
Μετά την κινεζική Alibaba, το ΕΕΑ θα φέρει στην Ελλάδα την αμερικανική Amazon

2016/09/26 23:24 στην κατηγορία TAXYΔΡΟΜΕΙΑ

Νέες πρωτοβουλίες, αντίστοιχου βεληνεκούς με την Alibaba σχεδιάζει το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών για το επόμενο διάστημα.

Όπως υποστηρίζει στην «Ημερησία», ο πρόεδρος του μεγαλύτερου επιμελητηρίου της χώρας, Γ. Χατζηθεοδοσίου, μετά την απήχηση που είχε η εκδήλωση με τη μεγαλύτερη ηλεκτρονική πλατφόρμα on line πωλήσεων του κόσμου, υπάρχουν σκέψεις να έρθουν στην Ελλάδα στελέχη της αμερικανικής Amazon, και να έχουν συναντήσεις με τις ελληνικές επιχειρήσεις που επιδιώκουν να γίνουν πιο εξωστρεφείς και να διαθέσουν τα προϊόντα τους στις διεθνείς αγορές.

Συνέντευξη στον Γιώργο Μανέττα

-Πόσο ικανοποιημένος είστε από τα αποτελέσματα των επαφών με την Alibaba;

-Τα αποτελέσματα ξεπέρασαν τις προσδοκίες μας. Οι επιχειρήσεις που ήρθαν για να ενημερωθούν για την Alibaba έφθασαν τις 700, ενώ ο αρχικός σχεδιασμός προέβλεπε τη συμμετοχή 200.

Image not found or type unknown



Θεωρώ πως ως Επιμελητήριο πετύχαμε να φέρουμε σε πέρας τον στόχο μας, που δεν ήταν άλλος από το να ενημερώσουμε τις επιχειρήσεις για τους τρόπους που μπορούν συνεργαστούν με την Alibaba, τη μεγαλύτερη ηλεκτρονική πλατφόρμα online πωλήσεων στον κόσμο, με 430 εκατομμύρια πελάτες, εκ των οποίων το 90% είναι στην Κίνα.

Και αυτό γιατί θεωρούμε πως τη στιγμή που κάθε χρόνο χιλιάδες μέλη του Επιμελητηρίου κλείνουν τις επιχειρήσεις τους και ένα μεγάλο ποσοστό παραπαίει λόγω του ασφαλιστικού και φορολογικού συστήματος, η αύξηση των εξαγωγών και η μείωση των εισαγωγών είναι μονόδρομος.

Η μείωση των εισαγωγών θα δώσει μεγαλύτερο πλεόνασμα στην οικονομία και θα την

κάνει πιο ισχυρή ενώ η αύξηση των εξαγωγών θα δυναμώσει τις επιχειρήσεις, αυξάνοντας των πωλήσεών τους και κάνοντάς τες πιο εξωστρεφείς.

Το ρεκόρ συμμετοχών και οι πολύωρες συναντήσεις δείχνουν τη «δίψα» των επιχειρήσεων να βρουν λύσεις για να διοχευτούν τα προϊόντα τους στη διεθνή αγορά. Θεωρώ πως σηκώσαμε τον πήχυ πιο ψηλά, ώστε να βρεθούν οι ευκαιρίες διεξόδου από την οικονομική κρίση.

Εξάλλου, η ευθύνη που έχουμε ως το μεγαλύτερο Επιμελητήριο της χώρας με πάνω από 250.000 μέλη να στηρίξουμε τον επιχειρηματικό κόσμο είναι μεγάλη. Και σε αυτήν προσπαθούμε να ανταποκριθούμε με τέτοιου είδους πρωτοβουλίες που βοηθούν πραγματικά την αγορά.

-Κάποιοι πάντως δεν έκρυψαν τον προβληματισμό τους για το υψηλό κόστος συμμετοχής στην πλατφόρμα της Alibaba. Τι έχετε να πείτε για αυτό;

-Θα απαντήσω ως εξής: Εάν προσπαθήσει μια μικρή επιχείρηση να θα είναι πάρα πολύ δύσκολο. Χρειάζεται περίπου 10.000 ευρώ για το άνοιγμα ενός ηλεκτρονικού μαγαζιού και μετά για κάθε συναλλαγή η προμήθεια κυμαίνεται από 1% έως 5%.

Εάν όμως, πάνε 100 επιχειρήσεις μαζί, οι οποίες θα πωλούν 100 προϊόντα τότε δεν είναι ακριβό. Επιπλέον, δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι τα έξοδα για να αποκτήσει κάποιος παρουσία σε μια ευρωπαϊκή ή αμερικάνικη πλατφόρμα είναι πολύ περισσότερα.

Πρέπει να καταλάβουμε ότι πρέπει να προσαρμοστούμε στις συνθήκες που επικρατούν στις διεθνείς αγορές. Δεν γίνεται οι αγορές να προσαρμοστούν στα δικά μας δεδομένα. Είναι αναγκαίο να συνεδητοποιήσουν όλοι πως για να αποκτήσουν δυναμική οι ελληνικές εξαγωγές θα πρέπει να δημιουργηθούν συνεργατικοί σχηματισμοί. Με την πολυδιάσπαση που υπάρχει σήμερα είναι δύσκολο να βγουν οι ελληνικές επιχειρήσεις με επιτυχία στις διεθνείς αγορές.

Image not found or type unknown



Χρειάζεται να δημιουργηθούν μεγαλύτερα σχήματα, που θα έχουν τη δύναμη να ανταποκριθούν στο διεθνή ανταγωνισμό και παράλληλα να δημιουργήσουν ανταγωνιστικά προϊόντα.

Για παράδειγμα δεν μπορεί να εξάγουμε 300 ετικέτες λαδιού, τη στιγμή που η Ισπανία με δέκα φορές περισσότερη παραγωγή από εμάς εξάγει με μόλις 5 ετικέτες. Χρειάζονται συνεργασίες και σχέδιο στις εξαγωγές για να πετύχει το πείραμα. Διαφορετικά, θα περιοριστούμε σε ευκαιριακές πωλήσεις.

-Σε ποιους τομείς διαπιστώσατε πως υπάρχουν ευκαιρίες για τις ελληνικές εξαγωγές προς την Κίνα;

-Καταρχάς, στον τουρισμό, ο οποίος αποτελεί το πρώτο εξαγωγίμο προϊόν της χώρα μας. Το πρώτο εξαγωγίμο προϊόν που έχουμε είναι ο τουρισμός. Σήμερα έχουμε μόλις, 120.000 Κινέζους τουρίστες, σε σύνολο 130 εκατομμυρίων που κάνουν κάθε χρόνο διακοπές, εκ των οποίων τα 12 εκατομμύρια έρχονται στην Ευρώπη.

Εθνικός στόχος είναι να φθάσουμε το 1,5 εκατομμύριο Κινέζους επισκέπτες τον χρόνο μέσα στην επόμενη τριετία. Η Alibaba δεσμεύθηκε ότι θα πάρει πρωτοβουλίες ώστε να αυξηθεί ο αριθμός των τουριστών στη χώρα μας.

Ο δεύτερος τομέας είναι τα αγροδιατροφικά προϊόντα. Με δεδομένο μάλιστα ότι τα ελληνικά προϊόντα είναι υψηλής ποιότητας και υπάρχουν πάνω από 150 εκατομμύρια καταναλωτών στην Κίνα πρόθυμων να πληρώσουν για τέτοια προϊόντα. Δείτε την υψηλή ζήτηση που υπάρχει για το περίφημο «αγγουράκι θαλάσσης».

Image not found or type unknown



Από εκεί και πέρα, προοπτικές υπάρχουν για το τομέα των υπηρεσιών πληροφορικής, όπου όσο τρελό και αν φαίνεται η Ελλάδα πρωταγωνιστεί σε διεθνώς επίπεδα, καθώς επίσης και τα ποιοτικά προϊόντα ένδυσης και υπόδησης. Η νέα αστική τάξη των Κινέζων ζητά τέτοιου είδους προϊόντα.

Δεν είναι τυχαίο πως παγκόσμιοι κολοσσοί του χώρου εστιάζουν στην Κίνα, όπου το έδαφος είναι πρόσφορο για τα προϊόντα τους. Ενδεικτικό της αγοραστικής δύναμης που έχει η τάξη αυτή είναι πως η Mazeratti μέσω της Alibaba και την ανάλογη προβολή πούλησε 18 αυτοκίνητά της σε 20 δευτερόλεπτα!

-Ποιες πρωτοβουλίες σχεδιάζετε για το επόμενο διάστημα; Τι θα πρέπει να περιμένουν από εσάς τα μέλη σας;

-Όπως σας είπα στόχος μας είναι να στηρίζουμε τα μέλη μας. Μετά την Alibaba, η οποία ήταν άγνωστη στην Ελλάδα σύντομα θα δώσουμε την ευκαιρία να γνωρίσουν και άλλες ηλεκτρονικές πλατφόρμες του εξωτερικού, όπως η Amazon, που είναι στα σχέδιά μας, καθώς και να ενημερωθούν για αγορές του εξωτερικού, που υπάρχουν ευκαιρίες για τα ελληνικά προϊόντα, όπως η Ινδία, η Ρωσία, η Ευρώπη και φυσικά η Κίνα.