

ΠΑΡΕΜΒΑΣΗ

Πώς να ξεκινήσετε εξαγωγές των προϊόντων σας

Ο έντονος ανταγωνισμός και το μικρό μέγεθος της εσωτερικής αγοράς, οι περιορισμοί στις πηγές χρηματοδότησης, καθιστούν την επιλογή της εξαγωγικής δραστηριότητας ως την πιο ικανή και ενδεδειγμένη λύση στο αδιέξοδο που αντιμετωπίζουν πολλές ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Ανάμεσα στα πλεονεκτήματα μιας εταιρείας από την εξαγωγή των προϊόντων της είναι η οικονομία κλίμακας, ο διαμοιρασμός του κινδύνου

και η απεξάρτηση από την εγχώρια αγορά, καθώς επίσης η απόκτηση τεχνογνωσίας.

Στους κινδύνους που μπορεί να αντιμετωπίσει μια εταιρεία από την ανάπτυξη της εξαγωγικής της δραστηριότητας είναι τα αυξημένα κόστη παραγωγής ή λειτουργίας, οι γραφειοκρατικές διαδικασίες, καθώς επίσης ο ανταγωνισμός. Τέσσερα είναι τα βασικά βήματα προσοχής για το ξεκίνημα εξαγωγικής διαδικασίας.



Κώστας Παπαδόπουλος,
γενικός διευθυντής
της εταιρείας
PK Consulting Group



Α. Προσαρμογή του προϊόντος για εξαγωγή.

Β. Μελέτη εκ των πρότερων των Τρόπων Διείσδυσης σε νέες αγορές με τους εξής τρόπους:

1. Απευθείας εξαγωγές.
2. Εξαγωγές μέσω τρίτων.
3. Σύναψη συνεργασίας με επιχειρήσεις του εσωτερικού ή του εξωτερικού.

Γ. Τρόποι προώθησης των προϊόντων σε νέες αγορές.

Δ. Τιμολόγηση του προϊόντος προς εξαγωγή.

Η ανάπτυξη σε ξένες αγορές απαιτεί ιδιαίτερες προσπάθειες, οικονομικούς πόρους και χρόνο. Αυτό πρέπει να έχει γίνει αποδεκτό πρώτα απ' όλα από τους διοικούντες της επιχείρησης.

Αρσενός στην προσπάθεια χρηματοδότησης των όποιων επενδυτικών εξαγωγικών πλάνων είναι το πρόγραμμα «Εξωστρέφεια - Ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων» που προκηρύχτηκε από το υπ. Ανάπτυξης και είναι ανοικτό μέχρι και τις 10-10-13 και το οποίο έχει βασικό του σκοπό την επιχορήγηση μικρών, μεσαίων και μεγάλων υφιστάμενων επιχειρήσεων με ποσοστά επιχορήγησης που υπό προϋποθέσεις μπορούν να φτάσουν και το 55%. Επιχορηγεί επενδυτικά πλάνα που ξεκινούν από 20.000 ευρώ και μπορούν να φτάσουν και τα 200.000 ευρώ, στους οποίους προϋπολογισμούς συμπεριλαμβάνονται δαπάνες που έχουν να κάνουν με την αγορά μηχανολογικού εξοπλισμού και τη δημιουργία ειδικών εγκαταστάσεων καθώς και δαπανών απαραίτητων για την προώθηση του προϊόντος στο εξωτερικό, όπως και για την πρόσληψη ειδικού προσωπικού ανάπτυξης των πωλήσεων της κάθε εταιρείας στο εξωτερικό. Στην περίπτωση δε συνεργειών ανάμεσα σε διαφορετικά είδη επιχειρήσεων, επιχορηγεί με μεγαλύτερα ποσοστά τις δαπάνες των συνεργαζόμενων εταιρών.

Ακολουθώντας μια εταιρεία τα παραπάνω στάδια προσεκτικά, δημιουργώντας μια σχέση μακροχρόνια και εμπιστοσύνης με τους ανθρώπους που θα επιλέξει να συνεργαστεί στο εξωτερικό και κάνοντας χρήση των σύγχρονων χρηματοδοτικών εργαλείων που προσφέρονται αυτήν τη στιγμή μέσα από τα χρηματοδοτικά προγράμματα είναι σίγουρο ότι σύντομα θα δει τα οικονομικά μεγέθη της να βελτιώνονται και τη βιωσιμότητα των επενδυτικών της πλάνων να παίρνει σάρκα και οστά.