

«Πυξίδα» για μικρομεσαίους

Τρία βήματα για την επιβίωση των επιχειρήσεων στην εποχή της κρίσης – Μελέτη της Εθνικής Τράπεζας

Στην εποχή της κρίσης η βιωσιμότητα των επιχειρήσεων και ειδικότερα των μικρότερων δεν εξαρτάται τόσο από παραδοσιακούς παράγοντες και εμπορικές πρακτικές, όπως το υψηλό περιθώριο κέρδους, όσο από νέους, όπως είναι η έκθεση στον τραπεζικό δανεισμό. Αυτό προκύπτει από μελέτη της Εθνικής Τράπεζας για τις προοπτικές των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην εποχή της κρίσης. Όπως τονίζουν στα συμπεράσματά τους οι συντάκτες της έρευνας, η οποία έγινε σε 960 εταιρείες από τους κλάδους της βιομηχανίας, του εμπορίου, των υπηρεσιών και των κατασκευών, με κύκλο εργασιών κάτω από 10 εκατ. ευρώ, «*οι προοπτικές των μικρομεσαίων επιχειρήσεων δεν εξαρτώνται από τους υψηλούς αποδόσιμους μηχανισμούς λειτουργίας τους αλλά από την υγιή κεφαλαιακή δομή τους*».

Ειδικότερα, όπως αναφέρεται στη μελέτη, «*οι κρίσιμοι δείκτες που ξεχωρίζουν τις εταιρείες με αναπτυξιακή προοπτική είναι οι δείκτες μόχλευσης, όπως ο λόγος βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων προς πωλήσεις και η κάλυψη τόκων, και όχι οι δείκτες αποτελεσματικής λειτουργίας, όπως το περιθώριο κέρδους ή η ταχύτητα κυκλοφορίας ενεργητικού*». Υπό το πρίσμα αυτό, σύμφωνα με τους συντάκτες της έρευνας, οι βασικότεροι παράγοντες επιτυχίας που επέτρεψαν σε κάποιες εταιρείες να ξεχωρίσουν από το γενικότερο υφεσιακό κλίμα είναι το μέγεθος της εταιρείας, η υψηλή εξαγωγική δραστηριότητα, οι επενδύσεις στην καινοτομία, το χαμηλό επίπεδο μόχλευσης και η χρηματοδότηση των επενδύσεων κυρίως μέσω ιδίων κεφαλαίων.

Κινήσεις σωτηρίας για μικρομεσαίες επιχειρήσεις



Παρά το γεγονός ότι η κρίση έχει πλήξει τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις και κυρίως τις μικρότερες, ωστόσο μία στις τέσσερις εταιρείες της έρευνας δήλωσε ότι στοχεύει να αναπτυχθεί τα επόμενα χρόνια. Οι εταιρείες αυτές, όπως προκύπτει από την έρευνα, συγκεντρώνουν ορισμένα χαρακτηριστικά τα οποία αποτελούν «εχέγγυα» για την υγιή ανάπτυξή τους. Αυτά είναι η χαμηλή επίδραση της κρίσης, η περιορισμένη λήψη μέτρων όπως απολύσεις, κλείσιμο καταστημάτων και μείωση παραγγελιών, τα περιορισμένα προβλήματα ρευστότητας, οι μικρές καθυστερήσεις στις πληρωμές, η μικρή αύξηση στις ημέρες απαλήψεων, οι ευνοϊκοί όροι αγορών από τους προμηθευτές και οι επεκτατικές πολιτικές επενδύσεων, απασχόλησης, καινοτομικής δραστηριότητας και εξωστρέφειας το επόμενο εξάμηνο.

Βεβαίως για την ανάπτυξη χρειάζονται κεφάλαια, τα οποία στην παρούσα συγκυρία είναι δυσεύρετα. «*Το πρόβλημα ρευστότητας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων έχει ιδιαίτερα ενταθεί τα τελευταία δύο χρόνια ως αποτέλεσμα της κρίσης*» αναφέρει ο γενικός διευθυντής Λιστικής Τραπεζικής της Εθνικής κ. **Ανδρέας Αθανασόπουλος**, ο οποίος επισημαίνει ότι «*έντονο πρόβλημα ρευστότητας δηλώνει πως έχει το 40%-45% των μικρομεσαίων κυρίως γιατί αφενός έχει αυξηθεί ο χρόνος επιπράξεων από πελάτες και αφετέρου έχει περιορισθεί ο χρόνος πληρωμών προς προμηθευτές*».

Υπό αυτή την προοπτική, τα βασικά μέτρα αντιμετώπισης της κρίσης για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις πρέπει, σύμφωνα με την έρευνα της Εθνικής, να δομηθούν γύρω από τρεις άξονες:

1. Περιορισμός λειτουργικού κόστους. Προς αυτή την κατεύθυνση μπορεί να συμβάλει η οργάνωση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε ευρύτερα δίκτυα (clusters) που ανήκουν στον ίδιο κλάδο ή στην ίδια εφοδιαστική αλυσίδα συγκεκριμένου προϊόντος. Η συγκεκριμένη στρατηγική θεωρείται ότι επιτρέπει τον επιμερισμό κόστους σε θέματα προώθησης, έρευνας αλλά και βασικών υποδομών. Επίσης οι συγχωνεύσεις με στόχο να επιτευχθεί το ελάχιστο μέγεθος για να λειτουργήσει μια επιχείρηση αποδοτικά λειτουργούν προς την ίδια κατεύθυνση.

2. Ενίσχυση ρευστότητας. Όπως επισημαίνεται στην έρευνα, αυτό μπορεί να επιτευχθεί μέσω αξιοποίησης των διαθέσιμων ευρωπαϊκών μηχανισμών στήριξης (ΕΣΠΑ, ΕΤΕπ) για στοχευμένη παροχή ρευστότητας όπως π.χ. σε επιχειρήσεις που εξάγουν ή προωθούν την καινοτομία. Προς την ίδια κατεύθυνση θεωρείται ότι συμβάλλει η δημιουργία ισοδυναμικών εργαλείων πιστώσεων όπως οι εγγυητικές επιστολές προς οίκους του εξωτερικού για να διατηρηθεί η δυνατότητα εισαγωγής πρώτων υλών χωρίς την υποχρέωση καταβολής μετρητών.

3. Στήριξη πωλήσεων. Αυτό αναφέρεται ότι μπορεί να επιτευχθεί κυρίως μέσω προώθησης της εξωστρέφειας. Όπως επισημαίνουν οι συντάκτες της έρευνας, ο εξαγωγικός προσανατολισμός των μικρομεσαίων επιχειρήσεων απαιτεί εκπαίδευση, τεχνολογία, διαχείριση κινδύνων και χρηματοδότηση. Επίσης εννοητικά σ' αυτή την προσπάθεια θεωρούν ότι θα μπορούσε να βοηθήσει ο σχεδιασμός μιας εθνικής στρατηγικής εξαγωγών, κυρίως μέσω της ανάδειξης ενός αναγνωρίσιμου και αξιόπιστου εθνικού brand.

1. Περιορισμός λειτουργικού κόστους