19 Δεκεμβρίου 2011

Εσπερίδα ΟΠΕ για την ανάπτυξη εξαγωγικής δραστηριότητας στις ΗΠΑ

Στις εξαγωγικές δραστηριότητες και στις προοπτικές ανάπτυξης σε συγκεκριμένες αγορές στόχους ήταν αφιερωμένη η ενημερωτική εσπερίδα του ΟΠΕ (14/12/2011) με έμφαση τις τρίτες χώρες στις οποίες έχουν κτιστεί ήδη τα θεμέλια από προηγούμενες δράσεις και ενέργειες προβολής προώθησης.

Στην εκδήλωση ενημέρωσης συμμετείχαν εκπρόσωποι πολλών εξαγωγικών κλάδων και έθεσαν αρκετά ερωτήματα στους εκπροσώπους από τις ΗΠΑ, που παρευρέθησαν στο πλαίσιο της παροχής ειδικών πληροφοριών για την αγορά, ενώ παρουσιάστηκε η βήμα προς βήμα εξαγωγική διαδικασία προϊόντων από την Ελλάδα προς τις ΗΠΑ και αναλύθηκαν οι ευκαιρίες και οι δυσκολίες που παρουσιάζονται.

Κατά την ενημέρωση των εκπροσώπων από τις ΗΠΑ τονίστηκε η σημασία της παρουσίας των εκθετών -εξαγωγέων στην αγορά και η επιμονή που πρέπει να επιδείξουν για τουλάχιστον 2-3 χρόνια ώστε να αποκτήσουν την εμπιστοσύνη των αγοραστών ως προϋπόθεση παραγωγής αποτελεσμάτων. Το αγοραστικό κοινό θεωρεί ότι οι εκθέτες πρέπει να απαντούν τα όποια ερωτήματα με ταχύτητα ενώ επιβεβαιώθηκε ότι η προσέγγιση του είναι πιο εύκολη και ανοιχτή σε σχέση με το Ευρωπαϊκό αγοραστικό κοινό.

Τονίστηκε ότι η αγορά είναι τεράστια αλλά λειτουργεί με μεθοδικότητα και ειδικό σύστημα. Η μεγάλη εξειδίκευση της αγοράς φαίνεται και από την παρουσίαση των Εβραϊκών ειδών διατροφής “Kosher”, μιας αγοράς 10.5 δις δολαρίων στις ΗΠΑ που τηρεί τις ειδικές προδιαγραφές της Εβραϊκής θρησκείας και προϋποθέτει ειδική πιστοποίηση από το σωματείο των Εβραίων (Jewish Orthodox Union - O.U.) για να πουληθεί στο ράφι.

Τέλος τονίστηκε η αγάπη και εκτίμηση των Αμερικανών για οποιοδήποτε προϊόν προέρχεται από την χώρα μας.
Ο Διευθύνων σύμβουλος του ΟΠΕ, κ. Καλαμπόκης τόνισε την άνοδο των Ελληνικών εξαγωγών στις ΗΠΑ και την μεγάλη επιτυχία των κρασιών, λαδιού και φέτας που με συντονισμένες προσπάθειες από τον κλάδο τους έχουν καταφέρει να κατακτήσουν την αγορά των ΗΠΑ και να ανοίξουν καινούργιους ορίζοντες. Το κρασί κατέχει περίπου 1% στις λίστες της αγοράς οίνου, ποσοστό τεράστιο αν αναλογιστεί κανείς το μέγεθος της.

Πρότεινε μάλιστα και την δημιουργία κοινών δράσεων των τριών προϊόντων μας.

Ο κ. Καλαμπόκης ανέφερε ότι οι εξαγωγές θα πρέπει να επικεντρωθούν στην διαφορετικότητα και την ποιότητα των προϊόντων μας και όχι στις τιμές. Οι εξαγωγείς τόνισαν ότι πρέπει να σέβονται την πορεία ενός ήδη τοποθετημένου προϊόντος και να μην «σκοτώνουν» τις τιμές για να μπουν στην αγορά. Ο ΟΠΕ θεωρεί την αγορά των ΗΠΑ σαν μια μεγάλη ευκαιρία για τα ελληνικά προϊόντα βασισμένα και πάνω στο Brand name που έχει δημιουργηθεί, γεγονός που διπλασίασε την παρουσία μας εκεί το τελευταίο έτος με καλές προοπτικές για το μέλλον.

Επίσης επισημάνθηκε ότι ο ΟΠΕ δεν λειτουργεί πλέον σαν «παραδοσιακό δημόσιο» αλλά είναι ανοιχτός σε οποιαδήποτε ιδιωτική πρωτοβουλία και συνεργασία. Χαρακτηριστικά αναφέρθηκε ότι το καινούργιο site του ΟΠΕ θα εμπεριέχει και links εταιρειών!, ενώ θα δημιουργήσει μια on line διαδικασία, με στόχο το 95% των προϋποθέσεων εξαγωγής μιας νέας (σ.σ. ως προς την εξαγωγική δραστηριότητα) εταιρείας να υλοποιείται διαδικτυακά ώστε να μειώνεται δραστικά η σημερινή χρονοβόρα γραφειοκρατία τη δυνατότητα αυτή θα έχουν οι επιχειρήσεις μετά από ένα χρόνο