

**ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΔΥΤΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

**ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ**

**ΤΜΗΜΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

**Τίτλος Εργασίας:**

**«Μορφές χρηματοδότησης των ελληνικών μικρομεσαίων  
επιχειρήσεων»**

**Title:**

**“Forms of financing small Greek business”**

**Σταυράκης Βασίλειος**

**Stavrakis Vasileios**

**Μετούση Αρμάντο**

**Mettousi Armando**

**Επιβλέπων Καθηγητής: Ηγουμενάκης Γεώργιος**

**Supervisor: Igoumenakis George**

**Πάτρα 2016**

## Περιεχόμενα

ΕΙΣΑΓΩΓΗ .....	4
ABSTRACT .....	5
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 <sup>ο</sup> - ΔΟΜΗ ΤΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ .....	5
1.1. Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ .....	5
1.2. ΤΥΠΟΙ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ .....	7
1.3. ΚΥΚΛΟΣ ΖΩΗΣ ΤΗΣ ΜΜΕ .....	9
1.4. ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ ΜΜΕ .....	10
1.5. ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΜΜΕ.....	10
1.6. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ .....	12
1.7. ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΜΕ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ .....	13
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 <sup>ο</sup> - ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ .....	15
2.1. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ: ΕΝΝΟΙΑ ΚΑΙ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ.....	15
2.2. ΟΙ ΣΚΟΠΟΙ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ .....	16
2.3. ΟΙ ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ .....	17
2.4. ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ .....	17
2.4.1. ΤΑΜΕΙΟ ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑΣ ΜΙΚΡΩΝ ΠΟΛΥ ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (ΤΕΜΠΜΕ) .....	18
2.4.2. ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΑΝΑΣΥΓΚΡΟΤΗΣΗΣ ΒΑΛΚΑΝΙΩΝ (ΕΣΟΑΒ) .....	19
2.4.3. ΣΥΜΠΡΑΞΕΙΣ ΔΗΜΟΣΙΟΥ – ΙΔΙΩΤΙΚΟΥ ΤΟΜΕΑ (ΣΔΙΤ).....	19
2.4.4. ΝΕΑ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ ΑΓΟΡΑ (ΝΕ.Χ.Α.) .....	20
2.4.5. ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ .....	21
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 <sup>ο</sup> : ΜΕΣΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ.....	22
3.1. ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΟ ΔΑΝΕΙΟ .....	22
3.2. ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ (VENTURE CAPITAL).....	24
3.3. ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ (FACTORING) .....	25
3.4. ΘΕΡΜΟΚΟΙΤΙΔΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (BUSINESS INCUBATORS) .....	26
3.5. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (LEASING).....	27
3.6. ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΙΑ (FRANCHISING).....	28
3.7. FORFAITING.....	29
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 <sup>ο</sup> - ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΑΠΟ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥΣ ΦΟΡΕΙΣ .....	31
4.1. ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ (WORLD BANK).....	31
4.2. ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΤΑΜΕΙΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ (EIF) .....	32
4.3. ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ (EIB) .....	33
4.4. EUROPEAN PRIVATE EQUITY AND VENTURE CAPITAL ASSOCIATION (EVCA) .....	34
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5 <sup>ο</sup> - ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ – ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΕΙΣ .....	36
5.1. ΕΣΠΑ.....	36

5.2. ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ COSME .....	37
5.3. ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ JEREMIE .....	39
5.4. ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ LEADER .....	40
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6 <sup>ο</sup> – ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ.....	42
6.1. ΣΚΟΠΟΣ ΚΑΙ ΣΤΟΧΟΙ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ.....	42
6.2. ΠΟΣΟΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΠΟΙΟΤΙΚΕΣ ΕΡΕΥΝΕΣ .....	42
6.3. ΟΙ ΠΟΙΟΤΙΚΕΣ ΕΡΕΥΝΕΣ .....	43
6.3.1. ΟΙ ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΤΗΣ ΠΟΙΟΤΙΚΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ.....	44
6.3.2. ΜΕΘΟΔΟΙ ΣΥΛΛΟΓΗΣ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ.....	44
6.3.3. Η ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΚΑΙ Η ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟΥ.....	44
6.3.3.1. Η ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟΥ.....	44
6.3.3.2. ΤΑ ΕΙΔΗ ΤΩΝ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ .....	45
6.3.3.3. ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΕΝΟΣ ΣΩΣΤΟΥ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟΥ.45	
6.3.3.4. ΤΑ ΕΙΔΗ ΤΩΝ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΩΝ.....	46
6.4. ΕΠΙΛΟΓΗ ΤΟΥ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ ΚΑΙ ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΤΟΥ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟΥ.47	
ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΠΡΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ.....	49
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	76
ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ .....	80

## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Βασικός στόχος στην παρούσα πτυχιακή εργασία είναι η μελέτη των σημερινών μορφών και των τρόπων χρηματοδότησης στις ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Το πρώτο κεφάλαιο της εργασίας αφορά στη δομή των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και πιο συγκεκριμένα, τους τύπους των ΜμΕ, στον κύκλο ζωής τους, στο αντικείμενο δραστηριότητάς του, καθώς και στα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματά τους.

Στο δεύτερο κεφάλαιο επικεντρωθήκαμε ιδιαίτερα στο θέμα της χρηματοδότησης των επιχειρήσεων. Αναλυτικότερα, αναφερθήκαμε στους σκοπούς της χρηματοδότησης, στις αρχές που ακολουθούνται, καθώς και στις βασικότερες πηγές όπως είναι το ΤΕΜΠΙΜΕ, το ΕΣΟΑΒ, οι ΣΔΙΤ, η ΝΕ.Χ.Α. και ο τραπεζικός δανεισμός.

Στο τρίτο κεφάλαιο παρουσιάσαμε τα μέσα χρηματοδότησης των επενδύσεων, όπως είναι το ομολογιακό δάνειο, το venture capital, το Factoring, το Leasing, το Franching, αλλά και το Forfaiting.

Το τέταρτο και πέμπτο κεφάλαιο αφορά στη χρηματοδότηση που προσφέρεται στις ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις από τη χώρα αλλά και τους Ευρωπαϊκούς φορείς, όπως είναι η παγκόσμια τράπεζα (World Bank), των Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (EIF), η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων (EIB), καθώς ακόμα το ΕΣΠΑ, το πρόγραμμα Cosme, Jeremie και το Leader.

Το έκτο και τελευταίο κεφάλαιο αφορά στη μεθοδολογία που ακολουθήθηκε στην παρούσα πτυχιακή, με σκοπό τη συλλογή συμπερασμάτων σχετικά με τους τρόπους χρηματοδότησης των σημερινών μικρομεσαίων επιχειρήσεων στη χώρα μας.

## **ABSTRACT**

The main objective in this thesis is to study the current forms and ways for financing the Greek SMEs.

The first chapter concerns the SME structure and more specifically, the types of SMEs, their life cycle, their object of activity, as well as their advantages and disadvantages.

The second chapter focused particularly on the issue of corporate finance. Specifically, we referred to the purpose of the financing, to the policies that are followed, and to the main sources like Guarantee Fund Of Small Very Small Businesses, Greek Economic Reconstruction Project Balkan, Partnerships Public - Private Partnerships, New Securities Market and bank lending.

In the third chapter we presented the means of financing investments such as bond loan, venture capital, Factoring, Leasing, Franchising, but also Forfeiting.

The fourth and fifth chapter covers the financing that has been offered to Greek SMEs from the country and also from the European bodies such as the World Bank (World Bank), the European Investment Fund (EIF), the European Investment Bank (EIB), as even the NSRF, the Cosme program, Jeremie and Leader.

The sixth and final chapter was about the methodology that has been used in this thesis, in order to collect conclusions about the ways that finance current small and medium enterprises in our country.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1<sup>ο</sup> - ΔΟΜΗ ΤΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

### **1.1. Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

Η Ευρωπαϊκή Κοινότητα και τα Κράτη-Μέλη από το πρωτογενές Ευρωπαϊκό Δίκαιο έχουν τη δεσμία υποχρέωση να δημιουργήσουν ένα ευνοϊκό περιβάλλον για την ανάπτυξη

των «επιχειρήσεων» γενικώς στην ενιαία αγορά, αλλά παραλλήλως έχουν τη δεσμία υποχρέωση να δημιουργήσουν και ένα ευνοϊκό περιβάλλον για την ανάπτυξη των «μικρομεσαίων επιχειρήσεων» ειδικώς.

Η από το πρωτογενές Ευρωπαϊκό Δίκαιο γενική αναφορά στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, λόγω της αοριστίας (γενικότητας) του όρου, γέννησε την υποχρέωση διευκρίνησης «του συγκεκριμένου όρου» -δηλαδή: ήταν ανάγκη να διευκρινισθεί «ποιές» είναι οι λεγόμενες Μικρο-Μεσαίες Επιχειρήσεις (ΜΜΕ). Με βάση αυτή την ανάγκη διευκρίνησης «του όρου» ενταύθα παραθέτουμε τα εξής: Έως τα μέσα της δεκαετίας του 1990, στα πλαίσια της επιστήμης του Ευρωπαϊκού Δικαίου είχαν διατυπωθεί «διάφοροι ορισμοί» των μικρομεσαίων επιχειρήσεων (ΜΜΕ) που χρησιμοποιούνταν στα πλαίσια των κοινοτικών δράσεων που αφορούσαν ζητήματα ανταγωνισμού, Διαρθρωτικών Ταμείων, έρευνας και ανάπτυξης αλλά και δημοσίων συμβάσεων. Με τους «διάφορους αυτούς ορισμούς» δεν είχε καθιερωθεί ένας πάγιος ορισμός του «τι» εννοείται μικρομεσαία επιχείρηση. Έτσι αναδείχθηκε η ανάγκη μιας πάγιας αναφοράς υπό την έννοια του ορισμού. Προς εξειδίκευση του συγκεκριμένου ορισμού στο «ποιά» είναι η έννοια της μικρομεσαίας επιχείρησης, έχουν ληφθεί υπόψη δύο κριτήρια: **α) το οργανωτικό κριτήριο** και **β) το λειτουργικό κριτήριο**.

Η Επιτροπή (*Commission*) προκειμένου να διευκρινίσει με βάση το οργανωτικό αλλά και το λειτουργικό κριτήριο την έννοια των μικρομεσαίων επιχειρήσεων εξέδωσε (ειδικώς) σύσταση, η οποία αφορούσε τον **ορισμό α)** των πολύ μικρών επιχειρήσεων, **β)** των μικρών επιχειρήσεων και των **γ)** των μεσαίων επιχειρήσεων. (Μηλιαράκης, Π., 2009, <http://www.miliarakispetros.gr/index.php/articlewriting/57>, Η έννοια των μικρομεσαίων επιχειρήσεων-και τα προβλήματα)

Σε γενική έννοια επιχείρηση θεωρείται κάθε μονάδα, ανεξαρτήτως της νομικής της μορφής (κατασκευής -του οργανωτικού κριτηρίου δηλαδή), η οποία ως οικονομική μονάδα στα πλαίσια της λειτουργικότητάς της (του λειτουργικού κριτηρίου δηλαδή), ασκεί οικονομική δραστηριότητα.

Η προϋπόθεση για να αναγνωριστεί ως ΜΜΕ μία επιχείρηση είναι να τηρεί τα όρια αναφορικά με τον αριθμό του προσωπικού και, είτε τα όρια του συνόλου του ισολογισμού, είτε εκείνα του κύκλου εργασιών.

Ειδικότερα :

- Οι μεσαίες επιχειρήσεις διαθέτουν προσωπικό μεταξύ 50 και 249 ατόμων και είτε κύκλος εργασιών ως 50 εκατ. ευρώ είτε σύνολο ισολογισμού ως 43 εκατ. ευρώ.

- Οι μικρές επιχειρήσεις διαθέτουν προσωπικό μεταξύ 10 και 49 ατόμων και είτε κύκλος εργασιών ως 10 εκατ. ευρώ είτε σύνολο του ισολογισμού ως 10 εκατ. ευρώ.
- Οι πολύ μικρές διαθέτουν προσωπικό μικρότερο των 10 ατόμων και είτε έως 2 εκατ. ευρώ κύκλο εργασιών είτε έως 2 εκατ. ευρώ σύνολο του ισολογισμού.

Όσον αφορά τον υπολογισμό των ορίων του κύκλου εργασιών, ξεχωρίζουμε:

- Την **αυτόνομη επιχείρηση** με τα χρηματοοικονομικά στοιχεία και τον αριθμό του προσωπικού που βασίζονται αποκλειστικά στους λογαριασμούς της εν λόγω επιχείρησης.

- Την **επιχείρηση η οποία διαθέτει συνεργαζόμενες επιχειρήσεις**, της οποίας τα όρια του κύκλου εργασιών είναι το αποτέλεσμα της άθροισης των δεδομένων της επιχείρησης και των δεδομένων των συνεργαζομένων εταιρειών.

- Την **επιχείρηση που συνδέεται με άλλες επιχειρήσεις** και που προστίθεται στα δεδομένα της το 100% των δεδομένων των επιχειρήσεων με τις οποίες αυτή συνδέεται.

Ο ορισμός των ΜΜΕ διακρίνει 3 τύπους επιχειρήσεων (αυτόνομη, με συνεργαζόμενες επιχειρήσεις και συνδεδεμένη με άλλες επιχειρήσεις) συναρτήσει του τύπου σχέσης που αυτές διατηρούν με άλλες επιχειρήσεις όσον αφορά τη συμμετοχή στο κεφάλαιο, το δικαίωμα ψήφου ή το δικαίωμα άσκησης κυρίαρχης επιλογής.

(<http://www.wintowin.gr/blog/useful/item/52-orismos-mikromesaiwn-epixeirisewn-autonomi-aneksartiti-sundedemeni-epixeirisi>, 2010, Ορισμός Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων)

## 1.2. ΤΥΠΟΙ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

### Αυτόνομη επιχείρηση

Είναι η πλέον συχνή περίπτωση. Πρόκειται απλά για όλες τις επιχειρήσεις που δεν ανήκουν σε κανέναν από τους δύο άλλους τύπους επιχειρήσεων (συνεργαζόμενες ή συνδεδεμένες). Μία επιχείρηση είναι αυτόνομη αν:

- δεν διαθέτει συμμετοχή 25% ή περισσότερο σε άλλη επιχείρηση,
- δεν κατέχεται άμεσα κατά 25% ή περισσότερο από άλλη επιχείρηση ή δημόσιο οργανισμό ή από κοινού από περισσότερες επιχειρήσεις συνδεδεμένες μεταξύ τους ή από δημόσιους οργανισμούς, εκτός ορισμένων εξαιρέσεων,
- δεν συντάσσει παγιωμένους λογαριασμούς και δεν περιέχει στους λογαριασμούς μιας επιχείρησης η οποία συντάσσει παγιωμένους λογαριασμούς και δεν είναι κατά συνέπεια μια συνδεδεμένη επιχείρηση.

Μία επιχείρηση μπορεί να συνεχίσει να θεωρείται ως αυτόνομη εάν το όριο του 25% καλυφθεί ή ξεπεραστεί, όταν πρόκειται για τις ακόλουθες κατηγορίες επενδυτών (με την προϋπόθεση ότι αυτοί δεν συνδέονται με την αιτούνη επιχείρηση):

- § δημόσιες εταιρείες συμμετοχών, εταιρείες κεφαλαίου επιχειρηματικού κινδύνου, ("business angels") που επενδύουν ίδια κεφάλαια σε επιχειρήσεις μη διαπραγματευόμενες στο χρηματιστήριο, εφόσον το σύνολο των καλουμένων "business angels" επενδύσεων στην ίδια επιχείρηση δεν υπερβαίνει το 1.250.000 ευρώ,
- § πανεπιστήμια ή ερευνητικά κέντρα χωρίς κερδοσκοπικό χαρακτήρα,
- § θεσμικοί επενδυτές, συμπεριλαμβανομένων ταμείων περιφερειακής ανάπτυξης,
- § αυτόνομες τοπικές αρχές με ετήσιο προϋπολογισμό κάτω των 10 εκατ. ευρώ και αριθμούσες κάτω των 5.000 κατοίκων. (<http://www.wintowin.gr/blog/useful/item/52-orismos-mikromesaiwn-epixeirisewn-autonomi-aneksartiti-sundedemeni-epixeirisi>, 2010, Ορισμός Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων)

### **Συνεργαζόμενη επιχείρηση**

Αυτός ο τύπος καθορίζει την κατάσταση επιχειρήσεων οι οποίες δημιουργούν σημαντικές χρηματοοικονομικές εταιρικές σχέσεις με άλλες επιχειρήσεις, χωρίς η μία να μπορεί να ασκεί άμεσο ή έμμεσο ουσιαστικό έλεγχο στην άλλη. Συνεταιρισμένες είναι οι επιχειρήσεις οι οποίες δεν είναι αυτόνομες αλλά ούτε συνδέονται μεταξύ τους. Μια επιχείρηση είναι «συνεργαζόμενη» με μία άλλη επιχείρηση όταν:

- κατέχει συμμετοχή μεταξύ 25% και κάτω του 50% σε αυτήν,
- αυτή η άλλη επιχείρηση έχει συμμετοχή μεταξύ 25% και κάτω του 50% στην αιτούσα επιχείρηση,
- η αιτούσα επιχείρηση δεν καταρτίζει παγιωμένους λογαριασμούς στους οποίους να περιλαμβάνεται η εν λόγω άλλη επιχείρηση και δεν περιλαμβάνεται μέσω παγίωσης στους λογαριασμούς εκείνης ή μιας επιχείρησης που συνδέονται με αυτή την τελευταία.

### **Συνδεδεμένη επιχείρηση**

- § Αυτός ο τύπος αντιστοιχεί στην οικονομική κατάσταση επιχειρήσεων οι οποίες αποτελούν μέρος μιας ομάδας, μέσω του άμεσου ή εμμέσου ελέγχου της πλειοψηφίας του κεφαλαίου ή των δικαιωμάτων ψήφου (συμπεριλαμβανομένων και μέσω των συμφωνιών ή, σε ορισμένες περιπτώσεις, μέσω μετόχων φυσικών προσώπων), ή μέσω της εξουσίας άσκησης κυρίαρχης επιρροής σε μια επιχείρηση. Πρόκειται λοιπόν για σπανιότερες περιπτώσεις που διακρίνονται γενικά κατά τρόπο ιδιαίτερα σαφή από τους δύο προηγούμενους τύπους. Στο πλαίσιο της μέριμνας αποφυγής δυσχερειών ερμηνείας από μέρους των επιχειρήσεων, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή προσδιόρισε αυτό τον τύπο επιχειρήσεων συμπεριλαμβάνοντας, όταν αυτές προσαρμόζονται στο αντικείμενο του ορισμού, τις προϋποθέσεις που δίνονται από το



πρώτο άρθρο της οδηγίας 83/349/ΕΟΚ του Συμβουλίου περί των παγιωμένων λογαριασμών, το οποίο εφαρμόζεται από πολλών ετών. Μία επιχείρηση γνωρίζει λοιπόν κατά γενικό κανόνα κατά τρόπο άμεσο ότι οφείλει, δυνάμει την εν λόγω οδηγίας να καταρτίσει παγιωμένους λογαριασμούς ή ότι περιλαμβάνεται μέσω παγίωσης στους λογαριασμούς μιας επιχείρησης η οποία οφείλει να καταρτίζει τέτοιους ενοποιημένους λογαριασμούς. (<http://www.wintowin.gr/blog/useful/item/52-orismos-mikromesaiwn-epixeirisewn-autonomi-aneksartiti-sundedemeni-epixeirisi>, 2010, Ορισμός Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων)

### 1.3. ΚΥΚΛΟΣ ΖΩΗΣ ΤΗΣ ΜΜΕ

Ο κύκλος ζωής της επιχείρησης αποτελείται από τέσσερα επιμέρους στάδια. **Το πρώτο στάδιο είναι αυτό της εισαγωγής.** Σε αυτό το στάδιο η επιχείρηση εμφανίζεται για πρώτη φορά στο επιχειρηματικό προσκήνιο αναζητώντας τους κατάλληλους προμηθευτές από τους οποίους θα προμηθευτεί τις αναγκαίες πρώτες ύλες, τα υλικά συσκευασίας κ.λπ. Ακόμη, η επιχείρηση αναζητά συνεργασία με πελάτες, είτε χονδρέμπορους είτε λιανοπωλητές. Το στάδιο της εισαγωγής είναι το σημείο στο οποίο η επιχείρηση αντιμετωπίζει ιδιαίτερα προβλήματα κυρίως λόγω του μεγέθους της. Αυτό οφείλεται στο γεγονός της έλλειψης εμπιστοσύνης, τόσο από την πλευρά των προμηθευτών όσο και από την πλευρά των πελατών, για το αν θα είναι η επιχείρηση σε θέση να ανταπεξέλθει στις μακροχρόνιες υποχρεώσεις της. Τα δε προϊόντα της τα υποδέχονται οι καταναλωτές με κάποια επιφύλαξη. (Πετράκης, Π., 1996: 45-49)

Περνώντας στο **δεύτερο στάδιο, αυτό της ανάπτυξης,** η μικρομεσαία επιχείρηση οφείλει να καθορίσει τους επιχειρηματικούς της στόχους και να εκμεταλλευτεί τόσο τα τεχνολογικά πλεονεκτήματα που είναι σε θέση να διαθέτει ή να αποκτήσει, όσο και το ανθρώπινο δυναμικό της, προκειμένου να μπορέσει να επιβιώσει στον ισχύοντα οικονομικό χώρο. Είναι η περίοδος όπου η ΜΜΕ θα πρέπει να πείσει τόσο τους προμηθευτές και τα πιστωτικά ιδρύματα με τα οποία συνεργάζεται, όσο και τους πελάτες – καταναλωτές της για τις ικανότητες και τις δυνάμεις τις οποίες διαθέτει. Ιδιαίτερη προσπάθεια ωστόσο, θα πρέπει να καταβάλλει απέναντι στους ανταγωνιστές της και κυρίως απέναντι στις μεγάλες επιχειρήσεις. Ο θεμιτός ανταγωνισμός μέσα στον οποίο θα πρέπει να κινείται είναι ένας από τους βασικούς παράγοντες του «επιχειρηματικού παιχνιδιού» στο οποίο θα πρέπει πάντα να επιδιώκει τη διάκριση. Στο στάδιο της ανάπτυξης πολλές επιχειρήσεις εγκαταλείπουν τον αγώνα επιβίωσής τους λόγω έλλειψης στόχων και κυρίως λόγω ανωριμότητας. (Κυριαζόπουλος, Π., 1988: 35-45)

Το **τρίτο στάδιο** του κύκλου ζωής της ΜΜΕ είναι **αυτό της ωριμότητας.** Είναι το στάδιο στο οποίο η επιχείρηση πραγματοποιεί κέρδη και έχει πια εδραιωθεί στη συγκεκριμένη αγορά. Οι ενέργειές της γίνονται σεβαστές από τους συνεργάτες της και η

φερεγγυότητα της βρίσκεται σε υψηλό επίπεδο. Οι προμηθευτές δεν διστάζουν να ανοίξουν πιστωτικούς λογαριασμούς για την επιχείρηση και οι τράπεζες χρηματοδοτούν τις προσπάθειές της. Τα προϊόντα της επιχείρησης στο στάδιο αυτό αποκτούν επώνυμη ζήτηση από την πλευρά των καταναλωτών και τόσο οι χονδρέμποροι όσο και οι λιανέμποροι επιζητούν συνεργασία με την εν λόγω οικονομική μονάδα. Η οργάνωση της επιχείρησης έχει ξεπεράσει το στάδιο του λειτουργικού ή ακόμη και του μεικτού συστήματος τμηματοποίησης και έχει προχωρήσει στην τμηματοποίηση κατά αντικείμενα (divisionalisation). (Πετράκης, Π., 1996: 45-49)

Το **τέταρτο και τελευταίο στάδιο** στο οποίο οδηγείται μια ΜΜΕ είναι το **στάδιο της κάμψης**. Το στάδιο αυτό έρχεται ως φυσική κατάληξη μιας σωρείας παραγόντων. Η επιχείρηση στο στάδιο αυτό αρχίζει να έρχεται αντιμέτωπη με την πτώση των πωλήσεων της, με προβλήματα ταμειακής ρευστότητας και με την επιφυλακτικότητα των προμηθευτών αλλά και των πιστωτικών ιδρυμάτων με τα οποία συνεργάζεται. Η τεχνολογία της συνήθως είναι παλιά και το κόστος άμεσης εργασίας έχει ανέβει σε υψηλά επίπεδα. Τα διοικητικά στελέχη της επιχείρησης αρχίζουν να αποστασιοποιούνται από αυτήν και οι καταναλωτές αρχίζουν να αναζητούν υποκατάστατα προϊόντα με τα οποία θα καλύψουν τις ανάγκες τους.

#### 1.4. ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ ΜΜΕ

Μπορούμε να διακρίνουμε τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις ανάλογα με το αντικείμενο της δραστηριότητάς τους σε τρεις κατηγορίες:

Πρωτογενείς επιχειρήσεις: Σε αυτή την κατηγορία ανήκουν οι επιχειρήσεις οι οποίες ασχολούνται με την εκμετάλλευση του υπεδάφους, την γεωργία, την αλιεία, την κτηνοτροφία και την δασική εκμετάλλευση.

Δευτερογενείς επιχειρήσεις: Σε αυτή την κατηγορία έχουμε τις επιχειρήσεις που ασχολούνται με την μεταποίηση των προϊόντων του πρωτογενούς τομέα σε καταναλωτικά αγαθά.

Τριτογενείς επιχειρήσεις: Εδώ εμπίπτουν οι επιχειρήσεις που ασχολούνται με την διάθεση των προϊόντων των παραπάνω κατηγοριών καθώς και με την παροχή υπηρεσιών.

#### 1.5. ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΜΜΕ

Οι ΜΜΕ συγκεντρώνουν ένα πλήθος χαρακτηριστικών γνωρισμάτων, τα οποία τις βοηθούν να διαφοροποιούνται αλλά και να εξελίσσονται διαχρονικά. Τα βασικότερα από αυτά συνοψίζονται ως εξής:

- 1) Ο κεφαλαιούχος – επιχειρηματίας της ΜΜΕ «διδάσκεται» συνεχώς επιλύοντας κάθε φορά τα επιμέρους προβλήματα που προκύπτουν στην επιχείρηση του, τα περισσότερα από τα οποία αντιμετωπίζει για πρώτη φορά.
- 2) Το οργανωτικό σύστημα διοίκησης της ΜΜΕ βρίσκεται ακόμη στο στάδιο ανάπτυξης. (Ζαπουνίδης, Κ., Ψιμάρνη-Βούλγαρη, Φ., 2000: 84-90)
- 3) Οι περιορισμένες εμπορικές πράξεις που διενεργούνται από την επιχείρηση δεν δίνουν την δυνατότητα πραγματοποίησης επενδύσεων σε θέματα «ρουτίνας» της διοίκησης. Έτσι η ΜΜΕ είναι ανίκανη να εκμεταλλευτεί τα οικονομικά πλεονάσματα της οργανωτικής και διοικητικής επιστήμης.
- 4) Οι ΜΜΕ δεν έχουν την δυνατότητα να χρησιμοποιήσουν «τυποποιημένες» επιχειρηματικές αποφάσεις προκειμένου να παρθούν λύσεις για πρακτικά καθημερινά προβλήματα.
- 5) Οι επιχειρηματικές αποφάσεις λαμβάνονται μέσω των προσωπικών σχέσεων και όχι μέσω της οργανωτικής δομής της επιχείρησης.
- 6) Στον διευθυντή – ιδιοκτήτη της ΜΜΕ ενσωματώνονται οι περιορισμένες δυνατότητες της διοίκησης.
- 7) Το μέγεθος της επιχείρησης αποτελεί έναν από τους βασικότερους παράγοντες μη πρόσληψης ικανών διοικητικών στελεχών για την ομαλή στελέχωσή της, κυρίως λόγω ανεπάρκειας οικονομικών πόρων. (Ζαπουνίδης, Κ., Ψιμάρνη-Βούλγαρη, Φ., 2000: 84-90)
- 8) Συχνά η ιδιοκτησία και η διοίκηση της επιχείρησης ενσωματώνονται στο ίδιο πρόσωπο (επιχειρηματίας – κεφαλαιούχος), με άμεσο αποτέλεσμα οι επιχειρηματικοί στόχοι να μην παρουσιάζονται ξεκάθαρα στους εργαζόμενους της. Άμεσο αποτέλεσμα αυτού του γεγονότος είναι, η συμπεριφορά του επιχειρηματία στον εργασιακό χώρο να συγχέεται με τους σκοπούς της επιχείρησης.
- 9) Η ζήτηση των προϊόντων της επιχείρησης εξαρτάται πολλές φορές από τη δραστηριοποίηση του ιδιοκτήτη – επιχειρηματία και όχι απ' το ίδιο το προϊόν, κι αυτό διότι δεν κατέστην δυνατόν από την ΜΜΕ να δημιουργήσει το προϊόν δική του «προσωπικότητα» ώστε να είναι σε θέση να διαθέτει «επώνυμη» ζήτηση. Άμεση συνέπεια αυτής της αδυναμίας είναι πολλές ΜΜΕ να διαλύονται με το φυσιολογικό θάνατο του επιχειρηματία – ιδρυτή τους.
- 10) Ιστορικά, ένα από τα αμετάβλητα χαρακτηριστικά των ΜΜΕ είναι το γεγονός ότι οι ΜΜΕ για να αποφύγουν τον άμεσο ανταγωνισμό με τις μεγαλύτερες εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον ίδιο τομέα έχουν επικεντρώσει τις παραγωγικές δραστηριότητες τους στις ανάγκες μικρών αγορών με ιδιαίτερα χαρακτηριστικά και απαιτήσεις, με συνήθως τοπικό χαρακτήρα και προσωπική επαφή με τους πελάτες.

## 1.6. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

Η οικονομική και κοινωνική σημασία των μικρομεσαίων μεγέθους επιχειρήσεων είναι αναμφισβήτητη και συνοψίζεται στα παρακάτω ζητήματα:

1. Αξιοποίηση επιχειρηματικών ταλέντων: Κατά κανένα τρόπο δεν πρέπει να θεωρείται ως δεδομένο ότι καθένας που αποφασίζει να αναπτύξει επιχειρηματική δραστηριότητα είναι και ταλέντο, ή ότι η ανάπτυξη επιχειρηματικής δραστηριότητας είναι ο μόνος τρόπος για την αξιοποίηση ατόμων ταλαντούχων.
2. Συμβολή στην πληρέστερη απασχόληση των συντελεστών της παραγωγής και κυρίως των φυσικών πόρων και του εργατικού δυναμικού. Η συμβολή αυτή παίρνει ιδιαίτερη οικονομική και κοινωνική σημασία σε περιπτώσεις όπου οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις εγκαθίστανται σε περιοχές γεωγραφικά απομακρυσμένες και αποκομμένες από τα μεγάλα κέντρα οικονομικής δραστηριότητάς, οι οποίες σπανίζουν στον Ελληνικό χώρο.
3. Πληρέστερη εξυπηρέτηση καταναλωτικού κοινού: Η μικρομεσαία επιχείρηση διαθέτει ευελιξία στην επιλογή αλλά και στην αλλαγή του τόπου εγκατάστασης και δύναται ως εκ τούτου να βρίσκεται πάντα δίπλα στο καταναλωτικό της κοινό, προς το οποίο παρέχει άμεση εξυπηρέτηση. Ο επιχειρηματίας έρχεται σε προσωπική επαφή με τον πελάτη. Έχει την ευκαιρία να διαγνώσει τις ιδιαίτερες προτιμήσεις του, να αναπτύξει δημόσιες σχέσεις με άμεση διαφήμιση των προϊόντων του.
4. Μέση εποπτεία προσωπικού: Λόγω του μικρού αριθμού των απασχολούμενων ατόμων στην μικρομεσαία επιχείρηση, ο επιχειρηματίας έχει την δυνατότητα άσκησης προσωπικής επίβλεψης και άμεσης παροχής οδηγιών, κατά τρόπο ώστε να αποφεύγονται τα σφάλματα και η σπατάλη χρόνου και υλικών. Επίσης παρέχεται η δυνατότητα ανάπτυξης σχέσεων αμοιβαίας εκτίμησης και εμπιστοσύνης μεταξύ επιχειρηματία και προσωπικού, γεγονός το οποίο συντελεί στη διατήρηση ευνοϊκού κλίματος για ειρηνική συνεργασία και αύξηση της απόδοσης. Ο ιδιοκτήτης της μεγάλης επιχείρησης στερείται κατά κανόνα, της δυνατότητας για άμεση επικοινωνία με τους πελάτες ή το προσωπικό.
5. Καινοτομίες: Ο διαχρονικός ρόλος της μικρομεσαίας επιχείρησης και του ιδιοκτήτη της στον τομέα των καινοτομιών, είναι κυριολεκτικά ουσιαστικός.
6. Δημιουργία θέσεων εργασίας: Η συντριπτική πλειοψηφία των ελληνικών επιχειρήσεων είναι μικρομεσαίες. Εκτός από την περίπτωση των προβληματικών περιοχών στον οποίων την ανάπτυξη συμβάλει η εγκατάσταση μικρομεσαίων επιχειρήσεων και για την οποία κάνουμε νύξη παραπάνω.

7. Διευκόλυνση των μεγάλων επιχειρήσεων: Σε πληθώρα περιπτώσεων, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις εξειδικεύονται στην παραγωγή αγαθών ή την παροχή υπηρεσιών απαραίτητων για την διεξαγωγή της παραγωγικής διαδικασίας των μεγάλων επιχειρήσεων. (Σμυρνής, Ν., 2008, <http://www.hrима.gr/article.asp?view=358&ref=343>, Η μικρή επιχείρηση στην Ελλάδα)

Από την άλλη οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις έχουν τα ακόλουθα μειονεκτήματα:

1. Σε πολλές περιπτώσεις υπάρχει έλλειψη διοικητικής ικανότητας εκ μέρους του επιχειρηματία. Αυτό το μειονέκτημα μπορεί να οδηγήσει μία επιχείρηση στην αποτυχία.
2. Η ενασχόληση με την καθημερινότητα από μέρους του ιδιοκτήτη μπορεί να οδηγήσει σε μη αποτελεσματικό έλεγχο ο οποίος αποτελεί μειονέκτημα για την μικρομεσαία επιχείρηση.
3. Το ενδιαφέρον για το κέρδος και όχι για την πρόοδο αποτελεί βασικό μειονέκτημα για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.
4. Τέλος ένα ακόμα μειονέκτημα των επιχειρήσεων αποτελεί η έλλειψη χρηματικών κεφαλαίων για περαιτέρω επένδυση. Αυτό είναι ένα από τα διαρθρωτικά προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις με τα οποία θα ασχοληθούμε στο επόμενο κεφάλαιο. (Λιαρμακοπούλου, Ι., 2000: 45-68)

#### 1.7. ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΜΕ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Βαρύ πλήγμα υπέστη η μικρομεσαία επιχειρηματικότητα στα χρόνια της κρίσης, καθώς μέσα σε μια επταετία, την περίοδο 2008-2014, εξαφανίστηκαν από τον επιχειρηματικό χάρτη της χώρας περίπου 229.000 μικρομεσαίες επιχειρήσεις και απωλέσθησαν περί τις 700.000 θέσεις εργασίας. Οι αιτίες, σύμφωνα με μελέτη που δημοσιεύεται στην τελευταία μηνιαία έκδοση του ΚΕΠΕ (Κέντρο Προγραμματισμού Οικονομικών Ερευνών), δεν σχετίζονται μόνο με τις δυσκολίες που προκάλεσε η οικονομική κρίση και κυρίως η περιορισμένη δυνατότητα πρόσβασης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην τραπεζική χρηματοδότηση. Η οικονομική κρίση ήταν μάλλον αυτή που ανέδειξε τα δομικά προβλήματα της μικρομεσαίας επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα και δη τον μεγάλο βαθμό εξάρτησής της από την εγχώρια ζήτηση και την υποεπένδυση στην παραγωγή διεθνώς εμπορεύσιμων αγαθών και υπηρεσιών. (Μανιφάβα, Δ., 2015, <http://www.kathimerini.gr/824685/article/oikonomia/epixeirhseis/se-mia-eptaetia-ekleisan-229000-mikres-kai-mesaies-epixeirhseis-sthn-ellada>, Σε μια επταετία έκλεισαν 229.000 μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα)




Το 2014, σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της Κομισιόν, ο αριθμός των ΜμΕ ήταν μειωμένος κατά 26,6% σε σύγκριση με το 2008, προκαλώντας παράλληλα μείωση προστιθέμενης αξίας κατά 40,2% (από 55 δισ. ευρώ το 2008 σε 32,8 δισ. ευρώ το 2014) και της απασχόλησης κατά 29,3%. Το πλήγμα ήταν βαρύτερο για την κατηγορία των μεσαίων επιχειρήσεων, με τον αριθμό τους να μειώνεται στην επταετία κατά 35%, την απασχόληση

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

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

Τα παραπάνω υποδηλώνουν τις σοβαρές ανισοροπίες του αναπτυξιακού μοντέλου της ελληνικής οικονομίας και δη την υπερκατανάλωση και τον συνεπαγόμενο υπερδανεισμό δημόσιου και ιδιωτικού τομέα, την υπερεπένδυση στην κατοικία, τη στροφή του παραγωγικού προσανατολισμού περισσότερο προς την ικανοποίηση εσωτερικών αναγκών και λιγότερο προς τη διεκδίκηση μεριδίων στις διεθνείς αγορές. (Μανιφάβα, Δ., 2015, <http://www.kathimerini.gr/824685/article/oikonomia/epixeirhseis/se-mia-eptaetia-ekleisan-229000-mikres-kai-mesaies-epixeirhseis-sthn-ellada>, Σε μια επταετία έκλεισαν 229.000 μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα)

## Η συρρίκνωση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων

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

Πηγή: Ευρωπαϊκή Ένταση, ΚΕΠΕ

ΗΚΑΘΗΜΕΡΝΗ

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2<sup>ο</sup> - ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

### 2.1. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ: ΕΝΝΟΙΑ ΚΑΙ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ

Η χρηματοδότηση μίας επιχείρησης αποτελεί την σημαντικότερη παράμετρο για την επιτυχημένη λειτουργία της. Η λέξη χρηματοδότηση είναι σύνθετη και αποτελείται από τις λέξεις χρήμα και δίνω. Χρήμα είναι το σύνολο των οικονομικών αξιών που οι άνθρωποι χρησιμοποιούν σε καθημερινή βάση για την αγορά αγαθών και υπηρεσιών και την αποπληρωμή δανείων. Οποιαδήποτε μορφή και αν έχει ένα ανταλλακτικό μέσο, αν γίνεται δεκτό από όλα τα μέλη μίας κοινωνίας σε αντάλλαγμα οποιουδήποτε αγαθού, παίζει το ρόλο του χρήματος. Το χρήμα αποτελεί α) μέσω ανταλλαγής, β) μονάδα μέτρησης γιατί σαν μονάδα συναλλαγής το χρήμα χρησιμοποιείται για την κατάδειξη τιμών και την καταγραφή χρεών και γ) μέσο αποθησαυρισμού διότι σαν αποθηκευτής αξιών χρησιμοποιείται για την διατήρηση πλούτου και για την μεταφορά αγοραστικής δυνατότητας από το παρόν στο μέλλον. (Θάνος, Γ., κ.ά., 2002: 181)

Ως χρηματοδότηση ορίζεται: «η εξεύρεση και η εξασφάλιση όλων των χρηματικών μέσων στο κατάλληλο χρόνο και ύψος για την χρησιμοποίηση προς απόκτηση των συντελεστών παραγωγής, που είναι απαραίτητοι στην παραγωγική διαδικασία της επιχείρησης». (Θάνος, Γ., κ.ά., 2002: 181) Όσο αναφορά τις έννοιες: χρηματοδότηση – επένδυση, είναι αλληλένδετες μεταξύ τους γιατί όπως είπαμε παραπάνω η χρηματοδότηση είναι η εξεύρεση και εξασφάλιση χρηματικών μέσων και η επένδυση αποτελεί τη χρησιμοποίηση και τοποθέτηση αυτών των χρηματικών μέσων σε συντελεστές παραγωγής. Έτσι λοιπόν η επένδυση προϋποθέτει τη χρηματοδότηση και η χρηματοδότηση συνεπάγεται την επένδυση.

## 2.2. ΟΙ ΣΚΟΠΟΙ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Οι σκοποί της χρηματοδότησης επηρεάζουν σημαντικά τις αποφάσεις χρηματοδοτήσεων της επιχείρησης σχετικά με τη χρονική διάρκεια, το ύψος και τη μορφή της χρηματοδότησης. Η χρηματοδότηση εκπληρώνει κάποιους σκοπούς της επιχείρησης οι οποίοι είναι οι ακόλουθοι:

Η εξεύρεση, η εξασφάλιση και η διάθεση χρηματικών μέσων για την παραγωγική διαδικασία της επιχείρησης. Πιο συγκεκριμένα για την αγορά, την απόκτηση και εξασφάλιση των απαιτούμενων συντελεστών παραγωγής προκειμένου να λειτουργήσει η παραγωγική διαδικασία της επιχείρησης.

Η εξεύρεση, η εξασφάλιση και η διάθεση χρηματικών μέσων για την αγορά και την απόκτηση των πραγματικών παραγωγικών επενδύσεων διαφόρων μορφών, που είναι αναγκαίες στην παραγωγική διαδικασία για τη βιωσιμότητα, τη λειτουργικότητα και την ανάπτυξη της επιχείρησης. Ως παραγωγικές επενδύσεις εννοούμε τις επενδύσεις αντικατάστασης, εκσυγχρονισμού και επέκτασης.



Η εξεύρεση, η εξασφάλιση και η διάθεση χρηματικών μέσων για την εξυπηρέτηση και εξόφληση των πιστωτικών και δανειακών υποχρεώσεων που δημιουργούνται με τη χρηματοδότηση. (Megginson, W., Scott, C., 2004: 52-55)

Η διάθεση χρηματικών μέσων για τη χρηματική ετοιμότητα και ασφάλεια της επιχείρησης. Πιο συγκεκριμένα για τη διασφάλιση της χρηματοοικονομικής ισορροπίας και γενικά της ρευστότητας (αυτό μπορεί να επιτυγχάνεται με την τήρηση ταμείου).

Η διάθεση χρηματικών μέσων για τοποθετήσεις εκτός της επιχείρησης, για διάφορους λόγους και σκοπούς όπως για κρατικά ομόλογα, μετοχές άλλων επιχειρήσεων, αμοιβαία κεφάλαια. Οι τοποθετήσεις αυτές των χρηματικών μέσων σήμερα ονομάζονται χρηματοοικονομικές επενδύσεις.

### 2.3. ΟΙ ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Η εκπλήρωση των σκοπών της χρηματοδότησης, όπως αναφέραμε στην ενότητα 2.3., γίνεται σύμφωνα με ορισμένες βασικές αρχές, οι οποίες ορίζουν την λειτουργία της χρηματοδότησης. Οι βασικές αυτές αρχές της χρηματοδότησης είναι οι παρακάτω: (Αρτίκης, Γ., 2002: 11-120)

1. **Η αρχή της αποδοτικότητας:** σημαίνει ότι η σειρά των εισροών – εκροών σε χρηματικά μέσα κάθε χρηματοδότησης πρέπει να υπερκαλύπτεται συνολικά από την αντίστοιχη σειρά των εισροών και εκροών, για την οποία γίνεται η χρηματοδότηση. Κάθε χρηματοδότηση πρέπει να έχει θετική και αποδοτική χρησιμοποίηση.
2. **Η αρχή της ρευστότητας:** σημαίνει ότι η χρηματοδότηση παράλληλα με την αποδοτική χρησιμοποίησή της, πρέπει να επιδιώκει για κάθε χρονική περίοδο χρηματοοικονομική ετοιμότητα και ισορροπία, αντιστοιχία εισροών και εκροών χρηματικών μέσων. Η αρχή της ρευστότητας αναγκάζει την επιχείρηση να χρησιμοποιεί μία συγκεκριμένη ποσότητα χρηματικών μέσων (την οποία κρατά σε επιφυλακή στο ταμείο) προκειμένου να αντιμετωπίσει έκτακτες και απρόβλεπτες εκροές.
3. **Η αρχή της ασφάλειας:** σημαίνει ότι η κάθε χρηματοδότηση είναι ανάληψη κινδύνων και ότι πρέπει να διασφαλίζεται με προϋποθέσεις, όρους και προοπτικές για την μείωση των κινδύνων, την αποφυγή καθώς και την απώλεια ζημιών.
4. **Η αρχή της ανεξαρτησίας:** σημαίνει ότι η κάθε απόφαση χρηματοδότησης δεν θα πρέπει να περιορίζει την διοικητική αυτονομία και αυτοτέλεια της επιχείρησης. (Αρτίκης, Γ., 2002: 11-120)

### 2.4. ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

#### **2.4.1. ΤΑΜΕΙΟ ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑΣ ΜΙΚΡΩΝ ΠΟΛΥ ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (ΤΕΜΠΜΕ)**

Το ΤΕΜΠΜΕ (Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων) είναι μία ανώνυμη εταιρεία του Ελληνικού δημοσίου, όπου το 66% του μετοχικού κεφαλαίου χρηματοδοτήθηκε από την Ευρωπαϊκή Ένωση και το 33% από το Ελληνικό δημόσιο. Το ΤΕΜΠΜΕ δημιουργήθηκε προκειμένου να διευκολύνει την πρόσβαση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην αγορά κεφαλαίων. Εγγυάται να καλύψει ένα μέρος των δανείων που χορηγούνται στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις από τις τράπεζες, το ύψος του οποίου κυμαίνεται από 10.000€ έως 320.000€ ενώ το ποσοστό της εγγύησης κυμαίνεται από 45% έως 65% ανάλογα με το πρόγραμμα. Οι επενδύσεις στις οποίες παρέχει εγγυήσεις, θα πρέπει να βελτιώνουν την ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων, την ποιότητα των προϊόντων και υπηρεσιών και να προωθούν νέες τεχνολογίες και καινοτόμες δράσεις. Τέτοιες επενδύσεις μπορεί να σχετίζονται με τις πάγιες εγκαταστάσεις και τον εξοπλισμό όπως οικόπεδα, κτίρια, μηχανολογικές εγκαταστάσεις κ.ά., καθώς και άυλα πάγια όπως εκπαίδευση κλπ.

Το ΤΕΜΠΜΕ ανάλογα με το μέγεθος των επιχειρήσεων έχει δημιουργήσει πέντε επιμέρους προγράμματα και αυτά είναι τα ακόλουθα: (Αποστολόπουλος, Ι., 2012: 509-514)

1. Εγγυοδοσία για την ίδρυση μικρών ή την ανάπτυξη νέων μικρών επιχειρήσεων: οι εγγυήσεις του συγκεκριμένου προγράμματος αφορούν μεσομακροπρόθεσμα (2 έως 10 έτη) και βραχυπρόθεσμα δάνεια ύψους 25.001€ έως 180.000€ ενώ το ποσοστό κάλυψης κυμαίνεται από 55% έως 60%. Το πρόγραμμα αυτό αφορά επιχειρήσεις που λειτουργούν λιγότερο από τρία χρόνια, έχουν οποιαδήποτε νομική μορφή και τηρούν τις παρακάτω προϋποθέσεις:
  - Απασχολούν ή θα απασχολήσουν λιγότερο από 30 άτομα.
  - Έχουν ή πρόκειται να έχουν ετήσιο κύκλο εργασιών 7 εκατομμύρια ευρώ ή ετήσιο ισολογισμό έως 5 εκατομμύρια ευρώ.
  - Είναι ανεξάρτητες επιχειρήσεις δηλαδή δεν ανήκουν κατά ποσοστό 25% και πάνω σε μεγάλη επιχείρηση που απασχολεί πάνω από 250 εργαζομένους.
  - Δεν είναι εισηγημένες στο χρηματιστήριο.
2. Εγγυοδοσία για πολύ μικρές επιχειρήσεις: οι εγγυήσεις του προγράμματος αυτού αφορούν μακροπρόθεσμα και βραχυπρόθεσμα δάνεια ύψους 30.000€ έως 250.000€ ενώ το ποσοστό κάλυψης κυμαίνεται από 50% έως 55%. Το παρόν πρόγραμμα αφορά επιχειρήσεις οι οποίες λειτουργούν πάνω από τρία έτη, έχουν οποιαδήποτε νομική μορφή και τηρούν τις παρακάτω προϋποθέσεις:
  - Απασχολούν σε ετήσια βάση και για δύο διαδοχικά έτη πριν την υποβολή της αίτησής τους στο πρόγραμμα, έως 10 άτομα.

- Έχουν ετήσιο κύκλο εργασιών λιγότερο από 5 εκατομμύρια ευρώ ή ισολογισμό λιγότερο από 4 εκατομμύρια ευρώ, για δύο διαδοχικά έτη πριν την υποβολή της αίτησης. (Αποστολόπουλος, Ι., 2012: 509-514)
- Είναι ανεξάρτητες επιχειρήσεις, δηλαδή δεν ανήκουν κατά ποσοστό 25% και πάνω σε μεγάλη επιχείρηση που απασχολεί 250 εργαζομένους και πάνω.
- Δεν είναι εισηγημένες στο χρηματιστήριο.

Έχουν θετικά αποτελέσματα προ φόρων, τουλάχιστον σε ένα από τα δύο διαδοχικά χρόνια πριν την υποβολή της αίτησης στο πρόγραμμα.

#### **2.4.2. ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΑΝΑΣΥΓΚΡΟΤΗΣΗΣ ΒΑΛΚΑΝΙΩΝ (ΕΣΟΑΒ)**

Το ΕΣΟΑΒ (Ελληνικό Σχέδιο Οικονομικής Ανασυγκρότησης των Βαλκανίων) αποτελεί την προσπάθεια της Ελλάδας να ενσωματώσει πρωτοβουλίες αναπτυξιακής βοήθειας σε ένα ενιαίο σχέδιο, προωθώντας μία ολοκληρωμένη αναπτυξιακή πολιτική. Υιοθετήθηκε τον Μάρτιο του 2002 (Νόμος 2996, ΦΕΚ 62) και έχει πενταετή διάρκεια. Το ΕΣΟΑΒ χρηματοδοτεί έργα, επενδύσεις, δράσεις, μελέτες καθώς και δραστηριότητες σε έξι βαλκανικές χώρες οι οποίες είναι: Αλβανία, Βοσνία και Ερζεγοβίνη, Βουλγαρία, Ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γιουγκοσλαβίας (Σερβία και Μαυροβούνιο), Πρώην Γιουγκοσλαβική Δημοκρατία της Μακεδονίας και Ρουμανία. (Συλλογικό Έργο, 2006: 380-383)

Σκοπός του ΕΣΟΑΒ είναι η προώθηση των παραγωγικών επενδύσεων, η ενίσχυση του κοινωνικού κράτους, η κατάρτιση του εργατικού και επιστημονικού δυναμικού των επωφελούμενων χωρών και η στήριξη των δημοκρατικών θεσμών και του κράτους δικαίου.

Για την υλοποίηση επενδυτικών σχεδίων των παραπάνω αναφερόμενων χωρών, το ΕΣΟΑΒ παρέχει επιχορήγηση το ύψος της οποίας ανέρχεται στο 30% επί του ύψους της επένδυσης. Απαραίτητη προϋπόθεση για την καταβολή της επιχορήγησης είναι οι επενδυτές να μην μειώσουν το προσωπικό τους και να μην περιορίσουν ή κλείσουν την υφιστάμενη παραγωγική τους δραστηριότητα στην Ελλάδα.

#### **2.4.3. ΣΥΜΠΡΑΞΕΙΣ ΔΗΜΟΣΙΟΥ – ΙΔΙΩΤΙΚΟΥ ΤΟΜΕΑ (ΣΔΙΤ)**

Οι συμπράξεις δημοσίου και ιδιωτικού τομέα (ΣΔΙΤ) αποτελούν μορφές συνεργασίας των δημόσιων αρχών με επιχειρήσεις του ιδιωτικού τομέα, οι οποίες αποσκοπούν στην εξασφάλιση της χρηματοδότησης, της κατασκευής, της διαχείρισης, της συντήρησης δημοσίων υποδομών και στην παροχή υπηρεσιών σε διάφορους τομείς της εθνικής

οικονομίας. Οι συμπράξεις αυτές έχουν σκοπό την βελτίωση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών του κράτους προς τον πολίτη, την ενίσχυση παραγωγικών επενδύσεων και την δημιουργία νέων θέσεων εργασίας. Το σχετικό θεσμικό πλαίσιο ψηφίστηκε στη Βουλή στις 13 Σεπτεμβρίου 2005 (Ν. 3389/2005). Η εφαρμογή του θεσμού των ΣΔΙΤ δημιουργεί νέες ευκαιρίες για επενδύσεις στη χώρα καθώς και νέες ευκαιρίες για την επιτάχυνση του ρυθμού ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας.

Σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 2 του Ν. 3389/2005 τα κύρια των συμβάσεων σύμπραξης είναι τα παρακάτω: (Ρωσσίδης, Ι., 2013: 50-52)

1. Αντικείμενο των συμβάσεων είναι η εκτέλεση έργων ή παροχή υπηρεσιών: ως εκτέλεση έργων νοείται η κατασκευή και η εγκατάσταση των απαιτούμενων υποδομών για την αναβάθμιση των παρεχομένων στους πολίτες υπηρεσιών και περιλαμβάνει την ανέγερση κτιρίων, την κατασκευή εγκαταστάσεων, την ανακαίνιση υφισταμένων υποδομών και την παροχή αναγκαίου εξοπλισμού. Ως παροχή υπηρεσιών νοείται η παροχή κάθε είδους υπηρεσιών.
2. Το αντικείμενο των συμβάσεων ανήκει στην αρμοδιότητα του δημοσίου φορέα βάσει διάταξης νόμου ή βάσει σύμβασης: οι δημόσιοι φορείς μπορούν να δραστηριοποιούνται μέσω συμπράξεων σε τομείς της αρμοδιότητάς τους.
3. Η σύμβαση προβλέπει ότι η χρηματοδότηση θα γίνει όλη ή εν μέρει με κεφάλαια και πόρους που εξασφαλίζουν οι ιδιωτικοί φορείς: υπό την έννοια αυτή ο ιδιωτικός φορέας εξασφαλίζει την χρηματοδότηση της εκτέλεσης του έργου ή της παροχής των υπηρεσιών ή ένα μέρος της χρηματοδότησης αυτής. Ο δημόσιος φορέας ή οι τελικοί χρήστες του έργου ή των υπηρεσιών δεν καλούνται να καταβάλλουν τίμημα παρά μόνο αφού αρχίσει η λειτουργία του έργου ή η παροχή των υπηρεσιών.
4. Η σύμβαση είναι από επαχθή αιτία: με την διάταξη αυτή ο νομοθέτης θέλησε να εξασφαλίσει ότι με τη σύμβαση σύμπραξης αναλαμβάνουν ευθύνες τόσο ο δημόσιος, όσο και ο ιδιωτικός φορέας. Η σύμβαση σύμπραξης δηλαδή δεν θα πρέπει να εκλαμβάνεται από τους δημόσιους φορείς ως «χαριστική» σύμβαση με την οποία μόνο το ένα συμβαλλόμενο μέρος αναλαμβάνει υποχρεώσεις. Αντίθετα πρόκειται για σύμβαση αμφοτεροβαρή με την οποία ο ιδιωτικός τομέας επιδιώκει αντάλλαγμα. Σύμφωνα με τα παραπάνω συμβάσεις κατ'εξοχήν χαριστικές όπως π.χ. δωρεές, χορηγίες χωρίς ανταποδοτικά οφέλη κλπ. Δεν εμπίπτουν στην έννοια των συμβάσεων σύμπραξης. (Ρωσσίδης, Ι., 2013: 50-52)

#### **2.4.4. ΝΕΑ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ ΑΓΟΡΑ (ΝΕ.Χ.Α.)**

Η είσοδος στο χρηματιστήριο αποτελεί μια σημαντική πηγή χρηματοδότησης για κάθε επιχείρηση, η οποία έτσι συγκεντρώνει κεφάλαια τα οποία και χρησιμοποιεί για την περαιτέρω ανάπτυξή της. (Θεοδωρόπουλος, Θ., 2000: 179-181)

«Το χρηματιστήριο αξιών ορίζεται ως μια οργανωμένη αγορά, στην οποία διενεργούνται σύμφωνα με ορισμένους κανόνες, οι αγοραπωλησίες όλων αυτών που καλούμε κινητές αξίες, δηλαδή οι μετοχές, οι ιδρυτικοί τίτλοι και οι ομολογίες».

Η σύσταση της Νέας Χρηματιστηριακής Αγοράς (ΝΕ.Χ.Α.) πραγματοποιήθηκε με το Ν.2733/99 (Φ.Ε.Κ.155Α/307-99), όπου προβλέπει την εισαγωγή μετοχών κυρίως μικρομεσαίων δυναμικών ή καινοτόμων εταιρειών που δεν έχουν εισαχθεί στην κύρια χρηματιστηριακή αγορά.

Οι παράγοντες που θα έπρεπε να ληφθούν υπόψη προτού μια επιχείρηση αποφασίσει να επιλέξει αυτήν την πηγή χρηματοδότησης είναι α) το μέγεθος της επιχείρησης, β) τα έσοδα της επιχείρησης, δηλαδή πρέπει να εξακριβωθεί εάν τα έσοδα της επιχείρησης είναι επαρκή προκειμένου να εξασφαλίσουν τη δυνατότητα εισαγωγής της στο χρηματιστήριο, γ) οι συνθήκες αγοράς, δ) οι ανάγκες της εταιρείας για κεφάλαιο και ε) οι ανάγκες και οι προσδοκίες των ιδιωτών της εταιρείας. (Θεοδωρόπουλος, Θ., 2000: 179-181)

#### **2.4.5. ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ**

Παρά τους σύγχρονους μηχανισμούς χρηματοδότησης που έχουν αναπτυχθεί τα τελευταία έτη, υπολογίζεται ότι μία στις τρεις επιχειρήσεις εξακολουθεί να καταφεύγει στον τραπεζικό δανεισμό για να βρει χρηματοδότηση.

Οι τράπεζες έχουν δημιουργήσει προϊόντα χορήγησης αρχικού κεφαλαίου με όρους που συμφωνούνται μαζί με τις επιχειρήσεις όπως το επιτόκιο, η διάρκεια, το ποσό κ.ά. Από τη στιγμή που η επιχείρηση καλείται να καταθέσει το επιχειρηματικό της σχέδιο και τα διάφορα δικαιολογητικά που ζητά η τράπεζα, ξεκινά η διαδικασία αξιολόγησης της έγκρισης δανείου για την επιχείρηση.

Ένας σύντομος ορισμός που θα μπορούσαμε να αναφέρουμε για το δάνειο είναι πως «αποτελεί την παροχή κεφαλαίου από κάποια πηγή (φυσικό ή νομικό πρόσωπο, κατά κανόνα τραπεζικό ή άλλο πιστωτικό ίδρυμα) σε ενδιαφερόμενο χρήστη, με την υποχρέωση επιστροφής του κεφαλαίου εντός ορισμένου χρόνου και αυξημένου κατά τον συμπεφωνημένο τόκο». (Παπακωνστατίνου, Ε., Μαρκοπούλου, Δ., 2015: 155-157)

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3<sup>ο</sup> - ΜΕΣΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

### 3.1. ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΟ ΔΑΝΕΙΟ

Η συλλογή κεφαλαίων από ευρέα κοινωνικά στρώματα αποτελεί για μια ανώνυμη εταιρεία (ΑΕ) το σημαντικότερο μέσο χρηματοδότησής της, προκειμένου να επιτύχει τους οικονομικούς της σκοπούς. Και η δυνατότητα αυτή καθίσταται ευχερέστερη με τη διαίρεση του μετοχικού κεφαλαίου της σε τμήματα μικρής αξίας, τις μετοχές, καθώς και με την εισαγωγή των μετοχών της στο χρηματιστήριο.

Η χρηματοδότηση της ΑΕ μπορεί να γίνει είτε με ίδια είτε με ξένα κεφάλαια. Στην πρώτη περίπτωση θα πρόκειται είτε για καταβολή νέων εισφορών είτε για κεφαλαιοποίηση κερδών, δηλαδή για αυτοχρηματοδότηση. Πολύ συχνά όμως η ΑΕ καταφεύγει σε ξένα κεφάλαια, δηλαδή σε δανειοδοτήσεις από τράπεζες ή άλλους πιστωτές ή στη σύναψη ομολογιακού δανείου. (Αποστολόπουλος, Ι., 2012: 878-879)

Συνεπώς, ένας από τους τρόπους χρηματοδότησης μιας ανώνυμης εταιρείας με ξένα κεφάλαια είναι η σύναψη ομολογιακού δανείου, η οποία ρυθμίζεται από το Ν.3156/2003 και συμπληρωματικά από το Ν.2190/1920. Ομολογιακό είναι το δάνειο που εκδίδεται από ΑΕ, που εδρεύει στην Ελλάδα, και διαιρείται σε ομολογίες οι οποίες αντιπροσωπεύουν δικαιώματα των ομολογιούχων έναντι της εκδότριας κατά τους όρους του δανείου. Οι ομολογίες είναι χρεόγραφα, τα οποία ενσωματώνουν έντοκη απαίτηση κατά της εταιρείας και αποτελούν τμήματα του δανειζομένου ποσού, καθένα από τα οποία αντιστοιχεί στην ονομαστική αξία της ομολογίας.

Σε αντίθεση λοιπόν με τη μετοχή, η ομολογία δεν ενσωματώνει μετοχική σχέση, ούτε πηγάζουν από αυτή δικαιώματα διοικήσεως, αλλά περικλείει απλώς μια απαίτηση που αντιστοιχεί σε τμήμα του χρέους της εταιρείας. Οι ομολογιούχοι επομένως είναι κατηγορία εταιρικών δανειστών, οι δε ομολογίες, ως αξιόγραφα, είναι ελεύθερα μεταβιβάστες, εκτός αν ορίζεται διαφορετικά στους όρους του δανείου. Με την επιφύλαξη των όρων του δανείου ή της κείμενης νομοθεσίας η εκδότρια ΑΕ μπορεί να αποκτήσει δικές της ομολογίες, χωρίς περιορισμούς, τις οποίες μπορεί να διαθέσει εκ νέου.

Ο νόμος διακρίνει τέσσερις κατηγορίες ομολογιακών δανείων: το κοινό, το ομολογιακό δάνειο με ανταλλάξιμες ομολογίες, το ομολογιακό δάνειο με δικαίωμα συμμετοχής στα κέρδη και το ομολογιακό δάνειο με μετατρέψιμες ομολογίες. Όλες οι παραπάνω κατηγορίες δανείων μπορεί να είναι εξασφαλισμένες με κάθε είδους εμπράγματα ασφάλεια ή εγγύηση. (Αποστολόπουλος, Ι., 2012: 878-879)

Το κοινό ομολογιακό δάνειο παρέχει στους ομολογιούχους το δικαίωμα απόληψης τόκου. Η έκδοσή του δεν υπόκειται σε κανέναν περιορισμό ποσού, εκτός αν στο καταστατικό της εκδότριας ορίζεται διαφορετικά. Με το ομολογιακό δάνειο με ανταλλάξιμες ομολογίες χορηγείται στους ομολογιούχους το δικαίωμα να ζητήσουν με δήλωσή τους την εξόφληση των ομολογιών τους εν όλω ή εν μέρει με τη μεταβίβαση σε αυτούς άλλων ομολογιών ή μετοχών ή άλλων κινητών αξιών της εκδότριας ή άλλων εκδοτών, εφόσον κρίνουν ότι η ανταλλαγή τους συμφέρει.

Εξάλλου, με το ομολογιακό δάνειο με δικαίωμα συμμετοχής στα κέρδη χορηγείται το δικαίωμα στους ομολογιούχους είτε προς λήψη, πέραν του τόκου, ορισμένου ποσοστού επί των κερδών που απομένουν μετά την καταβολή του πρώτου μερίσματος, είτε προς λήψη άλλων πρόσθετων παροχών ανάλογων με το ύψος της παραγωγής ή το εν γένει επίπεδο δραστηριότητας της εταιρείας.

Ιδιαίτερη σημασία έχει το ομολογιακό δάνειο με μετατρέψιμες ομολογίες, καθώς συνδυάζει τα πλεονεκτήματα των μετοχών με αυτά των ομολογιών. Οι κοινές ομολογίες πλεονεκτούν έναντι των μετοχών καθώς παρέχουν δικαίωμα απόληψης τόκου, ακόμα και αν η συγκεκριμένη εταιρική χρήση δεν υπήρξε κερδοφόρα. Οι μετοχές με τη σειρά τους πλεονεκτούν έναντι των ομολογιών, εφόσον η εταιρεία έχει κέρδη, αφού μπορεί να προσφέρουν υψηλό μέρισμα και υψηλή χρηματιστηριακή αξία. (Αποστολόπουλος, Ι., 2012: 878-879)

Οι μετατρέψιμες ομολογίες είναι ειδική κατηγορία ομολογιών που παρέχουν τη δυνατότητα μετατροπής τους σε μετοχές. Έτσι ο ομολογιούχος μετατρέπεται από δανειστή σε μέτοχο, γεγονός που αποτελεί για την ΑΕ μορφή κεφαλαιοποίησης χρεών. Το δικαίωμα μετατροπής ασκείται με δήλωση του ομολογιούχου προς την εταιρεία και συνεπάγεται αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου που υπόκειται σε διατυπώσεις δημοσιότητας, ενώ μειώνεται αντίστοιχα το ποσό του δανείου.

Η απόφαση για τη σύναψη ομολογιακού δανείου λαμβάνεται καταρχήν από τη γενική συνέλευση (ΓΣ) με ποσοστά απαρτίας και πλειοψηφίας που ποικίλουν ανάλογα με το είδος του συναπτόμενου ομολογιακού δανείου. Για το κοινό ομολογιακό δάνειο και το ομολογιακό δάνειο με ανταλλάξιμες ομολογίες αρκεί η συνήθης απαρτία και πλειοψηφία, ενώ για το ομολογιακό δάνειο με δικαίωμα συμμετοχής στα κέρδη και το ομολογιακό δάνειο με μετατρέψιμες ομολογίες απαιτούνται αυξημένα ποσοστά απαρτίας και πλειοψηφίας. Στις δύο τελευταίες περιπτώσεις η ΓΣ είναι αποκλειστικά αρμόδια να αποφασίσει τη σύναψη του δανείου, ενώ τη σύναψη κοινού ή ανταλλάξιμου ομολογιακού δανείου μπορεί να αποφασίσει και το Διοικητικό Συμβούλιο (ΔΣ), εφόσον αυτό προβλέπεται από το καταστατικό ή εφόσον η ΓΣ εκχωρήσει την αρμοδιότητά της στο ΔΣ. Οι όροι του

ομολογιακού δανείου καθορίζονται από το όργανο που αποφασίζει την έκδοσή του, ενώ πλέον προβλέπεται και η έκδοση άυλων ομολογιών κατά το πρότυπο των άυλων μετοχών.

Ο νόμος αποβλέποντας στην προστασία των ομολογιούχων δανειστών προβλέπει την οργάνωσή τους σε ομάδα χωρίς νομική προσωπικότητα, η οποία λαμβάνει αποφάσεις στη συνέλευση των ομολογιούχων με ανάλογη εφαρμογή των διατάξεων για τη συνέλευση των μετόχων. Η οργάνωση αυτή είναι προαιρετική εκτός αν πρόκειται για δάνειο με άυλες ομολογίες ή για δάνειο που εξασφαλίζεται με εμπράγματα ασφάλειες, οπότε η οργάνωση των ομολογιούχων σε ομάδα καθίσταται υποχρεωτική. Υποχρεωτικός είναι και ο διορισμός εκπροσώπου των ομολογιούχων από την εκδότρια ΑΕ με έγγραφη σύμβαση. Εκπρόσωπος ορίζεται μόνο πιστωτικό ίδρυμα ή εταιρεία παροχής επενδυτικών υπηρεσιών (ΕΠΕΥ). (Αποστολόπουλος, Ι., 2012: 878-879)

Το όφελος για την ΑΕ από τη σύναψη ομολογιακού δανείου έγκειται στο γεγονός ότι δεν επιβαρύνεται με το κόστος διαμεσολάβησης χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων και συνεπώς καταβάλλει μικρότερο τόκο. Αντίστοιχα το όφελος για τους ομολογιούχους δανειστές έγκειται στην απολαβή μεγαλύτερου τόκου από εκείνον που θα ελάμβαναν από τυχόν τραπεζική κατάθεση, καθώς και στην απόλαυση των ιδιαίτερων δικαιωμάτων που μπορεί να παρέχουν οι ομολογίες.

### 3.2. ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ (VENTURE CAPITAL)

Ένας εναλλακτικός τρόπος χρηματοδότησης που πρόσφατα ξεκίνησε και στην Ελλάδα, είναι μέσω των Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών που είναι ευρύτερα γνωστά με την διεθνή τους ονομασία, δηλαδή Venture Capital.

Σήμερα στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται στο χώρο του Venture Capital 20 περίπου εταιρείες. Το Venture Capital αποτελεί κατά κανόνα μορφή χρηματοδότησης που απευθύνεται σε νέες, φιλόδοξες και ταχέως αναπτυσσόμενες εταιρείες που συνήθως εκμεταλλεύονται επιχειρηματικά καινοτόμες ιδέες. (Αποστολόπουλος, Ι., 2012: 331-335)

#### Η λειτουργία του Venture Capital

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 την διοίκηση, το marketing, την στελέχωση και το στρατηγικό σχεδιασμό της επιχείρησης. Σημαντικές επίσης για την χρηματοδοτούμενη επιχείρηση είναι οι σχέσεις της εταιρίας Venture Capital με άλλες επιχειρήσεις της αγοράς που μπορεί να χρησιμεύσουν στην σύναψη συνεργασιών. (Bovaird, C., 1990: 75)

Το μεγάλο πλεονέκτημα της χρηματοδότησης μέσω Venture Capital είναι 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 δεν διεκδικεί επιστροφή των χρημάτων που επένδυσε στην επιχείρηση, εφόσον φυσικά τηρήθηκαν οι όροι της συμφωνίας μεταξύ των δύο πλευρών.

### 3.3. ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ (FACTORING)

Η πρακτόρευση επιχειρηματικών απαιτήσεων εφαρμόζεται από τις τράπεζες και τις ανώνυμες εταιρείες που έχουν ως αποκλειστικό σκοπό αυτή τη δραστηριότητα. Η πρακτόρευση απαιτήσεων αφορά τη σύναψη σύμβασης μεταξύ του προμηθευτή και του πράκτορα (τράπεζα ή εταιρεία factoring) βάση της οποίας ο προμηθευτής εκχωρεί στον πράκτορα τις απαιτήσεις του έναντι πελατών – οφειλετών του. Ο πράκτορας αναλαμβάνει τη διαχείριση, είσπραξη, προεξόφληση, πιστωτικό έλεγχο και κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου των απαιτήσεων του προμηθευτή. (Αποστολόπουλος, Ι., 2012: 331-335)

Το χρηματοδοτικό ίδρυμα συνήθως αποδίδει άμεσα στην επιχείρηση το 80% περίπου των οφειλών. Χρεώνει επίσης την εταιρεία 0,5 έως 2% του ποσού που αντιστοιχεί στις απαιτήσεις προς πελάτες για τη διαχείριση του χαρτοφυλακίου.

Η Πρακτόρευση Απαιτήσεων ως τρόπος χρηματοδότησης είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος χρηματοδότησης κεφαλαίου κίνησης και αποτελεί έναν εύκολο και γρήγορο τρόπο βελτίωσης της ρευστότητας μιας επιχείρησης ενώ παράλληλα μειώνεται το λειτουργικό κόστος και αυξάνεται η παραγωγική ικανότητα των επιχειρήσεων καθώς οι διαδικασίες διαχείρισης, λογιστικής παρακολούθησης και είσπραξης των απαιτήσεων μιας επιχείρησης ανατίθενται στο πιστωτικό ίδρυμα που λειτουργεί ως πράκτορας.

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. (Αποστολόπουλος, Ι., 2012: 331-335)

### 3.4. ΘΕΡΜΟΚΟΙΤΙΔΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (BUSINESS INCUBATORS)

Παγκοσμίως με τον όρο Θερμοκοιτίδα Επιχειρήσεων (Business Incubator ή απλά Incubator) εννοείται μία εταιρεία η οποία παρέχει σε νέο-ιδρυόμενες και με προοπτικές γρήγορης ανάπτυξης εταιρείες χρηματοδότηση (σε μικρότερη έκταση από την αντίστοιχη που προσφέρουν τα VCs), χώρους και εξοπλισμό (όπως κτιριακές εγκαταστάσεις, έπιπλα, ηλεκτρονικούς υπολογιστές, τηλεφωνικές συσκευές, πρόσβαση στο internet, κ.λ.π), 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 και σε αντάλλαγμα παίρνει ένα ποσοστό του μετοχικού κεφαλαίου και / ή πληρωμές από την νέο ιδρυόμενη εταιρεία. (Λιαργκόβας, Π., 2010: 137-140)

Γενικά, η αποστολή του **Incubator** είναι να ιδρύσει και να μεγαλώσει την 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 την διεθνή έννοια του όρου.

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 τους υφιστάμενους incubates, η διαθεσιμότητα των μελών της διοικητικής ομάδας για υποστήριξη της εταιρείας, κ.λ.π.).

Κάποιες άλλες προσπάθειες που γίνονται στη χώρα μας, είτε από τον ιδιωτικό είτε από τον 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 πληρωμή.

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).

### 3.5. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (LEASING)

Η Χρηματοδοτική Μίσθωση είναι ένας ολοκληρωμένος χρηματοδοτικός μηχανισμός που δίνει τη δυνατότητα σε μια 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 αυτόν στην επιχείρηση για προκαθορισμένο χρονικό διάστημα και για συγκεκριμένο μίσθωμα. (Αποστολόπουλος, Ι., 2012: 331-335)

Με την λήξη της σύμβασης η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να αγοράσει τον εξοπλισμό καταβάλλοντας ένα μικρό ποσό το οποίο δεν μπορεί να υπερβαίνει το 5% της αξίας του εξοπλισμού. Μπορεί εναλλακτικά να επιστρέψει τον εξοπλισμό στην εταιρεία Χρηματοδοτικής Μίσθωσης ή να συνεχίσει τη μίσθωση.

Οι δόσεις της μίσθωσης καταβάλλονται μηνιαία, ανά τρίμηνο ή ανά εξάμηνο. Το επιτόκιο για τον υπολογισμό των δόσεων είναι λίγο πιο υψηλό από το αντίστοιχο επιτόκιο

δανεισμού. Η επιχείρηση θα κληθεί επίσης να καταβάλλει εφάπαξ και ένα ποσό 0,1% έως 1% επί της αξίας της επένδυσης για το διαχειριστικό κόστος. Η περίοδος αποπληρωμής είναι από 3 έως 5 χρόνια, ή δε χρηματοδότηση μπορεί να φτάσει μέχρι και το 100% της αξίας του εξοπλισμού.

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

### 3.6. ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΙΑ (FRANCHISING)

Η δικαιοχρησία (franchising) ουσιαστικά αποτελεί σύστημα για τη διανομή αγαθών και υπηρεσιών στον τελικό καταναλωτή, όπου ο ιδιοκτήτης που ονομάζεται *δικαιοπάροχος (Franchisor)* ενός κατοχυρωμένου προϊόντος, παραχωρεί σε τρίτο επιχειρηματία που ονομάζεται *δικαιοδόχος (Franchisee)* το δικαίωμα (Franchise) να ασκεί επιχειρηματική δραστηριότητα για ένα προκαθορισμένο χρονικό διάστημα, με συγκεκριμένους στόχους, σε μια συγκεκριμένη περιοχή, χρησιμοποιώντας τα εμπορικά σήματα και τις επωνυμίες, τα προϊόντα, τις υπηρεσίες και τον τρόπο λειτουργίας που έχει αναπτύξει ο δικαιοπάροχος. (Γιαλελής, Κ., 2011: 170-180)

Σε αντάλλαγμα για το παρεχόμενο δικαίωμα ο δικαιοδόχος καταβάλλει στον δικαιοπάροχο ένα τίμημα με τη μορφή αμοιβής εισόδου (Entry Fee) και περιοδικών δικαιωμάτων ή προμηθειών (Marketing fee ή royalties). Ο δικαιοδόχος, με το κεφάλαιο που εισφέρει, εξασφαλίζει την τοποθεσία, την κατασκευή, τη διαμόρφωση και τον εξοπλισμό του καταστήματος και στη συνέχεια αναπτύσσει την μονάδα με την καθοδήγηση του δικαιοπάροχου.

Ο δικαιοπάροχος προμηθεύει τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες και εφοδιάζει τον δικαιοδόχο με την τεχνογνωσία, τα πρότυπα λειτουργίας της επιχείρησης, την αρχική εκπαίδευση και τη συνεχή υποστήριξη. Ο δικαιοδόχος μπορεί να εξασφαλίσει το αρχικό κεφάλαιο από ιδίους πόρους ή να απευθυνθεί σε άλλους επενδυτές (που θα τύχουν της εγκρίσεως του δικαιοπαρόχου) και χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς, όπως ισχύει για κάθε νεοσύστατη επιχείρηση με σχετικά περιορισμένο όμως επιχειρηματικό κίνδυνο. (Γιαλελής, Κ., 2011: 170-180)

Ο δικαιοδόχος είναι ανεξάρτητος οικονομικά και νομικά επιχειρηματίας και ασκεί την επιχείρησή του στο όνομά του, για λογαριασμό του και με δικό του κίνδυνο. Η λειτουργία της επιχείρησής του όμως διέπεται από τους όρους που καθορίζονται στη σύμβαση δικαιοχρησίας (franchise contract).

Το franchising βασίζεται στην αρχή ότι ο δικαιοδόχος ακολουθεί ένα δοκιμασμένο πρότυπο λειτουργίας που έχει αναπτυχθεί από τον δικαιοπάροχο. Συνεπώς, οι δικαιοδόχοι δεν έχουν την ελευθερία να αποφασίσουν μονομερώς για θέματα που ενδέχεται να επηρεάσουν την επιχείρηση ή την εικόνα και την φήμη του δικαιοπαρόχου ή των άλλων καταστημάτων του δικτύου.

Το franchising, σύμφωνα με τους ειδικούς του χώρου, αποτελεί την πιο επιτυχημένη μέθοδο ανάπτυξης μιας επιχείρησης. Ένα Δίκτυο Franchise εξασφαλίζει την υψηλή ποιότητα των προϊόντων, τη συχνή και έγκαιρη ανανέωση της γκάμας των προϊόντων, και χαρακτηρίζεται από καλή σχέση ποιότητας-τιμής, αυξημένη αξιοπιστία, και αναγνωρισιμότητα. (Γιαλελής, Κ., 2011: 170-180)

### 3.7. FORFAITING

Το forfaiting είναι μία εναλλακτική – συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης που διαφοροποιείται ως προς τον παραδοσιακό δανεισμό, στον τρόπο χρησιμοποίησης και εφαρμογής του. Ο όρος forfaiting έχει γαλλικές ρίζες, συγκεκριμένα προέρχεται από τη λέξη «a forfait» που εκφράζει την έλλειψη δυνατότητας αναγωγής. Ειδικότερα θα χαρακτηριζόταν ως μία μορφή χρηματοδότησης των «εξαγωγών», όπου ο εξαγωγέας πωλεί και εκχωρεί στον forfaiter την εξαγωγική απαίτηση, η οποία καλύπτεται από αξιόγραφο, χωρίς ο forfaiter να έχει το δικαίωμα αναγωγής κατά του εξαγωγέα σε περίπτωση που δεν ικανοποιηθεί από τον εισαγωγέα. Στην ουσία αποτελεί μία μορφή τραπεζικής εργασίας που αφορά την εκχώρηση απαιτήσεων όπου εμφανίζουν εμπορικούς και πιστωτικούς κινδύνους.

Ο forfaiter παρέχει πλήρη πίστωση και αναλαμβάνει τους εξής κινδύνους: α) πιστωτικούς, β) πολιτικούς, γ) μετάβασης του δικαιώματος και δ) κινδύνους επιτοκίου. Από την άλλη πλευρά ο εξαγωγέας ευθύνεται για τη νομιμότητα της πληρωτέας απαίτησης, τη γνησιότητα των εγγράφων που χρησιμοποιούνται στο forfaiting και την ικανοποιητική εκτέλεση του συμβολαίου που υπέγραψε με τον αγοραστή (εισαγωγέα). (Γαλάνης, Β., 2000: 115-120)

Με την παραλαβή και τον έλεγχο των τυπικών στοιχείων των αξιογράφων από τον forfaiter-αγοραστή συμπληρώνεται ρητώς επί του σώματος του αξιόγραφου η ρήτρα «χωρίς αναγωγή». Σκοπός της είναι να μεταβιβάσει κινδύνους και υποχρεώσεις είσπραξης της απαίτησης από τον πωλητή-εκχωρητή στον forfaiter-αγοραστή.

Τα αξιόγραφα που συνήθως εμπλέκονται στις συναλλαγές του forfaiting είναι οι συναλλαγματικές (bill of exchange), οι εγγυητικές επιστολές, οι υποσχητικές επιστολές (promisory notes) και οι ανέκκλητες πιστώσεις.

Ο θεσμός του *forfaiting* δεν καλύπτει μόνο την εξαγωγική δραστηριότητα, παρόλα αυτά έχει συνδεθεί με τον κλάδο εξαγωγών και θεωρείται ως ένα επιπλέον των παραδοσιακών τρόπων, μέσο χρηματοδότησης των επιχειρήσεων.

### **Πλεονεκτήματα Forfaiting**

Ο θεσμός του *forfaiting* παρουσιάζει πλεονεκτήματα τόσο για τον εξαγωγέα, όσο και για τον εισαγωγέα τα οποία είναι:

- Ο *forfaiter* διαθέτει αμέσως ρευστά καθώς αυτός παραδίδει εμπορεύματα ή παρέχει υπηρεσίες. Η αύξηση της ρευστότητας εξαγωγέα ελαττώνει τον τραπεζικό δανεισμό του ή ελευθερώνει χρηματοοικονομικούς πόρους για επενδύσεις ή άλλους σκοπούς.
- Ο *forfaiter* με τη χρηματοδότηση του εξαγωγέα «χωρίς δικαίωμα αναγωγής» αναλαμβάνει ο ίδιος τους κινδύνους της νομισματικής ισοτιμίας, των μεταβολών του επιτοκίου, τους πιστωτικούς και τους πολιτικούς.
- Ο εξαγωγέας δεν χρειάζεται να ξοδέψει χρόνο και χρήμα για τη διαχείριση και τη συγκέντρωση του ξένου κεφαλαίου. (Γαλάνης, Β., 2000: 115-120)
- Οι υπάρχουσες τραπεζικές συμφωνίες ή διευκολύνσεις δεν επηρεάζονται ούτε περιπλέκονται με ειδικές διατάξεις όσον αφορά τις προεξοφλήσεις, διαπραγματεύσεις κ.λ.π. Ακόμη υπερτερεί των κυβερνητικών σχεδίων ασφάλισης εξαγωγών γιατί δεν υπάρχουν παρακρατήσεις ποσοστών, γραφειοκρατικές διαδικασίες κ.λ.π.
- Επειδή η χρηματοδότηση γίνεται με τη χρησιμοποίηση των γραμματίων ή συναλλαγματικών, η όλη τεκμηρίωση είναι απλή και γρήγορη.
- Ο *forfaiter* μπορεί γρήγορα να αποφασίσει το κατά πόσο ή όχι η χρηματοδότηση είναι προσιτή γιατί είναι σε καθημερινή επαφή με τους ανταγωνιστές και τις τράπεζες σε όλα τα διεθνή κέντρα και διαθέτει μεγάλη εμπειρία.
- Τα επιτόκια προεξόφλησης μπορεί να συμφωνηθούν προκαταβολικά και πριν ο εξαγωγέας καταλήξει στους τελικούς όρους της συμφωνίας του με τον εισαγωγέα. Με τον τρόπο αυτό είναι σε θέση να υπολογίσει, ολικά ή μερικά τα χρηματοοικονομικά κόστη.

Το *forfaiting* για τον εισαγωγέα επιδρά θετικά ως εξής:

- Αποτελεί για αυτόν μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης.
- Παρέχει αυξημένη δανειστική ικανότητα.
- Δεν υφίσταται δημοσιότητα.
- Επιτρέπει τη γρήγορη κατάληξη στη σύναψη εμπορικής συμφωνίας.
- Αποφεύγει διοικητικά και νομικά κόστη που υπάρχουν στις συμφωνίες για πίστωση του εξαγωγέα. (Γαλάνης, Β., 2000: 115-120)

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4<sup>ο</sup> - ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΑΠΟ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥΣ ΦΟΡΕΙΣ**

### **4.1. ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ (WORLD BANK)**

Η Παγκόσμια Τράπεζα είναι διεθνές χρηματοπιστωτικό ίδρυμα το οποίο παρέχει οικονομική και τεχνική βοήθεια σε αναπτυσσόμενες χώρες για αναπτυξιακά έργα (π.χ. δρόμοι, γέφυρες, σχολεία) με δεδηλωμένο στόχο τη μείωση της φτώχειας. Πρόεδρος της Παγκόσμιας Τράπεζας είναι ο Αμερικανός Ρόμπερτ Ζέλικ από την 1η Ιουλίου του 2007. (Αγγελόπουλος, Π., 2013: 213)

Αποτελείται από δύο θεσμούς:

- A) Την Παγκόσμια Τράπεζα για την Ανασυγκρότηση και την Ανάπτυξη (IBRD) και
- B) Το Διεθνή Αναπτυξιακό Οργανισμό (IDA).

Ο οργανισμός συστάθηκε έπειτα από τη διάσκεψη στο Μπρέτον Γουντς το 1944. Οι ΗΠΑ και η Βρετανία πρωταγωνίστησαν σε αυτήν τη διάσκεψη. Η Τράπεζα ως το 1968 χορηγούσε δάνεια σε μικρή σχετικά κλίμακα. Η Γαλλία ήταν η πρώτη χώρα που έλαβε αναπτυξιακή βοήθεια από την Παγκόσμια Τράπεζα.

Η Παγκόσμια Τράπεζα χρηματοδοτεί έργα με σκοπό την ανάπτυξη του επιχειρησιακού περιβάλλοντος. Οι δράσεις που αναπτύσσονται στα πλαίσια διοργάνωσης της τράπεζας αυτής δεν έχουν την πρόθεση να αντικαταστήσουν τις ιδιωτικές επενδύσεις αλλά να τις υποστηρίξουν. Οι χρηματοδοτήσεις αυτές στηρίζουν νέες επιχειρηματικές δραστηριότητες και συμβάλλουν στην αύξηση της ανταγωνιστικότητας. (Αγγελόπουλος, Π., 2013: 213)

Η Παγκόσμια Τράπεζα παρέχει χρηματοδοτήσεις μέσω δύο βασικών χρηματοδοτικών εργαλείων: IBRD Loans & IDA Credits. Τα δύο αυτά εργαλεία χειρίζονται από το ίδιο προσωπικό και απαιτούν την εγγύηση της κυβέρνησης προκειμένου η World Bank να χρηματοδοτήσει ένα έργο. Η διάρκεια των δανείων αυτών κυμαίνεται μεταξύ 10 με 15 χρόνια και το επιτόκιο είναι χαμηλότερο από αυτό της αγοράς. Το επιτόκιο προσαρμόζεται σε εξαμηνιαία βάση, την ημέρα πληρωμής της δόσης και εφαρμόζεται στην επόμενη περίοδο επιτοκίου.

Το ποσό χρηματοδοτήσεως για το έτος 2000 ήταν 15.5 δις δολάρια όπου το 20% επενδύθηκε στην Ευρώπη και την Κεντρική Ασία. Ο ρόλος της Παγκόσμιας Τράπεζας είναι καθαρά χρηματοδοτικός με σκοπό την ανάπτυξη επενδύσεων στον ιδιωτικό και δημόσιο τομέα. Οι δραστηριότητές της είναι καθαρά χρηματοδοτικές ενώ την ευθύνη υλοποίησης του έργου της έχει αποκλειστικά ο επενδυτής του κάθε εταιρού. Τις τελευταίες δεκαετίες η Τράπεζα έχει δεχτεί εντονότατη κριτική από αντιπάλους της παγκοσμιοποίησης και άλλες κοινωνικές ομάδες.

#### 4.2. ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΤΑΜΕΙΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ (EIF)

Το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων ιδρύθηκε το 1994 και είναι ένας χρηματοδοτικός οργανισμός της Ευρωπαϊκής Ένωσης με στόχο την υποστήριξη της δημιουργίας, ανάπτυξης και επέκτασης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Υποστηρίζει την δημιουργία και ανάπτυξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων που βρίσκονται στα πρώτα στάδια ανάπτυξής τους, ιδιαίτερα αν το αντικείμενο των δραστηριοτήτων τους είναι η έρευνα, η τεχνολογία και η καινοτομία.

Η συμβολή του στην παροχή Επιχειρησιακού Κεφαλαίου Υψηλού Κινδύνου σε καινοτομικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι καταλυτική. Η δυνατότητα επένδυσής του έφτασε τα 3 δις ευρώ έως το 2003. Η επενδυτική στρατηγική που ακολουθεί το Ευρωπαϊκό



Ταμείο Επενδύσεων στοχεύει στην ανάπτυξη μίας ανταγωνιστικής οικονομίας στην Ευρώπη που θα δημιουργήσει εργασιακές θέσεις υψηλής ποιότητας. Το Ιούνιο του 2000, η ΕΙΒ έγινε ο μεγαλύτερος μέτοχός του. Ο ρόλος του δεν είναι να χρηματοδοτεί άμεσα τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις αλλά μέσω ενδιάμεσων χρηματοδοτικών εργαλείων. Συνήθως παρεμβαίνει με εργαλεία όπως το Επιχειρησιακό Κεφάλαιο Υψηλού Κινδύνου και παροχή εγγυήσεων. (Παπαδάκη-Γιώτη, Ο., 2004: 240)

Το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων έχει την διαχείριση του προγράμματος ETF Start - Up Facility, που στηρίζεται σε πηγές χρηματοδότησης της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Στόχος του είναι να παρέχει κεφάλαιο αβεβαιότητας σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις προκειμένου να προωθήσουν την ανάπτυξη και την απασχόληση.

Τα είδη χρηματοδοτικών εργαλείων που παρέχει είναι:

1. Χρηματοδότηση Σποράς (Seed Finance).
2. Θερμοκοιτίδες (Incubators) και τεχνολογικά πάρκα (Technological Parks).
3. Άλλα νέα χρηματοδοτικά εργαλεία που επικεντρώνονται στην ικανοποίηση τοπικών αναγκών της αγοράς, ή στην εκμετάλλευση ευρημάτων από έργα έρευνας και τεχνολογίας. (Mason C.M. and Harrison R.T. 1995: 35)

Το ελάχιστο ποσό χρηματοδότησης από το ETF Start - Up Facility είναι συνήθως 10 εκ. ευρώ. Το ποσοστό επένδυσης σε ΕΚΥΚ είναι περίπου 25% του συνόλου με ένα ελάχιστο 10%. (Παπαδάκη-Γιώτη, Ο., 2004: 240)

#### 4.3. ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ (ΕΙΒ)

Η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων ιδρύθηκε το 1958 με τη Συνθήκη της Ρώμης ως η τράπεζα μακροπρόθεσμου δανεισμού της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων χορηγεί πιστώσεις στον δημόσιο και ιδιωτικό τομέα για έργα ευρωπαϊκού ενδιαφέροντος, για παράδειγμα:

- Συνοχή και σύγκλιση των περιφερειών της Ευρωπαϊκής Ένωσης.
- Στήριξη μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων.
- Περιβαλλοντικά προγράμματα.
- Έρευνα, ανάπτυξη και καινοτομία.
- Μεταφορές.
- Ενέργεια. (Αγγελόπουλος, Π., 2013: 214)

Η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων δραστηριοποιείται στην Ευρωπαϊκή Ένωση αλλά και σε άλλες 140 χώρες περίπου στον κόσμο, με τις οποίες η Ευρωπαϊκή Ένωση έχει συνάψει συμφωνία συνεργασίας.

Ο Βέλγος Φιλίπ Μειϊστάντ είναι πρόεδρος της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων από την 1η Ιανουαρίου 2000.

Τα δάνεια που χορηγούνται από την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων παρέχουν ιδιαίτερα ευνοϊκούς όρους προς τους νέους επιχειρηματίες. Στόχος τους είναι η αύξηση του ποσοστού ανάπτυξης νέων επιχειρήσεων. Το ποσοστό χρηματοδότησης φτάνει έως και το 50% του συνόλου και τα επιτόκια είναι αρκετά χαμηλά.

Η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων χρηματοδοτεί έργα εθνικής ή περιφερειακής εμβέλειας στα κράτη - μέλη και έργα με σημαντική οικονομική επίπτωση στην χώρα πραγματοποίησής τους. Η χρηματοδότηση επένδυσης από την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων έχει τα εξής βασικά χαρακτηριστικά:

- Οι επιχειρήσεις που χρηματοδοτεί ανήκουν σε οικονομικό, τεχνικό, περιβαλλοντικό και χρηματοοικονομικό κλάδο.
- Τα δάνεια της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων διακρίνονται σε μεμονωμένα, για επενδυτικά σχέδια άνω των 25 εκ. ευρώ, και σε συλλογικά, για επενδύσεις μικρού και μεσαίου μεγέθους, δηλαδή κάτω των 25 εκ. ευρώ και έως 500 άτομα προσωπικό.
- Η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων, στην προσπάθεια να κατευθύνει περισσότερα κεφάλαια από όσα διαθέτει η ίδια στις εγκεκριμένες επενδύσεις, χρηματοδοτεί μόνο μέχρι το 50 τοις εκατό του συνολικού ύψους της επένδυσης με ένα μέγιστο ποσό των 12,5 εκ. ευρώ.
- Η διάρκεια των δανείων για βιομηχανικές επενδύσεις κυμαίνεται συνήθως από 5 έως και 12 έτη, (με κάποιες εξαιρέσεις έως 15 έτη) ενώ τα δάνεια χορηγούνται σε συνάλλαγμα ή ευρώ.
- Τα επιτόκια χορηγήσεων της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων είναι ιδιαίτερα χαμηλά, με διακύμανση κατά την περίοδο εκπόνησης της μελέτης γύρω στο 4 τοις εκατό, ενώ η διαδικασία χορήγησης είναι σχετικά απλή. Όμως, όταν η δανειοδότηση αφορά φορείς Ιδιωτικού Τομέα, εκτός από την υποβολή πλήρους οικονομοτεχνικής μελέτης και μελέτης περιβαλλοντικών επιπτώσεων προς έγκριση από την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων, οι αιτούντες πρέπει να φέρουν εγγυήσεις από το Ελληνικό Δημόσιο, ή από αναγνωρισμένη Τράπεζα για την δυνατότητα κάλυψης της Ιδίας Συμμετοχής.

#### 4.4. EUROPEAN PRIVATE EQUITY AND VENTURE CAPITAL ASSOCIATION (EVCA)

Η EVCA έχει στόχο την ενδυνάμωση του τομέα χρηματοδότησης μέσω ιδιωτικού μετοχικού κεφαλαίου και επιχειρηματικού κεφαλαίου υψηλού κινδύνου, ιδίως σε καινοτόμες μικρομεσαίες επιχειρήσεις που βρίσκονται στα πρώτα στάδια λειτουργίας τους. Οι μορφές

επενδύσεων του Επιχειρησιακού Κεφαλαίου Υψηλού Κινδύνου που καλύπτει ο φορέας αυτός κυμαίνεται από τη χρηματοδότηση σποράς έως τη χρηματοδότηση σύνδεσης - γέφυρας. (Binks M., Ennew C., 2006: 110-115)

Η EVCA έχει στόχο την ενδυνάμωση του τομέα χρηματοδότησης μέσω ιδιωτικού μετοχικού κεφαλαίου και επιχειρηματικού κεφαλαίου υψηλού κινδύνου. Ο οργανισμό αυτός δημιουργήθηκε το 1983 και τώρα αποτελείται από 650 μέλη. Η ιστοσελίδα του είναι μία βασική πηγή πληροφοριών για τους επιχειρηματίες που επιδιώκουν μία πλήρη ενημέρωση και κατανόηση του ευρωπαϊκού τομέα ανάπτυξης ιδιωτικού μετοχικού κεφαλαίου.

Οι δράσεις που αναπτύσσονται για την επίτευξη του στόχου είναι οι εξής:

- Ανάπτυξη ενός επιχειρηματικού περιβάλλοντος στην Ευρώπη.
- Προώθηση του ιδιωτικού μετοχικού κεφαλαίου και επιχειρηματικού κεφαλαίου υψηλού κινδύνου σε επενδυτές.
- Διευκόλυνση και ενδυνάμωση των επενδύσεων σε τεχνολογικές επιχειρήσεις ή σε επιχειρήσεις που βρίσκονται στο πρώτο στάδιο λειτουργίας τους.
- Ανάπτυξη πολιτικών και δράσεων που υποστηρίζουν τις επιχειρήσεις σε εθνικό και διεθνή επίπεδο. (Binks M. and Ennew C., 2006: 110-115)

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5<sup>ο</sup> - ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ – ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΕΙΣ

### 5.1. ΕΣΠΑ

Το ΕΣΠΑ διαθέτει μεγάλη εμπειρία στην διαχείριση χρηματοδοτικών που προγραμμάτων δραστηριοποιείται στον τομέα της παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών με αντικείμενο στην έρευνα, μελέτη, σχεδιασμό και προγραμματισμό επενδυτικών σχεδίων (business plans) προκειμένου οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις ή ιδιώτες να καταθέσουν φάκελο υποβολής στα Επιδοτούμενα Προγράμματα της Ευρωπαϊκής Ένωσης. (Πολυχρόνης, Μ., 2016, <http://www.epidotiseis.gr/>, Επιδοτούμενα Προγράμματα Ευρωπαϊκής Ένωσης)

- **11/02/2016 "Αναβάθμιση πολύ μικρών & μικρών υφιστάμενων επιχειρήσεων με την ανάπτυξη των ικανοτήτων τους στις νέες αγορές"**

Το πρόγραμμα θα ενισχύσει υφιστάμενες πολύ μικρές και μικρές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε 8 στρατηγικούς τομείς προτεραιότητας του ΕΠ Ανταγωνιστικότητα, Επιχειρηματικότητα, Καινοτομία (ΕΠΑνΕΚ) και είναι οι εξής:

- Αγροδιατροφή / Βιομηχανία Τροφίμων
- Πολιτιστικές και Δημιουργικές Βιομηχανίες (ΠΔΒ)
- Υλικά / Κατασκευές
- Εφοδιαστική Αλυσίδα
- Ενέργεια
- Περιβάλλον
- Τεχνολογίες Πληροφορικής και Επικοινωνίας ΤΠΕ
- Υγεία

Μπορούν να συμμετέχουν υφιστάμενες και νέες πολύ μικρές και μικρές επιχειρήσεις: (Πολυχρόνης, Μ., 2016, <http://www.epidotiseis.gr/>, Επιδοτούμενα Προγράμματα Ευρωπαϊκής Ένωσης)

- Υφιστάμενες επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στους 8 στρατηγικούς τομείς προτεραιότητας και τηρούν βιβλία Β' και Γ' κατηγορίας.
- Νέες επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στους 8 στρατηγικούς τομείς προτεραιότητας και δεν εμπίπτουν στην ως άνω κατηγορία των υφιστάμενων.

Επιδοτούνται με ποσό 15.000€ έως 200.000€ Η χρηματοδότηση καλύπτει το **40%** των επιλέξιμων δαπανών και προσαυξάνεται κατά **10%**, φτάνοντας στο **50%** στην περίπτωση πρόσληψης νέου προσωπικού.

Ποσοστό 10% του προϋπολογισμού της δράσης θα διατεθεί αποκλειστικά για τις νέες πολύ μικρές και μικρές επιχειρήσεις, ενώ το 90% θα διατεθεί για τις υφιστάμενες πολύ μικρές και μικρές επιχειρήσεις. (Πολυχρόνης, Μ., 2016, <http://www.epidotiseis.gr/>, Επιδοτούμενα Προγράμματα Ευρωπαϊκής Ένωσης)

· **Πρόγραμμα "Ενίσχυση τουριστικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων (ΜΜΕ) για τον εκσυγχρονισμό τους και την ποιοτική αναβάθμιση των παρεχόμενων υπηρεσιών"**

Μπορούν να συμμετέχουν:

1. Υφιστάμενες και νέες πολύ μικρές, μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον τουρισμό.
2. Υφιστάμενες επιχειρήσεις και τηρούν βιβλία Β' και Γ' κατηγορίας, οι οποίες μέχρι 31.12.2015 έχουν κλεισμένες δύο ή περισσότερες διαχειριστικές χρήσεις
3. Νέες επιχειρήσεις και δεν εμπίπτουν στην ως άνω κατηγορία των υφιστάμενων και έχουν συσταθεί μέχρι 31.12.2015.

Επιδοτούνται με ποσό **15.000** ευρώ έως **150.000** ευρώ. Η χρηματοδότηση καλύπτει το **40%** των επιλέξιμων δαπανών και προσαυξάνεται κατά **10%**, φτάνοντας στο **50%** στην περίπτωση πρόσληψης νέου προσωπικού. Σε επιχειρήσεις με τρεις ή περισσότερες χρήσεις, απαιτείται η επιχείρηση να απασχολεί κατά μ.ο. την τριετία 2013-2015 τουλάχιστον μισή (0,5) ΕΜΕ μισθωτής εργασίας. Σε επιχειρήσεις με δύο χρήσεις απαιτείται, κατά μ.ο. την διετία 2014-2015 τουλάχιστον μισή (0,5) ΕΜΕ μισθωτής εργασίας. (Πολυχρόνης, Μ., 2016, <http://www.epidotiseis.gr/>, Επιδοτούμενα Προγράμματα Ευρωπαϊκής Ένωσης)

· **ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ DIGI-MOBILE 2012**

Η δράση digi mobile αφορά την ενίσχυση επιχειρήσεων για την ανάπτυξη και αξιοποίηση **καινοτόμων εφαρμογών** σε «έξυπνες» συσκευές κινητών επικοινωνιών και tablet-pc. Στοχεύει στην ενίσχυση επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στους τομείς τουρισμού, πολιτισμού, εστίασης, χονδρικού εμπορίου, υγείας, ψυχαγωγίας, περιβάλλοντος, μεταφορών και μεταφορικών δραστηριοτήτων (logistics), υπηρεσιών γενικότερα, καθώς και πληροφορικής και τηλεπικοινωνιών, προκειμένου να αξιοποιήσουν τη διεθνή δυναμική και να αποκτήσουν πρόσβαση σε νέα κοινά-στόχους, παρέχοντας νέες ψηφιακές δυνατότητες και υπηρεσίες υψηλής προστιθέμενης αξίας μέσω smartphones. (Πολυχρόνης, Μ., 2016, <http://www.epidotiseis.gr/>, Επιδοτούμενα Προγράμματα Ευρωπαϊκής Ένωσης)

## 5.2. ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ COSME

Το πρόγραμμα «για την ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων και τις ΜΜΕ (Programme for the Competitiveness of Enterprises and SMEs – COSME)» από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή για τη νέα προγραμματική περίοδο 2014-2020, το οποίο αποτελεί τη συνέχεια του Προγράμματος Πλαίσιο για την Ανταγωνιστικότητα και την Καινοτομία (CIP), απευθύνεται σε επιχειρηματίες που ενδιαφέρονται για χρηματοδότηση της εταιρείας τους, σε πολίτες που ενδιαφέρονται να ιδρύσουν ή να αναπτύξουν μια επιχείρηση, αλλά και σε κρατικές αρχές που διαμορφώνουν ή εφαρμόζουν σχετικές πολιτικές.

Το πρόγραμμα στοχεύει να ενισχύσει την ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων, να δημιουργήσει νέες θέσεις εργασίας και να συμβάλει στην ανάπτυξη της ευρωπαϊκής οικονομίας. Περιλαμβάνει δύο χρηματοδοτικούς μηχανισμούς: τον μηχανισμό μετοχικού κεφαλαίου και τον μηχανισμό εγγύησης δανείων, οι οποίοι προορίζονται να διευκολύνουν την πρόσβαση των ΜΜΕ σε χρηματοδότηση. Ο πρώτος θα παρέχει επιχειρηματικά κεφάλαια για τη φάση ανάπτυξης της επιχείρησης, και ο δεύτερος θα καλύπτει δάνεια ορισμένου μεγέθους για όλους τους τύπους ΜΜΕ. Η διαχείριση των μηχανισμών θα πραγματοποιείται από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων σε συνεργασία με χρηματοπιστωτικά ιδρύματα στα κράτη μέλη.

Το COSME αποσκοπεί στη (v) :

- Βελτίωση της πρόσβασης των ΜΜΕ στη χρηματοδότηση υπό μορφή μετοχικών κεφαλαίων και δανείων: Πρώτον, θα παρέχεται κεφαλαιακή διευκόλυνση στις επιχειρήσεις για επενδύσεις κατά τη φάση ανάπτυξής τους. Η επιστρεπτέα χρηματοδότηση θα γίνεται με εμπορικούς όρους, κυρίως σε μορφή επιχειρηματικών κεφαλαίων, μέσω ενδιάμεσων χρηματοπιστωτικών οργανισμών. Δεύτερον, θα παρέχεται δανειακή διευκόλυνση στις ΜΜΕ για ρυθμίσεις επιμερισμού άμεσων ή άλλων κινδύνων με ενδιάμεσους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς για την κάλυψη δανείων.
- Βελτίωση της πρόσβασης στις ευρωπαϊκές και παγκόσμιες αγορές: Το δίκτυο Enterprise Europe Network θα υποστηρίζει τις επιχειρήσεις σε θέματα αναπτυξιακού προσανατολισμού εντός και εκτός Ευρώπης. Προβλέπεται επίσης υποστήριξη για διεθνή βιομηχανική συνεργασία, με στόχο την εναρμόνιση του κανονιστικού και επιχειρηματικού περιβάλλοντος της ΕΕ και των κυριότερων εμπορικών της εταιρείας.
- Προώθηση της επιχειρηματικότητας: Οι δραστηριότητες θα περιλαμβάνουν την ανάπτυξη επιχειρηματικών δεξιοτήτων και επιχειρηματικής νοοτροπίας, ιδίως στους νέους επιχειρηματίες, τα άτομα νεαρής ηλικίας και τις γυναίκες. (<http://www.fundingprogrammesportal.gov.cy/easyconsole.cfm/page/programme/flid/442/cat/14>, 2014, COSME)

### 5.3. ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ JEREMIE

Η πρωτοβουλία JEREMIE (Joint European Resources for Small and Mediumsized Enterprises – Κοινοί ευρωπαϊκοί πόροι για τις πολύ μικρές ως μεσαίες επιχειρήσεις) παρέχει στα κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΕΕ), διαμέσου των εθνικών και περιφερειακών Διαχειριστικών Αρχών τους, τη δυνατότητα να χρησιμοποιούν μέρος των ενισχύσεων που λαμβάνουν από τα διαρθρωτικά ταμεία της ΕΕ, για τη χρηματοδότηση μικρομεσαίων επιχειρήσεων (ΜΜΕ) με ίδια κεφάλαια, δάνεια ή εγγυήσεις, μέσω ενός ταμείου ανακυκλούμενων πιστώσεων («Ταμείο Χαρτοφυλακίου»), το οποίο λειτουργεί ως κεντρικός φορέας διοχέτευσης των πόρων (fund of funds). (<https://www.nbg.gr/el/business/co-funded-loans/subsidized-loans/jeremie-entrepreneurship-co-funded-loans>, 2014, Συγχρηματοδοτούμενα δάνεια JEREMIE για Γενική Επιχειρηματικότητα)

Η πρωτοβουλία αυτή αναπτύχθηκε από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή και το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (ΕΤαΕ), το οποίο ανήκει στον Όμιλο της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων.

Βασικοί στόχοι του προγράμματος «JEREMIE νέες επιχειρήσεις» είναι να παρέχει ευνοϊκά δάνεια σε πολύ μικρές και μικρές επιχειρήσεις με επιμερισμό των κινδύνων, να αξιοποιήσει τα διαρθρωτικά ταμεία για την ενίσχυση των μικρών επιχειρήσεων μέσω δανείων, εγγυήσεων, επενδύσεων σε κεφάλαια επιχειρηματικού κινδύνου κτλ., αλλά όχι με επιχορηγήσεις. Αυτό δύναται να έχει πολλαπλασιαστικά οφέλη, γιατί στα κονδύλια που δεσμεύονται από τα Διαρθρωτικά Ταμεία προστίθενται και ιδιωτικά κεφαλαία σε επίπεδο χρηματοοικονομικών εργαλείων. Το γεγονός ότι οι ενισχύσεις που δίνονται στις ΜΜΕ είναι επιστρεπτές, επιτρέπει τη συνεχή ανατροφοδότηση των πόρων που κατευθύνονται στις δράσεις αυτές. Τα δάνεια δεν μπορούν να υπερβαίνουν τα 100.000 ευρώ με επιτόκια κάτω του 3% και με περίοδο αποπληρωμής από 36 έως 72 μήνες, στην οποία συμπεριλαμβάνεται η περίοδος χάριτος. Στο πλαίσιο του προγράμματος JEREMIE οι επιχειρηματίες πληρώνουν τόκους μόνο για το 50% δανείου. Οι τόκοι που αντιστοιχούν στο άλλο 50% θα καλύπτονται από το εθνικό στρατηγικό πλαίσιο αναφοράς, το οποίο συγχρηματοδοτείται από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης και την ελληνική κυβέρνηση. Δύο ελληνικές τράπεζες είναι υπεύθυνες για τη χορήγηση των δανείων. Το πρόγραμμα Jeremie χρηματοδοτεί επενδυτικά δάνεια για την αγορά πάγιων και άυλων περιουσιακών στοιχείων, καθώς και κεφάλαια εργασίας για την ανάπτυξη και την επέκταση των επιχειρήσεων. (<https://www.nbg.gr/el/business/co-funded-loans/subsidized-loans/jeremie-entrepreneurship-co-funded-loans>, 2014, Συγχρηματοδοτούμενα δάνεια JEREMIE για Γενική Επιχειρηματικότητα)

#### 5.4. ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ LEADER

Επιδότηση έως 600.000 ευρώ σε μικρές επιχειρήσεις παρέχει το νέο **πρόγραμμα Leader**, που ανοίγει μέσα στο α' εξάμηνο του 2016. Αφορά σε νεοφυείς επιχειρήσεις ή σε επιχειρήσεις που θέλουν να εκσυγχρονίσουν τις ήδη υφιστάμενες που δραστηριοποιούνται στον αγροτουρισμό, την οικοτεχνία, τη βιοτεχνία και τις υπηρεσίες στις αγροτικές περιοχές της χώρας.

Η διαβούλευση έχει ξεκινήσει ήδη για την έγκριση μέχρι και 50 στρατηγικών τοπικής ανάπτυξης στις οποίες θα συμμετέχουν Δήμοι και Τοπικές Κοινότητες μέχρι 15.000 κατοίκους, ενώ προτεραιότητα για τις ιδιωτικές επενδύσεις θα έχουν οι αγρότες, άνεργοι και οι γυναίκες. (<http://newpost.gr/oikonomia/508540/poies-epixeirhseis-mporoy-n-na-paroy-n-epidothsh-ews-600-000-eyrw-to-2016>, 2016, Ποιες επιχειρήσεις μπορούν να πάρουν επιδότηση έως 600.000 ευρώ το 2016)

Οι επιχειρήσεις που επιθυμούν να χρηματοδοτηθούν από το πρόγραμμα Leader θα πρέπει να έχουν αντικείμενο ή να δραστηριοποιηθούν στους παρακάτω κλάδους:

- Μεταποίηση και συσκευασία αγροτικών προϊόντων
- Οικοτεχνία
- Επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών
- Επιχειρήσεις παραγωγής ειδών διατροφής μετά την α' μεταποίηση
- Χώροι εστίασης και αναψυχής
- Επιχειρήσεις καταλυμάτων
- Επιχειρήσεις εναλλακτικού τουρισμού
- Τουριστικά γραφεία

#### **Επιλέξιμες δαπάνες**

Οι δαπάνες που θα καλύπτει το πρόγραμμα Leader είναι: (<http://newpost.gr/oikonomia/508540/poies-epixeirhseis-mporoy-n-na-paroy-n-epidothsh-ews-600-000-eyrw-to-2016>, 2016, Ποιες επιχειρήσεις μπορούν να πάρουν επιδότηση έως 600.000 ευρώ το 2016)

- Δαπάνες κτιριακών εγκαταστάσεων, όπως οικοδομικών εργασιών κ.λπ.
- Δαπάνες διαμόρφωσης του περιβάλλοντος χώρου προκειμένου να ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις λειτουργίας της επιχείρησης.
- Δαπάνες αγοράς νέου μηχανολογικού εξοπλισμού. Περιλαμβάνονται οι δαπάνες μεταφοράς και εγκατάστασης.
- Δαπάνες αγοράς λοιπού εξοπλισμού απαραίτητου για τη λειτουργία της επιχείρησης και αγοράς οχημάτων για τις επιχειρήσεις εναλλακτικού τουρισμού.
- Γενικές δαπάνες συνδεόμενες με τα ανωτέρω όπως, αμοιβές μηχανικών και συμβούλων.
- Δαπάνες προβολής και προώθησης, όπως η έκδοση διαφημιστικών φυλλαδίων.



- Δαπάνες αγοράς ειδικών επαγγελματικών μέσων μεταφοράς προϊόντων και πρώτων υλών.
- Δαπάνες για την κάλυψη του κόστους μελέτης-εγκατάστασης συστημάτων διασφάλισης ποιότητας και ποιοτικών σημάτων και πιστοποίησης.
- Τα είδη των τροφίμων
- Προϊόντα δημητριακών, ιδίως απλά αρτοσκευάσματα (π.χ. παξιμάδια κ.τ.λ) και ζυμαρικά
- Προϊόντα φυτικής προέλευσης με ή χωρίς γλυκαντικές ύλες, ιδίως γλυκά κουταλιού, μαρμελάδες, κομπόστες, ζελέ φρούτων, παστέλια με ξηρούς καρπούς, πετιμέζι, μουσταλευριά.
- Προϊόντα με παρθένα ελαιόλαδα και διάφορα αρωματικά φυτά, μπαχαρικά, αιθέρια έλαια, χυμούς φρούτων κ.α. τρόφιμα σε συσκευασία έως δύο (2) λίτρων.
- Προϊόντα διατηρημένα με αλάτι, ξύδι και λάδι τρόφιμα φυτικής προέλευσης, ιδίως ελιές και προϊόντα ελιάς αλείμματα, τουρσιά, σάλτσες.
- Προϊόντα διατηρημένα με ξήρανση τρόφιμα φυτικής προέλευσης, ιδίως φρούτα και λαχανικά, ξηροί καρποί, όσπρια, αρωματικά φυτά.
- Προϊόντα με μέλι και ξηρούς καρπούς, αποξηραμένα φρούτα, μαστίχα, κρόκο κ.α. τρόφιμα.
- Γαλακτοκομικά προϊόντα, όπως τυρί, βούτυρο, γιαούρτι.  
(<http://newpost.gr/oikonomia/508540/poies-epixeirhseis-mporoy-n-na-paroy-n-epidothsh-ews-600-000-eyrw-to-2016>, 2016, Ποιες επιχειρήσεις μπορούν να πάρουν επιδότηση έως 600.000 ευρώ το 2016)

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6<sup>ο</sup> – ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ

### 6.1. ΣΚΟΠΟΣ ΚΑΙ ΣΤΟΧΟΙ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ

Βασικός σκοπός μέσα από τη μελέτη που θα ακολουθήσει είναι η διερεύνηση της σημερινής κατάστασης σχετικά με τα μέσα και τους τρόπους χρηματοδότησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στη χώρα μας.

Οι επιμέρους στόχοι της έρευνας είναι:

1. Η καταγραφή της υπάρχουσας άποψης για τις σημερινές μικρομεσαίες επιχειρήσεις.
2. Η καταγραφή της άποψης για τα μέσα που χρησιμοποιούνται για τη χρηματοδότηση μιας επιχείρησης.
3. Η τρόποι επενδύσεων των επιχειρήσεων.
4. Η έρευνα για τους φορείς κρατικής αλλά και ευρωπαϊκής χρηματοδότησης των επιχειρήσεων.

Η μεθοδολογία που χρησιμοποιείται στην ερευνητική διαδικασία, κατέχει σημαντικό ρόλο στο αποτέλεσμα της εκάστοτε έρευνας. Μέσω των μεθόδων που θα ακολουθηθούν θα παρουσιαστούν τα αποτελέσματα και τα συμπεράσματα πάνω στο θέμα που μας απασχόλησε.

### 6.2. ΠΟΣΟΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΠΟΙΟΤΙΚΕΣ ΕΡΕΥΝΕΣ

Οι έρευνες αγοράς, ανάλογα με το μέγεθος του δείγματος και τη μεθοδολογία που διεξάγονται, διακρίνονται σε ποσοτικές και ποιοτικές

- Οι ποσοτικές έρευνες διενεργούνται σε σχετικά μεγάλο και αντιπροσωπευτικό δείγμα του πληθυσμού και στοχεύουν στον ποσοτικό προσδιορισμό των σχέσεων των μεταβλητών

του υπό διερεύνηση προβλήματος. Πρόκειται, δηλαδή, για περιγραφικές έρευνες που έχουν ως σκοπό να προσδιορίσουν πόροι είναι αυτοί που αγοράζουν ένα συγκεκριμένο προϊόν ή κατηγορία προϊόντων, τι ποσότητες αγοράζουν, πόσο συχνά αγοράζουν.

• Οι ποιοτικές έρευνες είναι αυτές που διενεργούνται σε πολύ μικρές αντιπροσωπευτικές ομάδες του πληθυσμού και αποσκοπούν στον προσδιορισμό των ποιοτικών σχέσεων μεταξύ των μεταβλητών του προβλήματος. Πρόκειται δηλαδή για έρευνες που αποσκοπούν κυρίως στην αποκάλυψη των βαθύτερων αιτιών που καθορίζουν τη συμπεριφορά των ατόμων, π.χ., γιατί τα άτομα προτιμούν το Α προϊόν αντί του Β. (Λελεδάκης, Γ., Ζιγκριρίδης, Ε., 2008: 132-142)

### 6.3. ΟΙ ΠΟΙΟΤΙΚΕΣ ΕΡΕΥΝΕΣ

Οι ποιοτικές έρευνες αποσκοπούν στην ερμηνεία της συμπεριφοράς των ατόμων μέσω της αποκάλυψης και της βαθύτερης διερεύνησης των στάσεων, των αξιών, των εικόνων ή των συναισθημάτων που δημιουργούνται από βιολογικούς, ψυχολογικούς ή κοινωνικούς παράγοντες. Οι ποιοτικές έρευνες χρησιμοποιούνται συνήθως για:

#### • Διερεύνηση σε βάθος

- S αντιλήψεων και απόψεων
- S στάσεων και συνηθειών
- S κινήτρων

#### • Αξιολόγηση

- S ψυχολογικών μεταβλητών και μορφών συμπεριφοράς
- S προϊόντων
- S ιδεών για νέα προϊόντα ή υπηρεσίες (concepts)
- S ονομάτων και σημάτων προϊόντων ή υπηρεσιών
- S συσκευασιών
- S γεύσεων / οσμών
- S διαφημίσεων

#### • Βοήθημα / συμπλήρωμα ποσοτικών ερευνών

- S δημιουργία «ερωτηματολογίων πιλότων» ποσοτικών ερευνών
- S οριοθέτηση περιοχών που στη συνέχεια θα διερευνηθούν με ποσοτικές μεθόδους
- S βαθύτερη διερεύνηση και ερμηνεία αποτελεσμάτων ποσοτικών ερευνών.

### **6.3.1. ΟΙ ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΤΗΣ ΠΟΙΟΤΙΚΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ**

Υπάρχει ένα πλήθος απλών ή σύνθετων τεχνικών που εφαρμόζεται στην ποιοτική έρευνα. Ωστόσο, όλες οι τεχνικές της ποιοτικής έρευνας στηρίζονται στο συνδυασμό συζητήσεων και την εφαρμογή ειδικών τεχνικών, γι' αυτό και η διεξαγωγή τους απαιτεί μεγάλη πείρα και μεγάλη εξειδίκευση του ερευνητή.

Οι πιο διαδεδομένες και απλές τεχνικές στην ποιοτική έρευνα, που εφαρμόζονται στο χώρο του μάρκετινγκ, είναι οι ομαδικές συζητήσεις (group discussions) και οι προσωπικές συνεντεύξεις βάθους (depth interviews). (Λελεδάκης, Γ., Ζιγκριφίδης, Ε., 2008: 132-142)

### **6.3.2. ΜΕΘΟΔΟΙ ΣΥΛΛΟΓΗΣ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ**

Για την συλλογή των πρωτογενών στοιχείων (primary data) οι ερευνητές χρησιμοποιούν διάφορες μεθόδους που ποικίλουν ανάλογα με το σκοπό της έρευνας, τα διαθέσιμα κονδύλια για τη διεξαγωγή της έρευνας και το χρόνο που θέλει να έχει ο ενδιαφερόμενος τ' αποτελέσματα. Γενικά, οι μέθοδοι συλλογής στοιχείων διακρίνονται σε δύο μεγάλες ομάδες. Στην πρώτη ομάδα περιλαμβάνονται οι μέθοδοι συλλογής στοιχείων μέσω επικοινωνιακής διαδικασίας, ενώ στη δεύτερη ομάδα περιλαμβάνονται οι μέθοδοι συλλογής στοιχείων με παρατήρηση.

### **6.3.3. Η ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΚΑΙ Η ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟΥ**

Το ερωτηματολόγιο είναι ένα από τα κύρια «εργαλεία» συλλογής στοιχείων που χρησιμοποιούνται στην έρευνα αγοράς. Η σωστή προετοιμασία και η τελική διαμόρφωσή του συμβάλλουν αποφασιστικά στην επιτυχία μιας έρευνας. Ένα καλά σχεδιασμένο ερωτηματολόγιο μπορεί να δώσει στοιχεία με μεγάλο βαθμό αξιοπιστίας, ενώ ένα κακό ερωτηματολόγιο μπορεί να επηρεάσει αρνητικά, και σε μεγάλο βαθμό, την αξιοπιστία μιας έρευνας, έστω κι αν αυτή έχει σχεδιαστεί με τον καλύτερο δυνατό τρόπο.

#### **6.3.3.1. Η ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟΥ**

Το περιεχόμενο του ερωτηματολογίου διαμορφώνεται με βάση το αρχικό briefing, όπου προσδιορίζεται ο σκοπός της έρευνας. Ωστόσο, στη διαμόρφωση του τελικού ερωτηματολογίου υπάρχουν και περιορισμοί που έχουν να κάνουν με τον αριθμό των ερωτήσεων, τη διάρκεια, το κόστος και το χρόνο που απαιτείται για τη συμπλήρωσή του.

Η προετοιμασία του ερωτηματολογίου αρχίζει με λεπτομερή καταγραφή όλων των στοιχείων και των πληροφοριών, τα οποία επιθυμεί να αποκτήσει ο ερευνητής. Αυτή η διαδικασία βοηθάει στο αρχικό «φορμάρισμα» των ερωτήσεων του ερωτηματολογίου, καθώς επίσης και στην «οργάνωση» του ερωτηματολογίου σε λογικές ενότητες.

Επίσης, δίνει μια πρώτη ένδειξη του μεγέθους του ερωτηματολογίου και του βαθμού λεπτομέρειας που θέλει να εξασφαλίσει ο ερευνητής. Φυσικά, όσο περισσότερη λεπτομέρεια επιδιώκει ο ερευνητής τόσο περισσότερο αυξάνει η πολυπλοκότητα και η έκταση του ερωτηματολογίου. (Λελεδάκης, Γ., Ζιγκριφίδης, Ε., 2008: 132-142)

### **6.3.3.2. ΤΑ ΕΙΔΗ ΤΩΝ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ**

Τα κυριότερα είδη ερωτήσεων που μπορεί να περιέχει ένα ερωτηματολόγιο είναι τα εξής:

- Ανοικτές ερωτήσεις. Πρόκειται για ερωτήσεις, στις οποίες απαντάει ο ερωτώμενος και ο ερευνητής καταγράφει τις σχετικές απαντήσεις χρησιμοποιώντας τη φρασεολογία των ερωτώμενων.
- Κλειστές ερωτήσεις. Είναι αυτές που συνοδεύονται από μια σειρά κωδικοποιημένων απαντήσεων, μια ή περισσότερες από τις οποίες είναι πιθανόν να δώσει ο ερωτώμενος.
- Απογραφικές ερωτήσεις. Πρόκειται για ερωτήσεις με τις οποίες επιχειρείται η καταγραφή ορισμένων στοιχείων, όπως της κατοχής συσκευών.
- Ερωτήσεις ιεράρχησης. Με τις ερωτήσεις αυτού του είδους ζητείται από τον ερωτώμενο να ιεραρχήσει μια σειρά απαντήσεις.
- Ερωτήσεις με χρήση κλιμάκων. Πρόκειται για ερωτήσεις, των οποίων οι απαντήσεις διατυπώνονται με τη βοήθεια κλιμάκων.
- Ερωτήσεις με χρήση ημιτελών φράσεων. Πρόκειται για σειρά ημιτελών φράσεων, τις οποίες καλείται να συμπληρώσει αυθόρμητα ο ερωτώμενος.
- Ερωτήσεις ερμηνείας εικόνας. Σύμφωνα με την τεχνική αυτή, ο ερωτώμενος βλέπει μια εικόνα που είτε την ερμηνεύει είτε δίνει απάντηση με τη βοήθεια της εικόνας.

### **6.3.3.3. ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΕΝΟΣ ΣΩΣΤΟΥ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟΥ**

Ένα ερωτηματολόγιο, για να καταστεί πραγματικά αποτελεσματικό «εργαλείο» στα χέρια του ερευνητή, πρέπει να πληροί τις παρακάτω προϋποθέσεις:

- να διευκολύνει τη συνεργασία μεταξύ ερευνητή και ερωτώμενων
- κάθε ερώτηση του ερωτηματολογίου πρέπει να είναι σαφής και διατυπωμένη με τέτοιο τρόπο, ώστε να έχει το ίδιο νόημα για όλους τους ερωτώμενους
- ν' αποκλείει τη μεροληψία
- να περιέχει ερωτήσεις ελέγχου, ώστε να ελέγχεται η ειλικρίνεια των απαντήσεων που δίνει ο ερωτώμενος

- η έκταση του ερωτηματολογίου να είναι κατά το δυνατόν περιορισμένη, ώστε ο ερωτώμενος να μην αναγκάζεται λόγω κόπωσης να δίνει βιαστικές ή ανακριβείς απαντήσεις
- η καταγραφή των απαντήσεων από τον ερευνητή να διευκολύνει την επεξεργασία των στοιχείων. (Λελεδάκης, Γ., Ζιγκριρίδης, Ε., 2008: 132-142)

#### **6.3.3.4. ΤΑ ΕΙΔΗ ΤΩΝ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΩΝ**

Τα ερωτηματολόγια που χρησιμοποιούνται στην έρευνα αγοράς διασαφηνίζονται στις παρακάτω κατηγορίες:

• **Ερωτηματολόγια που συμπληρώνονται από τον ερευνητή.** Τα ερωτηματολόγια του τύπου αυτού δεν παρουσιάζουν καμιά ιδιαιτερότητα, ούτε δυσκολίες στη συμπλήρωσή τους, γιατί την ευθύνη γι' αυτά έχει ο ερευνητής.

Η μέθοδος συλλογής στοιχείων μ' αυτόν τον τρόπο εξασφαλίζει υψηλό βαθμό ανταπόκρισης των ερωτώμενων και ελαχιστοποίηση των λαθών στη συμπλήρωση των ερωτηματολογίων, γιατί ο ερευνητής υποβάλλει ο ίδιος τις ερωτήσεις, δίνει τις απαραίτητες διευκρινήσεις, αν ζητηθούν από τον ερωτώμενο και καταγράφει τις απαντήσεις κατά κανόνα σωστά.

• **Ερωτηματολόγια που συμπληρώνονται ατομικά.** Πρόκειται για ερωτηματολόγια που συνήθως παρουσιάζονται στον ερωτώμενο από κάποιο αρμόδιο πρόσωπο, π.χ. τον υπεύθυνο της έρευνας. (Λελεδάκης, Γ., Ζιγκριρίδης, Ε., 2008: 132-142)

Στη διάρκεια της παρουσίασης αυτής, αναλύονται στον ερωτώμενο ο σκοπός της έρευνας και το περιεχόμενο του ερωτηματολογίου. Στη συνέχεια ο ερωτώμενος καλείται να συμπληρώσει μόνος του το ερωτηματολόγιο ακολουθώντας τις οδηγίες που του έχουν δοθεί.

• **Ερωτηματολόγια που συμπληρώνονται ομαδικά.** Τα ερωτηματολόγια αυτά μοιάζουν με τα προηγούμενα. Η διαφορά τους είναι στη διαδικασία συμπλήρωσής τους. Τα ερωτηματολόγια αυτής της κατηγορίας παρουσιάζονται από τον ερευνητή σε μια ομάδα ατόμων και, αφού ο ερευνητής αναλύσει το σκοπό της έρευνας και τον τρόπο συμπλήρωσης του ερωτηματολογίου, καλεί τα άτομα της ομάδας να συμπληρώσουν μόνα τους το ερωτηματολόγιο. Η χρήση του ερωτηματολογίου αυτού του είδους συνιστάται μόνο σ' ορισμένες κατηγορίες ερευνών, π.χ. την έρευνα μεταξύ ενός οργανωμένου γκρουπ ταξιδιωτών.

Καθένα από τα είδη ερωτηματολογίων έχει πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα, γι' αυτό, αν πρόκειται να κάνετε κάποια έρευνα μόνοι σας, είναι σκόπιμο για την επιλογή και την προετοιμασία του κατάλληλου ερωτηματολογίου να ζητήσετε τη βοήθεια κάποιου ειδικού συμβούλου. (Λελεδάκης, Γ., Ζιγκριρίδης, Ε., 2008: 132-142)

#### 6.4. ΕΠΙΛΟΓΗ ΤΟΥ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ ΚΑΙ ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΤΟΥ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟΥ

Η ερευνητική μέθοδος που χρησιμοποιήθηκε ήταν η μέθοδος της δειγματοληψίας μέσω ερωτηματολογίου με ερωτήσεις κλειστού τύπου.

Η έρευνά μας αποτελείται από ένα ερωτηματολόγιο των είκοσι πέντε ερωτήσεων (25), που απαντήθηκε συνολικά από εξήντα (60) μικρομεσαίες επιχειρήσεις (τουριστικά καταλύματα, καταστήματα εστίασης, λιανικής πώλησης, κ.λπ.). Το ερωτηματολόγιο στάλθηκε και απαντήθηκε μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου. Ο αρχικός αριθμός των ερωτηματολογίων έφτανε τα ογδόντα (80) αλλά μόνο τα εξήντα (60) από αυτά ήταν ολοκληρωμένα και μπόρεσαν να συμπεριληφθούν στην έρευνα.

Το ερωτηματολόγιο της έρευνας δομήθηκε με τέτοιο τρόπο έτσι ώστε οι πληροφορίες που θα συλλεγούν μέσω αυτού να είναι στατιστικά και ηλεκτρονικά επεξεργάσιμες και να οδηγούν σε ουσιαστικά αποτελέσματα. Το ερωτηματολόγιο θα πρέπει να είναι σύντομο καθώς μεγάλα ερωτηματολόγια αποθαρρύνουν τόσο τους ερευνητές όσο και τους ερωτώμενους. Τα μεγάλα μεγέθους ερωτηματολόγια αυξάνουν το κόστος της έρευνας ενώ λόγω των αρνήσεων συμπλήρωσης τους, μειώνουν και την ποιότητά της. Παράλληλα, το ερωτηματολόγιο πρέπει να είναι εύκολο στην απάντηση και τα διάφορα ερωτήματα να έχουν μια λογική ακολουθία έτσι ώστε η συμπλήρωσή του να εξελίσσεται ομαλά (Ζαΐρης Ε.Π., 2005:27).

Βέβαια η μέθοδος αυτή έχει και αρκετά μειονεκτήματα που οφείλονται τόσο στη φύση όσο και στην εφαρμογή της. Συγκεκριμένα, τα υποκείμενα λόγω του περιορισμού που δέχονται από τη πλευρά του ερευνητή, δε δίνουν πάντα ακριβείς απαντήσεις και δεν απαντούν αυθόρμητα. Επίσης στο χρονικό διάστημα που μεσολαβεί από τη συμπλήρωση του ερωτηματολογίου από τα υποκείμενα, μέχρι την επιστροφή τους υπάρχει κίνδυνος να σημειωθεί μεγάλη απώλεια ερωτηματολογίων.

Όμως, παρά όλα τα μειονεκτήματα που έχει η μέθοδος αυτή, αποφασίστηκε να χρησιμοποιηθεί στην παρούσα έρευνα, γιατί τη θεωρήσαμε για το θέμα μας ως την πιο ενδεικνυόμενη και την πιο αποτελεσματική, δεδομένου ότι επιδιώκαμε να συλλέξουμε πληροφορίες καθώς και ότι το γραπτό ερωτηματολόγιο απαντιέται εύκολα-δεδομένου ότι το δείγμα αποτελείτο από ελληνικές επιχειρήσεις.

Στην πλειονότητά τους οι ερωτήσεις ήταν κλειστές. Οι ερωτηθέντες έπρεπε να επιλέξουν μία ή ορισμένες φορές και πάνω από μια από τις απαντήσεις που τους δίνονταν στην εκάστοτε ερώτηση. Οι κλειστές ερωτήσεις προτιμήθηκαν κατά τη σύνταξη του τελικού ερωτηματολογίου, επειδή είναι πιο εύκολο να απαντηθούν από άποψη ταχύτητας, γεγονός

που εξασφαλίζει περισσότερες απαντήσεις σε δεδομένο χρόνο. Παράλληλα γίνεται πιο εύκολα η στατιστική επεξεργασία. Επίσης ο ερευνητής εστιάζει την προσοχή του σε αυτό που θέλει να μάθει.

Η επεξεργασία διήρκεσε τρεις περίπου μήνες με την παρακάτω διαδικασία. Αρχικά τα ερωτηματολόγια ελέγχθηκαν και αριθμήθηκαν και το πρόγραμμα που χρησιμοποιήθηκε στην ανάλυση των δεδομένων, ήταν το Excel Windows.

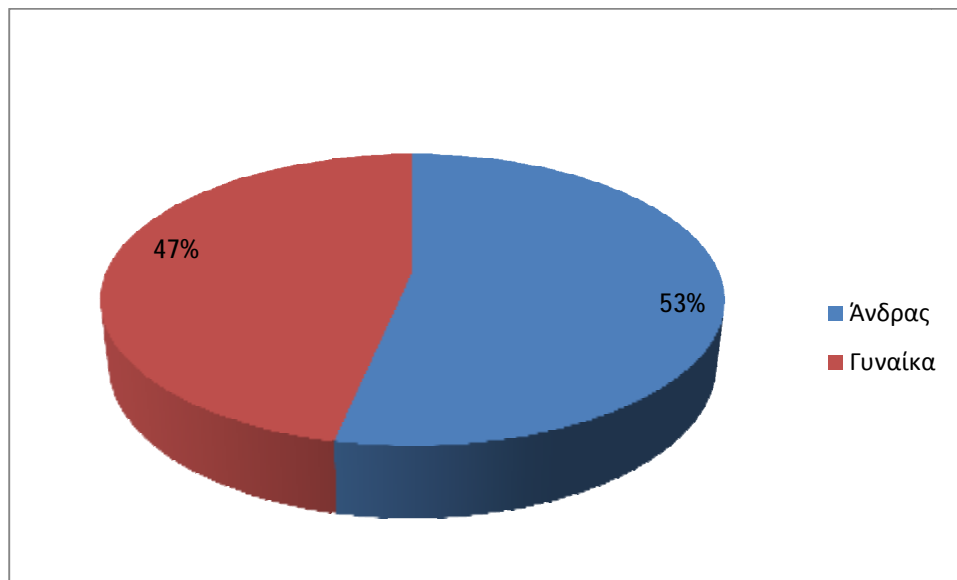


# ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΠΡΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

## Α. ΓΕΝΙΚΑ ΚΑΙ ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

### 1. Φύλο

Άνδρας	53%
Γυναίκα	47%

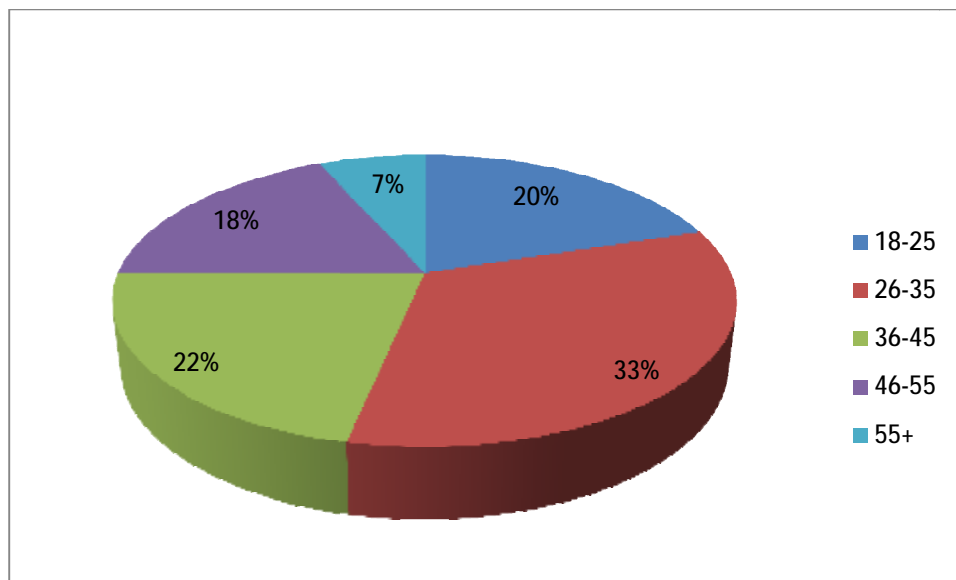


Το 53% του δείγμα που συμπλήρωσε το παρόν ερωτηματολόγιο αποτελείται από άντρες και το 47% από γυναίκες.

### 2. Ηλικία

--	--

18-25	20%
26-35	33%
36-45	22%
46-55	18%
55+	7%

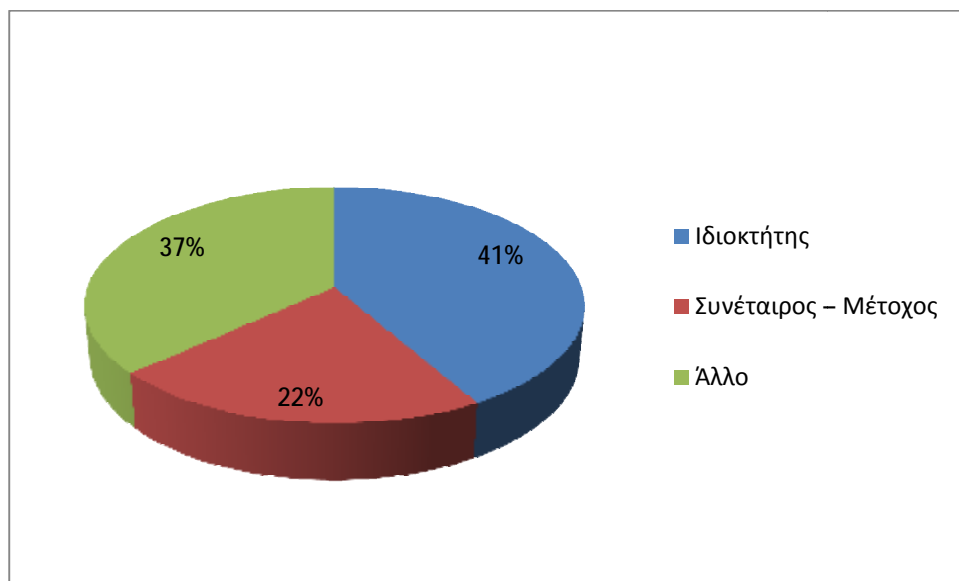


Οι ηλικίες του δείγματος ποικίλουν. Το 33% είναι ηλικίας μεταξύ 26 και 35, το 22% από 36 μέχρι 45, το 20% από 18 μέχρι 25, το 18% από 46 μέχρι 55 και το 7% από 55 ετών και πάνω.

### 3. Τι θέση κατέχετε στην εταιρεία

Ιδιοκτήτης	41%

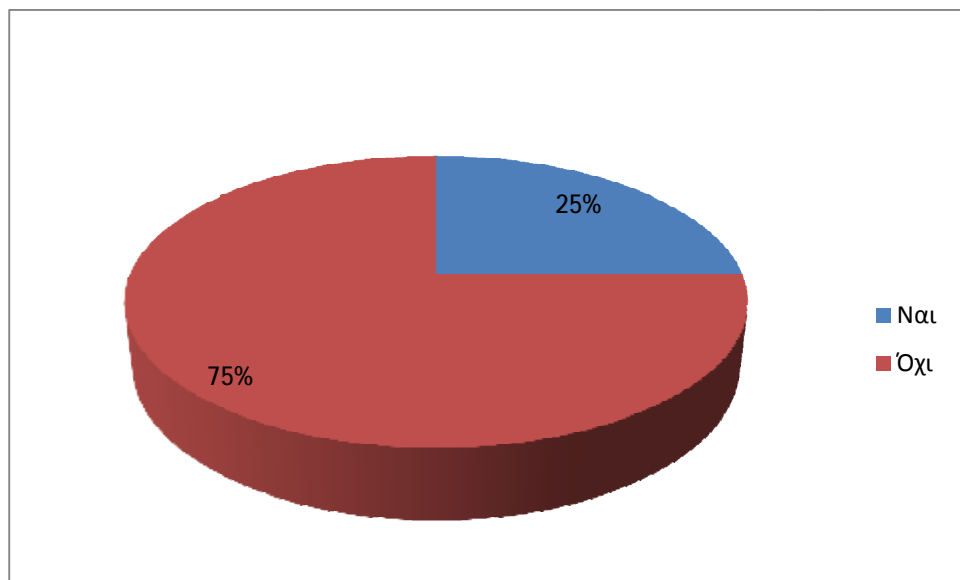
Συνέταιρος – Μέτοχος	22%
Άλλο	37%



Η πλειοψηφία που απάντησε το ερωτηματολόγιο είναι οι ιδιοκτήτες της επιχείρησης (41%). Το 22% είναι συνέταιροι ή μέτοχοι και το 37% έχει κάποια άλλη θέση στην επιχείρηση.

4. Το αντικείμενο που σπουδάσατε ταιριάζει με την φύση και ταυτότητα της επιχείρησας;

Ναι	25%
Όχι	75%

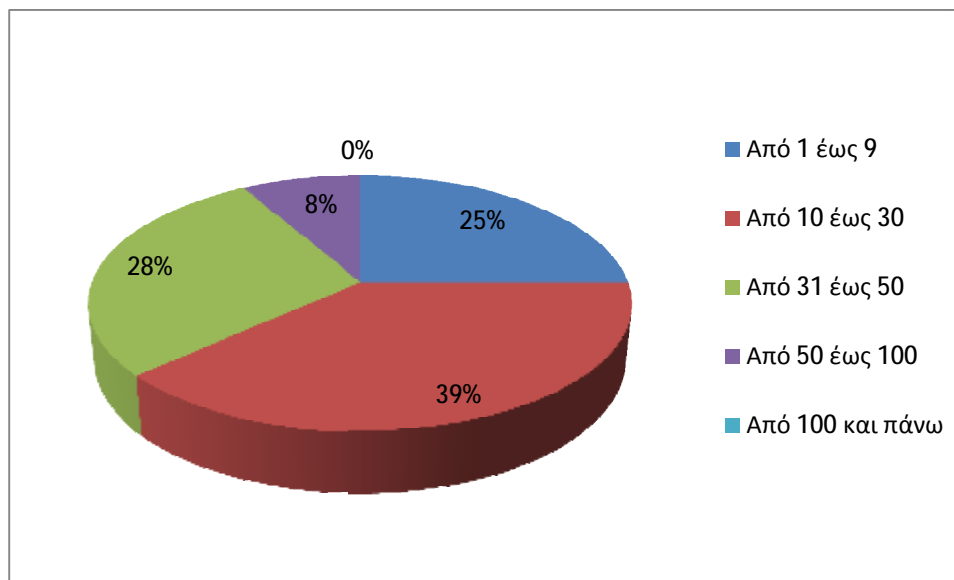


Το 75% των ερωτηθέντων απάντησε ότι το αντικείμενο σπουδών τους δεν ταιριάζει με τη φύση και την ταυτότητα της επιχείρησής τους. Μόνο το 25% απάντησε θετικά.

## Β. ΠΡΟΦΙΛ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

### 1. Μέγεθος επιχείρησης

1-9	25%
10-30	39%
31-50	28%
50-100	8%
100+	0%

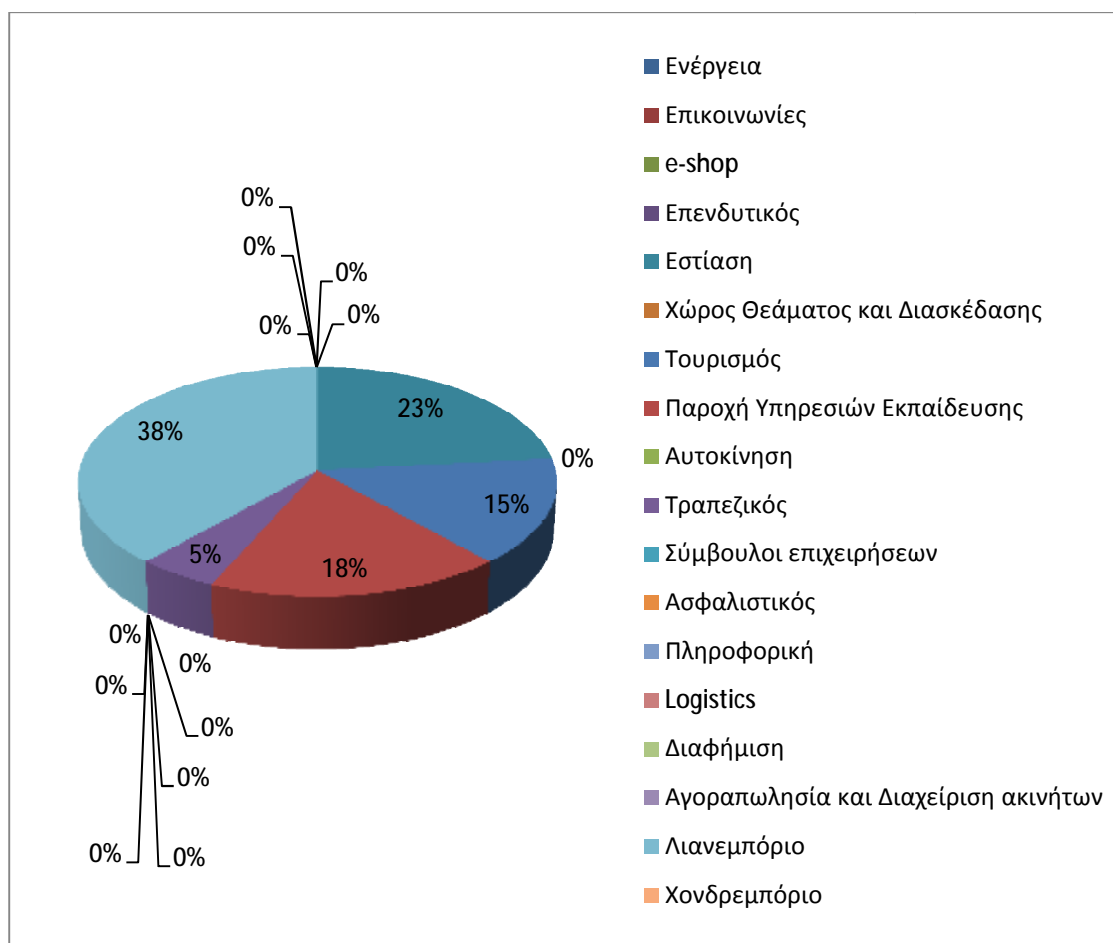


Οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος απασχολούν από 10 έως 30 υπαλλήλους (39%). Το 28% απάντησε από 31 έως 50, το 25% από 1 έως 9 (25%) και το 8% από 50 έως 100.

## 2. Κλάδος δραστηριοποίησης

Ενέργεια	0%
Επικοινωνίες	0%
e-shop	0%
Επενδυτικός	0%
Εστίαση	23%
Χώρος Θεάματος και Διασκέδασης	0%
Τουρισμός	15%
Παροχή Υπηρεσιών Εκπαίδευσης	18%
Αυτοκίνηση	0%

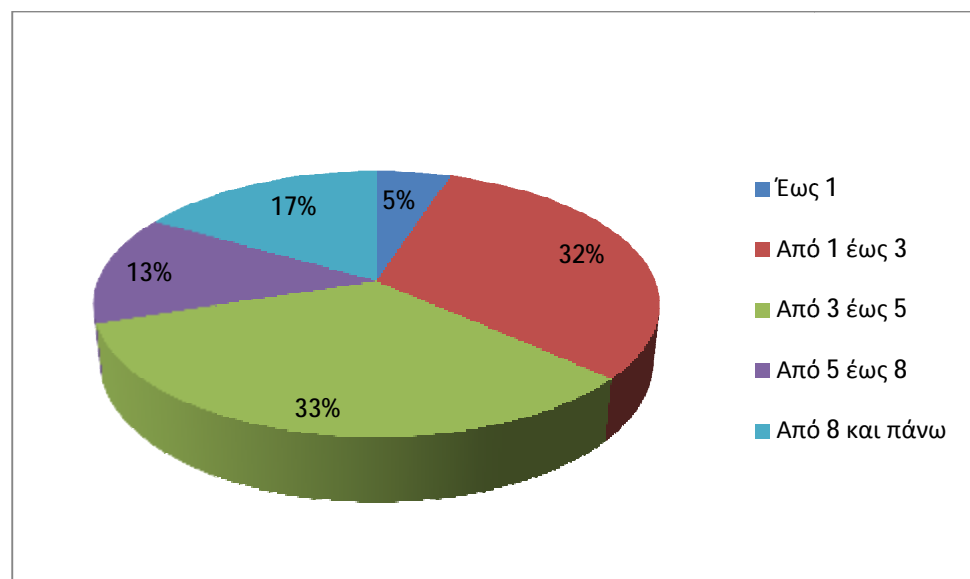
Τραπεζικός	5%
Σύμβουλοι επιχειρήσεων	0%
Ασφαλιστικός	0%
Πληροφορική	0%
Logistics	0%
Διαφήμιση	0%
Αγοραπωλησία και Διαχείριση ακινήτων	0%
Λιανεμπόριο	38%
Χονδρεμπόριο	0%
Άλλο	0%



Οι επιχειρήσεις που απευθύναμε το ερωτηματολόγιο ανήκουν στον τομέα του λιανεμπορίου (38%), της εστίασης (23%), της παροχής υπηρεσιών εκπαίδευσης (18%), του τουρισμού (15%) και των τραπεζών (5%).

### 3. Πόσα χρόνια λειτουργεί η επιχείρησή σας;

Έως 1	5%
1-3	32%
3-5	33%
5-8	13%
8+	17%



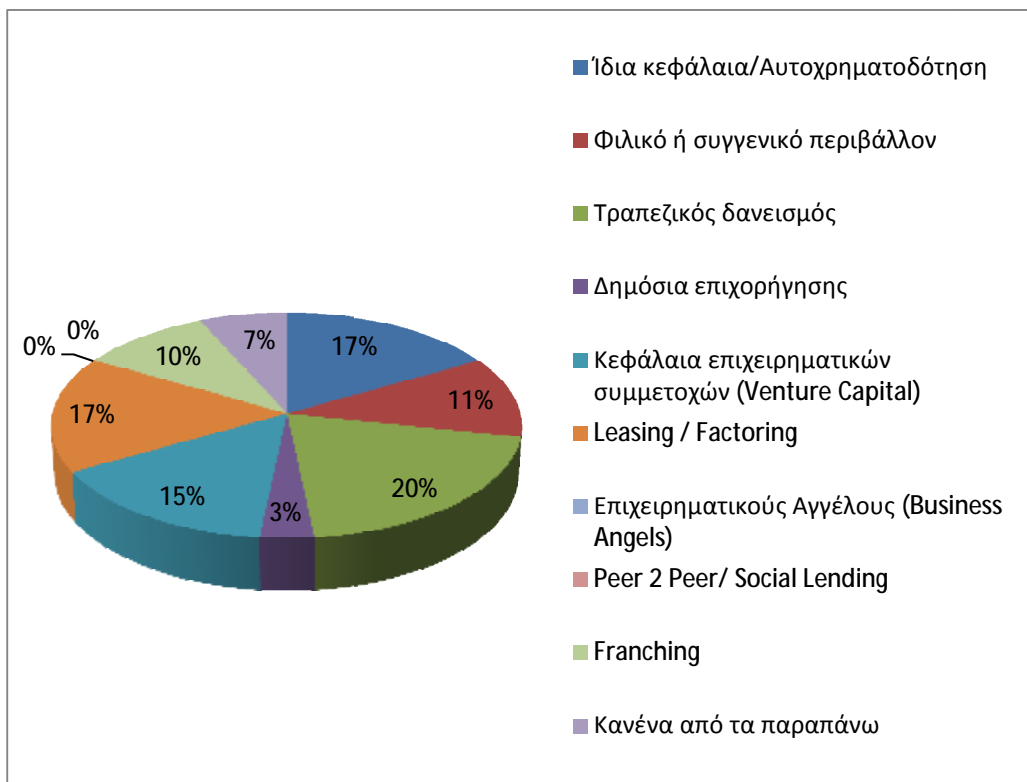
Η πλειοψηφία των μικρομεσαίων επιχειρήσεων του δείγματος λειτουργεί τα τελευταία 5 με 8 χρόνια (33%). Ακολουθούν όσες ξεκίνησαν τη λειτουργία τους πριν 1 με 3 χρόνια (32%), πριν 8 έτη και πάνω (17%), αυτές που λειτουργούν από 5 έως 8 χρόνια (17%) και όσες ιδρύθηκαν τον τελευταίο χρόνο (5%).

### Γ. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

1. Από πού αντλήσατε τα απαιτούμενα κεφάλαια για τη χρηματοδότηση της επιχείρησής σας;

Ίδια κεφάλαια/Αυτοχρηματοδότηση	17%
Φιλικό ή συγγενικό περιβάλλον	11%
Τραπεζικός δανεισμός	20%
Δημόσια επιχορήγησης (Κ.Π.Σ. / «Αναπτυξιακός Νόμος»)	3%
Κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture Capital)	15%
Leasing / Factoring	17%
Επιχειρηματικούς Αγγέλους (Business Angels)	0%
Peer 2 Peer/ Social Lending	0%
Franching	10%
Κανένα από τα παραπάνω	7%

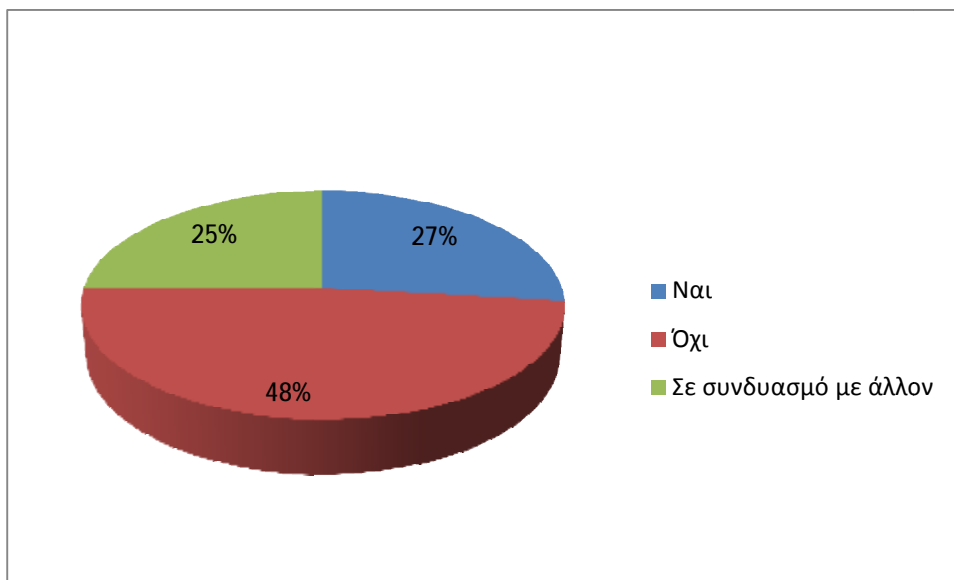




Τα απαιτούμενα κεφάλαια για τη χρηματοδότησή τους οι επιχειρήσεις του δείγματος τα άντλησαν από τραπεζικό δανεισμό (20%) και από ίδια κεφάλαια (17%). Επίσης επέλεξαν τη μέθοδο του Leasing/Factoring (17%), τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture Capital) (15%), το φιλικό ή συγγενικό περιβάλλον (11%), το Franching (7%) και τη Δημόσια επιχορήγηση (3%). Καμία από τις παραπάνω μεθόδους επέλεξε το 7%.

2. Σε περίπτωση που έχετε αναχρηματοδοτήσει την επιχείρησή σας, επιλέξατε τον ίδιο τρόπο χρηματοδότησης;

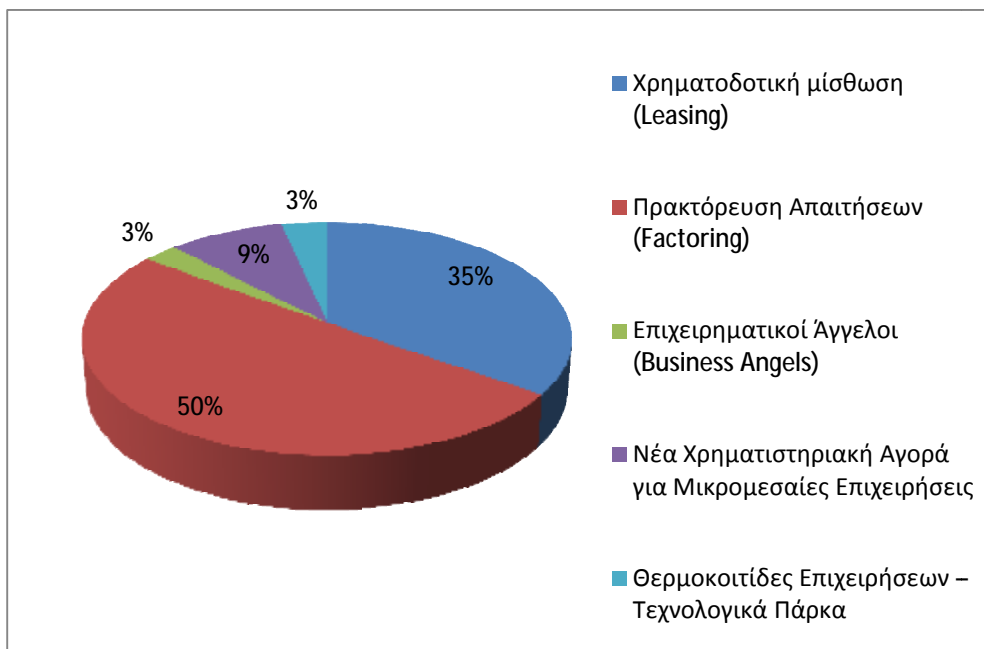
Ναι	27%
Όχι	48%
Σε συνδυασμό με άλλον	25%



Η πλειοψηφία των επιχειρήσεων, στην περίπτωση που θα έπρεπε να αναχρηματοδοτήσει την επιχείρησή της δε θα επέλεγε ξανά τον ίδιο τρόπο χρηματοδότησης (48%). Αντίθετα, το 27% θα επέλεγε τον ίδιο τρόπο, ενώ το 25% τον ίδιο αλλά σε συνδυασμό με άλλον.

3. Ποιες άλλες πηγές χρηματοδότησης γνωρίζετε; (μπορείτε να επιλέξετε περισσότερα από ένα)

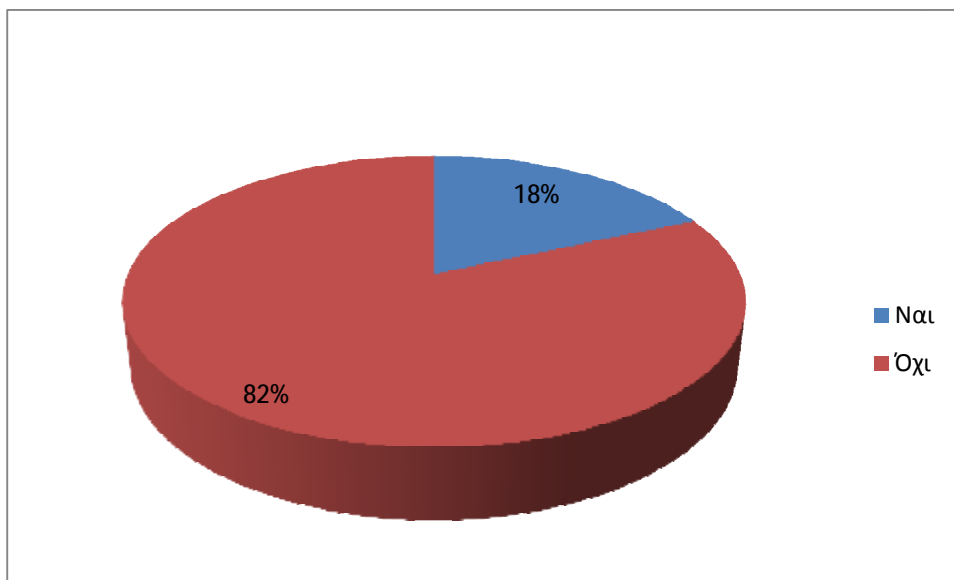
Χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing)	35%
Πρακτόρευση Απαιτήσεων (Factoring)	50%
Επιχειρηματικοί Άγγελοι (Business Angels)	3%
Νέα Χρηματιστηριακή Αγορά για Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις	9%
Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων – Τεχνολογικά Πάρκα	3%



Οι ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις φαίνεται να γνωρίζουν διάφορες μορφές χρηματοδότησης, αλλά κυρίως την πρακτόρευση απαιτήσεων ή αλλιώς Factoring (50%), αλλά και τη χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing) (35%). Έπονται με μικρότερο ποσοστό η Νέα Χρηματιστηριακή Αγορά για Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις (9%), οι Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων (3%) και οι Επιχειρηματικοί Άγγελοι (3%).

4. Έχετε χρησιμοποιήσει κάποιον φορέα κρατικής χρηματοδότησης;

Ναι	18%
Όχι	82%

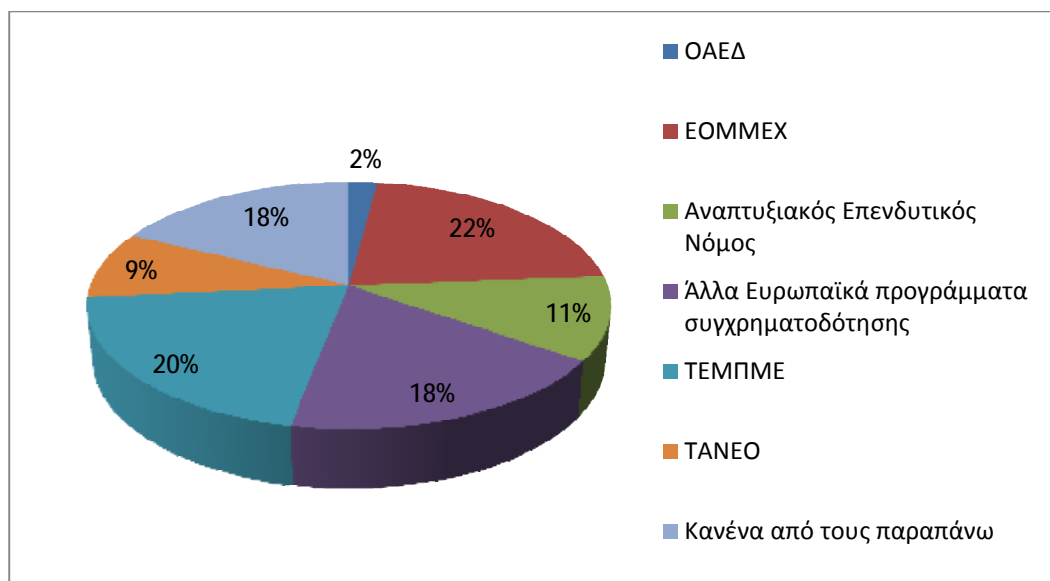


Το 82% των ελληνικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων δεν έχει χρησιμοποιήσει κάποιο κρατικό φορέα για τη χρηματοδότησή του. Μόνο το 18% απάντησε θετικά.

5. Ποιόν από τους παρακάτω φορείς κρατικής χρηματοδότησης χρησιμοποιήσατε ή θα χρησιμοποιούσατε αν χρειαζόταν;

ΟΑΕΔ	2%
ΕΟΜΜΕΧ (Ελληνικός Οργανισμός Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων)	22%
Αναπτυξιακός Επενδυτικός Νόμος	11%
Άλλα Ευρωπαϊκά προγράμματα συγχρηματοδότησης	18%

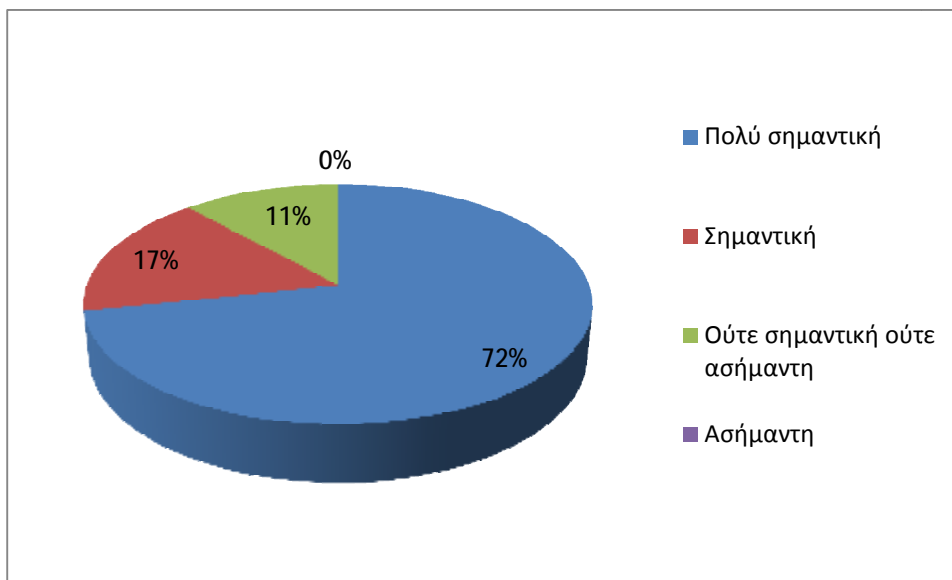
ΤΕΜΠΜΕ (Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών Επιχειρήσεων)	20%
ΤΑΝΕΟ (Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας)	9%
Κανένα από τους παραπάνω	18%



Η πλειοψηφία των επιχειρήσεων έχει χρησιμοποιήσει ή θα χρησιμοποιούσε τον ΕΟΜΜΕΧ (22%) και το ΤΕΜΠΜΕ (20%) ως φορέα κρατικής χρηματοδότησης. Ακολουθούν άλλα Ευρωπαϊκά προγράμματα συγχρηματοδότησης (18%), ο Αναπτυξιακός Επενδυτικός Νόμος (11%), το ΤΑΝΕΟ (9%) και ο ΟΑΕΔ (2%). Το 18% δεν επέλεξε κανένα από τους παραπάνω φορείς.

6. Πόσο σημαντική είναι η ευκολία απόκτησης χρηματοδότησης για τη ζωτικότητα της επιχείρησής σας ή την ανάπτυξη καινοτομικών δραστηριοτήτων;

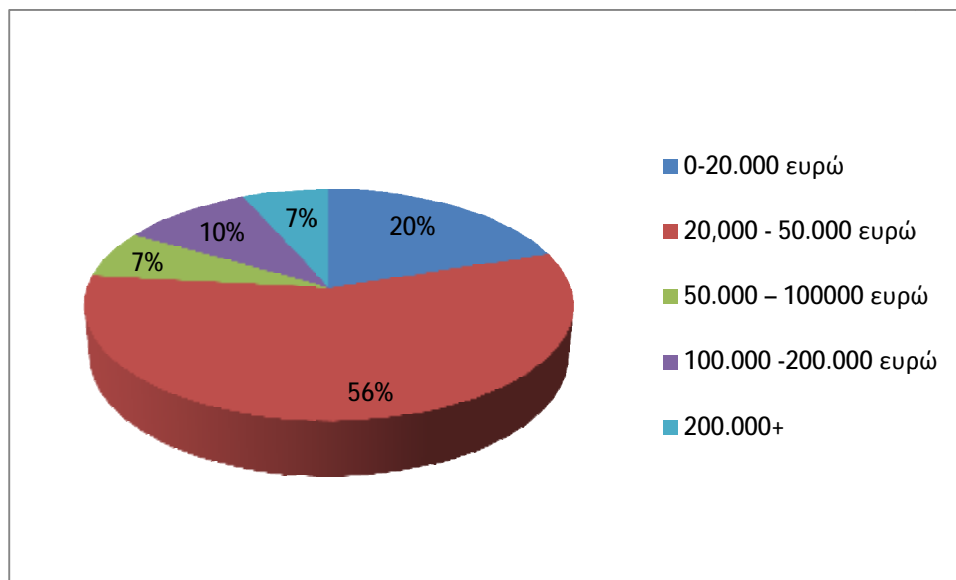
Πολύ σημαντική	72%
Σημαντική	17%
Ούτε σημαντική ούτε ασήμαντη	11%
Ασήμαντη	0%



Σύμφωνα με την πλειοψηφία του δείγματος είναι πολύ σημαντικό να υπάρχει ευκολία απόκτησης χρηματοδότησης για τη ζωτικότητα της επιχείρησής ή την ανάπτυξη καινοτομικών δραστηριοτήτων (72%). Το 17% απάντησε ότι είναι απλά σημαντικό και το 11% ούτε σημαντικό ούτε ασήμαντο.

7. Ποιο ήταν το συνολικό ποσό πού λάβατε από την χρηματοδότηση ή χρησιμοποιήσατε από ίδια κεφαλαία για την δημιουργία της επιχείρησης;

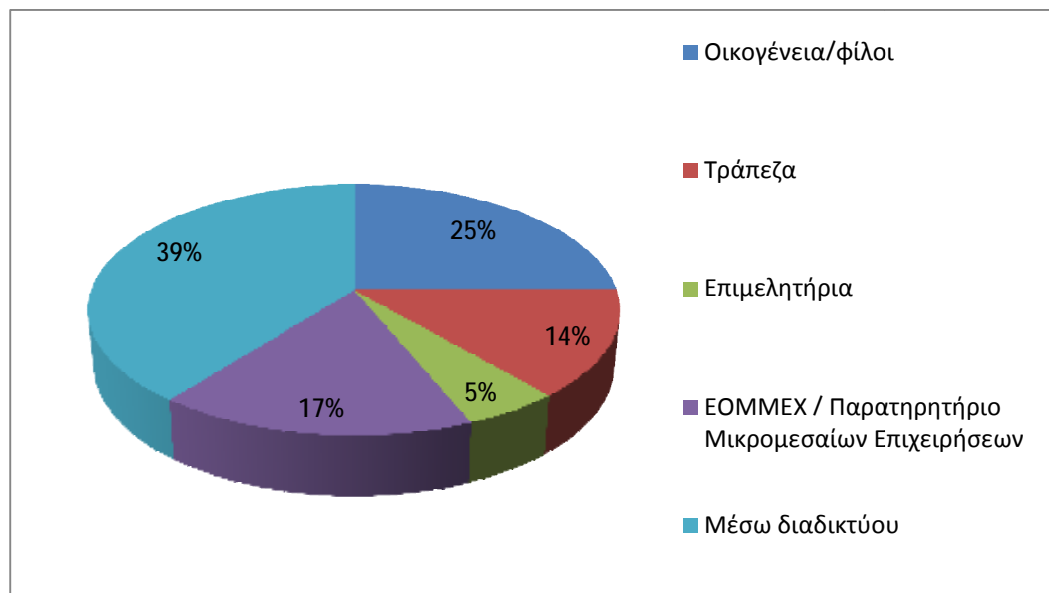
0-20.000 ευρώ	20%
20,000 - 50.000 ευρώ	56%
50.000 – 100000 ευρώ	7%
100.000 -200.000 ευρώ	10%
200.000+	7%



Οι περισσότερες επιχειρήσεις έλαβε από την χρηματοδότηση ή χρησιμοποίησε από ίδια κεφαλαία για τη δημιουργία της επιχείρησης από 20,000 έως 50,000 ευρώ (56%). Ακολουθούν οι επιχειρήσεις με ποσό χρηματοδότησης έως 20,000 ευρώ (20%), από 100,000 έως 200,000 ευρώ (10%), από 50,000 έως 100,000 ευρώ (7%) και από 200,000 ευρώ και πάνω (7%).

8. Από πού πήρατε πληροφορίες για τους τρόπους χρηματοδότησης της επιχειρηματικής σας δραστηριότητας; (μπορείτε να επιλέξετε περισσότερα από ένα)

Οικογένεια/φίλοι	25%
Τράπεζα	14%
Επιμελητήρια	5%
ΕΟΜΜΕΧ / Παρατηρητήριο Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων	17%
Μέσω διαδικτύου	39%
Από αλλού...	0%

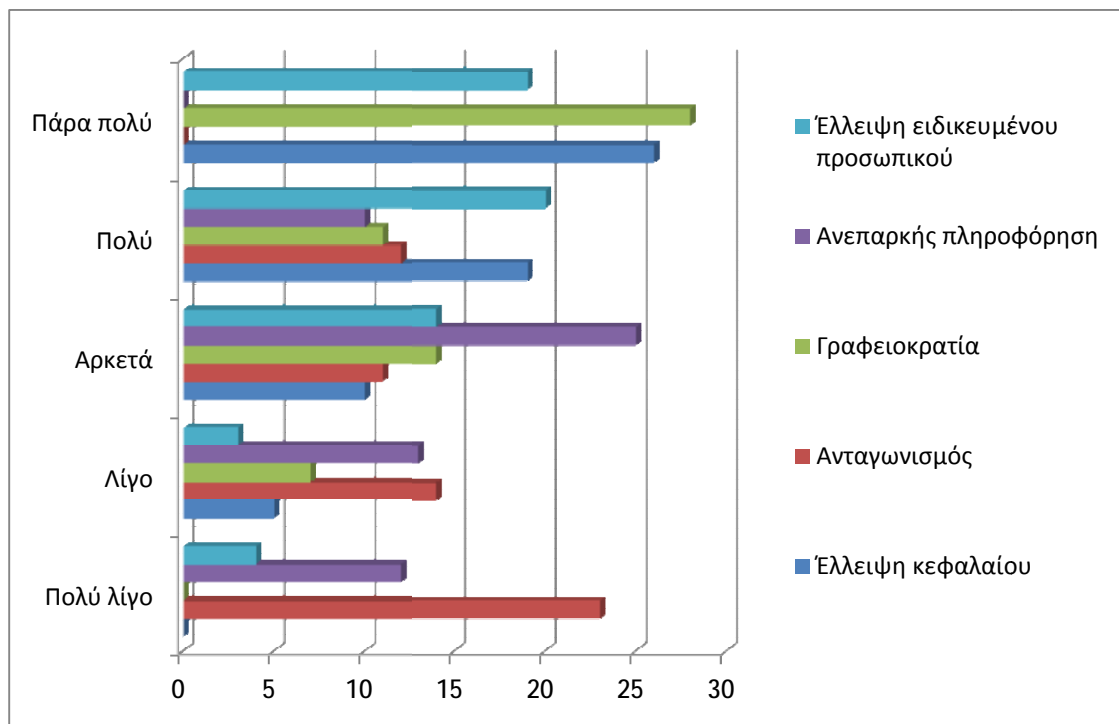


Η πλειοψηφία του δείγματος πήρε πληροφορίες σχετικά με τους τρόπους χρηματοδότησης από το διαδίκτυο (39%) και την οικογένεια ή τους φίλους (25%). Ακολουθεί το ΕΟΜΜΕΧ (17%), οι Τράπεζες (14%) και τα Επιμελητήρια (5%).

9. Τι ήταν αυτό που σας δυσκόλεψε τα πρώτα χρόνια εκκίνησης της επιχειρηματικής σας δραστηριότητας;

	Πολύ λίγο	Λίγο	Αρκετά	Πολύ	Πάρα πολύ
Έλλειψη κεφαλαίου	0	5	10	19	26
Ανταγωνισμός	23	14	11	12	0
Γραφειοκρατία	0	7	14	11	28
Ανεπαρκής πληροφόρηση	12	13	25	10	0
Έλλειψη ειδικευμένου προσωπικού	4	3	14	20	19

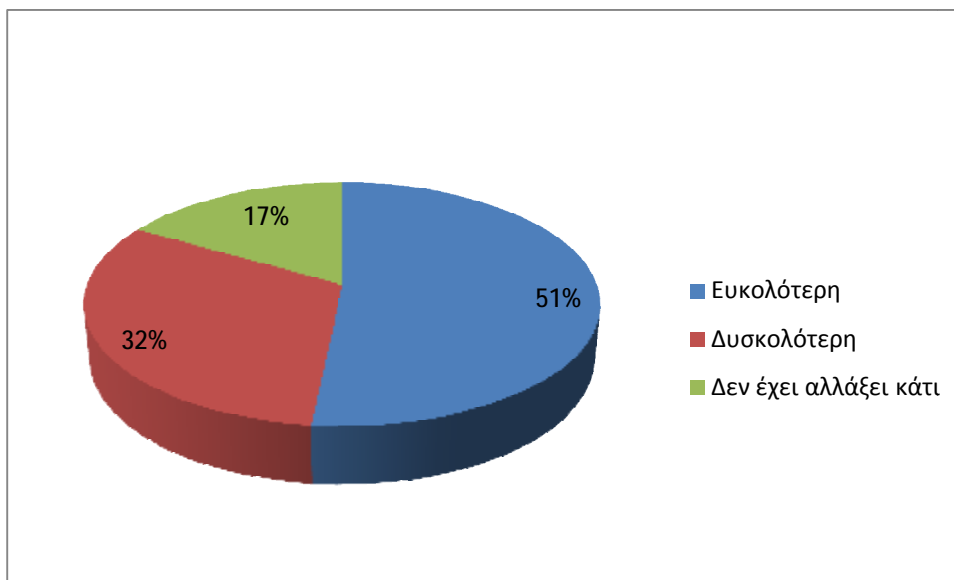




Αυτό που φαίνεται να δυσκόλεψε τις περισσότερες επιχειρήσεις τα πρώτα χρόνια εκκίνησής τους είναι η γραφειοκρατία, η έλλειψη κεφαλαίου και η ανεπαρκής πληροφόρηση. Λιγότερο φαίνεται να τους απασχόλησε ο ανταγωνισμός και η έλλειψη ειδικευμένου προσωπικού.

11. Θεωρείται ότι η πρόσβαση στη χρηματοδότηση μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε σχέση με το παρελθόν είναι:

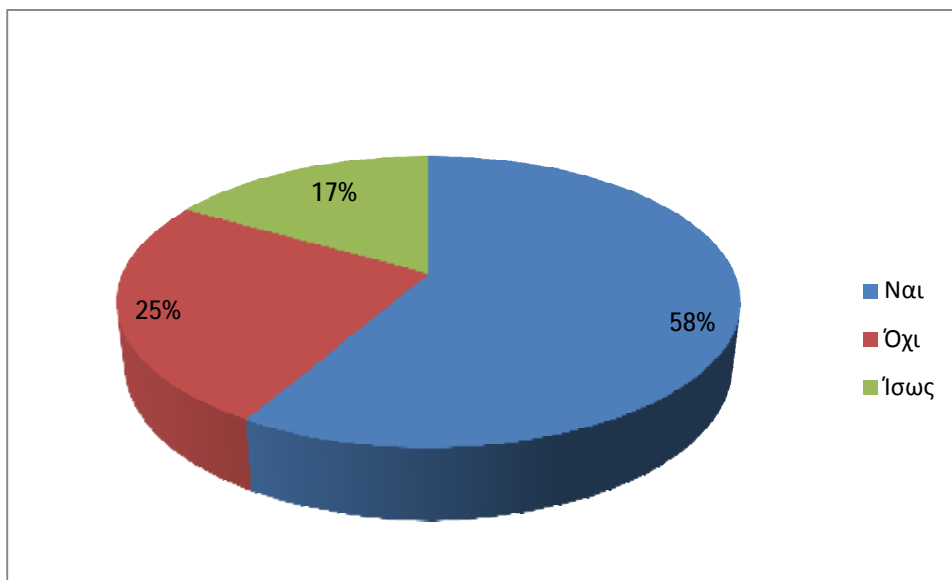
Ευκολότερη	51%
Δυσκολότερη	32%
Δεν έχει αλλάξει κάτι	17%



Οι επιχειρήσεις του δείγματος θεωρούν ότι η πρόσβαση στη χρηματοδότηση μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε σχέση με το παρελθόν είναι ευκολότερη (51%). Το 32% απάντησε ότι είναι δυσκολότερη και το 17% ότι δεν έχει αλλάξει κάτι.

12. Θα ιδρύατε την επιχείρησή σας ή θα την μετακινούσατε σε άλλη χώρα εάν γνωρίζατε ότι υπάρχει μεγαλύτερη ευκολία χρηματοδότησης της σε σχέση με την Ελλάδα;

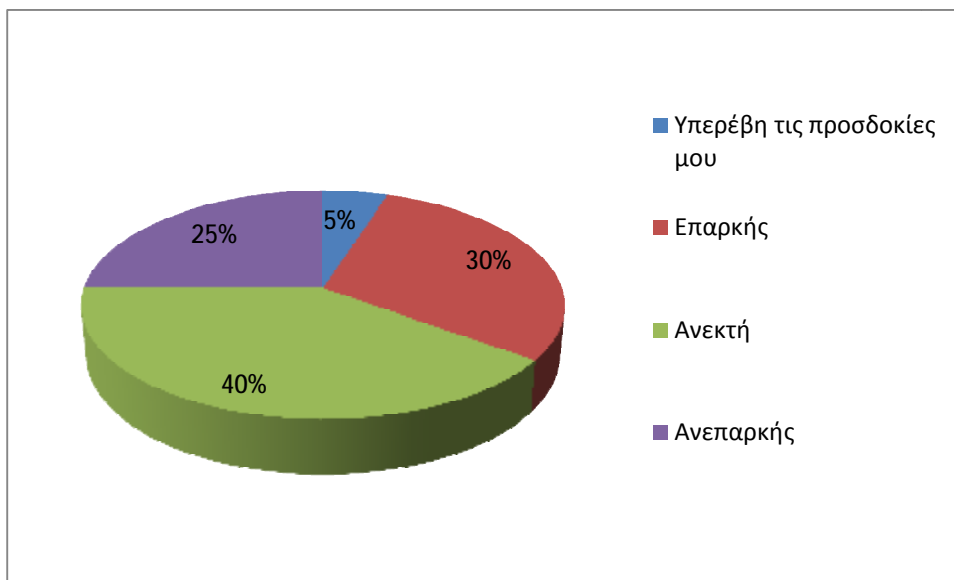
Ναι	58%
Όχι	25%
Ίσως	17%



Το 58% των ελληνικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων απάντησε θετικά στην ερώτηση αν θα ίδρυε την επιχείρησή του ή θα την μετακινούσατε σε άλλη χώρα εάν γνώριζε ότι υπάρχει μεγαλύτερη ευκολία χρηματοδότησής της σε σχέση με την Ελλάδα. Το 25% απάντησε αρνητικά και το 17% απάντησε ίσως.

13. Ήταν επαρκής η χρηματοδότηση που λάβατε στην αρχή ή κατά την διάρκεια ζωής της επιχείρησής σας;

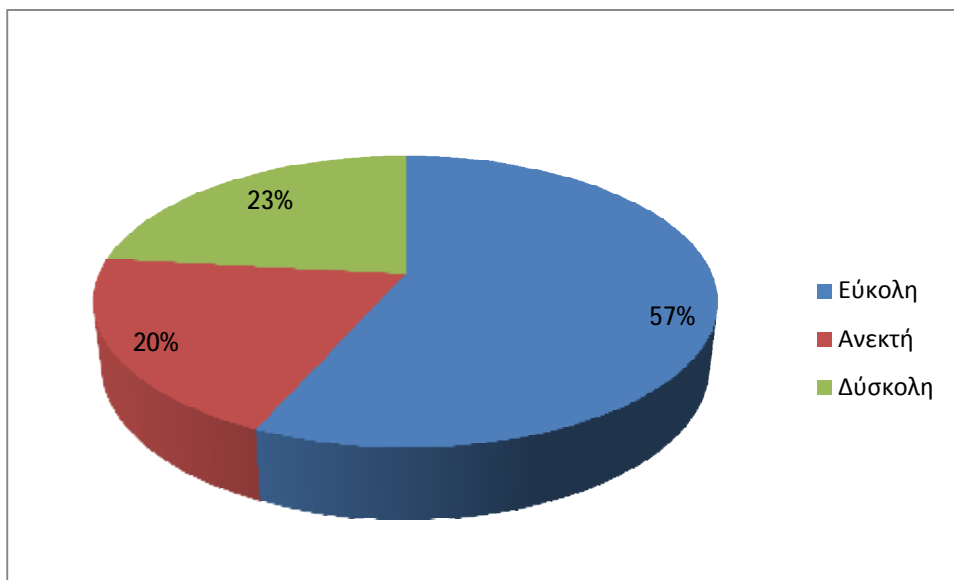
Υπερέβη τις προσδοκίες μου	5%
Επαρκής	30%
Ανεκτή	40%
Ανεπαρκής	25%



Το 40% των επιχειρήσεων χαρακτήρισε ανεκτή τη χρηματοδότηση που έλαβε στην αρχή ή κατά τη διάρκεια ζωής της επιχείρησής τους. Το 30% απάντησε ότι ήταν επαρκής, το 25% ανεπαρκής και το 5% υπερέβη τις προσδοκίες τους.

14. Πόσο εύκολη ή δύσκολη βρήκατε τη διαδικασία έγκρισης της χρηματοδότησης από όποιον φορέα και αν προήλθε αυτή;

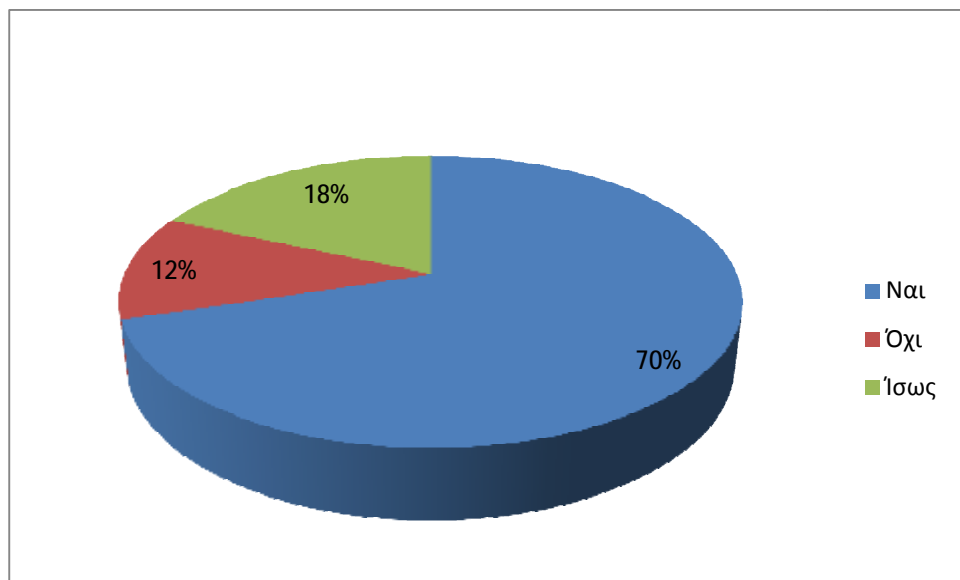
Εύκολη	57%
Ανεκτή	20%
Δύσκολη	23%



Η διαδικασία έγκρισης της χρηματοδότησης των φορέων θεωρήθηκε από τη πλειοψηφία των επιχειρήσεων εύκολη (57%). Το 23% απάντησε ότι ήταν δύσκολη ενώ το 20% ότι ήταν ανεκτή.

15. Θεωρείτε πως η ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας αποτελεί μέσο για έξοδο από την κρίση;

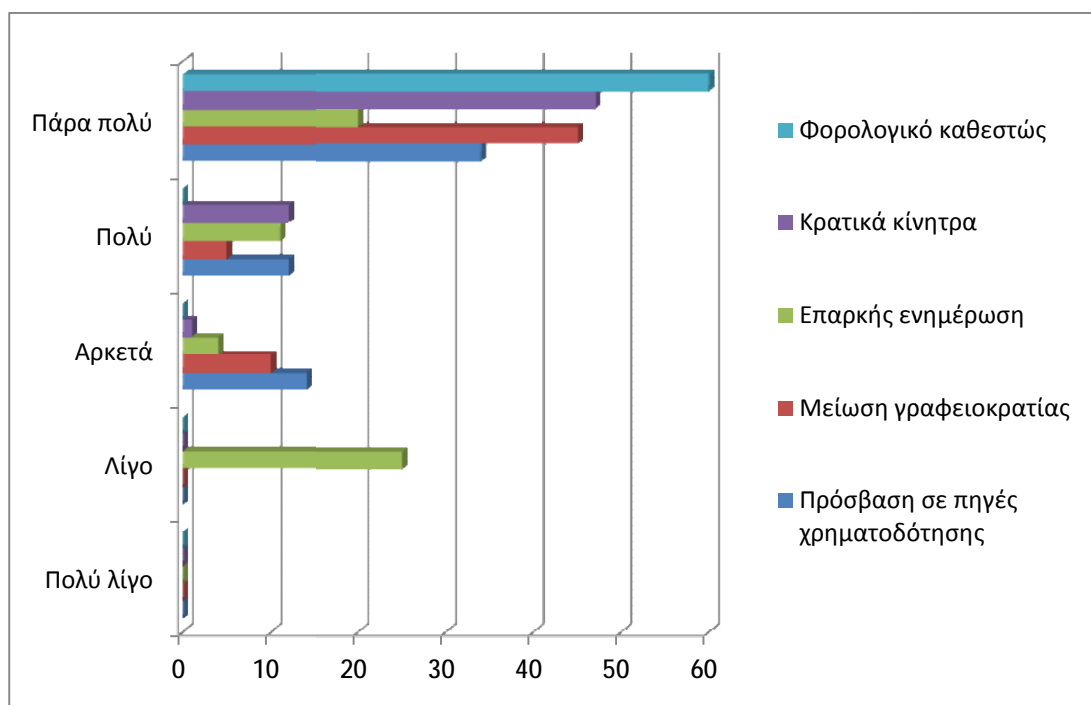
Ναι	70%
Όχι	12%
Ίσως	18%



Το 70% των ελληνικών επιχειρήσεων εκτιμά ότι η ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας αποτελεί μέσο για την έξοδο από την κρίση. Το 18% απάντησε ίσως, ενώ το 12% απάντησε αρνητικά.

16. Τι θα θέλατε να βελτιωθεί τα προσεχή χρόνια όσον αφορά τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις;

	Πολύ λίγο	λίγο	αρκετά	πολύ	Πάρα πολύ
Πρόσβαση σε πηγές χρηματοδότησης	0	0	14	12	34
Μείωση γραφειοκρατίας	0	0	10	5	45
Επαρκής ενημέρωση	0	25	4	11	20
Κρατικά κίνητρα	0	0	1	12	47
Φορολογικό καθεστώς	0	0	0	0	60



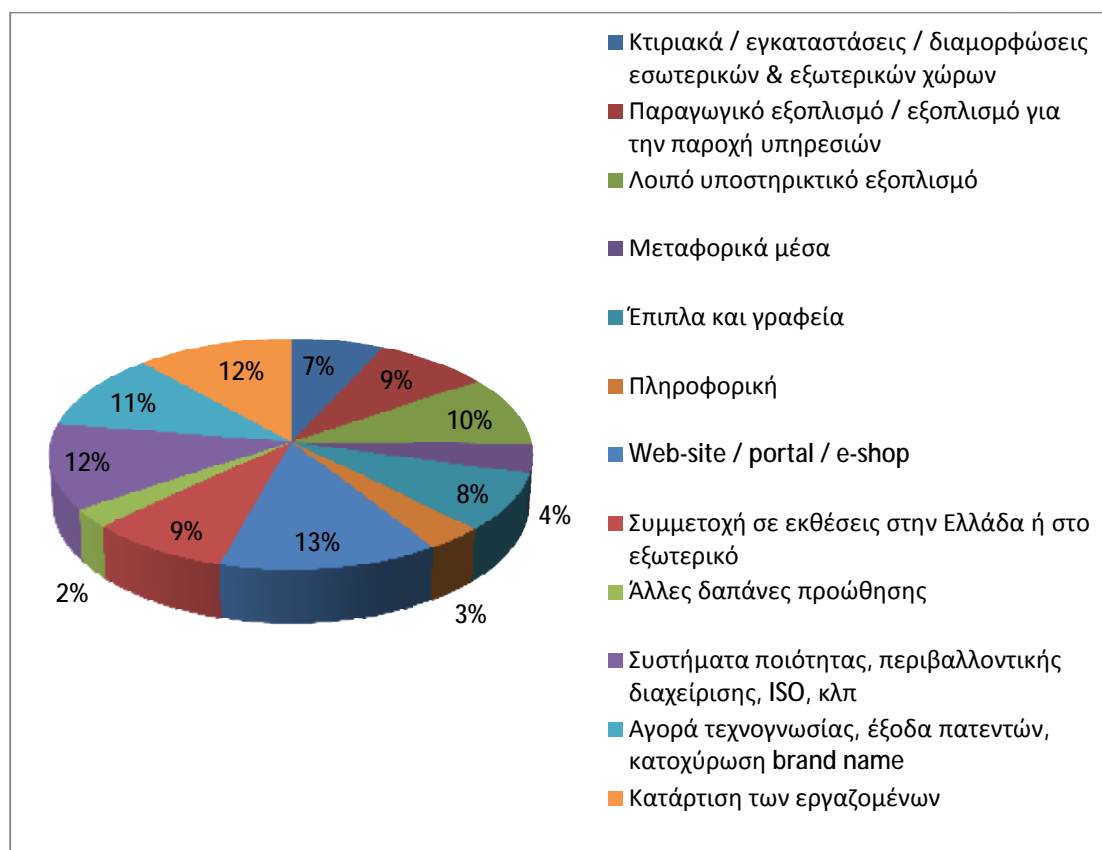
Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις εκτιμούν ότι αυτό που χρίζει βελτίωσης στο χώρο αυτό είναι κυρίως το φορολογικό καθεστώς, τα κρατικά κίνητρα, η μείωση της γραφειοκρατίας και λιγότερο η επαρκής ενημέρωση και η πρόσβαση σε πηγές χρηματοδότησης.

#### Δ. ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

1. Αναφέρατε συνοπτικά το ύψος και το είδος των επενδύσεων της επιχείρησης την τελευταία πενταετία

Κτιριακά / εγκαταστάσεις / διαμορφώσεις εσωτερικών & εξωτερικών χώρων	7%
Παραγωγικό εξοπλισμό / εξοπλισμό για την παροχή υπηρεσιών	9%
Λοιπό υποστηρικτικό εξοπλισμό: πχ εξοπλισμό ποιοτικού ελέγχου, έρευνας και ανάπτυξης, κλπ	10%
Μεταφορικά μέσα	4%
Έπιπλα και γραφεία	8%
Πληροφορική (hardware, software, υπηρεσίες)	3%
Web-site / portal / e-shop	13%
Συμμετοχή σε εκθέσεις στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό	9%

Άλλες δαπάνες προώθησης (πχ έντυπα, καταχωρήσεις, κλπ)	2%
Συστήματα ποιότητας, περιβαλλοντικής διαχείρισης, ISO, κλπ	12%
Αγορά τεχνογνωσίας, έξοδα πατεντών, κατοχύρωση brand name	11%
Κατάρτιση των εργαζομένων	12%



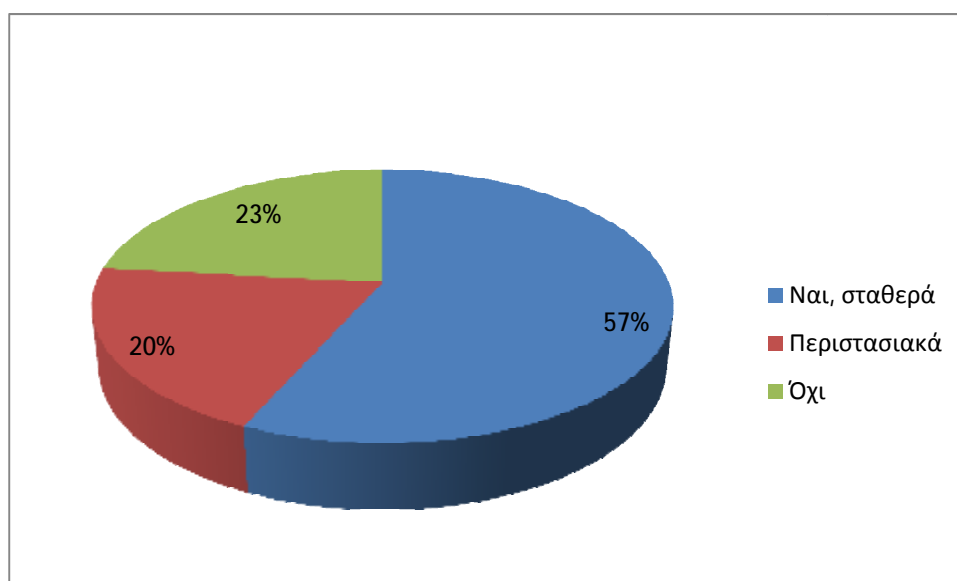
Το είδος και το ύψος των επενδύσεων των επιχειρήσεων του δείγματος την τελευταία 5ετία στράφηκε κυρίως γύρω τα web-sites/portals/e-shops (13%), την κατάρτιση των εργαζομένων (12%), και τα συστήματα ποιότητας, περιβαλλοντικής διαχείρισης, ISO, κ.λπ. (12%). Ακολουθεί η αγορά τεχνογνωσίας, έξοδα πατεντών, καταχώρηση brand name (11%), ο υπόλοιπος υποστηρικτικός εξοπλισμός (10%), ο παραγωγικός εξοπλισμός (9%), η συμμετοχή σε εκθέσεις στην Ελλάδα και το εξωτερικό (9%), έπιπλα και γραφεία (8%), κτιριακά / εγκαταστάσεις / διαμορφώσεις εσωτερικών και εξωτερικών χώρων (7%), τα μεταφορικά μέσα (4%), η πληροφορική (3%) και άλλες δαπάνες προώθησης (2%).



## Ε. ΕΠΙΔΟΤΗΣΕΙΣ

1. Η επιχείρησή σας ενημερώνεται σχετικά με τις επενδυτικές ευκαιρίες που προκύπτουν από επιδοτούμενα προγράμματα;

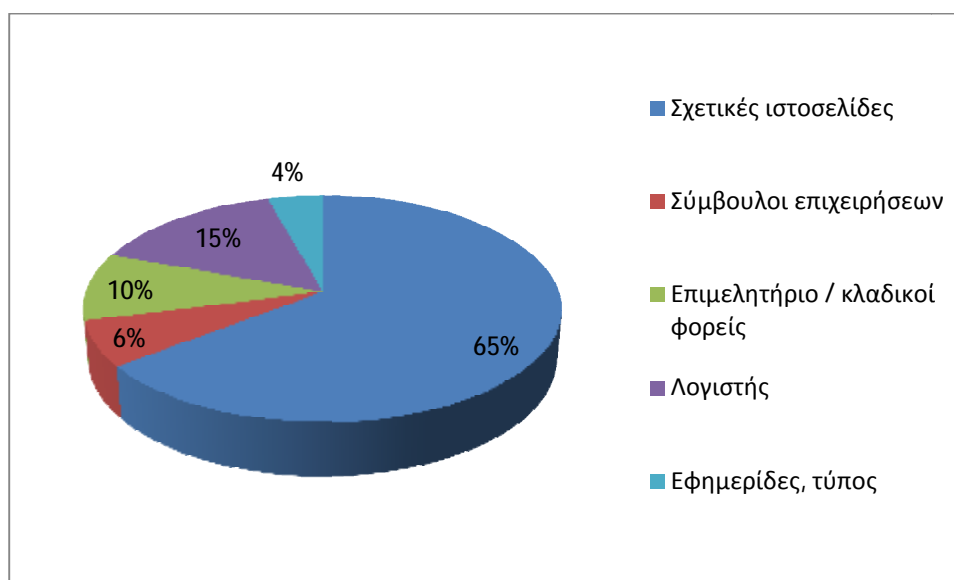
Ναι, σταθερά	57%
Περιστασιακά	20%
Όχι	23%



Η πλειοψηφία των επιχειρήσεων φαίνεται να ενημερώνεται σταθερά σχετικά με τις επενδυτικές ευκαιρίες που προκύπτουν από επιδοτούμενα προγράμματα (57%). Το 23% απάντησε αρνητικά, ενώ το 20% ενημερώνεται περιστασιακά.

2. Ποιες είναι οι βασικές πηγές πληροφόρησης (επιλέξτε όσα ταιριάζουν);

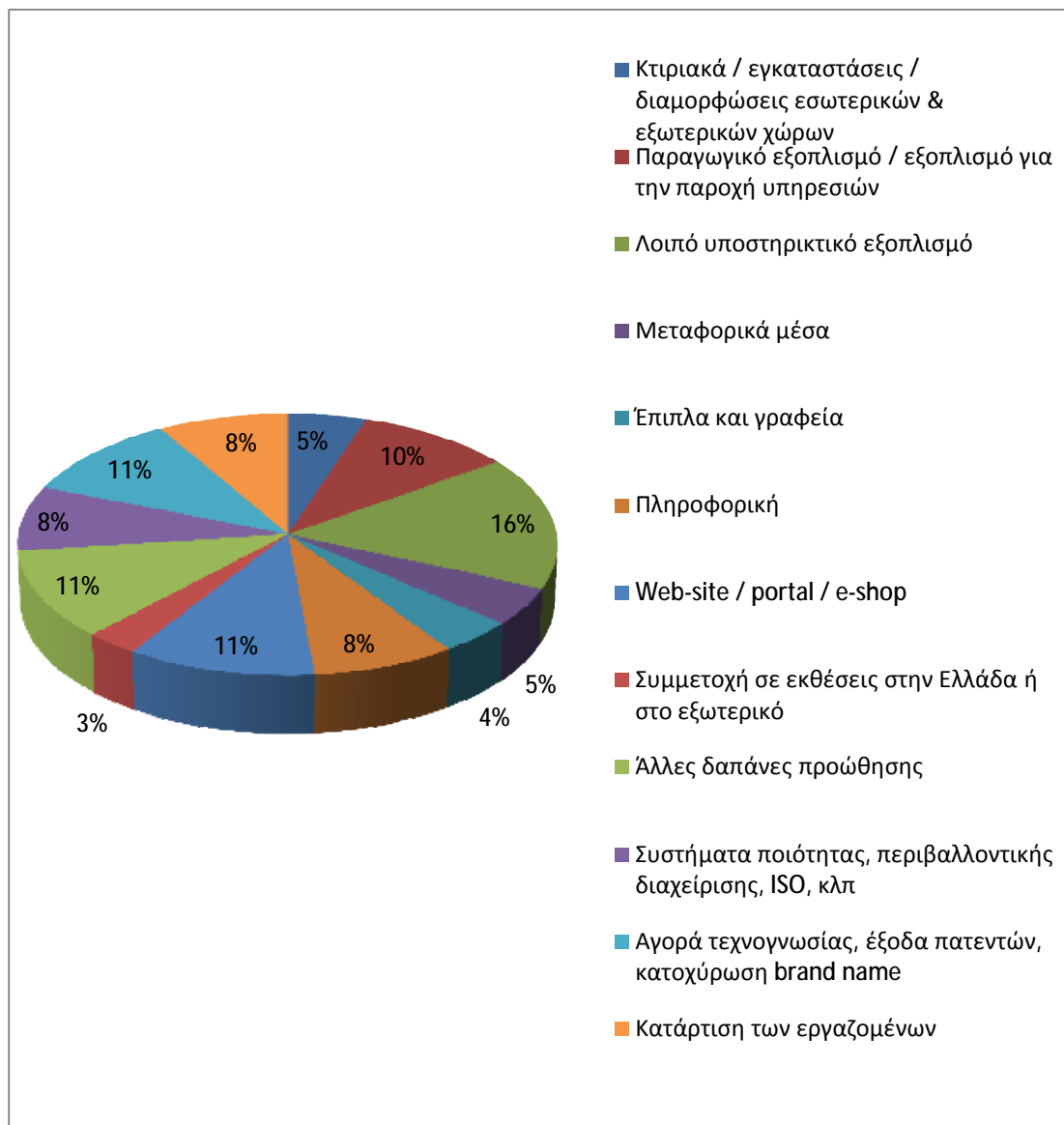
Σχετικές ιστοσελίδες (espa.gr, e-kepa.gr, antagonistikotita.gr, κλπ)	65%
Σύμβουλοι επιχειρήσεων	6%
Επιμελητήριο / κλαδικοί φορείς	10%
Λογιστής	15%
Εφημερίδες, τύπος	4%
Άλλο	0%



Οι βασικές πηγές πληροφόρησης για την επιδότηση μιας επιχείρησης, σύμφωνα με την πλειοψηφία του δείγματος είναι οι σχετικές ιστοσελίδες (65%). Έπεται ο λογιστής (15%), το Επιμελητήριο (10%), οι σύμβουλοι επιχειρήσεων (6%) και οι εφημερίδες-Τύπος (4%).

4. Σε περίπτωση που η επιχείρηση έχει επιδοτηθεί, τι είδους επενδύσεις αφορούσε η επιδότηση;

Κτιριακά / εγκαταστάσεις / διαμορφώσεις εσωτερικών & εξωτερικών χώρων	5%
Παραγωγικό εξοπλισμό / εξοπλισμό για την παροχή υπηρεσιών	10%
Λοιπό υποστηρικτικό εξοπλισμό: πχ εξοπλισμό ποιοτικού ελέγχου, έρευνας και ανάπτυξης, κλπ	16%
Μεταφορικά μέσα	5%
Έπιπλα και γραφεία	4%
Πληροφορική (hardware, software, υπηρεσίες)	8%
Web-site / portal / e-shop	11%
Συμμετοχή σε εκθέσεις στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό	3%
Άλλες δαπάνες προώθησης (πχ έντυπα, καταχωρήσεις, κλπ)	11%
Συστήματα ποιότητας, περιβαλλοντικής διαχείρισης, ISO, κλπ	8%
Κατάρτιση των εργαζομένων	11%
Αγορά τεχνογνωσίας, έξοδα πατεντών, κατοχύρωση brand name	8%



Στις ήδη επιδοτούμενες επιχειρήσεις οι επενδύσεις κινήθηκαν κυρίως γύρω από τον υποστηρικτικό εξοπλισμό (16%), το web site/portal/e-shop (11%), σε δαπάνες προώθησης (11%), καθώς και σε αγορά τεχνογνωσίας (11%). Ακολουθεί ο παραγωγικός εξοπλισμός (10%), η πληροφορική (8%), τα συστήματα ποιότητας, περιβαλλοντικής διαχείρισης, ISO, κ.λπ. (8%), η κατάρτιση εργαζομένων (8%), κτιριακά / εγκαταστάσεις / διαμορφώσεις εσωτερικών & εξωτερικών χώρων (5%), τα μεταφορικά μέσα (5%), σε έπιπλα και γραφεία (4%) και τέλος, σε συμμετοχές σε εκθέσεις στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό (3%).

## ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Βασικός στόχος στην παρούσα πτυχιακή εργασία ήταν η μελέτη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και πιο συγκεκριμένα, οι τρόποι και τα μέσα που χρησιμοποιούνται σήμερα για τη χρηματοδότησή τους.

Σήμερα, εξαιτίας της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης είναι αρκετά δύσκολο να βρεθούν οι κατάλληλοι πόροι για τη χρηματοδότηση των επιχειρήσεων, καθώς ιδιαίτερα κλονισμένο φαίνεται να είναι το χρηματοπιστωτικό σύστημα. Παρόλα αυτά γίνονται συνεχής προσπάθειες για να βρεθούν οι κατάλληλοι υποστηρικτές προς την οικονομική ανάπτυξη. Για παράδειγμα, παρατηρείται ενδιαφέρον από τις ιδιωτικές και δημόσιες επενδυτικές εταιρίες και τράπεζες στην ίδρυση νέων επιχειρήσεων. Σκοπός τους είναι να τις στηρίξουν σε όλα τα στάδια ανάπτυξης των δραστηριοτήτων τους. Παράλληλα, προωθούν τους επιχειρηματίες σε νέους τομείς ανάπτυξης προκειμένου να προσφέρουν προϊόντα και υπηρεσίες που να χαρακτηρίζονται από καινοτομία και υψηλή τεχνολογία. Η εξέλιξη αυτή προσφέρει τη δυνατότητα σε νέους επιχειρηματίες να διαφοροποιηθούν και να πετύχουν στη νέα σύγχρονη οικονομία.

Δυστυχώς, οι βασικότερες συνέπειες της κρίσης στην ελληνική οικονομία, και ιδιαίτερα στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι η διαμόρφωση υψηλών επιτοκίων δανεισμού και μειωμένες πιστώσεις προς τις επιχειρήσεις. Οι βραχυπρόθεσμες τραπεζικές υποχρεώσεις των μικρών επιχειρήσεων δεν είναι απλά πολύ υψηλότερες της μέσης τιμής στην οικονομία, αλλά ακολουθούν και έντονες ανοδικές τάσεις. Επίσης, οι μικρές επιχειρήσεις κινούνται τα τελευταία χρόνια με ασθενικούς ρυθμούς ανάπτυξης, έχοντας συχνά καθυστερημένες πληρωμές.

Το ειδικό βάρος των μικρομεσαίων επιχειρήσεων για την ελληνική οικονομία είναι ιδιαίτερα υψηλό και στην επιτυχία τους συμπεριφορά στηρίζεται η ανάπτυξη. Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα παρουσιάζουν προβλήματα αλλά και προοπτικές. Προκειμένου να γίνουν ανταγωνιστικές θα πρέπει να ακολουθήσουν κάποιες στρατηγικές επιλογές με ή χωρίς τη βοήθεια του ελληνικού δημοσίου. Θα πρέπει να δημιουργηθεί ένα πλαίσιο ανάπτυξης για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, όπως υφίσταται σε πολλές χώρες της Ε.Ε. εδώ και δεκαετίες.

Το κράτος προσπαθώντας να παρακινήσει τις επιχειρήσεις στην πραγματοποίηση επενδύσεων, προωθεί διάφορα προγράμματα χρηματοδοτούμενα από πόρους της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Προγράμματα όπως το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΜΕ), το Ελληνικό Σχέδιο Οικονομικής Ανασυγκρότησης των Βαλκανίων (ΕΣΟΑΒ), οι Συμπράξεις Δημοσίου και Ιδιωτικού Τομέα (ΣΔΙΤ), η Νέα Χρηματιστηριακή Αγορά (ΝΕ.Χ.Α.) και ακόμα ο τραπεζικός δανεισμός αποτελούν τις πηγές από τις οποίες μπορεί μια επιχείρηση να αντλήσει τη χρηματοδότησή της.

Εκτός όμως από τις πηγές σημαντικά είναι και τα μέσα που χρησιμοποιεί η επιχείρηση για τη χρηματοδότηση των επενδύσεών της. Πρώτον, η επιλογή ενός ομολογιακού δανείου ως μέσο χρηματοδότησης προϋποθέτει την υποθήκευση ενός συγκεκριμένου περιουσιακού στοιχείου από τον υποψήφιο επενδυτή-επιχείρηση, γεγονός που θα έλεγε κανείς ότι δεν χρήζει ιδιαίτερης προτίμησης. Δεύτερον, η επιλογή ως μέσου χρηματοδότησης της χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing) προτιμάτε από εκείνους που ενδιαφέρονται για την απόκτηση ενός παγίου ή εξοπλισμού. Τρίτον, η πρακτόρευση απαιτήσεων (factoring) είναι το καταλληλότερο μέσο χρηματοδότησης, καθώς προσφέρει τη δυνατότητα χρηματοδότησης σε επιχειρήσεις που αδυνατούν να χρηματοδοτήσουν οι τράπεζες όπως επίσης και σε επιχειρήσεις που έχουν εξαντλήσει όλα τα περιθώρια των παραδοσιακών χρηματοδοτήσεων από τις τράπεζες. Τέταρτον, η παραχώρηση ή αλλιώς δικαιοχρησία (franchising), αποτελεί το καταλληλότερο μέσο χρηματοδότησης όταν πραγματοποιείται η συνεργασία μεταξύ επιχειρήσεων, εκ των οποίων η μία παραχωρεί στην άλλη το “δικαίωμα franchising”, δηλαδή ένα σύνολο δικαιωμάτων βιομηχανικής ή και πνευματικής ιδιοκτησίας που μπορεί να αφορά εμπορικά σήματα, επωνυμίες, διακριτικά γνωρίσματα (πινακίδες καταστημάτων) και ούτω καθεξής.

Σκοπός όλων των παραπάνω είναι η προσέλκυση του ενδιαφέροντος του επενδυτικού κοινού. Η επιλογή της κατάλληλης ή μη κατάλληλης πηγής ή μέσου χρηματοδότησης μπορεί να συμβάλει στην κερδοφορία ή την ζημώση της επιχείρησης, για το λόγο αυτό οι επιχειρήσεις θα πρέπει να ενημερώνονται για όλες τις πιθανές χρηματοδοτικές λύσεις που τους προσφέρονται και να επιλέγουν αυτή που ταιριάζει περισσότερο στις ανάγκες και στις δυνατότητες της δικής τους επιχείρησης.

Παρακάτω παρουσιάζονται όλα τα συμπεράσματα που προέκυψαν από τη συλλογή, μελέτη και ανάλυση των ερωτηματολογίων της έρευνας. Έτσι λοιπόν, θα λέγαμε ότι η πλειοψηφία των ελληνικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων:

- Άντλησαν τα απαιτούμενα κεφάλαια για τη χρηματοδότησή του από τραπεζικό δανεισμό και από ίδια κεφάλαια.
- Στην περίπτωση που θα έπρεπε να αναχρηματοδοτήσει την επιχείρησή της δε θα επέλεγε ξανά τον ίδιο τρόπο χρηματοδότησης.
- Φαίνεται να γνωρίζουν διάφορες μορφές χρηματοδότησης, αλλά κυρίως την πρακτόρευση απαιτήσεων ή αλλιώς Factoring, αλλά και τη χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing).
- Δεν έχει χρησιμοποιήσει κάποιο κρατικό φορέα για τη χρηματοδότησή του.

- Έχει χρησιμοποιήσει ή θα χρησιμοποιούσε τον ΕΟΜΜΕΧ και το ΤΕΜΠΜΕ ως φορέα κρατικής χρηματοδότησης.
- Θεωρεί ότι είναι πολύ σημαντικό να υπάρχει ευκολία απόκτησης χρηματοδότησης για τη ζωτικότητα της επιχείρησής ή την ανάπτυξη καινοτομικών δραστηριοτήτων.
- Έλαβε από τη χρηματοδότηση ή χρησιμοποίησε από ίδια κεφαλαία για τη δημιουργία της επιχείρησης από 20,000 έως 50,000 ευρώ.
- Πήρε πληροφορίες σχετικά με τους τρόπους χρηματοδότησης από το διαδίκτυο και την οικογένεια ή τους φίλους.
- Δυσκολεύτηκε τα πρώτα χρόνια εκκίνησής τους από τη γραφειοκρατία, την έλλειψη κεφαλαίου και την ανεπαρκής πληροφόρησης.
- Θεωρεί ότι η πρόσβαση στη χρηματοδότηση μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε σχέση με το παρελθόν είναι ευκολότερη.
- Απάντησε θετικά στην ερώτηση αν θα ίδρυε την επιχείρησή τους ή θα την μετακινούσατε σε άλλη χώρα εάν γνώριζε ότι υπάρχει μεγαλύτερη ευκολία χρηματοδότησής της σε σχέση με την Ελλάδα.
- Χαρακτήρισε ανεκτή τη χρηματοδότηση που έλαβε στην αρχή ή κατά τη διάρκεια ζωής της επιχείρησής τους.
- Απάντησε ότι η διαδικασία έγκρισης της χρηματοδότησης των φορέων ήταν μάλλον εύκολη.
- Εκτιμά ότι η ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας αποτελεί μέσο για την έξοδο από την κρίση.
- Πιστεύει ότι αυτό που χρίζει βελτίωσης στο χώρο αυτό είναι κυρίως το φορολογικό καθεστώς, τα κρατικά κίνητρα, η μείωση της γραφειοκρατίας και λιγότερο η επαρκής ενημέρωση και η πρόσβαση σε πηγές χρηματοδότησης.
- Σε ό,τι αφορά το είδος και το ύψος των επενδύσεων των επιχειρήσεων στράφηκε κυρίως γύρω στα web-sites/portals/e-shops, την κατάρτιση των εργαζομένων, και τα συστήματα ποιότητας, περιβαλλοντικής διαχείρισης, ISO, κ.λπ.
- Φαίνεται να ενημερώνεται σταθερά σχετικά με τις επενδυτικές ευκαιρίες που προκύπτουν από επιδοτούμενα προγράμματα.
- Συμφωνεί ότι οι βασικές πηγές πληροφόρησης για την επιδότηση μιας επιχείρησης, είναι οι σχετικές ιστοσελίδες.
- Κινήθηκαν σε ό,τι αφορά τις επενδύσεις κυρίως γύρω από τον υποστηρικτικό εξοπλισμό, το web site/portal/e-shop, σε δαπάνες προώθησης, καθώς και σε αγορά τεχνογνωσίας.

## ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

Για να αποτελέσουν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα αφετηρία της οικονομικής και κοινωνικής ανάκαμψης, θα πρέπει να ληφθούν οι σωστές πρωτοβουλίες σε συνδυασμό με ένα καινούργιο εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό αλλά και με τον υψηλό βαθμό προσαρμοστικότητας, ευελιξίας και δυναμισμού των Ελληνικών Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων.

Συνοπτικά τα μέτρα που θα μπορούσαν να εφαρμοστούν είναι:

- Η υποχρέωση παροχής συγκεκριμένου σχεδίου χρηματοδότησης (και όχι αναχρηματοδότησης ή αναδιάρθρωσης υφιστάμενου δανεισμού) από τις Ελληνικές Τράπεζες στο πλαίσιο της σκοπούμενης ανακαινιστικής τους από το Ταμείο Χρηματοπιστωτικής Σταθερότητας. Το σχέδιο αυτό πέραν από τα νέα κεφάλαια χρηματοδοτήσεων θα πρέπει να περιλαμβάνει συγκεκριμένους κλάδους δραστηριότητας που θα έχουν το μεγαλύτερο πολλαπλασιαστικό αποτέλεσμα για την οικονομία, διαθεσιμότητα χρηματοδότησης και ακάλυπτων κινδύνων (άνευ εξασφαλίσεων σε



περιπτώσεις που δεν μπορούν να βρεθούν εξασφαλίσεις αλλά η επιχείρηση έχει πολύ καλό συναλλακτικό ιστορικό και αξιόπιστο επιχειρηματικό σχέδιο).

- Στήριξη των φορέων του Δημοσίου που παρέχουν εγγυήσεις για τη λήψη χρηματοδοτήσεων από Τράπεζες κυρίως για περιπτώσεις επιχειρήσεων που διαθέτουν αξιόπιστο επιχειρηματικό σχέδιο αλλά δεν διαθέτουν ικανοποιητικές καλύψεις για την παροχή εξασφαλίσεων στις Τράπεζες ώστε να αντλήσουν την απαιτούμενη ρευστότητα.
- Ενίσχυση των θερμοκοιτίδων επιχειρηματικότητας μέσω της συνεργασίας τους με Σχολές Διοίκησης Επιχειρήσεων Πανεπιστημιακών Ιδρυμάτων και επιμελητηριακές ενώσεις μικρομεσαίων επιχειρήσεων, ώστε οι τελευταίες να μπορούν να παρέχουν στα μέλη τους την απαραίτητη τεχνογνωσία και ενημέρωση για τους δυνατούς τρόπους αντιμετώπισης και διαχείρισης των χρηματοδοτικών και γενικότερα επιχειρηματικών τους προβλημάτων.

## **ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

### **ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

- Αγγελόπουλος, Π., (2013), *Τράπεζες και Χρηματοπιστωτικό Σύστημα*, Αθήνα: Σταμούλης
- Αποστολόπουλος, Ι., (2012), *Ειδικά θέματα Χρηματοδοτικής Διοικήσεως*, Αθήνα: Σταμούλης
- Αρτίκης, Γ., (2002), *Χρηματοοικονομική Διοίκηση. Αποφάσεις Χρηματοδοτήσεων*, Αθήνα: Interbooks
- Γαλάνης, Β., (2000), *Leasing-Forfaiting-Franchising-Venture Capital*, Αθήνα: Σταμούλης
- Γιαλελής, Κ., (2011), *Βασικές Αρχές Διοίκησης*, Αθήνα: Σταμούλης
- Ζαϊρης, Ε.Π. (2005), *Στατιστική Μεθοδολογία*, Αθήνα: Κριτική ΑΕ
- Ζαπουνίδης, Κ., Ψιμάρνη-Βούλγαρη, Φ., (2000), *Χρηματοοικονομική Στρατηγική Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων στην Ελλάδα*, Αθήνα: Κλειδάριθμος

- Θάνος, Γ., Κιόχος, Π., Παπανικολάου, Γ., (2002), *Χρηματοδότηση των επιχειρήσεων*, Αθήνα: Σύγχρονη Εκδοτική
- Θεοδωρόπουλος, Θ., (2000), *Επενδυτική Στρατηγική και Χρηματιστήριο*, Αθήνα: Σταμούλης
- Κυριαζόπουλος, Π., (1988), *Σύγχρονες μορφές Διοίκησης Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων*, Αθήνα: Σύγχρονη Εκδοτική
- Λελεδάκης, Γ., Ζιγκριρίδης, Ε., (2008), *Οικονομία-Επιχειρήσεις-Μάρκετινγκ*, Υπουργείο Εθνικής Παιδείας και Θρησκευμάτων
- Λιαργκόβας, Π., (2010), *Σύγχρονα Θέματα της Ελληνικής & Διεθνούς Οικονομίας*, Αθήνα: Σταμούλης
- Λιαρμακοπούλου, Ι. (2000), *Κριτική της μεγιστοποίησης του κέρδους σαν στόχου επιχειρηματικής συμπεριφοράς*, Αθήνα
- Παπαδάκη-Γιώτη, Ο., (2004), *Ευρωπαϊκή Πολιτική Ολοκλήρωση και Πολιτικές Αλληλεγγύης*, Αθήνα: Κριτική
- Παπακωνστατίνου, Ε., Μαρκοπούλου, Δ., (2015), *Startups - Οδηγός επιβίωσης για νέους επιχειρηματίες*, Αθήνα: Σταμούλης
- Πετράκης, Π. (1996), *Επενδυτικά Κίνητρα για τις ΜΜΕ*, Αθήνα: Παπαζήσης
- Ρωσσίδης, Ι., (2013), *Εφαρμογές του Επιχειρησιακού Μάνατζμεντ στην Ελληνική Δημόσια Διοίκηση*, Αθήνα: Σταμούλης
- Συλλογικό Έργο, (2006), *Αγορά χωρίς Σύνορα*, Αθήνα: Παπαζήσης

#### **ΞΕΝΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

- Binks M. and Ennew C., (2006), *Financing Small Firms*, Macmillan Business
- Bovaird, C., (1990), *Introduction to Venture Capital Finance*, London: Pitman Publishing
- Mason C.M. and Harrison R.T., (1995), «Informal venture capital and the financing of small and medium-sized enterprises», *Small Enterprise Research: The journal of SEAAZ*
- Megginson, W., Scott, C., (2004), *Introduction to Corporate Finance*, Thompson Learning

#### **ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ**

<http://newpost.gr/oikonomia/508540/poies-epixeirhseis-mporoy-n-na-paroy-n-epidothsh-ews-600-000-eyrw-to-2016>, 2016, Ποιες επιχειρήσεις μπορούν να πάρουν επιδότηση έως 600.000 ευρώ το 2016

<http://www.fundingprogrammesportal.gov.cy/easyconsole.cfm/page/programme/fId/442/cat/14>, 2014, COSME

<http://www.wintowin.gr/blog/useful/item/52-orismos-mikromesaiwn-epixeirisewn-autonomi-aneksartiti-sundedemeni-epixeirisi>, 2010, Ορισμός Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων

<https://www.nbg.gr/el/business/co-funded-loans/subsidized-loans/jeremie-entrepreneurship-co-funded-loans>, 2014, Συγχρηματοδοτούμενα δάνεια JEREMIE για Γενική Επιχειρηματικότητα

Μανιφάβα, Δ., 2015, <http://www.kathimerini.gr/824685/article/oikonomia/epixeirhseis/se-mia-ephtaetia-ekleisan-229000-mikres-kai-mesaies-epixeirhseis-sthn-ellada>, Σε μια επταετία έκλεισαν 229.000 μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα

Μηλιαράκης, Π., 2009, <http://www.miliarakispetros.gr/index.php/articlewriting/57>, Η έννοια των μικρομεσαίων επιχειρήσεων-και τα προβλήματα

Πολυχρόνης, Μ., 2016, <http://www.epidotiseis.gr/>, Επιδοτούμενα Προγράμματα Ευρωπαϊκής Ένωσης

Σμυρνής, Ν., 2008, <http://www.hrima.gr/article.asp?view=358&ref=343>, Η μικρή επιχείρηση στην Ελλάδα

## **ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΠΡΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ**

### **A. ΓΕΝΙΚΑ ΚΑΙ ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ**

1. Φύλο

- Άνδρας
- Γυναίκα

2. Ηλικία

- 18-25
- 26-35
- 36-45
- 46-55
- 55+

3. Τι θέση κατέχετε στην εταιρεία

- Ιδιοκτήτης
- Συνέταιρος – Μέτοχος
- Άλλο

4. Το αντικείμενο που σπουδάσατε ταιριάζει με την φύση και ταυτότητα της επιχείρησας;

- Ναι
- Όχι

### **B. ΠΡΟΦΙΛ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ**

1. Μέγεθος επιχείρησης

- 1-9
- 10-30
- 31-50

50-100

100+

## 2. Κλάδος δραστηριοποίησης

Ενέργεια

Επικοινωνίες

e-shop

Επενδυτικός

Εστίαση

Χώρος Θεάματος και Διασκέδασης

Τουρισμός

Παροχή Υπηρεσιών Εκπαίδευσης

Αυτοκίνηση

Τραπεζικός

Σύμβουλοι επιχειρήσεων

Ασφαλιστικός

Πληροφορική

Logistics

Διαφήμιση

Αγοραπωλησία και Διαχείριση ακινήτων

Λιανεμπόριο

Χονδρεμπόριο

άλλο

## 3. Πόσα χρόνια λειτουργεί η επιχείρησή σας;

Έως 1

1-3

3-5

5-8

8+

## Γ. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

1. Από πού αντλήσατε τα απαιτούμενα κεφάλαια για τη χρηματοδότηση της επιχείρησής σας;

- Ίδια κεφάλαια/Αυτοχρηματοδότηση
- Φιλικό ή συγγενικό περιβάλλον
- Τραπεζικός δανεισμός
- Δημόσια επιχορήγησης (Κ.Π.Σ. / «Αναπτυξιακός Νόμος»)
- Κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture Capital)
- Leasing / Factoring
- Επιχειρηματικούς Αγγέλους (Business Angels)
- Peer 2 Peer/ Social Lending
- Κανένα από τα παραπάνω

2. Σε περίπτωση που έχετε αναχρηματοδοτήσει την επιχείρησή σας, επιλέξατε τον ίδιο τρόπο χρηματοδότησης;

- Ναι
- Όχι
- Σε συνδυασμό με άλλον

3. Ποιες άλλες πηγές χρηματοδότησης γνωρίζετε; (μπορείτε να επιλέξετε περισσότερα από ένα)

- Χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing)
- Πρακτόρευση Απαιτήσεων (Factoring)
- Επιχειρηματικοί Άγγελοι (Business Angels)
- Νέα Χρηματιστηριακή Αγορά για Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις
- Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων – Τεχνολογικά Πάρκα

4. Έχετε χρησιμοποιήσει κάποιον φορέα κρατικής χρηματοδότησης;

- Ναι
- Όχι

5. Ποιόν από τους παρακάτω φορείς κρατικής χρηματοδότησης χρησιμοποιήσατε ή θα χρησιμοποιούσατε αν χρειαζόταν;

- ΟΑΕΔ
- ΕΟΜΜΕΧ (Ελληνικός Οργανισμός Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων)
- Αναπτυξιακός Επενδυτικός Νόμος
- Άλλα Ευρωπαϊκά προγράμματα συγχρηματοδότησης
- ΤΕΜΠΜΕ (Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών Επιχειρήσεων)
- ΤΑΝΕΟ (Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας)

6. Πόσο σημαντική είναι η ευκολία απόκτησης χρηματοδότησης για την ζωτικότητα της επιχείρησής σας ή την ανάπτυξη καινοτομικών δραστηριοτήτων;

- Πολύ σημαντική
- Σημαντική
- Ούτε σημαντική ούτε ασήμαντη
- Ασήμαντη

7. Ποιο ήταν το συνολικό ποσό που λάβατε από την χρηματοδότηση ή χρησιμοποιήσατε από ίδια κεφαλαία για την δημιουργία της επιχείρησής;

- 0-20.000 ευρώ
- 20,000 - 50.000 ευρώ
- 50.000 – 100000 ευρώ
- 100.000 -200.000 ευρώ
- 200.000+

9. Από πού πήρατε πληροφορίες για τους τρόπους χρηματοδότησης της επιχειρηματικής σας δραστηριότητας; (μπορείτε να επιλέξετε περισσότερα από ένα)

- Οικογένεια/φίλοι
- Τράπεζα
- Επιμελητήρια

EOMMEX / Παρατηρητήριο Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων

Μέσω διαδικτύου

Από αλλού...

10. Τι ήταν αυτό που σας δυσκόλεψε τα πρώτα χρόνια εκκίνησης της επιχειρηματικής σας δραστηριότητας;

	Π ολύ λίγο	λίγ ο	αρ κετά	πο λύ	Π άρα πολύ
Έλλειψη κεφαλαίου					
Ανταγωνισμός					
Γραφειοκρατία					
Ανεπαρκής πληροφόρηση					
Έλλειψη ειδικευμένου προσωπικού					

11. Θεωρείται ότι η πρόσβαση στη χρηματοδότηση μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε σχέση με το παρελθόν είναι:

Ευκολότερη

Δυσκολότερη

Δεν έχει αλλάξει κάτι

12. Θα ιδρύατε την επιχείρησή σας ή θα την μετακινούσατε σε άλλη χώρα εάν γνωρίζατε ότι υπάρχει μεγαλύτερη ευκολία χρηματοδότησης της σε σχέση με την Ελλάδα;



- Ναι
- Όχι
- Ίσως

13. Ήταν επαρκής η χρηματοδότηση που λάβατε στην αρχή ή κατά την διάρκεια ζωής της επιχείρησής σας;

- Υπερέβη τις προσδοκίες μου
- Επαρκής
- Ανεκτή
- Ανεπαρκής

14. Πόσο εύκολη η δύσκολη βρήκατε την διαδικασία έγκρισης της χρηματοδότησης από όποιον φορέα και αν προήλθε αυτή;

- Εύκολη
- Ανεκτή
- Δύσκολη

15. Θεωρείτε πως η ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας αποτελεί μέσο για έξοδο από την κρίση;

- Ναι
- Όχι
- Ίσως

16. Τι θα θέλατε να βελτιωθεί τα προσεχή χρόνια όσον αφορά τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις;

	Π ολύ λίγο	λί γο	αρ κετά	πο λύ	Π άρα πολύ
Πρόσβαση σε					

πηγές χρηματοδότησης					
Μείωση γραφειοκρατίας					
Επαρκής ενημέρωση					
Κρατικά κίνητρα					
Φορολογικό καθεστώς					

#### Δ. ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

1. Αναφέρατε συνοπτικά το ύψος και το είδος των επενδύσεων της επιχείρησης την τελευταία πενταετία

- Κτιριακά / εγκαταστάσεις / διαμορφώσεις εσωτερικών & εξωτερικών χώρων
- Παραγωγικό εξοπλισμό / εξοπλισμό για την παροχή υπηρεσιών
- Λοιπό υποστηρικτικό εξοπλισμό: πχ εξοπλισμό ποιοτικού ελέγχου, έρευνας και ανάπτυξης, κλπ
- Μεταφορικά μέσα
- Έπιπλα και γραφεία
- Πληροφορική (hardware, software, υπηρεσίες)
- Web-site / portal / e-shop
- Συμμετοχή σε εκθέσεις στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό
- Άλλες δαπάνες προώθησης (πχ έντυπα, καταχωρήσεις, κλπ)

- Συστήματα ποιότητας, περιβαλλοντικής διαχείρισης, ISO, κλπ
- Αγορά τεχνογνωσίας, έξοδα πατεντών, κατοχύρωση brand name
- Κατάρτιση των εργαζομένων

## Ε. ΕΠΙΔΟΤΗΣΕΙΣ

1. Η επιχείρησή σας ενημερώνεται σχετικά με τις επενδυτικές ευκαιρίες που προκύπτουν από επιδοτούμενα προγράμματα?

- Ναι, σταθερά
- Περιστασιακά
- Όχι

2. Ποιες είναι οι βασικές πηγές πληροφόρησης (επιλέξτε όσα ταιριάζουν);

- Σχετικές ιστοσελίδες (espa.gr, e-kepa.gr, antagonistikotita.gr, κλπ)
- Σύμβουλοι επιχειρήσεων
- Επιμελητήριο / κλαδικοί φορείς
- Λογιστής
- Εφημερίδες, τύπος
- Άλλο

4. Σε περίπτωση που η επιχείρηση έχει επιδοτηθεί, τι είδους επενδύσεις αφορούσε η επιδότηση;

- Κτιριακά / εγκαταστάσεις / διαμορφώσεις εσωτερικών & εξωτερικών χώρων
- Παραγωγικό εξοπλισμό / εξοπλισμό για την παροχή υπηρεσιών
- Λοιπό υποστηρικτικό εξοπλισμό: πχ εξοπλισμό ποιοτικού ελέγχου, έρευνας και ανάπτυξης, κλπ
- Μεταφορικά μέσα

- Έπιπλα και γραφεία
- Πληροφορική (hardware, software, υπηρεσίες)
- Web-site / portal / e-shop
- Συμμετοχή σε εκθέσεις στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό
- Άλλες δαπάνες προώθησης (πχ έντυπα, καταχωρήσεις, κλπ)
- Συστήματα ποιότητας, περιβαλλοντικής διαχείρισης, ISO, κλπ
- Κατάρτιση των εργαζομένων
- Αγορά τεχνογνωσίας, έξοδα πατεντών, κατοχύρωση brand name
- Πρόσληψη προσωπικού / διατήρηση θέσεων εργασίας