



Τεχνολογικό Εκπαιδευτικό Ίδρυμα Πάτρας
Σχολή Διοίκησης & Οικονομίας
Τμήμα Επιχειρηματικού Σχεδιασμού & Πληροφοριακών
Συστημάτων

Πτυχιακή Εργασία



«Η εξέλιξη του εμπορίου για την Ε.Ε. (27) την τελευταία δεκαετία»

Σπουδάστριες: Μαραβέλια Μαρούλη (Α.Μ.: 1779)

Πατέλκου Αναστασία (Α.Μ.: 1941)

Παπαπέτρου Ιορδάνια (Α.Μ.: 1804)

Επόπτης Καθηγητής: κ. Αναστασίου Αθανάσιος

Πάτρα, 2012

Ευχαριστίες

Θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε θερμά όλους τους ανθρώπους που συνέβαλλαν στην ολοκλήρωση της παρούσας εργασίας. Ιδιαίτερα όμως ευχαριστούμε τις οικογένειές μας για τη στήριξη που μας παρείχαν και τον επόπτη καθηγητή μας για τις πολύτιμες συμβουλές του και την καθοδήγηση του στη συγκέντρωση του απαραίτητου βιβλιογραφικού υλικού, χωρίς το οποίο η ολοκλήρωση της εργασίας θα ήταν αδύνατη.

Περίληψη

Η εξέλιξη του εμπορίου αποτελεί ένα πολύ σημαντικό ζήτημα αφού επηρεάζει άμεσα την ευρύτερη ανάπτυξη μιας χώρας και οι περισσότεροι οικονομολόγοι θεωρούν πως αποτελεί την αναγκαία συνθήκη της ανάπτυξης.

Για τον προσδιορισμό της εξέλιξης του εμπορίου, υπάρχουν μια σειρά από μακροοικονομικά μεγέθη. Η έννοια των μακροοικονομικών μεγεθών υπήρχε από παλαιότερες δεκαετίες περιόδους, αλλά διαμορφώθηκε ολοκληρωτικά μέσα από το πέρασμα των χρόνων. Χαρακτηριστικά μεγέθη αποτελούν οι μετρήσεις που αφορούν τις εισαγωγές και τις εξαγωγές που πραγματοποιούνται.

Συγκεκριμένα, ο βασικό σκοπός της εργασίας είναι η μελέτη της εξέλιξης του εμπορίου της Ε.Ε. (27) την τελευταία δεκαετία. Για την επίτευξη του παραπάνω στόχου, η εργασία χωρίζεται σε πέντε (5) επιμέρους κεφάλαια.

Στο πρώτο κεφάλαιο, προσεγγίζεται το εμπόριο από όλες τις πλευρές του. Ειδικότερα, αναλύεται εννοιολογικά, παρουσιάζεται η αποστολή του και οι διακρίσεις που μπορεί να λάβει αλλά και οι παράγοντες που μπορούν να συμβάλλουν στην ανάπτυξή του.

Στο δεύτερο κεφάλαιο παρουσιάζεται η γενική λειτουργία του εμπορίου. Συγκεκριμένα, αναλύεται η εξωτερική εμπορική πολιτική, η στάση των ανεπτυγμένων έναντι των αναπτυσσόμενων στον τομέα των εισαγωγών και εξαγωγών καθώς και τα μέσα πραγματοποίησης των εμπορικών συναλλαγών.

Στο τρίτο κεφάλαιο, παρουσιάζονται οι επιπτώσεις της ενοποίησης της ευρωπαϊκής αγοράς στο εμπόριο. Αναλύεται το πλαίσιο της κοινής εμπορικής πολιτικής, η ρύθμιση των κανόνων ανταγωνισμού, η καθιέρωση των κρατικών ενισχύσεων αλλά και οι επιπτώσεις στο εμπόριο από τη διαμόρφωση των συνθηκών εμπορίου στην Ε.Ε.

Στο τέταρτο κεφάλαιο, αναλύεται με παράθεση στατιστικών δεδομένων της Eurostat (2000 – 2010) η εξέλιξη του εμπορίου της Ευρωπαϊκής Ένωσης (27 χώρες) με παράθεση στοιχείων των εισαγωγών και εξαγωγών για κάθε χώρα.

Τέλος, στο πέμπτο κεφάλαιο, παρουσιάζεται η εισαγωγική και εξαγωγική δραστηριότητα της Ελλάδας (2002 - 2011), οι τρέχουσες τάσεις αλλά και οι μελλοντικές προοπτικές που έχουν δημιουργηθεί.

Πίνακας Περιεχομένων

Ευχαριστίες.....	2
Περίληψη.....	3
Εισαγωγή.....	6
Κεφάλαιο 1: Προσέγγιση του εμπορίου.....	8
1.1. Η έννοια του εμπορίου.....	8
1.2. Η αποστολή και η σημασία του εμπορίου.....	9
1.3. Οι λειτουργίες του εμπορίου.....	10
1.4. Οι διακρίσεις του εμπορίου.....	11
1.5. Μορφές εμπορίου και διανομής.....	13
1.6. Οι γενεσιουργοί λόγοι του εμπορίου.....	15
1.7. Οι παράγοντες ανάπτυξης του εμπορίου.....	15
1.7.1. Οι ευνοϊκοί παράγοντες.....	15
1.7.2. Οι δυσμενείς παράγοντες.....	17
Κεφάλαιο 2: Η λειτουργία του εμπορίου.....	18
2.1. Η εξωτερική εμπορική πολιτική.....	18
2.1.1. Η πολιτική των εισαγωγών.....	18
2.1.2. Η πολιτική των εξαγωγών.....	19
2.1.3. Πολιτική για το διαμετακομιστικό εμπόριο.....	20
2.2. Η πολιτική των ανεπτυγμένων χωρών προς τις μη αναπτυγμένες.....	20
2.3. Εμπορική πολιτική των αναπτυσσόμενων χωρών.....	21
2.4. Το εμπορικό ισοζύγιο.....	22
2.5. Μορφές μη δασμολογικής προστασίας.....	23
2.5.1. Ποσοτώσεις επί των εισαγωγών.....	23
2.5.2. Επιδότηση της εγχώριας παραγωγής.....	24
2.5.3. Επιδότηση των εξαγωγών.....	25
2.5.4. Άλλες μορφές προστατευτισμού.....	25
2.6. Μέσα και τρόποι πληρωμής στο εμπόριο.....	27
2.6.1. Η επιταγή.....	28
2.6.2. Η συναλλαγματική.....	29
2.6.3. Το γραμμάτιο σε διαταγή.....	30
2.6.4. Η εντολή πληρωμής.....	31
2.6.5. Η αντικαταβολή.....	31
2.6.6. Η εμπορική πιστωτική επιστολή.....	31
2.6.7. Οι μεταφορές στο εμπόριο.....	32
2.6.8. Η συσκευασία και σήμανση των εμπορευμάτων.....	33

Κεφάλαιο 3: Επιπτώσεις ενοποίησης ευρωπαϊκής αγοράς στο εμπόριο	35
3.1. Το εμπόριο στην Ε.Ε.	35
3.1.1. Το πλαίσιο κοινής εμπορικής πολιτικής.....	35
3.1.2. Η ρύθμιση κανόνων ανταγωνισμού	36
3.1.3. Η καθιέρωση κρατικών ενισχύσεων	37
3.2. Οι επιπτώσεις στο εμπόριο	38
3.2.1. Η κατάργηση φυσικών και τεχνικών εμποδίων και συνέπειες	38
3.2.2. Η προταθείσα φορολογική εναρμόνιση και πιθανές επιπτώσεις	39
3.2.3. Η τυποποίηση και οργάνωση της ευρωπαϊκής αγοράς και η σημασία για το εμπόριο.....	41
3.2.4. Ο έλεγχος των συγκεντρώσεων των επιχειρήσεων (συγχωνεύσεις, εξαγορές κλπ)	43
3.3. Ολοκλήρωση της ευρωπαϊκής αγοράς και ανταγωνισμός στο εμπόριο.....	44
3.3.1. Η φύση του ανταγωνισμού στο εμπόριο	44
3.3.2. Ανταγωνισμός και επιλεκτική διανομή.....	48
3.4. Η ενιαία εσωτερική αγορά: Κατάργηση φραγμών και θεμελιώδεις ελευθερίες..	51
3.5. Οργανισμοί Ε.Ε. για το εμπόριο.....	53
3.6. Ευρωπαϊκή Ένωση (Ε.Ε.) και ελληνική επιχείρηση	54
Κεφάλαιο 4: Εξέλιξη εμπορίου Ευρωπαϊκής Ένωσης (27 χώρες)	56
4.1. Εισαγωγές και εξαγωγές από τα κράτη μέλη της Ε.Ε. σε τρίτες χώρες (σε εκ. €).....	56
4.2. Εξαγωγές ανά χώρα προορισμού (2001 – 2010).....	66
4.2.1. Εξωτερικό εμπόριο - ισοζύγιο (σύνολο προϊόντων)	71
4.3. Εισαγωγές ανά χώρα προορισμού (2001 – 2010)	76
4.3.1. Οι εισαγωγές της Ε.Ε. από τις αναπτυσσόμενες χώρες.....	81
4.4. Εξαγωγές και εισαγωγές από τα κράτη μέλη της Ε.Ε. και τρίτες χώρες (Α.Ε.Π. σε τρέχουσες τιμές).....	88
Κεφάλαιο 5: Εισαγωγική και εξαγωγική δραστηριότητα της Ελλάδας (2002 - 2011)	93
5.1. Οι ελληνικές εισαγωγές	93
5.1.1. Η πορεία των ελληνικών εισαγωγών (2002 - 2011).....	93
5.2. Η πορεία ελληνικών εξαγωγών την τελευταία δεκαετία	95
5.2.1. Η πορεία των ελληνικών εξαγωγών για το διάστημα 2002 - 2011	95
5.3. Ελληνικές εξαγωγές: τρέχουσες τάσεις και μελλοντικές προοπτικές	98
Επίλογος	101
Βιβλιογραφία	103

Εισαγωγή

Οι εμπορικές συναλλαγές στις χώρες της Ε.Ε. προσφέρουν μια σειρά από σημαντικά οφέλη καθώς οι 27 χώρες της Ε.Ε. αποτελούν μια τεράστια αγορά πιθανών πελατών και προμηθευτών για κάθε χώρα. Η πρόσβαση στην ευρωπαϊκή αγορά εμπορίου μπορεί να είναι ευκολότερη από άλλες αγορές του εξωτερικού, καθώς πολλές από τις εμπορικές πρακτικές, κανονισμοί και πρότυπα που ισχύουν σε όλη την Ευρωπαϊκή Ένωση για το εμπόριο δίνουν αυτές τις δυνατότητες. Βασικά στοιχεία, όπως ο υπολογισμός του Φ.Π.Α. έχουν απλουστευθεί, ώστε να διευκολυνθεί το εμπόριο εντός της Ε.Ε. Ο πυρήνας της Ε.Ε. είναι η ενιαία αγορά απελευθέρωσης του εμπορίου αγαθών και υπηρεσιών και η κυκλοφορία των προσώπων μεταξύ των χωρών της Ε.Ε.

Η κοινή εμπορική πολιτική αποτελεί ένα από τα βασικότερα στηρίγματα των εξωτερικών σχέσεων της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Το πλέγμα γύρω από το οποίο έχει δομηθεί ολόκληρο το σύστημα του εμπορίου στην Ε.Ε. περιλαμβάνει ενιαίους κανόνες με βάση την τελωνειακή ένωση και το κοινό δασμολόγιο και διέπει τις εμπορικές σχέσεις των κρατών μελών με τις τρίτες χώρες.

Η Ε.Ε. (27) αποτελεί μία από τις σημαντικότερες εμπορικά περιοχές του πλανήτη. Αποτελεί το μεγαλύτερο εμπορικό εταίρο σε παγκόσμιο επίπεδο καθώς εντός των ορίων της πραγματοποιείται το 20% των παγκόσμιων εισαγωγών και εξαγωγών. Η ελευθερία διεξαγωγής εμπορικών συναλλαγών μεταξύ των μελών αποτελεί εκ των ιδρυτικών αρχών της. Η παγκοσμιοποίηση έχει οδηγήσει όλο και περισσότερες χώρες, πλούσιες και φτωχές να εμπλέκονται στην παγκόσμια οικονομία με αποτέλεσμα να αυξάνεται ο μεταξύ τους ανταγωνισμός και στα επίπεδα του εμπορίου. Η Ε.Ε. εξελίχθηκε στα πλαίσια της παγκοσμιοποίησης με απώτερο στόχο τη διασφάλιση αρμονικής ανάπτυξης του εμπορίου και προάγοντας τον δίκαιο και βιώσιμο χαρακτήρα του.

Η εξέλιξη του εμπορίου τις τελευταίες δεκαετίες στην Ε.Ε. έχει λειτουργήσει ενεργά στη δημιουργία κατάλληλων συνθηκών πραγματοποίησης εισαγωγών και εξαγωγών. Το εμπόριο και η ακριβής καταγραφή του προκαλεί ολοένα και πιο μεγάλο ενδιαφέρον στην Ε.Ε. Αυτό οφείλεται από τη μια στην αυξανόμενη σημασία και συμμετοχή του σε όλες τις οικονομίες, ιδίως στις ανεπτυγμένες. Σήμερα, η Ε.Ε. βρίσκεται στο στάδιο μιας πολύμορφης και οδυνηρής αναδιάρθρωσης, καθώς

αποτελείται κυρίως από κράτη που βρίσκονται σε διαδικασία μετάβασης με διαφορετικά στάδια πολιτικής, κοινωνικής και οικονομικής ανάπτυξης.

Σ' αυτό το περιβάλλον, η παγκοσμιοποιημένη οικονομία υποχρεώνει τις χώρες της Ε.Ε. να αναπτύξουν ευρείας κλίμακας δραστηριότητες εκτός των ορίων της χώρας τους. Η εξαγωγική δραστηριότητα αποτελεί πλέον τη μόνη οδό για να αποκτήσουν οι χώρες ανταγωνιστικό μέγεθος και συνεπώς για να επιβιώσουν στο ευρύτερο αυτό περιβάλλον.

Η Ε.Ε. διαδραματίζει καταλυτικό ρόλο στο παγκόσμιο εμπόριο προωθώντας σημαντικά το εξαγωγικό και εισαγωγικό εμπόριο. Το συγκεκριμένο στοιχείο αποτέλεσε και το έναυσμα πραγματοποίησης της παρούσας εργασίας όπου θα διερευνηθεί η εξέλιξη του εμπορίου στην Ε.Ε. των 27 χωρών με την παράθεση τόσο βιβλιογραφικών όσο και στατιστικών δεδομένων.

Κεφάλαιο 1: Προσέγγιση του εμπορίου

1.1. Η έννοια του εμπορίου

Εμπόριο με περιορισμένη έννοια, είναι η αγορά αγαθών για μεταβίβαση χωρίς ουσιώδη μεταβολή τους, με σκοπό την πραγματοποίηση κέρδους. Ο ορισμός αυτός κλείνει σε στενά πλαίσια την έννοια του εμπορίου, αλλά γίνεται κυρίως, γιατί μ' αυτόν τον τρόπο το διαχωρίζει από την μεταποίηση (βιομηχανία) στην οποία η αγορά αγαθών γίνεται για να μεταβληθούν σε νέα προϊόντα, μετά από μια παραγωγική διαδικασία που τα μετασχηματίζει και τα οποία πωλούνται μ' αυτή τη μορφή, με σκοπό την πραγματοποίηση κέρδους.

Με ευρεία έννοια, εμπόριο είναι η συστηματική και όχι τυχαία ή περιστασιακή διενέργεια συναλλαγών, δηλαδή αγορών και πωλήσεων με τη σταθερή επιδίωξη κέρδους. Μ' αυτή την έννοια το εμπόριο αποτελεί «επιχειρηματική» δραστηριότητα που ασκείται είτε από φυσικά πρόσωπα (άτομα) είτε από νομικά πρόσωπα (εμπορικές εταιρίες). Η επιχειρηματική δραστηριότητα στοχεύει σταθερά στην επιδίωξη του κέρδους, το οποίο όμως δεν είναι πάντα βέβαιο, γιατί κάθε επιχείρηση διατρέχει τον κίνδυνο αντί για κέρδος να υποστεί ζημιά.

Προϋπόθεση της άσκησης του εμπορίου είναι η ύπαρξη «αγοράς» με την έννοια της συνάντησης της προσφοράς και της ζήτησης αγαθών, που μπορεί να είναι, από πολύ περιορισμένη έως πολύ εκτεταμένη¹.

Η πρακτική πλευρά του εμπορίου συνίσταται στη διενέργεια συναλλαγών, δηλαδή αγορών και πωλήσεων αγαθών, τα οποία μπορεί να ανήκουν είτε στην πρωτογενή παραγωγή (αγροτικά προϊόντα και αυτούσια μεταλλεύματα) είτε στη δευτερογενή παραγωγή (προϊόντα της βιομηχανίας και της βιοτεχνίας). Μ' αυτόν τον τρόπο, το εμπόριο που ανήκει στην τριτογενή παραγωγή (υπηρεσίες) υποβοηθεί και συμπληρώνει τους βασικούς παραγωγικούς τομείς (αγροτικό, μεταλλευτικό - βιομηχανικό, βιοτεχνικό) για τη διάθεση των προϊόντων τους στην αγορά, με αμοιβαία ωφέλεια (κέρδος τόσο των παραγωγών, όσο και των διαμεσολαβητών).

¹ Χολέβας, Γ., 1997. Διεθνείς εμπορικές σχέσεις, διεθνές εμπόριο. Αθήνα: Interbooks, σ. 15.

Η βάση του εμπορίου είναι γεωγραφική, αφού, από τη μια αναζητεί τα προϊόντα για αγορά από την πηγή τους και από την άλλη αναζητεί τους αγοραστές τους κι η διττή αυτή αναζήτηση είναι διατοπική.

1.2. Η αποστολή και η σημασία του εμπορίου

Το εμπόριο αποτελεί κύρια οικονομική δραστηριότητα, που έχει ως αποστολή να θέσει στη διάθεση των ενδιάμεσων και τελικών καταναλωτών τα αγαθά και τις υπηρεσίες που αυτοί χρειάζονται για την ικανοποίηση των αναγκών τους, υπό τους καλύτερους όρους και υπό τις πιο αρμόζουσες και επιθυμητές συνθήκες χρόνου, τόπου, ποσότητας και άλλων χαρακτηριστικών. Το εμπόριο είναι ουσιώδης ενδιάμεση λειτουργία μεταξύ των λειτουργιών της παραγωγής και της κατανάλωσης ή χρήσης των αγαθών και υπηρεσιών. Συνδέει τους παραγωγούς, που επιζητούν να διαθέτουν τα αγαθά που παράγουν, με τους καταναλωτές, που επιθυμούν να βρίσκουν και να επιλέγουν τα αγαθά, που έχουν τη μεγαλύτερη γι' αυτούς χρησιμότητα.

Ουσιώδης κρίκος σύνδεσης μεταξύ παραγωγής και κατανάλωσης, το εμπόριο είναι δημιουργός κοινωνικής χρησιμότητας. Με το να διευκολύνει και αναπτύσσει τις συναλλαγές μεταξύ των μελών της κοινότητας, επιτρέπει σ' αυτά να επιλέγουν, στον κατάλληλο χρόνο και τόπο, τους πλέον επιθυμητούς συνδυασμούς αγαθών και υπηρεσιών. Έτσι, το εμπόριο συντελεί ακόμη και στην περίπτωση που το σύνολο των ανταλλασσόμενων ποσοτήτων παραμένει σταθερό- στην αύξηση του επιπέδου των ικανοποιήσεων, γεγονός που ισοδυναμεί με αύξηση του πραγματικού εισοδήματος και εξύψωση του βιοτικού επιπέδου².

Αποστολή του εμπορίου, ως προς την οποία πρέπει να κρίνεται η αποτελεσματικότητά του, είναι η συμβολή του στην ανάπτυξη των συναλλαγών και στη συνεχή βελτίωση των ικανοποιήσεων των αναγκών. Χάρη στην άμεση και συνεχή επαφή με τους καταναλωτές και χρήστες των αγαθών, το εμπόριο είναι φορέας όλων των στοιχείων και πληροφοριών που είναι αναγκαίες στους παραγωγούς για την έγκαιρη προσαρμογή της παραγωγής των αγαθών και των υπηρεσιών προς τις εξελισσόμενες και μεταβαλλόμενες επιθυμίες και ανάγκες των καταναλωτών.

² Μορφοβασίλης, Δ., 1991. Διεθνές εμπόριο. Αθήνα: Σύγχρονη εκδοτική, σ. 29.

Η έγκαιρη πρόβλεψη των αναγκών, η ενημέρωση και ο προσανατολισμός των παραγωγών, η διευκόλυνση και ανάπτυξη των συναλλαγών μεταξύ των ατόμων και επιχειρήσεων, η παροχή στους καταναλωτές και χρήστες της δυνατότητας να επιλέγουν, στον κατάλληλο χρόνο και τόπο, τους πλέον επιθυμητούς συνδυασμούς αγαθών, αποτελούν τις βασικές δραστηριότητες του εμπορίου που συμβάλλουν στην εξύψωση της κοινωνικής ευημερίας, ακόμη και χωρίς αύξηση των ποσοτήτων των αγαθών³.

1.3. Οι λειτουργίες του εμπορίου

Το εμπόριο, για την εκπλήρωση της αποστολής του, εκτελεί ένα σύνολο λειτουργιών. Οι κύριες λειτουργίες του εμπορίου είναι⁴:

- 1) Η μελέτη και έγκαιρη διάγνωση και πρόβλεψη των αναγκών και επιθυμιών των πελατών.
- 2) Η επιλογή, προμήθεια και προσφορά στον κατάλληλο χρόνο και τόπο, των προϊόντων και υπηρεσιών που ζητούν οι καταναλωτές.
- 3) Η μεταφορά των προϊόντων, η αποθήκευση, η συντήρηση, η διαχείριση αποθεμάτων.
- 4) Η διαλογή, ταξινόμηση, ομαδοποίηση σε μικρότερους επιθυμητούς συνδυασμούς.
- 5) Η συσκευασία, διάταξη και παρουσίαση των προϊόντων.
- 6) Η προβολή, γνωστοποίηση και διαφήμιση των χαρακτηριστικών των προϊόντων.
- 7) Η συγκέντρωση και η ικανοποίηση των παραπόνων των πελατών, καθώς και η αποκατάσταση των βλαβών και ατελειών των προϊόντων.
- 8) Η παροχή συμβουλών σχετικών με τις εφαρμογές και τις χρήσεις των προϊόντων.

Με τις λειτουργίες του αυτές το εμπόριο εξυπηρετεί τόσο τους καταναλωτές όσο και τους παραγωγούς. Τους μεν καταναλωτές με το να θέτει στη διάθεση τους τα αγαθά και τις υπηρεσίες που επιθυμούν, στον χρόνο, στον τόπο, στις ποσότητες και

³ Steedman, I., Ανδροβιτσανέας, X., 1993. Διεθνές εμπόριο. Αθήνα: Κριτική, σ. 33.

⁴ Δελής, Κ., 1990. Το εμπόριο στην ενιαία εσωτερική αγορά. Αθήνα: Ινστιτούτο Οικονομικών & Βιομηχανικών Ερευνών, σ. 22.

στους συνδυασμούς που επιθυμούν, τους δε παραγωγούς με το να τους πληροφορεί έγκαιρα για τις επιθυμίες των καταναλωτών, με το να οργανώνει διαχρονικά και δίδει έγκαιρα τις παραγγελίες, με την αποθήκευση, η οποία επιτρέπει την καλύτερη διαχρονική κατανομή και οργάνωση της παραγωγής.

Οι λειτουργίες του εμπορίου δεσμεύουν προφανώς παραγωγικούς συντελεστές και συνεπάγονται κοινωνικό κόστος. Κατά συνέπεια, προέχει να είναι αποτελεσματικές η δομή του εμπορίου και η οργάνωση των επιχειρήσεων του και των σχέσεων με τους παραγωγούς και τους καταναλωτές. Τότε το εμπόριο μπορεί να εκπληρώνει την αποστολή του με το χαμηλότερο δυνατό κόστος.

Από την άλλη όψη, το εμπόριο αποτελεί κλάδο οικονομικής δραστηριότητας που απασχολεί εργατικό δυναμικό και κεφάλαιο και δημιουργεί προστιθέμενη αξία. Κατά συνέπεια, η χρησιμότητα και συμβολή του εκφράζεται, επίσης, με το μέγεθος της απασχόλησης και της προστιθέμενης αξίας ανά εργαζόμενο (με την παραγωγικότητα του)⁵.

1.4. Οι διακρίσεις του εμπορίου

Κύρια διάκριση του εμπορίου γίνεται μεταξύ χονδρικού και λιανικού. Εντούτοις, η διάκριση αυτή τείνει να χάνει τη σημασία της, λόγω των σημειούμενων στο εμπόριο μετασχηματισμών που αφορούν κυρίως τη συγκέντρωση του λιανικού εμπορίου.

Το εμπόριο διακρίνεται και εξειδικεύεται σε «κλάδους» ανάλογα με τη φύση και τα χαρακτηριστικά των αγαθών και υπηρεσιών που προσφέρει. Επίσης διακρίνεται σε κατηγορίες ανάλογα με τις μεθόδους πώλησης που εφαρμόζει, ανάλογα με το μέγεθος και τη νομική μορφή της επιχείρησης, κ.ά.

Το χονδρικό εμπόριο ή χονδρεμπόριο περιλαμβάνει μονάδες που αγοράζουν και αποθηκεύουν μεγάλες ποσότητες αγαθών τις οποίες διαθέτουν, κατά μικρότερες σχετικά ποσότητες, σε βιομηχάνους ή σε μικρότερους χονδρεμπόρους ή σε λιανοπωλητές. Η λειτουργία του χονδρικού εμπορίου απαιτεί τη διάθεση και δέσμευση μεγάλων σχετικά ποσοτήτων κεφαλαίων για την αγορά, την αποθήκευση, τη συσκευασία, τη διάθεση μεγάλων χώρων αποθήκευσης που συνήθως πρέπει να

⁵ Μανωλάτος, Γ., 2000. Διεθνείς εμπορικές σχέσεις: παγκοσμιοποίηση, ανάπτυξη, προστατευτισμός. Αθήνα: Μπένου, σ. 49.

είναι εξοπλισμένοι με ειδικές εγκαταστάσεις συντήρησης, διακίνησης, επεξεργασίας, καθώς και για τη φύλαξη, την ασφάλιση, την παροχή πιστώσεων κλπ.

Το χονδρεμπόριο διαθέτει και παρέχει προς τους πελάτες του λιανοπωλητές χρήσιμες πληροφορίες, που αφορούν τις δυνατότητες της προσφοράς εκ μέρους των εθνικών και των ξένων παραγωγών, τις οποίες αυτοί είτε δεν έχουν είτε δεν έχουν τα μέσα και τους τρόπους να αποκτήσουν. Συνήθως οι χονδρέμποροι διαθέτουν μεγάλες ποικιλίες αγαθών, γεγονός που απαλλάσσει τους λιανοπωλητές από την ανάγκη να απευθύνονται σε περισσότερους παραγωγούς, ενέργεια που απαιτεί χρόνο και συνεπάγεται σημαντικό κόστος⁶.

Το λιανικό εμπόριο βρίσκεται σε άμεση επαφή με τους καταναλωτές και αποτελεί τον συνδετικό κρίκο μεταξύ αυτών και των παραγωγών ή χονδρεμπόρων. Θέτει στη διάθεση των καταναλωτών τα αγαθά που επιθυμούν ακόμη και σε ποσότητες μικρότερες της αντίστοιχης μονάδας μέτρησης της και σε χρόνο και τόπο άμεσα και γενικά εύκολα προσιτό.

Υπάρχουν περισσότερες κατηγορίες λιανοπωλητών, που διαφέρουν κυρίως ανάλογα με τις μεθόδους πώλησης, τις οποίες εφαρμόζουν, και τους τρόπους σύμφωνα προς τους οποίους προμηθεύονται τα εμπορεύματά τους. Προφανώς, το λιανικό εμπόριο, όπως και το χονδρικό, διακρίνεται επίσης σε κατηγορίες επιχειρήσεων ανάλογα με το είδος που εμπορεύονται καθώς επίσης και ανάλογα με το μέγεθος της επιφάνειας που κατέχουν και τη διάταξη τους στο χώρο.

Σημαντική διάκριση του εμπορίου είναι σε εσωτερικό και εξωτερικό. Εσωτερικό λέγεται το εμπόριο που διεξάγεται μέσα στα όρια ενός συγκεκριμένου κράτους, δηλαδή αφορά στην εσωτερική αγορά. Εξωτερικό λέγεται το εμπόριο που έχει ως αντικείμενο τις εμπορικές συναλλαγές μιας χώρας με άλλη, ξένη χώρα, δηλαδή συνδέει στην εσωτερική αγορά με αγορά ή αγορές του εξωτερικού. Το εξωτερικό εμπόριο υποδιακρίνεται σε κυρίως εξωτερικό εμπόριο που διαιρείται σε εισαγωγικό και εξαγωγικό και σε διαμετακομιστικό. Η άποψη ότι εξωτερικό εμπόριο είναι μόνο το εξαγωγικό δεν είναι ορθή.

Το εισαγωγικό εμπόριο αφορά στην εισαγωγή σε μια χώρα εμπορευμάτων που προέρχονται από το εξωτερικό, δηλαδή από μια άλλη, ξένη χώρα. Το εισαγωγικό εμπόριο είναι συναλλαγματοφόρο, γιατί, για την πραγματοποίηση των εισαγωγών η

⁶ Γιαννακόπουλος, Ν., 1994. Μαθήματα καθαρής θεωρίας του διεθνούς εμπορίου. Αθήνα: Σταμούλης, σ. 26.

πληρωμή στην ξένη χώρα γίνεται σε ξένο νόμισμα, δηλαδή σε συνάλλαγμα. Επομένως, για να γίνονται εισαγωγές πρέπει στη χώρα εισαγωγής να υπάρχουν «συναλλαγματικά αποθέματα», τα οποία όμως δημιουργούνται με την εισροή συναλλάγματος από το εξωτερικό με την εξαγωγή προϊόντων και υπηρεσιών.

Το εξαγωγικό εμπόριο αφορά στην εξαγωγή εμπορευμάτων από μια χώρα στο εξωτερικό, δηλαδή σε μια άλλη, ξένη χώρα. Το εξαγωγικό εμπόριο είναι συναλλαγματοφόρο γιατί, για την πραγματοποίηση των εξαγωγών η πληρωμή στη χώρα από όπου η εξαγωγή γίνεται σε ξένο νόμισμα, δηλαδή σε συνάλλαγμα, πολύ επιθυμητό διεθνώς. Με τις εξαγωγές και την εισροή συναλλάγματος ενισχύονται τα συναλλαγματικά αποθέματα της χώρας εξαγωγής. Γι' αυτό το λόγο οι διάφορες χώρες, όχι μόνο δεν επιβάλλουν οποιοδήποτε περιορισμό, αλλά, αντίθετα θεσπίζουν κίνητρα για τις επιχειρήσεις με σκοπό την αύξηση των εξαγωγών όπως είναι, απαλλαγές από φόρους και τέλη, πιστωτικές διευκολύνσεις, εκπτώσεις από κοινωνικοασφαλιστικές εισφορές, επιδότηση του εργατικού κόστους, ακόμα και επιχορηγήσεις⁷.

1.5. Μορφές εμπορίου και διανομής

Διακρίνονται οι ακόλουθες μορφές εμπορίου και διανομής⁸:

- 1) Υπεραγορά. Η υπεραγορά, κατά τον πιο συνήθη ορισμό, αποτελεί κατάσταση με χώρους πώλησης που καλύπτουν οριζόντια επιφάνεια 2.500 τ.μ. και πλέον. Το 65% περίπου της εν λόγω επιφάνειας χρησιμοποιείται συνήθως για την πώληση ειδών διατροφής. Σε ορισμένες χώρες ως υπεραγορές θεωρούνται καταστήματα με επιφάνεια ανώτερη από 5.000 τ.μ., ενώ οι μονάδες με επιφάνεια από 2.500 έως 5.000 τ.μ. αποκαλούνται υπερκαταστήματα.
- 2) Μεγάλα ή μικρά καταστήματα αυτοεξυπηρέτησης (σούπερ μάρκετ). Ως μεγάλα καταστήματα αυτοεξυπηρέτησης θεωρούνται εκείνα που καλύπτουν επιφάνεια από 400 - 2.500 τ.μ. και προσφέρουν, με τη μέθοδο της αυτοεξυπηρέτησης, κυρίως τρόφιμα και άλλα συνήθη προϊόντα χρήσιμα στο

⁷ Μάρδας, Γ., 1992. Διεθνείς οικονομικές σχέσεις: (Διεθνές εμπόριο). Αθήνα: [χ.ό.], σ. 64.

⁸ Δελής, Κ., 1990. Το εμπόριο στην ενιαία εσωτερική αγορά. Αθήνα: Ινστιτούτο Οικονομικών & Βιομηχανικών Ερευνών, σ. 27.

νοικοκυριό. Ως μικρά καταστήματα αυτοεξυπηρέτησης (μικρά σούπερ μάρκετ) θεωρούνται εκείνα που έχουν επιφάνεια μικρότερο από 400 τ.μ.

- 3) Μεγάλα καταστήματα. Είναι εγκατεστημένα σε πολυώροφα κτίρια, καλύπτουν γενικώς επιφάνεια πωλήσεων πλέον των 2.500 τ.μ., που χωρίζονται σε εξειδικευμένα διαμερίσματα όπου προσφέρονται αντίστοιχα προϊόντα σε μεγάλη ποικιλία. Πραγματοποιούν τουλάχιστον τα 2/3 του κύκλου εργασιών τους από πωλήσεις ποικίλων εμπορευμάτων πλην τροφίμων.
- 4) Καταστήματα της γειτονιάς. Είναι μικρά εμπορικά καταστήματα με επιφάνεια μικρότερη των 120 τ.μ. που πωλούν κυρίως τρόφιμα αλλά και άλλα είδη πρώτης ανάγκης με την παραδοσιακή μέθοδο ή με αυτοεξυπηρέτηση (μικρά παντοπωλεία).
- 5) Εξειδικευμένα καταστήματα. Ασχολούνται με την πώληση εξειδικευμένων ειδών.
- 6) Εμπόριο ανεξάρτητο – συνεταιριστικό. Η εμπορική επιχείρηση μπορεί να είναι τελείως ανεξάρτητη, νομικά, χρηματοδοτικά, εμπορικά ή να συνδέεται με κάποια μορφή συνεργασίας με άλλες επιχειρήσεις.
- 7) Ολοκληρωμένο δίκτυο εμπορίας- αλυσίδες καταστημάτων. Λιανοπωλητές - ιδιοκτήτες των επιχειρήσεων συνεργάζονται και συνεταιρίζονται με έναν ή περισσότερους χονδρεμπόρους με σκοπό την ορθολογικότερη οργάνωση των αγορών και την εξασφάλιση και άλλων υπηρεσιών με σχετικώς χαμηλότερο κόστος.
- 8) Franchising. Αποτελεί συμφωνία μεταξύ ανεξαρτήτων επιχειρήσεων. Βάσει της συμφωνίας αυτής η μια από τις συμβαλλόμενες επιχειρήσεις η δικαιοπάροχος, που έχει δικαιώματα ιδιοκτησίας, παραχωρεί σε άλλες δικαιούχους έναντι ανταλλάγματος, δικαιώματα εκμετάλλευσης και χρήσης δοκιμασμένων τεχνικών μεθόδων, σχεδίων και πρότυπων, τεχνογνωσιών, σημάτων και επωνυμιών, κ.ά., με σκοπό την εμπορία συγκεκριμένων τύπων προϊόντων και υπηρεσιών. Η εν λόγω μορφή συνεργασίας έχει πάρει μεγάλη ανάπτυξη.

1.6. Οι γενεσιουργοί λόγοι του εμπορίου

Οι γενεσιουργοί λόγοι του εμπορίου είναι η απομάκρυνση των σύγχρονων κρατών από την πολιτική και την επιδίωξη αυτάρκειας και από τον απομονωτισμό, η τάση για εξειδίκευση της παραγωγής από τις διάφορες χώρες με την αξιοποίηση των πλουτοπαραγωγικών πόρων που διαθέτουν και τον, βάσει αυτής, καταμερισμό της παραγωγής και η εκμετάλλευση των πλεονεκτημάτων που έχει κάθε χώρα απέναντι στις άλλες, ώστε να παράγει προϊόντα που να μπορεί να διοχετεύει (εξάγει) σε άλλες χώρες⁹.

1.7. Οι παράγοντες ανάπτυξης του εμπορίου

Αυτοί διακρίνονται αφενός σε ευνοϊκούς και σε δυσμενείς και αφετέρου, σε γενικούς που αφορούν στο γενικότερο παγκόσμιο κλίμα και σε ειδικούς που αφορούν σε κάθε μία χώρα ξεχωριστά.

1.7.1. Οι ευνοϊκοί παράγοντες

Είναι αυτοί που υποβοηθούν την ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου. Γενικοί ευνοϊκοί παράγοντες θα μπορούσαν να οριστούν οι ακόλουθοι¹⁰:

- 1) Η παγκόσμια ειρήνη είναι ουσιώδης παράγοντας για την ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου γιατί μ' αυτή διευκολύνονται και οι διεθνείς εμπορικές σχέσεις και οι παγκόσμιες μεταφορές.
- 2) Το διεθνές εμπόριο ιστορικά ευνοήθηκε σημαντικά από τις ανακαλύψεις και τις εφευρέσεις που άρχισαν από τον 15^ο αιώνα, από την 1^η βιομηχανική επανάσταση και την τεχνολογική πρόοδο που σημειώθηκε στον 19^ο και 20^ο αιώνα. Ήδη ευνοείται από τη 2^η βιομηχανική επανάσταση (συνδυασμό αυτοματικής - ηλεκτρονικής - πληροφορικής) που είχε ως συνέπεια την ευρύτετη χρησιμοποίηση διάφορων κομπιούτερ για πολλές χρήσεις.

⁹ Χολέβας, Γ., 1997. Διεθνείς εμπορικές σχέσεις, διεθνές εμπόριο. Αθήνα: Interbooks, σ. 17.

¹⁰ Χολέβας, Γ., 1997. Διεθνείς εμπορικές σχέσεις, διεθνές εμπόριο. Αθήνα: Interbooks, σ. 18.

- 3) Η συνεχής αύξηση του πληθυσμού της γης αυξάνει και τις ανάγκες ολοένα και μεγαλύτερου τμήματος του.
- 4) Η πολιτιστική εξέλιξη και ανάπτυξη δημιούργησε νέες απαιτήσεις, για νέα αγαθά που ζητούνται σ' όλες τις αγορές του κόσμου.
- 5) Η αλλαγή των συνθηκών και των συνηθειών σε παγκόσμιο επίπεδο έστρεψε τη διεθνή ζήτηση σε ορισμένα προϊόντα που τις ικανοποιούν, όπως είναι τα αυτοκίνητα, οι μοτοσυκλέτες, τα σκάφη αναψυχής κ.λπ.
- 6) Τα σύγχρονα κράτη εγκατέλειψαν τις αντιλήψεις για αυτάρκεια και απομονωτισμό και πιστεύουν στη σκοπιμότητα και την ανάγκη των διεθνών συναλλαγών.
- 7) Το διεθνές εμπόριο ευνοήθηκε σημαντικά από την παράκαμψη των μεταξύ κρατών καθεστωτικών διαφορών.
- 8) Η διενέργεια παραγωγικών επενδύσεων σε διάφορες χώρες του κόσμου, συνεπάγεται τη διεθνή ζήτηση διαρκών κεφαλαιουχικών αγαθών (μηχανών και μηχανημάτων).
- 9) Η ένταση της οικοδομικής δραστηριότητας που παρατηρείται σε ορισμένες χώρες, προκαλεί διεθνή ζήτηση και συναλλαγές σε ορισμένα υλικά, όπως το τσιμέντο.
- 10) Η ανακάλυψη νέων κοιτασμάτων μεταλλευμάτων που ζητούνται στη διεθνή αγορά ως πρώτες ύλες για την παραγωγή βιομηχανικών αγαθών, αυξάνει τη διεθνή διακίνηση τους.
- 11) Η αύξηση των μεταφορών (θαλασσίων, αεροπορικών και οδικών) και η μεγάλη χρησιμοποίηση για την κίνηση των μεταφορικών μέσων του πετρελαίου και των παραγώγων του, ανέβασε κατακόρυφα τη ζήτηση και τις συναλλαγές σ' αυτά τα προϊόντα.
- 12) Η εφαρμογή γενικά του διεθνούς μάρκετινγκ με την εντατική διαφήμιση, την προώθηση των πωλήσεων κ.λπ. προκάλεσε τη διεθνή ζήτηση ορισμένων προϊόντων (τροφίμων, ειδών ένδυσης, καλλυντικών, κοσμημάτων αληθινών και ψεύτικων κ.ά.).
- 13) Ευνοϊκή επίδραση στο διεθνές εμπόριο είχε η βοήθεια προς φτωχές χώρες που δόθηκε από διεθνείς Οργανισμούς (Ο.Η.Ε., Παγκόσμια Τράπεζα, Οργανισμός Διατροφής και Γεωργίας, Ο.Ο.Σ.Α., Ευρωπαϊκή Κοινότητα κ.ά.) και από πλούσιες χώρες.

1.7.2. Οι δυσμενείς παράγοντες

Είναι αυτοί που δυσκολεύουν την ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου. Ειδικότερα^{11,12}:

- 1) Η απουσία ειρηνικών συνθηκών.
- 2) Η δημιουργία καθεστωτικών διαφορών μεταξύ κρατών.
- 3) Η εφαρμογή πολιτικής προστατευτισμού από ορισμένες χώρες με την επιβολή υψηλών δασμών κ.λπ.
- 4) Η μη διενέργεια επενδύσεων σε διάφορες χώρες.
- 5) Η μη αξιοποίηση πλουτοπαραγωγικών πηγών για παραγωγή εξαγωγίμων προϊόντων.
- 6) Η εξάπλωση της φτώχειας που περιορίζει τη δυνατότητα διεθνών αγορών από τους λαούς που υποφέρουν.
- 7) Η απουσία εξωτερικής βοήθειας προς τις φτωχότερες χώρες από, διεθνείς οργανισμούς και πλούσιες χώρες.
- 8) Η παγκόσμια οικονομική ύφεση.
- 9) Το υψηλό κόστος μεταφοράς αυξάνει την τιμή πώλησης και κάνει την εισαγωγή ή την εξαγωγή απαγορευτική ή εντελώς ασύμφορη.
- 10) Η δημιουργία διεθνών συνασπισμών επιχειρήσεων με τη μορφή τραστ ή καρτέλ, για την αποφυγή του μεταξύ τους συναγωνισμού και τη διατήρηση των τιμών, προκαλεί δυσχέρεια στο διεθνές εμπόριο.

¹¹ Χολέβας, Γ., 1997. Διεθνείς εμπορικές σχέσεις, διεθνές εμπόριο. Αθήνα: Interbooks, σ. 21.

¹² Εξαδάκτυλος, Ν., Παρίκος, Γ., 1995. Μάρκετινγκ λιανικού και χονδρικού εμπορίου. Αθήνα: Έλλην, σ. 37.

Κεφάλαιο 2: Η λειτουργία του εμπορίου

2.1. Η εξωτερική εμπορική πολιτική

Εδώ ισχύει ένας γενικός και χωρίς εξαίρεση κανόνας: Όλα τα κράτη επιδιώκουν αύξηση των εξαγωγών τους προς άλλα για τη βελτίωση του εμπορικού τους ισοζυγίου και την ισχυροποίηση της συναλλαγματικής τους θέσης. Εξάλλου τα σύγχρονα κράτη, όχι μόνο εκείνα που εφαρμόζουν περιοριστικά μέτρα για τις εισαγωγές, αλλά και εκείνα που επιτρέπουν ελευθερία εισαγωγών (ανοικτές οικονομίες) επιδιώκουν τη μείωση των εισαγωγών και την παρεπόμενη εκροή συναλλάγματος γι' αυτές, με ισχυροποίηση της δικής τους ανταγωνιστικής θέσης στη διεθνή αγορά.

2.1.1. Η πολιτική των εισαγωγών

Ανεξάρτητα από τις παραπάνω σταθερές επιδιώξεις, η πολιτική για τις εισαγωγές μπορεί να κινείται ανάμεσα σε τρεις λύσεις: την πλήρη ελευθερία, την πλήρη απαγόρευση και το μερικό περιορισμό των εισαγωγών. Αυτός μπορεί να επιβληθεί με μέτρα άμεσα (απαγόρευση εισαγωγής ορισμένων μόνο ειδών, ορισμός «ποσοτώσεων» σε εισαγόμενα είδη, αποκλεισμός πιστοδότησης ορισμένων εισαγωγών) ή έμμεσα (επιβολή ψηλών δασμών για την εισαγωγή ορισμένων ειδών, πρόκληση δυσχερειών ρευστότητας όπως γίνεται με τις ψηλές δεσμευμένες για ορισμένο χρόνο προκαταβολές, επιβολή της προτίμησης εγχωρίων προϊόντων σε προμήθειες του δημοσίου και των δημοσίων οργανισμών και επιχειρήσεων, εφαρμογή αντι-ντάμπινγκ για τις τεχνητά μειωμένες τιμές ορισμένων εισαγόμενων ειδών, προβολή πιστωτικών δυσχερειών για τη διενέργεια εισαγωγών κ.ά.). Τα πιο σημαντικά όπλα ενός κράτους ως προς τις εισαγωγές είναι το δασμολόγιο (ψηλοί - χαμηλοί δασμοί) και η πιστοδότηση (μικρές ή μεγάλες πιστώσεις)^{13,14}.

¹³ Μιχιδόπουλος, Χ., 1981. Διεθνές εμπόριο. Κέντρα Ανωτέρας Τεχνικής και Επαγγελματικής Εκπαιδευσεως. Αθήνα: ΟΕΔΒ, σ. 79.

2.1.2. Η πολιτική των εξαγωγών

Σ' αυτήν επιστρατεύονται όλα τα μέσα για την προώθηση τους. Γενικά, τα μέτρα για τις εξαγωγές διακρίνονται σε τρεις κατηγορίες: ενίσχυση, εποπτεία, απαγόρευση. Τα μέτρα ενίσχυσης των εξαγωγών υποδιακρίνονται σε άμεσα και έμμεσα. Άμεσα είναι¹⁵:

- 1) Οι επιδοτήσεις στα εξαγόμενα αγαθά και στις εξαγωγικές μονάδες.
- 2) Η ευνοϊκή πιστοδότηση των εξαγωγών από τις τράπεζες.
- 3) Η ευμενής φορολογική μεταχείριση των εξαγωγικών επιχειρήσεων (απαλλαγές και εκπτώσεις φόρου).
- 4) Η εξαιρετική κοινωνικοασφαλιστική μεταχείριση των εξαγωγικών επιχειρήσεων.

Έμμεσα είναι¹⁶:

- 1) Η κινητοποίηση του κρατικού μηχανισμού και των δημοσίων υπηρεσιών του εξωτερικού για την έρευνα της αγοράς και την προβολή, διαφήμιση και προώθηση των εξαγωγών (διεθνές μάρκετινγκ).
- 2) Η κρατική συμμετοχή σε διεθνείς εκθέσεις του εξωτερικού, όπου προβάλλονται τα εγχώρια προϊόντα.
- 3) Η υποβοήθηση των εξαγωγών με την εξασφάλιση κατάλληλων μεταφορικών μέσων (βαγόνια, πλοία και φορτηγά αυτοκίνητα - ψυγεία).
- 4) Οι βραβεύσεις των εξαγωγέων κ.ά.

Η εποπτεία του κράτους στις εξαγωγές εξυπηρετεί τη διατήρηση ικανοποιητικού ποιοτικού επιπέδου σ' αυτές και την αποφυγή δυσφήμισης των εγχωρίων προϊόντων. Οι απαγορεύσεις συνήθως περιορίζονται στις εξαγωγές επικίνδυνων, επιβλαβών κ.λπ. υλών.

¹⁴ Μανωλάτος, Γ., 1994. Προστατευτισμός και ελεύθερο εμπόριο: οι συνέπειες στην ανάπτυξη των χωρών. Αθήνα: Το Οικονομικό, σ. 95.

¹⁵ Πορτοκαλάκης, Η., 1994. Η πίστωση στο εισαγωγικό - εξαγωγικό εμπόριο: Με ανάλυση κατ' άρθρο, των ομοιόμορφων κανόνων και συνηθειών του Διεθνούς Εμπορικού Επιμελητηρίου. Αθήνα: Βιο Βιβ, σ. 54.

¹⁶ Κανελλόπουλος, Χ., 1990. Ανάπτυξη εξαγωγών και διεθνών επιχειρήσεων. Αθήνα: [χ.ό.], σ. 111.

2.1.3. Πολιτική για το διαμετακομιστικό εμπόριο

Η πολιτική για το διαμετακομιστικό εμπόριο προωθείται με την ύπαρξη σε μια χώρα ελεύθερων λιμένων ή ελεύθερων (τελωνειακών) ζωνών, που συμβάλλουν σ' αυτή τη μορφή εμπορίου (εισαγωγή, όχι με προορισμό την εσωτερική αγορά της χώρας, αλλά με σκοπό την εξαγωγή σε τρίτη χώρα).

2.2. Η πολιτική των ανεπτυγμένων χωρών προς τις μη αναπτυγμένες

Ως προς αυτή θα μπορούσαν να παρατηρηθούν τα εξής^{17,18}:

- 1) Ανησυχίες των αναπτυγμένων χωρών. Οι αναπτυγμένες χώρες δεν βλέπουν με απάθεια το ότι μεγάλο μέρος του παγκόσμιου πληθυσμού είναι ενταγμένο στη φτώχεια και τη δυστυχία, από τη μια γιατί αυτή η κατάσταση είναι σε βάρος της παγκόσμιας ασφάλειας κι από την άλλη γιατί οι φτωχές χώρες δεν μπορούν να προμηθευθούν και να καταναλώσουν προϊόντα των βιομηχανικών χωρών.
- 2) Αποφάσεις του Ο.Η.Ε. για τις μη αναπτυγμένες χώρες. Για την ενίσχυση των φτωχότερων χωρών λήφθηκαν μέτρα στο πλαίσιο του Ο.Η.Ε. Έτσι από τη Διάσκεψη Εμπορίου και Ανάπτυξης (UNCTAD) ιδρύθηκε Κοινό Ταμείο για τη σταθεροποίηση των βασικών προϊόντων (Γενεύη, Ιούνιος 1980) με σκοπό τη συνδρομή για τη βελτίωση στο διεθνές εμπόριο της δομής των αγορών προϊόντων βάσης που παράγονται στις μη αναπτυγμένες χώρες. Δημιουργήθηκαν δύο λογαριασμοί, ο ένας για τη συμμετοχή στην αποθεματοποίηση αυτών των προϊόντων και ο δεύτερος για την προώθηση της εμπορίας των προϊόντων.
- 3) Βοήθεια από τις Η.Π.Α. Οι Η.Π.Α. πρόσφεραν σε διάφορες χώρες του κόσμου βοήθεια οικονομική, με ορισμένα προγράμματα, επισιτιστική, με αποστολή ειδών διατροφής, αμυντική, με αποστολή οπλισμού και έμμεση βοήθεια με την προικοδότηση ορισμένων διεθνών οργανισμών που χορηγούν πιστώσεις

¹⁷ Κέντρο Προγραμματισμού και Οικονομικών Ερευνών (ΚΕΠΕ), 1990. Εμπόριο – διανομή. Αθήνα: ΚΕΠΕ, σ. 47.

¹⁸ Δασκάλου, Γ., 1995. Διεθνές εμπόριο. Αθήνα: Σύγχρονη Εκδοτική, σ. 54.

προς κράτη και επιχειρήσεις, όπως η Διεθνής Τράπεζα, το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο κ.ά.

- 4) Επιζήμια η μονοκρατορία των Η.Π.Α. μετά τη διάλυση της Ε.Σ.Σ.Δ. Η διάλυση της Ε.Σ.Σ.Δ. και η μονοκρατορία των Η.Π.Α. απέβη προς ζημία των φτωχότερων χωρών, γιατί, προηγουμένως, τόσο η μία πλευρά, όσο και η άλλη συναγωνίζονταν σε παροχές προς ορισμένες χώρες για να μπορούν να τις επηρεάζουν. Χαρακτηριστικό παράδειγμα ήταν η Αίγυπτος που από το δυτικό στρατόπεδο μεταπήδησε στο ανατολικό για να επιστρέψει αργότερα πάλι στο δυτικό. Σήμερα οι φτωχές χώρες στρέφονται προς τη μοναδική πια υπερδύναμη, τις Η.Π.Α.
- 5) Διενέργεια επενδύσεων σε μη αναπτυγμένες χώρες. Ένας τρόπος υποβοήθησης της οικονομικής ανάπτυξης των φτωχότερων χωρών είναι και η διενέργεια επενδύσεων πάγιου κεφαλαίου σ' αυτές από τις πλουσιότερες χώρες.
- 6) Βοήθεια του Ο.Ο.Σ.Α. Οικονομική βοήθεια προς τον «τρίτο και τέταρτο» κόσμο παρέχει και ο Ο.Ο.Σ.Α.
- 7) Στήριξη από την Ευρωπαϊκή Κοινότητα. Η Ευρωπαϊκή Κοινότητα για την οικονομική και εμπορική υποστήριξη των φτωχότερων χωρών (που οι πιο πολλές ήταν πρώην αποικίες των χωρών - μελών της) εφάρμοσε την πολιτική των εμπορικών συμφωνιών με ευνοϊκούς όρους γι' αυτές τις χώρες.

2.3. Εμπορική πολιτική των αναπτυσσόμενων χωρών

Μέσα στη δίνη του διεθνούς ανταγωνισμού και της επέκτασης του διεθνούς εμπορίου, οι μη αναπτυγμένες (αναπτυσσόμενες - υπανάπτυκτες) χώρες, προκειμένου να καθορίσουν την εμπορική (εξωτερική) πολιτική τους έχουν να επιλέξουν μια από τις εξής εναλλακτικές λύσεις, δηλαδή εναλλακτικές πολιτικές¹⁹:

- 1) Παρεμπόδιση των εισαγωγών με διάφορα μέσα. Πρόκειται για το οξύτατο πρόβλημα του προστατευτισμού ο οποίος στρέφεται προς τον, με διάφορα μέσα, περιορισμό των εισαγωγών. Η ροπή προς τον προστατευτισμό που κάποτε υπήρξε μεγάλη, έχει περιορισθεί, γιατί έγινε φανερό πως μ' αυτόν

¹⁹ Κλάδης, Δ., 1997. Το Δίκαιο του Διεθνούς Εμπορίου. Αθήνα: Σάκκουλας, σ. 66.

ζημιώνονται τελικά οι οικονομίες των αναπτυσσόμενων χωρών, αφού κάτω από την ομπρέλα του δασμολογικού τείχους, αποφεύγεται ή αναβάλλεται ο εκσυγχρονισμός των βιομηχανικών μονάδων της χώρας που εφαρμόζει αυτή την πολιτική.

- 2) Σύναψη συμβάσεων που διευκολύνουν τις εξαγωγές τους (εισαγωγές προϊόντων τους σε αναπτυγμένες χώρες). Αντί των παθητικών μέτρων με απαγορεύσεις και περιορισμούς, η εμπορική πολιτική πολλών αναπτυσσόμενων χωρών προσφεύγει σε ενεργητικά μέτρα που μπορούν να βελτιώσουν τις διεθνείς ανταλλαγές τους. Ένα τέτοιο μέτρο, το οποίο ευνοείται από το γενικότερο κλίμα που είναι διαμορφωμένο υπέρ των φτωχότερων χωρών, είναι η σύναψη και συμμετοχή σε πολυμερείς συμφωνίες, οι οποίες δίνουν τη δυνατότητα της εξαγωγής και ελεύθερης εισαγωγής από αναπτυγμένες χώρες προϊόντων των αναπτυσσόμενων χωρών.
- 3) Δημιουργία και ένταξη σε περιφερειακές ενώσεις (τελωνειακές ενώσεις, κοινές αγορές, ζώνες ελεύθερων συναλλαγών). Είναι η πιο υγιής πολιτική για κάθε αναπτυσσόμενη χώρα, γιατί μ' αυτόν τον τρόπο επεκτείνει την παραγωγή και ακολουθεί μια στρατηγική με εξαγωγικό προσανατολισμό.
- 4) Εφαρμογή αναπτυξιακής πολιτικής, με ενίσχυση της παραγωγής και εξαγωγικό προσανατολισμό.

2.4. Το εμπορικό ισοζύγιο

Το εμπορικό ισοζύγιο «απεικονίζει» τις εμπορικές συναλλαγές κάθε χώρας (εξαγωγές - εισαγωγές). Στο ενεργητικό καταγράφονται τα ποσά των συναλλαγματικών εισπράξεων από εξαγωγές εμπορευμάτων και στο παθητικό τα ποσά των συναλλαγματικών πληρωμών για εισαγωγές εμπορευμάτων.

Στη διεθνή πρακτική επικράτησε η αρχή, οι μεν εξαγωγές να εμφανίζονται σε αξία F.O.B. (δηλαδή χωρίς συνυπολογισμό των ναύλων ή κομίστρων μεταφοράς και των ασφαλιστρών), οι δε εισαγωγές σε αξία C.I.F. (δηλαδή με συνυπολογισμό των δαπανών μεταφοράς και ασφάλισης). Μ' αυτόν τον τρόπο γίνεται κάποια υπερτίμηση της αξίας των εισαγωγών και δεν δίνεται η πραγματική εικόνα των δύο σκελών του εμπορικού ισοζυγίου. Όπως είναι αυτονόητο, στην εικόνα των εισαγωγών και

εξαγωγών δεν περιλαμβάνονται τα εμπορεύματα που διακινούνται λαθραία, όπως και τα δέματα που μεταφέρονται με το ταχυδρομείο ή από ταξιδιώτες και εισάγονται ή εξάγονται από τη χώρα. Όταν η αξία των εισαγωγών είναι μεγαλύτερη απ' αυτή των εξαγωγών, το εμπορικό ισοζύγιο είναι ελλειμματικό (παθητικό). Όταν η αξία των εξαγωγών είναι μεγαλύτερη απ' αυτή των εισαγωγών, είναι πλεονασματικό (ενεργητικό). Οι περισσότερες χώρες του κόσμου έχουν ελλειμματικό εμπορικό ισοζύγιο. Από τις πολύ αναπτυγμένες χώρες μόνο η Ιαπωνία και η Γερμανία έχουν πλεονασματικό εμπορικό ισοζύγιο²⁰.

2.5. Μορφές μη δασμολογικής προστασίας

2.5.1. Ποσοτώσεις επί των εισαγωγών

Οι ποσοτώσεις επί των εισαγωγών σαν μέσο επηρεασμού του όγκου και της σύνθεσης των εισαγωγών μιας χώρας με στόχο την υλοποίηση γενικότερων μακροοικονομικών επιδιώξεων χρησιμοποιήθηκαν κυρίως στο χρονικό διάστημα μεταξύ των δύο μεγάλων πολέμων. Σήμερα αποτελούν σημαντικό στοιχείο της εμπορικής πολιτικής μόνο στις αναπτυσσόμενες χώρες. Στις βιομηχανικά αναπτυγμένες χώρες το μέτρο αυτό εφαρμόζεται κυρίως στο χώρο των αγροτικών προϊόντων και μόνο σε εξαιρετικές περιπτώσεις στο χώρο των βιομηχανικών αγαθών.

Ο περιορισμός των εισαγωγών μπορεί να γίνει στη βάση είτε της ποσότητας είτε της αξίας των εισαγόμενων προϊόντων. Στην πρώτη περίπτωση (ποσοτικοί περιορισμοί) προσδιορίζεται η ποσότητα που επιτρέπεται να εισαχθεί σε μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο. Στη δεύτερη περίπτωση καθορίζεται η χρηματική αξία (συνήθως σε συνάλλαγμα) που μπορεί να δαπανηθεί για εισαγωγές²¹.

²⁰ Αγιομυργιανάκης, Γ., Βλάσσης, Μ., Thompson, Η., Πασχάλη, Μ., 2006. Διεθνείς οικονομικές σχέσεις: διεθνές εμπόριο. Αθήνα: Rosili, σ. 88.

²¹ Καραντώνης, Η., 1995. Διεθνείς οικονομικές σχέσεις. Θεσσαλονίκη: Κυριακίδης, σ. 289.

2.5.2. Επιδότηση της εγχώριας παραγωγής

Η παροχή κάθε μορφής επιχορηγήσεων (μειωμένα επιτόκια, μείωση της φορολογίας κλπ.) στην εγχώρια παραγωγή που ανταγωνίζεται με τις εισαγωγές αποτελούσε πάντα ένα σημαντικό μέτρο της προστατευτικής πολιτικής. Το μέτρο, όμως, αυτό τείνει όλο και περισσότερο να υποκαταστήσει στα τελευταία χρόνια τα άλλα μέσα που διαθέτει η πολιτική του εξωτερικού εμπορίου. Η εξήγηση για την εξέλιξη αυτή, που χαρακτηρίζει κυρίως τις βιομηχανικά αναπτυγμένες χώρες, είναι οι εξής²²:

- 1) Η μείωση των ονομαστικών δασμών που επιτεύχθηκε στους διάφορους γύρους της GATT, σε συνδυασμό με το γεγονός ότι η εφαρμογή ποσοτικών περιορισμών αντίκειται στις αρχές αυτής της συμφωνίας είχε σαν αποτέλεσμα ένα ουσιαστικό στένεμα των περιθωρίων για εφαρμογή της παραδοσιακής προστατευτικής πολιτικής. Επειδή, όμως, η ζήτηση για προστατευτισμό κάθε άλλο παρά μειώθηκε, το σύγχρονο κράτος είναι αναγκασμένο να αναζητεί νέες μεθόδους παροχής προστασίας που δεν αντίκεινται (ακόμη) στις υπάρχουσες διεθνείς συμφωνίες. Και η επιδότηση της εγχώριας παραγωγής είναι ίσως η σημαντικότερη από τις μεθόδους αυτές.
- 2) Ο δεύτερος λόγος για τη σταδιακή υποκατάσταση των δασμών και των ποσοτικών περιορισμών από την πολιτική πριμοδότησης έχει άμεση σχέση με το αίτημα για περισσότερη διαφάνεια αναφορικά με τις συνέπειες και το οικονομικό και κοινωνικό κόστος κυρίως των ποσοτικών περιορισμών, ένα αίτημα που είναι εντονότερο στις κοινοβουλευτικές δημοκρατίες. Έτσι πιστεύεται ότι η εμφάνιση των επιδοτήσεων στον κρατικό προϋπολογισμό όχι μόνο αναγκάζει την εκτελεστική εξουσία να εκλογικεύσει και να απλοποιήσει το σύστημα των επιδοτήσεων, αλλά και να το δικαιολογήσει στη βάση ορθολογικών επιχειρημάτων.
- 3) Η προτίμηση, τέλος, της πριμοδότησης έναντι των παραδοσιακών τρόπων παροχής προστασίας οφείλεται στη συγκριτικά μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα της. Ο λόγος είναι απλός. Με την πολιτική επιδότησης οι εγχώριοι παραγωγοί απολαμβάνουν άμεσα ενός επιπλέον εισοδήματος και μάλιστα στο οικονομικοκοινωνικά απαιτούμενο ύψος. Αντίθετα, η ευεργετική

²² Καραντώνης, Η., 1995. Διεθνείς οικονομικές σχέσεις. Θεσσαλονίκη: Κυριακίδης, σ. 292.

επίδραση του δασμού εμφανίζεται με κάποια χρονική υστέρηση, πέρα από το γεγονός ότι η επίδραση αυτή είναι δύσκολο να προβλεφθεί λόγω

2.5.3. Επιδότηση των εξαγωγών

Η κρατική επιδότηση των εξαγωγών αποτελεί ένα από τα σημαντικότερα μέσα της πολιτικής του εξωτερικού εμπορίου. Οι μορφές με τις οποίες εμφανίζεται στην πράξη είναι πολυάριθμες. Η παροχή φορολογικών απαλλαγών, η διοργάνωση με κρατικούς πόρους εκθέσεων στην αλλοδαπή, η χορήγηση χαμηλότοκων δανείων ή η ανάληψη συναλλαγματικών κινδύνων αποτελούν μερικές μόνο από τις προσφερόμενες και εφαρμοζόμενες δυνατότητες.

Με την επιδότηση των εξαγωγών το κράτος στοχεύει σε μια αύξηση της ανταγωνιστικότητας των εγχώριων αγαθών στη διεθνή αγορά και, με τον τρόπο αυτό, στη μείωση του ελλείμματος τρεχουσών συναλλαγών και στην αύξηση του εθνικού προϊόντος και της απασχόλησης. Η πολιτική αυτή, που εξ' ορισμού είναι επιθετικού χαρακτήρα, προκαλεί την έντονη αντίδραση όλων των θιγόμενων χωρών. Η απάντησή τους συνίσταται, κατά κανόνα, στη λήψη μέτρων που προστατεύουν την παραγωγή τους (antidumping, επιδότηση των εξαγωγών κλπ.)²³.

2.5.4. Άλλες μορφές προστατευτισμού

Η φαντασία του σύγχρονου κράτους στην αναζήτηση νέων μεθόδων για παροχή προστασίας στην εγχώρια οικονομία και η δεξιοτεχνία της κρατικής γραφειοκρατίας στο χειρισμό των μεθόδων αυτών στην πράξη είναι δύσκολο να περιγραφούν έστω και σε γενικές γραμμές.

Μια πρώτη δυνατότητα ουσιαστικής παρεμπόδισης της ελεύθερης διακίνησης των αγαθών συνίσταται στην εφαρμογή ιδιαίτερα υπονομευτικών μεθόδων προσδιορισμού της δασμολογητέας αξίας των εισαγωγών. Τα όρια της αυθαιρεσίας είναι εδώ απεριόριστα. Ακριβώς, όμως, για το λόγο αυτό οι μέθοδοι αυτοί είναι ιδιαίτερα αποτελεσματικοί. Η αδικαιολόγητη επιμήκυνση του χρόνου εκτελωνισμού,

²³ Καραντώνης, Η., 1995. Διεθνείς οικονομικές σχέσεις. Θεσσαλονίκη: Κυριακίδης, σ. 294.

η εφαρμογή εσφαλμένων ποσοστών δασμολογικής επιβάρυνσης, η αλλαγή στη διαδικασία ή τον τόπο εκτελωνισμού δημιουργούν τέτοιο κόστος και τέτοια αβεβαιότητα, ώστε η εισαγωγή συγκεκριμένων κατηγοριών εμπορευμάτων να καθίσταται πράγματι ζημιόγonos.

Μια δεύτερη υπονομευτική πρακτική, που εφαρμόζεται κυρίως από ης βιομηχανικές χώρες, συνίσταται στην υιοθέτηση προδιαγραφών με στόχο την προστασία της υγείας, των συμφερόντων των εγχώριων καταναλωτών, του περιβάλλοντος κλπ. Τις προδιαγραφές αυτές, που θεσπίζονται κατ' εικόνα και καθ' ομοίωση των ήδη ισχυόντων προτύπων στην εγχώρια οικονομία, πρέπει απαραίτητα να ικανοποιούν και τα εισαγόμενα προϊόντα. Σ' αντίθετη περίπτωση απαγορεύεται η εισαγωγή τους. Η υπονομευτική επίδραση του μέτρου αυτού είναι ακόμη μεγαλύτερη, αν αυτό βρίσκει εφαρμογή και σε προϊόντα που δεν παράγονται στην εγχώρια οικονομία ή αν οι προδιαγραφές συνειδητά μεταβάλλονται σε σύντομα χρονικά διαστήματα.

Η σύνδεση της χορήγησης άδειας εισαγωγής για συγκεκριμένα αγαθά με την τήρηση μιας σειράς υποχρεώσεων εκ μέρους των εισαγωγέων αποτελεί επίσης ένα μέτρο ουσιαστικής απαγόρευσης ίων εισαγωγών, αφού οι γραφειοκρατικές διαδικασίες είναι, κατά κανόνα, ιδιαίτερα χρονοβόρες και δαπανηρές²⁴.

Μια άλλη πρακτική υπονόμησης του ελεύθερου εμπορίου αποτελούν οι συμφωνίες για αυτοπεριορισμό των εξαγωγών. Με τις συμφωνίες αυτές, που πλήττουν κυρίως τις εξαγωγές των χωρών του τρίτου κόσμου, αναλαμβάνουν οι εξαγωγείς μιας χώρας (ή περισσότερων χωρών) «εθελούσια» την υποχρέωση να περιορίσουν τις εξαγωγές τους στα από τις συμβαλλόμενες κυβερνήσεις επιθυμούμενα ποσοτικά επίπεδα. Ορισμένες φορές προβλέπουν μάλιστα οι συμφωνίες αυτές και την (εκούσια) υπόσχεση των εξαγωγέων, όπου οι τιμές τους δεν πρόκειται να υπερβούν κάποια όρια.

Δεν υπάρχει καμιά αμφιβολία ότι οι συμφωνίες για αυτοπεριορισμό των εξαγωγών δεν διαφέρουν ουσιαστικά από εκείνες που κλείνονται μεταξύ μονοπωλητών στον ιδιωτικό τομέα της διεθνούς οικονομίας (καρτέλ). Οι μόνες διαφορές ανάμεσα τους είναι οι εξής²⁵:

²⁴ Καραντώνης, Η., 1995. Διεθνείς οικονομικές σχέσεις. Θεσσαλονίκη: Κυριακίδης, σ. 297.

²⁵ Ευστρατόγλου, Κ., 1992. Export trading companies: Διεθνής εμπειρία και η περίπτωση της Ελλάδος. Αθήνα: ΚΕΠΕ, σ. 94.

- 1) Πρώτο, οι συμφωνίες για δημιουργία καρτέλ των ιδιωτών -μονοπωλίων είναι αποτέλεσμα της αυτόνομης βούλησης τους, ενώ εκείνες για τον αυτοπεριορισμό των εξαγωγών είναι απόρροια εξαναγκασμού που ασκείται από την (ισχυρότερη) κυβέρνηση της χώρας εισαγωγής πάνω στους παραγωγούς στη χώρα εξαγωγής μέσω της (πολύ λιγότερο ισχυρής) κυβέρνησης της.
- 2) Δεύτερο, το κόστος για τον έλεγχο τήρησης της συμφωνίας για αυτοπεριορισμό των εξαγωγών δεν αναλαμβάνουν οι εξαγωγείς, όπως συμβαίνει στην περίπτωση ίων ιδιωτικών καρτέλ, αλλά οι ίδιες οι συμβαλλόμενες κυβερνήσεις.

Τέλος, δεν μπορεί να μην γίνει αναφορά στο «συναισθηματικό προστατευτισμό». Ο προστατευτισμός της μορφής αυτής δεν είναι αποτέλεσμα πρωτοβουλιών του επίσημου κράτους, αν και τις περισσότερες φορές τυγχάνει της ανοχής του, αλλά συγκεκριμένων οργανωμένων συμφερόντων. Οι οικονομικές ομάδες, εκμεταλλεζόμενες υπάρχουσες προκαταλήψεις σε βάρος ξένων εθνοτήτων, φορτίζουν συνειδητά το ένστικτο του καταναλωτή, ώστε να αποφασίζει ενάντια στην οικονομική αρχή. Η χειραγώγηση του μπορεί να οδηγήσει σε διάφορους βαθμούς υπονόμησης των εισαγόμενων αγαθών.

2.6. Μέσα και τρόποι πληρωμής στο εμπόριο

Οι συναλλαγές με το εξωτερικό έχουν ένα βασικό σκοπό: την είσπραξη της αξίας των προϊόντων ή των υπηρεσιών. Λόγω των αποστάσεων οι συναλλασσόμενοι συνήθως δεν γνωρίζονται και επί πλέον σπανίως είναι ενημερωμένοι επί των λεπτομερειών της νομοθεσίας και των εμπορικών συνηθειών των άλλων χωρών. Είναι συνεπώς εύκολη η παρανόηση κατά τη διεθνή επικοινωνία και μπορεί να οδηγήσει εξίσου εύκολα σε χρονοβόρες και δαπανηρές διαδικασίες απεμπλοκής, με ένα εκ των προτέρων βέβαιο αποτέλεσμα τη διαταραχή ή τη μη επανάληψη της συναλλαγής.

Προς αποφυγήν δυσάρεστων καταστάσεων ενδείκνυται η πλήρης κατοχύρωση της είσπραξης του αντιτίμου από τα πρώτα βήματα της συναλλαγής. Κάθε συμβόλαιο πρέπει να καθορίζει επακριβώς τον τρόπο πληρωμής, τον τόπο και την ημερομηνία,

το νόμισμα και τις εγγυήσεις. Ενίοτε δεν αρκούν οι εγγυήσεις του αγοραστή, αλλά χρειάζονται και πρόσθετες διασφαλίσεις εκ μέρους του πωλητή, οι οποίες θα αναφερθούν σε ειδικό κεφάλαιο²⁶.

Ως μέσα πληρωμής εννοούνται τα συνήθη χρηματούγραφα, όπως τα τραπεζογραμμάτια, οι επιταγές, οι συναλλαγματικές και τα γραμμάτια εις διαταγήν. Ο τρόπος πληρωμής δηλώνει τη διαδικασία που μεσολαβεί για την ασφαλέστερη μεταβίβαση των μέσων πληρωμής από τον αγοραστή στον πωλητή.

Από τα μέσα πληρωμής τα τραπεζογραμμάτια δεν είναι εύχρηστα στις διεθνείς συναλλαγές, ενώ χρησιμοποιούνται τα άλλα μέσα, τα οποία εκδίδονται από τους συναλλασσομένους και διαβιβάζονται αμέσως ή εμμέσως στην άλλη πλευρά για την ολοκλήρωση της πληρωμής στην εγγεγραμμένη προθεσμία από μία τράπεζα²⁷.

2.6.1. Η επιταγή

Η επιταγή (cheque) είναι το αξιόγραφο με το οποίο ο εκδότης (αγοραστής) δίδει εντολή προς μια τράπεζα (πληρωτή) να πληρώσει στον κατονομαζόμενο δικαιούχο (πωλητή) το αναγραφόμενο ποσόν. Τα τυπικά στοιχεία της επιταγής είναι ο τίτλος «Επιταγή», ο τόπος και η χρονολογία εκδόσεως, το ποσόν πληρωμής (σε € ή σε ξένο νόμισμα), το όνομα της τράπεζας, ο τόπος πληρωμής και η υπογραφή του εκδότη. Εκδότης επιταγής μπορεί να είναι ένας ιδιώτης που διαθέτει δεσμίδα επιταγών τραπεζής (μπλοκ) έναντι καταθέσεων του σ' αυτή, μία τράπεζα, το ταχυδρομείο ή το Δημόσιο. Σκοπός της επιταγής είναι η μέσω αυτής μεταφορά χρημάτων μεταξύ δύο σημείων. Η μεταβίβαση της επιταγής διενεργείται με την οπισθογράφησή της από τον δικαιούχο και πληρώνεται με την παρουσίαση της (εν όψει) στην τράπεζα του πωλητή, η οποία εισπράττει το ποσόν από την τράπεζα του αγοραστή μέσω του συστήματος συμψηφισμού των τραπεζών.

Ο εκδότης της επιταγής έχει δικαίωμα ανάκλησης της επιταγής μετά την προθεσμία εμφάνισης. Ακάλυπτη είναι η ιδιωτική επιταγή που δεν εξοφλείται από την τράπεζα λόγω ελλείψεως του αναγκαίου πιστωτικού υπολοίπου στο λογαριασμό του εκδότη της. Η βεβαίωση αυτού του ελαττώματος στην οπίσθια όψη (σφράγισμα) αποτελεί

²⁶ Caves, R., Frankel, J, Jones, R, Διαμαντόπουλος, Θ., Σαρρής, Α., 1992. Διεθνές εμπόριο και πληρωμές. Αθήνα: Παπαζήσης, σ. 37.

²⁷ Δασκάλου, Γ., 1995. Διεθνές εμπόριο. Αθήνα: Σύγχρονη Εκδοτική, σ. 107.

αποδεικτικό για δικαστική διεκδίκηση του ποσού. Πλεονέκτημα της ιδιωτικής επιταγής εσωτερικού είναι η απουσία εξόδων, ενώ για τον δικαιούχο υφίσταται ο κίνδυνος να είναι ακάλυπτη. Στην τραπεζική επιταγή δεν υπάρχει αυτός ο κίνδυνος, αλλά υπάρχει κάποια επιβάρυνση κατά την έκδοση²⁸.

2.6.2. Η συναλλαγματική

Η συναλλαγματική (bill of exchange, lettre de credit ή traite) είναι μία εντολή που υπογράφει ο πωλητής (εν προκειμένω πιστωτής και εκδότης) ενός αγαθού, η οποία, αφού γίνει αποδεκτή από τον αγοραστή (χρεώστης, αποδέκτης και πληρωτής) ή από την τράπεζα του αγοραστή, υποχρεώνει τον αγοραστή ή την τράπεζα του να πληρώσουν ένα συγκεκριμένο ποσό στον πωλητή ή σε ένα τρίτο πρόσωπο (λήπτης), στην προκαθορισμένη ημερομηνία. Η συναλλαγματική είναι ιδιωτικό αξιόγραφο ως προς την πρωτοβουλία εκδόσεως της.

Τυπικά στοιχεία της συναλλαγματικής είναι η εμφάνιση της λέξης αυτής στο κείμενο, η εγγραφή του ποσού, του τόπου πληρωμής και της ημερομηνίας λήξης, τα ονόματα του πληρωτή και του λήπτη, ο τόπος και η ημερομηνία σύνταξης και η υπογραφή του εκδότη. Για τη νόμιμη έκδοση της συναλλαγματικής απαιτείται ειδικό, χαρτοσημασμένο, έντυπο²⁹.

Η συναλλαγματική διέπεται από τις διεθνείς συμβάσεις της Γενεύης του 1930. Ως αξιόγραφο εκδιδόμενο εις διαταγήν μεταβιβάζεται με οπισθογράφηση και κατά το κοινό δίκαιο με εκχώρηση. Η υπογραφή του πληρωτή είναι απαραίτητη για ν' αποκτήσει η συναλλαγματική αυξημένη κυκλοφοριακή ισχύ, αλλά η έλλειψη της δεν αποτελεί στοιχείο ακυρότητας, όταν ο εκδότης είναι σε θέση ν' αποδείξει τη μεταξύ τους σύνδεση. Πρόσθετη εξασφάλιση για την καλή διεκπεραίωση της συναλλαγματικής παρέχει η συνυπογραφή της από τον τριτεγγυητή³⁰.

Πλεονέκτημα της συναλλαγματικής αποτελεί η έκδοση της από τον πωλητή, ο οποίος μπορεί να προεξοφλήσει το δικαίωμα του στην πίστωση, μετά την αφαίρεση των σχετικών εξόδων. Δεν υπόκειται στον συναλλαγματικό κίνδυνο, αφού, ως εκδιδόμενη από τον πωλητή, δύναται να περιλαμβάνει το ποσό σε εθνικό νόμισμα

²⁸ Δασκάλου, Γ., 1995. Διεθνές εμπόριο. Αθήνα: Σύγχρονη Εκδοτική, σ. 107.

²⁹ Caves, R., Frankel, J, Jones, R, Διαμαντόπουλος, Θ., Σαρρής, Α., 1992. Διεθνές εμπόριο και πληρωμές. Αθήνα: Παπαζήσης, σ. 39.

³⁰ Δασκάλου, Γ., 1995. Διεθνές εμπόριο. Αθήνα: Σύγχρονη Εκδοτική, σ. 109/

(μεταβιβάζεται ο κίνδυνος στην άλλη πλευρά). Μειονέκτημα αποτελεί η προϋπόθεση αποδοχής από τον πληρωτή, που δύναται ν' αντιμετωπισθεί με τριτεγγύηση. Οι κίνδυνοι απώλειας, κλοπής ή παραποιήσεως είναι υπολογίσιμοι, ως επίσης και η βραδύτητα στην ολοκλήρωση της διαδικασίας καλύψεως³¹.

2.6.3. Το γραμμάτιο σε διαταγή

Το γραμμάτιο σε διαταγή (promissory note, billet a ordre) είναι το ιδιωτικό αξιόγραφο με το οποίο ο αγοραστής (εκδότης και πληρωτής ταυτοχρόνως) υπόσχεται να πληρώσει στον πωλητή (δικαιούχο ή λήπτη) ορισμένο ποσόν και σε συγκεκριμένη ημερομηνία. Τυπικά στοιχεία του γραμματίου εκτός από τον ομώνυμο τίτλο του είναι το ποσόν και η λήξη πληρωμής του, το όνομα του δικαιούχου και ο τόπος πληρωμής του, ο τόπος και η ημερομηνία εκδόσεως με την υπογραφή του εκδότη.

Διαφέρει από τη συναλλαγματική, διότι στο γραμμάτιο ο οφειλέτης αναλαμβάνει να πληρώσει ο ίδιος την οφειλή του, χωρίς να μεσολαβήσει τρίτος πληρωτής, όπως συμβαίνει στη συναλλαγματική. Το γραμμάτιο μεταβιβάζεται με οπισθογράφιση.

Χρησιμοποιείται στο εμπόριο από τον αγοραστή που διαθέτει μια προθεσμιακή πίστωση και δεσμεύεται να την καταβάλει στη συγκεκριμένη προθεσμία. Χρησιμοποιείται και από την τράπεζα που δανείζει σε έμπορο, η οποία με το γραμμάτιο που λαμβάνει έχει τη δυνατότητα προεξοφλήσεως κ.ο.κ.

Πλεονεκτήματα του γραμματίου αποτελούν η αναγνώριση της οφειλής από τον εκδότη και η δυνατότητα προεξοφλήσης ή μεταβίβασης του με οπισθογράφησή από τον πιστωτή. Μειονεκτήματα του είναι η έκδοση του από τον αγοραστή που ενδέχεται να μειώσει το ποσόν ή να παρατείνει την ημερομηνία πληρωμής ή να το εκδώσει με καθυστέρηση. Υπόκειται στους κινδύνους καθυστερήσεων, μη πληρωμής, μεταβολής της συναλλαγματικής ισοτιμίας, απώλειας, αλλοιώσεως κ.λ.π.³²

³¹ Κιάντος, Β., 2005. Ιδιωτικό δίκαιο του διεθνούς εμπορίου. Θεσσαλονίκη: Σάκκουλας, σ. 112.

³² Γιαννακόπουλος, Ν., 1994. Μαθήματα καθαρής θεωρίας του διεθνούς εμπορίου. Αθήνα: Σταμούλης, σ. 59.

2.6.4. Η εντολή πληρωμής

Ο αγοραστής δίδει εντολή στην τράπεζα του να μεταβιβάσει (transfer, virement), στον πωλητή ένα συγκεκριμένο ποσό. Πρόκειται για τον πλέον ταχύ τρόπο μεταβίβασης, που δεν διατρέχει τον κίνδυνο απώλειας ή μη κάλυψης και αφήνει τα ίχνη ολοκλήρωσης (απόδειξη είσπραξης), αλλά με τη σχετική επιβάρυνση. Για τη μεταβίβαση οι τράπεζες χρησιμοποιούν το ιδιωτικό δίκτυο τηλεπικοινωνιών SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication). Η ακύρωση της εντολής εκ μέρους του εντολέα είναι δυνατή, αλλά δεν υπάρχει δυνατότητα μεταβίβασης δι' οπισθογράφησης³³.

2.6.5. Η αντικαταβολή

Στην περίπτωση αυτή ο πωλητής δίδει εντολή στον μεταφορέα ή στον ενδιάμεσο να παραδώσει το εμπόρευμα στον αγοραστή εισπράττοντας ταυτοχρόνως την αξία του (είσπραξη κατά την παράδοση - Cash on Delivery - COD) και δεν μεσολαβεί καμία τράπεζα, ούτε είναι απαραίτητη η παρουσίαση των εγγράφων. Πρόκειται για την λιγότερο γραφειοκρατική μέθοδο είσπραξης, η οποία είναι ταχεία και ευέλικτη, αλλά όχι πολύ διαδεδομένη. Στην περίπτωση άρνησης παραλαβής από τον αγοραστή το εμπόρευμα θα αποθηκευθεί από τον μεταφορέα και θα διεκπεραιωθεί συμφώνως προς τις εντολές του³⁴.

2.6.6. Η εμπορική πιστωτική επιστολή

Η εμπορική πιστωτική επιστολή ή απλά πιστωτική επιστολή (commercial letter of credit ή letter of credit, L/C) είναι προγενέστερος τύπος πίστωσης από την ενέγγυο

³³ Δασκάλου, Γ., 1995. Διεθνές εμπόριο. Αθήνα: Σύγχρονη Εκδοτική, σ. 112.

³⁴ Caves, R., Frankel, J, Jones, R, Διαμαντόπουλος, Θ., Σαρρής, Α., 1992. Διεθνές εμπόριο και πληρωμές. Αθήνα: Παπαζήσης, σ. 45.

πίστωση και χρησιμοποιείται κυρίως στην Αμερική και σε χώρες της Άπω Ανατολής. Παρουσιάζει τις ακόλουθες διαφορές από την ανέκκλητη ενέγγυο πίστωση³⁵:

- 1) Στην πιστωτική επιστολή η εκδότρια τράπεζα απευθύνει το πρωτότυπο της απ' ευθείας στο δικαιούχο και όχι στην ανταποκρίτρια τράπεζα.
- 2) Η εκδότρια τράπεζα εξουσιοδοτεί τον δικαιούχο να σύρει επ' αυτής τραβηχτική (Draft) για την αξία του εμπορεύματος. Η τραβηχτική είναι διαθέσιμη με διαπραγμάτευση (by negotiation), με αποδοχή (by acceptance) ή με πληρωμή όψεως (by payment) και η εκδότρια τράπεζα αναλαμβάνει την ανέκκλητη υποχρέωση να την πληρώσει σε κάθε νόμιμο παρουσιαστή της.
- 3) Η πιστωτική επιστολή είναι σπανίως ανακλητή, ενώ είναι δυνατή και η τμηματική εκτέλεση της.

Λόγω της συγγενείας της πιστωτικής επιστολής προς την ενέγγυο πίστωση πολλοί χρήστες της πρώτης προσδιορίζουν στο κείμενο του ανοίγματος της ότι υπόκειται στους ομοιομόρφους κανόνες που διέπουν τις ενέγγυες πιστώσεις. Ο πωλητής πρέπει να ελέγξει τις αναγραφόμενες προθεσμίες στην πιστωτική επιστολή και τα απαιτούμενα δικαιολογητικά και οπωσδήποτε την εγκυρότητα της επιστολής και της τραπεζικής που την αποστέλλει.

2.6.7. Οι μεταφορές στο εμπόριο

Η μεταφορά αποτελεί αυτόνομη δραστηριότητα και εκτελείται με βάση χωριστό συμβόλαιο μεταξύ εξαγωγέα (ή εισαγωγέα) και μεταφορέα, ενώ το πωλητήριο συμβόλαιο συνάπτεται μεταξύ εξαγωγέα και εισαγωγέα. Επηρεάζει σημαντικά την εξαγωγική δραστηριότητα, τόσο με το κόστος της, όσο και με την ποιότητα της, εκφραζόμενη με την κατάσταση αφίξεως των εμπορευμάτων, με την τήρηση των προθεσμιών κ.λ.π. Για τους λόγους αυτούς πολλές εξαγωγικές επιχειρήσεις προσδίδουν ιδιαίτερα σημασία στο μεταφορικό έργο και το θεωρούν ως τρόπο προώθησης των εξαγωγών τους ή ακόμη ως ευκαιρία επιβεβαίωσης της «καλής εικόνας» τους έναντι της πελατείας.

Ο τρόπος μεταφοράς εξειδικεύει το μεταφορικό έργο, όπως π.χ. στην περίπτωση επιλογής της μεταφοράς με εμπορευματοκιβώτια (Containers). Είναι δε πολλοί οι

³⁵ Δασκάλου, Γ., 1995. Διεθνές εμπόριο. Αθήνα: Σύγχρονη Εκδοτική, σ. 113.

τρόποι μεταφοράς, αφού τα προϊόντα μπορούν να μεταφερθούν χύδην ή συσκευασμένα και τα τελευταία, μεμονωμένα ή ομαδοποιημένα^{36,37}.

2.6.8. Η συσκευασία και σήμανση των εμπορευμάτων

Ο όρος «συσκευασία» δηλώνει επίσης την εξωτερική προστατευτική περιποίηση, ενός ή περισσότερων μαζί ομοειδών προϊόντων, αναλόγως προς το μέγεθος τους, με σκοπό την αποφυγή της καταστροφής ή της υποβάθμισης κατά τη διάρκεια ενός ταξιδιού (packing, emballage). Η καλή συσκευασία είναι το πρώτο μέσον αντιμετώπισης του κινδύνου της μεταφοράς, ενώ το δεύτερο είναι η ασφάλιση του εμπορεύματος. Είναι επίσης η καλή συσκευασία και ένας τρόπος υποβιβασμού των ασφαλιστρών, διότι αυτά υπολογίζονται στη βάση των καλυπτομένων ζημιών.

Η κακή συσκευασία μπορεί ν' αποδειχθεί λίαν δαπανηρή στην επιχείρηση, αφού θα υποχρεωθεί ν' αντικαταστήσει δωρεάν και σε σύντομο χρόνο ένα κατεστραμμένο προϊόν, ενώ η ζημία δεν καλύπτεται από την ασφαλιστική εταιρεία, όταν αποδειχθεί ότι οφείλεται σε ελαττωματική συσκευασία³⁸.

Τα μέσα συσκευασίας κατασκευάζονται από διάφορα υλικά (μέταλλα, ξύλο, χαρτί, χαρτόνι, πλαστικό, γυαλί) και χρησιμοποιούνται κατά περίπτωση. Άλλα προσφέρουν αντοχή και σταθερότητα, αλλά είναι βαριά και δαπανηρά, άλλα προσφέρουν ελαφρότητα, ευλυγισία, αδιαβροχότητα, διαφάνεια, χαμηλό κόστος, χωρίς μεγάλη αντοχή στις πιέσεις, στον κίνδυνο αναφλέξεως κ.ο.κ. Το αυτό μέσον συσκευασίας προσφέρει διαφορετική προστασία στο ίδιο προϊόν, όταν ποικίλλουν τα μέσα μεταφοράς, το μήκος της διαδρομής, η ποιότητα της οδού κ.ά.³⁹

Όπως η συσκευασία έτσι και η επ' αυτής ή ανεξαρτήτως αυτής σήμανση (marking) αποτελεί υποχρέωση του εξαγωγέα. Είναι δε θεμελιώδης ο ρόλος της, αφού εξ' αυτής εξαρτάται εν πολλοίς η άφιξη του εμπορεύματος στον προορισμό του. Η σήμανση των εμπορευμάτων έχει σχέση με τις διαστάσεις και το βάρος των μονάδων συσκευασίας, το πλήθος τους, που δηλώνεται με κλασματικό αριθμό (στον αριθμητή

³⁶ Μορφοβασίλης, Δ., 1991. Διεθνές εμπόριο. Αθήνα: Σύγχρονη εκδοτική, σ. 162.

³⁷ Κανελλόπουλος, Χ., 1990. Ανάπτυξη εξαγωγών και διεθνών επιχειρήσεων. Αθήνα: [χ.ό.] , σ. 124.

³⁸ Μορφοβασίλης, Δ., 1991. Διεθνές εμπόριο. Αθήνα: Σύγχρονη εκδοτική, σ. 167.

³⁹ Δασκάλου, Γ., 1995. Διεθνές εμπόριο. Αθήνα: Σύγχρονη Εκδοτική, σ. 263.

ο αύξων αριθμός εκάστης μονάδας συσκευασίας και στον παρονομαστή το σύνολο μονάδων στην αποστολή), το έτος παραγωγής κ.ά. Η σήμανση πρέπει να γίνεται σε δύο τουλάχιστον πλευρές του περιβλήματος⁴⁰.

⁴⁰ Αγιομυργιανάκης, Γ., Βλάσσης, Μ., Thompson, Η., Πασγάλη, Μ., 2006. Διεθνείς οικονομικές σχέσεις: διεθνές εμπόριο. Αθήνα: Rosili, σ. 164.

Κεφάλαιο 3: Επιπτώσεις ενοποίησης ευρωπαϊκής αγοράς στο εμπόριο

3.1. Το εμπόριο στην Ε.Ε.

3.1.1. Το πλαίσιο κοινής εμπορικής πολιτικής

Τα κράτη-μέλη αποσκοπούν, με τη δημιουργία τελωνειακής ένωσης μεταξύ τους, να συμβάλουν προς το κοινό συμφέρον στην αρμονική ανάπτυξη του παγκόσμιου εμπορίου, στην προοδευτική κατάργηση των περιορισμών στις διεθνείς συναλλαγές και στον περιορισμό των τελωνειακών φραγμών.

Κατά τη θέσπιση της κοινής εμπορικής πολιτικής, λαμβάνεται υπόψη η ευμενής επίπτωση που δύναται να έχει στην αύξηση της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων των κρατών-μελών η κατάργηση των δασμών μεταξύ τους.

Με την επιφύλαξη των ανειλημμένων από τα κράτη - μέλη υποχρεώσεων στο πλαίσιο άλλων διεθνών οργανισμών, τα συστήματα ενισχύσεων που χορηγούνται από τα κράτη - μέλη για τις εξαγωγές προς τρίτες χώρες, εναρμονίζονται προοδευτικά πριν τη λήξη της μεταβατικής περιόδου, κατά το αναγκαίο μέτρο για την αποφυγή νόθευσης του ανταγωνισμού μεταξύ των επιχειρήσεων της Κοινότητας.

Η κοινή εμπορική πολιτική διαμορφώνεται βάσει ενιαίων αρχών, ιδίως όσον αφορά στις μεταβολές δασμολογικών συντελεστών, τη σύναψη δασμολογικών και εμπορικών συμφωνιών, την ενοποίηση των μέτρων ελευθέρωσης, την πολιτική εξαγωγών και τα μέτρα εμπορικής άμυνας, συμπεριλαμβανομένων όσων λαμβάνονται σε περιπτώσεις ντάμπινγκ και επιδοτήσεων.

Προκειμένου να εξασφαλισθεί ότι η εκτέλεση των μέτρων εμπορικής πολιτικής που λαμβάνουν τα κράτη - μέλη, δεν θα εμποδίζεται από εκτροπές του εμπορίου ή, όταν διαφορές μεταξύ των μέτρων αυτών επιφέρουν οικονομικές δυσχέρειες σε ένα ή περισσότερα κράτη - μέλη, συνίστανται μέθοδοι για την αναγκαία συνεργασία των κρατών - μελών⁴¹.

⁴¹ Μάρδας, Γ., 1992. Διεθνείς οικονομικές σχέσεις: (Διεθνές εμπόριο). Αθήνα: [χ.ό.], σ. 111.

Σε επείγουσες περιπτώσεις, τα κράτη - μέλη ζητούν από την Επιτροπή, η οποία αποφαίνεται το συντομότερο δυνατόν, την άδεια να λάβουν μόνα τους τα απαραίτητα μέτρα, τα οποία και κοινοποιούν, στη συνέχεια, στα άλλα κράτη - μέλη. Η Επιτροπή μπορεί, ανά πάσα στιγμή, να αποφασίσει ότι τα ενδιαφερόμενα κράτη - μέλη οφείλουν να τροποποιήσουν ή να καταργήσουν τα εν λόγω μέτρα⁴².

3.1.2. Η ρύθμιση κανόνων ανταγωνισμού

Οι κανόνες ανταγωνισμού είναι ασυμβίβαστοι με την κοινή αγορά και απαγορεύονται όλες οι συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων, όλες οι αποφάσεις ενώσεων επιχειρήσεων και κάθε εναρμονισμένη πρακτική, που μπορούν να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ κρατών - μελών και που έχουν ως αντικείμενο ή ως αποτέλεσμα την παρεμπόδιση, τον περιορισμό ή τη νόθευση του ανταγωνισμού εντός της κοινής αγοράς και ιδίως εκείνες οι οποίες συνίστανται⁴³:

- 1) Στον άμεσο ή έμμεσο καθορισμό των τιμών της αγοράς ή πώλησης ή άλλων όρων συναλλαγής.
- 2) Στον περιορισμό ή τον έλεγχο της παραγωγής, της διάθεσης, της τεχνολογικής ανάπτυξης ή των επενδύσεων.
- 3) Στην κατανομή των αγορών ή των πηγών εφοδιασμού.
- 4) Στην εφαρμογή άνισων όρων επί ισοδύναμων παροχών, έναντι των εμπορικά συναλλασσομένων, με αποτέλεσμα να περιέρχονται αυτοί σε μειονεκτική θέση στον ανταγωνισμό.
- 5) Στην εξάρτηση της σύναψης συμβάσεων από την αποδοχή, από μέρους των συναλλασσομένων, πρόσθετων παροχών που, σύμφωνα με τις εμπορικές συνήθειες, δεν έχουν σχέση με το αντικείμενο των συμβάσεων αυτών.

⁴² Χολέβας, Γ., 1997. Διεθνείς εμπορικές σχέσεις, διεθνές εμπόριο. Αθήνα: Interbooks, σ. 196.

⁴³ Χολέβας, Γ., 1997. Διεθνείς εμπορικές σχέσεις, διεθνές εμπόριο. Αθήνα: Interbooks, σ. 198.

3.1.3. Η καθιέρωση κρατικών ενισχύσεων

Ενισχύσεις που χορηγούνται υπό οποιαδήποτε μορφή από τα κράτη ή με κρατικούς πόρους και που νοθεύουν ή απειλούν να νοθεύσουν τον ανταγωνισμό με την ευνοϊκή μεταχείριση ορισμένων κλάδων παραγωγής είναι ασυμβίβαστες με την κοινή αγορά, κατά το μέτρο που επηρεάζουν τις μεταξύ κρατών - μελών συναλλαγές. Συμβιβάζονται με την κοινή αγορά⁴⁴:

- 1) Οι ενισχύσεις κοινωνικού χαρακτήρα προς μεμονωμένους καταναλωτές, υπό τον όρο ότι χορηγούνται χωρίς διάκριση προέλευσης των προϊόντων.
- 2) Οι ενισχύσεις για την επανόρθωση ζημιών που προκαλούνται από θεομηνίες ή άλλα έκτακτα γεγονότα.

Δύναται να θεωρηθούν ότι συμβιβάζονται με την κοινή αγορά:

- 1) Οι ενισχύσεις για την προώθηση της οικονομικής ανάπτυξης περιοχών, στις οποίες το βιοτικό επίπεδο είναι ασυνήθιστα χαμηλό ή στις οποίες επικρατεί σοβαρή υποαπασχόληση.
- 2) Οι ενισχύσεις για την προώθηση σημαντικών σχεδίων κοινού ευρωπαϊκού ενδιαφέροντος ή για την άρση σοβαρής διαταραχής της οικονομίας κράτους - μέλους.
- 3) Οι ενισχύσεις για την προώθηση της ανάπτυξης ορισμένων οικονομικών δραστηριοτήτων ή οικονομικών περιοχών, εφόσον δεν αλλοιώνουν τους όρους των συναλλαγών, κατά τρόπο αντίθετο προς το κοινό συμφέρον.
- 4) Οι ενισχύσεις για την προώθηση του πολιτισμού και τη διατήρηση της πολιτιστικής κληρονομιάς, εφόσον δεν αλλοιώνουν τους όρους συναλλαγών και ανταγωνισμού στην Κοινότητα σε βαθμό αντίθετο με το κοινό συμφέρον.
- 5) Άλλες κατηγορίες ενισχύσεων που καθορίζονται από το Συμβούλιο, το οποίο αποφασίζει με ειδική πλειοψηφία, με πρόταση της Επιτροπής.

⁴⁴ Μανωλάτος, Γ., 2007. Διεθνείς εμπόριο - διεθνής χρηματοδότηση – παγκοσμιοποίηση. Αθήνα: Έλλην, σ. 88.

3.2. Οι επιπτώσεις στο εμπόριο

3.2.1. Η κατάργηση φυσικών και τεχνικών εμποδίων και συνέπειες

Η ύπαρξη ελέγχων και η ανάγκη διεκπεραίωσης πολλών διατυπώσεων στα τελωνεία συνεπάγονται κόστος, που επιβαρύνει τις ενδοκοινοτικές συναλλαγές, όπως είναι το πρόσθετο κόστος μεταφοράς, που προκαλούν οι καθυστερήσεις και τα πολλά και ποικίλα διοικητικά έξοδα, ανεξάρτητα εάν αυτά επιβαρύνουν τους συναλλασσόμενους ή τις Δημόσιες Αρχές. Εισαγωγείς και εξαγωγείς διατηρούν ολόκληρες υπηρεσίες ή αναθέτουν σε τρίτους τη διεκπεραίωση πλήθους γραφειοκρατικών διαδικασιών που συνεπάγονται υψηλό κόστος. Η κατάργηση των φυσικών συνόρων συνοδεύεται από την εξαφάνιση του κόστους, που η ύπαρξη τους συνεπάγεται, και από μείωση της απασχόλησης στις αντίστοιχες υπηρεσίες. Αποτέλεσμα είναι η μείωση του κόστους διακίνησης των εμπορευμάτων μεταξύ των διαφόρων χωρών - μελών της Κοινότητας.

Εκτός από τα εμπόδια που τίθενται κατά τη διέλευση των εμπορευμάτων από τα φυσικά σύνορα, υπάρχουν ακόμη σήμερα ένα σύνολο τεχνικών εμποδίων, που άμεσα ή έμμεσα περιορίζουν τις εισαγωγές και εμποδίζουν την είσοδο ανταγωνιστών στον κλάδο. Ως τέτοια εμπόδια μπορούν να αναφερθούν ισχύοντα διοικητικά μέτρα, όπως είναι οι απαιτούμενες άδειες εισαγωγών και οι διάφορες τραπεζικές διατυπώσεις που οδηγούν τελικώς σε διακρίσεις μεταξύ των εμπορών και συνεπάγονται καθυστερήσεις και κόστος.

Ομοίως, η κατά παράβαση της νομοθεσίας της Κοινότητας εφαρμογή συμφωνιών αποκλειστικότητας έχει ως συνέπεια, σε ορισμένους κλάδους, τη δημιουργία άνισων όρων ανταγωνισμού, κλειστών αγορών και την πραγμάτωση μη κανονικών κερδών. Η ύπαρξη κλειστών αγορών συνεπάγεται την έλλειψη διαφάνειας, που συντελεί σε κερδοσκοπικές πράξεις και εκφράζεται με τον περιορισμό των δυνατοτήτων επιλογής εκ μέρους των εμπορών, και με υψηλό κόστος διανομής, που βαρύνει την εθνική παραγωγή, περιορίζει τη ζήτηση και παρεμποδίζει την ανάπτυξη σύγχρονου εμπορίου⁴⁵.

⁴⁵ Δελής, Κ.,1990. Το εμπόριο στην ενιαία εσωτερική αγορά. Αθήνα: Ινστιτούτο Οικονομικών & Βιομηχανικών Ερευνών, σ. 87.

Η ενοποίηση της ευρωπαϊκής αγοράς, η κατάργηση των τεχνικών εμποδίων και η εφαρμογή των κανόνων ανταγωνισμού, συντελούν στην αύξηση των δυνατοτήτων επιλογής εμπορευμάτων, στην ενίσχυση του ανταγωνισμού και στη μείωση του κόστους εμπορίας.

Συνέπεια της μείωσης του κόστους των ενδοκοινοτικών συναλλαγών είναι η ενθάρρυνση υποκατάστασης εθνικών προϊόντων από προϊόντα των άλλων χωρών - μελών καθώς και η ενθάρρυνση υποκαταστάσεως εξωκοινοτικών προϊόντων από προϊόντα κοινοτικής προέλευσης. Με άλλα λόγια ευνοείται η ανάπτυξη των συναλλαγών μεταξύ των χωρών - μελών σε βάρος των συναλλαγών από τρίτες χώρες και συγχρόνως σημειώνεται μείωση του μέσου κόστους εισαγωγών σε κάθε χώρα - μέλος.

Η επίπτωση στο Εθνικό Προϊόν και στην απασχόληση κάθε χώρας - μέλος εξαρτάται από τις δυνατότητες προσφοράς που διαθέτει, από την ανταγωνιστικότητα της και τις δυνατότητες της να επωφεληθεί από την ενθάρρυνση και μεγέθυνση των ενδοκοινοτικών συναλλαγών.

Η κατάργηση των φυσικών συνόρων και των διοικητικών εμποδίων στις εισαγωγές και η εξασφάλιση νομισματικής σταθερότητας, που επετεύχθη με την ένταξη στο ευρωπαϊκό νομισματικό σύστημα, οδήγησαν στη δημιουργία αισθήματος ασφαλείας και στην εξάλειψη κερδοσκοπικών ευκαιριών και αποθεμάτων και μαζί με την ανάπτυξη των σύγχρονων τηλεπικοινωνιακών μέσων, συντέλεσαν σε μεγάλη μείωση του κόστους διαχείρισης αποθεμάτων και εμπορίας⁴⁶.

3.2.2. Η προταθείσα φορολογική εναρμόνιση και πιθανές επιπτώσεις

Επειδή η πλήρης εναρμόνιση των συντελεστών του φόρου προστιθέμενης αξίας, δεν κρίθηκε άμεσα δυνατή, λαμβάνοντας υπόψη τις επικρατούσες σε κάθε χώρα - μέλος συνθήκες, η Επιτροπή πρότεινε μια ενδιάμεση λύση. Κάλυψε τις χώρες - μέλη να υιοθετήσουν σύστημα συντελεστών φόρου προστιθέμενης αξίας σε δύο επίπεδα: ένα κανονικό (14% - 23%) και ένα μειωμένο (4% - 11%) και να κατατάξουν τα εμπορεύματα μεταξύ των δύο αυτών κλιμάκων, όπως έχει ήδη αναφερθεί πιο πάνω. Η

⁴⁶ Αγιομυργιανάκης, Γ., Βλάσσης, Μ., Thompson, H., Πασχάλη, Μ., 2006. Διεθνείς οικονομικές σχέσεις: διεθνές εμπόριο. Αθήνα: Rosili, σ. 125.

Επιτροπή πιστεύει ότι οι φυσικές δυσκολίες, που θέτουν η απόσταση, η μεταφορά και παράδοση των εμπορευμάτων, ο έλεγχος της πελατείας κ.ά. είναι αρκετές να εξουδετερώσουν τις διαστρεβλώσεις που θα προέκυπταν εξαιτίας των διαφορών στο ύψος των συντελεστών (της τάξης του 6% και λιγότερο).

Η Επιτροπή πρότεινε, ο υπόχρεος την εισπραξη του Φ.Π.Α., να τιμολογεί τα εμπορεύματα του, προσθέτοντας το Φ.Π.Α., που ισχύει στη χώρα του, οποιοσδήποτε και αν είναι ο προορισμός του εμπορεύματος. Έτσι, αφού δεν θα υπάρχουν πλέον σύνορα, τα εμπορεύματα θα φθάνουν στον τόπο προορισμού τους επιβαρυνμένα με το Φ.Π.Α. της χώρας προέλευσης. Εφόσον ο υπόχρεος είναι , έμπορος, θα εκπέσει τον εν λόγω φόρο, όπως κάνει και μέχρι σήμερα που εκπίπτει το φόρο, που ισχύει στη χώρα του και ο οποίος εισπράττεται κατά την εισαγωγή του εμπορεύματος. Έτσι, και με το νέο σύστημα ο έμπορος θα βρίσκεται στην ίδια κατάσταση που βρίσκεται και με το ισχύον σήμερα σύστημα⁴⁷.

Εντούτοις το προτεινόμενο σύστημα θα έχει σοβαρές συνέπειες για το εμπόριο κατά το μέτρο, που οι τελικοί καταναλωτές κάθε χώρας έχουν τη δυνατότητα να επιλέγουν προμηθευτή ευρισκόμενο σ' άλλη χώρα - μέλος. Προφανώς υπάρχουν φυσικές δυσκολίες που αποθαρρύνουν τους καταναλωτές να προβαίνουν σ' απ' ευθείας προμήθεια από έμπορο εγκατεστημένο στο εξωτερικό. Πλην όμως οι δυσκολίες αυτές δεν πρέπει να υπερεκτιμώνται τουλάχιστον για ορισμένα είδη εμπορευμάτων. Ήδη στις ευρωπαϊκές χώρες αναπτύσσεται με μεγάλο ρυθμό το εμπόριο δι' αλληλογραφίας και το οποίο φροντίζει να εξουδετερώνει ακόμη και για μεγάλες αποστάσεις τις φυσικές δυσκολίες που πράγματι υπάρχουν για τις τέτοιου είδους συναλλαγές.

Πέραν απ' αυτό δεν πρέπει να αποκλεισθεί η ανάπτυξη μεσαζόντων, που θα περιορίζονται στην οργάνωση, κατάρτιση και αποστολή των απ' ευθείας παραγγελιών των πελατών, εισπράττοντας ένα πολύ μικρό ποσοστό των διαφορών των τιμών. Εξάλλου οι εν λόγω μεσάζοντες μπορεί να είναι αυτοί που θα οργανώσουν επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών προέλευσης εξωτερικού ή εταιρείες μεταφορών.

Το πρόβλημα δεν πρέπει να υποτιμάται. Πολλά είναι τα προϊόντα που μπορούν να παραγγέλλονται στο εξωτερικό απ' ευθείας από τους τελικούς καταναλωτές. Όχι μόνο αυτοκίνητα, μηχανήματα, ηλεκτρικές συσκευές, αλλά ακόμη και είδη μόδας. Η τυποποίηση θα διευκολύνει πολύ αυτού του είδους τις συναλλαγές.

⁴⁷ Καραντώνης, Η., 1995. Διεθνείς οικονομικές σχέσεις. Θεσσαλονίκη: Κυριακίδης, σ. 77.

Η προτεινόμενη σύγκλιση των συντελεστών φόρου προστιθέμενης αξίας θα επιφέρει σημαντικές μεταβολές στο ύψος των σχετικών τιμών. Οι τιμές ορισμένων αγαθών θα σημειώσουν πτώση σε σύγκριση προς τιμές άλλων που θα σημειώσουν άνοδο. Οι μεταβολές αυτές θα αφορούν τα επίπεδα των τιμών τόσο εντός κάθε χώρας όσο και μεταξύ των χωρών. Οι μεταβολές των σχετικών τιμών, που θα επέλθουν κατ' ακολουθία της φορολογικής σύγκλισης, θα συνοδευθούν από σημαντικές μεταβολές στην καταναλωτική συμπεριφορά και στη διάρθρωση και τη σύνθεση της καταναλωτικής δαπάνης. Θα σημειωθούν υποκαταστάσεις σε μεγάλο βαθμό στην κατανάλωση των διαφόρων αγαθών, οι οποίες θα έχουν σοβαρές συνέπειες στις δραστηριότητες των διαφόρων κλάδων του εμπορίου. Οι εξελίξεις αυτές θα επιβάλουν την ανάγκη προσαρμογής του λιανικού εμπορίου προς τη νέα σύνθεση της καταναλωτικής δαπάνης και θα επιφέρουν αλλαγές στη μορφή του⁴⁸.

3.2.3. Η τυποποίηση και οργάνωση της ευρωπαϊκής αγοράς και η σημασία για το εμπόριο

Η εναρμόνιση περιορίζεται στην καθιέρωση των βασικών απαιτήσεων ασφάλειας και δημοσίου συμφέροντος που πρέπει υποχρεωτικά να ικανοποιούν τα προϊόντα ώστε να μπορούν να κυκλοφορούν ελεύθερα μέσα στην Ε.Ε. Οι εν λόγω απαιτήσεις καθορίζονται λεπτομερώς και κατά τρόπο ώστε να είναι δυνατό στους αρμόδιους οργανισμούς να ελέγχουν και πιστοποιούν ότι τα προϊόντα είναι σύμφωνα προς τις εν λόγω υποχρεωτικές βασικές προδιαγραφές. Η ευθύνη της συμμόρφωσης των προϊόντων προς τις βασικές απαιτήσεις ανήκει σε κάθε κράτος - μέλος. Τα προϊόντα μπορούν να κυκλοφορούν ελεύθερα, χωρίς κατά κανόνα, προηγούμενο έλεγχο, εφόσον συνοδεύονται από πιστοποιητικό ή δήλωση ότι είναι σύμφωνα προς τις βασικές απαιτήσεις. Βέβαια οι Εθνικές Δημόσιες Αρχές προς εκπλήρωση των ευθυνών τους πρέπει να μπορούν να ασκούν δειγματοληπτικό έλεγχο. Μέσα πιστοποιήσεως της συμμόρφωσης των προϊόντων προς τις βασικές απαιτήσεις είναι γενικά⁴⁹:

⁴⁸ Δελής, Κ.,1990. Το εμπόριο στην ενιαία εσωτερική αγορά. Αθήνα: Ινστιτούτο Οικονομικών & Βιομηχανικών Ερευνών, σ. 89.

⁴⁹ Δελής, Κ.,1990. Το εμπόριο στην ενιαία εσωτερική αγορά. Αθήνα: Ινστιτούτο Οικονομικών & Βιομηχανικών Ερευνών, σ. 92.

- 1) Πιστοποιητικά ή σήματα που παρέχονται από ανεξάρτητο οργανισμό.
- 2) Αποτελέσματα δοκιμών, που έγιναν από ανεξάρτητο οργανισμό.
- 3) Δήλωση συμμόρφωσης που έγινε από τον παραγωγό του προϊόντος ή από εντολοδόχο του. Στην περίπτωση που υπάρχει δήλωση του παραγωγού για συμμόρφωση του προϊόντος του, οι Εθνικές Δημόσιες Αρχές, εφόσον έχουν θεμελιωμένους λόγους ότι το προϊόν δεν παρέχει την απαιτούμενη ασφάλεια, έχουν το δικαίωμα να ζητήσουν από τον παραγωγό ή τον εισαγωγέα να παρουσιάσει τα σχετικά δεδομένα των εξετάσεων που έγιναν και αφορούν την παρεχόμενη ασφάλεια. Άρνηση εκ μέρους του παραγωγού ή του εισαγωγέα να παραδώσει τα σχετικά στοιχεία αποτελεί επαρκή λόγο αμφισβήτησης του ισχυρισμού για συμμόρφωση.

Κάθε κράτος - μέλος γνωρίζει στην Επιτροπή της Κοινότητας και στα άλλα κράτη - μέλη τους εθνικούς οργανισμούς, που θα μπορούν να παραδίδουν σήματα ή πιστοποιητικά συμμόρφωσης.

Όταν ένα προϊόν, μη σύμφωνο προς τις βασικές απαιτήσεις, συνοδεύεται παρά ταύτα από πιστοποιητικό ή δήλωση συμμόρφωσης που έχει χορηγηθεί από υπεύθυνο ανεξάρτητο οργανισμό ή από τον παραγωγό, το υπεύθυνο κράτος - μέλος οφείλει να λάβει όλα τα κατάλληλα μέτρα κατά του πρωταίτιου της πιστοποίησης και να γνωστοποιήσει τούτο στην Επιτροπή και στα λοιπά Κράτη-μέλη.

Τα κράτη - μέλη αποδέχονται ότι θεωρούν, σύμφωνα προς τις βασικές απαιτήσεις τα προϊόντα που συνοδεύονται από τα πιο πάνω μέσα πιστοποίησης, τα οποία δηλώνουν τη συμμόρφωση των προϊόντων προς τις εναρμονισμένες νόρμες που έχουν υιοθετηθεί από τον Ευρωπαϊκό Οργανισμό Τυποποίησης ή προς τις εθνικές νόρμες, προσωρινά και κατά το μέτρο που δεν υπάρχουν εναρμονισμένες ευρωπαϊκές νόρμες.

Το πιστοποιητικό συμμόρφωσης και η δήλωση συμμόρφωσης συνεπάγονται για τον κατασκευαστή ή τον εντολοδόχο του την δυνατότητα να τοποθετήσει το σήμα CE (σήμα συμμόρφωσης προς τις βασικές απαιτήσεις), επί του προϊόντος ή επί προσδεμένης ετικέτας ή επί της συσκευασίας ή επί των εμπορικών εγγράφων συνοδείας⁵⁰.

⁵⁰ Δρόσος, Γ., Στεφάνου, Κ., 1995. Οι συμφωνίες του γύρου της Ουρουγουάης για το διεθνές εμπόριο αγαθών και υπηρεσιών. Αθήνα: Σάκκουλας, σ. 69.

3.2.4. Ο έλεγχος των συγκεντρώσεων των επιχειρήσεων (συγχωνεύσεις, εξαγορές κλπ)

Κρίνεται ότι οι ισχύοντες κανόνες ανταγωνισμού χρειάζονται συμπλήρωση με ένα νέο μέσο πολιτικής το οποίο να επιτρέπει στην Επιτροπή να ελέγχει τις συγκεντρώσεις που μπορεί να αποβούν επιβλαβείς στον ανταγωνισμό.

Η κατάργηση των φυσικών συνόρων και των τεχνικών και διοικητικών εμποδίων οδηγεί ήδη σε σημαντικές αναδιαρθρώσεις των επιχειρήσεων εντός της Ε.Ε. Σημειώνονται συγχωνεύσεις, εξαγορές, συμμετοχές, που αντανακλούν την πιεστική ανάγκη προσαρμογής των επιχειρήσεων προς τις διαμορφούμενες νέες συνθήκες της ενοποιημένης ευρωπαϊκής αγοράς και ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις ενός δυναμικού ανταγωνισμού. Επιτρέπουν στις επιχειρήσεις να αποκτήσουν το βέλτιστο μέγεθος εντός των νέων διαστάσεων της αγοράς και να επιτύχουν τεχνικές, χρηματοπιστωτικές και λοιπές οικονομίες κλίμακας. Οδηγούν στην αύξηση της ανταγωνιστικότητας της ευρωπαϊκής παραγωγής και διανομής και συμβάλλουν στη βελτίωση των συνθηκών της οικονομικής ανάπτυξης και του βιοτικού επιπέδου των λαών της Κοινότητας.

Εντούτοις, κρίνεται αναγκαία η ύπαρξη κάποιας εγγύησης ότι η εν λόγω διαδικασία της συγκέντρωσης δεν συνεπάγεται διαρκή βλάβη για τον ανταγωνισμό. Ο εν λόγω κίνδυνος υπάρχει κυρίως στους κλάδους εκείνους όπου ήδη ένας μικρός αριθμός επιχειρήσεων δεσπόζει στην αγορά. Η μειωμένη ένταση ή η απουσία ανταγωνισμού στο εσωτερικό της Ε.Ε. θα μπορούσε να συντελέσει σε εξασθένηση των προσπαθειών της Κοινοτικής παραγωγής που τείνουν να την κάνουν ανταγωνιστική σε διεθνές επίπεδο.

Η αξιολόγηση των επιπτώσεων των διαρθρωτικών μεταβολών, που σημειώνονται, χρειάζεται να γίνεται σε κοινοτικό επίπεδο. Όταν κάθε κράτος - μέλος κρίνει μια συγκέντρωση επιχειρήσεων βάσει των δικών του κανόνων και των τοπικών συμφερόντων, είναι επόμενο να υπάρξουν συγκρουόμενα αποτελέσματα με απαράδεκτες συνέπειες για τις δραστηριότητες των επιχειρήσεων και για την οικονομική ολοκλήρωση.

Καίτοι είναι δυνατή η εφαρμογή, επί των συγκεντρώσεων, των κανόνων ανταγωνισμού που ήδη ισχύουν στην Κοινότητα, κρίνεται σκόπιμη η υιοθέτηση ενός πρόσθετου ειδικού μέσου που να επιτρέπει ιδιαίτερα τον έλεγχο των συγκεντρώσεων

που έχουν κοινοτική διάσταση⁵¹.

3.3. Ολοκλήρωση της ευρωπαϊκής αγοράς και ανταγωνισμός στο εμπόριο

3.3.1. Η φύση του ανταγωνισμού στο εμπόριο

Υποστηρίζεται, κυρίως στην Ελλάδα, ότι στο λιανικό εμπόριο δεν υπάρχει και ούτε καταρχήν είναι δυνατός ο ανταγωνισμός. Η άποψη αυτή προβάλλεται κυρίως από τις Δημόσιες Αρχές, οι οποίες έτσι δικαιολογούν ως αναγκαίο τον έλεγχο των τιμών και των περιθωρίων κέρδους. Κατ' άλλη άποψη, που προβάλλεται κυρίως από τον εμπορικό κόσμο, ο ανταγωνισμός στο εμπόριο είναι οξύτερος και ότι η είσοδος στον κλάδο νέων εμπορικών επιχειρήσεων με μεγάλη οικονομική ισχύ, ικανών να επιβάλλουν πόλεμο τιμών, θα αποβεί καταστροφική για το σημερινό ελληνικό εμπόριο.

Η πρώτη άποψη θεμελιώνεται στην αντίληψη ότι ο ανταγωνισμός μέσω των τιμών δεν είναι εφικτός λόγω της ανεπαρκούς και ατελούς πληροφόρησης των καταναλωτών και της μεγάλης διαφοροποίησης των υπηρεσιών που παρέχουν οι διάφορες εμπορικές επιχειρήσεις. Η άλλη άποψη, σύμφωνα με την οποία ο ανταγωνισμός που θα αναπτυχθεί με την είσοδο νέων εμπορικών επιχειρήσεων θα αποβεί καταστρεπτικός, δεν λαμβάνει υπόψη τα χαρακτηριστικά του κλάδου και την ικανότητα των επιχειρήσεων να αντιδράσουν και να προσαρμοσθούν⁵².

Ο ανταγωνισμός στο εμπόριο γενικώς υπάρχει και μάλιστα σε πολλές περιπτώσεις είναι πράγματι οξύς. Χρειάζεται όμως να υπογραμμισθεί ότι η εμπορική επιχείρηση έχει και χρησιμοποιεί περισσότερες στρατηγικές για να επιτύχει τους σκοπούς της. Ο ανταγωνισμός στο εμπόριο ασκείται ανάλογα και με το είδος του εμπορεύματος μέσω των τιμών και μέσω ενός συνδυασμού ποιοτήτων και ποικιλιών προσφερομένων προϊόντων και παρεχομένων υπηρεσιών. Κάθε εμπορική επιχείρηση, ανάλογα με τη φύση και τις ιδιότητες των προϊόντων και ανάλογα με τα χαρακτηριστικά και τις

⁵¹ Wild, J., Wild, K., Han, L., Jerry, C., 2008. International business :the challenges of globalization. New Jersey: Pearson Prentice Hall, p. 54.

⁵²

ανάγκες της πελατείας της, επιλέγει και χρησιμοποιεί τον συνδυασμό των στρατηγικών μεταβλητών του ανταγωνισμού, τον οποίο κρίνει ως αποτελεσματικότερο για να επιτύχει τις επιδιώξεις της.

Η επιλογή του συνδυασμού των ποικιλιών και ποιοτήτων των προϊόντων, που προσφέρει, και η μέθοδος προσφοράς αποτελεί βασική μεταβλητή του ανταγωνισμού η οποία συνεπάγεται σημαντικό κόστος (κόστος προμήθειας, κόστος αποθήκευσης, κόστος χρηματοδότησης και ασφάλισης, κόστος απαξίωσης των εμπορευμάτων κ.ά.). Επιπλέον για να είναι επιτυχής η επιλογή του συνδυασμού των προσφερομένων προϊόντων πρέπει αφενός να ανταποκρίνεται στις προσδοκίες και τις απαιτήσεις των καταναλωτών, και αφετέρου να εξασφαλίζει στην επιχείρηση συγκριτικά πλεονεκτήματα έναντι των ανταγωνιστών και να αποφέρει το επιθυμητό κέρδος.

Στο σύγχρονο εμπορικό ανταγωνιστικό περιβάλλον τα προϊόντα γίνονται γνωστά, διαφοροποιούνται και ζητούνται όχι μόνον χάρη στις φυσικές τους ιδιότητες, τη συσκευασία και την εμφάνιση τους αλλά διότι φέρουν ορισμένη ταυτότητα, δηλαδή τη μάρκα, που αποτελεί εγγύηση της πλήρους ανταπόκρισης τους στις επιθυμίες των πελατών. Γι' αυτό παράλληλα με τις μάρκες των παραγωγών, οι έμποροι αναπτύσσουν δικές τους μάρκες που επιτρέπουν σ' αυτούς να αυξάνουν τα περιθώρια κέρδους και παράλληλα να αποκτούν μεγαλύτερη και πιο πιστή πελατεία. Η εμπορική επιχείρηση, που είναι ικανή να καταρτίζει και να προσφέρει τους επιθυμητούς συνδυασμούς αγαθών μάρκας εμπιστοσύνης, διαθέτει σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα⁵³.

Οι μεγάλες διαφορές που παρατηρούνται στην πελατεία ομοίων καταστημάτων, ερμηνεύονται επίσης από τις διαφορές του τόπου λειτουργίας του καταστήματος, και του χρόνου που χρειάζονται οι πελάτες για τις αγορές τους σ' αυτό. Η επιλογή του καταστήματος εκ μέρους του καταναλωτή εξαρτάται επίσης από ένα σύνολο υπηρεσιών που του προσφέρει το κατάστημα. Η υποδοχή που του επιφυλάσσεται, η ταχεία εξυπηρέτηση, η συσκευασία των εμπορευμάτων, οι δυνατότητες μεταφοράς τους, οι πληροφορίες και συμβουλές που του παρέχονται σχετικά με τα χαρακτηριστικά του εμπορεύματος, τους τρόπους χρήσης και συντήρησης, οι παρεχόμενες εγγυήσεις, η παροχή υπηρεσιών επισκευών και επιδιορθώσεων μετά την

⁵³ Λιαργκόβας, Π., 1994. Συναλλαγματικός κίνδυνος και εμπόριο: Μια ανάλυση του ελληνικού εξωτερικού εμπορίου. Πάντειο Πανεπιστήμιο Κοινωνικών και Πολιτικών Ερευνών. Κέντρο Οικονομικών και Τεκμηρίωση. Αθήνα: Gutenberg, σ. 55.

πώληση κλπ. αποτελούν στρατηγικές μεταβλητές ιδιαίτερης σημασίας που προσδιορίζουν τον ανταγωνισμό στο εμπόριο.

Παραταύτα, θεμελιώδη στρατηγική μεταβλητή της εμπορικής επιχείρησης αποτελεί η τιμή προσφοράς του εμπορεύματος. Η άποψη ότι οι καταναλωτές - πελάτες του λιανικού εμπορίου - δεν είναι καλά πληροφορημένοι σχετικά με τις τιμές των διαφόρων εμπορικών καταστημάτων και ότι ούτε μπορούν να είναι πληροφορημένοι, ούτε προβαίνουν σε συγκρίσεις τιμών καθόσον τις συνδέουν με τις αντίστοιχες ποιότητες και τα διαφοροποιημένα χαρακτηριστικά των αγαθών δεν αντανακλά πλήρως και απολύτως την πραγματικότητα. Οι καταναλωτές σχηματίζουν και έχουν πλήρη ιδέα και εικόνα των τιμών κάθε καταστήματος, τουλάχιστον για τα είδη που αποτελούν αντικείμενο των συνήθων και κανονικών αγορών τους. Ο κάθε καταναλωτής δημιουργεί το δικό του «καλάθι της νοικοκυράς», γνωρίζει και παρακολουθεί τις τιμές των προϊόντων που το συνθέτουν. Καταρτίζει, κατά κάποιο τρόπο, δικό του «δείκτη τιμών». Προφανώς, η σύνθεση των αγορών του κάθε καταναλωτή δεν αντανακλά τη σύνθεση των πωλήσεων του καταστήματος. Πλην όμως, εκείνο που έχει σημασία είναι ότι εάν το κατάστημα υψώσει τις τιμές του, οι καταναλωτές θα το διαπιστώσουν ο καθένας, παρακολουθώντας το δικό του δείκτη τιμών⁵⁴.

Για τα αγαθά, που δεν αποτελούν αντικείμενο των κανονικών και συνήθων αγορών του, ο καταναλωτής επιδιώκει πριν από κάθε αγορά να πληροφορηθεί. Για τέτοιες αγορές επισκέπτεται περισσότερα καταστήματα και κάνει τις επιλογές του αφού συγκεντρώσει προηγουμένως τις απαιτούμενες πληροφορίες. Κατ' ακολουθία οι έμποροι δεν έχουν κατ' αρχήν συμφέρον να διαφοροποιούν σημαντικά τις τιμές. Επίσης περιορισμένες είναι οι δυνατότητες που έχουν να διαφοροποιούν τις τιμές των προϊόντων που προσφέρουν, δηλαδή να πωλούν ορισμένα εμπορεύματα σε πολύ χαμηλές τιμές με σκοπό την προσέλκυση πελατών και να καλύπτουν τη διαφορά με προσφορά άλλων προϊόντων σε υψηλές τιμές.

Η αξιολόγηση των παρεχομένων υπηρεσιών και των χαρακτηριστικών ορισμένων προϊόντων είναι καταρχήν υποκειμενική. Εντούτοις, επηρεάζεται και διαμορφώνεται υπό την επίδραση της διαφήμισης και οικονομικών, κοινωνικών, δημογραφικών και άλλων παραγόντων, που δημιουργούν τάξεις και κατηγορίες πελατών με ιδιαίτερες διακεκριμένες απαιτήσεις (πελατών, υψηλού εισοδήματος, πελατών μεγάλης ηλικίας,

⁵⁴ Καραντώνης, Η., 1995. Διεθνείς οικονομικές σχέσεις. Θεσσαλονίκη: Κυριακίδης, σ. 69-71.

κ.ά.). Κάθε κατάσταση, που έχει επιλέξει ορισμένη κατηγορία πελατών, οφείλει να ανταποκρίνεται προς τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της πελατείας του και να προσαρμόζεται έγκαιρα στις μεταλλαγές των προτιμήσεων της. Η μη προσαρμογή προς τις προτιμήσεις των πελατών συνεπάγεται άμεσο κίνδυνο απώλειας της θέσης του στην αγορά προς όφελος ικανότερου ανταγωνιστή του. Η απειλή ανταγωνισμού είναι συνεχής και έντονη λόγω της σχετικής ευκολίας εισόδου ανταγωνιστών στον κλάδο.

Ο ανταγωνισμός λοιπόν στο εμπόριο είναι γενικά υπαρκτός και ασκείται τόσο μέσω των τιμών όσο και μέσω της έκτασης και της ποικιλίας των συνδυασμών και της διαφοροποίησης των προσφερομένων αγαθών καθώς και του είδους και της ποιότητας των παρεχομένων υπηρεσιών. Περιορισμοί του ανταγωνισμού στο εμπόριο τίθενται από διοικητικούς και αγορανομικούς ελέγχους και από τις τάσεις των παραγωγών και προμηθευτών να ελέγχουν το εμπορικό δίκτυο.

Οι διοικητικοί και λοιποί περιορισμοί σχετικά με τη χορήγηση αδειών εισαγωγής από το εξωτερικό δημιουργούν σε ορισμένες περιπτώσεις σημαντικές μονοπωλιακές καταστάσεις, που εκδηλώνονται με υψηλό κόστος εμπορίας, υψηλές τιμές και μονοπωλιακές προσόδους. Οι αγορανομικοί έλεγχοι και ο εκ των προτέρων προσδιορισμός του περιθωρίου κέρδους αποκλείει τον ανταγωνισμό μεταξύ των εμπόρων. Όλοι οι έμποροι προσδιορίζουν το επιθυμητό περιθώριο ίσο προς το επιβαλλόμενο. Εξάλλου, και χωρίς αγορανομικό καθορισμό του περιθωρίου κέρδους, η ύπαρξη απειλής ελέγχου των τιμών, είναι αρκετή για τον περιορισμό του ανταγωνισμού μέσω των τιμών.

Περιοριστικό παράγοντα του ανταγωνισμού στην Ελλάδα αποτελούν οι υπάρχουσες σε ορισμένους κλάδους συμφωνίες αποκλειστικής διανομής και οι περιορισμοί και δυσκολίες πραγματοποίησης παράλληλων εισαγωγών. Επίσης σε ορισμένους κλάδους η τάση των παραγωγών να ελέγχουν το εμπορικό δίκτυο τείνει να εξελιχθεί σε σημαντικό περιοριστικό παράγοντα του ανταγωνισμού. Πλην όμως η ενοποίηση της ευρωπαϊκής αγοράς και η εξασφάλιση της δυνατότητας πραγματοποίησης παράλληλων εισαγωγών, ενισχύει σημαντικά τον ανταγωνισμό. Ισχυρό ανταγωνιστικό παράγοντα προς στο εξειδικευμένο δίκτυο επιλεκτικής διανομής θα αποτελέσει η ανάπτυξη σύγχρονων μορφών εμπορίας⁵⁵.

⁵⁵ Μαυρουλέας, Ν., 1994. Τεχνική λιανικών πωλήσεων. Αθήνα: Σταμούλης, σ. 59.

3.3.2. Ανταγωνισμός και επιλεκτική διανομή

Η μορφή, που έχει πάρει το εμπόριο κάθε κλάδου, με την ολοκλήρωση της ευρωπαϊκής αγοράς και οι επιπτώσεις επί των τιμών εξαρτώνται από τις συνθήκες του ανταγωνισμού ή με άλλα λόγια, από τις δράσεις και αντιδράσεις που εκδηλώνουν οι παραγωγοί και οι έμποροι του κλάδου και από τη δομή της αντίστοιχης αγοράς. Η τελευταία προσδιορίζεται από τη φύση του προϊόντος και από το τεχνολογικό του επίπεδο, από την ομοιογένεια και τη διαφάνεια της, από το ρυθμό αύξησης της ζήτησης και από άλλους διαρθρωτικούς παράγοντες.

Οι παραγωγοί και οι προμηθευτές προϊόντων υψηλής τεχνολογίας, καθώς και νέων διαφοροποιημένων προϊόντων, προϊόντων πολυτελείας και γενικώς προϊόντων μάρκας προσπαθούν πάντοτε για τους λόγους, που αναφέρονται αμέσως πιο κάτω, να ελέγχουν το εμπορικό δίκτυο κυρίως με συμφωνίες επιλεκτικής διανομής. Με την ολοκλήρωση της Ευρωπαϊκής αγοράς οι παραγωγοί προϊόντων μάρκας εντείνουν τις προσπάθειες για την απόκτηση του ελέγχου των ελληνικών εμπορικών δικτύων. Κατά το μέτρο που με τον έλεγχο του εμπορικού δικτύου κατορθώνουν να περιορίζουν τον ανταγωνισμό και δημιουργούν, για κάθε γκάμα προϊόντων τους, χωριστές κλειστές αγορές, δηλαδή αγορές χαρακτηριζόμενες από πολύ μικρό βαθμό υποκατάστασης, επιτυγχάνουν υψηλές τιμές, πολύ υψηλότερες από εκείνες που θα διαμορφώνονταν υπό κανονικές ανταγωνιστικές συνθήκες⁵⁶.

Η ανάπτυξη στην Ελλάδα δικτύων επιλεκτικής διανομής με την παράλληλη στροφή των ελλήνων καταναλωτών προς προϊόντα μάρκας, η οποία γίνεται ολοένα και μεγαλύτερη κατ' ακολουθία της αύξησης των εισοδημάτων και της διαφημιστικής πίεσης, φέρνει σε δύσκολη θέση, πολλούς έλληνες εμπόρους προσαρμοσμένους στην ικανοποίηση των σημερινών επιθυμιών των ελλήνων καταναλωτών. Οι προσπάθειες κυρίως των παραγωγών προϊόντων μάρκας να ελέγχουν το εμπορικό δίκτυο δια του οποίου πωλούν τα προϊόντα τους εκφράζουν περισσότερες επιδιώξεις.

Η εικόνα και η διασημότητα ορισμένων προϊόντων συνδέονται με το ύψος της τιμής και με τις συνθήκες υπό τις οποίες τα εν λόγω προϊόντα προβάλλονται. Οι παραγωγοί των προϊόντων αυτών επιθυμούν να είναι σε θέση να εμποδίζουν μειώσεις τιμών, που μπορούν να διαταράξουν την εικόνα του προϊόντος τους και να το

⁵⁶ Δελής, Κ.,1990. Το εμπόριο στην ενιαία εσωτερική αγορά. Αθήνα: Ινστιτούτο Οικονομικών & Βιομηχανικών Ερευνών, σ. 146.

καταστήσουν «μπανάλ». Για το λόγο αυτό επιδιώκουν να ελέγχουν το εμπορικό δίκτυο και να επιβάλλουν το ύψος της τιμής καθώς και να καθορίζουν τις συνθήκες υπό τις οποίες προβάλλεται και προσφέρεται το προϊόν.

Φροντίζουν να προσφέρουν τα μεν προϊόντα που αποτελούν «νεωτερισμό» υπό διαφορετικό σύμβολο και με διαφορετική συσκευασία μέσω περιορισμένου αριθμού επιλεκτικών καταστημάτων και να διοχετεύουν μαζικά στην αγορά, μέσω των σύγχρονων μορφών εμπορίας, τα προϊόντα τους που έπαυσαν να αποτελούν νεωτερισμό.

Η εικόνα των «νεωτερισμών» συνδέεται με την επιλεγμένη μορφή διανομής και με το ύψος της τιμής του προϊόντος. Στρατηγική των κατόχων μάρκας είναι η προσφορά των εν λόγω προϊόντων σε ορισμένο εκ των προτέρων καθορισμένο επιθυμητό επίπεδο τιμής διότι κάθε πτώση της τιμής κάτω από το εν λόγω προκαθορισθέν επιθυμητό επίπεδο εκφράζεται με πτώση τον όγκο των πωλήσεων. Αυτό δεν σημαίνει ότι δεν ισχύει ο νόμος της ζήτησης. Απλούστατα η καμπύλη ζήτησης, η οποία αντιστοιχεί στην ενδεικτική αντικειμενική τιμή, που επιθυμεί ο κάτοχος της μάρκας, μετακινείται προς τα κάτω και αριστερά και γίνεται καμπύλη ζήτησης που εμφανίζεται στις άλλες μη επιλεκτικές μορφές εμπορίας. Η επιθυμία διατήρησης των τιμών των νέων προσφερομένων προϊόντων σε αρκετό υψηλό επίπεδο αντανακλά επίσης την ανάγκη κάλυψης των δαπανών έρευνας, διαφημίσεων και προώθησης των πωλήσεων⁵⁷.

Καθορίζοντας μια αντικειμενική επιθυμητή τιμή στο στάδιο της διανομής, ο κάτοχος της μάρκας επιδιώκει να αποφύγει έτσι τις συνέπειες που συνδέονται με τον υποβιβασμό της εικόνας του προϊόντος του. Πλην όμως, ευρισκόμενος σε κατάσταση αλληλεξάρτησης με τους προμηθευτές ανταγωνιστικών προϊόντων μάρκας, δεν έχει πλήρη ελευθερία να προσδιορίζει το επίπεδο της αντικειμενικής τιμής του προϊόντος του.

Η διάκριση προϊόντων της ίδιας μάρκας μεταξύ εκείνων που αποτελούν νεωτερισμούς και κατέχουν την ανώτατη θέση της γκάμας και εκείνων που βρίσκονται στις κατώτερες θέσεις επειδή έπαυσαν να αποτελούν νεωτερισμό, συνεπάγεται σημαντικές διαφορές τιμών. Οι διαφορές τιμών γίνονται ακόμη μεγαλύτερες ανάλογα εάν τα προϊόντα προσφέρονται στην αγορά μέσω δικτύων

⁵⁷ Τζωρτζάκης, Κ., 1981. Τεχνική ανάπτυξης λιανικού εμπορίου. Πειραιάς: Καραμπερόπουλος, σ. 66-68.

επιλεκτικής διανομής, ή μέσω των σύγχρονων μορφών εμπορίας για τους εξής πραγματικούς οικονομικούς λόγους⁵⁸:

- 1) Η προσφορά των προϊόντων μαζικά μέσω των υπεραγορών εξασφαλίζει μεγάλες οικονομίες κλίμακας τόσο στην παραγωγή όσο και στη διανομή.
- 2) Η επίπτωση που έχουν στο κόστος ανά μονάδα προϊόντος οι εμπορικές δαπάνες διαφημίσεως και προωθήσεως των πωλήσεων, είναι περισσότερο αισθητή όταν η προσφορά και διανομή γίνεται κατά τρόπο επιλεκτικό και περιοριστικό.
- 3) Τα περιθώρια κέρδους των υπεραγορών και των σύγχρονων μορφών εμπορίας είναι σχετικώς πολύ χαμηλά σε σύγκριση με τα περιθώρια κέρδους των επιλεγμένων καταστημάτων.

Οι διαφορές που παρατηρούνται στα περιθώρια κέρδους των διαφόρων εμπορικών δικτύων, ερμηνεύουν τις έντονες προσπάθειες των υπεραγορών και μεγάλων καταστημάτων να προσφέρουν προϊόντα μάρκας, καθώς επίσης την έκταση των συγκρούσεων μεταξύ των διαφόρων μορφών διανομής και τη φροντίδα με την οποία οι παραγωγοί επιδιώκουν να ελέγχουν το σχηματισμό κάθε παράλληλης αγοράς.

Δεν είναι μόνον η σύνδεση της εικόνας του προϊόντος με το ύψος της τιμής που ωθεί τους κατόχους μάρκας να προσπαθούν να ελέγχουν το εμπορικό δίκτυο, αλλά επίσης και το ενδιαφέρον τους να εξασφαλίζουν στους εμπόρους ένα ελάχιστο επιθυμητό περιθώριο κέρδους. Διότι εάν αυτό το ελάχιστο περιθώριο κέρδους δεν εξασφαλίζεται, οι έμποροι ενδέχεται να μην ενδιαφέρονται για την προώθηση των πωλήσεων. Τα προϊόντα κινδυνεύουν να παραμελούνται ή ακόμη και να κακολογούνται από τους εμπόρους προς όφελος άλλων ανταγωνιστικών προϊόντων, που αφήνουν μεγαλύτερα περιθώρια κέρδους.

Ένας άλλος λόγος που οι προμηθευτές κάτοχοι μάρκας επιθυμούν να αποφεύγεται διάθεση των προϊόντων τους μέσω υπεραγορών και μεγάλων καταστημάτων είναι επίσης ο φόβος που τους προκαλεί η μεγάλη δύναμη των υπεραγορών και ο κίνδυνος να βρεθούν τελικώς υποχρεωμένοι να αποδέχονται τους όρους που μπορούν να επιβάλλουν οι εν λόγω σύγχρονες μορφές εμπορίας⁵⁹.

⁵⁸ Μανωλάτος, Γ., 1994. Προστατευτισμός και ελεύθερο εμπόριο: οι συνέπειες στην ανάπτυξη των χωρών. Αθήνα: Το Οικονομικό, σ. 135.

⁵⁹ Εξαδάκτυλος, Ν., Παρίκος, Γ., 1995. Μάρκετινγκ λιανικού και χονδρικού εμπορίου. Αθήνα: Έλλην, σ. 99-102.

3.4. Η ενιαία εσωτερική αγορά: Κατάργηση φραγμών και θεμελιώδεις ελευθερίες

Η ενιαία εσωτερική αγορά προσφέρει μια σειρά ελευθεριών. Ειδικότερα⁶⁰:

- 1) Ελεύθερη κυκλοφορία των εμπορευμάτων. Η εγκαθίδρυση της εσωτερικής αγοράς προϋπέθετε ως πρώτο βήμα την κατάργηση όλων των δασμών μεταξύ των κρατών μελών, που επιβάλλονταν κατά τις εισαγωγές και εξαγωγές και προ της ίδρυσης της Ε.Ε.. Η Συνθήκη ΕΟΚ προέβλεπε για το εγχείρημα αυτό ένα λεπτομερές χρονοδιάγραμμα, το οποίο καθόριζε τη σταδιακή κατάργηση των εσωτερικών δασμών εντός δωδεκαετίας. Τα έξι ιδρυτικά κράτη της Ε.Ε. δεν εξάντλησαν την προθεσμία αυτή. Οι τελευταίοι δασμολογικοί φραγμοί καταργήθηκαν ήδη στα μέσα του 1968, δηλαδή ενάμιση χρόνο προ του χρονικού σημείου που προβλεπόταν από τη Συνθήκη Ε.Ο.Κ. Ταυτόχρονα με την κατάργηση των τελωνειακών φραγμών στο εσωτερικό της Κοινότητας την 1^η Ιουλίου 1968, καθορίστηκε και ένα κοινό δασμολόγιο έναντι των κρατών που δεν ανήκαν στην Κοινότητα. Το κοινό δασμολόγιο εφαρμόζεται στα σύνορα της Ε.Ε. από όλα τα κράτη - μέλη όσον αφορά στις εισαγωγές από τρίτες χώρες και μάλιστα κατά κανόνα κατά την είσοδο των αγαθών στον οικονομικό χώρο της Ε.Ε.
- 2) Εξάλειψη των ποσοτικών περιορισμών. Η δημιουργία μιας μεγάλης ευρωπαϊκής αγοράς, στην οποία θα μπορούσαν να πωλούνται ελεύθερα όλα τα εμπορεύματα, απαιτούσε εκτός από την κατάργηση των τελωνειακών φραγμών και την εξάλειψη των ποσοτικών περιορισμών. Εν προκειμένω πρόκειται για τα μέτρα που λαμβάνουν τα κράτη - μέλη, προς προστασία των εθνικών προϊόντων με τη βοήθεια των οποίων κρατούν μακριά από την εθνική αγορά τον ανταγωνισμό αλλοδαπών προϊόντων, απαγορεύοντας εντελώς ή για περιορισμένο χρονικό διάστημα την εισαγωγή ενός αγαθού ή περιορίζοντας την ποσότητα και την αξία ορισμένων εισαγωγών (η λεγόμενη ποσόστωση).
- 3) Άρση των μέτρων ισοδύναμου αποτελέσματος με τους ποσοτικούς περιορισμούς. Αντίθετα, εξακολουθούν να αποτελούν πρόβλημα για την ελεύθερη διακίνηση των αγαθών εντός της Κοινότητας οι παρεμβάσεις των

⁶⁰ Χολέβας, Γ., 1997. Διεθνείς εμπορικές σχέσεις, διεθνές εμπόριο. Αθήνα: Interbooks, σ. 211.

κρατών - μελών που επενεργούν έμμεσα στο ενδοκοινοτικό εμπόριο με αποτέλεσμα να καθιστούν αδύνατες τις εισαγωγές ή τις εξαγωγές, να τις δυσχεραίνουν ή να τις καθιστούν ακριβότερες, χωρίς να τις απαγορεύουν ρητά ή να επιβάλλουν ποσοτώσεις. Πρόκειται για τα λεγόμενα μέτρα ισοδύναμου αποτελέσματος με τους ποσοτικούς περιορισμούς. Σε μια εποχή που χαρακτηρίζεται από διαρθρωτικές δυσχέρειες σε αρκετούς σημαντικούς κλάδους της οικονομίας (χαλυβουργία, ναυπηγική, υφαντουργία), από άνοδο της ανεργίας και ταυτόχρονη αύξηση των εισαγωγών από χώρες με σχετικά χαμηλό κόστος παραγωγής, αυξάνει ο πειρασμός των κρατών - μελών να δημιουργούν εμπορικούς φραγμούς στο εσωτερικό της Κοινότητας υπό μορφή προστατευτικών μέτρων και να κρατούν έτσι μακριά από την εθνική τους αγορά τα εμπορεύματα άλλων κρατών-μελών.

- 4) Άρση φορολογικών φραγμών. Πρωταρχικό ρόλο για την υλοποίηση της ελεύθερης κυκλοφορίας των αγαθών παίζει ο περιορισμός των διαφορών που υπάρχουν μεταξύ των κρατών - μελών όσον αφορά στη φορολογική επιβάρυνση της κυκλοφορίας των εμπορευμάτων. Η εξακολούθηση της ύπαρξης φορολογικών συνόρων οφείλεται κυρίως σε δύο λόγους: κατά πρώτον, εξασφαλίζουν ότι οι φόροι που εισπράττονται επί της κατανάλωσης των εμπορευμάτων που διακινούνται στην εσωτερική αγορά (οι λεγόμενοι έμμεσοι φόροι) θα αποδοθούν στο κράτος - μέλος, το οποίο μπορεί να τους διεκδικήσει, δηλαδή σε εκείνο, στο οποίο γίνεται πράγματι η κατανάλωση των εμπορευμάτων αυτών (η λεγόμενη αρχή της χώρας προορισμού), αφετέρου, τα φορολογικά σύνορα παίζουν σημαντικό ρόλο στην καταπολέμηση της φοροδιαφυγής και στην παρεμπόδιση της στρέβλωσης των εμπορευματικών ροών. Χωρίς τα φορολογικά σύνορα και τους τελωνειακούς ελέγχους που συνδέονται άμεσα με αυτά, δεν θα ήταν δυνατό να ελεγχθεί ότι έγινε όντως η εξαγωγή ενός προϊόντος και έτσι θα δινόταν η ευκαιρία στους ανέντιμους εξαγωγείς να δηλώσουν εμπορεύματα ως εξαχθέντα, προκειμένου να διεκδικήσουν την επιστροφή των εθνικών έμμεσων φόρων. Ο έμπορος αυτός θα μπορούσε είτε να ενθυλακώσει άμεσα το οικονομικό όφελος στο ταμείο του είτε και να το χρησιμοποιήσει για να προσφέρει τα σχετικά προϊόντα στην εγχώρια αγορά σε πολύ ευνοϊκότερη τιμή από τους ανταγωνιστές του προκειμένου να επιτύχει αποφασιστικά ανταγωνιστικά οφέλη.

3.5. Οργανισμοί Ε.Ε. για το εμπόριο

Οι κυριότεροι οργανισμοί της Ε.Ε. για το εμπόριο⁶¹:

- 1) Η XXIII (23^η) γενική διεύθυνση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Είναι η αρμόδια για το Εμπόριο (Ενδοκοινοτικό, Ε.Ε. - Τρίτων Χωρών) με κύριες αρμοδιότητες την επεξεργασία προτάσεων που υποβάλλονται μέσω της Επιτροπής στο Συμβούλιο Υπουργών για θέματα Εμπορίου, την επεξεργασία συστάσεων και γνωμοδοτήσεων που απευθύνει η Επιτροπή στα κράτη - μέλη επί εμπορικών θεμάτων, την κατάρτιση σχεδίων αποφάσεων που παίρνει η Επιτροπή για τα θέματα αυτά, την επιμέλεια της συνεργασίας ανάμεσα σε Συμβούλιο - Ευρ. Κοινοβούλιο - Επιτροπής για τέτοια θέματα, την κατάρτιση σχεδίων δράσης τα οποία προωθούνται προς έγκριση για τα ίδια θέματα, τη σύνταξη Έκθεσης Δραστηριότητας στον εμπορικό τομέα, που περιλαμβάνεται στην ετήσια Γενική Έκθεση Δραστηριότητας της Ε.Ε. η οποία καταρτίζεται από την Επιτροπή, την παρακολούθηση των ενδοκοινοτικών και εξωκοινοτικών εμπορικών συναλλαγών και την παροχή συναφών στοιχείων προς τη Στατιστική Υπηρεσία της Ε.Ε., την εκτέλεση κάθε ειδικής αποστολής που ανατίθεται σ' αυτήν από την Επιτροπή ή τον αρμόδιο για τον τομέα του Εμπορίου Επίτροπο.
- 2) Η αρμόδια για θέματα Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων - Μ.Μ.Ε. Ειδική Ομάδα Εργασίας (Task Force) και ο Οργανισμός Ανάπτυξης, Οργάνωσης και Διοίκησης Μ.Μ.Ε. (Ε.Φ.Μ.Δ.Σ.Μ.Σ.)
- 3) Η Επιτροπή Εμπορίου και Διανομής - Ε.Ε.Δ. (Committee of Commerce and Distribution - CCD.). Επιτροπή η οποία εξετάζει όλα τα προβλήματα τα οποία παρουσιάζονται στην Ε.Ε. σε σχέση με το (ενδοκοινοτικό και εξωκοινοτικό) εμπόριο και τη διανομή των αγαθών.
- 4) Το Ευρωπαϊκό (Εμποροβιομηχανικό) Επιμελητήριο (EUROCHAMBER). Σ' αυτό εκπροσωπούνται οι Ενώσεις των Ε.Β.Ε. των κρατών - μελών. Έχει έδρα τις Βρυξέλλες και αποτελεί επιτελικό όργανο που ασχολείται με θέματα εξωτερικού εμπορίου και διεθνών εμπορικών σχέσεων της Ε.Ε.

⁶¹ Χολέβας, Γ., 1997. Διεθνείς εμπορικές σχέσεις, διεθνές εμπόριο. Αθήνα: Interbooks, σ. 229.

- 5) Η Ευρωπαϊκή Ένωση Εμπορικών Οργανώσεων - EUROCOMMERCE ως συνδικαλιστικό όργανο των Εθνικών Συνομοσπονδιών Εμπορίου των κρατών – μελών. Έχει έδρα τις Βρυξέλλες και σ' αυτή μετέχουν αντιπρόσωποι των εθνικών Συνομοσπονδιών Εμπορίου (τριτοβάθμιο Όργανο των Εμπορικών Οργανώσεων, Εμπορικών Συλλόγων ή Ενώσεων, Ομοσπονδιών). Ως συνδικαλιστικό όργανο ασχολείται κυρίως με την προβολή των προβλημάτων που αντιμετωπίζουν τα μέλη του και την επιδίωξη επίλυσης τους. Στην Eurocommerce συγχωνεύθηκε η άλλη συνδικαλιστική οργάνωση των εμπορικών οργανώσεων χονδρεμπορίου, η FEWITA.
- 6) Η Συμβουλευτική Επιτροπή Καταναλωτών (Consumption Advisory Committee). Είναι γνωμοδοτικό όργανο της (Ευρωπαϊκής) Επιτροπής και σ' αυτή συμμετέχουν 10 ανεξάρτητοι εμπειρογνώμονες που ορίζονται από την Επιτροπή και 15 εκπρόσωποι διάφορων ομάδων καταναλωτών. Γνωμοδοτεί και υποβάλλει προτάσεις για τη βελτίωση της προστασίας των καταναλωτών στα πλαίσια της Ε.Ε.
- 7) Το Γραφείο Σημάτων της Ε.Ε. (Bureau for Trade Marks). Έχει έδρα τη Μαδρίτη και μεριμνά για την ορθότερη εφαρμογή του ευρωπαϊκού δικαίου για τα «εμπορικά σήματα» (διακριτικά σημεία προϊόντων ορισμένων επιχειρήσεων) και την ενδοκοινοτική κατοχύρωση τους.
- 8) Το Ευρωπαϊκό Δίκτυο Αξιολόγησης και Πιστοποίησης Ποιότητας (EQNET) Το ΕΔΑΠΠ χορηγεί σχετικά Πιστοποιητικά.

3.6. Ευρωπαϊκή Ένωση (Ε.Ε.) και ελληνική επιχείρηση

Μειονέκτημα σοβαρό των ελληνικών επιχειρήσεων είναι ότι, από την άποψη της εθνικής αγοράς, αυτές απευθύνονται σε καταναλωτές που έχουν το χαμηλότερο κατά κεφαλήν Α.Ε.Π. (και εισόδημα). Επίσης, με κριτήριο την απασχόληση, η Ελλάδα έχει το υψηλότερο ποσοστό απασχολουμένων στη Γεωργία (20,8% του εργατικού δυναμικού, έναντι 11,8% της Πορτογαλίας, 13,01% της Ιρλανδίας και 9,9% της

Ισπανίας). Οι ελληνικές επιχειρήσεις στην πλειονότητα τους υστερούν ως προς τα εξής⁶²:

- 1) Την τεχνολογία και το μηχανολογικό εκσυγχρονισμό.
- 2) Την κεφαλαιακή τους διάρθρωση και τη σχέση ίδιων προς ξένα (δανειακά) κεφάλαια.
- 3) Το κόστος παραγωγής λόγω έλλειψης επαρκών «εξωτερικών οικονομιών».
- 4) Το κόστος μεταφοράς των αγαθών στις ευρωπαϊκές αγορές κατανάλωσης, λόγω απόστασης που χωρίζει την Ελλάδα απ' αυτές.
- 5) Την επιχειρηματικότητα με την έννοια της επινόησης επιχειρησιακών καινοτομιών.
- 6) Το επίπεδο οργάνωσης και διοίκησης (Management).
- 7) Την ειδικευμένη εργασία λόγω ανεπαρκούς τεχνικής και επαγγελματικής εκπαίδευσης.
- 8) Το Know How (ειδική εμπειρία).

⁶² Χολέβας, Γ., 1997. Διεθνείς εμπορικές σχέσεις, διεθνές εμπόριο. Αθήνα: Interbooks, σ. 232.

Κεφάλαιο 4: Εξέλιξη εμπορίου Ευρωπαϊκής Ένωσης (27 χώρες)

4.1. Εισαγωγές και εξαγωγές από τα κράτη μέλη της Ε.Ε. σε τρίτες χώρες (σε εκ. €)

Για την κατανόηση της εξέλιξης του εμπορίου στην Ε.Ε. των είκοσι επτά (27) κρατών, θα πρέπει να μελετηθούν ξεχωριστά η πορεία των εισαγωγών και των εξαγωγών για κάθε χώρα. Τα στοιχεία της Eurostat αναφορικά με τις εισαγωγές εκφρασμένες σε εκατομμύρια ευρώ για το διάστημα 2004 – 2010 όπου και διατίθενται, παρουσιάζονται στον πίνακα 1.

Βάσει των στοιχείων του συγκεκριμένου πίνακα, παρατηρείται ότι χώρες με μεγάλη εισαγωγική δραστηριότητα στην Ε.Ε. των 27 από τρίτες χώρες ήταν η Γερμανία, η Γαλλία, η Ιταλία, η Ολλανδία, το Βέλγιο και η Ισπανία. Από το 2004 έως και το 2009 η εισαγωγές για τις περισσότερες χώρες ήταν αυξητικές. Συγκεκριμένα για τις χώρες που προαναφέρθηκαν οι εισαγωγές σημείωσαν αύξηση 2 – 15% (πίνακας 2). Σε γενικότερο επίπεδο, οι εισαγωγές στις χώρες της Ε.Ε. κυμάνθηκαν σε υψηλά επίπεδα σε ένα ευρύτερο πλαίσιο οικονομικής ανάκαμψης της Ε.Ε. Οι χώρες με τις μεγαλύτερες μεταβολές σε ποσοστιαία βάση κατ' έτος για το συγκεκριμένο χρονικό διάστημα ήταν η Εσθονία, η Λεττονία, η Λιθουανία, η Πολωνία, η Ρουμανία, η Ισλανδία και η Σλοβακία.

Ωστόσο, το 2009 ήταν μια πολύ δύσκολη χρονιά για τις εισαγωγές στις χώρες της Ε.Ε. των 27. Αποτέλεσε τη χρονιά ορόσημο όπου στο σύνολο των χωρών σημειώθηκαν αισθητές μειώσεις. Χώρες όπως η Εσθονία, η Λεττονία, η Λιθουανία, η Ρουμανία, η Σλοβακία, η Φινλανδία, η Βουλγαρία, η Ελλάδα, η Ισπανία, η Ιταλία, η Αυστρία, η Πολωνία και η Ουγγαρία εμφάνισαν μειώσεις που ξεπέρασαν το 20% ενώ λιγότερο επηρεάστηκαν ισχυρότερες οικονομίες όπως της Γερμανίας, τη Γαλλίας, της Ολλανδίας. Το 2010 ήταν μια χρονιά ανάκαμψης των εισαγωγών που σε καμία όμως των περιπτώσεων δεν έφθασαν σε επίπεδα τιμών παλαιότερων ετών.

Πίνακας 1. Εισαγωγές από τα κράτη μέλη της Ε.Ε. σε τρίτες χώρες (σε εκ. €)

Χώρα	Έτος						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Βέλγιο	206.881,40	226.801,50	245.345,50	264.298,40	291.222,70	238.743,00	276.461,00
Βουλγαρία	12.924,30	12.936,50	20.862,60	24.366,60	27.895,20	19.681,40	21.380,80
Τσεχία	57.040,80	64.558,50	75.661,60	86.473,00	95.737,10	78.093,60	95.140,00
Δανία	79.707,00	91.414,60	106.949,20	113.617,40	121.239,70	98.189,00	106.166,50
Γερμανία	735.670,00	803.080,00	923.090,00	975.430,00	1.035.360,00	889.610,00	1.034.440,00
Εσθονία	7.760,80	9.417,00	11.107,00	12.261,30	12.190,50	8.161,30	10.412,80
Ιρλανδία	102.882,40	113.457,00	123.573,80	135.327,80	133.877,10	120.351,90	128.325,90
Ελλάδα	60.045,20	62.740,70	72.163,90	84.642,10	90.052,10	71.001,80	70.019,90
Ισπανία	251.800,00	281.289,00	321.800,00	354.119,00	351.497,00	270.189,00	308.109,00
Γαλλία	426.132,00	463.750,00	504.713,00	535.937,00	561.663,00	475.139,00	537.422,00
Ιταλία	342.271,40	372.505,40	424.548,20	452.297,30	461.333,00	368.946,80	442.751,80
Κύπρος	6.397,50	6.955,80	7.602,40	8.660,60	9.771,10	7.838,60	8.387,00
Λεττονία	6.658,00	8.098,00	10.646,80	13.169,10	13.007,90	8.410,50	9.905,90
Λιθουανία	10.754,70	13.507,20	16.623,30	19.288,50	23.163,30	14.921,00	19.312,70
Λουξεμβούργο	35.170,50	39.445,80	47.165,80	53.856,60	56.712,20	47.325,30	55.974,10
Ουγγαρία	54.972,70	60.408,50	70.473,10	79.955,10	85.708,60	66.479,40	77.695,80
Μάλτα	3.663,00	3.843,90	4.868,80	5.219,30	5.571,00	4.989,40	5.940,30

Ολλανδία	289.894,00	313.688,00	351.669,00	377.234,00	404.047,00	352.983,00	412.487,00
Αυστρία	111.969,80	122.265,50	132.886,70	145.697,30	151.299,10	125.819,90	142.931,20
Πολωνία	81.374,30	92.454,90	114.717,30	135.693,90	159.312,40	122.300,80	154.071,60
Πορτογαλία	54.294,20	57.190,50	63.685,20	68.044,70	73.124,70	59.717,20	65.937,10
Ρουμανία	27.372,30	34.512,30	43.296,70	53.873,60	60.757,00	43.309,70	50.466,20
Σλοβενία	16.091,40	17.981,50	20.821,90	24.635,90	26.231,00	20.149,00	23.137,30
Σλοβακία	26.286,00	31.144,20	39.394,70	48.211,70	55.300,80	44.630,90	53.113,10
Φινλανδία	50.764,00	59.301,00	67.588,00	73.170,00	79.991,00	61.539,00	69.736,00
Σουηδία	110.166,00	121.153,10	136.847,40	150.078,50	155.888,10	121.310,90	151.519,10
Ισλανδία	4.237,00	5.768,90	6.718,40	6.766,30	4.855,00	3.837,50	4.389,40

Πηγή: Eurostat, 2012

Πίνακας 2. Ποσοστιαίες μεταβολές εισαγωγών κατ' έτος (2004 – 2010)

Χώρα	Έτος					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Βέλγιο	9,63%	8,18%	7,72%	10,19%	-18,02%	15,80%
Βουλγαρία	0,09%	61,27%	16,80%	14,48%	-29,45%	8,63%
Τσεχία	13,18%	17,20%	14,29%	10,71%	-18,43%	21,83%
Δανία	14,69%	16,99%	6,23%	6,71%	-19,01%	8,12%
Γερμανία	9,16%	14,94%	5,67%	6,14%	-14,08%	16,28%
Εσθονία	21,34%	17,95%	10,39%	-0,58%	-33,05%	27,59%
Ιρλανδία	10,28%	8,92%	9,51%	-1,07%	-10,10%	6,63%
Ελλάδα	4,49%	15,02%	17,29%	6,39%	-21,15%	-1,38%
Ισπανία	11,71%	14,40%	10,04%	-0,74%	-23,13%	14,03%
Γαλλία	8,83%	8,83%	6,19%	4,80%	-15,40%	13,11%
Ιταλία	8,83%	13,97%	6,54%	2,00%	-20,03%	20,00%
Κύπρος	8,73%	9,30%	13,92%	12,82%	-19,78%	7,00%
Λεττονία	21,63%	31,47%	23,69%	-1,22%	-35,34%	17,78%
Λιθουανία	25,59%	23,07%	16,03%	20,09%	-35,58%	29,43%
Λουξεμβούργο	12,16%	19,57%	14,19%	5,30%	-16,55%	18,28%
Ουγγαρία	9,89%	16,66%	13,45%	7,20%	-22,44%	16,87%
Μάλτα	4,94%	26,66%	7,20%	6,74%	-10,44%	19,06%
Ολλανδία	8,21%	12,11%	7,27%	7,11%	-12,64%	16,86%
Αυστρία	9,20%	8,69%	9,64%	3,84%	-16,84%	13,60%
Πολωνία	13,62%	24,08%	18,29%	17,41%	-23,23%	25,98%
Πορτογαλία	5,33%	11,36%	6,85%	7,47%	-18,34%	10,42%
Ρουμανία	26,08%	25,45%	24,43%	12,78%	-28,72%	16,52%
Σλοβενία	11,75%	15,80%	18,32%	6,47%	-23,19%	14,83%
Σλοβακία	18,48%	26,49%	22,38%	14,70%	-19,29%	19,01%
Φινλανδία	16,82%	13,97%	8,26%	9,32%	-23,07%	13,32%
Σουηδία	9,97%	12,95%	9,67%	3,87%	-22,18%	24,90%
Ισλανδία	36,16%	16,46%	0,71%	-28,25%	-20,96%	14,38%

Πηγή: Ιδία επεξεργασία, 2012

Πίνακας 3. Εισαγωγές από τα κράτη μέλη της Ε.Ε. σε τρίτες χώρες (2004 – 2010)

Year	N	Range	Minimum	Maximum	Mean
2004	27	732007	3663	735670	117525,21
2005	27	799236	3844	803080	129247,01
2006	27	918221	4869	923090	146845,20
2007	27	970211	5219	975430	159345,37
2008	27	1030505	4855	1035360	168400,28
2009	27	885773	3838	889610	138654,40
2010	27	1030051	4389	1034440	160579,02
Valid N (listwise)	27				

Year	Std. Deviation	Variance
2004	166905,849	27857562362,599
2005	181794,541	33049255252,440
2006	205708,399	42315945285,068
2007	217489,684	47301762716,234
2008	228724,996	52315123803,269
2009	195005,947	38027319559,445
2010	226552,528	51326048111,013

Πηγή: Ιδία επεξεργασία, 2012

Στη συνέχεια μελετήθηκαν τα στοιχεία των εισαγωγών για το διάστημα 2004 – 2010 ως προς το εύρος τους, το μέσο, την τυπική απόκλιση και τη διακύμανση (πίνακας 3). Βάσει των στοιχείων που προέκυψαν από την ανάλυση το εύρος τιμών, η ελάχιστη τιμή που σημειώθηκε στις εισαγωγές ήταν εκείνη του 2004 με 3.663 εκ. € ενώ η αντίστοιχη μέγιστη το 2008 με 1.035.360 εκ. €. Σε επίπεδο μέσων τιμών, η υψηλότερη σημειώθηκε επίσης το 2008 (168.400,28 εκ. €) ενώ η χαμηλότερη το 2004 με 117.525,21 εκ. €. Η τιμή της τυπικής απόκλισης (std. deviation) για κάθε χρονιά είχε ένα μεγάλο εύρος. Υπήρξαν χρονιές που κυμάνθηκαν κοντά στους μέσους του κάθε έτους και χρονιές που εμφανίστηκαν σημαντικές αποκλίσεις. Χρονιές με μικρές παρεκκλίσεις ήταν τα 2004 και 2005 όπου αρκετές χώρες πλησίαζαν το μέσο όρο εισαγωγών ενώ χρονιές με μεγάλες διαφοροποιήσεις ήταν το 2007, 2008 και 2010 με διαφοροποιήσεις μεταξύ των εισαγωγών κάθε χώρας συγκρίσει του μέσου όρου. Τα

επίπεδα τη διακύμανσης (variance) ήταν τέτοια για το διάστημα 2004 – 2010 όπου αναδείχθηκε μια μεταβλητότητα στην κατανομή τιμών των εισαγωγών κάθε χώρας σε σχέση με τον ευρωπαϊκό μέσο όρο.

Εκτός των εισαγωγών από τις τρίτες χώρες για την Ε.Ε. των 27 μελών, σημαντικό ενδιαφέρον παρουσιάζουν και τα επίπεδα εξαγωγών προς τρίτες χώρες. Βάσει των στατιστικών δεδομένων της Eurostat (2004 – 2010), η εξαγωγική δραστηριότητα είναι μεγάλη για χώρες όπως το Βέλγιο, η Γερμανία, η Ισπανία, η Γαλλία,, η Ιταλία και η Ολλανδία. Στις περισσότερες από τις συγκεκριμένες χώρες η αξία των εξαγωγών ξεπέρασε τα 100.000 εκ. €. Χώρες με μικρή εξαγωγική δραστηριότητα διαχρονικά ήταν η Εσθονία, η Κύπρος, η Λετονία, η Λιθουανία και η Μάλτα.

Σε επίπεδο ποσοστιαίων μεταβολών, η πορεία των στοιχείων φανερώνει ανάλογη συμπεριφορά με αυτή των εισαγωγών (πίνακας 5) . Ειδικότερα, μέχρι το 2009 η συντριπτική πλειονότητα των χωρών της Ε.Ε. των 27 ακολουθούσε αυξητική πορεία. Συγκεκριμένα, οι χώρες με σημαντική ποσοστιαία αύξηση διαχρονικά ήταν η Τσεχία, η Εσθονία, η Λετονία, η Λιθουανία, η Ρουμανία και η Σλοβακία. Στον αντίποδα, χαρακτηριστικές χώρες με μικρότερες αυξήσεις κυμαινόμενες σε συγκεκριμένα επίπεδα (2 – 15%) ήταν η Δανία, η Γερμανία, η Ισπανία, η Γαλλία, η Ολλανδία και η Αυστρία. Η χρονιά που άσκησε σημαντική επίδραση στις εξαγωγές προς τρίτες χώρες ήταν το 2010. Στο σύνολό τους, με εξαίρεση την Ισλανδία, οι χώρες μείωσαν σημαντικά τις εξαγωγές τους σε βαθμό 2 – 26% κατά περίπτωση. Η αμέσως επόμενη χρονιά (2010) έδειξε σημάδια ανάκαμψης για τις χώρες της Ε.Ε. των 27 με αυξήσεις που έφτασαν ακόμη και το 30% περίπου.

Πίνακας 4. Εξαγωγές από τα κράτη μέλη της Ε.Ε. σε τρίτες χώρες (σε εκ. €)

Χώρα	Έτος						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Βέλγιο	221.194,3	238.736,6	257.497,6	277.203,2	294.185,8	248.034,5	284.533,0
Βουλγαρία	10.587,6	9.427,2	16.206,2	18.299,3	20.626,7	16.595,7	20.697,8
Τσεχία	57.847,1	67.417,0	79.225,0	89.982,5	99.423,4	83.828,7	99.868,7
Δανία	89.308,2	101.587,0	113.901,4	118.814,7	128.699,7	106.595,8	118.572,1
Γερμανία	846.440,0	919.070,0	1.053.140,0	1.145.410,0	1.191.190,0	1.006.540,0	1.173.340,0
Εσθονία	7.077,5	8.690,2	9.735,1	10.778,1	11.534,7	8.952,6	11.376,4
Ιρλανδία	125.198,6	132.526,2	140.706,6	152.389,0	150.180,9	146.369,0	157.810,0
Ελλάδα	41.412,4	44.806,6	48.298,0	53.087,7	56.271,1	44.514,1	49.413,9
Ισπανία	218.201,0	233.387,0	259.130,0	283.331,0	288.217,0	250.667,0	285.110,0
Γαλλία	432.826,0	452.871,0	485.914,0	506.724,0	520.974,0	440.683,0	495.274,0
Ιταλία	352.086,5	371.638,5	412.376,5	448.408,3	448.226,9	360.880,0	412.508,9
Κύπρος	6.089,8	6.611,4	7.058,4	7.667,5	7.863,0	6.883,0	7.303,3
Λεττονία	4.913,0	6.226,2	7.202,4	8.939,7	9.863,6	8.136,2	9.661,3
Λιθουανία	9.460,5	12.023,3	14.185,3	15.474,7	19.333,0	14.453,5	18.765,2
Λουξεμβούργο	41.823,0	47.171,1	57.616,7	65.955,9	67.933,8	58.917,7	68.783,8
Ουγγαρία	52.016,2	58.538,3	69.653,3	80.841,5	86.188,0	70.919,8	83.971,8
Μάλτα	3.563,6	3.695,2	4.621,5	5.151,8	5.457,9	4.904,5	6.065,6

Ολλανδία	326.111,0	357.453,0	393.475,0	424.229,0	453.442,0	393.050,0	460.493,0
Αυστρία	120.837,2	132.036,5	145.996,4	161.397,1	167.574,7	138.253,4	154.950,0
Πολωνία	76.573,1	90.643,3	109.801,6	126.755,8	144.895,4	122.534,0	149.790,7
Πορτογαλία	41.874,6	42.668,9	49.712,6	54.498,1	55.801,9	47.235,8	53.561,1
Ρουμανία	21.882,8	26.401,1	31.553,2	36.547,1	42.532,3	36.169,6	44.043,3
Σλοβενία	15.739,9	17.864,3	20.661,3	24.040,6	25.293,1	20.860,8	23.500,2
Σλοβακία	25.341,1	29.348,7	37.599,4	47.606,5	53.766,0	44.327,7	52.958,9
Φινλανδία	60.696,0	65.744,0	75.413,0	82.383,0	86.958,0	64.352,0	72.005,0
Σουηδία	134.027,3	144.496,3	162.607,6	175.292,4	178.388,0	140.260,9	173.156,8
Ισλανδία	3.636,7	4.160,9	4.293,3	5.173,4	4.569,8	4.583,3	5.346,6

Πηγή: Eurostat, 2012

Πίνακας 5. Ποσοστιαίες μεταβολές εξαγωγών κατ' έτος (2004 – 2010)

Χώρα	Έτος					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Βέλγιο	7,93%	7,86%	7,65%	6,13%	-15,69%	14,72%
Βουλγαρία	-10,96%	71,91%	12,92%	12,72%	-19,54%	24,72%
Τσεχία	16,54%	17,51%	13,58%	10,49%	-15,69%	19,13%
Δανία	13,75%	12,12%	4,31%	8,32%	-17,17%	11,24%
Γερμανία	8,58%	14,59%	8,76%	4,00%	-15,50%	16,57%
Εσθονία	22,79%	12,02%	10,71%	7,02%	-22,39%	27,07%
Ιρλανδία	5,85%	6,17%	8,30%	-1,45%	-2,54%	7,82%
Ελλάδα	8,20%	7,79%	9,92%	6,00%	-20,89%	11,01%
Ισπανία	6,96%	11,03%	9,34%	1,72%	-13,03%	13,74%
Γαλλία	4,63%	7,30%	4,28%	2,81%	-15,41%	12,39%
Ιταλία	5,55%	10,96%	8,74%	-0,04%	-19,49%	14,31%
Κύπρος	8,57%	6,76%	8,63%	2,55%	-12,46%	6,11%
Λεττονία	26,73%	15,68%	24,12%	10,33%	-17,51%	18,74%
Λιθουανία	27,09%	17,98%	9,09%	24,93%	-25,24%	29,83%
Λουξεμβούργο	12,79%	22,14%	14,47%	3,00%	-13,27%	16,75%
Ουγγαρία	12,54%	18,99%	16,06%	6,61%	-17,71%	18,40%
Μάλτα	3,69%	25,07%	11,47%	5,94%	-10,14%	23,67%
Ολλανδία	9,61%	10,08%	7,82%	6,89%	-13,32%	17,16%
Αυστρία	9,27%	10,57%	10,55%	3,83%	-17,50%	12,08%
Πολωνία	18,37%	21,14%	15,44%	14,31%	-15,43%	22,24%
Πορτογαλία	1,90%	16,51%	9,63%	2,39%	-15,35%	13,39%
Ρουμανία	20,65%	19,51%	15,83%	16,38%	-14,96%	21,77%
Σλοβενία	13,50%	15,66%	16,36%	5,21%	-17,52%	12,65%
Σλοβακία	15,81%	28,11%	26,62%	12,94%	-17,55%	19,47%
Φινλανδία	8,32%	14,71%	9,24%	5,55%	-26,00%	11,89%
Σουηδία	7,81%	12,53%	7,80%	1,77%	-21,37%	23,45%
Ισλανδία	14,41%	3,18%	20,50%	-11,67%	0,30%	16,65%

Πηγή: Ιδία επεξεργασία, 2012

Πίνακας 6. Εξαγωγές από τα κράτη μέλη της Ε.Ε. σε τρίτες χώρες (2004 – 2010)

Year	N	Range	Minimum	Maximum	Mean
2004	27	842876	3564	846440	123954,33
2005	27	915375	3695	919070	134268,11
2006	27	1048847	4293	1053140	150651,15
2007	27	1140258	5152	1145410	163940,15
2008	27	1186620	4570	1191190	171088,59
2009	27	1001957	4583	1006540	144055,78
2010	27	1167993	5347	1173340	166402,30
Valid N (listwise)	27				

Year	Std. Deviation	Variance
2004	185487,406	34405577916,154
2005	199561,080	39824624598,103
2006	224621,164	50454667274,439
2007	242426,232	58770478050,670
2008	251030,332	63016227816,712
2009	212222,526	45038400475,795
2010	245961,891	60497252036,140

Πηγή: Ιδία επεξεργασία, 2012

Στη μελέτη των εξαγωγών για το διάστημα 2004 – 2010 ως προς το εύρος τους, το μέσο, την τυπική απόκλιση και τη διακύμανση (πίνακας 6), προέκυψαν ορισμένα στοιχεία που βοηθούν στην κατανόηση της πορείας των εξαγωγών. Ως προς το εύρος τιμών, η ελάχιστη τιμή σημειώθηκε το 2004 με 3.564 εκ. € ενώ η αντίστοιχη μέγιστη το 2008 με 1.191.190 εκ. €.

Σε επίπεδο μέσων τιμών, η υψηλότερη σημειώθηκε το 2008 (171.088,59 εκ. €) ενώ η χαμηλότερη το 2004 με 123.954,33 εκ. €. Η τιμή της τυπικής απόκλισης (std. deviation) για κάθε χρονιά κινήθηκε σε συγκεκριμένα όρια εμφανίζοντας αποκλίσεις κατ' έτος. Το 2004, 2005 και 2009 υπήρξε μεγαλύτερη κατανομή εξαγωγών ανά χώρα κοντά στο μέσο όρο σε αντίθεση με τα έτη 2006, 2007, 2008 και 2010 όπου υπήρξε μεγάλη ανισοκατανομή. Τα επίπεδα τη διακύμανσης (variance) εμφάνισαν για

το διάστημα 2004 – 2010 μεγάλη κατανομή τιμών που επέφερε μεταβλητότητα συχνοτήτων.

4.2. Εξαγωγές ανά χώρα προορισμού (2001 – 2010)

Οι εξαγωγές αποκτούν μεγαλύτερο νόημα αν αξιολογηθούν ως προς τη χώρα προορισμού. Για τη συγκεκριμένη ανάλυση, τα διαθέσιμα στοιχεία της Eurostat για τη δεκαετία 2001 – 2010 είναι εκφρασμένα σε χιλιάδες Τόνους Ισοδύναμου Πετρελαίου (ΤΠΙ) (πίνακας 7). Οι μεταβολές που παρουσιάστηκαν για κάθε χώρα ήταν τόσο αυξητικές όσο και μειωτικές χωρίς κάποια σταθερή πορεία ως προς τη μια ή την άλλη κατεύθυνση. Τα υψηλότερα επίπεδα σε τιμές ΤΠΙ για τις εξαγωγές σημείωσαν το Βέλγιο, η Δανία, η Γερμανία, η Γαλλία, η Ιταλία και σε πρώτη θέση η Ολλανδία. Την ακριβώς αντίθετη θέση είχαν χώρες όπως η Αυστρία, η Λετονία, η Λιθουανία, η Βουλγαρία και γενικά οικονομίες με χαμηλές επιδράσεις στο συνολικό ευρωπαϊκό επίπεδο. Ένα σημείο που θα πρέπει να αναφερθεί είναι το γεγονός ότι οι περισσότερες μειώσεις ανά χώρα προορισμού σημειώθηκαν τη διετία 2008 – 2009, χρονιές που η οικονομική κρίση έκανε την εμφάνισή της ασκώντας σημαντική επίδραση στις εξαγωγές ανά χώρα προορισμού. Επίσης, θα πρέπει να σημειωθεί η αύξηση του επιπέδου εξαγωγών ανά χώρα προορισμού για όλες τις χώρες της Ε.Ε. των 27 στο διάστημα από το 2001 έως το 2010, με μοναδικές εξαιρέσεις τη Δανία και την Πολωνία που εμφάνισαν τιμές χαμηλότερες το 2010 σε σχέση με το 2001. Αναλυτικά, οι ποσοστιαίες μεταβολές κατ' έτος και ανά κράτος περιγράφονται λεπτομερώς στον πίνακα 8 που ακολουθεί.

Πίνακας 7. Εξαγωγές (ανά χώρα προορισμού) (ΤΠΠ)

Χώρα	Έτος									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Βέλγιο	23.805	25.139	24.905	26.869	27.165	25.625	26.456	26.817	25.224	25.372
Βουλγαρία	2.777	2.368	2.231	2.943	3.362	4.525	4.520	4.576	3.875	4.514
Τσεχία	8.493	8.218	8.647	8.087	8.332	9.057	9.336	9.302	9.608	9.055
Δανία	20.132	21.962	21.821	24.331	24.288	22.510	19.519	20.224	18.397	17.509
Γερμανία	28.948	29.711	30.655	37.570	41.678	45.432	46.811	43.616	37.388	39.345
Εσθονία	301	376	494	540	545	533	836	668	821	990
Ιρλανδία	1.318	1.481	1.599	1.316	1.452	1.288	1.214	1.249	961	1.490
Ελλάδα	4.020	4.384	6.212	5.932	6.113	7.265	7.675	7.627	9.135	9.843
Ισπανία	7.327	7.111	8.117	9.679	9.779	11.692	13.327	13.300	14.433	15.217
Γαλλία	27.436	27.362	30.302	31.967	35.050	35.388	33.592	38.091	32.130	29.380
Ιταλία	22.848	22.011	24.612	26.437	30.285	28.770	32.174	30.395	27.648	30.684
Κύπρος	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Λεττονία	281	361	413	769	950	710	722	703	986	1.107
Λιθουανία	5.795	5.677	6.443	7.906	7.748	7.045	4.609	7.965	7.779	7.941
Λουξεμβούργο	123	270	254	284	284	289	255	225	233	283
Ουγγαρία	3.015	3.315	3.147	3.056	3.958	4.300	4.487	4.434	3.015	3.686
Μάλτα	0	0	0	0	0	0	0	0	9	16

Ολλανδία	113.709	111.369	107.996	118.053	120.989	131.716	126.372	133.288	137.428	152.322
Αυστρία	3.473	3.542	3.884	4.439	4.968	5.501	6.153	5.868	7.318	8.299
Πολωνία	21.330	21.307	19.901	20.368	19.661	20.294	17.003	14.277	12.830	15.278
Πορτογαλία	1.680	1.680	1.964	2.201	2.634	3.697	2.737	2.710	2.615	3.466
Ρουμανία	3.137	4.708	3.912	4.740	6.407	5.886	4.836	5.528	4.555	3.975
Σλοβενία	585	543	598	755	877	1.036	944	1.230	1.285	1.573
Σλοβακία	4.292	4.357	4.432	4.970	5.122	5.387	5.311	4.922	4.742	4.372
Φινλανδία	5.164	5.614	6.274	6.329	5.310	5.979	6.762	7.266	7.232	7.804
Σουηδία	11.658	10.658	11.116	12.616	12.445	12.240	11.903	13.693	13.040	13.887
Ισλανδία	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Πηγή: Eurostat, 2012

Πίνακας 8. Ποσοστιαίες μεταβολές εξαγωγών κατ' έτος (2004 – 2010)

Χώρα	Έτος								
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Βέλγιο	5,60%	-0,93%	7,89%	1,10%	-5,67%	3,24%	1,36%	-5,94%	0,59%
Βουλγαρία	-14,73%	-5,79%	31,91%	14,24%	34,59%	-0,11%	1,24%	-15,3%	16,49%
Τσεχία	-3,24%	5,22%	-6,48%	3,03%	8,70%	3,08%	-0,36%	3,29%	-5,76%
Δανία	9,09%	-0,64%	11,50%	-0,18%	-7,32%	-13,2%	3,61%	-9,03%	-4,83%
Γερμανία	2,64%	3,18%	22,56%	10,93%	9,01%	3,04%	-6,83%	-14,2%	5,23%
Εσθονία	24,92%	31,38%	9,31%	0,93%	-2,20%	56,85%	-20,1%	22,90%	20,58%
Ιρλανδία	12,37%	7,97%	-17,7%	10,33%	-11,2%	-5,75%	2,88%	-23,0%	55,05%
Ελλάδα	9,05%	41,70%	-4,51%	3,05%	18,85%	5,64%	-0,63%	19,77%	7,75%
Ισπανία	-2,95%	14,15%	19,24%	1,03%	19,56%	13,98%	-0,20%	8,52%	5,43%
Γαλλία	-0,27%	10,74%	5,49%	9,64%	0,96%	-5,08%	13,39%	-15,6%	-8,56%
Ιταλία	-3,66%	11,82%	7,42%	14,56%	-5,00%	11,83%	-5,53%	-9,04%	10,98%
Κύπρος	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Λεττονία	28,47%	14,40%	86,20%	23,54%	-25,2%	1,69%	-2,63%	40,26%	12,27%
Λιθουανία	-2,04%	13,49%	22,71%	-2,00%	-9,07%	-34,5%	72,81%	-2,34%	2,08%
Λουξεμβούργο	119,51%	-5,93%	11,81%	0,00%	1,76%	-11,7%	-11,7%	3,56%	21,46%
Ουγγαρία	9,95%	-5,07%	-2,89%	29,52%	8,64%	4,35%	-1,18%	-32,0%	22,26%
Μάλτα	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Ολλανδία	-2,06%	-3,03%	9,31%	2,49%	8,87%	-4,06%	5,47%	3,11%	10,84%
Αυστρία	1,99%	9,66%	14,29%	11,92%	10,73%	11,85%	-4,63%	24,71%	13,41%
Πολωνία	-0,11%	-6,60%	2,35%	-3,47%	3,22%	-16,2%	-16,0%	-10,1%	19,08%
Πορτογαλία	0,00%	16,90%	12,07%	19,67%	40,36%	-25,9%	-0,99%	-3,51%	32,54%
Ρουμανία	50,08%	-16,9%	21,17%	35,17%	-8,13%	-17,8%	14,31%	-17,6%	-12,7%
Σλοβενία	-7,18%	10,13%	26,25%	16,16%	18,13%	-8,88%	30,30%	4,47%	22,41%
Σλοβακία	1,51%	1,72%	12,14%	3,06%	5,17%	-1,41%	-7,32%	-3,66%	-7,80%
Φινλανδία	8,71%	11,76%	0,88%	-16,1%	12,60%	13,10%	7,45%	-0,47%	7,91%
Σουηδία	-8,58%	4,30%	13,49%	-1,36%	-1,65%	-2,75%	15,04%	-4,77%	6,50%
Ισλανδία	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Πηγή: Ιδία επεξεργασία, 2012

Στη μελέτη των εξαγωγών για το διάστημα 2004 – 2010 ως προς το εύρος τους, το μέσο, την τυπική απόκλιση και τη διακύμανση (πίνακας 9), προέκυψαν ορισμένα

στοιχεία που βοηθούν στην κατανόηση της πορείας των εξαγωγών. Στα επίπεδα ελάχιστης και μέγιστης τιμής, οι μηδενικές τιμές της Κύπρου και της Μάλτας επηρέασα τα γενικά επίπεδα των χωρών. Συγκεκριμένα, η χαμηλότερη τιμή ήταν μηδενική για όλα τα έτη σε αντίθεση με τη μέγιστη που παρατηρήθηκε το 2010 και ήταν 152.322 μονάδες ΤΠΠ. Τα επίπεδα του μέσου όρου βρίσκονταν μεταξύ 12.000 – 15.500 μονάδες ΤΠΠ με το 2010 και πάλι να σημειώνει τον υψηλότερο μέσο.

Ως προς την τυπική απόκλιση που υπολογίστηκε για κάθε χρονιά, αξίζει να σημειωθεί ότι οι αποκλίσεις από τους μέσους όρους δείχνει ότι υπάρχει μια σχετική κατανομή των εξαγωγών κάθε χώρας. Οι τιμές της διακύμανσης ήταν τέτοιες που αναδεικνύουν μικρή μεταβλητότητα των τιμών των εξαγωγών για κάθε χρονιά με το 2010 μόνο να εμφανίζει σχετικά υψηλά επίπεδα μεταβλητότητας.

Πίνακας 9. Εξαγωγές ανά χώρα προορισμού (2001 – 2010)

Year	N	Range	Minimum	Maximum	Mean
2001	26	113709	0	113709	12371,04
2002	26	111369	0	111369	12443,23
2003	26	107996	0	107996	12689,58
2004	26	118053	0	118053	13929,12
2005	26	120989	0	120989	14592,38
2006	26	131716	0	131716	15237,12
2007	26	126372	0	126372	14905,92
2008	26	133288	0	133288	15306,69
2009	26	137428	0	137428	14718,73
2010	26	152322	0	152322	15669,54
Valid N (listwise)	26				

Year	Std. Deviation	Variance
2001	22707,419	515626877,798
2002	22317,858	498086799,705
2003	21806,863	475539274,814
2004	23918,251	572082741,786
2005	24718,133	610986084,406
2006	26599,882	707553744,906
2007	25761,511	663655452,954
2008	26869,838	721988183,262
2009	27119,473	735465803,165
2010	29825,176	889541139,938

4.2.1. Εξωτερικό εμπόριο - ισοζύγιο (σύνολο προϊόντων)

Οι οικονομικές συναλλαγές μιας χώρας με άλλες χώρες συνεπάγονται πληρωμές της χώρας προς αυτές και εισπράξεις της χώρας από αυτές. Οι οικονομικές συναλλαγές των επιχειρήσεων, των ατόμων, των τραπεζών και των οικονομικών αρχών της χώρας με τον υπόλοιπο κόσμο παρακολουθούνται από την κεντρική τράπεζα. Για την ανάλυση των παραγόντων που επηρεάζουν το διεθνές εμπόριο και το διεθνή δανεισμό, είναι αναγκαία η κατανόηση των βασικών αρχών του ισοζυγίου.

Το σύνολο των συναλλαγών, που έχουν πραγματοποιηθεί σε δεδομένη χρονική περίοδο, παρουσιάζονται και καταγράφονται στο συνολικό ισοζύγιο. Το ισοζύγιο δηλαδή παρέχει μια εικόνα των υποχρεώσεων και των απαιτήσεων της χώρας από τις συναλλαγές της με το εξωτερικό σε κάποια δεδομένη χρονική στιγμή.

Το εμπορικό ισοζύγιο αποτελεί το ισοζύγιο των τρεχουσών συναλλαγών που δείχνει την καθαρά θέση της χώρας από τις εισαγωγές και εξαγωγές των εμπορευμάτων και υπηρεσιών και τις πληρωμές. Το ισοζύγιο θεωρείται ότι έχει έλλειμμα όταν προκειμένου να το ισοσκελίσει η χώρα θα πρέπει να υποστεί εκροή χρυσού είτε συναλλάγματος προς άλλες χώρες είτε να δανειστεί από το εξωτερικό. Αντίθετα το ισοζύγιο θεωρείται ότι έχει πλεόνασμα όταν η ισοσκέλιση του έγινε με εισροή χρυσού είτε συναλλάγματος από άλλες χώρες είτε με αύξηση των ρευστοποιήσιμων απαιτήσεων της χώρας για περιουσιακά στοιχεία άλλων χωρών.

Τα ισοζύγια για το χρονικό διάστημα που εξετάστηκε δεν ήταν σε γενικά επίπεδα ισοσκελισμένα γιατί οι αποφάσεις για τις διάφορες κατηγορίες συναλλαγών λαμβάνονται διαφορετικά από κάθε κράτος. Έτσι, για το διάστημα 2001 – 2010 (πίνακας 10) υπήρξαν χώρες με ελλείμματα δημιουργώντας αρνητικό ισοζύγιο όπως η Ελλάδα, η Ισπανία, η Γαλλία και άλλες χώρες αλλά και χώρες με πλεονασματικά ισοζύγια με χαρακτηριστικότερες χώρες τη Γερμανία, την Ιρλανδία, την Ολλανδία κλπ. Εκείνο το στοιχείο που θα πρέπει να σημειωθεί είναι ότι η πορεία του ισοζυγίου για όλη την υπό εξέταση δεκαετία και για κάθε χώρα είχε σε γενικές γραμμές προκαθορισμένη πορεία. Αυτό πρακτικά σημαίνει ότι χώρες με αρνητικά ισοζύγια τα διατήρησαν βελτιώνοντας ή επιδεινώνοντας τις τιμές τους, παραμένοντας ωστόσο σε αρνητικό πρόσημο σε αντίθεση με τις χώρες που είχαν θετικό ισοζύγιο το οποίο βελτίωσαν ή μείωσαν ελάχιστα.

Βάσει των ισοζυγίων από τα δεδομένα της Eurostat υπολογίστηκαν μέσω του προγράμματος SPSS η ελάχιστη και μέγιστη τιμή, ο μέσος όρος, η τυπική απόκλιση και η διακύμανση (πίνακας 11). Ως προς την ελάχιστη τιμή μεταξύ των ετών 2001 – 2010, σημειώθηκε το 2007 (έλλειμμα 99.237,00 εκ. €) ενώ ως προς τη μέγιστη σημειώθηκε την ίδια χρονιά (πλεόνασμα 194.259,00 εκ. €). Σε επίπεδα μέσου όρου, όλες οι χρονιές με εξαίρεση το 2000 και το 2008 είχαν θετική τιμή κυμαινόμενη από 230,00 – 5.300,00 εκ. €. Οι τιμές της τυπικής απόκλισης (std. deviation) και της διακύμανσης (variance) εμφάνισαν σημαντική απόκλιση από τους μέσους όρους κάθε χρονιά αναδεικνύοντας τη μεγάλη κατανομή των τιμών των ισοζυγίων αλλά και μεταβλητότητα από χώρα σε χώρα.

Πίνακας 10. Εξωτερικό εμπόριο - ισοζύγιο (σύνολο προϊόντων σε εκ. €)

Χώρα	Έτος										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Βέλγιο	11.758	13.047	18.841	18.274	17.080	12.620	12.034	14.151	3.762	12.833	11.670
Βουλγαρία	-1.832	-2.414	-2.348	-2.942	-3.635	-3.274	-3.676	-8.349	-9.890	-5.176	-3.573
Τσεχία	-3.119	-3.320	-2.289	-2.675	-789	1.285	1.384	3.159	3.237	5.669	4.774
Δανία	6.210	7.127	7.587	8.030	7.173	7.668	5.616	3.754	5.140	8.077	9.450
Γερμανία	59.130	95.495	132.771	129.905	156.078	155.809	160.420	194.259	177.525	138.868	147.893
Εσθονία	-1.168	-1.100	-1.437	-1.713	-1.934	-2.028	-2.992	-3.406	-2.426	-783	-488
Ιρλανδία	28.553	36.041	37.930	34.361	34.548	33.030	28.359	27.524	28.389	38.159	42.417
Ελλάδα	-23.527	-24.020	-22.373	-27.820	-30.108	-29.867	-34.143	-40.098	-45.008	-35.116	-31.776
Ισπανία	-44.274	-42.419	-41.685	-46.372	-60.863	-77.278	-91.573	-99.237	-94.717	-47.232	-51.808
Γαλλία	-12.266	-5.839	2.598	-6.012	-15.145	-32.712	-36.677	-51.988	-68.367	-54.554	-64.724
Ιταλία	1.907	9.233	7.838	1.604	-1.221	-9.369	-20.452	-8.596	-13.035	-5.876	-28.573
Κύπρος	-2.955	-3.258	-3.454	-3.156	-3.661	-3.899	-4.456	-5.269	-6.126	-4.716	-5.406
Λεττονία	-1.443	-1.681	-1.862	-2.070	-2.481	-2.842	-4.290	-5.117	-4.078	-1.512	-1.628
Λιθουανία	-1.826	-1.989	-2.422	-2.368	-2.480	-3.008	-4.167	-5.303	-5.067	-1.326	-2.002
Λουξεμβούργο	-3.140	-2.872	-2.577	-2.535	-3.052	-2.488	-2.922	-3.776	-4.407	-2.639	-3.298
Ουγγαρία	-4.308	-3.552	-3.424	-4.167	-3.997	-2.906	-2.395	-121	-297	3.762	5.510
Μάλτα	-1.040	-792	-654	-862	-903	-1.060	-1.204	-1.228	-1.475	-1.357	-1.248

Ολλανδία	16.092	24.807	26.220	27.677	30.347	34.201	37.271	42.422	38.742	39.244	43.632
Αυστρία	-5.071	-4.334	395	-2.109	-1.230	-1.724	-367	425	-2.043	-4.355	-4.865
Πολωνία	-18.711	-15.840	-14.981	-12.827	-11.777	-9.807	-12.909	-18.652	-26.072	-9.289	-13.823
Πορτογαλία	-16.878	-17.176	-15.068	-13.652	-15.404	-20.242	-20.654	-21.632	-25.347	-19.682	-20.291
Ρουμανία	-2.962	-4.661	-4.206	-5.588	-7.346	-10.313	-14.895	-21.762	-23.469	-9.863	-9.500
Σλοβενία	-1.491	-998	-612	-954	-1.123	-875	-726	-1.063	-1.976	-237	-674
Σλοβακία	-1.005	-2.418	-2.283	-625	-1.702	-2.219	-2.488	-1.533	-1.883	310	-376
Φινλανδία	12.624	11.834	11.556	9.422	8.101	5.411	6.237	6.072	3.178	1.409	1.018
Σουηδία	15.432	13.896	15.381	16.411	18.357	15.485	16.124	11.376	10.079	7.801	7.230
Ισλανδία	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Πηγή: Eurostat, 2012

Πίνακας 11. Εξωτερικό εμπόριο: Ισοζύγιο (σύνολο προϊόντων) (2000 – 2010)

Year	N	Range	Minimum	Maximum	Mean
2000	26	103404,00	-44274,00	59130,00	-724,0769
2001	26	137914,00	-42419,00	95495,00	2799,8846
2002	26	174456,00	-41685,00	132771,00	5363,1538
2003	26	176277,00	-46372,00	129905,00	4124,5000
2004	26	216941,00	-60863,00	156078,00	3955,1154
2005	26	233087,00	-77278,00	155809,00	1907,6154
2006	26	251993,00	-91573,00	160420,00	248,4231
2007	26	293496,00	-99237,00	194259,00	231,2308
2008	26	272242,00	-94717,00	177525,00	-2524,2692
2009	26	193422,00	-54554,00	138868,00	2016,1154
2010	26	212617,00	-64724,00	147893,00	1136,1923
Valid N (listwise)	26				

Year	Std. Deviation	Variance
2000	18471,45235	341194551,754
2001	24107,98043	581194720,426
2002	30082,07475	904931221,175
2003	30033,49195	902010638,740
2004	35866,74175	1286423163,786
2005	37755,49293	1425477246,406
2006	40315,79780	1625363552,094
2007	47492,18337	2255507480,985
2008	45497,21344	2069996431,085
2009	34433,19014	1185644583,386
2010	37604,10177	1414068469,682

Πηγή: Ιδία επεξεργασία, 2012

4.3. Εισαγωγές ανά χώρα προορισμού (2001 – 2010)

Σημαντικό κομμάτι της εμπορικής δραστηριότητας μια χώρας, πέραν των εξαγωγών, είναι και οι εισαγωγές οι οποίες καθορίζουν σε σημαντικό βαθμό και το πρόσημο του ισοζυγίου. Συνήθως χώρες με υψηλά επίπεδα εισαγωγών εμφανίζουν ελλειμματικά ισοζύγια έναντι χωρών με περιορισμένη εισαγωγική δραστηριότητα. Η μελέτη των εισαγωγών θα συμβάλει στην ολοκληρωμένη εικόνα του εμπορίου για κάθε χώρα της Ε.Ε. των 27 κρατών. Τα στοιχεία της Eurostat για το διάστημα 2001 – 2010 παρατίθενται στον πίνακα 12 εκφρασμένα σε Τόνους Ισοδύναμου Πετρελαίου (ΤΙΠ), σε αντιστοιχία με τις εξαγωγές.

Βάσει των συγκεκριμένων στοιχείων, παρατηρείται ότι χώρες όπως η Γερμανία, Η Γαλλία, η Ισπανία, η Ολλανδία κ.ά. έχουν σημαντική εισαγωγική δραστηριότητα ενώ μικρότερες σε μέγεθος οικονομίες όπως της Ιρλανδίας, της Λετονίας, της Κύπρου κ.ά. έχουν μικρή εισαγωγική δραστηριότητα. Ένα σημαντικό στοιχείο που θα πρέπει να αναφερθεί είναι ότι οι τάξεις μεγεθών των εισαγωγών σε ΤΙΠ από το 2001 έως το 2010 ακολούθησαν για τις περισσότερες χώρες αυξητική πορεία. Ειδικότερα, χώρες όπως η Ισπανία (107.259 ΤΙΠ), η Ιταλία (171.120 ΤΙΠ), η Ολλανδία (145.742 ΤΙΠ) με συγκεκριμένα επίπεδα εισαγωγών, το 2010 εμφάνισαν τιμές κατά πολύ υψηλότερες (121.473, 180.220, 183.216 κατά περίπτωση). Σε επίπεδα ποσοστιαίων μεταβολών, σημαντικές αυξομειώσεις παρουσίασαν διαχρονικά η Λιθουανία, η Ρουμανία και η Λετονία ενώ στις υπόλοιπες χώρες τα επίπεδα μεταβολών (αυξητικά ή μειωτικά) κυμάνθηκαν από 0 – 10% περίπου (πίνακας 13).

Ένα άλλο στοιχείο που αξίζει αναφοράς είναι οι μεταβολές που παρουσιάστηκαν στις εισαγωγές το 2009. Ενώ τα υπόλοιπα χρόνια οι υπήρχαν αυξομειώσεις διαφορετικών επιπέδων για κάθε χώρα ανάλογα παραγόντων όπως η οικονομική κατάσταση, ο βαθμός εξαγωγών κλπ., τη συγκεκριμένη χρονιά όλες οι χώρες της Ε.Ε. των 27 εμφάνισαν μείωση στις εισαγωγές τους. Το συγκεκριμένο στοιχείο βρίσκει λογική στο γεγονός ότι το 2009 ήταν ουσιαστικά η πρώτη χρονιά που επέδρασαν οι επιπτώσεις της οικονομικής κρίσης βάσει της οποίας δημιουργήθηκαν συνθήκες αβεβαιότητας και ανασφάλειας στα κράτη.

Πίνακας 12. Εισαγωγές ανά χώρα προορισμού (2001 – 2010, ΤΠΠ)

Χώρα	Έτος									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Βέλγιο	75.281	74.142	77.819	80.230	80.527	78.750	77.493	82.038	73.607	78.460
Βουλγαρία	11.822	11.322	11.410	12.218	12.952	14.122	14.975	15.113	11.935	11.744
Τσεχία	19.226	19.577	19.943	19.857	21.124	21.935	20.925	21.930	21.028	20.516
Δανία	14.057	13.207	14.902	14.352	13.838	14.551	14.148	15.588	14.221	13.865
Γερμανία	245.688	239.351	244.052	252.107	254.816	258.924	246.041	252.928	239.806	241.906
Εσθονία	1.997	1.882	1.969	2.190	1.987	2.138	2.337	2.138	1.987	1.807
Ιρλανδία	14.990	15.174	15.213	15.226	15.167	15.448	15.374	15.581	14.131	14.490
Ελλάδα	26.467	27.730	28.844	30.665	29.586	32.147	32.476	33.219	31.693	31.649
Ισπανία	107.259	115.129	117.172	124.967	133.757	135.764	136.602	135.728	124.624	121.473
Γαλλία	163.732	164.729	168.990	173.499	179.441	177.324	171.394	177.614	165.984	162.984
Ιταλία	171.120	175.616	180.947	186.424	191.304	193.440	191.764	187.519	170.252	180.220
Κύπρος	2.502	2.586	2.663	2.422	2.822	2.979	2.878	3.048	2.910	2.924
Λεττονία	2.812	2.814	3.204	3.936	3.940	3.879	3.759	3.482	3.692	3.100
Λιθουανία	9.712	9.427	10.542	12.347	12.848	12.515	10.400	13.462	12.120	13.678
Λουξεμβούργο	3.852	4.217	4.409	4.874	4.968	4.938	4.743	4.751	4.495	4.793
Ουγγαρία	16.894	18.080	19.557	19.034	21.459	21.531	21.016	21.419	17.902	18.821
Μάλτα	1.594	1.555	1.809	1.899	1.626	1.660	1.807	1.874	2.005	2.404

Ολλανδία	145.742	143.189	143.820	147.976	159.091	168.254	165.923	167.409	172.331	183.216
Αυστρία	23.408	24.595	27.017	28.064	29.538	30.478	29.675	29.527	28.545	29.699
Πολωνία	30.726	31.437	31.982	33.811	36.098	39.962	42.051	44.627	43.096	47.392
Πορτογαλία	23.524	24.194	24.355	25.152	27.402	25.535	24.676	24.023	23.203	22.200
Ρουμανία	12.954	14.146	14.141	16.688	17.255	17.794	17.626	16.763	11.744	11.711
Σλοβενία	3.974	3.995	4.298	4.477	4.707	4.867	4.821	5.542	4.725	5.162
Σλοβακία	16.003	16.527	16.628	17.590	17.613	17.472	17.550	16.809	15.906	15.435
Φινλανδία	24.092	24.494	28.702	27.281	24.588	26.852	27.074	27.180	25.924	25.704
Σουηδία	30.824	30.543	33.995	33.029	32.651	32.072	30.884	33.401	30.800	33.354
Ισλανδία	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Πηγή: Eurostat, 2012

Πίνακας 13. Ποσοστιαίες μεταβολές εισαγωγών ανά χώρα προορισμού (2001 – 2010)

Χώρα	Έτος								
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Βέλγιο	-1,5%	4,96%	3,10%	0,37%	-2,21%	-1,60%	5,87%	-10,2%	6,59%
Βουλγαρία	-4,2%	0,78%	7,08%	6,01%	9,03%	6,04%	0,92%	-21,0%	-1,60%
Τσεχία	1,83%	1,87%	-0,43%	6,38%	3,84%	-4,60%	4,80%	-4,11%	-2,43%
Δανία	-6,0%	12,83%	-3,69%	-3,58%	5,15%	-2,77%	10,18%	-8,77%	-2,50%
Γερμανία	-2,5%	1,96%	3,30%	1,07%	1,61%	-4,98%	2,80%	-5,19%	0,88%
Εσθονία	-5,7%	4,62%	11,22%	-9,27%	7,60%	9,31%	-8,52%	-7,06%	-9,06%
Ιρλανδία	1,23%	0,26%	0,09%	-0,39%	1,85%	-0,48%	1,35%	-9,31%	2,54%
Ελλάδα	4,77%	4,02%	6,31%	-3,52%	8,66%	1,02%	2,29%	-4,59%	-0,14%
Ισπανία	7,34%	1,77%	6,65%	7,03%	1,50%	0,62%	-0,64%	-8,18%	-2,53%
Γαλλία	0,61%	2,59%	2,67%	3,42%	-1,18%	-3,34%	3,63%	-6,55%	-1,81%
Ιταλία	2,63%	3,04%	3,03%	2,62%	1,12%	-0,87%	-2,21%	-9,21%	5,85%
Κύπρος	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Λεττονία	0,07%	13,86%	22,85%	0,10%	-1,55%	-3,09%	-7,37%	6,03%	-16,0%
Λιθουανία	-2,9%	11,83%	17,12%	4,06%	-2,59%	-16,9%	29,44%	-9,97%	12,85%
Λουξεμβούργο	9,48%	4,55%	10,55%	1,93%	-0,60%	-3,95%	0,17%	-5,39%	6,63%
Ουγγαρία	7,02%	8,17%	-2,67%	12,74%	0,34%	-2,39%	1,92%	-16,4%	5,13%
Μάλτα	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Ολλανδία	-1,7%	0,44%	2,89%	7,51%	5,76%	-1,39%	0,90%	2,94%	6,32%
Αυστρία	5,07%	9,85%	3,88%	5,25%	3,18%	-2,63%	-0,50%	-3,33%	4,04%
Πολωνία	2,31%	1,73%	5,72%	6,76%	10,70%	5,23%	6,13%	-3,43%	9,97%
Πορτογαλία	2,85%	0,67%	3,27%	8,95%	-6,81%	-3,36%	-2,65%	-3,41%	-4,32%
Ρουμανία	9,20%	-0,04%	18,01%	3,40%	3,12%	-0,94%	-4,90%	-29,9%	-0,28%
Σλοβενία	0,53%	7,58%	4,16%	5,14%	3,40%	-0,95%	14,96%	-14,7%	9,25%
Σλοβακία	3,27%	0,61%	5,79%	0,13%	-0,80%	0,45%	-4,22%	-5,37%	-2,96%
Φινλανδία	1,67%	17,18%	-4,95%	-9,87%	9,21%	0,83%	0,39%	-4,62%	-0,85%
Σουηδία	-0,9%	11,30%	-2,84%	-1,14%	-1,77%	-3,70%	8,15%	-7,79%	8,29%
Ισλανδία	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Πηγή: Ιδία επεξεργασία, 2012

Τα στοιχεία της Eurostat στις εισαγωγές για το συγκεκριμένο διάστημα (2001 – 2010) όπως παρουσιάστηκαν στον πίνακα 12 αποτέλεσαν και τη βάση υπολογισμού στοιχείων όπως το εύρος των τιμών, ο μέσος όρος, η ελάχιστη και η μέγιστη τιμή, η τυπική απόκλιση και η διακύμανση. Θα πρέπει να σημειωθεί πως δεν υπήρξαν διαθέσιμα στοιχεία για την Ισλανδία δημιουργώντας έτσι μια βάση δείγματος 26 χωρών. Βάσει των υπολογισμών με τη χρήση του προγράμματος SPSS και σύμφωνα με τη βάση δεδομένων που δημιουργήθηκε προέκυψε εύρος τιμών από 237.796 ΤΠΠ έως 257.264 ΤΠΠ. Η ελάχιστη τιμή του δείγματος παρατηρήθηκε το 2002 με 1.555 ΤΠΠ και η μέγιστη το 2006 με 258.924 ΤΠΠ. Ως προς το μέσο όρο, η χαμηλότερη τιμή σημειώθηκε το 2001 (46.163,5385 ΤΠΠ) και η υψηλότερη το 2006 με 52.128,1154 ΤΠΠ. Η τυπική απόκλιση κατ' έτος ακολούθησε την πορεία του μέσου όρου και υπολογιζόταν πολύ κοντά στα όρια της κάθε χρονιάς στοιχείο που φανερώνει μικρή κατανομή στις τιμές των εισαγωγών, ενώ η διακύμανση βάσει τιμών ανέδειξε μεταβλητότητα των στοιχείων για κάθε έτος.

Πίνακας 14. Εισαγωγές ανά χώρα προορισμού (2001 – 2010)

Year	N	Range	Minimum	Maximum	Mean
2001	26	244094,00	1594,00	245688,00	46163,5385
2002	26	237796,00	1555,00	239351,00	46525,3077
2003	26	242243,00	1809,00	244052,00	48014,7308
2004	26	250208,00	1899,00	252107,00	49627,5000
2005	26	253190,00	1626,00	254816,00	51196,3462
2006	26	257264,00	1660,00	258924,00	52128,1154
2007	26	244234,00	1807,00	246041,00	51092,7692
2008	26	251054,00	1874,00	252928,00	52027,4231
2009	26	237819,00	1987,00	239806,00	48794,8462
2010	26	240099,00	1807,00	241906,00	49950,2692
Valid N (listwise)	26				
Year	Std. Deviation		Variance		
2001	64967,83562		4220819665,618		
2002	64677,78443		4183215798,142		
2003	65897,06695		4342423433,245		
2004	68066,33174		4633025516,980		
2005	70166,54635		4923344226,075		
2006	71164,54405		5064392329,626		
2007	69094,80602		4774092219,225		
2008	69960,67729		4894496367,534		
2009	66494,85188		4421565326,455		
2010	67976,70645		4620832619,805		

Πηγή: Ιδία επεξεργασία, 2012

4.3.1. Οι εισαγωγές της Ε.Ε. από τις αναπτυσσόμενες χώρες

Στις αναπτυσσόμενες χώρες περιλαμβάνεται το συντριπτικά μεγαλύτερο μέρος του κόσμου εκτός από τις χώρες της Ευρώπης, βόρειας Αμερικής, Ιαπωνίας, Αυστραλίας και Νέας Ζηλανδίας που χαρακτηρίζονται ως ανεπτυγμένες. Η κατηγορία των αναπτυσσομένων χωρών είναι τόσο μεγάλη και εξαιρετικά διαφοροποιημένη, μοναδική γενίκευση να είναι σε θέση να τις χαρακτηρίσει επαρκώς. Τα εμπειρικά

στοιχεία αποκαλύπτουν εξαιρετικά σημαντικές αντιθέσεις μεταξύ διαφόρων ομάδων χωρών αναφορικά με τις αρχικές συνθήκες και τα κύρια προβλήματα που αντιμετωπίζουν. Μερικές από τις πλέον γνωστές υποκατηγορίες αναπτυσσομένων χωρών είναι οι ακόλουθες :

- 1) Νεοεκβιομηχανοποιημένες χώρες. Αυτή η ομάδα περιλαμβάνει τη Νότια Κορέα, την Ταϊβάν, τη Σιγκαπούρη, το Χονγκ Κονγκ, το Μεξικό και τη Βραζιλία. Όλες αυτές οι χώρες διακρίνονται για τους υψηλούς ετήσιους ρυθμούς αυξήσεως του Α.Ε.Π. για μια συνεχή μακρά περίοδο.
- 2) Οι περισσότερες χώρες της Λατινικής Αμερικής. Οι χώρες αυτές προκειμένου να διατηρήσουν υψηλά επίπεδα κατανάλωσης, ύστερα από τις απότομες αυξήσεις των τιμών του πετρελαίου, αποφάσισαν να προβούν σε υψηλό δανεισμό. Αλλά αυτός ο δανεισμός δεν κατέστη δυνατό να διατηρηθεί πέρα από τα πρώτα χρόνια της δεκαετίας του '80.
- 3) Χώρες της Αφρικής γύρω και κάτω από τη Σαχάρα. Οι χώρες σ' αυτό το μέρος της Αφρικής αποτελούν την πλέον εξαθλιωμένη ομάδα μεταξύ όλων των αναπτυσσομένων χωρών. Η ανάπτυξη της βιομηχανίας είναι ουσιαστικά ανύπαρκτη, ώστε να μην είναι σε θέση να δημιουργηθούν σημαντικές ευκαιρίες απασχόλησης στα αστικά κέντρα.
- 4) Πετρελαιοπαραγωγικές χώρες, πλεονασματικές σε κεφάλαιο. Οι χώρες αυτές διαφέρουν από άλλες αναπτυσσόμενες χώρες κατά το ότι παρά το γεγονός δεν στερούνται κεφαλαίου είναι εν τούτοις μη ανεπτυγμένες για άλλους λόγους.
- 5) Χώρες με αποικιακό παρελθόν.

Εφόσον για τις περισσότερες αναπτυσσόμενες χώρες η πρωτογενής παραγωγή αποτελεί κυριαρχούσα μορφή οικονομικής δραστηριότητας, τα προϊόντα της πρωτογενούς παραγωγής αποτελούν τις κύριες εξαγωγές των χωρών αυτών προς άλλες χώρες, ανεπτυγμένες και αναπτυσσόμενες.

Για τη μεγάλη πλειοψηφία των αναπτυσσόμενων χωρών, οι εξαγωγές πρωτογενών προϊόντων αντιπροσωπεύουν πάνω από τα 2/3 των συνολικών τους εξαγωγών εμπορευμάτων. Μάλιστα, για μερικές από αυτές, οι συνολικές τους εξαγωγές αποτελούνται σχεδόν εξολοκλήρου από πρωτογενή προϊόντα. Οι εξαγωγές των περισσότερων από τις αναπτυσσόμενες χώρες αποτελούνται από βασικά είδη διατροφής και πρώτες ύλες.

Παρότι οι εξαγωγές έχουν τόσο μεγάλη σημασία για πολλές αναπτυσσόμενες χώρες, η αύξηση των εξαγωγών (εξαιρούμενων των εξαγωγών πετρελαίου) κατά τις

τελευταίες δεκαετίες υστέρησαν σε σύγκριση με την αύξηση των εξαγωγών των ανεπτυγμένων χωρών.

Ενώ οι εξαγωγές των αναπτυσσομένων χωρών κυριαρχούνται από τις εξαγωγές το αντίθετο συμβαίνει στην περίπτωση των εισαγωγών των χωρών αυτών. Ειδικότερα με ελάχιστες εξαιρέσεις το συντριπτικό ποσοστό των εισαγομένων προϊόντων είναι βιομηχανικά προϊόντα τα περισσότερα από τα οποία προέρχονται από τις ανεπτυγμένες χώρες.

Με τις συγκεκριμένες χώρες που προαναφέρθηκαν, οι χώρες της Ε.Ε. τη δεκαετία 2001 – 2010 ανέπτυξαν εμπορικές σχέσεις και ιδιαίτερα σ το κομμάτι των εισαγωγών. Η παρουσίαση των εισαγωγών εκφρασμένες σε δις € αναλύονται λεπτομερώς ανά έτος και ανά χώρα στον πίνακα 15.

Βάσει των στοιχείων της Eurostat για το συγκεκριμένο χρονικό διάστημα τις περισσότερες εισαγωγές από αναπτυσσόμενες χώρες πραγματοποίησαν η Γερμανία, η Ιταλία, η Ισπανία, η Γαλλία, η Ολλανδία και το Βέλγιο. Στις συγκεκριμένες χώρες διαχρονικά οι εισαγωγές ξεπέρασαν το 1 δις € φθάνοντας ακόμα και στα 7 δις € (περίπτωση της Γερμανίας). Στις υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες τα επίπεδα εισαγωγών κυμάνθηκαν από 0,1 – 1,1 δις €. Μάλιστα υπήρξαν περιπτώσεις όπως η Εσθονία, η Κύπρος, η Μάλτα και η Ισλανδία που για τις περισσότερες χρονιές είχαν μηδενικές εισαγωγές από τις συγκεκριμένες χώρες. Αναφορικά με τη διαχρονική τους πορεία (2000 – 2010), στο σύνολό τους οι χώρες της Ε.Ε. αύξησαν τις εισαγωγές τους από τις αναπτυσσόμενες χώρες με ελάχιστες να διατηρούν στα ίδια επίπεδα τις τιμές τους.

Πίνακας 15. Εισαγωγές της Ε.Ε. από τις αναπτυσσόμενες χώρες (2000 – 2010, σε δις €)

Χώρα	Έτος										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Βέλγιο	1,7	1,4	1,5	1,6	1,5	1,7	2,5	2,9	2,6	1,6	2,5
Βουλγαρία	0,2	0,2	0,2	0,3	0,5	0,6	1	1,1	1,2	0,8	1,1
Τσεχία	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,7	0,4	0,7
Δανία	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2
Γερμανία	4,4	3,8	3,4	3,4	4,2	4,5	5,8	6,6	6,7	4,9	7,2
Εσθονία	0,1	0	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0
Ιρλανδία	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,1	0,2
Ελλάδα	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,5	0,6	0,4	0,5
Ισπανία	2,7	2,3	2,2	2,1	2,7	3,2	3,9	4,1	5,1	3,2	4,7
Γαλλία	2,5	2,5	2,2	2,2	2,2	2,5	2,9	3,2	4	2,1	3,2
Ιταλία	4,5	4,3	3,9	3,7	4,5	4,8	5,6	5,7	6	3,7	5,3
Κύπρος	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Λεττονία	0	0	0	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0	0,1
Λιθουανία	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2
Λουξεμβούργο	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ουγγαρία	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2
Μάλτα	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Ολλανδία	3,3	3,4	3,6	3,7	4,7	5,6	5,8	6,7	8,5	5,4	8,5
Αυστρία	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3	0,4	0,4	0,4	0,5	0,3	0,4
Πολωνία	0,7	0,6	0,5	0,6	0,7	0,6	0,9	1	1,3	0,8	1,2
Πορτογαλία	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,4	0,5	0,5	0,7	0,5	0,6
Ρουμανία	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,5	0,5	0,6	0,6	0,3	0,5
Σλοβενία	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,2	0,5
Σλοβακία	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,1	0,3
Φινλανδία	0,5	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,8	1	0,8	0,4	1
Σουηδία	0,3	0,3	0,3	0,2	0,4	0,4	0,6	0,7	0,7	0,5	0,8
Ισλανδία	0	0	0	0	0	0	0,1	0	0,1	0,2	0,3

Πηγή: Eurostat, 2012

Τα επίπεδα εισαγωγών από τις αναπτυσσόμενες χώρες για το διάστημα 2000 – 2010 συνέβαλλαν και στον υπολογισμό στοιχείων όπως το εύρος, ο μέσος όρος, η τυπική απόκλιση, η διακύμανση (πίνακας 16). Από την ανάλυση των δεδομένων προέκυψε ότι το εύρος των εισαγωγών μεταξύ 2000 – 2010 ήταν 3,7 – 8,5 δις € με ελάχιστη τιμή τις μηδενικές εισαγωγές από τις συγκεκριμένες χώρες ενώ στα μέγιστα επίπεδα έφτασαν και τα 8,5 δις (2008, 2010). Ως προς το μέσο όρο (mean), τις περισσότερες χρονιές πλησίαζε τα όρια του 1 δις € με τα έτη 2005, 2006, 2007, 2008 και 2010 να το ξεπερνούν. Ο υψηλότερος μέσος όρος έτους σημειώθηκε το 2008 (1,5444 δις €) ενώ ο χαμηλότερος το 2003 με 0,7741 δις €.

Τα επίπεδα της τυπικής απόκλισης κυμάνθηκαν κατ' έτος σε επίπεδα αρκετά υψηλότερα του αντίστοιχου μέσου όρου φανερώνοντας μεγάλη ανισοκατανομή στα επίπεδα των εισαγωγών από αναπτυσσόμενες χώρες. Αυτό πρακτικά σημαίνει ότι υπήρξαν χώρες της Ε.Ε. των 27 με υψηλά επίπεδα εισαγωγών από τις συγκεκριμένες χώρες και άλλες με πολύ μικρά ή μηδενική εισαγωγική δραστηριότητα. Ανάλογη ήταν και η πορεία των τιμών της διακύμανσης αναδεικνύοντας το μεγάλο εύρος της μεταβλητότητας των μεγεθών.

Πίνακας 16. Εισαγωγές αναπτυσσόμενων χωρών (2000 – 2010)

Year	N	Range	Minimum	Maximum	Mean
2000	27	4,50	,00	4,50	,8667
2001	27	4,30	,00	4,30	,8111
2002	27	3,90	,00	3,90	,7778
2003	27	3,70	,00	3,70	,7741
2004	27	4,70	,00	4,70	,9296
2005	27	5,60	,00	5,60	1,0296
2006	27	5,80	,00	5,80	1,2519
2007	27	6,70	,00	6,70	1,3704
2008	27	8,50	,00	8,50	1,5444
2009	27	5,40	,00	5,40	,9741
2010	27	8,50	,00	8,50	1,4889
Valid N (listwise)	27				

Year	Std. Deviation	Variance
2000	1,36354	1,859
2001	1,26714	1,606
2002	1,18851	1,413
2003	1,17722	1,386
2004	1,43039	2,046
2005	1,61336	2,603
2006	1,86514	3,479
2007	2,06618	4,269
2008	2,35443	5,543
2009	1,53237	2,348
2010	2,29805	5,281

Πηγή: Ιδία επεξεργασία, 2012

4.4. Εξαγωγές και εισαγωγές από τα κράτη μέλη της Ε.Ε. και τρίτες χώρες (Α.Ε.Π. σε τρέχουσες τιμές)

Γενικά, μέτρο της οικονομικής μεγέθυνσης είναι το σύνολο των τελικών προϊόντων και υπηρεσιών που παράγονται και εισάγονται ετησίως σε μια οικονομία. Εδώ θα πρέπει να γίνουν ορισμένες διευκρινίσεις. Η παραγωγή μιας οικονομίας μπορεί να οριστεί ως η συνολική παραγωγή που πραγματοποιείται εντός των συνόρων μιας χώρας από τις εγκαταστημένες στη χώρα επιχειρήσεις, ανεξάρτητα αν είναι ξένης ιδιοκτησίας, οπότε γίνεται αναφορά στο Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν (Α.Εγ.Π.). Επίσης, η συνολική παραγωγή μιας οικονομίας μπορεί να οριστεί και ως η παραγωγή μόνο των συμφερόντων επιχειρήσεων της χώρας, ανεξάρτητα από τον τόπο στον οποίο είναι εγκαταστημένες (στο εσωτερικό ή στο εξωτερικό).

Ανάλογα με τη μέθοδο εκτίμησης του Α.Εγ.Π. μπορούν να διαπιστωθούν διάφορες πλευρές της διάρθρωσης των εισαγωγών και των εξαγωγών. Η Eurostat χρησιμοποίησε ως δείκτη μέτρησης του μεγέθους του συνόλου των εισαγωγών και εξαγωγών το Α.Ε.Π. κάθε χώρας εκφράζοντας τις τιμές που προέκυψαν σε εκ. €. Τα συγκεκριμένα στοιχεία για κάθε χώρα και έτος (2004 – 2010) παρουσιάζονται στον πίνακα 17.

Πίνακας 17. Εξαγωγές και εισαγωγές από τα κράτη μέλη της Ε.Ε. σε τρίτες χώρες (Α.Ε.Π. σε τρέχουσες τιμές)

Χώρα	Έτος						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Βέλγιο	285.184,9	296.336,2	311.553,7	327.938,7	338.821,6	336.297,2	348.109,5
Βουλγαρία	19.614,4	21.684,2	24.769,9	28.184,0	32.677,4	33.490,2	35.070,0
Τσεχία	88.412,8	98.051,6	111.974,2	125.075,0	135.996,4	147.026,4	145.324,1
Δανία	192.829,2	201.888,6	214.406,5	222.210,7	225.750,3	221.416,0	226.887,1
Γερμανία	2.172.480,0	2.210.630,0	2.306.660,0	2.389.590,0	2.454.890,0	2.346.900,0	2.462.100,0
Εσθονία	9.271,9	10.542,8	12.310,8	14.394,0	15.479,5	13.979,6	14.152,8
Ιρλανδία	147.336,4	158.599,8	172.144,1	187.537,2	184.287,9	167.399,5	159.906,4
Ελλάδα	179.962,2	189.490,2	203.750,3	215.151,5	222.422,7	225.350,6	223.495,1
Ισπανία	808.605,0	871.443,0	946.363,0	1.019.836,0	1.062.520,0	1.047.059,0	1.047.103,0
Γαλλία	1.628.310,2	1.685.810,3	1.760.429,6	1.839.205,8	1.885.270,1	1.880.422,9	1.917.190,9
Ιταλία	1.365.073,1	1.410.744,9	1.467.964,4	1.518.160,0	1.536.228,8	1.488.599,1	1.547.117,3
Κύπρος	-	-	-	-	-	-	-
Λεττονία	10.820,2	12.281,1	14.348,4	17.555,8	20.442,4	18.801,9	18.403,3
Λιθουανία	17.797,7	19.666,2	22.606,5	26.465,6	29.575,8	27.644,8	27.003,5
Λουξεμβούργο	26.970,6	28.946,7	31.788,2	36.172,0	37.773,1	37.346,7	38.394,0
Ουγγαρία	77.427,3	85.370,2	92.224,8	89.695,8	100.319,5	98.369,5	92.552,5
Μάλτα	4.566,3	4.751,8	4.957,2	5.337,2	5.757,9	5.698,5	5.865,2

Ολλανδία	487.612,0	501.236,0	530.833,0	561.396,0	582.088,0	573.456,0	580.795,0
Αυστρία	230.822,4	240.342,4	254.243,3	268.634,2	277.845,5	271.973,5	281.179,3
Πολωνία	201.886,8	211.623,9	259.641,3	290.550,8	326.945,3	368.985,8	322.661,3
Πορτογαλία	145.710,1	150.469,8	156.488,2	164.660,0	169.305,0	166.981,4	170.864,9
Ρουμανία	57.040,4	63.600,3	86.086,1	103.926,1	133.894,5	130.574,4	116.246,9
Σλοβενία	26.955,7	28.318,5	30.411,5	33.183,9	35.802,9	34.294,2	35.797,7
Σλοβακία	30.980,7	36.257,0	41.701,2	49.171,7	57.962,7	61.236,9	65.421,8
Φινλανδία	151.534,0	156.706,0	164.373,0	174.609,0	180.358,0	170.159,0	178.955,0
Σουηδία	290.725,7	300.852,0	311.174,1	328.715,7	335.871,2	316.500,4	310.411,8
Ισλανδία	-	-	-	-	-	-	-

Πηγή: Eurostat, 2012

Σε επίπεδα τιμών, οι χώρες που ξεχωρίζουν είναι η Γερμανία η οποία συναντά εισαγωγική – εξαγωγική δραστηριότητα που ξεπερνά τα 2.000.000 εκ. € συναλλαγών σταθερά για όλη τη διάρκεια του συγκεκριμένου διαστήματος, ακολουθούν η Γαλλία και η Ιταλία με τάξεις μεγεθών που κυμαίνονται στα 1.000.000 – 1.500.000 εκ. € και η Ισπανία με την Ολλανδία από 500.000 – 800.000 εκ. €. Στις υπόλοιπες χώρες οι τάξεις μεγεθών εισαγωγών και εξαγωγών κυμαίνονται από 10.000 – 300.000 εκ. € ενώ ενδεικτικό στοιχείο αποτελεί το συνεχώς αυξανόμενο σύνολο από έτος σε έτος για όλες τις χώρες της Ε.Ε των 27. Μοναδικές χώρες για τις οποίες δεν διατίθενται στατιστικά στοιχεία ήταν η Κύπρος και η Ισλανδία.

Ακολούθως, η εισαγωγή των συγκεκριμένων δεδομένων στο SPSS οδήγησε στον υπολογισμό του εύρους, του μέσου όρου κάθε έτους, της τυπικής απόκλισης και της διακύμανσης. Σε επίπεδο ελάχιστης τιμής, παρατηρήθηκε το 2004 με 217.480 εκ. € και η υψηλότερη το 2008 με 415.531,46 εκ. €. Τα όρια της τυπικής απόκλισης και της διακύμανσης ήταν αρκετά υψηλότερα για κάθε έτος σε σχέση με τον αντίστοιχο μέσο όρο φανερώνοντας μεγάλη κατανομή τιμών και μεταβλητότητα.

Πίνακας 18. Εξαγωγές και εισαγωγές από τα κράτη μέλη της Ε.Ε. σε τρίτες χώρες (2004 – 2010, σε εκ. €)

Year	N	Range	Minimum	Maximum	Mean
2004	25	2167913,70	4566,30	2172480,00	346317,2000
2005	25	2205878,20	4751,80	2210630,00	359825,7400
2006	25	2301702,80	4957,20	2306660,00	381328,1320
2007	25	2384252,80	5337,20	2389590,00	401494,2680
2008	25	2449132,10	5757,90	2454890,00	415531,4600
2009	25	2341201,50	5698,50	2346900,00	407598,5400
2010	25	2456234,80	5865,20	2462100,00	414840,3360
Valid N (listwise)	25				
Year	Std. Deviation		Variance		
2004	560634,71089		314311279053,176		
2005	575462,33573		331156899841,171		
2006	600174,58772		360209535740,953		
2007	623327,58849		388537282567,961		
2008	637518,69185		406430082462,370		
2009	619031,97761		383200589309,509		
2010	642399,67048		412677336628,357		

Πηγή: Ιδία επεξεργασία, 2012

Κεφάλαιο 5: Εισαγωγική και εξαγωγική δραστηριότητα της Ελλάδας (2002 - 2011)

5.1. Οι ελληνικές εισαγωγές

5.1.1. Η πορεία των ελληνικών εισαγωγών (2002 - 2011)

Η δεκαετία 2001 – 2010, χαρακτηρίστηκε από έντονες μεταβολές ως προς τις εισαγωγές. Υπήρξαν χρονιές που χαρακτηρίστηκαν για τις ιδιαίτερα αυξητικές τους μεταβολές ενώ σε επίπεδο μειώσεων οι χρονιές που εμφανίστηκαν αφορούσαν τη διετία 2009 – 2010, χρονιές που άρχισαν να επιδρούν περισσότερο οι επιπτώσεις της οικονομικής κρίσης.

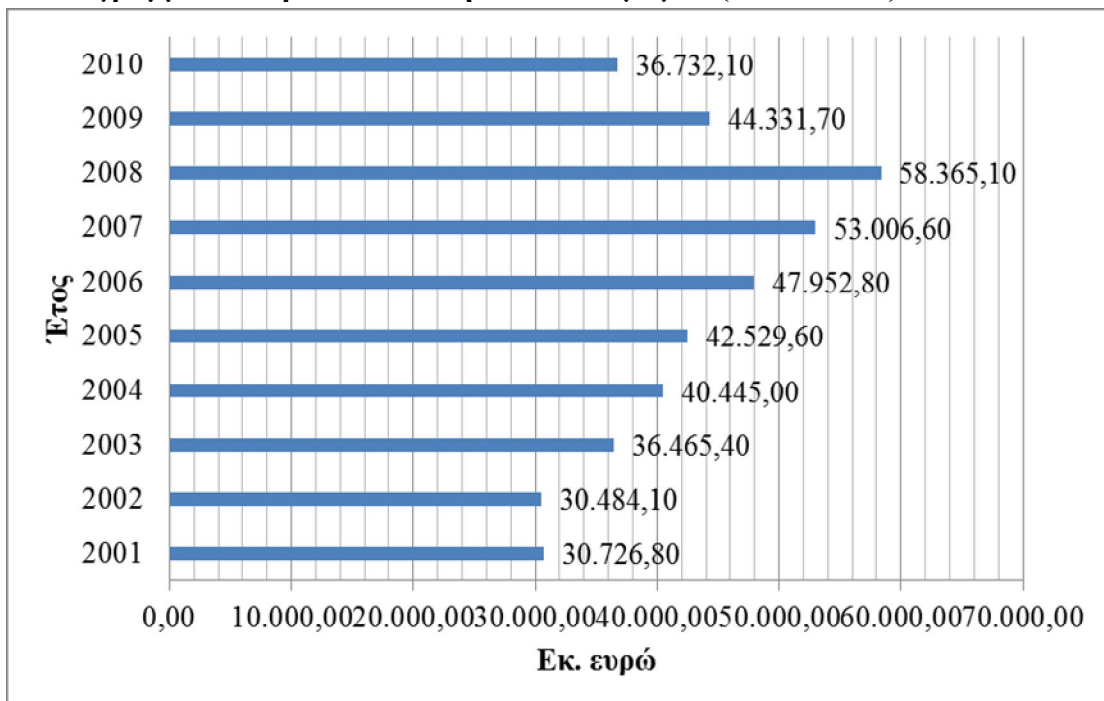
Ειδικότερα, τα επίπεδα εισαγωγών κυμάνθηκαν το 2001 στα 30.726,80 εκ. € σημειώνοντας κάμψη κατά 0,79% το 2002. Το 2003, σημειώθηκε αύξηση κατά 19,62% αγγίζοντας τα 36.465,40 εκ. € με την αύξηση και συνεχίζει και το 2004 (40.445,00 εκ. €). Το 2005, η αύξηση δεν ξεπέρασε κατά πολύ το 5% φθάνοντας τις εισαγωγές σε επίπεδο εκ. € τα 42.569,60 ακολουθώντας την τριετία 2006 – 2008 αυξητική πορεία που ξεπερνούσε το 10% κατ' έτος. Συγκεκριμένα, το 2006 οι εισαγωγές έφθασαν τα 47.952,80 εκ. €, το 2007 τα 53.006,60 εκ. € και το 2008 τα 58.365,10 εκ. €. Οι χρονιές που ακολούθησαν επηρέασαν σημαντικά τις εξαγωγές μειώνοντας τις κατά 24,04% το 2009 και κατά 17,14% το 2010. Η πορεία των ελληνικών εισαγωγών παρουσιάζεται λεπτομερώς στον πίνακα 19 που ακολουθεί και γραφικά στο διάγραμμα 1.

Πίνακας 19. Πορεία των ελληνικών εισαγωγών (2002 – 2011) σε εκ. €

Έτος	Εισαγωγές	Ποσοστιαία μεταβολή
2001	30.726,80	-
2002	30.484,10	-0,79%
2003	36.465,40	19,62%
2004	40.445,00	10,91%
2005	42.529,60	5,15%
2006	47.952,80	12,75%
2007	53.006,60	10,54%
2008	58.365,10	10,11%
2009	44.331,70	-24,04%
2010	36.732,10	-17,14%

Πηγή: Ελληνική Στατιστική Αρχή, 2012

Διάγραμμα 1. Πορεία των ελληνικών εισαγωγών (2002 – 2011) σε εκ. €



Πηγή: Ελληνική Στατιστική Αρχή, 2012

Στη συνέχεια μελετήθηκαν τα στοιχεία των ελληνικών εισαγωγών για το διάστημα 2001 – 2010 ως προς το εύρος τους, το μέσο, την τυπική απόκλιση και τη διακύμανση. Βάσει των στοιχείων που προέκυψαν από την ανάλυση με τη χρήση του προγράμματος SPSS, το εύρος τιμών (μέγιστη – ελάχιστη) κυμάνθηκε στα 27.881,00 εκ. €, η μέση τιμή εισαγωγών για το διάστημα 2001 – 2010 ήταν 42.103,92 εκ. €. Η τιμή της τυπικής απόκλισης (std. deviation) υπολογίστηκε σε 9.131,80 εκ. € στοιχείο που αναδεικνύει ότι οι περισσότερες τιμές κατανομής των εισαγωγών για το συγκεκριμένο διάστημα (2001 – 2010) κυμάνθηκαν σε επίπεδα που πλησίαζαν κατά πολύ τα επίπεδα του μέσου όρου (mean). Η διακύμανση που προέκυψε (83.389.228,93) ανέδειξε σχετική μεταβλητότητα των ελληνικών εισαγωγών.

Πίνακας 20. Πορεία ελληνικών εισαγωγών (2002 - 2011): Εύρος, ελάχιστο, μέγιστο, άθροισμα, μέσος, τυπική απόκλιση και διακύμανση

Years	N	Range	Minimum	Maximum	Sum	Mean
2001 - 2010	10	27881,00	30484,10	58365,10	421039,20	42103,9200
Valid N (listwise)	10					
Years		Std. Deviation			Variance	
2001 - 2010		9131,80316			83389828,935	

Πηγή: Ιδία επεξεργασία, 2012

5.2. Η πορεία ελληνικών εξαγωγών την τελευταία δεκαετία

5.2.1. Η πορεία των ελληνικών εξαγωγών για το διάστημα 2002 - 2011

Σε αντιστοιχία με της ελληνικές εισαγωγές, αναλύθηκε και παρουσιάζεται στη συγκεκριμένη ενότητα, η πορεία των ελληνικών εξαγωγών για τα έτη 2001 – 2010. Ο πίνακας 17 παρουσιάζει τα στοιχεία για τις ελληνικές εξαγωγές όπως προέκυψαν από επεξεργασία δεδομένων της Ελληνικής Στατιστικής Αρχής (Ελ. Στατ.).

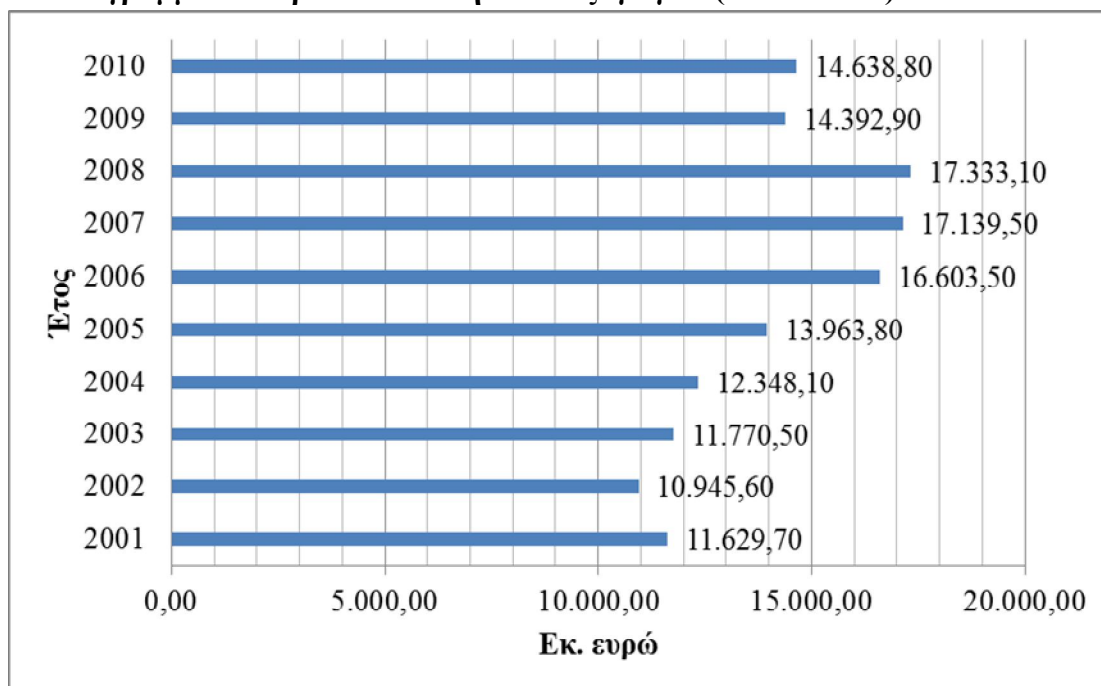
Πίνακας 21. Πορεία των ελληνικών εξαγωγών (2002 - 2011) σε εκ. €

Έτος	Εξαγωγές	Ποσοστιαία μεταβολή
2001	11.629,70	-
2002	10.945,60	-5,88%
2003	11.770,50	7,54%
2004	12.348,10	4,91%
2005	13.963,80	13,08%
2006	16.603,50	18,90%
2007	17.139,50	3,23%
2008	17.333,10	1,13%
2009	14.392,90	-16,96%
2010	14.638,80	1,71%

Πηγή: Ελληνική Στατιστική Αρχή, 2012

Σύμφωνα με τα δεδομένα του παραπάνω πίνακα, το 2001 οι ελληνικές εξαγωγές κυμάνθηκαν στα 11.629,70 εκ. €, κατά πολύ χαμηλότερες έναντι των εισαγωγών δημιουργώντας και το αρνητικό ισοζύγιο. Η χρονιά που ακολούθησε μείωσε τις εξαγωγές κατά 5,88% (10.945,60 εκ. €) ενώ οι χρονιές που ακολούθησαν μέχρι το 2008 ήταν αυξητικές. Ειδικότερα, το 2003 ήταν 11.770,50 εκ. €, το 2004 12.348,10 εκ. €, το 2005 13.963,80 εκ. €, το 2006 16.603,50 εκ. €, το 2007 17.139,50 εκ. € και το 2008 ανήλθαν σε 17.333,10 εκ. €. Η μεγάλη μείωση εξαγωγών παρατηρήθηκε το 2009 (κατά 16,96%), χρονιά που ακολούθησε την εκδήλωση της οικονομικής κρίσης στην Ελλάδα. Τα υψηλότερα επίπεδα εξαγωγών για την Ελλάδα σημειώθηκαν το 2007 ενώ τα χαμηλότερα το 2002. Διαγραμματικά, η πορεία των ελληνικών εξαγωγών παρουσιάζεται στη συνέχεια.

Διάγραμμα 2. Πορεία των ελληνικών εξαγωγών (2002 – 2011) σε εκ. €



Πηγή: Ελληνική Στατιστική Αρχή, 2012

Τα στοιχεία του πίνακα 21 αποτέλεσαν και τη βάση υπολογισμού στοιχείων των ελληνικών εξαγωγών όπως ο μέσος, η τυπική απόκλιση, η διακύμανση και το εύρος των τιμών. Σε επίπεδο εύρους απόκλισης των ελληνικών εισαγωγών, αυτές κυμάνθηκαν στα 6.387,50 εκ. € βάσει των χαμηλότερων επιπέδων (10.945,60 εκ. €) και των υψηλότερων (17.333,10 εκ. €). Η μέση τιμή βρίσκεται στα επίπεδα των 14.076,55 εκ. € και η τυπική απόκλιση στα 2.378,05 εκ. € τιμή χαμηλή που αναδεικνύει ότι οι τιμές των ελληνικών εξαγωγών βρέθηκαν σε επίπεδα κοντά στο μέσο όρο. Τέλος, σε επίπεδο διακύμανσης των εξαγωγών, βάσει της τιμής που προέκυψε (5.655.166,743), φανέρωσε όπως και στις εισαγωγές αντίστοιχη μεταβλητότητα

Πίνακας 22. Πορεία ελληνικών εξαγωγών (2002 - 2011): Εύρος, ελάχιστο, μέγιστο, άθροισμα, μέσος, τυπική απόκλιση και διακύμανση

Years	N	Range	Minimum	Maximum	Mean
2001 - 2010	10	6387,50	10945,60	17333,10	14076,5500
Valid N (listwise)	10				

Years	Std. Deviation	Variance
2001 - 2010	2378,05945	5655166,743

Πηγή: Ιδία επεξεργασία, 2012

5.3. Ελληνικές εξαγωγές: τρέχουσες τάσεις και μελλοντικές προοπτικές

Στην Ελλάδα το ισοζύγιο περιλαμβάνει το σύνολο των εμπορικών και χρηματοοικονομικών συναλλαγών το οποίο διαχρονικά παρουσιάζεται ελλειμματικό. Η τελευταία δεκαετία αποτέλεσε διάστημα περαιτέρω όξυνσης του προβλήματος αν και τα προηγούμενα χρόνια είχαν καταβληθεί προσπάθειες περιορισμού των ελλειμμάτων στις εμπορικές συναλλαγές. Η χώρα κατόρθωσε να αυξήσει την εξαγωγική δραστηριότητά της όμως οι εισαγωγές της κινήθηκαν και αυτές αυξητικά με αποτέλεσμα το ισοζύγιο να μην μπορεί να βελτιωθεί ουσιαστικά.

Η είσοδος της Ελλάδας στην Ευρωζώνη το 2001 μετρίασε τη σπουδαιότητα του ελλείμματος του ισοζυγίου ως παράγοντα άσκησης οικονομικής πολιτικής, ενώ ταυτόχρονα στέρησε από τους εγχώριους φορείς παραγωγής τη δυνατότητα να αξιοποιούν τα νομισματικά και συναλλαγματικά μέτρα προκειμένου να τα ωφεληθούν στην πλευρά των εξαγωγών.

Στην παρούσα χρονική περίοδο, ο βασικός λόγος επιβράδυνσης του ρυθμού αύξησης των ελληνικών εξαγωγών είναι η συνεχιζόμενη έλλειψη ρευστότητας λόγω των επιπτώσεων της οικονομικής κρίσης. Μελετώντας και συγκρίνοντας την πορεία των εξαγωγών της Ε.Ε. των 27 και της Ελλάδας για το πρώτο εξάμηνο του 2012 παρατηρείται ότι οι ελληνικές εξαγωγές δεν κινήθηκαν σε παράλληλα επίπεδα με τον αντίστοιχο ευρωπαϊκό μέσο όρο, αν και η εξαγωγική επίδοση της Ελλάδας παρουσίασε σχετική βελτίωση στις περισσότερες βασικές αγορές στο εξεταζόμενο διάστημα. Ιδιαίτερα ενθαρρυντικές είναι οι εξαγωγικές επιδόσεις της Ελλάδας στις

αγορές των Η.Π.Α. (αύξηση 48%), της Κίνας (αύξηση 44%) και της Ρωσίας (26%) ενώ σημαντικές μειώσεις καταγράφηκαν στις αγορές της Νορβηγίας, της Νότιας Κορέας και της Βραζιλίας.

Η πορεία της ελληνικής εξαγωγικής δραστηριότητας και οι προοπτικές της βρίσκονται στο προσκήνιο. Η ισχυρή ανάκαμψη των εξαγωγών έχει προκαλέσει την αντιστροφή των δυσμενών τάσεων των τελευταίων ετών, δηλαδή την συνεχή μείωση του ποσοστού που κάλυπταν οι εισπράξεις από τις εξαγωγές αγαθών σε σχέση με τις δαπάνες για τις εισαγωγές και την μείωση του ποσοστού που κάλυπταν οι εξαγωγές αγαθών σε σχέση με τις εξαγωγές υπηρεσιών.

Παρά την δυσκολία στην ανάπτυξη των εξαγωγών υπάρχουν περιθώρια ανάπτυξης τους, σε μια περίοδο κατά την οποία οι ασταθέστερες εξαγωγές υπηρεσιών παρέμειναν στάσιμες. Για την αξιοποίηση των υφιστάμενων μεγάλων δυνατοτήτων, η πολιτική της εξωστρέφειας πρέπει να αποκτήσει πιο συστηματικό χαρακτήρα με συγκεκριμένο σχεδιασμό και σαφώς προσδιορισμένους στόχους.

Ο συντονισμός της πολιτικής στον εξαγωγικό τομέα δεν πρέπει να εξαντλείται στις συνεδριάσεις του Εθνικού Συμβουλίου Εξαγωγών. Χρειάζεται σε όλους τους τομείς στους οποίους εξειδικεύεται η εξαγωγική πολιτική η ενεργός σύμπραξη και η άμεση συνεργασία με τους φορείς της εξαγωγής.

Για την επίτευξη των προαναφερόμενων επιδιώξεων, συμβάλει αποφασιστικά η οργανική συνεργασία με τους φορείς της εξαγωγής οι οποίοι βρίσκονται σε άμεση επαφή με τις εξαγωγικές επιχειρήσεις που πραγματοποιούν τις εξαγωγές. Γι' αυτό και θα πρέπει να ανατεθούν σ' αυτούς προς υλοποίηση σχετικά προγράμματα με βάση, εκτός των άλλων και τον γενικότερο προγραμματισμό για την αξιοποίηση κονδυλίων. Ειδικότερα είναι σκόπιμο να αξιοποιηθούν οι εξής προοπτικές για ανάπτυξη των ελληνικών εξαγωγών:

- 1) Η ενθάρρυνση με συγκεκριμένα μέτρα της παραγωγής νέων προϊόντων που να καλύπτουν τις νέες μορφές ζήτησης και τις αυξημένες καταναλωτικές απαιτήσεις και ειδικότερα προϊόντων έντασης τεχνολογίας και έντασης ειδικευμένης εργασίας.
- 2) Η ανάληψη στρατηγικών πρωτοβουλιών για την αποτελεσματική ενημέρωση των διεθνών αγορών.
- 3) Η δημιουργία νέων χρηματοπιστωτικών θεσμών όπως ένα Χρηματοπιστωτικό Ίδρυμα Ανάπτυξης που θα αποτελεί μέσο σύνδεσης της αναπτυξιακής

συνεργασίας με την πολιτική της εξαγωγικής διπλωματίας και την ίδρυση επιχειρηματικών κεφαλαίων για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

- 4) Η ενθάρρυνση με συγκεκριμένους τρόπους των ελληνικών επιχειρήσεων για την πραγματοποίηση διεθνών επιχειρηματικών συνεργασιών.
- 5) Η ενίσχυση και η διεύρυνση των επιτυχημένων πρωτοβουλιών της οικονομικής διπλωματίας.

Για την εκμετάλλευση των προοπτικών των ελληνικών εξαγωγών είναι απαραίτητο να καταδειχτούν οι νέες ανταγωνιστικές απαιτήσεις και οι προοπτικές ανάπτυξης των επενδύσεων και του εμπορίου, καθώς και την ανάγκη προσαρμογής της εξαγωγικής δραστηριότητας στις νέες συνθήκες που διαμορφώνονται διεθνώς και τις εναλλακτικές δυνατότητες πολιτικής. Οι κύριες προοπτικές οι οποίες αποτελούν ουσιαστικά τα πεδία περαιτέρω ανάπτυξης των ελληνικών εξαγωγών είναι οι ακόλουθες:

- 1) Προκλήσεις στο διεθνές εμπορικό σύστημα, αξιολόγηση εναλλακτικών δυνατοτήτων πολιτικής.
- 2) Εμπορικές και επενδυτικές διασυνδέσεις, διεθνή παραγωγικά και εμπορικά δίκτυα.
- 3) Ο ρόλος της οικονομικής διπλωματίας και οι επιδόσεις στα συγκριτικά πλεονεκτήματα της Ελλάδας στην παγκόσμια αγορά.
- 4) Η ανάπτυξη των εμπορικών δυνατοτήτων και της υποδομής στην Ελλάδα.
- 5) Η στήριξη των χρηματοδοτικών και ασφαλιστικών οργανισμών.
- 6) Εθνικοί πρωταγωνιστές στις ξένες αγορές.

Κάτω από τις συγκεκριμένες συνθήκες που δημιουργήθηκαν από την είσοδο της χώρας στην Ευρωζώνη, η σημασία των εξαγωγών ανέκτησε το ρόλο που της αρμόζει. Η σημασία του προσανατολισμού στις εξαγωγές έχει γίνει πλέον βασική στοχοθεσία ενώ και η απελευθέρωση της αγοράς και η απώλεια των ανεξάρτητων εργαλείων νομισματικής πολιτικής που προϋπήρχαν, δημιούργησαν νέες συνθήκες για τις εξαγωγές. Ο βασικός προσανατολισμός πλέον είναι η ενίσχυση της παραγωγικότητας, η διευκόλυνση των διαρθρωτικών μεταρρυθμίσεων και η προώθηση νέων προϊόντων στις διεθνείς αγορές. Οι παρούσες οικονομικές συνθήκες «απαιτούν» τη λήψη μέτρων ενίσχυσης των εξαγωγών. Σε διαφορετική περίπτωση στα επόμενα χρόνια θα επέλθει μηδενικός ρυθμός αύξησης των ελληνικών εξαγωγών και λιγότερες επιχειρήσεις.

Επίλογος

Η εξέλιξη του εμπορίου αποτελεί έναν από τους βασικότερους στόχους της κρατικής οικονομικής πολιτικής κάθε χώρας ανεξάρτητα του βαθμού ανάπτυξης άλλων τομέων όπως του αγροτικού, του τουριστικού κ.λπ. Κάθε χώρα ανάλογα με το πραγματικό της επίπεδο καταβάλλει προσπάθεια να αναπτυχθεί συγκλίνοντας με τα πρότυπα τα οποία διαθέτει ή έχει επιλέξει να ακολουθήσει. Η προσπάθεια αυτή επιταχύνεται ή επιβραδύνεται από παράγοντες όπως διαθέσιμοι πόροι, στρατηγικός σχεδιασμός, κυβερνητικές προτεραιότητες, πολιτική κατάσταση, κατάσταση γειτονικών χωρών, οικονομικές συμμαχίες με άλλες χώρες, παγκόσμια οικονομική και πολιτική κατάσταση, ευνοϊκές ή δυσμενείς συγκυρίες, φτώχεια, ανισοκατανομή εισοδήματος κ.λπ.

Η εξέλιξη του εμπορίου στην Ε.Ε. (27) τα τελευταία είκοσι χρόνια έχει αλλάξει σημαντικά ως προς τη δομή και το χαρακτήρα της, αλλά και ως προς τον προσανατολισμό των στόχων της. Στην διάρκεια των τελευταίων δύο δεκαετιών, άρχισαν να αναπτύσσονται πρότυπα χωρών της Δυτικής Ευρώπης με στόχο όλες οι χώρες να ενταχθούν σε ένα πλαίσιο ανεπτυγμένων χωρών. Η εξέλιξη του εμπορίου ωστόσο, επηρεάζεται από μια σειρά παραγόντων όπως η φτώχεια.

Η εξέλιξη του εμπορίου στην Ε.Ε. (27), έχει πολυδιάστατο χαρακτήρα και αποτελεί μια δυναμική διαδικασία οικονομικής διεύρυνσης και κοινωνικής αλλαγής, σημαίνει δε όχι απλή αύξηση των παραγωγικών δυνατοτήτων μιας χώρας αλλά βαθύτερη μεταλλαγή της σε επίπεδο διάρθρωσης της οικονομίας, θεσμικού πλαισίου, προστασίας του καταναλωτή και του περιβάλλοντος, παιδείας, υγείας κ.τ.λ.

Η ενίσχυση του εξαγωγικού προσανατολισμού και της εξωστρέφειας αποτελεί προϋπόθεση όχι μόνο για εξέλιξη του εμπορίου στην Ε.Ε. αλλά και για την αξιοποίηση των πλεονεκτημάτων. Η γεωγραφική θέση της Ε.Ε. στον παγκόσμιο χάρτη «επιτάσσει» την προώθηση οικονομικών, εμπορικών και πολιτιστικών σχέσεων με τις υπόλοιπες ανεπτυγμένες και αναπτυσσόμενες χώρες

Η ανάπτυξη και εξέλιξη του εμπορίου, με σωστή διαχείριση, αποτελεί βασικό παράγοντα δημιουργίας ευκαιριών οικονομικής ανάπτυξης. Στην Ε.Ε. ο κινητήριο μοχλός είναι η ανταγωνιστικότητα της οικονομίας και η καθιέρωση διεθνώς αποδεκτών κανόνων. Ο επανακαθορισμός των στόχων και η συνεχής προσαρμογή

στις μεταβαλλόμενες συνθήκες του διεθνούς περιβάλλοντος αποτελούν το κύριο χαρακτηριστικό μιας νέας στρατηγικής για την ανάπτυξη του εμπορίου στην Ε.Ε.

Ολοκληρώνοντας, η επιλογή που αντιμετωπίζεται πλέον κάθε κράτος δεν είναι μεταξύ αύξησης εισαγωγών ή εξαγωγών. Κάθε οργανωμένο κράτος, πριν τη λήψη αποφάσεων και τον καθορισμό σχεδίων ανάπτυξης και αύξησης τους Α.Ε.Π., οφείλει να λαμβάνει σοβαρά υπ' όψιν του τα επίπεδα δεικτών εισαγωγών και εξαγωγών .

Βιβλιογραφία

1. Caves, R., Frankel, J, Jones, R, Διαμαντόπουλος, Θ., Σαρρής, Α., 1992. Διεθνές εμπόριο και πληρωμές. Αθήνα: Παπαζήσης, σ. 37-45.
2. Eurostat, 2012. Statistics. Available at: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>
3. Steedman, I., Ανδροβιτσάνεας, Χ., 1993. Διεθνές εμπόριο. Αθήνα: Κριτική, σ. 33.
4. Wild, J., Wild, K., Han, L., Jerry, C., 2008. International business :the challenges of globalization. New Jersey: Pearson Prentice Hall, p. 54.
5. Αγιομυργιανάκης, Γ., Βλάσσης, Μ., Thompson, H., Πασχάλη, Μ., 2006. Διεθνείς οικονομικές σχέσεις: διεθνές εμπόριο. Αθήνα: Rosili, σ. 88-164.
6. Γιαννακόπουλος, Ν., 1994. Μαθήματα καθαρής θεωρίας του διεθνούς εμπορίου. Αθήνα: Σταμούλης, σ. 26-59.
7. Δασκάλου, Γ., 1995. Διεθνές εμπόριο. Αθήνα: Σύγχρονη Εκδοτική, σ. 54-263.
8. Δελής, Κ., 1990. Το εμπόριο στην ενιαία εσωτερική αγορά. Αθήνα: Ινστιτούτο Οικονομικών & Βιομηχανικών Ερευνών, σ. 22-146.
9. Δρόσος, Γ., Στεφάνου, Κ., 1995. Οι συμφωνίες του γύρου της Ουρουγουάης για το διεθνές εμπόριο αγαθών και υπηρεσιών. Αθήνα: Σάκκουλας, σ. 69.
10. Εξαδάκτυλος, Ν., Παρίκος, Γ., 1995. Μάρκετινγκ λιανικού και χονδρικού εμπορίου. Αθήνα: Έλλην, σ. 37-102.
11. Ευστρατόγλου, Κ., 1992. Export trading companies: Διεθνής εμπειρία και η περίπτωση της Ελλάδος. Αθήνα: ΚΕΠΕ, σ. 94.
12. Κανελλόπουλος, Χ., 1990. Ανάπτυξη εξαγωγών και διεθνών επιχειρήσεων. Αθήνα: [χ.ό.], σ. 111-124.
13. Καραντώνης, Η., 1995. Διεθνείς οικονομικές σχέσεις. Θεσσαλονίκη: Κυριακίδης, σ. 69-294.
14. Κέντρο Προγραμματισμού και Οικονομικών Ερευνών (ΚΕΠΕ), 1990. Εμπόριο – διανομή. Αθήνα: ΚΕΠΕ, σ. 47.
15. Κιάντος, Β., 2005. Ιδιωτικό δίκαιο του διεθνούς εμπορίου. Θεσσαλονίκη: Σάκκουλας, σ. 112.
16. Κλάδης, Δ., 1997. Το Δίκαιο του Διεθνούς Εμπορίου. Αθήνα: Σάκκουλας, σ. 66.

17. Λιαργκόβας, Π., 1994. Συναλλαγματικός κίνδυνος και εμπόριο: Μια ανάλυση του ελληνικού εξωτερικού εμπορίου. Πάντειο Πανεπιστήμιο Κοινωνικών και Πολιτικών Ερευνών. Κέντρο Οικονομικών και Τεκμηρίωση. Αθήνα: Gutenberg, σ. 55.
18. Μανωλάτος, Γ., 1994. Προστατευτισμός και ελεύθερο εμπόριο: οι συνέπειες στην ανάπτυξη των χωρών. Αθήνα: Το Οικονομικό, σ. 95-135.
19. Μανωλάτος, Γ., 2000. Διεθνείς εμπορικές σχέσεις: παγκοσμιοποίηση, ανάπτυξη, προστατευτισμός. Αθήνα: Μπένου, σ. 49.
20. Μανωλάτος, Γ., 2007. Διεθνείς εμπόριο - διεθνής χρηματοδότηση - παγκοσμιοποίηση. Αθήνα: Έλλην, σ. 88.
21. Μάρδας, Γ., 1992. Διεθνείς οικονομικές σχέσεις: (Διεθνές εμπόριο). Αθήνα: [χ.ό.], σ. 64-111.
22. Μαυρουλέας, Ν., 1994. Τεχνική λιανικών πωλήσεων. Αθήνα: Σταμούλης, σ. 59.
23. Μιχιδόπουλος, Χ., 1981. Διεθνές εμπόριο. Κέντρα Ανωτέρας Τεχνικής και Επαγγελματικής Εκπαιδευσεως. Αθήνα: ΟΕΔΒ, σ. 79.
24. Μορφοβασίλης, Δ., 1991. Διεθνές εμπόριο. Αθήνα: Σύγχρονη εκδοτική, σ. 29-167.
25. Πορτοκαλάκης, Η., 1994. Η πίστωση στο εισαγωγικό - εξαγωγικό εμπόριο: Με ανάλυση κατ' άρθρο, των ομοιόμορφων κανόνων και συνηθειών του Διεθνούς Εμπορικού Επιμελητηρίου. Αθήνα: Βιο Βίβα, σ. 54.
26. Τζωρτζάκης, Κ., 1981. Τεχνική ανάπτυξης λιανικού εμπορίου. Πειραιάς: Καραμπερόπουλος, σ. 66-68.
27. Χολέβας, Γ., 1997. Διεθνείς εμπορικές σχέσεις, διεθνές εμπόριο. Αθήνα: Interbooks, σ. 15-232.