



Πολυτεχνική Σχολή

Τμήμα Μηχανικών Χωροταξίας, Πολεοδομίας και Περιφερειακής Ανάπτυξης

Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών

«Επενδύσεις και Πρωτογενική Ανάπτυξη»
επενδύσεις



Μεταπτυχιακή Διπλωματική Εργασία

«Πηγές Χρηματοδότησης Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων: Η Περίπτωση του Κλάδου Ένδυσης - Υπόδησης στο Βόλο»

Μεταπτυχιακή Φοιτήτρια

Παπούλια Δήμητρα

Επιβλέπων Καθηγητής

Επικ. Καθηγητής Δημήτριος Καλλιώρας

Συμβουλευτική Επιτροπή

Καθηγητής: Πετράκος Γεώργιος

Επικ. Καθηγητής: Τσέλιος Βασίλειος

Βόλος, Φεβρουάριος 2018

Δήλωση

Βεβαιώνω ότι η παρούσα εργασία είναι δική μου, δεν έχει συγγραφεί από άλλο πρόσωπο με ή χωρίς αμοιβή, δεν έχει αντιγραφεί από δημοσιευμένη ή αδημοσίευτη εργασία άλλου και δεν έχει προηγουμένως υποβληθεί για βαθμολόγηση στο Πανεπιστήμιο Θεσσαλίας ή αλλού. Βεβαιώνω ότι είμαι εν γνώσει των κανόνων περί λογοκλοπής του ΤΜΧΙΠΠΑ και ότι στο πλαίσιο αυτού έχουν τηρηθεί όλοι οι κανόνες κατά την ακαδημαϊκή δεοντολογία, σχετικά με αναφορές, βιβλιογραφία κ.λ.π., τόσο από έντυπες όσο και από ηλεκτρονικές πηγές. Σε περίπτωση λογοκλοπής αποδέχομαι όλες ανεξαιρέτως τις ποινές που προβλέπουν οι εκάστοτε κανονισμοί του Π.Θ. ή και του ΤΜΧΙΠΠΑ.

Ημερομηνία:

Όνοματεπώνυμο: Παπούλια Δήμητρα

Υπογραφή:

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Αντικείμενο της παρούσας διπλωματικής εργασίας είναι η χρηματοδότηση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων μέσω των ιδιωτικών και δημοσίων πηγών χρηματοδότησης. Επιχειρείται μια σύντομη παρουσίαση τόσο των ιδιωτικών όσο και των δημοσίων μορφών χρηματοδότησης που υπάρχουν και εφαρμόζονται εδώ και αρκετά χρόνια, καθώς και των νέων εναλλακτικών μορφών που έχουν αναπτυχθεί τα τελευταία χρόνια. Κύριος στόχος της διπλωματικής εργασίας είναι η παρουσίαση της υπάρχουσας κατάστασης στο χώρο των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και ιδιαίτερα στους κλάδους της ένδυσης και της υπόδησης στην περιοχή του Βόλου.

Για την επίτευξη του στόχου αυτού η εργασία χωρίζεται σε τέσσερα μέρη. Το πρώτο μέρος της εργασίας αποτελεί μια γενική αναφορά στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Αναφέρεται ο ορισμός των ΜμΕ σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, τα χαρακτηριστικά που παρουσιάζουν οι ΜμΕ καθώς και η συμβολή τους στην ελληνική οικονομία.

Στο δεύτερο μέρος, αναλύονται οι εναλλακτικές μορφές ιδιωτικής χρηματοδότησης των επιχειρήσεων. Ενδεικτικά μερικές από αυτές που θα πραγματευτούμε είναι η Χρηματοδοτική Μίσθωση, οι Εταιρίες Κεφαλαίου Επιχειρηματικών Συμμετοχών.

Στο τρίτο μέρος, παρουσιάζονται οι δημόσιες και ευρωπαϊκές πηγές χρηματοδότησης των επιχειρήσεων όπως το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΕ), καθώς και τα κοινοτικά προγράμματα στήριξης των επιχειρήσεων.

Τέλος στο τέταρτο μέρος, ακολουθεί το εμπειρικό κομμάτι της εργασίας, όπου παρουσιάζονται τα αποτελέσματα της δειγματοληπτικής έρευνας που πραγματοποιήθηκε μέσω ερωτηματολογίου, με σκοπό τη διερεύνηση, πόσο ενήμεροι είναι οι επιχειρηματίες για την ύπαρξη διαφόρων παραδοσιακών χρηματοδοτικών πηγών καθώς και εναλλακτικών πηγών χρηματοδότησης, αν έχουν χρησιμοποιήσει κάποια χρηματοδότηση ή εναλλακτική μορφή και πόσο θετικοί εμφανίζονται στο να αναζητήσουν χρηματοδότηση μέσω κάποιας εναλλακτικής πηγής στο μέλλον.

Σημαντικοί Όροι: Μικρομεσαία Επιχείρηση (ΜμΕ), Χρηματοδότηση ΜμΕ , Εναλλακτικές Μορφές Χρηματοδότησης.

ABSTRACT

The subject of this diploma thesis is the financing of small and medium-sized enterprises through private and public funding sources. A brief presentation of both private and public forms of financing that has been and has been in place for a number of years, as well as the new alternative forms that have been developed in recent years, is being explored. The main aim of the diploma thesis is to present the existing situation in the field of small and medium enterprises, especially in the clothing and footwear sector in the Volos region.

To achieve this goal, work is divided into four parts. The first part of the thesis is a general reference to small and medium-sized enterprises. The definition of SMEs according to the European Commission, the characteristics of SMEs as well as their contribution to the Greek economy are mentioned.

In the second part, the alternative forms of private financing of enterprises are analyzed. Indicatively, some of those we will deal with are Leasing, Equity Holdings Companies.

The third part presents public and European sources of financing for enterprises such as the Small and Very Small Enterprises Guarantee Fund (TEMP) and Community support programs for enterprises.

Finally, the fourth part follows the empirical part of the paper, which presents the results of the sample survey conducted through a questionnaire to investigate how entrepreneurs are aware of the existence of different traditional sources of funding as well as alternative sources of financing if they have used some funding or alternative form and how positive they appear to seek funding through an alternative source in the future.

Important terms: small and medium-sized enterprises (SMEs), SMEs financing, alternative forms of funding

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Με την ολοκλήρωση της παρούσας διπλωματικής εργασίας θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά όλους τους καθηγητές του μεταπτυχιακού προγράμματος για την καλή συνεργασία και τις γνώσεις που μου προσεφέραν και ιδιαίτερα τον επιβλέπων καθηγητή μου κ. Καλλιώρα Δημήτριο που με καθοδήγησε και με βοήθησε καθ' όλη τη διάρκεια της διπλωματικής εργασίας.

Επίσης, ευχαριστώ πολύ τους βαθμολογητές, τον Καθηγητή κ. Πετράκο Γεώργιο και τον Επίκουρο Καθηγητή κ. Τσέλιο Βασίλειο, για την άριστη συνεργασία και την καθοδήγησή τους, καθώς και τον κ. Παπαδούλη Απόστολο για την βοήθεια του στην επίβλεψη του ερωτηματολογίου για την διεξαγωγή της έρευνας.

Τέλος, είμαι ιδιαίτερα ευγνώμων σε όλους όσους συμμετείχαν στην έρευνα που διεξήγαγα και τους ευχαριστώ γιατί η συμβολή τους στην εκπόνηση της διπλωματικής μου εργασίας ήταν πολύτιμη.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Δήλωση	1
ΠΕΡΙΛΗΨΗ	2
ABSTRACT.....	3
ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ	4
ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ – ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ	8
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο: ΟΡΙΣΜΟΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	9
1.1.Ορισμός Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων	9
1.2. Χαρακτηριστικά Γνωρίσματα Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων.....	11
1.3. Διαχωρισμός Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων	14
1.3.1.Με βάση τον Επιδιωκόμενο Σκοπό.....	14
1.3.2.Διαχωρισμός με βάση τον Κλάδο Δραστηριότητας.....	14
1.3.3.Διαχωρισμός με βάση τη Νομική Μορφή.....	15
1.3.4 Διάκριση με Κριτήριο το Μέγεθος	17
1.4. Πλεονεκτήματα Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων	18
1.5. Μειονεκτήματα Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων.....	20
1.6. Η σημασία των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων στην Ελληνική οικονομία	22
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο: ΙΔΙΩΤΙΚΕΣ ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ.....	28
2.1. Μορφές Χρηματοδότησης	28
2.2. Εσωτερική Χρηματοδότηση Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων	28
2.3. Εξωτερική Χρηματοδότηση Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων	30
2.4. Παραδοσιακές Πηγές Χρηματοδότησης Επιχειρήσεων.....	30
2.5. Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα Τραπεζικού Δανεισμού	32
2.6. Τραπεζική Υπερανάληψης (overdraft).....	34
2.7. Ταμείο Εγγυοδοτήσεων (TEMΠΙΜΕ ΑΕ)	34
2.8. Εναλλακτικές Πηγές Χρηματοδότησης Επιχειρήσεων.....	35
2.8.1.Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing)	35
2.8.2 Κατηγορίες Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	36
2.8.3.Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα Leasing.....	37
2.9. Πρακτόρευση Απαιτήσεων (Factoring)	39
2.9.1. Κατηγορίες Factoring.....	39
2.9.2. Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα factoring	40
2.10. Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital)	41
2.10.1 Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα venture capitals	42

2.11. Franchising.....	43
2.11.1. Μορφές Franchising.....	44
2.11.2. Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα του franchising.....	44
2.12. Σύγχρονες Πηγές Χρηματοδότησης.....	46
2.12.1 Business Angels.....	46
2.12.2. Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων.....	47
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο: ΔΗΜΟΣΙΕΣ ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ(κρατικές-ευρωπαϊκές) ...	48
3.1. Εθνικά Προγράμματα και Μέσα Χρηματοδότησης ΜμΕ.....	48
3.1.1. Εθνικό Στρατηγικό Πλαίσιο Αναφοράς (ΕΣΠΑ).....	48
3.1.2. Εθνικό Ταμείο Επιχειρηματικότητας και Ανάπτυξης (ΕΤΕΑΝ).....	51
3.1.3. ΤΕΠΙΧ Ταμείο Επιχειρηματικότητας.....	52
3.1.4. Επιχειρηματική Επανεκκίνηση.....	52
3.1.5. Νησιωτική Επιχειρηματικότητα (ΤΑΝΕ).....	53
3.1.6. Ταμείο Αγροτικής Επιχειρηματικότητας (ΤΑΕ).....	53
3.1.7. Ταμείο ΕΝΑΛΙΟ.....	53
3.1.8. Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας (ΤΑΝΕΟ).....	54
3.1.9. Το Ελληνικό Επενδυτικό Ταμείο (Institution for Growth).....	54
3.2. Ευρωπαϊκά Προγράμματα και μέσα Χρηματοδότησης ΜμΕ.....	55
3.2.1. Ευρωπαϊκά Διαρθρωτικά και Επενδυτικά Ταμεία (ΕΔΕΤ).....	55
3.2.2. Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ).....	55
3.2.3. Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο (ΕΚΤ).....	56
3.2.4. Ευρωπαϊκό Γεωργικό Ταμείο Αγροτικής Ανάπτυξης.....	56
3.2.5. Το Ταμείο Συνοχής.....	57
3.2.6. Ευρωπαϊκό Ταμείο Θάλασσας και Αλιείας (ΕΤΘΑ).....	58
3.3. Χρηματοδοτικά Μέσα.....	58
3.3.1. Επενδύσεις του Ευρωπαϊκού Επενδυτικού Ταμείου (EIF).....	58
3.3.2. Δάνεια της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων (ΕΤΕπ).....	59
3.4. Ευκαιρίες Θεματικής Χρηματοδότησης.....	60
3.5. Αναπτυξιακός Νόμος 4399/1016.....	61
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο: ΕΡΕΥΝΑ ΓΙΑ ΤΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (Κλάδος Ένδυσης – Υπόδησης).....	64
4.1. Εισαγωγή.....	64
4.2. Σκοπός της Έρευνας.....	64
4.3. Περιγραφή Έρευνας.....	65

4.4. Ανάλυση Αποτελεσμάτων Έρευνας.....	65
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5ο : ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ - ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ	77
5.1. Συμπεράσματα	77
5.2. Προτάσεις.....	79
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1	81
ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΕΡΕΥΝΑΣ.....	81
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	84
Ελληνόγλωσση.....	84
Ξενόγλωσση.....	86
Ηλεκτρονικές πηγές	89

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ – ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ
Πίνακας 1.1 Κατηγοριοποίηση ΜΜΕ
Πίνακας 1.2 Βασικά στοιχεία ΜΜΕ στην Ελλάδα (European Commission, Εκτιμήσεις 2013, με βάση 2008-2010)
Διάγραμμα 1.3 Εξέλιξη αριθμού ΜΜΕ ανά μέγεθος στην Ελλάδα, 2005-2013
Διάγραμμα 4.1 Ερώτηση 1
Διάγραμμα 4.2 Ερώτηση 2
Διάγραμμα 4.3 Ερώτηση 3
Διάγραμμα 4.4 Ερώτηση 4
Διάγραμμα 4.5 Ερώτηση 5
Διάγραμμα 4.6 Ερώτηση 6
Διάγραμμα 4.7 Ερώτηση 7
Διάγραμμα 4.8 Ερώτηση 8
Διάγραμμα 4.9 Ερώτηση 9
Διάγραμμα 4.10.1 Έλλειψη Κεφαλαίου
Διάγραμμα 4.10.2 Γραφειοκρατεία
Διάγραμμα 4.10.3 Ανεπαρκής Πληροφόρηση
Διάγραμμα 4.10.4 Ανταγωνισμός
Διάγραμμα 4.10.5 Ανάπτυξη Αγοράς
Διάγραμμα 4.10.6 Ιδιωτική Κτανάλωση
Διάγραμμα 4.10.7 Τοπικό Αγοραστικό Περιβάλλον
Διάγραμμα 4.11 Ερώτηση 11

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο: ΟΡΙΣΜΟΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

1.1. Ορισμός Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων

Είναι κοινά παραδεκτό ότι τα τελευταία χρόνια επικράτησε μια ασάφεια σχετικά με το πλαίσιο λειτουργίας και ανάπτυξης των ΜμΕ. Ενδεικτικό της κατάστασης αυτής συνιστά το γεγονός ότι μέχρι πρόσφατα τα περισσότερα κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης επιστρατεύουν διαφορετικά κριτήρια για τον ορισμό των ΜμΕ. Η έλλειψη ενός αποτελεσματικού πλαισίου λειτουργίας που να συμβάλει στη διατήρηση της συνοχής των ΜμΕ, όπως και η ανυπαρξία τις έννοιας της Μικρομεσαίας Επιχείρησης είχε ως αποτέλεσμα ανομοιογενείς καταστάσεις και στρεβλώσεις του ανταγωνισμού τόσο σε εθνικό όσο και σε κοινοτικό επίπεδο. Η Ε.Ε. θέλοντας να τονίσει τον σημαντικό ρόλο των ΜμΕ το 1971 συνέστησε ειδική επιτροπή για την καταγραφή των κύριων χαρακτηριστικών των μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων έτσι ώστε να υπάρξει ομαλή προσαρμογή των εφαρμογών των κοινοτικών πολιτικών της (Bolton committee, 1971).

Το 1996 η ευρωπαϊκή επιτροπή διατύπωσε έναν ορισμό για τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις καθορίζοντας τα κριτήρια εκείνα που θα τις προσδιορίζουν και τα οποία θα χρησιμοποιούνται και θα εφαρμόζονται για κοινοτικές πολιτικές εντός του ευρωπαϊκού χώρου. Ο ορισμός αυτός μέχρι τις 31/12/2004 βασιζόταν στην σύσταση της ευρωπαϊκής επιτροπής της 3^{ης} Απριλίου 1996 (Σύσταση 96/280/ΕΚ). Από 1/1/2005 ισχύει ο νέος ορισμός που βασίστηκε στην νέα σύσταση της ευρωπαϊκής επιτροπής της 6^{ης} Μαΐου 2003 (Σύσταση 2003/261/ΕΚ). Ο νέος ορισμός έφερε αλλαγές προκειμένου να αποτυπώσει τις γενικές οικονομικές εξελίξεις από το 1996 και μετά και να δώσει λύση σε συγκεκριμένα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ΜμΕ. Παράλληλα με τον νέο ορισμό προσδιορίζονται καλύτερα οι διάφορες κατηγορίες Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων και λαμβάνονται υπόψη οι διαφορετικοί τύποι σχέσεων που υπάρχουν μεταξύ των επιχειρήσεων. Παράλληλα, σημαντική επίσης, θεωρείται και η συμβολή του ορισμού στην προώθηση της καινοτομίας. (Σύσταση 96/280/ΕΚ).

Σύμφωνα λοιπόν, με τον ορισμό της σύστασης 2003/361/ΕΚ ως Μικρομεσαία Επιχείρηση ορίζεται η επιχείρηση η οποία πληροί τα παρακάτω κριτήρια (Σύσταση 96/280/ΕΚ)

α) ο αριθμός των μονίμων υπαλλήλων της είναι μικρότερος από 250 εργαζομένους
β) ο ετήσιος κύκλος εργασιών της δεν υπερβαίνει τα 50 εκατομμύρια ευρώ ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού δεν υπερβαίνει τα 43 εκατομμύρια ευρώ και
γ) ικανοποιεί το κριτήριο ανεξαρτησίας, δηλαδή δεν ανήκει κατά ποσοστό 25% ή περισσότερο του κεφαλαίου ή των δικαιωμάτων ψήφου σε μια επιχείρηση ή από κοινού σε περισσότερες επιχειρήσεις, οι οποίες δεν ανταποκρίνονται στον ορισμό της ΜμΕ.
Επιπροσθέτως, ο νέος ορισμός της ΕΕ ξεχωρίζει τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις σε τρεις κατηγορίες, τις πολύ μικρές, τις μικρές και τις μεσαίες επιχειρήσεις. Ο διαχωρισμός αυτός γίνεται με βάση τον αριθμό των εργαζομένων και τον κύκλο εργασιών τους ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού τους (Σύσταση 2003/361/ΕΚ).

Μια από τις πρωτοπορίες του νέου ορισμού είναι η διάκριση των τριών τύπων επιχειρήσεων (οι **συνεργαζόμενες επιχειρήσεις**, οι **συνδεδεμένες επιχειρήσεις** και οι **ανεξάρτητες επιχειρήσεις**). Η διάκριση αυτή συμβάλλει στην ξεκάθαρη εικόνα της οικονομικής κατάστασης μίας επιχείρησης έτσι ώστε να εξαιρούνται οι επιχειρήσεις οι οποίες δεν ανήκουν πραγματικά στη κατηγορία των ΜμΕ καθώς επίσης και στον προσδιορισμό της. Τα κύρια χαρακτηριστικά των τριών τύπων παρουσιάζονται παρακάτω.

- **Συνεργαζόμενες επιχειρήσεις**, είναι οι επιχειρήσεις οι οποίες δημιουργούν σημαντικές χρηματοοικονομικές εταιρικές σχέσεις με άλλες επιχειρήσεις, χωρίς η μία να μπορεί να ασκεί άμεσο ή έμμεσο ουσιαστικό έλεγχο στην άλλη, δεν είναι ανεξάρτητες, αλλά ούτε συνδέονται μεταξύ τους. Συγκεκριμένα μια επιχείρηση είναι συνεργαζόμενη με μια άλλη επιχείρηση όταν:

α) κατέχει συμμετοχή μεταξύ 25% και κάτω του 50% σε αυτήν
β) έχει συμμετοχή μεταξύ 25% και κάτω του 50 % στην αιτούσα επιχείρηση
γ) η αιτούσα επιχείρηση δεν καταρτίζει ενοποιημένους λογαριασμούς στους οποίους να περιλαμβάνεται η εν λόγω άλλη επιχείρηση και δεν περιλαμβάνεται μέσω ενοποίησης στους λογαριασμούς εκείνης ή μιας επιχείρησης που συνδέεται με αυτή την τελευταία (<http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32003H0361:el:HTML>).

- **Συνδεδεμένες επιχειρήσεις** είναι οι επιχειρήσεις οι οποίες συνιστούν μέρος μιας ομάδας, έχοντας τον άμεσο ή έμμεσο έλεγχο της πλειοψηφίας του κεφαλαίου ή των

δικαιωμάτων ψήφου ή μέσω της εξουσίας άσκησης κυρίαρχης επιρροής σε μια επιχείρηση. Οι περιπτώσεις των επιχειρήσεων αυτών δεν συνηθίζονται και διακρίνονται κατά τρόπο ιδιαίτερα σαφή από τους δύο άλλους τύπους. (Bygrave, W. D., Hay, M., Ng, E. Reynolds, P., 2003).

- **Ανεξάρτητες επιχειρήσεις** είναι οι επιχειρήσεις οι οποίες δεν ανήκουν σε κανέναν από τους δύο προηγούμενους τύπους επιχειρήσεων. Μια επιχείρηση είναι ανεξάρτητη αν:
- δεν διαθέτει συμμετοχή 25% ή περισσότερο σε άλλη επιχείρηση
 - δεν κατέχεται άμεσα κατά 25% ή περισσότερο από άλλη επιχείρηση ή δημόσιο οργανισμό ή από κοινού από περισσότερες επιχειρήσεις συνδεδεμένες μεταξύ τους ή από δημόσιους οργανισμούς, εκτός ορισμένων εξαιρέσεων
 - δεν συντάσσει ενοποιημένους λογαριασμούς και δεν περιλαμβάνεται στους λογαριασμούς μιας επιχείρησης η οποία συντάσσει ενοποιημένους λογαριασμούς και δεν είναι κατά συνέπεια συνδεδεμένη επιχείρηση.

Στο σημείο αυτό, κρίνεται σκόπιμο να τονισθεί ότι ο ορισμός της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για τις πολύ μικρές, μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις είναι δεσμευτικός μόνο όταν αφορά κρατικές ενισχύσεις ή χρηματοδότηση μέσω των Διαρθρωτικών Ταμείων ή τα κοινοτικά προγράμματα. Παρ' όλα αυτά, σύμφωνα με τη Σύσταση 2003/361/EK της Ευρωπαϊκής επιτροπής η χρήση του ενθαρρύνει και βοηθάει στη μεγαλύτερη συνεκτικότητα και αποτελεσματικότητα των μέτρων που λαμβάνονται προς όφελος των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

1.2. Χαρακτηριστικά Γνωρίσματα Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων

Οι ΜμΕ κατατάσσονται στις επιχειρήσεις με ιδιαίτερα χαρακτηριστικά. Παρουσιάζουν κάποια θετικά χαρακτηριστικά που τις κάνουν ανταγωνιστικές και βιώσιμες αλλά και κάποιες σημαντικές αδυναμίες που τις οδηγούν σε προβλήματα και σε οικονομικά αδιέξοδα που φθίνουν τη βιωσιμότητά τους. (Hillary R., 2000).

Τα βασικά χαρακτηριστικά της Μικρομεσαίας Επιχείρησης είναι:

α) Ο επιχειρηματίας έχει την πλήρη ευθύνη όλων των λειτουργιών της επιχείρησης καθώς και την ευθύνη των αποφάσεων. Έχει ελάχιστα στελέχη στην επιχείρηση που πολλές φορές προέρχονται από μέλη της οικογένειάς του.

β) Η παρουσία της επιχείρησης γίνεται ταυτόσημη με την προσωπική παρουσία του επιχειρηματία που την χρησιμοποιεί ως εγγύηση για την λήψη δανείων.

γ) Στην εξέλιξη της επιχείρησης βασικό ρόλο παίζει το υπόβαθρο του επιχειρηματία, το επίπεδο της μόρφωσής του, η ηλικία του και η οικογενειακή του κατάσταση.

δ) Η οργανωτική δομή των ΜμΕ είναι πολύ διαφορετική σε σχέση με τις μεγάλες επιχειρήσεις συνεπώς έχουν διαφορετικό τρόπο αντιμετώπισης των προβλημάτων στρατηγικής και διοίκησης.

ε) Οι ΜμΕ έχουν στενές σχέσεις τόσο με τους πελάτες όσο και με επιχειρηματικούς εταίρους δημιουργώντας με αυτό τον τρόπο προοπτικές ανάπτυξης συνεργασιών, αλλά και αύξηση της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας.

ζ) Οι ΜμΕ λόγω μεγέθους έχουν απλές δομές και συστήματα το γεγονός αυτό τις διευκολύνει έτσι ώστε να έχουν ευελιξία και μικρότερο χρόνο αντίδρασης από μία μεγαλύτερη επιχείρηση. Αυτό αποτελεί και την βάση για την ικανότητα των ΜμΕ να προσαρμόζονται γρήγορα στις αλλαγές που συμβαίνουν στο περιβάλλον.

η) Οι ΜμΕ έχουν την ικανότητα να προσφέρουν προσαρμοσμένα και εξειδικευμένα προϊόντα και υπηρεσίες.

θ) Τέλος, το κατά πόσο μία ΜμΕ θα επιβιώσει, και θα μεγεθυνθεί έχει να κάνει με την ποιότητα της επιχειρηματικής ιδέας και την ικανότητα του επιχειρηματία να προσαρμόζεται στην αγορά.

Εκτός των παραπάνω χαρακτηριστικών, έχουν προστεθεί τρία νέα χαρακτηριστικά τα οποία συμβάλλουν στην καλύτερη εμπέδωση τόσο της χρησιμότητας όσο και της αναγκαιότητας των σύγχρονων Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων σε μια χώρα.

Σύμφωνα με την επίσημη έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για τις ΜΜΕ (European Commission, observatory of European SME's, No: 7, 2003: 13) «μόνο οι επιχειρήσεις που θα προσφέρουν ένα βιώσιμο προϊόν-υπηρεσία και το οποίο θα παράγεται με τον πιο αποδοτικό τρόπο θα μπορούν να αναπτυχθούν και να επιβιώσουν». Για τον λόγο αυτό οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις πρέπει να έχουν τα παρακάτω τρία νέα χαρακτηριστικά.

Στην έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής ένας από τους πιο βασικούς μηχανισμούς ενδογενούς ανάπτυξης είναι η **εξειδικευμένη γνώση** και είναι το πρώτο χαρακτηριστικό των ΜμΕ. Σύμφωνα με τους οικονομολόγους Krugman (1991:489) και ο Lucas (1993: 254), για την ερμηνεία της οικονομικής και επιχειρηματικής ανάπτυξης μιας επιχείρησης δεν είναι αρκετοί οι παραδοσιακοί συντελεστές της παραγωγής, (το κεφάλαιο και η εργασία). Έτσι, σύμφωνα με έρευνες στους παραδοσιακούς συντελεστές παραγωγής προστέθηκε η επιχειρηματικότητα και η γνώση η οποία αποτελεί σημαντικό παράγοντα της ανάπτυξης. Μια επιχείρηση στην προσπάθειά της να εξελιχθεί τόσο στην τοπική, εθνική, ευρωπαϊκή όσο και την παγκόσμια επιχειρηματική κατάταξη θα πρέπει να χρησιμοποιεί την γνώση. Για τις ΜμΕ το κόστος της γνώσης είναι αρκετά υψηλό, αφού έχουν περιορισμένους οικονομικούς πόρους, συνεπώς είναι και ένα από τα βασικά εμπόδια ανάπτυξης της επιχείρησης εκτός των τοπικά οικονομικά - κοινωνικά ορίων.

Η **αύξηση του ανταγωνισμού** αποτελεί το δεύτερο νέο χαρακτηριστικό των ΜμΕ. Η αύξηση αυτή έρχεται από την αύξηση των νέων επιχειρήσεων, ασκώντας θετική πίεση στην συνολική οικονομική παραγωγή και στο Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν (ΑΕγχΠ) κάθε χώρας. Σύμφωνα με τον Feldam και τον Audretsch (1999:429), η αύξηση στον ανταγωνισμό που επιτυγχάνεται με την αύξηση των επιχειρήσεων σε μια περιοχή, θα έχει σαν αποτέλεσμα την βελτίωση του βαθμού ανάπτυξης της περιοχής αυτής (European Economic Review).

Το τρίτο χαρακτηριστικό είναι η ποικιλομορφία που δημιουργείται από την **επιχειρηματικότητα**, σημειώνοντας με αυτόν τον τρόπο αύξηση στον αριθμό των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται σε διαφορετικούς τομείς σε μια συγκεκριμένη περιοχή. Σύμφωνα και με την «Ετήσια Έκθεση για την Ανταγωνιστικότητα 2003» από το Εθνικό Συμβούλιο Ανταγωνιστικότητας Ανάπτυξης του Υπουργείου Ανάπτυξης (2004: 26) το όρο επιχειρηματικότητα, μπορεί να τον συναντήσουμε σε τρία επίπεδα:

- α)** στην ίδρυση νέων επιχειρήσεων και στη δημιουργία νέων επιχειρηματιών,
- β)** στην ανάπτυξη των υφισταμένων επιχειρήσεων και,
- γ)** στον προσανατολισμό, το ενδιαφέρον και τη στάση της κοινωνίας απέναντι στην επιχειρηματικότητα.

1.3. Διαχωρισμός Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων

1.3.1. Με βάση τον Επιδιωκόμενο Σκοπό

Οι επιχειρήσεις ανάλογα με τον επιδιωκόμενο σκοπό διακρίνονται σε κοινωφελείς επιχειρήσεις και σε επιχειρήσεις που επιδιώκουν το κέρδος. Οι επιχειρήσεις αυτές είναι συνήθως ιδιωτικές και το κέρδος τους είναι αποτέλεσμα της αποδοχής των προϊόντων τους ή των υπηρεσιών τους από τους καταναλωτές, (Λαζαρίδης Γ. Τ. και Παπαδόπουλος Δ.Τ., 2005) ενώ οι κοινωφελείς επιχειρήσεις λειτουργούν προς όφελος της κοινωνίας και όχι προς όφελος ενός ιδιοκτήτη.

Τα χαρακτηριστικά των μη κερδοσκοπικών επιχειρήσεων είναι τα παρακάτω:

- Οι μη κερδοσκοπικοί οργανισμοί λειτουργούν προς όφελος των πολλών και όχι των λίγων.
- Το κίνητρο για τους μη κερδοσκοπικούς οργανισμούς δεν είναι το κέρδος.
- Η χρηματοδότηση τους γίνεται από τους πολίτες που εισφέρουν τακτικά για τις ανάγκες των οργανισμών αυτών.

1.3.2. Διαχωρισμός με βάση τον Κλάδο Δραστηριότητας

Ο διαχωρισμός των επιχειρήσεων αυτών γίνεται με βάση τον κλάδο δραστηριότητας δηλαδή με βάση τον τομέα παραγωγής. Παρακάτω αναφέρονται οι τρεις τομείς παραγωγής.

- **Πρωτογενής τομέας παραγωγής** (γεωργικές, κτηνοτροφικές κλπ.). Οι επιχειρήσεις αυτές ασχολούνται με την συλλογή ή την εξόρυξη από την φύση αγαθών άμεσης κατανάλωσης και διάθεσης αυτών, είτε στις επιχειρήσεις δευτερογενούς παραγωγής για παραπέρα επεξεργασία είτε σε επιχειρήσεις τριτογενούς παραγωγής είτε απευθείας στο καταναλωτικό κοινό.
- **Δευτερογενής τομέας παραγωγής** (βιοτεχνίες, βιομηχανίες). Είναι συνήθως μεταποιητικές επιχειρήσεις όπου με την βοήθεια μηχανημάτων ή άλλων μέσων επεξεργάζονται τα αγαθά που παράγονται από επιχειρήσεις πρωτογενούς

παραγωγής με σκοπό την παραγωγή νέων αγαθών. Τα αγαθά αυτά έρχονται στο καταναλωτικό κοινό μέσω των επιχειρήσεων τριτογενούς παραγωγής.

- **Τριτογενής τομέας παραγωγής** (μεταφορές, ασφάλειες, χρηματοδοτικά ιδρύματα, τουρισμός). Εντάσσονται οι επιχειρήσεις που έχουν ως σκοπό την εξυπηρέτηση των αναγκών του καταναλωτικού κοινού και την παροχή υπηρεσιών. Οι επιχειρήσεις αυτές μεσολαβούν μεταξύ κατανάλωσης και επιχειρήσεων πρωτογενούς ή δευτερογενούς παραγωγής.
- **Επιχειρήσεις μικτού αντικειμένου δράσης.** Είναι οι επιχειρήσεις που το αντικείμενο δράσης τους είναι ο συνδυασμός δύο ή περισσότερων κατηγοριών που αναφέρθηκαν παραπάνω. (Λαζαρίδης Γ. Τ. και Παπαδόπουλος Δ.Τ., 2005).

1.3.3. Διαχωρισμός με βάση τη Νομική Μορφή

Οι επιχειρήσεις ανάλογα με την νομική τους μορφή διακρίνονται σε ατομικές επιχειρήσεις, προσωπικές εταιρίες, κεφαλαιουχικές εταιρίες, και συνεταιρισμοί.

Ατομική Επιχείρηση. Είναι η πιο παλιά και απλή μορφή επιχείρησης. Χαρακτηρίζεται από μεγάλη ευελιξία στις μεταβολές της αγοράς. Ο επιχειρηματίας είναι ο ιδρυτής και ιδιοκτήτης της επιχείρησης και έχει την ευθύνη όλων των αποφάσεων. Στα πλεονεκτήματά της συγκαταλέγεται ότι δεν υπάρχει περιορισμός ελαχίστου κεφαλαίου ίδρυσης, καθώς και η δυνατότητα γρήγορων αποφάσεων. (Πετράκης Π.Ε -Ζαχαρόπουλος Σ.Ι., 2008)

Προσωπικές Εταιρίες. Είναι εταιρίες που είναι ολιγομελείς και στηρίζονται στην αρχή της εμπιστοσύνης μεταξύ των εταίρων. Δεν υπάρχει ελάχιστο όριο καταβλημένου εταιρικού κεφαλαίου και η αποτίμηση των περιουσιακών τους στοιχείων γίνεται με ομόφωνη απόφαση των εταίρων. Προσωπική εταιρία θεωρείται μόνο η ομόρρυθμη. Η ετερόρρυθμη έχει τα ίδια χαρακτηριστικά με την ομόρρυθμη με την διαφορά ότι οι ετερόρρυθμοι εταίροι ευθύνονται μέχρι του ποσού της εισφοράς τους.

Αφανής Εταιρία. Είναι η εταιρία όπου η εταιρική σχέση δεν είναι εμφανής προς τους τρίτους, υπάρχει μόνο μεταξύ των εταίρων και το αντικείμενο της μπορεί να είναι μία ή και περισσότερες εμπορικές πράξεις. Δεν απαιτείται για την σύστασή της καταστατικό αλλά

ενός απλού εγγράφου στο οποίο αναγράφονται οι εταιρικοί σκοποί και συμφωνούν όλοι οι εταίροι. Συνήθως, συνίσταται για την επίτευξη συγκεκριμένου σκοπού, ενώ δεν έχει νομική προσωπικότητα, περιουσία και εταιρική επωνυμία.

Ομόρρυθμη Εταιρία. Είναι η εταιρία που συστήνεται μεταξύ δύο ή περισσότερων προσώπων που σκοπό έχουν να συνεμπορεύονται με εταιρική επωνυμία. Η ομόρρυθμη εταιρία αποκτά νομική προσωπικότητα όταν επιδιώκει οικονομικό σκοπό αφού τηρηθούν οι όροι της δημοσιότητας που ορίζει ο νόμος για τον σκοπό αυτό στις ομόρρυθμες εταιρίες (Νεγκάκης Χ., 2012)

Ετερόρρυθμη Εταιρία. Η ετερόρρυθμη εταιρία συστήνεται από δύο ή περισσότερα πρόσωπα, από τα οποία τουλάχιστον ένας είναι ομόρρυθμος εταίρος ο οποίος ευθύνεται απεριόριστα με την προσωπική του περιουσία και τα υπόλοιπα είναι ετερόρρυθμοι εταίροι, που ευθύνονται μέχρι του ποσού της εισφοράς τους στο κεφάλαιο όπως αυτό ορίζεται στο εταιρικό συμφωνητικό. Η ετερόρρυθμη εταιρία αποκτά νομική προσωπικότητα και περιουσιακή αυτοτέλεια με την σύστασή της (Νεγκάκης Χ., 2012).

Κεφαλαιουχικές Εταιρίες. Σημαντικό ρόλο στις εταιρίες αυτής της μορφής έχει το εταιρικό ή μετοχικό κεφάλαιο που διαιρείται σε ίσα τμήματα (μετοχές) και οι εταίροι ευθύνονται μέχρι του ποσού τις εισφοράς τους. Η προσωπική και εταιρική περιουσία διαχωρίζεται και η σχέση μεταξύ των εταίρων εκφράζεται από το ποσό που έχουν εισφέρει στην εταιρία είτε σε χρήμα είτε σε είδος είτε σε προσωπική εργασία. Στις κεφαλαιουχικές εταιρίες ορίζεται ελάχιστο όριο εταιρικού ή μετοχικού κεφαλαίου και η αποτίμηση των περιουσιακών στοιχείων της εταιρίας γίνεται από την επιτροπή του άρθρου 9 του Κ.Ν. 2190 (Νεγκάκης Χ., 2012).

Εταιρία Περιορισμένης Ευθύνης. Η εταιρία περιορισμένης ευθύνης είναι μια ενδιάμεση μορφή εταιρίας μεταξύ προσωπικής και κεφαλαιουχικής, τα μέλη της οποίας είναι υπεύθυνα για τις υποχρεώσεις της μέχρι του ποσού τις εισφοράς τους, αυτό είναι και το κύριο χαρακτηριστικό αυτών των εταιριών. Οι Εταιρίες αυτές είχαν ραγδαία εξάπλωση γιατί συνδυάζουν την ευελιξία των προσωπικών εταιριών και την σταθερότητα του κεφαλαίου των ανωνύμων εταιριών.

Ανώνυμη Εταιρία. Είναι μια κεφαλαιουχική εταιρία, το κεφάλαιο της οποίας διαιρείται σε μετοχές και οι μέτοχοι δεν ευθύνονται, πέρα του ποσού της συνεισφοράς τους για τις υποχρεώσεις της εταιρίας. Η σύσταση της εταιρίας πραγματοποιείται από δύο ή περισσότερα πρόσωπα (φυσικά ή νομικά) με την εισφορά σε χρηματικό ποσό ή εισφορά σε είδος. Η ανώνυμη εταιρία είναι νομικό πρόσωπο ιδιωτικού δικαίου, έχει δική της νομική υπόσταση και καθορίζεται ως εμπορική εταιρία ακόμη και όταν δεν προβλέπεται στον εμπορικό της σκοπό. Οι αποφάσεις για την διοίκηση της εταιρίας παίρνονται από την γενική συνέλευση των μετόχων σύμφωνα με το ποσό συμμετοχής τους στο κεφάλαιο (Νεγκάκης Χ., 2012).

Συνεταιρισμός. Ο συνεταιρισμός είναι μια αυτόνομη οργάνωση προσώπων τα οποία συνδέονται εθελοντικά με σκοπό να εξυπηρετήσουν τις οικονομικές, κοινωνικές και πολιτιστικές ανάγκες τους μέσω μίας συμμετοχικής και δημοκρατικά ελεγχόμενης επιχείρησης.

1.3.4 Διάκριση με Κριτήριο το Μέγεθος

Οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις με κριτήριο το μέγεθος κατατάσσονται σε δύο κατηγορίες: μικρές και μεγάλες επιχειρήσεις, ενώ στην καθημερινή πρακτική χρησιμοποιείται και μια τρίτη κατηγορία των μεσαίων επιχειρήσεων.

- Επιχειρήσεις «**Πολύ Μικρού Μεγέθους**»: Ορίζεται η επιχείρηση η οποία απασχολεί λιγότερους από 10 εργαζομένους και ο ετήσιος κύκλος εργασιών ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού δεν υπερβαίνει τα 2 εκατ. € (Άρθρο 2 της τροποποίησης της σύστασης 96.280.EK).
- Επιχειρήσεις «**Μικρού Μεγέθους** » Ορίζεται η επιχείρηση η οποία απασχολεί λιγότερους από 50 εργαζομένους και της οποίας ο ετήσιος κύκλος εργασιών ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού δεν υπερβαίνει τα 10 εκατ. €
- Επιχειρήσεις «**Μεσαίου Μεγέθους**»: Ορίζεται η επιχείρηση που απασχολούν από 50 έως 250 εργαζομένους πλήρους απασχόλησης, που εργάστηκαν διαρκώς επί 1 έτος, έχουν ετήσιο κύκλο εργασιών που δεν υπερβαίνει 50 εκατ. € ή η αξία του συνόλου του ενεργητικού τους, δεν υπερβαίνει τα 43 εκατ. €.

Πίνακας 1.1 Κατηγοριοποίηση ΜΜΕ

Κατηγορία επιχειρήσεων	Αριθμός Εργαζομένων	Κύκλος Εργασιών	Συνολικός Ισολογισμός
Μεσαίες	<250	≤ 50 εκατομμύρια € (1996 : 40 εκατομμύρια)	≤ 43 εκατομμύρια € (1996 : 27 εκατομμύρια)
Μικρές	<50	≤ 10 εκατομμύρια € (1996 : 7 εκατομμύρια)	≤ 10 εκατομμύρια € (1996 : 5 εκατομμύρια)
Πολύ μικρές	<10	≤ 2 εκατομμύρια € (προηγουμένως δεν υπήρχε σχετικό όριο)	≤ 2 εκατομμύρια € (προηγουμένως δεν υπήρχε σχετικό όριο)

Πηγή: Observatory of European SMEs, European Commission

1.4. Πλεονεκτήματα Μικρομεσαίων επιχειρήσεων

Οι ΜμΕ από τη φύση τους παρουσιάζουν πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα που επηρεάζουν την δράση τους. Τα κυριότερα πλεονεκτήματα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων μπορούν να συνοψισθούν στα παρακάτω:

α) Η παραγωγική ευελιξία είναι ένα συγκριτικό πλεονέκτημα των μικρών επιχειρήσεων το οποίο το χρησιμοποιούν για την επιβίωσή τους. Οι μικρές επιχειρήσεις έχουν την τάση να προσαρμόζονται στις συνθήκες της αγοράς και να λαμβάνουν γρήγορες αποφάσεις λόγω της οργανωτικής και διοικητικής τους δομής αλλά και λόγω της έλλειψης της γραφειοκρατίας. Επίσης, το κόστος προσαρμογής για την παραγωγή ενός νέου προϊόντος στην μικρή επιχείρηση είναι μικρότερο σε σχέση με την μεγάλη επιχείρηση λόγω της πολύπλοκης δομής της (Ψιμάρνη-Βούλγαρη Φ., Ζοπουνίδης Κων., 2000:87-88).

β) Οι ΜμΕ δημιουργούν θέσεις εργασίας απαραίτητες σε έναν συνεχώς αυξανόμενο πληθυσμό και οικονομία. Οι Μικρομεσαίες μπορούν και διατηρούν τις θέσεις εργασίας τους σε περιόδους υφέσεων σε σχέση με τις μεγάλες επιχειρήσεις συντελώντας με αυτό τον τρόπο στην μείωση της ανεργίας.

γ) Εκμεταλλεύονται και αξιοποιούν με τον καλύτερο δυνατόν τρόπο τις διαθέσιμες πρώτες ύλες σε τοπικό κυρίως αλλά και σε εθνικό επίπεδο, επίσης λόγω του μεγάλου αριθμού τους συμβάλλουν στην διατήρηση του ελεύθερου ανταγωνισμού.

δ) Οι μικρές επιχειρήσεις είναι καινοτόμες. Λόγω της ανάγκης τους να επιβιώσουν αλλά και λόγω τις μικρής βιομηχανικής διαφοροποίησης, οι μικρές επιχειρήσεις μπορούν να παράγουν προϊόντα τα οποία είναι καινοτόμα στη χώρα. Συνήθως πολλά από τα προϊόντα που παράγονται από τις μεγάλες εταιρίες προέρχονται από ανεξάρτητους επαγγελματίες.

ε) Έχουν ταχύτερη αντίδραση στις ενέργειες του ανταγωνισμού λόγω του μεγάλου αριθμού τους και συνεπώς συμβάλλουν στην διατήρηση του ελεύθερου ανταγωνισμού.

ζ) Συμβάλλουν στην μείωση της ανεργίας με την απασχόληση μεγάλου αριθμού εργαζομένων, επειδή εντάσσονται στην κατηγορία εντάσεως εργασίας. Με τον τρόπο αυτό δίνουν την δυνατότητα σε δημιουργικά άτομα να αναπτύξουν τις ικανότητες και τα ταλέντα τους μέσω της εργασίας. Παράλληλα, δίνουν την δυνατότητα σε νέους ανθρώπους μέσω της εκπαίδευσης να αποκτήσουν πρακτική πείρα του επαγγέλματος εξαιτίας του ότι δεν υπάρχει μεγάλος καταμερισμός της εργασίας (Χρήστου Γ. Φλώρου, 1993:39).

η) Οι ΜμΕ δημιουργούν προσωπικές σχέσεις και εξυπηρετούν ιδιαίτερες ανάγκες των πελατών. Συνήθως, παράγουν προϊόντα που καλύπτουν τις ανάγκες και τις προτιμήσεις ενός μικρού καταναλωτικού κοινού, για τον λόγο αυτό ο επιχειρηματίας επικοινωνεί άμεσα με το καταναλωτικό κοινό. Τα κέρδη που προκύπτουν αποτελούν την ανταμοιβή του επιχειρηματία συνεπώς αυτό αποτελεί ισχυρό κίνητρο για τον επιχειρηματία να συμμετάσχει σε τέτοιου είδους επιχειρηματικές πρωτοβουλίες.

θ) Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις συνήθως φορολογούνται με μικρότερους συντελεστές σε σχέση με τις μεγαλύτερες και αντιμετωπίζουν λιγότερα νομοθετικά προβλήματα τόσο για την ίδρυσή τους όσο και για την λειτουργίας τους συνεπώς υπάρχει μια μεγαλύτερη ευελιξία έναντι των μεγάλων επιχειρήσεων.

ι) Εγκαθίστανται εύκολα και σε περιοχές που δεν υπάρχει βιομηχανική υποδομή και ιδρύονται από άτομα της περιοχής, συμβάλλοντας με αυτό τον τρόπο στην αποκέντρωση και στη δημιουργία θέσεων εργασίας στην περιφέρεια.

κ) Τέλος, λόγω των απλών μεθόδων παραγωγής και του μικρού τους όγκου, μειώνουν τις δυνατότητες μόλυνσεως και καταστροφής του περιβάλλοντος.

1.5. Μειονεκτήματα Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων

Παράλληλα, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις σε όλη τη διάρκεια της ζωής τους συναντούν διάφορα προβλήματα. Παρακάτω αναφέρονται τα σημαντικότερα μειονεκτήματα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων: (Χρήστου Γ. Φλώρου, 1993).

α) Ανυπαρξία οικονομιών κλίμακας. Οι οικονομίες κλίμακας μαζί με το μέγεθος της παραγωγής θεωρούνταν καθοριστικά στοιχεία τόσο για την ανταγωνιστικότητα όσο και την επιβίωση μιας επιχείρησης. Οι μικρομεσαίες λόγω του μεγέθους τους δεν ευνοούνται έτσι ώστε να δημιουργηθούν οικονομίες κλίμακας συνεπώς, οι επιχειρήσεις αυτές είναι τις περισσότερες φορές μη αποδοτικές και λιγότερο ανταγωνιστικές άρα και περισσότερο ευάλωτες στις συχνές μεταβολές της αγοράς. Οι ΜμΕ δεν έχουν τις οικονομίες κλίμακας των μεγάλων επιχειρήσεων, οι οποίες είναι πολύ σημαντικές για τη μαζική παραγωγή τυποποιημένων προϊόντων καθώς επίσης δεν μπορούν εύκολα να ανταποκριθούν στον σύνθετο διοικητικό και νομοθετικό πλαίσιο το οποίο έχει δημιουργηθεί από την ολοκλήρωση της Ενιαίας αγοράς και την Διεθνοποίηση της παραγωγής (Ψιρμάνη-Βούλγαρη Φωτεινή, Ζοπουνίδης Κ., 2000).

β) Υψηλή νηπιακή θνησιμότητα. Το γεγονός αυτό αποτελεί και το κυριότερο μειονέκτημα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Η μεγάλη ευκολία εισόδου και οι μη απαγορευτικές προϋποθέσεις για την ίδρυση μιας μικρής επιχείρησης είναι ο κύριος λόγος του φαινομένου αυτού. Η ελευθερία εισόδου στην ίδρυση μιας μικρομεσαίας επιχείρησης δεν σημαίνει πάντοτε επιτυχία αλλά και αποτυχία η οποία τις περισσότερες φορές οφείλεται στην κακή διοίκηση (υψηλά λειτουργικά έξοδα, κακή επιλογή τοποθεσίας κ.α.). Κατά συνέπεια κάποιες επιχειρήσεις ανοίγουν με ελλιπή εφόδια με αποτέλεσμα τα ποσοστά αποτυχίας να είναι μεγαλύτερα από αυτά της επιτυχίας (Λυμπεράκη Α., 1991).

γ) Έλλειψη πληροφοριών σχετικά με τις εξελίξεις της τεχνολογίας, την διάδοση της τεχνογνωσίας και των επιχειρηματικών δεδομένων καθώς και τις διαφοροποιήσεις των προτιμήσεων των καταναλωτών.

δ) Μικρές δυνατότητες χρηματοδότησης. Η χρηματοδότηση είναι ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων τόσο λόγω της μικρής πιστοληπτικής ικανότητας που έχουν, όσο και των περιορισμένων περιουσιακών τους στοιχείων με αποτέλεσμα να αντιμετωπίζουν δυσκολίες στην εξεύρεση κεφαλαίων ή

πίστωσης. Η πρόσβαση στο τραπεζικό σύστημα ιδίως σε περιόδους οικονομικής κρίσης κάνουν τις ΜμΕ να έχουν σημαντικά προβλήματα ρευστότητας. Οι περισσότερες ελληνικές ΜμΕ αντλούν κεφάλαια από τις τράπεζες που συνήθως είναι βραχυπρόθεσμης διάρκειας. Επιπλέον υπάρχει ελλιπής πληροφόρηση των τραπεζών προς τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις για άλλες δυνατότητες δανεισμού καθώς και για δυνατότητες άντλησης κεφαλαίων από κοινοτικούς χρηματοδοτικούς μηχανισμούς. Γενικότερα οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις βρίσκουν δύσκολα πηγές χρηματοδότησης, αν και υπάρχουν πολλά χρηματοδοτικά μέσα, τα οποία βρίσκονται στην διάθεση των επιχειρηματιών (Ζοπουνίδης Κ., 2005).

ε) Έλλειψη εκπαιδευμένων στελεχών και εξειδικευμένου προσωπικού, οι οποίοι θα αναλάβουν τη διαχείριση της επιχείρησης. Περιορισμένη εκπαίδευση από τους επιχειρηματίες, οι οποίοι αναλαμβάνουν την διαχείριση των επιχειρήσεών τους.

ζ) Μικρή εμπορική οργάνωση και αδυναμία έρευνας και ανάπτυξης. Οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις συνήθως δεν ακολουθούν σύγχρονες μεθόδους οργάνωσης και διοίκησης ή εφαρμόζουν αναποτελεσματικά συστήματα διοίκησης καθώς επίσης και νέες τεχνολογίες παραγωγής

η) Μικρή παραγωγική ικανότητα χαρακτηρίζει τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις καθώς οι προμήθειες των πρώτων υλών είναι σε μικρές ποσότητες άρα με υψηλό κόστος, κατά συνέπεια υπάρχει αδυναμία κάλυψης μεγάλων παραγγελιών.

θ) Οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις δεν είναι εξοικειωμένες με τις εξαγωγές αυτό μαζί με το μικρό μέγεθος των επιχειρήσεων, την μικρή παραγωγή, τα μη εξειδικευμένα στελέχη, την έλλειψη δικτύων πληροφόρησης, το υψηλό κόστος για μια μικρομεσαία επιχείρηση έρευνας αγοράς εξωτερικού αποτελούν σημαντικούς ανασταλτικούς παράγοντες για την προώθηση των εξαγωγών των ΜμΕ.

ι) Περιορισμένη πρόσβαση στις κεφαλαιαγορές με αποτέλεσμα εκτός από την δυσκολία εξεύρεσης και επάρκειας πόρων να δημιουργείται και υψηλό κόστος κεφαλαίου. Σαν συνέπεια οι επιχειρήσεις αυτές έχουν μεγάλη δυσκολία στην ανάπτυξη επενδυτικών προγραμμάτων μεγάλης εμβέλειας. Οι τράπεζες είναι διστακτικές στο να παρέχουν δάνεια στις ΜμΕ λόγω του υψηλού κινδύνου πτώχευσης και επιπλέον ζητούν υψηλά επιτόκια. Το αποτέλεσμα είναι ότι οι ΜμΕ καταλήγουν κυρίως στο βραχυπρόθεσμο δανεισμό που έχει ως αποτέλεσμα να υποφέρουν από υψηλό κόστος χρηματοοικονομικών εξόδων, πράγμα που έχει αρνητική επίδραση στην αποδοτικότητά τους.

κ)Υποτυπώδη σύνδεση του εκπαιδευτικού και ερευνητικού συστήματος στις ανάγκες των σύγχρονων Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων.

Εκτός των παραπάνω μειονεκτημάτων σχετικά με την οργάνωση και λειτουργία των ΜμΕ υπάρχουν και κάποια άλλα, τα οποία σχετίζονται τόσο με το οικονομικό και θεσμικό περιβάλλον που δραστηριοποιείται μια επιχείρηση όσο και με το γενικότερο κοινωνικό – πολιτικό καθεστώς που επικρατεί στη χώρα δραστηριοποίησης της. Τα κυριότερα προβλήματα που συναντούν οι ΜμΕ στην Ελλάδα είναι η γραφειοκρατία, το φορολογικό σύστημα, η μικρή αγοραστική δύναμη των καταναλωτών (λόγω οικονομικής κρίσης), ο μεγάλος ανταγωνισμός, και το υψηλό κόστος των κεφαλαίων (Kourounakis N., Katsiolouides M., 2010).

1.6. Η σημασία των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων στην Ελληνική οικονομία

Λόγω της συνεισφοράς τους στο ακαθάριστο εγχώριο προϊόν και την απασχόληση, οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις παίζουν σημαντικό ρόλο στην οικονομία και αποτελούν τη «ραχοκοκαλιά» της Ελληνικής οικονομίας. Η Ελλάδα, θεωρείται χώρα Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων κάθε μορφής (ατομική, ΑΕ, ΟΕ, ΕΕ, ΕΠΕ). Στο ελληνικό επιχειρηματικό περιβάλλον οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις συνιστούν το κύριο συστατικό της εθνικής οικονομίας καθώς αντιπροσωπεύουν το μεγαλύτερο μερίδιο της επαγγελματικής δραστηριότητας. Επίσης, θεωρούνται κύρια πηγή ανάπτυξης και είναι πρωτεύουσας σημασίας τόσο σε οικονομικό, όσο και σε κοινωνικό επίπεδο. Παρόλα αυτά η σημασία των μικρομεσαίων επιχειρήσεων μπορεί να διαφέρει από χώρα σε χώρα λόγω του δυναμικού ρόλου που συντελείται στην κάθε χώρα. Δηλαδή, σε μία χώρα οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αντλούν την σημασία τους από την συμβολή τους στην απασχόληση, ενώ σε μία άλλη συμβάλουν σημαντικά στην εισαγωγή ευέλικτων και εξειδικευμένων διαδικασιών παραγωγής. Η άποψη ότι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις συμβάλουν σημαντικά στην δημιουργία θέσεων εργασίας προέρχεται από την αντίληψη ότι οι μικρομεσαίες είναι εντάσεως εργασίας.

Πίνακας 1.2

Βασικά στοιχεία ΜΜΕ στην Ελλάδα (European Commission, Εκτιμήσεις 2013, με βάση 2008-2010)

	Αριθμός Επιχειρήσεων			Αριθμός Απασχολούμενων			Προστιθέμενη Αξία		
	ΕΛΛΑΔΑ	ΕΕ 27		ΕΛΛΑΔΑ	ΕΕ 27		ΕΛΛΑΔΑ	ΕΕ 27	
	Αριθμός	Ποσοστό	Ποσοστό	Αριθμός	Ποσοστό	Ποσοστό	Δις	Ποσοστό	Ποσοστό
Πολύ Μικρές	513.780	96,7%	92,1%	916.074	54,5%	28,7%	17	34,6%	21,1%
Μικρές	14.978	2,8%	6,6%	282.808	16,8%	20,4%	9	18,1%	18,3%
Μεσαίες	2.301	0,4%	1,1%	227.958	13,6%	17,3%	8	16,35	18,3%
ΜΜΕ	531.059	99,9%	99,8%	1426.84	84,8%	66,5%	34	69,0%	57,6%
Μεγάλες	378	0,1%	0,2%	255.413	15,2%	33,5%	15	31,0%	42,4%
Σύνολο	531.437	100%	100%	1682.25	100%	100%	49	100%	100%

Πηγή: Ετήσια Έκθεση Ε.Ε. για τις Ευρωπαϊκές ΜΜΕ 2014 (αφορά εκτιμήσεις για 2013 του DIW Econ με στοιχεία 2008-2011 της Eurostat)

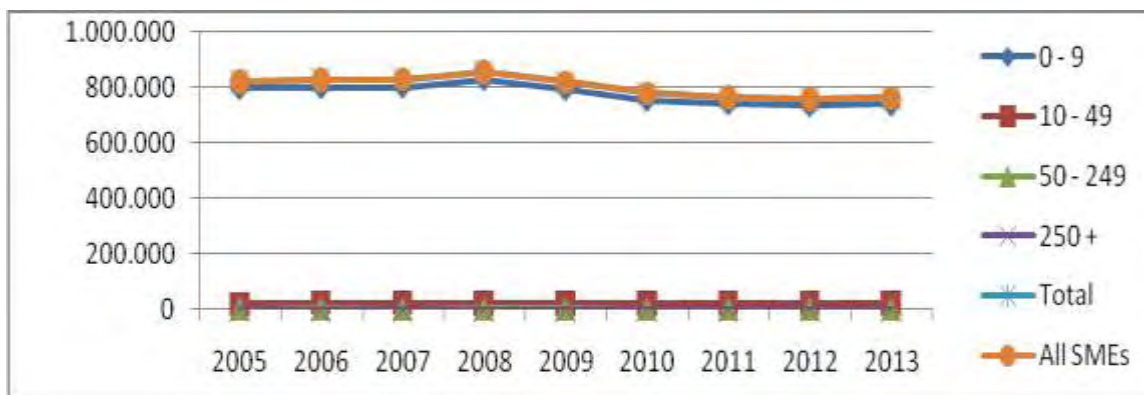
Σύμφωνα με το ενημερωτικό Δελτίο SBA 2015 για τη χώρα μας, οι ΜΜΕ αποτελούν το βασικό επιχειρηματικό μοντέλο της ελληνικής οικονομίας. Όπως παρατηρούμε στον παραπάνω πίνακα, ο λόγος που οι ΜμΕ θεωρούνται η ραχοκοκαλιά τόσο της ευρωπαϊκής όσο και της ελληνικής οικονομίας, είναι προφανής αφού το μεγαλύτερο ποσοστό των επιχειρήσεων είναι μικρές και μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις. Το ποσοστό των ΜμΕ στην ΕΕ φτάνει το 99,8% του συνόλου των επιχειρήσεων ενώ στην Ελλάδα το 99,9%, ενώ ένα πάρα πολύ μικρό ποσοστό της τάξεως (0,1%) αφορά στις μεγάλες επιχειρήσεις (Ετήσια Έκθεση Ε.Ε, 2008-2011).

Κατά συνέπεια οι ΜμΕ, είναι χωρίς αμφιβολία η κυρίαρχη δομή τόσο της ευρωπαϊκής όσο και της ελληνικής οικονομίας. με την πλειοψηφία τους να είναι στη κατηγορία των πολύ μικρών επιχειρήσεων. Το σημαντικότερο ρόλο στην ελληνική οικονομία φαίνεται να έχει η κατηγορία των πολύ μικρών επιχειρήσεων δεδομένου ότι το ποσοστό των ελληνικών πολύ

μικρών επιχειρήσεων είναι μεγαλύτερο από τον αντίστοιχο μέσο όρο της Ε.Ε. των 28 κρατών μελών. Στην Ελλάδα από το (99,9%) συνολικό ποσοστό των ΜΜΕ το 96,2% το αποτελούν οι πολύ μικρές επιχειρήσεις (μέχρι 9 εργαζομένους) και οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις (επιχειρήσεις με αριθμό εργαζομένων από 10 έως 250) είναι ένα μικρό ποσοστό 3,7%. Κατά συνέπεια, οι πολύ μικρές επιχειρήσεις, οι οποίες συνήθως είναι οικογενειακές επιχειρήσεις είναι εκείνες που στηρίζουν την ελληνική οικονομία.

Στο παρακάτω στο Διάγραμμα 1.3. παρουσιάζεται η εξέλιξη των ΜΜΕ ανά κατηγορία με βάση τον αριθμό των εργαζομένων. Βλέπουμε, διαχρονικά πως η κατηγορία των πολύ μικρών επιχειρήσεων, δηλαδή επιχειρήσεις από (1 έως 9 εργαζομένους), είναι το μεγαλύτερο ποσοστό του συνόλου των ΜΜΕ. Παράλληλα, διαπιστώνουμε τα τελευταία χρόνια ότι παρουσιάζεται μια πτωτική πορεία του συνόλου των ελληνικών ΜΜΕ, εξαιτίας της φθίνουσας πορείας των πολύ μικρών επιχειρήσεων και της μειωμένης βαρύτητας δραστηριοποίησης.

Διάγραμμα 1.3
Εξέλιξη αριθμού ΜΜΕ ανά μέγεθος στην Ελλάδα, 2005-2013



Πηγή: Observatory of European SMEs, European Commission, 2013

Όπως φαίνεται και από τον πίνακα 1.2. οι ΜμΕ απασχολούν μεγάλο ποσοστό του εργατικού δυναμικού τόσο σε ευρωπαϊκό όσο και σε ελληνικό επίπεδο. Συνέπεια του μεγάλου αριθμού δραστηριοποίησης των ΜμΕ στην ελληνική οικονομία είναι η σημαντική συνεισφορά τους στην απασχόληση (European Commission, 2013).

Στην Ελλάδα το ποσοστό απασχόλησης από τις ΜμΕ είναι μεγαλύτερο από τον μέσο όρο απασχόλησης στην Ε.Ε. το γεγονός αυτό έχει ιδιαίτερη σημασία καθώς οι ΜμΕ στην Ελλάδα

απασχολούν το 85,8% του συνολικού εργατικού δυναμικού, από το οποίο το 55,2% προέρχεται από το μεγάλο αριθμό των πολύ μικρών επιχειρήσεων. Ενώ μόνο κατά 14,2% συνεισφέρουν στην συνολική απασχόληση οι μεγάλες επιχειρήσεις (πάνω από 250 εργαζόμενους). Συνεπώς, οι ΜμΕ και ιδιαίτερα οι πολύ μικρές επιχειρήσεις παίζουν κυρίαρχο ρόλο στην απασχόληση του εργατικού δυναμικού στην Ελλάδα καθώς συμβάλλουν περισσότερο στη δημιουργία θέσεων απασχόλησης από ότι οι μεγάλες επιχειρήσεις, οι οποίες απασχολούν πολύ λιγότερους εργαζόμενους. Άρα, στην ελληνική κοινωνία οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις συνεισφέρουν σημαντικά τόσο στην αύξηση της απασχόλησης όσο και στη μείωση της ανεργίας.

Η συνεισφορά των ΜμΕ είναι επίσης, σημαντική και στο Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν (ΑΕΠ) της χώρας μέσω της προστιθέμενης αξίας των παραγόμενων προϊόντων και των προσφερόμενων υπηρεσιών. Στον Πίνακα 1.2 φαίνεται ότι οι ΜμΕ συνεισφέρουν σε ποσοστό 58,1% στη προστιθέμενη αξία της ευρωπαϊκής οικονομίας και σε ποσοστό 72,1% της ελληνικής οικονομίας, από το ποσοστό αυτό το 33,1% προέρχεται από τη κατηγορία των επιχειρήσεων που απασχολούν (έως 9 εργαζομένους). Συνεπώς, διαπιστώνουμε ότι οι ΜμΕ συμβάλουν σημαντικά στην ανάπτυξη της οικονομίας.

Από όλα τα παραπάνω γίνεται φανερό ότι, οι πολύ μικρές, μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις αποτελούν έναν από τους βασικότερους συντελεστές της Εθνικής Οικονομίας, δεδομένου ότι είναι το μεγαλύτερο ποσοστό του συνόλου των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στο ελληνικό χώρο. Δημιουργούν νέες θέσεις απασχόλησης, παρέχουν εργασία σε ένα πολύ σημαντικό ποσοστό του εργατικού δυναμικού της χώρας, συμβάλλουν στη μείωση της ανεργίας, ενισχύουν την τοπική ανάπτυξη, ενώ παράλληλα, συμβάλλουν στην αύξηση του εγχώριου ΑΕΠ και θεωρούνται ιδιαίτερα σημαντικές τόσο για την οικονομική ανάπτυξη όσο και την κοινωνική συνοχή της χώρας.

Εκτός των παραπάνω σημαντικών ωφελειών που προέρχονται από τη δραστηριοποίηση των ΜμΕ σε μια οικονομία θα αποτελούσε σοβαρή παράλειψη να μην τονίσουμε και άλλα οφέλη που ενισχύουν το γενικότερο κοινωνικό σύνολο. (<http://ec.europa.eu/growth/smes>).
Ειδικότερα οι ΜΜΕ:

- Ενισχύουν την κοινωνική σταθερότητα και συνοχή.

- Προάγουν τη βιώσιμη ανάπτυξη.
- Συμβάλουν στη δημιουργία και τη διατήρηση ενός κοινωνικοοικονομικού δεσμού στην κοινωνία.
- Συντελούν στην καταπολέμηση της ανεργίας με αποτελεσματικό τρόπο καθώς συμβάλουν στην δημιουργία θέσεων εργασίας.
- Στηρίζουν την ιδέα της “κοινωνίας της γνώσης” καθώς αποτελούν χώρους κατάρτισης.
- Προάγουν τη διεθνή ανταγωνιστικότητα μεταξύ των κρατών μελών και της ΕΕ.
- Δημιουργούν τις βάσεις για προώθηση επιχειρηματικών δεξιοτήτων, καινοτομίας και απασχόλησης.

Συνεπώς, οι ΜμΕ συμβάλουν σημαντικά στην οικονομία και κοινωνία μιας χώρας και είναι υψίστης σημασίας για την ανάπτυξή της. Στη δραστηριοποίηση μιας επιχείρησης συμβάλλει αντίστοιχα και η γενικότερη οικονομική κατάσταση του περιβάλλοντος που δραστηριοποιείται, κατά συνέπεια η λειτουργία των επιχειρήσεων επηρεάζεται ανάλογα με την κατάσταση που βρίσκεται η κάθε οικονομία είτε θετικά είτε αρνητικά.

Τα τελευταία χρόνια η Ελλάδα αντιμετωπίζει σοβαρό πρόβλημα οικονομικής κρίσης με αποτέλεσμα να μην έχει ένα σταθερό περιβάλλον που να ευνοεί τη σύσταση και τη λειτουργία των ΜμΕ. Έως το 2008 η ελληνική οικονομία παρουσίαζε υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης, στις αρχές του 2009 έδειξε τα πρώτα δείγματα οικονομικής ύφεσης, που ήταν αποτέλεσμα τόσο της διεθνούς οικονομικής κρίσης όσο και των δημοσιονομικών ελλειμμάτων που παρουσιάστηκαν, η ελληνική οικονομία αντιμετώπισε την πιο σοβαρή της κρίση από το 1993, με το υψηλότερο δημόσιο έλλειμμα και το δεύτερο υψηλότερο χρέος ως ποσοστό του ΑΕΠ στην ΕΕ.

Το 2010 η χώρα οδηγήθηκε στην ένταξή της σε τριμερή μηχανισμό οικονομικής στήριξης, αποτελούμενο από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο (ΔΝΤ) και την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα (ΕΚΤ). Τα τελευταία χρόνια ασκήθηκε αυστηρή εισοδηματική πολιτική και περιορισμός των δημοσίων δαπανών επηρεάζοντας αρνητικά το ΑΕΠ της χώρας, με αποτέλεσμα το μέγεθός του να σημειώσει σημαντική μείωση (<http://www.investingreece.gov.gr>).

Παράλληλα με το δύσκολο οικονομικό περιβάλλον η χώρα τα τελευταία χρόνια αντιμετωπίζει και πολιτική αστάθεια. Το αρνητικό κλίμα των τελευταίων χρόνων στο οικονομικό-πολιτικό περιβάλλον της χώρας έχει προκαλέσει σοβαρά προβλήματα στις επιχειρήσεις. Η μεγάλης διάρκειας ύφεση σε μια χώρα που χαρακτηρίζεται από Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις όπως η Ελλάδα με το 85% της απασχόλησης του ιδιωτικού τομέα να είναι συγκεντρωμένη στον τομέα των ΜμΕ και το 50% στις πολύ μικρές επιχειρήσεις, έχει καταφέρει να πλήξει σοβαρά τον τομέα των ΜμΕ.

Στο πλαίσιο αυτό κατανοούμε ότι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις σε συνθήκες παρατεταμένης οικονομικής κρίσης αποτελούν τα πρώτα και σημαντικότερα θύματα καθώς οι περιορισμένοι οικονομικοί πόροι τους επηρεάζονται άμεσα σε σχέση με το μέγεθος. Λόγω του αντίξου αυτού οικονομικού περιβάλλοντος, οι ελληνικές ΜμΕ στην δύσκολη αυτή περίοδο της οικονομικής ύφεσης έχουν πολλά προβλήματα. Ένα από τα πιο σημαντικά προβλήματα είναι: η μείωση του εισοδήματος των καταναλωτών η οποία έχει σαν συνέπεια τη μείωση της ζήτησης των καταναλωτικών προϊόντων και τη σταδιακή μείωση της πιστωτικής επέκτασης αφού έχουν αλλάξει τόσο οι κανόνες παροχής πιστώσεων όσο και η συνεργασία των ΜμΕ με τα τραπεζικά ιδρύματα.

Από όλα λοιπόν τα παραπάνω γίνεται φανερό ότι σε περιόδους οικονομικής ύφεσης, διαπιστώνονται σημαντικές μεταβολές σε βασικούς δείκτες που έχουν σχέση με τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις. Ειδικότερα, βλέπουμε σημαντικές αλλαγές στον αριθμό των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων που λειτουργούν στην ελληνική οικονομία, στον αριθμό των εργαζομένων σε αυτές, καθώς και στην προστιθέμενη αξία τις συνολικής ελληνικής παραγωγικής ικανότητας της ελληνικής οικονομίας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο: ΙΔΙΩΤΙΚΕΣ ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

2.1. Μορφές Χρηματοδότησης

Η χρηματοδότηση μιας επιχείρησης είναι ο σημαντικότερος παράγοντας που θα καθορίσει την επιβίωση και την ανάπτυξή της καθώς και την επιτυχημένη πορεία της. Υπάρχουν διάφορες πηγές χρηματοδότησης ανάλογα με την προέλευσή των χρηματοδοτικών κεφαλαίων. Ειδικότερα, διακρίνεται σε εσωτερική χρηματοδότηση που προέρχεται από τα ίδια κεφάλαια της και την εξωτερική χρηματοδότηση που προέρχεται από την άμεση κεφαλαιαγορά και την έμμεση αγορά χρήματος και κεφαλαίων.

Οι ανάγκες χρηματοδότησης μιας μικρομεσαίας επιχείρησης έχουν να κάνουν τόσο με βραχυπρόθεσμα κεφάλαια για την κάλυψη των άμεσων αναγκών της επιχείρησης, όσο και με μακροπρόθεσμα κεφάλαια που καλύπτουν μεγαλύτερης αξίας δαπάνες όπως είναι οι πάγιες εγκαταστάσεις και ο εξοπλισμός. Οι επιχειρήσεις για την κάλυψη των αναγκών αυτών μπορούν να εξασφαλίσουν κεφάλαια είτε από το εσωτερικό τους περιβάλλον είτε από το εξωτερικό περιβάλλον τους. Συνεπώς υπάρχουν, δυο τρόποι χρηματοδότησης η **εσωτερική χρηματοδότηση ή αυτοχρηματοδότηση** και η **εξωτερική χρηματοδότηση**.

2.2. Εσωτερική Χρηματοδότηση Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων

Η εσωτερική χρηματοδότηση είναι κάθε μορφή χρηματοδότησης που αναφέρεται στο ίδιο κεφάλαιο της επιχείρησης, στα αποθεματικά και στις αποσβέσεις παγίων περιουσιακών στοιχείων. Η χρηματοδότηση αυτή είναι συνήθως εύκολα προσβάσιμη και συνιστά μια αξιόλογη πηγή κεφαλαίων για μια επιχείρηση. Παράλληλα, θεωρείται εφάμιλλη του τραπεζικού δανεισμού καθώς το ύψος της χρηματοδότησης, εξαρτάται από την οικονομική κατάσταση του επιχειρηματία και ιδιοκτήτη, αλλά και από την κερδοφορία της επιχείρησης. Η εσωτερική χρηματοδότηση έχει μικρότερο κόστος για την επιχείρηση σε σχέση με την εξωτερική χρηματοδότηση, αφού δεν υπάρχει κόστος διαμεσολάβησης. Παρ' όλα αυτά η πηγή αυτή, δεν είναι συνήθως προσβάσιμη στις περισσότερες Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις, παρά μόνο στα πρώτα τους βήματα, αφού δεν προκύπτουν μεγάλα κέρδη και κατά συνέπεια

εσωτερικά κεφάλαια. Ωστόσο, όταν οι επιχειρήσεις στην πορεία δημιουργήσουν κέρδη, οι ανάγκες τους είναι μεγάλες και δεν μπορούν να καλυφθούν (Binks, M.R., Ennew, C.T. and Reed, G.V., 1992).

Οι πηγές εσωτερικής χρηματοδότησης είναι οι εξής (Ζοπουνίδης et.al., 2012)

α) Χρηματοδότηση από τον Επιχειρηματία - Αυτοχρηματοδότηση.

Πρόκειται για εκείνους που πήραν την απόφαση να ιδρύσουν τη δική τους εταιρεία, την οποία είτε διευθύνουν οι ίδιοι, είτε έχουν αναθέσει την διεύθυνση της σε τρίτα πρόσωπα (ιδρυτές). Συνεπώς, η χρηματοδότηση από τον επιχειρηματία είναι μια «πηγή» κεφαλαίων η οποία χρησιμοποιείται συνήθως πριν από όλες τις άλλες πηγές χρηματοδότησης και είναι και αυτή η οποία εξαντλείται πριν από όλες. Τα ίδια κεφάλαια που συνήθως προέρχονται από το στενό περιβάλλον του επιχειρηματία (δικά του, φίλοι, συγγενείς) αποτελούν μια καλή πηγή λήψης κεφαλαίων μικρής συνήθως κλίμακας (Λαζαρίδη Τ.Γ., 1996). Οι επενδυτές της επιχείρησης, περιμένουν συχνά τη γενναιόδωρη εισφορά του ιδρυτή και ιδιοκτήτη, αφού αυτή θεωρείται ως ένα είδος προσωπικής δέσμευσης προς την επιχείρησης (Ζοπουνίδης et.al.,2010).

β) Φίλοι και Οικογένεια - Άτυπη χρηματοδότηση.

Η ενίσχυση της επιχειρηματικότητας μέσω της άτυπης χρηματοδότησης δηλαδή μέσω φίλων, μελών της οικογένειας κ.α. τα τελευταία χρόνια είναι πολύ μεγάλη. Οι επιχειρηματίες χρησιμοποιούν πολύ συχνά δανειακά κεφάλαια από φίλους, οικογενειακά μέλη και συναδέλφους, καθώς δεν είναι εύκολο να εξασφαλίσουν επίσημη χρηματοδότηση μέσω κάποιας άλλης εξωτερικής πηγής χρηματοδότησης. Στην περίπτωση της άτυπης χρηματοδότησης οι επιχειρηματίες μπορούν να παρέχουν σε φίλους ή σε μέλη της οικογένειάς τους μερίδιο ιδίων κεφαλαίων ή να τους παρέχουν τη δυνατότητα να ελέγχουν σε ένα βαθμό τη συμμετοχή τους στην επιχείρηση, ως μια μορφή αποπληρωμής των δανειακών κεφαλαίων.

Το είδος της χρηματοδότησης αυτής ωστόσο μπορεί να φέρει τον επιχειρηματία σε δύσκολη θέση απέναντι στα μέλη της οικογένειάς του ή τους φίλους του, καθώς αυτοί είναι πιθανόν

να αναμένουν να παίξουν σημαντικότερο ρόλο στην εταιρεία σε σχέση με αυτό που αποδίδει ο επιχειρηματίας ως αντάλλαγμα για τις επενδύσεις τους. Επιπλέον, οι επενδύσεις αυτού του τύπου δεν βασίζονται συνήθως σε κάποια μορφή ελέγχου ή αξιοπιστίας, όπως σε μία τυπική επένδυση αλλά περισσότερο σε συναισθηματικά κίνητρα.

2.3. Εξωτερική Χρηματοδότηση Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων

Όταν η εσωτερική χρηματοδότηση είναι ανεπαρκής στην κάλυψη των απαιτήσεων της επιχείρησης για κεφάλαια, τότε αυτή υποχρεούται να στραφεί προς τις εξωτερικές πηγές χρηματοδότησης για την εξασφάλιση των οικονομικών πόρων. Οι βασικές πηγές της εξωτερικής χρηματοδότησης για τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις είναι οι λεγόμενες μη τραπεζικές πηγές χρηματοδότησης

- Εμπορική Πίστωση,
- Χρηματοδοτική Μίσθωση,
- Factoring,
- Franchising και
- Τραπεζικά Δάνεια (βραχυπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα).

Επιπλέον, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις έχουν πρόσβαση σε κεφάλαια που προέρχονται από διάφορα προγράμματα και κονδύλια βοήθειας της ΕΕ. Τα προγράμματα αυτά χορηγούνται στο πλαίσιο του ΕΣΠΑ (EOS Gallup Europe, 2005).

2.4. Παραδοσιακές Πηγές Χρηματοδότησης Επιχειρήσεων

Ο τραπεζικός δανεισμός αποτελεί μια ευρέως διαδομένη μορφή χρηματοδότησης. Λαμβάνοντας υπόψη ότι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι δύσκολο να αυξήσουν τις επενδύσεις κεφαλαίων λόγω του μεγέθους τους, το τραπεζικό σύστημα είναι ο μόνος δρόμος για την αύξηση πρόσθετων χρηματοδοτικών πόρων. Επιπροσθέτως, ως παραδοσιακή μορφή χρηματοδότησης μπορεί να θεωρηθεί και η χρηματιστηριακή αγορά η οποία συνιστά επίσης μια πηγή κεφαλαίων, που μπορούν να χρησιμοποιήσουν κυρίως οι μεγάλες επιχειρήσεις. Στο σημείο αυτό θα πρέπει να επισημανθεί ότι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις

λόγω του μεγέθους τους είναι δύσκολο να μπορέσουν να αντλήσουν κεφαλαία από τις διεθνείς αγορές.

α) Τραπεζικός Δανεισμός

Οι Μικρομεσαίες επιχειρήσεις τόσο κατά την ίδρυση τους όσο και κατά τη διάρκεια λειτουργίας τους, αντιμετωπίζουν σοβαρό πρόβλημα χρηματοδότησης. Αυτό αποτελεί και το σημαντικότερο εμπόδιο που πρέπει να ξεπεράσουν. Ο τραπεζικός δανεισμός θεωρείται ο κυριότερος και πιο συνηθισμένος τρόπος χρηματοδότησης που χρησιμοποιούν οι ΜμΕ. Για την χορήγηση δανείου μια τράπεζα θα πρέπει να εξετάσει τα στοιχεία της επιχείρησης όπως (την βιωσιμότητα της, την οργάνωση και την πορεία της, τον πιστωτικό κίνδυνο και τις εξασφαλίσεις της χρηματοδότησης). Οι τράπεζες διαθέτουν δύο μεγάλες κατηγορίες δανείων προς τις επιχειρήσεις: **Τα δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης** και τα **Μακροπρόθεσμα δάνεια**.

- **Δάνεια για κεφάλαια κίνησης**

Η ενίσχυση της ρευστότητας των επιχειρήσεων είναι ο βασικός σκοπός των δανείων κεφαλαίου κίνησης. Για τον λόγο αυτό οι τράπεζες διαθέτουν ολοκληρωμένα προγράμματα. Τα Δάνεια κεφαλαίου κίνησης είναι τα **ανοιχτά δάνεια** και οι **αλληλόχρεοι λογαριασμοί**. Στα ανοιχτά δάνεια οι τράπεζες χορηγούν ένα πιστωτικό όριο από το οποίο μπορούν να δανείζονται οι επιχειρήσεις χωρίς να το ξεπερνούν, και η εξόφληση του δανείου μπορεί να γίνεται τμηματικά ενώ παράλληλα η επιχείρηση μπορεί να συνεχίζει το δανεισμό της. Χρειάζεται επίσης να σημειωθεί ότι το όριο της χρηματοδότησης αυτής εξαρτάται κατά κύριο λόγο από τον τζίρο της επιχείρησης και πολλές φορές μπορεί να επιδοτείται έως και το 100% αυτού (www.specisoft.gr).

- **Μακροπρόθεσμα δάνεια**

Τα Μακροπρόθεσμα δάνεια είναι μεγάλης διάρκειας και περιλαμβάνουν τα δάνεια εγκατάστασης και τα δάνεια επαγγελματικού εξοπλισμού. Λόγω της μεγαλύτερης διάρκειας αποπληρωμής το επιτόκιο των Μακροπρόθεσμων δανείων είναι συνήθως χαμηλότερο από το αντίστοιχο επιτόκιο των δανείων Κεφαλαίου Κίνησης (www.specisoft.gr)

α) Δάνεια για επαγγελματική στέγη :

Η χορήγηση δανείου για επαγγελματική στέγη από τις τράπεζες μπορεί να φτάσει και το 100% της αξίας του ακινήτου, ενώ η χρονική περίοδος ανάλογα με την τράπεζα και τον πελάτη κυμαίνεται από τρία μέχρι τριάντα χρόνια. Σε νέους επιχειρηματίες συχνά δίνεται ένα χρονικό περιθώριο μέχρι δύο χρόνια, στο διάστημα αυτό καλούνται να πληρώσουν μόνο τους τόκους ή μικρότερες δόσεις (www.specisoft.gr).

β) Δάνεια για αγορά πάγιου εξοπλισμού :

Τα δάνεια που καταβάλλονται για την αγορά παγίου εξοπλισμού (έπιπλα, μηχανήματα κ.λπ.). έχουν διάρκεια αποπληρωμής που φτάνει έως τα 15 χρόνια. Η χρηματοδότηση συνήθως καλύπτει 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. Στην κατηγορία αυτή συνήθως συναντούμε Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις που στόχος τους είναι να επεκταθούν (www.specisoft.gr).

2.5. Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα Τραπεζικού Δανεισμού

Τα κύρια πλεονεκτήματα που απορρέουν από τον τραπεζικό δανεισμό είναι τα παρακάτω (Puri, M., Rocholl, J. & Steffen, S., 2011):

- Χαμηλό επιτόκιο δανεισμού. Το ρίσκο που αναλαμβάνει η τράπεζα όταν χορηγήσει δάνειο σε μια επιχείρηση είναι μικρότερο από το αντίστοιχο ρίσκο της πώλησης και επαναμίσθωσης των παγίων στοιχείων της.
- Η αποπληρωμή του δανείου έχει ευελιξία καθώς μπορεί να ρυθμιστεί ανάλογα με τις ανάγκες του πελάτη.
- Θεωρείται μέσο άντλησης κεφαλαίων που εξασφαλίζει στις επιχειρήσεις το απαιτούμενο κεφάλαιο.
- Ευελιξία της κυριότητας παγίων στοιχείων. Η επιχείρηση έχει την άμεση κυριότητα όλων των παγίων στοιχείων της και, κατ' επέκταση, το δικαίωμα να καθορίσει επακριβώς τον τρόπο χρήσης και οικονομική εκμετάλλευσής τους, χωρίς να υπόκειται σε οποιαδήποτε μορφής έλεγχο (Λαζαρίδη Τ. Γ. ,1996).

- Η τράπεζα δεν επεμβαίνει στην επένδυση. Επειδή η τράπεζα δεν έχει επιπλέον οικονομική ανάμειξη στην επένδυση, δεν επεμβαίνει, ούτε και ελέγχει την επιχείρηση για το εάν και κατά πόσο η επένδυση θα είναι επικερδής (Λαζαρίδη Τ. Γ., 1996).

Τα σημαντικά μειονεκτήματα του τραπεζικού δανεισμού είναι τα εξής: (Bharath, S. et al., 2007):

- Χρονοβόρα διαδικασία για τη χορήγηση του δανείου, συνεπώς, δεν υπάρχει ευελιξία στην γρήγορη υλοποίηση της επένδυσης.
- Κυμαινόμενο επιτόκιο. Το κυμαινόμενο επιτόκιο είναι ένα ακόμα μειονέκτημα για τον τραπεζικό δανεισμό που έχει ως αποτέλεσμα την αβεβαιότητα για τον οφειλέτη καθώς υπάρχει η πιθανότητα αύξησης του στη διάρκεια της αποπληρωμής του δανείου.
- Ανάγκη εξασφάλισης δανεισμού και παροχής εγγυήσεων. Η ανάγκη να παρέχει η επιχείρηση για τη λήψη δανείου εγγυήσεις (υποθήκη, εκχώρηση εσόδων και ασφαλειών, ενέχυρο επί μετοχών, προσωπικές ή και εταιρικές εγγυήσεις) κάνει το δανεισμό ιδιαίτερα δυσχερή στην περίπτωση που δεν δοθούν οι αντίστοιχες εγγυήσεις.
- Η έλλειψη φορολογικών ελαφρύνσεων ή απαλλαγών στον οφειλέτη αποτελεί ένα ακόμη μειονέκτημα του τραπεζικού δανεισμού.
- Η μη άμεση οικονομική ανάμειξη της τράπεζας στην επένδυση έχει ως αποτέλεσμα ο επιχειρηματίας να στερείται την παροχή συμβουλών από την τράπεζα.
- Χρηματοδότηση μέρους και όχι ολόκληρης της επένδυσης, η δανειακή χρηματοδότηση καλύπτει μονάχα ένα ποσοστό της τάξεως του 80-90% της συνολικής αξίας της επένδυσης. Κατά συνέπεια η επιχείρηση θα πρέπει να αναζητήσει και άλλους τρόπους χρηματοδότησής της δραστηριότητάς της (Δεμίρη Κλ. Χαράλαμπου, 1993).

Από όλα λοιπόν τα παραπάνω συμπεραίνουμε ότι ο τραπεζικός δανεισμός παραμένει ένας ελκυστικός τρόπος χρηματοδότησης παρ' όλα τα μειονεκτήματα του.

2.6. Τραπεζική Υπερανάληψης (overdraft)

Μια άλλη μορφή βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησης είναι η τραπεζική υπερανάληψη (overdraft) η οποία χρησιμοποιείται πολύ από νέες και μικρές επιχειρήσεις (Μαζαράκης & Κλοκίδης, 1990). Με την υπερανάληψη η τράπεζα δίνει την δυνατότητα στην επιχείρηση να χρωστάει χρήματα όταν το υπόλοιπο του τραπεζικού της λογαριασμού είναι κάτω από το όριο, για την χρέωση αυτή η τράπεζα επιβάλλει ένα υψηλό επιτόκιο. Επομένως η υπερανάληψη είναι μια ευέλικτη πηγή χρηματοδότης αφού χρησιμοποιείται μόνο όταν χρειάζεται. Οι τραπεζικές υπερανάλψεις είναι ωφέλιμες για μία επιχείρηση όταν αυτή αντιμετωπίζει εποχιακές διακυμάνσεις ταμειακών ροών, παρ' όλα αυτά υπάρχουν παράγοντες όπου οι επιχειρήσεις πρέπει να εξετάσουν κατά την αξιολόγηση της καταλληλότητας της υπερανάληψης ως πηγή χρηματοδότησης (Μαζαράκης & Κλοκίδης, 1990). Στο σημείο αυτό κρίνεται σκόπιμο να τονισθεί ότι η τράπεζα μπορεί να προτείνει την μετατροπή της υπερανάληψης σε ένα μεσοπρόθεσμο δάνειο σε περίπτωση που η επιχείρηση χρησιμοποιεί την υπερανάληψη ως μια μακροπρόθεσμη λειτουργία της επιχείρησης.

2.7. Ταμείο Εγγυοδοτήσεων (ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ)

Κύριος στόχος λειτουργίας της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ είναι να επιμερίσει τον κίνδυνο μεταξύ ιδιωτικού και δημόσιου τομέα (επιχειρήσεις, τράπεζες και ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ). Με βάση την αρχή αυτή η εταιρία επικεντρώνεται στο να ενισχύσει και να δώσει κίνητρα σε όλες τις κοινωνικοοικονομικών ομάδες το δικαίωμα του Επιχειρείν περιορίζοντας τις κοινωνικές συνέπειες σε περίπτωση επιχειρηματικής αποτυχίας (www.specisoft.gr).

Με αφετηρία την θέση αυτή ο Κανονισμός Παροχής Εγγυήσεων και Λειτουργίας της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ (Κ.Υ.Α. 12882/867 ΦΕΚ Β'1065/31.7.2003) απαγορεύει την προσημείωση ή υποθήκη τις μόνιμης και μοναδικής κατοικίας του επιχειρηματία, όταν η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ παρέχει υπέρ του επιχειρηματία εγγύηση. Επίσης, καλύπτει τα κενά της χρηματοοικονομικής αγοράς αλλά και των αναγκών των Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων με μικρό

κόστος έτσι ώστε να αποφευχθούν φαινόμενα τοκογλυφίας και παραοικονομίας σε βάρος των Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων. (www.specisoft.gr).

Το Ταμείο έχει δημιουργήσει διάφορα προγράμματα που αφορούν εγγυήσεις σε μεσομακροπρόθεσμα και βραχυπρόθεσμα δάνεια για νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις οιασδήποτε μορφής (Ατομικές, ΕΕ, ΟΕ, ΕΠΕ, ΑΕ). Η εγγύηση του ταμείου αυξομειώνεται 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 (www.specisoft.gr).

2.8. Εναλλακτικές Πηγές Χρηματοδότησης Επιχειρήσεων

Είναι γεγονός ότι τα τελευταία χρόνια έχουν εμφανιστεί πολλές και διαφορετικές μορφές χρηματοδότησης προς όφελος κυρίως των μικρότερων επιχειρήσεων. Το βασικό γνώρισμα των εναλλακτικών μορφών χρηματοδότησης των επιχειρήσεων είναι ότι απευθύνονται κυρίως σε νέες καινοτόμες επιχειρήσεις με προοπτικές ανάπτυξης. Παρακάτω παρουσιάζονται οι διαφορετικοί τρόποι εναλλακτικής χρηματοδότησης, όπως είναι το Leasing, το factoring, τα venture capitals κ.α.

2.8.1.Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing)

Κατά τη διάρκεια των τελευταίων χρόνων στην χώρα εμφανίστηκε μια νέα μορφή χρηματοδότησης των ελληνικών ΜμΕ, αυτή της χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing). Ο θεσμός αυτός είναι σχετικά νέος στην Ελλάδα εφαρμόστηκε με το Ν. 1665/86 και τροποποιήθηκε με τους Ν.2367/65 καθώς και Ν.2682/8.2.99. Η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing) θεωρείται ένας πολύ εύκολος τρόπος χρηματοδότησης των σύγχρονων επιχειρήσεων ανεξάρτητα από το μέγεθος τους. Με το leasing οι επιχειρήσεις χωρίς τη δέσμευση κεφαλαίων μπορούν να αποκτήσουν εγκαταστάσεις ή τεχνολογικό εξοπλισμό (Μητσιόπουλος, Θ., Ι., 1992).

Συνεπώς, το Leasing είναι μία έμμεση μορφή χρηματοδότησης όπου η εταιρεία Leasing αγοράζει, από προμηθευτές επιλογής της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης, το πάγιο στοιχείο που την ενδιαφέρει και το εκμισθώνει στην επιχείρηση με αντάλλαγμα το μίσθωμα για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Η επιχείρηση επιλέγει τον εξοπλισμό ή το ακίνητο που θεωρεί κατάλληλο για τις ανάγκες της, η εταιρεία Leasing αγοράζει τον εξοπλισμό αυτό από τον προμηθευτή ή το ακίνητο από τον ιδιοκτήτη του και στη συνέχεια ενοικιάζει τον εξοπλισμό για 3 τουλάχιστον χρόνια, ενώ το ακίνητο για 10 χρόνια. Ο μισθωτής έχει τη δυνατότητα μετά τη λήξη της μίσθωσης να αγοράσει, το πάγιο που έχει χρηματοδοτηθεί με ένα συμβολικό ποσό.

Η έγκριση μίας σύμβασης leasing εξαρτάται από την πιστοληπτική ικανότητα του μισθωτή και το είδος της επένδυσης και αξιολογείται με τραπεζικά κριτήρια. Επομένως, το leasing για μία επιχείρηση που θέλει να αποκτήσει πάγια περιουσιακά στοιχεία αποτελεί τη πιο σύγχρονη, ελκυστική και αποτελεσματική λύση. Κυρίως, αφορά ελεύθερους επαγγελματίες και επιχειρήσεις κάθε νομικής μορφής, που θέλουν να αποκτήσουν ακίνητα και λοιπό εξοπλισμό, χωρίς τη δέσμευση των κεφαλαίων τους. Κατά συνέπεια, με το leasing η επιχείρηση οδηγείται από την ενοικίαση στην ιδιοκτησία.

2.8.2 Κατηγορίες Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing) διακρίνεται σε δύο μορφές τη **λειτουργική μίσθωση** και τη **χρηματοδοτική μίσθωση**. Στη λειτουργική μίσθωση, εκμισθώνεται ο τεχνολογικός εξοπλισμός για όσο χρόνο το έχει ανάγκη ο πελάτης, ενώ στη χρηματοδοτική μίσθωση ο εξοπλισμός δε μπορεί να χρησιμοποιηθεί από άλλους μισθωτές ενώ η αξία του πρέπει να αποσβεσθεί κατά τη διάρκεια της μίσθωσης (Peden, J.R., 1971).

Παρακάτω παρουσιάζονται οι διάφορες κατηγορίες της χρηματοδοτικής μίσθωσης (Peden, J.R., 1971).

- **Άμεση μίσθωση (Direct Leasing):** Στην κατηγορία αυτή συμμετέχουν μόνο ο προμηθευτής και ο μισθωτής του εξοπλισμού ενώ σε κάποιες περιπτώσεις μπορεί να συμμετέχει και η εταιρεία leasing. Έχει διάρκεια συνήθως ενός έτους και αν ο

μισθωτής διατρέχει κίνδυνο οικονομικής απαξίωσης τότε το συμβόλαιο μπορεί να ακυρωθεί.

- **Πώληση και επαναμίσθωση πάγιων στοιχείων (Sale & Lease Back):** Ο μισθωτής στην κατηγορία αυτή έχει το δικαίωμα να αγοράσει και να πουλήσει ξανά τον εξοπλισμό για συγκεκριμένη περίοδο. Με τη λήξη του συμβόλαιου μπορεί εάν επιθυμεί να αγοράσει τον εξοπλισμό.
- **Συνεργασία εταιρίας leasing, προμηθευτή και μισθωτή (Vendor Leasing):** Η εταιρεία leasing προμηθεύεται προϊόντα (αυτοκίνητα, υπολογιστές, εκτυπωτές, κτλ) προπληρώνει τον προμηθευτή και αναλαμβάνει και τη διαδικασία της δημιουργίας των συμβάσεων με τους μισθωτές. Κατά συνέπεια ο προμηθευτής αυξάνει τις πωλήσεις του και ενισχύει τη ρευστότητα του.
- **Μίσθωση με παροχή υπηρεσιών (Service Leasing):** Στην μορφή αυτή η σύμβαση που υπογράφει ο μισθωτής εφαρμόζεται σταδιακά με την απόκτηση περισσότερων προγραμμάτων.
- **Συμμετοχική μίσθωση (Leveraged Leasing):** Στη συμμετοχική μίσθωση υπάρχουν τέσσερις συμβαλλόμενοι, ο προμηθευτής, ο μισθωτής, ο εκμισθωτής και ο μακροπρόθεσμος δανειστής, ο οποίος καλύπτει τον εκμισθωτή με τα κεφάλαια που χρειάζεται για τον εξοπλισμό που επιθυμεί.
- **Διεθνής μίσθωση (off-shore leasing):** Στην μορφή αυτή ο ένας από τους δυο συμβαλλόμενους έχει την επιχείρηση του σε ξένη χώρα.
- **Μίσθωση κατά παραγγελία (Custom Lease):** Η κατά παραγγελία μίσθωση ορίζεται σύμφωνα με τις ανάγκες του μισθωτή με ειδικούς όρους.

2.8.3.Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα Leasing

Η χρηματοδοτική μίσθωση παρουσιάζει τόσο πλεονεκτήματα όσο και μειονεκτήματα. Τα πλεονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης, παρουσιάζονται παρακάτω:

- Με την χρηματοδοτική μίσθωση η επιχείρηση εξασφαλίζει κεφάλαια και κάνει χρήση νέες τεχνολογίες αυξάνοντας συνεχώς την αποδοτικότητα της (Dalfard, V.M. et al., 2012:183-194).

- Ο μηχανολογικός εξοπλισμός εκσυγχρονίζεται και ανανεώνεται με αποτέλεσμα να βελτιώνεται και η παραγωγικότητα (Γαλάνης, Π.Β., 2000).
- Με την λήξη της σύμβασης ο μισθωτής γίνεται κάτοχος των παγίων στοιχείων ή των ακινήτων καταβάλλοντας ένα συμφωνημένο τίμημα.
- Η μορφή αυτή χρηματοδότησης εκπίπτει από το φορολογητέο εισόδημα του μισθωτή.
- Εγγύηση της εταιρείας Leasing αποτελεί το ίδιο το ακίνητο ή ο εξοπλισμός συνεπώς δεν χρειάζεται προσημείωση του παγίου.
- Δεν χρειάζεται η δέσμευση κεφαλαίων.
- Μπορεί να υπάρξει πρόωρη λύση της σύμβασης με συμφωνημένο τρόπο
- Με την χρηματοδότηση αυτή συνεχίζουν να διατηρούνται τα κίνητρα των διαφόρων αναπτυξιακών νόμων και των προγραμμάτων της Ε.Ε.
- Η καταβολή του Φ.Π.Α. δεν γίνεται άμεσα αλλά κατά τη διάρκεια της σύμβασης leasing
- Η χρηματοδότηση με τη μορφή Leasing μπορεί να φτάσει μέχρι και το 100% της αξίας του εξοπλισμού, μαζί με τα έξοδα μεταφοράς και εγκατάστασης.

Από την άλλη μεριά τα μειονεκτήματα που παρουσιάζονται με την μορφή της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι τα εξής:

- Το κόστος της χρηματοδότησης αυτής στην πραγματικότητα είναι υψηλότερο από τα τραπεζικά επιτόκια.
- Η χρηματοδότηση αυτής της μορφής δεν είναι αφορολόγητη.
Επιφύλαξη των τραπεζών για χρηματοδότηση επιχειρήσεων όταν ο εξοπλισμός βασίζεται στο leasing.
- Ο εκμισθωτής μπορεί να καταγγείλει την σύμβαση leasing αν ο μισθωτής αθετήσει κάποιον όρο του συμβολαίου
- Ο αναγκαίος έλεγχος από την πλευρά του εκμισθωτή προκειμένου να επιβεβαιώσει τη λειτουργική κατάσταση του εξοπλισμού.
- Οι εταιρείες Leasing συνήθως προτιμούν να χρηματοδοτούν μεγάλες επιχειρήσεις, διότι τις θεωρούν περισσότερο αξιόπιστες και φερέγγυες από ορισμένες ΜμΕ.

2.9. Πρακτόρευση Απαιτήσεων (Factoring)

Το Factoring είναι μια εναλλακτική βραχυχρόνια τεχνική χρηματοδότησης των επιχειρήσεων με άμεσες επιπτώσεις στη ρευστότητα. Στην περίπτωση αυτή ο προμηθευτής μεταβιβάζει ορισμένα δικαιώματά του στον πράκτορα (factor) με αμοιβή και ο πράκτορας αναλαμβάνει να εξοφλήσει στον προμηθευτή τα δικαιώματά του κατά την κανονική λήξη ή να τα προεξοφλήσει, συνεπώς, πραγματοποιείται μια πιστωτική πράξη (Klapper, L., 2006).

Η χρηματοδότηση αυτή απαιτεί τρία μέρη, τον προμηθευτή, τον ενδιαφερόμενο και την εταιρία factoring, η οποία αναλαμβάνει τη διαχείριση, τη λογιστική παρακολούθηση και την είσπραξη των εκδιδόμενων τιμολογίων πώλησης. Τα τελευταία χρόνια η ανάπτυξη του factoring είναι πολύ μεγάλη και έχει ενισχυθεί κατά πολύ σε όλες τις ευρωπαϊκές χώρες και δεν αναμένεται να μειωθεί τα επόμενα χρόνια.

2.9.1. Κατηγορίες Factoring

Το factoring είναι ένα εξειδικευμένο χρηματοοικονομικό εργαλείο που προσαρμόζεται έτσι ώστε να εξυπηρετεί μια σειρά από διαφορετικές ανάγκες που παρουσιάζουν οι επιχειρήσεις. Βασικό χαρακτηριστικό του είναι ότι προσαρμόζεται σε διαφορετικούς τρόπους μίσθωσης, ενώ παράλληλα, απευθύνεται σε εταιρείες που συναλλάσσονται σε διεθνές επίπεδο ή με εγχώριους καταναλωτές. Οι κυρίες μορφές που έχει το σύγχρονο factoring περιγράφονται παρακάτω (Γεωργιάδης Α., 2008).

- **Εμφανές factoring:** ο οφειλέτης γνωρίζει τη σύμβαση και είναι ελεύθερος να καταβάλλει το συνολικό ποσό της.
- **Αφανές factoring:** Η μορφή αυτή δεν ισχύει πια. Ο οφειλέτης δε γνωρίζει τη σύμβαση, παλαιότερα οι προμηθευτές σύναπταν τη σύμβαση αυτή γιατί πίστευαν ότι η εκχώρηση στον πράκτορα είναι ένδειξη αδυναμίας (Ψυχομάνη Σ., 1996).
- **Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής:** Ο πράκτορας χρηματοδοτεί τον προμηθευτή για συγκεκριμένες απαιτήσεις έναντι οφειλετών με καθορισμένο όριο φερεγγυότητας. Σε περίπτωση που ο οφειλέτης δεν ανταποκριθεί στις απαιτήσεις του πράκτορα, ο τελευταίος δε μπορεί να στραφεί κατά του προμηθευτή. (Ψυχομάνη Σ., 1996).

- **Factoring με δικαίωμα αναγωγής:** Στη περίπτωση αυτή αν ο πράκτορας δεν μπορέσει να εισπράξει την απαίτηση από τον οφειλέτη, ο προμηθευτής έχει την υποχρέωση να αποδώσει το ποσό της απαίτησης στον πράκτορα.
- **Factoring με ή χωρίς προεξόφληση:** Το κριτήριο για το διαχωρισμό του factoring είναι ο χρόνος εξόφλησης των απαιτήσεων από τον πράκτορα στον προμηθευτή. Όταν η εξόφληση των απαιτήσεων γίνεται όταν αυτές γίνουν ληξιπρόθεσμες τότε το factoring είναι χωρίς προεξόφληση. Όταν η εξόφληση των απαιτήσεων και η πίστωση του λογαριασμού του προμηθευτή γίνεται ταυτόχρονα με την εκχώρηση των απαιτήσεων προς τον πράκτορα, τότε έχουμε factoring με προεξόφληση.
- **Εισαγωγικό ή εγχώριο factoring:** Η μορφή αυτή εφαρμόζεται από εισαγωγικές επιχειρήσεις εφόσον απαλλάσσονται από τις διαδικασίες που αφορούν στις εισαγωγές ενώ παράλληλα βελτιώνουν τους όρους του εμπορίου.
- **Εξαγωγικό ή διεθνές factoring:** εφαρμόζεται από επιχειρήσεις που εξάγουν προϊόντα ή υπηρεσίες. Εκχωρούν την ιδιότητα τους στον πράκτορα έτσι ώστε να μπορέσει να κάνει τις απαραίτητες διαδικασίες, και συγχρόνως να αναλάβει τον πιστωτικό κίνδυνο (Ψυχομάνη Σ., 1996).

2.9.2. Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα factoring

Το factoring αφορά κυρίως μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις που παράγουν τυποποιημένα καταναλωτικά προϊόντα και παρέχουν στους πελάτες τους βραχυπρόθεσμη πίστωση. Οι επιχειρήσεις πρέπει να έχουν αξιόπιστους πελάτες και να αναπτύσσονται με γρήγορους ρυθμούς (Agyarong, D., 2010).

Το factoring ως μέσο χρηματοδότησης το χρησιμοποιούν συνήθως επιχειρήσεις που πωλούν τα προϊόντα τους στη λιανική. Τέτοιες επιχειρήσεις είναι, ο ρουχισμός, οπτικά, έπιπλα, ηλεκτρονικά είδη κτλ. Παρ' όλα αυτά τη μορφή αυτή χρηματοδότησης τη χρησιμοποιούν, και επιχειρήσεις που παρέχουν υπηρεσίες όπως: εταιρείες πληροφορικής, αρχιτέκτονες και μηχανικοί, εταιρείες εισαγωγών και εξαγωγών, μεταφορικές και εταιρείες λογιστικής υποστήριξης (Asselbergh, G., 2002:2-20).

- Το factoring θεωρείται ένα σημαντικό εργαλείο για τις επιχειρήσεις λόγω των περιορισμένων ιδίων κεφαλαίων. Η μορφή αυτή χρηματοδότησης ειδικά σε νεοφυής επιχειρήσεις αποτελεί την κύρια αν όχι τη μοναδική πηγή χρηματοδότησης.
- Το factoring αυξάνει τη ρευστότητα των επιχειρήσεων και εξαφανίζει τον κίνδυνο η εταιρεία να δημιουργήσει χρέη. Παράλληλα τα λειτουργικά κόστη μειώνονται ενώ η χρηματοοικονομική κατάσταση της εταιρείας αυξάνεται (Γαλάνης, Π.Β., 2000).
- Η πιστοληπτική ικανότητα των επιχειρήσεων αξιολογείται από την εταιρία factoring με αποτέλεσμα να δημιουργείται και να εξυγιάνεται το πελατολόγιο της επιχείρησης, άρα να προκύπτουν συνθήκες κατάλληλες για την είσπραξη των τιμολογίων. Από την άλλη πλευρά, με την τακτική αυτή η εταιρία factoring βελτιώνει τη συμπεριφορά των οφειλετών αλλά και τα στοιχεία του ισολογισμού της.

Στα μειονεκτήματα του factoring συγκαταλέγονται συνήθως

- Όταν το factoring χρησιμοποιείται μόνο για ρευστότητα τότε το κόστος είναι μεγαλύτερο από τον δανεισμό.
- Δημιουργία κακών σχέσεων με τους πελάτες. Η γνωστοποίηση μεταβίβασης απαιτήσεων στον οφειλέτη μπορεί να δημιουργήσει προβλήματα μεταξύ του πωλητή με τους πελάτες του.
- Οι πωλήσεις μπορεί να περιοριστούν λόγω των χαμηλών πιστωτικών ορίων που καθορίζονται από τον πράκτορα, ώστε να μειωθεί το ρίσκο που παίρνει.
- Η επιχείρηση δεν έχει την δυνατότητα να επιλέξει της απαιτήσεις που θα μεταβιβάσει στον πράκτορα αλλά υποχρεούται να τις μεταβιβάσει όλες.

2.10. Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital)

Η χρηματοδότηση Venture Capital είναι ένας εναλλακτικός και σχετικά νέος τρόπος χρηματοδότησης στην Ελλάδα, και αποτελεί κατά κανόνα μορφή χρηματοδότησης που απευθύνεται σε νέες, φιλόδοξες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις που συνήθως εκμεταλλεύονται επιχειρηματικά καινοτόμες ιδέες. Η χρηματοδότηση αυτή πραγματοποιείται μέσα από επιχειρήσεις, που διαθέτουν κεφάλαια για το σκοπό αυτό και

χαρακτηρίζεται από υψηλό ρίσκο καθώς θεωρείται επένδυση υψηλής απόδοσης. (www.specisoft.gr).

Σε αυτή τη μορφή χρηματοδότησης οι συμβαλλόμενοι είναι τρεις το κοινό που θα επενδύσει, οι επιχειρήσεις που αποδέχονται τα κεφάλαια, και ο διαχειριστής του επενδυτικού κεφαλαίου. Οι επενδύσεις αυτού του τύπου έχουν μεγάλο ρίσκο και συχνά οι προσδοκίες τους δεν υλοποιούνται με αποτέλεσμα να χάνονται μεγάλα χρηματικά ποσά. Κατά συνέπεια, οι επιχειρήσεις που συμμετέχουν σε αυτή τη χρηματοδότηση είναι πολλές (Chemmanur, T.J., Loutschina, E. & Tian, X., 2014).

Κατά τους Maier & Walker (1987) η χρηματοδότηση μέσω venture capital θεωρείται μια αξιόλογη μορφή χρηματοδότησης για τις μικρές επιχειρήσεις αφού οι επιχειρήσεις αυτές έχουν μειωμένη πρόσβαση στις παραδοσιακές κεφαλαιαγορές. Τα κυριότερα προβλήματα για την αύξηση του κεφαλαίου στις μικρές επιχειρήσεις είναι ότι οι επιχειρήσεις δεν έχουν σχεδόν καμία δυνατότητα να εκδίδουν μετοχές και να συμμετέχουν στις αγορές καθώς επίσης και το γεγονός ότι οι κύριοι μέτοχοι είναι η οικογένεια ή κάποιοι στενοί φίλοι. Επιπροσθέτως, λόγω των περιορισμένων οικονομικών πόρων που διαθέτουν οι μικρές επιχειρήσεις, εξαρτώνται κυρίως από προγράμματα για επιχειρήσεις, τραπεζικά δάνεια και venture capitals.

2.10.1 Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα Venture Capitals

Η χρηματοδότηση μέσω Venture Capital παρουσιάζει διάφορα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα. Τα πλεονεκτήματα της χρηματοδότησης αυτής, αναπτύσσονται παρακάτω:

- Η χρηματοδότηση αυτή θεωρείται σημαντική βοήθεια για επιχειρήσεις που έχουν αξιόλογα επιχειρηματικά σχέδια και αποτελεσματικό τρόπο διοίκησης. Συνεπώς, για την υλοποίηση τους αξίζει την ανάληψη κινδύνου.
- Αύξηση των θέσεων εργασίας ως αποτέλεσμα των επενδύσεων
- Μέσω της χρηματοδότησης αυτής δίνεται στις επιχειρήσεις βοήθεια τόσο για τη στρατηγική ανάπτυξη προϊόντων όσο και για χρηματοοικονομική διάρθρωσή της.

Από την άλλη πλευρά τα μειονεκτήματα αυτής της χρηματοδότησης είναι περισσότερα από τα πλεονεκτήματα και αναλύονται ως εξής:

- Η συμμετοχή στη διαχείριση του επενδυτικού σχεδίου συχνά είναι πρόβλημα για τις επιχειρήσεις που έχουν χρηματοδοτηθεί με αυτή τη μορφή. Ο βαθμός παρέμβασης του χρηματοδότη συνήθως είναι μεγάλος και μπορεί να δημιουργήσει διάφορα προβλήματα (Miller, C., 2009).
- Η επιχείρηση που θέλει να χρηματοδοτηθεί, με αυτή τη μορφή θα πρέπει να δώσει μια σειρά από πληροφορίες που αποκαλύπτουν τις στρατηγικές της επιχείρησης. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα στο μέλλον να δημιουργήσει πολλαπλά προβλήματα στην εφαρμογή της στρατηγικής της (Tyebjee, T.T. & Bruno, A. V., 1984).
- Ο χρόνος σύναψης μιας συνεργασίας είναι μεγάλος αυτό μπορεί να έχει καταστροφικές συνέπειες στην ολοκλήρωση του επενδυτικού σχεδίου.
- Οι πιέσεις για γρήγορη ανάπτυξη με σκοπό το κέδρος των επενδυτών και η έλλειψη εμπειρίας, των νέων επιχειρήσεων έχει ως αποτέλεσμα την αποδιοργάνωση και παράλληλα την μείωση της αποδοτικότητας της λειτουργίας της επιχείρησης, γεγονός που επηρεάζει αρνητικά την εικόνα των επιχειρήσεων στους επενδυτές.
- Το κόστος δανεισμού της χρηματοδότησης αυτής πολλές φορές είναι πιο μεγάλος από τον τραπεζικό δανεισμό, αφού οι εταιρείες αυτές θα πρέπει να έχουν μεγάλο ποσοστό απόδοσης ως αμοιβή για την επένδυσή τους (Kerins, F., Smith, J.K. & Smith, R., 2004:385). Οι εταιρείες Venture Capital προκειμένου να μειώσουν το ρίσκο από επιχειρήσεις που δεν θα μπορέσουν να ανταποκριθούν επενδύουν σε έναν μεγάλο αριθμό επιχειρήσεων, με αποτέλεσμα να παραμελούν αρκετές επιχειρήσεις και να αυξάνουν τον κίνδυνο αποτυχίας των τελευταίων.

2.11. Franchising

Franchising είναι ένα σύστημα εμπορίας προϊόντων ή υπηρεσιών, το οποίο στηρίζεται νομικά και οικονομικά στη συνεργασία δύο ανεξάρτητων επιχειρήσεων. Συνεπώς, πρόκειται για μια διαδικασία όπου μια επιχείρηση παραχωρεί το δικαίωμα σε μια άλλη να εκμεταλλευτεί την επωνυμία της με σκοπό την εμπορία αγαθών και υπηρεσιών που ο franchisor (δικαιοπάροχος) χορηγεί. Ειδικότερα το Franchise είναι τα παραχωρημένα

δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας (εμπορικά σήματα, επωνυμίες, πινακίδες καταστημάτων, πρότυπα χρήσεως, σχέδια, δικαιώματα αντιγραφής, τεχνογνωσίες ή διπλώματα ευρεσιτεχνίας προς εκμετάλλευση), σε μια άλλη επιχείρηση (franchise) για την μεταπώληση προϊόντων ή παροχή υπηρεσιών σε τελικούς χρήστες. Οι εταιρείες που εφάρμοσαν πρώτες την μορφή αυτή είναι οι εταιρείες διανομής πετρελαίου, οι βιομηχανίες μύρας.

2.11.1. Μορφές Franchising

Το Franchising έχει διαφορετικές μορφές (Elango, B; Fried, Vance H., 1997:68-81) όπως

- **Franchising διανομής:** Αφορά την επέκταση του δικτύου πωλήσεων του δικαιοπάροχου μέσα από τα καταστήματα, που έχουν οι δικαιοδόχοι.
- **Franchising υπηρεσιών:** Στη μορφή αυτή δίνεται η δυνατότητα ο franchisee να χρησιμοποιεί το λογότυπο και τους κανόνες λειτουργίας του δικαιοπάροχου. Κατά συνέπεια έχει και τη δυνατότητα να παρέχει υπηρεσίες στους καταναλωτές.
- **Μεικτό franchising:** Είναι ο συνδυασμός διανομή προϊόντων και υπηρεσιών.
- **Franchising παραγωγής:** Με την μορφή αυτή δίνεται στο δικαιοδόχο η δυνατότητα να παράγει και να πουλάει τα προϊόντα του χρησιμοποιώντας το λογότυπο, τις οδηγίες, τις μεθόδους παραγωγής του δικαιοπάροχου (αλκοολούχα ποτά και αναψυκτικά).

2.11.2. Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα του franchising

Η χρηματοδότηση με τη χρήση Franchising είναι μια δυναμική πηγή ανάπτυξης για νέες επιχειρήσεις που θέλουν γρήγορα αποτελέσματα. Για το λόγο αυτό δημιουργούνται μια σειρά από πλεονεκτήματα τόσο για το δικαιοπάροχο όσο και για το δικαιοδόχο.

Τα πλεονεκτήματα περιγράφονται παρακάτω (Levitt, N., Tyre, K.H. & Ward, P., 2010):

- Ο δικαιοπάροχος δεν χρεώνεται με τη διεύθυνση του προσωπικού και τα εργατικά έξοδα. Από την άλλη πλευρά οι δικαιοδόχοι ασχολούνται κυρίως με τη λειτουργία της επιχείρησης και την αύξηση των κερδών.

- Με τη χρήση του Franchise οι κίνδυνοι επέκτασης μιας επιχείρησης μειώνονται για την κύρια εταιρεία.
- Η επιχείρηση μπορεί εύκολα να πετύχει τις απαιτήσεις της αφού οι δαπάνες της καλύπτονται από τις αμοιβές των δικαιοδόχων.
- Μέσω των καταστημάτων franchise αυξάνεται η πελατεία της κύριας εταιρείας.
- Μέσω της άμεσης επικοινωνίας της κυρίας εταιρείας με τους αντιπροσώπους της υπάρχει έγκυρη και άμεση έρευνα της αγοράς.
- Άμεση αντίδραση στις αλλαγές της αγοράς λόγω της επαφή των αντιπροσώπων με τους πελάτες και με την κύρια εταιρεία.

Αρκετά πλεονεκτήματα από μια σύμβαση franchise έχει εξίσου και ο δικαιοδόχος (<http://www.franexcel.com/resources.php?id=24>)

- Οι δικαιοδόχοι δεν επενδύουν κανένα ποσό ενώ παράλληλα οι δικαιοπάροχοι είναι αρκετά ενημερωμένοι ώστε να αποφευχθούν διάφορα λάθη, που μπορεί να κοστίσουν.
- Αν η επωνυμία μιας franchise επιχείρησης είναι επιτυχημένη τότε η φήμη της εξαπλώνεται ταχύτατα.
- Λόγω του μεγάλου δικτύου η εταιρεία μπορεί να εφαρμόσει οικονομίες κλίμακας,
- Λόγω των συνεργασιών δημιουργείται αύξηση του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος.

Το franchising έχει και αρκετά μειονεκτήματα τόσο για το δικαιοδόχο όσο και για το δικαιοπάροχο (Levitt, N., Tyre, K.H. & Ward, P., 2010:1-31).

- Η σωστή επιλογή του συνεργάτη είναι σημαντική για να μην υπάρχει κίνδυνος για το δικαιοπάροχο.
- Η μη σωστή εφαρμογή των κανόνων των καταστημάτων που ανήκουν στο franchise πολλές φορές δημιουργεί πρόβλημα, για το λόγο αυτό η κύρια εταιρεία οφείλει να κάνει συχνά τακτικούς ελέγχους.
- Η δημιουργία συγκρούσεων μεταξύ κύριας εταιρείας και ιδιοκτητών καταστημάτων franchise είναι συχνή καθώς οι ιδιοκτήτες θεωρούν ότι η επιτυχία τους οφείλεται στους ίδιους και όχι στην επωνυμία, που έχουν αγοράσει.

Επίσης, από τις συμβάσεις franchise ο δικαιοδόχος έχει να αντιμετωπίσει διάφορα μειονεκτήματα (Holmes, E. D, 2003).

- Οι δικαιοδόχοι θα πρέπει να είναι δυναμικοί και να παρέχουν κατάλληλη υποστήριξη στους εργαζομένους ενώ ταυτόχρονα θα πρέπει να έχουν και καλές σχέσεις με τα κεντρικά της επιχείρησης.
- Οι δικαιοδόχοι θα πρέπει να συμφωνούν με τον απαραίτητο έλεγχο από την κύρια εταιρεία.
- Οι αποφάσεις λαμβάνονται αποκλειστικά από την κύρια εταιρεία κάνοντας τον βαθμό της εξάρτησης του καταστήματος από την κύρια εταιρεία αρκετά μεγάλο.
- Η μη διακοπή της σύμβασης franchise έχει ως αποτέλεσμα ο δικαιοδόχος συχνά να εγκλωβίζεται σε μια επιχειρηματική απόφαση για πολλά χρόνια.

2.12. Σύγχρονες Πηγές Χρηματοδότησης

Στο σημείο αυτό θα αποτελούσε σοβαρή παράληψη να μην τονίσουμε ότι εκτός από τις παραπάνω πηγές χρηματοδότησης υπάρχουν και οι σύγχρονες πηγές χρηματοδότησης που σήμερα γνωρίζουν ιδιαίτερη άνθηση. Οι επιχειρηματικοί άγγελοι, και οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων είναι κάποιες από τις νέες μορφές χρηματοδότησης επιχειρήσεων που έχουν ως στόχο την αύξηση της ανταγωνιστικότητας και την εφαρμογή νέων τεχνολογιών ενώ παράλληλα στοχεύουν στην αύξηση της κερδοφορίας των επιχειρήσεων.

2.12.1 Business Angels

Οι Επιχειρηματικοί άγγελοι (business angels), είναι ιδιώτες επενδυτές, οποίοι παρέχουν κεφάλαια, επαγγελματική εμπειρία και τεχνογνωσία σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις, που έχουν προοπτικές ανάπτυξης. Οι επενδυτές αυτής της μορφής χρηματοδότησης αναλαμβάνουν συνήθως επιχειρήσεις υψηλού ρίσκου προσδοκώντας υψηλές αποδόσεις (Mason, C., 2013). Κατά κύριο λόγο, οι επενδυτές είναι άτομα με εμπειρία στη διοίκηση και οργάνωση των επιχειρήσεων και το marketing, μέτοχοι, ιδιόκτητες, σύμβουλοι ή στελέχη επιχειρήσεων (Mason, C., 2013). Επίσης, στα καθήκοντα τους, συγκαταλέγονται η συμβουλευτική υποστήριξη της υπό χρηματοδότηση εταιρείας, η διάδοση της τεχνογνωσίας

και η προβολή της στον ευρύ κύκλο των γνωριμιών των αγγέλων (Sohl, J.E. & Hampshire, N., 2002). Η μικρές εγγυήσεις που δίνονται για την προσφορά του αρχικού κεφαλαίου μίας επιχείρησης αποτελεί τη βασική διαφορά ανάμεσα στους «αγγέλους» και σε πιο «παραδοσιακούς» χρηματοδότες (τράπεζες, επενδυτικά κεφάλαια κ.λπ.).

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι έχουν σημαντικό ρόλο στην περιφερειακή οικονομική ανάπτυξη, διότι οι περισσότερες επενδύσεις τους είναι τοπικές (Avdeitchikova, S., 2010:99-130), κατά συνέπεια δημιουργούν πλούτο στην περιφέρεια που εδρεύουν. Η χρηματοδότηση αυτή δεν είναι ούτε θεσμοθετημένη ούτε ιδιαίτερα διαδεδομένη στην Ελλάδα όπως είναι διεθνώς και περιορίζεται συνήθως στην χρηματοδότηση από συγγενικά πρόσωπα (www.specisoft.gr).

2.12.2. Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων

Πρόκειται για εταιρείες οι οποίες προσφέρουν σε νέες επιχειρήσεις έναν ορίζοντα γρήγορης ανάπτυξης, με υποστηρικτικές λειτουργίες, χρηματοδότηση, επαγγελματικούς χώρους και εξοπλισμό. Συνεπώς, οι εταιρείες αυτές βοηθούν τις επιχειρήσεις να βρουν τη θέση τους στην αγορά ενώ παράλληλα εγγυώνται μια δυναμική ανάπτυξη (Stokan, E., Thompson, L. & Mahu, R.J., 2015). Μέσω των σημαντικών υπηρεσιών που προσφέρουν στις επιχειρήσεις μπορούν να βοηθήσουν στην ανάπτυξη κυρίως των νεοσύστατων επιχειρήσεων. Ταυτόχρονα, επειδή στους χώρους τους στεγάζονται και άλλες επιχειρήσεις, δημιουργείται μια ανάπτυξη συνεργιών ανάμεσα σε αυτές, που έχει ως αποτέλεσμα σε ακόμα πιο δυναμική ανάπτυξη (Markley, D.M. & McNamara, K.T., 1995).

Βασικός σκοπός αυτών των οργανώσεων είναι η ανάπτυξη των επιχειρήσεων, που έχουν υπό την επίβλεψη τους σε τέτοιο βαθμό ώστε να μπορέσουν να χρηματοδοτηθούν από κάποιο venture capital. Στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια έχουν αναπτυχθεί αρκετές θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων κυρίως στις δυο μεγάλες πόλεις της χώρας, Αθηνά και Θεσσαλονίκη. Οι σύγχρονες αυτές μορφές χρηματοδότησης είναι περισσότερο διαδεδομένες σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις νέων τεχνολογιών και start-ups και όχι τόσο σε επιχειρήσεις που ασχολούνται με το εμπόριο.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο: ΔΗΜΟΣΙΕΣ ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ(κρατικές-ευρωπαϊκές)

Εισαγωγή

Τα τελευταία χρόνια έχουν γίνει αξιόλογες προσπάθειες ενίσχυσης για τη χρηματοδότηση των ΜμΕ μέσω κυρίως κοινοτικών κονδυλίων που προωθούνται από πιστωτικά ιδρύματα σε συνεργασία με το Εθνικό Ταμείο Επιχειρηματικότητας και Ανάπτυξης (ΕΤΕΑΝ), την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων (ΕΤΕπ), και το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων.

3.1. Εθνικά Προγράμματα και μέσα Χρηματοδότησης ΜμΕ

Πρόγραμμα Δημοσίων Επενδύσεων

Μέσω της δημόσιας χρηματοδότησης δίνεται η δυνατότητα να υλοποιηθούν δύο βασικοί στόχοι. Ο πρώτος στόχος είναι να κατευθυνθούν οι δημόσιοι πόροι σε τομείς οικονομικής δραστηριότητας που είναι ζωτικής σημασίας και επιλογή της εκάστοτε κυβέρνησης για την ανάπτυξη της οικονομίας. Και ο δεύτερος στόχος είναι η συμπληρωματικότητα της ιδιωτικής χρηματοδότησης για την ανάπτυξη της οικονομίας.

Το Πρόγραμμα Δημοσίων Επενδύσεων θεωρείται ένα σημαντικό εργαλείο της κυβέρνησης για τη δημόσια χρηματοδότηση αναπτυξιακών δράσεων. Εντάσσεται στον Κρατικό Προϋπολογισμό, εν τούτοις συνιστά επιμέρους τμήμα αυτού, αφού περιλαμβάνει μόνο πιστώσεις για εκτέλεση δαπανών δημοσίων επενδύσεων και καθορίζεται από ειδικές διατάξεις. Η ενίσχυση του Προγράμματος Δημοσίων Επενδύσεων τα τελευταία χρόνια είναι μειωμένη και αυτό αποτέλεσε ένα από τα κύρια αίτια της μεγάλης ύφεσης της οικονομίας. (europa.eu/youreurope/business/funding-grants/eu-programmes/index_el.htm).

3.1.1. Εθνικό Στρατηγικό Πλαίσιο Αναφοράς (ΕΣΠΑ)

Ο σκοπός της περιφερειακής πολιτικής της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΕΕ), είναι μέσω της μεταφοράς πόρων προς τις λιγότερο οικονομικά ανεπτυγμένες περιοχές να μειώσει τις οικονομικές, κοινωνικές και εδαφικές ανισότητες μεταξύ των περιοχών της ΕΕ, ενισχύοντας

με αυτό τον τρόπο τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας, την οικονομική ανάπτυξη, τη βελτίωση της ποιότητας ζωής και την αειφόρο ανάπτυξη, και την ανταγωνιστικότητα.

Τα κράτη μέλη για να εξασφαλίσουν την συνδρομή από τα ταμεία υποβάλλουν εθνικό στρατηγικό πλαίσιο αναφοράς, το οποίο θα πρέπει να συμβαδίζει με τις ευρωπαϊκές στρατηγικές κατευθυντήριες γραμμές για τη συνοχή. Το εθνικό στρατηγικό πλαίσιο αναφοράς αποτελεί μέσο αναφοράς των Ταμείων για να κάνουν τον προγραμματισμό για μια συγκεκριμένη περίοδο. Ένα κράτος μέλος μπορεί να υποβάλλει ταυτόχρονα το εθνικό στρατηγικό πλαίσιο αναφοράς και τα επιχειρησιακά προγράμματα. (Σύνδεσμος Εταιριών Συμβούλων Μάνατζμεντ Ελλάδος – PWC, 2014).

Το εθνικό στρατηγικό πλαίσιο αναφοράς εκτελείται από το κράτος μέλος σε συνεργασία με την Επιτροπή με τις αρχές και τους φορείς όπως:

(α) τις περιφερειακές και τοπικές αρχές, τις αρχές αστικών περιοχών και άλλες δημόσιες αρχές,

(β) τους οικονομικούς και κοινωνικούς εταίρους,

(γ) τους φορείς που εκπροσωπούν την κοινωνία των πολιτών ή μη κυβερνητικές οργανώσεις.

Η εκπόνηση, η υλοποίηση, η παρακολούθηση και η αξιολόγηση των επιχειρησιακών προγραμμάτων καλύπτεται από αυτή την εταιρική σχέση. Τα κράτη μέλη σύμφωνα το θεσμικό σύστημα που ισχύει σε κάθε ένα από αυτά, έχουν την ευθύνη για την υλοποίηση των επιχειρησιακών προγραμμάτων στο κατάλληλο εδαφικό επίπεδο. Παράλληλα οι δραστηριότητες των Ταμείων στα κράτη μέλη λαμβάνουν τη μορφή επιχειρησιακών προγραμμάτων στα πλαίσια του εθνικού στρατηγικού πλαισίου αναφοράς (www.espa.gr).

Περίοδος 2014 – 2020

Το ΕΣΠΑ 2014-2020 μαζί με την συνδρομή σημαντικών πόρων που προέρχονται από τα Ευρωπαϊκά Διαρθρωτικά και Επενδυτικά Ταμεία (ΕΔΕΤ) της Ευρωπαϊκής Ένωσης θεωρείται ένα από τα σημαντικότερα στρατηγικά σχέδια για την ανάπτυξη της χώρας.

Μέσω του προγράμματος ΕΣΠΑ γίνεται μια αξιολογη προσπάθεια να αντιμετωπισθούν οι διαρθρωτικές αδυναμίες της χώρας που συνέβαλαν στην εμφάνιση της οικονομικής κρίσης αλλά και στα προβλήματα (οικονομικά και κοινωνικά), που αυτή δημιούργησε. Παράλληλα, το ΕΣΠΑ

2014-2020 θα βοηθήσει στο να επιτευχθούν οι εθνικοί στόχοι της Στρατηγικής «Ευρώπη 2020». (<http://www.espa.gr/el/Pages/staticESPA2014-2020.aspx>).

Στόχος της Στρατηγικής «Ευρώπη 2020» είναι η αναβάθμιση της ανάπτυξης:

- τις έξυπνης ανάπτυξης, με σωστές επενδύσεις στην εκπαίδευση, την έρευνα και την καινοτομία,
- τις βιώσιμης ανάπτυξης, την μετάβαση σε μια οικονομία χαμηλών εκπομπών άνθρακα, και
- χωρίς αποκλεισμούς ανάπτυξη, με ιδιαίτερη σημασία στη δημιουργία θέσεων εργασίας και στη εξάλειψη της φτώχειας.

Η ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας και της εξωστρέφειας των επιχειρήσεων, καθώς και η σύνδεση στην ποιοτική επιχειρηματικότητα με αποκορύφωμα την καινοτομία και αύξηση της εγχώριας προστιθέμενης αξίας θεωρείται μία από τις κύριες χρηματοδοτικές προτεραιότητες του ΕΣΠΑ.

Το ΕΣΠΑ 2014-2020 αποτελείται από 20 Προγράμματα, από τα οποία τα 7 είναι Τομεακά και τα 13 Περιφερειακά:

- Τα Τομεακά Προγράμματα αφορούν ένα ή περισσότερους τομείς και έχουν ως γεωγραφικό πεδίο εφαρμογής όλη τη χώρα.
- Τα 13 Περιφερειακά Επιχειρησιακά Προγράμματα (ΠΕΠ), ένα για κάθε μία από τις ελληνικές Περιφέρειες, περιλαμβάνουν δράσεις περιφερειακής εμβέλειας (<http://www.etean.gr/PublicPages/Program3.aspx>).

Το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα, Επιχειρηματικότητα και Καινοτομία» (ΕΠΑνΕΚ), αποτελεί ένα από τα επτά τομεακά προγράμματα στο πλαίσιο του ΕΣΠΑ 2014-2020. Με προϋπολογισμό 4,67 δισ. καλύπτει το μεγαλύτερο μέρος της χώρας, και χρηματοδοτεί έργα που υποστηρίζονται κυρίως από το ΕΤΠΑ (Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης) αλλά και από το ΕΚΤ (Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο) έχοντας ως στόχο την εξασφάλιση και τη συντονισμένη με τις επενδύσεις αντιμετώπιση αναγκών κατάρτισης ανθρωπίνων πόρων και διοικητικής μεταρρύθμισης.

Η ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας και της εξωστρέφειας των επιχειρήσεων θεωρείται ο κύριος στόχος του ΕΠΑνΕΚ, καθώς και η αλλαγή της επιχειρηματικής κουλτούρας με έμφαση στην καινοτομία και την αύξηση της εγχώριας προστιθέμενης αξίας. Η στροφή στο

νέο αναπτυξιακό αυτό μοντέλο προάγει τους παραγωγικούς ανταγωνιστικούς και εξωστρεφείς κλάδους, όπως ο τουρισμός, ο τομέας της αγροτοδιατροφής, η μεταποίηση και οι υπηρεσίες, με αποτέλεσμα την αύξηση του μεγέθους των μονάδων παραγωγής, και την επιτάχυνση των εισαγωγών νέων προϊόντων/υπηρεσιών δημιουργώντας με αυτό τον τρόπο ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα τόσο στη χώρα όσο και τις κατά τόπους περιφέρειες αφομοιώνοντας νέα γνώση, και παράγοντας ανταγωνιστικά προϊόντα υψηλής ποιότητας σε διεθνές σε επίπεδο.

3.1.2. Εθνικό Ταμείο Επιχειρηματικότητας και Ανάπτυξης (ETEAN)

Η ETEAN ΑΕ (πρώην TEMΠΙΜΕ ΑΕ) συστάθηκε με το ν.3912/2011 πρόκειται για εταιρία δημοσίου συμφέροντος με αναπτυξιακού χαρακτήρα, για την ενίσχυση των μεσαίων, μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων στην Ελλάδα. Το ταμείο αυτό έχει συμπληρωματικό χαρακτήρα ως προς το χρηματοπιστωτικό σύστημα της κάθε χώρας με σκοπό τη χρησιμοποίηση των κεφαλαίων του. Απευθύνεται σε οικονομικά βιώσιμες επιχειρήσεις κάθε νομικής μορφής, που βρίσκονται σε οποιοδήποτε στάδιο λειτουργίας (υφιστάμενες, νεοφυείς και υπό σύσταση). Τα κέρδη που προκύπτουν προς τις επιχειρήσεις από τη λειτουργία του Ταμείου Επιχειρηματικότητας, έγκειται στην ενίσχυση της επιχειρηματικότητας, την υλοποίηση επενδύσεων και την κάλυψη αναγκών ρευστότητας, την ίδρυση και ανάπτυξη των επιχειρήσεων και ιδίως των ΜμΕ, την εξωστρέφεια αυτών, καθώς και τη δημιουργία νέων ανταγωνιστικών προϊόντων και υπηρεσιών (<http://www.etean.gr/PublicPages/Program3.aspx>).

Η κύρια δραστηριότητα του ETEAN ΑΕ είναι τα προγράμματα εγγυοδοσίας για βιώσιμες επιχειρήσεις που δεν έχουν επαρκείς εξασφαλίσεις, βοηθώντας με αυτό τον τρόπο την πρόσβασή τους στο χρηματοπιστωτικό σύστημα. Από το 2004 έχουν συνολικά ευνοηθεί από τα προγράμματα εγγυήσεων 60.000 ΜμΕ από τα συνολικά 4 είδη προγραμμάτων εγγυήσεων για: (α) επενδυτικά δάνεια, (β) χρηματοδοτικές μισθώσεις, (γ) κεφάλαιο κίνησης και (δ) έκδοσης εγγυητικών επιστολών(www.eucat.gr).

3.1.3. ΤΕΠΙΧ Ταμείο Επιχειρηματικότητας

Το Ταμείο Επιχειρηματικότητας συστάθηκε με τη 12017/1245 (ΦΕΚ 1697/Β/27.10.2010). Σκοπό του είναι η χρηματοδότηση Προγραμμάτων και Δράσεων με κατάλληλα χρηματοδοτικά εργαλεία και προϊόντα για την ενίσχυση των ΜμΕ με την παροχή χρηματοδοτικών προϊόντων για τη δημιουργία νέων βιώσιμων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων και την ενίσχυση των υφιστάμενων ΜμΕ της χώρας.

Οι δράσεις του Ταμείου Επιχειρηματικότητας, είναι οι εξής:
(www.antagonistikotita.gr/greek/prokResultsFull.asp?id=310).

- Δράση Α – Γενική Επιχειρηματικότητα
- Δράση Γ – Επιχειρηματικότητα των Νέων
- Δράση Δ – Εξωστρέφεια
- Δράση Ε – Θεματικός Τουρισμός, Αφαλάτωση, Διαχείριση Απορριμμάτων, Πράσινες Υποδομές, Πράσινες Εφαρμογές
- Δράση ΣΤ – Καινοτομία, Επιχειρηματικότητα, Εφοδιαστική Αλυσίδα, Τρόφιμα, Ποτά

Δύο άλλα σχετικά μέτρα που υλοποιεί το Ταμείο Επιχειρηματικότητας της ΕΤΕΑΝ Α.Ε είναι το πρόγραμμα εγγυήσεων και το Ταμείο Δανειοδοτήσεων, που στόχος του είναι η παροχή χρηματοδοτικών προϊόντων για την ανάπτυξη νέων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων και την ενίσχυση των υφιστάμενων ΜμΕ σε συνεργασία με τις συνεργαζόμενες τράπεζες (<http://www.etean.gr/PublicPages/Program3.aspx>).

3.1.4. Επιχειρηματική Επανεκκίνηση

Η δράση αυτή χρηματοδοτείται από το Ταμείο Δανειοδοτήσεων, το οποίο έχει συσταθεί στα πλαίσια του ΤΕΠΙΧ για το σκοπό αυτό και έχει σαν στόχο την προώθηση της επιχειρηματικότητας, τη διευκόλυνση της πρόσβασης των ΜμΕ στη χρηματοδότηση και την ενίσχυση των επενδύσεων μέσω παροχής δανείων με ευνοϊκούς όρους σε επιλέξιμες επιχειρήσεις, υφιστάμενες και υπό ίδρυση, των επιλέξιμων οικονομικών κλάδων (<http://www.etean.gr/PublicPages/Program3.aspx>).

3.1.5. Νησιωτική Επιχειρηματικότητα (ΤΑΝΕ)

Στο πλαίσιο αυτό, έχει θεσπιστεί και τεθεί σε εφαρμογή ένα επιπλέον μέτρο αυτό της «Νησιωτικής επιχειρηματικότητας». Ο κύριος στόχος της είναι να βοηθηθούν οι νησιωτικές τουριστικές επιχειρήσεις να λάβουν δάνεια για επενδύσεις ή για ανάπτυξη των επιχειρήσεών τους (SBA, 2014). Το μέτρο αυτό είναι ενεργό μέχρι σήμερα και υλοποιείται από το Ταμείο Επιχειρηματικότητας, το οποίο έχει συσταθεί στο πλαίσιο του Εθνικού Ταμείου Επιχειρηματικότητας και Ανάπτυξης (<http://www.etean.gr/PublicPages/Program3.aspx>).

3.1.6. Ταμείο Αγροτικής Επιχειρηματικότητας (ΤΑΕ)

Το ΤΑΕ χρηματοδοτείται από το ΕΤΕΑΝ και το Ευρωπαϊκό Γεωργικό Ταμείο Αγροτικής Ανάπτυξης (ΕΓΤΑΑ) και στόχος του είναι η διευκόλυνση χρηματοδότησης επενδυτικών σχεδίων που εντάσσονται στα προγράμματα Αγροτικής Ανάπτυξης του Υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης, σε οικονομικά βιώσιμες επιχειρήσεις ή σε επαγγελματίες αγρότες που δραστηριοποιούνται στον τομέα της παραγωγής, μεταποίησης και εμπορίας αγροτικών προϊόντων, καθώς και σε διάφορους τομείς της τοπικής οικονομίας, εκτός του πρωτογενή τομέα, αλλά και στη βελτίωση και οργάνωση του τουριστικού προϊόντος στις περιοχές παρέμβασης (<http://www.etean.gr/publicpages/HomePage.aspx>).

3.1.7. Ταμείο ΕΝΑΛΙΟ

Ιδρύθηκε σαν ξεχωριστή χρηματοδοτική μονάδα με τη μορφή ταμείου, για την ενίσχυση επαγγελματιών αλιέων, βιώσιμων επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην παραγωγή, μεταποίηση και εμπορία προϊόντων αλιείας (αλιεία – υδατοκαλλιέργειες) καθώς και επιχειρήσεων που βρίσκονται σε συγκεκριμένες αλιευτικές περιοχές. Σκοπός του ταμείου είναι η είσπραξη των κεφαλαίων που επενδύθηκαν, έτσι ώστε τα κεφάλαια αυτά να χρηματοδοτήσουν νέες δράσεις (<http://www.etean.gr/publicpages/HomePage.aspx>).

3.1.8. Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας (TANEO)

Σκοπός του ταμείου αυτού σύμφωνα με την (2006/C194/02) απόφαση της Ε.Ε είναι η μικρή συμμετοχή επιχειρήσεων σε επενδυτικά σχήματα του ιδιωτικού τομέα, (όπως αμοιβαία κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών, εταιρείες κεφαλαίου επιχειρηματικών συμμετοχών και αντίστοιχα σχήματα παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου) που να επενδύουν αποκλειστικά σε ΜμΕ στην Ελλάδα. (<http://www.taneo.gr/Home.aspx?C=2>).

Στόχος του μέτρου αυτού είναι η δημιουργία ενός φιλικού προς τις επιχειρήσεις περιβάλλοντος για τις στρατηγικές και ιδιωτικές επενδύσεις (Ν. 4146/2013) με σκοπό την αύξηση της ρευστότητας, την γρήγορη προώθηση των διαδικασιών επένδυσης και την εξασφάλιση της διαφάνειας. Ιδιαίτερη σημασία στις βασικές διατάξεις του ταμείου αυτού δόθηκε στην επιτάχυνση των διαδικασιών χορήγησης άδειας. Περιλαμβάνει διατάξεις σχετικά με τη χορήγηση ρευστότητας και την επιτάχυνση των διαδικασιών εκταμίευσης, καθώς και μέτρα για τη βελτίωση της διαφάνειας και των διαδικασιών ελέγχου σύμφωνα με τον Ν. 3908/2011 για τις επενδύσεις.

Παράλληλα, δημιουργήθηκε μια ανεξάρτητη υπηρεσία ελέγχου ιδιωτικών επενδύσεων για την παρακολούθηση και τη συμμόρφωση σύμφωνα με τις διαδικασίες που διέπουν τις επιχορηγήσεις που συνδέονται με επιχειρηματικά σχέδια αλλά και για την καταπολέμηση της εγκληματικής και παράνομης συμπεριφοράς (European Commission, 2014).

3.1.9. Το Ελληνικό Επενδυτικό Ταμείο (Institution for Growth)

Βάσει του Ν. 4224/2013 ιδρύθηκε το Ελληνικό Επενδυτικό Ταμείο (Institution for Growth) και είναι μια πρωτοβουλία του Υπουργείου Ανάπτυξης και Ανταγωνιστικότητας με τη συμμετοχή της Γερμανικής Κυβέρνησης, την ομάδα δράσης για την Ελλάδα της ΕΕ, την ΕΤΕπ, το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων, την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, την Bpifrance και τη Γαλλική Κυβέρνηση. Το Ελληνικό Επενδυτικό Ταμείο θα χρηματοδοτεί ΜμΕ και έργα υποδομής με την παροχή ιδίων κεφαλαίων και δανείων (European Commission, 2014).

Το Ελληνικό Επενδυτικό Ταμείο αποτελείται από τρεις οργανισμούς:

- α) τον οργανισμό για το χρέος των ΜμΕ
- β) τον οργανισμό συμμετοχικής ανάπτυξης των ΜμΕ και
- γ) τον οργανισμό υποδομών (χρηματοδότηση με δανειακά ή ίδια κεφάλαια για έργα υποδομής) (European Commission, 2014).

Το Ταμείο αυτό θεωρείται συμπληρωματικό χρηματοδοτικό εργαλείο και έχει στόχο να αυξήσει τη συνολική θετική επίδρασή στην ρευστότητα της οικονομίας, ενώ παράλληλα θα μπορεί να παρέχει κεφάλαια κίνησης ή αναχρηματοδοτήσεις δανείων βιώσιμων ΜμΕ, που διαφεύγουν της δραστηριότητας του ΕΤΕΑΝ (www.naftemporiki.gr/.../ti-einai-kai-pos-tha-leitourgei-to-elliniko-ependutiko-tameio).

3.2. Ευρωπαϊκά Προγράμματα και Μέσα Χρηματοδότησης ΜμΕ

Η υποστήριξη σε ευρωπαϊκές Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις από την ευρωπαϊκή ένωση είναι διαθέσιμη σε διαφορετικές μορφές (επιχορηγήσεις, δάνεια, εγγυήσεις), και παρέχεται είτε άμεσα είτε μέσω προγραμμάτων της. Παράλληλα οι ΜμΕ μπορούν να επωφεληθούν από μια σειρά μέτρων μη χρηματοδοτικής βοήθειας με τη μορφή προγραμμάτων και υπηρεσιών υποστήριξης των επιχειρήσεων (https://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/eu-programmes/index_el.htm). Τα προγράμματα βοήθειας έχουν χωριστεί στις εξής **τρεις κατηγορίες**:

3.2.1. Ευρωπαϊκά Διαρθρωτικά και Επενδυτικά Ταμεία (ΕΔΕΤ)

Τα ευρωπαϊκά διαρθρωτικά και επενδυτικά ταμεία (ΕΔΕΤ) αποτελούν το κύριο επενδυτικό εργαλείο της Ε.Ε. Οι πόροι των ταμείων αυτών διατίθενται μέσω του ΕΣΠΑ και των επιχειρησιακών προγραμμάτων του.

3.2.2. Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ)

Στόχος του ΕΤΠΑ είναι να συμβάλει στην ενίσχυση της οικονομικής και της κοινωνικής συνοχής μειώνοντας τις περιφερειακές ανισότητες. Η συμβολή αυτή πραγματοποιείται μέσω της στήριξης της ανάπτυξης και των διαρθρωτικών προσαρμογών των περιφερειακών οικονομιών, συμπεριλαμβανομένης και της ανασυγκρότησης βιομηχανικών περιοχών που

παρακαμάζουν. Οι βασικούς τομείς προτεραιότητας του είναι:
(ec.europa.eu/regional_policy/el/funding/social-fund/)

- Έρευνα και καινοτομία,
- Στήριξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων (ΜμΕ),
- Οικονομία με μειωμένη χρήση άνθρακα,
- Ψηφιακό θεματολόγιο.

3.2.3. Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο (ΕΚΤ)

Στα πλαίσια της στρατηγικής Ευρώπη 2020 για την εξασφάλιση ευφυούς, βιώσιμης και χωρίς αποκλεισμούς ανάπτυξης η Ευρωπαϊκή Ένωση χρησιμοποιεί το ταμείο αυτό σαν το κατάλληλο μέσο για την υποστήριξη της απασχόλησης, της εξεύρεσης καλύτερων θέσεων εργασίας και της διασφάλισης δίκαιων ευκαιριών απασχόλησης (ec.europa.eu/regional_policy/el/funding/social-fund/). Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή μαζί με τα κράτη μέλη καθορίζουν τις προτεραιότητες του ταμείου και τον τρόπο που θα δαπανηθούν οι πόροι του. Η ενίσχυση της προσαρμοστικότητας των εργαζομένων με νέες δεξιότητες καθώς και των επιχειρήσεων με νέους τρόπους εργασίας είναι μια από τις προτεραιότητες του ταμείου. Παράλληλα, επικεντρώνεται στη βελτίωση της πρόσβασης στην απασχόληση καταρτίζοντας τα άτομα που αναζητούν εργασία και έχουν μειωμένες δεξιότητες, ώστε να βελτιώσουν τις προοπτικές απασχόλησής τους (http://europa.eu/legislation_summaries/audiovisual_and_media/124224a_el.htm).

3.2.4. Ευρωπαϊκό Γεωργικό Ταμείο Αγροτικής Ανάπτυξης

Είναι ένα από τα δύο χρηματοδοτικά εργαλεία της Κοινής Αγροτικής Πολιτικής που στόχο έχει τη χρηματοδότηση προγραμμάτων αγροτικής ανάπτυξης των κρατών μελών. Την ευθύνη της διαχείρισης του ταμείου την έχει Ευρωπαϊκή Επιτροπή η οποία αναθέτει ανάλογα στις διαχειριστικές αρχές των κρατών μελών. Το ταμείο αυτό συνήθως εφαρμόζονται προγράμματα αγροτικής ανάπτυξης γύρω από 4 άξονες: (<https://ec.europa.eu> > European Commission > Agriculture and rural development).

- Βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της γεωργίας και της δασοκομίας
- Βελτίωση του περιβάλλοντος και των περιοχών της υπαίθρου

- Ποιότητα της ζωής στην ύπαιθρο και διαφοροποίηση της αγροτικής οικονομίας
LEADER - Δημιουργία συμπράξεων δημόσιου - ιδιωτικού τομέα για την εφαρμογή τοπικών στρατηγικών αγροτικής ανάπτυξης.

3.2.5. Το Ταμείο Συνοχής

Σύμφωνα με τον Κανονισμό (ΕΚ) 1164/94 του Συμβουλίου της 14ης Μαΐου 1994 ιδρύθηκε το Ταμείο Συνοχής. Το έργο του είναι συμπληρωματικό των Διαρθρωτικών Ταμείων, της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων και των άλλων χρηματοδοτικών μέσων και στόχος του είναι η βοήθεια των λιγότερο εύπορων Κρατών Μελών.

Για την περίοδο 1993-1999 αλλά και για την περίοδο 2000-2006 οι χώρες που στηρίχθηκαν από το Ταμείο Συνοχής είναι η Ελλάδα, η Ισπανία και η Πορτογαλία και για την περίοδο 2007-2013 επιπλέον τα 10 νέα κράτη-μέλη της Ε.Ε. Σκοπός του Ταμείου Συνοχής είναι η ενίσχυση της οικονομικής και κοινωνικής συνοχής της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΕΕ) με προοπτική την προώθηση της αειφόρου ανάπτυξης.

Για την περίοδο 2014-2020, το ταμείο συνοχής αφορά τη Βουλγαρία, Κροατία, Κύπρο, Τσεχική Δημοκρατία, Εσθονία, Ελλάδα, Ουγγαρία, Λετονία, Λιθουανία, Μάλτα, Πολωνία, Πορτογαλία, Ρουμανία, Σλοβακία και Σλοβενία.

Το Ταμείο Συνοχής διαθέτει το σύνολο των 63.4 δις EUR για δραστηριότητες των εξής κατηγοριών: (www.epoalaa.gr/TameioSinoxis/General.aspx).

- Διευρωπαϊκά δίκτυα μεταφορών: Το ταμείο συνοχής στηρίζει έργα υποδομών συνδέοντας την Ευρώπη.
- Περιβάλλον: Το ταμείο συνοχής στηρίζει έργα σχετικά με ενέργεια ή μεταφορές, εφόσον ωφελούν σαφώς το περιβάλλον σε όρους ενεργειακής απόδοσης, χρήσης ανανεώσιμων πηγών ενέργειας, ανάπτυξης σιδηροδρομικών μεταφορών, στήριξης των συνδυασμένων μεταφορών, ενίσχυσης των δημοσίων μεταφορικών μέσων κ.λπ.

3.2.6. Ευρωπαϊκό Ταμείο Θάλασσας και Αλιείας (ΕΤΘΑ)

Είναι ένα από τα πέντε Ευρωπαϊκά Διαρθρωτικά και Επενδυτικά Ταμεία (ΕΔΕΤ) που αλληλοσυμπληρώνονται και στηρίζουν την ανάκαμψη στην Ευρώπη με βάση την ανάπτυξη και την απασχόληση. (<https://ec.europa.eu> > Ευρωπαϊκή Επιτροπή > Αλιεία > Κοινή αλιευτική πολιτική (ΚΑΠ) Το Ταμείο:

- βοηθά τους αλιείς στη μετάβασή τους προς μια βιώσιμη αλιεία
- στηρίζει τις παράκτιες κοινότητες στη διαφοροποίηση των οικονομιών τους
- χρηματοδοτεί έργα που δημιουργούν νέες θέσεις εργασίας και βελτιώνουν την ποιότητα ζωής στις ευρωπαϊκές παράκτιες περιοχές
- διευκολύνει την πρόσβαση των αιτούντων στη χρηματοδότηση

3.3. Χρηματοδοτικά Μέσα

Τα χρηματοδοτικά μέσα είναι διαθέσιμα έμμεσα μόνο μέσω των τραπεζών και των επενδυτικών ταμείων. Η διαχείριση των περισσότερων προγραμμάτων γίνεται από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων. Παρακάτω παρουσιάζονται κάποια από αυτά:

3.3.1. Επενδύσεις του Ευρωπαϊκού Επενδυτικού Ταμείου (EIF)

Το EIF στην Ελλάδα δραστηριοποιήθηκε για πρώτη φορά το 1999. Σκοπός του Ευρωπαϊκού Επενδυτικού Ταμείου είναι ο σχεδιασμός χρηματοοικονομικών εργαλείων για τη χρηματοδότηση ιδίων κεφαλαίων και δανείων. Διαχειρίζεται €250 εκατομμύρια πόρων από Τομεακά Επιχειρησιακά Προγράμματα «Ψηφιακή σύγκλιση» και «Ανταγωνιστικότητα και Επιχειρηματικότητα» και τα Περιφερειακά Επιχειρησιακά Προγράμματα «Μακεδονίας - Θράκης, «Κρήτη και νησιά του Αιγαίου», «Θεσσαλία - ηπειρωτική Ελλάδα - Ήπειρος» και "Αττική" για την περίοδο 2007-2013, στο πλαίσιο της πρωτοβουλίας JEREMIE. Μέσω αυτού υποστηρίζονται 4 ιδιωτικά επενδυτικά ταμεία (funds) και, σύμφωνα με στοιχεία του 2013, 2.185 ΜμΕ. (www.eif.org/).

3.3.2. Δάνεια της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων (ΕΤΕπ)

Οι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί (εμπορικές τράπεζες) χορηγούν τα δάνεια της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων. Προορίζονται για ενσώματες ή ασώματες επενδύσεις από ΜμΕ. Παράλληλα τα δάνεια της ΕΤΕπ μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την παροχή μιας σταθερής βάσης κεφαλαίου κίνησης για τις ΜμΕ, δηλαδή τα δάνεια για τη χρηματοδότηση υποχρεώσεων που απορρέουν από τον εμπορικό κύκλο των ΜμΕ και αντανακλούν τις μακροπρόθεσμες ανάγκες χρηματοδότησης των ΜμΕ, ενδέχεται να είναι και αυτά επιλέξιμα για χρηματοδότηση από την ΕΤΕπ. Η διάρκεια των δανείων είναι μεταξύ 2 και 12 έτη, με μέγιστο ύψος δανείου τα €12,5 εκατομμύρια (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2012). Επιπλέον, για την κάλυψη διαφόρων χρηματοδοτικών αναγκών η Ελλάδα με την ΕΤΕπ, έχει προωθήσει μια σειρά πρωτοβουλιών, οι οποίες είναι οι εξής:

1) Η Πρωτοβουλία JEREMIE αφορά τη στήριξη των ΜμΕ μέσω χρηματοδοτούμενου καταμερισμού του κινδύνου και παροχής κεφαλαίων επιχειρηματικού κινδύνου. Ειδικότερα, η πρωτοβουλία JEREMIE ενισχύει μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις, οι οποίες απασχολούν μέχρι 50 άτομα προσωπικό και έχουν ετήσιο κύκλο εργασιών που δεν υπερβαίνει τα 10 εκατ. ευρώ. . Το προϊόν αυτό χρηματοδοτεί τη χορήγηση μέσω τραπεζών δανείων με μειωμένο επιτόκιο και μειωμένες εξασφαλίσεις. Το επιτόκιο που θα καταβάλει ο επιχειρηματίας που θα χρηματοδοτηθεί μέσω της πρωτοβουλίας JEREMIE θα είναι το 50% του δανείου, ποσό που αντιστοιχεί στην ιδιωτική συμμετοχή. Το υπόλοιπο 50% του επιτοκίου θα καλυφθεί μέσω του ΕΣΠΑ από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ec.europa.eu/regional_policy/el/funding/special-support-instruments/jeremie/).

2) Η πρωτοβουλία JESSICA αφορά επενδύσεις σε αστικές περιοχές. Ειδικότερα, JESSICA είναι το Αγγλικό ακρωνύμιο της πρωτοβουλίας "Joint European Support for Sustainable Investment in City Areas" (Κοινή Ευρωπαϊκή υποστήριξη για βιώσιμες επενδύσεις σε αστικές περιοχές). Η πρωτοβουλία αυτή εφαρμόζεται από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή και την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων (ΕΤΕπ), σε συνεργασία με την Τράπεζα Ανάπτυξης του Συμβουλίου της Ευρώπης (CEB). Μέσω της πρωτοβουλίας αυτής, παρέχεται στα κράτη μέλη η ευχέρεια να χρησιμοποιήσουν μέρος των μη επιστρεπτέων επιχορηγήσεων που λαμβάνουν από την ΕΕ μέσω των διαρθρωτικών ταμείων για να επενδύουν υπό μορφή

επιστρεπτέων χρηματοδοτήσεων, σε έργα που εντάσσονται στο πλαίσιο ολοκληρωμένων σχεδίων για την προαγωγή της βιώσιμης ανάπτυξης. Οι επενδύσεις αυτές, μπορούν να έχουν τη μορφή ιδίων κεφαλαίων, δανείων ή εγγυήσεων, και πραγματοποιούνται μέσω Ταμείων Αστικής Ανάπτυξης και εάν είναι απαραίτητο μέσω Ταμείων Χαρτοφυλακίου (<https://www.jessicafund.gr/index.php/about-jessica/what-is-jessica/?lang=el>).

3) Η κρατική εγγύηση για τις ΜμΕ για τη στήριξη των επενδύσεων στον τομέα της μεταποίησης, του τουρισμού και των υπηρεσιών από εταιρείες μεσαίας κεφαλαιοποίησης.

4) Το χρηματοπιστωτικό μέσο για τη στήριξη του διεθνούς εμπορίου.

3.4. Ευκαιρίες Θεματικής Χρηματοδότησης

Στα πλαίσια της στρατηγικής της για την περίοδο 2014-2020 υπάρχουν και άλλα διαθέσιμα μέσα για την επίτευξη των στόχων της Ε.Ε. Τα μέσα αυτά είναι είτε συμπληρωματικά είτε συνδυαστικά με τα ΕΔΕΤ. Η παροχή της χρηματοοικονομικής στήριξης έχει διάφορες μορφές, όπως ενισχύσεις, βραβεία, συμβόλαια, επιστρεπτέα ενίσχυση και χρηματοδοτικά εργαλεία. Η χρηματοδότηση είναι κυρίως θεματική με συγκεκριμένους στόχους - περιβάλλον, έρευνα, εκπαίδευση – ενώ επεξεργάζεται και υλοποιείται από διάφορες Υπηρεσίες της Ευρωπαϊκής Επιτροπής.

Για τα προγράμματα αυτά οι ΜμΕ και άλλοι οργανισμοί μπορούν να καταθέτουν αίτηση απευθείας, με τη προϋπόθεση να υποβάλλουν αιεφόρα, διεθνικά έργα με προστιθέμενη αξία. Οι αιτούντες ανάλογα με το πρόγραμμα, μπορούν να είναι, επιχειρηματικές ενώσεις, εταιρίες παροχής υπηρεσιών υποστήριξης στις επιχειρήσεις ή σύμβουλοι, βιομηχανικές ομάδες. Τα μέσα χρηματοδότησης που αφορούν κυρίως ΜμΕ και έχουν ισχυρό δυναμικό για συνέργειες με τα ΕΔΕΤ και είναι τα παρακάτω:

- **COSME, ένα ειδικό πρόγραμμα για τις ΜμΕ**

Το COSME είναι ένα πρόγραμμα που υποστηρίζει την ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων και προορίζεται για τη στήριξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Η διαχείριση του προγράμματος γίνεται από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή μέσω του Εκτελεστικού Οργανισμού

για τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις. Σκοπός του προγράμματος COSME είναι να βελτιώσει την πρόσβαση των ΜμΕ στη χρηματοδότηση και στις αγορές, να στηρίξει τους επιχειρηματίες και να προωθήσει καλύτερες συνθήκες για τη δημιουργία και ανάπτυξη επιχειρήσεων (www.epixeiro.gr/article/27406).

Μέσω δύο χρηματοδοτικών μέσων επιτυγχάνετε η διευκόλυνση και η βελτίωση της πρόσβασης των ΜμΕ στη χρηματοδότηση :

- Τον Μηχανισμό εγγυήσεων δανείων.
- Τον Μηχανισμό κεφαλαιακής συμμετοχής για την ανάπτυξη.

• Ορίζοντας 2020

Η συμμετοχή των ΜμΕ στο νέο πρόγραμμα έρευνας Ορίζοντας 2020 (H2020) της Ε.Ε είναι στους ακόλουθους τομείς:

- Τομέας «Βιομηχανική υπεροχή» - Καινοτομία σε ΜμΕ
- Τομέας για βιώσιμη βιομηχανία χαμηλών εκπομπών άνθρακα (SILC II)
- Συμμετοχή: «Πρωτοπορία στις τεχνολογίες γενικής εφαρμογής και στις βιομηχανικές τεχνολογίες» του H2020
- «Κοινωνικές προσκλήσεις»: Για ασφαλή, καθαρή και αποδοτική ενέργεια
- Προσκλήσεις σχετικά με την καινοτομία στους τομείς των αποβλήτων και του νερού και τη βιώσιμη προμήθεια πρώτων υλών στο πλαίσιο της πρόκλησης «Δράση για το κλίμα, περιβάλλον, αποδοτικότητα πόρων και πρώτες ύλες».

Οι ΜμΕ μπορούν να λάβουν μέχρι 2,5 εκατ. EUR η καθεμία για τη χρηματοδότηση της στήριξης και της παροχής συμβουλών και καθοδήγησης (www.epixeiro.gr/article/27406).

3.5. Αναπτυξιακός Νόμος 4399/1016

Η οικονομία τα τελευταία χρόνια διανύει μια δύσκολη διαδρομή λόγω της μεγάλης οικονομικής ύφεσης που υπάρχει με αποτέλεσμα τόσο οι ιδιωτικές επενδύσεις όσο και οι δημόσιες να παρουσιάζουν σταθερή μείωση. Στο πλαίσιο των αρνητικών αυτών εξελίξεων κρίθηκε σκόπιμο να συσταθεί ένας νέος αναπτυξιακός νόμος **4399/2016 (ΦΕΚ 117/Α/22-6-2016)** στις σημερινές συνθήκες της οικονομίας.

«Ο νέος Αναπτυξιακός Νόμος με τίτλο «Θεσμικό πλαίσιο για τη σύσταση καθεστώτων Ενισχύσεων Ιδιωτικών Επενδύσεων για την περιφερειακή και οικονομική ανάπτυξη της χώρας Σύσταση Αναπτυξιακού Συμβουλίου και άλλες διατάξεις» αποτελεί το επίσημο θεσμικό πλαίσιο του κράτους για την τόνωση και υποστήριξη των επενδυτικών έργων του ιδιωτικού τομέα στην χώρα με σκοπό την ενίσχυση της οικονομίας. Βασικοί στόχοι του νέου αναπτυξιακού Νόμου είναι:

- α)** η προώθηση της ισόρροπης ανάπτυξης με σεβασμό στους περιβαλλοντικούς πόρους και την υποστήριξη λιγότερο ευνοημένων περιοχών της χώρας,
- β)** η αύξηση της απασχόλησης,
- γ)** η βελτίωση της συνεργασίας και η αύξηση του μέσου μεγέθους των επιχειρήσεων,
- δ)** η τεχνολογική αναβάθμιση,
- ε)** η διαμόρφωση μιας νέας εξωστρεφούς εθνικής ταυτότητας (branding),
- ζ)** η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας σε τομείς υψηλής προστιθέμενης αξίας και έντασης γνώσης,
- η)** η μετακίνηση στην αλυσίδα παραγωγής της αξίας για την παραγωγή πιο σύνθετων προϊόντων,
- θ)** η εξοικονόμηση των φυσικών πόρων στην προοπτική μιας κυκλικής οικονομίας,
- ι)** η προσφορά καλύτερων υπηρεσιών,
- κ)** η προσέλκυση ξένων άμεσων επενδύσεων και
- λ)** η εξασφάλιση καλύτερης θέσης της χώρας στο Διεθνή Καταμερισμό Εργασίας (<https://www.ependyseis.gr>).

Για να επιτευχθούν οι παραπάνω στόχοι θα πρέπει να ενισχυθούν μέσω των καθεστώτων που προβλέπονται στο Ειδικό Μέρος του και συγκεκριμένα με: (<https://www.ependyseis.gr>)

- α)** την εξωστρέφεια και την καινοτομικότητα,
- β)** τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας,
- γ)** την αξιοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού της χώρας με έμφαση στην απασχόληση εκπαιδευμένου ανθρώπινου δυναμικού, προκειμένου να αναστραφεί το ρεύμα φυγής νέων επιστημόνων,
- δ)** την προσέλκυση ξένων άμεσων επενδύσεων,
- ε)** την υψηλή προστιθέμενη αξία,
- στ)** τη βελτίωση του τεχνολογικού επιπέδου και της ανταγωνιστικότητας των

επιχειρήσεων,

ζ) την έξυπνη εξειδίκευση,

η) την ανάπτυξη δικτύων, συνεργειών, συνεταιριστικών πρωτοβουλιών και εν γένει τη στήριξη της κοινωνικής και αλληλέγγυας οικονομίας,

θ) την ενθάρρυνση συγχωνεύσεων,

ι) τομές και παρεμβάσεις αναπτυξιακού χαρακτήρα για την ενίσχυση της υγιούς και στοχευμένης επιχειρηματικότητας με ειδική έμφαση στη μικρομεσαία επιχειρηματικότητα,

ια) την επανεκβιομηχάνιση της χώρας,

ιβ) την υποστήριξη περιοχών με μειωμένη αναπτυξιακή δυναμική και τη μείωση των περιφερειακών ανισοτήτων.

ΚΕΦΑΛΑΙ 4^ο: ΈΡΕΥΝΑ ΓΙΑ ΤΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (Κλάδος Ένδυσης – Υπόδησης)

4.1. Εισαγωγή

Στο κεφάλαιο αυτό παρουσιάζεται η εμπειρική έρευνα με την οποία θα ολοκληρωθεί η εργασία. Η έρευνα έγινε μέσω ερωτηματολογίου το οποίο απευθύνεται σε επιχειρήσεις στους κλάδους ένδυσης – υπόδησης στην περιοχή του Βόλου προκειμένου να συλλεχθούν στοιχεία σχετικά με τη συμπεριφορά των συγκεκριμένων κλάδων στη χρηματοδότηση μέσω εναλλακτικών πηγών.

Ειδικότερα, με τη συγκεκριμένη έρευνα έγινε προσπάθεια να διερευνηθεί κατά πόσο οι επιχειρηματίες της περιοχής του Βόλου γνωρίζουν τις εναλλακτικές και σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης, αν έχουν χρησιμοποιήσει κάποια εναλλακτική μορφή για τη χρηματοδότηση των αναγκών τους και πόσο πρόθυμοι είναι να αναζητήσουν χρηματοδότηση μέσω κάποιας εναλλακτικής πηγής στο μέλλον. Αρχικά, συλλέχθηκαν γενικές πληροφορίες για τις συμμετέχουσες στην έρευνα επιχειρήσεις όπως, η μορφή της επιχείρησης και ο κύκλος εργασιών τους και στη συνέχεια συλλέχθηκαν πληροφορίες σχετικά με τη χρηματοδότηση των επιχειρήσεων και το επιχειρηματικό περιβάλλον.

Κατά συνέπεια, στο κεφάλαιο αυτό θα παρουσιαστεί η μεθοδολογία της έρευνας και η διαδικασία με την οποία διεξήχθη η συλλογή των ερωτηματολογίων και στη συνέχεια θα ακολουθήσει η εμπειρική ανάλυση, όπου θα παρουσιασθούν και θα αναλυθούν οι απαντήσεις στη κάθε ερώτηση του ερωτηματολογίου.

4.2. Σκοπός της Έρευνας

Ο βασικός σκοπός της έρευνας είναι να εξετάσει αν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην περιοχή του Βόλου γνωρίζουν άλλες μορφές χρηματοδότησης πέρα των παραδοσιακών μορφών, αν οι επιχειρηματίες είναι ενήμεροι για τους τρόπους εναλλακτικής χρηματοδότησης που υπάρχουν, ή αν έχουν χρησιμοποιήσει κάποια μορφή εναλλακτικής χρηματοδότησης.

4.3. Περιγραφή Έρευνας

Για τη συλλογή των στοιχείων χρησιμοποιήθηκε η μέθοδος του ερωτηματολογίου (βλ. Παράρτημα 1), καθώς η μέθοδος αυτή είναι γρήγορη, ευέλικτη και φιλική προς τους συμμετέχοντες της έρευνας. Η διεξαγωγή της έρευνας έγινε κατά το διάστημα του Νοεμβρίου 2017 και η διάδοση του ερωτηματολογίου έγινε μέσω εκτυπωμένης μορφής χέρι με χέρι σε διάφορες μικρές επιχειρήσεις ένδυσης και υπόδησης του Βόλου που δέχτηκαν να συμμετάσχουν στην έρευνα. Το ερωτηματολόγιο περιλαμβάνει 11 ερωτήσεις πολλαπλής επιλογής και είναι χωρισμένο σε 3 ενότητες.

Η πρώτη ενότητα περιλαμβάνει ερωτήσεις για το προφίλ της επιχείρησης, όπως η νομική μορφή της επιχείρησης, ο αριθμός των υπαλλήλων της, και ο χρόνος λειτουργίας της. Στη δεύτερη ενότητα χρησιμοποιήθηκαν ερωτήσεις για τη συλλογή πληροφοριών σχετικά με τη χρηματοδότηση της επιχείρησης, όπως αν η επιχείρηση έχει αναζητήσει ή αν έχει λάβει χρηματοδότηση τα τελευταία χρόνια (2014 και μετά), για ποιο σκοπό αναζήτησε και σε ποια πηγή χρηματοδότησης απευθύνθηκε, αν γνωρίζει τις εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης που μελετά και η συγκεκριμένη εργασία, καθώς και από πού άντλησαν πληροφορίες για τους τρόπους χρηματοδότησης της επιχείρησης. Και στην τρίτη ενότητα χρησιμοποιήθηκαν ερωτήσεις για το επιχειρηματικό περιβάλλον των επιχειρήσεων, τι τους δυσκόλεψε περισσότερο τα πρώτα χρόνια της επαγγελματικής τους δραστηριότητας καθώς και αν η πρόσβαση στη χρηματοδότηση σε σχέση με το παρελθόν είναι δυσκολότερη ή ευκολότερη.

Η μέθοδος δειγματοληψίας που χρησιμοποιήθηκε στη συγκεκριμένη έρευνα ήταν η μέθοδος της απλής τυχαίας δειγματοληψίας σε επιχειρήσεις ένδυσης και υπόδησης. Οι απαντήσεις ήταν στο σύνολο 50, από μικρομεσαίες επιχειρήσεις που εδρεύουν στο Βόλο. Η ανάλυση των στοιχείων έγινε μέσω των υπολογιστικών φύλλων εργασίας Excel.

4.4. Ανάλυση Αποτελεσμάτων Έρευνας

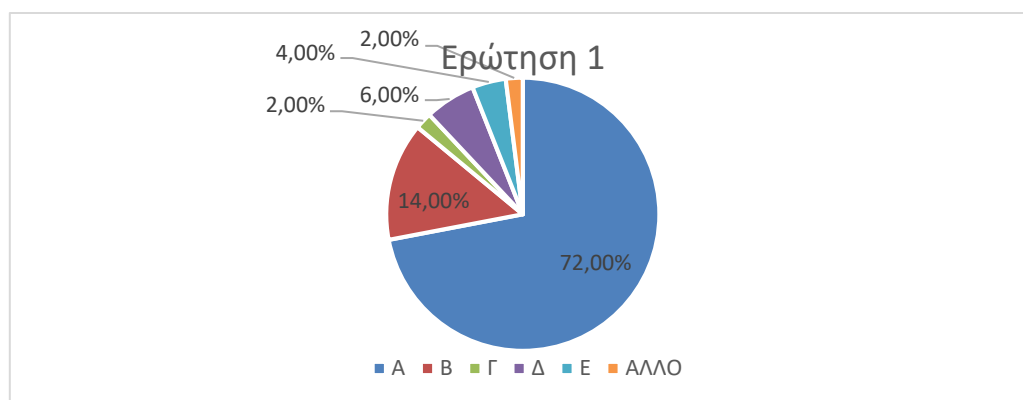
Μετά την παρουσίαση του πλαισίου διεξαγωγής της έρευνας παρακάτω παρουσιάζονται τα κυριότερα αποτελέσματα της έρευνας σε μορφή γραφημάτων τα οποία μας δείχνουν την στάση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στα ερευνητικά ερωτήματα που τέθηκαν παραπάνω.

A. ΠΡΟΦΙΛ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

1. Ποια η νομική μορφή της επιχείρησης ;

- A) Ατομική Επιχείρηση
- B) Ομόρρυθμη Εταιρεία (ΟΕ)
- Γ) Ετερόρρυθμη Εταιρεία (ΕΕ)
- Δ) Ανώνυμη Εταιρεία (ΑΕ)
- Ε) Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης (ΕΠΕ)

Διάγραμμα 4.1

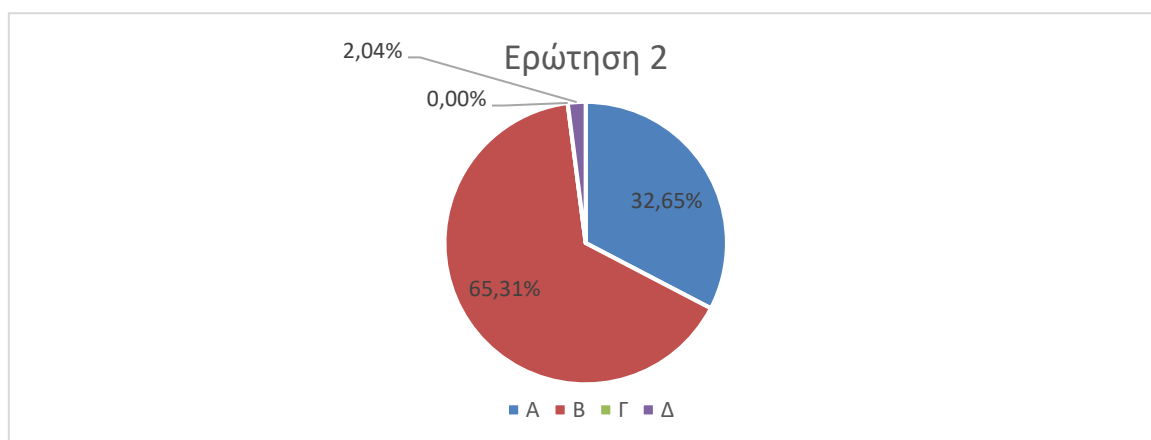


Στο παραπάνω διάγραμμα γίνεται ευδιάκριτη η συμμετοχή των επιχειρήσεων στην έρευνα με βάση την νομική τους μορφή. Μετά από επεξεργασία των 50 ερωτηματολογίων διαπιστώθηκαν ότι το δείγμα αποτελείται από 72% ατομικές επιχειρήσεις, 14% ΟΕ, 2% ΕΕ, 6% ΑΕ, και 4% επιχειρήσεις ΕΠΕ ενώ ένα μικρό μόνο ποσοστό δήλωσε άλλη νομική μορφή. Συμπεραίνουμε λοιπόν, ότι στους δύο αυτούς κλάδους η νομική μορφή που επικρατεί είναι η ατομική επιχείρηση.

2. Μέγεθος Επιχείρησης (αριθμός εργαζομένων)

- A) Αυτοαπασχολούμενος
- B) 1- 9
- Γ) 10-20
- Δ) 21-50

Διάγραμμα 4.2

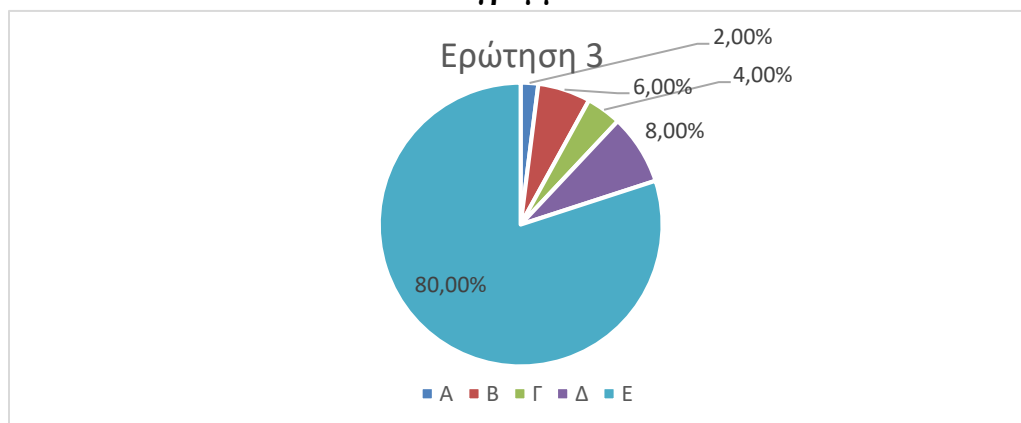


Το επόμενο χαρακτηριστικό του προφίλ των επιχειρήσεων είναι ο αριθμός των εργαζομένων. Εδώ παρατηρούμε 4 κατηγορίες προς επιλογή, από τις απαντήσεις που συλλέχθηκαν προέκυψαν τα παρακάτω: το 32,65% των επιχειρήσεων είναι αυτοαπασχολούμενες, ενώ το 65,31% των επιχειρήσεων απασχολούν από 1-9 άτομα καμία επιχείρηση δεν υπήρξε στην κατηγορία από 10-20 άτομα ενώ στην κατηγορία 21- 50 υπήρξε ένα μικρό ποσοστό τις τάξεως του 2,4%. Συνεπώς, το μεγαλύτερο ποσοστό βρίσκεται στην κατηγορία που απασχολούν από 1-9 άτομα.

3. Πόσα χρόνια λειτουργεί η επιχείρησή σας ;

- A) Έως 1
- B) 1 – 3
- Γ) 3 – 5
- Δ) 5 – 8
- E) 8 +

Διάγραμμα 4.3



Στην ερώτηση 3 η πλειοψηφία των επιχειρήσεων του δείγματος δραστηριοποιείται στο χώρο για πάνω από 8 χρόνια. Συγκεκριμένα το 80% από το δείγμα των 50 επιχειρήσεων είναι στην κατηγορία αυτή, το ποσοστό αυτό μας δείχνει ξεκάθαρα ότι πρόκειται για επιχειρήσεις που βρίσκονται στο χώρο του εμπορίου για πάρα πολλά χρόνια. Το 8% είναι επιχειρήσεις που λειτουργούν από 5-8 χρόνια, το 4% είναι επιχειρήσεις που τα χρόνια λειτουργίας τους κυμαίνονται από 3-5 χρόνια, ενώ το 6% είναι από 1-3 χρόνια λειτουργίας, και ένα πολύ μικρό ποσοστό του 2% είναι νεοσύστατες έως 1 χρόνο.

Έχοντας μελετήσει το δείγμα των γενικών στοιχείων των επιχειρήσεων θα αναλύσουμε παρακάτω τις απαντήσεις των επιχειρήσεων που αφορούν τη χρηματοδότηση τους για να διαπιστωθούν οι τάσεις αλλά και οι απόψεις τους στο ζήτημα αυτό.

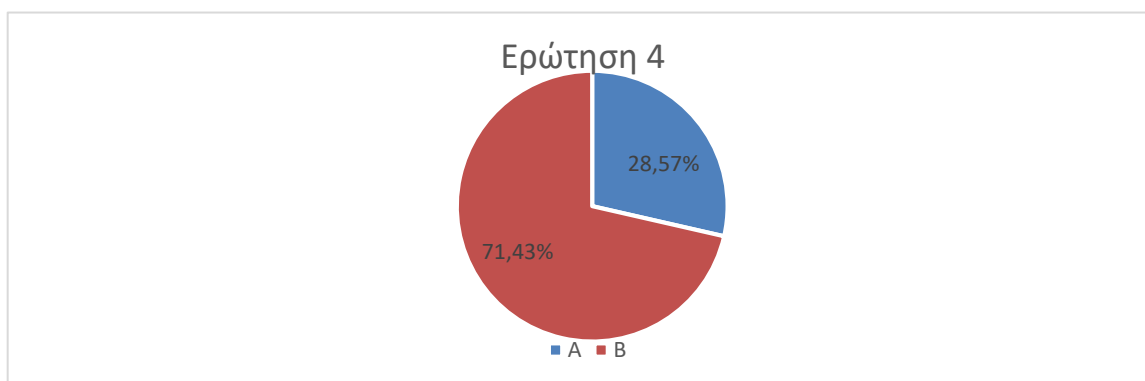
B . ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

4. Έχετε αναζητήσει χρηματοδότηση τα τελευταία χρόνια (2014 και μετά);

A)ΝΑΙ

B)ΟΧΙ

Διάγραμμα 4.4



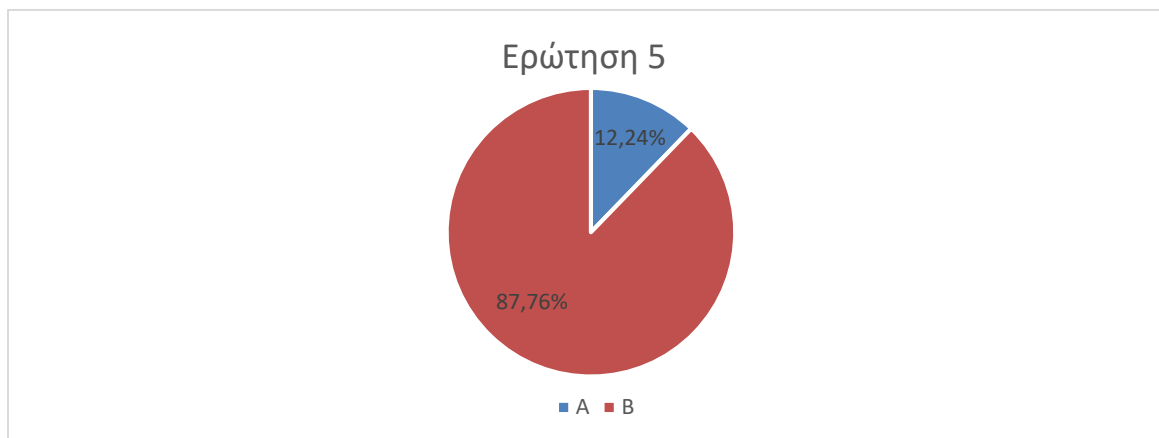
Το δείγμα απάντησε στην ερώτηση αυτή με ΝΑΙ/ΟΧΙ. Όπως προκύπτει από τα αποτελέσματα πάνω από το 71,43% του δείγματος επιβεβαίωσε ότι δεν έχει αναζητήσει χρηματοδότηση τα τελευταία χρόνια, ενώ ένα μικρότερο ποσοστό της τάξεως του 28,57% απάντησε ότι έχει αναζητήσει χρηματοδότηση τα τελευταία χρόνια.

5. Έχετε λάβει χρηματοδότηση τα τελευταία χρόνια (2014 και μετά);

A)ΝΑΙ

B)ΟΧΙ

Διάγραμμα 4.5



Το δείγμα και σε αυτή την ερώτηση απάντησε με ΝΑΙ/ΟΧΙ και το μεγαλύτερο ποσοστό 87,76% απάντησε ότι δεν έχει λάβει χρηματοδότηση τα τελευταία χρόνια.

6. Για ποιο σκοπό αναζητήσατε χρηματοδότηση;

A)Για κεφάλαιο κίνησης

B)Για ανάπτυξη εγχώριων / διεθνών δραστηριοτήτων

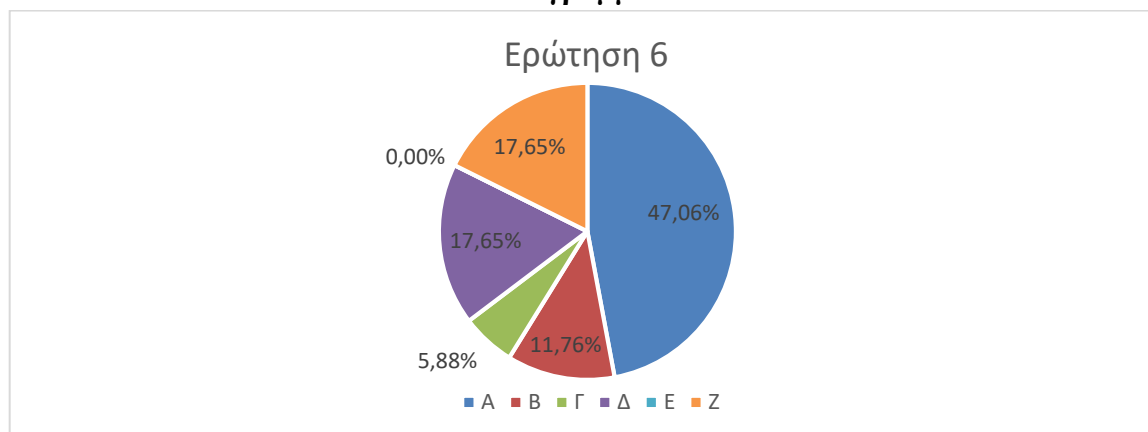
Γ)Για επένδυση σε Καινοτομία – Έρευνα & Ανάπτυξη

Δ)Για επένδυση σε πάγια στοιχεία

Ε)Για συγχωνεύσεις και εξαγωγές

Z)Άλλο (ποιόν;)

Διάγραμμα 4.6



Στην ερώτηση 6 για ποιο σκοπό αναζητήσατε χρηματοδότηση το μεγαλύτερο ποσοστό απάντησε για κεφάλαιο κίνησης 47,6% και ακολουθούν με ποσοστό τις τάξεως του 17,65% οι επενδύσεις σε πάγια στοιχεία και για άλλους λόγους που δεν διευκρινίστηκαν.

7. Από ποια πηγή αναζητήσατε τη χρηματοδότηση ;

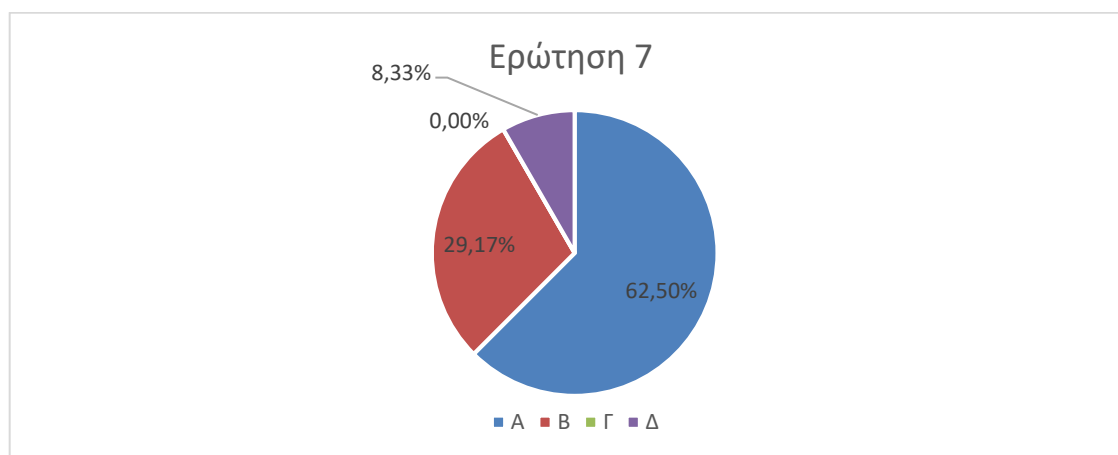
A)Τραπεζικό δανεισμό

B)Προγράμματα - ΕΣΠΑ

Γ)Εναλλακτική χρηματοδότηση (ποια;)

Δ).....

Διάγραμμα 4.7



Στο παραπάνω γράφημα της ερώτησης 7 από ποια πηγή αναζητήσατε χρηματοδότηση πρώτη σε προτίμηση είναι ο τραπεζικός δανεισμός με ποσοστό 62,5% ακολουθούν τα προγράμματα – ΕΣΠΑ με ποσοστό 29,17% ενώ ένα μικρό ποσοστό της τάξεως 8,33% απάντησαν άλλους τρόπους χρηματοδότησης η οποίοι δεν διευκρινίστηκαν. Παράλληλα παρατηρούμε ότι καμία επιχείρηση δεν επέλεξε την απάντηση για κάποια εναλλακτική χρηματοδότηση.

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

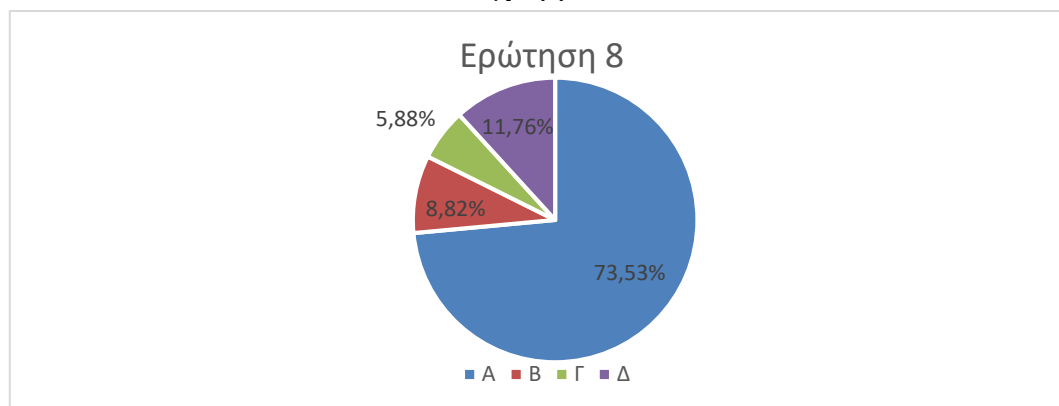
A)Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing)

B)Πρακτόρευση Απαιτήσεων (Factoring)

Γ)Επιχειρηματικοί Άγγελοι (Business Angels)

Δ)Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετεχόντων (Venture Capitals)

Διάγραμμα 4.8

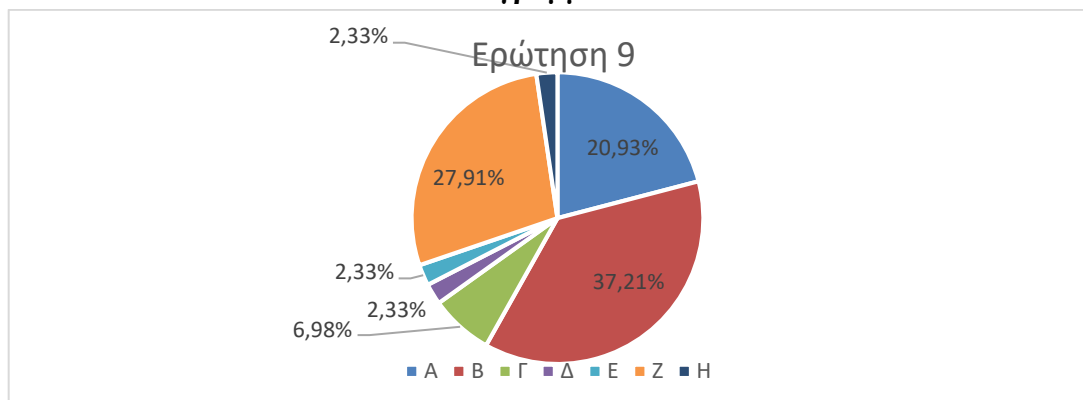


Στο γράφημα της ερώτησης 8 είναι εμφανές ότι η δημοφιλέστερη πηγή χρηματοδότησης για τους συγκεκριμένους κλάδους μικρομεσαίων επιχειρήσεων είναι η χρηματοδοτική μίσθωση με ποσοστό 73,53% σε σχέση με τα μικρά ποσοστά που δόθηκαν για την πρακτόρευση απαιτήσεων 8,82% και τους επιχειρηματικούς αγγέλους 5,88% , ενώ τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετεχόντων έχουν ένα μικρό προβάδισμα από τις άλλες δυο μορφές χρηματοδότησης με ποσοστό 11,76%.

9. Από πού πήρατε πληροφορίες για τους τρόπους χρηματοδότησης της επιχείρησής σας ;

- A) Οικογένεια - Φίλοι
- B) Τράπεζες
- Γ) Επιμελητήρια
- Δ) Σύλλογοι
- E) Υπουργεία
- Z) Διαδίκτυο (internet)
- H) Άλλο (ποιο;)

Διάγραμμα 4.9



Στο ερώτημα από που άντλησαν πληροφορίες σχετικά με τη χρηματοδότηση της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας ο φορέας που κυριάρχησε ως μέσο πληροφόρησης είναι οι τράπεζες με ποσοστό 37,21%. Το 27,91% των μικρομεσαίων ενημερώνεται μέσω διαδικτύου, ενώ το 20,93% ενημερώνεται μέσω του οικογενειακού και φιλικού τους περιβάλλοντος. Τέλος, τα επιμελητήρια, οι Σύλλογοι καθώς και τα Υπουργεία έχουν ένα μικρό ποσοστό της τάξεως του 2% έως 6%.

Γ. ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

10 . Τι σας δυσκόλεψε περισσότερο τα πρώτα χρόνια της επιχειρηματικής σας δραστηριότητας ;

- Έλλειψη κεφαλαίου

Πολύ λίγο	Λίγο	Αρκετά	Πολύ	Πάρα πολύ
-----------	------	--------	------	-----------

- Γραφειοκρατία

Πολύ λίγο	Λίγο	Αρκετά	Πολύ	Πάρα πολύ
-----------	------	--------	------	-----------

- Ανεπαρκής Πληροφόρηση

Πολύ λίγο	Λίγο	Αρκετά	Πολύ	Πάρα πολύ
-----------	------	--------	------	-----------

- Ανταγωνισμός

Πολύ λίγο	Λίγο	Αρκετά	Πολύ	Πάρα πολύ
-----------	------	--------	------	-----------

- Ανάπτυξη Αγοράς

Πολύ λίγο	Λίγο	Αρκετά	Πολύ	Πάρα πολύ
-----------	------	--------	------	-----------

- Ιδιωτική Κατανάλωση

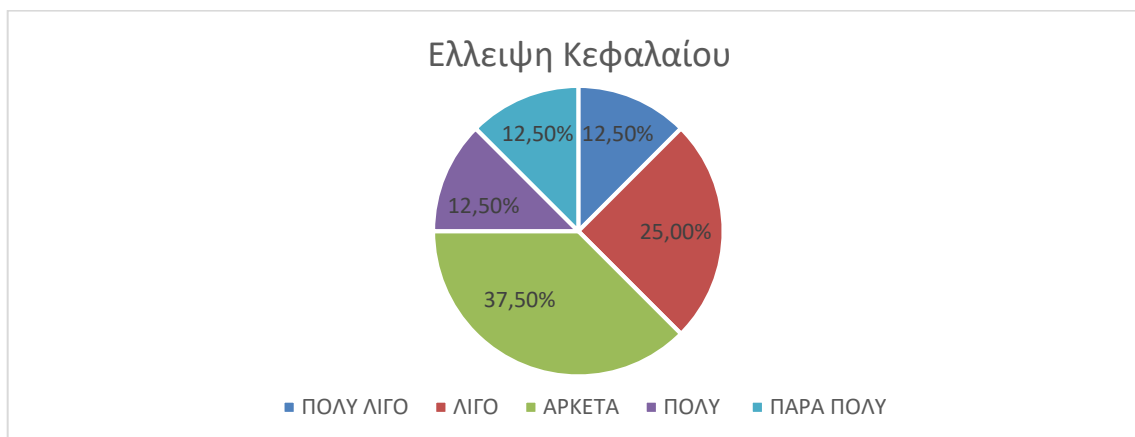
Πολύ λίγο	Λίγο	Αρκετά	Πολύ	Πάρα πολύ
-----------	------	--------	------	-----------

- Τοπικό αγοραστικό Περιβάλλον

Πολύ λίγο	Λίγο	Αρκετά	Πολύ	Πάρα πολύ
-----------	------	--------	------	-----------

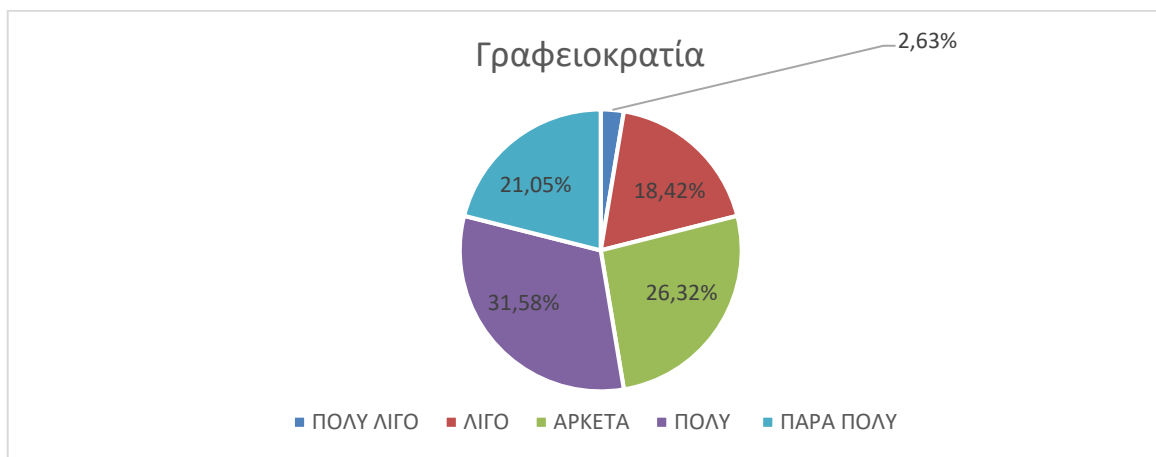
Όσο αφορά την δυσκολία των μικρομεσαίων κατά τα πρώτα χρόνια της εκκίνησης της επιχειρηματικής τους δραστηριότητα τα αποτελέσματα παρουσιάζονται στα παρακάτω γραφήματα. Είναι σαφές από το παρακάτω γράφημα ότι η ευκολία ή η δυσκολία της πρόσβασης στα κεφάλαια επηρεάζει την επιχειρηματικότητα και την ανάπτυξη της.

Διάγραμμα 4.10.1



Το μεγαλύτερο ποσοστό του δείγματος 37,5% μας δηλώνει ότι η έλλειψη κεφαλαίου ήταν ένας παράγοντας που τους δυσκόλεψε αρκετά τα πρώτα χρόνια της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας.

Διάγραμμα 4.10.2

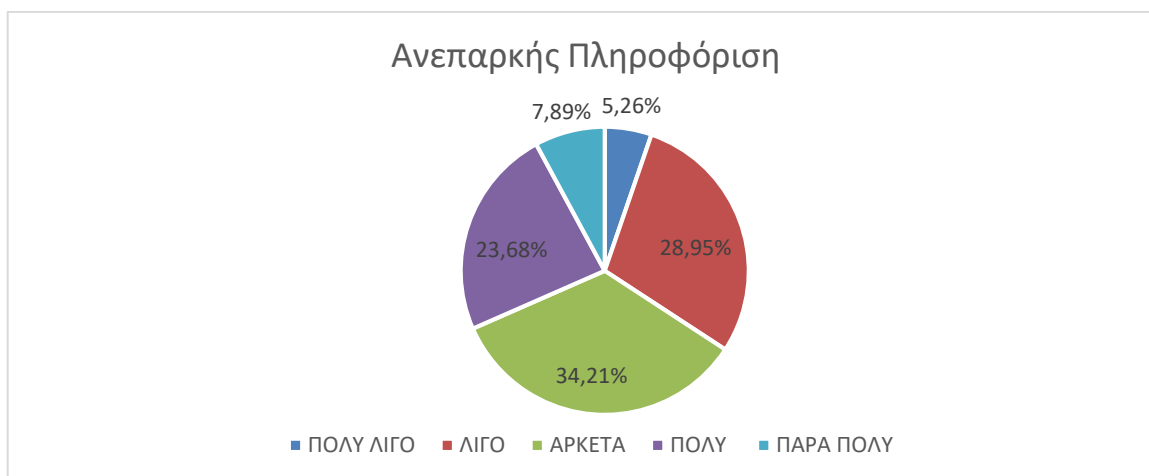


Στο παραπάνω γράφημα παρατηρούμε ότι η γραφειοκρατία είναι ένας άλλος παράγοντας που δυσκόλεψε πολύ τις επιχειρήσεις τα πρώτα χρόνια λειτουργίας τους το ποσοστό αυτό ανέρχεται στο 31,58% .

Μια άλλη δυσκολία που αντιμετωπίζουν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι η ανεπαρκής πληροφόρηση στο παρακάτω γράφημα βλέπουμε ότι ένα μεγάλο ποσοστό 34,21% θεωρεί ότι δεν υπάρχει σωστή πληροφόρηση και η εμπλοκή πολλές φορές πολλών και διαφορετικών φορέων στις δράσεις για την στήριξη των μικρομεσαίων έχουν ως συνέπεια να δημιουργείται

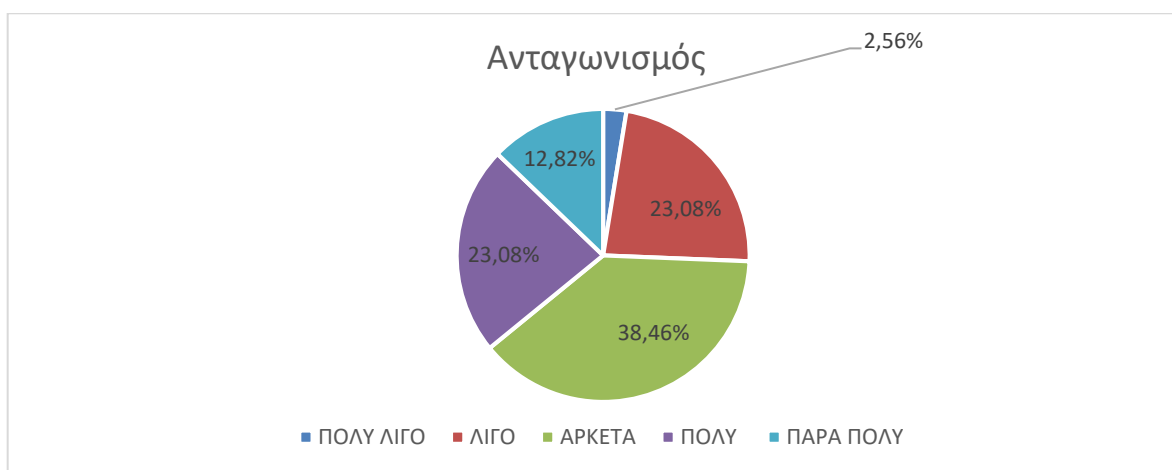
άγνοια και πολλές φορές σύγχυση των επιχειρήσεων ως προς τον φορέα που θα πρέπει να απευθυνθούν για βοήθεια.

Διάγραμμα 4.10.3



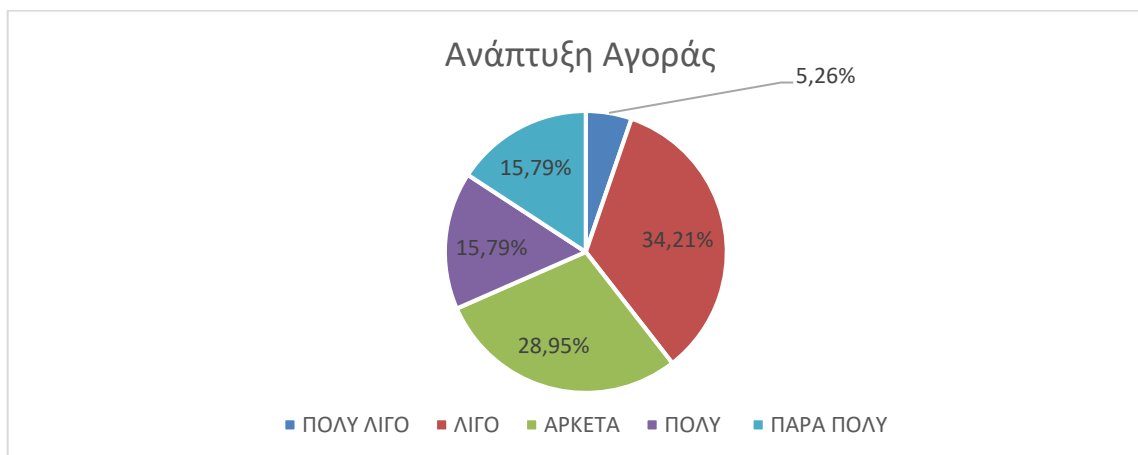
Ο ανταγωνισμός με τον οποίο έρχονται αντιμέτωπες οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην συγκεκριμένη αγορά (ένδυση – υπόδηση) θεωρείται ως ένα από τα εμπόδια που δυσκολεύει ιδιαίτερα τους νέους επιχειρηματίες, με ποσοστό 38,46% να δηλώνει ότι τους δυσκόλεψε αρκετά.

Διάγραμμα 4.10.4



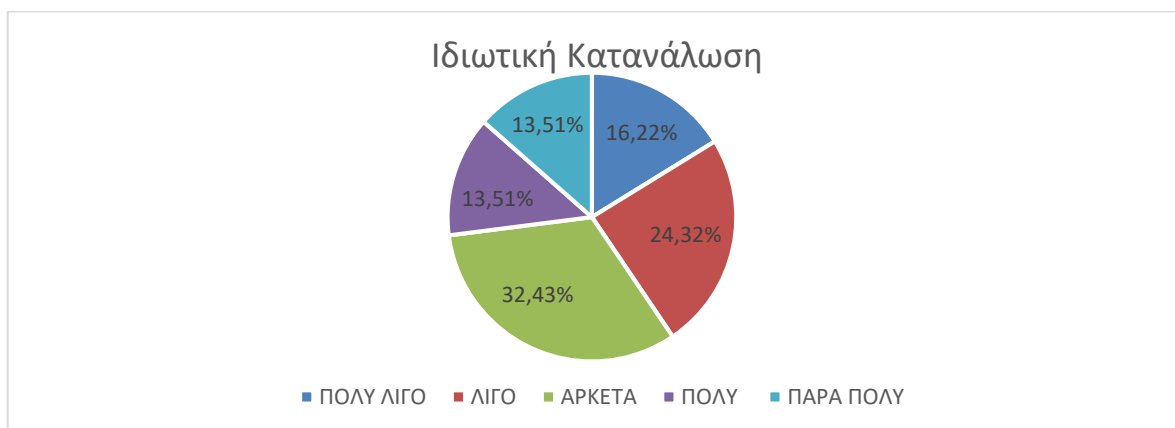
Η ανάπτυξη της αγοράς στο παρακάτω γράφημα φαίνεται ότι ήταν η μικρότερη δυσκολία που είχαν να αντιμετωπίσουν τα πρώτα χρόνια της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας οι επιχειρήσεις καθώς το μεγαλύτερο ποσοστό 34,21% δηλώνει ότι τους δυσκόλεψε λίγο σε σχέση με άλλους παράγοντες.

Διάγραμμα 4.10.5



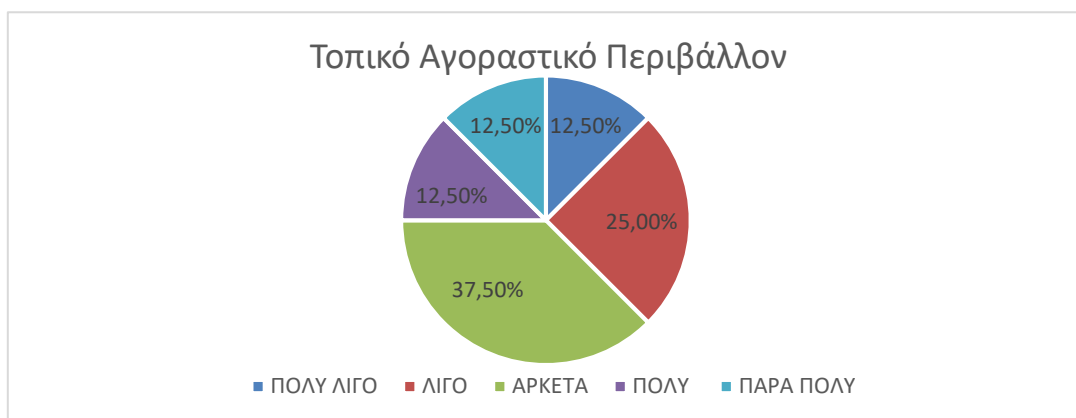
Στο παρακάτω γράφημα παρατηρούμε την απεικόνιση της ιδιωτικής κατανάλωσης κατά τα πρώτα χρόνια λειτουργίας των επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα. Παρατηρούμε ότι το 32,43% του δείγματος ποσοστό αρκετά μεγάλο δηλώνει ότι δυσκολεύτηκαν αρκετά.

Διάγραμμα 4.10.6



Τέλος, το τοπικό αγοραστικό περιβάλλον αποτελεί έναν ακόμη παράγοντα που επηρέασε αρκετά τα πρώτα χρόνια λειτουργίας των επιχειρήσεων του δείγματος με το μεγαλύτερο ποσοστό 37,5% να δηλώνει ότι τους δυσκόλεψε αρκετά.

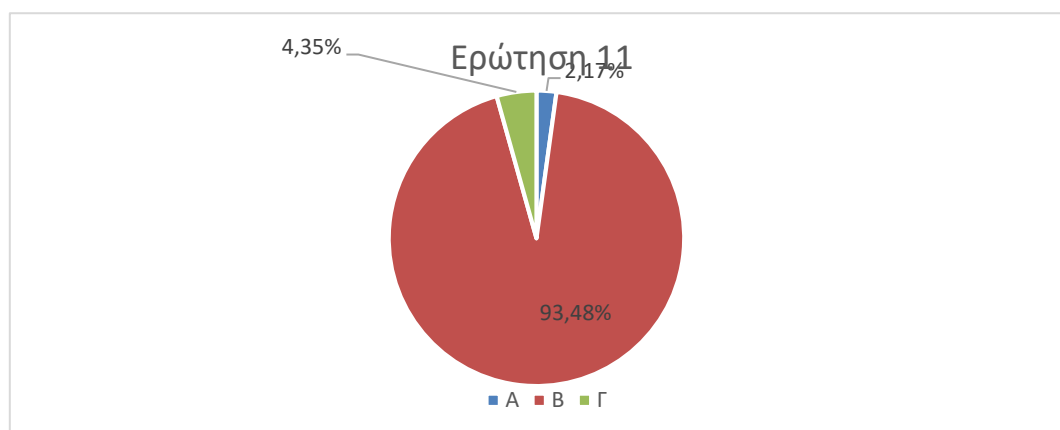
Διάγραμμα 4.10.7



11. Η πρόσβαση στη χρηματοδότηση σε σχέση με το παρελθόν θεωρείτε ότι είναι ;

- A) Ευκολότερη
- B) Δυσκολότερη
- Γ) Δεν έχει αλλάξει κάτι

Διάγραμμα 4.11.



Ένα ερώτημα επίσης, που τέθηκε στις επιχειρήσεις είναι εάν η πρόσβαση στη χρηματοδότηση σε σχέση με το παρελθόν είναι δυσκολότερη ή ευκολότερη ή παραμένει ίδια, η συντριπτική πλειοψηφία των απαντήσεων (93,48%) θεωρεί ότι η δυσκολία είναι μεγαλύτερη και γι' αυτό ευθύνεται και η οικονομική ύφεση που υπάρχει τα τελευταία χρόνια, ενώ ένα μικρό ποσοστό 4,35% θεωρεί ότι δεν έχει αλλάξει τίποτα ως προς την πρόσβαση στην χρηματοδότησης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5ο : ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ - ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

5.1. Συμπεράσματα

Η παρούσα εργασία επικεντρώθηκε στην ανάλυση της χρηματοδότησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων μέσω των ιδιωτικών και δημοσίων πηγών χρηματοδότησης. Βασικός στόχος της είναι να παρουσιάσει την υπάρχουσα κατάσταση στο χώρο των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και ιδιαίτερα στους κλάδους της ένδυσης και της υπόδησης στην περιοχή του Βόλου.

Από την εμπειρική ανάλυση διαπιστώθηκε ότι, οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματός μας είναι ατομικές επιχειρήσεις και απασχολούν από 1-9 υπαλλήλους, ανήκουν δηλαδή στη κατηγορία των πολύ μικρών επιχειρήσεων, η κατηγορία αυτή αποτελεί και τη πλειοψηφία των ελληνικών ΜμΕ, όπως αναφέρθηκε και παραπάνω.

Είναι αξιοσημείωτο το αποτέλεσμα ότι, οι επιχειρήσεις που συμμετείχαν στην έρευνα είναι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στο χώρο από 8 χρόνια και πάνω, κατά συνέπεια είναι παλιές επιχειρήσεις, που ακόμα και σε περίοδο ύφεσης της οικονομίας και σε μια γενικότερη δύσκολη περίοδο για τον επιχειρηματικό κόσμο, προσπαθούν να διατηρηθούν στον χώρο, να επιτύχουν στον επιχειρηματικό κόσμο και να συμβάλουν στην ανάπτυξη της τοπικής οικονομίας και κοινωνίας τους και κατ' επέκταση όλης της χώρας.

Σημαντικό επίσης είναι το εύρημα ότι, τα τελευταία χρόνια οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος δεν έχουν αναζητήσει χρηματοδότηση επομένως, φαίνεται να προτιμούν τη χρηματοδότηση μέσω αύξησης των ιδίων κεφαλαίων από το στενό οικογενειακό περιβάλλον του επιχειρηματία (δικά του, φίλοι, συγγενείς) για την κάλυψη των αναγκών τους καθώς, η χρηματοδότηση αυτή αποτελεί μια καλή πηγή λήψης κεφαλαίων μικρής συνήθως κλίμακας. Ενώ ο κύριος λόγος που κάποιες από αυτές αναζήτησαν χρηματοδότηση είναι για κεφάλαιο κίνησης για την κάλυψη των αναγκών τους για τη βιωσιμότητα και λειτουργία της επιχείρησής τους.

Σχετικά με την ενημέρωση των επιχειρηματιών για τις πηγές χρηματοδότησης, η μέθοδος της χρηματοδοτικής μίσθωσης αναδείχθηκε η πιο γνώριμη μορφή καθώς θεωρείται και μια

από τις παλαιότερες μορφές χρηματοδότησης. Παράλληλα, το κύριο μέσο πληροφόρησης για την χρηματοδότηση των επιχειρήσεων είναι οι Τράπεζες, ενώ αξίζει να σημειωθεί ότι ένα σημαντικό ποσοστό 27,91% πληροφορείται από το διαδίκτυο, γίνεται επομένως εύκολα αντιληπτό ότι, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις και ιδιαίτερα οι επιχειρήσεις που συμμετείχαν στην έρευνα χρησιμοποιούν το διαδίκτυο ως εργαλείο και μέσο πληροφόρησης για την καλύτερη λειτουργία της επιχείρησής τους.

Αξίζει, επιπλέον να αναφερθεί ότι ένα ακόμη πρόβλημα που καλείται να αντιμετωπίσει ο μικρομεσαίος επιχειρηματίας είναι η ελλιπής πρόσβαση στην χρηματοδότηση και γι' αυτό ευθύνεται η οικονομική ύφεση που υπάρχει τα τελευταία χρόνια στην χώρα αλλά και η μεγάλη μείωση της πιστωτικής επέκτασης των ελληνικών τραπεζών. Συνεπώς, η οικονομική κρίση έχει επιδεινώσει, σε μεγάλο βαθμό, το πρόβλημα της πρόσβασης των μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων στη χρηματοδότηση.

Τέλος, ένας από τους παράγοντες που επηρέασε αρκετά τα πρώτα χρόνια της επιχειρηματικής δραστηριότητας είναι η έλλειψη κεφαλαίου με ποσοστό 37,5%, η γραφειοκρατία δυσκόλεψε εξίσου τις επιχειρήσεις με ποσοστό 31,58% , ενώ η ανεπαρκής ή η μη σωστή πληροφόρηση σε συνδυασμό με την εμπλοκή πολλές φορές πολλών και διαφορετικών φορέων στις δράσεις για την στήριξη των μικρομεσαίων έχουν ως αποτέλεσμα να δημιουργείται άγνοια και σύγχυση των επιχειρήσεων ως προς τον φορέα που θα πρέπει να απευθυνθούν για βοήθεια. Επιπλέον, ο ανταγωνισμός και η ιδιωτική κατανάλωση στην συγκεκριμένη αγορά (ένδυση – υπόδηση) θεωρείται ως ένα από τα εμπόδια που δυσκολεύει ιδιαίτερα τους νέους επιχειρηματίες, με ποσοστό 38,46% και 32,43% αντίστοιχα να δηλώνει ότι τους δυσκόλεψε αρκετά.

Ως γενικό συμπέρασμα προκύπτει ότι παρόλο που έχουν δημιουργηθεί πολλά, προγράμματα και εργαλεία χρηματοδότησης, έτσι ώστε να καλύπτουν τις ανάγκες των ΜμΕ ανάλογα με τις εκάστοτε ανάγκες τους (αρχικό κεφάλαιο, κεφάλαια κίνησης, κλπ). εντούτοις, η μέχρι τώρα εμπειρία χρήσης τους μας δείχνει ολοφάνερα τα προβλήματα που προκύπτουν όπως η γραφειοκρατία, ανεπαρκής πληροφόρηση, ο ανταγωνισμός, τα οποία είναι επιτακτική ανάγκη να διορθωθούν.

5.2. Προτάσεις

Η Μικρομεσαία Επιχείρηση χρειάζεται τη βοήθεια και τη στήριξη διαφόρων παραγόντων για να μπορεί να υπάρξει σε ένα τόσο δύσκολο ανταγωνιστικό περιβάλλον όπως είναι οι δύο κλάδοι που μελετήθηκαν παραπάνω. Ο κρατικός μηχανισμός με τα έως τώρα δείγματα έχει παρουσιάσει ιδιαίτερο ενδιαφέρον και μέριμνα για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, υλοποιώντας διάφορα προγράμματα, χορηγώντας επιδόματα ή φοροαπαλλαγές με σκοπό να αναβαθμίσει την θέση τους. Στην πραγματικότητα όμως, η επέμβαση του κρατικού μηχανισμού είναι σε πολύ μικρό βαθμό, με αποτέλεσμα να υπάρχουν μακροχρόνιες καθυστερήσεις και κολλήματα τα οποία θα πρέπει γρήγορα να ξεπεραστούν.

Η διαμόρφωση προτάσεων πολιτικής που προκύπτουν από τα συμπεράσματα που εξάγονται από την ανάλυση των δεδομένων της έρευνας, αναφέρονται κυρίως σε προτεινόμενες δράσεις για τη βελτίωση της πρόσβασης των ελληνικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων στη χρηματοδότηση. Οι προτάσεις αυτές περιγράφονται παρακάτω.

- Διαμόρφωση ενός νέου πλαισίου συγχρηματοδοτούμενων προγραμμάτων, που θα αντιμετωπίζει τις προκλήσεις του σήμερα και θα δίνει λύσεις στο πρόβλημα χρηματοδότησης που αντιμετωπίζουν οι ελληνικές ΜμΕ και ιδιαίτερα οι δύο κλάδοι που μελετήθηκαν.
- Αξιόπιστη και έγκυρη πληροφόρηση μέσω συστηματικής συλλογής στοιχείων της επιχειρηματικής δραστηριότητας, με σκοπό την υποστήριξη του Επιχειρηματικού κόσμου, των φορέων και των ενώσεων τους.
- Ενίσχυση των ΜμΕ μέσω κρατικών προγραμμάτων αποκλειστικά για μικρές και για πολύ μικρές επιχειρήσεις: π.χ. πρόγραμμα Ένδυση και Υπόδηση - Νέες Προοπτικές.
- Ενίσχυση των εναλλακτικών πηγών χρηματοδότησης ειδικά για τις πολύ μικρές και μικρές επιχειρήσεις, με σκοπό να περιοριστεί η εξάρτηση των επιχειρήσεων από τον τραπεζικό δανεισμό, καθώς επίσης, και η παροχή φορολογικών κινήτρων θα βοηθήσουν ώστε να γίνει πιο λειτουργικός ο θεσμός των εναλλακτικών πηγών χρηματοδότησης όπως π.χ. των επιχειρηματικών αγγέλων (business angels).
- Τέλος, η βελτίωση της πρόσβασης των ΜμΕ σε πληροφόρηση σχετικά με τις εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης (π.χ. μέσω διαδικτυακών πυλών), καθώς και η δημιουργία συγκεκριμένων δομών στήριξης (π.χ. εξειδικευμένα κέντρα

πληροφόρησης με συμβούλους), με σκοπό την πλήρη ενημέρωση και σωστή καθοδήγηση των ΜμΕ για τις διαδικασίες άντλησης χρηματοδότησης προκειμένου να ξεπεραστούν οι δυσκολίες που παρουσιάζονται ειδικά στις προσωπικές επιχειρήσεις οικογενειακού χαρακτήρα.

Επιπλέον, ο σχεδιασμός μιας εθνικής στρατηγικής παραγωγικής ανασυγκρότησης με μοχλό ανάπτυξης τις ΜμΕ θα βοηθούσε στη συνολική προσπάθεια αντιμετώπισης του χρηματοδοτικού προβλήματος.

Συνοψίζοντας μπορούμε να επισημάνουμε ότι όλα τα παραπάνω θα συμβάλουν στην αύξηση της ανταγωνιστικότητας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων η οποία είναι ιδιαίτερα σημαντική για την αντιμετώπιση των προβλημάτων που δημιουργούνται λόγω της οικονομικής κρίσης.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΕΡΕΥΝΑΣ

Το εν λόγω ερωτηματολόγιο είναι ανώνυμο και προσωπικό και στόχος του είναι η αποκλειστική χρήση του για την διεξαγωγή της διπλωματικής εργασίας του ΠΜΣ ΕΠΑ. Η συνεργασία σας θεωρείται καθοριστική για την διεξαγωγή της σχετικής έρευνας και την περαιτέρω ανάλυση των αποτελεσμάτων της.

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΓΙΑ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Ημερομηνία.....

Όνομα Επιχείρησης

A. ΠΡΟΦΙΛ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

1. Ποια η νομική μορφή της επιχείρησης ;

- Ατομική Επιχείρηση
- Ομόρρυθμη Εταιρεία (ΟΕ)
- Ετερόρρυθμη Εταιρεία (ΕΕ)
- Ανώνυμη Εταιρεία (ΑΕ)
- Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης (ΕΠΕ)

2. Μέγεθος Επιχείρησης (αριθμός εργαζομένων)

- Αυτοαπασχολούμενος
- 1- 9
- 10-20
- 21-50

3. Πόσα χρόνια λειτουργεί η επιχείρηση σας ;

- Έως 1
- 1 – 3
- 3 – 5
- 5 – 8
- 8 +

B . ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

- 4. Έχετε αναζητήσει χρηματοδότηση τα τελευταία χρόνια (2014 και μετά);**
- ΝΑΙ
 - ΟΧΙ
- 5. Έχετε λάβει χρηματοδότηση τα τελευταία χρόνια (2014 και μετά);**
- ΝΑΙ
 - ΟΧΙ
- 6. Για ποιο σκοπό αναζητήσατε χρηματοδότηση;**
- Για κεφάλαιο κίνησης
 - Για ανάπτυξη εγχώριων / διεθνών δραστηριοτήτων
 - Για επένδυση σε Καινοτομία – Έρευνα & Ανάπτυξη
 - Για επένδυση σε πάγια στοιχεία
 - Για συγχωνεύσεις και εξαγωγές
 - Άλλο (ποιόν;)
- 7. Από ποια πηγή αναζητήσατε τη χρηματοδότηση ;**
- Τραπεζικό δανεισμό
 - Προγράμματα - ΕΣΠΑ
 - Εναλλακτική χρηματοδότηση (ποια;)
 -
- 8. Ποιες άλλες πηγές χρηματοδότησης γνωρίζετε; (μπορείτε να επιλέξετε περισσότερα από ένα)**
- Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing)
 - Πρακτόρευση Απαιτήσεων (Factoring)
 - Επιχειρηματικοί Άγγελοι (Business Angels)
 - Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετεχόντων (Venture Capitals)
- 9. Από πού πήρατε πληροφορίες για τους τρόπους χρηματοδότησης της επιχείρησής σας ;**
- Οικογένεια - Φίλοι
 - Τράπεζες
 - Επιμελητήρια
 - Σύλλογοι
 - Υπουργεία
 - Διαδίκτυο (internet)
 - Άλλο (ποιο;)

Γ. ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

10. Τι σας δυσκόλεψε περισσότερο τα πρώτα χρόνια της επιχειρηματικής σας δραστηριότητας ;

- Έλλειψη κεφαλαίου

Πολύ λίγο	Λίγο	Αρκετά	Πολύ	Πάρα πολύ
-----------	------	--------	------	-----------

- Γραφειοκρατία

Πολύ λίγο	Λίγο	Αρκετά	Πολύ	Πάρα πολύ
-----------	------	--------	------	-----------

- Ανεπαρκής Πληροφόρηση

Πολύ λίγο	Λίγο	Αρκετά	Πολύ	Πάρα πολύ
-----------	------	--------	------	-----------

- Ανταγωνισμός

Πολύ λίγο	Λίγο	Αρκετά	Πολύ	Πάρα πολύ
-----------	------	--------	------	-----------

- Ανάπτυξη Αγοράς

Πολύ λίγο	Λίγο	Αρκετά	Πολύ	Πάρα πολύ
-----------	------	--------	------	-----------

- Ιδιωτική Κατανάλωση

Πολύ λίγο	Λίγο	Αρκετά	Πολύ	Πάρα πολύ
-----------	------	--------	------	-----------

- Τοπικό αγοραστικό Περιβάλλον

Πολύ λίγο	Λίγο	Αρκετά	Πολύ	Πάρα πολύ
-----------	------	--------	------	-----------

11. Η πρόσβαση στη χρηματοδότηση σε σχέση με το παρελθόν θεωρείτε ότι είναι ;

- Ευκολότερη
- Δυσκολότερη
- Δεν έχει αλλάξει κάτι

Σας ευχαριστώ ιδιαίτερα για τον χρόνο σας

Η συμβολή σας στην εκπόνηση της διπλωματικής μου εργασίας είναι πολύτιμη

Παπούλια Δήμητρα

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ελληνόγλωσση

Άρθρο 2 της τροποποίησης της σύστασης 96.280.ΕΚ

Γαλάνης, Π.Β., 2000, Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας, Σταμούλης, Αθήνα. Γαλάνης, 2009

Γεωργιάδης Απ. (2008). Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας, εκδόσεις Σάκουλα, Αθήνα

Δεμίρη Κλ. Χαράλαμπου, (1993) «Χρηματοδοτήσεις (Θεωρία και Πράξη)» Ένωση Ελληνικών Τραπεζών Αθήνα)

Ετήσια Έκθεση Ε.Ε. για τις Ευρωπαϊκές ΜΜΕ 2014 (αφορά εκτιμήσεις για 2013 του DIW Econ με στοιχεία 2008-2011 της Eurostat Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2012. Προγράμματα της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την υποστήριξη των ΜμΕ: Επισκόπηση των κύριων ευκαιριών χρηματοδότησης που είναι διαθέσιμες για τις Ευρωπαϊκές ΜμΕ [pdf] Γενική Διεύθυνση Επιχειρήσεων και Βιομηχανίας, Ευρωπαϊκή Επιτροπή, Ιανουάριος 2012

Ζοπουνίδης Κ. (2005) Άρθρο: ΜΜΕ στην Ελλάδα: Γενικά χαρακτηριστικά και χρηματοοικονομικό προφίλ (<http://www.disabled.gr/mikromesees-epichirisis-stin-ellada-genika-charaktiristika-ke-chrimatoikononiko-profil/>)

Ζοπουνίδης et.al. (2012), Σύγχρονα Θέματα χρηματοδότησης και Στρατηγικού Σχεδιασμού Επιχειρήσεων, Σταμούλη, Αθήνα

Λαζαρίδη Τ. Γιάννη, (1996) «Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης» έκδοση Πανεπιστημίου Μακεδονίας Οικονομικών και Κοινωνικών Επιστημών Θεσσαλονίκη

Λαζαρίδης Γ Τ και Παπαδόπουλος Δ.Τ.(2005) Χρηματοοικονομική Διοίκηση Τεύχος Α. Εκδόσεις Λαζαρίδης-Παπαδόπουλος Θεσσαλονίκη

Λυμπεράκη Αντιγόνη, (1991): Κρίση και αναδιάρθρωση στη μικρή βιομηχανία, Εκδόσεις Gutenberg, Αθήνα

Μαζαράκης & Κλοκίδης, (1990) Μίσθωση ή δανεισμός για επενδύσεις. Σμπίλιας, Αθήνα

Μητσιόπουλος, Θ., Ι., (1992). Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financial Leasing), μια σύγχρονη μορφή χρηματοδότησης, ΣΜΠΠΛΙΑΣ, Αθήνα

Νεγκάκης Χ. (2012) Λογιστική Εταιριών, εκδ. Σοφία, Θεσσαλονίκη

Πετράκης Π.Ε. (2008) Η επιχειρηματικότητα Ζαχαρόπουλος Σ.Ι. Αθήνα

Σύνδεσμος Εταιριών Συμβούλων Μάνατζμεντ Ελλάδος - PWC (Σεπτέμβριος 2014): Χρηματοδότηση μέσω καινοτόμων χρηματοδοτικών εργαλείων τη νέα προγραμματική περίοδο 2014-2020

Σύσταση 96/280/ΕΚ της Επιτροπής, της 3^{ης} Απριλίου 1996, σχετικά με τον ορισμό των μικρομεσαίων επιχειρήσεων(Ε Ε L 107 της 30.4.1996)

Σύσταση 2003/361/ΕΚ της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, της 6ης Μαΐου 2003 (Επίσημη Εφημερίδα L 124 της 20.05.2003)

Τακόπουλος Αθ. Άρθρο: Μορφές Χρηματοδότησης ΜΜΕ, Specisoft Α.Ε (www.specisoft.gr)

Χρήστου Γ. Φλώρου, Διοικητική των Επιχειρήσεων, (1993) Εκδόσεις Σύγχρονη Εκδοτική(Σελ. 39)

Ψιμάρνη-Βούλγαρη Φωτεινή, Ζοπουνίδης Κωνσταντίνος ``Χρηματοοικονομική στρατηγική των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην Ελλάδα`` Αθήνα, Κλειδάριθμος , 2000 ,σελ. 87-88.

Ψυχομάνη Σ. (1996): Το Factoring ως νέα σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, Εκδόσεις Σάκκουλα ΠΑΠΑΖΗΣΗ, Θεσσαλονίκη

Ξενογλώσση

Agyapong, D., 2010. Micro, Small and Medium Enterprises' Activities, Income Level and Poverty Reduction in Ghana—A Synthesis of Related Literature. *International Journal of Business and Management*, 5(12), pp.196–205. Available at:<http://www.ccsenet.org/journal/index.php/ijbm/article/viewFile/8507/6351>

Asselbergh, G., 2002. Financing firms with restricted access to financial markets: the use of trade credit and factoring in Belgium. *The European Journal of Finance*, 8(1), pp.2–20. Available at: <http://dx.doi.org/10.1080/13518470110076286>.

Avdeitchikova, S (2010) False expectations: Reconsidering the role of informal venture capital in closing the regional equity gap, *Entrepreneurship and Regional Development*, 21 (2) 99-130.

Bharath, S. et al., 2007. So what do I get? The bank's view of lending relationships. *Journal of Financial Economics*, 85(2), pp.368–419.

Binks, M.R., Ennew, C.T. and Reed, G.V. (1992): Information Asymmetries and the Provision of Finance to Small Firms, *International Small Business Journal*, 11(1), pp. 35-46
Bygrave, W. D., Hay, M., Ng, E. ___ Reynolds, P. (2003), «' Study Of Informal Investing In 29 Nations Composing The Global Enterprise Monitor», *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, 5:101-116.)

Chemmanur, T.J., Loutskina, E. & Tian, X., 2014. Corporate venture capital, value creation, and innovation. *Review of Financial Studies*, 27(8), pp.2434–2473

Dalfard, V.M. et al., 2012. Performance evaluation and prioritization of leasing companies using the super efficiency data envelopment analysis model. *Acta Polytechnica Hungarica*, 9(3), pp.183–194

Elango, B; Fried, Vance H., 1997. Franchising research: A literature review and synthesis, *Journal of Small Business Management* 35 (3), pp.68-81

EOS Gallup Europe, 2005, SME Access to Finance, Flash Eurobarometer 174, October,

European Commission (2014): SBA Fact Sheet (Greece)

Hillary R., 2000, Small and medium-sized enterprises and the environment: Business Imperatives, Greenleaf Publishing, Sheffield, p.11-13,24)

Holmes, E, D, 2003. The Advantages and Disadvantages of Franchising, available at:
http://www.holmeslofstrom.com/z_pdf/articles/franchisors/Fran%20Advantages

Kerins, F., Smith, J.K. & Smith, R., 2004. Opportunity Cost of Capital for Venture Capital Investors and Entrepreneurs. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 39(02), p.385.

Klapper, L., 2006. The role of factoring for financing small and medium enterprises. *Journal of Banking & Finance*, 30(11), pp.3111–3130. Available at:
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378426606001002> [Accessed July 8, 2015].

Kourounakis N., Katsioloudes M. (2010), Characteristics of Greek SMEs: Motivation for Business, Ownership, Success Factors and Problems, European Conference on Management, Leadership and Governance

Levitt, N., Tyre, K.H. & Ward, P., 2010. THE IMPOSSIBLE DREAM : CONTROLLING YOUR INTERNATIONAL FRANCHISE SYSTEM. In American Bar Association 33rd Annual Forum on Franchising. San Diego, CA, pp. 1–31. Available at:
http://www.dickinson-wright.com/~media/Documents/Documents_linked_to_attorney_bios/Levitt_NED/20The_Impossible_Dream.pdf

Maier, J.B. & Walker, D.A., 1987. The role of venture capital in financing small business. *Journal of Business Venturing*, 2(3), pp.207–214. Available at:
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0883902687900097> [Accessed July 13, 2015]

Markley, D.M. & McNamara, K.T., 1995. Economic and Fiscal Impacts of a Business Incubator. *Economic Development Quarterly* , 9 (3), pp.273–278. Available at: <http://edq.sagepub.com/content/9/3/273.abstract>.

Mason, C., 2013. The transformation of the business angel market: evidence from Scotland. pp.0–42.

Miller, C., 2009. What will fix the venture capital crisis? *The New York Times*, <http://bits.blogs.nytimes.com/2009/05/04/what-will-fix-the-venture-capital-crisis/>

Observatory of European SMEs, European Commission, 2013

Peden, J.R., 1971. The Treatment of Equipment Leases as Security Agreements Under the Uniform Commercial Code. , 13(1).

Puri, M., Rocholl, J. & Steffen, S., 2011. On the Importance of Prior Relationships in Bank Loans to Retail Customers, Available at:

Sohl, J.E. & Hampshire, N., 2002. Business Angel Investing Groups Growing in North America. Most, p

Stokan, E., Thompson, L. & Mahu, R.J., 2015. Testing the Differential Effect of Business Incubators on Firm Growth. *Economic Development Quarterly* . Available at: <http://edq.sagepub.com/content/early/2015/07/31/0891242415597065.abstract>

Tyebjee, T.T. & Bruno, A. V., 1984. A Model of Venture Capitalist Investment Activity. *Management Science*, 30(9), pp.1051–1066. Available at: <http://pubsonline.informs.org/doi/abs/10.1287/mnsc.30.9.1051#.VaOWq72krF0.mendeley> [Accessed July 13, 2015].

Ηλεκτρονικές πηγές

<http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32003H0361:el:HTML>

τελευταία επίσκεψη 25/11/17

<http://ec.europa.eu/growth/smes/> τελευταία επίσκεψη 25/11/17

<http://www.investingreece.gov.gr/default.asp?pid=16&la=2> τελευταία επίσκεψη 23/11/17

<http://www.franexcel.com/resources.php?id=24> τελευταία επίσκεψη 20/11/17

europa.eu/youreurope/business/funding-grants/eu-programmes/index_el.htm τελευταία
επίσκεψη 20/11/17

www.espa.gr τελευταία επίσκεψη 1/12/17

<http://www.espa.gr/el/Pages/staticESPA2014-2020.aspx> τελευταία επίσκεψη 1/12/17

<http://www.etean.gr/PublicPages/Program3.aspx> τελευταία επίσκεψη 2/12/17

www.eucat.gr τελευταία επίσκεψη 29/11/17

www.antonistikitita.gr/greek/prokResultsFull.asp?id=310 τελευταία επίσκεψη 28/11/17

<http://www.etean.gr/PublicPages/Program3.aspx> τελευταία επίσκεψη 5/12/17

<http://www.etean.gr/publicpages/HomePage.aspx> τελευταία επίσκεψη 5/12/17

<http://www.taneo.gr/Home.aspx?C=2> τελευταία επίσκεψη 11/12/17

www.naftemporiki.gr/.../ti-einai-kai-pos-tha-leitourgei-to-elliniko-ependutiko-tameio

τελευταία επίσκεψη 11/12/17

https://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/eu-programmes/index_el.htm

τελευταία επίσκεψη 10/12/17

ec.europa.eu/regional_policy/el/funding/social-fund/ τελευταία επίσκεψη 9/12/17

http://europa.eu/legislation_summaries/audiovisual_and_media/124224a_el.htm) τελευταία επίσκεψη 9/12/17

<https://ec.europa.eu> > European Commission > Agriculture and rural development
τελευταία επίσκεψη 8/12/17

www.epoalaa.gr/TameioSinoxis/General.aspx τελευταία επίσκεψη 30/11/17

<https://ec.europa.eu> > Ευρωπαϊκή Επιτροπή > Αλιεία > Κοινή αλιευτική πολιτική (ΚΑΠ)
τελευταία επίσκεψη 30/11/17

www.eif.org/τελευταία επίσκεψη 30/11/17

ec.europa.eu/regional_policy/el/funding/special-support-instruments/jeremie/)τελευταία επίσκεψη 3/12/17

(<https://www.jessicafund.gr/index.php/about-jessica/what-is-jessica/?lang=el> τελευταία επίσκεψη 9/12/17

www.epixeiro.gr/article/27406 τελευταία επίσκεψη 9/12/17

innovation.ekt.gr/el/horizon2020 τελευταία επίσκεψη 10/12/17

<https://www.ependyseis.gr/>) τελευταία επίσκεψη 10/12/17

