

**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ**  
**ΣΤΙΣ**  
**ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ**

**Εξαγωγικό Μάνατζμεντ και Μάρκετινγκ**  
**(Export Management and Marketing)**

**Διδάσκοντες:**  
**Καθηγητής Ιωάννης Χατζηδημητρίου**  
**Δρ Απόστολος Αιγυπτιάδης**

---

**ΦΥΣΗ ΚΑΙ ΣΚΟΠΟΣ ΤΟΥ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ**

---

Η εξαγωγική δραστηριότητα λειτουργεί ως μονόδρομος για τις επιχειρήσεις που επιθυμούν να πετύχουν στη διεθνοποιημένη και παγκοσμιοποιημένη οικονομία. Οι τοπικές και εθνικές αγορές είναι πολύ μικρές για να υποστηρίξουν την ανάγκη των επιχειρήσεων για μεγέθυνση και διατηρήσιμη ανάπτυξη. Όμως, σε αντίθεση με το εγχώριο εμπόριο, που λειτουργεί σε γεωγραφικά, πολιτισμικά και νομικά σαφή και καθορισμένα πλαίσια, το διεθνές εμπόριο (εξαγωγές και εισαγωγές) διεξάγεται σε άγνωστα νερά. Συνεπώς οι επιχειρήσεις που επιδιώκουν να λειτουργήσουν εξαγωγικά, οφείλουν να προσαρμόσουν τη στρατηγική, τις τακτικές, τη δομή και τη λειτουργία τους στις πραγματικότητες της διεθνούς αρένας των εξαγωγών.

Η διεξαγωγή των εξαγωγών σχετίζεται με ένα πλέγμα μεθόδων, διαδικασιών, τεχνογνωσίας και διοίκησης που είναι διακριτό, σαφώς καθορισμένο και εξειδικευμένο για την επιτυχία του στόχου που είναι η πετυχημένη ολοκλήρωση της κάθε εξαγωγής και, φυσικά, του συνόλου των εξαγωγών της επιχείρησης. Το μάθημα του εξαγωγικού μάνατζμεντ και μάρκετινγκ απαντά σε ερωτήματα που αναπόφευκτα προκύπτουν για μια εξαγωγική επιχείρηση, όπως:

- *Πως οργανώνεται ένα αποτελεσματικό τμήμα εξαγωγών σε μια επιχείρηση;*
- *Ποιοι είναι οι παράγοντες επιτυχίας στο εξαγωγικό εμπόριο;*
- *Πως οργανώνεται η αποτελεσματική συμμετοχή της επιχείρησης σε μια διεθνή εμπορική έκθεση;*
- *Πως εξασφαλίζω την πληρωμή μιας εξαγωγής;*
- *Πώς κατανέμονται οι κίνδυνοι και τα έξοδα μιας εξαγωγής ανάμεσα στον εξαγωγέα – πωλητή και τον εισαγωγέα – αγοραστή;*
- *Πως και από ποιους μπορώ να εξασφαλίσω εξαγωγική χρηματοδότηση;*
- *Πως ασφαλίζομαι από τους κινδύνους μιας εξαγωγής;*
- *Υπάρχει κοινά αποδεκτή μεθοδολογία και ορολογία για τις εξαγωγές;*
- *Τι είναι τα φορτωτικά έγγραφα και ποια είναι αναγκαία για μια εξαγωγή;*
- *Ποια είναι τα αναγκαία βήματα για την ολοκλήρωση μιας εξαγωγής;*

Η επιτυχημένη ολοκλήρωση του μαθήματος δίνει στους συμμετέχοντες μια σαφή και πλήρη εικόνα της διαχείρισης μιας μεμονωμένης εξαγωγής αλλά και της διοίκησης του συνόλου των εξαγωγών μιας επιχείρησης. Παρέχει, τέλος, εξοικείωση με τα

προβλήματα των εξαγωγών και τις πιθανές λύσεις τους, με τα έγγραφα και τις διαδικασίες μιας εξαγωγής, καθώς και με τη φιλοσοφία και τη μεθοδολογία της επιτυχούς αντιμετώπισης των εξαγωγικών κινδύνων.

---

## **ΑΝΑΛΥΤΙΚΟ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ**

---

**ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟ ΕΞΑΓΩΓΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ:** Το εξαγωγικό εμπόριο στον 21<sup>ο</sup> αιώνα – Η σύγχρονη εικόνα της διεθνούς εφοδιαστικής αλυσίδας – Προβλήματα και κίνδυνοι του εξαγωγικού εμπορίου – Ευκαιρίες και απειλές των διεθνών αγορών.

**Η ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΥ ΤΜΗΜΑΤΟΣ ΕΞΑΓΩΓΩΝ:** Η σημασία του Τμήματος Εξαγωγών σε μια εξαγωγική επιχείρηση. – Οι πόροι που απαιτούνται. – Οργανόγραμμα του Τμήματος Εξαγωγών. – Μικρές – Μεσαίες – Μεγάλες Επιχειρήσεις. – Λειτουργία και αρμοδιότητες του Τμήματος Εξαγωγών. – Διάκριση από συγγενείς λειτουργίες.

**ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ ΣΤΟ ΕΞΑΓΩΓΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ:** Μέτρηση της εξαγωγικής επίδοσης. – Ποσοτικά και ποιοτικά μεγέθη μέτρησης. – Ενδογενείς και εξωγενείς παράγοντες επιτυχίας. – Η διεθνής και η Ελληνική εμπειρία.

**ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΕΚΘΕΣΕΙΣ:** Οι διεθνείς εμπορικές εκθέσεις ως εργαλείο του μίγματος μάρκετινγκ. – Τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της συμμετοχής σε διεθνείς εμπορικές εκθέσεις. – Κριτήρια επιλογής της πλέον κατάλληλης εμπορικής έκθεσης. – Εκθεσιακή Πολιτική: Επιλογή εκθεμάτων, επιλογή, σχεδιασμός και υποστήριξη του Stand, ανθρώπινο δυναμικό, προβολή και δημόσιες σχέσεις.

**Η ΔΙΕΘΝΗΣ ΠΩΛΗΣΗ:** Έννοια της διεθνούς πώλησης – Μηχανισμός της διεθνούς πώλησης – Τα συμβαλλόμενα μέρη – Τύπος και περιεχόμενο της σύμβασης διεθνούς πώλησης.

**Η ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΤΩΝ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ:** Η σημασία της παράδοσης των εμπορευμάτων για την ολοκλήρωση της διεθνούς πώλησης – Έννοια και σημασία του όρου «παράδοση» στο διεθνές εμπόριο – Κόστος και κίνδυνος των εμπορευμάτων – Διεθνείς ομοιόμορφοι κανόνες για την παράδοση των εμπορευμάτων.

**INCOTERMS© 2010:** Εισαγωγή στους Incoterms – Τι είναι οι Incoterms 2010 – Ανάλυση των Incoterms – Συγκριτικοί πίνακες – Οι Incoterms στις διεθνείς μεταφορές – Incoterms για τις μεταφορές δια θαλάσσης ή εσωτερικής υδάτινης οδού: FAS – FOB – CFR – CIF. – Incoterms για οποιαδήποτε άλλη μέθοδο μεταφοράς: EXW – FCA – CPT – CIP – DAT – DAP – DDP. – Κριτήρια για την επιλογή του κατάλληλου INCOTERM.

**Ο ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ:** Η σημασία και η λειτουργία της αντιπαροχής της αξίας στο μηχανισμό της διεθνούς πώλησης. – Τρόποι διακανονισμού των διεθνών πωλήσεων – Ανοικτός λογαριασμός/προκαταβολή – Έγγραφα έναντι πληρωμής/αποδοχής – Πιστώσεις έναντι εγγράφων – Διεθνείς συμψηφισμοί.

**Η ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΕΝΕΓΓΥΟΣ ΠΙΣΤΩΣΗ:** Έννοια και λειτουργία – Εμπλεκόμενα μέρη – Τύπος και περιεχόμενο – Τρόποι διαθεσιμότητας – Μορφές πιστώσεων – Ανακλητή – αμετάκλητη – επιβεβαιωμένα – ανανεώσιμη – ερυθράς ρήτρας. – Η λειτουργία της πίστωσης. – Οι διεθνείς ομοιόμορφοι κανόνες για τις πιστώσεις.

**Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΟΥ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΕΜΠΟΡΙΟΥ:** Έννοια και αναγκαιότητα της χρηματοδότησης. – Εισαγωγικές και εξαγωγικές χρηματοδοτήσεις. – Διαπίστωση των χρηματοδοτικών αναγκών της εξαγωγικής επιχείρησης. – Φορείς χρηματοδότησης. – Μορφές χρηματοδότησης. – Χρηματοδοτικά εργαλεία. – Ειδικά χρηματοδοτικά σχήματα.

**Η ΔΙΑΚΙΝΗΣΗ ΤΩΝ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ ΚΑΙ Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ:** Η Ευρωπαϊκή Ένωση και το διεθνές εμπόριο. – Συμφωνίες της ΕΕ με τρίτες χώρες. – Τελωνειακό δασμολόγιο. – Τελωνειακά καθεστώτα της ΕΕ. – Τελωνειακές διαδικασίες και εξαγωγική επιχείρηση

**Η ΔΙΕΘΝΗΣ ΜΕΤΑΦΟΡΑ ΤΩΝ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ:** Το πρόβλημα της διεθνούς μεταφοράς των εμπορευμάτων. – Τρόποι, μέθοδοι και μέσα διεθνών μεταφορών. – Διεθνείς οδικές μεταφορές. – Διεθνείς σιδηροδρομικές μεταφορές. – Διεθνείς αεροπορικές μεταφορές. – Διεθνείς θαλάσσιες μεταφορές. – Οι φορείς των διεθνών μεταφορών. – Η εμπορευματοκιβωτοποίηση (containerization) των διεθνών μεταφορών και οι συνέπειές της.

**Η ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ:** Εισαγωγή στους κινδύνους της εξαγωγικής δραστηριότητας. – Κίνδυνοι που απειλούν την απαίτηση. – Εμπορικός, τραπεζικός και πολιτικός κίνδυνος. – Η κάλυψη των κινδύνων της εξαγωγής. – Κίνδυνοι που απειλούν τα εμπορεύματα. – Η μεταφορά και η αποθήκευση των εμπορευμάτων. – Η κάλυψη των κινδύνων της μεταφοράς και της αποθήκευσης. – Οι ρήτρες του Ινστιτούτου Αντασφαλιστών του Λονδίνου για την κάλυψη των μεταφερομένων εμπορευμάτων.

**ΤΑ ΦΟΡΤΩΤΙΚΑ ΕΓΓΡΑΦΑ:** Έννοια και λειτουργία των φορτωτικών εγγράφων. – Έγγραφα που εκδίδονται από την εξαγωγική επιχείρηση. – Προτιμολόγιο, εμπορικό τιμολόγιο, ζυγολόγιο, κιβωτολόγιο. – Έγγραφα που εκδίδονται από κρατικές αρχές. – Πιστοποιητικά προέλευσης, διαμετακόμισης, κτηνιατρικά, φυτοπαθολογικά, έγγραφα ειδικών χρήσεων. – Πιστοποιητικά που εκδίδονται από τρίτους. – Έγγραφα μεταφοράς, έγγραφα ασφάλισης, έγγραφα πιστοποίησης.

**Η ΕΠΙΛΥΣΗ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΔΙΑΦΟΡΩΝ:** Η φύση των εξαγωγικών διαφορών. – Τρόποι επίλυσης των διαφορών. – Δικαστική επίλυση διαφορών. – Συμβατικές ρήτρες για το αρμόδιο δικαστήριο και το εφαρμοστέο δίκαιο. – Θέματα εφαρμοστέου δικαίου στις εξαγωγικές διαφορές. – Διαιτητική επίλυση διαφορών. – Ρήτρες διαιτησίας. – Διαιτητικά δικαστήρια. – Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα των διαφόρων τρόπων επίλυσης διαφορών.

---

## **ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ**

---

Η αξιολόγηση της επίδοσης των φοιτητών θα βασιστεί στα ακόλουθα:

- α. Στη συγγραφή μιας εργασίας με αντικείμενο που θα επιλεγεί από αριθμό πρακτικών θεμάτων εξαγωγών (40% του τελικού βαθμού), καθώς και στην υποβολή της ηλεκτρονικής παρουσίασής της σε PowerPoint (10% του τελικού βαθμού) χωρίς παρουσίαση στο αμφιθέατρο.
- β. Στην τελική γραπτή εξέταση (50% του τελικού βαθμού), κατά την οποία στο 1<sup>ο</sup> Μέρος θα απαντηθούν δύο από τις τρεις ερωτήσεις ανάπτυξης που θα δοθούν (50% του βαθμού της εξέτασης), ενώ στο 2<sup>ο</sup> Μέρος θα απαντηθούν ερωτήματα από ένα σύντομο case study σε πρακτικά θέματα εξαγωγικών διαδικασιών (50%

του βαθμού της εξέτασης). Για την απάντηση του case study μπορεί να χρησιμοποιηθούν βιβλία και σημειώσεις.

---

## **ΒΑΣΙΚΟ ΣΥΓΓΡΑΜΜΑ**

---

Θα δοθούν σημειώσεις του κ. Α. Αιγυπτιάδη με τίτλο “*Εξαγωγές: Τεχνική και Διαδικασίες*” και του κ. Γ. Χατζηδημητρίου σε ηλεκτρονική μορφή.

---

## **ΠΡΟΑΙΡΕΤΙΚΗ/ΒΟΗΘΗΤΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

---

1. Αιγυπτιάδης, Α., "Ομοιόμορφοι Κανόνες και Συνήθειες του Διεθνούς Εμπορικού Επιμελητηρίου για τις πιστώσεις έναντι εγγράφων", Εκδ. Σάκκουλα, Αθήνα – Θεσσαλονίκη, 2002.
2. Χατζηδημητρίου, Γ.Α., Διεθνείς Επιχειρηματικές Δραστηριότητες, Εκδ. Ανικούλα, Θεσσαλονίκη, 2003.
3. Αναγνωστοπούλου Δ., Δίκαιο Διεθνών Συναλλαγών, Εκδ. Αντ. Σάκκουλα, Αθήνα– Κομοτηνή, 2012.
4. Παμπούκης, Χ., Δίκαιο Διεθνών Συναλλαγών, Νομική Βιβλιοθήκη, 2010.
5. Θέλετε να Εξάγετε; Οδηγός για μια Εξωστρεφή Επιχείρηση, Εκδ. ΣΕΒΕ, Θεσσαλονίκη, 2012.
6. Φιλαδαρλής, Μπ., *Ο Τζακ, η Φασολιά και οι Εξαγωγές*, Global Greece, Θεσσαλονίκη, 2014.
7. Baker, W. & Dolan, F.J., Users’ Handbook for Documentary Credits under UCP 600, ICC Publication No 694.
8. Cook, T.A., Mastering Import Export Management, 2<sup>nd</sup> Edition, 2012.
9. Incoterms©2010 by the International Chamber of Commerce (ICC), ICC Publication No 715E.
10. Murray, C., Holloway, D. and Timson–Hunt, D., Schmitthof: The Law and Practice of International Trade, London Sweet & Maxwell, 10<sup>th</sup> Edition, 2010.