

ΤΕΙ ΔΥΤΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ
ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ
«ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ»

ΔΗΜΟΥ ΑΓΓΕΛΙΚΗ
ΤΣΩΝΗ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ

ΕΠΟΠΤΕΥΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: ΖΑΧΟΥΡΗΣ ΠΑΡΗΣ

ΠΑΤΡΑ 2017

ΣΥΝΟΨΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις που αποτελούν τον στυλοβάτη της ελληνικής οικονομίας πλήττονται όλο και περισσότερο από την τρέχουσα οικονομική και χρηματοπιστωτική κρίση καθώς συρρικνώνεται η ζήτηση, περιορίζονται οι επενδύσεις και μειώνεται η ρευστότητα.

Στην χώρα μας στα πλαίσια της επίτευξης των στόχων της αναπτυξιακής πολιτικής, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις θεωρούνται βασικός μοχλός ανάπτυξης για την μείωση της ανεργίας, μέσω αύξησης της απασχόλησης, την αξιοπιστία των παραγωγικών δυνατοτήτων της χώρας, και την ανάπτυξη της επαρχίας.

Υπάρχουν πολλές πηγές χρηματοδότησης για την ανάπτυξη ενός καινοτόμου προϊόντος. Είναι πολύ σημαντικό να γνωρίζουμε σε ποιο στάδιο βρίσκεται μία δράση καινοτομίας έτσι ώστε να επιλέξουμε την καταλληλότερη πηγή χρηματοδότησης, καθώς κάθε πηγή επικεντρώνεται σε ένα ή δύο στάδια. Όσον αφορά τα αρχικά στάδια μίας καινοτομίας, κατάλληλες πηγές είναι οι επιχειρηματικοί άγγελοι και τα δημόσια κεφάλαια αλλά όσον αφορά το στάδιο αξιοποίησης, οι τράπεζες και οι νέες αγορές είναι εκείνες που συνήθως εξασφαλίζουν χρηματοδότηση. Προφανώς η επιλογή της κατάλληλης πηγής χρηματοδότησης εξαρτάται από το είδος καθώς και από την κλίμακα της καινοτομίας. Γενικότερα, για τις σύγχρονες επιχειρήσεις η καινοτομία αποτελεί προϋπόθεση για την επιβίωση και την ανάπτυξη τους

Οι αλλαγές που έχουν συμβεί στο οικονομικό περιβάλλον, μέσα στο οποίο οι τράπεζες αλλά και οι μικρές επιχειρήσεις λειτουργούν, έχουν εντείνει την ανησυχία για τη διαθεσιμότητα της χρηματοδότησης στις μικρές επιχειρήσεις.

Επίσης, η Ευρωπαϊκή Ένωση παρέχει υποστήριξη σε ευρωπαϊκές μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Η υποστήριξη αυτή είναι διαθέσιμη σε διαφορετικές μορφές όπως επιχορηγήσεις, δάνεια και σε ορισμένες περιπτώσεις εγγυήσεις.

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Στο σημείο αυτό θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε τον καθηγητή μας και εισηγητή της παρούσης εργασίας κo Ζαχούρη Πάρη, για την βοήθεια που μας παρείχε καθ' όλη την διάρκεια συγγραφή της εργασίας αυτής.

Θα θέλαμε επίσης να εκφράσουμε τις ευχαριστίες μας προς την οικογένεια μας για την βοήθεια και την υποστήριξη που μας παρείχαν καθ' όλη την διάρκεια των σπουδών μας.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1	6
ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ.....	6
1.1 ΟΡΙΣΜΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΚΑΙ ΤΑ ΓΕΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ	6
1.2 ΕΙΔΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	7
1.2.1 Επιχειρήσεις εξ αντικειμένου δράσης	7
1.2.2 Επιχειρήσεις εκ του φορέα τους.....	7
1.2.3 Νομικές μορφές επιχειρήσεων.....	7
1.2.4 Επιχειρήσεις κατά μέγεθος.....	8
1.3 ΟΡΙΣΜΟΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΚΑΙ ΤΑ ΓΕΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ.....	8
1.4 ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΕΙ ΜΙΑ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ	9
1.4.3 Το Κράτος & Έλλειψη στελεχών	10
1.4.4 Η “Ελληνική κουλτούρα”.....	11
1.5 ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	12
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2	14
ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ Κ ΠΡΟΥΠΟΘΕΣΕΙΣ ΓΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ.....	14
2.1 ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟΤΗΤΑ Κ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ	14
2.2 ΟΡΙΣΜΟΣ Κ ΕΙΔΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ.....	15
2.3 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΗΣ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ ΣΕ ΜΙΑ ΜΜΕ	16
2.4 ΣΤΑΔΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΜΙΑΣ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ	17
2.5 ΓΙΑ ΠΟΙΟΥΣ ΛΟΓΟΥΣ ΕΙΝΑΙ ΑΝΑΓΚΑΙΑ Η ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ.....	18
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3	20
ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	20
3.1 ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ	20
3.1.1 ΔΑΝΕΙΑ ΓΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΚΙΝΗΣΗΣ.....	20
3.1.2 ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΑ ΔΑΝΕΙΑ	20
3.1.2.1 Δάνεια για επαγγελματική στέγη.....	20
3.1.2.2 Δάνεια για αγορά πάγιου εξοπλισμού.....	21
3.2 ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ (Venture Capital) ..	21
3.3 ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ (Factoring).....	22

3.4 ΙΔΙΩΤΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ (Business Angels)	23
3.5 ΘΕΡΜΟΚΟΙΤΙΔΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (Business Incubators) ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΑ ΠΑΡΚΑ (Technology Parks)	24
3.6 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (Leasing)	26
3.7 ΔΙΑΘΕΣΙΜΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΜΟΡΦΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ	29
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4	31
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΕΥΡΩΠΑΪΚΑ,ΕΠΙΔΟΤΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΟΤΕ ΧΡΕΙΑΖΕΤΑΙ ΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ	31
4.1 Ευκαιρίες θεματικής χρηματοδότησης.....	31
4.2 Διαρθρωτικά ταμεία	32
4.3 Χρηματοδοτικά μέσα	35
4.4 Υποστήριξη για τη διεθνοποίηση των ΜΜΕ και Υποστήριξη ΜΜΕ σε τοπικό επίπεδο	36
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5	37
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ	37
5.1 ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ, ΤΟΤΕ ΚΑΙ ΤΩΡΑ.....	37
5.2 ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΣΗ ΚΑΙ ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑ	39
5.3 ΟΙ ΒΙΩΣΙΜΟΤΕΡΟΙ ΚΛΑΔΟΙ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.....	40
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	43
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	50

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

1.1 ΟΡΙΣΜΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΚΑΙ ΤΑ ΓΕΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ

Γενικά για τον ακριβή καθορισμό της οικονομικής έννοιας της "επιχείρησης" οι απόψεις των οικονομολόγων μάλλον συγκρούονται. Σαν κύριο χαρακτηριστικό γνώρισμα μιας επιχείρησης άλλοι προτείνουν τη συγκέντρωση των παραγωγικών μέσων και την τεχνο-παραγωγική διαρρύθμιση αυτών, άλλοι την αναδοχή του κινδύνου. Άλλοι το μέγεθος και την έκταση των εργασιών, άλλοι το οικονομικό κίνητρο, ενώ κάποιοι άλλοι ακόμη, προσθέτουν ως απαραίτητους όρους την παραγωγή για άγνωστους καταναλωτές και την αυτοτέλειά της.

Με βάση όλα τα προηγούμενα προκύπτει ο ακόλουθος ορισμός που φέρεται πλέον σήμερα ως ο ευρύτερα αποδεκτός.

Επιχείρηση χαρακτηρίζεται η ποριστική οικονομική μονάδα που αποτελεί αυτοτελή και υπεύθυνη οργάνωση παραγωγικών συντελεστών και διαχείρισης συναλλαγών με τις οποίες και επιδιώκει το μέγιστο δυνατό κέρδος. Το δε κέρδος κατά κανόνα θα πρέπει να υπερβαίνει την αντίστοιχη συνήθη αμοιβή (ως αντιμισθία) της διοικητικής ή εκτελεστικής εργασίας που επιτελείται σ' αυτήν.

Τα κύρια χαρακτηριστικά στοιχεία - γνωρίσματα μιας επιχείρησης είναι τα ακόλουθα που αποτελούν και τις αναγκαίες προϋποθέσεις:

1. Οικονομική μονάδα που να προϋποθέτει μόνιμο συνδυασμό συντελεστών παραγωγής
2. Οικονομική μονάδα αυτοτελής
3. Η παραγωγή της να απευθύνεται σε άγνωστο καταναλωτικό κοινό
4. Να μην είναι πρωτογενής, αλλά να διαμορφώνεται σε ορισμένο κοινωνικοοικονομικό περιβάλλον χαρακτηριζόμενο τόσο εις χρήμα αποτίμηση, όσο και στην επιδίωξη κέρδους

1.2 ΕΙΔΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Γενικά οι επιχειρήσεις διακρίνονται ανάλογα εκ του αντικειμένου της δράσης τους, του ιδιοκτησιακού επιχειρηματικού κεφαλαίου, εκ της νομικής μορφής τους και κατά μέγεθος:

1.2.1 Επιχειρήσεις εξ αντικειμένου δράσης

1. Επιχειρήσεις πρωτογενούς παραγωγής.
2. Επιχειρήσεις παραγωγής ή μεταποίησης ή μετασχηματισμού. Στη κατηγορία αυτή εντάσσονται όλες οι Βιομηχανίες και Βιοτεχνίες.
3. Επιχειρήσεις γενικού εμπορίου, ή εμπορικές.
4. Επιχειρήσεις ασφαλιστικές.
5. Επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών.
6. Τραπεζικές επιχειρήσεις.
7. Επιχειρήσεις μεταφορών, που διακρίνονται σε χερσαίες, θαλάσσιες και εναέριας.

1.2.2 Επιχειρήσεις εκ του φορέα τους

1. Ιδιωτικές επιχειρήσεις
2. Δημόσιες επιχειρήσεις
3. Μικτές επιχειρήσεις

1.2.3 Νομικές μορφές επιχειρήσεων

1. Ατομικές
2. Εταιρικές
 - Ομόρρυθμη Εταιρεία (Ο.Ε.)
 - Ετερόρρυθμη Εταιρεία (Ε.Ε.)
 - Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης (Ε.Π.Ε.)
 - Ανώνυμη Εταιρεία (Α.Ε.)
 - Ανώνυμη ναυτιλιακή εταιρεία (Α.Ν.Ε.)

- Συνεταιρισμός
- Συμπλοιοκτησία

1.2.4 Επιχειρήσεις κατά μέγεθος

1. Μικρές επιχειρήσεις
2. Μεσαίες επιχειρήσεις
3. Μεγάλες επιχειρήσεις
4. Επιχειρήσεις κολοσσοί.

1.3 ΟΡΙΣΜΟΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΚΑΙ ΤΑ ΓΕΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ

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

- Ø Τη Μεσαία Επιχείρηση.
- Ø Τη Μικρή Επιχείρηση.
- Ø Την Πολύ Μικρή Επιχείρηση.

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

Η Μεσαία Επιχείρηση χαρακτηρίζεται από:

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

Η Μικρή Επιχείρηση χαρακτηρίζεται από:

- Ø Αριθμό εργαζόμενων μικρότερο των 50 ατόμων.
- Ø Κύκλο εργασιών μικρότερο ή ίσον με 10 εκατ. € ή συνολικό ισολογισμό μικρότερο ή ίσον με 10 εκατ. €

Η Πολύ Μικρή Επιχείρηση χαρακτηρίζεται από:

- Ø Αριθμό εργαζόμενων μικρότερο των 10 ατόμων.

Ø Κύκλο εργασιών μικρότερο ή ίσον με 2 εκατ. € ή συνολικό ισολογισμό μικρότερο ή ίσον με 2 εκατ. €

1.4 ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΕΙ ΜΙΑ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

Οι Ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις δεν είναι ανταγωνιστικές σε σχέση με μικρομεσαίες επιχειρήσεις σε χώρες του εξωτερικού. Τα προβλήματα των Ελληνικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων έχουν την ρίζα τους στο κοινωνικό, πολιτικό και οικονομικό καθεστώς που μαστίζει την Ελληνική οικονομία τα τελευταία χρόνια, καθώς και στην κουλτούρα του Έλληνα μικρομεσαίου επιχειρηματία.

Καλώς ή κακώς μια σοσιαλιστική, ελεύθερη οικονομία στηρίζεται σε μεγάλο βαθμό στους ελεύθερους επαγγελματίες και στις επιχειρήσεις που πρέπει να παράγουν αξία για να υποστηρίξουν οικονομικά και κοινωνικά το κράτος. Το κράτος με την σειρά του παρέχει υπηρεσίες στους πολίτες σε κόστος τέλειου ανταγωνισμού. Το πολιτικό & οικονομικό σύστημα της Ελλάδος, εξαρτάται από τις μικρές και μεγάλες επιχειρήσεις σε τεράστιο βαθμό. Αυτές αποτελούν την καρδιά κάθε φιλελεύθερης οικονομίας γιατί παράγουν την αξία από την οποία πορεύεται ο κρατικός μηχανισμός και το κοινωνικό κράτος.

Το κράτος αν και παραμένει ο κύριος παράγοντας κάθε οικονομίας, στην Ελλάδα, από καιρό έχει δείξει την παντελή αδυναμία του να λειτουργήσει σε οικονομία και να προσφέρει υπηρεσίες αντάξιες του ιδιωτικού τομέα. Μάλιστα, σε πολλές περιπτώσεις οι τιμές και η πολιτική κρατικών επιχειρήσεων (ΟΤΕ, ΔΕΗ, κτλ) κάθε άλλο παρά φιλική προς τους πολίτες και οικονομική είναι. Γνωρίζουμε όλοι πολύ καλά ότι σε περίπτωση πλήρους ανταγωνισμού, τα τιμολόγια πολλών κρατικών επιχειρήσεων θα είχαν μειωθεί αντί να αυξηθούν με γοργούς ρυθμούς (βλ. ΔΕΗ).

Θα καταγράψουμε τα βασικότερα από τα προβλήματα που αντιμετωπίζει η ραχοκοκαλιά της Ελληνικής οικονομίας, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Τα μεγαλύτερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν σήμερα οι Έλληνες επιχειρηματίες, βιοτέχνες & έμποροι μπορούν να συνοψιστούν στα εξής σημεία:

- Διαφθορά
- Φορολογική Πολιτική
- Το Κράτος & Έλλειψη στελεχών
- Η “Ελληνική κουλτούρα”

1.4.1 Η Διαφθορά

Η χώρα μας βρίσκεται στην 44η θέση παγκοσμίως στον τομέα της διαφθοράς, σύμφωνα με την έρευνα του Transparent International.

Η διαφθορά δεν είναι κάτι που δημιουργείται ή καταπολεμάτε με ευκολία σε μικρό χρονικό διάστημα. Αποτελεί μέρος της Ελληνικής πολιτικής και επιχειρηματικής κουλτούρας από παλιά.

Η διαφθορά, προωθεί το χειρότερο είδος ανταγωνισμού. Τις περισσότερες φορές κέρδος έχει ο πιο διεφθαρμένος κι όχι ο καλύτερος με αποτέλεσμα να αυξάνεται σημαντικά το κόστος παροχής υπηρεσιών, αγαθών, φαρμάκων κτλ.

Το κακό που προκαλεί η διαφθορά, στην ηθική, κοινωνική και οικονομική υπόσταση της χώρας μας είναι ανυπολόγιστο. Δημιουργεί άσχημα πρότυπα και επιβραβεύει την δολοπλοκία, την τεμπελιά, υπονομεύοντας την καινοτομία και τον υγιή ανταγωνισμό που προάγει την πρόοδο και την οικονομική και κοινωνική ευρωστία.

Ένα διεφθαρμένο περιβάλλον απομακρύνει ξένους επενδυτές οι οποίοι δεν θέλουν να μπλέξουν σε ένα δυσμενές περιβάλλον, όπου δεν υπάρχει περίπτωση ανάπτυξης εάν δεν δωροδοκήσουν ή δεν κάνουν προσωπικές γνωριμίες με το περιβάλλον. Αντίθετα ένα θολό περιβάλλον προσελκύει εταιρίες και επενδυτές με αρνητικές διαθέσεις, οι οποίοι κινούνται συνήθως στα όρια της παρανομίας.

1.4.2 Η Φορολογική πολιτική

Η φορολογική πολιτική και το νομικό πλαίσιο της χώρας μας, κάνει σχεδόν αδύνατη την επιβίωση μιας καθόλα νόμιμης μικρομεσαίας επιχείρησης. Το περιθώριο κέρδους που αφήνει η τρέχουσα φορολογική πολιτική είναι πραγματικά μηδαμινό έως ανύπαρκτο για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Δεν αξίζει το ρίσκο για έναν Έλληνα επιχειρηματία, υπό τις υπάρχουσες συνθήκες, να δράσει στον Ελλαδικό χώρο.

Μια μικρομεσαία επιχείρηση δεν μπορεί να αναλάβει μια μεγάλη παραγγελία διότι γνωρίζει ότι μόλις την τελειώσει, δεν θα έχει τρόπο να απασχολήσει το προσωπικό της. Και όμως αυτό σενάριο, μπορεί να σας φαίνεται απίθανο κι όμως ισχύει για πάρα πολλές μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Με αυτόν τον τρόπο, χάνουν όλοι, η επιχείρηση, ο εργαζόμενος και σε τελική ανάλυση η Ελλάδα σαν κράτος.

Η ελαστικοποίηση τόσο των ωραρίων εργασίας όσο και των εργασιακών συμβάσεων είναι μονόδρομος για οποιαδήποτε οικονομία θέλει να ανακάμψει. Η φαινομενική “ασφάλεια” των εργαζομένων στερεί από αρκετούς μια έστω περιστασιακή, εργασία κι από τις επιχειρήσεις την δυνατότητα ανάπτυξης.

1.4.3 Το Κράτος & Έλλειψη στελεχών

Το σοσιαλιστικό σύστημα στην χώρα μας έτσι όπως έχει διαμορφωθεί, στερεί από τις επιχειρήσεις τα δυναμικά στελέχη που θα βοηθήσουν σημαντικά στην

και υγιή ανάπτυξη τους. Ειδικά στις κορεσμένες από ιδέες και πνιγμένες στην μετριότητα μικρομεσαίες επιχειρήσεις..

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις έχουν τεράστιο πρόβλημα στην εύρεση ικανών στελεχών, διότι δεν είναι σε θέση να ρισκάρουν υψηλόμισθους μη παραγωγικούς υπαλλήλους. Και είναι απολύτως λογικό να μην μπορούν, κι έτσι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αναγκάζονται να εργαστούν με υπαλλήλους χαμηλότερων προδιαγραφών με αποτέλεσμα να αποκτούν σπανίως στελέχη.

Σε μια υγιή οικονομία, η θέση στον ιδιωτικό τομέα θα έπρεπε να αμείβεται ανάλογα. Δυστυχώς όμως, στον ιδιωτικό τομέα την αξία του εργαζόμενου, του στελέχους κτλ. την καθορίζει η αγορά. Η αγορά υπό φυσιολογικές συνθήκες ανταγωνισμού, είναι αμείλικτα δίκαιη. Όταν έρχεται το κράτος να διαταράξει αυτήν την ισορροπία τότε δημιουργείτε η υπάρχουσα κατάσταση και δεν κάνει καλό σε κανέναν.

1.4.4 Η “Ελληνική κουλτούρα”

Το πρώτο πράγμα που είναι πασιφανές στις περισσότερες μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι η χρήση παλιάς τεχνολογίας. Τα εργαλεία που χρησιμοποιούν πολλοί είναι απαρχαιωμένα, ενώ κάνουν κακή ή ελάχιστη χρήση του διαδικτύου το οποίο, πλέον, είναι σε θέση να λύσει πολλά προβλήματα επικοινωνίας (Skype, emails, κτλ).

Η έλλειψη πολιτικής είναι επίσης εμφανής. Η πολιτική της εταιρίας διαμορφώνεται βάση του χαρακτήρα του επιχειρηματία. Συνήθως βασίζεται στις συνήθειες και τις εντυπώσεις που έχει ο ίδιος. Όταν χαράζουμε μια πολιτική χωρίς να έχουμε κάνει την ανάλογη έρευνα είναι λογικό κάποια στιγμή να δημιουργηθεί πρόβλημα. Σπάνια το πρόβλημα γίνεται αντιληπτό σύντομα: π. χ. Ενώ στην αγορά δεν υπάρχει ρευστότητα είναι ελάχιστες οι Ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις που θα αλλάξουν πολιτικές εισπράξεων πριν χάσουν χρήματα.

Σπάνια σε μια μικρομεσαία επιχείρηση υπάρχει αντικειμενική αξιολόγηση των εργαζομένων η οποία να οδηγεί σε άμεση λήψη αποφάσεων προς όφελος της εταιρίας. Οι προσωπικές σχέσεις, οι οποίες αναπτύσσονται ανάμεσα στην διοίκηση και το προσωπικό θολώνουν το τοπίο κι ο επιχειρηματίας αρχίζει να σκέφτεται ανθρωποκεντρικά, αγνοώντας το προφανές.

Ένας άλλος τομέας του οποίου γίνεται φτωχή χρήση στις περισσότερες μικρομεσαίες είναι οι σύμβουλοι επιχειρήσεων. Ένας εξωτερικός σύμβουλος ο οποίος πιέζει τον επιχειρηματία για αποτέλεσμα, είναι ζωτικής σημασίας για την υγιή ανάπτυξη μιας, οποιασδήποτε επιχείρησης.

Με βάση όλα τα παραπάνω προβλήματα κι άλλα που δεν αναφέρθηκαν, οι Ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις προσπαθούν να επιβιώσουν. Η ελπίδα

προέρχεται από την καινούρια γενιά επιχειρηματιών, που ευελπιστούμε ακόμη και σε αυτό το δυσοίωνα περιβάλλον να καταφέρει να δημιουργήσει “οικονομία” και κατ’ επέκταση θέσεις εργασίας.

1.5 ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Στις μέρες μας είναι πλέον περίτρανα αποδεδειγμένο ότι η ανάπτυξη και η ανταγωνιστικότητα στις σύγχρονες οικονομικές, εδράζονται σε μεγάλο βαθμό στις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις, οι οποίες αποτελούν σημαντικότατο παράγοντα κοινωνικής συνοχής. Εξ’ αυτού συνάγεται ότι οι οικονομίες που στηρίζονται στις ΜΜΕ παρουσιάζουν μεγαλύτερη προσαρμοστικότητα στις αλλαγές του οικονομικού περιβάλλοντος, από εκείνη των ολιγοπωλιακά οργανωμένων αγορών οι οποίες παρουσιάζουν φαινόμενα δυσκαμψίας.

Σύμφωνα με τον ορισμό της Ευρωπαϊκής Ένωσης, Μικρομεσαία Επιχείρηση νοείται εκείνη που απασχολεί έως και 499 άτομα και που ο ετήσιος τζίρος της δεν ξεπερνά τα 75 εκατ. ECU (61.629.000 ευρώ περίπου). Οι ΜΜΕ κατέχουν τα δύο τρίτα της συνολικής απασχόλησης και του κύκλου εργασιών στην Ε.Ε., γεγονός που τις καθιστά τον κύριο κορμό επιχειρηματικής δράσης στην Ευρώπη, με άλλα λόγια μπορούν να χαρακτηρισθούν ως η ραχοκοκαλιά των Ευρωπαϊκών Οικονομιών. Τα προαναφερθέντα χαρακτηριστικά πληροί το 99,9% των Ελληνικών Επιχειρήσεων.

Οι ΜΜΕ καλούνται σήμερα να δράσουν και να αναπτυχθούν μέσα σ’ ένα πλαίσιο συνεχώς αυξανόμενου ανταγωνισμού και βαθιάς διαρθρωτικής κρίσης των Ευρωπαϊκών Οικονομιών.

Η θέση των ΜΜΕ στην Ελλάδα είναι στρατηγικής σημασίας για την εθνική οικονομία, δεδομένου ότι αυτές αποτελούν την πλειονότητα των ελληνικών επιχειρήσεων και συνεισφέρουν αποφασιστικά στην παραγωγή τόσο του εθνικού προϊόντος όσο και στην δημιουργία θέσεων εργασίας, συμβάλλοντας κατ’ αυτό τον τρόπο στη μείωση της ανεργίας στη χώρα μας. Συγκεκριμένα, στην χώρα μας λειτουργούν 761 χιλιάδες ΜΜΕ, το 75% των οποίων ήτοι 569.000, έχουν ετήσιο κύκλο εργασιών μέχρι 52.800 ευρώ. Παρ’ όλα ταύτα όμως, μόνο 22 χιλιάδες επιχειρήσεις, δηλαδή ποσοστό 3% πραγματοποιούν κύκλους εργασιών από 18 εκατ. και πάνω. Ενώ ένα 18% των επιχειρήσεων έχει ετήσιο τζίρο από 52.800 έως 235.000 ευρώ.

Παρά όμως τον κεφαλιώδους σημασίας ρόλο τους και τη συμβολή τους στην ανάπτυξη της Ελληνικής Οικονομίας, οι ΜΜΕ αντιμετωπίζουν αρκετά σοβαρά προβλήματα, τα σπουδαιότερα από τα οποία είναι τα ακόλουθα:

- Χαμηλή παραγωγικότητα εργασίας, (μικρότερη κατά δύο τρίτα περίπου σε σχέση με τις μεγάλες επιχειρήσεις).
- Μικρή απορροφητικότητα των κονδυλίων των Κοινοτικών Προγραμμάτων που τις αφορούν, λόγω μη σωστής οργάνωσης και προγραμματισμού τους καθώς και κρατικής γραφειοκρατίας.
- Μεγάλη εξάρτηση από τις διακυμάνσεις της εσωτερικής αγοράς και την τεχνολογία.
- Ύπαρξη αρνητικού οικονομικού περιβάλλοντος και έλλειψη κρατικών κινήτρων για την δραστικότερη κινητοποίηση των ΜΜΕ.
- Αδυναμία άντλησης κεφαλαίων από την κεφαλαιαγορά.
- Υψηλότερο κόστος χρήματος σε σχέση με τις μεγάλες επιχειρήσεις γεγονός που συνεπάγεται και δυσκολίες προσφυγής στο Τραπεζικό Σύστημα για χρηματοδότηση.

Από τα ανωτέρω προβλήματα εκτιμώ ότι το σημαντικότερο είναι το τελευταίο. Αυτή άλλωστε είναι και η άποψη η οποία υποστηρίζεται στη σχετική έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, όπου αναφέρεται ότι τα σημαντικότερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ΜΜΕ, είναι το κόστος δανεισμού, οι ζητούμενες από τις Τράπεζες εγγυήσεις καθώς και η περιορισμένη μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ Κ ΠΡΟΥΠΟΘΕΣΕΙΣ ΓΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

2.1 ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟΤΗΤΑ Κ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ

Οι σύγχρονες επιχειρήσεις λειτουργούν σ' ένα αβέβαιο και γρήγορα μεταβαλλόμενο περιβάλλον. Γι' αυτό χρειάζονται δημιουργικές ιδέες και δημιουργικές στρατηγικές δράσης για την επίλυση προβλημάτων. Η δημιουργική σκέψη επιτρέπει:

- Την καλύτερη κατανόηση των προβληματικών καταστάσεων.
- Τον εντοπισμό πολλών προβλημάτων.
- Τη δημιουργία πολλαπλών λύσεων που είναι διαφορετικές από ό,τι στο παρελθόν.
- Την εξέταση εναλλακτικών λύσεων σε διάφορες καταστάσεις που θα προκύψουν στο μέλλον.

Η δημιουργική σκέψη που αναπτύσσεται με συστηματικό τρόπο μπορεί να διαδραματίσει ένα ουσιαστικό ρόλο στην καινοτομία. Η σύλληψη μιας καινοτομίας δεν είναι δυνατή χωρίς δημιουργικές ιδέες που αποτελούν το σημείο εκκίνησης. Επίσης, η εξέλιξη της καινοτομίας παρουσιάζει προβλήματα που για να επιλυθούν απαιτούν και πάλι δημιουργικότητα.

Η καινοτομία προκύπτει όταν η δημιουργικότητα λαμβάνει χώρα μέσα στις κατάλληλες συνθήκες μιας επιχείρησης ή οργανισμού (δυνατότητες για την ανάπτυξη ατομικών και ομαδικών ικανοτήτων, τεχνικές παραγωγής, ιδεών, συνεχής ροή πληροφοριών κ. λ. π.).

Σύμφωνα με την M.A Boden υπάρχουν τρεις τύποι δημιουργικότητας που συνιστούν διαφορετικούς τρόπους δημιουργίας καινοτόμων ιδεών:

- Η <<συνδυαστική>> δημιουργικότητα που περιλαμβάνει τη δημιουργία νέων συνδυασμών γνωστών ιδεών.
- Η <<διερευνητική>> δημιουργικότητα που περιλαμβάνει τη δημιουργία νέων ιδεών με τη διερεύνηση δομημένων εννοιών.
- Η <<μετασχηματιστική>> δημιουργικότητα που περιλαμβάνει τον μετασχηματισμό κάποιας διάστασης ή χαρακτηριστικού μιας δομής προκειμένου να δημιουργηθούν νέες δομές.

2.2 ΟΡΙΣΜΟΣ Κ ΕΙΔΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ

Η επιτυχία πολλών εταιριών οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στην καινοτομικότητα τους. Ως καινοτομία μπορεί να ορισθεί η μετατροπή μιας νέας εφεύρεσης ή ιδέας σε επιχειρηματική δραστηριότητα ή άλλη χρήσιμη εφαρμογή.

Μια καινοτομία είναι:

- Καινοτομία προϊόντος όταν αφορά το προϊόν της παραγωγής μιας εταιρίας. Με αυτό το είδος της καινοτομίας δράσης η επιχείρηση προσφέρει ένα νέο ή καλύτερο προϊόν που ικανοποιεί ορισμένες ανάγκες των καταναλωτών που μέχρι τότε δεν ικανοποιούνταν (π. χ παράγει ένα απορρυπαντικό που δεν μολύνει τη φύση). Η ανάπτυξη νέων προϊόντων συνδέεται με:
 - Αντικατάσταση προϊόντων.
 - Βελτίωση ποιότητας.
 - Διαφοροποίηση προϊόντος.
 - Ανάπτυξη νέων αγορών.

- Καινοτομία διαδικασίας παραγωγής όταν αφορά τους τρόπους και τα μέσα που χρησιμοποιούνται για την παραγωγή του προϊόντος (τεχνολογίες πληροφορικής, νέες μορφές ενέργειας κ. λ. π). Η ανάπτυξη νέων μεθόδων παραγωγής έχει ως αποτέλεσμα την:
 - Ευελιξία της παραγωγής, η οποία επιτρέπει τη γρήγορη προσαρμογή της επιχείρησης στις μεταβολές της αγοράς.
 - Μείωση του κόστους (μείωση του κόστους εργασίας, εξοικονόμηση πρώτων υλών και ενέργειας κ. λ. π). Η εφαρμογή μιας νέας μεθόδου παραγωγής μικρότερου κόστους επιτρέπει την προσφορά του προϊόντος σε χαμηλότερη τιμή και την πώληση του σε άτομα που πρώτα δε θα το αγόραζαν εξαιτίας της υψηλής τιμής του (π. χ. προσωπικοί υπολογιστές.).
 - Προσαρμογή σε κανονισμούς /πρότυπα .
 - Περιβαλλοντική προστασία.

- Οργανωτική καινοτομία που αφορά στην χρησιμοποίηση μιας νέας ή βελτιωμένης οργάνωσης της επιχείρησης με μικρότερο κόστος

(ευελιξία, συστήματα παράδοσης στη στιγμή, βελτιστοποίηση των αλυσίδων παραγωγής, παραγωγή σε δίκτυο κ. λ. π).

Η εμφάνιση νέων προϊόντων, μεθόδων ή υπηρεσιών μπορεί να γίνει σε όλους τους τομείς δραστηριοτήτων, παραδοσιακούς ή υψηλής τεχνολογίας, δημόσιους ή ιδιωτικούς, γεωργικούς, βιομηχανικούς ή υπηρεσιών. Όπως ήδη αναφέρθηκε, η καινοτομία δεν είναι κατ' ανάγκη συνώνυμη με την υψηλή τεχνολογία, διότι μεγάλος αριθμός καινοτομιών προκύπτει από νέους συνδυασμούς ή από νέες χρήσεις ή ακόμα από τη δημιουργικότητα στο σχεδιασμό προϊόντων.

2.3 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΗΣ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ ΣΕ ΜΙΑ ΜΜΕ

Η ανάπτυξη μίας καινοτόμου ιδέας σε ένα προϊόν, μία τεχνολογία ή ακόμη και μία νέα εταιρεία είναι μία ιδιαίτερα χρονοβόρα και δαπανηρή διαδικασία. Ένα βασικό πρόβλημα που αντιμετωπίζουμε κατά τη διαχείριση μιας καινοτομίας είναι να εντοπίσουμε την κατάλληλη πηγή για τη χρηματοδότησή της. Οι τράπεζες προσφέρουν δάνεια. Τα κεφάλαια υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου (venture capital), γνωστά και ως κεφάλαια επιχειρηματικού κινδύνου (risk capital) ή οι επενδύσεις ιδιωτικών κεφαλαίων (private equity investment), συνήθως παρέχουν χρηματοδότηση μέσω της αγοράς των μετοχών μιας εταιρείας. Συχνά, οι μεγάλες επιχειρήσεις που αναπτύσσουν καινοτόμα προϊόντα αναζητούν τις πηγές χρηματοδότησης στις τράπεζες. Επίσης, οι εισηγμένες εταιρείες, δηλαδή οι εταιρείες των οποίων οι μετοχές είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο, έχουν τη δυνατότητα να αποκτήσουν επιπλέον κεφάλαια μέσω της έκδοσης νέων μετοχών.

Ένας άλλος τρόπος χρηματοδότησης της καινοτομίας είναι οι στρατηγικές συμμαχίες, όπου οι εμπλεκόμενες εταιρείες μοιράζονται γνώσεις, δεξιότητες και πόρους καθώς και δαπάνες.

Σε γενικές γραμμές η χρηματοδότηση της καινοτομίας προέρχεται από το δημόσιο τομέα, τις τράπεζες ή πηγές οικονομικών πόρων του ιδιωτικού τομέα. Το ποιος από αυτούς τους τρόπους είναι ο καταλληλότερος για μία συγκεκριμένη περίπτωση εξαρτάται από μία σειρά παραγόντων όπως το στάδιο της ανάπτυξης ενός έργου, το μέγεθος της εταιρείας που καινοτομεί ή το ποσό των χρημάτων που απαιτούνται κλπ.

2.4 ΣΤΑΔΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΜΙΑΣ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ

Όπως αναφέρθηκε η χρηματοδότηση μπορεί να προέρχεται από διάφορες πηγές αλλά πριν τις εξετάσετε θα πρέπει να λάβετε υπόψη κάποιους γενικότερους παράγοντες. Σε ποιο στάδιο ανάπτυξης βρίσκεται το έργο;

Στάδιο έρευνα (Research Stage):

Η χρηματοδότηση της έρευνας λαμβάνει συνήθως τη μορφή επιδοτήσεων και πρέπει να αναζητηθεί στους ακόλουθους φορείς:

- Δημόσιος τομέας, Εθνικές Κυβερνήσεις, Περιφερειακές Αρχές ή Ευρωπαϊκή Επιτροπή.
- Ιδιωτικός τομέας Επιχειρήσεων: Εταιρείες Διαχείρισης βιομηχανικής ανάπτυξης.

Σε αυτό το στάδιο ούτε οι τράπεζες αλλά ούτε οποιαδήποτε άλλη μορφή μετοχικού επενδυτή δεν είναι πιθανό να εκδηλώσουν ενδιαφέρον.

Στάδιο ανάπτυξης (Development stage):

Στο στάδιο ανάπτυξης του προγράμματος, όταν δηλαδή διατίθεται ένα πρότυπο ή όταν βρίσκεται σε φάση πιλοτικής εφαρμογής, ώστε να υπάρχει απλή απόδειξη της βιωσιμότητας του προγράμματος, η χρηματοδότηση μπορεί να αναζητηθεί τόσο στους προηγούμενους τομείς, καθώς επίσης και στα ακόλουθα:

- Κεφάλαιο κίνησης: Πρόκειται για κεφάλαιο κάλυψης προ-τεχνολογικών επενδύσεων, το οποίο μπορεί να συνοδεύεται από πολλά άλλα είδη κεφαλαίων, εάν συσταθεί μια επιχείρηση στο τέλος του προγράμματος. Τα κεφάλαια αυτά μπορεί να είναι υπό μορφή δανεισμού που μετατρέπονται σε μετοχές όταν ιδρυθεί η επιχείρηση.
- Κεφάλαιο επιχειρηματικού κινδύνου: Αυτό είναι εξαιρετικά χρήσιμο όταν η επιχείρηση βρίσκεται σε στάδιο αναζήτησης επιπρόσθετων κεφαλαίων για την ανάπτυξη ενός συγκεκριμένου πεδίου.

Στάδιο εκκίνησης (Start-up stage):

Η εξερεύνηση κεφαλαίων χρηματοδότησης σ' αυτό το στάδιο του προγράμματος είναι αρκετά δύσκολη και εξαρτάται πολύ από το μέγεθος της επιχείρησης και το είδος του προγράμματος. Χρηματοδότηση μπορεί να αναζητηθεί στους ακόλουθους τομείς:

- « Άγγελοι » επιχειρήσεων: Ατομικοί επενδυτές ή δίκτυα επενδύσεων που παρέχουν χρηματοδότηση, αλλά μπορούν επίσης να παρέχουν συμβουλές και υποστήριξη στη νέα επιχείρηση. Η συγκεκριμένη πηγή χρηματοδότησης αποδεικνύεται κατάλληλη για σχετικά μικρές κεφαλαιακές ανάγκες και όταν προορίζονται για προγράμματα μη υψηλής τεχνολογίας.
- Κεφάλαια επιχειρηματικού κινδύνου. Παρόλο που στις περισσότερες περιπτώσεις τα κεφάλαια αυτά προορίζονται για τη συνέχιση ενός ήδη εδραιωμένου προγράμματος και για εδραιωμένες επιχειρήσεις, ένα μικρό μέρος τους μπορεί να επενδυθεί σε προγράμματα που βρίσκονται σε στάδιο εκκίνησης. Σε γενικές γραμμές, τα δημόσια κεφάλαια χρηματοδότησης υψηλού κινδύνου διοχετεύονται σε προγράμματα, όπου ένα από τα αναμενόμενα οφέλη είναι η δημιουργία θέσεων απασχόλησης.
- Χρηματοδότηση από επιχειρηματικό τομέα: Είναι κεφάλαια που προέρχονται από βιομηχανικές και εμπορικές εταιρίες οι οποίες αναζητούν νέους τομείς ανάπτυξης που μπορεί να αποβούν στο μέλλον πιθανοί αγοραστές.

Στάδιο αξιοποίησης (Exploitation stage):

Σ' αυτό το στάδιο, η εταιρία βρίσκεται σε πλήρη εμπορική λειτουργία και ενδεχομένως να εκδηλώσουν ενδιαφέρων οι τράπεζες και όλα τα είδη επιχειρηματικών κεφαλαίων. Πρόκειται για ένα στάδιο επίσης στο οποίο η διοίκηση ίσως εξετάσει το ενδεχόμενο έκδοσης τίτλων στο χρηματιστήριο με στόχο την απόκτηση πρόσθετων κεφαλαίων. Αυτή η κίνηση ίσως να κατευθύνεται κυρίως προς τις «νέες» αγορές: την Εναλλακτική Επενδυτική Αγορά του Λονδίνου (Alternative Investment Market), τη Nouveau Marche κλπ οι οποίες δεν διέπονται από τόσο αυστηρούς κανονισμούς όσο τα μεγάλα χρηματιστήρια.

2.5 ΓΙΑ ΠΟΙΟΥΣ ΛΟΓΟΥΣ ΕΙΝΑΙ ΑΝΑΓΚΑΙΑ Η ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ

Η ανάγκη για καινοτομία υπαγορεύεται από παράγοντες όπως:

- Οι τεχνολογικές βελτιώσεις. Η σύγχρονη τεχνολογία αναπτύσσεται με γρήγορο ρυθμό, συντομεύει το χρόνο που απαιτείται μεταξύ εφεύρεσης και εμπορικής εφαρμογής μιας νέας ιδέας και προσφέρει πάρα πολλές ευκαιρίες για καινοτομίες.
- Οι ενέργειες των ανταγωνιστών. Η επιχείρηση που δεν καινοτομεί διακινδυνεύει να δει τις πωλήσεις της να μειώνονται και οι καταναλωτές να στρέφονται σ' ένα ανταγωνιστικό προϊόν που

ικανοποιεί την ίδια ανάγκη με το δικό της, αλλά καλύτερα, γρηγορότερα ή φθηνότερα.

- Η επιθυμία καταπολέμησης των αδυναμιών της επιχείρησης. Έτσι τα νέα προϊόντα μπορεί να αναπτυχθούν: α) για να αντικαταστήσουν υπάρχοντα προϊόντα των οποίων οι πωλήσεις μειώνονται, β) προκειμένου να αυξήσουν την ταμειακή ροή έτσι ώστε να αντιμετωπισθούν αυξημένες δαπάνες σε άλλους τομείς και τέλος, γ) με στόχο την αύξηση της <<παρουσίας>> της επιχείρησης στα κανάλια διανομής έτσι ώστε να αντιμετωπισθούν ανταγωνιστικές ενέργειες.
- Η προσπάθεια εκμετάλλευσης πλεονεκτημάτων που διαθέτει η επιχείρηση. Στην επιχείρηση αυτή το νέο προϊόν αξιοποιεί τα δυνατά σημεία της επιχείρησης όπως είναι η επάνδρωση της με ικανά και δημιουργικά στελέχη, η τεχνολογική της ικανότητα, η δυναμική παρουσία της στα κανάλια διανομής, η ύπαρξη ανεκμετάλλευτου ή εποχιακού παραγωγικού δυναμικού, το όνομα της επιχείρησης κ.ά.
- Η στρατηγική της αγοράς (υπεράσπιση μεριδίου αγοράς, εγκατάσταση προγεφυρώματος σε αναπτυσσόμενη μελλοντική αγορά ή <<κατάληψη>> τμήματος της αγοράς πριν διεισδύσουν οι ανταγωνιστές της κ. λ. π).
- Οι μεταβαλλόμενες κοινωνικό-οικονομικές συνθήκες και οι πολιτιστικές αξίες (δημογραφικά χαρακτηριστικά, κοινωνική σύνθεση πληθυσμού, κατά κεφαλή εισόδημα, μορφωτικό επίπεδο κ. λ. π).
- Η εμφάνιση νέων αναγκών (για παράδειγμα τα κλιματιστικά μηχανήματα που καλύπτουν τις ανάγκες που προέκυψαν από τις καιρικές μεταβολές κ. λ. π).
- Η ανάγκη αντιμετώπισης των πιέσεων που ασκούν στο κόστος παράγοντες όπως είναι η αύξηση στις τιμές των εισροών, η σπανιότητα κρίσιμων συντελεστών κ. λ. π.
- Η επέκταση της επιχείρησης με νέα προϊόντα σε άλλους κλάδους της αγοράς (εγχώριας και διεθνούς) με σκοπό την ανάπτυξη της επιχείρησης και την αύξηση των κερδών της.

Γενικότερα, για τις σύγχρονες επιχειρήσεις η καινοτομία αποτελεί προϋπόθεση για την επιβίωση και την ανάπτυξη τους. Αυτός είναι και ο λόγος που η δραστηριότητα τους γύρω από την ανάπτυξη νέων προϊόντων τείνει να λάβει εκρηκτικές διαστάσεις. Οι επιχειρήσεις αναγνωρίζουν ότι κάτω από τις σύγχρονες συνθήκες αγοράς και ανταγωνισμού η στήριξη των πωλήσεων αποκλειστικά σε υπάρχοντα προϊόντα και η χρησιμοποίηση των ίδιων μεθόδων και διαδικασιών οδηγούν σε αργό αλλά βέβαιο μαρασμό.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

3.1 ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ

Ο Τραπεζικός Δανεισμός είναι σήμερα ο πιο συνηθισμένος τρόπος στον οποίο καταφεύγουν οι επιχειρήσεις για να βρουν χρηματοδότηση. Οι τράπεζες προσφέρουν δύο μεγάλες κατηγορίες δανείων προς τις επιχειρήσεις: Τα δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης και τα Μακροπρόθεσμα δάνεια.

Τα δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης αποσκοπούν στη βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης και είναι από τη φύση τους μικρής διάρκειας.

Αντίθετα τα Μακροπρόθεσμα δάνεια είναι μακράς διάρκειας και περιλαμβάνουν τα δάνεια εγκατάστασης και τα δάνεια επαγγελματικού εξοπλισμού.

Το επιτόκιο των Μακροπρόθεσμων δανείων είναι συνήθως χαμηλότερο από το αντίστοιχο επιτόκιο των δανείων Κεφαλαίου Κίνησης λόγω ακριβώς της μεγαλύτερης διάρκειας αποπληρωμής του.

3.1.1 ΔΑΝΕΙΑ ΓΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΚΙΝΗΣΗΣ

Τα πιστωτικά ιδρύματα προσφέρουν σήμερα ολοκληρωμένα πακέτα για την κάλυψη των αναγκών ρευστότητας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων ή των ελεύθερων επαγγελματιών.

Τέτοια προϊόντα είναι τα ανοιχτά ή ανακυκλούμενα δάνεια και οι αλληλόχρεοι λογαριασμοί. Στα ανοιχτά δάνεια οι τράπεζες δίνουν ένα πιστωτικό όριο στον πελάτη τους ως το οποίο μπορεί να δανείζεται.

Ο δανειολήπτης μπορεί αν θέλει να εξοφλήσει μέρος ή το σύνολο της οφειλής του, ενώ μπορεί να επαναδανείζεται όταν έχει ανάγκη ως το όριο που του έχει χορηγηθεί, χωρίς να απαιτείται να επιστρέφει σε συγκεκριμένο διάστημα το κεφάλαιο που χρησιμοποίησε. Υπάρχουν τράπεζες που χρηματοδοτούν για κεφάλαιο κίνησης ποσοστό ως και το 100% του τζίρου της επιχείρησης και άλλες όπου το ποσοστό αυτό δεν ξεπερνά το 50% του τζίρου.

3.1.2 ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΑ ΔΑΝΕΙΑ

3.1.2.1 Δάνεια για επαγγελματική στέγη

Τα δάνεια επαγγελματικής στέγης μπορεί να χρηματοδοτήσουν μέχρι και το 100% της αξίας του ακινήτου και η διάρκειά τους κυμαίνεται από 3 μέχρι 30 χρόνια ανάλογα με την τράπεζα και τον πελάτη, με επιτόκια που σήμερα

κυμαίνονται από 5,50 ως 9,50% περίπου. Το τελικό επιτόκιο των δανείων αυτών προσαυξάνεται από την εισφορά του Ν. 128/75 κατά 0,6%.

Για τους νέους επιχειρηματίες οι τράπεζες παρέχουν συνήθως περίοδο χάριτος μέχρι δύο χρόνια, διάστημα κατά το οποίο οι νέοι επιχειρηματίες καλούνται να πληρώσουν μόνο τους τόκους ή μικρότερες δόσεις. Τα έξοδα δανείου που χρεώνουν οι τράπεζες συνήθως δεν ξεπερνούν το 1% του δανείου.

3.1.2.2 Δάνεια για αγορά πάγιου εξοπλισμού

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

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.

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.

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.

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:

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

Τα κυριότερα πλεονεκτήματα του Factoring είναι :

- 1) Απαλλαγή ουσιαστικά από την ενασχόληση με το λογαριασμό των πελατών τους καθώς και από τις διαδικασίες ελέγχου φερεγγυότητας των αγοραστών.
- 2) Εξοικονόμηση χρόνου, προσωπικού και μηχανογράφησης.
- 3) Νομική κάλυψη των συναλλαγών της επιχείρησης στο εξωτερικό.
- 4) Άμεση χρηματοδότηση της επιχείρησης, λόγω άμεσης λήψης προκαταβολής της τάξεως του 80% της αξίας του εκχωρημένου τιμολογίου, μόλις αυτό εκδοθεί και παραδοθεί στην εταιρεία Factoring.

Το σπουδαιότερο δε μειονέκτημα του θεσμού έγκειται στο ότι είναι περισσότερο ακριβό απ' ότι ο δανεισμός κεφαλαίου κίνησης. Πράγμα που όντως συμβαίνει, αν δεν συνεκτιμηθούν οι ωφέλειες που προκύπτουν από τη διαχείριση των επί πιστώσει πελατών.

3.4 ΙΔΙΩΤΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ (Business Angels)

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

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

3.5 ΘΕΡΜΟΚΟΙΤΙΔΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (Business Incubators) ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΑ ΠΑΡΚΑ (Technology Parks)

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.

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.

Οι θερμοκοιτίδες αυτές είναι προς το παρών οι:

1. .i-Cube S.A. Αθήνα <http://www.i-cube.gr/>
2. Innovative Ventures SA i-Ven Αθήνα <http://www.iven.gr/>
3. Θέρμη ΑΕ Θεσσαλονίκη <http://www.thermokoitida.gr/>
4. Θερμοκοιτίδα Θεσσαλονίκης Θεσσαλονίκη <http://www.thestep.gr/>
5. Xtend B2B Αθήνα <http://www.xtendb2b.com/>
6. Θερμοκοιτίδα Νέων Επιχειρήσεων Χανίων Χανιά <http://www.incubator-chania.gr/>

7. Τεχνολογικό πάρκο Ηρακλείου Ηράκλειο <http://www.stepc.gr/>

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

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

Οι διαφορές εντοπίζονται κυρίως στον τρόπο και το ύψος της χρηματοδότησης που προσφέρουν στους νέους επιχειρηματίες. Έτσι, άλλοι Έλληνες incubators έχουν τα δικά τους κεφάλαια με τα οποία χρηματοδοτούν τους incubates (τις νέες εταιρείες τις οποίες λαμβάνουν υπό την προστασία τους) και άλλοι απλώς μεσολαβούν και φέρνουν σε επαφή τις νέες εταιρείες με εταιρείες VC οι οποίες αναλαμβάνουν την χρηματοδότησή τους. Η χρονική διάρκεια της επένδυσης του Incubator κυμαίνεται συνήθως μεταξύ 6 και 18 μηνών.

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

3.6 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.

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.

Συγκεκριμένα η επιχείρηση:

- Ø Δεν χρειάζεται να καταβάλλει αμέσως τα ποσά που απαιτούνται για την αγορά του αναγκαίου εξοπλισμού γεγονός ουσιώδες για νέες και μικρές επιχειρήσεις με μικρή ρευστότητα.
- Ø Δεν αναγκάζεται να καταφύγει σε υπέρμετρο δανεισμό.
- Ø Έχει την επιλογή μετά το πέρας της μίσθωσης να αγοράσει τον εξοπλισμό, να τερματίσει ή να ανανεώσει τη σύμβαση.
- Ø Απαλλάσσεται από τον φόρο για τον εξοπλισμό που μισθώνει αφού το σύνολο των δόσεων αναγνωρίζεται σαν λειτουργική δαπάνη.
- Ø Εμφανίζει καλύτερη εικόνα στις οικονομικές της καταστάσεις καθώς δεν επηρεάζονται αρνητικά ορισμένοι χρηματοοικονομικοί δείκτες.
- Ø Δεν χρειάζεται να παράσχει μεγάλες εγγυήσεις όπως συμβαίνει με τον τραπεζικό δανεισμό διότι οι διαδικασίες του Leasing είναι απλούστερες και ταχύτερες.

Βέβαια θα πρέπει να αναφερθούμε και στα μειονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης που είναι τα ακόλουθα :

- 1) Οι συμβάσεις καλύπτουν, προς το παρόν, μόνο τον εξοπλισμό και όχι και τα ακίνητα-πάγια (όπως κτίρια, γήπεδα, οικόπεδα).
- 2) Η περίπτωση εποχιακής εργασίας αποκλείεται στην χρηματοδότηση μέσω Leasing, δεδομένου ότι στην εν λόγω κατηγορία δανεισμού, όπως έχει ήδη αναφερθεί, οι συμβάσεις είναι τουλάχιστον τριετούς διάρκειας.
- 3) Οι εταιρείες Leasing προτιμούν να μισθώνουν εξοπλισμούς με όσο το δυνατόν ευρύτερη χρήση και όχι εξειδικευμένους που είναι απαραίτητοι σε ορισμένους κλάδους των ΜΜΕ.
- 4) Οι εταιρείες Leasing υπεισέρχονται έμμεσα στην ιδιοκτησία του πελάτη τους.

- 5) Οι εταιρείες Leasing προτιμούν να χρηματοδοτούν μεγάλες επιχειρήσεις, διότι τις θεωρούν περισσότερο αξιόπιστες και φερέγγυες από ορισμένες ΜΜΕ.

Οι παραπάνω δυσκολίες δεν εμποδίζουν όμως τη σημαντική ανάπτυξη του θεσμού στη χώρα μας. Ενδεικτικό αυτού μάλιστα είναι το γεγονός ότι, σύμφωνα με στοιχεία του Βιοτεχνικού Επιμελητηρίου Ελλάδος, το 11% των Ελληνικών Επιχειρήσεων χρησιμοποιεί το Leasing ως τρόπο χρηματοδότησης.

Οι Τράπεζες θα πρέπει να :

1. Δώσουν ιδιαίτερη έμφαση στην βελτίωση της επικοινωνίας τους με τις ΜΜΕ, ούτως ώστε μέσα από αυτή την αμφίδρομη επικοινωνία να καταστεί δυνατή η εξακρίβωση των αναγκών των ΜΜΕ οι οποίες μπορούν να ικανοποιηθούν κατά τρόπο μη αντίθετο προς τους στόχους των Τραπεζών. Επιπροσθέτως κατ' αυτό τον τρόπο θα υπάρξει μεγαλύτερη οικειότητα μεταξύ των δύο πλευρών, που είναι απαραίτητη προϋπόθεση για τη μείωση της αμφισβήτησης που υφίσταται μεταξύ Τραπεζών και ΜΜΕ.
2. Αναβαθμίσουν και να αξιοποιήσουν περισσότερο θεσμούς όπως το χρηματοδοτικό συμβούλιο των Καταστημάτων τους, κατά τρόπο ώστε να επιτευχθεί αποκέντρωση εξουσιών και καλύτερη επικοινωνία με τις ΜΜΕ, ένεκα της αμεσότερης αντίληψης που έχουν τα στελέχη των Μονάδων του Δικτύου των Τραπεζών, έναντι εκείνων των αρμοδίων Διευθύνσεων της Διοίκησης τους, για τις πραγματικές ανάγκες και δυνατότητες του κάθε πελάτη επιχειρηματία.
3. Απεμπλακούν από την επιδίωξη υψηλών και μόνον βραχυπρόθεσμων κερδών. Γεγονός που θα μπορούσε να βοηθήσει στο να βελτιωθούν οι σχέσεις τους με τις ΜΜΕ. Κατ' αυτό τον τρόπο θα στηριχθούν οι ΜΜΕ και θα μπορέσουν να βελτιωθούν ως επιχειρήσεις. Η εν λόγω στήριξη θα συντελέσει βραχυπρόθεσμως στην τόνωση της απασχόλησης και γενικότερα της οικονομικής δραστηριότητας αλλά και μακροπρόθεσμως θα εξυπηρετήσει καλύτερα και αποδοτικότερα και αυτά καθαυτά τα συμφέροντα των Τραπεζών.
4. Χρηματοδοτούν τις ΜΜΕ, βάσει επιχειρηματικών σχεδίων και όχι μόνο βάσει εμπράγματων εξασφαλίσεων.
5. Κρατούν ισορροπίες και αποφεύγουν τις υπερβολές στη χρηματοδότηση των ΜΜΕ. Και τούτο γιατί ενώ η υπερβολική αυστηρότητα των Τραπεζών μπορεί να οδηγήσει τις ΜΜΕ σε κυκλώματα τοκογλυφίας, η ιδιαίτερη εύκολη πρόσβαση σ' αυτές των

επιχειρήσεων αυτών θα οδηγούσε σε σπατάλη πόρων και ενδεχομένως σε προβληματικές Τράπεζες.

6. Αλλάξουν νοοτροπία και περιορίσουν την εσωστρέφεια τους, ούτως ώστε βοηθούμενες και από το Τραπεζικό Μάρκετινγκ, το οποίο πρέπει να αναβαθμίσουν και ισχυροποιήσουν, να μπορέσουν να εντοπίσουν και να περιορίσουν τις συχνά πραγματικές αντικειμενικές δυσκολίες που επιφέρουν στη χρηματοδότηση των ΜΜΕ.

3.7 ΔΙΑΘΕΣΙΜΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΜΟΡΦΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Οι αλλαγές που έχουν συμβεί στο οικονομικό περιβάλλον, μέσα στο οποίο οι τράπεζες αλλά και οι μικρές επιχειρήσεις λειτουργούν, έχουν εντείνει την ανησυχία για τη διαθεσιμότητα της χρηματοδότησης στις μικρές επιχειρήσεις. Όπως είναι γνωστό, πολλές μικρές επιχειρήσεις χρησιμοποιούν τις τράπεζες για τη χρηματοδότηση τους. Λόγω του προβλήματος της πληροφορικής αδιαφάνειας τους, έχουν λιγότερες εναλλακτικές λύσεις στην εξωτερική χρηματοδότηση σε σχέση με τις μεγάλες επιχειρήσεις. Επίσης, είναι γνωστό ότι, μια από τις σημαντικότερες μεθόδους που υιοθετούν οι τράπεζες στην παροχή χρηματοδότησης στις πληροφοριακά αδιαφανείς μικρές επιχειρήσεις, είναι η «σχέση δανεισμού».

Κάτω από τη σχέση αυτή, οι τράπεζες αποκτούν πληροφορίες κατά τη διάρκεια του χρόνου μέσω κυρίως της επαφής με την εταιρία, τον ιδιοκτήτη της, και την τοπική αγορά της σε ποικίλες διαστάσεις. Αυτές τις πληροφορίες τις χρησιμοποιούν στις αποφάσεις τους για τη διαθεσιμότητα και τους όρους της πίστωσης στην εταιρία.

Αξίζει να επισημάνουμε ότι, η σχέση δανεισμού απαιτεί τη μέγιστη ανάπτυξη στη σχέση μεταξύ του «υπεύθυνου δανείου» και της εταιρίας. Αυτό επιτυγχάνεται διότι ο «υπεύθυνος δανείου» έχει τη μέγιστη πρόσβαση στις πληροφορίες που αφορούν την επιχείρηση.

Οι «πληροφορίες» αυτές αφορούν την επιχείρηση, τον ιδιοκτήτη της, την αγορά. Αυτός είναι που έχει πιο προσωπική επαφή, λόγω της κατοικίας του στην τοπική κοινότητα, αλλά και την επαφή που διατηρεί με τις άλλες τοπικές εταιρίες, με τη μικρή επιχείρηση, τον ιδιοκτήτη της και τους υπαλλήλους της. Μέσω αυτών των επαφών, ο «υπεύθυνος δανείου» είναι σε θέση να παρατηρήσει τους χρηματοοικονομικούς όρους στις σαφείς και εν δυνάμει συμβάσεις δανείου με την τράπεζα αλλά και με τον ανταγωνισμό.

Η ανάπτυξη όμως της σχέσης μεταξύ του «υπεύθυνου δανείου» με την επιχείρηση, επιφέρει σημαντικά οργανωτικά ζητήματα μέσα στην ίδια την τράπεζα. Η τράπεζα πρέπει να εξουσιοδοτήσει με περισσότερη δανειστική εξουσία τον υπάλληλο της, έτσι ώστε να πραγματοποιήσει το έργο του πιο

εύκολα, στην παρατήρηση, στον έλεγχο ή στη διαβίβαση όλων αυτών των πληροφοριών, σε άλλα υπεύθυνα πρόσωπα μέσα στην τράπεζα για τη λήψη αποφάσεων.

Το αντίκτυπο σε αυτή τη μεταβίβαση εξουσίας είναι η εμφάνιση κινήτρων στους «υπεύθυνους» που αφορούν την παραγωγή νέων δανείων, παρά τον έλεγχο των ήδη υφιστάμενων σχέσεων, με αποτέλεσμα τον «υπερδανεισμό» των επιχειρήσεων που αποφέρουν στους υπεύθυνους επιπλέον προσωπικό εισόδημα. Μπορεί επίσης, ο «υπεύθυνος δανείου» να κρύψει την πραγματική κατάσταση ενός επιδεινωμένου οφειλέτη, λόγω προσωπικής φιλίας με τον ιδιοκτήτη της επιχείρησης, την προοπτική μιας μελλοντικής προσφοράς εργασίας από την εταιρία, ένα άγνωστο οικονομικό συμφέρον για την εταιρία.

Η προαναφερθείσα κατάσταση, μετριάζεται με τον τακτικό έλεγχο των δανείων αλλά και με την αναθεώρησή τους, σε τακτά χρονικά διαστήματα, από τα υψηλότερα στελέχη της τράπεζας.

Όμως, ο δανεισμός τραπεζών μπορεί να αντιμετωπισθεί ως έκβαση μιας ιεραρχίας δεσμευτικών συμφωνιών, που εμφανίζονται όπως οι οφειλότες μικρών επιχειρήσεων της τράπεζας, συμβάλλονται με τους «υπεύθυνους δανείων» της τράπεζας. Αυτοί με τη σειρά τους συμβάλλονται με την ανώτερη διοίκηση της τράπεζας, η οποία με τη σειρά της συμβάλλεται με τους μετόχους της τράπεζας. Τέλος, αυτοί, συμβάλλονται με τους πιστωτές και τους κυβερνητικούς ρυθμιστές. Κάθε ένα από αυτά τα στρώματα συνδέονται με διαφορετικά αντικρουόμενα συμφέροντα.

Οι διαταραχές στο οικονομικό περιβάλλον μέσα στο οποίο οι τράπεζες αλλά και οι μικρές επιχειρήσεις λειτουργούν, μπορούν σημαντικά να έχουν επιπτώσεις στην ιεραρχία των δεσμευτικών συμφωνιών και τη ροπή των τραπεζών προς τη χορήγηση των «σχέσεων δανεισμού». Χαρακτηριστικά αναφέρουμε τις τεχνολογικές καινοτομίες, τις ρυθμιστικές μετατοπίσεις καθεστώτος, τις μετατοπίσεις στους ανταγωνιστικούς όρους, και τις αλλαγές στο μακροοικονομικό περιβάλλον.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΕΥΡΩΠΑΪΚΑ, ΕΠΙΔΟΤΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΟΤΕ ΧΡΕΙΑΖΕΤΑΙ ΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

Η Ευρωπαϊκή Ένωση παρέχει υποστήριξη σε ευρωπαϊκές μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Η υποστήριξη αυτή είναι διαθέσιμη σε διαφορετικές μορφές όπως επιχορηγήσεις, δάνεια και σε ορισμένες περιπτώσεις εγγυήσεις. Η υποστήριξη παρέχεται είτε άμεσα είτε μέσω προγραμμάτων, η διαχείριση των οποίων γίνεται σε εθνικό ή περιφερειακό επίπεδο, όπως τα Διαρθρωτικά Ταμεία της ΕΕ. Οι ΜΜΕ μπορούν επίσης να επωφεληθούν από μια σειρά μέτρων μη χρηματοδοτικής βοήθειας με τη μορφή προγραμμάτων και υπηρεσιών υποστήριξης των επιχειρήσεων.

Τα προγράμματα βοήθειας έχουν χωριστεί στις εξής τέσσερις κατηγορίες:

1. Ευκαιρίες θεματικής χρηματοδότησης
2. Διαρθρωτικά ταμεία
3. Χρηματοδοτικά μέσα
4. Υποστήριξη για την διεθνοποίηση των ΜΜΕ και υποστήριξη ΜΜΕ σε τοπικό επίπεδο

Στη συνέχεια της εργασίας αυτής παρουσιάζονται και αναλύονται αυτές οι ομάδες, καθώς και τα επιμέρους προγράμματα που υπάγονται σε αυτές.

4.1 Ευκαιρίες θεματικής χρηματοδότησης

Η χρηματοδότηση είναι η βασική θεματική με συγκεκριμένους στόχους – περιβάλλον, έρευνα, εκπαίδευση, ενώ εκπονείται και υλοποιείται από διάφορες Υπηρεσίες της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Οι ΜΜΕ και άλλοι οργανισμοί μπορούν συνήθως να καταθέτουν αίτηση απευθείας για τα προγράμματα, με την γενική προϋπόθεση να είναι μια υγιής και αναπτυσσόμενη επιχείρηση με διεθνές όραμα και προστιθέμενη αξία. Ανάλογα με το πρόγραμμα, οι αιτούντες μπορούν να είναι και βιομηχανικές ομάδες, επιχειρηματικές ενώσεις, εταιρίες παροχής υπηρεσιών υποστήριξης στις επιχειρήσεις ή και σύμβουλοι επιχειρήσεων.

Η συγχρηματοδότηση είναι ο γενικός κανόνας: η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Ένωσης συνίσταται συνήθως σε επιδοτήσεις που καλύπτουν μόνο ένα μέρος του κόστους του έργου.

Οι θεματικές κατηγορίες των ευκαιριών χρηματοδότησης είναι οι ακόλουθες:

- Περιβάλλον, ενέργεια και μεταφορές

- Πρόγραμμα LIFE +
- Πρόγραμμα Πλαίσιο για την Ανταγωνιστικότητα και την Καινοτομία (ΠΠΑΚ)
- Πρόγραμμα Marco Polo II (2007-2013)
 - Καινοτομία και Έρευνα
- Το Έβδομο Πρόγραμμα Πλαίσιο για την Έρευνα και την Τεχνολογική Ανάπτυξη (2007-2013)
- Ενθάρρυνση για την συμμετοχή των ΜΜΕ στο πρόγραμμα «Συνεργασία»
- «Έρευνα προς όφελος των ΜΜΕ» στο πρόγραμμα «Ικανότητες»
 - Εκπαίδευση και κατάρτιση
- Ολοκληρωμένο Πρόγραμμα Δράσης για την Δια Βίου Μάθηση
 - Πολιτισμός και μέσα μαζικής ενημέρωσης
- ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΣ 2007-2013
- MEDIA 2007-2013

4.2 Διαρθρωτικά ταμεία

Τα Διαρθρωτικά Ταμεία (Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης [ΕΤΠΑ] και Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο [ΕΚΤ]) αποτελούν τα μεγαλύτερα κοινοτικά μέσα χρηματοδότησης των ΜΜΕ, μέσω των διαφόρων θεματικών προγραμμάτων και κοινοτικών πρωτοβουλιών που εφαρμόζονται στις περιφέρειες. Οι δικαιούχοι χρηματοδοτήσεων από τα Διαρθρωτικά Ταμεία λαμβάνουν άμεση συνεισφορά για την χρηματοδότηση των σχεδίων τους. Η διαχείριση των προγραμμάτων και η επιλογή των έργων γίνεται σε εθνικό και περιφερειακό επίπεδο.

Τα Διαρθρωτικά Ταμεία αποσκοπούν στο να βοηθούν εις τρόπον ώστε να μειώνονται οι διαφορές στην ανάπτυξη των επιμέρους περιφερειών της χώρας, αλλά και στο να επιτυγχάνουν στην προώθηση της «οικονομικής και κοινωνικής συνοχής» της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Συνεπώς, τα κράτη μέλη δέχονται συγχρηματοδοτήσεις για «περιφερειακά έργα» από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή.

Σε αυτό το σημείο επισημαίνεται ότι η παροχή αυτής της «άμεσης βοήθειας» όσον αφορά στις ΜΜΕ η οποία αποσκοπεί στη συγχρηματοδότηση των επενδύσεων τους από την Επιτροπή είναι εφικτή αποκλειστικά «σε λιγότερο αναπτυγμένες οικονομικά περιφέρειες», που αποκαλούνται ως «περιφέρειες σύγκλισης». Στις υπόλοιπες περιφέρειες, προτεραιότητα για συγχρηματοδότηση και βοήθεια κατέχουν οι «δράσεις» με μεγάλο

αναπτυξιακό «αντίκτυπο», όπως για παράδειγμα είναι και οι ακόλουθες: κατάρτιση επιχειρηματικότητας,

υποστηρικτικές υπηρεσίες, εκκολαπτήρια επιχειρήσεων, μηχανισμούς μεταφοράς τεχνολογίας, δικτύωση, κλπ. Αυτός είναι και ο λόγος για τον οποίο σε αυτές τις περιφέρειες δεν παρέχεται άμεση βοήθεια προς τις ΜΜΕ.

Όσον αφορά στη διαχείριση των εν λόγω προγραμμάτων, δηλαδή των προγραμμάτων συγχρηματοδότησης και άμεσης βοήθειας, αλλά και όσον αφορά στην επιλογή των έργων προς εκτέλεση, αυτές διενεργούνται είτε σε εθνικό ή και περιφερειακό επίπεδο.

Κατά την περίοδο μεταξύ 2007-2013, «η στρατηγική και οι πόροι της πολιτικής για την συνοχή (Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης [ΕΤΠΑ], Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο [ΕΚΤ] και Ευρωπαϊκό Ταμείο Συνοχής) εστιάζονται σε τρεις τομείς προτεραιότητας, με συνολικό κονδύλιο 347,41 δις. €»

Οι συγκεκριμένοι τομείς «προτεραιότητας» και το περιεχόμενο τους επισημαίνονται ως ακολούθως:

- **Σύγκλιση** : επιτάχυνση της οικονομικής σύγκλισης των λιγότερο ανεπτυγμένων περιφερειών (81,54% του προϋπολογισμού).
- **Περιφερειακή ανταγωνιστικότητα και απασχόληση**: ενίσχυση της περιφερειακής ανταγωνιστικότητας και ελκυστικότητας και παροχή βοήθειας στους εργαζομένους και τις εταιρείες για την προσαρμογή τους στις οικονομικές αλλαγές (15,94% του προϋπολογισμού).
- **Ευρωπαϊκή εδαφική συνεργασία**: ενίσχυση της διασυνοριακής, διακρατικής και διαπεριφερειακής συνεργασίας (2,52% του προϋπολογισμού).

Πιο αναλυτικά, το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ) είναι το μεγαλύτερο κοινοτικό πρόγραμμα χρηματοδότησης των ΜΜΕ. Αποσκοπεί στη εξάλειψη των ανισοτήτων και την σύγχρονη ανάπτυξη των περιφερειακών χωρών με απώτερο σκοπό την κοινωνική και οικονομική συνοχή στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Για να ενισχύσει την ανταγωνιστικότητα των ΜΜΕ, το ΕΤΠΑ συγχρηματοδοτεί δραστηριότητες με ευρύ φάσμα τομέων:

1. Επιχειρηματικότητα, καινοτομία και ανταγωνιστικότητα των ΜΜΕ.
2. Βελτίωση του κοινοτικού και τοπικού περιβάλλοντος τους.
3. Διαπεριφερειακή και διασυνοριακή συνεργασία των ΜΜΕ.
4. Επένδυση σε ανθρώπινους πόρους.

Αντίθετα με άλλες χρηματοδοτικές πηγές της Ευρωπαϊκής Ένωσης, τα προγράμματα του ΕΤΠΑ δεν τα διαχειρίζεται η Ευρωπαϊκή Επιτροπή άμεσα,

αλλά την άμεση διαχείριση τους την αναλαμβάνουν οι εθνικές και περιφερειακές αρχές. Τέλος, σημειώνεται ότι οι αρχές αυτές βοηθούν και στην υποβολή αιτήσεων χρηματοδότησης και στην επιλογή σχεδίων/έργων.

Από την άλλη πλευρά, για την περίοδο 2007-2013, το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο (ΕΚΤ) παρέχει ικανό αριθμό ευκαιριών για την στήριξη των ΜΜΕ. Οι τέσσερις κύριοι τομείς δράσης του που έχουν ως στόχο την «Περιφερειακή ανταγωνιστικότητα και απασχόληση» είναι οι ακόλουθοι :

1. η προσαρμογή των ικανοτήτων των εργαζομένων και επιχειρήσεων με τις σύγχρονες απαιτήσεις,
2. η διευκόλυνση της πρόσβασης στην απασχόληση και στη συμμετοχή στην αγορά εργασίας,
3. η καταπολέμηση των διακρίσεων και τη διευκόλυνση της πρόσβασης στην αγορά εργασίας για τα μη προνομιούχα άτομα,
4. η προώθηση μεταρρυθμίσεων στους τομείς απασχόλησης και ένταξης.

Στις λιγότερο εύρωστες οικονομικά χώρες της περιφέρειας, το εν λόγω Ταμείο δίνει μεγαλύτερη προσοχή στην προώθηση της προσαρμογής, στην ανάπτυξη και στην δημιουργία θέσεων εργασίας. Για αυτόν τον λόγο, μέσα στα πλαίσια του στόχου της «Σύγκλισης», το ΕΚΤ θεωρεί σημαντικούς επίσης τους ακόλουθους στόχους.

1. την επέκταση και βελτίωση των επενδύσεων σε ανθρώπινο δυναμικό, βελτιώνοντας την εκπαίδευση και την κατάρτιση του,
2. την ανάπτυξη νόμων που αυξάνουν την αποτελεσματικότητα του δημοσίου τομέα, σε εθνικό, περιφερειακό και τοπικό επίπεδο.

Επιπλέον, για την περίοδο 2007-2013, το Ταμείο Αγροτικής Ανάπτυξης εστιάζει σε έξι θεματικούς άξονες και τα κράτη μέλη εκπονούν βάσει αυτών εθνικές στρατηγικές αγροτικής πολιτικής και καταλήγουν σε αυτές τις οδηγίες :

1. τόνωση της ανταγωνιστικότητας του γεωργικού και δασικού τομέα,
2. βελτίωση του περιβάλλοντος και της υπαίθρου,
3. άνοδο της ποιότητας ζωής στις αγροτικές περιοχές και ενθάρρυνση της διαφοροποίησης,
4. δημιουργία συλλόγων που θα στοχεύουν στην απασχόληση και στην ποικιλομορφία,
5. πληροφόρηση των αγροτικών επιχειρήσεων για τα προγράμματα χρηματοδότησης τους,
6. συνεργασία μεταξύ των Κοινοτικών Οργάνων.

4.3 Χρηματοδοτικά μέσα

Την διαχείριση άλλων κονδυλίων έχουν οι εθνικοί διαμεσολαβητές που διαθέτουν τα κεφάλαια στις ΜΜΕ έμμεσα και πολλά από αυτά τα προγράμματα διακινούνται από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων.

Σε αυτό το σημείο επισημαίνεται ότι όσον αφορά στα χρηματοδοτικά μέσα, αυτά έχουν τη μορφή προγραμμάτων, τα οποία σημειώνεται ότι δεν παρέχουν άμεση χρηματοδότηση στις ΜΜΕ αλλά συνήθως λειτουργούν βάσει συνεργασίας με διαμεσολαβητές όπως τράπεζες, πιστωτικά ιδρύματα ή επενδυτικά ταμεία. Στόχος τους, ουσιαστικά, είναι να χρησιμοποιηθεί όλος ο όγκος των πιστώσεων που είναι προγραμματισμένες για τις ΜΜΕ και να πείσουν τους διαμεσολαβητές να αναπτύξουν στο έπακρον τις δυνατότητες δανειοδότησης των ΜΜΕ.

- ✓ Πρόγραμμα Πλαίσιο για την Ανταγωνιστικότητα και την Καινοτομία

- Ο τομέας του Μηχανισμού Υψηλής Ανάπτυξης και Καινοτομίας για τις ΜΜΕ

- Ο τομέας του Μηχανισμού Εγγυήσεων υπέρ των ΜΜΕ

- Ο τομέας της Οικοδόμησης Ικανοτήτων

- ✓ Τα προγράμματα JEREMIE and JASMINE της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και του Ευρωπαϊκού Ταμείου Επενδύσεων

- Κοινοί Ευρωπαϊκοί Πόροι για Πολύ Μικρές και Μεσαίες Επιχειρήσεις- JEREMIE

- Κοινοί Δράση για την Υποστήριξη των Μικρο πιστοδοτικών Ιδρυμάτων στην Ευρώπη-JASMINE

- ✓ Επενδύσεις του Ευρωπαϊκού Ταμείου Επενδύσεων (ETE)

- Τα ταμεία κεφαλαίων επιχειρηματικού κινδύνου

- Τα μέσα εγγύησης του ETE

- ✓ Δάνεια της Ευρωπαϊκής Τράπεζας επενδύσεων (ETE)

- ✓ Ευρωπαϊκός Μηχανισμός Μικροχρηματοδοτήσεων Progress

- ✓ Υποστήριξη για τη διεθνοποίηση των ΜΜΕ.

4.4 Υποστήριξη για τη διεθνοποίηση των ΜΜΕ και Υποστήριξη ΜΜΕ σε τοπικό επίπεδο

Αυτή η ομάδα προγραμμάτων αφορά χρηματοδοτικά προγράμματα στήριξης τα οποία διαχειρίζονται μεσάζοντες οργανισμοί ή δημόσιες εταιρίες με στόχο την βοήθεια των επιχειρήσεων ώστε να επεκτείνουν το εύρος της εργασίας τους σε διεθνές επίπεδο και να έχουν πρόσβαση σε αγορές εκτός της ΕΕ.

Το ποιοτικότερο και πιο ενημερωμένο δίκτυο σε ευρωπαϊκή επιχειρηματική υποστήριξη και καινοτομία για τις ΜΜΕ, όσον αφορά στο τοπικό επίπεδο, είναι το Δίκτυο Enterprise Europe Network.

Όπως προαναφερθήκαμε, στον τομέα των χρηματοδοτικών μέσων υπάγεται και ο τομέας της υποστήριξης με σκοπό τη διεθνοποίηση των ΜΜΕ. Συνήθως, τα προγράμματα που υπάγονται στην υποστήριξη για τη διεθνοποίηση των ΜΜΕ, δεν προσφέρουν ουσιαστικά άμεση χρηματοδότηση σε αυτές, αλλά αφορούν τους διαμεσολαβητές ή τις δημόσιες αρχές. Επομένως, η στήριξη χαρακτηρίζεται συνήθως έμμεση.

Επίσης, στα χρηματοδοτικά μέσα υπάγεται και η στήριξη των ΜΜΕ σε τοπικό επίπεδο, η οποία περιλαμβάνει εν συντομία τα εξής :

- ✓ Το Δίκτυο Enterprise Europe Network είναι το μεγαλύτερο ευρωπαϊκό δίκτυο επιχειρηματικής υποστήριξης και καινοτομίας, παρέχει ολοκληρωμένες υπηρεσίες πληροφόρησης, επιχειρηματικής συνεργασίας και μεταφοράς τεχνολογίας, για την στήριξη των μικρών ΜΜΕ.

- ✓ Εξωτερικά Επιχειρηματικά Κέντρα της Ευρωπαϊκής Ένωσης:
 - I. Ευρωπαϊκό Κέντρο για τις Επιχειρήσεις και την Τεχνολογία στην Ινδία
 - II. Ευρωπαϊκό Κέντρο Υποστήριξης ΜΜΕ (Κινέζικη Αγορά - Πεκίνο)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

5.1 ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ, ΤΟΤΕ ΚΑΙ ΤΩΡΑ

Από το τέλος του Β παγκοσμίου πολέμου ως σήμερα όλες οι ελληνικές κυβερνήσεις στήριξαν το μοντέλο «ανάπτυξης» της οικονομίας στον εξωτερικό δανεισμό. Η παραγωγική βάση της χώρας συρρικνώθηκε ενώ οι φορολογικές μεταρρυθμίσεις απέβαιναν πάντοτε προς όφελος του μεγάλου κεφαλαίου και σε βάρος της εργατικής τάξης και των φτωχών λαϊκών στρωμάτων. Το εξωτερικό δημόσιο χρέος εκτινάχθηκε για να φτάσει σήμερα στο 150% περίπου του Α.Ε.Π.

Η είσοδος της χώρας στην Ε.Ε και την Ο.Ν.Ε δεν οδήγησε σε πλεονάσματα της ελληνικής οικονομίας και κατά συνέπεια σε μείωση του χρέους.

Η παγκόσμια οικονομική κρίση του 2007 σε σχέση με την Ελλάδα κατέδειξε από τη μια μεριά την εξόφθαλμη αδυναμία του ελληνικού καπιταλιστικού συστήματος να ανταποκριθεί και από την άλλη την ανικανότητα της Ε.Ε να διαχειριστεί την κρίση προς όφελος των λαϊκών συμφερόντων. Η ύφεση που παρατηρήθηκε στην παγκόσμια οικονομία και το 1929 και το 2007 οδήγησε σε μεγαλύτερη φτώχεια και εξαθλίωση.

Και αν την εποχή εκείνη ο παγκόσμιος καπιταλισμός υιοθέτησε τον «κευνσιανισμό» για να ανακάμψει, σήμερα, μπροστά στην κρίση απαντάει με ακόμη πιο βάρβαρα νεοφιλελεύθερα μέτρα.

Η σημερινή κατάσταση της Ελλάδας με την απόλυτη εξάρτηση από τους μηχανισμούς του Δ.Ν.Τ και της Ε.Ε εμφανίζει χαρακτηριστικές ομοιότητες με τις περιόδους των πτωχεύσεων του παρελθόντος.

Τρεις είναι οι πιο βασικές :

- Ο ανεξέλεγκτος επαχθής δανεισμός ως μοντέλο «ανάπτυξης» και το τεράστιο εξωτερικό χρέος.
- Οι απροκάλυπτες ξένες επεμβάσεις που ασκούν απόλυτο έλεγχο τόσο στην οικονομία όσο και στους πολιτικούς θεσμούς.
- Η δυσaréσκεια του ελληνικού λαού απέναντι στο πολιτικό σύστημα.

Η Ελλάδα είναι μια ανεπτυγμένη χώρα, με υψηλό επίπεδο διαβίωσης και "πολύ υψηλό" Δείκτη Ανθρώπινης Ανάπτυξης, όπου κατατάσσεται 22η στον κόσμο το 2010, και 22η στον δείκτη του The Economist του 2005 για την ποιότητα ζωής παγκοσμίως.

Με βάση τα στοιχεία της Eurostat το κατά κεφαλήν ΑΕΠ της Ελλάδας ήταν ίσο με το 94% του μέσου όρου της ΕΕ το 2008. Οι κύριοι κλάδοι της Ελληνικής οικονομίας είναι ο τουρισμός, η ναυτιλία, η βιομηχανία

παραγωγής τροφίμων και η επεξεργασία καπνού, η υφαντουργία, τα χημικά, τα προϊόντα μετάλλου, η μεταλλευτική και οι μονάδες διύλισης πετρελαίου.

Η μεγέθυνση του ΑΕΠ της Ελλάδος είναι επίσης, κατά μέσον όρο, από το 1990 υψηλότερη από αυτόν του μέσου όρου των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Εντούτοις, η Ελληνική οικονομία αντιμετωπίζει σημαντικά προβλήματα, περιλαμβανομένων και της αύξησης των επιπέδων της ανεργίας, την γραφειοκρατία και την διαφθορά.

Το 2009, η Ελλάδα είχε την 2η χαμηλότερη κατάταξη στην ΕΕ σύμφωνα με τον Δείκτη Οικονομικής Ελευθερίας (μετά την Πολωνία), ενώ κατατάσσεται 81η παγκοσμίως. Η χώρα υποφέρει από υψηλά επίπεδα πολιτικής και οικονομικής διαφθοράς και χαμηλή ανταγωνιστικότητα συγκριτικά με τους Ευρωπαίους εταίρους της.

Λόγω της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης, ο ρυθμός μεγέθυνσης της οικονομίας γύρισε σε αρνητικό πρόσημο το 2009, για πρώτη φορά από το 1993.

Μια ένδειξη της τάσης υπερχρέωσης τα περασμένα χρόνια είναι το γεγονός ότι η αναλογία ιδιωτικών δανείων προς καταθέσεις ξεπέρασε τις 100 μονάδες (αναλογία δηλαδή μεγαλύτερη του 1 προς 1) κατά την διάρκεια του πρώτου εξαμήνου του έτους 2007. Μέχρι το τέλος του 2009, ως αποτέλεσμα του συνδυασμού της διεθνούς οικονομικής κρίσης και εσωτερικών παραγόντων (ανεξέλεγκτης σπατάλης λίγο πριν τις εκλογές του Οκτωβρίου 2009), η Ελληνική οικονομία αντιμετώπισε την πιο σοβαρή της κρίση από το 1993, με το υψηλότερο δημόσιο έλλειμμα (αν και κοντά σε αυτό της Ιρλανδίας και του Ηνωμένου Βασιλείου) καθώς και το δεύτερο υψηλότερο χρέος ως ποσοστό του ΑΕΠ στην ΕΕ. Το δημόσιο έλλειμμα του 2009 έφτασε στο 15,4% του ΑΕΠ. Αυτό, και τα αυξανόμενα επίπεδα χρέους (στο 127,1% του ΑΕΠ το 2009) οδήγησαν σε υψηλό κόστος δανεισμού, που προκάλεσε μια σοβαρή οικονομική κρίση. Η Ελλάδα προσπαθεί να καλύψει το υπερβολικό δημόσιο έλλειμμα της στα ίχνη της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης.

Το εργατικό δυναμικό της Ελλάδος φτάνει συνολικά τα 4,9 εκατομμύρια, και είναι το δεύτερο πιο σκληρά εργαζόμενο ανάμεσα στις χώρες του ΟΟΣΑ, μετά την Νότιο Κορέα. Το Κέντρο Ανάπτυξης του Γκρόνιγκεν δημοσίευσε μια έρευνα που αποκάλυπτε ότι μεταξύ του 1995 και του 2005, η Ελλάδα ήταν η χώρα με το μεγαλύτερο ποσοστό ωρών εργασίας ανά εργαζόμενο ανάμεσα στα Ευρωπαϊκά έθνη. Οι Έλληνες εργάστηκαν κατά μέσον όρο 1.900 ώρες ανά έτος, ακολουθούμενοι από τους Ισπανούς (με μέσο όρο 1.800 ώρες ανά έτος).

Η κρίση εξυπηρέτησης του χρέους του 2010

Κατά τις πρώτες εβδομάδες του 2010 παρατηρήθηκε μια ανανεωμένη ανησυχία για το υπερβάλλον δημόσιο χρέος. Κάποιες Ευρωπαϊκές δεξαμενές σκέψης (think-tanks) στο Οικονομικό Συμβούλιο Καναδά-Ευρώπης ισχυρίστηκαν ότι η δυσχερής θέση μερικών χωρών της Ευρωπαϊκής Κοινότητας στην οποία περιήλθαν σήμερα είναι το

Αποτέλεσμα μιας δεκαετίας Κεϊνσιανών πολιτικών δανεισμού που επιδίωξαν τοπικοί διαμορφωτές της πολιτικής από κοινού με αυτάρεσκους κεντρικούς τραπεζίτες της ΕΕ.

Πολλοί οικονομολόγοι έχουν προτείνει την επιβολή μιας δέσμης από διορθωτικές πολιτικές για να ελέγξουν το δημόσιο χρέος, όπως την επιβολή δραστικών περιοριστικών μέτρων και ουσιαστικά υψηλότερους φόρους.

Μερικοί υψηλόβαθμοι Γερμανοί πολιτικοί αξιωματούχοι έφτασαν έως το σημείο να πουν ότι τα επείγοντα μέτρα θα έπρεπε να επιφέρουν σκληρές ποινές στις χώρες που λαμβάνουν την Κοινοτική βοήθεια, όπως η Ελλάδα και η Ιρλανδία. Εντούτοις, τέτοια σχέδια έχουν περιγραφεί ως απαράδεκτες παραβιάσεις της εθνικής κυριαρχίας των κρατών μελών της ευρωζώνης και απορρίφθηκαν από χώρες στυλοβάτες της ΕΕ όπως η Γαλλία. Τον Μάιο του 2010 υπογράφηκε Μνημόνιο με το ΔΝΤ την ΕΕ και την ΕΚΤ ώστε να καλυφθεί η δανειακή ανάγκη της χώρας.

5.2 ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΣΗ ΚΑΙ ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑ

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις που αποτελούν τον στυλοβάτη της ελληνικής οικονομίας πλήττονται καθημερινά όλο και περισσότερο από την τρέχουσα οικονομική και χρηματοπιστωτική κρίση καθώς συρρικνώνεται η ζήτηση, περιορίζονται οι επενδύσεις και μειώνεται η ρευστότητα.

Οι επιχειρήσεις βρέθηκαν σε ένα νέο περιβάλλον, με τα χαρακτηριστικά των αγορών να ανατρέπονται ριζικά, τις πιέσεις να εντείνονται και την αβεβαιότητα να κυριαρχεί. Το νέο επιχειρηματικό περιβάλλον χαρακτηρίζεται από συνεχείς ανατροπές στις αγορές, ενώ ότι αφορά την μελλοντική προοπτική έχουμε μία σχεδόν απόλυτη κυριαρχία της αβεβαιότητας.

Οι επιχειρήσεις μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα βρέθηκαν σε ένα νέο, αρνητικό περιβάλλον, με τα χαρακτηριστικά των αγορών να ανατρέπονται ριζικά, τις πιέσεις να εκτείνονται και την αβεβαιότητα να κυριαρχεί.

Η οικονομική κρίση εκδηλώθηκε τους τελευταίους μήνες του 2008 πιο έντονα και όσον αφορά την ελληνική οικονομία είχε 4 βασικά χαρακτηριστικά :

1. Εμφανίστηκε σε μια ήδη εξασθενημένη οικονομία.
2. Μείωση της ζήτησης.
3. Απείλησε το τραπεζικό σύστημα.
4. Επιδείνωσε τα δημόσια οικονομικά.

Ένας μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων έχει περιοριστεί στις τρέχουσες χρηματοδοτικές συμβάσεις και έχει αναθεωρήσει προς τα πάνω, ενώ οι δανειοδοτήσεις γίνονται με εξαιρετικά επιλεκτικό τρόπο.

Βασικό στοιχείο της αγοράς σήμερα είναι πως η εμπιστοσύνη έχει αρχίσει να αλλοιώνεται σοβαρά και η κατάσταση αυτή επιτείνει την αβεβαιότητα και περιορίζει ακόμη περισσότερο τις συναλλαγές. Η πρόσβαση σε πηγές χρηματοδότησης έχει καταστεί ιδιαίτερα δύσκολη υπόθεση, αφού πλέον το πιστωτικό σύστημα περιορίζεται σε επιλεκτικές χρηματοδοτήσεις, δημιουργώντας συνθήκες, ακόμη και ασφυξίας στις επιχειρήσεις και στην αγορά.

5.3 ΟΙ ΒΙΩΣΙΜΟΤΕΡΟΙ ΚΛΑΔΟΙ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Σύμφωνα με πανελλαδική έρευνα που πραγματοποίησε η ΚΑΠΑ Research με αντικείμενο την «Ανάπτυξη και τις προκλήσεις της επιχειρηματικότητας εν μέσω κρίσης», ο τουρισμός συγκεντρώνει ποσοστό 75,7% των απαντήσεων στο ερώτημα «ποιοι κλάδοι προσφέρουν σήμερα τις περισσότερες ευκαιρίες για επιχειρηματική δραστηριότητα στην Ελλάδα».

Ακολουθεί με ένα 54,1% ο αγροτικός τομέας και η παραγωγή τροφίμων, με 45,4% ο κλάδος της ενέργειας, με 39,4% η ναυτιλία, 35,2% οι επικοινωνίες και νέες τεχνολογίες, ενώ ο «πολυφορεμένος» εν μέσω κρίσης κλάδος της μαζικής εστίασης συγκεντρώνει ένα ποσοστό 31,6%.

Ένα συντριπτικό ποσοστό 96,4% αξιολογεί αυτή την στιγμή την κατάσταση της ελληνικής οικονομίας κακή και αρκετά κακή (έναντι 90,2% την ίδια περίοδο πέρυσι), ενώ ένα 74,4% θεωρεί ότι σε ένα χρόνο από σήμερα η ελληνική οικονομία θα παραμένει σε ύφεση.

Η έρευνα πραγματοποιήθηκε σε ένα δείγμα 2.003 ατόμων, πανελλαδικά σε 13 περιφέρειες της χώρας, για λογαριασμό του διαδικτυακού καναλιού για την καινοτομία και την ανάπτυξη www.ka-business.gr , που διοργανώνει το 9ο πολυσυνέδριο ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ & ΑΝΑΠΤΥΞΗ.

Ο τουριστικός κλάδος θεωρείται, σε ποσοστό 77,6% από τους ερωτηθέντες, ότι μπορεί να συμβάλει στην έξοδο της Ελλάδας από την κρίση και στη βελτίωση των ρυθμών ανάπτυξης, ενώ ως προς τις εναλλακτικές μορφές τουρισμού, τις καλύτερες προοπτικές εμφανίζουν με σειρά κατάταξης, καταρχάς ο θαλάσσιος τουρισμός, ο πολιτιστικός, ο ιατρικός- ιαματικός, ο αγροτικός και ακολουθούν συνεδριακός και θρησκευτικός.

Τι λένε οι επιχειρηματίες;

Στο ερώτημα που έγινε στους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων αναφορικά με το πόσο αισιόδοξο είναι για το μέλλον της επιχείρησής τους, σχεδόν 7 στους 10 ή αλλιώς 68,1% δήλωσε από λίγο έως καθόλου, ενώ πέρυσι τέτοια εποχή το αντίστοιχο ποσοστό ήταν σε αναλογία 1 στους 2.

Τι ζητούν οι επιχειρηματίες ώστε να παραμείνει η δραστηριότητά τους βιώσιμη;

Σχεδόν 4 στους 10 (38,4%) ζητεί χαμηλότερη φορολογία, 19,4% πιο απλό και σταθερό φορολογικό σύστημα, 12,1% χαμηλότερες φορολογικές εισφορές, 9,3% ισχυρό τραπεζικό σύστημα και ενίσχυση ρευστότητας και ακολουθεί με 8,3% η πολιτική σταθερότητα κι ένα ακόμη 6,5% χαμηλότερο επίπεδο γραφειοκρατίας.

Οι επιχειρηματίες ρωτήθηκαν και για τις ενέργειες στις οποίες προτίθενται να προβούν κατά την επόμενη διετία: Στο συγκεκριμένο ερώτημα πολλαπλής επιλογής προηγείται σε ποσοστό 35,8% η απάντηση «να αναπτύξω την επιχείρησή μου», και ακολουθεί με ένα 26,2% «να συρρικνώσω την επιχείρησή μου», με ένα 20,3% «να κλείσω την επιχείρησή μου» και με ένα 19,3% «να μεταφέρω την έδρα της στο εξωτερικό», 10,7% απάντησε «να αλλάξω δραστηριότητα», 10,4% «να πουλήσω την επιχείρησή μου», 8,9% «να κηρύξω πτώχευση», ενώ ένα 8,6% σκέφτεται να αναστείλει τη λειτουργία της μέχρι να βελτιωθούν οι συνθήκες.

Από το σύνολο των ερωτηθέντων, οι οποίοι ενδιαφέρονται να αναπτύξουν τη δική τους επιχειρηματική δραστηριότητα και διαθέτουν παράλληλα και το απαιτούμενο κεφάλαιο, οι 5 τομείς που θα τους ενδιέφεραν περισσότερο εντοπίζονται στις επικοινωνίες και νέες τεχνολογίες, τον τουρισμό- πολιτισμό, τη μαζική εστίαση και τη διασκέδαση, τον αγροτικό τομέα και την εκπαίδευση- επαγγελματική κατάρτιση. Για την κατηγορία των ανέργων και των φοιτητών η αντίστοιχη πεντάδα διαμορφώνεται ως εξής: τουρισμός- πολιτισμός, αγροτικός τομέας και παραγωγή τροφίμων, επικοινωνίες και νέες τεχνολογίες, μαζική εστίαση και διασκέδαση, συμβουλευτικές υπηρεσίες.

Απογοήτευση προκαλεί η απάντηση από το σύνολο των ερωτηθέντων για τη φυγή της νέας γενιάς στο εξωτερικό: Στο ερώτημα «Εάν το παιδί σας ήθελε να

ζήσει στο εξωτερικό, θα το ενθαρρύνετε», πάνω από 8 στους 10 ή 82% απαντά ναι και μάλλον ναι και μόλις 14,3% είναι στο «όχι και μάλλον όχι».

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Επιχείρηση είναι μια αυτόνομη οικονομική μονάδα η οποία είναι υπεύθυνη για την οργάνωση των παραγωγικών συντελεστών της και τη διαχείριση των συναλλαγών της, με τέτοιο τρόπο, ώστε να επιδιώκει πάντα το μέγιστο δυνατό κέρδος της. Η επιχείρηση είναι ένας οργανισμός ο οποίος δαπανά πόρους για την παραγωγή προϊόντων και υπηρεσιών. Αποζημιώνεται, για αυτές τις δαπάνες, από την πώληση των προϊόντων(που παρήγαγε), αλλά και των υπηρεσιών που πρόσφερε. Μια επιχείρηση με βάση την οικονομική σκοπιμότητα της και τα ειδικά χαρακτηριστικά της, μπορεί να είναι είτε ατομική είτε εταιρική.

Οι υποχρεώσεις μιας επιχείρησης είναι πάρα πολλές και φυσικό επακόλουθο είναι να υπάρχουν και αντίστοιχα πολλά προβλήματα. Είναι υποχρέωση της λοιπόν να παραγάγει μηχανισμούς ανόρθωσης και ανασυγκρότησης, με απώτερο σκοπό την αντιμετώπιση των προβλημάτων αυτών αλλά και την μακροπρόθεσμη παρουσία της στις αγορές. Με την πάροδο των ετών θα υπάρχουν περισσότερα και πολυπλοκότερα προβλήματα καθώς μια εταιρεία –επιχείρηση στην προσπάθειά της να ενταχθεί στη νέα νοοτροπία (που τις θέλει να έχουν διαδικτυακή παρουσία αλλά και να ακολουθούν τις νέες τεχνολογίες), να αντιμετωπίζει περισσότερες ευθύνες –υποχρεώσεις, άρα και προβλήματα. Ένα πρώτο βασικό συμπέρασμα είναι ότι η πλειοψηφία των επιχειρήσεων αυτών είναι ιδιαίτερα ευαίσθητες στις μεταβολές του οικονομικού περιβάλλοντος.

Ιδιαίτερα σημαντικά προβλήματα είναι:

- Η ρευστότητα
- Η φορολογική πολιτική
- Οι τράπεζες
- Επενδυτική προοπτική
- Η έλλειψη διαφήμισης στο εξωτερικό αλλά και στο εσωτερικό.

Οι σύγχρονες επιχειρήσεις λειτουργούν σ' ένα αβέβαιο και γρήγορα μεταβαλλόμενο περιβάλλον. Γι' αυτό χρειάζονται δημιουργικές ιδέες και δημιουργικές στρατηγικές δράσης για την επίλυση προβλημάτων. Η δημιουργική σκέψη που αναπτύσσεται με συστηματικό τρόπο μπορεί να διαδραματίσει ένα ουσιαστικό ρόλο στην καινοτομία. Η καινοτομία προκύπτει όταν η δημιουργικότητα λαμβάνει χώρα μέσα στις κατάλληλες συνθήκες μιας επιχείρησης ή οργανισμού (δυνατότητες για την ανάπτυξη ατομικών και ομαδικών ικανοτήτων, τεχνικές παραγωγής, ιδεών, συνεχής ροή πληροφοριών κ. λ. π.). Ως καινοτομία μπορεί να ορισθεί η μετατροπή μιας νέας εφεύρεσης ή ιδέας σε επιχειρηματική δραστηριότητα ή άλλη χρήσιμη

εφαρμογή. Η χρηματοδότηση της καινοτομίας προέρχεται από το δημόσιο τομέα, τις τράπεζες ή πηγές οικονομικών πόρων του ιδιωτικού τομέα. Το ποιος από αυτούς τους τρόπους είναι ο καταλληλότερος για μία συγκεκριμένη περίπτωση εξαρτάται από μία σειρά παραγόντων όπως το στάδιο της ανάπτυξης ενός έργου, το μέγεθος της εταιρείας που καινοτομεί ή το ποσό των χρημάτων που απαιτούνται κλπ.

Οι τρεις σημαντικότεροι από τους θεσμούς χρηματοδοτήσεων είναι η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing), τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (venture capital) και τη πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring).

Όλες οι μορφές έχουν πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα και ο επιχειρηματίας θα πρέπει να είναι ιδιαίτερα προσεκτικός στην επιλογή κάποιου από τα παραπάνω εργαλεία καθώς η καταλληλότερη μορφή χρηματοδότησης είναι πάντα αυτή με το χαμηλότερο συνολικό κόστος (επένδυσης), κατά περίπτωση. Επομένως, εκτός από τη σωστή εκτίμηση ενός επενδυτικού σχεδίου, ο επιχειρηματίας θα πρέπει να κάνει σωστή αντιστοίχιση των βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων αναγκών με το αντίστοιχο είδος δανεισμού.

Τα υπό μελέτη κριτήρια που εξετάζονται κατά περίπτωση προκειμένου να χρηματοδοτηθεί μια εταιρεία είναι :

1. Ο κλάδος δραστηριότητας της εταιρείας.
2. Η φάση ανάπτυξης της εταιρείας.
3. Η οικονομική κατάσταση της εταιρείας.
4. Το είδος της ανάγκης που επιθυμεί να καλύψει.

Επομένως, κρίνεται σκόπιμο να γίνει συγκριτική παρουσίαση των δυο κύριων κατηγοριών χρηματοδότησης προκειμένου να αναδειχθούν τα θετικά σημεία αυτών και σε ποιες περιπτώσεις προτιμώνται οι εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης.

Σύγκριση Leasing με Δανειακή Χρηματοδότηση

Το Leasing σε σύγκριση με τον τραπεζικό δανεισμό προσφέρει ανταγωνιστική τιμολόγηση και σε ορισμένες περιπτώσεις έχει χαμηλότερο επιτόκιο από το αντίστοιχο δάνειο. Μεταξύ των φορολογικών πλεονεκτημάτων είναι και η επιτάχυνση των αποσβέσεων που έχει ο μισθωτής κάνοντας χρήση Leasing.

Ειδικά με την περίπτωση των ακινήτων, ο μισθωτής δεν επιβαρύνεται με τα έξοδα προσημείωσης, με τον «αέρα» του ακινήτου (αν υπάρχει), ενώ σε σχέση με το ενοίκιο η διαφορά είναι μικρή. Επιπλέον, τα ενοίκια είναι λειτουργική δαπάνη, όπως και το μίσθωμα leasing, το οποίο όμως

φοροεκπίπτει και δίνει στον μισθωτή το δικαίωμα κτήσης του ακινήτου με το πέρας της σύμβασης, νοουμένου ότι έχει αποπληρώσει όλα τα μισθώματα.

Επισημαίνεται ότι τα τελευταία χρόνια ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει παύσει να είναι ένα «ακριβό» χρηματοδοτικό εργαλείο, αφού πλέον το leasing μπορεί να προσφέρει με το ίδιο περιθώριο επιτοκίου με αυτό του τραπεζικού δανεισμού. Επιπλέον, δεν απαιτείται η ίδια συμμετοχή στην επένδυση ή η ανάγκη παροχής εμπράγματων εξασφαλίσεων. Έπειτα από μία πορεία δεκαεννέα χρόνων στην ελληνική οικονομία, ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης προτιμάται από τον επιχειρηματικό κόσμο και σε πολλές περιπτώσεις επιλέγεται μεταξύ άλλων μορφών χρηματοδότησης (π. χ δάνειο, ίδια κεφάλαια κ. λ π). Ενδεικτικά αναφέρεται ότι ο στόλος των επιβατικών αυτοκινήτων ή των φορτηγών γίνεται κατεξοχήν με κάποια μορφή leasing, ενώ αυξάνεται κατακόρυφα η χρήση του στα ακίνητα.

Επιχειρήσεις που ενδείκνυται να χρηματοδοτηθούν μέσω Leasing

- i. Η υψηλή κερδοφορία ή οι προοπτικές υψηλής κερδοφορίας χωρίς να υπάρχει δυνατότητα μείωσης των φορολογητέων κερδών είναι ο βασικός λόγος για τον οποίο μία επιχείρηση θα πρέπει να επιλέξει την χρηματοδοτική μίσθωση ως τρόπο πιστοδότησης της.
- ii. Η χρηματοδοτική μίσθωση δεν ενδείκνυται για νεοσύστατες επιχειρήσεις, λόγω του ότι δημιουργεί μεγαλύτερα έξοδα απ' ό τι ο δανεισμός και επιβαρύνει περαιτέρω τις ήδη βεβαρημένες πρώτες χρήσεις μίας επιχείρησης ή ενός επαγγελματία. Το μειονέκτημα όμως αυτό περιορίζεται σημαντικά εάν η εν λόγω επιχείρηση ή επαγγελματίας έχει άριστες προοπτικές ανάπτυξης κύκλου εργασιών και κερδών από την πρώτη χρήση.
- iii. Ο υψηλός συντελεστής φόρου που δημιουργεί υπέρμετρη φορολογική επιβάρυνση σε μία επιχείρηση ή επαγγελματία, είναι επίσης βασικός λόγος για την επιλογή της χρηματοδοτικής μίσθωσης.
- iv. Ο χαμηλότερος συντελεστής απόσβεσης (κάτω από 25 %) που δεν επηρεάζει (μειώνει) ουσιαστικά την κερδοφορία, είναι ένας άλλος λόγος για την επιλογή της χρηματοδοτικής μίσθωσης.
- v. Η διάρκεια μίσθωσης πρέπει να είναι μικρότερη από την διάρκεια απόσβεσης του παγίου, π. χ εάν το πάγιο έχει 20% ετήσια απόσβεση, τότε η μίσθωση θα πρέπει να είναι μικρότερη ή ίση της 5ετίας. Βάσει νόμου οι αποσβέσεις της χρηματοδοτικής μίσθωσης κατανέμονται ισομερώς στην χρονική διάρκεια (25% την 4ετία, 20% την 5ετία, 16,66% την 6ετία κτλ) και δεν λαμβάνεται υπ' όψιν ο συντελεστής απόσβεσης του μισθωμένου παγίου.
- vi. Η έναρξη της μίσθωσης προς το τέλος του οικονομικού έτους θεωρείται συμφέρουσα από πολλούς επιχειρηματίες, κυρίως λόγω του ότι μπορούν να προϋπολογίσουν το ύψος των καθαρών κερδών προ φόρων της τρέχουσας χρήσης και επιδιώκουν να συνάψουν

χρηματοδοτική μίσθωση με την καταβολή αυξημένων μισθωμάτων , τα οποία θα αφαιρεθούν εξ ολοκλήρου από τα καθαρά κέρδη και θα μειώσουν την φορολογία τους. Αυτή η δυνατότητα δεν τους παρέχεται μέσω της χρήσης δανεισμού σε αυτό το χρονικό σημείο, διότι οι αποσβέσεις που θα διενεργήσουν δεν θα επιφέρουν ουσιαστική μείωση των κερδών και κατ' επέκταση φοροαπαλλαγή της επιχείρησης.

Σύγκριση Venture Capital με Δανειακή Χρηματοδότηση

Η πρακτική της χρηματοδότησης αυτής με Venture Capital είναι διαφορετική από τη χρηματοδότηση με έκδοση ομολόγων ή από τον τραπεζικό δανεισμό και μερικές από τις βασικές διαφορές είναι οι παρακάτω:

- Όσον αφορά στις χρηματοδοτήσεις μέσω Venture Capital πρόκειται για μεσοπρόθεσμες επενδύσεις, ενώ αντίστοιχα, η δανειακή χρηματοδότηση μπορεί να είναι από βραχυπρόθεσμη έως μακροπρόθεσμη.
- Στην περίπτωση του δανεισμού οι πιστωτές έχουν την απαίτηση, βάσει νόμου, της έντοκης και τακτικής αποπληρωμής του δανείου και της επιστροφής του κεφαλαίου, ανεξάρτητα από την πορεία της επιχείρησης. Αντίθετα, στα Venture Capital οι χρηματοδότες αποκτούν ένα μερίδιο της εταιρίας και κατά συνέπεια ως μέτοχοι εξαρτώνται άμεσα από την ανάπτυξη και την κερδοφορία της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης.
- Τα Venture Capital παρέχουν μία σταθερή αλλά ταυτόχρονη και ευέλικτη βάση για τη μελλοντική ανάπτυξη της εταιρίας. Ο δανεισμός, από την άλλη, είναι χρήσιμος όταν η επιχείρηση έχει έναν ισορροπημένο δείκτη χρέους προς μετοχικό κεφάλαιο και οι ταμειακές ροές της βρίσκονται σε ικανοποιητικό επίπεδο.
- Η απόδοση των επενδύσεων Venture Capital εξαρτάται από την πορεία και την κερδοφορία της επιχείρησης. Στην περίπτωση του δανεισμού υπάρχει ένα προκαθορισμένο επιτόκιο ή είδος επιτοκίου, βάσει του οποίου γίνεται η αποπληρωμή του δανείου.
- Εάν η επιχείρηση για κάποιο λόγο αποτύχει στην εκπλήρωση των στόχων της οι επενδυτές θα έχουν τις ίδιες περίπου απαιτήσεις με τους υπόλοιπους μετόχους, αφού πρώτα έχουν εκπληρωθεί οι υποχρεώσεις της εταιρίας προς το Δημόσιο και τους λοιπούς πιστωτές. Απεναντίας, οι πιστωτές έχουν μία από τις πρωταρχικές θέσεις στη διεκδίκηση των απαιτήσεων τους από τη χρηματοδοτούμενη εταιρία.
- Εάν η επιχείρηση έχει δυσκολίες στη διαχείριση της, οι επενδυτές των Venture Capital θα τη βοηθήσουν να τις ξεπεράσει, ενώ οι δανειστές θα προσπαθήσουν να διασφαλίσουν την ομαλή

εξυπηρέτηση του δανείου με οποιονδήποτε τρόπο, ακόμη και με τη διεκδίκηση των περιουσιακών στοιχείων της εταιρίας καθώς και των νομικών εκπροσώπων, εφόσον έχουν εγγυηθεί προσωπικά.

- Ο επενδυτής των Venture Capital συμμετέχει ενεργά στο management της εταιρίας, με την παροχή συμβούλων και τη μετάδοση της πείρας του σε θέματα διαχείρισης της επιχείρησης, ενώ οι δανειστές δεν έχουν καμία υποχρέωση και δεν είναι στην αρμοδιότητα τους η ανάμιξή τους σε τομείς που αφορούν τη διοίκηση της.

Επιχειρήσεις που ενδείκνυται να χρηματοδοτηθούν μέσω Venture Capital

Αν και οι επενδυτικές προϋποθέσεις που θέτει κάθε εταιρεία venture capital προκειμένου να χρηματοδοτήσει μια επιχείρηση διαφέρουν από τη μία εταιρεία στην άλλη, εντούτοις, είναι κοινές ορισμένες παράμετροι, όπως η ικανή και συνεργάσιμη διοικητική ομάδα με εξειδικευμένη εμπειρία και επιτυχημένη σταδιοδρομία, το επιχειρηματικό αντικείμενο της εταιρείας και οι προοπτικές ανάπτυξης που παρουσιάζει, η δραστηριοποίηση σε περιβάλλον δυναμικά αναπτυσσόμενης αγοράς, καθώς και η ευκολία ρευστοποίησης της επένδυσης από το venture capital.

Επισημαίνεται τέλος ότι η επιχείρηση πρέπει να έχει ικανοποιητική περιουσιακή διάρθρωση και κερδοφόρα αποτελέσματα εκμεταλλεύσεων. Σε ό, τι αφορά τους χρηματοοικονομικούς δείκτες που εξετάζονται, εστιάζονται κυρίως στο ρυθμό ανάπτυξης εργασιών και στη σχέση ιδίων κεφαλαίων προς ξένα, στην απόδοση ιδίων κεφαλαίων.

Σύγκριση Factoring με Δανειακή Χρηματοδότηση

Το Factoring είναι συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης, όπως το Forfeiting, χωρίς να είναι ανταγωνιστική με τον παραδοσιακό δανεισμό.

Οφειλές της επιχείρησης από την χρήση υπηρεσιών του Factoring

Τα οφέλη που απολαμβάνει μια επιχείρηση από την χρήση του συγκεκριμένου θεσμού είναι πολλά και ιδιαίτερα σημαντικά για την παραγωγική και αποδοτική ανάπτυξη της. Κυριότερα είναι :

- Εξυγιαίνει το πελατολόγιο της επιχείρησης και δημιουργεί καλές συνθήκες είσπραξης των τιμολογίων από υφιστάμενους αλλά και νέους αγοραστές.
- Η ανάθεση της διαχείρισης και λογιστικής παρακολούθησης των εμπορικών απαιτήσεων στην εταιρεία Factoring μειώνει σημαντικά τα λειτουργικά κόστη της συνεργαζόμενης επιχείρησης.

- Η χρηματοδότηση της επιχείρησης από την εταιρεία Factoring στηρίζεται στο αξιολογημένο πελατολόγιο της και έτσι δεν απαιτείται παροχή προσθέτων ασφαλειών.
- Η χρηματοδότηση της επιχείρησης συνδέεται απόλυτα με τον κύκλο των εργασιών της εταιρείας Factoring, και μπορεί να αυξάνεται ανάλογα με αυτόν, κάτι που εξασφαλίζει συνεχή ρευστότητα, η οποία αποτελεί ισχυρό «χαρτί» για την επίτευξη ευνοϊκών συμφωνιών με τους προμηθευτές της.
- Γενικότερα η χρήση των υπηρεσιών Factoring δίνει την δυνατότητα στην επιχείρηση να εκλογικεύσει την οργανωτική και λειτουργική δομή της, να περιορίζει το κόστος της να βελτιώνει την ανταγωνιστικότητα της και να επικεντρώνει την προσοχή και την δράση της στη συνέχεια και την ανάπτυξή της.

Επιχειρήσεις που ενδείκνυται να χρηματοδοτηθούν μέσω Factoring

Το Factoring δεν απευθύνεται σε όλων των ειδών τις επιχειρήσεις, αλλά σε εκείνες που ανταποκρίνονται στα εξής βασικά χαρακτηριστικά:

- Είναι μικρομεσαίες ή και μεγαλύτερες.
- Παρουσιάζουν αναπτυσσόμενη και κερδοφόρα δραστηριότητα.
- Παράγουν ή εμπορεύονται τυποποιημένα καταναλωτικά προϊόντα και παρέχουν στους πελάτες τους βραχυπρόθεσμη πίστωση (διάρκεια μέχρι 6 μήνες).
- Οι απαιτήσεις τους είναι οριστικές και εκκαθαρισμένες, πράγμα που σημαίνει ότι η εξόφληση τους δεν πρέπει να υπόκειται σε κανένα όρο ή προϋπόθεση και να προέρχονται από χονδρικές πωλήσεις.
- Έχουν ένα σταθερό κύκλο φερέγγυων πελατών με επαναληπτική και καλή αγοραστική συμπεριφορά.
- Επεκτείνουν τις πωλήσεις τους με ταχύ ρυθμό, έτσι ώστε να μην είναι σε θέση οι τράπεζες να καλύψουν σε ικανοποιητικό βαθμό τις ανάγκες τους. Αυτό σημαίνει, ότι συνήθως οι εταιρίες που προσφεύγουν στο factoring, ενδέχεται να αντιμετωπίζουν προβλήματα ρευστότητας που δεν προέρχονται, όμως, από οργανική αδυναμία της εταιρίας αλλά από την σημαντική αύξηση του κύκλου εργασιών τους.

Γενικότερα το Factoring αναφέρεται σε όσους θέλουν:

- Ø Να καλύπτεται ο πιστωτικός κίνδυνος και συγχρόνως να χρηματοδοτούνται.
- Ø Να παρέχουν πιστώσεις με ανοικτούς λογαριασμούς και να χρηματοδοτούνται.

- Ø Να χρηματοδοτούνται από την έκδοση των τιμολογίων και πριν από την λήψη μακροχρόνιων επιταγών ή συναλλαγματικών.
- Ø Να περιορίσουν τις μεταχρονολογημένες επιταγές στις συναλλαγές τους.
- Ø Να περιορίσουν τις εγγυητικές επιστολές στις συναλλαγές τους.
- Ø Να αυξήσουν σημαντικά τις πωλήσεις και τα έσοδα τους.
- Ø Να βελτιώσουν την ανταγωνιστικότητα τους .
- Ø Να μειώσουν το συνολικό κόστος τους.
- Ø Να βελτιώσουν την ρευστότητα, αποδοτικότητα και παραγωγικότητα τους.
- Ø Να βελτιώσουν την εικόνα και τους δείκτες ισολογισμού τους.

Συνοπτικά, μπορούμε να πούμε ότι το factoring και το leasing ενδείκνυται για εταιρίες που ουσιαστικά θέλουν να καλύψουν λειτουργικές ανάγκες και σχετικά μικρές σε κεφαλαιακές απαιτήσεις, όπως π.χ. όταν αντιμετωπίζουν προβλήματα ρευστότητας. Αντίστοιχα το venture capital αφορά σε υπό σύσταση και ανεπτυγμένες εταιρείες αντίστοιχα, που έχουν ανάγκη πολλών κεφαλαίων προκειμένου να αναπτύξουν ένα «καλό» επιχειρηματικό πλάνο, μια νέα επιχειρηματική ιδέα ή βρίσκονται ακόμα και σε κακή οικονομική κατάσταση.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

(http://www.piraeusbank.gr/Documents/internet/Enimerosi_Ependiton/Etairiki_Diakibernisi/Risk_Management_gr.pdf., 30/09/2010)

Ελληνικό ανοιχτό πανεπιστήμιο, τμήμα βιβλιοθήκης , Πάτρα

Νικήτα Α. Νιάρχου <<Χρηματοοικονομική ανάλυση λογιστικών καταστάσεων>> ΕΒΔΟΜΗ ΕΚΔΟΣΗ.

Χρυσάνθη Κ. Μπαλωμένου <<Το ελληνικό τραπεζικό σύστημα και οι διαδικασίες αξιολόγησης και έγκρισης επενδυτικών σχεδίων>> ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΠΑΠΑΖΗΣΗ.

Θεοφανίδης Σταύρος <<Εγχειρίδιο αξιολόγησης επενδυτικών σχεδίων>> ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΠΑΠΑΖΗΣΗ.

www.specisoft.gr

www.wikipedia.gr

www.iskra.gr

www.users.auth.gr

www.europa.eu

www.mentoring.com.gr

www.nbgfactors.gr

www.protothema.gr

www.epixeirisi.gr

www.taxheaven.gr

www.e-forologia.gr

www.gsrt.gr

http://reader.ekt.gr/bookReader/show/index.php?lib=EDULLL&item=900&bitstream=900_01#page/1/mode/2up

www.urenio.org/etools/business_plan/index.

www.kemel.gr

www.oaed.gr

www.tanea.gr

www.kathimerini.gr

http://ec.europa.eu/dgs/energy/index_en.htm

http://ec.europa.eu/dgs/transport/index_en.htm

www.newsbomb.gr

www.newmoney.gr

<http://isologismos.net/index.php/provlimata-epixeiriseon-etaireion>