

**ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ  
ΠΕΛΛΟΠΟΝΗΣΟΥ  
ΤΜΗΜΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΑΙ  
ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ  
ΣΠΟΥΔΑΣΤΗΣ : ΤΣΙΡΗΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ  
ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: ΜΑΚΡΗΣ ΗΛΙΑΣ**



**ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ  
«ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ  
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ»**



## **ΚΑΛΑΜΑΤΑ 2016-2017**

**ΔΗΛΩΣΗ ΜΗ ΛΟΓΟΚΛΟΠΗΣ ΚΑΙ  
ΑΝΑΛΗΨΗΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ**

Με πλήρη επίγνωση των συνεπειών του νόμου περί πνευματικών δικαιωμάτων, δηλώνω ενυπογράφως ότι είμαι αποκλειστικός συγγραφέας της παρούσας Πτυχιακής Εργασίας, για την ολοκλήρωση της οποίας κάθε βοήθεια είναι πλήρως αναγνωρισμένη και αναφέρεται λεπτομερώς στην εργασία αυτή. Έχω αναφέρει πλήρως και με σαφείς αναφορές, όλες τις πηγές χρήσης δεδομένων, απόψεων, θέσεων και προτάσεων, ιδεών και λεκτικών αναφορών, είτε κατά κυριολεξία είτε βάσει επιστημονικής παράφρασης. Αναλαμβάνω την προσωπική και ατομική ευθύνη ότι σε περίπτωση αποτυχίας στην υλοποίηση των ανωτέρω δηλωθέντων στοιχείων, είμαι υπόλογος έναντι λογοκλοπής, γεγονός που σημαίνει αποτυχία στην Πτυχιακή μου Εργασία και κατά συνέπεια αποτυχία απόκτησης του Τίτλου Σπουδών, πέραν των λοιπών συνεπειών του νόμου περί πνευματικών δικαιωμάτων. Δηλώνω, συνεπώς, ότι αυτή η Πτυχιακή Εργασία προετοιμάστηκε και ολοκληρώθηκε από εμένα προσωπικά και αποκλειστικά και ότι, αναλαμβάνω πλήρως όλες τις συνέπειες του νόμου στην περίπτωση κατά την οποία αποδειχθεί, διαχρονικά, ότι η εργασία αυτή ή τμήμα της δεν μου ανήκει διότι είναι προϊόν λογοκλοπής άλλης πνευματικής ιδιοκτησίας.

Όνομα & Επώνυμο Συγγραφέα (Με Κεφαλαία):

Υπογραφή (Ολογράφως, χωρίς μονογραφή):

**ΤΣΙΡΗΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ**

Ημερομηνία (Ημέρα – Μήνας – Έτος):

**19/05/2017**

## **ΠΕΡΙΛΗΨΗ**

Σκοπός της παρούσας εργασίας είναι να μελετηθούν οι πηγές και οι τρόποι χρηματοδότησης των επιχειρήσεων. Προκειμένου να καταστεί δυνατή η καλύτερη παρουσίαση των στοιχείων που παρουσιάζονται, η παρούσα εργασία δομήθηκε σε πέντε συνολικά κεφάλαια. Στο πρώτο κεφάλαιο πραγματοποιείται μια γενική αναφορά στις επιχειρήσεις και στο πως κατατάσσονται σύμφωνα καθώς και στις ελληνικές επιχειρήσεις εν μέσω κρίσης και παρουσιάζονται στατιστικά στοιχεία τα οποία αφορούν την μέτρηση του αριθμού των επιχειρήσεων στην Ελλάδα. Στο δεύτερο κεφάλαιο παρουσιάζονται οι παραδοσιακοί τρόποι χρηματοδότησης των επιχειρήσεων, ενώ στο τρίτο οι εναλλακτικές μέθοδοι χρηματοδότησης. Στο τέταρτο κεφάλαιο γίνεται παρουσιάζονται κάποια παραδείγματα χρηματοδότησης ελληνικών επιχειρήσεων και στο πέμπτο παρουσιάζονται οι τρόποι χρηματοδότησης μέσω ΕΣΠΑ.

## Περιεχόμενα

ΠΕΡΙΛΗΨΗ .....	4
Περιεχόμενα .....	5
Κεφάλαιο 1: Οι επιχειρήσεις στην Ελλάδα .....	7
1.1 Το μέγεθος των επιχειρήσεων στην Ελλάδα .....	7
1.2 Μικρο-επιχειρήσεις.....	10
1.3 Παγκόσμια χρηματοπιστωτική κρίση και επιχειρήσεις .....	12
1.4 Οι κατηγορίες επιχειρήσεων που διαμορφώθηκαν εν μέσω κρίσης .....	15
1.5 Στρατηγικές κινήσεις των επιχειρήσεων σε περιβάλλον κρίσης ...	15
1.6 Ελληνικές επιχειρήσεις και κρίση .....	16
1.7 Η χρηματοδότηση των επιχειρήσεων κατά τη διάρκεια της κρίσης .....	19
1.8 Ελλάδα και πρόσβαση μικρο-μεσαίων επιχειρήσεων στη Χρηματοδότηση .....	21
Κεφάλαιο 2: Παραδοσιακές Μορφές Χρηματοδότησης Επιχειρήσεων ..	27
2.1 Τραπεζικός Δανεισμός .....	27
2.2 Τραπεζική Χρηματοδότηση προς τις Επιχειρήσεις.....	29
2.3 Ομολογιακά Δάνεια Επιχειρήσεων .....	30
2.4 Χρηματιστηριακή Αγορά .....	31
2.5 Χρηματοδότηση μέσω Αύξησης Ιδίων Κεφαλαίων .....	33
Κεφάλαιο 3: Εναλλακτικές Μορφές Χρηματοδότησης Επιχειρήσεων ...	34
3.1 Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing) .....	34
3.2 Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital).....	36
3.3 Factoring (Πρακτορεία Επιχειρηματικών Απαιτήσεων) .....	39

Κεφάλαιο 4: Ελληνικές περιπτώσεις χρηματοδότησης εταιριών .....	42
4.1 Επένδυση μέσω leasing για τα Φυσικά Προϊόντα Κορρέ .....	42
4.2 Επένδυση της Attica Ventures στα Mastiha Shop .....	42
Κεφάλαιο 5: Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων μέσω Επιχορηγήσεων (ΕΣΠΑ – Ευρωπαϊκές Επιχορηγήσεις) .....	44
5.1 Αναπτυξιακός Νόμος 3299/2004.....	44
5.2 Αναπτυξιακός Νόμος 3614/2007.....	46
5.3 Αναπτυξιακός νόμος 4399/2016 .....	49
5.4 Κοινοτικά πλαίσια στήριξης .....	53
5.5 Ευρωπαϊκές χορηγήσεις μικρομεσαίων επιχειρήσεων.....	54
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	56
Ελληνική .....	56
Ξενόγλωσση.....	56

# Κεφάλαιο 1: Οι επιχειρήσεις στην Ελλάδα

## 1.1 Το μέγεθος των επιχειρήσεων στην Ελλάδα

Η ένταξη μιας επιχείρησης σε κατηγορία μεγέθους προσδιορίζει κυρίως τις λογιστικές της υποχρεώσεις σε ό,τι αφορά:

- α) τις χρηματοοικονομικές της καταστάσεις,
- β) τις απλοποιήσεις και απαλλαγές,
- γ) απαγόρευση χρήσης ορισμένων κανόνων επιμέτρησης.

Με βάση αυτό το διαχωρισμό οι επιχειρήσεις χωρίζονται σε:

- Πολύ μικρές επιχειρήσεις
- Μικρές επιχειρήσεις
- Μεσαίες επιχειρήσεις
- Μεγάλες επιχειρήσεις

Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται τα κριτήρια προσδιορισμού του μεγέθους των επιχειρήσεων.

**Πίνακας 1: κριτήρια προσδιορισμού του μεγέθους των επιχειρήσεων**

Κατηγορίες οντοτήτων	Κριτήρια μεγέθους (κάλυψη 2 από τα 3)		
	Μέσος όρος προσωπικού	Σύνολο ενεργητικό	Καθαρός κύκλος
Πολύ μικρές, δηλαδή ΟΕ, ΕΕ, ατομική, κλπ	-	-	≤ 1.500.000
Μικρές, δηλαδή ΟΕ, ΕΕ, ατομική, κλπ	-	-	> 1.500.000
Πολύ μικρές άρθρου 1 παρ. 2α και 2β	≤ 10	≤ 350.000	≤ 700.000
Μικρές άρθρου 1	≤ 50	≤ 4.000.000	≤ 8.000.000

παρ. 2 <sup>α</sup> και 2β			
Μεσαίες (όλες)	≤ 250	≤ 20.000.000	≤ 40.000.000
Μεγάλες (όλες)	> 250	> 20.000.000	> 40.000.000

Πηγή: Κανονισμός της Ευρωπαϊκής Επιτροπής με αριθμό 2003/361/EC (6.5.2003)

Όσον αφορά τον υπολογισμό του μέσου όρου προσωπικού, ποσοστά μικρότερα του 0,5 στρογγυλοποιούνται προς τα κάτω και ποσοστά μεγαλύτερα του 0,5 στρογγυλοποιούνται προς τα πάνω. Στον ακόλουθο πίνακα υπάρχει παράδειγμα του υπολογισμού του μέσου όρου προσωπικού.

**Πίνακας 2: παράδειγμα του υπολογισμού του μέσου όρου προσωπικού**

	Εργαζόμενοι	Μήνες απασχόλησης	Τύπος	Μέσος όρος εργαζομένων
Με πλήρη απασχόληση	5	12	5*(12/12)	5
Εποχιακή πλήρης απασχόληση 5 μηνών	2	5	2*(5/12)	0,83
Μερική απασχόληση τριών ωρών ημερησίως όλες τις εργάσιμες ημέρες του χρόνου	7	12	[7*(12/12)]*(3/8)	2,63
Μηχανικός με πλήρη απασχόληση αμειβόμενος με Τιμολόγιο	1	12	1	1
Σύνολο				9,46=9

Πηγή: Κανονισμός της Ευρωπαϊκής Επιτροπής με αριθμό 2003/361/EC (6.5.2003)

**Πίνακας 3: Μέγεθος επιχειρήσεων στην Ελλάδα**



Οικονομική δραστηριότητα	Σύνολο	Μικρή 0-9	Μεσαία 10-49	Μεγάλη 50-249	Πολύ μεγάλη >249
Γεωργία, δασοκομία και αλιεία	3616	3522	88	6	0
Ορυχεία και λατομία	44	28	16	0	0
Μεταποίηση	5083	4595	419	63	6
Παροχή ηλεκτρικού ρεύματος, φυσικού αερίου, ατμού και κλιματισμού	61	60	0	0	1
Παροχή νερού, επεξεργασία λυμάτων, διαχείριση αποβλήτων και δραστηριότητες εξυγίανσης	199	164	28	7	0
Κατασκευές	7347	7044	276	27	0
Χονδρικό και λιανικό εμπόριο	16284	15344	829	94	17
Μεταφορά και αποθήκευση	3040	2844	145	42	9
Παροχή υπηρεσιών καταλύματος και εστίασης	5552	4979	451	106	16
Ενημέρωση και επικοινωνία	1181	1047	111	18	5
Χρηματοπιστωτικές και ασφαλιστικές δραστηριότητες	2326	2165	101	51	9
Διαχείριση ακίνητης περιουσίας	819	790	28	1	0
Επαγγελματικές, επιστημονικές και τεχνικές δραστηριότητες	6441	6035	370	33	3
Διοικητικές και υποστηρικτικές δραστηριότητες	2399	2256	112	27	4
Δημόσια διοίκηση και άμυνα. Υποχρεωτική κοινωνική ασφάλιση	449	329	67	34	19
Εκπαίδευση	2384	2273	81	24	6
Δραστηριότητες σχετικές με την ανθρώπινη υγεία και κοινωνική μέριμνα	3467	3335	114	17	1
Τέχνες, διασκέδαση και ψυχαγωγία	1696	1619	67	10	0
Άλλες δραστηριότητες παροχής υπηρεσιών	4649	4561	79	9	0

Δραστηριότητες νοικοκυριών ως εργοδοτών. Μη διαφοροποιημένες δραστηριότητες νοικοκυριών που αφορούν την παραγωγή αγαθών και υπηρεσιών για ίδια χρήση	23124	23124	0	0	0
Δραστηριότητες ετεροδικών οργανισμών και φορέων	1	1	0	0	0
Σύνολο	90162	86115	3382	569	96

*Πηγή: Κανονισμός της Ευρωπαϊκής Επιτροπής με αριθμό 2003/361/EC (6.5.2003)*

## **1.2 Μικρο-επιχειρήσεις**

Η ΕΕ έχει ορίσει μια ακόμα κατηγορία επιχειρήσεων, τις μικρο-επιχειρήσεις με λιγότερους από 10 εργαζομένους και κύκλο εργασιών ή ισολογισμό κάτω των 2000000€. Στην Ελλάδα, ο αριθμός των μικρο-επιχειρήσεων δεν ξεπερνάει τις 610.000 επιχειρήσεις, ενώ τα τελευταία χρόνια έχουν καθεί περίπου 475.000 θέσεις εργασίας, με τη συνολική απασχόληση σε αυτές να εκτιμάται στους 1.100.000 εργαζομένους.

Ωστόσο, εξακολουθούν να προσφέρουν σχεδόν το 60% των θέσεων εργασίας στον ιδιωτικό τομέα ενώ το μερίδιο των απασχολουμένων σε αυτές είναι διαχρονικά σχεδόν διπλάσιο από το αντίστοιχο μερίδιο στην Ευρώπη.

Η καινοτομία έχει συνδεθεί παραδοσιακά με τις μεγάλες πολυεθνικές επιχειρήσεις αλλά τον τελευταίο καιρό υπάρχει αυξανόμενο ενδιαφέρον για την ανάλυση του ρόλου των μικρών επιχειρήσεων στις διαδικασίες καινοτομίας. Οι μεγάλες επιχειρήσεις έχουν ένα πλεονέκτημα στην καινοτομία προϊόντων δεδομένου ότι έχουν οικονομίες κλίμακας από να ανήκουν σε υψηλού εντατικού κεφαλαίου βιομηχανίες, κάτι που δεν μπορεί να γίνει στις μικρές επιχειρήσεις. Εντούτοις, οι μικρές επιχειρήσεις είναι συχνά επιτυχεστέρες στις βιομηχανίες όπου το βάρος

των δεξιοτήτων και των δυνατοτήτων έχει μια ιδιαίτερη σημασία. Οι δυνάμεις των μικρών επιχειρήσεων δεν εναπόκεινται στους πόρους αλλά στα χαρακτηριστικά όπως η ευελιξία και το κίνητρο.

Η καινοτόμος φύση της μικρο-επιχείρησης είναι ένας καθοριστικός παράγοντας στην ανταγωνιστικότητά της. Πολλά από τα εμπόδια στην καινοτομία που περιορίζουν την ανταγωνιστικότητα των μικρο-επιχειρήσεων προκύπτουν ως αποτέλεσμα έλλειψης οικονομικών πόρων, ανεπαρκούς διαχείρισης, έλλειψης εξειδικευμένων εργατών, αδύνατων εξωτερικών πληροφοριών και έλλειψης προστασίας ενάντια στους κυβερνητικούς κανονισμούς.

Ορισμένοι παράγοντες συμβάλλουν σε διαφορετικό βαθμό στον προσδιορισμό της ικανότητας καινοτομίας των μικρο-επιχειρήσεων. Οι Benito Hernandez και λοιποί, δηλώνουν ότι ορισμένοι περιβαλλοντικοί παράγοντες, των οποίων η επιρροή έχει αποδειχθεί ευρέως στην περίπτωση των μεγάλων επιχειρήσεων, είναι λιγότερο ισχυροί ως εξήγηση της απόφασης για καινοτομία σε μικρότερες επιχειρήσεις, υπέρ των εσωτερικών παραγόντων, που συνδέονται με την ατομική φιγούρα του μικρο-επιχειρηματία και άλλων πολιτιστικών, χρηματοοικονομικών και οργανωτικών πτυχών. Μερικοί ενδεχομένως σοβαροί παράγοντες είναι το αρχικό επίπεδο εκπαίδευσης, εμπειρίας, κατάρτισης των εργαζομένων, ή χρήσης της τεχνολογίας.

Εξαιτίας αυτών των παραγόντων που παίζουν ρόλο στις μικρο-επιχειρήσεις, είναι απαραίτητη η δημιουργία ενός διαφορετικού εργαλείου μέτρησης της καινοτομίας, που να δίνει περισσότερη σημασία σε αυτούς τους παράγοντες και όχι σε χρηματικά ποσά και αριθμό εργαζομένων.

### **1.3 Παγκόσμια χρηματοπιστωτική κρίση και επιχειρήσεις**

Η οικονομική κρίση έχει προκαλέσει σοβαρή επιβράδυνση της παγκόσμιας οικονομικής ανάπτυξης, κάτι που οδηγεί σε μείωση της ζήτησης των αγαθών, των υπηρεσιών και των βιομηχανικών προϊόντων. Έτσι, οι επιχειρήσεις πιέζονται να προσαρμοστούν στις νέες αυτές συνθήκες και πολλές φορές πρέπει να μειώσουν το κόστος, να επανεξετάσουν την στρατηγική τους και τις επενδύσεις τους, αλλά να αναδιαρθρώσουν τις δραστηριότητές τους. Έτσι καταλήγουν σε μείωση προσλήψεων και απολύσεις, οπότε είναι προφανές ότι η παγκόσμια οικονομική κρίση άλλαξε δραματικά τον τρόπο λειτουργίας των επιχειρήσεων λόγω της κρίσης, ενώ κινδυνεύουν και με διακοπή της παραγωγικής τους διαδικασίας. Μάλιστα, η επίδραση της κρίσης ήταν εκτεταμένη ανεξάρτητα από τον κλάδο, το μέγεθος των επιχειρήσεων ή την τοποθεσία στην οποία βρίσκονταν. Συγκεκριμένα, η κρίση που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις μπορεί να οριστεί ως η «απροσδόκητη και απρόβλεπτη ένταση που απαιτεί γρήγορη αντίδραση και απειλεί τις υπάρχουσες αξίες, τους στόχους και τις υποθέσεις του οργανισμού, καθιστώντας τις μεθόδους πρόληψης και προσαρμογής, ανεπαρκείς».

Εν μέσω κρίσης, λοιπόν, οι επιχειρήσεις καλούνται να αντιμετωπίσουν την επιτακτική ανάγκη λήψης μέτρων ώστε να επιβιώσουν. Γενικά, τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις την περίοδο της κρίσης αφορούν τη μείωση των πωλήσεων, την αγορά πρώτων υλών, την είσπραξη των δεδουλευμένων, την περιορισμένη δυνατότητα δανεισμού κλπ. Οι επιχειρήσεις που δρουν αποφασιστικά και με κατάλληλη στρατηγική έχουν καλύτερα αποτελέσματα από εκείνες που παραλύουν ή πανικοβάλλονται. Μάλιστα, το πόσο γρήγορα και αποτελεσματικά ανταποκρίνεται μια επιχείρηση στην κρίση, επηρεάζει τη φήμη της, την αξιοπιστία της, την ακεραιότητα των δραστηριοτήτων της και την επίδοσή της στην αγορά.

Όπως έχει αποδειχθεί, σπάνια μια κρίση εμφανίζεται χωρίς προειδοποιήσεις. Σύμφωνα με τους Calloway και Keen, η έγκαιρη ανίχνευση των προειδοποιήσεων και η προετοιμασία ή η πρόληψη είναι οι παράγοντες που επηρεάζουν την αντιμετώπιση που θα έχει μια επιχείρηση προς την κρίση. Ο εντοπισμός των προειδοποιήσεων απαιτεί γνώση της κρίσης που είναι πιθανόν να συμβεί καθώς και αξιοσημείωτες προσπάθειες για την αποκάλυψη κρυφών ενδείξεων, ενώ ο στόχος της προετοιμασίας / πρόληψης είναι να χειριστούν αποτελεσματικά οι υπάρχουσες κρίσεις και να αποφευχθεί μια καινούργια.

Σύμφωνα με την διεθνή βιβλιογραφία, η κρίση είχε προβλεφθεί ευρέως από τις αγορές χωρίς όμως να προβλεφθεί η ένταση και ο βαθμός με τον οποίο εξαπλώθηκε. Δε χρειάστηκαν όλες οι επιχειρήσεις τον ίδιο χρόνο να προετοιμαστούν, ενώ σημαντικό είναι πως οι επιχειρηματίες και τα στελέχη των επιχειρήσεων είχαν αντιμετωπίσει ήδη διαφόρων ειδών κρίσεις τα προηγούμενα χρόνια και είχαν ήδη εφαρμόσει και εδραιώσει τη στρατηγική τους ώστε να αντιμετωπίσουν δύσκολες οικονομικές καταστάσεις.

Επειδή η κρίση δεν αφήνει ποτέ ανεπηρέαστες τις επιχειρήσεις, αρκετές από αυτές έχουν έτοιμο σχέδιο σε περίπτωση που έρθουν αντιμέτωπες με τέτοιες καταστάσεις. Ωστόσο, δεν είναι όλες οι επιχειρήσεις καλά προετοιμασμένες για να αντιμετωπίσουν μια τέτοια κατάσταση. Σχετική έρευνα (έδειξε πως το 53% των επιχειρήσεων έχουν σχέδιο κρίσης αν και πολλές δεν είχαν το σχέδιο που χρειαζόταν. Ωστόσο οι επιχειρήσεις χωρίς σχέδιο κρίσης αναμένεται να έχουν βαρύτερα πλήγματασχετικά με την απώλεια εσόδων και τις απολύσεις. Οι επιχειρήσεις με σχέδιο κρίσης αντιδρούν άμεσα και έτσι αναμένεται να ανακάμψουν γρηγορότερα, κερδίζοντας τον ανταγωνισμό. Βέβαια οι επιχειρήσεις με σχέδιο κρίσης είναι κυρίως οι μεγάλες και όχι οι μικρομεσαίες.

Για να απαντηθούν ερωτήματα του τύπου «*Ποιες δράσεις πρέπει να υιοθετήσουν οι επιχειρήσεις προκειμένου να αναδειχθούν πιο δυνατές μετά την ύφεση;*», πραγματοποιήθηκαν πολυάριθμες έρευνες. Κάποιες

εστίασαν στο ότι ένα μεγάλο ποσοστό επιχειρήσεων δεν λαμβάνουν τα απαραίτητα μέτρα δράσης. Αυτό συμβαίνει εξαιτίας της ταχύτητας της κρίσης που άφησε τους ανθρώπους σε κατάσταση σοκ, ενώ κάποια στελέχη ίσως περίμεναν κι άλλα δεδομένα, ελπίζοντας ότι η κρίση θα αποδειχθεί λιγότερο σοβαρή απ' όσο πίστευαν. Όπως και να' χει πάρα πολλές επιχειρήσεις δεν κάνουν τις κατάλληλες κινήσεις για την έξοδο από την κρίση, δηλαδή δεν έχουν αντικειμενική εκτίμηση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος, δεν εντοπίζουν τη θέση της επιχείρησης σε αυτό το περιβάλλον, δεν επιλέγουν σωστή στρατηγική κλπ.

Ωστόσο άλλες παρόμοιες έρευνες έδειξαν ότι οι επιχειρήσεις ανταποκρίθηκαν στην κρίση όπως ήταν αναμενόμενο, καθώς σχεδόν όλες ξεκίνησαν να μειώνουν το κόστος ενόψει των μειωμένων πωλήσεων και της έλλειψης δανεισμού από τις τράπεζες. Αρκετές μάλιστα χρησιμοποίησαν την κρίση ως κίνητρο για να επεκταθούν και να αποκτήσουν νέους πελάτες.

Έρευνα σε διάφορες επιχειρήσεις ανατολικής και κεντρικής Ευρώπης έδειξε ότι η σημαντικότερη συνέπεια της κρίσης ήταν η μείωση της ζήτησης, ενώ σημαντικές ήταν και η μείωση των πωλήσεων, η μείωση της παραγωγικής δυναμικότητας και η μείωση του εργατικού δυναμικού. Σύμφωνα με άλλη έρευνα, για να αντιμετωπίσουν την κρίση οι επιχειρήσεις βασίστηκαν περισσότερο σε εσωτερικές πηγές για τη χρηματοδότηση του κεφαλαίου κίνησης που χρειάζονταν, αλλά αυτό σήμαινε ότι θα είναι διαθέσιμοι λιγότεροι πόροι για επενδύσεις, εκπαίδευση του και έρευνα και ανάπτυξη. Επίσης, οι επιχειρήσεις τείνουν να καθυστερούν πληρωμές σε προμηθευτές και φόρους.

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αγωνίζονται να αντιμετωπίσουν την οικονομική κρίση. Σχετικά με τις αποφάσεις που συνδέονται με την τεχνολογία, ένα σημαντικό μέρος των επιχειρήσεων συνέχισε να περιορίζει τις προσπάθειες για έρευνα και ανάπτυξη.

## ***1.4 Οι κατηγορίες επιχειρήσεων που διαμορφώθηκαν εν μέσω κρίσης***

Κατά την διεθνή βιβλιογραφία η οικονομική κρίση είχε ως αποτέλεσμα να κατηγοριοποιηθούν οι επιχειρήσεις σε 4 κατηγορίες με βάση την οικονομική ευρωστία και το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Η οικονομική ευρωστία εξαρτάται από την ικανότητα μιας επιχείρησης να συνεχίζει τη λειτουργία της χωρίς να υποστηρίζεται από εξωτερικές πηγές χρηματοδότησης. Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα μιας επιχείρησης καθορίζεται από το αν η απόδοσή της ήταν καλύτερη ή χειρότερη σε σχέση με τους ανταγωνιστές της όσον αφορά το κόστος, τη θέση προϊόντος στην αγορά (ισχυρή ή όχι επωνυμία), τις τεχνολογικές δυνατότητες, την ηγεσία και τη διοίκηση, καθώς και την ικανότητα να επηρεάζει/συνεργάζεται με τις τοπικές αρχές.

Οι 4 κατηγορίες επιχειρήσεων στις οποίες καταλήγουμε: οι ισχυρές επιχειρήσεις με υψηλή οικονομική ευρωστία και μεγάλο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, οι σταθερές επιχειρήσεις που είναι ισχυρές οικονομικά αλλά αδύναμες ανταγωνιστικά, οι αγωνιζόμενες επιχειρήσεις οι οποίες είναι αδύναμες οικονομικά αλλά έχουν ισχυρό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, και οι «αποτυχημένες» επιχειρήσεις οι οποίες είναι αδύναμες και οικονομικά όσο και ανταγωνιστικά.

## ***1.5 Στρατηγικές κινήσεις των επιχειρήσεων σε περιβάλλον κρίσης***

Οι στρατηγικές κινήσεις που πρέπει να κάνουν οι επιχειρήσεις προκειμένου να μπορέσουν να βγουν όσο το δυνατόν λιγότερο «χτυπημένες» από μια κρίση είναι οι εξής:

1. Να εστιάσουν στο μέλλον τους

Πρέπει δηλαδή να επικεντρωθούν στις δραστηριότητές τους που

παρουσιάζουν κέρδη μακροπρόθεσμα αλλά και στους πολυτιμότερους πελάτες της.

2. Να είναι σε ετοιμότητα

Οι επιχειρήσεις πρέπει να παραμείνουν κερδοφόρες σε κάθε περίπτωση, καθώς και να μειώσουν την παραγωγική ικανότητα, την πολυπλοκότητα και τα πάγια έξοδα.

3. Να μπορούν να προβλέψουν τη μελλοντική διάρθρωση της βιομηχανίας και να έχουν μια εικόνα του πώς θα αναδιαρθρωθούν.

Η κρίση είναι μια ευκαιρία για επαναπροσδιορισμό της ανταγωνιστικής τους θέσης και του τι πρέπει να κάνουν για να έχουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

4. Να επαναπροσδιορίσουν τον τρόπο λειτουργίας τους

Αν κάποια επιχείρηση συγχωνευθεί, πρέπει να αποφασίσει αν θα είναι ο αγοραστής ή ο πωλητής, καθώς και να επιτρέψει τις αυξήσεις μετοχικού κεφαλαίου και να μην θυσιάσει την έρευνα και ανάπτυξη ή άλλες δαπάνες αλλά να χρησιμοποιήσει αυτές τις επενδύσεις επιθετικά.

5. Να πάρουν έξυπνα ρίσκα

Οι επιχειρήσεις πρέπει να είναι έτοιμες για την ανάκαμψη, να παρακολουθούν και να προετοιμαστούν για μια αύξηση των τιμών και ιδιαίτερα των στα βασικά προϊόντα, καθώς και να προετοιμαστούν για αναδιάρθρωση του χρέους τους εάν υπερβούν τα χρήματα που δανείστηκαν.

## ***1.6 Ελληνικές επιχειρήσεις και κρίση***

Η ελληνική οικονομία βρίσκεται σε εποχή μεγάλης κρίσης με βασικά χαρακτηριστικά τη συνεχή μείωση της οικονομικής δραστηριότητας και



την ύφεση, κάτι που έχει άμεση επίπτωση στη λειτουργία και στις επιδόσεις των επιχειρήσεων. Η επιδείνωση είναι ορατή σε όλο το εύρος των εμπορικών δραστηριοτήτων, με κύρια χαρακτηριστικά την πώση στον κύκλο εργασιών, την ανατροπή στην κερδοφορία και τη συρρίκνωση της κεφαλαιουχικής βάσης του εμπορίου.

Η κρίση δημιούργησε αρκετά προβλήματα στις ελληνικές επιχειρήσεις, επηρεάζοντας τις πωλήσεις, τα κέρδη, τα αποθέματα, τις επενδύσεις αλλά και την απασχόληση των εργαζομένων των επιχειρήσεων. Για να ανταπεξέλθουν οι επιχειρήσεις πρέπει να χαράξουν μια σωστή στρατηγική, κάτι που όμως δεν εφαρμόζεται. Οι επιχειρήσεις πρέπει να έχουν πλήρη γνώση του περιβάλλοντος, να βρίσκονται διαρκώς σε ετοιμότητα να αντιλαμβάνονται και να αξιολογούν τις αλλαγές του περιβάλλοντος για να μπορούν να διαχειριστούν τη μεγάλη αβεβαιότητα και να είναι σε θέση να αποφύγουν τις απειλές και να εκμεταλλευτούν τις όποιες ευκαιρίες υπάρχουν.

Οι επιχειρήσεις, συγκεκριμένα, θα πρέπει να εξασφαλίσουν πως έχουν τη ρευστότητα που χρειάζονται, να μειώσουν τα περιττά έξοδα, να προβούν σε μια πιο ορθή τιμολόγηση, να αξιοποιήσουν τους εργαζομένους τους στο έπακρο και να υιοθετήσουν καινοτόμες ιδέες. Ακόμα, οι υπεύθυνοι των επιχειρήσεων θα πρέπει να μπορούν να προβλέψουν τις όποιες οικονομικές δυσκολίες αφορούν τη μείωση των πωλήσεων, προβλήματα με τους προμηθευτές, την απώλεια σταθερών πελατών, τη μη αποδοτική αξιοποίηση των υπαλλήλων καθώς και την μη έγκαιρη πληρωμή των απαιτήσεών τους.

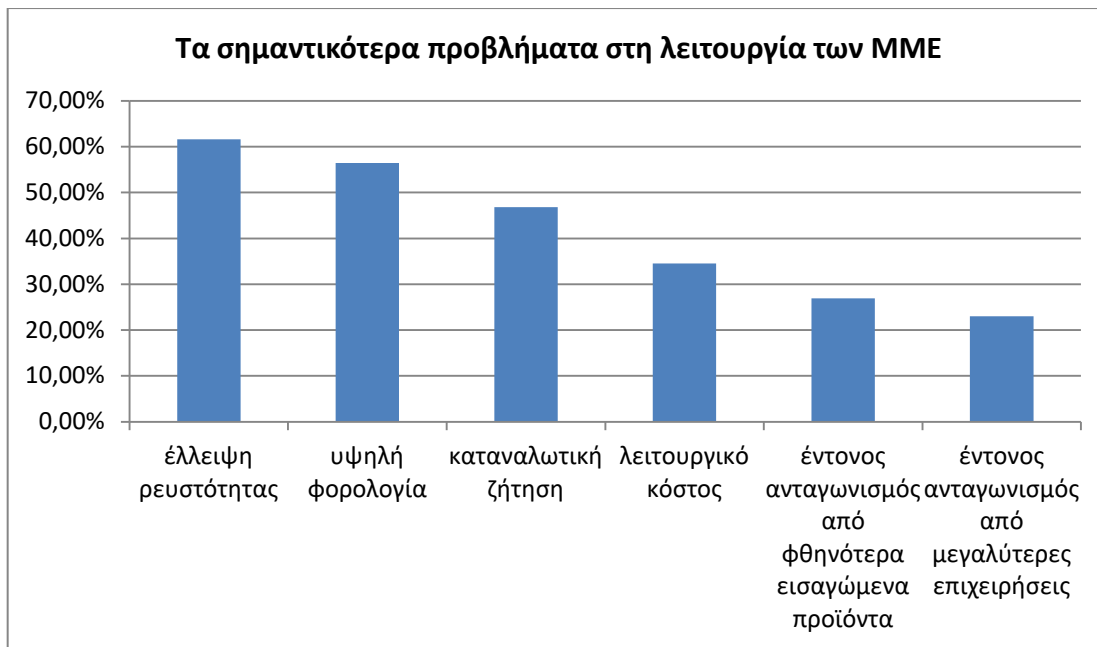
Τα μέτρα που λαμβάνουν οι επιχειρήσεις για την αντιμετώπιση της κρίσης σχετίζονται με τη μείωση των τιμών, τον περιορισμό του κόστους λειτουργίας ή και της περιόδου λειτουργίας, την αλλαγή προμηθευτών, τη μείωση προσωπικού, την επέκταση πωλήσεων στο εξωτερικό, την επέκταση σε άλλες δραστηριότητες, τον περιορισμό της δραστηριότητας κλπ. Άλλα μέτρα που προτείνονται περιλαμβάνουν τη μείωση της φορολογίας, τη μείωση των επιτοκίων δανεισμού, τον περιορισμό της

γραφειοκρατίας, την αύξηση της ρευστότητας στην αγορά, καθώς και την αύξηση των δημοσίων επενδύσεων.

Σαν αποτέλεσμα της οικονομικής κρίσης, τα καταναλωτικά πρότυπα έχουν αλλάξει. Ο καταναλωτής πλέον δίνει περισσότερη σημασία στην τιμή χωρίς να μπορεί να χάσει και από την ποιότητα των προϊόντων ή υπηρεσιών. Κάνει έρευνα αγοράς και στρέφεται σε προϊόντα και υπηρεσίες με προσιτές τιμές και όσο το δυνατόν καλύτερη ποιότητα. Προκειμένου να αντέξουν οι επιχειρήσεις στην κρίση θα πρέπει να διατηρήσουν υψηλό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών τους, να είναι ευέλικτες, να προσαρμόζονται άμεσα, να είναι καινοτόμες και να αξιοποιήσουν την τεχνολογία και τα σύγχρονα μέσα που έχουν στη διάθεσή τους.

Ποικίλες μελέτες έχουν αποδείξει ότι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι οι πρώτες που επηρεάζονται από την οικονομική κρίση. Επίσης, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις επηρεάζονται δυσανάλογα σε σχέση με το μέγεθος τους από την οικονομική ύφεση, λόγω των περιορισμένων οικονομικών πόρων τους και την κύρια εξάρτησή τους από τον τραπεζικό δανεισμό, ωθώντας τις στην καταβολή υψηλότερων επιτοκίων από τις μεγάλες επιχειρήσεις, γεγονός που τις επιβαρύνει ακόμα περισσότερο οικονομικά σε περιόδους κρίσης.

Οι μικρές και μεσαίες εμπορικές επιχειρήσεις της Ελλάδας αντιμετωπίζουν πολλά σημαντικά προβλήματα που απεικονίζονται στο Διάγραμμα 1.



**Διάγραμμα 1: Τα σημαντικότερα προβλήματα στη λειτουργία των ΜΜΕ**

Πηγή: Ε.Σ.Ε.Ε (Ιανουάριος 2013).

Από την παρουσίαση του παραπάνω διαγράμματος φαίνεται ότι τα κυριότερα προβλήματα είναι η έλλειψη ρευστότητας (61,6%), η υψηλή φορολογία (56,4%) και η χαμηλή καταναλωτική ζήτηση (46,8%). Επιπλέον προβλήματα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων είναι το υψηλό λειτουργικό κόστος (34,5%), ο έντονος ανταγωνισμός από φθηνότερα εισαγόμενα προϊόντα (26,9%) και ο έντονος ανταγωνισμός από μεγαλύτερες επιχειρήσεις (23,0%).

### **1.7 Η χρηματοδότηση των επιχειρήσεων κατά τη διάρκεια της κρίσης**

Η χρηματοδότηση προς τις επιχειρήσεις αυξήθηκε ραγδαία μετά την ένταξη της χώρας στην ζώνη του ευρώ και έως το τέλος του 2008 (μέσος ετήσιος ρυθμός αύξησης σχεδόν 15%). Η αύξηση της χρηματοδότησης συνεχίστηκε ως το 2010 με μικρότερο ρυθμό, ωστόσο, ενώ από το 2011

κι έπειτα υπήρξε και επιβράδυνση και πλέον έχουμε μόνο επιβράδυνση. Συγκεκριμένα το πρώτο τετράμηνο του 2011 αυξήθηκε ο ετήσιος ρυθμός μεταβολής της χρηματοδότησης προς τους κλάδους του τουρισμού (0,4%), τη ναυτιλία (6,9%), τα λοιπά χρηματοπιστωτικά ιδρύματα (1,0%), τον ηλεκτρισμό-φωταέριο-ύδρευση (18,5%), και τις λοιπές επιχειρήσεις (5,0%). Αντίθετα, επιβράδυνση παρατηρήθηκε στο ρυθμό πιστωτικής επέκτασης προς τους κλάδους της γεωργίας (-0,4%), της βιομηχανία (-0,7%), του εμπορίου (-3,2%), των κατασκευών (-0,2%) και των μεταφορών εκτός της ναυτιλίας (-10,6%).

Έρευνα που πραγματοποίησε η IOBE με την McKinsey & Company (2009) έδειξε ότι το 64% των επιχειρήσεων θεωρούν ως σημαντικότερο πρόβλημα χρηματοδότησης τον περιορισμό της ρευστότητας των πελατών και των προμηθευτών. Άλλα σημαντικά προβλήματα χρηματοδότησης είναι το υψηλότερο κόστος δανεισμού, η άρνηση των τραπεζών να εγκρίνουν νέα δάνεια και ο περιορισμός ρευστότητας των υφιστάμενων γραμμών δανεισμού. Από την άλλη, οι μεγάλες επιχειρήσεις (>250 ατόμων), θεωρούν ως σημαντικότερα προβλήματα για τη χρηματοδότησή τους από τις τράπεζες το υψηλότερο κόστος δανεισμού και την άρνηση των τραπεζών να εγκρίνουν νέα δάνεια και όχι τόσο τον περιορισμό ρευστότητας πελατών και προμηθευτών.

Σύμφωνα με την SBA (2013), η Ελλάδα εμφανίζει τη χαμηλότερη επίδοση στην ΕΕ όσον αφορά τη χρηματοδότηση και, δυστυχώς, η τάση αυτή φαίνεται να επιδεινώνεται με το χρόνο. Πιο συγκεκριμένα, σχεδόν το 1/3 των αιτήσεων για χορήγηση δανείων που υποβάλλουν οι ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις απορρίπτονται (μέσος όρος της ΕΕ: 15%), γεγονός που οφείλεται στην απροθυμία των τραπεζών να χορηγήσουν δάνειο. Επίσης, ο συνολικός χρόνος που απαιτείται μέχρι την ημέρα καταβολής της πληρωμής είναι υπερδιπλάσιος του μέσου όρου της ΕΕ (113 ημέρες έναντι 53), οι πληρωμές που δεν πραγματοποιήθηκαν αντιστοιχούν στο 4,9 % του συνόλου (μέσος όρος της ΕΕ: 2,9%), ενώ οι επενδύσεις σε κεφάλαια επιχειρηματικού

κινδύνου αντιστοιχούν μόλις στο ένα δέκατο του μέσου όρου, γεγονός που δείχνει - μεταξύ άλλων - την αρνητική διάθεση για εταιρικούς συνασπισμούς και την αποφυγή ξένων επενδυτών να χρηματοδοτήσουν επενδυτικά σχέδια σε ασταθές οικονομικοκοινωνικό περιβάλλον.

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

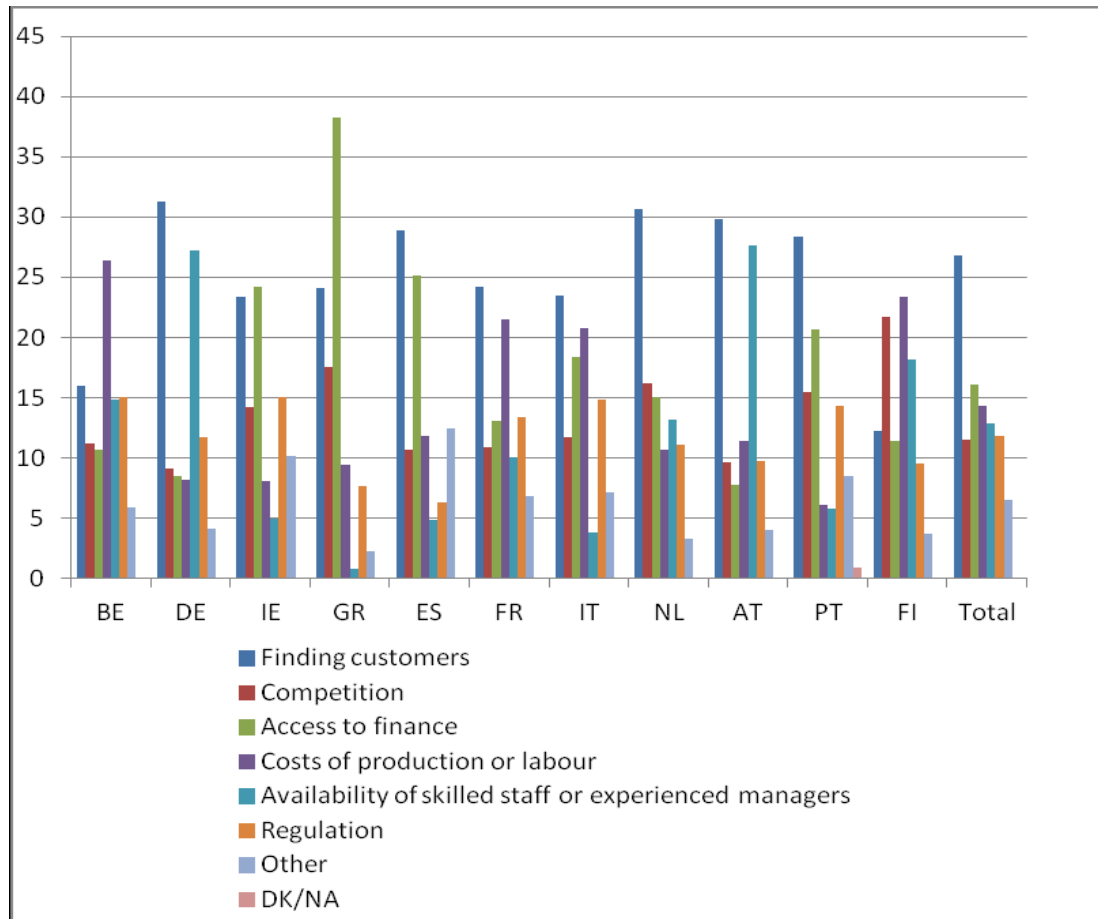
Όλοι αυτοί οι παράγοντες είναι ικανοί να θέσουν σε άμεσο κίνδυνο όχι μόνο την ανταγωνιστικότητα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων αλλά ακόμα και την ίδια τη βιωσιμότητά τους.

### ***1.8 Ελλάδα και πρόσβαση μικρο-μεσαίων επιχειρήσεων στη Χρηματοδότηση***

Το πρόβλημα της πρόσβασης των μικρών επιχειρήσεων στη χρηματοδότηση στη χώρα μας υπήρχε πάντα και έχει επιδεινωθεί εν μέσω κρίσης σε επίπεδα που απειλείται η βιωσιμότητα ακόμα και των υγιών μικρών επιχειρήσεων. Υπάρχει πλήθος ερευνών και μελετών που αποδεικνύουν ότι η χώρα μας είναι, και ήταν, ακόμα και πριν την κρίση, στην πρώτη θέση μεταξύ των χωρών της ευρωζώνης αναφορικά με το πρόβλημα αυτό.

Σε μια έρευνα του 2013 οι ελληνικές επιχειρήσεις δηλώνουν ότι το πιο σημαντικό πρόβλημα που αντιμετωπίζουν, με μεγάλη διαφορά από το δεύτερο σημαντικό, είναι η πρόσβαση στη χρηματοδότηση. Το

πρόβλημα αυτό είναι πιο σημαντικό και από την «εύρεση πελατών».



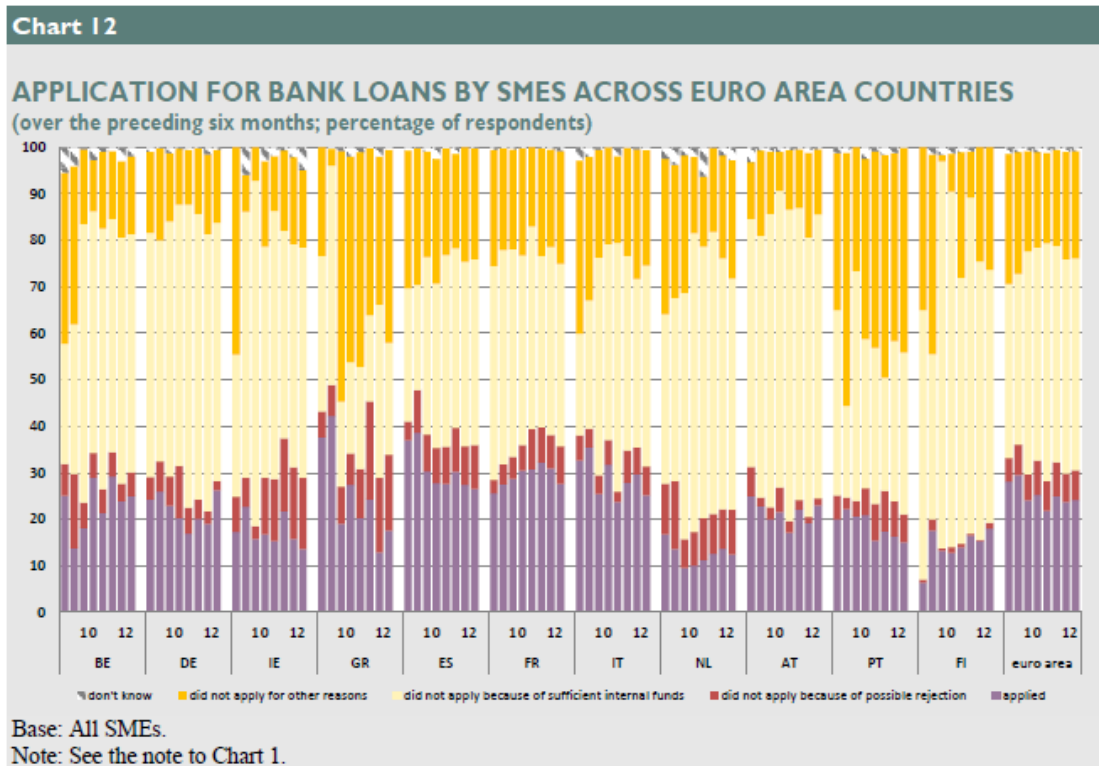
**Γράφημα 1: Σημαντικό πρόβλημα ΜΜΕ ανά χώρα**

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

Η πιο πρόσφατη έρευνα της ΕΚΤ (Μάιος 2013) αναδεικνύει το πρόβλημα της πρόσβασης των ΜΜΕ στη χρηματοδότηση, όπως φαίνεται στα δύο διαγράμματα που ακολουθούν για τις αιτήσεις και τα αποτελέσματα των αιτήσεων ανά χώρα της ευρωζώνης (γραφήματα 2 και 3).

Σύμφωνα με το γράφημα 2, το εξάμηνο Οκτώβριος 2012- Απρίλιος 2013, μόνο 18% των ΜΜΕ έκανε αίτηση για χρηματοδότηση στις τράπεζες, ενώ το 16% δεν έκανε αίτηση γιατί πίστευε ότι η αίτηση θα

απορριφθεί, ενώ μόνο το 24% απάντησε ότι διαθέτει τα απαραίτητα εσωτερικά κεφάλαια.



### Γράφημα 2: Αίτηση για δάνειο

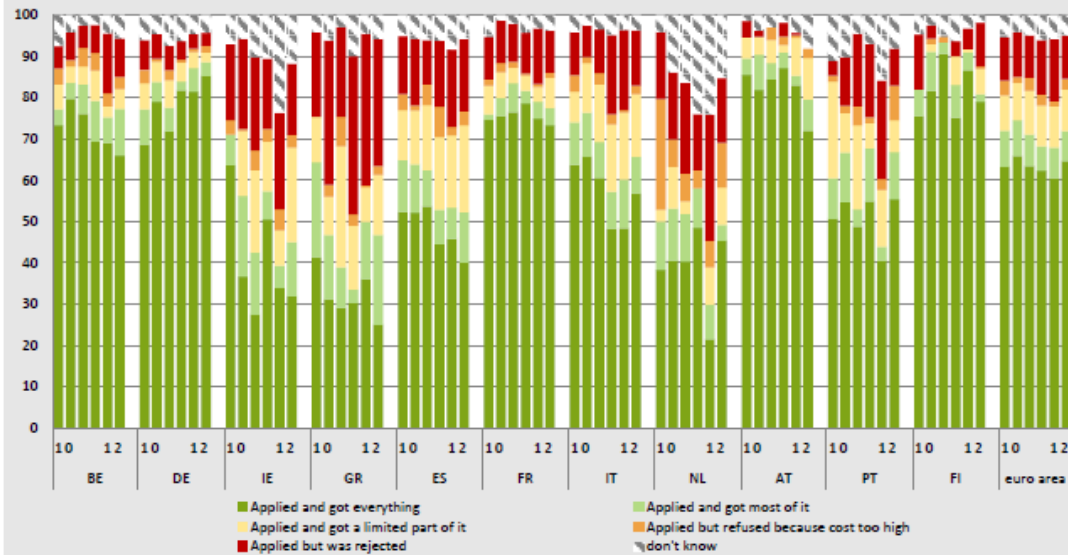
Πηγή: “Survey on the Access to Finance of Small and Medium-Sized Enterprises in the Euro Area” European Central Bank, April 2013, επεξεργασία ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ.

Από τις επιχειρήσεις που υπέβαλαν αίτηση για δάνειο, μόνο το 25% εισέπραξε το ποσό για το οποίο έκανε αίτηση, το 22% έλαβε λιγότερο από το ποσό που έκανε αίτηση, ενώ το 31% των αιτήσεων απορρίφθηκε.

Chart 13

**OUTCOME OF THE APPLICATION FOR BANK LOANS BY SMEs ACROSS EURO AREA COUNTRIES**

(over the preceding six months; percentage of firms that applied for bank loans)



Base: SMEs that had applied for bank loans.

Note: See the note to Chart 1.

**Γράφημα 3: Αποτέλεσμα αίτησης για δάνειο**

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

Σύμφωνα με στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδας και της ΕΛΣΤΑΤ οι χρηματοδοτήσεις σε φυσικά πρόσωπα αλλά και επιχειρήσεις είχε πτωτικές τάσεις την πενταετία 2007-2011. Η πτώση για τις επιχειρήσεις έφτασε το 22,8% συνολικά (Ελληνική Ένωση Τραπεζών, 2013).

**Πίνακας 4: Χρηματοδότηση 2007-2011**

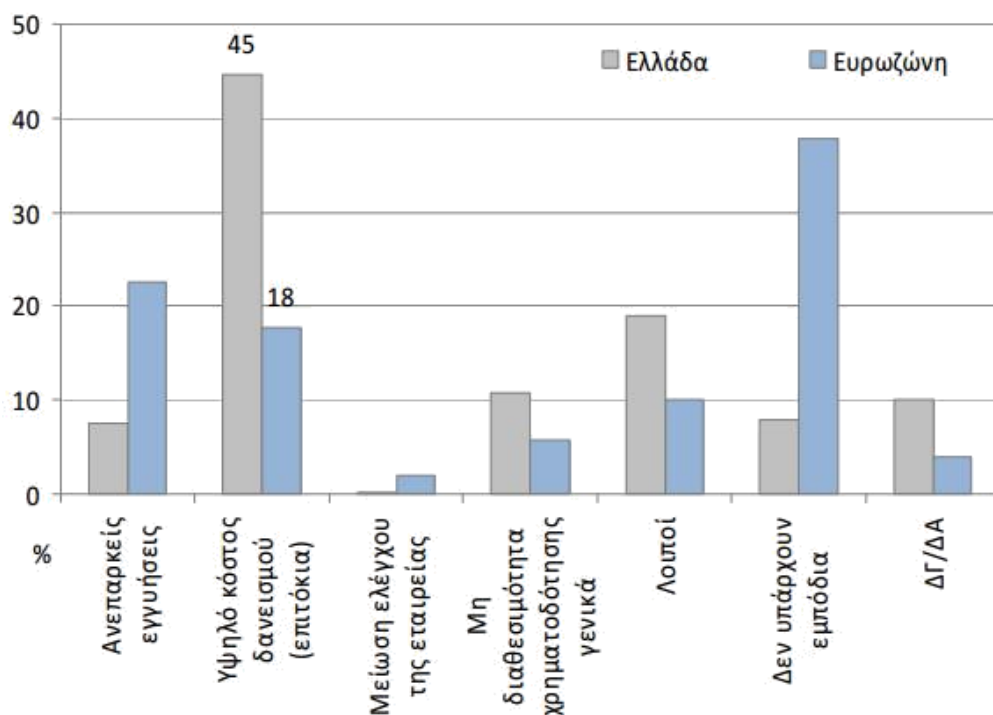
	2007	2008	2009	2010	2011
Επιχειρήσεις	20,8%	18,9%	5,2%	1,1%	-2,0%
Ελεύθεροι Επαγγελματίες, Αγρότες, Ατομικές	-	-	-	-	-6,6%



Επιχειρήσεις					
Ιδιώτες και Ιδιωτικά Μη Κερδοσκοπικά Ιδρύματα	22,2%	12,6%	3,1%	-1,2%	-3,9%
ΣΥΝΟΛΟ	21,5%	15,9%	4,2%	0,0%	-3,2%

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδας, Στατιστικό Δελτίο Οικονομικής Συγκυρίας, τεύχος 142, Ιανουάριος – Φεβρουάριος 2013

Στη συνέχεια παρουσιάζονται τα κύρια εμπόδια της εξωτερικής χρηματοδότησης των ΜΜΕ Επιχειρήσεων. Για την Ελλάδα το σημαντικότερο εμπόδιο είναι το υψηλό κόστος δανεισμού, ενώ παρατηρούμε πως στην υπόλοιπη Ευροζώνη οι περισσότεροι αναφέρουν πως δεν υπάρχουν εμπόδια.



Γράφημα 4: Βασικά Εμπόδια Εξωτερικής Χρηματοδότησης, 2011-2012

Πηγή: ICAP

Στην συνέχεια μπορούμε να δούμε την ανάλυση της χρηματοδότησης των μη πιστωτικών επιχειρήσεων εσωτερικού κατά κλάδο δραστηριότητας από τα εγχώρια χρηματοπιστωτικά ιδρύματα (εκτός της Τράπεζας της Ελλάδας), μετρημένα σε εκατομμύρια €, για τα έτη από το 2005-2014. Φανερή είναι η πτώση στους περισσότερους κλάδους όπως παρατηρείται.

**Πίνακας 5: Χρηματοδότηση μη πιστωτικών επιχειρήσεων εσωτερικού κατά κλάδο δραστηριότητας 2005-2014**

<b>Τέλος περιόδου</b>	<b>Δεκ-05</b>	<b>Δεκ-06</b>	<b>Δεκ-07</b>	<b>Δεκ-08</b>	<b>Δεκ-09</b>	<b>Δεκ-10</b>	<b>Δεκ-11</b>	<b>Δεκ-12</b>	<b>Δεκ-13</b>	<b>Νοε-14</b>
<b>Γεωργία, Δασοκομία, Αλιεία</b>	2.976	3.098	3.304	3.856	3.962	2.060	2.009	1.412	1.628	1.518
<b>Μεταποίηση-Ορυχεία-Λατομεία</b>	17.933	19.515	21.488	24.873	22.790	24.269	23.405	22.162	21.481	21.030
<b>Ηλεκτρισμός-Φωταέριο-Υδρευση</b>	1.780	1.884	2.703	3.518	4.021	5.155	5.927	6.057	5.576	4.873
<b>Κατασκευές</b>	5.125	6.497	8.328	11.257	11.441	11.327	10.553	10.286	10.803	10.531
<b>Εμπόριο</b>	21.320	23.710	27.671	32.984	33.518	25.355	24.687	22.167	20.037	19.505
<b>Υπηρεσίες παροχής καταλύματος και εστίασης (Τουρισμός)</b>	4.349	4.800	5.883	7.032	7.358	7.355	7.229	7.501	7.735	7.707
<b>Επικοινωνία και Μεταφορές πλην Ναυτιλίας</b>	1.787	2.465	3.670	4.642	3.170					
<b>Αποθηκεύσεις και μεταφορές πλην πλωτών μεταφορών</b>						1.935	1.853	1.119	1.021	832
<b>Επικοινωνία και Ενημέρωση</b>						2.669	3.044	2.907	2.801	2.751
<b>Πλωτές μεταφορές (Ναυτιλία)</b>	6.295	6.814	8.301	10.228	10.031	17.498	18.008	12.442	11.838	13.467
<b>Διαχείριση ακίνητης περιουσίας</b>						3.519	4.526	4.553	4.999	4.875
<b>Επαγγελματικές, επιστημονικές, τεχνικές, διοικητικές και υποστηρικτικές δραστηριότητες</b>						3.272	3.294	2.566	2.809	3.404
<b>Λοιποί κλάδοι</b>	13.248	16.796	20.812	25.742	27.528	12.100	8.511	7.584	5.882	4.943

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος

## **Κεφάλαιο 2: Παραδοσιακές Μορφές Χρηματοδότησης Επιχειρήσεων**

### **2.1 Τραπεζικός Δανεισμός**

Το δάνειο ορίζεται ως μια σύμβαση κατά την οποία ο ένας από τους συμβαλλομένους, ο δανειστής, παραχωρεί στον άλλο, τον οφειλέτη, για ορισμένο χρόνο τη χρήση κεφαλαίου είτε έναντι ανταλλάγματος (έντοκο) είτε και χωρίς αντάλλαγμα (άτοκο).

Δηλαδή, το δάνειο είναι μια οικονομική συναλλαγή, όπου ο δανειστής συνάπτει συμφωνία με τον οφειλέτη να δώσει ένα συγκεκριμένο χρηματικό ποσό, το οποίο σταδιακά θα πάρει πίσω.

Οι συγκεκριμένοι όροι του δανείου εμφανίζονται σε ξεχωριστή σύμβαση.

Ο **Τραπεζικός Δανεισμός** είναι ο συνηθέστερος τρόπος χρηματοδότησης των επιχειρήσεων. Οι τράπεζες έχουν δημιουργήσει προϊόντα χορήγησης αρχικού κεφαλαίου με όρους που συμφωνούνται με τις επιχειρήσεις όπως το επιτόκιο, η διάρκεια, το ποσό κλπ.

Η διάκριση των καταναλωτικών χρηματοδοτήσεων βασίζεται κυρίως στα ακόλουθα κριτήρια:

1. Τον σκοπό της χρηματοδότησης
2. Τη διάρκεια της χρηματοδότησης
3. Το είδος των εγγυήσεων εξασφάλισης

1. Με βάση τον **σκοπό** διακρίνουμε τις ακόλουθες δυο κύριες μορφές χρηματοδότησης.

- **Χρηματοδοτήσεις για κεφάλαιο κίνησης:** αυτές οι χρηματοδοτήσεις βοηθούν την επιχείρηση να αντιμετωπίζει προβλήματα ρευστότητας και να κάνει όλες τις απαιτούμενες λειτουργίες για την πραγματοποίηση πωλήσεων. Έχουν μικρή διάρκεια.
- **Χρηματοδοτήσεις για απόκτηση εγκαταστάσεων και αγορά**

**εξοπλισμού:** αυτές οι χρηματοδοτήσεις καλύπτουν μέρος του κόστους των επενδύσεων που πραγματοποιεί η επιχείρηση σε μηχανολογικό εξοπλισμό και εγκαταστάσεις. Έχουν μεγάλη διάρκεια και το επιτόκιο τους είναι συνήθως χαμηλότερο από το αντίστοιχο επιτόκιο των δανείων κεφαλαίου κίνησης.

2. Με βάση τη **χρονική διάρκεια** διακρίνουμε τις ακόλουθες δυο κύριες κατηγορίες χρηματοδότησης.

- **Βραχυπρόθεσμες Χρηματοδοτήσεις:** χρηματοδοτήσεις για κεφάλαιο κίνησης. Εξοφλούνται συνήθως μέσα σε ένα διάστημα 12 μηνών.
- **Μακροπρόθεσμες Χρηματοδοτήσεις:** χρηματοδοτήσεις οι οποίες έχουν διάρκεια αποπληρωμής τους πάνω από ένα έτος.

3. Με βάση το είδος των εξασφαλίσεων.

- **Ενοχικές εξασφαλίσεις:** είναι κυρίως εκείνες που λαμβάνονται με τη μορφή εγγυήσεων. Με τη σύμβαση της εγγύησης (άρθρο 847 Α.Κ.) ο εγγυητής αναλαμβάνει την ευθύνη έναντι του δανειστή ότι θα καταβληθεί η οφειλή.
- **Εμπράγματος εξασφαλίσεις:** είναι το ενέχυρο, η προσημείωση και η υποθήκη.
- **Ενέχυρο:** είναι το εμπράγματο δικαίωμα επί αλλότριου κινητού πράγματος προς εξασφάλιση της απαίτησης του δανειστή με την προνομιακή ικανοποίησή του από την πώληση ή ιδιοποίηση του πράγματος (άρθρο 1209 Α.Κ.).
- **Προσημείωση:** είναι το δικαίωμα εγγραφής υποθήκης με την αναβλητική αίρεση ότι η απαίτηση του δανειστή θα επιδικαστεί και θα τελεσιδικήσει.
- **Υποθήκη:** είναι το εμπράγματο δικαίωμα επί αλλότριου, ως προς το δανειστή ακινήτου για την εξασφάλιση της απαίτησης, με την προνομιακή ικανοποίηση της απαίτησης του δανειστή (άρθρο 1257 Α.Κ.).

## **2.2 Τραπεζική Χρηματοδότηση προς τις Επιχειρήσεις**

Το ύψος της τραπεζικής χρηματοδότησης προς τις επιχειρήσεις τα τελευταία χρόνια αυξήθηκε σταθερά, αν και οι ετήσιοι ρυθμοί μεταβολής μειώθηκαν. Η συνολική τραπεζική χρηματοδότηση των επιχειρήσεων υπερβαίνει το 39% του ΑΕΠ τα τελευταία χρόνια.

Πλεονεκτήματα Τραπεζικού Δανεισμού

1. Μέσο Άντλησης Κεφαλαίων: η λήψη δανείου, εξασφαλίζει στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις το απαραίτητο κεφάλαιο που θα χρηματοδοτήσει τις δραστηριότητές της.
2. Χαμηλό επιτόκιο δανεισμού: καθώς το ρίσκο που παίρνει η τράπεζα όταν χορηγεί δάνειο σε μια επιχείρηση είναι πολύ μικρότερο από το αντίστοιχο ρίσκο της πώλησης και επαναμίσθωσης των παγίων στοιχείων, το επιτόκιο δανεισμού είναι σημαντικά χαμηλότερο.
3. Ευελιξία στην αποπληρωμή του δανείου: η αποπληρωμή των δανείων ορισμένης διάρκειας μπορεί να πραγματοποιηθεί με πολλούς διαφορετικούς τρόπους.
4. Η εταιρεία διατηρεί την ευελιξία της κυριότητας: Η επιχείρηση που παίρνει το δάνειο, κρατάει την άμεση κυριότητα όλων των παγίων στοιχείων της και μπορεί να τα εκμεταλλευτεί όπως επιθυμεί.
5. Η τράπεζα δεν επεμβαίνει στην επένδυση: η τράπεζα δεν επεμβαίνει, ούτε ελέγχει την επιχείρηση για την επιτυχία της επένδυσης.

Μειονεκτήματα Τραπεζικού Δανεισμού

1. Ανάγκη εξασφάλισης δανεισμού και παροχής εγγυήσεων
2. Ταχύτητα διαδικασίας
3. Κυμαινόμενο επιτόκιο

4. Μη παροχή φορολογικών ελαφρύνσεων
5. Χρηματοδότηση μέρους και όχι ολόκληρης της επένδυσης
6. Η τράπεζα δεν επεμβαίνει στην επένδυση
7. Κίνδυνος δυσκολίας αποπληρωμής δανείου

### **2.3 Ομολογιακά Δάνεια Επιχειρήσεων**

Σύμφωνα με το άρθρο 1 του Ν.3156/2003, «**ομολογιακό** είναι το **δάνειο** που εκδίδεται από ανώνυμη εταιρία που εδρεύει στην Ελλάδα (εκδότρια) και σε ομολογίες, οι οποίες αντιπροσωπεύουν δικαιώματα των ομολογιούχων έναντι της εκδότριας κατά τους όρους του δανείου». Οι **ομολογίες** είναι αξιόγραφα που εμπεριέχουν αξιώσεις των ομολογιούχων έναντι της εκδότριας εταιρίας. Το δανειζόμενο ποσό διαιρείται σε ίσα μέρη, που αποτελούν τις ονομαστικές αξίες των ομολογιών.

Χαρακτηριστικά Ομολογιών:

- **Ονομαστική Αξία**, είναι η αξία που αναγράφεται στην ομολογία όταν εκδίδεται.
- Το **Επιτόκιο Έκδοσης**, είναι το επιτόκιο του δανείου που καθορίζει το τοκομερίδιο, το οποίο συνήθως πληρώνεται ανά εξάμηνο.
- Η Διάρκεια της ομολογίας. 1-30 έτη

Κατηγορίες ομολογιακών δανείων (Ν.3156/2003):

- **Κοινό ομολογιακό δάνειο**: Αυτό παρέχει στους κατόχους των ομολόγων το δικαίωμα προς απόληψη τόκου. Το ύψος του δανείου καθορίζεται από την επιχείρηση που το εκδίδει.
- **Ομολογιακό δάνειο με ανταλλάξιμες ομολογίες**: οι κάτοχοι των ομολόγων μπορούν με δήλωσή τους να ζητήσουν τη μερική ή ολική εξόφληση των ομολογιών τους με μετάβαση σε αυτούς

άλλων ομολογιών ή μετοχών ή άλλων κινητών αξιών της εκδότριας εταιρίας ή άλλων εκδοτών.

- **Ομολογιακό δάνειο με μετατρέψιμες ομολογίες:** Οι κάτοχοι ομολογιών του δανείου μπορούν να ζητήσουν τη μετατροπή των ομολογιών τους σε μετοχές της εκδότριας εταιρίας.
- **Ομολογιακό δάνειο με δικαίωμα στα κέρδη:** οι κάτοχοι των ομολόγων μπορούν να λάβουν εκτός του τόκου και ένα ποσοστό των κερδών που υπολείπεται μετά την απόληψη του πρώτου μερίσματος από τους μετόχους της εταιρίας ή άλλη πρόσθετη παροχή που συνδέεται με την οικονομική δραστηριότητα της επιχείρησης.

## **2.4 Χρηματιστηριακή Αγορά**

Μία αρκετά διαδεδομένη μέθοδος χρηματοδότησης για μια επιχείρηση είναι η εισαγωγή της στο χρηματιστήριο. Οι παράγοντες που λαμβάνονται υπόψη προτού μια εταιρεία αποφασίσει να προβεί σε αυτή την κίνηση είναι το μέγεθος και τα έσοδα της επιχείρησης, τα οποία θα πρέπει να είναι επαρκή ώστε να εξασφαλίζουν τη δυνατότητα εισαγωγής της στο χρηματιστήριο.

Πλεονεκτήματα Εισαγωγής στο Χρηματιστήριο

1. Μέσο Άντλησης Κεφαλαίων
2. Ανάπτυξη δραστηριοτήτων εισηγμένων εταιρειών
3. Ενδυνάμωση εταιρειών
4. Ευκαιρίες για επενδύσεις στο εξωτερικό
5. Εξύψωση της εταιρικής εικόνας
6. Μεγαλύτερη εμπορευσιμότητα
7. Εξαγορές και συγχωνεύσεις

Μειονεκτήματα Εισαγωγής στο Χρηματιστήριο

1. Απώλεια Ελέγχου
2. Αποκάλυψη Πληροφοριών – Διαφάνεια
3. Κόστος Εισαγωγής

Προϋποθέσεις για την εισαγωγή μιας επιχείρησης στη ΝΕ.Χ.Α.

- **Ιδία Κεφάλαια:** Τα ίδια κεφάλαια της εκδότριας εταιρείας πρέπει να ανέρχονται τουλάχιστον σε € 586.941
- **Δημοσίευση Οικονομικών Καταστάσεων:** Η εκδότρια εταιρεία πρέπει να έχει δημοσιεύσει τις ετήσιες οικονομικές καταστάσεις της, ως ανώνυμη εταιρεία, ελεγμένες από Ορκωτό Ελεγκτή, για δύο (2) τουλάχιστον οικονομικές χρήσεις που προηγούνται της υποβολής της αιτήσεως εισαγωγής.
- **Φορολογικός Έλεγχος:** Κάθε υποψήφια εταιρεία πρέπει να έχει ελεγχθεί φορολογικά για όλες τις χρήσεις για τις οποίες κατά το χρόνο υποβολής της αίτησης, έχουν δημοσιευθεί οι ετήσιες οικονομικές καταστάσεις.
- **Δέσμευση Μετοχών:** Μέτοχος της εταιρείας που κατέχει μετοχές η λογιστική αξία των οποίων αντιστοιχεί τουλάχιστον σε 5% του μετοχικού της κεφαλαίου δεσμεύεται πριν την υποβολή της αίτησης εισαγωγής, ότι δεν θα διαθέσει με οποιονδήποτε τρόπο το 80% των μετοχών του για χρονικό διάστημα ενός έτους, και 50% για το δεύτερο και τρίτο έτος από την εισαγωγή των μετοχών της εταιρείας στη ΝΕ.Χ.Α.
- **Διάθεση Μετοχών – Αύξηση Μετοχικού Κεφαλαίου:** Θα πρέπει να διατίθενται με δημόσια εγγραφή στο κοινό τουλάχιστον 100.000 μετοχές, αξίας τουλάχιστον €733.676. Από τη διάθεση των μετοχών αυτών ποσοστό τουλάχιστον 80% προέρχεται από αύξηση μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας.
- **Επενδυτικό Σχέδιο:** Η εταιρεία υποβάλλει επενδυτικό σχέδιο το οποίο συντάσσεται με ευθύνη του αναδόχου και περιλαμβάνει



υποχρεωτικά αναλυτική περιγραφή των τεχνικών και χρηματοοικονομικών του στοιχείων, των στοιχείων της αγοράς στα οποία βασίζεται η στρατηγική της εταιρείας και των μέσων που προτίθεται να χρησιμοποιήσει για την επίτευξη των αναπτυξιακών της στόχων.

- **Ενημερωτικό Δελτίο:** Η εταιρεία συντάσσει και δημοσιεύει, πριν την έναρξη της δημόσιας εγγραφής, ενημερωτικό δελτίο σύμφωνα με τις διατάξεις του Π.Δ. 348/1985 (Φ.Ε.Κ. 125 Α'), στο οποίο περιέχονται πληροφορίες για τις οικονομικές προοπτικές της εταιρείας και ανάδοχος Έκδοσης / Σύμβουλος με τριετή σύμβαση

## ***2.5 Χρηματοδότηση μέσω Αύξησης Ιδίων Κεφαλαίων***

**Αύξηση Μετοχικού Κεφαλαίου:** Όταν μια επιχείρηση δεν θέλει να καταφύγει σε τραπεζικό δανεισμό, της δίνεται η δυνατότητα να κάνει αύξηση μετοχικού κεφαλαίου εκδίδοντας νέες μετοχές. Η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου μιας Ανώνυμης Εταιρίας πραγματοποιείται είτε για ουσιαστικούς, είτε για τυπικούς λόγους. Στην πρώτη περίπτωση η επιχείρηση ενισχύεται με νέα κεφάλαια, ενώ στη δεύτερη περίπτωση πραγματοποιεί λογιστικές μεταφορές κάποιων ποσών στο μετοχικό κεφάλαιο, χωρίς να προσαυξάνει τα διαθέσιμα κεφάλαιά της.

## **Κεφάλαιο 3: Εναλλακτικές Μορφές Χρηματοδότησης Επιχειρήσεων**

### **3.1 Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing)**

Η χρηματοδοτική μίσθωση είναι ένας τρόπος πίστωσης ο οποίος αναφέρεται σε μια σύμβαση που συνάπτεται μεταξύ ενός εκμισθωτή, δηλαδή μια εταιρία leasing, και ενός μισθωτή, ο οποίος δεν έχει άμεση συμμετοχή στην δαπάνη της επένδυσης και που μπορεί να είναι μια επιχείρηση ή ένας ελεύθερος επαγγελματίας, όχι όμως και μισθωτός.

Η εταιρία leasing, διατηρώντας την κυριότητα του εξοπλισμού, παραχωρεί τη χρήση του στον μισθωτή για συγκεκριμένη χρονική περίοδο έναντι ορισμένου ποσού που καταβάλλεται σε προκαθορισμένα χρονικά διαστήματα. Ο μισθωτής με τη λήξη της σύμβασης, μπορεί:

- ✓ Να αγοράσει τον εξοπλισμό, συνήθως στο κόστος της υπολειμματικής αξίας του.
- ✓ Να ανανεώσει τη σύμβαση για μια ακόμη χρονική περίοδο με νέους ή τους ίδιους όρους.
- ✓ Να διακόψει τη συνεργασία με τον εκμισθωτή επιστρέφοντας τον εξοπλισμό.

Πλεονεκτήματα της Χρηματοδοτικής μίσθωσης

Πλεονεκτήματα για τον μισθωτή:

1. Χρηματοδότηση 100%
2. Φορολογικές ελαφρύνσεις για τον μισθωτή δεδομένου ότι το σύνολο των μισθωμάτων θεωρείται έξοδο και εκπίπτει από το φόρο.
3. Βελτίωση Ρευστότητας
4. Αποσύνδεση από Εμπράγματα Εξασφαλίσεις
5. Χρηματικές Καταβολές ανταποκρινόμενες στις Ταμειακές Ροές του

## Μισθωτή

6. Προγραμματισμός Δαπανών
7. Χρηματοοικονομική Εικόνα
8. Ταχύτερη και Απλούστερη Διαδικασία
9. Σύνδεση με Επενδυτικά Προγράμματα

## Πλεονεκτήματα για την εταιρεία Leasing

1. Αύξηση Πελατολογίου Τραπεζών
2. Μειωμένος Κίνδυνος
3. Ευνοϊκοί Όροι Συνεργασίας με τους Προμηθευτές
4. Φορολογικά Πλεονεκτήματα
5. Απλούστερη Διαδικασία και Χαμηλότερο Κόστος Διεκπεραίωσης

## Πλεονεκτήματα για τον πωλητή του πράγματος

1. Συνεργασία με Φερέγγυα Εταιρεία
2. Αύξηση Πωλήσεων

## Πλεονεκτήματα για τις Εθνικές Οικονομίες

1. Ανανέωση και εκσυγχρονισμός του μηχανικού εξοπλισμού.
2. Βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων.
3. Βελτίωση με την αξιοποίηση των φορολογικών πλεονεκτημάτων, της αποδοτικότητας των επιχειρηματικών μονάδων.
4. Διευκόλυνση δημιουργίας νέων επιχειρήσεων που μπορούν να προσφέρουν στις τράπεζες επαρκείς εμπράγματα εξασφαλίσεις.
5. Διοχέτευση χρηματοδοτικών πόρων σε παραγωγικούς σκοπούς (αγορά μισθίου) και όχι ξένους με τη λειτουργία της επιχείρησης όπως ορισμένες φορές συμβαίνει με τον τραπεζικό δανεισμό.
6. Αποφυγή ή τουλάχιστον περιορισμός υπερτιμολογήσεων για την περίπτωση που ο εξοπλισμός είναι εισαγόμενος, λόγω της παρεμβολής της εταιρείας leasing, που καταβάλλει το τίμημα πώλησης στον προμηθευτικό οίκο του εξωτερικού.

## Μειονεκτήματα της Χρηματοδοτικής μίσθωσης

1. Το φαινομενικό κόστος του leasing είναι υψηλότερο από το επιτόκιο τραπεζικού δανεισμού. Η βαθύτερη διερεύνηση των

- φοροαπαλλαγών μετριάζει την πρώτη εντύπωση, συνήθως, μάλιστα, δημιουργεί πλεονεκτική κατάσταση.
2. Διαφεύγει η ωφέλεια από τη φοροαπαλλαγή των αποσβέσεων στην περίπτωση του ιδιόκτητου εξοπλισμού, ωφέλεια που συμψηφίζεται μέχρις ενός βαθμού από την πλήρη φοροαπαλλαγή των μισθωμάτων.
  3. Πιθανός δισταγμός των τραπεζών για χρηματοδότηση μίας επιχείρησης, όταν ο εξοπλισμός της τελευταίας στηρίζεται στη μέθοδο του leasing.
  4. Ο μισθωτής αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους από τυχαία περιστατικά ή ανωτέρα βία έναντι του εκμισθωτή και διατρέχει τον κίνδυνο της έκτακτης καταγγελίας της σύμβασης αν αθετήσει κάποιον όρο της για σημαντικό διάστημα.
  5. Ο μισθωτής υπόκειται στους ελέγχους του εκμισθωτή για τη διαπίστωση της καλής λειτουργικής κατάστασης του εξοπλισμού.

### ***3.2 Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital)***

Το Venture Capital είναι ένας τρόπος χρηματοδότησης της ίδρυσης, ανάπτυξης ή εξαγοράς μιας εταιρείας, βάσει του οποίου ο επενδυτής παίρνει τμήμα του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας ως αντάλλαγμα για την παροχή χρηματοδότησης (British Venture Capital Association). Το μεγάλο πλεονέκτημα της χρηματοδότησης μέσω Venture Capital είναι πως η επιχείρηση δεν υποχρεούται στην παροχή εγγυήσεων για το κεφάλαιο που της παρέχεται. Έτσι, ακόμα και σε περίπτωση αποτυχίας της επιχείρησης, η εταιρεία Venture Capital δεν διεκδικεί επιστροφή των χρημάτων που επένδυσε στην επιχείρηση, εφόσον φυσικά τηρηθούν οι όροι της συμφωνίας μεταξύ των δύο πλευρών.

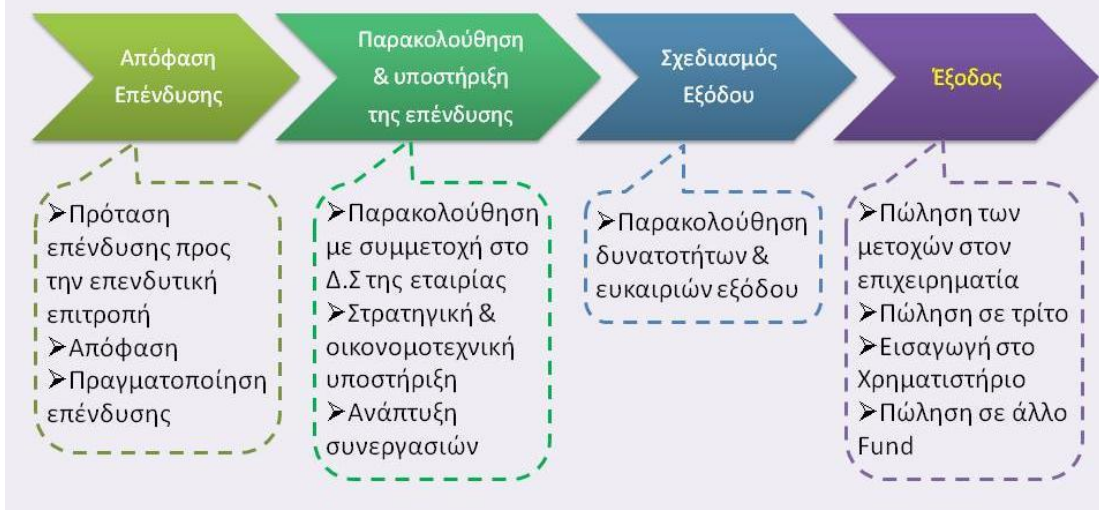
## Γενικά Χαρακτηριστικά των Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών:

1. Επιλεκτική χρηματοδότηση
2. Partnering: δυνατότητες συνεργασίας (partnering) με άλλες εταιρίες ή στρατηγικούς εταίρους.
3. Χρηματοδότηση «προσώπων»
4. Χρηματοδότηση ενεργού συμμετοχής (hands on business)
5. Προσανατολισμός σε δυναμικές εταιρείες
6. Προτίμηση στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις
7. Προσανατολισμός σε διεθνή κλίμακα αγοράς
8. Προτίμηση στην καινοτομία
9. Προοπτικές ρευστοποίησης

### Διαδικασία Επένδυσης Venture Capital (1<sup>η</sup> Φάση)



## Διαδικασία Επένδυσης Venture Capital (2<sup>η</sup> Φάση)



Έξοδος από την επένδυση

Η αποδέσμευση των κεφαλαίων από την επένδυση γίνεται με έναν από τους παρακάτω τρόπους:

1. Πώληση επιχείρησης σε τρίτο επενδυτή
2. Πώληση μετοχών μέσω του χρηματιστηρίου
3. Επαναγορά μετοχών V.C. από την επιχείρηση
4. Διαγραφή επένδυσης.

Πλεονεκτήματα των Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Kochanek)

1. Διαβουλεύσεις με βάση την Επιχείρηση
2. Διαβουλεύσεις με βάση την
3. Διαβουλεύσεις με βάση το Ανθρώπινο Δυναμικό
4. Διαβουλεύσεις με βάση Πρόσθετους Πόρους

Μειονεκτήματα των Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών

1. Θέση στη Διοίκηση της εταιρείας
2. Θέση σε Μετοχές της εταιρείας

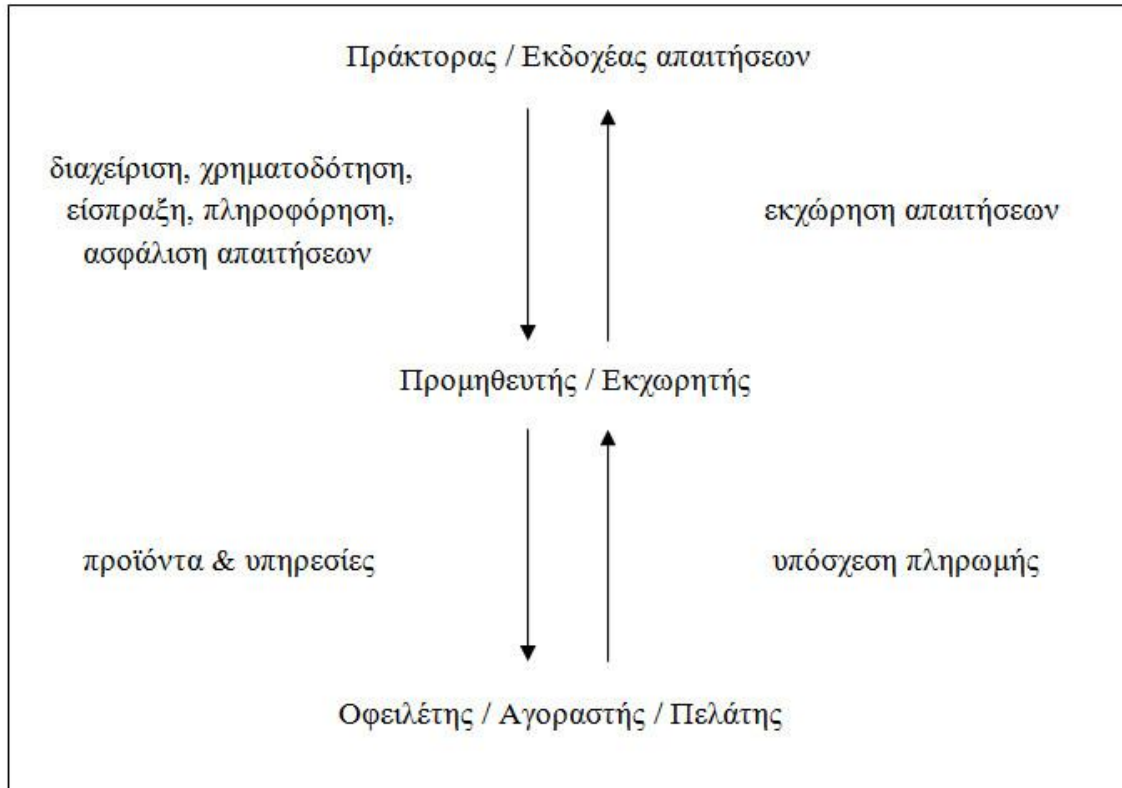
3. Θέση στη Λήψη Αποφάσεων της εταιρείας.
4. Επιχειρηματικά Σχέδια
5. Σχέδιο Χρηματοδότησης:

Το Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας Α.Ε (Τ.Α.ΝΕ.Ο.) συστήθηκε με το άρθρο 28 του Ν.2843/2000 και σκοπεύει στην συγχρηματοδότηση της ίδρυσης εταιρειών κεφαλαίου και αμοιβαίων κεφαλαίου επιχειρηματικών συμμετοχών (Ε.Κ.Ε.Σ. και Α.Κ.Ε.Σ.) οι οποίες θα αναλαμβάνουν να επενδύουν σε καινοτόμες επιχειρηματικές δραστηριότητες που βρίσκονται στα πρώτα στάδια ανάπτυξης. Τα επενδυτικά αυτά σχήματα θα πρέπει να επενδύουν κατ' ανώτατο όριο 1.000.000 ευρώ ανά εταιρεία ανά γύρο χρηματοδότησης και μέχρι 3.000.000 ευρώ ανά εταιρεία συνολικά.

Κύρια κριτήρια για τη συμμετοχή του Τ.Α.ΝΕ.Ο. στις εταιρίες κεφαλαίου είναι η αξιοπιστία και η φερεγγυότητα τους και η συμβολή των χρηματοδοτούμενων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων στην ανάπτυξη τομέων της νέας οικονομίας.

### **3.3 *Factoring* (Πρακτορεία Επιχειρηματικών Απαιτήσεων)**

Το factoring, (*Πρακτορεία Επιχειρηματικών Απαιτήσεων*), είναι μία τριμερή σχέση ανάμεσα σε έναν Πράκτορα, έναν Προμηθευτή και τον Οφειλέτη του. Ο Προμηθευτής προμηθεύει τον Οφειλέτη με προϊόντα ή υπηρεσίες, ο οφειλέτης οφείλει στον Προμηθευτή την πληρωμή των αγορασθέντων προϊόντων ή υπηρεσιών και ο πράκτορας αναλαμβάνει την πρακτορεία των επιχειρηματικών απαιτήσεων του Προμηθευτή έναντι του Οφειλέτη του.



## Πλεονεκτήματα της Πρακτορείας Επιχειρηματικών Απαιτήσεων

### Πλεονεκτήματα για την Επιχείρηση

1. Συνεχής και άμεση ρευστότητα ανάλογη με το ρυθμό ανάπτυξης της επιχείρησης.
2. Αρτιότερη παρακολούθηση των απαιτήσεων της επιχείρησης.
3. Βοηθά στην έγκυρη εκτίμηση της πιστοληπτικής ικανότητας των οφειλετών.
4. Βελτιώνει την χρηματοοικονομική εικόνα της εταιρείας όπως παρουσιάζεται μέσα από τις χρηματοοικονομικές καταστάσεις της.
5. Παρέχει ασφαλιστική κάλυψη των εξαγωγών και των αντίστοιχων απαιτήσεων για τον εξαγωγέα.
6. Επιδρά θετικά στην σύνθεση του κόστους, μεταβάλλοντας την σχέση μεταξύ του Σταθερού και Μεταβλητού Κόστους, με τάση επικρατήσεως του Μεταβλητού που καθίσταται αρκετά πιο



ευέλικτο για την επιχείρηση.

7. Παρέχει σταθερότητα εισροών για την επιχείρηση.
8. Δίνει ευκαιρία στην επιχείρηση να αξιοποιήσει την ευρεία εμπειρία και γνώση που διαθέτει ένας factor σε έναν ή περισσότερους κλάδους, την καλή του φήμη, τις γνωριμίες του, αλλά και τις ευρύτερες τεχνικές κι οικονομικές γνώσεις που διαθέτει.

#### Μειονεκτήματα της Πρακτορείας Επιχειρηματικών Απαιτήσεων

1. Υψηλό κόστος χρηματοδότησης σε περιπτώσεις πολλών, μικρής αξίας, τιμολογίων και το οποίο εξαρτάται βέβαια από το εύρος των παρεχόμενων υπηρεσιών.
2. Σε περίπτωση πώλησης των απαιτήσεων δεν εμφανίζονται στο κυκλοφορούν ενεργητικό του ισολογισμού της επιχείρησης τα πιο ρευστά ενεργητικά της στοιχεία με πιθανή την αμφισβήτηση ή τη σύγχυση γύρω από την χρηματοοικονομική υγεία της επιχείρησης.
3. Δυσχεραίνονται συχνά οι σχέσεις μιας επιχείρησης με τους αγοραστές των προϊόντων της λόγω της επιθετικής πολιτικής εισπράξεων του factor.
4. Ο επιχειρηματίας περιορίζει τις άμεσες επαφές με τους πελάτες του ενώ ενδέχεται να προσκρούσει σε επιλεκτική πολιτική φερέγγυων πελατών από την πλευρά του πράκτορα.

## **Κεφάλαιο 4: Ελληνικές περιπτώσεις χρηματοδότησης εταιριών**

### ***4.1 Επένδυση μέσω leasing για τα Φυσικά Προϊόντα Κορρέ***

Στο τέλος του 2005, τέθηκε σε λειτουργία το νέο εργοστάσιο της εταιρείας «Κορρέ» στα Οινόφυτα, αρχικής επένδυσης 6.800.000 ευρώ, ποσό που καλύφθηκε με leasing, μακροπρόθεσμο δανεισμό και ίδια κεφάλαια. Το δεύτερο μέρος της επένδυσης ήταν κοντά στα 4.000.000 ευρώ, ξεκίνησε στα μέσα του 2006 και χρηματοδοτήθηκε με ίδια κεφάλαια. Το σύνολο της επένδυσης αφορούσε το οικόπεδο, το κτίριο, τα γραφεία, το κέντρο διανομής, τις αποθήκες, την παραγωγή και την συσκευασία.

### ***4.2 Επένδυση της Attica Ventures στα Mastiha Shop***

Στις 17/5/2007 ολοκληρώθηκαν με επιτυχία οι διαδικασίες της επιχειρηματικής συμμετοχής του ZAITECH FUND ΑΚΕΣ που διαχειρίζεται η ATTICA VENTURES στα Mastiha Shop.

Η εταιρεία Mediterra A.E., φορέας των mastiha shop και θυγατρική της E.M.X., δημιουργήθηκε το 2002 ως αποτέλεσμα της απόφασης της Ένωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου (E.M.X.) με σκοπό να προβάλλει και να αναδείξει τις πολλαπλές δυνατότητες και χρήσεις της μαστίχας μέσω καινοτόμων και πρωτοποριακών προϊόντων και δράσεων.

Το γεγονός ότι η μαστίχα παράγεται μόνο στο νησί της Χίου συνιστά ένα ξεκάθαρο φυσικό και μοναδικό παγκόσμιο συγκριτικό πλεονέκτημα που με την δημιουργία της εταιρίας άρχισε να αναδεικνύεται περαιτέρω. Σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα η εταιρία πέτυχε:

- ✓ Την ανάπτυξη δικτύου 5 καταστημάτων με την επωνυμία «Mastiha Shop» σε κομβικά σημεία της χώρας όπως είναι η Χίος, η Αθήνα και συγκεκριμένα το Σύνταγμα, η Θεσσαλονίκη, το Αεροδρόμιο «Ελ. Βενιζέλος» και το Ηράκλειο Κρήτης.
- ✓ Την δημιουργία, με βάση την μαστίχα, καινοτόμων και μοναδικών προϊόντων μετά από μακροχρόνιες έρευνες και σημαντικές επιχειρηματικές συνεργασίες με σημαντικούς παραγωγούς – προμηθευτές οι οποίοι διασφαλίζουν την ποιότητα των προϊόντων.
- ✓ Το καινοτόμο της προσέγγισης και επιχειρηματικής δράσης των Mastiha Shop σε όλα τα επίπεδα επιβεβαιώθηκε και από τις συνεχείς διακρίσεις και βραβεία που συνέλεξε η εταιρία.

## **Κεφάλαιο 5: Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων μέσω Επιχορηγήσεων (ΕΣΠΑ – Ευρωπαϊκές Επιχορηγήσεις)**

### **5.1 Αναπτυξιακός Νόμος 3299/2004**

Με βάση τον αναπτυξιακό Νόμο 3299/2004, «σκοπός των παρεχόμενων ενισχύσεων είναι η ενδυνάμωση της ισόρροπης ανάπτυξης, η αύξηση της απασχόλησης, η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας, η προώθηση της τεχνολογικής αλλαγής και της καινοτομίας, η προστασία του περιβάλλοντος, η εξοικονόμηση ενέργειας και η επίτευξη της περιφερειακής σύγκλισης».

Έτσι, σύμφωνα με τα επενδυτικά σχέδια αυτού του νόμου, παρέχονταν οι ακόλουθες

Ενισχύσεις (Νόμος 3299/2004):

- Επιχορήγηση που συνίσταται στη δωρεάν παροχή χρηματικού ποσού από το Δημόσιο, για την κάλυψη τμήματος της ενισχυόμενης δαπάνης του επενδυτικού σχεδίου.
- Επιδότηση χρηματοδοτικής μίσθωσης από το δημόσιο, με σκοπό την κάλυψη τμήματος των καταβαλλόμενων δόσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης για την απόκτηση μηχανολογικού εξοπλισμού.
- Φορολογική απαλλαγή ύψους μέχρι ενός ποσοστού ή ολόκληρης της ενισχυόμενης δαπάνης του επενδυτικού σχεδίου ή και της αξίας της χρηματοδοτικής μίσθωσης καινούριου μηχανολογικού εξοπλισμού, του οποίου αποκτάται η χρήση.
- Επιδότηση του κόστους της δημιουργούμενης απασχόλησης από το επενδυτικό σχέδιο, που συνίσταται από διετή κάλυψη από το δημόσιο τμήματος του μισθολογικού κόστους των δημιουργούμενων θέσεων απασχόλησης, εντός της πρώτης τριετίας από την ολοκλήρωση του

επενδυτικού σχεδίου.

Σύμφωνα με το άρθρο 3 του Νόμου 3299/2004, οι τομείς οικονομικής ενίσχυσης

χωρίζονται σε πέντε κατηγορίες (Νόμος 3299/2004):

1. Επενδυτικά σχέδια στον πρωτογενή τομέα, όπως σχέδια εξόρυξης και θραύσης βιομηχανικών ορυκτών και αδρανών υλικών, σχέδια σε μηχανικά μέσα σποράς, καλλιέργειας και συγκομιδής αγροτικών προϊόντων, σχέδια τυποποίησης, συσκευασίας ή συντήρησης γεωργικών ή κτηνοτροφικών προϊόντων και επενδυτικά σχέδια γεωργικών επιχειρήσεων θερμοκηπιακού τύπου και βιολογικής καλλιέργειας.
2. Επενδυτικά σχέδια στο δευτερογενή τομέα, όπως σχέδια εξόρυξης, επεξεργασίας και εν γένει αξιοποίησης βιομηχανικών ορυκτών, λατόμευσης και αξιοποίησης μαρμάρων, παραγωγής βιοκαυσίμων, ηλεκτρισμού, σχέδια παραγωγής αιολικής, ηλιακής, υδροηλεκτρικής, γεωθερμικής ενέργειας, αφαλάτωσης θαλασσινού νερού και άλλα.
3. Επενδυτικά σχέδια στον τομέα του τουρισμού, όπως ίδρυση ή επέκταση ξενοδοχειακών μονάδων κατηγορίας τουλάχιστον τριών αστέρων, εκσυγχρονισμός ολοκληρωμένης μορφής λειτουργουσών ξενοδοχειακών μονάδων κατηγορίας τουλάχιστον δύο αστέρων, σχέδια μετατροπής παραδοσιακών ή διατηρητέων κτιρίων σε ξενοδοχειακές μονάδες, ίδρυση και επέκταση συνεδριακών κέντρων και άλλα.
4. Επενδυτικά σχέδια στον τριτογενή τομέα, όπως σχέδια συνεργαζόμενων εμπορικών και μεταφορικών επιχειρήσεων για τη δημιουργία εμπορευματικών σταθμών και υποδομών αποθήκευσης, σχέδια παροχής υπηρεσιών για την παροχή υπηρεσιών εφοδιαστικής αλυσίδας, σχέδια ανάπτυξης λογισμικού, δημιουργίας εργαστηρίων παροχής υπηρεσιών ποιότητας και υψηλής τεχνολογίας, ανέγερσης και εκμετάλλευσης βιοτεχνικών

κέντρων και κτιρίων και λοιπά.

5. Ειδικά επενδυτικά σχέδια των επιχειρήσεων που ασκούν τις δραστηριότητες των περιπτώσεων (1) και (3), όπως σχέδια προστασίας περιβάλλοντος, περιορισμού της ρύπανσης του εδάφους, του υπεδάφους κ.λπ., σχέδια αξιοποίησης ανανεώσιμων πηγών ενέργειας, παραγωγής νέων προϊόντων ή και υπηρεσιών προηγμένης τεχνολογίας, καινοτόμων προϊόντων, σχέδια για αγορά και εγκατάσταση νέων σύγχρονων συστημάτων αυτοματοποίησης διαδικασιών και μηχανοργάνωσης αποθηκών, ίδρυσης και επέκτασης βιομηχανικών ή βιοτεχνικών μονάδων για εναλλακτική διαχείρισης συσκευασιών και άλλων προϊόντων που έχουν αναλωθεί στην Ελλάδα, κ.λπ.

## **5.2 Αναπτυξιακός Νόμος 3614/2007**

Μετά τη λήξη του ΕΣΠΑ 2004, ψηφίστηκε νέος αναπτυξιακός νόμος για το ΕΣΠΑ 2007-2014. Σύμφωνα με το νόμο 3614/2007 ενισχύονταν επενδυτικά σχέδια υφιστάμενων ή υπό ίδρυση επιχειρήσεων στους παρακάτω τομείς:

- **Πρωτογενής Τομέας** (εξόρυξη ή θραύση ορυκτών ή αδρανών υλικών, τυποποίηση-συσκευασία-συντήρηση γεωργικών ή κτηνοτροφικών προϊόντων ή προϊόντων αλιείας και ιχθυοτροφίας, γεωργικές επιχειρήσεις θερμοκηπιακού τύπου & βιολογικής γεωργίας, κτηνοτροφικές επιχειρήσεις, αλιευτικές επιχειρήσεις-υδατοκαλλιέργειες κλπ).
- **Δευτερογενής Τομέας** (ολόκληρος ο κλάδος μεταποίησης, επεξεργασία βιομηχανικών ορυκτών, λατόμευση και επεξεργασία μαρμάρων, παραγωγή ηλεκτρισμού από Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας, παραγωγή βιοκαυσίμων, παραγωγή ή τυποποίηση Προϊόντων Γεωγραφικής Ένδειξης ή Προστατευόμενης Ονομασίας Προέλευσης κλπ).

- **Τουρισμός** (ίδρυση, επέκταση ή εκσυγχρονισμός ξενοδοχειακών μονάδων, campings, συνεδριακών κέντρων, χιονοδρομικών κέντρων, θεματικών πάρκων, κέντρων προπονητικού-αθλητικού τουρισμού, αξιοποίηση ιαματικών πηγών κλπ). Ενισχύεται επίσης η μετατροπή παραδοσιακών ή διατηρητέων κτιρίων σε ξενοδοχειακές μονάδες τουλάχιστον 2\*.
- **Τριτογενής Τομέας** (εμπορευματικοί σταθμοί & διαμετακομιστικά κέντρα, χώροι στάθμευσης οχημάτων & φορτηγών, παροχή υπηρεσιών εφοδιαστικής αλυσίδας - logistics, εργαστήρια εφαρμοσμένης έρευνας, παροχή υπηρεσιών εξαιρετικά προηγμένης τεχνολογίας, εργαστήρια πιστοποιήσεων, δοκιμών ελέγχου και διακριβώσεων, δημιουργία κέντρων αποθεραπείας και αποκατάστασης, παροχή στέγης αυτόνομης διαβίωσης σε άτομα με ειδικές ανάγκες κ.α.).

Ενδεικτικές δαπάνες που επιχορηγούσε ο Αναπτυξιακός Νόμος 3614/2007:

- Αγορά οικοπέδων, έως 10% της ενισχυόμενης δαπάνης της επένδυσης (μόνο για μικρές & πολύ μικρές επιχειρήσεις).
- Κατασκευή, επέκταση και εκσυγχρονισμός κτιριακών και βοηθητικών εγκαταστάσεων και δαπάνες διαμόρφωσης περιβάλλοντος χώρου.
- Αγορά πάγιων στοιχείων ενεργητικού παραγωγικής μονάδας που έχει παύσει την λειτουργία της και αποκτάται από ανεξάρτητο επενδυτή.
- Αγορά βιοτεχνικών χώρων σε βιομηχανικές περιοχές, τεχνοπόλεις ή τεχνολογικά πάρκα.
- Αγορά και εγκατάσταση καινούργιων σύγχρονων μηχανημάτων και λοιπού εξοπλισμού.
- Αγορά καινούργιων μεταφορικών μέσων διακίνησης υλικών και

προϊόντων εντός του χώρου της εντασσόμενης μονάδας. Αγορά καινούργιων μεταφορικών μέσων μαζικής μεταφοράς προσωπικού. Αγορά καινούργιων αυτοκινήτων – ψυγείων.

- Κατασκευή εργατικών κατοικιών, βρεφονηπιακών σταθμών, και εγκαταστάσεων για τη στέγαση, την αναψυχή, την συνεστίαση ή κατάρτιση των εργαζομένων της επιχείρησης.
- Δαπάνες μελετών και αμοιβές συμβούλων για την υλοποίηση του επενδυτικού σχεδίου (εκπόνηση μελετών για την οργάνωση διοίκησης, αναδιοργάνωση των επιμέρους λειτουργιών της επιχείρησης, ανασχεδιασμό επιχειρηματικών διαδικασιών, τυποποίηση διαδικασιών, ερευνών αγοράς, προώθησης προϊόντων ή υπηρεσιών κ.α.).

Ο ελάχιστος προϋπολογισμός των υποβαλλόμενων επενδυτικών προτάσεων, εξαρτιόνταν από το μέγεθος της επιχείρησης, και έπρεπε να είναι τουλάχιστον:

- 100.000 € (πολύ μικρές επιχειρήσεις: λιγότεροι από 10 εργαζόμενοι & 2 εκ. ευρώ κύκλο εργασιών)

- 150.000 € (μικρές επιχειρήσεις: λιγότεροι από 50 εργαζόμενοι & 10 εκ. ευρώ κύκλο εργασιών)

- 250.000 € (μεσαίες επιχειρήσεις: λιγότεροι από 250 εργαζόμενοι & 50 εκ. ευρώ κύκλο εργασιών)

- 500.000 € (μεγάλες επιχειρήσεις: περισσότεροι από 250 εργαζόμενοι)

Το ποσοστό επιχορήγησης εξαρτιόνταν από το είδος της επένδυσης και την περιοχή στην οποία θα υλοποιούνταν και μπορούσε να φτάσει μέχρι 60%, ενώ η ίδια συμμετοχή του επενδυτή έπρεπε να είναι τουλάχιστον ίση με το 25% του συνολικού προϋπολογισμού της επένδυσης. Υπήρχε δυνατότητα προκαταβολής του 50% της εγκεκριμένης επιχορήγησης και η προθεσμία ολοκλήρωσης της επένδυσης μπορούσε να είναι μέχρι 2 χρόνια με δυνατότητα παράτασης για άλλα 2 χρόνια.



### **5.3 Αναπτυξιακός νόμος 4399/2016**

Στην παρούσα περίοδο «τρέχει» ο νέος αναπτυξιακός νόμος 4399/2016 που διέπει το ΕΣΠΑ 2014-2020. Συνοπτικά η διάρθρωση του Νέου Εσπα 2014-2020 θα είναι η εξής:

#### **1. Πέντε Τομεακά Προγράμματα Εθνικής Εμβέλειας που θα αφορούν τους εξής τομείς:**

1. Ανταγωνιστικότητα –Επιχειρηματικότητα- Καινοτομία (ΕΠΑνΕΚ) ~ (3,6δισ).
2. Περιβάλλον-Μεταφορές~(3,5Δισ)Υποδομές και Αναγκαία Έργα για την προστασία του περιβάλλοντος και Ολοκλήρωση έργων του ΕΣΠΑ.
3. Μεταρύθμιση του Δημόσιου Τομέα~(0,4Δισ).
4. Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού-Εκπαίδευση και Δια Βίου Μάθηση.~ (1,9Δισ) Προώθηση και ανάπτυξη δράσεων για την αντιμετώπιση της ανεργίας, σύνδεση Εκκπαίδευσης με την αγορά Εργασίας, Ποιοτική αναβάθμιση του Εκπαιδευτικού συστήματος με καινοτόμα προγράμματα.
5. Τεχνική Βοήθεια (0,3Δισ)

#### **2. Δεκατρία Περιφερειακά Επιχειρησιακά Προγράμματα(ένα για κάθε περιφέρεια).~(5,3Δισ)**

#### **3. ΕΠ Αγροτικής Ανάπτυξης**

#### **4. ΕΠ Αλιείας & Θάλασσας**

Οι κλάδοι που ενισχύονται από τον νέο νόμο είναι:

**Α. Αγροδιατροφή/ Βιομηχανία τροφίμων:** Στόχος είναι ο αγροδιατροφικός τομέας, με ορόσημο το 2023, να μετασχηματιστεί σε ένα σύγχρονο παραγωγικό κλάδο με έμφαση στη βιομηχανία τροφίμων και την μεταποίηση, ικανού να συμβάλει στην οικονομική ευημερία και την ποιότητα ζωής των πολιτών, μέσω της παραγωγής ανταγωνιστικών,

ποιοτικών και ασφαλών τροφίμων ελληνικής προέλευσης, με υψηλή προστιθέμενη και διατροφική αξία.

**Β. Ενέργεια:** Μέσω του κλάδου αυτού η χώρα επιδιώκει την ασφάλεια του ενεργειακού εφοδιασμού, τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας της εσωτερικής αγοράς ενέργειας και την υποστήριξη της βιώσιμης οικονομικής ανάπτυξης σε συνδυασμό με την προστασία του καταναλωτή από τις υψηλές τιμές των ενεργειακών προϊόντων. Στόχος είναι επίσης η ανάπτυξη βιώσιμης επιχειρηματικότητας, σε τομείς όπου υφίσταται ουσιαστικό δυναμικό για την δραστηριοποίηση ελληνικών επιχειρήσεων, όπως η εξοικονόμηση ενέργειας, η αξιοποίηση των ΑΠΕ, καθώς και η συμμετοχή σε έργα υποδομών.

**Γ. Εφοδιαστική Αλυσίδα:** Η εθνική στρατηγική στον τομέα της Εφοδιαστικής Αλυσίδας αποσκοπεί στην ενδυνάμωση της αποτελεσματικότητας και τον εκσυγχρονισμό του συστήματος μεταφορών και Logistics και στην ανάδειξη της Ελλάδας σε διαμετακομιστικό κόμβο της Ν.Α. Ευρώπης. Η στρατηγική θα βασιστεί στην:

- Ενίσχυση αποδοτικότητας εφοδιαστικής αλυσίδας μέσω χαμηλού κόστους και υψηλής ποιότητας υπηρεσιών.
- Απλοποίηση δομής και μείωση κρίκων εφοδιαστικής αλυσίδας προς όφελος του τελικού καταναλωτή.
- Διασφάλιση βιωσιμότητας ελληνικών logistics μέσω ενίσχυσης της οικονομικής, κοινωνικής και περιβαλλοντικής απόδοσης.
- Εξωστρέφεια και διεθνοποίηση ελληνικών logistics.
- Ανάδειξη ολοκληρωμένων εμπορικών πυλών εισόδου/ εξόδου με υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας.

**Δ. Πολιτιστικές & Δημιουργικές Βιομηχανίες:** Η στρατηγική για την ανάπτυξη του τομέα που διακρίνεται σε στις Δημιουργικές και τις Πολιτιστικές Βιομηχανίες, είναι η δημιουργία διακριτής ταυτότητας των παραγομένων προϊόντων και υπηρεσιών κάθε κλάδου (design & branding) προκειμένου να διευκολυνθεί η προώθησή τους στην διεθνή

αγορά (εξωστρέφεια) σε συνδυασμό με την αισθητή βελτίωση της ανταγωνιστικότητας και της ποιότητάς τους και αύξηση της συνολικής προστιθέμενης αξίας τους.

**Ε. Περιβάλλον:** Η στρατηγική ανάπτυξης του τομέα εκτείνεται σε δραστηριότητες που έχουν μεγάλες προοπτικές ανάπτυξης μέχρι το 2023: Οι βασικοί τομείς δράσης θα είναι:

1. Στήριξη επιχειρηματικότητας για διαχείριση των αποβλήτων αστικά -βιομηχανικής προέλευσης ώστε να επιτευχθεί μεγαλύτερου βαθμού εκμετάλλευση της αξίας αυτών ως υλικό για επαναχρησιμοποίηση, ανακύκλωση ή ενεργειακή αξιοποίηση.
2. Στήριξη επιχειρηματικότητας και καινοτομίας σε προϊόντα και υπηρεσίες αντιρρύπανσης και απορρύπανσης με έμφαση στην «πράσινη επιχείρηση» και στη βιομηχανική συμβίωση.
3. Παραγωγή υψηλής ποιότητας περιβαλλοντικών υπηρεσιών προς την κοινωνία για αύξηση διαφάνειας και άμβλυση κοινωνικών αντιδράσεων, διευκολύνοντας την εμπλοκή των επιχειρήσεων στη μελέτη και διατήρηση των περιβαλλοντικών πόρων και της βιοποικιλότητας.

**Ζ. Τουρισμός:** Στόχος είναι την περίοδο 2014-20 η ανάδειξη του ελληνικού τουρισμού σε συνδυασμό με το φυσικό και το πολιτιστικό απόθεμα και το ανθρώπινο δυναμικό της χώρας σε ένα συνολικό προϊόν εμπειριών, που θα το χαρακτηρίζει η υψηλή ποιότητα σε όλες τις πτυχές των προσφερόμενων υπηρεσιών, θα περιλαμβάνει ένα σύνολο αλληλοσυμπληρούμενων αλλά διακριτών τουριστικών προϊόντων και θα εξασφαλίζει ένα ενιαίο επίπεδο ελάχιστων ποιοτικών χαρακτηριστικών σε όλες τις περιφέρειες της χώρας. Αποτέλεσμα της στρατηγικής επιδιώκεται να είναι η επιμήκυνση της τουριστικής περιόδου και η αύξηση των εσόδων ανά επισκέπτη, σημεία στα οποία η χώρα υστερεί σημαντικά έναντι των ανταγωνιστών της.

Οι ειδικότερες προτεραιότητες για την επίτευξη αυτών των στόχων είναι:

1. Ανάπτυξη ειδικών μορφών τουρισμού, αναβάθμιση ή/και

- διαφοροποίηση του παραδοσιακού μοντέλου «ήλιος- θάλασσα».
2. Εξασφάλιση υψηλότερης ποιότητας υπηρεσιών που προσφέρονται σε όλη την αλυσίδα αξίας.
  3. Συντονισμένες δράσεις προώθησης τουριστικού προϊόντος από όλους τους συντελεστές με εστιασμένο σχεδιασμό.
  4. Κατάρτιση απασχολουμένων/δράσεις παροχής υποστήριξης στους επιχειρηματίες και αναβάθμιση παρεχόμενης τουριστικής εκπαίδευσης.
  5. Βελτίωση δημόσιων υποδομών και υπερδομών, αλλά και ιδιωτικών με τις οποίες ο επισκέπτης έρχεται σε επαφή, με καινοτόμες παρεμβάσεις για ανάδειξη της επισκεψιμότητας των τουριστικών προορισμών της χώρας.

**Η. Τεχνολογίες Πληροφορικής & Επικοινωνιών (ΤΠΕ):** Η εθνική στρατηγική για την Ψηφιακή Ανάπτυξη έχει αναγνωρίσει τις ΤΠΕ είτε ως αυτοτελή στρατηγικό τομέα ανάπτυξης είτε ως καταλύτη μετασχηματισμού για τους υπολοίπους τομείς και κλάδους της ελληνικής οικονομίας, συμπεριλαμβανομένου του δημοσίου τομέα.

Στόχο αποτελεί η μεταστροφή της αλυσίδας αξίας των ΤΠΕ προς μια εξωστρεφή, καινοτόμα, αναγνωρίσιμη και διατηρήσιμη κρίσιμη μάζα ψηφιακών προϊόντων και υπηρεσιών, ικανών να δημιουργήσουν καινοτόμα επιχειρηματικότητα και, να εισάγουν τις επιχειρήσεις των λοιπών τομέων, στις παγκόσμιες, ψηφιακές, αλυσίδες αξίας.

**Θ. Υγεία:** Βασική επιδίωξη για τον τομέα της υγείας, είναι η ανάπτυξη βιώσιμης εξωστρεφούς επιχειρηματικότητας με εξαγωγικό προσανατολισμό, σε περιοχές όπου υφίσταται ισχυρό δυναμικό για τη δραστηριοποίηση ελληνικών επιχειρήσεων, η οποία θα συμβάλλει στην επίτευξη των στόχων της στρατηγικής του ΕΣΠΑ 2014–2020. Ειδικότερα στρατηγική στόχευση αποτελεί η στήριξη των νέων τεχνολογιών για την ενίσχυση της παραγωγικής διαδικασίας (π.χ. ανάπτυξη γενοσήμων υψηλής προστιθέμενης αξίας κ.ά.), την παροχή υπηρεσιών (τηλεϊατρική, προηγμένες διαγνωστικές & απεικονιστικές

υπηρεσίες κ.α.), του τουρισμού υγείας καθώς και των εξαγωγών.

**I. Υλικά – Κατασκευές:** Η στρατηγική στον τομέα των Υλικών συνίσταται στην ενίσχυση επιλεγμένων αλυσίδων αξίας του τομέα αφενός σε δραστηριότητες που συμπληρώνουν υπάρχουσες αλυσίδες αξίας και αυξάνουν την εγχώρια προστιθέμενη αξία και αφετέρου σε δυναμικούς εξαγωγικούς κλάδους έντασης γνώσης που αξιοποιούν νέες τεχνολογίες και αποσπούν μερίδια στις παγκόσμιες αλυσίδες αξίας. Επιμέρους τομείς θα είναι ανάπτυξη και παραγωγή, πλωτών κατασκευών και ναυπηγημάτων, οικολογικών χρωμάτων, επικαλύψεων από υλικά οργανικής βάσης, ναυπηγικά / μεταλλικά χρώματα, μη τοξικά χρώματα, «έξυπνων» υλικών/προϊόντων που χρησιμοποιούνται ως επιχρίσματα για διάφορες εφαρμογές. Ανάπτυξη πρωτοποριακών «πράσινων» υλικών και τεχνολογιών εφαρμογής τους, υλικών και εφαρμογών συσκευασίας που είναι φιλικά προς το περιβάλλον. Δημιουργίας επιχειρηματικών συστάδων και δικτυώσεων, οι οποίες θα συμβάλλουν στην ανάπτυξη συνεργειών στον τομέα της νανοτεχνολογίας για την παραγωγή σύνθετων προϊόντων δομικών στοιχείων κτιρίων. Ενίσχυση συνεργασιών για την ανάπτυξη νέων προϊόντων και τεχνολογιών εφαρμογής τους στα έργα αποκατάστασης, συντήρησης και ανάδειξης έργων τέχνης και μνημείων.

#### **5.4 Κοινοτικά πλαίσια στήριξης**

Τα Κοινοτικά Πλαίσια Στήριξης (ΚΠΣ) είναι απόρροια συζητήσεων μεταξύ της Ευρωπαϊκής Επιτροπής με τα κράτη μέλη της ΕΕ για τις αναπτυξιακές προτεραιότητες του κάθε κράτους. Στο πλαίσιο αυτό, σχεδιάζονται και υλοποιούνται συγκεκριμένα Επιχειρησιακά Προγράμματα και Κοινοτικές Πρωτοβουλίες.

Το Γ' ΚΠΣ σχεδιάστηκε από την Ελλάδα, και υλοποίησε, με την συγχρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης, 25 Επιχειρησιακά Προγράμματα εκ των οποίων ([www.hellaskps.gr](http://www.hellaskps.gr)):

- 11 Τομεακά Επιχειρησιακά Προγράμματα και αφορούν εθνικές

τομεακές πολιτικές.

- 13 Περιφερειακά Επιχειρησιακά Προγράμματα (ΠΕΠ), ένα για κάθε μία από τις 13 περιφέρειες της χώρας.
- 1 Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Τεχνική βοήθεια που στόχο έχει να ενδυναμώσει, να στηρίξει και να βελτιώσει το σύστημα διαχείρισης, παρακολούθησης και ελέγχου του Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης και των Επιχειρησιακών Προγραμμάτων.

Η διαχείριση των κονδυλίων των ΚΠΣ γίνεται μέσω των τελικών δικαιούχων, οι οποίοι κατά κύριο λόγο ήταν ειδικές υπηρεσίες διαχείρισης και εφαρμογής των τομεακών και περιφερειακών επιχειρησιακών προγραμμάτων.

Υπάρχουν όμως και φορείς που υλοποιούν μέρος των προγραμμάτων του Γ' ΚΠΣ οι οποίοι είναι:

- Οργανισμός Απασχόλησης Εργατικού Δυναμικού (ΟΑΕΔ)
- Ελληνικός Οργανισμός Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων και Χειροτεχνίας (ΕΟΜΜΕΧ)
- Άλλα συγχρηματοδοτούμενα ευρωπαϊκά προγράμματα

## **5.5 Ευρωπαϊκές χορηγήσεις μικρομεσαίων επιχειρήσεων**

Το πρόγραμμα JEREMIE (Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises – Κοινοί ευρωπαϊκοί πόροι για τις πολύ μικρές ως μεσαίες επιχειρήσεις), ήταν μια πρωτοβουλία της Ευρωπαϊκής Ένωσης, με στόχο την υποστήριξη μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων και την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας, στο πλαίσιο της προγραμματικής περιόδου 2007 – 2013, με το επιτόκιο των εν λόγω δανείων να επιδοτείται μέσω του αντίστοιχου ΕΣΠΑ.

Συγκεκριμένα, διατίθονταν τρία προγράμματα JEREMIE:

- Νέα Επιχειρηματικότητα. Αφορά τη χορήγηση δανείων έως

100.000 ευρώ σε μικρές επιχειρήσεις για την κάλυψη επενδυτικών αναγκών και αναπτυξιακών σχεδίων με διάρκεια αποπληρωμής έως 6 έτη. Τα δάνεια είχαν χαμηλό κυμαινόμενο επιτόκιο έως 3,95%.

- Μικροδάνεια. Αφορά τη χορήγηση δανείων έως 25.000€ σε πολύ μικρές επιχειρήσεις για την κάλυψη των επενδυτικών και αναπτυξιακών σχεδίων τους. Η διάρκεια αποπληρωμής ανέρχεται σε 5 έτη και έχει ευνοϊκό επιτόκιο λόγω της συγχρηματοδότησεως από το ΕΣΠΑ.
- Ψηφιακή Στρατηγική. Αφορά τη χορήγηση δανείων έως 500.000€ σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις για επενδύσεις στους τομείς ΤΠΕ, αλλά και στις επιχειρήσεις του τομέα ΤΠΕ για επενδύσεις στην ανάπτυξη και την επικοινωνία. Η διάρκεια αποπληρωμής ανέρχεται σε 10 έτη και παρέχεται με ευνοϊκό επιτόκιο λόγω συγχρηματοδότησεως ΕΣΠΑ.

Μέσω των προγραμμάτων Jeremie, διευκολύνεται η πρόσβαση των πολύ μικρών, μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων στα δάνεια, ώστε να εξασφαλίσουν τα απαραίτητα κεφάλαια για την ανάπτυξή τους και να γίνουν πιο ανταγωνιστικές στις διεθνείς αγορές.

## **ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

### ***Ελληνική***

Γεωργιάδης Απ., “Νέες μορφές συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας”, σελ. 115, 2000

Θάνος Γ., Κιόχος Π., Παπανικολάου Γ., “Χρηματοδότηση των Επιχειρήσεων”, Εκδόσεις Σύγχρονη Εκδοτική, σελ. 550-562, Αθήνα, 2002

Κανονισμός της Ευρωπαϊκής Επιτροπής με αριθμό 2003/361/EC (6.5.2003)

Κοκκομέλης, “Τραπεζικές Υπηρεσίες προς καταναλωτές (*Retail Banking*)”, Ένωση Ελληνικών Τραπεζών, Εκδόσεις Σάκκουλα, Αθήνα, 1995, σελ.113

Μουργέλας Γ., “Οι χρηματοδοτικοί θεσμοί *factoring* και *leasing*”, Δελτίο Ε.Ε.Τ., Β' Τρίμηνο, σελ. 40, 1996

Μπαμπινιώτης Γ., Λεξικό της Νέας Ελληνικής Γλώσσας, Αθήνα, 1998

Ρόκας Ν., “Εμπορικές εταιρίες”, 2006, σελ. 366

### ***Ξενόγλωσση***

Bygrave W., Timmons J., “*Venture capital at the crossroads*”, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, 1992

Cornelius B., “*The institutionalization of venture capital*”, Technovation, Vol. 25, Issue 6, 2005, pp. 599-608

Kochanek C., “Top 9 Venture Capital Interview Questions”

Meggison W. and Scott C., “*Introduction to Corporate Finance*”, Thompson Learning, 2004