



ΑΝΩΤΑΤΟ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ  
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ  
ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΥ  
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ  
ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ  
ΤΜΗΜΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ  
ΚΑΙ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ

## **ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ**

### **“Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ”**



Πτυχιακή εργασία του σπουδαστή: ΣΠΑΝΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ  
Α.Μ 2008038

Επιβλέπων καθηγητής: κ. ΜΑΚΡΗΣ ΗΛΙΑΣ

ΚΑΛΑΜΑΤΑ 2016

## **ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ**

Θα ήθελα να ευχαριστήσω τον καθηγητή μου κ. Μακρή Ηλία, για τη συμβολή του ως επιτηρητής καθηγητής στην εργασία αυτή, όπως επίσης και την οικογένεια μου για την αμέριστη υποστήριξη και υπομονή τους κατά τη διάρκεια των σπουδών μου.

### **ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΗΛΩΣΗ**

Βεβαιώνω ότι είμαι ο συγγραφέας αυτής της πτυχιακής εργασίας και ότι κάθε βοήθεια την οποία έχω για την προετοιμασία της, είναι πλήρως αναγνωρισμένη και αναφέρεται στην πτυχιακή εργασία. Επίσης έχω αναφέρει τις όποιες πηγές απ' τις οποίες έκανα χρήση δεδομένων, ιδεών ή λέξεων, είτε αυτές αναφέρονται ακριβώς είτε παραφρασμένες. Επίσης βεβαιώνω ότι αυτή η πτυχιακή εργασία προετοιμάστηκε από εμένα τον ίδιο προσωπικά, ειδικά για τις απαιτήσεις του προγράμματος σπουδών της σχολής Διοίκησης και Οικονομίας του τμήματος Χρηματοοικονομικής και Λογιστικής του Α.Τ.Ε.Ι Πελοποννήσου.

## **ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ**

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ.....	1
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΗΛΩΣΗ.....	2
ΠΕΡΙΛΗΨΗ.....	5
ΠΡΟΛΟΓΟΣ.....	6

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 – ΟΙ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ**

1.1 ΟΡΙΣΜΟΣ ΤΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	7
1.2 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ.....	8
1.3 ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ.....	9
1.4 ΓΕΝΙΚΑ ΓΙΑ ΤΙΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ.....	11
1.4.1 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΓΝΩΡΙΣΜΑΤΑ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	12
1.4.2 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	13
1.4.3 ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	15
1.5 ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΤΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	16
1.5.1 Η ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΜΕΝΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ.....	17
1.5.2 Η ΑΥΤΟΝΟΜΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ.....	17
1.5.3 Η ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ.....	18
1.6 ΤΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΜΕΣΩ ΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΥΝΘΗΚΩΝ ΤΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	19
1.6.1 ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ.....	23

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 – ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

2.1 ΛΟΓΟΙ ΜΕΛΕΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	24
2.2 ΔΙΑΘΕΣΙΜΕΣ ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ.....	24
2.3 ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΣΤΗ ΣΗΜΕΡΙΝΗ ΑΓΟΡΑ.....	25
2.3.1 ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΣ.....	26
2.3.2 ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΑΓΟΡΑΣ.....	26
2.3.3 ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ.....	27
2.3.4 Ο ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΣ.....	27
2.4 ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΠΟΥ ΥΠΑΡΧΟΥΝ.....	27

2.4.1 ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ.....	27
2.4.2 ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΑ ΔΑΝΕΙΑ.....	28
2.4.3 ΤΑΜΕΙΟ ΕΓΓΥΟΔΟΤΗΣΕΩΝ.....	28
2.4.4 ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ.....	28
2.4.5 ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ.....	29
2.4.6 ΙΔΙΩΤΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ.....	33
2.4.7 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ.....	34

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 – ΛΟΙΠΑ ΜΗ ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

3.1 ΤΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ.....	37
3.2 ΘΕΡΜΟΚΟΙΤΙΔΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ.....	39
3.3 ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ ΚΑΙ ΟΦΕΛΗ ΑΠΟ ΤΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΘΕΡΜΟΚΟΙΤΙΔΩΝ... 41	
3.3.1 ΘΕΡΜΟΚΟΙΤΙΔΕΣ ΚΑΙ ΜΟΝΤΕΛΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ.....	42
3.3.2 ΕΠΙΠΡΟΣΘΕΤΑ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ ΘΕΡΜΟΚΟΙΤΙΔΩΝ.....	43
3.4 ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΑ ΠΑΡΚΑ.....	45
3.5 ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ.....	47
3.6 ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑ JEREMIE.....	49
3.7 ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΤΕΜΠΙΜΕ.....	50

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 – Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ**

4.1 Η ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΤΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	52
4.2 ΔΙΑΓΝΩΣΗ ΤΗΣ ΥΦΙΣΤΑΜΕΝΗΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ.....	54
4.3 ΤΟ ΔΙΕΘΝΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ & ΟΙ ΕΥΡΩΠΑΪΚΕΣ ΠΟΛΙΤΙΚΕΣ... 55	
4.4 ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ – ΒΑΣΙΚΕΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ.....	60
4.5 ΥΠΕΓΡΑΦΗ Η ΠΡΩΤΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΔΑΝΕΙΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.....	63
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	66
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	67

## **ΠΕΡΙΛΗΨΗ**

Θέμα της παρακάτω εργασίας είναι η παρουσίαση των μορφών χρηματοδότησης και του τρόπου λειτουργίας είτε τραπεζικά, είτε μέσω άλλων μορφών σχετικά με την παροχή πιστώσεων προς τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Παρουσιάζονται θέματα όπως η παρούσα εικόνα της Ελληνικής Οικονομίας, ο ορισμός των μικρομεσαίων επιχειρήσεων σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή Ένωση και οι μορφές με τις οποίες μπορούν να ιδρυθούν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην χώρα μας.

Αναλύονται τα βασικά είδη και οι μορφές χρηματοδότησης που προσφέρει το Ελληνικό σύστημα προς τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, καθώς και τα Ευρωπαϊκά προγράμματα. Επιπρόσθετα, παρουσιάζονται οι βασικές προκλήσεις, η καινοτομία και η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα.

## **ΠΡΟΛΟΓΟΣ**

Θέμα της παρακάτω εργασίας είναι η παρουσίαση των μορφών χρηματοδότησης και του τρόπου λειτουργίας, σχετικά με τη παροχή πιστώσεων προς τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Η σωστή πολιτική χρηματοδότησης μπορεί να βοηθήσει την διοίκηση κάθε επιχείρησης να πάρει σωστές μελλοντικές επιχειρηματικές αποφάσεις και θεωρείται ένα βασικό οικονομικό κριτήριο πληροφόρησης που επηρεάζει άμεσα την μελλοντική στρατηγική ανάπτυξη της επιχείρησης.

Στο πρώτο κεφάλαιο γίνεται αναφορά στον ορισμό των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, τις μορφές με τις οποίες μπορούν να ιδρυθούν στην χώρα μας και η εικόνα της παρούσα Ελληνικής Οικονομίας, καθώς τα μειονεκτήματα και τα πλεονεκτήματα και οι προοπτικές ανάπτυξης.

Στο δεύτερο κεφάλαιο θα δούμε τα βασικά είδη και τις μορφές χρηματοδότησης που προσφέρει το ελληνικό σύστημα προς τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Στο τρίτο και βασικό κεφάλαιο της εργασίας θα γίνει ανάλυση του τρόπου χρηματοδότησης από λοιπά μη τραπεζικά εργαλεία χρηματοδότησης, καθώς και θα τα αναλύσουμε εκτενέστερα.

Τελευταίο κομμάτι της πτυχιακής καταλαμβάνει η Ελληνική πραγματικότητα και το Διεθνές περιβάλλον, όπως επίσης και τα συμπεράσματα της που παρατίθενται στα βασικά συμπεράσματα της εργασίας.

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

## ΟΙ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

### 1.1 Ορισμός των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων

Λαμβάνοντας υπόψη τα σημερινά δεδομένα πιο αποδεκτός ορισμός σχετικά με τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι ότι μια επιχείρηση χαρακτηρίζεται από την ποριστική οικονομική μονάδα που αποτελεί ανεξάρτητη αλλά και υπεύθυνη οργάνωση παραγωγικών συντελεστών και διαχείρισης συναλλαγών με τις οποίες επιδιώκει το μέγιστο δυνατό κέρδος. Σε οτιδήποτε σχετίζεται με το κέρδος, θα πρέπει να ξεπερνάει την συνηθισμένη αμοιβή της διοικητικής εργασίας που πραγματοποιείται σε αυτήν. Οι νομικές μορφές μιας τέτοιας επιχείρησης είναι :

- ✓ Ομόρρυθμη (Ο.Ε.),
- ✓ Ετερόρρυθμη Εταιρεία (Ε.Ε.),
- ✓ Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης (Ε.Π.Ε.),
- ✓ Ανώνυμη Εταιρεία (Α.Ε.),
- ✓ Ανώνυμη Ναυτιλιακή Εταιρεία (Α.Ν.Ε.),
- ✓ Συνεταιρισμός,
- ✓ Συμπλοιοκτησία.

Τα μεγέθη για μια τέτοια επιχείρηση είναι μικρές, μεσαίες, μεγάλες και επιχειρήσεις κολοσσοί. Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ) από την άλλη δεν αποτελούν μια ενδιάμεση κατηγορία των δύο πρώτων, αλλά αθροιστικά αυτών, για λόγους πολιτικής ανάπτυξης και ένταξής τους σε προγράμματα επιχορηγήσεων.

Βάση της Σύστασης 2003/361 της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, η Μικρομεσαία Επιχείρηση, περιλαμβάνει μια ομάδα επιχειρήσεων και συγκεκριμένα τα παρακάτω είδη:

- ✓ Την Πολύ Μικρή Επιχείρηση: λιγότεροι από 10 εργαζόμενοι και κύκλος εργασιών ή ισολογισμός μικρότερος ή ίσος με 2 εκ. ευρώ
- ✓ Τη Μικρή Επιχείρηση : λιγότεροι από 50 εργαζόμενοι και κύκλος εργασιών ή ισολογισμός μικρότερος ή ίσος με 10 εκ. ευρώ



- ✓ Τη Μεσαία Επιχείρηση: λιγότεροι από 250 εργαζόμενοι και κύκλος εργασιών μικρότερος ή ίσος με 50 εκ. ευρώ ή ισολογισμός μικρότερος ή ίσος με 43 εκ. ευρώ.

Η Ελλάδα, όπως και οι υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες, είναι χώρα μικρομεσαίων επιχειρήσεων οποιασδήποτε μορφής. Σύμφωνα με τα πιο πρόσφατα στοιχεία της Ελληνικής Στατιστικής Υπηρεσίας (ΕΣΥ), ο τομέας του εμπορίου απαρτίζεται από 305.724 επιχειρήσεις κάθε νομικής μορφής που αποτελούν ποσοστό 35,4% του συνόλου των Ελληνικών επιχειρήσεων.

Από όλους τους κλάδους αυτός που φαίνεται να έχει τις περισσότερες μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι αυτός του εμπορίου και πιο συγκεκριμένα του λιανικού, ένας κλάδος ο οποίος έχει επηρεαστεί αρκετά από την οικονομική κρίση την οποία περνάει η χώρα μας τα τελευταία χρόνια. Πιο συγκεκριμένα ο κλάδος του λιανικού εμπορίου έχει επηρεαστεί από την αύξηση της ανεργίας, τη συγκρατημένη καταναλωτική συμπεριφορά, τη μείωση του διαθέσιμου εισοδήματος, την επιβράδυνση της πιστωτικής επέκτασης, έχοντας ως αποτέλεσμα τη μείωση της ιδιωτικής κατανάλωσης.

## **1.2 Ιστορική Αναδρομή**

Στην ανάπτυξη που υπήρξε μέχρι τη βιομηχανική επανάσταση (1770 – 1800) συνέβαλλαν σχεδόν εξ' ολοκλήρου οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Ακόμα και μετά τη βιομηχανική επανάσταση όμως συνέχισαν να παίζουν σημαντικό ρόλο επειδή πάντα αποτελούσαν τη συντριπτική πλειοψηφία, είτε από αριθμητική άποψη είτε από άποψη καινοτομιών, των παραγωγικών.

Τελευταία οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις έχουν υπάρξει αντικείμενο πολλών συζητήσεων τόσο σε Ευρωπαϊκό όσο και σε Εθνικό Επίπεδο, ώστε δεν θα μπορούσε να θεωρηθεί υπερβολή ανέλεγε κανείς πως ανάμεσα στις έννοιες «επιχειρηματικότητα» και «μικρή επιχείρηση» υπάρχει μια σχέση αλληλεξάρτησης.

Η έννοια της επιχειρηματικότητας στις αρχές της δεκαετίας του 1970 ήταν σχεδόν ανύπαρκτη στην οικονομική βιβλιογραφία αφού εκείνη την περίοδο σπάνια κάποιος θα ισχυριζόταν ότι η επιχειρηματικότητα και οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αποτελούν βασικά συστατικά μιας αποτελεσματικής οικονομίας.

Εκείνη την περίοδο σε σχετικές έρευνες τα αποτελέσματα έτειναν προς την εξαφάνιση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων από τη αγορά, που στήριζαν ότι:

- ✓ Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις δεν ήταν τόσο αποτελεσματικές συγκριτικά με τις μεγάλες επιχειρήσεις.
- ✓ Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις προσέφεραν χαμηλότερες αμοιβές στους υπαλλήλους τους.
- ✓ Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις δεν εστίαζαν τόσο στην επένδυση υλικών και ανθρώπινων πόρων στην Έρευνα και Τεχνολογία.
- ✓ Στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις το ειδικό βάρος στην οικονομία και στους δείκτες μειώνονταν με σταθερούς ρυθμούς.

Για όλους τους παραπάνω λόγους η ύπαρξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων θεωρούνταν ως μια πολυτέλεια του οικονομικού συστήματος που επιδρούσε θετικά ως προς την αποκέντρωση των οικονομικών αποφάσεων και αρνητικά ως προς την αποτελεσματικότητα του οικονομικού συστήματος. Από τα μέσα της δεκαετίας του 1970 έγινε η έκπληξη και οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ευρώπη και στη Βόρειο Αμερική παρουσίασαν ανοδική πορεία.

### **1.3 Εισαγωγικά στοιχεία**

Η προσαρμογή των μεσογειακών μικρομεσαίων επιχειρήσεων στα νέα δεδομένα ήταν η δυσκολότερη σε μία εποχή που χαρακτηρίζεται από τη διεθνοποιημένη οικονομία και τις ραγδαίες τεχνολογικές εξελίξεις και μεταβολές.

Στα πλαίσια της Ευρωπαϊκής Ένωσης, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αποτελούν βασικό παράγοντα του κοινωνικού πλούτου και της δημιουργίας θέσεων εργασίας. Παρόλο που η συμβολή των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην Ευρωπαϊκή οικονομία είναι εμφανής, πολλές φορές η σπουδαιότητα της ύπαρξης τους έχει υποτιμηθεί. Κυρίως για την ελληνική οικονομία οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αποτελούν ένα παράγοντα καθοριστικής σημασίας τόσο για τη συμμετοχή στο εθνικό προϊόν, όσο και για τη συμβολή τους στην εξέλιξη της κοινωνίας. Οι επιχειρήσεις

οφείλουν να ανταπεξέλθουν στις απαιτήσεις τις νέας εποχής και να χρησιμοποιήσουν προς όφελος τους την κοινωνία της πληροφορίας για να διευρύνουν τις καινοτομίες έτσι ώστε να βελτιώσουν την ανταγωνιστικότητα και την παραγωγικότητα.

Ένας πολύ βασικός αρνητικός παράγοντας είναι η περιορισμένη πρόσβαση των μικρών επιχειρήσεων στην έρευνα και την καινοτομία και η απουσία σύνδεσης των αποτελεσμάτων των ερευνών για τεχνολογική ανάπτυξη με τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, οι οποίες παρουσιάζουν ανεπάρκεια σε επίπεδο υποδομών και μηχανισμών στήριξης για την εφαρμογή τεχνολογικών καινοτομιών. Προκειμένου να αντιμετωπιστούν οι δυσκολίες και τα κενά που δημιουργούνται, είναι απαραίτητο να οργανωθούν υπεύθυνα οι οργανώσεις των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και να επιδιώξουν μία αποτελεσματική παρέμβαση για τα προβλήματα τεχνολογικής προσαρμογής του χώρου τους.

Ορόλος των μικρομεσαίων επιχειρήσεων έχει ενισχυθεί σημαντικά τα τελευταία χρόνια και αυτό γιατί :

- ✓ Οι ριζικές αλλαγές στις τεχνολογίες παραγωγής που έδωσαν την δυνατότητα στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις να παράγουν υψηλής ποιότητας προϊόντα με χαμηλό κόστος.
- ✓ Ο ανασχηματισμός των βασικών οικονομικών παραμέτρων που οδήγησαν στην αύξηση των εταιριών παροχής υπηρεσιών.
- ✓ Η προσαρμογή των επιχειρηματικών ενεργειών στις απαιτήσεις της κοινωνίας.
- ✓ Στην προτίμηση των Ελλήνων να δημιουργήσουν μία δική τους επιχείρηση με ότι αυτό μπορεί να συνεπάγεται από άποψη ρίσκου παρά να εργάζονται υπό τις οδηγίες και τις υποδείξεις άλλων.

Το πρώτο που πρέπει να αναπτυχθεί στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι το ηλεκτρονικό εμπόριο, κάτι που καθυστερεί σε πολλές χώρες στη Μεσόγειο. Οι παράγοντες που προκαλούν αυτή την καθυστέρηση είναι η ύπαρξη κατάλληλης νομοθεσίας, η απουσία πλήρους και επαρκούς ρυθμιστικού πλαισίου πραγματοποίησης των ηλεκτρονικών συναλλαγών με διασφάλιση και προστασία για τον αγοραστή, η έλλειψη εξοικείωσης των πολιτών για ηλεκτρονικές αγορές, η δημιουργία εποπτικών αρχών προστασίας από την παραβίαση των προσωπικών δεδομένων.

Οι πλειοψηφία των ερευνητών σε διεθνές επίπεδο υποστηρίζει ότι ο ρόλος των μικρομεσαίων επιχειρήσεων μέσα στα επόμενα χρόνια πρόκειται να ενισχυθεί σημαντικά συγκριτικά με τις μεγάλες επιχειρήσεις.

#### **1.4 Γενικά για τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις**

Έως τα μέσα της δεκαετίας του 1970 η οικονομική θεωρία υποστήριζε ότι όσο μεγαλύτερη ήταν μία επιχείρηση τόσο υπερετούσε έναντι των μικρότερων. Καθοριστικά στοιχεία για την επιβίωση και την ανταγωνιστικότητα μιας επιχείρησης θεωρούνταν το μέγεθος της παραγωγής και οι οικονομίες κλίμακας, καθορίζοντας την επικράτηση των μεγάλων επιχειρήσεων έναντι των μικρομεσαίων. Τα εμπειρικά όμως στοιχεία διεθνώς δείχνουν ότι τα οικονομικά αποτελέσματα δεν συμβαδίζουν με το μέγεθος των επιχειρήσεων. Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις κατέχουν πάνω από το 95% του συνόλου των επιχειρήσεων αλλά απασχολούν και το περισσότερο εργατικό δυναμικό. Επιπρόσθετα, διεθνείς έρευνες έχουν αναδείξει τη συμβολή των μικρομεσαίων επιχειρήσεων ως βασικό παράγοντα αύξησης της απασχόλησης, βελτίωσης της παραγωγικότητας και προώθησης της επιχειρηματικής καινοτομίας.

Διαφορές στον ορισμό του μεγέθους μιας μικρομεσαίας επιχείρησης προκαλούνται από γεωγραφικές παραμέτρους και κυρίως από τις διαστάσεις των αγορών, παραδείγματος χάρη στις ΗΠΑ μικρομεσαία θεωρείται η επιχείρηση που απασχολεί λιγότερους από 500 εργαζόμενους, στην Ιαπωνία λιγότερους από 300, Γαλλία και την Ιταλία λιγότερους από 200, και στην Αυστραλία λιγότερους από 50 εργαζόμενους. Βάση της διεθνούς βιβλιογραφίας τα πιο σημαντικά κριτήρια για τον ορισμό μιας επιχείρησης ως μικρομεσαίας είναι αρχικά ο αριθμός των εργαζομένων της και στη συνέχεια ο κύκλος εργασιών.

Στη χώρα μας σύμφωνα με τον ΕΟΜΜΕΧ (Ελληνικός Οργανισμός Μικρών-Μεσαίων Επιχειρήσεων και Χειροτεχνίας), μικρομεσαίες θεωρούνται όσες επιχειρήσεις απασχολούν μέχρι 100 άτομα προσωπικό. Λαμβάνονταν υπόψη τον ορισμό της Ε.Ε. για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, θα περιλαμβανόταν σχεδόν όλες οι επιχειρήσεις μιας και το 99% των επιχειρήσεων απασχολεί μέχρι 50 άτομα. Στην Ελλάδα οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι συνήθως οικογενειακές επιχειρήσεις των οποίων η διοίκηση ταυτίζεται με την κυριότητα και η καθημερινή διαχείριση εξασφαλίζεται συνήθως από τον επιχειρηματία.

Η Τράπεζα της Ελλάδος για λόγους χρηματοδότησης από το ειδικό κεφάλαιο της Ν.Ε. 197/11/78 χαρακτηρίζει ως μεταποιητική μικρομεσαία επιχείρηση την επιχείρηση αυτή που το ανώτατο ύψος του μέσου κύκλου εργασιών της τελευταίας τριετίας δεν ξεπερνά τα 2.500.000 ευρώ.

Η Ελλάδα θεωρείται κυριολεκτικά η χώρα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, αφού οι επιχειρήσεις με λιγότερα από 100 άτομα προσωπικό αποτελούν το 99,8% του συνόλου των επιχειρήσεων και απασχολούν περίπου 60% του εργατικού δυναμικού του δευτερογενή και τριτογενή τομέα. Ακόμα σημαντικότερη είναι η θέση των μικρών επιχειρήσεων, που απασχολούν μέχρι και 10 άτομα προσωπικό και αποτελούν το 96,3% του συνόλου των επιχειρήσεων, σύμφωνα με πρόσφατα στοιχεία του ΕΟΜΜΕΧ. Όπως προκύπτει από στοιχεία της ΕΣΥΕ (Εθνική Στατιστική Υπηρεσία Ελλάδος), κατά τη δεκαετία από το 1978 έως το 1988 η μέση ετήσια μεταβολή της απασχόλησης ήταν υψηλότερη στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις (+2,0%) από την αντίστοιχη στις μεγάλες επιχειρήσεις (-1,0%). Από στοιχεία του ICAP προκύπτει ότι και κατά την περίοδο 1988-96 υπάρχει αύξηση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων έναντι των μεγάλων επιχειρήσεων και ως προς τον αριθμό των επιχειρήσεων και ως προς τον αριθμό των απασχολουμένων σε αυτές. Είναι αξιοσημείωτο ότι η μεγαλύτερη αύξηση της απασχόλησης προήλθε από την κατηγορία των μικρών επιχειρήσεων.

#### **1.4.1 Χαρακτηριστικά γνωρίσματα Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων**

1. Ο κεφαλαιούχος-επιχειρηματίας της μικρομεσαίας επιχείρησης διδάσκεται επιλύοντας κάθε φορά τα επιμέρους προβλήματα της επιχείρησής του, τα οποία καλείται να αντιμετωπίσει για πρώτη φορά.
2. Το οργανωτικό σύστημα διοίκησης της μικρομεσαίας επιχείρησης είναι υπό ανάπτυξη.
3. Οι περιορισμένες εμπορικές πράξεις δεν βοηθούν στην ανάπτυξη επενδύσεων σε θέματα ρουτίνας της διοίκησης. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα να μην μπορεί η μικρομεσαία επιχείρηση να εκμεταλλευτεί τα οικονομικά πλεονεκτήματα της οργανωτικής και διοικητικής επιστήμης.
4. Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις δεν διαθέτουν τις τυποποιημένες επιχειρηματικές αποφάσεις που είναι απαραίτητες για τη λύση πρακτικών καθημερινών προβλημάτων.

5. Οι επιχειρηματικές αποφάσεις λαμβάνονται μέσω των προσωπικών σχέσεων και όχι μέσω της οργανωτικής δομής της επιχείρησης.
6. Οι περιορισμένες διοικητικές δυνατότητες συχνά ενσωματώνονται στην απολυταρχία του ιδιοκτήτη της μικρομεσαίας επιχείρησης.
7. Λόγω μεγέθους της επιχείρησης, συχνά είναι αδύνατο να προσληφθούν ικανά διοικητικά στελέχη για τη στελέχωσή της, λόγω των περιορισμένων οικονομικών δυνατοτήτων της.
8. Η ιδιοκτησία και η διοίκηση της επιχείρησης αφορούν συνήθως το ίδιο πρόσωπο και αυτό έχει ως αποτέλεσμα οι επιχειρηματικοί στόχοι να μην είναι διάφανοι προς τους εργαζόμενους και η εργασιακή συμπεριφορά του επιχειρηματία συγχέεται με τους σκοπούς της επιχείρησης.
9. Η ζήτηση των προϊόντων της επιχείρησης εξαρτάται συχνά από τη δραστηριοποίηση του ιδιοκτήτη και όχι από το ίδιο το προϊόν γιατί δεν ήταν δυνατό εκ μέρους της μικρομεσαίας επιχείρησης να δημιουργήσει το προϊόν δική του προσωπικότητα ώστε να έχει ζήτηση και αυτό έχει ως αποτέλεσμα οι περισσότερες μικρομεσαίες επιχειρήσεις να διαλύονται με το φυσικό θάνατο του ιδρυτή τους.

#### **1.4.2 Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων**

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις έχουν πολλά αδύναμα σημεία αλλά και πλεονεκτήματα. Αντιμετωπίζουν σοβαρό πρόβλημα χαμηλής παραγωγικότητας που οφείλεται στο χαμηλό βαθμό χρησιμοποίησης σύγχρονης τεχνολογίας, στην ανεπαρκή οργάνωση παραγωγής και στη μη εφαρμογή σύγχρονων μεθόδων διοίκησης, διαχείρισης και μάρκετινγκ.

Κυρίως στην Ελλάδα οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις έχουν δυσκολίες έλλειψης επαρκών εγγυήσεων, πρόσβασης στο τραπεζικό σύστημα λόγω του υψηλότερου κινδύνου που τις χαρακτηρίζει, αλλά και λόγω του οικογενειακού τους χαρακτήρα. Επίσης περιορισμένη πρόσβαση έχουν και στις κεφαλαιαγορές. Αυτά έχουν ως αποτέλεσμα είναι ότι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις καταλήγουν στο βραχυπρόθεσμο δανεισμό και στις πιστώσεις των προμηθευτών για μπορέσουν να ανταπεξέλθουν στις ανάγκες τους για κεφάλαιο κίνησης. Λίγες είναι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις που εφαρμόζουν τη χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing), τη σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring) και το επιχειρηματικό κεφάλαιο υψηλού κινδύνου (Venture Capital) ως εναλλακτικές λύσεις εξεύρεσης κεφαλαίων. Συνεπώς,

για τις επιχειρήσεις αυτές είναι δύσκολη ανάπτυξη επενδυτικών προγραμμάτων μεγάλης εμβέλειας.

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις δεν χρησιμοποιούν στρατηγικό προγραμματισμό και άλλες τεχνικές σύγχρονης διοίκησης, όπως ολική ποιότητα παραγωγής, στρατηγικές συμμαχίες, ανταγωνιστική σύγκριση, κ.λπ. Επιπρόσθετα, υστερούν έναντι των μεγάλων επιχειρήσεων στο μάρκετινγκ, στην έρευνα και ανάπτυξη, στην αποτελεσματική χρήση εξωτερικών πηγών πληροφόρησης, στις πηγές παραγωγής πρώτων υλών και στις συνεργασίες. Επίσης οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις από τη μία έχουν υψηλά ποσοστά έναρξης νέων επιχειρήσεων από την άλλη όμως έχουν αντίστοιχα υψηλά ποσοστά θνησιμότητας (50%) και αυτό κυρίως στα πρώτα 3-5 έτη από την έναρξη τους.

Βασικό πλεονέκτημα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων αποτελεί ο λόγος ύπαρξης τους. Μερικά ακόμα πλεονεκτήματα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων έναντι των μεγάλων είναι η ευελιξία στην παραγωγή, η γρήγορη αφομοίωση της νέας τεχνολογίας και καινοτομίας, η ευκολότερη κάλυψη των αναγκών εξειδικευμένων αγορών, η ταχύτητα στη λήψη αποφάσεων, οι προσωπικές σχέσεις με τους πελάτες και η συνεισφορά τους στην ανάπτυξη και απασχόληση απομονωμένων περιοχών.

Ο υπολογισμός της χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς των μικρομεσαίων επιχειρήσεωντραβάει το ενδιαφέρονφορέων όπως προμηθευτών, επενδυτών, τραπεζών, ασφαλιστικών εταιριών και ακαδημαϊκών ιδρυμάτων. Αυτό που επιδιώκουν οι παραπάνω φορείς είναι ο καθορισμός της οικονομικά ακμαίας επιχείρησης. Ωστόσο και το σύνολο των προβληματικών μικρομεσαίων επιχειρήσεωνμπορεί να αποτελέσει αντικείμενο ενδιαφέροντος για την άσκηση κρατικής πολιτικής στήριξης των επιχειρήσεων αυτών. Έχουν αναπτυχθεί διάφορα συστήματα εκτίμησης του πιστωτικού κινδύνου που ταξινομούν τις επιχειρήσεις σε προκαθορισμένες ομάδες. Παρόλα αυτά, τα συστήματα αυτά δεν εντάσσουν ποιοτικές πληροφορίες σχετικά με την κάθε επιχείρηση, όπως την οργάνωση και διοίκησή της, την τεχνογνωσία, το επίπεδο έρευνας και ανάπτυξης, κ.α.

Τα προβλήματα τα οποία καλείται να αντιμετωπίσει μία μικρομεσαία επιχείρηση είναι πολύ μεγαλύτερα από αυτά μίας μεγαλύτερης :

- ✓ Στο να δημιουργηθεί και να παρουσιαστεί ένα προϊόν αφού στην πλειοψηφία δεν υπάρχει υποδομή δικών τους εργαστηρίων ανάπτυξης νέων προϊόντων και παράγουν μιμήσεις άλλων γνωστών προϊόντων.

- ✓ Στο να γίνει αποδεκτό ένα προϊόν, που παράγεται από μικρομεσαία επιχείρηση από την αγορά στην οποία η επιχείρηση αναφέρεται.
- ✓ Επίσης ένα ακόμα πρόβλημα είναι το να βρει τον τρόπο η μικρομεσαία επιχείρηση να αναπτυχθεί ως μία ανεξάρτητη μονάδα και όχι να καταλήξει να την απορροφά κάποια μεγάλη.

#### **1.4.3 Προοπτικές Ανάπτυξης των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων**

Οι επιτυχημένες οικονομίες και κοινωνίες στηρίζονται σε επιτυχημένες επιχειρήσεις. Για να υπάρχουν όμως τέτοιες επιτυχημένες επιχειρήσεις, είναι απαραίτητο να υπάρχουν και οι κατάλληλες προϋποθέσεις. Η κοινωνία πρέπει να σέβεται το ρόλο των επιχειρήσεων και των επιχειρηματιών. Η κρατική πολιτική πρέπει να βοηθά στη δημιουργία του κατάλληλου περιβάλλοντος για την βέλτιστη λειτουργία και ανάπτυξή τους όπως επίσης θα πρέπει να φροντίζει να αυξάνεται η κοινωνική συνεισφορά των επιχειρήσεων. Πρέπει να φροντίζει να τηρούνται οι νόμοι και οι κανόνες ανταγωνισμού και να πραγματοποιείται δίκαιη διανομή στα κοινωνικά πλεονάσματα που δημιουργούνται.

Για την ελληνική οικονομία το ειδικό βάρος των μικρομεσαίων επιχειρήσεων είναι αρκετά υψηλό και στην επιτυχημένη τους συμπεριφορά στηρίζεται η ανάπτυξη. Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα προκειμένου να γίνουν πιο ανταγωνιστικές οφείλουν να ακολουθήσουν κάποιες στρατηγικές επιλογές είτε βοηθηθούν είτε όχι από το ελληνικό δημόσιο. Πρέπει να δημιουργηθεί ένα πλαίσιο ανάπτυξης για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, όπως υπάρχει σε αρκετές άλλες χώρες της Ε.Ε. εδώ και δεκαετίες.

Σε αυτό το πλαίσιο ανάπτυξης πρέπει να συγκεντρωθούν και να κωδικοποιηθούν όλα τα υπάρχοντα μέτρα που είναι υπέρ των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, να επισημανθούν οι ελλείψεις και να αναληφθούν νέες πρωτοβουλίες, όπως η δημιουργία απαιτούμενων υποδομών, όπως εκθεσιακοί χώροι, χώροι υποστήριξης και πληροφόρησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, ενίσχυση δημιουργίας συνεργασιών των επιχειρήσεων, συνεργασίες με πανεπιστημιακά ιδρύματα και ερευνητικά κέντρα για προώθηση της έρευνας, προώθηση της δικτύωσής τους και του ηλεκτρονικού επιχειρείν στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις κ.ά.



Με την ένταξη της χώρας μας το 1980 στην ΕΟΚ, φάνηκε ότι οι ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις διαθέτουν σε μεγάλο βαθμό προσαρμοστικότητα, δυναμισμό και ευελιξία, στοιχεία που δικαιολογούν την θετική βλέψη για την αντιμετώπιση μελλοντικών δυσχερειών και την εκμετάλλευση των ευκαιριών που προσφέρει τόσο η ευρωπαϊκή όσο και η διεθνής αγορά.

Πολύ σημαντική βοήθεια για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις θεωρείται η μείωση και απλοποίηση της φορολογίας, και οι διαρθρωτικές μεταρρυθμίσεις στις αγορές.

Επιπρόσθετα, απαραίτητες για την καλύτερη λειτουργία των επιχειρήσεων είναι οι υποδομές, σχετικά με τις οποίες το κράτος οφείλει να εξασφαλίσει ότι γίνονται οι κατάλληλες επενδύσεις, και ότι τα διάφορα δίκτυα που χρησιμοποιούν οι επιχειρήσεις, όπως το τραπεζικό, το μεταφορικό, το τηλεπικοινωνιακό, λειτουργούν αποτελεσματικά.

Ενδείκνυται οι γραφειοκρατικές διαδικασίες που καλούνται να αντιμετωπίσουν οι επιχειρήσεις να γίνουν πιο απλές και να διευκολυνθεί η πρόσβαση τους στο πιστωτικό σύστημα. Αυτό απαιτεί την εφαρμογή ενός απλού και σαφούς νομοθετικού πλαισίου για τη λειτουργία των επιχειρήσεων, καθώς και μία δημόσια διοίκηση η οποία να μεριμνά για την εφαρμογή της κρατικής πολιτικής, χωρίς να παρεμποδίζει την οικονομική δραστηριότητα. Το νομοθετικό και διοικητικό πλαίσιο θα πρέπει να δίνει έμφαση στην προστασία των δικαιωμάτων ιδιοκτησίας, στην ταχεία επίλυση των διαφορών μέσω της δικαιοσύνης, στην εφαρμογή κανόνων προστασίας του πολίτη και του περιβάλλοντος, καθώς και στην εφαρμογή των λογιστικών κανόνων και των κανόνων της φορολογίας.

### **1.5 Διακρίσεις των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων**

Διακρίνονται τρεις τύποι μικρομεσαίων επιχειρήσεων, η συνεργαζόμενη επιχείρηση, η αυτόνομη επιχείρηση και η συνδεδεμένη επιχείρηση. Η διάκριση αυτή γίνεται συναρτήσει του τύπου της σχέσης που αυτές διατηρούν με άλλες επιχειρήσεις όσον αφορά τη συμμετοχή στο κεφάλαιο, το δικαίωμα ψήφου ή το δικαίωμα άσκησης κυρίαρχης επιλογής.

### **1.5.1 Η Συνεργαζόμενη Επιχείρηση**

Ο συγκεκριμένος τύπος μικρομεσαίας επιχείρησης καθορίζει την κατάσταση επιχειρήσεων οι οποίες δημιουργούν σημαντικές χρηματοοικονομικές εταιρικές σχέσεις με άλλες επιχειρήσεις, χωρίς η μία να μπορεί να ασκεί άμεσο ή έμμεσο ουσιαστικό ρόλο στην άλλη. Συνεταιρισμένες είναι οι εταιρίες που δεν είναι αυτόνομες, αλλά ούτε συνδέονται μεταξύ τους. Μία επιχείρηση είναι συνεργαζόμενη με μία άλλη επιχείρηση όταν:

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

### **1.5.2 Η Αυτόνομη Επιχείρηση**

Η αυτόνομη επιχείρηση είναι μια μορφή μικρομεσαίας επιχείρησης που συναντάται πολύ πιο συχνά από όλες τις άλλες. Δηλαδή εννοούμε όλες τις επιχειρήσεις που δεν ανήκουν σε κανέναν από τους άλλους δύο τύπους επιχειρήσεων.

Μία αυτόνομη επιχείρηση διαχωρίζεται ως εξής:

- δεν υπάρχει η άμεση ανάγκη για σύνταξη παγιωμένων λογαριασμών και δεν περιέχεται στους λογαριασμούς μιας επιχείρησης, η οποία συντάσσει παγιωμένους λογαριασμούς και δεν είναι κατά συνέπεια μία συνδεδεμένη επιχείρηση,
- δεν διαθέτει συμμετοχή 25% ή περισσότερο σε άλλη επιχείρηση,
- δεν κατέχεται άμεσα κατά 25% ή περισσότερο από άλλη επιχείρηση ή δημόσιο οργανισμό ή από κοινού από περισσότερες επιχειρήσεις συνδεδεμένες μεταξύ τους από δημόσιους οργανισμούς, εκτός ορισμένων εξαιρέσεων.

Για να συνεχίσει να θεωρείται αυτόνομη μία επιχείρηση εάν το όριο του 25% καλυφθεί ή ξεπεραστεί, όταν πρόκειται για τις ακόλουθες κατηγορίες επενδυτών:

- ερευνητικά ή πανεπιστημιακά κέντρα χωρίς κερδοσκοπικό χαρακτήρα,
- θεσμικοί επενδυτές, συμπεριλαμβανομένων ταμείων περιφερειακής ανάπτυξης,
- τοπικές αρχές που χαρακτηρίζονται από αυτονομία, με ετήσιο προϋπολογισμό κάτω των δέκα εκατομμυρίων ευρώ και αριθμούσες κάτω των πέντε χιλιάδων κατοίκων,
- εταιρίες δημόσιων συμμετοχών, εταιρίες κεφαλαίου επιχειρηματικού κινδύνου οι οποίες επενδύουν ίδια κεφάλαια σε επιχειρήσεις με διαπραγματευόμενες στο χρηματιστήριο, εφόσον το σύνολο των καλούμενων «businessangels» επενδύσεων στην ίδια επιχείρηση δεν υπερβαίνει το ένα εκατομμύριο διακόσιες πενήντα χιλιάδες ευρώ.

### **1.5.3 Η Συνδεδεμένη Επιχείρηση**

Στη συγκεκριμένη επιχείρηση πρέπει να υπάρχει ομοιότητα κατά μια άποψη, όσον αφορά την οικονομική κατάσταση των επιχειρήσεων που αποτελούν μέρος μιας ομάδας, μέσω του άμεσου ή έμμεσου ελέγχου της πλειοψηφίας του κεφαλαίου ή των δικαιωμάτων ψήφου, ή μέσω της εξουσίας άσκησης κυρίαρχης επιρροής σε μία επιχείρηση. Πρόκειται για σπανιότερες περιπτώσεις επιχειρήσεων.

Σε κάθε επιχείρηση πρέπει να είναι γνώριμο κατά τρόπο άμεσο σε τι οφείλει, κατά γενικό κανόνα, δυνάμει της εν λόγω οδηγίας να καταρτίσει παγιωμένους λογαριασμούς ή ότι περιλαμβάνεται μέσω παγίωσης στους λογαριασμούς μιας επιχείρησης, η οποία οφείλει να καταρτίζει τέτοιους ενοποιημένους ισολογισμούς.

## 1.6 Το Περιβάλλον μέσω των Οικονομικών συνθηκών των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων

Το πρωταρχικό μέλημα από τη μεριά της διοίκησης είναι η στρατηγική που θα αναπτύξει, καθώς και είναι απαραίτητο να εξεταστεί το περιβάλλον μέσα στο οποίο κινείται και αναπτύσσεται, καθώς και οι επιδράσεις που δέχεται από αυτό. Όσον αφορά την έννοια περιβάλλον εννοούμε τις εξής παραδοχές:

- Ως περιβάλλον νοείται όλοι οι παράγοντες που ασκούν άμεση και έμμεση επιρροή στη δραστηριότητα της επιχείρησης, καθώς την αναγκάζουν να προβεί στις αναγκαίες προσαρμογές που θα τη βοηθήσουν να ανταποκριθεί με επιτυχία τόσο στους σκοπούς όσο και στους στόχους της,
- Επειδή το περιβάλλον ως έννοια δε μεταβάλλεται, δηλαδή δεν εξελίσσεται παρά μόνο, όπου λαμβάνουν χώρα σ' αυτό μπορούν κατά κανόνα να μετρηθούν ως έννοιες η δυναμική και η πολυπλοκότητα.  
Η δυναμική χρησιμοποιείται όσον αφορά τη συχνότητα, την ένταση, καθώς και την εμφάνιση σε τακτά χρονικά διαστήματα, όσον αφορά τις αλλαγές στο μακρο και μικρο περιβάλλον. Η πολυπλοκότητα, αποδίδει το πλήθος και την ποικιλία αλληλεπίδρασης των παραγόντων αυτών.
- Θεωρείται αξιολογημένο ότι οι δύο προαναφερθείσες ιδιότητες του περιβάλλοντος προσδίδουν στους παράγοντες που το συγκροτούν δύο βασικά χαρακτηριστικά: 1) σταθερότητα και 2) αστάθεια.  
Και τα δύο επιδρούν με εντελώς διαφορετικό τρόπο στην επιχείρηση και προσβάλλουν αντίστοιχες απαιτήσεις στην οργάνωση της, στις οποίες αυτή αποκρίνεται με ανάλογα-κατάλληλα για τις συγκεκριμένες περιστάσεις οργανωτικά σχήματα.

Το περιεχόμενο του περιβάλλοντος απαρτίζεται από τις εξής οχτώ κατηγορίες:

1. Το υπερεθνικό περιβάλλον μέσα στο οποίο εντάσσεται μια εθνική οικονομία,
2. Το μακροοικονομικό περιβάλλον μιας χώρας,
3. Το πολιτικό περιβάλλον,
4. Το νομικό περιβάλλον,

5. Το τεχνολογικό περιβάλλον,
6. Το κοινωνικό περιβάλλον που δημιουργείται από τους παραπάνω παράγοντες,
7. Το περιβάλλον της αγοράς,
8. Η οργάνωση της ΜΜΕ σε συνάρτηση με το περιβάλλον μέσα στο οποίο αναπτύσσει δραστηριότητα.

Η τελευταία κατηγορία ορίζεται και ως εσωτερικό περιβάλλον, όπου μέσα σε αυτό γεννιέται, αναπτύσσεται και συντηρείται μια επιχείρηση.

Εάν αναλύσουμε κάθε ένα από τους οχτώ παράγοντες συμπεραίνουμε το σημαντικό ρόλο, των επιδράσεων του περιβάλλοντος σε μια επιχείρηση. Αναλυτικότερα:

1. Στο υπερεθνικό περιβάλλον εντάσσεται η εθνική οικονομία, η οποία δημιουργήθηκε από τη τάση απομόνωσης από το κοινωνικό περιβάλλον. Αποτελεί το πλαίσιο κανόνων και συμφωνιών με υπερεθνικούς οργανισμούς οι οποίοι δεσμεύουν την οικονομία και την κατευθύνουν προς ένα ορισμένο στόχο. Υπερεθνικοί οργανισμοί με σημαντική επίδραση είναι: 1) Ο Παγκόσμιος Οργανισμός Εμπορίου (Π.Ο.Ε) και 2) η Ευρωπαϊκή Ένωση, η οποία ως στόχο έχει την Ευρωπαϊκή πολιτική, η οποία είναι μέρος των συνολικών οικονομιών των χωρών μελών της Ε.Ε. Είναι αυτονόητο ότι οι προσπάθειες για εναρμόνιση των εθνικών οικονομικών επηρεάζουν και τη ΜΜΕ και ιδιαίτερα τη δομή της καθώς και την ποιότητα των εργασιών της.
2. Στο μακροοικονομικό περιβάλλον χαρακτηριστικά αναφέρεται η οικονομική κατάσταση της υπό συζήτηση χώρας. Χαρακτηριστικά να αναφέρουμε:
  - α) Οι πληθωριστικές πιέσεις της αγοράς, β) ο ρυθμός της ανεργίας ο μέσος όρος αμοιβών των συντελεστών παραγωγής, γ) ο τιμάριθμος καταναλωτή, δ) το εθνικό προϊόν σε συνάρτηση με το εθνικό εισόδημα και η διανομή του, ε) αποτελούν μερικές μόνο μεταβλητές του όλου πλέγματος της οικονομίας τις οποίες καλείται να αντιμετωπίσει η ΜΜΕ.
3. Ένας ακόμα παράγοντας που αποτελεί μέρος του συνόλου του οικονομικού περιβάλλοντος της ΜΜΕ είναι το πολιτικό περιβάλλον,

που αποτελεί συνάρτηση τόσο του πολιτικού, όσο και του οικονομικού καθεστώτος.

Στο σημείο αυτό πρέπει να διευκρινιστεί ότι τα θέματα της οικονομίας δεν πρέπει να γίνονται αντικείμενα κομματικής εκμετάλλευσης αλλά είναι ανάγκη να αντιμετωπίζονται στα πλαίσια ενός κοινού πλαισίου πολιτικής βούλησης των κομμάτων, με γνώμονα τη μακροχρόνια ανάπτυξη της χώρας.

4. Το νομικό πλαίσιο: μέσα στο οποίο δραστηριοποιείται η ΜΜΕ αποτελεί χαρακτηριστικό παράγοντα όχι μόνο εκσυγχρονισμού της δομής του περιβάλλοντος αλλά και αυτής της ίδιας της επιχείρησης. Η χρησιμότητα του νομικού πλαισίου έχει πολλαπλές προεκτάσεις στην προστασία τόσο των κοινωνικών ομάδων π.χ. καταναλωτών, προμηθευτών κ.α., όσο και της ίδιας της οικονομικής μονάδας.
5. Τεχνολογικό περιβάλλον: Περιλαμβάνει την τεχνολογία τόσο της παραγωγής και του προϊόντος όσο και την τεχνολογία διοίκησης. Στην εποχή μας είναι διάχυτη η αντίληψη της τρίτης τεχνολογικής επανάστασης που συντελείτε μέρα με τη μέρα σε επιστημονικούς τομείς όπως η βιοτεχνολογία, η πληροφορική κ.α. Τομείς που πριν μερικές δεκάδες χρόνια μόνο σε βιβλία επιστημονικής φαντασίας μπορούσαν να μνημονευθούν.
6. Το κοινωνικό περιβάλλον περιλαμβάνει μεταβλητές όπως η δημογραφική σύνθεση του πληθυσμού, από άποψη ηλικίας, επαγγέλματος, γεωγραφικής κατανομής, καθώς και αλλαγές που επέρχονται με την πάροδο του χρόνου στον τρόπο ζωής και τη ψυχοσύνθεση των μελών μιας κοινωνίας.
7. Το περιβάλλον της αγοράς γνωστό και ως «άμεσο περιβάλλον», αποτελεί τον σημαντικότερο παράγοντα που επηρεάζει την υπόσταση της ΜΜΕ. Κι αυτό γιατί η επιχείρηση έρχεται σε άμεση επαφή με το συγκεκριμένο περιβάλλον. Τούτο περιλαμβάνει επιμέρους παράγοντες με πιο σημαντικούς τους:
  - Προμηθευτές πρώτων υλών, υλικών συσκευασίας, μηχανολογικού εξοπλισμού, συμβούλων και γενικά πληροφοριών.
  - Πιστωτικούς φορείς, όπως τράπεζες, χρηματιστήριο κ.α.

- Μέσα ενημέρωσης, όπως εφημερίδες επαγγελματικά περιοδικά, τηλεόραση, ραδιόφωνο καθώς κι άλλα μέσα ενημέρωσης που μπορούν να ενημερώνουν το καταναλωτικό κοινό για τις δραστηριότητες των επιχειρηματικών μονάδων. Η επίδραση των μέσων ενημέρωσης στη ΜΜΕ είναι προφανής και οι επιδράσεις τους στη δραστηριότητα των επιχειρήσεων μεγάλη.
- Ανταγωνιστές, είναι αυτοί που παράγουν ομοειδή προϊόντα αλλά συγχρόνως κι αυτοί που παράγουν υποκατάστατα των βασικών προϊόντων. Στο σημείο αυτό επιβάλλεται να επισημανθεί η σημασία του μεγέθους των ανταγωνιστικών μονάδων. Η ΜΜΕ έχει να αντιμετωπίσει όχι μόνο ανταγωνιστικές επιχειρήσεις του μεγέθους της αλλά συγχρόνως και μεγάλες επιχειρήσεις οι οποίες διαθέτουν τόσο τη διοικητική όσο και την οικονομική υποδομή που τους επιτρέπει να καταλαμβάνουν ένα μεγάλο μέρος της αγοράς εξοστρακίζοντας τα προϊόντα της.
- Καταναλωτές, προς τους οποίους απευθύνεται με τα προϊόντα της η ΜΜΕ. Οι καταναλωτές μπορούν να χωριστούν σε ομάδες όπως :
  - ✓ Οι καταναλωτές οι οποίοι είναι οι τελικοί χρήστες του προϊόντος.
  - ✓ Οι βιομηχανικοί καταναλωτές οι οποίοι χρησιμοποιούν το προϊόν της ΜΜΕ άμεσα ή έμμεσα για την παραγωγή άλλων προϊόντων.
  - ✓ Η τριτογενής παραγωγή που περιλαμβάνει τους χονδρεμπόρους και λιανοπωλητές , οι οποίοι χρησιμοποιούν το προϊόν για μεταπώλησή του.
  - ✓ Τα διάφορα ιδρύματα , όπως ξενοδοχεία, νοσοκομεία, σχολεία, πανεπιστήμια, φυλακές κ.α. που αγοράζουν προϊόντα σε μεγάλες ποσότητες για ίδια χρήση ή για εξυπηρέτηση των μελών-πελατών τους.

### **1.6.1 Διοικητικός Σχεδιασμός**

Γιατί οι επιχειρήσεις και ιδιαίτερα οι μικρομεσαίες πρέπει να καταστρώνουν ένα διοικητικό σχέδιο; Πέντε τουλάχιστον λόγοι οδηγούν στην αναγκαιότητα του σχεδιασμού :

1. Οι επιχειρήσεις αποκτούν έναν οδηγό πλεύσης τόσο μακροχρόνια (πλέον των 5 ετών ) όσο και μεσοπρόθεσμα αλλά και βραχυπρόθεσμα.
2. Αποκτούν τη δυνατότητα να αξιοποιούν τα στοιχεία-ενδείξεις του περιβάλλοντος.
3. Αξιοποιούνται τα ενδοεπιχειρησιακά στοιχεία που διαθέτει η επιχείρηση, η δραστηριότητα της οποίας είναι επηρεασμένη από την πληθωρική παρουσία του επιχειρηματία. Οι επιχειρήσεις αποκτούν ξεκάθαρους επιχειρηματικούς σκοπούς έτσι ώστε να τους χρησιμοποιούν ως εφαλτήριο για ένα επιτυχημένο σχεδιασμό.
4. Με το διοικητικό σχεδιασμό, μπορούν οι ΜΜΕ να πραγματοποιήσουν πλήρη ανάλυση των πλεονεκτημάτων – απειλών – μειονεκτημάτων – ευκαιριών.
5. Με το σχεδιασμό η διοίκηση της ΜΜΕ αποκτά ένα πλάνο εναλλακτικών λύσεων και αλλαγών που δυνητικά θα αποδειχθούν πολύτιμες για την επιχείρηση.



**ΚΕΦΑΛΑΙΟ2**  
**ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ**  
**ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

**2.1 Λόγοι μελέτης χρηματοδότησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων**

Αυτό που παρατηρούμε τελευταία όλο και συχνότερα είναι να γίνεται λόγος στα Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης και να αποτελεί θέμα έντονου προβληματισμού τόσο των κρατικών φορέων όσο και των τραπεζών, η χρηματοδότηση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Η χρηματοδότηση της μικρομεσαίας επιχείρησης αποτελεί μία από τις σημαντικότερες παραμέτρους λειτουργίας της, αν όχι τη σημαντικότερη. Η ανάπτυξη της οικονομίας σε συνδυασμό με την εκρηκτική τεχνολογική ανάπτυξη των τελευταίων δεκαετιών παρατηρήθηκε ιδιαίτερα στο χρηματοπιστωτικό τομέα. Η απελευθέρωση της χρηματοπιστωτικής αγοράς και η άμεση ενσωμάτωση της τεχνολογικής ανάπτυξης επέτρεψε την πληθώρα χρηματοδοτικών εναλλακτικών λύσεων για τις επιχειρήσεις και τους καταναλωτές.

Οι λύσεις σε ότι αφορά τη χρηματοδότηση προέρχονται από τους νέους για την Ελλάδα χρηματοπιστωτικούς θεσμούς αλλά και από τις τράπεζες με το πλήθος των χρηματοδοτικών εργαλείων που προσφέρουν τα τελευταία χρόνια, επηρεασμένες από τον έντονο ανταγωνισμό στην τραπεζική αγορά. Η γνώση των εναλλακτικών λύσεων αποτελεί βασικό κομμάτι στην αναζήτηση χρηματοδότησης της μικρομεσαίας επιχείρησης και η αναζήτηση αυτή θα πρέπει να γίνεται σε όσο το δυνατόν μεγαλύτερο κύκλο χρηματοπιστωτικών θεσμών με στόχο την εξεύρεση της ιδανικότερης χρηματοδότησης.

**2.2 Διαθέσιμες πηγές χρηματοδότησης για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις**

Το Ελληνικό χρηματοοικονομικό σύστημα αποτελείται από τις αγορές χρήματος και κεφαλαίου. χρήματος (moneymarket) και κεφαλαίου (capitalmarket). Ως μέρος του χρηματοοικονομικού συστήματος αλλά και πηγές που είναι διαθέσιμες ως προς τις επιχειρήσεις, μπορεί να θεωρηθούν τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα (Τράπεζες), θεσμικοί επενδυτές, αγορών αξιόγραφων, ασφαλιστικά ταμεία, επιδοτήσεις από κοινοτικά προγράμματα και τα λοιπά.

Το χρηματοπιστωτικό σύστημα παρέχει τα μέσα και τις υπηρεσίες, καθώς την έμμεση και σε ορισμένες φορές την άμεση χρηματοδότηση των επιχειρήσεων. Στην πλειοψηφία στην άμεση χρηματοδότηση η απαίτηση της ελλειμματικής μονάδας-επιχείρησης μπορεί να μη συμπίπτει με τις απαιτήσεις της πλεονασματικής, πράγμα που θεωρείται από τα βασικότερα μειονεκτήματα της.

Η επίλυση αυτού του προβλήματος που προκύπτει από την άμεση χρηματοδότηση επέρχεται από τη διαμεσολάβηση των χρηματοπιστωτικών οργανισμών, οι οποίοι πουλούν τις δικές τους απαιτήσεις προς το κοινό, συγκεντρώνοντας έτσι κεφάλαια που τα χρησιμοποιούν κατόπιν για την αγορά χρηματοπιστωτικών απαιτήσεων που έχουν ποικίλα χαρακτηριστικά.

### **2.3 Το πρόβλημα της χρηματοδότησης στη σημερινή αγορά**

Με την πάροδο των τελευταίων χρόνων παρατηρήθηκαν ριζικές αλλαγές στην αγορά χρήματος και κεφαλαίου σε εθνικό επίπεδο αλλά και σε διεθνές. Ο ρόλος, η δομή και η λειτουργία των τραπεζών άλλαξε λόγω των εξελίξεων στο διεθνή οικονομικό χώρο.

Οι ραγδαίες εξελίξεις στο Διεθνή τραπεζικό χώρο, οδήγησαν τις τράπεζες να προχωρήσουν σε αναδιάρθρωση της δομής τους και επανεξέταση των στόχων τους. Ο τραπεζικός ανταγωνισμός οξύνθηκε πράγμα που ώθησε τα τραπεζικά ιδρύματα στην αναζήτηση νέων αγορών και περισσότερο σύνθετων προϊόντων ενσωματώνοντας όμως υψηλότερο βαθμό κινδύνου.

Το κυριότερο πρόβλημα της υπό όρους χρηματοδότησης των τραπεζών, οφείλεται στην αύξηση του βαθμού κινδύνου στην αγορά. Οι κατηγορίες κινδύνου είναι οι εξής:

- Πιστωτικός κίνδυνος (credit risk)
- Κίνδυνος αγοράς (market risk)
- Ο κίνδυνος ρευστότητας (liquidity risk)
- Λειτουργικός κίνδυνος (operational risk)

### **2.3.1 Πιστωτικός κίνδυνος (creditrisk)**

Οπιστωτικός κίνδυνος θεωρείται ο κατεξοχήν χρηματοοικονομικός κίνδυνος, στον οποίο εκτίθεται και οι πιστωτικοί οργανισμοί, αφού συνδέεται με τη βασική τους δραστηριότητα, τις χορηγήσεις.

Ο πιστωτικός κίνδυνος αναφέρεται στην πιθανότητα φυσικά ή νομικά πρόσωπα που συναλλάσσονται με το πιστωτικό οργανισμό, να παρουσιάσουν αδυναμία στην εκπλήρωση των υποχρεώσεων τους, δηλαδή σχετίζεται άμεσα με τη πιστοληπτική ικανότητα των δανειζόμενων.

Στη κατηγορία των πιστωτικών κινδύνων ανήκουν:

- Ο κίνδυνος αφερεγγυότητας ή αθέτησης (defaultrisk), όπου ο δανειζόμενος αδυνατεί να εξυπηρετήσει τις πληρωμές του δανείου του,
- Ο κίνδυνος χώρας (sovereignrisk), που συνδέεται με την αδυναμία αποπληρωμής δημοσίου χρέους, το βαθμό αξιολόγησης της πιστοληπτικής ικανότητας της χώρας από τους Διεθνείς εξειδικευμένους οργανισμούς, τις μακροοικονομικές επιδόσεις της και το πλαίσιο άσκησης νομισματικής και συναλλαγματικής πολιτικής,
- Ο κίνδυνος αντισυμβαλλόμενων (counterpartyrisk), που ορίζεται ως η αθέτηση των υποχρεώσεων, γενικά του αντισυμβαλλόμενου.

### **2.3.2 Κίνδυνος αγοράς (marketrisk)**

Ο Κίνδυνος αγοράς είναι ο κίνδυνος μείωσης της αξίας μιας επένδυσης εξαιτίας αλλαγών στους παράγοντες που διαμορφώνουν την αξία της αγοράς. Τέσσερις τυπικοί παράγοντες είναι:

- ο χρηματιστηριακός κίνδυνος ή ο κίνδυνος αλλαγής των τιμών των μετοχών
- ο κίνδυνος επιτοκίου ή ο κίνδυνος αλλαγής των επιτοκίων
- ο νομισματικός κίνδυνος ή ο κίνδυνος πως οι συναλλαγματικές ισοτιμίες θα αλλάξουν
- ο κίνδυνος εμπορευμάτων, δηλαδή ο κίνδυνος της αλλαγής τιμών των εμπορευμάτων

### **2.3.3 Κίνδυνος ρευστότητας (liquidityrisk)**

Είναι ο κίνδυνος να αδυνατεί η επιχείρηση να προβεί σε άμεση ρευστοποίηση μιας επένδυσης στην τιμή ισορροπίας, λόγω έλλειψης αγοραστικού ενδιαφέροντος ή λόγω στενότητας οικονομικών πόρων.

### **2.3.4 Λειτουργικός κίνδυνος (operationalrisk)**

Ο λειτουργικός κίνδυνος περιλαμβάνει κρυφούς κινδύνους που δεν εμπίπτουν στον κίνδυνο αγοράς ή τον πιστωτικό κίνδυνο όπως:

- Αποτυχίες που απορρέουν από ελλείψεις σε ανθρώπινο δυναμικό, διαδικασίες, και τεχνολογία
- Εξωτερικές απειλές που προκύπτουν από καταστροφικά γεγονότα

Σήμερα, περισσότερο από ποτέ, δίνεται έμφαση στον τρόπο με τον οποίο οι οργανισμοί του χρηματοπιστωτικού τομέα διαχειρίζονται τους κινδύνους που αναφέρθηκαν προηγουμένως, καθώς οι οργανισμοί αυτοί είναι υπόλογοι στους μετόχους, τις ρυθμιστικές αρχές και άλλους ενδιαφερόμενους.

## **2.4 Πηγές χρηματοδότησης που υπάρχουν**

### **2.4.1 Τραπεζικός Δανεισμός**

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

Τα δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης αποσκοπούν στη βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης και είναι από τη φύση τους μικρής διάρκειας σε αντίθεση με τα Μακροπρόθεσμα δάνεια που είναι μακράς διάρκειας και περιλαμβάνουν τα δάνεια εγκατάστασης και τα δάνεια επαγγελματικού εξοπλισμού.

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

#### **2.4.2 Μακροπρόθεσμα δάνεια**

Τα μακροπρόθεσμα δάνεια αφορούν τα δάνεια για επαγγελματική στέγη και επαγγελματικό εξοπλισμό. Τα δάνεια επαγγελματικής στέγης μπορεί να χρηματοδοτήσουν μέχρι και το 100% της αξίας του ακινήτου και η διάρκεια αποπληρωμής τους κυμαίνεται από 3 μέχρι 30 χρόνια ανάλογα με την τράπεζα και τον πελάτη, με επιτόκια που σήμερα κυμαίνονται από 5,50 ως 9,50% περίπου. Το τελικό επιτόκιο των δανείων αυτών προσαυξάνεται από την εισφορά του Ν. 128/75 κατά 0,6%. Η χρηματοδότηση μπορεί να καλύψει ολόκληρη την επένδυση της αγοράς του παγίου εξοπλισμού, ενώ η εκταμίευση μπορεί να γίνεται είτε εφ' άπαξ, είτε σταδιακά ανάλογα με την εξέλιξη των αγορών.

#### **2.4.3 Ταμείο Εγγυοδοτήσεων (ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε.)**

Βασική αρχή λειτουργίας της ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε. είναι η κατανομή των κινδύνων μεταξύ ιδιωτικού και δημόσιου τομέα (επιχειρήσεις, πιστωτικά και χρηματοδοτικά ιδρύματα).

Σχετικά με τους νέους επιχειρηματίες οι τράπεζες δίνουν συνήθως περίοδο χάριτος μέχρι δύο χρόνια, διάστημα κατά το οποίο οι νέοι επιχειρηματίες καλούνται να πληρώσουν μόνο τους τόκους ή μικρότερες δόσεις. Τα έξοδα δανείου που χρεώνουν οι τράπεζες συνήθως δεν ξεπερνούν το 1% του δανείου. Το ύψος του δανείου που μπορεί να εγγυηθεί το Ταμείο κυμαίνεται, ανάλογα με το Πρόγραμμα, από 10.000€ - 320.000€, το ποσοστό κάλυψης του δανείου από 45%-70% και η ετήσια προμήθεια προσεγγίζει, κατά μέσο όρο, το 1% επί του εκάστοτε υπολοίπου του δανείου.

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

Ένας εναλλακτικός τρόπος χρηματοδότησης είναι μέσω των Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών που είναι ευρύτερα γνωστά με την διεθνή τους ονομασία Venture Capital.

Σήμερα στη χώρα μας δραστηριοποιούνται στο χώρο του Venture Capital 20 περίπου εταιρείες. Το Venture Capital πρόκειται ως επί το πλείστον για μορφή χρηματοδότησης που αφορά νέες, φιλόδοξες και ταχέως αναπτυσσόμενες εταιρείες που συνήθως εκμεταλλεύονται επιχειρηματικά καινοτόμες ιδέες.

Οι εταιρείες Venture Capital χρηματοδοτούν τις επιχειρήσεις – πελάτες τους με αντάλλαγμα την απόκτηση ενός ποσοστού των μετοχών τους. Το ποσοστό αυτό δεν είναι πάντα ίδιο αφού κάτι τέτοιο έχει να κάνει με το ύψος της χρηματοδότησης και το μέγεθος της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης, αλλά κατά κανόνα κυμαίνεται στα επίπεδα του 30%. Η χρονική διάρκεια της επένδυσης κυμαίνεται συνήθως μεταξύ 3 και 7 ετών.

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

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

#### **2.4.5 Πρακτόρευση Απαιτήσεων (Factoring)**

Η πρακτόρευση επιχειρηματικών απαιτήσεων εφαρμόζεται από τις τράπεζες και τις ανώνυμες εταιρείες που έχουν ως αποκλειστικό σκοπό αυτή τη δραστηριότητα. Η πρακτόρευση απαιτήσεων αφορά τη σύναψη σύμβασης μεταξύ του προμηθευτή και του πράκτορα (τράπεζα ή εταιρεία factoring) βάση της οποίας ο προμηθευτής εκχωρεί στον πράκτορα τις απαιτήσεις του έναντι πελατών – οφειλετών του.

Ο πράκτορας αναλαμβάνει τη διαχείριση, είσπραξη, προεξόφληση, πιστωτικό έλεγχο και κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου των απαιτήσεων του προμηθευτή. Το χρηματοδοτικό ίδρυμα συνήθως αποδίδει άμεσα στην επιχείρηση το 80% περίπου των οφειλών. Χρεώνει επίσης την εταιρεία 0,5 έως 2% του ποσού που αντιστοιχεί στις απαιτήσεις προς πελάτες για τη διαχείριση του χαρτοφυλακίου.

Η Πρακτόρευση Απαιτήσεων ως τρόπος χρηματοδότησης είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος χρηματοδότησης κεφαλαίου κίνησης και αποτελεί έναν εύκολο και γρήγορο τρόπο βελτίωσης της ρευστότητας μιας επιχείρησης ενώ

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

Οι επιχειρήσεις καταφεύγουν σε αυτόν τον τρόπο της χρηματοδότησης στις ακόλουθες περιπτώσεις:

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

Το factoring αναφέρεται κυρίως στις μικρομεσαίες παραγωγικές και εμπορικές εταιρείες που πωλούν σε άλλες επιχειρήσεις, καθώς και στις εταιρείες που παρέχουν υπηρεσίες σε πελατολόγιο επαναλαμβανόμενων παραγγελιών. Επίσης ενδιαφέρει εξαγωγικές μονάδες που διαθέτουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους στις ξένες αγορές και σε εισαγωγικές εταιρείες που προμηθεύονται ενδιάμεσα ή τελικά προϊόντα προς διάθεση στην εγχώρια αγορά.

Για να συνεργαστεί ο factor με την επιχείρηση, θα πρέπει η τελευταία να πληροί ορισμένες προϋποθέσεις που σχετίζονται με τον τζίρο της, την κερδοφορία της και την αγορά στην οποία δραστηριοποιείται.

### **Τα οφέλη των επιχειρήσεων και των καταναλωτών**

Οι ωφέλειες που προκύπτουν από τη χρήση του factoring αφορούν τους παρακάτω τομείς:

1. διαχειριστικό κόστος παρακολούθησης και είσπραξης των απαιτήσεων.
2. αύξηση της ρευστότητας (μέσω της προεξόφλησης μέρους των απαιτήσεων)
3. δυνατότητα κάλυψης του πιστωτικού κινδύνου
4. πληροφόρηση σχετικά με τον κίνδυνο αφερεγγυότητας νέων συνεργασιών
5. βελτίωση της χρηματοοικονομικής εικόνας της επιχείρησης
6. δυνατότητα στην επιχείρηση να παράσχει καλύτερους όρους πώλησης

Μπορούμε να τονίσουμε επίσης ότι μέσω του factoring επιτυγχάνεται η άντληση ρευστότητας σε σταθερή και προβλέψιμη βάση. Τέλος, η πλέον σημαντική ίσως αναπτυξιακή λειτουργία του θεσμού αυτού είναι η δυνατότητα διείσδυσης στις ξένες αγορές με μειωμένο επιχειρηματικό ρίσκο, μέσω της έγκυρης αξιολόγησης των συνεργατών εξωτερικού από την εταιρεία factoring.

### **Πόσο κοστίζει :**

Τα έξοδα του factoring αναφέρονται σε χρηματοπιστωτικά κόστη και σε προμήθειες διαχείρισης. Όσον αφορά τα χρηματοπιστωτικά κόστη, οι χρηματοδοτικοί τόκοι υπολογίζονται με ένα κυμαινόμενο επιτόκιο που διαμορφώνεται που καθορίζει η εταιρεία factoring, χωρίς ΕΦΤΕ και εισφορά νόμου 128/75. Σε όλες τις περιπτώσεις οι τόκοι χρεώνονται κατά τακτά διαστήματα (συνήθως τρίμηνο) κατά την πρακτική ενός τρεχούμενου λογαριασμού.

Η προμήθεια διαχείρισης υπολογίζεται ως ποσοστό στη μεικτή τιμολογιακή αξία των εκχωρούμενων απαιτήσεων. Διακρίνεται σε διαχειριστική, για την κάλυψη του λειτουργικού κόστους συνεργασίας με τον κάθε πελάτη, και σε ασφάλιστρο κάλυψης του πιστωτικού κινδύνου. Τέλος, υπάρχει και ένα μικρό κόστος, που αφορά τα έξοδα της απόκτησης πληροφοριακών στοιχείων για τους νέους πελάτες.

### **Είδη Factoring :**

Το factoring προσφέρει υπηρεσίες σε προμηθευτές που παράγουν και πωλούν αγαθά και υπηρεσίες στην εγχώρια και στις διεθνείς αγορές. Οι εταιρείες factoring προσφέρουν εξειδικευμένα προϊόντα factoring, δηλαδή εγχώριο, εξαγωγικό και εισαγωγικό, με επιμέρους διαφοροποιήσεις που μπορεί να περιλαμβάνουν χρηματοδότηση, ασφάλιση, διαχείριση και είσπραξη απαιτήσεων.

### **Εγχώριο Επιχειρηματικό Factoring :**

Το εγχώριο factoring αφορά σε εγχώριες πιστώσεις όπου ο προμηθευτής και ο οφειλέτης μπορεί να είναι εταιρείες ή ατομικές επιχειρήσεις που ασχολούνται με χονδρεμπόριο ή λιανεμπόριο και χωρίζεται σε :

### **- Factoring με αναγωγή :**

Χρηματοδότηση, διαχείριση και είσπραξη χωρίς ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από τον πράκτορα σε περίπτωση αδυναμίας πληρωμής από τους οφειλέτες. Ο



πιστωτικός κίνδυνος παραμένει στον προμηθευτή, ενώ η εταιρεία χρηματοδοτεί με προκαταβολές έναντι εκχωρημένων απαιτήσεων, τηρεί το καθολικό των πελατών της επιχείρησης των οποίων έχουν εκχωρηθεί οι απαιτήσεις, διαχειρίζεται τις εκχωρημένες απαιτήσεις και αξιολογεί τη φερεγγυότητα των πελατών της επιχείρησης.

#### **- Factoring χωρίς αναγωγή :**

Χρηματοδότηση, διαχείριση και είσπραξη με ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από τον πράκτορα σε περίπτωση αδυναμίας πληρωμής από τους οφειλέτες. Η εταιρεία καλύπτει τον πιστωτικό κίνδυνο, και επιπρόσθετα παρέχει όλες τις άλλες υπηρεσίες που αναφέρθηκαν παραπάνω.

#### **- Προεξόφληση τιμολογίων :**

Χρηματοδότηση χωρίς ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από τον πράκτορα και χωρίς διαχείριση των απαιτήσεων του προμηθευτή. Σε αυτή την περίπτωση ο προμηθευτής εξακολουθεί να εισπράττει τις εκχωρημένες απαιτήσεις του. Υποχρεούται όμως κάθε φορά να αποδίδει το εισπραγμένο ποσό κατά τον συμφωνημένο χρόνο και τρόπο

#### **Διεθνές Factoring :**

Το διεθνές factoring απευθύνεται σε επιχειρήσεις που συναλλάσσονται εμπορικά με το εξωτερικό και χωρίζεται σε :

#### **- Εξαγωγικό Factoring :**

Οι εταιρείες factoring συνεργάζονται με ξένες εταιρείες factoring στις περισσότερες χώρες του κόσμου και παρέχουν χρηματοδότηση έναντι εκχωρημένων εξαγωγικών απαιτήσεων. Συνήθως γίνεται με ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από τον πράκτορα (χωρίς αναγωγή). Λειτουργεί με τη συνεργασία δύο πρακτόρων, της εγχώριας εταιρείας factoring αφενός, και της αντίστοιχης εταιρείας που εδρεύει στην χώρα του εισαγωγέα αφετέρου. Την εγγύηση πληρωμής του εισαγωγέα - οφειλέτη αναλαμβάνει ο factor μέσω του αντίστοιχου πράκτορα του εξωτερικού.

Ανάλογα λειτουργεί και το Εισαγωγικό Factoring, που αφορά εταιρείες από το εξωτερικό που εξάγουν προς την Ελλάδα και ζητούν factoring από πράκτορα της χώρας τους. Με αυτή τη διαδικασία ο εισαγωγέας εξασφαλίζει ευνοϊκότερους όρους

αγορών (μια και εξασφαλίζεται ο εξαγωγέας) και διαπραγμάτευση της αξίας των εισαγομένων αγαθών.

#### **Καταναλωτικό Factoring :**

Το καταναλωτικό factoring αφορά εμπορικές επιχειρήσεις καταναλωτικών αγαθών ή παροχής υπηρεσιών σε ιδιώτες, που θέλουν να προσφέρουν ένα διαφορετικό τρόπο μακροπρόθεσμης πίστωσης στους πελάτες τους, πέραν των καταναλωτικών δανείων, πιστωτικών καρτών ή συναλλαγματικών.

Είναι η χρηματοδότηση με τη μεγαλύτερη αύξηση στον τομέα του factoring στην Ελλάδα, αφού προσφέρει ευελιξία και χαμηλή επιβάρυνση χωρίς να αναγκάζει καταναλωτές και έμπορους να εμπλέκονται σε χρονοβόρες διαδικασίες έγκρισης & έκδοσης πιστωτικής κάρτας ή υλικής εξασφάλισης και εγγύησης σε περίπτωση δανεισμού.

Τέλος στο μη χρηματοδοτικό factoring, ο προμηθευτής δεν έχει χρηματοδοτικές ανάγκες, αλλά ενδιαφέρεται μόνο για την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου και τη διαχείριση των καλυπτόμενων απαιτήσεων του. Η εταιρεία προσφέρει την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου, την αξιολόγηση της φερεγγυότητας των αγοραστών, τη λογιστική παρακολούθηση του λογαριασμού πελατών, τη διαχείριση και είσπραξη των εκχωρημένων απαιτήσεων και την απόδοση των εισπραγμένων απαιτήσεων.

#### **2.4.6 Ιδιώτες Επενδυτές (BusinessAngels)**

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

Στην Ελλάδα η χρηματοδότηση με τον τρόπο αυτόν δεν είναι ούτε θεσμοθετημένη ούτε ιδιαίτερα διαδεδομένη όπως είναι διεθνώς και περιορίζεται συνήθως στην χρηματοδότηση από συγγενικά πρόσωπα.

#### **2.4.7 Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing)**

Η Χρηματοδοτική Μίσθωση είναι ένας ολοκληρωμένος χρηματοδοτικός μηχανισμός που δίνει τη δυνατότητα σε μια επιχείρηση να δημιουργήσει ή να επεκτείνει τον παραγωγικό εξοπλισμό της χωρίς να διαθέσει τα δικά της κεφάλαια.

Τα απαιτούμενα κεφάλαια τα διαθέτει η εταιρία Χρηματοδοτικής Μίσθωσης η οποία αγοράζει τον εξοπλισμό σύμφωνα με τις οδηγίες που έχει λάβει από την επιχείρηση. Εν συνεχεία εκμισθώνει τον εξοπλισμό αυτόν στην επιχείρηση για προκαθορισμένο χρονικό διάστημα και για συγκεκριμένο μίσθωμα.

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

Η καταβολή των δόσεων γίνεται μηνιαία, ανά τρίμηνο ή ανά εξάμηνο. Το επιτόκιο για τον υπολογισμό των δόσεων είναι λίγο πιο υψηλό από το αντίστοιχο επιτόκιο δανεισμού. Η επιχείρηση θα κληθεί επίσης να καταβάλλει εφάπαξ και ένα ποσό 0,1% έως 1% επί της αξίας της επένδυσης για το διαχειριστικό κόστος.

Τα πλεονεκτήματα αυτής της μεθόδου χρηματοδότησης για την επιχείρηση είναι:

#### **ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΟ ΜΙΣΘΩΤΗ**

- Χρηματοδότηση της συνολικής αξίας της επένδυσης εκ μέρους της εταιρείας Leasing χωρίς να χρειάζεται καμία εκταμίευση και συμμετοχή του μισθωτή.
- Τα φορολογικά και τα λοιπά κίνητρα που έχει εξασφαλίσει ο επενδυτής μέσω των αναπτυξιακών νόμων δεν θίγονται από τη συμμετοχή του Leasing στην επένδυση.
- Γρήγορες και απλές διαδικασίες.
- Συνήθως δεν απαιτούνται πρόσθετες εξασφαλίσεις όπως προσημειώσεις, υποθήκες κ.λπ..
- Χρηματοοικονομικός έλεγχος και προγραμματισμός δεδομένου ότι τα ποσά των μισθωμάτων είναι συνήθως προκαθορισμένα για όλη την περίοδο της σύμβασης.
- Ευελιξία όσον αφορά το χρονοδιάγραμμα καταβολής των μισθωμάτων, γεγονός ιδιαίτερα σημαντικό για επιχειρήσεις των οποίων οι ταμειακές ροές παρουσιάζουν εποχικότητα.

- Επίτευξη καλύτερων όρων πώλησης από τους προμηθευτές λόγω αγοράς τοις μετρητοίς.
- Φορολογική έκπτωση του συνόλου των μισθωμάτων που, στις περισσότερες περιπτώσεις, συνδυάζεται με τη μικρότερη διάρκεια της σύμβασης από την (φορολογικά) ωφέλιμη ζωή του εξοπλισμού.
- Αύξηση της ρευστότητας του μισθωτή δεδομένου ότι έχει τη δυνατότητα να πουλήσει στην εταιρεία Leasing πάγια περιουσιακά στοιχεία και στη συνέχεια να τα μισθώσει (sale and lease-back).
- Προστασία της επιχείρησης από την τεχνολογική απαξίωση του εξοπλισμού της (συμβάσεις με προμηθευτές για αντικατάσταση του εξοπλισμού, απόσβεση του εξοπλισμού κατά τη διάρκεια της σύμβασης κ.λπ.)
- Πρόσθετη πηγή χρηματοδότησης. Ο μισθωτής μπορεί να αποκτήσει κεφαλαιουχικό εξοπλισμό χωρίς να επιβαρύνει το πιστωτικό του όριο στις τράπεζες και χωρίς να χρησιμοποιήσει ίδια κεφάλαια.

### **ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΚΜΙΣΘΩΤΗ (ΕΤΑΙΡΕΙΑ LEASING)**

- Η Χρηματοδοτική Μίσθωση είναι ένα δάνειο τακτής λήξης (ΔΤΛ) με περισσότερες εξασφαλίσεις. Επομένως η μίσθωση φέρει μικρότερο κίνδυνο για το χρηματοδοτικό ίδρυμα (εκμισθωτής), απ' ότι ο τραπεζικός δανεισμός στο χρηματοπιστωτικό ίδρυμα (δανειστής), δεδομένου ότι ο εκμισθωτής έχει την κυριότητα του παγίου περιουσιακού στοιχείου, σε αντίθεση με το δανειστή ο οποίος, σε περίπτωση κινδύνου, θα έχει να αντιμετωπίσει εκτός των άλλων δαπάνες και καθυστερήσεις προκειμένου να ανακτήσει τα περιουσιακά στοιχεία που έχει χρηματοδοτήσει.
- Η εταιρεία leasing, με τη χρηματοδοτική μίσθωση αποκτά ασφάλεια εμπράγματης φύσης, για το λόγο ότι στηρίζεται στο δικαίωμα κυριότητας, που αποτελεί υψηλό μέσο προστασίας της αλλά και ταυτόχρονα και σημαντικό πλεονέκτημα σε σχέση με τα άλλα μέσα εμπράγματης ασφάλειας όπως υποθήκες ή προσημειώσεις για τα ακίνητα και σύσταση ενεχύρου για τα κινητά.
- Το leasing σαν νέο προϊόν διευρύνει τον κύκλο της πελατείας της τράπεζας και προσφέρει πρόσθετες ευκαιρίες επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Οι μορφές Leasing είναι οι εξής:

- **Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financial Leasing)**
- **Πώληση και Επαναμίσθωση (Sale and LeaseBack)**
- **Χρηματοδοτική Μίσθωση με συνεργασία Προμηθευτών (Vendor Leasing)**
- **Διασυνοριακή Χρηματοδοτική Μίσθωση (Cross-border Leasing)**
- **Κοινοπρακτική Μίσθωση (Syndicated Leasing)**
- **Μοχλευμένη Μίσθωση (Leverage Leasing)**

**ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3**  
**ΛΟΙΠΑ ΜΗ ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ**  
**ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

Πέρα από την χρηματοδότηση μέσω τραπεζικού δανεισμού θα αναπτύξουμε και τα λοιπά μη τραπεζικά εργαλεία χρηματοδότησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Τα εν λόγω εργαλεία δεν είναι γνωστά σε όλους και σε ορισμένες περιπτώσεις δεν είναι ιδιαίτερα προσβάσιμα. Αυτό και μόνο δίνει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για τις επιχειρήσεις που καταφέρνουν να κάνουν χρήση αυτών των εργαλείων χρηματοδότησης διευρύνοντας τις προοπτικές ανάπτυξης τους.

**3.1 Τα Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capitals)**

Τα συγκεκριμένα κεφάλαια αποτελούν επιχειρηματικές συμμετοχές που κάτω από συγκεκριμένες συνθήκες και όρους μπορούν να προσφερθούν σε επιχειρήσεις με προοπτική «growthstory». Αυτά τα κεφάλαια αποτελούν ιδιωτικές εταιρείες που αναλαμβάνουν τη διαχείριση τους και η προέλευση τους ποικίλει, μπορεί δηλαδή να είναι είτε από ασφαλιστικά ταμεία, είτε από τράπεζες, είτε από περιουσιακά στοιχεία ιδρυμάτων και άλλων οργανισμών είτε από εγχώριους ή ξένους θεσμικούς επενδυτές.

Οι ιδιωτικές εταιρείες διαχείρισης κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών αγοράζουν ένα μέρος από το μετοχικό κεφάλαιο των επιχειρήσεων των οποίων χρηματοδοτούν, συμμετέχουν ενεργά στη λήψη αποφάσεων, τις ενισχύουν με τον επαγγελματισμό και την τεχνογνωσία τους, παίρνουν μεγάλα ρίσκα και όλα αυτά γιατί προσδοκούν υψηλές αποδόσεις από την επένδυση των κεφαλαίων τους. Οι αποδόσεις τις οποίες περιμένουν από τα συγκεκριμένα κεφάλαια είναι ανάλογες με τα ρίσκα που αναλαμβάνουν. Αυτή η μορφή χρηματοδότησης αφορά και νέες εταιρείες (“Start-Ups”) και παλαιότερες επιχειρήσεις με προοπτικές ανάπτυξης.

Σύμφωνα με τα παραπάνω κατανοούμε ότι το ποσοστό συμμετοχής των εταιριών κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών στο μετοχικό κεφάλαιο των επιχειρήσεων εξαρτάται από το εύρος της χρηματοδότησης και από το μέγεθος της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης. Αυτό μεταφράζεται σε ποσοστά συμμετοχής της

τάξηστου 20% - 40% και η χρονική διάρκεια τους προσδιορίζεται από 3 έως 7 έτη, αποδεικνύοντας έτσι το μακροπρόθεσμο χαρακτήρα της.

Η προσδοκία καταγραφής υπεραξίας από την πώληση της συμμετοχής της εταιρείας Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών αποτελεί την κινητήρια δύναμη της τοποθέτησης τους και της άσκησης της δραστηριότητας τους μέσα στη χρηματοδοτούμενη επιχείρηση. Για την καλύτερη δυνατή απόδοση των προσδοκιών απόδοσης συγκριτικά με το αναλαμβανόμενο ρίσκο τοποθέτησης των κεφαλαίων της σε κάθε εταιρεία που συμμετέχει, είναι σημαντικός ο χρόνος που αποφασίζει να επενδύσει στην εταιρεία αυτή ούτως ώστε να συνδυαστεί σωστά με την ωρίμανση των προσδοκιών απόδοσης του κεφαλαίου που χρηματοδοτεί για την αποκομιδή υπεραξίας. Εάν οι προβλέψεις αυτές δεν επαληθευτούν και η χρηματοδότηση αποτύχει η εταιρεία κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών μπορεί να έχει είτε μερική είτε ολική απώλεια των κεφαλαίων με τα οποία συμμετείχε. Για την ευκολότερη διαχείριση των συγκεκριμένων κινδύνων οι εταιρείες κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών προσπαθούν να επιτύχουν την αποτελεσματικότερη διασπορά του χαρτοφυλακίου τους.

Η διαφορά που εντοπίζεται ανάμεσα στα Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών και τους συνήθεις τρόπους χρηματοδότησης επιχειρήσεων πέραν της προφανούς συμμετοχής τους απευθείας στο μετοχικό κεφάλαιο των επιχειρήσεων αυτών είναι η αποδοχή της χρηματοδότησης τους υπό συνθήκες μεγαλύτερου κινδύνου καθώς και η ενεργός δέσμευση τους για την παροχή απευθείας υπηρεσιών για τη διοίκηση και την ανάπτυξη της χρηματοδοτούμενης εταιρείας καθ' όλο το χρόνο χρηματοδότησης της.

Υπάρχουν συγκεκριμένα είδη Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών τα οποία μπορούν να διακριθούν στις εξής κατηγορίες :

- i. Σε Κεφάλαια Εκκίνησης τα οποία χρηματοδοτούν το ερευνητικό στάδιο και την ανάπτυξη της επιχειρηματικής ιδέας πριν από την αγοραία εφαρμογή της.
- ii. Σε Αρχικά Κεφάλαια τα οποία αξιοποιούνται για την αρχική διείσδυση και τοποθέτηση της επιχείρησης στην αγορά που στοχεύει.
- iii. Σε Κεφάλαια Ανάπτυξης τα οποία αξιοποιούνται στη χρηματοδότηση της ανάπτυξης ή του εκσυγχρονισμού της παραγωγικής διαδικασίας της επιχείρησης.
- iv. Σε Χρηματοδοτήσεις Γέφυρα αποτελώντας στην ουσία προπαρασκευαστικό στάδιο για την είσοδο μιας επιχείρησης σε κάποια αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών.

v. Σε Κεφάλαια Ανόρθωσης που αποτελούν κεφάλαια επένδυσης στη προοπτική μετατροπής μιας επιχείρησης με ζημιογόνα αποτελέσματα σε κερδοφόρα. Στη περίπτωση αυτή συνήθως η εμπλοκή της εταιρείας Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών στη διοίκηση της επιχείρησης είναι ιδιαίτερα υψηλή προκειμένου να έχει άμεση επίβλεψη του επιχειρηματικού σχεδίου και της εξυγίανσης της προκειμένου να διαχειριστεί αποτελεσματικά το αναληφθέν ρίσκο.

vi. Σε Κεφάλαια Εξαγοράς που αποτελούν κεφάλαια εξαγοράς μιας άλλης επιχείρησης με σκοπό την αποκομιδή υπεραξίας από τον κοινό πλέον επιχειρηματικό όμιλο.

### **3.2 Θερμοκοιτίδες Επιχειρηματικότητας**

Βασικός στόχος των θερμοκοιτίδων αποτελεί η προώθηση καινοτομιών οι οποίες έχουν ως απώτερο στόχο την επιχειρηματική εφαρμογή τους μέσω νεοϊδρυόμενων επιχειρήσεων και η επακόλουθη υποστήριξη τους σε αυτές. Οι νεοϊδρυόμενες επιχειρήσεις που εξ ορισμού θα διατηρήσουν το μικρομεσαίο τους χαρακτήρα τουλάχιστον στη συντριπτική τους πλειοψηφία κατά τα πρώτα έτη λειτουργίας τους – αντιμετωπίζουν αρκετά προβλήματα κατά το στάδιο της ίδρυσης και της πρώιμης λειτουργίας τους που προσπαθούν να αντιμετωπίσουν μέσω της ένταξής τους στις θερμοκοιτίδες. Τα προβλήματα αυτά μπορούν να συνοψιστούν στα εξής:

- Στο αρχικό κόστος επένδυσης που συνήθως είναι υψηλό
- Στην ελλειμματική πρόσβαση σε πηγές χρηματοδότησης
- Στην ανεπαρκή πληροφόρηση για την αγορά που στοχεύουν «marketingresearch»
- Στην ανεπαρκή εμπειρία επί διοικητικών, χρηματοοικονομικών και διοικητικών θεμάτων.

Οι Θερμοκοιτίδες είναι τυποποιημένοι χώροι οι οποίοι δημιουργούνται για να παρέχουν ένα περιβάλλον που προσφέρει κοινές υποδομές και ειδικές υπηρεσίες, για ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα διευκολύνοντας το ξεκίνημα και την ανάπτυξη νέων καινοτόμων επιχειρήσεων, οι οποίες στη συνέχεια μετακινούνται σε δικούς τους επαγγελματικούς χώρους και τη θέση τους στη Θερμοκοιτίδα καταλαμβάνουν άλλες



νεότερες επιχειρήσεις. Με αυτό τον τρόπο επιτυγχάνεται η μείωση του κόστους, η μείωση του χρόνου έναρξης λειτουργίας, η δικτύωση των επιχειρήσεων και η ανάπτυξη συνεργιών. Βασική υπογράμμιση, αποτελεί το γεγονός ότι οι Θερμοκοιτίδες, δεν έχουν κερδοσκοπικό χαρακτήρα. Επίσης η μορφή μιας Θερμοκοιτίδας καθορίζεται από ένα συνδυασμό των παρακάτω βασικών παραγόντων:

1. Των αποτελεσμάτων που αναμένει από τη λειτουργία της.
2. Των μορφών της βοήθειας που παρέχει στις επιχειρήσεις – ενοίκους της.
3. Των κύριων πηγών χρηματοδότησής της.

Οι Θερμοκοιτίδες έχουν ως βασικό στόχο την προώθηση των καινοτομιών οι οποίες οδηγούν σε επενδύσεις μέσω της παρεχόμενης βοήθειας προς τις νεοϊδρυόμενες επιχειρήσεις που εγκαθίστανται σε αυτές.

Οι επιχειρήσεις αυτές, κατά κανόνα, αντιμετωπίζουν διάφορα προβλήματα κατά την έναρξη της δραστηριότητάς τους, τα οποία ποικίλουν ανάλογα με το ακριβές αντικείμενο κάθε μονάδας και το περιβάλλον (αγορά) στο οποίο δραστηριοποιούνται.

Οι βασικές ανάγκες και τα προβλήματα που προσπαθούν να αντιμετωπίσουν οι θερμοκοιτίδες για λογαριασμό των επιχειρήσεων – ενοίκων τους, είναι:

- το υψηλό αρχικό κόστος επένδυσης της καινοτομίας
- η έλλειψη πρόσβασης σε πηγές κεφαλαίων
- η ανεπαρκής πληροφόρηση αγοράς και τεχνικής πληροφόρησης (τεχνογνωσίας)
- η αδυναμία διοίκησης και οργάνωσης
- η αδυναμία της αποταμίευσης ολόκληρης ή μέρους της υπεραξίας που θα προκύψει από την καινοτομία
- η αδυναμία διατήρησης και επέκτασης των όποιων ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων
- η έλλειψη ορίζοντα προγραμματισμού
- η έλλειψη εκτίμησης του επιχειρηματικού κινδύνου
- η δυσκολία πρόσβασης στη νέα τεχνολογία

### **3.3 Κοινωνική διάσταση και οφέλη από τη λειτουργία θερμοκοιτίδων**

Ωφελούμενοι από τη δημιουργία της θερμοκοιτίδας είναι κυρίως τα νέα επιχειρηματικά σχήματα που θα προκύψουν με αφορμή τη δράση και που θα υποστηριχθούν κατά τη διάρκεια της φιλοξενίας τους, καθώς και οι επιχειρήσεις που σχετίζονται με τη δραστηριότητά της. Ειδικότερα, αναμένεται η δημιουργία περισσότερων και καλύτερων θέσεων εργασίας μέσα από τη δημιουργία και υποστήριξη νέων επιχειρήσεων, η ανάπτυξη των οποίων βασίζεται στην εξωστρέφεια (εξαγωγικός προσανατολισμός) και την καινοτομία (χρήση νέων τεχνολογιών κλπ).

Επιπλέον εκτιμάται πως πέρα από τα οφέλη που θα αποκομίσουν οι επιχειρηματικές ομάδες που θα υποστηριχθούν, θα αναπτυχθούν επιπλέον α) εκπαιδευτικό υλικό σε μορφή θεματικών casestudies και β) εφαρμοσμένη μεθοδολογική προσέγγιση για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας, τα οποία στη συνέχεια θα καταστούν διαθέσιμα, μέσω ηλεκτρονικής πλατφόρμας στα μέλη του ΕΒΕΑ, πολλαπλασιάζοντας με τον τρόπο αυτό τα θετικά αποτελέσματα.

Παράλληλα, σημαντική είναι η επίδραση του έργου της θερμοκοιτίδας στην αναζωογόνηση του υποβαθμισμένου κέντρου της Αθήνας και τη βελτίωση της ποιότητας ζωής των δημοτών, μέσω της προσέλκυσης δυναμικών επιχειρηματικών δραστηριοτήτων που στηρίζουν ή απορρέουν από τη λειτουργία της θερμοκοιτίδας, όπως η αύξηση των επισκεπτών της περιοχής και η πραγματοποίηση νέων επενδύσεων.

Οι Θερμοκοιτίδες εκτός από τον οικονομικό ρόλο που διαδραματίζουν, έχουν και την παρακάτω κοινωνική διάσταση :

- Επιτρέπουν την ίδρυση και δραστηριοποίηση επιχειρήσεων με καινοτόμες οργανωτικές δομές, όπως για παράδειγμα τη δημιουργία επιχειρηματικών ευκαιριών μέσα από ένα δίκτυο αυτοδιοικούμενων επιχειρήσεων.
- Επιτρέπουν τη δημιουργία επιχειρήσεων από κοινωνικές ομάδες που δεν έχουν πρόσβαση σε χρηματοδότηση ή εξειδικευμένο management.
- Δραστηριοποίηση σε αυτές Ατόμων με Αναπηρία.
- Εκμεταλλεύονται εναλλακτικές στρατηγικές που προσεγγίζουν μη παραδοσιακές τεχνολογικές εφαρμογές για να δραστηριοποιήσουν προϊόντα, αναζητώντας νέο αγοραστικό κοινό σε αντίθεση με τις παραδοσιακές εφαρμογές που δίνουν έμφαση σε λύσεις που ελαχιστοποιούν τα παραγωγικά κόστη.

### **3.3.1 Θερμοκοιτίδες και μοντέλο ανάπτυξης**

Πρωταγωνιστές στο νέο αναπτυξιακό μοντέλο της χώρας είναι οι νεοφυείς επιχειρηματίες, καθώς το 2010 ιδρύθηκαν 16 νεοφυείς επιχειρήσεις και ο αριθμός αυτός σχεδόν δεκαπλασιάστηκε το 2013. Αντίστοιχη είναι και η αύξηση στα κεφάλαια που επενδύθηκαν σε StartUp στο διάστημα αυτό. Συγκεκριμένα, το 2013, το ύψος της επένδυσης έφτασε τα 42 εκατ. ευρώ, 80 φορές μεγαλύτερο σε σύγκριση με το 2010, που ήταν μόλις 500.000 ευρώ.

Στο σύνολο του 2013, 30 εταιρείες έλαβαν επενδύσεις. Συγκεκριμένα, οι εταιρείες τεχνολογίας έχουν λάβει περίπου το 50% της συνολικής επένδυσης για το 2013. Στην κλαδική κατάταξη, στη δεύτερη θέση βρίσκονται οι χρηματοοικονομικές υπηρεσίες. Ακολουθούν με μικρότερα ποσοστά τα media, τα αγροτικά προϊόντα και τρόφιμα, ο τουρισμός, η εκπαίδευση και η ψυχαγωγία. Είναι, επίσης, χαρακτηριστική η έλλειψη επένδυσης σε κλάδους με μεγάλη δραστηριότητα, όπως το ηλεκτρονικό εμπόριο, η υγεία και η ενέργεια. Να σημειωθεί ότι το 50% των StartUp που έχουν δημιουργηθεί από το 2010 μέχρι σήμερα είναι mobileapps αποτυπώνοντας μια σύγχρονη και διεθνή τάση που έχει επηρεάσει πολύ τη συγκεκριμένη αγορά.

Επιπλέον, με βάση τα χαρακτηριστικά και τις προοπτικές στην Ελλάδα, το 25% των επιχειρήσεων φαίνεται να μπορεί να αναπτυχθεί σημαντικά, δημιουργώντας θέσεις εργασίας και προστιθέμενη αξία.

Ο αυξημένος αριθμός επιχειρήσεων συνδέεται και με την αύξηση των οργανισμών στήριξης των νέων επιχειρηματιών, όπως συνεργατικοί χώροι και incubators καθώς και των διαγωνισμών, εκδηλώσεων και άλλων πρωτοβουλιών με στόχο τη στροφή προς την επιχειρηματικότητα και τη χρηματοδότηση των νέων εγχειρημάτων.

Υπολογίζεται ότι η αναλογία οργανισμών και επιχειρήσεων σήμερα είναι 1 προς 5. Η πρόοδος που έχει συντελεστεί είναι πολύ σημαντική με αυξημένο αριθμό επιχειρηματικών προσπαθειών και ένα περιβάλλον να διαμορφώνεται σταδιακά για να τις βοηθήσει να αναπτυχθούν. Είναι αναγκαίο, όμως, να γίνουν συστηματικότερες προσπάθειες και να επεκταθεί η χρήση έξυπνων χρηματοδοτικών εργαλείων και σε κλάδους που η χώρα διαθέτει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και ευκαιρίες για επιχειρηματική δράση.

Πρέπει να αναδειχθούν τα επιτυχημένα παραδείγματα επιχειρηματιών για να λειτουργήσουν σαν πρότυπα και να υποστηριχθούν ενεργά οι εταιρείες που έχουν τις προϋποθέσεις για ανάπτυξη και δημιουργία θέσεων εργασίας.

Από την άλλη η επιτυχία μιας Θερμοκοιτίδας σχετίζεται με τους παρακάτω βασικούς παράγοντες όπως :

- Η υποδομή που δεν αποτελείται μόνο από την κατάλληλη κτιριακή εγκατάσταση, αλλά και από ένα σύστημα υπηρεσιών και παροχών που στηρίζει ουσιαστικά τους ενδιαφερόμενους νέους επιχειρηματίες.
- Η άσκηση της διοίκησης που πρέπει να γίνεται με βάση συγκεκριμένο επιχειρηματικό σχέδιο, στρατηγική και μεθόδους σαφώς καθορισμένες που να διασφαλίζουν τη βιωσιμότητα της μονάδας.
- Η γειννίαση και συνεργασία της Θερμοκοιτίδας με το κατάλληλο πανεπιστημιακό ίδρυμα για το σκοπό διευκόλυνσης μεταφοράς γνώσεων και ανθρώπων.

Η ταυτόχρονη ύπαρξη των παραγόντων αυτών είναι αναγκαία προϋπόθεση για την επιβίωση των Θερμοκοιτίδων, κυρίως αν ληφθεί υπόψη και ο συνήθως μη κερδοσκοπικός χαρακτήρας τους ως ειδικού αναπτυξιακού θεσμού.

### **3.3.2 Επιπρόσθετα παραδείγματα θερμοκοιτίδων**

**Θερμοκοιτίδα IObility:** Αποτελεί μια νέα θερμοκοιτίδας, η οποία προέκυψε από την πρωτοβουλία του Quest Group σε συνεργασία με το PJTechCatalystfund παρέχοντας υποδομές, υπηρεσίες, καθοδήγηση (mentoring) αλλά και χρηματοδότηση σε ICT start-ups (το ποσό αρχικής χρηματοδότησης seedcapital) μετοχικής συμμετοχής που θα λαμβάνουν οι επιλεγθείσες ομάδες θα κυμαίνεται μεταξύ 30.000 - 60.000 ευρώ. Μετά την ολοκλήρωση της διαδικασίας στη θερμοκοιτίδα νέων επιχειρήσεων, θα γίνεται επαναξιολόγηση τόσο από τον όμιλο Quest όσο και από το PJ TechCatalyst Fund για επιπλέον χρηματοδότηση συγκεκριμένων ομάδων).

**Innovation Farm:** Από το 2010, η Θεσσαλονίκη απέκτησε τη δική της θερμοκοιτίδα ανάπτυξης επιχειρηματικών ιδεών. Το Innovation Farm αποτελεί μια οιονείθερμοκοιτίδα και επιταχυντή (accelerator) για startups, διαθέτοντας το ειδικό πρόγραμμα “επιτάχυνσης” StageOne, η συμμετοχή στο οποίο δεν προβλέπει κάποια χρηματική επιβάρυνση για τις συμμετέχουσες ομάδες. Οι ομάδες λαμβάνουν ενεργή υποστήριξη και στην αναζήτηση χρηματοδότησης.

**COSMOTE StartUp:** Η πρωτοβουλία αυτή αποτελεί την τέταρτη κατά σειρά ενέργεια που υλοποιεί η COSMOTE στο πλαίσιο του προγράμματος «Ο κόσμος μας, εσύ», σε συνεργασία με το φορέα StartIgniter. Το πρόγραμμα απευθύνεται σε ανθρώπους με νέες ιδέες, οι οποίες με τη σωστή καθοδήγηση και την υποστήριξη από ειδικούς μπορούν να μεταμορφωθούν σε μια νέα δυναμική επιχείρηση. Όλες οι συμμετέχουσες ομάδες θα αξιολογηθούν από κριτική επιτροπή από το χώρο των επιχειρήσεων. Είκοσι πέντε από αυτές θα συμμετάσχουν σε ένα τριήμερο BootCamp, με στόχο την αξιολόγηση του τρόπου εργασίας και επικοινωνίας τους. Εκεί θα γίνει και η επιλογή της τελικής δεκάδας, που θα συνεχίσει το εντατικό πρόγραμμα εκπαίδευσης, διάρκειας τεσσάρων μηνών. Στο τελευταίο στάδιο, ένα τετράμηνο πρόγραμμα εκπαίδευσης, εξέλιξης και ωρίμανσης επιχειρηματικών ιδεών, ένα ταξίδι στο SiliconValley περιμένει τις προκριθείσες ομάδες. Με την ολοκλήρωση της εκπαίδευσης, το πρόγραμμα θα καταλήξει σε μια ανοιχτή εκδήλωση παρουσίασης της τελικής ιδέας, όπως αυτή θα έχει διαμορφωθεί σε υποψήφιους επενδυτές.

**Τέλος, η Metavallon:** προσφέρει ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα εκπαίδευσης και υποστήριξης νεοφυών επιχειρήσεων (startups). Το πρόγραμμα αυτό ονομάζεται StartupSeries και αποτελείται από τρία στάδια (Gymnasium): startupideadevelopment, Academy: acceleration, Institute: incubation”), με την ολοκλήρωση των οποίων επιδιώκεται οι επίλεκτοι συμμετέχοντες να έχουν αποκτήσει πολύτιμες δεξιότητες και να έχουν μετατρέψει τις ιδέες τους σε δυναμικές επιχειρήσεις. Το πρόγραμμα βασίζεται στην πρακτική μάθηση, σε επισκέψεις σε διεθνή κέντρα επιχειρηματικότητας όπως η Νέα Υόρκη και η ΣίλικονΒάλεϊ και στην καθοδήγηση από ένα διεθνές δίκτυο μεντόρων και ειδικών.

Η λειτουργία των παραπάνω αποτελεί θετικό στοιχείο για την εισαγωγή της καινοτομίας και της δημιουργικότητας στις Ελληνικές Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις.

### **3.4 Τεχνολογικά Πάρκα (TechnologyParks)**

Σύμφωνα με τη Διεθνή Ένωση Επιστημονικών Πάρκων (International Association of ScienceParks, IASP, «επιστημονικό/τεχνολογικό πάρκο είναι ένας οργανισμός που τον διαχειρίζονται εξειδικευμένα στελέχη με κύριο στόχο τον εμπλουτισμό της κοινότητάς τους μέσω της προώθησης μιας κουλτούρας καινοτομίας και ανταγωνισμού στις συνδεδεμένες επιχειρήσεις και ιδρύματα γνώσης». Με λίγα λόγια, Τεχνολογικό πάρκο ή Ερευνητικό Πάρκο, ή Επιστημονικό Πάρκο ή Τεχνόπολη είναι ένας οργανισμός ο οποίος, διοικείται από μια ομάδα ειδικών με σκοπό την ενθάρρυνση δημιουργίας κι ανάπτυξης επιχειρήσεων και την προώθηση καινοτομιών. Στα Επιστημονικά Τεχνολογικά Πάρκα (ΕΤΕΠ) μπορούν να δηλώσουν συμμετοχή Ακαδημαϊκά κι Ερευνητικά Ινστιτούτα και Ιδρύματα, μικρές και μεγάλες επιχειρήσεις καθώς και φορείς υποστήριξης και μεταφοράς τεχνολογίας. Οι εξειδικευμένες υπηρεσίες που παρέχονται, γενικά, είναι υψηλού επιπέδου και είναι οι εξής:

- Υποδομές και υπηρεσίες Θερμοκοιτίδας (χώροι γραφείων και εργαστηρίων, κλπ.)
- Κοινόχρηστες υπηρεσίες όπως τηλεπικοινωνιακή υποδομή, δίκτυα, συνεδριακοί χώροι, βιβλιοθήκη, εστιατόριο κλπ.
- Δικτύωση με ερευνητικά εργαστήρια και πρόσβαση σε μεγάλες υποδομές
- Διεθνή δικτύωση με επιχειρήσεις, ερευνητικά ιδρύματα, φορείς κλπ
- Συμβουλευτικές υπηρεσίες (πρόσβαση σε χρηματοδότηση, κατάρτιση, επιχειρηματικός σχεδιασμός και ανάπτυξη, μάρκετινγκ, διεθνή δικτύωση κλπ.)
- Μεταφορά Τεχνολογίας και Καινοτομίας και Διαχείριση Διανοητικής Ιδιοκτησίας

Σχεδόν σε όλα τα Τεχνολογικά Πάρκα λειτουργούν Θερμοκοιτίδες για τις νέες επιχειρήσεις, επίσης Κέντρα Καινοτομίας και Μεταφοράς Τεχνολογίας, κ.α. Αυτό που ωθεί τις νέες επιχειρήσεις να πάρουν μέρος στα ΕΤΕΠ είναι οι διάφορες υπηρεσίες που προσφέρονται σε χαμηλό κόστος, καθώς και το χαμηλό ενοίκιο σε 4 συνδυασμό με την δημιουργία συνεργασιών, που αποτελούν σημαντικό στοιχείο για την ανάπτυξή τους.

Επιπλέον, τα ΕΤΕΠ συμβάλλουν στην τοπική ανάπτυξη και ευημερία με την υποστήριξη της επιχειρηματικότητας και την δημιουργία νέων θέσεων εργασίας. Βέβαια, για να υπάρξει επιτυχής δημιουργία Τεχνολογικού Πάρκου, θα πρέπει οι συνθήκες να είναι οι κατάλληλες, ώστε να αξιοποιηθούν οι υφιστάμενες δυνατότητες. Αυτό σημαίνει ότι θα πρέπει να υπάρχει υψηλό επίπεδο ποιότητας ζωής των ανθρώπων στην περιοχή, υποδομές υψηλής ποιότητας (ενέργεια, τηλεπικοινωνίες, κ.α.), η κοινωνία και οι διάφοροι φορείς εξουσίας να είναι ενεργά παρόντες, κλπ. Επίσης, καθοριστικό ρόλο στην ανάπτυξη των Τεχνολογικών Πάρκων έχουν αποτελέσει και συνεχίζουν να αποτελούν οι μεγάλες τοπικές επιχειρήσεις, όπως αποδείχθηκε στην περίπτωση της Σουηδίας.

Το συμπέρασμα που προκύπτει είναι ότι, τα ΕΤΕΠ δεν έχουν αφομοιωθεί πλήρως από τις τοπικές κοινωνίες, εκτός βέβαια από ορισμένες εξαιρέσεις. Παρόλα αυτά, έχει αποδειχθεί στην πράξη το γεγονός ότι, συμβάλλουν στην δημιουργία καινοτομιών, στην ανάπτυξη επιχειρήσεων καθώς επίσης και στην αύξηση της βιωσιμότητάς τους και των νέων θέσεων εργασίας, όπως αναφέραμε και παραπάνω.

Τέλος, τα Τεχνολογικά Πάρκα αποτελούν το καταλληλότερο περιβάλλον για διάφορες επιχειρήσεις και ιδρύματα στην παγκόσμιας οικονομίας της γνώσης. Επιπλέον, προωθούν την οικονομική ανάπτυξη και ανταγωνιστικότητα των κρατών.

Σήμερα ήδη στη Περιφέρεια Αττικής έχουν τεθεί σε λειτουργία τεχνολογικά πάρκα στο Λαύριο, στο Σχιστό, στο Γκάζι, στα Άνω Λιόσια κ.α. Στη πράξη οι υποδομές ανάπτυξης των επιχειρήσεων μέσω τεχνολογικών – βιομηχανικών πάρκων που έχουν δημιουργηθεί δεν χρησιμοποιούνται πλήρως παραγωγικά στο βαθμό που θα έπρεπε.

Μόνο μέρος των Βιομηχανικών Πάρκων (ΒΙΟΠΑ) που έχουν θεσμοθετηθεί στο Νομό Αττικής έχουν ολοκληρώσει τις προβλεπόμενες απαραίτητες υποδομές προετοιμασίας και έχουν γίνει παράλληλα οι απαραίτητες πολεοδομικές ρυθμίσεις για να ξεκινήσουν τη λειτουργία τους. Επιπλέον τα προηγούμενα χρόνια με την υπερβολική αύξηση των τιμών των ακινήτων που αύξησε σημαντικά το κόστος ίδρυσης, εγκατάστασης ή και μετεγκατάστασης των επιχειρήσεων λειτούργησαν αποθαρρυντικά για τις επιχειρήσεις ειδικά αυτές μικρομεσαίου μεγέθους.

### **3.5 Εναλλακτική Αγορά (E.NA)**

#### **3.5.1 Βασικό Πλαίσιο Εναλλακτικής Αγοράς**

Με βάση το Νόμο 2733/99 (ΦΕΚ 155Α 30/07/99) οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις μπορούν για πρώτη φορά να αναζητούν κεφάλαια και να έχουν τη δυνατότητα να απευθύνονται πρωτογενώς στο επενδυτικό κοινό μέσω της Νέας Χρηματιστηριακής Αγοράς του Χρηματιστηρίου Αξιών η οποία αποτελεί «μη οργανωμένη αγορά» σε αντίθεση με την κύρια αγορά του Χ.Α.Α. Η νέα αυτή αγορά που αρχικά ονομάστηκε Νέα Χρηματιστηριακή Αγορά (ΝΕ.ΧΑ) παρέχει τη δυνατότητα σε μεγάλο εύρος μικρομεσαίων επιχειρήσεων που έχουν έντονα δυναμικά αναπτυξιακά χαρακτηριστικά και αξιόλογες προοπτικές να αντλήσουν κεφάλαια , για να υποστηρίξουν τη προσπάθεια τους. Οι προϋποθέσεις εισαγωγής στη συγκεκριμένη αγορά διατηρεί την ελαστικότητα που απαιτούν τα χαρακτηριστικά των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στις οποίες στοχεύει πάντα σε σχέση με τις προϋποθέσεις στη κύρια αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών.

Η είσοδος μια επιχείρησης στο χρηματιστήριο ανέκαθεν αποτελούσε σημαντικό αναπτυξιακό εργαλείο. Το γεγονός της εισαγωγής στην Εναλλακτική Αγορά υπό την προϋπόθεση της ύπαρξης ιδίων κεφαλαίων άνω του ποσού των 1.000.000 ευρώ για την επιχείρηση αποτελεί από μόνο του ανασταλτικό παράγοντα κυρίως για τις μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις. Αναλυτικά το κόστος εισαγωγής μιας επιχείρησης στην Εναλλακτική Αγορά αποτυπώνεται ως εξής:

1. Όπως προ-ειπώθηκε να διατηρεί ίδια κεφάλαια τουλάχιστον ποσού 1.000.000 ευρώ κατά τις 2 τελευταίες χρήσεις πριν την εισαγωγή της στην Ε.ΝΑ.
2. Ως Ανώνυμη Εταιρεία, να διαθέτει δημοσιευμένες οικονομικές καταστάσεις, ελεγμένες από Ορκωτό Ελεγκτή, τουλάχιστον 2 χρήσεων προ της αιτήσεως εισαγωγής της στην Ε.ΝΑ.
3. Να έχει ολοκληρώσει τις φορολογικές της υποχρεώσεις (να έχει υπαχθεί δηλαδή σε φορολογικό έλεγχο και να τον έχει ολοκληρώσει) κατά το χρόνο υποβολής της αίτησης εισαγωγής της στην Ε.ΝΑ μέχρι και το χρόνο των τελευταίων δημοσιευμένων οικονομικών της καταστάσεων.
4. Ο οποιοσδήποτε υφιστάμενος μέτοχος της εταιρείας κατέχει ποσοστό μετοχών τουλάχιστον 5% της λογιστικής τους αξίας δεσμεύεται προ της αιτήσεως εισαγωγής στην Ε.ΝΑ να μη διαθέσει ποσοστό άνω του 80% των μετοχών του για χρονικό διάστημα ενός έτους και ποσοστό άνω του 50% για



το χρονικό διάστημα μέχρι το τρίτο έτος από την εισαγωγή των μετοχών της εταιρείας στην Ε.ΝΑ.

5. Στο επενδυτικό κοινό θα πρέπει να διατίθενται μέσω δημόσιας εγγραφής τουλάχιστον 100.000 τεμάχια μετοχών αξίας 75.000 ευρώ. Από τη διάθεση των μετοχών αυτών ποσοστό τουλάχιστον 80% πρέπει να κατευθύνεται σε αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας.
6. Θα πρέπει να επιτευχθεί επαρκής διασπορά των μετοχών στο επενδυτικό κοινό της Ελληνική ή και της Ευρωπαϊκής επικράτειας, μέχρι το χρόνο λήψης της απόφασης αποδοχής εισαγωγής από το Διοικητικό Συμβούλιο του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών. Η διασπορά μετοχών θεωρείται αποδεκτή εφόσον οι μετοχές κατανεμηθούν κατ' ελάχιστο ποσοστό σε τρίτους που θα πρέπει να αριθμούν σε min 50 Φυσικά ή Νομικά Πρόσωπα με μέγιστο ποσοστό συμμετοχής εκάστου 5% του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας.
7. Η ενδιαφερόμενη προς εισαγωγή εταιρεία υποχρεούται στη σύνταξη επενδυτικού σχεδίου υπό την ευθύνη του αναδόχου εισαγωγής το οποίο θα πρέπει να περιλαμβάνει διεξοδική ανάλυση των τεχνικών και χρηματοοικονομικών του στοιχείων, των στοιχείων της αγοράς στα οποία βασίζεται η εταιρεία καθώς και των μέσων που αξιοποιεί ή προτίθεται να αξιοποιήσει η εταιρεία για την επίτευξη των αναπτυξιακών της σκοπών.
8. Η διαδικασία εισαγωγής απαιτεί την ύπαρξη αναδόχου με τον οποίο η εταιρεία θα πρέπει να έχει σύμβαση τουλάχιστον 3 ετών. Ο ανάδοχος από την πλευρά του εγγυάται την πλήρη κάλυψη του διατιθέμενου από την αύξηση μέσω δημόσιας εγγραφής κεφαλαίου και οφείλει να ενημερώνει το επενδυτικό κοινό σε τακτά χρονικά διαστήματα για την εξέλιξη υλοποίησης του υποβληθέντος επενδυτικού και τη κατάσταση των χρηματοοικονομικών μεγεθών της εταιρείας.
9. Απαιτείται επίσης ο ορισμός ειδικού διαπραγματευτή από την εταιρεία για όσο χρονικό διάστημα διαπραγματεύονται οι μετοχές στην αγορά. Ο ειδικός διαπραγματευτής αναλαμβάνει να αιτιολογεί τη δυνατότητα συμμετοχής της εταιρείας στην αγορά.
10. Υπάρχει δυνατότητα μεταφοράς εταιρειών που πληρούν τις παραπάνω προϋποθέσεις από την κύρια αγορά στη νέα αγορά εντός ενός έτους από την οικειοθελή αποχώρησή τους από την οργανωμένη αγορά.

### **3.6 Πρωτοβουλία Jeremie**

Βασικός στόχος της πρωτοβουλίας Jeremie είναι η ενίσχυση των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων μέσω των Διαρθρωτικών Ταμείων, με τη χρήση επιστρεπτών ενισχύσεων (δάνεια, εγγυήσεις, συμμετοχές σε επιχειρηματικά κεφάλαια κ.λπ.-αλλά όχι επιχορηγήσεις).

Αυτό δύναται να έχει πολλαπλασιαστικά οφέλη για την οικονομία γιατί στα κονδύλια που δεσμεύονται για την εν λόγω πρωτοβουλία από τα Διαρθρωτικά Ταμεία προστίθενται και ιδιωτικά - τραπεζικά κεφάλαια.

Η υλοποίηση της πρωτοβουλίας στη χώρα επιλέχθηκε να γίνει μέσω σύστασης Ταμείου Χαρτοφυλακίου (Jeremie Holding Fund), με διαχειριστή αυτού το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (ETAΕ). Με βάση τη Σύμβαση Χρηματοδότησης που υπογράφηκε μεταξύ του Ελληνικού Δημοσίου και του ETAΕ, η Ελληνική Δημοκρατία κατέβαλε στο Ταμείο Χαρτοφυλακίου Jeremie το ποσό των 100 εκατ. €. Το ποσό αυτό διατέθηκε από το ΕΠ «Ανταγωνιστικότητα και Επιχειρηματικότητα» και από τα Περιφερειακά Επιχειρησιακά Προγράμματα και ενισχύθηκε με 150 εκατ. € από το ΕΠ Ψηφιακή Σύγκλιση.

Μορφή Στήριξης:

- ✓ Το πρώτο υποπροϊόν θα ονομάζεται Εργαλείο Επιμερισμού Κινδύνων (Funded Risk Sharing Product) συνολικού ύψους 60 εκατ. € και αφορά σε χορήγηση δανείων (έως 100.000 €) σε Πολύ Μικρές και Μικρές Επιχειρήσεις, σύμφωνα με την έννοια των κοινοτικών κανονισμών. Τα δάνεια θα χρηματοδοτούνται κατά 50% από κεφάλαια του Jeremie και κατά 50% από τραπεζικά κεφάλαια. Σχετική πρόσκληση προς τα πιστωτικά ιδρύματα προκειμένου να αναλάβουν το ρόλο των ενδιάμεσων χρηματοπιστωτικών οργανισμών έχει ήδη εκδοθεί.
- ✓ Το δεύτερο υποπροϊόν "Microcredit", προϋπολογισμού 30 εκατ. € αφορά σε μικροδάνεια (έως 25.000 €) σε στοχευμένες ομάδες πληθυσμού (π.χ. μακροχρόνια άνεργους, ώριμους ηλικιακά επιχειρηματίες, γυναίκες κ.λπ.). Παράλληλα, στο πλαίσιο της πρωτοβουλίας εξετάζεται η δυνατότητα να δεσμευθούν επιπλέον πόροι σχετικά άμεσα σε παρόμοια εργαλεία τα οποία θα υλοποιηθούν σε συνεργασία με το ETAΕ (π.χ. venture capital).

- ✓ Το τρίτο υποπροϊόν «Ενισχύσεις για Στήριξη Κοινωνικής Οικονομίας» (50εκατ. €), αφορά σε δράσεις στο πλαίσιο ενίσχυσης και υποστήριξης της βιώσιμης ανάπτυξης και αύξησης της αποδοτικότητας των επιχειρήσεων κοινωνικής οικονομίας, όπως:
  - Ενίσχυση δημιουργίας/startups επιχειρήσεων κοινωνικής οικονομίας
  - Ενθάρρυνση και διευκόλυνση πρόσβασης στον τραπεζικό δανεισμό μέσω πρότυπου δανειακού προϊόντος στο πλαίσιο των μικροπιστώσεων
  - Οργάνωση και λειτουργία δομών συμβουλευτικής και επιχειρηματικής υποστήριξης επιχειρήσεων κοινωνικής οικονομίας
  - Σύνδεση χρηματοδοτικών εργαλείων με πρωτοβουλίες Jeremie και Jasmine
- ✓ Το τέταρτο υποπροϊόν «Ευνοϊκά προϊόντα για ψηφιακή σύγκλιση» θα αφορά σε δράσεις δανειοδότησης, δημιουργίας seedcapital, startupcapital, venturecapital κ.λπ. για επιχειρήσεις τεχνολογίας και δράσεις Τεχνολογίας, Πληροφορικής και Επικοινωνίας (ΤΠΕ) με υψηλή προστιθέμενη αξία, και σε ομάδες στόχους (π.χ. νέοι επιχειρηματίες) με μειωμένες εξασφαλίσεις.

### **3.7 Πρόγραμμα TEMΠME**

Το πρόγραμμα TEMΠME αφορά επενδύσεις που θα βελτιώσουν την ανταγωνιστικότητα των ελληνικών επιχειρήσεων, την ποιότητα και παρουσίαση των προϊόντων και υπηρεσιών τους καθώς και την ικανοποίηση των απαιτήσεων και αναγκών της αγοράς, δίνοντας έμφαση στην εφαρμογή νέων τεχνολογιών και καινοτόμων δράσεων.

Οι επενδύσεις αφορούν πάγιες εγκαταστάσεις ή εξοπλισμό (οικόπεδα, κτίρια, μηχανολογικές εγκαταστάσεις και εξοπλισμό, αγορά S/W & H/W, τηλεπικοινωνιακό εξοπλισμό, μεταφορικάμέσακλπ) ή άυλα πάγια (έρευνα και ανάπτυξη, εκπαίδευση κλπ.). Οι επενδύσεις στοχεύουν:

- Στον εκσυγχρονισμό, βελτίωση, επέκταση και συμπλήρωση αναγκών και απαιτήσεων υφιστάμενων επιχειρήσεων.
- Στη προώθηση του τεχνολογικού και οργανωτικού εκσυγχρονισμού καθώς και στην εισαγωγή καινοτομιών στην οργάνωση και λειτουργία των επιχειρήσεων.
- Στη δημιουργία και ανάπτυξη νέων προϊόντων και υπηρεσιών και/ή στην βελτίωση υπαρχόντων προϊόντων.
- Στη βελτίωση του μάρκετινγκ και στη δημιουργία σύγχρονων δικτύων διακίνησης, εμπορίας, διανομής.
- Στη μετεγκατάσταση υφιστάμενων μονάδων με σκοπό τον εκσυγχρονισμό, την βελτίωση και την επέκταση αυτών.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

### Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

#### 4.1 Η Διάρθρωση των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων

Θεωρητικά άριστη χρηματοδοτική διάρθρωση σε μια επιχείρηση επιτυγχάνεται, όταν κάθε κατηγορία κεφαλαίου παρουσιάζει το ίδιο κόστος ευκαιρίας. Από πρακτικής σκοπιάς, ο υπεύθυνος για τη χρηματοδοτική διοίκηση μέσα στην επιχείρηση θα επιδιώξει να καθορίσει τέτοια σύνθεση κεφαλαίου, που να επιτυγχάνει την καλύτερη ισορροπία ανάμεσα στις αντιτιθέμενες επιδιώξεις της επιχειρήσεως για αποδοτικότητα και ρευστότητα των κεφαλαίων της. Για την επίτευξη της ισορροπίας αυτής, πρέπει να ακολουθείται η εξής γενική αρχή:

- Τα στοιχεία του ενεργητικού της εκάστοτε επιχείρησης θα πρέπει να καλύπτονται από κεφάλαια με ίση ή μεγαλύτερη διάρκεια, αλλιώς η επιχείρηση πιθανότατα να αντιμετωπίσει προβλήματα ρευστότητας με συνέπεια την πτώχευση, επειδή ο χρόνος που θα πρέπει να επιστραφούν τα κεφάλαια στους πιστωτές της θα είναι μικρότερος του χρόνου ρευστοποιήσεως των στοιχείων του ενεργητικού στα οποία έχουν δεσμευτεί.
- Τα περιουσιακά στοιχεία της επιχείρησης, που έχουν μεγάλη διάρκεια περιλαμβάνουν τα πάγια, καθώς και τις μακροχρόνιες επενδύσεις κεφαλαίων έξω από την επιχείρηση, όπως είναι οι επενδύσεις για συμμετοχή σε άλλες εταιρείες. Είναι αδύνατο τα πάγια και τα περιουσιακά στοιχεία, που βρίσκονται έξω από την επιχείρηση να ρευστοποιηθούν ανά πάσα ώρα και στιγμή που θα προκύψει ανάγκη ρευστών κεφαλαίων για την εξυπηρέτηση άμεσων αναγκών. Έτσι, η αξία των πάγιων στοιχείων, αλλά και των στοιχείων, που βρίσκονται έξω από την επιχείρηση, θα πρέπει να καλύπτεται με κεφάλαια μακράς διάρκειας. Τέτοια κεφάλαια είναι τα ίδια κεφάλαια (μετοχικό και αποθεματικό) και τα μακροπρόθεσμα δάνεια (ομολογιακά, μακροπρόθεσμα δάνεια τραπεζών κ.ά.).

Αντιθέτως, το κυκλοφορούν ενεργητικό που ορίζεται ως το σύνολο των αποθεμάτων, των απαιτήσεων και των διαθέσιμων της επιχειρήσεως, περιέχει στοιχεία, που θα δεσμεύσουν κεφάλαια της εταιρείας για βραχύ χρονικό διάστημα. Τα διαθέσιμα από τη φύση τους είναι ρευστά στοιχεία και μπορούν να

χρησιμοποιηθούν ανά πάσα ώρα και στιγμή για την κάλυψη των άμεσων αναγκών της επιχειρήσεως.

Η χρηματοδοτική διάρθρωση της επιχειρήσεως επηρεάζεται από τη φύση των στοιχείων που αποκτά η επιχείρηση και από το ποσοστό των καθαρών κερδών που παρακρατεί για αποθεματικό. Όταν το ενεργητικό της εταιρείας περιλαμβάνει μεγάλο ποσοστό πάγιων στοιχείων, αντίστοιχα μεγάλο ποσοστό του παθητικού πρέπει να αποτελείται από μακροπρόθεσμα κεφάλαια. Σε αρκετές περιπτώσεις η εκτέλεση ενός συγκεκριμένου επενδυτικού έργου υπαγορεύει και τον τρόπο χρηματοδότησεως του. Επιπρόσθετα, η πραγματοποίηση διάφορων επενδυτικών έργων ενισχύεται σε διάφορες χώρες, μεταξύ των οποίων και η Ελλάδα, με μέτρα που έχει θεσπίσει το κράτος τα οποία περιλαμβάνουν την παροχή χαμηλότοκων μακροπρόθεσμων δανείων ή δωρεάν επιχορηγήσεων για μέρος του κόστους των πάγιων εγκαταστάσεων.

Επίσης, το ποσοστό ξένων κεφαλαίων επί του συνόλου του παθητικού επηρεάζει τη δανειοληπτική ικανότητα της επιχειρήσεως. Οι δανειστές συνήθως, είτε διακόπτουν τις επιπλέον πιστώσεις, είτε αυξάνουν το επιτόκιο που απαιτούν, όταν τα δάνεια της επιχειρήσεως υπερβούν ορισμένα όρια. Δηλαδή, μετά από ένα επίπεδο δανεισμού το κόστος ευκαιρίας επιπρόσθετων δανείων είναι δυνατό να γίνει πολύ υψηλότερο από το κόστος ευκαιρίας των ίδιων κεφαλαίων.

Ένας παράγοντας που επηρεάζει το όριο ασφαλούς δανεισμού είναι ο προβλεπόμενος ρυθμός αυξήσεως των πωλήσεων των προϊόντων της επιχειρήσεως. Όσο μεγαλύτερος είναι ο ρυθμός αυτός τόσο μεγαλύτερο θα είναι το επίπεδο των μελλοντικών ταμειακών εισροών και κατά συνέπεια τόσο μεγαλύτερη θα είναι η ικανότητα της επιχειρήσεως να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις της απέναντι στους δανειστές της.

Το όριο δανεισμού μιας επιχειρήσεως, που οι επενδυτές θεωρούν επιτρεπτό, επηρεάζεται αρνητικά από την αβεβαιότητα που επικρατεί σχετικά με τις μελλοντικές πωλήσεις των προϊόντων της και κατά συνέπεια με τις μελλοντικές καθαρές ταμειακές εισροές. Όσο μεγαλύτερη είναι η αβεβαιότητα αυτή τόσο μικρότερο θα είναι το επιτρεπτό όριο δανεισμού, που αν το ξεπεράσει η επιχείρηση, οι επενδυτές θα απαιτήσουν μεγαλύτερη αποδοτικότητα για τα κεφάλαια τους.

Το ασφαλές όριο δανεισμού μιας επιχειρήσεως εξαρτάται και από το κατά πόσον η ζήτηση του προϊόντος, που παράγει, παρουσιάζει κυκλικές διακυμάνσεις. Αν δεν υπάρχουν κυκλικές διακυμάνσεις, ο κύκλος εργασιών και οι ταμειακές εισροές θα είναι σχετικά σταθερές, ώστε η επιχείρηση να μην αντιμετωπίζει περιοδικές

δυσκολίες στην εξυπηρέτηση των δανείων που έχει αναλάβει. Π.χ. οι επιχειρήσεις παραγωγής κεφαλαιουχικών αγαθών, που αντιμετωπίζουν κατά κανόνα κυκλικές διακυμάνσεις στη ζήτηση τους, έχουν χαμηλότερο όριο ασφαλούς δανεισμού από τις επιχειρήσεις παραγωγής και διανομής βασικών ειδών διατροφής, που συνήθως παρουσιάζουν σταθερότητα στις πωλήσεις τους.

Ειδικά για τη χρηματοδότηση των στοιχείων του κυκλοφορόντος ενεργητικού το ποσοστό συμμετοχής ίδιων κεφαλαίων εξαρτάται από τη χρονική διάρκεια του κύκλου παραγωγής, διαθέσεως και εισπράξεως της αξίας των προϊόντων σε σύγκριση με τη διάρκεια των ξένων κεφαλαίων που διατίθενται για τη χρηματοδότηση του κυκλοφορόντος.

Τέλος αξίζει να σημειωθεί ότι στον καθορισμό της χρηματοδοτικής διαρθρώσεως μιας μικρομεσαίας επιχείρησης παίζει σημαντικό ρόλο και η αξιοπιστία των πελατών της, η οποία επηρεάζει την ικανότητα της επιχείρησης να ανταποκριθεί στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της έναντι των δανειστών της.

#### **4.2 Διάγνωση της Υφιστάμενης Κατάστασης**

Το παραγωγικό τοπίο των ελληνικών επιχειρήσεων, οι οποίες εξακολουθούν σήμερα να πλήττονται από τη συνεχιζόμενη οικονομική ύφεση, εμφανίζει διαφοροποιημένες τυπολογίες, οι οποίες επιτάσσουν σχεδιασμό και εφαρμογή διαφοροποιημένων εργαλείων παρέμβασης. Η ελληνική παραγωγική βάση χαρακτηρίζεται κυρίως από παραδοσιακούς τομείς χαμηλής ως μέτριας έντασης τεχνολογίας και (ιδίως) τελικών προϊόντων σχετικά χαμηλής προστιθέμενης αξίας. Πολλοί επίσης κλάδοι είναι έντασης ενέργειας και προς το παρόν απασχόλησης.

Επιπροσθέτως, η διαχρονική τεχνολογική υστέρηση που διαπιστώνεται σε μεγάλα τμήματα του παραγωγικού δυναμικού της χώρας, τόσο σε επίπεδο ενδογενών ικανοτήτων ανάπτυξης καινοτομίας όσο και σε επίπεδο τεχνολογικής απορροφητικής ικανότητας, αποτελεί μια επιπλέον παράμετρο που επιτάσσει εφαρμογή στοχευμένων πολιτικών. Ταυτόχρονα η επίδραση της οικονομικής και κατά συνέπεια επενδυτικής κρίσης των τελευταίων ετών ήταν ιδιαίτερα δυσμενής, ειδικά την περίπτωση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

Στα SBA FactSheet για την Ελλάδα συνοψίζονται οι σημαντικές αρνητικές αποκλίσεις της Ελλάδας από την ευρωπαϊκή πραγματικότητα. Συγκεκριμένα, διακρίνεται μία έντονα αρνητική απόκλιση στους τομείς της επιχειρηματικότητας,

στις προτεραιότητες για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, στην ανταπόκριση της Δημόσιας Διοίκησης, στη χρηματοδότηση, στις κρατικές ενισχύσεις, στην ενιαία αγορά, στις δεξιότητες και στην καινοτομία, στο περιβάλλον, καθώς και στη διεθνοποίηση. Κατά συνέπεια, σύμφωνα και με τα πορίσματα του SBA 2014 πρέπει να ενταθούν οι προσπάθειες για να βελτιωθεί η πρόσβαση στη χρηματοδότηση, να ενισχυθεί η καινοτομία και η απόκτηση δεξιοτήτων και να προωθηθεί η διεθνοποίηση.

Είναι επίσης σημαντικό να επισημανθεί ότι οι δυναμικοί κλάδοι της οικονομίας που θα μπορούσαν να οδηγήσουν στην αλλαγή του αναπτυξιακού προτύπου, διακρίνονται από αμφίσημα χαρακτηριστικά ενός ιδιότυπου «σιωπηλού» ή «προβληματικού δυναμισμού». Ο δυναμισμός αυτός εμπεριέχει στοιχεία αφενός μεν σχετικής ανθεκτικότητας και λανθάνουσας (σιωπηλής) καινοτομικής ικανότητας εν μέσω της βαθιάς και παρατεταμένης οικονομικής ύφεσης, αφετέρου δε, εμφανίζει αρνητικές τάσεις και αρνητικό σωρευτικό αντίκτυπο, ως προς τη μέσο-μακροπρόθεσμη ανταγωνιστικότητα και βιωσιμότητα, τα γενικά επίπεδα απασχόλησης, την προστιθέμενη αξία, και εν τέλει, την καινοτομική ικανότητα.

Στο πλαίσιο αυτό, κρίνεται απαραίτητος ο σχεδιασμός κατάλληλων δράσεων τόσο στο επίπεδο των θεσμικών αλλαγών και των δομικών παρεμβάσεων όσο και στο επίπεδο της βραχυπρόθεσμης οικονομικής ενίσχυσης της επιχειρηματικής καινοτομίας.

#### **4.3 Το Διεθνές Επιχειρηματικό Περιβάλλον & οι Ευρωπαϊκές Πολιτικές**

Η είσοδος των τεχνολογικών επιτευγμάτων στο σύγχρονο «επιχειρείν» έχει επιφέρει σοβαρότατες αλλαγές τόσο στις συμπεριφορές της παραδοσιακής μεταποιητικής επιχείρησης, όσο και στην ίδια την παραγωγική διαδικασία ακόμα και παραδοσιακών κλάδων που δεν χαρακτηρίζονται ως έντασης τεχνολογίας. Η υλοποίηση ιδεών και η μετατροπή τους σε προϊόντα υψηλής προστιθέμενης αξίας και συγκριτικών πλεονεκτημάτων, οδηγεί στη διαμόρφωση δυναμικών αγορών, στην ανάδειξη νέων δεξιοτήτων, στην αλλαγή των εργασιακών συνθηκών και απαιτήσεων και στην αύξηση των θέσεων απασχόλησης εντάσεως γνώσης και στη σύσταση νεοφυών επιχειρήσεων. Ταυτόχρονα, οι νέες επιχειρηματικές δομές απορροφούν όλο και περισσότερους πόρους από το χρηματοπιστωτικό σύστημα της οικονομίας, πόροι οι



οποίοι μέχρι σήμερα κατευθύνονταν σε επενδύσεις ισχυρών παραδοσιακών κλάδων της βιομηχανίας και των επιχειρήσεων.

Από τις αρχές του 21ου αιώνα ο κόσμος των επιχειρήσεων διάγει μία περίοδο έντονων διαρθρωτικών αλλαγών, αντίστοιχης εκείνης της δεκαετίας του '30.

- Οι αλλαγές αυτές καλύπτουν ολόκληρο το εύρος των αλυσίδων προστιθέμενης αξίας, ακόμα και τη μετατροπή παραδοσιακών κλάδων της αγροτικής οικονομίας σε «βιομηχανική» οικονομία.
- Η επιχειρηματικότητα οδηγείται με εντατικούς ρυθμούς σε μία δικτυωμένη ψηφιακή οικονομία στο πλαίσιο της παγκόσμιας αγοράς, η οποία πλέον κυριαρχείται από την ανάγκη της δημιουργικότητας και των επενδύσεων σε κεφάλαια και ικανότητες που βασίζονται στην παραγωγή, κατοχύρωση και ενσωμάτωση αξιοποίηση γνώσης ως προστιθέμενη αξία και όχι από τη λογική της αναζήτησης εύκολου κέρδους και φτηνής παραγωγής.
- Η καινοτομική επιχειρηματικότητα με την έμπρακτη και βιώσιμη αξιοποίηση των επιτευγμάτων της έρευνας και με την εφαρμογή σύγχρονων μεθόδων της επιστήμης και της τεχνολογίας έχει μεταστρέψει τη μεταποίηση σε νέες δομές παραγωγής και παραγωγικότητας.
- Οι κοινωνικές αλλαγές δημιουργούν, παράλληλα, πρόσθετες απαιτήσεις στους τομείς της εκπαίδευσης, της επαγγελματικής κατάρτισης και της δημόσιας διοίκησης γενικότερα.

Με τα δεδομένα αυτά, τα Εθνικά Συστήματα Καινοτομίας πρέπει να καλύπτουν όλα τα θεσμικά και δομικά κενά, ώστε να γεφυρωθεί το «χάσμα» έρευνας και επιχειρηματικότητας και να δημιουργούν συνθήκες έγκαιρης και αποδοτικής ανταπόκρισης στις νέες προκλήσεις. Αυτό με την σειρά του απαιτεί ευέλικτες δομές διοικητικής διαχείρισης, οι οποίες θα παρακολουθούν τις τάσεις των διεθνών αγορών, θα ικανοποιούν τις ανάγκες της επιχειρηματικής δραστηριότητας και δεν θα σπεύδουν να επιλύουν προβλήματα που τις πολλές φορές η ίδια η λειτουργία της διοίκησης δημιούργησε.

Σε επίπεδο Ευρωπαϊκής Πολιτικής, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στην Ανακοίνωσή της (COM 2014 – 25) προς το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο, το Συμβούλιο και την ΟΚΕ υποστηρίζει ότι για να παραμείνει η ευρωπαϊκή αγορά των βιομηχανικών προϊόντων ανταγωνιστική, απαιτείται η εφαρμογή ενός ρυθμιστικού πλαισίου το οποίο θα

διευκολύνει την καινοτομία, δεν θα δημιουργεί εμπόδια στην υιοθέτηση των νέων τεχνολογιών και θα εισαγάγει την καινοτομική επιχειρηματικότητα στην αγορά. Παράλληλα, οι προκλήσεις που επιφέρουν οι νέες τεχνολογίες λαμβάνονται όλο και περισσότερο υπόψη και χρησιμοποιούνται για την εδραίωση των κανόνων του ρυθμιστικού πλαισίου εναρμόνισης όπως στην περίπτωση της ψηφιακής βιομηχανίας και της (επερχόμενη) κυκλικής οικονομίας. Ταυτόχρονα, η Επιτροπή δρομολογεί πρωτοβουλίες σχετικά με την ηλεκτρονική πιστοποίηση, σύμφωνα με την οποία η συμμόρφωση των προϊόντων με την ενωσιακή νομοθεσία εναρμόνισης μπορεί να αποδεικνύεται ηλεκτρονικά και σε διάφορες γλώσσες, μέσω της ηλεκτρονικής σήμανσης, ή της ψηφιακής εποπτείας της αγοράς ή και των ηλεκτρονικών δηλώσεων συμμόρφωσης στις επίσημες γλώσσες της Ένωσης.

Άλλα χαρακτηριστικά παραδείγματα ραγδαίων τεχνολογικών εξελίξεων αποτελούν η ρομποτική και οι νέες τεχνολογίες κατασκευής όπως η προσθετική κατασκευή, γνωστή και ως «τρισδιάστατη εκτύπωση», οι οποίες μπορούν να επαναφέρουν ένα μεγάλο μέρος της σημερινής παραγωγής σε μια πιο τοπική, και ίσως πιο βιώσιμη, διάσταση.

Επίσης, ο κόσμος κινείται με γρήγορους ρυθμούς προς το «διαδίκτυο των πραγμάτων – Internet of things» στο οποίο όλα τα αντικείμενα πρέπει να είναι εξοπλισμένα με μικροσκοπικές συσκευές αναγνώρισης. Το λογισμικό θα χειρίζεται ότι είναι απαραίτητο για τον εντοπισμό και την καταγραφή των προϊόντων, προκειμένου να μειωθούν σημαντικά οι απώλειες, τα απόβλητα και το κόστος. Οι χρήστες θα ενημερώνονται τότε ένα προϊόν πρέπει να αντικατασταθεί, να επιδιορθωθεί ή να ανακληθεί, εάν είναι φρέσκο ή εάν έχει παρέλθει η ημερομηνία λήξης του. Όμως, η συμμόρφωση με τους νέους κανόνες εξακολουθεί να συνεπάγεται τη σύνταξη εγγράφων εκ μέρους των επιχειρήσεων και των αρχών εποπτείας της αγοράς και ανάδειξης νέων μεθόδων και προσεγγίσεων.

Λόγω της αυξανόμενα ασαφούς διάκρισης μεταξύ προϊόντων και των συναφών με αυτά υπηρεσιών (όπως π.χ. εγκατάσταση, συντήρηση, κτλ.) οι μεταποιητικές επιχειρήσεις παρέχουν, όλο και περισσότερο, υπηρεσίες μαζί με τα παραδοσιακά προϊόντα. Η αλληλεπίδραση μεταποίησης και υπηρεσιών έχει καταστεί πολυπλοκότερη, αφού υπηρεσίες και μεταποιημένα προϊόντα χρησιμοποιούνται ως ενδιάμεσοι συντελεστές για την παραγωγή μεγάλου αριθμού τελικών προϊόντων και υπηρεσιών. Το περιεχόμενο της μεταποίησης που αφορά τις υπηρεσίες αυξάνεται συνεχώς στην ΕΕ αλλά και ανά την υφήλιο. Το 2011 περισσότερο από το ένα τρίτο

της προστιθέμενης αξίας που εμπεριέχεται στην τελική παραγωγή της μεταποίησης προερχόταν από τις συναφείς υπηρεσίες. Αν και τα μεταποιημένα προϊόντα χρησιμοποιούνται επίσης για την παραγωγή υπηρεσιών, το μεταποιητικό περιεχόμενο των υπηρεσιών είναι περίπου τρεις φορές μικρότερο για το περιεχόμενο της μεταποίησης που αφορά τις υπηρεσίες και αυξάνεται ακόμα λιγότερο με τον χρόνο. Το μέσο μεταποιητικό περιεχόμενο των υπηρεσιών που παράγονται στην Ευρωπαϊκή Ένωση είναι περίπου 10 %.

Υπάρχει υψηλός βαθμός συμπληρωματικότητας μεταξύ μεταποιημένων προϊόντων και υπηρεσιών. Υπηρεσίες όπως η συντήρηση και η κατάρτιση είναι πολύ σημαντικά στοιχεία για την παροχή συνθετών μεταποιημένων προϊόντων. Άλλες υπηρεσίες όπως οι μεταφορές είναι ουσιαστικής σημασίας για την ολοκλήρωση των μεταποιημένων προϊόντων, αλλά υπόκεινται σε ορισμένους περιορισμούς της αγοράς. Η σημασία των εξειδικευμένων υπηρεσιών όπως είναι η χρηματοπιστωτική διαμεσολάβηση, οι επικοινωνίες, οι ασφάλειες και οι εξειδικευμένες επιχειρηματικές υπηρεσίες έντασης γνώσης αποτελούν σημαντικούς συντελεστές στην εξειδικευμένη μεταποιητική παραγωγή. Η διαδικασία αυτή είναι μία από τις πολλές εξηγήσεις για την αυξανόμενη συμβολή των υπηρεσιών στη συνολική παραγωγή μιας οικονομίας.

Η υιοθέτηση του μοντέλου της “κυκλικής οικονομίας” με στόχο τη βιώσιμη ανάπτυξη και δημιουργία νέων θέσεων εργασίας, κατευθύνει τη βιομηχανική επιχειρηματικότητα σε νέα μοντέλα παραγωγικής λειτουργίας με έντονο τον χαρακτήρα της καινοτομίας, της περιβαλλοντικής προστασίας και της ορθής χρήσης των ενεργειακών πόρων. Η “κυκλική οικονομία” σαν μοντέλο οικονομικής ανάπτυξης απαιτεί νομοθετικές ρυθμίσεις και δομικές αλλαγές στη βιομηχανική παραγωγή με κυριότερο παράγοντα των υποστηρικτικών μέτρων την επιχειρηματική καινοτομία σε κάθε διακριτό στάδιο της αλυσίδας αξίας, από την παραγωγή μέχρι την κατανάλωση, από την επισκευή και ανακατασκευή, από τη διαχείριση αποβλήτων μέχρι τη δευτερογενή ανάκτηση υλικών ή και τη μετατροπή τους σε πόρο πρώτων υλών, δίνοντας έμπρακτα παραδείγματα εφαρμογής της «βιομηχανικής / επιχειρηματικής συμβίωσης».

Η στρατηγική για την έρευνα και την καινοτομία στο πλαίσιο των έξυπνων λύσεων συνδέει την έρευνα και την καινοτομία με την οικονομική ανάπτυξη με νέους τρόπους όπως είναι η επιχειρηματική ανακάλυψη και η προτεραιοποίηση κατόπιν στενής συνεργασίας με τους τοπικούς φορείς. Στοχεύει στη βελτιστοποίηση των επιδράσεων δραστηριοτήτων έρευνας και τεχνολογικής ανάπτυξης με την παροχή

προϊόντων και υπηρεσιών και μέσω αυτής στην αποτελεσματικότερη και οικονομικότερη αναδιοργάνωση παραδοσιακών τομέων μέσω της στροφής σε υψηλής προστιθέμενης αξίας δραστηριότητες και νέες αγορές.

Σημαντικό στοιχείο για την επιλογή των δραστηριοτήτων, στις οποίες θα πρέπει να επικεντρωθεί η όλη προσπάθεια, αναδεικνύεται η ύπαρξη ή η δημιουργία κρίσιμης μάζας στις επιχειρήσεις και στους φορείς παραγωγής της νέας γνώσης. Σημαντικό στοιχείο της νέας ευρωπαϊκής πολιτικής για την έξυπνη εξειδίκευση είναι η διασύνδεση της εθνικής με τις περιφερειακές στρατηγικές, αλλά και οι συνέργειες με την πρωτοβουλία Horizon2020 και το COSME, καθώς και με άλλες ευρωπαϊκές ή διεθνείς πρωτοβουλίες. Η στρατηγική για την έξυπνη εξειδίκευση (RIS 3) έχει ισχυρή τομεακή διάσταση, η οποία προέκυψε από την εφαρμογή μιας διαδικασίας συμμετοχικής επιχειρηματικής ανακάλυψης.

Άλλος θεμελιώδης άξονας της νέας ευρωπαϊκής πολιτικής στον τομέα της βιομηχανίας και της μεταποίησης αναδεικνύεται η ανάδειξη και εφαρμογή των Βασικών Τεχνολογιών Γενικής Εφαρμογής - BTΓΕ [KeyEnablingTechnologiesKETs], οι οποίες αποτελούν το πεδίο διεπαφής μεταξύ έρευνας και ανάπτυξης (R&D) και βιομηχανικής παραγωγής. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή θεωρεί ότι η ενσωμάτωση και εφαρμογή των BTΓΕ στην παραγωγική βάση, υπό τη μορφή της ανάπτυξης πρωτοτύπων και πιλοτικών γραμμών παραγωγής ή παροχής υπηρεσιών, οδηγεί στη δημιουργία πρόσθετης αξίας σε όλα τα επίπεδα και στάδια των ενεχόμενων αλυσίδων, από το στάδιο της παραγωγής υλικών, πρώτων υλών και διεργασιών μέχρι τη μετεξέλιξη αυτών σε ολοκληρωμένα και έτοιμα προς διάθεση προϊόντα και υπηρεσίες. Από στρατηγική άποψη και με βάση τις σημερινές παγκόσμιες τάσεις της αγοράς και της έρευνας, οι BTΓΕ διακρίνονται σε έξι ομάδες (ή «οικογένειες») τεχνολογιών οι οποίες είναι :

- Μίκρο και νάνο ηλεκτρονική
- Νανοτεχνολογία
- Βιομηχανική Βιοτεχνολογία
- Προηγμένα Υλικά
- Φωτονική
- Τεχνολογίες Προηγμένης Βιομηχανικής Παραγωγής (Advanced Manufacturing), οι οποίες παρουσιάζονται με πιο αναλυτικό τρόπο

Οι ΒΤΓΕ μπορούν να εισαχθούν με επιτυχία τόσο σε αναδυόμενους παραγωγικούς κλάδους έντασης γνώσης όσο και στους παραδοσιακούς τομείς της οικονομίας αποτελώντας την βάση της αναγέννησης και διαφοροποίησής τους. Είναι γενικά αποδεκτό ότι ιδιαίτερα σημαντικό ρόλο για την ενσωμάτωση των ΒΤΓΕ στην παραγωγική διαδικασία έχουν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις, ειδικά όταν συνεργάζονται με μεγαλύτερες επιχειρήσεις ή αποτελούν τμήμα αλυσίδων προστιθέμενης αξίας.

Η διαδικασία και οι απαιτήσεις ενσωμάτωσής των ΒΤΓΕ μπορούν να αποτελέσουν ισχυρό σηματοδότη αδυναμιών και ελλείψεων του Εθνικού Συστήματος Καινοτομίας, ειδικά σε περιπτώσεις όπως είναι η ελληνική περίπτωση.

#### **4.4 Καινοτομία και Επιχειρηματικότητα – Βασικές Προκλήσεις**

Η σύνδεση της έρευνας και της καινοτομίας με την οικονομική ανάπτυξη καθίσταται προφανής, ειδικά την τελευταία εικοσαετία, όπου κεντρικό ζητούμενο για το σύνολο των ανεπτυγμένων οικονομιών του κόσμου αποτελεί η μετάβαση στην οικονομία της γνώσης σε όλα τα επίπεδα και στάδια μίας δεδομένης αλυσίδας προστιθέμενης αξίας. Το ίδιο ισχύει και για τη χώρα μας, και μάλιστα η απαίτηση αυτή γίνεται περισσότερο επιτακτική κατά την τρέχουσα περίοδο της οικονομικής κρίσης. Η ανεπάρκεια κεφαλαίων σε συνδυασμό με το πολύ υψηλό ρίσκο, το οποίο κατά την τρέχουσα περίοδο είναι αυξημένο σε σχέση με το παρελθόν, καθιστούν τις επενδύσεις σε έρευνα, τεχνολογική ανάπτυξη και καινοτομία, σχεδόν απαγορευτικές.

Παράλληλα, σημειώνεται ότι η κεντρική θέση που ολοένα περισσότερο καταλαμβάνει το κεφάλαιο και οι επενδύσεις «γνώσης» στην παραγωγική διαδικασία, συνεπιφέρει σημαντικές μεταβολές ακόμα και στα τοπικά παραγωγικά συστήματα. Η αλλαγή του παραγωγικού προτύπου προς μια κατεύθυνση «μανθάνουσας οργάνωσης της παραγωγής και της εργασίας» προϋποθέτει τόσο την παροχή εργαλείων και κινήτρων τεχνολογικής αλλαγής προς τις μικρές επιχειρήσεις, όσο και την καλλιέργεια μιας ισχυρής γνωστικής βάσης (Κεφάλαιο Γνώσης – KnowledgeBased Capital) και ενός υψηλότερου επίπεδου ποιότητας που θα εξασφαλίζει την αποτελεσματική εισαγωγή/ανάπτυξη αλλά και την εφαρμογή νέων τεχνολογικών και οργανωτικών συντελεστών. Ειδικά για τις μικρές επιχειρήσεις, οι οποίες ενώ αποτελούν το συντριπτικά μεγαλύτερο τμήμα της ελληνικής οικονομίας, δεν διαθέτουν συχνά τη δυνατότητα ανάπτυξης στρατηγικών εργαλείων, η ανάπτυξη

μηχανισμών υποστήριξης καθίσταται κρίσιμη παράμετρος για την ανάπτυξη νέων και βελτιωμένων προϊόντων και υπηρεσιών.

Η ανάπτυξη της καινοτομίας στις επιχειρήσεις δεν μπορεί να έρθει από τα «πάνω». Η επιλογή της καινοτόμου ανάπτυξης δεν μπορεί να είναι κυβερνητική επιλογή, αλλά ούτε και μία προσπάθεια επίτευξης συγκεκριμένων ποσοτικών στόχων, αφού τέτοιου είδους παρεμβάσεις έχουν αποτύχει πολλές φορές κατά το παρελθόν. Κυβερνητική επιλογή μπορεί να είναι μόνο η στήριξη των προσπαθειών της επιστημονικής, της τεχνολογικής και (κυρίως) της επιχειρηματικής καινοτομίας σε τρία επίπεδα:

- (Identify) - Ανάδειξης Προτεραιοτήτων & κατευθύνσεων. Διάχυση πληροφόρησης και πληροφορίας . Τρόποι και Μέσα επικοινωνίας
- (Provide) - Βελτίωση και ενίσχυση εθνικού συστήματος καινοτομίας ως προς τα στοιχεία που διασφαλίζουν ένα ευνοϊκότερο επιχειρηματικό περιβάλλον για την δημιουργία και βιώσιμη ανάπτυξης της επιχειρηματικής καινοτομίας: Θεσμικές Παρεμβάσεις, αντιμετώπιση ελλείψεων, διαδικασίες, κίνητρα, μηχανισμοί.
- (Monitor – Evaluate) Διαδικασίες και μηχανισμοί επίβλεψης, αποτίμησης και αξιολόγησης. Μηχανισμοί Ανάδρασης.

Μεταρρυθμιστικές προσπάθειες προς την κατεύθυνση την καινοτόμου επιχειρηματικότητας θα πρέπει να συνδυαστούν με τη δημιουργία κοινών οικονομικών συμφερόντων πρωτίστως μεταξύ της ερευνητικής κοινότητας και των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων και κατ' επέκταση του συνόλου των ενεχόμενων μερών σε μία δεδομένη προσπάθεια επιχειρηματικής καινοτομίας. Τα καλώς εννοούμενα κοινά συμφέροντα πρέπει να οδηγούν με σαφή τρόπο στη συνεργασία ανθρώπων και στη δικτύωση των επιχειρήσεων, αλλά να οδηγούν επίσης και στη δημιουργία παραγωγικών αλυσίδων υψηλής προστιθέμενης αξίας και επενδύσεις γνώσεων σε όλο το εύρος της δεδομένης αλυσίδας προστιθέμενης αξίας.

Η περίπτωση της Ελλάδος δεν είναι καθόλου εύκολη καθότι η παραγωγική βάση ειδικεύεται κυρίως σε προϊόντα καθημερινής ή ενδιάμεσης χρήσης χωρίς ιδιαίτερη προστιθέμενη αξία γνώσης και διότι εντοπίζονται κενά και ελλείψεις, αλλά και θετικές δυνατότητες ανάπτυξης σε όλο το μήκος της καμπύλης παραγωγής αξίας. Όπως και η διεθνής πρακτική αναγνωρίζει, η σύνθεση στρατηγικών ανάπτυξης νέων

προϊόντων/υπηρεσιών με ταυτόχρονη εισαγωγή / ανάπτυξη γνώσης σε όλο το μήκος της καμπύλης προστιθέμενης αξίας, οδηγεί στο επιθυμητό αποτέλεσμα.

Το παραγωγικό τοπίο των ελληνικών μικρών επιχειρήσεων, οι οποίες εξακολουθούν να πλήττονται από την πρωτοφανή οικονομική ύφεση, εμφανίζει διαφοροποιημένες τυπολογίες, οι οποίες επιτάσσουν τον σχεδιασμό και την εφαρμογή διαφοροποιημένων εργαλείων παρέμβασης. Η διαχρονική τεχνολογική υστέρηση και η έλλειψη κουλτούρας συνεργασίας που διαπιστώνεται σε μεγάλα τμήματα του παραγωγικού δυναμικού, τόσο σε επίπεδο ενδογενών ικανοτήτων ανάπτυξης καινοτομίας όσο και σε επίπεδο ικανοτήτων απορρόφησης και αφομοίωσης τεχνογνωσίας αποτελεί επιπλέον παράμετρο που επιτάσσει εφαρμογή στοχευμένων πολιτικών.

Διαχρονικά χαρακτηριστική αδυναμία του Ελληνικού Συστήματος Καινοτομίας είναι οι βασικές ελλείψεις (θεσμικές, δομικές, διοικητικές, χρηματοοικονομικές) που εμφανίζονται όταν οι επιχειρήσεις (αλλά και τα φυσικά πρόσωπα) χρειάζονται υπηρεσίες ή συνεργασίες που αφορούν τα ενδιάμεσα και τελευταία στάδια ανάπτυξης προϊόντος ή υπηρεσίας (Επίπεδο Τεχνολογικής Ωριμότητας 4-5 έως 9). Σημειώνεται ότι ακριβώς στα στάδια αυτά μεγιστοποιούνται οι «απώλειες» των καινοτομικών εγχειρημάτων.

Το νέο αναπτυξιακό μοντέλο πρέπει να ευνοεί τον τεχνολογικό και καινοτομικό μετασχηματισμό των παραγωγικών δομών τόσο των μικρών όσο και των μεσαίων και μεγάλων επιχειρήσεων -κατά το βέλτιστο δια μέσου συνεργειών και συνεργασιών- ώστε να αποκτήσουν σύγχρονες οικονομικές δομές, να συμβάλλουν στον απεγκλωβισμό από δυσλειτουργικά παραγωγικά πρότυπα και να στραφούν σε υποδείγματα βασισμένα στη γνώση, την τεχνολογία, την παραγωγική και ποιοτική εξειδίκευση, αλλά και τη συν εργατικότητα. Σημαντικό ρόλο και αποστολή στο σημείο αυτό έχουν και πρέπει να έχουν οι μεσαίες και οι μεγάλες επιχειρήσεις, οι οποίες έχουν την δυνατότητα να «τραβήξουν» ποικιλοτρόπως τις μικρές επιχειρήσεις με τις οποίες συνεργάζονται προς την ορθή κατεύθυνση.

Στο εξειδικευμένο επίπεδο αναγκών των επιχειρήσεων, οι πολιτικές πρέπει να εστιάζουν σε όλο το φάσμα χαμηλής/μεσαίας/υψηλής έντασης γνώσης/τεχνολογίας και όχι γενικά σε κλάδους υψηλότερης ή χαμηλότερης έντασης γνώσης, βάσει εξατομικευμένων αναγκών και ικανοτήτων (relevantcompetences - basedapproach) σε επιχειρησιακό επίπεδο.

#### **4.5 Υπεγράφη η Πρώτη Συμφωνία για τη Δανειοδότηση των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων στην Ελλάδα**

Συμφωνία εγγυήσεων για την αύξηση του δανεισμού προς καινοτόμες μικρομεσαίες και μικρές επιχειρήσεις με έδρα στην Ελλάδα υπέγραψαν στη Θεσσαλονίκη το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (ETE) και ο όμιλος ProCredit, με την υποστήριξη του Ευρωπαϊκού Ταμείου Στρατηγικών Επενδύσεων (ΕΤΣΕ), πυρήνα του Επενδυτικού Σχεδίου για την Ευρώπη. Συγκεκριμένα, βάσει της νέας συμφωνίας ο όμιλος ProCredit θα χορηγήσει 20 εκατ. ευρώ ως δάνεια σε καινοτόμες εταιρείες στην Ελλάδα κατά τα επόμενα δύο έτη.

Τα δάνεια που θα χορηγήσει ο όμιλος ProCredit θα συνοδεύονται από εγγύηση του ΕΤΕ, στο πλαίσιο της πρωτοβουλίας «Χρηματοδότηση ΕΕ InnovFin για την καινοτομία», με χρηματοδοτική στήριξη από το πρόγραμμα «Ορίζοντας 2020» της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Η συμφωνία επιτρέπει στον όμιλο ProCredit να προσφέρει πρόσθετη χρηματοδότηση με ευνοϊκούς όρους στις καινοτόμες εταιρείες.

Πρόκειται για την πρώτη συναλλαγή InnovFin στην Ελλάδα, που υπογράφεται με τη στήριξη του ΕΤΣΕ. Η συμφωνία εκφράζει τη δέσμευση της ΕΕ για ταχεία δρομολόγηση συγκεκριμένων πρωτοβουλιών στο πλαίσιο του ΕΤΣΕ, με σκοπό την επίσπευση του δανεισμού και την εξασφάλιση εγγυήσεων για συναλλαγές που μπορούν να τονώσουν την απασχόληση και την ανάπτυξη στην ΕΕ.

Κατά την ομιλία του στην εκδήλωση για την υπογραφή της συμφωνίας, ο Ευρωπαίος Επίτροπος Δημήτρης Αβραμόπουλος, υπεύθυνος για θέματα μετανάστευσης, εσωτερικών υποθέσεων και ιθαγένειας, δήλωσε ότι οι ελληνικές μικρές επιχειρήσεις έχουν μεγάλη ανάγκη χρηματοδότησης για να αναπτυχθούν και να δημιουργήσουν θέσεις εργασίας και η συμφωνία που υπεγράφη θα προσφέρει στις ελληνικές ΜΜΕ πρόσβαση σε νέες πηγές χρηματοδότησης. Επιπλέον, προέτρεψε και άλλες τράπεζες να συνεργαστούν με το ΕΤΕ και να συνάψουν παρόμοιες συμφωνίες, στο πλαίσιο του Επενδυτικού Σχεδίου, ώστε να βοηθηθούν και άλλες ελληνικές εταιρείες να αναπτυχθούν.

Ο PierLuigiGilibert, Διευθύνων Σύμβουλος του ΕΤΕ, ανέφερε ότι η παροχή στήριξης στις καινοτόμες ΜΜΕ θα συμβάλει στην ανάπτυξη και την απασχόληση, ενώ δήλωσε βέβαιος ότι μαζί με τον όμιλο ProCredit μπορούν να συνεισφέρουν στην παροχή χρηματοδότησης σε ΜΜΕ και εταιρείες μεσαίας κεφαλαιοποίησης στην Ελλάδα.



Ο Borislav Kostadinov, μέλος του διοικητικού συμβουλίου της ProCredit Holding, πρόσθεσε ότι αυτή η συμφωνία συμβάλλει στις προσπάθειες να ενισχυθεί η ανταγωνιστικότητα των ελληνικών ΜΜΕ, ενώ συμπλήρωσε ότι οι επενδύσεις σε σύγχρονη τεχνολογία, η καινοτομία στον τρόπο σκέψης και ο οικολογικός προσανατολισμός αποτελούν βασικούς παράγοντες για τη μελλοντική ανάπτυξη ΜΜΕ ισχυρών και ανταγωνιστικών σε διεθνές επίπεδο.

Το Επενδυτικό Σχέδιο για την Ευρώπη επικεντρώνεται στην άρση των εμποδίων στις επενδύσεις, στην προβολή και την τεχνική υποστήριξη επενδυτικών έργων και στην αποτελεσματικότερη χρήση νέων και υφιστάμενων χρηματοοικονομικών πόρων. Το Επενδυτικό Σχέδιο έχει ήδη θετικά αποτελέσματα, καθώς η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων εκτιμά ότι έως τον Απρίλιο του 2016, το ΕΤΣΕ ενεργοποίησε επενδύσεις ύψους άνω των 80 δισ. ευρώ στην Ευρώπη.

Ο μηχανισμός εγγυήσεων InnovFin παρέχει εγγυήσεις και αντεγγυήσεις για χρηματοδότηση με δανειακά κεφάλαια ύψους από 25.000 έως 7,5 εκατ. ευρώ, με σκοπό τη βελτίωση της πρόσβασης σε χρηματοδότηση μέσω δανείων για καινοτόμες μικρομεσαίες και μικρές επιχειρήσεις μεσαίας κεφαλαιοποίησης (που απασχολούν μέχρι 499 υπαλλήλους). Ο μηχανισμός ελέγχεται από το ΕΤΕ και υλοποιείται μέσω ενδιάμεσων χρηματοπιστωτικών οργανισμών στα κράτη μέλη της ΕΕ και τις συνδεδεμένες χώρες.

Κεντρική αποστολή του ΕΤΕ είναι η υποστήριξη των πολύ μικρών, μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων της Ευρώπης μέσω διευκόλυνσης της πρόσβασής τους στη χρηματοδότηση, σχεδιάζοντας και αναπτύσσοντας επιχειρηματικά και αναπτυξιακά κεφάλαια, εγγυήσεις και μέσα μικροχρηματοδότησης που προορίζονται ειδικά για το συγκεκριμένο τμήμα της αγοράς. Στο πλαίσιο του ρόλου αυτού, το ΕΤΕ στηρίζει τους στόχους της ΕΕ για την προώθηση της καινοτομίας, της έρευνας και τεχνολογικής ανάπτυξης, της επιχειρηματικότητας, της οικονομικής ανάπτυξης και της απασχόλησης.

Η ProCredit Holding AG & Co. KGaA έχει την έδρα της στη Φρανκφούρτη και είναι η μητρική εταιρεία του ομίλου ProCredit, ο οποίος περιλαμβάνει τράπεζες εξειδικευμένες στην εξυπηρέτηση μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Οι περισσότερες από τις τράπεζες της ProCredit δραστηριοποιούνται στην Ανατολική και τη Νοτιοανατολική Ευρώπη, αν και ο όμιλος έχει παρουσία και στη Νότια Αμερική και τη Γερμανία. Η ProCredit Holding AG & Co. KGaA είναι «σύμπραξη δημόσιων και ιδιωτικών φορέων», με βασικούς μετόχους τους στρατηγικούς επενδυτές IPC και

ProCreditStaffInvest (επενδυτικό όχημα των μελών του προσωπικού της ProCredit), το ολλανδικό ίδρυμα DOEN, τη γερμανική KfW και την IFC (του ομίλου της Παγκόσμιας Τράπεζας).

## ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Ένα από τα σημαντικότερα ζητήματα που ταλανίζει εδώ και χρόνια τις ΜΜΕ, την λεγόμενη κατά πολλούς ραχοκοκαλιά της εθνικής οικονομίας, είναι η χρηματοδότηση. Η συντριπτική πλειοψηφία των επιχειρήσεων καταφεύγει σε μηχανισμούς χρηματοδότησης, για να μπορέσει να ανταπεξέλθει στο δύσκολο ανταγωνιστικό περιβάλλον. Το μεγαλύτερο ποσοστό επιχειρηματιών εμπιστεύεται και συνάπτει συνεργασία με τις τράπεζες. Από το ποσοστό αυτό το 90% περίπου προσφεύγει σε δάνεια κεφαλαίων κίνησης και το υπόλοιπο σε δάνεια για κάλυψη επαγγελματικών στεγαστικών αναγκών. Τα δάνεια για κεφάλαια κίνησης των υγιών επιχειρήσεων κυμαίνονται συνήθως στο 25% με 30% του ετήσιου τζίρου τους, χωρίς βέβαια να λείπουν επιχειρήσεις που δανειοδοτούνται και σε πολύ μεγαλύτερα ποσοστά του τζίρου τους. Τα χρηματοοικονομικά εργαλεία (leasing, factoring, venturecapital) δεν είναι προσαρμοσμένα στο μοντέλο των ΜΜΕ και μόνο όσες επιχειρήσεις έχουν συμβούλους μπορούν να καρπωθούν τα οφέλη τους. Η δημιουργία Εταιρειών Αμοιβαίων Εγγυήσεων υπολειτουργεί μη προσφέροντας ουσιαστική βοήθεια στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Τέλος οι πόροι από τα Ευρωπαϊκά προγράμματα δεν απορροφούνται σε όλο τους το ποσοστό. Στην Ελλάδα υπάρχει βασικό πρόβλημα οργάνωσης και υποστηρικτικών μηχανισμών, γεγονός που σε καμία περίπτωση δεν συμβαίνει στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Η έλλειψη εμπιστοσύνης των Ελλήνων επιχειρηματιών στα νέα χρηματοδοτικά εργαλεία οφείλεται στη μεγάλη γραφειοκρατική διαδικασία που υπάρχει, στην έλλειψη ενημέρωσης και γνώσεων των αρμόδιων φορέων, αλλά και στην ελλιπή προώθηση αυτών των εργαλείων .

## **ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

1. Αθανάσιος Τακόπουλος, «Μορφές Χρηματοδότησης Μικρομεσαίων επιχειρήσεων», άρθρο *Specisoft A.E.*
2. «Αποφάσεις χρηματοδοτήσεων» Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο καθηγητής Ψαρράς Ιωάννης.
3. Αραβώσης, «Κατάρτιση και αξιολόγηση επενδυτικών σχεδίων και προγραμμάτων (από την θεωρία στην πράξη)», σειρά ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ, 2η έκδοση 2007.
4. Κοσμίδου Κ. – Ζοπουνίδης Κ., «Συστήματα διαχείρισης τραπεζικών κινδύνων: η περίπτωση του *assetliabilitymanagemen*», εκδόσεις ΚΛΕΙΔΑΡΙΘΜΟΣ, έτος 2003.
5. Καμπουρίδης Γεώργιος, «Η στρατηγική ποιότητας και η ελληνική μικρομεσαία επιχείρηση», εκδόσεις ΚΛΕΙΔΑΡΙΘΜΟΣ, έτος 2001.
6. Κάντζος Κωνσταντίνος, «Ανάλυση χρηματοοικονομικών καταστάσεων», εκδόσεις ΝΙΚΗΤΟΠΟΥΛΟΣ Ε & ΣΙΑ ΟΕ ΕΚΔ. INTERBOOKS, έτος 1994 8. Νιάρχος Νικήτας, «Χρηματοοικονομική Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων», εκδόσεις ΣΤΑΜΟΥΛΗ Α.Ε., έτος 2004.
7. Χουλιάρας Βασίλης, «Βασικές αρχές χρηματοδότησης επιχειρήσεων», εκδόσεις ΒΑΚΑΛΗ, έτος 2001.
8. Πάσχος Γ. Γιοβάνης Ν., «Διοίκηση Μικρομεσαίων επιχειρήσεων βελτιωμένη έκδοση», εκδόσεις ΕΧΕΔΩΡΟΣ έτος 2012.

### **Από Url:**

1. <http://www.sbste.gr/images/sbste-content/epix-nea/omada-bbiomixania-kainotomia.pdf>
2. [http://www.gsevee.gr/press/mme\\_gr.pdf](http://www.gsevee.gr/press/mme_gr.pdf)
3. <https://www.nbg.gr/el/corporate/specialized-lending/co-funded-programmes/etean-tepix-epanekkinisi>
4. <http://www.myespa.gr/subsidized/sectoral/%CF%84%CE%B5%CF%80%CE%B9%CF%87-%CE%B5%CF%80%CE%B9%CF%87%CE%B5%CE%B9%CF%81%CE%B7%CE%BC%CE%B1%CF%84%CE%B9%CE%BA%CE%AE-%CE%B5%CF%80%CE%B1%CE%BD%CE%B5%CE%BA%CE%BA%CE%AF%CE%BD%CE%B7%CF%83%CE%B7/>

5. [http://www.capitalinvest.gr/info.php?product\\_id=403](http://www.capitalinvest.gr/info.php?product_id=403)
6. <https://dspace.lib.uom.gr/bitstream/2159/15333/3/AphentouliVasilikiMsc2012.pdf>
7. [http://apothetirio.teiep.gr/xmlui/bitstream/handle/123456789/1102/log\\_20120522.pdf?sequence=1](http://apothetirio.teiep.gr/xmlui/bitstream/handle/123456789/1102/log_20120522.pdf?sequence=1)
8. [http://dione.lib.unipi.gr/xmlui/bitstream/handle/unipi/8630/Adamopoulos\\_Ioannis.pdf?sequence=1](http://dione.lib.unipi.gr/xmlui/bitstream/handle/unipi/8630/Adamopoulos_Ioannis.pdf?sequence=1)
9. <http://startupgreece.gov.gr/el/procedures-laws-regulations/%CF%84%CE%B9-%CE%B5%CE%AF%CE%BD%CE%B1%CE%B9-%CF%84%CE%B1-%CE%BA%CE%B5%CF%86%CE%AC%CE%BB%CE%B1%CE%B9%CE%B1-%CE%B5%CF%80%CE%B9%CF%87%CE%B5%CE%B9%CF%81%CE%B7%CE%BC%CE%B1%CF%84%CE%B9%CE%BA%CF%8E%CE%BD-%CF%83%CF%85%CE%BC%CE%BC%CE%B5%CF%84%CE%BF%CF%87%CF%8E%CE%BD-venture-capital>
10. [https://en.wikipedia.org/wiki/Venture\\_capital](https://en.wikipedia.org/wiki/Venture_capital)
11. <http://www.businessangelsgreece.gr/news/latest-news/51-symmetoxi-sto-diktyo-epixeirimatikon-aggelon-tou-e-v-e-a-dea-evea>
12. <http://www.epixeirimatikotita.gr/joomla157/%CE%9D%CE%AD%CE%B1-%CE%91%CE%BD%CE%B1%CE%BA%CE%BF%CE%B9%CE%BD%CF%8E%CF%83%CE%B5%CE%B9%CF%82/%CE%98%CE%B5%CF%83%CE%BC%CF%8C%CF%82-%CE%95%CF%80%CE%B9%CF%87%CE%B5%CE%B9%CF%81%CE%B7%CE%BC%CE%B1%CF%84%CE%B9%CE%BA%CE%BF%CE%AF-%CE%86%CE%B3%CE%B3%CE%B5%CE%BB%CE%BF%CE%B9.html>
13. <http://www.theathensincube.gr/pages/activity>
14. <http://startupgreece.gov.gr/el/event/%C2%AB%CE%B4%CE%B7%CE%BC%CE%B9%CE%BF%CF%85%CF%81%CE%B3%CE%B9%CE%BA%CE%AD%CF%82-%CE%B5%CF%80%CE%B9%CF%87%CE%B5%CE%B9%CF%81%CE%B7%CE%BC%CE%B1%CF%84%CE%B9%CE%BA%CE%AD%CF%82-%CE%B8%CE%B5%CF%81%CE%BC%CE%BF%CE%BA%CE%BF%CE%B9%CF%84%CE%AF%CE%B4%CE%B5%CF%82->

[%CE%B5%CF%85%CE%BA%CE%B1%CE%B9%CF%81%CE%AF%CE%  
B5%CF%82-%CE%BA%CE%B1%CE%B9-  
%CF%80%CF%81%CE%BF%CE%BF%CF%80%CF%84%CE%B9%CE%  
BA%CE%AD%CF%82-%CE%B3%CE%B9%CE%B1-  
%CF%84%CE%B9%CF%82-  
%CE%BC%CE%B9%CE%BA%CF%81%CE%BF%CE%BC%CE%B5%CF  
%83%CE%B1%CE%AF%CE%B5%CF%82](#)

15. <http://voria.gr/article/i-ellada-chriazete-40-50-thermokitides-kenotomon-epichiriseon>
16. [http://nefeli.lib.teicrete.gr/browse/sdo/fi/2011/KokodrouliEirini/attached-document-1344328716-444009-18534/Kokodrouli\\_Irini2011.pdf](http://nefeli.lib.teicrete.gr/browse/sdo/fi/2011/KokodrouliEirini/attached-document-1344328716-444009-18534/Kokodrouli_Irini2011.pdf)
17. <http://www.ekt.gr/el/news/19867>
18. <http://digilib.teiemt.gr/jspui/bitstream/123456789/2437/1/022005x03x035.pdf>