

διοργάνωση

ETHOSEVENTS



ΟΕΥ

Εθνική Επιχειρηματική
Υπηρεσία Διασύνδεσης
& Ανάπτυξης Ταλέντων

σε συνεργασία με

XPHMA

30.05.17
Divani Caravel



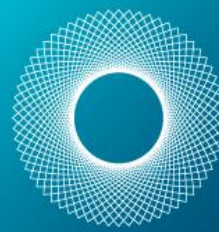
gef¹⁷

5th greek
exports
forum

exports.ethosevents.eu



#gef17



5th Greek Exports Forum

Το Greek Exports Forum, οργανώνεται φέτος για πέμπτη συνεχόμενη χρονιά από την Ένωση Διπλωματικών Υπαλλήλων Οικονομικών & Εμπορικών Υποθέσεων (ΕΝΔΥ ΟΕΥ) και την Ethos Events, υπό την αιγίδα του Υπουργείου Εξωτερικών.

Πρόκειται για το συνέδριο - θεσμό των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων του, νευραλγικού για την ανάπτυξη της οικονομίας, εξαγωγικού τομέα.

Το **5th Greek Exports Forum** θα διεξαχθεί την **Τρίτη 30 Μαΐου 2017**, στο **Divani Caravel**.

Το 5th Greek Exports Forum ξεχωρίζει και καινοτομεί καθώς παρέχει στον Έλληνα επιχειρηματία που ήδη δραστηριοποιείται στις εξαγωγές αλλά κυρίως σε εκείνον που θέλει για πρώτη φορά να βγει εκτός συνόρων, τα χρήσιμα μέσα προκειμένου να ενισχύσει την εξαγωγική του δραστηριότητα και την ανταγωνιστικότητα των προϊόντων ή υπηρεσιών του.

Η φετινή διοργάνωση περιλαμβάνει τις ακόλουθες ενότητες:

1) Τη διοργάνωση του συνεδρίου Greek Exports Conference

2) Τρεις παράλληλες δράσεις:

-B2B Συμβουλευτικές Συναντήσεις Ελλήνων εξαγωγέων με στελέχη των γραφείων Διπλωματικών Υπαλλήλων Οικονομικών & Εμπορικών Υποθέσεων (ΕΝΔΥ ΟΕΥ).

-B2B Συμβουλευτικές Συναντήσεις Ελλήνων εξαγωγέων με στελέχη Διμερών Επιμελητηρίων.

-B2B Συμβουλευτικές Συναντήσεις Ελλήνων εξαγωγέων με εκπροσώπους των μεγάλων χορηγών του Forum.



Θεματολογία

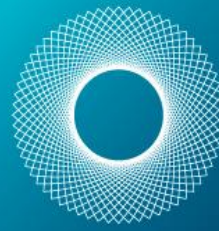
ΕΙΣΑΓΩΓΗ: Το νέο εξωστρεφές αναπτυξιακό μοντέλο της Ελλάδας.

Και το 2016 οι ελληνικές εξαγωγές πέτυχαν νέο ρεκόρ. Πέρα από κάθε πρόβλεψη και παρά τη διεθνή αστάθεια και την ιδιαιτερότητα της οικονομικής συγκυρίας για τη χώρα, οι εξαγωγείς βρήκαν το δρόμο και πέτυχαν να κερδίσουν νέες αγορές.

Έτσι, σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος, η αξία των εξαγωγών (χωρίς καύσιμα και πλοία) αυξήθηκε το 2016 στα 18,1 δισ. ευρώ από 17,8 δισ. ευρώ το 2015. Είναι η τρίτη συνεχόμενη χρονιά ανόδου και το ύψος της αξίας αποτελεί ρεκόρ εποχών. Μάλιστα, εξετάζοντας την πορεία τους στα χρόνια των μνημονίων, οι εξαγωγές έκαναν ένα πισωγύρισμα μόνο το 2013. Τότε, υποχώρησαν στα 16,9 δισ. ευρώ από τα 17,2 δισ. ευρώ το 2012. Η μεταβολή της αξίας των εξαγωγών της χρονιάς που πέρασε σε σχέση με το 2015 μπορεί να είναι μικρή, ωστόσο έχει μεγάλη σημασία καθώς δεν συνυπολογίζονται τα πετρελαιοειδή και τα πλοία. Άρα η αύξηση εκφράζει ένα επίσης δυναμικό κομμάτι της οικονομίας και αντανακλά μία ανθούσα παραγωγική δραστηριότητα σε διαφορετικούς κλάδους.

Η δυναμική που επέδειξαν οι εξαγωγές το 2016, επιταχύνεται, σύμφωνα με τα πρώτα στοιχεία και το 2017. Η αξία τους, χωρίς τα καύσιμα και τα πλοία και όπως προκύπτει πάντα από τα στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδας, έχει σχεδόν διπλασιαστεί σε σχέση με την αντίστοιχη περσινή περίοδο.

Πλέον, με την ολοκλήρωση της 2^{ης} αξιολόγησης να έχει δρομολογηθεί και μια συνολική συμφωνία με τους δανειστές να είναι υπό διαπραγμάτευση, ζητούμενο για την ελληνική οικονομία είναι όχι μόνο να διατηρήσει αλλά και να ενισχύσει αυτή τη δυναμική, στηριγμένη σε υγιείς βάσεις και ισχυρές δομές που προωθούν το στόχο της βιώσιμης ανάπτυξης.

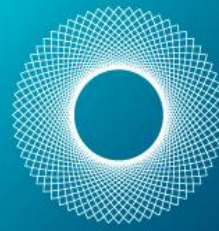


Παράλληλα, άξιο επισήμανσης είναι ότι σημαντικές αναμένονται και οι επιπτώσεις στις ελληνικές εξαγωγές από το Brexit. Οι εξαγωγές της χώρας μας προς το Ηνωμένο Βασίλειο ανέρχονται περίπου στο 1,07 δισ. ευρώ, και η αποχώρηση από την Ε.Ε. μπορεί, σύμφωνα με το υπουργείο Οικονομίας και Ανάπτυξης να έχει επιπτώσεις από 0,3% έως 1% του ΑΕΠ. Για τους κινδύνους αυτούς, αλλά κυρίως για την ενίσχυση των εξαγωγών και την αναδιαμόρφωση του μοντέλου ανάπτυξης της οικονομίας, απαντήσεις και λύσεις επιδιώκει να δώσει το σχέδιο που ετοιμάζει η κυβέρνηση στο πλαίσιο της "Εθνικής Στρατηγικής Ανάπτυξης 2021".

Το 5th Greek Exports Forum, δίνοντας το βήμα σε διακεκριμένους και εξειδικευμένους σε θέματα εξαγωγών ομιλητές, έρχεται να εμβαθύνει και διερευνήσει κρίσιμα ζητήματα για τους Έλληνες επιχειρηματίες. Τέτοια είναι, οι πρωτοβουλίες της κυβέρνησης για την ενίσχυση της εξωστρέφειας μέσα από το περιβόητο σχέδιο για την "Εθνική Στρατηγική Ανάπτυξης 2021", οι χρηματοδοτικές κινήσεις των τραπεζών και διεθνών χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων προς τους εξαγωγείς αλλά και τα εργαλεία που καλούνται να αξιοποιήσουν οι επιχειρηματίες για να ξεκλειδώσουν νέες αγορές, όπως η πιστοποίηση, το ηλεκτρονικό εμπόριο και το marketing. Φυσικά από το 5th Greek Export Forum, δεν μπορεί να απουσιάζουν η φωνή της αγοράς, τα αιτήματά του εξαγωγικού κόσμου και φυσικά τα success stories επιχειρήσεων, που τόλμησαν και άνοιξαν τα φτερά τους εκτός συνόρων.

Η θέση και η σημασία των εξαγωγών στην "Εθνική Στρατηγική Ανάπτυξης 2021"

Ο ίδιος ο πρωθυπουργός κ. Αλέξης Τσίπρας έδωσε το εναρκτήριο λάκτισμα για την εκπόνηση και εφαρμογή του στρατηγικού σχεδίου ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας, με ένα και μοναδικό στόχο, την έξοδο από την κρίση μέσα από την αλλαγή του παραγωγικού μοντέλου της χώρας.



Στην εισαγωγική ενότητα του συνεδρίου, ο Αντιπρόεδρος της κυβέρνησης θα εκθέσει πρωτοβουλίες που αναλαμβάνει και δράσεις που υλοποιεί η κυβέρνηση για τη μετάβαση σε ένα νέο υπόδειγμα Βιώσιμης και Δίκαιης Ανάπτυξης, που έχει ανάγκη η χώρα για να συμμετάσχει με όρους ανταγωνιστικούς στο ευρωπαϊκό και διεθνές περιβάλλον.

Στην ίδια ενότητα, με ενδιαφέρον αναμένεται και η τοποθέτηση εκπροσώπου του κόμματος της αξιωματικής αντιπολίτευσης. Οι προτάσεις της ΝΔ αφορούν την ενίσχυση της επιχειρηματικής δραστηριότητας και τη διαμόρφωση οικονομικής πολιτικής που θα ωθήσει τις εξαγωγές και θα φέρει αποτελέσματα στην ελληνική οικονομία.

ΕΝΟΤΗΤΕΣ:

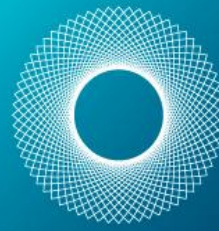
1. "Εθνική Στρατηγική Ανάπτυξης: Ο ρόλος και οι πολιτικές ενίσχυσης των εξαγωγών".

Το 5th Greek Exports Forum δίνει το πρώτο πάνελ διαλόγου στους πολιτικούς και οικονομικούς ταγούς της χώρας.

Αδήριτη είναι η ανάγκη για την ταχύτερη έξοδο από την κρίση. Οι εξαγωγές είναι το μέγεθος εκείνο, είναι το δυναμικό κομμάτι της οικονομίας, που δείχνει το δρόμο στα χρόνια των μνημονίων και της ύφεσης. Οι πολιτικές για την ενίσχυση της εξωστρέφειας της οικονομίας αποτελούν εθνική υπόθεση.

Κορυφαίοι κυβερνητικοί αξιωματούχοι, αλλά και της αξιωματικής αντιπολίτευσης, καλούνται να καταθέσουν τις θέσεις τους και να βρουν κοινό πεδίο σύμπλευσης. Οι πρωτοβουλίες Υπουργείων, αλλά και οι προτάσεις της αξιωματικής αντιπολίτευσης ξεδιπλώνονται μέσα από το πρώτο πάνελ.

Άρση γραφειοκρατίας, χρηματοδοτικά, φορολογικά και διοικητικά κίνητρα είναι ορισμένα από τα πεδία όπου αναμένεται να εκδηλωθεί το πολιτικό debate.



Πρόκληση για την κυβέρνηση και την αξιωματική αντιπολίτευση αποτελούν οι θέσεις κορυφαίων εκπροσώπων του επιχειρηματικού κόσμου αλλά και του τραπεζικού τομέα.

Τροφή για συζήτηση δίνουν επίσης οι παρεμβάσεις πρεσβευτών ξένων χωρών στην Ελλάδα. Είναι η τρίτη ματιά που αναμφισβήτητα έχει μεγάλη αξία καθώς το κλειδί για τις εξαγωγές είναι το άνοιγμα των ξένων αγορών.

Παράλληλα, στελέχη των συναρμόδιων υπουργείων, εκπρόσωποι επιχειρηματικών φορέων και χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων, κρατικών φορέων αλλά και ερευνητικών ιδρυμάτων έχουν την ευκαιρία να παρουσιάσουν στο κοινό των εξαγωγέων τις δράσεις τους για την στροφή της οικονομίας και του δυναμικού της σε αγορές εκτός συνόρων. Πρόκειται για τις στοχευμένες πολιτικές, τις συγκεκριμένες πρωτοβουλίες και τα εξειδικευμένα μέτρα που προωθούνται ή απαιτούνται για την ενδυνάμωση των εξαγωγών.

Οι πρωτοβουλίες για το άνοιγμα των ελληνικών προϊόντων σε ξένες αγορές, η άρση διοικητικών εμποδίων, οι ενέσεις ρευστότητας προς τις επιχειρήσεις και οι απόψεις ερευνητών για τις υπάρχουσες αδυναμίες και την αντιμετώπισή τους αποτελούν τη "μαγιά" για τους επιχειρηματίες που θέλουν να χαράξουν στρατηγική εξαγωγών των προϊόντων τους.

Ενδεικτικά θέματα που θα αναπτυχθούν είναι:

- Οικονομική διπλωματία και το ξεκλείδωμα που μπορεί να πετύχει στο άνοιγμα ξένων αγορών.
- Η οργανωμένη παρουσίαση των ελληνικών επιχειρήσεων μέσω εκθέσεων και αποστολών στο εξωτερικό.
- Τα χρηματοδοτικά σχέδια ελληνικών και ευρωπαϊκών χρηματοπιστωτικών οργανισμών.



- Η κατάργηση γραφειοκρατικών εμποδίων για την ταχύτερη αποστολή προϊόντων σε ξένες αγορές.
- Το παρόν και το μέλλον των εξαγωγών μέσα από ερευνητικές μελέτες.

2. Χρηματοδότηση και ασφάλιση, τα "όπλα" των εξαγωγέων.

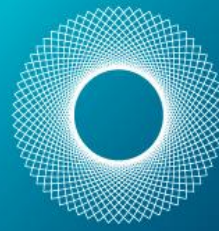
Το δεύτερο πάνελ του 5th Greek Exports Forum, προτείνει τις διαθέσιμες χρηματοδοτικές λύσεις αλλά και επιλογές ασφάλισης που μπορεί να αξιοποιήσει ο εξαγωγέας.

Το κυριότερο πρόβλημα που καλούνται ακόμη και σήμερα να αντιμετωπίσουν οι Έλληνες επιχειρηματίες είναι η έλλειψη ρευστότητας. Εκπρόσωποι τραπεζών και της EBRD παρουσιάζουν τις χρηματοδοτικές λύσεις που έχουν ετοιμάσει για τους εξαγωγείς, τους όρους και τις προϋποθέσεις πρόσβασης σε αυτές.

Αν η χρηματοδότηση είναι το πρώτο "όπλο" που πρέπει να έχει στη φαρέτρα του ο επιχειρηματίας που θέλει να εξαγάγει, το δεύτερο ακούει στο όνομα ασφάλιση. Οι κίνδυνοι είναι μεγάλοι και ειδικοί του κλάδου θα παρουσιάσουν τις προτάσεις τους για την ασφάλιση των εξαγωγικών πιστώσεων. Κι άλλες, όμως, λύσεις ρευστότητας παρέχονται, όπως αυτές του factoring.

Ενδεικτικά θέματα προς συζήτηση σε αυτό το πάνελ είναι:

- Τα διαθέσιμα τραπεζικά προϊόντα και τι ακριβώς χρηματοδοτούν στον τομέα των εξαγωγών.
- Ο ρόλος των ευρωπαϊκών χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων και πως μπορούν οι επιχειρήσεις να τις προσεγγίσουν.
- Η ασφαλιστική κάλυψη των εξαγωγών και η ανταποδοτικότητα.
- Υπηρεσίες factoring για τις εξαγωγικές επιχειρήσεις.



3. Τα success stories εξαγωγικών επιχειρήσεων

Η τρίτη ενότητα του 5th Greek Exports Forum ξεκινά με την παρουσίαση των μυστικών της επιτυχίας από ελληνικές εταιρίες που πρωταγωνιστούν στη διεθνή αγορά.

Ο τρόπος με τον οποίο πετυχαίνουν, η ανάληψη του ρίσκου να βγουν εκτός συνόρων, οι δυσκολίες που συναντούν και τα μέσα που χρησιμοποιούν για να τις αντιμετωπίσουν, κινούν πάντα το ενδιαφέρον επίδοξων εξαγωγέων αλλά και επιχειρήσεων που ήδη δραστηριοποιούνται στο εξωτερικό.

Επιχειρηματίες θα παρουσιάσουν στο κοινό τα επιτυχημένα αφηγήματα τους απαντώντας σε ερωτήσεις και επιδιώκοντας να μεταλαμπαδεύσουν την εμπειρία τους.

4. Τα μέσα για την ανταγωνιστικότητα των εξαγόμενων προϊόντων. Ηλεκτρονικό Εμπόριο, Πιστοποίηση, Marketing, Cyber Security, E-Commerce, Υπηρεσίες HR

Η τέταρτη ενότητα του 5th Greek Exports Forum, ξεκινά με τα χρήσιμα εργαλεία που πρέπει να χρησιμοποιήσει ο επιχειρηματίας προκειμένου να κάνει ανταγωνιστικά τα προϊόντα του στο εξωτερικό.

Είναι οι "πινελιές" εκείνες που κάνουν τη διαφορά και φέρνουν την επιτυχία, δηλαδή τους τζίρους και τα κέρδη. Ο λόγος για τις ηλεκτρονικό εμπόριο, την πιστοποίηση, το marketing αλλά και οι δυνατότητες που δίνουν οι υπηρεσίες human resources. Η παροχή συμβουλών και καθοδήγησης από εξειδικευμένους επαγγελματίες αλλά ακόμη και θέματα cyber security συμπληρώνουν τα αναγκαία μέσα, τα απαραίτητα εφόδια που πρέπει να έχουν οι επιχειρηματίες για το ταξίδι τους στις νέες αγορές.



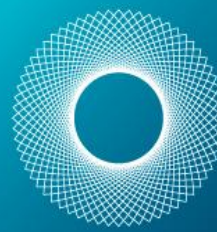
Η οικονομία κινείται πλέον με τους σύγχρονους ρυθμούς της τεχνολογίας. Έτσι, το ηλεκτρονικό εμπόριο, οι ψηφιακές πλατφόρμες, αποτελούν το διαβατήριο για γρήγορες εξαγωγές αλλά και για την επίτευξη οικονομικών κλίμακας.

Το marketing των προϊόντων, το χτίσιμο του brand name, η προώθηση και η προβολή μέσω και της χρήσης των social media είναι επίσης η συνταγή για την απόκτηση μεριδίου στις ξένες αγορές. Φυσικά, δεν λείπει και η διαχρονική δοκιμασμένη πρακτική τα παρουσίασης στις διεθνείς εκθέσεις.

Η πιστοποίηση των προϊόντων και των μεθόδων παραγωγής τους είναι επίσης άλλο ένα κομμάτι του παζλ για την επιτυχημένη πορεία των εξαγωγών στο εξωτερικό. Δίνουν την απαραίτητη εγγύηση και ασφάλεια στο καταναλωτή της ξένης αγοράς.

Η αναζήτηση και η εξεύρεση καταρτισμένων και εξειδικευμένων στελεχών που έχουν εργαστεί σε συγκεκριμένες αγορές και γνωρίζουν τα μυστικά τους είναι το κλειδί που ανοίγει τις πόρτες εισόδου σε αυτές. Επιχειρήσεις του κλάδου των human resources μπορούν να παρέχουν αυτήν την υπηρεσία στις ελληνικές εταιρίες.

Σε αυτό το πάνελ εκπρόσωποι εταιριών των προαναφερόμενων υπηρεσιών θα εξηγήσουν στους εξαγωγείς τη σημασία τους και θα δώσουν τις απαραίτητες απαντήσεις στο κοινό.



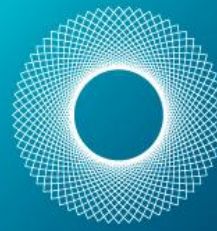
Ενδεικτικά θέματα προς συζήτηση είναι:

- Ηλεκτρονικό εμπόριο: Πως μπορεί μία επιχείρηση να ασκήσει δραστηριότητες μέσω του διαδικτύου. Ο ρόλος των ηλεκτρονικών πλατφόρμων.
- Πιστοποίηση προϊόντων: Οι αναγκαίες ενέργειες που πρέπει να γίνουν για την απόκτηση του "διαβατηρίου".
- Marketing: Στρατηγικές προβολής και προώθησης των προϊόντων στις ξένες αγορές. Τα social media και οι διεθνείς εκθέσεις.

Παράλληλες Δράσεις

ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΔΡΑΣΗ 1: Β2Β Συμβουλευτικές Συναντήσεις Ελλήνων Εξαγωγέων με Στελέχη των γραφείων Διπλωματικών Υπαλλήλων Οικονομικών & Εμπορικών Υποθέσεων (ΕΝΔΥ ΟΕΥ)

Οι διοργανωτές έχουν εξασφαλίσει στους δυνητικούς εξαγωγείς-συμμετέχοντες τη μοναδική δυνατότητα να πραγματοποιήσουν παράλληλα, προσωπικές συναντήσεις (B2B meetings) με Διπλωματικούς Υπαλλήλους Οικονομικών & Εμπορικών Υποθέσεων, οι οποίοι έχουν εμπειρία και γνώση από τις αγορές του εξωτερικού. Οι συναντήσεις αυτές θα είναι προγραμματισμένες και εξατομικευμένες. Κατά τη διάρκειά τους, οι συμμετέχοντες εξαγωγείς ή δυνητικοί εξαγωγείς, μπορούν να διερευνήσουν τη δυνατότητα συνεργασίας με τις συγκεκριμένες αγορές που έχουν επιλέξει και να συζητήσουν μαζί με τους ΟΕΥ θέματα που αφορούν στην εξαγωγική διαδικασία και τον τρόπο που αυτή λειτουργεί στην αγορά και στον κλάδο όπου δραστηριοποιείται ο κάθε εξαγωγέας. Ο καθορισμός του προγραμματισμού των συγκεκριμένων συναντήσεων θα γίνει από την Ethos Media και θα τηρηθεί σειρά προτεραιότητας.

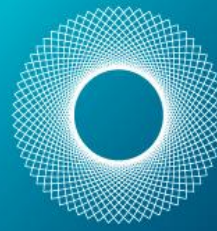


ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΔΡΑΣΗ 2: B2B Συναντήσεις Ελλήνων εξαγωγέων με Στελέχη Διμερών Επιμελητηρίων

Ο διοργανωτής έχουν εξασφαλίσει στους δυνητικούς εξαγωγείς-συμμετέχοντες τη δυνατότητα να πραγματοποιήσουν παράλληλα, προσωπικές συναντήσεις (B2B meetings) με εκπροσώπους διμερών Επιμελητηρίων. Στις συναντήσεις αυτές οι επιχειρηματίες θα έχουν τη δυνατότητα να διερευνήσουν την προοπτική δικτύωσης τους στις αγορές που τους ενδιαφέρουν και να μάθουν με λεπτομέρεια για τις δυσκολίες και τις ευκαιρίες διμερών εμπορικών συνεργασιών. Ο καθορισμός του προγραμματισμού των συγκεκριμένων συναντήσεων θα γίνει από την Ethos Media και θα τηρηθεί σειρά προτεραιότητας.

ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΔΡΑΣΗ 3: B2B Συναντήσεις Ελλήνων εξαγωγέων με εκπροσώπους των μεγάλων χορηγών του Forum

Οι διοργανωτές έχουν εξασφαλίσει στους δυνητικούς εξαγωγείς -συμμετέχοντες τη δυνατότητα να πραγματοποιήσουν παράλληλα, προσωπικές συναντήσεις (B2B meetings) με εκπροσώπους των μεγάλων χορηγών του Forum. Σε αυτές τις συναντήσεις οι επιχειρηματίες μπορούν να συζητήσουν με μεγάλες εταιρίες που χορηγούν το 5th Greek Exports Forum και να αναζητήσουν πεδία συνεργασίας καθώς και να αντλήσουν πολύτιμη εμπειρία από έμπειρα στελέχη της αγοράς. Ο καθορισμός του προγραμματισμού των συγκεκριμένων συναντήσεων θα γίνει από την Ethos Media και θα τηρηθεί σειρά προτεραιότητας.



Κοινό

Μεταξύ άλλων, πρόκειται για εξειδικευμένα στελέχη από τις εξής κατηγορίες:

- Εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην ελληνική αγορά και το εξωτερικό
- Εκπρόσωποι αμιγώς εξαγωγικών επιχειρήσεων και επιχειρήσεων με ανεπτυγμένα εξαγωγικά τμήματα
- Εκπρόσωποι επιχειρήσεων που στρέφονται σήμερα στις εξαγωγές
- Ακαδημαϊκοί, επιστήμονες, εμπειρογνώμονες
- Επαγγελματίες, εξειδικευμένα στελέχη φορέων, οργανισμών και εταιρειών που εμπλέκονται στο διεθνές εμπόριο
- Στελέχη τραπεζών και factoring καθ' ύλην αρμόδια για τις εξαγωγές
- Στελέχη του ασφαλιστικού κλάδου
- Στελέχη μεταφορικών εταιρειών και εταιρειών logistics
- Σύμβουλοι
- Δικηγόροι
- Στελέχη εταιρειών τυποποίησης-πιστοποίησης
- Στελέχη εταιρειών επικοινωνίας, διαδικτυακού και mobility marketing-social media
- Στελέχη εταιρειών γραφικών τεχνών και marketing
- Μέλη επιμελητηρίων και συνδέσμων
- Στελέχη τραπεζών πληροφοριών για τις εξαγωγές
- Στελέχη εταιρειών διοργάνωσης εκθέσεων εξωτερικού



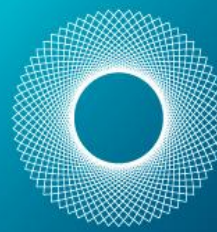
- Στελέχη online marketplaces
- Στελέχη αεροπορικών εταιρειών και ταξιδιωτικών γραφείων

Διοργάνωση

ΕΝΩΣΗ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΩΝ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΥΠΟΘΕΣΕΩΝ (ΕΝΔΥ ΟΕΥ)

Η Ένωση Διπλωματικών Υπαλλήλων Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων (ΕΝΔΥ ΟΕΥ) είναι το συλλογικό όργανο του σώματος της Ελληνικής Δημόσιας Διοίκησης που έχει ως αποστολή την προώθηση της εξωστρέφειας της οικονομίας της χώρας καθώς και την υποστήριξη των ελληνικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται ή επιθυμούν να δραστηριοποιηθούν στις ξένες αγορές. Οι 146 εξειδικευμένοι υπάλληλοι του κλάδου της Οικονομικής μας Διπλωματίας στελεχώνουν το δίκτυο των 55 Γραφείων Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων (ΟΕΥ) των Πρεσβειών μας στο εξωτερικό, αλλά και τις υπηρεσίες της Γενικής Γραμματείας Διεθνών Οικονομικών Σχέσεων και Αναπτυξιακής Συνεργασίας (ΓΓ ΔΟΣ & ΑΣ) του Υπουργείου Εξωτερικών και είναι στο πτυχιούχοι Πανεπιστημιακών Σχολών αλλά και απόφοιτοι του στοχευμένης εκπαίδευσης τμήματος της Εθνικής Σχολής Δημόσιας Διοίκησης.

Τα Γραφεία ΟΕΥ στις Πρεσβείες της χώρας μας στο εξωτερικό παρέχουν πρωτογενή οικονομική και εμπορική πληροφόρηση τόσο στον δημόσιο όσο και στον ιδιωτικό τομέα και σημαντικό μέρος αυτής της εργασίας αναρτάται στην ιστοσελίδα www.agora.mfa.gr. Παράλληλα, προωθούν τις εξαγωγές των ελληνικών προϊόντων και υπηρεσιών και υποστηρίζουν τις ελληνικές επενδύσεις στο εξωτερικό. Το 2016, τα Γραφεία ΟΕΥ δέχτηκαν περίπου 10.000 αιτήματα των ελληνικών επιχειρήσεων για πληροφόρηση ή υποστήριξη εξαγωγών και επενδύσεων. Βάσει της αξιολόγησης των παρεχόμενων



υπηρεσιών των Γραφείων ΟΕΥ από τις επιχειρήσεις, το ποσοστό ικανοποίησής τους ήταν εξαιρετικά υψηλό (96,86%). Σημειώνεται ότι η παροχή υπηρεσιών από τα Γραφεία ΟΕΥ πιστοποιείται βάσει του συστήματος ISO. Η ENΔΥ ΟΕΥ προωθεί και θα συνεχίσει να προωθεί προς τη διοίκηση και τους επιχειρηματικούς συλλογικούς φορείς απόψεις, ιδέες και κοινές δράσεις, που πηγάζουν από την εμπειρία των στελεχών της και αποσκοπούν τόσο στη βελτίωση των κρατικών υπηρεσιών όσο και στην εδραίωση της αντίληψης ότι η εξωστρέφεια θα πρέπει να αποτελεί στρατηγική επιλογή για τη βιώσιμη ανάπτυξη τόσο της χώρας όσο και του ιδιωτικού τομέα.

ETHOS EVENTS

Η **Ethos Events** σχεδιάζει και διοργανώνει συνέδρια, επιχειρηματικά βραβεία και καινοτόμες εκδηλώσεις για τα πεδία δραστηριότητας της **Ethos Media SA** καθώς και των έντυπων και ηλεκτρονικών μέσων της.

Στόχος είναι να προσφέρει πληροφόρηση και τεχνογνωσία υψηλού επιπέδου στα κορυφαία στελέχη των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα, συστατικά απαραίτητα για την επιχειρηματική ανάπτυξη και την επαγγελματική τους εξέλιξη.

Τα επιχειρηματικά events εστιάζονται στους τομείς των εξαγωγών, του φαρμάκου, της κλινικής έρευνας, του marketing, της εταιρικής κοινωνικής ευθύνης, των επενδύσεων, των ασφαλειών, των τραπεζών, της τεχνολογίας κ.ά.

Παράλληλα, η **Ethos Media SA** δραστηριοποιείται στους τομείς των εκδόσεων επιχειρηματικών περιοδικών και εφημερίδων, αλλά και στο internet με portals, websites και ηλεκτρονικά newsletters.

Πιο συγκεκριμένα, στις εκδόσεις της **Ethos Media SA** συγκαταλέγονται: το επενδυτικό και οικονομικό περιοδικό **ΧΡΗΜΑ**, το περιοδικό για την πολιτική

διοργάνωση

ETHOSEVENTS



Τομέας Ανάπτυξης
Τουρισμού, Οικονομικών
& Επιχειρηματικού Περιβάλλοντος

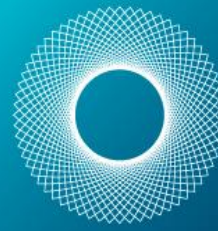
σε συνεργασία με

ΧΡΗΜΑ

exports.ethosevents.eu

f t in #gef17

30.05.17 Divani Caravel



gef¹⁷ 5th greek
exports
forum

υγείας και φαρμάκου **Ph.B Pharma & Health Business**, το ασφαλιστικό περιοδικό **Insurance World** και η free press εφημερίδα **alive**.

Όσον αφορά το internet, η **Ethos Media SA** δραστηριοποιείται με το ασφαλιστικό portal **insuranceworld.gr**, το portal **virus.com.gr** για την πολιτική υγείας και φαρμάκου και την εβδομαδιαία ηλεκτρονική εφημερίδα **ΧΡΗΜΑ Week**.



ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Για πληροφορίες σχετικά με θέματα χορηγιών:

Κωνσταντίνος Ουζούνης

General Manager

Τηλ.: 210 9984 864

E-mail: ouzounis.k@ethosmedia.eu

Ράντω Μανώλογλου

Key Account Manager

Τηλ: 210 9984863

E-mail: manologlou.r@ethosmedia.eu

Κωνσταντίνος Ραμπίδης

Key Account Manager

Τηλ.: 210 998 4876

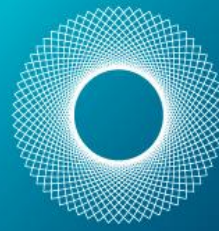
E-mail: rampidis.k@ethosmedia.eu

Υπεύθυνος Προγράμματος:

Χρήστος Κολώνας

Δημοσιογράφος

E-mail: christoskolonas@gmail.com



Για πληροφορίες σχετικά με το πρόγραμμα, τους συνεργαζόμενους φορείς και τους χορηγούς επικοινωνία:

Μαριάννα Βαζαίου

Events Executive

Τηλ.: 210 9984932

E-mail: vazaiou.m@ethosmedia.eu

Χριστίνα Τσούχλαρη

Events Executive

Τηλ.: 210 9984917

E-mail: tsouchlari.c@ethosmedia.eu

Για πληροφορίες σχετικά με θέματα logistics:

Κωνσταντίνος Σαλβαρλής

Conferences Manager

Τηλ.: 210 9984909

E-mail: salvarlis.k@ethosmedia.eu

Νίκος Αθανασίου

Υπεύθυνος Βάσης Δεδομένων

Τηλ.: 210 9984912

E-mail: athanasiou.n@ethosmedia.eu