

07.06.2012

Εξαγωγές:  
Εφαλτήριο ανάπτυξης  
& εξόδου από την κρίση

σε συνεργασία με



**exports**  
**money**  
**conference**

Athenaeum **2012**  
InterContinental



## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η **Ethos Media S.A.** με τη συνεργασία της Ένωσης Διπλωματικών Υπαλλήλων Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων (ΕΝΔΥ ΟΕΥ) και υπό την αιγίδα του Υπουργείου Εξωτερικών, διοργανώνουν το 2<sup>ο</sup> εξαγωγικό συνέδριο με τίτλο «**Εξαγωγές: Εφαλτήριο ανάπτυξης και εξόδου από την κρίση**». Το φετινό συνέδριο, θα διεξαχθεί την **Πέμπτη 7 Ιουνίου 2012**, στο ξενοδοχείο **Athenaeum InterContinental**.

*Στόχος του είναι να προσφέρει πρακτικά και χρήσιμα εργαλεία στους Έλληνες εξαγωγείς τα οποία θα συμβάλλουν στην ενίσχυση και την προώθηση της εξαγωγικής δραστηριότητας. Επίσης, οι συνέδριοι θα έχουν την ευκαιρία να ενημερωθούν για τους κλάδους των τροφίμων, του φαρμάκου και της πληροφορικής, οι οποίοι παρουσιάζουν ιδιαίτερο εξαγωγικό ενδιαφέρον, σήμερα. Μέσα από τις εργασίες του επικείμενου εξαγωγικού συνεδρίου και με τη συμβολή ειδικών, θα αναδειχθούν όλα τα στοιχεία που είναι απαραίτητα για επιτυχημένες εξαγωγές («κλειδιά» για την επέκταση της εξαγωγικής προσπάθειας) και θα διευκολύνουν την εξωστρέφεια. Ειδική ανάλυση θα πραγματοποιηθεί μεταξύ άλλων και για τις αγορές των Αραβικών Χωρών, της Τουρκίας και της Ρωσίας. Παράλληλα και κατά τη διάρκεια του συνεδρίου, οι εξαγωγείς θα έχουν τη δυνατότητα να συναντηθούν κατ' ιδίαν με προϊσταμένους της υπηρεσίας Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων του Υπουργείου Εξωτερικών και εκπροσώπους του ΟΠΕ.*

Το συνέδριο απευθύνεται σε όλες τις ελληνικές εξαγωγικές επιχειρήσεις καθώς και σε αυτές που ενδιαφέρονται να αναπτύξουν εξαγωγική δραστηριότητα.



Το **Exports Money Conference 2012** πραγματοποιείται με την αιγίδα όλων των ελληνικών εξαγωγικών φορέων αλλά και σε συνεργασία με πλήθος διμερών επιμελητηρίων. Συγκεκριμένα, συμμετέχουν οι:

- ✓ **Υπουργείο Εξωτερικών**
- ✓ **Ελληνικός Οργανισμός Εξωτερικού Εμπορίου (ΟΠΕ)**
- ✓ **Πανελλήνιος Σύνδεσμος Εξαγωγέων (ΠΣΕ)**
- ✓ **Σύνδεσμος Εξαγωγέων Βορείου Ελλάδος (ΣΕΒΕ)**
- ✓ **Σύνδεσμος Εξαγωγέων Κρήτης (ΣΕΚ)**
- ✓ **Σύνδεσμος Ελληνικών Βιομηχανιών Τυποποίησης Ελαιολάδου (ΣΕΒΙΤΕΛ)**
- ✓ **Πανελλήνια Ένωση Μεταποιητών Τυποποιητών Εξαγωγέων Επιτραπέζιων Ελιών (ΠΕΜΕΤΕ)**
- ✓ **Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων, (ΟΑΕΠ)**
- ✓ **Ελληνική Εταιρία Logistics**
- ✓ **Σύνδεσμος Ελληνικού Οίνου**
- ✓ **Ελληνο - Τουρκικό Επιμελητήριο**
- ✓ **Ελληνο - Σουηδικό Επιμελητήριο**
- ✓ **Ελληνο - Ρωσικό Επιμελητήριο**
- ✓ **Ελληνο - Κινεζικό Επιμελητήριο**
- ✓ **Αραβο - ελληνικό Επιμελητήριο Εμπορίου και Ανάπτυξης**
- ✓ **Ελληνο - Ουκρανικό Επιμελητήριο**
- ✓ **Ελληνο - Ινδικό Επιμελητήριο**
- ✓ **Ελληνο - Φιλανδικό Επιμελητήριο**
- ✓ **Ελληνο-Σερβική Εμπορική και Βιομηχανική Ένωση-ΕΣΕΒΕ**
- ✓ **Ελληνο - Καναδικό Επιμελητήριο**



## ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΑ

### Α΄ ΜΕΡΟΣ

- Η στρατηγική για την προώθηση της εξωστρέφειας της ελληνικής οικονομίας και η συμβολή του κράτους στην εξέλιξη των εξαγωγών.
- Οι ελληνικές εξαγωγές στο πλαίσιο των νέων συνθηκών του παγκόσμιου εμπορίου. Τάσεις και προοπτικές.
- Η οικονομία των εξαγωγών: Ο ρόλος της χρηματοδότησης, της ασφάλισης και του factoring.
- Εργαλεία και μέσα για επιτυχημένες εξαγωγές.

### Β΄ ΜΕΡΟΣ

#### Ενότητα 1: Αγορές

Στην ενότητα αυτή παρουσιάζονται, μεταξύ άλλων οι τρεις κάτωθι σημαντικές αγορές για τις ελληνικές εξαγωγές:

- **Αραβικές Χώρες (Αίγυπτος, Λιβύη, Συρία, Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα)**
- **Ρωσία**
- **Τουρκία**

Στα ειδικά αυτά πάνελ θα αναλυθούν οι ευκαιρίες που υπάρχουν στις παραπάνω αγορές και συγκεκριμένα:

- **Οι τεχνικές ανάπτυξης της εξαγωγικής δραστηριότητας.**
- **Τα προϊόντα που παρουσιάζουν προοπτικές διεξόδου.**
- **Οι ιδιαίτερες απαιτήσεις των εισαγωγέων από τα ελληνικά προϊόντα**
- **Οι ενέργειες των Ελλήνων Εξαγωγέων προκειμένου να επιτύχουν τους στόχους τους.**

#### Ενότητα 2: Κλάδοι προϊόντων

Η ενότητα αυτή περιέχει πρακτικά πάνελ τα οποία αναφέρονται σε τρεις κλάδους προϊόντων που έχουν ιδιαίτερο εξαγωγικό ενδιαφέρον όπως:

- **Τα τρόφιμα,**
- **Τα φάρμακα και**
- **Η πληροφορική.**

Στα ειδικά αυτά πάνελ για τον κάθε κλάδο, θα συζητηθούν:

- **Με ποιον τρόπο και υπό ποιες προϋποθέσεις μία ελληνική εταιρία δραστηριοποιήθηκε και αναπτύχθηκε στο κλάδο των εξαγωγών.**
- **Οι προδιαγραφές και τα προαπαιτούμενα για να είναι εξαγωγίμο ένα προϊόν.**
- **Η σημασία της πιστοποίησης ενός προϊόντος που εξάγεται προκειμένου να καλύπτει τις απαιτήσεις των ξένων αγοραστών.**



## ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΔΡΑΣΗ

**Προσωπική ενημέρωση εξαγωγέων από στελέχη του Υπουργείου Εξωτερικών που υπηρετούν στα γραφεία Οικονομικών & Εμπορικών Υποθέσεων και από εκπρόσωπους του Ελληνικού Οργανισμού Εξωτερικού Εμπορίου (ΟΠΕ)**

Παράλληλα με τη διεξαγωγή του συνεδρίου, σε ειδικά διαμορφωμένες αίθουσες, θα πραγματοποιηθούν ενημερωτικές συναντήσεις μεταξύ ελλήνων εξαγωγέων και στελεχών του Υπουργείου Εξωτερικών - που υπηρετούν στα γραφεία Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων - καθώς και με εκπροσώπους του Ελληνικού Οργανισμού Εξωτερικού Εμπορίου (ΟΠΕ), μεταξύ άλλων και για τις κάτωθι αγορές:

- ✓ **Ρωσία**
- ✓ **Αραβικές Χώρες (Αίγυπτος, Λιβύη, Συρία, Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα)**
- ✓ **Τουρκία**

Οι σχετικές συναντήσεις, διοργανώνονται με τη συνεργασία και ευγενική υποστήριξη του Υπουργείου Εξωτερικών και συγκεκριμένα της Β8 Διεύθυνσης Επιχειρηματικής Ανάπτυξης και του ΟΠΕ και αποτελούν μία ουσιαστική παροχή, σε όλους εκείνους που θα συμμετάσχουν στο συνέδριο και ενδιαφέρονται να μάθουν περισσότερες πρακτικές πληροφορίες για το ενδεχόμενο έναρξης των εξαγωγικών τους δραστηριοτήτων.



## ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

### Α΄ ΜΕΡΟΣ:

#### **Πάνελ Ι: «Η στρατηγική για την προώθηση της εξωστρέφειας της ελληνικής οικονομίας και η συμβολή του κράτους στην εξέλιξη των εξαγωγών»**

- ✓ Πώς διαμορφώνει τον εξαγωγικό προσανατολισμό το νέο μοντέλο ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας.
- ✓ Τα αντικίνητρα στην εξωστρέφεια και η αντικατάστασή τους από το Εθνικό Σχέδιο Εξαγωγών.
- ✓ Ο μέχρι σήμερα ρόλος της ιδιωτικής πρωτοβουλίας στις εξαγωγές και η συμβολή της στη διαμόρφωση νέου εθνικού εξαγωγικού status.
- ✓ Ποιες αλλαγές πρέπει να πραγματοποιηθούν ώστε να προωθείται το ελληνικό brand στις διεθνείς αγορές.
- ✓ Πετυχημένοι έλληνες εξαγωγείς αναφέρονται στη διαδικασία ανάπτυξής τους στην παγκόσμια αγορά.

#### **ΑΝΑΛΥΣΗ ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ:**

Η Ελλάδα σήμερα καλείται να διαμορφώσει μια νέα στρατηγική για την εξαγωγική της πολιτική, η οποία θα συναρτάται με το νέο μοντέλο ανάπτυξης που εφαρμόζεται στην οικονομία με στόχο την έξοδο από την κρίση. Το ελληνικό εξαγωγικό μοντέλο του παρελθόντος δε μπορεί να ανταποκριθεί στις σύγχρονες απαιτήσεις. Το κράτος οδηγείται σε αλλαγές που αφορούν τις υπηρεσίες που προσφέρει προς τους εξαγωγείς αλλά και στην αξιοπιστία που παρέχει στις διεθνείς αγορές. Απώτερος στόχος, είναι να στηριχθούν οι επιχειρήσεις. Στο πλαίσιο αυτό, διαμορφώνεται μια νέα στρατηγική που υποστηρίζει την εξωστρέφεια και υπηρετεί το σύγχρονο μοντέλο ανάπτυξης της χώρας. Η ελληνική πολιτεία βρίσκεται σε φάση προσδιορισμού των ενεργειών που πρέπει να γίνουν προκειμένου οι εξαγωγές να ενισχυθούν και να περιβάλλονται από «εθνική branda».

Παράλληλα, η αυτόνομη ιδιωτική πρωτοβουλία βρίσκεται σε επαναπροσδιορισμό των ενεργειών της και σε συνεργασία με το κράτος, οδηγείται στη νέα εποχή των εξαγωγών διαμορφώνοντας το πλαίσιο πάνω στο οποίο θα αναπτυχθεί.

#### **Πάνελ ΙΙ: «Οι ελληνικές εξαγωγές στο πλαίσιο των νέων συνθηκών του παγκόσμιου εμπορίου. Τάσεις και προοπτικές»**

- ✓ Ποιους δρόμους ανοίγουν στις ελληνικές εξαγωγές, οι τάσεις του παγκόσμιου εμπορίου.
- ✓ Οι εθνικές και ανά κλάδο στρατηγικές εισόδου σε νέες αγορές.
- ✓ Το θεσμικό πλαίσιο προώθησης των εξαγωγών την επόμενη δεκαετία. Ο ρόλος του ΟΠΕ.
- ✓ Πως διαμορφώνεται η ελληνική εξαγωγική πολιτική σε σχέση με τις συμφωνίες της Ε.Ε. που δημιουργούν νέους εμπορικούς προσανατολισμούς.
- ✓ Πετυχημένοι έλληνες εξαγωγείς αναφέρονται στη διαδικασία ανάπτυξής τους στην παγκόσμια αγορά.



### **ΑΝΑΛΥΣΗ ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ:**

Οι ελληνικές εξαγωγές αποτελούν συνιστώσα του παγκόσμιου εμπορίου. Οι αποφάσεις που καλείται να λάβει ο κάθε επιχειρηματίας που εξαγει, συναρτώνται άμεσα από τις διεθνείς εξελίξεις. Η Ελλάδα σήμερα διαμορφώνει μια νέα στρατηγική για την εξαγωγική της πολιτική η οποία συναρτάται με την εξωτερική πολιτική της Ε.Ε. Σημαντικό ρόλο διαδραματίζει ο ΟΠΕ που ως αρμόδιος θεσμικός φορέας θα εξειδικεύσει και θα υλοποιήσει τη στρατηγική αυτή. Ανά κλάδο εξαγωγών και ανά κατηγορία προϊόντος, υπάρχει διαφορετική στόχευση γι' αυτό και δημιουργούνται ξεχωριστά πλαίσια ανάπτυξης της εξαγωγικής δραστηριότητας.

Παράλληλα, οι πρόσφατες συμφωνίες που έχουν υπογραφεί μεταξύ Ε.Ε. και τρίτων χωρών αποτελούν τη βάση για νέες εξαγωγικές προσπάθειες που θα στηριχθούν από την εξαγωγική πολιτική που συν-διαμορφώνουν κράτος και εξαγωγείς.

### **Πάνελ III: Η οικονομία των εξαγωγών: Ο ρόλος της χρηματοδότησης, της ασφάλισης και του Factoring»**

- ✓ Η «διεθνής χρηματοδότηση» και η πρόσβαση των ελληνικών εξαγωγικών επιχειρήσεων σε αυτή.
- ✓ Η οικονομική ενίσχυση των εξαγωγών από την Ε.Ε., τις Διεθνείς Αναπτυξιακές Τράπεζες και τους άλλους χρηματοδοτικούς μηχανισμούς.
- ✓ Η ανάπτυξη των ελληνικών επιχειρήσεων στις προμήθειες αγαθών και υπηρεσιών της Ε.Ε.
- ✓ Η σημασία της ασφάλισης των εξαγωγικών πιστώσεων.
- ✓ Το Factoring και η συμμετοχή του στην ελληνική εξαγωγική προσπάθεια.
- ✓ Η εθνική πολιτική και η παροχή κινήτρων για την εξωστρέφεια.
- ✓ Τα κοινοτικά προγράμματα ενίσχυσης της εξωστρέφειας.

### **ΑΝΑΛΥΣΗ ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ:**

Ο τομέας των εξαγωγών απαιτεί σημαντική χρηματοδοτική στήριξη προκειμένου να αναπτυχθεί. Μια επιχείρηση προκειμένου να ξεκινήσει την εξαγωγική της δραστηριότητα αλλά και για να τη συνεχίσει χρειάζεται κεφάλαια. Η συνεργασία με τον τραπεζικό τομέα είναι απαραίτητη. Τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα έχουν εντάξει στη πολιτική τους και τη στήριξη των εξαγωγών ενώ εξετάζουν και την προοπτική δημιουργίας νέων εργαλείων που θα στηρίξουν τις εξαγωγές. Παράλληλα υπάρχουν και διεθνείς χρηματοδοτικές ευκαιρίες από την Ε.Ε., τις Διεθνείς Αναπτυξιακές Τράπεζες και άλλους χρηματοδοτικούς μηχανισμούς όπου οι ελληνικές επιχειρήσεις μπορούν να αξιοποιήσουν. Επίσης, σε εθνικό επίπεδο διαμορφώνονται πολιτικές στήριξης των εξαγωγών ενώ και σε επίπεδο Ε.Ε. αναπτύσσονται δράσεις για την ενίσχυση - στήριξη της εξωστρέφειας των επιχειρήσεων. Σημαντικό ρόλο στην εξαγωγική ανάπτυξη έχει και ο τομέας της ασφάλισης των πιστώσεων όπως και το Factoring, όπου εξελίσσονται παράλληλα με τις εξαγωγές και στηρίζουν στην πράξη την επιχειρηματικότητα της εξωστρέφειας.



#### **Πάνελ IV: « Εργαλεία και Μέσα για επιτυχημένες εξαγωγές»**

- √ Το ελληνικό branding και η σημασία του Made in Greece.
- √ Η συμβολή των διεθνών εκθέσεων στην εξαγωγική προσπάθεια.
- √ Η σημασία της ποιότητας και η σωστή πιστοποίησή της, στη διαδικασία προώθησης προϊόντων και υπηρεσιών στις αγορές του εξωτερικού.
- √ Η ανάδειξη της καινοτομίας σε καταλύτη των εξαγωγών.
- √ Ο κομβικός ρόλος του internet και των social media στην ανάπτυξη των εξαγωγών.
- √ Η εξαγωγική υποστήριξη και τα πρώτα επιχειρηματικά βήματα σε νέες αγορές, μέσα από τις βάσεις πληροφοριών και τις υπηρεσίες των γραφείων Οικονομικών Εμπορικών Υποθέσεων (ΟΕΥ).

#### **ΑΝΑΛΥΣΗ ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ:**

Ο εντεινόμενος παγκόσμιος ανταγωνισμός στον τομέα των εξαγωγών αυξάνει κατακόρυφα τις απαιτήσεις των αγοραστών. Οι εξαγωγείς οδηγούνται σε ολοένα και υψηλότερα standard τα οποία καλούνται να υπηρετήσουν. Το branding, η προβολή «εθνικής ταυτότητας», η απόκτηση πιστοποιητικών αυξημένων προδιαγραφών και η παραγωγή καινοτόμων και πρωτοποριακών προϊόντων αποτελούν τη βάση για την ανάπτυξη της εξαγωγικής δραστηριότητας. Η ελληνική εμπειρία είναι ήδη σημαντική αλλά και οι εξελίξεις επιτάσσουν ακόμα μεγαλύτερα βήματα και κυρίως ενημέρωση, η οποία και αποτελεί το κλειδί για το εξαγωγικό μέλλον κάθε επιχειρηματία. Νέα «εργαλεία» όπως τα social media και το internet δίνουν ηλεκτρονική διάσταση στις εξαγωγές και αναπτύσσονται ραγδαία. Κομβικό ρόλο στην ανάπτυξη της εξαγωγικής προσπάθειας, παίζουν και τα γραφεία ΟΕΥ τα οποία προσφέρουν πληροφόρηση για τις ξένες αγορές σε κάθε επιχείρηση και συμβάλλουν στην ανάπτυξη των συναλλαγών της με άλλες αγορές

### **Β' ΜΕΡΟΣ**

#### **Α' ΕΝΟΤΗΤΑ**

Στην ενότητα αυτή παρουσιάζονται τρεις σημαντικές αγορές για τις ελληνικές εξαγωγές και είναι: **Οι Αραβικές Χώρες, η Ρωσία και η Τουρκία**. Στα ειδικά πάνελ που έχουν οργανωθεί με τη συνδρομή των διμερών Επιμελητηρίων και των Στελεχών από τα γραφεία ΟΕΥ, θα αναλυθούν οι ευκαιρίες που υπάρχουν στις αγορές αυτές. Οι σύνεδροι θα λάβουν όλες τις πληροφορίες που αφορούν στο πώς θα εξάγει κανείς σε αυτές τις χώρες, ποια προϊόντα έχουν προοπτικές διείσδυσης, ποιες είναι οι ιδιαίτερες απαιτήσεις των αγορών και γενικά ο,τιδήποτε χρειάζεται για να αναπτύξουν εξαγωγική δραστηριότητα.

#### **Β ΕΝΟΤΗΤΑ**

Η ενότητα αυτή περιλαμβάνει εφαρμοσμένα και πρακτικά πάνελ τα οποία αναφέρονται σε τρεις κλάδους προϊόντων που έχουν ιδιαίτερο εξαγωγικό ενδιαφέρον και είναι: **τα τρόφιμα, τα φάρμακα και η πληροφορική**.





Στα πάνελ για τον κάθε κλάδο θα συμμετέχουν:

1. ένας έλληνας εξαγωγέας με επιτυχημένη εξαγωγική δράση, ο οποίος θα αναφερθεί στον τρόπο και τις προϋποθέσεις με τις οποίες αναπτύχθηκε εξαγωγικά.
2. ένας ξένος εισαγωγέας που εισάγει ελληνικά προϊόντα ή υπηρεσίες στη χώρα του και θα παρουσιάσει τις απαιτήσεις που έχει η αγορά της χώρας του από ένα εισαγόμενο προϊόν όπως: προδιαγραφές, ποιοτικά και ποσοτικά χαρακτηριστικά κ.α.
3. ένας σύμβουλος πιστοποίησης προδιαγραφών προϊόντων ο οποίος θα αναλύσει τη σημασία της πιστοποίησης ενός προϊόντος που εξάγεται προκειμένου να καλύπτει τις απαιτήσεις των ξένων αγοραστών.



## ΤΟ ΚΟΙΝΟ

Προκειμένου να διασφαλιστεί η υψηλή ποιότητα του κοινού, οι συνέδριοι που θα συμμετέχουν θα έχουν λάβει πρόσκληση από τους διοργανωτές ή από τις Εταιρείες-χορηγούς, ενώ θα είναι διαθέσιμος ένας εξαιρετικά περιορισμένος αριθμός εταιρικών και ατομικών συμμετοχών. Οι εταιρείες - χορηγοί και οι διοργανωτές θα συνεργαστούν από κοινού για την επιλογή ενός εξειδικευμένου κοινού υψηλής ποιότητας, συμπεριλαμβανομένων Ελλήνων και ξένων επιχειρηματιών. Εκτός από τη συμμετοχή στις διαλογικές συζητήσεις και στα εργαστήρια, οι συνέδριοι θα έχουν την ευκαιρία να γνωρίσουν και να συνδιαλεχθούν με ένα μοναδικό δίκτυο επαγγελματιών και ειδικών του εξαγωγικού κλάδου και μέσα από τα διαλείμματα και γεύματα του συνεδρίου.

Ανάμεσα στο κοινό που θα παρακολουθήσει το συνέδριο, περιλαμβάνονται:

- ✓ **Εταιρίες που δραστηριοποιούνται στην ελληνική αγορά και το εξωτερικό**
- ✓ **Εκπρόσωποι αμιγώς εξαγωγικών επιχειρήσεων και επιχειρήσεων με αναπτυγμένα εξαγωγικά τμήματα**
- ✓ **Εκπρόσωποι μικρότερων επιχειρήσεων που στρέφονται σήμερα στις εξαγωγές**
- ✓ **Ακαδημαϊκοί, Επιστήμονες, Εμπειρογνώμονες**
- ✓ **Επαγγελματίες, Εξειδικευμένα στελέχη φορέων, οργανισμών και εταιριών που εμπλέκονται στο διεθνές εμπόριο**
- ✓ **Στελέχη τραπεζών καθ' ύλην αρμόδια για τις εξαγωγές**
- ✓ **Στελέχη του ασφαλιστικού κλάδου**
- ✓ **Στελέχη μεταφορικών εταιριών και εταιριών logistics**
- ✓ **Συμβουλευτικές εταιρείες**
- ✓ **Δικηγορικά γραφεία**
- ✓ **Εταιρίες τυποποίησης-πιστοποίησης**
- ✓ **Εταιρείες Επικοινωνίας, διαδικτυακού και Mobility Marketing-Social Media**

**Τα Money Conferences δεσμεύονται μεταξύ άλλων για:**

- ✓ Την επικοινωνία-προβολή του συνεδρίου μέσα από την εφημερίδα **ασφαλιζομαι** (free press με πανελλαδική κυκλοφορία και 70.000 τираζ), τα περιοδικά **Χρήμα, Ph.b (Pharma & Health Business Magazine) & Insurance World**, το ηλεκτρονικό περιοδικό **Χρήμα Week**, το ηλεκτρονικό Portal **insuranceworld.gr** καθώς και μέσα μαζικής ενημέρωσης που είναι χορηγοί επικοινωνίας του Συνεδρίου.
- ✓ Τη χρήση της εκτεταμένης βάσης δεδομένων εγχώριων επιχειρηματιών και επιχειρήσεων για την επιλογή του πλέον κατάλληλου κοινού.
- ✓ Την αποστολή προσωπικής πρόσκλησης σε κάθε προσκεκλημένο για λογαριασμό των Εταιριών-χορηγών.
- ✓ Τη δημιουργία λίστας για τη διαχείριση και επιβεβαίωση των συμμετοχών των προσκεκλημένων.



## ΟΙ ΔΙΟΡΓΑΝΩΤΕΣ

### **ETHOS MEDIA A.E.**

Η Ethos Media A.E. είναι μία εταιρία με εγχώρια και διεθνή παρουσία και δραστηριοποιείται στους τομείς των εκδόσεων επιχειρηματικών περιοδικών & εφημερίδων, στο internet, με portal, websites και ηλεκτρονικά newsletters καθώς και στο σχεδιασμό, την παραγωγή και τέλος την οργάνωση επιχειρηματικών συνεδρίων και ημερίδων.

Πιο συγκεκριμένα, στις **εκδόσεις** της Ethos Media συγκαταλέγονται τα εξής επιχειρηματικά περιοδικά και εφημερίδες: Το επενδυτικό και οικονομικό περιοδικό **Χρήμα**, το περιοδικό για την πολιτική υγείας και φαρμάκου **Ph.B (Pharma & Health Business)**, το ασφαλιστικό περιοδικό **Insurance World** και η free press εφημερίδα **ασφαλιζομαι**. Όσον αφορά στο **internet**, η Ethos Media δραστηριοποιείται με: το ασφαλιστικό portal **insuranceworld.gr**, την ιστοσελίδα [www.hrima.gr](http://www.hrima.gr) και την εβδομαδιαία ηλεκτρονική εφημερίδα **Χρήμα Week**. Τέλος, ένα από τα πιο δυνατά και σημαντικά brands της εταιρείας, είναι τα καταξιωμένα, επιχειρηματικά και θεματικά συνέδρια **Money Conferences** καθώς και οι **ημερίδες για την ιδιωτική ασφάλιση** που διοργανώνει καθ' όλη τη διάρκεια του έτους σε μεγάλες πόλεις της Ελλάδας.

### **ΕΝΩΣΗ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΩΝ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΥΠΟΘΕΣΕΩΝ (ΕΝΔΥ ΟΕΥ)**

Η **Ένωση Διπλωματικών Υπαλλήλων Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων (ΕΝΔΥ ΟΕΥ)** ιδρύθηκε το 1981 και είναι το συλλογικό όργανο του σώματος της διοίκησης που έχει ως αποστολή την υποστήριξη της οικονομικής εξωστρέφειας της χώρας καθώς και των ελληνικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται ή επιθυμούν να δραστηριοποιηθούν στις ξένες αγορές. Οι 156 εξειδικευμένοι υπάλληλοι του κλάδου ΟΕΥ στελεχώνουν κυρίως το δίκτυο των 60 Γραφείων ΟΕΥ στο εξωτερικό αλλά και τις υπηρεσίες της Γενικής Γραμματείας Διεθνών Οικονομικών Σχέσεων και Αναπτυξιακής Συνεργασίας (ΓΓ ΔΟΣ & ΑΣ ) του Υπουργείου Εξωτερικών και στην συντριπτική πλειοψηφία τους είναι απόφοιτοι του οικείου τμήματος της Εθνικής Σχολής Δημόσιας Διοίκησης.

Τα Γραφεία ΟΕΥ 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](http://www.agora.mfa.gr), παράλληλα προωθούν τις εξαγωγές των ελληνικών προϊόντων και υπηρεσιών και υποστηρίζουν τις ελληνικές επενδύσεις στο εξωτερικό. Το 2011 τα Γραφεία ΟΕΥ δέχτηκαν πάνω από 11.000 αιτήματα των ελληνικών επιχειρήσεων για πληροφόρηση ή υποστήριξη εξαγωγών και επενδύσεων. Βάσει της αξιολόγησης των παρεχομένων υπηρεσιών των Γραφείων ΟΕΥ από τις επιχειρήσεις, το ποσοστό ικανοποίησης τους ήταν ιδιαίτερος υψηλό (94,15%). Σημειώνεται ότι η παροχή υπηρεσιών από τα Γραφεία ΟΕΥ πιστοποιείται βάσει του συστήματος ISO. Η ΕΝΔΥ ΟΕΥ προωθεί προς τη διοίκηση και τους επιχειρηματικούς συλλογικούς φορείς, απόψεις, ιδέες και κοινές δράσεις, που αποσκοπούν τόσο στη βελτίωση των κρατικών υπηρεσιών, όσο και στην εδραίωση της αντίληψης ότι η εξωστρέφεια θα πρέπει να αποτελεί στρατηγική επιλογή τόσο της χώρας όσο και του ιδιωτικού τομέα.



**ΧΟΡΗΓΟΙ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΩΝ ΣΥΝΕΔΡΙΩΝ MONEY CONFERENCES 2008-11**



**ΑΙΓΙΔΕΣ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΩΝ ΣΥΝΕΔΡΙΩΝ MONEY CONFERENCES 2008-11**



**ΧΟΡΗΓΟΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΩΝ ΣΥΝΕΔΡΙΩΝ MONEY CONFERENCES 2008-11**





## ΧΟΡΗΓΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

### FOUNDING SPONSOR (45.000€ + Φ.Π.Α.)

- ✓ το λογότυπο του χορηγού Founding, θα εμφανίζεται ως συν-διοργανωτής του συνεδρίου.
- ✓ κεντρικός ομιλητής του συνεδρίου, θα είναι στέλεχος του χορηγού Founding.
- ✓ στέλεχος του χορηγού Founding δικαιούται 15λεπτη ομιλία στο συνέδριο.
- ✓ στέλεχος του χορηγού Founding δικαιούται να συμμετέχει σε κάποιο από τα προγραμματισμένα πάνελ του συνεδρίου.
- ✓ δικαιούται να διοργανώσει workshop διάρκειας 30 λεπτών.
- ✓ δικαιούται να στήσει περίπτερο διαστάσεων 3μ. X 2μ. στον εκθεσιακό χώρο (lobby) του συνεδρίου.
- ✓ θα κατέχει προνομιούχα θέση σε όλο το έντυπο και ηλεκτρονικό προωθητικό υλικό του συνεδρίου.
- ✓ παρέχεται η δυνατότητα σε υψηλόβαθμο στέλεχος του χορηγού, να παραχωρήσει κεντρική συνέντευξη στο περιοδικό ΧΡΗΜΑ (η συνέντευξη περιλαμβάνει και εξώφυλλο στο περιοδικό).
- ✓ παρέχεται η δυνατότητα σε υψηλόβαθμο στέλεχος του χορηγού να δώσει συνέντευξη στα περιοδικά Insurance World ή ΧΡΗΜΑ ή Pharma & Health Business.
- ✓ έχει το δικαίωμα να εισάγει προωθητικό υλικό στην τσάντα του συνεδρίου.
- ✓ δικαιούται ογδόντα (80) προσκλήσεις για το συνέδριο.
- ✓ θα λάβει εκτενή απολογισμό (συμπεριλαμβανομένης και της λίστας συμμετεχόντων) του συνεδρίου μετά την λήξη του.

### PLATINUM SPONSOR (30.000€ + Φ.Π.Α.)

- ✓ στέλεχος του χορηγού Platinum δικαιούται ομιλία διάρκειας 15 λεπτών.
- ✓ στέλεχος του χορηγού Platinum θα συμμετέχει σε κάποιο από τα προγραμματισμένα πάνελ του συνεδρίου.
- ✓ δικαιούται να διοργανώσει workshop διάρκειας 30 λεπτών στο συνέδριο.
- ✓ δικαιούται να στήσει περίπτερο διαστάσεων 3μ. X 2μ. στον εκθεσιακό χώρο (lobby) του συνεδρίου.
- ✓ θα κατέχει σημαντική θέση σε όλο το έντυπο και ηλεκτρονικό προωθητικό υλικό του συνεδρίου.
- ✓ δικαιούται να εισάγει προωθητικό υλικό στην τσάντα του συνεδρίου.
- ✓ δικαιούται εξήντα (60) προσκλήσεις για το συνέδριο.
- ✓ θα λάβει εκτενή απολογισμό (συμπεριλαμβανομένης και της λίστας συμμετεχόντων) του συνεδρίου μετά την λήξη του.

### GOLD SPONSOR (20.000€ + Φ.Π.Α.)

- ✓ στέλεχος του χορηγού Gold θα συμμετέχει σε κάποιο από τα προγραμματισμένα πάνελ του συνεδρίου.
- ✓ μπορεί να διοργανώσει workshop διάρκειας 30 λεπτών.
- ✓ δικαιούται να στήσει περίπτερο διαστάσεων 3μ. X 2μ. στον εκθεσιακό χώρο (lobby) του συνεδρίου.



- ✓ θα κατέχει σημαντική θέση σε όλο το έντυπο και ηλεκτρονικό προωθητικό υλικό του συνεδρίου.
- ✓ δικαιούται να εισάγει προωθητικό υλικό στην τσάντα του συνεδρίου.
- ✓ δικαιούται σαράντα (40) προσκλήσεις για το συνέδριο.
- ✓ θα λάβει εκτενή απολογισμό (συμπεριλαμβανομένης και της λίστας συμμετεχόντων) του συνεδρίου μετά την λήξη του.

### **PANEL SPONSOR (12.500€ + Φ.Π.Α.)**

- ✓ στέλεχος του χορηγού Panel δικαιούται ομιλία διάρκειας 15λεπτών.
- ✓ στέλεχος του χορηγού Panel θα συμμετέχει σε κάποιο από τα προγραμματισμένα πάνελ του συνεδρίου.
- ✓ μπορεί να διοργανώσει workshop διάρκειας 30 λεπτών στο συνέδριο.
- ✓ δικαιούται να στήσει περίπτερο διαστάσεων 2μ. X 2μ. στον εκθεσιακό χώρο (lobby) του συνεδρίου.
- ✓ θα κατέχει σημαντική θέση σε όλο το έντυπο και ηλεκτρονικό προωθητικό υλικό του συνεδρίου.
- ✓ δικαιούται να εισάγει προωθητικό υλικό του στην τσάντα του συνεδρίου που θα μοιραστεί στους συνέδρους.
- ✓ δικαιούται είκοσι (20) προσκλήσεις για το συνέδριο.
- ✓ θα λάβει εκτενή απολογισμό (συμπεριλαμβανομένης και της λίστας συμμετεχόντων) του συνεδρίου μετά την λήξη του.

### **SILVER SPONSOR (10.000€ + Φ.Π.Α.)**

- ✓ δικαιούται να στήσει περίπτερο διαστάσεων 2μ. X 2μ. στον εκθεσιακό χώρο (lobby) του συνεδρίου.
- ✓ θα κατέχει σημαντική θέση σε όλο το έντυπο και ηλεκτρονικό προωθητικό υλικό του συνεδρίου.
- ✓ δικαιούται να εισάγει προωθητικό υλικό του στην τσάντα του συνεδρίου που θα μοιραστεί στους συνέδρους.
- ✓ δικαιούται είκοσι (20) προσκλήσεις για το συνέδριο.
- ✓ θα λάβει εκτενή απολογισμό (συμπεριλαμβανομένης και της λίστας συμμετεχόντων) του συνεδρίου μετά την λήξη του.

### **BRONZE SPONSOR (5.000€ + Φ.Π.Α.)**

- ✓ δικαιούται τραπέζι στον εκθεσιακό χώρο (lobby) του συνεδρίου όπου μπορεί να διανείμει διαφημιστικό υλικό.
- ✓ θα κατέχει θέση σε όλο το έντυπο και ηλεκτρονικό προωθητικό υλικό του συνεδρίου.
- ✓ δικαιούται να εισάγει προωθητικό υλικό του στην τσάντα του συνεδρίου.
- ✓ δικαιούται δέκα (10) προσκλήσεις για το συνέδριο.
- ✓ θα λάβει εκτενή απολογισμό (συμπεριλαμβανομένης και της λίστας συμμετεχόντων) του συνεδρίου μετά την λήξη του.

### **ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ (2.000€ + Φ.Π.Α.)**

- ✓ Η εταιρία έχει το δικαίωμα εισαγωγής προωθητικού υλικού στην τσάντα του συνεδρίου που θα μοιραστεί σε όλους τους συνέδρους.



- ✓ Το λογότυπο της εταιρείας θα προβάλλεται σε όλα τα εικαστικά του συνεδρίου (καταχωρήσεις, προσκλήσεις, banners, κεντρικό σκηνικό κτλ.)
- ✓ Δικαιούται οκτώ (8) προσκλήσεις για το συνέδριο.
- ✓ Θα λάβει εκτενή απολογισμό του συνεδρίου μετά την λήξη του με video και φωτογραφίες.

### **ΑΤΟΜΙΚΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ (150€ + Φ.Π.Α.)**

- ✓ Παρακολούθηση συνεδρίου
- ✓ Έντυπο υλικό συνεδρίου
- ✓ Συμμετοχή σε coffee breaks
- ✓ Συμμετοχή σε lunch break
- ✓ Πιστοποιητικό παρακολούθησης (εφόσον ζητηθεί).
- ✓ Συμπεράσματα συνεδρίου (με παρουσιάσεις ομιλητών, φωτογραφίες και videos)

### **ΕΙΔΙΚΗ ΑΤΟΜΙΚΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ (90€ + Φ.Π.Α)**

*Η ειδική ατομική συμμετοχή απευθύνεται σε μέλη επιμελητηρίων, επίτιμων χορηγών και προσκεκλημένους των χορηγών επικοινωνίας.*

- ✓ Παρακολούθηση συνεδρίου
- ✓ Έντυπο υλικό συνεδρίου
- ✓ Συμμετοχή σε coffee breaks
- ✓ Συμμετοχή σε lunch break
- ✓ Πιστοποιητικό παρακολούθησης (εφόσον ζητηθεί).
- ✓ Συμπεράσματα συνεδρίου (με παρουσιάσεις ομιλητών, φωτογραφίες και videos)



## ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΟΣ ΠΙΝΑΚΑΣ ΧΟΡΗΓΙΩΝ

Παροχές Χορηγιών	Founding Sponsor (€45.000)	Platinum Sponsor (€30.000)	Gold Sponsor (€20.000)	Panel Sponsor (12.500)	Silver Sponsor (€10.000)	Bronze Sponsor (€5.000)	Εταιρική Συμμετοχή (€2.000)
Κεντρικός Ομιλητής	√	X	X	X	X	X	X
Βασικός Ομιλητής	√	√	X	√	X	X	X
Ομιλητής σε πάνελ	√	√	√	√	X	X	X
Διοργάνωση Workshop ή Case Study	√	√	√	X	X	X	X
Εκθεσιακό περίπτερο στο χώρο του συνεδρίου	3 X 2 τ.μ	3 X 2 τ.μ	2 X 2 τ.μ	2 X 2 τ.μ	2 X 2 τ.μ	τραπέζι	X
Προβολή χορηγού σε προωθητικό υλικό συνεδρίου	√	√	√	√	√	√	√
Προβολή χορηγού στο χώρο του συνεδρίου	√	√	√	√	√	√	√
Εξώφυλλο και συνέντευξη στο περιοδικό Χρήμα	√	X	X	X	X	X	X
Συνέντευξη στο περιοδικό Insurance World	√	X	X	X	X	X	X
Υλικό στην τσάντα	√	√	√	√	√	√	√
Αριθμός Προσκλήσεων	80	60	40	20	20	10	8
Απολογισμός	√	√	√	√	√	√	√





## ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Για πληροφορίες σχετικά με **θέματα χορηγιών:**

### **Κωνσταντίνος Ουζούνης**

CEO, Ethos Media SA

Θεσσαλίας 29, 174 56 Άλιμος

Τηλ.: 210 998 4864

E-mail: [ouzounis.k@ethosmedia.eu](mailto:ouzounis.k@ethosmedia.eu)

### **Γρηγόρης Λεωνίδης**

Commercial Director, Ethos Media SA

Θεσσαλίας 29, 174 56 Άλιμος

Τηλ.: 210 998 4876

E-mail: [leonidis.g@ethosmedia.eu](mailto:leonidis.g@ethosmedia.eu)

---

Για πληροφορίες σχετικά με το **πρόγραμμα του συνεδρίου:**

### **Σοφία-Αφροδίτη Βουλγαράκη**

Communication & P.R. Manager, Ethos Media S.A

Θεσσαλίας 29, 174 56 Άλιμος

Τηλ.: 210 998 4901

E-mail: [voulgaraki.s@ethosmedia.eu](mailto:voulgaraki.s@ethosmedia.eu)

### **Αθηνά Φραδέλου**

Marketing & P.R. Manager, Ethos Media S.A.

Θεσσαλίας 29, 174 56 Άλιμος

Τηλ.: 210 998 4905

E-mail: [fradelou.a@ethosmedia.eu](mailto:fradelou.a@ethosmedia.eu)

---

Για πληροφορίες σχετικά με τη **διαδικασία εγγραφής συνέδρων:**

### **Κωνσταντίνος Σαλβαρλής**

Conferences Manager, Ethos media S.A

Θεσσαλίας 29, 174 56 Άλιμος

Τηλ.: 210 998 4909

E-mail: [salvarlis.k@ethosmedia.eu](mailto:salvarlis.k@ethosmedia.eu)



## ΔΗΛΩΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

### ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ

Επωνυμία Εταιρείας:

Διεύθυνση:

T.K.:

Πόλη:

Δραστηριότητα:

ΑΦΜ:

Δ.Ο.Υ.:

Τηλ:

Fax:

E-mail:

Web Site:

Αρμόδιος Επικοινωνίας:

Στα παρόντα στοιχεία θα εκδοθεί και θα σας σταλεί το τιμολόγιο. Για συμμετοχές ιδιωτών θα εκδοθεί απόδειξη είσπραξης. Οι ιδιώτες να συμπληρώσουν στο πεδίο «Επωνυμία Εταιρείας» το ονοματεπώνυμο τους.

### ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ

Επώνυμο	Όνομα	Θέση	Τηλέφωνο	E-mail

### ΚΟΣΤΟΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ ΚΑΙ ΠΑΡΟΧΕΣ

**A. Ατομική Συμμετοχή 150 €**

**B. Συμμετοχή Μελών**

Επιμελητηρίων & Επίτιμων **90 €**

Χορηγών

(- 40% έκπτωση):

Το κόστος συμμετοχής για τους συνέδρους περιλαμβάνει όλες τις κάτωθι παροχές:

- Παρακολούθηση συνεδρίου
- Έντυπο υλικό συνεδρίου
- Συμμετοχή σε coffee breaks
- Συμμετοχή σε lunch break
- Πιστοποιητικό παρακολούθησης (εφόσον ζητηθεί)
- Συμπεράσματα συνεδρίου (με παρουσιάσεις ομιλητών, φωτογραφίες και videos)

Οι τιμές επιβαρύνονται με

ΦΠΑ 23%

### ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΠΟΣΟ ΣΥΜΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΟΜΕΝΟΥ Φ.Π.Α:



### **Διαδικασία Έγγραφης:**

Για δήλωση συμμετοχής στείλτε μας την παρούσα αίτηση συμπληρωμένη με έναν από τους παρακάτω τρόπους:

- **Με φαξ στο 210 9984953, υπόψιν κ. Κωνσταντίνο Σαλβαρλή**
- **Με e-mail στην διεύθυνση [salvarlis.k@ethosmedia.eu](mailto:salvarlis.k@ethosmedia.eu)**

### **Τρόπος πληρωμής:**

Με **τραπεζική κατάθεση** σε έναν από τους παρακάτω τραπεζικούς λογαριασμούς της Ethos Media:

- **ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ, IBAN : GR51 0172 0280 0050 2804 1137 461**
- **ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ, IBAN : GR46 0110 0890 0000 0894 7027 192**

Για την κατοχύρωση της θέσης σας στείλτε το **αποδεικτικό κατάθεσης** στο **fax: 210 9984953**, υπόψη του Κων/νου Σαλβαρλή ή στο [salvarlis.k@ethosmedia.eu](mailto:salvarlis.k@ethosmedia.eu) αναγράφοντας την **επωνυμία** της εταιρίας σας.

### **Πολιτική ακυρώσεων:**

- Σε περίπτωση που δηλώσετε συμμετοχή αλλά δεν μπορείτε να συμμετάσχετε, υπάρχει η δυνατότητα να παρευρεθεί κάποιο άλλο άτομο στην θέση σας χωρίς επιπλέον χρέωση.
- Σε περίπτωση ακύρωσης της συμμετοχής σας έως και 2 ημέρες πριν τη διοργάνωση του συνεδρίου θα χρεωθείτε με το 50% του κόστους συμμετοχής.
- Σε περίπτωση ακύρωσης της συμμετοχής σας μια ημέρα πριν τη διοργάνωση, δεν γίνεται επιστροφή χρημάτων.
- Σε περίπτωση ακύρωσης της συμμετοχής θα πρέπει να μας ενημερώσετε εγγράφως.

Υπογραφή – Ονοματεπώνυμο αιτούντος

Σφραγίδα - Ημερομηνία