

 ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΕΥΡΩΠΑΙΚΟ ΤΑΜΕΙΟ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ	 ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΚΡΗΤΗΣ ΚΑΙ ΝΗΣΩΝ ΑΙΓΑΙΟΥ 2007-2013 <i>Στηρίζει ό,τι αξίζει</i>  Επιμελητήριο Κυκλάδων ΕΤΟΣ ΙΔΡΥΣΕΩΣ 1836 ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΚΥΚΛΑΔΩΝ «ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΨΗΦΙΑΚΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ ΑΝΑΔΕΙΞΗΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΤΟΥ Ν. ΚΥΚΛΑΔΩΝ ΜΕ ΧΡΗΣΗ WEB 2.0 / SOCIAL MEDIA / MOBILE TECHNOLOGIES / VIRTUAL TRADE SHOWS & ΨΗΦΙΑΚΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΤΟΠΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΗΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΤΟΥΣ» ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΚΡΗΤΗΣ & ΝΗΣΩΝ ΑΙΓΑΙΟΥ Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης	 ΕΣΠΑ 2007-2013 ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΤΑΜΕΙΟ
--	--	---

ΠΑΡΑΔΟΤΕΟ

ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ Δράσης 3 (Δ3): Παραγωγή περιεχομένου για την ψηφιακή υπηρεσία στήριξης των τοπικών μικρομεσαίων Επιχειρήσεων

1. Ανάλυση προβληματικών καταστάσεων που αντιμετωπίζουν οι κυκλαδικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις
2. Πλάνο καθοδήγησης για την αντιμετώπιση των προβλημάτων / θεμάτων που εντοπίστηκαν κατά την πιλοτική φάση
3. Σύνταξη "Οδηγού επιβίωσης κυκλαδικών επιχειρήσεων στην κρίση"

Δικαιούχος: Επιμελητήριο Κυκλάδων - Απόλλωνος & Λαδοπούλου - Τ.Κ. 841 00
Ερμούπολη, Σύρος

Υποέργο:	2 (ΥΕ 2) «Παραγωγή περιεχομένου για τις υπηρεσίες συμβουλευτικής υποστήριξης τοπικών επιχειρήσεων, συλλογή & επεξεργασία δεδομένων Κυκλαδικής Επιχειρηματικότητας»
Πράξη:	«Σύγχρονες Ψηφιακές εφαρμογές ανάδειξης της Επιχειρηματικότητας του Ν. Κυκλάδων με χρήση Web 2.0 / Social Media / Mobile Technologies / Virtual Trade Shows & ψηφιακή υποστήριξη τοπικών επιχειρήσεων για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητάς τους»
κωδικός ΟΠΣ:	376829
ΣΑΕ:	ΕΠ0678
Ενάρithμος:	2012Ε1106780038



1 Θέματα Εξαγωγών (ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑΣ)

Χαρακτηριστικά εξωστρέφειας ή εξωστρεφούς επιχειρηματικότητας για μία χώρα σαν την Ελλάδα, έχουν ή πρέπει να έχουν εξ ορισμού επιχειρήσεις που ανήκουν στους κλάδους του Τουρισμού, του Εξαγωγικού Εμπορίου καθώς και της Ναυτιλίας (ποντοπόρου). Με την παρακάτω ομάδα ερωτήσεων παρουσιάζουμε βασικά θέματα εξαγωγικής δραστηριότητας Μικρομεσαίων, κυρίως, επιχειρήσεων (ΜμΕ) (ο χώρος του τουρισμού έχει καλυφθεί με άλλη ομάδα FAQ).

Σε περιόδους οικονομικής κρίσης και ύφεσης, η εξωστρέφεια στους τομείς αυτούς αποκτά βαρύνουσα σημασία και ειδικότερα στον κλάδο των τροφίμων, λόγω της συνεργίας που έχει με την παροχή Τουριστικών Υπηρεσιών που επιδίδονται οι περισσότερες επιχειρήσεις της Π.Ε. Κυκλάδων. Η εξωστρέφεια αποτελεί σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

1.1 Πως ορίζεται μια επιχείρηση ως ΜΜΕ-Μικρό-μεσαία επιχείρηση;

Μια επιχείρηση ορίζεται ως ΜμΕ (Μικρό-μεσαία) όταν απασχολεί λιγότερους από 50 εργαζομένους και ο ετήσιος κύκλος εργασιών της ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού της δεν υπερβαίνει τα 10 εκ. Ευρώ, σύμφωνα με τις νόρμες της Ε.Ε. Αντίστοιχα μια επιχείρηση ορίζεται ως ΠμΕ (Πολύ μικρή επιχείρηση) όταν απασχολεί λιγότερους από 10 εργαζομένους και ο ετήσιος κύκλος εργασιών ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού της δεν υπερβαίνει τα 2 εκ. Ευρώ.

Keywords: ΠμΕ, πολύ μικρές επιχειρήσεις, ΜμΕ, μικρό-μεσαίες επιχειρήσεις

1.2 Για ποιους λόγους θα στραφεί μια μικρή επιχείρηση στις εξαγωγές;

Για τις πολύ μικρές και μικρό-μεσαίες επιχειρήσεις των Κυκλάδων, ο προσανατολισμός στις αγορές του εξωτερικού αποτελεί μία επιβεβλημένη επιλογή, για την αντιμετώπιση των προβλημάτων που είναι συνδεδεμένα με το μέγεθος της τοπικής αγοράς, την έλλειψη αξιόπιστου συστήματος μεταφορών με χαμηλό κόστος, τη μικρή κλίμακα παραγωγής.

Με τη βοήθεια των Ευρωπαϊκών προγραμμάτων και πρωτοβουλιών, οι επιχειρήσεις των Κυκλάδων μπορούν να υποστηριχθούν προκειμένου να ξεπεράσουν τις δυσκολίες στις



συναλλαγές τους με άλλες χώρες της ΕΕ αλλά και τρίτες χώρες εκτός ΕΕ και να αρχίσουν εξαγωγές προϊόντων και υπηρεσιών.

Το Επιμελητήριο Κυκλάδων μπορεί να βοηθήσει τις επιχειρήσεις να αναπτύξουν εξαγωγική δραστηριότητα και να αναπτυχθούν στη διεθνή αγορά. Οι προσφερόμενες υπηρεσίες παρέχουν ενημέρωση για εξαγωγικές ευκαιρίες, στατιστικά στοιχεία, πιθανούς πελάτες εξωτερικού, εκθέσεις, επιχειρηματικές αποστολές κ.α.

Προηγουμένως όμως, ο επιχειρηματίας οφείλει να διερευνήσει τους επιχειρηματικούς του στόχους, να ενημερωθεί για τα προβλήματα και να γνωρίσει τις ευκαιρίες ανάπτυξης της επιχείρησής του που προσφέρει η εξαγωγική δραστηριότητα. Τα πλεονεκτήματα και οι ευκαιρίες που έχει μια επιχείρηση από την εξαγωγή των προϊόντων της μπορεί να είναι οι ακόλουθες:

- Αύξηση των πωλήσεων, εφόσον το προϊόν αρχίσει να γίνεται γνωστό σε ξένες αγορές ή βρεθεί αγορά που το προϊόν της επιχείρησης καλύπτει μια ανάγκη που δεν είχε καλυφθεί μέχρι τότε και θεωρείται μοναδικό ή σπάνιο
- Μείωση της εξάρτησης της επιχείρησης από την τοπική/εγχώρια αγορά, της οποίας η πορεία επηρεάζει άμεσα την επιχείρηση
- Απόκτηση τεχνογνωσίας, που μπορεί να αφορά νέους τρόπους παραγωγής, νέα προϊόντα, νέους τρόπους συσκευασίας, μεταφοράς, διασφάλισης ποιότητας, προβολής κλπ.
- Ενδυνάμωση της θέσης του προϊόντος στην εγχώρια αγορά, εφόσον έχει επιτύχει στις ξένες αγορές, ανάμεσα σε πληθώρα άλλων προϊόντων
- Οικονομίες κλίμακας, εφόσον η αγορά των προϊόντων θα μεγαλώσει, θα εισαχθούν νέα αποτελεσματικότερα σύγχρονα συστήματα διαχείρισης πόρων
- Αύξηση των κερδών της επιχείρησης, που υπό προϋποθέσεις μπορεί να επιτευχθεί σχετικά γρήγορα

Key words: εξαγωγές, αγορές εξωτερικού, ΠΜΕ, πολύ μικρές επιχειρήσεις, ΜΜΕ, μικρό-μεσαίες επιχειρήσεις, Επιμελητήριο Κυκλάδων

1.2.1 Ποια προβλήματα και κινδύνους θα πρέπει να έχει υπόψη του ο επιχειρηματίας όταν σχεδιάζει έναρξη εξαγωγών;

Η ετοιμότητα της επιχείρησης για άνοιγμα σε νέες αγορές είναι το βασικό θέμα που οφείλει να διερευνήσει ο ενδιαφερόμενος επιχειρηματίας. Η ακριβής εικόνα και η ρεαλιστική εκτίμηση των δυνατοτήτων της επιχείρησης βάσει της παραγωγικής της δυναμικότητας, των οικονομικών της πόρων, του ανθρώπινου δυναμικού της, της διοίκησής της κλπ. θα



επιτρέψουν στον επιχειρηματία να λάβει ορθές αποφάσεις και να σχεδιάσει τη βελτίωση των αδυναμιών. Τα σημαντικότερα θέματα είναι:

- **Η ανταγωνιστικότητα του προϊόντος:** η επιχείρηση θα πρέπει να έχει τους πόρους να ερευνήσει τη δυνατότητα τοποθέτησης του προϊόντος στις ξένες αγορές, τις προοπτικές του, τους τρόπους προώθησής του και τον ανταγωνισμό
- **Οι ανθρώπινοι πόροι της επιχείρησης:** το άνοιγμα σε νέες αγορές απαιτεί συνεχή, πολύωρη και σε μεγάλο βάθος χρόνου δέσμευση των στελεχών της επιχείρησης για ανάπτυξη των εξαγωγών, βελτίωση των γνώσεων και των δεξιοτήτων του διοικητικού προσωπικού, την γρήγορη ανταπόκριση του προσωπικού παραγωγής στην απαιτούμενη ζήτηση και τυχόν νέες διαδικασίες
- **Η χρηματοδότηση της επιχείρησης:** ο επιχειρηματίας πρέπει να εξετάσει με ποιο τρόπο θα αποκτήσει τα απαιτούμενα κεφάλια για την παραγωγή ή για την κάλυψη αυξημένων λειτουργικών εξόδων, με δανεισμό ή με επιδοτούμενα προγράμματα, τις μεθόδους μείωσης του χρηματοοικονομικού ρίσκου, την έρευνα αγοράς, την τεχνική βοήθεια για οικονομικά και νομικά θέματα εξαγωγών
- **Οι προσδοκίες και οι στόχοι που έχουν οριστεί:** ο καθορισμός ρεαλιστικών στόχων και η κατάρτιση οικονομικών και ποσοτικών προβλέψεων θα βοηθήσουν στη μείωση των κινδύνων.

Key words: ανταγωνιστικότητα, ανθρώπινοι πόροι, εξαγωγές, χρηματοδότηση

1.2.2 Ποιες υπηρεσίες προσφέρει το Επιμελητήριο Κυκλάδων σε επιχειρηματίες που ενδιαφέρονται να ξεκινήσουν εξαγωγική δραστηριότητα;

Το Επιμελητήριο Κυκλάδων υποστηρίζει, με τις δομές του, τις επιχειρήσεις της περιοχής ως εξής:

- **Τοπικά γραφεία και αίθουσες εκδηλώσεων με σύγχρονο εξοπλισμό** στην Άνδρο, Μήλο, Μύκονο, Νάξο, Πάρο, Σαντορίνη, Σύρο, Τήνο, διασυνδεδεμένα μεταξύ τους με την πλέον σύγχρονη τεχνολογία και συστήματα τηλεδιάσκεψης, που γεφυρώνουν τις αποστάσεις. Στα τοπικά γραφεία του Επιμελητηρίου μπορούν τα μέλη του και τοπικοί φορείς να οργανώσουν συναντήσεις, ημερίδες, ενημερώσεις, εκδηλώσεις.
- **Παρέχει αξιόπιστη ενημέρωση** στα μέλη του μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, SMS, επιστολών, δελτίων τύπου, ανακοινώσεων και αναρτήσεων στη διαδικτυακή του πύλη www.e-kyklades.gr για επιχειρηματικά θέματα, εκδηλώσεις, παροχές, υπηρεσίες και χρηματοδοτικά προγράμματα.
- **Λειτουργία πλήρως ψηφιοποιημένου Μητρώου** των σχεδόν 17.000 Κυκλαδικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται σε 24 νησιά στη μεταποίηση, το εμπόριο, τις υπηρεσίες και τον τουρισμό. Επιπλέον, διαχειρίζεται όλες τις υποθέσεις των επιχειρήσεων - μελών του, όπως:

4



εγγραφές, διαγραφές, μεταβολές, προεγκρίσεις επωνυμιών και διακριτικών τίτλων, προεγγραφές, πιστοποιητικά γενικής χρήσης, πιστοποιητικά του ιστορικού ενός μέλους, δημοσιεύσεις στο Γενικό Εμπορικό Μητρώο (Γ.Ε.ΜΗ.), ενημερώσεις Δημοπρασιών και πολλά άλλα.

- **Η Υπηρεσία Μίας Στάσης (One Stop Shop)** προσφέρει άμεση και ταχεία εξυπηρέτηση για τη σύσταση προσωπικών εταιρειών (ΟΕ, ΕΕ και ΙΚΕ) μέσα σε τέσσερις ώρες.
- **Διοργάνωση εκπαιδευτικών προγραμμάτων** υψηλής ποιότητας που καλύπτουν τις ανάγκες μιας σύγχρονης επιχείρησης. Εκπαιδευτικά σεμινάρια επιχειρηματικού ενδιαφέροντος, ενημερωτικές ημερίδες, σε συνεργασία με αξιόπιστους οργανισμούς, όπως ακαδημαϊκά ιδρύματα και περιφερειακούς φορείς, σε θέματα μάρκετινγκ, διαχείρισης ανθρώπινου δυναμικού, εξαγωγών, προώθησης πωλήσεων, καθώς και σε στρατηγικούς τομείς της τοπικής οικονομίας όπως η γαστρονομία, εξειδικευμένες αγροτικές καλλιέργειες, κ.α. Σε συνεργασία με την Ελληνική Εταιρεία Διοίκησης Επιχειρήσεων (ΕΕΔΕ), το Επιμελητήριο Κυκλάδων διοργάνωσε μέσω τηλεδιάσκεψης το μοναδικό στη περιοχή των Κυκλάδων πρόγραμμα μεταπτυχιακού επιπέδου στη Διοίκηση Επιχειρήσεων με 38 αποφοίτους.
- **Υπηρεσία εξατομικευμένης συμβουλευτικής υποστήριξης**, στην οποία κάθε Κυκλαδίτης επιχειρηματίας μπορεί να απευθύνει το ερώτημά του και να λάβει έγκυρη και αξιόπιστη απάντηση σε σύντομο χρόνο για θέματα όπως φορολογικά, ίδρυσης ή μεταβίβασης επιχειρήσεων, χρηματοδοτικά προγράμματα, επιχειρηματική δράση φιλική προς το περιβάλλον και πολλά άλλα.
- **Υπηρεσία On-Line συμβουλευτικής υποστήριξης (On-Line Σύμβουλος του Επιχειρηματία)**, μέσω της οποίας κάθε επιχείρηση μπορεί να λάβει έγκυρες απαντήσεις σε θέματα που την απασχολούν, με τη συνεργασία αναγνωρισμένων οργανισμών και εμπειρογνομόνων σε διάφορα θεματικά πεδία.
- **Εκπόνηση ερευνών αγοράς**, για την καλύτερη αποτύπωση του περιβάλλοντος δραστηριοποίησης των μελών του, που υποστηρίζουν τη χάραξη των κατάλληλων πολιτικών για την περιοχή των Κυκλάδων όσο και την παροχή επιχειρηματικής πληροφόρησης στις επιχειρήσεις.
- **Δημιουργία εκπαιδευτικού υλικού** σε θέματα τουρισμού, εμπορίου και τοπικών προϊόντων.
- **e-kyklades.gr**: Με την επιχειρηματική και τουριστική διαδικτυακή πύλη των Κυκλάδων προσφέρεται σε κάθε ενδιαφερόμενο πλούσιο επιχειρηματικό περιεχόμενο με συνεχή, έγκυρη και άμεση πληροφόρηση. Επιπλέον, παρέχονται υπηρεσίες με δυνατότητες διεθνούς προβολής των τοπικών επιχειρήσεων. Έτσι, το e-kyklades.gr αναδεικνύεται ως μία από τις πιο σημαντικές πύλες πληροφόρησης (destination portal) για το συνολικό τουριστικό προϊόν (διαμονή, φαγητό, διασκέδαση, εκδρομές & mini



κρουαζιέρες, ενοικιάσεις οχημάτων και σκαφών, δραστηριότητες, τοπικά προϊόντα, μουσεία, παραλίες κλπ) των Κυκλάδων.

- ✓ **Προβολή των Κυκλαδικών επιχειρήσεων:** Το e-kyklades.gr παρέχει δωρεάν προβολή για όλα τα μέλη του, μέσα από τον πλήρη επιχειρηματικό κατάλογο των νησιών. Δημιουργεί και φιλοξενεί χωρίς κόστος, εταιρική προβολή για 4.000 επιχειρήσεις με προηγμένες δυνατότητες ψηφιακής προβολής τους.
- ✓ **Προβολή Κυκλάδων ως τουριστικού προορισμού:** το e-kyklades.gr λειτουργεί και ως σημείο εισόδου για την τουριστική αγορά των Κυκλάδων (www.book2cyclades.gr), προβάλλοντας 10.000 σημεία ειδικού ενδιαφέροντος, 1.500 τουριστικά καταλύματα, 500 εστιατόρια και άλλες 1.600 επιχειρήσεις με ειδικές προωθητικές σελίδες που διαθέτουν κείμενα, φωτογραφίες, αποτύπωση της θέσης τους σε ψηφιακό χάρτη.
- ✓ **Δίκτυο Aegean Cuisine στις Κυκλάδες:** Η ελληνική γαστρονομία και ειδικότερα η τοπική –συνδυαζόμενη με τον Τουρισμό-αποτελεί ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Σε αυτό το πλαίσιο, το Επιμελητήριο συντονίζει και διαχειρίζεται το Δίκτυο που έχει εκατοντάδες μέλη-εστιατόρια με το χαρακτηριστικό σήμα αυθεντικής αιγαιοπελαγίτικης κουζίνας. Σε συνεργασία με αναγνωρισμένους φορείς και επαγγελματίες του χώρου, όπως η TUV Hellas και γνωστοί σεφ και κριτικοί γεύσης, το Επιμελητήριο Κυκλάδων συντονίζει και επιβλέπει τη διαδικασία πιστοποίησης των Κυκλαδικών εστιατορίων σύμφωνα με τα κριτήρια του προτύπου Aegean Cuisine. Ήδη έχουν ενταχθεί στο Δίκτυο 132 επιχειρήσεις εστίασης σε 20 νησιά των Κυκλάδων, ενώ σύντομα θα ξεκινήσει η διαδικασία ένταξης τοπικών προϊόντων.
- ✓ **Πρόγραμμα προβολής της αιγαιοπελαγίτικης οινογαστρονομίας και των τοπικών προϊόντων,** με την υποστήριξη της Περιφέρειας Νοτίου Αιγαίου, υλοποιείται ένα ολοκληρωμένο και πολυδιάστατο πρόγραμμα αποσκοπώντας στην προσέλκυση τουρισμού, στην επιμήκυνση της τουριστικής περιόδου και στην προβολή της περιοχής ως ενιαίου γαστρονομικού προορισμού.
- ✓ **Σύστημα ηλεκτρονικών κρατήσεων για τα Κυκλαδίτικα τουριστικά καταλύματα:** η τουριστική πύλη του Επιμελητηρίου παρέχει ένα αυτόνομο σύστημα ηλεκτρονικών κρατήσεων (e-booking engine), το οποίο **μπορεί να ενσωματωθεί και στην ιστοσελίδα του κάθε καταλύματος.** Ήδη περισσότερα από 260 καταλύματα των Κυκλάδων έχουν συνδεθεί με το σύστημα αυτό, αποκτώντας ένα πρόσθετο κανάλι ηλεκτρονικών κρατήσεων που αξιοποιεί την υψηλή επισκεψιμότητα της διαδικτυακής πύλης του Επιμελητηρίου.



Νέες προγραμματιζόμενες υπηρεσίες:

- ✓ **Πλοήγηση μέσω Google Street** και δυνατότητα επιλογής σημείων τουριστικού και επιχειρηματικού ενδιαφέροντος με πολλαπλά φίλτρα
- ✓ **Υπηρεσία προσφοράς ηλεκτρονικών κουπονιών** και προσφορών/εκπτώσεων
- ✓ **Υπηρεσία διοργάνωσης ψηφιακών κλαδικών εκθέσεων** (Τοπικών Προϊόντων και Τουρισμού)
- ✓ **Προσθήκη 10.000 σημείων ειδικού ενδιαφέροντος** για τον επισκέπτη των Κυκλάδων στον διαδραστικό ψηφιακό χάρτη με σημεία τουριστικού και επιχειρηματικού ενδιαφέροντος των Κυκλάδων
- ✓ **Δημιουργία περιεχομένου για 1.500 σημεία** ειδικού ενδιαφέροντος σε πολλά μέσα π.χ. ιστότοπος, facebook, youtube, etc.
- ✓ **Δημιουργία περιεχομένου του ιστότοπου σε 7 γλώσσες**
- ✓ **Εταιρικά βίντεο** για 50 παραγωγούς τοπικών προϊόντων
- ✓ **Θεματικά βίντεο** για τα νησιά των Κυκλάδων
- ✓ **Πρόσβαση στο περιεχόμενο και τις υπηρεσίες** της Δικτυακής Πύλης μέσω έξυπνων κινητών συσκευών (smartphones) για τον επιχειρηματία και τον επισκέπτη

Key words: Επιμελητήριο Κυκλάδων, εξαγωγές, Δίκτυο Aegean Cuisine, προβολή οιογαστρονομίας,, συμβουλευτική υποστήριξη, online συμβουλευτική υποστήριξη, προβολή Κυκλαδικών επιχειρήσεων, προβολή Κυκλάδων ως τουριστικού προορισμού, εκπαιδευτικά προγράμματα, Μητρώο

1.3 Πώς θα κατοχυρώσω σε εθνικό επίπεδο το εμπορικό σήμα των προϊόντων/υπηρεσιών μου, για να μπορέσω στη συνέχεια να χτίσω μια αναγνωρίσιμη εταιρική ταυτότητα (brand);

Το εμπορικό σήμα αποτελεί το διακριτικό κάθε επιχείρησης που τη ξεχωρίζει από άλλες που παράγουν τα ίδια ή παρόμοια προϊόντα ή υπηρεσίες με αυτή. Η καταχώρηση του εμπορικού σήματος είναι ιδιαίτερα σημαντική, αφού το εμπορικό σήμα ή το λογότυπο αποτελεί περιουσιακό στοιχείο της επιχείρησης. Εκτός αυτού πάνω στο σήμα η επιχείρηση επενδύει ουσιαστικά με όλες της δραστηριότητες της και ενσωματώνει την δυναμική της στην αγορά αναπτύσσοντας σταδιακά μια αναγνωρίσιμη εταιρική ταυτότητα δηλ. ένα **brand**, όπως αποκαλείται διεθνώς. Αποτελεί καθοριστικό παράγοντα στην αλυσίδα αξίας της επιχείρησης αλλά και στην προβολή –και ειδικότερα στη διαδικτυακή προβολή. Εμπορικό σήμα μπορεί να είναι κάθε γραφική παράσταση που διακρίνει τα προϊόντα ή τις



υπηρεσίες μιας επιχείρησης (ονόματα, επωνυμίες, απεικονίσεις, σχέδια, γράμματα, αριθμοί, χρώματα, σχήμα ή συσκευασία προϊόντος). Σε εθνικό επίπεδο, οι επιχειρήσεις προστατεύουν το εμπορικό τους σήμα με την καταχώρησή του στην Υπηρεσία Σημάτων της Δ/σης Εμπορικής και Βιομηχανικής Ιδιοκτησίας της Γενικής Γραμματείας Εμπορίου, μετά από αίτηση/δήλωση του δικαιούχου. Η καταχώριση του εμπορικού σήματος μιας επιχείρησης είναι ιδιαίτερα σημαντική διότι εξασφαλίζει τη πατρότητα του σήματος, από τον αθέμιτο ανταγωνισμό και έτσι δεν μπορεί να αμφισβητηθεί η γνησιότητα προϊόντων και υπηρεσιών που το φέρουν. Διαδικαστικά, μετά την επιλογή του διακριτικού τίτλου και πριν την καταχώρηση του εμπορικού σήματος χρειάζεται να προηγηθεί νομικός έλεγχος όσον αφορά τη συμμόρφωση του σήματος προς τους κανονισμούς που το καθιστούν αποδεκτό και τη μη ύπαρξη άλλου όμοιου/παρεμφερούς, που θα είχαν σαν αποτέλεσμα την απόρριψη της καταχώρησης ή ενστάσεις.

Η διαδικασία της καταχώρισης εμπορικού σήματος μπορεί να γίνει ηλεκτρονικά μέσω της νέας Υπηρεσίας «Ηλεκτρονικής Κατάθεσης Σημάτων»:

- Η πρόσβαση στο σύστημα «Ηλεκτρονικής Κατάθεσης Σημάτων» είναι δωρεάν και γίνεται μέσω της ιστοσελίδας της Γενικής Γραμματείας Εμπορίου www.gge.gov.gr
- Η είσοδος στο σύστημα γίνεται με την χρήση των κωδικών του TAXIS
- Το σύστημα υπολογίζει τα τέλη κατάθεσης σύμφωνα με το βασικό τέλος κατάθεσης και την τυχόν προσαύξηση λόγω επιπλέον κλάσεων προϊόντων / υπηρεσιών όπως αυτά περιγράφονται στην ιστοσελίδα της Γενικής Γραμματείας Εμπορίου www.gge.gov.gr
- Η πληρωμή των τελών κατάθεσης γίνεται με την χρήση του νέου Ηλεκτρονικού παράβολου με την ονομασία «Ηλεκτρονική Κατάθεση - Ανανέωση Σήματος» η έκδοση και πληρωμή του οποίου είναι προαπαιτούμενο για την ολοκλήρωση της ηλεκτρονικής κατάθεσης
- ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΔΕΧΕΤΑΙ ΜΟΝΟΝ ΕΝΑ ΠΑΡΑΒΟΛΟ ΓΙΑ ΚΑΘΕ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΔΗΛΩΣΗ ΚΑΤΑΘΕΣΗΣ ΣΗΜΑΤΟΣ. Το νέο αυτό παράβολο είναι μεταβλητό και έχει δημιουργηθεί με σκοπό να εξυπηρετεί οποιοδήποτε ποσό αντιστοιχεί στην κατάθεση του συγκεκριμένου σήματος.
- Η έκδοση του παράβολου γίνεται από την ιστοσελίδα http://www.gsis.gr/gsis/info/gsis_site/Services/Polites/eparavolo

Μέσα σε τριάντα (30) ημέρες από την κατάθεση της σχετικής Δήλωσης και εφόσον πληρούνται οι τυπικές προϋποθέσεις, γίνεται δημοσίευση της σχετικής Απόφασης καταχώρισης του Εθνικού Σήματος στο Μητρώο Σημάτων. Σε περίπτωση που εγερθούν



αντιρρήσεις από την Επιτροπή Σημάτων, ο αιτών την καταχώριση καλείται να υποβάλλει της παρατηρήσεις του. Η προστασία του εμπορικού σήματος σε εθνικό επίπεδο διαρκεί καταρχήν για δέκα (10) έτη, η οποία μπορεί να παρατείνεται ανά δεκαετία με σχετική αίτηση του δικαιούχου. Προτείνεται στις επιχειρήσεις να παρακολουθούν τις ενημερώσεις που αναρτώνται στις ιστοσελίδες www.espa.gr, www.ependyseis.gr, www.mou.gr, στην ιστοσελίδα της Περιφέρειας Νοτίου Αιγαίου <http://www.pnai.gov.gr/> ή στην ιστοσελίδα του Επιμελητηρίου Κυκλάδων <http://www.e-kyklades.gr>

Key words: Εμπορικό σήμα, λογότυπο, Μητρώο σημάτων

1.3.1 Πού θα αναζητήσει μια επιχείρηση περισσότερη ενημέρωση για εξαγωγές;

Ενημέρωση στην Ελλάδα

- **Επιμελητήριο Κυκλάδων**

Το Επιμελητήριο είναι βασική πηγή πληροφόρησης για τις εξαγωγικές αγορές και τις διαδικασίες εξαγωγών. Τα Επιμελητήρια συνεργάζονται με τα γραφεία των Οικονομικών και Εμπορικών Συμβούλων των Ελληνικών Πρεσβειών στο εξωτερικό, διοργανώνουν εμπορικές αποστολές σε ξένες χώρες αλλά και αποστολές ξένων χωρών προς την Ελλάδα, οργανώνουν εμπορικές συμμετοχές σε διεθνείς εκθέσεις, ενώ παρακολουθούν διεθνή προγράμματα με εμπορικό και οικονομικό ενδιαφέρον.

Το Επιμελητήριο Κυκλάδων μέσω της συνεχούς παρακολούθησης των θεμάτων εξαγωγών μπορεί να κατευθύνει τους ενδιαφερόμενους επιχειρηματίες να εξάγουν τα προϊόντα τους, παρέχοντας τους πληροφορίες για πιθανούς ξένους εισαγωγείς, αντιπροσώπους, κ.ά., για τα προϊόντα που ενδιαφέρουν τις περισσότερες ξένες αγορές, καθώς και για τις διαδικασίες εξαγωγής, πληρωμών, δασμών, τελωνείων.

- **Ο Οργανισμός Enterprise Greece** αποτελεί μετεξέλιξη της «Επενδύστε στην Ελλάδα Α.Ε.» (Invest in Greece) - στην οποία ενσωματώνονται, μεταξύ άλλων, και οι αρμοδιότητες του «Ελληνικού Οργανισμού Εξωτερικού Εμπορίου Α.Ε.» (ΟΠΕ Α.Ε.) - σε έναν νέο και καινοτόμο φορέα εξωστρέφειας. Λειτουργεί ως εθνικός φορέας, υπό την εποπτεία του Υπουργείου Οικονομίας, Ανάπτυξης και Τουρισμού για την προσέλκυση επενδύσεων στην Ελλάδα και την προώθηση εξαγωγών, με στόχο να προβάλλει τη χώρα ως σημαντικό στρατηγικό εταίρο παγκοσμίως, με αρμοδιότητες:

Προσέλκυση Επενδύσεων



- Προσελκύει, υποδέχεται, προωθεί, υποστηρίζει και διατηρεί επενδύσεις στην Ελλάδα.
 Προωθεί την Ελλάδα διεθνώς ως ελκυστικό επενδυτικό προορισμό εφαρμόζοντας στρατηγικές εξωστρέφειας μέσω δράσεων διεθνούς marketing και ενημερωτικών εκδηλώσεων.
 Υποδέχεται, αξιολογεί και υποστηρίζει τις Στρατηγικές Επενδύσεις (Fast Track)
 Συνδράμει τους επενδυτές με την Υπηρεσία του Διαμεσολαβητή του Επενδυτή
 Πληροφορεί τους επενδυτές για το ισχύον θεσμικό, νομικό, φορολογικό και οικονομικό πλαίσιο.
 Υποστηρίζει τους επενδυτές στην εξεύρεση χρηματοδότησης.
 Συνεργάζεται με τους κατάλληλους εγχώριους και διεθνείς οργανισμούς με στόχο την προώθηση της Ελλάδας ως επενδυτικού προορισμού.

Πρωώθηση εξαγωγών

- Προωθεί τις εξαγωγές ελληνικών προϊόντων και υπηρεσιών μέσω δράσεων διεθνούς marketing και εκδηλώσεων.
 Παρέχει υποστήριξη στους Έλληνες παραγωγούς και παρόχους υπηρεσιών με έγκυρη πληροφόρηση, καθοδήγηση και διάθεση πόρων, ώστε να επιτύχουν καλύτερη πρόσβαση στις διεθνείς αγορές.
 Λειτουργεί ως σύνδεσμος ανάμεσα σε εξαγωγείς και επιχειρηματίες με στόχο την ανεύρεση κατάλληλων συνεργατών από όλον τον κόσμο.
 Μεριμνά για την παρουσία ελληνικών εταιριών σε συνέδρια, διεθνή φόρα και διεθνείς θεματικές εκθέσεις.
 Υποδέχεται επισκέπτες και αντιπροσωπείες από το εξωτερικό.
 Ενημερώνει ξένους αγοραστές σχετικά με την εξαγωγική δυναμική της Ελλάδας και την ελληνική αγορά.
 Συνεργάζεται με τους κατάλληλους οργανισμούς, εγχώριους και διεθνείς, με στόχο την προώθηση των ελληνικών εξαγωγών.

Επικοινωνία:

ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΚΑΙ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ ΕΜΠΟΡΙΟΥ Α.Ε.

Βασιλίσσης Σοφίας 109, 115 21 Αθήνα

Τηλ: +30 210 335 5700

Fax: +30 210 324 2079

email: info@enterprisegreece.gov.gr

website: www.enterprisegreece.gov.gr/

- Πανελλήνιος Σύνδεσμος Εξαγωγέων-ΠΣΕ



Ο σκοπός του ΠΣΕ είναι να διευκολύνει κάθε Έλληνα επιχειρηματία να εξάγει τα προϊόντα του και να ενημερώσει κάθε ενδιαφερόμενο στο εξωτερικό ώστε να εξοικειωθεί με την ελληνική παραγωγή προϊόντων και υπηρεσιών. Ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Εξαγωγέων παρέχει στα μέλη του πληροφόρηση για τον σχεδιασμό και την προετοιμασία των εξαγωγών, για την πρόσβαση στις διεθνείς αγορές, για τον τρόπο χρηματοδότησης των εξαγωγών και για το ηλεκτρονικό εμπόριο.

Επικοινωνία:

Κρατίνου 11, 10552 Αθήνα

Τηλ. 210-5228925, 210-5221515 | Fax 210-5242568

Email pse@otenet.gr, www.pse.gr

- **Η Πύλη Οικονομικής Διπλωματίας AGORA**

Η διαδικτυακή πύλη AGORA (<http://agora.mfa.gr/>) στην ιστοσελίδα του Υπουργείου Εξωτερικών, παρέχει πληροφορίες, από τα 60 Γραφεία Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων (Γραφεία ΟΕΥ) που λειτουργούν σε 49 χώρες, για τις οικονομικές και εμπορικές σχέσεις της Ελλάδας, καθώς και για επενδυτικές ευκαιρίες. Επίσης η υπηρεσία Συνήγορος Αγοράς προσφέρει συμβουλευτικές υπηρεσίες σε επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στο εξωτερικό. Μέσω της πύλης έχετε πρόσβαση σε στοιχεία επικοινωνίας για πολλές επιχειρήσεις από όλο τον κόσμο, οι οποίες ενδιαφέρονται για ελληνικά προϊόντα και υπηρεσίες. Μπορείτε επίσης να επικοινωνήσετε απευθείας με τον Οικονομικό και Εμπορικό Σύμβουλο που είναι διαπιστευμένος στη χώρα/στις χώρες που σας ενδιαφέρουν. Θα βρείτε τα στοιχεία επικοινωνίας όλων των Γραφείων Οικονομικών και Εμπορικών Συμβούλων κάνοντας κλικ στο σχετικό σύνδεσμο.

- **Τμήμα Στήριξης της Επιχειρηματικότητας στη Μόνιμη Αντιπροσωπεία της Ελλάδας στην ΕΕ**

Στη Μόνιμη Αντιπροσωπεία της Ελλάδας στην Ε.Ε. που βρίσκεται στις Βρυξέλλες, λειτουργεί «Τμήμα Στήριξης της Επιχειρηματικότητας» το οποίο αφενός μεν προωθεί τη συμμετοχή ελληνικών επιχειρήσεων στα προγράμματα αναπτυξιακής βοήθειας της Ε.Ε., αφετέρου δε, υποστηρίζει την ανάπτυξη συνεργασιών με επιχειρήσεις άλλων κοινοτικών χωρών. Επίσης, συμβάλλει στην προώθηση ελληνικών προϊόντων και υπηρεσιών στις προμήθειες των οργάνων των ευρωπαϊκών θεσμών, και βοηθά τη συμμετοχή τους στο Κοινοτικό Δίκτυο Συνεργασίας το οποίο έχουν αναπτύξει οι Μόνιμες Αντιπροσωπείες των κρατών-μελών στις Βρυξέλλες.

Επικοινωνία:

Μόνιμη Αντιπροσωπεία Ε.Ε.,

Οργανική Μονάδα Εξωτερικών Σχέσεων,



Τμήμα Στήριξης της Επιχειρηματικότητας,
19-21, rue Jacques de Lalaing 1040 Bruxelles Belgique.

Email: euromarket@rp-grece.be

Υπουργείο Ανάπτυξης

Υπουργείο Μεταφορών

Υπουργείο Ναυτιλίας

- **Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων (Ο.Α.Ε.Π.)**

Εκτός από τους κινδύνους που προκύπτουν από τη μεταφορά των προϊόντων κατά την εξαγωγή τους, προκύπτουν και άλλοι που αφορούν τις πιστώσεις που δεν καλύπτονται από ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες. Για τον λόγο αυτό δημιουργήθηκαν και λειτουργούν στις περισσότερες ανεπτυγμένες χώρες, ειδικοί Ασφαλιστικοί Οργανισμοί που ενισχύονται από το κράτος. Ο Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων (Ο.Α.Ε.Π.) ασφαλίζει, έναντι εμπορικών και πολιτικών κινδύνων μη πληρωμής, τις εξαγωγικές πιστώσεις που παρέχουν οι Έλληνες εξαγωγείς σε πελάτες του εξωτερικού για την πώληση προϊόντων, υπηρεσιών, ή ακόμα κατασκευής τεχνικών έργων. Ο ΟΑΕΠ ασφαλίζει επίσης, έναντι πολιτικών κινδύνων, τις επενδύσεις που πραγματοποιούν Έλληνες επιχειρηματίες στο εξωτερικό.

Πληροφορίες: www.oaep.gr

Η προσπάθεια προβολής του τουριστικού προϊόντος σε νέες αγορές, απαιτεί επιμονή, υπομονή, προσπάθεια συνεχούς βελτίωσης του μηνύματος, βάσει των αποτελεσμάτων που μας δίνει το διαδίκτυο για την ελκυστικότητα του στους δυνητικούς πελάτες. Σε κάθε περίπτωση ο επιχειρηματίας θα αναμένει όχι βραχυπρόθεσμα αλλά μεσοπρόθεσμα αποτελέσματα. **Το καλύτερο παράδειγμα cluster και καλών πρακτικών ταυτόχρονα δίνει το Επιμελητήριο Κυκλάδων.**

Key words: ομάδες/στόχοι, συστάδες επιχειρήσεων, εκθέσεις τουρισμού,εξαγωγικοί φορείς

1.3.2 Ποια είναι τα βασικά Πιστοποιητικά Εξαγωγών;

Τα πιστοποιητικά που απαιτούνται από τα τελωνεία για να πραγματοποιηθεί η εξαγωγή εξαρτώνται από το είδος του προϊόντος και τη χώρα προορισμού. Για το λόγο αυτό κάθε εξαγωγέας πρέπει να συμβουλευέται έναν εκτελωνιστή για τις διατυπώσεις και τα



δικαιολογητικά που απαιτούνται κατά περίπτωση. Τα κυριότερα πιστοποιητικά είναι τα εξής:

1. Ενιαίο Διοικητικό Έγγραφο (Ε.Δ.Ε.). Προκειμένου να εξαχθούν προϊόντα προς Τρίτες Χώρες είναι υποχρεωτική η κατάθεση του Ενιαίου Διοικητικού Εγγράφου (Ε.Δ.Ε.) και παράλληλα να προσκομιστεί δισκέτα, στην οποία θα εμπεριέχονται τα στοιχεία του Ε.Δ.Ε., στο Τελωνείο που θα έχει την καθ' ύλη και κατά τόπο αρμοδιότητα. Το Ε.Δ.Ε. ονομάζεται διασάφηση/δήλωση και ο διασαφιστής ή ο νόμιμος αντιπρόσωπός του έχει υποχρέωση να γνωρίζει τις απαραίτητες θέσεις και ενδείξεις συμπλήρωσης της διασάφησης, ανάλογα με το τελωνειακό καθεστώς στο οποίο ζητά να υπαχθούν τα εμπορεύματα.
2. Πιστοποιητικό κυκλοφορίας εμπορευμάτων EUR 1 & ATR 1. Τα πιστοποιητικά κυκλοφορίας EUR 1 & ATR 1 θεωρούνται από τις τελωνειακές αρχές του κράτους εξαγωγής, κατά την εξαγωγή των εμπορευμάτων τα οποία αφορά. Δίδονται δε στον εξαγωγέα μόλις πραγματοποιηθεί ή εξασφαλιστεί η πραγματική εξαγωγή. Η διαφορά των δυο πιστοποιητικών είναι στη χώρα προορισμού των εμπορευμάτων καθώς το EUR 1 είναι απαραίτητο για εξαγωγές στις χώρες ΕΖΕΣ και χώρες με σύμβαση ενώ το ATR 1 αφορά εξαγωγές στην Τουρκία.
3. Πιστοποιητικό T5. Είναι έγγραφο παρακολούθησης της διακίνησης αγροτικών προϊόντων, καθώς και προϊόντων που δικαιούνται κοινοτικής επιδότησης. Επίσης, με το ίδιο έγγραφο παρακολουθούνται τα προϊόντα κοινοτικής παρέμβασης. Εκδίδεται από το τελωνείο εξαγωγής στην περίπτωση που το προϊόν διασχίσει πριν εγκαταλείψει το τελωνειακό έδαφος της κοινότητας, κοινοτικά εδάφη, άλλα από αυτό του κράτους μέλους εξαγωγής.
4. Κοινοτική διαμετακόμιση T2L. Ο κοινοτικός χαρακτήρας εμπορεύματος αποδεικνύεται με την προσκόμιση παραστατικού T2L. Απόδειξη ότι τα εμπορεύματα βρίσκονται σε ελεύθερη κυκλοφορία εντός της Κοινότητας πρέπει να κατατίθεται στις αρμόδιες αρχές. Αυτή η απόδειξη μπορεί να λάβει τη μορφή παραστατικού T2 (T2F) σφραγισμένου κατάλληλα από το τελωνείο αναχώρησης στην Κοινότητα ή του πρωτότυπου παραστατικού T2L ή ισοδύναμου εγγράφου.

1.3.3 Ποια είναι τα κυριότερα πιστοποιητικά μεταφορών;

Τα κυριότερα πιστοποιητικά μεταφορών είναι:

- **Φορτωτική οδικής μεταφοράς CMR.** Η συνθήκη CMR, διέπει τις διαδικασίες που θα πρέπει να γίνουν για τη διεθνή μεταφορά και αντικαθιστά με δικές της διατάξεις και νόμους κάθε σχετικό νόμο των κρατών μελών της συνθήκης. Η φιλοσοφία της είναι να υπάρχει πλέον μια ενιαία νομοθεσία για να λύνει τις διαφορές μεταξύ των



νομικών συστημάτων των κρατών μελών. Χάρη στη συνθήκη CMR λειτουργεί ενιαία νομοθεσία μεταξύ διαφορετικών χωρών, για την επίλυση διαφορών στις οδικές διεθνείς μεταφορές.

- **Εγγύηση μεταφοράς TIR.** Το καθεστώς διαμετακόμισης TIR (“Transports Internationaux Routiers” – Διεθνείς Οδικές Μεταφορές) βασίζεται στην τελωνειακή σύμβαση περί διεθνών μεταφορών εμπορευμάτων υπό την κάλυψη δελτίων TIR, που σήμερα αριθμεί 64 συμβαλλόμενα μέρη συμπεριλαμβανομένων όλων των κρατών μελών της Ε.Ε. Τα εμπορεύματα μπορούν μεταφερόμενα υπό την κάλυψη δελτίου TIR να διέρχονται από το έδαφος οποιουδήποτε αριθμού συμβαλλομένων μερών, ένα από τα οποία πρέπει απαραίτητα να μην είναι κράτος μέλος της Ε. Κ. Τυπώνεται και διανέμεται από τη Διεθνή Ένωση Οδικών Μεταφορών (IRU) και εκδίδεται σε χρήστες από τους εθνικούς εγγυοδοτικούς οργανισμούς που έχουν εξουσιοδοτηθεί για τον σκοπό αυτό από τις αρμόδιες αρχές κάθε συμβαλλόμενου μέρους.

1.4 Ποιες ασφαλίσεις κάνει ο Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων

Οι κίνδυνοι που καλύπτονται είναι οι ακόλουθοι:

- Αφερεγγυότητα του αγοραστή ή εργοδότη, φυσικού ή νομικού προσώπου.
- Υπερμερία του αγοραστή ή εργοδότη, φυσικού ή νομικού προσώπου.
- Άρνηση παραλαβής του εμπορεύματος ή μη εξόφληση της αξίας του από τον αγοραστή, φυσικό ή νομικό πρόσωπο, αλλοδαπό δημόσιο ή οργανισμό ελεγχόμενο από αυτό.
- Άρνηση παραλαβής του έργου ή μη εξόφληση της αξίας του από τον εργοδότη, φυσικό ή νομικό πρόσωπο, αλλοδαπό ή δημόσιο ή οργανισμό ελεγχόμενο από αυτό.
- Ακύρωση της άδειας εισαγωγής ή εξαγωγής.
- Αυθαίρετη καταγγελία, τροποποίηση ή μη εκτέλεση της σύμβασης από τον αγοραστή ή τον εργοδότη.
- Απαγόρευση μεταφοράς συναλλάγματος.
- Επιβολή δικαιοστασίου στη χώρα προορισμού των αγαθών, παροχής των υπηρεσιών, εκτέλεσης του έργου ή πραγματοποίησης των επενδύσεων.
- Αναγκαία εκ των υστέρων αλλαγή συγκοινωνιακού μέσου ή της πορείας του κατά τη μεταφορά των εμπορευμάτων.
- Πράξεις ή ενέργειες αλλοδαπού κράτους ή οργανισμού ελεγχόμενου από αλλοδαπό κράτος.
- Γεγονότα ανωτέρας βίας, όπως πόλεμος, εσωτερικές ταραχές, τρομοκρατικές ενέργειες, θεομηνίες και απεργίες, που καθιστούν αδύνατη ολικά ή μερικά την εκτέλεση ή την εμπρόθεσμη εκτέλεση της σύμβασης ή την κανονική λειτουργία της επένδυσης.



- Μείωση της τιμής πώλησης σε συνάλλαγμα εγχώριου προϊόντος ή υπηρεσίας που εξάγεται, σε σχέση με αυτή που ίσχυε κατά τον χρόνο σύναψης της ασφαλιστικής σύμβασης.
- Υποτίμηση του νομίσματος συναλλαγής έναντι του τοπικού νομίσματος, σε σχέση με την ισοτιμία που ίσχυε κατά το χρόνο σύναψης της ασφαλιστικής σύμβασης.
- Δαπάνες προώθησης των πωλήσεων στο εξωτερικό, που δεν καλύπτονται από τα έσοδα των αντίστοιχων πωλήσεων αγαθών ή παροχής υπηρεσιών.

1.5 Υπάρχουν προγράμματα υποστήριξης των εξαγωγικού μάρκετινγκ των πολύ μικρών και μικρό-μεσαίων επιχειρήσεων;

Κατά την προηγούμενη προγραμματική περίοδο 2007-2013 στο ΕΣΠΑ λειτούργησε το πρόγραμμα ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ με το οποίο ενισχύθηκαν πολλές Εξαγωγικές επιχειρήσεις για να αναπτύξουν τα δίκτυα τους και κυρίως να υποστηρίξουν τις προσπάθειές τους στο μάρκετινγκ.

Το πρόγραμμα αφορούσε σε:

- Μεμονωμένες Υφιστάμενες και Νέες Πολύ Μικρές, Μικρές και Μεσαίες επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον ελληνικό χώρο στους τομείς της μεταποίησης, των κατασκευών και των υπηρεσιών
- Υφιστάμενες και Νέες Πολύ Μικρές, Μικρές και Μεσαίες επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον ελληνικό χώρο στους τομείς του Εμπορίου
- Υφιστάμενες μεγάλες επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον ελληνικό χώρο στους τομείς της μεταποίησης, κατασκευών υπηρεσιών
- Ομάδες (τουλάχιστον τριών) υφιστάμενων ή / και Νέων Πολύ Μικρών, Μικρών και Μεσαίων επιχειρήσεων (Clusters)

Οι επιλέξιμες δραστηριότητες συνοπτικά ήταν οι ακόλουθες:

- ✓ Ενέργειες σχεδιασμού και πιστοποίησης προϊόντων και συσκευασίας
- ✓ Δαπάνες πληροφορικής / τηλεπικοινωνιών
- ✓ Ενέργειες προβολής και προώθησης σε αγορές – στόχους
- ✓ Ενέργειες Τεχνικής και Συμβουλευτικής Υποστήριξης
- ✓ Προστασία ή απόκτηση και χρήση πατεντών, πνευματικής ιδιοκτησίας και μεταφοράς τεχνογνωσίας



- ✓ Ανάπτυξη εξειδικευμένου προσωπικού και ανθρωπίνων πόρων

Όπως είναι ευνόητο, η προσπάθεια προβολής του εξαγωγίμων προϊόντων σε νέες αγορές, απαιτεί συστηματική και συντονισμένη προσπάθεια, σωστό σχεδιασμό, δικτύωση και συνεχή βελτίωση προϊόντων και υπηρεσιών. Όπως αναφέρεται στην τρέχουσα προγραμματική περίοδο 2014-2020 και συγκεκριμένα στο «Σύμφωνο Εταιρικής σχέσης – ΕΣΠΑ 2014-2010» παρεμφερές πρόγραμμα λόγω της σπουδαιότητας που έχουν οι Εξαγωγές για την Οικονομία της Χώρας σε αυτή την κρίσιμη περίοδο. Συγκεκριμένα -μεταξύ των άλλων – οι χρηματοδοτικές προτεραιότητες του νέου ΕΣΠΑ περιλαμβάνουν:

- Την Ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας και της εξωστρέφειας των επιχειρήσεων, την μετάβαση στην ποιοτική επιχειρηματικότητα, με αιχμή την καινοτομία και αύξηση της εγχώριας προστιθέμενης αξίας
- Ειδικότερα για τον αγροδιατροφικό τομέα ένας από τους στόχους που έχουν τεθεί αφορά την βελτίωση της εξαγωγικής δραστηριότητας και η μείωση του ελλείματος του εμπορικού ισοζυγίου

Για τον κλάδο των τροφίμων και ποτών – ο οποίος είναι από τους σημαντικότερους στις εξαγωγές μας -παρά το δυσμενές περιβάλλον υπάρχουν προοπτικές δεδομένου ότι όπως αναφέρεται σε σχετική μελέτη του ΙΟΒΕ, (http://iobe.gr/docs/research/RES_05_B_01022012REP_GR.PDF) από το σύνολο των κλάδων τόσο της ελληνικής όσο και της Ευρωπαϊκής οικονομίας, ο διατροφικός επέδειξε την ισχυρότερη αντοχή. Παρά το γεγονός ότι ο κλάδος των τροφίμων στη Χώρα μας έρχεται αντιμέτωπος με πολλά εσωτερικά προβλήματα ,υπάρχουν ευκαιρίες για ανάκαμψη με κύριες αιχμές:

- ✓ Την εξαγωγική δραστηριοποίηση ,
- ✓ την αξιοποίηση των παραδοσιακών ελληνικών τροφίμων,
- ✓ την οργανωμένη προώθηση τους ,
- ✓ Συνεργίες σε όλη την αλυσίδα αξίας
- ✓ Την δημιουργία ταυτότητας

Επιπλέον η συνεργία που δημιουργείται με τον τουρισμό είναι προφανής, όταν μάλιστα λόγω και της μεγάλης αύξησης των επισκεπτών των δύο τελευταίων ετών, η επαφή τους με την ελληνική κουζίνα και την γαστρονομία μας δημιουργεί εν δυνάμει καταναλωτές στις Χώρες τους.



Key words: εξωστρέφεια, εξαγωγές ελληνικών τροφίμων, κλάδος τροφίμων και ποτών

1.6 Πόσο απαραίτητη είναι η διαδικτυακή προβολή της επιχείρησής μου για την προώθηση των Εξαγωγών ;

Σχετικά με τη χρήση του ίντερνετ, οι εξαγωγείς πρέπει να γνωρίζουν ότι αποτελεί επίσης ισχυρό μέσο προβολής και επικοινωνίας σε B2B (μεταξύ επιχειρήσεων) περιβάλλον ότι είναι ένα δυναμικό μέσον που μεταβάλλεται συνεχώς. Ένα μέσον το οποίο δέχεται επιρροές από συγκεκριμένους μεν χρήστες και το οποίο χρειάζεται φροντίδα και παρακολούθηση, διότι πρακτικά ο επιχειρηματίας προσπαθεί να «κτίσει» μια κοινότητα γύρω από την επιχείρηση και το προϊόν ή τις υπηρεσίες που προσφέρει. Η «κοινότητα» υπάρχει εφόσον υπάρχει επικοινωνία μεταξύ των μελών της. Βασική αρχή στο διαδικτυακό μάρκετινγκ είναι να βρίσκεστε εκεί όπου βρίσκονται οι υποψήφιοι πελάτες σας, και η επιλογή των διαδικτυακών κοινωνικών δικτύων (social media) βασίζεται σε αυτή την αρχή.

Κατά τεκμήριο ένας επιχειρηματίας, μόνο σε εξαιρετικές περιπτώσεις μπορεί να ασχοληθεί προσωπικά, για να δημιουργήσει ένα καλό διαδικτυακό προφίλ. Επομένως θα χρειασθεί να προσφύγει στις υπηρεσίες ενός επαγγελματία, ενώ θα πρέπει να αναθέσει σε ένα εκπαιδευμένο στέλεχός του την ευθύνη αυτή. Οι ελάχιστες γνώσεις που απαιτούνται για την αποτελεσματική χρήση 3-4 πλατφόρμων, μαζί με τον χρόνο σύνταξης και ανάρτησης περιεχομένου και παρακολούθησης είναι συνολικά υπολογίσιμος. Επίσης, ο επιχειρηματίας οφείλει να γνωρίζει τουλάχιστον τα βασικά για τη διαδικτυακή επικοινωνία και τα «εργαλεία» που προσφέρει το διαδίκτυο για τη προβολή και επικοινωνία της επιχείρησής του, ώστε να γνωρίζει τι θα ζητήσει από ένα επαγγελματία διαδικτυακής επικοινωνίας

Key words: διαδικτυακό μάρκετινγκ, διαδικτυακή προβολή, ίντερνετ

