

ΤΕΙ ΚΑΛΑΜΑΤΑΣ

ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΜΑΡΙΑ

Σχολής Διοίκησης και Οικονομίας

Τμήμα Χρηματοοικονομικής και Ελεγκτικής Επιστήμης

Εισηγητής: Γεωργούντζος Αντώνιος

**Προβλήματα και Προοπτικές Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων
η Περίπτωση του Νομού Αρκαδίας**

ΚΑΛΑΜΑΤΑ ΙΟΥΝΙΟΣ 2005

ΤΕΙ ΚΑΛΑΜΑΤΑΣ

ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΜΑΡΙΑ

Σχολής Διοίκησης και Οικονομίας

Τμήμα Χρηματοοικονομικής και Ελεγκτικής Επιστήμης

Εισηγητής: Γεωργούντζος Αντώνιος



**Προβλήματα και Προοπτικές Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων
η Περίπτωση του Νομού Αρκαδίας**

ΚΑΛΑΜΑΤΑ ΙΟΥΝΙΟΣ 2005

ΣΥΝΤΟΜΟΓΡΑΦΙΕΣ

Τ Ε Ι ΚΑΛΑΜΑΤΑΣ
ΤΜΗΜΑ
ΕΚΔΟΣΕΩΝ & ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗΣ

ΕΔΕΤ:	Εθνικό Δίκτυο Έρευνας και Τεχνολογίας
ΕΕ:	Ευρωπαϊκή Ένωση
ΕΚΠΕ:	Ευρωπαϊκό Κέντρο Πληροφοριών Επιχειρήσεων
ΕΚΤ:	Ευρωπαϊκό Κοινοτικό Ταμείο
ΕΛΚΕ:	Ελληνικό Κέντρο Επενδύσεων
ΕΜΤ:	Ευρωπαϊκός Μηχανισμός για τις Τεχνολογίες
ΕΟΜΜΕΧ:	Ελληνικός Οργανισμός Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων και Χειροτεχνίας
ΕΠΑΝ:	Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Ανταγωνιστικότητας
ΕΤΑΑ:	Ευρωπαϊκή Τράπεζα Ανασυγκρότησης και Ανάπτυξης
ΕΤΕ:	Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων
ΕΤΕ:	Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων
ΚΕΚ:	Κέντρα Επαγγελματικής Κατάρτισης
ΚΕΤΑ:	Κέντρο Επαγγελματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης
ΚΠΣ:	Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης
ΚΥΕ:	Κέντρο Υποδοχής Επενδυτών
ΜΜΕ:	Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις
ΤΕΜΠΜΕ:	Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

Εισαγωγή.....	7
1 Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις.....	9
1.1 Ορισμός.....	9
1.2 Διαδικασία Ίδρυσης ΜΜΕ.....	10
1.3 Η Σημασία των ΜΜΕ στην Κοινωνικοοικονομική Ανάπτυξη της χώρας.....	11
1.4 Συγκριτική Ανάλυση του Πληθυσμού των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων της Ε.Ε., των ΗΠΑ και της Ιαπωνίας κατά το έτος 1990.....	13
1.5 Κατηγορίες των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων.....	16
1.5.1 Μεταποιητικές επιχειρήσεις.....	16
1.5.2 Χονδρεμπορικές Επιχειρήσεις.....	16
1.5.3 Λιανεμπορικές Επιχειρήσεις.....	17
1.5.4 Επιχειρήσεις Υπηρεσιών.....	17
2 Προβλήματα Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων.....	18
2.1 Η Μεγάλη Νηπιακή Θνησιμότητα.....	18
2.2 Τα Προβλήματα Οργάνωσης στις ΜΜΕ.....	19
2.3 Το Πρόβλημα Χρηματοδότησης ΜΜΕ.....	20
2.4 Το Πρόβλημα Εξαγωγών.....	21
2.5 Το Πρόβλημα στην Προμήθεια των Πρώτων Υλών.....	22
2.6 Το πρόβλημα της Ανάπτυξης.....	23
3 Μέθοδοι Χρηματοδότησης ΜΜΕ και Χρηματοδοτικά Προϊόντα.....	24
3.1 Δανειακή Χρηματοδότηση.....	24
3.1.1 Βραχυπρόθεσμες χρηματοδοτήσεις Κεφαλαίου Κίνησης.....	24
3.1.2 Μεσοπρόθεσμες Χρηματοδοτήσεις Κεφαλαίου Κίνησης.....	25
3.1.3 Μακροπρόθεσμα Δάνεια Παγίων Στοιχείων.....	25
3.1.4 Κοινοπρακτικά και Ομολογιακά Δάνεια.....	25
3.1.5 Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing).....	27
3.1.5.1 Διαδικασία Απόκτησης Εξοπλισμού με Leasing.....	28

3.1.5.2 Πλεονεκτήματα Leasing προς τις Επιχειρήσεις.....	28
3.1.6 Σύμβαση Επιχειρηματικών Απαιτήσεων (Factoring).....	29
3.1.6.1 Πλεονεκτήματα του Factoring.....	30
3.1.7 Εγγυητικές Επιστολές.....	31
3.1.8 Χρηματοδοτικά Δάνεια με Εγγύηση του Ταμείου Εγγυοδοσίας.....	31
3.1.8.1 Κατηγορίες Προϊόντων με Εγγύηση του ΤΕΜΠΜΕ.....	33
3.1.8.2 Πλεονεκτήματα Χρηματοδότηση με Εγγύηση του ΤΕΜΠΜΕ.....	34
3.1.8.3 Διαδικασία Χορήγησης.....	34
3.2 Επιχειρησιακά Προγράμματα.....	35
3.2.1 Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα».....	35
3.2.1.1 Πρόγραμμα Ενίσχυσης Νεανικής Επιχειρηματικότητας.....	36
3.2.1.2 Πρόγραμμα Ενίσχυσης Γυναικείας Επιχειρηματικότητας.....	38
3.2.1.3 Παρακολούθηση Υλοποίησης των Έργων και ο Τρόπος Χρηματοδότησής τους.....	39
3.2.2 Πρόγραμμα Δικτυωθείτε.....	41
3.2.2.1 Εκπαιδευτική Στήριξη του Δικτυωθείτε.....	41
3.2.3 Περιφερειακό Επιχειρησιακό Πρόγραμμα "Ενίσχυση ΜΜΕ".....	43
3.3 Επιχορηγήσεις από το Νόμο 3299/2004.....	44
3.3.1 Ενισχυόμενες Δαπάνες.....	45
3.3.2 Αρμοδιότητες και Διαδικασίες Εφαρμογής των Ενισχύσεων.....	48
4 Υποστήριξη ΜΜΕ από την Ευρωπαϊκή Ένωση.....	50
4.1 Διαρθρωτικά Ταμεία.....	50
4.1.1 Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης.....	51
4.1.2 Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο.....	52
4.2 Χρηματοδοτικά Μέσα.....	52
4.2.1 Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων.....	53
4.2.2 Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων.....	54
4.2.3 Ευρωπαϊκή Τράπεζα Ανασυγκρότησης και Ανάπτυξης.....	54
5 Ο Ελληνικός Οργανισμός Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων και Χειροτεχνίας.....	56
5.1 Ιστορική Αναδρομή του ΕΟΜΜΕΧ και ο Ρόλος του.....	56
5.2 Έργα που Υλοποίησε ο ΕΟΜΜΕΧ στα Πλαίσια του Β' ΚΠΣ.....	58
5.3 Συμπέρασμα.....	59

6 Παράγοντες Ανάπτυξης ΜΜΕ και Πηγές Πληροφόρησης.....	61
6.1 Ο Επιτυχημένος Μικρομεσαίος Επιχειρηματίας.....	61
6.2 Τρόπος Εύρεσης και Κατανομής των Απαραίτητων Κεφαλαίων.....	63
6.3 Τοποθεσία Εγκατάστασης μιας ΜΜΕ.....	64
6.4 Έρευνα Αγοράς.....	65
6.5 Τιμολόγηση.....	67
6.6 Προώθηση Πωλήσεων.....	67
6.7 Ανάλυση Πρωτοβουλίας για την Υλοποίηση του Σχεδίου και Καθοδήγηση από Διάφορους Φορείς.....	68
6.8 Δίκτυο Ευρωπαϊκών Κέντρων Πληροφοριών Επιχειρήσεων.....	70
6.8.1 Υπηρεσίες που Προσφέρει το ΕΚΠΕ.....	70
7 Η Περίπτωση του Νομού Αρκαδίας.....	72
7.1 Ο Νομός Αρκαδίας.....	72
7.2 Η Οικονομία στον Νομό.....	73
7.3 Προγράμματα που Ενισχύουν τις ΜΜΕ του Νομού.....	75
7.3.1 Πρόγραμμα Ενίσχυσης Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων του Εμπορίου.....	75
7.3.2 Επέκταση και Έκσυγχρονισμός των ΜΜΕ.....	76
7.3.3 Ενίσχυση Ανταγωνιστικότητας Τουριστικών ΜΜΕ.....	76
Επίλογος.....	78
Βιβλιογραφία.....	80
Παράρτημα.....	81

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στην Ευρώπη σήμερα λειτουργούν περισσότερες από 20 εκατομμύρια μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, οι οποίες απασχολούν 122 εκατομμύρια εργαζόμενους. Από το 1988 μέχρι το 2001 οι μεγάλες επιχειρήσεις μείωσαν τον αριθμό των εργαζομένων τους ενώ αυξήθηκε ο αριθμός εργαζομένων στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Η αύξηση αυτή εντοπίστηκε κυρίως στις μικρές και τις πολύ μικρές επιχειρήσεις, οι οποίες στην Ελλάδα απασχολούν το 57% του συνολικού εργατικού δυναμικού.

Στην χώρα μας ο ρόλος των μικρομεσαίων επιχειρήσεων είναι ιδιαίτερα σημαντικός. Αυτό οφείλεται στο ότι καταλαμβάνουν ένα μεγάλο ποσοστό επί του συνόλου των επιχειρήσεων αλλά ακόμα και από τον αριθμό των ατόμων που συνολικά απασχολούνται στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις καθώς επίσης και από την συμβολή τους στην παραγωγή του εθνικού προϊόντος και του εθνικού εισοδήματος. Άλλο ένα στοιχείο που κάνει τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις να έχουν ιδιαίτερη σπουδαιότητα είναι η δημιουργία νέων θέσεων εργασίας.

Όμως με την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας, την ίδρυση και την λειτουργία των μικρομεσαίων επιχειρήσεων εμφανίζονται ορισμένα προβλήματα τα οποία δυσκολεύουν το έργο των επιχειρήσεων. Ένα από αυτά τα προβλήματα είναι και η χρηματοδότηση, το οποίο παρουσιάζει σοβαρές ιδιομορφίες και δυσχέρειες. Κάτω από τις συνθήκες αυτές διάφοροι φορείς προσφέρονται να βοηθήσουν με το να τις διευκολύνουν να έχουν πιο εύκολη πρόσβαση στην χρηματοδότηση. Τέτοιοι φορείς είναι ο ΕΟΜΜΕΧ, διάφορες τράπεζες, η Ευρωπαϊκή Ένωση μέσω των διαρθρωτικών ταμείων και της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων, το Υπουργείο Ανάπτυξης μέσω επιχειρησιακών προγραμμάτων και η θέσπιση ορισμένων νόμων όπως ο νόμος 3299/2004.

Η εργασία αυτή έχει σαν σκοπό να δείξει πόσο σημαντικές είναι οι ΜΜΕ και τι προβλήματα παρουσιάζονται σε αυτές και πως μπορούν να αποφευχθούν έτσι ώστε να μπορούν να επιβιώσουν και να επιτύχουν.

Στο 1^ο κεφάλαιο αναλύεται τι είναι μικρομεσαία επιχείρηση και ποια η διαδικασία ίδρυσης της. Ποιος είναι ο ρόλος της στην οικονομική ανάπτυξη τις

χώρα μας και γίνεται μια συγκριτική ανάλυση του πληθυσμού των μικρομεσαίων επιχειρήσεων της Ευρωπαϊκής Ένωσης με της Ιαπωνίας και της Αμερικής.

Στο 2^ο κεφάλαιο παρουσιάζονται τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Στα κεφάλαια 3 και 4 αναφέρονται οι χρηματοδοτικοί οργανισμοί όπως οι τράπεζες, το Υπουργείο Ανάπτυξης, η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων κλπ, που μπορούν να βοηθήσουν στο ξεκίνημα αλλά και ενδιάμεσα μια μικρομεσαία επιχείρηση ενώ στο κεφάλαιο 5 αναφέρεται ο Ελληνικός Οργανισμός Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων και ο ρόλος του ως προς τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Στο 6^ο κεφάλαιο αναφέρονται οι παράγοντες που μπορούν να οδηγήσουν μια μικρομεσαία επιχείρηση στην επιτυχία χωρίς προβλήματα καθώς και οι πηγές που μπορεί να απευθυνθεί ο επιχειρηματίας για να ζητήσει πληροφορίες για θέματα που τον ενδιαφέρουν.

Και τέλος στο 7^ο κεφάλαιο αναφέρω λίγα λόγια για τον νομό Αρκαδίας, για την οικονομία του και τα προβλήματα και ορισμένα προγράμματα που μπορούν να βοηθήσουν ορισμένους κλάδους επιχειρήσεων του νομού για να αναπτυχθούν και να επιβιώσουν.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

1.1 Ορισμός

Επιχείρηση θεωρείται κάθε μονάδα ανεξάρτητα από την νομική της μορφή που ασκεί οικονομική δραστηριότητα. Τέτοιες θεωρούνται ιδίως οι μονάδες που ασκούν βιοτεχνική ή άλλη δραστηριότητα, ατομικές ή οικογενειακές προσωπικές εταιρίες ή ενώσεις προσώπων που ασκούν τακτικά μια οικονομική δραστηριότητα.

Η έννοια μικρομεσαία επιχείρηση διαφέρει από χώρα σε χώρα και από τομέα σε τομέα. Στην χώρα μας σαν μικρομεσαίες επιχειρήσεις ορίζονται εκείνες που απασχολούν προσωπικό μέχρι 99 άτομα. Ειδικότερα, μικρές επιχειρήσεις είναι όσες απασχολούν από 0 μέχρι 9 άτομα, ενώ μεσαίες επιχειρήσεις από 10 μέχρι 99 άτομα ανεξάρτητα από το κύκλο εργασιών ή την παραγωγή που πραγματοποιούν.

Όμως σύμφωνα με την σύσταση της Ευρωπαϊκής Ένωσης EL 2003/361 θεωρεί σαν μικρομεσαίες επιχειρήσεις αυτές που απασχολούν λιγότερους από 250 εργαζομένους και των οποίων ο ετήσιος κύκλος εργασιών δεν υπερβαίνει τα 50 εκατομμύρια ευρώ ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού δεν υπερβαίνει τα 43 εκατομμύρια ευρώ. Στην κατηγορία των ΜΜΕ ως μικρή επιχείρηση ορίζεται η επιχείρηση που απασχολεί λιγότερους από 50 εργαζομένους και της οποίας ο ετήσιος κύκλος εργασιών ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού δεν υπερβαίνει τα 10 εκατομμύρια ευρώ ενώ ως πολύ μικρή επιχείρηση είναι αυτή η οποία απασχολεί λιγότερους από 10 εργαζομένους και της οποίας ο ετήσιος κύκλος εργασιών ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού δεν υπερβαίνει τα 2 εκατομμύρια ευρώ.

1.2 Η Σημασία των ΜΜΕ στην κοινωνικοοικονομική ανάπτυξη της χώρας μας

Σε μια εποχή που χαρακτηρίζεται από την παγκοσμιοποίηση και τον εντεινόμενο ανταγωνισμό η ελληνική μικρομεσαία επιχείρηση καλείται να δώσει τον δικό της αγώνα για να εκσυγχρονισθεί, να επιβιώσει και να διακριθεί σε ένα διεθνές ανταγωνιστικό περιβάλλον.

Η συμμετοχή της χώρας μας στην ΟΝΕ , οι διαρθρωτικές πολιτικές και οι νέοι όροι ανάπτυξης από την μια έχουν δημιουργήσει ένα πλαίσιο σταθερότητας και ανάπτυξης και από την άλλη έχουν στερήσει από τις επιχειρήσεις τις εθνικές προστατευτικές πολιτικές της παραγωγής και τις εξωστρέφειας τους. Έτσι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις ανταποκρίνονται σε ένα πολυσύνθετο επιχειρηματικό περιβάλλον χωρίς να διαθέτουν τα απαραίτητα εφόδια να αντεπεξέλθουν στις απαιτήσεις του.

Είναι γεγονός όμως ότι κατά το διάστημα των τελευταίων δεκαετιών είναι εμφανής η αύξηση του αριθμού των ΜΜΕ και του ρόλου τους στις οικονομικές και κοινωνικές εξελίξεις. Μπορούμε να πούμε ότι στην Ελλάδα υπάρχουν περίπου 850.000 μικρομεσαίες επιχειρήσεις από τις οποίες οι 550.000 απασχολούν μέχρι 5 άτομα και έχουν τζίρο μέχρι 60.000 ευρώ. Όμως η σημασία τους είναι μεγάλη όσο και στην Ε.Ε. όπου στο σύνολο των 20.000.000 στην Ευρωπαϊκή Ένωση τα 7.000.000 είναι πολύ μικρές επιχειρήσεις. Παράλληλα οι διαρθρωτικές αλλαγές της οικονομίας και οι διαφοροποιήσεις στην αγορά της Ευρωπαϊκής Ένωσης ευνοούν όλο και περισσότερο την ανάπτυξη ΜΜΕ.

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αντιπροσωπεύουν το 99% του συνόλου των μεταποιητικών επιχειρήσεων, απασχολούν το 63,6% των εργαζομένων στην μεταποίηση, παράγουν το 37,7% του προϊόντος της μεταποίησης και καλύπτουν το 20% των εξαγωγών βιομηχανικών προϊόντων.¹

Τα παραπάνω στοιχεία δίνουν μια γλαφυρή εικόνα της ζωτικής σημασίας των ΜΜΕ τόσο στην κοινωνική όσο και στην οικονομική ανάπτυξη της χώρας μας. Την περίοδο 1978-1984 οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αποδεικνύουν ότι παρουσιάζουν σοβαρό δυναμισμό και ανθεκτικότητα σε περιόδους κρίσεις. Όχι

1. Εκθέσεις 1988-1992, Μικρομεσαίες Μεταποιητικές Επιχειρήσεις, Αθήνα 1989, η Οικονομική και Κοινωνική Σημασία των ΜΜΕ, σελ.54.

μόνο απορρόφησαν την μείωση απασχόλησης που δημιουργήθηκε στις μεγάλες επιχειρήσεις, αλλά δημιουργήθηκαν και νέες θέσεις εργασίας. Ταυτόχρονα αυξήθηκε η συμβολή τους στις εξαγωγές και εξακολουθούν να διατηρούν ένα υψηλό ποσοστό στο συνολικό προϊόν της μεταποίησης.

Με άλλα λόγια οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι σημαντικό εργαλείο ανάπτυξης ενίσχυσης της οικονομικής και κοινωνικής συνοχής, δημιουργίας θέσεων εργασίας, ώθηση της παραγωγικότητας και ανταγωνιστικότητας της οικονομίας, ικανοποίησης διάφορων καταναλωτικών αναγκών και εφαρμογής οικονομικών και κοινωνικών πολιτικών. Ακόμα η ανάπτυξη επιχειρηματικότητας αποτελεί σημαντική πηγή ικανοποίησης ατομικών αναγκών των ίδιων των πολιτών τόσο για υλικές ανάγκες όσο και για επαγγελματική καταξίωση.

1.3 Διαδικασία Ίδρυσης Μικρομεσαίας Επιχείρησης

Ο κάθε νέος επιχειρηματίας θα πρέπει πρώτα από όλα να έχει εξασφαλίσει και να γνωστοποιήσει πριν από οποιαδήποτε άλλη ενέργεια τον χώρο εγκατάστασης της επιχείρησης. Ύστερα από αυτό θα πρέπει να αποφασίσει με ποια νομική μορφή θα λειτουργήσει. Για τα φυσικά πρόσωπα (ατομικές επιχειρήσεις) δεν απαιτούνται ιδιαίτερες νομικές διαδικασίες ίδρυσης. Για τα νομικά πρόσωπα απαιτούνται νομικές διαδικασίες και ενέργειες όπως:

- ♦ Συμβουλή ειδικού νομικού ή και οικονομικού επιχειρησιακού συμβούλου.
- ♦ Κατάθεση του καταστατικού στο πρωτοδικείο.
- ♦ Οι Ε.Π.Ε. υποχρεούνται σε διαδικασίες δημοσιοποίησης του καταστατικού τους στην εφημερίδα της κυβερνήσεως ή και σε τοπικό τύπο.
- ♦ Οι Α.Ε. υποχρεούνται να υποβάλουν το καταστατικό τους στον κατά τόπους Νομάρχη ή στην διεύθυνση Εμπορίου και Ανώνυμων Εταιριών των Νομαρχιών. Από εκεί εκδίδεται απόφαση σύστασης, γίνεται εγγραφή στα μητρώα Α.Ε. και δημοσιεύεται στην εφημερίδα της κυβερνήσεως περίληψη του καταστατικού.

Ο νέος επιχειρηματίας θα πρέπει να εγγραφεί στο οικείο επιμελητήριο. Τα συνήθη επιμελητήρια που εγγράφονται οι ΜΜΕ ανάλογα με το είδος της δραστηριότητας και το μέγεθός τους, είναι τα Βιοτεχνικά, Εμποροβιομηχανικά και Επαγγελματικά Επιμελητήρια. Στο Επιμελητήριο γίνεται αναγγελία έναρξης, προεγγραφή και εκδίδεται βεβαίωση δικαιώματος χρήσης επωνυμίας και κατοχύρωσης, διακριτικού τίτλου της επιχείρησης. Επίσης το επιμελητήριο ενημερώνει για απαραίτητες ενέργειες για την ίδρυση.

Το επόμενο βήμα που πρέπει να κάνει ο επιχειρηματίας είναι να γραφτεί σε έναν ασφαλιστικό ταμείο. Οι φορείς των ΜΜΕ εγγράφονται συνήθως στο Ταμείο Επαγγελματιών Βιοτεχνών Ελλάδας (ΤΕΒΕ), το Ταμείο Εμπόρων (ΤΑΕ) και σε ειδικές περιπτώσεις σε άλλα ταμεία.

Οι επιχειρήσεις που θα ασκήσουν μεταποιητική δραστηριότητα υποχρεούνται σε έκδοση τεχνικής άδειας εγκατάστασης και στην συνέχεια τεχνικής άδειας λειτουργίας. Η άδεια εγκατάστασης εκδίδεται για το χρονικό διάστημα που διαρκούν οι εργασίες εγκατάστασης της επιχείρησης. Η άδεια λειτουργίας εκδίδεται μετά την ολοκλήρωση των εργασιών εγκατάστασης.

Ορισμένες κατηγορίες επαγγελματιών υποχρεούνται να έχουν άδεια ασκήσεως επαγγέλματος προκειμένου να δραστηριοποιηθούν επαγγελματικά. Ακόμα ορισμένες επιχειρήσεις και επαγγελματικές δραστηριότητες υποχρεούνται σε έκδοση ειδικής άδειας λειτουργίας. Αυτές εκδίδονται από τις αρμόδιες διευθύνσεις των κατά τόπους Νομαρχιών, όπως διευθύνσεις Βιομηχανίας, Υγιεινής, Μεταφορών κλπ, καθώς και από άλλες αρχές όπως αστυνομία, διεύθυνση Εμπορίου Υπουργείου Ανάπτυξης κλπ. Οι ίδιες αρχές ενημερώνουν για την υποχρέωση ή όχι της επιχείρησης σε έκδοση ειδικής άδειας, καθώς και για τα απαιτούμενα δικαιολογητικά.

Πέρα από όλα αυτά, κάθε υποψήφιος επιτηδευματίας υποβάλλει στην αρμόδια Δημόσια Οικονομική Υπηρεσία (ΔΟΥ) αίτηση και λαμβάνει έγκριση για έναρξη λειτουργίας με συγκεκριμένους κωδικούς ανάλογα με τις δραστηριότητες που θέλει να περιλάβει στην επιχείρησή του.

Ακόμα οι επιχειρήσεις υποχρεούνται να χρησιμοποιούν ορισμένα θεωρημένα βιβλία και στοιχεία που ορίζονται από τον Κώδικα Φορολογικών Βιβλίων και Στοιχείων, ανάλογα με την νομική μορφή, το είδος της δραστηριότητας, την κατηγορία τήρησης βιβλίων κλπ. Η θεώρηση γίνεται από

την ΔΟΥ της έδρας της επιχείρησης. Η οικεία ΔΟΥ ενημερώνει για την κατηγορία βιβλίων, για τα είδη βιβλίων και στοιχείων που πρέπει να τηρούνται θεωρημένα και για το χρόνο και τα δικαιολογητικά της θεώρησης.

Τέλος, ο εργοδότης υποχρεούται να καταθέσει δήλωση και κάρτα πρόσληψης για κάθε εργαζόμενο που προσλαμβάνει, στο κατάστημα του Οργανισμού Απασχολήσεως Εργατικού Δυναμικού (ΟΑΕΔ) του τόπου όπου εδρεύει η επιχείρηση. Στην συνέχεια ο εργοδότης υποβάλλει κατάσταση προσωπικού και ωρών εργασίας στα κατά τόπους γραφεία της Επιθεώρησης Εργασίας του Υπουργείου Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων. Στην περίπτωση που ο εργαζόμενος είναι υπήκοος χώρας-μέλους της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Ε.Ε.) συνυποβάλλεται και το έντυπο "Δήλωση Εργοδότη για πρόσληψη κοινοτικού εργαζόμενου". Στην περίπτωση που ο εργαζόμενος είναι υπήκοος τρίτης χώρας απαιτούνται κατά περίπτωση και άλλα δικαιολογητικά. Η πληροφόρηση στην περίπτωση αυτή είναι αρμοδιότητα του ΟΑΕΔ και της διεύθυνσης Εργασίας των κατά τόπους Νομαρχιών. Και τέλος ο εργοδότης είναι υποχρεωμένος να παρουσιαστεί και να δηλώσει τους εργαζόμενους στον ασφαλιστικό τους φορέα, που κατά κανόνα είναι το κατά τόπους Ίδρυμα Κοινωνικών Ασφαλίσεων (ΙΚΑ).

1.4 Συγκριτική Ανάλυση του Πληθυσμού των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων της Ε.Ε., των ΗΠΑ και της Ιαπωνίας κατά το Έτος 1990

Η Ευρωπαϊκή Ένωση παρουσιάζει το μεγαλύτερο αριθμό επιχειρήσεων ενώ ακολουθούν οι ΗΠΑ και η Ιαπωνία. Παρόλο αυτά ο συνολικός αριθμός των απασχολούμενων στις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις φτάνει τα 57 εκατ. ενώ στις ΗΠΑ φτάνει τα 65 εκατ. και στην Ιαπωνία τα 28,5 εκατ. Σε σχέση όμως με το σύνολο του πληθυσμού των χωρών αυτών η Ε.Ε. παρουσιάζει τη μικρότερη συχνότητα επιχειρήσεων. Συγκεκριμένα στην Ε.Ε. αντιστοιχούν 28 επιχειρήσεις ανά 10.000 κατοίκους στις ΗΠΑ 31 και στην Ιαπωνία 30.

Οι ευρωπαϊκές επιχειρήσεις παρέχουν υπηρεσίες 47,8% και παράγουν βιομηχανικά προϊόντα 38%. Οι ΗΠΑ παρέχουν υπηρεσίες 67% και παράγουν

βιομηχανικά προϊόντα 22,1% ενώ στην Ιαπωνία οι επιχειρήσεις παρέχουν υπηρεσίες 45,8% και παράγουν βιομηχανικά προϊόντα 36,4%. Από τα παραπάνω προκύπτει ότι η Ευρωπαϊκή Ένωση παρουσιάζει το μεγαλύτερο ποσοστό βιομηχανικών επιχειρήσεων σε σχέση με την ΗΠΑ και την Ιαπωνία.

Όσον αφορά την απασχόληση, στην Ε.Ε. το μεγαλύτερο ποσοστό απασχόλησης παρουσιάζει ο κλάδος της βιομηχανία με 47%, ενώ στις ΗΠΑ το μεγαλύτερο ποσοστό απασχόλησης παρουσιάζει ο κλάδος των υπηρεσιών όπως φαίνεται και στον παρακάτω πίνακα.

Κατανομή Κατά Δραστηριότητα

	Αριθμός Επιχειρήσεων			Απασχόληση	
	Ε.Ε.	ΗΠΑ	ΙΑΠΩΝΙΑ	Ε.Ε.	ΗΠΑ
Βιομηχανία	38,0	22,1	36,4	47,0	37,2
Κατασκευές	14,2	12,9	17,8	8,0	5,5
Υπηρεσίες	47,8	65,0	45,8	45,0	57,3
Σύνολο	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Διαχωρίζοντας το συνολικό πληθυσμό κατά μέγεθος επιχειρήσεων και χρησιμοποιώντας ως κριτήριο τον αριθμό των απασχολούμενων, παρατηρούμε ότι οι ευρωπαϊκές χώρες παρουσιάζουν την μεγαλύτερη συχνότητα μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Συγκεκριμένα στην κατηγορία των επιχειρήσεων που απασχολούν από 10-19 άτομα κατατάσσεται το 54% των επιχειρήσεων της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε σχέση με 48% των ΗΠΑ και 47,7% της Ιαπωνίας. Από την άλλη μεριά επιχειρήσεις με 100 και περισσότερους απασχολούμενους εμφανίζονται κατά 7,7% στην Ε.Ε. σε σχέση με των ΗΠΑ που φτάνει το 8% και η Ιαπωνία το 8,8%. Είναι σαφές λοιπόν η τάση προς μικρότερες επιχειρήσεις στις χώρες της Ε.Ε. σε σχέση με τις ΗΠΑ και την Ιαπωνία.

Κατανομή Κατά Μέγεθος Επιχείρησης

Μέγεθος Επιχείρησης	Ε.Ε.	ΗΠΑ	Ιαπωνία
10-19	54%	48,8%	47,7%
20-99	38,3%	43,2%	43,6%
100 +	7,7%	8%	8,8%
Σύνολο	100%	100%	100%

Οι επιχειρήσεις αυτές απασχολούν κατά μέσο όρο 83 άτομα στις ΗΠΑ και μόνο 62 άτομα στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Η διαφορά οφείλεται στο μεγάλο ποσοστό απασχόλησης των μεγάλων επιχειρήσεων των ΗΠΑ που φτάνει το 72,2% σε σχέση με τις επιχειρήσεις της Ε.Ε. το 64,2%.

Οι βιομηχανικές επιχειρήσεις στην Ε.Ε. με περισσότερους από 10 απασχολούμενους φτάνουν συνολικά 350.000, ενώ στις ΗΠΑ 173.000 και στην Ιαπωνία 132.000. Οι επιχειρήσεις που απασχολούν από 10-100 άτομα αποτελούν την μεγάλη πλειοψηφία τόσο στην Ε.Ε. όσο και στις ΗΠΑ και Ιαπωνία. Παρόλο αυτά η Ε.Ε. εμφανίζει το μεγαλύτερο ποσοστό επιχειρήσεων με απασχολούμενους 10-19 άτομα δηλαδή το 48% σε σχέση τις ΗΠΑ 39,7% και την Ιαπωνία με 42,4%.

Μέγεθος Επιχείρησης Και Απασχόλησης

Μέγεθος Επιχείρησης	Απασχόληση	
	Ε.Ε. (%)	ΗΠΑ (%)
10-19	11,8	7,7
20-99	24,0	19,6
100 +	64,2	72,7
Σύνολο	100,0	100,0

1.5 Κατηγορίες των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις διακρίνονται σε μεταποιητικές, χονδρεμπορικές, λιανεμπορικές επιχειρήσεις και επιχειρήσεις υπηρεσιών.

1.5.1 Μεταποιητικές επιχειρήσεις

Στην μεταποίηση γίνεται μετατροπή πρώτων υλών σε προϊόντα. Τα προϊόντα αυτά θα πουληθούν σε μια άλλη μεταποιητική επιχείρηση όπου θα χρησιμοποιηθούν σαν πρώτες ύλες για την δημιουργία άλλων προϊόντων.

Οι μεταποιητικές επιχειρήσεις είναι μεγαλύτερες από κάθε άλλη κατηγορία επιχειρηματικής δραστηριότητας. Αυτό οφείλεται στο ότι οι μεταποιητικές επιχειρήσεις επενδύουν περισσότερο σε μηχανικό και λοιπό τεχνολογικό εξοπλισμό από ότι κάθε άλλη κατηγορία.

Αρα χρειάζονται πολύ μεγαλύτερα κεφάλαια για να αρχίσει μια τέτοια επιχείρηση και να εξασφαλίσει όχι μόνο το κατάλληλο προσωπικό αλλά και τις πρώτες ύλες και τις μηχανολογικές και κτιριακές εγκαταστάσεις. Όμως λόγω του μεγάλου επενδυμένου κεφαλαίου η επιχείρηση διατρέχει μεγαλύτερο κίνδυνο σε σχέση με την απώλεια κεφαλαίου των χονδρεμπορικών, λιανεμπορικών και επιχειρήσεων υπηρεσιών.

1.5.2 Χονδρεμπορικές Επιχειρήσεις

Οι χονδρέμποροι είναι μεσάζοντες μεταξύ μεταποιητικών επιχειρήσεων και λιανοπωλητών δηλαδή αγοράζουν προϊόντα από τις μεταποιητικές επιχειρήσεις τα αποθηκεύουν και ύστερα τα πουλούν είτε σε λιανοπωλητές είτε απ' ευθείας στους καταναλωτές.

Οι χονδρεμπορικές επιχειρήσεις έχουν λίγους εργαζομένους αλλά και λίγους πελάτες.

Οι επιχειρηματίες που εισέρχονται στο χονδρεμπόριο είναι επιτυχημένοι όταν έχουν μεγάλη εμπειρία στον κλάδο τους και αρκετές γνώσεις γύρω από το αντικείμενό τους.

1.5.3 Λιανεμπορικές Επιχειρήσεις

Οι λιανεμπορικές επιχειρήσεις αγοράζουν προϊόντα είτε από χονδρεμπορικές είτε από μεταποιητικές επιχειρήσεις και τα μεταπωλούν στους καταναλωτές. Τέτοιου είδους επιχειρήσεις είναι επιχειρήσεις με οικιακά σκεύη, ρούχα, ηλεκτρονικά όργανα κλπ.

1.5.4 Επιχειρήσεις Υπηρεσιών

Οι επιχειρήσεις υπηρεσιών δεν ασχολούνται με τα προϊόντα αλλά πουλούν προσωπικές και επαγγελματικές δεξιότητες σε μεταποιητικές επιχειρήσεις, χονδρεμπορικές και λιανεμπορικές, το ίδιο και στους καταναλωτές. Τέτοιου είδους επιχειρήσεις είναι φοροτεχνικοί, επιχειρήσεις συμβούλων κλπ.

Είναι η ευκολότερη κατηγορία για να εισέλθει κάποιος νέος επιχειρηματίας. Ακόμα προσφέρει στους επιχειρηματίες την υψηλότερη απόδοση επί του επενδυμένου κεφαλαίου το χρόνο. Στον τομέα αυτό ακόμα και ένα άτομο χωρίς συνεργασία μπορεί να προσφέρει τις γνώσεις ή δεξιότητές του.

ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Κατά το διάστημα των τελευταίων δεκαετιών, όπως είπαμε και στο προηγούμενο κεφάλαιο είναι εμφανής, στον ευρωπαϊκό χώρο, η αύξηση του αριθμού των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και του ρόλου τους στις οικονομικές και κοινωνικές εξελίξεις. Ακόμα, οι διαρθρωτικές αλλαγές της οικονομίας και οι διαφοροποιήσεις στην αγορά της Ευρωπαϊκής Ένωσης ευνοούν όλο και περισσότερο την ανάπτυξη μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

Η ανάπτυξη όμως της επιχειρηματικότητας, η ίδρυση και η λειτουργία των μικρών επιχειρήσεων σκοντάφτει σε μία σειρά από εμπόδια και προβλήματα. Τα προβλήματα αυτά είναι:

- i. Διοικητικές δυσκολίες και γραφειοκρατία κατά την έναρξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας ή και κατά την λειτουργία της επιχείρησης.
- ii. Δυσκολία ανεύρεσης τουλάχιστον του αρχικού κεφαλαίου.
- iii. Δυσκολίες αντιμετώπισης του ανταγωνισμού.
- iv. Η θνησιμότητα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.
- v. Το πρόβλημα των εξαγωγών.
- vi. Το πρόβλημα στην προμήθεια των πρώτων υλών.
- vii. Το πρόβλημα της ανάπτυξης.

2.1 Η Μεγάλη Νηπιακή Θνησιμότητα

Η μεγάλη νηπιακή θνησιμότητα είναι ένα από τα κυριότερα προβλήματα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Έχει παρατηρηθεί ότι το 50% των νεοϊδρυόμενων μικρομεσαίων επιχειρήσεων κλείνουν τα δυο πρώτα χρόνια της λειτουργίας τους και το 25% τα επόμενα δυο έως τρία χρόνια.

Η κυριότερη αιτία της τόσης μεγάλης νηπιακής θνησιμότητας είναι η ευκολία εισόδου στην αγορά (μερικές φορές είναι ευκολότερο να ανοίξεις μια νέα επιχείρηση από το να βρεις δουλειά).

Κύριος υπαίτιος των τόσων αποτυχιών είναι η κακή διοίκηση με συχνές αιτίες τα υψηλά λειτουργικά έξοδα, τις ανταγωνιστικές αδυναμίες, την έλλειψη εμπειρίας, την έλλειψη κεφαλαίου κίνησης και μερικές φορές απάτες υπαλλήλων.

Στατιστικά έχει παρατηρηθεί ότι το 41% των αποτυχιών ευθύνεται η ανικανότητα του επιχειρηματία, το 52% η έλλειψη εμπειρίας στα προϊόντα και στην διοίκηση της επιχείρησης και το 7% σε άλλες αιτίες για παράδειγμα κακή υγεία του επιχειρηματία, παίκτης τυχερών παιχνιδιών κλπ.

Από τις παραπάνω ελλείψεις προκύπτει ότι ένας μεγάλος αριθμός επιχειρηματιών ξεκινάει σχεδόν χωρίς καμία οικονομική βάση και χωρίς καμία ιδιαίτερη προετοιμασία, αντιμετωπίζοντας από την αρχή μια σειρά βασικών προβλημάτων και δημιουργώντας ταυτόχρονα καινούργια προβλήματα στην αγορά και την κατανάλωση.

2.2 Τα Προβλήματα Οργάνωσης στις ΜΜΕ

Κάθε νέος επιχειρηματίας όταν ξεκινάει την επιχείρηση του χρειάζεται να αντιμετωπίσει διάφορα οργανωτικά προβλήματα και να δώσει απαντήσεις σε αυτά έτσι ώστε να αποφύγει στο μέλλον δυσάρεστα αποτελέσματα και εξελίξεις. Τέτοιου είδους προβλήματα είναι:

1. Το αρχικό κόστος που πρέπει να καταβάλει ο επιχειρηματίας για να ανοίξει και να λειτουργήσει την επιχείρηση. Στο αρχικό κόστος μπορούμε να διακρίνουμε:

- ♦ Το κόστος του ενοικίου που πρέπει να προκαταβάλει στον ιδιοκτήτη.
- ♦ Την αγορά πάγιου εξοπλισμού όπως έπιπλα, Η/Υ κλπ.
- ♦ Την διαμόρφωση του ενοικιαζόμενου χώρου ανάλογα με τις απαιτήσεις για την δουλειά που θα κάνει ο επιχειρηματίας.
- ♦ Την προβολή της νέας επιχείρησης εκτυπώνοντας επαγγελματικές κάρτες και διαφημιστικά φυλλάδια, καταχωρώντας την σε

τηλεφωνικούς καταλόγους και διαφήμιση της επιχείρησης σε τοπικές εφημερίδες και σε ραδιοφωνικούς σταθμούς.

2. Το χρηματοδοτικό σχέδιο. Για να ξεκινήσει η επιχείρηση χρειάζεται και ένα ποσό για κεφάλαιο κίνησης. Για τους περισσότερους νέους επιχειρηματίες είναι το πιο δύσκολο. Οι κυριότερες πηγές χρηματοδότησης είναι ο τραπεζικός δανεισμός, επιχορηγήσεις από κρατικά προγράμματα, ίδιοι πόροι του επιχειρηματία και λήψη πιστώσεων από προμηθευτές.

3. Η απασχόληση προσωπικού. Ο επιχειρηματίας πρέπει να είναι προσεκτικός με την επιλογή των συνεργατών του, και την πρόσληψη του προσωπικού.

2.3 Το Πρόβλημα Χρηματοδότησης ΜΜΕ

Το οικονομικό πρόβλημα στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις χαρακτηρίζεται από τα εξής στοιχεία:

- Την έλλειψη επαρκών κεφαλαίων.
- Την έλλειψη οικονομικού προγράμματος.
- Δυσχέρειες προσφυγής στις πηγές χρηματοδότησης.

Συνήθως η μικρή επιχείρηση ξεκινάει με περιορισμένα κεφάλαια που είναι αποτέλεσμα προσωπικών και οικογενειακών οικονομιών. Η επέκταση της μονάδας γίνεται χωρίς οικονομικό πρόγραμμα και πολλές φορές τα κέρδη δεν φθάνουν να καλύψουν τις επενδύσεις. Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις δεν επενδύουν συνεχώς αλλά η επενδυτική συμπεριφορά τους χαρακτηρίζεται από την εμφάνιση μεγάλων επενδύσεων σε χρονικά διαστήματα με αποτέλεσμα να εκτίθενται σε σοβαρούς κινδύνους και κυρίως να στερούνται από έλλειψη κεφαλαίων κίνησης.

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις προβαίνουν σε αγορές μηχανικού εξοπλισμού με δικά τους διαθέσιμα ή με βραχυπρόθεσμες πιστώσεις και να καταφεύγουν σε τράπεζες για κεφάλαιο κίνησης πολύ αργά όταν αρχίζουν να πιέζουν διάφορες ληξιπρόθεσμες υποχρεώσεις.

Η έλλειψη σωστής ενημέρωσης των επιχειρήσεων για τις κατάλληλες πηγές χρηματοδότησης και η έλλειψη ειδικευμένων στην χρηματοδότηση

μικρομεσαίων επιχειρήσεων τραπεζικών στελεχών αποτελούν τους βασικούς παράγοντες.

Το πρόβλημα χρηματοδότησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων προσδιορίζεται από τους εξής παράγοντες:

- Την έλλειψη ή ανεπάρκεια εμπράγματων ασφαλειών.
- Την έλλειψη αξιόπιστων λογιστικών στοιχείων και αδυναμία προγραμματισμού και συμπλήρωση του φακέλου δανειοδότησης.
- Αναλογικά υψηλό τραπεζικό κόστος διερεύνησης και εξέτασης ενός μικρού δανείου.
- Την έλλειψη ή ανεπάρκεια ειδικευμένων στην χρηματοδότηση μικρομεσαίων επιχειρήσεων τραπεζικών στελεχών.

Για την μελέτη και την βιωσιμότητα μιας μικρομεσαίας επιχείρησης δεν αρκεί ο μηχανολόγος ή ο οικονομολόγος. Στην μεγάλη επιχείρηση ο μηχανολόγος θα συναντήσει το μηχανικό και ο οικονομολόγος τον λογιστή. Στην μικρή μονάδα όπου δεν υπάρχουν εξειδικευμένα στελέχη, το τραπεζικό στέλεχος πρέπει να μπορεί να μιλά και να καταλαβαίνει την γλώσσα του μικρού επιχειρηματία.

Από τα παραπάνω προκύπτει ότι το πρόβλημα χρηματοδότησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων είναι πρόβλημα θεσμικό και η λύση θα πρέπει να αναζητηθεί στην δημιουργία του κατάλληλου σχεδίου που θα συνδυάζει την δανειοδότηση με την παροχή τεχνικής βοήθειας, την απλοποίηση των διαδικασιών και την αντιμετώπιση του προβλήματος των εγγυήσεων.

2.4 Το Πρόβλημα Εξαγωγών

Το θέμα ανάπτυξης εξαγωγικής δραστηριότητας από τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις εμφανίζει σημαντικές ιδιορρυθμίες και αδυναμίες. Το μικρό μέγεθος των μονάδων, η μικρή παραγωγική δύναμη, η έλλειψη εξειδικευμένων ξενόγλωσσων στελεχών, το σχετικά υψηλό κόστος έρευνας αγορών του εξωτερικού και η έλλειψη σχετικών πληροφοριών αποτελούν βασικούς ανασταλτικούς παράγοντες για την προώθηση των εξαγωγών των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

Ωστόσο για πολλές μεσαίες κυρίως επιχειρήσεις και για πολλές κατηγορίες προϊόντων υπάρχουν σημαντικές εξαγωγικές ευκαιρίες και δυνατότητες, οι οποίες σε μεγάλο βαθμό παραμένουν αναξιοποίητες από την έλλειψη δικτύων πληροφόρησης και συντονισμού. Πρέπει ακόμα να επισημάνουμε την έλλειψη εξαγωγικής νοοτροπίας και εμπειρίας και την ανάγκη δημιουργίας μεγάλων εξαγωγικών εταιριών και κοινοπραξιών που θα μπορούσαν να συγκεντρώσουν τα απαιτούμενα κεφάλαια και τα εξειδικευμένα στελέχη, ώστε να προσφέρουν συγκεκριμένες και θετικές υπηρεσίες στους βιοτέχνες.

2.5 Το Πρόβλημα στην Προμήθεια των Πρώτων Υλών

Στην προμήθεια των πρώτων υλών οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις βρίσκονται σε πολύ δυσμενέστερη θέση από τις μεγάλες μονάδες. Το πρόβλημα της προμήθειας πρώτων υλών για την μικρομεσαία επιχείρηση εμφανίζεται με τις εξής μορφές:

- Δυσχέρεια πρόσβασης στην πηγή της παραγωγής των πρώτων υλών λόγω μικρών ποσοτήτων, έλλειψης διαθεσίμων, αδυναμίας έγκαιρου προγραμματισμού κλπ, με αποτέλεσμα την κάλυψη των αναγκών τους από την ελεύθερη αγορά με υψηλές τιμές.
- Συχνές ελλείπει ορισμένων ποιοτήτων και προδιαγραφών, κυρίως στους κλάδους επεξεργασίας μετάλλου.
- Αδυναμία ελέγχου της ποιότητας ή αναγκαστική προμήθεια πρώτων υλών δεύτερης ποιότητας, επειδή δεν κυκλοφορεί άλλη στην αγορά.
- Ανεπαρκείς γνώσεις για τους προμηθευτές και τους όρους προμήθειας πρώτων υλών.

Το πρόβλημα της προμήθειας των πρώτων υλών είναι πολυσύνθετο και πολύπλευρο και δεν έχει την ίδια οξύτητα σε όλους τους κλάδους. Είναι απαραίτητο, στα πλαίσια εξειδικευμένων μελετών, να εντοπιστούν τα επιμέρους προβλήματα και να δοθούν ειδικές λύσεις που θα διευκολύνουν την ομαλή τροφοδοσία των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

Γενική λύση ή γενικά μέτρα δεν είναι δυνατό να έχουν σοβαρά αποτελέσματα. Επιβάλλεται να βοηθηθούν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις για την καλύτερη και την αποτελεσματικότερη οργάνωσή τους στον τομέα της προμήθειας πρώτων υλών, είτε σε επίπεδο επιχείρησης είτε σε επίπεδο ομάδων, με την δημιουργία συνεταιριστικών ή κοινοπρακτικών προμηθευτικών μονάδων.

2.6 Το πρόβλημα της Ανάπτυξης

Αφού καταφέρει η επιχείρηση να ξεκινήσει και να λειτουργεί ικανοποιητικά νέα προβλήματα εμφανίζονται.

Καθώς μεγαλώνει η επιχείρηση ο διευθυντής δεν μπορεί να έχει προσωπική επαφή με τους υφισταμένους. Μια οργανωτική δομή αρχίζει να αναπτύσσεται που απομακρύνει τον διευθυντή από την καθημερινή ζωή του προσωπικού. Αυτή η απομάκρυνση είναι προβληματική για τους περισσότερους οργανισμούς.

Ακόμα, στην αρχή ο διευθυντής μπορεί να φέρει ορισμένους συνεργάτες του στην επιχείρηση για να βοηθήσουν το ξεκίνημα. Το μέγλωμα της επιχείρησης θα οδηγήσει σε μια ιεραρχία που θα βάλει τους αρχικούς συντρόφους στην θέση των υφισταμένων. Αυτό θα δημιουργήσει διαπροσωπικά προβλήματα.

Τέλος με την αύξηση του μεγέθους της επιχείρησης, αυξάνονται οι γραφειοκρατικές, φορολογικές και νομικές υποχρεώσεις. Πολλές φορές αυτό αποτελεί κίνητρο για τις επιχειρήσεις για να μην μεγαλώσουν.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

Μέθοδοι Χρηματοδότησης ΜΜΕ και Χρηματοδοτικά Προϊόντα

3.1 Δανειακή Χρηματοδότηση

Έχει παρατηρηθεί ότι μια στις τρεις επιχειρήσεις καταφεύγει στο τραπεζικό σύστημα για να βρει χρηματοδότηση. Ο δανεισμός από τράπεζες αποτελεί μια καλή πηγή χρηματοδότησης. Στο παρελθόν τα επιτόκια ήταν υψηλά και πολλοί επιχειρηματίες τα καθιστούσαν απαγορευτικά. Σήμερα τα επιτόκια είναι πιο λογικά αλλά οι τράπεζες απαιτούν εξασφαλίσεις για να χορηγήσουν δάνεια, όπως υποθήκη ακινήτων ή κάποιον εγγυητή.

3.1.1 Βραχυπρόθεσμες Χρηματοδοτήσεις Κεφαλαίου Κίνησης

Οι βραχυπρόθεσμες χρηματοδοτήσεις αφορούν δάνεια για κεφάλαια κίνησης παρέχονται για την κάλυψη αναγκών του παραγωγικού και συναλλακτικού προγράμματος της επιχείρησης, την προετοιμασία παραγγελιών εσωτερικού ή εξωτερικού, το διακανονισμό εισαγωγών, την πληρωμή υποχρεώσεων εξωτερικού, την εκτέλεση συμβάσεων έργων κ.λπ. Η διάρκεια των χρηματοδοτήσεων αυτής της μορφής είναι ανάλογη με το παραγωγικό και το συναλλακτικό πρόγραμμα της επιχείρησής, τις συνθήκες της αγοράς και του κλάδου. Συνήθως κυμαίνεται στους 5 – 6 μήνες και υπάρχει η δυνατότητα επαναχορήγησης. Για τον προσδιορισμό του ύψους του δανείου λαμβάνονται υπ όψη:

1. Το αντικείμενο δραστηριότητας της επιχείρησης.
2. Ο κύκλος εργασιών της επιχείρησης κατά τα τρία τελευταία χρόνια
3. Ο υπάρχον μηχανικός εξοπλισμός και τυχόν νέος.
4. Το απόθεμα πρώτων υλών και έτοιμων προϊόντων που υπάρχει σε σχέση με τον κύκλο εργασιών της επιχείρησης.

5. Ο λοιπός τραπεζικός δανεισμός της επιχείρησης.
6. Οι προοπτικές της επιχείρησης και η δυνατότητα της να λειτουργήσει αποδοτικά και να εξασφαλίζει το χρέος της.

3.1.2 Μεσοπρόθεσμες Χρηματοδοτήσεις Κεφαλαίου Κίνησης

Οι μεσοπρόθεσμες χρηματοδοτήσεις κεφαλαίου κίνησης παρέχονται για την κάλυψη των αναγκών της επιχείρησής σε μόνιμο κεφάλαιο κίνησης και για την αναχρηματοδότηση των υφιστάμενων βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεών της. Η διάρκεια των χρηματοδοτήσεων της μορφής αυτής μπορεί να φτάσει μέχρι και 3 έτη η οποία παρέχεται σε επιχειρήσεις με ετήσιο κύκλο εργασιών από 1.000.000 € έως 2.350.000 €, με σκοπό τη διευκόλυνση της ομαλής παραγωγικής και συναλλακτικής λειτουργίας τους και τη βελτίωση της ρευστότητάς τους.

3.1.3 Μακροπρόθεσμα Δάνεια Παγίων Στοιχείων

Τα δάνεια παγίων στοιχείων παρέχονται για την αγορά οικοπέδων, για την ανέγερση, επέκταση ή αγορά κτιριακών εγκαταστάσεων, για την αγορά μηχανημάτων και λοιπού εξοπλισμού, για την αγορά μεταφορικών μέσων κλπ. Το ύψος των δανείων αυτής της κατηγορίας μπορεί να φθάσει μέχρι και το 100% της αξίας της επένδυσης, ανάλογα με τα οικονομικά δεδομένα, τις προοπτικές της επιχείρησής και τις παρεχόμενες εξασφαλίσεις. Η διάρκειά τους διαμορφώνεται από 5 έως και 15 έτη, ανάλογα με την κατηγορία της επένδυσης.

3.1.4 Κοινοπρακτικά και Ομολογιακά Δάνεια

Τα κοινοπρακτικά και ομολογιακά δάνεια αφορούν στη χρηματοδότηση μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεων σε κοινοπρακτική βάση, λόγω του μεγάλου ύψους του δανείου και της ανάγκης για διασπορά του πιστωτικού κινδύνου. Τα

δάνεια αυτής της κατηγορίας χορηγούνται σε επιχειρήσεις με καλή διάρθρωση οικονομικών στοιχείων και ικανοποιητική κερδοφορία. Τα πλεονεκτήματα που έχουν τα κοινοπρακτικά και ομολογιακά δάνεια είναι:

- Μακροχρόνια διάρκεια δανεισμού από 3 έως 6 έτη.
- Βελτίωση της χρηματοοικονομικής διάρθρωσης των στοιχείων του ισολογισμού της επιχείρησής στην περίπτωση αναχρηματοδότησης βραχυχρόνιου δανεισμού.
- Αποτελεσματικότερη διαχείριση των τραπεζικών συναλλαγών της επιχείρησής, αφού μετά τη σύναψη του δανείου συναλλάσσετε μόνο με τη Διαχειρίστρια Τράπεζα, εξοικονομώντας πολύτιμο χρόνο και έξοδα.
- Ελαχιστοποίηση του κόστους δανεισμού, αφού η άντληση κεφαλαίων πραγματοποιείται από τη διατραπεζική αγορά και το επιτόκιο διαμορφώνεται με βάση για δανεισμό σε ευρώ ή με βάση για δανεισμό σε Συνάλλαγμα.
- Δημοσιότητα και προβολή της επιχείρησής, καθώς η υπογραφή ενός τέτοιου δανείου δημοσιεύεται στον ημερήσιο και περιοδικό Τύπο.
- Βελτίωση της εικόνας της επιχείρησής και των σχέσεών της με το τραπεζικό σύστημα

Για να χρηματοδοτηθεί μια επιχείρηση με δανειακά κεφάλαια θα πρέπει να τηρεί τις εξής προϋποθέσεις:

1. Να λειτουργεί σύμφωνα με τις κείμενες διατάξεις
2. Να υπάρχουν άδειες λειτουργίας από όλους τους αρμόδιους φορείς δηλ. από το κράτος και το επιμελητήριο
3. Τα κεφάλαια να προορίζονται για την κάλυψη των πραγματικών αναγκών της επιχείρησης
4. Και τέλος οι φορείς της επιχείρησης να έχουν διαπροσωπικές σχέσεις με τα στελέχη των τραπεζών που είναι αρμόδια για την χρηματοδότηση.

3.1.5 Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing)

Με το νόμο 1665/86 καθιερώθηκε στη Ελλάδα ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Το Leasing είναι ένας ολοκληρωμένος χρηματοδοτικός μηχανισμός που δίνει την δυνατότητα σε μια επιχείρηση να δημιουργήσει, να συμπληρώσει, να ανανεώσει, να εκσυγχρονίσει ή να επεκτείνει τον παραγωγικό εξοπλισμό της, χωρίς να διαθέσει δικά της κεφάλαια.

Η χρηματοδοτική μίσθωση είναι ένα χρηματοδοτικό εργαλείο το οποίο αποτελεί για τις περισσότερες επιχειρήσεις τον πιο προσοδοφόρο τρόπο απόκτησης κινητού εξοπλισμού και ακινήτων, λόγω των σημαντικών πλεονεκτημάτων που προσφέρει. Μέσω leasing αποκτούνται μηχανήματα και εξοπλισμοί, μέσα μεταφοράς, ακίνητα (γραφεία, καταστήματα) και γενικά οτιδήποτε χρησιμοποιείται στην παραγωγική διαδικασία μίας επιχείρησης. Ο εκμισθωτής παραχωρεί στο μισθωτή έναντι μισθώματος, το δικαίωμα χρήσης περιουσιακού στοιχείου για ορισμένο χρονικό διάστημα. Η κατώτατη διάρκεια χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι 3 χρόνια για κινητό εξοπλισμό και 10 χρόνια για ακίνητα. Υπάρχουν τρία είδη μίσθωσης:

1. Ευθεία χρηματοδοτική μίσθωση.
2. Πώληση και επαναμίσθωση (sale and leaseback). Στην περίπτωση που έχει ήδη αγοραστεί ο εξοπλισμός ή το ακίνητο, η ίδια η επιχείρηση πωλεί στην Leasing τον εξοπλισμό ή το ακίνητο αυτό και τα επαναμισθώνει, όπως θα τα μίσθωνε στην περίπτωση που τα αγόραζε εξ αρχής. Με την μέθοδο αυτή η επιχείρηση αποκτά ρευστότητα και έχει τα ίδια οφέλη που θα είχε, αν αποκτούσε τον εξοπλισμό ή το ακίνητο με απ' ευθείας leasing.
3. Leasing μέσω συνεργαζόμενων προμηθευτών (vendor's leasing). Εφόσον η επιχείρηση είναι προμηθεύτρια εξοπλισμού, η Leasing παρέχει τη δυνατότητα να αυξήσει σημαντικά τις πωλήσεις της επιχείρησης, μέσω χρηματοδότησης της πελατείας της κάνοντας χρήση των ειδικών προγραμμάτων συνεργασίας που η εταιρία έχει αναπτύξει.

3.1.5.1 Διαδικασία Απόκτησης Εξοπλισμού με Leasing

Ο επιχειρηματίας έρχεται σε επαφή με τον προμηθευτή, επιλέγει τον εξοπλισμό και διαπραγματεύεται την τιμή του. Στην συνέχεια επικοινωνεί με το χρηματοδοτικό ίδρυμα της επιλογής του, εκθέτει το επενδυτικό πρόγραμμα, παρουσιάζει δικαιολογητικά, εγγυήσεις στο περίπου 80% της αξίας του εξοπλισμού, ισολογισμούς κ.λ.π., ανακοινώνει τον προμηθευτή και κάνει σχετική αίτηση. Η εταιρία Leasing αγοράζει τον εξοπλισμό και τον διαθέτει στον αιτούντα προς χρήση. Ύστερα ξεκινάει η καταβολή των συμφωνηθέντων δόσεων προς την εταιρία Leasing. Ο επιχειρηματίας καταβάλλει εφάπαξ 0.1-1% της αξίας της επένδυσης για το διαχειριστικό κόστος.

3.1.5.2 Πλεονεκτήματα Leasing προς τις Επιχειρήσεις

- ♦ Μπορεί να χρηματοδοτήσει έως και το 100% της αξίας της επένδυσής.
- ♦ Διατηρεί τη ρευστότητα της επιχείρησης, έχοντας τη δυνατότητα η επιχείρηση να χρησιμοποιήσει τα διαθέσιμά για κάλυψη άλλων δαπανών ή να τα τοποθετήσει σε άλλες, πιο αποδοτικές επενδύσεις.
- ♦ Εξοικονόμηση φόρων, λόγω της αναγνώρισης των μισθωμάτων ως λειτουργικών δαπανών και της έκπτωσής τους από το φορολογητέο εισόδημα της επιχείρησής.
- ♦ Εκταμιεύετε σταδιακά, και όχι άμεσα το ΦΠΑ στην αρχική φάση αγοράς του εξοπλισμού.
- ♦ Προστατεύει από την τεχνολογική απαξίωση. Με βάση τη γρήγορη απόσβεση, παρέχεται η δυνατότητα να αντικαταστήσει ευκολότερα τον εξοπλισμό.
- ♦ Μειώνετε το κόστος και το χρόνο πραγματοποίησης της επένδυσής. Τα αιτήματα χρηματοδότησης διεκπεραιώνονται με ευελιξία, χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες για το μισθωτή, ειδικότερα σε περιπτώσεις εισαγωγής του εξοπλισμού.
- ♦ Βελτίωση της εικόνας του Ισολογισμού της επιχείρησής, αφού το leasing δεν επηρεάζει τα στοιχεία του ενεργητικού και παθητικού.

- ♦ Διευκολύνει στην κατάρτιση του προϋπολογισμού και του ταμειακού προγράμματος, αφού οι καταβολές των μισθωμάτων μπορούν να προγραμματιστούν, σύμφωνα με το ταμειακό πρόγραμμα που έχετε καταστρώσει ή σύμφωνα με τις φορολογικές ανάγκες της επιχείρησής σας, προκειμένου να μεγεθύνετε τα φορολογικά οφέλη της.
- ♦ Οι διαδικασίες χρηματοδότησης είναι σύντομες και απλές, ενώ παράλληλα παρέχεται νομική και τεχνική υποστήριξη.

Από τα παραπάνω προκύπτει ότι η χρηματοδοτική μίσθωση είναι μια σύγχρονη μέθοδος χρηματοδότησης παγίων στοιχείων που βασίζεται στις παραδοσιακές τραπεζικές τεχνικές. Η χρηματοδοτική μίσθωση προτείνεται για μικρομεσαίες βιοτεχνικές και βιομηχανικές επιχειρήσεις που έχουν πολυετή εμπειρία και δραστηριοποιούνται στον κλάδο και οι οποίες χρησιμοποιούν την υπάρχουσα ρευστότητα τους στον ερευνητικό τομέα ή για χρηματοδότηση του κεφαλαίου κίνησης. Οι επιχειρήσεις αυτές χρησιμοποιώντας την χρηματοδοτική μίσθωση για την απόκτηση ενός μηχανήματος προσπαθούν να αυξήσουν την παραγωγικότητα τους βελτιώνοντας ποσοτικά και ποιοτικά τα παραγόμενα προϊόντα τους.

3.1.6 Σύμβαση Επιχειρηματικών Απαιτήσεων (Factoring)

Το Factoring είναι μια σύμβαση μεταξύ δυο επιχειρήσεων. Η επιχείρηση εκχωρεί μέρος ή του συνόλου των απαιτήσεων της από τους πελάτες της σε μια άλλη επιχείρηση που αναλαμβάνει την είσπραξη αυτών των απαιτήσεων. Το factoring είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος χρηματοδότησης για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν δυσκολίες μπορούν να απευθύνονται σε εταιρίες factoring για να βρουν κεφάλαια κίνησης όταν δεν έχουν εμπράγματα ή προσωπική ασφάλιση, όταν έχουν μια αυξημένη ζήτηση προϊόντων ή υπηρεσιών και δεν μπορούν να ανταποκριθούν παρά μόνο με βαρείς όρους προς τους προμηθευτές τους, όταν προβαίνουν σε δαπανηρές διαδικασίες για να εισπράξουν τις απαιτήσεις τους στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό και όταν έχουν μεγάλες ζημιές από αφερέγγυους πελάτες.

3.1.6.1 Πλεονεκτήματα του Factoring

- ♦ Εναλλακτική ή και συμπληρωματική χρηματοδότηση, για κεφάλαιο κίνησης, με την προεξόφληση βραχυπρόθεσμων απαιτήσεων.
- ♦ Βελτίωση ρευστότητας, με την άμεση μετατροπή άληκτων απαιτήσεων σε ταμειακά διαθέσιμα (χρηματοδότηση με την έκδοση των τιμολογίων).
- ♦ Βελτίωση αποδοτικότητας, λόγω:
 - των αυξημένων διαθέσιμων που επιτρέπουν την έγκαιρη εκμετάλλευση επιχειρηματικών ευκαιριών και την παροχή εκπνώσεων από προμηθευτές λόγω γρηγορότερης εξόφλησής τους,
 - της απαλλαγής από τη λογιστική παρακολούθηση του καθολικού πελατών ταυτόχρονα με την υποκατάσταση ενός σταθερού λειτουργικού κόστους με σχετικά χαμηλή διαχειριστική προμήθεια,
 - της βελτίωσης της παραγωγικότητας των φορέων της επιχείρησης, με την απελευθέρωσή τους από τις χρονοβόρες διαδικασίες αξιολόγησης, διαχείρισης, είσπραξης των απαιτήσεών τους,
 - του περιορισμού του χρόνου είσπραξης των απαιτήσεων με τη συστηματική και αποτελεσματική διαχείριση των εκχωρημένων απαιτήσεων από την Τράπεζά μας,
 - την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου από την αφερεγγυότητα των πελατών της,
 - τη βελτίωση της εικόνας του ισολογισμού της, με την εκτός ισολογισμού εμφάνιση των εκχωρημένων απαιτήσεων που έχουν χρηματοδοτηθεί χωρίς αναγωγή,
 - την έγκαιρη, έγκυρη και συνεχή αξιολόγηση της φερεγγυότητας των ήδη υπαρχόντων, καθώς και νέων αγοραστών,
 - τη δυνατότητα παροχής ευνοϊκότερων όρων πώλησης (π.χ. πώληση με ανοικτό λογαριασμό, με πληρωμή στη λήξη, χωρίς την προσκόμιση αξιόγραφων),

- τον περιορισμό των επισφαλειών στις απαιτήσεις της από την κάλυψη του κινδύνου και την πιο αποτελεσματική διαχείριση των απαιτήσεων.²

3.1.7 Εγγυητικές Επιστολές

Οι Εγγυητικές επιστολές είναι ένα τραπεζικό προϊόν μέσω του οποίου η Τράπεζα εγγυάται προς τρίτους για λογαριασμό της επιχείρησης (κυρίως φορείς όπως Δημόσιους Οργανισμούς, Ασφαλιστικά Ταμεία κλπ.) την κάλυψη υποχρεώσεων της επιχείρησης, τη συμμετοχή σε διαγωνισμούς κ.ά. Η έκδοσή τους από την Τράπεζα γίνεται με εντολή του πελάτη για την συγκεκριμένη ανάγκη του, σύμφωνα με τους όρους που έχει συμφωνήσει ο πελάτης με την τράπεζα. Οι εγγυητικές επιστολές που υπάρχουν είναι:

- Συμμετοχής με προμήθεια ανά αδιαίρετο τρίμηνο 0,5 % και ελάχιστο 26,41€.
- Καλής Εκτελέσεως με προμήθεια ανά αδιαίρετο τρίμηνο 0,75% και ελάχιστο 29,35 €.
- Προκαταβολής – Καλής Πληρωμής με προμήθεια ανά αδιαίρετο τρίμηνο 1,25% και ελάχιστο 35,22 €.
- Δασμών & Φόρων – Αντικαταστάσεως Δεκάτων με προμήθεια ανά αδιαίρετο τρίμηνο 0,75% και ελάχιστο 29,35€.

3.1.8 Χρηματοδοτικά Δάνεια με Εγγύηση του Ταμείου Εγγυοδοσίας

Το ταμείο εγγυοδοσίας είναι ανώνυμη εταιρία του Ελληνικού Δημοσίου με μετοχικό κεφάλαιο 100 εκατομμύρια € . Το μετοχικό της κεφάλαιο καλύπτεται με 67% από την Ευρωπαϊκή Ένωση και το 33% από το Ελληνικό Δημόσιο.

Παρέχει εγγυήσεις και αντεγγυήσεις σε δάνεια των τραπεζών. Το ύψος του δανείου που μπορεί να εγγυηθεί το ταμείο κυμαίνεται 45%-70% επί του ύψους

² Σημειώσεις από Εμπορική Τράπεζα

της πίστωσης. Το ταμείο έχει δημιουργήσει πέντε προγράμματα για παροχή εγγυήσεων σε μεσομακροπρόθεσμα και βραχυπρόθεσμα δάνεια για νέες ή υπάρχουσες επιχειρήσεις οποιασδήποτε μορφής (Ατομικές, Ε.Ε., Ο.Ε., Ε.Π.Ε., Α.Ε.), που απασχολούν έως 30 άτομα και έχουν ετήσιο κύκλο εργασιών έως 7 εκ. €. Τα προγράμματα αυτά είναι:

1. Εγγυοδοσία για την ίδρυση μικρών ή την ανάπτυξη νέων μικρών επιχειρήσεων.
2. Εγγυοδοσία για την ίδρυση μικρών ή την ανάπτυξη νέων μικρών επιχειρήσεων.
3. Εγγυοδοσία για την ίδρυση μικρών ή την ανάπτυξη νέων μικρών επιχειρήσεων.
4. Εγγυοδοσία μικρών δανείων πολύ μικρών επιχειρήσεων.
5. Εγγυοδοσία για εξαγορές, συγχωνεύσεις, μεταβιβάσεις, μικρών επιχειρήσεων.

Τα προγράμματα του ΤΕΜΠΜΕ 1 έως 4 αφορούν σε επενδύσεις:

- Παγίων εγκαταστάσεων ή εξοπλισμού (οικόπεδα, κτίρια, μηχανολογικές εγκαταστάσεις και εξοπλισμό, αγορά Η/Υ, τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού, μεταφορικά μέσα κλπ.).
- Άυλων παγίων (έρευνα και ανάπτυξη, εκπαίδευση κλπ.)

Το πρόγραμμα ΤΕΜΠΜΕ 5 αφορά:

- Την απόκτηση μετοχών και στοιχείων ενεργητικού και παθητικού αναγκαίων για την ομαλή και απρόσκοπτη εκμετάλλευση και λειτουργία των εμπλεκόμενων επιχειρήσεων.
- Την κάλυψη δαπανών των δικαιωμάτων διαδοχής ή άλλων υποχρεώσεων που απορρέουν από την εξαγορά, συγχώνευση ή μεταβίβαση.
- Τις επενδύσεις για πάγιες εγκαταστάσεις ή εξοπλισμό (οικόπεδα, κτίρια, μηχανολογικές εγκαταστάσεις και εξοπλισμό, αγορά S/W & H/W, τηλεπικοινωνιακό εξοπλισμό, μεταφορικά μέσα κλπ.) ή άυλα πάγια (έρευνα και ανάπτυξη, εκπαίδευση κλπ.) που θα υλοποιηθούν το αργότερο εντός 18 μηνών από την ημερομηνία της εξαγοράς, συγχώνευσης ή μεταβίβασης.

Σκοπός των επενδύσεων μέσω των προγραμμάτων ΤΕΜΠΜΕ 1 έως 4 είναι:

- Η ίδρυση-εκκίνηση νέων επιχειρήσεων.
- Ο εκσυγχρονισμός, βελτίωση, επέκταση και συμπλήρωση αναγκών και απαιτήσεων υπάρχουσων επιχειρήσεων.
- Η προώθηση του τεχνολογικού και οργανωτικού εκσυγχρονισμού καθώς και η εισαγωγή καινοτομιών στην οργάνωση και λειτουργία των επιχειρήσεων.
- Η δημιουργία και ανάπτυξη νέων προϊόντων και υπηρεσιών ή και στη βελτίωση υπαρχόντων προϊόντων.
- Η βελτίωση του μάρκετινγκ και η δημιουργία σύγχρονων δικτύων διακίνησης, εμπορίας, διανομής.
- Η μετεγκατάσταση υπάρχουσων μονάδων με σκοπό τον εκσυγχρονισμό, τη βελτίωση και την επέκταση αυτών.

3.1.8.1 Κατηγορίες Προϊόντων με Εγγύηση του ΤΕΜΠΜΕ

1. Μεσομακροπρόθεσμος δανεισμός.

Καλύπτει τις ανάγκες των μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων σε πάγιες επενδύσεις ή και τη διενέργεια εξαγορών και συγχωνεύσεων. Ανάλογα με το πρόγραμμα του ΤΕΜΠΜΕ η διάρκεια χρηματοδότησης ανέρχεται από 2 έως 10 έτη και το ύψος των χρηματοδοτήσεων είναι από 10.000€ έως 320.000€.

Αριθμός Προγ/τος	Διάρκεια Μ/Μ δανεισμού (σε έτη)	Ελάχιστα και Μέγιστα συνολικά ποσά Χρημ/σης Μ/Μ Δανεισμού
1	2 έως 10	25.001 - - - - - 180.000
2	2 έως 10	30.000 - - - - - 250.000
3	2 έως 10	35.000 - - - - - 320.000
4	1,5 έως 5	10.000 - - - - - 25.000
5	2 έως 10	25.000 - - - - - 250.000

2. Βραχυπρόθεσμος δανεισμός

Καλύπτει τις ανάγκες των μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων σε κεφάλαιο κίνησης. Ανάλογα με το πρόγραμμα του ΤΕΜΠΜΕ, η διάρκεια της χρηματοδότησης ανέρχεται από 6 έως 24 μήνες και το ύψος των χρηματοδοτήσεων είναι, από €10.000 έως €320.000.

Αριθμός Προγράμματος	Διάρκεια Βραχ. δανεισμού σε μήνες	Ελάχιστα και Μέγιστα συνολικά ποσά Χρημ/σης Βραχυπρόθεσμου Δανεισμού
1	6 έως 24	25.001 - - - - - 180.000
2	6 έως 24	30.000 - - - - - 250.000
3	6 έως 24	35.000 - - - - - 320.000
4	6 έως 18	10.000 - - - - - 25.000
5	6 έως 24	25.000 - - - - - 250.000

3.1.8.2 Πλεονεκτήματα Χρηματοδότησης με Εγγύηση του ΤΕΜΠΜΕ

- Δεν επιβαρύνεται με βάρη η πρώτη κατοικία των φορέων της επιχείρησης.
- Διευκολύνεται η πρόσβαση στον τραπεζικό δανεισμό υπάρχουσων ή νεοϊδρυόμενων μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων οι οποίες παρότι έχουν βιώσιμα επιχειρηματικά σχέδια δεν διαθέτουν επαρκείς εξασφαλίσεις.

3.1.8.3 Διαδικασία χορήγησης

Ο επιχειρηματίας απευθύνεται στην τράπεζα συμβουλευεται τον υπεύθυνο πελατείας και υποβάλλει το χρηματοδοτικό του αίτημα. Στην

περίπτωση που το αίτημα κρίνεται θετικά σύμφωνα με τα πιστωτικά κριτήρια της Τράπεζας και επιπρόσθετα εκπληρώνονται οι όροι και οι προϋποθέσεις που θέτει το ΤΕΜΠΜΕ, η Τράπεζα αποστέλλει αίτημα για παροχή εγγύησης στο Ταμείο Εγγυοδοσίας. Σε περίπτωση που το Ταμείο απαντήσει θετικά στην αίτηση παροχής εγγύησης η εκταμίευση του δανείου πραγματοποιείται από την τράπεζα σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα.

3.2 Επιχειρησιακά Προγράμματα

Τα επιχειρησιακά προγράμματα είναι οι σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης των επιχειρήσεων. Φορέας διαχείρισης και υλοποίησης των προγραμμάτων είναι το κράτος και οι φορείς που έχουν συσταθεί από αυτό. Τα προγράμματα αυτά χρηματοδοτούν με δωρεάν επιχορήγηση μέχρι και το 50% του επενδυτικού σχεδίου της επιχείρησης. Το μειονέκτημα των προγραμμάτων είναι ότι το μέγεθος των χρημάτων είναι ορισμένο και δεν μπορούν να καλυφθούν οι απαιτήσεις των ενδιαφερομένων επιχειρήσεων. Ακολουθούν ορισμένα προγράμματα από τα οποία οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις μπορούν να ενισχυθούν.

3.2.1 Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα» (ΕΠΑΝ)

Ένα από τα βασικά εργαλεία που διαθέτει η Κυβέρνηση προς την κατεύθυνση της ενίσχυσης των ΜΜΕ είναι και το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα» του Υπουργείου Ανάπτυξης.

Το επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα» εντάσσεται στο Γ' Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης 2000-2006 και έχει σαν στόχο την βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της ελληνικής οικονομίας και την επίτευξη της κοινωνικής και οικονομικής σύγκλησης της χώρας μας με τις άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Το πρόγραμμα χρηματοδοτείται από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ) και το Ευρωπαϊκό Κοινοτικό Ταμείο (ΕΚΤ).

Το συνολικό κόστος του προγράμματος είναι 6,6 δις. € από τα οποία η κοινοτική συγχρηματοδότηση ανέρχεται σε 31%, η Εθνική Δημόσια Δαπάνη αποτελεί το 19,4% του συνολικού κόστους, ενώ ο ιδιωτικός τομέας συμμετέχει με ποσοστό 49,6% του συνολικού κόστους.

Το ΕΠΑΝ περιλαμβάνει περισσότερες από 100 δράσεις, πολλές εκ των οποίων ενισχύουν τη λειτουργία των μικρομεσαίων επιχειρήσεων με άμεσο ή έμμεσο τρόπο. Το επιχειρησιακό πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα» περιλαμβάνει για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις χρηματοπιστωτική υποστήριξη, ενίσχυση ανταγωνιστικότητας ΜΜΕ, ενίσχυση μικρομεσαίων επιχειρήσεων του τριτογενούς τομέα, ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας πολύ μικρών επιχειρήσεων του εμπορίου, ενίσχυση νεανικής και γυναικείας επιχειρηματικότητας και ενίσχυση πολύ μικρών επιχειρήσεων παροχής υπηρεσιών.

3.2.1.1 Πρόγραμμα Ενίσχυσης Νεανικής Επιχειρηματικότητας

Το πρόγραμμα νεανική επιχειρηματικότητα χρηματοδοτείται από το ΕΠΑΝ. Η δημόσια δαπάνη του προγράμματος συγχρηματοδοτείται από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ) κατά 65% και από το Ελληνικό Δημόσιο κατά 35%.

Φορέας υλοποίησης του προγράμματος είναι ο ελληνικός οργανισμός μικρομεσαίων επιχειρήσεων και χειροτεχνίας ο οποίος έχει την ευθύνη της διαχείρισης και της παρακολούθησης υλοποίησής του. Ειδικότερα ο ΕΟΜΜΕΧ αναλαμβάνει:

- ✓ Την ενημέρωση και πληροφόρηση των ενδιαφερομένων σε όλα τα θέματα που σχετίζονται με το Πρόγραμμα.
- ✓ Την εκτύπωση και διανομή του αναγκαίου υλικού.
- ✓ Την οργάνωση της απαραίτητης υποδομής και την παραλαβή, ταξινόμηση και καταχώριση των προτάσεων, τον έλεγχο των τυπικών προϋποθέσεων συμμετοχής και των απαιτούμενων δικαιολογητικών και την παροχή κάθε μέσου που απαιτείται για την πλήρη διοικητική υποστήριξη του προγράμματος.
- ✓ Την υποστήριξη της διαδικασίας αξιολόγησης και ένταξης των προτάσεων στο πρόγραμμα με κατάλληλους εισηγητές στα αρμόδια όργανα.

✓ Την παρακολούθηση της πορείας υλοποίησης και ολοκλήρωσης των έργων, τη διεκπεραίωση των διαδικασιών πληρωμής των δικαιούχων και την εισήγηση επί των θεμάτων αυτών στα αρμόδια όργανα σύμφωνα με τις διατάξεις του παρόντος κανονισμού.

Το πρόγραμμα αποσκοπεί στην ανάπτυξη, υποστήριξη και προώθηση της Επιχειρηματικότητας στους νέους (άνδρες & γυναίκες) μέσω χρηματοδοτικών ενισχύσεων για τη δημιουργία νέων και βιώσιμων μικρομεσαίων επιχειρήσεων στους τομείς της μεταποίησης και των υπηρεσιών με έμφαση στην περιφερειακή ανάπτυξη και στην τοπική οικονομία.

Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στην προώθηση σύγχρονων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων με στόχο τη δημιουργία δυναμικών, εξελίξιμων και ανταγωνιστικών επιχειρήσεων.

Το ποσοστό της Δημόσιας Επιχορήγησης ανέρχεται στο 50% του συνολικού εγκεκριμένου προϋπολογισμού των προτεινόμενων προτάσεων. Ο συνολικός προϋπολογισμός της πρότασης δεν πρέπει να υπερβαίνει τα 150.000 ευρώ για τον τομέα της Μεταποίησης και τα 100.000 ευρώ για τις λοιπές επιλέξιμες δραστηριότητες, με κατώτατο όριο για όλες τις περιπτώσεις τα 30.000 ευρώ.

Ανώτατο όριο συνολικού επιχορηγούμενου προϋπολογισμού της πρότασης	Μεταποιητικές δραστηριότητες 150.000 ευρώ
	Λοιπές επιλέξιμες δραστηριότητες 100.000 ευρώ
Κατώτατο όριο συνολικού επιχορηγούμενου προϋπολογισμού της πρότασης	30.000 ευρώ
Ποσοστό δημόσιας χρηματοδότησης	50% του συνολικού εγκεκριμένου προϋπολογισμού της πρότασης

Το υπόλοιπο ποσό πέραν της Δημόσιας Χρηματοδότησης για την κάλυψη του συνολικού προϋπολογισμού θεωρείται ίδια συμμετοχή για την υλοποίηση του έργου. Η ίδια συμμετοχή καλύπτεται και με Τραπεζικό δανεισμό κατά ποσοστό που δεν υπερβαίνει το 30% του συνολικού προτεινόμενου προϋπολογισμού του έργου.

Κατά τη διαμόρφωση του συνολικού προτεινόμενου προϋπολογισμού από την επιχείρηση, είναι υποχρεωτική η σύνδεση των προβλεπόμενων δαπανών με τις παρακάτω κατηγορίες επιλέξιμων δαπανών:

1. Εξοπλισμός και ειδικές εγκαταστάσεις
2. Διαμόρφωση χώρων, προβολή-προώθηση και άλλες δαπάνες.

Α/Α	Επιλέξιμη Κατηγορία Δαπάνης	Ανώτατα όρια επιχορηγούμενων Δαπανών ανά κατηγορία	
		Μεταποιητικές δραστηριότητες	Λοιπές επιλέξιμες δραστηριότητες
		Ποσό (ΕΥΡΩ)	Ποσό (ΕΥΡΩ)
1	Εξοπλισμός και Ειδικές Εγκαταστάσεις	Έως 150.000	Έως 100.000
2	Διαμόρφωση Χώρων, Προβολή-Προώθηση και Άλλες Δαπάνες	Έως 30.000	Έως 30.000

3.2.1.2 Πρόγραμμα Ενίσχυσης Γυναικείας Επιχειρηματικότητας

Ένα άλλο πρόγραμμα που χρηματοδοτείται από το ΕΠΑΝ του Γ' κοινοτικού πλαισίου στήριξης είναι το πρόγραμμα ενίσχυσης γυναικείας επιχειρηματικότητας του οποίου η συνολική δημόσια χρηματοδότηση συγχρηματοδοτείται από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ) κατά 65% και από το Ελληνικό Δημόσιο κατά 35%. Φορέας Υλοποίησης του προγράμματος είναι ο Ελληνικός Οργανισμός Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων και Χειροτεχνίας, ο οποίος έχει την ευθύνη της διαχείρισης και της παρακολούθησης υλοποίησής του.

Το πρόγραμμα αποσκοπεί στην ανάπτυξη, υποστήριξη και προώθηση της επιχειρηματικότητας των γυναικών μέσω χρηματοδοτικών ενισχύσεων για τη δημιουργία νέων και βιώσιμων μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Οι χρηματοδοτικές ενισχύσεις θα χορηγηθούν για την υλοποίηση συγκεκριμένων επιχειρηματικών σχεδίων στους τομείς της Μεταποίησης και τις λοιπές επιλέξιμες δραστηριότητες.

Η επιχορήγηση των προτάσεων που θα επιλεγούν θα ανέλθει στο 50% του συνολικού εγκεκριμένου προϋπολογισμού. Ο συνολικός προϋπολογισμός της πρότασης δεν πρέπει να υπερβαίνει τα 150.000 ευρώ για τον τομέα της Μεταποίησης και τα 100.000 ευρώ για τις λοιπές επιλέξιμες δραστηριότητες, με κατώτατο όριο για όλες τις περιπτώσεις τα 30.000 ευρώ.

3.2.1.3 Παρακολούθηση Υλοποίησης των Έργων και ο Τρόπος Χρηματοδότησής τους

Η παρακολούθηση της πορείας υλοποίησης των έργων γίνεται μέσω αναλυτικών εκθέσεων προόδου. Οι εκθέσεις προόδου υποβάλλονται από την επιχείρηση προς τον ΕΟΜΜΕΧ.

Χρόνος Υποβολής Αναλυτικών Εκθέσεων Προόδου

ΜΕΓΙΣΤΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ: 18 μήνες		
ΠΕΡΙΟΔΟΙ ΥΠΟΒΟΛΗΣ ΕΚΘΕΣΕΩΝ	ΦΑΣΕΙΣ ΕΡΓΩΝ	ΕΚΘΕΣΕΙΣ ΠΡΟΟΔΟΥ
Μετά την υλοποίηση τουλάχιστον του 50% του οικονομικού αντικειμένου του έργου	Α' ΦΑΣΗ	Αναλυτική Έκθεση Προόδου
Μετά την ολοκλήρωση του φυσικού και οικονομικού αντικειμένου του έργου, την επίτευξη των στόχων και την έκδοση άδειας εγκατάστασης ή άδειας λειτουργίας ή απαλλακτικό αδείας λειτουργίας	Β' ΦΑΣΗ	Τελική Έκθεση ολοκλήρωσης αντικειμένου

Ο έλεγχος της πορείας υλοποίησης των έργων πραγματοποιείται μέσω Φυσικών και Οικονομικών πιστοποιήσεων, που διενεργούνται από τον ΕΟΜΜΕΧ.

Η καταβολή της δημόσιας χρηματοδότησης γίνεται σταδιακά σε δύο φάσεις ανάλογα με την πρόοδο υλοποίησης των έργων. Τα έργα θεωρούνται ολοκληρωμένα εφόσον πιστοποιηθεί το φυσικό αντικείμενο των έργων,

εγκριθούν οι δαπάνες (οικονομική πιστοποίηση), κατατεθούν όλες οι απαιτούμενες νόμιμες άδειες που αφορούν τα έργα της επένδυσης και έχει αρχίσει η λειτουργία της επιχείρησης.

Καταβολή Δημόσιας Χρηματοδότησης

Φάσεις υλοποίησης των έργων	Πιστοποιηθέν έργο	Ποσοστό καταβολής δημόσιας δαπάνης
Α΄ Φάση	Πιστοποίηση τουλάχιστον του 50% του οικονομικού αντικειμένου του έργου	50%
Β΄ Φάση	Πιστοποίηση ολοκλήρωσης του φυσικού και οικονομικού αντικειμένου, πιστοποίηση των στόχων του έργου και έκδοση της άδειας εγκατάστασης ή άδειας λειτουργίας ή απαλλακτικό αδειας λειτουργίας	50%

Για την πιστοποίηση του οικονομικού αντικειμένου θα πρέπει να υπάρχουν εξοφλημένα παραστατικά. Οι εξοφλήσεις θα πρέπει να γίνονται με μετρητά ή με επιταγές της επιχείρησης-δικαιούχου μη επιτρεπομένης της εξόφλησης δαπανών με επιταγές τρίτων.

Εξοφλήσεις κάτω των 1.500 ευρώ (χωρίς Φ.Π.Α.) μπορεί να γίνονται απευθείας στον προμηθευτή με μετρητά ή επιταγές της επιχείρησης ή μέσω τραπεζικών λογαριασμών.

Εξοφλήσεις άνω των 1.500 ευρώ (χωρίς Φ.Π.Α.) και μέχρι 15.000 ευρώ (χωρίς Φ.Π.Α.) πρέπει να γίνονται μόνο με επιταγές της επιχείρησης ή μέσω τραπεζικών λογαριασμών.

Για ποσά από 15.000 ευρώ και άνω η εξόφληση (τμηματική ή ολική) παραστατικών γίνεται μέσω τραπεζικού λογαριασμού ή με δίγραμμη επιταγή της ίδιας της επιχείρησης.

Η αποπληρωμή του έργου (καταβολή του υπολοίπου 50%) γίνεται με την πιστοποίηση της επίτευξης των στόχων που είναι:

- Εκκίνηση Επιχειρηματικής Δραστηριότητας που πιστοποιείται με την προσκόμιση τιμολογίων πώλησης.
- Και ο στόχος απασχόλησης όπως αναφέρεται στην εγκριτική απόφαση.

3.2.2 Πρόγραμμα Δικτυωθείτε

Το πρόγραμμα τρέχει από το 2000 και έχει δύο δράσεις. Το «Δικτυωθείτε» και την Εκπαιδευτική στήριξη του προγράμματος «Δικτυωθείτε».

Το έργο δικτυωθείτε είναι ένα πρόγραμμα που ενισχύει τον μικρό επιχειρηματία στη χρήση των νέων τεχνολογιών δίνοντάς του τα κατάλληλα εργαλεία και γνώσεις. Φορέας υλοποίησης του είναι ο ΕΟΜΜΕΧ και συγχρηματοδοτείται από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ) και το Ελληνικό Δημόσιο. Στόχος του προγράμματος είναι η ενίσχυση 50.000 μικρομεσαίων επιχειρήσεων για να εξοικειωθούν οι μικρές επιχειρήσεις με την ψηφιακή οικονομία και να αξιοποιήσουν τις δυνατότητες και τις ευκαιρίες που προσφέρει το Διαδίκτυο.

Το πρόγραμμα χρηματοδοτεί ΜΜΕ που έχουν κλείσει μία διαχειριστική χρήση, έχουν κύκλο εργασιών μικρότερο ή ίσο από 600.000 € και απασχολούν από 0 – 10 άτομα σε ποσοστό 40% για αγορά εξοπλισμού Η/Υ και κατασκευή ιστοσελίδας και μέχρι του ποσού των 1.250 €.

3.2.2.1 Εκπαιδευτική Στήριξη του Δικτυωθείτε

Το Πρόγραμμα εκπαιδευτική στήριξη του δικτυωθείτε είναι ενταγμένο στο επιχειρησιακό πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα» του Υπουργείου Ανάπτυξης και συγχρηματοδοτείται από το Ευρωπαϊκό Κοινοτικό Ταμείο(75%) και από Εθνικούς Πόρους(25%).

Με το πρόγραμμα εκπαιδευτική στήριξη δίνεται η δυνατότητα στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις να εκπαιδευτούν στη χρήση του διαδικτύου και τις εφαρμογές του με απώτερο σκοπό να γίνουν πιο ανταγωνιστικές στο σύγχρονο ψηφιακό περιβάλλον της αγοράς.Το πρόγραμμα υλοποιείται από το Εθνικό Δίκτυο Έρευνας και Τεχνολογίας (ΕΔΕΤ) στις 13 περιφέρειες της χώρας μέσα από τη συνεργασία των τοπικών ακαδημαϊκών ιδρυμάτων, επιμελητηρίων, αναπτυξιακών εταιρειών και άλλων φορέων, οι οποίοι παρέχουν δωρεάν σε όσες ΜΜΕ τους εγκρίθηκε επιχορήγηση από το δικτυωθείτε, ένα πακέτο συμβουλευτικών και υποστηρικτικών υπηρεσιών που περιλαμβάνει:

Α. Τρεις μέχρι πέντε ώρες επισκέψεις στην έδρα της επιχείρησης από Σύμβουλους Υποστήριξης και Καθοδήγησης (ΣΥΚ), οι οποίοι ενημερώνουν σε βάθος χωρίς χρέωση για το ηλεκτρονικό εμπόριο αλλά και για τις υπηρεσίες που προσφέρονται μέσα από το διαδίκτυο από φορείς του ευρύτερου δημόσιου τομέα της χώρας (π.χ. ΦΠΑ) και της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Β. Πληροφοριακό κόμβο (<http://www.go-online.gr>).

Παρέχει συμβουλευτικές υπηρεσίες υποστήριξης μέσω του διαδικτύου, ενημερώνει σχετικά με τρέχοντα θέματα που αφορούν το χώρο του ηλεκτρονικού εμπορίου, καταγράφει και παρουσιάζει τις τρέχουσες εξελίξεις και άλλα.

Γ. Εξειδικευμένο εκπαιδευτικό υλικό με θέματα ηλεκτρονικό εμπόριο, εισαγωγή της πληροφορικής στην επιχείρηση, ανάπτυξη των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων στο Διαδίκτυο, κλπ.

Δ. Help Desk (Ανοιχτή γραμμή επικοινωνίας: 801-11-46638 (gonet)).

Το πρόγραμμα της εκπαιδευτικής στήριξης διαθέτει ένα κεντρικό γραφείο πληροφοριών το οποίο απευθύνεται προς όλες τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις της χώρας. Παρέχει στις ενδιαφερόμενες ΜΜΕ πληροφορίες, υποδείξεις και οδηγίες για τη χρήση του διαδικτύου και απαντήσεις σε σχετικά ερωτήματα, με σκοπό να τις διευκολύνει στην προσπάθεια τους να αξιοποιήσουν το διαδίκτυο προς όφελος των επιχειρηματικών τους δραστηριοτήτων.

3.2.3 Περιφερειακό Επιχειρησιακό Πρόγραμμα “Ενίσχυση ΜΜΕ”

Καταρτίστηκαν και υλοποιούνται 13 περιφερειακά επιχειρησιακά προγράμματα του Γ' κοινοτικού πλαισίου στήριξης στις διοικητικές περιφέρειες τις χώρας. Τα περιφερειακά επιχειρησιακά αποτελούνται από ένα σύνολο μέτρων και ενεργειών, που εξυπηρετούν αναπτυξιακούς στόχους και στρατηγικές. Ένα από τα μέτρα αυτά είναι και η ενίσχυση μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

Το πρόγραμμα ενίσχυση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων αφορά τους τομείς μεταποίησης και τουρισμού. Η συνολική προβλεπόμενη επιχορήγηση ανέρχεται σε 86.996.000 ευρώ για την μεταποίηση και για τον τουρισμό είναι 58.676.000 ευρώ. Η επιχορήγηση αυτή καλύπτεται κατά 75% από το ΕΤΠΑ και κατά 25% από εθνικούς πόρους. Σκοπός της ενίσχυσης είναι η προώθηση της ανταγωνιστικότητας και της καινοτομίας στους τομείς του τουρισμού και της μεταποίησης.

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε υφιστάμενες και σε νεοϊδρυόμενες επιχειρήσεις. Για να πραγματοποιήσουν την επένδυση οι επιχειρήσεις θα πρέπει να έχουν:

- ♦ Αριθμό απασχολούμενων μέχρι 50 άτομα.
- ♦ Ελάχιστο μέσο ετήσιο κύκλών εργασιών τριετίας από 50.000 μέχρι και 200.000 ευρώ στην μεταποίηση και από 10.000 ευρώ στον τουρισμό
- ♦ Μέγιστο ετήσιο κύκλο εργασιών τριετίας 4.000.000 ευρώ.
- ♦ Τα όρια του επιχορηγούμενου προϋπολογισμού για τις νεοϊδρυόμενες επιχειρήσεις να είναι από 30.000 έως 200.000 ευρώ και για τους δυο τομείς.
- ♦ Τα όρια του επιχορηγούμενου προϋπολογισμού για υφιστάμενες επιχειρήσεις να είναι από 10.000 έως 350.000.

Οι επιχορηγούμενες επενδυτικές ενέργειες στις μεταποιητικές επιχειρήσεις είναι:

- ♦ Δημιουργία, επέκταση, εκσυγχρονισμός χώρων παραγωγής, αποθήκευσης και διοίκησης της επιχείρησης.

- Εξορθολογισμός, διαφοροποίηση, εκσυγχρονισμός διαδικασιών παραγωγής και διοίκησης της επιχείρησης.
- Μετεγκατάσταση οχλουσών μεταποιητικών μονάδων.
- Προστασία περιβάλλοντος και εξοικονόμηση ενέργειας.
- Κατασκευή πρωτοτύπου εφεύρεσης.
- Δημιουργία, επέκταση, εκσυγχρονισμός εργαστηρίων εφαρμοσμένης βιομηχανικής έρευνας.
- Ανάπτυξη καινοτομιών στην παραγωγική διαδικασία.
- Εφαρμογή συστημάτων διασφάλισης ποιότητας των προϊόντων.
- Ενσωμάτωση αποτελεσμάτων έρευνας στην παραγωγή.
- Ανάπτυξη προϊόντων και εφαρμογών πληροφορικής.

Και οι επιχορηγούμενες επενδυτικές ενέργειες στις τουριστικές επιχειρήσεις είναι:

- Εκσυγχρονισμός κτιρίων και εγκαταστάσεων τουριστικών καταλυμάτων.
- Εξορθολογισμός, εκσυγχρονισμός υπηρεσιών και διοικητικών διαδικασιών της επιχείρησης.
- Εφαρμογή συστημάτων διασφάλισης ποιότητας υπηρεσιών.
- Ανάπτυξη καινοτομιών.

3.3 Επιχορηγήσεις από το Νόμο 3299/2004

Το σημαντικότερο χρηματοδοτικό εργαλείο για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι ο νόμος 3299/2004 «περί κινήτρων ιδιωτικών επενδύσεων για την οικονομική ανάπτυξη και την κοινωνική σύγκλιση» ο οποίος αντικαθιστά τον νόμο 2601/1998. Οι αλλαγές που έχουν γίνει σε σχέση με τον προηγούμενο νόμο έχουν να κάνουν με την αύξηση των ποσοστών επιχορήγησης, τη μείωση του ελαχίστου κόστους της επιχορηγούμενης επένδυσης και του αριθμού των δόσεων, την κατάργηση της διάκρισης νέων και παλαιών επενδύσεων, αλλά και την αποσύνδεση των κινήτρων από τη δημιουργία νέων θέσεων απασχόλησης, για τις οποίες ωστόσο προβλέπεται συγκεκριμένη επιχορήγηση.

Σκοπός του νόμου είναι η δημιουργία ενός ισχυρού πλαισίου κινήτρων και διαδικασιών με στόχο την αύξηση της απασχόλησης, την ενδυνάμωση της ισόρροπης ανάπτυξης, την βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της οικονομίας, την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας, την προώθηση της τεχνολογικής αλλαγής και καινοτομίας, την προστασία του περιβάλλοντος, την εξοικονόμηση ενέργειας και την επίτευξη της περιφερειακής σύγκλισης. Για την πραγματοποίηση επενδύσεων, προγραμμάτων και επιχειρηματικών σχεδίων παρέχονται τα εξής είδη επενδύσεων:

1. Επιχορήγηση που συνίσταται στην κάλυψη τμήματος της δαπάνης του επενδυτικού σχεδίου από το Δημόσιο.
2. Επιδότηση δόσεων της χρηματοδοτικής μίσθωσης από το δημόσιο για την απόκτηση καινούργιου μηχανολογικού εξοπλισμού και λοιπού εξοπλισμού.
3. Φορολογική απαλλαγή ύψους μέχρι ενός ποσοστού ή του συνόλου της αξίας της πραγματοποιούμενης δαπάνης της επένδυσης ή και της αξίας της χρηματοδοτικής μίσθωσης καινούργιου μηχανολογικού και λοιπού εξοπλισμού.
4. Επιχορήγηση του μισθολογικού κόστους της δημιουργούμενης από την επένδυση απασχόλησης από το δημόσιο.

Στον αναπτυξιακό νόμο υπάγονται επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον πρωτογενή, δευτερογενή και τριτογενή τομέα.

3.3.1 Ενισχυόμενες Δαπάνες

Ο καθορισμός των δαπανών που ενισχύονται ανά κατηγορία επένδυσης γίνεται με υπουργική απόφαση. Οι ενισχυόμενες δαπάνες αφορούν πάγια στοιχεία. Όμως μπορούν να ενισχύονται δαπάνες άυλων επενδύσεων ή αμοιβών μελετών συμβούλων, ωστόσο μόνο μέχρι ποσοστό 8% του κόστους του επενδυτικού σχεδίου. Τα επενδυτικά σχέδια ενισχύονται με τις εξής δαπάνες:

- ♦ Την κατασκευή, την επέκταση, τον εκσυγχρονισμό κτιριακών, ειδικών και βοηθητικών εγκαταστάσεων, καθώς και τις δαπάνες διαμόρφωσης περιβάλλοντος χώρου.

- ♦ Την αγορά αποπερατωθεισών ή ημιτελών βιομηχανικών ή βιοτεχνικών κτιριακών εγκαταστάσεων που παραμένουν σε αδράνεια και δεν χρησιμοποιούνται τουλάχιστον για δύο έτη πριν την υποβολή της αίτησης υπαγωγής στις διατάξεις του παρόντος νόμου.
- ♦ Την αγορά βιοτεχνικών χώρων σε τυποποιημένα βιοτεχνικά κτίρια των βιομηχανικών επιχειρηματικών περιοχών (ΒΙ.ΠΕ., Β.Ι.ΠΑ. και ΒΙΟ.ΠΑ.) και των τεχνοπόλεων ή τεχνολογικών πάρκων.
- ♦ Την αγορά και εγκατάσταση καινούργιων σύγχρονων μηχανημάτων και λοιπού εξοπλισμού.
- ♦ Την αγορά και εγκατάσταση καινούργιων σύγχρονων συστημάτων αυτοματοποίησης διαδικασιών, συστημάτων δημιουργίας ηλεκτρονικών αγορών και μηχανοργάνωσης.
- ♦ Τις δαπάνες μελετών που αποσκοπούν στην εισαγωγή, ανάπτυξη και εφαρμογή σύγχρονης τεχνολογίας, τεχνογνωσίας, σύγχρονων μεθόδων και βιομηχανικών σχεδίων των παραγόμενων προϊόντων.
- ♦ Τις δαπάνες για αποσυναρμολόγηση, μεταφορά και επανασυναρμολόγηση του υφιστάμενου εξοπλισμού, προκειμένου για επιχειρήσεις που μετεγκαθίστανται για περιβαλλοντικούς λόγους, εφόσον μετεγκαθίστανται σε ΒΙ.ΠΕ. Ε.Τ.Β.Α., λοιπές Β.Ε.ΠΕ. (ΒΙ.ΠΕ., ΒΙΟ.ΠΑ. και ΒΙ.ΠΑ.).
- ♦ Την αγορά καινούργιων μεταφορικών μέσων διακίνησης υλικών και προϊόντων εντός του χώρου της εντασσόμενης μονάδας. Την αγορά καινούργιων μεταφορικών μέσων μαζικής μεταφοράς προσωπικού. Την αγορά και εγκατάσταση καινούργιου σύγχρονου εξοπλισμού και την κατασκευή εγκαταστάσεων για τη διακίνηση υλικών και προϊόντων.
- ♦ Την αγορά καινούργιων αυτοκινήτων-ψυγείων.
- ♦ Την κατασκευή νέων εργατικών κατοικιών, βρεφονηπιακών σταθμών, κτιρίων ή εγκαταστάσεων, καθώς και την αγορά και εγκατάσταση εξοπλισμού, προοριζομένων για τη στέγαση, την αναψυχή ή τη συνεστίαση των εργαζομένων της επιχείρησης.
- ♦ Τις δαπάνες κατασκευής του βασικού δικτύου μεταφοράς του θερμού νερού ή ατμού μέχρι τον καταναλωτή, προκειμένου μόνο για τις επενδύσεις παραγωγής ενέργειας σε μορφή θερμού νερού ή ατμού.

- ♦ Τις δαπάνες σύνδεσης με το δίκτυο της ΔΕΗ προκειμένου για επενδύσεις παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας από ανανεώσιμες πηγές ενέργειας ή συμπαραγωγής.
- ♦ Τις δαπάνες κύριων προπαρασκευαστικών εργασιών της εκμετάλλευσης που αφορούν δρόμους, στοές, φρέατα και κεκλιμένα προσπέλασης και περιχάραξης, προκειμένου για μεταλλευτικές επενδύσεις και επενδύσεις εξόρυξης, επεξεργασίας και αξιοποίησης βιομηχανικών ορυκτών.
- ♦ Τις δαπάνες αγοράς και εγκατάστασης εξοπλισμού και μέσων μεταφοράς υγρών καυσίμων και υγραερίων στα νησιά.
- ♦ Την αγορά και εγκατάσταση εξοπλισμού μεταφορικών μέσων.
- ♦ Τις δαπάνες μελετών, αγορές καινούργιου σύγχρονου εξοπλισμού, εγκατάστασης και λειτουργίας των αναγκαίων υποδομών και διαδικασιών.
- ♦ Τις δαπάνες εισαγωγής και προσαρμογής περιβαλλοντικά φιλικής τεχνολογίας στην παραγωγική διαδικασία.
- ♦ Τις δαπάνες που αφορούν τα τέλη που καταβάλλονται για τη διεθνή κατοχύρωση της εφεύρεσης από φυσικά ή νομικά πρόσωπα, τα τέλη για την ετήσια ανανέωση της διεθνούς κατοχύρωσης της εφεύρεσης για μια πενταετία, εφόσον έχει αρχίσει να πραγματοποιείται επένδυση για τη βιομηχανική εκμετάλλευσή της, ύψους τουλάχιστον δεκαπλάσιου εκείνου των τελών.
- ♦ Τις δαπάνες για ίδρυση ή επέκταση βιομηχανικών ή βιοτεχνικών μονάδων για την εναλλακτική διαχείριση συσκευασιών και άλλων προϊόντων.
- ♦ Δαπάνες που συνδέονται με την μεταφορά τεχνολογίας, άδειες εκμετάλλευσης ή τεχνικές γνώσεις.
- ♦ Τις δαπάνες μελετών και τις αμοιβές συμβούλων για την υλοποίηση του επενδυτικού σχεδίου.
- ♦ Την αγορά ηλεκτρονικών υπολογιστών, του αναγκαίου λογισμικού και περαιτέρω ανάπτυξής του μέχρι 60% του συνολικού κόστους του επενδυτικού σχεδίου, που αφορά ανάπτυξη λογισμικού.

- ♦ Δαπάνες κατασκευής δικτυακών υποδομών πρόσβασης καθώς και ειδικών βοηθητικών εγκαταστάσεων και εξοπλισμού ηλεκτρονικών επικοινωνιών.³

3.3.2 Αρμοδιότητες και Διαδικασίες Εφαρμογής των Ενισχύσεων

Υποβάλλονται αιτήσεις επενδύσεων για την υπαγωγή στην διατάξεις του νόμου καθ' όλη την διάρκεια του έτους ως εξής:

- Στην γενική διεύθυνση ιδιωτικών επενδύσεων του υπουργείου οικονομίας και οικονομικών υποβάλλονται αιτήσεις επενδύσεων, ύψους άνω των 4.000.000 ευρώ που πραγματοποιούνται στα όρια της Περιφέρειας Κεντρικής Μακεδονίας και ύψους άνω των 2.000.000 ευρώ που πραγματοποιούνται στην υπόλοιπη επικράτεια.
- Στις διευθύνσεις σχεδιασμού και ανάπτυξης των περιφερειών υποβάλλονται αιτήσεις επενδύσεων ύψους μέχρι 2.000.000 ευρώ που πραγματοποιούνται μέσα στα όρια κάθε διοικητικής περιφέρειας.
- Στο Ελληνικό Κέντρο Επενδύσεων Α.Ε. (ΕΛ.ΚΕ.) υποβάλλονται αιτήσεις επενδύσεων ύψους άνω των 15.000.000 ευρώ καθώς και οι επενδύσεις ή επιχειρηματικά σχέδια 3.000.000 ευρώ και άνω, εφόσον το 50% τουλάχιστον της ίδιας συμμετοχής προέρχεται από κεφάλαια εξωτερικού.
- Στην γενική γραμματεία Βιομηχανίας του Υπουργείου Ανάπτυξης υποβάλλονται αιτήσεις επενδύσεων υπό όρους.

Η διαδικασία εξέτασης κάθε αίτησης για υπαγωγή επένδυσης γίνεται από την αρμόδια υπηρεσία και την αρμόδια γνωμοδοτική επιτροπή μέσα σε δύο μήνες από την ημερομηνία υποβολής της αίτησης, η δε απόφαση υπαγωγής εκδίδεται μέσα σε ένα μήνα από την γνωμοδότηση της επιτροπής της οποίας η περίληψη δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

2. Φ.Ε.Κ. 261, Ν. 3299/2004, Τεύχος Α', 23-12-2004, Άρθρο 3.

Ο νόμος προβλέπει τις προϋποθέσεις, τους όρους και τους περιορισμούς που αφορούν την πιθανότητα χρησιμοποίησης του δανείου. Η καταβολή του ποσού της επιχορήγησης πραγματοποιείται σε δόσεις. Το 50% του ποσού της επιχορήγησης καταβάλλεται μετά την υλοποίηση του 50% της επένδυσης και την πιστοποίηση αυτού και της συμμόρφωσης του επενδυτή στους όρους της απόφασης υπαγωγής από το αρμόδιο όργανο ελέγχου. Το υπόλοιπο 50% του ποσού της επιχορήγησης καταβάλλεται μετά την πιστοποίηση της ολοκλήρωσης και της έναρξης της παραγωγικής λειτουργίας της επένδυσης από το αρμόδιο όργανο ελέγχου. Η εκταμίευση λαμβάνει χώρα μέσα σε 5 μήνες. Παρέχεται η δυνατότητα εφάπαξ προκαταβολής (ως μέρους της συνολικής επιχορήγησης) η οποία δεν υπερβαίνει το 30% της προβλεπόμενης στη σχετική απόφαση υπαγωγής της επένδυσης επιχορήγησης με την προσκόμιση ισόποσης εγγυητικής επιστολής, προσαυξημένης κατά 10%, από τράπεζα που είναι εγκατεστημένη και λειτουργεί νόμιμα στην Ελλάδα.

Η επιχορήγηση καταβάλλεται απευθείας στον επενδυτή ή απευθείας στην δανειοδοτούσα τράπεζα η οποία χορήγησε βραχυπρόθεσμο δανεισμό στην εταιρία, η οποία υλοποιεί το επενδυτικό σχέδιο.

Η καταβολή επιδότησης χρηματοδοτικής μίσθωσης γίνεται μετά την εγκατάσταση των μηχανημάτων κλπ και την πιστοποίηση αυτής και συνίσταται αρχικά στο 50% μέχρι την λήξη του χρόνου ολοκλήρωσης που προβλέπεται στην απόφαση υπαγωγής, ενώ το υπόλοιπο καταβάλλεται μετά την παρέλευση αυτής, εφόσον πιστοποιείται η ολοκλήρωση της επένδυσης και η έναρξη της λειτουργίας.

Και τέλος η καταβολή επιχορήγησης κόστους απασχόλησης γίνεται ανά εξάμηνο μετά από αντίστοιχη αίτηση του ενδιαφερόμενου.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

Υποστήριξη ΜΜΕ από την Ευρωπαϊκή Ένωση

Η Ευρωπαϊκή Ένωση παρέχει υποστήριξη στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις των κρατών μελών. Η υποστήριξη αυτή δίδεται με διαφορετικά μέσα, όπως ενισχύσεις, δάνεια και σε μερικές περιπτώσεις εγγυήσεις. Η υποστήριξη παρέχεται είτε άμεσα είτε μέσω των διαρθρωτικών ταμείων της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή με χρηματοπιστωτικά μέσα.

4.1 Διαρθρωτικά Ταμεία

Τα Διαρθρωτικά Ταμεία έχουν σχεδιαστεί προκειμένου να συμβάλλουν στη μείωση των διαφορών όσον αφορά τα επίπεδα ανάπτυξης των περιφερειών και να προωθήσουν την οικονομική και κοινωνική συνοχή εντός της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Στο πλαίσιο αυτό, η Ευρωπαϊκή Ένωση συγχρηματοδοτεί περιφερειακές και οριζόντιες δράσεις στα κράτη μέλη, μέσω προγραμμάτων. Η διαχείριση των προγραμμάτων και η επιλογή των έργων γίνεται σε εθνικό και περιφερειακό επίπεδο.

Προκειμένου να βελτιωθεί η αποτελεσματικότητα των διαρθρωτικών μέτρων, ορίστηκαν τρεις στόχοι για την περίοδο 2000-2006. Στο πλαίσιο των στόχων αυτών, προβλέπονται συγκεκριμένα μέτρα που αφορούν τις ΜΜΕ.

Στόχος 1: Ανάπτυξη των λιγότερο ευνοημένων περιφερειών. Ανάπτυξη και ενίσχυση των δομών υποστήριξης των ΜΜΕ.

Στόχος 2: Ανασυγκρότηση περιφερειών που αντιμετωπίζουν δυσκολίες. Προώθηση της επιχειρηματικότητας και δημιουργία εναλλακτικών ευκαιριών απασχόλησης στις περιφέρειες όπου φθίνουν παραδοσιακές βιομηχανίες μεγάλου μεγέθους.

Στόχος 3: Εκσυγχρονισμός συστημάτων κατάρτισης και προώθησης της απασχόλησης. Προώθηση της ανάπτυξης του ανθρώπινου δυναμικού.

Οι τρεις στόχοι των διαρθρωτικών ταμείων εφαρμόζονται μέσω από προγράμματα.

4.1.1 Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (Ε.Τ.Π.Α.)

Το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης είναι η κύρια χρηματοδοτική πηγή για τις ΜΜΕ, μέσω διαφορετικών θεματικών προγραμμάτων και κοινοτικών πρωτοβουλιών που εφαρμόζονται στις περιφέρειες.

Το Ε.Τ.Π.Α. ιδρύθηκε το 1975 για να στηρίξει τις προσπάθειες των κρατών - μελών της κοινότητας που επιδιώκουν την ανάπτυξη προς τις πτωχότερες περιοχές. Χρηματοδοτεί την ανάπτυξη υποδομών, τις επενδύσεις που δημιουργούν θέσεις απασχόλησης, έργα τοπικής ανάπτυξης και δράσεις υποστήριξης μικρών επιχειρήσεων. Οι χορηγήσεις του Ε.Τ.Π.Α. χωρίζονται σε δυο κατηγορίες και αποβλέπουν στην ισόρροπη ανάπτυξη τόσο των περιφερειών των κρατών μελών όσο και των κρατών μελών της κοινότητας μεταξύ τους.

Η μια κατηγορία καλύπτει το 95% των διαθέσιμων πόρων του ταμείου. Η κατανομή των χορηγήσεων γίνεται με τρόπο ώστε να ενισχύονται περισσότερο οι χώρες με τα περισσότερα και τα οξύτερα προβλήματα.

Η κατηγορία αυτή χρηματοδοτεί επενδύσεις που διατηρούν θέσεις ή δημιουργούν θέσεις απασχόλησης στην βιομηχανία και στις υπηρεσίες. Οι ενισχύσεις του Ε.Τ.Π.Α. μπορούν να φτάσουν μέχρι το 20% του κόστους των επενδύσεων χωρίς όμως να υπερβούν το 50% των ενισχύσεων που χορηγούνται τα προγράμματα αυτά από τα κράτη μέλη.

Οι αιτήσεις υποβάλλονται από τα κράτη μέλη και οι επενδύσεις πρέπει να είναι ενταγμένες σε περιφερειακά προγράμματα ανάπτυξης που θα βασίζονται σε μελέτες που θα αποδείχνουν το οικονομικό και κοινωνικό όφελος από τις επενδύσεις αυτές.

Το Ε.Τ.Π.Α. πρέπει να χορηγεί το 70% των ενισχύσεων του στις υποδομές και το 30% στην βιομηχανία και υπηρεσίες.

Το δεύτερο τμήμα του Ε.Τ.Π.Α. αντιπροσωπεύει το 20% των πόρων του Ε.Τ.Π.Α. και χρηματοδοτεί ειδικά κοινοτικά μέτρα, χωρίς προκαθορισμένες αναλογίες μεταξύ των κρατών μελών. Οι ενισχύσεις αυτές δεν παρέχονται σε μεμονωμένα επενδυτικά προγράμματα αλλά σε πολυετή αναπτυξιακά προγράμματα ορισμένων περιοχών.

Κάθε πρόγραμμα περιλαμβάνει ένα σύνολο μέτρων και σχεδίων που δεν αφορούν μόνο επενδύσεις, αλλά και συμβουλευτικές υπηρεσίες για θέματα διαχείρισης στην προώθηση καινοτομιών και στην βελτίωση προσβάσεων των επιχειρήσεων για την δημιουργία επιχειρησιακών κεφαλαίων ή την απόκτηση τους.

4.1.2 Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο (Ε.Κ.Τ.)

Το Ε.Κ.Τ. προωθεί την επανένταξη των ανέργων και των αδύναμων ομάδων στο εργατικό δυναμικό, κυρίως μέσω της χρηματοδότησης μέτρων κατάρτισης και συστημάτων ενίσχυσης των προσλήψεων.

Η βοήθεια του ταμείου χορηγείται με την μορφή ποσοστού επί των απαιτούμενων για κάθε πρόγραμμα δαπανών και κατά προτεραιότητα έχει υποχρέωση να αφιερώνει το 40% του προϋπολογισμού του σε περιοχές που είναι υποβαθμισμένες.

Το υπόλοιπο 60% του προϋπολογισμού του προορίζεται για περιοχές που πλήττονται από την ανεργία ή την κακή διάρθρωση της οικονομίας τους. Το 75% των συνδρομών του Ε.Κ.Τ. παρέχεται για την δημιουργία θέσεων εργασίας και για την επαγγελματική εκπαίδευση νέων.

Το Ε.Κ.Τ. χρηματοδοτεί προγράμματα επιχειρήσεων για την μετεκπαίδευση του προσωπικού τους. Φυσικά οι επιχορηγήσεις του Ε.Κ.Τ. δίνονται στους διάφορους φορείς με την εγγύηση του κράτους - μέλους το οποίο εγκρίνει τα προγράμματα των διαφόρων φορέων ώστε να είναι ενταγμένα μέσα στα προγράμματα ανάπτυξης που έχει καταρτίσει και προωθεί το κράτος.- μέλος.

4.2 Χρηματοδοτικά Μέσα

Αυτά τα προγράμματα δεν παρέχουν άμεση χρηματοδότηση στις ΜΜΕ, αλλά ότι συνήθως εφαρμόζονται μέσω ενδιάμεσων χρηματοπιστωτικών οργανισμών. Έχουν σχεδιαστεί προκειμένου να αυξήσουν την παρεχόμενη

πίστωση στις ΜΜΕ και να ενθαρρύνουν τις τράπεζες όσον αφορά τη χορήγηση δανείων σε ΜΜΕ.

4.2.1 Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (Ε.Τ.Ε.)

Το Ε.Τ.Ε. χρησιμοποιεί δύο μέσα, τα οποία είναι συμπληρωματικά προς τα συνολικά δάνεια που παρέχει η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων σε ενδιάμεσους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς για τη χρηματοδοτική βοήθεια των ΜΜΕ:

a. Τα μέσα επιχειρηματικού κεφαλαίου του Ε.Τ.Ε. τα οποία αποτελούνται από επενδύσεις μετοχικού κεφαλαίου σε επιχειρηματικά κεφάλαια και φυτώρια επιχειρήσεων προς υποστήριξη των ΜΜΕ, ιδιαίτερα εκείνων που συστάθηκαν πρόσφατα και προσανατολίζονται στον τεχνολογικό κλάδο.

b. Τα μέσα του Ε.Τ.Ε. για την παροχή εγγυήσεων τα οποία περιλαμβάνουν την παροχή εγγυήσεων σε χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς που καλύπτουν πιστώσεις προς τις ΜΜΕ.

Εκτός από τη δική του επενδυτική πολιτική και εξ ονόματος της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, το Ε.Τ.Ε. διαχειρίζεται τα τρία ακόλουθα σχέδια στο πλαίσιο των χρηματοοικονομικών μέσων του ΜΑΡ (Πολυετές πρόγραμμα για ΜΜΕ):

1. Μηχανισμό Εκκίνησης του ΕΜΤ (Ευρωπαϊκού Μηχανισμού για τις Τεχνολογίες. Στόχος του εν λόγω μηχανισμού είναι η παροχή κεφαλαίων επιχειρηματικού κινδύνου σε καινοτόμες ΜΜΕ μέσω των επενδύσεων σε σχετικά ειδικά ταμεία επιχειρηματικού κεφαλαίου.
2. Δράση «Κεφάλαιο εκκίνησης». Η ανωτέρω δράση συμπληρώνει τον Μηχανισμό Εκκίνησης του ΕΜΤ. Αναλαμβάνει το κόστος των κεφαλαίων εκκίνησης και των φυτωρίων στα οποία ήδη επενδύει το ΕΤΕ. Δηλαδή έχει σαν στόχο την ενίσχυση της παροχής κεφαλαίων για τη δημιουργία νέων καινοτόμων επιχειρήσεων, με δυνατότητες ανάπτυξης και δημιουργίας θέσεων απασχόλησης.
3. Μηχανισμός Εγγυήσεων υπέρ των ΜΜΕ. Στόχος του Μηχανισμού Εγγυήσεων υπέρ των ΜΜΕ είναι η αύξηση της διαθεσιμότητας των δανείων για τις μικρές ή νεοσυσταθείσες εταιρείες μέσω του επιμερισμού

των κινδύνων με εθνικά συστήματα εγγύησης και προγράμματα αμοιβαίων εγγυήσεων. Ο Μηχανισμός Εγγυήσεων υπέρ των ΜΜΕ καλύπτει εγγυήσεις δανείων, εγγυήσεις για πολύ μικρά δάνεια, εγγυήσεις μετοχικού κεφαλαίου και εγγυήσεις δανείων για τεχνολογίες πληροφοριών και επικοινωνιών.

4.2.2 Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων (Ε.Τ.Ε.)

Το χρηματοδοτικό όργανο της Ευρωπαϊκής Ένωσης έχει ως έργο να συμβάλλει στην ένταξη, την ισόρροπη ανάπτυξη και την οικονομική και κοινωνική συνοχή των κρατών μελών.

Η Ε.Τ.Ε. προτείνει συνολικά δάνεια προς τις ΜΜΕ, μέσω ενδιάμεσων χρηματοπιστωτικών οργανισμών, τα οποία συμβάλλουν στην αύξηση του ύψους των χρηματοδοτήσεων που διατίθενται στις ΜΜΕ και στη μείωση των επιτοκίων.

Η Ε.Τ.Ε. συνάπτει συμφωνία με τους χρηματοδοτικούς οργανισμούς διαφόρων κρατών – μελών προσδιορίζοντας τους γενικούς όρους του δανείου που ανοίγει πιστώσεις ορισμένου ύψους. Ακόμα χρηματοδοτεί πιστώσεις – δάνεια χωρίς να χρηματοδοτεί το σύνολο της δαπάνης της επένδυσης που δεν ξεπερνάει το 50% του κόστους των παγίων εγκαταστάσεων.

Τα δάνεια που χορηγούνται από την Ε.Τ.Ε. έχουν χαμηλό τόκο γιατί δεν σκοπεύει στα κέρδη αλλά στην ανάπτυξη των χωρών – μελών της κοινότητας.

Ακόμα προέβη στην εν λόγω πρωτοβουλία προκειμένου να υποστηρίξει επενδύσεις που ενισχύουν την κοινωνία των πληροφοριών, την έρευνα και την ανάπτυξη, την καινοτομία και την ανταγωνιστικότητα, καθώς και το ανθρώπινο δυναμικό.

Κατά τα τρία επόμενα έτη ένα δανειοδοτικό πρόγραμμα ύψους 12 μέχρι 15 δις ευρώ θα συμπεριληφθεί σε αυτήν την πρωτοβουλία.

4.2.3 Ευρωπαϊκή Τράπεζα Ανασυγκρότησης και Ανάπτυξης (Ε.Τ.Α.Α.)

Η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Ανασυγκρότησης και Ανάπτυξης, η οποία ιδρύθηκε το 1991, χρησιμοποιεί επενδυτικά εργαλεία προκειμένου να βοηθήσει

στην οικοδόμηση οικονομιών της αγοράς και δημοκρατιών σε 27 χώρες, από την Κεντρική Ευρώπη έως την Κεντρική Ασία. Παρέχει χρηματοδοτήσεις έργων σε τράπεζες και εμμέσως, σε βιομηχανίες και επιχειρήσεις.

Η χρηματοδοτική διευκόλυνση ΜΜΕ έχει σχεδιαστεί με στόχο την ενθάρρυνση της ανάπτυξης των ΜΜΕ διευκολύνοντας την πρόσβαση τους σε δάνεια και τις μετοχικές επενδύσεις μέσω τοπικών ενδιάμεσων χρηματοπιστωτικών οργανισμών.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

Ο Ελληνικός Οργανισμός Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων και Χειροτεχνίας

5.1 Ιστορική Αναδρομή του ΕΟΜΜΕΧ και ο Ρόλος του

Λόγο του σημαντικού ρόλου που παίζουν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην οικονομία και λόγω του δυναμισμού τους, λαμβάνονται μέτρα υποστήριξης των μονάδων αυτών με οργανισμούς όπως ο ΕΟΜΜΕΧ.

Ο ΕΟΜΜΕΧ δημιουργήθηκε με το Ν. 707/77 ως Ν.Π.Ι.Δ. με σκοπό να προωθήσει και να στηρίζει με κάθε τρόπο την βιοτεχνία και την χειροτεχνία, στα πλαίσια της ασκούμενης κυβερνητικής πολιτικής.

Από το 1977 μέχρι το 1984 ο ΕΟΜΜΕΧ παρέχει δωρεάν υπηρεσίες τεχνικοοικονομικού συμβούλου, εισάγοντας την ιδέα της συστηματικής διοίκησης των επιχειρήσεων και της οργάνωσης εργασίας στο χώρο των ΜΜΕ δημιουργώντας μια αγορά για τους συμβούλους επιχειρήσεων. Την ίδια περίοδο, το έργο του εμπλουτίζεται με μια νέα σειρά δραστηριοτήτων όπως η ίδρυση εργαστηρίων ποιοτικού ελέγχου, η αξιολόγηση και η αξιοποίηση καινοτομιών και η ίδρυση και συμμετοχή σε υφιστάμενες επιχειρήσεις παραγωγής και εμπορίας βιοτεχνικών προϊόντων.

Από το 1983 αρχίζει να ασχολείται με χρηματοπιστωτικά θέματα όπως δάνεια, οικονομικές ενισχύσεις, εγγυητικές επιστολές και η συμμετοχή του στην εφαρμογή των Αναπτυξιακών Νόμων διευρύνοντας τους ορίζοντες στήριξης των ΜΜΕ.

Η εισαγωγή νέων τεχνολογιών στις ΜΜΕ, η ανάπτυξη του θεσμού της υπεργολαβίας, η αξιολόγηση και ενίσχυση καινοτομιών, η προώθηση της συνεταιριστικής και κοινοπρακτικής οργάνωσης τους, η εισαγωγή της ιδέας του βιομηχανικού σχεδίου, της λειτουργίας του μάρκετινγκ, της οργάνωσης εκθέσεων προϊόντων ΜΜΕ αλλά και των προγραμμάτων κατάρτισης των βιοτεχνών αποτελούν αναπτυξιακά έργα του.

Την περίοδο 1994-2000 συμμετέχει στο επιχειρησιακό πρόγραμμα βιομηχανίας ενώ παράλληλα υλοποιεί και άλλα προγράμματα της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Με το Ν. 2702/99 ο ΕΟΜΜΕΧ μετατρέπεται σε ανώνυμη εταιρία με μοναδικό μέτοχο το Υπουργείο Ανάπτυξης και λειτουργεί χάριν του δημόσιου συμφέροντος με βάση τους κανόνες ιδιωτικής οικονομίας στηρίζοντας τις ΜΜΕ του δευτερογενούς και του τριτογενούς τομέα της οικονομίας.

Ο οργανισμός αυτός εξυπηρέτησε περισσότερες από 50.000 μικρομεσαίες επιχειρήσεις με έργα περίπου 100 δις σε δρχ σε όλη την Ελλάδα μέσω των κεντρικών γραφείων, των περιφερειακών διευθύνσεων και παραρτημάτων του με δραστηριότητες και έργα στους εξής τομείς:

1. Ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας και ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας των ΜΜΕ. Ο ΕΟΜΜΕΧ με στόχο την ανάπτυξη, υποστήριξη και προώθηση, υλοποιεί τα προγράμματα:

- ♦ Ενίσχυση της επιχειρηματικότητας των νέων. Έχει σαν στόχο τους νέους και αποσκοπεί στην ενίσχυση νέων κάτω των 39 ετών, για την έναρξη άσκησης της επιχειρηματικής δραστηριότητάς τους. Στον Α' κύκλο του προγράμματος εγκρίθηκαν 371 προτάσεις συνολικού προϋπολογισμού 29 εκατ. € και δημιουργήθηκαν 1246 νέες θέσεις εργασίας. Στον Β' κύκλο εγκρίθηκαν 444 προτάσεις συνολικού προϋπολογισμού 35,6 εκατ. € και δημιουργήθηκαν 1251 νέες θέσεις εργασίας.
- ♦ Ενίσχυση της επιχειρηματικότητας των γυναικών. Έχει σαν στόχο τις γυναίκες μέχρι 55 ετών που έχουν τις προϋποθέσεις (ικανότητα, επιχειρηματική ιδέα κλπ) για την δημιουργία δικής τους επιχείρησης. Στον Α' κύκλο του προγράμματος εγκρίθηκαν 275 προτάσεις συνολικού προϋπολογισμού 17,8 εκατ. € και δημιουργήθηκαν 870 νέες θέσεις εργασίας. Στον Β' κύκλο εγκρίθηκαν 357 προτάσεις συνολικού προϋπολογισμού 28,5 εκατ. € και δημιουργήθηκαν 1061 νέες θέσεις εργασίας.
- ♦ Ενίσχυση της επιχειρηματικότητας ατόμων με ειδικές ανάγκες. Έχει σαν στόχο άτομα τα οποία στερούνται ή έχουν μειωμένα φυσικά προσόντα και τα οποία είναι σε θέση να ασκήσουν επιχειρηματική δράση.

2. Αξιοποίηση της κοινωνίας της πληροφορίας. Το πρόγραμμα στοχεύει στην ενίσχυση του μικρού επιχειρηματία για να εξοικειωθεί με τις νέες

τεχνολογίες και να αξιοποιήσει τις δυνατότητες και τις ευκαιρίες που προσφέρει το διαδίκτυο. Μέχρι σήμερα έχουν εγκριθεί 28.114 αιτήσεις και έχουν χρηματοδοτηθεί 10.615 συνολικού ύψους 7,4 εκατ.€.

3. Εθνικό παρατηρητήριο για τις ΜΜΕ. Το Εθνικό Παρατηρητήριο για τις ΜΜΕ αποτελεί μηχανισμό της πολιτείας για την παρακολούθηση της εξέλιξης και μέτρηση της ανταγωνιστικότητας των πολύ μικρών, μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων όλων των τομέων της επιχειρηματικής δραστηριότητας (μεταποίηση, υπηρεσίες, εμπόριο, τουρισμός). Ακόμα αποτελεί απαραίτητο όργανο για το σχεδιασμό χάραξης, αλλά και βελτίωσης της πολιτικής που ασκείται υπέρ αυτών.

4. Επαγγελματική κατάρτιση των ΜΜΕ από το ΚΕΚ ΕΟΜΜΕΧ. Το Κέντρο Επαγγελματικής Κατάρτισης υλοποιεί προγράμματα συνεχιζόμενης επαγγελματικής κατάρτισης ανέργων, προγράμματα κατάρτισης για στελέχη επιχειρήσεων και εργαζόμενους στις ΜΜΕ, ενδοεπιχειρησιακά προγράμματα κατάρτισης και προγράμματα επιμόρφωσης εργοδοτών σε θέματα Τεχνικού Ασφαλείας για επιχειρήσεις κατηγορίας Γ'. Ακόμα παρέχει ολοκληρωμένη επαγγελματική κατάρτιση Τεχνικών Δικτύων (E-learning και πρακτική άσκηση σε εργαστήρια με τελευταίας τεχνολογίας δικτυακό εξοπλισμό).

5. Υποστήριξη των επενδυτικών δραστηριοτήτων των ΜΜΕ.
6. Προώθηση της τεχνολογικής αναβάθμισης των επιχειρήσεων.
7. Στήριξη της Ελληνικής Χειροτεχνίας και Καλλιτεχνικής Βιοτεχνίας.
8. Προώθηση Διεθνών Συνεργασιών και Εξωστρέφεια των ΜΜΕ.
9. Δημιουργία υποδομών στήριξης των Επιχειρήσεων.
10. Δραστηριότητες των Κλαδικών Ινστιτούτων ΕΟΜΜΕΧ.

5.2 Έργα που Υλοποίησε ο ΕΟΜΜΕΧ στα πλαίσια του Β' ΚΠΣ.

Ο ΕΟΜΜΕΧ υλοποίησε έργα ενίσχυσης επενδύσεων ΜΜΕ όπως:

- Ενίσχυση επενδύσεων για την ίδρυση νέων ΜΜΕ.
- Ενίσχυση επενδύσεων υπεργολαβιών ΜΜΕ.
- Ενίσχυση επενδύσεων των κοινοπραγιών και των διαφόρων μορφών συνεργασίας των ΜΜΕ.

- ♦ Ενίσχυση επενδύσεων χειροτεχνικών μονάδων.
- ♦ Επιδότηση επιτοκίου βιοτεχνικών δανείων.

Τα έργα συγχρηματοδοτήθηκαν από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή και το Ελληνικό Δημόσιο και εντάχθηκαν στο επιχειρησιακό πρόγραμμα βιομηχανίας και στα περιφερειακά επιχειρησιακά προγράμματα. Το ύψος του προϋπολογισμού ανερχόταν στα 26.514.000.000 δρχ και η διάρκεια υλοποίησης ήταν από το 1995 – 2001. Από αυτά τα έργα ενισχύθηκαν 2.431 υφιστάμενες μικρομεσαίες επιχειρήσεις, ενισχύθηκε η ίδρυση 882 νέων μικρομεσαίων επιχειρήσεων, δημιουργήθηκαν 4.169 νέες θέσεις απασχόλησης και αυτοαπασχόλησης και κινητοποιήθηκαν ιδιωτικοί πόροι ύψους 12 δισ. Δρχ.

5.3 Συμπέρασμα

Από τα παραπάνω προκύπτει ότι ο ρόλος του EOMMEX στην στήριξη των ελληνικών ΜΜΕ είναι αρκετά σημαντικός διότι είναι ο μοναδικός κρατικός φορέας με μακρά πορεία που είναι επιφορτισμένος με την υποστήριξη της πολιτικής για τις ΜΜΕ και την υλοποίηση στήριξης προγραμμάτων των μικρών επιχειρήσεων.

Ακόμα ο EOMMEX με την πολυετή εμπειρία και τον σημαντικό αριθμό ικανών και έμπειρων επιστημόνων που διαθέτει, την ειδική γνώση των προβλημάτων και αναγκών των Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων και το ισχυρό δίκτυο συνεργασιών σε εθνικό, ευρωπαϊκό και διεθνές επίπεδο που έχει αναπτύξει, σε συνδυασμό με την σημαντική τεχνογνωσία στον σχεδιασμό, υλοποίηση και διαχείριση πολιτικών και προγραμμάτων στήριξης των ΜΜΕ οριοθετεί τον ρόλο του στους εξής άξονες:

- Σύμβουλος του Υπουργείου Ανάπτυξης
- Φορέας υλοποίησης δράσεων υπέρ των ΜΜΕ
- Επιτελικός Δημόσιος Οργανισμός για τις ΜΜΕ

που εξειδικεύονται στις παρακάτω δράσεις:

- Σύσταση και λειτουργία του Παρατηρητηρίου για τις ΜΜΕ.
- Συντονισμό υποστηρικτικών λειτουργιών ΜΜΕ.
- Συστηματική έρευνα και αξιολόγηση των δεδομένων και των τάσεων των ΜΜΕ.

- Σχεδιασμό και προώθηση μέτρων και δράσεων υπέρ των ΜΜΕ.
- Σχεδιασμό και προώθηση μέτρων και δράσεων υπέρ των ΜΜΕ.
- Σχεδιασμό και προώθηση δράσεων βελτίωσης του επιχειρηματικού περιβάλλοντος.
- Ανάπτυξη δομών και μηχανισμών πληροφόρησης.
- Ανάπτυξη και στήριξη της επιχειρηματικότητας.
- Ανάπτυξη και στήριξη της ανταγωνιστικότητας των ΜΜΕ.

Ο ΕΟΜΜΕΧ όλα αυτά τα χρόνια λειτούργησε αποδοτικά ως δημόσιος Οργανισμός και πρόσφερε σημαντικό αναπτυξιακό έργο. Μετά την ολοκλήρωση της οικονομικής εξυγίανσης και της επιχειρούμενης συστηματικής λειτουργικής αναδιάρθρωσης, θα μπορέσει να συνεχίσει να είναι ένας Οργανισμός εργαλείο ανάπτυξης στα χέρια της Πολιτείας, ένας Φορέας ουσιαστικής στήριξης των ΜΜΕ.

Αυτό σημαίνει ότι ο ΕΟΜΜΕΧ θα συνεχίσει να μελετά, να σχεδιάζει και να εφαρμόζει καινοτόμα προγράμματα και ειδικές δράσεις, με στόχο τη βελτίωση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος, την ανάπτυξη του επιχειρηματικού πνεύματος και της επιχειρηματικότητας και τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των μικρών επιχειρήσεων, συμβάλλοντας ενεργητικά στην υλοποίηση των στόχων της εθνικής πολιτικής.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

Παράγοντες Ανάπτυξης ΜΜΕ και Πηγές Πληροφόρησης

Γιατί μερικές επιχειρήσεις και οργανώσεις πετυχαίνουν ενώ άλλες καταφέρνουν να συνεχίζουν να λειτουργούν ή άλλες καταλήγουν στην αποτυχία; Γιατί ορισμένες επιχειρήσεις καταφέρνουν να αξιοποιούν τις ευκαιρίες που τους παρουσιάζονται σε νέες τεχνολογίες, νέα προϊόντα ή νέες αγορές ενώ άλλες δεν μπορούν ούτε να διακρίνουν αυτές τις ευκαιρίες; Τι είναι αυτό που ξεχωρίζει τις επιχειρήσεις που λειτουργούν καλά από αυτές που υπολειτουργούν;

Προκειμένου να αποφευχθούν τα προβλήματα των επιχειρήσεων πρέπει να δοθούν ορισμένες απαντήσεις και λύσεις σε βασικά θέματα, προτού ξεκινήσει η προσπάθεια δημιουργίας και ανάπτυξης μιας επιχείρησης.

6.1 Ο Επιτυχημένος Μικρομεσαίος Επιχειρηματίας

Πριν ξεκινήσει μια επιχείρηση, ο επιχειρηματίας θα πρέπει να δει αν είναι κατάλληλος για να κρατήσει μια επιχείρηση. Έχει διαπιστωθεί ότι οι διοικήσεις και οι διευθυντές παίζουν ένα μεγάλο ρόλο στην επιτυχία ή αποτυχία μιας επιχείρησης. Στις επιτυχημένες επιχειρήσεις οι διευθύνοντες χαράζουν και ακολουθούν μια συγκεκριμένη κατεύθυνση και φροντίζουν έτσι ώστε ο οργανισμός που διοικούν να είναι προετοιμασμένος για τις σημερινές αλλά και για τις μελλοντικές του δραστηριότητες. Σ' αυτές τις επιχειρήσεις οι διοικούντες καταναλώνουν αρκετό χρόνο για να διαμορφώσουν ένα αποτελεσματικό στρατηγικό σχέδιο έτσι ώστε να πετύχουν τους στόχους και κατόπιν να εφαρμόσουν στην πράξη το στρατηγικό σχέδιο που κατέστρωσαν. Οι διευθυντές των επιχειρήσεων που λειτουργούν σωστά επιδιώκουν την καλύτερη επίδοση και το καλύτερο αποτέλεσμα. Μετρούν την επιτυχία ανάλογα με την απόδοση της επιχείρησης και την ανταγωνιστική της θέση.

Οι επιχειρηματίες των επιτυχημένων επιχειρήσεων φαίνεται ότι έχουν την ικανότητα να συνδυάζουν τη στρατηγική σκέψη, την αίσθηση της πρωτοβουλίας και κατεύθυνσης με την διαχειριστική αποστολή και καθημερινή δραστηριότητα.

Ενώ στις άλλες επιχειρήσεις σπάνια δίνεται αρκετός χρόνος και δεν υπάρχει συγκεκριμένη δραστηριότητα για την σύνταξη στρατηγικού σχεδίου και δεν δοκιμάζουν καινοτομίες γιατί πιστεύουν ότι μπορούν να γίνουν λάθη.

Μπορούμε να πούμε ότι ο επιχειρηματίας:

- ♦ Είναι εκείνος που συλλαμβάνει μια ιδέα, τη σχεδιάζει, πλησιάζει τους κυβερνητικούς φορείς για βοήθεια, κατασκευάζει το προϊόν και το πουλάει.
- ♦ Είναι το άτομο που ιδρύει και διευθύνει μια επιχείρηση και αναλαμβάνει κινδύνους.
- ♦ Βοηθάει στην ανάπτυξη της οικονομίας μέσα από την δημιουργία καινούριων θέσεων εργασίας, καινούριων κερδών, ανάπτυξη νέων προϊόντων κλπ.
- ♦ Δεν σκέφτεται μόνο το κέρδος.

Οι επιχειρηματίες διαφέρουν μεταξύ τους ως προς την προσωπικότητά τους, τις ιδιαίτερες ικανότητες και τον τρόπο με τον οποίο εργάζονται. Ακόμα και οι λόγοι που γίνονται κάποιοι επιχειρηματίες είναι διαφορετικοί. Μερικοί πιστεύουν ότι με αυτό τον τρόπο θα λύσουν τα οικονομικά τους προβλήματα, άλλοι θέλουν να εφαρμόσουν τις γνώσεις τους και τις σπουδές τους, άλλοι δεν θέλουν να εργάζονται για λογαριασμό τρίτων κλπ.

Με την συνεχή άνοδο της τεχνολογίας η ζωή γίνεται πιο πολύπλοκη και ειδικά η διοίκηση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, γίνεται πιο απαιτητική με την έννοια ότι χρειάζεται όλο και περισσότερες γνώσεις. Οι αλλαγές στην τεχνολογία και στην διοίκηση γίνονται συχνότερα εντονότερες και πιο απότομες. Γι' αυτό και οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις δεν είναι δυνατόν πλέον να επιβιώνουν με διοίκηση που βασίζεται στην διαίσθηση, το κοινό νου και παραδοσιακές γνώσεις. Επομένως χρειάζονται στελέχη με περισσότερες γνώσεις και δεξιότητες και χρειάζεται πολύ συχνότερη ανανέωση και εμπλουτισμός αυτών από ότι στο παρελθόν.

Από τα παραπάνω προκύπτει ότι για να πάρει κάποιος την απόφαση για να γίνει ένας πετυχημένος επιχειρηματίας θα πρέπει να διαθέτει κάποια ιδιαίτερα χαρακτηριστικά που θα τον βοηθήσουν και θα μειώσουν τις πιθανότητες αποτυχίας. Τα χαρακτηριστικά αυτά είναι:

1. Να έχει την ικανότητα, την ενεργητικότητα και την επιμονή που χρειάζεται για να βάλει μπροστά μια επιχείρηση και να την κάνει να προοδεύσει.
2. Να είναι προετοιμασμένος να δουλέψει σκληρά και πολλές ώρες για το στήσιμο της επιχείρησης.
3. Να διαθέτει υγεία και ενεργητικότητα για να αντέξει στις απαιτήσεις της δουλείας.
4. Να αναλαμβάνει ευθύνες και κινδύνους.
5. Να παίρνει μόνος αποφάσεις.
6. Να διαθέτει ικανότητα για συνεργασία με άλλους.
7. Να καθοδηγεί και να παρακινεί τους άλλους.
8. Τέλος να είναι έντιμος, εχέμυθος και να εμπνέει εμπιστοσύνη με την ακεραιότητα του χαρακτήρα του.

6.2 Τρόπος Εύρεσης και Κατανομής των Απαραίτητων Κεφαλαίων

Αφού τελικά αποφασίσει κάποιος να γίνει επιχειρηματίας, θα πρέπει να υπολογίσει τα έξοδα που θα κάνει για να ξεκινήσει την επιχείρηση. Ο προϋπολογισμός δαπανών θα περιλαμβάνει το κτίριο που θα εγκαταστήσει την επιχείρηση (αγορά, ενοικίαση, διαμόρφωση), τα μεταφορικά, τις πρώτες ύλες, γενικά έξοδα, θέρμανση, ηλεκτρισμός, καθαριότητα, αμοιβές προσωπικού και επιχειρηματία, διαφήμιση, την ασφάλιση της επιχείρησης και φυσικά το κεφάλαιο κίνησης που χρειάζεται για να ξεκινήσει μια επιχείρηση. Οι συνηθέστερες πηγές άντλησης κεφαλαίων είναι αποταμιεύσεις του ίδιου του επιχειρηματία, κεφάλαια που προέρχονται από το άμεσο οικογενειακό του περιβάλλον(γονείς, αδέρφια κλπ.) και τέλος από τον τραπεζικό δανεισμό.

Αφού προσδιορίσει το σύνολο των χρημάτων που θα χρειαστεί θα πρέπει να υπολογίσει πόσα δικά του κεφάλαια μπορεί να βάλει στην επιχείρηση. Ιδιαίτερη προσοχή θα πρέπει να δοθεί στον τρόπο κατανομής και χρησιμοποίησης των κεφαλαίων. Έχει παρατηρηθεί ότι πολύ επιχειρηματίες αφού προσδιορίσουν τον προϋπολογισμό και δουν ότι έχουν αρκετά δικά τους κεφάλαια προχωρούν μόνοι τους στην επένδυση και όταν αυτά εξαντληθούν

τότε απευθύνονται στις τράπεζες ή σε άλλους οργανισμούς για να ζητήσουν κεφάλαιο κίνησης και επενδυτικό. Οι τράπεζες για να χορηγήσουν κεφάλαιο κίνησης κοιτάζουν τα στοιχεία του κύκλου εργασιών που πραγματοποιεί η επιχείρηση που στην περίπτωση αυτή δεν υπάρχουν γιατί δεν έχει αρχίσει καν η λειτουργία της επιχείρησης. Ακόμα τα δάνεια για κεφάλαια κίνησης είναι βραχυπρόθεσμα που σημαίνει ότι πρέπει να επιστραφούν σε σύντομο χρονικό διάστημα ενώ τα δάνεια παγίων είναι μακροπρόθεσμα.

Έτσι τις περισσότερες φορές οι τράπεζες είναι αρνητικές στην ικανοποίηση των αιτημάτων δανειοδότησης με αποτέλεσμα να αποφεύγουν οι υποψήφιοι επιχειρηματίες σε εξωτερικό δανεισμό από τρίτους.

Από τα παραπάνω μπορούμε να πούμε ότι το καλύτερο που μπορεί να κάνει ένας επιχειρηματίας έτσι ώστε να αποφύγει να βρεθεί σε μια τέτοια κατάσταση, που σε τελική ανάλυση μπορεί να τον οδηγήσει στην αποτυχία της επιχείρησης προτού καν να έχει ξεκινήσει είναι να συγκεντρώσει τα δικά του κεφάλαια και να τα κρατήσει για την κάλυψη κεφαλαίου κίνησης και να απευθυνθεί σε τράπεζα για την χρηματοδότηση των παγίων επενδύσεων.

Φυσικά εκτός από τραπεζικό δανεισμό υπάρχουν πλέον και άλλες πηγές χρηματοδότησης που μπορεί να απευθυνθεί ένας επιχειρηματίας όπως κοινοτικά προγράμματα, επιδοτήσεις κλπ. Πολλοί επιχειρηματίες δεν γνωρίζουν αυτές τις πηγές παρά μόνο τις τράπεζες.

6.3 Τοποθεσία Εγκατάστασης μιας ΜΜΕ

Ο τόπος εγκατάστασης μπορεί να παίξει σημαντικό ρόλο στην επιτυχία της επιχείρησης. Εάν ο επιχειρηματίας καταφέρει να βρει ένα κατάλληλο τόπο για την εγκατάσταση και την λειτουργία της επιχείρησης είναι ένα πλεονέκτημα έναντι άλλων ανταγωνιστικών επιχειρήσεων, το οποίο εάν αξιοποιηθεί σωστά μπορεί να βοηθήσει να είναι ανταγωνιστικότερη και πιο επιτυχής από τις άλλες. Ενώ στην αντίθετη περίπτωση δηλαδή όταν η επιχείρηση δεν εγκατασταθεί σε κατάλληλο τόπο τότε οι άλλες επιχειρήσεις βρίσκονται σε πλεονεκτική θέση.

Έχει παρατηρηθεί ότι οι περισσότερες μικρομεσαίες επιχειρήσεις έχουν τυχαία τοποθεσία και όχι ορθολογικά επιλεγμένη. Αυτό οφείλεται στο ότι ο

επιχειρηματίας θεωρεί σημαντικό μόνο την λειτουργία της επιχείρησης και όχι την καταλληλότητα της τοποθεσίας της. Ένας άλλο λόγος είναι ότι ο επιχειρηματίας αποφασίζει να τοποθετήσει την επιχείρηση του σε ένα σημείο μόνο και μόνο επειδή το κατάστημα είναι ελεύθερο και όχι γιατί το έχει μελετήσει.

Για να αποφασίσει ο επιχειρηματίας την τοποθεσία που θα εγκαταστήσει την δραστηριότητα του θα πρέπει να επιλέξει ορισμένες τοποθεσίες και να τις μελετήσει ως προς τα διάφορα στοιχεία έτσι ώστε να καταλήξει στην κατάλληλη. Κάποια από τα στοιχεία που πρέπει να δει είναι:

- Τη συνολική επιφάνεια του χώρου εγκατάστασης και αν επαρκεί για μελλοντική επέκταση.
- Τη διαθεσιμότητα ηλεκτρισμού, νερού κλπ.
- Τους χώρους στάθμευσης αυτοκινήτων για φόρτωμα, ξεφόρτωμα κλπ.
- Εάν εντάσσεται ο χώρος σε ένα περιβάλλον με την εικόνα που θέλει να δώσει στην επιχείρηση.

Εκτός από αυτά τα στοιχεία θα πρέπει να δει και την κατάσταση του ανταγωνισμού των επιχειρήσεων που υπάρχει στις επιλεγμένες περιοχές. Δηλαδή θα πρέπει να ερευνήσει τι ακριβώς προσφέρουν, με ποιο τρόπο το προσφέρουν, πόσο καλά δουλεύουν, τι κέρδος βγάζουν και ποια είναι η φήμη τους. Με τον τρόπο αυτό μπορεί να γνωρίσει τις αδυναμίες και τις δυνατές πλευρές των ανταγωνιστών έτσι ώστε να μπορεί να δημιουργήσει μια καλύτερη πετυχημένη επιχείρηση χωρίς λάθη. Η τελική επιλογή εξαρτάται από τα χρήματα που μπορεί να διαθέσει. Βέβαια αυτό δεν παίζει και τόσο ρόλο γιατί είναι δεδομένο ότι τοποθεσίες με περισσότερα συνολικά έξοδα δημιουργούν πολύ περισσότερη πελατεία και κέρδη για την επιχείρηση τα οποία υπερκαλύπτουν τα αυξημένα έξοδα.

6.4 Έρευνα Αγοράς

Η επιβίωση και ανάπτυξη μιας μικρομεσαίας επιχείρησης βασίζεται κυρίως στην ποιότητα έρευνας αγοράς που κάνει. Αυτή η έρευνα πρέπει να γίνεται συνεχώς και όχι μόνο πριν από την έναρξη λειτουργίας μιας επιχείρησης αλλά και στα επόμενα στάδια λειτουργίας της.

Η έρευνα αγοράς είναι παραμελημένο στοιχείο από τους επιχειρηματίες. Αυτό οφείλεται στο ότι τα άτομα αυτά νομίζουν ότι η έρευνα της αγοράς είναι χρήσιμη ή ωφέλιμη για τις μεγάλες επιχειρήσεις. Αυτή είναι μια λανθασμένη αντίληψη και οποιοσδήποτε επιχειρηματίας χρειάζεται έρευνα της αγοράς και ότι όλοι οι επιχειρηματίες μπορούν να την κάνουν ή να βάλουν επαγγελματίες που θα μπορέσουν να τους βοηθήσουν.

Μερικά είδη πληροφοριών που μπορούν να προκύψουν από την έρευνα αγοράς είναι:

- ✓ Ποιοι είναι οι υποψήφιοι πελάτες;
- ✓ Πόσοι είναι αυτοί;
- ✓ Αγοράζουν ήδη το προϊόν ή την υπηρεσία που σκοπεύει να πουλήσει ο επιχειρηματίας;
- ✓ Πως μπορεί να τους προσεγγίσεις;
- ✓ Έχει παρατηρήσει πως ενεργούν οι ανταγωνιστές για να έρθουν σε επαφή με τους πελάτες;
- ✓ Ποια είναι η τιμή που μπορεί να πουλήσει το προϊόν του;
- ✓ Ποιοι είναι οι ανταγωνιστές; Μειονεκτήματα και πλεονεκτήματα αυτών.

Έτσι προτού ανοίξει μια επιχείρηση πολλοί επιχειρηματίες κάνουν έρευνα αγοράς και λίγοι είναι αυτοί που την συνεχίζουν και αργότερα. Με αυτόν τον τρόπο δημιουργούν πολλούς κινδύνους γιατί οι προτιμήσεις των αγοραστών αλλάζουν συνέχεια ενώ το περιβάλλον και οι ανταγωνιστές όχι, με αποτέλεσμα να μην αντιληφθούν τις αλλαγές αυτές και να συνεχίσουν να προσφέρουν προϊόντα που δεν ζητούνται πλέον από την αγορά, και έτσι χάνουν τις αγορές. Γι' αυτό ο μόνος τρόπος για να επιτύχει μια επιχείρηση είναι ο επιχειρηματίας να γνωρίζει καλά από ότι οι ανταγωνιστές του το τι ζητά η πελατεία. Άλλωστε δουλειά του επιχειρηματία είναι να προβλέπει το μέλλον, να προσαρμόζει την επιχείρηση του και να λαμβάνει υπόψη τις αλλαγές που επέρχονται. Για όλα αυτά όμως απαιτούνται αρκετές πληροφορίες.

Οι πληροφορίες που μπορεί να συγκεντρώσει μια μικρομεσαία επιχείρηση για να καλύψει τις ανάγκες για έρευνα αγοράς είναι ειδικευμένοι φορείς, βιβλιοθήκες, στατιστική υπηρεσία, επιμελητήρια, κλαδικά ινστιτούτα, κλαδικά έντυπα, εκθέσεις, χρυσό οδηγό, τοπικές εφημερίδες κλπ.

6.5 Τιμολόγηση

Η πολιτική των τιμών είναι ένας βασικός παράγοντας στην προσπάθεια για εξασφάλιση της αποδοτικής λειτουργίας μιας μικρομεσαίας επιχείρησης. Ο επιχειρηματίας θα πρέπει να προσδιορίσει τις τιμές που θα χρεώνει ώστε να καλύπτει το κόστος και να του μένει και κέρδος. Μερικές φορές ο καθορισμός τιμών αποτελεί ένα μικρό πρόβλημα ιδιαίτερα όταν το προϊόν της επιχείρησης είναι σχεδόν ίδιο με των ανταγωνιστών. Σε αυτήν την περίπτωση ο πελάτης δεν θα ήθελε να πληρώσει υψηλότερη τιμή εφόσον οι άλλοι το ίδιο προϊόν το πουλάνε σε χαμηλότερη τιμή. Γι' αυτό το μόνο που θα μπορούσε να κάνει ο επιχειρηματίας είναι να ακολουθήσει τις τιμές των ανταγωνιστών και να ελπίζει ότι το συνολικό του κόστος παραμένει χαμηλότερο από την τιμή αυτή.

Σε αυτό το σημείο πρέπει να αναρωτηθούμε ποια τιμή συμφέρει περισσότερο την επιχείρηση να χρεώνει. Για να απαντήσουμε σε αυτό θα πρέπει να ζυγιστεί το κόστος με την ζήτηση. Ένας τρόπος για να γίνει αυτό είναι να δημιουργήσει ο επιχειρηματίας μια σειρά από προβλέψεις για τις πωλήσεις. Εφοδιασμένος με όσο μπορεί καλύτερες πληροφορίες, να προσπαθήσει να προβλέψει πόσες θα μπορούσαν να είναι οι πωλήσεις του, αν χρεώνει διάφορες τιμές. Μπορεί μετά να συσχετίσει τις προβλέψεις του αυτές με το κόστος που απαιτείται για να παραχθούν διάφορες ποσότητες προϊόντος.

Οι προβλέψεις για τις πωλήσεις και για το συνολικό κόστος παραγωγής μπορούν στη συνέχεια να τοποθετηθούν συγχρόνως σε ένα απλό διάγραμμα, που μπορεί εύκολα να το ερμηνεύσει. Θα πρέπει πρώτα να θυμάται ότι η τιμή πώλησης που τελικά θα διαλέξει για να πουλά το προϊόν, δεν είναι αναγκαστικά αυτή που θα του επιτρέψει να πουλήσει πιο πολλά, αλλά αυτή που θα του αφήνει το μεγαλύτερο κέρδος.

Μερικές φορές μια επιχείρηση μπορεί να δικαιολογήσει μία μεγαλύτερη τιμή στη βάση της ποιότητας του προϊόντος ή της υπηρεσίας και γρηγορότερη παράδοση και καλύτερο service μετά την πώληση.

Αυτό μπορεί να είναι ένα (USP) μοναδικό σημείο πώλησης (unique selling point) το οποίο επιτρέπει σε μια εταιρεία να πείθει τον κόσμο να αγοράζει τα προϊόντα της μολονότι η τιμή είναι ψηλότερη από την τιμή των ανταγωνιστών.

6.6 Προώθηση Πωλήσεων

Ο επιχειρηματίας έχοντας εντοπίσει μια ζήτηση για το προϊόν του και αφού το έχει τιμολογήσει πρέπει να σκεφτεί πως θα ενημερώσει τους υποψήφιους πελάτες του. Ο τρόπος προώθησης του προϊόντος του εξαρτάται από την περιοχή και το μέγεθος της αγοράς που απευθύνεται. Η καλύτερη και φθηνότερη μορφή διαφήμισης είναι η σύσταση της επιχείρησης του σε νέους πελάτες από ήδη ικανοποιημένους πελάτες. Άλλες μορφές που μπορεί να σκεφτεί για την προώθηση του προϊόντος είναι:

- ♦ Διαφήμιση σε τοπικές εφημερίδες, περιοδικά, κλαδικά φυλλάδια, κινηματογράφους, τοπικό ραδιόφωνο.
- ♦ Διανομή διαφημιστικών φυλλαδίων στην περιοχή του ή αποστολή ενημερωτικών επιστολών σε υποψήφιους πελάτες.
- ♦ Συμμετοχή της εταιρίας σε εκθέσεις που του επιτρέπει να συναντήσει προσωπικά τους υποψήφιους πελάτες.
- ♦ Διαγωνισμοί.
- ♦ Ειδικές εκπτώσεις στην τιμή ενός του νέου του προϊόντος στην αγορά για μια περίοδο.
- ♦ Ανάπτυξη των δημοσίων σχέσεων για να προσελκύσει τα κατάλληλα πρόσωπα τα οποία μπορούν να συμβάλουν στην προώθηση των πωλήσεών του.

Άλλωστε μια μεμονωμένη διαφημιστική ενέργεια δεν έχει τα ίδια αποτελέσματα με μια οργανωμένη και διαφημιστική καμπάνια.

Ακόμα η προβολή έχει σαν σκοπό να φέρει το προϊόν κοντά στον πελάτη ώστε να το γνωρίσει και να αποφασίσει να το αποκτήσει.

6.7 Ανάλυση Πρωτοβουλίας για την Υλοποίηση του Σχεδίου και Καθοδήγηση από Διάφορους φορείς.

Εφόσον ο επιχειρηματίας μελετήσει τους παράγοντες που αναφέραμε θα μπορούσε να προχωρήσει στην υλοποίηση της ιδέας του.

Αρχικά θα πρέπει να συμβουλευτεί κάποιο φοροτεχνικό σύμβουλο για την μορφή της επιχείρησης (ατομική, Ο.Ε., Ε.Ε., Ε.Π.Ε., Α.Ε.) και το είδος των λογιστικών βιβλίων που θα πρέπει να τηρεί και ότι άλλο χρειάζεται. Μια λάθος επιλογή μπορεί να αποτελέσει σοβαρά προβλήματα και να οδηγήσει σε αποτυχία.

Ακόμα χρειάζεται να ελέγξει αν μπορεί να πάρει άδεια εγκατάστασης και λειτουργίας για την επιχείρηση που θέλει να κάνει στον συγκεκριμένο χώρο ή εάν απαιτείται κάποια άλλη ειδική άδεια. Επίσης πρέπει να γνωρίζει την σχετική νομοθεσία για την πρόσληψη προσωπικού, την πληρωμή ΙΚΑ, τις διαδικασίες για άνοιγμα λογαριασμού στην τράπεζα, τις διατυπώσεις για παραγγελίες πελατών, αποστολή παραγγελιών κλπ.

Φυσικά ο επιχειρηματίας μπορεί να ζητήσει βοήθεια από διάφορους φορείς όπως ο Ελληνικός Οργανισμός Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων και χειροτεχνίας (ΕΟΜΜΕΧ), ο οποίος έχει αναλάβει από το Υπουργείο Ανάπτυξης την υλοποίηση προγράμματος για την δημιουργία νέων επιχειρήσεων. Το πρόγραμμα περιλαμβάνει μεταξύ άλλων ενισχύσεις για αγορά εξοπλισμού και ειδικών εγκαταστάσεων, για αγορά μεταφορικού μέσου και καθώς για τη διαμόρφωση των απαραίτητων χώρων εγκατάστασης του εξοπλισμού.

Άλλοι φορείς που μπορεί να συμβουλευτεί ή και να ζητήσει την βοήθειά για την δημιουργία αλλά και για την ανάπτυξη μιας επιχείρησης είναι το Κέντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης (ΚΕΤΑ) και το Κέντρο Υποδοχής Επενδυτών (ΚΥΕ). Τα οποία παρέχουν συμβουλευτικές υπηρεσίες εξατομικευμένης υποστήριξης δηλαδή συμβουλεύουν και ερευνούν τους καλύτερους τρόπους για την βελτίωση και την εξέλιξη της λειτουργίας μιας επιχείρησης.

Επιπλέον περιλαμβάνουν την αξιόπιστη ενημέρωση και πληροφόρηση όλων των ενδιαφερόμενων επενδυτών για τις δυνατότητες χρηματοδότησης μέσω προγραμμάτων του Γ' Κ.Π.Σ. και κοινοτικών πρωτοβουλιών καθώς και για θέματα επενδυτικών πρωτοβουλιών. Ακόμα βοηθούν τον επιχειρηματία στην τυποποίηση των απαιτούμενων δικαιολογητικών για την σύσταση επιχείρησης και την έκδοση της άδειας εγκατάστασης και λειτουργίας και ενημερώνουν και υποστηρίζουν τον επιχειρηματία στην ορθή συμπλήρωση των απαιτούμενων δικαιολογητικών.

6.8 Δίκτυο Ευρωπαϊκών Κέντρων Πληροφοριών Επιχειρήσεων (ΕΚΠΕ)

Ο καλύτερος σύμβουλος που μπορεί να απευθυνθεί ένας επιχειρηματίας είναι το δίκτυο των Ευρωπαϊκών Κέντρων Πληροφοριών Επιχειρήσεων (Euro info Center) το οποίο παρέχει πληροφορίες και συμβουλές σε σχέση με την Ευρωπαϊκή Κοινότητα.

Αναγνωρίζοντας την τεράστια σημασία που έχουν για την οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη της Ευρώπης οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή δημιούργησε το 1987 το δίκτυο των Ευρωπαϊκών Κέντρων Πληροφοριών για μικρομεσαίες επιχειρήσεις, προκειμένου να τις βοηθήσει να ενημερωθούν γύρω από την κοινοτική δραστηριότητα και να τις ενισχύσει στην προσπάθεια τους να παραμείνουν ανταγωνιστικές.

Αρχικά ο ρόλος των ΕΚΠΕ ήταν να παρέχουν πληροφόρηση για κοινοτικά θέματα στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Αργότερα όμως τα ΕΚΠΕ προχώρησαν στην παροχή βοήθειας, συμβουλευτικής υποστήριξης και προστιθέμενης αξίας στις επιχειρήσεις χρησιμοποιώντας διάφορους τρόπους. Ακόμα η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έχει αναθέσει στα ΕΚΠΕ να συλλέγουν και να τις μεταβιβάζουν στοιχεία από τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις σχετικά με προβλήματα που σχετίζονται με την εφαρμογή των πολιτικών και κανονισμών της Ε.Ε.

Το δίκτυο αποτελείται από 300 κέντρα τα οποία λειτουργούν σε 42 χώρες. Λειτουργούν σε φορείς υποδοχής του Δημοσίου και Ιδιωτικού Τομέα όπως Επιμελητήρια, Σύνδεσμοι Βιομηχάνων, Νομαρχίες και άλλα.

6.8.1 Υπηρεσίες που Προσφέρει το ΕΚΠΕ

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις έχουν ανάγκη την απλή και αποτελεσματική πρόσβαση στην Ευρωπαϊκή Ένωση στην νομοθεσία της, στα προγράμματα και στις ευκαιρίες που προσφέρει. Γι' αυτό δημιουργήθηκαν τα Ευρωπαϊκά Κέντρα Πληροφοριών για να παρέχουν ένα ολοκληρωμένο φάσμα υπηρεσιών υψηλής

προστιθέμενης αξίας στις επιχειρήσεις ανεξαρτήτως αντικειμένου, από το ξεκίνημα και σε όλα τα στάδια ανάπτυξης της επιχείρησης.

Το ΕΚΠΕ κάθε χώρας πληροφορεί τις επιχειρήσεις και τους φορείς του, απευθείας, με την οργάνωση σεμιναρίων, αλλά και ενημερωτικών εκστρατειών για τα προγράμματα τις πολιτικές και την κοινοτική νομοθεσία για ένα ευρύ φάσμα θεμάτων που ενδιαφέρουν την επιχείρηση όπως η χρηματοδότηση από την Ε.Ε. μέσω κοινοτικών προγραμμάτων, το ηλεκτρονικό εμπόριο, οι επιχειρηματικές συνεργασίες και αναζήτηση εταίρων, το περιβάλλον, το ευρώ, οι Δημόσιες συμβάσεις και προμήθειες, η πρόσβαση στις διεθνείς αγορές και άλλα.

Στηρίζει και καθοδηγεί τις επιχειρήσεις μέσα από το πλέγμα των σχέσεων και την δικτύωση του σε τοπικό, εθνικό και διεθνές επίπεδο για την ένταξη σε προγράμματα και για την ανάπτυξη επιχειρηματικής συνεργασίας.

Παρέχει τεχνική υποστήριξη και πληροφόρηση για το επιχειρηματικό περιβάλλον, το ισχύον νομικό πλαίσιο και πρακτικά θέματα διαδικαστικά, στις χώρες που καλύπτει το δίκτυο.

Και τέλος συμβάλλει στη διαμόρφωση πολιτικών για τις επιχειρήσεις μεταφέροντας τα προβλήματα, τα τεχνικά εμπόδια και τις δυσλειτουργίες της εσωτερικής αγοράς που εμποδίζουν την ανάπτυξη της επιχείρησης.

Επομένως εάν οι επιχειρήσεις:

- ✓ αναζητούν πληροφορίες για θέματα όπως η πολιτική, η νομοθεσία, η χρηματοδότηση ή τα προγράμματα της Ε.Ε.,
- ✓ επιθυμούν συνεργασία με κάποιον εμπορικό εταίρο ή προμηθευτή από οποιαδήποτε περιοχή της Ευρώπης,
- ✓ χρειάζονται βοήθεια για τις διαδικασίες διεθνοποίησης ή εξευρωπαϊσμού,
- ✓ και ζητούν πληροφορίες για προϊόντα ή έγγραφα

μπορούν να απευθυνθούν στο Ευρωπαϊκό Κέντρο Πληροφοριών, το οποίο μπορεί να βοηθήσει και να στηρίξει τις επιχειρήσεις για να αναπτυχθούν και να επιβιώσουν.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

Η Περίπτωση του Νομού Αρκαδίας

7.1 Ο Νομός Αρκαδίας

Ο νομός Αρκαδίας βρίσκεται στο κέντρο της Πελοποννήσου. Έχει έκταση 4.419 τετραγωνικά χιλιόμετρα και πληθυσμό 102.035 κατοίκους. Πρωτεύουσα του νομού είναι η Τρίπολη και σημαντικές κωμοπόλεις το Άστρος, η Βυτίνα, η Δημητσάνα, τα Λαγκάδια, το Λεβίδι, το Λεωνίδιο, η Μεγαλόπολη και τα Τρόπαια. Η Τρίπολη αποτελεί συγχρόνως έδρα της Περιφέρειας της Κεντρικής Πελοποννήσου και έτσι έχει εξελιχθεί σε σημαντικό διοικητικό κέντρο της Πελοποννήσου.

Το έδαφος της Αρκαδίας είναι κυρίως ορεινό με μεγαλύτερους ορεινούς όγκους το Μαίναλο με υψόμετρο 1981 μέτρα, που στην κορυφή του λειτουργεί χιονοδρομικό κέντρο (Οστρακίνα), ο Πάρνωνας και το Αρτεμίσιο. Μεγάλες πεδινές εκτάσεις είναι το οροπέδιο της Τρίπολης και το λεκανοπέδιο της Μεγαλόπολης. Ο Αλφειός ποταμός αλλά και ο Λάδωνας με τον Ερύμανθο ακόμα και ο Λούσιος συμβάλλουν τα μέγιστα στην οικονομία του νομού. Η λίμνη Τάκα είναι ένας σπουδαίος υδροβιότοπος, δίνοντας τη δυνατότητα στους κατοίκους των γειτονικών περιοχών να αρδεύουν τα κτήματά τους, ενώ η λίμνη του Μουστου αποτελεί ένα σημαντικό καταφύγιο αγρίων πτηνών στην περιοχή. Η τεχνητή λίμνη του Λάδωνα είναι πολύ σημαντική γιατί με τα νερά της κινείται το υδροηλεκτρικό εργοστάσιο και αρδεύεται ολόκληρη η κοιλάδα.

Οι δαντελωτές ακτές της Κυνουρίας με τα πεντακάθαρα νερά και τις ομορφιές της φύσης, είναι πόλος έλξης τουριστών για το καλοκαίρι. Ενώ οι σύγχρονες Ιαματικές πηγές των Λουτρών του Δήμου Ηραία φιλοξενούν κάθε χρόνο μερικές εκατοντάδες λουομένων.

Εκτός από τις φυσικές ομορφιές, η Αρκαδία έχει να επιδείξει σημαντικότερη ιστορία. Για τα βουνά της και τα ιδανικά της ελευθερίας και της εθνικής ανεξαρτησίας δόθηκαν μάχες επικές σε πολλές περιόδους. Πεδία

μαχών, τόποι ηρωικών αγώνων, αυταπάρνησης και θυσίας, κρησφύγετα και δρόμοι διαφυγής ήταν κάποτε τα σημερινά ήσυχια βοσκοτόπια, οι ρεματιές και τα φαράγγια της. Η Αρκαδία, είναι διάσπαρτη από αρχαιότητες και μνημεία (Τεγέα, Μαντινεία, Ορχομενός, Μεγαλόπολη, Καρύταινα, Λυκόσουρα, Εύα Κυνουρίας, Αρχαία Γόρτης κ.α.). Τα μουσεία της δίνουν αδιάψευστες και πλούσιες μαρτυρίες για το ξεχωριστό όγκο της ιστορικής της κληρονομιάς. Ο σημερινός ζωτικός της χώρος της χαρακτηρίζεται από σημαντική πολιτιστική κληρονομιά και παράδοση και είναι γεμάτος από πολλά αξιόλογα μοναστήρια και εκκλησίες.

Ο νομός έχει πλήρως ανεπτυγμένο οδικό και σιδηροδρομικό δίκτυο. Από την Τρίπολη περνούν όλοι οι δρόμοι προς τη Νότια και Νοτιοδυτική Πελοπόννησο. Η λειτουργία της νέας Εθνικής Οδού Τρίπολης-Αθηνών, αλλά και η επικείμενη επέκτασή της μέχρι την Καλαμάτα, είναι σημαντική για την εύκολη οδική πρόσβαση στον νομό, όπως και για την τοπική οικονομία. Τα παραλιακά θέρετρα της Αρκαδίας (Άστρος, Λεωνίδιο, Τυρός) συνδέονται με την υπόλοιπη Ελλάδα και ακτοπλοϊκώς.

7.2 Η Οικονομία στον Νομό

Όσο αναφορά την οικονομία, ο νομός βασίζεται κυρίως στη γεωργία, στην κτηνοτροφία και στον τουρισμό. Απασχολεί 29.695 άτομα όπου το 23,47% απασχολείται από τον πρωτογενή τομέα, το 15,50% από τον δευτερογενή τομέα και το 61,03% από τον τριτογενή τομέα όπου είναι και ο κυρίαρχος τομέας παραγωγής. Στον παρακάτω πίνακα μπορούμε να δούμε τον αριθμό επιχειρήσεων που υπάρχουν σε κάθε κλάδο.

Κλάδοι	Αριθμός επιχειρήσεων
Βιοτεχνίας	1245
Βιομηχανίας	3079
Εμπορίου	28
Επαγγελματιών	1844

Στα δυο μεγάλα εργοστάσια παραγωγής ηλεκτρικού ρεύματος, το υδροηλεκτρικό του Λάδωνα και το θερμοηλεκτρικό της Μεγαλόπολης, εργάζονται αρκετοί Αρκάδες. Το υπέδαφος είναι πλούσιο σε λιγνίτη (λεκάνη Μεγαλόπολης), και σε μάρμαρο (Βυτίνα, Κάψια, Πάρνωνας). Το ελατόδασος του Μαινάλου προσφέρει πολύ καλής ποιότητας ξυλεία.

Η αναπτυσσόμενη βιομηχανία του νομού στηρίζεται στην επεξεργασία προϊόντων της πρωτογενούς παραγωγής.

Υπάρχουν αρκετές βιομηχανικές και βιοτεχνικές μονάδες οι οποίες είναι εγκαταστημένες στην βιομηχανική περιοχή της Τρίπολης, η οποία δημιουργήθηκε το 1989 και ξεκίνησε να λειτουργεί το 1990. Είναι μια από τις πιο καλά οργανωμένες βιομηχανικές περιοχές της Ελλάδος. Από την συνολική της έκταση το 52% καλύπτεται από 38 βιομηχανικές και βιοτεχνικές επιχειρήσεις διαφόρων κλάδων.

Ακόμα σημαντικό ρόλο παίζουν οι οικογενειακές επιχειρήσεις, όπως κατασκευής έργων λαϊκής τέχνης (ξυλόγλυπτα-υφαντά), παραδοσιακά προϊόντα (χυλοπίτες-τραχανάς κλπ), βιολογικά προϊόντα (κρασί-λάδι κά.).

Οι κυριότεροι κλάδοι του νομού είναι ο κλάδος γεωργίας, κατασκευών, βιομηχανίας ποτών και τροφίμων, εμπορίου, ξενοδοχείων και χερσαίων μεταφορών μέσω αγωγών.

Παρ' όλα αυτά ο νομός Αρκαδίας αντιμετωπίζει αρκετά προβλήματα. Η ανεργία βρίσκεται σε υψηλό επίπεδο κυρίως στους νέους, οι κτηνοτρόφοι βρίσκονται αβοήθητοι, οι περικοπές στις επιδοτήσεις του λαδιού είναι συχνές, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις βρίσκονται σε μαρασμό, το σιδηροδρομικό δίκτυο είναι σε άθλια κατάσταση, τα χωριά ερημώνουν με αποτέλεσμα να σταματούν οι καλλιέργειες. Αποτέλεσμα αυτής της κατάστασης είναι να υποχωρεί συνεχώς ο νομός σε επίπεδο ανάπτυξης. Η ανυπαρξία ευκαιριών οδηγεί στην μετανάστευση και στην πληθυσμιακή συρρίκνωση. Στην τελευταία απογραφή η Αρκαδία παρουσιάζει την μεγαλύτερη μείωση σε όλη τη χώρα κατά 15%.

7.3 Προγράμματα που Ενισχύουν τις ΜΜΕ του Νομού

7.3.1 Πρόγραμμα Ενίσχυσης Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων του Εμπορίου

Το πρόγραμμα αυτό αποσκοπεί στην αναβάθμιση και ανακαίνιση του χώρου, στον εκσυγχρονισμό και την ενίσχυση ανταγωνιστικότητας πολύ μικρών εμπορικών επιχειρήσεων. Το πρόγραμμα συγχρηματοδοτείται από το ΕΤΠΑ κατά 50% και 50% από το Ελληνικό Δημόσιο. Δικαίωμα συμμετοχής έχουν οι εμπορικές επιχειρήσεις με τις εξής προϋποθέσεις:

- ✓ Να έχουν κέντρο άσκησης της δραστηριότητας τους μέσα στα όρια της ελληνικής επικράτειας.
- ✓ Να λειτουργούν νόμιμα.
- ✓ Να έχουν έναρξη λειτουργίας πριν την 1^η Ιανουαρίου 2002.
- ✓ Να εμφανίζουν την τελευταία τριετία θετικό μέσω όρο κερδών προ αποσβέσεων και φόρων.
- ✓ Είναι σε θέση να προσκομίσουν πιστοποιητικά ασφαλιστικής και φορολογικής ενημερότητας.
- ✓ Να είναι εγγεγραμμένες στο εμπορικό ή επαγγελματικό τμήμα του επιμελητηρίου του νομού.

Οι δαπάνες που καλύπτονται είναι κτιριακές εγκαταστάσεις, προμήθεια μηχανολογικού, μηχανογραφικού εξοπλισμού και εξοπλισμού ποιοτικού ελέγχου, προμήθεια μεταφορικού μέσου, δαπάνες πιστοποίησης διαχειριστικών συστημάτων, δαπάνες εκτέλεσης διαφημιστικών εκστρατειών, δαπάνες συμμετοχής σε εκθέσεις και αμοιβές συμβούλων. Στον παρακάτω πίνακα μπορούμε να δούμε το ποσοστό χρηματοδότησης.

Επιλέξιμη Κατηγορία	Μεμονωμένες Επιχειρήσεις ποσά σε €	Συνεργαζόμενες Επιχειρήσεις
Επενδύσεις σε πάγια	Έως 100.000€	Έως 150.000€ ανά επιχείρηση
Αύλες επενδύσεις	Έως 30.000€	Έως 50.000 ανά

7.3.2 Επέκταση και Εκσυγχρονισμός των ΜΜΕ

Οι δράσεις του Μέτρου αυτού αναφέρονται στην ενίσχυση των ΜΜΕ κυρίως μεταποιητικών αλλά και εμπορικών που συνδέονται άμεσα με την μεταποίηση για τον εκσυγχρονισμό της παραγωγικής, διοικητικής και οργανωτικής λειτουργίας τους, την ανάπτυξη της εξαγωγικής δραστηριότητας και την δημιουργία υποδομών για την προστασία του περιβάλλοντος και συνθηκών υγιεινής για τους εργαζόμενους.

Στο πλαίσιο του Μέτρου εντάσσονται επίσης δράσεις στήριξης της εξαγωγικής δραστηριότητας, μέσω της συλλογικής ή και μεμονωμένης προώθησης των προϊόντων της Περιφέρειας, με στόχο την ανταγωνιστική παρουσία τους στις διεθνείς αγορές. Βασικός σκοπός του Μέτρου είναι η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων μέσω του παραγωγικού και διοικητικού τους εκσυγχρονισμού και της αύξησης του πάγιου κεφαλαίου τους.

Ο προϋπολογισμός της δημόσιας δαπάνης του Μέτρου ανέρχεται στο 10% περίπου του προϋπολογισμού της δημόσιας δαπάνης ή στο 3,9% περίπου της συνολικής δημόσιας δαπάνης του Προγράμματος.

7.3.3 Ενίσχυση Ανταγωνιστικότητας Τουριστικών ΜΜΕ

Στόχος του Προγράμματος είναι η ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας των ΜΜΕ όλων των κλάδων του Τουριστικού Τομέα, μέσω της ενίσχυσης επιχειρηματικών σχεδίων ΜΜΕ, που θα περιλαμβάνουν συνδυασμένες οργανωτικές δράσεις με αναμενόμενο αποτέλεσμα τη βελτίωση της οργάνωσης των ΜΜΕ και την αναβαθμισμένη παρουσία τους στις αγορές τους. Η χρηματοδοτική ενίσχυση ανέρχεται σε ποσοστό 40% επί του εγκεκριμένου προϋπολογισμού. Το υπόλοιπο 60% καλύπτεται είτε με ιδιωτική συμμετοχή των επενδυτών, είτε με τραπεζικό δανεισμό.

Οι επιλέξιμες ενέργειες που χρηματοδοτούνται είναι η έρευνα αγοράς, η αναδιοργάνωση, αυτοματοποίηση και ηλεκτρονική δικτύωση, η προβολή, η δημιουργία κοινών τουριστικών πακέτων και οι συνενώσεις ΜΜΕ.

Στο πρόγραμμα μπορούν να συμμετάσχουν ξενοδοχεία, ενοικιαζόμενα επιπλωμένα δωμάτια και διαμερίσματα, τουριστικά γραφεία και τουριστικές επιχειρήσεις οδικών μεταφορών, επιχειρήσεις εκμίσθωσης αυτοκινήτων Ι.Χ., τουριστικές επιπλωμένες επαύλεις, τουριστικές επιπλωμένες κατοικίες και καταστήματα τουριστικών ειδών, εφόσον διαθέτουν ειδικό σήμα ΕΟΤ.

ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Όπως είδαμε οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι η ραχοκοκαλιά της ελληνικής οικονομίας και στην δεκαετία του '80 αναδείχτηκαν ως η κινητήρια δύναμη που κράτησε την οικονομία σε εκείνη την δύσκολη περίοδο και δημιούργησε νέες θέσεις εργασίας και οικονομικό αποτέλεσμα.

Παρ' όλα αυτά οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν αρκετά προβλήματα. Προβλήματα οργανωτικά, οικονομικά, ανταγωνισμού, ανάπτυξης και άλλα. Όμως υπάρχουν διάφοροι φορείς που μπορούν να συμβάλλουν και να βοηθήσουν τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις για να μπορέσουν να επιβιώσουν.

Τέτοιοι φορείς είναι τα ειδικά προγράμματα του υπουργείου ανάπτυξης, ο ΕΟΜΜΕΧ, ο επενδυτικός νόμος 3299/2004, οι τράπεζες, το ΤΕΜΠΕ, υποστήριξη από την Ευρωπαϊκή Ένωση όπου οι επιχειρήσεις μπορούν να χρηματοδοτηθούν για πάγια στοιχεία, για το αρχικό κεφάλαιο κίνησης κλπ. Υπάρχουν και άλλοι φορείς οι οποίοι προσφέρουν πληροφορίες και υποστηρίζουν τις επιχειρήσεις ενημερώνοντας για χρηματοδοτικά προγράμματα και τις βοηθάνε να αναπτυχθούν. Ορισμένοι από αυτούς τους φορείς είναι το δίκτυο ΕΚΠΕ, τα ΚΥΕ κλπ.

Οι περισσότερες επιχειρήσεις δηλαδή το 94% των επιχειρήσεων είναι πολύ μικρές και απασχολούν μέχρι 5 άτομα ενώ το 75% είναι οικογενειακές επιχειρήσεις. Αυτές οι επιχειρήσεις έχουν την δυνατότητα να ελίσσονται. Μπορούμε να πούμε ότι δημιουργούνται κάθε χρόνο περίπου 60.000-70.000 νέες επιχειρήσεις αλλά ταυτόχρονα και ένας αντίστοιχος αριθμός κλείνει.

Αυτό οφείλεται στο ότι οι άνθρωποι αυτοί που είναι ιδιοκτήτες μιας ΜΜΕ είναι κάτω του μορφωτικού επιπέδου χωρίς στοιχειώδης γνώσεις διοίκησης, τεχνολογίας, οργάνωσης και κυρίως οι οικογενειακές επιχειρήσεις. Ακόμα δεν ενδιαφέρονται να μάθουν για τα διάφορα οικονομικά προγράμματα που δίνει το κράτος σε συνεργασία με την Ευρωπαϊκή Ένωση για την επιβίωση των επιχειρήσεων τους. Αυτό συμβαίνει γιατί το χαμηλό μορφωτικό επίπεδο που έχουν, τους κάνει να είναι αρνητικοί και καχύποπτοι προς τα προγράμματα αυτά. Και οι τράπεζες απαιτούν αρκετά για να δανειοδοτήσουν μια επιχείρηση όπως η υποθήκη ενός ακινήτου έτσι ώστε ο επιχειρηματίας να μπορέσει να πραγματοποιήσει τις επιχειρηματικές του δραστηριότητες.

Επίσης ένας ιδιοκτήτης μιας οποιασδήποτε επιχείρησης που δεν διαθέτει αρκετά κεφάλαια δεν είναι εύκολο να κάνει μια στοιχειώδη έρευνα αγοράς και πολύ περισσότερο μια έρευνα στην διεθνή αγορά. Από τα παραπάνω προκύπτει ότι οι μικρομεσαίοι επιχειρηματίες δεν έχουν γερές χρηματοοικονομικές βάσεις με αποτέλεσμα να δημιουργούνται προβλήματα και να οδηγούν την επιχείρηση προς την αποτυχία.

Όπως είδαμε όμως, το κράτος γνωρίζει πόσο σημαντικές είναι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις για την οικονομία και στηρίζει την επιχειρηματικότητα των ΜΜΕ με την εκμετάλλευση του Γ' ΚΠΣ, διαθέτοντας από αυτό 5 δις ευρώ για την βελτίωση της παραγωγικότητας και της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων. Και αρκετές από τις παραπάνω επιχειρήσεις μέσω του προγράμματος «Ανταγωνιστικότητας» και των περιφερειακών επιχειρησιακών προγραμμάτων έχουν χρηματοδοτηθεί και έχουν επιβιώσει στον χρόνο και υπάρχουν μεγάλες πιθανότητες να συνεχίσουν να υπάρχουν.

Ακόμα τα ΚΥΕ, τα ΚΕΤΑ και το δίκτυο ΕΚΠΕ μπορούν να υποστηρίξουν και να βοηθήσουν τον επενδυτή αλλά και την λειτουργία των μικρομεσαίων επιχειρήσεων για να έχουν πρόσβαση στην γνώση, στην πληροφόρηση και στην επιχειρηματικότητα έτσι ώστε να ξεπεράσουν τα προβλήματα και να επιβιώσουν, αρκεί οι επιχειρηματίες να μην είναι αρνητικοί ως προς αυτά.

Σήμερα, η τεχνολογία μας δίνει τεράστιες δυνατότητες να ενισχύσουμε τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις και να βελτιώσουμε την ανταγωνιστικότητά τους. Οι ΜΜΕ βελτιώνοντας την παραγωγικότητα, αξιοποιώντας την νέα τεχνολογία, την καινοτομία και αποκτώντας την ικανότητα να σχεδιάζουν και να είναι εξωστρεφείς μπορούν να γίνουν ανταγωνιστικές.

Γ' αυτό το κράτος θα πρέπει να βελτιώσει τις πηγές χρηματοδότησης δηλαδή να μπορούν περισσότερες επιχειρήσεις να χρηματοδοτούνται από τα προγράμματα χωρίς να ζητούν πολλές απαιτήσεις από αυτές και να προωθήσει εναλλακτικές δυνατότητες χρηματοδότησης αντί των τραπεζικών δανείων, και να διευκολύνει τις επιχειρήσεις με διάφορους τρόπους έτσι ώστε να μπορούν να βρίσκουν και να χρησιμοποιούν τις πηγές αυτές.

Και τέλος ας μην ξεχνάμε ότι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι ο φυσικός χώρος ανάπτυξης της παραγωγικής δραστηριότητας με ιδιαίτερο χαρακτηριστικό την καταπολέμηση της ανεργίας.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Κανελλόπουλος Κ. Χαράλαμπος, Διοίκηση Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων και Επιχειρηματικότητα, Αθήνα 1994.
- Πετράκης Ε. Παν., Επιχειρηματικότητα και Ανάπτυξη, Εκδόσεις Παπαζήση, 1996.
- Ρούτουλας Τ. Α., Αγορά και Επιχειρηματικότητα, Αθήνα 2004.

ΑΛΛΕΣ ΠΗΓΕΣ

- Εκθέσεις 1988-1992, Μικρομεσαίες Μεταποιητικές Επιχειρήσεις, Αθήνα 1989.
- Επί, Μηνιαία Έκδοση Επικοινωνίας του Επιμελητηρίου Αρκαδίας, Τεύχος 25.
- Επί, Μηνιαία Έκδοση Επικοινωνίας του Επιμελητηρίου Αρκαδίας, Τεύχος 27.
- Επί, Μηνιαία Έκδοση Επικοινωνίας του Επιμελητηρίου Αρκαδίας, Τεύχος 28.
- Νόμος 3299/2004, Φ.Ε.Κ. 261, Τεύχος Α', 23-12-2004.
- Σημειώσεις από Εμπορική Τράπεζα.

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΙ ΤΟΠΟΙ

- www.antagonistikotita.gr
- www.eommex.gr
- www.eic.gr
- www.inarcadia.gr
- www.infopeloponnisos.gr
- www.qo-online.gr
- www.ypan.gr

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Τι είναι το Γ΄ Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης

Είναι το μεγαλύτερο αναπτυξιακό πρόγραμμα της χώρας μας. Το Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης μας δίνει τη δυνατότητα να ολοκληρώσουμε όλα εκείνα τα έργα και τις παρεμβάσεις που χρειάζεται η Ελλάδα σήμερα αλλά και τις επόμενες δεκαετίες στο κέντρο και κυρίως στην περιφέρεια.

Σχεδιάστηκε από την Ελλάδα και υλοποιείται με την συγχρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Το Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης αφορά όλους τους πολίτες και όλους τους τομείς της καθημερινής ζωής.

Το Γ΄ ΚΠΣ χωρίζεται σε δύο μεγάλες κατηγορίες προγραμμάτων: Στα Τομεακά Επιχειρησιακά Προγράμματα (ένα για κάθε συγκεκριμένο τομέα δραστηριότητας) και τα Περιφερειακά Επιχειρησιακά Προγράμματα (ένα για κάθε μία από τις 13 περιφέρειες της χώρας).

Τα Επιχειρησιακά Προγράμματα του Γ΄ ΚΠΣ απευθύνονται τόσο στον δημόσιο τομέα π.χ. για έργα που αφορούν την ανάπτυξη υποδομών και τη βελτίωση υπηρεσιών προς τον πολίτη όσο και σε ιδιώτες (φυσικά ή νομικά πρόσωπα) για προγράμματα που αφορούν επιχειρήσεις, αγρότες, νέους, ανέργους κλπ.

Πώς συμμετέχει η Ευρωπαϊκή Ένωση στη χρηματοδότηση του Γ΄ Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης;

Οι συνολικοί πόροι του Γ΄ Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης (ΚΠΣ) και του Ταμείου Συνοχής (που συγχρηματοδοτεί τα μεγάλα έργα Περιβάλλοντος και Μεταφορών) είναι 47,54 δισεκατομμύρια ευρώ και περιλαμβάνουν εθνικούς και κοινοτικούς πόρους ύψους 36,68 δισεκατομμυρίων ευρώ (δημόσια δαπάνη), καθώς και 10,86 δισεκατομμύρια ευρώ ιδιωτική συμμετοχή. Παράλληλα, σημαντικοί πόροι ύψους 117,38 εκατομμυρίων ευρώ θα αντληθούν μέσω των τεσσάρων Κοινοτικών Πρωτοβουλιών. Η συνολική κοινοτική συμμετοχή τόσο για το ΚΠΣ όσο και για το Ταμείο Συνοχής και τις Κοινοτικές Πρωτοβουλίες ανέρχεται σε 25 δισεκατομμύρια ευρώ (σε τιμές 1999).



ΑΙΤΗΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

ΠΡΟΣΟΧΗ

Η αίτηση και τα έντυπα Ε3 και Ε7 της τελευταίας φορολογικής δήλωσης της επιχείρησης αποστέλλονται μόνον με συστημένη επιστολή στην διεύθυνση:

ΕΟΜΜΕΧ - Ταχ. Θυρίδα 14025 - Ξενίας 16 & Έβρου - Αθήνα 11528

ΚΩΔΙΚΟΣ ΦΑΚΕΛΟΥ *

ΑΡΙΘΜ. ΣΥΣΤΗΜ/ΝΟΥ *

ΗΜΕΡ/ΝΙΑ ΣΥΣΤΗΜ/ΝΟΥ *

(* συμπληρώνεται από την υπηρεσία)

1. ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

1. Επωνυμία:

2. Νομική Μορφή:

Ατομική

ΟΕ

ΕΕ

ΕΠΕ

ΑΕ

ΑΛΛΗ

(να αναφερθεί)

3. Διακριτικός Τίτλος:

4. Έδρα Επιχ/σης:

(Οδός)

(Αριθμός)

(ΤΚ)

(Δήμος ή Κοινότητα)

(Νομός)

5. Τηλέφωνο:

6. Fax:

(να αναφέρεται ο κωδικός κλήσης της περιοχής)

7. Υπεύθυνος:

2. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ / ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

8. Αντικείμενο Δραστηριότητας:

9. Κ. Α. Δ. (Έντυπο Ε3-πεδίο 705):

11. Έτος ίδρυσης:

10. Κ. Α. Δ. (Έντυπο Ε3-πεδίο 761):

12. Αριθμός προσωπικού

Σύνολο:

Ανδρες:

Γυναίκες:

Ατομα με ειδικές ανάγκες:

13. Κύκλος Εργασιών (€):

14. Οικονομικό Έτος:

Μήνες (που πραγματοποιήθηκε ο Κύκλος Εργασιών):

15. Α. Φ. Μ. :

16. Δ.Ο.Υ. :



3. ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΗΣ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟΥ

17. Σημερινή χρήση : Καμία χρήση Σύνδεση με Διαδίκτυο - Χρήση ηλεκτρ. ταχυδρομείου (e-mail)

18. Διεύθυνση ηλεκτρ. ταχυδρομείου (e-mail):

19. Από ποιο έτος χρησιμοποιείτε e-mail:

4. ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

20. Αγορά Εξοπλισμού και Υπηρεσιών (Κατηγορία 1)

21. Ανάπτυξη Εταιρικής Παρουσίασης στο Διαδίκτυο (Κατηγορία 2)

5. ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΗΛΩΣΗ (Ν. 1599/86)

Ως νόμιμος εκπρόσωπος της επιχείρησης δηλώνω υπεύθυνα, σύμφωνα με το νόμο 1599/86 ότι:

- ο όλα τα στοιχεία της αίτησης και των εντύπων Ε3 και Ε7 είναι αληθινά.
- ο κανένα τμήμα της προβλεπόμενης επένδυσης δεν έχει ήδη εκτελεσθεί.
- ο τα απαιτούμενα για την υλοποίηση της επένδυσης ίδια κονδύλια είναι εξασφαλισμένα.
- ο οποιαδήποτε αλλαγή των ανωτέρω στοιχείων θα δηλωθεί αμέσως στον ΕΟΜΜΕΧ, με αναφορά στην αιτία της αλλαγής και την αντίστοιχη ημερομηνία.
- ο αποδέχομαι τη διασταύρωση των στοιχείων που δηλώνονται από το πληροφοριακό σύστημα TAXIS και τα συστήματα των ασφαλιστικών οργανισμών.
- ο γνωρίζω τους περιορισμούς που ισχύουν για τις κρατικές ενισχύσεις de minimis, ότι δηλαδή το συνολικό ύψος των ενισχύσεων de minimis που έχω λάβει ή έχω την δυνατότητα να λάβω δεν πρέπει να υπερβαίνει τα 100.000 € για μια τριετία, με αφετηρία τον χρόνο καταβολής της πρώτης ενίσχυσης de minimis.

Ημερομηνία : __ / __ / ____

Ο Νόμιμος Εκπρόσωπος

(ονοματεπώνυμο, υπογραφή, σφραγίδα)

6. ΟΔΗΓΙΕΣ

- Πριν συμπληρώσετε το έντυπο, βεβαιωθείτε ότι η δραστηριότητα της επιχείρησής σας εμπίπτει στους επιλέξιμους κλάδους του προγράμματος (αναφέρονται στο ενημερωτικό έντυπο του προγράμματος).
- Συμπληρώστε απαραίτητα όλα τα στοιχεία της αίτησης (αιτήσεις με ελλιπή στοιχεία δεν αξιολογούνται και τίθενται στο αρχείο).
- Τα στοιχεία με αρίθμηση 1, 2, 3, 4, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15 & 16 θα πρέπει να εμφανίζονται ακριβώς όπως εμφανίζονται στα έντυπα Ε3 και Ε7 της τελευταίας σας φορολογικής δήλωσης. Σε περίπτωση που κάποιο στοιχείο έχει αλλάξει, θα πρέπει να αναφέρεται όπως αυτό εμφανίζεται στην τελευταία συναλλαγή με την Εφορία.
- Όλα τα στοιχεία της αίτησης συμπληρώνονται με κεφαλαία γράμματα. Όπου απαιτείται σημειώστε "X" στο αντίστοιχο τετράγωνο.

ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗΣ ΠΕΡΙΟΧΗΣ ΤΡΙΠΟΛΗΣ

Επωνυμία Επιχείρησης	Αντικείμενο Εργασιών	Επικοινωνία
ΑΚΡΟ ΑΕΒΕ	Βιομηχανία Πρεσσαριστών Εξαρτημάτων	Χριστοδουλόπουλος Γεώργιος τηλ. 2710-234868 fax 2710- 221884
ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ Σ. & ΣΙΑ Ο.Ε.	Επεξεργασία - Τυποποίηση Κατεψυγμένων προϊόντων	Τρικότσουλα Έφη τηλ & fax 2710-221772
ΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	Πλυντήρια - Στεγνώτηρια	Αντωνόπουλος Γεώργιος τηλ. 2710-241883
ΑΡΚΑΔΙΚΗ ΕΠΙΠΛΟΠΟΙΙΑ	Έπιπλα Κουζίνας	Τότσης Ηλίας τηλ. 2710-232670 fax 2710-227243
ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ	Μεταλλικές Κατασκευές	Βασιλόπουλος Δημήτριος τηλ. & fax 2710-222436
ΒΕΡΓΟΠΟΥΛΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ	Αλουμινοκατασκευές	Βεργόπουλος Νικόλαος τηλ. 2710-224400 fax 2710-224416
ΒΙΟΔΕΡΜ ΑΒΕΕ	Επεξεργασία Δερμάτων	Μεγρέμης Δημήτριος τηλ. 2710-243102 fax 2710-243100
ΒΛΑΧΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ	Πόρτες, Ντουλάπες, Έπιπλα Κουζίνας, Σκάλες, Κουφώματα	Βλάχος Χρήστος τηλ. & fax 2710-233185
ΒΡΑΤΙΜΟΣ- ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΟΕ	Βιομηχανία Ξύλου- Εμποτιστήριο	Βράτιμος Ολύμπιος τηλ. 2710-227217 fax 2710-227219
ΓΕΩΡΓΙΩΝΗ ΑΦΟΙ ΟΕ	Βιοτεχνία Στρωμάτων	τηλ. 2710-238707 fax 2710-237023
ΔΑΛΜΑΡΗΣ ΑΕ	Πτηνοτροφείο-Σφαγείο	Δάλμαρης Παναγιώτης τηλ. & fax 2710-221740
ΕΚΟ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΥΓΡΑΕΡΙΟΥ	Εγκατάσταση Υγραερίου	Δεληγιάννης τηλ. & fax 2710-226484
ΕΠΕΚΤΑΣΗ-ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΑΡΚΑΔΙΑΣ ΑΕ	Τεχνική Κατασκευαστική Εταιρεία	Παπαπαναγιωτάκη Σοφία τηλ. 2710-224713 fax 2710-223004
ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	Ηλιακοί Θερμοσίφωνες	Καραγιάννης Γεώργιος τηλ. & fax 2710-227668
ΚΑΡΥΔΗΣ ΒΑΣ. & ΣΙΑ ΟΕ	Εκδόσεις	Καρύδης Βασίλειος

		τηλ. 2710-223390 fax 2710-231890
ΚΟΝΤΑΡΓΥΡΗΣ ΙΩΑΝ. & ΔΗΜ. ΟΕ	"Αργός" Πρακτορείο Διανομής Τύπου	Κονταργύρης Ιωάννης τηλ. 2710-238075 fax 2710-243317
ΚΟΡΟΔΗΜΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	Αποθήκευση Καυσίμων	Κοροδήμος Ιωάννης τηλ. & fax 2710-225764
ΚΟΥΝΑΣ ΔΗΜ & ΣΙΑ ΟΕ	Πλαστικά Εξαρτήματα ΡV	Δάμης Λεωνίδας τηλ. 2710-238228 fax 2710-242913
ΛΑΡΣΙΝΟΣ ΑΕ	Έτοιμο Σκυρόδεμα	Αναστασάκης Δημήτριος τηλ. 2710-221190 fax 2710-221192
ΜΑΖΩΜΕΝΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	Κατασκευή & Εμπορία Αγροτικών Μηχανημάτων	Μαζωμένος Ιωάννης τηλ. 2710-225137 fax 2710-225912
ΜΑΝΙΑΤΗΣ Δ. ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΗΣ Ε. ΟΕ	Κουφώματα Έπιπλα Κουζίνας	Μανιάτης Δημήτριος τηλ. 2710-225733 fax 2710-235976
ΜΕΛΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ	Προϊόντα Τσιμέντου	Μελής Νικόλαος τηλ. 2710-237367 fax 2710-243191
ΜΕΔΟΛΙΟ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΕΠΕ	Τυποποίηση -Εξαγωγή Ελαίων & Λαδιού	Στασινόπουλος Δημήτριος τηλ. 2710-221450 fax 2710-221453
ΜΠΟΓΓΗ ΜΑΡΙΑ- ΣΟΥΛΕΛΕΣ ΧΡΗΣΤΟΣ	Παγοποιείο- Αντιπροσωπείες- Παγωτά- Γλυκά.	Μπόγρη Μαρία τηλ. & fax 2710-233147
ΜΠΟΚΟΛΑΣ Κ.- ΜΠΟΚΟΛΑ Β. ΟΕ	Βιοτεχνία Ασφαλτικών Μειγμάτων	Μπόκολας Κωνσταντίνος τηλ. 2710-242418 fax 2710-242398
ΜΠΟΥΡΤΣΟΥΚΛΗΣ ΑΝΔΡΕΑΣ	Κατασκευές Αλουμινίου & Σιδήρου.	Μπουρτσουκλής Ανδρέας τηλ 2710-232125
ΝΕΤΟΙΛ SA	Ασφαλτικά Γαλακτώματα	Παπαγιάννης Σωτήριος τηλ. & fax 2710-227330
ΞΟΥΡΗΣ ΚΩΝΣΤ.&ΥΙΟΣ ΟΕ	Αγροτικά Μηχανήματα	Ξουρής Κωνσταντίνος τηλ. & fax 2710-236000
ΟΙΚΟΝΟΜΟΠΟΥΛΟΙ ΑΦΟΙ ΕΕ	Βιομηχανία Επεξεργασίας Ξύλου	Οικονομόπουλος Αντώνιος τηλ. 2710-234849 fax 2710-222662
ΠΑΛΥΒΟΣ Π.& ΣΙΑ ΟΕ	Πλεκτήριο	Παλυβός Παναγιώτης

		τηλ. 27970-22584 fax 27970-22104
ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ	Βιοτεχνία Ταπήτων- Καθαριστήρια	Παπαγιαννόπουλος Παναγιώτης τηλ 2710-233822 fax 2710-221827
ΠΑΠΑΛΑΜΠΡΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ & ΣΙΑ	Βιοτεχνία Ξύλου & κατασκευής Στροφείων	Παπαλάμπρος Ιωάννης τηλ. 2710-222725 fax 2710-234657
ΠΟΚΑΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ / BP-SUPER HEAT	Πετρέλαιο Θέρμανσης	Πόκας Θεόδωρος τηλ. 2710-224105
ΠΡΟΜΑΡ ΟΕ	Προϊόντα Μαρμάρου	Δημητρακόπουλος Παναγιώτης τηλ. 2710-237340 fax 2710-221870
ΡΟΚΑΣ Χ. ΑΒΕΕ	Μεταλλοβιομηχανία	Μανιάτης Νικόλαος τηλ. 2710-237863 fax 2710-226001
ΣΟΥΠΟΣ ΑΒΕΕ	Διανομές Αντιπροσωπείες	Σούπος Παναγιώτης τηλ. 2710-241970 fax 2710-231206
ΣΦΑΓΕΙΑ ΤΡΙΠΟΛΕΩΣ- ΜΠΟΥΖΑΛΑΣ ΟΕ	Σφαγεία	Μπουζαλάς Σωκράτης τηλ. 2710-243333 fax 2710-238581
ΣΥΡΙΟΣ ΑΝΔΡΕΑΣ	Είδη Θέρμανσης- Είδη Εξοχής	Σύριος Ανδρέας τηλ. 2710-222679 fax 2710-222484
ΤΕΜΗΚ - ΑΦΟΙ ΤΣΙΑΒΟΥ ΟΕ	Ηλεκτρικοί Πίνακες- Ηλεκτρολογικός Εξοπλισμός	Τσιάβος Ιωάννης τηλ. 2710-226076 fax 2710-241069
ΤΕΧΝΟΚΑΡΤ ΑΒΕΕ	Βιομηχανία Παραγωγής Χάρτου	Λαγός Νικόλαος τηλ. 2710-239250 fax 2710-233373
ΤΡΑΥΛΟΣ ΚΩΝ & ΣΙΑ ΟΕ	Ζωοτροφές	Τραυλός Κωνσταντίνος τηλ. 2710-226588 fax 2710-241370
ΤΣΕΚΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΕΠΕ	Παραγωγή Ζωοτροφών - Βαμβοκόπιτας	Τσέκας Γεώργιος τηλ. & fax 2710-237063
ΤΣΙΩΡΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ	Βιοτεχνία Ξύλινων Παλετών	Τσιώρος Παναγιώτης τηλ. & fax 2710-234934
ΥΦΑΝΤΗΣ Α. & Χ. ΑΒΕΕ	Κέντρο Διανομής Αλλαντικών	Πτωχός Νικόλαος τηλ. 2710-242466 fax 2710-227301

ΦΑΤΟΥΡΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	Τζάμια Κρύσταλλα	Φατούρος Γεώργιος τηλ. 2710-238020
HOBBY TRANS AME	Διεθνείς Μεταφορές	Σούπος Παναγιώτης τηλ. & fax 2710-231206
ΨΥΓΕΙΑ ΑΡΚΑΔΙΑΣ ΔΗΜΗΤΑΚΟΠΟΥΛΟΙ ΑΕ	Ψυγεία Συσκευαστήρια	Δημητρόπουλος Εμμανουήλ τηλ. 2710-223206 fax 2710-235128

ΝΟΜΟΣ ΑΡΚΑΔΙΑΣ

ΠΡΩΤΟΓΕΝΗΣ ΤΟΜΕΑΣ

ΚΛΑΔΟΣ ΓΕΩΡΓΙΑΣ

Έκταση αγροτικής γης: 693,3 χιλ. στρεμ.
Από την συνολική έκταση του νομού:

Πεδινή	8,82 %	Ημιορεινή	28,62 %	Ορεινή	62,56%
Κύρια παραγόμενα προϊόντα πρωτογενούς τομέα (έτος 2000)					
Προϊόν	Ποσότητα (τόνοι)				
Πατάτες	47.016				
Γάλα	29.090				
Σιτάρι	13.117				
Τομάτες	11.843				
Μήλα	11.226				

Παραγωγή προϊόντων βιολογικής καλλιέργειας:
Έκταση γης: 604.603,5 στρεμ.
Βασικά είδη: Αμπέλι/Οινοποίηση, Κάστανο, Ελιά, Καρύδι

ΔΕΥΤΕΡΟΓΕΝΗΣ ΤΟΜΕΑΣ

Κυριότερα ορυκτά: Μάρμαρο
Αριθμός βιομηχανικών - βιοτεχνικών καταστημάτων (έτος 2001): 523

Κυριότεροι κλάδοι (έτος 2000)	
Κλάδος	Αξία Πωλήσεων (εκ. Ευρώ)
Κατασκευές	40,26
Βιομηχανία Τροφίμων & Ποτών	17,87

ΤΡΙΤΟΓΕΝΗΣ ΤΟΜΕΑΣ

Κυριότεροι κλάδοι (έτος 2001)

Κλάδος	Αριθμός επιχειρήσεων
Εμπόριο	2.050
Ξενοδοχεία (κλίνες) (έτος 2003)	50.1833
Χερσαίες μεταφορές μέσω αγωγών	394