

**ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ
ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ**



ΟΝΟΜΑ: ΓΕΩΡΓΙΑ ΜΙΧΑΛΟΥΔΗ

A/M: 04711

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ: ΒΑΣΙΛΕΙΑΔΗΣ ΑΧΙΛΛΕΑΣ

ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2017

Περιεχόμενα

ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	3
ΠΡΟΛΟΓΟΣ-ΠΕΡΙΛΗΨΗ	3
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 :ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ	4
1.1 Ορισμός.....	5
1.2 Αριθμός ΜΜΕ στην Ελλάδα	8
1.3 Χαρακτηριστικά των ΜΜΕ	9
1.4 Τα χαρακτηριστικά των ΜΜΕ στην ΕΕ	10
1.5 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα ΜΜΕ	11
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ	15
2.1 Η έννοια της χρηματοδότησης.....	15
2.2 Πηγές χρηματοδότησης	15
2.3 Εσωτερική Χρηματοδότηση και Εξωτερική Χρηματοδότηση	17
2.4 Τραπεζικός Δανεισμός.....	20
2.5 Δάνεια για κεφάλαια κίνησης	20
2.6 Μακροπρόθεσμα Δάνεια	21
2.7 Ταμείο Εγγυοδοτήσεων ΕΤΕΑΝ	21
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΙΔΙΩΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΑΛΛΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ.....	23
3.1. Κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών.....	23
(VENTURE CAPITAL)	23
3.2 Ιδιώτες επενδυτές.....	25
(BUSINESS ANGELS)	25
3.3 Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων (business incubators) και Τεχνολογικά πάρκα (technology park).....	27
3.4 Πρακτόρευση απαιτήσεων (factoring).....	31
3.5 Χρηματοδοτική Μίσθωση (leasing)	33
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4:ΝΕΑ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ ΑΓΟΡΑ (ΝΕ.Χ.Α.) ΚΑΙ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΚΡΑΤΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	37
4.1 Νέα χρηματιστηριακή Αγορά (ΝΕ.Χ.Α)	37
4.2 Προγράμματα Κρατικής Χρηματοδότησης ΜΜΕ.....	40
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΣΗ	50
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	56
1.ΕΠΙΛΟΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ.....	56
2.ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΤΩΝ ΜΟΡΦΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ	56
ΕΠΙΛΟΓΟΣ.....	60
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	62
ΠΙΝΑΚΕΣ ΚΑΙ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΑ	63

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

ΠΡΟΛΟΓΟΣ-ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Θέμα της παρακάτω μελέτης είναι η παρουσίαση των μορφών χρηματοδότησης και του τρόπου λειτουργίας των ελληνικών τραπεζών σχετικά με τη παροχή πιστώσεων προς τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Η σωστή πολιτική χρηματοδότησης μπορεί να βοηθήσει την διοίκηση κάθε επιχείρησης να πάρει σωστές μελλοντικές επιχειρηματικές αποφάσεις και θεωρείται ένα βασικό οικονομικό κριτήριο πληροφόρησης που επηρεάζει άμεσα την μελλοντική στρατηγική ανάπτυξη της επιχείρησης.

Στο δεύτερο κεφάλαιο γίνεται αναφορά στον ορισμό των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και τα χαρακτηριστικά τους.

Στο τρίτο και βασικό κεφάλαιο θα δούμε τα βασικά είδη και τις μορφές χρηματοδότησης που προσφέρει το ελληνικό σύστημα προς τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Θα γίνει αναφορά σε άλλες μορφές χρηματοδότησης καθώς και τις μορφές κρατικής χρηματοδότησης στο τέλος του κεφαλαίου.

Στο τέταρτο κεφάλαιο γίνεται λόγος για την οικονομική κρίση και πως επηρεάζει αυτήν τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις

Στο πέμπτο κεφάλαιο της εργασίας γίνεται σύγκριση των μορφών χρηματοδότησης και η επιλογή της κατάλληλης για μια μικρομεσαία επιχείρηση σύμφωνα με τις πρωταρχικές της ανάγκες και τα γενικά συμπεράσματα.

Τέλος στο έκτο κεφάλαιο υπάρχει ο επίλογος.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 : ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις διαδραματίζουν θεμελιώδη ρόλο στην ευρωπαϊκή οικονομία, καθώς αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της επιχειρηματικής δραστηριότητας, ενώ τα κύρια πλεονεκτήματα μιας εύρυθμης λειτουργίας του θεσμού των μικρομεσαίων επιχειρήσεων είναι τα ακόλουθα:

- Προάγουν την κοινωνική σταθερότητα
- Εξασφαλίζουν υψηλούς ρυθμούς βιώσιμης ανάπτυξης
- Διατηρούν τον ζωτικό δεσμό μεταξύ της παραγωγικής πραγματικότητας και της εδαφικής της διάστασης.
- Αποτελούν ίσως τον αποτελεσματικότερο τρόπο καταπολέμησης της ανεργίας και όλων των προβλημάτων που αυτή προκαλεί καθώς δημιουργούν περισσότερες θέσεις απασχόλησης.
- Συμβάλλουν στην ενίσχυση της ιδέας της “κοινωνίας της γνώσης” καθώς αποτελούν χώρους κατάρτισης.
- Ενισχύουν τη διεθνή ανταγωνιστικότητα των κρατών μελών και της ΕΕ.

Ωστόσο, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις παρουσιάζουν συγκεκριμένα χαρακτηριστικά τα οποία αποτελούν βασικό εμπόδιο στην ανάπτυξη του θεσμού τους, όπως η απουσία οικονομιών κλίμακας, ο συνήθως υψηλός επιχειρηματικός κίνδυνος, η έλλειψη εγγυήσεων για προσφυγή στον δανεισμό, οι συχνά δαιδαλώδεις γραφειοκρατικοί μηχανισμοί κ.α. Η ΕΕ έχει συνειδητοποιήσει αφενός

τα σημαντικά οφέλη από την ενίσχυση του θεσμού των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και αφετέρου τα προβλήματα, τα οποία αντιμετωπίζουν και για αυτό το λόγο έχει θέσει την εξάλειψη των εμποδίων που αντιμετωπίζουν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην πρώτη θέση στην ιεραρχία των δραστηριοτήτων της.

Για να μπορέσουμε να κατανοήσουμε την Μικρομεσαία Επιχείρηση καλό είναι να ξεκινήσουμε πρώτα με τον ορισμό της επιχείρησης, τις μορφές και τα μεγέθη που διακρίνονται στην Ελλάδα.

Ο ορισμός που φέρεται πλέον σήμερα ως ο ευρύτερα αποδεκτός είναι ότι επιχείρηση χαρακτηρίζεται η ποριστική οικονομική μονάδα που αποτελεί αυτοτελή και υπεύθυνη οργάνωση παραγωγικών συντελεστών και διαχείρισης συναλλαγών με τις οποίες και επιδιώκει το μέγιστο δυνατό κέρδος. Το δε κέρδος κατά κανόνα θα πρέπει να υπερβαίνει την αντίστοιχη συνήθη αμοιβή (ως αντιμισθία) της διοικητικής ή εκτελεστικής εργασίας που επιτελείται σε αυτήν. Οι νομικές μορφές αυτής είναι οι ατομικές και οι εταιρικές (Ομόρρυθμη (Ο.Ε.), Ετερόρρυθμη Εταιρεία (Ε.Ε.), Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης (Ε.Π.Ε.), Ανώνυμη Εταιρεία (Α.Ε.), Ανώνυμη Ναυτιλιακή Εταιρεία (Α.Ν.Ε.), Συνεταιρισμός, Συμπλοιοκτησία. Τα μεγέθη αυτής είναι μικρές, μεσαίες, μεγάλες και επιχειρήσεις κολοσσοί.

Τελευταία αναφέρονται και οι "μικρομεσαίες επιχειρήσεις" (ΜΜΕ), όχι τόσο ως ενδιάμεση κατηγορία των δύο πρώτων, αλλά αθροιστικά αυτών, για λόγους πολιτικής ανάπτυξης και ένταξής τους σε προγράμματα επιχορηγήσεων.

1.1 Ορισμός

Ιδιαίτερη σημασία για την ελληνική οικονομία έχουν οι μικρομεσαίες μεταποιητικές επιχειρήσεις (ΜΜΕ) , λόγω του μεγάλου αριθμού τους και της σημαντικής απασχόλησης εργατικού δυναμικού.

Παραδοσιακά στην Ελλάδα, κάτω από τον όρο ΜΜΕ καλύπτονται οι επιχειρήσεις της βιοτεχνίας και ιδίως όσες είναι μέλη των Βιοτεχνικών Επιμελητηρίων. Σαν

μέτρο προσδιορισμού των ΜΜΕ υιοθετήθηκε ο αριθμός ατόμων που απασχολούν αυτές οι επιχειρήσεις και πιο συγκεκριμένα μέχρι 500 άτομα.

Ο ορισμός αυτός μπορεί να παρουσιάσει κάποιες παρενέργειες, όσον αφορά τις ενισχύσεις και τις χρηματοδοτήσεις των ΜΜΕ από τα Κοινοτικά Ταμεία. Αυτό συμβαίνει διότι η οριοθέτηση των ΜΜΕ στα άλλα κράτη – μέλη της ΕΟΚ είναι μέχρι 500 άτομα.

Το όριο των 50 εργαζομένων στην ΜΜΕ ανταποκρίνεται στην φυσιογνωμία της ελληνικής πραγματικότητας και ενισχύεται από το γεγονός ότι οι ΜΜΕ στην Ελλάδα είναι το 99% από τις μεταποιητικές επιχειρήσεις, απασχολούν το 60% των εργαζομένων στην μεταποίηση και συνεισφέρουν με 40% στη συνολική <<προστιθέμενη αξία>> της μεταποίησης.

(ΤΣΑΚΛΑΓΚΑΝΟΣ, 2009)

Η Μικρομεσαία Επιχείρηση, σύμφωνα με τη Σύσταση 2003/361 της Ευρωπαϊκής Επιτροπής (European Council) ημερομηνίας 06 Μαΐου 2003, περιλαμβάνει μια ομάδα επιχειρήσεων και συγκεκριμένα τα παρακάτω είδη:

1. Τη Μεσαία Επιχείρηση.
2. Τη Μικρή Επιχείρηση.
3. Την Πολύ Μικρή Επιχείρηση.

Τα βασικά χαρακτηριστικά του κάθε είδους, σύμφωνα με τη Σύσταση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, αναπτύσσονται στη συνέχεια.

Η Μεσαία Επιχείρηση χαρακτηρίζεται από:

- Αριθμό εργαζομένων μικρότερο των 250 ατόμων.
- Κύκλο εργασιών μικρότερο ή ίσον με 50 εκατ. € ή συνολικό ισολογισμό μικρότερο ή ίσον με 43 εκατ. €.

Η Μικρή Επιχείρηση χαρακτηρίζεται από:

- Αριθμό εργαζομένων μικρότερο των 50 ατόμων.

- Κύκλο εργασιών μικρότερο ή ίσον με 10 εκατ. € ή συνολικό ισολογισμό μικρότερο ή ίσον με 10 εκατ. €.

Η Πολύ Μικρή Επιχείρηση χαρακτηρίζεται από:

- Αριθμό εργαζόμενων μικρότερο των 10 ατόμων.
- Κύκλο εργασιών μικρότερο ή ίσον με 2 εκατ. € ή συνολικό ισολογισμό μικρότερο ή ίσον με 2 εκατ. €.

Η Ευρωπαϊκή Ένωση εφαρμόζει τον ορισμό αυτό στα κοινοτικά προγράμματα και στις κοινοτικές πρωτοβουλίες, και παράλληλα συστήνει χωρίς δέσμευση την εφαρμογή του ίδιου ορισμού στα προγράμματα αυτά, από τα κράτη μέλη.

Στην Ελλάδα, ο ορισμός της Ευρωπαϊκής Επιτροπής εφαρμόζεται ευρέως για πολλούς και σημαντικούς λόγους. Παράδειγμα της εφαρμογής του αποτελεί η ενσωμάτωση του στα κριτήρια κατάταξης σε συγκεκριμένη ομάδα, της κάθε επιχείρησης που υποβάλλει αίτηση προς χρηματοδότηση βάση του Αναπτυξιακού Νόμου Ν. 3299 / 2004. Η Ελλάδα, όπως κάθε ευρωπαϊκή χώρα, είναι χώρα μικρομεσαίων επιχειρήσεων οποιασδήποτε μορφής (ατομική, ΑΕ, ΟΕ, ΕΕ, ΕΠΕ).

Σύμφωνα με τις δημοσιεύσεις του Ε.Ο.Μ.Μ.Ε.Χ., οι επιχειρήσεις με λιγότερα από 10 άτομα προσωπικό αντιστοιχούν σε 99,8% του συνόλου των επιχειρήσεων και απασχολούν περίπου το 60% του εργατικού δυναμικού. Ενώ οι επιχειρήσεις με 10 άτομα προσωπικό αποτελούν το 96,3% του συνολικού αριθμού των επιχειρήσεων. Ο μεγαλύτερος κλάδος ύπαρξης ΜΜΕ στην Ελλάδα είναι το εμπόριο και συγκεκριμένα το λιανικό εμπόριο, τονίζουμε λοιπόν ότι το πλήθος των πολύ μικρών επιχειρήσεων αντιστοιχεί σε ποσοστό 96% του συνόλου των εμπορικών επιχειρήσεων και στο 80% του συνόλου των απασχολούμενων στο εμπόριο. Σύμφωνα με τα πιο πρόσφατα διαθέσιμα στοιχεία της Ελληνικής Στατιστικής Υπηρεσίας (ΕΛΣΤΑΤ 2007) ο τομέας του εμπορίου συνολικά απαρτιζόταν από 305.724 επιχειρήσεις κάθε νομικής μορφής, οι οποίες αντιστοιχούσαν σε ποσοστό 35,4% του συνόλου των Ελληνικών επιχειρήσεων. Η οικονομική κρίση που διέρχεται η Ελλάδα έχει επηρεάσει σημαντικά τον συγκεκριμένο τομέα. Η μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος, η

επιβράδυνση της πιστωτικής επέκτασης, η αύξηση της ανεργίας καθώς και η συγκρατημένη καταναλωτική συμπεριφορά, επηρεάζει τον κλάδο οδηγώντας σε μείωση της ιδιωτικής κατανάλωσης.

Μια ακόμη προσέγγιση η οποία μπορεί να μας δείξει πόσο σημαντικές είναι οι ΜΜΕ είναι αν τις δούμε σε Ευρωπαϊκό επίπεδο και παρουσιάσουμε ένα απόσπασμα από την Μελέτη του Ινστιτούτου Μικρών Επιχειρήσεων με θέμα "Χρηματοδότηση μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων" έτος 2009 που αναφέρει ότι «...σε σύνολο 20 εκατομμυρίων επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην ΕΕ, το 99,8% είναι μικρομεσαίες επιχειρήσεις, οι οποίες απασχολούν το 67,4% του εργατικού δυναμικού και προσφέρουν το 57,7% της προστιθέμενης αξίας» και συμπληρώνει «Αν και οι μεγάλες επιχειρήσεις απασχολούν σχετικά υψηλά ποσοστά εργατικού δυναμικού σε συγκεκριμένους κλάδους, σε μεγάθη αριθμού των επιχειρήσεων οι μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις αποτελούν τη συντριπτική πλειοψηφία. Το γεγονός αυτό τις καθιστά κλειδί στην ευρωπαϊκή οικονομική ανάπτυξη και οι χαρακτηρισμοί "ατμομηχανή", "ραχοκοκαλιά" και "γίγαντες" που τους αποδίδονται δεν είναι τυχαίοι. Όπως πολύ σωστά επισημαίνουν οι υπέρμαχοι της στήριξης των πολιτικών για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας με βάση τις μικρές επιχειρήσεις, ενδεχόμενες πρωτοβουλίες που στοχεύουν σε αυτές αναμένεται να επιφέρουν σημαντικά οφέλη στην ευρωπαϊκή οικονομία. Χαρακτηριστικά αναφέρεται το παράδειγμα ότι εάν δοθεί στις πολύ μικρές επιχειρήσεις η δυνατότητα πρόσληψης ενός μόνο ακόμα εργαζομένου, το αποτέλεσμα στην αύξηση της απασχόλησης και την αντίστοιχη μείωση της ανεργίας θα είναι θεαματικό.»

1.2 Αριθμός ΜΜΕ στην Ελλάδα

Σύμφωνα με έρευνα που είχε γίνει τα 5 έτη 1988, 1996 , 1997, 1998 και 2002 για τις ΜΜΕ βρέθηκαν τα εξής αποτελέσματα. Την χρονιά 1988 το σύνολο των επιχειρήσεων στην Ελλάδα έφτασε τις 509.722, από αυτές οι 507.072 ήταν ΜΜΕ που αυτό σημαίνει ότι το 99,5% του συνόλου των επιχειρήσεων ήταν μικρομεσαίες. Στα ίδια πλαίσια κινείται το ποσοστό μετά από 8 χρόνια όπου το 1996 των σύνολο των επιχειρήσεων αυξάνεται σε 733.200 και από αυτές είναι ΜΜΕ οι 731.000 που σημαίνει ότι σε ποσοστό είναι το 99,6% . Τον επόμενο

χρόνο οι επιχειρήσεις αυξάνονται σε 793.790 και το ποσοστό των ΜΜΕ πέφτει λίγο στο 98,2% (780.281 ΜΜΕ) . Ξανά γίνεται έρευνα την επόμενη χρονιά το 1998 με λιγότερες επιχειρήσεις στο σύνολο η Ελλάδα φτάνοντας τις 755.702 και από αυτές οι 738.142 να είναι ΜΜΕ πράγμα που σημαίνει ότι οι ΜΜΕ επηρεάστηκαν και μειώθηκαν μαζί με το σύνολο έχοντας το 97,7 %. Τελευταία χρονιά για την έρευνα το 2002 αυξάνονται πολύ οι επιχειρήσεις σε 879.377 και από αυτές οι 853.254 είναι ΜΜΕ το ποσοστό φτάνει δηλαδή 97,5% μπορεί να μειώνεται λίγο το ποσοστό αλλά συνεχίζουν να ανοίγουν ΜΜΕ.

Επίσης θα μπορούσαμε να πούμε ότι οι ΜΜΕ αντιπροσωπεύουν το 98% του συνόλου των εταιρειών , το 66% της συνολικής απασχόλησης και το 65% του συνολικού κύκλου εργασιών στην Ελλάδα (και στην ΕΕ). Η καθαρή δημιουργία θέσεων απασχόλησης στις ΜΜΕ αντιστάθμισε με το παραπάνω τις απώλειες θέσεων εργασίας στις μεγάλες επιχειρήσεις κατά την περίοδο 1985-1995. Ενδεικτικά αναφέρουμε ότι το 1994 η απασχόληση στις μικρές επιχειρήσεις στα κράτη μέλη αυξήθηκε κατά 4,7% που ισοδυναμεί με τη δημιουργία 2,1 εκατ. θέσεων απασχόλησης . Από την άλλη σύμφωνα με τα διαθέσιμα στοιχεία, κατά μέσο όρο το 50% των ΜΜΕ στην ΕΕ διακόπτουν την λειτουργία τους στα πρώτα 5 χρόνια της ζωής τους, ποσοστό ιδιαίτερα ανησυχητικό , που συνεπάγεται αντίστοιχη απώλεια θέσεων εργασίας. Επιπλέον 30.000 επιχειρήσεις και 300.000 θέσεις εργασίας απειλούνται κάθε χρόνο απλά και μόνο επειδή οι ΜΜΕ δεν μπορούν να αντιμετωπίσουν τα προβλήματα που συνεπάγεται η αλλαγή του ιδιοκτήτη τους.

1.3 Χαρακτηριστικά των ΜΜΕ

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις χαρακτηρίζονται από ικανοποιητική ρευστότητα η οποία στην πλειονότητα των επιχειρήσεων οφείλεται στον υψηλό χρόνο ανακύκλωσης των αποθεμάτων τους. Η κεφαλαιακή σύνθεση υποδηλώνει χαμηλό μακροπρόθεσμο δανεισμό και υψηλή επιβάρυνση με βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις(τραπεζικά δάνεια και πιστώσεις προμηθευτών).

Αυτό συμφωνεί με τη συμπεριφορά των μικρομεσαίων επιχειρήσεων διεθνώς και οφείλεται:

- α) στη δυσκολία πρόσβασης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε τραπεζικό δανεισμό
- β) στο απαγορευτικά υψηλό κόστος έκδοσης μετοχών μικρής κεφαλαιοποίησης και
- γ) στο ιδιοκτησιακό καθεστώς των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Οι χρηματοοικονομικά δυναμικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις χαρακτηρίζονται επίσης από μικρό χρόνο ανακύκλωσης αποθεμάτων.

Σε σύγκριση με τις μεγάλες επιχειρήσεις του μεταποιητικού τομέα στην Ελλάδα, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις εμφανίζουν χαμηλότερη ρευστότητα, χαμηλότερη αποδοτικότητα, χαμηλότερη δανειακή επιβάρυνση και χαμηλότερο μακροπρόθεσμο δανεισμό. Διαθέτουν όμως υψηλότερο βραχυπρόθεσμο δανεισμό έναντι των μεγάλων επιχειρήσεων, λόγω αδυναμίας πρόσβασης σε άλλες πηγές χρηματοδότησης αλλά και ελλιπούς εκπαίδευσης και ενημέρωσης σχετικά με εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης. Σύμφωνα με τη διεθνή βιβλιογραφία, η ίδια χρηματοοικονομική συμπεριφορά χαρακτηρίζει τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις και άλλων χωρών, όπως Αγγλία, Γαλλία, ΗΠΑ, Αυστραλία, Ισραήλ κ.λπ

1.4 Τα χαρακτηριστικά των ΜΜΕ στην ΕΕ

Στην εποχή μας, που χαρακτηρίζεται από την παγκοσμιοποίηση και τον έντονο ανταγωνισμό, οι ευρωπαϊκές ΜΜΕ επιχειρήσεις προσπαθούν να ανταποκριθούν στις ανάγκες εκσυγχρονισμού, επιβίωσης και ανάπτυξης σε αυτό το πολύπλοκο περιβάλλον. Καλούμενες όμως να ανταποκριθούν σε αυτό το πολυσύνθετο επιχειρηματικό περιβάλλον, φαίνονται να μην είναι επαρκώς εξοπλισμένες για να αντεπεξέλθουν στις απαιτήσεις του, σε σχέση με αυτές των άλλων αναπτυσσόμενων χωρών, όπως π.χ. της Ιαπωνίας, των ΗΠΑ ή του Καναδά.

Ωστόσο οι διαρθρωτικές πολιτικές και οι νέοι όροι ανάπτυξης, όπως αυτοί διαμορφώνονται στα πλαίσια της Οικονομικής και Νομισματικής Ένωσης, δημιουργούν ένα πλαίσιο σχετικής σταθερότητας, το οποίο βοηθά στην ομαλή

πορεία των ΜΜΕ στον διεθνή οικονομικό χώρο. Αυτό συμβάλλει θετικά στην οικονομική ανάπτυξη, όχι μόνο της ΕΕ ως συνόλου, αλλά και των επιμέρους εθνικών οικονομιών των κρατών - μελών , επηρεάζοντας και άλλους συναφείς τομείς , όπως την παραγωγή, την απασχόληση, την αποκέντρωση και την κοινωνική συνοχή. Έτσι η Ευρωπαϊκή Ένωση έχει δώσει μεγάλο βάρος στην ενίσχυση των ΜΜΕ και έχει διαμορφώσει μίγμα πολιτικών που στοχεύουν στην ολοένα και μεγαλύτερη ανάπτυξη τους , αναβαθμίζοντας τον ρόλο τους στην ευρωπαϊκή οικονομία.

Ο όρος ΜΜΕπιχείρηση καλύπτει αθροιστικά τις επιχειρήσεις Μικρού και Μεσαίου μεγέθους . Το μέγεθος της Μικρο – Μεσαίας Επιχείρησης δεν είναι καθορισμένο επακριβώς , ούτε νομοθετικά ούτε επιστημονικά . Ως κριτήρια διάκρισης τους από τις Μεγάλες Επιχειρήσεις λαμβάνεται , είτε ο αριθμός των απασχολούμενων ατόμων , είτε ο Κύκλος Εργασιών, είτε η Έκταση, είτε η Ιπποδύναμη κτλ. Όμως και εκεί που ισχύει το ίδιο κριτήριο το μέτρο διαφέρει από χώρα σε χώρα, από εποχή σε εποχή. Ένα κριτήριο που τείνει να γίνει αποδεκτό γενικότερα , είναι η ταύτιση της ιδιοκτησίας και της Διοίκησης της επιχείρησης.

(ΜΑΝΤΖΑΡΗΣ, 2011)

1.5 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα ΜΜΕ

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις παρουσιάζουν ορισμένες αδυναμίες, αλλά και πλεονεκτήματα συγκριτικά με τις μεγάλες επιχειρήσεις. Οι λόγοι ύπαρξης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων αποτελούν και τα βασικά τους πλεονεκτήματα.

Τα βασικά πλεονεκτήματα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων θα μπορούσαν να προσδιορισθούν ως εξής:

- Ο δυναμισμός, η δημιουργικότητα και η συνεχής προσπάθεια του φορέα, με αυξημένο αίσθημα ατομικής πρωτοβουλίας και ευθύνης.
- Η ευελιξία στην παραγωγή και η ταχύτητα στη λήψη αποφάσεων.
- Τα μικρά γενικά έξοδα.

- Η γρήγορη και εύκολη αφομοίωση της νέας τεχνολογίας και καινοτομίας
- Η προσαρμοστικότητα στις συνθήκες της αγοράς.
- Η ευκολότερη κάλυψη των αναγκών εξειδικευμένων αγορών.
- Τέλος, η συμβολή τους στην ανάπτυξη και απασχόληση απομονωμένων περιοχών.

Για να υπάρξει μια αποδοτική και συνεχής προοπτική για τις ΜΜΕ , πρέπει να επιδιωχθεί:

- Η οργάνωση τους, τόσο η εσωτερική, όσο και των δικτύων προώθησης
- Η βελτίωση του διοικητικού μηχανισμού
- Η βελτίωση των προϊόντων (ποιότητα και τυποποίηση)
- Η ανάπτυξη του Marketing των πωλήσεων
- Η εξειδίκευση σε προϊόντα υψηλής ποιότητας
- Η βελτίωση του τεχνολογικού εξοπλισμού
- Η συνεργασία των ΜΜΕ για εξεύρεση πηγών πρώτων υλών
- Η επιμόρφωση των ιδιοκτητών και του προσωπικού
- Η έρευνα , που έχει σαν προϋπόθεση την εξεύρεση και διάθεση οικονομικών πόρων

(ΤΣΑΚΛΑΓΚΑΝΟΣ,2009)

Από την άλλη οι βασικές αδυναμίες, που προκύπτουν από το μικρό μέγεθος των επιχειρήσεων, είναι εξίσου σημαντικές και έγκειται στα εξής :

- Η προμήθεια πρώτων υλών γίνεται σε μικρές ποσότητες με αποτέλεσμα το κόστος να είναι υψηλό και αυτές όχι πάντοτε ικανοποιητικής ποιότητας.

- Παρουσιάζεται μικρή παραγωγική ικανότητα και αδυναμία κάλυψης συνήθως μεγάλων παραγγελιών εξωτερικού. Γενικά έχει παρατηρηθεί πρόβλημα χαμηλής παραγωγικότητας που θα πρέπει να αποδοθεί μεταξύ των άλλων στο χαμηλό βαθμό χρησιμοποίησης σύγχρονης τεχνολογίας, στην ανεπαρκή οργάνωση παραγωγής και στη μη εφαρμογή σύγχρονων μεθόδων διοίκησης, διαχείρισης και μάρκετινγκ.
- Υπάρχει υποτυπώδης εμπορική οργάνωση (ανεπάρκεια πληροφοριών αγοράς, ανεπάρκεια δικτύων πωλήσεως, κλπ).
- Έχουμε έλλειψη επαρκών κεφαλαίων και σοβαρές δυσχέρειες προσφυγής σε μακροπρόθεσμο δανεισμό. Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα αλλά και διεθνώς έχουν δυσκολίες πρόσβασης στο τραπεζικό σύστημα λόγω του υψηλότερου κινδύνου που τις χαρακτηρίζει, της έλλειψης επαρκών εγγυήσεων αλλά και λόγω του οικογενειακού τους χαρακτήρα. Περιορισμένη πρόσβαση έχουν επίσης και στις κεφαλαιαγορές. Το αποτέλεσμα είναι ότι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις καταλήγουν στο βραχυπρόθεσμο δανεισμό και στις πιστώσεις των προμηθευτών για να καλύψουν τις αυξημένες ανάγκες τους για κεφάλαιο κίνησης. Λίγες είναι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις που εφαρμόζουν τη χρηματοδοτική μίσθωση (leasing), τη σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring) και το επιχειρηματικό κεφάλαιο υψηλού κινδύνου (venture capital) ως εναλλακτικές λύσεις εξεύρεσης κεφαλαίων. Κατά συνέπεια, οι επιχειρήσεις αυτές έχουν μεγάλη δυσκολία στην ανάπτυξη επενδυτικών προγραμμάτων μεγάλης εμβέλειας.
- Παρουσιάζεται έλλειψη ειδικευμένων στελεχών. Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις δεν χρησιμοποιούν στρατηγικό προγραμματισμό καθώς και άλλες τεχνικές σύγχρονης διοίκησης, όπως στρατηγικές

συμμαχίες, ολική ποιότητα παραγωγής, ανταγωνιστική σύγκριση, μέτρηση ικανοποίησης πελατών κ.λπ.

Σε αυτό το σημείο πρέπει να αναφερθεί ότι αν και τα ποσοστά δημιουργίας νέων επιχειρήσεων είναι αρκετά υψηλά, εξίσου υψηλά είναι και τα ποσοστά θνησιμότητας τους. Περίπου το 50% των νεοϊδρυόμενων μικρομεσαίων επιχειρήσεων «πεθαίνει» ιδιαίτερα κατά τα πρώτα 3-5 έτη της ζωής τους.

Οι εξαγωγές των ΜΜΕ στηρίζονται κύρια στο συγκριτικά χαμηλό εργατικό κόστος και εγχώριων πρώτων υλών, παρά σε μία επιθετική εξαγωγική πολιτική. Έτσι αναπτύσσονται μονάδες με γρήγορο ρυθμό, χωρίς την ανάλογη διοικητική τεχνική και εμπορική οργάνωση. Δίνεται ιδιαίτερη σημασία στην παραγωγή και παραμελούνται οι διευθυντικές εργασίες.

Υπάρχει έλλειψη υπευθύνων στελεχών και οι νέες ΜΜΕ δεν έχουν βοήθεια συμβουλευτική για τον καλύτερο προγραμματισμό τους.

Ιδιαίτερα προβλήματα για τις ΜΜΕ είναι η ανεπάρκεια των κεφαλαίων , οι δυσκολίες εισόδου στις πηγές χρηματοδότησης και η έλλειψη οικονομικού προγράμματος.

Δεν υπάρχει αυτοχρηματοδότηση των ΜΜΕ και η αποδοτικότητα και παραγωγικότητα τους είναι πολύ χαμηλή , λόγω της έλλειψης οργάνωσης . Ακόμη, δεν υπάρχει εξειδίκευση, τεχνολογική έρευνα και αξιοποίηση του παραγωγικού δυναμικού τους.

Μεγάλο πρόβλημα για τις ΜΜΕ είναι η δυσκολία πρόσβασης στις πηγές πρώτων υλών , η αδυναμία ελέγχου της ποιότητας τους και η άγνοια των προμηθευτών πρώτων υλών.

Δεν γίνεται βέβαια λόγος για εξαγωγική δραστηριότητα, γιατί υπάρχουν ελλείψεις τυποποίησης , πληροφόρησης, παραγωγικής δραστηριότητας , γλωσσομαθών στελεχών και έρευνας εξωτερικών αγορών.

Ακόμα ένα πρόβλημα είναι και η έλλειψη εκπαίδευσης και επιμόρφωσης του επιχειρηματία και του προσωπικού των ΜΜΕ.

Παρόλα αυτά, μεγάλη επιτυχία σημειώνουν σήμερα οι επιχειρήσεις φασόν ετοιμών ενδυμάτων, στις οποίες την πρώτη ύλη παρέχουν οι πελάτες εξωτερικού. (ΤΣΑΚΛΑΓΚΑΝΟΣ, 2009)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

2.1 Η έννοια της χρηματοδότησης

Χρηματοδότηση είναι η εξεύρεση και εξασφάλιση όλων των χρηματικών μέσων, στο κατάλληλο χρόνο και ύψος για χρησιμοποίηση προς απόκτηση συντελεστών παραγωγής, που είναι αναγκαίοι στην παραγωγική διαδικασία της επιχείρησης.

Η χρηματοδότηση είναι εισροή χρηματικών μέσων στην επιχείρηση και συνεπάγεται μια σειρά εκροών. Η χρηματοδότηση αποτελεί την βασική εισροή με μια σειρά επακόλουθων εκροών.

Η χρηματοδότηση ως μια σειρά εισροών και εκροών έχει διάφορες μορφές και διαστρωμάτωση ανάλογα με το ύψος της βασικής εισροής, το ύψος και τη χρονική στιγμή των επακόλουθων εκροών αλλά και τη χρονική διάρκεια της συνολικής σειράς εκροών – εισροών.

(ΚΑΤΣΑΝΙΔΗΣ,2006)

2.2 Πηγές χρηματοδότησης

Οι δυνατότητες και οι πηγές χρηματοδότησης ποικίλουν από επιχείρηση σε επιχείρηση ανάλογα με το μέγεθος και την νομική μορφή

Στην ατομική επιχείρηση , η οποία συνήθως είναι μικρή, βασική πηγή χρηματοδότησης είναι το ίδιο κεφάλαιο , το οποίο είναι περιορισμένο γιατί στηρίζεται μόνο στην περιουσία του επιχειρηματία , είναι όμως δυνατό να αυξομειώνεται ανάλογα με τις δυνατότητες αυτοχρηματοδότησης λόγω των κερδών και ανάλογα με τις ανάγκες του επιχειρηματία .

Στην ομόρρυθμη εταιρεία οι δυνατότητες χρηματοδότησης , σε ίδιο κεφάλαιο είναι μεγαλύτερες γιατί με την ένωση ομόρρυθμων συνεταιριων σε προσωπική εταιρία γίνεται κυρίως συνένωση ιδίων κεφαλαίων.

Στην ετερόρρυθμη εταιρεία οι δυνατότητες χρηματοδότησης σε ίδια κεφάλαια είναι ακόμη μεγαλύτερες, γιατί με την ένωση και ετερόρρυθμων συνεταίρων συνεισφέρονται ακόμη περισσότερα ίδια κεφάλαια , λόγω του περιορισμού της ευθύνης μόνο στα χρηματικά ποσά της συνεισφοράς.

Στην εταιρεία περιορισμένης ευθύνης και την ανώνυμη εταιρεία οι δυνατότητες χρηματοδότησης σε ίδια κεφάλαια είναι πολύ μεγάλες , ιδιαίτερα στην ανώνυμη εταιρία, γιατί η ευθύνη περιορίζεται μόνο σε ένα χρηματικό ποσό , στο ύψος της εισφοράς ή μετοχής και ως εκ τούτου είναι δυνατή η συγκέντρωση περισσότερων κεφαλαίων. Άλλωστε υπάρχει μεγαλύτερη δυνατότητας αυτοχρηματοδότησης.

Στην ανώνυμη εταιρεία η οποία θα έπρεπε να ονομάζεται αργότερα μετοχική εταιρεία οι μετοχές διακρίνονται σε κοινές και προνομιούχες μετοχές.

Η πλειοψηφία των μετοχών , που συνήθως εκδίδουν όλες οι ανώνυμες εταιρίες είναι κοινές μετοχές οι οποίες έχουν μια ονομαστική αξία και εκδίδονται συνήθως υπέρ το άρτιο ή στην ονομαστική αξία τους και μπορούν να είναι ονομαστικές ή ανώνυμες ή ακόμη χρηματιστηριακές.

Ο μέτοχος με τις κοινές μετοχές έχει το κύριο βάρος των κινδύνων, που διατρέχει το κεφάλαιο της επιχείρησης και ως εκ τούτου και την ευθύνη της διοίκησης. Συμμετέχει στην διανομή των κερδών της εταιρείας, αφού προηγούμενα ικανοποιηθούν οι κάτοχοι ομολογιών και οι μέτοχοι προνομιούχων μετοχών, με μέρος σε ποσοστό στο επενδυμένο κεφάλαιο σε μετοχές και έχει δικαίωμα εκλέγειν και εκλέγεσθαι στη διοίκηση.

Οι μετοχές με τις προνομιούχες μετοχές δεν αναλαμβάνει κανένα κίνδυνο και δεν έχει ευθύνη διοίκησης , παίρνει κάθε χρόνο ένα σταθερό ποσοστό από τα κέρδη της εταιρείας ως μέρος και δεν έχει δικαίωμα ψήφου.

Για χρηματοδότηση από εξωτερικές πηγές με ξένα κεφάλαια οι δυνατότητες εξαρτώνται από το ύψος του ίδιου κεφαλαίου , από τις ατομικές εταιρικές και νομικές εγγυήσεις με τις οποίες εξασφαλίζεται η ασφάλεια και εμπιστοσύνη των πιστωτών.

Παράλληλα οι δυνατότητες χρηματοδότησης με ξένα κεφάλαια εξαρτώνται από την από την αποδοτικότητα της επιχείρησης από τη καλή φήμη και από τις

προσωπικές ικανότητες του επιχειρηματία, των εταιρειών ή των διοικούντων την επιχείρηση.

Η ατομική επιχείρηση μειονεκτεί κυρίως στις δυνατότητες μακροπρόθεσμης χρηματοδότησης, επειδή η τύχη της επιχείρησης εξαρτάται από την ζωή του επιχειρηματία. Το ίδιο συμβαίνει και με την ομόρρυθμη και ακόμη ετερόρρυθμη εταιρεία. Ο θάνατος ενός εταίρου σημαίνει διάλυση της εταιρείας.

Τις μεγαλύτερες δυνατότητες για χρηματοδότηση από εξωτερικές πηγές και ξένη χρηματοδότηση έχουν η εταιρεία περιορισμένης ευθύνης και ιδιαίτερα η ανώνυμη εταιρεία.

Η χρηματοδότηση σχετικά με τις πηγές και τις μορφές της διακρίνεται από στατιστική άποψη σε ίδια χρηματοδότηση και ξένη χρηματοδότηση. Ο ισολογισμός είναι μια στατική παρουσίαση των πηγών χρηματοδότησης . Ως εκ τούτου το παθητικό διακρίνεται σε ίδιο κεφάλαιο και ξένο.

Ενώ από δυναμική άποψη η χρηματοδότηση διακρίνεται σε εξωτερική χρηματοδότηση, που σημαίνει ότι η επιχείρηση αντλεί χρηματοδοτήσεις από εξωτερικές πηγές, που είναι για την επιχείρηση νέα χρηματικά μέσα και σε εσωτερική χρηματοδότηση από τη παραγωγική λειτουργία της επιχείρησης. Οι διακρίσεις και η ταξινόμηση των διαφόρων μορφών μπορεί να συνεχισθεί.

2.3 Εσωτερική Χρηματοδότηση και Εξωτερική Χρηματοδότηση

Για την κατανόηση της έννοιας της **εσωτερικής χρηματοδότησης** της επιχείρησης (δηλαδή της χρηματοδότησης από τα ίδια κεφάλαια της) , απαιτείται εξοικείωση με τις βασικές λογιστικές έννοιες της περιουσίας και του κεφαλαίου με την ευρεία του όρου έννοια, καθώς και του ιδίου κεφαλαίου.

Περιουσία και Κεφάλαιο

Περιουσία είναι το σύνολο των συγκεκριμένων αγαθών, τα οποία έχει στην διάθεση της επιχείρησης.

Η περιουσία αποτελείται από διάφορες αξίες και απαιτήσεις, όπως είναι : οι εγκαταστάσεις, τα μηχανήματα, τα κτίρια, τα γήπεδα, τα αξιόγραφα , οι εφευρέσεις, τα σήματα, οι πρώτες και βοηθητικές ύλες, τα εμπορεύματα, τα μετρητά, οι καταθέσεις στις τράπεζες, οι απαιτήσεις σε βάρος τρίτων κ.λ.π.

Όλα τα παραπάνω στοιχεία, που αποτελούν την περιουσία, τα τοποθετούμε σε δύο κυρίως ομάδες:

- A) αυτά που αποτελούν την πάγια περιουσία ή πάγιο ενεργητικό και
- B) αυτά που συνιστούν το κυκλοφορούν ενεργητικό ή την κυκλοφορούσα περιουσία

Όλα τα παραπάνω περιουσιακά στοιχεία αναγράφονται στο ενεργητικό του ισολογισμού της επιχείρησης.

Κεφάλαιο, με την ευρεία έννοια του όρου, είναι το κάθε προέλευσης αποταμιευτικό κεφάλαιο που είναι επενδεδυμένο σε διάφορα περιουσιακά στοιχεία, τα οποία η επιχείρηση έχει στη διάθεση της για την εκπλήρωση των επιδιωκόμενων σκοπών της.

Το κεφάλαιο γράφεται στο παθητικό του ισολογισμού της επιχείρησης και, ανάλογα με την πηγή προέλευσης του, διακρίνεται σε ίδιο και ξένο κεφάλαιο.

Το ίδιο κεφάλαιο περιλαμβάνει το μετοχικό ή ατομικό κεφάλαιο, την κεφαλαιοποίηση των παρακρατηθέντων κερδών, τα διάφορα αποθεματικά τις επιχορηγήσεις επενδύσεων και τις αποσβέσεις. Οι αποσβέσεις ενσωματώνονται στο ίδιο κεφάλαιο της εταιρίας και αυξάνουν την καθαρή της θέση υπό την έννοια ότι επιφέρουν ανάλογη μείωση των καθαρών της αποτελεσμάτων και κατά συνέπεια, των διανεμόμενων κερδών της για φόρους και μερίσματα, αφού αυτές αποτελούν έξοδο και βαρύνουν τη γενική εκμετάλλευση.

Το ξένο κεφάλαιο προέρχεται από δανειοδότηση κάθε μορφής και συμπληρώνει το ίδιο κεφάλαιο, συνεπάγεται όμως ορισμένες υποχρεώσεις. Η σχέση του ίδιου προς το ξένο κεφάλαιο επηρεάζεται από τους εξής παράγοντες:

- A) από τους όρους με τους οποίους χορηγούνται τα δάνεια και οι πιστώσεις
- B) από την ύπαρξη ή όχι ικανοποιητικών ιδίων κεφαλαίων
- Γ) από την πολιτική χρηματοδότηση που εφαρμόζει η επιχείρηση

Το ίδιο κεφάλαιο της επιχείρησης

Με τον όρο αυτό νοείται το κεφάλαιο που συνεισφέρεται στην επιχείρηση από τον ίδιο επιχειρηματία, όταν η επιχείρηση είναι ατομική, ή από τους μέτοχους, όταν η επιχείρηση είναι εταιρική.

Δίνει στην επιχείρηση τη δυνατότητα να αρχίσει την επιχειρηματική της δραστηριότητα, ενώ αποτελεί το στήριγμα για την αποκατάσταση ενδεχόμενων ζημιών.

Το κεφάλαιο διακρίνεται στο ιδρυτικό και στο συνεισφερόμενο αργότερα κατά την διάρκεια της λειτουργίας της επιχείρησης.

Εξωτερική χρηματοδότηση είναι η κάλυψη των κεφαλαιακών αναγκών της επιχείρησης από ξένες πηγές. Το κεφάλαιο που προέρχεται από πηγές εκτός της επιχείρησης , ονομάζεται ξένο ή πιστωτικό κεφάλαιο και αναφέρεται σε κεφαλαιακές εισροές από κάθε μορφής δανεισμό

Το ξένο κεφάλαιο προστίθεται στο ίδιο κεφάλαιο της επιχείρησης και συντελεί στην αποτελεσματικότερη δραστηριότητα και λειτουργία της. Το ξένο κεφάλαιο διακρίνεται σε:

A) Χρηματικό και Εμπορευματικό

Χρηματικό έχουμε στην περίπτωση μεταβίβασης χρηματικής ρευστότητας π.χ. τραπεζικές πιστώσεις.

Εμπορευματικό έχουμε όταν π.χ. η προμήθεια έτοιμων εμπορευμάτων ή πρώτων υλών , γίνεται με πίστωση.

B) Παραγωγικό και Καταναλωτικό

Όταν ως κριτήριο έχουμε τον σκοπό για τον οποίο αποκτάται από την επιχείρηση. Δηλαδή έχουμε δάνεια για παραγωγικούς ή για καταναλωτικούς σκοπούς. Δικαιολογημένος φυσικά, είναι ο δανεισμός που γίνεται για παραγωγικούς σκοπούς.

Γ) Ακάλυπτο και Καλυμμένο

Ακάλυπτο ξένο κεφάλαιο έχουμε όταν δεν υπάρχουν εγγυήσεις ότι το ποσό του δανείου θα επιστραφεί,

Αντίθετα, καλυμμένο ξένο κεφάλαιο έχουμε όταν υπάρχουν εγγυήσεις ενέχυρου ή υποθήκης περί επιστροφής του δανείου.

Δ) Απρόθεσμο και Προθεσμιακό

Απρόθεσμο ξένο κεφάλαιο είναι το κεφάλαιο που δεσμεύεται στην επιχείρηση για αόριστο χρόνο.

Το προθεσμιακό ξένο κεφάλαιο δεσμεύεται στην επιχείρηση για ορισμένο χρονικό διάστημα και διακρίνεται σε :

- Βραχυπρόθεσμο
- Μεσοπρόθεσμο
- Μακροπρόθεσμο

2.4 Τραπεζικός Δανεισμός

Ο Τραπεζικός Δανεισμός είναι σήμερα ο πιο συνηθισμένος τρόπος στον οποίο καταφεύγουν οι επιχειρήσεις για να βρουν χρηματοδότηση. Οι τράπεζες προσφέρουν δύο μεγάλες κατηγορίες δανείων προς τις επιχειρήσεις: Τα δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης και τα Μακροπρόθεσμα δάνεια. Τα δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης αποσκοπούν στη βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης και είναι από τη φύση τους μικρής διάρκειας. Αντίθετα τα Μακροπρόθεσμα δάνεια είναι μακράς διάρκειας και περιλαμβάνουν τα δάνεια εγκατάστασης και τα δάνεια επαγγελματικού εξοπλισμού. Το επιτόκιο των Μακροπρόθεσμων δανείων είναι συνήθως χαμηλότερο από το αντίστοιχο επιτόκιο των δανείων Κεφαλαίου Κίνησης λόγω ακριβώς της μεγαλύτερης διάρκειας αποπληρωμής του.

2.5 Δάνεια για κεφάλαια κίνησης

Τα πιστωτικά ιδρύματα προσφέρουν σήμερα ολοκληρωμένα πακέτα για την κάλυψη των αναγκών ρευστότητας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων ή των ελεύθερων επαγγελματιών. Τέτοια προϊόντα είναι τα ανοιχτά ή ανακυκλούμενα δάνεια και οι αλληλόχρεοι λογαριασμοί. Στα ανοιχτά δάνεια οι τράπεζες δίνουν ένα πιστωτικό όριο στον πελάτη τους ως το οποίο μπορεί να δανείζεται. Ο δανειολήπτης μπορεί αν θέλει να εξοφλήσει μέρος ή το σύνολο της οφειλής του, ενώ μπορεί να επαναδανείζεται όταν έχει ανάγκη ως το όριο που του έχει χορηγηθεί, χωρίς να απαιτείται να επιστρέφει σε συγκεκριμένο διάστημα το κεφάλαιο που χρησιμοποίησε. Υπάρχουν τράπεζες που χρηματοδοτούν για κεφάλαιο κίνησης ποσοστό ως και το 100% του τζίρου της επιχείρησης και άλλες όπου το ποσοστό αυτό δεν ξεπερνά το 50% του τζίρου.

2.6 Μακροπρόθεσμα Δάνεια

Δάνεια για επαγγελματική στέγη.

Τα δάνεια επαγγελματικής στέγης μπορεί να χρηματοδοτήσουν μέχρι και το 100% της αξίας του ακινήτου και η διάρκειά τους κυμαίνεται από 3 μέχρι 30 χρόνια ανάλογα με την τράπεζα και τον πελάτη, με επιτόκια που σήμερα (2004) κυμαίνονται από 5,50 ως 9,50% περίπου. Το τελικό επιτόκιο των δανείων αυτών προσαυξάνεται από την εισφορά του Ν. 128/75 κατά 0,6%. Για τους νέους επιχειρηματίες οι τράπεζες παρέχουν συνήθως περίοδο χάριτος μέχρι δύο χρόνια, διάστημα κατά το οποίο οι νέοι επιχειρηματίες καλούνται να πληρώσουν μόνο τους τόκους ή μικρότερες δόσεις. Τα έξοδα δανείου που χρεώνουν οι τράπεζες συνήθως δεν ξεπερνούν το 1% του δανείου.

Δάνεια για αγορά πάγιου εξοπλισμού.

Τα δάνεια της μορφής αυτής χορηγούνται για την αγορά παγίου εξοπλισμού (έπιπλα, μηχανήματα κ.λπ.). Η διάρκεια αποπληρωμής των δανείων αυτών φτάνει τα 15 χρόνια με επιτόκιο το οποίο κυμαίνεται από 6,25% μέχρι 10%. Η χρηματοδότηση μπορεί να καλύψει ολόκληρη την επένδυση της αγοράς του παγίου εξοπλισμού, ενώ η εκταμίευση μπορεί να γίνεται είτε εφ' άπαξ, είτε σταδιακά ανάλογα με την εξέλιξη των αγορών.

2.7 Ταμείο Εγγυοδοτήσεων ΕΤΕΑΝ

Το ΕΤΕΑΝ (Εθνικό Ταμείο Επιχειρηματικότητας και Ανάπτυξης) θα αποτελέσει ένα ειδικό Ταμείο στήριξης των επιχειρήσεων, με ιδιαίτερη έμφαση στις ΜμΕ αλλά και στις καινοτόμες επιχειρήσεις. Ο ειδικός αυτός φορέας, που ιδρύεται με τη μορφή ανώνυμης εταιρείας, αναμένεται να λειτουργήσει ως καταλύτης στη ροή κεφαλαίων προς τις επιχειρήσεις, αναβαθμίζοντας και συμπληρώνοντας το υφιστάμενο χρηματοπιστωτικό σύστημα, μοχλεύοντας μέσω ανακυκλούμενων δανείων, εγγυήσεων και αντεγγυήσεων, συνεπενδύσεων και συμμετοχών, συνολικούς πόρους άνω των 2,5 δις € για την επόμενη διετία.

Βασική επιδίωξη του ΕΤΕΑΝ είναι η βελτίωση της πρόσβασης των επιχειρήσεων στη χρηματοδότηση της ανάπτυξής τους, η ενίσχυση της δημιουργίας νέων επιχειρήσεων, ιδίως από τη νέα γενιά, η προώθηση δραστηριοτήτων και επιχειρήσεων ανταγωνιστικών στο διεθνές περιβάλλον και η ενίσχυση δημιουργίας και πώλησης προϊόντων και υπηρεσιών της λεγόμενης νέας ζήτησης του 21ου αιώνα.

Το ΕΤΕΑΝ θα αποτελέσει ένα από τα βασικά εργαλεία του νέου αναπτυξιακού μοντέλου που χρειάζεται η χώρα μας, προωθώντας τα νέα μέσα χρηματοοικονομικής τεχνικής (financial engineering) και διευκολύνοντας την πρόσβαση των επιχειρήσεων σ' αυτά, ώστε να καταστούν ανταγωνιστικές.

Το συνιστώμενο Ταμείο θα υποκαταστήσει το υφιστάμενο Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε.), το οποίο παρέχει τα τελευταία έξι χρόνια εγγυοδοτικά προϊόντα στην Ελληνική αγορά.

Επισημαίνεται ότι το ΕΤΕΑΝ, ως Ταμείο συνεπενδύσεων και συμμετοχών και όχι Τράπεζα, δε θα έρχεται σε απευθείας επαφή με τις επιχειρήσεις. Η λειτουργία αυτή θα επιτελείται από τις Τράπεζες με τις οποίες θα συνεργάζεται, η επιλογή των οποίων θα γίνεται με τη διενέργεια ανοικτών διεθνών διαγωνισμών.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΙΔΙΩΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΑΛΛΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

3.1. Κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών

(VENTURE CAPITAL)

Ένας εναλλακτικός τρόπος χρηματοδότησης που σχετικά πρόσφατα ξεκίνησε και στην Ελλάδα (1990), είναι μέσω των Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital). Τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών, είναι κεφάλαια που προσφέρονται από επενδυτές σε νέες εξελισσόμενες επιχειρήσεις. Συγκεκριμένα υπάρχουν ιδιωτικές εταιρείες που διαχειρίζονται κεφάλαια (venture capital) τα οποία προέρχονται από διάφορες πηγές όπως τραπεζικά κεφάλαια, ασφαλιστικά ταμεία, περιουσία ιδρυμάτων άλλων οργανισμών, ξένους επενδυτές κλπ. Σήμερα στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται στο χώρο του Venture Capital 15 με 20 περίπου εταιρείες.

Οι ιδιωτικές εταιρείες που διαχειρίζονται τα κεφάλαια επιχειρηματικών κινδύνων αγοράζουν μέρος της επιχείρησης που χρηματοδοτούν, συμμετέχουν στο σχεδιασμό των προϊόντων της επιχείρησης, αναλαμβάνουν υψηλά ρίσκα με τη χρηματοδότηση της νέας επιχείρησης, αλλά και αναμένουν ιδιαίτερα υψηλές αποδόσεις από τη χρηματοδότηση αυτή. Οι αποδόσεις στις οποίες αποβλέπουν οι εταιρείες venture capital είναι ανάλογες του επιχειρηματικού κινδύνου που αναλαμβάνουν.

Οι εταιρείες Venture Capital χρηματοδοτούν τις επιχειρήσεις-πελάτες τους με αντάλλαγμα την απόκτηση ενός ποσοστού των μετοχών τους. Το ποσοστό αυτό ποικίλει ανάλογα με το ύψος της χρηματοδότησης και το μέγεθος της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης, αλλά κατά κανόνα κυμαίνεται στα επίπεδα του 30%. Η χρονική διάρκεια της επένδυσης κυμαίνεται συνήθως μεταξύ 3 και 7 ετών.

Κινητήρια δύναμη αποτελούν τα υψηλά κέρδη που αναμένεται να επιτευχθούν κατά την πώληση της συμμετοχής που απέκτησαν οι διαχειριστές

των Επιχειρηματικών Κεφαλαίων Υψηλού Κινδύνου στις νέες επιχειρήσεις υψηλών προσδοκιών, όταν οι προσδοκίες αυτές αρχίσουν να αποδίδουν. Αν δεν επαληθευτούν οι προβλέψεις, το εγχείρημα θεωρείται αποτυχημένο και είναι δυνατή η απώλεια κεφαλαίων, για το λόγο αυτό, οι διαχειριστές των Venture Capital προκειμένου να συμψηφίσουν τους κινδύνους διαμοιράζουν τα κεφάλαιά τους μεταξύ πολλών επιχειρήσεων.

Η διαφορά μεταξύ του Venture Capital και της συνήθους χρηματοδότησης επιχειρήσεων εντοπίζεται στην αναζήτηση του υψηλού κινδύνου, κάτι που κατά κανόνα αποκλείεται στη συνήθη χρηματοδότηση, και στην ενεργό δέσμευση του διαχειριστή κατά την υλοποίηση του επικίνδυνου επενδυτικού σχεδίου με την παροχή πρόσθετων υπηρεσιών.

Γενικά, η χρηματοδότηση με τη χρήση κεφαλαίων επιχειρηματικών κινδύνων έχει μακροπρόθεσμο σχεδιασμό. Σημειώνεται επίσης, ότι η μορφή αυτή εφαρμόζεται κυρίως σε νεοϊδρυθείσες επιχειρήσεις, αλλά και σε ώριμες επιχειρήσεις αρκεί να συνεχίζουν να αναπτύσσονται. Οι παρεχόμενες υπηρεσίες των εταιρειών κεφαλαίων επιχειρηματικών κινδύνων επεκτείνονται πέρα από τη χρηματοδότηση και σε έρευνες αγοράς, τεχνογνωσία και οργάνωση

Τα είδη κεφαλαίων επιχειρηματικών κινδύνων είναι:

- Κεφάλαια εκκίνησης (Seed Capital). Είναι κεφάλαια που χρηματοδοτούν την έρευνα, ανάπτυξη της επιχειρηματικής ιδέας πριν από την εφαρμογή της στην αγορά.
- Αρχικό κεφάλαιο (Start up Capital). Είναι το κεφάλαιο που απαιτείται για την είσοδο της επιχείρησης στην αγορά.
- Κεφάλαια ανάπτυξης (Development Financing). Είναι κεφάλαια που χρηματοδοτούν τον εκσυγχρονισμό της παραγωγικής διαδικασίας μιας επιχείρησης.
- Χρηματοδότηση "Γέφυρας" (Bridge Financing). Η χρηματοδότηση αυτή αφορά το στάδιο προετοιμασίας μιας επιχείρησης για την είσοδο της στο ΧΑΑ.
- Κεφάλαιο ανόρθωσης (Turnaround). Είναι κεφάλαια που χρηματοδοτούν την οικονομική "ανόρθωση" μιας επιχείρησης, δηλαδή τη μετατροπή της από ζημιογόνα σε κερδοφόρα.

3.2 Ιδιώτες επενδυτές

(BUSINESS ANGELS)

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι (άτυπα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών) μπορούν να παίξουν σημαντικό ρόλο στην παροχή κεφαλαίων αρχικών σταδίων στις ΜΜΕ. Παρέχουν επίσης συμβουλευτικές υπηρεσίες και καθοδήγηση (τυπικά και άτυπα) συμβάλλοντας έτσι σημαντικά στην ανάπτυξη των ΜΜΕ.

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι ή άτυποι επενδυτές κατά κανόνα είναι εξαιρετικά εύποροι ιδιώτες που επιθυμούν να επενδύσουν μέρος των πλεοναζόντων κεφαλαίων τους σε νέες επιχειρήσεις, με απώτερο στόχο την αποκόμιση μετά από διάστημα (2 έως 5 χρόνια) υπεραξίας μέσω της πώλησης της συμμετοχής τους. Συχνά, οι εν λόγω ιδιώτες είναι εξαιρετικά δραστήριοι επιχειρηματίες με σημαντική εμπειρία από τη διαχείριση των δικών τους εταιρειών, έτσι οι επιχειρήσεις έχουν να επωφεληθούν σε μεγάλο βαθμό από την κατάθεση της προσωπικής εμπειρίας, της τεχνογνωσίας και των άλλων διοικητικών ικανοτήτων του επιχειρηματικού αγγέλου.

Τα δίκτυα επιχειρηματικών αγγέλων παρέχουν υπηρεσίες αντιστοίχισης, φέρνοντας σε επαφή πιθανούς επενδυτές με μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Συνήθως δεν εξετάζουν τις δυνατότητες της επένδυσης - η διερεύνηση και η σύναψη της συμφωνίας γίνεται από τον επενδυτή και τη μικρομεσαία επιχείρηση, και επιπλέον μπορεί να χρεώνουν προμήθεια σε περίπτωση σύναψης συμφωνίας ή προμήθεια εγγραφής.

Η λειτουργία των business angels είναι παραπλήσια με αυτή των venture capitals με τη διαφορά ότι οι business angels λειτουργούν μεμονωμένα ως φυσικά πρόσωπα και όχι σαν εταιρείες όπως τα venture capitals. Οι επιχειρηματικοί άγγελοι έρχονται να καλύψουν το κενό που υπάρχει στα ίδια κεφάλαια μιας επιχείρησης που επιθυμεί να εξελιχθεί. Η διαφορά των επιχειρηματικών αγγέλων από τους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς έγκειται ακριβώς στην «ανεπισημότητα» της επένδυσης. Η πραγματοποίηση της επένδυσης δεν προϋποθέτει όλους τους ελέγχους και τις εγγυήσεις που ζητούν οι οργανισμοί αυτοί, καθώς το κυρίαρχο στοιχείο στις επενδύσεις των επιχειρηματικών αγγέλων είναι η προσωπική σχέση του επιχειρηματικού αγγέλου

με τον επιχειρηματία. Βέβαια, το μέγεθος της επένδυσης στις περισσότερες περιπτώσεις είναι μικρότερο από τα κεφάλαια επιχειρηματικού κινδύνου, και για το λόγο αυτό είναι πιο προσιτή πηγή κεφαλαίων για τις νέες μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Σύμφωνα με το EBAN (European Business Angels Network), το Ευρωπαϊκό Δίκτυο Επιχειρηματικών Αγγέλων, τα πλεονεκτήματα της συνεργασίας μιας επιχείρησης με έναν επιχειρηματικό άγγελο είναι τα εξής :

- Οι περισσότεροι επιχειρηματικοί άγγελοι είναι έμπειροι και μπορούν να συνεισφέρουν στη διοίκηση της επιχείρησης με τις συμβουλές που θα παρέχουν.
- Προσφέρουν μακροχρόνια χρηματοδότηση με χαμηλό ρίσκο, χωρίς ξαφνικές απαιτήσεις για εξοφλήσεις ή καταβολή τόκων.
- Αντίθετα από τις τράπεζες και τους μεγάλους χρηματοδοτικούς οργανισμούς, οι επιχειρηματικοί άγγελοι συνυπολογίζουν και τις μη οικονομικές απολαβές, όπως η ικανοποίηση της παροχής υποστήριξης προς νέες επιχειρήσεις. Επίσης, συχνά αποδεικνύονται ότι είναι η μόνη πηγή χρηματοδότησης για νέες επιχειρήσεις.

Από την άλλη, τα μειονεκτήματα μιας τέτοιας συνεργασίας είναι τα εξής:

- Οι στενές επαγγελματικές σχέσεις είναι ζωτικής σημασίας για την επιτυχία της συνεργασίας, και ως εκ τούτου μπορεί κάποιες φορές να δημιουργήσουν προβλήματα.
- Οι επιχειρηματικοί άγγελοι καθορίζουν το χρονικό διάστημα που απαιτούν οικονομικές απολαβές, ενώ πολλοί μπορεί να απαιτήσουν μισθό.
- Ο διακανονισμός θα πρέπει να είναι ξεκάθαρος από την αρχή της συνεργασίας ώστε οι χρηματικές πληρωμές να προϋπολογίζονται και η

προσωπική εμπλοκή του επιχειρηματικού αγγέλου στην επιχείρηση να μην αποτελέσει έκπληξη για τον επιχειρηματία.

- Τέλος, οι περισσότεροι επιχειρηματικοί άγγελοι επιθυμούν να έχουν συμμετοχή στο διοικητικό συμβούλιο της επιχείρησης και να λαμβάνουν μέρος στις διαδικασίες λήψης αποφάσεων και δράσεων.

Στην Ελλάδα η χρηματοδότηση με τον τρόπο αυτόν δεν είναι ούτε θεσμοθετημένη ούτε ιδιαίτερα διαδεδομένη όπως είναι διεθνώς και περιορίζεται συνήθως στην χρηματοδότηση από συγγενικά πρόσωπα. Η μόνη προσπάθεια ίδρυσης ενός δικτύου επιχειρηματικών αγγέλων έγινε το 2003 όταν ξεκίνησε τις δραστηριότητες της η Mentoring A.E., η πρώτη ελληνική εταιρεία που στοχεύει κυρίως στη διάδοση του θεσμού του επιχειρηματικού αγγέλου, και στην προσέλκυση και κινητοποίηση θεσμικών φορέων να δημιουργήσουν αντίστοιχα δίκτυα. Ωστόσο τα επόμενα χρόνια αναμένεται να επεκταθεί και στην Ελλάδα η χρηματοδότηση από ιδιώτες επενδυτές.

3.3 Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων (*business incubators*) και Τεχνολογικά πάρκα (*technology park*)

Οι Θερμοκοιτίδες Επιχειρηματικότητας είναι τυποποιημένοι χώροι οι οποίοι δημιουργούνται για να παρέχουν ένα περιβάλλον που προσφέρει κοινές υποδομές και ειδικές υπηρεσίες, για ένα χρονικό διάστημα (3 έως 5 ετών) διευκολύνοντας το ξεκίνημα και την ανάπτυξη νέων καινοτόμων επιχειρήσεων, οι οποίες στη συνέχεια μετακινούνται σε δικούς τους επαγγελματικούς χώρους και τη θέση τους στη Θερμοκοιτίδα καταλαμβάνουν άλλες νέες επιχειρήσεις. Πρόκειται για ένα θεσμό που προσφέρει στους νέους επιχειρηματίες πολύ περισσότερα από απλή χρηματοδότηση επιχειρηματικών κεφαλαίων, προσφέρουν επίσης παροχή επιχειρηματικών συμβουλών και επιχειρηματική δικτύωση, στέγαση μεταβλητού μεγέθους και υποστήριξη γραφείου. Όπως και οι πάροχοι επιχειρηματικών κεφαλαίων, οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων ελέγχουν προσεκτικά τις νεοϊδρυόμενες εταιρείες στις οποίες επενδύουν. Ωστόσο, τα κριτήρια επιλογής δεν είναι τόσο αυστηρά και ποικίλλουν από την μια

θερμοκοιτίδα στην άλλη ιδίως προκειμένου για μη κερδοσκοπικές θερμοκοιτίδες οι οποίες λαμβάνουν δημόσια χρηματοδότηση. Οι θερμοκοιτίδες έχουν ως βασικό στόχο την προώθηση των καινοτομιών οι οποίες οδηγούν σε επενδύσεις μέσω της παρεχόμενης βοήθειας προς τις νεοϊδρυόμενες (start-up) επιχειρήσεις που εγκαθίστανται σε αυτές. Οι επιχειρήσεις αυτές, κατά κανόνα, αντιμετωπίζουν διάφορα προβλήματα κατά την έναρξη της δραστηριότητάς τους, τα οποία ποικίλουν ανάλογα με το ακριβές αντικείμενο κάθε μονάδας και το περιβάλλον (αγορά) στο οποίο δραστηριοποιείται. Οι βασικές ανάγκες και τα προβλήματα που προσπαθούν να αντιμετωπίσουν οι θερμοκοιτίδες για λογαριασμό των επιχειρήσεων - ενοίκων, είναι:

- το υψηλό αρχικό κόστος επένδυσης της καινοτομίας.
- η έλλειψη πρόσβαση σε πηγές κεφαλαίων.
- η ανεπαρκής πληροφόρηση αγοράς και τεχνικής πληροφόρησης (τεχνογνωσίας).
- η αδυναμία διοίκησης και οργάνωσης.
- η αδυναμία της αποταμίευσης ολόκληρης ή μέρους της υπεραξίας που θα προκύψει από την καινοτομία.
- η αδυναμία διατήρησης και επέκτασης των όποιων ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων.
- η έλλειψη εκτίμησης του επιχειρηματικού κινδύνου.
- η δυσκολία πρόσβασης στη νέα τεχνολογία.

Συγκεκριμένα, στην Περιφέρεια Αττικής έχουμε την Θερμοκοιτίδα καινοτόμων επιχειρήσεων του Κέντρου Επιχείρησης και Καινοτομίας Αττικής (BIC Αττικής) στο Τεχνολογικό Πάρκο Λαυρίου.

Η πλέον διαδεδομένη μορφή θερμοκοιτίδας στη χώρα μας είναι τα Τεχνολογικά Πάρκα τα οποία δημιουργούνται από φορείς (δήμους, επαγγελματικές ή επιστημονικές ενώσεις, κ.λ.π.) με σκοπό να προωθήσουν συγκεκριμένα συμφέροντα (π.χ. μείωση της ανεργίας σε συγκεκριμένες περιοχές) μέσω της δημιουργίας νέων επιχειρήσεων και περιορίζονται στο να παρέχουν σε νέες επιχειρήσεις κυρίως εγκαταστάσεις και προαιρετικά υπηρεσίες υποστήριξης επί πληρωμή. Μέσω των Τεχνολογικών Πάρκων (ΒΙΟΠΑ, ΒΙΠΕ, ΒΙΠΑ κλπ) βελτιώνεται η ανταγωνιστική θέση των επιχειρήσεων και αξιοποιούνται τα πλεονεκτήματα που απορρέουν από την εγκατάσταση και τη λειτουργία τους, σε οργανωμένους και εξοπλισμένους με την κατάλληλη υποδομή χώρους, σε επιλεγμένες περιοχές της χώρας.

Ειδικότερα, από τη δημιουργία Τεχνολογικών Πάρκων ωφελούνται τόσο οι επιχειρήσεις που εγκαθίστανται εκεί όσο και η ευρύτερη περιοχή. Για τις επιχειρήσεις που εγκαθίστανται στα Επιχειρηματικά Πάρκα τα οφέλη προέρχονται από:

- Τη δημιουργία οικονομιών κλίμακας, για αποδοτικότερη αξιοποίηση κοινών υπηρεσιών και υποστηρικτικών λειτουργιών.
- Την εξάλειψη προβλημάτων προερχομένων από τη σύγκρουση των χρήσεων γης.
- Τον περιορισμό των απαιτούμενων αδειών.
- Την επιχορήγηση των υποδομών υπό ορισμένες προϋποθέσεις.
- Τα επενδυτικά κίνητρα και τις ευκαιρίες που προσφέρουν τόσο ο νέος Αναπτυξιακός Νόμος όσο και το Ε.Π.ΑΝ.

- Τις προϋποθέσεις ανάπτυξης συνεργασιών και δικτυώσεων (clusters).

Συγκεκριμένα στην Περιφέρεια της Αττικής έχουμε τέσσερα επιχειρηματικά πάρκα, το Τεχνολογικό Πάρκο Λαυρίου, το Βιοτεχνικό Πάρκο Σχιστού, την Τεχνόπολη Ακρόπολις και το υπό υλοποίηση Βιοτεχνικό Πάρκο Κερατέας.

Στην πραγματικότητα όμως, οι δομές και υποδομές ανάπτυξης των επιχειρήσεων που έχουν δημιουργηθεί ή βρίσκονται στη φάση ολοκλήρωσης, δεν χρησιμοποιούνται παραγωγικά, στο βαθμό που θα έπρεπε. Είναι χαρακτηριστικό ότι από το σύνολο των Βιοτεχνικών Πάρκων (ΒΙΟΠΑ) που έχουν θεσμοθετηθεί στα όρια της Αττικής, λειτουργούν με επιτυχία ελάχιστα καθώς δεν έχουν γίνει οι κατάλληλες πολεοδομικές ρυθμίσεις και δεν έχουν υλοποιηθεί οι απαραίτητες υποδομές. Σημαντικό είναι το γεγονός ότι, η υπερβολική αύξηση των τιμών των ακινήτων στα ΒΙΟ.ΠΑ., ως αποτέλεσμα κερδοσκοπικών τάσεων στην αγορά, αυξάνει σημαντικά το κόστος πρώτης εγκατάστασης ή μετεγκατάστασης, πράγμα που καθιστά απαγορευτική την αγορά οικοπέδων από ΜΜΕ. Επιπλέον, αναφέρεται ότι δεν υπάρχουν στοιχεία για την πραγματική ικανότητα αυτών των ΒΙΟΠΑ ως προς την υποδοχή και εγκατάσταση νέων επιχειρήσεων σε αυτά.

3.4 Πρακτόρευση απαιτήσεων (factoring)

Η πρακτόρευση επιχειρηματικών απαιτήσεων (Factoring) εφαρμόζεται από τις τράπεζες και τις ανώνυμες εταιρείες που έχουν ως αποκλειστικό σκοπό αυτή τη δραστηριότητα. Η πρακτόρευση απαιτήσεων αφορά τη σύναψη σύμβασης μεταξύ του προμηθευτή και του πράκτορα (τράπεζα ή εταιρεία factoring) βάση της οποίας ο προμηθευτής εκχωρεί στον πράκτορα τις απαιτήσεις του έναντι πελατών – οφειλετών του. Ο πράκτορας αναλαμβάνει τη διαχείριση, είσπραξη, προεξόφληση, πιστωτικό έλεγχο και κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου των απαιτήσεων του προμηθευτή. Το χρηματοδοτικό ίδρυμα συνήθως αποδίδει άμεσα στην επιχείρηση το 80% περίπου των οφειλών. Χρεώνει επίσης την εταιρεία 0,5 έως 2% του ποσού που αντιστοιχεί στις απαιτήσεις προς πελάτες για τη διαχείριση του χαρτοφυλακίου.

Η Πρακτόρευση Απαιτήσεων ως τρόπος χρηματοδότησης είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος χρηματοδότησης κεφαλαίου κίνησης και αποτελεί έναν εύκολο και γρήγορο τρόπο βελτίωσης της ρευστότητας μιας επιχείρησης ενώ παράλληλα μειώνεται το λειτουργικό κόστος και αυξάνεται η παραγωγική ικανότητα των επιχειρήσεων καθώς οι διαδικασίες διαχείρισης, λογιστικής παρακολούθησης και είσπραξης των απαιτήσεων μιας επιχείρησης ανατίθενται στο πιστωτικό ίδρυμα που λειτουργεί ως πράκτορας. Τα είδη Factoring που υπάρχουν είναι το εγχώριο, το εξαγωγικό, και το εισαγωγικό factoring. Οι επιχειρήσεις καταφεύγουν σε αυτόν τον τρόπο της χρηματοδότησης στις ακόλουθες περιπτώσεις:

- ✓ Προκειμένου να χρηματοδοτηθούν άμεσα για τις τρέχουσες ανάγκες τους όταν δεν έχουν εμπράγματα εγγυήσεις
- ✓ Όταν έχουν μια αυξημένη ζήτηση προϊόντων ή υπηρεσιών και δεν μπορούν να ανταποκριθούν παρά μόνο με ασύμφορους όρους προς τους προμηθευτές τους
- ✓ Όταν οι διαδικασίες είσπραξης των απαιτήσεών τους είναι εξαιρετικά δαπανηρές

- ✓ Όταν έχουν μεγάλες ζημιές από αφερέγγυους πελάτες.

Οι επιχειρήσεις που ενδείκνυται να κάνουν χρήση των υπηρεσιών factoring έχουν τα ακόλουθα χαρακτηριστικά:

- ✓ Παρουσιάζουν αναπτυσσόμενη και κερδοφόρα δραστηριότητα.
- ✓ Πραγματοποιούν πωλήσεις με βραχυπρόθεσμη πίστωση.
- ✓ Έχουν ευρύ αριθμό πελατών με επαναληπτική και καλή αγοραστική συμπεριφορά.
- ✓ Εκδίδουν τιμολόγια με σημαντική μέση αξία.

Οι ωφέλειες της χρήσης factoring για την επιχείρηση είναι πολλαπλές και ιδιαίτερα σημαντικές για την παραγωγική και αποδοτική ανάπτυξή της. Συγκεκριμένα με την ανάθεση των εισπράξεων στον πράκτορα η επιχείρηση απαλλάσσεται από τον κίνδυνο της αφερεγγυότητας των πελατών της και περιορίζει τις προβλέψεις για επισφαλείς πελάτες. Η λογιστική της απλοποιείται σημαντικά και η διαχείριση διευκολύνεται, χάρη και στις συμβουλές του πράκτορα. Η προείσπραξη των ποσών εξασφαλίζει πόρους, απαλλάσσει από τόκους δανείων και ισχυροποιεί τη διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών πρώτων υλών κλπ. Ολόκληρη, γενικά, η χρηματοοικονομική σύνθεση της επιχείρησης τροποποιείται και η επίπτωση αυτή είναι εμφανής στον ισολογισμό. Το σοβαρότερο από την άλλη μειονέκτημα είναι το υψηλό κόστος που έχει το factoring, το οποίο εξαρτάται βεβαίως από το εύρος των παρεχόμενων υπηρεσιών. Επιπλέον, ο επιχειρηματίας περιορίζει τις άμεσες επαφές με τους πελάτες, ενώ ενδέχεται να προσκρούσει και σε επιλεκτική πολιτική φερέγγυων πελατών από την πλευρά του πράκτορα.

3.5 Χρηματοδοτική Μίσθωση (leasing)

Η χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing) αποτελεί ένα σύγχρονο χρηματοδοτικό εργαλείο που επιτρέπει στην επιχείρηση να ανανεώνει, επεκτείνει ή εκσυγχρονίζει τον κεφαλαιουχικό της εξοπλισμό χωρίς να δαπανά άμεσα δικά της κεφάλαια ή να δανείζεται από τράπεζες. Τα απαιτούμενα κεφάλαια διατίθενται από την εταιρεία Χρηματοδοτικής Μίσθωσης η οποία αγοράζει τον εξοπλισμό σύμφωνα με τις οδηγίες της επιχείρησης. Στην συνέχεια εκμισθώνει τον εξοπλισμό αυτόν στην επιχείρηση για προκαθορισμένο χρονικό διάστημα και για συγκεκριμένο μίσθωμα. Με την λήξη της σύμβασης η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να αγοράσει τον εξοπλισμό καταβάλλοντας ένα μικρό ποσό το οποίο δεν μπορεί να υπερβαίνει το 5% της αξίας του εξοπλισμού. Μπορεί εναλλακτικά να επιστρέψει τον εξοπλισμό στην εταιρεία Χρηματοδοτικής Μίσθωσης ή να συνεχίσει τη μίσθωση.

Οι δόσεις της μίσθωσης καταβάλλονται μηνιαία, ανά τρίμηνο ή ανά εξάμηνο. Το επιτόκιο για τον υπολογισμό των δόσεων είναι λίγο πιο υψηλό από το αντίστοιχο επιτόκιο δανεισμού. Η επιχείρηση θα κληθεί επίσης να καταβάλλει εφάπαξ και ένα ποσό 0,1% έως 1% επί της αξίας της επένδυσης για το διαχειριστικό κόστος. Η περίοδος αποπληρωμής είναι από 3 έως 5 χρόνια, ή δε χρηματοδότηση μπορεί να φτάσει μέχρι και το 100% της αξίας του εξοπλισμού.

Τα πλεονεκτήματα χρησιμοποίησης χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι πολλά.

Συγκεκριμένα η επιχείρηση:

- Έχει ευελιξία στο χρονικό προσδιορισμό των περιοδικών καταβολών των μισθωμάτων, γεγονός που αποτελεί βασικό στοιχείο για τον καλύτερο ταμειακό προγραμματισμό του μισθωτή, σύμφωνα και με τα αναμενόμενα έσοδα από τη χρήση του εξοπλισμού.
- Δεν αναγκάζεται να καταφύγει σε υπέρμετρο δανεισμό

- Έχει την επιλογή μετά το πέρας της μίσθωσης να αγοράσει τον εξοπλισμό, να τερματίσει ή να ανανεώσει τη σύμβαση. Η ταχύτερη απόσβεση του εξοπλισμού επιτρέπει την αντικατάστασή του, ιδιαίτερα στις περιπτώσεις που η τεχνολογική εξέλιξη το επιβάλλει.
- Απαλλάσσεται από τον φόρο για τον εξοπλισμό που μισθώνει αφού το σύνολο των δόσεων αναγνωρίζεται σαν λειτουργική δαπάνη
- Εμφανίζει καλύτερη εικόνα στις οικονομικές της καταστάσεις καθώς δεν επηρεάζονται αρνητικά ορισμένοι χρηματοοικονομικοί δείκτες
- Δεν χρειάζεται να παράσχει μεγάλες εγγυήσεις όπως συμβαίνει με τον τραπεζικό δανεισμό διότι οι διαδικασίες του Leasing είναι απλούστερες και ταχύτερες.
- Διατηρούνται τα κίνητρα του Ν. 2601/1998, καθώς και των λοιπών Αναπτυξιακών Νόμων και Προγραμμάτων της ΕΕ.

Από την άλλη τα κυριότερα μειονεκτήματα από την χρήση leasing είναι τα εξής:

- Το υψηλό ονομαστικό κόστος της χρηματοδότησης μέσω Leasing συγκριτικά με τις άλλες μορφές χρηματοδότησης. Οι εταιρίες Leasing, όμως, υποστηρίζουν ότι, αν στο ονομαστικό επιτόκιο του τραπεζικού δανεισμού προστεθούν το κόστος της ασφάλειας, οι προμήθειες, το κόστος των εγγυήσεων (υποθήκες, χαρτόσημα, έρευνα τίτλων κλπ.) και παράλληλα, ληφθούν υπόψη οι διαφορές στις φοροαπαλλαγές της χρηματοδότησης μέσω του Leasing, τότε μια σύγκριση θα δείξει ότι το κόστος της χρηματοδότηση μέσω Leasing είναι χαμηλότερο του κόστους τραπεζικού δανεισμού.

- Σε πολλές περιπτώσεις, οι εταιρίες Leasing με τη διατήρηση της νομικής κυριότητας του εξοπλισμού και για την παρακολούθηση της τύχης του, παρεμβαίνουν σε οικονομικά και διαχειριστικά θέματα της μισθώτριας εταιρίας.
- Ο μισθωτής χάνει την υπολειμματική αξία του εξοπλισμού, γιατί όταν λήξει η σύμβαση πρέπει να επιστρέψει τον εξοπλισμό ή να κάνει νέες διαπραγματεύσεις. Η χρηματοδοτική μίσθωση, λόγω του σχετικά υψηλού κόστους είναι κατάλληλη για μεσο-μακροπρόθεσμες και όχι βραχυπρόθεσμες χρηματοδοτήσεις.
- Όταν ένα μεγάλο μέρος του εξοπλισμού της μισθώτριας επιχείρησης στηρίζεται στη χρηματοδοτική μίσθωση τότε, παρά την βελτίωση του δείκτη «δανειακής επιβάρυνσης» (σχέση ιδίων προς ξένα κεφάλαια), μπορεί να εκδηλωθεί δισταγμός εκ μέρους των τραπεζών για χρηματοδότηση της επιχείρησης και επί πλέον ο εξοπλισμός αυτός δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί για εμπράγματα ασφάλεια σε περίπτωση δανεισμού. Σε γενικές γραμμές όμως μπορεί να υποστηριχθεί ότι τα πλεονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης αντισταθμίζουν τα μειονεκτήματα για μια επιχείρηση.

Συνεπώς, το Leasing αποτελεί εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης και καλύπτει χρηματοδοτικές ανάγκες εκεί που δεν μπορεί να καλύψει ο παραδοσιακός δανεισμός.

Στην Ελλάδα παρατηρείται ανάπτυξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης με βάση των αριθμό των εταιριών που υπάρχουν, παρά την υφιστάμενη περιορισμένη ζήτηση για νέες επενδύσεις και τον έντονο ανταγωνισμό μεταξύ τους. Λόγω της ανάγκης υψηλού ποσού κεφαλαίων οι εταιρίες Leasing είναι κυρίως θυγατρικές Τραπεζών.

Μορφές Leasing

Τα είδη του leasing που μπορούν να χρησιμοποιήσουν οι επιχειρήσεις είναι τα εξής:

- Απλή Χρηματοδοτική Μίσθωση (Direct Leasing)

- Μίσθωση με Παροχή Υπηρεσιών (Service Leasing)
- Πώληση και Επαναμίσθωση (Sale & Lease-back)
- Χρηματοδοτική Μίσθωση με Συνεργασία Προμηθευτών (Vendor Leasing)
- Διασυνοριακή Χρηματοδοτική Μίσθωση (Cross-border Leasing)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΝΕΑ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ ΑΓΟΡΑ (ΝΕ.Χ.Α.) ΚΑΙ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΚΡΑΤΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

4.1 Νέα χρηματιστηριακή Αγορά (ΝΕ.Χ.Α)

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις έχουν τη δυνατότητα να απευθυνθούν άμεσα στο επενδυτικό κοινό και να αναζητήσουν κεφάλαια για την ενίσχυση των αναπτυξιακών και επενδυτικών τους έργων, μέσω της οργανωμένης Νέας Χρηματιστηριακής Αγοράς (ΝΕ.Χ.Α.)⁶⁷. Με τη νέα αυτή χρηματιστηριακή αγορά δίνεται η δυνατότητα σε ένα πλήθος μικρομεσαίων επιχειρήσεων, οι οποίες χαρακτηρίζονται από ιδιαίτερα έντονη αναπτυξιακή δυναμική και ευοίωνες προοπτικές, της άντλησης κεφαλαίων με χαμηλό κόστος δανεισμού, μεγάλα περιθώρια ευελιξίας και ταυτόχρονα χαμηλότερο διαχειριστικό κόστος και ελαστικότερες προϋποθέσεις εισαγωγής σε σχέση με την αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών. Η είσοδος στο χρηματιστήριο αποτελεί πάντα μία μορφή σημαντικής χρηματοδότησης για κάθε επιχείρηση, η οποία έτσι συγκεντρώνει κεφάλαια τα οποία και θα χρησιμοποιήσει για την περαιτέρω ανάπτυξή της. Η εισαγωγή ωστόσο στη Νέα Χρηματιστηριακή Αγορά, ως μορφή χρηματοδότησης δύσκολα βρίσκει εφαρμογή στην περίπτωση νέων επιχειρήσεων αφού απαραίτητη προϋπόθεση για την εισαγωγή είναι τα ίδια κεφάλαια της επιχείρησης να ξεπερνούν τα 586.941 €.

Προϋποθέσεις Εισαγωγής στη ΝΕ.Χ.Α.

Για να εισαχθεί μία εταιρία στη ΝΕ.Χ.Α. πρέπει να συντρέχουν οι παρακάτω προϋποθέσεις:

- Να έχει ίδια κεφάλαια τουλάχιστον 586.941 € για την οικονομική χρήση που προηγείται της αίτησης εισαγωγής στη ΝΕ.Χ.Α.
- Να έχει δημοσιεύσει τις ετήσιες οικονομικές καταστάσεις της, ως ανώνυμη εταιρεία, ελεγμένες από Ορκωτό Ελεγκτή, για δύο (2) τουλάχιστον οικονομικές χρήσεις που προηγούνται της υποβολής της αιτήσεως εισαγωγής.
- Να έχει ελεγχθεί φορολογικά για όλες τις χρήσεις για τις οποίες κατά το χρόνο υποβολής της αίτησης έχουν δημοσιευθεί οι ετήσιες οικονομικές καταστάσεις. Αν η εταιρεία καταρτίζει ενοποιημένες οικονομικές καταστάσεις, η υποχρέωση διενέργειας φορολογικού ελέγχου εκτείνεται και στις εταιρείες που περιλαμβάνονται στην ενοποίηση κατά την τελευταία δημοσιευμένη χρήση.
- Μέτοχος της εταιρείας που κατέχει μετοχές η λογιστική αξία των οποίων αντιστοιχεί τουλάχιστον σε 5% του μετοχικού της κεφαλαίου δεσμεύεται πριν την υποβολή της αίτησης εισαγωγής, ότι δεν θα διαθέσει με οποιονδήποτε τρόπο το 80% των μετοχών του για χρονικό διάστημα ενός έτους, και 50% για το δεύτερο και τρίτο έτος από την εισαγωγή των μετοχών της Εταιρείας.
- Θα πρέπει να διατίθενται με δημόσια εγγραφή στο κοινό τουλάχιστον 100.000 μετοχές αξίας τουλάχιστον 75.000 €. Από τη διάθεση των μετοχών αυτών ποσοστό τουλάχιστον 80% προέρχεται από αύξηση μετοχικού κεφαλαίου της Εταιρείας.
- Το αργότερο κατά το χρόνο λήψης της απόφασης του Δ.Σ. του Χ.Α.Α. για εισαγωγή των μετοχών, πρέπει να έχει πραγματοποιηθεί επαρκής διασπορά των μετοχών στο κοινό εντός της Ελληνικής Επικράτειας ή της επικράτειας άλλου κράτους μέλους της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Η διασπορά θεωρείται επαρκής εφόσον οι μετοχές είναι κατανεμημένες στο ευρύ κοινό σε ποσοστό 20% τουλάχιστον του συνόλου των μετοχών 10 της ίδιας κατηγορίας και σε 150 φυσικά και νομικά πρόσωπα τουλάχιστον καθένα

από τα οποία δεν μπορεί να κατέχει ποσοστό πάνω από 2% του αριθμού των προς εισαγωγή μετοχών.

Εφάπαξ δικαιώματα εισαγωγής	7.500 ευρώ
Έξοδα εξέτασης της αίτησης	4.500 ευρώ (σε περίπτωση εισαγωγής, το ποσό συμψηφίζεται με τα εφάπαξ δικαιώματα εισαγωγής)
Ετήσια συνδρομή	4.000 ευρώ
Συμπληρωματική σειρά μετοχών	0,1% επί της αξίας των μετοχών (ελάχιστο 500ευρώ)
Τέλη για το σύμβουλο εισαγωγής	Δεν υπάρχουν

Πίνακας 1-Κόστος Εισαγωγής στη Ν.Ε.Χ.Α

- Η Εταιρεία υποβάλλει επενδυτικό σχέδιο το οποίο συντάσσεται με ευθύνη του αναδόχου και περιλαμβάνει υποχρεωτικά αναλυτική περιγραφή των τεχνικών και χρηματοοικονομικών του στοιχείων, των στοιχείων της αγοράς στα οποία βασίζεται η στρατηγική της εταιρείας και των μέσων που προτίθεται να χρησιμοποιήσει για την επίτευξη των αναπτυξιακών της στόχων.
- Η Εταιρεία πρέπει να έχει σύμβαση με τον Ανάδοχο για τρία (3) χρόνια. Ο Ανάδοχος εγγυάται την πλήρη κάλυψη του διατιθέμενου από την αύξηση με δημόσια εγγραφή κεφαλαίου της εταιρείας και οφείλει να ενημερώνει το κοινό για την πρόοδο του επενδυτικού σχεδίου και τη χρηματοοικονομική κατάσταση της εταιρείας.

- Είναι απαραίτητος ο ορισμός ειδικού διαπραγματευτή από την εταιρεία ο οποίος αιτιολογεί την δυνατότητα εισαγωγής της εταιρείας στην νέα αγορά, και ο οποίος ορίζεται για όσο χρονικό διάστημα διαπραγματεύονται οι μετοχές της εταιρείας στην αγορά.
- Είναι δυνατή η μεταφορά εταιρειών από την οργανωμένη αγορά στην νέα αγορά, με την προϋπόθεση πως θα γίνει εντός ενός έτους από την οικιοθελή της διαγραφή από την οργανωμένη αγορά.

4.2 Προγράμματα Κρατικής Χρηματοδότησης ΜΜΕ

Εθνικό Στρατηγικό Πλαίσιο Αναφοράς (ΕΣΠΑ)



ΕΣΠΑ είναι ένα αναπτυξιακό πρόγραμμα, ένα πρόγραμμα δηλαδή το οποίο χρηματοδοτεί πχ μία χώρα ώστε να γίνουν σε αυτήν κάποια έργα (δρόμοι, κλπ), Στην ουσία είναι ένα ταμείο που συγχρηματοδοτείται από ευρωπαϊκούς και εθνικούς πόρους, δηλαδή χρήματα τα οποία προορίζονται για την ανάπτυξη της χώρας.

ΕΣΠΑ είναι τα αρχικά των λέξεων Εταιρικό Σύμφωνο για το Πλαίσιο Ανάπτυξης.

Τα προγράμματα αυτά έχουν ορίζοντα εξαετίας (π.χ. 2007-2013, 2014-2020 κλπ).

Το κράτος-μέλος όπως είναι η Ελλάδα θέτει τους στόχους της σε κάποιους σημαντικούς τομείς και καταρτίζονται τα επιχειρησιακά προγράμματα. Η λογική είναι ότι η Ευρωπαϊκή Ένωση βάζει το μεγαλύτερο μέρος των χρημάτων (συνήθως πάνω από 80%) και χρηματοδοτούνται έτσι τα προγράμματα αυτά (έργα, σεμινάρια, κλπ).

Το υπόλοιπο καλύπτεται από το κράτος-μέλος. Σε κάποιες περιπτώσεις δεν απαιτείται ίδια συμμετοχή (δηλαδή παρέχεται το 100% των χρημάτων από το **ΕΣΠΑ** και το κράτος δεν πληρώνει τίποτα).

Το **ΕΣΠΑ (Εταιρικό Σύμφωνο για το Πλαίσιο Ανάπτυξης)** 2014-2020 αποτελεί το βασικό στρατηγικό σχέδιο για την ανάπτυξη της χώρας με τη συνδρομή σημαντικών πόρων που προέρχονται από τα **Ευρωπαϊκά Διαρθρωτικά και Επενδυτικά Ταμεία (ΕΔΕΤ)** της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Μέσω της υλοποίησης του ΕΣΠΑ επιδιώκεται η αντιμετώπιση των διαρθρωτικών αδυναμιών της χώρας που συνετέλεσαν στην εμφάνιση της οικονομικής κρίσης αλλά και των προβλημάτων, οικονομικών και κοινωνικών, που αυτή δημιούργησε. Επίσης, το ΕΣΠΑ 2014-2020 καλείται να συνδράμει στην επίτευξη των εθνικών στόχων έναντι της **Στρατηγικής «Ευρώπη 2020»**. Στόχος της Στρατηγικής «Ευρώπη 2020» είναι η προαγωγή μιας ανάπτυξης:

- έξυπνης, με αποτελεσματικότερες επενδύσεις στην εκπαίδευση, την έρευνα και την καινοτομία,
- βιώσιμης, χάρη στην αποφασιστική μετάβαση σε μια οικονομία χαμηλών εκπομπών άνθρακα, και
- χωρίς αποκλεισμούς, με ιδιαίτερη έμφαση στη δημιουργία θέσεων εργασίας και στη μείωση της φτώχειας.

Το αναπτυξιακό όραμα του ΕΣΠΑ

«Συμβολή στην αναγέννηση της ελληνικής οικονομίας με ανάταξη και αναβάθμιση του παραγωγικού και κοινωνικού ιστού της χώρας και τη δημιουργία και διατήρηση βιώσιμων θέσεων απασχόλησης, έχοντας ως αιχμή την εξωστρεφή, καινοτόμο και ανταγωνιστική επιχειρηματικότητα και γνώμονα την ενίσχυση της κοινωνικής συνοχής και τις αρχές της αειφόρου ανάπτυξης.»

Χρηματοδοτικές προτεραιότητες

1. Ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας και της εξωστρέφειας των επιχειρήσεων, μετάβαση στην ποιοτική επιχειρηματικότητα με αιχμή την καινοτομία και αύξηση της εγχώριας προστιθέμενης αξίας

- Μετάβαση σε δραστηριότητες υψηλής προστιθέμενης αξίας
- Δημιουργία περιβάλλοντος φιλικού προς τις επιχειρήσεις που προσελκύει επενδύσεις
- Αξιοποίηση της έρευνας και της καινοτομίας για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας νέων και υφιστάμενων επιχειρήσεων

2. Ανάπτυξη και αξιοποίηση ικανοτήτων ανθρώπινου δυναμικού – ενεργός κοινωνική ενσωμάτωση

- Εκπαίδευση και διά βίου μάθηση
- Ανάπτυξη ανθρώπινου δυναμικού και πρόσβαση στην απασχόληση με έμφαση στη δημιουργία θέσεων εργασίας ειδικά για τους νέους
- Προώθηση της κοινωνικής ένταξης και της καταπολέμησης της φτώχειας

3. Προστασία του περιβάλλοντος – Μετάβαση σε μία οικονομία φιλική στο περιβάλλον

- Προστασία του περιβάλλοντος
- Προώθηση της προσαρμογής στην κλιματική αλλαγή και της πρόληψης των κινδύνων
- Μετάβαση σε μια οικονομία χαμηλών εκπομπών διοξειδίου του άνθρακα

4. Ανάπτυξη – εκσυγχρονισμός – ολοκλήρωση υποδομών για την οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη

- Δίκτυα μεταφορών με έμφαση στην ολοκλήρωση των Διευρωπαϊκών Δικτύων Μεταφορών, τους κάθετους άξονες και τη λειτουργική διασύνδεση των μεταφορικών μέσων
- Ενεργειακά δίκτυα
- Ευρυζωνικά δίκτυα

5. Βελτίωση της θεσμικής επάρκειας και της αποτελεσματικότητας της δημόσιας διοίκησης και της τοπικής αυτοδιοίκησης

Καθοριστικό στοιχείο στον αναπτυξιακό σχεδιασμό της περιόδου 2014-2020 αποτέλεσε η εκπόνηση της εθνικής και των περιφερειακών **Στρατηγικών Έρευνας και Καινοτομίας για την Έξυπνη Εξειδίκευση**. Στο πλαίσιο των στρατηγικών αυτών, η χώρα και οι Περιφέρειές της καλούνται να εντοπίσουν τις δραστηριότητες εκείνες στις οποίες παρουσιάζουν ή είναι σε θέση να οικοδομήσουν ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα και σε αυτές να επικεντρώσουν τους διαθέσιμους πόρους και τις προσπάθειες ώστε να καταστεί δυνατή η επίτευξη σημαντικών αναπτυξιακών αποτελεσμάτων. Σε εθνικό επίπεδο έχουν προσδιοριστεί οκτώ κλάδοι στους οποίους θα δοθεί προτεραιότητα και αναμένεται να έχουν μεγαλύτερη συμμετοχή στην οικονομική μεγέθυνση. Οι κλάδοι αυτοί είναι οι εξής:

- Αγρο-διατροφή
- Υγεία – φάρμακα
- Τεχνολογίες πληροφορικής και επικοινωνιών
- Ενέργεια
- Περιβάλλον και βιώσιμη ανάπτυξη
- Μεταφορές
- Υλικά – κατασκευές
- Τουρισμός, πολιτισμός, δημιουργικές βιομηχανίες

Ένα άλλο χαρακτηριστικό του αναπτυξιακού σχεδιασμού της περιόδου 2014-2020 αποτελούν οι **Ολοκληρωμένες Χωρικές Επενδύσεις**. Πρόκειται για εργαλεία ολοκληρωμένης χωρικής ανάπτυξης για την εφαρμογή αναπτυξιακών στρατηγικών σε περιοχές που παρουσιάζουν συγκεκριμένα προβλήματα ή διακρίνονται από σημαντικές αναπτυξιακές δεξιότητες. Στο πλαίσιο των Ολοκληρωμένων Χωρικών Επενδύσεων είναι δυνατή η υλοποίηση συνδυασμένων επενδύσεων, οι οποίες χρηματοδοτούνται από περισσότερα του ενός Ταμεία, με στόχο την ολοκληρωμένη αντιμετώπιση των προβλημάτων ή την πλήρη αξιοποίηση των αναπτυξιακών δυνατοτήτων μιας περιοχής.

Το ΕΣΠΑ 2014-2020 αποτελείται από 20 Προγράμματα, από τα οποία τα 7 είναι Τομεακά και τα 13 Περιφερειακά:

- Τα Τομεακά Προγράμματα αφορούν ένα ή περισσότερους τομείς και έχουν ως γεωγραφικό πεδίο εφαρμογής όλη τη χώρα
- Τα 13 Περιφερειακά Επιχειρησιακά Προγράμματα (ΠΕΠ), ένα για κάθε μία από τις ελληνικές Περιφέρειες, περιλαμβάνουν δράσεις περιφερειακής εμβέλειας

Τομεακά

ΕΠ ,Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα, Επιχειρηματικότητα και Καινοτομία»(ΕΠΑΝΕΚ)

Το πρόγραμμα αυτό χρηματοδοτεί δράσεις και έργα που ενισχύονται κυρίως από το ΕΤΠΑ (Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης) αλλά και από το ΕΚΤ (Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο) προκειμένου να εξασφαλίζεται και η συντονισμένη με τις επενδύσεις αντιμετώπιση αναγκών κατάρτισης ανθρωπίνων πόρων και διοικητικής μεταρρύθμισης. Στρατηγικός στόχος του ΕΠΑΝΕΚ είναι η ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας και της εξωστρέφειας των επιχειρήσεων, η μετάβαση στην ποιοτική επιχειρηματικότητα, με αιχμή την καινοτομία και η αύξηση της εγχώριας προστιθέμενης αξίας. Σηματοδοτεί την κύρια στροφή στο νέο αναπτυξιακό υπόδειγμα που αναδεικνύει σε κεντρικό ρόλο παραγωγικούς, ανταγωνιστικούς και εξωστρεφείς κλάδους, όπως ο τουρισμός, ο αγροδιατροφικός τομέας, αλλά και η μεταποίηση και οι υπηρεσίες υψηλής εγχώριας προστιθέμενης αξίας, ώστε να αυξηθούν η κλίμακα/μέγεθος των μονάδων παραγωγής, να επιταχυνθεί η εισαγωγή νέων προϊόντων/υπηρεσιών που δημιουργούν ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα στη χώρα και τις επιμέρους περιφέρειες και ενσωματώνουν νέα γνώση, παράγοντας προϊόντα υψηλής ποιότητας και ανταγωνιστικά σε παγκόσμιο επίπεδο.

Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Υποδομές Μεταφορών, Περιβάλλον και Αειφόρος Ανάπτυξη»(ΥΜΕΠΕΡΑΑ)

Το πρόγραμμα είναι πολυτομεακό και πολυταμειακό (ΕΤΠΑ και ΤΣ) και χρηματοδοτεί μέσω των Ταμείων αυτών κυρίως τις βασικές υποδομές των μεταφορών και του περιβάλλοντος. Ένα μέρος του προϋπολογισμού που αφορά στο περιβάλλον, και ειδικότερα του Ταμείου Συνοχής, εκχωρείται προς τα 13

ΠΕΠ, προκειμένου να τα διαχειρισθούν οι Περιφέρειες για την υλοποίηση κυρίως έργων διαχείρισης υγρών αποβλήτων. Οι στόχοι του ΕΠ «Υποδομές Μεταφορών, Περιβάλλον και Αειφόρος Ανάπτυξη 2014-2020» ως προς τον τομέα των μεταφορών συνίστανται στην προώθηση της ολοκλήρωσης των υποδομών του βασικού ΔΕΔ-Μ (οδικών, σιδηροδρομικών, λιμένων, αεροδρομίων), την προώθηση των συνδυασμένων μεταφορών και τον εκσυγχρονισμό του συστήματος μεταφορών, τη βελτίωση της οδικής ασφάλειας, καθώς και την ανάπτυξη βιώσιμων και οικολογικών αστικών μεταφορών (αστικών μέσων σταθερής τροχιάς) για την ενίσχυση της βιώσιμης αστικής κινητικότητας. Στον τομέα του περιβάλλοντος οι στόχοι συνίστανται στην προστασία και αξιοποίηση του περιβάλλοντος, ως μέσου για την υποστήριξη της μετάβασης της Χώρας σε μία οικονομία φιλική στο περιβάλλον με ταυτόχρονη υποστήριξη της δημιουργίας ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων στο σύνολο των τομέων της οικονομίας τη διευκόλυνση της προσέλκυσης επενδύσεων και την παροχή ευκαιριών άσκησης επιχειρηματικών δραστηριοτήτων στον ίδιο τον τομέα του περιβάλλοντος.

Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού – Εκπαίδευση και ΔΙΑ ΒΙΟΥ Μάθηση.

Το πρόγραμμα είναι πολυτομεακό και μονοταμειακό (ΕΚΤ) και αποτελεί το κύριο υποστηρικτικό «εργαλείο» της Χώρας που σε συνέργεια και συμπληρωματικότητα με τα άλλα ΕΠ θα συμβάλλει στην οικονομική ανάκαμψη, καθώς περιλαμβάνει ολοκληρωμένες πολιτικές για τη στήριξη της δημιουργίας βιώσιμων θέσεων απασχόλησης, την προώθηση της ενεργητικής ένταξης στην αγορά εργασίας συμπεριλαμβανομένης της ένταξης ευάλωτων κοινωνικά ομάδων, τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας του ελληνικού εκπαιδευτικού συστήματος, την ισχυροποίηση της σύνδεσης της εκπαίδευσης, κατάρτισης και δια βίου μάθησης με την αγορά εργασίας, με βασικό στόχο τον περιορισμό η/και την εξάλειψη των κοινωνικών συνεπειών της κρίσης, ή/και την ελαχιστοποίηση του κόστους που προκαλείται από την υψηλή ανεργία.

Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Μεταρρύθμιση Δημόσιου Τομέα» Περιλαμβάνει δράσεις που αποσκοπούν στην εισαγωγή μεταρρυθμίσεων μέσω και νέων τεχνολογιών και πληροφορικής στον Δημόσιο Τομέα. Το πρόγραμμα είναι πολυτομεακό και πολυταμειακό (ΕΤΠΑ και ΕΚΤ). Η αποτελεσματικότητα της

δημόσιας διοίκησης αποτελεί βασική προτεραιότητα της χώρας δεδομένου ότι επηρεάζει οριζόντια όλα τα επίπεδα λειτουργίας, παραγωγής και ανάπτυξης και αποτελεί ταυτόχρονα βασική προϋπόθεση για την αποτελεσματική υλοποίηση μεταρρυθμίσεων σε όλους τους τομείς. Το ΕΠ θα συμβάλει στην εθνική προσπάθεια προκειμένου στα επόμενα χρόνια, η ελληνική Δημόσια Διοίκηση να καταστεί συνεκτική, καλά συντονισμένη, ευέλικτη, εξωστρεφής και προσανατολισμένη στο αποτέλεσμα, αποκαθιστώντας τη σχέση εμπιστοσύνης του κράτους με τους πολίτες και τις επιχειρήσεις, παρέχοντας πολιτοκεντρικές και συνεχώς αναβαθμιζόμενες υπηρεσίες αποτελώντας έτσι έναν από τους βασικούς πυλώνες για την ανάκαμψη της χώρας.

Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Τεχνική Βοήθεια»
 Το πρόγραμμα είναι πολυταμειακό (ΕΤΠΑ, ΕΚΤ και ΤΣ) και στοχεύει στη υποστήριξη της λειτουργίας και της εφαρμογής όλων των ΕΠ που χρηματοδοτούνται από τα Διαρθρωτικά Ταμεία.

Πρόγραμμα «Αγροτική Ανάπτυξη» (ΠΑΑ) σε εθνικό επίπεδο
 Το πρόγραμμα είναι πολυτομιακό και μονοταμειακό (Ευρωπαϊκό Γεωργικό Ταμείο Αγροτικής Ανάπτυξης - ΕΓΤΑΑ). Το ΠΑΑ στοχεύει στην επίτευξη της ολοκληρωμένης ανάπτυξης και της βιώσιμης ανταγωνιστικότητας του αγροτικού χώρου μέσω της μετάβασης σε ένα ισχυρό, αειφόρο αγροδιατροφικό σύστημα και της αύξησης της προστιθέμενης αξίας των αγροτικών περιοχών. Από το συγκεκριμένο πρόγραμμα εκχωρείται για διαχείριση στις Περιφέρειες περίπου το 30%.

Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Αλιείας και Θάλασσας»
 Το πρόγραμμα είναι μονοταμειακό (Ευρωπαϊκό Ταμείο Θάλασσας και Αλιείας - ΕΤΘΑ). Οι κύριοι στόχοι του ΕΠ είναι η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των κλάδων της υδατοκαλλιέργειας και της μεταποίησης, η βιωσιμότητα της θαλάσσιας αλιείας και η βιώσιμη ανάπτυξη των περιοχών που εξαρτώνται παραδοσιακά από την αλιεία. Το πρόγραμμα αφορά επίσης την ανάγκη προστασίας και αποκατάστασης του θαλάσσιου περιβάλλοντος και των έμβιων πόρων, τον έλεγχο των αλιευτικών δραστηριοτήτων, τη συλλογή αλιευτικών

δεδομένων και τη βελτίωση των γνώσεων σχετικά με την κατάσταση του θαλάσσιου περιβάλλοντος.

Στο πλαίσιο της Πολιτικής της Συνοχής, η **Ευρωπαϊκή Εδαφική Συνεργασία (ΕΕΣ)** αποτελεί βασικό εργαλείο για την ενδυνάμωση των χωρικών συνεργασιών στο ευρωπαϊκό πλαίσιο, αλλά και με τρίτες χώρες και συνιστά μία από τις κύριες επιλογές για την προγραμματική περίοδο 2014-2020. Η ευρωπαϊκή εδαφική συνεργασία σε επίπεδο κρατών-μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης υλοποιείται μέσω προγραμμάτων διασυνοριακής, διακρατικής και διαπεριφερειακής συνεργασίας. Τα εν λόγω προγράμματα διακρίνονται σε διμερή και πολυμερή.

Τα 5 διμερή προγράμματα αφορούν τη συνεργασία με ισάριθμες χώρες που γειτνιάζουν με την Ελλάδα. Από τις χώρες αυτές οι τρεις αποτελούν μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Κύπρος, Βουλγαρία και Ιταλία) και λαμβάνουν χρηματοδότηση από το ΕΤΠΑ, ενώ οι δύο άλλες είναι υποψήφια κράτη-μέλη (Αλβανία και πρώην Γιουγκοσλαβική Δημοκρατία της Μακεδονίας) και χρηματοδοτούνται από το Μηχανισμό Προενταξιακής Βοήθειας (ΜΠΒ).

Τα διμερή Προγράμματα Ευρωπαϊκής Εδαφικής Συνεργασίας αποτελούν σημαντικό μοχλό ανάπτυξης των περιφερειών που συμμετέχουν και από τις δύο πλευρές των συνόρων, για τη δημιουργία ενός κοινού ευρωπαϊκού χώρου συνεργασίας στην ευρύτερη περιοχή των Βαλκανίων αλλά και των δυτικών και νοτίων συνόρων της χώρας.

Τα πολυμερή Προγράμματα Εδαφικής Συνεργασίας, στα οποία συμμετέχουν περιφέρειες της χώρας μας, είναι τα εξής:

- Αδριατικής-Ιονίου (διακρατικό)
- MED (διακρατικό)
- MED ENI CBC (διασυνοριακό)
- Black Sea basin ENI CBC (διασυνοριακό)
- INERREG EUROPE (διαπεριφερειακό)
- Balkan Mediterranean (διακρατικό)

Επίσης, η Ελλάδα διαδραματίζει ουσιαστικό ρόλο στη διαμόρφωση και υλοποίηση της **Μακροπεριφερειακής Στρατηγικής Αδριατικής-Ιονίου** και είναι

επικεφαλής του πυλώνα της Γαλάζιας Ανάπτυξης της Μακροπεριφέρειας. Η στρατηγική αυτή, η οποία αποτελεί μια εκ των τεσσάρων μακροπεριφερειακών στρατηγικών της Ευρώπης, θα υποστηριχθεί από το διακρατικό πρόγραμμα Αδριατικής-Ιονίου στην υλοποίησή της.

Τέλος, στα προγράμματα Εδαφικής Συνεργασίας περιλαμβάνονται τα δίκτυα συνεργασιών **URBACT** και **ESPON**, καθώς και το **INTERACT**, το οποίο παρέχει τεχνική υποστήριξη σε όλα τα προγράμματα ΕΕΣ στον Ευρωπαϊκό χώρο.

Σύστημα διαχείρισης και ελέγχου

Κρίσιμοι παράγοντες για την επιτυχή εφαρμογή της αναπτυξιακής στρατηγικής για την προγραμματική περίοδο 2014-2020 αποτελούν η αποτελεσματική διαχείριση και υλοποίηση των Επιχειρησιακών Προγραμμάτων και ο συντονισμός των εμπλεκόμενων φορέων στον προγραμματισμό, στη διαχείριση, παρακολούθηση και υλοποίηση αυτών, σύμφωνα με το Σύστημα Διαχείρισης και Ελέγχου (ΣΔΕ), το οποίο συνίσταται στα παρακάτω:

- Ορισμός των αρχών/φορέων που αναλαμβάνουν τις αρμοδιότητες διαχείρισης, πιστοποίησης, ελέγχου και συντονισμού, σύμφωνα με τον Κανονισμό (ΕΕ) 1303/2013.
- Οργανωτική δομή και τις επιμέρους αρμοδιότητες των εν λόγω αρχών/φορέων.
- Λειτουργική συσχέτιση των αρχών/φορέων και συμμόρφωση προς την αρχή διαχωρισμού των αρμοδιοτήτων.
- Γραπτές διαδικασίες που πρέπει να εφαρμόζονται.
- Κανονιστικές πράξεις που απαιτούνται για τον ορισμό των αρχών/φορέων και την εφαρμογή των Επιχειρησιακών Προγραμμάτων.

Στο πλαίσιο αυτό, οι βασικές αρχές που διέπουν το Σύστημα Διαχείρισης και Ελέγχου 2014-2020 επικεντρώνονται στα εξής:

- Ύπαρξη κοινών κανόνων στη διαχείριση και παρακολούθηση των ΕΠ σύμφωνα με την αρχή της χρηστής δημοσιονομικής διαχείρισης και με στόχο τον καλύτερο έλεγχο ενδεχόμενων αποκλίσεων στην εφαρμογή τους και την έγκαιρη λήψη και εφαρμογή διορθωτικών μέτρων.
- Υποχρεωτική ηλεκτρονική ανταλλαγή δεδομένων μεταξύ των αρχών διαχείρισης και των δικαιούχων των πράξεων, μέσω του Ολοκληρωμένου

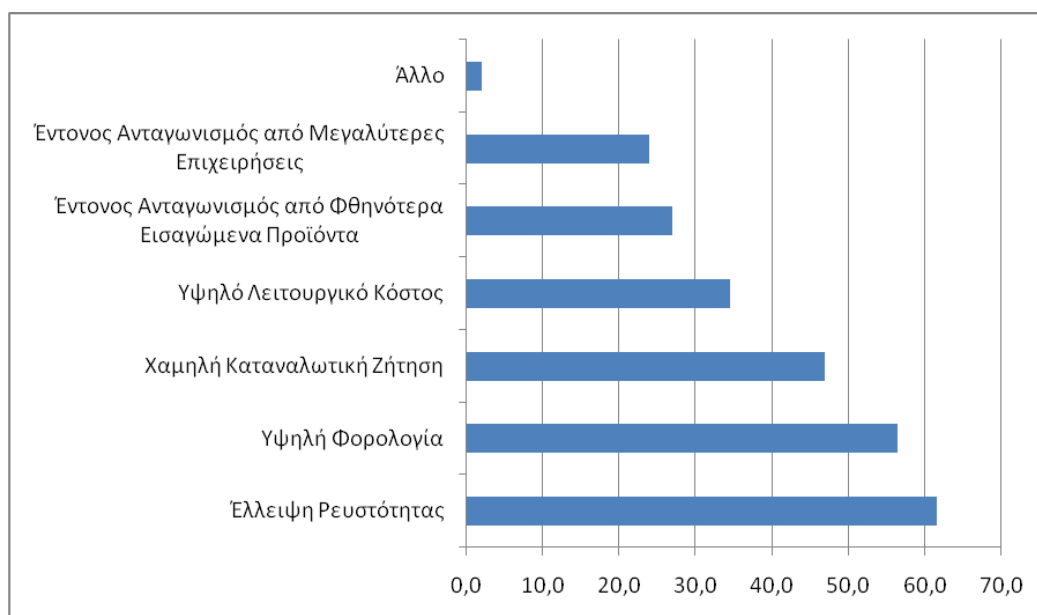
Πληροφοριακού Συστήματος (ΟΠΣ), με στόχο τη μείωση της διοικητικής επιβάρυνσης των εμπλεκόμενων αρχών και φορέων.

- Ενδυνάμωση της ηλεκτρονικής επικοινωνίας του ΟΠΣ με τα πληροφοριακά συστήματα των Δικαιούχων και των Ενδιάμεσων Φορέων, αλλά και άλλων φορέων της Γενικής Κυβέρνησης με στόχο την μείωση της γραφειοκρατίας και την αποτελεσματικότερη λειτουργία των εμπλεκόμενων αρχών και φορέων.
- Έγκαιρη χρηματοδότηση των πράξεων μέσω του Κεντρικού Λογαριασμού ΕΣΠΑ σε συνδυασμό με την ηλεκτρονική διασύνδεση των Πληροφοριακών Συστημάτων ΟΠΣ – ΠΔΕ και Τράπεζας της Ελλάδας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΣΗ

Πλήθος ερευνητικών εργασιών (Robbins and Pearce 1993; Michael and Robbins 1998; Latham 2009) αποδεικνύει ότι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αποτελούν τα πρώτα και σημαντικότερα θύματα μιας παρατεταμένης οικονομικής κρίσης. Επίσης, οι ΜΜΕ είναι αυτές που επηρεάζονται δυσανάλογα σε σχέση με το μέγεθος τους από την οικονομική ύφεση, λόγω των περιορισμένων οικονομικών πόρων τους και την κύρια εξάρτηση τους από τον τραπεζικό δανεισμό, ωθώντας τις στην καταβολή υψηλότερων επιτοκίων από τις μεγάλες επιχειρήσεις, γεγονός που τις επιβαρύνει ακόμα περισσότερο οικονομικά σε περιόδους κρίσης (Mulhern 1996, Domac, & Ferri 1999, Ozar & all 2008).

Οι μικρές και μεσαίες εμπορικές επιχειρήσεις της Ελλάδας αντιμετωπίζουν έναν αριθμό κρίσιμων και σημαντικών προβλημάτων τα οποία αποτυπώνονται στο Διάγραμμα 1.

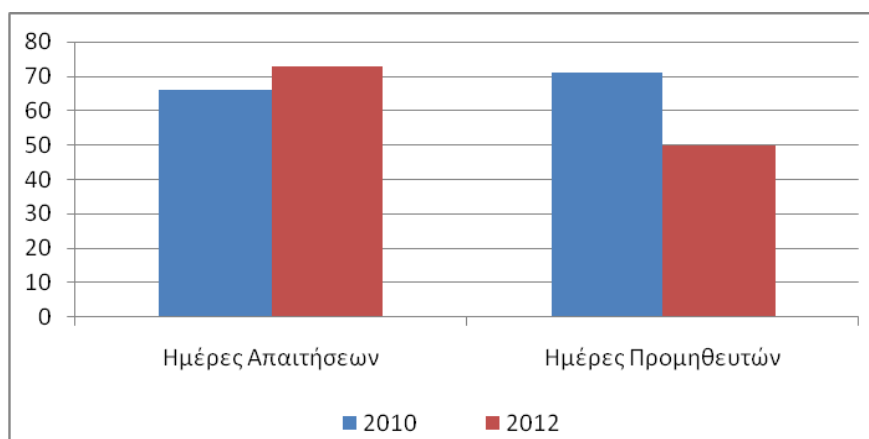


Διάγραμμα 1. Τα σημαντικότερα προβλήματα στη λειτουργία των ΜΜΕ

Πηγή: Ε.Σ.Ε.Ε (Ιανουάριος 2013).

Από την παρουσίαση του Διαγράμματος 1 παρατηρούμε ότι ως κυριότερα προβλήματα αναδείχθηκαν η έλλειψη ρευστότητας (61,6%), η υψηλή φορολογία (56,4%) και η χαμηλή καταναλωτική ζήτηση (46,8%). Επιπλέον προβλήματα των ΜΜΕ αποτελούν το υψηλό λειτουργικό κόστος (34,5%), ο έντονος ανταγωνισμός από φθηνότερα εισαγόμενα προϊόντα (26,9%) και ο έντονος ανταγωνισμός από μεγαλύτερες επιχειρήσεις (23,0%).

Όπως αντιλαμβανόμαστε το πρόβλημα ρευστότητας είναι το κυριότερο από τα προβλήματα που καταγράφονται σε σχέση με τη δυνατότητα απρόσκοπτης λειτουργίας και βιωσιμότητας των ελληνικών ΜΜΕ ως ορατό αποτέλεσμα της τρέχουσας οικονομικής κρίσης.



Διάγραμμα 2. Αποτύπωση του προβλήματος ρευστότητας των ΜΜΕ

Πηγή: Ε.Τ.Ε (Μάρτιος 2013).

Από την εξέταση του Διαγράμματος 2, είναι άμεσα αντιληπτό το πρόβλημα από την έλλειψη ρευστότητας που ταλαιπωρεί τις ελληνικές ΜΜΕ. Είναι γεγονός, ότι κατά την τελευταία διετία οι καθυστερήσεις εισπράξεων από πελάτες έχουν αυξηθεί ενώ οι πληρωμές προς προμηθευτές γίνονται συντομότερα. Συγκεκριμένα, η χρονική απόκλιση της μεταξύ είσπραξης των απαιτήσεων και της αποπληρωμής των προμηθευτών είναι 23 ημέρες υπέρ της αποπληρωμής των προμηθευτών, ενώ το 2010 ο χρόνος εισπράξεων και πληρωμών ήταν πιο ισορροπημένος, αφού η χρονική διαφορά άγγιζε τις 5 ημέρες υπέρ της είσπραξης των απαιτήσεων. Αυτό είχε το θετικό στοιχείο ότι τα κεφάλαια των προμηθευτών αποπληρώνονταν σε μεταγενέστερο χρόνο σε σχέση με τη χρονική περίοδο είσπραξης των απαιτήσεων και χρησίμευαν σαν κεφάλαια κίνησης. Αντιθέτως, το 2012 η ένταση της κρίσης και ο φόβος μη αποπληρωμής των υποχρεώσεων, ώθησε τους προμηθευτές να ζητούν σε πολλές περιπτώσεις προκαταβολικές πληρωμές ή αποπληρωμή σε εύλογο χρονικό διάστημα, όπως αυτό αποφαίνεται από τις συμβάσεις.

Το πρόβλημα διογκώνεται ακόμα περισσότερο αν αναλογιστούμε τον περιορισμένο ρόλο των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων στη προώθηση κεφαλαιακών πόρων προς τις ΜΜΕ, καθώς και την αποφυγή επενδυτικών κεφαλαίων από άλλες πηγές.

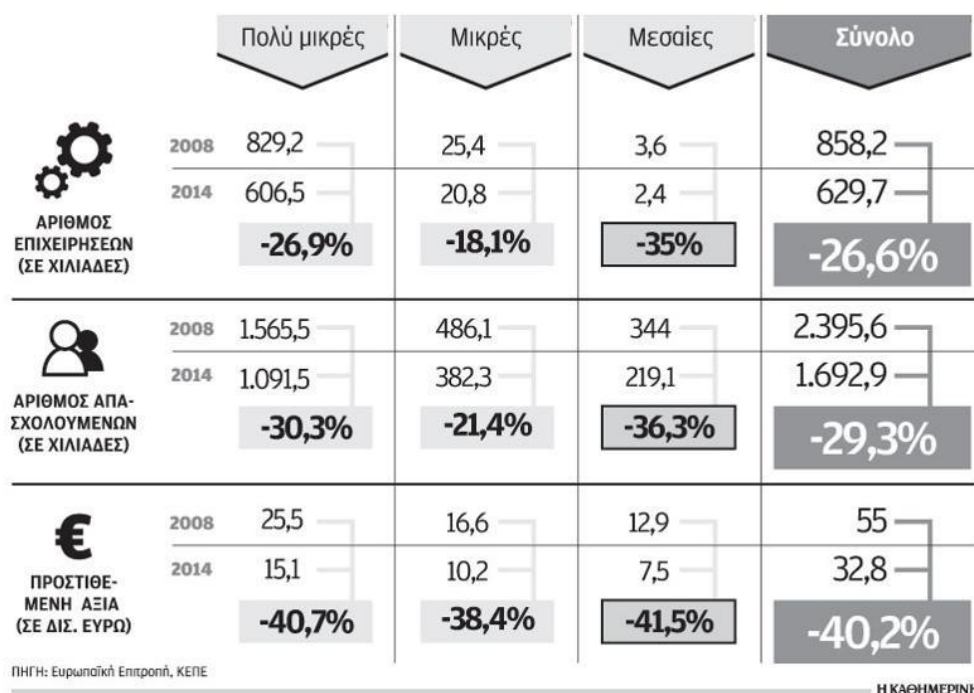
Στον ζωτικό τομέα της χρηματοδότησης, σύμφωνα με την SBA (2013), η Ελλάδα εμφανίζει τη χαμηλότερη επίδοση στην ΕΕ και, δυστυχώς, η τάση αυτή

φαίνεται να επιδεινώνεται με το χρόνο. Πιο συγκεκριμένα, σχεδόν το 1/3 των αιτήσεων για χορήγηση δανείων που υποβάλλουν οι ελληνικές ΜΜΕ απορρίπτονται (μέσος όρος της ΕΕ: 15%), γεγονός που οφείλεται στην απροθυμία των τραπεζών να χορηγήσουν δάνειο. Επίσης, ο συνολικός χρόνος που απαιτείται μέχρι την ημέρα καταβολής της πληρωμής είναι υπερδιπλάσιος του μέσου όρου της ΕΕ (113 ημέρες έναντι 53), οι πληρωμές που δεν πραγματοποιήθηκαν αντιστοιχούν στο 4,9 % του συνόλου (μέσος όρος της ΕΕ: 2,9%), ενώ οι επενδύσεις σε κεφάλαια επιχειρηματικού κινδύνου αντιστοιχούν μόλις στο ένα δέκατο του μέσου όρου, γεγονός που δείχνει – μεταξύ άλλων – την αρνητική διάθεση για εταιρικούς συνασπισμούς και την αποφυγή ξένων επενδυτών να χρηματοδοτήσουν επενδυτικά σχέδια σε ασταθές οικονομικοκοινωνικό περιβάλλον.

Όσον αφορά τη μόχλευση, σχεδόν τα το 75% των μικρομεσαίων επιχειρήσεων έχουν συνάψει δάνειο, ενώ το 30% έχει πρόβλημα υπερδανεισμού. Μέσα σε διάστημα ενός έτους το ποσοστό υπερδανεισμένων μικρομεσαίων επιχειρήσεων έχει αυξηθεί σημαντικά αν αναλογιστούμε ότι το 2012 το ποσοστό αυτό ήταν 25%. Αυτό το γεγονός αξιολογείται από τις επιχειρήσεις ως δυσχερέστερο συγκριτικά με το προηγούμενο έτος, ενώ η γενικότερη δυσκολία πρόσβασης σε χρηματοδότηση αποτελεί το πλέον πιεστικό πρόβλημα για το 1/3 των μικρομεσαίων επιχειρήσεων

Όλοι αυτοί οι παράγοντες είναι ικανοί να θέσουν σε άμεσο κίνδυνο όχι μόνο την ανταγωνιστικότητά των μικρομεσαίων επιχειρήσεων αλλά ακόμα και την ίδια τη βιωσιμότητά τους.

Η συρρίκνωση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων



Εικόνα 1: Η συρρίκνωση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων

Βαρύ πλήγμα υπέστη η μικρομεσαία επιχειρηματικότητα στα χρόνια της κρίσης, καθώς μέσα σε μια επταετία, την περίοδο 2008-2014, εξαφανίστηκαν από τον επιχειρηματικό χάρτη της χώρας περίπου 229.000 μικρομεσαίες επιχειρήσεις και απωλέσθησαν περί τις 700.000 θέσεις εργασίας. Οι αιτίες, σύμφωνα με μελέτη που δημοσιεύεται στην τελευταία μηνιαία έκδοση του ΚΕΠΕ (Κέντρο Προγραμματισμού Οικονομικών Ερευνών), δεν σχετίζονται μόνο με τις δυσκολίες που προκάλεσε η οικονομική κρίση και κυρίως η περιορισμένη δυνατότητα πρόσβασης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην τραπεζική χρηματοδότηση. Η οικονομική κρίση ήταν μάλλον αυτή που ανέδειξε τα δομικά προβλήματα της μικρομεσαίας επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα και δη τον μεγάλο βαθμό εξάρτησής της από την εγχώρια ζήτηση και την υποεπένδυση στην παραγωγή διεθνώς εμπορεύσιμων αγαθών και υπηρεσιών.

Το 2014, σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της Κομισιόν, ο αριθμός των ΜμΕ ήταν μειωμένος κατά 26,6% σε σύγκριση με το 2008, προκαλώντας παράλληλα μείωση προστιθέμενης αξίας κατά 40,2% (από 55 δισ. ευρώ το 2008 σε 32,8 δισ. ευρώ το 2014) και της απασχόλησης κατά 29,3%. Το πλήγμα ήταν βαρύτερο για την κατηγορία των μεσαίων επιχειρήσεων, με τον αριθμό τους να μειώνεται στην

επταετία κατά 35%, την απασχόληση να συρρικνώνεται κατά 36,3% και την προστιθέμενη αξία να υποχωρεί κατά 41,5%. Όπως αναφέρεται στη μελέτη (την οποία υπογράφει η κ. Ερση Αθανασίου, ερευνήτρια του ΚΕΠΕ) η κρίση ενδέχεται να δημιουργήσει σοβαρότερα προβλήματα επιβίωσης στις μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις (με προσωπικό κάτω από 250 άτομα) σε σχέση με τις μικρές (που απασχολούν λιγότερους από 50 εργαζομένους), καθώς το μεγαλύτερο μέγεθος τείνει να συνεπάγεται υψηλότερα πάγια λειτουργικά έξοδα, μεγαλύτερες δανειακές ανάγκες και ενδεχομένως μικρότερη ευελιξία ως προς την προσαρμογή σε μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς. Επιπλέον, η έστω και μερική αναπλήρωση επιχειρήσεων που εξέρχονται από την αγορά με την είσοδο νέων επιχειρήσεων είναι πολύ δυσκολότερη στην περίπτωση των μεσαίων επιχειρήσεων από ό,τι στην περίπτωση των πολύ μικρών και μικρών, καθώς η ίδρυση μεσαίου μεγέθους μονάδων έχει πολύ υψηλότερες προϋποθέσεις από πλευράς κεφαλαίων και τείνει να απαιτεί ευνοϊκότερο οικονομικό κλίμα.

Οι κλάδοι των ΜμΕ στους οποίους παρατηρούνται οι μεγαλύτερες απώλειες είναι των κατασκευών και του χονδρικού και λιανικού εμπορίου. Συγκεκριμένα, ο κλάδος των κατασκευών μετράει κατά την εξεταζόμενη περίοδο την απώλεια 82.000 επιχειρήσεων, 215.000 θέσεων εργασίας και 2,5 δισ. ευρώ προστιθέμενης αξίας και ο κλάδος του εμπορίου την απώλεια 61.000 επιχειρήσεων (σ.σ. πρόκειται για το καθαρό ισοζύγιο), 206.000 θέσεων εργασίας και 9,6 δισ. ευρώ προστιθέμενης αξίας.

Τα παραπάνω υποδηλώνουν τις σοβαρές ανισορροπίες του αναπτυξιακού μοντέλου της ελληνικής οικονομίας και δη την υπερκατανάλωση και τον συνεπαγόμενο υπερδανεισμό δημόσιου και ιδιωτικού τομέα, την υπερεπένδυση στην κατοικία, τη στροφή του παραγωγικού προσανατολισμού περισσότερο προς την ικανοποίηση εσωτερικών αναγκών και λιγότερο προς τη διεκδίκηση μεριδίων στις διεθνείς αγορές.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

1.ΕΠΙΛΟΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Παραπάνω είδαμε επί το πλείστον εξωτερικές μορφές χρηματοδότησης εκτός από την αύξηση μετοχικού κεφαλαίου που είναι μια εσωτερική μορφή χρηματοδότησης.

Άλλες μορφές εσωτερικής χρηματοδότησης είναι οι χρηματικές ροές από μια επένδυση ή πιο εκτενέστερα από βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις, τα αποθεματικά κεφάλαια (αδιανέμητα κέρδη) και σαν τελευταία και μη απαραίτητη εκποίηση περιουσιακών στοιχείων.

Να τονίσουμε ότι η καταλληλότερη επιλογή θα πρέπει να είναι ένας συνδυασμός εσωτερικής και εξωτερικής χρηματοδότησης κατάλληλος με τις ανάγκες της εκάστοτε επιχείρησης.

2.ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΤΩΝ ΜΟΡΦΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Η σύγκριση θα γίνει ανάμεσα στον τραπεζικό δανεισμό και στις λοιπές μορφές χρηματοδότησης. Ο λόγος που έγινε ο διαχωρισμός είναι ότι ο τραπεζικός δανεισμός είναι η πιο διαδεδομένη μορφή χρηματοδότησης .

Όλες οι μορφές έχουν πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα αυτό που θα πρέπει να προσέξει κάθε επιχείρηση που θέλει να επιλέξει μια από τις παραπάνω μορφές είναι όχι μόνο το επιτόκιο αλλά και το συνολικό κόστος της κάθε μορφής (να εξετάσουμε όλες τις δυνατότητες που μπορεί να μας δώσει). Μερικά παραδείγματα μπορούμε να δούμε παρακάτω:

- Για κάλυψη τρεχουσών αναγκών (π.χ. αγορά πρώτων υλών, εμπορευμάτων κλπ.) ενδείκνυται ο δανεισμός με βραχυπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό και πρακτορεία (factoring).

- Για επενδυτικές ανάγκες με μεγάλη διάρκεια (π.χ. απόκτηση ακινήτου κλπ.) ενδείκνυται ο μακροπρόθεσμος δανεισμός και η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing).

Ο βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός έχει υψηλό επιτόκιο αλλά είναι κατάλληλος για την έγκαιρη εξόφληση τρεχουσών αναγκών. Τα ετήσια χρεολύσια του τις περισσότερες φορές είναι μεγαλύτερα της ετήσιας απόσβεσης της αγοράς παγίου, εκπίπτουν όμως από τα φορολογικά έσοδα.

Το factoring έχει λίγο υψηλότερο επιτόκιο από τον τραπεζικό δανεισμό όμως τα μισθώματα αποτελούν αμοιβή υπηρεσίας για την χρήση του επενδυτικού αγαθού άρα συνιστούν φορολογική δαπάνη και εκπίπτουν από τα φορολογικά έσοδα, κατά συνέπεια με σταθερούς τους λοιπούς παράγοντες υπάρχουν μειωμένα κέρδη χρήσης συνεπώς λιγότερη φορολογία.

- Σε περιπτώσεις κάλυψης παλαιών υποχρεώσεων ή κάλυψη νέων (συνήθως επείγουσων) επενδύσεων ενδείκνυται και η αύξηση μετοχικού κεφαλαίου.
- Στην έναρξη της μια επιχείρηση μπορεί να χρησιμοποιήσει είτε τραπεζικό δανεισμό (βραχυπρόθεσμο δανεισμό) είτε επιχορηγούμενα προγράμματα είτε εφόσον είναι μια καινοτόμος ιδέα την περίπτωση venture capital.

Τα επιχορηγούμενα προγράμματα όπως αναλύεται και στο 1ο κεφάλαιο της πτυχιακής είναι μια μορφή επένδυσης με χαμηλό ρίσκο και εφόσον μια επιχείρηση ενταχθεί σε ένα πρόγραμμα μπορεί να προχωρήσει στην υλοποίηση των εργασιών της.

Ο χρηματοδοτικός μηχανισμό venture capital αναλαμβάνει εταιρείες που βρίσκονται στα πρώτα στάδια ανάπτυξης και έχουν καινοτομικά προϊόντα, παρέχονται συμβουλές διαχείρισης, στρατηγικής πολιτικής και υποστήριξη όμως αναλαμβάνουν ένα μεγάλο μέρος μετοχών της εταιρείας και υπάρχει χρηματοδότηση με συμμετοχή στο μετοχικό κεφάλαιο. Τα πλεονεκτήματα της συγκεκριμένης μεθόδου είναι ότι χρηματοδοτεί αναπτυξιακά σχέδια χωρίς κινδύνους από τον υψηλό δανεισμό, έχει αυξημένο κύρος και είναι ένας έμπειρος σύμβουλος για όλες τις αποφάσεις.

Μπορούμε να κάνουμε άπειρους συνδυασμούς ανάλογα με τις ανάγκες της εκάστοτε επιχείρησης. Αυτό που θα πρέπει να κρατήσουμε είναι ότι η κάλυψη των χρηματοδοτικών αναγκών των επιχειρήσεων για την πραγματοποίηση επενδύσεων και την εξυπηρέτηση της παραγωγικής του διαδικασίας έχει ιδιαίτερη σημασία για την οικονομική ανάπτυξη

Μορφές χρηματοδότησης- Ανάγκες Επιχείρησης	Τρέχουσες Ανάγκες	Επενδυτικές Ανάγκες μεγάλης διάρκειας	Παλαιές Υποχρεώσεις	Έναρξη επιχείρησης
Βραχυπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός	Ενδείκνυται. Υψηλό επιτόκιο		Ενδείκνυται.	Ενδείκνυται.
Factoring	Ενδείκνυται. Υψηλό συνολικό κόστος			
Μακροπρόθεσμος Τραπεζικός Δανεισμός		Ενδείκνυται. Μεγάλη διάρκεια αποπληρωμής		
Leasing		Ενδείκνυται. Δεν υπάρχει φοροαπαλλαγή αποσβέσεων		
Αύξηση Μετοχικού Κεφαλαίου			Ενδείκνυται. Αύξηση μετόχων επιχείρησης	
Επιχορηγούμενα προγράμματα				Ενδείκνυται. Χαμηλό ρίσκο
Venture Capital				Ενδείκνυται. Χρηματοδότηση με συμμετοχή στο μετοχικό κεφάλαιο

Πίνακας 2. Μορφές Χρηματοδότησης – Ανάγκες Επιχείρησης

Όπως είδαμε στη παρούσα μελέτη, υπάρχουν διάφοροι θεσμοί, εξειδικευμένοι και μη, που καλύπτουν τις κεφαλαιακές ανάγκες των επιχειρήσεων με πιο αποτελεσματικό και αποδοτικό τρόπο, πέρα του τραπεζικού δανεισμού ή των υπολοίπων κλασικών μορφών χρηματοδότησης. Οι τρεις σημαντικότεροι από τους θεσμούς αυτούς περιλαμβάνουν τη χρηματοδοτική μίσθωση (leasing), τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (venturecapital) και τη πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring). Όλες οι μορφές έχουν πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα και ο επιχειρηματίας θα πρέπει να είναι ιδιαίτερα προσεκτικός στην επιλογή κάποιου από τα παραπάνω εργαλεία καθώς η καταλληλότερη μορφή χρηματοδότησης είναι πάντα αυτή με το χαμηλότερο συνολικό κόστος (επένδυσης), κατά περίπτωση. Επομένως, εκτός από τη σωστή εκτίμηση ενός επενδυτικού σχεδίου, ο επιχειρηματίας θα πρέπει να κάνει σωστή αντιστοίχιση των βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων αναγκών με το αντίστοιχο είδος δανεισμού.

ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Εξετάζοντας τα όσα αναφέρθηκαν παραπάνω, ο αναγνώστης μπορεί να συμπεράνει ότι υπάρχουν πολλοί τρόποι χρηματοδότησης και η σωστή επιλογή ανάλογα με τις ανάγκες της εκάστοτε επιχείρησης είναι ένα από τα πιο σημαντικά κομμάτια για την λειτουργία της.

Κατ' αρχήν, στις σύγχρονες οικονομίες, για να επιβιώσει μια επιχείρηση, πρέπει να είναι ανταγωνιστική, ευέλικτη και με εναλλακτικές στρατηγικές καθώς το οικονομικό περιβάλλον αλλάζει με δαιμονιώδεις ρυθμούς. Υπάρχουν, όπως προαναφέρθηκε, πολλοί τρόποι χρηματοδότησης, αλλά υπάρχουν και πολλοί τρόποι αποτυχίας. Πρέπει λοιπόν να εξετάζεται αναλυτικά από μία επιχείρηση η αμεσότητα χρηματοδότησης, το συνολικό κόστος χρήματος, οι προϋποθέσεις χρηματοδότησης, οι επιπτώσεις αλλά και η διαθεσιμότητα των λύσεων. Πριν από την χρήση οπουδήποτε χρηματοδοτικού εργαλείου θα πρέπει να έχουν κατανοηθεί οι ανάγκες της επιχείρησης και η λειτουργία του ή των χρηματοδοτικών προϊόντων που θα επιλέξει. Η επιλογή καλό θα ήταν να γίνεται από τους ίδιους τους επιχειρηματίες και διοικητές της επιχείρησης με την βοήθεια κάποιου ειδικού, αν κριθεί αναγκαίο, και όχι εξ' ολοκλήρου από εξωτερικούς παράγοντες, οι οποίοι δεν μπορούν να ξέρουν ούτε την επιχείρηση, ούτε το όραμα του επιχειρηματία.

Οι βασικότερες ανάγκες που έχει μια επιχείρηση είναι συνήθως οι ανάγκες για αρχικό κεφάλαιο (δαπάνες ίδρυσης, δαπάνες οργάνωσης, αγορά παγίων) και για κεφάλαιο κίνησης (κάλυψη αξίας αποθεμάτων, κάλυψη διαφοράς μεταξύ απαιτήσεων και υποχρεώσεων). Ανάλογα λοιπόν με αυτές πρέπει να γίνεται και η επιλογή του τρόπου χρηματοδότησης και αν εξετάζεται με πολύ προσοχή αν το κεφάλαιο που θα δανειστεί είναι αρκετό για την κάλυψη τους, τι μορφή θα επιλέξει και τι κερδοφορία θα αποφέρει αργότερα.

Σπουδαία μορφή χρηματοδότησης είναι και οι επιδοτήσεις από διάφορα προγράμματα που εντάσσονται σε Κοινοτικά Πλαίσια Στήριξης, ευρωπαϊκές πρωτοβουλίες και ταμεία στήριξης. Κάθε πρόγραμμα έχει ένα συγκεκριμένο προϋπολογισμό και δέχεται προτάσεις τις οποίες αξιολογεί και βαθμολογεί ο

φορέας υλοποίησης με βάση συγκεκριμένα κριτήρια αξιολόγησης. Δυστυχώς, οι Έλληνες επιχειρηματίες δεν ενημερώνονται για όλες τις επιλογές που τους παρέχονται και αυτό έχει σαν αποτέλεσμα οι Ελληνικές επιχειρήσεις να υστερούν σε σχέση με τον διεθνή ανταγωνισμό, τόσο σε επίπεδο ανάπτυξης όσο και σε δυνατότητα χρηματοδότησης από ξένα κεφάλαια.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Εισαγωγή στην Οικονομική των επιχειρήσεων, Α. Τσακλάγκανος, Εκδόσεις Αδελφών Κυριακίδη α.ε. 2009

Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης, Αζαρίδης Γ, εκδόσεις Σάκκουλα, 2001

Σύγχρονο Management Επιχειρήσεων και οργανισμών, Γ.Μαντζανάρης, Μαντζανάρης 2011

Χρηματοδότηση των Επιχειρήσεων, Δ.Γ Θάνος- Δ.Π Κιόχος- Δ.Γ Παπανικολάου, Σύγχρονη Εκδοτική, 2002

Χρηματοοικονομική των επιχειρήσεων, Σ. Κατσανίδης, Μπαρμπουνάκης 2006

Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Venture Capital, Αλάνης Π, Εκδόσεις Σταμούλη, 200

ΜΑΝΙΦΑΒΑ, Δ. (Ιούλιος 2015). Σε μια επταετία έκλεισαν 229.000 μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα. Η ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ. Διαθέσιμο σε: <http://www.kathimerini.gr/824685/article/oikonomia/epixeirhs-eis/se-mia-eptaetia-ekleisan-229000-mikres-kai-mesaies-epixeirhseis-sthn-ellada> (Ανακτήθηκε 4 Αυγούστου, 2017).

ΠΙΝΑΚΕΣ ΚΑΙ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΑ

ΠΙΝΑΚΕΣ

Πίνακας 1: Κόστος Εισαγωγής στη Ν.Ε.Χ.Α

Πίνακας 2: Μορφές Χρηματοδότησης-Ανάγκες Επιχείρησης

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΑ

Διάγραμμα 1: Τα σημαντικότερα προβλήματα στην λειτουργία των ΜΜΕ – Ε.Σ.Ε.Ε Ιανουάριος 2013

Διάγραμμα 2: Αποτύπωση του προβλήματος ρευστότητας των ΜΜΕ – Ε.Τ.Ε Μάρτιος 2013

ΕΙΚΟΝΕΣ

Εικόνα 1: Η συρρίκνωση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων

