



ΕΛΛΗΝΙΚΗ  
ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ



ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΝΩΣΗ  
ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΩΝ  
ΕΛΛΑΔΟΣ

-1980-

---

## ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ

**Ομιλία Κων/νου Μίχαλου, προέδρου ΚΕΕ & ΕΒΕΑ,  
με θέμα: «Εθνική Στρατηγική και Οικογενειακές Επιχειρήσεις»,  
στο 1ο Φόρουμ Οικογενειακών Επιχειρήσεων,  
Τρίτη, 26 Μαΐου, 2015 - Αίγλη Ζαπτείου**

«Οι οικογενειακές επιχειρήσεις θεωρείται παγκοσμίως ότι είναι η ραχοκοκαλιά της οικονομίας. Εκτός από τον μεγάλο τους αριθμό – στις περισσότερες δυτικές οικονομίες οι οικογενειακές επιχειρήσεις ξεπερνούν το 80% του συνόλου των επιχειρήσεων – συμβάλλουν σε μεγάλο βαθμό στο εθνικό προϊόν κάθε χώρας και απασχολούν ένα σημαντικό ποσοστό των εργαζομένων. Αν και οι περισσότερες είναι πολύ μικρές, μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, εκτιμάται ότι παράγουν περισσότερο από το 40% του εκάστοτε εθνικού προϊόντος και απασχολούν περισσότερο από το 35% των εργαζομένων. Στην Ελλάδα τα ποσοστά αυτά είναι ασφαλώς μεγαλύτερα. Δεν είναι τυχαίο ότι σημαντικός αριθμός των 20 πιο κερδοφόρων επιχειρήσεων ανά κλάδο ανήκει ή ελέγχεται από οικογένειες.

Σύμφωνα με πρόσφατη έρευνα μεγάλης διεθνούς μελετητικής εταιρείας, οι ελληνικές οικογενειακές επιχειρήσεις, το προηγούμενο έτος, επέδειξαν ανθεκτικότητα στην οικονομική κρίση. Στο δείγμα της ελληνικής έρευνας περιλαμβάνονται επιχειρήσεις 1ης, 2ης, 3ης και 4ης γενιάς, όπου σχεδόν οι μισές από τις επιχειρήσεις του δείγματος (47%) διοικούνται από τη δεύτερη γενιά της οικογένειας. Το 42% του δείγματος αποτελείται από επιχειρήσεις με 50-249 εργαζόμενους. Η μεγάλη πλειονότητα των ελληνικών εταιρειών (72%) βρίσκεται εκτός χρηματιστηρίου. Μία στις τρεις δραστηριοποιείται στα βασικά καταναλωτικά αγαθά πρώτης ανάγκης. Ακολουθούν η βιομηχανία, τα λοιπά καταναλωτικά αγαθά, οι πρώτες ύλες και η ναυτιλία.

Επιπλέον, οι οικογενειακές επιχειρήσεις στην Ελλάδα έχουν μια μακρά παράδοση καινοτομικής δραστηριοποίησης σε παραδοσιακούς τομείς, όπως η μεταποίηση τροφίμων και οι τουριστικές υπηρεσίες. Αυτό οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στη δυνατότητα να λαμβάνουν γρήγορα αποφάσεις και να χαρακτηρίζονται από στρατηγική ευελιξία. Επίσης, σημαντικό πλεονέκτημα αποτελεί και η πολύ καλή γνώση της αγοράς, μια και οι προσωπικές σχέσεις με πελάτες και προμηθευτές είναι βασικό χαρακτηριστικό των επιχειρήσεων αυτών.

Ένα από τα κυριότερα προβλήματα των οικογενειακών επιχειρήσεων στην Ελλάδα παραμένει το θέμα της χρηματοδότησης, η οποία βασίζεται συνήθως σε προσωπικές ή οικογενειακές εγγυήσεις. Ακόμη, το Βιοτεχνικό Επιμελητήριο Θεσσαλονίκης σε παλιότερη έρευνά του, ανέδειξε το πρόβλημα της διαδοχής μιας οικογενειακής επιχείρησης μετά την συνταξιοδότηση του ιδρυτή της. Ένας στους δύο βιοτέχνες ισχυρίστηκε ότι η επιχείρησή του δεν θα είχε διάδοχη κατάσταση. Το ποσοστό αυτό ήταν μεγαλύτερο στον κλάδο της ένδυσης-υπόδησης, αφού επτά στους δέκα βιοτέχνες του

κλάδου είχαν δηλώσει ότι δεν θα υπήρχε διαδοχή λόγω απροθυμίας της νέας γενιάς. Όμως, η κατάσταση έχει αλλάξει μετά την οικονομική κρίση, καθώς η υψηλή ανεργία, κυρίως μεταξύ των νέων, οδηγεί τη νεώτερη γενιά να επιθυμεί να συνεχίσει την λειτουργία της οικογενειακής επιχείρησης, καθώς αποτελεί μια σοβαρή εναλλακτική λύση στο πρόβλημα της απασχόλησης.

Στην Ελλάδα της κρίσης, η οικογενειακή επιχείρηση αντιμετωπίζει πέντε κορυφαίες προκλήσεις που είναι οι ακόλουθες:

- Η μείωση του τζίρου και της κερδοφορίας.
- Οι αλλαγές στο κανονιστικό πλαίσιο των Οικογενειακών Επιχειρήσεων.
- Ο πόλεμος για την εύρεση ταλέντων.
- Η νομική και πολιτική αβεβαιότητα.
- Η αύξηση των φορολογικών συντελεστών.

Στην Ελλάδα της κρίσης, οποιαδήποτε εθνική στρατηγική πρέπει και οφείλει να εστιάζει στις οικογενειακές επιχειρήσεις. Γιατί αυτές είναι που αποτελούν την ραχοκοκαλιά της εθνικής μας οικονομίας. Αυτές είναι που μπορούν να σηκώσουν και πάλι στις πλάτες τους το εθνικό στόχο για επαναφορά της ελληνικής οικονομίας σε υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης. Αυτές είναι το μέλλον και η ελπίδα του τόπου. Πέρα όμως από την εθνική στρατηγική που η Πολιτεία πρέπει και οφείλει να διαμορφώσει και να υλοποιήσει, είναι χρήσιμο και οι ίδιες οι επιχειρήσεις να εντοπίσουν τα απαραίτητα βήματα για την μεγαλύτερη θωράκιση τους.

Η εθνική στρατηγική εξόδου από την κρίση με ιδιαίτερη έμφαση στην στήριξη των οικογενειακών επιχειρήσεων απαιτεί μια σειρά από δομικές αλλαγές. Ο δικός μας ρόλος δεν είναι μόνο να ασκούμε κριτική. Αλλά και να προτείνουμε. Σε αυτό το πλαίσιο το Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθήνας προτείνει δεκατέσσερις συγκεκριμένες δράσεις και πρωτοβουλίες στους εξής τομείς προτεραιότητας:

- **Διαμόρφωση σαφούς εθνικού σχεδίου ανάπτυξης**, με μακρόπνοο προσανατολισμό και σαφείς προτεραιότητες.
- **Επιτάχυνση και ολοκλήρωση των διαρθρωτικών αλλαγών στην οικονομία και στο κράτος.**
- **Ρευστότητα, πρόσβαση στη χρηματοδότηση.**
- **Απλό, σταθερό και ανταγωνιστικό φορολογικό σύστημα.**
- **Ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της εγχώριας παραγωγής.**
- **Περισσότερο ανταγωνισμός.**
- **Λιγότερη γραφειοκρατία.** Με τη δημιουργία Κέντρων Εξυπηρέτησης Επιχειρήσεων με την αναβάθμιση των υπηρεσιών των Επιμελητηρίων. Περαιτέρω απλούστευση του νομικού θεσμικού πλαισίου των διαφόρων **αδειοδοτήσεων, ολοκλήρωση χωροταξικού και πολεοδομικού σχεδιασμού, αναθεώρηση της εμπορικής πολεοδομίας**, λήψη μέτρων για τη **μείωση των διοικητικών βαρών** των επιχειρήσεων. Ενίσχυση και βελτίωση των διαδικασιών λειτουργίας του ΓΕΜΗ.
- **Έξυπνες δομές στήριξης της ΜμΕ.** Με Δημιουργία δομών εξατομικευμένης συμβουλευτικής για ΜμΕ. Δομές καθοδήγησης νέων επιχειρηματιών κατά την έναρξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Δομές στήριξης στρατηγικών δικτύσεων, συνεργατικών σχηματισμών και συμπράξεων.
- **Τολμηρό πρόγραμμα καταπολέμησης της φοροδιαφυγής.**
- **Στήριξη της εξαγωγικής δραστηριότητας των ελληνικών επιχειρήσεων.**

- **Επίσπευση της διοικητικής μεταρρύθμισης.**
- **Καινοτομία** με προώθηση clusters και αξιοποίηση δημόσιας περιουσίας για τη δημιουργία επιχειρηματικών πάρκων, που διευκολύνουν την δικτύωση.
- **Εκπαίδευση – κατάρτιση** με έμφαση στο σύστημα της διττής εκπαίδευσης που υλοποιούν τα Επιμελητήρια.
- **Ηλεκτρονικές υποδομές.** Προώθηση της ηλεκτρονικής τιμολόγησης και ενθάρρυνση των ηλεκτρονικών συναλλαγών. Ηλεκτρονική δικτύωση επιχειρήσεων, ιδίως τουριστικών με το εξωτερικό. Προώθηση πιστοποιημένων ηλεκτρονικών πληρωμών μεταξύ του Δημοσίου και των επιχειρήσεων. Ψηφιακή υπογραφή.

Για να έχει παρόν και μέλλον η οικογενειακή επιχείρηση πρέπει να έχει παρόν και μέλλον η εθνική μας οικονομία. Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι σε ένα περιβάλλον ύφεσης και ασφυξίας ουδείς μπορεί να επιβιώσει για μεγάλο χρονικό διάστημα. Αυτό το περιβάλλον πρέπει και οφείλει να αλλάξει άμεσα. Με σχέδιο, με δουλειά και όχι με μεγάλες και ανεφάρμοστες υποσχέσεις. Τα χρόνια της κρίσης αν κάτι πρέπει να βοηθήσει όλους μας να καταλάβουμε είναι ότι το μοντέλο που στηρίχτηκε στο δανεισμό, την κατανάλωση και στα μεγάλα ελλείμματα χρεοκόπησε. Και να θέλουμε να το αναστήσουμε δεν μπορούμε. Δεν υπάρχουν πλέον δανεικά. Το πάρτι τελείωσε. Ήρθε η ώρα να σηκώσουμε τα μανίκια και να δημιουργήσουμε ένα νέο μοντέλο ανάπτυξης. Που θα στηρίζεται στην επένδυση, στις εξαγωγές, στην καινοτομία. Σε αυτό το μοντέλο η οικογενειακή επιχείρηση μπορεί να παίξει πρωταγωνιστικό ρόλο. Αρκεί να εκμεταλλευτεί τα πλεονεκτήματά της και να περιορίσει τα μειονεκτήματά της. Σε αυτό το συνέδριο είμαι βέβαιος ότι ο καθένας από εσάς θα βγει με περισσότερες ιδέες για ένα καλύτερο μέλλον για την επιχείρησή του».