

Δελτίο Τύπου

Greek Exports Forum & Awards 2025

Νέος σχεδιασμός και δράσεις για την ανάπτυξη των εξαγωγών

Οι νικητές των φετινών βραβείων

Τις πολιτικές, τα «εργαλεία» και τις δράσεις που θα οδηγήσουν στην περαιτέρω ανάπτυξη των ελληνικών εξαγωγών, σε μια χρονιά κατά την οποία οι γεωπολιτικές συγκρούσεις, οι εμπορικοί πόλεμοι και η νέα δασμολογική πολιτική από την πλευρά των ΗΠΑ δοκιμάζουν τις αντοχές τους, ανέδειξαν τα **Greek Exports Forum & Awards 2025**, που πραγματοποιήθηκαν, με πολύ μεγάλη συμμετοχή, την Παρασκευή 25 Απριλίου 2025.

Το **Greek Exports Forum** πραγματοποιήθηκε το πρωί ψηφιακά, μέσω του **LiveOn Expo Complex**, του καινοτόμου 3D εκθεσιακού και συνεδριακού κέντρου της **LiveOn**, της Ψηφιακής πλατφόρμας Επιχειρηματικής Επικοινωνίας και Εκδηλώσεων, ενώ το **Greek Exports Awards**, το βράδυ της ίδιας μέρας, υβριδικά, με φυσική παρουσία στο ξενοδοχείο Divani Apollon Palace & Thalasso.

Το συνέδριο-θεσμός για τον εξαγωγικό τομέα διοργάνωσαν, για 13η συνεχή χρονιά, η **Ένωση Διπλωματικών Υπαλλήλων Οικονομικών & Εμπορικών Υποθέσεων (ΕΝΔΥ ΟΕΥ)** του Υπουργείου Εξωτερικών σε συνεργασία με την **ethosEVENTS**, το οικονομικό και επιχειρηματικό portal **banks.com.gr** και το οικονομικό και επενδυτικό περιοδικό **ΧΡΗΜΑ**.

Το κορυφαίο βραβείο της φετινής διοργάνωσης, Top Greek Export Company 2025, Gold, απονεμήθηκε στην εταιρεία SYCHEM.

Στην ίδια κατηγορία, βραβείο Silver έλαβε η **Distillery-Winery of Thrace S.A.** ενώ Silver βραβείο έλαβε και η **Intercomm Foods A.E.** Στην κατηγορία **Top Innovation in Exports**, Gold βραβείο έλαβε η **Provil S.A.** και Silver βραβείο η εταιρεία **Κεχαγιάς Β. & Α. Ο.Ε.**

Φέτος, δόθηκαν δύο τιμητικές διακρίσεις **Honorary Export Distinction**, στον Πανελλήνιο Σύνδεσμο Εξαγωγέων (ΠΣΕ) και στην Πρωτοβουλία ΕΛΛΑ-ΔΙΚΑ ΜΑΣ.

Τη διάκριση **Top Export Executive of the Year** έλαβε ο κ. **Γιώργος Μαργώνης**, Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος της Παπαστράτος.

Τις εταιρείες που βραβεύθηκαν σε όλες τις κατηγορίες θα τις βρείτε αναλυτικά [εδώ](#).

Θεσμικό χαιρετισμό απηύθυνε ο κ. **Τάσος Χατζηβασιλείου**, Υφυπουργός Εξωτερικών, Αρμόδιος για την Οικονομική Διπλωματία και την Εξωστρέφεια: «Στηρίζουμε τις εξωστρεφείς επιχειρήσεις, αυτούς που τολμούν. Το φόρουμ έχει καταστεί θεσμός, και θέλω να πω ένα μεγάλο "μπράβο" στους υπαλλήλους των ΟΕΥ για τον επαγγελματισμό σε όλα τα μήκη της Γης. Το συνέδριο πραγματοποιείται σε μια περίοδο μεγάλης αβεβαιότητας. Συντελούνται τεκτονικές αλλαγές, οι δασμοί Τραμπ φέρνουν νέες προκλήσεις. Η κυβέρνηση Μητσοτάκη ανέδειξε την ευρωπαϊκή διάσταση του ζητήματος για μια ενιαία ευρωπαϊκή στάση προς την εξεύρεση αμοιβαίας επωφελούς λύσης. Έχουμε μπροστά μας τρεις μήνες για διαπραγματεύσεις και ευκαίον είναι να καταλήξουμε σε μια νέα εμπορική συμφωνία με τις ΗΠΑ. Η οικονομία μας είναι σε σταθερή τροχιά ανάπτυξης και η αναβάθμιση της χώρας παρέχει ισχυρό πλαίσιο αξιοπιστίας και προοπτικών ανάπτυξης. Έτσι, με οδηγό το διεθνές δίκαιο, η κυβέρνηση έχει καταστήσει τη χώρα πυλώνα σταθερότητας».

Ο κ. **Δημήτριος Σκάλκος**, Γενικός Γραμματέας Διεθνών Οικονομικών Σχέσεων & Εξωστρέφειας, Υπουργείο Εξωτερικών, Πρόεδρος ΔΣ, Enterprise Greece, ανέφερε, μεταξύ άλλων: «Η φετινή διοργάνωση πραγματοποιείται σε ένα ραγδαία μεταβαλλόμενο οικονομικό περιβάλλον, με πρόσθετες προκλήσεις, στις οποίες όλοι πρέπει να προσαρμοστούμε. Η ελληνική οικονομία έχει επιδείξει, τα τελευταία χρόνια, διπλάσιους και τριπλάσιους ρυθμούς ανάπτυξης έναντι του ευρωπαϊκού μέσου όρου. Σύμφωνα με τις προβλέψεις της Κομισιόν, ο ρυθμός αύξησης των εξαγωγών της Ελλάδας θα είναι τριπλάσιος έναντι του ευρωπαϊκού μέσου όρου. Το παραγωγικό μοντέλο αρχίζει σταδιακά να αλλάζει. Τα προϊόντα που εξαγάγουμε ενσωματώνουν σε μεγαλύτερο βαθμό καινοτομία και τεχνολογία, πράγμα που φέρνει υψηλή προστιθέμενη αξία. Στόχος μας είναι η ανάδειξη της Ελλάδας ως ελκυστικού επενδυτικού προορισμού. Στο πλαίσιο αυτό προωθούμε:

- τη δημιουργία του εθνικού επενδυτικού ταμείου με αρχικό κεφάλαιο 300 εκατ. ευρώ για χρηματοδότηση έρευνας στην καινοτομία και υψηλής τεχνολογίας,
- την ολοκλήρωση του κτηματολογίου,
- την Golden Visa σε νεοφυείς επιχειρήσεις.

Σημαντική είναι και η δουλειά της Enterprise Greece, η οποία, ως επιχειρησιακός βραχίονας ΑΞΕ, μεταξύ άλλων, έχει συμβάλει στην έγκριση 48 στρατηγικών επενδυτικών σχεδίων, στη στήριξη 123 εμπορικών εκθέσεων, ενώ έχει στηρίξει 150 επενδυτικά σχέδια».

Ομιλία παρέθεσε ο κ. **Βασίλειος-Κύριλλος Μπιλικαΐδης**, Head of Sales RBB, Transaction Banking, Eurobank, σημειώνοντας: «Σε μια εποχή που οι προκλήσεις στην παγκόσμια οικονομία είναι πολλές, οι ελληνικές επιχειρήσεις αποδεικνύουν την ευελιξία τους. Από τα γεωργικά προϊόντα μέχρι υψηλού

επιπέδου υπηρεσίες, η Ελλάδα εξαγάγει καινοτομία. Η Eurobank έχει ιδιαίτερη παρουσία στη ΝΑ Ευρώπη, προσφέρει χρηματοδότηση για την ασφάλιση κινδύνων και με την υποστήριξή της μπορούν οι επιχειρήσεις να εκμεταλλευτούν τις ευκαιρίες στις αγορές. Στο πλαίσιο της οικονομικής δραστηριότητας, η Eurobank παρέχει χρηματοοικονομικές υπηρεσίες και εργαλεία. Προσφέρουμε χρηματοδότηση των εξαγωγικών δραστηριοτήτων, εξαγωγική υποστήριξη, όπως και συμβουλευτική υποστήριξη. Μέσω του Export Gate ο κάθε επιχειρηματίας μπορεί να αντλήσει πληροφορίες για πάνω από 180 χώρες».

Σημειώνεται ότι οι διοργανωτές εξασφάλισαν στους δυνητικούς εξαγωγείς-συμμετέχοντες τη δυνατότητα να πραγματοποιήσουν, τη Δευτέρα και την Τρίτη 28 & 29 Απριλίου, προσωπικές συναντήσεις (B2B meetings) με εκπροσώπους χορηγών, στελέχη των γραφείων Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων (ΟΕΥ) του Υπουργείου Εξωτερικών και Διμερών Επιμελητηρίων. Ειδικότερα, φέτος, συμμετέχουν **εκπρόσωποι Γραφείων ΟΕΥ από 33 χώρες!**

Greek Exports Forum

Ο κ. **Δούκας Μαρινόπουλος**, Πρόεδρος της Ένωσης Διπλωματικών Υπαλλήλων ΟΕΥ (ΕΝΔΥ ΟΕΥ), Σύμβουλος Οικονομικών & Εμπορικών Υποθέσεων, Υπουργείο Εξωτερικών, ανέφερε στην εναρκτήρια προσφώνησή του: «Ο θεσμός διαρκεί 13 χρόνια και έχει βοηθήσει πολλούς επιχειρηματίες που δραστηριοποιούνται στο εξωτερικό. Συνολικά, 58 γραφεία ΟΕΥ βοηθούν την ελληνική επιχειρηματικότητα. Η ψηφιοποίηση με την πλατφόρμα myOEY live βοηθά τον κάθε εξαγωγέα να μάθει διαδικτυακά όλα όσα τον ενδιαφέρουν για την αγορά που απευθύνεται. Το έργο που επιτελούν τα Γραφεία είναι σημαντικό και καθοριστικό για τους ανθρώπους που επιχειρούν εξαγωγές και φέρνει σημαντικά αποτελέσματα. Οι υπηρεσίες μας έχουν υψηλή προστιθέμενη αξία και βοηθάμε την εξωστρεφή ελληνική επιχειρηματικότητα».

Ο Υφυπουργός Ανάπτυξης, κ. **Λάζαρος Τσαβδαρίδης**, είπε στον χαιρετισμό του: «Αναγνωρίζουμε και τιμούμε τις επιχειρήσεις που με πάθος και αφοσίωση σφραγίζουν με επιτυχία την παρουσία της Ελλάδας στον παγκόσμιο εμπορικό χάρτη. Οι νέες τάσεις διαμορφώνουν νέο πλαίσιο ευκαιριών. Η αλματώδης τεχνολογική ανάπτυξη, ο ψηφιακός μετασχηματισμός μάς καλούν να εφαρμόσουμε βιώσιμες πρακτικές για επιχειρηματική ανάπτυξη με διορατικότητα και προσαρμοστικότητα. Οι επιχειρήσεις έχουν εξειδίκευση, καινοτομία και κατακτούν νέες αγορές. Η συμβολή τους στην εθνική οικονομία

είναι μεγάλη. Η κυβέρνηση της ΝΔ και το Υπουργείο Ανάπτυξης είναι εδώ για να στηρίζουν έμπρακτα τους εξαγωγείς. Με τον αναπτυξιακό, τα 900 εκατ. ευρώ που θα δοθούν για την επιχειρηματικότητα και τη βιομηχανία, με έμφαση τις ακριτικές περιοχές, θα αποτελέσουν σημαντική στήριξη».

Ο κ. **Δημήτριος Σκάλκος**, Γενικός Γραμματέας Διεθνών Οικονομικών Σχέσεων & Εξωστρέφειας του Υπουργείου Εξωτερικών, Πρόεδρος της Enterprise Greece, ανέφερε στην τοποθέτησή του: «Οι εξαγωγές έχουν διπλασιαστεί και, το 2024, πλησίασαν τα 50 δισ. ευρώ. Τα τελευταία χρόνια, οι εξαγωγές αγαθών υπερτερούν των εξαγωγών υπηρεσιών. Ο στόχος της προώθησης της εξωστρέφειας υλοποιείται με μια σειρά δράσεων. Η νέα ψηφιακή πλατφόρμα τηλεδιάσκεψης λειτουργεί ήδη πιλοτικά. Υπάρχει νέο σχέδιο εξωστρέφειας. Βαίνει προς ολοκλήρωση ο οδικός χάρτης εμπορίου. Έχει δρομολογηθεί η μετεξέλιξη της Enterprise Greece και η συνεργασία με την ΕΤΕΠ. Παράλληλα, συστήνουμε τα περιφερειακά γραφεία εξωστρέφειας. Λειτουργούν ήδη πιλοτικά στην Περιφέρεια Κεντρικής Μακεδονίας και Ανατολικής Μακεδονίας/Θράκης, Δυτικής Ελλάδας και Ιόνιων Νήσων. Ταυτόχρονα, συστήνεται η κυβερνητική επιτροπή εξωστρέφειας. Είμαι αισιόδοξος για την επόμενη μέρα της εξωστρέφειας της ελληνικής οικονομίας», ανέφερε.

Στο **Panel I**, με θέμα «**Το νέο πρόγραμμα εξωστρέφειας και η ενίσχυση της διεθνούς παρουσίας της χώρας - Η αξιοποίηση των Γραφείων ΟΕΥ από τις εξαγωγικές επιχειρήσεις και τα success stories**», η κ. **Χριστίνα Αργυροπούλου**, Σύμβουλος ΟΕΥ Α', Γραφείο Γενικού Γραμματέα Διεθνών Οικονομικών Σχέσεων και Εξωστρέφειας, Υπουργείο Εξωτερικών, ανέφερε: «Η εξωστρέφεια είναι μοχλός ανάπτυξης και ευημερίας. Θα ήθελα να διαβεβαιώσω ότι τα γραφεία ΟΕΥ προσπαθούν να ανταποκριθούν και να στηρίξουν τις ελληνικές επιχειρήσεις. Στη ΓΓ δρομολογούμε κάποιες δράσεις που αποτυπώνουν τη στρατηγική κατεύθυνση (συνέργειες, αποδοτικότητα, αποτελεσματικότητα). Μέσα από τις διεργασίες του εθνικού σχεδίου εξωστρέφειας αντιμετωπίζουμε δυσλειτουργίες του παρελθόντος. Έχει βελτιωθεί ο συντονισμός. Η δεύτερη στρατηγική κατεύθυνση είναι η βέλτιστη αξιοποίηση των οικονομικών πόρων. Αναλαμβάνουμε πρωτοβουλίες με τα γραφεία εξωστρέφειας στις περιφέρειες. Ο ρόλος των γραφείων ΟΕΥ είναι κομβικός. Αποτελούν πολύτιμο συνεργάτη, καθώς είναι ο μοναδικός φορέας με επιτόπια παρουσία και με γνώση της αγοράς, έχουν ισχυρά δίκτυα επαφών με κορυφαίους θεσμικούς και επιχειρηματικούς φορείς της κάθε χώρας».

Ο κ. **Γεώργιος Τσοούνης**, Σύμβουλος Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων, Διευθυντής, Β1 Διεύθυνση Σχεδιασμού Εξωστρέφειας και Συντονισμού Φορέων Εξωστρέφειας, Υπουργείο Εξωτερικών, είπε: «Οι χρόνιες ανάγκες του ελληνικού επιχειρείν είναι η χρηματοδότηση, ο συντονισμός και η διερεύνηση νέων αγορών. Έχουν όμως γίνει βήματα προόδου. Δεν είναι τυχαίο που έχουμε έναν από τους μεγαλύτερους ρυθμούς αύξησης εξαγωγών

στην ΕΕ». Επeseήμανε ωστόσο: «Οι επιχειρηματικοί φορείς που συνεργαζόμαστε δεν έχουν στο καταστατικό τους την ευθύνη να ενημερώνουν το ΥΠΕΞ για τις όποιες δράσεις τους στο εξωτερικό».

Ο κ. **Σαράντης Μοσχόβης**, Γενικός Σύμβουλος Οικονομικών & Εμπορικών Υποθέσεων (ΟΕΥ) - Διευθυντής, Β2 Διεύθυνση Τεκμηρίωσης & Διαχείρισης Ποιότητας, Υπουργείο Εξωτερικών, είπε: «Για να δώσουμε λύση στον αποσπασματικό χαρακτήρα των δράσεων δημιουργήσαμε ένα ημερολόγιο δράσεων εξωστρέφειας, ώστε να καταγράφουν οι φορείς στην πλατφόρμα τις ενέργειές τους. Φιλοδοξούμε αυτό το εργαλείο να μετεξελιχθεί σε ένα στρατηγικό σχέδιο εξωστρέφειας σε ορίζοντα τριετίας. Το 2024, έγιναν συνολικά 4.134 αναρτήσεις ενώ η επισκεψιμότητα είναι 143.417, ένας ικανός αριθμός ατόμων-χρηστών που πληροφορήθηκαν για όλα αυτά».

Ο κ. **Αλκιβιάδης Καλαμπόκης**, Πρόεδρος ΔΣ, Πανελλήνιος Σύνδεσμος Εξαγωγέων (ΠΣΕ) & Σύνδεσμος Εξαγωγέων Κρήτης (ΣΕΚ), επeseήμανε: «Θετικό είναι ότι υπάρχει ένας προδημοσιευμένος οδηγός, που μπορεί να ενισχύει την εξαγωγική προσπάθεια, οπότε το εργαλείο είναι στη σωστή κατεύθυνση, αλλά υπάρχουν ακόμη προβλήματα. Συντάξαμε μια κοινή επιστολή στο Υπουργείο προτείνοντας αλλαγές, ώστε να είναι πιο βατό και ρεαλιστικό το σχέδιο. Έχουμε ζητήσει, εκ νέου, συνάντηση, ώστε να αλλάξει ο οδηγός, και το εργαλείο να γίνει χρηστικό για τους εξαγωγείς. Στρατηγικός σχεδιασμός όμως δεν υπάρχει, εδώ και χρόνια. Επαφιδόμαστε στη φιλοτιμία κάποιων, και αυτό αποτυπώνεται από τα στοιχεία. Ναι μεν επικροτούμε, αλλά προτείνουμε δημιουργικά πλάνα. Απαιτείται πολιτική βούληση και πολιτική συνέχειας. Χρειάζεται μια εθνική στρατηγική-ευαγγέλιο».

Ο κ. **Παναγιώτης Χασάπης**, Εκτελεστικός Αντιπρόεδρος, ΣΕΒΕ - Συνδέσμου Εξαγωγέων, τόνισε: «Ούτε στο αναπτυξιακό, ούτε στο ΕΣΠΑ, ούτε στο Ταμείο Ανάκαμψης υπάρχει κάτι για τους εξαγωγείς. Θεωρούμε ότι η αποτελεσματικότητα των Γραφείων ΟΕΥ μπορεί να βελτιωθεί. Πρέπει να θεσπιστούν σαφείς στόχοι απόδοσης, να δημιουργηθεί μια ενιαία ψηφιακή πλατφόρμα, να υπάρχει στενή συνεργασία των ΟΕΥ με τον ιδιωτικό τομέα».

Ο κ. **Μπασσάμ Αζάρ**, Πρόεδρος του Εξαγωγικού Τμήματος, ΕΒΕΑ - Μέλος ΔΣ με καθήκοντα Οικονομικού Επόπτη, ΠΣΕ, είπε: «Το σύστημα χρειάζεται πολλές βελτιώσεις. Το μεγαλύτερο πρόβλημα που υπάρχει είναι ότι κατά 67% οι εξαγωγές είναι ενδοκοινοτικές συναλλαγές. Εκτός Ευρώπης είναι το 32% περίπου. Το πρόγραμμα εξωστρέφειας πρέπει να συνδράμει ώστε να υπάρξει στροφή προς Ασία, Μέση Ανατολή και Αφρική. Πρέπει να γίνει μια συντονισμένη προσπάθεια, για να πιέσουμε την Πολιτεία να ενισχύσει αυτήν την κατεύθυνση, δηλαδή να βγούμε και εκτός Ευρώπης».

Στο **Panel II**, με θέμα «**Τα νέα προγράμματα χρηματοδότησης και ασφάλισης εξαγωγικών πιστώσεων στο νέο γεωπολιτικό και δασμολογικό τοπίο**», ο κ. **Χρήστος Κουκολιάς**, Head of Trade Finance

Business Development Department, Transaction Banking Division, Eurobank, ανέφερε: «Έχουμε δημιουργήσει ένα "εργαλείο", το Export Gate, που παρέχει πληροφόρηση σε εταιρείες όσον αφορά τους τομείς και χώρες που θέλουν να εξαγωγήσουν. Πήγαμε όμως κι ένα βήμα παρακάτω, που αφορά στην ενίσχυση δικτύωσης μεταξύ εταιρειών –ας μην ξεχνάμε ότι το "Α και το Ω" στο κομμάτι των εξαγωγών είναι να βρούμε αντισυμβαλλόμενες εταιρείες στο εξωτερικό που θα δουν τα προϊόντα μας και θα προχωρήσουν σε συμφωνίες. Παράλληλα, το "εργαλείο" Trade Club Alliance βοηθά ελληνικές εταιρείες να βρουν αξιόπιστους πελάτες στο εξωτερικό. Η τράπεζα πάνω σε αυτό το κομμάτι δίνει τη δυνατότητα σε εταιρείες να λάβουν ελκυστικούς όρους χρηματοδότησης σε αυτές τις συναλλαγές.

Ο κ. **Ιωάννης Παλόγλου**, Εμπορικός Διευθυντής, Τειρεσίας, είπε: «Ο ρόλος της "Τειρεσίας" είναι να λειτουργεί ως αρωγός σε χρηματοδοτήσεις προς όλες τις εταιρείες και να δώσει την πληροφορία σε κάθε επιχείρηση, έτσι ώστε να προχωρήσει τη σωστή και οριοθετημένη χρηματοδότηση ανάλογα με τη δυναμική της. Πέραν αυτού, έχουμε αναπτύξει και το εργαλείο "ΤΣΕΚ", μέσω του οποίου ο επιχειρηματίας μπορεί να αξιολογήσει τον ίδιο του τον εαυτό πριν προχωρήσει σε μια χρηματοδότηση. Σήμερα, προχωρούμε σε ένα τεράστιο transformation. Διαθέτουμε μια πλατφόρμα με πάνω από 3.000 επιχειρήσεις. Με αυτή βοηθάμε τις εταιρείες παρέχοντάς τους online αναφορές για πολλές χώρες και επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στο εξωτερικό. Παρέχουμε και κλαδικά στοιχεία, για να κάνουν την αξιολόγηση που χρειάζονται. Αξιολογούμε τα στοιχεία των ισολογισμών, διαθέτουμε ένα εργαλείο "ΤΣΕΚ Βί", ίσως το πιο αξιόπιστο μοντέλο πιθανότητας αθέτησης συμφωνίας».

Ο κ. **Νικόλαος Βαγιάννης**, Διευθύνων Σύμβουλος, Economia Net, σημείωσε: «Το χαρτοφυλάκιο των ασφαλιστών πιστώσεων έχει αυξηθεί, είναι πολλαπλάσιο σε σχέση με το 2014. Όμως και οι ασφαλιστές πιστώσεων έχουν εξελίξει το ίδιο τους το προϊόν. Παλαιότερα, υπήρχε κάλυψη στο 75% με 80%, πλέον το ποσοστό αυτό αγγίζει το 90%. Πολλές είναι οι διαδικασίες που έχουμε αυτοματοποιήσει. Μια καινοτομία που έχει ήδη εισαχθεί στην αγορά μας είναι η διασύνδεση των συστημάτων εταιρειών με τις βάσεις δεδομένων των ασφαλιστών πιστώσεων, έτσι ώστε να αυτοματοποιήσει και τη λήψη πιστωτικών αποφάσεων, αλλά και να βοηθήσει τα τμήματα διαχείρισης πιστωτικού κινδύνου στην καθημερινή εργασία τους. Ένα άλλο κομμάτι καινοτομίας, που υπάρχει στο εξωτερικό, αφορά στη συνασφάλιση, κάτι που δεν υπάρχει ακόμα στην Ελλάδα. Στο εξωτερικό υπάρχουν πολύ μεγάλα συνασφαλιστικά σχήματα για σύνθετους κινδύνους, προκειμένου να καλύψουν κινδύνους αγοραστών των οποίων η πιστοληπτική αξιολόγηση είναι ευαίσθητη. Ζητούνται από οργανισμούς τέτοια σχήματα που δεν υπάρχουν εδώ προς το παρόν».

Στο **Panel III**, με θέμα «**Η νέα δυναμική που μπορούν να προσδώσουν στις ελληνικές εξαγωγές η έρευνα και η καινοτομία, οι νεοφυείς επιχειρήσεις, η ΑΙ, η διαστημική τεχνολογία κ.ά.**», ο κ. **Ευστράτιος (Στράτος) Σιμόπουλος**, Πρόεδρος της Ειδικής Μόνιμης Επιτροπής Έρευνας και Τεχνολογίας της Βουλής, επεσήμανε: «Κάποιες μελέτες έχουν δείξει ότι για να προχωρήσει ένα καινοτόμο προϊόν σε μια αγορά χρειάζεται να απευθύνεται σε ένα κοινό τουλάχιστον 40 εκατ. ανθρώπων, έχουμε, λοιπόν, ως ανάγκη να προχωρήσουμε σε θέματα καινοτομίας στις εξαγωγές. Ως χώρα, δεν διαθέτουμε την κουλτούρα των συνεργιών, όμως μόνο με συνέργειες διαφορετικών, αλλά και ομοειδών, κλάδων θα μπορούμε να πετύχουμε αύξηση των εξαγωγών σε επίπεδο καινοτομίας. Οι εξαγωγές θα πρέπει να βασίζονται στην ανάγκη επίλυσης διεθνών προβλημάτων. Αυτό απαιτεί μια εθνική στρατηγική που θα επικεντρώνεται σε συγκεκριμένους κλάδους. Επίσης, πρέπει το κράτος να μπορέσει μέσω δομών –που δεν έχει– να προχωρήσει σε αυτές τις εξαγωγές καινοτομίας, στο λεγόμενο soft landing».

Ο κ. **Χρήστος Κυριαζόγλου**, Μέλος ΔΣ της Ένωσης Ελληνικών Βιομηχανιών Διαστημικής Τεχνολογίας & Εφαρμογών (ΕΒΙΔΙΤΕ), ανέφερε: «Κατά τη γνώμη μου, η καινοτομία θα πρέπει να ξεφεύγει από το αυστηρό δόγμα της έρευνας για την έρευνα, πρέπει να έχει την επιθυμία να δημιουργήσει ένα προϊόν με μετρήσιμα αποτελέσματα, από οικονομικής και κοινωνικής άποψης. Η χρηματοδότηση του κλάδου είναι ένα τεράστιο θέμα, έτσι ώστε μια ώριμη εταιρεία ή ένας startuper να έχει πρόσβαση στη διεθνή αγορά. Στη διαστημική αγορά υπάρχουν και κάποιες άλλες διαστάσεις. Είναι γεγονός ότι είμαστε μια μικρή χώρα, ωστόσο το όνομα "Ελλάδα" αποτελεί ένα τα μεγαλύτερα brand names στον κόσμο. Πρέπει να συμμετέχουμε σε στοχευμένες εκθέσεις που έχουν επιδραστικότητα στο κοινό που μας αφορά. Δεν αρκεί μόνο η τεχνολογική και επιστημονική δουλειά».

Ο κ. **Θάνος Μαρκαντώνης**, Αντιπρόεδρος, AICatalyst Association & Partner, Eurocapital Partners, είπε: «Χρειαζόμαστε μεν νέες ιδέες και προϊόντα, αλλά χρειαζόμαστε και εργαλεία προώθησης εξαγωγών. Παλαιότερα, μια startup χρειαζόταν πολύ προσωπικό για να προσεγγίσει ανθρώπους, να κάνει έρευνα αγοράς για την προσέγγιση πελατών. Πλέον, υπάρχουν τα κατάλληλα εργαλεία μέσω των οποίων όλα γίνονται πιο εύκολα. Χρειάζεται, ωστόσο, βοήθεια και από φορείς, οργανισμούς, το κράτος κ.λπ.». Επεσήμανε ακόμη ότι εμπόδια στην εξαγωγή καινοτομίας αποτελούν η χρηματοδότηση, το networking και η συνεργατικότητα πολλών φορέων μαζί, εντός και εκτός Ελλάδας.

Τις προοπτικές που προσφέρει στους εξαγωγείς η αγορά της Νότιας Αφρικής παρουσίασε η κ. **Χριστίνα Στεφανίδου**, Σύμβουλος ΟΕΥ Α΄, Προϊσταμένη του Γραφείου ΟΕΥ Γιοχάνεσμπουργκ. Συγκεκριμένα, ανέφερε: «Παρατηρούνται έντονες προκλήσεις, αλλά και σημαντικές ευκαιρίες, στην αγορά της Νότιας Αφρικής. Η πόλωση περιγράφει ακριβώς το τοπίο της

Αφρικής. Η ανισότητα, η φτώχεια και η ανεργία, η διαφθορά, η κοστοβόρα επιδοματική πολιτική, τα υψηλά μη δασμολογικά εμπόδια, η κατάρρευση υποδομών αποτελούν σημαντικές προκλήσεις. Όσον αφορά στις ευκαιρίες: Το 32% του συνολικού αφρικανικού εμπορίου παρουσιάζει την υψηλότερη διαφοροποίηση εξαγωγών παναφρικανικά. Συνολικά, 147 μεγάλες αφρικανικές εταιρείες βρίσκονται στη Νότια Αφρική. Όσον αφορά την ελληνική επιχειρηματική παρουσία στην Υποσαχάρια Αφρική: 22 εταιρείες δηλώθηκαν εθελοντικά, ενώ 49 μέλη είναι εγγεγραμμένα στο Ελληνο-Αφρικανικό Επιμελητήριο. Στον τομέα της ενέργειας, 600 εκατομμύρια άτομα δεν έχουν πρόσβαση σε δίκτυο ηλεκτρισμού. Υπάρχουν ευκαιρίες στον τομέα των ψηφιακών υπηρεσιών».

Την αγορά της Σερβίας παρουσίασε ο κ. **Αντώνιος Κατεπόδης**, Γενικός Σύμβουλος ΟΕΥ Α΄, Προϊστάμενος Γραφείου ΟΕΥ Βελιγραδίου, επισημαίνοντας: «Η Σερβία είναι μικρή και άγνωστη ταυτόχρονα, αλλά μετασχηματίζεται. Είναι η τρίτη σε πληθυσμό στα Βαλκάνια, με ένα εργατικό δυναμικό 3 εκατομμυρίων. Παρουσιάζει 3,9% ανάπτυξη, με προβλέψεις για 4,5% το 2025, με μέσο καθαρό μισθό στα 920 ευρώ. Λειτουργούν 15 ελεύθερες ζώνες, στο εμπορικό ισοζύγιο Ελλάδας-Σερβίας, τα 20 εξαγόμενα προϊόντα κατανέμονται στο 65% βιομηχανικά και 34,5% είναι μη βιομηχανικά. Οι τομείς ενδιαφέροντος είναι η ενέργεια (ΑΠΕ), έργα επεξεργασίας λυμάτων και απορριμμάτων, έργα υποδομών και κατασκευές, η μεταποίηση τροφίμων, ο κλάδος της φιλοξενίας, η αυτοκινητοβιομηχανία».

Τη δοκιμαζόμενη αγορά της Ουκρανίας παρουσίασε ο κ. **Δημήτρης Ψάρρης**, Γραμματέας ΟΕΥ Γ΄, Προϊστάμενος Γραφείου ΟΕΥ Κιέβου, αναφέροντας: «Μία λέξη χαρακτηρίζει την αγορά: "Ανθεκτικότητα". Παρά τον πόλεμο, η ουκρανική αγορά προσαρμόστηκε στα νέα δεδομένα. Οι προκλήσεις και οι ευκαιρίες είναι μεγάλες, καθώς η Ουκρανία είναι μια αγορά σε μετάβαση. Η Ελλάδα βρίσκεται στην 9η θέση με τους βασικούς εμπορικούς εταίρους της Ουκρανίας, κυρίως λόγω των πετρελαιοειδών. Όσον αφορά στο διμερές εμπόριο Ελλάδας-Ουκρανίας, ξεπέρασε το 1,6 δισ. ευρώ. Η αγορά της Ουκρανίας εμφανίζει σημαντικές προοπτικές. Σε αυτό συμβάλλουν: η προώθηση των θεσμικών και διαρθρωτικών μεταρρυθμίσεων, η σύγκλιση με την ενιαία αγορά, η ταχεία ψηφιοποίηση των δημόσιων και ιδιωτικών υπηρεσιών, η σταδιακή εναρμόνιση με τον Ενωσιακό Τελωνειακό Κώδικα και το καθεστώς ελεύθερων οδικών μεταφορών με την ΕΕ».

ΧΟΡΗΓΟΙ

Silver Sponsors:

Export Gate, η πρωτοπόρος διαδικτυακή πύλη διεθνούς εμπορίου της
Eurobank
Great Exhibitions
UTC Διεθνείς Μεταφορές

Bronze Sponsors:

Enterprise Greece
Παπαστράτος PMI

Premium Corporate Participations:

Cyclon
Export Credit Greece - ECG
Greek Air Cargo
Noisis Σύμβουλοι Ανάπτυξης
Πλατφόρμα ΤΣΕΚ (Υπηρεσίες για επιχειρήσεις με την υπογραφή της
ΤΕΙΡΕΣΙΑΣ)

Water Sponsor:

Minoa Water

Corporate Participations:

Alpha Bank
InNews
Ogilvy
Σύνδεσμος Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ)

Υπό την Αιγίδα

Του Υπουργείου Εξωτερικών
Του Υπουργείου Ανάπτυξης
Του Υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων
Του Πανελληνίου Συνδέσμου Εξαγωγέων - ΠΣΕ
Του ΣΕΒΕ - Συνδέσμου Εξαγωγέων
Του Εμπορικού & Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών - ΕΒΕΑ
Του Εμπορικού & Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Πειραιώς - ΕΒΕΠ
Του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών - ΕΕΑ
Του Βιοτεχνικού Επιμελητηρίου Αθήνας - ΒΕΑ
Της Ελληνικής Συνομοσπονδίας Εμπορίου & Επιχειρηματικότητας - ΕΣΕΕ
Του Συνδέσμου Βιομηχάνων Στερεάς Ελλάδος - ΣΒΣΕ
Του Συνδέσμου Βιομηχάνων Θεσσαλίας και Στερεάς Ελλάδας - ΣΒΘΣΕ

Της Ένωσης Ελληνικών Βιομηχανιών Διαστημικής Τεχνολογίας & Εφαρμογών - ΕΒΙΔΙΤΕ

Της πρωτοβουλίας ΕΛΛΑ-ΔΙΚΑ ΜΑΣ

Της Ένωσης Λιμένων Ελλάδος - ΕΛΙΜΕ

Της Πανελλήνιας Ένωσης Φαρμακοβιομηχανίας - ΠΕΦ

Του Πανελλήνιου Συλλόγου Εφοδιαστών Πλοίων και Εξαγωγέων - ΠΣΕΠΕ

Του Συνδέσμου Ελλήνων Παραγωγών Αποσταγμάτων & Αλκοολούχων Ποτών - ΣΕΑΟΠ

Του Συνδέσμου Ελληνικών Βιομηχανιών Τυποποίησης Ελαιολάδου - ΣΕΒΙΤΕΛ

Του Συνδέσμου Ελληνικών Βιομηχανιών Τροφίμων - ΣΕΒΤ

Του Συνδέσμου Ελληνικού Οίνου - ΣΕΟ

Του Συνδέσμου Εξαγωγέων Κρήτης - ΣΕΚ

Του Συνδέσμου Επιχειρήσεων Ιατρικών & Βιοτεχνολογικών Προϊόντων - ΣΕΙΒ

Του Συνδέσμου Μεταλλευτικών Επιχειρήσεων

Του Συνδέσμου Ελληνικών Χημικών Βιομηχανιών - ΣΕΧΒ

Διμερή Επιμελητήρια:

Ελληνο-Αζέρικο Εμπορικό και Οικονομικό Επιμελητήριο

Ελληνοαμερικανικό Εμπορικό Επιμελητήριο (American-Hellenic Chamber of Commerce)

Ελληνο-Αφρικανικό Επιμελητήριο Εμπορίου & Ανάπτυξης

Ελληνοβουλγαρικό Εμπορικό & Βιομηχανικό Επιμελητήριο

Ελληνο-Γαλλικό Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο

Ελληνο-Ισπανικό Εμπορικό Επιμελητήριο

Ελληνο-Ισραηλινό Επιμελητήριο Εμπορίου και Τεχνολογίας

Ελληνο-Ιταλικό Επιμελητήριο Αθήνας

Ελληνο-Καναδικό Εμπορικό Επιμελητήριο

Ελληνο-Κενυατικό Επιμελητήριο Βιομηχανίας, Εμπορίου, Ανάπτυξης, Τουρισμού & Πολιτισμού

Ελληνοκινεζικό Εμπορικό, Βιομηχανικό, Τουριστικό και Ναυτιλιακό Επιμελητήριο

Ελληνο-Ρωσικό Εμπορικό Επιμελητήριο

Ελληνο-Ολλανδικός Εμπορικός και Βιομηχανικός Σύνδεσμος

Ελληνο-Τουρκικό Εμπορικό Επιμελητήριο

Ελληνο-Φινλανδικό Εμπορικό Επιμελητήριο

Με την ευγενική υποστήριξη:

Του Ελληνοβρετανικού Εμπορικού Επιμελητηρίου

Χορηγοί Επικοινωνίας

Banks.com.gr

Περιοδικό ΧΡΗΜΑ και ΧΡΗΜΑ Week
Expos Greece (έξπος γκρις)
The Business Events Calendar
Περιοδικό Insurance World και insuranceworld.gr
Περιοδικό Pharma & Health Business και virus.com.gr

Photo Credits

©Θεόδωρος Αναγνωστόπουλος/PHOTOPRESS Θ&Α Αναγνωστόπουλοι

Για περισσότερες πληροφορίες:

Ανδρέας Μπάλτας, Group Digital Marketing Manager, ethosGROUP
Τηλ.: +30 210 998 4906
e-mail: baltas.a@ethosmedia.eu

*Greek Exports Forum & Awards 2025, 25 Απριλίου 2025, Divani Apollon
Palace & Thalasso και LiveOn Expo Complex*