

Η ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΘΑ ΠΡΟΣΘΕΣΕΙ 100.000 ΝΕΕΣ ΘΕΣΕΙΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΚΑΙ 7,7 ΔΙΣ. € ΣΤΟ ΑΕΠ

Σχέδιο για 8.000 νέες μικρομεσαίες μέχρι το 2025

Η παραγωγική μεγέθυνση των μεσαίων, μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων είναι προϋπόθεση για την εδραίωση της κανονικότητας στην οικονομία, μέσα από τη δημιουργία νέων και σταθερών θέσεων εργασίας. Σε αυτό συνέκλιναν οι ομιλητές στο πρόσφατο συνέδριο που διοργάνωσε ο ΣΕΒ με θέμα: «Οδηγός Ανάπτυξης των ΜμΕ». Τα οφέλη της μεγέθυνσης επιβεβαιώνονται από τις «ιστορίες» μικρών εταιριών που μεγαλώνοντας γνώρισαν τη διεθνή καταξίωση. Επίσης, ποσοτικοποιούνται από την εργαλειοθήκη ΣΕΒ-Ε.Υ. για τις μεσαίες και μικρές επιχειρήσεις (ΜμΕ).

Οι ελληνικές ΜμΕ δραστηριοποιούνται στη μεγαλύτερη ζώνη ελεύθερου εμπορίου στον κόσμο, την Ε.Ε. και ενώ οι ανταγωνίστριες ΜμΕ ανακάμπτουν σε επιδόσεις προ κρίσης, οι ελληνικές υπολείπονται. Ειδικά σε μέγεθος και παραγωγικότητα, οι ελληνικές είναι 50% κάτω του ευρωπαϊκού μέσου όρου, με 66% λιγότερη προστιθέμενη αξία ανά επιχείρηση.

ΟΙ ΠΟΛΙΤΙΚΕΣ προσήλωσης στην εσωτερική ζήτηση και μόνο συνεχίζουν να περιορίζουν. Οι ελληνικές ΜμΕ δυσκολεύονται να συμμετάσχουν σε διεθνή παραγωγικά δίκτυα, μιας και από τις 17.460 εξαγωγικές ΜμΕ (2,5% του συνόλου), μόνο οι 5.700 (0,8% του συνόλου) έχουν βιομηχανικούς πελάτες.

Επιπλέον, μόλις το 8% των εξαγωγικών ΜμΕ (1.400 περίπου) επιχειρεί σε πάνω από 6 χώρες (έναντι 22% στην Πολωνία και 31% στην Ολλανδία). Οι πολιτικές με προτεραιότητα στο «μικρό μέγεθος», που συνεχίζει να εφαρμόζει η Ελλάδα, δεν αφήνουν τις ΜμΕ να δημιουργήσουν δουλειές. Απόδειξη ότι ακόμα και πριν από την κρίση δημιουργούσαν έως και 22% λιγότερες δουλειές από την Ε.Ε., ενώ μέσα στην κρίση το 87% των ΜμΕ δεν σχεδιάζει πάνω από 5 προσλήψεις.

ΔΕΥΤΕΡΟ σημείο σύγκλισης των ομιλητών είναι ότι οι προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι ΜμΕ στη χώρα μας δεν διαφέρουν ριζικά από άλλες

ΑΡΘΡΟ



ΓΙΩΡΓΟΣ ΞΗΡΟΓΙΑΝΝΗΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ,
ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΩΝ
ΠΟΛΙΤΙΚΩΝ &
ΔΙΚΤΥΩΝ ΣΕΒ

Η εξεύρεση πελατών αποτελεί πρόκληση για το 73% των ελληνικών ΜμΕ, η χρηματοδότηση για το 50% και τα ρυθμιστικά εμπόδια για το 18%



Οι πολιτικές με προτεραιότητα στο «μικρό μέγεθος» που εφαρμόζει η Ελλάδα και δεν αφήνουν τις ΜμΕ να δημιουργήσουν δουλειές πρέπει να αντικατασταθούν από πολιτικές μεγέθυνσης.

λες χώρες της Ε.Ε. Ο κ. F. Wehnert από το BDI (Ομοσπονδία Γερμανικών Βιομηχανιών) σχολίασε χαρακτηριστικά ότι αντίστοιχη συζήτηση στη Γερμανία θα μπορούσε να έχει την ίδια θεματολογία. Ενδεικτικά, όπως τονίστηκε, η εξεύρεση πελατών αποτελεί πρόκληση για το 73% των ελληνικών ΜμΕ, η χρηματοδότηση για το 50% και τα ρυθμιστικά εμπόδια για το 18%. Τα αντίστοιχα νούμερα στη Γερμανία είναι 75%, 49%, 20% και στην Ιρλανδία 74%, 43%, 19%.

ΟΙ ΔΙΑΦΟΡΕΣ δεν είναι στα προβλήματα αλλά στις λύσεις. Χώρες που θεωρούν τις ΜμΕ ως πραγματική ραχοκοκαλιά της οικονομίας τους, αντικαθιστούν τις πολιτικές «για το μικρό μέγεθος» και προστασίας της αποτυχία, με πολιτικές μεγέθυνσης. Μειώνοντας κατά 5% τις στάσιμες επιχειρήσεις, αύξησαν 1% το ΑΕΠ λόγω παραγωγικότητας και διευκόλυναν την επιβίωση των ΜμΕ τους στην κρίση.

Η ΑΝΑΓΚΗ σύγκλισης με τις επιδόσεις της υπόλοιπης Ε.Ε. αποτέλεσε ένα ακόμα κοινό σημείο των ομιλητών. Το Σύμφωνο για τις ΜμΕ, που παρουσίασε ο ΣΕΒ, προτείνει επτά διαδρομές παραγωγικού δυναμισμού. Βασισμένο σε πετυχημένες πρακτικές, θέτει σαν κεντρικό και απόλυτα ρεαλιστικό στόχο τη δημιουργία 8.000 περισσότερων μεσαίων και μικρών επιχειρήσεων μέχρι το 2025 (από 3% σήμερα στο 5% και έναντι 7% της Ε.Ε.). Η συντηρητική αυτή σύγκλιση στον ευρωπαϊκό

μέσο όρο προσθέτει 100.000 νέες δουλειές (+6%) και 7,7 δις. ευρώ στο ΑΕΠ (+4%).

Η ΕΡΓΑΛΕΙΟΘΗΚΗ διεθνών παραδειγμάτων που δημιούργησε η Ε.Υ. για τον ΣΕΒ λειτουργεί ως οδηγός για κάθε μία από τις διαδρομές. Σταχυολογώντας χώρες με δυναμικές ΜμΕ, επέλεξαν τις εξής πρακτικές:

1 Οι δυναμικές ΜμΕ έχουν εξατομικευμένη υποστήριξη. Με σύμπραξη δημόσιου και ιδιωτικού τομέα, οι ταχέως αναπτυσσόμενες (high growth) βρετανικές ΜμΕ έχουν πρόσβαση σε ένα σημείο επαφής με τη δημόσια διοίκηση, δικτύωση με βιομηχανίες, ανταγωνιστική χρηματοδότηση (επιδοτούμενη όταν χρειάζεται) και κόμβους συμβουλευτικής. Κάθε ΜμΕ που συμμετέχει στα προγράμματα δημιουργεί (μ.ό.) 400 νέες δουλειές, 60% νέες εξαγωγές κ.λπ.).

2 Εξαγωγικές ικανότητες που μετασχηματίζουν τις ΜμΕ. Η Σουηδία δημιουργεί νέα εξαγωγική βάση, επενδύοντας στο up-skilling. Δημιουργεί νέα στελέχη εξαγωγών καλύπτοντας έως 80% του κόστους κατάρτισης. Οι εταιρίες βελτιώνουν τις εξαγωγές τους κατά 53%, το 80% των καταρτιζομένων παραμένει στην επιχείρηση, ενώ το 20% προσλαμβάνεται σε άλλη εντός τριών μηνών. Ομοίως, η Φινλανδία διαθέτει έμπειρους διευθυντές Εξαγωγών σε συστάδες εξαγωγικών ΜμΕ με τριετή επιδοτούμενη απασχόληση.

3 Παραγωγικά δίκτυα εγχώριας προστιθέμενης αξίας. Γνωρίζοντας τη σχέση των ΜμΕ με τη βιομηχανία και το «Made in Italy», η Ιταλία διαθέτει € 100 εκατ. για την ψηφιοποίηση των B2B πωλήσεων και της εφοδιαστικής αλυσίδας.

4 Οι συμπράξεις και συγχωνεύσεις είναι εργαλείο ανάπτυξης. Οι περισσότερες χώρες της Ε.Ε. αντικαθιστούν τα φορολογικά αντικίνητρα με ρυθμίσεις για αυξημένες αποσβέσεις των συγχωνευμένων εταιριών, ειδικούς όρους χρηματοδότησης, ενοποίηση κερδών/ζημιών, 10ετή μεταφορά ζημιών.

5 Καινοτομία παντού, αλλά με αποτέλεσμα. Υιοθετώντας το Frascati Manual, πολλές χώρες της Ε.Ε. διαχωρίζουν την έρευνα σε βιομηχανική, πειραματική και μελέτες. Η πρακτική αυτή θα επέτρεπε στην Ελλάδα στοχευμένες εκπτώσεις στις δαπάνες καινοτομίας έως 340% έναντι 200% σήμερα. Στη Βρετανία, κάθε μονάδα φόρου ως κίνητρο δημιουργεί επιπλέον δαπάνη ιδιωτικού R&D έως 2,35 μονάδες.

Τέλος, η υλοποίηση του Συμφώνου για τις ΜμΕ που προτείνει ο ΣΕΒ προϋποθέτει ευρεία συναίνεση, ανεξαρτήτως των κύκλων διακυβέρνησης και των πολιτικών εξελίξεων. Εδώ είναι που η Ελλάδα καλείται να καλύψει τη μέγιστη απόκλιση από την Ε.Ε. και να δείξει ότι νοιάζεται έμπρακτα για το παρόν και κυρίως για το μέλλον των μεσαίων και μικρών επιχειρήσεων. ■