



Βιώσιμες λύσεις Αντιμετώπισης Χαμηλής Ρευστότητας

Υψηλάντης Τζούρος. CEO @ Ependysis Business Consultants

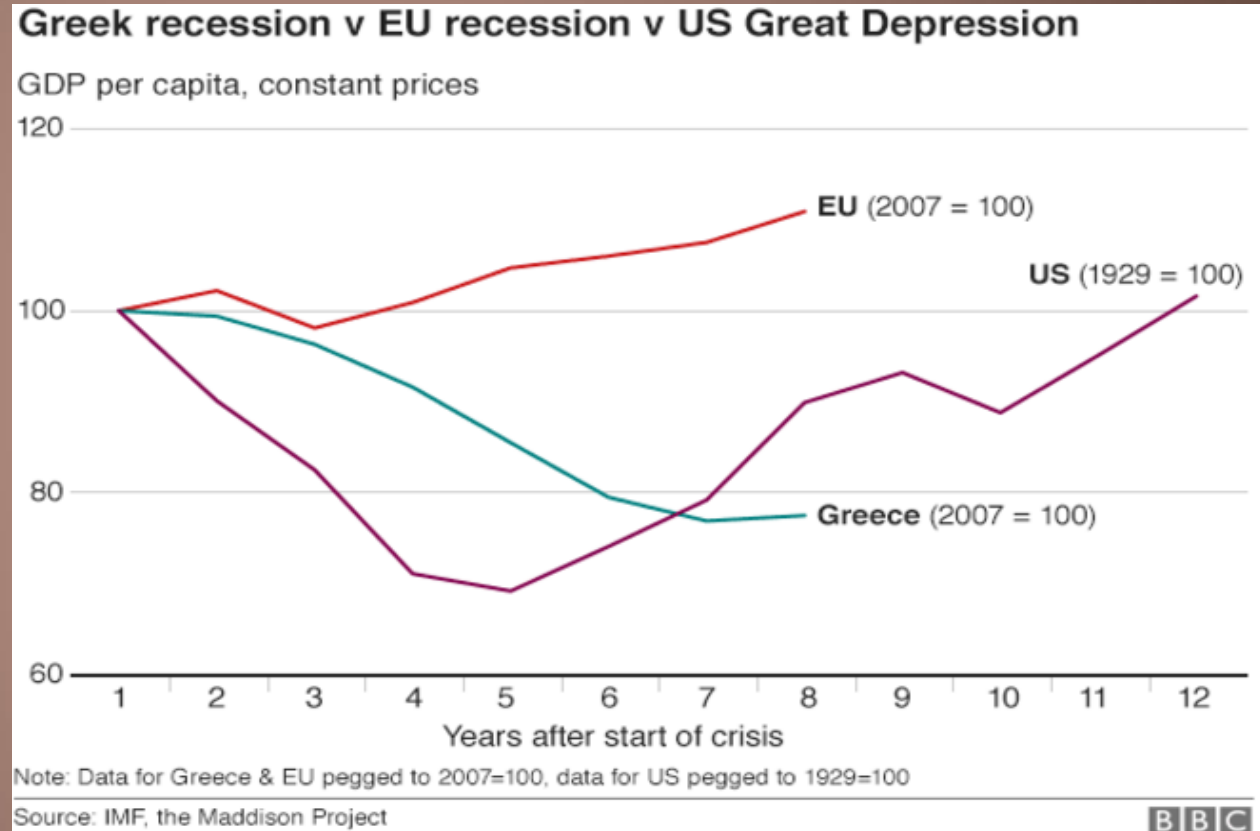
Οικονομία – Κοινά αποδεκτά γεγονότα

- Είναι κοινά αποδεκτό ότι η Ελλάδα βρίσκεται σε ύφεση τα τελευταία 6 χρόνια, πλην μιας περιόδου εννέα μηνών κατά το 2014.
- Το χρονικό διάστημα είναι από τα μεγαλύτερα που έχει ζήσει χώρα σε περίοδο ειρήνης.
- Η κρίση αυτή έχει επηρεάσει εμφανώς την ψυχολογία των πολιτών.



Οικονομία – Κοινά αποδεκτά γεγονότα




- Η παγκόσμια χρηματοπιστωτική κρίση ξεκίνησε το 2007 – 08.
- Η Ελλάδα έδειξε και συνεχίζει να δείχνει δυσκολίες ανάκαμψης.
- Η Ε.Ε. στο σύνολο της δείχνει ότι ανταποκρίθηκε θετικά, παρά την αρχική στασιμότητα.
- Η κρίση στην Ελλάδα, διαρκεί περισσότερο έτη από αυτή της Αμερικής του 1929, όσον αφορά στα πρώτα σημάδια ανάκαμψης της αγοράς



Οικονομία – Κοινά αποδεκτά γεγονότα

- Η ελληνική αγορά ήταν και συνεχίζει να είναι μια διασπασμένη αγορά.
- Αποτελούμενη από μικρές επιχειρήσεις ως επί το πλείστον.
- Οι οποίες απασχολούσαν και απασχολούν ακόμη το μεγαλύτερο μέρος των απασχολουμένων
- Οι επιπτώσεις αυτές μεταφέρθηκαν και στα νοικοκυριά, δεδομένου ότι αναφερόμαστε ως επί το πλείστον σε οικογενειακού τύπου επιχειρήσεις.

Η συρρίκνωση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων

	Πολύ μικρές	Μικρές	Μεσαίες	Σύνολο
 ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (ΣΕ ΧΙΛΙΑΔΕΣ)	2008 829,2 2014 606,5 -26,9%	2008 25,4 2014 20,8 -18,1%	2008 3,6 2014 2,4 -35%	2008 858,2 2014 629,7 -26,6%
 ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΜΕΝΩΝ (ΣΕ ΧΙΛΙΑΔΕΣ)	2008 1.565,5 2014 1.091,5 -30,3%	2008 486,1 2014 382,3 -21,4%	2008 344 2014 219,1 -36,3%	2008 2.395,6 2014 1.692,9 -29,3%
 ΠΡΟΣΤΙΘΕ-ΜΕΝΗ ΑΞΙΑ (ΣΕ ΔΙΣ. ΕΥΡΩ)	2008 25,5 2014 15,1 -40,7%	2008 16,6 2014 10,2 -38,4%	2008 12,9 2014 7,5 -41,5%	2008 55 2014 32,8 -40,2%

ΠΗΓΗ: Ευρωπαϊκή Επιτροπή, ΚΕΠΕ

Η ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ

Οικονομία – Κοινά αποδεκτά γεγονότα

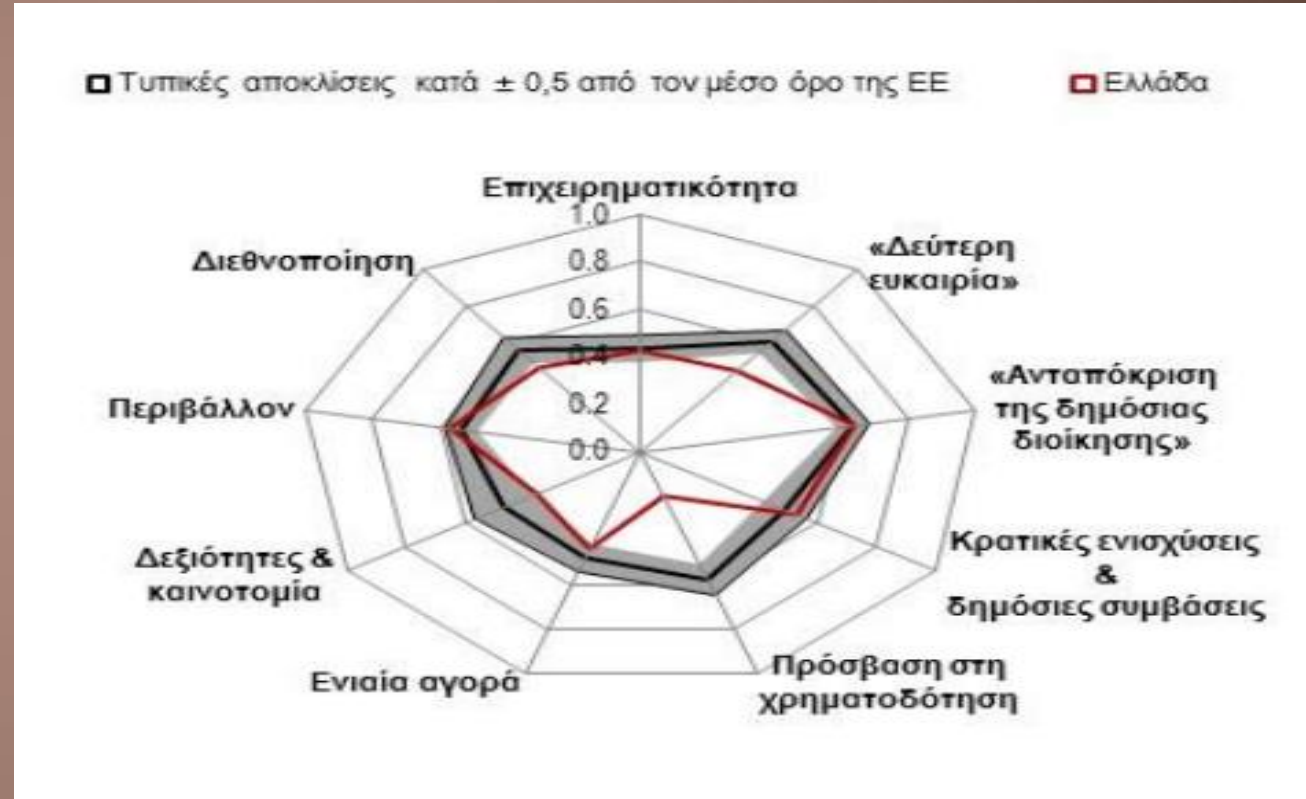
- Η αναλογία πλήθους επιχειρήσεων ανά μέγεθος είναι συναφής σε Ελλάδα και Ευρώπη.
- Η κατανομή απασχολούμενων ατόμων σε Ελλάδα και Ε.Ε. είναι διαφορετική.
- Η προστιθέμενη αξία των επιχειρήσεων σε Ελλάδα και Ε.Ε. είναι διαφορετική.

	Αριθμός επιχειρήσεων			Αριθμός απασχολούμενων ατόμων			Προστιθέμενη αξία		
	Ελλάδα		ΕΕ-28	Ελλάδα		ΕΕ-28	Ελλάδα		ΕΕ-28
	Αριθμός	Μερίδιο	Μερίδιο	Αριθμός	Μερίδιο	Μερίδιο	Δισεκατομμύρια ευρώ	Μερίδιο	Μερίδιο
Πολύ μικρές	669 773	96.7 %	92.7 %	1 225 566	58.7 %	29.2 %	18	37.4 %	21.1 %
Μικρές	20 058	2.9 %	6.1 %	361 207	17.3 %	20.4 %	10	20.9 %	18.2 %
Μεσαίες	2 455	0.4 %	1.0 %	228 692	10.9 %	17.3 %	8	16.6 %	18.5 %
MME	692 286	99.9 %	99.8 %	1 815 465	86.9 %	66.9 %	37	74.8 %	57.8 %
Μεγάλες	400	0.1 %	0.2 %	273 587	13.1 %	33.1 %	12	25.2 %	42.2 %
Σύνολο	692 686	100.0 %	100.0 %	2 089 052	100.0 %	100.0 %	49	100.0 %	100.0 %

Πρόκειται για εκτιμήσεις για το 2014 που παρήχθησαν από το DIW Econ, με βάση τα αριθμητικά στοιχεία για την περίοδο 2008-2012 από τη βάση στατιστικών δεδομένων σχετικά με τη διάρθρωση των επιχειρήσεων (Eurostat). Τα στοιχεία καλύπτουν την «οικονομία του τομέα των μη χρηματοοικονομικών επιχειρήσεων», στην οποία περιλαμβάνονται η μεταποίηση, οι κατασκευές, το εμπόριο και οι υπηρεσίες (NACE αναθ. 2 τομείς Β έως Ι, Λ, Μ και Ν), αλλά όχι επιχειρήσεις στους τομείς της γεωργίας, της δασοκομίας και της αλιείας καθώς και τους σε μεγάλο βαθμό μη εμπορεύσιμους τομείς υπηρεσιών όπως η εκπαίδευση και η υγεία. Το πλεονέκτημα της χρήσης δεδομένων της Eurostat είναι ότι οι στατιστικές είναι εναρμονισμένες και συγκρίσιμες μεταξύ των χωρών. Το μειονέκτημα είναι ότι για ορισμένες χώρες τα στοιχεία μπορεί να διαφέρουν από τα στοιχεία που δημοσιεύονται από τις εθνικές αρχές.

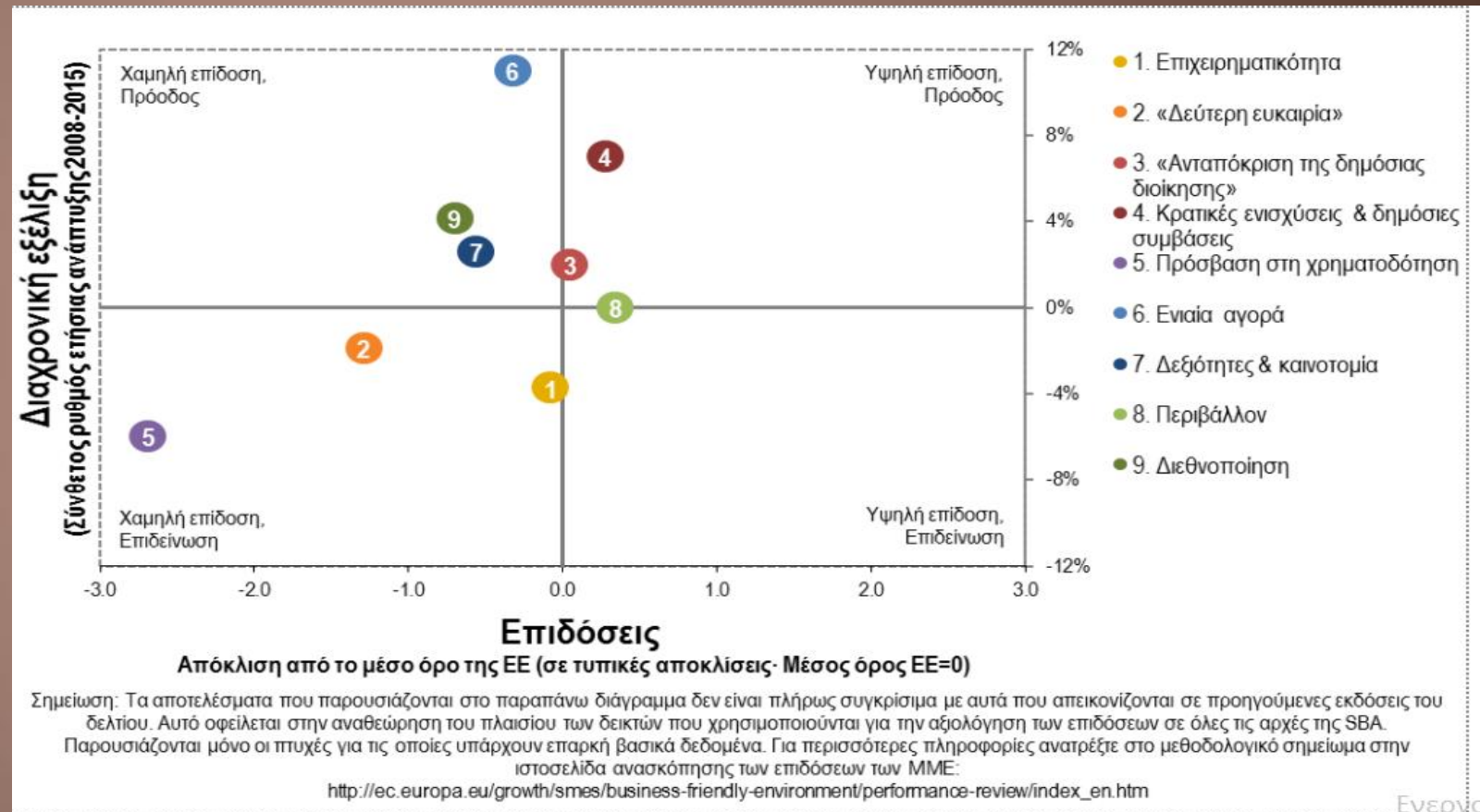
Παράγοντες ανάπτυξης επιχειρηματικότητας

- Οι επιχειρήσεις πρέπει να μπορούν να διεθνοποιούνται
- Πρέπει οι δεξιότητες να ενισχύονται
- Η καινοτομία να προμοδοτείται
- Να εξαλειφθεί το στοιχείο του φόβου
- Να υπάρχει πρόσβαση στη χρηματοδότηση



Παράγοντες ανάπτυξης επιχειρηματικότητας – Σύγκριση με Ε.Ε.

- Πολύ μεγάλη δυσκολία στην πρόσβαση χρηματοδότησης
- Η Δεύτερη Ευκαιρία ουσιαστικά δεν έχει ακόμα θεσμοθετηθεί
- Οι επιχειρήσεις δεν επενδύουν σε έρευνα/καινοτομία
- Φόβος ως προς το επιχειρείν



Βιώσιμες Λύσεις Αντιμετώπισης Χαμηλής Ρευστότητας

- Οι επιχειρήσεις πρέπει να μάθουν να συνεργάζονται
- Οι επιχειρήσεις πρέπει να υιοθετήσουν χρηστές πρακτικές διοίκησης ανθρώπινου δυναμικού
- Οι επιχειρήσεις πρέπει να επικεντρωθούν στην προσέλκυση ταλέντων
- Οι επιχειρήσεις πρέπει να συνδέσουν τη δραστηριότητα τους με τη νέα εποχή



Βιώσιμες Λύσεις Αντιμετώπισης Χαμηλής Ρευστότητας

Συνεργασία. Πως επιτυγχάνεται;

- Βασικός παράγοντας μη επίτευξης συνεργασίας είναι ο φόβος και η ανασφάλεια.
- Προλείανση των σχέσεων μεταξύ των υποψηφίων συνεργατών είναι η ορθή αποτύπωση των οικονομικών μεγεθών της συνεισφοράς έκαστου συνεργάτη και του όλου έργου
- Για να αποτυπωθούν τα οικονομικά μεγέθη πρέπει να εκτελεστεί μελέτη βιωσιμότητας του επενδυτικού σχεδίου / έργου
- Αυτό μπορεί να είναι ένα επαρκές στάδιο εξέτασης του έργου χωρίς προσωπικές αντιπαραθέσεις



Βιώσιμες Λύσεις Αντιμετώπισης Χαμηλής Ρευστότητας

Συνεργασία. Πως επιτυγχάνεται;

- Η διαμεσολάβηση μεταξύ των ενδιαφερομένων από οικείο οικονομολόγο ή άλλο εξειδικευμένο επιστήμονα βελτιώνει το πλαίσιο διαπραγμάτευσης
- Είναι σημαντικό να γίνει κατανοητό από όλους ότι αν ένα έργο δεν είναι βιώσιμο, δεν υπάρχει λόγος να ξεκινήσει
- Η μελέτη βιωσιμότητας μπορεί να λειτουργήσει θετικά για χρηματοδοτική στήριξη του έργου από χρηματοπιστωτικό οργανισμό
- Τελικά, η ύπαρξη ενός σχεδίου μας επιτρέπει να διορθώνουμε μεμονωμένα στοιχεία που δεν πήγαν καλά, αντί να κατηγορούμε ο ένας τον άλλο με γενικότητες ή αστήρικτα συμπεράσματα



Βιώσιμες Λύσεις Αντιμετώπισης Χαμηλής Ρευστότητας

Χρηστές πρακτικές διαχείρισης ανθρώπινου δυναμικού

- Η ηγεσία δεν συσχετίζεται με την επιβολή, αλλά το να μπορείς να εμπνέεις τους ανθρώπους
- Οι περισσότερες επιχειρήσεις δεν έχουν καθορισμένο σύστημα αμοιβής και ποινών για τους εργαζομένους τους
- Έτσι, δημιουργείται σύγχυση στους εμπλεκόμενους, ενώ παρατηρείται έλλειψη κινητροδότησης
- Παράλληλα, αποσυνδέεται ο εργαζόμενος από το τελικό αποτέλεσμα της προσπάθειας του



Βιώσιμες Λύσεις Αντιμετώπισης Χαμηλής Ρευστότητας

Χρηστές πρακτικές διαχείρισης ανθρώπινου δυναμικού

- Οι άνθρωποι πρέπει να ξέρουν επακριβώς τι πρέπει να κάνουν και να έχουν εκπαιδευθεί επαρκώς για αυτό
- Οι περισσότερες επιχειρήσεις δεν έχουν καθορισμένες διαδικασίες στη λειτουργία τους
- Οι διοικήσεις των επιχειρήσεων σπάνια ελέγχου αν η αντίληψη της διοίκησης και οι στόχοι που αυτή θέτει, βρίσκει σύμφωνους τους εργαζομένους, αλλά και τους λοιπούς συνεργάτες, καθώς και αν έχουν επικοινωνηθεί ορθά σε αυτούς.
- Η πράξη σε κάνει τέλειο. Το λάθος είναι ανθρώπινο.
- Η παραδοχή είναι το πρώτο βήμα για την επίλυση



Βιώσιμες Λύσεις Αντιμετώπισης Χαμηλής Ρευστότητας

Προσέλκυση ταλέντων. Πως γίνεται;

- Για να μπορείς να προσελκύσεις ταλέντα, η επιχείρηση πρέπει πρώτα να δεχθεί ότι τα χρειάζεται.
- Η επιχείρηση πρέπει να κατανοήσει ότι χωρίς αυτά, έχει όριο στις δυνατότητες ανάπτυξης της
- Η επιχείρηση, πρέπει να δώσει χώρο σε αυτά να αναπτυχθούν
- Η επιχείρηση πρέπει να αφιερώσει πόρους της δεσμεύοντας δεδομένους πόρους για αυτό



Βιώσιμες Λύσεις Αντιμετώπισης Χαμηλής Ρευστότητας

Integrated Talent Management



Βιώσιμες Λύσεις Αντιμετώπισης Χαμηλής Ρευστότητας

Νέα εποχή.

- Στην εποχή μας, υπάρχει πληθώρα πόρων, που δεν χρησιμοποιούνται ορθά ή ακόμη και καθόλου
- Η χρήση αυτών των πόρων μπορεί να προσδώσει μεγάλη δυναμική στην οικονομία
- Η τεχνολογία πλέον επιτρέπει να γίνει κάτι αντίστοιχο
- Παράδειγμα τέτοιας επιχειρήσης είναι το airbnb.
- Αυτή η επιχείρηση στόχευσε στην χρήση των ακινήτων που δεν χρησιμοποιούσε ήδη ο ιδιοκτήτης τους, προσφέροντας του τη δυνατότητα να παράξει εισόδημα.



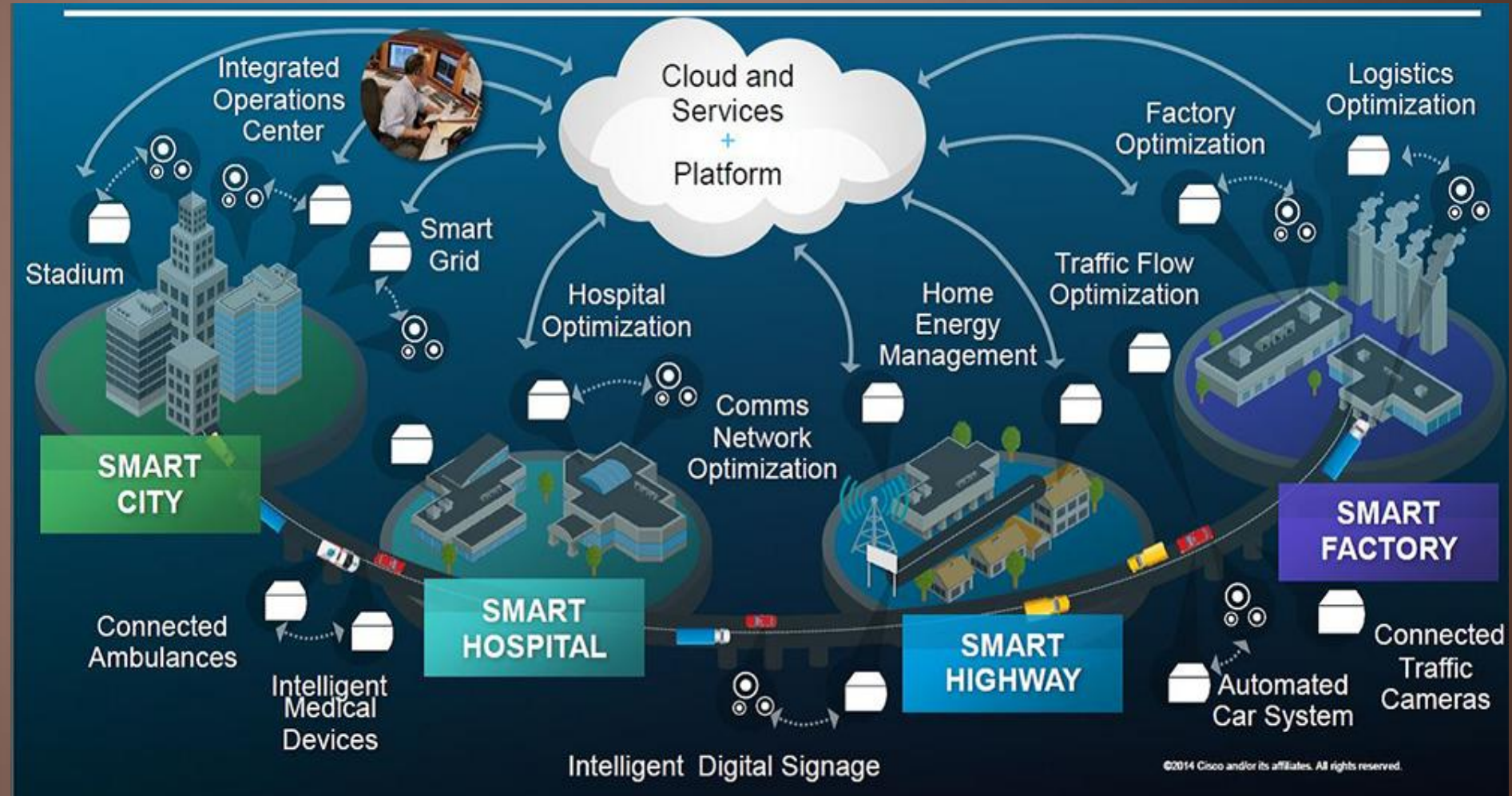
Βιώσιμες Λύσεις Αντιμετώπισης Χαμηλής Ρευστότητας

Νέα Εποχή

▪Internet of things

▪Τεχνολογία που επιτρέπει τη συλλογή πληροφοριών που βελτιώνουν τη χρήση των προϊόντων

▪Παράδειγμα: Τα συνδεδεμένα ασθενοφόρα θα μπορούν να κάνουν χρήση 'έξυπνων' ιατρικών συσκευών



Βιώσιμες Λύσεις Αντιμετώπισης Χαμηλής Ρευστότητας

Νέα Εποχή

- Χρηματοδότηση από εναλλακτικές πηγές
- Επιχειρηματικοί Άγγελοι
- Venture Capital (Κεφάλαιο Επιχειρηματικών Συμμετοχών)
- CrowdFunding (χρηματοδότηση από το πλήθος)



- Οι επιχειρηματικοί άγγελοι είναι κατά βάση ιδιώτες επενδυτές οι οποίοι επενδύουν χρήματα και διαθέτουν χρόνο, εμπειρία και τεχνογνωσία σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις που παρουσιάζουν προοπτικές ανάπτυξης.
- Γενικά, τα άτομα αυτά έχουν μεγάλη εμπειρία σε θέματα που σχετίζονται με την διοίκηση και την οργάνωση επιχειρήσεων, την ορθολογική διαχείριση επιχειρησιακών πόρων, καθώς και το marketing.
- Οι επιχειρηματικοί άγγελοι, συνήθως, είναι μέτοχοι ή ιδιοκτήτες επιχειρήσεων, διευθυντικά στελέχη εταιριών, senior managers ή σύμβουλοι επιχειρηματικού σχεδιασμού, αλλά και συνταξιούχοι πρώην σύμβουλοι επιχειρήσεων.



Venture Capital

Κεφάλαιο επιχειρηματικών συμμετοχών ή επιχειρηματικά κεφάλαια

- **Ορισμός:** Μεσο-μακροπρόθεσμες επενδύσεις υψηλής απόδοσης και υψηλού κινδύνου με συμμετοχή στα ίδια κεφάλαια νέων ή ταχέως αναπτυσσόμενων μη εισηγμένων επιχειρήσεων.
- Εναλλακτικά, μπορούμε να ορίσουμε το Venture Capital ως έναν τρόπο χρηματοδότησης της ίδρυσης, ανάπτυξης ή εξαγοράς μιας εταιρείας, βάσει του οποίου ο επενδυτής αποκτά τμήμα του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας ως αντάλλαγμα για την παροχή χρηματοδότησης.



Χρηματοδοτικά Εργαλεία Crowdfunding

- Το **crowdfunding** αποτελεί μια νέα έννοια για τα ελληνικά δεδομένα. Αποτελεί μια νέα μορφή χρηματοδότησης, δανεισμού, επένδυσης, συλλογικής προσπάθειας για να ξεκινήσει η δουλειά. Όλα αυτά μαζί θα μπορούσαν να συμπεριληφθούν στον ορισμό του **crowdfunding** ή αλλιώς, όπως αποδίδεται στα Ελληνικά, στη «χρηματοδότηση από το πλήθος».
- Στην πράξη, το κοινό που μαθαίνει μέσω Διαδικτύου για μια «επιχειρηματική ιδέα» που την εμπιστεύεται και που θέλει να επενδύσει σε αυτή, μπορεί να το κάνει με όσα χρήματα διαθέτει. Συνήθως, αναφερόμαστε στη χρηματοδότηση κάποιου έργου /project ή κάποιας ιδέας από πολλούς ανθρώπους, οι οποίοι προσφέρουν μικρά ποσά ο καθένας, αλλά από τη συμβολή όλων καλύπτεται στο τέλος ο οικονομικός στόχος για κάθε έργο.





Ευχαριστώ για την προσοχή σας!

Υψηλάντης Τζούρος. CEO @ Ependysis Business Consultants