



Μην διστάζεις να το Δες!!!
Διαβάσω Θράκη F



Economy Press

Οι αμυντικές τακτικές και στρατηγικές των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην κρίση



Σε προηγούμενο άρθρο της στήλης είχε γίνει εκτενής αναφορά σχετικά με τις στρατηγικές, τις τακτικές και τις μεθόδους που μπορούν να αναπτύξουν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις προκειμένου να αντιμετωπίσουν με αποτελεσματικότητα τις επιπτώσεις αυτής της βαθύτατης οικονομικής κρίσης, και ειδικότερα, να αντιμετωπίσουν την ραγδαία υποχώρηση των πωλήσεων, των εσόδων και της ρευστότητας τους. Έτσι, αναφέρθηκαν ως ενδεδειγμένες επιλογές οι ενδεχόμενες αυξήσεις μετοχικού κεφαλαίου, η κεφαλαιοποίηση υποχρεώσεων από τρίτους, η μετατροπή των βραχυπρόθεσμων

υποχρεώσεων σε μακροπρόθεσμες, η μείωση της περιόδου πίστωσης προς τους πελάτες, ο περιορισμός των αποθεμάτων, η τυχόν επιμήκυνση του χρόνου αποπληρωμής προς τους προμηθευτές, η μείωση του λειτουργικού κόστους (ενοίκια, αποθήκευση, προσωπικό, μεταφορικά κ.α.) η αποφυγή επισφαλών πωλήσεων, καθώς επίσης και η ρευστοποίηση περιουσιακών στοιχείων (θυγατρικών ή υποκαταστημάτων) που απορροφούν ζυτικούς πόρους, χωρίς να αποφέρουν την ανάλογη ανταπόδοση.

Όμως η τρέχουσα ύφεση που μαστίζει την Ελληνική οικονομία, εμφανίζει παρατεταμένη διάρκεια με αυξημένη ένταση και ισχύ (ήδη για δεύτερη συνεχή χρονιά - 2012 - αναμένεται ποσοστό υποχώρησης του ΑΕΠ περί στο 7%). Το γεγονός αυτό συνεπάγεται την συρρίκνωση πολλών επιχειρηματικών και οικονομικών δραστηριοτήτων. Η συρρίκνωση αυτή έχει ως συνέπεια την ανάλωση του ενδεχόμενου προϋπάρχοντος «λίπους», όπου σε πολλές περιπτώσεις έχει επέλθει και μείωση στο «μυϊκό ιστό» της επιχείρησης, ενώ δεν είναι λίγες αυτές που έχουν φτάσει και στο «κόκκαλο», προκειμένου να ανταπεξέλθουν και να διατηρήσουν την βιωσιμότητά τους.

Έτσι, παρατηρείται η μείωση στην γκάμα των προϊόντων σε πολλές επιχειρήσεις, η μείωση στα αποθέματα τους, η σχετική υποβάθμιση της εξυπηρέτησης μετά την πώληση (after sale service), καθώς επίσης και η έμφαση στο μίγμα των προσφερόμενων προϊόντων και υπηρεσιών που είναι φθηνότερα στην τιμή και χαμηλότερα στην ποιότητα.

Πολύ δε περισσότερο, έχει παρατηρηθεί μία σημαντική στασιμότητα στο χώρο των επενδύσεων, όπου ένας μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων έχουν αναγκαστεί να διακόψουν ή να αναστείλουν τα επενδυτικά τους σχέδια. Αυτές οι ενέργειες πιθανώς να ενισχύουν βραχυχρόνια την ρευστότητά τους, αλλά συνολικά μειώνουν την δυναμική τους και την ισχύ της ανταγωνιστικότητά τους, με συνέπεια να επιβιώνουν μεν από την τρέχουσα κρίση, αλλά να καταλήγουν να λειτουργούν χωρίς σύγχρονο εξοπλισμό και νε ανεπαρκής εγκαταστάσεις.

Συνολικά αυτή η οικονομική κατάσταση αποδυναμώνει την εγχώρια οικονομία και η συνέχιση της εγκυμονεί περαιτέρω κινδύνους (κοινωνικούς, εθνικούς, πολιτικούς κ.α.). Είναι επιτακτικό όσο ποτέ άλλοτε να μεταβληθούν οι οικονομικές συνθήκες, διαφορετικά, τα τραύματα στον οικονομικό και παραγωγικό ιστό της χώρας θα είναι σοβαρά, και ίσως κάποια από αυτά χωρίς ίαση.

Ειδικότερα για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις ελλοχεύουν δύο κύριοι κίνδυνοι. Είτε να αναγκαστούν να τερματίσουν την λειτουργία τους, λόγω της αδυναμίας τους να ανταπεξέλθουν στις υποχρεώσεις τους απέναντι στο προσωπικό, τους πιστωτές τους

και το φοροεισπρακτικό κράτος. Είτε να καταφέρουν να επιβιώσουν μέσα από την δίνη της κρίσης αυτής, έχοντας σμικρυνθεί σε μεγάλο βαθμό και με σημαντικές απώλειες σε στελεχιακό δυναμικό, κεφάλαια, στρατηγικούς προμηθευτές κ.α. Είναι γεγονός ότι σ' αυτό το τελευταίο ενδεχόμενο, υπάρχει και η άποψη που υποστηρίζει ότι η οικονομική κρίση θα έχει σημαντικές ωφέλειες για τις επιχειρήσεις που θα καταφέρουν να επιβιώσουν, κυρίως λόγω της εξάλειψης των άλλων ανταγωνιστριών επιχειρήσεων που θα διακόψουν την λειτουργία τους. Η άποψη αυτή εμφανίζεται σχετικά βάσιμη και λογική, αλλά δεν επιβεβαιώνεται πάντοτε από την αγορά, αφού το εναπομείναν μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς δεν συμβαδίζει απόλυτα με μεγαλύτερες πωλήσεις. Ταυτόχρονα δεν είναι λίγες οι περιπτώσεις όπου μέσα από τις κρίσεις αναδύονται νέα ανταγωνιστικά σχήματα, που διαθέτουν δυναμική μεγαλύτερη από την λαβωμένη επιζήσαντα επιχείρηση.

Σε κάθε περίπτωση όμως πρέπει να μεταβληθεί το οικονομικό κλίμα και η ατμόσφαιρα στην εγχώρια οικονομία, με παρεμβάσεις και τομές που θα ενισχύουν την επιχειρηματική δραστηριότητα και πρωτοβουλία. Η εξωστρέφεια, ο εξαγωγικός προσανατολισμός, η άντληση ρευστότητας από πωλήσεις σε νέες αγορές (έστω και με χαμηλά ποσοστά κερδοφορίας), η ευελιξία, η προσαρμοστικότητα, η έμφαση στο κόστος, την ποιότητα και την καινοτομία, το ομαδικό πνεύμα και ιδιαίτερα η έμφαση στον ανθρώπινο παράγοντα, είναι μερικές από τις επισημάνσεις των στρατηγικών άμυνας για την τρέχουσα κρίση. Όμως ο παράγοντας άνθρωπος και το στελεχιακό δυναμικό, αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους παράγοντες, αφού αυτός είναι που δημιουργεί επιτυχείς επιχειρήσεις, και ταυτόχρονα είναι ο ίδιος που έχει την δύναμη να τις αποδομεί και να τις αποκαθλώσει.

(Πηγές: Epsilon7, www.ft.com, www.bloomberg.com)

Θάνος Ε. Πανταζής,
Οικονομολόγος

Master in Management Science

Master in Accounting and Development Finance

thanos@pantazis.ch

ΘΑΝΟΣ Ε. ΠΑΝΤΑΖΗΣ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΟΣ
ΛΟΓΙΣΤΗΣ - ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΣ
Α.Μ. Ο.Ε.Ε. 98492

Master in Management Science, University of Southampton, UK
Master in Accounting and Development Finance, University of Birmingham, UK

ΑΙΝΟΥ 9, 2^{ος} ΟΡΟΦΟΣ - 681 00 ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥΠΟΛΗ
Τ: 25510 81580 | Φ: 25510 81520 | Κ: 6977 740117
e-mail: thanos@pantazis.ch | web: www.pantazis.ch



Γρήγορα - Υπεύθυνα

Ωράριο λειτουργίας:

Δευτέρα-Παρασκευή 08:00-18:00

Σάββατο 08:00-15:00

25510 52010 - 7ο χλμ. Αλεξ/πολης, Φερών - Αγνάντια

Τώρα και στην Ορεστιάδα / Τηλ. : 25520 27888

Τώρα υπηρεσίες ελέγχου και σε φορτηγά- λεωφορεία- μηχανές