

ΑΝΩΤΑΤΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ
ΠΕΙΡΑΙΑ Τ.Τ. ΤΜΗΜΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗ
ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΣΕΩΝ

Διαχείριση Ασφαλιστικών
Συμβολαίων σε Σχέση με τα
Incoterms

INCOTERMS

Explanation of the BASIC TERMS used in International Trade



Ιωάννης Μαργέτης
Α.Μ. 7506

Επιβλέπων Καθηγητής
Νικόλαος Τσότσολας

Περιεχόμενα

| | |
|--|-----------|
| Περίληψη | 4 |
| Εισαγωγή | 5 |
| Κεφάλαιο 1 : Εισαγωγή στο Διεθνές Εμπόριο..... | 6 |
| 1.1 Ορισμός Διεθνούς Εμπορίου | 6 |
| 1.2 Ιστορική Αναδρομή Διεθνούς Εμπορίου..... | 6 |
| 1.3 Σημασία του Διεθνούς Εμπορίου για κάθε Χώρα | 9 |
| 1.4 Παράγοντες Διεθνούς Εμπορίου | 11 |
| 1.4.1 Ευνοϊκοί Παράγοντες..... | 11 |
| 1.4.2 Δυσμενείς Παράγοντες..... | 12 |
| 1.5 Πίνακες Διεθνούς Εμπορίου..... | 12 |
| Κεφάλαιο 2ο Θεωρείες Διεθνούς Εμπορίου..... | 15 |
| 2.1 Εισαγωγή στις Θεωρίες του Διεθνούς Εμπορίου | 15 |
| 2.2 Οι Μερκαντιλιστές..... | 15 |
| 2.3 Η αρχή του απόλυτου πλεονεκτήματος του Adam Smith | 16 |
| 2.4 Η αρχή του συγκριτικού πλεονεκτήματος του David Ricardo | 17 |
| 2.5 Νεοκλασικές Θεωρίες..... | 19 |
| Κεφάλαιο 3ο Διεθνείς Εμπορικοί Οργανισμοί..... | 21 |
| 3.1 Γενική Συμφωνία Δασμών και Εμπορίου (GATT) | 21 |
| 3.2 Τί είναι ο Παγκόσμιος Οργανισμός Εμπορίου (WTO) | 22 |
| 3.3 Βασικές Διατάξεις του WTO/GATT..... | 22 |
| 3.4 Τί είναι το Διεθνές Εμπορικό Επιμελητήριο (ICC) και ποιός ο ρόλος του | 25 |
| Κεφάλαιο 4ο Διακανονισμοί και Πληρωμές στο Διεθνές Εμπόριο..... | 27 |
| 4.1 Τρόποι Διακανονισμού..... | 27 |
| 4.2 Τρόποι Πληρωμής..... | 30 |
| Κεφάλαιο 5ο Μεταφορά Εμπορευμάτων | 34 |
| 5.1 Σημασία της Μεταφοράς..... | 34 |
| 5.1.1 Το Περιβάλλον Εμπορικής Μεταφοράς της Ελλάδος | 34 |
| 5.2 Τρόποι Μεταφοράς Εμπορευμάτων | 35 |
| 5.3 Παράγοντες που Επηρεάζουν τις Μεταφορές..... | 45 |
| 5.4 Υπολογισμός Εξόδων Μεταφοράς..... | 46 |
| 5.5 Πιστοποιήσεις Μεταφορών..... | 47 |
| 5.6 Οι Καλύτερες Μεταφορικές Εταιρείες | 50 |
| Κεφάλαιο 6ο Incoterms | 52 |
| 6.1 Τί εννοούμε με τον όρο Incoterms | 52 |
| 6.2 Εξέλιξη των Incoterms (Διαφορές 2000-2010) | 52 |
| 6.2.1 Τί δεν μπορούν να κάνουν τα Incoterms | 56 |
| 6.2.2 Ποιος όρος Incoterms θα πρέπει να εφαρμοστεί | 59 |
| 6.3 Κανόνες Incoterms και Πιστωτικά Έγγραφα | 61 |
| 6.4 Κατηγορίες Incoterms και Υποχρεώσεις Πωλητή-Αγοραστή..... | 65 |
| 6.5 Προσθήκες των Κανόνων Incoterms..... | 78 |
| 6.6 Πίνακες Incoterms | 82 |
| Κεφάλαιο 7ο Ασφάλιση Εξαγωγών | 87 |
| 7.1 Λόγοι Ύπαρξης και Ορισμός Ασφάλισης | 87 |
| 7.2 Κίνδυνοι και Ασφάλιση Φορτίου | 87 |
| 7.3 Ασφάλιση και Incoterms | 90 |

| | |
|--|-----|
| 7.4 Τί είναι ο ΟΑΕΠ και ποιος ο Ρόλος του | 91 |
| 7.4.1 Προγράμματα Ασφάλισης | 91 |
| 7.4.2 Προϊόντα προς Ανάπτυξη | 93 |
| 7.5 Απαιτήσεις (Claims) | 94 |
| 7.6 Οι Μεγαλύτερες Ασφαλιστικές και Μεσιτικές Εταιρείες | 97 |
| Κεφάλαιο 8ο Προετοιμασία Incoterms για το 2020 και συμπεράσματα | 100 |
| 8.1 Συμπεράσματα | 100 |
| 8.2 Μέλλον Incoterms 2020 (αλλαγές που θα γίνουν) | 100 |
| Βιβλιογραφία | 104 |

Δηλώνω ρητά ότι, σύμφωνα με το άρθρο 8 του Ν. 1599/1986 και τα άρθρα 2,4,6 παρ. 3 του Ν. 1256/1982, η παρούσα εργασία αποτελεί αποκλειστικά προϊόν προσωπικής εργασίας και δεν προσβάλλει κάθε μορφής πνευματικά δικαιώματα τρίτων και δεν είναι προϊόν μερικής ή ολικής αντιγραφής, οι δε πηγές που χρησιμοποιήθηκαν περιορίζονται στις βιβλιογραφικές αναφορές και μόνον.

Περίληψη

Η παρούσα πτυχιακή εργασία εξετάζει τη διαχείριση ασφαλιστικών συμβολαίων σε σχέση με τους διεθνείς εμπορικούς όρους (Incoterms). Η εργασία μελετά τους παράγοντες, που κατέστησαν αναγκαία τη δημιουργία των διεθνών εμπορικών όρων και πιο συγκεκριμένα στην αλλαγή του τρόπου σκέψης και στην μετάβαση από κλειστές σε ανοιχτές οικονομίες, προκειμένου την περαιτέρω βελτίωση και ανάπτυξη της κάθε χώρας μεμονωμένα, αλλά και του παγκόσμιου εμπορίου και της οικονομίας μεταξύ των χωρών. Επιπρόσθετα η ραγδαία εξέλιξη της τεχνολογίας δεν άφησε ανεπηρέαστα τα μέσα μεταφοράς εμπορευμάτων, δημιουργώντας νέους και γρηγορότερους τρόπους για την παράδοσή τους. Όλα αυτά είχαν ως συνέπεια στη δημιουργία των διεθνών εμπορικών όρων από το Διεθνές Εμπορικό Επιμελητήριο, στόχος των οποίων μέχρι και σήμερα είναι να καθορίσουν τις υποχρεώσεις-ευθύνες των συμβαλλομένων (πωλητή και αγοραστή) όσον αφορά το εμπόρευμα, από την έναρξη της παραδόσεώς του από τις εγκαταστάσεις του πωλητή, μέχρι και τη διανομή του στην τελική τοποθεσία του αγοραστή με βάση τα διεθνή πρότυπα. Τελευταίο και πολύ σημαντικό αποτελεί το μέλλον και οι αλλαγές που επρόκειτο να επέλθουν στα Incoterms, εξαιτίας των νέων δεδομένων και των απαιτήσεων του παγκόσμιου εμπορίου, καθώς και των καινούργιων αναγκών των συμβαλλομένων.

Εισαγωγή

Με την πάροδο των χρόνων το εμπόριο μεταξύ των χωρών έχει αλλάξει σημαντικά τόσο σε θεωρητικό όσο και σε πρακτικό επίπεδο. Τώρα διανύουμε τον 4ο αιώνα του ανοίγματος του εμπορίου και της καταργήσεως της επιφυλακτικής στάσεως ως προς τις εξαγωγές, εξαιτίας της προόδου των οικονομικών επιστημών. Επίσης οι Διεθνείς Οικονομικοί Οργανισμοί τον 20ο αιώνα συνετέλεσαν στην περαιτέρω ανάπτυξη του εμπορίου, καθώς και σε μια προσπάθεια ισονομίας και ίσων ευκαιριών ανάμεσα στις χώρες, όσων αφορά τις εμπορικές συναλλαγές μεταξύ τους. Την ίδια περίοδο η τεχνολογική πρόοδος δεν άφησε ανεπηρέαστο το εμπόριο, αφού δημιουργήθηκαν καινούργια πιο προηγμένα μέσα μεταφοράς εμπορευμάτων και εκσυγχρονίστηκαν τα ήδη υπάρχοντα.

Ύστερα από όλα αυτά το Διεθνές Εμπορικό Επιμελητήριο (ICC), θεώρησε σκόπιμο να δημιουργήσει μία σειρά από κανόνες τους λεγόμενους διεθνείς εμπορικούς όρους (Incoterms), οι οποίοι θα έχουν ως στόχο τον καθορισμό των αρμοδιοτήτων των συμβαλλομένων (αγοραστή και πωλητή) από την προετοιμασία του εμπορεύματος, μέχρι και την αποστολή του στο τελικό προσυμφωνημένο προορισμό. Οι ασφαλιστικές εταιρείες με τη σειρά τους σταμάτησαν να ασχολούνται μόνο με τις συνηθισμένες ασφαλίσεις (υγείας, πυρκαγιάς και άλλα) και ξεκίνησαν να επενδύουν σε αυτόν τον τομέα των εμπορικών συναλλαγών. Στην εξελικτική πορεία των Incoterms, κάποιοι κανόνες υιοθέτησαν ασφαλιστικά πακέτα για την προστασία των εμπορεύματος κατά τη διάρκεια της παράδοσής τους.

Τέλος η ικανότητα των κανόνων Incoterms να προσαρμόζονται στα καινούργια δεδομένα του παγκόσμιου εμπορίου, δημιουργώντας νέους όρους και εξελίσσοντάς τους ήδη υπάρχοντες.

Κεφάλαιο 1 : Εισαγωγή στο Διεθνές Εμπόριο

1.1 Ορισμός Διεθνούς Εμπορίου

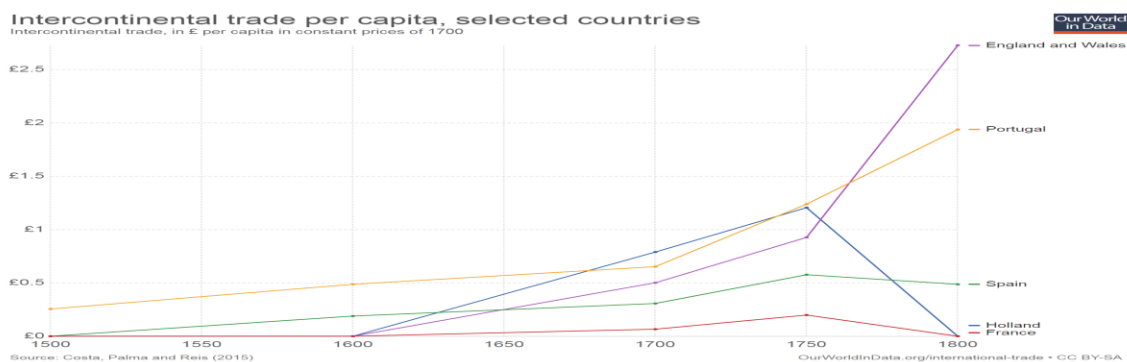
Όπως οι άνθρωποι έχουν διαφορετικές δεξιότητες, έτσι και κάθε πόλη της Ελλάδος έχει τα δικά της ξεχωριστά χαρακτηριστικά. Ως προς την παραγωγή μπορεί μία πόλη να έχει πλεονέκτημα σε ένα αγαθό που η δεύτερη να υστερεί και αντισίτιχα η δεύτερη να παράγει ένα αγαθό που να μην το διαθέτει η πρώτη. Όταν μία πόλη πουλάει και διανέμει ένα αγαθο σε μία άλλη αυτό το λέμε εξαγωγή για την πρώτη και εισαγωγή για τη δεύτερη. Σε διεθνές τώρα επίπεδο όταν η Γερμανία πουλάει αυτοκίνητα στην Αμερική, η Γερμανία εξάγει και η Αμερική εισάγει, δημιουργώντας έτσι τις Διεθνείς Οικονομικές Σχέσεις και το εμπόριο μεταξύ των χωρών καλείται Διεθνές Εμπόριο (Daron Acemoglu, David Laibson, John A. List, 2015).

1.2 Ιστορική Αναδρομή Διεθνούς Εμπορίου

Στη σημερινή εποχή το Διεθνές Εμπόριο παίζει τεράστιο ρόλο στην ανάπτυξη της οικονομίας. Όλα αυτά ξεκίνησαν με την Νεολιθική Επανάσταση με το άφωνο εμπόριο, όπου τότε οι άνθρωποι από κυνηγοί ζώων άρχισαν να δημιουργούν τις πρώτες κοινωνίες, να καλλιεργούν τη γη και να δημιουργούν πολιτισμό.

Πριν από 3 χιλιετίες είχαμε το πρώτο εμπόριο με καραβάνια μεταξύ της Μεσοποταμίας και του Λίβανου. Με την πάροδο του χρόνου επεκτάθηκαν τα όρια του εμπορίου σε διαφορετικές ηπείρους Ασία και Ευρώπη. Η Ρωμαϊκή Αυτοκρατορία επέκτεινε με τη σειρά της το δίκτυο του εμπόριο ενώνοντας Ευρώπη, Δυτική Ασία και Βόρεια Αφρική. Μετά την κατάρρευση της Ρωμαϊκής Αυτοκρατορίας τον 5ο αιώνα,

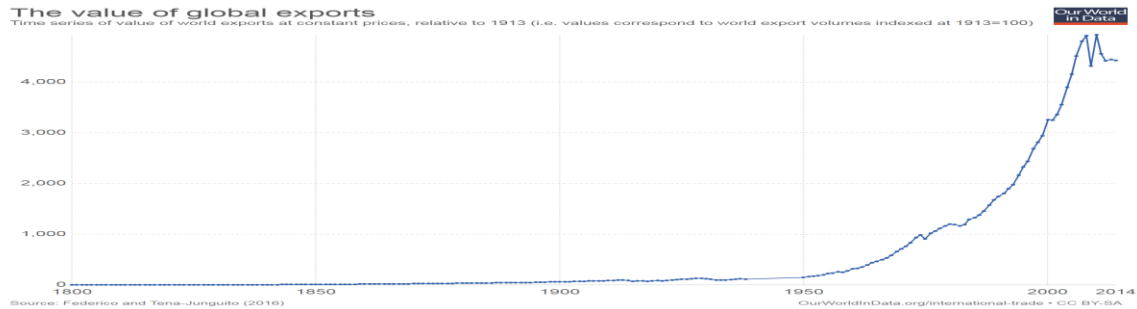
υπήρξε μία ακινητοποίηση στην ανάπτυξη των συναλλαγών. Οι Ευρωπαίοι εισήγαγαν από την Αραβία μπαχαρικά, νέα φάρμακα καθώς και μετάξι και σε αντάλλαγμα πουλούσαν εμπορεύματα χαμηλού όγκου κλωστοϋφαντουργικά προϊόντα, κασσίτερο, Φράγκικα σπαθιά και σκλάβους. Στο Μεσαίωνα το 15ο αιώνα εξελίχθηκε το εμπόριο εξαιτίας της ανάπτυξης των πόλεων-κρατών Βενετία και Γενεύη. Το 1492 ανακαλύφθηκε η Αμερική από το Χριστόφορο Κολόμβο και ο Βάσκο ντα Γκάμα ανακάλυψε το 1498 το Ακρωτήριο της καλής Ελπίδας μία καινούργια δίοδο για τις ανατολικές Ινδίες, το οποίο θα παίξει σημαντικό ρόλο στην μετάπειτα ανάπτυξη του εμπορίου. Αυτές οι ανακαλύψεις θα έχουν σημαντική απήχηση στο βασίλειο της Ιβηρικής Χερσονήσου της Πορτογαλίας,στης Καστίλης, της Αραγωνίας καθώς και ο υπόλοιπος κόσμος τον επόμενο αιώνα. Οι Ευρωπαϊκές χώρες και το εμπόριο γνώρισαν τεράστια άνθιση μετά την κατάκτηση του Ατλαντικού Ωκεανού. Παρόλη την ραγδαία ανάπτυξη του εμπορίου μετά την ανακάλυψη του <<νέου κόσμου>> και του περάσματος για τις Ινδίες, το εισόδημα από το διεθνές εμπόριο παρέμεινε μικρό τους επόμενους αιώνες μέχρι το 19ο αιώνα. Από τις αρχές του 19ου αιώνα μέχρι το 1990 διακρίνουμε 2 περιόδους παγκοσμιοποίησης, η 1η ξεκινάει από το 2ο μισό του 19ου αιώνα μέχρι τον 1ο Παγκόσμιο Πόλεμο και η 2η μετά το τέλος του 2ου Παγκοσμίου Πολέμου μέχρι το 1992, όπου το ποσοστό του εισοδήματος από το εμπόριο σκαρφάλωσε από το 2% στο 25% (Elhanan Helpman, 2012).



Διάγραμμα 1. Διακρατικό Εμπόριο ανά Κεφάλαιο,επιλεγμένες χώρες από το 1500 έως το 1800 (Esteban Ortiz-Ospina and Max Roser (2017), <https://ourworldindata.org/international-trade> [20 Δεκεμβρίου 2017].

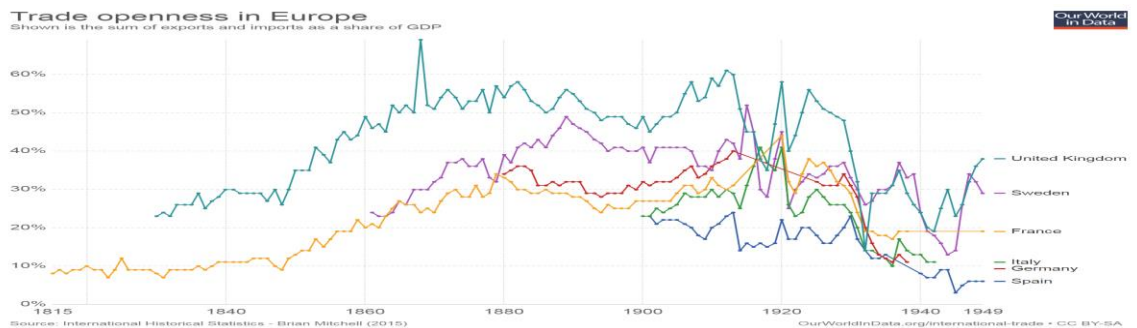
Στο παραπάνω Διάγραμμα παρατηρούμε τη σπουδαιότητα που είχε το εμπόριο στην οικονομική ανάπτυξη των χωρών που απεικονίζονται στο γράφημα από τον 16ο αιώνα

μέχρι τον 19ο. Για τη Γαλλία και την Ισπανία ο 16ος αιώνας αποτελεί ορόσημο στην ανάπτυξή τους, ενώ η Ολλανδία και η Αγγλία με την Ουαλία εισήλθαν στο παγκόσμιο εμπόριο τον 17ο αιώνα, ο οποίος αιώνας χαρακτηρίζεται ο Χρυσός Αιώνας για την Ολλανδία.



Διάγραμμα 2. Η αξία των Διεθνών Εξαγωγών (Esteban Ortiz-Ospina et.al. (2017), <https://ourworldindata.org/international-trade> [20 Δεκεμβρίου 2017].

Στο Διάγραμμα 2 φαίνεται η ολοένα αυξανόμενη ανάπτυξη του εμπορίου από τα μισά του 20ού αιώνα μέχρι σήμερα. Το 2009 παρατηρείται πτώση του εμπορίου εξαιτίας της παγκόσμιας οικονομικής κρίσεως τόσο στην Αμερική όσο και στην Ευρώπη.



Διάγραμμα 3. Το άνοιγμα του Εμπορίου στην Ευρώπη (Esteban Ortiz-Ospina et.al., 2017), <https://ourworldindata.org/international-trade> [20 Δεκεμβρίου 2017].

Το συγκεκριμένο γράφημα δείχνει τις εισαγωγές και τις εξαγωγές, ως μερίδιο του ΑΕΠ 6 ανεπτυγμένων χωρών από το 1815 μέχρι το 1949. Όλο τον 19ο αιώνα ανθίζει το εμπόριο σε αυτές τις χώρες, μέχρι και τις αρχές του 20ού αιώνα και από το 1914 μέχρι και το 1949 υπάρχει μείωση του ΑΕΠ, λόγω μείωσης των εμπορικών συναλλαγών εξαιτίας του 1ου και 2ου Παγκοσμίου Πολέμου.

1.3 Σημασία του Διεθνούς Εμπορίου για κάθε Χώρα

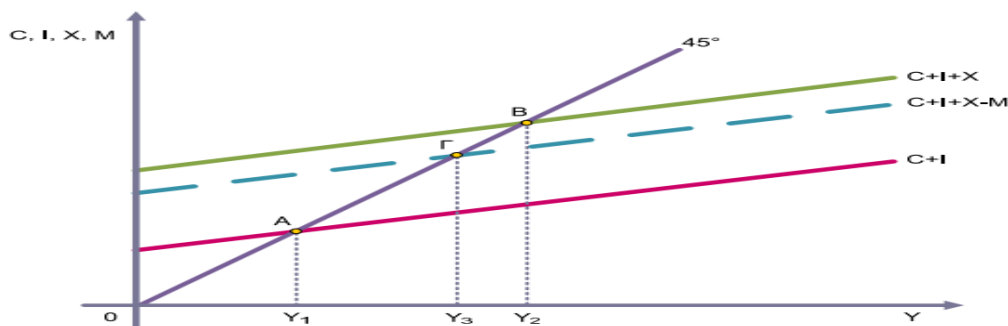
Το Διεθνές Εμπόριο είναι πολύ σημαντικό για κάθε χώρα, διότι αυξάνει το βιωτικό επίπεδο των πολιτών και τη δυνατότητα αγοράς αγαθών από όλο τον κόσμο. Επίσης δίνει τη δυνατότητα σε χώρες με αφθονία σε πρώτες ύλης όπως οι πετρελαιοπηγές του Qatar, τα ψάρια της Ισλανδίας και τα διαμάντια του Congo, να τα εξάγουν ουτοσώστε να μεγαλώσει η οικονομία τους (Tejvan Pettinger 2017).



Διάγραμμα 4. Τα στατιστικά στοιχεία της Παγκόσμιας Τράπεζας δείχνουν πως οι παγκόσμιες εξαγωγές ως ποσοστό του ΑΕΠ αυξήθηκαν από 12% το 1960 σε περίπου 30% το 2015.

(Tejvan Pettinger 2017), <https://www.economicshelp.org/blog/58802/trade/the-importance-of-international-trade/> [21 Δεκεμβρίου 2017].

Ένα ακόμα σημαντικό είναι πως μπαίνει σε λειτουργία ο πολλαπλασιαστής του Διεθνούς Εμπορίου της χώρας, ο οποίος επιδρά στο εθνικό της εισόδημα. Σε μία ανοιχτή οικονομία χωρίς την ύπαρξη κρατικών δαπανών και φόρων για τη διευκόλυνσή μας, μέρος της συνολικής ζήτησης είναι οι εξαγωγές. Όταν αυξάνονται οι εξαγωγές αυξάνεται και το εισόδημα (εθνικό εισόδημα), ενώ όταν αυξάνονται οι εισαγωγές μειώνεται το εθνικό εισόδημα, διότι τα χρήματά μας κατευθύνονται στην τροφοδότηση των ξένων οικονομιών.



Διάγραμμα 5. Το αποτέλεσμα των εξαγωγών και εισαγωγών επί του εισοδήματος ισοροπίας
(Θεόδωρος Λιανός και Αναστασία Ψυρίδου, 2015)

Στην πρώτη περίπτωση η ευθεία $C+I$, όπου C η κατανάλωση και I η επένδυση, δείχνει τη συνολική δαπάνη που προέρχεται από την κατανάλωση και επένδυση. Εάν είναι οι μόνες δαπάνες τότε το εισόδημα ισορροπίας Y_1 θα αντιστοιχεί στο σημείο A . Εάν προσθέσουμε και τη δαπάνη για τις εξαγωγές τότε θα έχουμε $C+I+X$, όπου X θα είναι οι εξαγωγές και το εισόδημα ισορροπίας Y_2 θα βρίσκεται στο σημείο B . Αν συμπεριλάβουμε και τις εισαγωγές τότε $C+I+X-M$, όπου M = εισαγωγές και τότε το νέο σημείο μας θα είναι το Γ με εισόδημα ισορροπίας Y_3 . Από τι παρατηρούμε στο Διάγραμμα 5, το $Y_3 < Y_2$ και αυτό έγινε διότι βάλουμε και τις εισαγωγές στη συνάρτηση, τις οποίες τις αφαιρέσαμε από τις εξαγωγές. Επομένως η τελική συνάρτηση ισορροπίας εισοδήματος είναι: $Y=C+I+X-M$ και επειδή $Y-C=S$, δηλαδή εισόδημα-κατανάλωση= αποταμίευση, άρα ο νέος τύπος θα είναι: $S=I+X-M$, $S+M=I+X$ (Θεόδωρος Λιανός, et.al., 2015).

Άξιο αναφοράς είναι πως γίνεται ανταλλαγή τεχνολογίας μέσω του εμπορίου και πλέον χώρες που είχαν απαρχαιωμένα μέσα, έχουν την δυνατότητα πια να την εξελίξουν. Αρκετά σημαντικό για τις εγχώριες επιχειρήσεις είναι και η εξειδίκευση που μπορούν να αποκομίσουν από επιχειρήσεις του εξωτερικού που θέλουν να επενδύσουν στη σε ξένες χώρες. Αυτό ισχύει ιδιαίτερα στην εξόριξη, τη γεώτρηση και την παραγωγή πετρελαίου. Τέλος ένα ακόμα είναι οι άμεσες ξένες επενδύσεις που συρρέουν στη χώρα από ξένες επιχειρήσεις, που διοχετεύουν κεφάλαιο και ανάπτυσσεται έτσι η εγχώρια οικονομία (Kimberly Amadeo, 2017), <https://www.thebalance.com/free-trade-agreement-pros-and-cons-3305845> [23 Δεκεμβρίου 2017] .

1.4 Παράγοντες Διεθνούς Εμπορίου

Στο Διεθνές Εμπόριο υπάρχουν κάποιου παράγοντες, που υποβοηθούν την ανάπτυξη του εμπορίου, οι λεγόμενοι ευνοϊκοί παράγοντες και αυτοί που τη δυσκολεύουν, οι λεγόμενοι δυσμενείς παράγοντες.

1.4.1 Ευνοϊκοί Παράγοντες

α. Γενικοί Ευνοϊκοί Παράγοντες

1. Αύξηση των μεταφορών
2. Διενέργεια παραγωγικών επενδύσεων
3. Αλλαγή των συνθηκών και των συνηθειών
4. Το ειρηνικό κλίμα μεταξύ των κρατών
5. Εφαρμογή του διεθνούς Μάρκετινγκ μέσω της διαφήμισης και την προώθηση των πωλήσεων

β. Ειδικοί για κάθε χώρα Ευνοϊκοί Παράγοντες

1. Δημιουργία και ενδυνάμωση των διακρατικών και διπλωματικών σχέσεων μεταξύ των χωρών
2. Ένταξη σε διακρατικές ενώσεις (Ευρωπαϊκή Ένωση, Νάτο, Ευρωπαϊκή Ζώνη Ελεύθερων Συναλλαγών κ.λπ) για την διευκόλυνση των εμπορικών συναλλαγών
3. Σύναψη εμπορικών συμβάσεων και ένταξη σε πολυμερείς οικονομικές συμβάσεις
4. Ύπαρξη μεγάλου μεριδίου κεφαλαίων που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για παραγωγικές επενδύσεις

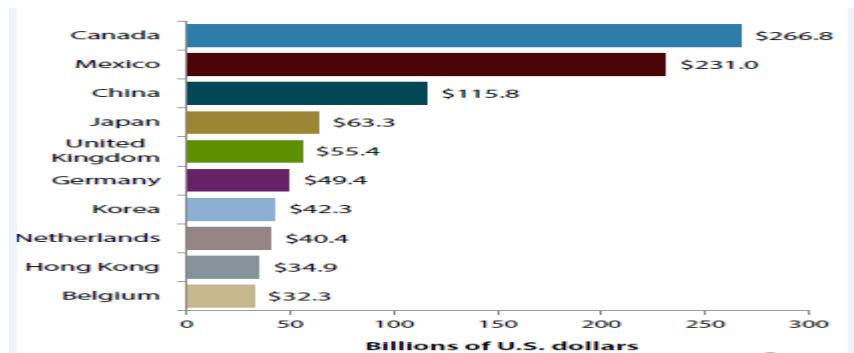
1.4.2 Δυσμενείς Παράγοντες

1. Εφαρμογή πολιτικής προστατευτισμού από κάποιες χώρες, με την επιβολή υψηλών δασμών
2. Το υψηλό κόστος μεταφοράς αυξάνει την τιμή πώλησης και κάνει την εισαγωγή ή την εξαγωγή απαγορευτική για κάποιες χώρες λιγότερο ανεπτυγμένες
3. Η παγκόσμια οικονομική ύφεση επηρεάζει την ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου
4. Απουσία ειρηνικών συνθηκών
5. Η ύπαρξη φτώχειας σε μη ανεπτυγμένες χώρες, που καθιστά δύσκολο τη διενέργεια εμπορικών συναλλαγών (Χολέβας Κ. Ιωάννης, 1997).

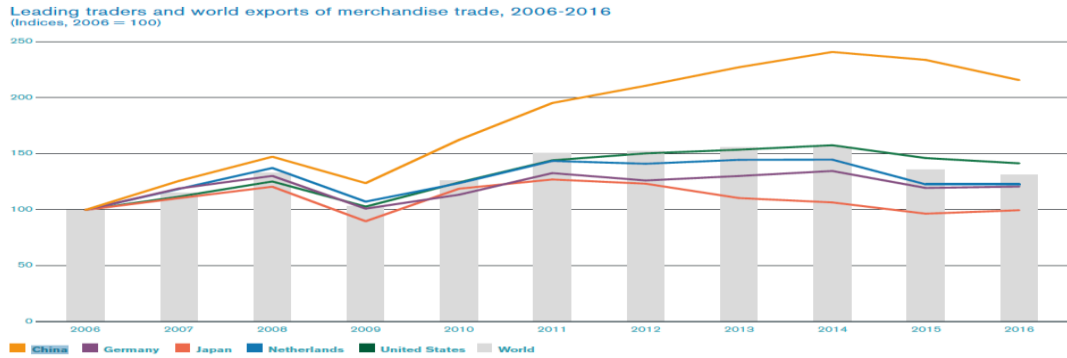
1.5 Πίνακες Διεθνούς Εμπορίου



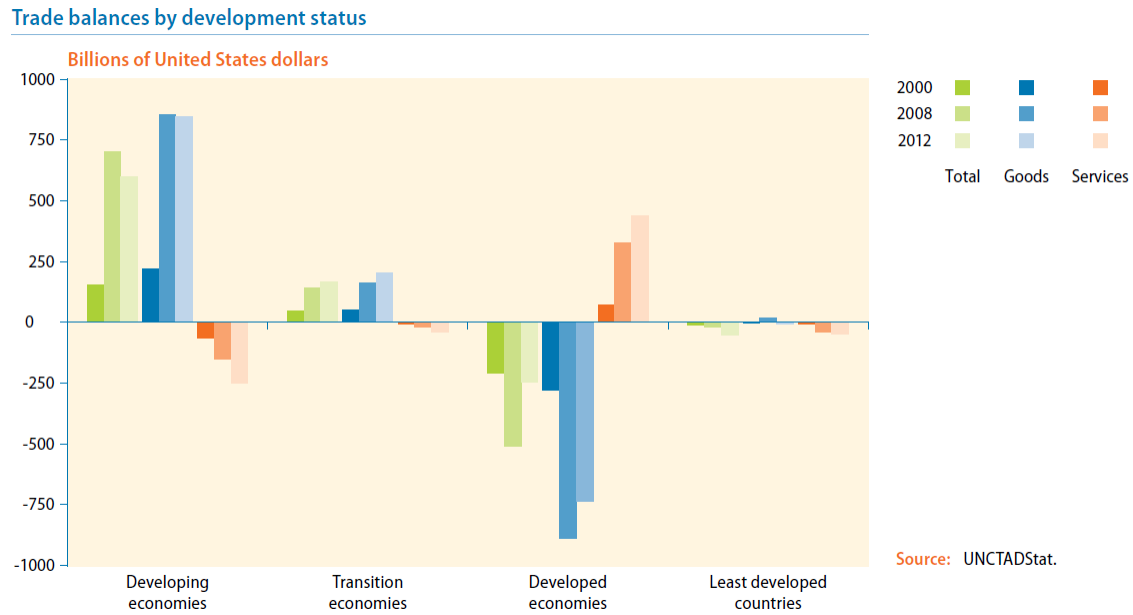
Διάγραμμα 6. Στο συγκεκριμένο διάγραμμα προβάλλονται οι εισαγωγές και εξαγωγές της Αμερικής, την περίοδο 2006 έως 2016, (International Trade Administration of United States of America, 2017).



Διάγραμμα 7. Αποτυπώνονται οι 10 καλύτερες εξαγωγικές αγορές της Αμερικής, (International Trade Administration of United States of America, 2017).

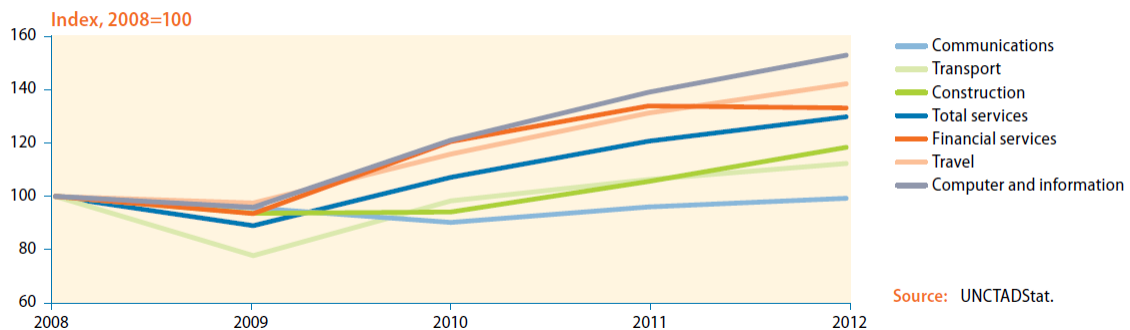


Διάγραμμα 8. Εδώ προβάλλονται οι μεγαλύτεροι εξαγωγείς των ετών 2006 με 2016, (World Trade Organization, 2017).



Διάγραμμα 9. Η εικόνα παρουσιάζει το εμπορικό ισοζύγιο των οικονομιών, για αγαθά και υπηρεσίες από το 2000 έως το 2012, (United Nations Conference on Trade and Development, 2015).

Developing country exports of services by category, 2008-2012

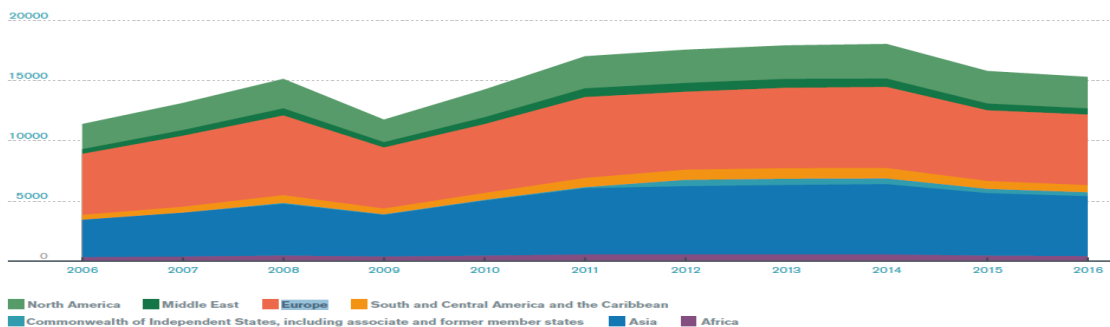


Διάγραμμα 10. Οι εξαγωγές των ανεπτυγμένων χωρών των ετών 2008 μέχρι 2012, (United Nations Conference on Trade and Development, 2015).

| Unit (US\$ million) | 2016 | | | Jan-Oct 2017 | | |
|------------------------|---------|-------------------|---------|--------------|-------------------|---------|
| | Value | Growth (+/-,%) | Ranking | Value | Growth (+/-,%) | Ranking |
| Total exports | 249,163 | 0.4 | 1 | 218,428 | 9.0 | 1 |
| Domestic exports | 2,380 | -9.2 | 1 | 1,838 | -6.6 | 1 |
| Re-exports | 246,783 | 0.5 | 1 | 216,591 | 9.1 | 1 |
| Imports | 245,748 | -3.4 | 1 | 210,193 | 6.1 | 1 |
| Total Trade | 494,910 | -1.5 | 1 | 428,621 | 7.5 | 1 |
| Trade Balance | 3,415 | — | — | 8,236 | — | — |

Εικόνα 1. Η εικόνα αυτή παραθέτει τα στοιχεία των εισαγωγών και εξαγωγών της Κίνας το 2016 και το 2017, (Hong Kong Trade Development Council, 2017).

World merchandise trade of WTO members, 2006-2016 (US\$ billion)



Εικόνα 2. Εδώ παρουσιάζεται το παγκόσμιο εμπόριο των μελών του Παγκόσμιου Οργανισμού Εμπορίου από το 2006 έως το 2016, (World Trade Organization, 2017).



Εικόνα 3. Η παγκοσμιοποίηση του διεθνούς εμπορίου, (CNN Greece, 2017), <http://www.cnn.gr/news/kosmos/story/110219/to-pagkosmioiopoimeno-emporio-oi-ependyseis-kai-i-thesi-tis-ee-infographic> [21 Ιανουαρίου 2018].

Κεφάλαιο 2ο Θεωρείες Διεθνούς Εμπορίου

2.1 Εισαγωγή στις Θεωρίες του Διεθνούς Εμπορίου

Ένα από τα βασικά ερωτήματα που πρέπει να απαντήσει η θεωρία του διεθνούς εμπορίου, είναι για ποιο λόγο οι χώρες κερδίζουν από τη σύναψη των εμπορικών συναλλαγών με άλλες χώρες ή τι είναι αυτό που καθορίζει το εμπόριο μεταξύ των χωρών. Το 16ο αιώνα εμφανίστηκαν οι πρώτοι οικονομολόγοι, που προσπάθησαν να απαντήσουν στα παραπάνω ερωτήματα, αυτοί ήταν οι λεγόμενοι Μερκαντλιστές και το οικονομικό αυτό σύστημα λεγόταν μερκαντισμός ή εμποροκρατία. Το σύστημα αυτό έδινε περισσότερη έμφαση στις εξαγωγές από ότι στις εισαγωγές και διήρκησε μέχρι τον 18ο αιώνα. Στη συνέχεια ακολούθησε η κλασική σχολή στις αρχές του 18ου αιώνα, με ιδρυτή τον Adam Smith, η οποία κατήργησε το προϊγούμενο σύστημα και εξέλιξε το εμπόριο, εξαλείφοντας το αρνητικό κλίμα που υπήρχε ως προς τις εισαγωγές. Στα τέλη του 19ου αιώνα έλαβε τη σειρά η νεοκλασική σχολή, η οποία κατέβαλε προσπάθειες στην εμπειρική επαλήθευση και που συνεχίζονται μέχρι και σήμερα ενσωματώνοντας ολοένα και καινούργια δεδομένα, (Νικόλαος Τσούνης, 2015).

2.2 Οι Μερκαντλιστές

Από τον 16ο μέχρι τον 18ο αιώνα επικρατούσε στην οικονομική πολιτική, η πεποιθήση του Μερκαντισμού ή αλλιώς της Εμποροκρατίας, οι οποίοι πίστευαν πως ο σχεδιασμός των οικονομικών δραστηριοτήτων τους, θα πρέπει να έχει στο επίκεντρό του το ίδιο τους το κράτος. Η ευημερία του κράτους αποτελούσε πρωταρχικό στοπό τους και υπήρχε μία δυστακτικότητα- καχυποψία στη σύναψη εμπορικών σχέσεων με άλλα κράτη. Η αρνητική αυτή τους στάση, βασιζόταν στο γεγονός πως ο πλούτος μιας χώρας καθοριζόταν ως το σύνολο των πολύτιμων μετάλλων, όπως χρυσός και άργηρος, που κατείχε κάθε χώρα στο θησαυροφυλάκιό της. Το κράτος λοιπόν τα διαχειριζόταν και τα φύλαγε και απογορευόταν να εισέλθουν στην κατοχή ιδιωτών, για την αποφυγή του

ενδεχομένου να πουληθούνε από τους ιδιώτες σε άλλα κράτη και να ελαττωθεί ο πλούτος του κράτους. Για το λόγο αυτό τα κράτη δίνανε βάρος μόνο στις εξαγωγές, ακολουθώντας σχεδόν επιθετική στρατηγική, προκειμένου να αυξηθεί ο πλούτος τους, ενώ θεωρούσανε τις εισαγωγές αρκετά επιβλαβείς για την οικονομία τους και αυτό είχε ως αποτέλεσμα να βρισκόταν στο όριο της απαγορεύσεως. Οι Μερκαντιστές συμφωνούσαν με τις απόψεις του κράτους, το οποίο θα έπρεπε να είναι δυνατό, ούτως ώστε να μπορεί να επιβάλλει την άποψή του στα άλλα κράτη και για αυτό απαραίτητη προϋπόθεση ήταν να συγκεντρώσει πλούτο. Επόμενο ήταν πως το εμπόριο μεταξύ των κρατών την περίοδο εκείνη, δεν ήταν αρκετά ανεπτυγμένο, (Νικόλαος Τσουνής, 2015).

2.3 Η αρχή του απόλυτου πλεονεκτήματος του Adam Smith

Ο Adam Smith ήταν ένας Σκοτσέζος οικονομολόγος, πρωτοπόρος της πολιτικής οικονομίας και ιδρυτής της σχολής των κλασσικών οικονομικών. Στο έργο του ο πλούτος των εθνών (the wealth of the nations), αντικρούεται με τις μερκαντιστικές τάσεις και δημιουργεί τη δική του θεωρία, τη λεγόμενη η αρχή του απόλυτου πλεονεκτήματος. Πίστευε στην ελεύθερη αγορά-οικονομία, απαλλαγμένη από οποιεσδήποτε παρεμβάσεις των κρατών, μέσω του μηχανισμού της προσφοράς και της ζήτησης σε μία αρμονία συμφερόντων, δηλαδή το ακριβώς αντίθετο με τους Μερκαντιστές. Με βάση τον Adam Smith, η ανάπτυξη του ελεύθερου εμπορίου ισοδυναμεί με βελτίωση της αρμονίας των πολιτών της χώρας. Ως προς το απόλυτο πλεονέκτημα, είναι η δυνατότητα που έχει μία χώρα στην παραγωγή ενός αγαθού, λόγω κάποιων ικανοτήτων ή συνθηκών, με μικρότερο κόστος (λιγότερες μονάδες εργασίας) απ'ότι μία άλλη χώρα, (Adam Smith, 2007).

Επίσης η θεωρία του απόλυτου κόστους στηρίζει πως:

1. Η εργασία είναι ο μοναδικός παραγωγικός συντελεστής
2. Η εργασία αποτελεί ίδιας ποιότητας για κάθε χώρα
3. Δεν υπάρχει κινητικότητα στην εργασία μεταξύ των χωρών, αλλά μόνο μέσα σε αυτές
4. Ο συντελεστής της εργασίας απασχολείται πλήρως

5. Οι συναρτήσεις παραγωγής του ίδιου αγαθού μιας χώρας, διαφέρει από μίας άλλης
6. Τα έξοδα παραγωγής παραμένουν σταθερά

Παράδειγμα

| | Αγαθό 1 | Αγαθό 2 |
|--------|---------|---------|
| Χώρα Α | 4 | 2 |
| Χώρα Β | 2 | 6 |

Έχουμε 2 χώρες Α και Β οι οποίες παράγουν 2 αγαθά, το 1 και το 2. Η χώρα Α έχει απόλυτο πλεονέκτημα στο αγαθό 2, γιατί χρειάζεται λιγότερες μονάδες εργασίας από τη χώρα Β, για να παραχθεί το 2ο αγαθό, ενώ η χώρα Β έχει απόλυτο πλεονέκτημα στο αγαθό 1 με την ίδια λογική. Με βάση τον Adam Smith, η κάθε χώρα θα πρέπει να εξειδικευτεί στο αγαθό που έχει το πλεονέκτημα και στο άλλο που δεν έχει, να προβεί σε ανταλλαγή του μέσω εμπορίου. Επομένως η χώρα Α, εάν διαθέσει όλη της την εργασία για την παραγωγή του 2ου αγαθού, τότε $(4+2) / 2 = 3$, ενώ αν τη διαθέσει στο αγαθό που δεν έχει πλεονέκτημα, τότε $(4+2) / 4 = 1,5$. Όπως φαίνεται για τη χώρα Α αγαθό 2 > αγαθό 1, συγκεκριμένα $3 > 1,5$, που σημαίνει πως για κάθε μονάδα παραγωγής που θυσιάζεται στο αγαθό 1, θα αυξάνεται το 2ο κατά 3 μονάδες. Από την άλλη για τη χώρα Β, εάν διαθέσει όλη της την εργασία για την παραγωγή του 1ου αγαθού, τότε $(2+6) / 2 = 4$, ενώ για το 2ο $(2+6) / 6 = 1,33$ κατά προσέγγιση. Άρα και πάλι το αγαθό με το πλεονέκτημα υπερτερεί του άλλου. Επομένως για κάθε μονάδα στην παραγωγή του 2ου αγαθού, το 1ο αυξάνεται κατά 4 μονάδες, (Νικόλαος Τσούνης, 2015).

2.4 Η αρχή του συγκριτικού πλεονεκτήματος του David Ricardo

Η αρχή του απόλυτου πλεονεκτήματος ήταν πολύ πρωτοποριακή για την εποχή της, αλλά υπήρχε ένα τεράστιο κενό, στο ενδεχόμενο πως μία χώρα μπορεί να έχει πλεονέκτημα και στα 2 αγαθά. Το πρόβλημα αυτό θα το επιλύσει λίγο καιρό αργότερα (1818-1821) ο David Ricardo με τη θεωρία του συγκριτικού πλεονεκτήματος. Πιο συγκεκριμένα,

συγκριτικό πλεονέκτημα αποτελεί η ικανότητα μιας χώρας να παράγει ένα αγαθό με χαμηλότερο κόστος ευκαιρίας από άλλες χώρες. Ο Ricardo υποστηρίζει πως κάθε χώρα θα πρέπει να εξειδικεύεται στην παραγωγή αγαθών, που έχει είτε φυσικό είτε τεχνικό πλεονέκτημα, (Daron Acemoglu, David Labson, John A. List, 2015).

Επιπρόσθετα το εμπόριο θα πρέπει να βασίζεται στα παρακάτω ζητήματα:

1. Η εργασία αποτελεί το μοναδικό συντελεστή παραγωγής και η αξία των αγαθών καθορίζεται από την ποσότητα εργασίας, που περιέχουν
2. Η εργασία είναι ομοιογενής σε όλες τις διαδικασίες παραγωγής
3. Η ποσότητα εργασίας είναι σε όλες τις χώρες δεδομένη και σταθερή
4. Το κόστος παραγωγής είναι σταθερό
5. Στο εσωτερικό της κάθε χώρας είναι εύκολη η μετακίνηση του συντελεστή εργασίας, αλλά αυτό δεν ισχύει για μετακίνηση από μία χώρα σε άλλη
6. Οι τιμές των αγαθών διαμορφώνονται με βάση τις δαπάνες που έχουν πραγματοποιηθεί για την παραγωγή τους, με δεδομένη την ύπαρξη τέλει ανταγωνισμού
7. Οι συναρτήσεις παραγωγής μεταξύ των χωρών διαφέρουν, (Νικόλαος Τσουνής, 2015).

Παράδειγμα

| | 1 μονάδα αγαθού X | 1 μονάδα αγαθού Ψ |
|--------|-------------------|-------------------|
| Χώρα A | 80 | 90 |
| Χώρα B | 120 | 100 |

Σε αυτήν την περίπτωση είναι η χώρα A, που έχει και στα 2 αγαθά απόλυτο πλεονέκτημα. Προκειμένου να βρούμε το κέρδος των χωρών, θα πρέπει να προσθεθεί το κόστος ευκαιρίας, το οποίο σημαίνει το κόστος που δημιουργείται από την πραγματοποίηση της παραγωγής (στην προκειμένη περίπτωση) ενός αγαθού X, σε σχέση με το κέρδος από την παραγωγή ενός άλλου αγαθού Ψ. Το κόστος ευκαιρίας για τη Χώρα A για το αγαθό X είναι $80/90 = 8/9$ και για το Ψ είναι $90/80 = 9/8$. Στη Χώρα B για το X αγαθό προκύπτει $120/100 = 6/5$ και για το Ψ $100/120 = 5/6$. Όσο αναφορά το συγκριτικό πλεονέκτημα, μία χώρα κατέχει στην παραγωγή ενός αγαθού, εάν το κόστος ευκαιρίας για την παραγωγή του, είναι χαμηλότερο από εκείνο της άλλης χώρας. Επομένως με βάση αυτό που

διατιπώθηκε, μπορεί η Χώρα Α να διαθέτει και για τα 2 αγαθά απόλυτο πλεονέκτημα, αλλά συγκριτικό κατέχει μόνο στο αγαθό Χ διότι $8/9 < 6/5$, ενώ το συγκριτικό πλεονέκτημα της Χώρας Β είναι στο αγαθό Ψ αφού $5/6 < 9/8$. Οι χώρες που δεν έχουν συγκριτικό πλεονέκτημα στην παραγωγή ενός αγαθού, θα πρέπει να μεταφέρουν μονάδες εργασίας από την μία παραγωγική διαδικασία στην άλλη, δίχως κόστος. Άρα η Χώρα Α για κάθε $(80+90)/90 = 1,88$ (περίπου) 1,88 μονάδες εργασίας από το αγαθό Ψ που θα θυσιάζει, στο οποίο δεν έχει συγκριτικό πλεονέκτημα, θα κερδίζει $(80+90)/80 = 2,125$ μονάδες στο αγαθό, που κατέχει συγκριτικό πλεονέκτημα. Ενώ εάν η Χώρα Β, θυσιάσει $(120+100)/120 = 1,83$ (περίπου) μονάδες εργασίας στο αγαθό Χ, τότε θα κερδίσει $(120+100)/100 = 2,2$ μονάδες στο αγαθό Ψ, (Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld, 2003).

2.5 Νεοκλασικές Θεωρίες

Στη νεοκλασική θεωρία του διεθνούς εμπορίου υπάρχουν πολλοί οικονομολόγοι, που συνέβαλαν στην περαιτέρω εξέλιξη του εμπορίου, οι κυριότεροι είναι οι ακόλουθοι:

1. Ο Leon Walras γεννήθηκε στη Γαλλία το 1834 και το 1870 δημιούργησε ένα μαθηματικό μοντέλο, προκειμένου να περιγράψει τη σχέση μεταξύ ζήτησης και προσφοράς. Το μοντέλο αυτό δείχνει πως όσο αυξάνεται η τιμή, η ζήτηση μειώνεται και η προσφορά αυξάνεται. Όταν η ζήτηση και η προσφορά φτάσουν στο ίδιο επίπεδο, η αγορά βρίσκεται σε ισορροπία.
2. Ο Ernst Engel Γερμανός γεννηθής το 1821 διατύπωσε το 1881 τη θεωρία της ελαστικότητας της ζήτησεως. Σύμφωνα με τον Ernst, καθώς οι απαιτήσεις για βασικά αγαθά για παράδειγμα φαγητό αυξανόντουσαν με μικρότερο ρυθμό σε σχέση με την αύξηση του εισοδήματος, οι απαιτήσεις για αγαθά πολυτελείας για παράδειγμα διακοπές, αυξανόντουσαν τόσο γρήγορα όσο το εισόδημα. Με αυτόν τον τρόπο όρισε την ύπαρξη 2 ειδών αγαθών, το 1ο τα κανονικά αγαθά, που η ζήτησή τους αναπτύσσεται ανάλογα με το εισόδημα. Τα αγαθά πολυτελείας αποτελούν ειδική κατηγορία των κανονικών αγαθών. Και το 2ο τα κατώτερα αγαθά, που η ζήτηση μειώνεται καθώς το εισόδημα αυξάνεται. Κάποια αγαθά όπως το φαγητό δύναται να ανήκουν και στα κανονικά (παράδειγμα κοτόπουλο)

και στα πολυτελείας (παράδειγμα χαβιάρι). Επομένως θα πρέπει να υπάρχει ένας διαχωρισμός μεταξύ αυτών, για την αποφυγή λανθασμένων αποτελεσμάτων.

3. John Maynard Keynes γεννήθηκε το 1883 στην Αγγλία και το 1971 διατύπωση των πολλαπλασιαστή που ονομάστηκε προς τιμήν του κενσιανός πολλαπλασιαστής. Σύμφωνα με αυτό αν η κυβερνήσεις επενδύσουν σε κάποια μεγάλη κατασκευή για παράδειγμα γέφυρα κατά τη διάρκεια οικονομικής υφέσεως, τότε ο δείκτης εργασίας θα ανέβει περισσότερες μονάδες από τους εκεί εργαζόμενους. Το εθνικό εισόδημα θα αυξηθεί περισσότερο από τα χρήματα που θα διαθέσει για την κατασκευή αυτή, διότι οι εργάτες που εργάζονται στην κατασκευή της γέφυρας θα διαθέσουν ποσοστό του εισοδήματός τους, για πράγματα κατασκευασμένα από άλλους ανθρώπους και αυτή η "σπατάλη" θα κινήσει το εγασιακό περιβάλλον, αφού αυτοί με τη σειρά τους θα διαθέσουν ποσοστό τα χρημάτων που λάβανε από τους εργάτες, σε άλλους εργαζόμενους.
4. Η συμφωνία Bretton Woods το 1944 που υπογράφηκε στη Νέα Χάμσαϊρ της Αμερικής λίγο πριν το τέλος του 2ου Παγκοσμίου Πολέμου, ήτανε μία προσπάθεια ανοικοδόμησης της παγκόσμιας οικονομίας, υοθετώντας κάθε χώρα μία νομισματική πολιτική που θα διατηρεί τις εξωτερικές συναλλαγματικές ισοτιμίες στο 1%, συνδέοντας το νόμισμά τους με τη χρυσό και το IMF (International Monetary Fund / Διεθνές Νομισματικό Ταμείο- ΔΝΤ) να έχει τη δυνατότητα, να γεφυρώσει τις προσωρινές ανισορροπίες των πληρωμών, διαθέτοντας έκτακτο κεφάλαιο και για αυτό ιδρύθηκε τότε η Παγκόσμια Τράπεζα, για να παρέχει οικονομικά πακέτα αναπτύξεως. Επιπρόσθετα το 1947 η Γενική Συμφωνία Δασμών Εμπορίου (GATT- General Agreement on Tariffs and Trade) στόχευσε να επαναλειτουργήσει το διεθνές εμπόριο. Όλοι οι προαναφερθέντες οργανισμοί επιδίωξαν να καλλιεργήσουν ένα πνεύμα συνεργασίας μεταξύ των χωρών και να αποτρέψουν οποιαδήποτε ανταγωνιστική υποτίμηση των νομισμάτων τους, (Lizzie Munsey, 2012).

Κεφάλαιο 3ο Διεθνείς Εμπορικοί Οργανισμοί

3.1 Γενική Συμφωνία Δασμών και Εμπορίου (GATT)

Η Γενική Συμφωνία Δασμών και Εμπορίου (General Agreement on Tariffs and Trade/ GATT) δεν ήταν προκαθορισμένη να δημιουργηθεί. Λίγο μετά τη λήξη του 2ου Παγκοσμίου Πολέμου, 23 χώρες συζήτησαν για πρώτη φορά στη διάσκεψη των Ηνωμένων Εθνών για το εμπόριο και την εργασία, με στόχο τη δημιουργία ενός Διεθνούς Οργανισμού Εμπορίου (International Trade Organization). Αυτή τους η απόπειρα απέτυχε, διότι δεν επικυρώθηκε από τις Η.Π.Α. και για αυτό το λόγο το 1948 στη Γενεύη αποφάσισαν, να δημιουργήσουν μία προσωρινή συμφωνία την λεγόμενη GATT, που χρησιμοποιούταν ως πλαίσιο στις εμπορικές διαπραγματεύσεις. Επομένως η GATT αρχικά δεν ήταν κάποιος διεθνής οργανισμός και για αυτό δεν αποτελούταν από κράτη-μέλη, αλλά από "συμβατικά μέλη". Πρωταρχικός του στόχος ήταν η φιλελευθοροποίηση του διεθνούς εμπορίου, για αυτό το λόγο οργανώνει διαδοχικούς κύκλους διαπραγματεύσεων, τους αποκαλούμενους "γύρους" ("rounds"). Η πρώτη του διάσκεψη αποτέλεσε τον πρώτο γύρο και μέχρι στιγμής έχουν πραγματοποιηθεί 9, (Νικόλαος Τσουνής, 2015).

| Name of the Round or Location | Dates | Value of Trade Involved (roughly) | No. of Countries Participating | Notable Outcomes |
|-------------------------------|---------|-----------------------------------|--------------------------------|--|
| Geneva | 1947 | \$10 billion | 23 | 45,000 tariff cuts -- average 35 percent cut |
| Annecy (France) | 1949 | n/a | 13 | tariff reductions |
| Torquay (England) | 1950-51 | n/a | 38 | tariff reductions |
| Geneva | 1956 | \$2.5 billion | 26 | tariff reductions |
| Dillon Round | 1960-61 | \$4.9 billion | 26 | tariff reductions |
| Kennedy Round | 1962-67 | \$40 billion | 62 | 35 percent average cut on industrial goods; commitments on use of anti-dumping laws |
| Tokyo Round | 1973-79 | \$155 billion | 102 | 34 percent average cut on industrial goods; commitments on non-tariff measures |
| Uruguay Round | 1986-93 | \$3.7 trillion | 123 | services trade and intellectual property included; "built-in agenda" on agriculture, WTO institution created |
| Doha Round | 2001- | n/a | 148+ | fully incorporates services and agriculture, trade facilitation, development agenda |

Εικόνα 4. Οι 9 γύροι διαπραγματεύσεων των μελών του GATT, (Michael Unger, 2017), <https://travestias.csis.org/gatt-rounds-who-what-when/> [20 Ιανουαρίου 2018].

3.2 Τί είναι ο Παγκόσμιος Οργανισμός Εμπορίου (WTO)

Ο Παγκόσμιος Οργανισμός Εμπορίου (Π.Ο.Ε./ World Trade Organization/ WTO) αποτελεί ένα μέρος, στο οποίο μέλη των κυβερνήσεων παρεβρήσκονται εκεί προκειμένου να επιλύσουν κάθε πρόβλημα μεταξύ τους, που αφορά το εμπόριο.

Η 1η Ιανουαρίου του 1995 αποτέλεσε ημερομηνία ίδρυσής του, αλλά το εμπορικό του σύστημα πρωτοεμφανίστηκε μισό αιώνα πριν, από το 1948 ο GATT (General Agreement on Tariffs and Trade/ Γενική Συμφωνία Δασμών και Εμπορίου) που παρείχε κανόνες για το σύστημα. Ο τελευταίος και μεγαλύτερος γύρος του GATT από το 1986 έως το 1994, είχε ως αποτέλεσμα τη δημιουργία του WTO. Από εκείνη τη στιγμή ο 1ος στράφηκε κυρίως στο εμπόριο των εμπορευμάτων, ενώ ο 2ος με το εμπόριο υπηρεσιών και τις εμπορικές εφευρέσεις-δημιουργίες, καθώς και τα σχέδια πνευματικής ιδιοκτησίας. Το 1995 πρόεδρος του WTO ήταν ο τέως υπουργός εμπορίου της Ιταλίας, ο Ρενάτο Ρουτζιέρο, ενώ τώρα το 2018 ο Ρομπέρτο Ασεβέντο. Επίσης έχει έδρα τη Γενεύη και αποτελείται από 164 κράτη - μέλη (WTO, 2015).

3.3 Βασικές Διατάξεις του WTO/GATT

Τα χαρακτηριστικά των συμφωνιών του Π.Ο.Ε. είναι περίπλοκα και εκτενείς, αφού σχετίζονται με νομικά κείμενα, που καλύπτουν ένα τεράστιο φάσμα δραστηριοτήτων. Ασχολούνται με γεωργία, κλωστουφαντουργία, επένδυση, τηλεπικοινωνίες, κυβερνητικές αγορές, βιομηχανικά πρότυπα, προϊόντα ασφαλείας, κανονισμούς υγιεινής τροφίμων, πνευματική ιδιοκτησία και πολλά ακόμα. Αλλά μία σειρά απλών και θεμελιωδών αρχών διέπουν όλα αυτά τα έγγραφα, οι οποίες αρχές αποτελούν τη βάση του πολυμερούς εμπορικού συστήματος. Οι βασικές αρχές, που στηρίζεται ο WTO και ο GATT είναι οι εξείς:

1. Εμπόριο χωρίς διακρίσεις. Υπάρχει ισάξια αντιμετώπιση μεταξύ όλων των συμμετεχουσών χωρών από τις συμφωνίες του WTO και του GATT και οι χώρες είναι υποχρεωμένες να μην προβαίνουν σε διακρίσεις ανάμεσα στους εμπορικούς τους εταίρους. Αν για παράδειγμα χορηγηθεί σε μία χώρα ειδική χάρη, όπως χαμηλότερο δασμολογικό συντελεστή για ένα από τα προϊόντα της, τότε θα πρέπει να εφαρμοστεί το ίδιο και στις άλλες χώρες. Οι ελεύθερες συναλλαγές μπορούν να υπάρξουν μόνο ανάμεσα στα κράτη-μέλη του, αυτό συνεπάγεται πως δεν θα ισχύουν οι ίδιοι κανόνες για χώρες εκτός του οργανισμού αυτού. Επίσης επιτρέπονται κάποιες εξαιρέσεις μεταξύ των κρατών- μελών του οργανισμού, όπως μία χώρα μέλος του οργανισμού, έχει τη δυνατότητα να θέσει εμπόδιο στην εξαγωγή των προϊόντων ενός άλλου μέλους, σε περίπτωση που θεωρεί η πρώτη πως η δεύτερη διακινεί με αθέμιτο τρόπο εμπορεύματα σε άλλες χώρες ή μπορεί να δώσει ειδική πρόσβαση σε ανεπτυγμένες χώρες μέλη να εισέλθουν στην αγορά άλλων μελών.
2. Εθνική Μεταχείριση. Ίση μεταχείριση σε αλλοδαπούς και ημεδαπούς, καθώς και ντόπιων και εισαγόμενων προϊόντων, κυρίως από τη στιγμή της εισχορήσεως των ξένων προϊόντων στην αγορά. Ακρίβως το ίδιο πρέπει να ισχύει και για τις εγχώριες και ξένες υπηρεσίες και τα τοπικά και ξένα εμπορικά σήματα, δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας και διπλώματα ευρεσιτεχνίας. Αυτή η ισομεταχείριση των ξένων αγαθών και υπηρεσιών σαν να ήτανε εθνικές, βρίσκεται σε όλες τις συμφωνίες των οργανισμών. Παρόλα αυτά υπάρχουν πάλι κάποιες εξαιρέσεις, για παράδειγμα η ισομεταχείριση ισχύει μόνο τη στιγμή που τα εισαγόμενα αγαθά και υπηρεσίες εισέλθουν στη ξένα αγορά, επομένως η χρέωση τελωνειακών δασμών στις εισαγωγές δεν είναι παράνομη πράξη και αθέτηση των συμφωνιών, ακόμα και αν τα τοπικά αγαθά χρεώνονται με μειωμένο φόρο.
3. Ελεύθερο εμπόριο σταδιακά μέσω διαπραγματεύσεων. Η μείωση των εμπορικών φραγμών είναι ένα από τα σημαντικότερα συστατικά, για την ενθάρρυνση του εμπορίου. Λέγοντας εμπόδια νοούνται οι απαγορεύσεις εισαγωγών ή επιλεκτικά ποσοστά περιορισμού της ποσότητάς τους, ακόμα και η γραφειοκρατία και οι πολιτικές συναλλαγματικών ισοτιμιών. Η μείωση των

δασμών στα εισαγόμενα προϊόντα επιτεύχθηκε στα μέσα της δεκαετίας του 1990, ύστερα από μία σειρά διαπραγματεύσεων και οι δασμοί των βιομηχανικών προϊόντων μειώθηκαν σταθερά σε λιγότερο από 4%.

4. Προβλεψιμότητα μέσω Δέσμευσης και Διαφάνειας, με τις οποίες ενθαρρύνονται οι επενδύσεις, δημιουργούνται νέες θέσεις εργασίας και οι καταναλωτές μπορούν να απολαύσουν τα οφέλη του ανταγωνισμού, έχοντας μία πληθώρα επιλογών και χαμηλές τιμές. Το πολυμερές εμπορικό σύστημα, είναι μία προσπάθεια των κυβερνήσεων να δημιουργήσουν ένα επιχειρηματικό σταθερό και προβλέψιμο περιβάλλον. Όταν τα κράτη-μέλη αποφασίζουν να ανοίξουν τις αγορές τους για εμπορεύματα και υπηρεσιών, θα πρέπει να τηρήσουν κάποιες δεσμεύσεις, για παράδειγμα ως προς τα πρώτα οι δεσμεύσεις αντιστοιχούν σε ανώτερα όρια δασμολογικών συντελεστών, διότι κάποιες φορές οι χώρες συνήθως οι ανεπτυγμένες φορολογούν τις εισαγωγές με τιμές χαμηλότερες από τα δεσμευτικά ποσοστά. Μία χώρα έχει τη δυνατότητα να αλλάξει τις δεσμεύσεις της, αλλά μόνο μετά από διαπραγματεύσεις με τους εμπορικούς της εταίρους, πράγμα που θα μπορούσε να οδηγήσει στην αποζημίωσή τους, λόγω απώλειας της εμπορικής συναλλαγής. Το σύστημα προσπαθεί να βελτιώσει τη προβλεψιμότητα και σταθερότητα και με άλλους τρόπους. Ένας από αυτούς αποτελεί την αποθάρρυνση της χρήσης των ποσοστόσεων και άλλων μέτρων που εφαρμόζονται για τον καθορισμό του ορίου των εισαγόμενων ποσοτήτων, διότι οι ποσοστόσεις δύναται να οδηγήσουν σε περισσότερη γραφειοκρατία και να αυξήσουν τον αθέμιτο ανταγωνισμό. Επιπρόσθετα ένας άλλος τρόπος, είναι να καταστήσει τους εμπορικούς κανόνες των χωρών όσο γίνεται περισσότερο σαφείς και με διαφάνεια. Σε πολλές συμφωνίες του WTO απαιτείται από τις κυβερνήσεις, να δημοσιεύουν τις πολιτικές και τις πρακτικές τους εντός της χώρας ή κοινοποιώντας τους στον WTO. Η τακτική εποπτεία των εθνικών εμπορικών πολιτικών μέσω του Μηχανισμού της Αναθεωρήσεως της Εμπορικής Πολιτικής, αποτελεί ένα ακόμα μέσο ενθάρρυνσης της διαφάνειας, τόσο σε εγχώριο, όσο και σε πολυμερές επίπεδο.

5. Παρέχοντας Δίκαιο Ανταγωνισμό. Ο WTO αρκετές φορές καλείται και φορέας ελεύθερου εμπορίου, αλλά αυτό δεν είναι απόλυτα ακριβές, διότι το σύστημα επιτρέπει την δασμολόγηση και άλλες μορφές προστασίας. Πιο συγκεκριμένα αποτελεί ένα σύστημα κανόνων, που έχει ως στόχο τη δημιουργία δίκαιου ανταγωνισμού, κατάργηση των διακρίσεων και τη διασφάλιση δίκαιων εμπορικών συνθηκών. Για αυτό το λόγο οι περισσότερες συμφωνίες του οργανισμού, αφορούν τη στήριξη του θεμιτού ανταγωνισμού.
6. Ενθάρρυνση της Ανάπτυξης και της Οικονομικής Μεταρρύθμισης. Οι συμφωνίες του WTO που αποτελούν συνέχεια εκείνων του GATT, επιτρέπουν ειδικές συνδρομές και εμπορικά δικαιώματα με σκοπό την εξέλιξη των χωρών. Οι ανεπτυγμένες χώρες-μέλη του οργανισμού και αυτές που βρίσκονται σε μεταβατική ανοδική πορεία, είναι πάνω από τα 3/4 του συνόλου που την απαρτίζουν. Ήδη από το 1986 μετά τη σύνοδο που πραγματοποιήθηκε στην Ουρουγουάη, πάνω από 60 χώρες υλοποίησαν τα προγράμματα ελευθέρωσης και αυτονομίας του εμπορίου, που συμφωνήθηκαν εκεί. Την ίδια τότε στιγμή, οι ανεπτυγμένες και οι ανοδικά αναπτισσόμενες χώρες επηρεάστηκαν πολύ από τη προαναφερθήσα σύνοδο και ενέργησαν με ταχύτερους ρυθμούς από τις άλλες χώρες. Ακόμα πιο ενεργές ήταν μετά την 9η και τελευταία σύνοδο στη Ντόχα το 2001, αφού από τη σύνοδο της Ουρουγουάης και μετά, είναι διατεθειμένες να αναλάβουν περισσότερες από τις υποχρεώσεις που απαιτούνται, προκειμένου να αναπτυχθούν περαιτέρω. Οι χώρες αυτές είναι ευνόητο πως πριν την ανάπτυξή τους, υπήρχε μία μεταβατική περίοδος προσαρμογής στα νέα δεδομένα και πολύ περισσότερο στις λιγότερο ανεπτυγμένες χώρες, (WTO, 2015).

3.4 Τί είναι το Διεθνές Εμπορικό Επιμελητήριο (ICC) και ποιός ο ρόλος του

Ο ICC ιδρύθηκε το 1919 στο Παρίσι της Γαλλίας, με θεμελιώδη στόχο να προωθήσει την ανάπτυξη μιας ανοιχτής παγκόσμιας οικονομίας, με την πεποίθηση πως οι διεθνείς εμπορικές συναλλαγές θα συμβάλλουν στην ευημερία και στην ειρήνη ανάμεσα στα

κράτη. Όλες οι δραστηριότητές του που έχουν είτε πολιτικό είτε τεχνικό χαρακτήρα, αποσκοπούν:

- a. Στην προώθηση του διεθνούς εμπορίου, των υπηρεσιών και τις επενδύσεις, εξαλείφοντας κάθε εμπόδιο του διεθνούς εμπορίου.
- b. Να αναπτύξει ένα οικονομικό σύστημα αγοράς, που θα έχει ως θεμέλιο λίθο το ελεύθερο εμπόριο και το θεμιτό ανταγωνισμό μεταξύ των επιχειρήσεων.
- c. Να προωθηθεί η οικονομική ανάπτυξη τόσο των ανεπτυγμένων όσο και των αναπτυσσόμενων χωρών.
- d. Την ενσωμάτωση όλων των χωρών στην παγκόσμια οικονομία.

Επίσης ο ICC δεσμεύεται να καταπολεμήσει τον προστατευτισμό σε όλες τις μορφές του, επεκτείνοντας τη διεθνή ροή των αγαθών, υπηρεσιών, τεχνολογίας και κεφαλαίου, δημιουργώντας συστάσεις πολιτικής, για ένα ευρύ φάσμα διεθνών θεμάτων και μεταφράζοντας τις αρχές του, σε πρακτικές υπηρεσίες για την επιχειρηματική κοινότητα διευκολύνοντας τις εμπορικές ανταλλαγές εκτός συνόρων. Τέλος ο οργανισμός αυτός στοχεύει, στο να ενισχυθεί ο σεβασμός των υψηλών προτύπων, της δικαιοσύνης και της καλής πίστης στις διεθνείς επαγγελματικές και επιχειρηματικές σχέσεις, <https://iccwbo.org/constitution/#Article 1> [29 Ιανουαρίου 2018].

Κεφάλαιο 4ο Διακανονισμοί και Πληρωμές στο Διεθνές Εμπόριο

4.1 Τρόποι Διακανονισμού

Πολύ σημαντικό θέμα αποτελούν οι διακανονισμοί και οι πληρωμές, μεταξύ αγοραστών και πωλητών. Πολλές φορές υπάρχουν συγκρούσεις ανάμεσά τους, διότι στόχος του αγοραστή είναι, να καθυστερήσει όσο δυνατόν περισσότερο το χρόνο πληρωμής και να καταβάλει τα χρήματα, αρκετά αργότερα μετά την ολοκλήρωση της παραδόσεως. Αντίθετα ο πωλητής προσπαθεί να πληρωθεί όσο το δυνατόν γρηγορότερα, ακόμα και αν ο αγοραστής δεν έχει παραλάβει το εμπόρευμα. Για το λόγο αυτό υπάρχουν οι διακανονισμοί, οι οποίοι στοχεύουν στη ρύθμιση και στην επίλυση των παραπάνω διαφωνιών ανάμεσα στους αγοραστές και πωλητές, (Κέντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κρήτης, 2006).

Οι διακανονισμοί περιλαμβάνουν τους:

1. Ανοιχτούς Λογαριασμούς (Open Accounts). Είναι μία συμφωνία μεταξύ αγοραστή και πωλητή, κατά την οποία τα εμπορεύματα αποστέλλονται 30 με 90 ημέρες πρωτού λήξει η προθεσμία πληρωμής. Ο παρόν τρόπος διευκολύνει αρκετά τον αγοραστή και γιαυτό το λόγο θα πρέπει να υπάρχει αμοιβαία εμπιστοσύνη. Η επέκταση της πιστώσεως από τον πωλητή στον αγοραστή, παρατηρείται συχνά στο εξωτερικό. Λόγω της επεκτάσεως οι εξαγωγείς ενδέχεται να χάσουν απώλεια στις πωλήσεις τους. Παρόλα αυτά η μέθοδος αυτή θα βελτιώσει το ανταγωνιστικό τους πλεονέκτημα, αλλά πριν προβούν στην εφαρμογή της, είναι υποχρεωτικό να εξετάσουν τους πολιτικούς, οικονομικούς και εμπορικούς κινδύνους, καθώς και τις πολιτικές επηρροές, για να διασφελίσουν πως η καταβολή θα ληφθεί πλήρως και στο χρόνο που έχει καθοριστεί. Δύναται να μετριαστεί ο κίνδυνος, χρησιμοποιώντας εμπορικές

- τεχνικές χρηματοδοτήσεως, όπως ασφάλιση εξαγωγικών πιστώσεων, πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring), εξαγωγή κεφαλαίου κινήσεως για χρηματοδότηση, πρόγραμμα κυβερνητικής εξασφάλισης κεφαλαίου κινήσεως εξαγωγών και πώληση επιχειρηματικής απαιτήσεως (forfaiting), (U.S. Department of Commerce International Trade Administration, 2007).
2. Έπειτα ακολουθούν οι επιστολές πιστώσεων (Letters of Credit). Ο τρόπος αυτός είναι από τους πιο ασφαλείς στο διεθνές εμπόριο και αποτελεί δέσμευση από μία τράπεζα εκ μέρους του αγοραστή, πως η καταβολή στον πωλητή θα πραγματοποιηθεί, με τον όρο ότι πληρούνται όλες οι προϋποθέσεις, με βάση τα προσυμφωνημένα έγγραφα. Ο αγοραστής υποχρεούται να πληρώσει την τράπεζα, για την παροχή αυτή. Οι LC (Letters of Credit) είναι πολύ αξιόπιστη μέθοδος, ιδίως όταν είναι δύσκολη η συλλογή πληροφοριών για ένα νέο αγοραστή, αλλά είναι έμπιστη η πιστοληπτική ικανότητα της τράπεζάς του. Η συγκεκριμένη μέθοδος, βοηθάει και τον αγοραστή, διότι δεν υπάρχει κάποια υποχρέωση πληρωμής, μέχρι να παροδοθούν τα αποδεικτικά έγγραφα της ολοκλήρωσης της παραγγελίας. Σημαντικό αποτελεί το γεγονός, πως θα πρέπει να έχει γίνει μία προετοιμασία στις LC από ειδικούς, για να περιοριστούν οποιεσδήποτε αποκλίσεις δύναται να προκύψουν.

Τα βήματα για τη διαδικασία των LC είναι τα ακόλουθα:

- a. Ο εισαγωγέας συννεοείται με την τράπεζα, για την έκδοση επιστολής πιστώσεως για τον εξαγωγέα.
- b. Η συγκεκριμένα τράπεζα αποστέλλει την LC σε συμβουλευτική τράπεζα, η οποία με τη σειρά της την διαβιβάζει στον εξαγωγέα.
- c. Στη συνέχεια ο τελευταίος παραδίδει τα έγγραφα και τα εμπορεύματα στον μεταφορέα.
- d. Με τη σειρά του ο μεταφορέας αποστέλλει τα εμπορεύματα και υποβάλλει τα έγγρα σε συμβουλευτική τράπεζα.
- e. Αυτή ελέγχει τα έγγραφα, που θα πρέπει να συμφωνούν με την LC και πληρώνει τον εξαγωγέα.
- f. Έπειτα χρεώνεται ο τραπεζικός λογαριασμός του εισαγωγέα και

g. τέλος η τράπεζά του αποστέλλει τα έγγραφα στον εισαγωγέα, για να μπορέσει να παραλάβει τα εμπορεύματα από τον μεταφορέα, (U.S. Department of Commerce International Trade Administration, 2007).

3. Προκαταβολή (Cash in Advance). Στην παρούσα μέθοδο ο αγοραστής προκαταβάλλει το ποσό στον πωλητή, πρώτου ο πρώτος το παραλάβει. Η περίπτωση αυτή είναι ακριβώς η αντίθετη ως προς την διανομή κινδύνου, αφού αυτός που βρίσκεται σε μειονεκτική θέση τον αγοραστή, διότι μπορεί να πληρώσει και να μην παραλάβει το εμπόρευμα. Η πιθανότητα αβεβαιότητας αυξάνεται, όταν οι αγοραστές απέχουν πάρα πολύ από τους πωλητές και εδρεύουν σε χώρες υψηλού κινδύνου, όπως για παράδειγμα χώρες τις Αφρικής. Επίσης όταν πρόκειται για κατασκευές μεγάλων έργων. Τότε το μεγαλύτερο ποσοστό της πληρωμής που καταβάλλεται είναι με αυτόν τον τρόπο. Για αυτό και σε αυτή τη μέθοδο, θα πρέπει να υπάρχει εμπιστοσύνη μεταξύ των μερών. Το ποσό δύναται να μεταφερθεί όπως στις πληρωμές ανοιχτών λογαριασμών, με τη διαφορά πως η μεταφορά πραγματοποιείται πριν την αποστολή ή ακόμα και την κατασκευή του εμπορεύματος έναντι προτιμολογίου (proforma invoice), αντί τελικού τιμολογίου (final invoice), (Jim Sherlock and Jonathan Reuvid, 2007).
4. Συλλογές Εγγράφων (Documentary Collections). Είναι μία συναλλαγή, κατά την οποία ο εξαγωγέας αναθέτει την είσπραξη πληρωμών στην τράπεζά του. Η τράπεζα αυτή αποστέλλει τα έγγραφα στην τράπεζα του εισαγωγέα, καθώς και οδηγίες πληρωμής. Η πληρωμή του πωλητή από τον αγοραστή, γίνεται μέσω των τραπεζών τους και ανταλλάσσοντας τη συλλογή των εγγράφων. Τα έγγραφα αυτά εμπεριόχουν σχέδιο (draft), που παρέχει βοήθεια στον εισαγωγέα, για το πως θα καταβάλει το ποσό, είτε έγγραφο έναντι πληρωμής (Document against Payment- D/P), είτε σε συγκεκριμένη ημερομηνία στο μέλλον, έγγραφο κατά της αποδοχής (Document against Acceptance- D/A). Επίσης το συγκεκριμένο σχέδιο περιλαμβάνει λίστα με οδηγίες, που ορίζουν αυτά που χρειάζονται τα έγγραφα, για τη μεταφορά του τίτλου ιδιοκτησίας των εμπορευμάτων. Παρόλο που οι τράπεζες λειτουργούν σαν διευκολυντές για τους πελάτες τους με βάση τις συλλογές, οι συλλογές αυτές των εγγράφων δεν προσφέρουν διαδικασία

επαλήθευσης και έχουν περιορισμένη προσφυγή σε περιπτώσεις μη πληρωμής. Τα σχέδια είναι λιγότερο δαπανηρά, σε σχέση με τις πιστωτικές επιστολές.

Ροή συναλλαγής D/C

- a. Ο εξαγωγέας ναυλώνει τα εμπορεύματα για τον εισαγωγέα και λαμβάνει έγγραφα ως αντάλλαγμα.
- b. Στη συνέχεια παρουσιάζει τα έγγραφα με οδηγίες, για την καταβολή του ποσού στην τράπεζά του.
- c. Η τράπεζα του εξαγωγέα αποστέλλει τα έγγραφα στην τράπεζα του εισαγωγέα.
- d. Η δεύτερη τράπεζα παραδίδει τα έγγραφα στον αγοραστή, μετά την πληρωμή της,
- e. ή τα αποδεσμεύει, κατά την αποδοχή του σχεδίου από τον ίδιο.
- f. Στη συνέχεια ο εισαγωγέας παραδίδει τα έγγραφα στον μεταφορέα κατά την παραλαβή του εμπορεύματος.
- g. Μετά την πληρωμή η τράπεζα του εισαγωγέα, πληρώνει την τράπεζα του εξαγωγέα.
- h. Όταν παραληφθεί η πληρωμή, η τράπεζα αυτή χρεώνει το λογαριασμό του εξαγωγέα, (U.S. Department of Commerce International Trade Administration, 2007).

4.2 Τρόποι Πληρωμής

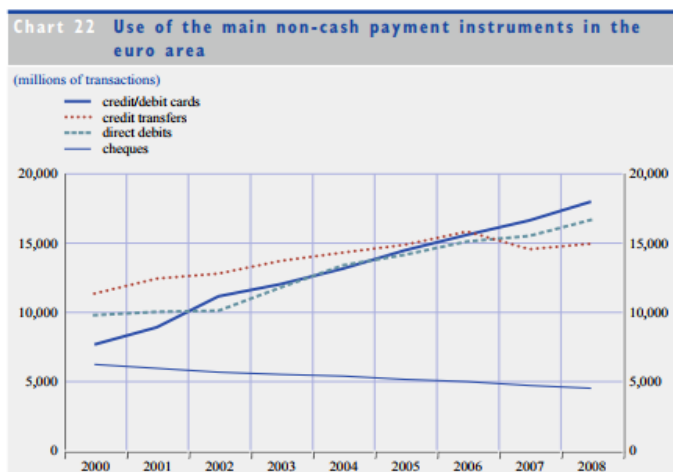
Αφότου και οι συμβαλλόμενοι καταλήξουν, ποιο διακανονισμό θα εφαρμόζουν, το επόμενο στάδιο είναι, να αποφασίσουν με ποιον τρόπο θα πραγματοποιηθεί η πληρωμή. Οι πιο συνηθισμένοι μέθοδοι πληρωμών, είναι οι επιταγές, οι κάρτες, οι άμεσες χρεώσεις (direct debits), μετρητά και οι μεταφορές πιστώσεων (credit transfer).

1. Η επιταγή, η οποία είναι ένα αξιόγραφο, με το οποίο αυτός που την εκδίδει, πληρώνει αυτόν, με τον οποίο συναλλάσσεται και η τράπεζα κατέχει το ρόλο του ενδιάμεσου για την πληρωμή. Το αρνητικό της είναι, πως ο πελάτης είναι

ο υπεύθυνος για την έκδοσή της και μπορεί να καταχωρήσει ή λάθος ποσό ή λανθασμένη ημερομηνία. Και επίσης οι νόμοι δεν είναι ίδιοι για όλες τις χώρες. Για παράδειγμα εάν εκδοθεί μία επιταγή σε ευρώ για έναν πελάτη στην Κίνα και εκεί για κάποιο λόγο απαγορευτεί η μεταφορά συναλλάγματος, τότε δεν θα μπορεί ο πελάτης της Κίνας να την εισπράξει. Το ενδεχόμενο αυτό καλείται πολιτικός κίνδυνος. Αρκετές φορές γίνεται χρονοβόρα η πληρωμή με την παρούσα μέθοδο, διότι στέλνεται η επιταγή στην τράπεζα, η οποία με τη σειρά της, την αποστέλλει στην τράπεζα του εξωτερικού και να πάει μετά ο πελάτης να την εξαργιώσει. Η καθυστέρηση αυτή είναι ευνοϊκή υπέρ του πληρωτή, γιατί αργεί έτσι η διαδικασία της καταβολής. Η επιταγές χρησιμοποιούνται πολύ στον Καναδά, στη Γαλλία, στην Αγγλία και στην Αμερική, διότι μπορεί να εφαρμοστεί με ποικίλους τρόπους. Ωστόσο είναι μίας από τις ακριβότερες μεθόδους, πληρωμής χωρίς μετρητά (non- cash) και για αυτό γίνεται προσπάθεια μείωσης του κόστους και απλοποίησης της διαδικασίας αυτής, κατάργηση των επιταγών μορφής χαρτιού και αντικατάστασή τους σε ηλεκτρονική μορφή καθώς και προώθηση χρήσης άλλων μέσων, όπως καρτών.

2. Οι μεταφορές πιστώσεων (credit transfer) ή αλλιώς άμεσες πιστώσεις (direct credits), είναι οδηγίες που αποστέλλονται από τον πληρωτή στην τράπεζά του, ζητώντας να μεταφερθεί ένα ποσό στο λογαριασμό του πελάτη. Είναι μία εντολή συναλλαγής, που παρέχει οδηγίες στην τράπεζα του πληρωτή, για να πραγματοποιήσει μία επαναλαμβανόμενη πληρωμή, ως μόνιμη εντολή (standing order). Η διαδικασία αυτή δύναται να υποβληθεί, είτε γραπτά είτε ηλεκτρονικά. Συνήθως γίνεται το δεύτερο.
3. Μετρητής. Από την ίδια τη λέξη, γίνεται αντιληπτό, πως οι πληρωμές γίνονται μέσω τραπεζογραμματίων (χαρτονομίσματα) και κερμάτων και εφαρμόζονται πρόσωπο με πρόσωπο, επομένως έχουν άμεσο χαρακτήρα. Σε περίπτωση που τα 2 μέρη δεν ανταλλάξουν πληροφορίες, η πληρωμή λέγεται ανώνυμη. Συνήθως δεν απαιτούνται μέτρα αναγνώρισεως, εκτός αν επρόκειτο για καταβολή υψηλού ποσού.

4. Οι άμεσες χρεώσεις (direct debits). Αυτές χρεώνουν το λογαριασμό του δικαιούχου, ύστερα από εξουσιοδότηση- εντολή του πληρωτή. Πιο συγκεκριμένα, ο δικαιούχος δίνει εντολή στην τράπεζά του, να χρεώσει το λογαριασμό τραπεζής του, εισπράτοντας έτσι τα χρήματα από το λογαριασμό του πληρωτή, που είχε υποδείξει ο δέυερος. Οι άμεσες χρεώσεις υποβάλλονται ηλεκτρονικά. Σε κάθε χώρα διαφέρει, σε ποιον θα δωθεί η εντολή στον δικαιούχο ή στην τράπεζα του πληρωτή, προκειμένου να ειδοποιήσουν τον πωλητή, πριν από την πίστωση του λογαριασμού του. Στην περίπτωση που ο τραπεζικός λογαριασμός του πληρωτή, δεν επαρκεί για να καλύψει το πόσο της άμεσης χρεώσεως, η τράπεζά του δεν λαμβάνει καμία ευθύνη για την πληρωμή του δικαιούχο, ο οποίος μένει απλήρωτος, λαμβάνοντας πίσω την εντολή της άμεσης χρεώσεως.
5. Οι πιστωτικές κάρτες, οι οποίες είναι συσκευές που χρησιμοποιούνται για πληρωμές, αγορές ή για ανάληψη μετρητών από ATM από τους δικαιούχους τους. Η κατοχή μιας κάρτας είναι αρκετή, για κάθε προαναφερθήσα ανάγκη του δικαιούχου. Οι κάρτες εκδίδονται από το σύστημα καρτών και οι συναλλαγές που πραγματοποιούνται χάρις αυτές, διακανονίζονται μέσω του συστήματος αυτού. Οι πιο κοινές κάρτες είναι οι χρεωστικές, οι πιστωτικές και οι χρεωστικές κάρτες υπό καθυστέρηση (delayed debit cards).
 - a. Ο ρόλος των χρεωστικών καρτών είναι, να χρεώνουν απευθείας το λογαριασμό του δικαιούχο, μετά από οποιαδήποτε ενέργειά του για, παράδειγμα ανάληψη ή αγορά.
 - b. Οι πιστωτικές κάρτες διευκολύνουν τους κατόχους ως προς την πληρωμή, παρέχοντας μία καθυστέρηση αυτής. Υπάρχει ένα όριο ποσού και διάρκειας καθυστέρησης, το οποίο το κανονίζει ο δικαιούχος της με τον εκδότη της.
 - c. Οι χρεωστικές κάρτες υπό καθυστέρηση, επιτρέπουν στον κάτοχο της κάρτας, να αναβάλλει την πληρωμή, αλλά το οφειλόμενο ποσό, πρέπει να διακανονιστεί πλήρως, στο τέλος μιας προκαθορισμένης περιόδου, (Tom Kokkola, European Central Bank, 2010).



Διάγραμμα 11. Το παρόν διάγραμμα παρουσιάζει τις κυριότερες πληρωμές μη-μετρητών στην νομισματική ένωση από το 2000 έως το 2008, (Tom Kokkola, European Central Bank, 2010).

Table 11 Relative importance of the main non-cash payment instruments in the euro area
(2008 data; percentages of total volume of non-cash transactions)

| | Credit transfers | Direct debits | Cards | Cheques |
|-------------|------------------|---------------|-------|---------|
| Belgium | 42.22 | 11.26 | 42.42 | 0.40 |
| Germany | 35.23 | 50.00 | 14.06 | 0.41 |
| Ireland | 23.77 | 14.71 | 44.95 | 16.57 |
| Greece | 21.79 | 9.48 | 50.49 | 17.17 |
| Spain | 14.49 | 42.87 | 38.96 | 2.53 |
| France | 16.97 | 19.02 | 41.16 | 21.94 |
| Italy | 27.85 | 14.52 | 36.58 | 10.09 |
| Cyprus | 19.55 | 14.37 | 35.02 | 31.06 |
| Luxembourg | 48.57 | 10.86 | 38.73 | 0.16 |
| Malta | 17.58 | 3.74 | 36.11 | 42.57 |
| Netherlands | 31.12 | 25.77 | 39.41 | - |
| Austria | 44.92 | 37.11 | 16.09 | 0.14 |
| Portugal | 9.77 | 13.67 | 64.07 | 12.42 |
| Slovenia | 53.19 | 12.91 | 33.80 | 0.10 |
| Slovakia | 52.86 | 25.36 | 21.76 | 0.02 |
| Finland | 40.62 | 4.45 | 54.90 | 0.03 |

Εικόνα 5. Εδώ προβάλλονται οι αντιστοιχίες των πληρωμών μη-μετρητής των χωρών της Ευρωπαϊκής Ενότητας για το έτος 2008, (Tom Kokkola, European Central Bank, 2010).

Κεφάλαιο 5ο Μεταφορά Εμπορευμάτων

5.1 Σημασία της Μεταφοράς

Οι μεταφορές σε εμπορικό και οικονομικό επίπεδο, ονομάζονται κάθε λογής μετακινήσεις, είτε ανθρώπων είτε εμπορευμάτων από μία τομοθεσία σε μία άλλη. Τις περισσότερες φορές για να πραγματοποιηθεί μία μετακίνηση, απαραίτητη προϋπόθεση αποτελεί η καταβολή ενός χρηματικού ποσού, που καλείται ή εισητήριο ή κόμιστρο ή ναύλος και αυτό ισχύει και για τους ανθρώπους και για τα φορτία. Επομένως οι μεταφορές συνθέτουν εμπορικές πράξεις, οικονομικής αξίας. Παλαιότερα ο διεθνής όρος της λέξεως μεταφορά, ήτανε transportation, αλλά τα τελευταία χρόνια έχουν κρατηθεί οι 2 πρώτες συλλαβές της, δηλαδή transport. Η Οικονομική Επιστήμη έχει παραθέσει σημαντικό έργο σε εργασίες έρευνας και μελέτες και χάρις αυτήν της την προσπάθεια, η μεταφορά έχει γνωρίσει τεράστια ανάπτυξη τα τελευταία χρόνια. Στο κεφάλαιο αυτό το επίκεντρο θα αποτελέσει η μεταφορά των εμπορευμάτων και όχι των ανθρώπων (Δρ. Μ. Κασώλης, Ρ. Θεοδοροπούλου, 2014).

5.1.1 Το Περιβάλλον Εμπορικής Μεταφοράς της Ελλάδος

Τεράστιο μέρος του εμπορίου, καταλαμβάνουν οι θαλάσσιες μεταφορές. Η Ελλάδα διαθέτει αραιό οδικό και σιδηροδρομικό δίκτυο, που παρόλα αυτά κατέχουν σημαντικό ρόλο στις εγχώριες μετακινήσεις. Η οδική μεταφορά αποτελείται από 38.451 χλμ, που περιλαμβάνουν 700 χλμ αυτοκινητόδρομων και 9.210 χλμ βασικών δρόμων. Η θαλάσσια μετακίνηση διαθέτει 210 λιμάνια με 430 πλοία με σχεδιασμένες θαλάσσιες υπηρεσίες, 251 επιβατικά φέρρυ, 97 επιβατικά πλοία, 76 καταμαράν και 6 μόνο ναυλωμένα εμπορευματικά πλοία (Δρ. Μ. Κασώλης, Ρ. Θεοδοροπούλου, 2014).

(2005=100,0)

| Μεταβολή % | | | | | | |
|---|------|------|-------|-------|-------|-------|
| Κλάδοι οικονομικής δραστηριότητας | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Χερσαίες μεταφορές και μεταφορές μέσω αγωγών | 18,2 | 5,1 | -31,5 | -18,1 | -1,7 | -3,3 |
| Πλωτές μεταφορές | 8,1 | 10,2 | -22,8 | -8,5 | -2,7 | -15,3 |
| Αεροπορικές μεταφορές | 7,0 | 6,5 | -11,7 | -7,0 | -0,9 | -1,1 |
| Αποθήκευση και υποστηρικτικές προς μεταφορά δραστηριότητες | -1,4 | 3,1 | -32,2 | -10,8 | -7,9 | -4,8 |
| Ταξιδιωτικά πρακτορεία, γραφεία οργανωμένων ταξιδιών, υπηρεσίες κρατήσεων κλπ. | 27,5 | 3,5 | -9,9 | -24,5 | -35,3 | -26,9 |

Εικόνα 6. Η συγκεκριμένη εικόνα προβάλλει την % μεταβολή στα είδη μεταφορών της Ελλάδος στις περιόδους 2007 έως 2012, (Δρ. Μ. Κασώλης, Ρ. Θεοδοροπούλου, 2014).

5.2 Τρόποι Μεταφοράς Εμπορευμάτων

Αρχικά μία από τις κυριότερες μορφές μεταφοράς αποτελεί η οδική. Το 90 % των φορτίων εντός Ευρώπης, παραδίδονται με τον προαναφερόμενο τρόπο. Τα μέσα που χρησιμοποιούνται για να εκτελεσουν αυτή τη δουλειά είναι τα ακόλουθα:

1. Αυτοκινούμενο Container, το οποίο είναι ένα μονοκόμματο άκαμπτο αμάξωμα, το μήκος του οποίου ανέρχεται στα 12 μέτρα κατά μήκος. Η ακαμψία του, το κάνει αυτομάτως αρκετά ασφαλές
2. Ρυμουλκά με κανναβάτσα στα πλευρά. Το συγκεκριμένο διαθέτει σκληρή οροφή και πόρτα στο πίσω μέρος του, ενώ τα πλευρά του είναι επικαλυμμένα με καραβάτσα. Για αυτό το λόγο πλειονεκτεί σε σχέση με τα άκαμτα. Τα εμπορεύματα δύναται να φορτωθούν από τα πλάγια
3. Ρυμουλκά με κανναβάτσα. Σε αυτό το κανναβάτσα μπορεί να αφαιρεθεί από οποιοδήποτε πλευρά του, καθώς και από την οροφή του. Κατά τη διάρκεια της μεταφοράς του εμπορεύματος, θα πρέπει το κάλυμμα να δένεται πάρα πολύ σφιχτά.



Εικόνα 7. Ρυμολκό με κανναβάτσα, <https://www.car.gr/9259056-daf-xf95-430> [24 Ιανουαρίου 2018].

4. Super Container. Οι πίσω ρόδες του παρόντος μέσου, έχουν μικρή διάμετρο και για αυτό το λόγο μπορεί η καρότσα να φτάσει το ύψος των 4 μέτρων, αυξάνοντας έτσι τη χωρητικότητά του, διατηρώντας τα αποδεκτά όρια βάρους.
5. Επίπεδη Καρότσα. Το όχημα αυτό φέρει επίπεδο χώρο φορτώσεως, επιτρέποντας με αυτόν τον τρόπο τη φόρτωση από κάθε μεριά. Μετά την ολοκλήρωση της προηγούμενης διαδικασίας, το εμπόρευμα καλύπτεται με κάλυμμα για προστασία.
6. TIR. Είναι αρθρωτό όχημα και αποτελείται από ένα μονοκόμματο άκαμτο όχημα εμπρός του, το οποίο διαθέτει ρυμολκό, που έλκει με τη βοήθεια ενός άξονα. Το συγκεκριμένο είδος χρησιμοποιείται πολύ στην ηπειρωτική Ευρώπη. Παρόλο που δεν υπάρχει πλεονέκτημα σχετικά με τον όγκο του φορτίου που μπορεί να αναλάβει, διαθέτει αυξημένη ευελιξία. Στους τύπους εδάφους που είναι απροσπέραστοι για τα κανναβάτσα 12 μέτρων, τα TIR μπορούν εύκολα να μετακινηθούν.



Εικόνα 8. TIR, (Τροχοί & TIR), <https://troxoikaitir.gr/article/307/i-euro-6-gkama-tis-volvo-trucks> [24 Ιανουαρίου 2018].

7. Βυτιοφόρο Όχημα. Τα οχήματα αυτά είναι κατάλληλα για τη μεταφορά αερίων, υγρών, σκόνης χύδην και σπόρων. Δύναται να μεταφέρει 5000 με 6000 γαλόνια.



Εικόνα 9. Βυτιοφόρο Όχημα, (Seneka Tank), <http://www.senecatank.com/tank-trucks.html> [24 Ιανουαρίου 2018].

Κάθε χώρα της Ευρωπαϊκής Ενώσεως έχει διαφορετικό ανώτατο όριο φορτίου, που να γίνεται αποδεκτό. Απαιρήτηρη προϋπόθεση αποτελεί η τήρηση αυτού του ορίου, (Κέντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κρήτης, 2006).

Στη συνέχεια, έπονται οι θαλάσσιες μεταφορές, οι οποίες χωρίζονται σε εμπορικές και σε μη εμπορικές. Εδώ θα αναφερθούν μόνο τα εμπορικά. Η κατηγορία αυτή αποτελείται από πλοία που μεταφέρουν χύδην υγρό και στερεό φορτίο, πλοία γενικών φορτίων (Containers), ειδικών φορτίων και τέλος είναι τα πλοία χωρίς φορτίο, που δεν θα γίνει αναφορά τους, διότι δεν σχετίζονται με το εμπόριο και τη μεταφορά εμπορευμάτων.

Τα πλοία μεταφοράς χύδην υγρών φορτίων είναι δεξαμενόπλοια και μεταφέρουν αργό πετρέλαιο. Αυτά διακρίνονται στα:

- a. ULCC (Ultra Large Crude Carriers- Εξαιρετικά Μεγάλα Μεταφορά Οχήματα για Ακατέργαστο Πετρέλαιο). Έχουν χωρητικότητα 300.000 με 500.000 dwt (deadweight tonnage- χωρητικότητα χωρίς φορτίο) και χρησιμοποιούνται για μεταφορές μεγάλων αποστάσεων ανάμεσα στον Κόλπο και στην Άπω Ανατολή, στην Ευρώπη και στη Βόρεια Αφρική. Λόγω του μεγάλου μεγέθους τους, απαραίτητη προϋπόθεση για τη ναύλωσή τους σε λιμάνια, είναι πως τα λιμάνια θα πρέπει να είναι ειδικά κατασκευασμένα για να δέχονται τόσο μεγάλα πλοία.



Εικόνα 10. ULCC πλοίο , (Maritime Connector), <http://maritime-connector.com/wiki/vlcc/> [24 Ιανουαρίου 2018].

- b. VLCC (Very Large Crude Carriers- Πολύ Μεγάλα Μεταφορά Οχήματα για Ακατέργαστο Πετρέλαιο). Η χωρητικότητά κυμαίνεται από 150.000 σε 299.000 dwt και οι διαδρομές τους είναι παρόμοιες με τον ULCC, αλλά λόγω του μεγέθους τους, μπορούν περισσότερα λιμάνια να τα δεχτούν, για παράδειγμα της Μεσογείου, Βορειοδυτικής Ευρώπης, Δυτικής Αφρικής και μπορούν να διέρχονται από τη Διώρυγα του Σουέζ, αλλά χωρίς φορτίο.



Εικόνα 11. VLCC πλοίο , (Maritime Connector), <http://maritime-connector.com/wiki/vlcc/> [24 Ιανουαρίου 2018].

- c. Suezmax. Αυτά έχουν χωρητικότητα μεταξύ 120.000 με 199.000 dwt και είναι τα μεγαλύτερα σκάφη που μπορούν να διασχίσουν τη Διώρυγα με φορτίο.



Εικόνα 12. Suezmax , (Maritime Connector), <http://maritime-connector.com/wiki/vlcc/> [24 Ιανουαρίου 2018].

- d. Aframax, που κυμαίνονται ανάμεσα σε 80.000 με 120.000 dwt και μπορούν να εξυπηρετηθούν στα περισσότερα λιμάνια του κόσμου.

Χρησιμοποιούνται πολύ στη λεκάνη της Μαύρης Θάλασσας, στη Βόρεια Θάλασσα, στη Καραϊβική, στη Νοτιοανατολική Κίνα και στη Μεσόγειο.



Εικόνα 13. Aframax , (Maritime Connector), <http://maritime-connector.com/wiki/vlcc/> [24 Ιανουαρίου 2018].

- e. Panamax, τα οποία έχουν χωρητικότητα από 60.000 μέχρι 80.000 dwt και όπως υποδηλώνει το όνομά τους, είναι τα μεγαλύτερα πλοία που έχουν τη δυνατότητα να διασχίσουν τη διώρυγα του Παναμά.



Εικόνα 14. Panamax , (Maritime Connector), <http://maritime-connector.com/wiki/vlcc/> [24 Ιανουαρίου 2018].

- f. Handy. Το βάρος τους είναι 10.000 με 60.000 dwt και είναι τα μικρότερα πλοία της κατηγορίας αυτής.



Εικόνα 15. Handy . (Maritime Connector), <http://maritime-connector.com/wiki/vlcc/> [24 Ιανουαρίου 2018].

Επόμενη κατηγορία είναι τα χύδην ξηρού φορτίου. Αυτά διακρίνονται σε:

2. Capesize χωρητικότητας μεγαλύτερα των 100.000 dwt και λόγω του μεγέθους τους, αδυνατούν να διέλθουν από το κανάλι του Παναμά, για αυτό το λόγο αναγκάζονται να πλεύσουν γύρω από το ακρωτήριο Cape of Good Hope.



Εικόνα 16. Capesize , (Maritime Connector), <http://maritime-connector.com/wiki/vlcc/> [24 Ιανουαρίου 2018].

2. Panamax, τα οποία στην κατηγορία αυτή χρησιμοποιούνται για τη μεταφορά σιτηρών, άνθρακα, βωξίτη και σιδηρομεταλλευμάτων.
2. Handymax. Αυτά διαθέτουν δικό τους εξοπλισμό φορτοεκφόρτωσης και σύγχρονες διατάξεις στα αμπάρια τους.
2. Πλοία OBO (Ore - Bulk - Oil- Μετάλλευμα - Ξηρό Φορτίο - Πετρέλαιο) , τα οποία μεταφέρουν είτε ξηρό είτε υγρό φορτίο, μπορούν δηλαδή σε ένα ταξίδι να μεταφέρουν αργό πετρέλαιο και στην επιστροφή, να έχουν καθαριστεί τα αμπάρια και να μεταφέρουν σιτηρά, μειώνοντας έτσι τα ταξίδια δίχως φορτίο. Αυτά κυμαίνονται από 70.000 έως 100.000 dwt.



Εικόνα 17. OBO, (MarineTraffic), www.marinetraffic.com/en/ais/details/ships/shipid:315034/mmsi:259957000 [24 Ιανουαρίου 2018].

Στη συνέχεια είναι τα πλοία Γενικών φορτίων. Τα συγκεκριμένα αποκαλούνται και Containers και μεταφέρουν εμπορευματοκιβώτια. Το μέγεθός τους μετριέται σε TEU (Twenty- Foot Equivalent Unit- Ισοδύναμη Μονάδα 20 Ποδιών).

1. Στην παρούσα κατηγορία, τα μικρότερα είναι τα Feeder μεγέθους μέχρι 499 TEU και τα Feedermax 500-999 TEU. και απασχολούνται για κοντινά λιμάνια.



Εικόνα 18. Πλοίο Feeder, (Nautic Expo), <http://www.nauticexpo.com/prod/damen/product-25691-447297.html> [24 Ιανουαρίου 2018].

2. Handy, τα οποία κυμαίνονται από 1.000 έως 1.999 TEU και χρησιμοποιούνται και αυτά για κοντινές αποστάσεις.
3. Panamax. Αυτά διακρίνονται στα Subpanamax 2.000-2.999 TEU, Panamax 3.000-3.999, Postpanamax που είναι άνω των 4.000 TEU και χρησιμοποιούνται για μακρινές αποστάσεις.
4. RO/RO (Roll on/ Roll off). Τα πλοία αυτά μεταφέρουν τροχοφόρα φορτία, αλλά και εμπορευματοκιβώτια. Διαθέτουν εξοπλισμό roll on-roll off για τα πρώτα και για τα δεύτερα lift on-lift off. Τα πιο σύγχρονα RO/RO διαθέτουν πόρτες και στην πρύμνη και στην πλώρη, τα εσωτερικά καταστρώματα συνδέονται με ράμπες ή με ανυψωτικούς μηχανισμούς και το ανώτερο κατάστρωμα χρησιμοποιείται για στοιβασία τροχοφόρων φορτίων ή εμπορευματοκιβωτίων.



Εικόνα 19. RO/RO, (Nautic Expo), <http://www.nauticexpo.com/prod/damen/product-25691-447297.html> [24 Ιανουαρίου 2018].

5. Multi-purpose Container Ships (Πλοία για Πολλαπλές Χρήσεις). Μεταφέρουν εμπορευματοκιβώτια ή γενικό φορτίο σε ένα ταξίδι και άλλες μορφές φορτίων για παράδειγμα χύδην ή τροχοφόρα στην επιστροφή τους.



Εικόνα 20. Multi-purpose Container Ship, (JR Shipping), <https://www.jrshipping.com/our-fleet/m-s-esprit/> [24 Ιανουαρίου 2018].

Τελευταία κατηγορία είναι τα πλοία Ειδικών Φορτίων. Αυτά περιλαμβάνουν τα:

1. Reefer (Πλοία Ψυγεία). Μεταφέρουν φρούτα, λαχανικά, κρέας, ψάρια και γενικά κάθε εμπόρευμα που χρειάζεται χαμηλή θερμοκρασία για να συντηρηθεί. Τα περισσότερα είναι ειδικά κατασκευασμένα να μεταφέρουν και εμπορευματοκιβώτια-ψυγεία.



Εικόνα 21. Reefer, (Nautic Expo), <http://www.nauticexpo.com/prod/damen/product-25691-447297.html> [24 Ιανουαρίου 2018].

2. Chemical Tankers (Δεξαμενόπλοια Μεταφοράς Χημικών). Είναι μικρά σε μέγεθος έως 50.000 dwt. Επειδή έχουν τη δυνατότητα να μεταφέρουν διαφορετικά εμπορεύματα, θα πρέπει να τα στοιβάζουν χωριστά κατά τη φορτοεκφόρτωση, για να αποφευχθεί οποιοσδήποτε κίνδυνος για τους ανθρώπους και του περιβάλλοντος.



Εικόνα 22. Chemical Tanker, (Nautic Expo), <http://www.nauticexpo.com/prod/damen/product-25691-447297.html> [24 Ιανουαρίου 2018].

3. LNG (Liquid Natural Gas - Υγροποιημένο Φυσικό Αέριο). Μεταφέρουν υγροποιημένα αέρια, το μεθάνιο στους -163 βαθμούς C και το αιθάνιο στους -104 C. Το μέγεθός τους κυμαίνεται από 135.000 έως 145.000 M3, δηλαδή περίπου 60.000 με 70.000 dwt.



Εικόνα 23. LNG, (Maritime Connector), <http://maritime-connector.com/wiki/vlcc/> [24 Ιανουαρίου 2018].

4. LPG (Liquid Petroleum Gas - Υγροποιημένο Πετρέλαιο). Μεταφέρουν υγροποιημένο πετρελαϊκό αέριο, στους -50 C. Το μέγεθός τους είναι 70.000 M3, (Setra Organization, 2008).



Εικόνα 24. LPG, (Nautic Expo), <http://www.nauticexpo.com/prod/damen/product-25691-447297.html> [24 Ιανουαρίου 2018].

Επόμενη κατηγορία είναι η αεροπορική μεταφορά. Η παρούσα περιλαμβάνει αεροπλάνα, στα οποία φορτώνονται εμπορεύματα είτε χύδην είτε container, τα λεγόμενα ULD (Unit Load Devices/ Κατασκευές Μονάδας Φορτίου). Τα δεύτερα είναι μικρότερα και ελαφρύτερα των containers, τα οποία χρησιμοποιούνται και διά θαλάσσης. Τα υπέρ της

κατηγορίας αυτής είναι, πως βελτιώνουν την ασφάλεια των εμπορευμάτων και μειώνουν το χειρισμό τους.

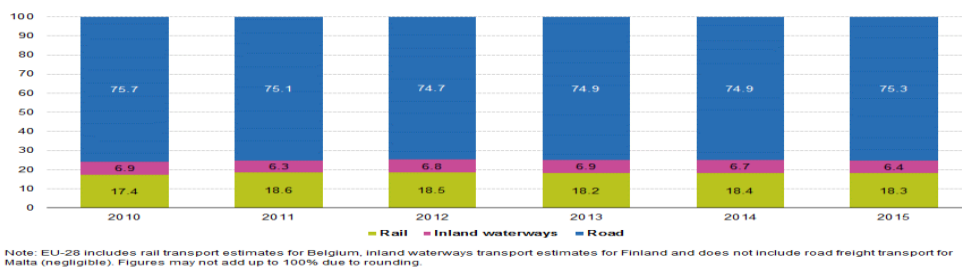


Εικόνα 25. ULD Container, (Setra Organization, 2008).

Τελευταία κατηγορία είναι η σιδηροδρομική. Τα τρένα έχουν τη δυνατότητα να μεταφέρουν έως και 90 TEU (μονάδα μέτρησης Twenty Foot Equivalent Unit/ Ισοδύναμη Μονάδα 20 Ποδιών). Τα εμπορεύματα που διακινούν είναι προϊόντα σιδήρου, χάλυβα, δημητριακά, χημικά, φαγητό και μεταλλικό νερό και μεταφέρονται είτε σε ξεχωριστά βαγόνια, είτε σε ολόκληρα τρένα. Αυτά μου μεταφέρονται με βαγόνια έχουν περιορισμένο χώρο, ενώ τα δεύτερα διαθέτουν πάρα πολύ χώρο, (Κέντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κρήτης, 2006).



Εικόνα 26. Τρένο μεταφοράς εμπορευμάτων, (Setra Organization, 2008).



Διάγραμμα 12. Στη συγκεκριμένη εικόνα παρουσιάζονται τα στατιστικά στοιχεία των μέσων μεταφοράς του διεθνούς εμπορίου, (Eurostat Statistics Explaint, 2017), http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Freight_transport_statistics_-_modal_split [20 Ιανουαρίου 2018].

5.3 Παράγοντες που Επηρεάζουν τις Μεταφορές

Υπάρχουν κάποιοι συντελεστές, που επενεργούν στη διαδικασία επιλογής του μέσου μεταφοράς. Αυτοί είναι ο πελάτης, το κόστος - κέρδος, το χρονικό πλαίσιο, οι γεωγραφικοί παράγοντες, η διαχείριση των προϊόντων και οι παρεχόμενες υπηρεσίες. Πολύ πιθανό είναι, οι επιχειρήσεις να αντιμετωπίζουν περισσότερους από έναν παράγοντες. Επίσης μπορεί πελάτες του εξωτερικού, να επιλέγουν οι ίδιοι συγκεκριμένες εταιρείες για παράδειγμα πλοίων ή αεροπλάνων, με τις οποίες συνεργάζονται.

Άλλοι σημαντικοί παράγοντες είναι οι ακόλουθοι:

1. η τιμή, που τις περισσότερες φορές όσο περισσότερο αξίζει ένα εμπόρευμα, τόσο λιγότερη σημασία δίνεται στο κόστος μεταφοράς του
2. η πυκνότητα, η οποία σχετίζεται με το βάρος του φορτίου και του χώρου που καταλαμβάνει. Κάθε όχημα έχει συγκεκριμένο χώρο, που μπορεί να χρησιμοποιηθεί για φόρτωση, καθώς και ένα ανώτατο όριο βάρους φορτίου.
3. Η φύση των προϊόντων. Αρκετές φορές η φύση του φορτίου υπαγορεύει τη διαθεση ενός συγκεκριμένου οχήματος. Για παράδειγμα τα υγροποιημένα φυσικά αέρια μεταφέρονται μόνο με πλοία LNG (Liquefied Natural Gas), διότι θα πρέπει να κρατηθούν σε χαμηλές θερμοκρασίες κάτω των 0 βαθμών C.
4. Χρονικά περιθώρια. Πολλές φορές τα μεταφερόμενα προϊόντα θα πρέπει να παραδοθούν σε ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, το οποίο μάλιστα δύναται να αναγράφεται και στο συμβόλαιο πωλήσεως ως ρήτρα.
5. Οι παρεχόμενες υπηρεσίες, οι οποίες είναι χρήσιμες για την πρόσβαση στην αγορά και μπορεί να χορηγούνται, αλλά μπορεί και όχι. Για παράδειγμα μία χώρα με πολύ υψηλές λιμενικές εγκαταστάσεις, αλλά το οδικό της δίκτυο να είναι απαρχωμένο, πράγμα που θα δυσκολεύει τη μεταφορά του φορτίου.
6. Η διαχείριση των προϊόντων. Πολύ πιθανό το ενδεχόμενο, της χρήσης πολλαπλών μέσων για τη μεταφορά του εμπορεύματος, παραδείγματος χάρη θαλάσσια, οδική και σιδηροδρομική μεταφορά.
7. Γεωγραφία του τόπου. Η τοποθεσία της χώρας παραδόσεως των εμπορευμάτων, ο χρόνος που απαιτείται για την κάλυψη της αποστάσεως και η απόστασή της

από τον εξαγωγέα. Η τεράστια απόσταση μπορεί να δημιουργήσει προβλήματα στην ποιότητα του φορτίου, καθώς και τα καιρικά φαινόμενα δύναται να επηρεάσουν το ταξίδι.

8. Τα λειτουργικά προβλήματα. Για παράδειγμα οι καιρικές συνθήκες και η κακή λειτουργία των μηχανών των αεροπλάνων, προκαλούν προβλήματα κατά τη μεταφορά τους (Κέντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κρήτης, 2006).

5.4 Υπολογισμός Εξόδων Μεταφοράς

Ο όγκος και το βάρος είναι 2 καθοριστικοί παράγοντες που επηρεάζουν το ύψος των εξόδων μεταφοράς του εμπορεύματος. Ως προς το βάρος υπολογίζεται πάντα σε κιλά. Από την άλλη ο όγκος, είναι ο χώρος που καταλαμβάνει το φορτίο. Ο όγκος διαδραματίζει τεράστιο ρόλο, καθότι τα οχήματα όπως προαναφέρθηκε, δέχονται συγκεκριμένη ποσότητα φόρτωσης. Γιαυτό το λόγο ο μεταφορέας χρεώνει είτε με βάση του συνολικού όγκου του φορτίου, είτε με το βάρος του, συγκριτικά με το ποιο είναι μεγαλύτερο. Τώρα οι αναλογίες διαφέρουν από μέσο σε μέσο, για παράδειγμα στις θαλάσσιες μεταφορές ισχύει $1\text{m}^3 = 1000\text{ KGs}$. Στις οδικές και σιδηροδρομικές μεταφορές, δίνεται μεγαλύτερη βάση στο βάρος από ότι στον όγκο και η αναλογία τους υπολογίζεται $3\text{m}^3 = 1000\text{ KGs}$. Στις αεροπορικές μεταφορές ισχύει η ίδια η αναλογία με τα ακριβώς προϊγούμενα ως προς το βάρος και τον όγκο, αλλά υπολογίζεται $6\text{m}^3 = 1000\text{ KGs}$. Τα αποτελέσματά τους, πολλές φορές καλούνται και " ειδικά βάρη ".

Για να καθοριστεί το ύψος των εξόδων, υπάρχουν 6 στάδια, τα οποία είναι τα ακόλουθα:

1. υπολογισμός του πραγματικού συνολικού βάρους του εμπορεύματος
2. μετά υπολογίζεται ο συνολικός του όγκος
3. ύστερα υπολογίζονται τα ειδικά βάρη
4. σύγκριση του αποτελέσματος από τα ειδικά βάρη, με το πραγματικό βάρος τους
5. μετά κρατείται το μεγαλύτερο από αυτά

6. τέλος το βάρος πολλαπλασιάζεται με την τιμή του μεταφορικού μέσο που χρησιμοποιείται (Κέντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κρήτης, 2006).

5.5 Πιστοποιήσεις Μεταφορών

Για να πραγματοποιηθεί μία μεταφορά, απαραίτητη προϋπόθεση αποτελεί η ύπαρξη των πιστοποιήσεων. Στα τελωνεία ζητούνται πιστοποιήσεις, για να μπορέσει να συνεχίσει η διαδικασία της εξαγωγής, που σχετίζονται με το είδος του φορτίου και της χώρας προορισμού. Κάθε εξαγωγέας οφείλει να απευθυνθεί σε εκτελωνιστή, ως προς τις διατυπώσεις και τα δικαιολογητικά που θα χρειαστούν σε κάθε περίπτωση.

Τα βασικότερα πιστοποιητικά είναι τα εξής:

1. Ενιαίο Διοικητικό Έγγραφο (Ε.Δ.Ε.). Για να μπορέσουν τα εμπορεύματα να μεταφερθούν σε Τρίτες Χώρες, είναι απαραίτητη η υποβολή του συγκεκριμένου εγγράφου και να παραδοθεί δισκέτα με αυτό στο τελωνείο. Απαραίτητη επίσης είναι η προσκόμιση του Ε.Δ.Ε. και σε μεταφορές εμπορευμάτων σε εδάφη που ανήκουν σε τελωνειακό, αλλά δεν ανήκουν σε φορολογικό έδαφος της Κοινότητας, για παράδειγμα Γουαδελούπη, Ρεϋνιόν, Κανάρια Νησιά, Νησιά Τσάνελ, Άλαντ, Γαλλική Γουίνα.
2. Πιστοποιητικό Κυκλοφορίας Εμπορευμάτων EUR 1 & ATR 1. Τα συγκεκριμένα θεωρούνται από τις τελωνειακές αρχές του κράτους εξαγωγής και παραδίδονται στον εξαγωγέα, τη στιγμή που πραγματοποιηθεί ή εξασφαλιστεί η πραγματική εξαγωγή. Η διαφορά τους σχετίζεται στη χώρα προορισμού των εμπορευμάτων, διότι ο EUR απευθύνεται στις χώρες ΕΖΕΣ και σε χώρες με σύμβαση, ενώ ο ATR σχετίζεται με μεταφορές προς την Τρουρκία.

| | |
|-------------------------------------|---|
| 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: | Εξαγωγή |
| Ζητείται από: | Τελωνείο εισαγωγής |
| Απαραίτητο για εξαγωγές εις: | Ε.Ζ.Ε.Σ. (Ελβετία, Νορβηγία, Ισλανδία, Λιχτενστάιν), χώρες με σύμβαση |
| Επιδεικνύεται εις: | Τελωνείο |
| Εκδίδεται μετά από: | Αίτηση εξαγωγέα |

Εικόνα 27. Στην εικόνα αυτή παρατείνεται πληροφορίες σχετικά με το πιστοποιητικό Eur, (Κέντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κρήτης, 2006).

3. Πιστοποιητικό T5. Αποτελεί έγγραφο παρακολούθησης της διακινήσεως των αγροτικών προϊόντων, αλλά και εμπορεύματος, το οποίο πληρεί τις προϋποθέσεις κοινοτικής επιδοτήσεως. Το τελωνείο εξαγωγής φροντίζει για την έκδοσή του, στο ενδοχόμενου που το φορτίο, του οποίου έχει εγκριθεί η εξαγωγή του, πρώτου αναχωρήσει από το τελωνειακό έδαφος της κοινότητας, αλλά από εκείνου του κράτους εξαγωγής. Η διαβεβαίωση πως το φορτίο εγκατέλειψε το τελωνειακό έδαφος, χορηγείται με την παράδοση του πρωτότυπου αντίτυπου ελέγχου T5, ολοκληρωμένο από το τελωνείο εξόδου και παραπέμπεται από εκεί στο υπεύθυνο τελωνείο εξαγωγής, στο οποίο εκδόθηκε.
4. Κοινοτική Διαμετακόμιση T2L. Ο κοινοτικός χαρακτήρας του φορτίου επαληθεύεται με την παράδοση του πιστοποιητικού αυτού, στο οποίο διαφέρεται πως το εμπόρευμα βρίσκεται εντός της Κοινότητας και η απόδειξη είναι υποχρεωτικό, να προσκομιστεί στις αρχές. Η απόδειξη αυτή δύναται να έχει τη μορφή είτε παραστατικού T2 (T2F), σφραγισμένο από το τελωνείο αναχωρήσεως της Κοινότητας, είτε πρωτοτύπου παραστατικού T2L (T2LF) ή ανάλογου εγγράφου.

| | |
|---------------------------------------|-----------------------------------|
| 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: | Εξαγωγή |
| Ζητείται από: | Τελωνεία εισαγωγής - σύνορα |
| Απαραίτητο για εξαγωγές - εις: | Ε. Ε. |
| Επιδεικνύεται εις: | Τελωνεία εισαγωγής - σύνορα |
| Εκδίδεται μετά από: | - |

Εικόνα 28. Στην παρούσα εικόνα παρουσιάζεται η μορφή του T2 πιστοποιητικού, (Κέντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κρήτης, 2006).

5. Τέλος υπάρχει μία σειρά ειδικών πιστοποιήσεων, που αφορούν τρόφιμα ή εμπορεύματα που σχετίζονται με χημικούς και εργαστηριακούς ελέγχους, (Κέντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κρήτης, 2006).

| | |
|---------------------------------------|--|
| Τίτλος πιστοποιητικού: | Κτηνιατρικό υγειονομικό (φαρικά, πουλερικά, κρεατοσκευάσματα) |
| Εκδίδουσα αρχή: | Τμήμα ελέγχου τροφίμων (Τ.Ε.Τ.) |
| Υπηρεσία που κατατίθεται: | Τ. Ε. Τ. |
| Υπηρεσία που το θεωρεί: | Τ. Ε. Τ. |
| Σκοπός έκδοσης: | Έλεγχος καταλληλότητας |
| Συμπληρώνεται από: | 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 |






Εικόνα 29. Εδώ προβάλλεται το πιστοποιητικό, που σχετίζεται με φαγόσιμα εμπορεύματα, (Κέντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κρήτης, 2006).

| | |
|-------------------------------------|--|
| 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 |

Εικόνα 30. Η παρούσα εικόνα περιλαμβάνει 2 πιστοποιητικά, που λαμβάνονται από το Υπουργείο Γεωργίας, (Κέντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κρήτης, 2006).



5.6 Οι Καλύτερες Μεταφορικές Εταιρείες

| Rank 2017 | Rank 2016 | Company | Net Revenue (in millions) | % Change | Gross Revenue (in millions) | % Change | Employees | Industry Expertise/Key Customers | Description of Services |
|-----------|-----------|---|---------------------------|----------|-----------------------------|----------|------------------|--|--|
| 1 | 2 |  XPO Logistics Inc. Greenwich, Conn. (NYSE: XPO) Bradley Jacobs, Chairman and CEO www.xpo.com | \$4,741 \$2,841* | 66.9 | \$8,638 \$5,536* | | 56 NA | Aerospace and defense, automotive, building products, chemicals, consumer packaged goods, computers and electronics, durable goods, industrial and manufacturing, fashion and apparel, food and beverage, forest and paper products, government, health care, office equipment, oil and gas, publishing, retail, rubber and plastic products, telecommunications Customers include: ASOS, Danone, Marks & Spencer, Parfume, Sears, Siemens Healthcare, Verizon | Air and ocean freight forwarding, custom brokerage, dedicated contract carriage, freight brokerage, intermodal and drayage, inventory management and packaging, order fulfillment, returned goods management, supply chain consulting, transportation management, warehousing and distribution |
| 2 | 3 |  J.B. Hunt Transport Services Lowell, Ark. (Nasdaq: JBHT) John Roberts, President and CEO www.jbhunt.com | \$2,794* \$2,660* | 5 | \$6,181* \$5,816* | 6.3 | 22,172 NA | Aerospace and defense, automotive, building products, chemicals, consumer packaged goods, computers and electronics, durable goods, industrial and manufacturing, fashion and apparel, food and beverage, forest and paper products, government, health care, office equipment, oil and gas, publishing, retail, rubber and plastic products, telecommunications Customers include: Goodyear, Mondelez Global, Costco, United Natural Foods, Home Depot, General Mills | Dedicated contract carriage, freight brokerage, intermodal and drayage, supply chain consulting, transportation management |
| 3 | 1 |  UPS Supply Chain Solutions Atlanta (UPS Inc.) David Abney, CEO www.ups.com | \$2,640* \$3,108* | -15.1 | \$6,793* \$5,900 | 15.1 | 16,564 12,700 | Aerospace and defense, automotive, consumer packaged goods, computers and electronics, durable goods, industrial and manufacturing, fashion and apparel, food and beverage, forest and paper products, government, health care, retail, telecommunications Customers include: NA | Air and ocean freight forwarding, custom brokerage, dedicated contract carriage, freight brokerage, inventory management and packaging, order fulfillment, returned goods management, supply chain consulting, transportation management, warehousing and distribution |
| 4 | 7 |  DHL Supply Chain Westerville, Ohio (Deutsche Post DHL, Bonn, Germany) Scott Suredin, CEO, North America www.exel.com | \$2,310* \$1,815 | 27.3 | \$4,200* \$3,300 | NA | NA NA | Automotive, chemicals, consumer packaged goods, computers and electronics, durable goods, industrial and manufacturing, food and beverage, health care, retail Customers include: 7-Eleven, Bayer, Bristol Myers Squibb, Chrysler, Coca-Cola, Energizer, Ford Motor Co., General Electric, Hershey, International Paper, PepsiCo, The Home Depot, Novartis, Volkswagen, Zimmer | Order fulfillment, supply chain consulting, transportation management, warehousing and distribution |
| 5 | 4 |  C.H. Robinson Worldwide Eden Prairie, Minn. (Nasdaq: CHRW) John Wiehoff, Chairman and CEO www.chrobinson.com/en/us/ | \$2,278 \$2,268 | 0.4 | \$13,144 \$13,476 | -2.5 | 14,000 13,159 | Aerospace and defense, automotive, building products, chemicals, consumer packaged goods, computers and electronics, durable goods, industrial and manufacturing, fashion and apparel, food and beverage, forest and paper products, government, health care, office equipment, oil and gas, publishing, retail, rubber and plastic products, telecommunications Customers include: Microsoft, Wal-Mart Stores, Lowe's, HSN, Sunny Delight, Evergreen Packaging, Tesco, Coca-Cola, Ocean Spray, Newell Brands | Air and ocean freight forwarding, custom brokerage, dedicated contract carriage, freight brokerage, intermodal and drayage, inventory management and packaging, returned goods management, supply chain consulting, transportation management, warehousing and distribution |


Εικόνα 31. Οι καλύτερες 5 μεταφορικές εταιρείες του 2017, (Daniel P. Bearth, Transport Topics, 2017).

| Rank 2017 | Rank 2016 | Company | Net Revenue (in millions) | % Change | Gross Revenue (in millions) | % Change | Employees | Industry Expertise/Key Customers | Description of Services |
|-----------|-----------|---|---------------------------|----------|-----------------------------|----------|------------------|--|--|
| 6 | 5 |  Expeditors International of Washington Seattle (Nasdaq: EXPD) Jeffrey Musser, President and CEO www.expeditors.com | \$2,164 \$2,188 | -1.1 | \$6,098 \$6,617 | -7.8 | 14,600 15,397 | Aerospace and defense, automotive, computers and electronics, fashion and apparel, food and beverage, health care, oil and gas, retail Customers include: NA | Air and ocean freight forwarding, cross-border services, custom brokerage, order fulfillment, returned goods management, transportation management, warehousing and distribution |
| 7 | 6 |  Ryder Supply Chain Solutions Miami (Ryder System) Robert Sanchez, Chairman and CEO www.ryder.com | \$2,126 \$1,925* | 10.4 | \$2,659 \$2,443* | 8.8 | NA NA | Aerospace and defense, automotive, building products, consumer packaged goods, computers and electronics, durable goods, industrial and manufacturing, food and beverage, forest and paper products, health care, office equipment, oil and gas, publishing, retail, telecommunications Customers include: NA | Dedicated contract carriage, freight brokerage, inventory management and packaging, order fulfillment, returned goods management, supply chain consulting, transportation management, warehousing and distribution |
| 8 | 10 |  Americold Logistics Atlanta Fred Boehler, President and COO www.americold.com | \$1,555* \$1,555* | NA | NA NA | NA | NA NA | Consumer packaged goods, food and beverage Customers include: NA | Inventory management and packaging, order fulfillment, returned goods management, supply chain consulting, transportation management, warehousing and distribution |
| 9 | 8 |  FedEx Corp. Memphis, Tenn. (NYSE: FDXX) Craig Simon, CEO FedEx SupplyChain James Muhs Sr., CEO, FedEx Trade Networks www.fedex.com | \$1,495* \$1,625* | -8 | \$2,916* \$3,178* | -8.2 | NA NA | Automotive, computers and electronics, health care, retail Customers include: NA | Air and ocean freight forwarding, custom brokerage, order fulfillment, returned goods management, transportation management, warehousing and distribution |
| 10 | 9 |  Ceva Logistics Houston (Ceva Group PLC, Hoofddorp, Netherlands) Xavier Urbain, CEO www.cevalogistics.com | \$1,490* \$1,570* | -5.1 | \$2,320* \$2,452 | -5.4 | NA NA | Automotive, consumer packaged goods, computers and electronics, industrial and manufacturing, health care, retail Customers include: NA | Air and ocean freight forwarding, custom brokerage, freight brokerage, order fulfillment, returned goods management, supply chain consulting, transportation management, warehousing and distribution |
| 11 | 13 |  Kuehne + Nagel Inc. Jersey City, N.J. (Kuehne + Nagel International AG) Bob Mihok, President, North America www.kn-portal.com | \$1,263 \$1,197 | 5.5 | \$4,909 \$5,230 | -6.1 | NA NA | Aerospace and defense, automotive, consumer packaged goods, computers and electronics, industrial and manufacturing, food and beverage, forest and paper products, health care, oil and gas, retail Customers include: NA | Air and ocean freight forwarding, custom brokerage, freight brokerage, supply chain consulting, transportation management, warehousing and distribution |
| 12 | 14 |  Penske Logistics Reading, Pa. (Penske Truck Leasing Co.) Marc Althen, President www.penskelogistics.com | \$1,200* \$1,150* | 4.3 | \$1,500 \$1,430* | 4.9 | 14,180 13,750 | Automotive, building products, chemicals, consumer packaged goods, computers and electronics, durable goods, industrial and manufacturing, food and beverage, health care, retail Customers include: BMW, Ford Motor Co., Kroger, Whirlpool, Nissan, PPG, Toyota, Adient | Dedicated contract carriage, freight brokerage, supply chain consulting, transportation management, warehousing and distribution |

Εικόνα 32. Εδώ αναλύονται οι επόμενες 7 καλύτερες μεταφορικές εταιρείες του 2017, ως προς τα κέρδη, τον αριθμό υπαλλήλων, τα έσοδα και που ειδικεύονται, (Daniel P. Bearth, Transport Topics, 2017).

| Rank 2017 | Rank 2016 | Company | Net Revenue (in millions) | % Change | Gross Revenue (in millions) | % Change | Employees | Industry Expertise/Key Customers | Description of Services |
|-----------|-----------|--|---------------------------|----------|-----------------------------|----------|-----------------|--|--|
| 12 | 22 | Geodis Brentwood, Tenn. (Geodis, Paris)  <i>Randy Tucker, Contract Logistics USA CEO</i> www.geodis.com | \$1,200 \$732* | 63.9 | \$2,200 \$1,470 | 49.7 | 10,141 8,000 | Automotive, chemicals, consumer packaged goods, durable goods, industrial and manufacturing, fashion and apparel, food and beverage, health care, publishing, retail Customers include: Apple, Nutrisystem, Red Bull, Starbucks, H&M | Air and ocean freight forwarding, custom brokerage, intermodal and drayage, order fulfillment, returned goods management, transportation management, warehousing and distribution |
| 14 | 15 | NFI Cherry Hill, N.J. Sidney Brown, CEO Ike Brown, President and Vice Chairman Jeff Brown, President and Vice Chairman www.nfiindustries.com | \$1,100 \$1,130 | -2.7 | \$1,250 \$1,200 | 4.2 | 8,300 8,101 | Aerospace and defense, automotive, chemicals, consumer packaged goods, computers and electronics, durable goods, industrial and manufacturing, fashion and apparel, food and beverage, forest and paper products, government, office equipment, retail Customers include: NA | Air and ocean freight forwarding, custom brokerage, dedicated contract carriage, freight brokerage, intermodal and drayage, inventory management and packaging, order fulfillment, supply chain consulting, transportation management, warehousing and distribution |
| 15 | 16 | Swift Transportation Phoenix (NYSE: SWFT) Donna Vaughn, Vice President of Logistics Systems www.swifttrans.com | \$1,073* \$1,065* | 0.8 | \$1,431* \$1,418* | 0.9 | NA 120 | Automotive, building products, consumer packaged goods, durable goods, industrial and manufacturing, fashion and apparel, food and beverage, forest and paper products, health care, office equipment, retail, rubber and plastic products, telecommunications Customers include: Chrysler, The Home Depot, Wal-Mart Stores | Custom brokerage, freight brokerage, transportation management, warehousing and distribution |
| 16 | 12 | Schneider Green Bay, Wis.  Chris Lofgren, President and CEO www.schneider.com | \$1,000* \$1,275* | -21.6 | \$2,125* \$3,480* | -38.9 | NA NA | Automotive, building products, chemicals, consumer packaged goods, computers and electronics, durable goods, industrial and manufacturing, fashion and apparel, food and beverage, forest and paper products, health care, office equipment, oil and gas, publishing, retail, rubber and plastic products Customers include: NA | Dedicated contract carriage, freight brokerage, intermodal and drayage, inventory management and packaging, order fulfillment, returned goods management, supply chain consulting, transportation management, warehousing and distribution |
| 16 | 24 | APL Logistics Scottsdale, Ariz. (Kintetsu World Express, Tokyo) William Villalon, President www.aplogistics.com | \$1,000* \$660* | 51.5 | \$1,700* \$1,030 | 65 | 7,600 6,000 | Automotive, consumer packaged goods, industrial and manufacturing, retail Customers include: AAFES, Asics, Dow Corning, Procter & Gamble, Kellogg, General Motors Co., Dupont, Wal-Mart Stores, Samsung, Netgear, Target, Barilla Pasta | Air and ocean freight forwarding, custom brokerage, dedicated contract carriage, freight brokerage, intermodal and drayage, inventory management and packaging, order fulfillment, returned goods management, supply chain consulting, transportation management, warehousing and distribution |

Εικόνα 33. Από τον (Daniel P. Bearth, Transport Topics, 2017).

| Rank 2017 | Rank 2016 | Company | Net Revenue (in millions) | % Change | Gross Revenue (in millions) | % Change | Employees | Industry Expertise/Key Customers | Description of Services |
|-----------|------------|--|---------------------------|----------|-----------------------------|----------|----------------|--|--|
| 18 | 17 | DB Schenker USA Freeport, N.Y.  (Deutsche Bahn AG, Essen Germany) <i>Robert Walpole, CEO</i> www.dbschenkerusa.com | \$940* \$898 | 4.7 | \$2,580* \$2,687 | -4 | NA NA | Aerospace and defense, automotive, chemicals, computers and electronics, industrial and manufacturing, food and beverage, health care, retail Customers include: Cisco, Procter & Gamble, Volkswagen Group | Air and ocean freight forwarding, custom brokerage, order fulfillment, transportation management, warehousing and distribution |
| 19 | 23 | Cardinal Logistics Holdings Concord, N.C. (Centerbridge Partners) Tom White, Executive Chairman www.cardlog.com | \$935 \$969 | -3.5 | \$1,006 NA | NA | 4,733 NA | Automotive, food and beverage, retail Customers include: NA | Dedicated contract carriage, supply chain consulting, transportation management, warehousing and distribution |
| 20 | 21 | Lineage Logistics Irvine, Calif. Greg Lehmkuhl, President and CEO linealogistics.com | \$900 \$800 | 12.5 | NA NA | NA | NA NA | Industrial and manufacturing, food and beverage Customers include: NA | Custom brokerage, dedicated contract carriage, inventory management and packaging, supply chain consulting, warehousing and distribution |
| 20 | Not Ranked | Syncreon Holdings Auburn Hills, Mich. Brian Enright, CEO www.syncreon.com | \$900* NA | NA | NA NA | NA | NA NA | Automotive, computers and electronics, telecommunications Customers include: Agilent, BMW, Canon, Dell, Diebold Nixdorf, FCA, Ford Motor Co., IBM, Jaguar Land Rover, Lexmark, NCR, Samsung, Toshiba, Verizon, Xerox | Inventory management and packaging, order fulfillment, returned goods management, transportation management, warehousing and distribution |
| 22 | 19 | Werner Global Logistics Omaha, Neb. (Werner Enterprises) Derek Leathers, President and COO www.werner.com | \$810 \$826 | -1.9 | \$1,156 \$1,052 | 9.9 | 5,142 4,933 | Automotive, building products, consumer packaged goods, computers and electronics, durable goods, industrial and manufacturing, fashion and apparel, food and beverage, forest and paper products, office equipment, oil and gas, publishing, retail, rubber and plastic products, telecommunications Customers include: Dollar General, Dollar Tree, The Home Depot, Procter & Gamble, Wal-Mart Stores | Air and ocean freight forwarding, custom brokerage, dedicated contract carriage, freight brokerage, intermodal and drayage, inventory management and packaging, order fulfillment, returned goods management, supply chain consulting, transportation management, warehousing and distribution |
| 23 | Not Ranked | Radial King of Prussia, Pa. (Sterling Partners) Dan Brutto, Chairman Matthew Espe, CEO www.radial.com | \$800* NA | NA | NA NA | NA | NA NA | Automotive, building products, consumer packaged goods, computers and electronics, durable goods, fashion and apparel, food and beverage, forest and paper products, office equipment, publishing, retail, rubber and plastic products, telecommunications Customers include: Ace Hardware, Adidas, Bath&Body Works, Club Monaco, Dick's Sporting Goods, Dockers, DSW, GameStop, Guess, Kenneth Cole, NASCAR, NBA, NFL, PBS, Sony, Speedo, Timberland, Walgreens, Zales | Inventory management and packaging, order fulfillment, returned goods management, supply chain consulting, transportation management, warehousing and distribution |

Εικόνα 34. Από τον (Daniel P. Bearth, Transport Topics, 2017).

Κεφάλαιο 6ο Incoterms

6.1 Τί εννοούμε με τον όρο Incoterms

Η λέξη Incoterms είναι συντομογραφία των International commercial terms (Διεθνείς Εμπορικοί Όροι), εκδόθηκαν από το International Chamber of Commerce (Διεθνές Εμπορικό Επιμελητήριο) και οι κανόνες των Incoterms (Inconterms rules) αποτελούν πρότυπα σύνολα όρων, όρων συναλλαγών, προκειμένου να βοηθήσουν τους εμπόρους κατά την πώληση και την μεταφορά αγαθών. Οι κανόνες καθορίζουν τις υποχρεώσεις κάθε μέρους για παράδειγμα ποιος έχει την ευθύνη για την μεταφορά του εμπορεύματος από το εργαστάσιο του πωλητή στο σημείο παράδοσης ή ποιος θα ασφαλίσει το εμπόρευμα που μεταφέρεται μέσω πλοίου ή μέχρι ποιο σημείο κατά τη μεταφορά του εμπορεύματος είναι υπεύθυνος ο πωλητής και σε ποιο ο αγοραστής και άλλα. Παρόλο που οι κανόνες των Incoterms προορίζονται κυρίως για το διεθνές εμπόριο, μπορούν όμως να εφαρμοστούν και στην εγχώρια αγορά. Οι εμπορικοί όροι αποτελούν βασικά συστατικά των διεθνών συμβάσεων πώλησης, διότι εξηγούν λεπτομερώς στον πωλητή και στον αγοραστή ποιος πρέπει να είναι ο ρόλος τους σχετικά με τη μεταφορά αγαθών από τον πωλητή στον αγοραστή και στην εξαγωγή, εισαγωγή και ασφάλεια του εμπορεύματος (Jan Ramberg, 2011).

6.2 Εξέλιξη των Incoterms (Διαφορές 2000-2010)

Μετά τον 1ο Παγκόσμιο Πόλεμο το 1919 μία ομάδα βιομηχάνων, χρηματοδοτών και εμπόρων δημιούργησαν τον οργανισμό Διεθνές Εμπορικό Επιμελητήριο (International Chamber of Commerce- ICC), με την προοπτική να δημιουργήσουν ένα κλίμα συνεργασίας και εμπιστοσύνης στην οικονομία μεταξύ των χωρών. Πριν τη συγκρότηση του ICC, δεν προϋπήρχε κάποιος άλλος οργανισμός διασφάλισης του εμπορίου. Οι δημιουργοί του ICC θέλησαν να φτιάξουν μία σειρά από κανόνες, που να προστατεύουν το διεθνές εμπόριο μεταξύ των κρατών, δημιουργώντας ένα βιομηχανικό πρότυπο γνωστό ως Incoterms rules <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-rules-history/>, [27 Δεκεμβρίου 2017].

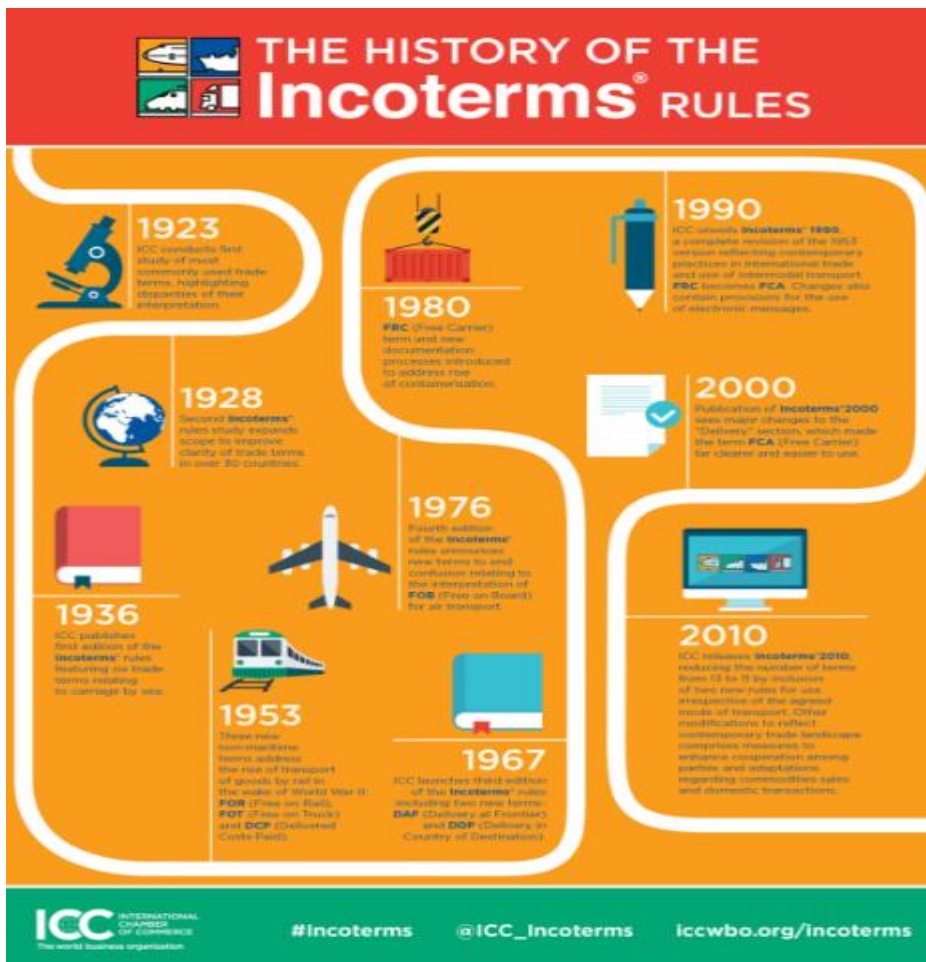
Στις αρχές της δεκαετίας του 1920 ο ICC έθεσε ως στόχο την κατανόηση των εμπορικών όρων που χρησιμοποιούνται από τους εμπόρους, μελετώντας τους 6 πιο κοινούς όρους σε 13 μόνο χώρες. Τα αποτελέσματά τους δημοσιεύτηκαν το 1923, επεξηγώντας τις διαφορές στη λειτουργία και στην εφαρμογή τους. Το 1928 βελτιώθηκε η σαφήνεια των όρων. Μετά την πρώτη έρευνα που πραγματοποιήσανε, θελήσανε να εξεταστούν οι διαφορές της, διεξάγοντας μία δεύτερη έρευνα. Αυτή τη φορά επεκτάθηκε το πεδίο της μελέτης στην ερμηνεία εμπορικών όρων που χρησιμοποιούνται σε περισσότερες από 30 χώρες. Το 1936 εκδόθηκαν οι πρώτες κατευθυντήριες γραμμές για τους εμπόρους. Με βάση τα αποτελέσματα που προέκυψαν από τη δεύτερη έρευνα, δημοσιεύτηκε η πρώτη έκδοση κανόνων Incoterms. Οι πρώτοι όροι που οριοθετούν την έκδοση είναι FAS (Free Alongside Ship/ Ελεύθερο Παράπλευρο Πλοίο), FOB (Free On Board/ Ελεύθερο επί του Πλοίου), CFR (Cost and Freight/ Αξία και Ναύλος), CIF (Cost, Insurance and Freight/ Αξία, Ασφάλεια και Ναύλος), DES (Delivered Ex Ship/ Παραδοτέο εκ Πλοίου) και DEQ (Delivered ex Quay/ Παραδοτέο εκ της Προκυμαίας. Λόγω του 2ου Παγκοσμίου ανεστάλλησαν προσωρινά οι αναθεωρήσεις των κανόνων Incoterms μέχρι τη δεκαετία του 1950, όπου έγινε η πρώτη αναθεώρηση των κανόνων Incoterms και το 1953 εκδόθηκε. Το 1953 έγινε αύξηση των σιδηροδρομικών μεταφορών. Τότε μπήκαν σε ισχύ 3 νέοι κανόνες εμπορίου για μη ναυτικές μεταφορές. Οι νέοι κανόνες αποτελούνταν από το DCP (Delivered Costs Paid/ Παραδοτέα Έξοδα Πληρωμένα), FOR (Free on Rail/ Δωρεάν σε Σιδηροδρομική Γραμμή) και FOT (Free on Truck/ Δωρεάν στο Φορτηγό). Το 1967 έγινε διόρθωση εσφαλμένων ερμηνειών. Το ICC πραγματοποίησε την 3η αναθεώρηση των κανόνων Incoterms, με σκοπό να διορθώσει παρερμηνίες της προϊούμενης εκδόσεως. Επίσης προστέθηκαν άλλοι 2 νέοι εμπορικοί όροι: ο DAF (Delivered at Frontier/ Παραδοτέο στα Σύνορα) και ο DDP (Delivered Duty Paid/ Παραδοτέο, Δασμός Πληρωμένος). Το 1974 λόγω της προόδου και της ραγδαίας ανάπτυξης των αεροπορικών μεταφορών, είχε αυτό ως αποτέλεσμα την πραγματοποίηση μίας νέας αναθεώρησης στους εμπορικούς όρους, προσαρμοσμένης στα καινούργια δεδομένα. Η νέα έκδοση περιελάμβανε τον FOB Airport (Free on Board Airport/ Δωρεάν επί Αεροδεομίου). Ο FOB Airport είχε ως στόχο να ξεκαθαρίσει τη σύγχυση με τον όρο FOB (Free on Board) που ήταν για τα πλοία, υποδειλώνοντας πια το ακριβές μέσο μεταφοράς εμπορευμάτων που θα χρησιμοποιηθεί. Το 1980

πραγματοποιήθηκε πολλαπλασιασμός της κυκλοφορίας των εμπορευματοκιβωτίων. Με την επέκταση της μεταφοράς εμπορευμάτων σε εμπορευματοκιβώτια και τις νέες διαδικασίες τεκμηρίωσης, έγινε αναγκαία η ύπαρξη μίας νέας αναθεώρησης που θα έλυνε τα παραπάνω προβλήματα. Η έκδοση περιλάμβανε τον όρο FRC (Free Carrier...Named at Point/ Δωρεάν Μεταφοράς...Ορισμός Σημείου). Το 1990 έγινε πλήρης αναθεώρηση. Η 5η τροποποίηση έγινε με σκοπό να απλοποιήσει τους κανόνες διαφράφοντας κάποιους όρους για συγκεκριμένα είδη μεταφοράς. Οι όροι που διαγράφηκαν ήταν ο FOR (Freen on Rail), FOT (Free on Truck), και ο FOB Airport (Free on Board Airport). Θεωρήθηκε επαρκής η χρήση του γενικού όρου FCA (Free Carrier...at Named Point/ Δωρεάν Μεταφορά στο Ονομαζόμενο Σημείο). Ακόμα άλλες προβλέψεις αφορούσαν τη χρήση ηλεκτρονικών μηνυμάτων. Το 2000 πραγματοποιήθηκαν οι τροποποιημένες υποχρεώσεις εκτελωνισμού. Έγιναν βελτιώσεις στους κανόνες FAS ΚΑΙ DEQ των Incoterms, σχετικά με τις Άδειες, τις Εξουσιοδοτήσεις και τις Διατυπώσεις, προκειμένου να συμμορφώνονται οι περισσότερες τελωνιακές αρχές με έναν συγκεκριμένο τρόπο, που θα πρέπει να απευθύνονται σε θέματα που αφορούν εισαγωγικά και εξαγωγικά έγγραφα. Το 2010 έγινε μία προσπάθεια σκέψης και κατανόησης του σύγχρονου εμπορικού τοπίου. Τα Incoterms 2010 είναι η τελευταία έκδοση κανόνων μέχρι σήμερα. Η έκδοση αυτή ενοποίησε την D κατηγορία κανόνων, αφαιρώντας τους DAF (Delivered at Frontier), DES (Deliverd ex Ship), DEX (Delivered ex Quay) και DDU (Delivered Duty Unpaid/ Παράδοση Δασμός Απλήρωτος) και προσθέτοντας τους DAT (Delivered at Terminal/ Παράδοση στον Τερματικό) και DAP (Deliverd at Place/ Παράδοση σε Σημείο). Άλλες τροποποιήσεις περιελάμβαναν μία αυξημένη υποχρέωση για τον αγοραστή και τον πωλητή, προκειμένου να συνεργαστούν στην ανταλλαγή πληροφοριών και στις αλλαγές, για τη διευκόλυνση της αλυσίδας εφοδιασμού <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-rules-history/> [27 Δεκεμβρίου 2017].

Σχετικά με τον DDU (Delivered Duty Unpaid) που τέθηκε σε εφαρμογή στα Incoterms του 2000, ήταν ένας όρος όπου ο πωλητής έπρεπε να παραδώσει το εμπόρευμα στον αγοραστή μη εκτελωνισμένο κατά την εισαγωγή του και μη εκφορτωμένο κατά την κατά την άφιξή του στο μεταφορικό μέσο, στον καθορισμένο τόπο προορισμού. Ο όρος αυτός χρησιμοποιόταν για κάθε μέσο μεταφοράς, αλλά επειδή δεν ήταν απόλυτα

ξεκάθαρος, οι ειδικοί συμβούλευαν στην αποφυγή της χρήσης του. Για αυτό το λόγο καταργήθηκε στα Incoterms 2010 Philipe (Rapatout, 2006).

Πριν την τελευταία έκδοση των Incoterms 2010, οι έμποροι αντιμετώπιζαν δυσκολίες σχετικά με ποιον εμπορικό όρο θα πρέπει να χρησιμοποιήσουν, για τη διενέργεια των εμπορικών τους συναλλαγών. Για αυτό το λόγο το Διεθνές Εμπορικό Επιμελητήριο θέλοντας να βοηθήσει τους εμπόρους, δημιούργησε μία φόρμα πωλήσεων, στην οποία γινόταν διάκριση-διαχωρισμός σε προτεινόμενους όρους και σε άλλους όρους. Οι λεγόμενοι προτεινόμενοι όροι είναι αυτοί που αποτελούν την 1η ομάδα στην έκδοση 2010 των Incoterms και αναφέρονται για κάθε κατηγορία και είδος μεταφοράς, ενώ οι επονομαζόμενοι άλλοι όροι αποτελούν τη 2η κατηγορία και σχετίζονται με τη θαλάσσια μεταφορά μεταξύ θάλασσας και ενδοχώρας (Jan Ramberg, 2011).



Εικόνα 35. Εδώ αποτυπώνεται η ιστορική εξέλιξη των Incoterms από το 1923 έως το 2010, (ICC, 2017).

6.2.1 Τί δεν μπορούν να κάνουν τα Incoterms

1. Τα Incoterms δεν μπορούν να μεταβιβάσουν τα δικαιώματα ιδιοκτησίας των εμπορευμάτων
2. Απαλλαγή από υποχρεώσεις και εξαιρέσεις από την ευθύνη, σε περίπτωση απρόβλεπτου και απροσδόκητου συμβάντος
3. Συνέπειες διαφόρων παραβάσεων της σύμβασης, εκτός από εκείνες που αφορούν τη μεταφορά του κινδύνου και του κόστους, όταν ο αγοραστής αθετήσει την υποχρέωσή του να δεχθεί τα εμπορεύματα ή να ορίσει τον μεταφορέα υπό F όρο.

Πολλοί έμποροι πιστεύν πως τα Incoterms μπορούν να επιλύσουν τα περισσότερα προβλήματα που μπορούν να εμφανιστούν κατά τη διενέργεια των εμπορικών συναλλαγών. Σε μεγάλο βαθμό έχουν δίκαιο, διότι οι περισσότερες ερωτήσεις που διατιπώνονται από το ειδικό συμβούλιο του ICC σχετικά με τους κανόνες των Incoterms, έχουν να κάνουν με ανησυχίες τους σε ζητήματα, παρά από το να προσπαθήσουν να ερμηνεύσουν τους ίδιους κανόνες των Incoterms. Συχνά οι ερωτήσεις τους αναφέρονται σε συμβατικές σχέσεις παρά στο συμβόλαιο πώλησης, όπως τις υποχρεώσεις των συμβαλλομένων μερών υπό πιστωτικά έγγραφα, συμβόλαια μεταφοράς και αποθήκευσης. Πολλές ακόμα ερωτήσεις σχετίζονται με τις υποχρεώσεις των συμβαλλομένων μερών, παρά εκείνους που συνδέονται με την παράδοση αγαθών. Επομένως θα πρέπει να υπογραμμιστεί, ότι οι κανόνες των Incoterms αφορούν μόνο τους κανόνες για τους όρους παράδοσης των εμπορευμάτων και πως δεν έχουν καμία σχέση με συμβόλαια πώλησης. Αυτό που κάνουν οι κανόνες των Incoterms είναι να καθορίζουν τις ευθύνες του πωλητή και του αγοραστή, από τη στιγμή που τα εμπορεύματα θα είναι έτοιμα για να ξεκινήσει η παράδοση, μέχρι την αποστολή τους στον αγοραστή. Επιπρόσθετα οι κανόνες καθορίζουν τις υποχρεώσεις που θα πρέπει να έχουν οι συμβαλλόμενοι, όπως η δέσμευση στο να δίνονται ειδοποιήσεις, την παροχή εγγράφων, την ασφάλιση των εμπορευμάτων, τη σωστή και ασφαλή συσκευασία τους και την καθάρισή τους για εξαγωγή και εισαγωγή (Jan Ramberg, 2011).

1. Μεταφορά Δικαιωμάτων Ιδιοκτησίας

Σε πολλές δικαιοδοσίες για τη μεταβίβαση δικαιωμάτων ιδιοκτησίας αγαθών, θα πρέπει ο συμβαλλόμενος να τα έχει στην κατοχή του είτε άμεσα είτε έμμεσα, μέσω της μεταβίβασης των εγγράφων. Ωστόσο σε πολλές δικαιοδοσίες η μεταβίβαση δικαιωμάτων, μπορεί να εξαρτάται από την πρόθεση των συμβαλλόμενων. Τις περισσότερες φορές η σύμβαση πώλησης καθορίζει το δικαιούχο των αγαθών που θα είναι ο αγοραστής, όμως σε κάποιες περιπτώσεις ο αγοραστής δεν γίνεται δικαιούχος τους, λόγω κάποιας ρήτρας στη συμφωνία του αγοραστή με τον πωλητή. Έτσι ο πωλητής συνεχίζει να παραμένει ο δικαιούχος των εμπορευμάτων μέχρι την παράδοσή τους στον αγοραστή και στην πληρωμή του πωλητή. Αυτό γίνεται για την προστασία του πωλητή. Στη φόρμα πώλησης του ICC του άρθρου 7 μέρος Β στην σελίδα 9 έκδοση 556. υπογραμμίζεται, ότι δεν είναι πάντα σε ισχύ η ρήτρα διατήρησης της κυριότητας και πως ο πωλητής θα πρέπει να ελέγχει τους νόμους των χωρών, με τις οποίες έχει εμπορικές σχέσεις (Jan Ramberg, 2011).

2. Απρόβλεπτοι και απροσδόκητοι κίνδυνοι

Παρόλο που οι κανόνες των Incoterms περιλαμβάνουν μία σειρά από υποχρεώσεις και από τα 2 μέρη, προκειμένου να διευκολύνει ο ένας τον άλλον, όπως η προμήθεια μεταφοράς, η ασφάλιση των εμπορευμάτων και άλλα. Υπάρχει όμως η περίπτωση να μπορέσουν να αποδεσμευτούν από τις υποχρεώσεις ή από τις συνέπειες που δύναται να προκύψουν από την μη τήρησή τους, αν καταφέρουν και επωφεληθούν από τις εξαιρέσεις σύμφωνα με το εφαρμοστέο δίκαιο ή τους όρους συμβάσεως, εκτός εκείνων που αφορούν τους κανόνες των Incoterms. Τιοιούτρόπως, σύμφωνα με το Συμβόλαιο για Διεθνή Πώληση Αγαθών (Contracts for International Sale of Goods - CISG) οι συμβαλλόμενοι έχουν τη δυνατότητα να αποδεσμευτούν από τις οποιεσδήποτε συνέπειες μη τήρησης των όρων, στην περίπτωση που παρουσιαστεί κάποιος απρόβλεπτος και απροσδόκητος κίνδυνος. Συχνά τα συμβόλαια περιέχουν ρήτρες απαλλαγής ή εξαίρεσης λόγω ανωτέρας βίας, σύμφωνα με τις βασικές αρχές του CISG, που περιλαμβάνονται στο άρθρο 79 και στις ρήτρες ανωτέρας βίας και δυσκολίας του άρθρου ICC το 2003 έκδοση 650. στη φόρμα πώλησης, μέρος Β άρθρο 13. Συνεπώς εάν ένας πωλητής ή αγοραστής

έρθει αντιμέτωπος με κάποιο απρόσμενο περισταστικό κατά τη διάρκεια εξαγωγής ή εισαγωγής του εμπορεύματος, τότε έχει απόλυτο δικαίωμα να αναστείλει την πώληση ή εάν η απογόρευση διαρκέσει για μεγάλο χρονικό διάστημα, τότε έχει τη δυνατότητα μέχρι και να τερματίσει το συμβόλαιο πώλησης. Στο προαναφερόμενο άρθρο 13, χρειάζεται μία χρονική περίοδος 6 μηνών, για να τερματιστεί η συμφωνία. Στο έσχατο αυτό στάδιο οι κανόνες των Incoterms δεν μπορούν να βοηθήσουν καθόλου, διότι δεν αποτελεί πια αρμοδιότητά τους.

3. Παραβιάσεις Συμβολαίου

Στους κανόνες Incoterms οι ρήτρες A5, B5, A6 και B6 ρυθμίζουν τη μεταφορά κινδύνων και την κατανομή των δαπανών. Πιο συγκεκριμένα στις ρήτρες A5 και B5, ο κίνδυνος μπορεί να μεταφερθεί από τον πωλητή στον αγοραστή πρωτού πραγματοποιηθεί η παράδοση των αγαθών, αν ο αγοραστής αποτύχει στο να εκπληρώσει την υποχρέωσή του και να μην παραλάβει τα αγαθά από το προσυμφωνημένο σημείο ή στο να ειδοποιήσει κατάλληλα τον πωλητή, όταν ο αγοραστής έχει επιλέξει μεταφορέα για το εμπόρευμα σύμφωνα με τους F όρους. Έτσι σύμφωνα με τους όρους B6 των κανόνων των Incoterms ο αγοραστής επιβαρύνεται με ένα κόστος, για τα λάθη και τις παραλείψεις του. Πέρα από τις συγκεκριμένες συνέπειες που προκύπτουν από τις παραβιάσεις των υποχρεώσεων που σχετίζονται με τον αγοραστή, οι κανόνες των Incoterms δεν αντιμετωπίζουν όλες τις συνέπειες που επακολουθούν από την αθέτηση των συμφωνιών των συμβολαίων πώλησης. Αυτές οι επιπτώσεις έπονται από το εφαρμοστέο δίκαιο ή άλλων όρων του συμβολαίου, για παράδειγμα: αν ο αγοραστής δεν πληρώσει τα αγαθά στην απαιτούμενη ώρα, θα πρέπει να πληρώσει τον λεγόμενο τόκο υπερημερίας (φόρμα πωλήσεων ICC, μέρος B, άρθρο 6). Επίσης αν ο πωλητής δεν παραδώσει τα αγαθά στο χρόνο που έχει συμφωνηθεί, είναι υποχρεωμένος να καταβάλει στον αγοραστή την λεγόμενη εφάπαξ αποζημίωση. Οι αποζημιώσεις υπολογίζονται, χρεώνοντας με ένα συγκεκριμένο ποσοστό της τιμής των εμπορευμάτων, για κάθε περίοδο που καθυστερεί ο πωλητής (σύμφωνα με τη φόρμα πωλήσεων του ICC, μέρος B, άρθρο 10.1, αυτό αντιστοιχεί με 0,5 % της τιμής για κάθε εβδομάδα που καθυστερείται η παράδοση του εμπορεύματος). Όταν έχει υπερβεί το όριο της εφάπαξ αποζημίωσης που είναι 5% της τιμής του εμπορεύματος που

έχει καθυστερήσει, τότε ο αγοραστής έχει τη δυνατότητα να τερματίσει το συμβόλαιο, ενημερώνοντας τον πωλητή, δίνοντάς του ένα τελευταίο χρονικό περιθώριο 5 ημερών για να ολοκληρώσει την αποστολή των αγαθών. Τέλος εάν τα εμπορεύματα δεν προσαρμόζονται σύμφωνα με τα πρότυπα της συμβάσεως, τότε οι συνέπειες βρίσκονται στο 11ο άρθρο της φόρμας πωλήσεων του ICC. Το άρθρο ορίζει, ότι ο πωλητής θα πρέπει είτε να αντικαταστήσει τα εμπορεύματα, με τα προβλεπόμενα που έχει συμφωνηθεί είτε να τα επισκευάσουν είτε να αποζημιώσουν την τιμή στον αγοραστή. Αν τερματιστεί το συμβόλαιο, ο αγοραστής μπορεί να έχει το δικαίωμα να αποζημιωθεί και η τιμή δεν θα πρέπει να ξεπερνάει το 10% των μη προσαρμοσμένων στα πρότυπα εμπορευμάτων. Εάν ο αγοραστής διατηρήσει τα προαναφερθέντα εμπορεύματα, δύναται να λάβει έκπτωση, που ξεπερνάει το 15% της τιμής τους (Jan Ramberg, 2011).

6.2.2 Ποιος όρος Incoterms θα πρέπει να εφαρμοστεί

Η εμπορική πρακτική καθώς και το είδος του εμπορεύματος, είναι οι απαραίτητες προϋποθέσεις που υποδεικνύουν για το αν :

1. ο πωλητής θα είναι καλύτερα να μην αναλάβει επιπρόσθετες υποχρεώσεις
2. ή ο πωλητής θα είναι υποχρεωμένος, να πράξει περισσότερες ενέργειες, ούτως ώστε να το φορτίο να παραδοθεί στις εγκαταστάσεις του αγοραστή
3. ή η διαπραγματευτική θέση του αγοραστή, του επιτρέπει να απαιτήσει από την πωλητή, να αναλάβει περισσότερες υποχρεώσεις
4. ή ο πωλητής θα πρέπει να επωμιστεί περισσότερες ευθύνες και ειδικότερα να παραθέσει μία πιο ανταγωνιστική τιμή, υπερβαίνοντας τις υποχρεώσεις του
5. ή θα είναι αναγκαστικό, να εφαρμοστούν οι θαλάσσιοι όροι μεταφοράς ή FAS ή FOB ή CFR ή CIF, στην περίπτωση που το εμπόρευμα επρόκειτο να μεταπωληθεί από τον αγοραστή, πρώτου φτάσουνε στο σημείο προορισμού που αναγράφεται στο συμβόλαιο πωλήσεως.

| ICC International Sale Contract (Manufactured Goods Intended for Resale) | | | |
|---|-----------------------|--------------------------------|-----------------------------------|
| A. SPECIFIC CONDITIONS | | | |
| <p>These Specific Conditions have been prepared in order to permit the parties to agree the particular terms of their sale contract by completing the spaces left open or choosing (as the case may be) between the alternatives provided in this document. Obviously this does not prevent the parties from agreeing other terms or further details in box A-16 or in one or more annexes.</p> | | | |
| SELLER | CONTACT PERSON | BUYER | CONTACT PERSON |
| NAME AND ADDRESS | NAME AND ADDRESS | NAME AND ADDRESS | NAME AND ADDRESS |
| _____ | _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ | _____ |
| A-1 GOODS SOLD | | | |
| DESCRIPTION OF THE GOODS | | | |
| _____ | | | |
| IF THERE IS INSUFFICIENT SPACE PARTIES MAY USE AN ANNEX | | | |
| A-2 CONTRACT PRICE (Art. 4) | | | |
| CURRENCY: _____ | | | |
| AMOUNT IN NUMBERS: _____ | | AMOUNT IN LETTERS: _____ | |
| A-3 DELIVERY TERMS | | | |
| Recommended terms (according to Incoterms 1990): see Introduction, §5 | | | |
| <input type="checkbox"/> | EXW | Ex Works | named place: _____ |
| <input type="checkbox"/> | FCA | Free Carrier | named place: _____ |
| <input type="checkbox"/> | CPT | Carriage Paid To | named place of destination: _____ |
| <input type="checkbox"/> | CIP | Carriage and Insurance Paid To | named place of destination: _____ |
| <input type="checkbox"/> | DAF | Delivered At Frontier | named place: _____ |
| <input type="checkbox"/> | DDU | Delivered Duty Unpaid | named place of destination: _____ |
| <input type="checkbox"/> | DDP | Delivered Duty Paid | named place of destination: _____ |
| Other terms (according to Incoterms 1990: see Introduction, § 5) | | | |
| <input type="checkbox"/> | FAS | Free Alongside Ship | named port of shipment: _____ |
| <input type="checkbox"/> | FOB | Free On Board | named port of shipment: _____ |
| <input type="checkbox"/> | CFR | Cost and Freight | named port of destination: _____ |
| <input type="checkbox"/> | CIF | Cost Insurance and Freight | named port of destination: _____ |
| <input type="checkbox"/> | DES | Delivered Ex Ship | named port of destination: _____ |
| <input type="checkbox"/> | DEQ | Delivered Ex Quay (duty paid) | named port of destination: _____ |
| Other delivery terms | | | |
| _____ | | | |
| CARRIER (where applicable) | | CONTACT PERSON | |
| NAME AND ADDRESS | | NAME AND ADDRESS | |
| _____ | | _____ | |
| _____ | | _____ | |
| <p>The present contract of sale will be governed by these Specific Conditions (to the extent that the relevant boxes have been completed) and by the ICC General Conditions of Sale (Manufactured Goods Intended for Resale) which constitute part B of this document.</p> | | | |
| SELLER | | BUYER | |
| SIGNATURE | | SIGNATURE | |
| _____ | | _____ | |
| PLACE _____ DATE _____ | | PLACE _____ DATE _____ | |

Εικόνα 36. Στη συγκεκριμένη εικόνα παρατίθεται η Διεθνής Σύμβαση Πώλησεως, του Μοντέλου του Διεθνούς Εμπορικού Επιμελητηρίου (The ICC Model International Sale Contract), της 556ης εκδόσεως, (Jan Ramberg, 2011)

Η στρατηγική επιλογή αποτελεί, μία ακόμη πρακτική που βοηθάει, για να παρθεί η βέλτιστη επιλογή χρήσης όρου. Οι αγοραστές και οι πωλητές, σπάνια συλλογίζονται για τον ποιο όρο θα εφαρμόσουν, κατά τη διενέργεια των επιχειρηματικών δράσεών τους. Η επιχειρηματική στρατηγική παίζει πολύ σημαντικό ρόλο στην επιλογή του πιο συμφέροντα όρου Incoterms. Όπως προαναφέρθηκε τις περισσότερες φορές, στην επιλογή εφαρμογής θαλάσσιων όρων, εξέχουσα σημασία κατέχει ο τύπος του φορτίου που επρόκειτο να μεταφερθεί και η πρόθεση του αγοραστή, να πουλήσει το εμπόρευμα υπό διαμετακόμισης. Εδώ η προτίμηση, για το αν θα χρησιμοποιηθεί κάποιος από τους όρους της F ή της C κατηγορίας, βασίζεται στην ικανότητα του αγοραστή και του πωλητή, ώστε να διασφαλίσουν την ευνοϊκότερη σύμβαση μεταφοράς. Σε χώρες που ο πωλητής έχει τεράστια πιθανότητα, να αποκτήσει θαλάσσια μεταφορά ή προτρέπεται να εφαρμόσει εθνική ναυτιλιακά γραμμή, το

καλύτερο θα είναι να χρησιμοποιήσει ή τον CFR ή τον CIF. Η προτίμηση των 2 προαναφερθέντων όρων, βασίζεται από τις ασφαλιστικές διευθετήσεις του αγοραστή και του πωλητή και στην ικανότητά τους να πετύχουν την καλύτερη ανταγωνιστική τιμή. Και αντίστοιχα ο αγοραστής στις ίδιες ακριβώς συνθήκες, η καλύτερη επιλογή βρίσκεται μεταξύ του FAS και του FOB. Η ίδια αρχή αφορά και την πώληση κατασκευαστικών εμπορευμάτων. Στην περίπτωση όμως αυτή, προκειμένου ο πωλητής να κατεφέρει να παραμείνει ανταγωνιστικός, συχνό φαινόμενο αποτελεί η χρήση των εκτεταμένων όρων D. Αλλά όταν ένας μικρός εξαγωγέας προσπαθεί να πωλήσει εμπόρευμα σε μεγάλες εταιρείες ή χονδρέμπορους, αυτοί μπορεί να θεωρήσουνε καλύτερη λύση τη διευθέτηση για μεταφορά, προκειμένου να διασφαλίσουνε έγκαιρες παραδόσεις (just-in time deliveries) στην πιο ανταγωνιστική τιμή. Στο παρόν ενδεχόμενο ο αγοραστής θα πρέπει να επιλέξει ή τον EXW ή τον FCA.

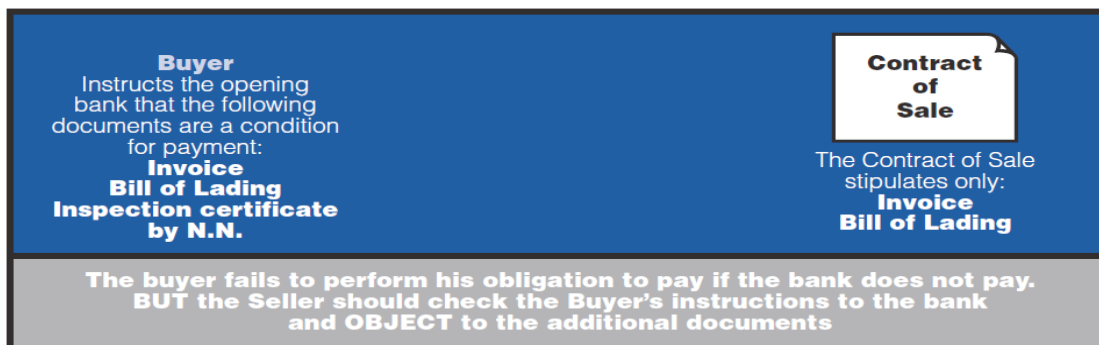
Ο CPT ή ο CIP δύναται να είναι κατάλληλοι, όταν ο αγοραστής προτιμά τον εξαγωγέα να εφαρμόσει για τα μεταφορικά τον CPT ή τον CIP αν θέλει και μεταφορά και ασφάλιση, αλλά παρόλα αυτά συμφωνεί να επωμιστεί και ο ίδιος τον κίνδυνο, σε περίπτωση ζημιάς ή απώλειας του φορτίου, κατά την διαμετακόμιση. Επίσης θα πρέπει να αναφερθεί, πως ο όρος CIP θα πρέπει να τροποποιηθεί αν υπάρχει κατασκευαστικό φορτίο, διότι η ασφάλιση που διαθέτει ο όρος αυτός, είναι πολύ περιοριστική και απαιτείται επιπλέον ασφάλιση, για την προστασία του εμπορεύματος. Η πιο εκτεταμένη συνηθισμένη ασφάλιση είναι η Ρήτρα Α του Ινστιτούτου Φορτίων (Clause A of the Cargo Institute), (Jan Ramberg, 2011).

6.3 Κανόνες Incoterms και Πιστωτικά Έγγραφα

Η σχέση ανάμεσα στους κανόνες των Incoterms και των πιστωτικών εγγράφων, έγκειται στην υποχρέωση του πωλητή, να παραδώσει τα έγγραφα στον αγοραστή, με στόχο να αποδείξει ο πρώτος, πως εξετέλεσε την υποχρέωσή του σύμφωνα με τους κανόνες των Incoterms και του συμβολαίου των πωλήσεων, ούτως ώστε να μπορέσει να πληρωθεί από τον αγοραστή. Για αυτό το λόγο οι συμβαλλόμενοι, θα πρέπει να διασφαλίσουν ότι:

1. οι οδηγίες που δίνονται από τον αγοραστή στην τράπεζα, η οποία επωμίζεται με τα πιστωτικά έγγραφα (η τράπεζα έκδοσης ή έναρξης/ the issuing or opening bank), τα οποία θα πρέπει να συμφωνούν πλήρως με τις απαιτήσεις του συμβολαίου πώλησεως
2. ο πωλητής προσφέρει από την αρχή την ευκαιρία και προτού παραδώσει το φορτίο στον τόπο προορισμού για να μεταφερθεί, να ελεγχθούν οι όροι των πιστωτικών εγγράφων
3. η ασυνέπεια μεταξύ των απαιτήσεων των πιστωτικών εγγράφων και των απαιτήσεων του συμβολαίου πώλησεως, είναι ένα ενδεχόμενο, που θα είναι φρόνιμα να μην επαληθευθεί, αφού ο αγοραστής ενδέχεται να αθετήσει την υποχρέωση πληρωμής του, εάν ο πωλητής δεν μπορεί να πληρωθεί με το πιστωτικό έγγραφο, στην περίπτωση που τα έγγραφά του συμφωνούν με το συμβόλαιο πώλησεως
4. τέλος ο αγοραστής δεν θα πρέπει να δώσει εντολή στην τράπεζα, να πληρώσει έναντι ενός εγγράφου μεταφοράς, το οποίο δεν δύναται να ελέγξει την διάθεση του εμπορεύματος και για το λόγο αυτό δεν θα είναι σε θέση, να εμποδίσει τον πωλητή, να αποστείλει τα εμπορεύματα σε κάποιον άλλον, αφότου έχει πληρωθεί.

Documentary Credits and the Contract of Sale



Εικόνα 37. Στην εικόνα αυτή παρατίθενται τα Πιστωτικά Έγγραφα στην αριστερή πλευρά της και στη δεξιά της το Συμβόλαιο Πώλησεως, (Jan Ramberg, 2011).

Επί του πρακτέου, πολλές φορές προκύπτουν προβλήματα, εξαιτίας της αποτυχημένης διασφάλισης του αγοραστή και του πωλητή, σχετικά με τις οδηγίες που παραθέτουν στην τράπεζα έκδοσης ή έναρξης, έρχονται σε ασυμφωνία με τους όρους του συμβολαίου των πωλήσεων. Προκειμένου να βοηθηθεί ο πωλητής και ο αγοραστής στην κατανόηση των

εγγράφων, που απαιτούνται σε διαφορετικές περιπτώσεις σύμφωνα με το συμβόλαιο πωλήσεων και να καθιστήσουν ικανό τον πωλητή, να είναι σε θέση να ελέγχει πως το συμβόλαιο πωλήσεων και τα πιστωτικά έγγραφα, που είναι υποχρεωμένος να παραδώσει, πρέπει να συμφωνούνε μεταξύ τους, το Διεθνές Εμπορικό Επιμελητήριο (ICC) έχει καταρτίσει ένα μοντέλο συμβάσεως, του οποίου στην εισαγωγή του, στο άρθρο 8, παραθέτει τα πιο συνηθισμένα έγγραφα, όπως φαίνεται παρακάτω στην εικόνα 3, (Jan Ramberg, 2011).

| INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE | |
|--|---|
| <p>For the guidance of users of this model contract, the following box contains a list of some transport documents in common use, with an indication of the type of transport for which they are appropriate. Some of the documents listed hereunder are documents of title, which give to their holder the right to dispose of the goods, while others are simply documents which evidence the delivery of the products to a carrier or warehouseman.</p> | |
| <i>Type of Document</i> | Bill of Lading |
| <i>Mode of Transport</i> | Sea. Also frequently used for multimodal transport. |
| <i>Comments</i> | Transferable Document of Title allowing buyer to sell or pledge goods while in transit by transferring the documents at any rate where made out "to order". |
| <i>Type of Document</i> | Multimodal Transport Document |
| <i>Mode of Transport</i> | Transit involving carriage by at least two different modes of transport. |
| <i>Comments</i> | Known by many names: Combined Transport Document, Container Bill of Lading, Fiata Multimodal Transport Bill of Lading and other variations. |
| <i>Type of Document</i> | Seawaybill |
| <i>Mode of Transport</i> | Sea. |
| <i>Comments</i> | Known by many names: Cargo Quay Receipt, Non-negotiable Bill of Lading, Liner Waybill. Non Transferable. Seller may alter delivery directions until discharge, unless the SWB contains a NO DISP clause preventing such change. |
| <i>Type of Document</i> | Mate's Receipt |
| <i>Mode of Transport</i> | Sea. |
| <i>Comments</i> | Document providing proof of delivery to a carrier. Sometimes given to shipper when selling FOB or FCA, to be tendered to buyer instead of Bill of Lading. |
| <i>Type of Document</i> | Air Waybill |
| <i>Mode of Transport</i> | Air. |
| <i>Comments</i> | Sometimes also known as air consignment note. |
| <i>Type of Document</i> | Consignment Note |
| <i>Mode of Transport</i> | Land. |
| <i>Comments</i> | Also sometimes known as CIM (rail) or CMR (road) consignment note or waybill. |
| <i>Type of Document</i> | Warehouse Warrant |
| <i>Mode of Transport</i> | Land & Sea. |
| <i>Comments</i> | Transferable document used when the goods are warehoused for collection by buyer at seller's end or at buyer's end. |
| <i>Type of Document</i> | Freight-forwarder's Documents |
| <i>Mode of Transport</i> | Sea, Air, Land or multimodal. |
| <i>Comments</i> | Important to identify whether the forwarder is undertaking responsibility for the carriage of the goods as carrier or as agent of the carrier. |
| <i>Type of Document</i> | Packing List |
| <i>Mode of Transport</i> | Sea, Land or multimodal. |
| <i>Comments</i> | A document recording what has been packed into a lorry, package or container. May represent proof of delivery as between seller and buyer, but important to identify who has issued the list and at what stage. |

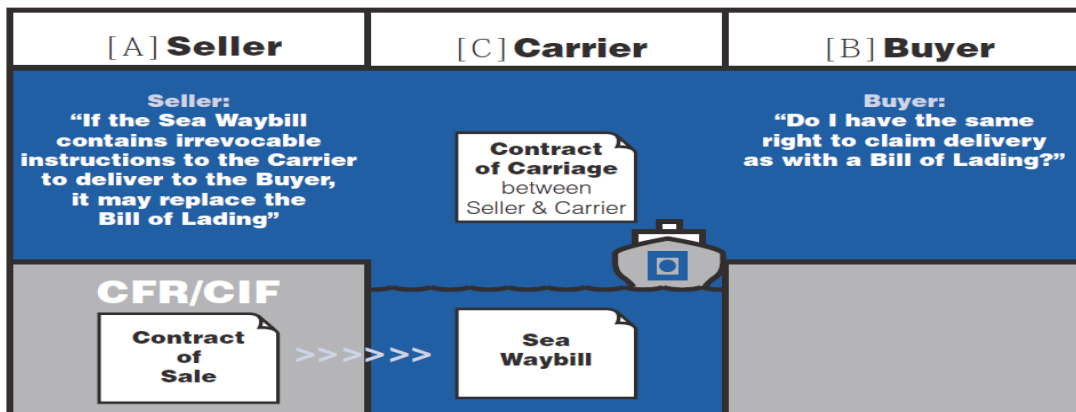
Extract from ICC Publication No 556. © ICC

Εικόνα 38. Στην παρούσα εικόνα παρουσιάζονται τα πιο συνηθισμένα έγγραφα, σύμφωνα με το Διεθνές Εμπορικό Επιμελητήριο (ICC), (Jan Ramberg, 2011).

Το άρθρο 7 του τμήματος Α του προτύπου Συμβολαίου του ICC, περιλαμβάνει μία ειδική προϋπόθεση, στην οποία οι συμβαλλόμενοι είναι προσκεκλημένοι να οργανώσουν ένα ραντεβού, στο οποίο το πιστωτικό έγγραφο θα πρέπει να γνωστοποιήσει στον πωλητή, μία συγκεκριμένη ημερομηνία, πριν από την ημερομηνία παραδόσεως. Ακόμα και τα 2 μέρη είναι υποχρεωμένοι να εγγυηθούν, πως η χρονική περίοδος είναι επαρκής, έτσι ώστε ο πωλητής να είναι σε θέση να ελέγξει, πως τα έγγραφα που αναφέρονται στις οδηγίες της τραπεζής, συμφωνούν με τα έγγραφα που απαιτούνται στη σύμβαση πώλησεως.

Βασικό που θα πρέπει να αναφερθεί είναι πως μόνο ο λογαριασμός φορτώσεως (bill of loading), είναι ένας μεταβιβάσιμος τίτλος εγγράφου, που μπορεί να εφαρμοστεί, όταν ο αγοραστής έχει σκοπό να πουλήσει ή να δεσμεύσει το εμπόρευμα, κατά τη διάρκεια διαμετακομίσεώς του. Η παρούσα πώληση ή δέσμευση πραγματοποιείται, όταν μεταβιβαστεί ο τίτλος του εγγράφου, ή του ηλεκτρονικού ισοδύναμου. Σημαντικής σημασίας αποτελεί, πως το έγγραφο " θαλάσσια φορτωτική " (sea waybill) δεν δύναται να μεταβιβαστεί και πως ο πωλητής έχει τη δυνατότητα να αλλάξει τις οδηγίες παραδόσεως, εκτός και αν το έγγραφο εμπεριέχει ρήτρα που του την παρεμποδίζει (αμετάκλητη οδηγία στον μεταφορέα, να παραδώσει το εμπόρευμα σε συγκεκριμένο πρόσωπο ή η επονομαζόμενη NO DISP-clause), (Jan Ramberg, 2011).

The Sea Carrier's release of the goods to the Buyer



Εικόνα 39. Η παραπάνω εικόνα αναφέρεται στην παράδοση του εμπορεύματος από τον μεταφορέα θαλάσσης στον αγοραστή, με τη χρήση του εγγράφου Sea Waybill και των όρων CFR/CIF πωλήσεων (Jan Ramberg, 2011).

6.4 Κατηγορίες Incoterms και Υποχρεώσεις Πωλητή-Αγοραστή

Τα Incoterms της τελευταίας εκδόσεως 2010 αποτελούνται από 11 όρους : EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT, DDP, FAS, FOB, CFR και CIF. Οι 11 παραπάνω όροι χωρίζονται σε 4 κατηγορίες :

1. Κατηγορία E, περιλαμβάνει μόνο τον όρο EXW
2. Κατηγορία C, αποτελείται από τους CPT, CIP, CFR και CIF
3. Κατηγορία D, διαθέτει τους DAP, DAT και DDP
4. Κατηγορία F, έχει τους FCA, FAS και FOB

<http://marineinsurancebook.blogspot.gr/2011/11/incoterms-2010-detailed-commentary.html> [30 Δεκεμβρίου 2017].

Κατηγορία E

(EXW)

EX WORKS

EXW (insert named place of delivery) the Incoterms® 2010 rules



Εικόνα 40. EXW Incoterm, (Jan Ramberg, 2011).

Όπως προαναφέρθηκε η E Κατηγορία περιλαμβάνει μόνο τον όρο EXW (EX WORKD/ EK του Εργοστασίου). Ο συγκεκριμένος όρος χρησιμοποιείται, όταν ο αγοραστής αναλαμβάνει την αποκλειστική ευθύνη και οποιοδήποτε ρίσκο του εμπορεύματος, από το σημείο παραλαβής του είτε από το εργοστάσιο είτε από την αποθήκη του πωλητή, μέχρι το δικό του εργοστάσιο ή την αποθήκη του. Επομένως ο πωλητής ευθύνεται για κάθε κίνδυνο και απώλεια του εμπορεύματος, έως ότου τα μεταφέρει στο προσυμφωνημένο

σημείο. Από τη στιγμή που ο αγοραστής παραλάβει το εμπόρευμα, μετατρέπεται ως ο μοναδικός υπεύθυνος για τη μεταφορά του, καθόλη τη διάρκεια της παράδοσής του. Αφού ολοκληρωθεί η παραλαβή, θα πρέπει να παρέχει στον πωλητή τα απαραίτητα αποδεικτικά πως αυτή πραγματοποιήθηκε. Αυτομάτως ρίχνεται το βάρος σε αυτόν, για τυχόν φθορές ή απώλειες των αγαθών καθώς και στους δασμούς, φόρους, ασφάλεια, έξοδα μεταφοράς, εγκρίσεις, έγγραφα, άδειες εισαγωγής-εξαγωγής, κόστη επιθεώρησης πριν την εξαγωγή και εκτωλониισμό, που μπορούν να προκύψουν. Προπαντός θα πρέπει να καταβάλει την τιμή του εμπορεύματος που έχει οριστεί από το συμβόλαιο πώλησεως. Εδώ ο πωλητής ελαχιστοποιεί τον κίνδυνό του, διότι η μόνη του υποχρέωση με βάση τους κανόνες, είναι να έχει έτοιμο το εμπόρευμα, μαζί με το εμπορικό τιμολόγιο, σύμφωνα με τη σύμβαση πώλησης, στο προσυμφωνημένο σημείο που έχει ο ίδιος ορίσει. Ο πωλητής δεν αναλαμβάνει καν την ευθύνη για τη φόρτωση του εμπορεύματος, αλλά έχει την αρμοδιότητα να το πακετάρει και πραγματοποιήσει έλεγχο ποιότητας, ζύγισμα και να το καταμετρήσει. Όμως στην περίπτωση που ο ίδιος αγοραστής ζητήσει βοήθεια από τον πωλητή σχετικά με τον κίνδυνο και το κόστος για την απόκτηση αδειών εξαγωγής και οποιουδήποτε άλλου εξαγωγικού εγγράφου, θα πρέπει ο πωλητής να του παρέχει αρωγή. Ο αγοραστής έχει το δικαίωμα να ορίσει το χρονικό πλαίσιο, που θα γίνει η παραλαβή. Σημαντική λεπτομέρεια που θα πρέπει να αναφερθεί, είναι πως στην τιμή EXW δεν περιλαμβάνονται τα έξοδα φόρτωσης σε μεταφορικό μέσο και η τελωνειακή δήλωση. Ο παρόν όρος χρησιμοποιείται για όλα τα μέσα. Τέλος ο αγοραστής έχει καθήκον να αποζημιώσει τον πωλητή, για κάθε δυνατή ειδοποίηση και πληροφορία ως προς τα κόστη, έγγραφα, άδειες που του παρείχε.

<http://www.metronlogistics.eu/pages.asp?pid=34&subid=31> [1 Ιανουαρίου 2018]

Κατηγορία C
(CPT, CIP, CFR και CIF)

CARRIAGE PAID TO

CPT (insert named place of destination) the Incoterms® 2010 rules



Εικόνα 41. CPT Incoterms, (Jan Ramberg, 2011).

Στον CPT (Carriage Paid To/ Μεταφορά Πληρωμένη Μέχρι) ο πωλητής είναι αρμόδιος, να παραδώσει τα εμπορεύματα σε μεταφορική εταιρεία. Μέχρι να ολοκληρωθεί η αποστολή ο πωλητής αναλαμβάνει όλα τα έξοδα ελέγχου (καταμέτρηση, ζύγισμα και ελεγχου ποιότητας του εμπορεύματος), στοιβάξεως, μεταφοράς, φόρτωσης-εκφόρτωσης, επιθεωρήσεως που γίνεται από τις αρχές στα λιμάνια κατά την εξαγωγή των εμπορευμάτων, εξαγωγής, μεταφορτώσης (στο λιμάνι, αεροδρόμιο, σιδηροδρομικό σταθμό, δρόμο της εισαγόμενης χώρας), φόρους μέχρι το σημείο παράδοσης και από τη στιγμή που θα παραλάβει ο μεταφορέας τα εμπορεύματα μέχρι και την παράδοσή τους στον αγοραστή, οι ευθύνες μεταφέρονται στον ίδιο τον αγοραστή. Επίσης ο πωλητής είναι υπεύθυνος για τις άδειες εξαγωγής των εμπορευμάτων, το τιμολόγιο των εμπορευμάτων, σύμφωνα με το συμβόλαιο πώλησεως και κάθε αποδεικτικό που του ζητηθεί. Θα πρέπει επίσης ο αγοραστής, αφότου πραγματοποιήσει την παράδοση, να ενημερώσει τον πωλητή. Ο CPT μπορεί να χρησιμοποιηθεί για όλα τα μεταφορικά μέσα (σιδηροδρομικά, εναέρια, δια θαλάσσης, οδικώς) και δεσμεύει τον πωλητή να εκτελωνήσει το εμπόρευμα. Στη συνέχεια θα πρέπει ο πωλητής να πέμψει ολόκληρο το set μεταφοράς στον αγοραστή. Τέλος ο πωλητής θα πρέπει να παράχει κάθε βοήθεια στον αγοραστή, σχετικά με τα έγγραφα, τα έξοδα, τους κινδύνους και περί ασφαλείας πληροφορίες, προκειμένου να στευθεί επιτυχώς η εισαγωγή του εμπορεύματος, στον τελικό προορισμό. Ο αγοραστής από τη μεριά του είναι αυτός που καθορίζει το πότε και το που θα γίνει η αποστολή, ειδοποιώντας εκγαιρώς τον πωλητή. Επιπρόσθετα είναι αρμόδιος για όλα τα κόστη, όπως μεταφοράς, μεταφόρτωσης, επιθεωρήσεως πλην όταν

επρόκειτο για εξαγωγή (τα έξοδα είναι παρόμοια με του πωλητή που αναθέρθηκαν παραπάνω), τους φόρους και τους κινδύνους, τη στιγμή που παραλάβει το εμπόρευμα στο προσυμφωνημένο σημείο, για τις άδειες εισαγωγής του, να δεχθεί τα έγγραφα μεταφοράς , που είναι απαραίτητο να ταυτίζονται με το συμφωνητικό πωλήσεως και να πληρώσει το εμπόρευμα στην τιμή που έχει συμφωνεί στο συμβόλαιο πωλήσεως. Τέλος ο αγοραστής θα πρέπει να παρέχει στον πωλητή κάθε δυνατή ειδοποίηση και πληροφορία σχετικά με τα κόστη, για τα έγγραφα, τις άδειες εξαγωγής με σκοπό να αποφευχθεί κάποιο πρόβλημα κατά τη μεταφορά του εμπορεύματος και να τον αποζημιώσει για τη βοήθεια απόκτησης αυτών (Philippe Rapatout,2006).

Κατηγορία C

(CPT, CIP, CFR και CIF)

**CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO
CIP (insert named place of destination) the Incoterms® 2010 rules**



Εικόνα 42. CIP Incoterms. (Jan Ramberg, 2011).

Με τη χρήση του όρου CIP (Carriage and Insurance Paid/ Μεταφορά και Ασφάλεια Μέχρι) ο πωλητής αναλαμβάνει το κόστος της μεταφοράς των αγαθών καθώς και κάθε άλλο έξοδο αντίστοιχα με τον όρο CPT. Επίσης είναι αυτός που φροντίζει να τα ασφαλίσει, για την αντιμετώμιση του ενδεχομένου της κλοπής ή της φθοράς τους, έως ότου παραδοθούν στον συμφωνημένο προορισμό. Η ασφάλιση καλύπτει τουλάχιστον την τιμή που αναφέρεται στη σύμβαση συν 10%, δηλαδή 110% και θα πρέπει να είναι στο ίδιο νόμισμα που αναγράφεται σε αυτήν. Είναι υποχρεωμένος να παρουσιάσει στον αγοραστή το ασφαλιστήριο συμβόλαιο ή άλλα αποδεικτικά στοιχεία της ασφάλισης του εμπορεύματος. Με το που τα παραλάβει ο πρώτος μεταφορέας στον τόπο προορισμού, αυτομάτως όλες οι ευθύνες μεταπηδούν στον αγοραστή. Ο αγοραστής θα πρέπει να είναι ενήμερος, πως ο CIP δεν απαγορεύει στον πωλητή να πληρώσει ασφάλεια χαμηλού κόστους. Επομένως ο αγοραστής θα πρέπει αν θέλει να ζητήσει από τον πωλητή να του

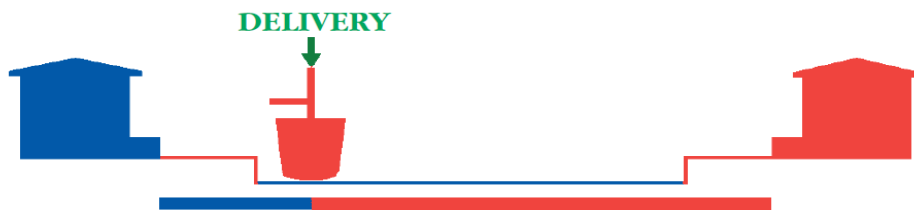
παρέχει πληροφορίες σχετικά με τα έξοδα και τους κινδύνους εάν υπάρχουν και έπειτα να αποφασίσει εάν θα πληρώσει ο ίδιος ο αγοραστής περαιτέρω ασφάλιση. Και ο CIP χρησιμοποιείται για όλα τα μέσα (United Nations Development Programme, 2008).

Κατηγορία C

(CPT, CIP, CFR και CIF)

COST AND FREIGHT

CFR (insert named port of destination) the Incoterms® 2010 rules



Εικόνα 43. CFR Incoterms, (Jan Ramberg, 2011).

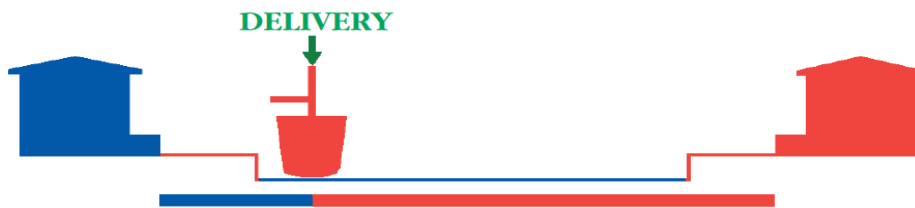
Ο 3ος κατά σειρά όρος CFR (Cost and Freight/ Αξία και Ναύλος) εφαρμόζεται μόνο διά θαλάσσης. Εδώ ο πωλητής επομίζεται με την ευθύνη για την μεταφορά του εμπορεύματος μέχρι την παράδοσή του πάνω στο πλοίο, χωρίς να ξεπεράσει την προσυμφωνημένη ημερομηνία παραδόσεως. Αναλαμβάνει όλα τα έξοδα, προτού ξεκινήσει η μεταφορά, για το συσκευασμό, έλεγχο ποιότητας και μέτρησης του εμπορεύματος, κατά τη διάρκεια μεταφοράς του στο λιμάνι και στο πλοίο προορισμού που έχει συμφωνηθεί. Επίσης αναλαμβάνει και τον ναύλο μεταφοράς, για την αποστολή του παραγγέλλοντος αγαθού. Ωστόσο κατά την μεταφορά του εμπορεύματος με το πλοίο, οποιοδήποτε έξοδο προκύψει σε αυτό, όπως φθορά, κλοπή, της εισαγωγής του εμπορεύματος, εκφόρτωσής του, επιθεώρησής του, μεταφοράς του ή κάποιο άλλο συμπληρωματικό έξοδο, επιβαρύνεται αποκλειστικά ο αγοραστής. Και ο CFR αναγκάζει τον πωλητή να εκτελωνήσει το εμπόρευμα. Σε περίπτωση που οι συμβαλλόμενοι δεν συμφωνήσουν, για το αν ο πωλητής θα πρέπει να παραδώσει το εμπόρευμα πάνω στο πλοίο ή όχι, τότε αντί για αυτόν τον όρο μπορούν να επιλέξουν τον CPT. Ο πωλητής θα πρέπει να παραδώσει το set με την αναλυτική φόρτωση των αγαθών στον αγοραστή, καθώς και το εμπορικό τιμολόγιο και κάθε άλλο αποδεικτικό πωλήσεως, μαζί με τα

έγγραφα μεταφοράς, σύμφωνα με το συμβόλαιο πωλήσεως. Αξίζει να αναφερθεί, ότι ο πωλητής οφείλει να ενημερώσει τον αγοραστή πως το εμπόρευμα έχει παραδοθεί στο πλοίο και άλλες σχετικές πληροφορίες που θα φανούν στο δεύτερο χρήσιμες, όταν έρθει η στιγμή της παραλαβής της παραγγελίας. Ο αγοραστής από την άλλη μεριά είναι υπεύθυνος να ειδοποιήσει τον πωλητή ως προς το μέρος και την ημερομηνία που θα πρέπει να πραγματοποιηθεί η παράδοση, να αναλάβει όλα τα κόστη από τη στιγμή που παραλάβει το εμπόρευμα, όπως προαναφέρθηκε παραπάνω και να αποδεχθεί τα έγγραφα μεταφοράς που θα του τα έχει αποστείλει ο πωλητής, τα οποία θα πιστοποιούν πως τηρήθηκαν όλοι οι όροι μεταφοράς, σύμφωνα με τη σύμβαση και το set με τις φορτώσεις, το οποίο θα πρέπει να έχει πλήρης αντιστοιχία με το συμφωνητικό πωλήσεως, ώστε να είναι σε θέση να συνεχίσει στη διαδικασία εισαγωγής του εμπορεύματος. Ακόμα θα πρέπει να αποζημιώσει τον πωλητή για οποιαδήποτε βοήθεια που του έχει προσφέρει (αν του ζητηθεί του πωλητή), ως προς την απόκτηση εγγράφων (άδεια εισαγωγής, πιστοποιητικό υγείας, καθαρή έκθεση των διαπιστώσεων, πιστοποιητικό προελεύσεως..) ή ηλεκτρονικά μηνύματα και πληροφορίες που απαιτούνται για αυτούς τους σκοπούς. Αν κάτι πάει στραβά όσον αφορά την απόκτηση των εγγράφων, τον κίνδυνο τον αναλαμβάνει ο αγοραστής. (Philippe Rapatout, 2006).

Κατηγορία C

(CPT, CIP, CFR και CIF)

COST INSURANCE AND FREIGHT **CIF (insert named port of destination) the Incoterms® 2010 rules**



Εικόνα 44. CIF Incoterms, (Jan Ramberg, 2011).

Ο CIF (Cost, Insurance, Freight/ Κόστος, Ασφάλιση, Ναύλος) είναι ο τελευταίος όρος στην ομάδα C των Incoterms. Όπως φαίνεται στο Διάγραμμα 6 ο CIF είναι ο πιο πολυχρησιμοποιημένος όρος στις διεθνείς αγορές, με ποσοστό 28%. Εδώ ο πωλητής

αναλαμβάνει όλα τα κόστη μεταφοράς του εμπορεύματος όπως και στον CFR, μέχρι το λιμάνι φόρτωσής του. Επίσης ο πωλητής είναι υπεύθυνος για την φόρτωση του εμπορεύματος πάνω στο πλοίο, να προπαρασκευάσει την τελωνειακή δήλωση, να το εκτελωνίσει για εξαγωγή, να πληρώσει τα έξοδα μεταφοράς του και να το ασφαλίσει (αν θέλει μπορεί να επιλέξει την ελάχιστη δυνατή ασφάλιση). Η ασφάλιση καλύπτει τουλάχιστον την τιμή που αναφέρεται στη σύμβαση συν 10%, δηλαδή 110% και θα πρέπει να είναι στο ίδιο νόμισμα που αναγράφεται σε αυτήν. Είναι υποχρεωμένος να παρουσιάσει στον αγοραστή το ασφαλιστήριο συμβόλαιο ή άλλα αποδεικτικά στοιχεία της ασφάλισης του εμπορεύματος. Το ίδιο ισχύει αντίστοιχα και στον CIP, όπως έχει προαναφερθεί πιο πάνω. Ο κίνδυνος μεταφοράς του αγαθού μεταφέρεται στον αγοραστή, τη στιγμή που φορτωθεί πάνω στο πλοίο. Και ο CIF και ο CFR χρησιμοποιούνται μόνο για πλοία. Αντίστοιχα όπως και στο όρο CIP έτσι και στον CIF, ο πωλητής υποχρεούται να ασφαλίσει το εμπόρευμα, ακόμα και με την ελάχιστη δυνατή ασφάλιση, γιατί το λόγο ο αγοραστής αν επιθυμεί να ασφαλιστεί περαιτέρω το εμπόρευμα, θα πρέπει την πληρώσει ο ίδιος. Τέλος τα έξοδα εκφόρτωσης, τελωνειακής δήλωσης εισαγωγής και μεταφοράς στον τόπο προορισμού, επιβαρύνουν τον αγοραστή <http://www.metronlogistics.eu/pages.asp?pid=34&subid=31> [1 Ιανουαρίου 2018].

Κατηγορία D

(DAP, DDP και DAT)

DELIVERED AT PLACE

DAP (insert named place of destination) the Incoterms® 2010 rules



Εικόνα 45. DAP Incoterms, (Jan Ramberg, 2011).

Πρώτος όρος στη κατηγορία D είναι ο DAP (Delivered at Place/ Παράδοση σε Μέρος). Ο DAP αντικατέστησε τους όρους DAF (Delivered at Frontier/ Παράδοση στα Σύνορα), DES (Delivered Ex Ship/ Παράδοση εκ του Πλοίου) και DDU (Delivered Duty

Unpaid/ Παράδοση Δασμός Απλήρωτος) στην νέα έκδοση κανόνων Incoterms 2010. Η χρησιμότητα του συγκεκριμένου όρου είναι, πως ο πωλητής είναι υποχρεωμένος να παραδώσει το εμπόρευμα σε προκαθορισμένη τοποθεσία, αναλαμβάνοντας κάθε κόστος και κάθε κίνδυνο (όπως και στους άλλους όρους, ως προς την προετοιμασία του εμπορεύματος, της μεταφοράς και της εκφορτώσεώς του) έως ότου παραδοθεί και εκφορτωθεί από τον αγοραστή στο σημείο παραδόσεώς του. Επίσης να παραδώσει το τιμολόγιο από την πώληση των εμπορευμάτων, όπως προβλέπεται στο συμβόλαιο, και ακόμα κάθε εξαγωγικό έγγραφο που είναι απαραίτητο, για τη μεταφορά τους σε άλλη χώρα. Τέλος ο πωλητής οφείλει να κρατάει ενήμερο τον αγοραστή, καθ'όλη τη διάρκεια της μεταφοράς του εμπορεύματος. Ο αγοραστής επωμίζεται με την ευθύνη του κόστους εισαγωγής του εμπορεύματος και κάθε άλλου κόστους μεταφοράς, εκφορτώσεως, επιθεωρήσεως τη στιγμή που το παραλάβει. Επίσης είναι αρμόδιος, για να ειδοποιήσει τον πωλητή, σχετικά με το μέρος και τον χρόνο της ολοκλήρωσεως της παραγγελίας. Ακόμα θα πρέπει να αποζημιώσει τον πωλητή για οποιαδήποτε βοήθεια που του έχει προσφέρει (αν του ζητηθεί του πωλητή), ως προς την απόκτηση εγγράφων (άδεια εισαγωγής, πιστοποιητικό υγείας, καθαρή έκθεση των διαπιστώσεων, πιστωποητικό προελεύσεως..) ή ηλεκτρονικά μηνύματα και πληροφορίες που απαιτούνται για αυτούς τους σκοπούς. Αν κάτι πάει στραβά όσον αφορά την απόκτηση των εγγράφων, τον κίνδυνο τον αναλαμβάνει ο αγοραστής. Και για τις 3 όρους στην κατηγορία D, ανάλογα με το μέσο που χρησιμοποιηθεί για την παράδοση του εμπορεύματος, ο πωλητής έχει και ανάλογη ευθύνη, για παράδειγμα εάν πρόκειται να μεταφερθούν μέσω του σιδηροδρομικού δικτύου, ο πωλητής θα πρέπει να μεταφέρει το εμπόρευμα στα σύνορα του αγοραστή ή στα σύνορα τρίτης χώρας, εκεί όπου θα πραγματοποιηθεί η αποστολή μέσω διαμετακομίσεως. Ο DAP όπως και οι άλλοι 2 όροι DDP και DAT στην κατηγορία D, μπορούν να επιλεγθούν για όλα τα μέσα μεταφοράς (Jan Ramberd, 2011).

Κατηγορία D
(DAP, DDP και DAT)

DELIVERED DUTY PAID

DDP (insert named place of destination) the Incoterms® 2010 rules



Εικόνα 46. DDP Incoterms, (Jan Ramberg, 2011).

Εφαρμόζοντας τον DDP (Delivered Duty Paid/ Παράδοση, Δασμός Πληρωμένος), ο πωλητής βαρύνεται με την ευθύνη για την μεταφορά του εμπορεύματος από το χώρο του μέχρι την έδρα του αγοραστή. Είναι ο ακριβώς αντίθετος του EXW. Εδώ ο αγοραστής ελαχιστοποιεί τον κίνδυνό του, αφού την μεγαλύτερη ευθύνη την επομίζεται ο πωλητής. Στον παρόντα όρο ο πωλητής αναλαμβάνει οποιοδήποτε έξοδο εμφανιστεί κατά τη μεταβίβαση των αγαθών, όπως για παράδειγμα για τη μεταφορά τους, για τις άδειες και για τον εκτελωνισμό εισαγωγής τους. Ο πωλητής είναι ακόμα υποχρεωμένος να παραδώσει όλα τα σχετικά έγγραφα μεταφοράς και το τιμολόγιο πώλησεως, όπως προβλέπεται στη σύμβαση. Ο πωλητής είναι υποχρεωμένος να ενημερώνει τον αγοραστή καθ'όλη την έκβαση της παραδόσεως. Ο αγοραστής με την παραλαβή του εμπορεύματος, αυτομάτως δεσμεύεται για αυτό και για κάθε κίνδυνο που μπορεί να προκύψει. Ο ίδιος έχει την υποχρέωση μέχρι να ολοκληρωθεί η μεταφορά, να παρέχει οποιαδήποτε πληροφορία στον πωλητή. Ο DDP θα πρέπει να αποφεύγεται, όταν ο πωλητής δεν καταφέρνει άμεσα ή έμμεσα να βγάλει την άδεια εισαγωγής. Για αυτό το λόγο θα πρέπει να εξεταστεί προσεκτικά αν θα χρησιμοποιηθεί ο παρόν όρος. ειδάλλως μπορούν οι συμβαλλόμενοι να συνεννοηθούν με σκοπό να εφαρμόσουν τον DAP, με τον οποίο ο αγοραστής ευθύνεται για γιον κίνδυνο και για τα έξοδα εισαγωγής (Philippe Rapatout, 2006).

Κατηγορία D
(DAP, DDP και DAT)

DELIVERED AT TERMINAL
DAT (insert named terminal at port or place of destination)
the Incoterms® 2010 rules



Εικόνα 47. DAT Incoterms, (Jan Ramberg, 2011).

Τέλος ο DAT (Delivered at Terminal/ Παραδοτέο στο Τερματικό) αντικατέστησε τον DEQ (Delivered Ex Quay/ Παραδοτέο εκ της Προκυμαίας). Ο πωλητής ευθύνεται για την μεταφορά του εμπορεύματος σε συγκεκριμένο τερματικό προορισμό, ο οποίος έχει συμφωνηθεί από πριν και αναλαμβάνει κάθε κόστος και κίνδυνο (όπως στον DAP και στους άλλους όρους) μέχρι το εμπόρευμα να φτάσει στο σημείο παραδόσεως. Ο πωλητής είναι αρμόδιος να παραδώσει το τιμολόγιο πώλησεως και κάθε εξαγωγικό έγγραφο που απαιτείται για τα εμπορεύματα. Τη στιγμή που παραλάβει ο αγοραστής το εμπόρευμα, γίνεται ο υπεύθυνος για αυτό και θα πρέπει να αναλάβει το κόστος εισαγωγής, μεταφοράς, εκφόρτωσής, επιθεώρησής του. Ο ίδιος επιβάλλεται να πληρώσει τον πωλητή, για οποιαδήποτε βοήθεια του ζητήθηκε στην απόκτηση εγγράφων και πληροφοριών για να μπορέσει ο αγοραστής να πραγματοποιήσει την εισαγωγή του εμπορεύματος. Ως τερματικός νοείται κάθε τοποθεσία από που μπορεί να πραγματοποιηθεί η μεταφορά του εμπορεύματος, όπως για παράδειγμα λιμάνι, σιδηροδρομικός σταθμός, αποθήκη, αεροδρόμιο και γενικά κάθε ανοιχτή ή κλειστή τοποθεσία που ορίσει ο αγοραστής. Ο ίδιος ορίζει και το χρόνο παράδοσης (Jan Ramberd, 2011).

Κατηγορία F
(FCA, FAS και FOB)

FREE CARRIER
FCA (insert named place of delivery) the Incoterms® 2010 rules



Εικόνα 48. FCA Incoterms, (Jan Ramberg, 2011).

Ο πρώτος όρος της κατηγορίας F είναι ο FCA (Free Carrier/ Ελεύθερο στο Μεταφορέα). Ο συγκεκριμένος όρος είναι ο μόνος της παρούσας κατηγορίας, ο οποίος χρησιμοποιείται με όλα τα μέσα μεταφοράς, σε αντίθεση με τον FAS και τον FOB, που εφαρμόζονται μόνο με πλοία. Εδώ ο ρόλος του πωλητή είναι να αποστείλει το εμπόρευμα στον μεταφορέα, που του έχει επισημάνει ο αγοραστής. Μέχρι να ολοκληρώσει την παράδοση, είναι αυτός που ευθύνεται όλα τα κόστη και τους κινδύνους του εμπορεύματος. Ο μεταφορέας με τη σειρά του είναι υπεύθυνος για τον συσκευασμό του εμπορεύματος, την φόρτωση και την παράδοσή του. Τη στιγμή που ο πωλητής παραδώσει τα εμπορεύματα στον μεταφορέα, αυτομάτως η ευθύνη και όλα τα κόστη και οι υποχρεώσεις που έχουν αναφερθεί παραπάνω, μεταφέρονται στον αγοραστή. Ο πωλητής θα πρέπει να κατοχυρώσει την άδεια για την εξαγωγή των αγαθών, να τα εκτελωνήσει και να πληρώσει τους καθορισμένους φόρους. Επιπρόσθετα αναλαμβάνει τα έξοδα ελέγχου και προετοιμασίας των εμπορευμάτων για παράδειγμα καταμέτρηση, ζύγισμα και τέλος θα πρέπει να ειδοποιεί τον αγοραστή αφότου ολοκληρωθεί η φόρτωση του εμπορεύματος, να παραλάβει το αποδεικτικό φόρτωσης που θα του το εκδώσει ο μεταφορέας και να παραδώσει στον πωλητή το τιμολόγιο πωλήσεως και τα έγγραφα εξαγωγής.

Από την άλλη ο ρόλος του αγοραστή είναι να πληρώσει το μεταφορέα, όταν γίνει η παραλαβή του εμπορεύματος και να πληρώσει την άδεια εισαγωγής του. Το κόστος μεταφοράς είτε το πληρώνει ο μεταφορέας και ύστερα το καταλογίζει στον αγοραστή (freight prepaid and billed), είτε δύναται να τιμολογηθεί από τον μεταφορέα απευθείας

από την αγοραστή (freight collect), είτε να πληρωθεί από τον αγοραστή στον μεταφορέα, μετά την ολοκλήρωση της αποστολής (COD- cash on delivery)
<http://humantec.gr/el/how-to/scm/diethneis-emporikoi-oroi-incoterms> [2 Ιανουαρίου 2017].

Κατηγορία F
(FCA, FAS και FOB)

FREE ALONGSIDE SHIP
FAS (insert named port of shipment) the Incoterms® 2010 rules



Εικόνα 49. FAS Incoterms, (Jan Ramberg, 2011).

Ο FAS (Free Alongside Ship/ Δωρεάν Παράπλευρο στο Πλοίο) είναι ο όρος, κατά τον οποίο ο πωλητής θα πρέπει να παραδώσει τα εμπορεύματα στο προσυμφωνημένο λιμάνι κατά μήκος του πλοίου, που θα τα μεταφέρει. Επίσης ο πωλητής ευθύνεται για την προετοιμασία των εμπορευμάτων, προκειμένου να πραγματοποιηθεί η μεταφορά και ο εκτελωνισμός τους, καθώς και να αποκομίσει το τιμολόγιο πώλησεως, τα έγγραφα και τις άδειες για την εξαγωγή τους. Και εδώ ο πωλητής είναι υποχρεωμένος να ενημερώνει τον αγοραστή, για κάθε διαδικασία. Ο ρόλος του αγοραστή είναι όλα τα κόστη για τη φόρτωση των αγαθών στο πλοίο, την επιθεώρησή τους και για τη μεταφορά τους στο λιμάνι από που θα τα παραλάβει. Ο αγοραστής αναλαμβάνει όλες τις ευθύνες, τα κόστη και τους κινδύνους, τη στιγμή που ο πωλητής παραδώσει τα εμπορεύματα στο προσυμφωνημένο σημείο. Ακόμα θα πρέπει να αποζημιώσει τον πωλητή για οποιαδήποτε βοήθεια που του έχει προσφέρει (αν του το ζητήσει ο ίδιος), ως προς την απόκτηση εγγράφων (άδεια εισαγωγής, πιστοποιητικό υγείας, καθαρή έκθεση των διαπιστώσεων, πιστωποητικό προελεύσεως..) ή ηλεκτρονικά μηνύματα και πληροφορίες που απαιτούνται για αυτούς τους σκοπούς. Αν προκύψει κάποιο λάθος, τότε

τον κίνδυνο τον αναλαμβάνει ο αγοραστής. Τέλος ο παρόν όρος εφαρμόζεται στη μεταφορά βαρέως εμπορεύματος, για παράδειγμα σε σκάφη, ενώ αν το εμπόρευμα επρόκειτο να μεταφερθεί με containers, τότε θα πρέπει να χρησιμοποιηθεί όρος FCA (Jan Ramberg, 2011)

Κατηγορία F (FCA, FAS και FOB)

FREE ON BOARD **FOB (insert named port of shipment) the Incoterms® 2010 rules**



Εικόνα 50. FOB Incoterms, (Jan Ramberg, 2011).

Κλείνοντας με τον FOB (Free On Board/ Ελεύθερο Επί του Πλοίου) είναι το τελευταίος όρος της κατηγορίας F. Στον συγκεκριμένο, ο πωλητής παραδίδει το εμπόρευμα πάνω στο πλοίο, στο λιμάνι που έχει ορίσει ο αγοραστής. Αυτός είναι ο υπεύθυνος κατά την προετοιμασία του εμπορεύματος, μέχρι τη μεταφορά του στο λιμάνι και στο πλοίο προορισμού, καθώς και για κάθε πιθανό κίνδυνο που δύναται να εμφανιστεί. Με το που ολοκληρωθεί η αποστολή των εμπορευμάτων πάνω στο πλοίο, αυτομάτως κάθε κόστος και ευθύνη, βαραίνουν τον αγοραστή. Η διαφορά του FOB με του FAS, είναι στο μέρος από που γίνεται η παραλαβή του κινδύνου από τον αγοραστή. Στον πρώτο όρο γίνεται τη στιγμή που φορτώνεται το εμπόρευμα στο κικλίδωμα του πλοίου, ενώ στον δεύτερο παραπλεύρος του. Το μειονέκτημα του FOB είναι, πως δεν παρέχει ικανοποιητικές διευκρινίσεις, σε περίπτωση που το εμπόρευμα πάθει κάποια βλάβη, κατά τη διάρκεια φόρτωσής του. Στον FOB ο πωλητής δεσμεύεται να εξασφαλίσει την άδεια για να πραγματοποιηθεί η εξαγωγή της παραγγελίας, καθώς και να φροντίσει για τον εκτελωνισμό της και να πληρώσει κάθε επιβαλλόμενο φόρο. Επίσης τα κόστη για τη μεταφορά και την παράδοση του εμπορεύματος στην προσυμφωνημένη τομοθεσία. Επιπρόσθετα όλα τα έξοδα για την προετοιμασία, τον έλεγχο και τη συσκευασία της

παραγγελίας και τέλος να ενημερώσει τον αγοραστή τη στιγμή που ολοκληρωθεί η φόρτωσή της και να παραλάβει από τον μεταφορέα το αποδεικτικό για τη φόρτωση του εμπορεύματος, το οποίο θα πρέπει να το πέμψη στον αγοραστή. Οι αρμοδιότητες του αγοραστή είναι ίδιες με τον όρο FCA. Τέλος στον FOB υπάρχει η προσθήκη των όρων *stowed* και *trimmed*. Όσο αναφορά τον 1ο ο πωλητής είναι αρμόδιος για όλα τα έξοδα κατά την φόρτωση, ενώ στον 2ο είναι υπεύθυνος και για τα έξοδα της στοίβαξης και της τοποθέτησής επί του πλοίου. Όμως σε κανέναν από τους 2 όρους δεν επομίζεται τον κίνδυνο παρά μόνο το κόστος, <http://humantec.gr/el/how-to/scm/diethneis-emporikoi-oro-i-incoterms> [2 Ιανουαρίου 2018].

6.5 Προσθήκες των Κανόνων Incoterms

Από τη στιγμή που οι κανόνες Incoterms σχετίζονται μόνο με την εμπορική πρακτική που χρησιμοποιείται περισσότερο, οι συμβαλλόμενοι τείνουν είτε να παρακκλίνουν από τους κανόνες αυτούς είτε να προσπαθούν να προσθέσουν περαιτέρω διατάξεις, έτσι ώστε να κερδίσουν μεγαλύτερη ακρίβεια. Θα πρέπει να λεχθεί πως:

1. τα μέρη λειτουργούν εκτός της εκτάσεως των κανόνων Incoterms και επισυνάπτουν συμβάσεις, με δική τους ευθύνη
2. για αυτό το λόγο, είναι απαραίτητο να εξετάσουν προσεκτικά, για το αν αυτή τους η απόκλιση από τους κανόνες, είναι η κατάλληλη
3. ένας τροποποιημένος ή επιπρόσθετος όρος, θα πρέπει υποχρεωτικά να διατυπωθεί πολύ προσεκτικά, προκειμένου να αποφευχθούν ακούσιες συνέπειες
4. τέλος μία πρόσθετη υποχρέωση, δεν είναι σίγουρο πως θα αλλάξει η κατανομή του κινδύνου, βάση των κανόνων Incoterms. Οι κίνδυνοι δεν προκύπτουν αναγκαστικά από τις λειτουργίες και τα κόστη, όπως αποδεικνύεται και στους όρους της C κατηγορίας, σύμφωνα με τους οποίους ο πωλητής είναι υποχρεωμένος να πληρώσει το φορτίο, μέχρι τον προσυμφωνημένο τόπο προορισμού, αλλά δεν χρειάζεται να αναλάβει τον κίνδυνο της απώλειας ή ζημιάς του εμπορεύματος, μετά την αποστολή του από τη χώρα εξαγωγής.

Στο σημαίωμα με τις οδηγίες πολλών όρων, έχει αναγνωριστεί η επιθυμία προσαρμογής κανόνων Incoterms. Σε κάποιες περιπτώσεις όσον αφορά τον EXW, η θεωρητική ερμηνεία διαφοροποιείται από το πρακτικό επίπεδο του εμπορίου. Παρόλα αυτά όπως αποτυπώνεται στο διάγραμμα 6 της επόμενης ενότητας, ο όρος αυτός κατέχει εξέχουσα θέση στο εμπόριο και έχει διατηρήσει την παραδοσιακού του διατύπωση, εξαιτίας της ανάγκης πρόσθετου όρου, ο οποίος θα είναι διαθέσιμος στους συμβαλλόμενους, σε περίπτωση, στην περίπτωση που δεν επιθυμούν να βαρύνουν με κάποια υποχρέωση τον πωλητή, παρά μόνο να τοποθετήσει το εμπόρευμα στις εγκαταστάσεις του (εργοστάσιο ή αποθήκη), για να το παραλάβει ο αγοραστής. Υπό κανονικές συνθήκες, να μετασχηματιστούν οι επιτρεπόμενες υποχρεώσεις του πωλητή. Μπορεί σε ένα πιθανό ενδεχόμενο ένας EXW- πωλητής βοηθήσει τον αγοραστή στη μεταφορά του εμπορεύματος σε μία μπάρα, προκειμένου να διευκολύνει την φόρτωσή του στο φορτηγό μεταφοράς του αγοραστή ή και ακόμα τον βοηθάνε στην φόρτωσή του μέσα στο φορτηγό. Σπάνιο υφίσταται το ενδεχόμενο, οι συμβαλλόμενοι να επιθυμούν να χρησιμοποιήσουν κάποιον όρο συμβολαίου, με σκοπό να διασφαλίσουν πως ο πωλητής, θα πρέπει υποχρεωτικά να βοηθήσει τον αγοραστή, ειδάλως θα χαρακτηριστεί αναξιόπιστος.

Προσθήκες για τον EXW

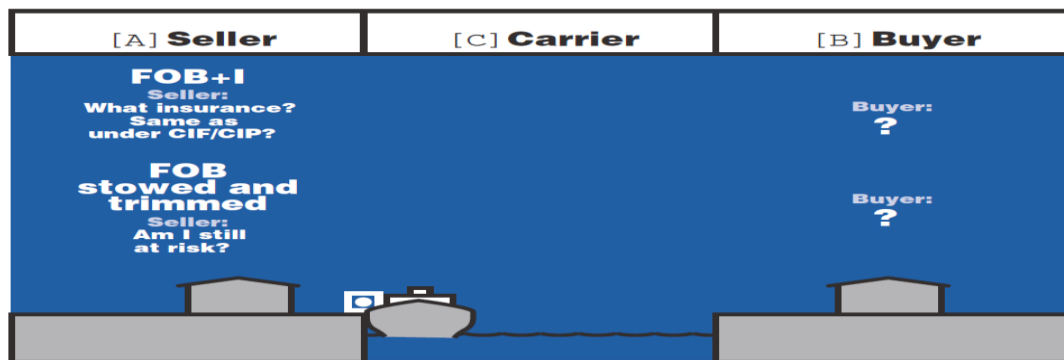
Εάν οι συμβαλλόμενοι επιθυμούν να θέσουν επιπρόσθετες υποχρεώσεις στις ήδη υπάρχοντες του πωλητή, οφείλουν αρχικά να ξεκαθαρίσουν, ποια θα είναι η ακριβής σημασία τους. Αυτό γιατί, εάν παραδείγματος χάρη τα 2 μέρη απλώς προσθέσουν τη λέξη " φόρτωση " στον EXW, το πιο πιθανό σενάριο είναι πως ο πωλητής είναι αρμόδιος να φορτώσει το εμπόρευμα στο φορτηγό μεταφοράς του αγοραστή. Όμως αυτό που δεν γίνεται ξεκάθαρα αντιληπτό, είναι αν ο πωλητής θα πρέπει ή όχι να αναλάβει το ρίσκο για το εμπόρευμα μέχρι τη στιγμή που φορτωθεί. Επίσης δεν είναι σαφές, τι θα συμβεί στον κίνδυνο φθοράς και απώλειας του εμπορεύματος, εάν το όχημα που αποστέλλει ο αγοραστής για τη φόρτωση του εμπορεύματος, δεν φτάσει στον προκαθορισμένο χρόνο. Στην περίπτωση αυτή ο πωλητής θα συνεχίσει να είναι υπεύθυνος ή όχι. Στην περίπτωση που και τα 2 μέρη δεν επιθυμούν καμία αλλαγή στον καταμερισμό του κινδύνου στον EXW, παρά μόνο να προσθέσουνε μία υποχρέωση στον πωλητή, να φορτώσει το

εμπόρευμα στο όχημα μεταφοράς του αγοραστή, έχουν τη δυνατότητα μετά την προσθήκη της λέξης " φόρτωση ", να καταχωρήσουν και την πρόταση " υπό την ευθύνη του αγοραστή " ή πιο συγκεκριμένα " υπό την ευθύνη του αγοραστή, τη στιγμή που ειδοποιήσει ο πωλητής πως το εμπόρευμα φορτώθηκε στο φορτηγό του αγοραστή " (Jan Ramberg, 2011).

Προσθήκες για τον FOB

Υπάρχουν κάποιες περιπτώσεις, που η εμπορική ρήτρα αδυνατεί να ξεκαθαρίσει στους συμβαλλόμενους, για το πως θα διαμοιραστούν τα έξοδα φορτώσεως και εκφορτώσεως μεταξύ τους. Στο ενδεχόμενο αυτό οι όροι που χρησιμοποιούνται είναι ο FOB, ο CFR και ο CIF. Για αυτό το λόγο και τα 2 μέρη πολλές φορές, προκειμένου να πετύχουν μεγαλύτερη ακρίβεια στους όρους, προσθέτουν στον FOB λέξεις όπως " στοίβαξη/ stowed " ή " στοίβαξη και περικοπή/ stowed and trimmed ". Στο συγκεκριμένο ακόμα, δεν είναι απολύτως ξεκάθαρο, για το αν αναφέρονται όχι μόνο στις λειτουργίες και στα κόστη, αλλά και στον κίνδυνο. Παρόμοιες διευκρινήσεις που τέθηκαν στον EXW, θα μπορούσαν να εφορμοστούν, σύμφωνα όμως με τις αρχές του FOB. Για παράδειγμα να ορίσουν πως " η ευθύνη της στοιβάξεως και της περικοπής θα βαραινουν τον αγοραστή, αφότου τα εμπορεύματα φορτωθούν πάνω στο πλοίο μεταφοράς " (Jan Ramberg, 2011).

The danger of unspecified variants of the Incoterms rules



Εικόνα 51. Η παρούσα εικόνα παρουσιάζει τα προβλήματα που μπορούν να δημιουργηθούν, εξαιτίας της ελλειπής διασαφήσεως των όρων των συμβαλλομένων, (Jan Ramberg, 2011).

Προσθήκες για τον FCA

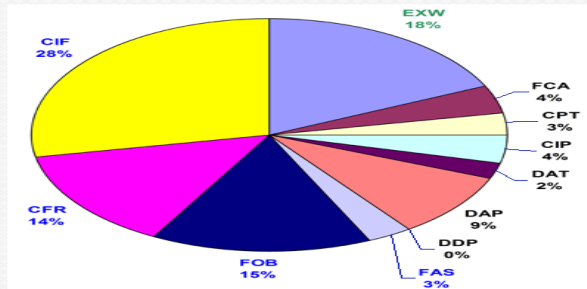
Όταν οι συμβαλλόμενοι εφαρμόζουν τον FCA αντί του FOB, το σημείο παραδόσεως αλλάζει, δηλαδή το εμπόρευμα δεν θα παραδοθεί πάνω στο πλοίο, αλλά εντός ή εκτός της λιμενικής περιοχής του τόπου προορισμού, στην περίπτωση που θα πρέπει να χρησιμοποιηθεί θαλάσσιο μέσο. Λογικό λοιπόν, να προκύψουν μία σειρά από έξοδα χρησιμοποιώντας τον FCA, μέχρι την τοποθέτηση του φορτίου στο πλοίο. Πιο συγκεκριμένα, ενδέχεται να παρουσιαστούν δυσκολίες που αφορούν, τα διάφορα κόστη που συνδέονται με το χειρισμό και την αποθήκευση του εμπορεύματος στους τερματικούς σταθμούς, τους λεγόμενους Τερματικούς Σταθμούς Χρεώσεων Χειρισμού (Terminal Handling Charges/ THC). Η άρνηση του αγοραστή να πληρώσει τον THC, μπορεί να την κατανοηθεί, στο ότι οι συμβαλλόμενοι συνεχίζουν να εφαρμόζουν τον FOB, παρόλο που χρησιμοποιεί ένα λανθασμένο σημαίο υποδοχής του εμπορεύματος. Παρόλα αυτά αν και τα 2 μέρη συμφωνήσουν, πως ο THC θα πληρωθεί από τον πωλητή, θα πρέπει να ορίσουν: " FCA Bremen Incoterms 2010, THC στον λογαριασμό του πωλητή ". Αλλιώς μπορούν τα 2 μέρη να χωρίσουν στη μέση το ποσό, δηλαδή 50 % ο καθένας τους (Jan Ramberg, 2011).

Προσθήκες στην Κατηγορία C

Οι προσθήκες της ομάδας αυτής είναι δύσκολο να χρησιμοποιηθούν, διότι οι όροι αυτοί αντιπροσωπεύουν τις λεγόμενες συμβάσεις ναύλωσης (shipment contracts), με βάση τις οποίες ο πωλητής έχει τη δυνατότητα να πραγματοποιήσει τις υποχρεώσεις του, αποκτώντας μία σύμβαση μεταφοράς και παραδίδοντας το εμπόρευμα στον μεταφορέα. Σε περίπτωση που οι ευθύνες αναφέρονται σε τόπο προορισμού που έχει προσθεθεί, αυτό μπορεί να ερμηνευθεί για να αλλάξει τη βασική αρχή όρου και από όρος ναύλωσης (shipment term), να μετατραπεί σε όρος άφιξης (arrival term), με αποτέλεσμα να θέσει τον πωλητή σε κίνδυνο, μέχρι το εμπόρευμα να φτάσει στο καθορισμένο σημείο. Παρόλα αυτά εάν χρησιμοποιούνται εκφράσεις, όπως: " CIF landed " ή " CIF outturn weights ", υπό κανονικές συνθήκες δεν υπάρχει το ενδεχόμενο, να μεταβάλουν τη βασική δομή του όρου. Η λέξη " landed/ προσεδάφιση (παράδοση του εμπορεύματος στον τόπο

προοριμού) " τις περισσότερες φορές γίνεται αντιληπτή, όταν σχετίζεται μόνο με το κόστος της απορρίψεως του εμπορεύματος, ενώ ο όρος " outturn weights " υποδηλώνει πως ο αγοραστής είναι υποχρεωμένος να πληρώσει, ανάλογα με το διαπιστωμένο βάρος του φορτίου μετά την απόρριψή του, έτσι ώστε η συμπύκνωση του εμπορεύματος κατά τη διάρκεια της μεταφοράς, θα πρέπει να παραλειφθεί, όταν καθορίζεται η τιμή του. Ωστόσο αυτό δεν συνεπάγεται, πως ο πωλητής θα πρέπει να επιβαρυνθεί με το κόστος τυχαίας απώλειας ή ζημιάς του φορτίου, κατά τη μεταφορά του. Παρόλα αυτά, εάν οι συμβαλλόμενοι το μόνο που επιθυμούν είναι να αποσαφηνίσουν το βαθμό, στον οποίο ο πωλητής θα πρέπει να αναλάβει την πληρωμή της εκκενώσεως του εμπορεύματος στο λιμάνι προορισμού, το καλύτερο θα είναι, να το προσθέσουν στη ρήτρα " κόστη εκκένωσης μέχρι την τοποθέτηση του εμπορεύματος στην αποβάθρα, για λογαριασμό του πωλητή/ discharging costs until placing the goods on the quay for seller's account ", (Jan Ramberg, 2011).

6.6 Πίνακες Incoterms

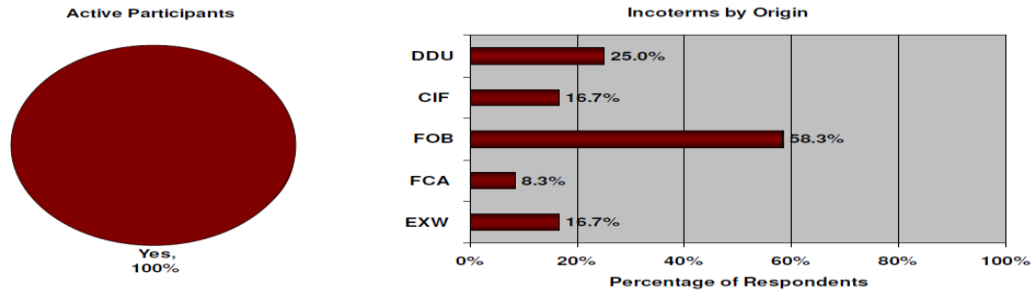


Διάγραμμα 13. Η επί της % χρήση από τους εξαγωγείς, των όρων Incoterms της εκδόσεως 2010

(Roberto Bergami, 2017), <https://www.shippingsolutions.com/blog/incoterms-2010-rules-revisiting-the-correct-application-of-the-delivery-terms-part-1> [30 Δεκεμβρίου 2017].

International Freight By Region

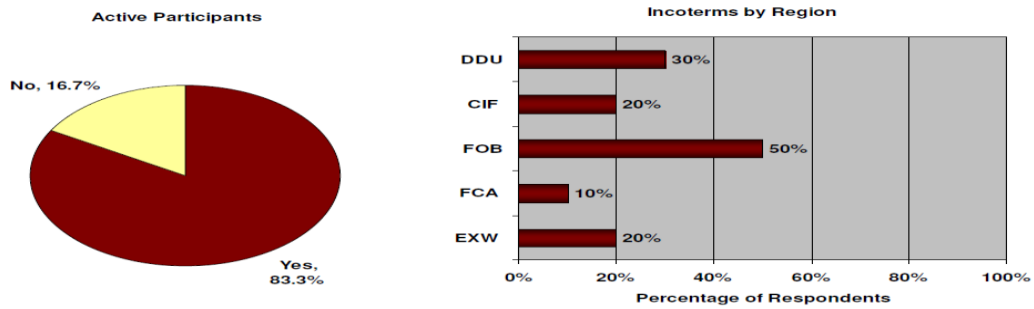
China/Hong Kong



Διάγραμμα 14. Στο παρόν διάγραμμα απεικονίζονται οι πιο πολυχρησιμοποιημένοι όροι Incoterms για την Κίνα μαζί με το Χονγκ Κονγκ, καθώς και πόσο % της χώρας χρησιμοποιεί τα Incoterms (Supply Chain Consortium, 2011).

International Freight by Region

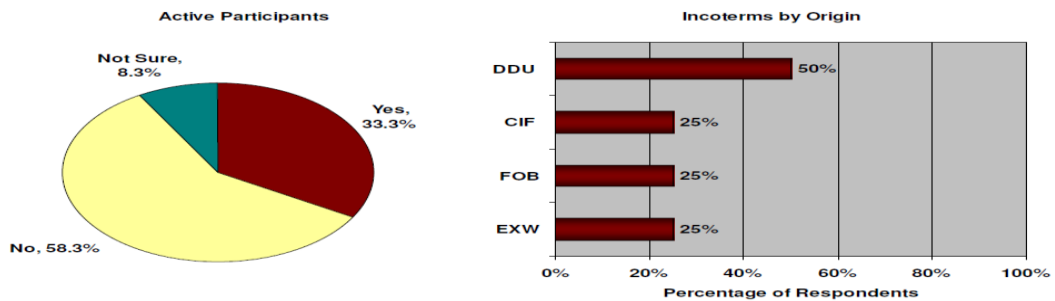
Asia (non-China)



Διάγραμμα 15. Στο συγκεκριμένο παρουσιάζονται οι όροι που χρησιμοποιούνται περισσότερο στην Ασία πλην της Κίνας και το % ποσοστό της Ασίας που τα εφαρμόζει, (Supply Chain Consortium, 2011).

International Freight by Region

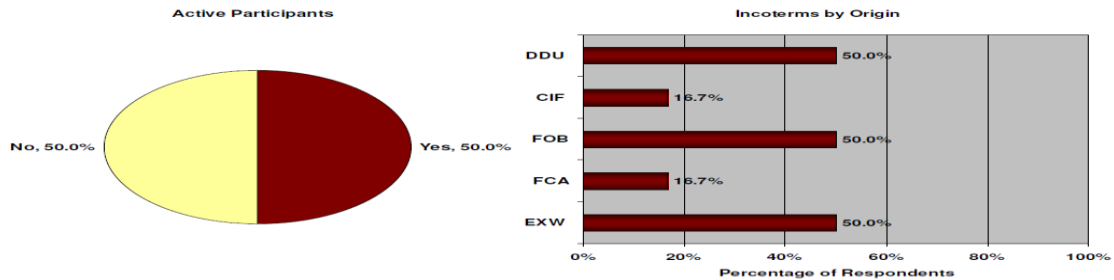
Pacific Rim



Διάγραμμα 16. Σε αυτό το διάγραμμα παρουσιάζονται οι όροι που χρησιμοποιούνται περισσότερο στις χώρες στο Στεφάνι του Ειρηνικού και το % των χωρών που τους χρησιμοποιούν, (Supply Chain Consortium, 2011).

International Freight by Region

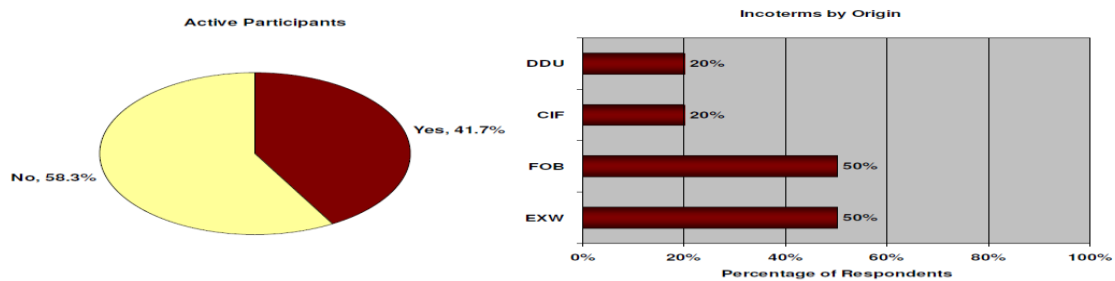
Western Europe



Διάγραμμα 17. Στο πάρον διάγραμμα προβάλλονται οι πιο πολυχρησιμοποιημένοι όροι στη Δυτική Ευρώπη και το % των χωρών που τους εφαρμόζουν, (Supply Chain Consortium, 2011).

International Freight by Region

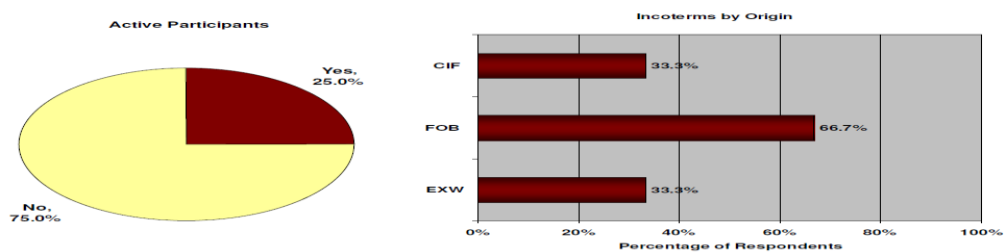
Eastern Europe



Διάγραμμα 18. Εδώ αναφέρονται οι δημοφιλέστεροι όροι για την Ανατολική Ευρώπη και το % αυτής που τους εφαρμόζει, (Supply Chain Consortium, 2011).

International Freight by Region

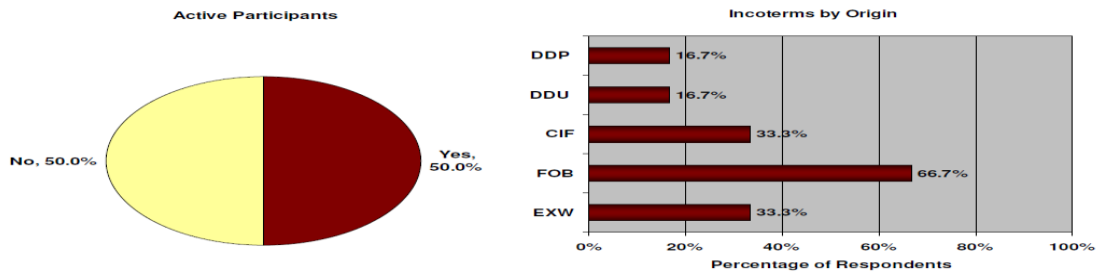
Africa/Middle East



Διάγραμμα 19. Στο παραπάνω διάγραμμα διατυπώνονται εκείνοι οι όροι για την Αφρική και τη Μέση Ανατολή, που έχουν την περισσότερη χρήση και το % αυτών που τους χρησιμοποιεί, (Supply Chain Consortium, 2011).

International Freight by Region

Central/South America



Διάγραμμα 20. Στο συγκεκριμένο παρουσιάζονται οι όροι που χρησιμοποιεί περισσότερο η Κεντρική και Νότια Αμερική και το % των χωρών που τους χρησιμοποιούν, (Supply Chain Consortium, 2011).

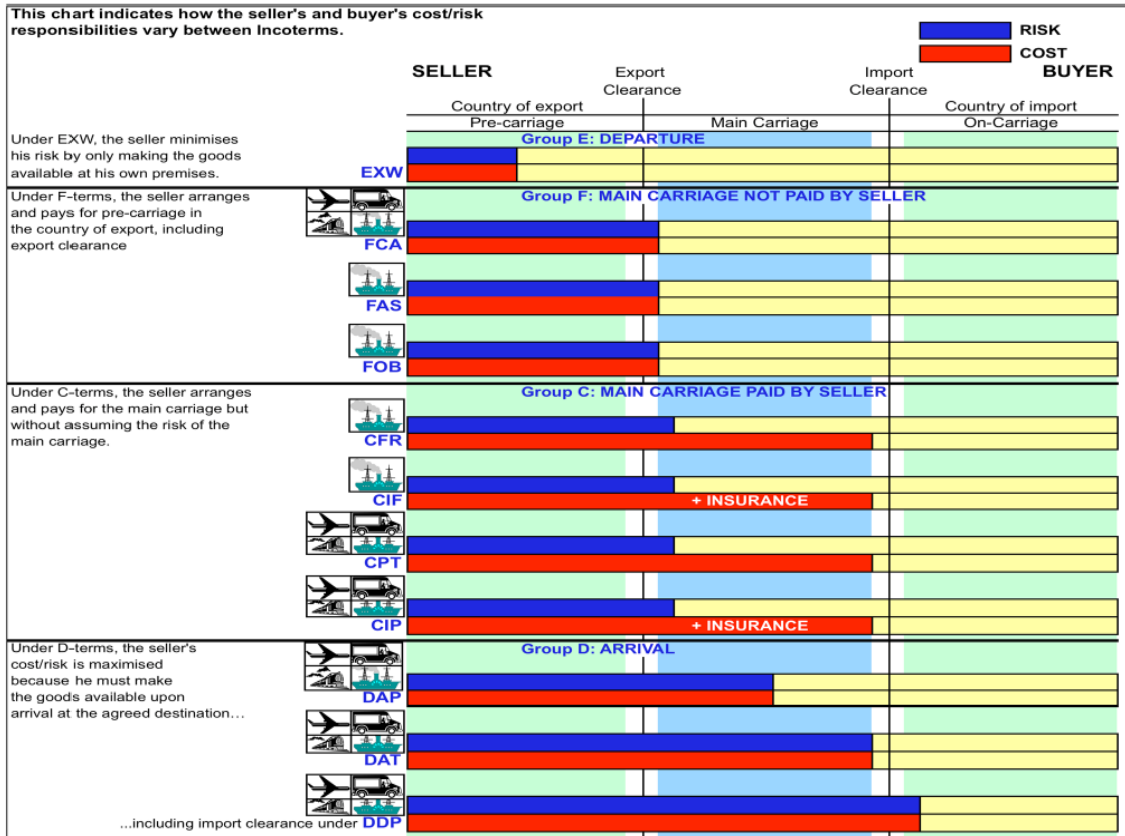
INCOTERMS® 2010

The following chart is a general summary of obligations of the buyer and seller based on the 11 INCOTERMS.

The International Chamber of Commerce created Incoterms as a worldwide standard to be used in contracts of sale for expressing the rights and obligations of buyers and sellers – specifically, regarding the delivery of the goods.

| Incoterm 2010 | Export-Customs declaration | Carriage to port of export | Unloading of truck in port of export | Loading charges in port of export | Carriage (Sea Freight/Air Freight) to port of import | Unloading charges in port of import | Loading on truck in port of import | Carriage to place of destination | Insurance | Import customs clearance | Import taxes |
|---------------|----------------------------|----------------------------|--------------------------------------|-----------------------------------|--|-------------------------------------|------------------------------------|----------------------------------|-----------|--------------------------|--------------|
| EXW | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer |
| FCA | Seller | Buyer or Seller | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer |
| FAS | Seller | Seller | Seller | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer |
| FOB | Seller | Seller | Seller | Seller | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer |
| CFR | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer | Buyer |
| CIF | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Buyer | Seller | Buyer | Buyer |
| CPT | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Buyer | Buyer | Buyer |
| CIP | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Buyer | Buyer |
| DAT | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Buyer | Buyer |
| DAP | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Buyer | Buyer |
| DDP | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller | Seller |

Εικόνα 52. Εδώ απεικονίζονται οι αρμοδιότητες του πωλητή και του αγοραστή, για κάθε όρο των Incoterms, <https://www.miq.com/resources/international-shipping-tools/incoterms-2010/>, 2011 [8 Ιανουαρίου 2018].



Εικόνα 53. Η συγκεκριμένη εικόνα παραθέτει τις υποχρεώσεις του αγοραστή και του πωλητή ως προς τα κόστη και τον κίνδυνο, αλλά και με ποια μεταφορικά μέσα μπορούν να εφαρμοστούν οι όροι των Incoterms, (Buddy Baker, Global Trade Solutions Fifth Third Bank, 2012).

Κεφάλαιο 7ο Ασφάλιση Εξαγωγών

7.1 Λόγοι Ύπαρξης και Ορισμός Ασφάλισης

Τα ενδεχόμενα ζημιάς και απώλειας του εμπορεύματος, είναι 2 από τα χειρότερα και τα πιο συνηθισμένα προβλήματα που μπορούν να προκύψουν κατά τη μεταφορά του. Τα συγκεκριμένα εμπόδια μπορούν να παρουσιαστούν, ανεξάρτητα από το ποιο μεταφορικό μέσο χρησιμοποιείται πλοίο, τρένο, αεροπλάνο και φορτηγό (DSV, 2016).

Για την αντιμετώπιση ενδεχόμενων κινδύνων, χρησιμοποιείται η ασφάλεια. Η ασφάλιση είναι μία οικονομική συσκευή, που ο εμπλεκόμενος (φυσικό ή νομικό πρόσωπο) καταβάλλει ένα συγκεκριμένο μικρό ποσό, το λεγόμενο ασφάλιστρο σε μία ασφαλιστική εταιρεία, για την αποφυγή κάποιου μεγάλου οικονομικού κινδύνου, που θα υπήρχε αν δεν πραγματοποιούσε την ασφάλιση. Θα πρέπει να αναφερθεί πως η ασφάλεια, δεν μηδενίζει την πιθανότητα εμφάνισης κάποιου κινδύνου, αλλά εάν αυτός προκύψει, να μειώσει σε ένα μεγάλο ποσοστό το μέγεθος της οικονομικής απώλειας, που θα επιβαρύνει τον ασφαλιζόμενο (Emmett J. Vaughan, Therese Vaughan, 2008).

7.2 Κίνδυνοι και Ασφάλιση Φορτίου

Όπως αναφέρθηκε στην προηγούμενη ενότητα οι κυριότεροι και πιο συνηθισμένοι κίνδυνοι, σχετίζονται με τη ζημιά και απώλεια των φορτίων. Το 2012 ο μέσος αριθμός των φορτίων που έχουν κλαπεί ημερησίως, είναι 3,1. Υπάρχουν 2 κατηγορίες κινδύνου. Η πρώτη είναι ο φυσικός κίνδυνος, που προκύπτει κατά τη διάρκεια των μεταφορών. Μια τυπική κατανομή των αιτιών ζημιάς και απώλειας είναι : 44% από κακή διαχείριση και στοίβαξη, 33% κατά την μεταβίβαση, 22% από κλοπή και εξαπάτηση και 1% από άλλους λόγους. Μεγαλύτερη πιθανότητα παρουσίασης κάποιου κινδύνου παρουσιάζεται στις διεθνείς μεταφορές, παρά στις εγχώριες, λόγω της μεγαλύτερης αποστάσεως, της αυξημένης χρήσης μεταφορικών μέσων που εμπλέκονται κατά την αποστολή και παράδοση του εμπορεύματος και την εμφάνιση περισσότερων κινδύνων και απρόοπτων συνθηκών. Η δεύτερη κατηγορία είναι ο πιστωτικός κίνδυνος. Στην περίπτωση αυτή, ακόμα και αν το φορτίο φτάσει άθικτο και αβλαβές στον τελικό τόπο προορισμού, μπορεί

να προκύψει το ενδεχόμενο να μην πληρώσει το εμπόρευμα ο αγοραστής. Αυτό είναι απολύτως νόμιμο, διότι μπορεί να υπάρξει ασυμφωνησία μεταξύ αγοραστή και πωλητή ως προς το συμβόλαιο. Μπορεί επίσης η ποιότητα του αποσταλλόμενου εμπορεύματος, να μην αντιστοιχεί με την προσυμφωνημένη. Η άρνηση πληρωμής του αγοραστή ενδέχεται να δημιουργήσει προβλήματα στις σχέσεις του με τον πωλητή. Η μη καταβολή του ποσού μπορεί να είναι είτε εξαρχής είτε να παραλάβει το φορτίο, να αργήσει να πληρώσει τον πωλητή και στο τέλος να μην τον καταβάλλει (Jim Sherlock and Jonathan Reuvid, 2007).

Η ασφάλιση της μεταφοράς, αποτελεί ένα από τα σημαντικότερα τμήματα των ασφαλίσεων και ασφαλιστικών εταιρειών. Ο ασφαλισμένος καταβάλλει κάποιο ασφαλιστρο, ούτως ώστε σε περίπτωση ζημιάς, να αποζημιωθεί. Ο κρίκος μεταξύ ενός ασφαλισμένου και μίας ασφαλιστικής εταιρείας (πολλές φορές εμπλέκονται και αντασφαλιστικές εταιρείες, εταιρείες που ασφαλίζουν τις ασφαλιστικές εταιρείες), αποτελείται από τους προμηθευτές/ brokers. Μία εκ των οποίων είναι το Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Εταιρειών του Λονδίνου και την Ένωση Ασφαλιστών των LLOYDS (Institute of London Underwriters- Lloyd's Underwriters' Association). Υπάρχουν κάποιες Ρήτρες του Ινστιτούτου για Φορτία (Institute Cargo Clauses) 1.1.82, οι οποίες έχουν θεσπιστεί από τον ICC, προκειμένου να προστατέψουν τους συμβαλλόμενους, από τυχόν κινδύνους. Επομένως ο ενδιαφερόμενος θα πρέπει να επιλέξει ποια από αυτές, επιθυμεί να εφαρμόσει. Κάθε μία Ρήτρα καλύπτει διαφορετικό μέγεθος κινδύνου. Ξεκινώντας από την Ρήτρα C, η συγκεκριμένη απευθύνεται για την κάλυψη βασικών κινδύνων, για όλα τα μέσα μεταφοράς. Ο ασφαλιστής αναλαμβάνει ευθύνη για τις ζημιές και απώλειες του ασφαλισμένου φορτίου, που προκύπτουν ανάλογα με το μέσο μεταφοράς. Πιο συγκεκριμένα στις θαλάσσιες μεταφορές η ασφάλεια καλύπτει πυρκαγιές, εκρήξεις, συγκρούσεις, ναυάγια, προσαράξεις, εκβολή φορτίων στη θάλασσα και συνεισφορά σε γενική αβαρία και σώστρα. Στις χερσαίες μεταφορές από αυτοκινήτιστικά και σιδηροδρομικών συρμών ατυχήματα και πυρκαγιές. Στη συνέχεια στις αεροπορικές μεταφορές, για αεροπορικά ατυχήματα και πυρκαγιές και τέλος στις ταχυδρομικές, για ατυχήματα μεταφορικών μέσων και πυρκαγιές.

Επόμενη στη σειρά είναι η Ρήτρα B του Ινστιτούτου για Φορτία. Η παρούσα ασκείται στις θαλάσσιες διακινήσεις και εδώ ο ασφαλιστής καλύπτει όλους τους κινδύνους της C

Ρήτρας για τις αντίστοιχες θαλάσσιες μεταφορές, αλλά επιπρόσθετα και τις ζημιές - απώλειες του εμπορεύματος, που προξενούνται από τη διαβροχή του από θαλάσσιο νερό, σεισμική έκρηξη ηφαιστείου και κεραυνό, απώλεια "κόλλων" από πτώση τους στη θάλασσα και αρπαγή του φορτίου από τη θάλασσα.

Έπειτα η Α Ρήτρα καλύπτει όλους τους κινδύνους της Β και C, για όλα τα μέσα. Επιπλέον απώλειες και ζημιές του εμπορεύματος από βροχή, γλυκό νερό, επαφή με ξένες ουσίες και άλλα εμπορεύματα, κλοπή, έλλειμα λόγω προσδοκίας απώλειας, θραύση, σκουριά, μη αποστολή ολόκληρων " κόλλων ", διαρροή, οξείδωση και σκόπιμες ζημιές από κακόβουλες ενέργειες τρίτων. Και για τις 3 αυτές Ρήτρες, η ασφαλιστική κάλυψη ξεκινάει να εφαρμόζεται, τη στιγμή που το φορτίο αναχωρήσει από το σημείο τοποθεσίας που καταγράφεται στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο. Η κάλυψη παύει να ισχύει όταν ολοκληρωθεί η παράδοση του φορτίου στην αποθήκη του παραλήπτη (μπορεί να μην είναι του ίδιου), όπως υπαγορεύεται στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο ή μετά το πέρας το 60 ημερών, από όταν έγινε η εκφόρτωση, μέχρι το τελωνείου του τόπου προορισμού.

Τέλος η Ρήτρα για εναέρια Φορτία (Institute Cargo Clauses Air). Η συγκεκριμένη καλύπτει κάθε κίνδυνο αεροπορικής μεταφοράς, αλλά δεν περιλαμβάνει αποστολές μέσω ταχυδρομίου. Η διάρκεια της ασφαλιστικής κάλυψης είναι ίδια με εκείνη των παραπάνω Ρητρών, με εξαίρεση το χρόνο παραμονής του φορτίου στο τελωνείο του τόπου προορισμού, το οποίο έχει χρονικό περιθώριο 30 ημερών από τη στιγμή που εκφορτωθούν.

Στη συνέχεια υπάρχει μία σειρά Όρων, που σχετίζονται με το ενδεχόμενο κινδύνου από πόλεμο. Αρχικά ο Όρος Πολέμου του Ινστιτούτου για Φορτία (Institute War Clauses Cargo) προστατεύει τον ασφαλιζόμενο, από την πιθανότητα πολέμου στη θάλασσα. Ο ασφαλιστής είναι υπεύθυνος για ζημιές και απώλειες από εμφύλιους και γενικά από πολέμους, εξεγέρσεις, επαναστάσεις και γενικά κάθε εχθρικές ενέργειες και δυνάμεις που έχουν εχθρικές διαθέσεις. Επίσης από σύλληψη, κατάσχεση - κατακράτηση, τορπίλες, βόμβες, εγκαταλειμμένες νάρκες και για κάθε όπλο.

Επόμενος Όρος για την ίδια κατηγορία είναι ο Institute War Clauses (Air Cargo), που απευθύνονται στις αεροπορικές μεταφορές. Δεν καλύπτονται οι αποστολές μέσω ταχυδρομίου. Εδώ προστατεύονται οι αεροπορικές παραδόσεις φορτίων, από πόλεμο. Στις Ρήτρες War Cargo και War Air Cargo η ασφαλιστική προστασία ξεκινάει, τη στιγμή που

φορτωθεί το εμπόρευμα σε πλοίο ή αεροπλάνο, μέχρι στον προκαθορισμένο τόπο εκφορτώσεως ή σε περίπτωση που η εκφόρτωση θα πραγματοποιηθεί αμέσως, τότε μετά το πέρας των 15 ημερών, στην συμφωνημένη τοποθεσία.

Τελευταίος Όρος είναι το Institute War Clauses - Sendings by Post (μέσω Ταχυδρομίου). Σύμφωνα με αυτόν, ο ασφαλιστής θα πρέπει να καλύψει την ταχυδρομική μεταφορά, από ενδεχόμενα πολέμου. Η ασφαλιστική κάλυψη ξεκινάει, από όταν το φορτίο μεταφερθεί από την αποθήκη της αφετηρίας, με εξαίρεση το χρόνο παραμονής στις αποθήκες της μεσολαβούσης εταιρείας, μέχρι τη διεύθυνση που αναγράφεται στο ταχυδρομικό δέμα (Κέντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης Κρήτης, 2006).

7.3 Ασφάλιση και Incoterms

Στην προηγούμενη ενότητα παρατέθηκαν 2 όροι ο CIP και ο CIF, οι οποίοι υποχρεώνουν τον πωλητή να ασφαλίσει το εμπόρευμα, ακόμα και αν δεν υπάρχει κάποιος σίγουρος κίνδυνος, εφαρμόζοντας τη Ρήτρα C Lloyd's Market Association (LMA) και International Underwriting Association of London (IUA) . Ο αγοραστής από τη μεριά του θα πρέπει να είναι ενήμερος πως ο πωλητής μπορεί να πληρώσει την ελάχιστη ασφάλιση, επομένως θα πρέπει να κρίνει αν θα κάνει περαιτέρω ασφάλιση, με δικά του έξοδα. Κάθε φορά που τα εμπορεύματα δεν προορίζονται να μεταφερθούν μέσω διαμετακομίσεως, οι συμβαλλόμενοι κανονίζουν τις δικές τους ασφάλειες, προκειμένου να προστατευτεί ο πωλητής, από κινδύνους φθοράς και απώλειας, που ενδέχεται να παρουσιαστούν. Από την πλευρά του πωλητή, θα χρειαστεί ασφάλιση κατά τη μεταφορά του φορτίου, μέχρι τον προσυμφωνημένο σημείο, σύμφωνα με τους όρους F, C και D. Στην περίπτωση χρήσης του EXW, δεν υπάρχει λόγος από τη μεριά του να προβεί σε ασφάλιση του φορτίου, αφού το μεγαλύτερο μερίδιο ευθύνης, το αναλαμβάνει ο αγοραστής.

Προστριβές δημιουργούνται ανάμεσα σε πωλητή και αγοραστή, όταν ο κίνδυνος διαμοιράζεται μεταξύ τους, σε κάποιο ενδιάμεσο σημείο. Στην παρούσαν περίπτωση ο πωλητής, δεν έχει ασφαλιστικό συμφέρον, από τη στιγμή που παρέδωσε το φορτίο στο σημείο συμφωνίας, ενώ ο αγοραστής δεν διαθέτει ασφαλιστική κάλυψη πριν από αυτό το

σημείο. Δηλαδή ένας αγοραστής εφαρμόζοντας τον FOB δεν έχει ενδιαφέρον, για να ασφαλίσει το εμπόρευμα, πριν ολοκληρώσει ο πωλητής τη μεταφορά του εμπορεύματος και ο δεύτερος στον ίδιο όρο, δεν έχει ενδιαφέρον να προβεί σε ασφάλιση, αφού έχει ολοκληρώσει την παράδοση. Εάν τα μέρη εφαρμόζουν τον FOB, αντί του FCA, τότε ο πωλητής βρίσκεται σε κίνδυνο, ακόμα και αν το εμπόρευμα έχει παραδοθεί στο σημείο προορισμού ή στον μεταφορέα. Στην πραγματικότητα, οι πωλητές προετοιμάζονται ασφαλιστικά (οι επωνομαζόμενες ανοιχτές καλύψεις/ so-called open cover), οι οποίες τους προστατεύουν από τα παραπάνω περιστατικά. Παρόλα αυτά οι πωλητές, που αποτυγχάνουν να ασφαλιστούν επαρκώς, συνήθως δεν πρόκειται να επωφεληθούν από την ασφάλιση του αγοραστή, ακόμα και αν η κάλυψη εμπεριέχει τη λεγόμενη ρήτρα διαμετακόμισης (so-called transit clause), της οποίας η προστασία διαρκεί από αποθήκη σε αποθήκη, καλύπτοντας την περίοδο πριν από τη φόρτωση του εμπορεύματος στο σκάφος. Υπάρχουν 2 λόγοι: πρώτος είναι, πως ο πωλητής FOB, δεν είναι συμβαλλόμενο μέρος της ασφάλισης του FOB αγοραστή και ο δεύτερος λόγος είναι, πως ο FOB αγοραστής δεν έχει ασφαλιστικό συμφέρον, πριν το φορτίο τοποθετηθεί πάνω στο πλοίο (Jan Ramberg, 2011).

7.4 Τί είναι ο ΟΑΕΠ και ποιος ο Ρόλος του

Ο ΟΑΕΠ (Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων) είναι ένας οργανισμός νομικού προσώπου ιδιωτικού δικαίου (Ν.Π.Ι.Δ.), ο οποίος ξεκίνησε να λειτουργεί με το νόμο 179633/1988 (ΦΕΚ 152 Α/ 11-7-88) και αντικείμενό του είναι η ασφάλιση εξαγωγικών πιστώσεων και προστασία των Ελλήνων εξαγωγέων από επιχειρηματικούς κινδύνους, (ΟΑΕΠ, 2017).

7.4.1 Προγράμματα Ασφάλισεως

Οι ασφαλιστικές καλύψεις αφορούν τη μη πληρωμή κατά τη διενέργεια εξαγωγών και σχετίζονται με τους εμπορικούς κινδύνους από πτώχευση ξένου αγοραστή, υπερημερία του και αυθαίρετη καταγγελία της εξαγωγικής συμβάσεως και επίσης από πολιτικούς κινδύνους, όπως αναχαίτηση μεταφοράς συναλλάγματος, ανάκληση της άδειας

εισαγωγής, επιβολή δικαιοστασίου και γεγονότα ανωτέρας βίας για παράδειγμα πόλεμος, πολιτικές αναταραχές, γενικές απεργίες, θεομηνίες και άλλα.

Τα προγράμματα ασφαλίσεως που παρέχονται είναι τα ακόλουθα:

1. Βραχυπρόθεσμων Εξαγωγικών Πιστώσεων. Αποτελείται από το Πρόγραμμα Μεμονωμένων Φορτώσεων και το Global. Το πρώτο αφορά στην ασφάλιση συγκεκριμένων φορτώσεων, αλλά και μίας μόνο φόρτωσης για κάποιον-ους πελάτες σε μία συγκεκριμένα χώρα ή σε περισσότερες από μία. Το πρόγραμμα αυτό παρέχεται μόνο από τον Ο.Α.Ε.Π. Το δεύτερο έχει να κάνει με συμβόλαιο ετήσιας διαρκείας και σχετίζεται με όλες τις φορτώσεις του ασφαλιζόμενου εξαγωγέα που έχει να πραγματοποιήσει μέσα σε ένα χρόνο ή για εξαγωγικούς τζίρους μεγαλύτερους των 1 εκ. Στα Global το ύψος της εκπτώσεως που προσφέρεται είναι μεγαλύτερο από των Μεμονωμένων.
2. Μεσομακροπρόθεσμων Εξαγωγικών Πιστώσεων. Αφορά στην ασφάλιση μεσοπρόθεσμων εξαγωγικών πιστώσεων διάρκειας 2 έως 5 έτη και μακροπρόθεσμων μεγαλύτερων από 5 έτη, για πολιτικούς και εμπορικούς κινδύνους μη εξόφλισης πιστώσεως, από εξαγωγές ενδιάμεσων και κεφαλαιουχικών αγαθών, μελέτη, επίβλεψη και πραγματοποίηση έργων στο εξωτερικό, ναυπήγηση ή επισκευή πλοίων σε Ελληνικά ναυπηγεία, που προορίζονται για εξαγωγή.
3. Ασφάλιση Επενδύσεων Εξωτερικού. Το παρόν πρόγραμμα απευθύνεται για επενδύσεις που πραγματοποιούνται σε χώρες εκτός Ευρωπαϊκής Ενώσεως (Ε.Ε.) ή για εταιρίες που μετέχουν Ελληνικές επιχειρήσεις κατά το ποσοστό συμμετοχής τους και καλύπτει μόνο τους πολιτικούς κινδύνους.
4. Πρόγραμμα Εξωστρέφεια. Το συγκεκριμένο είναι ένας συνδυασμός ασφαλίσεως και χρηματοδοτήσεως (προεξόφλιση του ασφαλισμένου τιμολογίου), που υλοποιείται με τη συνεργασία του Ο.Α.Ε.Π. και των Ελληνικών Τραπεζών και απευθύνεται για όλες τις Ελληνικές επιχειρήσεις, ιδίως τις μικρές και τις μεσαίες. Η χρηματοδότηση είναι άμεση προεξοφλώντας το 80% της αξίας των ασφαλισμένων στον Ο.Α.Ε.Π. τιμολογίων, το ποσό ανέρχεται έως το 1 εκατομύριο, η πίστωση των ασφαλισμένων τιμολογίων κυμαίνεται από 1 μέχρι 4

μήνες και το επιτόκιο είναι ιδιαίτερα αναγωνιστικό και προσυμφωνείται με την τράπεζα. Τα βήματα χρηματοδότησεως είναι:

- a. Υποβολή αίτησης ασφαλίσεως (δήλωση αγοραστών και τρόποι διακανονισμού)
- b. Έλεγχος πιστοληπτικής ικανότητας αγοραστών και καθορισμός πιστωτικών ορίων
- c. Υπογραφή ασφαλιστήριου συμβολαίου
- d. Δήλωση τιμολογίου προς ασφάλιση και καταβολή ασφαλίστρων
- e. Επιλογή τράπεζας συνεργασίας από τον εξαγωγέα και δήλωση τιμολογίων προς χρηματοδότηση
- f. Χρηματοδότηση

Ο Ο.Α.Ε.Π. εκτός από την άμεση χρηματοδότηση του παρόντος προγράμματος, ενθαρρύνει και <<έμμεσα>> τη χρηματοδότηση των εξαγωγικών επιχειρήσεων, διαμέσου της εκχωρήσεως του δικαιώματος αποζημιώσεως προς τις τράπεζες ή τις factoring εταιρίες που τις χρηματοδοτούν ως εγγύηση, (ΟΑΕΠ, 2017).

7.4.2 Προϊόντα προς Ανάπτυξη

1. Ασφάλιση Παραγγελιοληψίας (Pre-shipment insurance), η οποία θα καλύπτει τις δαπάνες του εξαγωγέα κατά την προετοιμασία της παραγγελίας, για παράδειγμα κόστος παραγωγής, συσκευασίας, πρώτες ύλες, φύλαξη και άλλα, στο ενδεχόμενο τροποποιήσεως ή ακυρώσεως της παραγγελίας λόγω εμπορικών και πολιτικών κινδύνων καθώς και στη περίπτωση μείωσης ή απόσυρσης του πιστωτικού ορίου του αγοραστή, πριν από τη φόρτωση, εξαιτίας της επιδείνωσης της οικονομικής του καταστάσεως. Τη στιγμή που υπογραφεί η εξαγωγική σύμβαση, θα ξεκινήσει η ασφάλιση.
2. Ασφάλιση Εγγυήσεων (Surety Bonds). Σκοπός της είναι η ασφάλιση μιας σειράς υποχρεώσεων του αναδόχου κατασκευαστή ή άλλου συμβαλλόμενου, για συγκεκριμένο ποσό και χρονικό διάστημα και έχουν να κάνουν με συμμετοχή σε

διεθνείς διαγωνισμούς, ανάληψη προκαταβολών και καλής εκτέλεσης του έργου στο εξωτερικό.

3. Πρόγραμμα Ασφάλισης Πτώσεως στον Αγοραστή (Buyer's Credit). Ο Ο.Α.Ε.Π. θα αναλαμβάνει να καλύψει τις τράπεζες εντός Ελλάδος, στο ενδεχόμενο μη καταβολής του δανείου, το οποίο έχει χορηγηθεί σε ξένο αγοραστή για να αποπληρώσει Ελληνικές εξαγωγές. Οι προς ασφάλιση συναλλαγές θα σχετίζονται με ενδιάμεσα και κεφαλαιουχικά προϊόντα μεγάλων αξιών που εξοφλούνται μέσω παροχής μεσοπρόσθετων τραπεζικών δανείων προς τους ξένους αγοραστές, (ΟΑΕΠ, 2017).

7.5 Απαιτήσεις (Claims)

Για να ξεκινήσει η διαδικασία ασφαλιστικής αποζημίωσης - απαιτήσεως (insurance claim), απαιτούνται διοικητικές εργασίες, ανταπόκριση και λογιστική αρωγή. Δεν έχει απολύτως καμία αξία να απαιτήσει ένας ασφαλισμένος, ποσό της τάξεως των 20 δολλαρίων παραδείγματος χάρι. Θα πρέπει εξ αρχής να οριστεί ένα ελάχιστο ποσό, κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων. Έγκεται διαφορά μεταξύ της επεξεργασίας ασφαλιστικής απαιτήσεως και της αντικατάστασής. Υπάρχει περίπτωση ένα μικρό και φθηνό ανταλλακτικό κομμάτι, να χρειάζεται επιγόντως και η αντικατάστασή του να γίνει προμήθεια, ανεξαρτήτως οποιασδήποτε ασφαλιστικής απαιτήσεως. Θα πρέπει επίσης να ευρεθεί μία συμφωνία με τον ασφαλιστή, ως προς το θέμα του ποσού, με βάση του οποίου δεν είναι απαραίτητη η έκθεση έρευνας, αλλά με αναφορά που υπογράφεται από ανώτερο υπάλληλο, που θεωρείται επαρκή από τον μεσίτη, για να λάβει υπόψιν του την απαίτηση. Παρόλα αυτά δεν φανερώνεται ο παραλήπτης, που θα προωθήσει την απαίτηση στο υπεύθυνο μέρος.

Έγγραφα που απαιτούνται για τη διεκπεραίωση των Απαιτήσεων

Υψίστης σημασίας αποτελεί, πως πάντα θα πρέπει να διαβάζεται η διαδικασία των απαιτήσεων και το ποια έγγραφα απαιτούνται, όπως ορίζει το ασφαλιστήριο συμβόλαιο.

Τα έγγραφα που απαιτούνται είναι τα εξής:

1. έκθεση αναφοράς ή ανώτερου υπαλλήλου σχετικά με τις ζημιές που έχουν υποστεί
2. εκτιμήσεις και τιμολόγια με το ύψος του κόστους της επισκευής. Εμπορεύματα που θα χρειαστούν να προμηθευτούν ή αγορά ανταλλακτικών κομματιών από τοπική αγορά, που όμως θα πρέπει πρώτα να εγκριθούν από τον επιθεωρητή, προκειμένου να διευκολυνθεί η διαδικασία
3. αντίγραφο του αρχικού τιμολογίου του φορτίου
4. αντίγραφο της επιστολής απαιτήσεως, στον υπεύθυνο συμβαλλόμενο καθώς και τις απαντήσεις που αφορούν τη ζημία
5. βεβαίωση μικρής προσγειώσεως (Short-landing certificate) ή βεβαίωση απώλειας (certificate of loss), σε περίπτωση που λείπει ολόκληρο το φορτίο.

Αποζημιώσεις από Ασφαλιστές

Ο βασικός υπολογισμός της αποζημιώσεως που θα πρέπει να καταβάλουν οι μεσίτες στους ασφαλιζόμενους, προκύπτει από αναλογικά με βάση το ύψος της απώλειας και το μέγεθος της συνολικής ασφαλιστικής αξίας. Το συνολικό ασφαλιζόμενο ποσό, περιλαμβάνει το κόστος του εμπορεύματος, τα κόμιστρα και τα έξοδα αποστολής, συν ένα 10 % για την κάλυψη της αυξήσεως των τιμών και των γενικών εξόδων. Ανάλογα με τους όρους και τις προϋποθέσεις του ασφαλιστικού συμβολαίου, μία ζημιά μπορεί να αποζημιωθεί με διακανονισμό 1320 \$, ακόμα και αν τα έξοδα αντικαταστάσεως και αποστολής μιας περιπτώσεως ανέρχονται στα 1400 \$. Οι μεσίτες είναι υποχρεωμένοι να καταβάλουνε παραπάνω χρήματα, για κάλυψη επιπρόσθετων εξόδων, που ενδέχεται να απορρέουν για παράδειγμα, από αυξημένα έξοδα αποστολής. Σε αυτό το στάδιο κρίνεται αν η σχέση ασφαλιστή και ασφαλιζομένου είναι εποικοδομητική, διότι συνήθως δίνεται μεγαλύτερη σημασία σε κάποιον γνωστό πελάτη, ο οποίος διαθέτει μία μακροπρόθεσμη ασφάλιση, παρά σε κάποιον περιστατικό πελάτη.

Περιορισμένη Ευθύνη του Μεταφορέα

Εσφαλμένη είναι η διαδεδομένη αντίληψη, πως οι μεταφορείς βαραίνονται με την απόλυτη ευθύνη για τη μεταφορά του φορτίου, αλλά όπως φαίνεται στην παρακάτω εικόνα 9, οι εθνικές και διεθνείς συμβάσεις συνθηκών που εφαρμόζονται, διψεύδουν τα όσα πιστεύονται (United Nations Development Programme, 2008).

| Liability Limitation | Damage / Miscarriage | Delay |
|----------------------|--------------------------------------|-----------------------------------|
| Forwarder: | Max. 8.33 SDR pr. kilo | Max. freight amount |
| Road: | Max. 8.33 SDR pr. kilo | Max. freight amount |
| Sea: | Max. 667 pr. Unity or 2 SDR per kilo | Max. 3 times the freight amount |
| Air: | Max. 17 SDR per kilo | Max. 2.5 times the freight amount |
| Rail: | Max. 17 SDR per kilo | Max. 17 SDR per kilo |

Εικόνα 54. Η παρούσα εικόνα προβάλλει βαθμό ευθύνης των μεταφορέων εμπορευμάτων, αναλόγως ποιο μέσο μεταφοράς χρησιμοποιούν, (United Nations Development Programme, 2008).

Προθεσμίες για Υποβολή Ασφαλιστικών Απαιτήσεων

Υπάρχει ένα χρονοκόκο περιθώριο, μέχρι το οποίο μπορεί ένας ασφαλιζόμενος να διεκδικήσει τις απαιτήσεις του. Μετά όμως το πέρας του αυτομάτως, χάνεται η δυνατότητά του αυτή.

| Deadline for Claims | Damage / Miscarriage | Delay | Conditions applicable |
|---------------------|--|---------|---|
| Road: | Visible – At delivery Not visible – 7 days | 21 days | e.g. CMR Convention in transport between European countries |
| Sea: | Visible – At delivery Not visible – 3 days | 60 days | Hague Visby Hamburg Rules |
| Air: | Damage / Partly miscarriage: 7 days Total miscarriage: 120 days | 21 days | Warsaw Convention |
| Rail: | Visible – At delivery Not visible – 7 days | 7 days | e.g. Convention concerning International Carriage by Rail (COTIF) |

Εικόνα 55. Η συγκεκριμένη εικόνα παρουσιάζει τις προθεσμίες που έχουν οι ασφαλιζόμενοι, για να υποβάλουν την ασφαλιστική τους αίτηση, που προξενήθηκε είτε από ζημιά είτε από απώλεια είτε από καθυστέρηση, (United Nations Development Programme, 2008).

7.6 Οι Μεγαλύτερες Ασφαλιστικές και Μεσιτικές Εταιρείες

| Rank | Company | Country | Total assets, US\$b | Balance sheet |
|------|--|-------------|---------------------|---------------|
| 1 | Allianz | Germany | 1,046.96 | 06/30/2017 |
| 2 | AXA | France | 1,038.06 | 06/30/2017 |
| 3 | Ping An Insurance | China | 925.988 | 09/30/2017 |
| 4 | Prudential Financial | US | 821.131 | 09/30/2017 |
| 5 | Metlife | US | 720.515 | 09/30/2017 |
| 6 | Japan Post Insurance | Japan | 698.667 | 09/30/2017 |
| 7 | Berkshire Hathaway | US | 681.554 | 09/30/2017 |
| 8 | Nippon Life Insurance Company (Nissay) | Japan | 660.716 | 09/30/2017 |
| 9 | Prudential plc | UK | 644.631 | 06/30/2017 |
| 10 | Legal & General | UK | 642.923 | 06/30/2017 |
| 11 | Assicurazioni Generali | Italy | 641.730 | 09/30/2017 |
| 12 | Aviva | UK | 589.541 | 06/30/2017 |
| 13 | Manulife Financial | Canada | 548.260 | 09/30/2017 |
| 14 | Zenkyoren (1) | Japan | 513.209 | 03/31/2017 |
| 15 | American International Group (AIG) | US | 503.073 | 09/30/2017 |
| 16 | Dai-ichi Life Holdings | Japan | 476.106 | 09/30/2017 |
| 17 | CNP Assurances | France | 469.756 | 06/30/2017 |
| 18 | Aegon | Netherlands | 445.658 | 09/30/2017 |
| 19 | China Life Insurance | China | 431.369 | 09/30/2017 |
| 20 | Zurich Insurance Group | Switzerland | 381.173 | 06/30/2017 |
| 21 | Meiji Yasuda Life Insurance Company | Japan | 360.217 | 09/30/2017 |
| 22 | Power Financial Corp | Canada | 338.175 | 09/30/2017 |
| 23 | Sumitomo Life Insurance Company | Japan | 316.356 | 09/30/2017 |
| 24 | Munich Re | Germany | 313.832 | 06/30/2017 |
| 25 | Life Insurance Corporation of India | India | 310.000 | 12/31/2016 |
| 26 | TIAA | US | 294.057 | 03/31/2017 |
| 27 | New York Life | US | 287.196 | 12/31/2016 |
| 28 | Cathay Financial Holding | Taiwan | 287.020 | 09/30/2017 |
| 29 | Lincoln National | US | 276.785 | 09/30/2017 |

Εικόνα 56. Εδώ παρουσιάζονται οι 29 μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες, από ποια χώρα είναι η κάθε μία και μερίδιο αγοράς τους αποτυπωμένα σε δολάρια, το έτος 2017, <https://www.relbanks.com/top-insurance-companies/world> [10 Ιανουαρίου 2018].

| | | | | |
|----|---|-------------|---------|------------|
| 30 | NN Group NV | Netherlands | 269.851 | 09/30/2017 |
| 31 | Northwestern Mutual | US | 258.232 | 06/30/2017 |
| 32 | State Farm | US | 256.030 | 12/31/2016 |
| 33 | Standard Life Aberdeen | UK | 248.265 | 06/30/2017 |
| 34 | Principal Financial | US | 247.934 | 09/30/2017 |
| 35 | Samsung Life Insurance | South Korea | 245.425 | 09/30/2017 |
| 36 | Massachusetts Mutual | US | 243.418 | 06/30/2017 |
| 37 | Nationwide Mutual Insurance | US | 227.528 | 09/30/2017 |
| 38 | Voya Financial | US | 226.644 | 09/30/2017 |
| 39 | Old Mutual | UK | 226.044 | 06/30/2017 |
| 40 | Hartford Financial Services | US | 224.211 | 09/30/2017 |
| 41 | BrightHouse Financial | US | 223.279 | 09/30/2017 |
| 42 | Fubon Financial | Taiwan | 221.046 | 09/30/2017 |
| 43 | Swiss RE | Switzerland | 213.341 | 06/30/2017 |
| 44 | Swiss Life Holding | Switzerland | 208.517 | 06/30/2017 |
| 45 | Sun Life Financial | Canada | 206.198 | 09/30/2017 |
| 46 | Tokio Marine Holdings | Japan | 202.333 | 09/30/2017 |
| 47 | MS&AD Insurance Group | Japan | 197.630 | 09/30/2017 |
| 48 | Ala Group | Hong Kong | 197.410 | 05/31/2017 |
| 49 | Talanx AG | Germany | 176.280 | 09/30/2017 |
| 50 | China Pacific Insurance Group (CPIC) | China | 172.437 | 09/30/2017 |
| 51 | Chubb Ltd | Switzerland | 167.578 | 09/30/2017 |
| 52 | USAA (United Services Automobile Association) | US | 153.027 | 06/30/2017 |
| 53 | Pacific Mutual Holding Company | US | 143.298 | 12/31/2016 |
| 54 | People's Insurance Co (Group) of China | China | 140.985 | 06/30/2017 |
| 55 | Liberty Mutual Holding Company | US | 137.962 | 06/30/2017 |
| 56 | Aflac | US | 136.083 | 09/30/2017 |
| 57 | T&D Holdings | Japan | 134.150 | 09/30/2017 |
| 58 | Ageas | Belgium | 122.090 | 09/30/2017 |

Εικόνα 57. Στο συγκεκριμένο αποτυπώνονται οι επόμενοι 29 μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες, καθώς και από ποια χώρα είναι και ποιο είναι το μέγεθος του μεριδίου της αγοράς τους, για το έτος 2017, <https://www.relbanks.com/top-insurance-companies/world> [10 Ιανουαρίου 2018].

| | | | | |
|----|------------------------------|-------------|---------|------------|
| 59 | Achmea | Netherlands | 115.620 | 06/30/2017 |
| 60 | Allstate | US | 113.632 | 09/30/2017 |
| 61 | Covea Mutual Insurance Group | France | 111.528 | 12/31/2016 |
| 62 | Sompo Holdings (2) | Japan | 110.560 | 09/30/2017 |
| 63 | Shin Kong Financial | Taiwan | 109.562 | 09/30/2017 |
| 64 | Hanwha Life | South Korea | 108.587 | 09/30/2017 |
| 65 | New China Life Insurance | China | 107.285 | 09/30/2017 |
| 66 | Unipol Gruppo Finanziario | Italy | 104.998 | 06/30/2017 |
| 67 | Genworth Financial | US | 104.629 | 09/30/2017 |
| 68 | Travelers Companies | US | 104.311 | 09/30/2017 |
| 69 | Groupama | France | 103.728 | 12/31/2016 |
| 70 | Phoenix Group Holdings | UK | 100.476 | 06/30/2017 |

Εικόνα 58. Στο παρόν διάγραμμα παρουσιάζονται οι τελευταίες 12 μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες του 2017, σε ποια χώρα εδρεύουν και ποιο είναι το μερίδιο αγοράς τους, <https://www.relbanks.com/top-insurance-companies/world> [10 Ιανουαρίου 2018].

Top 25 Broker-Dealers

| | |
|---|----------------|
| 1. Fidelity: | \$5.4 trillion |
| 2. Charles Schwab: | \$2.7 trillion |
| 3. Edward Jones: | \$800 billion |
| 4. Ameriprise Financial: | \$800 billion |
| 5. TD Ameritrade: | \$600 billion |
| 6. Raymond James Financial: | \$600 billion |
| 7. AXA Advisors: | \$540 billion |
| 8. LPL Financial: | \$530 billion |
| 9. National Planning Corporation | \$509 billion |
| 10. Wells Fargo Advisors: | \$490 billion |
| 11. Commonwealth Financial Network | \$114 billion |
| 12. Northwest Mutual Investment Services: | \$100 billion |
| 13. Cambridge Investment Research: | \$85 billion |
| 14. Waddell & Reed: | \$81 billion |
| 15. Transamerica Financial: | \$79 billion |
| 16. Securities America: | \$70 billion |
| 17. Commonwealth Equity: | \$60 billion |
| 18. Voya: | \$38 billion |
| 19. MML Investor Services: | \$25 billion |
| 20. Lincoln Investment: | \$23 billion |
| 21. First Allied Securities: | \$23 billion |
| 22. Cetera Advisor Networks: | \$15 billion |
| 23. Securities Service Network | \$14 billion |
| 24. Kestra Investment Services: | \$12 billion |
| 25. NFP Advisor Services: | \$12 billion |

Εικόνα 59. Εδώ προβάλλονται οι 25 μεγαλύτερες μεσιτικές εταιρείες, καθώς και το μερίδιο αγοράς τους, αποτυπωμένο σε δολάρια, για την περίοδο του Οκτωβρίου 2017, Kevin Johnston (2017), <https://www.investopedia.com/investing/broker-dealer-firms/> [10 Ιανουαρίου 2018].

Κεφάλαιο 8ο Προετοιμασία Incoterms για το 2020 και συμπεράσματα

8.1 Συμπεράσματα

Τα Incoterms αποτελούν ένα σημαντικό κομμάτι του διεθνούς εμπορίου, αφού με την αρωγή τους ο αγοραστής-εισαγωγέας και ο πωλητής-εξαγωγέας, μπορούν τα τελευταία χρόνια να συναλλάσσονται με αρκετά περιορισμένα προβλήματα και κινδύνους, απ' ό,τι στο παρελθόν. Πολύ σημαντική ικανότητά τους είναι η διαρκής προσαρμογή σε κάθε εξέλιξη- αλλαγή του οικονομικού, κοινωνικού- πολιτικού, εμπορικού και επιχειρηματικού περιβάλλοντος, όπως φαίνεται από τις προϊγούμενες αλλαγές στους κανόνες, αλλά και στη καινούργια που προετοιμάζει αυτή τη στιγμή η επιτροπή του ICC. Εξαιτίας της ρευστότητας που συνεχίζει να αντιμετωπίζει η παγκόσμια οικονομία και το εμπόριο, η επιτροπή θα πρέπει να λάβει πολλά πράγματα υπόψιν της, πρωτού προβεί στην κυκλοφορία της νέας εκδόσεως, όπως στο γεγονός ότι αρκετές χώρες επιθυμούν περισσότερο να εξάγουν απ' ό,τι να εισάγουν για παράδειγμα Αμερική, Κίνα, ή το Brexit της Αγγλίας από την Ευρωπαϊκή Ένωση, ή τη δημιουργία Incoterms για την προστασία των ηλεκτρονικών εγγράφων από απειλές του κυβερνοχώρου (cyber threats), ή τη συνεχιζόμενη εξάπλωση της Κίνας όχι μόνο στην Αμερική, αλλά και στην Ευρώπη και συγκεκριμένα στην Ελλάδα με το λιμάνι του Πειραιά, ή των δασμολογικών αλλαγών που επικρατούν. Εν κατακλείδι τα Incoterms του 2020, θα πρέπει να διορθώσουν προβλήματα και ανακρίβειες προϊγούμενων εκδόσεων, αξιολογώντας τις υπάρχουσες συνθήκες και τις ανάγκες, με στόχο τη δημιουργία και τη κυκλοφόρηση βελτιωμένων κανόνων, προκειμένου να βοηθήσουν στην περαιτέρω ανάπτυξη και εξέλιξη της παγκόσμιας οικονομίας και του εμπορίου.

8.2 Μέλλον Incoterms 2020 (αλλαγές που θα γίνουν)

Η καινούργια έκδοση των κανόνων Incoterms 2020, σχεδιάζεται αυτή τη στιγμή από το Διαθνή Εμπορικό Επιμελητήριο (International Chamber of Commerce - ICC), το οποίο θα αποτελέσει συνέχεια των κανόνων 2010. Ο σχεδιασμός αυτός πραγματοποιείται από Ευρωπαίους εμπειρογνώμονες ως επί το πλείστον, αλλά για πρώτη φορά συμμετέχουν και

εκπροσώποι από την Κίνα και την Αυστραλία. Τα μέλη αυτά συχνά συνεδριάζουν για θέματα, προερχόμενα από τα 150 μέλη του ICC. Οι νέοι κανόνες προσδοκείται, πως θα κυκλοφορήσουν στο τελευταίο 4ο του 2019, ταυτόχρονα με την εκατονταετηρίδα του ICC και θα ξεκινήσουν να εφαρμόζονται από 1η Ιανουαρίου 2020. Οι αλλαγές που θα ακολουθήσουν είναι οι εξείς:

1. Αφαίρεση των όρων EXW και DDP

Η αλλαγή αυτή έχει τεράστια σημασία, αφού ο EXW χρησιμοποιείται πάρα πολύ στο διεθνές εμπόριο, ιδίως από επιχειρήσεις με μικρή εμπειρία στις εξαγωγές και ο DDP εφαρμόζεται συνήθως για εμπορεύματα, όπως για παράδειγμα δείγματα ή ανταλλακτικά, που αποστέλλονται από ταχυμεταφορικές ναυτιλιακές εταιρείες, που ασχολούνται με όλες τις τελωνειακές διαδικασίας και τη διαχείριση υλικού, μέχρι την παράδοση του φορτίου στον αγοραστή. Η αιτιολογία για την κατάργησή τους, βασίζεται στο ότι αποτελούν εγχώριες λειτουργίες (domestic operations), στην περίπτωση του EXW είναι ο πωλητής- εξαγωγές και στο DDP ο αγοραστής-εισαγωγέας. Επίσης και οι 2 αυτοί όροι, έρχονται σε αντίθεση με το νέο κώδικα δασμών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, αφού η ευθύνη του εξαγωγέα και του εισαγωγέα, λαμβάνεται από του έχει ολοκληρωθεί η εισαγωγή και η εξαγωγή.

2. Αφαίρεση του όρου FAS

Ο FAS όπως φαίνεται και στο διάγραμμα 13, είναι ένας όρος, ο οποίος χρησιμοποιείται ελάχιστα. Ο ρόλος του η παράδοση του εμπορεύματος στο προσυμφωνημένο λιμάνι προορισμού ή στην αποβάθρα της χώρας του εξαγωγέα, από τον ίδιο. Ένα μεγάλο μειονέκτημα αυτού του κανόνα είναι, πως αν καθυστερήσει το πλοίο να φτάσει στο λιμάνι του εξαγωγέα, τότε το φορτίο θα αναμένει στην αποβάθρα και υπεύθυνος θα είναι ο αγοραστής και αντίθετα αν το πλοίο φτάσει πριν την παράδοση του εμπορεύματος, τότε και πάλι θα ευθύνεται ο αγοραστής. Ο FAS εφαρμόζεται κυρίως κατά την εξαγωγή ορισμένων τύπων εμπορεύματος, για παράδειγμα δημητριακά, ορυκτά και για αυτό το λόγο η

επιτροπή σχεδιασμού αξιολογεί τη δημιουργία ενός ευνοϊκότερου όρου, που να σχετίζεται με τα παραπάνω εμπορεύματα.

3. Χωρισμός του FCA σε 2 νέους όρους

Ο FCA παρόλο που είναι πολύ ευπροσάρμοστος όρος, διότι επιτρέπει την παράδοση των εμπορευμάτων σε διάφορα σημεία, παραδείγματος χάριν σε χερσαίο τερματικό σταθμό, λιμάνι, αεροδρόμιο και γενικά πολλές φορές παραδίδονται στη χώρα του αγοραστή. Παρόλα αυτά η επιτροπή βρίσκεται σε διεργασίες για το χωρισμό του όρου αυτού και τη δημιουργία 2 νέων, εκ των οποίων ο 1ος θα αναφέρεται σε χερσαία παράδοση και ο 2ος σε θαλάσσια.

4. FOB και CIF για μεταφορά εμπορευματοκιβωτίων

Στην έκδοση των Incoterms 2010, όταν τα εμπορεύματα δεν ταξιδεύουν σε εμπορευματοκιβώτια, δεν δύναται να εφαρμοστούν οι προαναφερθέντες όροι, αλλά χρησιμοποιούνται ο FCA και ο CIP. Ο FOB και ο CIF είναι 2 πολύ παλιοί κανόνες του διεθνούς εμπορίου, ιδίως ο FOB που χρησιμοποιήθηκε για πρώτη φορά από την Αγγλία στο τέλος του 18ου αιώνα. Το γεγονός, ότι οι προαναφερθέντες όροι δεν είναι φτιαγμένοι για τα εμπορευματοκιβώτια, αποτελεί ένα τεράστιο λάθος του ICC, αφού το 80% του παγκόσμιου εμπορίου τα περιλαμβάνει. Για αυτό το λόγο στους κανόνες του 2020, γίνεται πλέον δυνατό να τα μεταφέρουν.

5. Δημιουργία νέου κανόνα, ονομαζόμενου CNI

Ο CNI (Cost and Insurance / Κόστος και Ασφάλιση) θα καλύπτει το κένο, που βρίσκεται στους FCA, CFR και CIF. Όσο αναφορά τον πρώτο, θα περιλαμβάνει το κόστος της διεθνούς ασφαλήσεως για χάρη του πωλητή-εξαγωγέα, αφήνοντας απ'έξω τη μεταφορά του εμπορεύματος. Οι άλλοι 2 θα καλύπτουν τον κίνδυνο της αφίξεως του πλοίου, το οποίο θα βαρύνει τον αγοραστή. Ο κίνδυνος στους C

αυτούς όρους, μεταφέρει από τον πωλητή στον αγοραστή, τη στιγμή που παραδώσει ο πρώτος το εμπόρευμα πάνω στο πλοίο.

6. Οι νέοι όροι που θα βασίζονται στο DDP

Ο DDP, αλλά και ο FCA που αναφλερθηκε προϋγουμένος, δημιουργούν ορισμένα προβλήματα, διότι ο πωλητής-εξαγωγέας είναι αυτός που πληρώνει τους τελωνειακούς δασμούς της χώρας, όπου εισάγονται τα εμπορεύματα, ανεξάρτητα σε ποιο σημείο, θα ολοκληρωθεί η μεταφορά. Με αφορμή αυτό το πρόβλημα ο ICC, θα χωρίσει τον DDP σε 2 καινούργιους όρους, τον DTP και το DPP. Ο DTP (Deliverd at Terminal Paid / Παράδοση σε Πληρωμένο Τερματικό Σταθμό) θα χρησιμοποιείται, όταν τα εμπορεύματα παραδίδονται σε τερματικό σταθμό, για παράδειγμα λιμάνι, αεροδρόμιο, κέντρο μεταφορών και άλλα, στη χώρα του αγοραστή και η πληρωμή των τελωνειακών δασμών, θα πραγματοποιείται από τον πωλητή. Ο DPP (Deliverd at Place Paid / Παράδοση σε Πληρωμένη Τοποθεσία) θα εφαρμόζεται, όταν τα εμπορεύματα παραδίδονται σε οποιοδήποτε σημείο, εκτός από τερματικό μεταφοράς, για παράδειγμα τη διεύθυνση του αγοραστή και την πληρωμή των τελωνειακών δασμών, την αναλαμβάνει πάλι ο πωλητής.

7. Επίσης εκτός από διαγραφές και προσθήκες όρων, η αρμόδια επιτροπή επεξεργάζεται και άλλα ζητήματα για προσθήκη στους κανόνες του 2020. Κάποια από αυτά είναι: ασφάλεια μεταφορών, κανονισμοί για ασφάλιση μεταφορών και τη σχέση των Incoterms με τη Διεθνής Σύμβαση Πωλήσεων. Η Επιτροπή συνεδριάζει τακτικά, προκειμένου να εντοπισει για άλλα θέματα, προκειμένου να τα εισάγουν και αυτά στην καινούργια έκδοση Incoterms, (Olegario LLamazares, Global Negotiator Business Publications, 2015).

Βιβλιογραφία

Roberto Bergami . 2011 . Incoterms 2010 Rules: Revisiting the Correct Usage of the Terms—Part 1. [Ηλεκτρονικό]

Available at: <https://www.shippingsolutions.com/blog/incoterms-2010-rules-revisiting-the-correct-application-of-the-delivery-terms-part-1>

[Πρόσβαση 30 Δεκεμβρίου 2017].

Lambros Laios. 2017 . Διεθνείς Εμπορικοί Όροι (INCOTERMS). [Ηλεκτρονικό]

Available at: <http://humantec.gr/el/how-to/scm/diethneis-emporikoi-oroi-incoterms>

[Πρόσβαση 2 Ιανουαρίου 2018].

Mike and Jean Regan, Active Scout . 2013 . How To Mitigate Transportation Risk.

Νικόλαος Τσούνης . 2015 . Θεωρία Διεθνούς Εμπορίου, Εκδόσεις ΣΕΑΒ.

Emmett J. Vaughan, Therese Vaughan . 2008 . Fundamentals Of Risk And Insurance, Εκδόσεις John Wiley & Sons, Inc. Tenth Edition, Σελ. 35.

Philipe Raparout. 2006 . Incoterms 2000.

Jan Ramberg. 2011 . INCOTERMS 2010 Guide, Εκδόσεις International Chamber of Commerce.

Δίκτυο ΚΕΤΑ Κρήτης. 2006. Οδηγός Εξαγωγών-Βήμα Προς Βήμα.

DSV. 2016. Understanding Liability, Insurance and Claims.

World Trade Organization. 2015. Understanding The WTO, Publications WTO.

United Nations Development Programme. 2008. Shipping And Incoterms Practice Guide.

Insuring Cargoes. 2011 . Incoterms 2010-A detailed commentary. [Ηλεκτρονικό]

Available at: <http://marineinsurancebook.blogspot.gr/2011/11/incoterms-2010-detailed-commentary.html>

[Πρόσβαση 30 Δεκεμβρίου 2017].

Setra Organization. 2008 . Methodological Guide Goods Transport Characteristics Of Transport Modes Offer And Capacity, Edition Setra, Pages 186-197.

Metron Logistics. 2009 . Όροι Incoterms. [Ηλεκτρονικό]

Available at: <http://www.metronlogistics.eu/pages.asp?pid=34&subid=31>

[Πρόσβαση 1 Ιανουαρίου 2018].

United Nations Conference On Trade And Development . 2015 . International Trade, Edition UNCTAD.

World Trade Organization . 2017 . World Trade Statistical Review 2017, Edition WTO.

Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld . 2003 . International Economics Theory and Policy, Sixth Edition, Pages 11-12 Part 1 Chapter 1.

The International Trade Administration . 2007 . Trade Finance Guide A Quick Reference For U.S. Exporters, Pages 3-11.

The Balance, Kimberly Amadeo . 2017 . Free Trade Agreement Pros and Cons. [Ηλεκτρονικό]
Available at: <https://www.thebalance.com/free-trade-agreement-pros-and-cons-3305845>
[Πρόσβαση 23 Δεκεμβρίου 2017].

Adam Smith . 2007 . An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of the Nations Books 1,2,3,4,5 edited by S.M.Soares, Edition Metalibri, Pages 457-462.

Elhanan Helpman . 2012 . International Trade in Historical Perspective.

Jim Sherlock and Jonathan Reuvid . 2007 . Handbook of International Trade, Second Edition, GMB Publish.

P. Θεοδοροπούλου, Δρ. Μ. Κασώλη . 2014 . Μεταφορές & Logistics, Έκδοση Γενική Γραμματεία Έρευνας & Τεχνολογίας, Σελίδες 5-16.

Olegario LLamazares . 2014 . Incoterms 2020: Main Changes, Publish GlobalNegotiator.

International Chamber Of Commerce . 2017 . Incotems rules history. [Ηλεκτρονικό]
Available at: <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-rules-history/>
[Πρόσβαση 27 Δεκεμβρίου 2017].

Daniel P. Bearth . 2017 . Transport Topcs Top50 2017, Transforce Publish, Pages 4-7.

Banks Around The World . 2017 . World Top Insurance Companies. [Ηλεκτρονικό]
Available at: <https://www.relbanks.com/top-insurance-companies/world>
[Πρόσβαση 10 Ιανουαρίου 2018].

U.S.A. International Trade Administration . 2017 . U.S. Trade Overview 2016, Publish U.S.A. International Trade Administration, Pages 4 and 5.

Hong Kong Trade Development Council . 2017 . Economic and Trade Information on China, Publish Hong Kong Trade Development Council.

Daron Acemoglu, David Laibson, John A. List . 2015 . Microeconomics Global Edition, Publish MyEconLab, Pages 206-2011.

Esteban Ortiz-Ospina and Max Roser. 2017 . International Trade. [Ηλεκτρονικό]
Available at: <https://ourworldindata.org/international-trade>
[Πρόσβαση 20 Δεκεμβρίου 2017].

Tejvan Pettinger . 2017 . The Importance of International Trade. [Ηλεκτρονικό]
Available at: <https://www.economicshelp.org/blog/58802/trade/the-importance-of-international-trade/>
[Πρόσβαση 21 Δεκεμβρίου 2017].

Θεόδωρος Λιανός και Αναστασία Ψειρίδου . 2015 . Οικονομική Ανάλυση και Πολιτική Μακροοικονομική Βασικές Αρχές & Προεκτάσεις, Publish ΣΕΑΒ, Σελίδες 71-75.

Χολέβας Κ. Ιωάννης . 1997 . Διεθνείς Εμπορικές Σχέσεις - Διεθνές Εμπόριο.

Kevin Johnston, Investopedia . 2017 . Top 25 Broker-Dealer Firms as of October 2017.
[Ηλεκτρονικό]
Available at: <https://www.investopedia.com/investing/broker-dealer-firms/>
[Πρόσβαση 10 Ιανουαρίου 2018].

MIQ Logistics . 2011 . Incoterms – International Terms Of Sale. [Ηλεκτρονικό]
Available at: <https://www.miq.com/resources/international-shipping-tools/incoterms-2010/>
[Πρόσβαση 8 Ιανουαρίου 2018].

Eurostat . 2017 . Freight transport statistics - modal split. [Ηλεκτρονικό]
Available at:
http://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php/Freight_transport_statistics_-_modal_split
[Πρόσβαση 20 Ιανουαρίου 2018].

Tom Kokkola . 2010 . The payment system, Publish European Central Bank, Pages 25-32.

CNN Greece . 2017 . Το παγκοσμιοποιημένο εμπόριο, οι επενδύσεις και η θέση της ΕΕ (infographic). [Ηλεκτρονικό]
Available at: <http://www.cnn.gr/news/kosmos/story/110219/to-pagkosmiopoiimeno-emporio-oi-ependyseis-kai-i-thesi-tis-ee-infographic>
[Πρόσβαση 21 Ιανουαρίου 2018].

Lizzie Munsey . 2012 . The economic book, First American Edition, Publisher Talltree LTD.

Maritime Connector . Ships . [Ηλεκτρονικό]
Available at: <http://maritime-connector.com/wiki/vlcc/>
[Πρόσβαση 24 Ιανουαρίου 2018].

Nautic Expo . Ships . [Ηλεκτρονικό]
Available at: <http://www.nauticexpo.com/boat-manufacturer/reefer-ship-20393.html>
[Πρόσβαση 24 Ιανουαρίου 2018].

Marine Traffic . Ships . [Ηλεκτρονικό]
Available at:
http://www.marinetraffic.com/en/ais/details/ships/shipid:315034/mmsi:259957000/imo:9161285/vessel:SKS_TRINITY
[Πρόσβαση 24 Ιανουαρίου 2018].

MV Esprit . Ships . [Ηλεκτρονικό]
Available at: <https://www.jrshipping.com/our-fleet/m-s-esprit/>
[Πρόσβαση 24 Ιανουαρίου 2018].

Senaca Tunk . Tunks . [Ηλεκτρονικό]
Available at: <http://www.senecatank.com/tank-trucks.html>
[Πρόσβαση 24 Ιανουαρίου 2018].

Τροχοί & TR . Trucks . [Ηλεκτρονικό]
Available at: <https://troxoikaitir.gr/article/307/i-euro-6-gkama-tis-volvo-trucks>
[Πρόσβαση 24 Ιανουαρίου 2018].

Car.gr . [Ηλεκτρονικό]
Available at: <https://www.car.gr/9259056-daf-xf95-430>
[Πρόσβαση 24 Ιανουαρίου 2018].

ΟΑΕΠ . 2017 . Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων Ο.Α.Ε.Π., Publisher Ο.Α.Ε.Π., Σελίδες 4-16.

Michael Unger . 2017 . GATT Rounds: Who, What, When. [Ηλεκτρονικό]
Available at: <https://tradevistas.csis.org/gatt-rounds-who-what-when/>
[Πρόσβαση [20 Ιανουαρίου 2018].

International Chamber Of Commerce . 2017 . ICC Constitution (June 2017).
[Ηλεκτρονικό]
Available at: <https://iccwbo.org/constitution/#Article 1>
[Πρόσβαση 29 Ιανουαρίου 2018].