



IN.EM.Y. - ΕΣΣΕ

ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΕΜΠΟΡΙΟΥ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΤΗΣ ΕΣΣΕ

Παραδοτέο 2.1.1: 2^η εξαμηνιαία έκθεση διαμόρφωσης προτάσεων πολιτικής για θέματα θεσμικού πλαισίου και διαβίβασή τους προς κέντρα λήψης αποφάσεων και φορείς χάραξης πολιτικών

Δράσεις ενίσχυσης του ρόλου της Ε.Σ.Ε.Ε. για τη διευκόλυνση της διαδοχής στον Ελληνικό Εμπορικό κλάδο

ΑΝΑΔΟΧΟΣ

DBC ▲ diadikasia

Απρίλιος 2023



Ευρωπαϊκή Ένωση
Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο

Επιχειρησιακό Πρόγραμμα
Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού,
Εκπαίδευση και Διά Βίου Μάθηση
Ειδική Υπηρεσία Διαχείρισης
Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



IN.EM.Y. - ΕΣΣΕ
ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΕΜΠΟΡΙΟΥ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΤΗΣ ΕΣΣΕ



Περιεχόμενα

Εισαγωγή	3
1. Ο εμπορικός κλάδος στην Ελλάδα	7
1.1 Το μακροοικονομικό περιβάλλον στην Ελλάδα.....	7
1.2 Η συνεισφορά του εμπορίου στην ελληνική οικονομία.....	9
1.3 Το προφίλ των εμπορικών επιχειρήσεων.....	12
1.4 Ο Δείκτης Κύκλου Εργασιών στο Χονδρικό – Λιανικό Εμπόριο.....	16
1.4 Η απασχόληση στον κλάδο του εμπορίου.....	18
1.5 Οι ευέλικτες μορφές απασχόλησης στο εμπόριο.....	22
1.5.1 Μερική απασχόληση.....	22
1.5.2 Σύμβαση ορισμένου χρόνου.....	24
2. Η διαδοχή στον εμπορικό κλάδο - Ευρήματα ποσοτικών και ποιοτικών ερευνών	27
2.1 Δειγματοληπτική έρευνα σε εμπορικές επιχειρήσεις.....	27
2.2 Ποιοτική έρευνα σε εκπροσώπους εμπορικών συλλόγων και εμπορικών ομοσπονδιών.....	36
3. Προτάσεις για τη βελτιστοποίηση του θεσμικού και νομικού περιβάλλοντος της διαδοχής / μεταβίβασης στον εμπορικό κλάδο	43
3.1 Οι προκλήσεις και τα εμπόδια για την προώθηση της διαδοχής στην Ελλάδα.....	43
3.2 Προτάσεις για τη διαμόρφωση ευνοϊκού οικοσυστήματος διαδοχής / μεταβίβασης εμπορικών επιχειρήσεων στην Ελλάδα.....	45
Βιβλιογραφία	50

Εισαγωγή

Η εταιρεία «DIADIKASIA BUSINESS CONSULTING ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ» με διακριτικό τίτλο «DBC» (Σύμβουλος) σύμφωνα με την από 15 Φεβρουαρίου 2022 υπογραφείσα σύμβαση, έχει αναλάβει και υλοποιεί για λογαριασμό του «Ινστιτούτου Εμπορίου και Υπηρεσιών (ΙΝ.ΕΜ.Υ./Ε.Σ.Ε.Ε.)» το έργο «Δράσεις ενίσχυσης του ρόλου της Ε.Σ.Ε.Ε. για τη διευκόλυνση της διαδοχής στον Ελληνικό Εμπορικό κλάδο».

Το έργο στοχεύει στην παροχή συμβουλών σε θέματα ανάπτυξης επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, στο πλαίσιο της ενταγμένης Πράξης με τίτλο: «Δράσεις ενίσχυσης του ρόλου της Ε.Σ.Ε.Ε. για τη διευκόλυνση της διαδοχής στον Ελληνικό Εμπορικό κλάδο».

Αντικείμενο του εν λόγω έργου είναι η υλοποίηση δράσεων μελέτης, ανάλυσης και υποστήριξης της διαδοχής των επιχειρήσεων στην Ελλάδα, που αποτελεί σημαντική ευρωπαϊκή και εθνική προτεραιότητα για την διατήρηση και ανάπτυξη υφιστάμενων βιώσιμων επιχειρήσεων και των θέσεων εργασίας που αυτές προσφέρουν.

Οι υπηρεσίες του έργου αφορούν στην παροχή συμβουλών σε θέματα ανάπτυξης επιχειρηματικών δραστηριοτήτων σχετικά με:

- Την παρούσα κατάσταση στον τομέα της διαδοχής στη χώρα μας και διεθνώς
- Την ανάλυση του χάσματος μεταξύ υφιστάμενης και επιθυμητής κατάστασης διαδοχής / μεταβίβασης
- Την ανάδειξη καλών πρακτικών στην Ελλάδα και στο εξωτερικό για την αντιμετώπιση του προβλήματος της ομαλής διαδοχής στην εμπορική επιχείρηση.

Αντικείμενο του παρόντος παραδοτέου

Το παρόν παραδοτέο αφορά στην **δεύτερη (2^η) εξαμηνιαία έκθεση διαμόρφωσης προτάσεων πολιτικής** για θέματα θεσμικού πλαισίου και διαβίβασή τους προς τα κέντρα λήψης αποφάσεων και τους φορείς χάραξης πολιτικών.

Ειδικότερα, το αντικείμενο εργασιών της Ομάδας Έργου του Συμβούλου για τις ανάγκες του παρόντος παραδοτέου όπως περιγράφεται και στο τεχνικό δελτίο της ενταγμένης Πράξης με τίτλο: «Δράσεις ενίσχυσης του ρόλου της Ε.Σ.Ε.Ε. για τη διευκόλυνση της διαδοχής στον Ελληνικό Εμπορικό κλάδο» αφορά στη διατύπωση προτάσεων πολιτικής για θέματα που άπτονται του νομικού και θεσμικού πλαισίου που διέπει τη μεταβίβαση και τη διαδοχή επιχειρήσεων. Απώτερος στόχος είναι το παρόν τεύχος να αξιοποιηθεί ως βάση από την ΕΣΕΕ για τη διαβίβαση των υπό διαμόρφωση προτάσεων προς τα κέντρα λήψης αποφάσεων και φορείς χάραξης πολιτικών προκειμένου να προβούν σε μεταρρυθμίσεις και αναμορφώσεις του οικείου νομικού και θεσμικού περιβάλλοντος που έγκειται στη μεταβίβαση και στη διαδοχή επιχειρήσεων.

Στο πλαίσιο αυτό, κρίσιμο ζήτημα πολιτικής είναι να προωθηθούν οι αναγκαίες ρυθμίσεις που πρέπει να θεσπιστούν στο οικείο νομικό και φορολογικό πλαίσιο προκειμένου για τη διευκόλυνση των διαδικασιών διαδοχής / μεταβίβασης των εμπορικών επιχειρήσεων. Πέραν της δημιουργία ενός φιλικού προς τις μεταβιβάσεις / διαδοχές κανονιστικού πλαισίου, επιπλέον κρίσιμα ζητήματα που πρέπει να τύχουν διαχείρισης προκειμένου να εδραιωθεί ένα αποτελεσματικό οικοσύστημα διαδοχής στον εμπορικό κλάδο είναι τα κάτωθι:

- η διάδοση της σύγχρονης έννοιας της διαδοχής και της μεταβίβασης, που δεν περιορίζεται μόνο στις οικογενειακές επιχειρήσεις αλλά περιλαμβάνει και τη μεταβίβαση προς τρίτους
- η παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών προς τις επιχειρήσεις για την καθοδήγηση και αντιμετώπιση δυσκολιών που ανακύπτουν κατά τη διαδικασία διαδοχής / μεταβίβασης
- η διευκόλυνση της εισόδου και της εξέλιξης των διαδόχων, μέσω της κατάλληλης προετοιμασίας τους για την επιτυχή έκβαση της διαδικασίας
- η οργάνωση διαφανών αγορών (market-place) για μεταβιβάσεις / διαδοχή επιχειρήσεων,
- η πρόβλεψη χρηματοδοτήσεων - ακόμη και από ελληνικά τραπεζικά ιδρύματα - που να ενισχύουν τη διαδοχή / μεταβίβαση,
- η ενημέρωση και πληροφόρηση των μελών της ΕΣΕΕ αλλά και όλων των εμπλεκόμενων υπηρεσιών και φορέων, για θέματα που αφορούν στη διεκπεραίωση των γραφειοκρατικών διαδικασιών και των φορολογικών και ασφαλιστικών απαιτήσεων αλλά και την ορθή και αποτελεσματική προετοιμασία των αποχωρούντων μελών και των διαδόχων.

Μεθοδολογική προσέγγιση του παρόντος παραδοτέου

Επιδίωξη του Συμβούλου είναι η διαμόρφωση πολιτικών κατόπιν συλλογής και ανάλυσης τεκμηριωμένης πληροφορίας που προέρχεται από τις εισροές και εκροές του Παρατηρητηρίου έτσι όπως αυτές θα διαμορφώνονται από τη συστηματική συλλογή πληροφορίας και τήρησης στατιστικών δεδομένων για τις μεταβιβάσεις εμπορικών επιχειρήσεων στην Ελλάδα. Το Παρατηρητήριο Πολιτικών για τη διαδοχή στον εμπορικό κλάδο έχει ως αντικείμενο τη συλλογή και ανάλυση σε συστηματική βάση μικρο- και μακροοικονομικών δεδομένων που αφορούν στο φαινόμενο της διαδοχής / μεταβίβασης του εμπορικού κλάδου. Τα δεδομένα που θα παρακολουθεί θα αφορούν ενδεικτικά α) σε ποσοτικά στοιχεία όπως ο αριθμός των επιχειρήσεων που περιήλθαν σε διαδόχους, ο αριθμός των επιχειρήσεων που μεταβιβάστηκαν σε τρίτους εκτός οικογένειας (αγοραστές), ο χρόνος που χρειάστηκε για την ολοκλήρωση της διαδικασίας διαδοχής, νομική μορφή των επιχειρήσεων που μεταβιβάστηκαν, αλλά και β) σε ποιοτικά στοιχεία όπως οι λόγοι που οδήγησαν στη μεταβίβαση, τα τυχόν προβλήματα που ανέκυψαν κατά τη διαδικασία διαδοχής, κλπ.

Για τη συλλογή των παραπάνω στοιχείων, η Ομάδα Έργου του Συμβούλου προβαίνει σε δύο βασικές μεθοδολογικές προσεγγίσεις:

Ειδικότερα, η πρώτη μεθοδολογική προσέγγιση έγκειται στην ανάλυση δευτερογενών στοιχείων και ουσιαστικά αφορά στη δημιουργία ενός αποθετηρίου με μελέτες, άρθρα, παραδοτέα προηγούμενων έργων, στρατηγικά κείμενα, κλπ. που αφορούν στο φαινόμενο της διαδοχής/μεταβίβασης στην Ελλάδα, με έμφαση στον εμπορικό κλάδο.

Σημαντικές πηγές πληροφόρησης για τις ανάγκες του παρόντος παραδοτέου αποτελεί η Ετήσια Έκθεση του Ελληνικού Εμπορίου που εξέδωσε για το έτος 2022 το INEMY-ΕΣΕΕ, καθώς και Δελτία Τύπου και χρονοσειρές της ΕΛΣΤΑΤ.

Η δεύτερη μεθοδολογική προσέγγιση έγκειται στην ανάλυση δεδομένων από πρωτογενείς πηγές και ειδικότερα αφορά στην ανάλυση των δεδομένων που προέκυψαν από τις δύο εξής έρευνες που διεξήχθησαν στο πλαίσιο του παρόντος έργου:

- Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής
- Ποιοτική έρευνα σε εκπροσώπους εμπορικών συλλόγων της χώρας σχετικά με τις παραμέτρους της θεσμικής και επιχειρησιακής υποστήριξης των μελών - μέσω εξειδικευμένων υπηρεσιών και κινήτρων - για τη διευκόλυνση της μεταβίβασης / διαδοχής στις ελληνικές εμπορικές επιχειρήσεις, καθώς και σχετικά με τις αναγκαίες ρυθμίσεις στο οικείο νομικό και φορολογικό πλαίσιο.

Ειδικότερα, για τη δεύτερη προσέγγιση απαιτήθηκε η ενεργοποίηση ενός δικτύου φορέων που μπορούν να παρέχουν πρωτογενή πληροφόρηση, όπως είναι οι Εμπορικοί Σύλλογοι και οι Ομοσπονδίες Εμπορίου, μέλη της ΕΣΕΕ. Αξίζει να επισημανθεί ότι αυτή η προσέγγιση εμφανίζει και τη μεγαλύτερη δυσκολία, μιας και μια βασική διαπίστωση που αποτέλεσε και ένα από τα εναύσματα για την υλοποίηση του έργου «Δράσεις ενίσχυσης του ρόλου της Ε.Σ.Ε.Ε. για τη διευκόλυνση της διαδοχής στον Ελληνικό Εμπορικό κλάδο» είναι η έλλειψη συστηματικής καταγραφής και παρακολούθησης σε στατιστική βάση του φαινομένου της διαδοχής στον εμπορικό κλάδο.

Ως εκ τούτου, στην παρούσα φάση, η Ομάδα Έργου του Συμβούλου αντιμετώπισε περιορισμούς στη συλλογή της απαιτούμενης τεκμηριωμένης πληροφόρησης, καθώς τα διαθέσιμα δεδομένα για το φαινόμενο της διαδοχής στην Ελλάδα και πολύ περισσότερο για τον εμπορικό κλάδο είναι σπάνια. Ακόμη και οι Εμπορικοί Σύλλογοι και Ομοσπονδίες δεν καταγράφουν συστηματικά αυτή την πληροφορία, παρά μόνο βιωματικά, με αποτέλεσμα να είναι δύσκολο να προσεγγιστούν οι τελικοί αποδέκτες των δράσεων του παρόντος έργου.

[Δομή του παρόντος παραδοτέου](#)

Στο πλαίσιο του παρόντος παραδοτέου, κρίθηκε σκόπιμο να παρουσιαστεί στο κεφάλαιο 1, το προφίλ του εμπορικού κλάδου στην Ελλάδα, προκειμένου να κατανοηθεί καλύτερα η δυναμική του στην ελληνική οικονομία και αγορά εργασίας. Ακολούθως, στο κεφάλαιο 2 παρουσιάζονται τα ευρήματα από τις ανωτέρω έρευνες που υλοποιήθηκαν στο πλαίσιο του παρόντος έργου σχετικά με τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε

θέματα μεταβίβασης/διαδοχής, και τις παραμέτρους της θεσμικής και επιχειρησιακής υποστήριξης των μελών - μέσω εξειδικευμένων υπηρεσιών και κινήτρων - για τη διευκόλυνση της μεταβίβασης / διαδοχής στις ελληνικές εμπορικές επιχειρήσεις, καθώς και σχετικά με τις αναγκαίες ρυθμίσεις στο οικείο νομικό και φορολογικό πλαίσιο. Τέλος στο κεφάλαιο 3, προσδιορίζονται τα κρίσιμα ζητήματα σε νομικό επίπεδο για τη μεταβίβαση επιχειρήσεων στην Ελλάδα και διατυπώνονται μια σειρά προτάσεων που μπορούν να προάγουν το θέμα της μεταβίβασης / διαδοχής στον εμπορικό κλάδο.

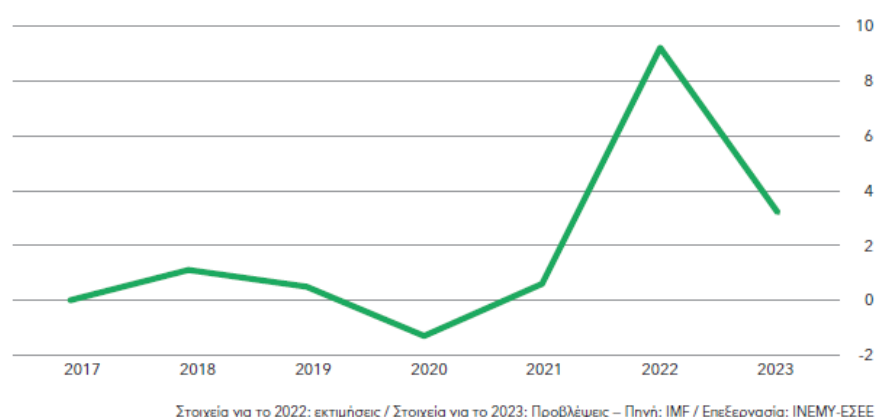
1. Ο εμπορικός κλάδος στην Ελλάδα

Στο παρόν κεφάλαιο παρουσιάζονται οι κυριότερες τάσεις του εμπορικού κλάδου στην Ελλάδα, προκειμένου να γίνουν κατανοητές οι συνθήκες και οι ιδιαιτερότητες που διέπουν τις εμπορικές επιχειρήσεις. Πριν την ανάλυση του κλάδου, παρατίθεται μια σύντομη περιγραφή του γενικότερου μακροοικονομικού περιβάλλοντος στο οποίο καλούνται οι εμπορικές επιχειρήσεις να δραστηριοποιηθούν και να διαχειριστούν θέματα που σχετίζονται γενικότερα με τη βιωσιμότητα και ανταγωνιστικότητά τους.

1.1 Το μακροοικονομικό περιβάλλον στην Ελλάδα

Η ελληνική οικονομία, πετυχαίνει υψηλότερους ρυθμούς ανάπτυξης για το 2022 σε σχέση με τον μέσο όρο της Ευρωζώνης και φαίνεται να ανακτά την μακροοικονομική της σταθερότητα μετά το έτος COVID-19 (2020). Παρόλα αυτά η κατανάλωση, λόγω του πληθωρισμού, τείνει να επιβραδυνθεί. Ο πληθωρισμός αποτελεί ένα «εξωγενές σοκ», το οποίο εντάθηκε μετά την εισβολή της Ρωσίας στην Ουκρανία, και επηρεάζει αρνητικά τη δυναμική της οικονομικής ανάπτυξης. Ειδικότερα, ο πληθωρισμός παραμένει σε υψηλά επίπεδα παρότι αποκλιμακώνεται το τελευταίο τετράμηνο του 2022 (πληθωρισμός της τάξης του 7.2% τον Δεκέμβριο). Από ότι διαφαίνεται, η αποκλιμάκωση του πληθωρισμού τροφοδοτείται από τη μείωση του ρυθμού αύξησης των τιμών ενέργειας, αλλά και από τη σταδιακή υποχώρηση του πληθωρισμού ζήτησης. Βέβαια, ο κίνδυνος του πληθωρισμού παραμένει πολύπλευρος, καθώς οι ελλείψεις εργατικού δυναμικού συμβάλλουν στην αύξηση του μισθολογικού κόστους.

Διάγραμμα 1.1. Πληθωρισμός Ελλάδας: 2017-2023 (μέση ετήσια % μεταβολή ΔΤΚ).



Πηγή: IN.EM.Y.-ΕΣΣΕ, 2022.

Η μακροοικονομική σταθερότητα μεταφράζεται και σε ενίσχυση της επιχειρηματικής εμπιστοσύνης η οποία επιδεινώθηκε από την Ρώσο-Ουκρανική κρίση και παραμένει κοντά στα προ της πανδημίας επίπεδα. Σε κάθε περίπτωση, οι προκλήσεις παραμένουν σημαντικές.

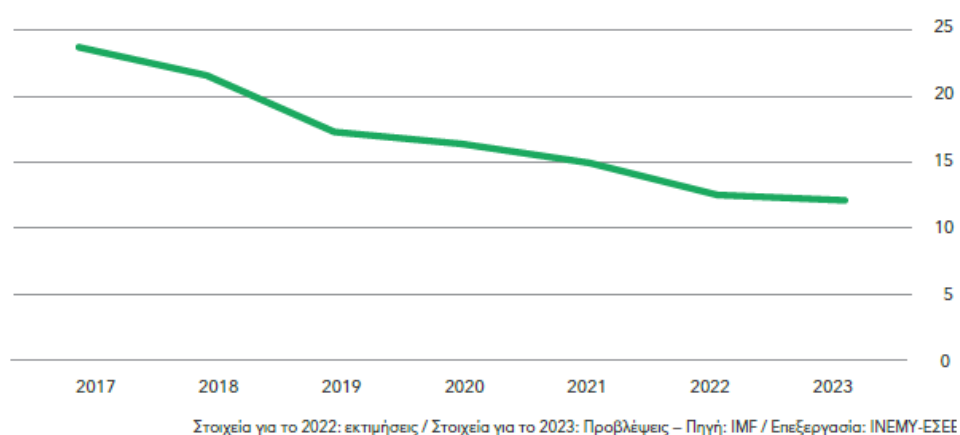
Για τον λόγο αυτό, το IMF εκτιμά ότι ο ρυθμός μεγέθυνσης αναμένεται να μετριαστεί το 2023 όντας βέβαια αρκετά υψηλότερα από τον μέσο όρο της Ευρωζώνης (0.5%). Βέβαια, το εξωτερικό περιβάλλον δεν κρίνεται ευνοϊκό καθώς η ευρωπαϊκή οικονομία, λόγω και της ενεργειακής εξάρτησής της από τη Ρωσία, αναμένεται να παρουσιάσει επιβράδυνση της μεγέθυνσής της (IN.EM.Y. - ΕΣΕΕ, 2022).

Οι παραπάνω προκλήσεις τεκμηριώνουν την ανάγκη της μεταστροφής του εγχώριου παραγωγικού υποδείγματος, αλλά και τη σημασία μιας νέας κλαδικής εξειδίκευσης η οποία να ενισχύσει την ανθεκτικότητα της ελληνικής οικονομίας.

Η εξέλιξη των επενδύσεων είναι ισχυρή με τους πόρους του Ταμείου Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας (Recovery and Resilience Plan) να μπορούν να καλύψουν εν μέρει το επενδυτικό κενό χρηματοδοτώντας τα αυξημένα κόστη από την υποστήριξη των νοικοκυριών και των επιχειρήσεων. Η δημοσιονομική υποστήριξη των νοικοκυριών και των επιχειρήσεων για την αντιμετώπιση της ενεργειακής κρίσης είναι σημαντική και ανέρχεται στο 5.5% του ΑΕΠ.

Το 2022, η ελληνική οικονομία άρχισε να αποκτά μία άλλη δυναμική. Η ανακοίνωση των στοιχείων της ΕΛ.ΣΤΑΤ., για το τέταρτο τρίμηνο του 2022, αναφέρει ήπια αύξηση της ανεργίας της τάξης του 0,5% έναντι του αμέσως προηγούμενου τριμήνου. Το ποσοστό διαμορφώθηκε στο 11,9% παρουσιάζοντας σημαντική μείωση 9,6% σε ετήσια βάση.

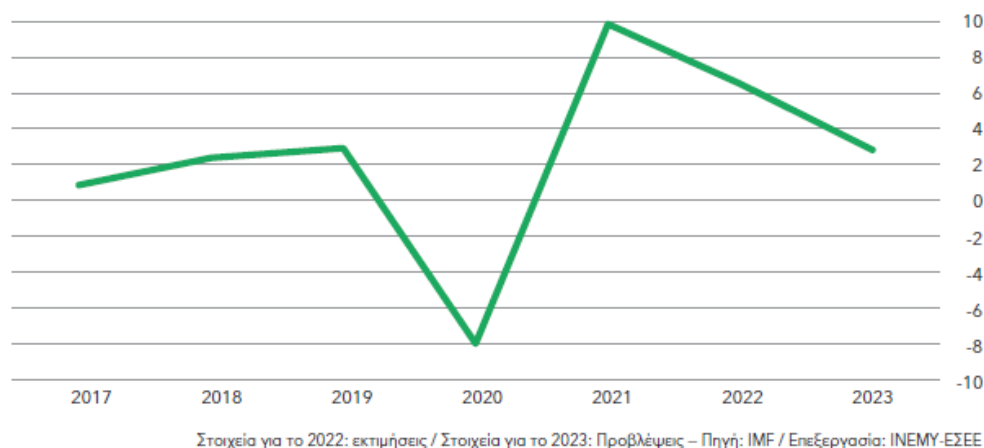
Διάγραμμα 1.2. Ποσοστό (%) ανεργίας στην Ελλάδα (2017 -2023).



Πηγή: IN.EM.Y.-ΕΣΕΕ, 2022.

Ωστόσο, παρά τη δυναμική, υπάρχουν ορισμένες εξελίξεις που κινούνται αντίθετα από τη γενικότερη ευφορία. Ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η προς τα κάτω αναθεώρηση του ΑΕΠ.

Διάγραμμα 1.3. Ποσοστιαία μεταβολή ΑΕΠ: 2017 -2023.



Πηγή: IN.EM.Y.-ΕΣΕΕ, 2022.

1.2 Η συνεισφορά του εμπορίου στην ελληνική οικονομία

Η ελληνική οικονομία κατά τη διάρκεια των τελευταίων δεκαπέντε ετών διήλθε (και διέρχεται) εντός μιας ιδιόμορφης κατάστασης «πολυκρίσεων». Κάθε επιμέρους κρίση επέφερε κρίσιμες διακυμάνσεις στο επίπεδο της οικονομικής δραστηριότητας επηρεάζοντας είτε φιλοκυκλικά (δημοσιονομική κρίση), είτε αντικυκλικά (πανδημική κρίση και ενεργειακή κρίση) την άσκηση της οικονομικής πολιτικής. Ειδικότερα, η δημοσιονομική κρίση, η οποία συνοδεύτηκε από πολιτικές εσωτερικής υποτίμησης, περιόρισε το διαθέσιμο εισόδημα, συρρίκνωσε την καταναλωτική δαπάνη, μείωσε (διακλαδικά) τον αριθμό των επιχειρήσεων και αύξησε την ανεργία.

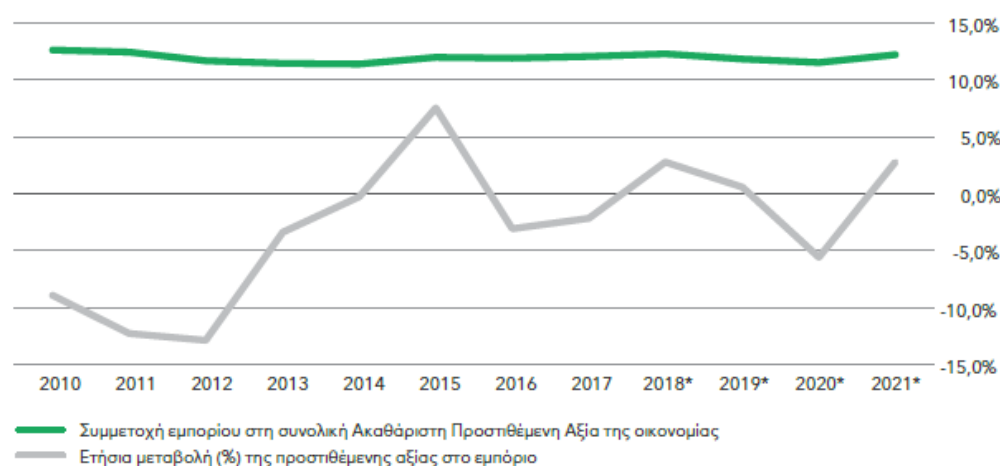
Η δημοσιονομική και πανδημική κρίση επηρέασε ιδιαίτερα τους κλάδους εκείνους που καταγράφουν έντονους βαθμούς εξάρτησης από την εξωτερική αγορά και έχουν σημαντική συμμετοχή τόσο στην απασχόληση όσο και στο ΑΕΠ. Η αποδιάρθρωση των αλυσίδων αξίας επιδείνωσε τις περιφερειακές ανισότητες και άσκησε σημαντική πίεση σε πολλούς κλάδους, με χαρακτηριστικό παράδειγμα τον κλάδο του εμπορίου. Όπως φαίνεται και στο παρακάτω Διάγραμμα (1.3), αν και η συμμετοχή του εμπορίου στην οικονομική δραστηριότητα εμφανίζει οριακή πτώση την περίοδο 2009-2020, η ετήσια μεταβολή της συμμετοχής του τομέα του εμπορίου στην Ακαθάριστη Προστιθέμενη Αξία της ελληνικής οικονομίας κατέγραψε πολλές αυξομειώσεις, με το έτος 2012 να καταγράφεται η χειρότερη επίδοση. Ενδιαφέρον είναι επίσης το γεγονός ότι από το έτος 2018 ως το 2020 η μεταβολή βαίνει μειωμένη (IN.EM.Y. - ΕΣΕΕ, 2022).

Η δημοσιονομική συστολή μεταφράστηκε σε μια συνολική μείωση του παραγόμενου προϊόντος που επηρέασε την παραγόμενη ΑΠΑ στον κλάδο του εμπορίου, της οποίας η πτώση ήταν εξαιρετικά έντονη για το διάστημα 2009-2012 (2010: -9.1%, 2011: -12.5% και 2012: -13.1%) όπως δείχνει και το Διάγραμμα 1.4. Η συρρίκνωση της ΑΠΑ στον κλάδο του εμπορίου συνδέεται με την ισχυρή μείωση του αριθμού των επιχειρήσεων καθώς την περίοδο 2009-2015 ο αριθμός των επιχειρήσεων στον κλάδο του εμπορίου συρρικνώθηκε

κατά 25%. Σταδιακά, η ετήσια ποσοστιαία μεταβολή της προστιθέμενης αξίας του εμπορίου μεγεθύνεται για να διατηρήσει μια σταθερή πορεία μεγέθυνσης το διάστημα 2017-2019. Η πανδημική κρίση επέδρασε αρνητικά στην οικονομική δραστηριότητα του εμπορίου για το 2020 (μείωση της προστιθέμενης αξίας κατά -5.7%). Όπως διαφαίνεται, η σταδιακή επιστροφή σε μια (ιδιότυπη) «μεταπανδημική κανονικότητα» επιταχύνει την ανάκτηση της οικονομικής δραστηριότητας για το 2021 (2.7%).

Η ενεργειακή κρίση και οι πληθωριστικές πιέσεις αναμένεται να επιταχύνουν τις ασυνέχειες στο οικοσύστημα του εμπορίου οξύνοντας τις ανισότητες εντός του κλάδου.

Διάγραμμα 1.4. Συμμετοχή του εμπορίου στην οικονομική δραστηριότητα και μεταβολή (%) της Ακαθάριστης Προστιθέμενης Αξίας.



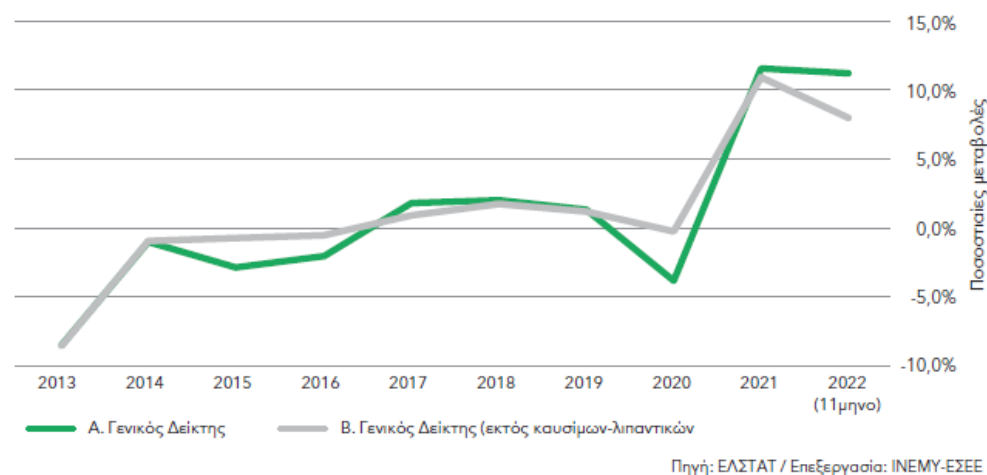
Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ – Ετήσιοι Εθνικοί Λογαριασμοί / Επεξεργασία: INEMY-ΕΣΕΕ – * Προσωρινά στοιχεία

Πηγή: IN.EM.Y.- ΕΣΕΕ, 2022.

Το **λιανικό εμπόριο** αποτελεί τον σημαντικότερο υπό-κλάδο του κλάδου του εμπορίου έχοντας σημαντική συνεισφορά στην ακαθάριστη προστιθέμενη αξία της ελληνικής οικονομίας αλλά και στην απασχόληση. Παράλληλα, το λιανικό εμπόριο αναπτύσσει πληθώρα διασυνδέσεων με άλλους κλάδους της ελληνικής οικονομίας και για τον λόγο αυτό τοποθετείται (με κρίσιμο τρόπο) στη νέα κλαδική εξειδίκευση της ελληνικής οικονομίας. Η παρακολούθηση (και η χαρτογράφηση) των κυριότερων οικονομικών μεγεθών του λιανικού εμπορίου είναι αναγκαία για την ευρύτερη κατανόηση της οικονομικής δραστηριότητας σε αυτόν τον ιδιαίτερα κρίσιμο κλάδο της ελληνικής οικονομίας. Η κυριότερη μεταβλητή για τη μελέτη των διακυμάνσεων της δραστηριότητας στο λιανικό εμπόριο είναι ο Γενικός Δείκτης Κύκλου Εργασιών (ΔΚΕ).

Όπως φαίνεται και στο Διάγραμμα 1.5 ο ΔΚΕ μετά από το ιδιαίτερα προβληματικό έτος της πανδημίας (2019-2020: -3.9%) καταγράφει δυο συνεχόμενα έτη μεγέθυνσης. Ειδικότερα, για το 2021 η μεγέθυνση προσέγγισε το 11.5% με τη δυναμική να συνεχίζεται και για το πρώτο ενδεκάμηνο του 2022 (12.7%).

Διάγραμμα 1.5. Εξέλιξη ΔΚΕ με και χωρίς καύσιμα και λιπαντικά.

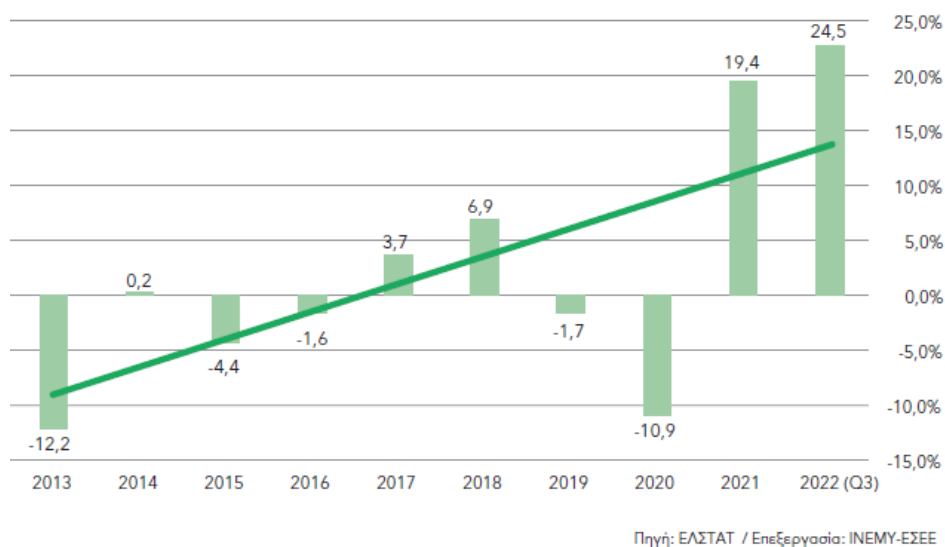


Πηγή: IN.EM.Y.- ΕΣΕΕ, 2022.

Το **χονδρικό εμπόριο** είναι ένας κλάδος ο οποίος βίωσε τις επιπτώσεις της πανδημικής κρίσης και φαίνεται να επηρεάζεται από την ενεργειακή κρίση που όξυνε η εισβολή της Ρωσίας στην Ουκρανία. Οι «πολυκρίσεις» που (μεταξύ άλλων) συμπυκνώνονται στην εμπειρία της πανδημίας του COVID-19, στον «εμπορικό πόλεμο» μεταξύ ΗΠΑ-Κίνας αλλά και στην εισβολή στην Ουκρανία οδηγούν σε έναν επαναπροσδιορισμό της παγκοσμιοποίησης λόγω της αύξησης των εντάσεων μεταξύ των γεωπολιτικών blocks και πόλων. Οι «πολυκρίσεις» αυτές ενδέχεται να μεταφραστούν σε ένα αναπόδραστο «κόντεμα αλυσίδων» (friend-shoring) το οποίο μπορεί να έχει πολλαπλές επιπτώσεις διακλαδικά (βλ. μεταποίηση, μεταφορές, εμπόριο κ.λπ.).

Όπως διαφαίνεται στο Διάγραμμα 1.6, η πανδημία του COVID-19 (2020) -λόγω της διάρρηξης που προκάλεσε στην εφοδιαστική αλυσίδα (logistics)- επηρέασε αρνητικά τις επιδόσεις του κλάδου (-10.8%). Βέβαια ο κλάδος, ήδη από το 2019, παρουσίαζε κόπωση (2018-2019: -1.7%) μετά από δυο έτη ανάπτυξης (2016-2017: 3.7% και 2017-2018: 6.9%). Λόγω και του base-effect, το 2021 καταγράφεται ως ένα έτος σημαντικής μεγέθυνσης (19.4%) γεγονός το οποίο μεταφράζεται σε διεύρυνση των πωλήσεων του κλάδου. Όμως, παρά την ανάπτυξη του 2021, ο ΔΚΕ του χονδρικού εμπορίου παραμένει στο 84% συγκριτικά με το 2011 (2011: 135,3 και 2021: 114,1). Αναμφίβολα, το στοιχείο αυτό τεκμηριώνει τις βαθύτατες επιπτώσεις των «πολυκρίσεων» στις επιχειρήσεις χονδρικού εμπορίου. Από την άλλη πλευρά, για το πρώτο εννεάμηνο του 2022, οι επιδόσεις του κλάδου είναι εξαιρετικά υψηλές (24,5%) τεκμηριώνοντας την ιδιαίτερη δυναμική του για το 2022 (IN.EM.Y. - ΕΣΕΕ, 2022).

Διάγραμμα 1.6. Εξέλιξη μέσης ετήσιας ποσοστιαίας μεταβολής (%) του Γενικού ΔΚΕ στο χονδρικό εμπόριο: 2013-2022.



Πηγή: IN.EM.Y.- ΕΣΕΕ, 2022.

Η ιδιωτική κατανάλωση, βασική συνιστώσα του εγχώριου παραγωγικού υποδείγματος, παρουσιάζει κατά το διάστημα 2020-2021 αύξηση της τάξης του 3.8% ως αποτέλεσμα της σταδιακής επιστροφής σε ένα περισσότερο «ανοικτό» και «κανονικό» περιβάλλον αγοράς. Παράλληλα, η ενίσχυση της κατανάλωσης σε απόλυτους όρους συνδέεται με μια μείωση της ποσοστιαίας συμμετοχής της στο ΑΕΠ. Η συγκεκριμένη εξέλιξη θεωρείται ευνοϊκή καθώς μπορεί (μεσοπρόθεσμα) να βελτιώσει την ανταγωνιστικότητα της ελληνικής οικονομίας. Στο επίπεδο αυτό, η ελληνική οικονομία μοιάζει να ενεργοποιεί ξανά, μετά την πανδημία του COVID-19, έναν «μηχανισμό» ταυτόχρονης αύξησης της ιδιωτικής κατανάλωσης και μείωσης της συμμετοχής της στο ΑΕΠ. Αν η επανεκκίνηση του συγκεκριμένου «μηχανισμού» συνδεθεί με αύξηση των ιδιωτικών επενδύσεων και των εξαγωγών τότε μπορεί να συμβάλει στην βελτίωση της εξωστρέφειας και της ανταγωνιστικότητας της ελληνικής οικονομίας (IN.EM.Y. - ΕΣΕΕ, 2022).

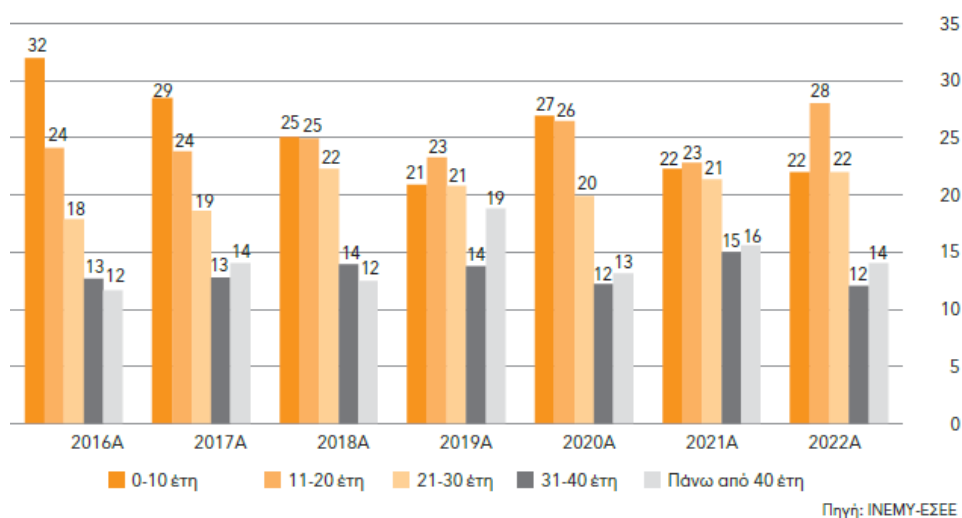
1.3 Το προφίλ των εμπορικών επιχειρήσεων

Οι επιπτώσεις των αλληπάλληλων κρίσεων σε οικονομία και επιχειρηματικότητα είναι εξαιρετικά ισχυρές, γεγονός που αποτυπώνεται και στις επιδόσεις των εμπορικών επιχειρήσεων. Οι εμπορικές επιχειρήσεις καλούνται να αντιμετωπίσουν την «τριπλή παγίδα» των μειωμένων πωλήσεων, του αυξημένου λειτουργικού κόστους και του εύθραυστου χρέους. Αυτή η «τριπλή παγίδα» ενδέχεται να επιταχύνει τις ανισότητες μεταξύ των εμπορικών επιχειρήσεων όπως αυτές γεννήθηκαν κατά τη διάρκεια της κρίσης χρέους. Παράλληλα, η «τριπλή παγίδα» δημιουργεί εξαιρετικά ισχυρές δυσκολίες στην πρόσβαση

στη χρηματοδότηση, στην ανάληψη επενδυτικών πρωτοβουλιών αλλά και στην αντιμετώπιση των προκλήσεων του ενεργειακού κόστους.

Όπως φαίνεται και στο Διάγραμμα 1.7 η κατανομή των επιχειρήσεων, με βάση τα έτη λειτουργίας τους, παρουσιάζει μια ενδιαφέρουσα «ανατροπή». Η «ανατροπή» αυτή συνίσταται στο γεγονός της σημαντικής ενίσχυσης του μεριδίου των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στο λιανικό εμπόριο και λειτουργούν από 11-20 έτη (28% το 2022 από 23% το 2021). Η συγκεκριμένη τάση φαίνεται να παγιώνεται (IN.EM.Y. - ΕΣΕΕ, 2022).

Διάγραμμα 1.7. Έτη λειτουργίας στο λιανικό εμπόριο.



Πηγή: IN.EM.Y.-ΕΣΕΕ, 2022.

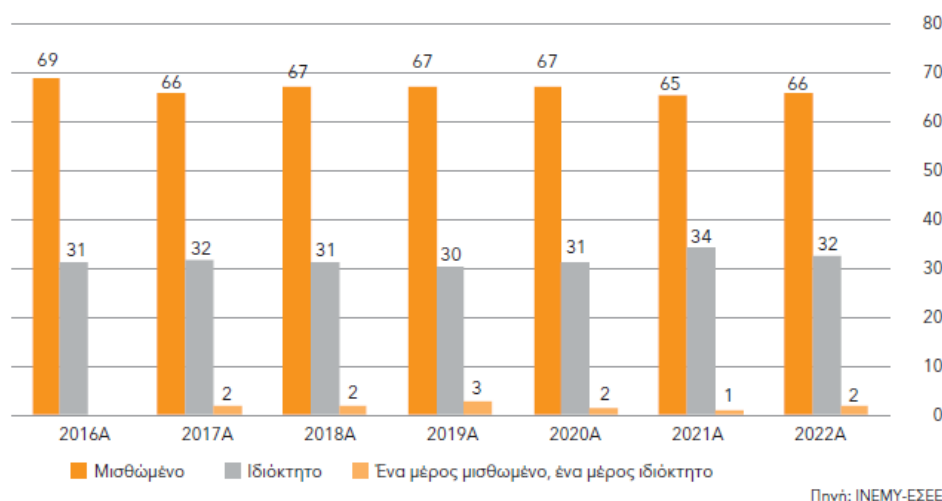
Με βάση τα δεδομένα του ως άνω διαγράμματος (Διάγραμμα 1.7) διαπιστώνεται ότι οι νεότερες επιχειρήσεις, έως 10 έτη λειτουργίας, κυμαίνονται στα ίδια επίπεδα (22%) το α' εξάμηνο του 2021, αλλά σε πολύ χαμηλότερα επίπεδα σε σχέση με τα έτη 2016 και 2017. Σημαντική ενίσχυση καταγράφεται στο ποσοστό των επιχειρήσεων με ηλικία έως 20 έτη συγκριτικά με το αμέσως προηγούμενο έτος (50% το 2022 έναντι 45% το 2021). Ωστόσο, αντίθετη εικόνα αποτυπώνεται αναφορικά με το ποσοστό των επιχειρήσεων με διάρκεια ζωής μεγαλύτερη των 30 ετών, το οποίο συρρικνώθηκε κατά 5 ποσοστιαίες μονάδες (26% το 2022 από 31% το 2021). Το συγκεκριμένο εύρημα θα μπορούσε ενδεχομένως να αποδοθεί στο ότι οι εν λόγω επιχειρήσεις ωθήθηκαν σε διακοπή λειτουργίας, λόγω των συσσωρευμένων επιπτώσεων των «πολυκρίσεων» (IN.EM.Y. - ΕΣΕΕ, 2022).

Επιπλέον, όσον αφορά στο ιδιοκτησιακό καθεστώς της επαγγελματικής στέγης, το αδιάλειπτα σταθερά υψηλό ποσοστό μίσθωσης της επαγγελματικής στέγης, όπως καταγράφεται τα τελευταία χρόνια, φαίνεται να παγιώνεται ως χαρακτηριστικό γνώρισμα του λιανικού εμπορίου καθώς περίπου επτά στις δέκα (66%) επιχειρήσεις στεγάζονται σε μισθωμένο ακίνητο. Ωστόσο, ιδιαίτερο ενδιαφέρον έχει το στοιχείο, που αποτελεί και μια από τις ιδιοτυπίες της ελληνικής περίπτωσης, και αφορά στο σημαντικό ποσοστό επιχειρηματιών που δραστηριοποιούνται σε ιδιόκτητο κατάστημα. Ειδικότερα, το ποσοστό

των επιχειρήσεων με ιδιόκτητο ακίνητο προσεγγίζει το 32% για το πρώτο εξάμηνο του 2022, κινούμενο ελαφρά χαμηλότερα σε σχέση με το αντίστοιχο εξάμηνο του 2021 (34%).

Αξίζει να σημειωθεί το ιδιαίτερο ενδιαφέρον που παρουσιάζει η συσχέτιση μεταξύ των ετών λειτουργίας των επιχειρήσεων και του καθεστώτος ιδιοκτησίας. Παρατηρείται ότι, στις επιχειρήσεις που στεγάζονται σε ιδιόκτητο ακίνητο, το μεγαλύτερο ποσοστό συγκεντρώνεται σωρευτικά στην κατηγορία από 21 έως 30 έτη λειτουργίας (30%). Οι επιχειρηματίες, οι οποίοι καταβάλλουν μίσθωμα για τον επαγγελματικό τους χώρο, δραστηριοποιούνται στο λιανικό εμπόριο έως 20 έτη (58%). Ως εκ τούτου, θα μπορούσε να επισημανθεί ότι ένας από τους παράγοντες ανθεκτικότητας των εδραιωμένων εμπορικών επιχειρήσεων είναι και η ιδιόκτητη επαγγελματική στέγη (IN.EM.Y. - ΕΣΕΕ, 2022).

Διάγραμμα 1.8. Καθεστώς χρήσης ακινήτου στο λιανικό εμπόριο.



Πηγή: IN.EM.Y.-ΕΣΕΕ, 2022.

Επιπλέον, αξίζει να επισημανθεί και η συσχέτιση του ύψους της απασχόλησης με τα έτη λειτουργίας των επιχειρήσεων (Πίνακας 1.1). Φαίνεται ότι το ήμισυ των επιχειρήσεων (50%) που δεν διαθέτουν υπαλλήλους, δραστηριοποιείται στην αγορά μεταξύ 11 και 30 ετών, σε αντίθεση με τις επιχειρήσεις που απασχολούν τουλάχιστον έναν υπάλληλο, οι οποίες είναι κατά κανόνα νεότερες, δηλαδή μέχρι 20 έτη λειτουργίας. Μάλιστα ξεχωρίζει το γεγονός, ότι το 25% των επιχειρήσεων που λειτουργούν έως 10 έτη, απασχολούν έναν τουλάχιστον υπάλληλο.

Συμπεραίνεται ότι οι νεότεροι επιχειρηματίες έχουν ένα πιο σύγχρονο και δυναμικό μοντέλο ανάπτυξης ή αξιοποιούν προγράμματα ενίσχυσης της μισθωτής απασχόλησης ή θεωρούν ότι το ανθρώπινο δυναμικό αποτελεί βασικό συστατικό για μία επιτυχημένη επαγγελματική αρχή.

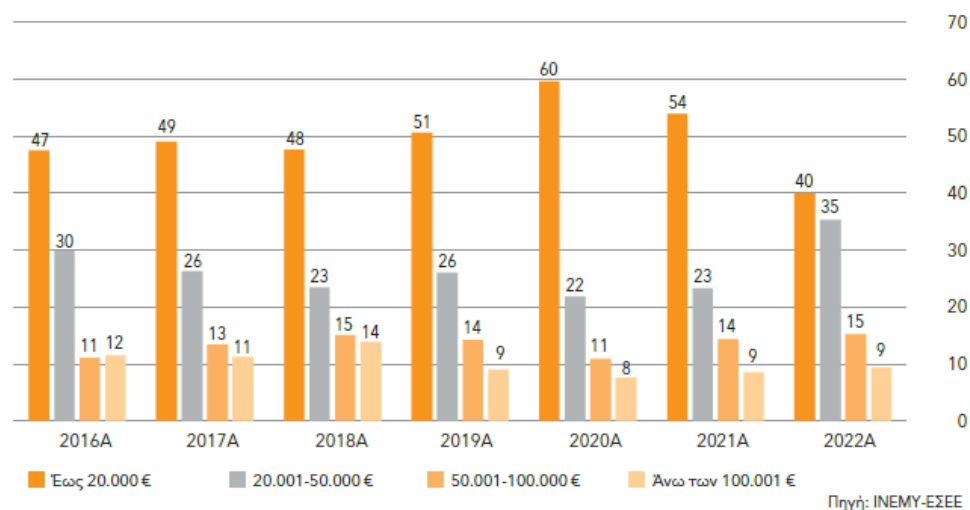
Πίνακας 1.1 Έτη λειτουργία και μισθωτή εργασία.

Έτη λειτουργίας και μισθωτή εργασία			
	Χωρίς υπαλλήλους	Τουλάχιστον ένας υπάλληλος	Σύνολο
0-10 έτη	18%	25%	22%
11-20 έτη	27%	29%	28%
21-30 έτη	23%	21%	22%
31-40 έτη	15%	10%	12%
Πάνω από 40 έτη	14%	14%	14%
ΔΓ/ΔΑ	3%	1%	2%
Σύνολο	100%	100%	100%

Πηγή: IN.EM.Y.-ΕΣΕΕ, 2022.

Όσον αφορά στον αριθμό των επιχειρήσεων ανά τάξη μεγέθους του κύκλου εργασιών, με βάση την κατανομή που αποτυπώνεται στο Διάγραμμα 1.9, το μεγαλύτερο ποσοστό των επιχειρήσεων καταγράφουν εξαμηνιαίο κύκλο εργασιών έως 20.000 ευρώ. Ωστόσο, διαπιστώνεται ότι για το πρώτο εξάμηνο του 2022, η παρουσία της συγκεκριμένης κατηγορίας επιχειρήσεων καταγράφει μια σημαντική υποχώρηση (της τάξεως του 14%) σε σύγκριση με το αντίστοιχο εξάμηνο μόλις του προηγούμενου έτους (40% το 2022 και 54% το 2021). Η υποχώρηση αυτή φαίνεται να ξεκινά ήδη από το πρώτο εξάμηνο του 2021 και να ενισχύεται περισσότερο το πρώτο εξάμηνο του 2022.

Διάγραμμα 1.9. Ποσοστό επιχειρήσεων ανά κλίμακα κύκλου εργασιών: Α' εξάμηνο 2016 – Α' εξάμηνο 2022.



Πηγή: IN.EM.Y.-ΕΣΕΕ, 2022.

Στην πραγματικότητα, φαίνεται να μετατοπίζεται ένας μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων στην αμέσως επόμενη κλίμακα (με κύκλο εργασιών των 20.001-50.000) της οποίας η συμμετοχή (35%) φθάνει στο υψηλότερο σημείο κατά το διάστημα 2016-2022. Το στοιχείο αυτό δείχνει μια σταδιακή μεγέθυνση μιας σημαντικής μερίδας επιχειρήσεων οι οποίες βρίσκονται στα χαμηλότερα επίπεδα των πωλήσεων και αναζητούν, σε πολλές περιπτώσεις, την εξασφάλιση

της βιωσιμότητά τους, τουλάχιστον βραχυπρόθεσμα. Από την άλλη πλευρά, οι επιχειρήσεις με τζίρο εξαμήνου 50.000 ευρώ και άνω, παραμένουν σε σταθερά επίπεδα χωρίς ιδιαίτερες διαφοροποιήσεις (24% για το πρώτο εξάμηνο του 2022 έναντι 23% το αντίστοιχο εξάμηνο του 2021). Στην ίδια λογική, οι επιχειρήσεις με κύκλο εργασιών άνω των 100.000 ευρώ, δεν ξεπερνούν το 10%, εύρημα που επαναλαμβάνεται διαχρονικά στο σύνολο των ετών διεξαγωγής της έρευνας και αντικατοπτρίζει μια «παγιωμένη κατάσταση ανισότητας» στον κλάδο του λιανικού εμπορίου.

Τέλος, όπως φαίνεται και στον Πίνακα 1.2 σχετικά με τη νομική μορφή των επιχειρήσεων, από τη σύγκριση που έγινε μεταξύ του μητρώου επιχειρήσεων της ΕΛΣΤΑΤ (2015) και της έρευνας πεδίου που υλοποιήθηκε το 2022, φαίνεται πως υπερισχύουν οι ατομικές επιχειρήσεις, ενώ οι επιχειρήσεις με άλλες νομικές μορφές συμμετέχουν με πολύ μικρότερα ποσοστά.

Πίνακας 1.2. Νομική μορφή επιχειρήσεων – Σύγκριση.

Νομική μορφή: Σύγκριση		
Νομική μορφή	Μητρώο ΕΛΣΤΑΤ	Έρευνα πεδίου 2022
ΟΕ - ΑΤΟΜΙΚΗ - ΕΕ	96,4%	96,3%
ΑΕ - ΕΠΕ	2,6%	2,6%
Άλλο	1,0%	1,1%
Σύνολο	100%	100%

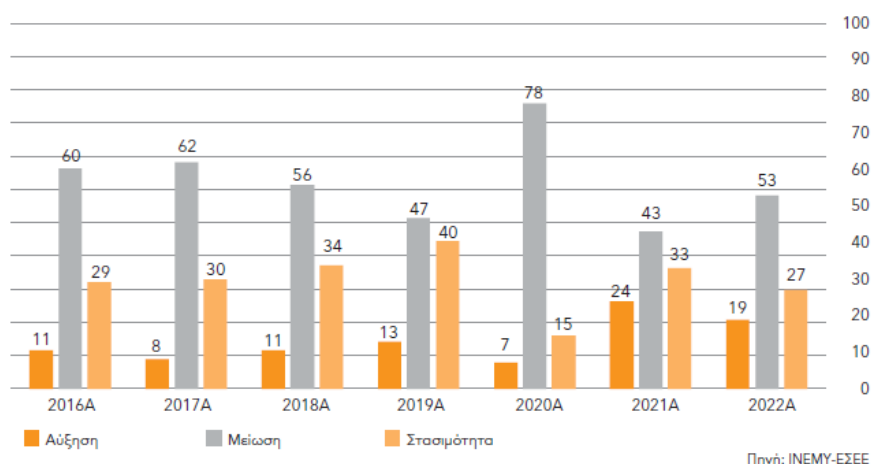
Πηγή: ΙΝ.ΕΜ.Υ.-ΕΣΣΕ, 2022.

1.4 Ο Δείκτης Κύκλου Εργασιών στο Χονδρικό – Λιανικό Εμπόριο

Το 53% των επιχειρήσεων, κατέγραψε μείωση του κύκλου εργασιών το πρώτο εξάμηνο του 2022 (Διάγραμμα 1.10). Το ποσοστό αυτό είναι αυξημένο κατά 10 ποσοστιαίες μονάδες από το 2021 (43%). Η μεγέθυνση αυτή, η οποία είναι σε μεγάλο βαθμό λογική λόγω του αποτελέσματος βάσης (base effect) για το 2021, αντανακλά τις αρνητικές επιπτώσεις της ενεργειακής κρίσης στην πλειονότητα των επιχειρήσεων λιανικού εμπορίου. Όπως είναι λογικό, οι επιχειρήσεις με μεγεθυμένο κύκλο εργασιών μειώνονται (19% για το πρώτο εξάμηνο του 2022 σε σχέση με το 24% για το αντίστοιχο εξάμηνο του 2021).

Ένα στοιχείο που απαιτεί περαιτέρω διερεύνηση είναι ότι περισσότερες από 1 στις 4 επιχειρήσεις (27%) καταγράφει σταθερό κύκλο εργασιών για το πρώτο εξάμηνο του 2022. Τα παραπάνω ευρήματα είναι εν πολλοίς αναμενόμενα, δεδομένου ότι παρουσιάζεται η εξέλιξη του κύκλου εργασιών, στην οποία τα έτη 2020-2021 αποτυπώνουν εντονότερα τη διαταραχή που προκλήθηκε από την επίδραση του COVID-19.

Διάγραμμα 1.10. Εξέλιξη κύκλου εργασιών λιανικού εμπορίου (% επιχειρήσεων).



Πηγή: IN.EM.Y.-ΕΣΣΕ, 2022.

Όπως φαίνεται και στον Πίνακα 1.3, οι Δείκτες του Κύκλου Εργασιών στο Χονδρικό του έτους 2021, παρουσίασαν ετήσια μεταβολή Έτος 2021: **αύξηση 22,2%**, και Έτος 2022: **αύξηση 21,3%**.

Πίνακας 1.2: Μεταβολές των Δεικτών Κύκλου Εργασιών στο Χονδρικό Εμπόριο.

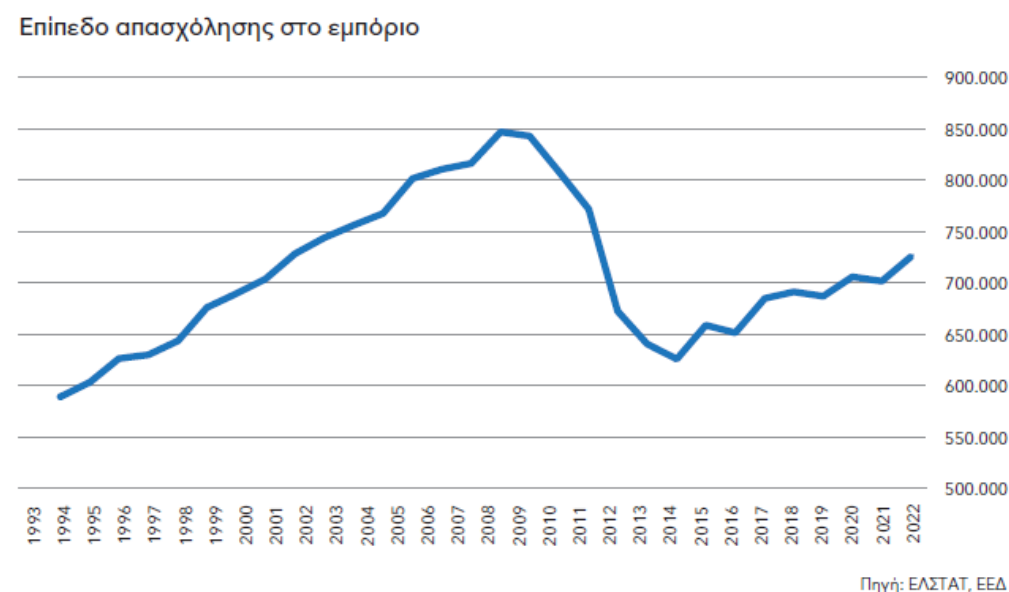
Έτος και μήνας	Δείκτης Κύκλου Εργασιών		
	Δείκτες	Μηνιαίες μεταβολές (%)	Ετήσιες μεταβολές (%)
2021:			
1	91,4	-12,5	-5,2
2	93,9	2,7	-7,8
3	112,9	20,2	27,0
4	115,4	2,2	46,3
5	111,3	-3,6	25,2
6	125,3	12,6	26,4
7	134,1	7,0	21,5
8	111,1	-17,2	26,4
9	123,6	11,3	23,4
10	119,3	-3,5	24,0
11	128,2	7,5	37,6
12	133,7	4,3	27,9
Μέσος Ετήσιος	116,7		22,2
2022:			
1	104,2	-22,1	14,0
2	119,9	15,1	27,7
3	139,3	16,2	23,4
4	132,4	-5,0	14,7
5	144,0	8,8	29,4
6	158,1	9,8	26,2
7	160,4	1,5	19,6
8	155,2	-3,2	39,7
9	155,2	0,0	25,6
10	142,2	-7,1	19,2
11	139,9	-1,6	9,1
*12	150,7	7,7	12,8
*Μέσος Ετήσιος	141,6		21,3

Πηγή: (ΕΛΣΤΑΤ, 2022) <https://www.statistics.gr/documents/20181/e9e837b7-7e16-0fe6-ef74-146179af5b8b>

1.4 Η απασχόληση στον κλάδο του εμπορίου

Το 2022, η απασχόληση στο εμπόριο παρουσίασε αξιόλογη ενίσχυση κατά 3,5%, σε σχέση με το 2021. Σύμφωνα με στοιχεία της ΕΛΣΤΑΤ, ο κλάδος του εμπορίου, κατά το δεύτερο τρίμηνο του 2021, παρείχε εργασία σε 724.356 άτομα, άνω των 15 ετών (Διάγραμμα 1.11). Εξαιρώντας την περίοδο της κρίσης χρέους, το απόλυτο μέγεθος των εργαζομένων του κλάδου προσεγγίζει το αντίστοιχο του 2001.

Διάγραμμα 1.11. Επίπεδο απασχόλησης στο εμπόριο.

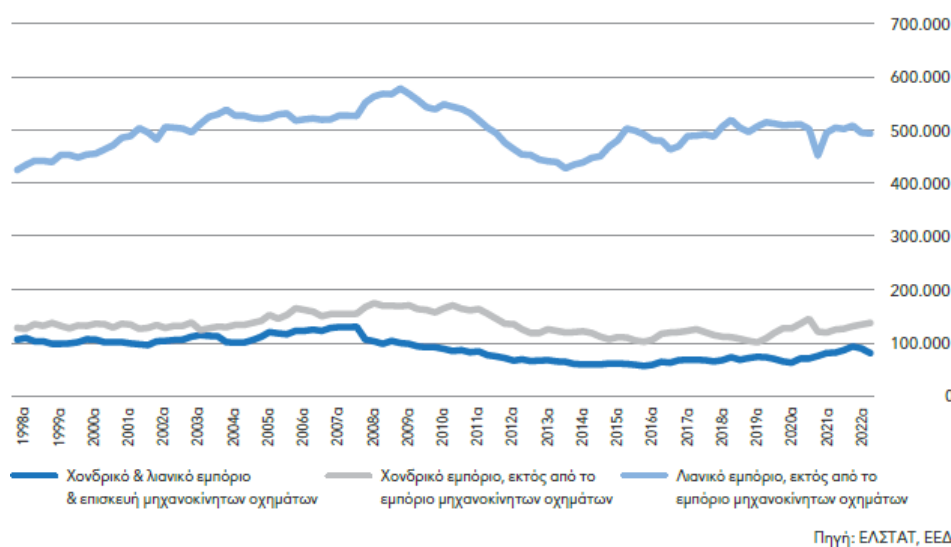


Πηγή: IN.EM.Y.-ΕΣΣΕ, 2022.

Η ισχυρή άνοδος κατά 22,4% του κύκλου εργασιών στο εμπόριο κατά τα τρία πρώτα τρίμηνα του 2022, δεν συνοδεύτηκε από εξίσου υψηλή αύξηση της απασχόλησης. Η εξήγηση θα μπορούσε να αναζητηθεί, μεταξύ άλλων, στη σημασία του σταθερού οικονομικού και επιχειρηματικού κλίματος για τη διατήρηση των θέσεων εργασίας, καθώς και των προσδοκιών. Ιδιαίτερο ρόλο φαίνεται να διαδραματίζει το γεγονός πως η αύξηση του κύκλου εργασιών αναφέρεται σε ονομαστικούς και όχι σε πραγματικούς όρους, είναι δηλαδή επηρεασμένη από τον πληθωρισμό.

Η πολύ σημαντική ενίσχυση των θέσεων εργασίας στο Χονδρικό Εμπόριο (12,6%) ακολουθήθηκε από την επίσης κρίσιμη αύξηση των θέσεων απασχόλησης στο Εμπόριο μηχανοκίνητων οχημάτων (10,5%), ενώ οι θέσεις εργασίας στο λιανικό εμπόριο παρέμειναν αμετάβλητες (0,0%). Συνεπώς, η τόνωση των θέσεων εργασίας στο εμπόριο κατά το τελευταίο έτος οφείλεται αποκλειστικά στο εμπόριο Οχημάτων και στο Χονδρικό (Διάγραμμα 1.12).

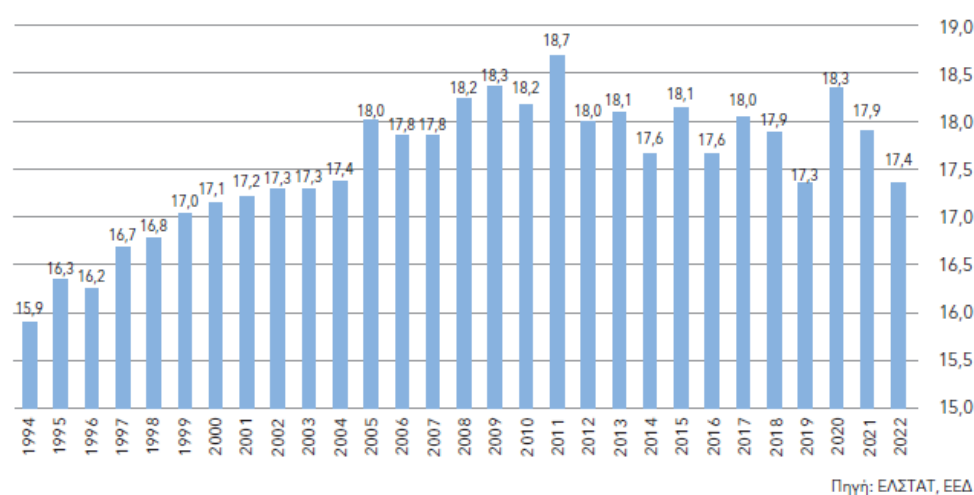
Διάγραμμα 1.12. Επίπεδο απασχόλησης τους κλάδους του εμπορίου.



Πηγή: IN.EM.Y.-ΕΣΕΕ, 2022.

Παρά το γεγονός ότι η απασχόληση στο σύνολο της οικονομίας αυξήθηκε με υψηλότερο ρυθμό από ότι στο εμπόριο (6,4% έναντι 3,5%), η συμμετοχή στην απασχόληση διαμορφώθηκε το 2022 σε 17,4% από 17,9% το 2021 (Διάγραμμα 1.13). Η μικρή υποχώρηση των μεριδίων διαχρονικά υπονοούν τους μετασχηματισμούς που υφίσταται ο κλάδος και κατ' επέκταση η οικονομία (IN.EM.Y. – ΕΣΕΕ, 2022).

Διάγραμμα 1.13. Η Εξέλιξη συμμετοχής (%) του εμπορίου στη συνολική απασχόληση.



Πηγή: IN.EM.Y.-ΕΣΕΕ, 2022.

Ενδιαφέρον έχει και η ανάλυση της κατά θέση στην απασχόληση των επιμέρους κλάδων του εμπορίου. Οι θέσεις εργασίας στον κλάδο σημείωσαν αξιόλογη άνοδο, αλλά οι επιμέρους κατηγορίες διαφοροποιήθηκαν όχι μόνον ως προς την ένταση, αλλά και την κατεύθυνση της μεταβολής. Ειδικότερα, οι εργοδότες στο εμπόριο μειώθηκαν το τελευταίο έτος σε αξιόλογο

βαθμό (-3,0%), ενώ θεαματική συρρίκνωση παρουσίασαν οι βοηθοί (-22,4%), αλλά και οι αυτοαπασχολούμενοι (-9,6%) συνεχίζοντας, οι τελευταίοι, την εδώ και χρόνια πτωτική τους πορεία. Ουσιαστικά, το σύνολο του εμπορίου κινήθηκε φέτος ανοδικά εξαιτίας της ενίσχυσης των μισθωτών (11,1%), η οποία υπερκέρασε τη μείωση της απασχόλησης των υπολοίπων κατηγοριών. Τα οχήματα και το λιανικό ακολούθησαν παρόμοιο μοτίβο: Εργοδότες (-12,1% και -5,5%), Αυτοαπασχολούμενοι (-1,6% και -10,1%) και Βοηθοί (-6,8% και -27,2%), ενώ οι Μισθωτοί αυξήθηκαν και στις δύο κατηγορίες (25,9% και 8,0%) αντίστοιχα. Στο Χονδρικό εμπόριο οι αυτοαπασχολούμενοι μειώθηκαν κατά 19,8% ενώ αυξήθηκαν οι εργοδότες (22,5%), οι μισθωτοί (+13,8%), αλλά και οι Βοηθοί (+24,1%) (Πίνακας 1.3).

Πίνακας 1.3. Απασχόληση στο εμπόριο ανά επιμέρους κλάδο και κατά θέση στο επάγγελμα 2008, 2019-2022.

Απασχόληση στο εμπόριο ανά επιμέρους κλάδο και κατά θέση στο επάγγελμα, 2008, 2019-2022						
Κλάδος αναφοράς	Θέση στην απασχόληση	2008	2019	2020	2021	2022
Μηχανοκίνητα Οχήματα και Μοτοσυκλέτες	Εργοδότες	16.807	12.735	10.274	17.309	15.220
	Αυτοαπασχολούμενοι	24.324	15.561	15.701	18.250	17.951
	Μισθωτοί	57.769	45.717	37.727	43.768	55.086
	Βοηθοί	5.360	1.341	712	3.347	3.119
	ΣΥΝΟΛΟ	104.260	75.354	64.414	82.674	91.376
Χονδρικό εμπόριο	Εργοδότες	23.476	11.051	13.662	12.338	15.112
	Αυτοαπασχολούμενοι	24.691	9.103	11.599	8.174	6.558
	Μισθωτοί	119.184	79.632	100.805	98.816	112.482
	Βοηθοί	8.777	2.815	2.954	1.765	2.191
	ΣΥΝΟΛΟ	176.128	102.601	129.020	121.093	136.343
Λιανικό εμπόριο	Εργοδότες	66.134	54.847	56.294	63.728	60.246
	Αυτοαπασχολούμενοι	170.273	121.538	118.291	114.971	103.329
	Μισθωτοί	274.156	311.388	312.233	289.530	312.550
	Βοηθοί	54.148	20.236	24.482	28.168	20.511
	ΣΥΝΟΛΟ	564.711	508.009	511.300	496.397	496.636
ΣΥΝΟΛΟ ΕΜΠΟΡΙΟΥ	Εργοδότες	106.417	78.633	80.230	93.375	90.578
	Αυτοαπασχολούμενοι	219.288	146.202	145.591	141.395	127.838
	Μισθωτοί	451.109	436.737	450.765	432.114	480.118
	Βοηθοί	68.285	24.392	28.148	33.280	25.821
	ΣΥΝΟΛΟ	845.099	685.964	704.734	700.164	724.355

Πηγή: ΙΝ.ΕΜ.Υ.-ΕΣΕΕ, 2022.

Αναφορικά με την εξέλιξη των Βραχυχρόνιων Δεικτών Απασχόλησης το 2022, σε σύγκριση με τους αντίστοιχους Δείκτες του 2021 (Πίνακας 1.4) στον κλάδο του Χονδρικού και Λιανικού Εμπορίου, ενδιαφέρουν παρουσιάζουν τα εξής ευρήματα:

- Ο Δείκτης Απασχολούμενων Ατόμων παρουσίασε ετήσια μεταβολή κατά 1,9%
- Ο Δείκτης Ωρών Εργασίας: παρουσίασε ετήσια μεταβολή κατά 8,4%
- Ο Δείκτης Μισθών και Ημερομισθίων παρουσίασε ετήσια μεταβολή κατά 13,7%.

Όπως φαίνεται και στον Πίνακα 1.4 καταγράφηκαν θετικές τάσεις στην εξέλιξη των Βραχυχρόνιων Δεικτών Απασχόλησης το έτος 2022, σε σύγκριση με τους αντίστοιχους Δείκτες του έτους 2021.

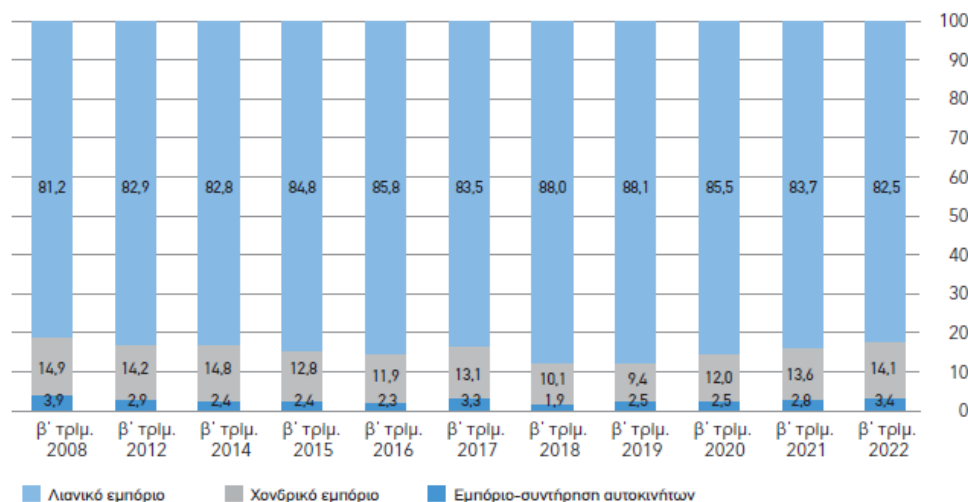
Πίνακας 1.4: Βραχυχρόνιοι Δείκτες Απασχολούμενων Ατόμων, Ωρών Εργασίας και Μισθών και Ημερομισθίων, ετήσιες και τριμηνιαίες μεταβολές στον τομέα του Χονδρικού και Λιανικού Εμπορίου, περίοδος: Α΄ τρίμηνο 2021 - Δ΄ τρίμηνο 2022.

Έτος, τρίμηνο	Δείκτης Απασχολούμενων Ατόμων			Δείκτης Ωρών Εργασίας			Δείκτης Μισθών και Ημερομισθίων			
	Δείκτης	Ετήσια Μεταβολή (%)	Τριμηνιαία Μεταβολή (%)	Δείκτης	Ετήσια Μεταβολή (%)	Τριμηνιαία Μεταβολή (%)	Δείκτης	Ετήσια Μεταβολή (%)	Τριμηνιαία Μεταβολή (%)	
2021	Α΄	109,8	0,9	-1,3	104,5	-6,9	-3,0	114,7	2,9	-22,4
	Β΄	115,5	4,1	5,1	116,7	10,3	11,7	144,3	15,7	25,8
	Γ΄	112,3	-0,6	-2,7	114,9	-0,3	-1,5	141,5	11,1	-2,0
	Δ΄	111,0	-0,3	-1,2	116,7	8,4	1,5	164,5	11,4	16,3
Μέσος Ετήσιος		112,2	1,0		113,2	2,7		141,3	10,5	
2022	Α΄	111,8	1,8	0,7	119,3	14,1	2,2	131,3	14,5	-20,2
	Β΄	115,4	-0,1	3,3	125,9	7,9	5,6	162,1	12,4	23,4
	Γ**	115,9	3,2	0,4	119,9	4,4	-4,7	159,2	12,5	-1,8
	Δ*	114,1	2,8	-1,5	125,6	7,6	4,7	189,5	15,2	19,0
Μέσος Ετήσιος*		114,3	1,9		122,7	8,4		160,5	13,7	

Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, 2022.

Αναφορικά με την κατά φύλο διάρθρωση της απασχόλησης στους επιμέρους κλάδους του εμπορίου παρατηρείται, σημαντική αύξηση της ποσοστιαίας συμμετοχής των γυναικών στο λιανικό και στο χονδρικό εμπόριο με παράλληλη συρρίκνωση του μεριδίου τους στον υποκλάδο Εμπόριο – συντήρηση αυτοκινήτων (Διάγραμμα 1.14).

Διάγραμμα 1.14. Κατανομή (%) γυναικών εργαζομένων στους κλάδους του εμπορίου.



Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, ΕΕΔ

Πηγή: ΙΝ.ΕΜ.Υ.-ΕΣΣΕ, 2022.

Η μέση ηλικία των εργαζομένων στο εμπόριο, όπως φαίνεται και στον Πίνακα 1.5, αυξήθηκε ως απόλυτο μέγεθος, την περίοδο 2008-2022, κατά 4,1 έτη. Μέχρι το 2017, δεν είχε σημειωθεί ιδιαίτερη διαφοροποίηση της μέσης ηλικίας, με την απόκλιση να κυμαίνεται περίπου στο ενάμισι (1,5) έτος. Ωστόσο, από το 2018 η αύξηση της μέσης ηλικίας επιταχύνεται και κορυφώνεται το 2022. Επιπρόσθετα, έχει μειωθεί και η ούτως ή άλλως μικρή διαφορά μεταξύ των δύο φύλων.

Πίνακας 1.5. Μέση ηλικία εργαζομένων στο εμπόριο.

Μέση ηλικία εργαζομένων στο εμπόριο: Ηλικίες 15-65 ετών											
	2008	2012	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Άνδρες	39,4	40,5	41,3	41,2	41,1	40,9	41,7	42,0	42,1	42,4	43,2
Γυναίκες	38,2	39,3	39,7	39,6	39,8	39,8	40,7	41,2	41,4	42,1	42,7
Σύνολο	38,9	40,0	40,6	40,5	40,5	40,4	41,2	41,7	41,8	41,8	43,0

Πηγή: IN.EM.Y.-ΕΣΣΕ, 2022.

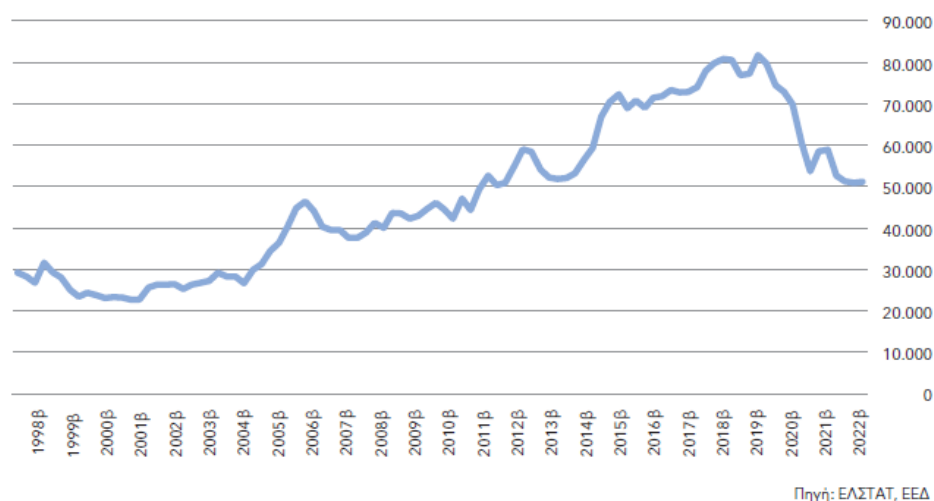
1.5 Οι ευέλικτες μορφές απασχόλησης στο εμπόριο

1.5.1 Μερική απασχόληση

Στο εμπόριο, η μερική απασχόληση παρουσίαζε σχετική σταθερότητα το χρονικό διάστημα που προηγήθηκε της οικονομικής κρίσης. Εντούτοις, λίγο πριν την εκδήλωσή της, παρατηρήθηκαν έντονες ανοδικές τάσεις, οι οποίες συνεχίστηκαν και κατά τη διάρκεια της κρίσης, με αξιοσημείωτες, όμως, διακυμάνσεις (Διάγραμμα 1.15). Οι μερικώς απασχολούμενοι στον κλάδο έφθασαν το μέγιστο σημείο τους το τρίτο τρίμηνο του 2019 (81,2 χιλ. εργαζόμενοι), και έκτοτε κινήθηκε πτωτικά, με αποτέλεσμα, το αντίστοιχο τρίμηνο του 2022, οι μερικώς απασχολούμενοι εργαζόμενοι να είναι λιγότεροι από 50,7 χιλ. Κατά τη διάρκεια της πανδημίας, η συγκεκριμένη μορφή εργασίας περιορίστηκε αρκετά, λόγω της υποστηρικτικής κρατικής πολιτικής, η οποία έδινε βάρος σε θέσεις πλήρους απασχόλησης, αλλά και των εποχικών δραστηριοτήτων. Η συρρίκνωσή της συνεχίστηκε και το 2022, καθώς η αναθέρμανση της οικονομίας δεν στηρίχθηκε σε αυτές τις θέσεις, παρά το ρευστό κλίμα. Αυτό σημαίνει ότι, όσον αφορά στο εμπόριο, η βελτίωση του κύκλου εργασιών αλλά και της απασχόλησης δεν συνοδεύτηκε από άνοδο της μερικής απασχόλησης.

Παρά αυτήν την εξέλιξη, η διεύδυση της μερικής απασχόλησης στο εμπόριο δεν είναι αμελητέα, καθώς από το 4,6% της συνολικής απασχόλησης του κλάδου, το δεύτερο τρίμηνο του 2008, διογκώθηκε στο 11,5%, το δεύτερο τρίμηνο του 2018, για να υποχωρήσει στο 7,0%, το ίδιο τρίμηνο του 2022. Ειδικότερα, το χρονικό διάστημα από το δεύτερο τρίμηνο του 2021 έως το δεύτερο τρίμηνο του 2022, η μερική απασχόληση συρρικνώθηκε κατά 7,6 χιλ. άτομα (ή κατά 13,1%), με παράλληλη αύξηση του αριθμού των πλήρως απασχολούμενων κατά 31,8 χιλ. (ή κατά 5,0%).

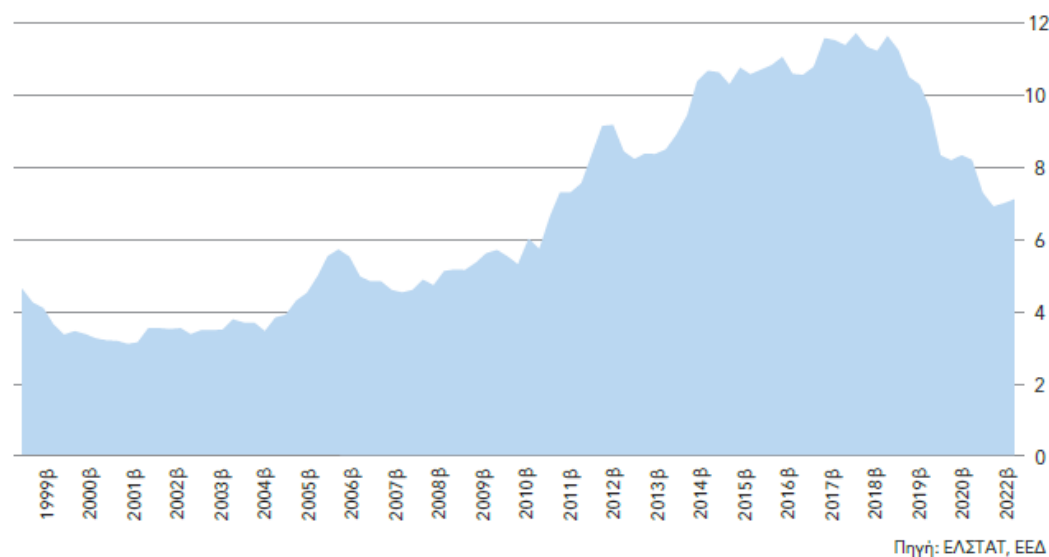
Διάγραμμα 1.15. Η μερική απασχόληση στο εμπόριο: Α' τρίμηνο 1998 – Β' τρίμηνο 2022.



Πηγή: IN.EM.Y.-ΕΣΕΕ, 2022.

Θα πρέπει σε αυτό το σημείο να σημειωθεί ότι, η τόνωση της οικονομικής δραστηριότητας, κατά το τρίτο τρίμηνο του 2022, εξαιτίας της εποχικότητας, δεν ενίσχυσε τη μερική απασχόληση στον κλάδο, αφού το μερίδιό της παρέμεινε σχεδόν αμετάβλητο στο 7,1% (Διάγραμμα 1.16).

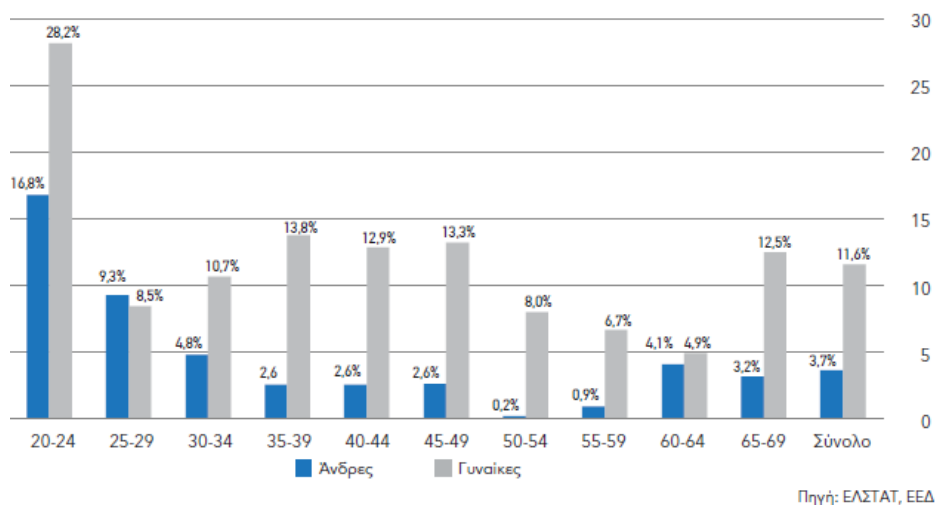
Διάγραμμα 1.16. Μερίδιο μερικής απασχόλησης στο σύνολο της απασχόλησης του εμπορίου.



Πηγή: IN.EM.Y.-ΕΣΕΕ, 2022.

Αξίζει να επισημανθεί ότι η μερική απασχόληση στο εμπόριο αφορά κυρίως στις γυναίκες. Το 2022, το 69,3% των μερικώς απασχολουμένων είναι γυναίκες, αναλογία που ενισχύθηκε σαφώς σε σχέση με το 2021 (64,3%). Στο Διάγραμμα 1.17, εμφανίζεται το ποσοστό των εργαζομένων με μερική απασχόληση, κατά ομάδα ηλικιών, και για τα δύο φύλα.

Διάγραμμα 1.17. Ποσοστό (%) μερικής απασχόλησης στην αντίστοιχη συνολική στο εμπόριο: Β' τρίμηνο 2022.

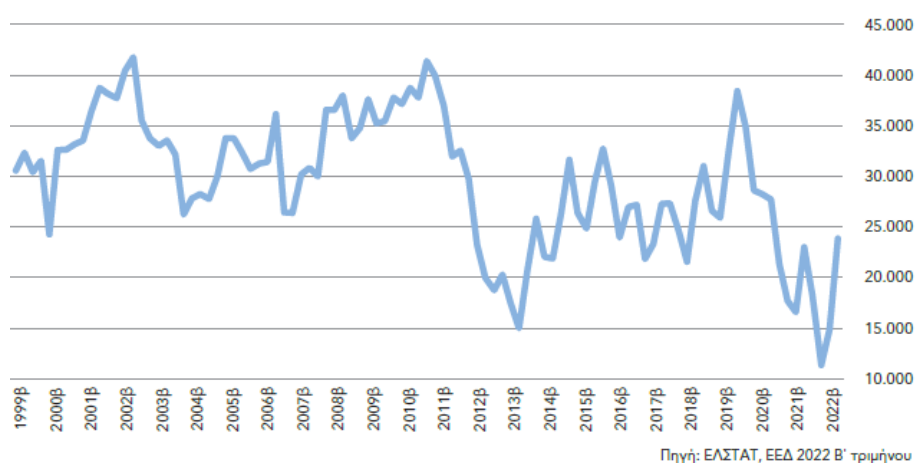


Πηγή: ΙΝ.ΕΜ.Υ.-ΕΣΕΕ, 2022.

1.5.2 Σύμβαση ορισμένου χρόνου

Η εξέλιξη της απασχόλησης των μισθωτών με συμβάσεις ορισμένου χρόνου περιορίστηκε κατά την κορύφωση της οικονομικής ύφεσης. Ενώ αρχικά καταγράφηκε ένα διάστημα (πρώτο τρίμηνο του 2009 έως δεύτερο τρίμηνο του 2010), ενίσχυσής της, ως συνέχεια μιας σχετικά ανοδικής πορείας, η οποία ξεκίνησε το 2006, από τα τέλη του 2010, το επίπεδο της προσωρινής εργασίας στο εμπόριο μειώνεται, και μάλιστα με έντονο ρυθμό. Ωστόσο, από τις αρχές του 2013, το επίπεδο της προσωρινής εργασίας ανακάμπτει και κατόπιν σταθεροποιείται, σε ένα εύρος μεταξύ 25 και 35 χιλ. θέσεων, χωρίς, ωστόσο, να λείπουν οι ισχυρές εποχικές διακυμάνσεις. Τα τελευταία μάλιστα τρία χρόνια η προσωρινή απασχόληση δέχεται έντονες καθοδικές πιέσεις, εξαιτίας των μέτρων στήριξης για την αντιμετώπιση των επιπτώσεων της κρίσης υγείας, τα οποία στόχευαν πρωτίστως στην προστασία/ διατήρηση θέσεων πλήρους απασχόλησης (Διάγραμμα 1.18).

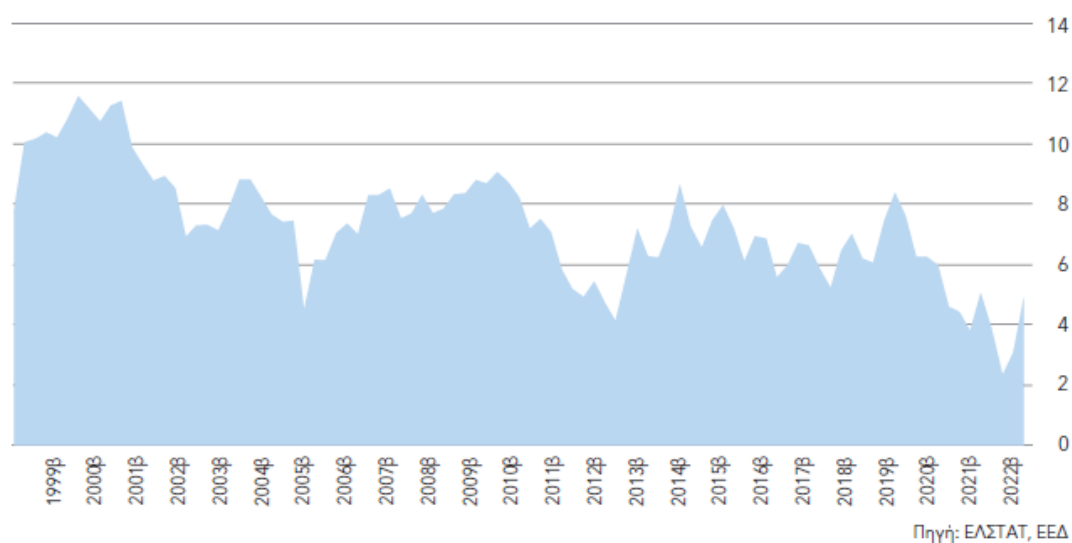
Διάγραμμα 1.18. Επίπεδο προσωρινής εργασίας στο εμπόριο: 1999-2022.



Πηγή: ΙΝ.ΕΜ.Υ.-ΕΣΕΕ, 2022.

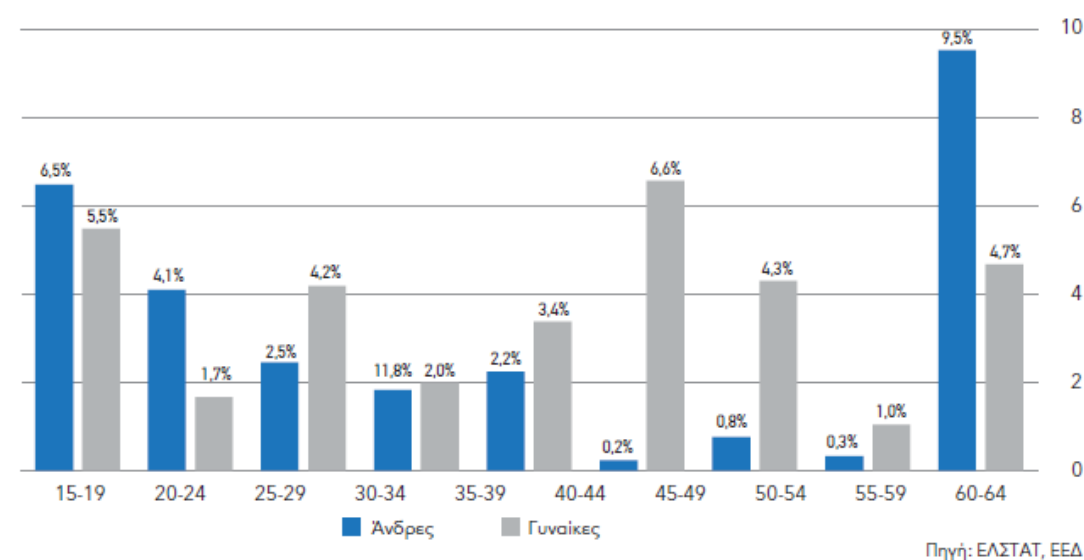
Η εξέλιξη της συμμετοχής της προσωρινής εργασίας στο εμπόριο φαίνεται στο Διάγραμμα 1.19. Και σε αυτήν την περίπτωση, η αναλογία της προσωρινής εργασίας είναι πολύ υψηλή στις νεότερες ηλικίες, λόγω των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών των συγκεκριμένων ηλικιακών ομάδων, δηλαδή την ανάγκη τους να αποκτήσουν εργασιακή εμπειρία ή την εύρεση απασχόλησης σε περιοχές που επηρεάζονται έντονα από την εποχικότητα (Διάγραμμα 1.20). Η προσωρινή εργασία εντοπίζεται και σε εργαζομένους μεγαλύτερων ηλικιών, ενώ οι γυναίκες έχουν το μεγαλύτερο μερίδιο.

Διάγραμμα 1.19. Ποσοστό (%) προσωρινά εργαζομένων στο σύνολο των μισθωτών του εμπορίου: Α' τρίμηνο 1999 – Β' τρίμηνο 2022.



Πηγή: IN.EM.Y.-ΕΣΕΕ, 2022.

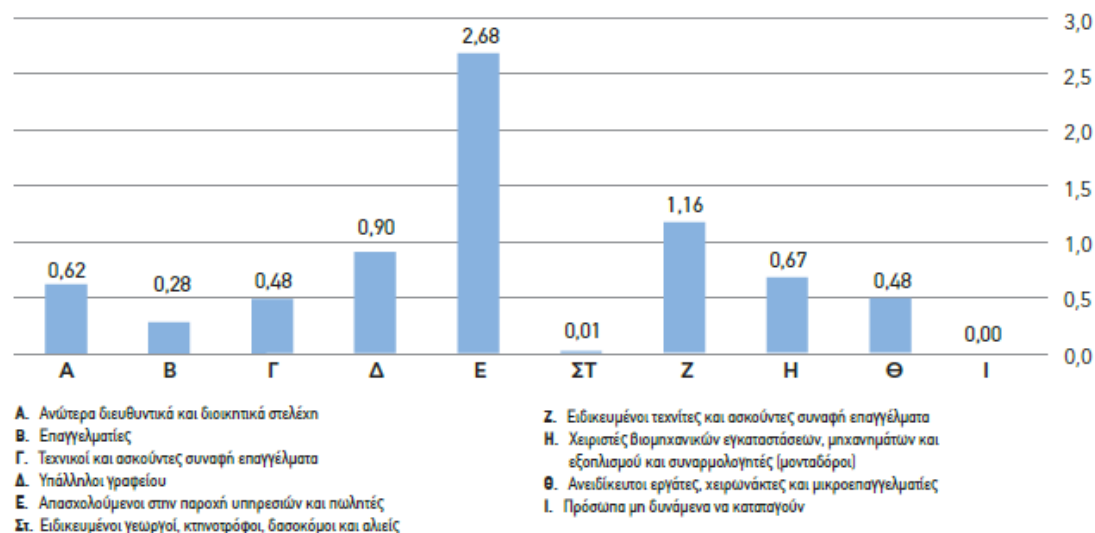
Διάγραμμα 1.20. Ποσοστό (%) προσωρινής εργασίας κατά ηλικία στην αντίστοιχη συνολική απασχόληση του εμπορίου: Β' τρίμηνο 2022.



Πηγή: IN.EM.Y.-ΕΣΕΕ, 2022.

Το Διάγραμμα 1.21 παρουσιάζει τον συντελεστή εκπροσώπησης των επαγγελματιών στο εμπόριο, το 2022, σε σχέση με τη συνολική απασχόληση της χώρας. Φαίνεται πως δύο επαγγελματικές κατηγορίες εκπροσωπούνται στο εμπόριο σε υψηλότερο βαθμό, σε σχέση με τη δομή της απασχόλησης στο σύνολο της οικονομίας. Η πρώτη κατηγορία, αφορά στους «απασχολούμενους στην παροχή υπηρεσιών και στους πωλητές» και η δεύτερη κατηγορία αφορά στους «Ειδικευμένους τεχνίτες και ασκούντες τεχνητών επαγγελμάτων».

Διάγραμμα 1.21. Συντελεστής εκπροσώπησης επαγγελματιών στο Εμπόριο: 2022.



Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, ΕΕΔ

Πηγή: IN.EM.Y.-ΕΣΕΕ, 2022.

2. Η διαδοχή στον εμπορικό κλάδο - Ευρήματα ποσοτικών και ποιοτικών ερευνών

Στο παρόν κεφάλαιο, παρουσιάζονται ποσοτικά και ποιοτικά δεδομένα όπως προκύπτουν από μελέτες που αφορούν στο φαινόμενο της διαδοχής στην Ελλάδα και στο πλαίσιο του παρόντος έργου.

Ειδικότερα, αυτές οι μελέτες αφορούν στις εξής:

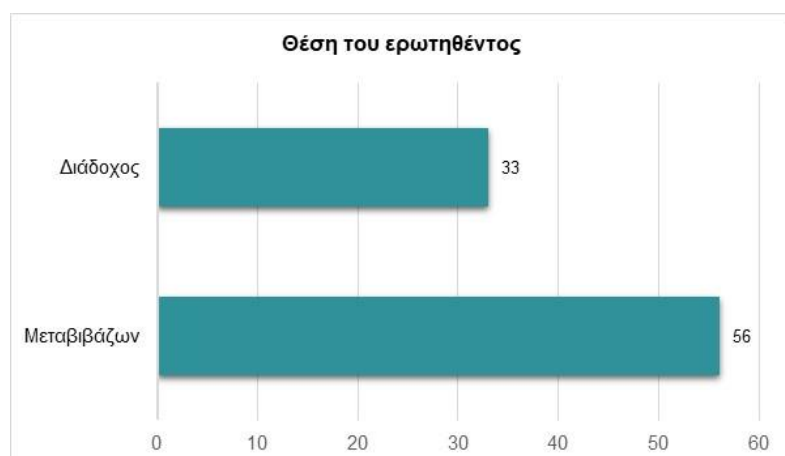
- 1) **δειγματοληπτική έρευνα που διεξήχθη με αποδέκτες ιδιοκτήτες μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων της χώρας που βρίσκονται σε φάση διαδοχής/μεταβίβασης ή πρόκειται να μπουν σε αυτή τη διαδικασία.**
- 2) **ποιοτική έρευνα που διεξήχθη με αποδέκτες εκπροσώπους εμπορικών συλλόγων και εμπορικών ομοσπονδιών της χώρας**

2.1 Δειγματοληπτική έρευνα σε εμπορικές επιχειρήσεις

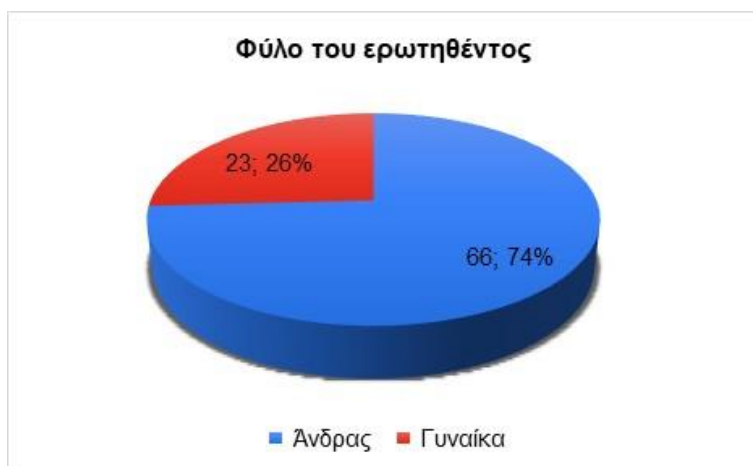
Αναφορικά με τη δειγματοληπτική έρευνα, αντικείμενό της ήταν η διατύπωση απόψεων και θέσεων των συμμετεχόντων σχετικά με τις τρέχουσες και μελλοντικές ανάγκες υποστήριξης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης τ σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής. Ο ερευνητικός πληθυσμός της έρευνας ήταν οι εμπορικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε όλη την ελληνική επικράτεια και που βρίσκονται σε φάση διαδοχής/ μεταβίβασης ή πρόκειται να μπουν σε αυτή τη διαδικασία στο άμεσο μέλλον. Η έρευνα υλοποιήθηκε το χρονικό διάστημα από τον Μάιο έως τον Νοέμβριο του 2022 και αφορούσε σε 89 επιχειρήσεις.

Στη συνέχεια δίνονται πληροφορίες σχετικά με το προφίλ των επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα. Κατά τη χρονική στιγμή διενέργειας της έρευνας, το 63% των επιχειρήσεων είχαν την ιδιότητα του «Μεταβιβάζων», ενώ ποσοστό 37% είχε την ιδιότητα του «Διαδόχου». Επιπρόσθετα, το 74% των ερωτηθέντων ήταν άνδρες και το 26% ήταν γυναίκες (Διαγράμματα 2.1 και 2.2).

Διάγραμμα 2.1. Θέση του ερωτηθέντος στην επιχείρηση.

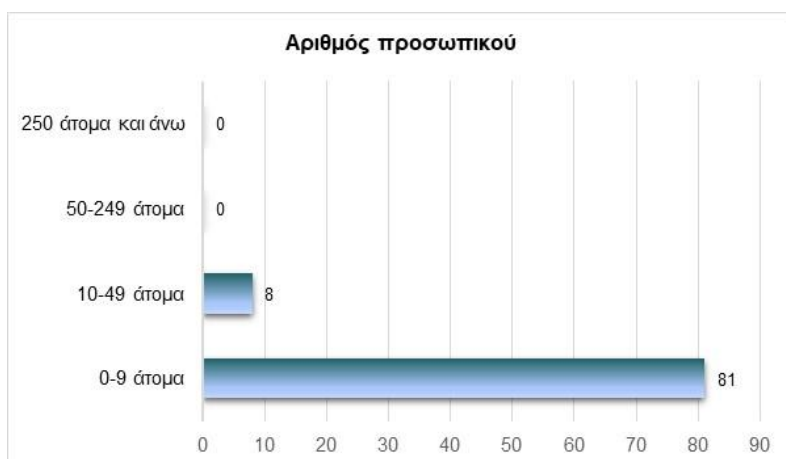


Διάγραμμα 2.2. Φύλο του ερωτηθέντος.

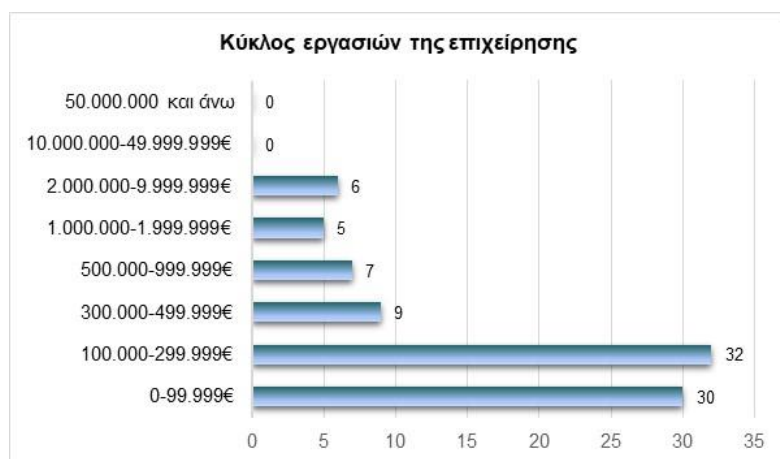


Οι πιο πολλές από τις επιχειρήσεις που ερωτήθηκαν (81) απασχολούν λιγότερα από εννέα (9) άτομα προσωπικό και έχουν κύκλο εργασιών κάτω από 300.000€ (Διαγράμματα 2.3 και 2.4).

Διάγραμμα 2.3. Αριθμός προσωπικού

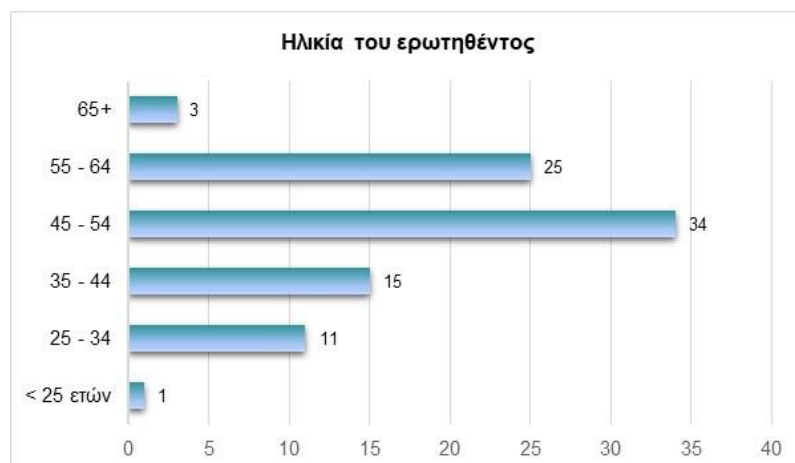


Διάγραμμα 2.4. Κύκλος εργασιών της επιχείρησης.

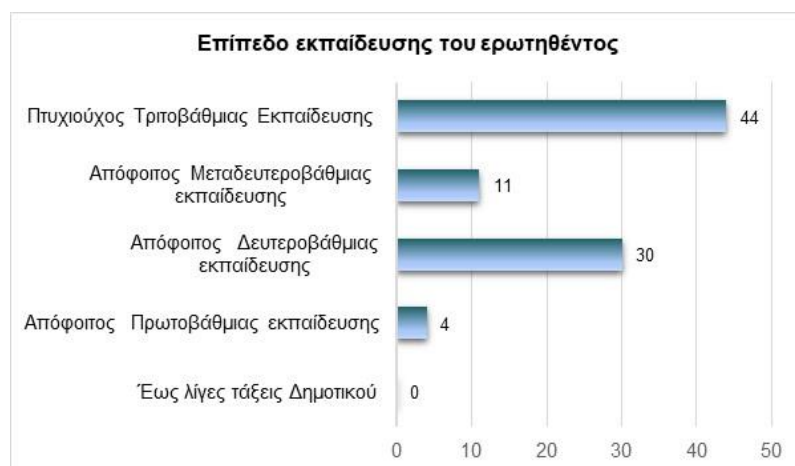


Όσον αφορά στα φυσικά πρόσωπα που απάντησαν για λογαριασμό των επιχειρήσεων, οι περισσότεροι ήταν άνδρες και ανήκαν στην ηλικιακή ομάδα από 45 έως 64 ετών, ενώ αναφορικά με το επίπεδο εκπαίδευσής τους οι μισοί σχεδόν από το σύνολο των ερωτηθέντων ήταν Απόφοιτοι Τριτοβάθμιας Εκπαίδευσης (Διαγράμματα 2.5 και 2.6).

Διάγραμμα 2.5. Ηλικία του ερωτηθέντος.

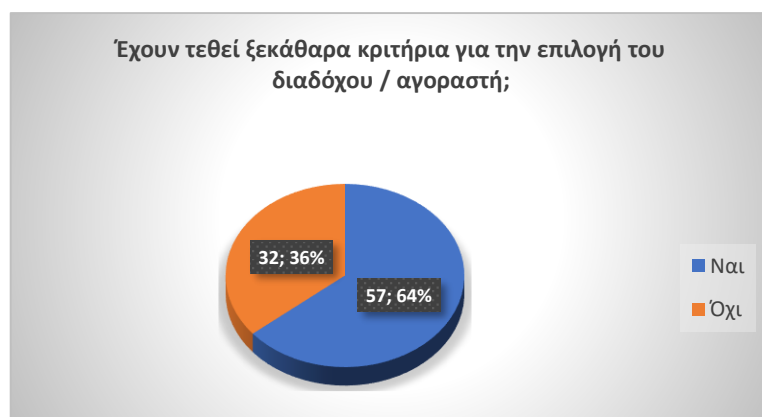


Διάγραμμα 2.6. Επίπεδο εκπαίδευσης του ερωτηθέντος.



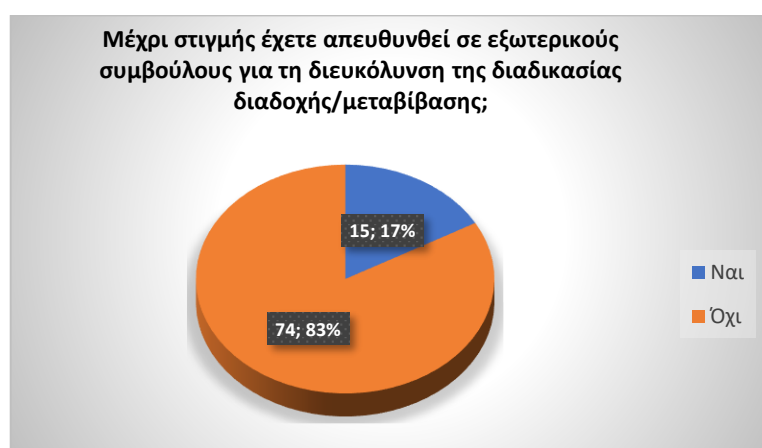
Στη συνέχεια παρουσιάζονται συνοπτικά τα ευρήματα της έρευνας. Αναφορικά με τα ευρήματα της έρευνας για τις ανάγκες υποστήριξής τους κατά τη διαδικασία διαδοχής/μεταβίβασής της επιχείρησής τους, η πλειοψηφία των ερωτηθέντων έχει βρει διάδοχο που στην πλειοψηφία τους είναι συγγενείς α' βαθμού. Ενδιαφέρον έχει το εύρημα ότι από όσες επιχειρήσεις δεν έχουν βρει ακόμη διάδοχο, η πλειονότητα έχει προσδιορίσει τα κριτήρια επιλογής του διαδόχου, γεγονός το οποίο συνδέεται με την καλή προετοιμασία της διαδικασίας διαδοχής (Διάγραμμα 2.7).

Διάγραμμα 2.7. Έχουν τεθεί ξεκάθαρα κριτήρια για την επιλογή του διαδόχου / αγοραστή;



Οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος δεν έχουν απευθυνθεί σε εξωτερικούς συμβούλους για την υποστήριξη στις διαδικασίες διαδοχής (Διάγραμμα 2.8), καθώς για τις περισσότερες δεν έχει ξεκινήσει ακόμη η διαδικασία διαδοχής, ενώ σημαντικό είναι ότι μια μερίδα ερωτηθέντων δηλώνει πως γνωρίζει καλά τις διαδικασίες και τις απαιτούμενες ενέργειες. Από τις υπόλοιπες, οι περισσότερες αναζήτησαν υποστήριξη σχετικά με τις διαδικασίες μεταβίβασης και τη διεκπεραίωση γραφειοκρατικών διαδικασιών χωρίς να παραβλέπεται η ζήτηση υποστήριξης και σε άλλα πεδία όπως η αποτίμηση της αξίας της επιχείρησης, η εύρεση πιθανών πηγών χρηματοδότησης, η ανάπτυξη επιχειρησιακής στρατηγικής μετά τη διαδοχή και ο προσδιορισμός του οράματος της επιχείρησης για το μέλλον.

Διάγραμμα 2.8. Μέχρι στιγμής έχετε απευθυνθεί σε εξωτερικούς συμβούλους για τη διευκόλυνση της διαδικασίας διαδοχής / μεταβίβασης;



Όσον αφορά στα πεδία που οι επιχειρήσεις του δείγματος θα χρειαστούν πάρα πολύ υποστήριξη στο μέλλον για την ομαλή μετάβαση στο νέο καθεστώς ηγεσίας, αναδεικνύονται πιο έντονες οι ανάγκες για στήριξη κατά τη διευθέτηση των γραφειοκρατικών διαδικασιών

μεταβίβασης, την εύρεση πηγών χρηματοδότησης, την ανάπτυξη επιχειρησιακής στρατηγικής, τον προσδιορισμό του οράματος και την αποτίμηση της αξίας της επιχείρησης. Αντίθετα τα πεδία στα οποία οι ερωτηθέντες δηλώνουν ότι δεν χρήζουν καθόλου υποστήριξης είναι για την εύρεση διαδόχου, την επίλυση τυχόν συγκρούσεων μεταξύ ιδιοκτήτη και διαδόχου, την εξοικείωση των άμεσα εμπλεκομένων με το νέο καθεστώς ηγεσίας και την προσαρμογή του ιδιοκτήτη και του διαδόχου στους νέους τους ρόλους(Διαγράμματα 2.9 έως 2.20).

Διάγραμμα 2.9. Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στον προσδιορισμό του οράματος της επιχείρησης για το μέλλον της;



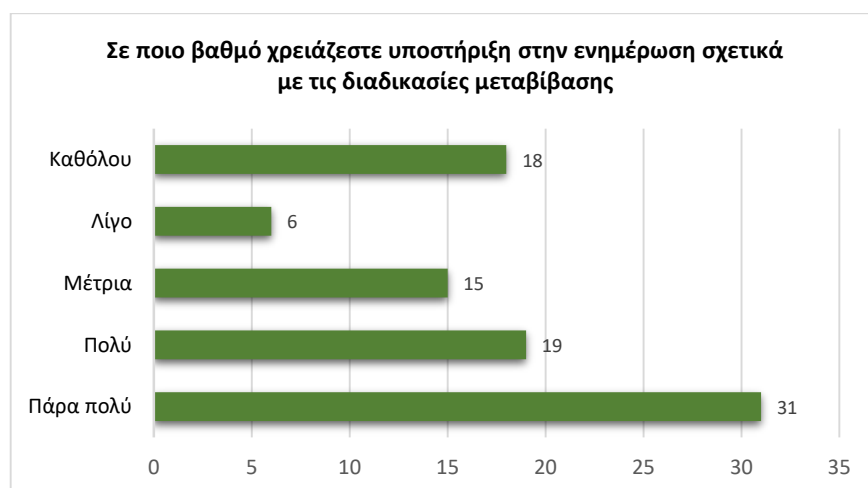
Διάγραμμα 2.10. Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην επιλογή / εύρεση διαδόχου / αγοραστή;



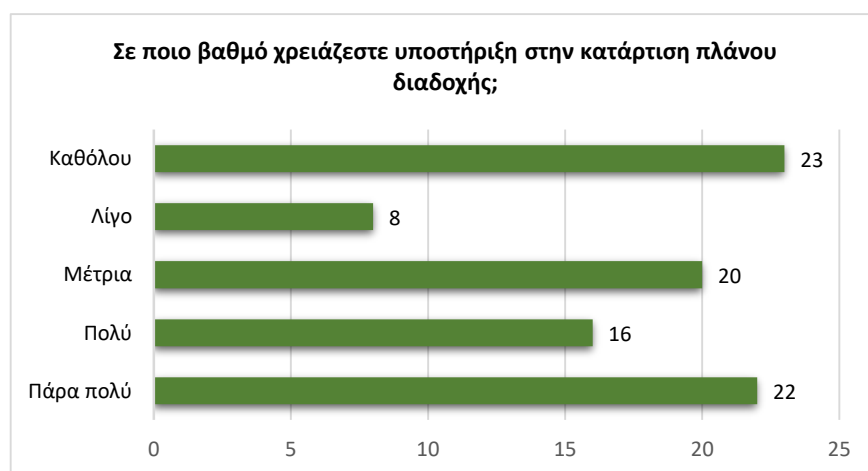
Διάγραμμα 2.11. Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην αποτίμηση της αξίας της επιχείρησης;



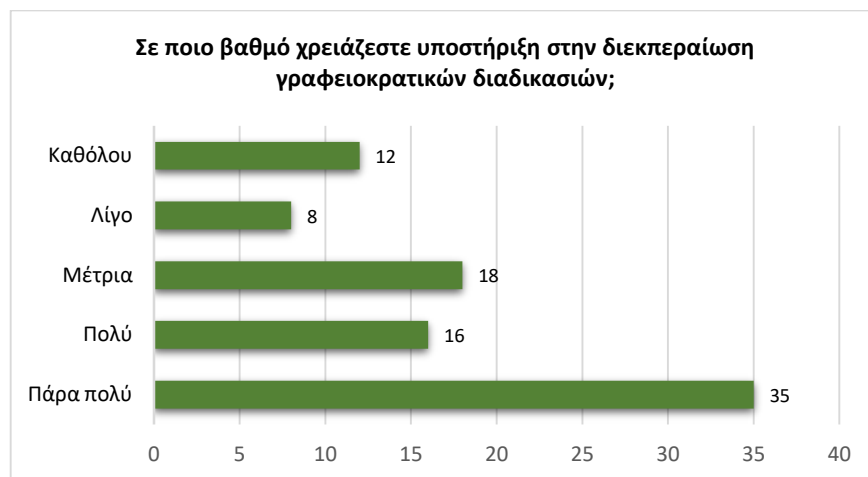
Διάγραμμα 2.12. Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην ενημέρωση σχετικά με τις διαδικασίες μεταβίβασης;



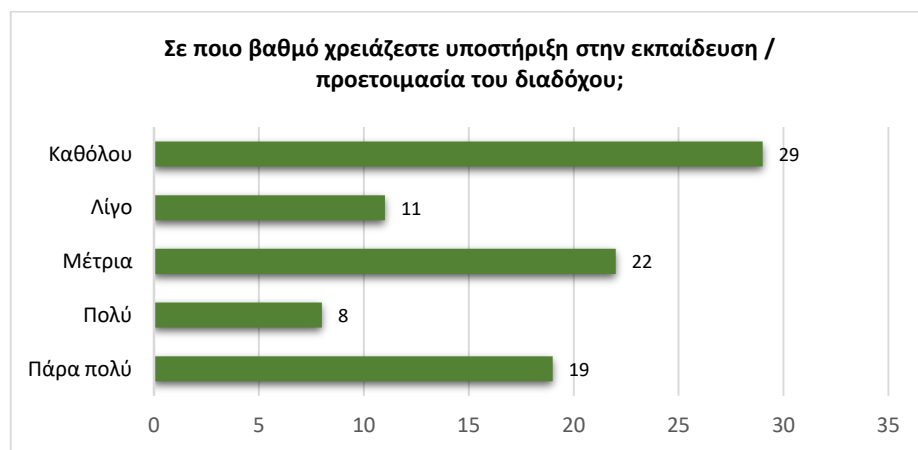
Διάγραμμα 2.13. Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην κατάρτιση πλάνου διαδοχής;



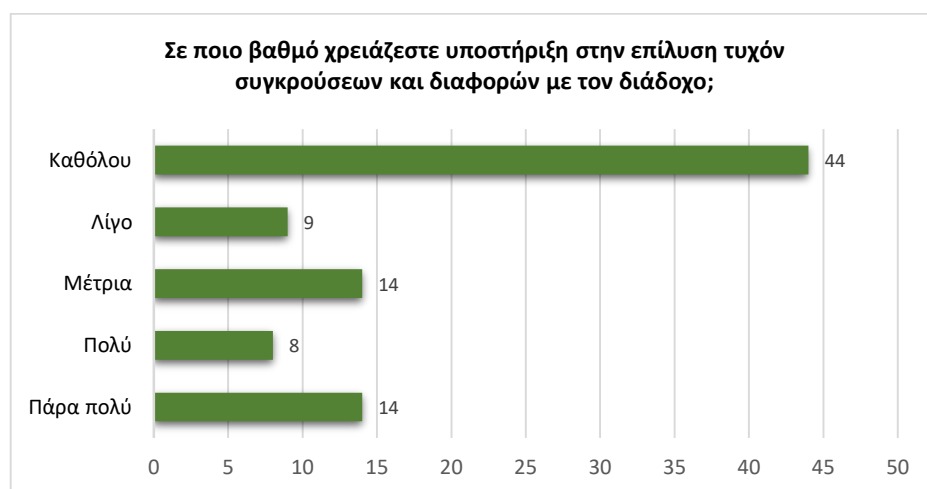
Διάγραμμα 2.14. Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην διεκπεραίωση γραφειοκρατικών διαδικασιών;



Διάγραμμα 2.15. Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην εκπαίδευση / προετοιμασία του διαδόχου;



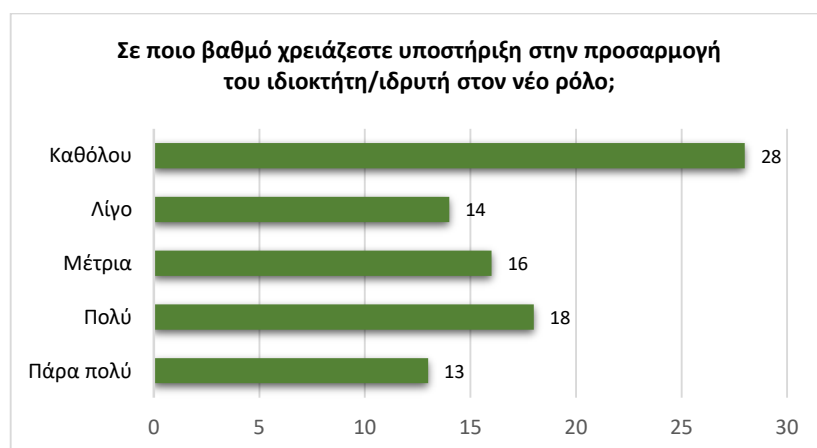
Διάγραμμα 2.16. Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην επίλυση τυχόν συγκρούσεων και διαφορών με τον διάδοχο;



Διάγραμμα 2.17. Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην ενημέρωση και εξοικείωση των άμεσα ενδιαφερομένων (προσωπικό, προμηθευτές / συνεργάτες, μεγάλοι πελάτες) με τη νέα κατάσταση ηγεσίας;



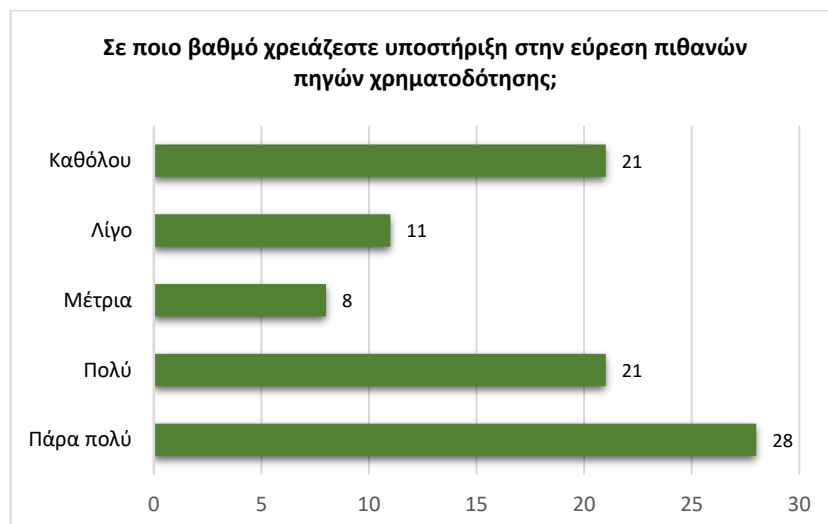
Διάγραμμα 2.18. Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην προσαρμογή του ιδιοκτήτη/ιδρυτή στον νέο ρόλο;



Διάγραμμα 2.19. Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην ανάπτυξη επιχειρησιακής στρατηγικής μετά τη διαδοχή;

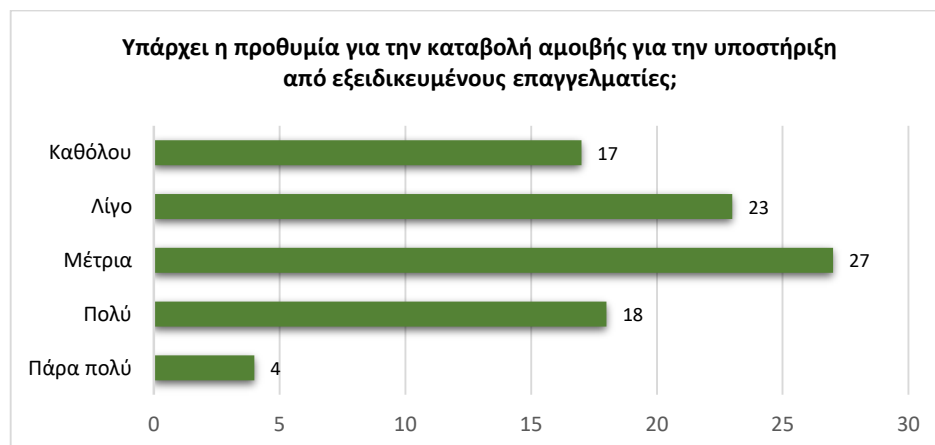


Διάγραμμα 2.20. Σε ποιο βαθμό χρειάζεστε υποστήριξη στην εύρεση πιθανών πηγών χρηματοδότησης;



Αναφορικά με τη μορφή που θα επιθυμούσαν να λάβουν την υποστήριξη αυτή, οι περισσότεροι ερωτηθέντες επέλεξαν να δηλώσουν την ατομική συμβουλευτική αντί της ομαδικής συμβουλευτικής που θα είχε και την παρουσία και άλλων επιχειρηματιών. Ωστόσο, δεν έδειξαν μεγάλη προθυμία για την καταβολή αμοιβής για την υποστήριξη από εξειδικευμένους επαγγελματίες συμβούλους (Διάγραμμα 2.21).

Διάγραμμα 2.21. Υπάρχει η προθυμία για την καταβολή αμοιβής για την υποστήριξη από εξειδικευμένους επαγγελματίες;



Αναφορικά με την προετοιμασία του διαδόχου, οι περισσότεροι ερωτηθέντες δήλωσαν ότι θεωρούν πάρα πολύ σημαντική την εκπαίδευσή του σχετικά με θέματα που αφορούν την «παραγωγική» διαδικασία μίας επιχείρησης. Τέτοια θέματα είναι οι παραγωγικές διαδικασίες και οι παραγωγικοί πόροι, η κοστολόγηση, η εφοδιαστική αλυσίδα και η διαχείριση του κόστους της επιχείρησης. Ακόμη, θεωρούν πολύ σημαντικό ο διάδοχος να εκπαιδευτεί καλά σε γενικότερα θέματα, όπως τις τεχνικές πωλήσεων και το marketing αλλά

και το ηλεκτρονικό εμπόριο. Τέλος, θεωρούν ότι ένας διάδοχος προκειμένου να μπορέσει να αναλάβει τη διοίκηση μίας επιχείρησης θα πρέπει να εκπαιδευτεί πάρα πολύ καλά σε θέματα που σχετίζονται με τις λογιστικές διαδικασίες καθώς και φορολογικές υποχρεώσεις, τη διαχείριση του ανθρώπινου δυναμικού, την εξυπηρέτηση των πελατών, αλλά και τη διοίκηση της ομάδας και την ηγεσία.

Διάγραμμα 2.22. Εκτός από τις παραπάνω θεματικές ενότητες πιστεύεται ότι υπάρχει άλλη που να είναι πάρα πολύ σημαντική για την εκπαίδευση του διαδόχου;



2.2 Ποιοτική έρευνα σε εκπροσώπους εμπορικών συλλόγων και εμπορικών ομοσπονδιών

Αντικείμενο της ποιοτικής έρευνας ήταν η διατύπωση απόψεων και θέσεων των συμμετεχόντων σχετικά με το θέμα της διαδοχής / μεταβίβασης στον εμπορικό κλάδο και ειδικότερα σε σχέση με τις παραμέτρους της θεσμικής και επιχειρησιακής υποστήριξης των μελών - μέσω εξειδικευμένων υπηρεσιών και κινήτρων - για τη διευκόλυνση της μεταβίβασης / διαδοχής στις ελληνικές εμπορικές επιχειρήσεις, και σχετικά με τις αναγκαίες ρυθμίσεις που θεωρούνται αναγκαίες να θεσπιστούν στο οικείο νομικό και φορολογικό πλαίσιο.

Η ποιοτική έρευνα, τα πορίσματα της οποίας παρουσιάζονται συνοπτικά στη συνέχεια, υλοποιήθηκε με τη μορφή των διαδικτυακών focus groups, μέσω της πλατφόρμας τηλεδιασκέψεων zoom. Συγκεκριμένα πραγματοποιήθηκαν επτά (7) focus groups μεταξύ του διαστήματος από τον Ιούνιο ως τον Οκτώβριο του 2022. Περισσότερες πληροφορίες δίνονται στον Πίνακα 2.1.

Πίνακας 2.1. Ημερομηνίες, περιοχές δράσης των φορέων, αριθμός των προσκεκλημένων και αριθμός των συμμετεχόντων των focus groups.

A/α	Ημ/νια	ΠΕΡΙΟΧΗ	ΑΡ. ΠΡΟΣΚΕΚΛΗΜΕΝΩΝ	ΑΡ. ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ
1	11/7/2022	ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ	21	4
2	21/7/2022	ΘΕΣΣΑΛΙΑ & ΑΝΑΤ. ΣΤΕΡΕΑ ΕΛΛΑΔΑ	16	8

A/α	Ημ/νια	ΠΕΡΙΟΧΗ	ΑΡ. ΠΡΟΣΚΕΚΛΗΜΕΝΩΝ	ΑΡ. ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ
3	14/9/2022α	ΔΥΤ. & ΚΕΝΤΡ. ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ	23	13
4	14/9/2022β	ΚΑΜΘ, ΗΛΕΙΑ & ΓΟΥΝΑ	15	8
5	21/9/2022	ΚΑΜΘ & ΘΕΣ/ΝΙΚΗ, ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΑ	23	9
6	28/9/2022	ΚΥΚΛΑΔΕΣ - ΚΡΗΤΗ - ΕΥΒΟΙΑ - Β. ΑΙΓΑΙΟ	27	17
7	5/10/2022	ΑΤΤΙΚΗ	28	12
		ΣΥΝΟΛΟ	153	71

Η συζήτηση που διεξήχθη περιλάμβανε δύο επιμέρους ενότητες ως εξής:

Η **πρώτη ενότητα** αφορούσε στην ανάλυση των τάσεων του φαινομένου της διαδοχής / μεταβίβασης στον εμπορικό κλάδο της χώρας μας. Στο πλαίσιο αυτό, ζητούμενο ήταν η διατύπωση από τους συμμετέχοντες των απόψεών τους σχετικά με:

- τη συχνότητα που οι επιχειρήσεις μέλη τους τους εκφράζουν αιτήματα σχετικά με θέματα διαδοχής / μεταβίβασης
- το αν είναι επικρατέστερη η τάση για οικογενειακή διαδοχή ή για μεταβίβαση σε τρίτους
- το αν μεταβλήθηκαν οι τάσεις τα χρόνια της οικονομικής και υγειονομικής κρίσης
- τις ιδιαιτερότητες που χαρακτηρίζουν τη διαδοχή / μεταβίβαση εμπορικών επιχειρήσεων
- τους παράγοντες που δυσχεραίνουν τόσο την επιλογή της διαδοχής / μεταβίβασης όσο και τη διεκπεραίωση αυτής καθαυτής της διαδικασίας.

Η **δεύτερη ενότητα** αφορούσε στον ρόλο της ΕΣΣΕ και των μελών της για υποστήριξη των εμπορικών επιχειρήσεων κατά τη διαδικασία προετοιμασίας και διενέργειας της μεταβίβασης σε νέο σχήμα ηγεσίας. Στο πλαίσιο αυτό, ζητούμενο ήταν η διατύπωση από τους συμμετέχοντες των απόψεών τους σχετικά με:

- τη συχνότητα που οι επιχειρήσεις μέλη τους προσφεύγουν στους κατά τόπους εμπορικούς συλλόγους και τις ομοσπονδίες για υποστήριξη στη διαδικασία διαδοχής / μεταβίβασης
- τον βαθμό αποτελεσματικότητας των υφιστάμενων εθνικών πολιτικών για την υποστήριξη των εμπορικών επιχειρήσεων που θέλουν να περάσουν σε διάδοχη κατάσταση
- τις αναγκαίες ρυθμίσεις που πρέπει να θεσπιστούν στο οικείο νομικό και φορολογικό πλαίσιο προκειμένου για τη διευκόλυνση των διαδικασιών διαδοχής / μεταβίβασης των εμπορικών επιχειρήσεων
- τις πιθανές εξειδικευμένες υπηρεσίες για τη διευκόλυνση της μεταβίβασης / διαδοχής στις ελληνικές εμπορικές επιχειρήσεις.

Λαμβάνοντας υπόψη τα πορίσματα που προέκυψαν από την υλοποίηση κάθε focus group δίνεται στη συνέχεια μια σειρά χρήσιμων συμπερασμάτων ανά θεματική ενότητα συζήτησης.

Όσον αφορά στην **πρώτη ενότητα**, προέκυψαν τα εξής συμπεράσματα:

✚ Αναφορικά με τα θέματα διαδοχής / μεταβίβασης τις εμπορικές επιχειρήσεις μέλη των Εμπορικών Συλλόγων και Ομοσπονδιών.

Το θέμα της διαδοχής είναι ένα σημαντικό ζήτημα που απασχολεί τις εμπορικές επιχειρήσεις, καθώς υπάρχει μια κρίσιμη μάζα που καταφεύγουν στη μεταβίβαση προκειμένου να συνεχιστεί η οικογενειακή παράδοση. Η διαδοχή των εμπορικών επιχειρήσεων είναι ευχής έργου, ιδιαίτερα στις μικρές περιοχές όπου υπάρχουν πολλές ατομικές επιχειρήσεις και είναι κρίσιμο θέμα η διατήρησή τους για την τοπική οικονομία και ευρύτερα για την εθνική οικονομία.

✚ Σχετικά με το κατά πόσο είναι σύνηθες φαινόμενο η διαδοχή εμπορικής επιχείρησης από γενιά σε γενιά και το αν αυτή η τάση μεταβλήθηκε τα χρόνια της κρίσης.

Το θέμα της διαγενεακής διαδοχής είναι ένα σημαντικό ζήτημα που απασχολεί τις εμπορικές επιχειρήσεις, καθώς υπάρχει μια κρίσιμη μάζα που καταφεύγουν στη μεταβίβαση προκειμένου να συνεχιστεί η οικογενειακή παράδοση. Όμως την τελευταία δεκαετία τα μεγέθη διαδοχής φθίνουν, καθώς η αβέβαιη βιωσιμότητα των επιχειρήσεων μειώνουν την προθυμία των διαδόχων να αναλάβουν τη συνέχιση της επιχείρησης αλλά και την προθυμία των ίδιων των προκατόχων να μεταβιβάσουν την επιχείρησή τους στα παιδιά τους. Η παράμετρος της βιωσιμότητας της επιχείρησης αναδείχθηκε ιδιαίτερα στα χρόνια της οικονομικής αλλά και της υγειονομικής κρίσης, που είχε σαν γενική επίδραση τη στροφή των διαδόχων σε άλλα επαγγέλματα εκτός της οικογενειακής επιχείρησης και που έχουν μεγαλύτερη συνάφεια με το αντικείμενο σπουδών τους.

✚ Σχετικά με το κατά πόσο είναι σύνηθες φαινόμενο η μεταβίβαση εμπορικής επιχείρησης μέσω πώλησης σε τρίτους και το αν αυτή η τάση μεταβλήθηκε τα χρόνια της κρίσης.

Συγκριτικά η μεταβίβαση εμπορικών επιχειρήσεων μέσω πώλησης σε τρίτους αποτελεί ένα μικρό ποσοστό σε σχέση με τη διαγενεακή διαδοχή. Αυτό έγκειται και στο γεγονός ότι, η πλειονότητα των εμπορικών επιχειρήσεων είναι μικρού μεγέθους, που τα τελευταία χρόνια αντιμετωπίζουν σημαντικά προβλήματα βιωσιμότητας. Αυτός είναι και ο βασικός λόγος για τον οποίο η νέα γενιά δεν θέλει να αναλάβει υφιστάμενες επιχειρήσεις και προτιμούν είτε να ανοίξουν νέα επιχείρηση ή να στραφούν σε άλλη μορφή απασχόλησης (π.χ. μισθωτή εργασίας). Υπάρχουν, ωστόσο, σημαντικές διαφοροποιήσεις που σε πολλές περιπτώσεις συνδέονται με το αντικείμενο δραστηριοποίησης των εμπορικών επιχειρήσεων, το μέγεθος ή ακόμη και την περιοχή όπου δραστηριοποιούνται. Για παράδειγμα, αν μια επιχείρηση δραστηριοποιείται σε μια τουριστική περιοχή έχει περισσότερες πιθανότητες να μεταβιβαστεί μέσω πώλησης. Το ίδιο ισχύει και για επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον κλάδο της εστίασης.

✚ Σχετικά με το αν υπάρχουν ιδιαιτερότητες που χαρακτηρίζουν το φαινόμενο της διαδοχής στον εμπορικό κλάδο και ποιες είναι αυτές οι ιδιαιτερότητες.

Σύμφωνα με τις απόψεις των συμμετεχόντων το θέμα της διαδοχής - ιδιαίτερα της οικογενειακής - είναι αρκετά πολύπλοκο και ο βαθμός επιτυχίας της επηρεάζεται από μια σειρά παραμέτρων που εντοπίζονται στο εσωτερικό αλλά κυρίως στο εξωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης και που επιδρούν τόσο την απόφαση της διαδοχής μιας επιχείρησης όσο και

την ομαλή και εύρυθμη ολοκλήρωση της διαδικασίας μεταβίβασης. Η διαδοχή ως πρακτική απορρέει ως αποτέλεσμα συναισθηματικών παραγόντων, και βασίζεται στα οράματα και στις επιδιώξεις των δύο βασικών εμπλεκόμενων μερών, δηλαδή του απερχόμενου ιδιοκτήτη και του διαδόχου (ή των διαδόχων). Επίσης, συντελεί στην πραγμάτωση του οράματος του ιδιοκτήτη να συνεχιστεί η εμπορική επιχείρησή του. Συναισθηματικούς λόγους έχει όμως και η μελλοντική γενιά που και αυτή δεν θέλει να χαθεί η οικογενειακή παράδοση, αφού η πλειοψηφία αυτής έχει μεγαλώσει μέσα στα εμπορικά καταστήματα. Έτσι σε κάποιες περιπτώσεις, η οικογενειακή διαδοχή είναι μονόδρομος. Μία ακόμη παράμετρος που σήμερα καθορίζει το φαινόμενο της διαδοχής είναι ο βαθμός αποτελεσματικής οργάνωσης της εμπορικής επιχείρησης που πρόκειται να μεταβιβαστεί. Ειδικότερα, θα πρέπει η οργάνωση της επιχείρησης να είναι τέτοια που ένα άτομο με νέες ιδέες και πολύ συχνά με υψηλότερο εκπαιδευτικό επίπεδο να μπορεί να συνεχίσει σε ένα νέο πλαίσιο τη λειτουργία της επιχείρησης. Αυτό προϋποθέτει ότι, η επιχείρηση έχει κάποιες βάσεις που επιτρέπουν την εισαγωγή αλλαγών και καινοτομιών.

Αξίζει να αναφερθεί επίσης, ότι διακρίνονται τρεις κατηγορίες εμπορικών επιχειρήσεων:

- 1) εκείνοι που αντιλαμβάνονται τη μεταβίβαση ως μια διαδικασία εσωτερική, οπότε δεν εμπλέκουν και δεν προσφεύγουν στην υποστήριξη από τρίτους
- 2) εκείνοι που δεν γνωρίζουν τις διαδικασίες μεταβίβασης μετοχών, μεριδίων, κλπ., οπότε προσφεύγουν στην υποστήριξη από λογιστές, συμβολαιογράφους και νομικούς για να διεκπεραιωθούν οι απαιτούμενες ενέργειες
- 3) εκείνοι που έχουν μια μόνιμη συνεργασία με συμβούλους και άλλους επαγγελματίες, οι οποίοι αναλαμβάνουν να φέρουν σε πέρας τις διαδικασίες μεταβίβασης.

Όσον αφορά στα κύρια εμπόδια και στους ανασταλτικούς παράγοντες για την ομαλή διαδοχή / μεταβίβαση μιας εμπορικής επιχείρησης.

Η πλειονότητα των συμμετεχόντων συμφώνησε πως κύριο στοιχείο που καθορίζει πλέον το φαινόμενο της διαδοχής είναι αν η εμπορική επιχείρηση είναι βιώσιμη ώστε να συνεχίσει να λειτουργεί υπό άλλο καθεστώς ηγεσίας. Επιπλέον, το υψηλό φορολογικό κόστος (απόδοση ΦΠΑ) που επιβαρύνει τη μεταβίβαση της επιχείρησης λειτουργεί ανασταλτικά, με αποτέλεσμα να προβαίνουν οι επιχειρήσεις σε μείωση των αποθεμάτων τους στην αποθήκη ώστε να μειώνεται και η αναλογία της φορολογίας. Επίσης το κόστος μεταβίβασης το οποίο είναι μεγάλο, ιδιαίτερα για τις μετοχικές εταιρίες, ενώ διαπιστώνονται γραφειοκρατικές και χρονοβόρες διαδικασίες τις οποίες καλείται να διεκπεραιώσει η επιχείρηση.

Ένα άλλο θέμα που κρίνει τη διαδικασία διαδοχής είναι η καταλληλότητα των διαδόχων. Χαρακτηριστικά αναφέρθηκε από κάποιους συμμετέχοντες ότι το σχήμα της διάδοχης κατάστασης συνοψίζεται στα τρία Δ: «η πρώτη γενιά δημιουργεί, η δεύτερη γενιά διατηρεί και η τρίτη γενιά διαλύει».

Επίσης κρίσιμο ζήτημα είναι η έγκαιρη προετοιμασία της επιχείρησης για να μπει στη διαδικασία μεταβίβασης, γεγονός που συνδέεται και με τον βαθμό που η απερχόμενη γενιά αφήνει χώρο στους διαδόχους για λήψη πρωτοβουλιών και αποφάσεων. Πολλές φορές η απερχόμενη γενιά εξακολουθεί να έχει τον κεντρικό ρόλο στην ηγεσία της επιχείρησης και δεν δίνει τον απαιτούμενο χώρο στη νεότερη γενιά για τη λήψη πρωτοβουλιών, την εισαγωγή νέων επιχειρησιακών πρακτικών, την υιοθέτηση καινοτομιών, κλπ.

Όσον αφορά στην **δεύτερη ενότητα**, προέκυψαν τα εξής συμπεράσματα:

- ✚ **Αναφορικά με το αν οι εμπορικές επιχειρήσεις μέλη των Εμπορικών Συλλόγων προστρέχουν σε αυτούς προκειμένου να λάβουν υποστήριξη σε θέματα που άπτονται της διαδοχής / μεταβίβασης.**

Στην πλειονότητα των περιπτώσεων των εμπορικών συλλόγων, διαπιστώθηκε η παντελής απουσία ή η μειωμένη εκδήλωση αιτημάτων των επιχειρήσεων προς τους εμπορικούς συλλόγους για την ενημέρωση και διευκόλυνση στη διεκπεραίωση των διαδικασιών μεταβίβασης. Ένας λόγος που συμβαίνει αυτό είναι γιατί οι επιχειρήσεις είτε δεν ξέρουν που να απευθυνθούν είτε προστρέχουν σε υποστήριξη από εξειδικευμένους επαγγελματίες όπως δικηγόροι και λογιστές.

- ✚ **Αναφορικά με τις υπηρεσίες που ζητούνται περισσότερο.**

Στις ελάχιστες περιπτώσεις που εκφράζονται αιτήματα υποστήριξης είναι για το πως θα διαχειριστούν ζητήματα που σχετίζονται με το μέλλον της επιχείρησής τους μετά τη συνταξιοδότηση, πως απεμπλέκεται ο απερχόμενος ιδιοκτήτης από την επιχείρηση και με ποιο κόστος.

- ✚ **Σχετικά με το κατά πόσο κρίνονται αποτελεσματικές κρίνετε οι υφιστάμενες εθνικές πολιτικές και στρατηγικές για την υποστήριξη των εμπορικών επιχειρήσεων κατά την εφαρμογή της επιχειρηματικής διαδοχής.**

Γενικά θεωρείται ότι οι υφιστάμενες εθνικές πολιτικές δεν προσβλέπουν στη διευκόλυνση της διαδοχής, καθώς το νομικό και θεσμικό πλαίσιο των μεταβιβάσεων επιχειρήσεων δεν προβλέπει ευνοϊκές ρυθμίσεις. Επιπλέον, οι απαιτούμενες από την επιχείρηση ενέργειες για τη μεταβίβαση συνεπάγονται τη διευθέτηση χρονοβόρων και γραφειοκρατικών διαδικασιών που την ωθούν να προσφύγει σε εξειδικευμένους επαγγελματίες όπως συμβούλους επιχειρήσεων, λογιστές, δικηγόρους, εργατολόγους, κλπ.

- ✚ **Όσον αφορά στις αναγκαίες ρυθμίσεις που πρέπει να θεσπιστούν στο οικείο νομικό και φορολογικό πλαίσιο προκειμένου για τη διευκόλυνση των διαδικασιών διαδοχής / μεταβίβασης των εμπορικών επιχειρήσεων.**

Θα πρέπει να υιοθετηθούν φορολογικά και άλλα οικονομικά μέτρα για την οικονομική ενίσχυση επιχειρήσεων που θέλουν να συνεχίσουν τη δραστηριότητά τους μέσω της μεταβίβασής τους.

Ενδεικτικά προτάθηκαν τα εξής:

- Για το μεταβατικό στάδιο της ανάληψης των ηνίων από τη νέα ηγεσία να προβλεφθεί μια περίοδος χάριτος σχετικά με τις υποχρεώσεις των επιχειρήσεων για παράδειγμα προς το δημόσιο (εφορία, ασφαλιστικά ταμεία, κλπ.) ή και τραπεζικά ιδρύματα.
- Επιχορήγηση μέρους του μισθολογικού κόστους, προκειμένου να παρέχει υποστήριξη στη μείωση των λειτουργικών εξόδων των εμπορικών επιχειρήσεων, χωρίς παράλληλα να τίθενται αυστηρές δεσμεύσεις (π.χ. διατήρηση του αριθμού των εργαζομένων για μεγάλο χρονικό διάστημα) που πρέπει να πληρούνται από μεριάς των επιχειρήσεων.
- Μείωση του φόρου μεταβίβασης.
- Μείωση των εργοδοτικών εισφορών για κάθε επιπλέον θέση εργασίας που δημιουργείται και καλύπτεται από τις εμπορικές επιχειρήσεις που μεταβιβάζονται.

Όσον αφορά στις εξειδικευμένες υπηρεσίες για τη διευκόλυνση της μεταβίβασης / διαδοχής στις ελληνικές εμπορικές επιχειρήσεις.

Θα πρέπει να ληφθεί μέριμνα ώστε να παρέχονται εξειδικευμένες υπηρεσίες στα εξής πεδία:

- Προετοιμασία της προηγούμενης γενιάς, δηλαδή των προκατόχων, ώστε να μπορέσουν να αποδεχθούν τη διάδοχη κατάσταση και να είναι δεκτικοί στις νέες τακτικές διοίκησης, στις πρωτοβουλίες και στις ιδέες της επόμενης γενιάς.
- Εκπαίδευση των ιδιοκτητών σε θέματα που αφορούν στην έγκαιρη μέριμνα για τη λήψη αποφάσεων που σχετίζονται με θέματα διαδοχής, όπως ανάλυση εναλλακτικών επιλογών για τη συνέχιση της επιχείρησης, εσωτερική οργάνωση της επιχείρησης για την εύκολη μετάβαση σε καθεστώς νέας ηγεσίας, προσδιορισμός των ρόλων απερχόμενων ιδιοκτητών και διαδόχων, κλπ.
- Εκπαίδευση των διαδόχων σε θέματα οργάνωσης και λειτουργίας των επιχειρήσεων σε όλα τα επίπεδα, προκειμένου να κατανοήσουν το σύγχρονο επιχειρείν και να μπορέσουν να ανταπεξέλθουν στον ρόλο του ηγέτη της επιχείρησης που θα αναλάβουν.
- Δημιουργία μιας πλατφόρμας τύπου marketplace όπου θα μπορούν να εγγράφονται αφενός επιχειρήσεις προς μεταβίβαση και αφετέρου ενδιαφερόμενοι αγοραστές και να διευκολύνεται έτσι η σύζευξη προσφοράς και ζήτησης.
- Δημιουργία σώματος συμβούλων διαδοχής που θα βοηθήσουν τις εμπορικές επιχειρήσεις να ανταπεξέλθουν στις δυσκολίες που προκύπτουν κατά τη διαδικασία μεταβίβασης, «αγγίζοντας» θέματα λειτουργίας, οργάνωσης και ομαλής μετάβασης της επιχείρησης στη νέα κατάσταση ηγεσίας, τεχνικά και διαδικαστικά ζητήματα της διαδικασίας μεταβίβασης (π.χ. ασφαλιστικά, φορολογικά), αλλά και επιλύοντας θέματα που σχετίζονται με τη συναισθηματική φόρτιση που επιφέρει η διαδοχή στα δύο εμπλεκόμενα μέρη, δηλαδή στην απερχόμενη γενιά και στους διαδόχους.

Αναφορικά με τον ρόλο της ΕΣΕΕ, των ομοσπονδιών και των εμπορικών συλλόγων για την προώθηση της διαδοχής / μεταβίβασης.

Κατά γενική ομολογία είναι πολύ σημαντικό να έχουν οι εμπορικοί σύλλογοι και οι ομοσπονδίες εργαλεία για να υποστηρίξουν τους ιδιοκτήτες αλλά και τους διαδόχους κατά τη διαδικασία μεταβίβασης. Προς τον σκοπό αυτό, τα στελέχη και οι εκπρόσωποι των εμπορικών συλλόγων θα πρέπει να εξοικειωθούν με την έννοια και τις διαδικασίες μεταβίβασης και να εκπαιδευτούν στη χρήση των εργαλείων υποστήριξης προς τους επιχειρηματίες είτε είναι προκατόχοι είτε είναι οι διάδοχοι. Έτσι, η ΕΣΕΕ θα πρέπει να λάβει ενεργή δράση ώστε να ενημερωθούν οι εμπορικοί σύλλογοι και οι ομοσπονδίες μέλη της. Επίσης προτάθηκε να λειτουργεί μια νομική υπηρεσία σε κάθε ομοσπονδία που θα δέχεται αιτήματα των μελών της σε θέματα μεταβίβασης και σε συνεργασία με την ΕΣΕΕ να είναι σε θέση να διευθετεί τα αιτήματα και να επιλύει τα ανακύπτοντα προβλήματα σε εύλογο χρόνο, χωρίς καθυστερήσεις.

Τέλος, η ΕΣΕΕ θα πρέπει να πιέσει την πολιτεία ώστε να ληφθούν θεσμικές παρεμβάσεις που θα βοηθήσουν τις επιχειρήσεις που μεταβιβάζονται να έχουν λιγότερα βάρη και υποχρεώσεις και να είναι βιώσιμες, συμβάλλοντας στη διατήρηση της δυναμικής του εμπορικού κλάδου που αποτελεί τη «ραχοκοκαλιά» της ελληνικής οικονομίας.

Τα παραπάνω πορίσματα είναι σημαντικά καθώς απεικονίζουν αφενός την πολυπλοκότητα του φαινομένου της διαδοχής / μεταβίβασης στον εμπορικό κλάδο της χώρας και αφετέρου

αποτελούν τη βάση για τον περαιτέρω και καλύτερο σχεδιασμό των δράσεων της ΕΣΕΕ σχετικά με:

- ενέργειες που είτε μέσα στο πλαίσιο του παρόντος έργου είτε μακροπρόθεσμα μπορεί να αναλάβει για την υποστήριξη των μελών της και με τελικούς αποδέκτες τις εμπορικές επιχειρήσεις που θέλουν να μεταβούν σε νέο σχήμα ηγεσίας
- τη διαμόρφωση θέσεων και απόψεων και υποβολή προς την κεντρική διοίκηση σχετικά με τις θεσμικές παρεμβάσεις που πρέπει να αναπτυχθούν προκειμένου για τη δημιουργία ενός ευνοϊκού και υποστηρικτικού νομικού πλαισίου για τις μεταβιβάσεις εμπορικών επιχειρήσεων.

3. Προτάσεις για τη βελτιστοποίηση του θεσμικού και νομικού περιβάλλοντος της διαδοχής / μεταβίβασης στον εμπορικό κλάδο

3.1 Οι προκλήσεις και τα εμπόδια για την προώθηση της διαδοχής στην Ελλάδα

Οι περισσότεροι ερευνητές στον τομέα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων θεωρούν ότι η διαδικασία της διαδοχής αποτελεί το σημαντικότερο ζήτημα που έχει να αντιμετωπίσει η επιχείρηση, ως μια διαδικασία με διάφορες φάσεις πριν και μετά τη στιγμή της ίδιας της μετάβασης στην επόμενη γενιά και με συγκεκριμένα και ευδιάκριτα στοιχεία σε κάθε στάδιο της (Τριανταφυλλίδης, 2019).

Οι δύο πυλώνες που λαμβάνονται υπόψη για να αξιολογηθεί η διαδοχή είναι η ποιότητα και η αποτελεσματικότητα της μετάβασης στην επόμενη γενιά. Η ποιότητα σχετίζεται με το εσωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης και έγκειται στον τρόπο με τον οποίο αντιμετώπισαν τα μέλη τη μετάβαση. Η αποτελεσματικότητα φαίνεται από τον αντίκτυπο που είχε η διαδοχή στο εξωτερικό περιβάλλον. Οι δύο αυτές έννοιες μπορεί να συνδέονται όχι μόνο με αναλογική σχέση, αλλά μπορεί να προκαλέσουν και αντίστροφα αποτελέσματα, δηλαδή κάποιες συγκρούσεις στο εσωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης μπορεί να συμβάλουν σε μια αποτελεσματική διαδοχή (Kets de Vries, 1993).

Αρκετοί ερευνητές συμφωνούν ότι η σωστή μεταβίβαση της επιχείρησης βασίζεται σε μεγάλο βαθμό στον προγραμματισμό για ένα πλάνο διαδοχής αν και αρκετές φορές αυτό δεν υλοποιείται από τις επιχειρήσεις. Συγκεκριμένα, η σωστή πρόβλεψη/ σχεδιασμός συμβαίνει ελάχιστες φορές. Άλλωστε, έρευνες αναφέρουν ότι ακόμα και αν οι ιδιοκτήτες γνωρίζουν τις απαιτήσεις και τα χαρακτηριστικά ενός κατάλληλου διαδόχου, ωστόσο δεν ακολουθούν τις απαραίτητες ενέργειες για να την εύρεση του (Saymaz & Lambert, 2019).

Από τα παραπάνω, καθώς και από τα αποτελέσματα των ερευνών που πραγματοποιήθηκαν στο πλαίσιο του έργου «Δράσεις ενίσχυσης του ρόλου της Ε.Σ.Ε.Ε. για τη διευκόλυνση της διαδοχής στον Ελληνικό Εμπορικό κλάδο» (Παραδοτέο 1.2.1 και 1.2.2) και τα οποία παρατίθενται εκτενώς στο κεφάλαιο 2 της παρούσας έκθεσης, στο θέμα της διαδοχής προκύπτουν τα κάτωθι **συμπεράσματα**:

- Η διαδοχή αποτελεί μείζον θέμα, που προβληματίζει τους επιχειρηματίες για το πως θα διαχειριστούν ζητήματα που σχετίζονται με το μέλλον της επιχείρησής τους.
- Το θέμα της διαγενεακής διαδοχής είναι ένα σημαντικό ζήτημα που απασχολεί τις εμπορικές επιχειρήσεις, καθώς υπάρχει μια κρίσιμη μάζα που καταφεύγουν στη μεταβίβαση προκειμένου να συνεχιστεί η οικογενειακή παράδοση.
- Η αβέβαιη βιωσιμότητα των επιχειρήσεων μειώνει την προθυμία των διαδόχων να αναλάβουν τη συνέχιση της επιχείρησης, αλλά και την προθυμία των ίδιων των προκατόχων να μεταβιβάσουν την επιχείρησή τους στα παιδιά τους.
- Η μεταβίβαση εμπορικών επιχειρήσεων μέσω πώλησης σε τρίτους αποτελεί ένα μικρό ποσοστό σε σχέση με τη διαγενεακή διαδοχή, καθώς η πλειονότητα των

εμπορικών επιχειρήσεων είναι μικρού μεγέθους και αντιμετωπίζουν σημαντικά προβλήματα βιωσιμότητας.

- Το θέμα της διαδοχής - ιδιαίτερα της οικογενειακής – είναι αρκετά πολύπλοκο και ο βαθμός επιτυχίας της επηρεάζεται από μια σειρά παραμέτρων που εντοπίζονται στο εσωτερικό, αλλά κυρίως στο εξωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης και που επιδρούν τόσο στην απόφαση της διαδοχής μιας επιχείρησης, όσο και στην ομαλή και εύρυθμη ολοκλήρωση της διαδικασίας μεταβίβασης.
- Κύριο στοιχείο που καθορίζει το φαινόμενο της διαδοχής είναι αν η εμπορική επιχείρηση είναι βιώσιμη, ώστε να συνεχίσει να λειτουργεί υπό άλλο καθεστώς ηγεσίας.
- Το υψηλό φορολογικό κόστος (απόδοση ΦΠΑ) που επιβαρύνει τη μεταβίβαση της επιχείρησης, καθώς και οι γραφειοκρατικές και χρονοβόρες διαδικασίες τις οποίες καλείται να διεκπεραιώσει η επιχείρηση αποτελούν ανασταλτικούς παράγοντες για την προώθηση της διαδοχής/ μεταβίβασης.
- Η καταλληλότητα των διαδόχων και η έγκαιρη προετοιμασία της επιχείρησης για να μπει στη διαδικασία μεταβίβασης αποτελούν κρίσιμα ζητήματα που επηρεάζουν τη διαδικασία διαδοχής. Παρόλα αυτά η πλειονότητα των επιχειρήσεων δεν έχει προσδιορίσει τα κριτήρια επιλογής του διαδόχου.
- Η ενημέρωση και πληροφόρηση των επιχειρηματιών σε θέματα διαδοχής και μεταβίβασης είναι ελλιπής, ενώ παράλληλα τα αιτήματα των επιχειρήσεων προς τους εμπορικούς συλλόγους και τις εμπορικές ομοσπονδίες της χώρας για λήψη υποστήριξης κατά τις διαδικασίες της μεταβίβασης είναι περιορισμένα.
- Οι ανάγκες υποστήριξης των επιχειρήσεων δεν εξαντλείται στα ζητήματα που αφορούν στην διαδικασία διαδοχής αυτή καθαυτή, αλλά περιλαμβάνει και άλλα πεδία όπως η αποτίμηση της αξίας της επιχείρησης, η εύρεση πιθανών πηγών χρηματοδότησης, η ανάπτυξη επιχειρησιακής στρατηγικής μετά τη διαδοχή και ο προσδιορισμός του οράματος της επιχείρησης για το μέλλον.
- Οι υφιστάμενες εθνικές πολιτικές δεν προσβλέπουν στη διευκόλυνση της διαδοχής, καθώς το νομικό και θεσμικό πλαίσιο των μεταβιβάσεων επιχειρήσεων δεν προβλέπει ευνοϊκές ρυθμίσεις/ κίνητρα.
- Οι επιχειρηματίες προσφεύγουν σε εξειδικευμένους επαγγελματίες όπως συμβούλους επιχειρήσεων, λογιστές, δικηγόρους, εργατολόγους, κλπ. προκειμένου να διευθετήσουν τις απαιτούμενες χρονοβόρες και γραφειοκρατικές διαδικασίες.
- Αναδεικνύεται ιδιαίτερως σημαντική η εκπαίδευση των διαδόχων σε θέματα που σχετίζονται με τις λογιστικές διαδικασίες, καθώς και τις φορολογικές υποχρεώσεις, τη διαχείριση του ανθρώπινου δυναμικού, την εξυπηρέτηση των πελατών, αλλά και τη διοίκηση της ομάδας και την ηγεσία.
- Διαφαίνεται η ανάγκη να υιοθετηθούν φορολογικά και άλλα οικονομικά μέτρα για την οικονομική ενίσχυση επιχειρήσεων που θέλουν να συνεχίσουν τη δραστηριότητά τους μέσω της μεταβίβασής τους.
- Υφίσταται ανάγκη να ληφθεί μέριμνα ώστε να παρέχονται εξειδικευμένες υπηρεσίες για τη διευκόλυνση της μεταβίβασης / διαδοχής στις ελληνικές εμπορικές επιχειρήσεις.

3.2 Προτάσεις για τη διαμόρφωση ευνοϊκού οικοσυστήματος διαδοχής / μεταβίβασης εμπορικών επιχειρήσεων στην Ελλάδα

Το κύριο υπόβαθρο για οποιαδήποτε πολιτική είναι κρίσιμο να βασίζεται στην αναγνώριση της προσφοράς των ΜΜΕ στη δυναμική ανάπτυξη, την απασχόληση, την επιχειρηματικότητα, τη νέα οικονομία. Επίσης, για τον εμπορικό κλάδο είναι καίριο σημείο να αρθεί η υπερίσχυση των οριζόντιων πολιτικών και για λόγους ίσης μεταχείρισης και για λόγους εναρμόνισης με την Ε.Ε. Αυτές βέβαια μπορούν να αποτελούν το κύριο χαρακτηριστικό της άσκησης πολιτικών, αλλά κατά καιρούς έχουν εκτεθεί απόψεις εφαρμογής κάθετων (κλαδικών) πολιτικών, υποστηρίζοντας ότι είναι αναγκαίος ένας σχεδιασμός ειδικών κλαδικών αναπτυξιακών πολιτικών στη βάση ιδιαίτερων και διαφοροποιημένων ρόλων που παίζουν κλάδοι ή ομάδες επιχειρήσεων εντός κλάδων και χρήζουν κινήτρων.

Σε αυτό το πλαίσιο, ορισμένες στρατηγικές προτάσεις που μπορεί να υιοθετηθούν στο πλαίσιο πολιτικών για τη διευκόλυνση των μεταβιβάσεων είναι οι εξής:

- ➔ Η προσαρμογή της φορολόγησης της μεταβίβασης ώστε να μην έχει αρνητικό αντίκτυπο στην ρευστότητα της επιχείρησης και κατ' επέκταση στη βιωσιμότητά της για τις περιπτώσεις της διαδοχής.
- ➔ Η συστηματική συλλογή δεδομένων και η συνεχής παρακολούθηση των μεταβιβάσεων.
- ➔ Η βελτιστοποίηση των νομικών, διοικητικών και φορολογικών διατάξεων που διέπουν τη μεταβίβαση των επιχειρήσεων.
- ➔ Η αξιοποίηση των υφιστάμενων ευρωπαϊκών ταμείων για την οικονομική υποστήριξη των μεταβιβάσεων των ΜμΕ σε επιχειρηματίες που επιθυμούν να συνεχίσουν τη λειτουργία της επιχείρησής τους μέσω πώλησης ή διαδοχής στην επόμενη γενικά.
- ➔ Η παροχή ενημερωτικών και συμβουλευτικών υπηρεσιών προς κάθε ενδιαφερόμενο είτε πρόκειται για ιδιοκτήτη είτε για διάδοχο/αγοραστή.
- ➔ Η εφαρμογή μέτρων για την εξασφάλιση της συνέχισης των προσωπικών εταιρειών και ατομικών επιχειρήσεων σε περίπτωση θανάτου ενός από τους εταίρους ή του επιχειρηματία.
- ➔ Η ενθάρρυνση και η υποστήριξη των επιχειρηματιών να προετοιμάσουν τη διαδοχή τους εν ζωή, κυρίως όταν η μεταβίβαση δεν μπορεί να γίνει εντός του οικογενειακού κύκλου.

Λαμβάνοντας υπόψη τις παραπάνω στρατηγικές προτάσεις βελτίωσης του νομικού και θεσμικού πλαισίου υποστήριξης και ενθάρρυνσης των μεταβιβάσεων, παρατίθενται στη συνέχεια μια σειρά από γενικευμένα **μέτρα στήριξης που μπορούν να βελτιώσουν το νομικό και φορολογικό πλαίσιο για τις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων**, να αυξήσουν την ευαισθητοποίηση και να παρέχουν στήριξη κατά τις διαδικασίες διαδοχής/ μεταβίβασης επιχειρήσεων. *Τα εν λόγω μέτρα αποτελούν και τις κύριες προτάσεις της ΕΣΕΕ προς τα κέντρα λήψης αποφάσεων και χάραξης δημόσιων πολιτικών:*

- Δημιουργία ενός εθνικού κέντρου μεταβίβασης επιχειρήσεων, μιας εικονικής εθνικής πλατφόρμας για τον συντονισμό της συλλογής πληροφοριών, της ανταλλαγής βέλτιστων πρακτικών και τη διευκόλυνση της συνεργασίας.

- Δημιουργία μιας αγοράς πωλητών και αγοραστών, σε σύνδεση με το κέντρο μεταβίβασης επιχειρήσεων, με στόχο την ενθάρρυνση για τη δημιουργία μιας σχετικής βάσης δεδομένων.
- Διοργάνωση τακτικών εκδηλώσεων για συγκεκριμένα ζητήματα μεταβίβασης επιχειρήσεων σε εθνικό επίπεδο, με στόχο την ανταλλαγή βέλτιστων πρακτικών και τη χρησιμοποίηση των αποτελεσμάτων αυτών των εκδηλώσεων ως στοιχείων για σεμινάρια και συνεδριάσεις σε εθνικό, περιφερειακό και τοπικό επίπεδο.
- Ανάπτυξη εναλλακτικών ή συμπληρωματικών ειδικά προσαρμοσμένων εργαλείων σε θέματα κατάρτισης και διαχείρισης για υφιστάμενες και μελλοντικές επιχειρήσεις που διοικούνται από τον ιδιοκτήτη τους και για μικρές οικογενειακές επιχειρήσεις,
- Θέσπιση προγραμμάτων στήριξης με δημόσια πρωτοβουλία και έρευνα για τις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων.
- Να δοθεί η ίδια βαρύτητα στις μεταβιβάσεις, όπως και στη δημιουργία νέων επιχειρήσεων, ιδιαίτερα σε ό,τι αφορά στη χρηματοδότησή τους, όπως έγινε αντίστοιχα με τη χρηματοδότηση των start-ups.

Στο πλαίσιο αυτό, μέσα από το παρόν έργο, το INEMY και η ΕΣΕΕ προτείνουν τις κάτωθι **ενέργειες που μπορούν να προάγουν την πρακτική της μεταβίβασης στον εμπορικό κλάδο, ως μέτρο για τη διασφάλιση της συνέχισης του βιώσιμου επιχειρείν:**

Στο πεδίο της μεταρρύθμισης και βελτίωσης του θεσμικού και νομικού πλαισίου:

- ✚ **Πρόβλεψη προνοιών για την απλοποίηση των διαδικασιών, τη μείωση της φορολογικής επιβάρυνσης και τη θέσπιση κινήτρων για την υιοθέτηση πρακτικών διαδοχής και μεταβίβασης.** Προς τον σκοπό αυτό, προτείνονται τρεις επιμέρους ενέργειες:

1. Καταγραφή των προβλημάτων που αντιμετωπίζουν οι μεταβιβάζοντες ανά νομική μορφή εμπορικών επιχειρήσεων
2. Εισαγωγή νέων διατάξεων σε νόμους που αφορούν τη μεταβίβαση επιχειρήσεων, όπως η μεταβίβαση εταιρικής συμμετοχής στις προσωπικές εταιρίες σύμφωνα με τον Ν. 4072/2012, η μεταβίβαση του μετοχικού τίτλου στην Ε.Π.Ε. σύμφωνα με τον Ν. 3190/1955 περί Εταιριών Περιορισμένης Ευθύνης, όπως τροποποιήθηκε με το Ν. 4541/2018, η Σύμβαση ιδιωτικού συμφωνητικού μεταβίβασης σύμφωνα με το άρθρο ΑΚ 1034, τις Δεσμευμένες μετοχές σύμφωνα με το άρθρο 43 του Ν.4548/2018, η Εφαρμογή στη μεταβίβαση υποχρεωτικής συνεταιριστικής μερίδας μέλους στην Κοιν.Σ.Επ. σύμφωνα με τον Ν. 4430/2016, το Προεδρικό Διάταγμα 178/2002 σχετικά με τη Διατήρηση των δικαιωμάτων των εργαζομένων σε περίπτωση μεταβιβάσεων επιχειρήσεων, η φορολογία μεταβίβασης σύμφωνα με τον Ν. 4172/2013 (Φορολογία εισοδήματος, επείγοντα μέτρα εφαρμογής του ν. 4046/2012, του Ν. 4093/2012 και του ν. 4127/2013 και άλλες διατάξεις) («Νέος Κώδικας Φορολογίας Εισοδήματος»), όπως τροποποιήθηκε από το Ν.4646/2019 (Φορολογική μεταρρύθμιση με αναπτυξιακή διάσταση για την Ελλάδα του αύριο), κλπ. Στο πλαίσιο αυτό είναι κρίσιμη η επανεξέταση των φορολογικών συντελεστών που διέπουν τη μεταβίβαση οικογενειακών επιχειρήσεων προς τις νεότερες γενιές, προκειμένου αυτοί να μην πλήττουν τη βιωσιμότητά της,

καθιστώντας ασύμφορη τη μεταβίβασή της. Επιπλέον θα πρέπει να θεσπιστούν φορολογικά κίνητρα, τα οποία θα ωθήσουν τους ιδιοκτήτες οικογενειακών επιχειρήσεων να προτιμήσουν μια έγκαιρη διαδοχή, που θα τους επιτρέψει έναν αποτελεσματικό σχεδιασμό και προγραμματισμό.

3. Κωδικοποίηση του οικείου νομικού πλαισίου, ώστε να μην δημιουργείται ένας κυκεώνας νομοθετημάτων τα οποία πρέπει κάποιος να διερευνά.

✚ **Ψηφιοποίηση της διαδικασίας μεταβίβασης**, ώστε να πραγματοποιείται μέσω διαδικτύου, με «υπηρεσίες μιας στάσης» και υπηρεσία «Help Desk». Ειδικότερα, προτείνεται η ίδρυση και λειτουργία γραφείων μιας στάσης για την ενημέρωση σχετικά με θέματα διαδικασιών μεταβίβασης επιχειρήσεων προς τους επιχειρηματίες, αλλά και προς δυνητικούς αγοραστές.

✚ **Δημιουργία ενός διαφανούς market-place**. Η αγορά αυτή μπορεί να λειτουργεί ως σημείο επαφής μεταξύ πωλητών και ενδιαφερομένων αγοραστών. Οι δυνητικοί αγοραστές επιχειρήσεων θα έχουν τη δυνατότητα αναζήτησης όλων των επιχειρήσεων προς πώληση, θέτοντας μια σειρά φίλτρων όπως γεωγραφική θέση (σε επίπεδο περιφέρειας ή ακόμη και πόλης), μέγεθος επιχείρησης (σύμφωνα με τον αριθμό απασχολούμενων ή /και τον κύκλο εργασιών), εκτιμώμενη αξία (σε κλίμακα τιμών). Οι αιτήσεις επικοινωνίας θα πρέπει να κατευθύνονται σε ένα ανώνυμο γραμματοκιβώτιο, φορέων που παρέχουν ασφάλεια και εμπιστοσύνη στους ενδιαφερόμενους. Κρίσιμο σημείο είναι το market place να γνωστοποιηθεί στους πιθανούς χρήστες του (ιδιοκτήτες και αγοραστές μέσω εκστρατειών ευαισθητοποίησης και μέσω της διάδοση πληροφοριών σε ιστοσελίδες της ΕΣΣΕ και των μελών της, σεμινάρια, ημερίδες, webinars, κλπ.

✚ **Στο πεδίο της εκπαίδευσης και της δια βίου μάθησης:**


✚ **Αναβάθμιση των μαθημάτων** με εισαγωγή του θέματος της διαδοχής και της μεταβίβασης επιχειρήσεων στα προγράμματα σπουδών της μεταδευτεροβάθμιας και τριτοβάθμιας εκπαίδευσης. Ειδικότερα, προτείνεται τα μαθήματα επιχειρηματικότητας να αναβαθμιστούν και να ενταχθούν τόσο σε χαμηλότερες εκπαιδευτικές βαθμίδες για να προσφέρουν ευρεία γνώση στο γενικότερο πλαίσιο μαθημάτων επιχειρηματικότητας όσο και σε υψηλότερες εκπαιδευτικές βαθμίδες, παρέχοντας εξειδικευμένες γνώσεις και δεξιότητες.

✚ **Διοργάνωση ειδικών προγραμμάτων δια βίου μάθησης** για θέματα διαδοχής και μεταβίβασης επιχειρήσεων τα οποία μπορούν να συνδυαστούν με μηχανισμούς mentoring αλλά και job rotation, ώστε να προετοιμάζονται κατάλληλα τα άτομα που προορίζονται για διάδοχοι, με σκοπό την ενδυνάμωση των εγκάρσιων δεξιοτήτων και ικανοτήτων τους (πέραν δηλαδή των τεχνικών/διοικητικών δεξιοτήτων για την ανάληψη της ηγεσίας) και την υιοθέτηση νέων επιχειρηματικών μοντέλων. Παράλληλα, προτείνεται η πραγματοποίηση προγραμμάτων δια βίου μάθησης για την εκπαίδευση του ιδρυτή/ιδιοκτήτη σε μια σειρά θεμάτων όπως: ο τρόπος επιλογής διαδόχου, η προσέλκυση διαδόχων εκτός επιχείρησης, προϋποθέσεις για μια ομαλή μετάβαση της ηγεσίας, αποτίμηση της αξίας της επιχείρησης, κλπ.

- ✚ Σημειώνεται ότι είναι σημαντικό να προβλέπεται η πραγματοποίηση μικρής διάρκειας εξ' αποστάσεως μαθημάτων, ώστε να δίνεται η ευκαιρία παρακολούθησής τους από άτομα που δεν έχουν τη δυνατότητα για μακροχρόνια προγράμματα λόγω έλλειψης χρόνου.
- ✚ **Διάγνωση των εκπαιδευτικών αναγκών σε θέματα διαδοχής** τόσο στην αρχική επαγγελματική κατάρτιση, όσο και στη δια βίου μάθηση. Η διάγνωση των εκπαιδευτικών αναγκών είναι αναγκαία, ώστε να συγκεκριμενοποιηθούν τα θεματικά πεδία, τα γνωστικά αντικείμενα, η δομή των προγραμμάτων και να προσδιορίζονται σε ποιο επίπεδο θα απευθύνονται ώστε να αποδώσουν απτά αποτελέσματα.
- ✚ **Στο πεδίο της συμβουλευτικής υποστήριξης και ενημέρωσης:**
- ✚ **Δημιουργία Διαδικτυακής πλατφόρμας** που θα παρέχει υπηρεσίες e-information, e-learning, e-consulting, e-coaching, e-mentoring. Η πλατφόρμα θα απευθύνεται σε επιχειρηματίες, σε διαδόχους οικογενειακών επιχειρήσεων και σε νέους επιχειρηματίες που προτίθενται να εξαγοράσουν μια επιχείρηση.
- ✚ **Δημιουργία μητρώου μεντόρων - Εκπαίδευση και πιστοποίησή τους.** Ειδικότερα, προτείνεται η Δημιουργία Μητρώου Μεντόρων για την παροχή εξειδικευμένων ολοκληρωμένων υπηρεσιών που θα περιλαμβάνουν τεχνική και διοικητική υποστήριξη των ιδιοκτητών και διαδόχων των υπό μεταβίβαση επιχειρήσεων για την ομαλή και αποτελεσματική μετάβαση μιας εμπορικής επιχείρησης στο νέο καθεστώς διοίκησης και ηγεσίας. Ως Μέντορες μπορεί να είναι μια πλειάδα εξειδικευμένων συμβούλων όπως λογιστές, ορκωτοί λογιστές, σύμβουλοι επιχειρήσεων, συμβολαιογράφοι, δικηγόροι, ακόμη και τραπεζικοί σύμβουλοι. Οι Μέντορες θα καθοδηγούν τα ενδιαφερόμενα μέρη σε όλες τις προβλεπόμενες φάσεις της διαδικασίας μεταβίβασης - από τον σχεδιασμό έως την τελική φάση μεταβίβασης - προκειμένου να στεφθεί με επιτυχία η τελική έκβαση του εγχειρήματος. Κρίσιμο ζήτημα είναι οι Μέντορες μετά την επιλογή τους και τη συμπερίληψή τους στο Μητρώο να λάβουν σχετική εκπαίδευση με ένα βασικό πρόγραμμα επαγγελματικής κατάρτισης, το οποίο σκόπιμο είναι να οδηγεί σε εξετάσεις για την πιστοποίηση σύμφωνα με το πρότυπο ISO 17024 για την πιστοποίηση προσώπων.
- ✚ **Δημιουργία μητρώου διαμεσολαβητών – Εκπαίδευση και πιστοποίησή τους.** Ειδικότερα, προτείνεται η Δημιουργία Μητρώου Μεσολαβητών για την παροχή εξειδικευμένων υπηρεσιών διαμεσολάβησης μεταξύ των ιδιοκτητών και διαδόχων των υπό μεταβίβαση επιχειρήσεων προκειμένου για την αρμονική συνύπαρξη των δυο γενεών που προηγείται της ολοκληρωτικής μετάβασης της ηγεσίας, μέσω της εδραίωσης σχέσεων εμπιστοσύνης και τη δημιουργία μηχανισμών επίλυσης τυχόν συγκρούσεων και διευκόλυνσης των διαπραγματεύσεων μεταξύ των ενδιαφερόμενων μερών σε περιπτώσεις πώλησης επιχειρήσεων. Κρίσιμο ζήτημα είναι οι μεσολαβητές μετά την επιλογή τους και τη συμπερίληψή τους στο Μητρώο να λάβουν σχετική εκπαίδευση με ένα βασικό πρόγραμμα επαγγελματικής

κατάρτισης, το οποίο σκόπιμο είναι να οδηγεί σε εξετάσεις για την πιστοποίηση σύμφωνα με το πρότυπο ISO 17024 για την πιστοποίηση προσώπων.

 **Στο πεδίο της χρηματοοικονομικής στήριξης:**

 **Πρόγραμμα εγγυοδοσίας από ελληνικά τραπεζικά ιδρύματα σε επιχειρήσεις οι οποίες επιθυμούν να προβούν σε μία ενέργεια μεταβίβασης ή εξαγοράς.** Η χρηματοδότηση θα αφορά στη δυνατότητα λήψης δανείων από το τραπεζικό σύστημα για την αύξηση των ίδιων κεφαλαίων της επιχείρησης ή για ενδιάμεση χρηματοδότηση, για την καταβολή του τιμήματος της επιχείρησης ή για τις επενδυτικές ανάγκες και τις ανάγκες σε κεφάλαιο λειτουργίας, την κάλυψη δαπανών των δικαιωμάτων διαδοχής ή άλλων υποχρεώσεων που απορρέουν από την εξαγορά ή μεταβίβαση. Οι επενδύσεις θα αφορούν τόσο πάγιες εγκαταστάσεις ή εξοπλισμό (οικόπεδα, κτίρια, μηχανολογικές εγκαταστάσεις και εξοπλισμό, αγορά Software & Hardware, τηλεπικοινωνιακό εξοπλισμό, μεταφορικά μέσα κλπ) όσο και άυλα πάγια (έρευνα και ανάπτυξη, εκπαίδευση – επιμόρφωση, κλπ.), που θα υλοποιηθούν σε ένα εύλογο διάστημα από την ημερομηνία εξαγοράς ή μεταβίβασης της επιχείρησης.

Ολοκληρώνοντας θα πρέπει να τονιστεί ότι η μεταβίβαση επιχείρησης ως ενιαίο οικονομικό σύνολο, δημιουργεί πολλαπλά οικονομικά, φορολογικά, διοικητικά και νομικά ζητήματα όπως η μεταβίβαση των πραγμάτων, δικαιωμάτων, άυλων αγαθών, μεταξύ των οποίων και η μισθωτική σχέση, η σχέση με τους εργαζομένους της επιχείρησης, η άδεια ασκήσεως επαγγέλματος¹, η άδεια λειτουργίας της επιχείρησης, κ.α.

Για την καλύτερη αντιμετώπιση των πολλαπλών προβλημάτων και του κινδύνου κλεισίματος των επιχειρήσεων, απαιτείται συνεργασία επιστημόνων διαφόρων ειδικοτήτων και συνδυασμός διαφόρων νομοθετημάτων και διατάξεων για η εξεύρεση της καλύτερης επιλογής από πλευράς οικονομικής, νομικής και φορολογικής.

¹ Σημειώνεται ότι στις περισσότερες περιπτώσεις η μισθωτική σχέση, η άδεια ασκήσεως επαγγέλματος κ.α. είναι προσωποπαγείς και δεν μεταβιβάζονται.

Βιβλιογραφία

Kets de Vries M. F. R. (1993). The dynamics of family-controlled firms: the good news and the bad news. *Organizational Dynamics*, 21. Ανακτήθηκε από: [https://doi.org/10.1016/0090-2616\(93\)90071-8](https://doi.org/10.1016/0090-2616(93)90071-8)

Saymaz S. and Lambert H. H. (2019). Family Business Succession Planning Opportunities. *The CPA Journal* December 2019, 64-69.

IN.EM.Y. - Ε.Σ.Ε.Ε. (2022). Ετήσια Έκθεση του Ελληνικού Εμπορίου. Ανακτήθηκε από: https://inemy.gr/wp-content/uploads/2023/03/etisia_ekthesi_2022-final.pdf

IN.EM.Y. - Ε.Σ.Ε.Ε. (2022). «Παραδοτέο 1.2.1: Δειγματοληπτική έρευνα πεδίου σε εθνικό επίπεδο μέσω δομημένου ερωτηματολογίου για τον προσδιορισμό των αναγκών εκπαίδευσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης των ιδιοκτητών μικρομεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων σε θέματα μεταβίβασης/διαδοχής» στο πλαίσιο του έργου «Δράσεις ενίσχυσης του ρόλου της Ε.Σ.Ε.Ε. για τη διευκόλυνση της διαδοχής στον Ελληνικό Εμπορικό κλάδο».

IN.EM.Y. - Ε.Σ.Ε.Ε. (2022). «Παραδοτέο 1.2.2: Ποιοτική έρευνα σε εκπροσώπους εμπορικών συλλόγων της χώρας σχετικά με τις παραμέτρους της θεσμικής και επιχειρησιακής υποστήριξης των μελών - μέσω εξειδικευμένων υπηρεσιών και κινήτρων - για τη διευκόλυνση της μεταβίβασης / διαδοχής στις ελληνικές εμπορικές επιχειρήσεις, καθώς και σχετικά με τις αναγκαίες ρυθμίσεις στο οικείο νομικό και φορολογικό πλαίσιο» στο πλαίσιο του έργου «Δράσεις ενίσχυσης του ρόλου της Ε.Σ.Ε.Ε. για τη διευκόλυνση της διαδοχής στον Ελληνικό Εμπορικό κλάδο».

Τριανταφυλλίδης Θ. (2018). Η διαδικασία της Διαδοχής και η μετάβαση από γενιά σε γενιά στις ελληνικές οικογενειακές ΜΜΕ. Διπλωματική εργασία. Διατμηματικό Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών «Πληροφορική και Διοίκηση», Τμημάτων Πληροφορικής και Οικονομικών Επιστημών. Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης. Ανακτήθηκε από: <https://ikee.lib.auth.gr/record/298025/files/GRI-2018-21671.pdf>

Ιστοσελίδες:

ΕΛΣΤΑΤ. (2022). Δελτίο Τύπου: Δείκτες Κύκλου Εργασιών και Όγκου στο Χονδρικό Εμπόριο: Ιανουαρίου - Μαρτίου 2022. Ανακτήθηκε από: <https://www.statistics.gr/documents/20181/159fac5d-8dd2-0683-998f-a26092c148dd>

ΕΛΣΤΑΤ. (2022). Δελτίο Τύπου: Δείκτες Κύκλου Εργασιών και Όγκου στον τομέα των αυτοκινήτων: Ιουλίου - Σεπτεμβρίου 2022. Ανακτήθηκε από: <https://www.eeth.gr/images/files/vuadvahuy.pdf>

ΕΛΣΤΑΤ. (2022). Δελτίο Τύπου: Βραχυχρόνιοι δείκτες απασχόλησης (απασχολούμενων ατόμων, ωρών εργασίας, μισθών και ημερομισθίων) σε βασικούς τομείς της οικονομίας και στο λιανικό εμπόριο. Ανακτήθηκε από: <https://www.statistics.gr/documents/20181/5724a419-6ec3-ce45-e07d-ce517c348121>

ΕΛΣΤΑΤ. (2023). Δελτίο Τύπου: Δείκτες κύκλου εργασιών και όγκου στο χονδρικό εμπόριο: Οκτωβρίου - Δεκεμβρίου 2022. Ανακτήθηκε από: <https://www.statistics.gr/documents/20181/e9e837b7-7e16-0fe6-ef74-146179af5b8b>