ΚΟΡΩΝΟΪΟΣ_ Οι εξαγωγές ως μοχλός ανάπτυξης την επόμενη μέρα

Γιώργος Ζερίτης
MBA, GMCA
International Scale-up Specialist, Export Coach & Corporate Trainer
Μέλος ΕΠΙ3

28/04/2020

Η αύξηση των εξαγωγών αποτελεί για τη χώρα μας βασικό ζητούμενο

Νέο ιστορικό ρεκόρ παρουσίασαν το 2019 οι ελληνικές εξαγωγές αγαθών, φτάνοντας τα €33,80 δισ., καταρρίπτοντας την επίδοση των €33,47 δις. του 2018. Χωρίς τα πετρελαιοειδή η αύξηση είναι ακόμη μεγαλύτερη - στα €23,24 δις. ευρώ από €22,20 δισ. ευρώ, δηλαδή κατά €1,04 δις. ευρώ (+ 4,68%). Οι χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης απορρόφησαν το 56,0% των ελληνικών εξαγωγών (68,1% χωρίς τα πετρελαιοειδή) και Τρίτες Χώρες το 44,0% (31,9% χωρίς τα πετρελαιοειδή).

Η εξαγωγική δραστηριότητα αποτελεί για τη χώρα μας βασικό ζητούμενο, καθώς αποτελεί κοινό τόπο ότι η ελληνική κρίση ήταν περισσότερο μια κρίση ανταγωνιστικότητας παρά μια «καθαρή» δημοσιονομική κρίση. Το εγχώριο μοντέλο ανάπτυξης, το οποίο κατέρρευσε στα τέλη της περασμένης δεκαετίας, στηριζόταν σε μεγάλο βαθμό στους μη εμπορεύσιμους κλάδους της οικονομίας, όπως η οικοδομή, σε υψηλή εγχώρια ζήτηση που χρηματοδοτήθηκε από ευρέως διαθέσιμες πιστώσεις χαμηλού κόστους, και έναν υπερχρεωμένο δημόσιο τομέα.

Η μεγάλη αρνητική επίπτωση που είχε η ύφεση στην εγχώρια ζήτηση ενεργοποίησε ένστικτα επιβίωσης για πολλές επιχειρήσεις, επιβάλλοντας, με τρόπο πιεστικό, τον εντοπισμό νέων αγορών για τη διάθεση των προϊόντων τους. Την τελευταία διετία, μετά την ολοκλήρωση των προγραμμάτων προσαρμογής, η αυξημένη εξαγωγική δραστηριότητα αποτελεί ελπιδοφόρο χαρακτηριστικό της ευρύτερης ανάκαμψης της ελληνικής οικονομίας, η οποία, όμως, βρίσκεται πλέον ξανά στο «κόκκινο» εξαιτίας της επιδημίας του κορωνοϊού. Το «κλείδωμα» της παγκόσμιας οικονομίας έχει ήδη αρνητικές επιπτώσεις στις εξαγωγές μας, απειλώντας να εξανεμίσει την πρόσφατη δυναμική τους - ας σημειωθεί πως πέρυσι οι ελληνικές εξαγωγές στην ιταλική αγορά ανήλθαν σε €3,63 δις., αντιπροσωπεύοντας σχεδόν το 10% της συνολικής αξίας τους.

Τα νέα οικονομικά δεδομένα που διαμορφώνονται διεθνώς καθιστούν ακόμη πιο αναγκαία την επίσπευση εκπόνησης του νέου μοντέλου ανάπτυξης της χώρας μας. Στο πλαίσιο αυτό, το ζήτημα της συστηματικής ανάπτυξης των εξαγωγών παραμένει ένα από τα μεγαλύτερα στοιχήματα για την ελληνική οικονομία στην πορεία προς την επίτευξη βιώσιμων ρυθμών ανάπτυξης.

Σολωμού 37, 106 82 Αθήνα | +30 210 38 08660
www.v-netrino.com | info@ v-netrino.com

Δυστυχώς, στην εποχή της παγκοσμιοποίησης και του ελεύθερου εμπορίου η Ελλάδα είναι χώρα ελάχιστα εξωστρεφής. Παρά τη σημαντική βελτίωση της ανταγωνιστικότητάς της σε όρους σχετικού μισθολογικού κόστους κατά τα έτη της κρίσης, παραμένει διαχρονικά μια μικρή, σχετικά «κλειστή» οικονομία με χαμηλό βαθμό εξαγωγικής προϊοντικής διαφοροποίησης και στάσιμο μερίδιο αγοράς στο παγκόσμιο εμπόριο. Οι επιπτώσεις της πανδημίας στις εξαγωγές μας είναι πολύ δύσκολο να εκτιμηθούν αυτήν τη στιγμή. Σήμερα, το ζητούμενο είναι να προετοιμαστούμε εγκαίρως για την επόμενη μέρα. Η όποια κάμψη θα πρέπει να είναι προσωρινή. Η στροφή εξωστρέφειας, που ξεκίνησε ως αντίδοτο στην κρίση, πρέπει να ενισχυθεί και να διατηρηθεί σε μακροπρόθεσμη βάση, δημιουργώντας τις προϋποθέσεις για παραγωγικές επενδύσεις και εδραιώνοντας την νέα αντίληψη μεγέθυνσης της οικονομίας μας. Στην κατεύθυνση αυτή, υπάρχει ακόμη μεγάλη απόσταση που πρέπει να διανυθεί.

Τα διαθρωτικά εμπόδια που εγκλωβίζουν την οικονομία μας εντός των συνόρων είναι γνωστά στην Πολιτεία. Αρκετές έρευνες διενεργήθηκαν από το 2009 και μετά αναδεικνύοντας όλους τους παράγοντες που σχετίζονται με τη δυσλειτουργία του δημοσίου τομέα και των υποδομών του. Η βελτίωση της εικόνας της χώρας στο εξωτερικό, η άρση διοικητικών & γραφειοκρατικών εμποδίων, η καλύτερη οργάνωση και ο συντονισμός των εμπλεκομένων φορέων, ο εξορθολογισμός των φορολογικών και ασφαλιστικών βαρών των επιχειρήσεων, η αποκατάσταση της τραπεζικής χρηματοδότησης, η ενίσχυση της οικονομικής διπλωματίας, η κινητροδότηση για

α) διεύρυνση της εγχώριας παραγωγικής βάσης με εξωστρεφή προσανατολισμό, ιδίως σε τομείς υψηλής προστιθέμενης αξίας

β) αύξηση της ανταγωνιστικότητας μέσω μεγέθυνσης (scale-up) και συνεργασιών μικρών επιχειρήσεων και συνεταιρισμών

γ) ενίσχυση των επενδύσεων σε έρευνα, καινοτομία και τεχνολογική αναβάθμιση των προϊόντων, καθώς και η εισαγωγή μαθημάτων εξαγωγικού επιχειρείν στα ανώτερα εκπαιδευτικά ιδρύματα, αποτελούν βασικές προϋποθέσεις για να αυξήσει η χώρα ουσιαστικά το εξαγωγικό της αποτύπωμα. Είναι οι επιμέρους άξονες μιας μακροπρόθεσμης εθνικής στρατηγικής εξαγωγικής ανάπτυξης, η οποία παρότι έχει επισημανθεί εδώ και δεκαετίες, παραμένει ακόμα ζητούμενο.

Η μάχη της εξωστρέφειας θα κερδηθεί από τις ίδιες τις επιχειρήσεις

Τη δεκαετία της κρίσης, είδαμε επιχειρήσεις που και ανταγωνιστικές είναι αλλά και που μεγαλώνουν μέσα από εξαγωγές. Αυτό είναι και η ουσία της επόμενης ημέρας: η μάχη του εθνικού στόχου της εξωστρέφειας θα κερδηθεί, κυρίως, από τις ίδιες τις επιχειρήσεις. Από τη σκοπιά του ιδιωτικού τομέα, βασικό ζητούμενο για την άσκηση επιτυχούς εξαγωγικής δραστηριότητας είναι η καλλιέργεια και εδραίωση «εξαγωγικής κουλτούρας». Η υιοθέτηση, δηλαδή, δραστικών αλλαγών στην εσωτερική οργάνωση και τη φιλοσοφία των μικρομεσαίων ελληνικών επιχειρήσεων, καθώς και η απομάκρυνσή τους τόσο από τα πρότυπα του παραδοσιακού οικογενειακού μοντέλου διοίκησης όσο και από πρακτικές που, ενδεχομένως, τις βοήθησαν να αναπτυχθούν στην εγχώρια ή την τοπική αγορά, αλλά δε θα τους πάνε μακριά εκτός συνόρων. Η αναμέτρηση με τον παγκόσμιο ανταγωνισμό επιτάσσει αυτογνωσία, συμβατή νοοτροπία, ευελιξία και ανταγωνιστική αρχιτεκτονική. Υπερβαίνει τα όρια και τη φιλοσοφία αυτού του μοντέλου.

Σολωμού 37, 106 82 Αθήνα | +30 210 38 08660
www.v-netrino.com | info@ v-netrino.com

Οι επικεφαλής των μικρομεσαίων οικογενειακών επιχειρήσεων χρειάζεται να δημιουργήσουν το εξαγωγικό όραμα και να διασφαλίσουν ότι αυτό θα υποστηριχτεί από ολόκληρη την επιχείρηση. Να προσελκύσουν και να εμπνεύσουν εξειδικευμένα στο εξαγωγικό εμπόριο στελέχη, στα οποία θα δώσουν αυτονομία και αρμοδιότητες για να το υλοποιήσουν. Παράλληλα, να φροντίσουν για την εκπαίδευση και επανειδίκευση του απαραίτητου ανθρώπινου δυναμικού, που θα υποστηρίξει την εξαγωγική προσπάθεια.

Η εξωστρέφεια προϋποθέτει ισχυρές συνεργασίες και υψηλό επίπεδο τεχνογνωσίας.

Χρειαζόμαστε έναν μικρό στρατό εξαγωγικών στελεχών που πρέπει να εκπαιδεύσουμε και να εξοπλίσουμε με τα κατάλληλα όπλα - εργαλεία για να φέρνουν νίκες στο διεθνή στίβο. Η εκπαίδευσή τους θα περιστρέφεται τόσο γύρω από «τεχνικά» θέματα εξαγωγών όπως η χρήση των εργαλείων του Διαδικτύου για την έρευνα ξένων αγορών, το εξαγωγικό marketing, η εξαγωγική τιμολόγηση, η κατάρτιση συμβάσεων διεθνούς πώλησης, οι σύγχρονες τραπεζικές και χρηματοδοτικές τεχνικές και εργαλεία πληρωμής, οι διεθνείς εμπορικοί όροι παράδοσης εμπορευμάτων, εξαγωγικές διαδικασίες και τελωνειακά θέματα, συνδυασμένες μεταφορές κλπ., όσο και γύρω από «συμπεριφοριακά» θέματα όπως η ευθυγράμμιση με τις διεθνείς νόρμες και πρακτικές, ο σεβασμός των πολιτισμικών διαφορών καθώς και η επαγγελματική συμπεριφορά προς τον ξένο πελάτη - συνεργάτη, με στόχο την δημιουργία επιτυχημένων μακρόχρονων σχέσεων εμπιστοσύνης.

Υπάρχουν μεγάλες δυνατότητες ανάπτυξης των εξαγωγών μας. Η όποια προσπάθεια όμως, θα πρέπει να γίνει επαγγελματικά και συστηματικά.

“Είναι κρίσιμο να κατανοήσουμε ότι, η καθιέρωση ενός προϊόντος στην εγχώρια αγορά, δεν αποτελεί, αυτομάτως, διαβατήριο για τις ξένες.”

Βιαστικές κινήσεις και προσδοκίες γρήγορων αποδόσεων, κατά κανόνα, δεν δικαιώνονται. Η εδραίωση στις αγορές του εξωτερικού αποτελεί μακροπρόθεσμη επένδυση. Απαιτεί λεπτομερή προετοιμασία, προσεκτικά βήματα, επιμονή και υπομονή. Συνέπεια ως προς την ποιότητα, την υποστήριξη του προϊόντος και την εξυπηρέτηση του ξένου πελάτη. Επικέντρωση πόρων και προσπαθειών σε επιλεγμένες αγορές-στόχους. Είναι κρίσιμο να κατανοήσουμε ότι, η καθιέρωση ενός προϊόντος στην εγχώρια αγορά, δεν αποτελεί, αυτομάτως, διαβατήριο για τις ξένες.

Από χώρα σε χώρα, οι ιδιαιτερότητες ως προς την ποιότητα και τις προϊοντικές προδιαγραφές, οι διαδικασίες που ακολουθούνται, οι απαιτήσεις της νομοθεσίας, οι συνήθειες, οι ανάγκες και οι επιθυμίες των καταναλωτών - χρηστών διαφοροποιούνται σημαντικά.

Σολωμού 37, 106 82 Αθήνα | +30 210 38 08660
www.v-netrino.com | info@ v-netrino.com

Επίσης, καθώς η χώρα μας δεν μπορεί να ανταγωνιστεί κοστολογικά τις αναπτυσσόμενες αγορές, η ανάγκη υλοποίησης γεωγραφικής και προϊοντικής εξαγωγικής στρατηγικής είναι έκδηλη. Οι επιχειρήσεις μας θα πρέπει να στοχεύσουν αγορές με υψηλό εισόδημα όπου υπάρχει η δυνατότητα διείσδυσης μέσω της προσφοράς premium branded προϊόντων. Απαιτείται, συνεπώς, ενδελεχής έρευνα και τεκμηρίωση των όποιων αποφάσεων, ευελιξία και κοστολογημένη προσαρμογή των προϊόντων και εμπορικών πρακτικών στην ταχύτητα, τις δομές και ανάγκες της εκάστοτε αγοράς.

Δε χρειάζεται να είναι κάποιος ειδικός για να αντιληφθεί πως οι οικονομικές συνέπειες της επιδημίας σηματοδοτούν μια νέα τάξη πραγμάτων για τη χώρα και την επιχειρηματική της κοινότητα. Αναμένεται να βιώσουμε βαθιές και ξαφνικές αλλαγές στο επίπεδο και τα διαρθρωτικά χαρακτηριστικά της διεθνούς ζήτησης, στις καταναλωτικές συμπεριφορές και συνήθειες. Αρρυθμίες είναι πολύ πιθανό να υπάρξουν και στην προσφορά των προϊόντων. Όπως κάθε κρίση, έτσι και η διαφαινόμενη ανάγκη αναδιάταξης των διεθνών εφοδιαστικών αλυσίδων κρύβει ευκαιρίες για τις ελληνικές επιχειρήσεις. Το ζητούμενο σήμερα είναι να προσαρμοστούμε έγκαιρα στις νέες συνθήκες που διαμορφώνονται και να εκμεταλλευτούμε τις όποιες ευκαιρίες φέρνει η επόμενη μέρα προκειμένου να αυξήσουμε το εξαγωγικό μας αποτύπωμα, θέτοντας έτσι τις βάσεις για υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης.

Στην Επιστημονική Επιτροπή Επιχειρηματικότητας (ΕΠΙ3) είμαστε αρωγοί στην προσπάθεια για τον εξωστρεφή μετασχηματισμό της οικονομίας μας. Εκτιμούμε ότι η σημερινή χρονική συγκυρία είναι κρίσιμη για να υποστηριχθεί η εξωστρέφεια των ελληνικών επιχειρήσεων - είναι ώρα για επαναξιολόγηση, σχεδιασμό και επανεκκίνηση αυτής της προσπάθειας. Θέλουμε να συμβάλλουμε με συνέπεια, υπευθυνότητα και αποτελεσματικότητα στη δημιουργία νέων εξαγωγέων και στη συστηματική αύξηση των εξαγωγών των πελατών μας.

Στο πλαίσιο αυτό, μέσω της Netrino, παρέχουμε εξαγωγική τεχνογνωσία και πληροφόρηση, μέσα από σύγχρονες και εξειδικευμένες υπηρεσίες Εκπαίδευσης και Συμβουλευτικής, υποστηρίζοντάς τους ουσιαστικά στην χάραξη της στρατηγικής ανάπτυξης της εταιρίας τους σε διεθνές επίπεδο και στη βελτίωση της διεθνούς ανταγωνιστικότητάς τους.

Ο Γιώργος Ζερίτης διαθέτει 20+ έτη επαγγελματικής προϋπηρεσίας στους τομείς Sales, Marketing, Operations και International Business Development, σε περιβάλλοντα B2B, FMCG, B2C & EPC contracting, έχοντας εκτεταμένη δραστηριότητα σε έναν ευρύ αριθμό διεθνών αγορών. Εργάστηκε σε διεθνοποιημένες Ελληνικές και πολυεθνικές επιχειρήσεις, 10 έτη σε χώρες του εξωτερικού ως business expatriate, αναλαμβάνοντας διοικητικούς ρόλους και υπευθυνότητες εμπορικής αναδιοργάνωσης και επίτευξης οικονομικών αποτελεσμάτων σε επίπεδο επιχειρηματικής μονάδας, χώρας και SEE region. Ειδικεύεται, ως σύμβουλος, σε θέματα διεθνούς εμπορίου και στρατηγικής ανάπτυξης σε διεθνείς αγορές και είναι πιστοποιημένος εκπαιδευτής στελεχών επιχειρήσεων σε θέματα marketing/export marketing, corporate finance, και ανάπτυξης δεξιοτήτων ηγεσίας.

Είναι πτυχιούχος του Οικονομικού Τμήματος του ΕΚΠΑ και έχει μετεκπαιδευτεί στο Strathclyde Business School της Γλασκόβης (MBA in Corporate Strategy) και στο Cambridge Judge Business School (General Management) στους τομείς Strategic & Performance Management, Corporate Investment και Organisational Innovation.

Η Επιστημονική Επιτροπή Επιχειρηματικότητας (ΕΠΙ3) δημιουργήθηκε από τη Netrino, ως ένα προηγμένο συνεργατικό περιβάλλον σημαντικών επιστημόνων & εμπειρογνωμόνων που τους ενώνει η αγωνία τους για την ανάπτυξη της Επιχειρηματικότητας. Αποτελεί πρωτοβουλία στο πλαίσιο της Κοινωνικής Υπευθυνότητας και στηρίζεται στην εθελοντική συμμετοχή.

ΕΠΙ3 powered by Netrino

Σολωμού 37, 106 82 Αθήνα | +30 210 38 08660
www.v-netrino.com | info@ v-netrino.com