

Εισαγωγή στην Στρατηγική Εξωστρέφειας ΜμΕ



*SME's
Diplomacy
Greece*

ΙΟΥΛΙΟΣ 2024

SME's Diplomacy Greece



Περιεχόμενα

Προβλέψεις Οικονομικού Κλίματος.....	5
Ενότητα 1: Εισαγωγή στην Εξωστρέφεια	
1.1 Τι είναι η εξωστρέφεια και γιατί είναι σημαντική για τις ΜμΕ	9
1.2 Είδη εξωστρέφειας.....	11
Ενότητα 2: Στρατηγική Εξωστρέφειας	
2.1 Πώς να ορίσετε σαφείς και ρεαλιστικούς στόχους εξωστρέφειας.....	12
2.2 Προσέγγιση SWOT για ανάλυση των κινδύνων και ευκαιριών.....	13
2.3 Ψηφιακή παρουσία και διεθνοποίηση.....	16
Ενότητα 3: Εκπαίδευση και Ανάπτυξη	
3.1 Η σημασία της εκπαίδευσης σε μεθόδους επικοινωνίας.....	18
3.2 Ανάπτυξη δεξιοτήτων διαπραγμάτευσης.....	19
3.3 Διαχείριση συγκρούσεων.....	21
Ενότητα 4: Βιώσιμη Ανάπτυξη και Εξωστρέφεια	
4.1 Πώς η εξωστρέφεια συμβάλλει στην εναρμόνιση με τα ESG.....	23
4.2 Τα οφέλη υιοθέτησης ESG στην προσπάθεια εξωστρέφειας.....	23
4.3 Επίδραση στη Στρατηγική Αειφορίας.....	24
Ενότητα 5: Ο ρόλος της Ηγεσίας στην Εξωστρέφεια	
5.1 Η σημασία της ηγεσίας στην εξωστρέφεια.....	28
5.2 Πώς να είσαι ηγέτης στην εξωστρέφεια.....	28
5.3 Στρατηγικές αποτελεσματικής ηγεσίας.....	29

Πρόλογος



Δάφνη Γρηγοριάδη,
Οικονομική Αναλύτρια
Founder SME's Diplomacy Greece

“Εν μέσω της έκρυθμης γεωπολιτικής κατάστασης που βιώνουμε λόγω της οποίας αυξάνονται οι κοινωνικές και κατ’ επέκταση οι οικονομικές ανισότητες η στρατηγική εξωστρέφειας αναδεικνύεται ως ουσιαστικό εργαλείο για τη γεφύρωση αυτού του χάσματος. Στην πραγματικότητα, η εξωστρέφεια αποτελεί μια στρατηγική επιβίωσης για τις επιχειρήσεις σε περιβάλλοντα που χαρακτηρίζονται από αυξημένη αβεβαιότητα και πολυπλοκότητα”.



Κωνσταντίνα Κοτταρίδη
Καθηγήτρια Πανεπιστημίου Πειραιώς,
Διευθύντρια ΠΜΣ & Εργαστηρίου
Βιοοικονομίας, Κυκλικής Οικονομίας
και Βιώσιμης Ανάπτυξης

“Η βιώσιμη ανάπτυξη διαδραματίζει θεμελιώδη ρόλο στην εξωστρέφεια των επιχειρήσεων. Η υιοθέτηση ESG πρακτικών ενισχύει την οικονομική αποδοτικότητα και την ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων στις διεθνείς αγορές. Προάγει την εμπιστοσύνη των επενδυτών ενθαρρύνοντας τις συνεργασίες, καθιστώντας τη βιώσιμη ανάπτυξη θεμελιώδες στοιχείο της διεθνούς επιτυχίας και της μακροπρόθεσμης στρατηγικής των επιχειρήσεων”.

Εισαγωγή

Στη σύγχρονη εποχή, όπου φαίνεται να διακυβεύεται η παραδοσιακή συναίνεση για το εμπόριο, η επιχειρηματική διπλωματία αναδεικνύεται ως ισχυρό εργαλείο για την αντιμετώπιση της πολιτικής διάσπασης και του μετριασμού των οικονομικών ανισοτήτων.

Η ενίσχυση του διεθνούς εμπορίου μέσω διαπραγματεύσεων εμπορικών συμφωνιών και η διευκόλυνση των επιχειρήσεων για ανάπτυξη σε διεθνές επίπεδο δημιουργούν οικονομική ευημερία και αντισταθμίζουν τις τάσεις προστατευτικής πολιτικής.

Οι επιχειρήσεις μπορούν να προωθήσουν την κοινωνική τους ευθύνη και να συμβάλουν στη δημιουργία θετικού κλίματος γύρω από τον ρόλο τους στην οικονομία και την κοινωνία.

Η επιχειρηματική διπλωματία μπορεί να συνεισφέρει στην ενίσχυση της πολιτικής σταθερότητας και της διεθνούς συνεργασίας, παρέχοντας έτσι μια αντίσταση στις τάσεις που υπονομεύουν τη διεθνή συνεργασία.

Στόχος είναι η δημιουργία ενός ευνοϊκού περιβάλλοντος για νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες και η διατήρηση της φήμης της εταιρείας, προκειμένου να αναπτύξει μακροπρόθεσμες οικονομικές συνεργασίες.

Είναι σημαντικό να αντιληφθούμε τη διπλωματία ως ένα εργαλείο που ενδυναμώνει τις ΜμΕ, καθώς η εξωστρέφεια ξεκινά από το εσωτερικό της επιχείρησης.

Η εφαρμογή διπλωματικών πρακτικών συμβάλλει στην αποτελεσματικότερη λειτουργία της εταιρείας και, κατ' επέκταση, βελτιώνει την οικονομική της απόδοση.

Η διπλωματία μπορεί επίσης να λειτουργήσει ως εργαλείο για την εφαρμογή της βιώσιμης ανάπτυξης και της εταιρικής κοινωνικής υπευθυνότητας.

Μέσω της ενθάρρυνσης της εξωστρέφειας και της διευκόλυνσης στις διαπραγματεύσεις, προωθείται ο διάλογος και ενθαρρύνονται οι επενδύσεις.

Με αυτόν τον τρόπο συμβάλλει στην ανάπτυξη βιώσιμων στρατηγικών που ενισχύουν την παρουσία και την επιρροή της επιχείρησης στο διεθνές σκηνικό.

Προβλέψεις Οικονομικού Κλίματος

Παγκόσμια Οικονομία

Η βασική πρόβλεψη του Διεθνούς Νομισματικού Ταμείου είναι ότι η παγκόσμια οικονομία θα συνεχίσει να αναπτύσσεται στο 3,2% το 2024 και το 2025, με τον ίδιο ρυθμό όπως το 2023. Μικρή επιτάχυνση για τις προηγμένες οικονομίες — όπου η ανάπτυξη αναμένεται να αυξηθεί από 1,6% το 2023 σε 1,7% το 2024 και 1,8% το 2025 — θα αντισταθμιστεί από μια μέτρια επιβράδυνση στις αναδυόμενες αγορές και στις αναπτυσσόμενες οικονομίες από 4,3% το 2023 σε 4,2% τόσο το 2024 όσο και το 2025.

Η πρόβλεψη για την παγκόσμια ανάπτυξη σε πέντε χρόνια από τώρα—στο 3,1% είναι χαμηλότερη των τελευταίων δεκαετιών. Ο παγκόσμιος πληθωρισμός προβλέπεται να μειώνεται σταθερά, από 6,8% το 2023 σε 5,9% το 2024 και 4,5% το 2025, με τις προηγμένες οικονομίες να επιστρέφουν στους στόχους τους για τον πληθωρισμό νωρίτερα από τις αναδυόμενες και τις αναπτυσσόμενες οικονομίες. Ο βασικός πληθωρισμός γενικά προβλέπεται να μειωθεί πιο σταδιακά.

Ευρώπη

Σύμφωνα με τις οικονομικές προβλέψεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής μετά την οικονομική στασιμότητα που επικράτησε το 2023, η καλύτερη από την αναμενόμενη ανάπτυξη στις αρχές του 2024 και η συνεχιζόμενη υποχώρηση του πληθωρισμού δημιουργούν το έδαφος για σταδιακή επέκταση της οικονομικής δραστηριότητας στη διάρκεια του χρονικού ορίζοντα των προβλέψεων.

Προβλέπεται αύξηση του ΑΕΠ το 2024 κατά 1,0% στην ΕΕ και κατά 0,8 % στη ζώνη του ευρώ. Το 2025, η αύξηση του ΑΕΠ προβλέπεται να επιταχυνθεί σε 1,6 % στην ΕΕ και σε 1,4 % στη ζώνη του ευρώ. Ο πληθωρισμός στην ΕΕ (βάσει του εναρμονισμένου δείκτη τιμών καταναλωτή) αναμένεται να υποχωρήσει από 6,4 % το 2023 σε 2,7 % το 2024 και σε 2,2 % το 2025. Στη ζώνη του ευρώ, αναμένεται, βάσει των προβολών, να επιβραδυνθεί από 5,4 % το 2023 σε 2,5 % το 2024 και σε 2,1 % το 2025.

Η αύξηση της οικονομικής δραστηριότητας κατά το τρέχον και το επόμενο έτος αναμένεται να προέλθει σε μεγάλο βαθμό από τη σταθερή επέκταση της ιδιωτικής κατανάλωσης, καθώς η συνεχιζόμενη αύξηση των πραγματικών μισθών και της απασχόλησης στηρίζει την αύξηση των πραγματικών διαθέσιμων εισοδημάτων. Ωστόσο, η εντονότερη ροπή προς την αποταμίευση εξακολουθεί να περιορίζει εν μέρει την ιδιωτική κατανάλωση.

Αντίθετα, η αύξηση των επενδύσεων φαίνεται να αποδυναμώνεται. Ως αποτέλεσμα του αρνητικού κύκλου της κατασκευής κατοικιών, αναμένεται να αυξηθεί μόνο σταδιακά. Ενώ οι πιστωτικές συνθήκες αναμένεται να βελτιωθούν

στη διάρκεια του χρονικού ορίζοντα των προβλέψεων, οι αγορές αναμένουν τώρα μια ελαφρώς πιο σταδιακή πορεία μείωσης των επιτοκίων σε σύγκριση με τον χειμώνα.

Η αύξηση της απασχόλησης στην ΕΕ αναμένεται, βάσει των προβολών, να επιβραδυνθεί σε 0,6 % εφέτος και στη συνέχεια να μετριαστεί περαιτέρω σε 0,4 % το 2025. Το ποσοστό ανεργίας στην ΕΕ αναμένεται να παραμείνει σε γενικές γραμμές σταθερό γύρω από το ιστορικά χαμηλό του επίπεδο.

Ελλάδα

Σύμφωνα με τις προβλέψεις της Τράπεζας της Ελλάδος, η αναπτυξιακή δυναμική της ελληνικής οικονομίας θα συνεχιστεί τα επόμενα χρόνια. Ο ρυθμός ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας αναμένεται να διαμορφωθεί σε 2,2% το 2024, να επιταχυνθεί σε 2,5% το 2025 και να υποχωρήσει ελαφρά σε 2,3% το 2026. Βασικές κινητήριες δυνάμεις της οικονομικής δραστηριότητας τα επόμενα έτη θα συνεχίσουν να είναι οι επενδύσεις, η ιδιωτική κατανάλωση και οι εξαγωγές, ενώ η συμβολή της δημόσιας κατανάλωσης αναμένεται οριακά αρνητική.

Ο πληθωρισμός, βάσει του ΕνΔΤΚ, αναμένεται να μειωθεί σημαντικά τα επόμενα έτη. Το 2024 αναμένεται να διαμορφωθεί σε 3,0%, από 4,2% το 2023, αντανakλώντας τη μεγάλη μείωση των τιμών των ενεργειακών αγαθών και την αποκλιμάκωση του πληθωρισμού των ειδών διατροφής.

Μεσοπρόθεσμα ο πληθωρισμός εκτιμάται ότι θα συγκλίνει προς το στόχο της ΕΚΤ για 2%, αλλά θα παραμείνει ελαφρώς πάνω από αυτόν. Ο πληθωρισμός των υπηρεσιών αναμένεται να είναι ο πιο επίμονος σε σχέση με τον πληθωρισμό των λοιπών συνιστωσών, αντανakλώντας κυρίως τις αναμενόμενες αυξήσεις στις αμοιβές εργασίας.

Ο πυρήνας του πληθωρισμού αναμένεται να μειωθεί σημαντικά σε 3,3% το 2024, και σε 2,4% το 2025, ως αποτέλεσμα της αποκλιμάκωσης κυρίως του πληθωρισμού των μη ενεργειακών βιομηχανικών αγαθών.

Κίνδυνοι και αβεβαιότητες: Αυξημένοι εγχώριοι και διεθνείς κίνδυνοι Οι κίνδυνοι που περιβάλλουν τις προβλέψεις της Τράπεζας της Ελλάδος για την ανάπτυξη είναι κυρίως καθοδικοί. Αναλυτικότερα, κινδύνους για τις προοπτικές της ελληνικής οικονομίας αποτελούν: (α) τυχόν επιδείνωση της γεωπολιτικής κρίσης στην Ουκρανία και τη Μέση Ανατολή και οι συνεπαγόμενες επιπτώσεις στο διεθνές οικονομικό περιβάλλον, (β) ο χαμηλότερος του αναμενόμενου ρυθμός απορρόφησης και εκταμίευσης των κονδυλίων του RRF, (γ) ενδεχόμενες φυσικές καταστροφές που συνδέονται με τις επιπτώσεις της κλιματικής κρίσης, (δ) η εντεινόμενη στενότητα στην αγορά εργασίας και (ε) η καθυστέρηση υλοποίησης των μεταρρυθμίσεων, που θα επιβράδυνε τη διαδικασία ενίσχυσης της παραγωγικότητας της οικονομίας και της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων.

Η ελληνική οικονομία θα επηρεαστεί θετικά σε περίπτωση που τα έσοδα από τον τουρισμό υπερβούν και πάλι τις προσδοκίες.

Προκλήσεις

Η αποκλιμάκωση του πληθωρισμού: Η συνέχιση της αποκλιμάκωσης του γενικού πληθωρισμού και ιδιαίτερα του πληθωρισμού των ειδών διατροφής είναι βασική πρόκληση για την οικονομία και προϋποθέτει ενίσχυση των συνθηκών ανταγωνισμού στις αγορές προϊόντων. Οι διαρκώς αυξανόμενες, αν και με επιβραδυνόμενο ρυθμό, τιμές των τροφίμων έχουν σημαντικές επιπτώσεις στο εισόδημα των νοικοκυριών, αφού τα τρόφιμα κατατάσσονται στα αγαθά πρώτης ανάγκης, με ιδιαίτερα χαμηλή ελαστικότητα ζήτησης.

Υψηλό δημόσιο χρέος ως ποσοστό του ΑΕΠ: Το δημόσιο χρέος ως ποσοστό του ΑΕΠ κινείται καθοδικά τα τελευταία χρόνια, ωστόσο εξακολουθεί να είναι το υψηλότερο της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΕΕ). Οι ευνοϊκοί όροι αποπληρωμής των υποχρεώσεων προς τον επίσημο τομέα παρέχουν μόνο ένα σημαντικό παράθυρο ευκαιρίας προκειμένου το δημόσιο χρέος να συνεχίσει να μειώνεται με ταχύ ρυθμό, κατά την περίοδο σταδιακής αναχρηματοδότησης των δανείων που χορηγήθηκαν στο πλαίσιο των προγραμμάτων προσαρμογής, με νέο δανεισμό σε όρους αγοράς.

Περαιτέρω βελτίωση των θεμελιωδών μεγεθών του τραπεζικού συστήματος και υψηλό ιδιωτικό χρέος: Παρά τη βελτίωση της κερδοφορίας και της κεφαλαιακής βάσης των τραπεζών, εξακολουθούν να υπάρχουν προκλήσεις που συνδέονται με τη δυνατότητα διατηρήσιμης κερδοφορίας μέσω αύξησης της χρηματοδότησης της οικονομίας όταν θα συνεχιστεί η χαλάρωση της νομισματικής πολιτικής. Παράλληλα, το μερίδιο των αναβαλλόμενων φορολογικών απαιτήσεων στο κεφάλαιο των τραπεζών εξακολουθεί να είναι υψηλό. Επιπρόσθετα, το συνολικό απόθεμα μη εξυπηρετούμενων δανείων εντός και εκτός του τραπεζικού συστήματος παραμένει σε υψηλά επίπεδα και επηρεάζει αρνητικά τη δυνατότητα νέου δανεισμού.

Μεγάλο επενδυτικό κενό: Το χαμηλό επίπεδο συσσώρευσης παραγωγικού κεφαλαίου αποτελεί σημαντικό εμπόδιο στην αύξηση της παραγωγικότητας και τη σύγκλιση με το μέσο όρο της ΕΕ. Ειδικότερα, από την κρίση δημόσιου χρέους και έπειτα οι επενδύσεις στην Ελλάδα ως ποσοστό του ΑΕΠ παρουσιάζουν σημαντική απόκλιση από το μέσο όρο της ΕΕ (14,3%, έναντι 22,0% στην ΕΕ το 2023).

Με βάση πρόσφατη έρευνα της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων για το 2023, οι πιο σημαντικοί παράγοντες που είναι υπεύθυνοι για τις χαμηλές επενδύσεις στην Ελλάδα ήταν η αβεβαιότητα για το μέλλον, το υψηλό ενεργειακό κόστος, η μη διαθεσιμότητα εξειδικευμένου προσωπικού, οι υπερβολικοί ρυθμιστικοί κανόνες και το υψηλό κόστος εξωτερικής χρηματοδότησης.

Χρόνιες αδυναμίες στην αγορά εργασίας: Παρά την αισθητή μείωση της ανεργίας, το συνολικό ποσοστό ανεργίας αλλά και τα ποσοστά ανεργίας των γυναικών και των νέων παραμένουν σημαντικά υψηλότερα του μέσου όρου της ΕΕ.

Επιπλέον, παρατηρείται αναντιστοιχία μεταξύ ζητούμενων και προσφερόμενων θέσεων εργασίας, καθώς οι επιχειρήσεις δυσκολεύονται να βρουν κατάλληλους εργαζόμενους για να καλύψουν τις ανάγκες τους.

Ταυτόχρονα, το ποσοστό συμμετοχής στο εργατικό δυναμικό, παρά την αύξηση των τελευταίων ετών, παραμένει χαμηλό σε σχέση με το μέσο όρο της ΕΕ, ιδίως στις ομάδες των γυναικών, των νέων και των ατόμων με αναπηρία (ΑμεΑ).

Το χαμηλό ποσοστό συμμετοχής μπορεί να αποτελέσει τροχοπέδη στην περαιτέρω ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας, καθώς και στην κοινωνική συνοχή. Αρνητικό εξωτερικό ισοζύγιο και υψηλή αρνητική διεθνής επενδυτική θέση: Το έλλειμμα του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών, παρότι υποχώρησε το 2023, αναμένεται να παραμείνει σε επίπεδα άνω του 5% του ΑΕΠ μεσοπρόθεσμα, κυρίως εξαιτίας των αυξημένων εισαγωγών που συνδέονται με την υλοποίηση των επενδύσεων που σχετίζονται με τον RRF.

Ως αποτέλεσμα, η καθαρή διεθνής επενδυτική θέση (ΔΕΘ) της χώρας, δηλαδή το συσσωρευμένο χρέος της προς το εξωτερικό, είναι αρνητική (περίπου στο -141% του ΑΕΠ), σε αντίθεση με άλλες χώρες της ζώνης του ευρώ με υψηλό δημόσιο χρέος οι οποίες στηρίζονται σε μεγάλο βαθμό σε εγχώριο δανεισμό. Στενότητα στην αγορά κατοικίας: Η σημαντική και συνεχιζόμενη αύξηση των τιμών των ακινήτων, η οποία οδηγεί και σε άνοδο των ενοικίων, αποτελεί μια σημαντική πρόκληση για το μέσο νοικοκυριό, καθώς καθιστά απαγορευτική την απόκτηση κατοικίας και αυξάνει σημαντικά το κόστος στέγασης, ειδικά για τα νέα ζευγάρια.

Αυτό επιτείνει την κοινωνική ανισότητα, ενώ έχει αρνητικές προεκτάσεις και στον οικογενειακό προγραμματισμό, δυνητικά επηρεάζοντας δυσμενώς και το ποσοστό γεννήσεων. Χαμηλή διαρθρωτική ανταγωνιστικότητα: Σε όρους διαρθρωτικής ανταγωνιστικότητας, η κατάταξη της Ελλάδος σε σύνθετους δείκτες παρουσιάζει βελτίωση το 2024, αλλά το επιχειρηματικό περιβάλλον εξακολουθεί να είναι λιγότερο ελκυστικό από ό,τι στις περισσότερες χώρες της ΕΕ.

Ειδικότερα, η ταχύτητα απονομής της δικαιοσύνης, η γραφειοκρατία και η αναποτελεσματικότητα σε ορισμένους τομείς της δημόσιας διοίκησης (π.χ. στις μεταβιβάσεις ακινήτων, στην εκπόνηση χωροταξικών σχεδίων, στην ολοκλήρωση του Εθνικού Κτηματολογίου) παραμένουν σε χειρότερο επίπεδο συγκριτικά με άλλες χώρες της ΕΕ. Μεσομακροπρόθεσμες προκλήσεις: Τέλος, σημαντικές μεσομακροπρόθεσμες προκλήσεις αποτελούν η γήρανση του πληθυσμού, η αντιμετώπιση της κλιματικής αλλαγής και η ενεργειακή μετάβαση.

Ενότητα 1: Εισαγωγή στην Εξωστρέφεια

1.1 Τι είναι η εξωστρέφεια και γιατί είναι σημαντική για τις ΜμΕ



Ορισμός

Η εξωστρέφεια αναφέρεται στην ικανότητα μιας επιχείρησης να αναζητήσει και να αξιοποιήσει ευκαιρίες σε διεθνές επίπεδο. Αυτή η στρατηγική επιδιώκει να διευρύνει την επιχείρηση πέρα από τα εθνικά σύνορα και να αυξήσει την παγκόσμια παρουσία της. Ορισμένα χαρακτηριστικά της εξωστρέφειας περιλαμβάνουν τη διεθνή εμπορική δραστηριότητα, την επένδυση σε ξένες αγορές και την προσαρμογή των προϊόντων ή των υπηρεσιών σε διεθνείς αγορές.

Οφέλη για την ανάπτυξη της επιχείρησης

Η εξωστρέφεια συνδέεται με πολλά σημαντικά οφέλη που μπορούν να ενισχύσουν την ανάπτυξη και τη μακροπρόθεσμη βιωσιμότητα της επιχείρησης:

1. Αύξηση πελατειακής βάσης

Μια από τις κύριες ευκαιρίες της εξωστρέφειας είναι η δυνατότητα για την επέκταση της επιχείρησης σε νέες γεωγραφικές περιοχές. Ανοίγοντας νέες αγορές, η επιχείρηση αυξάνει το πελατολόγιό της και ενδυναμώνει την πελατειακή της βάση. Αυτό μπορεί να οδηγήσει σε αύξηση των εσόδων και στην ενίσχυση της οικονομικής αντοχής της επιχείρησης σε περιόδους οικονομικής αστάθειας.

2. Συγκριτικό πλεονέκτημα

Πρόσβαση σε νέες τεχνολογίες, πρακτικές και τάσεις που ενδέχεται να μην είναι διαθέσιμες στην τοπική αγορά. Αυτό μπορεί να οδηγήσει στην απόκτηση συγκριτικού πλεονεκτήματος έναντι των τοπικών ανταγωνιστών και να ενισχύσει την καινοτομία και την ανταγωνιστικότητα της επιχείρησης.

3. Αντιστάθμιση οικονομικών κινδύνων

Η διαφοροποίηση αγορών μειώνει τον οικονομικό κίνδυνο ιδίως σε περιόδους αστάθειας και οικονομικών κρίσεων. Αυτό μπορεί να βοηθήσει την επιχείρηση να διατηρήσει την ανάπτυξή της ακόμα και σε δύσκολες οικονομικές συνθήκες.

4. Πρόσβαση σε νέες πηγές κεφαλαίων

Η επέκταση σε διεθνείς αγορές μπορεί να παρέχει στην επιχείρηση πρόσβαση σε νέες πηγές κεφαλαίων και να ενισχύσει τη ρευστότητά της. Με την αύξηση της διεθνούς παρουσίας, η επιχείρηση μπορεί να ελκύσει διεθνείς επενδυτές και να αποκτήσει πρόσβαση σε διεθνείς αγορές.

5. Ενίσχυση εικόνας και κύρους

Η εξωστρέφεια μπορεί να συμβάλει στην ενίσχυση της επαγγελματικής εικόνας και του κύρους της επιχείρησης στο διεθνές περιβάλλον. Η δραστηριοποίηση σε διεθνές επίπεδο δημιουργεί ευκαιρίες για διαφήμιση και προβολή της επιχείρησης σε παγκόσμια κλίμακα, ενώ ενισχύει την επαγγελματική εικόνα της μπροστά σε πελάτες, συνεργάτες και επενδυτές.

6. Ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών

Η επιχείρηση μπορεί να αναπτύξει καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες που να ανταποκρίνονται στις τοπικές ανάγκες και προτιμήσεις των καταναλωτών σε κάθε αγορά.

Αυτό δυναμώνει την ικανότητά της να είναι πρωτοπόρος σε τεχνολογίες, καινοτομία και να κατακτά νέες αγορές με ανταγωνιστικά προϊόντα.

1.2 Είδη εξωστρέφειας

Εξερχόμενες άμεσες ξένες επενδύσεις (OFDI)

Οι εξερχόμενες άμεσες ξένες επενδύσεις αφορούν την κατάρτιση κεφαλαίου σε μια ξένη χώρα με στόχο την απόκτηση ελέγχου ή συμμετοχής σε μια επιχείρηση. Αυτή η μορφή εξωστρέφειας συνήθως συνοδεύεται από τη δημιουργία νέων εγκαταστάσεων ή την απόκτηση προ υπάρχουσών επιχειρήσεων σε ξένες αγορές.

Εξαγωγές

Οι εξαγωγές αποτελούν τη διαδικασία πώλησης προϊόντων ή υπηρεσιών από μια επιχείρηση σε μια ξένη αγορά. Η αύξηση των εξαγωγών ενισχύει τη διεθνή παρουσία και την ανταγωνιστικότητα της επιχείρησης.

«Η εξωστρέφεια αρχίζει εκ των έσω»

Το SME's Diplomacy Greece είναι η πρώτη καμπάνια στην Ελλάδα που απευθύνεται στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜμΕ). Δημιουργήθηκε με σκοπό να αναδείξει την σημασία της διεθνοποίησής τους και τα οφέλη που μπορούν να αποκομίσουν.

Ενότητα 2: Στρατηγική Εξωστρέφειας

Καθορισμός στόχων και στρατηγικής

2.1 Πώς να ορίσετε σαφείς και ρεαλιστικούς στόχους εξωστρέφειας;

Ο ορισμός σαφών και ρεαλιστικών στόχων εξωστρέφειας απαιτεί συστηματική προσέγγιση και συνεχή αναθεώρηση. Ακολουθώντας τα παρακάτω βήματα μπορεί να επιτευχθεί η θέσπιση στρατηγικών που να ενισχύουν τη διεθνή παρουσία μιας επιχείρησης:

1. Ανάλυση εσωτερικών δυνατοτήτων και περιορισμών

Το πρώτο βήμα είναι η ανάλυση των εσωτερικών δυνατοτήτων και των περιορισμών της επιχείρησης. Αυτό περιλαμβάνει την εκτίμηση των ικανοτήτων της επιχείρησης να ανταπεξέλθει στις διεθνείς αγορές, την αξιολόγηση των οικονομικών πόρων, την εξέταση των προϊόντων ή υπηρεσιών που μπορούν να εισαχθούν σε νέες αγορές, και την αναγνώριση των πιθανών περιορισμών όπως η νομοθεσία, κλπ.

2. Ανάλυση εξωτερικών παραγόντων και αγορών

Μετά την ανάλυση των εσωτερικών παραγόντων, ακολουθεί η αξιολόγηση των εξωτερικών παραγόντων και αγορών. Αυτό περιλαμβάνει τη μελέτη των διεθνών αγορών στις οποίες επιθυμεί να εισέλθει η επιχείρηση, των τάσεων στις εκάστοτε αγορές, του ανταγωνισμού, καθώς και των προκλήσεων που μπορεί να αντιμετωπίσει.

3. Καθορισμός συγκεκριμένων στόχων

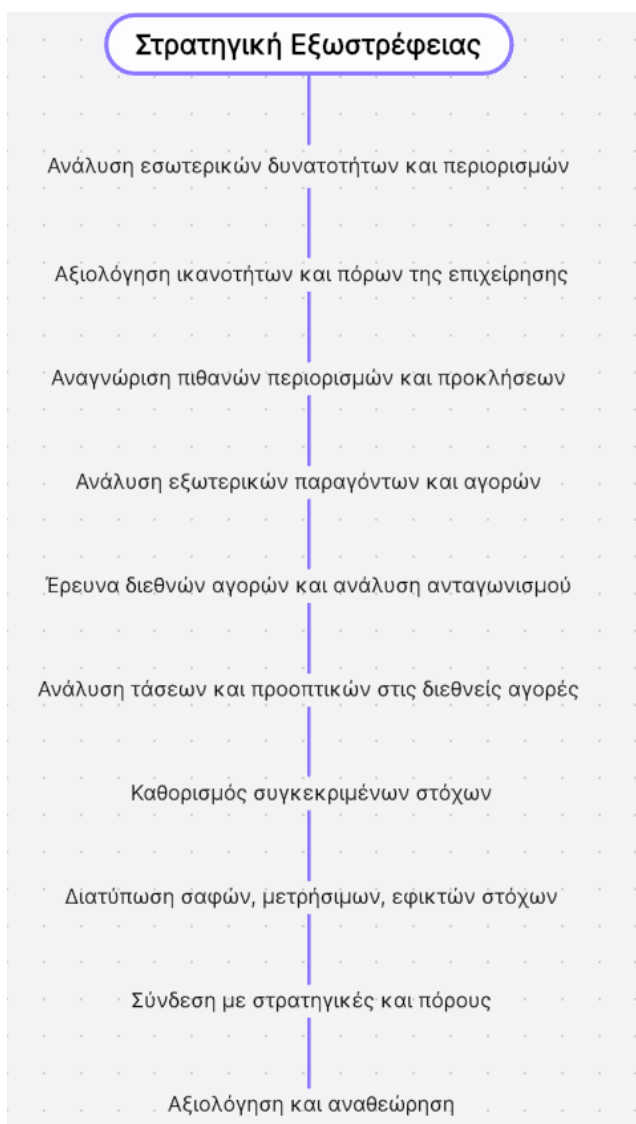
Οι στόχοι πρέπει να είναι συγκεκριμένοι, μετρήσιμοι, ρεαλιστικοί με χρονοδιάγραμμα. Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να είναι διατυπωμένοι με σαφήνεια, να είναι δυνατό να μετρηθούν για να αξιολογηθεί η πρόοδος, να είναι σχεδιασμένοι δεδομένων των πόρων και των δυνατοτήτων της επιχείρησης.

4. Σύνδεση στόχων με στρατηγικές και πόρους

Οι στόχοι πρέπει να είναι συναφείς με την πολιτική (Policy) και την στρατηγική (Strategy) της επιχείρησης και να συνδέονται με τους απαραίτητους πόρους. Αυτό σημαίνει ότι η επιχείρηση πρέπει να εξετάσει ποιοι πόροι θα απαιτηθούν για την υλοποίηση των στόχων και να διασφαλίσει την αποδοτική χρήση τους.

5. Αξιολόγηση και αναθεώρηση

Η διαδικασία ορισμού στόχων δεν πρέπει να είναι στατική. Είναι σημαντικό να αξιολογείται και να αναθεωρείται συνεχώς η πρόοδος προς την επίτευξή τους και να προσαρμόζονται οι στρατηγικές και οι στόχοι ανάλογα με τις αλλαγές στο εξωτερικό περιβάλλον ή τις εσωτερικές συνθήκες της επιχείρησης.



2.2 Προσέγγιση SWOT για ανάλυση των κινδύνων και ευκαιριών

Η SWOT ανάλυση για τους κινδύνους και ευκαιρίες παρέχει μια σφαιρική εικόνα. Αυτή η ανάλυση βοηθά την επιχείρηση να αναγνωρίσει τους κινδύνους που πρέπει να διαχειριστεί και τις ευκαιρίες που μπορεί να εκμεταλλευτεί για την ανάπτυξη και την επιτυχία στην παγκόσμια αγορά.



Strengths

Πλεονεκτήματα (Distinctive Advantages):

- Κορυφαία τεχνολογική γνώση ή διαδικασίες που προσδίδουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.
- Ισχυρή φήμη ή επίπεδα εξυπηρέτησης πελατών

Αξιοσημείωτη αποδοτικότητα (Noteworthy Efficiency):

- Υψηλά επίπεδα παραγωγικότητας ή αποδοτικότητας που μειώνουν το κόστος παραγωγής ή διανομής.
- Καλή διαχείριση αλυσίδας εφοδιασμού που εξασφαλίζει σταθερή ποιότητα και χρόνο παράδοσης.

Weaknesses:

Ανεπαρκής προετοιμασία για την παγκόσμια αγορά:

- Έλλειψη εμπειρίας ή εμπορικών σχέσεων σε διεθνές επίπεδο.
- Ανεπαρκής γνώση των διεθνών νομικών και ρυθμιστικών πλαισίων.

Περιορισμένη οικονομική ισχύς:

- Περιορισμένη πρόσβαση σε κεφάλαια για επένδυση σε νέες αγορές.
- Ανεπαρκής ρευστότητα για να αντιμετωπίσει απρόβλεπτες οικονομικές αναταραχές.

Opportunities:

Ανοικτές αγορές:

- Ανάπτυξη νέων αγορών ή ένταξη σε διεθνείς αλυσίδες εφοδιασμού μπορεί να δημιουργήσει νέες ευκαιρίες ανάπτυξης.

Αύξηση ζήτησης:

- Αυξανόμενη ζήτηση για συγκεκριμένα προϊόντα ή υπηρεσίες λόγω τεχνολογικών αναγκών ή τάσεων της αγοράς.

Επενδυτικές ευκαιρίες:

- Ευκαιρίες για επενδύσεις μπορούν να ενισχύσουν την παρουσία σας σε διεθνές επίπεδο.

Στρατηγικές συνεργασίες:

- Συμμαχίες με τοπικούς ή διεθνείς εταίρους μπορούν να αυξήσουν την πρόσβαση σε νέες αγορές.

Κοινωνικές αλλαγές:

- Αλλαγές στις κοινωνικές τάσεις ή στις προτιμήσεις των καταναλωτών μπορούν να δημιουργήσουν νέες ευκαιρίες.

Threats:

Οικονομική αστάθεια:

- Υψηλή ανεργία και οικονομική ύφεση μπορούν να μειώσουν τη ζήτηση για τα προϊόντα/υπηρεσίες σας.

Αλλαγές στη νομοθεσία:

- Νέες νομοθετικές ρυθμίσεις ή φόροι μπορούν να επηρεάσουν αρνητικά τη λειτουργία σας σε διεθνές επίπεδο.

Πολιτική αστάθεια:

- Πολιτικές αλλαγές ή γεωπολιτικές αναταραχές σε κρίσιμες αγορές μπορούν να προκαλέσουν αβεβαιότητα.

Αυξανόμενος ανταγωνισμός:

- Εισβολή νέων παικτών στην αγορά ή αύξηση της ανταγωνιστικότητας μπορεί να μειώσει τα περιθώρια κέρδους.

Τεχνολογικές αλλαγές:

- Η ταχεία εξέλιξη της τεχνολογίας μπορεί να απαιτεί συνεχείς επενδύσεις για τη διατήρηση της τεχνολογικής ανταγωνιστικότητας.

2.3 Ψηφιακή παρουσία και διεθνοποίηση

Βελτίωση της ιστοσελίδας και χρήση social media για παγκόσμια προβολή

Τα κοινωνικά μέσα δικτύωσης προσφέρουν ένα δυναμικό εργαλείο για την παγκόσμια προβολή της επιχείρησης και τη δημιουργία σχέσεων με το κοινό. Με την ορθή στρατηγική, μπορούν να συμβάλλουν σημαντικά στην αύξηση της αναγνωρισιμότητας και της προβολής της επιχείρησης παγκοσμίως.

1. Δημιουργία περιεχομένου:

- Η συνεχής και συστηματική δημοσίευση περιεχομένου είναι κρίσιμη για τη διατήρηση του ενδιαφέροντος του κοινού.
- Το περιεχόμενο πρέπει να είναι ποικίλο και να περιλαμβάνει ενημερώσεις για προϊόντα ή υπηρεσίες, ιστορίες πελατών και νέα από τον κλάδο.

2. Διαχείριση κοινότητας:

- Η διαρκής αλληλεπίδραση με τους followers είναι καίριας σημασίας. Απαντήστε σε σχόλια και μηνύματα, δημιουργήστε διάλογο και ενθαρρύνετε τη συμμετοχή τους σε διαγωνισμούς ή ειδικές προσφορές.
- Η κατανόηση των αναγκών και των αντιδράσεων της κοινότητας σας επιτρέπει να προσαρμόσετε τις επικοινωνιακές σας προσεγγίσεις.

3. Στρατηγική προώθησης:

- Η χρήση διαφημίσεων στα κοινωνικά δίκτυα μπορεί να αυξήσει την αναγνωρισιμότητα του brand σας και να επιταχύνει την αύξηση του κοινού.

4. Μέτρηση αποτελεσμάτων:

- Η ανάλυση δεδομένων από τα κοινωνικά μέσα επιτρέπει την αξιολόγηση της απόδοσης των εκστρατειών και την προσαρμογή των στρατηγικών ανάλογα με τα αποτελέσματα.

Ενότητα 3: Εκπαίδευση και Ανάπτυξη

Επαγγελματική ανάπτυξη και κατάρτιση

Η εκπαίδευση σε διεθνείς πρακτικές είναι ουσιώδης για την ανάπτυξη της διεθνούς προσέγγισης και την επιτυχή εξωστρέφεια της επιχείρησης.



3.1 Η σημασία της εκπαίδευσης σε μεθόδους επικοινωνίας

Η ενίσχυση της επαγγελματικής εμπιστοσύνης μέσω της εκπαίδευσης σε μεθόδους επικοινωνίας αναδεικνύει τη σημασία της στην ανάπτυξη και επιτυχία των επιχειρήσεων σε διεθνές επίπεδο.

Η ανάπτυξη τέτοιων μεθόδων απαιτεί στρατηγική σκέψη και προσαρμογή στις τοπικές και παγκόσμιες αγορές. Είναι σημαντικό να δομήσετε τις επικοινωνιακές σας προσεγγίσεις με βάση τις προτεραιότητες και τους στόχους της κάθε αγοράς, διατηρώντας παράλληλα μια συνεκτική εικόνα και αναγνωρισιμότητα σε διεθνές επίπεδο.

Σε έναν κόσμο όπου οι επαγγελματικές σχέσεις ξεπερνούν τα εθνικά σύνορα, η ικανότητα να επικοινωνεί κανείς αποτελεσματικά και αποδοτικά με διαφορετικούς πολιτισμούς και περιβάλλοντα είναι κρίσιμη για την αντιμετώπιση προκλήσεων και την αξιοποίηση ευκαιριών.

Ένα από τα βασικά στοιχεία της εκπαίδευσης σε διεθνείς πρακτικές είναι η προσαρμογή στις διαφορετικές πολιτιστικές απαιτήσεις. Από την κατανόηση των κοινωνικών και πολιτιστικών διαφορών μέχρι την διαχείριση ομάδων εργασίας, η εκπαίδευση σε πρακτικές επικοινωνίας ενισχύει την ικανότητα των επαγγελματιών να ανταποκρίνονται σε προκλήσεις και να επιτυγχάνουν τους στόχους τους σε διεθνές επίπεδο.

Η επικοινωνία μπορεί να επηρεάσει σημαντικά την εξωστρέφεια των ΜμΕ με διάφορους τρόπους:

Δικτύωση και οικοδόμηση σχέσεων : Η αποτελεσματική επικοινωνία προωθεί ευκαιρίες δικτύωσης για τις ΜμΕ, επιτρέποντάς τους να δημιουργήσουν και να διατηρήσουν σχέσεις με πελάτες, προμηθευτές και άλλα ενδιαφερόμενα μέρη.

Πρώθηση και Μάρκετινγκ : Οι σαφείς και ελκυστικές στρατηγικές επικοινωνίας βοηθούν τις ΜμΕ να προωθούν αποτελεσματικά τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες τους.

Ομαδική συνεργασία : Τα ανοιχτά κανάλια επικοινωνίας διευκολύνουν τη συνεργασία μεταξύ των μελών της ομάδας.

Δέσμευση πελατών : Οι εξωστρεφείς ΜμΕ τείνουν να υπερέχουν στην εξυπηρέτηση και τη δέσμευση πελατών. Οι αποτελεσματικές δεξιότητες επικοινωνίας τους επιτρέπουν να

κατανοούν τις ανάγκες των πελατών, να αντιμετωπίζουν έγκαιρα τις ανησυχίες τους και να δημιουργούν μακροπρόθεσμες σχέσεις.

Ηγεσία και λήψη αποφάσεων : Η εξωστρέφεια μπορεί να επηρεάσει τα στυλ ηγεσίας στις ΜμΕ, με τους εξωστρεφείς ηγέτες να είναι συχνά πιο διεκδικητικοί, επικοινωνιακοί και πρόθυμοι να αναλάβουν λελογισμένα ρίσκο. Η αποτελεσματική επικοινωνία στόχων, στρατηγικών και προσδοκιών μπορεί να ευθυγραμμίσει τις προσπάθειες της ομάδας προς την επίτευξη των επιχειρηματικών στόχων.

3.2 Ανάπτυξη δεξιοτήτων διαπραγμάτευσης

Η ανάπτυξη δεξιοτήτων διαπραγμάτευσης είναι κρίσιμη για την επιτυχία σε διεθνές επίπεδο. Οι τεχνικές διαπραγμάτευσης που είναι αποτελεσματικές μπορούν να βελτιώσουν τις σχέσεις με τους συνεργάτες, να αυξήσουν τα κέρδη και να ενισχύσουν την ανταγωνιστικότητα της επιχείρησης. Ακολουθεί μια ανάλυση των κύριων τεχνικών διαπραγμάτευσης:

1. Προετοιμασία και σχεδιασμός

Έρευνα και συλλογή πληροφοριών

- Ανάλυση αγοράς: Κατανοήστε τις συνθήκες της αγοράς, τις τάσεις και τους ανταγωνιστές.
- Προφίλ αντιπάλου: Συγκεντρώστε πληροφορίες για τον αντισυμβαλλόμενο, τις προτεραιότητές του, την οικονομική του κατάσταση και την πολιτισμική του προέλευση.

Καθορισμός στόχων

- Κύριοι στόχοι: Καθορίστε τους κύριους στόχους της διαπραγμάτευσης.
- Εναλλακτικές λύσεις (BATNA): Προσδιορίστε την καλύτερη εναλλακτική λύση σε περίπτωση αποτυχίας της διαπραγμάτευσης.

Ανάπτυξη στρατηγικής

- Σενάρια: Δημιουργήστε διαφορετικά σενάρια για να προβλέψετε τις αντιδράσεις του αντισυμβαλλόμενου και να προετοιμάσετε τις απαντήσεις σας.
- Σχεδιασμός παραχωρήσεων: Προετοιμάστε μια λίστα με τα σημεία στα οποία μπορείτε να κάνετε παραχωρήσεις και πώς αυτές μπορούν να επηρεάσουν τη διαπραγμάτευση.

2. Επικοινωνία

Ενεργητική ακρόαση

- Κατανόηση αναγκών: Ακούστε προσεκτικά για να κατανοήσετε τις ανάγκες και τις ανησυχίες του αντισυμβαλλόμενου.
- Επιβεβαίωση: Επαναλάβετε και επιβεβαιώστε όσα ακούτε για να διασφαλίσετε ότι κατανοείτε σωστά.

Πειθώ και επιχειρηματολογία

- Αποτελεσματική παρουσίαση: Παρουσιάστε τις προτάσεις σας με σαφήνεια και λογική.
- Στοιχεία: Χρησιμοποιήστε δεδομένα, στατιστικές και παραδείγματα για να υποστηρίξετε τα επιχειρήματά σας.

3. Διαχείριση συγκρούσεων

Αντιμετώπιση αντιρρήσεων

- Ερωτήσεις καθοδήγησης: Χρησιμοποιήστε ερωτήσεις για να καθοδηγήσετε τη συζήτηση και να κατανοήσετε τις αντιρρήσεις.
- Εναλλακτικές προτάσεις: Προσφέρετε εναλλακτικές λύσεις που μπορούν να καλύψουν τις ανησυχίες του αντισυμβαλλόμενου.

Διαμεσολάβηση

- Τρίτος διαμεσολαβητής: Σε περιπτώσεις έντονων συγκρούσεων, εξετάστε τη χρήση ενός τρίτου διαμεσολαβητή για να διευκολύνετε τη συζήτηση.

4. Κλείσιμο συμφωνίας

Επιβεβαίωση συμφωνίας

- Συνοψίστε τα συμφωνηθέντα: Επαναλάβετε τα κύρια σημεία της συμφωνίας για να διασφαλίσετε ότι υπάρχει πλήρης κατανόηση και συμφωνία.
- Εγγράφως: Καταγράψτε τη συμφωνία εγγράφως για να αποφεύγετε μελλοντικές παρανοήσεις.

Τελική απόφαση

- Αποδοχή ή απόρριψη: Βάσει των παραχωρήσεων και των στόχων που επιτεύχθηκαν, λάβετε την τελική απόφαση για την αποδοχή ή απόρριψη της συμφωνίας.

5. Παρακολούθηση και αξιολόγηση

Ανασκόπηση διαπραγμάτευσης

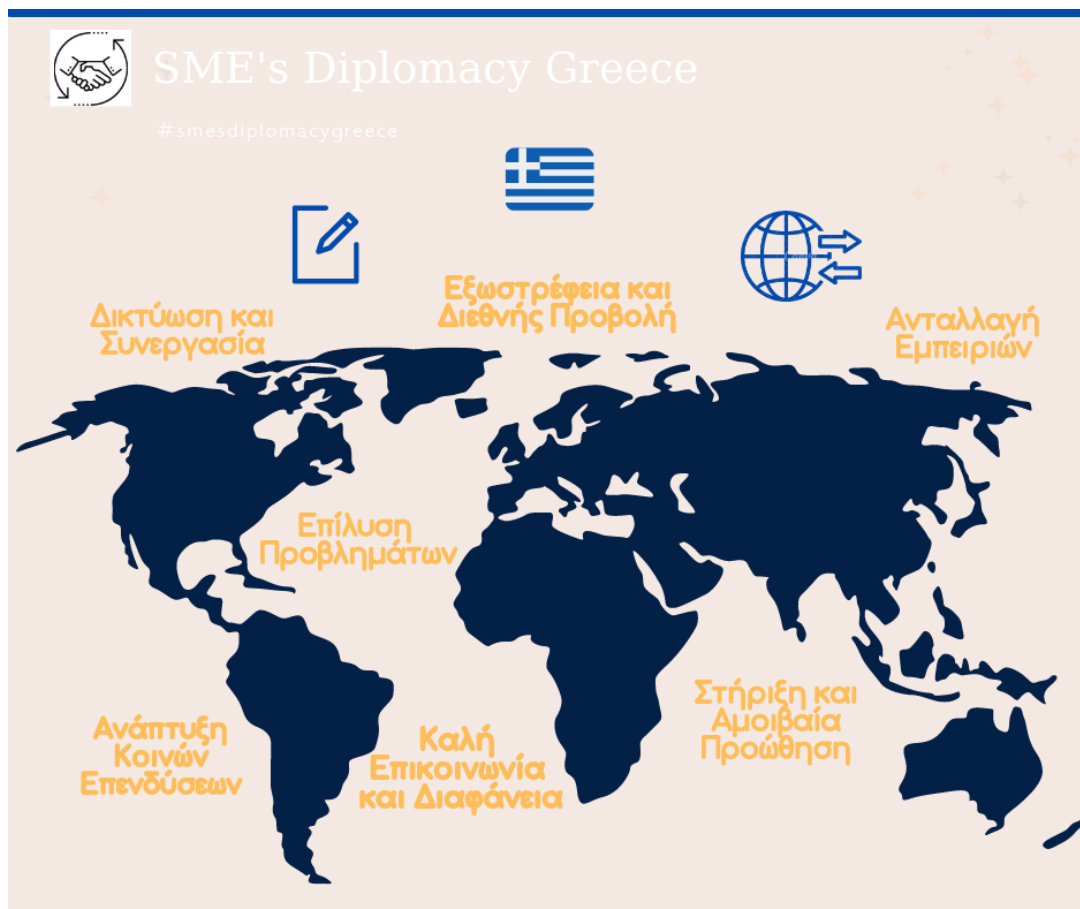
- Αναλύστε την έκβαση: Αξιολογήστε το αποτέλεσμα της διαπραγμάτευσης και προσδιορίστε τι πήγε καλά και τι χρειάζεται βελτίωση.

Συνεχής βελτίωση

- Εκπαίδευση: Συνεχίστε την εκπαίδευση στις διαπραγματεύσεις για να βελτιώνετε συνεχώς τις δεξιότητές σας.
- Προσαρμογή στρατηγικών: Ενημερώστε τις στρατηγικές σας με βάση τις νέες γνώσεις και εμπειρίες.
- Διαχείριση συγκρούσεων και επίλυση προβλημάτων

3.3 Διαχείριση συγκρούσεων

Είναι μια κρίσιμη δεξιότητα για την επιτυχή λειτουργία μιας επιχείρησης, ειδικά σε ένα πολυπολιτισμικό και διεθνές περιβάλλον. Η αποτελεσματική επίλυση συγκρούσεων μπορεί να βελτιώσει τις σχέσεις με τους συνεργάτες, να αυξήσει την παραγωγικότητα και να ενισχύσει την ανταγωνιστικότητα της επιχείρησης.



Το πρώτο βήμα στην επίλυση μιας σύγκρουσης είναι η αναγνώρισή της. Είναι σημαντικό να εντοπίσετε τα πρώτα σημάδια σύγκρουσης, όπως αλλαγές στη συμπεριφορά, αυξημένη ένταση ή έλλειψη επικοινωνίας. Προσπαθήστε να κατανοήσετε τις ρίζες της σύγκρουσης, που μπορεί να προκύπτουν από διαφορές στις αξίες, στους στόχους ή στις προσδοκίες των εμπλεκόμενων μερών.

Στη συνέχεια, πρέπει να προετοιμαστείτε για την αντιμετώπιση της σύγκρουσης. Αυτό περιλαμβάνει τη συλλογή πληροφοριών και την ακρόαση όλων των πλευρών για να κατανοήσετε τα διαφορετικά σημεία θέασης. Συγκεντρώστε δεδομένα που σχετίζονται με τη σύγκρουση για να έχετε μια ολοκληρωμένη εικόνα.

Είναι σημαντικό να κατανοήσετε τα συμφέροντα και τις ανάγκες των εμπλεκόμενων μερών και να αξιολογήσετε τις πιθανές επιπτώσεις της σύγκρουσης στην ομάδα ή την επιχείρηση. Η επικοινωνία και ο διάλογος είναι κρίσιμα στοιχεία για την επίλυση της σύγκρουσης. Η ενεργητική ακρόαση παίζει σημαντικό ρόλο εδώ.

Δώστε προσοχή στις ανησυχίες και τις απόψεις των άλλων χωρίς διακοπές. Επαναλάβετε όσα ακούτε για να δείξετε ότι κατανοείτε τις ανησυχίες τους. Η διαφάνεια και η ειλικρίνεια πρέπει να επικρατούν στη συζήτηση, και η αναγνώριση των συναισθημάτων των εμπλεκόμενων μερών και η εκδήλωση ενσυναίσθησης είναι σημαντικές για τη δημιουργία ενός ανοιχτού διαλόγου.

Αφού κατανοήσετε πλήρως τη σύγκρουση, η επόμενη φάση είναι η ανάπτυξη λύσεων. Εξερευνήστε εναλλακτικές λύσεις μέσω του καταιγισμού ιδεών και αξιολογήστε τις με βάση τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματά τους. Αναζητήστε συμβιβασμούς και εργαστείτε για να βρείτε αμοιβαία επωφελείς λύσεις που ικανοποιούν τις ανάγκες όλων των μερών. Προετοιμάστε παραχωρήσεις που μπορείτε να κάνετε για να επιτύχετε μια συμφωνία.

Η υλοποίηση είναι το επόμενο βήμα. Εξασφαλίστε ότι όλες οι πλευρές συμφωνούν με τη λύση και ότι η λύση εφαρμόζεται. Καταγράψτε τη συμφωνία γραπτώς για να αποφύγετε μελλοντικές παρεξηγήσεις. Είναι επίσης σημαντικό να παρακολουθείτε την αποτελεσματικότητα της λύσης και να αξιολογείτε αν οι στόχοι έχουν επιτευχθεί. Συνεχίστε να εξετάζετε τα αποτελέσματα και να εφαρμόζετε μαθήματα για τη βελτίωση των μελλοντικών διαχειρίσεων συγκρούσεων.

Ενότητα 4: Βιώσιμη Ανάπτυξη και Εξωστρέφεια

Η εξωστρέφεια των ΜμΕ διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στην προώθηση των ESG (Περιβάλλον, Κοινωνία, Διακυβέρνηση)

4.1 Πώς η εξωστρέφεια συμβάλλει στην εναρμόνιση με τα ESG

Οι επενδυτές όλο και περισσότερο προτιμούν να συνεργάζονται με επιχειρήσεις που δείχνουν δέσμευση στις ESG πρακτικές. Σε πολλές περιπτώσεις, οι διεθνείς αγορές έχουν αυστηρότερες απαιτήσεις σε θέματα αειφορίας, οπότε η υιοθέτηση ESG πρακτικών είναι συχνά αναγκαία για να εισέλθουν επιτυχώς σε αυτές.

Επιπλέον η εξωστρέφεια και η διαφάνεια σχετικά με τις ESG πρακτικές ενισχύουν τη φήμη μιας επιχείρησης. Οι καταναλωτές προτιμούν να στηρίζουν εταιρείες που αντιμετωπίζουν σοβαρά τα θέματα της κοινωνικής ευθύνης και της βιωσιμότητας.

Η υιοθέτηση ESG πρακτικών μπορεί να ενθαρρύνει την καινοτομία και να δώσει στις επιχειρήσεις ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα μέσω της ανάπτυξης νέων προϊόντων και υπηρεσιών που ανταποκρίνονται σε ESG προτεραιότητες.

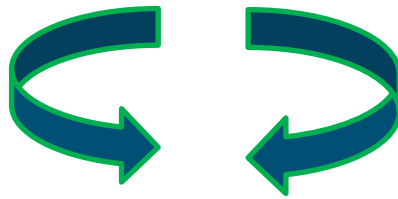
4.2 Τα οφέλη υιοθέτησης ESG στην προσπάθεια εξωστρέφειας

Η υιοθέτηση πρακτικών ESG από εταιρείες που επιθυμούν να επεκτείνουν τη δραστηριότητά τους στο εξωτερικό είναι σημαντική για πολλούς λόγους:

Απαιτήσεις Επενδυτών και Αγορών: Οι διεθνείς επενδυτές και οι αγορές όλο και περισσότερο επιθυμούν να συνεργάζονται με επιχειρήσεις που εφαρμόζουν υψηλά πρότυπα ESG. Η ύπαρξη ισχυρών ESG πολιτικών βελτιώνει την εικόνα της εταιρείας και μπορεί να οδηγήσει σε καλύτερη πρόσβαση σε κεφάλαια και σε χαμηλότερο κόστος δανεισμού.

Αποφυγή Ρίσκων και Νομικών Απαιτήσεων: Ορισμένες χώρες έχουν θέσει νομικούς κανόνες και ρυθμίσεις σχετικά με τις ESG πρακτικές που πρέπει να ακολουθούν οι εταιρείες. Η συμμόρφωση με αυτούς τους κανόνες είναι σημαντική για να αποφευχθούν πιθανές κυρώσεις και νομικά προβλήματα.

Ενσωμάτωση στις Τοπικές Κοινότητες: Η ανάπτυξη σε νέες αγορές σημαίνει επίσης ενσωμάτωση σε νέες τοπικές κοινότητες. Οι καταναλωτές και οι πελάτες σε αυτές τις αγορές συχνά αξιολογούν τις επιχειρήσεις βάσει των περιβαλλοντικών και κοινωνικών τους προτύπων.



Η υιοθέτηση πρακτικών ESG δεν είναι απλώς θέμα κανονιστικής συμμόρφωσης αλλά ουσιαστικής στρατηγικής για την επιτυχία και τη βιωσιμότητα της επιχείρησης μακροπρόθεσμα.

4.3 Επίδραση στη Στρατηγική Αειφορίας

Πώς η υιοθέτηση ESG πρακτικών συμβάλλει στη δημιουργία μιας αειφόρου στρατηγικής για την επιχείρηση σε παγκόσμιο επίπεδο

Η υιοθέτηση ESG (Environmental, Social, Governance) πρακτικών συμβάλλει σημαντικά στη δημιουργία μιας αειφόρου στρατηγικής για μια επιχείρηση σε παγκόσμιο επίπεδο, καθώς ενσωματώνει τις ακόλουθες κρίσιμες διαστάσεις:



ESG



Περιβαλλοντική Βιωσιμότητα: Η εταιρική στρατηγική περιβαλλοντικής βιωσιμότητας περιλαμβάνει μεταξύ άλλων τη μείωση της εκπομπής αερίων του θερμοκηπίου, τη διαχείριση των φυσικών πόρων και την προστασία της βιοποικιλότητας. Η επιχείρηση επιδιώκει να ενσωματώσει αειφόρες πρακτικές σε όλη την αλυσίδα εφοδιασμού της και στην παραγωγική διαδικασία.

Κοινωνική Δικαιοσύνη και Ανθρώπινα Δικαιώματα: Η στρατηγική κοινωνικής ευθύνης στοχεύει στην προώθηση της διαφάνειας, της δικαιοσύνης και της ισότητας εντός της εταιρείας και στις κοινότητες που επηρεάζει. Αυτό περιλαμβάνει την προστασία των ανθρωπίνων δικαιωμάτων των εργαζομένων, καθώς και τη συνεργασία με τοπικές κοινότητες για την καταπολέμηση της φτώχειας και της ανισότητας.

Διακυβέρνηση και Διαφάνεια: Η διαφάνεια και η ενίσχυση της διακυβέρνησης συνεισφέρουν στην εμπιστοσύνη των επενδυτών. Οι καλές πρακτικές διακυβέρνησης περιλαμβάνουν την ενίσχυση της εποπτείας και την αποτελεσματική διαχείριση των κινδύνων και των ευκαιριών, προωθώντας έτσι τη βιωσιμότητα της επιχείρησης σε μακροπρόθεσμο ορίζοντα.

Η ενσωμάτωση των παραπάνω στρατηγικών στοιχείων στη συνολική στρατηγική της επιχείρησης ενισχύει την ανταγωνιστικότητά της στην παγκόσμια αγορά, ενώ ταυτόχρονα συμβάλλει στην προαγωγή μιας πιο βιώσιμης και ανθρώπινης κοινωνίας.



Ενότητα 5: Ο ρόλος της Ηγεσίας στην Εξωστρέφεια

Η ηγεσία παίζει κρίσιμο ρόλο στη διαμόρφωση της στρατηγικής εξωστρέφειας μιας επιχείρησης, δημιουργώντας τις συνθήκες για την επιτυχία και την ανάπτυξή της.



5.1 Η σημασία της ηγεσίας στην εξωστρέφεια

Ο ρόλος της ηγεσίας στην προώθηση της εξωστρέφειας είναι πρωταρχικός. Οι ηγέτες είναι οι οραματιστές που καθορίζουν την κατεύθυνση για τη διεθνή ανάπτυξη, που εντοπίζουν ευκαιρίες στις παγκόσμιες αγορές. Η αποτελεσματική ηγεσία είναι απαραίτητη για την καλλιέργεια μιας κουλτούρας εξωστρέφειας μέσα σε έναν οργανισμό, διασφαλίζοντας ότι κάθε μέλος ευθυγραμμίζεται με τις φιλοδοξίες της εταιρείας.

5.2 Πώς να είσαι ηγέτης στην εξωστρέφεια

Για να είναι κάποιος ηγέτης στην εξωστρέφεια, πρέπει να διαθέτει ισχυρές επικοινωνιακές δεξιότητες και ικανότητα προσαρμογής σε διαφορετικά πολιτιστικά περιβάλλοντα. Επιπλέον, οι ηγέτες πρέπει να καλλιεργούν ισχυρές σχέσεις με διεθνείς εταίρους, ενδιαφερόμενους φορείς και πελάτες, επιδεικνύοντας ενσυναίσθηση και σεβασμό για διαφορετικούς πολιτισμικούς κανόνες και επιχειρηματικές πρακτικές. Η συνεχής μάθηση και η παρακολούθηση των παγκόσμιων τάσεων είναι επίσης ζωτικής σημασίας για τη διατήρηση ενός ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος.

Ισχυρές Επικοινωνιακές Δεξιότητες: Οι ηγέτες πρέπει να μπορούν να επικοινωνούν ξεκάθαρα και αποτελεσματικά τόσο εσωτερικά με την ομάδα τους όσο και εξωτερικά με διεθνείς εταίρους. Η ικανότητα να εκφράζουν τις ιδέες τους με σαφήνεια και να ακούν ενεργά είναι ζωτικής σημασίας.

Πολιτισμική Ευαισθησία και Προσαρμοστικότητα: Οι ηγέτες πρέπει να κατανοούν και να σέβονται τις πολιτισμικές διαφορές, προσαρμόζοντας τις προσεγγίσεις τους ανάλογα με το πολιτισμικό πλαίσιο στο οποίο δραστηριοποιούνται. Η ενσυναίσθηση και ο σεβασμός για τους διαφορετικούς πολιτισμικούς κανόνες και τις επιχειρηματικές πρακτικές είναι απαραίτητες.

Καλλιέργεια Σχέσεων: Η ανάπτυξη ισχυρών σχέσεων με διεθνείς εταίρους, ενδιαφερόμενους φορείς και πελάτες απαιτεί συνεχή δέσμευση και αμοιβαία εμπιστοσύνη. Οι ηγέτες πρέπει να είναι ανοιχτοί στη συνεργασία και να επιδεικνύουν αξιοπιστία και συνέπεια στις πράξεις τους.

Στρατηγική Σκέψη και Όραμα: Οι ηγέτες πρέπει να διαθέτουν τη στρατηγική σκέψη που απαιτείται για να προβλέπουν τις αλλαγές της αγοράς και να εντοπίζουν ευκαιρίες και απειλές. Το όραμα για το μέλλον της εταιρείας και η ικανότητα να καθοδηγούν την ομάδα προς αυτό το όραμα είναι κρίσιμες.

Παρακολούθηση των Παγκόσμιων Τάσεων: Οι ηγέτες πρέπει να ενημερώνονται συνεχώς για τις παγκόσμιες τάσεις και τις εξελίξεις στον κλάδο τους. Η συνεχής μάθηση και η

προσαρμοστικότητα στις νέες συνθήκες είναι απαραίτητες για τη διατήρηση ενός ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος.

Καινοτομία και Ευελιξία: Η ικανότητα να καινοτομούν και να προσαρμόζονται γρήγορα σε νέες προκλήσεις και ευκαιρίες είναι ζωτικής σημασίας. Οι ηγέτες πρέπει να ενθαρρύνουν μια κουλτούρα καινοτομίας και να είναι ευέλικτοι στις στρατηγικές τους.

5.3 Στρατηγικές αποτελεσματικής ηγεσίας

Η αποτελεσματική ηγεσία απαιτεί μια καλά καθορισμένη στρατηγική. Οι ηγέτες θα πρέπει να ξεκινήσουν διεξάγοντας ενδελεχή έρευνα αγοράς για να εντοπίσουν τις πιο υποσχόμενες διεθνείς ευκαιρίες.

Ο καθορισμός σαφών, εφικτών στόχων για διεθνή επέκταση είναι ζωτικής σημασίας. Οι ηγέτες πρέπει να επενδύσουν στη δημιουργία μιας ισχυρής υποδομής που υποστηρίζει παγκόσμιες λειτουργίες, συμπεριλαμβανομένων των αλυσίδων εφοδιασμού, των δικτύων διανομής και των συστημάτων εξυπηρέτησης πελατών.

Η ανάπτυξη στρατηγικών συνεργασιών με τοπικές επιχειρήσεις και η αξιοποίηση της γνώσης τους για την αγορά μπορεί να ενισχύσει σημαντικά τις πιθανότητες επιτυχίας.

Επιπλέον, οι ηγέτες θα πρέπει να δώσουν προτεραιότητα στη συνεχή μάθηση και ανάπτυξη για τους ίδιους και τις ομάδες τους για να παραμείνουν ανταγωνιστικοί στην συνεχώς εξελισσόμενη παγκόσμια αγορά.

Οι ηγέτες που επιδιώκουν την εξωστρέφεια πρέπει να επενδύσουν στην ανάπτυξη ισχυρών διεθνών δικτύων. Αυτό περιλαμβάνει τη συμμετοχή σε διεθνείς εκθέσεις, συνέδρια και επιχειρηματικά φόρουμ, όπου μπορούν να δικτυωθούν με άλλους.

Η συμμετοχή σε τέτοιες δραστηριότητες όχι μόνο αυξάνει την προβολή της επιχείρησης αλλά και προσφέρει πολύτιμες πληροφορίες για τις παγκόσμιες τάσεις και εξελίξεις.



*SME's
Diplomacy
Greece*