

Πώς θα επιβιώσουν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στο περιβάλλον της ΟΝΕ;

Κρατική χείρα βοηθείας ζητεί ο γενικός γραμματέας της Γενικής Συνομοσπονδίας Επαγγελματιών Βιοτεχνών Εμπόρων Ελλάδας (ΓΣΕΒΕΕ), Γεώργιος Δρίκος

Του Νίκου Ρουσάνογλου

Διατηρώντας υπό τη σκέπη της 850.000 μικρομεσαίες επιχειρήσεις, όπου περιλαμβάνονται επαγγελματίες, βιοτέχνες και έμποροι από όλους τους κλάδους, η ΓΣΕΒΕΕ σίγουρα δεν μπορεί να χαρακτηριστεί αμελητέα ποσότητα. Ιδιαίτερα εν όψει της διεξαγωγής των Ολυμπιακών Αγώνων του 2004, ο ρόλος που καλείται να διαδραματίσει πληθώρα μικρομεσαίων επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται σε τομείς, όπως είναι οι κατασκευές, η παραγωγή, το εμπόριο και οι υπηρεσίες, είναι σημαντικός. Σύμφωνα με τη ΓΣΕΒΕΕ, οι επιχειρήσεις-μέλη της θα καλύψουν υπεργολαβικά έργα στις κατασκευές, στις ηλεκτρολογικές εγκαταστάσεις, στα υδραυλικά δίκτυα, στο φυσικό αέριο, στα μάρμαρα κ.ο.κ. Αντίστοιχα, οι βιοτεχνίες εκτιμούν ότι θα αναλάβουν τμήμα της παραγωγής ειδών που συνδέονται με τη χρήση του σήματος της Ολυμπιάδας, όπως ενδύματα, είδη θαλάσσης και είδη σπορ. Ωστόσο, η ανάγκη παροχής έργου και υπηρεσιών υψηλής ποιότητας καθιστά υποχρεωτική την επιβολή ποιοτικών προδιαγραφών στις επιχειρήσεις, εξέλιξη η οποία θα τις καταστήσει ανταγωνιστικότερες και για την αντιμετώπιση των προκλήσεων της ΟΝΕ. Σύμφωνα με τον Γ. Δρίκο, οι ελληνικές ΜμΕ δεν είναι επαρκώς ενημερωμένες για την έλευση του ευρώ. «Δεν έχουν γίνει ημερίδες ενημέρωσης, καθώς η κυβέρνηση ανέθεσε το έργο αυτό σε ιδιωτικούς και άλλους φορείς».



Ο Γ. Δρίκος επισημαίνει ότι η ελληνική ΜμΕ έρχεται καθημερινά αντιμέτωπη με τη γραφειοκρατία του δημοσίου

Υπάρχουν πολιτικές στήριξης των μικρομεσαίων;

Εκείνο που διαπιστώνουμε είναι η εφαρμογή μιας πολιτικής αφαιμάξης των ΜμΕ χωρίς παροχή ή στήριξη.

Όταν αναφέρεστε σε παροχές, εννοείτε ευνοϊκότερες φορολογικές ρυθμίσεις;

Κατά την άποψή μας, το νέο φορολογικό νομοσχέδιο δεν λύνει προβλήματα. Αντιθέτως, δημιουργεί πρόσθετες δυσκολίες, καθώς δεν αναγνωρίζει στη ΜμΕ το δικαίωμα να εμφανίσει ζημίες κατά τη διάρκεια κάποιας χρήσης. Συγκεκριμένα, οι εφορίες δεν δέχονται φορολογικές δηλώσεις όπου καταγράφονται ζημίες. Αντιθέτως, η φορολόγηση γίνεται επί ενός συγκεκριμένου συντελεστή είτε η χρήση είναι κερδοφόρος είτε ζημιογόνος. Αυτό είναι ένα αντικίνητρο, όπως άλλωστε και το ύψος του φορολογητέ-

ου ποσοστού επί των κερδών, το οποίο ανέρχεται σε 25%, έναντι 35% για τις Ε.Ε., Ο.Ε., ΕΠΕ. Με τον τρόπο αυτό, δεν παρέχονται κίνητρα για την ένωση των ΜμΕ, όταν όλοι γνωρίζουμε ότι δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα πολυκαταστήματα και πολυεθνικές εταιρίες, που λειτουργούν άναρχα υπό την ανοχή του πρώτου ή του δεύτερου βαθμού της τοπικής αυτοδιοίκησης. Ενώπιον αυτής της άναρχης εισόδου των πολυεθνικών επιχειρήσεων, η ΜμΕ δεν μπορεί να είναι συναγωνίσιμη, διότι δεν της παρέχεται η δυνατότητα να συνενωθεί με ομοειδείς της επιχειρήσεις, με την έννοια ότι δεν παρέχονται κίνητρα για συγχωνεύσεις.

Γιατί κάνετε λόγο για άναρχη είσοδο των πολυεθνικών επιχειρήσεων;

Βάσει των οδηγιών της Ευρωπαϊκής

Ένωσης, οι πολυεθνικοί όμιλοι οφείλουν να βρίσκονται έξω από τις πόλεις, να καλύπτουν συγκεκριμένο αριθμό τετραγωνικών μέτρων κ.ο.κ.

Ποιο είναι το ποσοστό εισόδου νέων επιχειρήσεων στους τομείς τους οποίους καλύπτει η ΓΣΕΒΕΕ;

Σε ποσοστό 60%-70% βλέπουμε τα νεότερα μέλη των οικογενειών να αναλαμβάνουν τα ηνία της οικογενειακής επιχείρησης. Από την άλλη πλευρά, ένας νέος επαγγελματίας, ο οποίος καλύπτει το υπόλοιπο 30% των νέων επιχειρήσεων, μπορεί μέσα σε 10 χρόνια να αλλάξει δυο-τρεις φορές επάγγελμα. Πολλές φορές, συχνά υπό πιεστικές συνθήκες, οι επιλογές είναι λανθασμένες, διότι δημιουργούνται επιχειρήσεις σε περιοχές κορεσμένες. Αν σε μια συγκεκριμένη περιοχή υπάρχουν πέντε επαγγελματίες του ίδιου είδους, αναμφίβολα ο έκτος είναι καταδικασμένος να αποτύχει. Η ΓΣΕΒΕΕ οφείλει να δημιουργήσει έναν καταστατικό χάρτη επαγγελματιών ανά περιοχή, σε συνεργασία με τα επιμελητήρια, ώστε να είμαστε σε θέση να κρίνουμε ποιες επιχειρήσεις είναι βιώσιμες εντός μιας συγκεκριμένης περιοχής.

Μπορείτε να επιχειρήσετε μια σύγκριση μεταξύ των ευρωπαϊκών ΜμΕ και των ελληνικών, δεδομένου ότι αυτές ακριβώς τις επιχειρήσεις θα κληθούμε να ανταγωνιστούμε εντός ΟΝΕ;

Κατά την άποψή μου, τα μεγέθη δεν είναι συγκρίσιμα. Μια ευρωπαϊκή ΜμΕ απασχολεί από 50 ως 250 εργαζομένους, ενώ ο ετήσιος κύκλος εργασιών αγγίζει τα 200 δις. δρχ. Στην Ελλάδα το 98% των επιχειρήσεων απασχολεί από ένα ως δέκα εργαζομένους, πραγματοποιώντας πωλήσεις 40 εκατ. δρχ. ως 50 εκατ. δρχ. Ως εκ τούτου, η ελληνική ΜμΕ θα πρέπει να αντιμετωπιστεί από τους φορείς ως ειδική περίπτωση και υπό αυτό το πρίσμα να γίνουν οι όποιες ρυθμίσεις. Σε διαφορετική περίπτωση, είναι καταδικασμένη να απομονωθεί από το περιβάλλον της ΟΝΕ. Εκτός από τα φορολογικά ζητήματα, η ελληνική ΜμΕ έρχεται καθημερινά αντιμέτωπη με τη γραφειοκρατία του δημοσίου, τη στιγμή ακριβώς που τα απαιτούμενα λογιστικά βιβλία και τα στοιχεία έπρεπε να είναι απλουστευμένα. Δεν είναι δυνατόν ο επιχειρηματίας να είναι λογιστής και να παρακολουθεί διαρκώς τις φορολογικές εξελίξεις, τη στιγμή που οφείλει παράλληλα να

καλύπτει τις υποχρεώσεις του, να αυξήσει την εμπορικότητά του, να προσεγγίσει τον πελάτη.

Διαπιστώνετε προβλήματα ως προς τη χρηματοδότηση των μελών της ΓΣΕΒΕΕ;

Ναι, όντως υπάρχουν. Προ ολίγων εβδομάδων είχαμε μια συνάντηση με την Ένωση Ελληνικών Τραπεζών και ζητήσαμε χρηματοδοτική στήριξη, δεδομένου ότι σήμερα στην Ελλάδα η πλειονότητα των ΜμΕ δουλεύει με συμφωνίες κυρίων μεταξύ επιχειρηματιών και πελατών. Δηλαδή, η αγορά λειτουργεί με τη μεταχρονολογημένη επιταγή, έννοια η οποία με την κανονική ερμηνεία της δεν υφίσταται. Έτσι, οι επιταγές που δεν πληρώνονται άμεσα σφραγίζονται, με αποτέλεσμα να σωρεύονται τόκοι κ.ο.κ. Ως εκ τούτου, η χρηματοδοτική στήριξη από την τράπεζα είναι βασικό στοιχείο της βιωσιμότητας της επιχείρησης αλλά και των επενδύσεων που θα πραγματοποιήσει. Οι τράπεζες στο εξωτερικό έχουν συμβουλευτικό ρόλο, ενώ στην Ελλάδα διαδραματίζουν ρόλο αφαίμαξης. Οι εγγυήσεις που ζητούν οι τράπεζες είναι σε μεγάλο βαθμό ενυπόθητες, ακόμη και για μικρά ποσά δανεισμού.

Για ποιο λόγο πιστεύετε ότι υπάρχει αυτή η δυσπιστία των τραπεζών ως προς τη χρηματοδότηση των ΜμΕ;

Διότι οι τράπεζες είναι συνηθισμένες μόνο στο λαβείν και όχι στο δούναι. Δεν στηρίζουν τη νέα επιχείρηση τα πρώτα κρίσιμα δύο χρόνια, ώστε να ορθοποδήσει. Αντιθέτως, αναμένουν αυτή να εμφανίσει κέρδη από το πρώτο έτος. Στο εξωτερικό, όμως, σε κάθε νέα επιχείρηση, ο επιχειρηματίας συνήθως εισφέρει το 20% των απαιτούμενων κεφαλαίων, ένα 40% προκύπτει από τις τράπεζες, ενώ το υπόλοιπο παρέχεται από την τοπική αυτοδιοίκηση. Οι τράπεζες παρακολουθούν στενά την επιχείρηση και, σε περίπτωση που διαπιστώσουν ευνοϊκή προοπτική, ενδέχεται να εγκρίνουν περαιτέρω χρηματοδοτήσεις.

Διαπιστώνετε περιθώρια καινοτομιών από τις ελληνικές ΜμΕ και ιδίως αυτές που εντάσσονται στη λεγόμενη παλαιά οικονομία;

Στο πλαίσιο της όλης συζήτησης περί εκσυγχρονισμού, κάθε επιχειρηματίας οφείλει να παρακολουθεί στενά τις εξελίξεις, μέσω

Το 50%-60% του ΑΕΠ της χώρας προέρχεται από μικρομεσαίες επιχειρήσεις

της διά βίου κατάρτισης και εκπαίδευσης, ώστε να ενισχύει την ανταγωνιστικότητα της επιχείρησής του και να εισάγει καινοτομίες.

Υπάρχει αυτή η δυνατότητα από επιχειρηματίες της λε-

γόμενης παλαιάς γενιάς;

Εκείνα που είναι βασικά είναι η εκπαίδευση και η κατάρτιση. Είναι αλήθεια ότι οι περισσότεροι επαγγελματίες και έμποροι λειτουργούν με βάση τα παλαιά δεδομένα. Παρά την καλή θέληση, αν δεν παρακολουθήσουν τα εκπαιδευτικά προγράμματα τόσο του ΟΑΕΔ όσο και του Κέντρου Επαγγελματικής Κατάρτισης, δεν θα μπορούν να είναι γόνιμοι για την ίδια την επιχείρηση. Η ΓΣΕΒΕΕ διατηρεί δικιά της ΚΕΚ, έχοντας εκπαιδεύσει κατά τα τελευταία χρόνια περισσότερους από 10.000 επαγγελματίες.

Υπάρχει διάθεση εκμετάλλευσης των προγραμμάτων που προσφέρει το υπουργείο Ανάπτυξης;

Ασφαλώς, αλλά απαραίτητες προϋποθέσεις είναι η σωστή ενημέρωση, η πρότερη συνεργασία και η συνεννόηση του υπουργείου με τη ΓΣΕΒΕΕ, της οποίας η διοίκηση προέρχεται από την αγορά και έχει ιδία αντίληψη των προβλημάτων που αυτή αντιμετωπίζει, όντας σε θέση να καταθέσει προτάσεις.

Πώς θα χαρακτηρίζατε τις πρωτοβουλίες του ΕΟΜΜΕΧ;

Μέχρι σήμερα, ο ΕΟΜΜΕΧ δεν έχει δικαιώσει τις προσδοκίες μας, ίσως γιατί δεν του έχει δοθεί η δυνατότητα να εφαρμόσει την πολιτική του. Σε κάθε περίπτωση δεν έχει εκπληρώσει το ρόλο του. Οφείλει να οργανώσει περιφερειακά προγράμματα, ενημερώσεις τόσο σε πρωτοβάθμια όσο και σε δευτεροβάθμια όργανα και να μπορεί να επιδοτεί τις επιχειρήσεις που θεωρεί γόνιμες και όχι κορεσμένες.

Ποια είναι η ανταπόκριση του προγράμματος «Δικτυωθείτε» του υπουργείου Ανάπτυξης;

Υπάρχει ανταπόκριση, αλλά τα χρήματα που δίνονται είναι ελάχιστα. Για παράδειγμα, για τη μηχανογράφηση της επιχείρησης δίνονται 240.000 δρχ., τη στιγμή που, κατά την άποψή μου, το ποσοστό επιδότησης θα έπρεπε να είναι 100%. □