ΤΡΙΚΑΛΑ 5 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2026

Από την εξαγωγική ετοιμότητα στην ασφαλή εμπορική συμφωνία

Τζένη Σκοτίδη

Εκθέσεις · **B2B** · Κοστολόγηση · **Incoterms** · Πληρωμές · Ασφάλιση

Export readiness: είμαστε πράγματι έτοιμοι;

ΠΡΟΪΟΝ & ΟΡΓΑΝΩΣΗ

Σταθερή ποιότητα και ποσότητες.

Συσκευασία, επισήμανση και προδιαγραφές αγοράς-στόχου.

Εκπαιδευμένο προσωπικό και σαφείς υπευθυνότητες.

Ελέγχουμε αν μπορούμε να τηρήσουμε σταθερή ποιότητα, ποσότητες και προθεσμίες παράδοσης.

ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΟΙΜΟΤΗΤΑ

Εξαγωγικός τιμοκατάλογος και επαγγελματικό υλικό.

Δυνατότητα αποστολής δειγμάτων.

Ρεαλιστικοί χρόνοι παράδοσης και διαθέσιμο κεφάλαιο κίνησης.

Ετοιμάζουμε τεχνικό φάκελο, κατάλληλη συσκευασία και υλικό παρουσίασης στη γλώσσα της αγοράς.

Διοικητική ετοιμότητα: ΓΕΜΗ, Μητρώα και EORI

ΓΕΜΗ • ΚΑΔ • ΜΗΤΡΩΟ ΕΞΑΓΩΓΕΩΝ

ΓΕΜΗ — Ελέγχουμε ότι η επιχείρηση είναι νόμιμα καταχωρισμένη, όπου υποχρεούται, με ορθά και ενημερωμένα στοιχεία και κατάλληλους ΚΑΔ.

Μητρώο Εξαγωγέων — Δεν απαιτείται πλέον γενική εγγραφή στα παλαιά Ειδικά Μητρώα Εξαγωγέων (άρθρο 35, ν. 4072/2012). Ελέγχουμε μόνο τυχόν ειδικά κλαδικά μητρώα.

EORI — Για τελωνειακές συναλλαγές με τρίτες χώρες ελέγχουμε την ύπαρξη ενεργού αριθμού EORI. Η αίτηση στην ΑΑΔΕ υποβάλλεται μέσω «Τα Αιτήματά μου».

EORI • ΤΕΛΩΝΕΙΑ • ΕΙΔΙΚΕΣ ΑΔΕΙΕΣ

Τελωνειακός έλεγχος — Επιβεβαιώνουμε κωδικό ΣΟ/HS, καταγωγή, τελωνειακή διαδικασία και περιορισμούς πριν από την αποστολή.

Άδειες & πιστοποιητικά — Εξετάζουμε απαιτήσεις ανά προϊόν και χώρα: ειδικές άδειες, υγειονομικά ή φυτοϋγειονομικά πιστοποιητικά, ετικέτα και πρότυπα.

Πριν από την πρώτη εξαγωγή — Συμφωνούμε με λογιστή και εκτελωνιστή τιμολόγηση, ΦΠΑ, παραστατικά, φορτωτικά και υπεύθυνο τελωνειακών διαδικασιών.

Πιστοποιήσεις και απαιτήσεις ανά χώρα

Η ΠΡΟΪΟΝΤΙΚΗ ΣΥΜΜΟΡΦΩΣΗ

Πρότυπα ποιότητας ή ασφάλειας τροφίμων όπου εφαρμόζονται (π.χ. **ISO 22000**, **IFS**, **BRCGS**).

Επισήμανση στη σωστή γλώσσα, συστατικά, αλλεργιογόνα και ισχυρισμοί.

Οι απαιτήσεις διαφέρουν ανά προϊόν και αγορά: δεν αρκεί μία γενική πιστοποίηση.

ΔΕΝ ΙΣΧΥΟΥΝ ΤΑ ΙΔΙΑ ΠΑΝΤΟΥ

Άλλες απαιτήσεις στην ΕΕ και άλλες σε τρίτες χώρες.

Πιθανά υγειονομικά, φυτοϋγειονομικά ή πιστοποιητικά καταγωγής.

Ο έλεγχος γίνεται πριν από την προσφορά, όχι στη φόρτωση.

Πριν δοθεί προσφορά, επιβεβαιώνουμε επισήμανση, γλώσσα, πρότυπα και τυχόν άδειες εισαγωγής.

Export business plan: το σχέδιο πριν από την αγορά

ΤΙ ΠΡΟΣΦΕΡΟΥΜΕ ΚΑΙ ΣΕ ΠΟΙΟΝ

Προϊόντα και ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Επιλεγμένες αγορές και προφίλ αγοραστή.

Διαθέσιμες ποσότητες, κανάλια διανομής και εμπορικοί στόχοι.

Προβλέπουμε διαφορετικά σενάρια ζήτησης και το κόστος εξυπηρέτησης κάθε αγοράς.

ΠΩΣ ΘΑ ΤΟ ΥΛΟΠΟΙΗΣΟΥΜΕ

Προϋπολογισμός, πολιτική τιμών και εκπτώσεων.

Προωθητικό υλικό και ημερολόγιο επαφών.

Μετρήσιμοι στόχοι, υπεύθυνος και τακτική αναθεώρηση.

Ορίζουμε ποιος παρακολουθεί τις προσφορές, τις επαφές και τις εισπράξεις.

Διεθνείς εκθέσεις: επένδυση, όχι απλή παρουσία

ΠΡΙΝ

Επιλογή σωστής έκθεσης και buyer profile.

Ραντεβού, δείγματα, τιμοκατάλογος και σύντομο pitch.

Πριν δεσμεύσουμε budget, ορίζουμε επιθυμητό προφίλ αγοραστή και στόχο συναντήσεων.

ΚΑΤΑ ΤΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ

Σαφής παρουσίαση προϊόντος.

Καταγραφή ενδιαφέροντος, αναγκών και επόμενου βήματος.

Μετά την έκθεση αξιολογούμε όχι μόνο επαφές αλλά και προσφορές, παραγγελίες και κόστος ανά lead.

ΜΕΤΑ

Προσωποποιημένο **follow-up** σε 48–72 ώρες.

Αποστολή προσφοράς και παρακολούθηση επαφών.

Το elevator pitch σε 45 δευτερόλεπτα

ΤΙ ΛΕΜΕ ΣΤΟΝ ΑΓΟΡΑΣΤΗ

Ποιοι είμαστε και τι παράγουμε.

Ποια συγκεκριμένη ανάγκη του αγοραστή καλύπτουμε.

Τι μας διαφοροποιεί από τον ανταγωνισμό.

Πώς θα κεντρίσουμε το ενδιαφέρον του αγοραστή, ώστε να θελήσει να μάθει περισσότερα και να συνεχίσει τη συζήτηση μαζί μας.

.

ΠΩΣ ΚΛΕΙΝΟΥΜΕ

Μία καθαρή πρόταση αξίας, όχι κατάλογος χαρακτηριστικών.

Μία ερώτηση για τις ανάγκες του αγοραστή.

Συγκεκριμένη συμφωνία για δείγμα, προσφορά ή νέο ραντεβού.

Κλείνουμε με συγκεκριμένο επόμενο βήμα: δείγμα, συνάντηση ή αποστολή εμπορικής πρότασης.

Εκθέσεις: πώς επιλέγουμε τη σωστή διοργάνωση

ΠΡΙΝ ΑΠΟ ΤΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ

Εξετάζουμε το προφίλ επισκεπτών και αγοραστών, την παρουσία ανταγωνιστών και το κόστος συμμετοχής.

Θέτουμε στόχους για ποιοτικά leads, συναντήσεις και δοκιμαστικές παραγγελίες.

ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΕΚΘΕΣΗ

Κατηγοριοποιούμε τις επαφές και στέλνουμε εξατομικευμένο **follow-up** μέσα σε 48–72 ώρες.

Μετράμε προσφορές, παραγγελίες και πραγματικό αποτέλεσμα, όχι μόνο αριθμό επισκεπτών.

B2B networking: από την επαφή στη συμφωνία

ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΩΝ

Στοχευμένη λίστα εισαγωγέων και διανομέων.

Έρευνα για την εταιρεία και τον υπεύθυνο αγορών.

Σύντομη παρουσίαση, ερωτήσεις και εμπορικοί στόχοι.

Προγραμματίζουμε συναντήσεις πριν από την έκθεση και ερευνούμε την εταιρεία-στόχο.

FOLLOW-UP ΠΟΥ ΑΠΟΔΙΔΕΙ

Σημειώσεις και αξιολόγηση κάθε lead.

Εξατομικευμένο email εντός 48–72 ωρών.

CRM, υπενθυμίσεις και διαρκής παρακολούθηση.

Καταγράφουμε υπεύθυνο, ανάγκη, επόμενο βήμα και προθεσμία **follow-up** στο **CRM**.

B2B συναντήσεις: το follow-up κλείνει τις συμφωνίες

ΚΑΤΑ ΤΗ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ

Ρωτάμε για ανάγκες, όγκους, κανάλια διανομής και προδιαγραφές. Παρουσιάζουμε την πρόταση αξίας χωρίς γενικόλογες υποσχέσεις.

Συμφωνούμε το αμέσως επόμενο βήμα και τον χρόνο υλοποίησής του.

ΜΕΤΑ ΤΗ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ

Καταγράφουμε σε call report τις ανάγκες, τις αντιρρήσεις και τις δεσμεύσεις μας.

Στέλνουμε δείγματα, τεχνικά φύλλα ή προσφορά όπως υποσχεθήκαμε και προγραμματίζουμε επόμενη επικοινωνία.

Τιμολόγηση εξαγωγών: τρεις προσεγγίσεις

ΒΑΣΕΙ ΚΟΣΤΟΥΣ

Υπολογίζουμε πλήρες κόστος και το ελάχιστο αποδεκτό περιθώριο.

Η τιμή-κατώφλι δεν πρέπει να αφήνει κρυφές ζημιές.

Η μέθοδος βάσει κόστους δίνει το ελάχιστο βιώσιμο επίπεδο τιμής.

ΒΑΣΕΙ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Συγκρίνουμε ομοειδή προϊόντα στην αγορά-στόχο.

Συνυπολογίζουμε το επίπεδο τιμών και το κανάλι πώλησης.

Η αγορά και η αντιλαμβανόμενη αξία καθορίζουν αν αυτή η τιμή μπορεί να επιτευχθεί.

ΒΑΣΕΙ ΑΞΙΑΣ

Εξετάζουμε τι πληρώνει ο πελάτης για ποιότητα, πιστοποιήσεις, προέλευση ή μοναδικότητα.

Κοστολόγηση: η τιμή αλλάζει με τους όρους παράδοσης

ΚΟΣΤΟΣ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

Παραγωγή ή προμήθεια, συσκευασία, ετικέτα και έλεγχοι.

Προμήθειες πωλητών, τραπεζικές χρεώσεις και συναλλαγματικός κίνδυνος.

Η ίδια τιμή προϊόντος δεν ισοδυναμεί με την ίδια προσφορά όταν αλλάζει ο όρος παράδοσης.

ΚΟΣΤΟΣ ΕΞΑΓΩΓΗΣ

Μεταφορά, ασφάλιση, τελωνειακά και έγγραφα.

Εξαρτώνται από τον συμφωνημένο Incoterm και το σημείο παράδοσης.

Η ίδια τιμή δεν ισχύει αυτομάτως για **EXW** και **DAP**.

Υπολογίζουμε ασφάλιση, μεταφορά, τελωνειακά, τραπεζικές χρεώσεις και συναλλαγματικό κίνδυνο.

Incoterms® 2020: τι καθορίζουν – και τι όχι

ΚΑΘΟΡΙΖΟΥΝ

Ποιος οργανώνει και πληρώνει μεταφορά και επιμέρους διαδικασίες.

Πότε μεταφέρεται ο κίνδυνος απώλειας ή ζημιάς.

Υποχρεώσεις παράδοσης και, όπου προβλέπεται, ασφάλισης.

Οι **Incoterms** δεν ρυθμίζουν την κυριότητα, την πληρωμή ή την επίλυση διαφορών.

ΔΕΝ ΚΑΘΟΡΙΖΟΥΝ

Πότε θα πληρωθεί ο πωλητής.

Πότε μεταβιβάζεται η κυριότητα των εμπορευμάτων.

Τη συνολική σύμβαση πώλησης.

Γράφουμε πάντα όρο + ακριβές σημείο + **Incoterms®** 2020.

Ορίζουμε ακριβή τόπο και έκδοση, π.χ. **FCA** [τόπος], **Incoterms®** 2020.

Incoterms στην πράξη: **EXW · FCA · FOB · CIF · DAP · DDP**

ΣΤΗΝ ΑΝΑΧΩΡΗΣΗ

EXW — Ex Works

Ελάχιστες υποχρεώσεις πωλητή· παραλαβή στις εγκαταστάσεις του.

FCA — Free Carrier

Παράδοση στον μεταφορέα, στο συμφωνημένο σημείο.

FOB — Free On Board

Παράδοση επί πλοίου· μόνο για θαλάσσια/εσωτερική πλωτή μεταφορά.

ΣΤΗ ΘΑΛΑΣΣΙΑ ΜΕΤΑΦΟΡΑ

CIF — Cost, Insurance and Freight

Ο πωλητής πληρώνει ναύλο και προβλεπόμενη ασφάλιση έως τον λιμένα προορισμού· ο κίνδυνος μεταφέρεται κατά τη φόρτωση επί πλοίου.

ΣΤΟΝ ΠΡΟΟΡΙΣΜΟ

DAP — Delivered at Place

Παράδοση στον συμφωνημένο τόπο, έτοιμο προς εκφόρτωση.

DDP — Delivered Duty Paid

Ο πωλητής αναλαμβάνει και τον εκτελωνισμό εισαγωγής και τους δασμούς.

Πώς επιλέγουμε ασφαλείς όρους πληρωμής;

ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΠΟΦΑΣΗΣ

Πιστοληπτική ικανότητα αγοραστή και ιστορικό συνεργασίας.

Κίνδυνος χώρας και διάρκεια πίστωσης.

Αξία παραγγελίας, διαπραγματευτική ισχύς και δυνατότητα κάλυψης.

Η επιλογή δεν είναι μόνο θέμα κόστους: αξιολογούμε και τον κίνδυνο μη είσπραξης.

ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΠΙΛΟΓΕΣ

Προκαταβολή: υψηλή ασφάλεια για τον πωλητή.

Documentary collection / **CAD**: παράδοση εγγράφων με τραπεζική διαμεσολάβηση.

L/C: τραπεζική δέσμευση υπό συγκεκριμένους όρους.

Open account: πίστωση με αυξημένη έκθεση.

Σε νέο αγοραστή ζητούμε τεκμηριωμένη αξιολόγηση φερεγγυότητας και χώρας.

Τρόποι πληρωμής: τέσσερις επιλογές με διαφορετικό κίνδυνο

ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΠΩΛΗΤΗ

Προκαταβολή: ο εξαγωγέας εισπράττει πριν από την αποστολή. Μπορεί να δυσκολεύει τη διαπραγμάτευση με νέο αγοραστή.

Ενέγγυα πίστωση (**L/C**): τραπεζική υποχρέωση πληρωμής εφόσον υποβληθούν σύμφωνα έγγραφα.

ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΥΕΛΙΞΙΑ

Έναντι εγγράφων (**D/P** – documentary collection): η τράπεζα διαβιβάζει έγγραφα, χωρίς να εγγυάται την πληρωμή.

Open account: παράδοση με μεταγενέστερη πληρωμή· χρειάζεται αξιολόγηση και ενδεχομένως ασφάλιση πιστώσεων.

Letter of Credit: η ροή της ενέγγυας πίστωσης

1 · ΠΡΙΝ ΤΗ ΦΟΡΤΩΣΗ

Συμφωνία εμπορικών όρων και εγγράφων.

Ο αγοραστής ζητά έκδοση **L/C** από την τράπεζά του.

Ο εξαγωγέας ελέγχει αν οι όροι μπορούν να τηρηθούν.

Οι τράπεζες εξετάζουν έγγραφα, όχι τη φυσική κατάσταση του εμπορεύματος.

2 · ΜΕΤΑ ΤΗ ΦΟΡΤΩΣΗ

Αποστολή εμπορευμάτων και συγκέντρωση εγγράφων.

Παρουσίαση στην τράπεζα εντός προθεσμιών.

Πληρωμή εφόσον η παρουσίαση είναι σύμφωνη με τους όρους της **L/C**.

Η ακρίβεια των όρων πριν από την έκδοση προλαμβάνει ακριβές τροποποιήσεις και αποκλίσεις.

Letter of Credit: τέσσερα καθαρά στάδια

1 · ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΚΑΙ ΕΚΔΟΣΗ

Ο πωλητής και ο αγοραστής συμφωνούν προϊόν, ποσό, Incoterm, προθεσμίες και απαιτούμενα έγγραφα.

Ο αγοραστής ζητά από την εκδότρια τράπεζα να ανοίξει την πίστωση. Ο εξαγωγέας ελέγχει τους όρους πριν φορτώσει.

2 · ΦΟΡΤΩΣΗ ΚΑΙ ΠΛΗΡΩΜΗ

Ο εξαγωγέας αποστέλλει το εμπόρευμα και συγκεντρώνει ακριβώς τα έγγραφα που ζητά η πίστωση.

Τα παρουσιάζει εμπρόθεσμα στην τράπεζα. Η πληρωμή εξαρτάται από τη συμμόρφωση των εγγράφων με τους όρους.

Letter of Credit: τα σημεία που μπλοκάρουν την πληρωμή

ΕΛΕΓΧΟΣ ΟΡΩΝ

Ποσό, νόμισμα, λήξη, τελευταία ημέρα φόρτωσης.

Περιγραφή προϊόντος και απαιτούμενα έγγραφα.

Επιβεβαίωση **L/C** όπου κρίνεται αναγκαία.

Πριν από τη φόρτωση διασταυρώνουμε τους όρους της πίστωσης με την εμπορική σύμβαση.

ΣΥΝΗΘΗ ΛΑΘΗ

Ασυμφωνία τιμολογίου και εγγράφου μεταφοράς.

Λανθασμένες ημερομηνίες ή στοιχεία δικαιούχου.

Εκπρόθεσμη παρουσίαση ή έγγραφο που λείπει.

Ελέγχουμε έγκαιρα τις προθεσμίες παρουσίασης και ζητούμε τροποποίηση όπου απαιτείται.

Marketplaces και ηλεκτρονικές πωλήσεις στο εξωτερικό

ΠΟΙΟ ΚΑΝΑΛΙ ΤΑΙΡΙΑΖΕΙ;

B2B πλατφόρμες και ηλεκτρονικές αγορές (π.χ. Alibaba, Europages).

B2C marketplaces και δικό μας e-shop.

Έλεγχος προμηθειών, ανταγωνισμού και απαιτήσεων καταχώρισης.

Συγκρίνουμε προμήθειες πλατφόρμας, επιστροφές, κόστος logistics και πραγματικό καθαρό περιθώριο.

ΠΛΗΡΩΜΕΣ & ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ

Κάρτες, ηλεκτρονικά πορτοφόλια και τοπικοί τρόποι πληρωμής.

Διαχείριση επιστροφών, φόρων και μεταφορικών.

Το πραγματικό κέρδος μετριέται ανά παραγγελία.

Ελέγχουμε πώς εισπράττονται οι πληρωμές, σε ποιο νόμισμα και ποιος διαχειρίζεται τις διαφορές.

Φορτωτικά και εμπορικά έγγραφα: η ουσία της συναλλαγής

ΣΥΝΗΘΗ ΕΓΓΡΑΦΑ

Commercial **invoice** και **packing list**.

Bill of Lading / **Air Waybill** / CMR, ανά μέσο μεταφοράς.

Πιστοποιητικό καταγωγής και ασφαλιστήριο, όπου απαιτούνται.

Συνήθη έγγραφα: εμπορικό τιμολόγιο, **packing list**, έγγραφο μεταφοράς, πιστοποιητικό καταγωγής.

ΓΙΑΤΙ ΧΡΕΙΑΖΟΝΤΑΙ ΠΡΟΣΟΧΗ

Αποτυπώνουν το προϊόν, την ποσότητα, τη φόρτωση και την αποστολή.

Μπορεί να είναι καθοριστικά για τελωνείο και πληρωμή.

Πρέπει να συμφωνούν με σύμβαση και **L/C**.

Οι απαιτήσεις διαφέρουν ανά χώρα, προϊόν και μέθοδο πληρωμής· η συνέπεια στοιχείων είναι κρίσιμη.

Έγγραφα εξαγωγής: τι ελέγχουμε πριν από την αποστολή

ΕΜΠΟΡΙΚΑ ΚΑΙ ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΑ

Εμπορικό τιμολόγιο: σωστός αγοραστής, προϊόν, αξία και νόμισμα.

Packing list: ποσότητες, βάρη, κιβώτια.

CMR, **bill of lading** ή **air waybill**: κατάλληλο έγγραφο ανά μέσο μεταφοράς.

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΑ ΚΑΙ ΣΥΜΦΩΝΙΑ

Πιστοποιητικό καταγωγής, υγειονομικά ή άλλα πιστοποιητικά όπου απαιτούνται.

Συμφωνία στοιχείων μεταξύ παραγγελίας, τιμολογίου, μεταφορικού εγγράφου και **L/C**.

Οι αποκλίσεις μπορεί να καθυστερήσουν εκτελωνισμό ή πληρωμή.

Ασφάλιση φορτίου ≠ασφάλιση εξαγωγικών πιστώσεων

CARGO INSURANCE

Αφορά φυσική απώλεια ή ζημιά εμπορευμάτων κατά τη μεταφορά.

Ελέγχουμε εξαιρέσεις, διάρκεια, αξία και απαλλαγές.

Ο Incoterm δεν αντικαθιστά το ασφαλιστήριο.

Η ασφάλιση φορτίου αφορά φυσική ζημιά ή απώλεια, σύμφωνα με την κάλυψη του συμβολαίου.

CREDIT INSURANCE

Αφορά τον κίνδυνο να μην εισπραχθεί η απαίτηση από τον αγοραστή.

Μπορεί να καλύπτει εμπορικούς και πολιτικούς κινδύνους, σύμφωνα με το συμβόλαιο.

Η ασφάλιση πιστώσεων αφορά επιλέξιμο κίνδυνο μη πληρωμής· δεν αντικαθιστά την ασφάλιση φορτίου.

Export Credit Greece (ECG): εργαλεία ασφάλισης

ΤΙ ΕΞΕΤΑΖΕΙ Ο ΕΞΑΓΩΓΕΑΣ

Η ECG μπορεί να καλύπτει έως 95% της ασφαλισμένης απαίτησης, όχι αυτομάτως το 95% κάθε τιμολογίου. Το ποσοστό, το πιστωτικό όριο και το ασφάλιστρο προκύπτουν από αξιολόγηση αγοραστή, χώρας και όρων συναλλαγής.

Προγράμματα: Start Exporting (μεμονωμένα τιμολόγια) και Global (συνολικός εξαγωγικός κύκλος). Πηγή: ecg.gr/faq/

ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΧΡΗΣΗ

Πριν δώσουμε πίστωση, εξετάζουμε την ασφαλισιμότητα του αγοραστή.

Η ασφαλισμένη απαίτηση μπορεί, υπό προϋποθέσεις, να βοηθήσει στη ρευστότητα.

Πληροφορίες: www.**ecg**.gr

Ελέγχουμε προϋποθέσεις, ποσοστό κάλυψης, υποχρεώσεις αναγγελίας και διαχείριση απαίτησης.

Χρηματοδοτικές λύσεις: η σύνδεση με τη συναλλαγή

ΠΡΙΝ ΚΑΙ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΕΞΑΓΩΓΗ

Προχρηματοδότηση παραγγελίας για παραγωγή και λειτουργικές ανάγκες.

Προεξόφληση απαιτήσεων ή ενέγγυας πίστωσης, με ή χωρίς αναγωγή ανά συμφωνία.

Η χρηματοδότηση πρέπει να συνδέεται με τον κύκλο παραγωγής, αποστολής και είσπραξης.

FACTORING & ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ

Factoring: μετατροπή εμπορικών απαιτήσεων σε ρευστότητα, με ενδεχόμενες πρόσθετες υπηρεσίες.

Σύντομη αναφορά σε εργαλεία **ECG**· χωρίς ανάλυση προγραμμάτων που καλύπτει άλλος εισηγητής.

Διαχωρίζουμε τις εμπορικές λύσεις από τα χρηματοδοτικά προγράμματα που αναλύει άλλος ομιλητής.

Πριν φύγει η παραγγελία: έξι τελικοί έλεγχοι

CHECKLIST ΕΞΑΓΩΓΕΑ

- ✓ Προϊόν, ετικέτα και πιστοποιήσεις ανά χώρα
- ✓ Αγοραστής, συμφωνία και σαφής εμπορική προσφορά
- ✓ Πλήρης κοστολόγηση και σωστός Incoterm
- ✓ Τρόπος πληρωμής και τραπεζικοί όροι
- ✓ Έγγραφα, μεταφορά και ασφάλιση
- ✓ Παρακολούθηση είσπραξης και επόμενης παραγγελίας

Πριν την αποστολή ελέγχουμε αν σύμβαση, τιμολόγιο, Incoterm και μέσο πληρωμής συμφωνούν.

Η εξαγωγική επιτυχία χρειάζεται προετοιμασία

Δεν αρκεί να βρούμε έναν αγοραστή.

Χρειάζεται σωστό προϊόν, σωστή τιμή, σαφής συμφωνία και εξασφαλισμένη πληρωμή.

Τζένη Σκοτίδη