεται από τους όρους παράδοσης βάσει των οποίων γίνεται η πώληση. Παραδείγματος χάρη, σε μια σύμβαση FOB (ελεύθερο επί του πλοίου) ο εξαγωγέας είναι ο ιδιοκτήτης των προϊόντων μέχρι αυτά να περάσουν το κιγκλίδωμα του πλοίου.

Στην πράξη, τα αγαθά ασφαρίζονται συνήθως σε πλήρη βάση, δηλαδή από τη στιγμή που φεύγουν από τον εξαγωγέα μέχρι τη στιγμή που φτάνουν στον εισαγωγέα. Ο εισαγωγέας ερωτάται τι επιθυμεί να γίνει, εάν αυτό δεν αναφέρεται στην παραγγελία. Εάν επιθυμεί να πληρώσει με πιστωτική επιστολή, αυτό κατά πάσα πιθανότητα θα αναφέρεται στο πλαίσιο των όρων.

Τα προϊόντα πρέπει να είναι ασφαλισμένα έναντι ενός ορισμένου ποσού, το οποίο ονομάζεται ποσό ασφάλισης και το οποίο πρέπει να καλύπτει τον εξαγωγέα σε τέτοιο επίπεδο ώστε να είναι σαν να μην συνέβη ποτέ η απώλεια των προϊόντων. Συνήθως το ποσό ασφάλισης υπολογίζεται με βάση την τιμή CIF (κόστος, ασφάλεια, ναύλος) των προϊόντων συν 10%. Ο ασφαλιστής θα καταβάλει το σύνολο του ποσού ασφάλισης σε όποιον έχει την ιδιοκτησία των προϊόντων που καταστράφηκαν. Η εταιρεία θα εισπράξει ολική ή μερική αποζημίωση για τις απώλειες.

Ορισμένα ασφαλιστήρια συμβόλαια καλύπτουν σχεδόν όλους τους κινδύνους, αλλά κάποια άλλα προσφέρουν μόνον βασική κάλυψη και πρέπει να επιλέγονται μόνον όταν είναι εντελώς απίθανο να καταστραφούν τα προϊόντα. Είναι πολύ σημαντικό να ελέγχουμε εάν υπάρχει πρόβλεψη για τα εξής:

- ❑ Κακή συσκευασία
- ❑ Ελλείψεις που θίγουν την αξιοπλοΐα του πλοίου
- ❑ Καθυστερήσεις λόγω απεργιών
- ❑ Πόλεμος, στάσεις και εμφύλιες ταραχές

Τα πιστοποιητικά ασφάλισης αποτελούν τμήμα του συνόλου των εγγράφων μεταφοράς. Μια εταιρεία που πραγματοποιεί εξαγωγές σε τακτική βάση μπορεί πολλές φορές να συνάψει ανοικτή κάλυψη, που σημαίνει ότι δεν χρειάζεται να δηλώνει κάθε μεμονωμένη αποστολή εμπορευμάτων αρκεί να ενημερώνει εκ των προτέρων την ασφαλιστική εταιρεία. Έτσι η εταιρεία μπορεί να εκδίδει το δικό της πιστοποιητικό.

Αφού προστατεύσει το φορτίο με ασφαλιστική κάλυψη, η εταιρεία πρέπει να εξετάσει με ποιο τρόπο θα προστατευτεί η ίδια σε περίπτωση μη πληρωμής. Εάν οι υπερπόντιοι πελάτες δεν πληρώσουν τις υποχρεώσεις τους, μπορεί να παρουσιαστούν περιπλοκές οι οποίες δεν καλύπτονται από τα ασφαλιστήρια για την εσωτερική αγορά. Υπάρχουν κάποιες εταιρείες οι οποίες ειδικεύονται στην κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου και καλύπτουν διαστήματα μέχρι και δέκα ετών. Προτού καθοριστεί η τιμή των ασφαλιστρών, οι πιθανοί ασφαλιστές θα πρέπει να γνωρίζουν για ποιες περιπτώσεις επιθυμεί ασφαλιστική κάλυψη η εταιρεία. Αυτές μεταξύ άλλων μπορεί να είναι:

- ❑ Η αφερεγγυότητα ενός πελάτη
- ❑ Η αδυναμία του αγοραστή να πληρώσει εντός 6 μηνών από την καθορισμένη ημερομηνία πληρωμής για τα προϊόντα που παρέλαβε

- Η άρνηση ή η αδυναμία του αγοραστή να παραλάβει προϊόντα τα οποία ανταποκρίνονται στους όρους της σύμβασης

Υπάρχουν επίσης και οι εκτιμώμενοι που αφορούν κάθε χώρα, οι οποίοι μπορούν επίσης να καλυφθούν από το ασφαλιστήριο συμβόλαιο και περιλαμβάνουν:

- Προβλήματα ή καθυστερήσεις στην εξαγωγή κεφαλαίων από τη χώρα του αγοραστή
- Κυβερνητική παρέμβαση, η οποία εμποδίζει την υλοποίηση της συμβάσεως συνολικά ή εν μέρει
- Εμφύλιος πόλεμος
- Ακύρωση ή μη ανανέωση της άδειας εξαγωγής ή επιβολή νέων περιορισμών από τη χώρα του εισαγωγέα

Το κόστος των ασφαλιστρών πρέπει να περιλαμβάνεται στην τιμή που θα συμφωνηθεί με τον αγοραστή. Ενδεικτικά αναφέρουμε ότι οι εταιρείες συνήθως πληρώνουν το 1% της συνολικής τιμής για την ασφάλιση των προϊόντων, αλλά τα ασφάλιστρα μπορούν να μειωθούν μερικές φορές με τη χρήση καλού συσκευαστή, καλού διαμεταφορέα και ακτοπλοϊκών γραμμών πρώτης τάξεως.

ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ**VFM**

Η εταιρεία VFM προσφέρει από το 1998 το I-Deal, ένα ολοκληρωμένο πακέτο ανοικτής αγοράς στο Διαδίκτυο για τον κλάδο των νωπών προϊόντων. Πρόκειται για ένα σύστημα on line, το οποίο μπορεί να λειτουργεί ανεξάρτητα ή να ενσωματωθεί στο υφιστάμενο σύστημα μιας εταιρείας. Οι χρήστες έχουν πρόσβαση σε ένα απλό εργαλείο λογισμικού, το οποίο επιτρέπει στους προμηθευτές να αποστέλλουν δεδομένα σχετικά με προϊόντα και τιμές σε ολόκληρο το Διαδίκτυο και σκοπός είναι η ενίσχυση της ροής πληροφοριών ανάμεσα σε όλα τα μέλη της αλυσίδας.

Το I-Deal δίνει τη δυνατότητα στους εμπόρους να έχουν πρόσβαση μέσω της οθόνης του υπολογιστή τους σε κάθε είδους πληροφορία σχετικά με τα προϊόντα που αγοράζουν ενώ μιλούν στο τηλέφωνο. Ωστόσο, οι παραγωγοί, οι εισαγωγείς και οι αγοραστές θέλουν να συζητούν για την ποιότητα, για τη διανομή, κτλ. αλλά το I-Deal εκτός από εργαλείο αγορών είναι και ένα εργαλείο επιβεβαίωσης συναλλαγών.

Από την πλευρά του προμηθευτή, η διαθεσιμότητα και οι τιμές των προϊόντων καταχωρούνται σε ένα πρότυπο έγγραφο Excel, το οποίο προσαρμόζεται αυτόματα στις απαιτήσεις του συστήματος. Το σύστημα δεν είναι καθόλου περίπλοκο, είναι αντιθέτως τόσο απλό όσο θα το ήθελαν οι χρήστες. Πέραν αυτού, επιτρέπει την αποστολή μηνυμάτων μέσω φαξ, κινητού τηλεφώνου ή υπολογιστή.

Ο χρήστης του I-Deal μπορεί να αναζητήσει πληροφορίες σχετικά με τη διαθεσιμότητα των προϊόντων, να πωλήσει και να αγοράσει προϊόντα και να ρυθμίσει τη μεταφορά τους, αλλά και να υποβάλει ερωτήματα σχετικά με κάποια προϊόντα. Οτιδήποτε αποστέλλεται μέσω του συστήματος μπορεί να προσαρμοστεί στις απαιτήσεις μίας εταιρείας. Επίσης, υπάρχει η δυνατότητα γραφικής παράστασης των τάσεων των τιμών καθώς και ιστορικών πληροφοριών. Η εταιρεία χρεώνει ένα ποσό μηνιαίως ανάλογα με τον αριθμό των χρηστών στους οποίους επιθυμεί να έχει πρόσβαση ο πελάτης.

Διεθνές αεροδρόμιο Kenyatta

Το 2002 σημειώθηκε μία σημαντική εξέλιξη όσον αφορά τα συστήματα χειρισμού φορτίων στο Jomo Kenyatta, το διεθνές αεροδρόμιο του Ναϊρόμπι στην Κένυα. Οι εγκαταστάσεις αναβαθμίστηκαν για να υποστηρίξουν ένα συνολικό φορτίο 70.000 τόνων κάθε μέρα, που ισοδυναμεί με 250 φορτηγά. Συμπεριλήφθηκε επίσης ένας τεράστιος ψυκτικός χώρος χωρητικότητας ισοδύναμης με 65 παλέτες αεροπλάνων. Η εγκατάσταση αυτή είναι πλήρως αυτοματοποιημένη, με συστήματα παγκόσμιας αποστολής και λήψης μηνυμάτων (global messaging systems) σε πραγματικό χρόνο για αεροπορικές εταιρείες, γραφεία μεταφορών και τελωνειακές αρχές. Έχουν εγκατασταθεί συστήματα διοίκησης και λειτουργίας που ανταποκρίνονται σε διεθνή βιομηχανικά πρότυπα και έχει γίνει αίτηση για πιστοποίηση ISO 9002.

Οι εξαγωγές νωπών προϊόντων έχουν αυξηθεί σε πολύ μεγάλο βαθμό τα τελευταία 15 χρόνια και τώρα θεωρούνται σαν η τρίτη κύρια πηγή

συναλλάγματος της οικονομίας της Κένυας. Ο στόχος της αναβάθμισης των εγκαταστάσεων με ένα δάνειο ύψους 20 εκατ. ευρώ ήταν ο εκσυγχρονισμός και η ανταπόκριση στις απαιτήσεις των πελατών. Ο κύριος σκοπός είναι η εξασφάλιση νωπών προϊόντων καλής ποιότητας προς πώληση στις αγορές χονδρικής πώλησης και στα σουπερμάρκετ της Βόρειας Ευρώπης σε 48 ώρες από τη συγκομιδή.

Τα λουλούδια αποτελούν ένα καλό παράδειγμα. Τα φρεσκοκομμένα λουλούδια συγκομίζονται καθημερινά στα φυτώρια του Oserian και 6000 Κενυάτες εργάζονται σε μια περιοχή που ισοδυναμεί με 100 γήπεδα ποδοσφαίρου. Τα λουλούδια κόβονται νωρίς το πρωί, συσκευάζονται σε χαρτονένια κουτιά και οδηγούνται στο αεροδρόμιο σε φορτηγά-ψυγεία, όπου αποθηκεύονται στις εγκαταστάσεις του αεροδρομίου. Το βράδυ, τα λουλούδια φορτώνονται σε παλέτες και μεταφέρονται στην αποβάθρα όπου τα αεροπλάνα προσγειώνονται περίπου στις 12 τα μεσάνυχτα. Σχεδόν 100 τόνοι λουλουδιών τοποθετούνται στον ψυκτικό χώρο του αεροπλάνου ανά πτήση.

Το επόμενο απόγευμα το φορτίο μεταφέρεται από το αεροδρόμιο Schiphol στην Ολλανδία, στους ψυκτικούς χώρους των εισαγωγέων. Στο σημείο αυτό τα κουτιά ξεπακετάρονται, κόβονται αυτόματα τα στελέχη των λουλουδιών και τα λουλούδια τοποθετούνται με τα στελέχη τους μέσα σε κουβάδες δημοπρασίας, οι οποίοι περιέχουν νερό εμπλουτισμένο με θρεπτικά στοιχεία και οδηγούνται σε ένα ειδικό φωτογραφικό στούντιο. Εκεί φωτογραφίζονται έτσι ώστε οι αγοραστές να μπορούν να δουν τα προϊόντα σε ηλεκτρονική οθόνη. Κάποιες ώρες αργότερα οι αγοραστές βλέπουν τις φωτογραφίες και κάνουν προσφορές. Η μία φωτογραφία εμφανίζεται μετά τη άλλη στην οθόνη και μέσα σε μιάμιση ώρα έχουν δημοπρατηθεί περισσότερα από 450 καρότσια.

Η διαδικασία της συγκομιδής, της μεταφοράς και της πώλησης πραγματοποιείται 7 μέρες τη βδομάδα και 24 ώρες το 24ωρο και απαιτείται εξελιγμένη συνεργασία μεταξύ των καλλιεργητών, των χειριστών των αερομεταφορών, των αεροδρομίων, των αερογραμμών, των εισαγωγέων και των εξαγωγέων. Η αναβάθμιση και η συχνή χρήση της ηλεκτρονικής τεχνολογίας που έχει εισαχθεί πρόσφατα στο διεθνές αεροδρόμιο της Κένυας, Jomo Kenyatta αποσκοπεί στην περαιτέρω διευκόλυνση αυτής της διαδικασίας για τη διατήρηση της Κένυας ως ηγετικής χώρας στις εξαγωγές νωπών προϊόντων μεταξύ των χωρών της Ν. Αφρικής τον 21^ο αιώνα.

ΑΣΚΗΣΕΙΣ**Εξαγωγές**

Επιλέξτε μία χώρα την οποία δεν γνωρίζετε καλά. Με μια μηχανή αναζήτησης στο Διαδίκτυο βρείτε όσες περισσότερες πληροφορίες μπορείτε σχετικά με το κλίμα, τα λιμάνια και τις αποστάσεις, την πολιτική, τους δασμολογικούς φραγμούς, τους δασμούς ή τις ποσοτώσεις, τους νομισματικούς περιορισμούς και τη μετατρεψιμότητα των νομισμάτων, το επίπεδο οικονομικής ανάπτυξης και τις κοινωνικές συνθήκες, τη γλώσσα, το ποσοστό αναλφαβητισμού, τις θρησκευτικές διαφορές, τις συνήθειες, τον τρόπο ζωής και

Βρείτε όσο περισσότερες πληροφορίες μπορείτε σχετικά με συγκεκριμένους κανονισμούς της Ευρωπαϊκής Ένωσης για το εμπόριο νωπών οπωροκηπευτικών.

Κατονομάστε 3 αντιπροσώπους από μια χώρα της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Μάθετε όσο περισσότερα μπορείτε για τις υπηρεσίες και τις εργασίες τους.

Καταρτίστε έναν πλήρη κατάλογο των εγγράφων που απαιτούνται για την εξαγωγή νωπών οπωροκηπευτικών από τη χώρα σας. Επίσης, κατονομάστε μεταφορείς οι οποίοι είναι σε θέση να πραγματοποιήσουν αυτή την εργασία.