



# Τα μυστικά της επιχειρηματικής επιβίωσης

**Η** κατάσταση της ελληνικής οικονομίας τα τελευταία δύο χρόνια στα οποία εφαρμόζεται η μνημονιακή συνταγή στη χώρα μας κρίνεται οριακή. Εκτός από τους εγχώριους παίκτες στις αγορές προϊόντων και υπηρεσιών (επιχειρήσεις, νοικοκυριά, κράτος) ήρθε να προστεθεί και η ενεργός παρέμβαση της τρόικας στη διαδικασία λήψης των οικονομικών αποφάσεων. Βρισκόμαστε σε μία περίοδο έντονων οικονομικών και πολιτικών διεργασιών, κατά την οποία πολλές διαρθρωτικές αλλαγές επιβάλλεται να εφαρμοστούν σε πολύ στενά χρονικά πλαίσια (άνοιγμα κλειστών επαγγελμάτων, εξυγίανση δημόσιου τομέα, καταπολέμηση φοροδιαφυγής κ.τ.λ.), προκειμένου να εξασφαλιστεί η χρηματοδότηση των κρατικών ελλειμμάτων με δανειακά κεφάλαια, η αναδιάρθρωση του δημόσιου χρέους και η αποκατάσταση της περίφημης ανταγωνιστικότητας της ελληνικής οικονομίας.

Οι αλληπάλληλες αλλαγές στο φορολογικό σύστημα, που αποτελούν τροχοπέδη στην αξιολόγηση επενδυτικών πλάνων στη χώρα μας, οι επερχόμενες αλλαγές στις εργασιακές σχέσεις (ελαστικοποίηση της αγοράς εργασίας) με τα συνακόλουθά τους, όπως απεργίες, αντιδράσεις των εργαζομένων, δυσaréσκεια του επιβατικού κοινού κ.τ.λ. και η πορεία υλοποίησης της θεμελιωτικής συμφωνίας ανταλλαγής ομολόγων (PSI) για το κούρεμα του χρέους, η δανειακή σύμβαση καθώς και τα μέτρα που θα τη συνοδεύουν, καθιστούν τη σύνταξη ενός επαρκούς Business Plan για τον καθορισμό της επιχειρηματικής δράσης, γρίφο για δυνατούς λύτες.

Υπό το πρίσμα αυτών των γεγονότων, τα οποία δημιουργούν ένα αβέβαιο επιχειρηματικό περιβάλλον, ο επιχειρηματίας καλείται κυριολεκτικά να επιβιώσει στην αγορά, να διαχειριστεί τις υποχρεώσεις του και στο μέτρο του δυνατού να επιτύχει κερδοφορία. Εξορισμού η ανάπτυξη της επιχειρηματικής πρωτοβουλίας προϋποθέτει την προοπτική επίτευξης κέρδους από αυτήν. Στην τρέχουσα οικονομική συγκυρία οι επιχειρήσεις εφαρμόζουν τη γνωστή ρήση «το μη χείρον βέλτιστον», προσπαθώ-



► ΤΟΥ | ΕΥΘΥΜΙΟΥ ΑΓΩΓΙΑΤΗ

*Ποια στρατηγική πρέπει να ακολουθήσει ο επιχειρηματίας για να επιλύσει το δίλημμα που αντιμετωπίζει εν μέσω ύφεσης; Διατήρηση των κεκτημένων ή φυγή προς τα εμπρός;*

να να περιορίσουν τις ζημιές, να εξυπηρετήσουν τις δανειακές τους υποχρεώσεις και να προστατεύσουν τα περιουσιακά τους στοιχεία. Οι παραπάνω ενέργειες, αν και φαίνονται λογικές υπό το κράτος του φόβου και της οικονομικής αβεβαιότητας που υπάρχει στη σημερινή εποχή, έρχονται σε αντίθεση με βασικές αρχές της επιχειρηματικότητας που αφορούν στην ανάπτυξη της καινοτομίας, την ανάληψη επιχειρηματικού ρίσκου, τη προσπάθεια για βελτίωση της ποιότητας προϊόντων ή υπηρεσιών, καθώς και την επίτευξη οικονομικών κλίμακας για τη μείωση του κόστους παραγωγής.

Συνεπώς, ποια στρατηγική πρέπει να ακολουθήσει ο επιχειρηματίας για να επιλύσει το δίλημμα που αντιμετωπίζει εν μέσω ύφεσης; Διατήρηση των κεκτημένων ή φυγή προς τα εμπρός; Δεν νοείται παραγωγική διαδικασία χωρίς γνώμονα την επίτευξη του μέγιστου δυνατού κέρδους. Οποιαδήποτε άλλη αλλαγή στις προτεραιότητες της επιχείρησης θα υποσκάψει τον σκοπό της και θα επιδεινώσει αντί να λύσει το οικονομικό της πρόβλημα. Ο επιχειρηματίας που δεν διαθέτει στρατηγική ανάπτυξης και

αρκείται στα αποτελέσματα που έχει πετύχει μέχρι σήμερα είναι καταδικασμένος να αποτύχει.

## ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ

Παρά την αρνητική ψυχολογία που επικρατεί, είναι σαφές ότι η επιχείρηση σε περιόδους ύφεσης είναι σε θέση να βρει φθηνές πρώτες ύλες και να εξασφαλίσει φθηνό εργατικό δυναμικό για να ξεκινήσει την παραγωγική της διαδικασία. Οι αμοιβές των συντελεστών παραγωγής (πρώτες ύλες, εργασία κ.τ.λ.) κινούνται σε πτωτικά επίπεδα λόγω της μειωμένης συνολικής ζήτησης στην οικονομία. Το θέμα είναι εάν η ζήτηση στην αγορά προϊόντων, η οποία βρίσκεται σε χαμηλά επίπεδα λόγω περικοπής μισθών, συντάξεων και αρνητικής προοπτικής για την οικονομία, θα μπορέσει να καλύψει την προσφορά. Μεγαλύτερο πρόβλημα θα αντιμετωπίσουν τα ελαστικά ως προς το εισόδημα προϊόντα (ρούχα, υποδήματα κ.τ.λ.) και όχι τόσο τα προϊόντα ανελαστικής ζήτησης (τρόφιμα, καύσιμα κ.τ.λ.).

Ποια είναι λοιπόν τα μυστικά της επιχειρηματικής επιβίωσης εν μέσω οικονομικής κρίσης; Από την εμπειρία που έχουμε αποκτήσει με τις καθημερινές επαφές με τους πελάτες της Business Up Solutions ([www.businessup.gr](http://www.businessup.gr)) ως σύμβουλοι επιχειρήσεων και ιδιωτών, είμαστε σε θέση να επισημάνουμε τα ακόλουθα: Εφόσον η εγχώρια ζήτηση παρουσιάζεται ολοένα και μειούμενη, ο επιχειρηματίας οφείλει να στραφεί στις αγορές του εξωτερικού για την προώθηση των προϊόντων του μέσω των εξαγωγών, εκμεταλλευόμενος το κοινό ευρωπαϊκό νόμισμα. Η εξωστρέφεια των ελληνικών επιχειρήσεων τονίζεται συχνά από πολλούς αναπτυξιακούς φορείς και το κράτος.

Επιπρόσθετα, επιβάλλεται συγκράτηση του κόστους παραγωγής, με κύριο όπλο τη διαπραγμάτευση με προμηθευτές, εργαζομένους, ιδιοκτήτες κτιρίων κ.τ.λ. για να επιτευχθούν χαμηλότερες τιμές σε πρώτες

ύλες, μισθούς και ενοίκια.

Άλλη μία σημαντική παράμετρος είναι η διαχείριση των δανειακών υποχρεώσεων της επιχείρησης, υπηρεσία που παρέχουν τα εξειδικευμένα στελέχη της εταιρείας μας, με σημαντικά ποσοστά επιτυχίας, έχοντας τεχνογνωσία και εμπειρία. Πολλές τράπεζες στην προσπάθειά τους να ελαχιστοποιήσουν τα επισφαλή τους δάνεια, συνδιαλέγονται υπό προϋποθέσεις, με τις επιχειρήσεις για διακανονισμούς δανείων με πιο ευνοϊκούς όρους. Ο επιχειρηματίας θα πρέπει ύστερα από σχετική έρευνα στα πιστωτικά ιδρύματα που θα διενεργήσουν τα στελέχη μας, να επιλέξει την ανα-

χρηματοδότηση που τον ωφελεί για να μειώσει το χρηματοοικονομικό κόστος. Το μυστικό είναι να αναδεί-



με και να υποστηρίξουμε, με τεχν-

κρατικό τρόπο και ύψος, τα θετικά (μικρά ή μεγάλα) στοιχεία της επιχείρησης και του κλάδου που δραστηριοποιείται.

Εκτός από τη διαδικασία διαπραγμάτευσης με τράπεζες και προμηθευτές, μία επιχείρηση δύναται να τύχει δημόσιας επιχορήγησης ως αποτέλεσμα ένταξης σε αναπτυξιακούς νόμους και προγράμματα του ΕΣΠΑ. Η επιδότηση μέσω των Κοινοτικών κονδυλίων για αγορά εξοπλισμού, κάλυψη λειτουργικών αναγκών και εκσυγχρονισμό παραγωγικής μόνδας θα συμβάλει στη διαμόρφωση αναπτυξιακής δυναμικής στην εταιρεία.

## ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ

Τέλος, σημαντικότερο «μυστικό επιβίωσης», όσο και εάν ακούγεται παράδοξο στην τρέχουσα συγκυρία, είναι η ανάπτυξη της καινοτομίας στον ελληνικό χώρο.

Μία επιχείρηση έχει την υποχρέωση να διαθέτει πόρους για έρευνα και ανάπτυξη με σκοπό τη μετουσίωση καινοτόμων ιδεών σε εμπορεύματα, τα οποία θα πωληθούν σε παρθένες αγορές, εξασφαλίζοντας υψηλό επίπεδο κερδοφορίας. Ιδιαίτερα πρέπει να ενθαρρυνθεί η νεανική επιχειρηματικότητα, η οποία με τις γνώσεις της τεχνολογίας και τη μοντέρνα αντίληψη των πραγμάτων είναι σε θέση να προωθήσει πιο εύκολα καινοτόμες ιδέες. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι ότι στο πλαίσιο του «Σχεδίου στήριξης επιχειρηματικών πρωτοβουλιών ανέργων και νέων επιχειρηματιών», ενός προγράμματος για την επιδότηση και δημιουργία 1.000 περίπου νέων επιχειρήσεων, μέσω του ΕΣΠΑ, έχουμε διαχειριστεί αιτήσεις υποψηφίων, κυρίως νέων ανθρώπων, με ιδιαίτερα πρωτοπορίες ιδέες νέας επιχειρηματικότητας.

Εν κατακλείδι, ο επιχειρηματίας παρά τις αντιξοότητες τις οποίες αντιμετωπίζει στο τρέχον οικονομικό περιβάλλον έχει την υποχρέωση να μην παραμείνει με σταυρωμένα χέρια, παρακολουθώντας αμέτοχος τις εξελίξεις, αλλά να υλοποιήσει ιδέες, ενέργειες και πρακτικές, οι οποίες θα βοηθήσουν την επιχείρησή του όχι μόνο να σταθεί όρθια απέναντι στην υπάρχουσα ύφεση, αλλά να διαμορφώσει θετικές προσδοκίες για το μέλλον στους μετόχους, τους καταναλωτές και τους εργαζομένους της. Η τόλμη, η αποφασιστικότητα και η πρωτοβουλία αποτελούν και πρέπει να συνεχίσουν να αποτελούν απαραίτητα στοιχεία της υγιούς επιχειρηματικότητας.

Ο κ. **Ευθύμιος Αγωγιάτης** είναι γενικός διευθυντής στην Business Up Solutions - Σύμβουλοι Επιχειρήσεων και Ιδιωτών