

**ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟΥ**

**ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ**

- Οι εξαγωγές και η εξωστρέφεια γενικότερα αποτελούν σήμερα μονόδρομο για την επιβίωση των ελληνικών επιχειρήσεων, αλλά και για την έξοδο της χώρας από την οικονομική κρίση κάτι το οποίο έχει αντιληφθεί πλέον το σύνολο της ελληνικής επιχειρηματικής κοινότητας.
- Η ανάληψη εξαγωγικής δραστηριότητας αναμφισβήτητα συνδέεται με πολλά πλεονεκτήματα τόσο για την ίδια την επιχείρηση, όσο και για το γενικότερο οικονομικό περιβάλλον μέσα στο οποίο λειτουργεί .
- Όλα τα παραπάνω συνοψίζονται στο δόγμα « **ΠΑΡΑΓΩ & ΕΞΑΓΩ** » το οποίο θα πρέπει να αποτελέσει το νέο οικονομικό μοντέλο της χώρας μας για τα επόμενα χρόνια.

**ΕΙΣΑΙ ΕΤΟΙΜΟΣ ΝΑ ΕΞΑΓΕΙΣ ;**

- Μια επιχείρηση είναι έτοιμη να εξαάγει όταν διαθέτει την απαιτούμενη παραγωγική δυναμικότητα, τους διαθέσιμους πόρους και την δέσμευση της διοίκησης για να παραδώσει ένα εμπόρευμα, προϊόν ή υπηρεσία σε παγκόσμια κλίμακα σε μια ανταγωνιστική τιμή για να μπορέσει να εξασφαλίσει μερίδιο αγοράς.

○ Το παρακάτω ερωτηματολόγιο αναφέρει τα βήματα προετοιμασίας για εξαγωγική δραστηριότητα.

1. Η επιχείρησή σας έχει κάνει έναρξη εξαγωγικής δραστηριότητας στο Γενικό Εμπορικό Μητρώο ;
2. Αναφέρατε Κωδικούς Αριθμούς Δραστηριότητας.
3. Υπάρχει κατοχυρωμένο ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΣΗΜΑ για τα προς εξαγωγή προϊόντα;
4. Εάν ναι η κατοχύρωση του ΕΜΠΟΡΙΚΟΥ ΣΗΜΑΤΟΣ αφορά Ελλάδα, Ευρώπη ή είναι Παγκόσμια ;
5. Υπάρχουν όλες οι πιστοποιήσεις διασφάλισης ποιότητας και συσκευασίας HACCP (ISO 22000), ISO 9001, BRC Standards, IFS Standards
6. Η εταιρεία σας έχει site, υπάρχει PDF παρουσίαση του/των προϊόντος/των, της εταιρείας ή και της συσκευασίας ;
7. Υπάρχουν δείγματα έτοιμα προς αποστολή ;
8. Έχετε συμμετάσχει σε εγχώρια ή διεθνή έκθεση με τα προϊόντα σας ;
9. Έχετε κάνει ήδη κάποια εξαγωγή ;
10. Έχετε οργανωμένο τμήμα εξαγωγών ;

**ΛΟΓΟΙ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ**

- Ισχυρή δέσμευση από την διοίκηση και το εργατικό δυναμικό της επιχείρησης για τις εξαγωγές. Σκληρή προσπάθεια και αφοσίωση στο εξαγωγικό εγχείρημα.
- Εξασφάλιση των απαιτούμενων πόρων που συνεπάγονται οι εξαγωγές καθώς και των αναγκαίων πηγών χρηματοδότησης κατά τη διάρκεια του εγχειρήματος.
- Στρατηγική επιλογή αγορών που εμφανίζουν συγκριτικά πλεονεκτήματα.
- Αποτελεσματικό επιχειρηματικό, διαφημιστικό και προωθητικό πλάνο λεπτομερής έρευνα των συνθηκών των υποψήφιων αγορών, μελέτη του κοινωνικοπολιτικού αλλά και οικονομικού περιβάλλοντος.
- Προσωπικές επαφές οι επιτυχημένες εξαγωγικές επιχειρήσεις πραγματοποιούν συχνές επαφές με όλους τους εμπλεκόμενους στις αγορές στόχους.

- Σημαντική εμπειρία και εξειδικευμένη γνώση για την επιτυχημένη διαχείριση, έλεγχο και ολοκλήρωση όλων των σταδίων εξαγωγής
- Σωστή προετοιμασία προϊόντος, ετικέτας, συσκευασίας ανάλογα με τα ισχύοντα Διεθνή πρότυπα και τις τυχόν ιδιαιτερότητες κάποιων χωρών πχ Κίνας, Ρωσίας, Αμερικής
- Γνώση διαπραγματεύσεων και Διεθνών εμπορικών όρων απαραίτητα για το κλείσιμο και χειρισμό συμφωνιών με συμφέροντες όρους πληρωμής, παράδοσης
- Παρακολούθηση φόρτωσης και πληρωμής μέχρι την ολοκλήρωση
- Γνώση Τραπεζικών διαδικασιών
- Σωστή δημιουργία φορτωτικών εγγράφων βάσει όρων ενέγγυων πιστώσεων και διεθνών συμβάσεων



- **TIP :** Εάν η επιχείρηση έχει την απαραίτητη τεχνογνωσία (KNOW HOW) για την παραγωγή του προϊόντος, την δέσμευση της διοίκησης και το κατάλληλο εκπαιδευμένο προσωπικό, τότε οι πιθανότητες για επιτυχημένη άσκηση εξαγωγικής δραστηριότητας αυξάνονται.

# ΣΤΑΤΗΓΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

❑ Η στρατηγική τιμολόγησης εξαγωγών είναι ένας από τους πιο σημαντικούς παράγοντες για την επιτυχία του εξαγωγικού εγχειρήματος.

**TIP :** Ο πιο σύντομος και αποτελεσματικός τρόπος για να διαπιστώσετε αν η τιμή του προϊόντος σας είναι ανταγωνιστική στην αγορά, είναι να κάνετε μια σύγκριση με τις τιμές των άμεσων ανταγωνιστών σας. Θα πρέπει πάντα να έχετε μια εικόνα των τιμών των ανταγωνιστικών προϊόντων πριν την είσοδό σας σε μια αγορά.

- Ο πιο συνηθισμένος τρόπος τιμολόγησης είναι:

**TIMH – ΚΑΤΩΦΛΙ:** Αρχικά προσδιορίζεται το μοναδικό κόστος του προϊόντος και στην συνέχεια, πάνω σε αυτή την τιμή αθροίζονται όλα τα παρελκόμενα κόστη που βαρύνουν το προϊόν μέχρι το σημείο που έχει συμφωνηθεί με τον εισαγωγέα i.e. EX- FACTORY, FOB, C & F

- Έχουμε παρατηρήσει τελευταία και τιμολόγηση με τιμή οροφή σε κάποιες ιδιαίτερες συσκευασίες EVOO

**TIMH – ΟΡΟΦΗ:** Αυτή η πολιτική τιμολόγησης δεν στηρίζεται σε κάποια μεθοδολογία, αλλά ορίζεται «αυθαίρετα» αξιολογώντας το πόσο θα ήταν διατεθειμένος ο καταναλωτής να πληρώσει για το προϊόν. Η συγκεκριμένη μέθοδος είναι εφαρμόσιμη για καταναλωτικά προϊόντα τα οποία συγκεντρώνουν κάποια ιδιαίτερα/μοναδικά ποιοτικά χαρακτηριστικά.

- **TIP :** Είναι σημαντικό να θυμάστε ότι για τον καταναλωτή κατά τη λήψη της αγοραστικής απόφασης, τρεις είναι οι κυριότεροι παράγοντες: 1) προϊόν
  - 2) τιμή
  - 3) απόδοση

**ΔΙΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΛΗΡΩΜΗΣ ΕΞΑΓΩΓΗΣ**

1. Irrevocable and confirmed Letter of Credit από μια AAA Ευρωπαϊκή ή Αμερικανική Τράπεζα. Η προετοιμασία των φορτωτικών εγγράφων θέλει μεγάλη προσοχή και ιδιαίτερες γνώσεις για να διασφαλιστεί η εξασφάλιση της πληρωμής του εξαγωγέα.
  2. Προπληρωμή: Ο εισαγωγέας προκαταβάλλει την αξία του εμπορεύματος σε τραπεζικό λογαριασμό που ορίζει ο εξαγωγέας. Τέτοιο μέσον πληρωμής συμφωνείται συνήθως όταν η διαπραγματευτική ικανότητα του πωλητή είναι σαφώς ισχυρότερη του αγοραστή.
  3. Διακανονισμός Έναντι Φορτωτικών Εγγράφων - Cash Against Documents CAD μέσω της Τράπεζας του αγοραστή.  
Με τον όρο «διακανονισμός» εννοείται η εξόφληση της αξίας του εμπορεύματος μετρητοίς ή με αποδοχή ενός προθεσμιακού τίτλου, όπως συναλλαγματική (Bill of exchange), γραμμάτιο εις διαταγή (Promissory Note) και η υποσχετική επιστολή (Promissory Letter) . Η προθεσμιακή πληρωμή πρέπει να διασφαλιστεί και από μια E/E καλής πληρωμής.
- Το ποσοστό πληρωμής Cash against Documents συνήθως καλύπτει το υπόλοιπο 60% ή 70 % του τιμολογίου διότι το αντίστοιχο 30% ή 40% συνήθως έχει πληρωθεί ως προκαταβολή πριν τη φόρτωση.

**Ο ΓΥΡΟΣ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ ΑΠΑΙΤΕΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑ**



Στο εξωτερικό κανείς δεν εξάγει εάν δεν έχει ασφαλιστική κάλυψη πιστώσεων, όταν στην Ελλάδα οι εξαγωγές είναι ασφαλισμένες μόνο κατά 10%.

- Μέσω του Οργανισμού Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων μπορούμε να ασφαλίσουμε μέχρι και 95% του τιμολογίου εξαγωγής με max ασφάλιστρα 1% για:

### A) Εμπορικούς Κινδύνους:

- Πτώχευση ξένου αγοραστή
- Υπερημερία ξένου αγοραστή
- Αυθαίρετη καταγγελία της εξαγωγικής σύμβασης
- Αθέτηση των όρων της σύμβασης από τον αγοραστή ή τον εγγυητή του

### B) Πολιτικούς Κινδύνους

- Γεγονότα ανωτέρας βίας (εμφύλιος ή διακρατικός πόλεμος), πολιτικές αναταραχές, γενικές απεργίες, θεομηνίες
- Απαγόρευση μεταφοράς συναλλάγματος (transfer risk) σε χώρες εκτός Ε.Ε.
- Μέτρα ή αποφάσεις τρίτης χώρας που εμποδίζουν την εκτέλεση δανειακής – εμπορικής σύμβασης ή την κανονική λειτουργία της επένδυσης (π.χ. Εθνικοποιήσεις – απαλλοτριώσεις)

- Μέσω Διεθνών Ασφαλιστικών Εταιρειών που ασφαλίζουν πιστωτικούς και πολιτικούς κινδύνους

### ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ:

- Μεμονωμένων Φορτώσεων  
ή
- Global με ετήσιο συμβόλαιο ασφάλισης

# ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΞΑΓΩΓΕΙΣ

## ➤ Προχρηματοδότηση εξαγωγής βάσει πιστωτικού ορίου εξαγωγέα

- ποσοστό 70% της παραγγελίας
- κεφάλαιο κίνησης για την κάλυψη εξόδων παραγωγής, μισθοδοσίας, πληρωμής παραγωγών κλπ
- Δυνατότητα κλεισίματος μεγαλύτερων παραγγελιών

Με τη πραγματοποίηση της εξαγωγής το ποσό αυτό μπορεί να γυρίσει σε χρηματοδότη βάσει του προγράμματος εξωστρέφειας του ΟΑΕΠ

## ➤ Προεξόφληση ενέγγυας πίστωσης χωρίς αναγωγή

- δεν χρησιμοποιείται το πιστωτικό όριο του εξαγωγέα
- το προεξοφλητικό επιτόκιο εξαρτάται από το ρίσκο της χώρας του αγοραστού και της εκδότριας τράπεζας

## ➤ Προεξόφληση ενέγγυας πίστωσης με αναγωγή

- χρησιμοποιείται το πιστωτικό όριο του εξαγωγέα μέχρι την είσπραξη του ποσού από την εκδότρια τράπεζα της πίστωσης

➤ Μέσω του προγράμματος «**ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ**» του **ΟΑΕΠ** το ασφαλισμένο εξαγωγικό τιμολόγιο χρησιμοποιείται ως εξασφάλιση – collateral για κεφάλαιο κίνησης μέχρι 500.000 € για 4 μήνες μέσω Τράπεζας που συμμετέχει στο πρόγραμμα «**ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ**»

## ➤ **Factoring**

Η εξασφάλιση ρευστότητας και ο περιορισμός του πιστωτικού κινδύνου αποτελούν τις βασικές επιδιώξεις των επιχειρήσεων σήμερα, προκειμένου να επιβιώσουν σε ένα έντονα ανταγωνιστικό και διαρκώς μεταβαλλόμενο οικονομικό περιβάλλον.

### ■ **Χρηματοδότηση (Προεξόφληση)**

Με στόχο τη βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησής, το factoring προσφέρει τη δυνατότητα μετατροπής των απαιτήσεών του εξαγωγέα από πελάτες, σε κεφάλαιο κίνησης, με άμεση προεξόφληση του προσυμφωνημένου ποσοστού της αξίας των απαιτήσεων και απόδοση του μη χρηματοδοτημένου ποσοστού κατά την είσπραξη των απαιτήσεων.

### ■ **Πιστωτικός Έλεγχος**

Η εταιρεία Factors προσφέρει τη δυνατότητα αξιολόγησης της πιστοληπτικής ικανότητας των υφιστάμενων ή δυνητικών πελατών της εξαγωγικής επιχείρησης, με στόχο τον περιορισμό του πιστωτικού κινδύνου έναντι των οφειλετών.

Οι προαναφερόμενες μορφές χρηματοδότησης κεφαλαίου κίνησης είναι πολύ χρήσιμες και απαραίτητες για τον εξαγωγέα διότι του προσφέρουν την δυνατότητα προσφοράς στους πελάτες εισαγωγείς μακρύτερου χρόνου αποπληρωμής των απαιτήσεών του, πράγμα πολύ απαραίτητο στις διαπραγματεύσεις κατά το κλείσιμο της συμφωνίας

*Ασχοληθείτε ΜΟΝΟ με το προϊόν σας και εμπιστευτείτε σε μας την προώθηση και διεκπεραίωση των εξαγωγών σας, χωρίς να χρειάζεται να διατηρείτε ένα εξειδικευμένο τμήμα εξαγωγών.*

**ΚΑΛΗ ΕΠΙΤΥΧΙΑ**

**στο υπέροχο & δημιουργικό ταξίδι των εξαγωγών**

**Τζένη Σκοτίδη**  
**Σύμβουλος Εξαγωγών**  
**+306937194490**  
**[www.Simplexports.gr](http://www.Simplexports.gr)**