

Τ.Ε.Ι. ΔΥΤΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ:

Η ΚΡΙΣΗ ΚΑΙ ΟΙ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



Μαγκουρίλος Αυγερινός του Δημητρίου (ΑΜ: 12633)

Μοσχονάς Νικόλαος του Αριστείδη (ΑΜ: 13329)

Τσαρούχα Λεμονιά του Γεωργίου (ΑΜ: 15143)

Εποπτεύων καθηγητής: Ανδριακόπουλος Παναγιώτης

Μεσολόγγι 2015

Πρόλογος - Περίληψη

Η παρούσα εργασία πραγματεύεται το θέμα της επιρροής της χρηματοοικονομικής κρίσης στις δραστηριότητες των μικρομεσαίων επιχειρήσεων (Μ.Μ.Ε.) στην Ελλάδα.

Καταβλήθηκε προσπάθεια να κάνουμε μία –όσο το δυνατόν- πλήρη καταγραφή της πορείας της κρίσης, άμα τη γεννέσει της το 2008 στις Η.Π.Α. έως σήμερα, καθώς και στη μετάβασή της στην ελληνική οικονομία.

Η διεύρυνση των αγορών σε παγκόσμιο πλέον επίπεδο, η όξυνση των ανταγωνιστικών συνθηκών, ο μικρός (σχετικά) κύκλος ζωής των προϊόντων, οι αυξημένες και περισσότερο διαφοροποιημένες απαιτήσεις των πελατών, οι πολιτικοοικονομικές εξελίξεις και η συνεχής τεχνολογική ανάπτυξη αποτελούν δείγματα επιδρώντων παραγόντων στην οικονομία, η παρακολούθηση και στάθμιση των οποίων είναι απαραίτητη για τη στρατηγική ανάπτυξη μιας επιχείρησης, που θα αποφέρει τους μέγιστους πόρους στους επενδυτές της.

Στόχος της παρούσας εργασίας είναι να μελετηθεί ο βαθμός επίδρασης της οικονομικής κρίσης στην επίδοση των ελληνικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Πιο αναλυτικά, επιχειρεί να δώσει μια εικόνα του τρόπου με τον οποίο επηρέασε η οικονομική κρίση τις επιχειρήσεις, αλλά και του τρόπου με τον οποίο αυτές αντέδρασαν, προκειμένου να επιβιώσουν. Γίνεται μία ανασκόπηση σε αυτά που συνέβησαν στην παγκόσμια οικονομία, πως αυτά «εισήλθαν» στην ελληνική, αλλά και πως αντιδρούν οι ελληνικές Μ.Μ.Ε. σε αυτά τα νέα δεδομένα.

Τέλος, συγγράφοντας την παρούσα εργασία, προσπαθήσαμε να την εμπλουτίσουμε με –όσο το δυνατόν- νεότερα στοιχεία από το χώρο της Οικονομίας, προκειμένου η έρευνα, αλλά και τα συμπεράσματα στα οποία θα καταλήξουμε - και τα οποία αναφέρονται στο τέλος της εργασίας - να είναι όσο γίνεται πιο αξιόπιστα και ακριβή. Η εργασία περιλαμβάνει 7 κεφάλαια.

Το πρώτο κεφάλαιο αναφέρεται στις μικρόμεσαίες επιχειρήσεις. Περιγράφονται: ο ορισμός, η δομή και η χρησιμότητά τους, τα προβλήματα, καθώς και τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα που εμφανίζουν.

Στο δεύτερο κεφάλαιο εξετάζονται τα νομικά και φορολογικά πλαίσια των Μ.Μ.Ε. στην Ελλάδα, η διαδικασία σύστασης μίας επιχείρησης και οι συλλογικές συμβάσεις εργασίας, όπως γενικότερα η απασχόληση εργαζομένων στις ελληνικές Μ.Μ.Ε.

Το τρίτο κεφάλαιο αποσκοπεί σε μια σφαιρική και όσο το δυνατόν καλύτερη πληροφόρηση, σχετικά με την οικονομική κρίση ως έννοια. Στο κεφάλαιο αυτό αναφέρονται τα βασικά χαρακτηριστικά και οι επιπτώσεις μιας οικονομικής κρίσης, ενώ γίνεται και μια σύντομη ανασκόπηση των γεγονότων και των εξελίξεων στην παγκόσμια και στην ελληνική οικονομία.

Στο τέταρτο κεφάλαιο μελετάται η «εισαγωγή» της οικονομικής κρίσης στις ελληνικές Μ.Μ.Ε. Γίνεται αναφορά με βάση δείκτες ερευνών στην παραγωγικότητα και το κόστος εργασίας, τη ρευστότητα και την αντοχή που έχουν δείξει στην κρίση.

Το πέμπτο κεφάλαιο παρουσιάζει τις πιο πρόσφατες μετρήσεις απόδοσης των ελληνικών Μ.Μ.Ε.

Στο έκτο κεφάλαιο εξετάζονται οι περιπτώσεις εξωστρέφειας και κανοτομίας των ελληνικών Μ.Μ.Ε.

Τέλος, στο έβδομο κεφάλαιο γίνεται μία εκτενής παρουσίαση στη χρηματοδότηση των Μ.Μ.Ε.

Περιεχόμενα

	Σελ.
Πρόλογος - Περίληψη	2
Περιεχόμενα	3
Συντομογραφίες	5
Εισαγωγή	6
Κεφάλαιο 1 ^ο : Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις	7
1.1 Ορισμός των Μ.Μ.Ε.	7
1.2 Η χρησιμότητα των Μ.Μ.Ε.	9
1.3 Οι Μ.Μ.Ε διεθνώς	11
1.4 Οι Μ.Μ.Ε. Στην Ελλάδα	12
1.5 Πλεονεκτήματα, μειονεκτήματα και προβλήματα των Μ.Μ.Ε.	15
Κεφάλαιο 2 ^ο : Νομικά και φορολογικά πλαίσια Μ.Μ.Ε.	
2.1 Κλάδοι μικρομεσαίων επιχειρήσεων	22
2.2 Νομική μορφή επιχείρησης	23
2.2.1 Η Ανώνυμη Εταιρεία (Α.Ε.)	24
2.2.2 Η Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης (Ε.Π.Ε.)	27
2.2.3 Προσωπικές εταιρείες	30
2.2.4 Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία (Ι.Κ.Ε.)	32
2.2.5 Ατομική Επιχείρηση / Εταιρείες χωρίς νομική προσωπικότητα	33
2.2.6 Υποκατάστημα	34
2.2.7 Κοινοπραξία	34
2.3 Φορολογικό πλαίσιο εταιρειών	34
2.4 Συλλογικές συμβάσεις εργασίας - Απασχόληση	37
Κεφάλαιο 3 ^ο : Οικονομική κρίση	43
3.1 Ορισμός χρηματοοικονομικής κρίσης	44
3.2 Συμπτώματα μιας οικονομικής κρίσης	45
3.3 Αναδρομή της οικονομικής κρίσης	45
3.4 Τα βαθύτερα αίτια της κρίσης και ο «Παγκόσμιος Μινώταυρος»	48
3.5 Μετάδοση κρίσης στην Ευρωζώνη	53
3.6 Το ευρωπαϊκό ταμείο χρηματοπιστωτικής σταθερότητας	54
3.7 Η μετάδοση της κρίσης στην Ελλάδα	56
3.8 Οι επιπτώσεις της χρηματοοικονομικής κρίσης	59
3.9 Οι ευκαιρίες της χρηματοοικονομικής κρίσης στην Ελλάδα	60
3.10 Η καταναλωτική συμπεριφορά την περίοδο της κρίσης	61
Κεφάλαιο 4 ^ο : Οικονομική κρίση και Μ.Μ.Ε. στην Ελλάδα	62
4.1 Αναδιάρθρωση εταιρικού τομέα	63
4.2 Κόστος εργασίας	65
4.3 Παραγωγικότητα εργασίας	68
4.4 Οι μικρές επιχειρήσεις έχουν πληγεί περισσότερο από την κρίση	71
4.5 Ρευστότητα επιχειρήσεων	73

4.6 Νομοθετικές ρυθμίσεις	75
Κεφάλαιο 5 ^ο : Πρόσφατες μετρήσεις απόδοσης Μ.Μ.Ε. στην Ελλάδα	76
Κεφάλαιο 6 ^ο : Εξωστρέφεια και καινοτομία ελληνικών Μ.Μ.Ε.	86
6.1 Εξαγωγές	87
6.1.1 Τρόποι εξαγωγών	90
6.1.2 Κίνητρα εξωστρέφειας	91
6.1.3 Στρατηγική εξωστρέφειας	92
6.1.4 Επιλογή προορισμού εξαγωγών	94
6.1.5 Περιοριστικοί παράγοντες εξωστρέφειας	100
6.2 Καινοτομία	102
6.2.1 Κύρια μορφή καινοτομίας	108
6.2.2 Πηγές καινοτομίας	111
6.2.3 Δαπάνες καινοτομίας	114
6.2.4 Οφέλη καινοτομίας	117
6.2.5 Περιοριστικοί παράγοντες καινοτομίας	121
Κεφάλαιο 7 ^ο : Χρηματοδότηση Μ.Μ.Ε.	122
7.1 Πρόσβαση ελληνικών Μ.Μ.Ε. στη χρηματοδότηση	122
7.2 Τρόποι χρηματοδότησης	125
7.3 Έρευνα Εθνικής τράπεζας	132
7.4 Χρηματοδότηση από την Ε.Ε.	139
Επίλογος	141
Βιβλιογραφία (αλφαβητικά) & Πηγές	142
Παράρτημα Ι	146
Παράρτημα ΙΙ	147

Συντομογραφίες

Στην παρούσα εργασία χρησιμοποιήθηκαν οι ακόλουθες συντομογραφίες:

M.M.E	Μικρομεσαία Επιχείρηση
E.E.	Ευρωπαϊκή Ένωση
O.O.Σ.A.	Οργανισμός Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης
A.E.	Ανώνυμη Εταιρεία
E.Π.Ε.	Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης
O.E.	Ομόρρυθμη Εταιρεία
A.E.Π.	Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν
H.Π.A.	Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής
E.O.K.	Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα
O.P.E.C.	Organization of the Petroleum Exporting Countries
C.D.S	Credit Default Swaps
C.D.O.	Collateralized Debt Obligation
E.F.S.F.	European Financial Stability Facility
ECO.FIN	Economic and Financial Affairs Council
E.T.E.	Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος
O.A.E.E.	Οργανισμός Ασφάλισης Ελεύθερων Επαγγελματιών
ΔΕΚΟ	Δημόσιες Επιχειρήσεις Και Οργανισμοί
I.K.A.	Ίδρυμα Κοινωνικών Ασφαλίσεων
I.M.E. - Γ.Σ.Ε.Β.Ε.Ε.	Ινστιτούτο Μικρών Επιχειρήσεων - Γενική Συνομοσπονδία Επαγγελματιών Βιοτεχνών Εμπόρων Ελλάδας
E.K.T.	Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα
T.E.M.Π.Μ.Ε	Ταμείο Εγγυοδοσίας των Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων
E.Σ.Π.A.	Εθνικό Στρατηγικό Πλαίσιο Αναφοράς

Εισαγωγή

Η χρηματοπιστωτική κρίση που ξέσπασε στις Η.Π.Α. το Σεπτέμβριο του 2008 έπληξε καίρια τις οικονομίες πολλών χωρών σε όλο τον πλανήτη. Κάθε χώρα βίωσε ή και εξακολουθεί να βιώνει την οικονομική κρίση με διαφορετικό τρόπο, σε διαφορετική έκταση και ένταση, ανάλογα με τη δομή της οικονομικής της διάρθρωσης και έτσι δρα στο πλαίσιο των κατευθύνσεών της, στο μέτρο των αναγκών, των προβλημάτων της και των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών της, προκειμένου να την αντιμετωπίσει.

Σύντομα η χρηματοπιστωτική κρίση μετασηματίστηκε σε οικονομική κρίση, όταν οι τράπεζες, στην προσπάθειά τους να διατηρήσουν την κεφαλαιακή τους επάρκεια, περιόρισαν τις πιστώσεις προς τις επιχειρήσεις και τα νοικοκυριά. Σαν αποτέλεσμα, η οικονομία διευρύνθηκε σημαντικά, το ίδιο και οι ανισότητες, αφού η οικονομική κρίση έφερε όλες τις κοινωνικές ομάδες σε δυσχερέστερη θέση, συμπιέζοντας τους οικογενειακούς προϋπολογισμούς και μειώνοντας δραματικά την αγοραστική δύναμη των νοικοκυριών και τον τζίρο στην αγορά.

Η διεθνής χρηματοπιστωτική κρίση δεν άργησε να πλήξει και την ελληνική οικονομία και να φέρει στην επιφάνεια τις χρόνιες δομικές αδυναμίες της, φανερώνοντας την υπερχρέωση του ελληνικού Δημοσίου και την αδυναμία ελέγχου του διογκούμενου χρέους του. Η αξιοπιστία της Ελλάδας στις διεθνείς αγορές κεφαλαίου κλονίστηκε. Η χώρα αναγκάστηκε να προσφύγει στο Διεθνές Νομισματικό Ταμείο (Δ.Ν.Τ.), στην Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα (Ε.Κ.Τ.) και στην Ευρωπαϊκή Ένωση (Ε.Ε.) για να μην οδηγηθεί σε στάση πληρωμών και υιοθέτησε ένα φιλόδοξο και αυστηρό πρόγραμμα δημοσιονομικής προσαρμογής.

Η οικονομική κρίση, λοιπόν, άλλαξε δραματικά τις συνθήκες της αγοράς μέσα στις οποίες ιδρύονται, δρουν και αναπτύσσονται οι επιχειρήσεις. Εκ των πραγμάτων, οι επιχειρήσεις δέχονται έντονες πιέσεις να προσαρμοστούν σε αυτές τις συνθήκες. Συχνά, αναγκάζονται να μειώσουν το κόστος, να επανεξετάσουν την εταιρική τους στρατηγική, τις επενδύσεις, να προχωρήσουν σε αναδιάρθρωση των δραστηριοτήτων τους, ακόμη και να προβούν σε μαζικές απολύσεις. Επομένως, σε αυτό το σύνθετο περιβάλλον που χαρακτηρίζεται από ραγδαίες εξελίξεις και υψηλή αβεβαιότητα, το σημαντικότερο ζήτημα που προκύπτει, είναι η επιτακτική ανάγκη επιβίωσης των επιχειρήσεων.

Οι ελληνικές Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις (ΜμΕ) δείχνουν να προσαρμόζονται όλο και περισσότερο στις νέες δυσμενείς συνθήκες της οικονομίας, υιοθετώντας επώδυνα διαρθρωτικά μέτρα αντιμετώπισης των συνθηκών μειωμένης ζήτησης.

Οι διαπιστώσεις, τα αποτελέσματα, τα συμπεράσματα και οι πιθανές προτάσεις της παρούσας πτυχιακής εργασίας – εκτός των αναφορών που σημαίνονται ως λήμματα- αποτελούν προσωπικές θεωρητικές ή εμπειρικές διαπιστώσεις της ομάδας των σπουδαστών που την επιμελήθηκαν και δεν απηχούν κατ' ανάγκη τη γνώμη του εισηγητή εκπαιδευτικού, του Εκπαιδευτικού Προσωπικού του Τμήματος Λογιστικής ή του Α.Τ.Ε.Ι. Μεσολογγίου.

Κεφάλαιο 1^ο: Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις

Στο παρόν κεφάλαιο, αναλύεται ο όρος μικρομεσαίες επιχειρήσεις (Μ.Μ.Ε.) και γίνεται αναφορά στη σπουδαιότητά τους για την Ελληνική οικονομία. Ξεκινά με την ανάλυση των επιχειρήσεων και τη διάκρισή τους με βάση τον αριθμό των εργαζομένων που απασχολούν και στη συνέχεια, παρουσιάζονται τα χαρακτηριστικά, καθώς και τα πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα που τις περιβάλλουν. Επίσης, στο τελευταίο μέρος του πρώτου κεφαλαίου, γίνεται μια μικρή αναφορά στην οικονομική κρίση του 2008 και στο πως αυτή επηρέασε τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, που δραστηριοποιούνται στη χώρα μέχρι σήμερα.

1.1 Ορισμός των Μ.Μ.Ε.

Επιχείρηση θεωρείται κάθε μονάδα, ανεξάρτητα από τη νομική της μορφή, που ασκεί οικονομική δραστηριότητα. Ως τέτοιες νοούνται ιδίως οι μονάδες, που ασκούν βιοτεχνική ή άλλη δραστηριότητα, ατομικά ή οικογενειακά, προσωπικές εταιρείες ή ενώσεις προσώπων που ασκούν τακτικά μια οικονομική δραστηριότητα.

Παρόλο τον κυρίαρχο ρόλο που διαδραματίζουν οι Μ.Μ.Ε. στο παγκοσμιοποιημένο οικονομικό περιβάλλον, δεν υπάρχει ένας διεθνώς αποδεκτός ορισμός για τον χαρακτηρισμό τους. Ο ορισμός των Μ.Μ.Ε. διαφοροποιείται, ανάλογα κάθε φορά με τις συγκεκριμένες οικονομικές και πολιτικές συνθήκες κάθε χώρας.

Σε διεθνές επίπεδο, και εξαιτίας των δυσκολιών ορισμού και ταξινόμησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, η Επιτροπή του Bolton (1971) θέσπισε δύο εναλλακτικές μεθοδολογίες. Η πρώτη μεθοδολογία υιοθετεί τον «**στατιστικό ορισμό**», ενώ η δεύτερη τον «**οικονομικό**».

Τα κριτήρια επιλογής «ορισμού» αφορούν τον αριθμό των εργαζομένων που απασχολεί η επιχείρηση, τον κύκλο εργασιών της (τζίρος), καθώς και το σύνολο του ενεργητικού της, το οποίο περιλαμβάνει τα έξοδα εγκατάστασης, τα πάγια περιουσιακά στοιχεία και το κυκλοφορούν ενεργητικό (αποθέματα, απαιτήσεις, χρεόγραφα, διαθέσιμα), της εν λόγω επιχείρησης.

Οικονομικός ορισμός:

Αποτελείται από ποιοτικά κριτήρια, σύμφωνα με τα οποία μία επιχείρηση ορίζεται ως Μ.Μ.Ε. όταν:

1. Ελέγχει σχετικά μικρό μερίδιο αγοράς.
2. Διοικείται από τους ιδιοκτήτες ή συνιδιοκτήτες της, με περισσότερο εξατομικευμένο τρόπο και όχι μέσω μιας τυποποιημένης διοικητικής δομής.
3. Είναι ανεξάρτητες, αφού δεν αποτελούν τμήμα μιας μεγάλης επιχείρησης.

Οι ορισμοί που χρησιμοποιήθηκαν από την Bolton Committee παρουσιάζονται στον παρακάτω πίνακα (πίνακας 1).

ΠΙΝΑΚΑΣ 1: Ο ορισμός των μικρομεσαίων επιχειρήσεων σύμφωνα με την επιτροπή του Bolton

ΚΛΑΔΟΣ	ΟΡΙΣΜΟΣ
Μεταποιητικές (Ο μετασχηματισμός των πρώτων υλών σε τελικά βιομηχανικά προϊόντα)	≤200 εργαζόμενοι
Κατασκευαστικές	≤25 εργαζόμενοι
Μεταλλεία και Λατομεία	≤25 εργαζόμενοι
Λιανικό Εμπόριο	≤ Κύκλος Εργασιών £50,000
Διάφορες Υπηρεσίες	≤ Κύκλος Εργασιών £50,000
Εμπόριο Αυτοκινήτων	≤ Κύκλος Εργασιών £100,000
Χονδρικό Εμπόριο	≤ Κύκλος Εργασιών £200,000
Επιχειρήσεις Μεταφορών	≤ Πέντε οχήματα
Επιχειρήσεις Τροφοδοσίας Φαγητών (Catering)	Εξαιρούνται όλα σε αυτή την κατηγορία (π.χ. Ζυθοποιεία κτλ).

ΠΗΓΗ: Bolton (1971)

Οι παραπάνω ορισμοί προκάλεσαν αρκετές αντιδράσεις. Όπως παρατηρούμε ο «οικονομικός» έρχεται σε αντιπαράθεση με τον «στατιστικό» ορισμό, διότι σύμφωνα με τον «οικονομικό» ορισμό μια μικρομεσαία επιχείρηση διευθύνεται από τους ιδιόκτητες ή τους συνιδιοκτήτες της, χωρίς να υπάρχει διαμορφωμένη διοικητική δομή, ενώ, κατά τον «στατιστικό» ορισμό αναγνωρίζεται ότι οι Μ.Μ.Ε. μπορούν να έχουν ενδιάμεσα διοικητικά στελέχη, τα οποία θα διατηρούν την επικοινωνία μεταξύ της εταιρείας και τον ιδιοκτήτων.

Προκειμένου να καταλήξουμε σε έναν κοινό ορισμό, επιλεγούμε αυτόν που εισήγαγε η Ευρωπαϊκή Ένωση (Ε.Ε.), στην οποία ανήκει και η χώρα μας, παρουσιάζοντας τη σειρά των γεγονότων, έτσι ώστε να έχουμε μια πιο καθαρή εικόνα. Με γνώμονα την άρτια εφαρμογή πολιτικών στήριξης των επιχειρήσεων σε θέματα φορολόγησης, επιχορηγήσεων και συμμετοχής σε προγράμματα έρευνας και ανάπτυξης, και προκειμένου να ληφθούν υπόψη οι οικονομικές εξελίξεις που έλαβαν χώρα (πληθωρισμός και αύξηση της παραγωγικότητας), καθώς και η εμπειρία που αποκτήθηκε, Το 1966 η Ε.Ε. για πρώτη φορά δίνει επίσημα τον ορισμό των Μ.Μ.Ε. σε σύσταση 96/280/ΕΚ ως εξής:

«Στην κατηγορία των μικρομεσαίων επιχειρήσεων ανήκουν οι επιχειρήσεις με λιγότερους από 250 εργαζομένους, με ετήσιο κύκλο εργασιών μέχρι 40 εκατομμύρια ευρώ και σύνολο ενεργητικού μέχρι 27 εκατομμύρια ευρώ. Επίσης πρέπει να πληρούν το κριτήριο της ανεξαρτησίας, δηλαδή να μην ανήκει πάνω από το 25% του κεφαλαίου ή των ψήφων της επιχείρησης σε επιχείρηση ή σε όμιλο επιχειρήσεων, που να μην καλύπτει τα κριτήρια της μικρομεσαίας επιχείρησης, με βάση τον ίδιο ορισμό».

Δεδομένου ότι ο ορισμός δεν είναι στατικός αλλά αλλάζει κατά καιρούς, στις 6 Μαΐου 2003 η Ε.Ε. έρχεται να επανατοποθετήσει τον παραπάνω ορισμό, με στόχο να αποτρέψει επιχειρήσεις που δεν είναι ανεξάρτητες και έχουν μεγαλύτερη οικονομική δύναμη, να επωφελούνται από προγράμματα στήριξης, που αυτή παρείχε για τις Μ.Μ.Ε. Ο νέος ορισμός διευκρινίζει τις ιδιότητες των μικρομεσαίων

επιχειρήσεων, καθώς και την έννοια της πολύ μικρής επιχείρησης. Με αυτό τον τρόπο ενισχύεται η αποτελεσματικότητα των κοινοτικών προγραμμάτων και πολιτικών, που αφορούν τις επιχειρήσεις αυτές. Πιο συγκεκριμένα:

«Ως μικρομεσαίες επιχειρήσεις, που στο εξής θα καλούνται «Μ.Μ.Ε.», ορίζονται οι επιχειρήσεις οι οποίες:

- Απασχολούν λιγότερους από 250 εργαζομένους.
- Έχουν ετήσιο κύκλο εργασιών που δεν υπερβαίνει τα 50 εκατ. € ή έχουν ετήσιο συνολικό ισολογισμό που δεν υπερβαίνει τα 43 εκατ. €.
- Πληρούν το κριτήριο ανεξαρτησίας, δηλαδή δεν ανήκουν, κατά ποσοστό 25% ή περισσότερο του κεφαλαίου ή των δικαιωμάτων ψήφου, σε μια επιχείρηση ή, από κοινού, σε περισσότερες επιχειρήσεις, οι οποίες δεν ανταποκρίνονται στους ορισμούς της Μ.Μ.Ε. ή της μικρής επιχείρησης (ανάλογα με την περίπτωση).

Η διάκριση μεταξύ πολύ μικρών, μικρών και μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεων γίνεται ως ακολούθως:

➤ **Μεσαίες επιχειρήσεις.** Απασχολούν λιγότερα από 249 άτομα. Έχουν ετήσιο κύκλο εργασιών που δεν ξεπερνά τα 50 εκ. €, ή ετήσιο σύνολο ισολογισμού που δεν ξεπερνά τα 43 εκ. €.

➤ **Μικρές επιχειρήσεις.** Απασχολούν λιγότερα από 49 άτομα. Έχουν ετήσιο κύκλο εργασιών που δεν ξεπερνά τα 10 εκ. €, ή ετήσιο σύνολο ισολογισμού που δεν ξεπερνά τα 10 εκ. €.

➤ **Πολύ μικρές επιχειρήσεις.** Απασχολούν λιγότερα από 10 άτομα. Έχουν ετήσιο κύκλο εργασιών ή ετήσιο σύνολο ισολογισμού που δεν ξεπερνά τα 2 εκ. €.

Τα όρια αυτά ισχύουν μόνο για τα στοιχεία που αφορούν μεμονωμένες επιχειρήσεις. Οι επιχειρήσεις που αποτελούν μέρος μεγαλύτερων ομίλων, μπορεί να πρέπει να συμπεριλάβουν και στοιχεία που αφορούν τους υπαλλήλους ή/και τον κύκλο εργασιών ή/και τον ισολογισμό του ομίλου.

Ο ορισμός των Μ.Μ.Ε. αποτελεί ένα σημαντικό βήμα προς την κατεύθυνση δημιουργίας ενός καλύτερου επιχειρηματικού περιβάλλοντος για τις Μ.Μ.Ε. και αποσκοπεί στην προώθηση του επιχειρηματικού πνεύματος των επενδύσεων. Επίσης, θεωρείται ένα σημαντικό εργαλείο για την υλοποίηση αποδοτικών μέτρων και προγραμμάτων, που αποσκοπούν στην υποστήριξη της ανάπτυξης και της επιτυχίας των Μ.Μ.Ε.

1.2 Η χρησιμότητα των Μ.Μ.Ε.

«Οι Μ.Μ.Ε. έχουν χαρακτηριστεί ως η «ραχοκοκαλιά» οποιασδήποτε οικονομίας και η αξία τους έχει αναγνωριστεί παγκοσμίως, ανεξάρτητα από το επίπεδο οικονομικής ανάπτυξης της κάθε χώρας. Παρά την ανομοιομορφία που παρουσιάζουν, αποτελούν κινητήρια δύναμη της Ελληνικής οικονομίας και με σύμμαχο το πλήθος, την ευέλικτη μορφή και την ποικιλία τους, εκτός από τον σημαντικό αριθμό θέσεων απασχόλησης που προσφέρουν, καλλιεργούν το επιχειρηματικό πνεύμα. Έτσι, δίνουν το έναυσμα σε καινοτόμες ιδέες, νέες εφευρέσεις και άμεση προσαρμογή στις μεταβαλλόμενες αυτές συνθήκες.

Πιο αναλυτικά, η επιβίωση και ανάπτυξη των Μ.Μ.Ε. αποτελούν σημαντικό στόχο για κάθε χώρα και για κάθε κυβέρνηση διότι:

- 1) Αποτελούν σημαντικό δυναμικό παράγοντα όλων των οικονομιών,

καθώς πρωτοπορούν στον τομέα της καινοτομίας (δεδομένου ότι είναι περισσότερο εκτεθειμένες στον ανταγωνισμό, αλλά συγχρόνως και πιο ευέλικτες και ευπροσάρμοστες σε σχέση με τις μεγάλες εταιρίες), ειδικότερα στους κλάδους, που βασίζονται στη γνώση.

2) Διαδραματίζουν καταλυτικό ρόλο στις διαρθρωτικές μεταβολές (εξαιτίας της καινοτόμου δυναμικής που διαθέτουν).

3) Βοηθούν στη διαφοροποίηση της οικονομικής βάσης της χώρας και της παρέχουν τη δυνατότητα να ανταποκρίνεται σε ποικιλία συνθηκών της αγοράς.

4) Παίζουν κεντρικό ρόλο στην προώθηση βιώσιμης οικονομικής ανάπτυξης και στη δημιουργία θέσεων απασχόλησης, συμβάλλοντας ταυτόχρονα στον περιορισμό της ανεργίας.

5) Συμβάλλουν στο κοινωνικό, πολιτιστικό και περιβαλλοντικό κεφάλαιο των εθνών.

6) Μπορούν να αντλήσουν πόρους (πέρα από τις οικογενειακές αποταμιεύσεις και τα επενδυμένα κέρδη), οι οποίοι ουδέποτε θα ελάμβαναν τη μορφή παραγωγικού κεφαλαίου παρά μόνο διαμέσου της μικρομεσαίας επιχείρησης.

7) Έχουν την δυνατότητα να παίξουν σημαντικό ρόλο στην περιφερειακή ανάπτυξη, συμβάλλοντας στην αύξηση της παραγωγής σε επαρχιακές πόλεις.

8) Συνεισφέρουν στο Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν (ΑΕΠ) της χώρας.

9) Ενθαρρύνουν υψηλότερα επίπεδα παραγωγικότητας, αποσπώντας μεγαλύτερη παραγωγή ανά μονάδα κεφαλαίου.

10) Μπορούν να παράγουν, να φροντίζουν, και να ανταποκρίνονται στις ανάγκες των μικρών και εξειδικευμένων αγορών.

11) Αποτελούν οδό για την αυτοανάπτυξη και την ατομική επιτυχία και έκφραση του επιχειρηματικού πνεύματος.

12) Αυξάνουν την ανταγωνιστικότητα της αγοράς και αποτελούν εμπόδιο στις μονοπωλιακές θέσεις των μεγάλων επιχειρήσεων.

13) Κατά τη διάρκεια περιόδων ύφεσης, οι μικρές επιχειρήσεις μειώνουν τις θέσεις εργασίας με πιο αργούς ρυθμούς και αφομοιώνουν τις οικονομικές κρίσεις καλύτερα, σε σχέση με τις μεγάλες επιχειρήσεις

14) Είναι η επικρατέστερη μορφή επιχείρησης σε όλες τις χώρες, όπου αντιπροσωπεύουν, χαρακτηριστικά, άνω του 95% του επιχειρηματικού πληθυσμού».

(Αζαρία, 2010)

Σε περιόδους οικονομικής κρίσης, οι μεγάλες επιχειρήσεις υπέφεραν συγκριτικά και αναλογικά περισσότερο από τις αντίστοιχες μικρές και η συγκράτηση της ανεργίας οφειλόταν, κατά ένα πολύ μεγάλο ποσοστό, στη ζωογόνο δραστηριότητα των μικρών επιχειρήσεων, τη στιγμή που οι μεγάλες επιχειρήσεις προέβαιναν σε μαζικές απολύσεις. Ερευνητές διαπίστωσαν ακόμη, ότι οι περισσότερες καινοτομίες, αρκετά σημαντικές εφευρέσεις και τα πιο ενδιαφέροντα νέα προϊόντα προέρχονταν, συχνά, από τη φαντασία ενός μικρού επιχειρηματία και όχι από το εργαστήριο έρευνας, κάποιας μεγάλης επιχείρησης. Παρόλα αυτά, οι μεγάλες επιχειρήσεις κατάφεραν να εκμεταλλευτούν, σε μεγαλύτερο βαθμό, τις καινοτομίες που προέρχονταν από τις Μ.Μ.Ε., είτε αγοράζοντας τα πνευματικά τους δικαιώματα, είτε αποκτώντας τις ίδιες επιχειρήσεις.

Η ικανότητα των μικρών επιχειρήσεων για καινοτομία οφείλεται στην ευελιξία που διαθέτουν σε σχέση με τις μεγάλες επιχειρήσεις, η πλειοψηφία των οποίων είναι τόσο γραφειοκρατικές και τόσο ιεραρχικές, ώστε οι εργαζόμενοι και τα διοικητικά στελέχη με ριζοσπαστικές καινοτομικές ιδέες να μην έχουν ισχυρή υποστήριξη. Στις μεγάλες επιχειρήσεις, οι καινοτομίες ανήκουν γενικά σε ολόκληρη

την εταιρία και όχι στους εργαζομένους που τις σκέφτηκαν και τις δημιούργησαν.

Αυτή η έλλειψη προστασίας της πνευματικής ιδιοκτησίας στις μεγάλες επιχειρήσεις αποτελεί αντικίνητρο για την περαιτέρω ανάπτυξη της καινοτομίας, τόσο για τους εργαζομένους όσο και για τα διοικητικά στελέχη. Αντιθέτως, οι εργαζόμενοι στις Μ.Μ.Ε. έχουν μεγαλύτερη ελευθερία κινήσεων και είναι αποδέκτες υψηλότερης προστασίας των πνευματικών δικαιωμάτων των καινοτομιών τους. Το γεγονός αυτό, καθιστά τις Μ.Μ.Ε. ικανότερες στο να δημιουργούν ριζοσπαστικές καινοτομίες, συγκριτικά με τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις.

Εμπειρικές μελέτες του Ο.Ο.Σ.Α. δείχνουν ότι η είσοδος στην αγορά νέων Μ.Μ.Ε., στις περισσότερες χώρες, ισοδυναμεί –περίπου- με την έξοδο υφιστάμενων επιχειρήσεων και, όσο περιέργο και εάν ακούγεται, δε φαίνεται να υπάρχουν μεγάλες διαφορές στα ποσοστά εισόδου και εξόδου ανάμεσα στις διάφορες χώρες.

Σύμφωνα με μελέτες, η Ελλάδα δε φαίνεται να ανήκει στην παραπάνω κατηγορία χωρών. Στη δεκαετία 1990-2000, το ελληνικό ισοζύγιο μεταξύ «ανοίγματος» και «κλεισίματος» Μ.Μ.Ε., ήταν εντυπωσιακό. Άνοιξαν 653.000 επιχειρήσεις και έκλεισαν 402.000, δημιουργώντας μία θετική εξέλιξη και αύξηση της τάξεως των 251.000 νέων επιχειρήσεων, η νομική μορφή των οποίων ποίκιλε ανάλογα με την περίπτωση (Α.Ε., Ε.Π.Ε., Ο.Ε, ατομικές επιχειρήσεις κτλ.).

1.3 Οι Μ.Μ.Ε. διεθνώς

Οι Μ.Μ.Ε. εμφανίζονται να κατέχουν πάνω από το 95% του συνόλου των επιχειρήσεων διεθνώς, αλλά και να απασχολούν το περισσότερο εργατικό δυναμικό. Πιο συγκεκριμένα, στις Η.Π.Α. οι Μ.Μ.Ε. αποτελούν το 99,7% του συνόλου των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην οικονομία, ενώ ο αριθμός των απασχολούμενων στις Μ.Μ.Ε. αποτελεί το 49,1% του συνολικού αριθμού των εργαζομένων. Οι Μ.Μ.Ε. κατέχουν κυρίαρχο ρόλο και στην Ιαπωνική οικονομία, αφού αποτελούν το 99,7% του συνόλου των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται, ενώ το ποσοστό του συνολικού αριθμού των εργαζομένων ανέρχεται στο 66,9%. Στην Ευρωπαϊκή Ένωση των 27 (Ε.Ε.-27) το ποσοστό των Μ.Μ.Ε. επί του συνόλου των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται ανέρχεται στο 99,8% και αποτελεί το 66,4% του συνόλου του εργατικού δυναμικού. Στην Ελλάδα, ειδικότερα, οι Μ.Μ.Ε. αποτελούν το 99,9% του συνόλου των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην εγχώρια οικονομία, ενώ ο αριθμός των απασχολούμενων στις Μ.Μ.Ε. αποτελεί το 84,8% του συνολικού αριθμού των εργαζομένων.(Ζαπουνίδης, 2010 – Kashfia, 2009)

Ο ρόλος των Μ.Μ.Ε. στην ευρωπαϊκή οικονομία έχει αναγνωριστεί επανειλημμένα στο υψηλότερο πολιτικό επίπεδο. Το Μάρτιο του 2008 το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο υποστήριξε σθεναρά την πρωτοβουλία με τίτλο «Small Business Act» (SBA) για την Ευρώπη, με σκοπό να ενισχυθεί ακόμη περισσότερο η αειφόρος ανάπτυξη και η ανταγωνιστικότητα των Μ.Μ.Ε. και ζήτησε και πέτυχε την άμεση έγκρισή της.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή συνεργάζεται με τα κράτη-μέλη, ιδίως για τη διευκόλυνση της ανταλλαγής εμπειριών και την προώθηση της επιχειρηματικής νοοτροπίας. Επιπλέον, εκστρατείες όπως η Ευρωπαϊκή Εβδομάδα Μ.Μ.Ε. έχουν ξεκινήσει για την προώθηση της νεανικής επιχειρηματικότητας.

Ορισμένες κοινωνικές ομάδες, όπως τα άτομα που προέρχονται από εθνοτικές μειονότητες, αντιμετωπίζουν πρόσθετες δυσκολίες στην προσπάθειά τους να δημιουργήσουν επιχειρήσεις. Ωστόσο, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή δίνει ιδιαίτερη προσοχή στην προσπάθειά τους και στέκεται αρωγός ώστε να ξεπεραστούν αυτά τα προβλήματα. Η Επιτροπή εξασφαλίζει ότι λαμβάνονται τα κατάλληλα μέτρα για τη

στήριξη αυτών των επιχειρήσεων, που αντιμετωπίζουν μειονεκτήματα στην αγορά της Ευρώπης.

Όλες οι δράσεις υπέρ των Μ.Μ.Ε. και της επιχειρηματικότητας πηγάζουν από το μοναδικό -ολοκληρωμένο- πλαίσιο για την Ευρώπη, το S.B.A., το οποίο τα κράτη-μέλη έχουν δεσμευτεί να εφαρμόσουν μαζί με την Επιτροπή.

Η Small Business Act για την Ευρώπη επικαιροποιήθηκε το 2011, αντικατοπτρίζει την πολιτική βούληση της Επιτροπής να αναγνωρίσει τον κεντρικό ρόλο των Μ.Μ.Ε. στην οικονομία της Ε.Ε. Οι περίπου 21 εκατομμύρια Μ.Μ.Ε. δημιουργούν το 58% της προστιθέμενης αξίας, απασχολούν 87 εκατ. άτομα και αναλογούν στο 85% της καθαρής δημιουργίας θέσεων εργασίας. Επίσης, οι Μ.Μ.Ε. διαδραματίζουν νευραλγικό ρόλο στη γενική μεταρρυθμιστική στρατηγική της Επιτροπής, στη στρατηγική «Ευρώπη 2020» και τις εμβληματικές της πρωτοβουλίες, ιδίως στον τομέα της βιομηχανικής πολιτικής.

Η Small Business Act καταρτίζει ολοκληρωμένο πρόγραμμα πολιτικής με συγκεκριμένες δράσεις σε δέκα τομείς, με σκοπό να προωθηθεί η επιχειρηματικότητα, να εφαρμοστεί στη χάραξη πολιτικής η αρχή «προτεραιότητα στις μικρές επιχειρήσεις» και να τονωθεί η ανάπτυξη των Μ.Μ.Ε., μέσω της υποστήριξής τους για την αντιμετώπιση των προβλημάτων, που εξακολουθούν να εμποδίζουν την ανάπτυξή τους. Η επικαιροποίηση της Small Business Act το 2011 μετατόπισε το κέντρο βάρους προς δράσεις, οι οποίες πιθανότατα θα βοηθήσουν τις Μ.Μ.Ε. να αντεπεξέλθουν στην οικονομική κρίση, όπως: ευχερέστερη πρόσβαση στη χρηματοδότηση, μείωση της γραφειοκρατίας, προώθηση της πρόσβασης στις αγορές και τόνωση της επιχειρηματικότητας.

(http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/index_en.htm)

1.4 Οι Μ.Μ.Ε. στην Ελλάδα

Ο τομέας των Μ.Μ.Ε. είναι πιο σημαντικός για την Ελλάδα, από τον μέσο όρο της Ε.Ε. και οι ελληνικές Μ.Μ.Ε. τείνουν να είναι μικρότερες από τις αντίστοιχες της Ε.Ε. Η κρίση προκάλεσε ραγδαία μείωση του αριθμού των ελληνικών Μ.Μ.Ε., η οποία εκτιμάται να αντιστοιχεί σε 90.000 χιλιάδες μονάδες μεταξύ του 2008 και του 2011.

Είναι σαφές ότι οι ελληνικές Μ.Μ.Ε. έχουν πληγεί σοβαρά από την παρατεταμένη ύφεση, σε βαθμό δυσανάλογα μεγαλύτερο σε σχέση με τις μεγάλες επιχειρήσεις, καθώς την τελευταία πενταετία καταγράφονται σταθερά αρνητικά ποσοστά μεγέθυνσης του Α.Ε.Π. σε τιμές του 2005.

Η παρατεταμένη ύφεση και η σταθερή αύξηση των ποσοστών ανεργίας είχαν πολύ αρνητικό σφραγιστικό αντίκτυπο στις εταιρείες, ιδιαίτερα τις μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις, οι οποίες αποτελούν τη συντριπτική πλειονότητα των ελληνικών Μ.Μ.Ε. Ως αναφορά στον συνολικό αριθμό και τη συμβολή στην απασχόληση και τη συνολική προστιθέμενη αξία, ο τομέας των Μ.Μ.Ε. στην Ελλάδα εξαρτάται περισσότερο από τις πολύ μικρές επιχειρήσεις από ό,τι σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Η Ελλάδα ανήκει στην ομάδα των χωρών (μαζί με την Ισπανία, την Πορτογαλία και την Ιταλία), όπου οι Μ.Μ.Ε. αντιστοιχούν σε υψηλότερο ποσοστό της συνολικής απασχόλησης σε σύγκριση με την υπόλοιπη Ευρώπη. Η απασχόληση αυτή συγκεντρώνεται κυρίως στις πολύ μικρές επιχειρήσεις, οι οποίες παρέχουν περισσότερες από το ήμισυ του συνόλου των θέσεων εργασίας, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό στο σύνολο της Ε.Ε. είναι περίπου 30%.

Ο βαθύτερος αντίκτυπος της κρίσης στις ελληνικές Μ.Μ.Ε. επιβεβαιώνεται από τα στοιχεία για τον κατασκευαστικό και τον μεταποιητικό κλάδο. Στον

κατασκευαστικό κλάδο, τόσο οι Μ.Μ.Ε. όσο και οι μεγάλες επιχειρήσεις υπέστησαν σημαντική κάμψη την περίοδο 2008-2012. Αυτή η αρνητική ανάπτυξη επιβεβαιώνεται από τη σταθερή πτώση του αριθμού των αδειών οικοδόμησης που χορηγούνται:

- ❖ 11,1% (2010),
- ❖ 28,5% (2011) και
- ❖ 36,7% (2012).

Επιπλέον, ο δείκτης κατασκευών (που καλύπτει τα κτήρια και τα δημόσια έργα) μειώθηκε κατά:

- 29,2% (2010),
- 28,1% (2011),
- 26,1% (2012) και
- 19,0% (2013).

Σε σύγκριση με τις μεγάλες επιχειρήσεις του κλάδου, οι Μ.Μ.Ε. υπέστησαν τη μεγαλύτερη μείωση του αριθμού των εργαζομένων (Μεγάλες επιχειρήσεις: -19%, Μ.Μ.Ε. -35%) και προστιθέμενης αξίας (Μεγάλες επιχειρήσεις: -20%, Μ.Μ.Ε. -33%). Αυτό, μπορεί να αποδοθεί στο γεγονός ότι η εξαφάνιση μεγάλων δημόσιων συμβάσεων οδήγησε τις μεγάλες επιχειρήσεις να στραφούν σε μικρότερα κατασκευαστικά έργα, εκτοπίζοντας τις Μ.Μ.Ε. Επιπλέον, ορισμένες μεγάλες επιχειρήσεις έχουν μετακινηθεί προς περιβαλλοντικά/ενεργειακά έργα (π.χ. αιολικά πάρκα, ενεργειακή υποδομή, ανανεώσιμες πηγές ενέργειας) ή έργα διαχείρισης/ανακύκλωσης αποβλήτων. Αντιθέτως, οι Μ.Μ.Ε. δραστηριοποιούνται κυρίως στην ιδιωτική αγορά, η οποία κατέρρευσε μετά το 2009.

Όπως όλες οι εταιρείες, οι Μ.Μ.Ε. βρίσκονται επίσης αντιμέτωπες με την κρίση και, σε ορισμένες περιπτώσεις, με το κλείσιμο χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων. Η ακραία απροθυμία των τραπεζών να δανείζουν τις ελληνικές εταιρείες, εξαιτίας των αυστηρών χρηματοδοτικών περιορισμών, λόγω της κρίσης του εθνικού χρέους, επιδεινώνει τον κύκλο της οικονομικής ύφεσης και πλήττει σοβαρά τις προσπάθειες των ελληνικών Μ.Μ.Ε. να συνεχίσουν τη δραστηριότητά τους. Κανένας σχεδόν εξειδικευμένος μηχανισμός χρηματοδοτικής στήριξης για της Μ.Μ.Ε. δεν έχει μείνει ανεπηρέαστος από την τρέχουσα χρηματοπιστωτική κατάσταση και, κατά κανόνα, η πρόσβαση των Μ.Μ.Ε. σε δάνεια, πιστώσεις και χρηματοδοτικές πηγές είναι περιορισμένη. (Ενημερωτικό δελτίο SBA, 2010)

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα καλύπτουν σημαντικότερο κομμάτι του τομέα επιχειρήσεων, συγκριτικά με άλλες ευρωπαϊκές χώρες (60% του κύκλου εργασιών, έναντι 40% κατά μέσο όρο στην Ευρώπη). Σημειώνουμε ότι η διαφορά αυτή προκύπτει από το υψηλότερο μερίδιο που καλύπτουν οι επιχειρήσεις με κύκλο εργασιών μέχρι €2 εκατ. στην Ελλάδα (40% έναντι 19% στην Ευρώπη).

Η παρουσία των Μ.Μ.Ε. είναι εντονότερη στους κλάδους εμπορίου και κατασκευών, ενώ μικρότερη είναι η συνεισφορά τους στη βιομηχανία. Οι Μ.Μ.Ε. στην Ελλάδα αποτελούν τη συντριπτική πλειονότητα των επιχειρήσεων που λειτουργούν. Σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία της Eurostat, η Ελλάδα είναι η χώρα με τη μεγαλύτερη αναλογία επιχειρήσεων σε σχέση με τον πληθυσμό στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Από αυτές, οι περισσότερες κατατάσσονται στην κατηγορία των πολύ μικρών επιχειρήσεων (δηλ. έως 10 εργαζόμενους) και έχουν έντονο οικογενειακό χαρακτήρα, των οποίων η διοίκηση ταυτίζεται με την κυριότητα και η καθημερινή διαχείριση εξασφαλίζεται συνήθως από τον επιχειρηματία.

Ταυτόχρονα, η Ελλάδα χαρακτηρίζεται από πολύ υψηλό ποσοστό αυτοαπασχολούμενων. Κατά γενική ομολογία, οι ελληνικές Μ.Μ.Ε. δεν είναι ανταγωνιστικές, με εξαίρεση κάποιες, όπως των μεταφορών και των εξειδικευμένων

προϊόντων. Παράλληλα, η Ελλάδα έχει το χειρότερο ρυθμιστικό πλαίσιο σε σχέση με οποιαδήποτε άλλη ανεπτυγμένη χώρα του Ο.Ο.Σ.Α. σύμφωνα με την έρευνα της Παγκόσμιας Τράπεζας σε 181 χώρες και παρουσιάζεται από το ειδησεογραφικό πρακτορείο Reuters. Εξαιτίας της γραφειοκρατίας και των μεγάλων καθυστερήσεων, η Ελλάδα κατατάσσεται στην 96η θέση στην ετήσια έκθεση της Eurostat, που δημοσιεύθηκε.

Τα παραπάνω χαρακτηριστικά στοιχεία συνοψίζονται στον παρακάτω πίνακα:

(Πηγή: Observatory of European SMEs, European Commission)

ΕΛΛΑΔΑ, 2013	Αριθμός Επιχειρήσεων	%	Αριθμός Εργαζομένων	%	Προστιθέμενη Αξία (σε εκ. €)	%	Κύκλος Εργασιών (σε εκ. €)	%	Εργαζόμενοι Ανά Μέγεθος Επιχείρησης
0 - 9	736.675	96,59%	1.385.954	56,71%	24.393,50	33,84%	44.604,20	30,07%	1,88
10 - 49	22.765	2,98%	422.573	17,29%	15.283,50	21,20%	28.892,10	19,48%	18,56
50 - 249	2.840	0,37%	271.906	11,13%	10.663,20	14,79%	24.280,80	16,37%	95,74
250 +	412	0,05%	363.504	14,87%	21.740,10	30,16%	50.534,00	34,07%	882,29
Σύνολο Επιχειρήσεων	762.692	100,00%	2.443.937	100,00%	72.080,30	100,00%	148.311,10	100,00%	3,20
ΣύνολοΜΜΕ	762.280	99,95%	2.080.433	85,13%	50.340,20	69,84%	97.777,10	65,93%	2,73

Η αρνητική συγκυρία της τελευταίας πενταετίας έχει οδηγήσει σε πτώση του κύκλου εργασιών της μέσης Μ.Μ.Ε. κατά περίπου 50%, ποσοστό που κυμαίνεται από 40% για τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις μέχρι 90% για τις μικρότερες. Ως αποτέλεσμα, οι Μ.Μ.Ε. πλέον καλύπτουν το 1/3 του εταιρικού τομέα από 1/2 το 2007, με τις μεγαλύτερες και τις πιο εξωστρεφείς Μ.Μ.Ε. να δείχνουν πιο ανθεκτικές. Επιπλέον, εντονότερη πτώση κύκλου εργασιών έχει δεχθεί ο κλάδος εμπορίας αυτοκινήτων (71% κατά την περίοδο 2007-2012) και ο κλάδος κατασκευών (70% κατά την αντίστοιχη περίοδο).

Παρόλα αυτά όπως αναφέρει ο Παύλος Μυλωνάς (Γενικός Διευθυντής Στρατηγικής και Δραστηριοτήτων Εξωτερικού, Chief Economist) σε ανάλυσή του για λογαριασμό της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος τον Ιούλιο του 2013 οι Μ.Μ.Ε. αποδεικνύονται αρκετά ευέλικτες, καθώς σε μια συγκυρία όπου τα έσοδά τους καταποντίστηκαν, κατάφεραν να περιορίσουν το κόστος εργασίας αρκετά, ώστε να παραμείνει σταθερό το ποσοστό των εσόδων. Συγκεκριμένα, ο περιορισμός του κόστους εργασίας πάνω από 50% την πενταετία 2007-2011 επιτεύχθηκε, κυρίως μέσω μείωσης του μέσου μισθού (που συνέβαλε κατά 28%), και δευτερευόντως μέσω μείωσης προσωπικού (που συνέβαλε κατά 25%).

1.5 Πλεονεκτήματα, μειονεκτήματα και προβλήματα των Μ.Μ.Ε.

Η σπουδαιότητα και ο πολύ σημαντικός ρόλος που διαδραματίζουν οι Μ.Μ.Ε. στο παγκόσμιο οικονομικό γίγνεσθαι, απορρέουν κατά κύριο λόγο από το μεγάλο αριθμό των πλεονεκτημάτων που έχουν αναπτύξει, στην προσπάθειά τους να ανταγωνιστούν τις μεγαλύτερες -σε μέγεθος- επιχειρήσεις. Στον αντίποδα των πλεονεκτημάτων, οι Μ.Μ.Ε. πρέπει να ξεπεράσουν ορισμένα σημαντικά μειονεκτήματα, τα οποία αποτελούν εμπόδιο για τη βιωσιμότητα και την ανάπτυξή τους. Τα σημαντικότερα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα των Μ.Μ.Ε., σύμφωνα με τη διεθνή, αλλά και την ελληνική βιβλιογραφία και αρθρογραφία παρουσιάζονται στον παρακάτω πίνακα:



ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ	ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ
Πολύ στενές σχέσεις με τους πελάτες	Ιδιαίτερα υψηλή νηπιακή θνησιμότητα
Συνεχείς επιδόσεις στην καινοτομία	Ταύτιση της περιουσίας του ιδιοκτήτη με αυτή της επιχείρησης
Στοχεύουν σε πολύ συγκεκριμένες αγορές γεγονός που τους επιτρέπει να εξειδικεύονται	Μικρή χρηματοοικονομική επιφάνεια
Επιλεγμένο προσωπικό	Μειωμένη αυτοχρηματοδότηση
Υψηλός βαθμός προσαρμοστικότητας και ευελιξίας	Έλλειψη προγραμματισμού του σχεδιασμού και της εκπαίδευσης
Χαμηλότερη ενδοεπιχειρησιακή γραφειοκρατία	Μη εκμετάλλευση των οικονομιών κλίμακας
Απλή δομή	Υψηλή εξάρτηση από την διοίκηση
Απαιτούν συνήθως χαμηλό κεφάλαιο	Απουσία συστημάτων ελέγχου
Αυξημένο αίσθημα ατομικής πρωτοβουλίας και ευθύνης	Έλλειψη μεθόδων ικανοτήτων διοίκησης
Μικρά γενικά έξοδα	Στατική σκέψη περιορισμένη στην εμπειρία και στις γνώσεις του ιδιοκτήτη
Εκμετάλλευση τοπικών πόρων	Συγκρούσεις μεταξύ των προσωπικών και των εταιρικών στόχων του ιδιοκτήτη
Δημιουργία νέων θέσεων εργασίας	Κίνδυνος υπερβολικής έμφασης στην υπάρχουσα βάση επιχειρηματικής δραστηριότητας
Μικροί χρόνοι αντίδρασης	Χαμηλός βαθμός προθυμίας για εισαγωγή πιο περίπλοκων μεθόδων
Διαλειτουργική επικοινωνία και συνεργασία εντός της επιχείρησης	Έλλειψη ειδικευμένου προσωπικού και περιορισμένος αριθμός ατόμων για την ανάληψη πρόσθετων εργασιών
Σταθερή βάση επέκτασης της επιχειρηματικής δραστηριότητας	Αδυναμία εκτέλεσης μεγάλων παραγγελιών

«Τα παραπάνω πλεονεκτήματα των Μ.Μ.Ε. προσδίδουν ανθεκτικότητα στις κρίσεις, σε όσες μπορούν να τα αξιοποιήσουν καλύτερα. Η πρόκληση που αντιμετωπίζουν οι Μ.Μ.Ε. στις μέρες μας είναι να δημιουργήσουν -με τους περιορισμένους ανθρώπινους και υλικούς πόρους τους- μια βιώσιμη και ανταγωνιστική επιχείρηση, υιοθετώντας επιχειρηματικές στρατηγικές, οι οποίες θα τους επιτρέψουν να βελτιώσουν τα μερίδια αγοράς τους στην εγχώρια αγορά και να επεκτείνουν τις δραστηριότητές τους σε ξένες αγορές.

Η διεθνοποίηση της δράσης των Μ.Μ.Ε. τους δίνει τα εξής πλεονεκτήματα:

- ο Αυξάνει την παραγωγικότητά τους λόγω εκσυγχρονισμού των οργανωτικών τους δομών και των μεθόδων παραγωγής.
- ο Ανοίγει νέους ορίζοντες σε δυνητικά πιο κερδοφόρες αγορές.
- ο Δίνει πρόσβαση σε ιδέες για καινοτόμα προϊόντα και νέες τεχνολογίες.
- ο Επεκτείνεται ο κύκλος ζωής των προϊόντων τους.
- ο Μειώνονται τα σταθερά έξοδά τους ανά μονάδα.
- ο Εξομαλύνονται οι διακυμάνσεις της παραγωγής λόγω εποχικότητας.
- ο Δίνονται διέξοδοι στην πλεονάζουσα παραγωγική τους δυναμικότητα σε περιόδους ύφεσης.
- ο Δίνεται η δυνατότητα ανάπτυξης πέραν των ορίων μιας μικρής και κορεσμένης ή μιας συρρικνούμενης αγοράς.

Οι Μ.Μ.Ε. που στοχεύουν να γίνουν ανταγωνιστικές στην εγχώρια αγορά και πιθανόν να δραστηριοποιηθούν στις διεθνείς αγορές, οφείλουν να επιδιώξουν την εκλαμβανόμενη από τον πελάτη αξία των προϊόντων τους να είναι μεγαλύτερη από αυτήν του ανταγωνισμού, να ανταγωνισθούν σε αγορές, όπου ο ανταγωνισμός δεν έχει ακόμη διαμορφωθεί, οπότε αποφεύγονται οι μετωπικές συγκρούσεις σε κορεσμένες αγορές. Οφείλουν επίσης να αναπτυχθούν σε τομείς υψηλής τεχνολογίας, όπου δεν ακολουθούνται τα παραδοσιακά στάδια στη διαδικασία διεθνοποίησής τους, αλλά μπορούν να γεννηθούν παγκόσμιες.

Να εφαρμόσουν επαναστατικές βιομηχανικές τεχνολογίες οι οποίες θα μπορέσουν να προσδώσουν προβάδισμα κόστους, παρόλη την ανυπαρξία οικονομικών κλίμακας. Τέλος, να τυποποιήσουν και επωνυμοποιήσουν τα προϊόντα τους (ιδίως του πρωτογενούς τομέα), ώστε να μπορούν να τα καθιερώσουν στην εγχώρια αγορά, αλλά και να τους δώσουν τις δυνατότητες διείσδυσης σε ξένες αγορές, με σωστά σχεδιασμένες στρατηγικές εξαγωγικού μάρκετινγκ».

(<http://www.kathimerini.gr/476116/article/oikonomia/epixeirhseis/apoyh--mikromesaies-epixeirhseis-en-mesw-krishs>)

Ας εξετάσουμε τώρα και τα προβλήματα των Μ.Μ.Ε., όπως παρουσιάζονται ομαδοποιημένα και κατηγοριοποιημένα στον παρακάτω πίνακα:

Διοικητικοί Παράγοντες	<p>Ανικανότητα του επιχειρηματία. Έλλειψη εμπειρίας και γνώσεων πάνω στην επιχείρηση και τα προϊόντα της. Απροθυμία της διοίκησης να επενδύσει στον απαιτούμενο χρόνο. Έλλειψη αποδοχής συμβουλευτικής γνώμης τρίτων σε συνδυασμό με ύπαρξη υπερβολικής εμπιστοσύνης στις δυνάμεις της διοίκησης. Ικανοποίηση της διοίκησης με παραδοσιακούς τρόπους λειτουργίας και με τη στασιμότητα. Προσωπικοί στόχοι της διοίκησης, αντίθετοι με τους εταιρικούς. Κακή διοίκηση των διεθνών δραστηριοτήτων</p>
Ελλιπής Σχεδιασμός	<p>Δυσκολία απόκτησης πληροφοριών. Δυσκολία εκτίμησης της νομισματικής αξίας των άλλων καινοτομικών δραστηριοτήτων. Αβεβαιότητα και δυσκολία εκτίμησης των μελλοντικών δραστηριοτήτων. Έλλειψη επίσημου σχεδιασμού, προγραμματισμού, οργάνωσης και χρήσης νέων τεχνολογιών και προϊόντων. Μειωμένη ικανότητα προσαρμογής στις εξελίξεις μέσω στρατηγικού σχεδιασμού. Έλλειψη γνώσης ή διορατικότητας, σχετικά με τον τόπο εγκατάστασης της επιχείρησης Αδυναμία πρόβλεψης οικονομικών αναγκών.</p>
Υψηλή «Νηπιακή Θνησιμότητα»	<p>Μεγάλη ευκολία εισόδου. Κακή διοίκηση. Υψηλά λειτουργικά έξοδα. Κακοπληρωτές πελάτες. Κακή επιλογή τοποθεσίας. Διάφορες ανταγωνιστικές αδυναμίες. Δυσκολίες και προβλήματα με αποθέματα. Υπερβολικά μεγάλο ποσοστό πάγιων ενεργητικών.</p>

<p>Ανεπαρκής Χρηματοδότηση</p>	<p>Έλλειψη κεφαλαίων για την εγκατάσταση της επιχείρησης στον κατάλληλο χώρο και για να ξεπεραστούν διοικητικά λάθη. Υψηλές διοικητικές δαπάνες. Δυσκολία εύρεσης & αγοράς Α' υλών, αφού οι προμηθευτές ευνοούν τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις. Σοβαρές δυσχέρειες προσφυγής σε μακροπρόθεσμο δανεισμό και δυσκολία πρόσβασης στο τραπεζικό σύστημα. Μικρή οικονομική επιφάνεια του επενδυτή. Υψηλά λειτουργικά κόστη. Χαμηλές πωλήσεις. Υψηλά αποθηκευτικά κόστη. Υπαρξη πολλών πάγιων στοιχείων. Υψηλά επιτόκια δανεισμού. Ελλιπής πληροφόρηση για τις διάφορες δυνατότητες τραπεζικού δανεισμού και άντλησης κεφαλαίων από τους κοινοτικούς χρηματοδοτικούς μηχανισμούς.</p>
<p>Απαρхайωμένες Μέθοδοι</p>	<p>Έλλειψη σύγχρονου εξοπλισμού. Έλλειψη επαρκών μεθόδων και συστημάτων ελέγχου εξόδων αποθεμάτων και προσωπικού. Ανεπάρκεια πληροφοριών που αφορούν στην αγορά και στην τεχνολογία. Έλλειψη επίσημου οργανωμένου σχεδιασμού. Ελλιπής γνώση των σύγχρονων μεθόδων μάρκετινγκ διαφήμισης και πωλήσεων. Έλλειψη διαφοροποίησης τελικών προϊόντων. Περιορισμένη εφαρμογή μεθόδων και τεχνικών διασφάλισης ποιότητας Χαμηλό επίπεδο ανάπτυξης των βασικών λειτουργιών και μεθόδων μάνατζμεντ. Έλλειψη δικτύωσης μεταξύ των Μ.Μ.Ε. Μειωμένη δυνατότητα υλοποίησης μελετών και προγραμμάτων εκσυγχρονισμού.</p>
<p>Έλλειψη Τεχνολογικής Έρευνας</p>	<p>Αδυναμία έρευνας και ανάπτυξης, λόγω μεγέθους και χρηματοοικονομικών πόρων. Χαλαρή σύνδεση του εκπαιδευτικού και ερευνητικού συστήματος με τις ανάγκες των Μ.Μ.Ε. Δυσκολία πρόσβασης στην καινοτομία. Υψηλό κόστος διατήρησης των απαιτούμενων για την έρευνα εργαστηριακών εγκαταστάσεων και επιστημονικού προσωπικού Ανεπαρκής υποστήριξη μεταφοράς τεχνολογίας από αναπτυγμένα κέντρα</p>

<p>Κλάδος σε Παρακμή</p>	<p>Είσοδος & λειτουργία σε κλάδο που είναι σε παρακμή. Είσοδος και λειτουργία σε κλάδο που έχει χαμηλό ρυθμό ανάπτυξης. Κλάδος με χαμηλά εμπόδια εισόδου.</p>
<p>Έλλειψη Ειδικευμένου Προσωπικού</p>	<p>Μη εύρεση προσωπικού με τα κατάλληλα Προσόντα. Αδυναμία παροχής ανταγωνιστικών μισθών. Αδυναμία μεταβίβασης εξουσιών και Αρμοδιοτήτων. Παροχή χαμηλών κινήτρων. Έλλειψη ευκαιριών για επαγγελματική εξέλιξη. Πολλαπλότητα καθηκόντων, για το ήδη υπάρχον προσωπικό της επιχείρησης. Χαμηλό επίπεδο διοικητικών στελεχών. Ελλιπής επαγγελματική κατάρτιση. Χαμηλό επίπεδο εκπαίδευσης του απασχολούμενου ανθρώπινου δυναμικού (η εκπαίδευση στηρίζεται στην εμπειρία της πράξης). Ανεπάρκεια προγραμμάτων επανεκπαίδευσης. Χαλαρή σύνδεση εκπαιδευτικού και ερευνητικού συστήματος με τις ανάγκες τους. Χαμηλό επίπεδο συμβουλευτικών υπηρεσιών προς Μ.Μ.Ε., λόγω έλλειψης ολοκληρωμένων κέντρων εξυπηρέτησης και υποστήριξης Μ.Μ.Ε. Ανεπαρκής υποστήριξη μεταφοράς τεχνογνωσίας και διοίκησης προσωπικού από ανεπτυγμένα κέντρα.</p>
<p>Ανταγωνιστικοί Παράγοντες</p>	<p>Κλάδος με αυξανόμενη ένταση του ανταγωνισμού. Ανώτερη οργανωτική και διοικητική ικανότητα των ανταγωνιστών. Προνομιακή κατάσταση των ανταγωνιστών, λόγω αποκλειστικής εκμετάλλευσης ορισμένων πρώτων υλών ή/και προϊόντων. Αδυναμία εύρεσης της κατάλληλης αγοράς για τα προϊόντα της επιχείρησης. Περιορισμένη αντίληψη και εκμετάλλευση της διεθνοποίησης και παγκοσμιοποίησης της αγοράς.</p>

<p>Πολυπλοκότητα επιχειρηματικού περιβάλλοντος</p>	<p>Υπερβολική γραφειοκρατία. Υψηλός κρατικός παρεμβατισμός. Διαφθορά κρατικών στελεχών. Πολύπλοκη νομοθεσία. Κοινωνικοπολιτική αστάθεια. Νομικοί και διοικητικοί περιορισμοί. Πληθώρα κανονιστικών διατάξεων. Περιβαλλοντικοί περιορισμοί. Φορολογικοί περιορισμοί και στρεβλώσεις του ανταγωνισμού λόγω έμμεσης φορολογίας. Δυσανάλογοι φόροι στις Μ.Μ.Ε. Νομοθεσία για την υγιεινή και την ασφάλεια. Επιτόκια δανεισμού και πληθωριστικές πιέσεις Μεταβλητότητα συναλλαγματικής ισοτιμίας. Δανειοληπτικοί κίνδυνοι. Δασμολογικοί περιορισμοί. Ελλιπής προστασία της πνευματικής ιδιοκτησίας από μέρους της πολιτείας. Έθιμα και παραδόσεις. Διαφορετικές κουλτούρες άλλων λαών.</p>
---	---

(Κανελλόπουλος, 2000 – Σαββίδης, 2000 - Ζυγούρας, 2002 – Ξουρής, 1995 – Hughes, 1997 – Mambula, 2002 – Lucking, 2004 – Buckley, 1989)



Κεφάλαιο 2^ο: Νομικά και φορολογικά πλαίσια Μ.Μ.Ε.

2.1 Κλάδοι μικρομεσαίων επιχειρήσεων

α) Πρωτογενής παραγωγή

Αφορά την παραγωγή γεωργικών, κυρίως, προϊόντων, τα οποία θα οδηγηθούν στη μεταποίηση ή στην κατανάλωση. «Διακρίνουμε αγαθά που προέρχονται κατ' ευθείαν από τη φύση (αλιεία, κτηνοτροφία, γεωργία, δασοπονία, μεταλλεία). Στην Ελλάδα ο πρωτογενής τομέας από το 1995 μέχρι το 2012 παρουσιάζει πορεία καθοδική, καθώς από 9,9% του Α.Ε.Π., το ποσοστό έχει φτάσει στο 3,1% (68,7% πτώση). Το ποσοστό αυτό αντικατοπτρίζει και τη λανθασμένη άποψη που επικρατεί σε μεγάλο τμήμα των πολιτών, πως η χώρα μας είναι πολύ ισχυρή στην αγροτική παραγωγή και πως ο αγροτικός τομέας έχει τον σημαντικότερο λόγο στα οικονομικά δρώμενα.

Η περιφέρεια Ιονίων νήσων παρουσίασε τη μεγαλύτερη πτώση (81,8%), για να ακολουθήσουν οι περιφέρειες Κρήτης και Αττικής (74,4% και 76,9%). Αντιθέτως, η περιφέρεια Δυτικής Ελλάδος και η περιφέρεια Θεσσαλίας συμμετείχαν με μεγάλο ποσοστό στη διαμόρφωση του Α.Ε.Π., 7,1% και 7,4% αντίστοιχα και παρουσίασαν τη μικρότερη πτώση».

(Ελληνική Στατιστική Αρχή: <http://www.statistics.gr/portal/page/portal/ESYE>)

β) Μεταποίηση

Είναι η διαδικασία μετατροπής των πρώτων υλών σε προϊόντα. Αυτά τα προϊόντα μπορούν είτε να μεταπωλούνται σε μια άλλη μεταποιητική επιχείρηση, όπου θα χρησιμοποιηθούν ως πρώτες ύλες για δημιουργία άλλου προϊόντος, είτε απευθείας στους καταναλωτές. «Στη χώρα μας ο δευτερογενής τομέας (μεταποίηση, ενέργεια, κατασκευές), ακολουθεί με τη σειρά του την πορεία του πρωτογενούς τομέα, παρουσιάζει δηλαδή και αυτός μείωση κατά 19,2% (1995-2008). Η περιφέρεια Βορείου Αιγαίου και η περιφέρεια Αττικής σημειώνουν την πιο μεγάλη μείωση (41,5% και 22,2% αντίστοιχα), ενώ οι περιφέρειες Ιονίων νήσων και Κρήτης σημειώνουν τη μεγαλύτερη άνοδο (34,9% και 23,2% αντίστοιχα). Όσον αφορά την συμμετοχή του δευτερογενούς τομέα στην διαμόρφωση του Α.Ε.Π., το 2008 η Στερεά Ελλάδα κατέχει την πρώτη θέση (40%) και ακολουθούν οι περιφέρειες Δυτικής Μακεδονίας και Πελοποννήσου (33% και 27,5% αντίστοιχα)». (Ελληνική Στατιστική Αρχή: <http://www.statistics.gr/portal/page/portal/ESYE>)

γ) Χονδρεμπόριο

Είναι η διαδικασία, κατά την οποία τα προϊόντα φεύγουν από την μεταποιητική επιχείρηση και πηγαίνουν είτε σε λιανεμπόριο είτε απευθείας στους καταναλωτές. Τα προϊόντα δεν υπόκεινται καμία επιπλέον διαδικασία επεξεργασίας.

δ) Λιανεμπόριο

Στο λιανεμπόριο οι επιχειρήσεις αγοράζουν από τις μεταποιητικές επιχειρήσεις ή από τους χονδρεμπόρους και μεταπωλούν στους καταναλωτές. Είναι οι επιχειρήσεις που έρχονται σε άμεση επαφή με τον τελικό καταναλωτή. Αυτό προϋποθέτει άριστη εξυπηρέτηση και ικανοποίηση του πελάτη. Αυτή είναι η πλέον διαδεδομένη μορφή επιχείρησης.

ε) Υπηρεσίες

Στον κλάδο των υπηρεσιών οι επιχειρήσεις δεν πωλούν ένα συγκεκριμένο προϊόν, αλλά προσωπικές και επαγγελματικές δεξιότητες. Πελάτες τους είναι οι καταναλωτές, καθώς και όλες οι επιχειρήσεις των παραπάνω κλάδων. Στην παροχή υπηρεσιών δεν απαιτούνται κεφάλαια για επενδύσεις ούτε μηχανικός εξοπλισμός και, συνεπώς, είναι ευκολότερη η είσοδος νέων επιχειρηματιών στον κλάδο. Ενδεικτικά, υπηρεσίες αποτελούν οι: εκπαιδευτικές, τουριστικές,

ενημερωτικές, υγείας, τραπεζικές, μεταφορικές, οικονομικές, οικοδομικές, διαφημιστικές κ.α.

«Στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια έχει παρατηρηθεί μεγάλη ανάπτυξη του κλάδου των υπηρεσιών, σε βάρος της μεταποίησης και του πρωτογενούς κλάδου. Έτσι, δεν ακολουθεί την πρωτική πορεία του πρωτογενούς και του δευτερογενούς τομέα (που αναφέρεται παραπάνω), αλλά παρουσιάζει αύξηση σε όλες τις περιφέρειες. Από 67,7% το 1995, φτάνει στο 78,7% το 2012, με τις περιφέρειες Ανατολικής Μακεδονίας & Θράκης - Στερεάς Ελλάδος - Θεσσαλίας να παρουσιάζουν τη μεγαλύτερη άνοδο (38,1%, 31,6%, 28,5% αντίστοιχα). Στην τελική συμμετοχή του τριτογενούς τομέα για τη διαμόρφωση του Α.Ε.Π., τον πρώτο λόγο έχουν τα νησιά του Ιονίου (86%) και η Αττική (85,9%) και ακολουθούν το Νότιο Αιγαίο (84,9%) και το Βόρειο Αιγαίο (82,6%)». (Ελληνική Στατιστική Αρχή: <http://www.statistics.gr/portal/page/portal/ESYE>)

2.2 Νομική μορφή επιχείρησης

Η νομική μορφή μιας επιχείρησης αποτελεί μία πολύ σημαντική παράμετρο για την επιτυχία της πορεία και η επιλογή της θα πρέπει να αποτελεί αντικείμενο ενδελεχούς διερεύνησης, λόγω των νομικών και φορολογικών αποτελεσμάτων που αυτή συνεπάγεται.

Κατά τη διάρκεια της αξιολόγησης των εναλλακτικών νομικών μορφών που επιτρέπονται από την ελληνική νομοθεσία, εκτός από τις νομικές και φορολογικές συνέπειες, θα πρέπει να συνεκτιμώνται και -καθαρά- οικονομικοί παράγοντες, όπως ο κλάδος που θα δραστηριοποιηθεί η επιχείρηση, αν τα πρόσωπα που συμμετέχουν θα ενεργούν ως επιχειρηματίες ή ως επενδυτές, η δυνατότητα απεμπλοκής από τη συμμετοχή / επένδυση κλπ.

Μολονότι οι κλασικοί διαχωρισμοί μεταξύ ατομικών και συλλογικών μορφών επιχειρήσεων ή μεταξύ προσωπικών και κεφαλαιουχικών εταιρειών, παρουσιάζουν ακόμη ενδιαφέρον από πλευράς νομικής και φορολογικής, η νομοθεσία παρέχει σημαντικές δυνατότητες στο σύγχρονο επιχειρηματία να διαμορφώσει την επιχείρησή του, κατά τον πλέον πρόσφορο -για τους σκοπούς του- τρόπο, απομακρυνόμενος από τα παραδοσιακά μοντέλα επιχειρηματικότητας (διατηρώντας βεβαίως την βασική δομή οργάνωσης που προβλέπεται από τον νόμο). Ο νομικός ή/και φορολογικός σχεδιασμός είναι πολύτιμα εργαλεία για τη χάραξη των επιχειρησιακών στρατηγικών.

Από νομική άποψη, κρίσιμα στοιχεία είναι η κρατική εποπτεία, ο χρόνος, η διαδικασία, οι διατυπώσεις σύστασης, η τροποποίηση του καταστατικού, ο αριθμός των συμμετεχόντων, το εταιρικό κεφάλαιο, τα όργανα - οι αρμοδιότητες - η λήψη αποφάσεων, η διανομή των κερδών, η ευθύνη, η μεταβίβαση της συμμετοχής (εν ζωή και αιτία θανάτου), το διοικητικό κόστος (δημοσιεύσεις, ελεγκτές κλπ.), και η λύση της εταιρείας.

Από φορολογική άποψη, κρίσιμα στοιχεία είναι η τήρηση βιβλίων και στοιχείων του Κώδικα Βιβλίων και Στοιχείων (Κ.Β.Σ. νυν Κ.Φ.Α.Σ.) και η φορολογία εισοδήματος (οι συντελεστές φορολογίας, οι εκπεστές δαπάνες κλπ.).

Η επιχειρηματική δραστηριότητα πραγματοποιείται από φυσικά πρόσωπα (ατομική επιχείρηση) ή από εταιρείες (νομικά πρόσωπα). Με τον όρο «εταιρεία», ονομάζεται μια σύμβαση ορισμένου αριθμού προσώπων, φυσικών ή νομικών με την οποία αναλαμβάνουν από κοινού την υποχρέωση να επιδιώξουν την επίτευξη κοινών στόχων με κοινές εισφορές.

■ **Ατομική επιχείρηση**

Η μορφή αυτή της επιχειρηματικής δραστηριότητας είναι πολύ διαδεδομένη στην Ελλάδα. Τα κυριότερα πλεονεκτήματα της είναι η μεγάλη ευελιξία που αφορά στο είδος της δραστηριότητας, καθώς και της διαδικασίας λήψης αποφάσεων και επιπλέον η προσωπική επίβλεψη και οι απλές διαδικασίες που σχετίζονται με τη λογιστική και φορολογική παρακολούθηση.

■ **Εταιρική επιχείρηση**

Η εταιρική επιχείρηση (εταιρεία) ανήκει σε δύο ή περισσότερα άτομα ή/και φορείς, που συνδέονται με ειδική σχέση η οποία καθορίζεται από το είδος της επιχείρησης.

Οι εταιρείες διακρίνονται επίσης σε δύο μεγάλες κατηγορίες, τις **προσωπικές** και τις **κεφαλαιουχικές**.

Στις **προσωπικές εμπορικές εταιρείες**, δύο ή περισσότερα φυσικά πρόσωπα συνενώνουν τις προσπάθειες τους για να επιτύχουν το καλύτερο δυνατό οικονομικό αποτέλεσμα. Είναι συνήθως ολιγομελείς και κυριαρχεί το προσωπικό στοιχείο καθώς και η εμπιστοσύνη μεταξύ των μελών τους. Οι κυριότερες μορφές είναι οι ομόρρυθμες και οι ετερόρρυθμες. Δεν προβλέπεται ελάχιστο όριο εταιρικού κεφαλαίου από την ελληνική νομοθεσία για αυτές.

Στη συνέχεια, περιγράφονται συνοπτικά οι πλέον συνήθεις νομικές μορφές επιχειρηματικής δράσης.

2.2.1 Η Ανώνυμη Εταιρεία (Α.Ε.)

Η νομική μορφή που, συνήθως, επιλέγεται για την άσκηση σημαντικών επιχειρηματικών δραστηριοτήτων στην Ελλάδα είναι αυτής της Ανωνύμου Εταιρείας (Α.Ε.), η οποία αποτελεί εμπορική κεφαλαιουχική εταιρεία, με νομική προσωπικότητα, για τις υποχρεώσεις της οποίας η ευθύνη του μετόχου περιορίζεται μέχρι του ποσού της συμμετοχής του. Η ίδρυση και η λειτουργία της Α.Ε. υπόκειται στην εποπτεία του Υπουργείου Ανάπτυξης ή των κατά τόπους αρμοδίων νομαρχιών-περιφερειών.

Για την ίδρυση μιας Α.Ε. είναι απαραίτητη η συμμετοχή δύο ιδρυτών - φυσικών ή νομικών προσώπων (μετά την ίδρυση της Α.Ε. οι μετοχές μπορούν να περιέλθουν στα χέρια ενός μόνο προσώπου) και απαιτούνται τα ακόλουθα βήματα:

- Προέλεγχος και κράτηση επωνυμίας στο αρμόδιο Επιμελητήριο.
- Σύνταξη του καταστατικού, ενώπιον συμβολαιογράφου.
- Υποβολή και έγκριση του Καταστατικού από την αρμόδια Νομαρχία.
- Καταχώρηση στο Μητρώο Ανωνύμων Εταιρειών.
- Δημοσίευση του Καταστατικού και της Ανακοίνωσης της ίδρυσης στο Τεύχος Α.Ε. και Ε.Π.Ε. της Εφημερίδας της Κυβερνήσεως.

Τροποποίηση των όρων του Καταστατικού της εταιρείας είναι δυνατή με απόφαση της Γενικής Συνέλευσης (χωρίς να απαιτείται συμβολαιογραφικό έγγραφο), καταχώριση της εγκριτικής απόφασης της αρμόδιας αρχής στο Μητρώο Ανωνύμων Εταιρειών και δημοσίευση στο Τεύχος Α.Ε. και Ε.Π.Ε. της Εφημερίδας της Κυβερνήσεως.

Ο χρόνος που απαιτείται για την ίδρυση μιας Α.Ε. ανέρχεται πλέον σε μία εβδομάδα (μετά τη σύνταξη του καταστατικού) για εταιρείες με μετοχικό κεφάλαιο μέχρι 300.000 ευρώ και σε δύο με τρεις μήνες για τις μεγαλύτερες Α.Ε. Τα έξοδα για τη σύσταση μίας Α. Ε. (φόρος συγκέντρωσης κεφαλαίου και τέλος υπέρ της Επιτροπής Ανταγωνισμού, συμβολαιογραφικά και δικηγορικά έξοδα, έξοδα δημοσίευσης), ανέρχονται συνολικά σε ένα ποσοστό 6%-7% περίπου επί του μετοχικού κεφαλαίου. Το ελάχιστο κεφάλαιο που απαιτείται για την ίδρυση μιας Α.Ε.

είναι 60.000 ευρώ και πρέπει να καταβληθεί πλήρως είτε σε χρήματα (σε τραπεζικό λογαριασμό) είτε σε είδος. Το μετοχικό κεφάλαιο διαιρείται σε ανώνυμες ή ονομαστικές μετοχές (οι μετοχές ορισμένων Α.Ε., όπως π.χ. των τραπεζών, πρέπει να είναι υποχρεωτικά ονομαστικές). Τα όργανα διοίκησης μιας Α.Ε. είναι η Γενική Συνέλευση των Μετόχων και το Διοικητικό Συμβούλιο.

Η Γενική Συνέλευση συγκαλείται τουλάχιστον μία φορά το χρόνο και είναι το ανώτατο όργανο της εταιρείας. Για την έγκυρη λήψη αποφάσεων από τη Γενική Συνέλευση απαιτείται η επίτευξη απαρτίας και πλειοψηφίας. Για συνήθεις αποφάσεις της Γενικής Συνέλευσης απαιτείται απαρτία του 1/5 του καταβεβλημένου κεφαλαίου και απόλυτη πλειοψηφία των εκπροσωπούμενων ψήφων (50% συν ένας ψήφος), εκτός από ιδιαίτερα σημαντικές αποφάσεις (π.χ. για τη μεταβολή της εθνικότητας της εταιρείας, του αντικειμένου της κλπ.), για τις οποίες απαιτούνται υψηλότερα ποσοστά. Η Γενική Συνέλευση είναι η μόνη αρμόδια να αποφασίζει για τον τρόπο διάθεσης των κερδών με συγκεκριμένους βέβαια περιορισμούς που προβλέπονται από το νόμο (π.χ. καταβολή πρώτου μερίσματος, κρατήσεις για τακτικό αποθεματικό κλπ.).

Το Διοικητικό Συμβούλιο συνεδριάζει τουλάχιστον μία φορά το μήνα, στην έδρα της εταιρείας ή σε άλλο τόπο αν επιτρέπει το Καταστατικό. Τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου ευθύνονται προσωπικά για τις πράξεις ή παραλείψεις τους και υπό ορισμένες προϋποθέσεις μπορεί να τους επιβληθούν κυρώσεις.

Στην Α.Ε. ισχύει η αρχή της ελεύθερης μεταβίβασης της μετοχικής σχέσης, καθώς αυτή είναι εύκολο να μεταβιβαστεί μέσω μεταβίβασης των μετοχών που την ενσωματώνουν. Η μεταβίβαση μετοχών μη εισηγμένων στο Χρηματιστήριο φορολογείται με συντελεστή 5% επί της μεγαλύτερης μεταξύ της πραγματικής και της τεκμαρτής αξίας πώλησης (όπως η τελευταία υπολογίζεται από εγκύκλιο του Υπουργείου Οικονομικών), ενώ η μεταβίβαση μετοχών εισηγμένων στο Χρηματιστήριο φορολογείται με συντελεστή 1,5% επί της χρηματιστηριακής τιμής πώλησης.

Οι ετήσιες οικονομικές καταστάσεις των Α.Ε. πρέπει να ελέγχονται από δύο τουλάχιστον ελεγκτές. Οι εταιρείες που συγκεντρώνουν αθροιστικά δύο από τα ακόλουθα κριτήρια (σύνολο ισολογισμού 1.500.000 ευρώ, καθαρός κύκλος εργασιών 3.000.000 ευρώ και μέσος όρος προσωπικού 50 άτομα) πρέπει να εκλέγουν υποχρεωτικά τους ελεγκτές τους από τους Ορκωτούς Ελεγκτές Λογιστές. Στην περίπτωση αυτή οι εταιρείες έχουν την δυνατότητα να εκλέγουν έναν μόνο Ορκωτό Ελεγκτή Λογιστή.

Η εταιρεία λύεται με την πάροδο του χρόνου διάρκειας που προβλέπεται από το καταστατικό, με απόφαση της Γενικής Συνέλευσης για πρόωρη λύση και με κήρυξη της εταιρείας σε κατάσταση πτώχευσης. Ιδιαίτερο λόγο λύσης συνιστά και η ανάκληση της άδειας σύστασης της εταιρείας από τη διοίκηση.

Διαδικασία Σύστασης

Βήμα 1^ο: Σύνταξη σχεδίου καταστατικού

Το καταστατικό αποτελεί το νομικό έγγραφο της συστάσεως της εταιρείας, αλλά επίσης προδιαγράφει και όλα τα βασικά θέματα που αφορούν στις σχέσεις των μετόχων, στη διοίκηση της εταιρείας, σε θέματα που αφορούν τη διάρκεια ζωής της αλλά και τη διάλυσή της.

Βήμα 2^ο: Προέγκριση Επωνυμίας

Εφόσον έχει επιλεγεί επωνυμία και διακριτικός τίτλος για τη νέα εταιρεία, και εφόσον είναι γνωστός ο σκοπός και ο τύπος της, το οικείο Επιμελητήριο βεβαιώνει ότι η συγκεκριμένη επωνυμία και διακριτικός τίτλος δεν έχει ήδη δοθεί σε κάποια άλλη Ε.Π.Ε. και είναι σύμφωνη με τις απαιτήσεις του νόμου. Εάν η επιλεγμένη

επωνυμία και διακριτικός τίτλος είναι αποδεκτός, θα δοθεί ένας αύξων αριθμός κράτησης της επωνυμίας ο οποίος ισχύει για 2 μήνες.

(Το στάδιο αυτό της Προέγκρισης Επωνυμίας, δεν είναι υποχρεωτικό αλλά είναι χρήσιμο να γίνει πριν τη σύνταξη και υπογραφή του καταστατικού, για να βεβαιωθεί ότι η επωνυμία που επιλέχθηκε είναι δεκτή και να μην χρειαστεί να γίνουν αλλαγές στο καταστατικό.)

Βήμα 3^ο: Δικηγορικός Σύλλογος

Στη συνέχεια, και πριν προχωρήσει η υπογραφή του καταστατικού ενώπιον συμβολαιογράφου, πρέπει να καταβληθεί στο Δικηγορικό Σύλλογο γραμμάτιο προείσπραξης για το δικηγόρο, ο οποίος θα παρίσταται στην υπογραφή του καταστατικού. Η παρουσία του δικηγόρου κατά την υπογραφή του καταστατικού Ανώνυμης Εταιρείας είναι υποχρεωτική από το νόμο.

Βήμα 4^ο: Συμβολαιογράφος

Το επόμενο βήμα είναι η υπογραφή του Καταστατικού Συστάσεως της Ανώνυμης Εταιρείας ενώπιον συμβολαιογράφου. Στο συμβολαιογράφο πρέπει να προσκομισθεί το Σχέδιο Καταστατικού, τα Α.Φ.Μ. των μετόχων, οι ταυτότητές τους και το γραμμάτιο προείσπραξης από το Δικηγορικό Σύλλογο. Στην περίπτωση όπου κάποιος/οι από τους ιδρυτές της εταιρείας είναι άλλη/ες εταιρεία/ες, πρέπει να προσκομισθούν και τα αντίστοιχα νομιμοποιητικά τους έγγραφα.

Το καταστατικό υπογράφεται από τα ιδρυτικά μέλη της ανώνυμης εταιρείας και το δικηγόρο, ο οποίος παρίσταται και έχει συντάξει το σχέδιο καταστατικού. Οι ιδρυτές μπορούν να παρίστανται και να υπογράψουν όλοι αυτοπροσώπως ή να αντιπροσωπευθούν με συμβολαιογραφικό πληρεξούσιο από άλλα πρόσωπα (συνιδρυτές ή τρίτους) που θα υπογράψουν αντί για αυτούς. Όταν μεταξύ των συνιδρυτών υπάρχουν και νομικά πρόσωπα, αυτά εξουσιοδοτούν, μέσω των αρμοδίων οργάνων τους, τα κατάλληλα φυσικά πρόσωπα (που βάσει καταστατικών διατάξεων, μπορούν να λάβουν τέτοια εξουσιοδότηση) για να παραστούν ενώπιον του συμβολαιογράφου και να υπογράψουν το καταστατικό.

Βήμα 5^ο: Επιμελητήριο

Το υπογεγραμμένο καταστατικό της υπό σύσταση Α.Ε. προσκομίζεται σε δύο αντίγραφα στο οικείο επιμελητήριο, μαζί με τον αύξοντα αριθμό κράτησης επωνυμίας, 2 χαρτόσημα δημοσίου και μία αίτηση.

Το επιμελητήριο, εφόσον ελέγξει την επωνυμία και το διακριτικό τίτλο, θεωρεί το καταστατικό για τον έλεγχο του δικαιώματος χρήσης της Επωνυμίας και Διακριτικού τίτλου.

Βήμα 6^ο: ΦΑΕΕ/ ΦΑΒΕ (καταβολή ΦΣΚ)

Μέσα σε δεκαπέντε ημέρες από την υπογραφή του καταστατικού, πρέπει να καταβληθεί στην οικεία ΦΑΕΕ / ΦΑΒΕ ο φόρος συγκέντρωσης κεφαλαίου (Φ.Σ.Κ.), ο οποίος ανέρχεται σε 1% επί του ύψους του μετοχικού κεφαλαίου. Για την καταβολή του Φ.Σ.Κ. χρειάζονται δύο αντίγραφα του καταστατικού (εκ των οποίων το ένα είναι αυτό που έχει θεωρηθεί από το επιμελητήριο), επιταγή με το προδιαγραμμένο ποσό, δήλωση Φ.Σ.Κ. εις διπλούν. Θα θεωρηθεί το καταστατικό και θα επιστραφεί επίσης το διπλότυπο καταβολής και το ένα από τα δύο αντίγραφα της δήλωσης Φ.Σ.Κ.

Βήμα 7^ο: Δ.Ο.Υ. (οποιαδήποτε)

Ο συμβολαιογράφος θα πληρώσει παράβολο δημοσίου και εισφορά υπέρ ΤΑΠΕΤ σε οποιαδήποτε Δ.Ο.Υ.. Το παράβολο αυτό αφορά τη μετέπειτα δημοσίευση της ανακοίνωσης της εταιρείας από το Εθνικό Τυπογραφείο, στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

Βήμα 8^ο: Εθνική Τράπεζα

Στην Εθνική Τράπεζα Ελλάδος (ΕΤΕ) θα κατατεθεί ποσό ύψους ένα τοις

χιλίοις (0,001) επί του μετοχικού κεφαλαίου υπέρ της Επιτροπής Ανταγωνισμού, στον Ειδικό Λογαριασμό της Επιτροπής Ανταγωνισμού, Κεντρικό Κατάστημα Αθήνας Νο 040/546191-03.

Βήμα 9^ο: Νομαρχία ή Γ.Γ. Εμπορίου

Το επόμενο βήμα είναι η κατάθεση στην αρμόδια αρχή των ακόλουθων:

- Δύο αντίγραφα του καταστατικού, το ένα θεωρημένο από το οικείο επιμελητήριο για την επωνυμία.
- Δήλωση του ΦΣΚ,
- Παράβολο και ΤΑΠΕΤ.
- Παραστατικό του γραμματίου είσπραξης της Εθνικής Τράπεζας.
- Σχέδιο της ανακοίνωσης για τη σύσταση της εταιρίας εις τριπλούν (δεν είναι υποχρεωτικό), και
- Αίτηση.

Βήμα 10^ο: Εθνικό Τυπογραφείο

Η αρμόδια αρχή που εκδίδει την απόφαση έγκρισης της σύστασης της εταιρείας, αποστέλλει ανακοίνωση στο Εθνικό Τυπογραφείο περί της συστάσεως της εταιρείας προς δημοσίευση στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

Βήμα 11^ο: Επιμελητήριο

Εντός δύο μηνών από τη σύσταση της εταιρείας πρέπει να εγγραφεί η εταιρεία στο οικείο επιμελητήριο.

Βήμα 12^ο: ΦΑΕΕ/ ΦΑΒΕ

Εντός δέκα ημερών από την ημερομηνία όπου εκδίδεται από την αρμόδια αρχή η απόφαση σύστασης της εταιρείας, πρέπει να γίνει έναρξη εργασιών στην ΦΑΕΕ/ΦΑΒΕ. Στη συνέχεια, θα προχωρήσουν οι απαραίτητες διαδικασίες για τη θεώρηση βιβλίων και στοιχείων.

Εφόσον οι διαδικασίες σύστασης της Α.Ε. έχουν ολοκληρωθεί, και πριν αρχίσει να λειτουργεί η ανώνυμη εταιρεία, χρειάζεται να γίνει η συγκρότηση του πρώτου διοικητικού συμβουλίου της εταιρίας σε σώμα. Επίσης, σύμφωνα με το άρθρο 11 του Κ.Ν. 2190/20, μέσα στο πρώτο δίμηνο από τη σύσταση της ανώνυμης εταιρείας, το διοικητικό συμβούλιο υποχρεούται να συνέλθει σε ειδική συνεδρίαση με μοναδικό θέμα ημερήσιας διατάξεως την πιστοποίηση καταβολής ή μη του από του καταστατικού οριζόμενου αρχικού μετοχικού κεφαλαίου.

2.2.2 Η Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης (Ε.Π.Ε.)

Παρουσιάζει χαρακτηριστικά μίας Α.Ε. (π.χ. περιορισμένη ευθύνη) όσο και προσωπικών εταιρειών (π.χ. η διπλή πλειοψηφία που απαιτείται για τη λήψη αποφάσεων από τη Συνέλευση των Εταίρων, δηλαδή η πλειοψηφία του όλου αριθμού των εταίρων που εκπροσωπούν την πλειοψηφία του όλου εταιρικού κεφαλαίου).

Δεν υπόκειται σε κρατική εποπτεία ούτε κατά την ίδρυση ούτε κατά τη λειτουργία της. Για την ίδρυσή της απαιτούνται κατ'αρχήν οι παρακάτω διατυπώσεις:

- Υπογραφή του καταστατικού ενώπιον συμβολαιογράφου, από δύο τουλάχιστον μέλη (ή από το μοναδικό μέλος στην περίπτωση της μονοπρόσωπης Ε.Π.Ε.).
- Κατάθεση του καταστατικού στο Μητρώο Εταιρειών που τηρείται στη γραμματεία του Πρωτοδικείου της έδρας της.
- Δημοσίευση περίληψης του Καταστατικού της εταιρείας στο τεύχος Α.Ε. και Ε.Π.Ε. της Εφημερίδας της Κυβερνήσεως.

Τροποποίηση των όρων του Καταστατικού της εταιρείας είναι δυνατή με απόφαση της Συνέλευσης των Εταίρων (απαιτείται συμβολαιογραφικό έγγραφο),

καταχώριση στο αρμόδιο Πρωτοδικείο και δημοσίευση στο Τεύχος ΑΕ και ΕΠΕ της Εφημερίδας της Κυβερνήσεως.

Ο απαιτούμενος χρόνος για την ίδρυση μιας Ε.Π.Ε. υπολογίζεται σε λίγες εβδομάδες και τα έξοδα (φόρος συγκέντρωσης κεφαλαίου, εισφορές υπέρ του Ταμείου Νομικών και Προνοίας Δικηγόρων, συμβολαιογραφικά και δικηγορικά έξοδα, έξοδα δημοσίευσης) ανέρχονται συνολικά σε ποσοστό 8%-9% περίπου επί του εταιρικού κεφαλαίου.

Το ελάχιστο απαιτούμενο κεφάλαιο για την ίδρυση μιας Ε.Π.Ε. ανέρχεται στο ποσό των 18.000 ευρώ. Το κεφάλαιο αυτό είναι διαιρεμένο σε μερίδια, πρέπει να έχει καταβληθεί πλήρως και τουλάχιστον το 50% πρέπει να είναι καταβεβλημένο σε χρήμα. Τα μερίδια είναι πάντα ονομαστικά. Οι εταίροι της Ε.Π.Ε. ευθύνονται μόνο μέχρι το ποσό της συμμετοχής τους.

Η διοίκηση της Ε.Π.Ε. ασκείται από ένα ή περισσότερα πρόσωπα (εταίρους ή μη), τους διαχειριστές, οι οποίοι ορίζονται με το καταστατικό ή κατόπιν απόφασης της Γενικής Συνέλευσης. Σε περίπτωση μη διορισμού διαχειριστών, η διοίκηση των υποθέσεων ασκείται συλλογικά από όλους τους εταίρους. Ο διαχειριστής ευθύνεται προσωπικά απέναντι στην εταιρεία, τα μέλη της και κάθε τρίτο για κάθε παράβαση του νόμου και του καταστατικού, καθώς και για κάθε ενέργεια πλημμελούς διαχείρισης και υπό προϋποθέσεις μπορούν να τους επιβληθούν ποικίλες κυρώσεις.

Το ανώτατο όργανο της εταιρείας παραμένει η Συνέλευση των Εταίρων. Για τη λήψη αποφάσεων από τη Συνέλευση των Εταίρων απαιτείται η διπλή πλειοψηφία που αναφέρθηκε ανωτέρω, δηλαδή κεφαλαιουχικής και αριθμητικής πλειοψηφίας. Η Συνέλευση των Εταίρων είναι η μόνη αρμόδια να αποφασίζει για τον τρόπο διάθεσης των κερδών με συγκεκριμένους βέβαια περιορισμούς που προβλέπονται από το νόμο (π.χ. κρατήσεις για τακτικό αποθεματικό κλπ.).

Η μεταβίβαση των εταιρικών μεριδίων είναι δυσχερέστερη από τη μεταβίβαση των μετοχών της Α.Ε. και απαιτεί την τήρηση διαφόρων διατυπώσεων, όπως την τροποποίηση του καταστατικού. Η μεταβίβαση των εταιρικών μεριδίων Ε.Π.Ε. φορολογείται με συντελεστή 20% επί της πραγματικής ή της τεκμαρτής αξίας πώλησης (όπως αυτή προσδιορίζεται από εγκύκλιο του Υπουργείου Οικονομικών).

Οι ετήσιες οικονομικές καταστάσεις των Ε.Π.Ε. πρέπει να ελέγχονται από Ορκωτό Ελεγκτή - Λογιστή εφόσον οι Ε.Π.Ε. συγκεντρώνουν δύο από τα τρία αριθμητικά κριτήρια που αναφέρονται ανωτέρω για της Α.Ε. Οι εταιρείες που δεν συγκεντρώνουν τα εν λόγω κριτήρια απαλλάσσονται από την υποχρέωση ελέγχου των οικονομικών καταστάσεών τους.

Οι λόγοι λύσης της Ε.Π.Ε. δεν προβλέπονται περιοριστικά στο νόμο. Η εταιρεία μπορεί να λυθεί με πάροδο του χρόνου διάρκειας που προβλέπεται στο καταστατικό, με απόφαση της Συνέλευσης των Εταίρων, με κήρυξη της εταιρείας σε κατάσταση πτώχευσης, κλπ.

Διαδικασία Σύστασης

Βήμα 1^ο: Σύνταξη Σχεδίου Καταστατικού

Το καταστατικό αποτελεί το νομικό έγγραφο της συστάσεως της εταιρείας, αλλά επίσης προδιαγράφει και όλα τα βασικά θέματα που αφορούν στις σχέσεις των μετόχων, στη διοίκηση της εταιρείας, σε θέματα που αφορούν τη διάρκεια ζωής της, αλλά και τη διάλυσή της.

Βήμα 2^ο: Προέγκριση Επωνυμίας

Εφόσον έχει επιλεγεί επωνυμία και διακριτικός τίτλος για τη νέα εταιρεία, και εφόσον είναι γνωστός ο σκοπός και ο τύπος της, το οικείο Επιμελητήριο βεβαιώνει ότι η συγκεκριμένη επωνυμία και διακριτικός τίτλος δεν έχει ήδη δοθεί σε κάποια άλλη Ε.Π.Ε. και είναι σύμφωνη με τις απαιτήσεις του νόμου. Εάν η επιλεγμένη

επωνυμία και διακριτικός τίτλος είναι αποδεκτός, θα δοθεί ένας αύξων αριθμός κράτησης της επωνυμίας ο οποίος ισχύει για 2 μήνες. (Το στάδιο αυτό της Προέγκρισης Επωνυμίας, δεν είναι υποχρεωτικό, αλλά είναι χρήσιμο να γίνει πριν τη σύνταξη και υπογραφή του καταστατικού, για να βεβαιωθεί ότι η επωνυμία που επιλέχθηκε είναι δεκτή και να μην χρειαστεί να γίνουν αλλαγές στο καταστατικό.)

Βήμα 3^ο: Δικηγορικός Σύλλογος

Στη συνέχεια, και πριν προχωρήσει η υπογραφή του καταστατικού ενώπιον συμβολαιογράφου, πρέπει να καταβληθεί στο Δικηγορικό Σύλλογο γραμμάτιο προείσπραξης για τον συμπράττοντα δικηγόρο, ο οποίος θα παρίσταται στην υπογραφή του καταστατικού. Η παρουσία του δικηγόρου κατά την υπογραφή του καταστατικού Ε.Π.Ε. είναι υποχρεωτική από το νόμο (άρθρο 42, Ν.Δ. 3026/54).

Βήμα 4^ο: Συμβολαιογράφος

Το επόμενο βήμα είναι η υπογραφή του Καταστατικού Συστάσεως της Ε.Π.Ε., ενώπιον συμβολαιογράφου (άρθρο 6 παρ.1 Ν. 3190/1955). Πρέπει να προσκομισθεί το Σχέδιο Καταστατικού, τα Α.Φ.Μ. των μετόχων, οι ταυτότητές τους και το γραμμάτιο προείσπραξης από το Δικηγορικό Σύλλογο.

Το καταστατικό υπογράφεται από τα ιδρυτικά μέλη της Ε.Π.Ε. και το δικηγόρο, που παρίσταται. Οι ιδρυτές μπορούν να παρίστανται και να υπογράψουν όλοι αυτοπροσώπως ή να αντιπροσωπευθούν με συμβολαιογραφικό πληρεξούσιο από άλλα πρόσωπα (συνιδρυτές ή τρίτους) που θα υπογράψουν αντί για αυτούς. Όταν μεταξύ των συνιδρυτών υπάρχουν και νομικά πρόσωπα, αυτά εξουσιοδοτούν, μέσω των αρμοδίων οργάνων τους, τα κατάλληλα φυσικά πρόσωπα (που βάσει καταστατικών διατάξεων, μπορούν να λάβουν τέτοια εξουσιοδότηση) για να παραστούν ενώπιον του συμβολαιογράφου και να υπογράψουν το καταστατικό.

Βήμα 5^ο: Επιμελητήριο

Το υπογεγραμμένο καταστατικό της υπό σύσταση Ε.Π.Ε. προσκομίζεται από τον συμβολαιογράφο σε δύο αντίγραφα στο οικείο Επιμελητήριο, μαζί με τον αύξοντα αριθμό κράτησης επωνυμίας, δύο χαρτόσημα και μία αίτηση. Το επιμελητήριο, εφόσον ελέγξει την επωνυμία και το διακριτικό τίτλο, θεωρεί το καταστατικό για τον έλεγχο του δικαιώματος χρήσης της Επωνυμίας και Διακριτικού τίτλου.

Βήμα 6^ο: Δ.Ο.Υ. Έδρας

Μέσα σε δεκαπέντε ημέρες από την υπογραφή του καταστατικού, πρέπει να καταβληθεί στη Δ.Ο.Υ. έδρας ο φόρος συγκέντρωσης κεφαλαίου (Φ.Σ.Κ.), ο οποίος ανέρχεται σε 1% επί του ύψους του μετοχικού κεφαλαίου. Επίσης, θα πρέπει να πληρωθεί παράβολο δημοσίου και ΤΑΠΕΤ. Το παράβολο αυτό αφορά τη μετέπειτα δημοσίευση της ανακοίνωσης της εταιρείας από το Εθνικό Τυπογραφείο. Το καταστατικό θα θεωρηθεί και θα επιστραφεί το διπλότυπο καταβολής και το ένα από τα δύο αντίγραφα της δήλωσης Φ.Σ.Κ.

Βήμα 7^ο: Ταμείο Νομικών

Στη συνέχεια πρέπει να θεωρηθεί το καταστατικό στο Ταμείο Νομικών, όπου καταβάλλεται ποσό 0,5% επί του μετοχικού κεφαλαίου.

Βήμα 8^ο: Πρωτοδικείο

Μέσα σε ένα μήνα από την υπογραφή του καταστατικού της εταιρείας πρέπει να κατατεθεί στο Πρωτοδικείο έδρας για την έγκριση της σύστασής της. Τα έγγραφα που κατατίθενται είναι:

- Δύο αντίγραφα του καταστατικού θεωρημένα από την αρμόδια Δ.Ο.Υ. για την καταβολή του Φ.Σ.Κ. και το οικείο επιμελητήριο για την επωνυμία.
- Παράβολο και ΤΑΠΕΤ.
- Περίληψη καταστατικού.

■ Αίτηση.

Επομένως, εκδίδεται η απόφαση με την οποία εγκρίνεται η σύσταση της εταιρείας και καταχωρείται στο Μητρώο Εταιρειών Περιορισμένης Ευθύνης.

Βήμα 9^ο: Εθνικό Τυπογραφείο

Η αρμόδια αρχή που εκδίδει την απόφαση έγκρισης της σύστασης της εταιρείας, αποστέλλει στο Εθνικό Τυπογραφείο την ανακοίνωση για τη σύσταση της εταιρείας προς δημοσίευση στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

Βήμα 10^ο: Επιμελητήριο

Εντός δύο μηνών από τη σύσταση της εταιρείας πρέπει να εγγραφεί η εταιρεία στο οικείο επιμελητήριο.

Βήμα 11^ο: Δ.Ο.Υ. Έδρας

Εντός δέκα ημερών από την ημερομηνία όπου εκδίδεται από την αρμόδια αρχή η απόφαση σύστασης της εταιρείας, πρέπει να γίνει έναρξη εργασιών στη Δ.Ο.Υ. έδρας και να προχωρήσει η θεώρηση βιβλίων και στοιχείων.

2.2.3 Προσωπικές εταιρείες

Ομόρρυθμη είναι η προσωπική εταιρεία (Ο.Ε.) , στην οποία οι εταίροι ευθύνονται ο καθένας ατομικά με τη δική του περιουσία, για το σύνολο των χρεών της εταιρείας.

Ετερόρρυθμη είναι η προσωπική εταιρεία (Ε.Ε.), στην οποία υπάρχουν δύο κατηγορίες εταίρων: οι ομόρρυθμοι και οι ετερόρρυθμοι εταίροι. Οι πρώτοι ευθύνονται για τα χρέη της εταιρείας και με την ατομική τους περιουσία, ενώ οι δεύτεροι ευθύνονται μόνο μέχρι του ποσού της εισφοράς τους στο κεφάλαιο.

Οι προσωπικές εταιρείες δεν υπόκεινται σε κρατική εποπτεία ούτε κατά την ίδρυση ούτε κατά τη λειτουργία τους και ιδρύονται με υπογραφή της εταιρικής σύμβασης (που μπορεί να έχει και τη μορφή ιδιωτικής σύμβασης), καταβολή των απαραίτητων φόρων και τελών και υποβολή της σύμβασης εντός δεκαπέντε ημερών στο Μητρώο Εταιρειών που τηρείται στο αρμόδιο Πρωτοδικείο. Η ίδια διαδικασία είναι απαραίτητη για κάθε τροποποίηση του καταστατικού της εταιρείας.

Μετά την υπογραφή της σχετικής σύμβασης, η διαδικασία για την εγγραφή της εταιρείας απαιτεί συνήθως μία με δύο ημέρες και τα έξοδα (φόρος συγκέντρωσης κεφαλαίου, εισφορές υπέρ του Ταμείου Νομικών και Προνοίας Δικηγόρων, δικηγορικά έξοδα) ανέρχονται συνολικά σε ποσοστό 3% - 4% περίπου επί του εταιρικού κεφαλαίου.

Η ίδρυση προσωπικής εταιρείας δεν απαιτεί ελάχιστο ύψος κεφαλαίου, το οποίο μπορεί να καταβληθεί σε μετρητά, σε είδος ή και με τη μορφή παροχής προσωπικών υπηρεσιών προς την εταιρεία.

Στην ομόρρυθμη εταιρεία, σε περίπτωση που δεν αναγράφεται κάτι διαφορετικό στο καταστατικό της εταιρείας, κάθε εταίρος, ενεργώντας ατομικά, δικαιούται να διαχειρίζεται τις υποθέσεις της εταιρείας τόσο εσωτερικά όσο και προς τρίτα πρόσωπα και δύναται να δεσμεύει την εταιρεία υπογράφοντας στο όνομά της.

Στην περίπτωση της ετερόρρυθμης εταιρείας, οι ετερόρρυθμοι εταίροι δεν δικαιούνται να διαχειρίζονται τις υποθέσεις της εταιρείας ούτε να συμβάλλονται με τρίτα πρόσωπα στο όνομα της. Σε περίπτωση παραβίασης των ως άνω, ευθύνονται ως ομόρρυθμοι εταίροι.

Η μεταβίβαση της εταιρικής συμμετοχής είναι δυνατή εφόσον υπάρχει είτε σχετική πρόβλεψη στην εταιρική σύμβαση είτε η συναίνεση όλων των εταίρων και απαιτεί τροποποίηση της εταιρικής σύμβασης, καθώς τα πρόσωπα των εταίρων αποτελούν ουσιώδες στοιχείο της εταιρικής σύμβασης. Η μεταβίβαση των εταιρικών

μερίδων φορολογείται με συντελεστή 20% επί της πραγματικής ή της τεκμαρτής αξίας πώλησης (όπως αυτή προσδιορίζεται από εγκύκλιο του Υπουργείου Οικονομικών). Οι ετήσιες οικονομικές καταστάσεις δεν υπόκεινται σε έλεγχο.

Οι λόγοι λύσης των προσωπικών εταιρειών δεν αναφέρονται περιοριστικά στο νόμο. Η εταιρεία μπορεί να λυθεί με την πάροδο του χρόνου διάρκειας που προβλέπεται από το καταστατικό, με το θάνατο, την απαγόρευση ή την πτώχευση του εταίρου κλπ.

Διαδικασία Σύστασης (ίδια σε Ο.Ε. και Ε.Ε.)

Βήμα 1ο: Προέγκριση Επωνυμίας

Εφόσον έχει επιλεγεί επωνυμία και διακριτικός τίτλος για τη νέα εταιρεία, και εφόσον είναι γνωστός ο σκοπός και ο τύπος της, το οικείο Επιμελητήριο βεβαιώνει ότι η συγκεκριμένη επωνυμία και διακριτικός τίτλος δεν έχει ήδη δοθεί σε κάποια άλλη Ομόρρυθμη Εταιρεία και είναι σύμφωνη με τις απαιτήσεις του νόμου. Εάν η επιλεγμένη επωνυμία και διακριτικός τίτλος είναι αποδεκτός, δίδεται βεβαίωση Προέγκρισης Επωνυμίας.

Βήμα 2ο: Σύνταξη Καταστατικού - Ιδιωτικού Συμφωνητικού

Στη συνέχεια, συντάσσεται το ιδιωτικό συμφωνητικό-καταστατικό της εταιρείας. Το καταστατικό αποτελεί το έγγραφο της συστάσεως της εταιρείας, αλλά επίσης προδιαγράφει και όλα τα βασικά θέματα που αφορούν στις σχέσεις των εταίρων, στη διοίκηση της εταιρείας, σε θέματα που αφορούν στη διάρκεια ζωής της αλλά και στη διάλυσή της. Το καταστατικό υπογράφεται από όλους τους εταίρους και δεν χρειάζεται να συνταχθεί ή να υπογραφεί από συμβολαιογράφο.

Βήμα 3ο: Έλεγχος Επωνυμίας

Το υπογεγραμμένο καταστατικό της υπό σύσταση Ο.Ε. ή Ε.Ε. προσκομίζεται σε δύο αντίγραφα (άρθρο 7 του Ν.2081/92), το οποίο εφόσον ελεγχθεί για την επωνυμία και το διακριτικό τίτλο, θεωρείται το καταστατικό για τον έλεγχο του δικαιώματος χρήσης της Επωνυμίας και Διακριτικού τίτλου.

Βήμα 4ο: Φόρος Συγκέντρωσης Κεφαλαίου (Φ.Σ.Κ.)

Μέσα σε δεκαπέντε ημέρες από την υπογραφή του καταστατικού, πρέπει να καταβληθεί ο Φόρος Συγκέντρωσης Κεφαλαίου (Φ.Σ.Κ.), ο οποίος ανέρχεται σε 1% επί του ύψους του εταιρικού κεφαλαίου (άρθρα 17-31, Ν.1676/86). Το καταστατικό θα θεωρηθεί και θα επιστραφούν το διπλότυπο καταβολής και το ένα από τα δύο αντίγραφα της δήλωσης ΦΣΚ.

Βήμα 5ο: Ταμείο Νομικών

Στη συνέχεια πρέπει να θεωρηθεί το καταστατικό στο Ταμείο Νομικών από την Υπηρεσία Μιας Στάσης (με τον Ν. 3853/2010 προβλέπεται η λειτουργία των «Υπηρεσιών Μιας Στάσης» για τη σύσταση των εταιρειών, η οποία αλλάζει και διευκολύνει τη διαδικασία σύστασης των εταιρειών), όπου καταβάλεται ποσό 0,5% επί του εταιρικού κεφαλαίου.

Βήμα 6ο: Πρωτοδικείο Έδρας

Η Υπηρεσία Μιας Στάσης καταθέτει για σας στο Πρωτοδικείο Έδρας δύο αντίγραφα του θεωρημένου καταστατικού από το Επιμελητήριο, από τη Δ.Ο.Υ. κατά την καταβολή του ΦΣΚ και από το Ταμείο Νομικών για δημοσίευση. Η δημοσίευση αυτή αποτελεί την πράξη ίδρυσης-σύστασης της Ο.Ε. ή Ε.Ε.

Βήμα 7ο: Επιμελητήριο

Εντός δύο μηνών από τη σύσταση της εταιρείας, η εταιρεία πρέπει να εγγραφεί στο οικείο Επιμελητήριο προσκομίζοντας τα απαραίτητα δικαιολογητικά.

Βήμα 8ο: Δ.Ο.Υ. Έδρας

Τέλος, η Υπηρεσία Μιας Στάσης δηλώνει την έναρξη εργασιών στη ΔΟΥ έδρας και πραγματοποιούνται οι απαραίτητες διαδικασίες για τη θεώρηση βιβλίων

και στοιχείων.

2.2.4 Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία (Ι.Κ.Ε.)

Με τον ν. 4072/2012 (ΦΕΚ Α' 86) (Μέρος Δεύτερο - άρθρα 43-120) θεσπίστηκε νέα εταιρική μορφή, η Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία (ΙΚΕ). Ακολουθούν κάποιες βασικές πληροφορίες για το νέο αυτό εταιρικό τύπο, καθώς και πληροφορίες για τη διαδικασία που πρέπει να ακολουθηθεί για τη σύστασή της.

Η ιδιωτική κεφαλαιουχική εταιρεία συνιστάται από ένα ή περισσότερα φυσικά ή νομικά πρόσωπα (ιδρυτές). Ωστόσο αρκεί 1 πρόσωπο φυσικό ή νομικό (μονοπρόσωπη Ι.Κ.Ε.). Στην περίπτωση αυτή, το όνομα του μοναδικού εταίρου υποβάλλεται σε δημοσιότητα στο Γ.Ε.ΜΗ.. Τα φυσικά πρόσωπα πρέπει να έχουν συμπληρώσει το δέκατο όγδοο (18ο) έτος της ηλικίας τους (σύμφωνα με το άρθρο 127 του Αστικού Κώδικα, όπως τροποποιήθηκε με το άρθρο 3 του Ν.1329/83). Συμμετοχή ανηλίκου στην ίδρυση Ι.Κ.Ε. επιτρέπεται μόνο κατόπιν δικαστικής άδειας.

Η Ι.Κ.Ε. είναι κεφαλαιουχική με νομική προσωπικότητα και είναι εμπορική, ακόμα και αν ο σκοπός της δεν είναι εμπορική επιχείρηση. Ευθύνεται μόνο αυτή με την περιουσία της για τις εταιρικές υποχρεώσεις με εξαίρεση την ευθύνη που αναλαμβάνει πρωτογενώς ο εταίρος με εγγυητικές εισφορές (άρθρο 43 παρ. 2 & άρθρο 79). Βασικό της χαρακτηριστικό είναι ότι απαιτείται η συμμετοχή ενός τουλάχιστον εταίρου με τη λήψη τουλάχιστον ενός μεριδίου που αντιστοιχεί σε κεφαλαιακή εισφορά (άρθρο 77) αξίας τουλάχιστον 1 ευρώ. Ωστόσο, είναι δυνατή η συμμετοχή εταίρων και η λήψη μεριδίων και με άλλα είδη εισφορών: τις εξωκεφαλαιακές (άρθρο 78) και τις εγγυητικές (άρθρο 79), των οποίων η αξία δεν μπορεί να υπερβαίνει το 75% του ποσού της ευθύνης που αναλαμβάνει ο εταίρος έναντι των δανειστών της εταιρείας.

Η ορισμένη διάρκειά της είναι 12 έτη, αν και η παράλειψη αναγραφής της διάρκειας δεν αποτελεί λόγο ακυρότητας της εταιρείας. Με την επιφύλαξη του άρθρου 79 του ν. 4072/2012, για τις εταιρικές υποχρεώσεις ευθύνεται μόνο η εταιρεία με την περιουσία της. Η δημοσιότητα της εταιρίας πραγματοποιείται είτε στην ιστοσελίδα είτε στο Γ.Ε.ΜΗ., χωρίς να απαιτείται δημοσίευση στο ΦΕΚ/ΤΑΕ-ΕΠΕ & Γ.Ε.ΜΗ. Συστήνεται και τροποποιείται με απλό ιδιωτικό έγγραφο, το οποίο ελέγχεται από τις Υπηρεσίες Γ.Ε.ΜΗ. (δεν απαιτείται δηλαδή συμβολαιογραφικό).

Οι σχετικές εισφορές είναι:

1. Κεφαλαιακές εισφορές: Αποτελούν εισφορές σε μετρητά ή σε είδος που σχηματίζουν το κεφάλαιο της εταιρείας. Αύξηση ή μείωση των εταιρικών μεριδίων που αντιστοιχούν σε κεφαλαιακές μπορεί να γίνει μόνο με αύξηση ή μείωση κεφαλαίου, το οποίο καταβάλλεται ολοσχερώς κατά την ίδρυση της Ι.Κ.Ε. ή κατά την αύξησή του. Στην εταιρεία πρέπει να υπάρχει πάντα ένα τουλάχιστον μερίδιο που να εκπροσωπεί κεφαλαιακή εισφορά.
2. Οι «εξωκεφαλαιακές εισφορές»: Συνίστανται σε παροχές που δε μπορούν να αποτελέσουν αντικείμενο κεφαλαιακής εισφοράς, όπως απαιτήσεις που προκύπτουν από ανάληψη υποχρέωσης εκτέλεσης εργασιών ή παροχής υπηρεσιών. Οι παροχές αυτές πρέπει να εξειδικεύονται στο καταστατικό και εκτελούνται για ορισμένο ή αόριστο χρόνο. Η αξία των εισφορών αυτών που αναλαμβάνονται, είτε κατά τη σύσταση της εταιρείας είτε και μεταγενέστερα καθορίζεται στο καταστατικό.
3. Οι εγγυητικές εισφορές: Είναι οι εισφορές που συνίστανται στην ανάληψη ευθύνης έναντι τρίτων για τα χρέη της εταιρείας, μέχρι το ποσό που ορίζεται στο καταστατικό. Η αξία κάθε εγγυητικής εισφοράς καθορίζεται στο

καταστατικό και δεν μπορεί να υπερβαίνει το εβδομήντα πέντε τοις εκατό (75%) του ποσού της ευθύνης.

Το ελάχιστο ύψος εταιρικού κεφαλαίου που απαιτεί ο νόμος για την σύσταση μιας Ι.Κ.Ε. είναι ένα (1) ευρώ. Το κεφάλαιο πρέπει να είναι καταβεβλημένο κατά την σύστασή της.

Σύμφωνα με το άρθρο 50 του ν. 4072/2012 το καταστατικό της Ι.Κ.Ε. πρέπει να περιέχει τουλάχιστον:

- Το ονοματεπώνυμο, τη διεύθυνση κατοικίας και την τυχόν ηλεκτρονική διεύθυνση των εταίρων. Εάν η εταιρεία συστήνεται ως μονοπρόσωπη, το όνομα του μοναδικού εταίρου υποβάλλεται σε δημοσιότητα δια του Γ.Ε.ΜΗ. (άρθρο 43 παρ. 4).
- Την εταιρική επωνυμία (άρθρο 44).
- Την έδρα της εταιρείας, τον σκοπό της, την ιδιότητά της ως Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία.
- Τις εισφορές των εταίρων κατά κατηγορία εισφορών και την αξία τούτων (άρθρα 77 έως και 79).
- Το κεφάλαιο της εταιρείας, το συνολικό αριθμό των εταιρικών μεριδίων.
- Τον αρχικό αριθμό των μεριδίων κάθε εταίρου και το είδος της εισφοράς που αυτά εκπροσωπούν.
- Τον τρόπο διαχείρισης και εκπροσώπησης της εταιρείας (άρθρα 55 έως και 64).
- Τη διάρκεια της εταιρείας (άρθρο 46). Επισημαίνεται ότι εάν στο καταστατικό δεν αναφέρεται διάρκεια, η εταιρεία διαρκεί δώδεκα έτη από την σύστασή της.

Ο χώρος εγκατάστασης θα είναι η επαγγελματική σας έδρα και θα είναι στο δήμο που αναφέρεται στο καταστατικό (άρθρο 45) και αρκεί μόνο να υποβληθεί υπεύθυνη δήλωση της διεύθυνσης, για την εγκατάσταση της εταιρείας, με θεωρημένο το γνήσιο της υπογραφής του υπόχρεου.

Φορολογικά ενήμεροι πρέπει να είναι όλοι οι ιδρυτές/μέλη και ο διαχειριστής/ες της Ι.Κ.Ε. και θα πρέπει να έχει αποφασιστεί ποιος θα είναι ο αντιπρόσωπός για τις διαδικασίες σύστασης της εταιρείας.

2.2.5 Ατομική Επιχείρηση / Εταιρείες χωρίς νομική προσωπικότητα

Ατομική επιχείρηση είναι η άσκηση δραστηριότητας από ένα φυσικό πρόσωπο. Εκτός από την εγγραφή του φυσικού προσώπου στο αρμόδιο επιμελητήριο, δεν απαιτούνται λοιπές διατυπώσεις, με αποτέλεσμα ο χρόνος και το κόστος να είναι ελάχιστα. Το φυσικό πρόσωπο ευθύνεται για την ατομική επιχείρηση με το σύνολο της προσωπικής του περιουσίας.

Δύο ή περισσότερα πρόσωπα μπορεί να συνεργαστούν με τη μορφή εταιρείας, χωρίς νομική προσωπικότητα. Στις εταιρείες χωρίς νομική προσωπικότητα εφαρμόζονται οι διατάξεις του Αστικού Κώδικα περί αστικών εταιρειών ενώ σε περίπτωση άσκησης εμπορικής δραστηριότητας η εταιρεία μπορεί να χαρακτηριστεί ως αδημοσίευτη ομόρρυθμη εταιρεία με αποτέλεσμα την εφαρμογή των συνεπειών του σχετικού τύπου εταιρείας. Δεδομένου ότι η εταιρεία δεν αποτελεί αυτοτελές νομικό πρόσωπο, φορείς των επιμέρους δικαιωμάτων, των υποχρεώσεων αλλά και της ευθύνης είναι τα ίδια τα μέλη της - φυσικά πρόσωπα. Επίσης, η έννοια του εταιρικού κεφαλαίου δεν υφίσταται και όλα τα περιουσιακά στοιχεία ανήκουν στους εταίρους κατά το ποσοστό συμμετοχής τους στην εταιρεία.

Δεδομένου ότι η ίδρυση εταιρείας χωρίς νομική προσωπικότητα είναι άτυπη (δηλαδή δεν απαιτεί την τήρηση συγκεκριμένης διαδικασίας), ο χρόνος και το κόστος που απαιτούνται είναι ελάχιστα.

2.2.6 Υποκατάστημα

Είναι συνηθισμένο φαινόμενο αλλοδαπές εταιρείες να ιδρύουν υποκαταστήματα στην Ελλάδα, μέσω των οποίων ασκούν μέρος ή σύνολο των δραστηριοτήτων τους. Για τη σύσταση υποκαταστήματος ελληνικής εταιρείας απαιτείται η λήψη απόφασης από την εταιρεία, η υποβολή δήλωσης μεταβολών στην αρμόδια Δ.Ο.Υ. και η εγγραφή του στο αρμόδιο Επιμελητήριο. Για τη σύσταση υποκαταστήματος αλλοδαπής εταιρείας απαιτείται επιπλέον και εγγραφή του στο Υπουργείο Ανάπτυξης ή την κατά τόπο αρμόδια νομαρχία. Πρόσθετες προϋποθέσεις / διαδικασίες μπορεί να απαιτούνται για υποκαταστήματα συγκεκριμένων τύπων εταιρειών (π.χ. τραπεζικά υποκαταστήματα).

Για την ίδρυση υποκαταστήματος ελληνικής εταιρείας, απαιτούνται λίγες ημέρες, ενώ ο σχετικός χρόνος παρατείνεται σε έναν μήνα προκειμένου για υποκατάστημα αλλοδαπής εταιρείας και τα έξοδα είναι σχετικά μικρά.

Το υποκατάστημα δεν έχει συγκεκριμένο κεφάλαιο, καθώς δεν αποτελεί χωριστό νομικό πρόσωπο. Προκειμένου για υποκατάστημα αλλοδαπής εταιρείας το καταβεβλημένο κεφάλαιο της αλλοδαπής εταιρείας, δεν πρέπει να είναι λιγότερο από το ελάχιστο ισοδύναμο που απαιτείται για τις ελληνικές Α.Ε. και Ε.Π.Ε.

Το υποκατάστημα διοικείται από ένα πρόσωπο, τον διαχειριστή, ο οποίος διορίζεται από την ιδρύτρια εταιρεία, γνωστοποιείται στο Υπουργείο Ανάπτυξης ή την κατά τόπο αρμόδια νομαρχία και έχει το δικαίωμα να εκπροσωπεί το υποκατάστημα δυνάμει συμβολαιογραφικού πληρεξουσίου. Ο διαχειριστής ευθύνεται όπως το μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου μιας Α.Ε. ή ο διαχειριστής μιας Ε.Π.Ε.

2.2.7 Κοινοπραξία

Σύμφωνα με το ελληνικό εταιρικό δίκαιο, οι κοινοπραξίες δεν αναγνωρίζονται ως αυτοτελή νομικά πρόσωπα και συνεπώς, κάθε συμμετέχων στην κοινοπραξία ευθύνεται αυτοτελώς για τα χρέη της. Για φορολογικούς λόγους, όμως, η κοινοπραξία αντιμετωπίζεται σαν ξεχωριστή οντότητα και φορολογείται με ποσοστό 25% επί των πραγματοποιούμενων κερδών. Οι κοινοπραξίες συχνά παίρνουν τη μορφή απλής συμφωνίας μεταξύ δύο ή περισσότερων εταιρειών για την ανάληψη συγκεκριμένου έργου.

2.3 Φορολογικό πλαίσιο εταιρειών

Μετά τις τροποποιήσεις που επήλθαν με τις διατάξεις του Ν4110/2013 στο ΚΦΕ Ν 2238/94, ισχύουν τα παρακάτω από 1-1-2013.

ΚΛΙΜΑΚΕΣ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ

1) ΑΤΟΜΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Το δηλούμενο εισόδημα υποβάλλεται σε φόρο σύμφωνα με την παρακάτω κλίμακα:

Κλιμάκιο εισοδήματος	Φορολογ. Συντελεστής	Φόρος Κλιμακίου
50.000 €	26%	13.000 €
Υπερβάλλον	33%	

Για τις νέες επιχειρήσεις, με πρώτη δήλωση από 1-1-2013 και για 3 χρόνια, το δηλωθέν εισόδημα υποβάλλεται σε φόρο, με την ακόλουθη κλίμακα:

Κλιμάκιο εισοδήματος	Φορολογ. Συντελεστής	Φόρος Κλιμακίου
10.000 €	13%	1.300 €
40.000 €	26%	10.400 €
Υπερβάλλον	33%	

2) Ο.Ε. - Ε.Ε. -ΚΟΙΝΩΝΙΕΣ ΑΣΤΙΚΟΥ ΔΙΚΑΙΟΥ- ΚΟΙΝΟΠΡΑΞΙΕΣ

Τα συνολικά κέρδη χωρίς την αφαίρεση της επιχειρηματικής αμοιβής, η οποία καταργήθηκε από 1-1-2013, φορολογούνται στο όνομα της εταιρείας, μετά την αφαίρεση τυχόν αφορολόγητων εσόδων, μερισμάτων που ελήφθησαν από ημεδαπές Α.Ε., κερδών από μερίσματα ημεδαπών Ε.Π.Ε., ή από τη συμμετοχή σε άλλες προσωπικές εταιρείες, με την παρακάτω κλίμακα:

Κλιμάκιο εισοδήματος	Φορολογ. Συντελεστής	Φόρος Κλιμακίου
50.000 €	26%	13.000 €
Υπερβάλλον	33%	

Όταν οι παραπάνω εταιρείες τηρούν Διπλογραφικά βιβλία (Γ' κατηγορίας), το συνολικό εισόδημα φορολογείται με συντελεστή 26%, και σε περίπτωση διανομής κερδών, ενεργείται παρακράτηση φόρου 10%.

A. ΟΕ, ΕΕ, Κοινωνίες Αστικού Δικαίου που ασκούν επιχείρηση ή επάγγελμα

Χρήση	Συντελεστής φορολογίας
2004	25%
2005	24%
2006	22%
2007 και επόμενα	20%

Κλιμάκιο	Συντελεστής %	Φόρος κλιμακίου	Εισόδημα	Σύνολο Φόρου
50.000	26	13.000	50.000	13.000.00
Ανω των 50.000	33			

(Πηγή: <http://www.forologikanea.gr/pages/display/a-oe-ee-koinonies-astikou-dikaiou-pou-askoun-epixeirisi-i-epaggelma/>)

3) Α.Ε. - Ε.Π.Ε. - Ι.Κ.Ε.

Στο συνολικό φορολογητέο εισόδημα ο φόρος υπολογίζεται με συντελεστή 26%, και για τα μερίσματα και κέρδη που διανέμονται, και εγκρίνονται από γενικές συνελεύσεις από 1-1-2014, ενεργείται παρακράτηση φόρου 10%.

Ανώνυμες Εταιρίες - Εταιρίες Περιορισμένης Ευθύνης	
Χρήση	Συντελεστής φορολογίας
2011	20%
2012	20%
2013	26%

(Πηγή: <http://www.forologikanea.gr/pages/display/ae---epe/>)

4) Τέλος Επιτηδεύματος

Μετά την τροποποίηση των διατάξεων του Ν3986/2011, για δηλώσεις φορολογίας εισοδήματος που υποβάλλονται από το οικονομικό έτος 2013 (χρήση 2012) και επόμενα, από επιτηδευματίες και ασκούντες ελευθέρια επαγγέλματα, εφόσον τηρούν βιβλία Β ή Γ κατηγορίας (Απλογραφικά ή Διπλογραφικά) υποχρεούνται σε καταβολή τέλους επιτηδεύματος, ως εξής:

Νομικά πρόσωπα με έδρα εγκατάστασης σε πόλη μέχρι 200.000 κατοίκους 800ευρώ
 Νομικά πρόσωπα με έδρα εγκατάστασης σε πόλη άνω των 200.000 κατοίκ. 1000ευρώ
 Ατομικές επιχειρήσεις-ελεύθεροι επαγγελματίες 650 ευρώ
 Για κάθε υποκατάστημα 600 ευρώ

Ατομικές Επιχειρήσεις – Ελεύθεροι Επαγγελματίες

Κλιμάκιο	Συντελεστής %	Φόρος κλιμακίου	Εισόδημα	Σύνολο Φόρου
50.000	26	13.000	50.000	13.000.00
Άνω των 50.000	33			

Είδος	Συντελεστής
Αμοιβές Διοικητικού Συμβουλίου	Βάσει κλίμακας
Αμοιβές με Απόδειξη Δαπάνης (μέχρι € 5.000)	20% + 3,6% Χαρτόσημο
Αμοιβές Ελευθέρων Επαγγελματιών	20% από το πρώτο ευρώ

(Πηγή: <http://www.forologikanea.gr/pages/display/klimakes-forologias-apo-tin-xrisi-2014-kai-meta/>)

5) Κοινοπραξίες, Αστικές εταιρίες, κερδοσκοπικές και μη συμμετοχικές και αφανείς

Κοινοπραξίες άρθρου 2§2 ΚΒΣ, αστικές εταιρίες, κερδοσκοπικές και μη (άρθρα 741, 784 Α.Κ.) συμμετοχικές και αφανείς

Χρήση	Συντελεστής φορολογίας
2004	35%
2005	32%
2006	29%
2007 και επόμενα	25%

Κλιμάκιο	Συντελεστής %	Φόρος κλιμακίου	Εισόδημα	Σύνολο Φόρου
50.000	26	13.000	50.000	13.000.00
Άνω των 50.000	33			

(Πηγή: <http://www.forologikanea.gr/pages/display/b-koinopraksies-arthrou-22-kbs-astikes-etairies-kerdoskopikes-kai-mi-summetoxikes-kai-afaneis/>)

2.4 Συλλογικές συμβάσεις εργασίας - Απασχόληση

Η ελληνική αγορά εργασίας σημείωσε αξιοσημείωτες επιδόσεις κατά την περίοδο 1995-2008, ως αποτέλεσμα και των υψηλών ρυθμών μεγέθυνσης της ελληνικής οικονομίας την περίοδο αυτή. Το πραγματικό Α.Ε.Π. μεγεθύνθηκε με μέσο ετήσιο ρυθμό 3,4%, γεγονός που αποτέλεσε τη δεύτερη καλύτερη επίδοση στην Ε.Ε.-15 (μετά την Ιρλανδία) για την ίδια περίοδο. Παρόλο που αυτή η εξέλιξη αποτυπώθηκε ως έναν βαθμό και στα στοιχεία για την απασχόληση και την ανεργία, η Ελλάδα παρέμενε μέχρι το 2008 μεταξύ των χωρών με σχετικά υψηλή ανεργία και σχετικά χαμηλή απασχόληση της Ε.Ε.-15 και του Ο.Ο.Σ.Α. Συγκεκριμένα, το 2008 η Ελλάδα παρουσίαζε το τέταρτο υψηλότερο ποσοστό ανεργίας στην ΕΕ-15 (μετά την Ισπανία, την Πορτογαλία και τη Γαλλία) (European Commission, 2012α).

Από τότε και μετά, με το ξέσπασμα της κρίσης, τη βαθιά ύφεση στην οποία βρίσκεται η ελληνική οικονομία λόγω των πρωτοφανών πολιτικών λιτότητας και τις δραστικές μεταρρυθμίσεις στην αγορά εργασίας, τα δεδομένα έχουν αλλάξει κατά πολύ. Η ανεργία έχει λάβει εκρηκτικές διαστάσεις, ενώ το ποσοστό απασχόλησης έχει επιστρέψει στα επίπεδα που βρισκόταν στο τέλος της δεκαετίας του '90. (Dedousorouloset al., 2013)

«Μείωση της απασχόλησης κατά 0,9% και αύξηση της ανεργίας στο 26,6% το πρώτο τρίμηνο του 2015, σε σχέση με το τελευταίο τρίμηνο του προηγούμενου χρόνου, δείχνουν τα τριμηνιαία στοιχεία της Ελληνικής Στατιστικής Αρχής. Πρόκειται για στοιχεία που δεν είναι εποχικά διορθωμένα, όπως αυτά που παρουσιάζει κάθε μήνα η ΕΛ.ΣΤΑΤ., τα οποία δείχνουν ότι ο αριθμός των απασχολουμένων ανήλθε σε 3.504.446 άτομα και οι άνεργοι ήταν 1.272.541.

Αναλυτικά, το ποσοστό ανεργίας διαμορφώθηκε στο 26,6% έναντι του 26,1% του προηγούμενου τριμήνου και 27,8% το αντίστοιχο τρίμηνο του 2014. Ο αριθμός των ανέργων αυξήθηκε κατά 2,1% σε σχέση με το προηγούμενο τρίμηνο και μειώθηκε κατά 5,2% σε σχέση με το α' τρίμηνο του 2014. Το ποσοστό των ανέργων που δεν έχουν εργαστεί ποτέ στο παρελθόν ανέρχεται στο 23,2% του συνόλου των ανέργων, ενώ οι μακροχρόνια άνεργοι (αυτοί που αναζητούν από 12 μήνες και άνω εργασία, ανεξάρτητα εάν είναι «νέοι» ή «παλαιοί» άνεργοι) αποτελούν το 71,6%.

Η απασχόληση μειώθηκε κατά 0,9% σε σχέση με το προηγούμενο τρίμηνο, ενώ αυξήθηκε κατά 0,6% σε σχέση με το α' τρίμηνο του 2014. Το ποσοστό ανεργίας των γυναικών (30,6%) είναι σημαντικά υψηλότερο από των ανδρών (23,5%). Το υψηλότερο ποσοστό ανεργίας παρατηρείται στους νέους ηλικίας 15-24 ετών (51,9%), το οποίο στις νέες γυναίκες φθάνει στο 57,0%.

Το υψηλότερο ποσοστό ανεργίας παρατηρείται σε όσους έχουν πάει μερικές τάξεις Δημοτικού ή δεν έχουν πάει καθόλου σχολείο (49,2%). Τα χαμηλότερα ποσοστά παρατηρούνται σε όσους έχουν διδακτορικό ή μεταπτυχιακό (12,9%) και στους πτυχιούχους της τριτοβάθμιας εκπαίδευσης (19,8%).

Από το σύνολο των ανέργων που αναζητούν μισθωτή απασχόληση, το 14,3% αναζητά αποκλειστικά πλήρη απασχόληση, ενώ το 79,3% αναζητά πλήρη αλλά στην ανάγκη είναι διατεθειμένο να εργαστεί και με μερική απασχόληση. Τέλος, το 6,4% είτε αναζητά μερική απασχόληση είτε δεν ενδιαφέρεται αν θα βρει μερική ή πλήρη απασχόληση». (<http://www.kathimerini.gr/818997/article/oikonomia/ellhnikh-oikonomia/sto-266-ay3h8hke-to-pososto-anergias-to-a-trimhno-toy-2015>)

Η Ελλάδα είναι η μόνη χώρα της Ε.Ε., όπου ο ονομαστικός ακαθάριστος ελάχιστος μισθός μειώθηκε το 2015 σε σχέση με το 2008, από 794 σε 684 ευρώ, δηλαδή κατά -14%, σύμφωνα με στοιχεία της Eurostat, που δόθηκαν σήμερα στη δημοσιότητα. Σε Μονάδες Αγοραστικής Δύναμης, η μείωση στη χώρα μας έφτασε το -12%, από 865 ΜΑΔ σε 764 ΜΑΔ, όταν στη Γερμανία είναι 1.441 ΜΑΔ. (<http://www.zougla.gr/money/article/pos-diamorfononte-i-katotati-misdi-se-xores-tis-ee>)

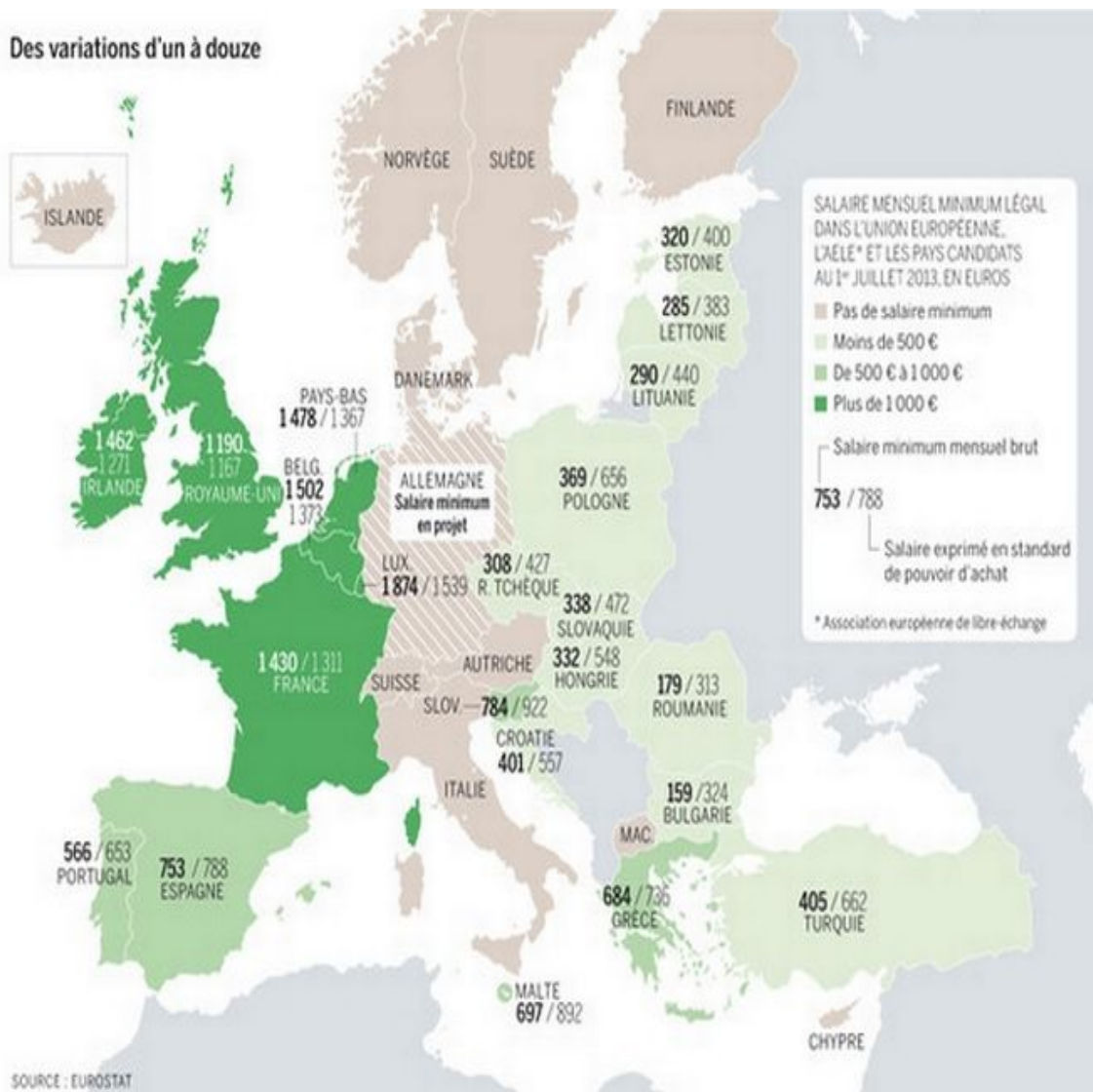
Ο πανευρωπαϊκός μισθολογικός πίνακας που δημοσιεύει η "Le Monde", δείχνει ότι οι διαφορές στους κατώτατους μηνιαίους μισθούς από χώρα σε χώρα της ΕΕ είναι τεράστιες, όπως άλλωστε τεράστιες είναι οι διαφορές και στο κόστος ζωής, που πρέπει να συνεκτιμηθεί για να εξαχθούν συμπεράσματα σε σχέση με την πραγματική αξία των εισοδημάτων. Η Βουλγαρία, με μόλις 159 ευρώ το μήνα, είναι η χώρα με τον χαμηλότερο κατώτατο μισθό στην Ε.Ε., ενώ το Λουξεμβούργο, με 1.874 ευρώ, είναι η χώρα με τον υψηλότερο κατώτατο μισθό.

Οι 21 από τις 28 χώρες-μέλη της Ε.Ε. έχουν θεσπίσει κατώτατο μισθό, ενώ οι επτά χώρες που δεν έχουν θεσπίσει είναι: η Γερμανία, η Δανία, η Φινλανδία, η Σουηδία, η Αυστρία, η Ιταλία και η Κύπρος.

Όσον αφορά το μισθό στην Ελλάδα πρέπει να διευκρινιστεί ότι η Eurostat αναφέρει ως κατώτατο μισθό τα 684 ευρώ (η αγοραστική αξία του οποίου, όπως αναφέρει η επίσημη Στατιστική Υπηρεσία της ΕΕ, αντιστοιχεί σε 736 ευρώ) καθώς για να βρει το ποσό που λαμβάνει ο κατώτατα αμοιβόμενος Έλληνας εργαζόμενος μηνιαίως υπολογίζει και τους δύο μισθούς που λαμβάνει κατά τη διάρκεια του έτους ως δώρο. Έτσι, πολλαπλασιάζει τον κατώτατο μισθό επί 14 και διαιρεί διά 12, προκειμένου να τους υπολογίσει επί δωδεκαμήνου βάσεως.

Στο χάρτη της η "Le Monde" αναφέρεται και στον κατώτατο μισθό της Τουρκίας (405 ευρώ), παρόλο που δεν είναι μέλος της Ε.Ε.

Ο σχετικός πίνακας δημοσιεύθηκε στην εφημερίδα Le Monde με αφορμή την απόφαση της Γερμανίας για θέσπιση μηνιαίου κατώτατου μισθού.



(Πηγή: <http://news247.gr/eidiseis/oikonomia/ergasia/apo-toys-katwtatoys-misthou-pairnoyn-oi-ellhnes-sthn-eyrwph-twn-27.2520105.html>)

«Μεγάλη είναι η "ψαλίδα" των κατώτατων μισθών στην Ευρωπαϊκή Ένωση, όπως δείχνουν τα στοιχεία της Eurostat για το 2015, που δημοσιεύτηκαν σήμερα, καθώς ποικίλουν από τα 200 ευρώ έως τα 2.000 ευρώ.

Συγκεκριμένα, σύμφωνα με τα στοιχεία για τα 22 κράτη μέλη από τα 28 της Ε.Ε. που έχουν θεσπίσει κατώτατο μισθό, η Βουλγαρία έχει τον χαμηλότερο στα 184 ευρώ και το Λουξεμβούργο τον υψηλότερο στα 1.923 ευρώ.

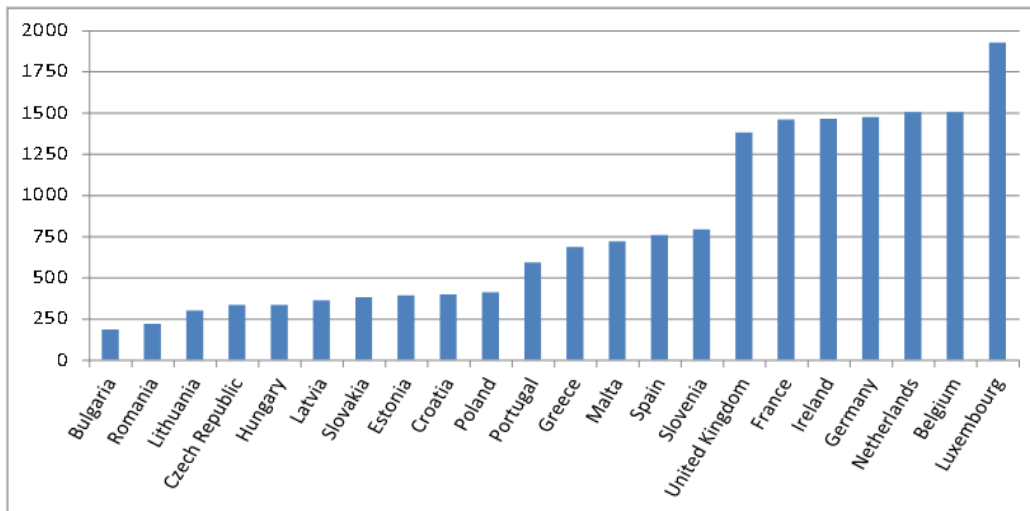
Η Ελλάδα βρίσκεται στη μέση, με τον 11ο υψηλότερο κατώτατο μισθό, στα 684 ευρώ. Σημειώνεται ότι σε σύγκριση με την αρχή της κρίσης το 2008, το 2015 οι κατώτατοι μισθοί έχουν αυξηθεί σε όλες τις χώρες που τον έχουν θεσπίσει, με εξαίρεση την Ελλάδα, όπου υποχώρησαν 14% και την Ιρλανδία όπου παρέμειναν σταθεροί.

Η ανάλυση της Eurostat χωρίζει τις χώρες σε τρεις κατηγορίες ανάλογα με τον κατώτατο μισθό τους. Η πρώτη περιλαμβάνει τις χώρες με κατώτατο μισθό κάτω από τα 500 ευρώ. Στη δεύτερη βρίσκονται οι χώρες – μέλη με κατώτατο μισθό από 500-1000 ευρώ το μήνα. Στην τρίτη, βρίσκονται τα κράτη μέλη με τους υψηλότερους κατώτατους μισθούς, πάνω από τα 1.000 ευρώ το μήνα.

Ως σύγκριση η Eurostat παραθέτει και τον κατώτατο μισθό στις ΗΠΑ, τον Ιανουάριο του 2015 (€1 035).

	1st January 2008	1st January 2014	1st January 2015	Change 2015/2008	Proportion of the median earnings (2010)
Belgium	1 310	1 502	1 502	15%	51%
Bulgaria	112	174	184	64%	50%
Czech Republic	300	310	332	11%	40%
Denmark	-	-	-	-	-
Germany	-	-	1 473	-	49%
Estonia	278	355	390	40%	40%
Ireland	1 462	1 462	1 462	0%	48%
Greece	794	684	684	-14%	51%
Spain	700	753	757	8%	41%
France	1 280	1 445	1 458	14%	60%
Croatia	380*	396	396	4%	47%
Italy	-	-	-	-	-
Cyprus	-	-	-	-	-
Latvia	230	320	360	57%	50%
Lithuania	232	290	300	29%	53%
Luxembourg	1 570	1 921	1 923	22%	57%
Hungary	272	342	333	22%	50%
Malta	617	718	720	17%	53%
Netherlands	1 335	1 486	1 502	13%	50%
Austria	-	-	-	-	-
Poland	313	404	410	31%	48%
Portugal	497	566	589	19%	60%
Romania	139	190	218	57%	42%
Slovenia	539	789	791	47%	57%
Slovakia	241	352	380	58%	46%
Finland	-	-	-	-	-
Sweden	-	-	-	-	-
United Kingdom	1 242	1 251	1 379	11%	47%
United States	689	911	1 035	50%	:

Minimum wages in the EU Member States, as of 1st January 2015
(in € per month)



(Πηγή: <http://www.newmoney.gr/palmos-oikonomias/oikonomia/item/222510-eurostat-o-katotatos-misthos-stin-ellada-exei-meiothei-14-apo-tin-arxi-tis-krisis>)

Το ύψος του κατώτατου μισθού αποτελεί διαχρονικά πεδίο αντιπαράθεσης ανάμεσα σε διαφορετικές σχολές οικονομικής σκέψης.

Το Εθνικό Ινστιτούτο Εργασίας και Ανθρώπινου Δυναμικού, το οποίο παρέχει συμβουλευτικές υπηρεσίες στο υπουργείο Εργασίας, καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η μείωση των βασικών αποδοχών στην Ελλάδα στα 586 ευρώ, που είναι οι χαμηλότερες στην ΕΕ σε σχέση με το μοναδιαίο κόστος εργασίας, δεν ήταν εξαρχής σε θέση να αυξήσει την απασχόληση και να βελτιώσει την ανταγωνιστικότητα.

Ο κατώτατος μισθός μειώθηκε με υπουργική απόφαση κατά 22% κατά το β' τρίμηνο του 2012, και κατά 32% για τους εργαζόμενους κάτω των 25 ετών.

Μετά από αυτήν την εξέλιξη, μεταξύ των χωρών του ευρωπαϊκού Νότου, υπολογισμένος σε 14μηνιαία βάση, ο κατώτατος μισθός στην Ελλάδα ανέρχεται στα 586 € ανά μήνα, στην Πορτογαλία στα 485 €, στην Ισπανία στα 641,4 € και στην Ιρλανδία στα 1.252,5 €

Με βάση την αγοραστική του δύναμη, ο κατώτατος μισθός της Ελλάδας είναι κατά 10% υψηλότερος της Πορτογαλίας, κατά 6,9% χαμηλότερος της Ισπανίας και κατά 74,2% χαμηλότερος της Ιρλανδίας. Ωστόσο, η σύγκριση των κατώτατων μισθών σε απόλυτες τιμές είναι μόνο ενδεικτική.

Μετά από σύγκριση των ίδιων αριθμών σε σχέση με το μοναδιαίο κόστος εργασίας (Δείκτης Κόστους Εργασίας της Eurostat), εκτιμάται ότι ο κατώτατος μισθός στην Ελλάδα μειώθηκε από το 34,7% του μέσου μισθού το 2011 στο 29,4% του μέσου μισθού, δηλαδή στο χαμηλότερο επίπεδο της Ε.Ε.-27 μαζί με την Τσεχία.

Μία περαιτέρω μείωση του κατώτατου μισθού στην Ελλάδα φέρεται να ευνοεί τα υψηλότερα μισθολογικά κλιμάκια, να περιορίζει την προστασία των κοινωνικά ευάλωτων ομάδων από διακρίσεις στην αγορά εργασίας και να επιβραδύνει τον τεχνολογικό και οργανωσιακό εκσυγχρονισμό του παραγωγικού προτύπου της οικονομίας.

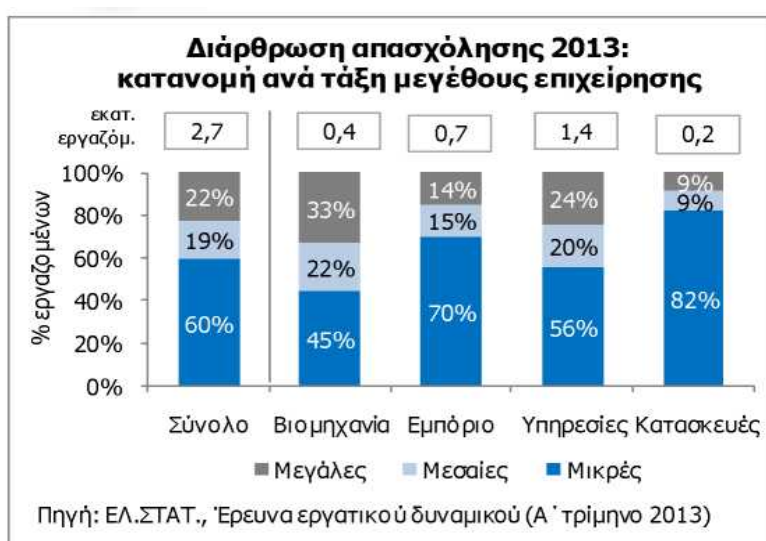
(Πηγή: <http://www.naftemporiki.gr/finance/story/720956/poia-i-sxesi-katotatou-misthou-kai-antagonistikotitas>)

Μπορούμε να συμπεράνουμε από τα παραπάνω ότι η κερδοφορία μίας Μ.Μ.Ε. είναι σε άμεση συνάρτηση με την αγοραστική δύναμη των καταναλωτών.

«Εξετάζοντας την πορεία της απασχόλησης, στο σύνολο του εταιρικού τομέα, κατά τη διάρκεια της κρίσης (διάστημα 2008-2013), διαπιστώνουμε ότι έχουν χαθεί περίπου 880,000 θέσεις εργασίας (το 1/4 της απασχόλησης).

Οι μεγαλύτερες απώλειες σημειώθηκαν στους κλάδους κατασκευών και βιομηχανίας (55% και 35% αντίστοιχα), ενώ το εμπόριο περιορίστηκε κατά 20%. Τη μικρότερη πτώση παρουσίασαν οι επιχειρήσεις υπηρεσιών (μείωση της απασχόλησης κατά 15%), ωστόσο αυτή είχε σημαντική επίδραση στη συνολική απασχόληση, δεδομένου ότι στο συγκεκριμένο κλάδο απασχολείται -διαχρονικά- σχεδόν το 1/2 των εργαζομένων του εταιρικού τομέα.

Η έντονη παρουσία των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στον εταιρικό τομέα επιβεβαιώνεται από το μερίδιό τους στη συνολική απασχόληση, που φθάνει το 80% το 2013 (60% για τις μικρές και 20% για τις μεσαίες επιχειρήσεις). Ακόμα μεγαλύτερη είναι η συγκέντρωσή τους στους κλάδους εμπορίου και κατασκευών (της τάξης του 90%)».



(Μυλωνάς - Λαμπροπούλου, 2013)

Κεφάλαιο 3^ο: Οικονομική κρίση

Τα τελευταία χρόνια, η παγκόσμια κοινότητα αντιμετωπίζει μία μεγάλης έντασης οικονομική κρίση, η οποία (αν και εκδηλώθηκε αρχικά στις Ηνωμένες Πολιτείες με επίκεντρο τις τραπεζικές επισφάλειες και ειδικότερα την αδυναμία εξυπηρέτησης των στεγαστικών δανείων) σύντομα έλαβε διαστάσεις «επιδημίας». Η χρηματοπιστωτική κρίση επεκτάθηκε ταχύτατα στις αναπτυγμένες χώρες και στη συνέχεια σε ολόκληρο τον κόσμο, με δραματικές επιπτώσεις στο τραπεζικό σύστημα και τις επιχειρήσεις. Σύμφωνα με το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο, η κρίση μεταφέρεται με σφοδρότητα στην πραγματική οικονομία, με αποτέλεσμα την ύφεση και την πτώση της απασχόλησης (Birdsall, 2009).

Η αντίδραση των χωρών ήταν άμεση σε ό,τι αφορά στη λήψη μέτρων για την αντιμετώπιση της κρίσης. Τα μέτρα αυτά, αν και διέφεραν από χώρα σε χώρα, είχαν έναν κοινό στόχο: τη βελτίωση της ρευστότητας, την κινητοποίηση των επενδύσεων με σκοπό την αναθέρμανση της οικονομίας και τη συγκράτηση της απασχόλησης.

Στην Ευρώπη το σχέδιο για την αντιμετώπιση της κρίσης, τη στήριξη και την ανάκαμψη της οικονομίας κατατέθηκε το Δεκέμβριο του 2008. Η ανάπτυξη κοινών στρατηγικών, σε συνδυασμό με την προώθηση των μακροπρόθεσμων στόχων της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ήταν το βασικό χαρακτηριστικό αυτού του σχεδίου. Στόχος είναι η τόνωση της αγοράς και η λήψη μέτρων για τη στήριξη των επιχειρήσεων και της απασχόλησης. Οι βασικοί άξονες για την αντιμετώπιση της κρίσης είναι:

- Η εισαγωγή ρευστότητας στην οικονομία, ώστε να τονωθεί η ζήτηση.
- Η προώθηση των επενδύσεων, με μακροπρόθεσμο στόχο την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της Ευρώπης, πάντα όμως λαμβάνοντας υπόψη τους περιορισμούς του Συμφώνου Σταθερότητας, το οποίο δίνει έμφαση στη δημοσιονομική πειθαρχία και τη νομισματική σταθερότητα (European Commission, 2009).

Σε μία εποχή που η ελληνική κρίση έχει πυροδοτήσει μια κρίση εμπιστοσύνης σε ολόκληρη την ευρωζώνη, οι χώρες επιχειρούν να την περιορίσουν με αυστηρά μέτρα περιορισμού των ελλειμμάτων στη χώρα μας, όπου βρίσκεται και η καρδιά της νέας (δημοσιονομικής) φάσης της ευρωπαϊκής κρίσης. Κανείς, ούτε οι καταναλωτές, ούτε οι επιχειρήσεις, ούτε οι εξειδικευμένοι διεθνείς αναλυτές μπορούν να προβλέψουν με βεβαιότητα τη διάρκεια της εγχώριας κρίσης.

Η κρίση της ελληνικής οικονομίας συνδέεται εν μέρει με την κρίση της στρατηγικής του ευρώ. Παρά την αρχική αισιοδοξία, οι οικονομικές εξελίξεις στις διεθνείς χρηματαγορές έπληξαν τον πυρήνα του ευρώ και οδήγησαν σε κρίση τις στρατηγικές εξουσίας που συνδέονται με αυτό (Busch, 1986).

Η συμβίωση χωρών με διαφορετικά επίπεδα ανάπτυξης, κάτω από τη «στέγη» του ίδιου νομίσματος, οδήγησε σε πολύ διαφορετικούς ρυθμούς μεγέθυνσης και κερδοφορίας. Η ταχεία ανάπτυξη στις χώρες της «περιφέρειας» και η σχετική στασιμότητα του «κέντρου», μείωσε δραστικά την αναπτυξιακή «ψαλίδα» μεταξύ τους. Την ίδια στιγμή, οι υψηλότεροι ρυθμοί ανάπτυξης στις πρώτες συνοδεύτηκαν τόσο από ραγδαία μείωση στο κόστος του εγχώριου δανεισμού όσο και από εισροή ξένων «αποταμιεύσεων», γεγονός που δημιούργησε τις προϋποθέσεις για την εμφάνιση σταθερών πλεονασμάτων στο ισοζύγιο των χρηματοπιστωτικών συναλλαγών. Παρά την αρχική αμηχανία και τις άστοχες αμφιταλαντεύσεις, η κρίση αντιμετωπίζεται ως αφορμή για την ενίσχυση των νεοφιλελεύθερων στρατηγικών που συνδέονται με το σχέδιο του ευρώ.

Η οικονομική κρίση του 2008 έχει μεγάλο αντίκτυπο στις Μ.Μ.Ε. Αυτό

οφείλεται στο γεγονός, πως οι Μ.Μ.Ε. είναι πιο ευάλωτες στην κρίση, επειδή έχουν καταναλωτές με μειωμένη αγοραστική δύναμη και επειδή η ρευστότητά τους κυμαίνεται σε χαμηλά επίπεδα, με το κόστος δανεισμού για αυτές να παραμένει εξαιρετικά υψηλό. Η περίοδος οικονομικής ύφεσης που διανύουμε δημιουργεί σοβαρά προβλήματα στις χρηματαγορές, κινητήρια δύναμη των οποίων είναι οι Μ.Μ.Ε.

Το δεύτερο κεφάλαιο της εργασίας ξεκινά, με μια ανάλυση των αιτίων της διεθνούς κρίσης. Αναφερόμενη στην αρχή της δεκαετίας του 1970, τότε που κατέρρευσε το διεθνές νομισματικό σύστημα Bretton Woods και άρχισε να παίζει ολοένα σημαντικότερο ρόλο το διπλό έλλειμμα των Η.Π.Α., αναλύει πώς το τελευταίο απορροφούσε για χρόνια τα εμπορικά πλεονάσματα της Ευρώπης και της Ασίας, δημιουργώντας έτσι την απαραίτητη ζήτηση για τα γερμανικά, ιαπωνικά και κινεζικά προϊόντα. Αυτή η εξέλιξη, αποτέλεσε την απαρχή της συστηματικής εισροής τεράστιων κεφαλαίων στις Ηνωμένες Πολιτείες, στη Wall Street συγκεκριμένα, η οποία θα χρησιμοποιούσε την ευκαιρία να παράγει για 25 χρόνια το τοξικό-ιδιωτικό χρήμα που οδήγησε στο Κραχ του 2008.

3.1 Ορισμός χρηματοοικονομικής κρίσης

Η χρηματοοικονομική κρίση ορίζεται ως μία χρονική περίοδος, κατά την οποία η αγορά υφίσταται μία έντονη καθοδική κίνηση του υποκείμενου παράγοντα (underlying factor) - η οποία γίνεται πλήρως αντιληπτή στην αγορά (Sharpe, 1963).

Σύμφωνα με το Mishkin (1992) η χρηματοοικονομική κρίση είναι μία διατάραξη των χρηματοοικονομικών αγορών, η οποία προκαλεί επιδείνωση των προβλημάτων της αντίστροφης επιλογής και του ηθικού κινδύνου, με αποτέλεσμα την ανικανότητα των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων να διοχετεύουν κεφάλαια με αποτελεσματικό τρόπο, στις περισσότερο αποδοτικές επενδυτικές ευκαιρίες.

Η διατάραξη αυτήν εμφανίζεται, αρχικώς, σε μια χώρα στις περισσότερες των περιπτώσεων, και στη συνέχεια διαχέεται στο εξωτερικό. Σύμφωνα με τον Summers (2000), η μετάδοση της κρίσης από χώρα σε χώρα μπορεί να πραγματοποιηθεί με επτά διαφορετικούς μηχανισμούς:

1. Η επέλευση κοινών αρνητικών παραγόντων σε δύο ή περισσότερες χώρες, όπως είναι η κρίση στην αγορά των μετοχών.
2. Οι εμπορικοί δεσμοί μεταξύ δύο χωρών επιτρέπουν τη μεταφορά των αρνητικών μεταβολών σε τιμές και εισοδήματα μεταξύ τους.
3. Ο υψηλός ανταγωνισμός μεταξύ των χωρών, ο οποίος μπορεί να οδηγήσει σε έντονες συναλλαγματικές υποτιμήσεις των νομισμάτων.
4. Οι χρηματοοικονομικοί δεσμοί μεταξύ δύο ή περισσότερων χωρών μπορούν να οδηγήσουν σε υψηλές συσχετίσεις μεταξύ αγορών περιουσιακών στοιχείων. Επομένως, όταν μία χώρα επενδύει ή δανείζει κάποια άλλη χώρα και υπάρξουν αρνητικά νέα για μία από τις δύο, με αποτέλεσμα να επέλθει κρίση σε αυτήν, τότε συμπαρασύρεται και η άλλη χώρα.
5. Η μείωση της ρευστότητας στην αγορά μίας χώρας, μπορεί να οδηγήσει σε μείωση των θέσεων των επιχειρήσεων αυτής της χώρας στο εξωτερικό, με αποτέλεσμα να επηρεάζεται και η ρευστότητα στις άλλες χώρες.

3.2 Συμπτώματα μιας οικονομικής κρίσης

Μπορεί άραγε να προβλεφθεί ή να εντοπιστεί πότε θα ξεσπάσει μια κρίση; Η απάντηση είναι ναι, μέσα από τον υπολογισμό της πτωτικής τάσης του κέρδους, και φυσικά από την περιοδικότητα, που πλέον αποδεδειγμένα αυτές ξεσπούν.

Μπορεί να ειπωθεί ότι πριν ξεσπάσει η κρίση, που είναι η κύρια φάση του οικονομικού κύκλου όπου εκδηλώνονται βίαια οι παραβιασμένες αναλογίες της αναπαραγωγής, τα πρώτα συμπτώματα της εμφανίζονται στη σφαίρα της ανταλλαγής. Δηλαδή, η πώληση των εμπορευμάτων γίνεται δύσκολη, ο καπιταλιστής, που δεν πούλησε τα εμπορεύματά του, δεν μπορεί να αγοράσει τα μέσα παραγωγής. Ακόμα, αυξάνεται ο δανεισμός των επιχειρήσεων από τις τράπεζες, τα επιτόκια αυξάνονται και η ζήτηση χρημάτων, επίσης. Αρκετές τράπεζες χρεοκοπούν, οι επιχειρήσεις κλείνουν, η ανεργία διαρκώς αυξάνει. Επιπλέον, η παραγωγή σε άλλες επιχειρήσεις σταματάει και σε άλλες μειώνεται, ενώ, τέλος, η πτώση της παραγωγής συνεχίζεται, μέχρι τη στιγμή που αποκαθίσταται η αντιστοιχία, ανάμεσα στην παραγωγή και στην κατανάλωση.

Στη δεύτερη φάση στη διάρκεια της ύφεσης (στασιμότητα που μπορεί να διαρκέσει αρκετό καιρό) συμβαίνουν τα εξής παρακάτω: η παραγωγή παύει να μειώνεται, αλλά και δεν αυξάνεται, ο αριθμός των χρεοκοπημένων επιχειρήσεων και τραπεζών ελαττώνεται, ενώ τα αποθέματα εμπορευμάτων βαθμιαία απορροφώνται. Αρκετά συχνά, οι επιχειρήσεις καταστρέφουν ένα μέρος των εμπορευμάτων για να συγκρατήσουν την πτώση των τιμών. Η προσφορά χρήματος αρχίζει να μεγαλώνει και οι επιχειρήσεις αρχίζουν να αναζητούν τρόπους αξιοποίησης των κεφαλαίων τους. Στο τελευταίο στάδιο, οι επιχειρήσεις, για να πάρουν το μέσο κέρδος, δυναμώνουν την εκμετάλλευση και αρχίζουν να εισάγουν τεχνικές εφευρέσεις, να ανανεώνουν το πάγιο κεφάλαιό τους. Έτσι, συντελείται το πέρασμα από τη στασιμότητα στην αναζωογόνηση.

Στο τρίτο στάδιο έρχεται η αναζωογόνηση, χάρη στον τεχνικό εξοπλισμό της παραγωγής, μεγαλώνει η ζήτηση μηχανών και η ανεργία μειώνεται. Ύστερα από όλα αυτά, η οικονομία φτάνει στο επίπεδο που βρισκόταν πριν από την κρίση και η αναζωογόνηση περνάει σε άνοδο.

Στην τέταρτη φάση η παραγωγή αυξάνεται με υψηλούς ρυθμούς. Μεγαλώνει η εισροή εμπορευμάτων στην αγορά. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα να δημιουργούνται οι προϋποθέσεις της υπερπαραγωγής, σε λανθάνουσα μορφή. Αυτή η πορεία συνεχίζεται, μέχρι τη στιγμή που οι διαστάσεις της παραγωγής ξεπεράσουν σημαντικά την απορροφητική ικανότητα της αγοράς, οπότε και ξεσπάει νέα κρίση.

3.3 Αναδρομή της οικονομικής κρίσης

«Είναι πλέον σύνηθες η κρίση του 2008 να ταυτίζεται με την κατάρρευση της Lehman Brothers: μιας επενδυτικής τράπεζας που λειτούργησε επί 148 χρόνια, που δεν πτοήθηκε από έναν εμφύλιο πόλεμο, δύο παγκόσμιους πολέμους, από το Κραχ του 1929, καθώς και από τις υπόλοιπες κρίσεις που έπληξαν τη Wall Street συνολικά. Αν και η κρίση του 2008 δεν ξεκίνησε από τη Lehman, η κατάρρευσή της συγκλόνισε ολόκληρο τον κόσμο και τον ανάγκασε να αποδεχθεί ότι η μεταπολεμική εποχή είχε τελειώσει και μια νέα περίοδος γενικευμένης ανασφάλειας την είχε διαδεχθεί.

Αφήνοντας τη Lehman να καταρρεύσει, η αμερικανική κυβέρνηση έδωσε τη χαριστική βολή στην «ηρωική» εποχή - μια εποχή που χαρακτηρίστηκε από την ακλόνητη πίστη στη σοφία των αγορών και στην ανίκητη ισχύ της Wall Street.

Σπάνια η ανθρωπότητα δοκιμάζει τέτοια μεγάλη έκπληξη. Το 1929 ήταν μια τέτοια στιγμή. Το 2008 ήταν η επόμενη. Πολλά ειπώθηκαν, ακόμα περισσότερα γράφτηκαν και θα γραφτούν για το 2008.

Οι μετανάστες εγκατέλειψαν το Λονδίνο, το Δουβλίνο, τα Εμιράτα ψάχνοντας για δουλειά σε χώρες φτωχότερες, αλλά πιο σίγουρες. Στο μεταξύ, πάνω από 50 εκατομμύρια άνθρωποι έχασαν τις δουλειές τους στις αναπτυγμένες χώρες, τουλάχιστον 10 εκατομμύρια Αμερικανοί, Βρετανοί και Ιρλανδοί ένωσαν την ντροπή της κατάσχεσης του σπιτιού τους, ενώ στον «αναπτυσσόμενο Νότο» και στην Ανατολική Ασία προστέθηκαν πάνω από 500 εκατομμύρια άνθρωποι, στο σύνολο όσων βρίσκονται και επίσημα κάτω από τα όρια της φτώχειας.

Η πιο συνηθισμένη αφήγηση, για τα αίτια της κρίσης του 2008, επικεντρώνεται στην αγορά κατοικιών στις Ηνωμένες Πολιτείες και στην αδυναμία πολλών δανειστών να αποπληρώσουν τα δάνειά τους. Ως αφετηρία, θα μπορούσε να θεωρηθεί, η λεγόμενη «απορρύθμιση» του χρηματοπιστωτικού συστήματος, που άρχισε τη δεκαετία του 1980 στη Μεγάλη Βρετανία και συνεχίστηκε και στη δεκαετία του 1990 (Mankiw and Taylor 2010). Με τον όρο απορρύθμιση εννοούμε την αλλαγή στο θεσμικό πλαίσιο, ώστε οι κανόνες και οι ρυθμίσεις που αφορούν τη λειτουργία των τραπεζών και των κτηματικών εταιρειών είτε να καταργηθούν είτε να γίνουν πιο ελαστικοί.

Στην περίοδο της κυβέρνησης Thatcher στη Μεγάλη Βρετανία, το τραπεζικό σύστημα άλλαξε ριζικά, καθώς καταργήθηκαν μια σειρά από περιορισμούς για τη χρηματοδότηση των τραπεζών. Μέσα στη δεκαετία του 1990, οι περιορισμοί γίνονταν ολοένα ελαστικότεροι, επιτρέποντας στα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα να λειτουργούν με μεγαλύτερη ελευθερία, ενώ ο νόμος Gramm-Leach-Bliley του 1999 (γνωστός και ως «ο νόμος του εκσυγχρονισμού των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών του 1999») κατήγγησε τις διαφορές μεταξύ εμπορικών και κτηματικών τραπεζών, ασφαλιστικών και χρηματιστηριακών εταιρειών.

Ένα από τα αποτελέσματα του νέου αυτού θεσμικού πλαισίου ήταν ότι ο δανεισμός έγινε ευκολότερος για τους δανειστές, ενώ η αισιοδοξία, που διέπνεε το οικονομικό κλίμα στις αρχές της δεκαετίας του 2000, ενθάρρυνε τις τράπεζες να αποδεχτούν μεγαλύτερους κινδύνους, δανείζοντας σε πιστωτές με επισφαλή χαρακτηριστικά. Τέτοια άτομα, που παρουσιάζουν μεγάλο κίνδυνο ως πιστωτές, απαρτίζουν τη λεγόμενη δευτερεύουσα αγορά δανείων, και αποτέλεσαν ευκαιρία για τις τράπεζες να δανείσουν με μεγαλύτερα επιτόκια, αλλά με πολύ ελκυστικούς όρους, για τα πρώτα χρόνια αποπληρωμής. Στις αρχές της προηγούμενης δεκαετίας, οι τράπεζες στις Ηνωμένες Πολιτείες αύξησαν με γρήγορους ρυθμούς την παροχή δανείων στη δευτερεύουσα αγορά κατοικιών, ενώ, όπως ήταν φυσικό, οι ευκολίες δανεισμού στην αγορά κατοικιών οδήγησαν στην αύξηση της ζήτησης και της τιμής τους.

Το καλοκαίρι του 2006, το επιτόκιο της Κεντρικής Τράπεζας των Ηνωμένων Πολιτειών είχε ανέλθει στο 5,25% (από 1% που ήταν τον Ιούνιο του 2004). Αυτή η αύξηση του επιτοκίου έκανε αδύνατη των πληρωμή των δόσεων των επισφαλών στεγαστικών δανείων, όπως και των ομολόγων που ήταν καλυμμένα με τα δάνεια αυτά. Οι κατασχέσεις κατοικιών δεν ήταν αρκετές για να εξυπηρετηθούν τα δάνεια, καθώς η τιμή των ακινήτων είχε ήδη μειωθεί κατά μεγάλο ποσοστό, μια και η ζήτηση ήταν πλέον σε πολύ χαμηλά επίπεδα. Αυτή η κατάρρευση στην αγορά των ακινήτων οδήγησε τράπεζες στη χρεοκοπία και, ως επακόλουθο, επέφερε μείωση εμπιστοσύνης στο χρηματοπιστωτικό σύστημα, με την κρίση να περνά και στην «πραγματική οικονομία» λόγω της αύξησης της ανεργίας και του περιορισμού των δραστηριοτήτων σε πολλούς κλάδους - και ιδιαίτερα σε εκείνους που σχετίζονται με

την αγορά ακινήτων.

Τον Αύγουστο του 2008, το 10% περίπου των στεγαστικών δανείων στις Ηνωμένες Πολιτείες βρίσκονταν είτε σε καθυστέρηση πληρωμής είτε σε διαδικασία πλειστηριασμού, ενώ την προηγούμενη χρονιά οι τράπεζες είχαν προβεί στην κατάσχεση περίπου ενός εκατομμυρίου κατοικιών. Τα στεγαστικά αυτά δάνεια ήταν τιτλοποιημένα, δηλαδή, είχαν μετακινηθεί από τους ισολογισμούς των τραπεζών στους ισολογισμούς διαμεσολαβητικών χρηματοπιστωτικών οργανισμών. Οι οργανισμοί αυτοί εξέδιδαν εταιρικά ομόλογα για να καλύψουν τα δάνεια, κατορθώνοντας να πείσουν και τις εταιρείες αξιολόγησης να βαθμολογούν αδικαιολόγητα υψηλά τα ομόλογα που είχαν ως αντίκρισμα τα τιτλοποιημένα επισφαλή δάνεια.

Όταν οι περισσότεροι επισφαλείς πιστωτές δεν μπορούσαν να πληρώσουν τις δόσεις τους, οι πιο ευέλικτοι και υποψιασμένοι παίκτες στις χρηματαγορές άρχισαν να φοβούνται για την αξία αυτών των εταιρικών ομολόγων, τα οποία ήταν αδιαφανή και άρχισαν να τα ξεφορτώνονται μαζικά ή ακόμα και να στοιχηματίζουν πάνω τους. Ωστόσο, αυτά τα παράγωγα είχαν μετατραπεί στο τοξικό-ιδιωτικό χρήμα, που κινούσε το διεθνές τραπεζικό σύστημα. Έτσι, εντός μερικών ημερών, και ιδίως μετά την κατάρρευση της Lehman Brothers, που είχε επενδύσει τεράστια ποσά σε αυτά τα παράγωγα, όλο αυτό το ιδιωτικό χρήμα εξανεμίστηκε. Για να μην καταρρεύσουν οι τράπεζες, οι Ηνωμένες Πολιτείες και η Ευρωπαϊκή Ένωση αποφάσισαν να αναπληρώσουν το ιδιωτικό χρήμα που διέρρευσε από τις τράπεζες με φερέγγυο δημόσιο χρήμα. Για να είναι όμως το δημόσιο χρήμα φερέγγυο, οι κυβερνήσεις των Ηνωμένων Πολιτειών και της Ευρωπαϊκής Ένωσης αναγκάστηκαν να μην το τυπώσουν, αλλά να το δανειστούν από εκείνους που έχουν αποταμιεύσεις: από τους Κινέζους, τους Ιάπωνες, τους Άραβες και τους Γερμανούς επενδυτές (π.χ. από ασφαλιστικά ταμεία αλλά και αρκετούς ιδιώτες που προτιμούσαν να δανείζουν κράτη παρά τράπεζες).

Αφού τις διέσωσε το δημόσιο, στις Ηνωμένες Πολιτείες και στην Ευρώπη, οι τράπεζες δεν άλλαξαν τρόπο λειτουργίας: πρώτον, άρχισαν να δανείζουν τα κράτη με τις μεγαλύτερες δανειακές ανάγκες (όπως η Ελλάδα) από το δημόσιο χρήμα που πήραν από εκείνα, και με μεγάλο επιτόκιο. Δεύτερον, άρχισαν να δομούν χαρτιά (CDS) με νέα στοιχήματα του τύπου «ο κάτοχος αυτού του χαρτιού δικαιούται να πάρει ένα χ ποσό από την τάδε τράπεζα, εφόσον χρεοκοπήσει το ελληνικό δημόσιο».

Όσοι αγόραζαν αυτά τα χαρτιά, κατόπιν τα μεταπωλούσαν σε τιμές που αυξομειώνονταν ανάλογα με το πώς έκριναν οι επενδυτές ότι άλλαζε, μέρα με τη μέρα, η πιθανότητα να χρεοκοπήσει η Ελλάδα ή η Ιρλανδία κλπ. Πολλοί επενδυτές που σκέφτονταν να δανείσουν χρήματα σε χώρες όπως η Ελλάδα, αγόραζαν παράλληλα και αυτά τα χαρτιά με σκοπό να ασφαλίσουν την επένδυσή τους (δηλαδή να κερδίσουν κάτι, στην περίπτωση που τα δανεικά δεν επιστρέφονταν). Προφανώς, αυτή η διασύνδεση οδήγησε στη συνδιαμόρφωση της αξίας των CDS και των επιτοκίων, που έπρεπε να πληρώσει η Ελλάδα ή η Ισπανία ώστε να δανείζεται από ιδιώτες. Όσο ανέβαιναν τα CDS, τόσο ανέβαιναν και τα επιτόκια που κατέβαλλαν τα κράτη στους ιδιώτες για νέα δάνεια. Τα λεγόμενα “SPREADS”, δεν ήταν τίποτα άλλο από τη διαφορά του επιτοκίου που πλήρωνε η Ελλάδα στους ιδιώτες, για να δανείζεται από το επιτόκιο που πλήρωνε η Γερμανία. Χρησιμοποιώντας την ορολογία των αγορών, τα spreads συσχετιζόνταν με την αξία των CDS.

Με λίγα λόγια, αφού διασώθηκαν οι τράπεζες από το δημόσιο, το οποίο τους αντικατέστησε το χαμένο ιδιωτικό χρήμα με νέο δημόσιο χρήμα, εκείνες άρχισαν να παράγουν νέο τοξικό-ιδιωτικό χρήμα, στοιχηματίζοντας ότι μέρη του ευρωπαϊκού δημοσίου (π.χ. το ελληνικό) θα πτωχεύσουν. Δηλαδή, εξακολούθησαν μια παρόμοια

τακτική χρησιμοποιώντας ως «μαγιά» το δημόσιο χρήμα που τους παραχώρησαν οι φορολογούμενοι. Φαινομενικά, λοιπόν, οι τράπεζες ισχυρίζονταν ότι ξεπέρασαν την κρίση, κατορθώνοντας μάλιστα να επιστρέψουν και τα δανεικά στα κράτη που είχαν δανείσει σε αυτές. Αυτή η αποπληρωμή όμως δεν έγινε παρά με νέο τοξικό-ιδιωτικό χρήμα, απαράλλακτο με εκείνο το οποίο είχε προκαλέσει την κατάρρευση των αγορών το 2008, οδηγώντας αναπόφευκτα στην ανακύκλωση της Κρίσης».

(INE/ΓΣΕΕ, 2011)

Η παραπάνω αφήγηση αποτελεί την επικρατέστερη εκδοχή για τα αίτια της κρίσης του 2008. Ωστόσο, στην ενότητα αυτή αποτυπώνεται η άποψη ότι τα όσα καταγράφηκαν στις προηγούμενες παραγράφους, δεν είναι παρά συμπτώματα της Κρίσης, και όχι τα πραγματικά της αίτια. Τα παρακάτω σημεία έρχονται σε αντίθεση με τις ευρέως διαδεδομένες πεποιθήσεις, προκαλώντας προβληματισμό στους αναγνώστες:

- Η κρίση του 2008, δεν ήταν μια κρίση της οποίας τα βαθύτερα αίτια μπορούν να εντοπιστούν στις τράπεζες και στον χρηματοπιστωτικό τομέα (παρά το γεγονός ότι ξέσπασε στο χρηματοπιστωτικό τομέα, ο οποίος, είναι αλήθεια, έκανε ό,τι μπορούσε για να εγγυηθεί τη μέγιστη ζημιά μετά το ξέσπασμα της Κρίσης).
- Η κρίση του 2008 δεν οφείλεται σε μια ξαφνική έλλειψη ρευστότητας του χρηματοπιστωτικού συστήματος, που διορθώνεται με την παροχή άπλετης ρευστότητας από τις κεντρικές τράπεζες.
- Η κρίση δεν θα είχε αποσοβηθεί, αν οι εποπτικές αρχές των οποίων καθήκον ήταν ο έλεγχος του τραπεζικού συστήματος, έκαναν τη δουλειά τους (παρά το γεγονός ότι οι εποπτικές αρχές, είτε από αμέλεια είτε επειδή είχαν ξεπουληθεί στις τράπεζες που υποτίθεται ήλεγχαν, δεν επόπτευαν κανένα και έτσι το μέγεθος των ζημιών με το ξέσπασμα της Κρίσης ήταν τεράστιο).
- Η κρίση του 2008 δεν οφείλεται στα λάθη οικονομικής πολιτικής των κυβερνήσεων της περιόδου 1998-2007, π.χ. υπερβολικά χαμηλά επιτόκια (παρά το γεγονός ότι η οικονομική πολιτική της περιόδου μπορεί να χαρακτηριστεί ως παράλογη και αήθης).
- Η κρίση του 2008 δεν είναι περαστική. Δεν μοιάζει σε τίποτα με το 1973, το 1979, το 1981, το 1987, το 1991 ή το 2001. Αντίθετα με εκείνες τις κρίσεις, η κρίση του 2008 δεν μπορεί να αντιμετωπιστεί με τις παραδοσιακές συνταγές, που συνήθως προτείνουν οι κεντρικές τράπεζες και τα υπουργεία Οικονομικών. Σε αντιδιαστολή και σε πείσμα αυτών των συνταγών, η κρίση του 2008 θα αφήσει ανεξίτηλο το σημάδι της στην ανθρώπινη ιστορία, όπως έκανε το 1848 ή το 1929, δίνοντας έναυσμα για να αρχίσει μια νέα εποχή, τα χαρακτηριστικά της οποίας είναι αδύνατον να διακριθούν από τώρα μέσα σε αυτό το σύννεφο σκόνης που δημιούργησε η Κρίση γύρω μας.

Σε αντίθεση με τις παραπάνω απόψεις που επικρατούν για τα αίτια της κρίσης του 2008, η Ενότητα 2.4 επιχειρεί να διεισδύσει στα βαθύτερα αίτια της, αντλώντας υλικό από τα βιβλία *The Global Minotaur* του Γ. Βαρουφάκη και *Modern Political Economis: Making Sense of the post-2008* των Βαρουφάκη, Halevi και Θεοχαράκη.

3.4 Τα βαθύτερα αίτια της κρίσης και ο «Παγκόσμιος Μινώταυρος»

Στην παρούσα ενότητα, επιχειρείται να εντοπιστεί ο εντοπισμός των βαθύτερων αιτιών της κρίσης του 2008, από τη μεριά των Ηνωμένων Πολιτειών και ο τρόπος με τον οποίο αντιμετώπισαν το τραύμα του 1929 στη μεταπολεμική περίοδο.

Καθώς ο Β' Παγκόσμιος Πόλεμος έφτανε στο τέλος του, η ανησυχία ήταν ότι το δολάριο απέμεινε, ουσιαστικά, το μοναδικό μετατρέψιμο νόμισμα της οικουμένης. Η μεταπολεμική εποχή πρέπει να αποφύγει πάση θυσία ένα νέο 1929, όποτε σχεδιάστηκε ένα σύστημα διαχείρισης του παγκόσμιου καπιταλισμού. Αυτό το σύστημα, το οποίο από εδώ και στο εξής θα το αποκαλούμε το «Παγκόσμιο Σχέδιο», είχε πολλές πτυχές. Οι δύο σημαντικότερες ήταν οι ακόλουθες:

- ο Το σύστημα σταθερών συναλλαγματικών ισοτιμιών του Bretton Woods, το οποίο στόχο είχε (α) την αποτροπή ενός πολέμου νομισμάτων σε περίπτωση κρίσης και (β) την προβλεψιμότητα των ισοτιμιών, κάτι που ενισχύει τις μακροπρόθεσμες εμπορικές ανταλλαγές.
- ο Μεγαλεπήβολες δράσεις, που στόχο είχαν τη δημιουργία και τη στήριξη δύο άλλων ισχυρών διεθνών νομισμάτων (του γιεν και του μάρκου), τα οποία θα δρούσαν υποστηρικτικά προς το δολάριο. Τέτοιες δράσεις ήταν το Σχέδιο Marshall στην Ευρώπη (που στόχο είχε την ενίσχυση της γερμανικής και γαλλικής βιομηχανίας, καθώς και την επιδότηση ευρωπαϊκών εισαγωγών από τις ΗΠΑ), η ενθάρρυνση της δημιουργίας της Ε.Ο.Κ. (που αργότερα μετατράπηκε σε Ε.Ε.), το αντίστοιχο σχέδιο στήριξης της Ιαπωνίας, οι περιοδικές μεταφορές πλούτου από την Ουάσιγκτον στο Τόκυο και στη Βόννη, με στόχο τη σταθεροποίηση αυτών των χωρών σε περιόδους τοπικών μίνι κρίσεων.

Η πεμπτουσία του Παγκόσμιου Σχεδίου, το οποίο επέζησε ως το 1971, ήταν απλή: το δολάριο θα παρέμενε το κεντρικό παγκόσμιο νόμισμα και θα ήταν το μόνο ανταλλάξιμο με χρυσό. Οι Η.Π.Α. θα διατηρούσαν, κατά μέσο όρο, εμπορικά πλεονάσματα με την Ευρώπη και την Ιαπωνία ενώ παράλληλα: (α) θα εξήγαγαν κεφάλαια στις προστατευόμενες χώρες τους (ιδίως στη Γερμανία και την Ιαπωνία), έτσι ώστε να διατηρείται η παγκόσμια οικονομική ισορροπία, και (β) θα ενίσχυαν τις προσπάθειες της Γερμανίας και της Ιαπωνίας να αποκτήσουν δεσπόζουσα θέση στις δικές τους περιφέρειες (στην Ευρώπη για τη Γερμανία και στη Νοτιοανατολική Ασία για την Ιαπωνία).

Το Παγκόσμιο Σχέδιο πέτυχε παρά τις πολλές απρόοπτες αντιξοότητες που δημιούργησε ο ρους του χρόνου (π.χ. την επικράτηση του Μάο στην Κίνα). Για είκοσι χρόνια ο διεθνής καπιταλισμός βίωσε τη μακρύτερη περίοδο ανάπτυξης στην ιστορία του, καταφέροντας να ξεπερνάει τις κρίσεις. Όμως, μετά από μια μεγάλη περίοδο σταθερότητας, δεν θα μπορούσε παρά να ακολουθήσει μια περίοδος αστάθειας. Δύο ήταν οι παράγοντες που αποσταθεροποίησαν το Παγκόσμιο Σχέδιο και που προέκυψαν ακούσια στη δεκαετία του 1960 από την κυριαρχία των ΗΠΑ στο παγκόσμιο οικονομικό στερέωμα:

- a) Οι αμερικανικές πολυεθνικές άρχισαν να χάνουν ανταγωνιστικότητα, σε σχέση με τις γερμανικές και ιαπωνικές ανταγωνίστριές τους οι οποίες, μη διαθέτοντας την ισχύ των αμερικανικών, επένδυσαν στην τεχνολογία και τη δημιουργία ελκυστικότερων αγαθών (ιδίως αυτοκινήτων και ηλεκτρονικών).
- b) Η αμερικανική κυβέρνηση, θεωρώντας ανεξάντλητη τη δυνατότητά της να τυπώνει διεθνώς αποδεκτό χρήμα, άφησε τον εαυτό της να συρθεί σε έναν πόλεμο (το Βιετνάμ) που αποδείχθηκε «Μαύρη Τρύπα». Παράλληλα, προσπάθησε να μειώσει τις εσωτερικές κοινωνικές συγκρούσεις με ακριβά προγράμματα, τα οποία δεν τόλμησε να τα πληρώσει αυξάνοντας τους φόρους στους πλουσιότερους Αμερικανούς.

Λόγω του (b), η παγκόσμια οικονομία πλημμύρισε με δολάρια, ενώ λόγω του

(α) το εμπορικό ισοζύγιο των Η.Π.Α. έγινε ελλειμματικό (αντίθετα με τις επιταγές του Παγκόσμιου Σχεδίου που το ήθελε πλεονασματικό). Σύντομα, πλούσιοι Ευρωπαίοι, Ιάπωνες και Αραβες επιχειρηματίες, αλλά και κράτη που κρατούσαν στα χέρια τους μεγάλες ποσότητες δολαρίων, άρχισαν να ανησυχούν ότι το δολάριο δεν θα είναι πλέον μετατρέψιμο σε χρυσό (καθώς ο αριθμός των δολαρίων ήταν τέτοιος που δεν θα αρκούσε όλος ο χρυσός του πλανήτη). Έτσι, άρχισαν να ζητούν τη μετατροπή των δολαρίων τους σε χρυσό με αποτέλεσμα, στις 15 Αυγούστου του 1971, ο πρόεδρος Νίξον να αναγκαστεί να άρει τόσο τη μετατρέψιμότητα σε χρυσό, όσο και τους περιορισμούς στις μεταφορές κεφαλαίων από τη μία χώρα στην άλλη, αλλά και τη σταθερή ισοτιμία του δολαρίου. Με αυτές λοιπόν τις σοκαριστικές για την εποχή αλλαγές, καταργήθηκε το σύστημα Bretton Woods, αφού το κάθε νόμισμα ήταν πλέον ανεξάρτητο, και όποιος ήθελε να μετατρέψει τα δολάρια του θα το έκανε σε τιμή που θα αποφάσιζε η ελεύθερη πλέον αγορά νομισμάτων στη βάση της ζήτησης και της προσφοράς δολαρίων. Ο πανικός που, φυσιολογικά, ακολούθησε έστρεψε τους έχοντες προς το μοναδικό παγκόσμιο νόμισμα: το δολάριο, το οποίο ξεπήδησε μέσα από τις στάχτες του ενισχυμένο. (Βαρουφάκης, Halevi, Θεοχαράκης 2011)

Κάπως έτσι, λοιπόν, το Παγκόσμιο Σχέδιο έδωσε τη θέση του σε αυτό που αναφέρουμε ως ο «Παγκόσμιος Μινώταυρος» - η εξήγηση του όρου παρατίθεται παρακάτω.

«Στις αρχές της δεκαετίας του 1970, ξεκίνησε η δεύτερη μεταπολεμική φάση. Οι Η.Π.Α. βρέθηκαν αντιμέτωπες με ένα απλό δίλημμα: είτε έπρεπε να μειώσουν τα δύο τους ελλείμματα (εμπορικό και κρατικού προϋπολογισμού) είτε έπρεπε να βρουν τρόπο να τα καλύπτουν. Όχι μόνο επέλεξαν το δεύτερο, αλλά μάλιστα αποφάσισαν ότι η καλύτερη άμυνα είναι η επίθεση: αντί να μειώσουν τα δύο ελλείμματα, η νέα στρατηγική ήταν να τα αυξήσουν! Το εύλογο, βέβαια, ερώτημα που θα μπορούσε να θέσει κανείς ήταν πώς θα καλύπτονταν τα ελλείμματα αυτά και ποιος θα πλήρωνε για τις εισαγωγές των Αμερικανών ιδιωτών και τις δαπάνες του αμερικανικού κράτους. Η απάντηση ήταν απλή: οι άλλες χώρες!

Αυτή η απάντηση, καθαυτή, δεν είναι πρωτόγνωρη. Και οι Βρετανοί, επί Αυτοκρατορίας, κάλυπταν τα ελλείμματά τους χρησιμοποιώντας τα εμπορικά πλεονάσματα της Ινδίας. Όμως εδώ έχουμε το εξής πρωτοφανές: οι Ηνωμένες Πολιτείες, αντίθετα με τους Ρωμαίους ή τους Βρετανούς αποικιοκράτες, δεν χρειάστηκε να χρησιμοποιήσουν την απειλή βίας, για να κάνουν τους ξένους να πληρώνουν τα ελλείμματά τους. Αντί γι' αυτό, απλά δημιούργησαν τις συνθήκες ώστε οι ξένοι κεφαλαιοκράτες να επιθυμούν από μόνοι τους να στέλνουν τα κεφάλαιά τους στις Η.Π.Α.

Οι βασικές «συνθήκες» που έπεισαν το παγκόσμιο κεφάλαιο να μεταναστεύει μαζικά προς τις Ηνωμένες Πολιτείες από τότε (το 1971-73) που οι αγορές συναλλάγματος απορρυθμίστηκαν και οι μεταφορές κεφαλαίων έπαψαν να περιορίζονται, είναι οι εξής δύο:

1. Εκτίναξη του κόστους παραγωγής παγκοσμίως, η οποία έπληξε λιγότερο τις αμερικανικές από ό,τι τις γερμανικές και ιαπωνικές επιχειρήσεις, καθιστώντας το χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης ελκυστικότερο από τα υπόλοιπα.
2. Εκτίναξη προς τα πάνω των αμερικανικών επιτοκίων, με αποκορύφωμα τα δυσθεώρητα επίπεδα που επέβαλε η FED (η Κεντρική Τράπεζα των Ηνωμένων Πολιτειών).

Ένα εύλογο ερώτημα που θα μπορούσε να γεννηθεί στο σημείο αυτό είναι το εξής: τα (1) και (2) ήταν προϊόν ηθελημένης πολιτικής των ΗΠΑ ή αποτέλεσμα της

τότε κρίσης; Η απάντηση είναι σαφής: επρόκειτο για ηθελημένη πολιτική. Μπορεί ο Ο.Ρ.Ε.Κ. και οι Άραβες να χρεώθηκαν την αύξηση της τιμής του πετρελαίου, όμως είναι πλέον σίγουρο (και αποδείξιμο) ότι πίσω από την πετρελαϊκή κρίση κρύβονταν Αμερικανοί αξιωματούχοι, που στόχο είχαν τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των αμερικανικών εταιρειών. Αυτή, η βελτίωση προέκυψε, πράγματι, όταν η τιμή της ενέργειας αυξήθηκε περισσότερο στη Γερμανία και στην Ιαπωνία παρά στις Η.Π.Α. (οι οποίες όχι μόνο είχαν δικά τους κοιτάσματα, αλλά και στο έδαφός τους έδρευαν οι πολυεθνικές που διακινούσαν το πετρέλαιο).

Αυτό που δημιούργησε ένα τσουνάμι κεφαλαίων, από την Ευρώπη, τις αραβικές χώρες και την Ιαπωνία, προς τη Νέα Υόρκη ήταν ο συνδυασμός:

(α) Της αύξησης της σχετικής ανταγωνιστικότητας των αμερικανικών επιχειρήσεων.

(β) Των υψηλών αμερικανικών επιτοκίων.

(γ) Του χαμηλότερου αμερικανικού πληθωρισμού τιμών και μισθών.

(δ) Των δαπανών του αμερικανικού κράτους, που κατευθύνθηκαν προς τις εταιρείες επί αμερικανικού εδάφους που παρήγαγαν προϊόντα του ενδιαφέροντος του αμερικανικού Πενταγώνου.

Είναι ιδιαίτερα ενδιαφέρον να προσέξει κανείς πώς αυτές οι αλλαγές διαμόρφωσαν το μεταπολεμικό σκηνικό. Σύντομα, φτάσαμε στο σημείο να παρατηρούμε 5 δισ. δολάρια καθαρές μεταβιβάσεις κεφαλαίων, από τον υπόλοιπο κόσμο στις Η.Π.Α., κάθε μέρα. Προφανώς, σε ένα τέτοιο σκηνικό, δεν υπήρχε κανένας λόγος να περιορίσουν οι Αμερικανοί τις εισαγωγές τους και το κράτος τους να μειώσει το έλλειμά του. Όπως οι Αθηναίοι, σύμφωνα τουλάχιστον με το μύθο, ανά τακτά χρονικά διαστήματα έτρεφαν από τις σάρκες τους τον Μινώταυρο, ως αντίτιμο της Μινωικής Ειρήνης, έτσι και ο υπόλοιπος κόσμος συντηρούσε εθελοντικά, τα ολοένα αυξανόμενα ελλείμματα των Η.Π.Α. (από εκεί προέρχεται και η ονομασία «Παγκόσμιος Μινώταυρος»). Στην εποχή του «κτήνους» αυτού (1973-2008), η οικουμένη πέτυχε μια ενδιαφέρουσα «σταθερή ανισορροπία»: μια περίοδο άνισου πλουτισμού, που βελτίωνε τους δείκτες εντυπωσιακά. Θα αναφερθούμε χαρακτηριστικά σε δύο σημεία:

Το πρώτο ήταν το χρηματοπιστωτικό σύστημα το οποίο, ενώ το 1971 αντιστοιχούσε στο 3% της αμερικανικής οικονομικής δραστηριότητας, το 2007 έφτασε στο 42%. Από τη στιγμή που η οικουμένη έστελνε καθημερινά στους τραπεζίτες της Wall Street δισεκατομμύρια δολάρια για να τα μεταφέρουν αλλού, ήταν επόμενο εκείνοι να σκαρφιστούν τρόπους, ώστε αυτά χρήματα να γεννούν νέο χρήμα, για όσο τα κρατούσαν στα χέρια τους (κάτι που αναφέρεται κομπιά με τον όρο “financial engineering”). Έτσι, η αγορά «χρηματοοικονομικών προϊόντων» άρχισε να γεννά νέο ιδιωτικό χρήμα: τα παράγωγα, δομημένα ομόλογα κλπ. Παράλληλα, οι Αμερικανοί εργαζόμενοι έμεναν άναυδοι, καθώς ζούσαν σε μια οικονομία που πλούτιζε, αλλά οι δικοί τους μισθοί μειώνονταν και ποτέ δεν έφτασαν το επίπεδο του 1973. Ήταν και αυτό μέρος της πολιτικής προσέλκυσης ξένων κεφαλαίων: η συρρίκνωση του εργατικού κόστους στις Η.Π.Α. Οπότε, εκείνοι άρχισαν να δανείζονται χρησιμοποιώντας ως εγγύηση τα σπίτια τους. Έτσι, η Wall Street κατέληξε να διαχειρίζεται τεράστια ξένα κεφάλαια που έμπαιναν στη χώρα μεν, ένα κύμα χρεών που δημιουργείτο εντός αυτής δε.

Το δεύτερο σημείο ήταν η αγορά ακινήτων, καθώς η Wall Street χρησιμοποίησε τα εισρέοντα από το εξωτερικό κεφάλαια και παρείχε αφειδώς στεγαστικά δάνεια. Όσο περισσότερα χρήματα δάνειζαν οι τράπεζες για αγορά σπιτιών σε εργαζόμενους με παγωμένους μισθούς, τόσο ανέβαιναν οι τιμές τους, τόσο

πιο πολλά χρήματα δανείζονταν οι εργαζόμενοι, τόσο ανέβαιναν κι άλλο οι τιμές των σπιτιών κοκ. Έτσι, το «παλάτι» της αγοράς ακινήτων ψήλωνε, όσο γιγαντωνόταν το «παλάτι» του χρηματοπιστωτικού τομέα. Κι όταν ο τελευταίος διαπίστωσε ότι τα κέρδη του μεγαλώνουν κι άλλο, με τη μετατροπή των χρεών των εργαζομένων σε παράγωγα, τα δύο αυτά «παλάτια» γιγαντώθηκαν στηριζόμενα το ένα στο άλλο, έχοντας –ωστόσο- και τα δύο «σαθρά θεμέλια».

Το 2001 το παγκόσμιο εισόδημα ήταν 49 τρισεκατομμύρια δολάρια. Την ίδια χρονιά, τα παράγωγα κυμαίνονταν στα 85 τρισεκατομμύρια δολάρια. Έξι χρόνια μετά, το παγκόσμιο εισόδημα ανήλθε σε 85 τρισεκατομμύρια δολάρια, την ώρα που η «αξία» των παραγώγων είχε εκτιναχθεί στα 670 τρισεκατομμύρια δολάρια. Την ίδια εποχή, οι τιμές των ακινήτων στις Ηνωμένες Πολιτείες αυξήθηκαν περίπου κατά 125%, σε μια περίοδο σχεδόν μηδενικών αυξήσεων στους μισθούς του μέσου εργαζόμενου. Μια απλή ματιά σε αυτούς τους αριθμούς είναι αρκετή για να αντιληφθεί κανείς ότι αυτά τα οικοδομήματα, ακινήτων και παραγώγων, δεν μπορούσαν παρά να καταρρεύσουν με τις πρώτες αναταράξεις.

Η κατάρρευση άρχισε στα τέλη του 2007, αργά αλλά σταθερά, μέχρι που η πτώχευση της Lehman Brothers το φθινόπωρο του 2008, και το παρολίγον τέλος της Wall Street, δεν άφησε καμία αμφιβολία για το μέγεθος της καταστροφής. Ο λόγος, που η κρίση δεν έμεινε περιχαρακωμένη στο χώρο των ακινήτων και στον χρηματοπιστωτικό τομέα, ήταν ότι αυτά τα 670 τρισεκατομμύρια δολάρια παραγώγων είχαν αρχίσει να παίζουν το ρόλο χρήματος, που οι τράπεζες και οι μεγάλες εταιρείες χρησιμοποιούσαν για τις μεταξύ τους συναλλαγές ως κανονικό, δημόσιο χρήμα. Όταν το 2008 αυτές οι τεράστιες ποσότητες χρήματος μετατράπηκαν σε στάχτες σε μερικές μόνο μέρες, ο παγκόσμιος καπιταλισμός κλονίστηκε. Όπως αναφέρθηκε και προηγουμένως, χρειάστηκε η επέμβαση των κρατών, τα οποία, υπό καθεστώς πανικού, αντικατέστησαν τις στάχτες αυτές με νέο, δημόσιο χρήμα. Γρήγορα, η κρίση εξαπλώθηκε και στην αγορά δημόσιου χρέους (θύμα της οποίας είναι η Ελλάδα σήμερα).

Από τα παραπάνω στοιχεία, είναι φανερό ότι όσα συνέβησαν στον κλάδο των ακινήτων και στον χρηματοπιστωτικό τομέα συνδέονται μεν άρρηκτα με την κρίση του 2008, αλλά δεν είναι τόσο τα αίτιά της, όπως ευρέως πιστεύεται, όσο τα συμπτώματα αυτής. Αν θέλει κανείς να εξερευνήσει τα βαθύτερα αίτια της Κρίσης, θα πρέπει να πάει πιο πίσω και να εντοπίσει την αφετηρία στις αρχές της δεκαετίας του 1970, στην κατάργηση του Bretton Woods και στην παγκόσμια κυριαρχία αυτού που ονομάσαμε «Παγκόσμιο Μινώταυρο». Με λίγα λόγια, ο «Παγκόσμιος Μινώταυρος» ήταν ένας μηχανισμός ανακύκλωσης πλεονασμάτων, σύμφωνα με τον οποίο οι Ηνωμένες Πολιτείες αύξαναν όλο και περισσότερο το διπλό τους έλλειμμα, απορροφώντας με αυτόν τον τρόπο τα εμπορικά πλεονάσματα της Ευρώπης και της Ασίας, δημιουργώντας έτσι την απαραίτητη ζήτηση για τα γερμανικά, ιαπωνικά και κινεζικά προϊόντα.

Από το Κραχ του 2008, και χωρίς αυτόν το μηχανισμό να ανακυκλώνει τα πλεονάσματα της υφηγίου, η διεθνής οικονομία «καρκινοβατεί» και πηγαίνει από τη μία κρίση στην άλλη.

Από όσα γράφτηκαν παραπάνω, είναι φανερός επίσης και ο λόγος για τον οποίο σήμερα, μετά την κρίση του 2008, γίνεται και πάλι συζήτηση για τη συνδιάσκεψη του Bretton Woods. Μετά από τα γεγονότα των τελευταίων χρόνων, είναι διαδεδομένη πλέον η αντίληψη ότι αυτό που λείπει από την παγκόσμια οικονομία σήμερα, είναι ένα διεθνές σύστημα κανόνων που να ρυθμίζουν τις νομισματικές ισοτιμίες, τις ροές κεφαλαίων και τα ισοζύγια πληρωμών, μεταξύ των μεγάλων οικονομικών δυνάμεων - ακριβώς, δηλαδή, ό,τι συζητήθηκε και

συμφωνήθηκε στο Bretton Woods το 1944. Πολύ συχνά, μάλιστα, οι απόψεις αυτές παίρνουν τη μορφή προτροπών για ένα «νέο Bretton Woods». (Βαρουφάκης. 2011)

3.5 Μετάδοση κρίσης στην Ευρωζώνη

Με την κατάρρευση των καταναλωτικών αγορών των Ηνωμένων Πολιτειών και του μηχανισμού ανακύκλωσης πλεονασμάτων, η Ευρώπη όχι μόνο έχασε μια σημαντική πηγή ζήτησης για τα προϊόντα της, αλλά συνειδητοποίησε και ότι οι ίδιες οι τράπεζές της αντιμετώπιζαν την καταστροφή. Παρά τους ισχυρισμούς των Ευρωπαίων ότι η κρίση δεν θα άγγιζε την Ευρώπη και ότι οι ευρωπαϊκές τράπεζες δεν ήταν εκτεθειμένες σε κίνδυνο, έγινε σύντομα φανερό ότι ίσχυε ακριβώς το αντίθετο. Τότε, η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα (Ε.Κ.Τ.), η Ευρωπαϊκή Επιτροπή (η «κυβέρνηση» ουσιαστικά της Ευρωπαϊκής Ένωσης) και τα μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης έσπευσαν να κάνουν για τις ευρωπαϊκές τράπεζες, ό,τι είχε κάνει η αμερικανική κυβέρνηση για τη Wall Street: να τις προμηθεύσουν με τεράστιες ποσότητες δημόσιου χρήματος, ώστε να αντικαταστήσουν το τοξικό-ιδιωτικό χρήμα με δημόσιο χρήμα από τα κράτη-μέλη. Μέχρι αυτό το σημείο, η τακτική ήταν ίδια με αυτή των Ηνωμένων Πολιτειών. Υπάρχουν όμως τρεις θεμελιώδεις διαφορές:

- Η πρώτη είναι ότι το ευρώ δεν μοιάζει σε τίποτα με το δολάριο. Όσο το δολάριο παραμένει παγκοσμίως το αποθεματικό νόμισμα (reserve currency), η αμερικανική κυβέρνηση μπορεί να εκδίδει «λευκές επιταγές», γνωρίζοντας ότι κάτι τέτοιο θα κάνει πολύ μικρή διαφορά για την αξία του δολαρίου, τουλάχιστον όσο διαρκεί η κρίση.
- Η δεύτερη διαφορά είναι ότι η Ευρώπη δε διαθέτει έναν εσωτερικό μηχανισμό ανακύκλωσης πλεονασμάτων (για παράδειγμα, έναν ομοσπονδιακό προϋπολογισμό ή ένα στρατιωτικό-βιομηχανικό οικονομικό σύστημα, όπως οι Ηνωμένες Πολιτείες), ώστε να δίνεται η δυνατότητα της μεταφοράς συσσωρευμένων μονοπωλιακών κερδών από μια χώρα (όπως η Γερμανία) σε μια άλλη χώρα που παρουσιάζει έλλειμμα (όπως η Ελλάδα).
- Τέλος, η τρίτη διαφορά έχει να κάνει με τον τρόπο που οι ευρωπαϊκές τράπεζες μιμήθηκαν τη Wall Street, χρησιμοποιώντας τη μετάγγιση δημόσιου χρήματος, με σκοπό να ξεκινήσουν μια νέα διαδικασία δημιουργίας «φρέσκου» ιδιωτικού χρήματος. Η Wall Street το έκανε, υλοποιώντας το σχέδιο Geithner-Summers, το οποίο δημιούργησε από το μηδέν ένα χρηματοοικονομικό εργαλείο, που επέτρεψε στις αμερικανικές τράπεζες να διαγράψουν τα τοξικά CDO από τα βιβλία τους, σε βάρος των φορολογούμενων. Οι ευρωπαϊκές τράπεζες επιχείρησαν να κάνουν το ίδιο, δίχως όμως την άμεση συνεργασία ή ακόμα και γνώση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής ή των κυβερνήσεων των κρατών-μελών.

Ο τρόπος με τον οποίο οι ευρωπαϊκές τράπεζες προσπάθησαν να εξυγιάνουν τα βιβλία τους ήταν ο εξής: την ίδια στιγμή που τα ευρωπαϊκά κράτη προσπαθούσαν να διαχειριστούν τις τεράστιες ζημιές των ευρωπαϊκών τραπεζών, οι οικονομίες της Ευρώπης εισήλθαν σε ύφεση. Μέσα σε μία χρονιά (2008-2009), το Α.Ε.Π. της Γερμανίας μειώθηκε κατά 5%, της Γαλλίας κατά 2,6%, της Ολλανδίας κατά 4%, της Σουηδίας κατά 5,2%, της Ιρλανδίας κατά 7,1%, της Φινλανδίας κατά 7,8%, της Δανίας κατά 4,9% και της Ισπανίας κατά 3,5%. Όπως ήταν επόμενο, τα έσοδα από φόρους κατέρρευσαν. Τότε, οι ευρωπαϊκές τράπεζες είχαν την ιδέα να χρησιμοποιήσουν ένα ποσοστό του δημόσιου χρήματος που είχαν λάβει για να «στοιχηματίσουν» ότι, αργά ή γρήγορα, οι πιέσεις στο δημόσιο τομέα θα οδηγούσαν ένα ή περισσότερα μέλη της ευρωζώνης στη χρεοκοπία.

Το γεγονός ότι η συμμετοχή στην ευρωζώνη, δεν επιτρέπει στις πιο χρεωμένες χώρες (Ελλάδα, Πορτογαλία, Ισπανία, Ιταλία, Ιρλανδία, Βέλγιο), να υποτιμήσουν το νόμισμά τους σήμαινε ότι, κάποια στιγμή, ένας από τους αδύναμους κρίκους της ευρωζώνης δεν μπορούσε παρά να σπάσει, δηλαδή, να μη μπορεί να αντεπεξέλθει στα χρέη. Έτσι, αποφάσισαν να αρχίσουν να «στοιχηματίζουν», αρχικά με μικρά ποσά, ότι ο πιο αδύναμος κρίκος σε αυτή την αλυσίδα -η Ελλάδα- θα χρεοκοπούσε. Καθώς οι εταιρείες στοιχημάτων του Λονδίνου δεν μπορούσαν να χειριστούν στοιχήματα δισεκατομμυρίων, στράφηκαν προς τα C.D.S (Credit Default Swaps), που δεν είναι κάτι άλλο από ασφαλιστικά συμβόλαια τα οποία πληρώνουν τον κάτοχό τους, αν κάποιος άλλος δεν μπορεί να καταβάλει πληρωμές, που είχε δεσμευτεί να καταβάλει. Με πολύ απλά λόγια, ένα C.D.S. δεν είναι τίποτα παραπάνω, από ένα στοιχείο ότι κάποιος (ιδιώτης, επιχείρηση ή χώρα) θα αδυνατεί να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις του. Οι τράπεζες που αγόρασαν τέτοια στοιχήματα τον Οκτώβριο και τον Νοέμβριο του 2009 έκαναν τεράστια κέρδη, και έτσι οι τίτλοι δεν άργησαν να εξαπλωθούν.

Η διαφορά των ευρωπαϊκών C.D.S. από τα αμερικανικά C.D.O. είναι σημαντική: ενώ τα αμερικανικά C.D.O. αποτελούν στοιχήματα ότι οι ιδιοκτήτες σπιτιών θα μπορούσαν να αποπληρώσουν τα χρέη τους, τα ευρωπαϊκά αποτελούν στοιχήματα ότι κάποια χώρα της Ευρωπαϊκής Ένωσης, δε θα μπορεί να αποπληρώσει το χρέος της. Με τον τρόπο αυτό προέκυψε το νέο ιδιωτικό χρήμα μετά το 2008. Ασφαλώς, όσο πιο πολλές οι συναλλαγές αυτού του ιδιωτικού χρήματος, τόσο περισσότερο κεφάλαιο χάνονταν από επιχειρήσεις, που αναζητούσαν δάνεια για παραγωγικές επενδύσεις και από κράτη, που προσπαθούσαν να χρηματοδοτήσουν το ολόένα αυξανόμενο χρέος τους.

Με λίγα λόγια, το ευρωπαϊκό σχέδιο διάσωσης των τραπεζών έδωσε στον χρηματοπιστωτικό τομέα μια ευκαιρία να ξαναπαράγει ιδιωτικό χρήμα, αλλά σε βάρος της πραγματικής οικονομίας. Και για μια ακόμα φορά, όπως ακριβώς το χρήμα που δημιουργήθηκε από την Wall Street πριν από το 2008 ήταν χωρίς έρεισμα και καταδικασμένο να μετατραπεί σε στάχτες, η δημιουργία ιδιωτικού χρήματος στην Ευρώπη ήταν κι αυτή καταδικασμένη, με μαθηματική ακρίβεια, να οδηγήσει σε μια παρόμοια καταστροφή. Αυτή τη φορά, πρόκειται για μια κρίση δημόσιου χρέους, τα πρώτα σημάδια της οποίας εμφανίστηκαν στην Ελλάδα, στις αρχές του 2010.

3.6 Το ευρωπαϊκό ταμείο χρηματοπιστωτικής σταθερότητας

Η απόκριση της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην κρίση του δημόσιου χρέους άργησε περίπου έξι μήνες, συγκρινόμενη με τα αντανάκλαστα των Ηνωμένων Πολιτειών. Έτσι, όταν το βιομηχανικό κεφάλαιο της Γερμανίας, οι γαλλικές τράπεζες και οι καπιταλιστικοί φορείς των υπόλοιπων χωρών προσπάθησαν να ανασυγκροτηθούν, η κρίση είχε γιγαντωθεί και είχε φτάσει σε ένα τέτοιο σημείο, που απειλούσε τον καπιταλισμό με μια νέα κρίσιμη στιγμή. Αυτή τη φορά, και σε αντίθεση με το Σεπτέμβριο του 2008, η κρίση είχε τις ρίζες της στις αγορές ομολόγων. Αντιμετωπίζοντας τον κίνδυνο της ολοκληρωτικής κατάρρευσης των χρηματοπιστωτικών συναλλαγών, και κάτω από τις πιέσεις της Ουάσιγκτον και του Διεθνούς Νομισματικού Ταμείου, οι ηγέτες της Ευρώπης ακολούθησαν την αναπόφευκτη οδό και έκαναν μια συμφωνία για τη διάσωση των χρεοκοπημένων μελών της ευρωζώνης. Ωστόσο, η λύση στην οποία συμφώνησαν -το λεγόμενο ευρωπαϊκό ταμείο χρηματοπιστωτικής σταθερότητας (E.F.S.F.)-, ήταν πολύ αμφίβολο αν θα μπορούσε να είναι στην πραγματικότητα αποτελεσματική, αποδεικνύοντας ότι οι εσωτερικές αντιφάσεις και οι φυγόκεντρες δυνάμεις μέσα στην Ευρωπαϊκή Ένωση

οδηγούν σε μια Ευρώπη, που δεν έχει την πολιτική ικανότητα να διαχειριστεί τον ευρωπαϊκό καπιταλισμό σε καιρό κρίσης.

Ορισμένοι θα μπορούσαν να προβάλουν το επιχείρημα (ειδικά στις αρχές του 2010) ότι ο σκεπτικισμός για την αποτελεσματικότητα του E.F.S.F. δεν είναι δικαιολογημένος. Ωστόσο, τα δεδομένα ήταν φανερά εξαρχής: το ευρωπαϊκό ταμείο χρηματοπιστωτικής σταθερότητας διαθέτει μια βάση κεφαλαίου ύψους 60 δισ. Ευρώ, τα οποία προέρχονται από τον προϋπολογισμό της Ευρωπαϊκής Ένωσης και από το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο. Επιπρόσθετα, μπορεί να δανειστεί έως και 440 δισ. ευρώ από χρηματοπιστωτικές αγορές και θεσμούς. Η ιδέα πίσω από το E.F.S.F είναι ότι θα μπορεί να δανείζει, εκ μέρους των χωρών της ευρωζώνης, ως σύνολο. Μέχρι στιγμής δεν υπάρχει κάτι το μεμπτό στη σύλληψη του E.F.S.F., παρόλο που αυτός ο μηχανισμός δε χτυπά την κρίση στις ρίζες της και μοιάζει να προσπαθεί να ανταποκριθεί στα συμπτώματά της. Αν όμως κοιτάξει κανείς κάτω από την επιφάνεια και επανεξετάσει τα 440 δισ. ευρώ που το E.F.S.F. σκοπεύει να συλλέξει από τις αγορές, σχηματίζεται μια διαφορετική εικόνα. Η κοινή λογική υποδεικνύει ότι το κλειδί για τη δυνητική επιτυχία του E.F.S.F. είναι ότι δανείζεται εκδίδοντας τα δικά του ομόλογα, για τα οποία εγγυώνται όλες οι χώρες της ευρωζώνης, αναλογικά με το μέγεθος της οικονομίας τους. Αυτό σημαίνει, ότι η Γερμανία και η Γαλλία παρέχουν τις μεγαλύτερες εγγυήσεις. Ένας μηχανισμός σαν κι αυτόν θα έπρεπε να ενθαρρύνει τους επενδυτές να αγοράσουν τα ομόλογα του ευρωπαϊκού ταμείου χρηματοπιστωτικής σταθερότητας, σε χαμηλά επιτόκια.

Το πρόβλημα είναι, ωστόσο, ότι αυτός ο μηχανισμός έχει πολλές ομοιότητες με τις συγκυρίες, που οδήγησαν στη γέννηση των τοξικών C.D.O. στις Ηνωμένες Πολιτείες, και, αργότερα, στην Ευρώπη. Τα αμερικανικά C.D.O., που στηρίζονταν σε υποθήκες είχαν δημιουργηθεί με το τέχνασμα του συγκερασμού πρωτεύοντος και δευτερεύοντος χρέους στο ίδιο C.D.O., με έναν τόσο πολύπλοκο τρόπο, ώστε να μοιάζει στους επενδυτές ως επιτυχημένη επένδυση. Κάτι παρόμοιο συνέβη στην Ευρώπη μετά τη δημιουργία του ευρώ: τα C.D.O. δημιουργήθηκαν περιέχοντας χρέος της Γερμανίας, της Δανίας, της Ελλάδας, της Πορτογαλίας κλπ., με έναν τόσο αδιαφανή μηχανισμό, που οι επενδυτές δε μπορούσαν να υπολογίσουν την πραγματική μακροχρόνια αξία τους. Και αξίζει να υπενθυμίσουμε, στο σημείο αυτό, ότι το ιδιωτικό χρήμα που είχε δημιουργηθεί στην Ευρώπη και στις Ηνωμένες Πολιτείες στη βάση αυτών των C.D.O. ήταν η αιτία που προκάλεσε το Κραχ του 2008.

Υπό αυτό το πρίσμα, η σύσταση του ευρωπαϊκού ταμείου χρηματοπιστωτικής σταθερότητας γεννά πολλές ανησυχίες. Τα «ομόλογά» του θα συμψηφίζουν διαφορετικά μεταξύ τους χρέη (δηλαδή εγγυήσεις που θα προσφέρονται από κάθε κράτος-μέλος) με τρόπους που, τουλάχιστον μέχρι σήμερα, παραμένουν αδιαφανείς. Οι τράπεζες αναμένεται να αρπάζουν την ευκαιρία, για να εκμεταλλευτούν αυτή την αδιαφάνεια δημιουργώντας νέους τίτλους, όπως για παράδειγμα αυτούς που θα στοιχηματίζουν ενάντια στα ομόλογα του ευρωπαϊκού ταμείου χρηματοπιστωτικής σταθερότητας. Έτσι, εφόσον τα ομόλογα του E.F.S.F. βρουν αγοραστή, θα υπάρξει ένας τρίτος γύρος δημιουργίας τοξικού-ιδιωτικού χρήματος. Όταν κι αυτό το ιδιωτικό χρήμα μετατραπεί σε «στάχτες» -όπως είναι βέβαιο ότι θα συμβεί-, το μέλλον της Ευρώπης διαγράφεται αβέβαιο.

Το συμπέρασμα που μπορεί να προκύψει από τα παραπάνω είναι ότι το E.F.S.F. έχει αποτύχει να αντιμετωπίσει το πρόβλημα, που κλήθηκε να επιλύσει. Πρόκειται για ένα μάθημα που θα έπρεπε να έχει γίνει κατανοητό, τουλάχιστον από τη δεκαετία του 1930: όταν ο ολιγοπωλιακός καπιταλισμός αντιμετωπίζει κρίση ζήτησης, το να προσπαθεί κανείς να ξεπεράσει την κρίση με χάρτινους τίτλους, όχι

μόνο δεν αποτελεί λύση, αλλά είναι πιθανό να επιδεινώσει κι άλλο την κατάσταση. Ένα δεύτερο μάθημα, που είναι και πιο σχετικό με την τρέχουσα κατάσταση, είναι ότι η ενδυνάμωση του χρηματοπιστωτικού τομέα έχει οδηγήσει στο να είναι πολύ πιο δύσκολο να δοθεί μια πολιτική λύση, η οποία να συνδυάζει τόσο την εξυγίανση των τραπεζών όσο και την άμεση αύξηση της ζήτησης.

3.7 Η μετάδοση της κρίσης στην Ελλάδα

Στα μέσα της προηγούμενης δεκαετίας, το γενικό κλίμα που επικρατούσε στην Ελλάδα ήταν αυτό της, έστω και συγκρατημένης, αισιοδοξίας: με ρυθμούς ανάπτυξης συγκρίσιμους με εκείνους των υπολοίπων χωρών της Ε.Ε. και, κατά περιπτώσεις, ακόμα μεγαλύτερους, και με το ποσοστό ανεργίας να διατηρείται σε μη ανησυχητικά επίπεδα και να ακολουθεί καθοδική πορεία από το 2004 και μετά, η αισιοδοξία αυτή διατηρήθηκε και για κάποιο μικρό διάστημα από τότε που ξέσπασε η παγκόσμια οικονομική κρίση. Χαρακτηριστικό του ότι η ύφεση, στην παγκόσμια οικονομία και στην Ευρώπη, δεν επηρέασε άμεσα την Ελλάδα είναι το ότι το 2008 η Ελλάδα σημείωσε ανάπτυξη 1,3%, ενώ η ανάπτυξη στην ευρωζώνη ήταν μόλις 0,4%, γεγονός που ενδεχομένως οδήγησε, αρχικά, ορισμένους να θεωρήσουν ότι η Ελλάδα δεν θα επηρεαστεί ιδιαίτερα από την παγκόσμια κρίση.

Με τη μεταφορά της κρίσης από το χρηματοοικονομικό τομέα στην πραγματική οικονομία, ο ρυθμός παγκόσμιας ανάπτυξης έγινε αρνητικός, κάτι που σημειώθηκε για πρώτη φορά μετά τη μεγάλη ύφεση της δεκαετίας του 1930. Οι κυβερνήσεις και οι κεντρικές τράπεζες αντέδρασαν, μειώνοντας τα επιτόκια και αυξάνοντας το ελάχιστο ποσό των εγγυημένων τραπεζικών καταθέσεων, σε μια προσπάθεια τόνωσης της ρευστότητας. Οι επεκτατικές δημοσιονομικές πολιτικές που υιοθετήθηκαν από τις κυβερνήσεις, οδήγησαν στην αύξηση του δημόσιου χρέους, και η ευαισθητοποίηση των αγορών, από τα γεγονότα του 2008, είχε ως αποτέλεσμα την εξέταση της φερεγγυότητας και του πιστωτικού κινδύνου των χωρών. Έτσι, ενώ πριν το 2007-2008 η Ελλάδα θεωρούνταν λίγο-πολύ το ίδιο αξιόπιστη με όλες τις υπόλοιπες χώρες της ευρωζώνης, από το δεύτερο μισό του 2009 και μετά η υπερχρέωση του ελληνικού δημοσίου ήρθε στο προσκήνιο, καθώς η Ελλάδα αξιολογήθηκε ως η χώρα με τη μικρότερη πιθανότητα ελέγχου του διογκούμενου χρέους της.

Το ελληνικό δημόσιο χρέος είχε αρχίσει να αυξάνεται δραματικά μέσα στη δεκαετία του 1980 και είχε συνεχίσει να αυξάνεται, με μικρότερο ρυθμό, και τις επόμενες δύο δεκαετίες. Ενώ τις δεκαετίες του 1960 και του 1970, η Ελλάδα ισοσκελίζε τα έσοδα και τις δαπάνες της, τη δεκαετία του 1980, το δημόσιο έλλειμμα είχε εκτιναχτεί στο 8,1% του Α.Ε.Π. Αντίστοιχα, λόγω των ολοένα αυξανόμενων ελλειμμάτων, το δημόσιο χρέος είχε αγγίξει το 26% του Α.Ε.Π. τη δεκαετία του 1980, το 71% τη δεκαετία του 1990, ενώ το 2009 το δημόσιο χρέος καταγράφηκε στο 115,1% του Α.Ε.Π. Η σταδιακή αυτή αύξηση του δημόσιου χρέους επηρέασε την ελληνική οικονομία, καθώς, σε σύγκριση με τη δεκαετία του 1970, αφενός η κατανάλωση αυξήθηκε σημαντικά, αφετέρου μειώθηκαν οι επενδύσεις.

Το εξωτερικό χρέος της Ελλάδας ανήλθε το 2009 σε ποσοστό 82,5% του Α.Ε.Π. και, κατά το συντριπτικά μεγαλύτερο μέρος του, ταυτίζεται με το εξωτερικό δημόσιο χρέος, καθώς ο εξωτερικός δανεισμός πραγματοποιούνταν από την κυβέρνηση και όχι από τον ιδιωτικό τομέα. Μέσα στην προηγούμενη δεκαετία, ο όγκος των εισαγωγών ήταν μεγαλύτερος από εκείνον των εξαγωγών (δηλαδή η Ελλάδα παρήγαγε λιγότερο από ό,τι κατανάλωνε) και η χώρα δέχτηκε μικρότερες εισροές από τους κοινοτικούς πόρους (λόγω της ένταξης των νέων κρατών-μελών),

ενώ υποχρεώθηκε να πληρώνει μεγαλύτερους τόκους για το αυξημένο εξωτερικό χρέος της. Ως αποτέλεσμα, η Ελλάδα είχε αυξημένες ανάγκες δανεισμού (καθώς οι αποταμιεύσεις δεν επαρκούσαν για την αγορά ομολόγων, που εκδίδονταν από την κυβέρνηση, ενώ υπήρξαν και μεγάλες επενδυτικές δαπάνες λόγω των Ολυμπιακών Αγώνων του 2004) και διόγκωσε περαιτέρω το εξωτερικό της χρέος.

Η εικόνα αυτή, αν και ανέκαθεν γνωστή, ήρθε στο προσκήνιο το 2009, καθώς αποτυπώθηκε στα περιθώρια επιτοκίων δανεισμού της Ελλάδας, σε σχέση με τα αντίστοιχα γερμανικά και στα επιτόκια ασφάλισης των δανειστών της Ελλάδας (C.D.S.). Με δεδομένο ότι αυτοί οι δείκτες συνυπολογίζουν, μεταξύ άλλων, το δημόσιο και ιδιωτικό χρέος κάθε χώρας ή τη σταθερότητα του τραπεζικού της συστήματος και αντανακλούν την πιστοληπτική φερεγγυότητα των κρατών, η Ελλάδα επισημάνθηκε ως η χώρα με τη μεγαλύτερη επικινδυνότητα και τα ελληνικά κρατικά ομόλογα ως εκείνα, τα οποία απαιτούσαν τη μεγαλύτερη πληρωμή για ασφάλεια (δηλαδή με το μεγαλύτερο ρίσκο).

Από τον Νοέμβριο του 2009 και μετά, τα της Ελλάδας (επιτόκια των προθεσμιακών συμβολαίων ανταλλαγής πιστωτικού κινδύνου μακροπρόθεσμων ομολόγων πενταετούς διάρκειας της Ελλάδας), ενώ βρίσκονταν στα ίδια περίπου επίπεδα με αυτά της Ιρλανδίας (και ήδη υψηλότερα από αυτά των άλλων χωρών της ευρωζώνης), ακολούθησαν μια δραματικά ανοδική πορεία, η οποία, αν και είχε σκαμπανεβάσματα, οδήγησε σε επίπεδα κατά πολύ υψηλότερα σε σχέση με τα αντίστοιχα της Πορτογαλίας και της Ιρλανδίας.

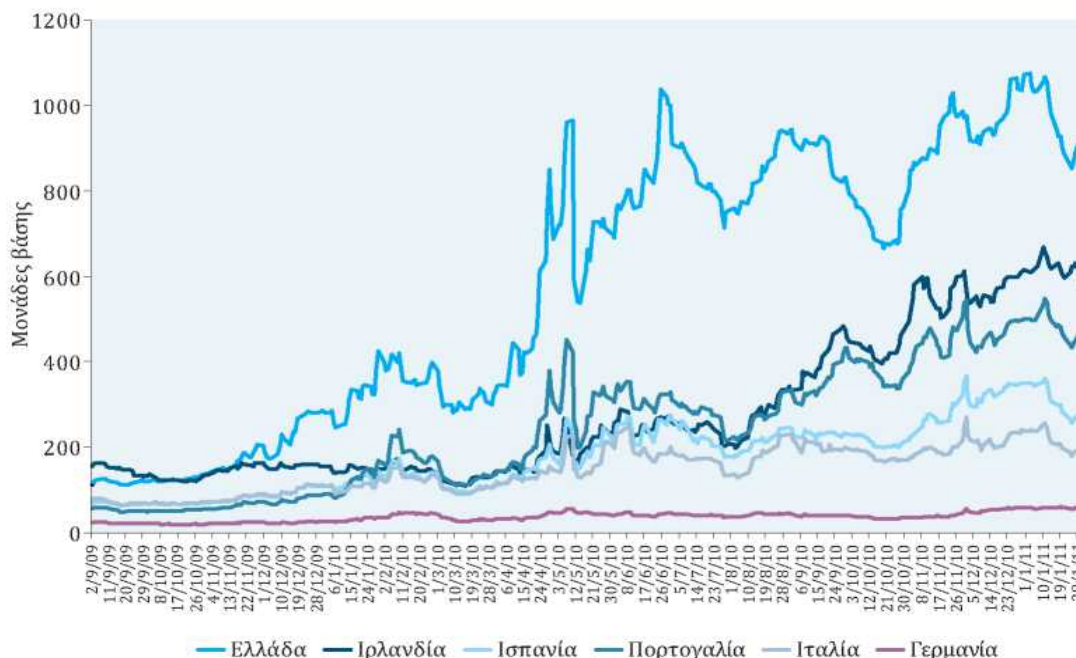
Ενώ λοιπόν τον Οκτώβριο του 2009 τα ελληνικά βρίσκονταν στις 130 περίπου μονάδες βάσης (κάτι που σημαίνει ότι ένας αγοραστής ελληνικού 5ετούς ομολόγου αξίας 1 εκατ. Ευρώ, έπρεπε να καταβάλλει 13.000 ευρώ ετησίως επί 5 χρόνια για ασφάλεια), μέσα στο δεύτερο μισό του 2010 βρίσκονταν κατά μέσο όρο στις 800 μονάδες βάσης, ενώ περιστασιακά ξεπέρασαν ακόμα και τις 1.000. Αυτή η ανοδική πορεία των ελληνικών αποτυπώνεται στο Διάγραμμα 2, όπου φαίνονται επίσης και τα της Ιρλανδίας, της Ισπανίας, της Πορτογαλίας, της Ιταλίας και της Γερμανίας (η οποία θεωρείται σταθερά ως η πιο αξιόπιστη χώρα της Ε.Ε.).

Με τις πιέσεις των αγορών να αναδεικνύουν τα προβλήματα της ελληνικής οικονομίας (το ύψος του δημόσιου και του εξωτερικού χρέους, τη σχετικά χαμηλή ανταγωνιστικότητα καθώς και τα προβλήματα οργάνωσης), η κυβέρνηση του Κωνσταντίνου Καραμανλή ανακοίνωσε μια σειρά μέτρων λιτότητας, με στόχο την αύξηση των κρατικών εσόδων και κήρυξε πρόωρες εκλογές τον Οκτώβριο του 2009, προκειμένου να εξασφαλίσει τη συναίνεση των πολιτών. Με σχετικά πιο αισιόδοξες εξαγγελίες, η κυβέρνηση του Γεωργίου Παπανδρέου κέρδισε τις εκλογές και, τον ίδιο μήνα, ο νέος υπουργός Οικονομικών ενημέρωσε το ECO.FIN. ότι το έλλειμμα της Ελλάδας θα άγγιζε το 12,5% για το 2009, αντί για 6% που ανέφερε η προηγούμενη ενημέρωση, μόλις τρεις εβδομάδες πριν (στις αρχές Οκτωβρίου, πριν τις εκλογές). Παρομοίως, η εκτίμηση για το δημόσιο χρέος πήγε από το 107,2% του Α.Ε.Π. στο 113,4%. Περαιτέρω αναθεωρήσεις οδήγησαν το έλλειμμα στο 15,4% του Α.Ε.Π., ενώ το δημόσιο χρέος του 2009 ανήλθε στο 126,8% του Α.Ε.Π.

Με αυτά τα δεδομένα, το πρόβλημα της Ελλάδας αναδείχθηκε ακόμα περισσότερο με τις υποβαθμίσεις των οίκων αξιολόγησης: μία μέρα μετά το διπλασιασμό της εκτίμησης του δημόσιου χρέους, ο οίκος Fitch υποβάθμισε την Ελλάδα από Α σε Α-, και το Δεκέμβριο την υποβίβασε ακόμα μία βαθμίδα, ενώ σε υποβιβασμούς προχώρησαν και οι οίκοι S&P και Moody's. Αυτοί οι υποβιβασμοί έστρεψαν το ενδιαφέρον στην Ελλάδα, με την ανησυχία να γενικεύεται και σε ολόκληρη την ευρωζώνη και να εκφράζονται επιφυλάξεις για το μέλλον της νομισματικής ένωσης. Το πόσο αλληλένδετες είναι οι οικονομίες της Ε.Ε. γίνεται φανερό και από το

Διάγραμμα 2, καθώς παρατηρούμε ότι τα C.D.S. των άλλων χωρών (με εξαίρεση της Γερμανίας που παρουσιάζουν σταθερότητα), αν και κατά πολύ χαμηλότερα από τα ελληνικά, ακολουθούν τις ίδιες αυξομειώσεις.

Διάγραμμα 2: 5ετή CDS, Σεπτ. 2009 - Φεβρ. 2011



Πηγή: Bloomberg (bloomberg.com)

Στις αρχές του 2010, η κυβέρνηση ανακοίνωσε το Πρόγραμμα Σταθερότητας και Ανάπτυξης, το οποίο προέβλεπε μείωση του ελλείμματος κατά 4% το 2010, και περαιτέρω μείωσή του σε κάτω από 3% έως το 2012, με την εφαρμογή μιας σειράς από μέτρα (μεταξύ άλλων, πάγωμα προσλήψεων, αύξηση των ορίων συνταξιοδότησης, αύξηση του Φ.Π.Α., νέο φορολογικό σύστημα για την πάταξη της φοροδιαφυγής). Το Πρόγραμμα Σταθερότητας και Ανάπτυξης εγκρίθηκε από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή στις αρχές του Φεβρουαρίου του 2010, αλλά αυτό δεν φάνηκε να ανακόπτει την ανοδική πορεία των επιτοκίων και των περιθωρίων των C.D.S. Οι πιθανές εξηγήσεις για αυτό συμπεριλαμβάνουν τις εξείς παρατηρήσεις:

1. Οι φημολογίες περί επερχόμενης πτώχευσης της Ελλάδας, είχαν σαφή αρνητικό αντίκτυπο στις αγορές.
2. Η αξιοπιστία της χώρας δέχτηκε περαιτέρω πλήγμα, με τις φήμες περί ανταλλαγών που είχαν συνάψει οι ελληνικές κυβερνήσεις μέσα στην προηγούμενη δεκαετία, καθώς και από την αμφισβήτηση των στοιχείων της Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας για το χρέος (κάτι που οδήγησε μάλιστα και στη διατύπωση της άποψης ότι η Ελλάδα μπήκε στη νομισματική ένωση με πλασματικά στοιχεία).
3. Το ίδιο το περιεχόμενο του Προγράμματος Σταθερότητας και Ανάπτυξης απέτυχε να πείσει τις αγορές για την ικανότητα της Ελλάδας να διαχειριστεί το χρέος.

Στις αρχές Μαρτίου του 2010, η κυβέρνηση εισήγαγε μια σειρά νέων μέτρων (περικοπές μισθών, περαιτέρω αύξηση του Φ.Π.Α., περικοπές στις δημόσιες

επενδύσεις), ενώ η Ε.Ε. ανακοίνωσε τη δημιουργία μηχανισμού χρηματοδότησης, με τη συμμετοχή του Διεθνούς Νομισματικού Ταμείου. Για μια ακόμα φορά, ωστόσο, οι κινήσεις αυτές δεν οδήγησαν στην ενίσχυση της αξιοπιστίας της Ελλάδας, αφού οι αμφιβολίες για το αν η Ελλάδα θα μπορούσε να διαχειριστεί την κρίση παρέμειναν έντονες. Μάλιστα περισσότερο γενικευμένες πλέον, καθώς άρχισε να εκφράζεται η άποψη ότι κινδυνεύει το ίδιο το ευρώ. Από τον Απρίλιο και μετά, ακολούθησαν νέες υποβαθμίσεις από τους οίκους αξιολόγησης, με τα ελληνικά ομόλογα να κατατάσσονται για πρώτη φορά από τότε που είχε ξεκινήσει η αξιολόγησή τους στην κατηγορία των «σκουπιδιών» (junk). Έπειτα από μια σειρά διαπραγματεύσεων, σχετικά με το ύψος και τους όρους της χρηματοδότησης, η Ελλάδα υπέγραψε το Μνημόνιο στις 5 Μαΐου 2010, το οποίο περιλαμβάνει υποστήριξη ύψους 80 δισ. ευρώ από χώρες της ευρωζώνης και 30 δισ. ευρώ από το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο, με κόστος δανεισμού περίπου 4% έως 5% και περίπου 3,3% αντίστοιχα. Προϋπόθεση για τη χρηματοδότηση είναι η δρομολόγηση διαρθρωτικών μεταρρυθμίσεων, ενώ η Ελλάδα μπαίνει σε καθεστώς τριμηνιαίας αξιολόγησης, ώστε να διαπιστώνεται ο βαθμός επίτευξης της δημοσιονομικής πειθαρχίας.

Με την ανακοίνωση της δημιουργίας μηχανισμού χρηματοδότησης και τη δημοσιοποίηση των λεπτομερειών του Μνημονίου, τα επιτόκια στις αγορές μειώθηκαν, αλλά αυτή η μείωση υπήρξε προσωρινή. Λίγες μόλις εβδομάδες μετά, η Moody's προέβη σε μια ακόμα υποβάθμιση και τα περιθώρια εκτινάχθηκαν για άλλη μια φορά. Παρά τη σχετικά ικανοποιητική εκτέλεση των όρων του Μνημονίου, η Ελλάδα εξακολουθεί να θεωρείται εξαιρετικά αφερέγγυα και να αναφέρεται ως η χώρα της ευρωζώνης με τη μεγαλύτερη πιθανότητα χρεοκοπίας, δέκα και πλέον μήνες μετά από την υπογραφή του Μνημονίου. Οι υποβαθμίσεις από τους διεθνείς οίκους δεν έχουν πάντως να διαδέχονται η μία την άλλη.

Τα προβλήματα στην οικονομία της Ελλάδας, που ήρθαν στο προσκήνιο λόγω της παγκόσμιας κρίσης ανέδειξαν με τη σειρά τους και το βαθύτερο πρόβλημα της ευρωζώνης, ότι πρόκειται, δηλαδή, για μια σειρά από χώρες που έχουν κοινό νόμισμα, χωρίς όμως να μπορεί, ρεαλιστικά, να γίνει λόγος για πραγματική νομισματική ένωση. Έτσι, από τα τέλη της προηγούμενης δεκαετίας μπήκε, από ό,τι φαίνεται, οριστικό τέλος σε μια περίοδο λειτουργίας του ευρώ, κατά την οποία δεν γίνονταν διαφοροποιήσεις μεταξύ των χωρών της ευρωζώνης, καθώς οι χώρες με τα μεγαλύτερα ελλείμματα και δημόσια χρέη θεωρήθηκαν αφερέγγυες και άρχισαν να έχουν περιορισμένη πρόσβαση στις αγορές. (ΙΝΕ/ΓΣΕΕ,2011)

3.8 Οι επιπτώσεις της χρηματοοικονομικής κρίσης

Η μεγαλύτερη χρηματοπιστωτική κρίση, μετά την οικονομική κατάρρευση του 1929, επέφερε σημαντικές αλλαγές στην παγκόσμια οικονομική κοινότητα και είχε τέτοιο μέγεθος που οι συνολικές της επιπτώσεις παραμένουν ακόμη και δεν έχουν αξιολογηθεί συγκεντρωτικά, καθώς είναι ακόμα αβέβαιες.

Εκτός από τα αρνητικά αποτελέσματα στο διεθνές χρηματοπιστωτικό σύστημα, οι συνολικοί ρυθμοί οικονομικής ανάπτυξης σε όλο τον κόσμο, σημείωσαν σημαντική μείωση, γεγονός που είναι έκδηλο και στους κυριότερους χρηματιστηριακούς δείκτες. Συνοπτικά, και σύμφωνα με στατιστικά στοιχεία, οι κυριότερες επιπτώσεις της διεθνούς οικονομικής κρίσης είναι:

- Δραματική πτώση του διεθνούς εμπορίου αγαθών.
- Πτώση Α.Ε.Π. (Ακαθαριστου Εγχωριου Προιον).
- Πτώση τιμών πρώτων υλών.
- Αρνητική εξέλιξη εμπορίου υπηρεσιών.

- Πτώση των διεθνών επενδύσεων.
- Μείωση ζήτησης, χρηματοδότησης, πιστώσεων για επενδύσεις και εμπόριο.
- Μείωση κατανάλωσης.
- Αύξηση προστατευτισμού.
- Αρνητικό κλίμα σε ναυτιλία και τουρισμό.
- Χρόνιες ανισορροπίες στα ισοζύγια πληρωμών.
- Ανισορροπίες στην εξέλιξη των συναλλαγματικών ισοτιμιών.
- Επιδείνωση των προοπτικών ανάπτυξης των φτωχών χωρών.
- Πτώση εισροών συναλλάγματος από εξαγωγές και ξένες επενδύσεις.
- Τάσεις οικονομικού εθνικισμού μέσω κρατικών ενισχύσεων.
- Επιθετικές υποτιμήσεις νομισμάτων και συναλλαγματικός προστατευτισμός.
- Εμπόδια στη διεθνή κίνηση συντελεστών παραγωγής.

Οι βασικότερες επιπτώσεις της τρέχουσας οικονομικής κρίσης στην ελληνική οικονομία μπορούν να συνοψισθούν ως εξής:

- Περιορισμός καταναλωτικής πίστης που οδηγεί σε μείωση της κατανάλωσης.
- Μείωση εξαγωγών.
- Αύξηση της ανεργίας.

3.9 Οι ευκαιρίες της χρηματοοικονομικής κρίσης στην Ελλάδα

Είναι αναπόφευκτο, έκτος από την δυσμένεια που φέρνει η οικονομική κρίση, να παρουσιάζονται και ευκαιρίες για ανάπτυξη. Είναι αρκετές αυτές οι επιχειρήσεις, που εκμεταλλεύονται το δυσμενές οικονομικό περιβάλλον, προκειμένου να αναπτυχθούν και, είναι σημαντικό, την περίοδο της οικονομικής κρίσης, σύμφωνα με όλα τα παραπάνω να γίνονται νέες καινοτόμες επενδύσεις.

- ✓ Μια σημαντική ευκαιρία είναι η θέσπιση του πενταετούς αφορολόγητου, για νέες επιχειρήσεις από άτομα 25-30 χρονών.
- ✓ Μια ακόμα ευκαιρία παρουσιάζεται από την κατακόρυφη πτώση των ενοικίων των καταστημάτων.
- ✓ Ωθηση στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις δίνουν και τα 4 νέα προγράμματα ΕΣΠΑ συνολικής αξίας 275 εκ ευρώ.
- ✓ Επίσης, είναι πλέον πιο εύκολο για τους επιχειρηματίες να πετύχουν χαμηλότερες τιμές στις πρώτες ύλες ή γενικότερα πό τους προμηθευτές τους.
- ✓ Επιπλέον, η Ελλάδα έχει αρκετό ανθρώπινο κεφάλαιο, το οποίο δε διαχειρίζεται σε ικανοποιητικό βαθμό. Έτσι, άνεργοι πτυχιούχοι μπορούν να εκμεταλλευτούν τους χαμηλούς μισθούς και τις επιχειρηματικές ιδέες, ώστε να ανοίξουν την δική τους επιχείρηση. Με αυτόν τον τρόπο μπορεί να αυξηθεί περαιτέρω η επιχειρηματικότητα.
- ✓ Ευνοϊκό πλαίσιο για την ίδρυση εταιρειών, αποτελεί και το νέο νομοσχέδιο, που προβλέπει ίδρυση εταιρειών σε μία ημέρα (μέχρι σήμερα απαιτούνταν περίπου 30 ημέρες), μέσω ενός εκ των 3200 συμβολαιογραφικών γραφείων, με το κόστος, από τα 4200 ευρώ που ίσχυε ως σήμερα, να είναι μειωμένο έως και 80%.

Όλα τα παραπάνω μπορούν, συνολικά, να βοηθήσουν την ελληνική κοινωνία

να αντεπεξέλθει στους δύσκολους καιρούς που περνά.

3.10 Η καταναλωτική συμπεριφορά την περίοδο της κρίσης

Κατά τη διάρκεια των κρίσεων παρατηρείται μια, δίχως προηγούμενο, αλλαγή της καταναλωτικής συμπεριφοράς. Παρατηρείται μείωση των δαπανών για αγορές, έλλειψη εμπιστοσύνης στα brands, στους θεσμούς της αγοράς και μια γενική μεταβολή των προτιμήσεων. Οι παράγοντες που οδηγούν σε αυτή τη συμπεριφορά ποικίλουν και αναλύονται παρακάτω.

Η καταναλωτική συμπεριφορά επηρεάζεται και καθορίζεται απόλυτα από τέσσερις κύριες ομάδες παραγόντων:

- Πολιτιστικούς.
- Κοινωνικούς.
- Δημογραφικούς.
- Ψυχολογικούς.

Κατά τη διάρκεια των κρίσεων παρατηρείται μια αλλαγή της συμπεριφοράς του καταναλωτή. Η στροφή στις μάρκες, η μείωση των δαπανών για κατανάλωση, η επιλογή φθηνότερων προϊόντων, καθώς και των υποκατάστατων.

Οι κυριότεροι από τους λόγους που οδηγούν σε αυτή την αλλαγή είναι οι παρακάτω:

- Παρακίνηση.
- Αντίληψη, που είναι πνευματική διαδικασία της γνώσης και κρίσης, η οποία δίνει την ικανότητα σε ένα άτομο να αντιληφθεί, να κατανοήσει και να εξηγήσει τον κόσμο που τον περιβάλλει.
- Καθοδηγητές κοινής γνώμης και ομάδες αναφοράς, που είναι τα άτομα που λόγω της θέσης ή των γνώσεών τους μπορούν και καθοδηγούν μία ομάδα ατόμων ή ένα κοινό.
- Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης.
- Άγχος/ Φόβος/ Ανησυχία.



Κεφάλαιο 4^ο: Οικονομική κρίση και Μ.Μ.Ε. στην Ελλάδα

Η παρατεταμένη οικονομική κρίση κατέστησε την επιβίωση και τη λειτουργία μεγάλου μέρους των μικρομεσαίων ελληνικών επιχειρήσεων εξαιρετικά δύσκολη. Η ιδιαίτερα συσταλτική δημοσιονομική πολιτική, τα συνεχή οικονομικά βάρη που επιβάλλονται στα νοικοκυριά, αλλά και στον ελληνικό επιχειρηματικό κόσμο, η μακροοικονομική αστάθεια και, γενικότερα, η αβεβαιότητα είναι μερικές μόνο, από τις αιτίες καταρράκωσης των επενδύσεων και της παρατεταμένης διάρκειας της οικονομικής κρίσης, η οποία έχει ήδη διαρκέσει επτά χρόνια. Από το 2008, μέχρι και σήμερα, οι κύριοι λόγοι που έπληξαν τις ελληνικές μικρομεσαίες εμπορικές επιχειρήσεις, σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, είναι η λιτότητα, η χρηματοδοτική ένδεια, η διεθνοποίηση και η έλλειψη εθνικού σχεδίου υποστήριξής τους.

Διεθνής οικονομική κρίση, εγχώρια επίσης, με τα οικονομικά του κράτους να μη βρίσκονται σε καλό επίπεδο, διαρκής πολιτική αβεβαιότητα και απογοήτευση για τους Έλληνες πολίτες. Μία κρίση εισαγόμενη, την οποία δυσκολευόμαστε να αντιμετωπίσουμε, λόγω της ελλιπούς θωράκισης της οικονομίας μας. Αναμφισβήτητα, οι κρίσεις γεννούν ευκαιρίες.

Όσοι επιδεικνύουν, ειδικά αυτή την εποχή, διαχείριση κρίσεων, αντοχή στην πίεση, καινοτομία και –σίγουρα– ψυχραιμία θα βγουν ωφελημένοι από αυτή την κατάσταση. Όσοι εργαστούν μεθοδικά, έξυπνα και, πάνω απ' όλα, όσοι δώσουν την απαραίτητη προσοχή στην ποιότητα των προϊόντων-υπηρεσιών, που παρέχουν στον πελάτη τους, αυτοί είναι που θα μπορέσουν να επιβιώσουν.

Ανέκαθεν οι κρίσεις δημιουργούσαν προβληματισμό, «λουκέτα» σε πολλές επιχειρήσεις, απόγνωση, απελπισία, αλλά ωθούσαν πολλούς στην καινοτομία, την επιχειρηματικότητα, στην ευελιξία των επιχειρηματικών κινήσεών τους και στην εμπειρία της διαχείρισης δύσκολων καταστάσεων. Συμπεραίνουμε, λοιπόν, ότι η οικονομική κρίση που βιώνουμε δεν είναι μόνο η καταστροφή, αλλά και ένα σημείο επανεκκίνησης και «αναγέννησης» της οικονομίας.

«Η αρνητική συγκυρία της τελευταίας πενταετίας έχει οδηγήσει σε πτώση του κύκλου εργασιών της μέσης ΜμΕ κατά περίπου 50%, ποσοστό που κυμαίνεται από 40% για τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις του δείγματός μας, μέχρι 90% για τις μικρότερες.

Ως αποτέλεσμα, οι ΜμΕ πλέον καλύπτουν το 1/3 του εταιρικού τομέα από 1/2 το 2007, με τις μεγαλύτερες και τις πιο εξωστρεφείς ΜμΕ να δείχνουν πιο ανθεκτικές. Επιπλέον, εντονότερη πτώση κύκλου εργασιών έχει δεχθεί ο κλάδος εμπορίας αυτοκινήτων (71% κατά την περίοδο 2007-2012) και ο κλάδος κατασκευών (70% κατά την αντίστοιχη περίοδο).

Η μικρή τάση βελτίωσης του επιχειρηματικού κλίματος για τις ΜμΕ, που σημειώθηκε στο τέλος του 2012, εντείνεται κατά το πρώτο εξάμηνο του 2013. Συγκεκριμένα, οι εκτιμήσεις των ΜμΕ για την απασχόληση του επόμενου εξαμήνου αποτυπώνουν μια τάση σταθεροποίησης, ενώ οι επενδυτικές προοπτικές τους είναι θετικές (ιδιαίτερα στον κλάδο της βιομηχανίας).

Σε αυτό το πλαίσιο, η πορεία του δείκτη εμπιστοσύνης είναι θετική για όλους τους κλάδους, με την εντονότερη βελτίωση να παρατηρείται στο κομμάτι του δείκτη που αντικατοπτρίζει τη μελλοντική ζήτηση. Ειδικότερα, οι μεγαλύτερες ΜμΕ στην πλειοψηφία τους δηλώνουν βελτίωση του επιχειρηματικού κλίματος, ενώ ο κλάδος των υπηρεσιών δείχνει τη μεγαλύτερη βελτίωση».

Όσον αφορά επιμέρους τομείς που ξεχωρίζουν θετικά σημειώνουμε τις εξωστρεφείς βιομηχανίες, τους χονδρεμπόρους, τον τουρισμό και τους ελεύθερους επαγγελματίες.

Οι ΜμΕ αποδεικνύονται αρκετά ευέλικτες, καθώς σε μια συγκυρία όπου τα έσοδά τους καταποντίστηκαν, κατάφεραν να περιορίσουν το κόστος εργασίας αρκετά, ώστε να παραμείνει σταθερό το ποσοστό των εσόδων. Συγκεκριμένα, ο περιορισμός του κόστους εργασίας, πάνω από 50% την πενταετία 2007-2012, επιτεύχθηκε κυρίως μέσω μείωσης του μέσου μισθού (που συνέβαλε κατά 28%), και δευτερευόντως μέσω μείωσης προσωπικού (που συνέβαλαν κατά 25%).

Η μέση απασχόληση ανά ΜμΕ μειώθηκε κατά 25% την προηγούμενη πενταετία (40% στις μικρές και 23% στις μεσαίες επιχειρήσεις), με τη μεγαλύτερη πτώση στις κατασκευές (κατά 52%) και τη μικρότερη στις υπηρεσίες (κατά 5%). Επιπλέον, σημειώνουμε μια στροφή προς τη μερική απασχόληση (και στους εξωτερικούς συνεργάτες κυρίως στη βιομηχανία) και μια μέση καθυστέρηση πληρωμής μισθών της τάξης του 1,5 μήνα.

Ο μέσος ετήσιος μισθός μειώθηκε κατά 28% την προηγούμενη πενταετία (42% στις μικρές και 17% στις μεσαίες επιχειρήσεις), με τη μεγαλύτερη πτώση στις υπηρεσίες (κατά 47%) και τη μικρότερη στη βιομηχανία (κατά 11%).

Η παραγωγικότητα (προσαρμοσμένη για μισθούς) έχει περιοριστεί κατά 12% την προηγούμενη πενταετία, με τη μεγαλύτερη πτώση στο εμπόριο (κατά 18%) και μικρή άνοδο (κατά 3%) στη βιομηχανία». (Μυλωνάς - Λαμπροπούλου, 2013)

Στο παρόν κεφάλαιο θα εξεταστούν και θα παρουσιαστούν, όσο το δυνατόν εκτενέστερα, τα ανωτέρω γραφόμενα.

4.1 Αναδιάρθρωση εταιρικού τομέα

Η αρνητική οικονομική συγκυρία της τελευταίας πενταετίας έχει οδηγήσει σε πτώση του κύκλου εργασιών της μέσης μικρομεσαίας επιχείρησης, κατά περίπου 50% (από €4 εκατ. το 2007, σε €2 εκατ. το 2012), σύμφωνα με την έρευνα επιχειρήσεων της Ε.Τ.Ε.

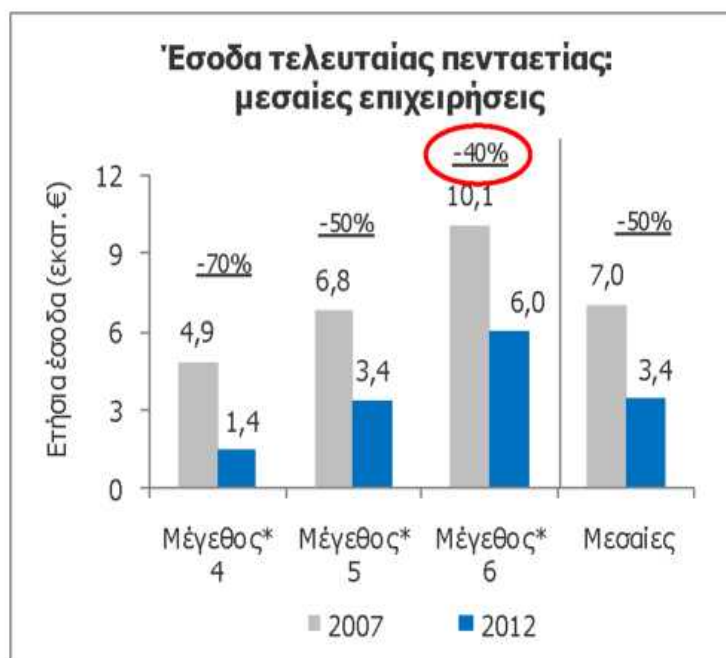
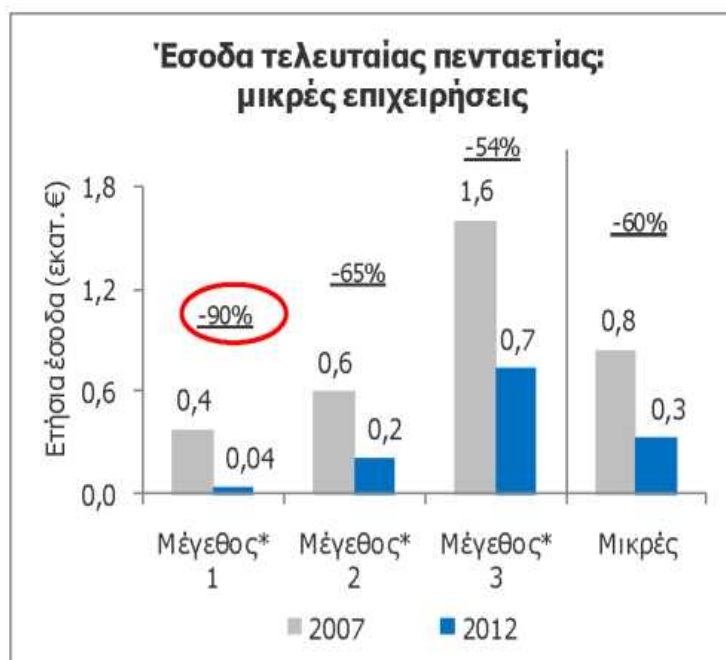
Εντυπωσιακή είναι η απόκλιση όσον αφορά το μέγεθος της συρρίκνωσης του κύκλου εργασιών, μεταξύ των μικρότερων και των μεγαλύτερων επιχειρήσεων της εξαβάθμιας κλίμακας μεγέθους*. Συγκεκριμένα, οι μικρότερες ΜμΕ με κύκλο εργασιών χαμηλότερο των €100 χιλ. (μέγεθος 1) έχασαν το 90% των εσόδων τους την τελευταία πενταετία, έναντι 40% για τις μεγαλύτερες ΜμΕ με κύκλο εργασιών της τάξης των €5-10 εκατ. (μέγεθος 6), υποδηλώνοντας τη σημασία του μεγέθους των ΜμΕ για την αντοχή και τη δυναμικότητά τους.

Αξίζει να σημειωθεί, ότι ο υποδιπλασιασμός του κύκλου εργασιών των ΜμΕ που προκύπτει μέσω της έρευνας της Ε.Τ.Ε., επαληθεύεται από διαθέσιμα χρηματοοικονομικά στοιχεία εταιρειών για την τελευταία πενταετία (πτώση της τάξης του 40% στο διάστημα 2007- 2012, πηγή: βάση δεδομένων ICAP). Συνεπώς, φαίνεται πως η οικονομική κρίση έχει οδηγήσει σε αναδιάρθρωση του εταιρικού τομέα, με τις ΜμΕ να χάνουν μερίδιο και να καλύπτουν το 1/3 του κύκλου εργασιών το 2012, από το 1/2 του 2007.

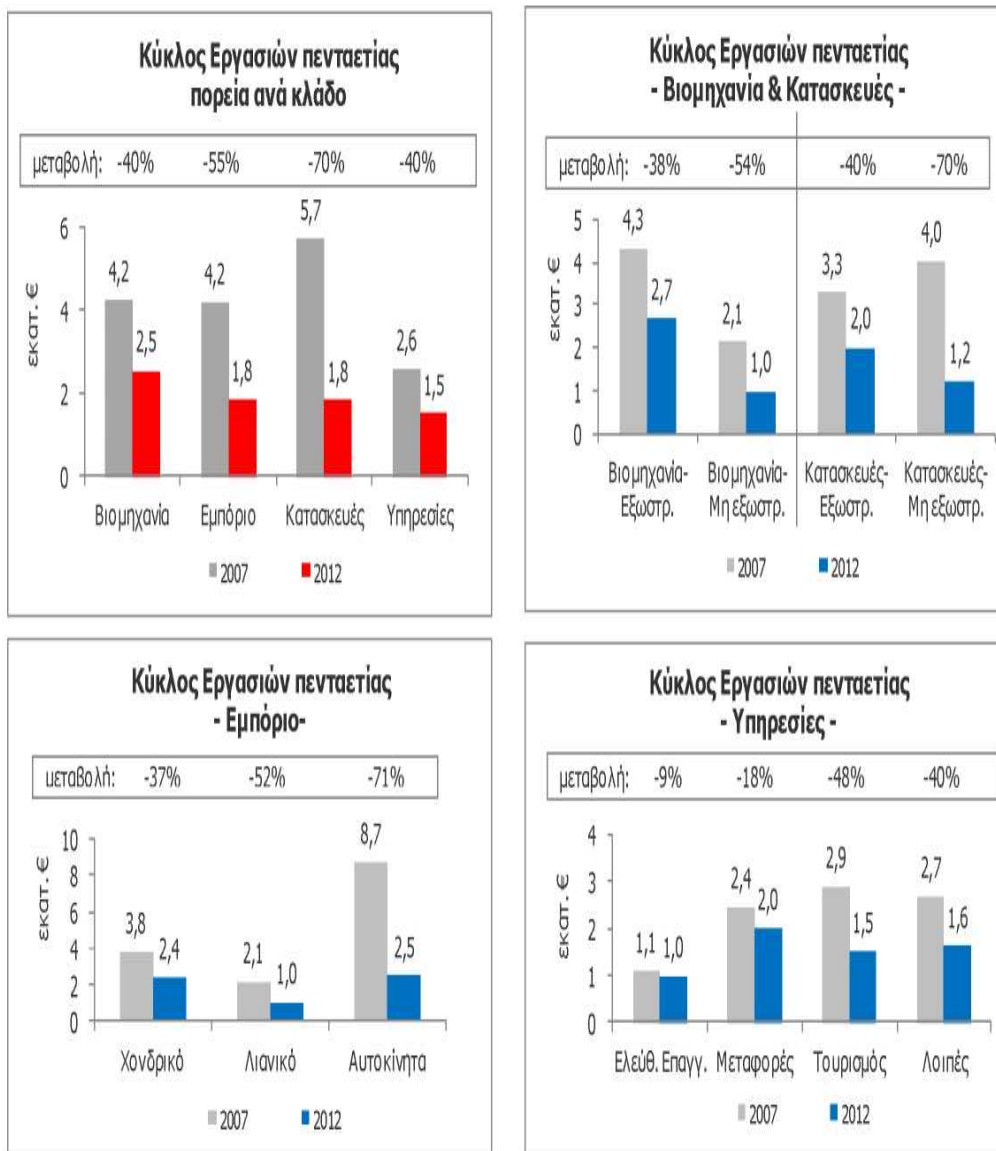
Η θετική επίδραση της εξωστρέφειας, κατά τη διάρκεια της κρίσης, φαίνεται από τη συγκράτηση της πτώσης του κύκλου εργασιών στις εταιρείες που την επιλέγουν, ευνοώντας περισσότερο τον κλάδο βιομηχανίας (65% των επιχειρήσεων εξάγει - με πτώση 38% - έναντι λιγότερο του 1/4 των κατασκευαστικών, με πτώση 40%).

Από τον κλάδο υπηρεσιών, μικρότερη είναι η επίπτωση για τους ελεύθερους επαγγελματίες (πτώση 10% στον κύκλο εργασιών) παρά το μικρότερο μέγεθός τους, ενώ περισσότερο έχει πληγεί ο τουριστικός τομέας (πτώση 50%).

Από τους κλάδους του εμπορίου, εντονότερη είναι η επίδραση στο εμπόριο αυτοκινήτων (πτώση 70%), ενώ την καλύτερη εικόνα παρουσιάζουν οι χονδρέμποροι (πτώση 37%).



* Η κλίμακα 1-6 στα άνω γραφήματα αφορά τάξεις μεγέθους του κύκλου εργασιών. Ειδικότερα, ορίζουμε σε (εκατ. €): 1=(0-0,1], 2=(0,1-0,5], 3=(0,5-1], 4=(1-2,5], 5=(2,5-5] και 6=(5-10].



(Μυλωνάς - Λαμπροπούλου, 2013)

4.2 Κόστος εργασίας

Η μείωση του μέσου μισθού ανά εργαζόμενο σε συνδυασμό με τις απολύσεις κατάφεραν να συγκρατήσουν το κόστος εργασίας σε ένα σταθερό ποσοστό των εσόδων (27% των εσόδων το 2012, από 29% το 2007). Η εξέλιξη αυτή αποτελεί θετικό σημάδι αναδιάρθρωσης, ειδικά στην τρέχουσα συγκυρία κατάρρευσης των εσόδων των ΜμΕ (πτώση 50% την τελευταία πενταετία, όπως είδαμε παραπάνω).

Ειδικότερα, ο περιορισμός του κόστους εργασίας κατά περίπου 50% επιτεύχθηκε μέσω:

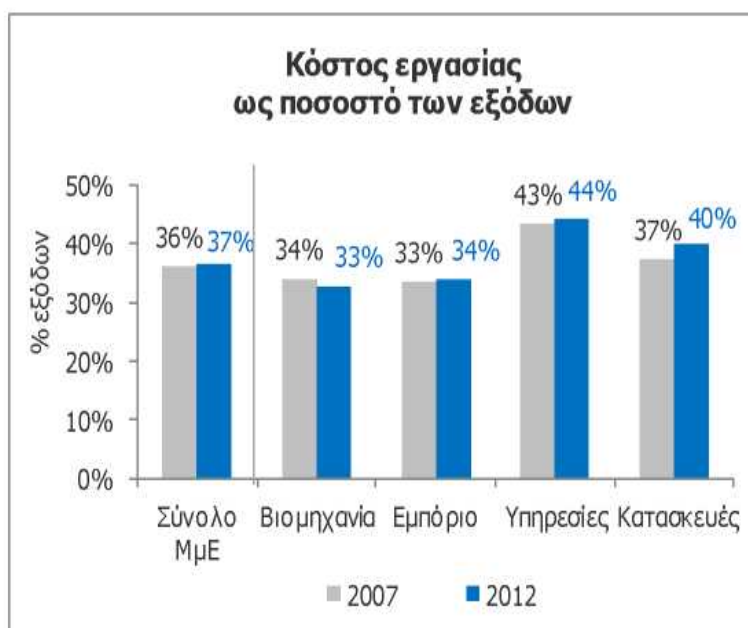
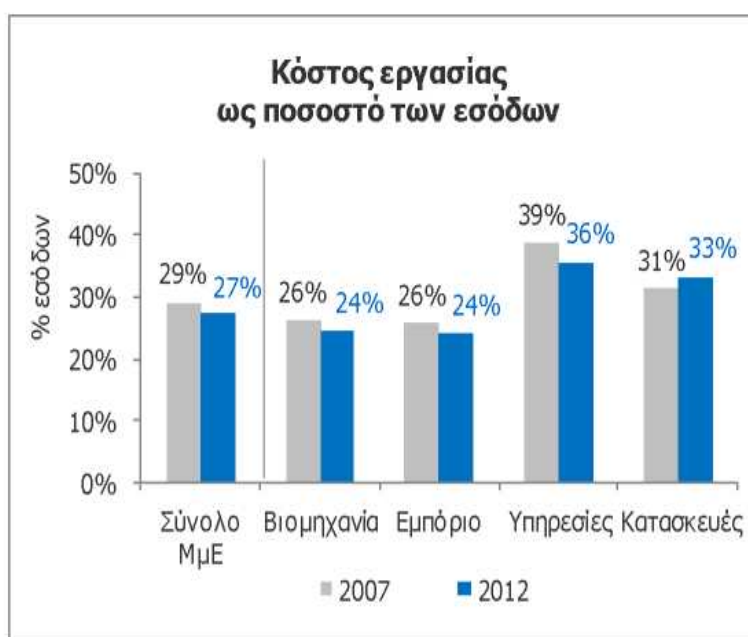
- Μείωσης του μέσου μισθού ανά εργαζόμενο, που συνέβαλε στη μείωση του κόστους εργασίας κατά 38%
- Μείωσης του αριθμού απασχολούμενων, η οποία οδήγησε σε μείωση του κόστους εργασίας κατά 12%

Επιπλέον, οι ΜμΕ φαίνεται να πέτυχαν παρόμοια συγκράτηση με των μισθολογικών εξόδων τους και για τα μη μισθολογικά τους έξοδα, καθώς η δομή του κόστους τους έμεινε σταθερή

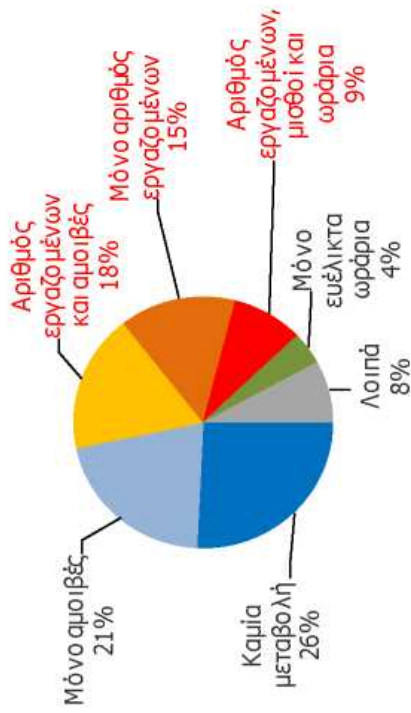
Αν και τα 3/4 των ΜμΕ προχώρησαν σε μεταβολές του μισθολογικού κόστους κατά την προηγούμενη πενταετία, πάνω από το 1/2 των ΜμΕ δε σκοπεύει να μεταβάλλει το μισθολογικό του κόστος κατά το επόμενο έτος

Περίπου το 1/4 των ΜμΕ κατέφυγε σε απολύσεις και μειώσεις μισθών, κατά την προηγούμενη πενταετία, ένα ακόμα 21% μετέβαλε μόνο μισθούς και ένα ακόμα 15% άλλαξε μόνο αριθμό εργαζομένων.

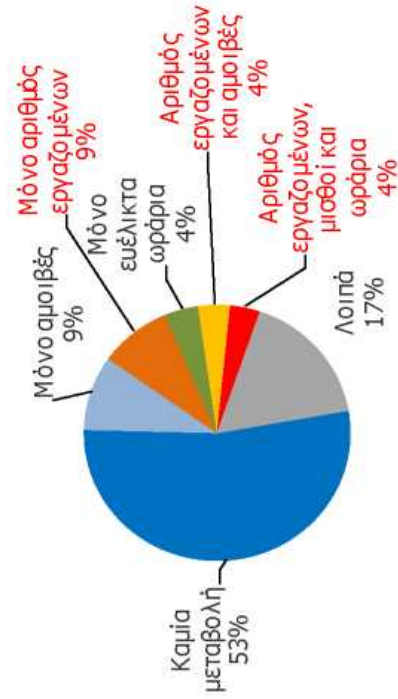
Από τις ΜμΕ που κατέφυγαν σε απολύσεις, το 84% κρίνει τους εργαζόμενους βάσει ικανοτήτων και το 12% βάσει κόστους (σημαντικότερο για τις μικρότερες ΜμΕ, που αποφασίζουν βάσει κόστους σε ποσοστό 30%).



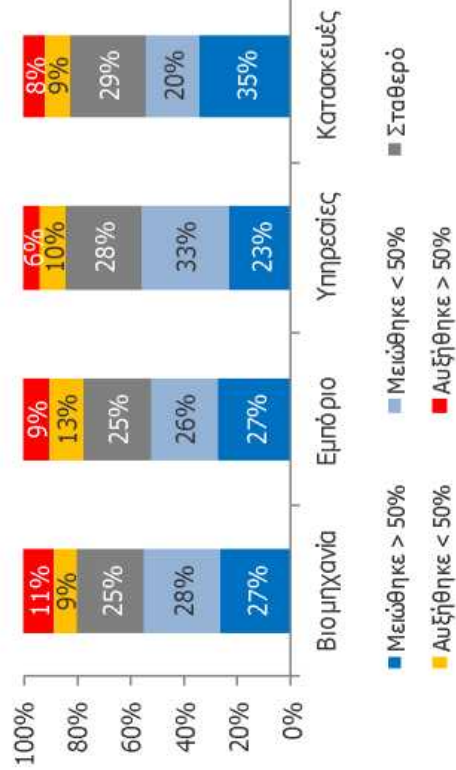
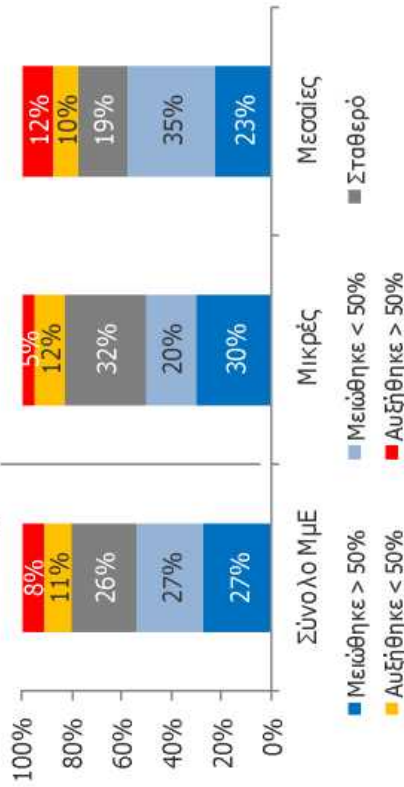
**Μέτρα μεταβολής μισθολογικού κόστους
- κατά την τελευταία πενταετία -**



**Μέτρα μεταβολής μισθολογικού κόστους
- κατά το επόμενο έτος -**



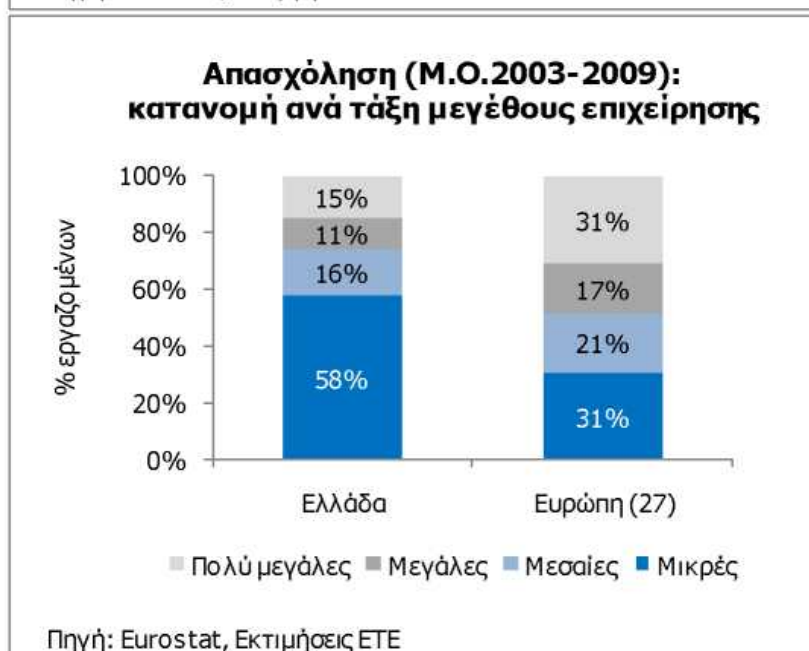
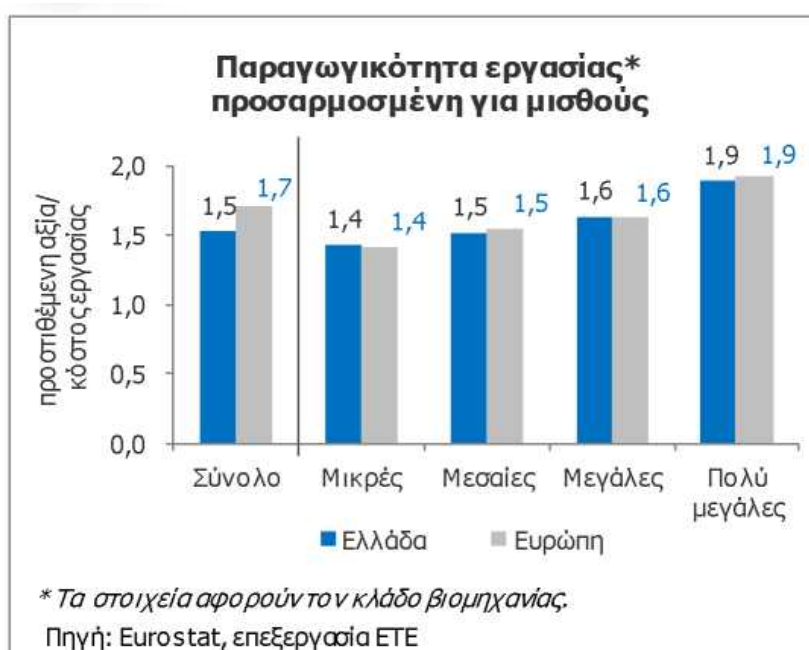
**Μεταβολή μισθολογικού κόστους
την τελευταία πενταετία**



4.3 Παραγωγικότητα εργασίας

Η παραγωγικότητα εργασίας φαίνεται να αυξάνεται όσο αυξάνεται το μέγεθος των επιχειρήσεων. Ενδεικτικά, από στοιχεία για βιομηχανικές επιχειρήσεις, προκύπτει ότι για κάθε ευρώ που λαμβάνει ως μισθό ο μέσος εργαζόμενος, προσφέρει προστιθέμενη αξία €2 στις πολύ μεγάλες επιχειρήσεις, έναντι περίπου €1,5 στις μικρές. Αυτό το γεγονός επηρεάζει αρνητικά την παραγωγικότητα εργασίας του εγχώριου εταιρικού τομέα, στον οποίο οι απασχολούμενοι σε μικρές επιχειρήσεις φθάνουν το 60% κατά μέσο όρο στο διάστημα 2003-2009 (έναντι 30% στην Ευρώπη).

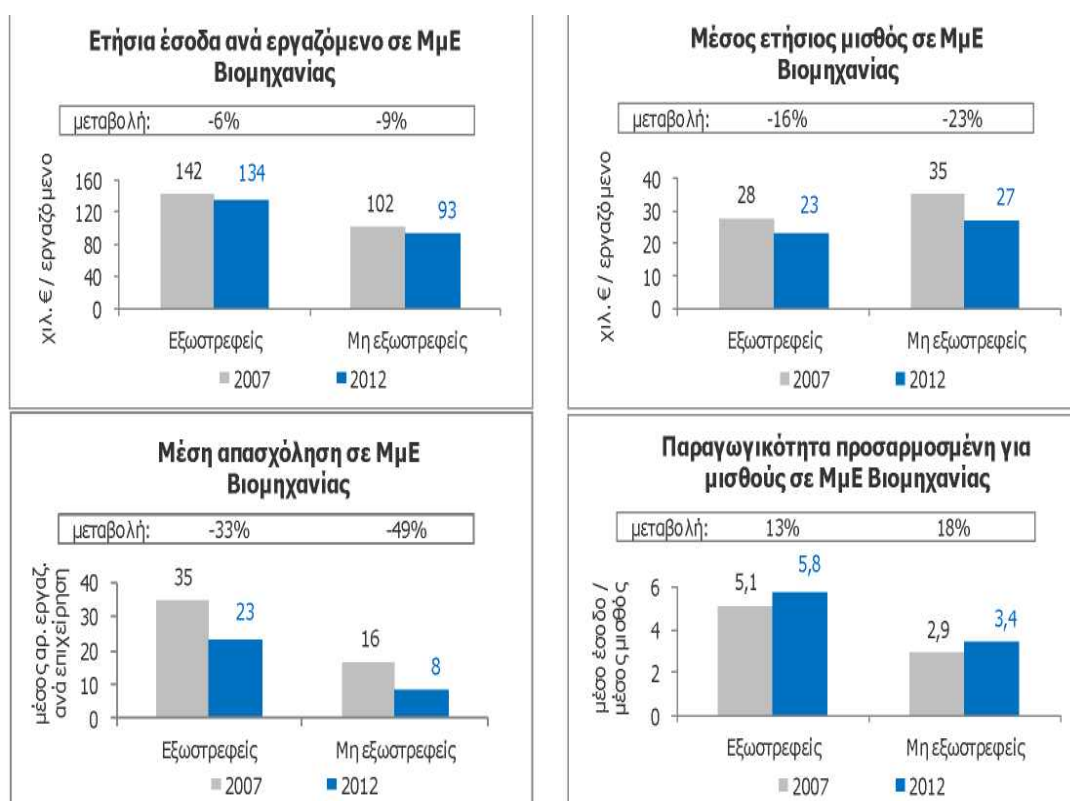
Συνεπώς, ενώ οι παραγωγικότητες για κάθε τάξη μεγέθους είναι αντίστοιχες σε Ελλάδα και Ευρώπη, η συνολική παραγωγικότητα είναι χαμηλότερη στην Ελλάδα, λόγω μεγαλύτερης βαρύτητας των μικρών επιχειρήσεων στην απασχόληση.



Οι εξωστρεφείς ΜμΕ βιομηχανίας φαίνεται πως προχώρησαν σε λιγότερες απολύσεις συγκριτικά με τις μη εξωστρεφείς, κατά την τελευταία πενταετία (πτώση απασχόλησης 33%, έναντι 50% αντίστοιχα).

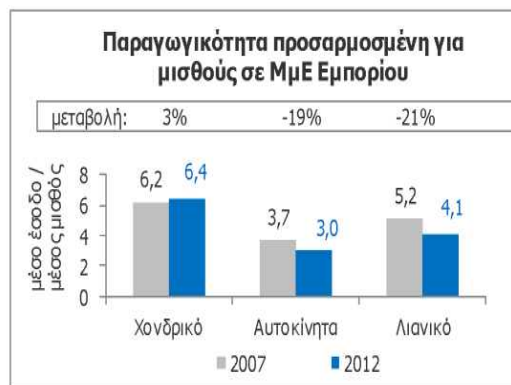
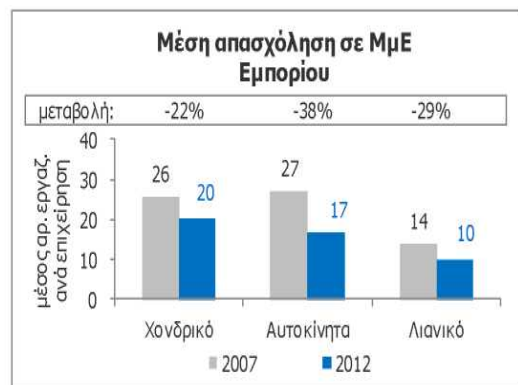
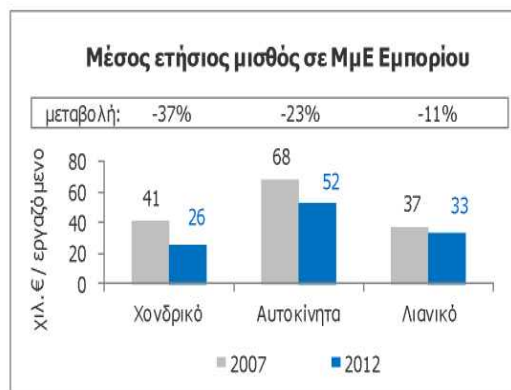
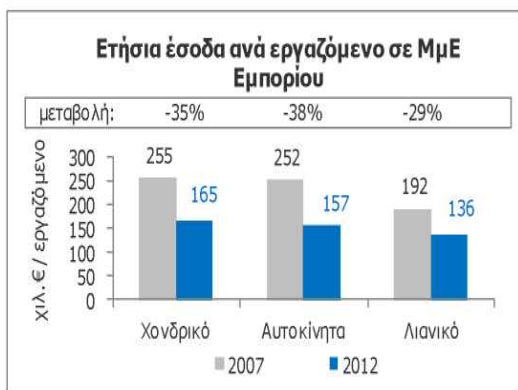
Η προσαρμογή της απασχόλησης και στις δύο κατηγορίες βιομηχανικών ΜμΕ ήταν επαρκής ώστε να ανταποκριθούν σε μεγάλο βαθμό στην πτώση εσόδων. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα, τα έσοδα ανά εργαζόμενο να σημειώσουν μικρή πτώση 6% στις εξωστρεφείς (που παραμένουν οι πλέον παραγωγικές) και 9% στις μη εξωστρεφείς (έναντι πτώσης 36% για το σύνολο του εταιρικού τομέα).

Αξίζει να σημειωθεί ότι ο μέσος μισθός μειώθηκε περισσότερο από τα έσοδα ανά εργαζόμενο, τόσο στις εξωστρεφείς (πτώση 16% έναντι 6% αντίστοιχα) όσο και στις μη εξωστρεφείς βιομηχανίες (πτώση 23% έναντι 9% αντίστοιχα), με αποτέλεσμα η παραγωγικότητα προσαρμοσμένη για τους μισθούς να αυξάνεται, παραμένοντας υψηλότερη στις εξωστρεφείς βιομηχανίες.



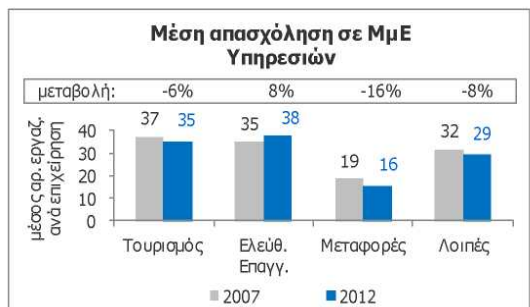
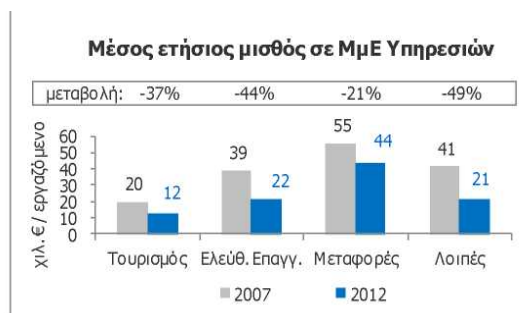
Μεταξύ των κλάδων εμπορίου, το εμπόριο αυτοκινήτων, παρά το γεγονός ότι έχει πραγματοποιήσει έντονη μείωση απασχόλησης (38%, έναντι 29% στο λιανικό και 22% στο χονδρικό), σημείωσε τη μεγαλύτερη πτώση εσόδων ανά εργαζόμενο την τελευταία πενταετία.

Οι χονδρέμποροι αντέδρασαν λιγότερο δυναμικά σε όρους απασχόλησης (την οποία περιόρισαν κατά 22%), ωστόσο κατάφεραν να αυξήσουν την -ήδη υψηλή- παραγωγικότητά τους, περιορίζοντας το μέσο μισθό κατά 37% (έναντι 23% στο εμπόριο αυτοκινήτων και 11% στο λιανικό εμπόριο).



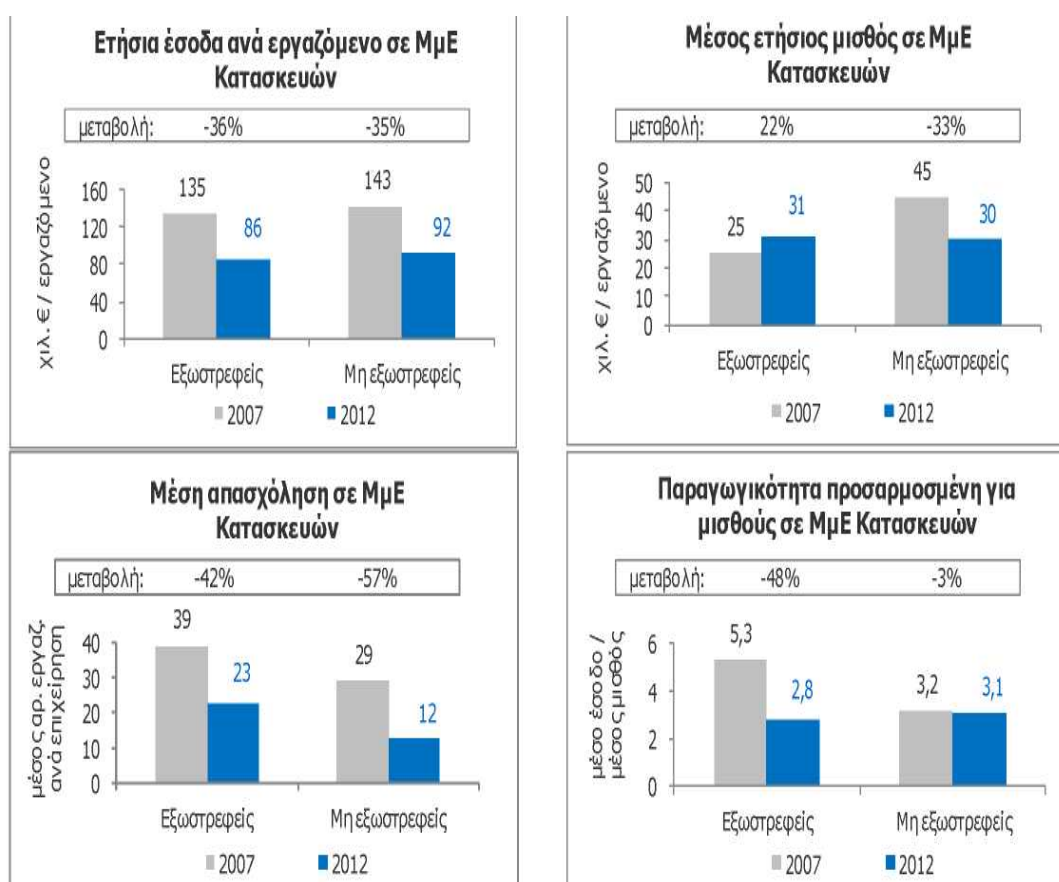
Όσον αφορά τους επιμέρους τομείς του κλάδου υπηρεσιών, η μείωση απασχόλησης στις ΜμΕ μεταφορών ήταν αρκετή για να διατηρήσουν τα υψηλότερα έσοδα ανά εργαζόμενο, μεταξύ των ΜμΕ υπηρεσιών. Εντονότερη μείωση στα έσοδα ανά εργαζόμενο σημείωσαν οι ελεύθεροι επαγγελματίες, λόγω μικρής αύξησης στη μέση απασχόληση κατά 8% την τελευταία πενταετία

Λαμβάνοντας υπόψη και τη μείωση του μέσου μισθού ανά εργαζόμενο, οι τομείς υπηρεσιών που ξεχωρίζουν σε όρους παραγωγικότητας προσαρμοσμένης για μισθούς είναι ο τουρισμός και οι ελεύθεροι επαγγελματίες, οι οποίοι κατάφεραν να αυξήσουν την παραγωγικότητά τους την τελευταία πενταετία.



Αντίστοιχα με τον κλάδο βιομηχανίας, οι εξωστρεφείς ΜμΕ κατασκευών μείωσαν προσωπικό σε μικρότερο βαθμό, έναντι των μη εξωστρεφών κατά την τελευταία πενταετία λαμβάνοντας υπόψη τις μεταβολές στα έσοδα ανά εργαζόμενο και στο μέσο μισθό, η προσαρμοσμένη παραγωγικότητα:

- Παρέμεινε σχετικά σταθερή στις μη εξωστρεφείς κατασκευαστικές, οι οποίες μείωσαν το μέσο μισθό αντίστοιχα με την πτώση στο μέσο ετήσιο έσοδο.
- Μειώθηκε σημαντικά (σχεδόν 50%) στις **εξωστρεφείς** εταιρείες του κλάδου, οι οποίες έχασαν το πλεονέκτημα που είχαν πριν μία πενταετία έναντι των μη εξωστρεφών. Η δυσμενής θέση του συγκεκριμένου τομέα επιβεβαιώνεται και από την ύπαρξη υπεράριθμων εργαζομένων (40% πλεονάζον προσωπικό στις εξωστρεφείς κατασκευαστικές, έναντι 28% στις μη εξωστρεφείς και 20% για το σύνολο των ΜμΕ.



(Μυλωνάς - Λαμπροπούλου, 2013)

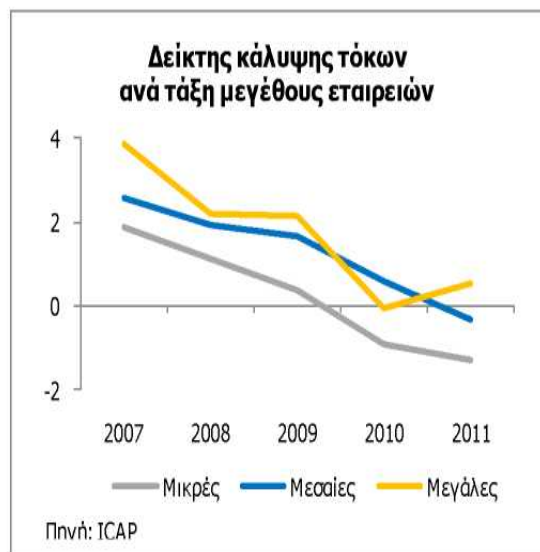
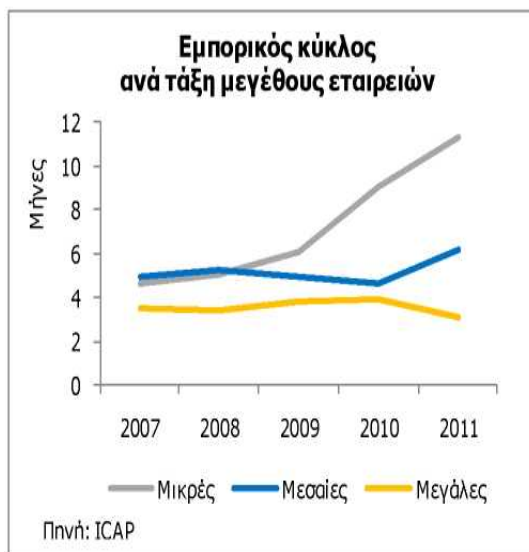
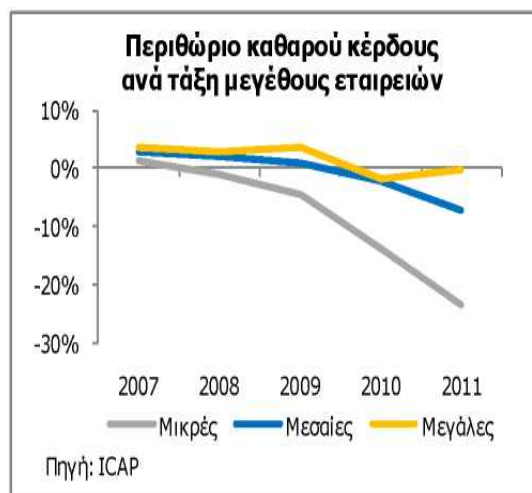
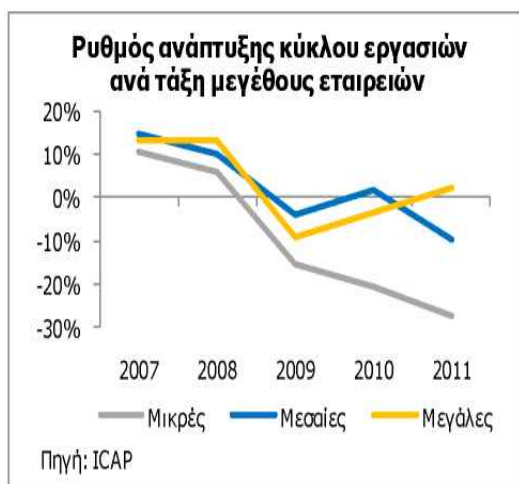
4.4 Οι μικρές επιχειρήσεις έχουν πληγεί περισσότερο από την κρίση

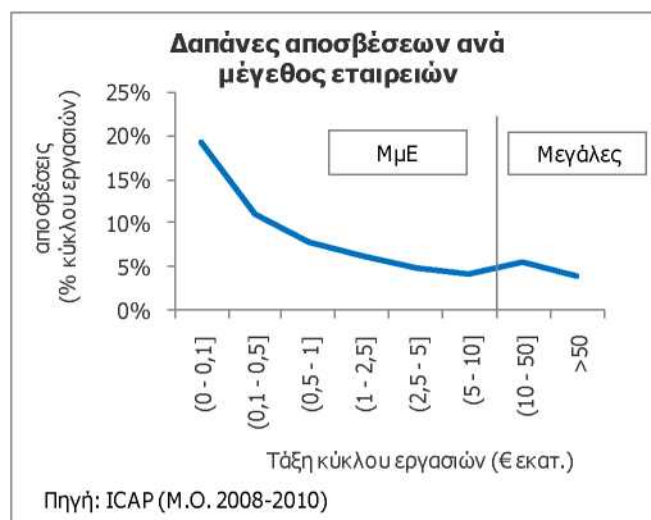
Οι μικρές εταιρείες σημείωσαν εντονότερη πτώση σε όρους δραστηριότητας και κερδοφορίας. Επιπλέον, η αύξηση του εμπορικού κύκλου και η περιορισμένη δυνατότητα κάλυψης των χρηματοοικονομικών τους εξόδων δημιουργεί αυξημένες ανάγκες για κεφάλαια κινήσης.

Ενώ το λειτουργικό κόστος, ως ποσοστό των πωλήσεων, είναι χαμηλότερο στις μικρές εταιρείες, το πλεονέκτημα αυτό αντισταθμίζεται πλήρως από την επίδραση των αντιοικονομικών κλίμακας. Έτσι, ενώ οι μικρές εταιρείες πέτυχαν την τριετία 2008-2010 ένα περιθώριο λειτουργικού κέρδους της τάξης του 11,5%, επιβαρύνσεις σταθερού κόστους περιόρισαν την κερδοφορία κατά σχεδόν 18 ποσοστιαίες μονάδες, οδηγώντας έτσι τις εταιρείες σε καθαρά ζημιογόνα

αποτελέσματα (-6,4% για την αντίστοιχη περίοδο).

Ο πρώτος λόγος για το υψηλό ποσοστό σταθερού κόστους των μικρών εταιρειών (και συνεπώς τη μεγάλη απόκλιση μεταξύ λειτουργικού και καθαρού περιθωρίου κέρδους) είναι η χαμηλή ταχύτητα κυκλοφορίας ενεργητικού (0,3 για τις μικρές, έναντι 0,6 για τις μεσαίες και 0,7 για τις μεγάλες). Η παράμετρος αυτή αποτυπώνεται στο υψηλό ποσοστό αποσβέσεων, ως προς τις πωλήσεις (20% στις πολύ μικρές εταιρείες, έναντι περίπου 5% για τις μεγάλες). Το υψηλό ποσοστό σταθερού κόστους περιορίζει σημαντικά την ευελιξία των μικρών εταιρειών, καθιστώντας τις έτσι πιο ευάλωτες σε συνθήκες πτωτικής ζήτησης.





Χρημ/κοί Δείκτες ανά τάξη μεγέθους

	Μικρές	Μεσαίες	Μεγάλες
Περ. Καθαρού Κέρδους	-6,4%	0,3%	1,6%
Περ. Λειτουργ. Κέρδους	11,3%	8,4%	7,5%
Απόκλιση περ. κέρδους (Καθαρό-Λειτουργικό)	-17,7%	-8,1%	-5,9%
Ταχύτητα Κυκλοφορίας Ενεργητικού	0,27	0,57	0,70

Πηγή: ICAP (για το διάστημα 2008-2010)

(Μυλωνάς - Αθανασόπουλος, 07/2012)

4.5 Ρευστότητα επιχειρήσεων

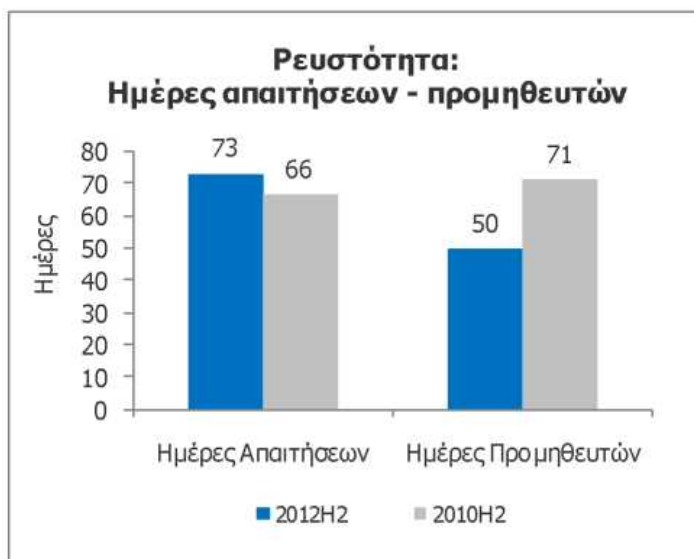
Η έλλειψη ρευστότητας παραμένει έντονο πρόβλημα για το 40% των ΜμΕ στο τέλος του 2012 (κυρίως υπό την πίεση της μείωσης των ημερών πληρωμής προμηθευτών και του περιορισμού χρήσης μεταχρονολογημένων επιταγών).

Πράγματι, κατά την τελευταία διετία (2011-2012) οι καθυστερήσεις εισπράξεων από πελάτες έχουν αυξηθεί, ενώ οι πληρωμές προς προμηθευτές γίνονται συντομότερα. Συγκεκριμένα, η χρονική απόκλιση μεταξύ εισπραξης απαιτήσεων και πληρωμής προμηθευτών προσεγγίζει τις 25 ημέρες (ενώ το 2010 ο χρόνος εισπράξεων και πληρωμών ήταν πιο ισορροπημένος).

Η διαρκής μείωση της χρήσης μεταχρονολογημένων επιταγών (35% των συναλλαγών των ΜμΕ το δεύτερο εξάμηνο του 2012, από 57% το 2009) συρρικνώνει ένα βασικό κανάλι στήριξης της ρευστότητας και επιδεινώνει το πρόβλημα ρευστότητας των επιχειρήσεων.

Όσον αφορά τη μόχλευση, σχεδόν τα 3/4 του τομέα ΜμΕ έχουν κάποιο δάνειο και από αυτό το τμήμα, το 30% νιώθει ότι έχει πρόβλημα υπερδανεισμού, βάσει τρέχουσας συγκυρίας (από 1/4 το πρώτο εξάμηνο του 2012). Ωστόσο, η πρόσβαση σε δανειακά κεφάλαια αξιολογείται από τις επιχειρήσεις ως δυσχερέστερη, συγκριτικά

με το προηγούμενο έτος, ενώ η γενικότερη δυσκολία πρόσβασης σε χρηματοδότηση αποτελεί το πλέον πιεστικό πρόβλημα για το 1/3 των ΜμΕ.



(Μυλωνάς - Αθανασόπουλος, 03/2013)

4.6 Νομοθετικές ρυθμίσεις

Το 60% των ΜμΕ θεωρεί ότι οι νομοθετικές ρυθμίσεις, που εφαρμόστηκαν στην αγορά εργασίας την τελευταία τριετία, φάνηκαν χρήσιμες. Περισσότερο φαίνεται να επωφελήθηκαν οι μεσαίες επιχειρήσεις, ενώ μόνο το 27% των μικρότερων ΜμΕ θεωρεί ότι βοηθήθηκε σε κάποιο βαθμό από τις πρόσφατες νομοθετικές μεταρρυθμίσεις.

Επιπλέον, το 80% των ΜμΕ θεωρεί ότι μπορεί να ενισχυθεί από περαιτέρω νομοθετικές ρυθμίσεις στην αγορά εργασίας (ποσοστό που φτάνει το 60% ακόμα και για τις πιο μικρές ΜμΕ). Οι κύριοι τομείς που προτείνουν για περαιτέρω μεταρρύθμιση είναι:

- Η μείωση των εργοδοτικών εισφορών.

- Η καθιέρωση ευέλικτων ωραρίων.
- Η μείωση του κόστους των απολύσεων.
- Οι μεταβολές στις συλλογικές διαπραγματεύσεις.



* Η κλίμακα 1-6 αφορά τάξεις μεγέθους του κύκλου εργασιών. Ειδικότερα, ορίζουμε σε (εκατ. €): 1=(0-0,1], 2=(0,1-0,5], 3=(0,5-1], 4=(1-2,5], 5=(2,5-5] και 6=(5-10].



(Μυλωνάς - Τζάκου-Λαμπροπούλου, 07/2013)

Κεφάλαιο 5^ο: Πρόσφατες μετρήσεις απόδοσης Μ.Μ.Ε. στην Ελλάδα

Σε αυτό το κεφάλαιο παρουσιάζεται αναλυτικά η πιο πρόσφατη έρευνα αποτίμησης των εργασιών των Μ.Μ.Ε. στην Ελλάδα, η οποία δημοσιεύθηκε το Φεβρουάριο του 2015.

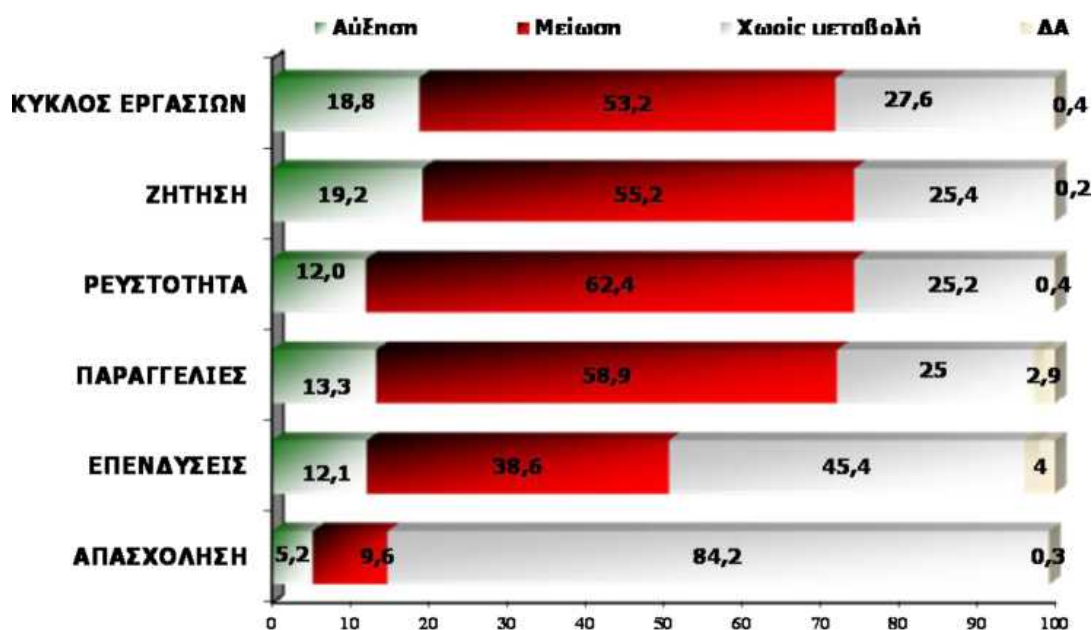
Συνολικά, η αποτίμηση του β' εξαμήνου 2014 εξακολουθεί να είναι αρνητική για όλους τους δείκτες, αν και εμφανίζονται γενικές τάσεις αποκλιμάκωσης. Το 58,6% των επιχειρήσεων καταγράφει επιδείνωση της γενικής οικονομικής τους κατάστασης. Μόλις 1 στις 4 επιχειρήσεις κατέγραψαν κέρδη στην επιχειρηματική δραστηριότητα της προηγούμενης χρήσης. Σε χειρότερη κατάσταση βρίσκονται οι πολύ μικρές επιχειρήσεις (οι αρνητικές αποτιμήσεις ανέρχονται στο 70,4%) και οι επιχειρήσεις του κλάδου του εμπορίου (αρνητικές αποτιμήσεις για το 63,1%). Στα επί μέρους μεγέθη των επιχειρήσεων, επιδείνωση σημειώνεται:

- Στον κύκλο εργασιών για το 53,2% των επιχειρήσεων.
- Στη ζήτηση για το 55,2%.
- Στη ρευστότητα το 62,4%.
- Στις παραγγελίες το 58,9%.
- Στις επενδύσεις: αύξηση καταγράφει το 12,1 %, μείωση το 38,6% και στασιμότητα το 45,4%.

Ο μέσος όρος μείωσης του κύκλου εργασιών ανήλθε στο 12,55%, μικρότερος από το 20% της αντίστοιχης μείωσης που καταγράφηκε στο προηγούμενο εξάμηνο. Σωρευτικά στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις η συνολική μείωση από την έναρξη της κρίσης και μετά αγγίζει μεσοσταθμικά το 77% (το οποίο επιβεβαιώνεται και από την πρόσφατες έρευνες της ΕΤΕ). Ευνοϊκότερη είναι η συγκυρία για τις επιχειρήσεις με μεγαλύτερο κύκλο εργασιών και περισσότερο προσωπικό, καθώς το ισοζύγιο θετικών-αρνητικών αποτιμήσεων είναι σχεδόν ουδέτερο.

Από τα στοιχεία αποτίμησης του β' εξαμήνου προκύπτει μια μικρή αποκλιμάκωση της αρνητικής τροχιάς, που είχε ξεκινήσει από το 2010. Συνολικά, τα μετρήσιμα οικονομικά μεγέθη των επιχειρήσεων, τα οποία καταγράφουν και τη μικρότερη αποκλιμάκωση, παραμένουν σε αρνητική τροχιά. Η μειωμένη ρευστότητα και η περιορισμένη επενδυτική δραστηριότητα είναι έκφραση των κινδύνων που διατρέχουν οι επιχειρήσεις. Πρόκειται για μια εύθραυστη σταθεροποίηση, με σημείο αφετηρίας το προηγούμενο εξάμηνο, η οποία αναζητά το κατάλληλο μείγμα οικονομικής πολιτικής για να μετασχηματιστεί σε ανάληψη επενδυτικών πρωτοβουλιών και βελτίωση της οικονομικής πραγματικότητας.

ΑΠΟΤΙΜΗΣΗ ΤΕΛΕΥΤΑΙΟΥ ΕΞΑΜΗΝΟΥ, ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1:



ΚΛΕΙΣΙΜΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ:

1) Το ποσοστό των μικρών επιχειρήσεων, που θεωρούν πολύ ή αρκετά πιθανό το ενδεχόμενο να έχουν το επόμενο διάστημα σοβαρό πρόβλημα λειτουργίας, σε βαθμό που θα κινδυνεύσουν να κλείσουν μειώνεται, αλλά παραμένει σε υψηλά επίπεδα. Μία στις 3 επιχειρήσεις θεωρεί ως πολύ πιθανό τον κίνδυνο λουκέτου (έναντι 47,8% στην αντίστοιχη έρευνα Ιουλίου 2014). Επισημαίνεται ότι το Μάιο του 2009, ο αντίστοιχος δείκτης ήταν 11,7% (διαγράμματα 2 & 3).

2) Άμεσο κίνδυνο κλεισίματος το επόμενο εξάμηνο αντιμετωπίζει περίπου το 8,5% των μικρών επιχειρήσεων. Αυτό μεταφράζεται ότι σε απόλυτα μεγέθη 51.000 μικρές επιχειρήσεις βρίσκονται στο «κόκκινο». Εκτιμάται ότι η μείωση επιχειρήσεων το επόμενο εξάμηνο θα είναι 8.500 και θα αφορά, κυρίως, τις πολύ μικρές επιχειρήσεις.

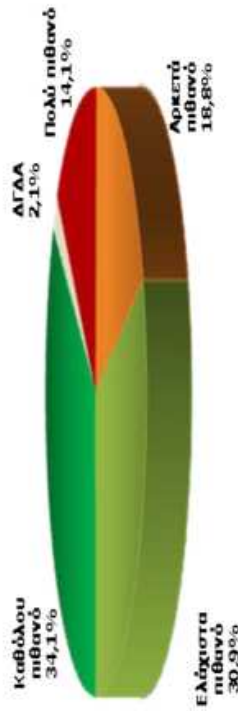
3) Επισημαίνεται ότι σύμφωνα με το συντηρητικό σενάριο του ΙΜΕ-ΓΣΕΒΕΕ τα πιθανά λουκέτα επιχειρήσεων, που βρίσκονται στο «κόκκινο» συνεπάγονται κίνδυνο απώλειας 20.000 θέσεων συνολικής απασχόλησης (εργοδότες, αυτοαπασχολούμενοι, μισθωτοί).

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2

Θεωρείτε πιθανό ή όχι το ενδεχόμενο η επιχείρησή σας να έχει σοβαρά πρόβλημα λειτουργίας το επόμενο διάστημα σε βαθμό που θα κινδυνεύει να κλείσει;

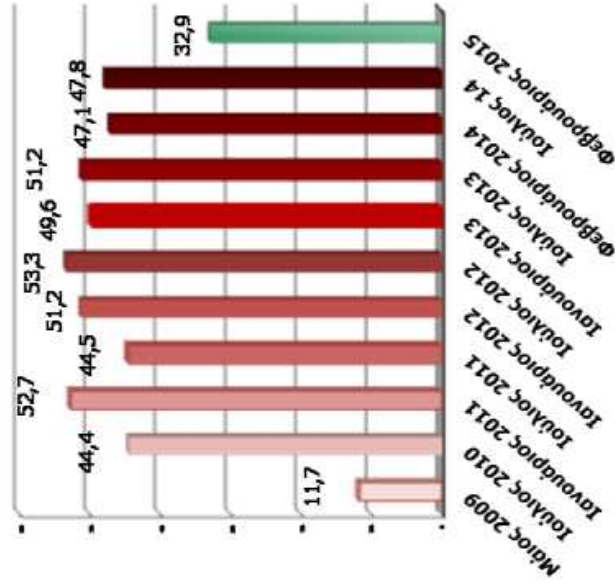
Ελάχιστα & Καθόλου πιθανό :
65%

Πολύ & Αρκετά πιθανό: 32,9%



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 3

Φόβος για ενδεχόμενο κλείσιμο της επιχείρησής Συγκριτικό Γράφημα



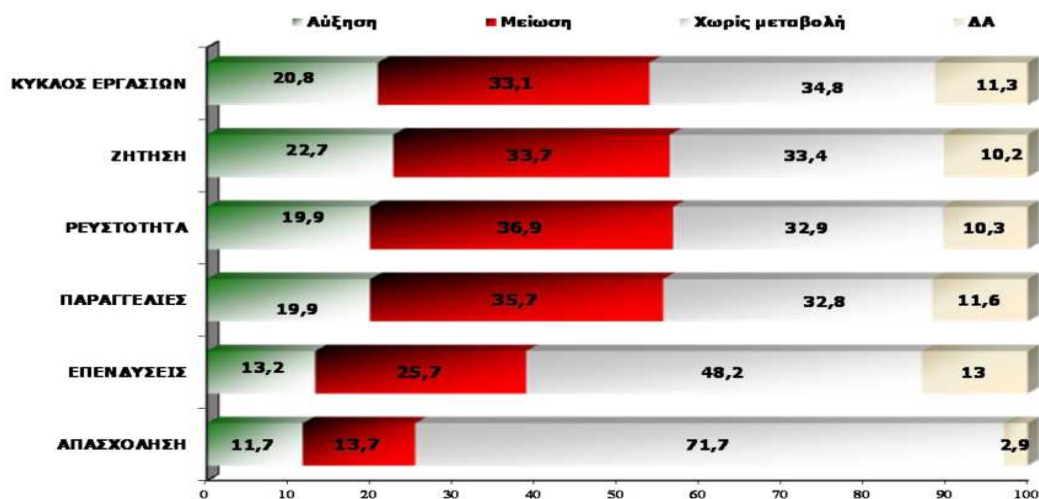
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟ 1^ο ΕΞΑΜΗΝΟ 2015:

Οι προβλέψεις σχετικά με την πορεία των επιχειρήσεων το επόμενο εξάμηνο αποτυπώνουν -σε όλους τους οικονομικούς δείκτες- ένα κλίμα αισιοδοξίας, που συνοδεύεται από την πραγματική αγωνία για την επόμενη ημέρα της ελληνικής οικονομίας και για το οικονομικό περιβάλλον, μέσα στο οποίο δραστηριοποιούνται οι μικρές επιχειρήσεις. Οι επιχειρηματικές προσδοκίες για το πρώτο εξάμηνο του 2015 παραμένουν αρνητικές, ωστόσο η αποκλιμάκωση είναι σημαντική (-7,2% έναντι -44,8% στη μέτρηση του Ιουλίου 2014 και -44,4% στην προηγούμενη μέτρηση Φεβρουαρίου 2014). Τούτο αντανακλά, εν μέρει, στο θετικό κλίμα που προέκυψε από τη νέα πολιτική πραγματικότητα, αλλά και τις προσδοκίες για σημαντικές μεταρρυθμιστικές τομές και επίλυση των σοβαρών προβλημάτων υπερχρέωσης και έλλειψης ρευστότητας.

Ωστόσο, σε όλους τους δείκτες οικονομικών προσδοκιών καταγράφονται αρνητικές επιδόσεις και απαισιοδοξία για πάνω από 1 στις 3 επιχειρήσεις. Σημειώνεται ότι ο βαθμός απαισιοδοξίας είναι μεγαλύτερος στις πολύ μικρές επιχειρήσεις του δείγματος. Στους ειδικότερους δείκτες, το ισοζύγιο θετικών-αρνητικών προσδοκιών που προβλέπεται για το επόμενο εξάμηνο είναι:

- ο Στον κύκλο εργασιών, -12,3 από -39,0 στο προηγούμενο εξάμηνο.
- ο Στη ζήτηση το -11,0 από -38,3 στο προηγούμενο εξάμηνο.
- ο Στη ρευστότητα -17,0 από -42,2 στο προηγούμενο εξάμηνο.
- ο Στις παραγγελίες -15,8 από -41,2.
- ο Στις επενδύσεις: αύξηση προβλέπει το 13,2%, μείωση το 25,7% και σταθεροποίηση το 48,2%.

ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΕΠΟΜΕΝΟΥ ΕΞΑΜΗΝΟΥ- ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 4:



ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ - ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ - ΜΙΣΘΟΙ:

■ Παρά τη μεγαλύτερη αισιοδοξία που διέπει τις επιχειρήσεις για το οικονομικό τους μέλλον, αρνητικά παραμένουν τα στοιχεία, που αφορούν την απασχόληση. Οι επιπτώσεις της κρίσης στην απασχόληση είναι προφανείς. Μείωση προσωπικού κατά το τελευταίο εξάμηνο ανέφερε το 9,6% των επιχειρήσεων, ενώ αύξηση ανέφερε το 5,2%.

■ Σε απόλυτα μεγέθη η απώλεια θέσεων συνολικής απασχόλησης στις μικρές επιχειρήσεις κατά το 2^ο εξάμηνο του 2014 ανέρχεται στα 40,000 άτομα, στοιχείο που επιβεβαιώνεται από τις έρευνες της ΕΛΣΤΑΤ (μηνιαία στοιχεία απασχόλησης, επίσημα στοιχεία ΕΛΣΤΑΤ, Ιούνιος- Δεκέμβριος 2014) και την πρόβλεψη του ΙΜΕ-

ΓΣΕΒΕΕ από την έρευνα κλίματος, Ιουλίου 2014. Η οριακή μείωση της ανεργίας (26,1%), δυστυχώς, δεν οφείλεται σε αύξηση των θέσεων απασχόλησης, αλλά κυρίως σε αύξηση ροών πληθυσμού προς το μη ενεργό πληθυσμό. Παράλληλα, ο απόλυτος αριθμός ανέργων αυξήθηκε το τελευταίο εξάμηνο (μηνιαία στοιχεία ΕΛΣΤΑΤ).

- Τα ευρήματα από τις στατιστικές προβολές του ΙΜΕ-ΓΣΕΒΕΕ για το επόμενο εξάμηνο είναι ιδιαίτερα ανησυχητικά, καθώς διατηρείται σχεδόν αμετάβλητο το ισοζύγιο προσλήψεων-απολύσεων, άρα και οι προοπτικές μείωσης της ανεργίας είναι περιορισμένες. Για κάθε 1 επιχείρηση που προσλαμβάνει στον **ιδιωτικό** τομέα αντιστοιχούν περίπου 1,1 επιχειρήσεις που απολύουν (στην προηγούμενη έρευνα της αντίστοιχης περιόδου του 2014 ήταν 1:1,6, Φεβρουάριος 2014). Εάν επαληθευτούν οι εκτιμήσεις του ΙΜΕ-ΓΣΕΒΕΕ τότε υπάρχει κίνδυνος απώλειας 20.000 θέσεων συνολικής απασχόλησης (εργοδότες, αυτοαπασχολούμενοι, μισθωτοί) στο επόμενο εξάμηνο. Για το πρώτο εξάμηνο του 2015, η καθαρή ροή απασχόλησης αναμένεται να μη μεταβληθεί σημαντικά.

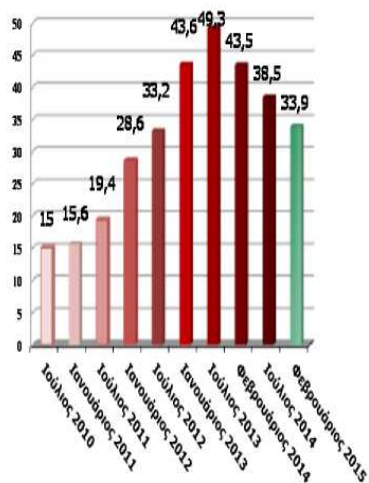
- Ένα σημαντικό στοιχείο που προκύπτει επαναληπτικά στην έρευνα κλίματος είναι η σταθερή δυσκολία που αντιμετωπίζουν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην έγκαιρη καταβολή των μισθών. Το 44,4% των επιχειρήσεων παρουσιάζει αυτό το πρόβλημα αδιαλείπτως. Το 33,9% των επιχειρήσεων δήλωσαν ότι έχουν μειώσει τις αποδοχές των υπαλλήλων στο προηγούμενο εξάμηνο (διάγραμμα 5).

- Παράλληλα, παγιώνεται σε υψηλά ποσοστά (43%) το καθεστώς εφαρμογής ευέλικτων μορφών απασχόλησης. Μάλιστα, το 17,8% των επιχειρήσεων δηλώνει ότι είναι πολύ πιθανό να μειώσει μισθούς ή ώρες εργασίας στο επόμενο εξάμηνο. Δεδομένης της έλλειψης προοπτικής για αύξηση της ζήτησης και των επενδύσεων, η πρακτική αυτή αποτελεί το έσχατο καταφύγιο μείωσης λειτουργικού κόστους και το μοναδικό εργαλείο, το οποίο είναι ελέγξιμο από τις Μ.Μ.Ε. Η επιχειρηματική αναδιάρθρωση στη μορφή αυτή περιλαμβάνει μια βίαιη αναπροσαρμογή μισθών και κερδών της μικρομεσαίας επιχείρησης με μοναδικό στόχο την επιβίωση της επιχείρησης.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 5

Έχουν αναγκαστεί να μειώσουν τις αποδοχές κάποιων υπαλλήλων

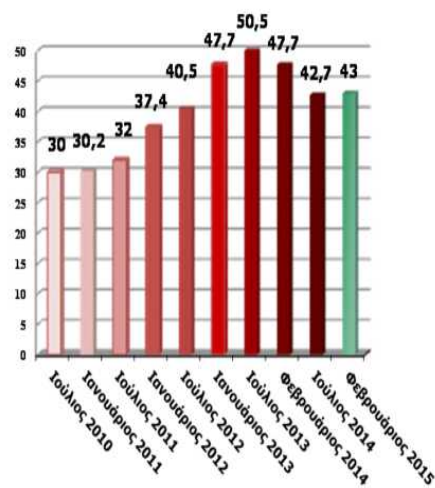
-Βάση: Όσοι απασχολούν αμειβόμενο προσωπικό -



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 6

Έχουν αναγκαστεί έστω και περιστασιακά να μειώσουν ώρες ή ημέρες εργασίας σε κάποιους υπαλλήλους

-Βάση: Όσοι απασχολούν αμειβόμενο προσωπικό -

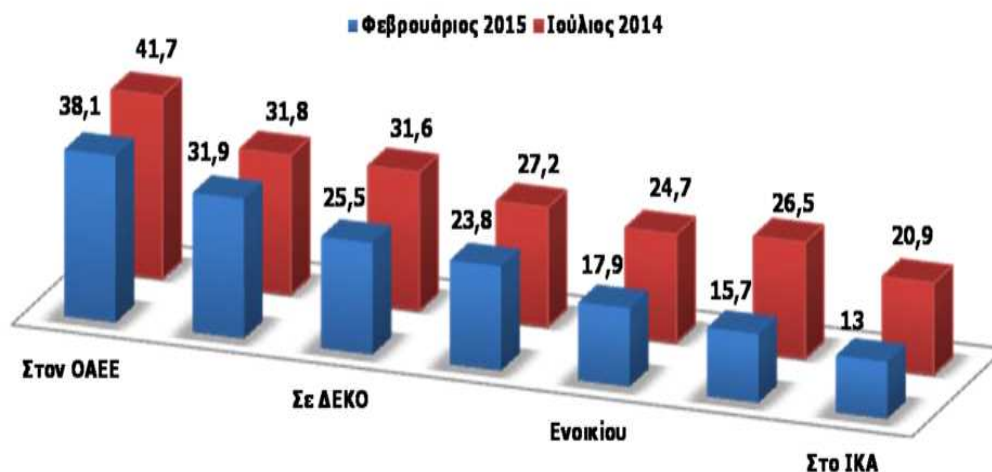


ΟΦΕΙΛΕΣ ΚΑΙ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ:

- Αναμφίβολα, το σημαντικότερο πρόβλημα που αντιμετώπισαν οι επιχειρήσεις μέσα στο 2014 είναι η παγιωμένη αδυναμία τους να ξεφύγουν από την παγίδα των πολύ υψηλών φορολογικών και ασφαλιστικών υποχρεώσεων.
- Το μεγαλύτερο μέρος των καθυστερημένων οφειλών των επιχειρήσεων αφορά τις ασφαλιστικές οφειλές προς το κύριο ασφαλιστικό ταμείο των επαγγελματιών, τον Ο.Α.Ε.Ε. (38,1%, διάγραμμα 7). Σύμφωνα με τα πιο πρόσφατα στοιχεία του οργανισμού, έχει αυξηθεί κατά 50%, την τελευταία διετία, ο αριθμός των οφειλετών στην κατηγορία με χρέη >20.000 (150.000 οφειλέτες).
- Σταθερά αυξητική τάση παρουσιάζει ο αριθμός των οφειλετών με ληξιπρόθεσμες φορολογικές υποχρεώσεις (31,9%). Είναι χαρακτηριστικό ότι πάνω από το 20% των επιχειρήσεων εκτιμούν ότι δε θα ανταποκριθούν στις φορολογικές υποχρεώσεις του 2015.
- Οι οφειλές προς τις ΔΕΚΟ ανέρχονται στο 25,5%, προς τις τράπεζες στο 15,7% και στο Ι.Κ.Α. το 13%. 1 στις 4 επιχειρήσεις έχει καθυστερούμενες οφειλές σε προμηθευτές και το 17,9% σε ενοίκια. Στις κατηγορίες οφειλών προς τον ιδιωτικό τομέα, παρατηρείται ύφεση του φαινομένου υπερχρέωσης, λόγω έγκαιρης ενδεχομένως προσαρμογής της αγοράς στις πραγματικές ανάγκες της οικονομίας. Ανάλογη συμπεριφορά πρέπει να επιδειχθεί και από μέρους του δημόσιου τομέα.
- Σχετικά περιορισμένη είναι η χρήση της προηγούμενης ρύθμισης των 72-100 δόσεων για οφειλές στην εφορία και τα ασφαλιστικά ταμεία, καθώς μόλις 1 στους 3 επιτηδευματίες που έχει καθυστερημένες πληρωμές έχει κάνει αίτηση υπαγωγής, ενώ 1 στους 3 σκέφτονται να κάνουν. Είναι προφανές ότι η νέα ρύθμιση των 100 δόσεων για τις ληξιπρόθεσμες φορολογικές οφειλές που ψηφίστηκε πρόσφατα θα διευκολύνει σε μεγάλο βαθμό τις επιχειρήσεις, δε συμβαίνει όμως το ίδιο για τη ρύθμιση των ασφαλιστικών οφειλών, όπου το πλαίσιο παραμένει ασφυκτικό και δεν θα επιτρέψει την ταυτόχρονη εξυπηρέτηση τρεχουσών εισφορών και παλαιότερων χρεών. Παράλληλα, παραμένουν σε εκκρεμότητα η ρύθμιση των δημοτικών τελών/ φόρων και ο συμψηφισμός οφειλών. Η διευθέτηση των οφειλών προς και από το δημόσιο πρέπει να αποτελέσει την βασική εγχώρια προτεραιότητα της νέας κυβέρνησης.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 7- ΚΑΘΥΣΤΕΡΗΜΕΝΕΣ ΟΦΕΙΛΕΣ

Εσείς, κατά το τελευταίο εξάμηνο έχετε καθυστερημένες οφειλές...



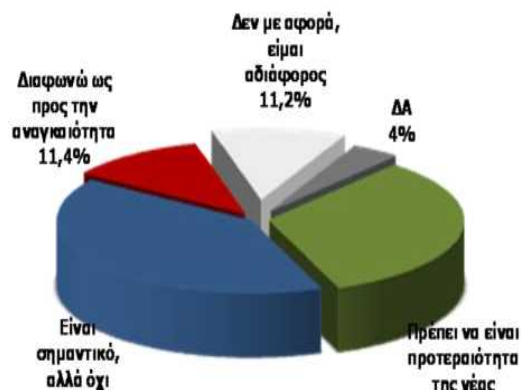
ΕΙΔΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΙΣ Μ.Μ.Ε.:

Ένα διαχρονικό δομικό πρόβλημα που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις είναι η περιορισμένη πρόσβαση στη χρηματοδότηση και σε κατάλληλα εργαλεία εξεύρεσης πιστώσεων για την επιχειρηματική τους δραστηριότητα. Αυτό έχει αποκτήσει ειδικά χαρακτηριστικά στην περίπτωση της ελληνικής οικονομίας και ιδιαίτερα όσον αφορά τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Η ΓΣΕΒΕΕ έχει καταθέσει ολοκληρωμένη πρόταση για τη δημιουργία μιας συνεργατικής αναπτυξιακής τράπεζας που θα καλύπτει τις χρηματοδοτικές ανάγκες των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της έρευνας του ΙΜΕ-ΓΣΕΒΕΕ, οι επιχειρήσεις φαίνεται να αξιολογούν την εν λόγω πρόταση ως πολύ σημαντική. Συγκεκριμένα, το 73,4% των επιχειρήσεων τη θεωρεί πολύ σημαντική πρωτοβουλία. Μάλιστα, το 33,1% των επιχειρήσεων πιστεύει ότι πρέπει να αποτελέσει πολιτική προτεραιότητα της νέας κυβέρνησης.

ΔΙΑΓΡ. 8: ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

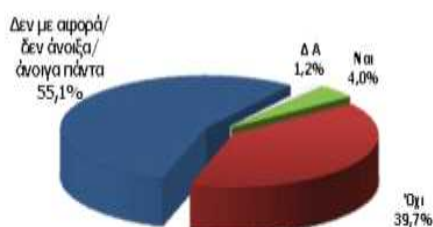
Η ΓΣΕΒΕΕ έχει εκφράσει ότι πρέπει να δημιουργηθεί μια τράπεζα μικρομεσαίων επιχειρήσεων για την εξυπηρέτηση των χρηματοδοτικών αναγκών των ΜμΕ. Θεωρείτε ότι:



Για ακόμη μια χρονιά, τα αποτελέσματα από το άνοιγμα των καταστημάτων τις Κυριακές, ήταν πενιχρά και απογοητευτικά, παρά τη σχετική σταθεροποίηση της αγοράς. Σύμφωνα με τα ευρήματα της έρευνας του ΙΜΕ-ΓΣΕΒΕΕ, μόλις το 4% των επιχειρήσεων σημείωσε αύξηση του κύκλου εργασιών, συνεπεία της κυριακάτικης λειτουργίας. 7 στις 10 επιχειρήσεις είναι επί της αρχής αντίθετες στο άνοιγμα των καταστημάτων την ημέρα της Κυριακής. Είναι σαφές ότι η βελτίωση των όρων λειτουργίας της αγοράς περνά μέσα από την ομαλοποίηση της κοινωνικής ζωής, τη βελτίωση της ποιότητας ζωής στον αστικό ιστό και τις οργανωμένες παρεμβάσεις στο ιστορικό κέντρο των πόλεων. Οι αποσπασματικές παρεμβάσεις που μεταβάλλουν απροσανατόλιστα το οικονομικό περιβάλλον δε βοηθούν την επιχειρηματική δραστηριότητα.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 9- ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Το άνοιγμα των καταστημάτων κατά τη διάρκεια των τεσσάρων Κυριακών (μες στο χειμώνα) έχει συμβάλει στην αύξηση του τζίρου σας ή όχι;



ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ:

➤ Αναφορικά με την αποτύπωση του πολιτικού κλίματος, η νέα κυβέρνηση φαίνεται να χαίρει της εμπιστοσύνης των μικρών επιχειρήσεων (το 44,1% είναι περισσότερο αισιόδοξοι για την πορεία της επιχείρησής). Το παραπάνω συναρτάται, ασφαλώς, με τη δυνατότητα της κυβέρνησης να κάνει παρεμβάσεις στο εσωτερικό που θα οδηγήσουν σε αναπτυξιακή τροχιά και στο διεθνές περιβάλλον σε κινήσεις που θα καταλήξουν σε έναν παραγωγικό «έντιμο συμβιβασμό» με τους εταίρους. Το 57,3% άλλωστε θεωρεί ότι αυτή θα πρέπει να είναι η διαπραγματευτική τακτική της κυβέρνησης.

➤ Από τα σημαντικότερα και πιο επείγοντα προβλήματα που καλείται να λύσει άμεσα η νέα κυβέρνηση είναι η μείωση της υψηλής φορολογίας, η ρύθμιση των ασφαλιστικών και φορολογικών οφειλών, καθώς και η διαχείριση της πολιτικής πιστώσεων (αναχρηματοδότηση- ρύθμιση παλαιών δανείων, πρόσβαση σε ρευστότητα).

Ποιο θεωρείτε το πιο επείγον και σημαντικό μέτρο προτεραιότητα που πρέπει να λάβει η νέα κυβέρνηση σχετικά με τις μικρές επιχειρήσεις ;



**ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΠΑΡΟΥΣΑΣ ΕΡΕΥΝΑΣ (Φεβρουάριος 2015) ΜΕ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕ-
ΝΕΣ ΕΡΕΥΝΕΣ:**

Στο διάγραμμα που ακολουθεί στην ερχόμενη σελίδα, μπορούμε να δούμε τη σύγκριση της αποτίμησης της παρούσας έρευνας, με αυτές που πραγματοποιήθηκαν κατά το πρόσφατο παρελθόν, ήτοι από το Φεβρουάριο του 2010. Είναι περιττό να αναφέρουμε ότι οι έρευνες αυτές αφορούν την περίοδο της χρηματοοικονομικής κρίσης στην Ελλάδα. Τα παρακάτω νούμερα αναφέρονται σε ποσοστά επί του συνόλου των ερωτηθέντων επιχειρηματιών.



		ΦΕΒ. 2015	ΙΟΥΛ. 2014	ΦΕΒ. 2014	ΙΟΥΛ. 2013	ΙΑΝ. 2013	ΙΟΥΛ. 2012	ΙΑΝ. 2012	ΙΟΥΛ. 2011	ΙΑΝ. 2011	ΙΟΥΛ. 2010	ΦΕΒ. 2010
ΤΖΙΡΟΣ	*Μείωση	53,2	64,3	66,6	75,8	81,1	85	82,5	80,0	80,2	77,8	70,7
	**Θα μειωθεί περισσότερο	33,1	54,1	53,8	67,3	63,0	62,3	78,6	64,7	70,0	65,6	53,2
ΖΗΤΗΣΗ	*Μείωση	55,2	64,4	66	74,6	78,7	83,1	82,0	77,9	78,3	77,0	71,1
	**Θα μειωθεί περισσότερο	33,7	54,6	52,4	66,9	62,4	63,1	76,5	62,8	70,5	63,8	52,2
ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	*Μείωση	62,4	72,8	76,3	81,7	85,0	86,5	85,9	82,6	84,3	79,0	74,7
	**Θα μειωθεί περισσότερο	36,9	56,5	56,2	69,8	66,5	64,7	79,9	64,7	74,3	66,9	55,5
ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΣ	*Μείωση	58,9	67,8	71,2	77,8	83,3	85,4	83,5	79,6	79,5	76,1	70,1
	**Θα μειωθεί περισσότερο	35,7	54,6	54,6	68,0	63,8	64,3	77,3	63,8	70,8	64,4	54,1
ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ	*Μείωση	38,6	34,8	45,9	35,3	47,0	37,4	37,6	41,5	45,3	52,3	40,7
	**Θα μειωθεί περισσότερο	25,7	31,0	39	34,1	41,5	33,1	40,5	34,6	43,2	47,5	33,6
ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ	*Μείωση	9,6	8,6	13	12,3	16,6	18,7	20,1	20,4	24,1	21,9	21,1
	**Θα μειωθεί περισσότερο	13,7	10,9	12,4	16,5	13,1	13,8	16,4	17,6	18,3	21,2	15,3

* Καταγεγραμμένη μείωση προηγούμενου εξαμήνου

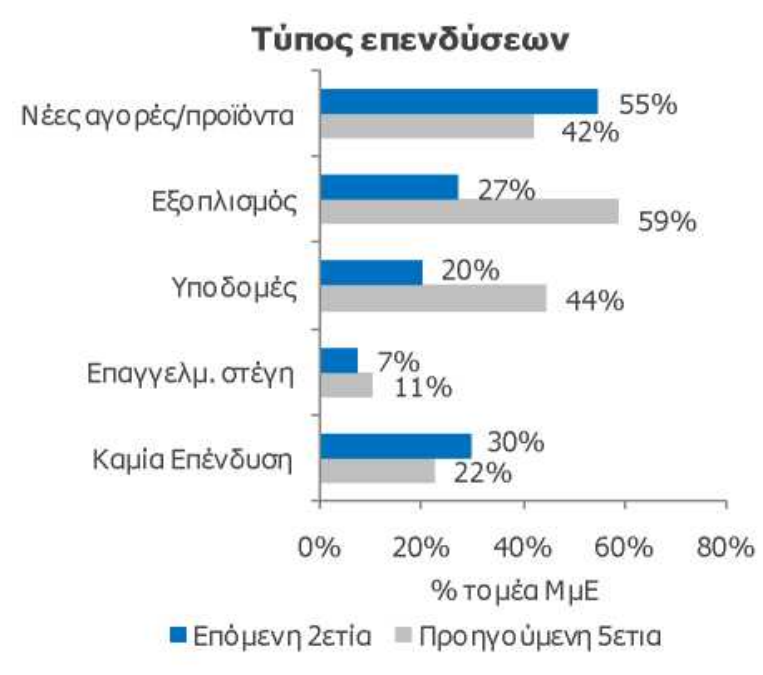
** Προβλεπόμενη μείωση για το επόμενο εξάμηνο

Κεφάλαιο 6^ο: Εξωστρέφεια και καινοτομία ελληνικών Μ.Μ.Ε.

«Σχεδόν τα 3/4 του εταιρικού τομέα των ΜμΕ πραγματοποίησαν επενδύσεις την προηγούμενη 5ετία, οι οποίες αφορούσαν, κατά κύριο λόγο, εξοπλισμό (κοντά στο 60% του τομέα). Η τρέχουσα περιοριστική συγκυρία θέτει υπό αμφισβήτηση την προϋπολογισθείσα απόδοση των επενδύσεων αυτών δημιουργώντας πιέσεις στις χρηματοροές των εταιρειών.

Οι βραχυπρόθεσμες στρατηγικές επιλογές των ΜμΕ για το επόμενο 6μηνο συνοψίζονται σε: (i) μείωση των επενδύσεων, προσωπικού και τιμών (κυρίως στις κατασκευές) και (ii) αύξηση καινοτομικής δραστηριότητας και εξαγωγών (κυρίως στη βιομηχανία). Σημειώνουμε ότι το 40% των ΜμΕ έχει ήδη εξάγει κάποιο μέρος της παραγωγής του. Ωστόσο, το μέσο ποσοστό εξαγωγών για τις εξαγωγικές επιχειρήσεις είναι χαμηλό (κοντά στο 25%), καθιστώντας κρίσιμη την υιοθέτηση πολιτικών στήριξης των εξαγωγών, ώστε να προσεγγισθεί το επίπεδο κρίσιμης μάζας που θα οδηγήσει σε σημαντικά κέρδη.

Σε πιο μεσοπρόθεσμο ορίζοντα, το μερίδιο του τομέα που προτίθεται να επενδύσει στην επόμενη 2ετία (έστω σε επίπεδο χαμηλότερο από ότι στο παρελθόν), παραμένει σχετικά υψηλό για την τρέχουσα περιοριστική συγκυρία (70% των ΜμΕ). Θετικό κρίνεται ότι οι μελλοντικές επενδύσεις αφορούν, κυρίως, νέες αγορές και καινοτομικά προϊόντα, με πολύ μικρότερο ενδιαφέρον για αγορά εξοπλισμού».



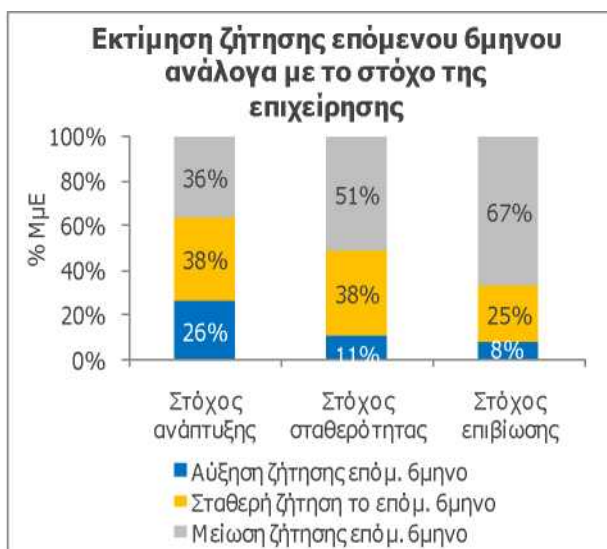
(Μυλωνάς - Αθανασόπουλος, 07/2012)

Όλα τα στοιχεία που παραθέτουμε στην εργασία μας επιβεβαιώνουν ότι το κομμάτι του εταιρικού τομέα των ΜμΕ (και κυρίως οι μικρές) πλήττεται έντονα από την τρέχουσα συγκυρία. «Ωστόσο, είναι σημαντικό να τονίσουμε ότι 1 στις 4 εταιρείες δήλωσαν ότι στοχεύουν να αναπτυχθούν τα επόμενα χρόνια. Ακόμα πιο σημαντικό είναι ότι αυτές οι εταιρείες έχουν (γενικότερα) υγιή χαρακτηριστικά με αποτέλεσμα η αναπτυξιακή τους προοπτική να μην αντικατοπτρίζει απλά την

αισιοδοξία τους. Συγκεκριμένα, οι εταιρείες αυτές συγκεντρώνουν χαρακτηριστικά που αποτελούν εχέγγυα για την υγιή ανάπτυξή τους:

- ❖ Χαμηλή επίδραση κρίσης.
- ❖ Περιορισμένη λήψη μέτρων (όπως απολύσεις, κλείσιμο καταστημάτων και μείωση παραγγελιών).
- ❖ Περιορισμένα προβλήματα ρευστότητας.
- ❖ Μικρές καθυστερήσεις πληρωμών.
- ❖ Μικρή αύξηση στις ημέρες απαιτήσεων.
- ❖ Ευνοϊκούς όρους αγορών από τους προμηθευτές.
- ❖ Επεκτατικές πολιτικές επενδύσεων, απασχόλησης, καινοτομικής δραστηριότητας και εξωστρέφειας το επόμενο εξάμηνο».

(Μυλωνάς - Αθανασόπουλος, 07/2012)



6.1 Εξαγωγές

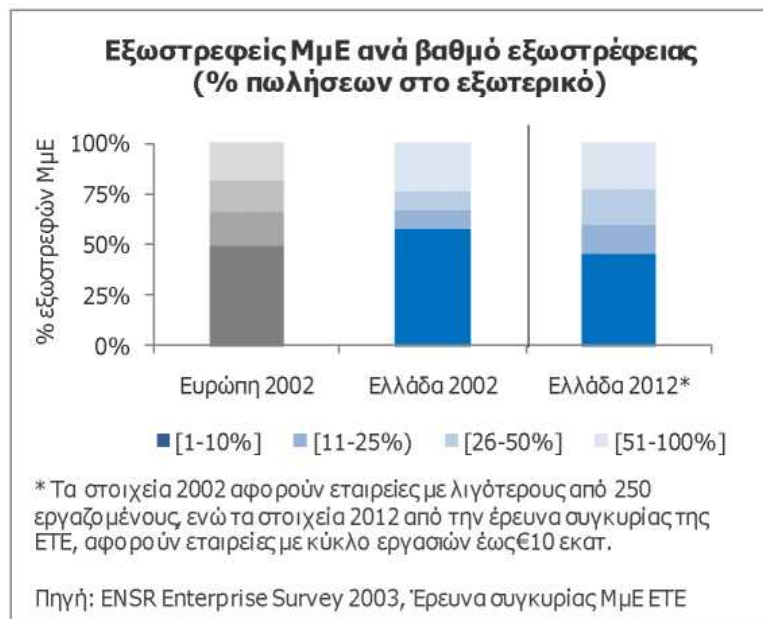
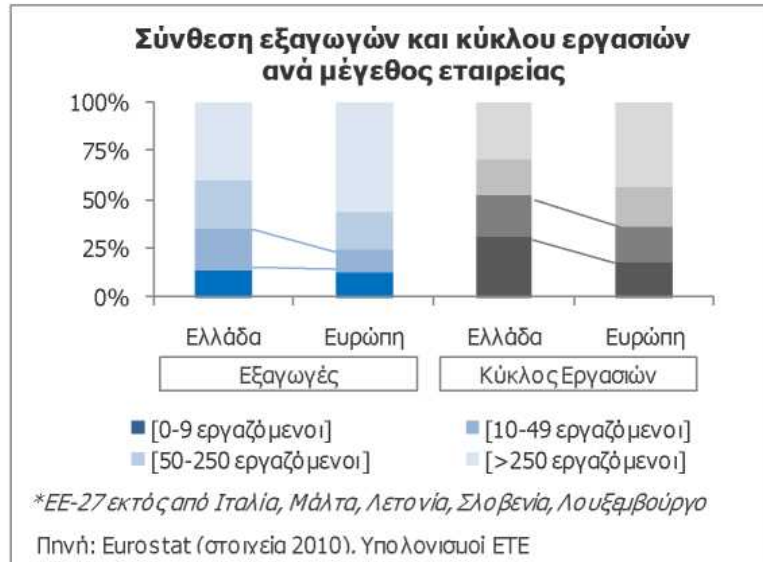
Στην Ελλάδα, οι ΜμΕ συνεισφέρουν το 35% των εξαγωγών, έναντι 24% για τις ευρωπαϊκές ΜμΕ. Η διαφορά αυτή αποτυπώνει -σε μεγάλο βαθμό- το γεγονός ότι άνω του 1/2 των πωλήσεων του εταιρικού τομέα παράγεται από ΜμΕ στην Ελλάδα, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό είναι κοντά στο 1/3 για την Ευρώπη.

Την τελευταία δεκαετία το ποσοστό των ΜμΕ που εξάγουν περισσότερο από το 10% του κύκλου εργασιών, αυξήθηκε σε 55% του συνόλου των εξωστρεφών ΜμΕ (από 45% το 2002), προσεγγίζοντας έτσι ευρωπαϊκά δεδομένα.

Ενδεικτικό της σημαντικής εξωστρέφειας των ελληνικών ΜμΕ είναι ότι:

- ✓ Οι έντονα εξωστρεφείς ΜμΕ (που εξάγουν το μεγαλύτερο μέρος των πωλήσεών τους) αποτελούν μεγαλύτερο κομμάτι των εξωστρεφών ΜμΕ στην Ελλάδα, σε σχέση με την Ευρώπη (23% έναντι 18%).

- ✓ Οι μεσαίες επιχειρήσεις (10-50 εργαζόμενοι) στην Ελλάδα, ενώ έχουν αντίστοιχη συμμετοχή στο συνολικό κύκλο εργασιών με την Ευρώπη (20%), καλύπτουν μεγαλύτερο τμήμα των εξαγωγών (21% στην Ελλάδα, έναντι 12% στην Ευρώπη).

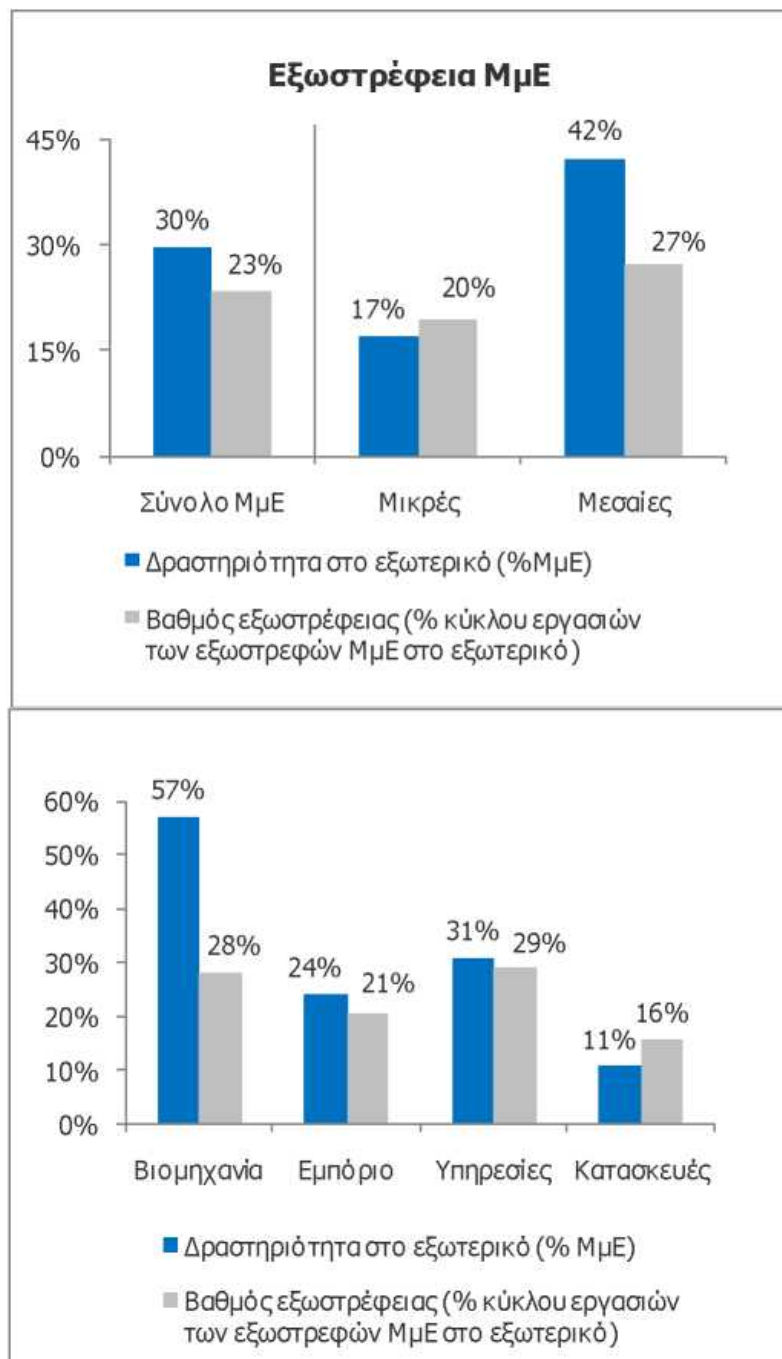


Βάσει της έρευνάς μας, σχεδόν το 1/3 των ΜμΕ δραστηριοποιείται στο εξωτερικό, με τις πωλήσεις εκτός Ελλάδας να καλύπτουν το 23% του κύκλου εργασιών των εξωστρεφών εταιρειών.

Το συγκριτικό πλεονέκτημα των μεσαίων επιχειρήσεων όσον αφορά τη δυνατότητα προώθησης στο εξωτερικό είναι εμφανές, καθώς το 42% των μεσαίων επιχειρήσεων εξάγουν έναντι 17% των μικρών. Συνεπώς, το μέγεθος της επιχείρησης αποτελεί σημαντικό προσδιοριστικό παράγοντα της εξωστρέφειάς της.

Όσον αφορά τους επιμέρους τομείς, σημειώνουμε ότι:

- Υψηλότερη εστίαση στις αγορές του εξωτερικού εντοπίζεται στον κλάδο της βιομηχανίας (άνω του των εταιρειών, έναντι κάτω του 30% για τους λοιπούς κλάδους).
- Χαμηλότερη εξωστρέφεια χαρακτηρίζει τον κλάδο κατασκευών (τόσο στον αριθμό εταιρειών όσο και στο βαθμό εξωστρέφειας), όπου συγκεντρώνονται και οι εταιρείες με τη μικρότερη χρονικά εμπειρία σε διεθνείς δραστηριότητες (7 έτη έναντι 11 ετών κατά μέσο όρο για το σύνολο των εξωστρεφών ΜμΕ).

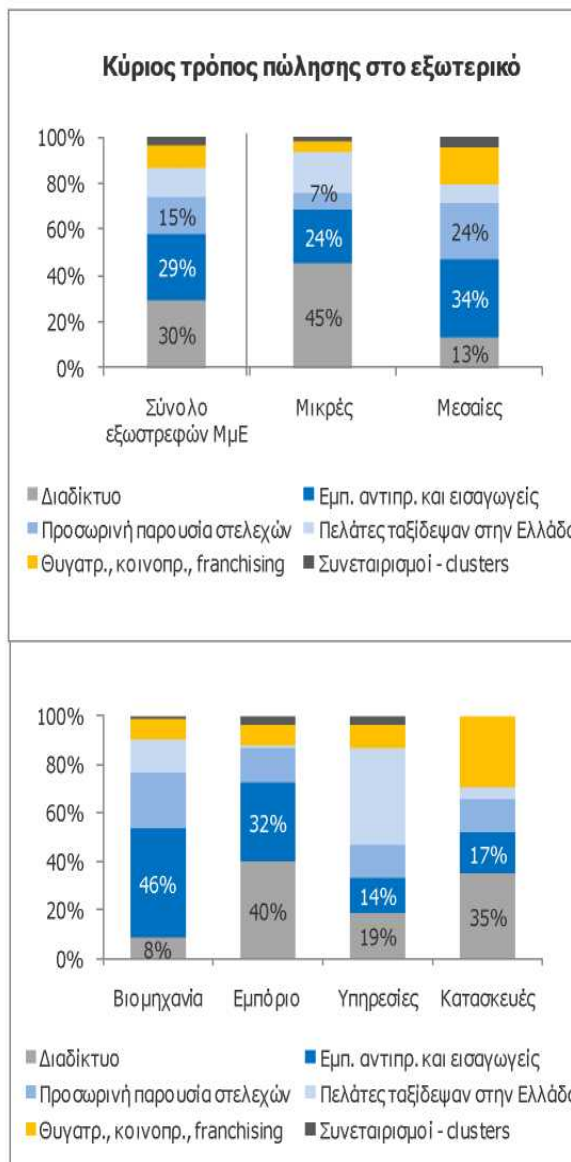


6.1.1 Τρόποι εξαγωγών

Οι μεσαίες επιχειρήσεις προσεγγίζουν τις αγορές του εξωτερικού, κυρίως, μέσω εμπορικών αντιπροσώπων και εισαγωγέων (σε ποσοστό 34%). Από την άλλη πλευρά, οι μικρές επιχειρήσεις έχουν ως κύριο τρόπο πωλήσεων στο εξωτερικό το διαδίκτυο (σε ποσοστό 45%), γεγονός που σε μεγάλο βαθμό αντικατοπτρίζει τη δυσκολία πρόσβασής τους σε άλλα κανάλια διανομής.

Όσον αφορά συγκεκριμένους κλάδους, σημειώνουμε ότι:

- Ο βασικός τρόπος πωλήσεων στο εξωτερικό για τις υπηρεσίες είναι οι πωλήσεις σε πελάτες από το εξωτερικό που ταξίδεψαν στην Ελλάδα (σε ποσοστό 40% έναντι 6% για τους υπόλοιπους κλάδους), αντικατοπτρίζοντας κυρίως την επίδραση των τουριστικών επιχειρήσεων.
- Οι κατασκευαστικές δηλώνουν υψηλή προτίμηση σε πωλήσεις μέσω θυγατρικών και κοινοπραξιών, (κύριος τρόπος πώλησης για το 30% των κατασκευαστικών, έναντι λιγότερο του 10% των λοιπών κλάδων).



Αξίζει να σημειωθεί ότι οι πωλήσεις μέσω συνεταιρισμών και clusters, που θα μπορούσαν να ενισχύσουν σημαντικά την προώθηση προϊόντων των ΜμΕ στο εξωτερικό, πραγματοποιούνται μόλις από το 6% των εξωστρεφών ΜμΕ (κυρίως μεσαίες εταιρείες στους κλάδους εμπορίου και υπηρεσιών).

Εξετάζοντας τα πρωταρχικά κίνητρα για την εξωστρέφεια των ΜμΕ διαπιστώνουμε ότι:

- Το 1/3 των εξωστρεφών ΜμΕ πραγματοποιεί πωλήσεις στο εξωτερικό, κατά κύριο λόγο, από στρατηγική επιλογή (κυρίως λόγω στρατηγικών επέκτασης).
- Το 1/3 επειδή προσεγγίστηκε από πελάτες του εξωτερικού (φαινόμενο που είναι συχνότερο στις μικρές επιχειρήσεις).

- ο Οι υπόλοιπες κατέφυγαν στο εξωτερικό για λόγους όπως: οι δυσμενείς συνθήκες στην εγχώρια αγορά ή μεμονωμένες παραγγελίες.

6.1.2 Κίνητρα εξωστρέφειας

Σημειώνουμε ότι το υψηλό ποσοστό των ΜμΕ που εξάγουν, χωρίς δική τους πρωτοβουλία (δηλαδή προσεγγίστηκαν από πελάτες του εξωτερικού) είναι ενδεικτικό σημαντικής δυνατότητας περαιτέρω εξαγωγών σε περίπτωση που οι ελληνικές ΜμΕ τις θέσουν ως σημαντική τους προτεραιότητα.

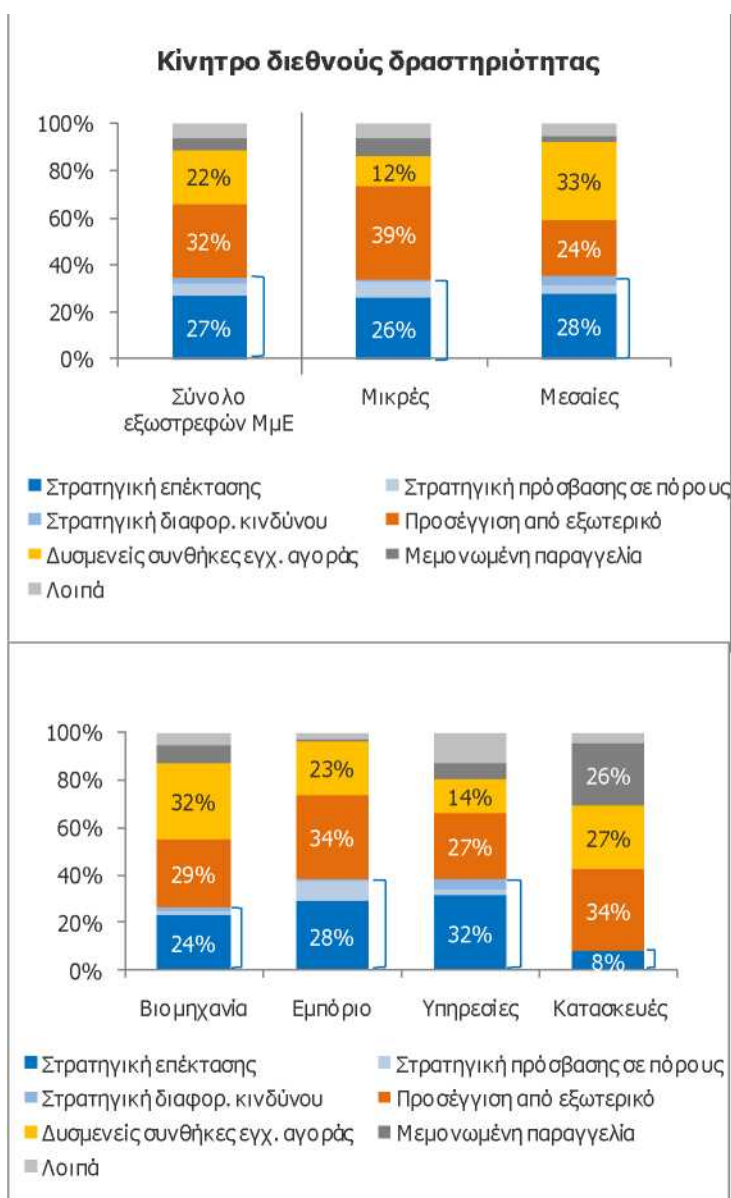
Όσον αφορά τις διαφορές ανά κλάδο,

- Οι ΜμΕ εμπορίου και υπηρεσιών σημειώνουν τα υψηλότερα ποσοστά εξαγωγών από στρατηγική επιλογή.
- Οι βιομηχανικές ΜμΕ δηλώνουν ότι αναγκάζονται να εξάγουν, κυρίως λόγω χαμηλής εγχώριας ζήτησης.
- Η φύση της κατασκευαστικής δραστηριότητας οδηγεί σε υψηλό ποσοστό μεμονωμένων παραγγελιών.

Όσον αφορά τη στρατηγική προώθησης, το 60% των εξωστρεφών ΜμΕ προσαρμόζει το προϊόν, τη στρατηγική ή και τα δύο στις ανάγκες της αγοράς στόχου, ενώ το υπόλοιπο 40% διατηρεί τα στοιχεία αυτά ίδια με της εγχώριας αγοράς.

Συγκεκριμένα:

- Οι μεσαίες επιχειρήσεις προσαρμόζουν σε μεγαλύτερο βαθμό τη στρατηγική τους (65% έναντι 56% για τις μικρές), ενώ οι βιομηχανικές επιχειρήσεις σε μεγάλο βαθμό προσαρμόζουν τόσο τη στρατηγική όσο και το προϊόν τους στην αγορά προορισμού.
- Οι υπόλοιπες ΜμΕ τείνουν να υιοθετούν ίδια στρατηγική και χαρακτηριστικά προϊόντος ανεξαρτήτως αγοράς προορισμού, με τις κατασκευαστικές επιχειρήσεις να παρουσιάζουν τον μικρότερο βαθμό προσαρμογής στις ανάγκες των αγορών εξωτερικού.

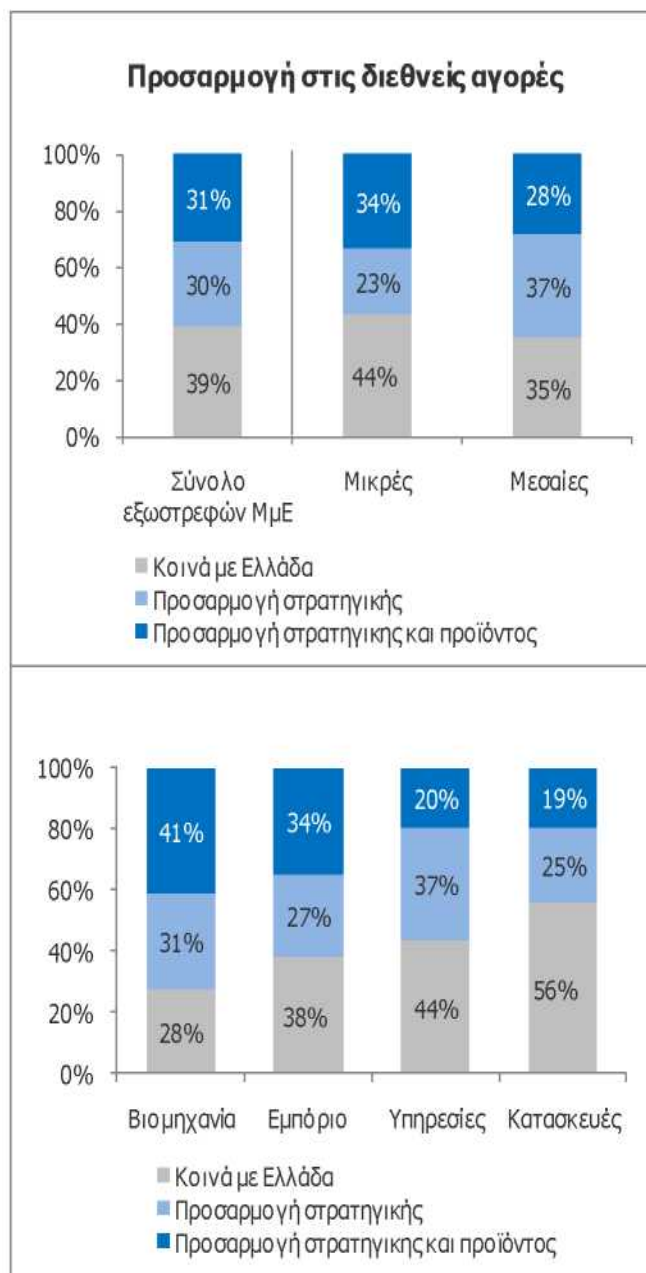


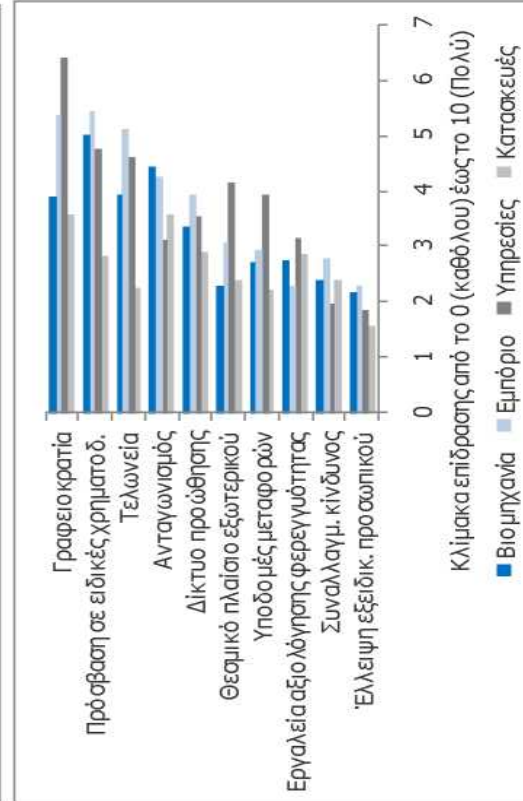
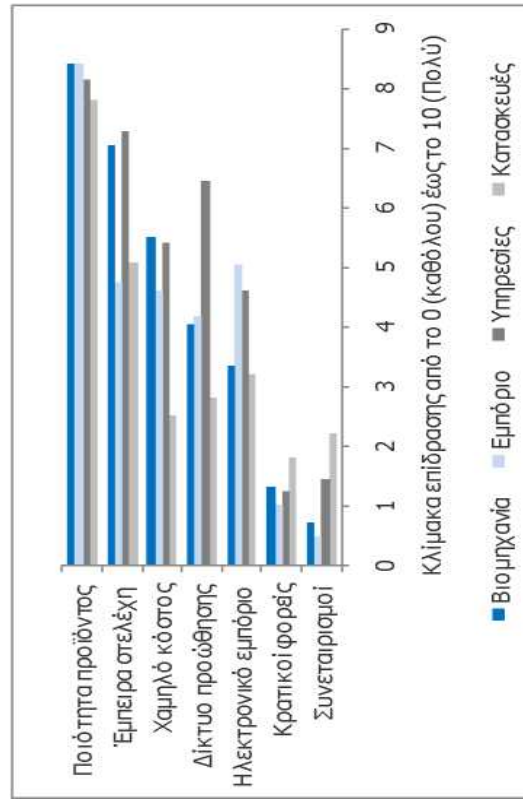
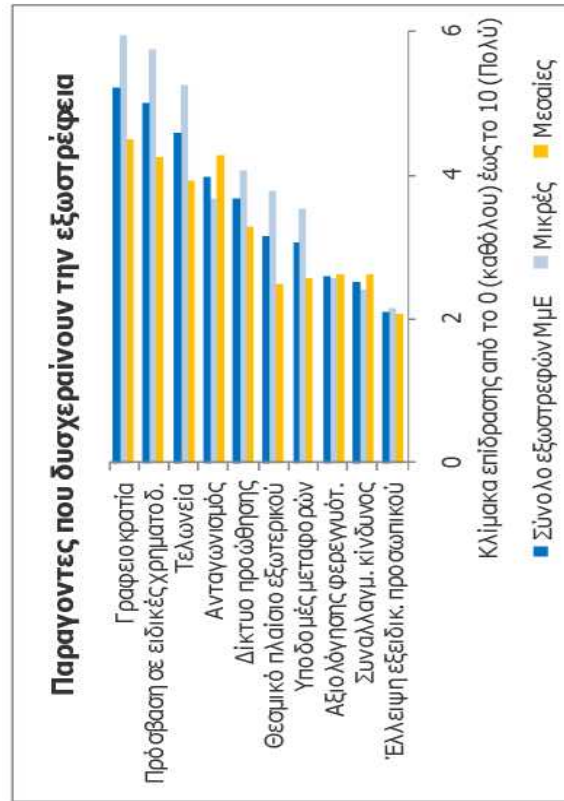
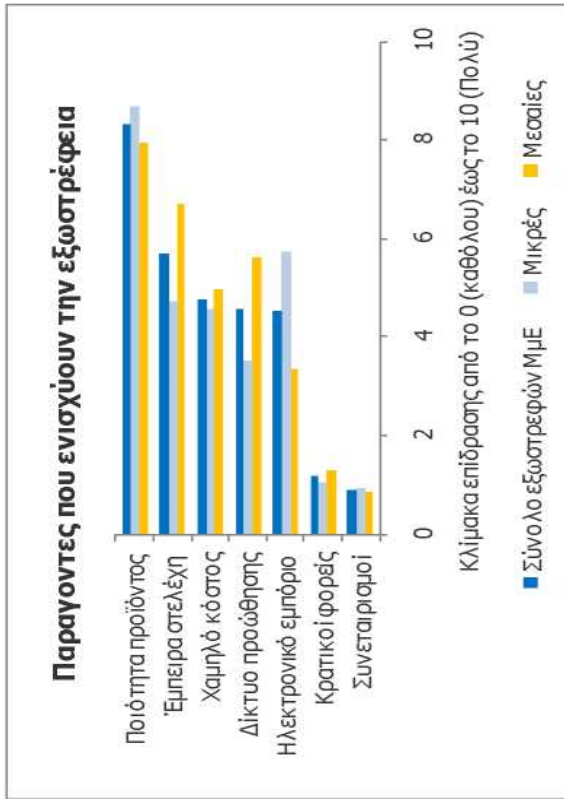
6.1.3 Στρατηγική εξωστρέφειας

Η διαφοροποίηση αυτή των βιομηχανικών, έναντι των υπολοίπων ΜμΕ, αποτυπώνει τη μεγαλύτερη δυνατότητα των βιομηχανιών να εστιάσουν ουσιαστικά στις αγορές του εξωτερικού, καθώς και το υψηλότερο ενδιαφέρον τους να επενδύσουν σε αυτές.

Στο σημείο αυτό είναι σημαντικό να τονίσουμε και το γεγονός ότι μόνο το 1/3 των εξωστρεφών ΜμΕ προσδίδει τόση σημασία στις πωλήσεις εκτός Ελλάδας ώστε να έχει θέση αρμοδίου για τις διεθνείς δραστηριότητες (36% των μεσαίων επιχειρήσεων και 21% των μικρών επιχειρήσεων).

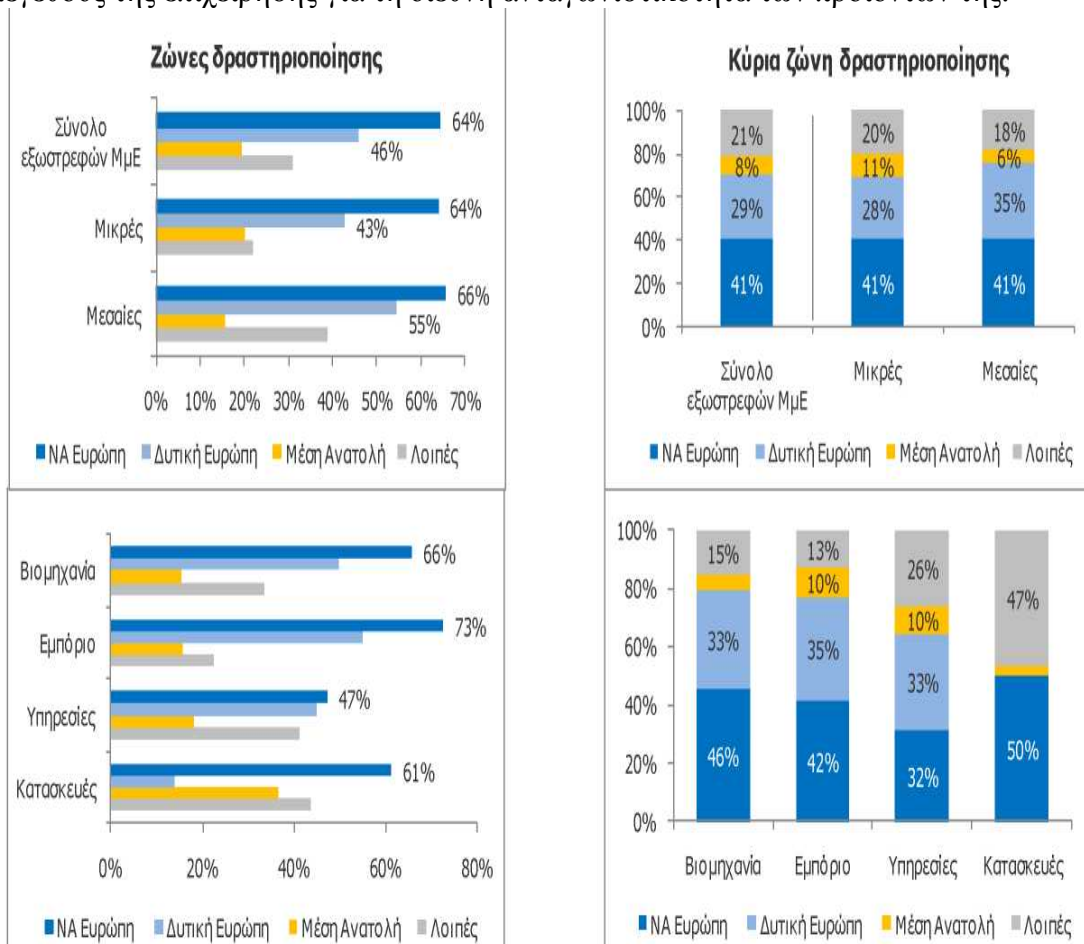
Η εξωστρέφεια ενισχύεται κυρίως από ενδογενείς παράγοντες στην επιχείρηση, όπως η ποιότητα του προϊόντος, η ικανότητα των στελεχών και το χαμηλό κόστος. Αντίθετα, οι παράγοντες που δρουν επιβαρυντικά είναι κυρίως εξωγενείς, όπως η γραφειοκρατία, η πρόσβαση σε ειδικές χρηματοδοτήσεις και τα τελωνεία.





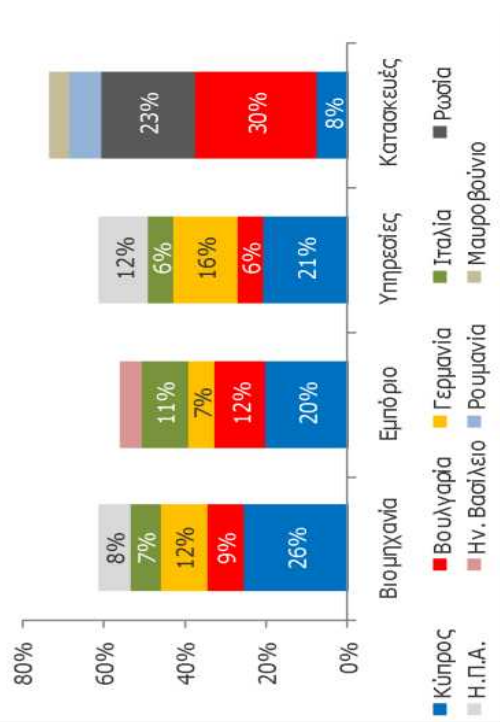
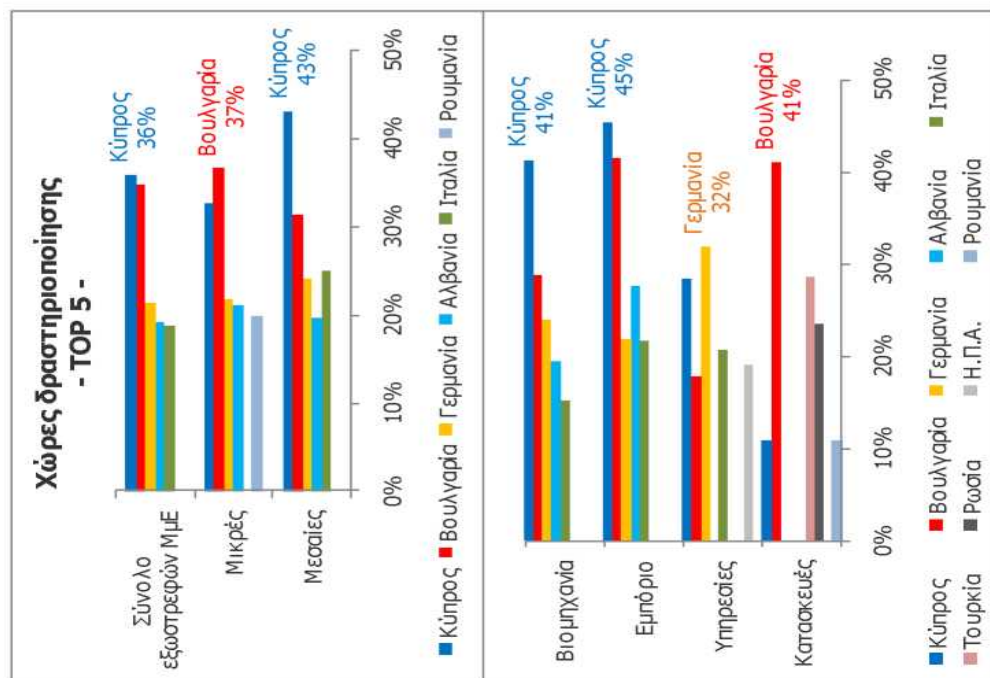
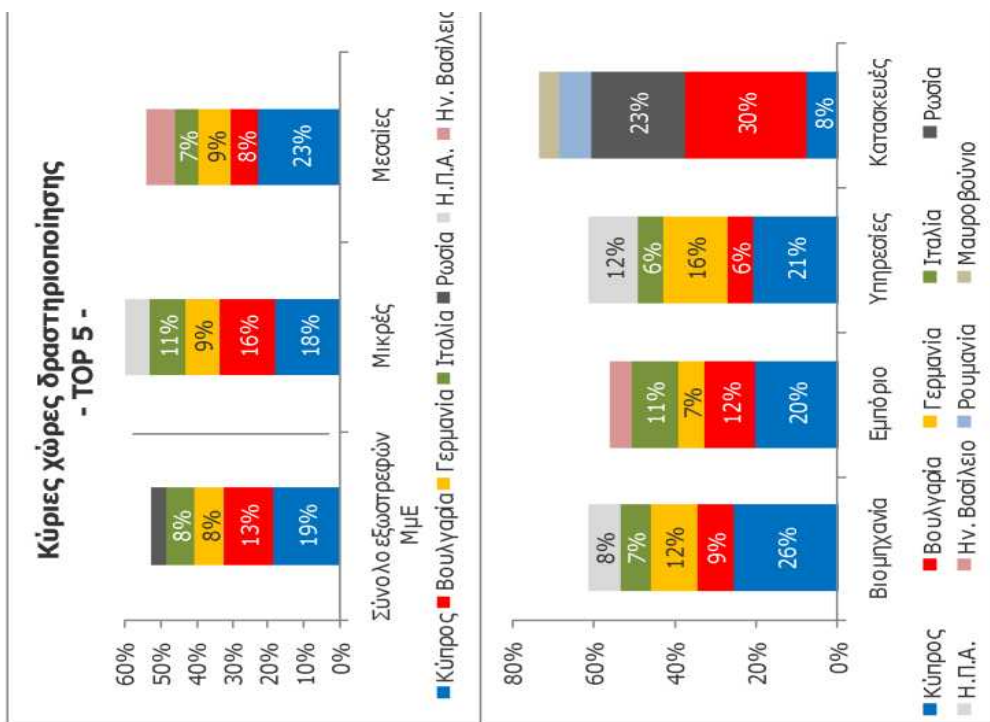
6.1.4 Επιλογή προορισμού εξαγωγών

Η ΝΑ Ευρώπη αποτελεί το δημοφιλέστερο προορισμό για τις εξαγωγές των ΜμΕ (με το 64% να την επιλέγει ως προορισμό) και ακολουθεί η Δυτική Ευρώπη (προορισμός για το 46% των εξωστρεφών ΜμΕ). Η Μέση Ανατολή βρίσκεται υψηλά στις προτιμήσεις των κατασκευαστικών επιχειρήσεων. Η πιο ανταγωνιστική αγορά της Δυτικής Ευρώπης αποτελεί τον κύριο προορισμό του 35% των μεσαίων επιχειρήσεων (έναντι 28% για τις μικρές), αποτυπώνοντας έτσι τη σημασία του μεγέθους της επιχείρησης για τη διεθνή ανταγωνιστικότητα των προϊόντων της.

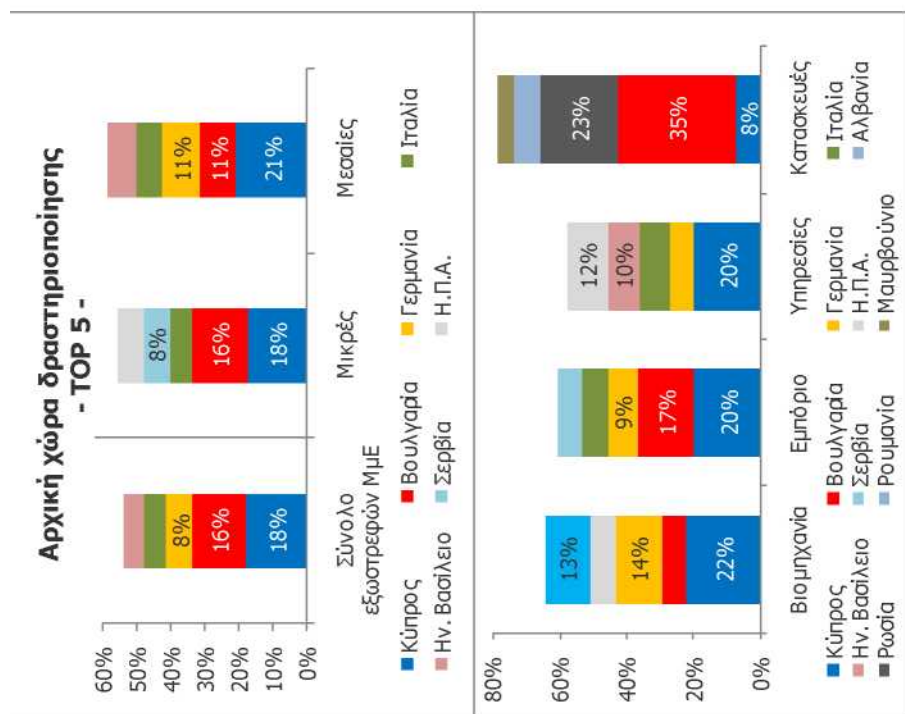
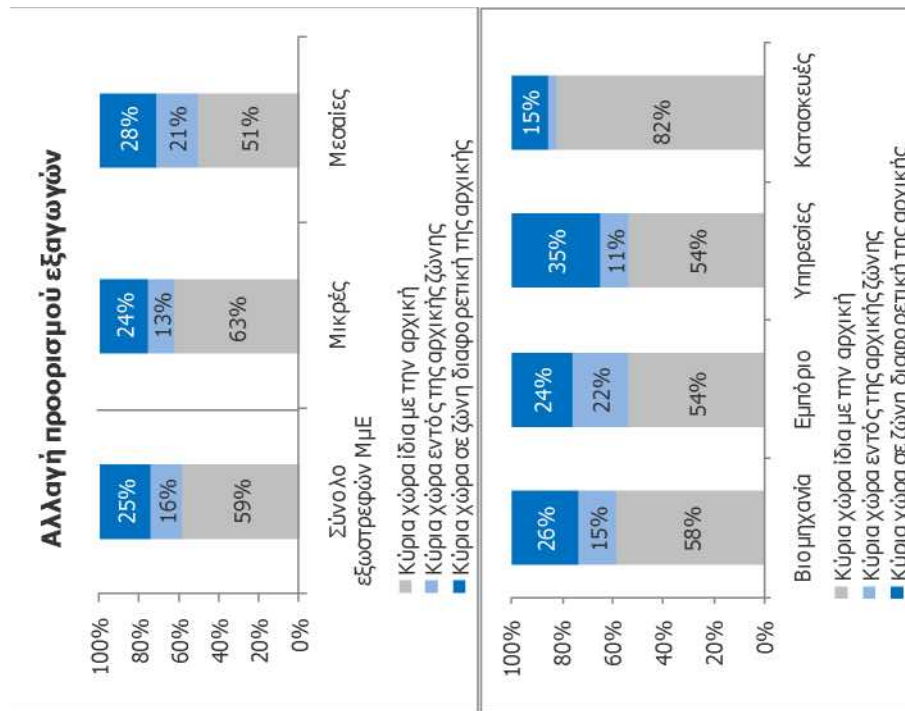


Οι 5 πρώτοι εμπορικοί εταίροι που ξεχωρίζουν είναι:

1. Η Κύπρος, κυρίως στις μεσαίες επιχειρήσεις (βιομηχανικές και εμπορικές).
2. Η Βουλγαρία, κυρίως στις μικρές επιχειρήσεις (κατασκευαστικές και εμπορικές)
3. Η Γερμανία, κυρίως στις υπηρεσίες (σε μεγάλο βαθμό τουριστικές και μεταφορικές εταιρείες).
4. Η Ιταλία, κυρίως στο εμπόριο.
5. Η Ρωσία, κυρίως στις κατασκευές.



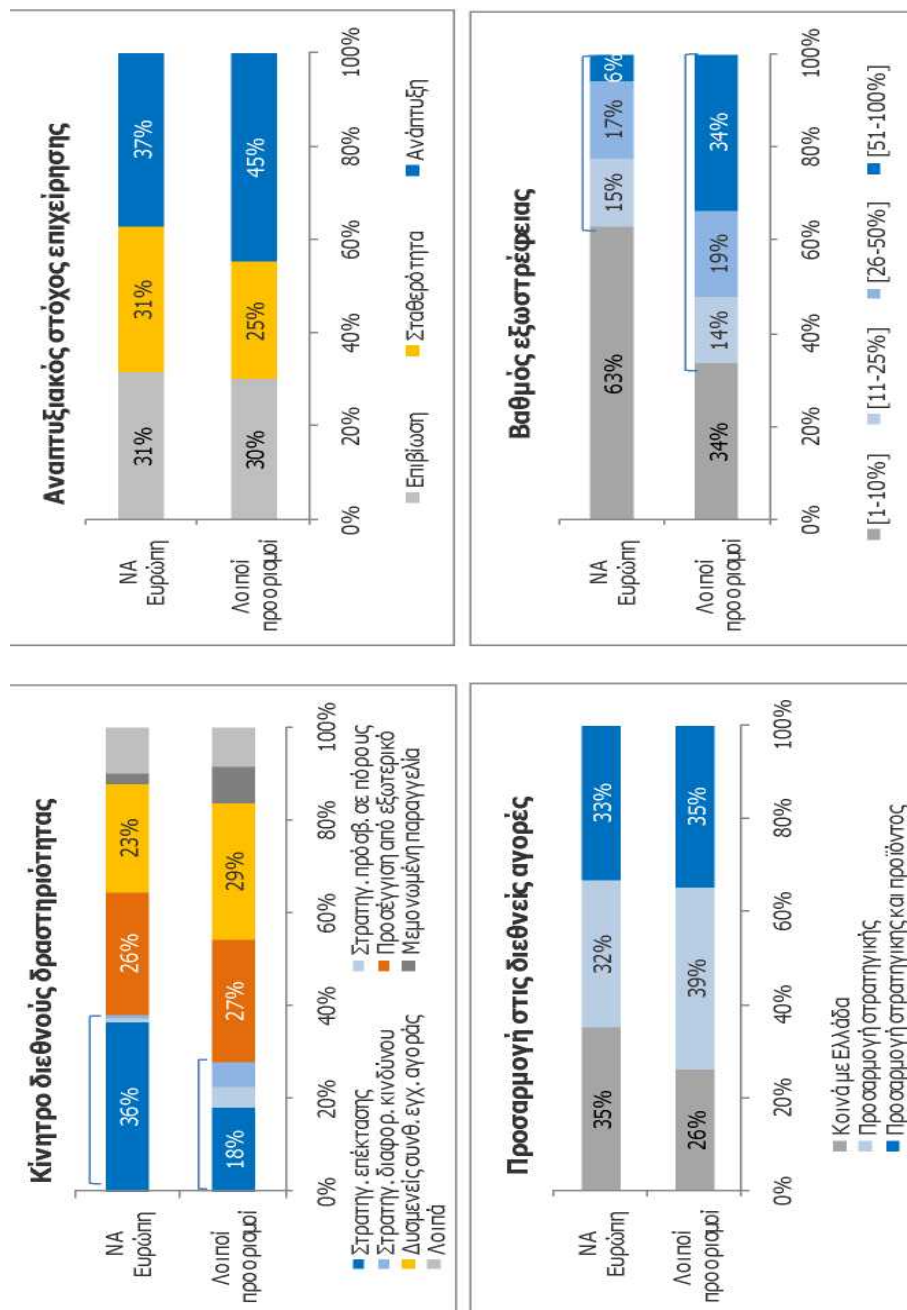
Η αρχική χώρα δραστηριοποίησης στο εξωτερικό παραμένει κύρια χώρα δραστηριοποίησης μόνο για το 60% των ΜμΕ., με το 1/4 των ΜμΕ να έχει αλλάξει ακόμα και γεωγραφική ζώνη δραστηριοποίησης. Η συνηθέστερη περίπτωση αλλαγής γεωγραφικής ζώνης δραστηριοποίησης είναι οι ΜμΕ που ξεκίνησαν από τις λιγότερο ανταγωνιστικές αγορές της ΝΑ Ευρώπης και, στη συνέχεια, χτίζοντας εμπειρία και τεχνογνωσία έκαναν το επόμενο βήμα, κατευθυνόμενες προς τις πιο αναπτυγμένες χώρες της Δυτικής Ευρώπης.



Οι ΜμΕ που οδηγήθηκαν στην ΝΑ Ευρώπη το έκαναν κυρίως από στρατηγική επιλογή (38% έναντι 28% για τις υπόλοιπες εξωστρεφείς ΜμΕ) και κυρίως διατήρησαν ίδια στρατηγική και προϊόν με της ελληνικής αγοράς.

Η βαθιά κρίση των τελευταίων ετών δεν έχει επιτρέψει την άντληση των προσδοκόμενων κερδών, καθώς:

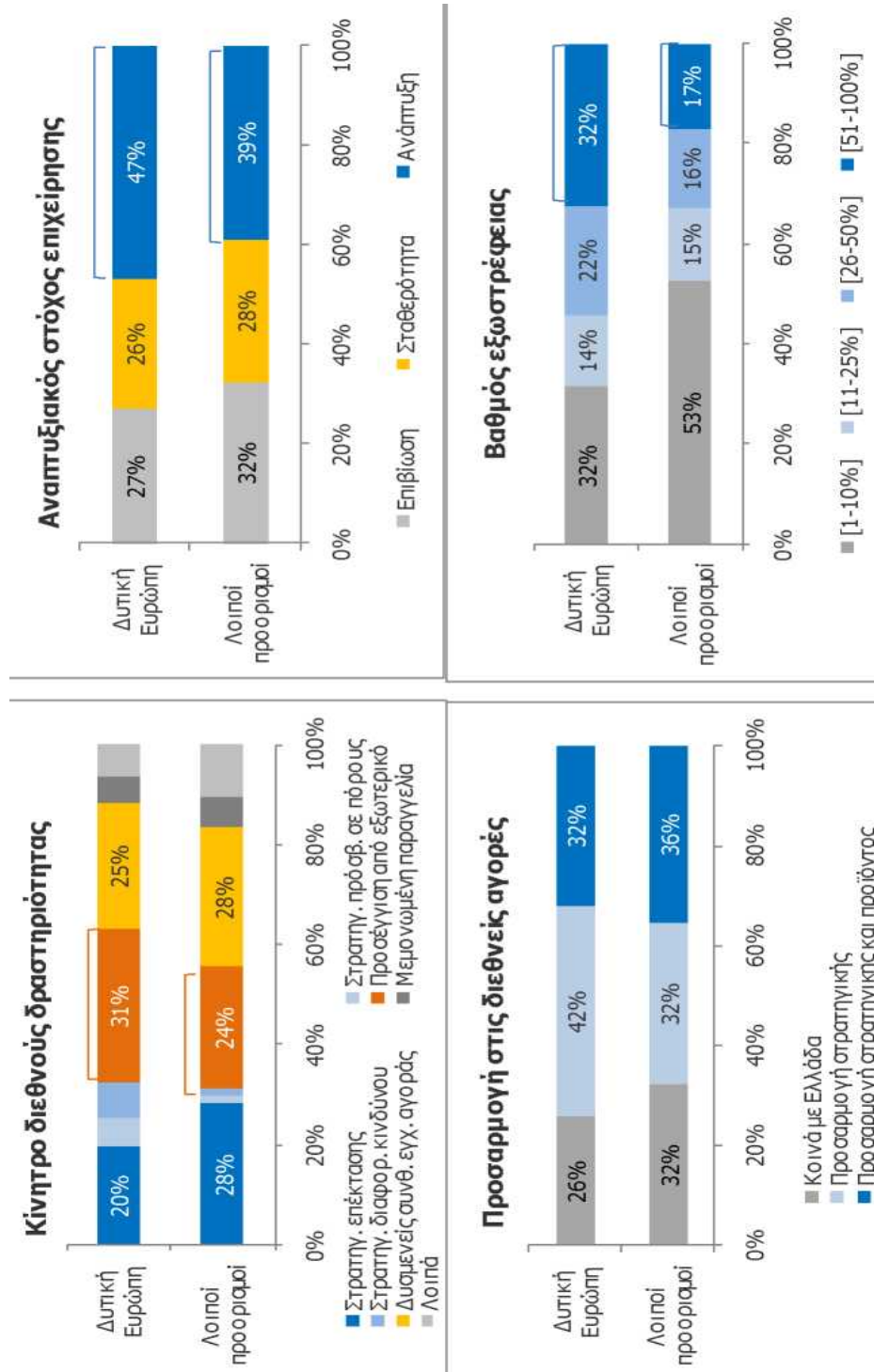
- I. Οι ΜμΕ με εξαγωγές στην ΝΑ Ευρώπη έχουν χαμηλό ποσοστό επιχειρήσεων σε φάση ανάπτυξης (37% έναντι 45% για τις υπόλοιπες εξωστρεφείς ΜμΕ).
- II. Το 63% των εξωστρεφών προς ΝΑ Ευρώπη ΜμΕ εξάγει κάτω από 10% των πωλήσεών τους (ενώ μόνο το 34% των εξωστρεφών ΜμΕ προς άλλους προορισμούς εξάγει κάτω από 10% των πωλήσεών τους).



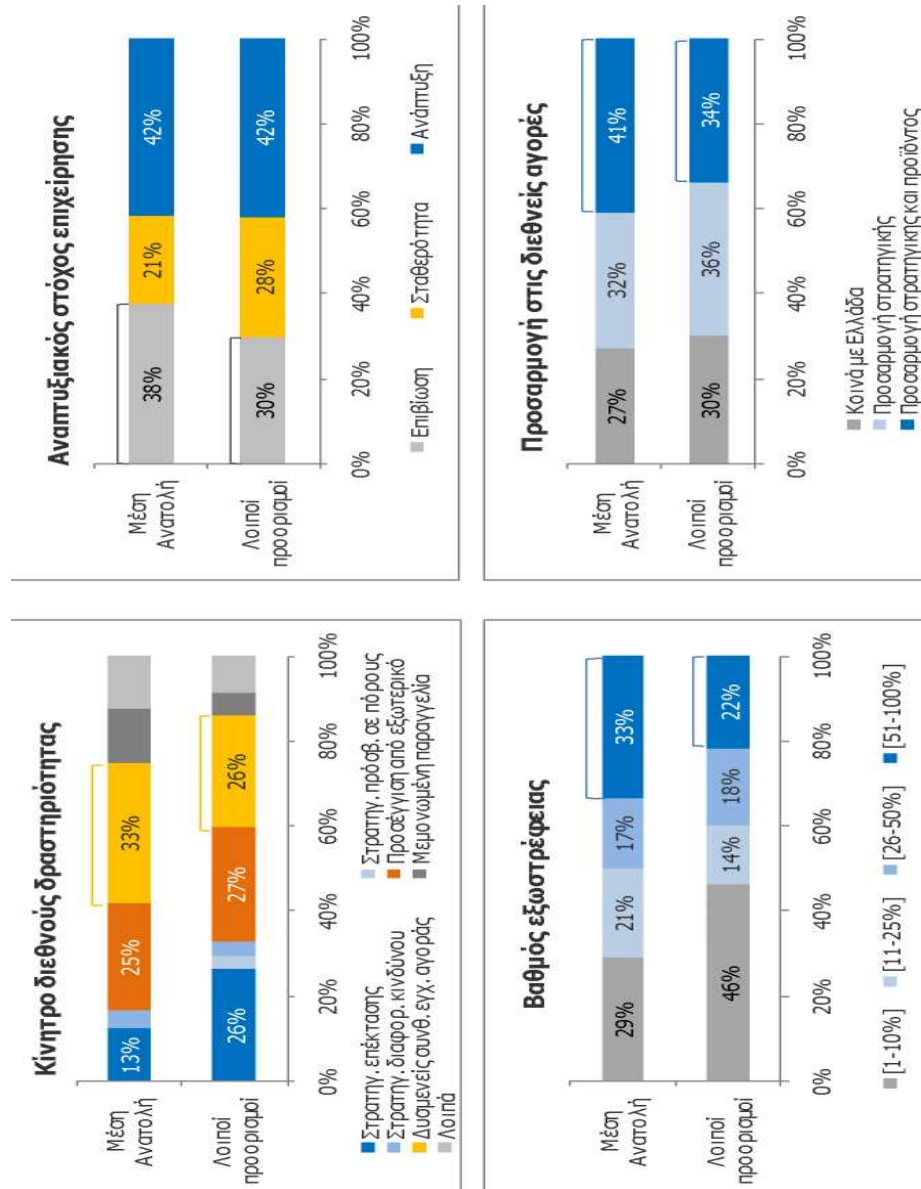
Η προσέγγιση έγινε σε μεγάλο βαθμό από την πλευρά των εισαγωγέων όσον αφορά τη Δυτική Ευρώπη (31% έναντι 24% για τις υπόλοιπες εξωστρεφείς ΜμΕ). Το γεγονός αυτό είναι ενδεικτικό της υψηλής δυνητικής ζήτησης για ελληνικά προϊόντα στο εξωτερικό, την οποία οι ελληνικές ΜμΕ μπορούν να εκμεταλλευθούν. Επιπλέον, οι ΜμΕ που έχουν στραφεί στη Δυτική Ευρώπη φαίνεται να ωφελούνται σημαντικά:

- ✚ Μεγάλο ποσοστό αυτών είναι σε φάση ανάπτυξης (47% έναντι 39% για τις εξωστρεφείς σε άλλους προορισμούς ΜμΕ).
- ✚ Το 1/3 των εξωστρεφών προς Δυτική Ευρώπη ΜμΕ εξάγει το μεγαλύτερο μέρος των πωλήσεών του (έναντι 17% για τις εξωστρεφείς σε άλλους προορισμούς ΜμΕ).

Σημειώνουμε ότι από τις ΜμΕ που εξάγουν στη Δυτική Ευρώπη το 1/2 είναι βιομηχανίες, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό για τις ΜμΕ που εξάγουν σε άλλες γεωγραφικές ζώνες είναι κοντά στο 1/4.

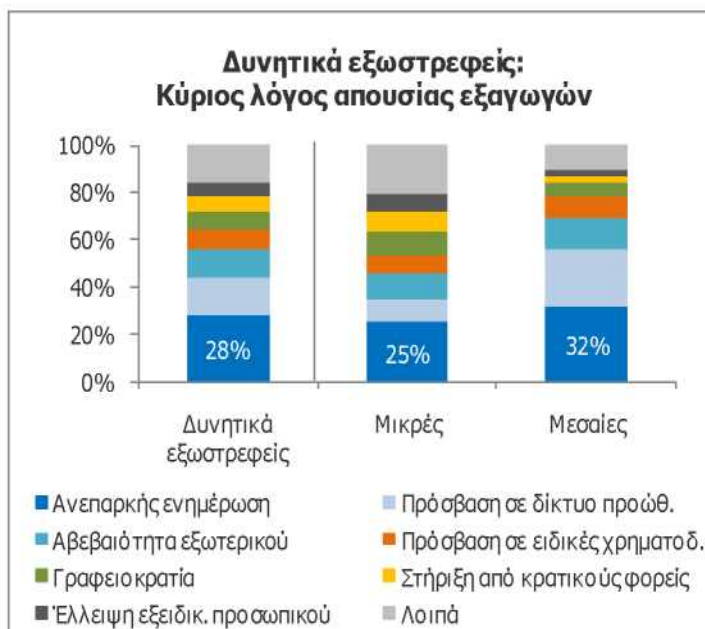


Σημαντικό ποσοστό των ΜμΕ που κατέφυγαν στη Μέση Ανατολή φαίνεται να αναγκάστηκε να το κάνει, ως αντίδραση στην ελληνική κρίση (33% έναντι 26% για τις εξωστρεφείς ΜμΕ προς άλλους προορισμούς), ενώ σε μεγάλο βαθμό αναγκάστηκαν να προσαρμόσουν τη στρατηγική, αλλά και το προϊόν τους (41% έναντι 34% για τις εξωστρεφείς ΜμΕ προς άλλους προορισμούς). Η στροφή των ΜμΕ προς τη Μέση Ανατολή αποδεικνύεται δυναμική, καθώς το 1/3 εξάγει το μεγαλύτερο κομμάτι του κύκλου εργασιών τους (έναντι 22% των εξωστρεφών ΜμΕ προς άλλους προορισμούς), αλλά και υψηλού κινδύνου, καθώς το 38% αυτών βρίσκεται σε φάση επιβίωσης (έναντι 30% για τις εξωστρεφείς προς άλλους προορισμούς ΜμΕ).



Εκτός από το 30% των ΜμΕ, οι οποίες ήδη δραστηριοποιούνται στο εξωτερικό, υπάρχουν εταιρείες, που είτε εστιάζουν στην εγχώρια αγορά από στρατηγική επιλογή (34%), είτε θεωρούν ότι δεν τους αφορούν οι εξαγωγές, για λόγους που σχετίζονται κυρίως με τον τύπο προϊόντος ή υπηρεσίας που παράγουν (20%). Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζουν οι υπόλοιπες ΜμΕ, οι οποίες είναι

δυναμικά εξωστρεφείς και καλύπτουν το 16% του τομέα των ΜμΕ (21% των μικρών και 12% των μεσαίων επιχειρήσεων). Το βασικό εμπόδιο που αντιμετωπίζουν οι δυναμικά εξωστρεφείς ΜμΕ είναι η έλλειψη ενημέρωσης (είτε για τις αγορές είτε για τις απαιτούμενες διαδικασίες), που αποτελεί κύριο εμπόδιο για το 28% των εταιρειών (25% των μικρών και του 32% των μεσαίων). Επιπλέον, σημαντικά εμπόδια για τις μεσαίες επιχειρήσεις είναι η έλλειψη πρόσβασης σε δίκτυα προώθησης (24% έναντι 10% των μικρών), η αβεβαιότητα των αγορών εξωτερικού και η ανεπαρκής πρόσβαση σε ειδικές χρηματοδοτήσεις εξαγωγών. Οι μικρές επιχειρήσεις εκτός από τα άνω προβλήματα, αναγνωρίζουν σε μεγαλύτερο βαθμό βασικά εμπόδια από παράγοντες όπως η γραφειοκρατία και η ανεπαρκής στήριξη από κρατικούς φορείς.



6.1.5 Περιοριστικοί παράγοντες εξωστρέφειας

Εστιάζοντας στα χαρακτηριστικά των επί μέρους κλάδων διαπιστώνουμε ότι περισσότερες δυναμικά εξωστρεφείς ΜμΕ συγκεντρώνονται στις κατασκευαστικές (20%, έναντι περίπου 15% στους λοιπούς κλάδους), οι οποίες έχουν και τον χαμηλότερο βαθμό εξωστρέφειας Όσον αφορά τους βασικούς λόγους που δεν αφήνουν τις δυναμικά εξωστρεφείς ΜμΕ να επεκταθούν στο εξωτερικό, σημειώνουμε ότι:

- Η πρόσβαση σε ειδικές χρηματοδοτήσεις εξαγωγών μπορεί να βοηθήσει περισσότερο το εμπόριο και τη βιομηχανία.
- Οι υπηρεσίες και οι κατασκευές αναζητούν γενικότερη στήριξη από κρατικούς και ευρωπαϊκούς φορείς. Συνεπώς, υπάρχει άμεσα δυνατότητα περαιτέρω αύξησης της εξωστρέφειας των ΜμΕ (κυρίως των βιομηχανικών) μέσω πολιτικών προώθησης της ενημέρωσης σχετικά με τις συνθήκες στις

αγορές εξωτερικού και τις απαιτούμενες κινήσεις από την πλευρά των εταιρειών.

- c) Η έλλειψη ενημέρωσης φαίνεται να επηρεάζει περισσότερο τις ΜμΕ βιομηχανίας (38% των δυνητικών εξαγωγέων, έναντι 25% σε άλλους κλάδους).



(Μυλωνάς - Αθανασόπουλος, 07/2012)

6.2 Καινοτομία

Καινοτομία είναι η διαδικασία, μέσω της οποίας οι επιχειρηματίες κάνουν μία νέα ιδέα εμπορικά εκμεταλλεύσιμη. Είναι η δημιουργία και χρήση νέας γνώσης και τεχνολογίας, προκειμένου να σχεδιασθεί, αναπτυχθεί και εμπορευματοποιηθεί ένα νέο προϊόν ή υπηρεσία που βρίσκει θετική ανταπόκριση στην αγορά. Η καινοτομία στις επιχειρήσεις συνδέεται -συνήθως- με νέα προϊόντα ή υπηρεσίες, μπορεί όμως να αφορά και σε νέες διαδικασίες.

Καινοτομία στην παραγωγή:

Αφορά σε καινοτομία προϊόντος ή υπηρεσίας. Τα νέα προϊόντα ή υπηρεσίες μπορεί να είναι είτε εξ ολοκλήρου καινούρια στην αγορά ή στην επιχείρηση. Στην πρώτη περίπτωση, το προϊόν δημιουργείται για πρώτη φορά, ενώ στη δεύτερη το προϊόν μπορεί ήδη να προσφέρεται από κάποια ανταγωνιστική εταιρεία εγχώρια ή του εξωτερικού.

Καινοτομία στην οργάνωση:

Αφορά σε καινοτομία διαδικασίας. Η καινοτομία μπορεί να αφορά σε τεχνολογίες παραγωγής ή σε διοικητικές διαδικασίες. Οι νέες διαδικασίες μπορεί να αποσκοπούν σε μείωση κόστους, τόνωση της παραγωγικότητας, βελτίωση της ευελιξίας και της ταχύτητας παράδοσης. Η καινοτομία, λοιπόν, είναι συνώνυμη της θετικής αλλαγής.

Βάσει των διεθνών δεικτών καινοτομίας, η Ελλάδα εμφανίζεται αδύναμη. Ως συνέπεια αυτού, μόνο το 15% των ΜμΕ είναι στρατηγικά καινοτόμες, το 50% δεν καινοτομεί και το υπόλοιπο 35% καινοτομεί μόνο περιστασιακά. Η σχετικά ισχυρή θέση των υπηρεσιών στους ευρωπαϊκούς δείκτες για την Ελλάδα (κυρίως λόγω υπηρεσιών Η/Υ) δεν εμφανίζεται αντίστοιχα σε επίπεδο ΜμΕ όπου κυριαρχούν οι τουριστικές επιχειρήσεις και οι ελεύθεροι επαγγελματίες.

Το 33% των ελληνικών μεσαίων επιχειρήσεων καινοτομούν, έναντι 50% των ευρωπαϊκών. Ειδικότερα, όσον αφορά την τεχνολογική καινοτομία, αφορά το 20% των ελληνικών μεσαίων επιχειρήσεων έναντι 35% στην Ευρώπη. Σημειώνουμε ότι, καθώς δεν υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία για δείγμα μικρών επιχειρήσεων (επιχειρήσεις με κύκλο εργασιών μέχρι €1 εκατ.) σε ευρωπαϊκό επίπεδο, δεν είναι δυνατή η σύγκριση σε συνολικό επίπεδο ΜμΕ.

Η καινοτομία αποτελεί κρίσιμη παράμετρο για την ανάπτυξη και προσφέρει διατηρήσιμα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα. Ενισχύει τη χρηματοοικονομική υγεία των ΜμΕ, μέσω πολλαπλών επιδράσεων:

- Οι καινοτόμες ΜμΕ είναι πιο δυναμικές, με το 40% αυτών να έχουν στόχο ανάπτυξης (έναντι 23% για τις μη καινοτόμες).
- Επιδεικνύουν μεγαλύτερη ανθεκτικότητα στην κρίση, με το 70% να μην αντιμετωπίζει πρόβλημα ρευστότητας (έναντι 60% για τις μη καινοτόμες).
- Έχουν υψηλότερο βαθμό εξωστρέφειας, με το 48% να είναι εξωστρεφείς (έναντι 31% για τις μη καινοτόμες).

Σχετικά με το τι συνιστά καινοτομία, διακρίνουμε τις ακόλουθες μορφές:

I. Τεχνολογική καινοτομία:

- ✓ Νέο ή σημαντικά βελτιωμένο προϊόν-υπηρεσία ως προς τα θεμελιώδη χαρακτηριστικά, τεχνικές προδιαγραφές και λοιπές άυλες ιδιότητες, τους τρόπους ή την ευκολία χρήσης. Ως καινοτομία προϊόντος-υπηρεσίας δε θεωρούνται μεταβολές αισθητικής φύσεως ούτε η απλή μεταπώληση αγαθών-υπηρεσιών άλλων επιχειρήσεων.

- ✓ Νέα ή σημαντικά βελτιωμένη διαδικασία, η οποία μπορεί να αφορά είτε τεχνολογία παραγωγής είτε τον τρόπο παροχής προϊόντων-υπηρεσιών και θα πρέπει να έχει σημαντική επίπτωση στον όγκο, την ποιότητα ή το κόστος παραγωγής. Στην καινοτομία διαδικασίας δεν περιλαμβάνονται αμιγώς οργανωτικές ή διοικητικές μεταβολές.

II. Μη τεχνολογική καινοτομία:

- ✓ Νέα ή σημαντικά βελτιωμένη οργανωτική δομή επιχείρησης, η οποία μπορεί να αφορά τις επιχειρηματικές πρακτικές, το εργασιακό περιβάλλον ή σχέσεις με τρίτους.
- ✓ Νέα ή σημαντικά βελτιωμένη μέθοδος προώθησης προϊόντος/ υπηρεσίας, η οποία μπορεί να αφορά το σχέδιο ή τη συσκευασία του προϊόντος, την τοποθέτηση, την προώθηση ή την τιμολόγηση του προϊόντος.

Ως προς τις πηγές καινοτομίας, δηλαδή τα κανάλια μέσω των οποίων προέκυψε η καινοτομία διακρίνουμε:

- ο Την πρωτογενή καινοτομία, η οποία δημιουργήθηκε για πρώτη φορά, είτε αποκλειστικά από την επιχείρηση είτε σε συνεργασία με άλλες επιχειρήσεις και οργανισμούς.
- ο Την προσαρμογή κάποιας ήδη υπάρχουσας καινοτομίας, δηλαδή αντιγραφή προτύπων είτε της Ελλάδας είτε του εξωτερικού.

Οι συνεργασίες στις οποίες προχωρούν οι ΜμΕ για την ανάπτυξη καινοτομίας προκύπτουν από:

- ο Το εσωτερικό κύκλωμα, που περιλαμβάνει τους προμηθευτές, τους πελάτες και τους ανταγωνιστές.
- ο Τους εξωτερικούς φορείς, που περιλαμβάνει τα πανεπιστήμια, τα δημόσια ή ιδιωτικά ερευνητικά ιδρύματα, και τους συμβούλους.

Η κατοχύρωση καινοτομίας αφορά τη νομική προστασία των καινοτόμων εφευρέσεων, σχεδίων και δημιουργικής δουλειάς και μπορεί να παρασχεθεί από εθνικό, ευρωπαϊκό ή διεθνή φορέα. Οι βασικοί τύποι δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας είναι:

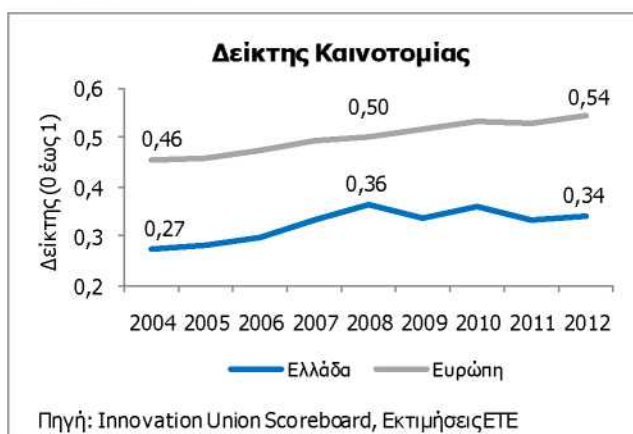
- ο Δίπλωμα ευρεσιτεχνίας (Patent): Τίτλος προστασίας με διάρκεια 20 ετών που χορηγείται στο δικαιούχο για νέα επινοήματα που εμπεριέχουν εφευρετική δραστηριότητα και είναι επιδεκτικά βιομηχανικής εφαρμογής. Μπορεί να αναφέρεται σε προϊόν, μέθοδο ή βιομηχανική εφαρμογή.
- ο Εμπορικό σήμα (Trademark): Σήμα ή χαρακτηριστικό σχέδιο, το οποίο εφαρμόζεται ή σχετίζεται με προϊόντα/υπηρεσίες και είναι ικανό να τα διακρίνει από εκείνα άλλων επιχειρήσεων (π.χ. η επωνυμία της επιχείρησης).
- ο Βιομηχανικό σχέδιο (Industrial design): Η εξωτερική εικόνα ενός προϊόντος, η οποία προκύπτει από τα ιδιαίτερα τεχνικά χαρακτηριστικά του (π.χ. σχήμα, χρώμα, υλικό).

Η καινοτομία αποτελεί ένα ισχυρό και διατηρήσιμο στρατηγικό πλεονέκτημα για την οικονομία και τον εταιρικό τομέα, μία κρίσιμη παράμετρος στην οποία, δυστυχώς, η Ελλάδα φαίνεται να υστερεί σημαντικά. Βάσει του Δείκτη Καινοτομίας της Ευρωπαϊκής Επιτροπής (Innovation Union Scoreboard), η Ελλάδα εντάσσεται στην κατηγορία των μέτρια καινοτόμων χωρών (moderate innovators), με το δείκτη να είναι 35% χαμηλότερος από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο (0,34 έναντι 0,54). Ακόμα

πιο ανησυχητικό είναι το γεγονός ότι η απόκλιση της Ελλάδας από τον ευρωπαϊκό μέσο μεγεθύνεται κατά την τελευταία πενταετία (στις 0,20 μονάδες το 2012 από 0,14 μονάδες το 2008).

Ειδικότερα, η υστέρηση της ελληνικής καινοτομίας προκύπτει κυρίως στο βιομηχανικό κλάδο (42% χαμηλότερος δείκτης από την Ευρώπη). Αντίθετα, η Ελλάδα εμφανίζει σχετικά μικρότερη απόκλιση από την Ευρώπη στον τομέα του εμπορίου και των υπηρεσιών, με τον κλάδο υπηρεσιών Η/Υ να ξεχωρίζει.

Βάσει του Eurobarometer (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2013), το ποσοστό των επιχειρήσεων που καινοτομεί στην Ελλάδα είναι 34% έναντι 42% στην Ευρώπη. Αν και η διαφορά αυτή δεν είναι σημαντική, η υστέρηση της Ελλάδας οξύνεται από το γεγονός ότι ένα υψηλό ποσοστό των καινοτόμων επιχειρήσεων στην Ελλάδα δεν πραγματοποιεί πρωτογενείς καινοτομίας, αλλά προσαρμογές καινοτομιών που παράχθηκαν από άλλες επιχειρήσεις (36%, έναντι ενός αντίστοιχου ποσοστού 21% για την Ευρώπη).



Συντελεστές καινοτομίας ανά κλάδο

	Ελλάδα	Ευρώπη
Εταιρικός Τομέας	0,34	0,54
Βιομηχανία	0,34	0,59
Χημικά	0,50	0,73
Ηλεκτρικός εξοπλισμός	0,42	0,79
Μηχανήματα και εξοπλ.	0,41	0,68
Ελαστικά και πλαστικά	0,39	0,60
Μεταλλικά προϊόντα	0,36	0,49
Βασικά μέταλλα	0,34	0,57
Χαρτί και εκδόσεις	0,29	0,50
Τρόφιμα, ποτά, καπνός	0,29	0,48
Εξοπλισμός μεταφορών	0,26	0,69
Κλωστοϋφαντουργία	0,24	0,43
Υπηρεσίες	0,38	0,49
Υπηρεσίες Η/Υ	0,70	0,74
Ενοικιάσεις και λοιπές υπηρ.	0,59	0,70
Πληροφορικής και επικοινωνιών	0,54	0,77
Μεταφορές, επικοινωνία	0,25	0,36
Χονδρικό εμπόριο	0,36	0,44

Πηγή: European Sector Innovation Scoreboards 2005, Innovation Union Scoreboard 2013, Εκτιμήσεις ΕΤΕ

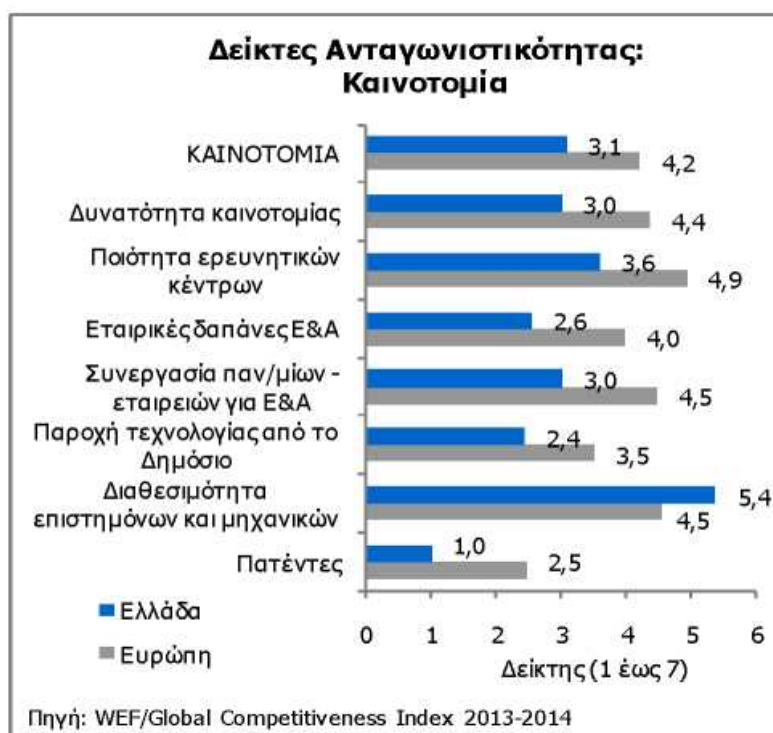
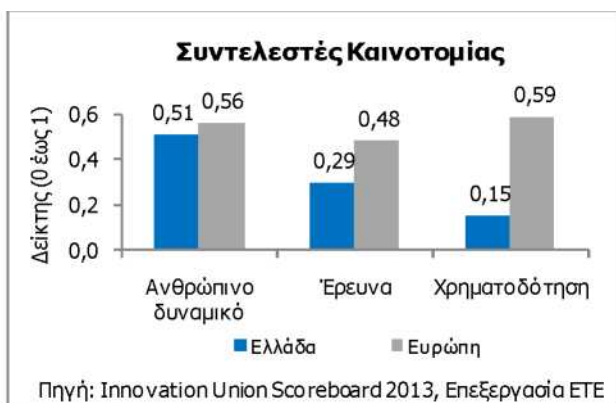
Σύμφωνα με την Έρευνα Καινοτομίας της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, οι εξωγενείς παράγοντες που δρουν ενισχυτικά στην ανάπτυξη καινοτομικής δραστηριότητας είναι:

1. Βασική παράμετρος για την ανάπτυξη καινοτομίας είναι η διαθεσιμότητα ικανού ανθρώπινου δυναμικού. Σε όρους εκπαίδευσης, η Ελλάδα βρίσκεται κοντά στον ευρωπαϊκό μέσο όρο, με 29% του πληθυσμού 30-34 ετών να είναι απόφοιτοι τριτοβάθμιας εκπαίδευσης (έναντι 35% στην Ε.Ε.). Ωστόσο, το προσωπικό αυτό δεν αξιοποιείται για την πραγματοποίηση έρευνας και ανάπτυξης στον εταιρικό τομέα, με τη συγκεκριμένη δραστηριότητα να αφορά μόλις το 28% των εργαζομένων, έναντι 67% στην Ε.Ε.
2. Η ερευνητική δραστηριότητα είναι ικανοποιητική σε όρους διεθνών δημοσιεύσεων (550 ανά εκατ. πληθυσμού, έναντι 300 κατά μέσο όρο στην Ε.Ε.), αλλά οι ερευνητικές υποδομές δεν επαρκούν για την

προσέλκυση διδακτορικών φοιτητών εκτός Ευρώπης.

3. Η χρηματοδότηση είναι ο τομέας με τη μεγαλύτερη υστέρηση, με περιορισμένες επενδύσεις κεφαλαίων τύπου venture capital για την ενίσχυση καινοτόμων επιχειρήσεων και χαμηλές δημόσιες δαπάνες για έρευνα και ανάπτυξη (0,4% του ΑΕΠ έναντι 0,8% στην Ε.Ε.).

Αν και ο τομέας ερευνητικής δραστηριότητας είναι σχετικά ισχυρός, η επίδραση αυτού στην καινοτομία περιορίζεται από τις αδύναμες διασυνδέσεις των πανεπιστημίων με τις επιχειρήσεις για έρευνα και ανάπτυξη. Συγκεκριμένα, ο δείκτης συνεργασίας πανεπιστημίων με εταιρείες του World Economic Forum δείχνει την εντονότερη απόκλιση από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο σε σχέση με τις υπόλοιπες συνιστώσες καινοτομίας.



Οι επιχειρήσεις στην Ελλάδα καλύπτουν μόνο το 28% των συνολικών δαπανών έρευνας και ανάπτυξης (έναντι 63% στην Ε.Ε.). Συνεπώς, οι (ούτως ή άλλως) χαμηλές συνολικές δαπάνες για έρευνα και ανάπτυξη στην Ελλάδα (0,6% του Α.Ε.Π., έναντι 2% στην Ε.Ε. για το 2011) στηρίζονται ουσιαστικά σε δημόσια χρηματοδότηση. Επίσης, η καινοτομία των ελληνικών επιχειρήσεων σε μεγάλο βαθμό δεν είναι πρωτογενής.

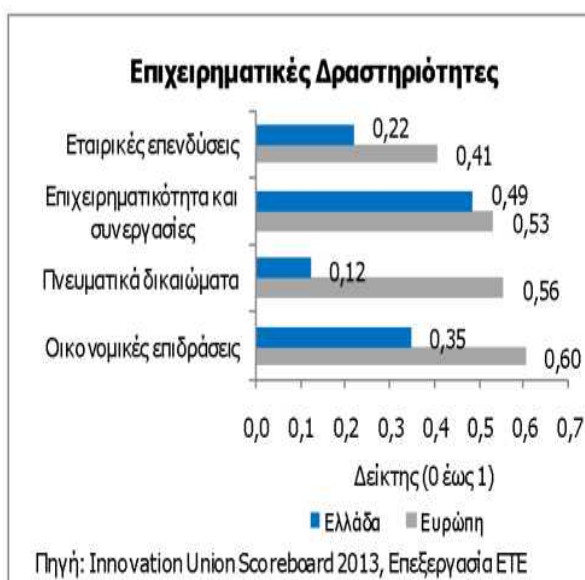
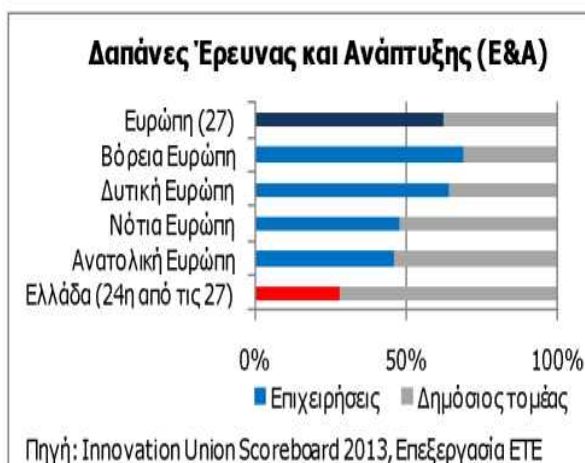
Η κατοχύρωση πνευματικών δικαιωμάτων καινοτομίας από ελληνικές επιχειρήσεις είναι περιορισμένη, ενώ οι (ούτως ή άλλως) λίγες πατέντες προκύπτουν σε μεγάλο βαθμό μέσω συνεργασίας με επιχειρήσεις του εξωτερικού (30% στην Ελλάδα, έναντι 8,5% στην Ε.Ε.).

Οι ελληνικές επιχειρήσεις σημειώνουν περισσότερες δαπάνες καινοτομίας εκτός Ε&Α (0,74% του κύκλου εργασιών, έναντι 0,56% στην Ε.Ε.), όπως αγορά μηχανημάτων ή πνευματικών δικαιωμάτων.

Η χαμηλή καινοτομική δραστηριότητα των ελληνικών επιχειρήσεων αποτυπώνεται σε πενιχρά αποτελέσματα αυτής στην οικονομία:

Το εμπορικό ισοζύγιο προϊόντων υψηλής τεχνολογίας στην Ελλάδα είναι αρνητικό (-5,7% των εξαγωγών, έναντι 1,3% στην ΕΕ), ενώ οι εξαγωγές υπηρεσιών εντάσεως γνώσης καλύπτουν μόλις το 5,4% των εξαγωγών υπηρεσιών (έναντι 45,1% στην Ε.Ε.).

Η περιορισμένη εξασφάλιση πατεντών συνεπάγεται χαμηλά έσοδα από τη χρήση τους (0,02% του ΑΕΠ, έναντι 0,58% στην Ε.Ε.).

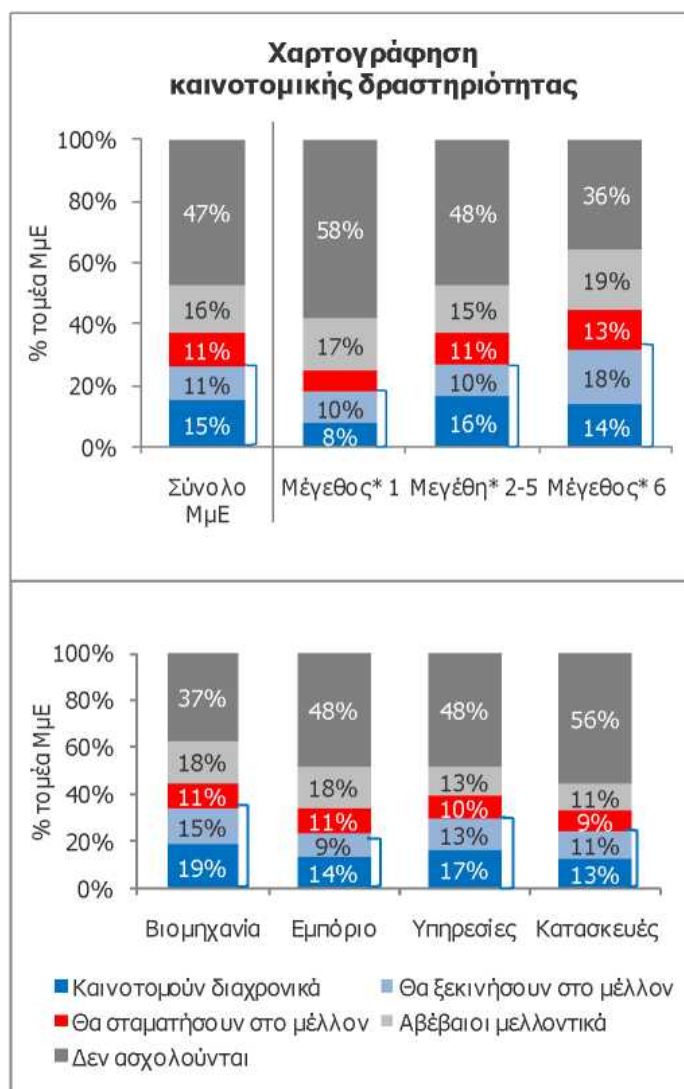


Το 30% των ελληνικών ΜμΕ ανέπτυξε καινοτομική δραστηριότητα κατά την τελευταία πενταετία. Για τις μισές από αυτές (15% των ΜμΕ), η καινοτομία αποτελεί πάγια στρατηγική τους καθώς ξεκίνησαν να είναι καινοτόμες πριν την κρίση, συνεχίζουν την τελευταία πενταετία και σκοπεύουν να συνεχίσουν και την επόμενη διετία.

Σχεδόν το 1/2 των ελληνικών ΜμΕ δεν ασχολούνται με την καινοτομία (τόρα ή μελλοντικά). Σημειώνεται ότι ένα μικρό ποσοστό αυτών (3% των ΜμΕ) καινοτομούσε πριν το 2008, αλλά σταμάτησε πιθανόν λόγω της κρίσης.

Το 11% των ΜμΕ αφορά επιχειρήσεις που σκοπεύουν να ξεκινήσουν την καινοτομική δραστηριότητα την επόμενη διετία, ενώ ένα ισοδύναμο 11% σκοπεύει να σταματήσει την επόμενη διετία. Το υπόλοιπο 16% των ΜμΕ δηλώνει αβεβαιότητα για τις μελλοντικές του κινήσεις (από αυτές το 38% καινοτομεί τώρα).

Συνεπώς, το 26% των ελληνικών ΜμΕ σχεδιάζει να καινοτομήσει την επόμενη διετία, ποσοστό ωστόσο που -στην πράξη- εκτιμάται να αυξηθεί υποθέτοντας ότι κάποιος από αυτούς που είναι αβέβαιοι (16%), τελικά θα καινοτομήσουν.

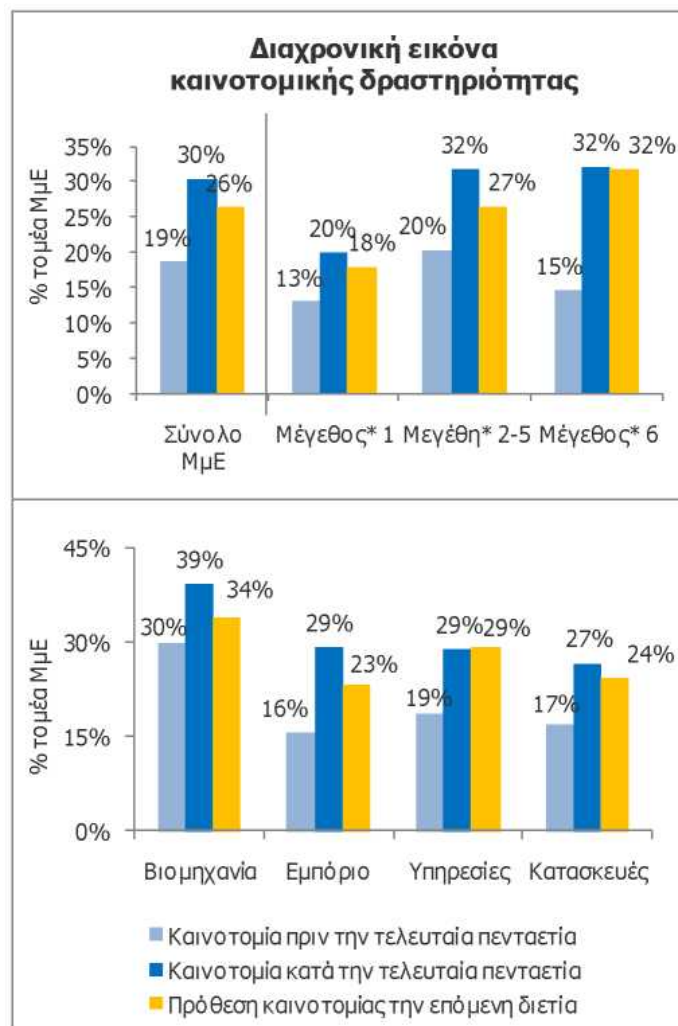


Η τάση για καινοτομία σχετίζεται θετικά με το μέγεθος της επιχείρησης, καθώς αφορά το 20% των μικρότερων ΜμΕ (μέγεθος 1) έναντι 32% των μεγαλύτερων ΜμΕ (μέγεθος 6). Παράλληλα, σε επίπεδο δραστηριότητας, ξεχωρίζει ο κλάδος βιομηχανίας (καινοτομεί 39% των βιομηχανικών έναντι 28% των λοιπών ΜμΕ), με έμφαση στους τομείς χημικών και βαριάς βιομηχανίας (μέταλλα, ορυκτά, εξοπλισμός).

Είναι πολύ ενθαρρυντικό ότι η καινοτομική δραστηριότητα των ΜμΕ εμφανίζεται αυξημένη κατά την τελευταία πενταετία, συγκριτικά με την περίοδο πριν την κρίση (καινοτομεί το 30% των ΜμΕ, έναντι 19% πριν το 2008). Η τάση ήταν ανοδική, ανεξάρτητα από το μέγεθος και τον κλάδο δραστηριοποίησης των επιχειρήσεων, με εντονότερη αύξηση να εμφανίζουν οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις και ο κλάδος του εμπορίου

Ωστόσο, είναι πιθανή η μείωση καινοτομικής δραστηριότητας των ΜμΕ κατά την επόμενη διετία, καθώς σκοπεύει να εισάγει κάποια μορφή καινοτομίας το 26%

των ΜμΕ (1/2 των καινοτόμων και 17% των μη καινοτόμων κατά την τρέχουσα περίοδο), έναντι 30% την τελευταία πενταετία. Σημειώνεται ότι η συγκεκριμένη πτώση προκύπτει λόγω αβεβαιότητας αρκετών ΜμΕ, για τις μελλοντικές τους κινήσεις, σχετικά με την καινοτομία.



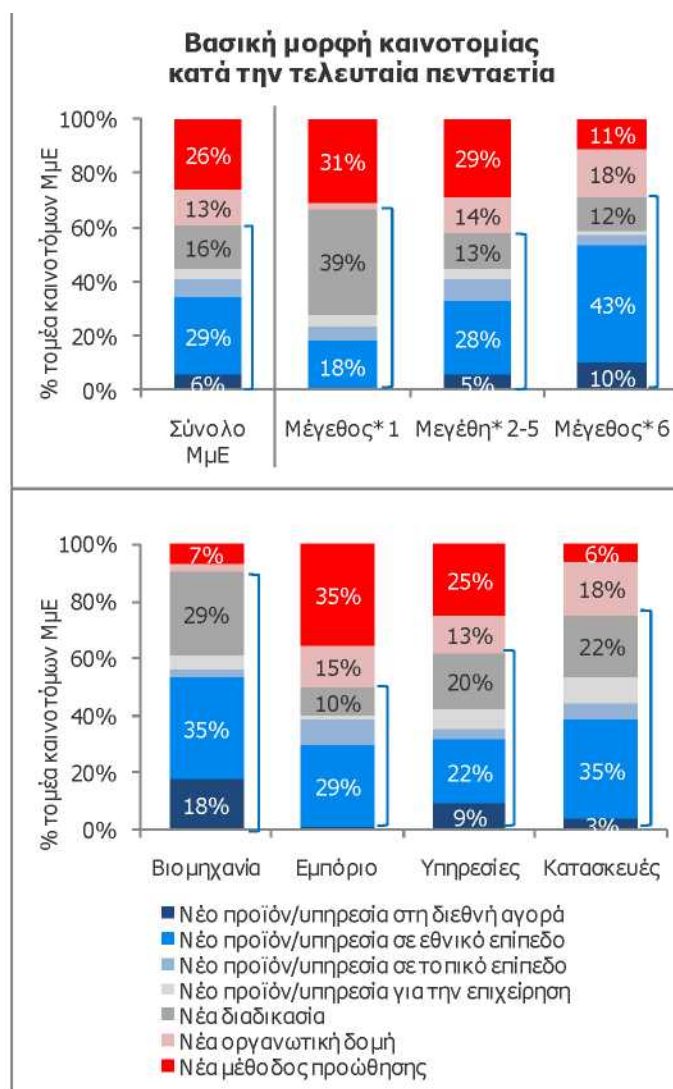
(Μυλωνάς - Τζάκου-Λαμπροπούλου, Δεκέμβριος 2013)

6.2.1 Κύρια μορφή καινοτομίας

Εστιάζοντας στις συγκεκριμένες μορφές καινοτομίας που εισήγαγαν οι ΜμΕ κατά την τελευταία πενταετία, διαπιστώνουμε ότι:

Η πλειοψηφία των καινοτόμων ΜμΕ (61%) στράφηκε κυρίως σε ανάπτυξη τεχνολογικής καινοτομίας (το 45% σε προϊόντα και υπηρεσίες και το 16% σε διαδικασίες). Αυτή αφορούσε κυρίως την εγχώρια αγορά, ενώ μόλις 6% των ΜμΕ επέλεξε την εισαγωγή προϊόντων/υπηρεσιών στη διεθνή αγορά, ως βασική μορφή καινοτομίας. Σημαντική δραστηριότητα στην ανάπτυξη προϊόντων/υπηρεσιών στη διεθνή και εγχώρια αγορά είχαν οι μεγαλύτερες ΜμΕ (μέγεθος 6) και ο κλάδος βιομηχανίας (με έμφαση στο εξωτερικό να δίνουν οι τομείς ξύλου και βαριάς βιομηχανίας). Αντίθετα, οι μικρότερες ΜμΕ (μέγεθος 1) περιορίζονται κυρίως σε ανάπτυξη διαδικασιών και προϊόντων ή υπηρεσιών σε τοπικό και εταιρικό επίπεδο

Το υπόλοιπο 39% των ΜμΕ στράφηκε κυρίως σε μορφές μη τεχνολογικής καινοτομίας. Ξεχωρίζει η ανάπτυξη νέων μεθόδων προώθησης όπου καταφεύγουν περισσότερο οι ΜμΕ εμπορίου (κυρίως αυτοκινήτων) και υπηρεσιών (κυρίως τουρισμού), λόγω της φύσης της δραστηριότητάς τους.



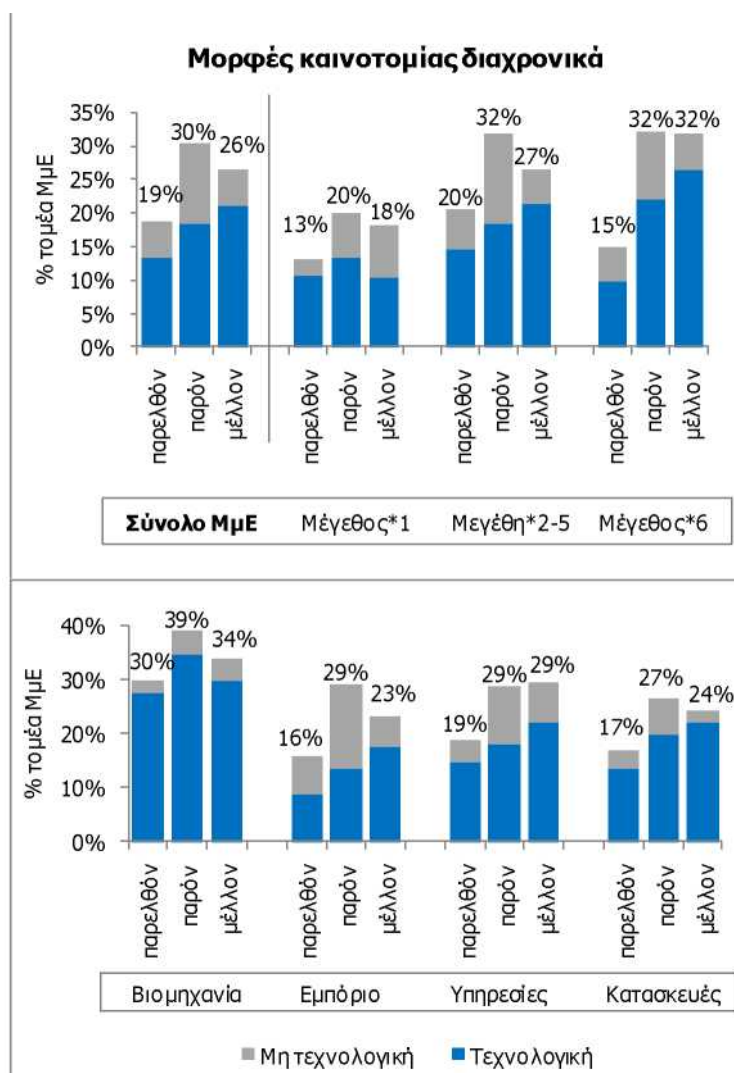
Εστιάζοντας στην πρόθεση των ΜμΕ για καινοτομική δραστηριότητα την επόμενη διετία, διαπιστώνουμε μια στροφή των καινοτόμων επιχειρήσεων στην τεχνολογική καινοτομία, η οποία οδηγεί σε πιο διατηρήσιμα συγκριτικά πλεονεκτήματα.

Η αναμενομένη αύξηση της τεχνολογικής καινοτομίας προκύπτει, κυρίως λόγω στροφής των ΜμΕ σε καινοτόμα προϊόντα στη διεθνή αγορά (αύξηση από το 6% των ΜμΕ τώρα, στο 16% την επόμενη διετία), ενώ αύξηση σημειώνει και η καινοτομία στην εγχώρια αγορά (παραμένοντας η βασική μορφή καινοτομίας).

Μείωση τεχνολογικής καινοτομίας παρατηρείται μόνο στον κλάδο βιομηχανίας (με την ανοδική τάση για διεθνή καινοτομία να εξουδετερώνεται από τη μείωση καινοτόμων προϊόντων στην Ελλάδα) και στις μικρότερες ΜμΕ (μέγεθος 1), λόγω σημαντικής μείωσης νέων διαδικασιών. Αξίζει να σημειωθεί ότι στο παρελθόν

οι ΜμΕ παρέμεναν σε μεγάλο βαθμό πιστές στην ίδια μορφή καινοτομίας (σε ποσοστό 53%).

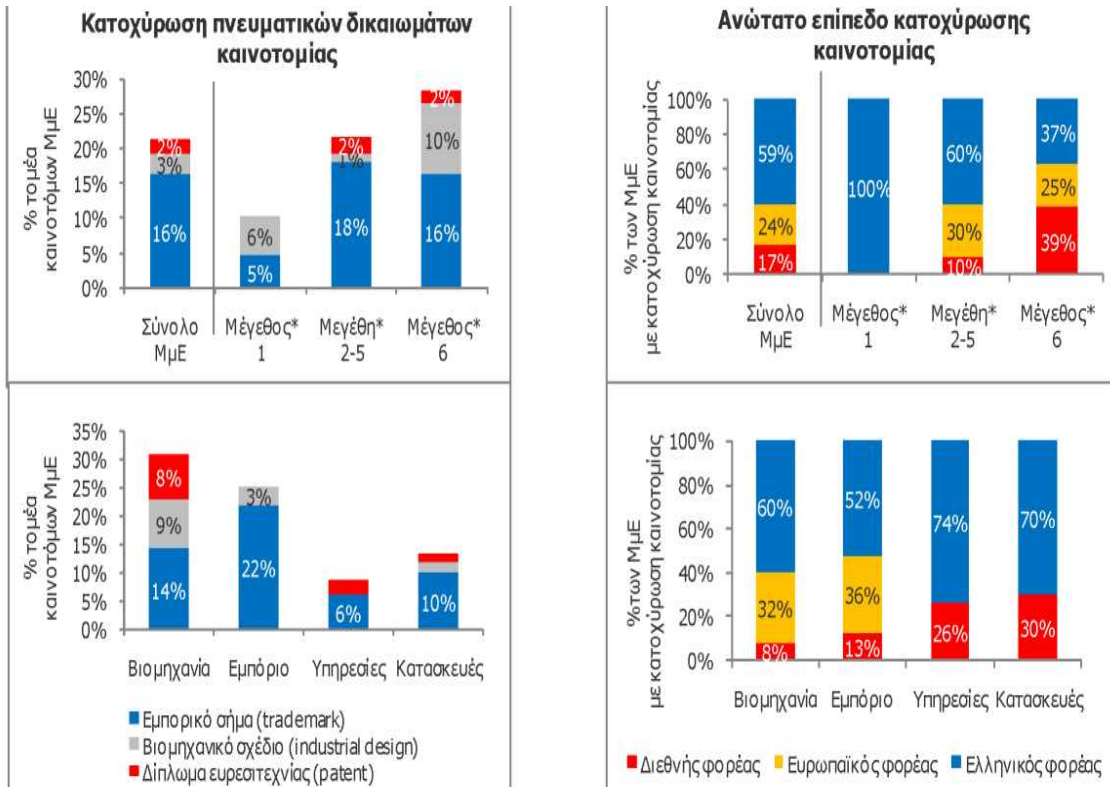
Αντίθετα, στο μέλλον η μειοψηφία των ΜμΕ σκοπεύει να παραμείνει πιστή στην ίδια μορφή (σε ποσοστό 38%), με μια σαφή στροφή των επιχειρήσεων προς τη δημιουργία καινοτόμων προϊόντων/υπηρεσιών για τη διεθνή ή την ελληνική αγορά.



Το 20% των καινοτόμων ΜμΕ έχει κάνει αίτηση για κατοχύρωση πνευματικών δικαιωμάτων της καινοτομίας τους, τάση η οποία έχει θετική συσχέτιση με το μέγεθος της επιχείρησης (28% στις μεγαλύτερες ΜμΕ, έναντι 10% στις μικρότερες).

Η συνηθέστερη μορφή κατοχύρωσης είναι το εμπορικό σήμα, ενώ η πατέντα και το βιομηχανικό σήμα επιλέγονται κυρίως στη βιομηχανία (βαριά βιομηχανία και ξύλο), που είναι και ο κλάδος με τον υψηλότερο βαθμό κατοχύρωσης.

Η κατοχύρωση καινοτομίας αφορά σε ποσοστό 60% την εγχώρια αγορά, ενώ κατοχύρωση στο εξωτερικό επιδιώκουν οι μεγαλύτερες ΜμΕ. Στην Ευρώπη εστιάζουν οι κλάδοι βιομηχανίας και εμπορίου, ενώ η κατοχύρωση στις υπηρεσίες και τις κατασκευές καλύπτει το ευρύτερο διεθνές περιβάλλον.



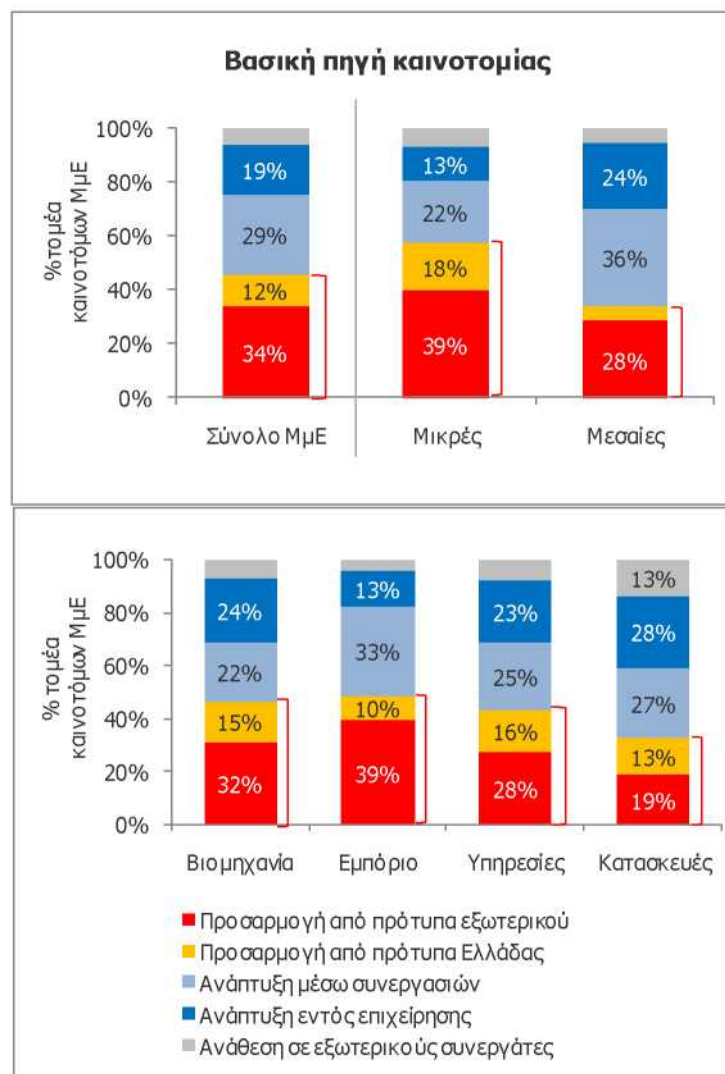
(Μυλωνάς - Τζάκου-Λαμπροπούλου, Δεκέμβριος 2013)

6.2.2 Πηγές καινοτομίας

Η καινοτομική δραστηριότητα των ΜμΕ σε μεγάλο βαθμό (της τάξης του 46%) προκύπτει από προσαρμογή ήδη υπάρχοντων προτύπων, κυρίως από αγορές του εξωτερικού. Αυτή η πρακτική εφαρμόζεται περισσότερο από τις μικρές επιχειρήσεις, ενώ οι μεσαίες καταφεύγουν κυρίως σε ανάπτυξη πρωτογενούς καινοτομίας (65% έναντι 43% των μικρών), κυρίως μέσω συνεργασιών και δευτερευόντως εσωτερικά (μέσω των εργαζομένων στην επιχείρηση).

Όσον αφορά τους κλάδους δραστηριότητας, σε πρότυπα εξωτερικού καταφεύγουν σε μεγαλύτερο βαθμό οι ΜμΕ στο εμπόριο (κυρίως χονδρέμποροι, σε βαθμό 70%), στις υπηρεσίες μεταφορών και στις βιομηχανίες μετάλλων και εξοπλισμού (βαριά βιομηχανία). Αντίθετα, οι κατασκευαστικές ΜμΕ είναι εκείνες που καταφεύγουν σε μικρότερο βαθμό σε προσαρμογή προτύπων (το 1/3 των κατασκευαστικών, έναντι περίπου των λοιπών ΜμΕ), ενώ κάνουν την εντονότερη χρήση εξωτερικών συνεργατών για ανάπτυξη καινοτομίας.

Η συμβολή ατόμων εντός της επιχείρησης για θέματα καινοτομίας είναι εντονότερη στη βιομηχανία τροφίμων και στο εμπόριο αυτοκινήτων, ενώ οι συνεργασίες ενισχύουν, κυρίως, την καινοτομία τον τουρισμό και τις βιομηχανίες χημικών.

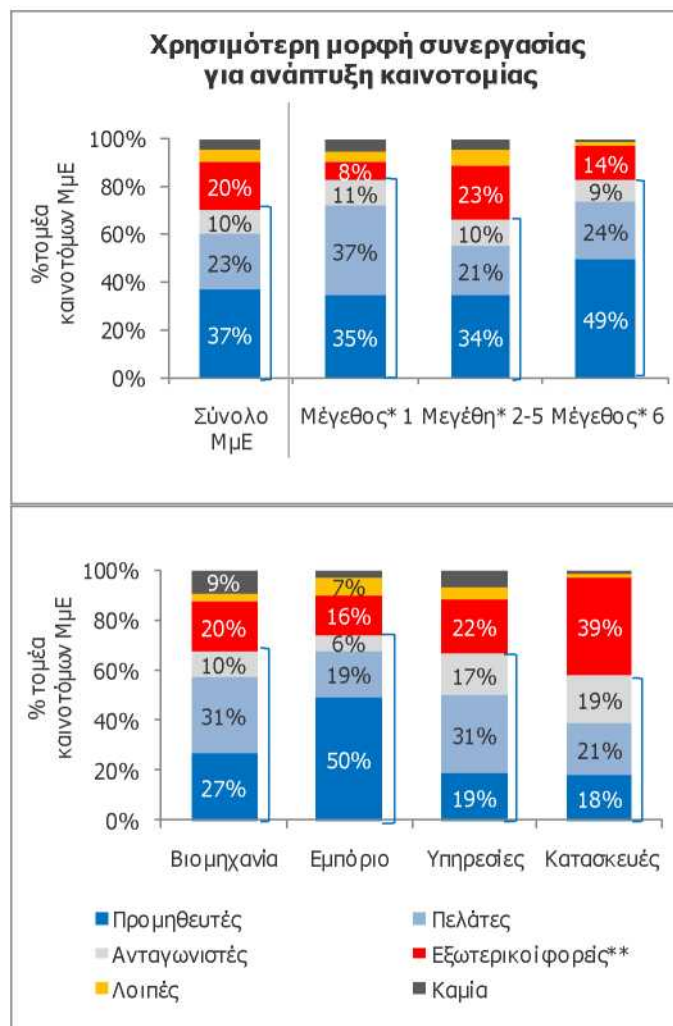


Οι συνεργασίες στις οποίες προχωρούν οι ΜμΕ, προκειμένου να καινοτομήσουν, αφορούν κυρίως το εσωτερικό κύκλωμα, στο οποίο δραστηριοποιούνται (καθώς το 70% των επιχειρήσεων ενισχύεται από προμηθευτές, πελάτες και σε μικρότερο βαθμό ανταγωνιστικές επιχειρήσεις), ενώ συνεργασίες με εξωτερικούς φορείς (πανεπιστήμια, ερευνητικά κέντρα και συμβούλους) επιδιώκει το 20% των καινοτόμων ΜμΕ.

Οι μορφές συνεργασίας δε φαίνεται να σχετίζονται με το μέγεθος της επιχείρησης, πέρα από το γεγονός ότι οι μεγαλύτερες ΜμΕ προτιμούν να συνεργάζονται με προμηθευτές, ενώ οι μικρότερες με πελάτες.

Περισσότερες διαφορές εντοπίζονται μεταξύ κλάδων. Ειδικότερα:

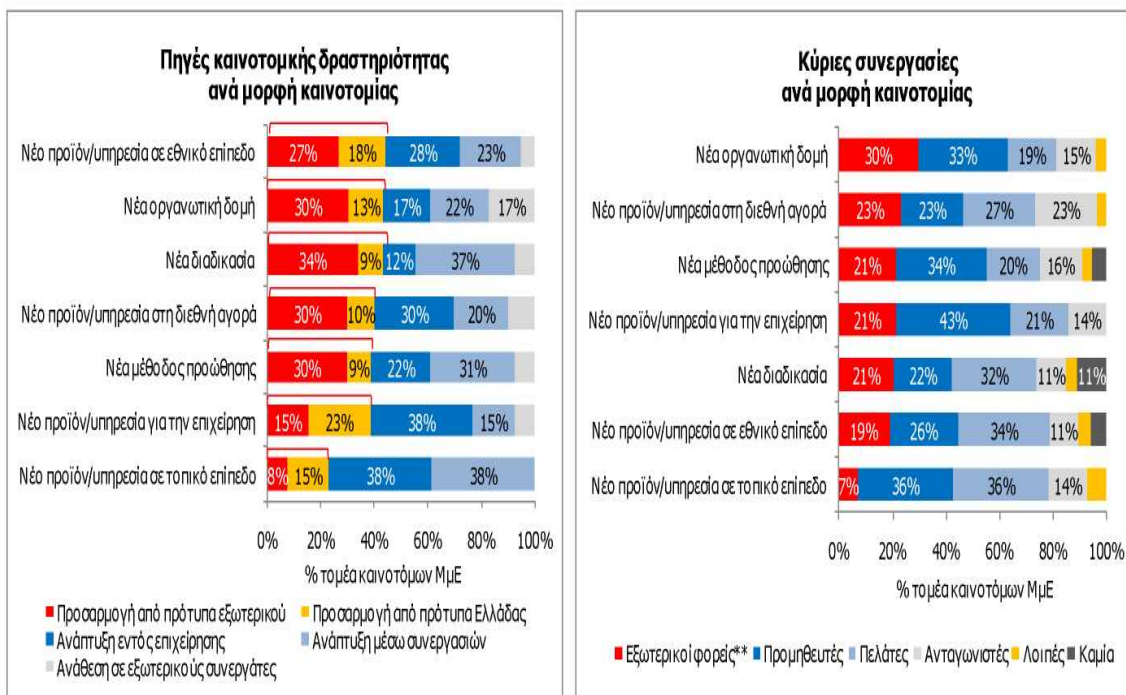
- Οι προμηθευτές ενισχύουν κυρίως την καινοτομική δραστηριότητα του εμπορίου (λιανεμπόριο) και της βιομηχανίας (κυρίως τροφίμα).
- Με τους πελάτες τους συνεργάζονται οι βιομηχανικές ΜμΕ (περισσότερο την ένδυση), οι ελεύθεροι επαγγελματίες και οι χονδρέμποροι.
- Οι ανταγωνιστές και, ακόμα περισσότερο, οι εξωτερικοί φορείς φαίνεται να συμβάλλουν στην καινοτομία των κατασκευαστικών ΜμΕ (σε ποσοστό 40%, έναντι 20% στις λοιπές ΜμΕ) και βιομηχανίας μετάλλων και εξοπλισμού.



* * Οι εξωτερικοί φορείς περιλαμβάνουν τα πανεπιστήμια, τα δημόσια ή ιδιωτικά ερευνητικά ιδρύματα, και τους συμβούλους.

Ανεξάρτητα από τη μορφή καινοτομίας, σχεδόν το 1/2 των ΜμΕ προσαρμόζει ήδη υπάρχουσες καινοτομίες βάσει προτύπων, κυρίως από τα εξωτερικά. Εξαιρετική αποτελεί η καινοτομία σε τοπικό επίπεδο, όπου η προσαρμογή προτύπων αγγίζει μόλις το 24%. Όσον αφορά τις πηγές πρωτογενούς καινοτομίας, οι εργαζόμενοι συμβάλλουν κυρίως σε νέα προϊόντα για την επιχείρηση και την τοπική αγορά, οι συνεργασίες στην ανάπτυξη νέων διαδικασιών, ενώ εξωτερικοί συνεργάτες συμμετέχουν κυρίως σε αλλαγές στην οργανωτική δομή.

Εστιάζοντας στις βασικές συνεργασίες που ενισχύουν την ανάπτυξη καινοτομίας, το εσωτερικό κύκλωμα των επιχειρήσεων (κυρίως προμηθευτές και πελάτες) κυριαρχεί σε όλες τις μορφές καινοτομίας. Οι εξωτερικές συνεργασίες (πανεπιστήμια, ερευνητικά ιδρύματα και σύμβουλοι) χρησιμοποιούνται κυρίως όσον αφορά καινοτομία οργανωτικής δομής και λιγότερο όσον αφορά τα νέα προϊόντα σε εθνικό και τοπικό επίπεδο.



(Μυλωνάς - Τζάκου-Λαμπροπούλου, Δεκέμβριος 2013)

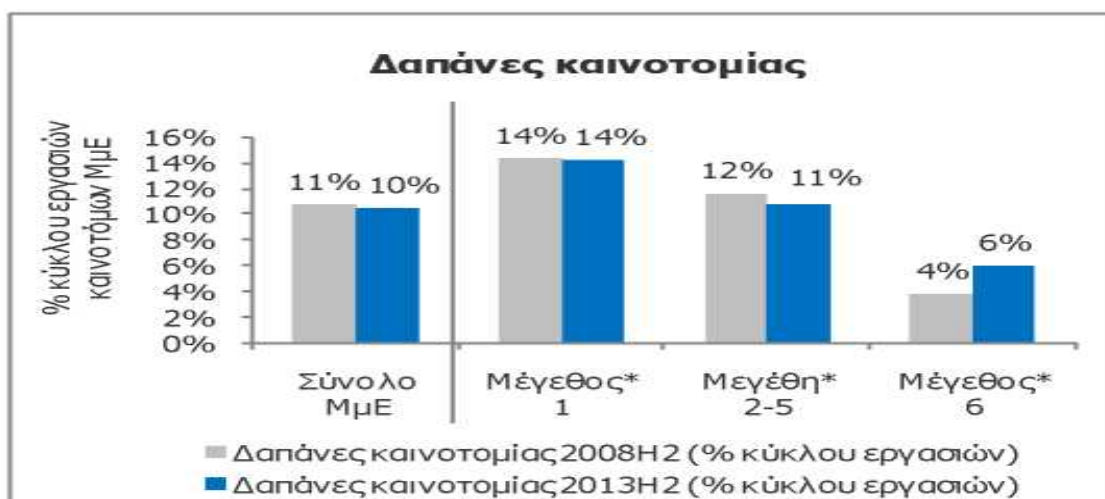
6.2.3 Δαπάνες καινοτομίας

Τα καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες συνεισφέρουν το 37% του κύκλου εργασιών των καινοτόμων ΜμΕ (το 11% του κύκλου εργασιών του συνολικού τομέα των ΜμΕ από 7% πριν το 2008). Το 10% του κύκλου εργασιών των καινοτόμων ΜμΕ αφορά δαπάνες καινοτομίας, εκ των οποίων το 8% αφορά έρευνα και ανάπτυξη.

Η κρίση φαίνεται να έχει καταστήσει την εισαγωγή καινοτομίας, λιγότερο αποτελεσματική στις μικρότερες ΜμΕ. Ενώ στο παρελθόν, οι υψηλότερες δαπάνες οδηγούσαν σε μεγαλύτερη συνεισφορά καινοτομίας στον κύκλο εργασιών, την τελευταία πενταετία (παρά τις σταθερές δαπάνες) η συνεισφορά μειώθηκε από 51% στο 31%.

Η καινοτομική δραστηριότητα στις μικρότερες ΜμΕ απαιτεί διαχρονικά περισσότερους πόρους (ως ποσοστό του κύκλου εργασιών), έναντι των μεγαλύτερων ΜμΕ, γεγονός ενδεικτικό της ύπαρξης υψηλού σταθερού κόστους για την ανάπτυξη καινοτομίας.



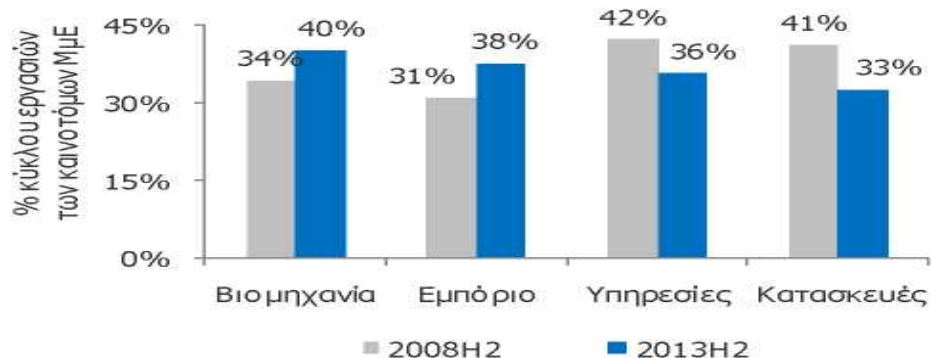


Η καινοτομική δραστηριότητα φαίνεται να αποδίδει περισσότερο στη βιομηχανία (κυρίως βαριά βιομηχανία και ξύλο) και το εμπόριο (χονδρικό και αυτοκινήτων), όπου οι ΜμΕ με σχετικά χαμηλότερες δαπάνες καινοτομίας επιτυγχάνουν υψηλότερη συνεισφορά στον κύκλο εργασιών (και αύξηση έναντι της προηγούμενης πενταετίας).

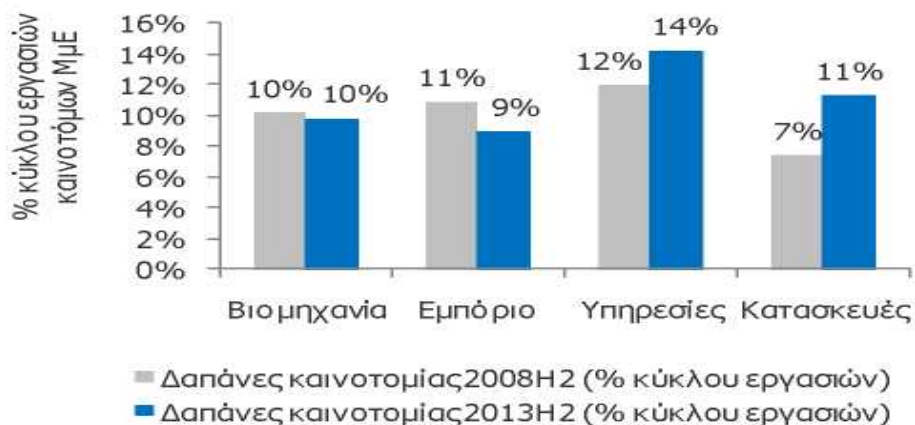
Αντίθετα, στους τομείς υπηρεσιών και κατασκευών, παρά τις υψηλότερες δαπάνες καινοτομίας κατά την τελευταία πενταετία (ιδιαίτερα από τους ελεύθερους επαγγελματίες), τα καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες είχαν μικρότερη συνεισφορά στον κύκλο εργασιών.

Αξίζει να σημειωθεί ότι οι κλάδοι με τις υψηλότερες δαπάνες καινοτομίας (ως % των πωλήσεων) δίνουν και μεγαλύτερη έμφαση στις δαπάνες E&A (ως % των δαπανών καινοτομίας).

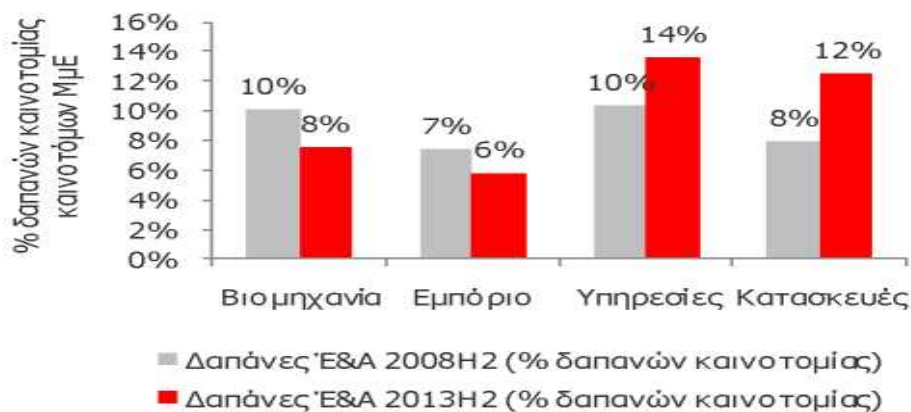
Κύκλος εργασιών καινοτόμων ΜμΕ από καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες



Δαπάνες καινοτομίας



Δαπάνες Έρευνας και Ανάπτυξης

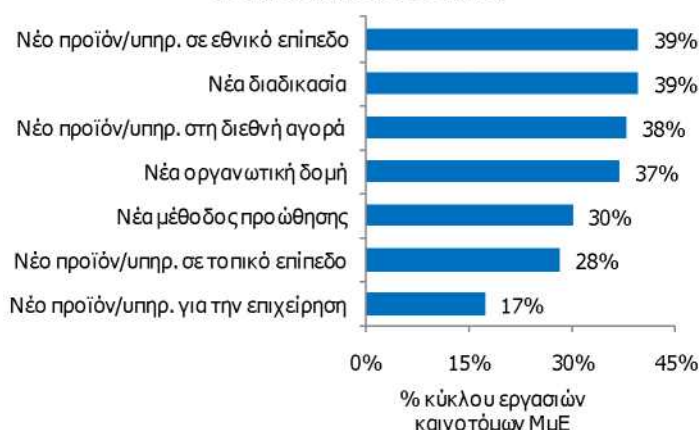


Οι καινοτομίες που αφορούν την εισαγωγή νέων προϊόντων σε εθνικό και διεθνές επίπεδο, καθώς και την εισαγωγή νέων διαδικασιών έχουν υψηλότερη επίδραση στον κύκλο εργασιών των καινοτόμων ΜμΕ (της τάξης του 40%).

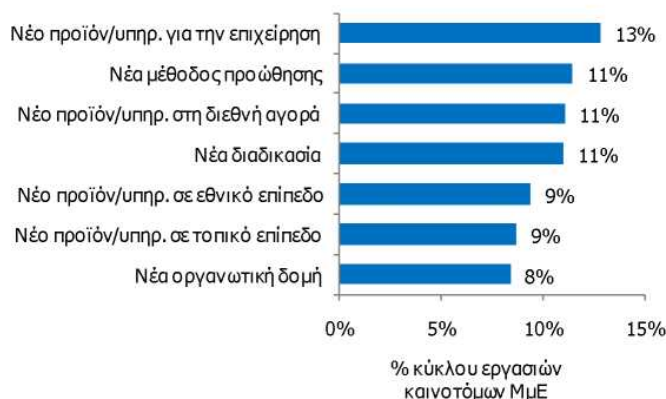
Η ανάπτυξη νέων προϊόντων για την επιχείρηση φαίνεται να απαιτεί τις υψηλότερες δαπάνες καινοτομίας (13% του κύκλου εργασιών), παρά τη χαμηλότερη συνεισφορά τους στον κύκλο εργασιών (μόλις 17% από καινοτόμα προϊόντα).

Οι δαπάνες καινοτομίας αφιερώνονται σε έρευνα και ανάπτυξη, περισσότερο με στόχο την εισαγωγή καινοτόμων προϊόντων στη διεθνή αγορά, ενώ χρησιμοποιούνται ελάχιστα για καινοτομίες σε τοπικό επίπεδο.

Κύκλος εργασιών των καινοτόμων ΜμΕ από καινοτόμα προϊόντα/ υπηρεσίες ανά μορφή καινοτομίας



Δαπάνες καινοτομίας ανά μορφή καινοτομίας



6.2.4 Οφέλη καινοτομίας

Τα βασικά οφέλη που αποκόμισαν οι ΜμΕ, που προχώρησαν σε καινοτομική δραστηριότητα την τελευταία πενταετία, ήταν η αύξηση μεριδίου αγοράς στις υπάρχουσες αγορές (32% των καινοτόμων ΜμΕ), και η είσοδος σε νέες αγορές (κυρίως της Ελλάδας), ενώ αρκετές ήταν οι ΜμΕ που στόχευσαν στη βελτίωση της ποιότητας παραγωγής (19% των καινοτόμων ΜμΕ). Οι επιδράσεις που δέχθηκαν οι ΜμΕ εμφανίζουν διαφοροποιήσεις από το μέσο όρο, ανάλογα με το μέγεθος, τον κλάδο καθώς και τη μορφή καινοτομίας που επέλεξαν. Ειδικότερα:

Αύξηση μεριδίου αγοράς πέτυχε το 55% των μεγαλύτερων ΜμΕ (μέγεθος 6), έναντι 10% των μικρότερων (μέγεθος 1), γεγονός που πιθανόν να συνδέεται με τη μεγαλύτερη έμφαση που έδωσαν σε ανάπτυξη νέων προϊόντων σε Ελλάδα και εξωτερικό. Αντίθετα, οι μικρότερες ΜμΕ κατέφυγαν περισσότερο σε καινοτομίες

διαδικασιών, οδηγώντας σε βελτίωση της ποιότητας παραγωγής και μείωση του μοναδιαίου κόστους παραγωγής. Αξίζει να σημειωθεί ότι το 13% των μικρότερων ΜμΕ δεν εντόπισε καμία επίδραση από την καινοτομική τους δραστηριότητα

Όσον αφορά τους κλάδους δραστηριοποίησης, σε νέες αγορές του εξωτερικού εισήλθαν περισσότερο οι βιομηχανικές ΜμΕ (κυρίως τροφίμων και ξύλου). Πρόσβαση σε νέες αγορές στην Ελλάδα απέκτησαν περισσότερο εμπορικές ΜμΕ, ενώ η βελτίωση της ποιότητας παραγωγής ήταν το βασικό αποτέλεσμα από την καινοτομία των ΜμΕ υπηρεσιών.

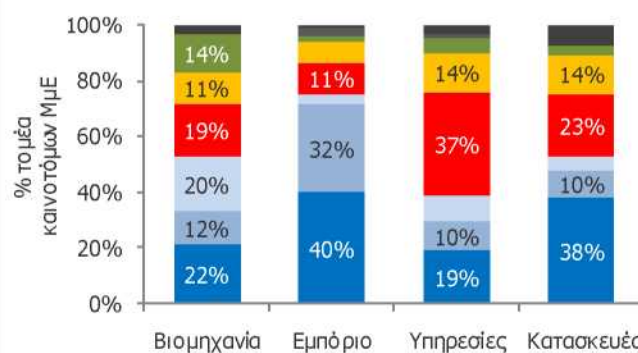
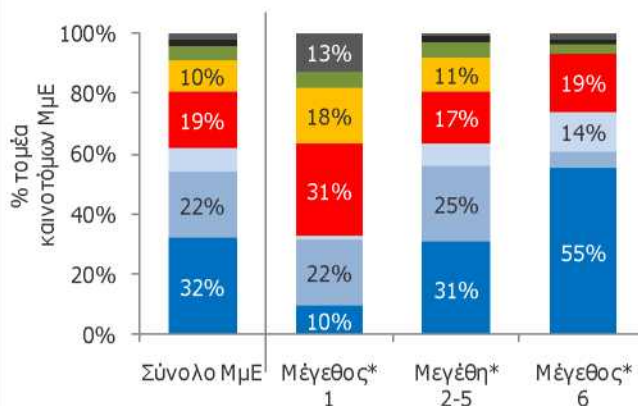
Η καινοτομική δραστηριότητα φαίνεται να έχει διαχρονικά ως πρωταρχικούς στόχους την αύξηση μεριδίου αγοράς και την επέκταση σε νέες αγορές της Ελλάδας (που αφορούν διαχρονικά περισσότερο από το των ΜμΕ). Για την επόμενη διετία εντοπίζεται μια έντονη στροφή

των ΜμΕ προς νέες αγορές του εξωτερικού, ενώ, παράλληλα, υποβαθμίζεται ο στόχος της ποιότητας (της οποίας η σημασία είχε αυξηθεί μετά την εμφάνιση της κρίσης).

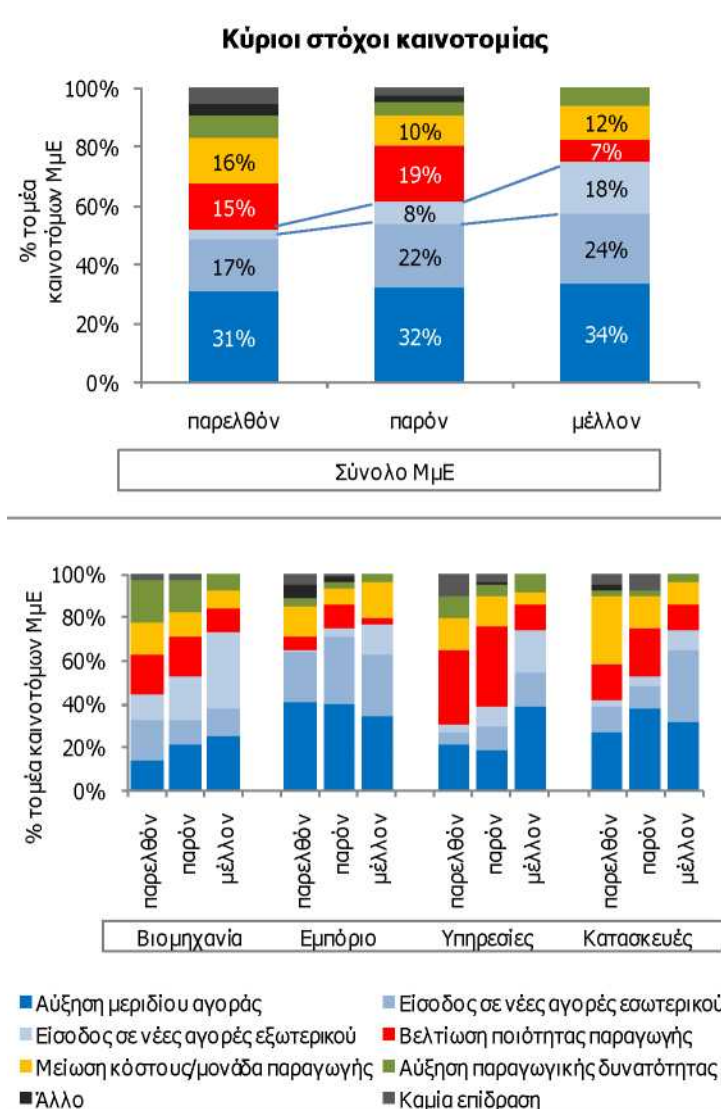
Παρά τις διαφορετικές επιδράσεις της καινοτομίας κάθε κλάδου στο παρελθόν, οι μελλοντικοί στόχοι φαίνεται να είναι παρόμοιοι για όλους τους κλάδους. Αξίζει ωστόσο να σημειωθεί ότι:

- ❖ Οι βιομηχανικές ΜμΕ εστιάζουν, ακόμα περισσότερο, σε νέες αγορές εξωτερικού, μειώνοντας την καινοτομία για βελτίωση ποιότητας και αύξηση παραγωγικής δυνατότητας.
- ❖ Τη μεγαλύτερη σταθερότητα, ως προς την επίδραση καινοτομίας, εμφανίζει το εμπόριο.
- ❖ Οι υπηρεσίες (κυρίως ελεύθεροι επαγγελματίες και μεταφορές) είχαν δώσει στο παρελθόν τη μεγαλύτερη έμφαση στην ποιότητα, ενώ στο μέλλον στρέφονται προς αύξηση μεριδίου αγοράς.
- ❖ Οι κατασκευαστικές αυξάνουν τη στόχευση σε νέες αγορές, κυρίως εντός Ελλάδας (κυρίως κατασκευή κτιρίων).

Κύριοι στόχοι καινοτομίας κατά την τελευταία πενταετία

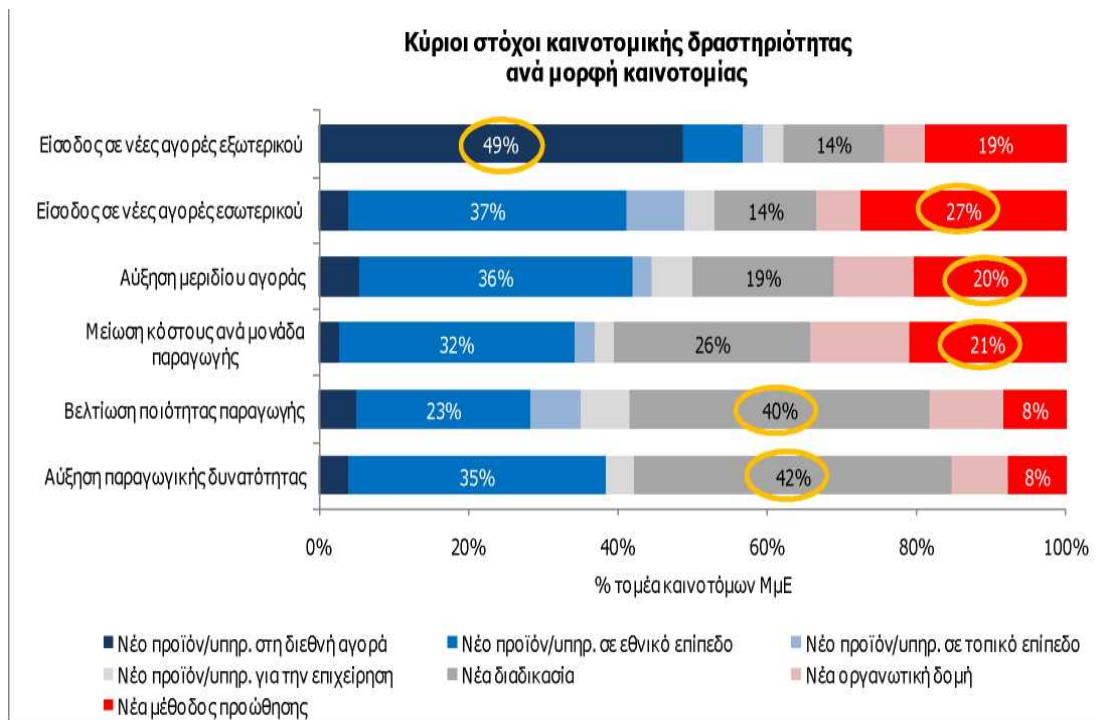


- Αύξηση μεριδίου αγοράς
- Είσοδος σε νέες αγορές εσωτερικού
- Είσοδος σε νέες αγορές εξωτερικού
- Βελτίωση ποιότητας παραγωγής
- Μείωση κόστους ανά μονάδα παραγωγής
- Αύξηση παραγωγικής δυνατότητας
- Άλλο
- Καμία επίδραση



Η μορφή καινοτομικής δραστηριότητας συνδέεται σε μεγάλο βαθμό με την επίδρασή της στην επιχείρηση, ή αντίστοιχα με τον επιδιωκόμενο στόχο. Ειδικότερα:

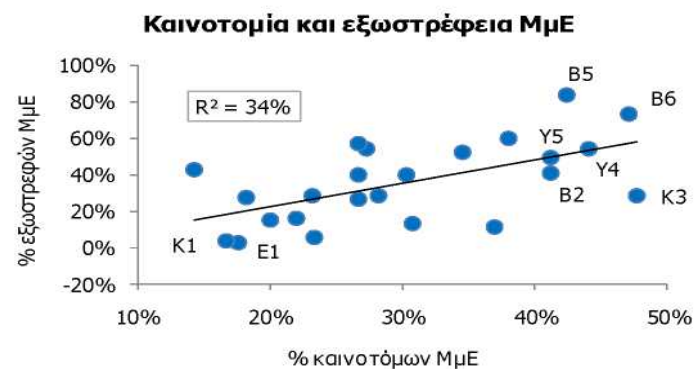
- Η ανάπτυξη νέων, για τη διεθνή αγορά, προϊόντων και υπηρεσιών αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση για την επίτευξη εξωστρέφειας.
- Η ανάπτυξη μη τεχνολογικής καινοτομίας (κυρίως μέσω νέων μεθόδων προώθησης) χρησιμοποιείται περισσότερο, για αύξηση μεριδίου αγοράς, είσοδο σε νέες αγορές εσωτερικού, καθώς και μείωση του κόστους ανά μονάδα παραγωγής
- Τέλος η καινοτομία μέσω νέων διαδικασιών συμβάλλει, κυρίως, στη βελτίωση της ποιότητας και την αύξηση της παραγωγικής δυνατότητας.



Η καινοτομική δραστηριότητα φαίνεται να ενισχύει τη χρηματοοικονομική υγεία των ΜμΕ, βοηθώντας τις να ανταπεξέλθουν στο δυσχερές οικονομικό περιβάλλον. Οι καινοτόμες επιχειρήσεις έχουν δεχθεί μικρότερη επίδραση από την κρίση (46% των καινοτόμων έναντι 54% των μη καινοτόμων) και έχουν λιγότερα προβλήματα ρευστότητας.



Η καλύτερη χρηματοοικονομική υγεία τους εξασφαλίζει στόχο ανάπτυξης (40% των καινοτόμων έναντι 23% των μη), καθώς και αυξημένες επενδύσεις το επόμενο εξάμηνο. Μεταξύ των καινοτόμων επιχειρήσεων, διακρίνουμε εκείνες που αναπτύσσουν νέα, για τη διεθνή αγορά, προϊόντα και υπηρεσίες, ως την κατηγορία με το υψηλότερο επίπεδο, καινοτομίας.



Η συγκεκριμένη μορφή καινοτομίας οδηγεί σε επιδόσεις καλύτερες και από τον μέσο όρο των καινοτόμων ΜμΕ, με σημαντικό πλεονέκτημα σε όρους ρευστότητας.

Στο σημείο αυτό είναι σημαντικό να σημειώσουμε ότι οι καινοτόμες ΜμΕ είναι σε μεγαλύτερο βαθμό εξωστρεφείς σε σχέση με τις μη καινοτόμες. Συγκεκριμένα, το 48% των καινοτόμων ΜμΕ είναι εξωστρεφείς, έναντι 31% για τις μη καινοτόμες. Παράλληλα, ενδεικτικό είναι ότι οι κλάδοι με υψηλή καινοτομία είναι οι περισσότερο εξωστρεφείς (π.χ. οι μεγάλες βιομηχανίες), ενώ αντίστοιχα οι κλάδοι με χαμηλή καινοτομία είναι οι λιγότερο εξωστρεφείς (π.χ. μικρές εμπορικές και κατασκευαστικές εταιρείες).

6.2.5 Περιοριστικοί παράγοντες καινοτομίας

Ο βασικός παράγοντας που δυσχεραίνει την καινοτομική δραστηριότητα των ΜμΕ είναι η έλλειψη χρηματοδότησης, η οποία απασχολεί σχεδόν το 60% των ΜμΕ, ανεξάρτητα από το μέγεθος και τον κλάδο δραστηριοποίησης. Ακολουθεί η αβεβαιότητα ζήτησης για καινοτόμα προϊόντα, που αφορά το 40% των ΜμΕ. Το πρόβλημα είναι εντονότερο για τις μικρές επιχειρήσεις, καθώς και για τον κλάδο κατασκευών (53% των κατασκευαστικών, έναντι 40% των λοιπών ΜμΕ), και το εμπόριο αυτοκινήτων.

Αντίστοιχης σημασίας είναι η ανάγκη για στήριξη της καινοτομίας από κρατικούς και ευρωπαϊκούς φορείς (αφορά επίσης 40% των ΜμΕ), κυρίως για τους κλάδους βιομηχανίας και κατασκευών.

Λιγότερο σημαντικοί παράγοντες θεωρούνται το υψηλό κόστος καινοτομίας, που προβληματίζει περισσότερο το εμπόριο αυτοκινήτων και τους ελεύθερους επαγγελματίες,

καθώς και η δυσκολία εύρεσης συνεργατών, η οποία αφορά περισσότερο τον κλάδο κατασκευών και τη βιομηχανία ξύλου.



Κεφάλαιο 7^ο: Χρηματοδότηση Μ.Μ.Ε.

Η χρηματοδότηση των ΜμΕ είναι το σημαντικότερο -ίσως- πρόβλημα που πρέπει να αντιμετωπίσει ο επίδοξος επιχειρηματίας. Οι πηγές χρηματοδότησης της νέας, ή της υφιστάμενης μικρομεσαίας επιχείρησης είναι συνήθως:

- Ίδια κεφάλαια του επιχειρηματία (οικογένεια, φίλοι).
- Τραπεζικός δανεισμός.
- Επενδυτικά Προγράμματα του Κράτους ή της Ε.Ε.
- Φορολογικές απαλλαγές για νέες επιχειρήσεις.
- Φορολογικές απαλλαγές για παραμεθόριες επιχειρήσεις.
- Προγράμματα επιδότησης εργασιακών εισφορών.
- Ξένα Funds.

Η πρόσβαση στη χρηματοδότηση είναι ζωτικής σημασίας για την έναρξη ή επέκταση μιας επιχείρησης και η Ε.Ε. παρέχει χρηματοδότηση σε μικρές επιχειρήσεις με διάφορες μορφές - επιδοτήσεις, δάνεια και σε ορισμένες περιπτώσεις εγγυήσεις. Επιπλέον, η Ε.Ε. χρηματοδοτεί συγκεκριμένα έργα. Η κοινοτική χρηματοδότηση μπορεί να χωριστεί σε δύο κατηγορίες:

- Άμεση χρηματοδότηση, μέσω επιδοτήσεων.
- Έμμεση χρηματοδότηση, μέσω εθνικών και τοπικών διαμεσολαβητών.

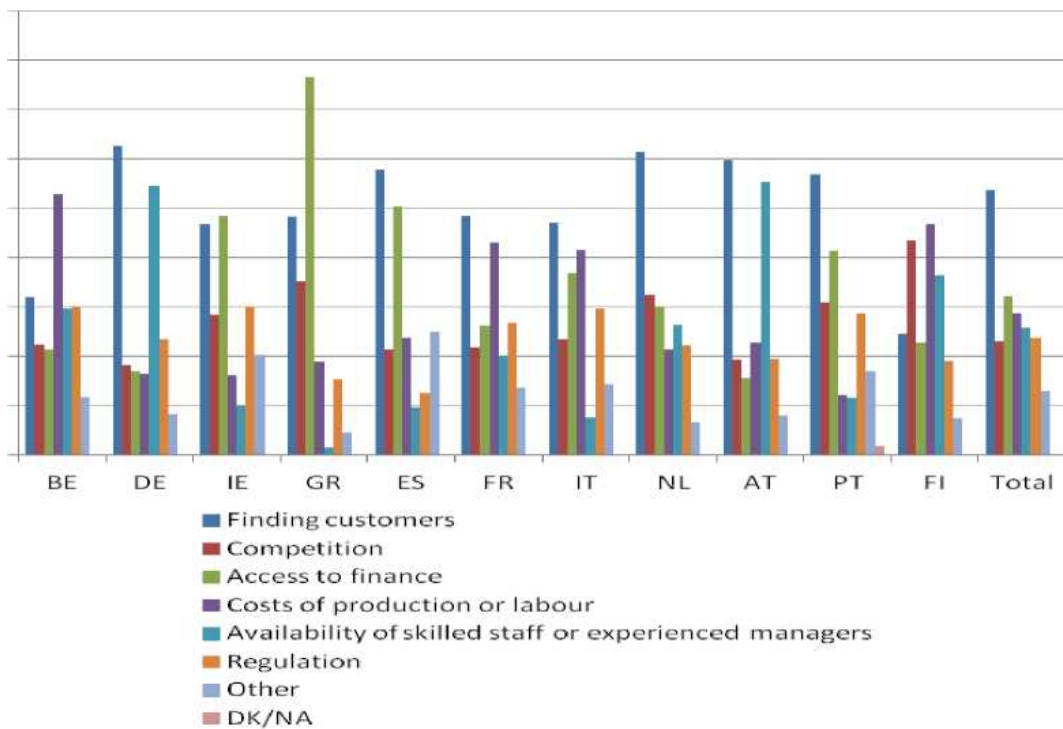
7.1 Πρόσβαση ελληνικών Μ.Μ.Ε. στη χρηματοδότηση

Το πρόβλημα της πρόσβασης των μικρών επιχειρήσεων στη χρηματοδότηση στη χώρα μας δεν είναι κάτι καινούριο, αν και έχει επιδεινωθεί εν μέσω κρίσης σε επίπεδα που απειλείται μαζικά η βιωσιμότητα, ακόμα και κατά τα άλλα υγιών μικρών επιχειρήσεων.

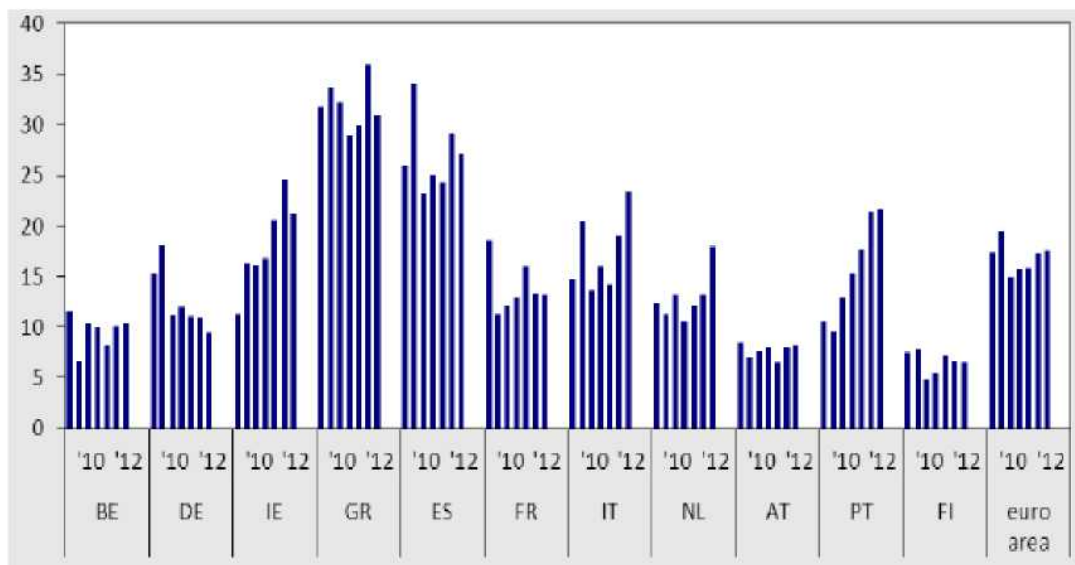
Υπάρχει πλήθος ερευνών και μελετών που αποδεικνύουν ότι η χώρα μας είναι, και ήταν, ακόμα και πριν την κρίση, στην πρώτη θέση μεταξύ των χωρών της ευρωζώνης, αναφορικά με το πρόβλημα αυτό. Στις παραγράφους που ακολουθούν επιχειρείται μια σύντομη αναφορά στις έρευνες του πιο σημαντικού ευρωπαϊκού θεσμού σε θέματα χρηματοδότησης, της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας.

Οι ελληνικές επιχειρήσεις δηλώνουν (διάγραμμα 1) ότι το πιο σημαντικό πρόβλημα που αντιμετωπίζουν, με μεγάλη διαφορά από το δεύτερο, είναι η πρόσβαση στη χρηματοδότηση. Το πρόβλημα αυτό είναι πιο σημαντικό και από την «εύρεση πελατών», σύμφωνα πάντα με τις απαντήσεις τους.

Αν εστιάσουμε στη μεταβλητή αυτή και την αναλύσουμε διαχρονικά (διάγραμμα 2), θα δούμε ότι η χώρα μας συγκεντρώνει το υψηλότερο σκορ στα ποσοστά των επιχειρήσεων που δηλώνουν την πρόσβαση στη χρηματοδότηση ως το σημαντικότερο πρόβλημα ανά χώρα, από την πρώτη κιόλας έρευνα της Ε.Κ.Τ., το 1^ο εξάμηνο του 2009, πριν δηλαδή ξεσπάσει η κρίση στη χώρα μας. Το εύρημα αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό, καθώς δείχνει ότι οι μικρές επιχειρήσεις αντιμετώπιζαν πρόβλημα πρόσβασης στη χρηματοδότηση, ακόμα και πριν την κρίση.



Πηγή: "Survey on the Access to Finance of Small and Medium-Sized Enterprises in the Euro Area" European Central Bank, April 2013, επεξεργασία ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ.

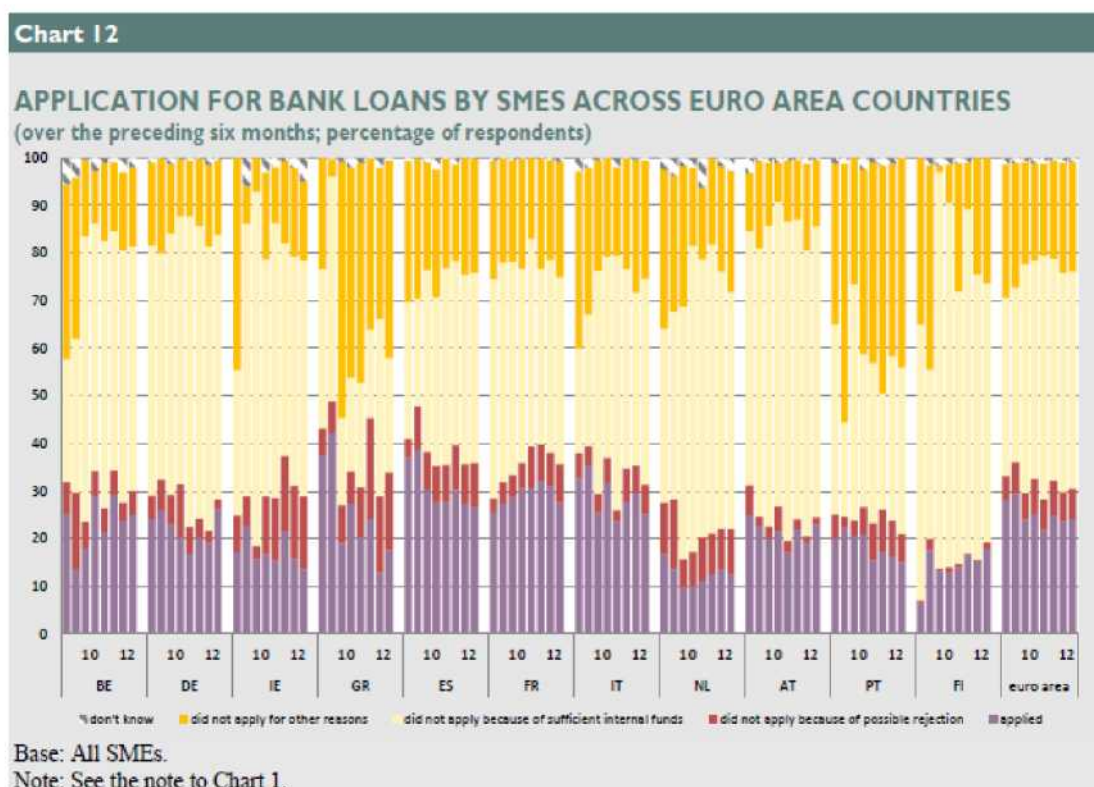


Πηγή: "Survey on the Access to Finance of Small and Medium-Sized Enterprise in the Euro Area" European Central Bank, November 2012.

Η πρόσφατη έρευνα της Ε.Κ.Τ. (Μάιος 2013) αναδεικνύει το πρόβλημα της πρόσβασης των Μ.Μ.Ε. στη χρηματοδότηση με περισσότερες λεπτομέρειες, όπως φαίνεται στα δύο διαγράμματα που ακολουθούν για τις αιτήσεις και τα αποτελέσματα των αιτήσεων ανά χώρα της ευρωζώνης (διαγράμματα 3 και 4).

Σύμφωνα με το διάγραμμα 3, το εξάμηνο Οκτώβριος 2012 - Απρίλιος 2013, μόνο ένα 18% των Μ.Μ.Ε. έκανε αίτηση για χρηματοδότηση στις τράπεζες (από τα χαμηλότερα ποσοστά στην ευρωζώνη), καθώς ένα 16% δεν έκανε αίτηση, καθώς πίστευε ότι η αίτηση θα απορριφθεί (από τα υψηλότερα ποσοστά στην ευρωζώνη), ενώ ταυτόχρονα το ποσοστό που απάντησε ότι διαθέτει τα απαραίτητα εσωτερικά κεφάλαια (24%) είναι το χαμηλότερο.

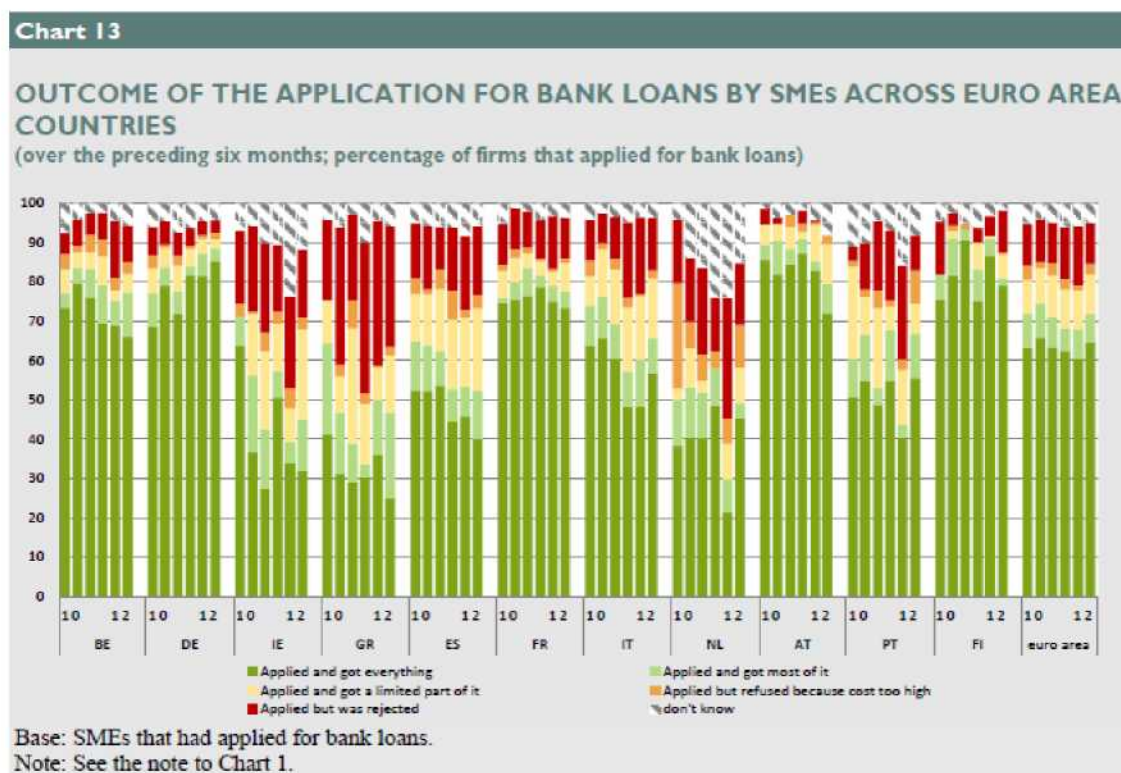
Διάγραμμα 3: Αίτηση για τραπεζικά δάνεια



Πηγή: "Survey on the Access to Finance of Small and Medium-Sized Enterprises in the Euro Area" European Central Bank, April 2013

Από τις επιχειρήσεις που υπέβαλαν αίτηση (διάγραμμα 4), μόνο ένα 25% εισέπραξε το ποσό, για το οποίο έκανε αίτηση (το χαμηλότερο ποσοστό στην ευρωζώνη), ένα 22% έλαβε λιγότερο από το ποσό που έκανε αίτηση, ενώ το ποσοστό απόρριψης είναι 31%. Σημειωτέον ότι το ποσοστό αυτό είναι το υψηλότερο με διαφορά, καθώς το δεύτερο υψηλότερο ποσοστό παρατηρείται στην Ιρλανδία και την Ισπανία στο 17%. Αν μάλιστα κάποιος μελετήσει τις υποκατηγορίες (micro, small και medium) θα διαπιστώσει ότι τα αρνητικά ποσοστά για τις πολύ μικρές επιχειρήσεις (micro) είναι ιδιαίτερα αυξημένα.

Διάγραμμα 4: Αποτέλεσμα αίτησης για τραπεζικά δάνεια



Πηγή: "Survey on the Access to Finance of Small and Medium-Sized Enterprises in the Euro Area" European Central Bank, April 2013

Το πρόβλημα στην Ελλάδα, λοιπόν, έχει δύο διαστάσεις. Πρώτον, οι μικρές επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν σήμερα ένα πρόβλημα εξαιρετικά μειωμένης ρευστότητας, εν μέσω κρίσης, εξαιτίας των γνωστών προβλημάτων που αντιμετωπίζουν οι τράπεζες, ιδιαίτερα δηλαδή από το 2010 έως και σήμερα. Δεύτερον, εντοπίζονται δομικές και μακροπρόθεσμες δυσκολίες των μικρών επιχειρήσεων να αποκτήσουν πρόσβαση σε χρηματοδότηση, ακόμα και στην προκρίσης εποχή (η Ελλάδα συγκεντρώνει το υψηλότερο σκορ στο διάγραμμα 1 ακόμα και το πρώτο εξάμηνο του 2009, πριν δηλαδή ξεσπάσει η κρίση στη χώρα).

(Μελέτη ΙΜΕ/ΓΣΕΒΕΕ, Αύγουστος 2013)

7.2 Τρόποι χρηματοδότησης

Ο πιο διαδεδομένος τρόπος χρηματοδότησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων σήμερα είναι η τραπεζική χρηματοδότηση και αποτελείται από:

Κεφάλαια κίνησης:

Αποσκοπούν στη βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης και είναι από τη φύση τους μικρής διάρκειας. Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην προσπάθειά τους να αντιμετωπίσουν προβλήματα ρευστότητας, συνήθως καταφεύγουν στη λύση της τραπεζικής χρηματοδότησης, επιλέγοντας κεφάλαια κίνησης. Οι τράπεζες παρέχουν, βεβαίως, ένα πιστωτικό όριο στους πελάτες τους και βάση αυτού μπορούν να δανείζονται.

Σήμερα, τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα παρέχουν μια πλειάδα κεφαλαίων κίνησης, βάση των αναγκών των πελατών τους, όπως: ανοιχτό επαγγελματικό

λειτουργίας και ανάπτυξης, προεξόφλησης άτοκων δόσεων, χρηματοδότησης έναντι επιταγών, κεφάλαιο κίνησης τακτής λήξης, μέσω αλληλόχρεου ανοικτού λογαριασμού, με εγγύηση αξιόγραφων κ.α.

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.

Μακροπρόθεσμα δάνεια:

Ο μακροπρόθεσμος δανεισμός αποτελεί ανάγκη των επιχειρήσεων, στην περίπτωση συνήθως που επιθυμούν να προβούν στην αγορά πάγιου μηχανολογικού εξοπλισμού, αγορά επαγγελματικής στέγης, αγορά οικοπέδων, ανέγερση - επέκταση - αποπεράτωση κτηριακών εγκαταστάσεων, αγορά μεταφορικών μέσων, αγορά τεχνογνωσίας (know how).

Το επιτόκιο μπορεί να είναι κυμαινόμενο ή σταθερό σε ευρώ και σε ξένο νόμισμα, ανάλογα με την πολιτική χορηγήσεων του εκάστοτε χρηματοπιστωτικού ιδρύματος. Τα δάνεια χορηγούνται σε επιχειρήσεις με καλή οικονομική διάρθρωση και ικανοποιητική κερδοφορία.

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 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 που 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 εφάπαξ, είτε σταδιακά, ανάλογα με την εξέλιξη των αγορών.

Ταμείο εγγυοδοτήσεων ΤΕΜΠΜΕ:

Το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων λειτουργεί με τη μορφή Ανώνυμης Εταιρείας. Σκοπός του είναι η διευκόλυνση της πρόσβασης μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων όλων των κλάδων, υφιστάμενων ή νεοϊδρυθέντων στην αγορά κεφαλαίων:

- για την προώθηση του τεχνολογικού και οργανωτικού εκσυγχρονισμού, καθώς και
- την εισαγωγή καινοτομιών στην οργάνωση και λειτουργία τους.

Για την επίτευξη αυτού του σκοπού η ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε. θα παρέχει εγγυήσεις - αντενυήσεις υπέρ των Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων, για την κάλυψη υποχρεώσεων τους έναντι πιστωτικών και χρηματοδοτικών ιδρυμάτων, με τα οποία θα συμβάλλεται και οι οποίες απορρέουν από χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες, όπως δάνεια, προεξόφληση επιχειρηματικών απαιτήσεων, χρηματοδοτική μίσθωση, κάλυψη αναγκών σε Κεφάλαια Κίνησης, κ.λπ.

Το Ταμείο Εγγυοδοσίας θα εγγυάται την κάλυψη μέρους των δανείων των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, που χορηγούνται από τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα της χώρας. Αυτό σημαίνει ότι αν, για παράδειγμα, ένα επενδυτικό σχέδιο δε μπορούσε να χρηματοδοτηθεί από την Τράπεζα λόγω μη επαρκών εξασφαλίσεων, τώρα θα μπορεί, εφόσον φυσικά η επιχείρηση κριθεί οικονομικά βιώσιμη.

Η κατανομή των κινδύνων μεταξύ του δημόσιου και του ιδιωτικού τομέα αποτελεί τη βασική αρχή φιλοσοφίας της ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε. Με βάση την αρχή αυτή η Φιλοσοφία της εταιρίας εστιάζεται στην ενθάρρυνση - προτροπή, όλων των κοινωνικοοικονομικών ομάδων στο δικαίωμα του «Επιχειρείν», με περιορισμό των κοινωνικών συνεπειών στην περίπτωση μίας επιχειρηματικής αποτυχίας.

Γι' αυτό το λόγο ο Κανονισμός Παροχής Εγγυήσεων και Λειτουργίας της ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε. (Κ.Υ.Α. 12882/867 ΦΕΚ ΒΙ065/31.7.2003) απαγορεύει να βαρύνεται με προσημείωση ή υποθήκη η μόνιμη και μοναδική κατοικία του επιχειρηματία, όταν η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ παρέχει υπέρ αυτού εγγύηση (υπό την προϋπόθεση βέβαια ότι η κατοικία αυτή δεν είναι ήδη προσημειωμένη ή υποθηκευμένη).

Μία άλλα πρόνοιά του είναι η κάλυψη των κενών της χρηματοοικονομικής αγοράς και ικανοποίηση των αναγκών των Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων με χαμηλό κόστος και με στόχο τον περιορισμό της τοκογλυφίας και της παραοικονομίας, εις βάρος τους.

Σήμερα, το Ταμείο έχει δημιουργήσει 5 διαφορετικά προγράμματα / προϊόντα που αφορούν εγγυήσεις σε μεσομακροπρόθεσμα και βραχυπρόθεσμα δάνεια για νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις οιασδήποτε μορφής.

Το ύψος του δανείου που μπορεί να εγγυηθεί το Ταμείο κυμαίνεται, ανάλογα με το Πρόγραμμα, από €10.000-€320.000, το ποσοστό κάλυψης του δανείου από 45%-70% και η ετήσια προμήθεια προσεγγίζει, κατά μέσο όρο, το 1% επί του εκάστοτε υπολοίπου του δανείου.

Εγγυημένα μεσομακροπρόθεσμα δάνεια διάρκειας 3 ετών και άνω της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ καλύπτονται από αντεγγύηση του Ευρωπαϊκού Ταμείου Επενδύσεων, στο πλαίσιο του Πολυετούς Προγράμματος της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την Επιχείρηση και το «Επιχειρείν» και, πιο συγκεκριμένα, για τις Μικρές και Μεσαίες Επιχειρήσεις.

Χρηματιστηριακή αγορά:

Στις κεφαλαιαγορές, οι επιχειρήσεις μπορούν να ενισχύσουν τη δομή των κεφαλαίων τους, αντλώντας μακροπρόθεσμα κεφάλαια. Η έκδοση μετοχών, ομολογιακών τίτλων και δικαιωμάτων αποτελούν κάποιους από τους τρόπους χρηματοδότησης. Σε πολλές περιπτώσεις, το κόστος χρηματοδότησης μέσω της χρηματιστηριακής αγοράς είναι μικρότερο από το κόστος τραπεζικού δανεισμού.

Επενδυτές:

Η αξιοποίηση των ξένων κεφαλαίων από ιδιώτες επενδυτές με τη μορφή

μακροπρόθεσμης επένδυσης αποτελεί μορφή χρηματοδότης, που στον διεθνή χώρο είναι διαδεδομένη. Στη χώρα μας, ακόμη, δεν υφίσταται νομικό πλαίσιο για τέτοια μορφή χρηματοδότησης.

Factoring:

Η σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring) αποτελεί μία εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης, που συνοδεύεται και από υπηρεσίες. Είναι η σύναψη σύμβασης, μεταξύ του προμηθευτή και του πράκτορα, με την οποία ο προμηθευτής εκχωρεί στον πράκτορα τις απαιτήσεις του, έναντι των οφειλών των πελατών του. Η χρήση του factoring μπορεί να βελτιώσει τη συμπεριφορά των οφειλετών, να εξυγιάνει το πελατολόγιο, και να μειώσει τα λειτουργικά κόστη της επιχείρησης.

Η πρακτόρευση επιχειρηματικών απαιτήσεων εφαρμόζεται από τις τράπεζες και τις ανώνυμες εταιρείες, που έχουν ως αποκλειστικό σκοπό αυτή τη δραστηριότητα.

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 μίας επιχείρησης, ενώ παράλληλα, μειώνεται το λειτουργικό κόστος και αυξάνεται η παραγωγική ικανότητα των επιχειρήσεων, καθώς οι διαδικασίες διαχείρισης, λογιστικής παρακολούθησης και είσπραξης των απαιτήσεων μίας επιχείρησης ανατίθενται στο πιστωτικό ίδρυμα, που λειτουργεί ως πράκτορας.

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.

Venture Capital - Κεφάλαιο Επιχειρηματικών Συμμετοχών:

Αποτελεί έναν τρόπο χρηματοδότησης, βάση του οποίου οι επενδυτές αποκτούν μέρος του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας, ως αντάλλαγμα για την παροχή χρηματοδότησης. Το ποσοστό αυτό διαμορφώνεται ανάλογα με το ύψος της χρηματοδότησης και η χρονική διάρκεια συνήθως από 3 μέχρι 7 έτη. Εμφανίστηκε στις Η.Π.Α. τη δεκαετία του 1950 και στην Ελλάδα αναπτύχθηκε τα τελευταία 6 χρόνια. Η πραγματοποίηση της χρηματοδότησης γίνεται μέσω της αύξησης του μετοχικού κεφαλαίου, στην οποία συμμετέχει η εταιρεία επιχειρηματικών κεφαλαίων. Τέτοια παραδείγματα εταιρειών στην Ελλάδα είναι οι Goody's και Γερμανός, ενώ στο εξωτερικό η Microsoft και η Yahoo.

Μερικοί παράγοντες που οδηγούν τις επιχειρήσεις σε αυτή τη λύση είναι: Περιορισμός των διαθέσιμων τραπεζικών κεφαλαίων, τα υψηλά επιτόκια και διαχειριστικά κόστη των δανείων, η αυστηρή πολιτική των τραπεζών όσον αφορά τις εξασφαλίσεις των δανειζομένων κεφαλαίων, και η ανάγκη των επιχειρηματιών να μοιραστούν το ρίσκο.

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.

Οι επιχειρήσεις που χρηματοδοτούνται είναι συνήθως δυναμικές, με καινοτόμες επιχειρηματικές ιδέες και επιχειρηματικά σχέδια που υπόσχονται υψηλές αποδόσεις, ικανές να ανταμείψουν τις εταιρείες Venture Capital, για το ρίσκο που αναλαμβάνουν.

Η συνεργασία των εταιρειών Venture Capital δεν περιορίζεται μόνο στην παροχή κεφαλαίων, αλλά παρέχεται επίσης βοήθεια και σε ότι αφορά τη διοίκηση, το marketing, τη στελέχωση και το στρατηγικό σχεδιασμό της επιχείρησης. Σημαντικές επίσης για τη χρηματοδοτούμενη επιχείρηση είναι οι σχέσεις της εταιρείας Venture Capital με άλλες επιχειρήσεις της αγοράς, που μπορεί να χρησιμεύσουν στη σύναψη συνεργασιών.

Το μεγάλο πλεονέκτημα της χρηματοδότησης μέσω Venture Capital είναι ότι η επιχείρηση δεν υποχρεούται στην παροχή εγγυήσεων για το κεφάλαιο που της παρέχεται. Έτσι, ακόμα και σε περίπτωση αποτυχίας της επιχείρησης, η εταιρεία Venture Capital δε διεκδικεί επιστροφή των χρημάτων που επένδυσε στην επιχείρηση, εφόσον φυσικά τηρήθηκαν οι όροι της συμφωνίας μεταξύ των δύο πλευρών.

Leasing - Χρηματοδοτική μίσθωση:

Η χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεί μια σύγχρονη μέθοδο μεσομακροπρόθεσμης χρηματοδότησης επιχειρήσεων και επαγγελματιών για την απόκτηση παγίων στοιχείων, εξοπλισμού, ακινήτων για επαγγελματική χρήση. Είναι ένας ολοκληρωμένος χρηματοδοτικός μηχανισμός, που δίνει τη δυνατότητα σε μία επιχείρηση να δημιουργήσει ή να επεκτείνει τον παραγωγικό εξοπλισμό της, χωρίς να διαθέσει τα δικά της κεφάλαια. 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 στην επιχείρηση, για προκαθορισμένο χρονικό διάστημα και για συγκεκριμένο μίσθωμα.

Κατά την διαδικασία του leasing, ο μισθωτής μισθώνει από μία εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης αυτό που επιθυμεί και για μία συγκεκριμένη χρονική περίοδο, καταβάλλοντας τα ανάλογα μισθώματα στον εκμισθωτή. Στο τέλος της περιόδου της μίσθωσης, ο μισθωτής μπορεί είτε να εξαγοράσει το πάγιο ή τον εξοπλισμό (καταβάλλοντας ένα μικρό ποσό, το οποίο δεν μπορεί να υπερβαίνει το 5% της αξίας του εξοπλισμού) είτε να ανανεώσει τη σύμβαση για νέο χρονικό διάστημα.

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, η δε χρηματοδότηση μπορεί να φτάσει μέχρι και το 100% της αξίας του εξοπλισμού.

Η Χρηματοδοτική Μίσθωση, ως μορφή χρηματοδότησης, παρουσιάζει πολλά πλεονεκτήματα ιδιαίτερα για τις νέες επιχειρήσεις.

Συγκεκριμένα η επιχείρηση:

- Δεν χρειάζεται να καταβάλλει αμέσως τα ποσά που απαιτούνται για την αγορά του αναγκαίου εξοπλισμού, γεγονός ουσιώδες για νέες και μικρές επιχειρήσεις με μικρή ρευστότητα
- 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.
- Απαλλάσσεται από το 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
- Δε χρειάζεται να παράσχει μεγάλες εγγυήσεις όπως συμβαίνει με τον τραπεζικό δανεισμό, διότι οι διαδικασίες του leasing είναι απλούστερες και ταχύτερες.

Ιδιώτες Επενδυτές - Business Angels:

Με τον όρο αυτό εννοούνται ιδιώτες επενδυτές, οι οποίοι διαθέτουν κεφάλαια και επαγγελματική εμπειρία σε ένα συγκεκριμένο χώρο, τα οποία και διαθέτουν σε νέους επιχειρηματίες με τη μορφή μακροπρόθεσμης επένδυσης.

Στην Ελλάδα, η χρηματοδότηση με τον τρόπο αυτό δεν είναι θεσμοθετημένη ούτε ιδιαίτερα διαδεδομένη, όπως διεθνώς και περιορίζεται, συνήθως, στη χρηματοδότηση από συγγενικά πρόσωπα. Ωστόσο, τα επόμενα χρόνια αναμένεται να επεκταθεί και στην Ελλάδα.

Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων (Business Incubators) & Τεχνολογικά Πάρκα (Technology Parks):

Παγκοσμίως, με τον όρο Θερμοκοιτίδα Επιχειρήσεων (Business Incubators ή απλά Incubator) εννοείται μία εταιρεία, η οποία παρέχει χρηματοδότηση σε νέο-ιδρυόμενες και με προοπτικές γρήγορης ανάπτυξης εταιρείες (σε μικρότερη έκταση από την αντίστοιχη που προσφέρουν τα Venture Capitals-VCs), για χώρους και εξοπλισμό όπως κτηριακές εγκαταστάσεις, έπιπλα, η/υ, τηλεφωνικές συσκευές, πρόσβαση στο Διαδίκτυο, κλπ, υπηρεσίες γραμματειακής υποστήριξης, συμβουλευτικές υπηρεσίες και υποστήριξη (όπως σε θέματα φοροτεχνικά, λογιστικά, νομικά, πληροφορικής, εξεύρεσης προσωπικού, κ.λ.π), αλλά και ένα δίκτυο επαφών με πελάτες και προμηθευτές. Ως αντάλλαγμα, παίρνει ένα ποσοστό του μετοχικού κεφαλαίου και / ή πληρωμές από την νέο ιδρυόμενη εταιρεία.

Γενικά, η αποστολή του Incubator είναι να ιδρύσει και να μεγαλώσει τη νέα εταιρεία τόσο, ώστε αυτή να φτάσει με επιτυχία ως την πόρτα του VC για να ζητήσει πλέον, με σωστή υποδομή και επαγγελματική προετοιμασία, την πρώτη ευμεγέθη επένδυση, που θα της επιτρέψει να αναπτυχθεί και να επιβληθεί στην αγορά.

Η χρονική διάρκεια της επένδυσης του Incubator κυμαίνεται συνήθως μεταξύ των 6 και 18 μηνών. Στον ελληνικό χώρο, και μέσω της κρατικής - ευρωπαϊκής χρηματοδότησης του προγράμματος «Ελευθώ», έχουν ιδρυθεί και λειτουργούν κανονικά πλέον, οι πρώτες ελληνικές «θερμοκοιτίδες» με τη διεθνή έννοια του όρου.

Οι θερμοκοιτίδες αυτές είναι προς το παρόν οι:

1. i-Cube S.A. Αθήνα <http://www.i-cube.gr/>

2. Innovative Ventures SA i-Ven Αθήνα <http://www.iven.gr/>
3. Θέρμη ΑΕ Θεσσαλονίκη <http://www.thermokoitida.gr/>
4. Θερμοκοιτίδα Θεσσαλονίκης Θεσσαλονίκη <http://www.thestep.gr/>
5. Xtend B2B Αθήνα <http://www.xtendb2b.com/>
6. Θερμοκοιτίδα Νέων Επιχειρήσεων Χανίων Χανιά <http://www.incubator-chania.gr/>
7. Τεχνολογικό πάρκο Ηρακλείου Ηράκλειο <http://www.stepc.gr/>

ενώ αναμένεται να ξεκινήσουν την λειτουργία τους και άλλες δύο incubators.

Αυτές οι θερμοκοιτίδες έχουν δημιουργηθεί από (και ανήκουν εξολοκλήρου σε) ελληνικές εταιρείες VC, γενικότερων επενδυτικών υπηρεσιών και συμβούλων επιχειρήσεων ή ιδιωτών επενδυτών. Θα πρέπει να τονιστεί ότι, παρότι γενικά ακολουθούν το μοντέλο λειτουργίας των διεθνών Incubators, όπως αυτό περιγράφηκε παραπάνω, η προσέγγισή τους σε αυτό είναι διαφορετική.

Οι διαφορές εντοπίζονται κυρίως στον τρόπο και το ύψος της χρηματοδότησης που προσφέρουν στους νέους επιχειρηματίες. Έτσι, άλλοι Έλληνες Incubators έχουν τα δικά τους κεφάλαια, με τα οποία χρηματοδοτούν τις incubates (τις νέες εταιρείες, που λαμβάνουν υπό την προστασία τους) και άλλοι, απλώς μεσολαβούν και φέρνουν σε επαφή τις νέες εταιρείες με εταιρείες VC, οι οποίες αναλαμβάνουν την χρηματοδότησή τους.

Τα κριτήρια αξιολόγησης των νέων επιχειρήσεων-υποψήφιων Incubates για τους περισσότερους Incubators είναι κοινά και περιλαμβάνουν:

1. Τα προσόντα της διοικητικής ομάδας (όπως η σχετική εμπειρία, η αποφασιστικότητα και η αφοσίωση, η ποιότητα και τα ηγετικά προσόντα ως στοιχεία του χαρακτήρα, κ.λ.π.).
2. Το επιχειρηματικό μοντέλο και προϊόν / υπηρεσία (όπως τα διπλώματα ευρεσιτεχνίας, η ανάγκη της αγοράς για το συγκεκριμένο προϊόν/ υπηρεσία, η βιωσιμότητα του επιχειρηματικού μοντέλου, το κεφάλαιο κίνησης και επενδυτικές ανάγκες, η δυνατότητα επέκτασης σε άλλες αγορές, το επίπεδο του υφιστάμενου ανταγωνισμού, τα εμπόδια στην είσοδο νέων ανταγωνιστών, οι ενδεχόμενες συνεργασίες, το κόστος και η βιωσιμότητα των προτεινόμενων δραστηριοτήτων μάρκετινγκ, οι ενδεχόμενες συνέργιες με άλλες εταιρείες που συμμετέχουν στη θερμοκοιτίδα, το προτεινόμενο χρονοδιάγραμμα υλοποίησης του επιχειρηματικού σχεδίου, οι επιχειρηματικοί κίνδυνοι, κ.λ.π.).
3. Άλλα επενδυτικά-χρηματοοικονομικά κριτήρια (όπως οι ανάγκες χρηματοδότησης έναντι προσφερόμενης εταιρικής συμμετοχής, το στάδιο της επένδυσης, η διάρθρωση της συμφωνίας μετόχων, η συμβατότητα με τις υφιστάμενες Incubates, η διαθεσιμότητα των μελών της διοικητικής ομάδας για υποστήριξη της εταιρείας, κ.λ.π.).

Κάποιες άλλες προσπάθειες που γίνονται στη χώρα μας από τον ιδιωτικό ή το δημόσιο τομέα, μάλλον δεν φτάνουν στην πλήρη έννοια του Incubator, κυρίως γιατί δεν περιλαμβάνουν το κομμάτι της χρηματοδότησης, και της συνακόλουθης κατοχής μέρους του κεφαλαίου, της νέας επιχείρησης.

Η πλέον διαδεδομένη μορφή στη χώρα μας είναι τα «τεχνολογικά πάρκα» τα οποία δημιουργούνται από φορείς (δήμους, επαγγελματικές ή/ και επιστημονικές ενώσεις, κ.λ.π.), με σκοπό να προωθήσουν συγκεκριμένα συμφέροντα, μέσω της δημιουργίας νέων επιχειρήσεων (π.χ., ανάπτυξη συγκεκριμένων τεχνολογιών, μείωση ανεργίας σε συγκεκριμένη περιοχή, κ.λ.π.) και περιορίζονται στο να παρέχουν σε νέες επιχειρήσεις (κυρίως) εγκαταστάσεις και (προαιρετικά) υπηρεσίες υποστήριξης επί πληρωμεί.

Τέτοια (ενδεικτικά) είναι οι «θερμοκοιτίδες» Λαυρίου, Χανίων, Λάρισας, η τεχνόπολη Θεσσαλονίκης (η οποία σχεδιάζεται να περιλαμβάνει και θερμοκοιτίδα με την ολοκληρωμένη έννοια του όρου), έχει ανακοινωθεί η δημιουργία του πάρκου υψηλής τεχνολογίας Ακρόπολις στην Αθήνα, ενώ στην ίδια κατηγορία μάλλον μπορούμε να εντάξουμε και την ιδιωτική πολυεθνική εταιρεία Regus (η οποία απλώς παρέχει υπηρεσίες στέγασης και γραμματειακής υποστήριξης).

7.3 Έρευνα Εθνικής τράπεζας

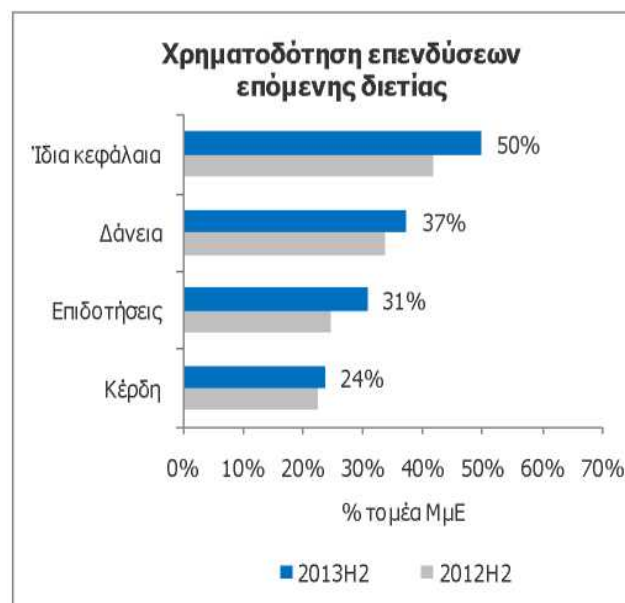
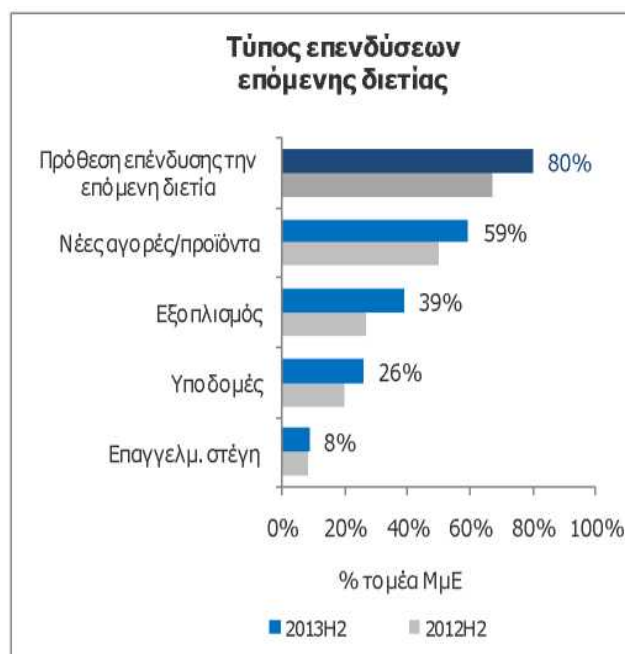
Η γενικότερη βελτίωση του επιχειρηματικού κλίματος το 2013, αποτυπώνεται στα επενδυτικά σχέδια των ΜμΕ. Συγκεκριμένα, το 80% προτίθεται να προβεί την επόμενη διετία σε κάποια είδους επένδυση (σε νέες αγορές ή προϊόντα, εξοπλισμό ή υποδομές), έναντι ποσοστού 67% στο τέλος του 2012. Εντυπωσιακότερη μεταβολή προσδοκιών παρατηρείται στον κλάδο του εμπορίου - με το 82% των εμπορικών ΜμΕ να προτίθεται να επενδύσει, έναντι ποσοστού 64% στο τέλος του 2012.

Η διάρθρωση των προτιμήσεων των ΜμΕ παραμένει σταθερή, με την επέκταση σε νέες αγορές και προϊόντα να είναι η επενδυτική προτεραιότητα (ώντας στα σχέδια του 60% των ΜμΕ στο τέλος του 2013 έναντι 50% ένα χρόνο πριν).

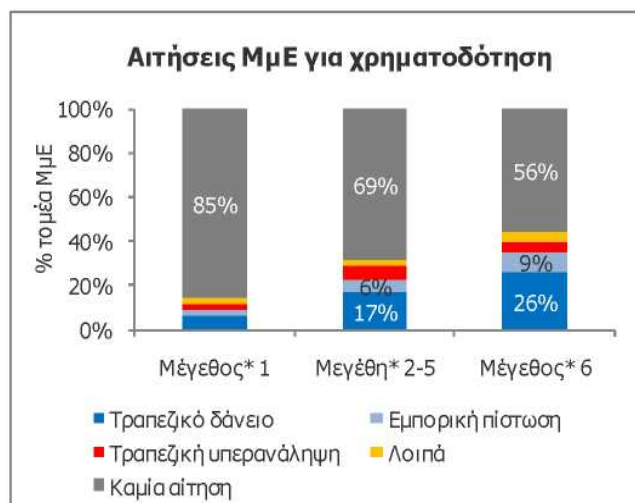
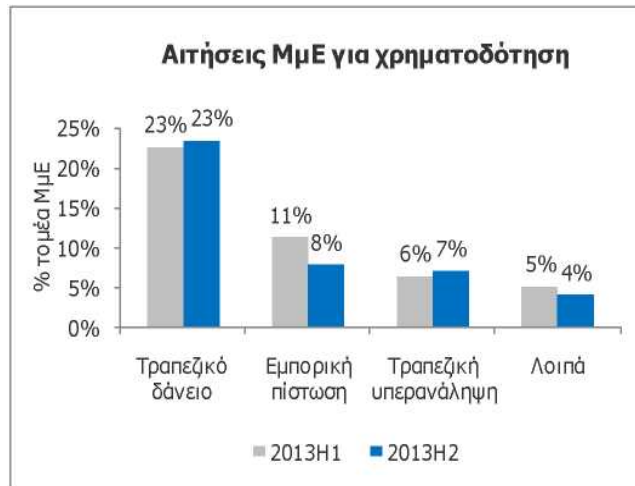
Όσον αφορά τη χρηματοδότηση των μελλοντικών τους επενδύσεων, οι ΜμΕ στρέφονται περισσότερο σε ίδια κεφάλαια (50% των ΜμΕ σε σχέση με 42% ένα χρόνο πριν) και δευτερευόντως σε επιδοτήσεις (31% έναντι 25% ένα χρόνο πριν).

Ο δανεισμός και τα κέρδη παραμένουν συνολικά σε παρόμοια επίπεδα προτίμησης με του 2012. Ωστόσο, είναι σημαντικό να σημειώσουμε ότι οι κλάδοι της βιομηχανίας και του εμπορίου δείχνουν μια στροφή προς το δανεισμό (με σχεδόν το 45% των ΜμΕ να προτίθεται να δανειστεί), ενώ αντίθετα οι κλάδοι των υπηρεσιών και των κατασκευών δείχνουν να στηρίζουν σε μικρό βαθμό τα επενδυτικά τους σχέδια στο δανεισμό (με μόλις το 25% των ΜμΕ να προτίθεται να επενδύσει).

Το 31% του τομέα των ΜμΕ αναζήτησε χρηματοδότηση, κατά το προηγούμενο εξάμηνο (από αντίστοιχο ποσοστό 35% στις αρχές του έτους). Συγκεκριμένα:



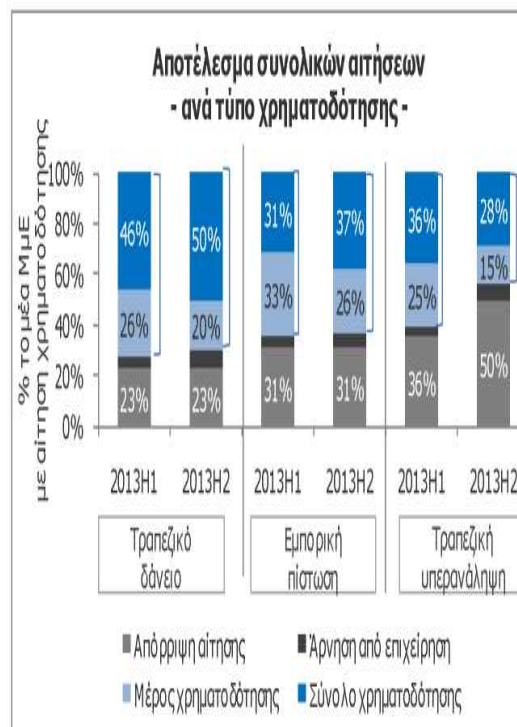
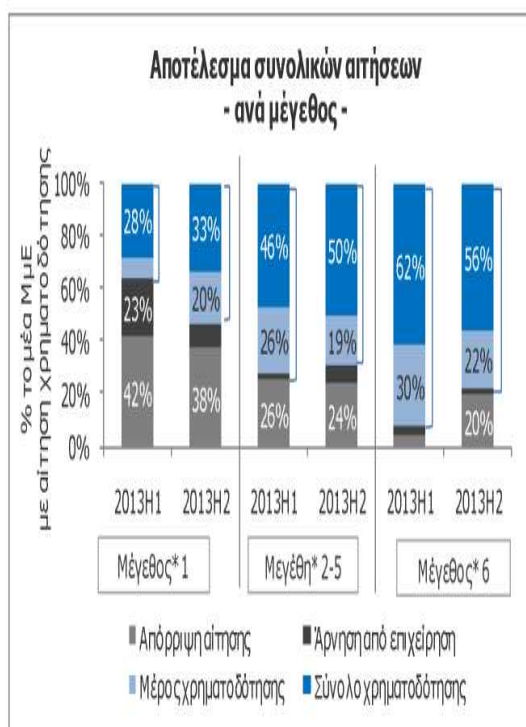
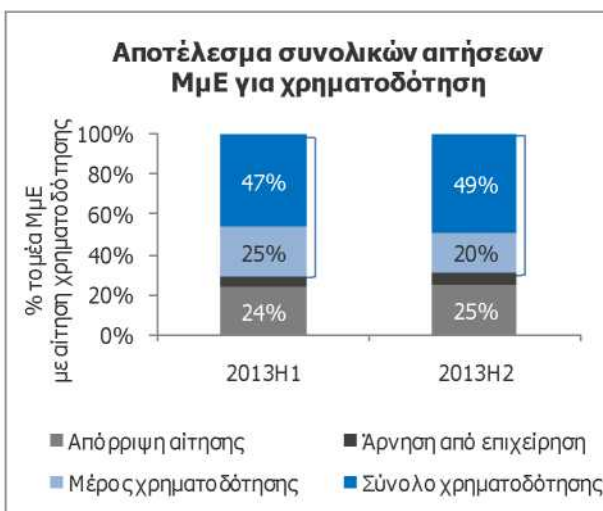
- Οι αιτήσεις για τραπεζικά δάνεια και υπεραναλήψεις παρέμειναν σταθερές (σε επίπεδα της τάξης του 23% του τομέα των ΜμΕ και 7%, αντίστοιχα).
- Οι αιτήσεις για εμπορικές πιστώσεις περιορίστηκαν (αίτηση από το 8% του τομέα των ΜμΕ, έναντι 11% στις αρχές του έτους).
- Το μέγεθος των επιχειρήσεων φαίνεται να επηρεάζει την απόφαση για αναζήτηση χρηματοδότησης. Ειδικότερα,
 - ο Οι μικρότερες ΜμΕ, αν και αντιμετωπίζουν τα υψηλότερα προβλήματα ρευστότητας, ζήτησαν χρηματοδότηση κατά το προηγούμενο εξάμηνο σε ποσοστό μόλις 15%.
 - ο Αντίθετα, οι μεγαλύτερες ΜμΕ αναζήτησαν χρηματοδότηση σε ποσοστό της τάξης του 45%, με εντονότερη προτίμηση στο τραπεζικό δάνειο.



Κατά το δεύτερο εξάμηνο του 2013, το 70% του τομέα των ΜμΕ πέτυχε έγκριση της αίτησής του για χρηματοδότηση (είτε συνολικά είτε εν μέρει), με περισσότερες επιχειρήσεις να λαμβάνουν το σύνολο της αιτούμενης χρηματοδότησης (49%, έναντι 47% το πρώτο εξάμηνο).

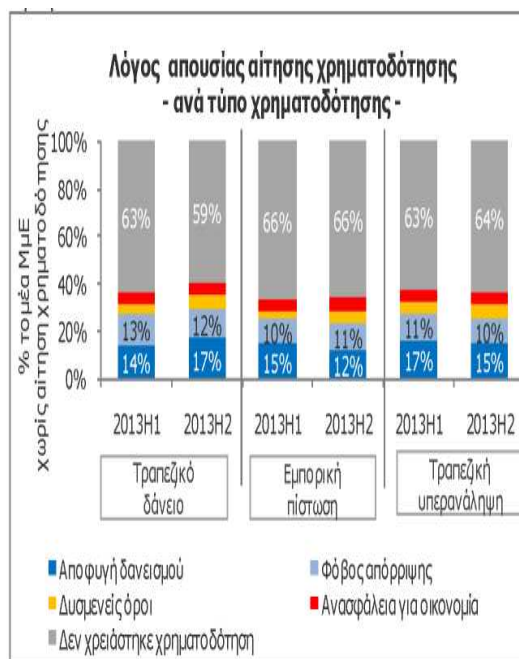
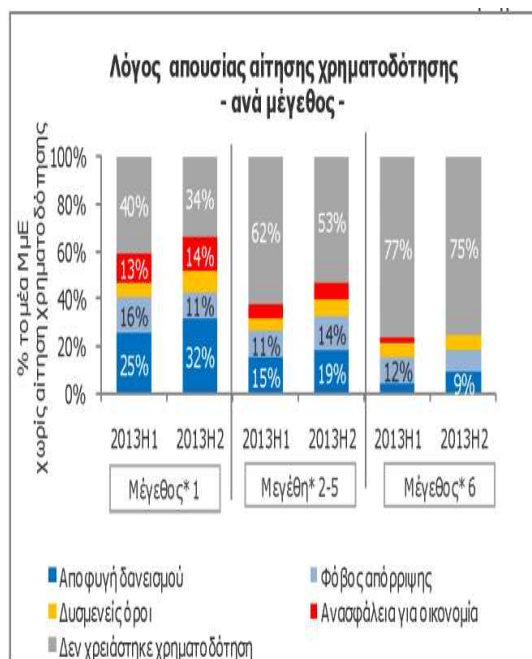
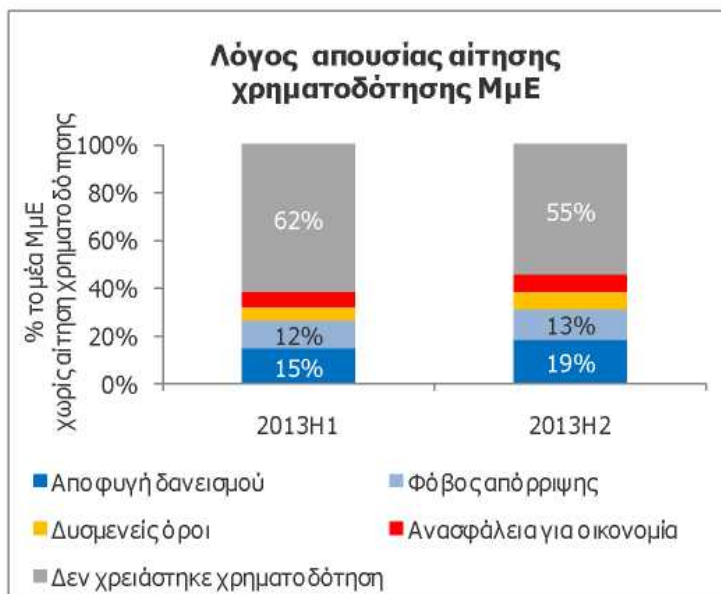
Παρά την αύξηση των απορρίψεων για τις μεγαλύτερες ΜμΕ, το ποσοστό εγκρίσεων τους παραμένει υψηλότερο από το αντίστοιχο των μικρότερων ΜμΕ (79% έναντι 53% για τις μικρότερες).

Οι αιτήσεις για τραπεζικά δάνεια παρουσιάζουν υψηλότερα ποσοστά έγκρισης, έναντι άλλων μορφών χρηματοδότησης, ενώ τις υψηλότερες απορρίψεις συγκεντρώνει η τραπεζική υπερανάλυση, με το 1/2 των αιτήσεων του τομέα των ΜμΕ να έχουν απορριφθεί (από 36% το πρώτο εξάμηνο).



Η διαφορετική αντίληψη των μικρών και των μεσαίων επιχειρήσεων είναι φανερή από τους λόγους που δεν προχώρησαν σε αίτηση χρηματοδότησης το προηγούμενο εξάμηνο. Συνολικά το 55% του τομέα των ΜμΕ, που δεν προχώρησαν σε αίτηση οποιασδήποτε μορφής χρηματοδότησης, έκρινε πως δεν είχε ανάγκη δανεισμού.

Οι μεγαλύτερες ΜμΕ εκτίμησαν πως δεν χρειάζονται χρηματοδότηση, σε ποσοστό 75%. Μόνο το 34% από τις μικρότερες ΜμΕ έκριναν, πως δεν είχαν όντως ανάγκη χρηματοδότησης, ενώ αυξημένο ποσοστό αυτών δήλωσαν ότι αποφεύγουν γενικότερα τον δανεισμό (της τάξης του 1/3, από % το προηγούμενο εξάμηνο).

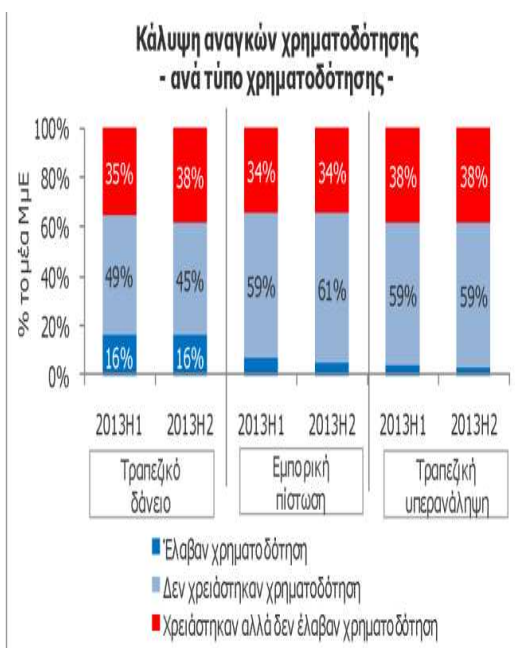
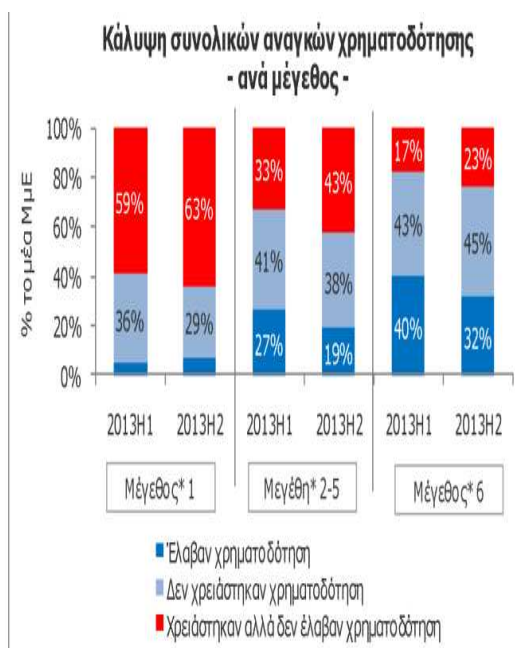
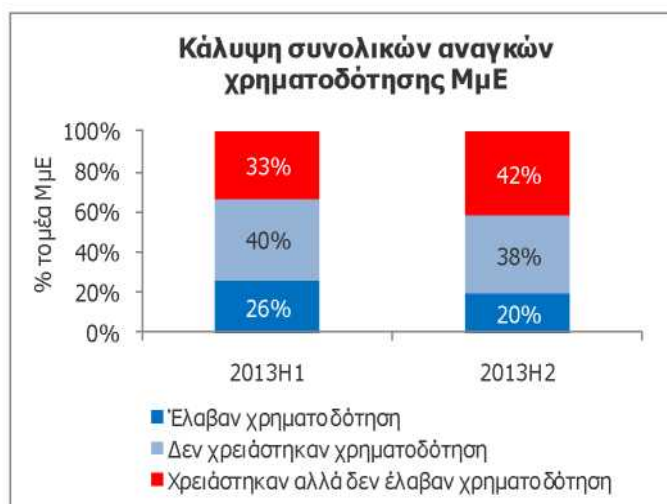


Συνοψίζοντας, όσον αφορά την ανάγκη χρηματοδότησης των ΜμΕ:

- Ένα ποσοστό της τάξης του 40% του τομέα των ΜμΕ συνεχίζει να δηλώνει ότι δε χρειάζεται χρηματοδότηση.
- Το 20% του τομέα των ΜμΕ έλαβε χρηματοδότηση (που αντιστοιχεί στο 70% των ΜμΕ που έκαναν αίτηση), έναντι 26% το πρώτο εξάμηνο.
- Το 42% του τομέα των ΜμΕ χρειάστηκαν, αλλά δεν έλαβαν χρηματοδότηση, έναντι 33% το πρώτο εξάμηνο, κυρίως γιατί δεν έκαναν αίτηση (σε μεγάλο βαθμό λόγω γενικότερης κουλτούρας

αποφυγής δανεισμού και στροφής στη χρηματοδότηση με ίδια κεφάλαια).

- ο Περισσότερες ακάλυπτες ανάγκες συνεχίζουν να έχουν οι μικρότερες ΜμΕ.

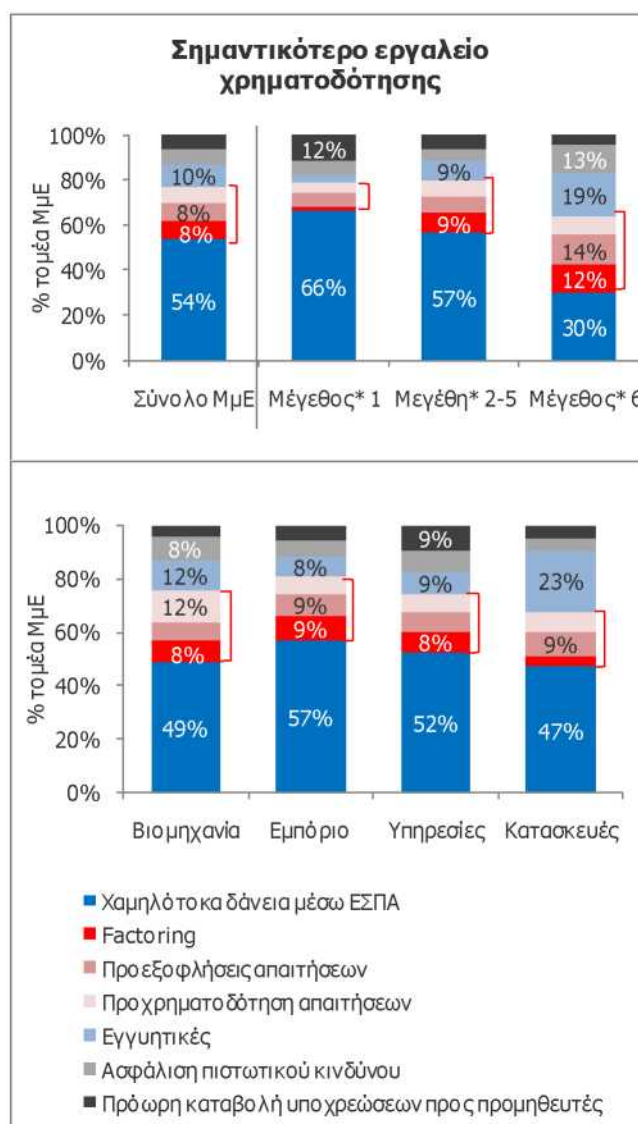


Εστιάζοντας σε επιμέρους εργαλεία χρηματοδότησης, οι ΜμΕ ξεχωρίζουν ως σημαντικότερο τα χαμηλότοκα δάνεια μέσω προγραμμάτων ΕΣΠΑ (πρώτη προτίμηση για το 54% του τομέα των ΜμΕ). Η προτίμηση προς αυτά τα δάνεια είναι εντονότερη στις μικρότερες ΜμΕ (2/3 αυτών έναντι 1/3 των μεγαλύτερων), ενώ οι μεγαλύτερες ΜμΕ εμφανίζουν μεγαλύτερο εύρος επιθυμητών εργαλείων.

Όσον αφορά τους λοιπούς τύπους χρηματοδότησης σημειώνουμε ότι:

- Δεύτερα σε σειρά προτίμησης εμφανίζονται τα εργαλεία διαχείρισης απαιτήσεων (το factoring, η προεξόφληση και η προχρηματοδότηση απαιτήσεων) που θεωρούνται σημαντικά, κυρίως από τις μεγαλύτερες ΜμΕ.

- Οι εγγυητικές επιστολές είναι το τρίτο βασικότερο εργαλείο, το οποίο προτιμούν -κυρίως- οι μεγαλύτερες ΜμΕ και οι κλάδοι κατασκευών (κυρίως δημοσίων έργων) και βαριάς βιομηχανίας.
- Η ασφάλιση πιστωτικού κινδύνου (κυρίως για διείσδυση σε νέες αγορές ή σε νέες συνεργασίες) αφορά κυρίως τη βαριά βιομηχανία και τον κλάδο υπηρεσιών.
- Η παροχή ρευστότητας για ταχύτερη καταβολή υποχρεώσεων προς προμηθευτές προτιμάται, κυρίως από τις μικρότερες ΜμΕ και τους κλάδους υπηρεσιών και χονδρικού εμπορίου.



Η σημασία που προσδίδει η επιχείρηση σε κάθε χρηματοδοτικό εργαλείο, εξαρτάται και από την κατάστασή της:

- ❖ Ασφάλιση πιστωτικού κινδύνου αναζητούν κυρίως οι πιο εύρωστες επιχειρήσεις με επεκτατικές πολιτικές (εν μέρει λόγω και του υψηλότερου βαθμού εξωστρέφειάς τους).
- ❖ Η παροχή ρευστότητας για ταχύτερη καταβολή υποχρεώσεων σε προμηθευτές θεωρείται σημαντική από τις πιο αδύναμες επιχειρήσεις,

με έντονα προβλήματα ρευστότητας και ουσιαστικές ανάγκες επιβίωσης, άρα και περιορισμένη δυνατότητα για εμπορική πίστωση από τους προμηθευτές τους.

Έχοντας αποτυπώσει τις προτιμήσεις των ΜμΕ, η επόμενη ερώτηση είναι κατά πόσο οι ΜμΕ χρησιμοποιούν τα εργαλεία χρηματοδότησης, που θεωρούν σημαντικά για την επιχείρησή τους:

- ✚ Οι εγγυητικές επιστολές έχουν το υψηλότερο ποσοστό χρηστών (που αγγίζει το 70% των ΜμΕ που τις θεωρούν χρήσιμο εργαλείο), με χαμηλά κενά ενημέρωσης ή ανεπάρκειας λύσεων.
- ✚ Αντίθετα το εργαλείο προχρηματοδότησης απαιτήσεων εμφανίζει τα υψηλότερα κενά ενημέρωσης ή ανεπάρκειας λύσεων (τα οποία δεν επιτρέπουν να το χρησιμοποιήσει το 40% δυνητικών χρηστών του, δηλαδή των ΜμΕ που το θεωρούν χρήσιμο εργαλείο).
- ✚ Οι απορρίψεις αιτήσεων χρηματοδότησης είναι συχνότερο φαινόμενο στο factoring και στην ασφάλιση πιστωτικού κινδύνου.



Έχοντας αναλύσει τη συμπεριφορά των δυνητικών χρηστών ανά χρηματοδοτικό εργαλείο, είναι σημαντικό να αποτυπώσουμε την κατάσταση στον εταιρικό τομέα των ΜμΕ συνολικά ως προς τη χρήση των επιθυμητών για κάθε επιχείρηση εργαλείων:

- ✓ Το 60% του τομέα των ΜμΕ είναι χρήστες - παρόντες ή μελλοντικοί - των επιθυμητών εργαλείων χρηματοδότησης.
- ✓ Το 31% του τομέα των ΜμΕ, ενώ θεωρεί κάποιο χρηματοδοτικό εργαλείο σημαντικό, δε μπορεί να το χρησιμοποιήσει (οι μισοί από αυτούς, λόγω ανεπάρκειας των λύσεων που προσφέρονται από τις τράπεζες και οι άλλοι, λόγω ελλιπούς ενημέρωσης).
- ✓ Το 9% του τομέα των ΜμΕ έχει προσπαθήσει να χρησιμοποιήσει το επιθυμητό εργαλείο χρηματοδότησης και η αίτησή του έχει απορριφθεί.

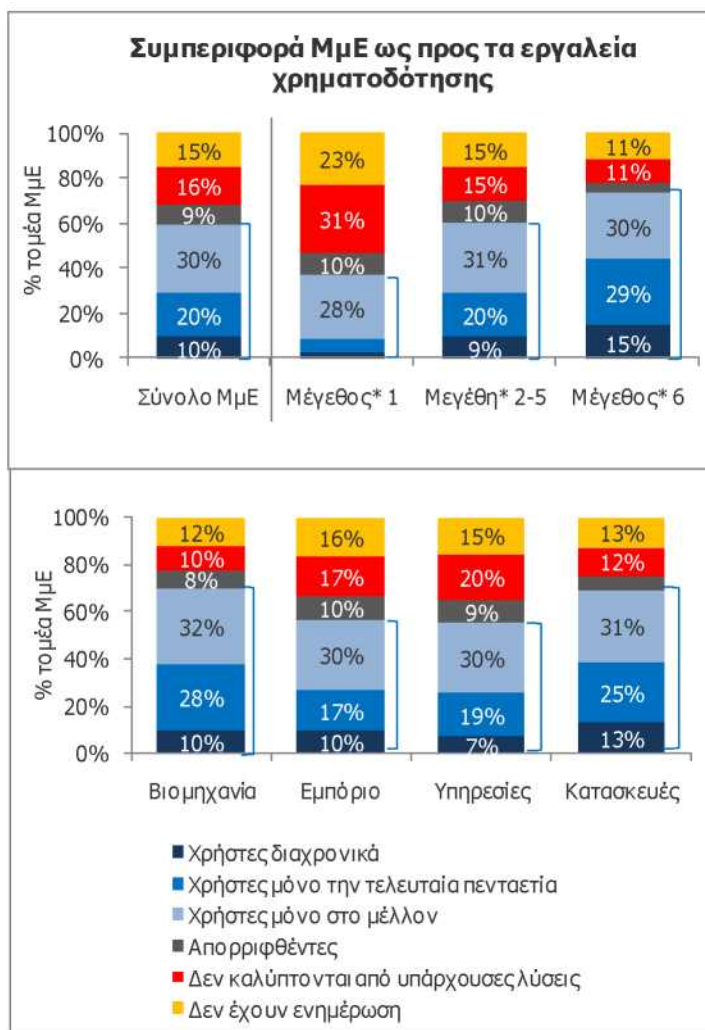
Τα 3/4 των μεγαλύτερων ΜμΕ χρησιμοποιούν τα επιθυμητά εργαλεία (με το 15% να είναι διαχρονικοί χρήστες). Αντίθετα, οι μικρότερες ΜμΕ είναι χρήστες των εργαλείων που επιθυμούν σε ποσοστό 37% (το οποίο αφορά κυρίως πρόθεση μελλοντικής χρήσης), ενώ σε μεγάλο βαθμό (31%) θεωρούν ότι δεν καλύπτονται από τις διαθέσιμες λύσεις των τραπεζών.

Όσον αφορά επιμέρους κλάδους σημειώνουμε ότι τα μεγαλύτερα κενά ενημέρωσης ή ανεπαρκών λύσεων παρατηρούνται στο εμπόριο και τις υπηρεσίες.

(Μυλωνάς - Τζάκου-Λαμπροπούλου, Δεκέμβριος 2013)

7.4 Χρηματοδότηση από την Ε.Ε.

Οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις μπορούν να λάβουν χρηματοδότηση της Ε.Ε. υπό μορφή επιδοτήσεων, δανείων και, σε ορισμένες περιπτώσεις, εγγυήσεων. Μπορούν επίσης να συνάψουν συμβάσεις για την παροχή ποικίλων αγαθών ή υπηρεσιών.



Το Ε.Σ.Π.Α. είναι το ελληνικό πρόγραμμα που διοχετεύει στην Ελλάδα τα κονδύλια της Ευρωπαϊκής Ένωσης που προορίζονται για εξομάλυνση των ανισοτήτων, μεταξύ των περιφερειών της Ε.Ε. Στα πλαίσιά του, η εκάστοτε κυβέρνηση διαμοιράζει χρηματοδοτήσεις στοχευμένες στην Εμπορία, Μεταποίηση ή Πρωτογενή παραγωγή (αλιεία, γεωργία κλπ).

Οι υποβολές υπαγωγής διεξάγονται σε χρονικά περιορισμένες περιόδους, που προαναγγέλλονται από τα εκάστοτε αρμόδια Υπουργεία. Η αξιολόγηση των προτάσεων γίνεται μαζικά, δημοσιεύονται τα αποτελέσματα και στη συνέχεια δίνεται διορία ενός έως τριών ετών για την υλοποίηση τους. Η χρηματοδότηση είναι ένα ποσοστό της επένδυσης ή φοροαπαλλαγές (συνήθως κατά 40-60%), με προαπαιτούμενο τα εξοφλημένα παραστατικά των δαπανών, τα οποία εξετάζονται με επιτόπιους ελέγχους.

Το μεγάλο πλεονέκτημα του Ε.Σ.Π.Α. είναι η άντληση πόρων, χωρίς την υποχρέωση αποπληρωμής τους. Τα βασικά μειονεκτήματα είναι ότι η χρηματοδότηση έπεται κατά ένα αρκετά μεγάλο χρονικό διάστημα των δαπανών, καθώς και το ότι απαιτείται μια επίπονη γραφειοκρατική διαδικασία, μέχρι την τελική έγκριση. Τα δύο αυτά στοιχεία καθιστούν αυτό το είδος της χρηματοδότησης μη ελκυστικό για τις νέες επιχειρήσεις που στηρίζονται στην καινοτομία, οι οποίες έχουν ανάγκη από άμεσες, γρήγορες και ευέλικτες διαδικασίες. Ωστόσο, είναι μια ιδιαίτερα ελκυστική επιλογή αν μπορέσει να συνδυαστεί με έναν ή περισσότερους από τους λοιπούς τρόπους χρηματοδότησης (τράπεζα, venture capital κ.α.).

Αποτελείται από:

1. Πόρους από την Ευρωπαϊκή Ένωση (Ε.Ε.) ύψους 20,4 δισ. ευρώ.
2. Εθνική συμμετοχή -από το Πρόγραμμα Δημοσίων Επενδύσεων (Π.Δ.Ε.) του Υπουργείου Οικονομίας, Ανταγωνιστικότητας και Ναυτιλίας (ΥΠ.ΟΙ.Α.Ν.) που φθάνει τα 5,8 δισ. ευρώ (ενώ εκτιμάται και περαιτέρω εθνική δαπάνη ύψους 5,7 δισ. ευρώ).
3. Εκτιμωμένη ιδιωτική συμμετοχή 7,5 δισ. ευρώ.

Ένα συνολικό χρηματοδοτικό πλαίσιο για αναπτυξιακές επενδύσεις στο σύνολο της ελληνικής Περιφέρειας, ύψους 39,4 δισ ευρώ. Την ευθύνη για το συντονισμό του σχεδιασμού και της υλοποίησής του έχει το Υπουργείο Οικονομίας, Ανταγωνιστικότητας και Ναυτιλίας.

Τα προγράμματα χρηματοδότησης των Μ.Μ.Ε. όπως αυτά ισχύουν την περίοδο συγγραφής της παρούσας εργασίας, και βρέθηκαν στο διαδικτυακό ιστότοπο: http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/index_el.htm, παρατίθενται αναλυτικά στο Παράρτημα 2.

Επίλογος

Στόχος της παρούσας εργασίας ήταν να μελετηθεί ο βαθμός επίδρασης της οικονομικής κρίσης στην επίδοση των ελληνικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Να δώσει, μία εικόνα της επιρροής της οικονομική κρίση στις ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις, αλλά και πως αυτές αντέδρασαν, προκειμένου να επιβιώσουν.

Το παρόν θέμα αποδείχθηκε από την αρχή πολύ ενδιαφέρον, καθότι στην προσπάθειά μας να τονίσουμε τη συνθετικότητα που διαπνέει, αναφερθήκαμε και ερευνήσαμε με όρεξη διάφορες παραμέτρους: οικονομικές, εμπορικές, ακόμα και ανθρωπιστικές με την επιρροή της κρίσης στην επιβίωση και ανάπτυξη των επιχειρήσεων, που μας βοήθησαν να συνθέσουμε την εργασία και τα διάφορα στοιχεία που προέκυπταν κατά περίπτωση, σε ένα ενιαίο, με συνοχή και αλληλουχία κείμενο. Αυτά που αποκομίσαμε από την ενασχόλησή μας με το συγκεκριμένο θέμα, χωρίς αμφιβολία συνέβαλαν στον εμπλουτισμό των ήδη αποκτηθέντων γνώσεών μας, γεγονός που θα μας βοηθήσει σε επαγγελματικό, αλλά και σε προσωπικό επίπεδο.

Οι δυσκολίες που αντιμετωπίσαμε στην παρουσίαση του θέματος σχετίζονται, κατά κύριο λόγο, με την αναζήτηση περισσότερων πληροφοριών. Δυστυχώς, δεν κατέστη δυνατό να αναφερθούμε και σε άλλες παραμέτρους που θα αφορούσαν βέβαια το παρόν θέμα, καθώς θα επρόκειτο για μία ογκοδέστατη εργασία. Εξάλλου, δεν υπάρχει ακόμα μεγάλη βιβλιογραφία που να αφορά το θέμα που αχοληθήκαμε. Η ολόπλευρη κάλυψη του συγκεκριμένου θέματος αναμφισβήτητα απαιτεί, αλλά και προϋποθέτει, κοπιώδη προσπάθεια, οργάνωση και συστηματοποίηση προκειμένου να διενεργηθεί. Βέβαιο είναι, ότι προσπαθήσαμε για το δυνατόν καλύτερο αποτέλεσμα.

Έγινε φανερό πως η οικονομική κρίση που πλήττει την χώρα μας, έχει ως συνέπεια τη συρρίκνωση της καταναλωτικής δαπάνης των νοικοκυριών και της ζήτησης στην αγορά. Όλες οι επιχειρηματικές δραστηριότητες της χώρας και όλοι οι κλάδοι της βιομηχανίας παρουσιάζουν κάμψη.

Προκύπτει, δε, το αποτέλεσμα, πως πολλές επιχειρήσεις στην Ελλάδα δεν κατάφεραν να καταστούν βιώσιμες και ωθήθηκαν να «βάλουν λουκέτο». Το βέβαιο είναι ότι σε πολλές περιπτώσεις η κρίση αποτέλεσε την αφορμή και όχι την αιτία κλεισίματος μίας επιχείρησης. Επίσης, η ενδεχόμενη περαιτέρω συρρίκνωση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων μπορεί να αποφευχθεί, αν οι επιχειρήσεις «κάνουν στροφή» στην εξωστρέφεια ή επενδύσουν στην έρευνα και την καινοτομία. Υπάρχουν, άλλωστε, αρκετές ευκαιρίες χρηματοδότησης, στις οποίες (με την κατάλληλη έρευνα) μπορούν να έχουν πρόσβαση.

Συνοψίζοντας θα λέγαμε ότι η απόδοση των ελληνικών επιχειρήσεων επλήγη με τον ένα ή τον άλλο τρόπο, καθώς η οικονομική κρίση είχε σημαντικές επιπτώσεις στη ρευστότητα, τη δραστηριότητα, την κερδοφορία, την αποδοτικότητα και τη χρηματοοικονομική τους διάρθρωση. Στη μεγάλη πλειοψηφία οι ελληνικές επιχειρήσεις έχουν επηρεαστεί από την οικονομική κρίση από αρνητικά έως πολύ αρνητικά.

Ωστόσο, ένα μικρό ποσοστό αυτών έχει δει να πηγαίνουν καλύτερα οι δραστηριότητές τους. Οι σημαντικότεροι παράγοντες που θα βελτιώσουν τις τυχόν αρνητικές επιπτώσεις της οικονομικής κρίσης στις ελληνικές επιχειρήσεις θεωρούνται η στροφή στην καινοτομία και την εξωστρέφεια, οι κρατικοί χειρισμοί, αλλά και η πρόσβαση στη χρηματοδότηση, ανεξαρτήτως της μορφής που θα έχει αυτή.

Τέλος, είναι γεγονός ότι ο όγκος πληροφοριών, που συγκεντρώθηκε από την αναζήτηση που διεξήχθη σε κάθε μορφής μέσο σχετικό με την παρούσα εργασία, ήταν πολλαπλάσιος από τον αναγκαίο, και έτσι, κρίθηκε σκόπιμη η περικοπή της εργασίας στα απολύτως απαραίτητα στοιχεία που αφορούσαν το θέμα της κρίσης στην Ελλάδα και τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Βιβλιογραφία (αλφαβητικά) & Πηγές

1. Βαβούρας Σ. Ιωάννης, «Δημόσιο Χρέος, Θεωρία και ελληνική εμπειρία», εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα, 1993.
2. Βαβούρας Σ. Ιωάννης, «Πολιτική Οικονομικής Ανάπτυξης», εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα, 2008.
3. Βαρουφάκης Γιάννης, «Παγκόσμιος Μινώταυρος, Οι πραγματικές αιτίες της κρίσης», εκδόσεις Λιβάνη, Αθήνα, 2012.
4. Βλάδος Χάρης, «Η δυναμική της παγκοσμιοποίησης και οι επιχειρήσεις στην Ελλάδα», εκδόσεις Κριτική, Αθήνα, 2006.
5. Γεμτός Α. Πέτρος, «Βασικά προβλήματα της θεωρίας του χρήματος», εκδόσεις Σάκκουλα, Αθήνα-Κομοτηνή, 1980.
6. Επιτροπάκη Όλγα - Κυριακόπουλος Κυριάκος - Ζάρκος Στέφανος, «Το μάνατζμεντ σε καιρούς κρίσης», εκδόσεις Καστανιώτη, Αθήνα, 2011.
7. Ευθύμογλου Πρόδρομος - Μπάλλας Απόστολος, «Χρηματοδοτικοί οργανισμοί και αγορές», εκδόσεις Μπένου, Αθήνα, 2008.
8. Ζοπουνίδης Κωνσταντίνος, «Μάνατζμεντ της κρίσης», εκδόσεις Σταμούλη, Αθήνα, Νοέμβριος 2011.
9. Ζοπουνίδης Κωνσταντίνος - Βούλγαρη Φωτεινή - Λεμονάκης Χρήστος - Γρηγορούδης Ευάγγελος - Καθαράκης Μιχάλης, «Σύγχρονα θέματα χρηματοδότησης και στρατηγικού σχεδιασμού επιχειρήσεων», εκδόσεις Σταμούλη, Αθήνα, Δεκέμβριος 2012.
10. Ζοπουνίδης Κωνσταντίνος - Ματσατσίνης Νικόλαος - Γρηγορούδης Ευάγγελος - Γαγάνης Χρυσοβαλάντης, «Ανάπτυξη & Λειτουργία μικρομεσαίων επιχειρήσεων», Εκδόσεις Κλειδάριθμος, Αθήνα, 2010.
11. Ζοπουνίδης Κωνσταντίνος - Ψιμάρνη-Βούλγαρη Φωτεινή, «Χρηματοοικονομική στρατηγική μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην Ελλάδα», εκδόσεις Κλειδάριθμος, Αθήνα, 2000.
12. Κανελλόπουλος Χ.Κ., «Διοίκηση Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων και Επιχειρηματικότητα», εκδόσεις Σταμούλης, Αθήνα, 2000.
13. Κεφαλάς Γ. Αστέριος, «Οικογενειακές επιχειρήσεις στη νέα οικονομία», εκδόσεις Κριτική, 2008.
14. Κιόχος Θάνας, «Χρηματοδότηση των επιχειρήσεων», Εκδόσεις Σύγχρονη Εκδοτική, 2002.
15. Κότιος Άγγελος - Παυλίδης Γεώργιος, «Διεθνείς οικονομικές κρίσεις», εκδόσεις Rosili, Αθήνα, 2012.
16. Κυριαζόπουλος Γ. Παναγιώτης, «Σύγχρονες μορφές διοίκησης μικρομεσαίων επιχειρήσεων», εκδόσεις Σύγχρονη εκδοτική, Αθήνα, 1988.
17. Λιάπτης Χ. Δημήτρης, «Η διαμόρφωση των συμβάσεων», εκδόσεις Σάκκουλα, Αθήνα, 12/2003.
18. Λιούκας Σ. - Βουδούρη Ε. - Γκούρας Α. - Λαντζούνη Π., «Η καινοτομία στην Ελλάδα», Ίδρυμα Κόκκαλη, 2009.
19. Μπαλωμένου Κ. Χρυσάνθη, «Το ελληνικό τραπεζικό σύστημα και οι διαδικασίες αξιολόγησης και έγκρισης επενδυτικών σχεδίων», εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα, 2003.
20. Μυλωνάς Παύλος - Αθανασόπουλος Ανδρέας, «Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις: Έρευνα συγκυρίας», Εθνική Τράπεζα, Ιούλιος 2012.
21. Μυλωνάς Παύλος - Αθανασόπουλος Ανδρέας, «Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις: Έρευνα συγκυρίας, Ειδικό θέμα: Εξωστρέφεια», Εθνική Τράπεζα, Μάρτιος 2013.

22. Μυλωνάς Παύλος - Τζάκου-Λαμπροπούλου Νέλλη, «Έρευνα Συγκυρίας ΜΜΕ, Ειδικό θέμα: Απασχόληση» Εθνική Τράπεζα, Ιούλιος 2013.
23. Μυλωνάς Παύλος - Τζάκου-Λαμπροπούλου Νέλλη, «Έρευνα Συγκυρίας ΜΜΕ» Εθνική Τράπεζα, 2014.
24. Μυλωνάς Παύλος - Τζάκου-Λαμπροπούλου Νέλλη, «Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις: Έρευνα συγκυρίας, Ειδικό Θέμα: Απασχόληση», Εθνική Τράπεζα, Ιούλιος 2013.
25. Ξουρήs Δ., «Διοίκηση Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων, Πανεπιστημιακές Παραδόσεις», εκδόσεις Πανεπιστημίου Μακεδονίας, Θεσσαλονίκη, 1995.
26. Παπαδόπουλος Λ. Δημήτρης, «Εισαγωγή στη γενική οικονομία των επιχειρήσεων», εκδόσεις Αφοί Κυριακίδη, Θεσσαλονίκη, 1985.
27. Πετράκης Ε. Παναγιώτης, «Επενδυτικά κίνητρα για τις Μ.Μ.Ε.», εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα, 1996.
28. Πρωτοπαπαδάκης Ιωάννης, «Επιχειρείν αλλά ελληνικά», εκδόσεις Σταμούλη, Αθήνα, 06/2010.
29. Σκλιας Παντελής, «Ανάπτυξη, ηγεσία, κοινωνία - Κείμενα συγκριτικής πολιτικής ανάλυσης: Τιμητικός τόμος για τον καθηγητή Κλεομένη Κουτσούκη», εκδόσεις Ι Σιδέρη, Αθήνα, 2011.
30. Σφακιανάκης Κων. Μανώλης., «Διοικητική κρίσεων», εκδόσεις Έλλην - Γ. Παρίκος & Σία Ο.Ε., Αθήνα, 1998.
31. Χατζηκωνσταντίνου Θ. Γεώργιος - Γωνιάδης Ι. Ηρακλής, «Επιχειρηματικότητα και καινοτομία - Από την ίδρυση, στη διοίκηση και την επιβίωση της νέας επιχείρησης», εκδόσεις Gutenberg, Αθήνα, 2009.
32. Birdsall N., «How to unlock the \$1 trillion that developing countries urgently need to cope with the crisis». Center for Global development, σελ. 1-5, 2009.
33. Buckley P.J., «Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises: The Theoretical Background», Small Business Economics, Vol. 1, No 1, σελ. 89-100, 1989.
34. Busch, K., «Η κρίση των ευρωπαϊκών κοινοτήτων», εκδόσεις Ερατώ, Αθήνα, 1986.
35. Dedoussopoulos, A., Aranitou, V., Koutentakis, F. and Maropoulou, M., «Assessing the impact of the memoranda on Greek labour market and labour relations», Working Paper 53, International Labour Office, 2013.
36. European Commission, «Economic and Financial Affairs: Economic crisis in Europe: Causes, consequences and responses». European Economy, Brussels. Pp.1-87, Tab. Graph. Bibliogr, 2009.
37. European Commission, «Statistical Annex of European Economy», Spring edition, Brussels: Directorate General for Economic and Financial Affairs, European Commission, 2012a.
38. Gerzema, J. and E. Lebar, «The Brand Bubble», εκδόσεις Jossey-Bass, 2008.
39. Gruhl Herbert, «Ένας πλανήτης λεηλατείται, Οικονομική εξάντληση και οικολογική καταστροφή» (μετάφραση Λιάπτη Κατερίνα), εκδόσεις Νότος, 1982.
40. Hughes A., «Finance for SMEs: A U.K. Perspective», Small Business Economics Vol. 9, σελ. 151-166, 1997.
41. Kaishfa Ahmed, «Performance Evaluation of SMEs of Bangladesh», International Journal of Business and Management, Vol. 4, No 7, σελ.127, 2009.
42. Kotler P., «Μάρκετινγκ Μάνατζμεντ: Ανάλυση, Σχεδιασμός, Υλοποίηση και Έλεγχος». Εκδόσεις EMI/Interbooks, Αθήνα, 2000.

43. Longenecker - Moore - Petty, «Μάνατζμεντ μικρομεσαίων επιχειρήσεων» (επιμέλεια Σαρρής Νίκος), εκδόσεις Έλλην, Αθήνα, 2005.
44. Lucking B., «International Comparisons of the Third Community Innovation Survey (CIS3)», Department of Trade and Industry, Technology – Economics – Statistics – and Evaluation (TESE) Team, London, October 2004.
45. Mambula C., «Perceptions of SME Growth Constraints in Nigeria», Journal of Small Business Management, Vol. 40, No 1, σελ. 58-65, 2002.
46. Mishkin F. S., «Anatomy of a financial Crisis», Journal of Evolutionary Economics, 1992.
47. Sharpe W. F., «A Simplified Model for Portfolio Analysis», Management Science, 1963.
48. Summers L. H., «International Financial Crises: Causes, Preventions and Cures», The American Economic Review, 2000.

Άρθρα & Εφημερίδες

1. Κωνσταντίνος Λυμπερόπουλος (Αν. Καθηγητής, Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων, Πανεπιστημίου Αιγαίου), «ΑΠΟΨΗ: Μικρομεσαίες επιχειρήσεις εν μέσω κρίσης», 15/12/2012, εφημερίδα Καθημερινή.
2. Αθανάσιος Τακόπουλος (Σύμβουλος Επιχειρήσεων, εξωτερικός συνεργάτης της Εταιρείας Specisoft), «Μορφές Χρηματοδότησης Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων», link: < http://www.specisoft.gr/home/news/docs/arthro_hrmatodotisis_MME.pdf>.
3. Χαρδούβελης Γ.Α., «Η χρηματοοικονομική κρίση και το μέλλον της παγκόσμιας οικονομίας, Eurobank EFG Economic Research: Η κρίση του 2007-2009: Τα αίτια, η αντιμετώπιση και οι προοπτικές», Vol. 4, No 8, pp.19-43, 2009.
4. Calloway, L. & Keen, P., «Organizing for crisis response», Journal of Information Technology Vol. 11, pp.13-26, 1996.
5. Cho H-J. and V. Pucik, «Relationship between innovativeness, quality, growth, profitability, and market value», Strategic Management Journal No26, σελ. 555-575, 2005.
6. Correa, P. & Iooty M., «The Impact of the Global Economic Crisis on the Corporate Sector in Europe and Central Asia: Evidence from a Firm-Level Survey», World Bank Group Enterprise Note No. 8, Financial Crisis Survey/Enterprise Surveys, 2010.
7. Correa, P., Iooty, M., Ramalho, R., Rodríguez-Meza, J. & Yang, J., «How Firms in Eastern and Central Europe Fared through the Global Financial Crisis: Evidence from 2008–2010», World Bank Group Enterprise Note No. 8, Financial Crisis Survey/Enterprise Surveys, 2010.
8. Heckmann, P., Konik, F., Samakh, E. & Weissbarch, R., «Restructuring in 2009 Understanding and Responding to the Crisis», by Booz & Company Inc., 2008.

Πηγές

- http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/index_en.htm
- <http://www.indeepanalysis.gr/?q=node/1676>
- http://vouliaratinos.blogspot.gr/2010/04/blog-post_8425.html

- <http://www.naftemporiki.gr/story/735281/mikromesaies-epixeiriseis-epa-megala-problimata-entopizei-i-esee>
- <http://www.statistics.gr/portal/page/portal/ESYE>
- <http://www.forologikanea.gr/pages/display/ae---epe/>
- <http://www.forologikanea.gr/pages/display/a-oe-ee-koinonies-astikou-dikaiou-pou-askoun-epixeirisi-i-epaggelma/>
- <http://www.forologikanea.gr/pages/display/klimakes-forologias-apo-tin-xrisi-2014-kai-meta/>
- <http://www.forologikanea.gr/pages/display/b-koinopraksies-arthrou-22-kbs-astikes-etairies-kerdoskopikes-kai-mi-summetoxikes-kai-afaneis/>
- <http://www.kathimerini.gr/818997/article/oikonomia/ellhnikh-oikonomia/sto-266-ay3h8hke-to-pososto-anagerias-to-a-trimhno-toy-2015>
- <http://www.zougla.gr/money/article/pos-diamorfononte-i-katotati-mis8i-se-xores-tis-ee>
- <http://news247.gr/eidiseis/oikonomia/ergasia/apo-toys-katwtatoys-misthou-pairnoyn-oi-ellhnes-sthn-eyrwph-twn-27.2520105.html>
- <http://www.newmoney.gr/palmos-oikonomias/oikonomia/item/222510-eurostat-o-katotatos-misthos-stin-ellada-exei-meiothei-14-apo-tin-arxi-tis-krisis>
- <http://www.naftemporiki.gr/finance/story/720956/poia-i-sxesi-katotatou-misthou-kai-antagonistikotitas>
- http://ec.europa.eu/small-business/finance/index_el.htm

Εργασίες

1. Αζαρίας Χ. Αλμπέρτος, «Εξαγωγικό Εμπόριο και Εξαγωγικό Μάρκετινγκ με τη χρήση Διαδικτύου από τις Ελληνικές Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις», Διδακτορική Διατριβή, Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων, Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, Θεσσαλονίκη, Ιανουάριος 2010.
2. Ζυγούρας Μ.Α., «Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις και Προβλήματα Χρηματοδότησης», Διπλωματική Εργασία, Διατμηματικό Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών στη Διοίκηση Επιχειρήσεων, Πανεπιστήμιο Μακεδονίας-Θράκης.
3. Σαββίδης Π., «Η Μικρομεσαία Επιχείρηση στο Διεθνές Οικονομικό Περιβάλλον», Διπλωματική Εργασία, Διατμηματικό Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών στη Διοίκηση Επιχειρήσεων, Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, Θεσσαλονίκη, 2000.
4. Madhok, A., «Acquisitions as entrepreneurship: Internationalization, acquisitions and multinationals from emerging countries», Working Paper, Schulich School of Business, York Univ., Canada, 2010.

Παράρτημα I

1. Έρευνα για Εθνική Τράπεζα Ελλάδος: Μυλωνάς & Αθανασόπουλος (Ιούλιος 2012), χρησιμοποιήθηκε στην εισαγωγή του βου κεφαλαίου της παρούσας. Δείγμα έρευνας:
 - Μεθοδολογία: Ποσοτική έρευνα, με τη μορφή τηλεφωνικών συνεντεύξεων, με χρήση δομημένου ερωτηματολογίου 20 λεπτών.
 - Περίοδος διεξαγωγής: 8/3/2012 -4/5/2012.
2. Έρευνα για Εθνική Τράπεζα Ελλάδος: Μυλωνάς & Αθανασόπουλος (Μάρτιος 2013), χρησιμοποιήθηκε στην ενότητα 6.1 της παρούσας. Δείγμα έρευνας:
 - Μεθοδολογία: Ποσοτική έρευνα, με τη μορφή τηλεφωνικών συνεντεύξεων, με χρήση δομημένου ερωτηματολογίου 25 λεπτών.
 - Περίοδος διεξαγωγής: 01/11/2012 - 20/12//2012.
3. Έρευνα για Εθνική Τράπεζα Ελλάδος: Μυλωνάς & Τζάκου-Λαμπροπούλου (Δεκέμβριος 2013), χρησιμοποιήθηκε στις ενότητες 6.2 και 7.3 της παρούσας. Δείγμα έρευνας:
 - Μεθοδολογία: Ποσοτική έρευνα, με τη μορφή τηλεφωνικών συνεντεύξεων, με χρήση δομημένου ερωτηματολογίου 20 λεπτών.
 - Περίοδος διεξαγωγής: 20/9/2013 - 31/10/2013.

Σε όλες τις έρευνες:

- Δείγμα: Συνολικά διεξήχθησαν 960 συνεντεύξεις στην τρέχουσα μέτρηση:
 - α) 480 επιχειρήσεις με τζίρο μέχρι 1εκ. ευρώ (ελεύθεροι επαγγελματίες, ατομικές επιχειρήσεις, ΟΕ, ΕΕ, ΕΠΕ, ΑΕ).
 - β) 480 επιχειρήσεις με τζίρο από 1-10εκ. ευρώ (ΟΕ, ΕΕ, ΑΕ, ΕΠΕ).
- Γεωγραφική κάλυψη: Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Ηράκλειο, Ιωάννινα, Καβάλα, Λάρισα, Πάτρα.
- Δειγματοληψία: Πολυσταδιακή, στρωματοποιημένη, μη αναλογική δειγματοληψία ως προς κλάδο και τάξη μεγέθους τζίρου, σε κάθε ένα από τα δύο υπο-δείγματα.
- Στατιστικό σφάλμα: στο σύνολο κάθε υπο-δείματος των 480 επιχειρήσεων το μέγιστο στατιστικό σφάλμα είναι +/- 4,5% σε επίπεδο εμπιστοσύνης 95%.

Παράρτημα II

Ενδιάμεσοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί	Περιφέρεια δραστηριότητας	Είδος χρηματοδότησης	Ύψος χρηματοδότησης	Τομείς επενδύσεων	Περισσότερες πληροφορίες	πηγή χρηματοδότησης
Odyssey Venture Partners http://www.odysseyvp.com/ Διαχειριστικές αρχές		Μετοχικό κεφάλαιο/ επιχειρηματικό κεφάλαιο		Εκκίνηση επιχειρήσεων, Αρχικό στάδιο, Τομέας ΤΠΕ		ΕΤΕ, Διαφθρωτικά Ταμεία, Εθνικές πηγές χρηματοδότησης
Openfund A.E.D.A.K.E.S http://www.theopenfund.com/ Διαχειριστικές αρχές		Μετοχικό κεφάλαιο/ επιχειρηματικό κεφάλαιο		Έρευνα, ανάπτυξη και καινοτομία, Εκκίνηση επιχειρήσεων, Αρχικό στάδιο, Τομέας ΤΠΕ	Για να είναι επιλέξιμες, οι επιχειρήσεις πρέπει να είναι καταχωρισμένες στην Ελλάδα. Απαραίτητη προϋπόθεση είναι η ύπαρξη καινοτόμου προϊόντος, υπηρεσίας ή επιχειρηματικού μοντέλου, δεδουλευμένου ότι θεωρούμε την τεχνολογία ως καταλύτη για τη δημιουργία προστιθέμενης αξίας.	ΕΤΕ, Διαφθρωτικά Ταμεία, Εθνικές πηγές χρηματοδότησης

Ενδιάμεσοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί	Περιφέρεια δραστηριότητας	Είδος χρηματοδότησης	Ύψος χρηματοδότησης	Τομείς επενδύσεων	Περισσότερες πληροφορίες	πηγή χρηματοδότησης
Pancretan Cooperative Bank Phone: 00 30 2810 338800 Fax: 00 30 2810 390468 E-mail: mail_info [at] pancretabank.gr http://www.pancretabank.gr Διαχειριστικές αρχές		Δάνειο/ εγγύηση	< 25.000 €	Όλοι οι τομείς / γενικού χαρακτήρα, Εκκίνηση επιχειρήσεων, Αρχικό στάδιο	Μικροδάνεια (έως 25.000 ευρώ), μεταξύ άλλων για μειονεκτούσες και υποεκπροσωπούμενες ομάδες, για τη δημιουργία ή την ανάπτυξη πολύ μικρών επιχειρήσεων (με λιγότερους από 10 υπαλλήλους).	Μικροχρηματοδοτήσεις Progress, Διαρθρωτικά Ταμεία, Εθνικές πηγές χρηματοδότησης
Odyssey Venture Partners http://www.odysseynvp.com/ Διαχειριστικές αρχές		Μετοχικό κεφάλαιο/ επιχειρηματικό κεφάλαιο		Εκκίνηση επιχειρήσεων, Αρχικό στάδιο, Τομέας ΤΠΕ		ΕΤΕ, Διαρθρωτικά Ταμεία, Εθνικές πηγές χρηματοδότησης
National Bank of Greece Phone: 00 30 210 5181232 https://www.nbg.gr/english/corpo...		Δάνειο/ εγγύηση	< 12.500.000 €	Όλοι οι τομείς / γενικού χαρακτήρα	Τα δάνεια που χορηγεί η ΕΤΕπ μπορούν να χρησιμοποιηθούν για τη χρηματοδότηση όλων των υλικών και άυλων επενδύσεων.	ΕΤΕπ
First Athens Corporate Finance S.A. http://firstathens.com/		Μετοχικό κεφάλαιο/ επιχειρηματικό κεφάλαιο		Όλοι οι τομείς / γενικού χαρακτήρα		ΕΤΕ
National Bank of Greece Phone: 00 30 210 48 48 484 E-mail: contact.center [at] nbg.gr https://www.nbg.gr/english/busin... Διαχειριστικές αρχές		Δάνειο/ εγγύηση	> 5.000 € < 500.000 €	Τομέας ΤΠΕ	Επίκεντρο: βιομηχανία, υπηρεσίες και τουρισμός, καθώς και έργα υποδομών μικρής έως μεσαίας κλίμακας.	Διαρθρωτικά Ταμεία, Εθνικές πηγές χρηματοδότησης

Ενδιάμεσοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί	Περιφέρεια δραστηριότητας	Είδος χρηματοδότησης	Ύψος χρηματοδότησης	Τομείς επενδύσεων	Περισσότερες πληροφορίες	πηγή χρηματοδότησης
Pancretan Cooperative Bank Phone: 00 30 2810 341316 Fax: 00 30 2810 338873 http://www.pancretabank.gr/cms/c...		Δάνειο/ εγγύηση	< 25.000.000 €	Όλοι οι τομείς / γενικού χαρακτήρα	Τομείς: βιομηχανία, τουρισμός και τομείς υπηρεσιών.	ΕΤΕπ
Pancretan Cooperative Bank Phone: 00 30 2810 338800 Fax: 00 30 2810 390468 E-mail: mail_info [at] pancretabank.gr http://www.pancretabank.gr Διαχειριστικές αρχές		Δάνειο/ εγγύηση	< 25.000 €	Όλοι οι τομείς / γενικού χαρακτήρα, Εκκίνηση επιχειρήσεων, Αρχικό στάδιο	Microloans (up to € 25 000), including for disadvantaged and underrepresented groups, for starting or developing a microenterprise (with less than 10 employees).	Μικροχρηματοδοτήσεις Progress, Διαρθρωτικά Ταμεία, Εθνικές πηγές χρηματοδότησης
Southbridge Europe		Μετοχικό κεφάλαιο/ επιχειρηματικό κεφάλαιο		Όλοι οι τομείς / γενικού χαρακτήρα		ΕΤΕ
Επιδότησεις, ταμεία και προγράμματα της ΕΕ (προσκλησεις υποβολής προτάσεων) http://ec.europa.eu/contracts_gr...				Όλοι οι τομείς / γενικού χαρακτήρα	Απευθείας πρόσβαση σε όλες τις ανοικτές προσκλήσεις υποβολής προτάσεων που δημοσιεύονται από την Επιτροπή (μεταξύ των οποίων, πολλά προγράμματα ειδικά για ΜΜΕ).	
Southbridge Europe		Μετοχικό κεφάλαιο/ επιχειρηματικό κεφάλαιο		Όλοι οι τομείς / γενικού χαρακτήρα		ΕΤΕ

Ενδιάμεσοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί	Περιφέρεια δραστηριότητας	Είδος χρηματοδότησης	Ύψος χρηματοδότησης	Τομείς επενδύσεων	Περισσότερες πληροφορίες	πηγή χρηματοδότησης
PJ Tech Catalyst Management SA http://www.pitechcatalyst.com/ Διαχειριστικές αρχές		Μετοχικό κεφάλαιο/ επιχειρηματικό κεφάλαιο		Έρευνα, ανάπτυξη και καινοτομία, Εκκίνηση επιχειρήσεων, Αρχικό στάδιο, Τομέας ΤΠΕ	θα επενδύσει μετοχικά σε επίπεδο seed stage σε νέο-ιδρυθείσες εταιρείες ICT	ΕΤΕ, Διαφθρωτικά Ταμεία, Εθνικές πηγές χρηματοδότησης
Piraeus Bank Phone: 00 30 210 373 9273 Fax: 00 30 210 373 9499 http://www.piraeusbank.gr/el/epi...		Δάνειο/ εγγύηση	> 20.000 € < 12.500.000 €	Όλοι οι τομείς / γενικού χαρακτήρα	"ΙΔΑΝΙΚΟ ΓΙΑ Επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε: Μεταποίηση, Εμπόριο, Υπηρεσίες, Τουρισμός"	ΕΤΕπ
Piraeus Bank Phone: 00 30 210 3288000 http://www.piraeusbank.gr/el/epi... Διαχειριστικές αρχές		Δάνειο/ εγγύηση		Όλοι οι τομείς / γενικού χαρακτήρα	Επίκεντρο: Επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στους τομείς της μεταποίησης, του εμπορίου, της υλικοτεχνικής υποστήριξης και του λογισμικού.	Διαφθρωτικά Ταμεία, Εθνικές πηγές χρηματοδότησης
Eurobank Ergasias Phone: 00 30 210 333 7125 E-mail: DOikonomou [at] eurobank.gr http://www.eurobank.gr/Online/Ho...		Δάνειο/ εγγύηση	< 25.000.000 €	Όλοι οι τομείς / γενικού χαρακτήρα	Τα δάνεια που χορηγεί η ΕΤΕπ μπορούν να χρησιμοποιηθούν για τη χρηματοδότηση όλων των υλικών και άυλων επενδύσεων.	ΕΤΕπ

Ενδιάμεσοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί	Περιφέρεια δραστηριότητας	Είδος χρηματοδότησης	Ύψος χρηματοδότησης	Τομείς επενδύσεων	Περισσότερες πληροφορίες	πηγή χρηματοδότησης
Eurobank Ergasias Phone: 00 30 210 333 7125 E-mail: DOikonomou [at] eurobank.gr http://www.eurobank.gr/online/ho... Διαχειριστικές αρχές		Δάνειο/ εγγύηση	< 500.000 €	Όλοι οι τομείς / γενικού χαρακτήρα	"Χρηματοδοτικό Πρόγραμμα JEREMIE ο πρόγραμμα αφορά πολύ μικρές, και μικρές επιχειρήσεις οι οποίες απασχολούν μέχρι 50 άτομα προσωπικό, έχουν ετήσιο τζίρο εργασιών μέχρι 10 εκ. ευρώ και έχουν μόνιμη έδρα στην Ελλάδα"	Διαρθρωτικά Ταμεία, Εθνικές πηγές χρηματοδότησης
Bank of Chania Phone: 00 30 282 102 5500 Fax: 00 30 282 102 5591 E-mail: info [at] chaniabank.gr http://www.chaniabank.gr/el/business Διαχειριστικές αρχές		Δάνειο/ εγγύηση	< 800.000 €	Όλοι οι τομείς / γενικού χαρακτήρα		Διαρθρωτικά Ταμεία, Εθνικές πηγές χρηματοδότησης
Bank of Epirus Phone: 00 30 265 105 9000 Fax: 00 30 265 102 8065 E-mail: info [at] epirusbank.com http://epirusbank.com/epitheirise... Διαχειριστικές αρχές		Δάνειο/ εγγύηση	> 10.000 € < 500.000 €	Όλοι οι τομείς / γενικού χαρακτήρα	TEPICH-Business Reboot Action	Διαρθρωτικά Ταμεία, Εθνικές πηγές χρηματοδότησης
Bank of Epirus Phone: 00 30 265 105 9000 Fax: 00 30 265 102 8065 E-mail: info [at] epirusbank.com http://epirusbank.com/epitheirise... Διαχειριστικές αρχές		Δάνειο/ εγγύηση	> 10.000 € < 500.000 €	Όλοι οι τομείς / γενικού χαρακτήρα	Δράση TEPICH-Επιχειρηματική Επανεκκίνηση	Διαρθρωτικά Ταμεία, Εθνικές πηγές χρηματοδότησης

Ενδίδεμοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί	Περιφέρεια δραστηριότητας	Είδος χρηματοδότησης	Ύψος χρηματοδότησης	Τομείς επενδύσεων	Περισσότερες πληροφορίες	πηγή χρηματοδότησης
Bank of Chania Phone: 00 30 282 102 5500 Fax: 00 30 282 102 5591 E-mail: info [at] chaniabank.gr http://www.chaniabank.gr/el/busi... Διαχειριστικές αρχές		Δάνειο/ εγγύηση	< 800.000 €	Όλοι οι τομείς / γενικού χαρακτήρα		Διαφθρωτικά Ταμεία, Εθνικές πηγές χρηματοδότησης
Attica Bank Phone: 00 30 210 366 9000 E-mail: info [at] atticabank.gr http://www.atticabank.gr/el/comp... Διαχειριστικές αρχές		Δάνειο/ εγγύηση	< 800.000 €	Όλοι οι τομείς / γενικού χαρακτήρα	Δράση ΤΕΠΙΧ- Επιχειρηματική Επανεκκίνηση	Διαφθρωτικά Ταμεία, Εθνικές πηγές χρηματοδότησης
Alpha Bank Greece Phone: 00 30 210 326 0000 https://www.alpha.gr/page/default... Διαχειριστικές αρχές		Δάνειο/ εγγύηση	< 800.000 €	Όλοι οι τομείς / γενικού χαρακτήρα	Δάνεια σε ΜΜΕ για την κάλυψη των αναγκών τους σε κεφάλαιο κίνησης και για τη χρηματοδότηση επενδυτικών έργων	Διαφθρωτικά Ταμεία, Εθνικές πηγές χρηματοδότησης
Attica Bank Phone: 00 30 210 366 9000 E-mail: info [at] atticabank.gr http://www.atticabank.gr/el/comp... Διαχειριστικές αρχές		Δάνειο/ εγγύηση	< 800.000 €	Όλοι οι τομείς / γενικού χαρακτήρα	ΤΕΠΙΧ-Business Reboot Action	Διαφθρωτικά Ταμεία, Εθνικές πηγές χρηματοδότησης
Bank of Karditsa E-mail: info [at] bankofkarditsa.gr http://www.bankofkarditsa.gr/ind... Διαχειριστικές αρχές		Δάνειο/ εγγύηση		Όλοι οι τομείς / γενικού χαρακτήρα		Διαφθρωτικά Ταμεία, Εθνικές πηγές χρηματοδότησης
Bank of Karditsa E-mail: info [at] bankofkarditsa.gr http://www.bankofkarditsa.gr/ind... Διαχειριστικές αρχές		Δάνειο/ εγγύηση		Όλοι οι τομείς / γενικού χαρακτήρα		Διαφθρωτικά Ταμεία, Εθνικές πηγές χρηματοδότησης

Ευδιάμεσοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί	Περιφέρεια δραστηριότητας	Είδος χρηματοδότησης	Ύψος χρηματοδότησης	Τομείς επενδύσεων	Περισσότερες πληροφορίες	πηγή χρηματοδότησης
Eiikonos JEREMIE Διαχειριστικές αρχές		Μετοχικό κεφάλαιο/ Επιχειρηματικό κεφάλαιο		Τομέας ΤΠΕ		Διαφθρωτικά Ταμεία, Εθνικές πηγές χρηματοδότησης
Eiikonos JEREMIE GP Διαχειριστικές αρχές		Μετοχικό κεφάλαιο/ Επιχειρηματικό κεφάλαιο		Τομέας ΤΠΕ		Διαφθρωτικά Ταμεία, Εθνικές πηγές χρηματοδότησης
EIB Phone: 0030-210 68 24 517 Fax: 0030-210 68 24 520 E-mail: innovfinMGF [at] eib.org http://www.eib.europa.eu/product...		Δάνειο/ εγγύηση	> 7.500.000 € < 300.000.000 €	Όλοι οι τομείς / γενικού χαρακτήρα, Έρευνα, ανάπτυξη και καινοτομία	Δάνεια και εγγυήσεις σε καινοτόμες επιχειρήσεις; Χρηματοδότηση έργων στον τομέα της έρευνας & ανάπτυξης	ΕΤΕπ, InnovFin
Cooperative Bank of Peloponnese http://www.cbp.gr/ask/		Δάνειο/ εγγύηση	< 25.000 €	Όλοι οι τομείς / γενικού χαρακτήρα, Εκκίνηση επιχειρήσεων, Αρχικό στάδιο	Μικροδάνεια (έως 25.000 ευρώ), μεταξύ άλλων για μειονεκτούσες και υποεκπροσωπούμενες ομάδες, για τη δημιουργία ή την ανάπτυξη πολύ μικρών επιχειρήσεων (με λιγότερους από 10 υπαλλήλους).	Μικροχρηματοδοτήσεις Progress
Bank of Thessaly http://www.bankofthessaly.gr/gr/... Διαχειριστικές αρχές		Δάνειο/ εγγύηση		Όλοι οι τομείς / γενικού χαρακτήρα		Διαφθρωτικά Ταμεία, Εθνικές πηγές χρηματοδότησης
Bank of Thessaly http://www.bankofthessaly.gr/gr/... Διαχειριστικές αρχές		Δάνειο/ εγγύηση		Όλοι οι τομείς / γενικού χαρακτήρα		Διαφθρωτικά Ταμεία, Εθνικές πηγές χρηματοδότησης

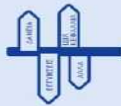
Ενδιάμεσοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί	Περιφέρεια δραστηριότητας	Είδος χρηματοδότησης	Ύψος χρηματοδότησης	Τομείς επενδύσεων	Περισσότερες πληροφορίες	πηγή χρηματοδότησης
Alpha Bank Phone: 00 30 210 326 8242 Fax: 0030 210 3268293 http://www.alpha.gr/page/default...		Δάνεια/ εγγύηση	< 25.000.000 €	Όλοι οι τομείς / γενικού χαρακτήρα	Επίκεντρο: βιομηχανία, υπηρεσίες και τουρισμός, καθώς και έργα υποδομών μικρής έως μεσαίας κλίμακας .	ΕΤΕΠ

Ποιος είναι επιλέξιμος για χρηματοδότηση από την ΕΕ;
Υπόκει διαθεσίμ χρηματοδότηση για νεοσύστατες επιχειρήσεις, επιχειρηματίες και επιχειρήσεις **κάθε μεγέθους ή κλάδου**



Τι είδους χρηματοδότηση διατίθεται;

Υπάρχουν διαθέσιμα **πολλά είδη χρηματοδότησης**: Δάνεια, εγγυήσεις, ίδια κεφάλαια και άλλα.



Ποια είναι τα οφέλη της συγχρηματοδότησης της ΕΕ;

Ευκολότερη πρόσβαση σε χρηματοδότηση με επιπλέον πλεονεκτήματα, όπως μειωμένα επιτόκια ή λιγότερες απαιτήσεις πρόσθετης ασφάλειας.



doi:10.2758/65542
ISBN 978-92-79-26719-2



9 789279 267192



Υπηρεσία Ειδήσεων

www.access2finance.eu

Η **δικτυακή πύλη για πρόσβαση σε χρηματοδότηση** σας βοηθά να βρείτε χρηματοδότηση της ΕΕ για το έργο σας.



Ένας δικτυακός τόπος με πρόσβαση σε χρηματοδότηση από διάφορα προγράμματα της ΕΕ ύψους πάνω από 100 δισεκατομμύρια ευρώ:

Πρόγραμμα COSME

- Εγγυήσεις σε μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις κυρίως για δάνεια μέχρι 150.000 ευρώ
- Κεφάλαια στάδιο ανάπτυξης και στάδιο επέκτασης

Πρόγραμμα InnovFin (ορίζοντα 2020+)

- Δάνεια και εγγυήσεις σε καινοτόμες επιχειρήσεις
- Χρηματοδότηση έργων στον τομέα της έρευνας & ανάπτυξης
- Κεφάλαια στάδιο στάδιο και στάδιο ανάπτυξης

Πρόγραμμα για την αποσόληση και την κοινωνική καινοτομία (ERDF)

- Μικρότερες ύψεις έως 25.000 ευρώ σε πολύ μικρές επιχειρήσεις και σε ευάλωτα άτομα που επιθυμούν να συστήσουν ή να αναπτύξουν μια πολύ μικρή επιχείρηση
- Κεφάλαια ύψους έως 500.000 ευρώ σε επιχειρήσεις κοινωνικής οικονομίας

Ευρωπαϊκά Διαρθρωτικά και Επενδυτικά Ταμεία (ESIF)

- Χρηματοδότηση δανείων, εγγυήσεων, κεφαλίων ή επιστητήσεων σε επιχειρήσεις
- Παρέχεται ενίσχυση από ποικίλη προγράμματα συγχρηματοδοτούμενα από την ΕΕ

Πώς θα λάβετε χρηματοδότηση της ΕΕ
Χρηματοδοτήστε τα έργα σας με κονδύλια της Ευρωπαϊκής Ένωσης



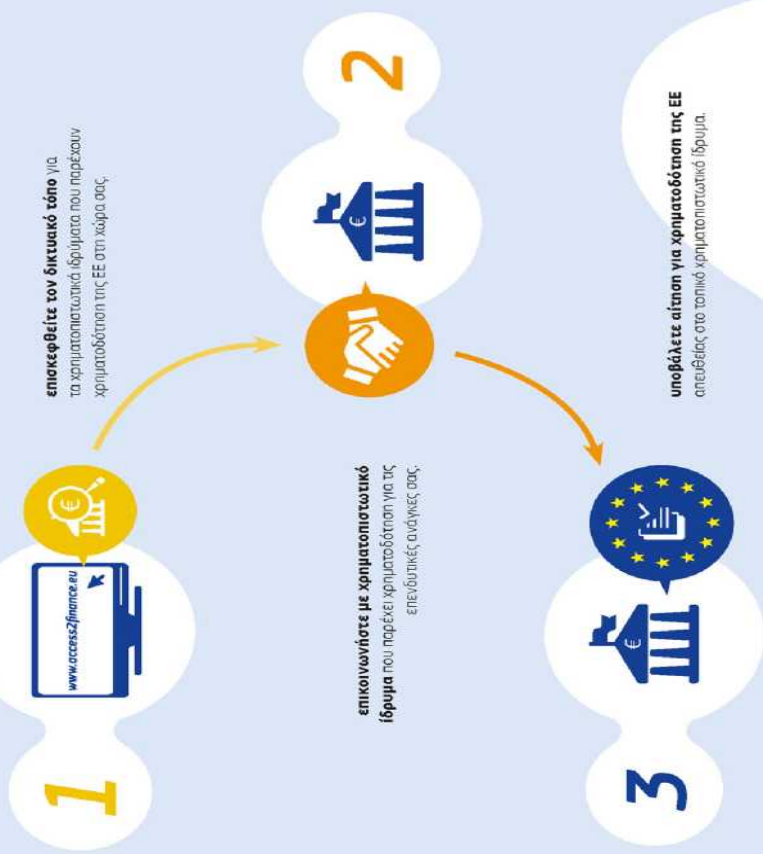
Χρειάζεστε περαιτέρω δωρεάν συμβουλές;

Επίσης, μπορείτε να **απευθυνθείτε** σε ένα από τα 600 κέντρα επιχειρηματικής συνεργασίας της ΕΕ στο **ευρωπαϊκό επιχειρηματικό δίκτυο** στην περιοχή σας. Μπορούν να σας βοηθήσουν να βρείτε διεθνείς επιχειρηματικούς εταίρους, να δώσουν συμβουλές σχετικά με τη νομοθεσία της ΕΕ και την πρόσβαση στη χρηματοδότηση της ΕΕ <http://eept.europa.eu/>



Address: 10110, 10110, 10110

Υποβολή της αίτησης χρηματοδότησης από την ΕΕ σε 3 απλά βήματα



Απλή πρόσβαση στη χρηματοδότηση ΕΕ

Η Ευρωπαϊκή Ένωση στηρίζει τους επιχειρηματίες και τις επιχειρήσεις με ένα ευρύ φάσμα προγραμμάτων της ΕΕ, τα οποία παρέχουν χρηματοδότηση μέσω τοπικών χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων. Κάθε χρόνο η ΕΕ ενισχύει πάνω από 200.000 επιχειρήσεις.



Χρησιμοποιήστε το smart phone σας για να σαρώσετε τον κώδικα QR.

Ποια είναι η διαδικασία

Η **απόφαση** για τη χορήγηση χρηματοδότησης της ΕΕ θα λαμβάνεται από το τοπικό χρηματοπιστωτικό ίδρυμα, όπως τράπεζες, εταιρείες ενγυμίων ή επενδυτές κεφαλαίου. Χάρη στην ενίσχυση της ΕΕ, τα τοπικά χρηματοπιστωτικά ιδρύματα μπορούν να παρέχουν πρόσθετη χρηματοδότηση στις επιχειρήσεις.

Οι ακριβείς όροι της χρηματοδότησης – το ποσό, η διάρκεια, τα επιτόκια και τα τέλη – καθορίζονται από τα εν λόγω χρηματοπιστωτικά ιδρύματα. **Επικοινωνήστε με έναν από τα περισσότερα από 1.000 χρηματοπιστωτικά ιδρύματα** για να μάθετε περισσότερα.

Το δικαίωμά σας για πιστωτικές πληροφορίες

Έχετε το δικαίωμα να λαμβάνετε πληροφορίες από τα πιστωτικά ιδρύματα σχετικά με την πιστωτική τους απόφαση. Αυτό μπορεί να σας βοηθήσουν να κατανοήσετε την οικονομική σας κατάσταση και να αυξήσετε τις πιθανότητες να εξασφαλίσετε χρηματοδότηση στο μέλλον. Χρησιμοποιήστε το δικαίωμά σας και το άρθρο 451 του κανονισμού της ΕΕ σχετικά με τις απαιτήσεις κεφαλαίου 2013.*

Πώς μπορεί να λάβω άμεσα επιχορήγηση της ΕΕ;

Η ΕΕ παρέχει επίσης επιχορηγήσεις που στοχεύουν σε συγκεκριμένους στόχους πολιτικής όπως η έρευνα ή η καινοτομία. Ορισμένες από αυτές τις επιχορηγήσεις μπορούν να είναι σημαντικές για τις επιχειρήσεις. Όλες οι επιχορηγήσεις γίνονται μέσω **προκλήσεων υποβολής προτάσεων** σε καθορισμένη χρονική στιγμή. Για περισσότερες πληροφορίες: www.access2finance.eu

* Ο κανονισμός ορίζει ότι τα πιστωτικά ιδρύματα «περιγράφουν τις αποφάσεις τους σχετικά με τη διαβίβαση στις ΜΜΕ και στις άλλες εταιρείες που έχουν υποβάλει αίτηση δανείου, παρέχοντας γραπτούς ως σχετικές επεξηγήσεις εφόσον τους ζητηθεί».