



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ  
ΠΟΛΥΤΕΧΝΙΚΗ ΣΧΟΛΗ  
ΤΜΗΜΑ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΧΩΡΟΤΑΞΙΑΣ ΠΟΛΟΕΔΟΜΙΑΣ ΚΑΙ  
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

ΠΜΣ: “Αστική Ανάπλαση και Ανάπτυξη”

«Πηγές Χρηματοδότησης και Προβλήματα Βιωσιμότητας  
Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων: Η περίπτωση του Κλάδου  
Ένδυσης-Υπόδησης στο εμπορικό κέντρο Λάρισας»

Μεταπτυχιακή φοιτήτρια: Κατσαβού Αν. Στυλιανή

Επιβλέπων: Καλλιώρας Δημ., αναπληρωτής καθηγητής

Μέλη: Ντυκέν Μ. Ν., καθηγήτρια

Πολύζος Σ. καθηγητής

ΒΟΛΟΣ 2019

**ΠΕΡΙΛΗΨΗ**

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αποτελούν την κινητήριου δύναμη της ελληνικής οικονομίας, αντιπροσωπεύοντας το κύριο μερίδιο της επαγγελματικής δραστηριότητας. Έτσι, οποιαδήποτε μεταβολή στην οικονομία τις επηρεάζει. Αποτελούν κύρια πηγή ανάπτυξης και από την υφιστάμενη κατάστασή τους μπορούμε να συμπεράνουμε την ανάπτυξη μιας περιοχής.

Η χρηματοδότησή τους και η βιωσιμότητά τους είναι όροι συνδεδεμένοι με την ύπαρξη και λειτουργία τους. Η πηγή προέλευσης της χρηματοδότησης, εσωτερική ή εξωτερική καθώς και το πόσο καλά είναι ενημερωμένος και πρόθυμος ένας επιχειρηματίας να αναζητήσει τις πηγές αυτές, συντελούν στην βιωσιμότητα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε περιόδους ύφεσης της οικονομίας.

**Λέξεις-Κλειδιά:** Μικρομεσαία Επιχείρηση (ΜμΕ), Χρηματοδότηση ΜμΕ, Βιωσιμότητα ΜμΕ, Εσωτερική Χρηματοδότηση, Εξωτερική Χρηματοδότηση

## **ABSTRACT**

Small and medium-sized enterprises are the driving force behind the Greek economy, representing the main share of professional activity. So any change in the economy affects them. They are a major source of development, and we can infer from their current situation the development of an area.

The funding and sustainability are terms connected with their existence and operation. The source of funding, whether internal or external, as well as how well an entrepreneur is well-informed and willing to look for these sources, contributes to the sustainability of small and medium-sized enterprises in times of recession.

**Key words:** Small and medium-sized enterprises (SMEs), SME funding, Sustainability of SMEs, Internal financing, External financing

## ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ .....	5
ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΓΡΑΦΗΜΑΤΩΝ .....	7
ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΣΧΗΜΑΤΩΝ .....	8
ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΧΑΡΤΩΝ .....	8
ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΑΡΤΙΚΟΛΕΞΩΝ .....	9
ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ .....	11
ΕΙΣΑΓΩΓΗ .....	12
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 :ΟΙ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ, ΟΡΙΣΜΟΙ, ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΓΝΩΡΙΣΜΑΤΑ .....	14
1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ .....	14
1.2 ΟΡΙΣΜΟΙ .....	14
1.3 ΔΙΑΧΩΡΙΣΜΟΣ ΜμΕ .....	17
1.3.1 ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ .....	17
1.3.2 ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ .....	18
1.3.2 ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗ ΝΟΜΙΚΗ ΜΟΡΦΗ .....	19
1.3.3 ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΟΝ ΕΠΙΔΙΩΚΟΜΕΝΟ ΣΚΟΠΟ .....	21
1.3.4 ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΟ ΜΕΓΕΘΟΣ ΤΟΥΣ .....	22
1.4 Η ΣΥΜΒΟΛΗ ΤΩΝ ΜμΕ ΣΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ .....	22
1.5 ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΜμΕ ΣΤΟ ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ .....	23
1.6 ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΜμΕ .....	26
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 : ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ .....	29
2.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ .....	29
2.2 ΕΣΩΤΕΡΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ .....	30
2.2.1 ΙΔΡΥΤΕΣ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ .....	30
2.2.2 ΦΙΛΟΙ ΚΑΙ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ .....	31
2.3 ΕΞΩΤΕΡΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ .....	31
2.3.1 ΕΞΩΤΕΡΙΚΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ .....	31
2.3.2 ΕΞΩΤΕΡΙΚΗ ΜΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ .....	40
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 : ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΣΗ ...	60
3.1 ΤΟ ΧΡΟΝΙΚΟ ΚΑΙ ΤΑ ΑΙΤΙΑ ΤΗΣ ΚΡΙΣΗΣ .....	60

3.2 Η ΣΠΟΥΔΑΙΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ .....	65
3.3 ΠΗΓΕΣ ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑΣ .....	65
3.4 ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑ ΜμΕ ΣΤΙΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΡΙΣΗΣ. 66	
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΜΕΛΕΤΗ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΎΠΟΔΗΣΗΣ-ΥΠΟΔΗΣΗΣ ΣΤΟ ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΤΗΣ ΛΑΡΙΣΑΣ .....	69
4.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ .....	69
4.2 ΣΚΟΠΟΣ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ .....	69
4.3 ΚΑΘΟΡΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΠΕΡΙΟΧΗΣ ΜΕΛΕΤΗΣ .....	69
4.4 ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ .....	73
4.5 ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ .....	75
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5 : ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ .....	98
5.1 ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ .....	98
5.2 ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ.....	100
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ.....	102
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ .....	108

**ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ**

Πίνακας 1:Τα ποσοστά των επιχειρήσεων για κάθε νομική μορφή σε σχέση με το μέγεθος.....	86
Πίνακας 2:Τα ποσοστά των επιχειρήσεων για κάθε νομική μορφή σε σχέση με τα έτη λειτουργίας.....	86
Πίνακας 3:Τα ποσοστά των επιχειρήσεων για κάθε νομική μορφή σε σχέση με τον ετήσιο κύκλο εργασιών.....	87
Πίνακας 4:Τα ποσοστά των επιχειρήσεων για κάθε νομική μορφή σε σχέση με το εκπαιδευτικό επίπεδο του οικονομικού διαχειριστή.....	88
Πίνακας 5:Τα ποσοστά των επιχειρήσεων για κάθε νομική μορφή σε σχέση με την ηλικία του οικονομικού διαχειριστή.....	88
Πίνακας 6:Τα ποσοστά των επιχειρήσεων για κάθε εύρος ετήσιου κύκλου εργασιών σε σχέση με εκπαιδευτικό επίπεδο του οικονομικού διαχειριστή.....	89
Πίνακας 7:Τα ποσοστά των επιχειρήσεων για κάθε αιτία μη αναζήτησης χρηματοδότησης σε σχέση με το εκπαιδευτικό επίπεδο του οικονομικού διαχειριστή..	90
Πίνακας 8:Τα ποσοστά των επιχειρήσεων για κάθε αιτία μη αναζήτησης χρηματοδότησης σε σχέση με τη νομική μορφή της επιχείρησης.....	91
Πίνακας 9:Τα ποσοστά των επιχειρήσεων για κάθε αιτία μη αναζήτησης χρηματοδότησης σε σχέση με τον ετήσιο κύκλο εργασιών.....	92
Πίνακας 10:Τα ποσοστά των επιχειρήσεων για κάθε αιτία αναζήτησης χρηματοδότησης σε σχέση με το εκπαιδευτικό επίπεδο του οικονομικού διαχειριστή.....	93
Πίνακας 11:Τα ποσοστά των επιχειρήσεων για κάθε αιτία αναζήτησης χρηματοδότησης σε σχέση με τη νομική μορφή της επιχείρησης.....	93
Πίνακας 12:Τα ποσοστά των επιχειρήσεων για κάθε αιτία αναζήτησης χρηματοδότησης σε σχέση με τον ετήσιο κύκλο εργασιών.....	94
Πίνακας 13:Τα ποσοστά των επιχειρήσεων που αναζήτησαν χρηματοδότηση σε σχέση με τη νομική μορφή της επιχείρησης.....	95

Πίνακας 14:Τα ποσοστά των επιχειρήσεων που έλαβαν χρηματοδότηση σε σχέση με τη νομική μορφή της επιχείρησης.....	95
Πίνακας 15:Τα ποσοστά των επιχειρήσεων ανά τζίρο σε σχέση με το αν αναζήτησαν χρηματοδότηση.....	96
Πίνακας 16:Τα ποσοστά των επιχειρήσεων ανά τζίρο σε σχέση με το αν έλαβαν χρηματοδότηση.....	96
Πίνακας 17:Τα ποσοστά των επιχειρήσεων που αναζήτησαν χρηματοδότηση ανάλογα επίπεδο εκπαίδευσης του οικονομικού διαχειριστή.....	97
Πίνακας 18:Τα ποσοστά των επιχειρήσεων που έλαβαν χρηματοδότηση ανάλογα με το επίπεδο εκπαίδευσης του οικονομικού διαχειριστή.....	97

**ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΓΡΑΦΗΜΑΤΩΝ**

Γράφημα 4.1:Κατανομή του δείγματος με βάση τη νομική σύσταση.....	75
Γράφημα 4.2:Κατανομή του δείγματος με βάση τον αριθμό των εργαζομένων.....	76
Γράφημα 4.3:Κατανομή του δείγματος με βάση τα χρόνια λειτουργίας.....	76
Γράφημα 4.4:Κατανομή του δείγματος με βάση τον ετήσιο κύκλο εργασιών.....	77
Γράφημα 4.5:Κατανομή του δείγματος με εκπαιδευτικό επίπεδο του οικονομικού διαχειριστή.....	77
Γράφημα 4.6:Κατανομή του δείγματος με βάση την ηλικία του οικονομικού διαχειριστή.....	78
Γράφημα 4.7:Κατανομή του δείγματος βάσει όσων ζήτησαν χρηματοδότηση.....	78
Γράφημα 4.8:Κατανομή δείγματος βάσει όσων έλαβαν χρηματοδότηση.....	78
Γράφημα 4.9:Κατανομή του δείγματος βάσει των λόγων μη αναζήτησης χρηματοδότησης.....	79
Γράφημα 4.10:Κατανομή του δείγματος βάσει των λόγων αναζήτησης χρηματοδότησης.....	79
Γράφημα 4.11:Κατανομή του δείγματος βάσει των πηγών αναζήτησης χρηματοδότησης.....	80
Γράφημα 4.12:Κατανομή του δείγματος βάσει της γνώσης άλλων πηγών χρηματοδότησης.....	80
Γράφημα 4.13:Κατανομή του δείγματος βάσει των πηγών πληροφόρησης πιθανών τρόπων χρηματοδότησης.....	81
Γράφημα 4.14:Κατανομή του δείγματος βάσει της έλλειψης κεφαλαίου ως βαθμού δυσκολίας κατά την έναρξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας.....	82
Γράφημα 4.15:Κατανομή του δείγματος βάσει της γραφειοκρατίας ως βαθμού δυσκολίας κατά την έναρξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας.....	82



Γράφημα 4.16:Κατανομή του δείγματος βάσει της ανεπαρκούς πληροφόρησης ως βαθμού δυσκολίας κατά την έναρξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας.....	83
Γράφημα 4.17:Κατανομή του δείγματος βάσει του ανταγωνισμού ως βαθμού δυσκολίας κατά την έναρξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας.....	83
Γράφημα 4.18:Κατανομή του δείγματος βάσει της ιδιωτικής κατανάλωσης ως βαθμού δυσκολίας κατά την έναρξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας.....	84
Γράφημα 4.19:Κατανομή του δείγματος βάσει του τοπικού αγοραστικού περιβάλλοντος ως βαθμού δυσκολίας κατά την έναρξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας.....	84
Γράφημα 4.20:Κατανομή του δείγματος βάσει των φόρων και του ασφαλιστικού συστήματος ως βαθμού δυσκολίας κατά την έναρξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας.....	85
Γράφημα 4.21:Κατανομή του δείγματος σύμφωνα με το πόσο αισιόδοξοι είναι στην πρόσβαση στην χρηματοδότηση σε σχέση με το παρελθόν.....	85
Γράφημα 4.22:Κατανομή του δείγματος σύμφωνα με το πόσο αισιόδοξοι είναι στην πρόσβαση στην χρηματοδότηση στο εγγύς μέλλον.....	85

## **ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΣΧΗΜΑΤΩΝ**

Εικόνα 1:Ορισμός Τμήματος Εμπορικού Κέντρου Λάρισας.....	71
Εικόνα 2:Ιστορικό Κέντρο Λάρισας και περιοχή μελέτης.....	72

## **ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΧΑΡΤΩΝ**

Χάρτης 1:Χάρτης Ελλάδος με θέση Λάρισας.....	73
--	----

**ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΑΡΤΙΚΟΛΕΞΩΝ**

ΑΕ	Ανώνυμη Εταιρεία
ΑΕΙ	Ανώτατο Εκπαιδευτικό Ίδρυμα
ΑΕΠ	Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν
ΔΛΠ	Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα
ΔΝΤ	Διεθνές Νομισματικό Ταμείο
ΕΝΑ	Εναλλακτική Αγορά
ΕΔΕΤ	Ευρωπαϊκά Διαρθρωτικά και Επενδυτικά Ταμεία
ΕΕ	Ευρωπαϊκή Ένωση
ΕΕ	Ετερόρρυθμη Εταιρεία
ΕΚ	Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς
ΕΚ	Ευρωπαϊκή Κοινότητα
ΕΚΤ	Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα
ΕΚΤ	Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο
ΕΟΜΜΕΧ	Ελληνικός Οργανισμός που ενισχύει τις νέες επιχειρήσεις
ΕΠΕ	Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης
ΕΣΠΑ	Εθνικό Στρατηγικό Πλαίσιο Ανάπτυξης
ΕΠΑΝΕΚ	Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα, Επιχειρηματικότητα και Καινοτομία»
ΕΤΠΑ	Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης
ΕΤΕΑΝ	Εθνικό Ταμείο Επιχειρηματικότητας και Ανάπτυξης
ΗΠΑ	Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής
ΙΕΚ	Ινστιτούτο Επαγγελματικής Κατάρτισης
ΙΚΕ	Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία

ΜμΕ	Μικρομεσαία Επιχείρηση
ΜΜΕ	Μέσα Μαζικής Επικοινωνίας
ΟΕ	Ομόρρυθμη Εταιρεία
ΟΝΕ	Οικονομική Νομισματική Ένωση
ΠΑΣΟΚ	Πανελλήνιο Σοσιαλιστικό Κίνημα
ΣΤΕΠ	Στήριξη Επιχειρηματικότητας
ΤΑΕ	Ταμείο Αγροτικής Επιχειρηματικότητας
ΤΕΙ	Τεχνολογικό Εκπαιδευτικό Ίδρυμα
ΤΕΜΠΜΕ	Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων
ΤΕΞΟΙΚ	Ταμείο Εξοικονομώ κατ' Οίκον
ΤΜΧΠΠΑ Ανάπτυξης	Τμήμα Μηχανικών Χωροταξίας Πολεοδομίας και Περιφερειακής
ΦΕΚ	Φύλλο Εφημερίδας Κυβερνήσεως
ΧΑ	Χρηματιστήριο Αθηνών
ECOFIN	European Council Economic and Financial Affairs
IMF	International Monetary Fund
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development
S&P	Standard and Poors

**ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ**

Η παρούσα διπλωματική εργασία πραγματοποιήθηκε στα πλαίσια του προγράμματος μεταπτυχιακών σπουδών «Αστική Ανάπλαση και Ανάπτυξη» του Τμήματος Μηχανικών Χωροταξίας Πολεοδομίας και Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΤΜΧΠΠΑ), της Πολυτεχνικής Σχολής του Πανεπιστημίου Θεσσαλίας.

Αρχικά, θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά όλους τους καθηγητές του μεταπτυχιακού προγράμματος για τις γνώσεις που μου προσέφεραν και ιδιαίτερα την επιστημονική υπεύθυνη κα Άσπα Γοσποδίνη, Καθηγήτρια του ΤΜΧΠΠΑ. Στη συνέχεια, θα ήθελα να ευχαριστήσω τον επιβλέποντα κο Καλλιώρα Δημήτριο, Αναπληρωτή Καθηγητή του ΤΜΧΠΠΑ για την άριστη συνεργασία, καθώς και τα μέλη της επιτροπής κα Ντυκέν Μαρί Νοέλ, Καθηγήτρια του ΤΜΧΠΠΑ και κο Πολύζο Σεραφείμ, Καθηγητή του ΤΜΧΠΠΑ για την συμβολή τους στην αξιολόγηση.

Επίσης, ευχαριστώ βαθύτατα τους συμμετέχοντες στην έρευνα για τον χρόνο και την διάθεση που αφιέρωσαν στην συμπλήρωση του ερωτηματολογίου, γιατί χωρίς αυτούς θα απουσίαζε ένα σημαντικό μέρος της εργασίας μου.

Τέλος, ευχαριστώ τους γονείς μου Αναστάσιο και Βασιλική, καθώς και τα αδέρφια μου Κωνσταντίνα και Κωνσταντίνο για την οικονομική και ηθική υποστήριξη καθ' όλη την διάρκεια της πορείας μου.

## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η παρούσα διπλωματική εργασία πραγματεύεται την χρηματοδότηση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων καθώς και τη βιωσιμότητά τους. Αντικείμενό της είναι η παρουσίαση των διάφορων πηγών χρηματοδότησης, εσωτερικών κι εξωτερικών, καθώς και οι διάφορες πηγές βιωσιμότητας που τις κάνουν ανθεκτικότερες στις όποιες μεταβολές. Ο κύριος στόχος της εργασίας είναι η παρουσίαση της υφιστάμενης κατάστασης στο χώρο των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και πιο συγκεκριμένα στους κλάδους ένδυσης και υπόδησης στην περιοχή του εμπορικού κέντρου της Λάρισας.

Για να επιτευχθεί ο στόχος αυτός η εργασία χωρίζεται σε πέντε μέρη. Στο πρώτο μέρος παρουσιάζονται οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις μέσα από διάφορους ορισμούς, γίνεται ο διαχωρισμός τους με τα εκάστοτε κριτήρια και στο τέλος πραγματοποιείται μια μικρή αξιολόγησή τους καθώς και τα προβλήματα στην ανάπτυξη της αγοράς.

Στο δεύτερο μέρος, παρουσιάζονται οι πηγές χρηματοδότησης εσωτερικές κι εξωτερικές (συμμετοχικές και μη συμμετοχικές). Στο τρίτο μέρος, εξετάζεται η βιωσιμότητα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και το πώς μπορούν να ανταπεξέλθουν στις προκλήσεις της οικονομικής κρίσης.

Το τέταρτο μέρος, περιλαμβάνει το εμπειρικό κομμάτι της εργασίας. Η έρευνα πεδίου πραγματοποιήθηκε στο εμπορικό κέντρο της Λάρισας κατά την περίοδο του Σεπτεμβρίου 2018. Για την υλοποίησή της συντάχθηκαν ερωτηματολόγια, τα οποία περιελάμβαναν 16 ερωτήσεις πολλαπλής επιλογής κλειστού τύπου και μοιράστηκαν σε επιχειρήσεις μικρές και μεσαίες του κλάδου ένδυσης- υπόδησης στο εμπορικό κέντρο της Λάρισας. Το δείγμα περιλαμβάνει 70 επιχειρήσεις που δέχτηκαν να συμμετάσχουν στην έρευνα. Η έρευνα είχε ως στόχο:

- Την καταγραφή του δείγματος βάσει διαφόρων μεταβλητών (νομική σύσταση, αριθμός εργαζομένων, έτη λειτουργίας, ετήσιος κύκλος εργασιών, εκπαιδευτικό επίπεδο οικονομικού διαχειριστή κλπ)
- Τη διερεύνηση του κατά πόσο είναι ενήμεροι για τις διάφορες πηγές χρηματοδότησης (παραδοσιακές και σύγχρονες)
- Τη διερεύνηση του κατά πόσο είναι πρόθυμοι να χρησιμοποιήσουν κάποιο είδος χρηματοδότησης

- Την αποτύπωση των παραγόντων που τους δυσκόλεψαν στα πρώτα χρόνια της λειτουργίας τους
- Την αποτύπωση του κατά πόσο αισιόδοξοι είναι στο θέμα της χρηματοδότησης στο μέλλον

Στο τελευταίο μέρος, καταγράφονται τα αποτελέσματα της έρευνας και παρουσιάζονται οι προτάσεις βελτίωσης και ενίσχυσης του κλάδου ένδυσης-υπόδησης με γνώμονα το συμφέρον των μικρομεσαίων επιχειρήσεων της ελληνικής αγοράς.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 :ΟΙ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ, ΟΡΙΣΜΟΙ, ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΓΝΩΡΙΣΜΑΤΑ

### 1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στο παρόν κεφάλαιο θα επιχειρηθεί μια παρουσίαση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, σχετικά με τον ορισμό, τους τύπους λειτουργίας αυτών των επιχειρήσεων, τη συμβολή τους στην ελληνική αγορά, τα κύρια προβλήματα που αντιμετωπίζουν στο σύγχρονο ανταγωνιστικό περιβάλλον, τη χρηματοδότηση που λαμβάνουν καθώς και τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα που τις χαρακτηρίζουν.

### 1.2 ΟΡΙΣΜΟΙ

Η Ευρωπαϊκή Ένωση, με απόφαση της Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, διατύπωσε ένα σαφή ορισμό για τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις, καθορίζοντας συγκεκριμένα κριτήρια για τον προσδιορισμό τους, τα οποία χρησιμοποιούνται για τις κοινοτικές πολιτικές που εφαρμόζονται μέσα στην Κοινότητα και στον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο.

Ωστόσο, ενώ μέχρι και την 31/12/2004 ο ορισμός βασιζόταν στη σύσταση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής της 3ης Απριλίου 1996, (Σύσταση 96/280/ΕΚ), από την 1/1/2005 ισχύει ο ανανεωμένος ορισμός που βασίστηκε στη σύσταση της Επιτροπής της 6ης Μαΐου 2003 (Σύσταση 2003/261/ΕΚ). Οι αλλαγές αντικατοπτρίζουν τις γενικές οικονομικές εξελίξεις από το 1996 και έπειτα, και τη μεγαλύτερη συνειδητοποίηση των εμποδίων που αντιμετωπίζουν οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις.

Σύμφωνα λοιπόν με τον ορισμό της σύστασης 2003/361/ΕΚ, η κατηγορία των πολύ μικρών, μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων αποτελείται από επιχειρήσεις που απασχολούν λιγότερους από διακόσιους πενήντα εργαζομένους και των οποίων ο ετήσιος κύκλος εργασιών δεν υπερβαίνει τα σαράντα τρία εκατομμύρια ευρώ. Πιο συγκεκριμένα, στην κατηγορία των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων, ως μικρή επιχείρηση ορίζεται η επιχείρηση η οποία απασχολεί λιγότερους από πενήντα εργαζομένους, και ο ετήσιος κύκλος εργασιών της ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού της δεν υπερβαίνει τα δέκα εκατομμύρια ευρώ. Ως πολύ μικρή επιχείρηση ορίζεται η επιχείρηση που απασχολεί λιγότερους από δέκα εργαζομένους και ο ετήσιος κύκλος εργασιών της ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού της δεν υπερβαίνει τα δύο εκατομμύρια ευρώ.

Στην Ελλάδα, σύμφωνα με τον EOMMEX (ελληνικός οργανισμός που ενισχύει τις νέες επιχειρήσεις), θεωρούνται ως Μικρομεσαίες επιχειρήσεις όσες απασχολούν μέχρι εκατό άτομα προσωπικό. Η Μικρομεσαία Επιχείρηση στην Ελλάδα είναι μία οικογενειακή επιχείρηση της οποίας η διοίκηση ταυτίζεται με την κυριότητα και η διαχείριση διασφαλίζεται από τον επιχειρηματία. Η Τράπεζα της Ελλάδος, για λόγους χρηματοδότησης από το ειδικό κεφάλαιο της Ν.Ε. 197/11/78 χαρακτηρίζει ως μεταποιητική Μικρομεσαία Επιχείρηση την επιχείρηση που το ανώτατο ύψος του μέσου κύκλου εργασιών της τελευταίας τριετίας δεν υπερβαίνει τα δύομισι εκατομμύρια ευρώ.

Η Ελλάδα είναι κυριολεκτικά η χώρα των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων, αφού οι επιχειρήσεις με λιγότερα από εκατό άτομα προσωπικό αποτελούν το 99% του συνόλου των επιχειρήσεων και απασχολούν περίπου 60% του εργατικού δυναμικού του δευτερογενή και τριτογενή τομέα. Σημαντικότερη είναι η θέση των μικρών επιχειρήσεων, οι οποίες απασχολούν μέχρι και δέκα άτομα προσωπικό, καθώς αποτελούν το 96,3% περίπου του συνόλου των επιχειρήσεων, σύμφωνα με στοιχεία του EOMMEX (Hyz A.B., 2011).

Στην ευρωπαϊκή οικονομία οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις αποτελούν την κινητήρια δύναμή της. Προσφέρουν θέσεις εργασίας, αναπτύσσουν το επιχειρηματικό πνεύμα και την καινοτομία στην Ευρωπαϊκή Ένωση και ως εκ τούτου διαδραματίζουν σημαντική πηγή στη διαμόρφωση της ανταγωνιστικότητας και της απασχόλησης. Απαρτίζουν την «ραχοκοκαλιά» (Λιαργκόβας, 2010) και αποτελούν τον συνδετικό κρίκο της οικονομικής και κοινωνικής συνοχής, διαδραματίζουν δε εξαιρετικά σημαντικό ρόλο στην αξιοποίηση των παραγωγικών δυνατοτήτων και την περιφερειακή ανάπτυξη.

Είναι κοινά παραδεκτό ότι τα τελευταία χρόνια επικράτησε μια ασάφεια σχετικά με το πλαίσιο λειτουργίας και ανάπτυξης των ΜμΕ. Ενδεικτικό της κατάστασης αυτής αποτελεί 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 της έννοιας της Μικρομεσαίας Επιχείρησης είχε ως αποτέλεσμα ανομοιογενείς καταστάσεις και στρεβλώσεις του ανταγωνισμού τόσο σε εθνικό όσο και σε κοινοτικό επίπεδο. Η ΕΕ 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 3ης Απριλίου 1996 (Σύσταση 96/280/EK). Από 1/1/2005 ισχύει ο νέος ορισμός που βασίστηκε στην νέα σύσταση της ευρωπαϊκής επιτροπής της 6ης Μαΐου 2003 (Σύσταση 2003/261/EK). 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 αντιμετώπιζον 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. Επίσης, σημαντική θεωρείται και η συμβολή του ορισμού στην προώθηση της καινοτομίας. (Σύσταση 96/280/EK).

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

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.

### 1.3 ΔΙΑΧΩΡΙΣΜΟΣ ΜμΕ

Οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις μπορούν να διαχωριστούν με βάση τη συμμετοχή στο κεφάλαιο, με βάση τον κλάδο της δραστηριότητας που ανήκουν, με βάση τη νομική τους μορφή, με βάση τον επιδιωκόμενο σκοπό και με βάση το μέγεθός τους. Στη συνέχεια θα ακολουθήσει επιμέρους ανάλυση των προαναφερθέντων κατηγοριών.

#### 1.3.1 *ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ*

Ο ορισμός των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων διακρίνει τρεις τύπους επιχειρήσεων, την αυτόνομη, τη συνεργαζόμενη και τη συνδεδεμένη επιχείρηση. Η διάκριση αυτή γίνεται συναρτήσει του τύπου της σχέσης που αυτές διατηρούν με άλλες επιχειρήσεις όσον αφορά τη **συμμετοχή στο κεφάλαιο**, το δικαίωμα ψήφου ή το δικαίωμα άσκησης κυρίαρχης επιλογής.

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

Η διάκριση αυτή των τριών τύπων επιχειρήσεων, αποτελεί μια από τις πρωτοπορίες του νέου ορισμού. Ο διαχωρισμός αυτός 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 (αυτόνομες/ανεξάρτητες, συνεργαζόμενες και συνδεδεμένες) παρουσιάζονται στη συνέχεια.

Η πιο συχνή περίπτωση είναι αυτή της **αυτόνομης** επιχείρησης. Πρόκειται για όλες τις επιχειρήσεις οι οποίες δεν διαθέτουν συμμετοχή 25% ή περισσότερο σε άλλη επιχείρηση, δεν κατέχονται άμεσα κατά 25% ή περισσότερο από άλλη επιχείρηση ή δημόσιο οργανισμό ή από κοινού από περισσότερες επιχειρήσεις συνδεδεμένες μεταξύ τους από δημόσιους οργανισμούς, εκτός ορισμένων εξαιρέσεων, δεν συντάσσουν παγιωμένους/ενοποιημένους λογαριασμούς και δεν περιέχονται στους λογαριασμούς μιας επιχείρησης, η οποία συντάσσει παγιωμένους λογαριασμούς και δεν είναι κατά συνέπεια μία συνδεδεμένη επιχείρηση.

Μία επιχείρηση μπορεί να συνεχίσει να θεωρείται ως αυτόνομη εάν το όριο του 25% καλυφθεί ή ξεπεραστεί, όταν πρόκειται για δημόσιες εταιρείες συμμετοχών, εταιρείες κεφαλαίου επιχειρηματικού κινδύνου, «business angels» που επενδύουν ίδια κεφάλαια σε επιχειρήσεις με διαπραγματευόμενες στο χρηματιστήριο, εφόσον το σύνολο των καλούμενων «business angels» επενδύσεων στην ίδια επιχείρηση δεν υπερβαίνει το ένα εκατομμύριο διακόσιες πενήντα χιλιάδες ευρώ, για πανεπιστημιακά ή ερευνητικά κέντρα χωρίς κερδοσκοπικό χαρακτήρα, για θεσμικούς επενδυτές, συμπεριλαμβανομένων ταμείων περιφερειακής ανάπτυξης, καθώς και για αυτόνομες τοπικές αρχές με ετήσιο προϋπολογισμό κάτω των δέκα εκατομμυρίων ευρώ και αριθμούσες κάτω των πέντε χιλιάδων κατοίκων.

Ο δεύτερος τύπος επιχείρησης είναι αυτός της **συνεργαζόμενης** ο οποίος καθορίζει την κατάσταση επιχειρήσεων οι οποίες δημιουργούν σημαντικές χρηματοοικονομικές εταιρικές σχέσεις με άλλες επιχειρήσεις, χωρίς η μία να μπορεί να ασκεί άμεσο ή έμμεσο ουσιαστικό ρόλο στην άλλη. Δεν είναι ανεξάρτητες, κι ούτε συνδέονται μεταξύ τους. Πιο συγκεκριμένα, μια επιχείρηση είναι συνεργαζόμενη με μια άλλη επιχείρηση όταν κατέχει συμμετοχή μεταξύ 25% και κάτω του 50% σε αυτήν, έχει συμμετοχή μεταξύ 25% και κάτω του 50 % στην αιτούσα επιχείρηση και 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>).

Τέλος, ο τελευταίος τύπος επιχείρησης, η **συνδεδεμένη** επιχείρηση, αντιστοιχεί στην οικονομική κατάσταση επιχειρήσεων που αποτελούν μέρος μιας ομάδας, μέσω του άμεσου ή έμμεσου ελέγχου της πλειοψηφίας του κεφαλαίου ή των δικαιωμάτων ψήφου, ή μέσω της εξουσίας άσκησης κυρίαρχης επιρροής σε μία επιχείρηση. Πρόκειται για σπανιότερες περιπτώσεις επιχειρήσεων (Bygrave, W. D., Hay, M., Ng, E. Reynolds, P., 2003).

### *1.3.2 ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΤΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ*

Ο διαχωρισμός των επιχειρήσεων με βάση τον κλάδο δραστηριότητας γίνεται ανάλογα με τον τομέα παραγωγής. Αναλυτικότερα, παρουσιάζονται 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).

### *1.3.2 ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗ ΝΟΜΙΚΗ ΜΟΡΦΗ*

Ανάλογα με την νομική τους μορφή, οι επιχειρήσεις διακρίνονται σε ατομικές επιχειρήσεις, προσωπικές εταιρείες, κεφαλαιουχικές εταιρείες, και συνεταιρισμούς. Πιο αναλυτικά, έχουμε τις ακόλουθες κατηγορίες:

**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 Εταιρείες.** Είναι εταιρείες ολιγομελείς και στηρίζονται στην αρχή της εμπιστοσύνης μεταξύ των εταίρων. Δεν υπάρχει ελάχιστο όριο καταβεβλημένου εταιρικού κεφαλαίου και η αποτίμηση των περιουσιακών τους στοιχείων γίνεται με ομόφωνη απόφαση των εταίρων. Προσωπική εταιρεία 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 Εταιρεία.** Είναι η εταιρεία όπου η εταιρική σχέση δεν είναι εμφανής προς τους τρίτους, υπάρχει μόνο μεταξύ των εταίρων και το αντικείμενό της μπορεί να είναι μία ή και περισσότερες εμπορικές πράξεις. Δεν απαιτείται για την σύστασή της καταστατικό αλλά ένα απλό έγγραφο 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 Εταιρεία.** Είναι η εταιρεία που συστήνεται μεταξύ δύο ή περισσότερων προσώπων που σκοπό έχουν να συνεμπορεύονται με εταιρική επωνυμία. Η ομόρρυθμη εταιρεία 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 Εταιρεία.** Η ετερόρρυθμη εταιρεία 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 εταιρεία αποκτά νομική προσωπικότητα και περιουσιακή αυτοτέλεια με την σύστασή της (Νεγκάκης Χ., 2012).

**Κεφαλαιουχικές Εταιρείες.** Σημαντικό ρόλο στις εταιρείες 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 εταιρείες 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).

**Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης.** Η εταιρεία περιορισμένης ευθύνης είναι μια ενδιάμεση μορφή εταιρείας ανάμεσα προσωπικής και κεφαλαιουχικής, τα μέλη της οποίας είναι υπεύθυνα για τις υποχρεώσεις της μέχρι του ποσού της εισφοράς τους. Αυτό είναι και το κύριο χαρακτηριστικό των εταιρειών αυτών. Οι εταιρείες αυτές είχαν ραγδαία εξάπλωση γιατί συνδυάζουν την ευελιξία των προσωπικών εταιρειών και την σταθερότητα του κεφαλαίου των ανωνύμων εταιρειών.

**Ανώνυμη Εταιρεία.** Είναι μια κεφαλαιουχική εταιρεία, το κεφάλαιο της οποίας διαιρείται σε μετοχές και οι μέτοχοί της δεν ευθύνονται, πέρα του ποσού της συνεισφοράς τους για τις υποχρεώσεις της εταιρείας. Η σύσταση της εταιρείας πραγματοποιείται από δύο ή περισσότερα πρόσωπα (φυσικά ή νομικά) με την εισφορά σε χρηματικό ποσό ή εισφορά σε είδος. Η ανώνυμη εταιρεία είναι νομικό πρόσωπο ιδιωτικού δικαίου, έχει δική της νομική υπόσταση και καθορίζεται ως εμπορική εταιρεία ακόμη κι όταν δεν προβλέπεται στον εμπορικό της σκοπό. Οι αποφάσεις για την διοίκηση της εταιρείας 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.

### *1.3.3 ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΟΝ ΕΠΙΔΙΩΚΟΜΕΝΟ ΣΚΟΠΟ*

Ανάλογα με τον επιδιωκόμενο σκοπό, οι επιχειρήσεις διακρίνονται σε επιχειρήσεις που **ως στόχο έχουν το κέρδος** και σε **κοινοφελείς** επιχειρήσεις. Στην πρώτη κατηγορία ανήκουν επιχειρήσεις οι οποίες 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 στη δεύτερη κατηγορία εμπεριέχονται επιχειρήσεις οι οποίες λειτουργούν προς όφελος της κοινωνίας και όχι προς όφελος ενός ιδιοκτήτη-επιχειρηματία. Πιο αναλυτικά, στα χαρακτηριστικά των μη κερδοσκοπικών επιχειρήσεων περιλαμβάνονται οργανισμοί οι οποίοι λειτουργούν προς όφελος των πολλών και όχι των λίγων, το κίνητρό τους δεν είναι το κέρδος, και η χρηματοδότησή τους γίνεται από τους πολίτες που εισφέρουν τακτικά για τις ανάγκες τους.

#### 1.3.4 ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΟ ΜΕΓΕΘΟΣ ΤΟΥΣ

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

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.ΕΚ ).

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. €.

#### 1.4 Η ΣΥΜΒΟΛΗ ΤΩΝ ΜμΕ ΣΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Το ειδικό βάρος των μικρομεσαίων επιχειρήσεων για την ελληνική οικονομία είναι ιδιαίτερα υψηλό, και η ανάπτυξη στηρίζεται στην επιτυχή τους συμπεριφορά. Οι επιχειρηματίες αποτελούν την κινητήριου δύναμη της οικονομίας και τα επιτεύγματά τους προσφέρουν στην κοινωνία πλούτο, θέσεις εργασίας και ποικιλία επιλογών στους καταναλωτές. Ανταποκρινόμενες στις αυξανόμενες προσδοκίες της κοινής γνώμης όσον αφορά τον αντίκτυπο των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων στην κοινωνία και στο περιβάλλον, πολλές μεγάλες επιχειρήσεις υιοθέτησαν στρατηγικές για την εταιρική κοινωνική ευθύνη, που συνεπάγεται την προαιρετική ενσωμάτωση κοινωνικών και περιβαλλοντικών παραμέτρων στην επιχειρηματική πρακτική και συνεργασία με τα ενδιαφερόμενα μέρη, εφόσον οι επιχειρήσεις αναγνωρίζουν πλέον ότι η υπεύθυνη επιχειρηματική στάση συμβάλλει στην επιχειρηματική επιτυχία. Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις επιδεικνύουν υπεύθυνο επιχειρηματικό πνεύμα με έναν πιο άτυπο τρόπο, αλλά ωστόσο, αποτελούν τον κεντρικό ιστό για πολλές κοινωνίες.

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις συμβάλλουν στην οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη της Ελλάδας, ιδιαίτερα στη δημιουργία απασχόλησης και στη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας, καθώς έχουν τη δυνατότητα να προσαρμόζονται εύκολα στις συνθήκες της αγοράς. Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αποτελούν ένα εθνικό κεφάλαιο και μέσω αυτών μπορούν να αυξηθούν ουσιαστικά οι αναπτυξιακοί ρυθμοί και η ανταγωνιστικότητα της οικονομίας (Λιαργκόβας, 2010). Η ελληνική οικονομία χαρακτηρίζεται από μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις, οι οποίες αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της. Το σημερινό ανταγωνιστικό διεθνές περιβάλλον επιτάσσει επιθετικές πολιτικές από τα κράτη κι από τις ίδιες τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Κρίσιμοι παράγοντες στην κατεύθυνση αυτή είναι η δημιουργία, οι συνεργίες και οι οικονομίες κλίμακας, το μέγεθος της επιχείρησης, αλλά και η διοίκηση, η ταχύτητα αντίδρασης και προσαρμογής στις απαιτήσεις των αγορών, το επιτυχημένο marketing, η ύπαρξη αποτελεσματικού συστήματος συλλογής και επεξεργασίας πληροφοριών. Αυτό σημαίνει ότι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις έχουν πολλά πλεονεκτήματα σε σχέση με τις μεγάλες, που αν τα εκμεταλλευτούν κατάλληλα θα έχουν θεαματικά αποτελέσματα. Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις μπορούν πιο εύκολα να στοχεύσουν σε target groups (ομάδα πελατών τους), και να προσφέρουν εξειδικευμένες υπηρεσίες στον πελάτη.

Είναι γεγονός ότι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις σε όλες τις χώρες του κόσμου αποτελούν συστατικό στοιχείο της δομής των εθνικών οικονομιών και κοινωνιών. Συμβάλλουν αποφασιστικά στην οικονομική ανάπτυξη, την παραγωγή, την απασχόληση, καθώς επίσης στην αποκέντρωση και την κοινωνική συνοχή. Ακόμη, λειτουργούν ως πρότυπα νέων επιχειρήσεων, καινοτόμων ιδεών και εφαρμογών, ευέλικτων επιχειρηματικών σχημάτων, εξυπηρέτησης τοπικών αναγκών, χωροταξικής κατανομής θέσεων απασχόλησης και εισοδήματος.

#### 1.5 ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΜμΕ ΣΤΟ ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

Τα προβλήματα των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων έχουν τη ρίζα τους στο κοινοτικό, πολιτικό και οικονομικό καθεστώς που μαστίζει την ελληνική οικονομία τα τελευταία χρόνια, καθώς και στην κουλτούρα του Έλληνα μικρομεσαίου επιχειρηματία. Το ελληνικό μοντέλο με την έλλειψη οργάνωσης, στελεχών και τεχνολογίας έχει δημιουργήσει το σημερινό καθεστώς.



Τα μεγαλύτερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν σήμερα οι έλληνες επιχειρηματίες, βιοτέχνες και έμποροι μπορούν να συνοψιστούν στα εξής σημεία: διαφθορά, φορολογική πολιτική, το Κράτος, έλλειψη στελεχών και η «Ελληνική κουλτούρα».

Η *διαφθορά* δεν είναι κάτι που δημιουργείται ή καταπολεμάται με ευκολία σε μικρό χρονικό διάστημα. Αποτελεί μέρος της Ελληνικής πολιτικής κι επιχειρηματικής κουλτούρας από παλιά. Η διαφθορά προωθεί το χειρότερο είδος ανταγωνισμού. Τις περισσότερες φορές κέρδος έχει ο πιο διεφθαρμένος κι όχι ο καλύτερος με αποτέλεσμα να αυξάνεται σημαντικά το κόστος παροχής υπηρεσιών, αγαθών, φαρμάκων. Δημιουργεί άσχημα πρότυπα και επιβραβεύει την δολοπλοκία υπονομεύοντας την καινοτομία και τον υγιή ανταγωνισμό που προάγει την πρόοδο και την οικονομική και κοινωνική ευρωστία. Ένα διεφθαρμένο περιβάλλον απομακρύνει ξένους επενδυτές οι οποίοι δεν θέλουν να μπλέξουν σε ένα δυσμενές περιβάλλον, όπου δεν υπάρχει περίπτωση ανάπτυξης εάν δεν δωροδοκήσουν ή δεν κάνουν προσωπικές γνωριμίες με το περιβάλλον. Επιπλέον, ένα θολό περιβάλλον προσελκύει εταιρίες κι επενδυτές με αρνητικές διαθέσεις, οι οποίοι κινούνται συνήθως στα όρια της παρανομίας.

Η *φορολογική πολιτική* και το νομικό πλαίσιο της χώρας μας, κάνει σχεδόν αδύνατη την επιβίωση μιας καθόλου νόμιμης μικρομεσαίας επιχείρησης. Το περιθώριο κέρδους που αφήνει η τρέχουσα φορολογική πολιτική είναι πραγματικά μηδαμινό, έως ανύπαρκτο για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. «Έκτακτοι» φόροι κι αλλαγές της φορολογικής πολιτικής κάθε χρόνο, δε βοηθούν στη δημιουργία σταθερής οικονομίας. Δυσχεραίνουν, δραματικά πολλές φορές, την ανάπτυξη των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων, οι οποίες καταφεύγουν στην παρανομία, όχι για να κερδίσουν υπέρογκα κέρδη, αλλά απλά για να επιβιώσουν.

Επίσης, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις έχουν τεράστιο πρόβλημα στην *έγρευση ικανών στελεχών*, διότι δεν είναι σε θέση να ρισκάρουν υψηλόμισθους μη παραγωγικούς υπαλλήλους. Σε μία υγιή οικονομία, η θέση στον ιδιωτικό τομέα θα έπρεπε να αμείβεται ανάλογα. Δυστυχώς, όμως, στον ιδιωτικό τομέα την αξία του εργαζομένου, του στελέχους και των υπολοίπων, την καθορίζει η αγορά, που κάτω από φυσιολογικές συνθήκες ανταγωνισμού, είναι αμείλικτα δίκαιη.

Τέλος, η «*Ελληνική κουλτούρα*» αναφέρεται στην ανυπαρξία της οργάνωσης και σωστής διοίκησης μιας επιχείρησης. Το πρώτο πράγμα που είναι πασιφανές στις περισσότερες μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι η χρήση παλιάς τεχνολογίας. Τα

εργαλεία που χρησιμοποιούν πολλοί είναι απαρχαιωμένα, ενώ κάνουν κακή ή ελάχιστη χρήση του διαδικτύου το οποίο, πλέον, είναι σε θέση να λύσει πολλά προβλήματα επικοινωνίας (skype, e-mails). Η έλλειψη πολιτικής είναι επίσης εμφανής. Η πολιτική της εταιρείας διαμορφώνεται με βάση τον χαρακτήρα του επιχειρηματία, της συνήθειες και την εμπειρία που έχει ο ίδιος. Όταν χαράσσεται μία πολιτική χωρίς την ανάλογη έρευνα, είναι λογικό κάποια στιγμή να δημιουργηθεί πρόβλημα.

Μέσα σε αυτό το περιβάλλον, δεν αποτελεί έκπληξη το γεγονός ότι πολλές Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν ακόμη με επιφύλαξη το ηλεκτρονικό επιχειρείν. Σύμφωνα μάλιστα με τις στατιστικές, ο κυριότερος λόγος που οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις δεν χρησιμοποιούν το διαδίκτυο είναι ότι θεωρούν πως δεν θα απέδιδε σε αυτές επαρκή επιχειρηματικά οφέλη, και πως δεν ταιριάζει στα προϊόντα τους και τις αγορές που απευθύνονται.

Ένας άλλος τομέας του οποίου γίνεται ελάχιστη χρήση στις περισσότερες μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι οι σύμβουλοι επιχειρήσεων. Ένας εξωτερικός σύμβουλος ο οποίος πάζει τον επιχειρηματία για αποτέλεσμα, είναι ζωτικής σημασίας για την υγιή ανάπτυξη μιας οποιαδήποτε επιχείρησης. Οι ελληνικές Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις, με την νοοτροπία του παρελθόντος δεν εμπιστεύονται εξωτερικούς συμβούλους, ειδικότερα οι επιχειρηματίες που ξεκίνησαν μόνοι τους και δεν έχουν συνηθίσει στον έλεγχο.

Η μεγαλύτερη μάλιστα και η βασικότερη πηγή αβεβαιότητας για τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις αποτελεί η γραφειοκρατία (Παπανδρόπουλος, 2009). Η Ελλάδα, όπως προκύπτει από μελέτη που εκπόνησαν οι υπηρεσίες της Ένωσης, κατέχει μία από τις υψηλότερες θέσεις μεταξύ των χωρών - μελών της Ένωσης από κοινού με τις Δημοκρατίες της Βαλτικής στη γραφειοκρατία. Με μέσο όρο το 3,5% για την Ευρωπαϊκή Ένωση, το κόστος της γραφειοκρατίας για την Ελλάδα αποτιμάται στο 6,8% του ΑΕΠ (Hyz A.B., 2011).

Σε παγκόσμια κλίμακα οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις αποτελούν το βασικό παράγοντα ανάπτυξης των εθνικών οικονομιών. Για τον λόγο αυτό, θεωρείται επιτακτική η οργανωμένη αντιμετώπιση όλων των παραπάνω προβλημάτων, μέσω της χρηματοδοτικής ενίσχυσης των δραστηριοτήτων των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων. Στην Ελλάδα, αυτό μπορεί να επιτευχθεί με τις διάφορες μορφές χρηματοδότησης που

υφίστανται στην ελληνική επικράτεια, όπως την τραπεζική χρηματοδότηση, το leasing, το factoring, το venture capital και μέσω δημόσιων χρηματοδοτήσεων.

### 1.6 ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΜμΕ

Οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις αναμφισβήτητα συνεισφέρουν στην εθνική οικονομική ευημερία, παράγοντας ένα ουσιώδες τμήμα των προϊόντων και υπηρεσιών. Η ευελιξία στην παραγωγή, η γρήγορη και εύκολη αφομοίωση της τεχνολογίας και καινοτομίας, η προσαρμοστικότητα στις συνθήκες της αγοράς, οι προσωπικές πελατειακές σχέσεις και η συμβολή τους στην ανάπτυξη και απασχόληση απομονωμένων περιοχών είναι μερικά από τα πλεονεκτήματα έναντι των μεγάλων επιχειρήσεων.

Το πιο σημαντικό **πλεονέκτημα** των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων που εντοπίζουν διάφοροι μελετητές - ερευνητές είναι ότι δημιουργούν πολλές *εργασιακές ευκαιρίες*, απαραίτητες σε έναν συνεχώς αυξανόμενο πληθυσμό και οικονομία. Ακόμη, επιδίδονται σε *καινοτομίες*, λόγω του γεγονότος ότι πολλά από τα προϊόντα που παράγονται από τις μεγάλες εταιρείες προέρχονται από ανεξάρτητους επαγγελματίες και μικρούς οργανισμούς. Επίσης, παρουσιάζουν *ευελιξία και ταχύτητα στη λήψη αποφάσεων*, καθώς έχουν αυξημένο αίσθημα ατομικής πρωτοβουλίας και ευθύνης, και γρήγορη προσαρμογή στις μεταβαλλόμενες συνθήκες με μικρότερο κόστος. Δημιουργούν *προσωπικές σχέσεις* και γνωριμία με την πελατεία και εξυπηρετούν τις ιδιαίτερες ανάγκες των πελατών τους. Ο επιχειρηματίας επικοινωνεί άμεσα με το καταναλωτικό κοινό το οποίο γνωρίζει προσωπικά κι έτσι καλύπτει άμεσα τις ανάγκες του και ανταποκρίνεται στις προτιμήσεις και τις συνήθειες του. Επιπρόσθετα, τα κέρδη της επιχείρησης αποτελούν την χρηματική ανταμοιβή του επιχειρηματία, γεγονός που αποτελεί ένα από τα ισχυρότερα κίνητρα για τη συμμετοχή σε ιδιωτικά επιχειρηματικά κίνητρα (ventures). Σε πολλές περιπτώσεις οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις φορολογούνται με μικρότερους συντελεστές, αντιμετωπίζουν λιγότερα νομοθετικά προβλήματα, και γενικότερα υπάρχει μεγαλύτερη ευελιξία τόσο ως προς την ίδρυσή τους, όσο και ως προς τη λειτουργία τους. Τέλος, έχουν την ευχέρεια της *εκμετάλλευσης τοπικών πόρων*, καθώς και εξειδικεύονται, τα τελευταία χρόνια, με ιδιαίτερη επιτυχία στην μικροηλεκτρονική - πληροφορική.

Από την άλλη πλευρά οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις έρχονται αντιμέτωπες με διάφορα προβλήματα σε όλη τη διάρκεια της ζωής τους, από την επιχειρηματική ιδέα μέχρι τη διακοπή της λειτουργίας τους. Προβλήματα δημιουργούνται λόγω της ταύτισης της

περιουσίας του ιδιοκτήτη με αυτή της επιχείρησης και της χαμηλής ικανότητας αυτοχρηματοδότησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Πολλές επιχειρήσεις πάσχουν από έλλειψη προγραμματισμού, οργάνωσης, σχεδιασμού νέων προϊόντων και χρήσης νέων τεχνολογιών, ενώ παράλληλα και ιδιαίτερα στην Ελλάδα, δυσκολεύονται να επιβιώσουν σε ένα επιχειρηματικό περιβάλλον χαρακτηριζόμενο από πολυνομία, γραφειοκρατία, υψηλό κόστος χρήματος και απουσία παροχής ολοκληρωμένων υπηρεσιών πληροφόρησης για την αξιοποίηση των κοινοτικών και άλλων κονδυλίων.

Τα σημαντικότερα **μειονεκτήματα** των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων τόσο στο εσωτερικό όσο και στο εξωτερικό περιβάλλον τους αφορούν το μικρό μέγεθος των επιχειρήσεων, που *δεν ευνοεί τη δημιουργία οικονομιών κλίμακας* και τις καθιστά λιγότερο αποδοτικές και ανταγωνιστικές, και κατά συνέπεια περισσότερο ευάλωτες στις συχνές μεταβολές της αγοράς. Επίσης, η *προμήθεια πρώτων υλών σε μικρές ποσότητες με υψηλό κόστος* και όχι πάντοτε ικανοποιητικής ποιότητας, έχοντας έτσι μικρή παραγωγική ικανότητα και αδυναμία κάλυψης συνήθως μεγάλων παραγγελιών εξωτερικού. Ακόμη, η *έλλειψη σύγχρονου τεχνολογικού εξοπλισμού* ή μη βελτιστοποίηση του υπάρχοντος και υποαπασχόληση των παγίων εγκαταστάσεών τους, ενώ παράλληλα παρουσιάζουν έλλειψη επαρκών κεφαλαίων και σοβαρές δυσχέρειες προσαρμογής σε μακροπρόθεσμο δανεισμό. Επιπρόσθετα, η *υποτυπώδης εμπορική οργάνωση*, καθώς υφίσταται αδυναμία έρευνας και ανάπτυξης. Μη υιοθέτηση νέων τεχνολογιών παραγωγής, οργάνωσης και διοίκησης και πρόσβαση σε πηγές καινοτομιών. Η *περιορισμένη αντίληψη*, ιδιαίτερα στις ελληνικές Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις, της *διεθνοποίησης* και της *παγκοσμιοποίησης* της αγοράς και έλλειψη προσαρμογής μέσω στρατηγικών σχεδίων στις ολοένα μεταβαλλόμενες εξελίξεις του περιβάλλοντος. Η *έλλειψη των δικτύων πληροφόρησης* σχετικά με τη διάδοση της τεχνολογίας και των επιχειρηματικών δεδομένων, όπως συνθήκες αγοράς και συμπεριφορά καταναλωτών. Η *χαλαρή σύνδεση του εκπαιδευτικού καθώς και ερευνητικού συστήματος* στις ανάγκες των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Η *μικρή οικονομική επιφάνεια, χαμηλό επίπεδο και μικρός αριθμός εξειδικευμένων στελεχών*, περιορισμένες δυνατότητες χρηματοδότησης και ανάπτυξη συστημάτων management. Η *ανεπαρκής χρηματοδότηση στα αρχικά στάδια* μιας Μικρομεσαίας Επιχείρησης, όπου ο κίνδυνος για τον επενδυτή είναι εξαιρετικά υψηλός και το κόστος εκτίμησης και παρακολούθησης της επένδυσης εξαιρετικά υψηλό. Η *ελλιπής πληροφόρηση* προς τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις από τις τράπεζες, για τις διαφορετικές δυνατότητες

δανεισμού και ευρύτερα για τις δυνατότητες άντλησης κεφαλαίων από τους κοινοτικούς χρηματοδοτικούς μηχανισμούς. Και τέλος, η εμφάνιση μεγάλης «νηπιακής θνησιμότητας», γεγονός που αποτελεί και το κυριότερο μειονέκτημα των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων. Ο κυριότερος λόγος για το φαινόμενο αυτό είναι η μεγάλη ευκολία εισόδου και το γεγονός ότι δεν υπάρχουν προϋποθέσεις απαγορευτικές για την ίδρυση μιας μικρής επιχείρησης.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 : ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

### 2.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η χρηματοδότηση είναι μια από τις τρεις βασικές λειτουργίες της Χρηματοοικονομικής Διοίκησης με την βοήθεια της οποίας επιτυγχάνεται η άντληση κεφαλαίων προκειμένου να επιτευχθεί η απρόσκοπτη λειτουργία της επιχείρησης. Βασική αρχή της Χρηματοοικονομικής Διοίκησης είναι να υιοθετείται από τις επιχειρήσεις μια αντισταθμιστική προσέγγιση αναφορικά με τη χρηματοδότηση των περιουσιακών τους στοιχείων. Με άλλα λόγια τα διάφορα περιουσιακά στοιχεία της επιχείρησης πρέπει να καλύπτονται με κεφάλαια ίσης ή μεγαλύτερης χρονικής διάρκειας.

Στην πράξη, αυτή η σχέση δεν εφαρμόζεται απόλυτα ακόμη και στις υγιέστερες επιχειρήσεις. Είναι βασικό όμως να τηρούνται ορισμένες θεμελιώδεις προϋποθέσεις χρηματοδοτικής ισορροπίας. Πιο συγκεκριμένα, καταρχήν η αξία των παγίων και λοιπών μεγάλης διάρκειας περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης πρέπει να καλύπτονται αντίστοιχα με κεφάλαια μεγάλης διάρκειας. Έτσι, μειώνεται ο κίνδυνος μη ανανέωσης των δανείων στη λήξη τους ή την ανανέωση τους με δυσμενέστερους για την επιχείρηση όρους σε σχέση με τους αρχικούς, λόγω των διαφόρων οικονομικών συνθηκών που επικρατούν κάθε φορά στην αγορά. Δεύτερον, μέρος του κυκλοφορούντος ενεργητικού πρέπει να χρηματοδοτείται με κεφάλαια μεγάλης διάρκειας. Από το κυκλοφορούν ενεργητικό εξαρτάται άμεσα η πραγματοποίηση των αντικειμενικών σκοπών της επιχείρησης για το λόγο αυτό δεν μπορεί να στηρίζεται αποκλειστικά σε βραχυπρόθεσμα κεφάλαια. Αυτός είναι ο βασικότερος λόγος που επιβάλλεται η χρηματοδότηση ποσοστού του κυκλοφορούντος ενεργητικού της επιχείρησης με κεφάλαια μεγάλης διάρκειας. Το ποσοστό αυτό εξαρτάται από τη φύση της επιχείρησης, τη σύνθεση του κυκλοφορούντος ενεργητικού της, τον κλάδο στον οποίο δραστηριοποιείται και των γενικότερων οικονομικών συνθηκών που επικρατούν. Τρίτον, τα ίδια κεφάλαια της επιχείρησης πρέπει να καλύπτουν τουλάχιστον την αξία των παγίων και λοιπών μεγάλης διάρκειας ενεργητικών στοιχείων της. Αν αυτό δεν συμβαίνει τότε πρέπει να καταφύγει στην ξένη μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση, εφόσον η χρηματοδότηση αυτή δεν επηρεάζει δυσμενώς τη μελλοντική ρευστότητα, την πιστοληπτική ικανότητα και τη δυνατότητα της επιχείρησης να εξυπηρετήσει τα δάνεια που σύναψε. Βασικές πηγές εξεύρεσης μακροπρόθεσμων κεφαλαίων, ειδικά όσον αφορά τις ανώνυμες εταιρείες, είναι το μετοχικό κεφάλαιο, η πολιτική μερισμάτων, η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing), τα ομολογιακά δάνεια και η

τραπεζική μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση. Αντίστοιχα οι βασικές πηγές εξεύρεσης βραχυπροθέσμων κεφαλαίων είναι η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring), οι εμπορικές πιστώσεις και η βραχυπρόθεσμη τραπεζική χρηματοδότηση. Η τραπεζική χρηματοδότηση αποτελεί σήμερα στη χώρα μας τη μεγαλύτερη πηγή κεφαλαίων για την κάλυψη μακροπροθέσμων και βραχυπροθέσμων αναγκών των επιχειρήσεων. Η αμέσως επόμενη πηγή κεφαλαίων είναι η πίστωση μεταξύ των επιχειρήσεων. Ο τραπεζικός δανεισμός είναι το πιο διαδεδομένο μέσο χρηματοδότησης στην Ελλάδα σε σχέση με τις υπόλοιπες μορφές χρηματοδότησης, όπως factoring και leasing, οι οποίες τυγχάνουν μεγαλύτερης αποδοχής στην Ευρώπη.

Η χρηματοδότηση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων θα μπορούσε να διαχωριστεί σε εσωτερική κι εξωτερική, ανάλογα με την πηγή προέλευσής της. Η εσωτερική χρηματοδότηση αποτελεί έναν πιο απλό όρο, ενώ η εξωτερική μια πιο σύνθετη έννοια, η οποία με τη σειρά της χωρίζεται σε συμμετοχική και μη συμμετοχική.

## 2.2 ΕΣΩΤΕΡΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Η μορφή αυτή της χρηματοδότησης, συνήθως προέρχεται από κεφάλαια του μάνατζερ-ιδιοκτήτη, ή των διευθυντών της εταιρείας, ή από κατακρατήσεις μέρους των κερδών από τις πωλήσεις της. Η εσωτερική χρηματοδότηση, αποτελεί μία πολλή σημαντική πηγή κεφαλαίων για την επιχείρηση, με εύκολη πρόσβαση, ισότιμη του τραπεζικού δανεισμού και η διαθεσιμότητά της διαφέρει ανάμεσα στις επιχειρήσεις, ανάλογα με την υφιστάμενη κατάσταση του ιδιοκτήτη-επιχειρηματία, καθώς και από την κερδοφορία της κάθε επιχείρησης (Giannitsis et al., 1998). Η εσωτερική χρηματοδότηση έχει μικρότερο κόστος για την επιχείρηση σε σχέση με την εξωτερική, καθώς απουσιάζει το κόστος διαμεσολάβησης (agency cost), επιδρώντας θετικά στη χρηματοδότηση επενδύσεων (Panopoulou, 2001).

### *2.2.1 ΙΔΡΥΤΕΣ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ*

Πρόκειται για τα άτομα που αποφάσισαν να δημιουργήσουν τη δική τους επιχείρηση, την οποία είτε διευθύνουν προσωπικά ως επιχειρηματίες είτε την έχουν αναθέσει σε κάποιον άλλο και παρουσιάζονται ως ιδρυτές. Συνήθως, έχουν δαπανήσει από την αρχή το σύνολο της χρηματοδότησης το οποίο μπορούσαν να συγκεντρώσουν, μαζί με κάποιο επίπεδο προσωπικής αμοιβής, εργασίας από το σπίτι υπό την μορφή παραχώρησης κάποιου κτιρίου ή οικοπέδου, αποφεύγοντας έτσι το ενοίκιο. Αυτό το

είδος δεξαμενής κεφαλαίων συνήθως χρησιμοποιείται πριν από όλες τις υπόλοιπες πηγές χρηματοδότησης κι εξαντλείται πρώτο.

### 2.2.2 ΦΙΛΟΙ ΚΑΙ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ

Πρόκειται για κεφάλαια που μπορούν να αντληθούν από το φιλικό και οικογενειακό περιβάλλον. Δεν αποτελούν κάποιο είδος σοβαρής επένδυσης και πιθανότατα δεν συμβάλλουν στη δημιουργία δυνατοτήτων για εμπορικές διασυνδέσεις, χρήσιμες για την επιχείρηση και πορεία των σχεδίων της. Ο επιχειρηματίας δεν θα πρέπει να βασίζεται σε αυτή την πηγή κεφαλαίου καθώς αποτελεί μια μορφή χρηματοδότησης χρονικά σύντομη και μικρή σε εύρος.

## 2.3 ΕΞΩΤΕΡΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Όταν η χρηματοδότηση από εσωτερικές πηγές δεν επαρκεί για να καλύψει τις απαιτήσεις της επιχείρησης, τότε αυτή θα πρέπει να κινηθεί προς τις εξωτερικές πηγές κεφαλαίων για την απόκτηση των απαιτούμενων πόρων. Η εξωτερική χρηματοδότηση μπορεί να διαχωριστεί σε **συμμετοχική** (τυπική και άτυπη) και σε **μη συμμετοχική**. Η πρώτη μορφή χρηματοδότησης προϋποθέτει κάποιο μέρος απώλειας του ελέγχου της επιχείρησης επειδή μεταβιβάζονται μερίδιά της από τους ιδιοκτήτες προς τους χρηματοδότες, ενώ ο δεύτερος είναι λιγότερο επίπονος από αυτή την άποψη, αλλά προϋποθέτει την καταβολή μετρητών και εγγυήσεων από τους υποψήφιους δανειζόμενους και γι' αυτό είναι πιο δύσκολο να πραγματοποιηθεί. Στη συνέχεια θα πραγματοποιηθεί ανάλυση των επιμέρους κατηγοριών χρηματοδοτών εξωτερικής χρηματοδότησης.

### 2.3.1 ΕΞΩΤΕΡΙΚΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

#### 2.3.1.1 ΑΤΥΠΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ (ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΙ ΑΓΓΕΛΟΙ)

Αυτού του είδους οι χρηματοδότες χαρακτηρίζονται σαν άτυποι επενδυτές ή ανεπίσημη αγορά κεφαλαίων κινδύνου και είναι γνωστοί ως 'επιχειρηματικοί άγγελοι'. Πρόκειται για ιδιώτες που εκδηλώνουν ενδιαφέρον για την εμπλοκή τους στη χρηματοδότηση επενδυτικών εγχειρημάτων υψηλού κινδύνου, κυρίως μικρών επιχειρήσεων, που βρίσκονται σε αρχικά στάδια ανάπτυξης. Ο στόχος τους είναι να επωφεληθούν από τις υψηλές αποδόσεις που ενδεχομένως δημιουργηθούν. Μη-χρηματοοικονομικοί παράγοντες-κλειδιά, παίζουν πάντα ρόλο στην απόφασή τους, όπως το ενδιαφέρον τους για μία συγκεκριμένη τεχνολογία, η δυνατότητα να διαδραματίσουν ενεργό ρόλο στην



επιχειρηματική διαδικασία, ακόμα και η προσωπική ευχαρίστηση (Mason and Harrison, 1995).

Δραστηριοποιούνται είτε αυτόνομα, είτε στα πλαίσια οργανωμένου συνδικάτου με άλλους επενδυτές της ίδιας μορφής (syndicated investments). Στην τελευταία περίπτωση, υπάρχει ένα άτομο, ο αρχάγγελος, που φέρνει τα άλλα μέλη κοντά (OECD, 1996). Η επένδυσή τους κυμαίνεται μεταξύ 15.000 και 150.000 ευρώ όταν δραστηριοποιούνται μόνοι τους και πέραν των 25.000 ευρώ, όταν συγχρηματοδοτούν ένα project, στα πλαίσια οργανωμένου συνδικάτου.

Ο ρόλος τους έχει αναπτυχθεί ιδιαίτερα στις ΗΠΑ, ενώ τα τελευταία χρόνια αρχίζει να εμφανίζεται όλο και πιο οργανωμένα στην Ευρώπη, παρέχοντας σημαντική ποσότητα κεφαλαίων στις μικρές επιχειρήσεις. Στη χώρα μας είναι σχεδόν ανύπαρκτοι και όσοι υπάρχουν, δεν είναι καταγεγραμμένοι ή οργανωμένοι, αλλά δρουν ανεξάρτητα.

Τα κύρια χαρακτηριστικά τους είναι ότι επενδύουν σε διάφορους κλάδους της οικονομίας, εστιάζοντας κυρίως σε τοπικό επίπεδο (κοντά στην έδρα τους) και σε τομείς που διαθέτουν εμπειρία, ενώ αρέσκονται στη γρήγορη λήψη αποφάσεων, χωρίς ιδιαίτερη γραφειοκρατία και διαδικασίες που αυξάνουν το κόστος, δίνοντας έμφαση σε παράγοντες όπως η ποιότητα της επιχειρηματικής ομάδας, η στρατηγική της επιχείρησης για την αγορά κλπ. Στην επιχείρηση που θα επενδύσουν, εμπλέκονται προσωπικά, αναλαμβάνοντας δράση ενεργά στη χάραξη της στρατηγικής της επιχείρησης και στην ανάπτυξη της αγοράς για το προϊόν της και ελέγχοντας, όπου κι όταν μπορούν τη διαδικασία, προκειμένου να διαχειριστούν οι ίδιοι την αβεβαιότητα (Mason and Harrison, στο OECD 1996, σελ. 62).

Είναι υπομονετικοί επενδυτές, που διατηρούν την επένδυση για μεγάλο χρονικό διάστημα, συνήθως πάνω από πέντε χρόνια ή κάποιες φορές χωρίς συγκεκριμένο χρονικό ορίζοντα και σπάνια ενδιαφέρονται για την απόκτηση ελέγχου των επιχειρήσεων που χρηματοδοτούν, μετά την ολοκλήρωση του σχεδίου. Το πλεονέκτημα των αγγέλων έγκειται στο γεγονός ότι δεν έχουν ανάγκη τις αποδόσεις του εγχειρήματος, καθώς διαθέτουν σημαντική οικονομική επιφάνεια και συνήθως επενδύουν αυτόνομα, χωρίς να χρειάζεται να δώσουν αναφορά σε άλλους και να ελεγχθούν, έχοντας έτσι μεγαλύτερη υπομονή στη χρηματοδότηση. Σε αντάλλαγμα, κερδίζουν σε προσωπική ικανοποίηση και ενθουσιασμό, βλέποντας την κρίση τους να μετουσιώνεται σε επιτυχία, μέσα από τις σωστές κινήσεις, αλλά και σε χρήμα βέβαια,

αν επιτύχει το εγχείρημα της επιχείρησης. Γενικότερα, ΜμΕ και επιχειρηματικοί άγγελοι, μπορούν να συνεργαστούν ουσιαστικά, με αμοιβαία οφέλη, καθώς οι πρώτες θα αποκτήσουν τα κεφάλαια που χρειάζονται για την πραγματοποίηση των επενδυτικών τους σχεδίων και ο χρηματοδότης θα μπορέσει να επενδύσει αποδοτικά τα χρήματά του (Binks and Ennew, 1996).

Δεν θα πρέπει όμως, παρασυρόμενοι από τα πολλά θετικά σημεία που εμφανίζουν οι επιχειρηματικοί άγγελοι, να ξεχνάμε ότι δεν αποτελούν κάποιο είδος φιλάνθρωπων που επιθυμούν να βοηθήσουν από αλtruισμό τις επιχειρήσεις. Οι αποφάσεις τους λαμβάνονται κυρίως με κίνητρο την ευκαιρία για κέρδη κεφαλαίου. Θέτουν ρυθμούς απόδοσης της τάξης του 30% για αρχικά στάδια και 20% για οργανωμένες και συγκροτημένες επιχειρήσεις (Mason and Harrison 1995) ενώ για όσο διάστημα τουλάχιστον διαρκεί το project, αναλαμβάνουν μέρος ή το σύνολο του ελέγχου της διαδικασίας (ενδεχομένως και της επιχείρησης). Γι' αυτό και παρατηρείται απροθυμία των επιχειρηματιών να στραφούν σε αυτού του είδους τη χρηματοδότηση, παρά μόνο αν δεν μπορούν να κάνουν διαφορετικά, καθώς δεν επιθυμούν την απώλεια ελέγχου και γενικότερα την ανάμειξη τρίτων σε αυτήν (Binks and Ennew, 1996).

Ένα ακόμη σημαντικό πρόβλημα είναι η δυσκολία εντοπισμού τους από τις επιχειρήσεις, είτε γιατί δραστηριοποιούνται συνήθως σε τοπικό επίπεδο όπως προαναφέρθηκε, είτε γιατί δεν υπάρχει κάποιο δίκτυο επιχειρηματικών αγγέλων, ώστε να μπορούν να εντοπιστούν εύκολα από τους ενδιαφερόμενους. Από την άλλη, ανάλογο είναι και το πρόβλημα των επιχειρηματικών αγγέλων να ανακαλύψουν ελπιδοφόρες επενδυτικές ευκαιρίες, καθώς και κατάλληλους συνεργάτες με τους οποίους θα μοιραστούν τον κίνδυνο μιας επένδυσης σε πρώιμα στάδια. Είναι εμφανής συνεπώς η ύπαρξη χάσματος ανάμεσα στην προσφορά και ζήτηση τέτοιου είδους κεφαλαίων, με τους περισσότερους επενδυτές να επιθυμούν να προσφέρουν κεφάλαια αλλά να αδυνατούν να εντοπίσουν ευκαιρίες που να ικανοποιούν τα κριτήρια που θέτουν και από την άλλη, τους επιχειρηματίες να αναζητούν χρηματοδότηση, αλλά να αντιμετωπίζουν σημαντικές δυσκολίες στην προσπάθειά τους να την εντοπίσουν.

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι παίζουν σημαντικό ρόλο στην περιφερειακή οικονομική ανάπτυξη, διότι η πλειοψηφία των επενδύσεών τους είναι τοπικές (Harrison, R T, Don, G, Glancey Johnston, K 2010), (Avdeitchokova S, Landström, H, Månsson, N 2008), ως εκ τούτου, συνήθως επανεπενδύουν σε τοπικό επίπεδο και έτσι δημιουργούν πλούτο

στην περιφέρεια που κατοικούν. Λαμβάνοντας υπόψη τη γεωγραφική συγκέντρωση των κεφαλαίων επιχειρηματικού κινδύνου που επενδύουν σε κεντρικές περιφέρειες οι επιχειρηματικοί άγγελοι είναι ιδιαίτερα σημαντικοί στην περιφερειακή ανάπτυξη (Mason, C, Pierrakis, Y, 2013).

Τα στοιχεία για τους επιχειρηματικούς αγγέλους είναι πολύ δύσκολο να συλλεχθούν κυρίως εξαιτίας του γεγονότος ότι δεν επιθυμούν να δημοσιοποιούνται η ταυτότητα και τα επενδυτικά τους σχέδια. Σύμφωνα με τους Sohl (2002) υπάρχουν διάφορες κατηγορίες επιχειρηματικών αγγέλων, πιο συγκεκριμένα:

Guardian Angels: κατά το παρελθόν ήταν επιτυχημένοι επιχειρηματίες στον ίδιο τομέα με την επιχείρηση στην οποία επενδύουν. Έτσι, προσφέρουν παράλληλα με την επιχειρηματική τους εμπειρία και εξειδικευμένες γνώσεις σε θέματα που αφορούν στον τομέα που δραστηριοποιείται η επιχείρηση.

Entrepreneur Angels: διαθέτουν εμπειρία στη διοίκηση μιας επιχείρησης και προσφέρουν τις γνώσεις τους στο νέο επιχειρηματία. Συχνά προέρχονται από διαφορετικό κλάδο από αυτόν που δραστηριοποιείται η επιχείρηση που επενδύουν.

Operational Angels: δεν είναι επιχειρηματίες οι ίδιοι, αλλά εργάστηκαν ως στελέχη σε μεγάλες επιχειρήσεις. Με αυτόν τον τρόπο διαθέτουν την απαραίτητη εμπειρία στον τομέα που δραστηριοποιείται η επιχείρηση.

Financial Angels: Είναι αυτοί που επενδύουν σε μια επιχείρηση με μόνο σκοπό το οικονομικό όφελος.

Η χρηματοδότηση μέσα από επιχειρηματικούς αγγέλους είτε είναι ιδιώτες είτε είναι ομάδες χαρακτηρίζεται τόσο από πλεονεκτήματα όσο και από μειονεκτήματα. Πιο συγκεκριμένα, η συμβουλευτική και η υποστήριξη αποτελούν σημαντικά σημεία για την ανάπτυξη και την εδραίωση της επιχείρησης στον οικονομικό κόσμο. Είναι ιδανικοί χρηματοδότες για start-up επιχειρήσεις, καθώς μπορούν να καλύψουν τα χρηματοδοτικά κενά τους. Οι επενδύσεις αυτού του τύπου εκτείνονται σε όλους τους κλάδους της οικονομίας. Οι επιχειρηματικοί άγγελοι είναι πιο ευέλικτοι στις οικονομικές αποφάσεις από τους επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων και τείνουν να έχουν διαφορετικά κριτήρια επένδυσης, μεγαλύτερους ορίζοντες επένδυσης, λιγότερες γραφειοκρατικές διαδικασίες, και μικρά ποσοστά απόδοσης. Για τον επενδυτή, η χρηματοδότηση τέτοιου τύπου αποτελεί ευκαιρία για υψηλές αποδόσεις και αποκόμιση

σημαντικών κερδών για τυχόν φορολογικές απαλλαγές. Η χρηματοδότηση από επιχειρηματικούς αγγέλους είναι περισσότερο γεωγραφικά διεσπαρμένη από την επίσημη αγορά επιχειρηματικού κεφαλαίου, καθώς επιχειρηματικοί άγγελοι μπορούν να βρεθούν παντού, όχι μόνο στα μεγάλα χρηματοοικονομικά κέντρα. Η απόκτηση χρημάτων από τους επιχειρηματικούς αγγέλους κάνει την επιχείρηση πιο ελκυστική για άλλες πιθανές πηγές χρηματοδότησης. Τα προγράμματα των επιχειρηματικών αγγέλων μπορούν να βοηθήσουν στην αύξηση της προσφοράς επιχειρηματικών κεφαλαίων, ως εκ τούτου σε πολλές περιπτώσεις να μειώσουν το κόστος του κράτους.

Από την άλλη πλευρά, υπάρχουν και κάποια μειονεκτήματα, όπως για παράδειγμα, οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις μπορεί να δείχνουν απροθυμία στους ιδιώτες επενδυτές. Ο κίνδυνος της επένδυσης πολλές φορές είναι ιδιαίτερα υψηλός καθώς τα κέρδη δεν είναι πάντα εξασφαλισμένα. Επιπλέον, ο κίνδυνος διαπληκτισμών ανάμεσα στην επιχείρηση και τους χρηματοδότες μπορεί να είναι υψηλός, καθώς ο επιχειρηματίας μπορεί να έχει άλλα σχέδια για την επιχείρηση του. Οι επιχειρηματικοί άγγελοι δεν επενδύουν συνέχεια στην ίδια επιχείρηση. Αντίθετα, δαπανούν περίπου τα δύο τρίτα των κεφαλαίων τους για τη χρηματοδότηση διαφορετικών εταιρειών, που ανήκουν στο χαρτοφυλάκιο τους. Σε αντίθεση με πολλές εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων, οι επιχειρηματικοί άγγελοι δεν έχουν τη φήμη και το κύρος ενός χρηματοπιστωτικού ιδρύματος. Αυτό μπορεί να αποτελέσει πρόβλημα για μια επιχείρηση αν επιθυμεί να χρηματοδοτηθεί στο μέλλον από μια τράπεζα επενδύσεων (Politis D, 2008).

### 2.3.1.2 ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ (Venture capital)

Με τον όρο Venture Capital (Κεφάλαιο επιχειρηματικών συμμετοχών ή επιχειρηματικά κεφάλαια) καλούνται οι μέσο - μακροπρόθεσμες επενδύσεις υψηλής απόδοσης και υψηλού κινδύνου με συμμετοχή στα ίδια κεφάλαια νέων ή ταχέως αναπτυσσόμενων μη εισηγμένων σε οργανωμένη αγορά επιχειρήσεων.

Ως μέσο χρηματοδότησης το Venture Capital εξυπηρετεί νέες επιχειρήσεις και ειδικά αυτές που αναπτύσσουν καινοτόμες και πρωτοποριακές τεχνολογίες και κατακτούν νέες αγορές οι οποίες χρειάζονται ίδια κεφάλαια για να χρηματοδοτήσουν την ανάπτυξή τους.

Ο επενδυτής αναλαμβάνει ένα υψηλό επιχειρηματικό κίνδυνο, συμμετέχοντας στο μετοχικό κεφάλαιο μιας επιχείρησης. Συγχρόνως αναλαμβάνει να της δώσει τεχνική

βοήθεια, να την υποστηρίξει οργανωτικά και διοικητικά, με την προσδοκία να επιτύχει σε ένα χρονικό διάστημα τριών έως δέκα ετών την αύξηση της αξίας της. Η αύξηση της αξίας αποτελεί και την απόδοση της επένδυσής του, η οποία δύναται να επιτευχθεί είτε μέσω πώλησης του μεριδίου του σε άλλον επενδυτή, είτε με δημόσια προσφορά μέσω της ένταξης της επιχείρησης σε οργανωμένη χρηματιστηριακή αγορά.

Το Venture Capital χρησιμοποιείται επίσης και στην περίπτωση μεταβίβασης της εταιρικής ιδιοκτησίας είτε σε μετόχους μειοψηφίας, είτε σε ομάδες στελεχών των εταιριών, προσφέροντας την απαιτούμενη χρηματοδότηση για την επίτευξη των επιχειρηματικών τους στόχων.

Η χρηματοδότηση Venture Capital πραγματοποιείται συνήθως μέσω αύξησης μετοχικού κεφαλαίου, στην οποία δεν συμμετέχουν οι υφιστάμενοι μέτοχοι, προκειμένου να συμμετάσχει η εταιρία επιχειρηματικών κεφαλαίων.

Επιπλέον, επειδή η εταιρεία παροχής Venture Capital προσφέρει κεφάλαια με κίνδυνο συμμετέχοντας στο μετοχικό κεφάλαιο της επιχείρησης, έχει συγχρόνως τη δυνατότητα να παράσχει συμβουλές στην επιχείρηση σε θέματα τεχνικά, οργανωτικά, εμπορικά και χρηματοδοτικά.

Το Venture Capital επεμβαίνει και χρηματοδοτεί όλα τα στάδια της ανάπτυξης μιας επιχείρησης, ήτοι ίδρυση, εκκίνηση, ανάπτυξη και εισαγωγή στην κεφαλαιαγορά. Σε κάθε στάδιο ανάπτυξης αντιστοιχούν ειδικές χρηματοδοτήσεις. Επίσης, οι ανάγκες χρηματοδότησης και διοικητικής υποστήριξης των επιχειρήσεων και ο κίνδυνος που παρουσιάζουν για τους επενδυτές σε Venture Capital διαφέρουν αρκετά ανάλογα με το στάδιο ανάπτυξης.

Η επένδυση γίνεται πρωτίστως σε νέες επιχειρήσεις αναπτυσσόμενων και δυναμικών κλάδων με σημαντικό αναπτυξιακό δυναμικό. Η εστίαση της βιομηχανίας γίνεται συνήθως στην τεχνολογία, τις βιολογικές επιστήμες, το ηλεκτρονικό εμπόριο και τις μεταφορές.

Οι στόχοι των επιχειρήσεων που συμμετέχουν σε εταιρίες Venture Capital αφορούν την απόκτηση νέων εταιριών. Είναι ο πιο κοινός στόχος για τις εταιρίες που επενδύουν σε Venture Capital. Καθώς και την ελκυστική επιστροφή επενδυμένου κεφαλαίου (ROI). Οι αποδόσεις που προσφέρουν οι Venture Capital επενδύσεις υπερκαλύπτουν τις

αποδόσεις των χρηματιστηριακών ή ομολογιακών αγορών. Εκτιμάται ότι ένα καλά διαχειριζόμενο Venture Capital μπορεί να αποφέρει αποδόσεις προ φόρων 30% - 40%.

Τα Venture Capital βέβαια μειονεκτούν έναντι άλλων μορφών χρηματοδότησης λόγω του ότι για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, η πώληση τμήματος της επιχείρησης έχει ως αποτέλεσμα τη μείωση του μεριδίου συμμετοχής του ιδιοκτήτη και εισαγωγή μετόχου μειοψηφίας του οποίου τα συμφέροντα πρέπει να είναι σεβαστά. Επιπλέον για το επενδυτικό ταμείο, ένα μειονέκτημα είναι η συμμετοχή μειοψηφίας σε μία επιχείρηση που ενδεχομένως θα είναι δύσκολο να πωληθεί, όταν το ταμείο θα θελήσει να αποδεσμευτεί από την επένδυση, εκτός και αν αναπτυχθεί η εταιρία.

Το Venture Capital έχει κάποια πλεονεκτήματα έναντι των άλλων μορφών χρηματοδότησης γιατί δεν δανείζουν αλλά συνεισφέρουν φθηνά, ως προς το κόστος για την επιχείρηση, κεφάλαια ανάπτυξης, συμμετέχοντας στο μετοχικό κεφάλαιό της. Έχουμε αύξηση των θέσεων εργασίας, ως συνέπεια των επενδύσεων. Επίσης αυξάνουν τις δαπάνες τους για ανάπτυξη στρατηγικών marketing- πωλήσεων, έρευνα και τεχνολογία, εκπαίδευση και δικτυακές υποδομές. Μέσω του Venture Capital παρέχεται στις επιχειρήσεις βοήθεια στη στρατηγική ανάπτυξη προϊόντων.

Ένα Venture Capital παραμένει σε μία εταιρία από τρία έως πέντε έτη, ωστόσο μπορεί να φτάσει και τα δέκα χρόνια. Αυτό εξαρτάται από την αξία της επιχείρησης και τις συνθήκες των αγορών τη δεδομένη χρονική στιγμή. Το Venture Capital γενικώς στοχεύει σε ρευστοποίηση των συμμετοχών του και επανεπένδυση των κεφαλαίων του. Επενδύει με μακροπρόθεσμη πολιτική, αλλά παράλληλα με ορατό χρονικό ορίζοντα εξόδου.

### 2.3.1.3 ΔΗΜΟΣΙΑ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ

Η Δημόσια Διαπραγμάτευση-Εγγραφή αποτελεί ακόμη ένα άλλο είδος συμμετοχικής χρηματοδότησης. Μετά από κάποιο διάστημα λειτουργίας, μία επιχείρηση μπορεί να στραφεί στη χρηματαγορά. Όμως, για να φτάσουν σε αυτό το στάδιο οι επιχειρήσεις, θα πρέπει να έχουν αποκτήσει ικανό μέγεθος και ανάλογο εμπορικό ιστορικό, προκειμένου να ικανοποιούν τις απαιτούμενες προϋποθέσεις.

Η νέα Εναλλακτική Αγορά (ΕΝΑ) του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών απευθύνεται σε Μικρές και Μεσαίες Ελληνικές Εταιρείες, που αποκτούν τη δυνατότητα αναζήτησης και εξεύρεσης αναπτυξιακών κεφαλαίων μέσα από τη χρηματιστηριακή αγορά. Η ΕΝΑ

λειτουργεί σύμφωνα με τους κανόνες τους οποίους έχει ορίσει το Χρηματιστήριο Αθηνών (ΧΑ). Την εποπτεία της αγοράς έχει αναλάβει η Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς (ΕΚ) ιδίως σε θέματα που αφορούν στην κατάχρηση της αγοράς, τις δημόσιες προτάσεις και το Ενημερωτικό Δελτίο, στις περιπτώσεις κατά τις οποίες απαιτείται η δημοσίευσή του.

Το νομοθετικό πλαίσιο λειτουργίας της ΕΝΑ χαρακτηρίζεται από απλότητα, παρέχοντας τη δυνατότητα στις μικρές εταιρείες να εισάγουν τις μετοχές τους προς διαπραγμάτευση στην αγορά με τις ελάχιστες δυνατές, πλην όμως αυστηρά καθορισμένες προϋποθέσεις, χωρίς να απαιτούνται σύνθετες και πολύπλοκες διαδικασίες όπως στην περίπτωση εισαγωγής μεγάλων εταιρειών την Κύρια Αγορά του ΧΑ. Βάση του νομοθετικού πλαισίου επίσης προβλέπεται η υποχρεωτική ύπαρξη. Από την πλευρά των επενδυτών η νέα αγορά απευθύνεται αφενός σε ιδιώτες επενδυτές οι οποίοι όμως θα πρέπει να είναι πολύ καλά πληροφορημένοι και να διαθέτουν άριστη γνώση των κανόνων και των ρυθμίσεων της αγοράς, καθώς οι τοποθετήσεις σε μετοχές μικρών εταιρειών εμπεριέχουν όπως είναι φυσικό αυξημένο κίνδυνο.

Η νέα αγορά αναμένεται να παρουσιάσει σημαντικό ενδιαφέρον και για τους εγχώριους αλλά και ξένους θεσμικούς επενδυτές, venture capitalists κλπ. οι οποίοι μπορούν να διαδραματίσουν πολύ σημαντικό ρόλο στην στρατηγική ανάπτυξη της ίδιας αγοράς.

Δικαίωμα συμμετοχής στην ΕΝΑ έχει κάθε μικρή ή και μεσαία εταιρεία που ανταποκρίνεται με ελάχιστες προϋποθέσεις, όπως είναι η καθαρή θέση της εταιρείας η οποία θα πρέπει να είναι τουλάχιστον 1 εκ. ευρώ (€ 1.000.000), σε ενοποιημένη βάση, κατά το χρόνο έγκρισης της διαπραγμάτευσης των μετοχών. Η νομική κατάσταση της εταιρείας και των μετοχών της πρέπει να είναι σύμφωνη προς τους νόμους και τους κανονισμούς στους οποίους υπόκειται, όσον αφορά την ίδρυσή της και την καταστατική της λειτουργία. Επιπλέον, οι μετοχές πρέπει να είναι: ελεύθερα διαπραγματεύσιμες και κατά την έναρξη διαπραγμάτευσης και μετά από αυτήν άυλες. Η εταιρεία πρέπει να έχει δημοσιεύσει ή συντάξει ετήσιες οικονομικές καταστάσεις (ελεγμένες από Ορκωτό Ελεγκτή) για τις δύο τουλάχιστον οικονομικές χρήσεις που προηγούνται της υποβολής της αίτησης προς το ΧΑ. Πρέπει να σημειωθεί ότι είναι δυνατή η εισαγωγή και με μία οικονομική χρήση κατόπιν επαρκούς τεκμηρίωσης από τον Σύμβουλο Εισαγωγής. Η τελευταία οικονομική κατάσταση πριν την εισαγωγή, θα πρέπει να έχει συνταχθεί σύμφωνα με τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα (ΔΛΠ). Η

εταιρεία θα πρέπει να έχει ελεγχθεί φορολογικά για όλες πλην των δύο τελευταίων δημοσιευμένων οικονομικών χρήσεων. Είναι δυνατή η εισαγωγή εταιρειών με ζημιές, αλλά αυτές δεν θα πρέπει να υπερβαίνουν το 50% των Ιδίων Κεφαλαίων. Η εταιρεία θα πρέπει να έχει εξασφαλίσει επαρκή διασπορά των μετοχών της προς διαπραγμάτευση. Επαρκής θεωρείται η διασπορά εφόσον οι μετοχές που είναι αντικείμενο αιτήσεως εισαγωγής είναι κατανεμημένες στο κοινό, σε ποσοστό τουλάχιστον 10% του συνόλου των μετοχών της ίδιας κατηγορίας και σε τουλάχιστον 50 άτομα, κανένα από τα οποία δεν κατέχει άνω του 2% του συνόλου των προς διαπραγμάτευση μετοχών. Υπάρχει η δέσμευση μετόχων με μερίδιο άνω του 5% για τη μη μεταβίβαση των μετοχών για ένα έτος μετά την έναρξη διαπραγμάτευσης για τις νεοσυσταθείσες εταιρίες και για εταιρίες που εντάσσονται με τουλάχιστον δύο ζημιογόνες χρήσεις. Η συμμόρφωση της εταιρείας προς εισαγωγή με τους κανόνες εταιρικής διακυβέρνησης του ν. 3016/2002 δεν είναι υποχρεωτική.

Ωστόσο, η διαμόρφωση και πιστή τήρηση κανόνων εταιρικής διακυβέρνησης ακόμα και από τις μικρομεσαίες εταιρείες στη χώρα μας, αποτελεί βασικό ποιοτικό παράγοντα που μπορεί να κατευθύνει το επενδυτικό κοινό προς τις μετοχές της εταιρείας. Ουσιαστικά, η εταιρεία αποκτά πρόσβαση σε αναπτυξιακά κεφάλαια που χρηματοδοτούν τα επενδυτικά, αναπτυξιακά σχέδια της εταιρείας τόσο κατά τη διάρκεια της αρχικής εγγραφής – εισόδου στην αγορά, όσο και αργότερα (με τη διενέργεια διαδοχικών αυξήσεων μετοχικού κεφαλαίου). Πολύ σημαντική εξέλιξη αποτελεί η συνακόλουθη διεύρυνση της μετοχικής βάσης της εταιρείας: είσοδος μετόχων με υψηλή ρευστότητα και οικονομική δύναμη και «αποτίμηση» της τρέχουσας αξίας των υφιστάμενων μετοχικών αξιών – μεριδίων. Η είσοδος των μετοχών στο ΧΑ θα έχει σαν αποτέλεσμα τη δίκαιη αποτίμηση της αξίας της εταιρείας σε μία αντικειμενική τιμή (όπως εκτιμάται από την ίδια την αγορά). Ακόμη, αναμένεται η ενίσχυση της αφοσίωσης των στελεχών και εργαζομένων με την υλοποίηση προγραμμάτων διανομής μετοχών στο προσωπικό που μπορούν να λειτουργήσουν και ως ένα επιπλέον κίνητρο δέσμευσής τους με την επιχείρηση. Η εταιρεία αποκτά τη δυνατότητα υλοποίησης επιθετικών εξαγορών έχοντας αποτιμήσει σωστά τη δική της μετοχή μέσω της αγοράς γεγονός που θα διευκολύνει τον προσδιορισμό της σχέσης ανταλλαγής των μετοχών μεταξύ των εταιρειών. Εξαιρετικά σημαντική εξέλιξη αναμένεται να αποτελέσει η ενίσχυση και αναβάθμιση της εταιρικής φήμης, μέσω της διαφήμισης και προβολής της εταιρείας από τον οικονομικό τύπο και τις αναφορές των



οικονομικών αναλυτών. Αποτέλεσμα της προηγούμενης εξέλιξης θα είναι η αναβάθμιση του κύρους της εταιρείας έναντι των προμηθευτών και πελατών της μέσω και των διαδικασιών εξέτασης και ένταξης της επιχείρησης στην αγορά που επιβεβαιώνουν την καλή οικονομική της κατάσταση και λειτουργία της.

Η Εναλλακτική Αγορά ΣΤΕΠ (Στήριξης Επιχειρηματικότητας) είναι η νέα αγορά του Χρηματιστηρίου. Η ΕΝΑ ΣΤΕΠ απευθύνεται σε μικρομεσαίες ή σε νεοσύστατες επιχειρήσεις οι οποίες θα έχουν, μέσω αυτής, τη δυνατότητα χρηματοδότησής τους μέσω της εισαγωγής μετοχών στην αγορά ή της έκδοσης εταιρικών ομολόγων. Οι εταιρείες δηλαδή δεν θα είναι υποχρεωμένες να εισάγουν τις μετοχές τους σε αυτήν την αγορά, αλλά μόνο τα εταιρικά ομόλογα που θα εκδώσουν.

Στόχος είναι να προσελκυστούν και εταιρείες που έχουν ήδη διακριθεί σε διαγωνισμούς επιχειρηματικότητας και αναζητούν τρόπους χρηματοδότησης. Η νέα αγορά αφορά εκδόσεις έως πέντε εκατ. ευρώ, οι οποίες θα ολοκληρώνονται με διαδικασίες πολύ πιο σύντομες από ότι ισχύει σήμερα στην οργανωμένη και Εναλλακτική Αγορά του ΧΑ.

Η νέα αυτή αγορά ουσιαστικά είναι η απάντηση του Χρηματιστηρίου στις φωνές όλων των βασικών παραγόντων της οικονομίας για εύρεση εναλλακτικών τρόπων χρηματοδότησης των επιχειρήσεων, αφού οι πόρτες των τραπεζών παραμένουν κλειστές και οι επιλογές για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις ελάχιστες.

#### 2.3.1.4 ΕΞΑΓΟΡΕΣ-ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΕΙΣ

Μία επιχείρηση, σε κάθε στάδιο εξέλιξής της, μπορεί να αποκτηθεί από κάποια μεγαλύτερη (εξαγορά) ή να συγχωνευτεί με κάποια άλλη εταιρεία (συγχώνευση), προκειμένου να αντληθούν κεφάλαια για τα σχέδιά της και να ξεπεραστούν τα χρηματοοικονομικά εμπόδια. Η προσχώρηση, ή η πώληση σε μία μεγαλύτερη επιχείρηση εγκυμονεί αρκετούς κινδύνους. Για παράδειγμα, η νέα εταιρεία μπορεί να μην κατανοεί τη φύση της επιχείρησης που απέκτησε και να αντιμετωπίζει δυσκολίες οργάνωσης, αφομοιώνοντας με τέτοιο τρόπο που να περιορίζει την ανάπτυξή της ή να καταπνίγει τη δημιουργικότητά της (ACOST 1990).

#### 2.3.2 ΕΞΩΤΕΡΙΚΗ ΜΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

##### 2.3.2.1 ΔΑΝΕΙΑΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Ο Τραπεζικός Δανεισμός είναι ένας από τους πιο διαδεδομένους τρόπους χρηματοδότησης στον οποίο κατέφευγαν πολλές επιχειρήσεις. Οι τράπεζες προσφέρουν

τα δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης που αποσκοπούν στη βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης και είναι από τη φύση τους μικρής διάρκειας. Τα επιχειρηματικά δάνεια της μορφής αυτής, χορηγούνται από τις Εμπορικές Τράπεζες για να καλύψουν μόνιμες ή εποχιακές ανάγκες κεφαλαίου κίνησης των Βιομηχανικών, Βιοτεχνικών, Εμπορικών ή άλλων μορφών επιχειρήσεων.

Αυτό όμως που συχνά παρατηρείται είναι λανθασμένες επιχειρηματικές επιλογές τόσο από την πλευρά των επιχειρήσεων όσο και από την πλευρά των τραπεζών. Έτσι, παρατηρείται το φαινόμενο οι επιχειρήσεις να χρηματοδοτούν μακροπρόθεσμες ανάγκες με βραχυπρόθεσμα κεφάλαια. Οι μεν επιχειρήσεις, που στην πλειοψηφία τους αποτελούν ατομικές επιχειρήσεις, δεν έχουν τις αναγκαίες γνώσεις για να προβούν στον κατάλληλο με τις ανάγκες τους δανεισμό. Οι δε τράπεζες μέσα στο κλίμα του έντονου ανταγωνισμού που και αυτές δραστηριοποιούνται, δεν ενεργούν συμβουλευτικά προς τις επιχειρήσεις, αλλά προσπαθούν να προωθήσουν τα προϊόντα τους, έστω και με λάθος τρόπο.

Τα δάνεια για κεφάλαια κίνησης χορηγούνται συνήθως με την μορφή Πιστωτικού Ορίου το οποίο καλύπτει άμεσες βραχυπρόθεσμες ανάγκες της επιχείρησης που επαναλαμβάνονται, καθώς και Τοκοχρεωλυτικού Δανείου το οποίο καλύπτει ανάγκες οι οποίες δεν επαναλαμβάνονται και δεν μπορούν να εξοφληθούν σε μικρό χρονικό διάστημα.

Οι κυριότερες ανάγκες που καλύπτονται από την πρώτη περίπτωση δανείων (πιστωτικό όριο) είναι η εξόφληση τιμολογίων προμηθευτών, η παροχή πιστώσεων στους πελάτες, η κάλυψη της μισθοδοσίας του προσωπικού κλπ.

Οι κυριότερες ανάγκες που καλύπτονται με την δεύτερη περίπτωση (τοκοχρεωλυτικά δάνεια) είναι η χρηματοδότηση αναγκών από επέκταση εργασιών, έκτατες φορολογικές υποχρεώσεις κλπ. Οι τράπεζες προσφέρουν δύο κατηγορίες δανείων τα Βραχυπρόθεσμα Δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης και τα Μακροπρόθεσμα Δάνεια.

Τα **βραχυπρόθεσμα δάνεια** Κεφαλαίου Κίνησης μπορούν να καλύψουν έως και το 100% των αναγκών της επιχείρησης. Το ποσοστό κάλυψης εξαρτάται από το μέγεθος, την αποδοτικότητα και τις προοπτικές της επιχείρησης. Πρόκειται για μικρής διάρκειας δάνειο και σκοπός του είναι η ενίσχυση της ρευστότητας της επιχείρησης, η αντιμετώπιση τρεχουσών αναγκών της επιχείρησης, η προετοιμασία ή η

πραγματοποίηση εισαγωγών – εξαγωγών, καθώς και η αγορά μετοχών ή εταιρικών μεριδίων.

Τα τελευταία χρόνια και οι ελληνικές τράπεζες έχουν αναπτύξει καινούργια ευέλικτα προϊόντα στον τομέα των κεφαλαίων κίνησης, όπως λογαριασμοί με υπερανάληψη και δάνεια με περίοδο χάριτος (για τη μη αποπληρωμή του δανείου), κατά των μη παραγωγικών για την επιχείρηση μήνες. Τέτοια προϊόντα είναι τα ανοιχτά ή ανακυκλούμενα δάνεια, αλλά και οι παραδοσιακοί αλληλόχρεοι λογαριασμοί, που παρέχουν γραμμή χρηματοδότησης στις επιχειρήσεις. Στα ανοιχτά δάνεια οι τράπεζες δίνουν ένα πιστωτικό όριο στον πελάτη τους το οποίο μπορεί να δανείζεται. Ο δανειολήπτης μπορεί αν θέλει να εξοφλήσει μέρος ή το σύνολο της οφειλής του, ενώ μπορεί να επαναδανείζεται όταν έχει ανάγκη, έως το όριο που του έχει χορηγηθεί. Ορισμένα προγράμματα είναι προσαρμοσμένα στις ανάγκες εποχικών επιχειρήσεων, όπως οι τουριστικές και ξενοδοχειακές μονάδες, καταστήματα εστίασης σε τουριστικές περιοχές και άλλα, και οι τόκοι καταβάλλονται τις περιόδους που οι επιχειρήσεις αυτές έχουν έσοδα, ενώ άλλα στις ανάγκες επαγγελματιών που έχουν συγκεκριμένη ροή εσόδων, επιθυμούν να γνωρίζουν τις δόσεις που θα πληρώνουν, ώστε να κάνουν καλύτερο προγραμματισμό, και ως εκ τούτου οι δόσεις πληρώνονται σε συγκεκριμένες προθεσμίες.

Τα **μακροπρόθεσμα δάνεια** περιλαμβάνουν τα δάνεια εγκατάστασης, που καλύπτουν την ανάγκη απόκτησης επαγγελματικής στέγης για την επιχείρηση η διάρκειά των οποίων κυμαίνεται από τρία έως τριάντα χρόνια, ενώ τα επιτόκια διαμορφώνονται ανάλογα με την τράπεζα και τον πελάτη, και τα δάνεια επαγγελματικού εξοπλισμού, τα οποία καλύπτουν τις ανάγκες εξοπλισμού της επιχείρησης, όπως μηχανήματα και μεταφορικά μέσα και η διάρκεια αποπληρωμής των δανείων αυτών μπορεί να φτάσει και τα δεκαπέντε χρόνια, ενώ τα επιτόκια κυμαίνονται ανάλογα με το είδος (κυμαινόμενο ή σταθερό) και την τράπεζα. Το επιτόκιο αποπληρωμής του μακροπρόθεσμου δανείου είναι, λόγω της μεγαλύτερης διάρκειας αποπληρωμής του, στις περισσότερες περιπτώσεις χαμηλότερο από το αντίστοιχο επιτόκιο αποπληρωμής του δανείου κεφαλαίου κίνησης. Η τραπεζική χρηματοδότηση μπορεί να φτάσει έως και το 100% της αξίας της επένδυσης, ενώ η εκταμίευση μπορεί να γίνεται είτε εφάπαξ, είτε σταδιακά, ανάλογα με την εξέλιξη των αγορών και την προσκόμιση των σχετικών τιμολογίων του αγοραστήντος κάθε φορά εξοπλισμού.

Ωστόσο, οι τράπεζες παρά το ότι έχουν κάνει βήματα προόδου και εκσυγχρονισμού τα τελευταία χρόνια, εξακολουθούν να είναι προσκολλημένες στη λογική των εμπράγματων ασφαλειών, πράγμα που σημαίνει ότι παρέχουν δανεισμό μόνο σε όσους έχουν ήδη κάποιο περιουσιακό στοιχείο, το οποίο θα χρησιμοποιηθεί ως εξασφάλιση - εγγύηση για την αποπληρωμή ολόκληρου ή μέρους του δανείου, σε περίπτωση που ο λήπτης του δανείου δεν μπορεί να ικανοποιήσει τις υποχρεώσεις. Επίσης δεν δανείζουν σε όλους τους πελάτες τους με το ίδιο επιτόκιο, αλλά αυτό εξαρτάται από την πιστοληπτική ικανότητα του δανειοδοτούμενου. Έτσι, ενώ σε μία επιχείρηση με την οποία συνεργάζονται επί μακρόν προσφέρουν επιτόκιο για κεφάλαιο κίνησης γύρω στο 8%, σε μία υπό ίδρυση επιχείρηση, το επιτόκιο μπορεί να προσαυξηθεί έως και 4% (το μεγαλύτερο επιτρεπτό περιθώριο από το νόμο) (Hyz A.B., 2011).

Τέλος, λόγω της οικονομικής σύγχυσης που επικρατεί η μορφή χρηματοδότησης μέσω του τραπεζικού δανεισμού έχει περιορίσει κατά πολύ την πρόσβαση των επιχειρήσεων σε αυτή, και όπου αυτό συμβαίνει, γίνεται υπό όρους ιδιαίτερα ασύμφορους για τους επιχειρηματίες.

### 2.3.2.2 ΔΗΜΟΣΙΟΣ ΤΟΜΕΑΣ- ΔΗΜΟΣΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Στην ελληνική αγορά προσφέρονται στις επιχειρήσεις διάφοροι τρόποι δημόσιας χρηματοδότησης όπως το πρόγραμμα ΕΣΠΑ, ο αναπτυξιακός νόμος και το εθνικό ταμείο επιχειρηματικότητας και ανάπτυξης. Οι χρηματοδοτήσεις αυτές αποσκοπούν στην ενίσχυση βιωσιμότητας των επιχειρήσεων.

#### Α) Εθνικό Στρατηγικό Πλαίσιο Ανάπτυξης (ΕΣΠΑ)

Το ΕΣΠΑ είναι το ελληνικό πρόγραμμα που διοχετεύει στην Ελλάδα τα κονδύλια της Ευρωπαϊκής Ένωσης που προορίζονται για εξομάλυνση των ανισοτήτων μεταξύ των περιφερειών της ΕΕ. Στα πλαίσια του ΕΣΠΑ, η εκάστοτε κυβέρνηση διαμοιράζει χρηματοδοτήσεις στοχευμένες στην Εμπορία, Μεταποίηση ή Πρωτογενή παραγωγή (αλιεία, γεωργία κλπ). Οι υποβολές διεξάγονται σε χρονικά περιορισμένες περιόδους υποβολών, που προαναγγέλλονται από τα εκάστοτε αρμόδια Υπουργεία. Η αξιολόγηση των προτάσεων γίνεται μαζικά, δημοσιεύονται τα αποτελέσματα και στη συνέχεια δίνεται διορία ενός έως τριών ετών για την υλοποίησή τους. Η χρηματοδότηση είναι ένα ποσοστό της επένδυσης ή φοροαπαλλαγές (συνήθως κατά 40% - 60%), με προαπαιτούμενο τα εξοφλημένα παραστατικά των δαπανών, τα οποία εξετάζονται με επιτόπιους ελέγχους.

Το μεγάλο **πλεονέκτημα** του ΕΣΠΑ είναι η άντληση *πόρων χωρίς την υποχρέωση αποπληρωμής τους*. Τα βασικά **μειονεκτήματα** είναι ότι η *χρηματοδότηση έπεται κατά ένα αρκετά μεγάλο χρονικό διάστημα των δαπανών*, καθώς και το ότι απαιτείται μια επίπονη γραφειοκρατική διαδικασία μέχρι την τελική έγκριση. Τα δύο αυτά στοιχεία καθιστούν αυτό το είδος της χρηματοδότησης μη ελκυστικό για τις νέες επιχειρήσεις που στηρίζονται στην καινοτομία, οι οποίες έχουν ανάγκη από άμεσες, γρήγορες και ευέλικτες διαδικασίες. Ωστόσο, είναι μια ιδιαίτερα ελκυστική επιλογή αν μπορέσει να συνδυαστεί με έναν ή περισσότερους από τους λοιπούς τρόπους χρηματοδότησης (τράπεζα, venture capital κ.α.).

Το ΕΣΠΑ (Εταιρικό Σύμφωνο για το Πλαίσιο Ανάπτυξης) 2014 - 2020 αποτελεί το βασικό στρατηγικό σχέδιο για την ανάπτυξη της χώρας με τη συνδρομή σημαντικών πόρων που προέρχονται από τα Ευρωπαϊκά Διαρθρωτικά και Επενδυτικά Ταμεία (ΕΔΕΤ) της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Μέσω της υλοποίησης του ΕΣΠΑ επιδιώκεται η αντιμετώπιση των διαρθρωτικών αδυναμιών της χώρας που συνετέλεσαν στην εμφάνιση της οικονομικής κρίσης αλλά και των προβλημάτων, οικονομικών και κοινωνικών, που αυτή δημιούργησε. Επίσης, το ΕΣΠΑ 2014 - 2020 καλείται να συνδράμει στην επίτευξη των εθνικών στόχων έναντι της Στρατηγικής «Ευρώπη 2020». Στόχος της Στρατηγικής «Ευρώπη 2020» είναι η προαγωγή μιας ανάπτυξης έξυπνης, με αποτελεσματικότερες επενδύσεις στην εκπαίδευση, την έρευνα και την καινοτομία, βιώσιμης, χάρη στην αποφασιστική μετάβαση σε μια οικονομία χαμηλών εκπομπών άνθρακα, και χωρίς αποκλεισμούς, με ιδιαίτερη έμφαση στη δημιουργία θέσεων εργασίας και στη μείωση της φτώχειας.

Κατά τις **χρηματοδοτικές προτεραιότητες** προέχουν η ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας και της εξωστρέφειας των επιχειρήσεων, η μετάβαση στην ποιοτική επιχειρηματικότητα με αιχμή την καινοτομία και αύξηση της εγχώριας προστιθέμενης αξίας, η ανάπτυξη και αξιοποίηση ικανοτήτων ανθρώπινου δυναμικού προωθώντας την ενεργό κοινωνική ενσωμάτωση, η προστασία του περιβάλλοντος μεταβαίνοντας σε μία οικονομία φιλική στο περιβάλλον, η ανάπτυξη και η ολοκλήρωση υποδομών για την οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη, καθώς και η βελτίωση της θεσμικής επάρκειας και της αποτελεσματικότητας της δημόσιας διοίκησης και της τοπικής αυτοδιοίκησης.

Καθοριστικό στοιχείο στον αναπτυξιακό σχεδιασμό της περιόδου 2014 - 2020 αποτέλεσε η εκπόνηση των περιφερειακών Στρατηγικών και της Έρευνας και Καινοτομίας για την Έξυπνη Εξειδίκευση. Στο πλαίσιο των στρατηγικών αυτών, η χώρα και οι Περιφέρειές της καλούνται να εντοπίσουν τις δραστηριότητες εκείνες στις οποίες παρουσιάζουν ή είναι σε θέση να οικοδομήσουν ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα και σε αυτές να επικεντρώσουν τους διαθέσιμους πόρους και τις προσπάθειες ώστε να καταστεί δυνατή η επίτευξη σημαντικών αναπτυξιακών αποτελεσμάτων. Σε εθνικό επίπεδο έχουν προσδιοριστεί οκτώ κλάδοι στους οποίους θα δοθεί προτεραιότητα και αναμένεται να έχουν μεγαλύτερη συμμετοχή στην οικονομική μεγέθυνση. Οι κλάδοι αυτοί είναι η αγροδιατροφή, η υγεία – φάρμακα, οι τεχνολογίες πληροφορικής και επικοινωνιών, η ενέργεια, το περιβάλλον και η βιώσιμη ανάπτυξη, οι μεταφορές, τα υλικά και οι κατασκευές, ο τουρισμός, ο πολιτισμός, και οι δημιουργικές βιομηχανίες.

Ένα από τα πέντε τομεακά προγράμματα του ΕΣΠΑ 2014 - 2020 είναι το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα, Επιχειρηματικότητα και Καινοτομία» (ΕΠΑΝΕΚ). Το πρόγραμμα αυτό χρηματοδοτεί δράσεις και έργα που ενισχύονται κυρίως από το ΕΤΠΑ (Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης) αλλά και από το ΕΚΤ (Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο) προκειμένου να εξασφαλίζεται και η συντονισμένη με τις επενδύσεις αντιμετώπιση αναγκών κατάρτισης ανθρωπίνων πόρων και διοικητικής μεταρρύθμισης. Κεντρικός στόχος του ΕΠΑΝΕΚ είναι η ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας και της εξωστρέφειας των επιχειρήσεων, η μετάβαση στην ποιοτική επιχειρηματικότητα, με αιχμή την καινοτομία και την αύξηση της εγχώριας προστιθέμενης αξίας. Το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα για την Ανταγωνιστικότητα, την Επιχειρηματικότητα, και την Καινοτομία κατέχει κεντρική θέση στην προσπάθεια της χώρας για τη δημιουργία και στήριξη ενός νέου παραγωγικού μοντέλου που θα οδηγήσει στην ανάπτυξη και στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της ελληνικής οικονομίας, με τη μόχλευση ιδιωτικών πόρων.

Μία από τις πιο δημοφιλείς δράσεις που χρηματοδοτείται από το ΕΠΑΝΕΚ είναι η δράση «Έρευνώ – Δημιουργώ - Καινοτομώ». Βασικός στόχος της είναι η σύνδεση της έρευνας και της καινοτομίας με την επιχειρηματικότητα και η ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας, της παραγωγικότητας και της εξωστρέφειας των επιχειρήσεων προς διεθνείς αγορές, με σκοπό τη μετάβαση στην ποιοτική καινοτομία επιχειρηματικότητα και αύξηση της εγχώριας προστιθέμενης αξίας ([eyde-etak.gr](http://eyde-etak.gr)).

Οι δαπάνες που επιχορηγούνται είναι δαπάνες προσωπικού, δαπάνες οργάνων και εξοπλισμού, δαπάνες για κτίρια και γήπεδα, δαπάνες για ανάθεση έρευνας επί συμβάσει, διπλώματα ευρεσιτεχνίας, που αγοράστηκαν ή ελήφθησαν με άδεια εκμετάλλευσης από εξωτερικές πηγές με τήρηση της αρχής των ίσων αποστάσεων, καθώς και δαπάνες για συμβουλευτικές και ισοδύναμες υποστηρικτικές υπηρεσίες χρησιμοποιούμενες αποκλειστικά για το έργο, πρόσθετα γενικά έξοδα και λοιπές λειτουργικές δαπάνες που είναι άμεσο αποτέλεσμα του έργου, δαπάνες διεξαγωγής μελέτης σκοπιμότητας, δαπάνες καινοτομίας, δαπάνες συμμετοχής σε εμπορικές εκθέσεις.

Μία Μικρομεσαία Επιχείρηση (ΜμΕ) αποτελεί δυνητικό δικαιούχο και στις τρεις παρεμβάσεις. Συγκεκριμένα, στην παρέμβαση «Έρευνα και Ανάπτυξη από Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις», είτε μόνη της είτε στο πλαίσιο μιας ομάδας ΜμΕ, στην παρέμβαση «Συμπράξεις Επιχειρήσεων με Ερευνητικούς Οργανισμούς» σε σύμπραξη με εταίρους Ερευνητικούς Οργανισμούς ή με Ερευνητικούς Οργανισμούς και άλλες επιχειρήσεις (ΜμΕ ή Μεγάλες), καθώς και στην παρέμβαση «Αξιοποίηση Ερευνητικών Αποτελεσμάτων» σε σύμπραξη με εταίρους ερευνητικούς οργανισμούς ή με Ερευνητικούς Οργανισμούς και άλλες επιχειρήσεις (ΜμΕ ή Μεγάλες).

## B) Αναπτυξιακός Νόμος

Ο νέος αναπτυξιακός νόμος έχει σκοπό την προώθηση της ισόρροπης ανάπτυξης με σεβασμό στους περιβαλλοντικούς πόρους και την υποστήριξη λιγότερο ευνοημένων περιοχών της χώρας, καθώς και την αύξηση της απασχόλησης, τη βελτίωση της συνεργασίας και την αύξηση του μέσου μεγέθους των επιχειρήσεων, την τεχνολογική αναβάθμιση, τη διαμόρφωση μιας νέας εξωστρεφούς εθνικής ταυτότητας (branding), τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας σε τομείς υψηλής προστιθέμενης αξίας και έντασης γνώσης, τη μετακίνηση στην αλυσίδα παραγωγής της αξίας για την παραγωγή πιο σύνθετων προϊόντων, την εξοικονόμηση των φυσικών πόρων στην προοπτική μιας κυκλικής οικονομίας, την προσφορά καλύτερων υπηρεσιών, την προσέλκυση ξένων άμεσων επενδύσεων και εν τέλει την εξασφάλιση καλύτερης θέσης της χώρας στο Διεθνή Καταμερισμό Εργασίας. Η επίτευξη των στόχων αυτών επιδιώκεται με τις ενισχύσεις του παρόντος, μέσω των καθεστώτων που προβλέπονται στο Ειδικό Μέρος του και συγκεκριμένα με την εξωστρέφεια και την καινοτομικότητα, τη δημιουργία

νέων θέσεων εργασίας, καθώς και την αξιοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού της χώρας με έμφαση στην απασχόληση εκπαιδευμένου ανθρώπινου δυναμικού.

Οι επιλέξιμες δαπάνες αφορούν κτιριακές εγκαταστάσεις, έργα διαμόρφωσης περιβάλλοντος χώρου, μηχανολογικό εξοπλισμό - τεχνικές (ειδικές) εγκαταστάσεις, λοιπός εξοπλισμός, μεταφορικά μέσα, αγορά πάγιων στοιχείων ενεργητικού μονάδας που έχει παύσει την λειτουργία της, άυλα στοιχεία ενεργητικού, μισθολογικό κόστος νέων θέσεων εργασίας, δαπάνες για συμβουλευτικές υπηρεσίες (μόνο για νέες ΜμΕ), δαπάνες εκκίνησης (μόνο για υπό ίδρυση μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις), μεταφορικά μέσα που κινούνται εκτός του χώρου της μονάδας δεν είναι επιλέξιμα. Για τις μεγάλες επιχειρήσεις, οι δαπάνες για άυλα στοιχεία ενεργητικού δεν μπορούν αθροιστικά να υπερβούν το 50% του συνόλου των επιλέξιμων δαπανών περιφερειακών ενισχύσεων. Για τις ΜμΕ το ανώτατο ποσοστό διαμορφώνεται στο 75%.

#### Γ) Εθνικό Ταμείο Επιχειρηματικότητας και Ανάπτυξης (ΕΤΕΑΝ)

Η ΕΤΕΑΝ ΑΕ αποτελεί συνδεδετικό κρίκο στον οικονομικό κύκλο της χρηματοδότησης μεταξύ της μικρομεσαίας επιχείρησης και της τράπεζας, αναλαμβάνοντας εκείνο το μέρος του επιχειρηματικού κίνδυνου της μικρομεσαίας επιχείρησης που δεν αναλαμβάνει η τράπεζα. Ο συμπληρωματικός αυτός ρόλος την καθιερώνει ως θεσμό αναφοράς για την ανάπτυξη της μικρομεσαίας επιχειρηματικότητας.

Το Εθνικό Ταμείο Επιχειρηματικότητας & Ανάπτυξης, ΕΤΕΑΝ ΑΕ, καθολικό διάδοχο σχήμα της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ, συστάθηκε με τον Νόμο 3912/2011 (ΦΕΚ Α'17/17.2.2011), με αρχικό μετοχικό κεφάλαιο Ευρώ 1,7 δις (Ευρώ 1,5 δις ομόλογα του Ελληνικού Δημοσίου και περίπου Ευρώ 213 εκατ. σε μετρητά).

Η ίδρυση της ΕΤΕΑΝ ΑΕ ανατρέχει στο 2003, όταν ιδρύθηκε το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε), μία ανώνυμη εταιρεία του Ελληνικού Δημοσίου με σκοπό τη διευκόλυνση της πρόσβασης των ΜμΕ στην χρηματοπιστωτική αγορά, και μετοχικό κεφάλαιο (€ 240.000.000) συγχρηματοδοτούμενο από την ΕΕ/ΕΤΠΑ (67%) και το Ελληνικό Δημόσιο (33%).

Σήμερα η ΕΤΕΑΝ ΑΕ, έχει κατακτήσει ένα διευρυμένο μερίδιο στη διαμεσολάβηση χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις παρέχοντας πλέον, εκτός από την εγγύησή της, και άλλα σύγχρονα χρηματοοικονομικά προϊόντα, μέσω της



δημιουργίας ταμείων ειδικού σκοπού από τα οποία εξασφαλίζονται χρηματοδοτήσεις χαμηλού κόστους.

Η ενεργή υποστήριξη της επιχειρηματικότητας των μικρομεσαίων οικονομικών μονάδων αποτελεί τον πυρήνα της εταιρικής αποστολής μας. Το ΕΤΕΑΝ, με γνώμονα τις διεθνώς αποδεκτές αρχές εταιρικής διακυβέρνησης, την καλλιέργεια σταθερών αμοιβαίων σχέσεων συνεργασίας με το τραπεζικό σύστημα και τους συνεπενδυτές μας, αξιοποιεί την τεχνογνωσία και τις συνέργειες με τους κοινωνικούς εταίρους μέσα από μία ανθρωποκεντρική προσέγγιση για την δημιουργία προστιθέμενης αξίας στο χώρο των μικρομεσαίων επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην ελληνική επικράτεια.

Το ΕΤΕΑΝ, παρακολουθώντας στενά τις εξελίξεις στην αγορά των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και προκειμένου να επιτελεί το θεσμικό του ρόλο, αναπροσαρμόζει την επιχειρησιακή του ατζέντα και προχωρά στην αναβάθμιση των παρεχόμενων υπηρεσιών, στην ανακατανομή και μόχλευση των υπό διαχείριση κεφαλαίων και στον σχεδιασμό νέων ελκυστικών δράσεων και προϊόντων.

Συνεκτιμώντας την εκάστοτε πολιτική ενισχύσεων της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, η οποία αποτελεί σταθερή συγχρηματοδότηση των δράσεών του, το ΕΤΕΑΝ αξιοποιεί κατά το δυνατόν επωφελέστερα για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις τους διαθέσιμους πόρους και προωθεί νέες σύγχρονες μορφές ανακυκλούμενων χρηματοοικονομικών προϊόντων, έναντι άμεσου τύπου μορφών ενισχύσεων, με έμφαση στην διεύρυνση του πεδίου αποδεκτών ανεξαρτήτως κλάδου δραστηριότητας. Μερικά από τα εν ενεργεία προγράμματα του ταμείου αναφέρονται παρακάτω.

Το Ταμείο Επιχειρηματικότητας της ΕΤΕΑΝ ΑΕ αποσκοπεί στη χρηματοδότηση Προγραμμάτων και Δράσεων με στόχο την ενίσχυση των οικονομικά βιώσιμων μεσαίων, μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων. Απευθύνεται σε επιχειρήσεις κάθε νομικής μορφής, που βρίσκονται σε οποιοδήποτε στάδιο λειτουργίας (υφιστάμενες, νεοφυείς και υπό σύσταση).

Οι Δράσεις του Ταμείου στοχεύουν στην κάλυψη των εξόδων ίδρυσης ή/και ανάπτυξης των επιχειρήσεων, την υλοποίηση επενδύσεων, την κάλυψη αναγκών ρευστότητας, την ενίσχυση εξωστρέφειας και τη δημιουργία νέων ανταγωνιστικών προϊόντων και υπηρεσιών.

Το Ταμείο Ενάλιο συστάθηκε με την μορφή Ταμείου Χαρτοφυλακίου για την ενίσχυση επαγγελματιών αλιέων καθώς και βιώσιμων επιχειρήσεων, που δραστηριοποιούνται στην παραγωγή, μεταποίηση και εμπορία προϊόντων αλιείας, καθώς και επιχειρήσεων εγκατεστημένων σε επιλεγμένες αλιευτικές περιοχές.

Βασικός στρατηγικός στόχος του Ταμείου είναι η δημιουργία χαρτοφυλακίου με ποικιλία μέσων χρηματοοικονομικής τεχνικής, που θα εξασφαλίζουν την επανείσπραξη των επενδύσεων σε αυτά κεφαλαίων, τη βιωσιμότητα του Ταμείου Ενάλιο, τη δυνατότητα ώστε τα κεφάλαιά του να μπορούν να ανακυκλωθούν και να χρησιμοποιηθούν για τη χρηματοδότηση και νέων Δράσεων, προκειμένου για την ενίσχυση επιχειρήσεων στον τομέα της αλιείας και υδατοκαλλιέργειας, μέσω και πάλι επιστρεπτέων επενδύσεων ή εγγυήσεων για επιστρεπτές επενδύσεις, ή άλλων χρηματοοικονομικών εργαλείων.

Το Ταμείο Εξοικονομώ κατ' Οίκον αποτελεί ένα από τα Ταμεία Χαρτοφυλακίου (Κεφαλαίου) που διαχειρίζεται η ΕΤΕΑΝ ΑΕ και λειτουργεί ως χωριστή χρηματοδοτική μονάδα στο πλαίσιο του Εθνικού Ταμείου Επιχειρηματικότητας και Ανάπτυξης.

Η σύσταση και λειτουργία του Ταμείου Εξοικονομώ κατ' Οίκον (ΤΕΕΟΙΚ) της ΕΤΕΑΝ ΑΕ πραγματοποιήθηκε με σκοπό την εισαγωγή νέων χρηματοοικονομικών εργαλείων στην αγορά, για την αναβάθμιση του ενεργειακού συστήματος της χώρας και την εξοικονόμηση ενέργειας, μέσω της αξιοποίησης κονδυλίων του ΕΣΠΑ.

Το Ταμείο Αγροτικής Επιχειρηματικότητας (ΤΑΕ) ιδρύθηκε με στόχο τη διευκόλυνση της χρηματοδότησης των επενδυτικών σχεδίων που εντάσσονται στα Προγράμματα Αγροτικής Ανάπτυξης του Υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης.

Αποστολή του είναι η εξασφάλιση παροχής δανείων με τους πλέον ευνοϊκούς όρους σε οικονομικά βιώσιμες επιχειρήσεις ή/και σε επαγγελματίες αγρότες που δραστηριοποιούνται στον τομέα της παραγωγής, μεταποίησης και εμπορίας αγροτικών προϊόντων, καθώς και σε διάφορους τομείς της τοπικής οικονομίας -εκτός του πρωτογενούς τομέα - αλλά και στη βελτίωση και οργάνωση του τουριστικού προϊόντος στις περιοχές παρέμβασης.

### 2.3.2.3 ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ (Factoring)

Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων ή Factoring, όπως έχει καθιερωθεί ο αγγλοσαξονικός όρος ανά τον κόσμο, αντιπροσωπεύει μια εναλλακτική πηγή άντλησης κεφαλαίων που εντάσσεται στις εξωτερικές μη συμμετοχικές χρηματοδοτήσεις.

Πρόκειται για ένα εναλλακτικό και συμπληρωματικό χρηματοδοτικό εργαλείο. Η χρηματοδότηση πραγματοποιείται με άμεση πώληση των απαιτήσεων της επιχείρησης κατά των πελατών της, με αγοραστή κάποιο χρηματοπιστωτικό ίδρυμα, το οποίο αποκτά και την κυριότητα αυτών (Καραγιαννόπουλος Γ, 2015). Το Factoring μπορεί να προσυμφωνηθεί, να γίνει χωρίς αναγωγή (without recourse), οπότε ο αγοραστής δεν έχει δικαίωμα να ζητήσει από τον πωλητή την πληρωμή ή την αντικατάσταση εκείνων των τιμολογίων που δεν εξοφλήθηκαν. Αντίθετα, έχει αυτό το δικαίωμα όταν υπάρχει ο όρος με αναγωγή (with recourse), δηλαδή ο αγοραστής έχει το δικαίωμα επιλεκτικής αγοράς των λογαριασμών πελατών του πελάτη.

Ο οφειλέτης συνήθως ειδοποιείται για τη μεταφορά των υποχρεώσεων του από τον προμηθευτή του στον πράκτορα. Σε κάποιες περιπτώσεις όμως, αυτή η ειδοποίηση δε γίνεται, οπότε έχουμε το λεγόμενο εμπιστευτικό Factoring ή αφανές Factoring και ο οφειλέτης καταθέτει τις πληρωμές του σε γραμματοθυρίδα. Με αυτόν τον τρόπο πραγματοποιείται μία απλή παροχή χρηματοδότησης, η οποία όμως συνδυάζεται με κάλυψη του ασφαλιστικού κινδύνου.

Ο πράκτορας πριν προχωρήσει στην αγορά των λογαριασμών, μελετά επισταμένα την φερεγγυότητα και πιστοληπτική ικανότητα των πελατών του πωλητή. Αν καταλήξει σε θετικό συμπέρασμα, τότε αποφασίζει να αναλάβει τον πιστωτικό κίνδυνο και προχωράει στη χρηματοδότηση. Στην συνέχεια, αναλαμβάνει να παρακολουθεί λογιστικά τις απαιτήσεις που εξαγόρασε και να προχωρεί στην είσπραξή τους όταν αυτές ωριμάσουν.

Βασική προϋπόθεση για να πραγματοποιηθεί το Factoring είναι η διαπίστωση ότι οι συναλλαγές μεταξύ πωλητή και πελατών βασίζονται στις αρχές της νομιμότητας, της συνέπειας και της καλής πίστης. Θετικό στοιχείο για την απόφαση είναι και οι προοπτικές ανάπτυξης που έχουν οι αντίστοιχες επιχειρηματικές σχέσεις. Αντίθετα, αποφεύγεται η χρηματοδότηση ευκαιριακών συνεργασιών. Συνήθως, αναλαμβάνεται η πληρωμή μεσοπρόθεσμων πιστώσεων της τάξεως των τριάντα έως διακοσίων

εβδομήντα ημερών, ή ακόμη και ανοικτών πιστώσεων. Δεν χρηματοδοτούνται πιστώσεις που καλύπτονται από μεταχρονολογημένες επιταγές ή εγγυητικές επιστολές.

Η διάκριση των διαφόρων ειδών Factoring διευκολύνει την κατανόηση των επιμέρους λειτουργιών και την ανεύρεση των εφαρμοστέων κανόνων. Τα σημαντικότερα είδη σύμβασης είναι (Καραγιαννόπουλος Γ, 2015):

**Factoring με δικαίωμα αναγωγής (ή νόθο Factoring)** υφίσταται όταν ο πιστωτικός κίνδυνος αφερεγγυότητας του οφειλέτη παραμένει στον προμηθευτή, ενώ ο πράκτορας παρέχει χρηματοδότηση με προκαταβολές έναντι εκχωρημένων απαιτήσεων, λογιστική παρακολούθηση καθολικών πελατών, διαχείριση και είσπραξη των εκχωρημένων απαιτήσεων, καθώς και αξιολόγηση της φερεγγυότητας των πελατών.

Στο **Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής (ή γνήσιο Factoring)** επιτελούνται όλες οι λειτουργίες του θεσμού του Factoring, τόσο η διαχειριστική και η ασφαλιστική, όσο και η χρηματοδοτική.

**Εμφανές Factoring** έχουμε όταν η σύμβαση Factoring αναγγέλλεται στον οφειλέτη και ο πράκτορας αποκτά όλα τα δικαιώματα του προμηθευτή εναντίον του οφειλέτη.

**Αφανές Factoring** η γνωστοποίηση της εκχώρησης των απαιτήσεων στον πράκτορα δεν πραγματοποιείται λόγω του ότι θα επηρεαστεί αρνητικά η επιχειρηματική φήμη του πράκτορα.

Στο **Factoring με προεξόφληση τιμολογίων** όταν ο πράκτορας προσφέρει στον προμηθευτή μία διαφορετική και πιο ευέλικτη χρηματοδότηση προεξοφλώντας έως και το 80% της αξίας των τιμολογίων πριν καταστούν ληξιπρόθεσμα.

**Factoring χωρίς προεξόφληση ή καταληκτικό Factoring.** Ο πράκτορας αναλαμβάνει τις απαιτήσεις, υποσχόμενος την καταβολή της αξίας τους μόνο κατά το χρονικό σημείο που θα καταστούν ληξιπρόθεσμες.

Ανάλογα με την εντοπιότητα των απαιτήσεων, δηλαδή αν οι απαιτήσεις των προμηθευτών προέρχονται από πωλήσεις αγαθών ή παροχές υπηρεσιών στον τόπο που ασκεί τη δραστηριότητά του ο πράκτορας, ή αν οι απαιτήσεις προέρχονται από εξαγωγές αγαθών ή παροχή υπηρεσιών σε χώρα διαφορετική από εκείνη στην οποία είναι εγκαταστημένος ο προμηθευτής, διακρίνουμε τις περιπτώσεις του εγχώριου Factoring και του διεθνούς Factoring.

Το **Εγχώριο Factoring** καλύπτει τις ανάγκες μιας επιχείρησης στην εγχώρια αγορά. Εφαρμόζεται κυρίως σε μικρομεσαίες και μεταποιητικές επιχειρήσεις για κάθε προϊόν και υπηρεσία. Λόγω του ότι αυτές οι επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν προβλήματα διαχείρισης και χρηματοδότησης, το εγχώριο Factoring είναι το κατάλληλο εργαλείο για αυτές.

Το **Διεθνές Factoring** ενασχολείται με τις απαιτήσεις που προέρχονται από εξαγωγές αγαθών ή παροχές υπηρεσιών σε χώρα διαφορετική από εκείνη που έχουν την εγκατάστασή τους και ασκούν την επιχειρηματική τους δραστηριότητα ο πράκτορας και ο προμηθευτής. Το διεθνές Factoring παρέχει στην εξαγωγική επιχείρηση αντίστοιχες υπηρεσίες με το εγχώριο Factoring. Είναι πλέον αποδεκτό ως ζωτικής σημασίας για τις οικονομικές ανάγκες των μικρών και μεσαίων εξαγωγέων.

Το βασικό **πλεονέκτημα** της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων είναι η ποικιλία και μεγάλη ευελιξία των υπηρεσιών τις οποίες παρέχει καθώς και η δυνατότητα προσαρμογής της στις ανάγκες των πελατών της. Άλλα επιμέρους πλεονεκτήματα αφορούν την εξάλειψη του κόστους που συνεπάγεται η αξιολόγηση της φερεγγυότητας των πελατών της επιχείρησης - πωλητή, τόσο στην εγχώρια όσο και στη διεθνή αγορά, καθώς και του κόστους διαχείρισης και λογιστικής παρακολούθησης, και η δυνατότητα μείωσης πιθανών επισφαλών απαιτήσεων με συνέπεια την αύξηση των κερδών. Την βελτίωση των μεθόδων είσπραξης και κάλυψης των πιστωτικών κινδύνων. Την αύξηση των ταμειακών εισροών, καθώς επιτυγχάνεται η είσπραξη των απαιτήσεων. Την μείωση του χρόνου απασχόλησης των πωλητών, του λογιστηρίου αλλά και των στελεχών των επιχειρήσεων οι οποίες προσφεύγουν σε εταιρίες πρακτόρευσης επιχειρηματικών απαιτήσεων έτσι ώστε να χρησιμοποιούν το χρόνο τους πιο αποδοτικά σε άλλες δραστηριότητες και κυρίως στην αύξηση των πωλήσεων. Την παροχή συμβουλών για θέματα marketing αλλά και πιστωτικής πολιτικής. Την ασφαλιστική κάλυψη των απαιτήσεων έναντι της αφερεγγυότητας των χρεωστών.

Συνεπακόλουθα, σχετικά με τα **μειονεκτήματα** της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, εάν το Factoring χρησιμοποιείται μόνο για ρευστότητα το κόστος είναι υψηλότερο από τον απλό δανεισμό. Πρόσθετα μειονεκτήματα αφορούν το υψηλό κόστος καθώς οι υπηρεσίες των εταιρειών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων εκτός από την χρηματοδότηση δεν είχαν μέχρι σήμερα μεγάλη ζήτηση στην Ευρώπη. Ακόμη, την πιθανή δημιουργία δυσμενών σχέσεων με τους πελάτες. Η αναγγελία της

εκχώρησης των απαιτήσεων προς τον οφειλέτη μπορεί να δημιουργήσει προβλήματα μεταξύ του πωλητή και των πελατών του. Καθώς και τα πιστωτικά όρια που ορίζει ο πράκτορας για κάθε πελάτη μπορεί να είναι ιδιαίτερα χαμηλά περιορίζοντας με τον τρόπο αυτό τις πωλήσεις.

Στην περίπτωση του Factoring δεν παρουσιάζονται στο κυκλοφορούν ενεργητικό του ισολογισμού του πωλητή τα πιο ρευστά του στοιχεία δηλαδή οι απαιτήσεις του. Για αυτό το λόγο είναι πιθανό οι προμηθευτές του πωλητή να διστάζουν να χορηγούν εμπορικές πιστώσεις. Η επιχείρηση δεν έχει την ευχέρεια να επιλέξει τις απαιτήσεις τις οποίες θα εκχωρήσει στον πράκτορα, αλλά είναι υποχρεωμένη να εκχωρήσει όλες τις απαιτήσεις της.

#### 2.3.2.4 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (Leasing)

Η χρηματοδοτική μίσθωση είναι μία σύγχρονη μορφή χρηματοδότησης επιχειρήσεων και επαγγελματιών και αποτελεί ένα πιστοδοτικό αναπτυξιακό μηχανισμό, που αναφέρεται σε μία σύμβαση που συνάπτεται μεταξύ ενός εκμισθωτή, που είναι μία εταιρία Leasing, και ενός μισθωτή, ο οποίος δεν έχει άμεσα συμμετοχή στη δαπάνη της επένδυσης, και που μπορεί να είναι μία επιχείρηση ή ένας ελεύθερος επαγγελματίας, όχι όμως μισθωτός.

Η σύμβαση που συνάπτεται δεν είναι μία απλή σύμβαση μίσθωσης πράγματος, όπως προβλέπεται από τον Αστικό Κώδικα, (άρθρα 574-618), αλλά μία σύνθετη μορφή σύμβασης, που περιέχει αφενός στοιχεία συμβάσεων μίσθωσης, εντολής ή/και εκχώρησης, και αφετέρου ένα σύμφωνο προαίρεσης, ώστε ο μισθωτής αν το επιθυμεί να μπορεί να αγοράσει το περιουσιακό στοιχείο ή να ανανεώσει τη μίσθωση του.

Με τη σύμβαση της χρηματοδοτικής μίσθωσης, παραχωρείται έναντι προκαθορισμένου μισθώματος και για ορισμένη χρονική περίοδο, το συγκεκριμένο περιουσιακό στοιχείο, το οποίο καλύπτει τις προδιαγραφές που απαιτεί ο μισθωτής.

Χρησιμοποιούνται οι όροι της αγγλικής γλώσσας Financial Leasing για τη χρηματοδοτική μίσθωση και Rending ή Operating Leasing για την παραδοσιακή ή λειτουργική μίσθωση, με εξαίρεση τη Γαλλία, όπου χρησιμοποιείται ο όρος “CreditBail”, δηλαδή, «πίστωση με εγγύηση» (Παπαρηγόρης Κ, 2008). Το ενδιαφέρον προσελκύει η μορφή της χρηματοδοτικής μίσθωσης, η οποία παρέχει τη δυνατότητα στο χρήστη, μετά την πολυετή εκμίσθωση ενός πράγματος, να αποκτήσει και την

ιδιοκτησία του. Στην πράξη υπάρχουν δύο βασικές κατηγορίες χρηματοδοτικής μίσθωσης:

Η Χρηματοδοτική Μίσθωση είναι η μορφή εκείνης της σύμβασης κατά την οποία μία εταιρεία Leasing που αποτελεί τον εκμισθωτή, παρέχει σε μία επιχείρηση ή έναν άλλο ελεύθερο επαγγελματία, και για ορισμένη χρονική περίοδο, ένα πάγιο περιουσιακό στοιχείο έναντι κάποιου μισθώματος. Με τη λήξη της σύμβασης, είναι δυνατόν ο μισθωτής είτε να ανανεώσει τη μίσθωση, είτε να προβεί στην αγορά του παγίου περιουσιακού στοιχείου. Η χρηματοδοτική μίσθωση είναι μία μορφή μίσθωσης, κατά την οποία δεν παρέχονται υπηρεσίες συντήρησης, δεν είναι δυνατό να ανακληθεί το πάγιο, το οποίο και αποσβένεται πλήρως, πράγμα που σημαίνει ότι ο εκμισθωτής λαμβάνει μισθώματα τα οποία αντιστοιχούν στην πλήρη τιμή του παγίου στοιχείου. Ο εκμισθωτής όσο και ο μισθωτής δικαιούνται να προβούν σε έκτακτη καταγγελία της σύμβασης. Ειδικότερα, η δυνατότητα επιλογών στις διαδοχικές φάσεις διεκπεραίωσης μίας πράξης χρηματοδοτικής μίσθωσης, διαμορφώνει τα ακόλουθα σχήματα εφαρμογών της.

**Η άμεση χρηματοδοτική μίσθωση** αναφέρεται στην τεχνική μεγάλων βιομηχανικών επιχειρήσεων, που χρησιμοποιείται με σκοπό την προώθηση των πωλήσεών τους, ενώ τη ρύθμιση του χρηματοδοτικού σκέλους την αναλαμβάνει εξειδικευμένη θυγατρική εταιρεία τους (Λαζαρίδης, 2001). Στην περίπτωση αυτή, ο κατασκευαστής αναλαμβάνει συνήθως, και την παροχή πρόσθετων υπηρεσιών, όπως τη συντήρηση, και την εκπαίδευση του προσωπικού. Είναι μία σύγχρονη τεχνική που προσφέρει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις και τους ελεύθερους επαγγελματίες να αποκτήσουν κινητό εξοπλισμό, καινούργιο ή μεταχειρισμένο, από την Ελλάδα ή το εξωτερικό. Μερικά παραδείγματα είναι μηχανήματα κάθε είδους, οχήματα επιβατηγό και φορτηγά, έπιπλα, ηλεκτρονικό εξοπλισμό, τηλεφωνικά κέντρα και δίκτυα, εξοπλισμό ιατρείων, ξενοδοχείων και εστιατορίων, και άλλα. Καθώς επίσης, επαγγελματική στέγη, γραφεία, καταστήματα, βιομηχανικά και βιοτεχνικά κτίρια, εμπορικά και εκθεσιακά κέντρα, αποθήκες και άλλα ακίνητα για επαγγελματική στέγη. Η επαγγελματική στέγη μπορεί να αποτελείται από αυτοτελή ακίνητα, αλλά και οριζόντιες ή κάθετες ιδιοκτησίες. Έτσι, οι επιχειρήσεις και οι ελεύθεροι επαγγελματίες αποκτούν τα μέσα για την άσκηση της δραστηριότητάς τους και συγχρόνως εκμεταλλεύονται όλα τα φορολογικά και λοιπά πλεονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης, χωρίς να δεσμεύουν σημαντικά ιδιωτικά κεφάλαια.

Οι λειτουργικές ή διαχειριστικές μισθώσεις παρέχουν τόσο περιουσιακά στοιχεία, όσο και υπηρεσίες συντήρησης. Οι μισθώσεις αυτές συνήθως απαιτούν από τον εκμισθωτή να συντηρεί και να επισκευάζει το περιουσιακό στοιχείο και το κόστος συντήρησης ενσωματώνεται στις πληρωμές της μίσθωσης. Οι λειτουργικές μισθώσεις διαφέρουν από τις χρηματοδοτικές μισθώσεις σε δύο βασικά σημεία. Πρώτον, μία λειτουργική μίσθωση είναι δυνατόν να ανακληθεί και γενικά συνάπτεται για μικρότερη χρονική περίοδο από ότι η χρηματοδοτική μίσθωση, και δεύτερον, με τη λειτουργική μίσθωση ο εκμισθωτής αναλαμβάνει την ευθύνη για όλες τις δαπάνες της ιδιοκτησίας, γεγονός που δεν συμβαίνει με τη χρηματοδοτική μίσθωση.

Η χρήση του Leasing παρέχει στον επενδυτή μία σειρά **πλεονεκτημάτων**. Το κυριότερο πλεονέκτημα του Leasing είναι η εξασφάλιση της χρηματοδότησης του νέου εξοπλισμού / ακινήτου κατά 100%, η άμεση χρησιμοποίηση αυτού του εξοπλισμού / ακινήτου και χωρίς να απαιτείται πάντοτε η ίδια συμμετοχή. Τα μισθώματα που καταβάλλονται στην εταιρία Leasing για τον εξοπλισμό και το τμήμα των μισθωμάτων που αφορά σε κτίριο θεωρούνται δαπάνες και μειώνουν το φορολογητέο εισόδημα. Η διαδικασία υπογραφής μίας σύμβασης Leasing είναι ταχύτερη και λιγότερο δαπανηρή, έναντι της σύμβασης μακροπρόθεσμου δανείου. Συνήθως, δεν χρειάζονται προσημειώσεις και υποθήκες, ενώ προβλέπονται μειωμένα συμβολαιογραφικά δικαιώματα και απαλλαγή από διάφορα τέλη και φόρους. Η διάρκεια της μίσθωσης και το ύψος του μισθώματος ορίζονται σύμφωνα με τις οικονομικές δυνατότητες της επιχείρησης, αφού ληφθούν υπόψη και τυχόν εποχικοί παράγοντες. Η πραγματοποίηση επένδυσης σε καινούργιο εξοπλισμό μέσω Leasing από νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις μπορεί να συνδυαστεί με τα οφέλη που προκύπτουν από την υπαγωγή της στον αναπτυξιακό νόμο, εφόσον συντρέχουν οι προϋποθέσεις που ορίζονται από αυτόν. Μετά τη λήξη της μισθωτικής περιόδου ο επενδυτής αποκτά την κυριότητα του παγίου έναντι προσυμφωνημένου τιμήματος. Η απόκτηση του ακινήτου είναι απαλλαγμένη από το φόρο μεταβίβασης.

Συνεπακόλουθα, η χρήση του Leasing περιέχει και ορισμένα μειονεκτήματα, όπως είναι το φαινομενικό κόστος του Leasing είναι υψηλότερο από το επιτόκιο τραπεζικού δανεισμού. Η βαθύτερη διερεύνηση των φοροαπαλλαγών μετριάξει την πρώτη εντύπωση, συνήθως, μάλιστα, δημιουργεί πλεονεκτική κατάσταση. Επίσης, διαφεύγει η ωφέλεια από την φοροαπαλλαγή των αποσβέσεων στην περίπτωση του ιδιοκτήτη εξοπλισμού, ωφέλεια που συμψηφίζεται μέχρι ενός βαθμού από την πλήρη



φοροαπαλλαγή των μισθωμάτων. Παρά τη θετική σχέση ιδίων προς ξένα κεφάλαια, μπορεί να εκδηλωθεί δισταγμός των τραπεζών για χρηματοδότηση μιας επιχείρησης, όταν ο εξοπλισμός της τελευταίας στηρίζεται στη μέθοδο του Leasing.

Τέλος, ο μισθωτής αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους από τυχαία περιστατικά ή ανωτέρα βία έναντι του εκμισθωτή, και διατρέχει τον κίνδυνο της έκτακτης καταγγελίας της σύμβασης αν αθετήσει κάποιον όρο της για σημαντικό διάστημα. Στην περίπτωση αυτή, ο εκμισθωτής μπορεί να αφαιρέσει τον εξοπλισμό και να απαιτήσει την άμεση πληρωμή όλων των μισθωμάτων μέχρι τη λήξη της σύμβασης.

### 2.3.2.5 FRANCHISING

Το Franchising διεξάγεται όταν 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. Πιο αναλυτικά, 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 (franchisee) για την μεταπώληση προϊόντων ή παροχή υπηρεσιών σε τελικούς χρήστες.

Η ανάπτυξη του franchising εμφανίστηκε στις ΗΠΑ. Οι πρώτες εταιρείες που το εφάρμοσαν είναι οι εταιρείες διανομής πετρελαίου, οι βιομηχανίες μπύρας και η εταιρεία ραπτομηχανών Singer. Τεράστια ώθηση στο Franchising δόθηκε μέσω της ανάπτυξης των μέσων παραγωγής και των δικτύων διανομής.

Το Franchising λαμβάνει διαφορετικές μορφές (Elango et al.,1997) όπως το **Franchising διανομής** όπου επεκτείνει το δίκτυο πωλήσεων του δικαιοπαρόχου μέσα από τα καταστήματα, που έχουν οι δικαιοδόχοι. Το **Franchising υπηρεσιών** όπου ο franchisee μπορεί να χρησιμοποιεί το λογότυπο του δικαιοπαρόχου και τους κανόνες λειτουργίας του. Έτσι αποκτά τη δυνατότητα να παρέχει υπηρεσίες στους καταναλωτές. Το **μεικτό franchising** όπου συνδυάζει διανομή προϊόντων και υπηρεσιών. Το **franchising παραγωγής** όπου με αυτό τον τρόπο χορηγείται στο δικαιοδόχο η άδεια να παράγει τα προϊόντα του και να τα πωλεί χρησιμοποιώντας το λογότυπο, τις οδηγίες, τις μεθόδους παραγωγής του δικαιοπαρόχου (έτσι λειτουργούν πολλές εταιρείες παράγωγης αλκοολούχων ποτών και αναψυκτικών). Στο συμφωνητικό που συντάσσεται για την παραχώρηση των δικαιωμάτων περιγράφονται το σύνολο των δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας καθώς και μια σειρά από λειτουργίες της

επιχείρησης, που σχετίζονται με την παραγωγή, τον εξοπλισμό και τη διακόσμηση και αφορούν στη σωστή λειτουργία της επιχείρησης.

Οι κύριες **υποχρεώσεις του δικαιούχου** είναι οι εξής (Levitt, S. D., List, J. A., and Sadoff, S., 2010): (α) παραχωρεί στο δικαιούχο την άδεια χρήσης και εκμετάλλευσης του Franchising, (β) παρέχει στο δικαιούχο την απαιτούμενη τεχνική υποδομή και την ανάλογη εκπαίδευση. Παράλληλα, οφείλει να τον ενημερώνει για τις πατέντες και το τρόπο λειτουργίας της επιχείρησης. Πολλές φορές είναι, μάλιστα, απαραίτητη και η εκπαίδευση τόσο του δικαιούχου όσο και των εργαζομένων αυτού, (γ) χορηγεί συνεχή υποστήριξη σε όλη τη διάρκεια της σύμβασης όπως είναι το διαφημιστικό υλικό, πιθανές αλλαγές σε τεχνικά χαρακτηριστικά του προϊόντος, υλικά συσκευασίας και λογιστική οργάνωση, (δ) εφοδιάζει συνεχώς το λήπτη με πρώτες ύλες και εμπορεύματα, και τέλος, (ε) με την χρήση της τεχνογνωσίας του δότη ο λήπτης είναι ικανός να αναπτύξει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στη γεωγραφική περιοχή που δραστηριοποιείται.

Από την άλλη πλευρά και ο **λήπτης έχει** ορισμένες **δεσμεύσεις** που οφείλει να ακολουθεί και μερικές εξ αυτών είναι οι εξής: (α) οφείλει να είναι τυπικός τόσο στην εφάπαξ καταβολή του ποσού για την αγορά του Franchise όσο και στη περιοδική καταβολή των ανάλογων κερδών για το δότη, (β) η προώθηση και η αύξηση των πωλήσεων του προϊόντος αποτελεί βασική υποχρέωση του λήπτη. Η προώθηση των πωλήσεων πρέπει να γίνεται με το μίγμα μάρκετινγκ που ορίζει ο δότης, (γ) οφείλει να σέβεται τα γεωγραφικά όρια που έχουν τεθεί από την κύρια εταιρεία, (δ) οφείλει να χρησιμοποιεί και να πωλεί μόνο τα προϊόντα που επιτρέπονται από τη σύμβασή του. Οι υπηρεσίες ή τα προϊόντα θα πρέπει να καλύπτουν τις ποιοτικές προδιαγραφές που ορίζει η κύρια εταιρεία, (ε) οφείλει να μην ασκεί άλλη επιχειρηματική δραστηριότητα ανταγωνιστική στην κύρια εταιρεία εντός των γεωγραφικών ορίων, που του έχει θέσει η τελευταία, (ζ) δεσμεύεται να μην αποκτήσει μετοχικό κεφαλαίο σε ανταγωνίστρια επιχείρηση, (η) δεσμεύεται να καταβάλλει το καθιερωμένο μέρος από τα έσοδα, όπως έχει συμφωνηθεί, (θ) δεσμεύεται να μην αποκαλύψει σε τρίτους την τεχνογνωσία, που χρησιμοποιεί, (ι) οφείλει να παρακολουθεί την εκπαίδευση της κύριας εταιρείας τόσο ο ίδιος όσο και το προσωπικό του, (ια) δεσμεύεται να ακολουθεί τα πρότυπα που καθορίζει ο δότης σε σχέση με τους χώρους, ενώ παράλληλα δεσμεύεται να επιτρέπει στο δότη τη διενέργεια ελέγχων των χώρων καθώς και των προϊόντων - υπηρεσιών, (ιβ)

δεσμεύεται ότι δε μπορεί να μεταβιβάσει την εταιρεία του χωρίς ο δότης να δώσει τη συγκατάθεση του.

Ο τρόπος χρηματοδότησης με τη χρήση Franchising αποτελεί δυναμική πηγή ανάπτυξης για νεοσύστατες εταιρείες που επιθυμούν γρήγορα αποτελέσματα. Διακρίνεται για μια σειρά από **πλεονεκτήματα** τόσο για το δικαιοπάροχο όσο και για το δικαιοδόχο. Ο δικαιοπάροχος δεν επιβαρύνεται με τη διεύθυνση του προσωπικού ούτε με τα εργατικά έξοδα. Οι δικαιοδόχοι ασχολούνται κυρίως με τη λειτουργία της επιχείρησης και την αύξηση των κερδών. Ο κίνδυνος της επέκτασης μιας επιχείρησης είναι μεγάλος, ωστόσο με τη χρήση του Franchise οι κίνδυνοι αυτοί ελαχιστοποιούνται για την κύρια εταιρεία. Οι απαιτήσεις της κύριας εταιρείας είναι πιο εύκολο να επιτευχθούν καθώς οι δαπάνες της καλύπτονται από τις αμοιβές των δικαιοδόχων. Αυξάνεται η πελατειακή βάση της κύριας εταιρείας μέσα από την επιχειρηματική δράση των ιδιοκτητών των καταστημάτων franchise. Η έρευνα της αγοράς είναι πιο έγκυρη και άμεση πλέον μέσα από την άμεση επικοινωνία της κύριας εταιρείας με τους κατά τόπους αντιπροσώπους της. Τέλος, η άμεση επαφή των αντιπροσώπων με τους πελάτες και με την κύρια εταιρεία εξασφαλίζει τη γρήγορη αντίδραση στις αλλαγές της αγοράς (Levitt, S. D., List, J. A., Sadoff, S, 2010).

Ο δικαιοδόχος απολαμβάνει εξίσου αρκετά πλεονεκτήματα από μια σύμβαση franchise. Οι κίνδυνοι που διατρέχουν οι δικαιοδόχοι είναι ελάχιστοι. Ουσιαστικά δεν επενδύουν κανένα ποσό και παράλληλα οι δικαιοπάροχοι είναι συνήθως αρκετά ενημερωμένοι ώστε να αποφευχθούν διάφορα λάθη, που μπορεί να κοστίσουν. Η φήμη τους εξαπλώνεται ταχύτατα αν η επωνυμία είναι επιτυχημένη. Η εταιρεία επειδή πλέον έχει μεγαλύτερο δίκτυο μπορεί να εφαρμόσει οικονομίες κλίμακας με αποτέλεσμα να αυξάνεται η δύναμη του δικτύου. Η συνεργασία αυξάνει την ικανότητα των εμπλεκομένων να αυξήσουν το ανταγωνιστικό πλεονέκτημά τους.

Σύμφωνα με τον Holmes (2003) το franchising έχει και αρκετά **μειονεκτήματα** τόσο για το δικαιοδόχο όσο και για το δικαιοπάροχο. Ο δικαιοπάροχος μπορεί να αντιμετωπίσει κάποιες δυσκολίες όπως περιγράφονται παρακάτω: Η επιλογή του κατάλληλου συνεργάτη είναι σημαντική και έτσι μπορεί να υπάρχει κίνδυνος για το δικαιοπάροχο αν η επιλογή δεν είναι η κατάλληλη. Οι κανόνες που πρέπει να εφαρμόζει το σύστημα των καταστημάτων, που ανήκουν στο franchise, μπορεί πολλές φορές να μην εφαρμόζονται σωστά, έτσι η κύρια εταιρεία οφείλει να κάνει συχνά τακτικούς

ελέγχους. Τα έσοδα των κύριων εταιρειών περιορίζονται κυρίως στις αμοιβές από το franchise και στις τακτικές αμοιβές, που οφείλουν να καταβάλλουν τα καταστήματα franchise. Συχνά οι ιδιοκτήτες των καταστημάτων franchise θεωρούν ότι η επιτυχία τους οφείλεται στους ίδιους και όχι στην επωνυμία, που έχουν αγοράσει. Ως εκ τούτου, θεωρούν ότι η κύρια εταιρεία είναι περιττή καθώς και η βοήθεια που παρέχουν, έτσι δημιουργούνται διάφορες συγκρούσεις, που πρέπει να αντιμετωπιστούν.

Ο δικαιοδόχος έχει εξίσου να αντιμετωπίσει διάφορα μειονεκτήματα από τις συμβάσεις franchise. Οφείλουν να είναι ιδιαίτερα δυναμικοί ώστε να παρέχουν κατάλληλη υποκίνηση στους εργαζομένους ενώ ταυτόχρονα θα πρέπει να διατηρούν και άριστες σχέσεις με τα κεντρικά της επιχείρησης. Ο έλεγχος από την κύρια εταιρεία είναι απαραίτητος και θα πρέπει πάντα οι δικαιοδόχοι να είναι σύμφωνοι με αυτό. Ο βαθμός της εξάρτησης του καταστήματος από την κύρια εταιρεία είναι υψηλός, ενώ όλες οι βασικές αποφάσεις λαμβάνονται αποκλειστικά από την κύρια εταιρεία. Ο δικαιοδόχος δε μπορεί να διακόψει τη σύμβαση franchise και δεν έχει το δικαίωμα να περάσει την επιχείρηση σε κάποιον άλλον. Έτσι συχνά εγκλωβίζονται μέσα σε μια επιχειρηματική τους απόφαση για πολλά χρόνια.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 : ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΣΗ

### 3.1 ΤΟ ΧΡΟΝΙΚΟ ΚΑΙ ΤΑ ΑΙΤΙΑ ΤΗΣ ΚΡΙΣΗΣ

Η πληρέστερη διαπίστωση σχετικά με την πρόσφατη οικονομική κρίση σε παγκόσμιο, περιφερειακό και εθνικό επίπεδο είναι η αλληλεξάρτηση, ως απόρροια της εξάπλωσης του φαινομένου της παγκοσμιοποίησης. Η οικονομική αλληλεξάρτηση μπορεί να γενικεύσει μια εγχώρια κρίση και να τη μεταμορφώσει σε παγκόσμια. Βέβαια, ο αντίκτυπος και το βάθος της κρίσης σε κάθε χώρα ξεχωριστά, εξαρτάται από το βαθμό έκθεσης της εκάστοτε εθνικής οικονομίας στον κίνδυνο ή και την υγιή, ή όχι κατάσταση των θεμελιωδών μακροοικονομικών μεγεθών της.

Εντούτοις, η αλληλεξάρτηση συνεπάγεται και κάτι ακόμα, η γενίκευση της κρίσης επιτάσσει διαχείριση και επίλυση σε συλλογικό επίπεδο, με τον απαιτούμενο από τις περιστάσεις τρόπο. Ο βαθμός επίτευξης του συντονισμού αυτού θα επηρεάσει την ποιότητα του αποτελέσματος. Με άλλα λόγια, ο συντονισμός των εθνικών ενεργειών με στόχο την ανάκαμψη σε ένα παγκοσμιοποιημένο περιβάλλον συνιστά τη δικλίδα ασφαλείας για την επίτευξη και διατήρηση ενός βιώσιμου αποτελέσματος.

Η έκταση που έλαβε η κρίση των επισφαλών στεγαστικών δανείων του 2008, στις ΗΠΑ, αποδίδεται στη διεθνοποίηση και απορρύθμιση των κεφαλαιαγορών, απότοκη της χρηματοοικονομικής παγκοσμιοποίησης, ήτοι «της διαδικασίας διασύνδεσης των αγορών κεφαλαίων τόσο σε εθνικό όσο και σε διεθνές επίπεδο, η οποία οδηγεί σταδιακά στην ενοποίηση της αγοράς χρήματος σε πλανητική κλίμακα» (Ρουμελιώτης, 2009).

Η νεοφιλελεύθερη οικονομική σκέψη περί μη κρατικής παρέμβασης και αποτελεσματικότητας των δυνάμεων της αγοράς κυριαρχεί παγκοσμίως. Ωστόσο, η αξία της δείχνει να αμφισβητείται τις τελευταίες δεκαετίες, καθώς βρίθουν παραδειγμάτων νομισματικών και πιστωτικών κρίσεων, όπως η κρίση της Νοτιανατολικής Ασίας το 1997, της Βραζιλίας το 1998-1999, της Αργεντινής το 2001. Λίγους μήνες μετά το ξέσπασμα της κρίσης του 2008 η ορθότητα του μοντέλου της νεοφιλελεύθερης οικονομίας θα τεθεί σε αμφισβήτηση και από τον ίδιο τον επικεφαλής της Ομοσπονδιακής Κεντρικής Τράπεζας.

Η κρίση των στεγαστικών δανείων προς επισφαλή νοικοκυριά (subprimes) των ΗΠΑ ξέσπασε έπειτα από μια μακρά περίοδο χαλαρής νομισματικής πολιτικής της

αμερικανικής Ομοσπονδιακής Τράπεζας (Federal Reserve) και διατήρησης υψηλών ελλειμμάτων τρεχουσών συναλλαγών (Ρουμελιώτης, 2009). Η πρακτική αυτή προκάλεσε μεγάλη ρευστότητα, οδήγησε σε καινοτόμες χρηματοοικονομικές δραστηριότητες και στη δημιουργία μιας πιστωτικής «φούσκας», της οποίας η κατάρρευση προκάλεσε τη σοβαρότερη χρηματοοικονομική κρίση έπειτα από εκείνη της περιόδου 1929-1933.

Στη διατραπεζική αγορά τα επιτόκια δανεισμού αυξήθηκαν κατακόρυφα, οι τράπεζες σταμάτησαν να δανείζουν η μία την άλλη λόγω της αύξησης του κινδύνου χρεοκοπίας (κίνδυνος του αντισυμβαλλομένου) και το πρόβλημα ρευστότητας έλαβε σημαντικές διαστάσεις. Την κατάσταση έσπευσαν να εξομαλύνουν, από τον Αύγουστο του 2007, οι κεντρικές τράπεζες τόσο στις ΗΠΑ όσο και στην Ευρώπη με μακροχρόνια δάνεια αλλά και μείωση των επιτοκίων (Ρουμελιώτης, 2009). Οι ενέργειες αυτές δεν έφεραν τα επιδιωκόμενα αποτελέσματα καθώς η εμπιστοσύνη στον τραπεζικό τομέα είχε κλονιστεί. Τον Οκτώβριο 2008 λαμβάνει χώρα μία κινητοποίηση σε παγκόσμιο επίπεδο, όπου η αμερικανική Ομοσπονδιακή Τράπεζα, η Τράπεζα της Αγγλίας, η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα (ΕΚΤ).

Η κεντρική τράπεζα του Καναδά, της Σουηδίας, Ελβετίας και της Κίνας αποφάσισαν τη μείωση του επιτοκίου δανεισμού -οι τρεις πρώτες κατά 0,5%- προκειμένου να αποσοβήσουν τις δυσμενείς επιπτώσεις της κρίσης και να προσφύγουν σε νομισματική χαλάρωση αφού, σε κοινή δήλωσή τους δήλωναν ότι είχε περιορισθεί ο κίνδυνος αύξησης του πληθωρισμού λόγω της οικονομικής συρρίκνωσης (Λιαργκόβας, Ρεπούσης, 2011).

Η κρίση μοιραία μεταφέρεται στην πραγματική οικονομία. Οι τράπεζες προκειμένου να αποτρέψουν περαιτέρω ζημιές στους ισολογισμούς τους προέβησαν σε απομόχλευση (deleverage), με τη μείωση των πιστώσεων προς τις επιχειρήσεις και τα νοικοκυριά. (Χαρδούβελης, 2011). Η εξέλιξη αυτή με τη σειρά της είχε αρνητικό αντίκτυπο στη δραστηριότητα των τελευταίων καθώς οδήγησε τις επιχειρήσεις σε μείωση του προσωπικού, πτώση του ρυθμού παραγωγής και αδυναμία εξυπηρέτησης των δανείων και από τις δύο βασικές μονάδες του οικονομικού συστήματος. Οι κυβερνήσεις απάντησαν με μέτρα επεκτατικής δημοσιονομικής πολιτικής υιοθετώντας δημοσιονομικά πακέτα στήριξης των οικονομιών τους. Παράλληλα, προκειμένου να αμβλύνουν τις ανησυχίες των καταθετών εξήγγειλαν την αύξηση του ελάχιστου

ποσοστού της εγγύησης των καταθέσεων ενώ ενεργοποίησαν άμεσα πακέτα διάσωσης και ενίσχυσης των εγχώριων τραπεζών. (Χαρδούβελης, 2011). Εντούτοις, η παρέμβαση αυτή θα επιφέρει την εκτίναξη του δημοσίου χρέους.

Το «δέλεαρ του εύκολου κέρδους», (Stiglitz, 2011) που είχε στρέψει το τραπεζικό σύστημα από τη χρηματοδότηση μικρομεσαίων επιχειρήσεων στις τιτλοποιήσεις δεν περιορίστηκε μόνο στην αμερικανική ήπειρο. Οι Ευρωπαϊκές τράπεζες ήταν επίσης εκτεθειμένες σε χρεόγραφα δανείων υψηλού κινδύνου. Τα προβλήματα ρευστότητας είχαν ήδη γίνει αισθητά από τον Αύγουστο 2007 αλλά επιδεινώθηκαν μετά την κατάρρευση της Lehman Brothers. Η κρίση παρέσυρε χρηματοπιστωτικά ευρωπαϊκά ιδρύματα, μεταξύ άλλων, της Γερμανίας, της Γαλλίας, της Βρετανίας, του Βελγίου, του Λουξεμβούργου και της Ολλανδίας.

Στην Ελλάδα, το κλίμα στις τράπεζες ήταν διαφορετικό καθώς υπήρχε η γενική εκτίμηση ότι το ελληνικό τραπεζικό σύστημα ήταν ασφαλές. Σύμφωνα με δήλωση του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος Γεωργίου Προβόπουλου, στις 30 Σεπτεμβρίου 2008, πάνω από το 90% των χορηγήσεων χρηματοδοτούταν από καταθέσεις πελατών, η εξάρτηση των, ισχυρών κεφαλαιακά, ελληνικών τραπεζών από τις διεθνείς χρηματαγορές και κεφαλαιαγορές ήταν περιορισμένη, η έκθεση των ελληνικών χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων σε «τοξικά» χρηματοοικονομικά προϊόντα αξιολογούταν αμελητέα, συνεπώς οι κλυδωνισμοί στις χρηματοοικονομικές αγορές παγκοσμίως δε συνιστούσαν απειλή για το ελληνικό τραπεζικό σύστημα.

Δεδομένης λοιπόν της ευμεταβλητότητας στις αγορές ομολόγων παγκοσμίως, η οποία είχε αυξηθεί μετά την κατάρρευση της Lehman Brothers οι επενδυτές αναζητούσαν ασφαλέστερες και πιο ρευστοποιήσιμες τοποθετήσεις με πρώτη επιλογή τους τα κρατικά ομόλογα, επηρεάζοντας την τιμή τους ανοδικά και μειώνοντας τις αποδόσεις τους.

Θα αναμενόταν να συμβεί κάτι αντίστοιχο και στην Ελλάδα. Όμως, για τα ελληνικά ομόλογα η εξέλιξη δεν ήταν ίδια. Οι τιμές των ελληνικών κρατικών τίτλων 10ετούς και 15ετούς διάρκειας σημείωσαν μείωση και οι αποδόσεις τους αύξηση στην Ηλεκτρονική Δευτερογενή Αγορά Τίτλων (ΗΔΑΤ).

Οι διαφορές των αποδόσεων (spreads), με τους γερμανικούς τίτλους αντίστοιχης διάρκειας διευρύνθηκαν σημαντικά. Ήταν φανερό πλέον ότι οι αγορές εστίαζαν στην

Ευρωζώνη και η προσοχή τους είχε επικεντρωθεί στα οικονομικά στοιχεία κάθε χώρας ξεχωριστά και όχι στα υγιή στοιχεία της Ευρωζώνης ως συνόλου. Η κρίση του Ντουμπάι, που είχε μόλις προηγηθεί, έδωσε την αφορμή στις αγορές ομολόγων να στοχεύσουν σε κράτη με οικονομικές παθογένειες και αδύναμο σύστημα υποστήριξης. Η Ελλάδα ήταν το πρώτο από αυτά.

Το πρώτο μισό του 2008 η Ελλάδα κατέγραφε ανάπτυξη ύψους 3,5% συγκριτικά με εκείνη της ζώνης του ευρώ που άγγιζε το 1.8% (IMF, 2008). Ένα χρόνο αργότερα, το Μάιο του 2009, το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο (ΔΝΤ) μετά από εκτίμηση της αρμόδιας αποστολής του οργανισμού, η οποία προβλέπεται από το άρθρο 4 της Συμφωνίας των Άρθρων του ΔΝΤ (Articles of Agreement of the International Monetary Fund), έθετε σε επιφυλακή τις ελληνικές αρχές καθώς η χώρα, παρά την ανθεκτικότητα που είχε επιδείξει στις πιέσεις της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης εισερχόταν σε περίοδο ύφεσης (IMF, 2009). Η αποσύνδεση (decoupling) της ελληνικής οικονομίας έμοιαζε απίθανη.

Η διάδοση της κρίσης στη ζώνη του ευρώ δε θα άφηνε την ελληνική οικονομία ανέπαφη. Άλλωστε, οι περιορισμένες μεταρρυθμίσεις, οι διαρθρωτικές ακαμψίες, το υψηλό δημόσιο χρέος, ο περιορισμένος ρόλος του ιδιωτικού τομέα, η γραφειοκρατία, οι υψηλές τιμές και το αυξημένο κόστος εργασίας συνέθεταν ένα ακατάλληλο σχήμα θωράκισης της χώρας από τους κλυδωνισμούς της παγκόσμιας κρίσης.

Τα στοιχεία της ελληνικής οικονομίας έδειχναν ότι η ανάπτυξη της χώρας βασίστηκε στον υπέρμετρο εξωτερικό δανεισμό και την εσωτερική κατανάλωση, γεγονός που δημιούργησε σημαντικές δημοσιονομικές και εξωτερικές ανισορροπίες. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της ομάδας αποστολής το δημοσιονομικό έλλειμμα θα ξεπερνούσε το 6% του ΑΕΠ το 2009 και το 7% του ΑΕΠ το 2010, ενώ η αναλογία του χρέους/ΑΕΠ θα αύξανε συνεχώς με αποτέλεσμα να καταστεί δύσκολη η μελλοντική του διαχείριση και εξυπηρέτηση. Η πρόβλεψη αυτή αντικατοπτριζόταν και στις διαφορές των αποδόσεων των ελληνικών και γερμανικών ομολόγων, ενώ αυτές διευρύνονταν ακόμη περισσότερο όσο περιοριζόταν η ρευστότητα στις χρηματοπιστωτικές αγορές. Το Ταμείο, μάλιστα, επιστούσε την προσοχή των Αρχών στην ανάγκη εκπόνησης ενός δημοσιονομικού σχεδίου με στόχο τη επαναφορά του χρέους σε βιώσιμα επίπεδα δίνοντας έμφαση στην επίτευξη σταδιακής προσαρμογής κατά 1,5% ου ΑΕΠ ετησίως με σημείο εκκίνησης το 2010 προκειμένου το χρέος να εισέλθει σε καθοδική πορεία έως το 2012.



Όμως, τα «νέα δημοσιονομικά στοιχεία» της χώρας, σύντομα θα διαψεύσουν τις εκτιμήσεις του ΔΝΤ. Η αναθεώρηση των δημοσιονομικών στοιχείων έλαβε χώρα όταν μετά εκλογική νίκη του (ΠΑΣΟΚ) στις εκλογές του Οκτωβρίου του 2009, όταν ο Γεώργιος Παπακωσταντίνου, Υπουργός Οικονομικών της νέας κυβέρνησης, παρουσίασε στο Συμβούλιο Οικονομικών και Δημοσιονομικών Υποθέσεων (ECOFIN) ότι το έλλειμμα ανερχόταν στο 12,7% του ΑΕΠ, ποσοστό το οποίο διέφερε σημαντικά από το 6% που είχε παρουσιάσει η προηγούμενη κυβέρνηση στο ίδιο Συμβούλιο στις αρχές Οκτωβρίου του ίδιου έτους ( Χαρδούβελης Γκ.,2011). Κατόπιν επιπρόσθετων αναθεωρήσεων (2011) το δημοσιονομικό έλλειμμα της Ελλάδος οριστικοποιήθηκε στο 15,4% του ΑΕΠ ενώ το δημόσιο χρέος από 99,6% στο 126,8% του ΑΕΠ. Η αποκάλυψη της «δημοσιονομικής εκτροπής» της ελληνικής οικονομίας σηματοδότησε την αρχή της αντίστροφης μέτρησης για την ένταξη της πρώτης χώρας της Ευρωζώνης, σε πρόγραμμα αυστηρής δημοσιονομικής προσαρμογής.

Οι εξελίξεις ήταν καταγιστικές. Η Ελλάδα ήταν πλέον ο φυσικός στόχος των οίκων αξιολόγησης από την επομένη κιόλας της ανακοίνωσης του αναθεωρημένου ελλείμματος. Το ύψος των αποδόσεων των ελληνικών ομολόγων, εκτινάχθηκε από 135 μονάδες βάσης στα μέσα Νοεμβρίου 2009 στις 586 μονάδες βάσης στις 22 Απριλίου του 2010. Η Fitch στις 22 Οκτωβρίου υποβάθμισε τη χώρα κατά μία βαθμίδα, από A σε A-. Συνέχισε στις 8 Δεκεμβρίου του ίδιου έτους με εκ νέου υποβάθμιση σε BBB+. Η S&P στις 16 Δεκεμβρίου από A- σε BBB+ ενώ η Moody's λίγες μέρες αργότερα παρουσίασε τις δικές της εκτιμήσεις υποβαθμίζοντας την Ελλάδα σε A2 από A1.

Από τη στιγμή που η παγκόσμια κρίση έφερε στην επιφάνεια τις χρόνιες αδυναμίες της οικονομίας της, η Ελλάδα τιτλοφορείται συχνά ως ο «αδύναμος κρίκος» της ευρωζώνης. Το δημοσιονομικό έλλειμμα και το έλλειμμα στο ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών (δίδυμα ελλείμματα), το δημόσιο χρέος και το εξωτερικό χρέος, το έλλειμμα ανταγωνιστικότητας και το έλλειμμα αξιοπιστίας συνθέτουν την εικόνα της ελληνικής οικονομίας. Η εικόνα αυτή ήταν που επηρέασε τις αγορές και έτσι, ο εξωτερικός δανεισμός της χώρας, όπου μετά την ένταξή της στην ONE φάνταζε δεδομένος και απρόσκοπτος, κατέστη, μέσα σε λίγο διάστημα, απαγορευτικός.

Η ένταξη σε ένα πρόγραμμα δημοσιονομικής εξυγίανσης δεν ήταν πρωτόγνωρη εμπειρία, μα ούτε η Ελλάδα βρίσκεται για πρώτη φορά τόσο κοντά στο χείλος της χρεοκοπίας. Περίπου το ήμισυ ης περιόδου από το 1829 μέχρι το 2006 η Ελλάδα

βρίσκεται σε κατάσταση αθέτησης πληρωμών ή αναδιάρθρωσης του χρέους της. Στη διάρκεια των τριών τελευταίων δεκαετιών, η χώρα τέθηκε πολλές φορές υπό δημοσιονομική επιτήρηση.

### 3.2 Η ΣΠΟΥΔΑΙΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

Οι Μικρομεσαίες επιχειρήσεις παίζουν σημαντικό ρόλο στην οικονομία, λόγω της συνεισφοράς τους στο ακαθάριστο εγχώριο προϊόν και την απασχόληση. Η Ελλάδα, αποτελεί 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. Επιπλέον, 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.

### 3.3 ΠΗΓΕΣ ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑΣ

Η ανάδυση νέων αγορών, καθώς και η εξατομίκευση και η εξειδίκευση αποτελούν τομείς που μπορούν να δώσουν ώθηση στις ΜμΕ, ενώ το επιχειρηματικό περιβάλλον ενδέχεται αποβεί θετικό για τις επιχειρήσεις που επιδεικνύουν ευελιξία στις μεταβολές που προέρχονται από τις τεχνολογικές αλλαγές, την αλλαγή στον τρόπο ζωής, την μετάλλαξη από τα παλαιά στα νέα δεδομένα και την διαφοροποίηση της ζήτησης των καταναλωτών (Gregory, Harvie, Lee, 2002). Όπως συμπληρώνουν οι ίδιοι μελετητές, αναγκαία βήματα για την βιωσιμότητα των επιχειρήσεων στο χρόνο είναι η είσοδος τους στην παγκόσμια κοινότητα, η διατήρηση ενημερωμένων πληροφοριακών συστημάτων και η μετατροπή τους σε υψηλά ανταγωνιστικές φίρμες με έμφαση στη χρήση της τεχνολογίας. Οι τομείς-κλειδιά για την ανάπτυξη των ΜμΕ αφορούν την χρηματοδότηση, τη διαχείριση ανθρώπινου δυναμικού, τα τεχνολογικά κατορθώματα και την προώθηση του ηλεκτρονικού επιχειρείν καθώς και τις συνεργατικές σχέσεις μέσω της δικτύωσης (Gregory, Harvie και Lee, 2002).

Για άλλους μελετητές το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα των ΜμΕ προσδιορίζεται από παράγοντες διαφορετικούς από την **τιμή**, όπως η **ποιότητα**, η **ασφάλεια**, η **κοινωνική ευθύνη** στην παραγωγή και την απασχόληση και την κοινωνική συμβατότητα (Wattanapruttipaisan, 2002). Οι Benzing, Chu και Kara (2009) μεταξύ των παραγόντων επιτυχίας συγκαταλέγουν τη **φήμη** της εταιρείας που προέρχεται από την αξιοπιστία και την ειλικρίνεια, τις κοινωνικές ικανότητες και τη σωστή εξυπηρέτηση του πελάτη.

Από την έρευνα των Gregory, Harvie και Lee (2002) εξάγεται το συμπέρασμα ότι η ενίσχυση των **στρατηγικών μάρκετινγκ** και η **τεχνολογική καινοτομία** συνεισφέρουν σημαντικά στη βιωσιμότητα των ΜμΕ, ενώ ο Shama (1993) σημειώνει ότι οι **τακτικές τμηματοποίησης** της αγοράς επιφέρουν θετικά αποτελέσματα στις ΜμΕ, μιας και μπορούν να εκμεταλλευτούν τη δυνατότητά τους να κινηθούν πιο γρήγορα από τις μεγάλες επιχειρήσεις.

Επιπλέον, η επένδυση στις πωλήσεις αναφέρεται ότι βελτιώνει την απόδοση των ΜμΕ σε περιόδους οικονομικής κρίσης (Pearce και Michael, 1997), ενώ παράλληλα οι ΜμΕ με προσανατολισμό στην εξωστρεφή δράση και τις εξαγωγές προσανατολίζονται καλύτερα στα καθεστώτα οικονομικής ύφεσης.

Τέλος, σύμφωνα με τον Bourletidis (2013), στους κύριους παράγοντες που μπορούν να διαφοροποιήσουν τις ΜμΕ συγκαταλέγονται ο προσανατολισμός στην αγορά και οι ενέργειες για την συνάντηση της προσφοράς με τη ζήτηση, ο προσανατολισμός στις εξαγωγές, η συγκράτηση του κόστους των πρώτων υλών και η όσο το δυνατόν συμπίεσή τους, η τοποθεσία η οποία παίζει σημαντικό ρόλο στο κόστος παραγωγής και στην προσέγγιση των πελατών, η έκθεση των εταιρειών σε χρέη, αλλά και η στρατηγική διαχείριση των πληροφοριών της αγοράς από όλο το φάσμα του εξωτερικού περιβάλλοντος.

### 3.4 ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑ ΜμΕ ΣΤΙΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΡΙΣΗΣ

Υπό την πραγματικότητα της οικονομικής ύφεσης, έχουν επέλθει σημαντικές διαφοροποιήσεις στις δυνάμεις της αγοράς, τόσο στη ζήτηση όσο και στην προσφορά. Επιπλέον, σε περιβάλλον πολιτικής αστάθειας και οικονομικής αβεβαιότητας οι ΜμΕ καλούνται πρωτίστως να εξασφαλίσουν την επιβίωσή τους κι έπειτα να ενισχύσουν την ανταγωνιστικότητά τους στο νέο περιβάλλον που δημιουργείται. Άλλωστε οι ΜμΕ είναι αυτές που απειλούνται περισσότερο από μια παρατεταμένη οικονομική κρίση (Latham, 2009).

Από την πλευρά της ζήτησης, οι πιεσμένοι οικονομικά καταναλωτές αναγκάζονται να μειώσουν τις αγορές τους ζητώντας οικονομικότερα προϊόντα, διατηρώντας παράλληλα τις υψηλές απαιτήσεις από τα προσφερόμενα προϊόντα/ υπηρεσίες. Η μείωση της ζήτησης, όμως, καταγράφεται ως η σημαντικότερη επίπτωση της οικονομικής κρίσης στις επιχειρήσεις (Ramalho,Rodriguez-Meza και Yang,2009). Έτσι, η ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων έγκειται στην επιτυχή προσαρμογή τους στα νέα δεδομένα, δηλαδή στους τρόπους με τους οποίους μπορούν να προσφέρουν ελκυστικές και ποιοτικές λύσεις σε χαμηλότερα επίπεδα κόστους (Λιούκας,2010).

Εξίσου σημαντικός παράγοντας είναι και η ταχύτητα με την οποία οι επιχειρήσεις ανταποκρίνονται στη νέα τάξη πραγμάτων, καθώς τομείς όπως η αξιοπιστία, η ακεραιότητα των δραστηριοτήτων και η συνολική επίδοση μιας εταιρείας επηρεάζονται από το πόσο γρήγορα και αποτελεσματικά αντιδρούν στην κρίση (Calloway και Keen, 1996). Οι Branstad, Jackson και Banerji (2009) σημειώνουν ότι οι επιχειρήσεις που δρουν αποφασιστικά κι έγκαιρα στην κρίση επιτυγχάνουν καλύτερα αποτελέσματα από όσες αντιδρούν πανικοβλημένες ή δεν αντιδρούν καθόλου.

Στο πλαίσιο των αλλαγών αυτών προκύπτουν διάφορες προκλήσεις στην πλευρά της προσφοράς. Ο υψηλός ανταγωνισμός σε υπάρχουσες και νέες αγορές, οι απαιτητικές προτιμήσεις των καταναλωτών και η μεταβλητότητα της ζήτησης οδηγούν τις επιχειρήσεις σε συχνότερη εισαγωγή νέων προϊόντων και διαδικασιών, σε πιο καινοτόμες αλλαγές σχεδίων, σε μικρότερες παραγωγές και συντομότερους κύκλους ζωής προϊόντων, σε υψηλότερη ποιότητα και εξατομίκευση και μεγαλύτερη ακρίβεια στους χρόνους παράδοσης (Wattanapruttipasan,2002).

Η οικογενειακή μορφή της πλειοψηφίας των ελληνικών μμε αποτελεί τον κυριότερο παράγοντα για τις ικανοποιητικές σχετικά επιδόσεις που επιδεικνύουν στο διάστημα της κρίσης (Λιούκας,2010). Βάσει της επικρατούσας κουλτούρας, οι οικογένειες επωμίζονται συνολικά τα βάρη μιας επιχείρησης και την υποστηρίζουν μέχρι τέλους, αφενός μεν γιατί δεν έχουν δεύτερη ευκαιρία επιχειρηματικότητας, αφετέρου δε για να αποφύγουν το στίγμα της πτώχευσης. Η ικανότητα των επιχειρήσεων να δημιουργήσουν συγκριτικό πλεονέκτημα με χαμηλότερο κόστος, μέσω της τεχνολογίας, της καινοτομίας, της αναδιάταξης των πόρων και της διαφοροποίησης, κρίνει και την συνολική τους αντοχή στο περιβάλλον της κρίσης (Λιούκας,2010).

Οι Marino κ.α. (2007) αναφέρουν ότι οι ελλείψεις των ΜμΕ σε τεχνολογικούς, διοικητικούς και ανθρώπινους πόρους μειώνουν τις δυνατότητές τους για να ξεπεράσουν την κρίση. Επίσης, ο υψηλός βαθμός εξάρτησης σε λιγότερους πελάτες, προμηθευτές και αγορές οδηγεί σε αυξημένες δυσκολίες στην διατήρηση της δραστηριότητάς τους κατά την περίοδο της ύφεσης, ενώ στους πιο σημαντικούς ανασταλτικούς παράγοντες συγκαταλέγεται η στενότητα των διαθέσιμων οικονομικών πόρων και η εξάρτηση από τον τραπεζικό δανεισμό (Bourletidis, 2013).

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΜΕΛΕΤΗ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΎΝΔΥΣΗΣ-ΥΠΟΔΗΣΗΣ ΣΤΟ ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΤΗΣ ΛΑΡΙΣΑΣ

### 4.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στο κεφάλαιο αυτό παρουσιάζεται η εμπειρική έρευνα της εργασίας. Η έρευνα έγινε μέσω ερωτηματολογίου το οποίο απευθύνεται σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις στον κλάδο ένδυσης – υπόδησης στο εμπορικό κέντρο της Λάρισας έτσι ώστε να συλλεχθούν οι απαραίτητες πληροφορίες σχετικά με τη συμπεριφορά του συγκεκριμένου κλάδου στις εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης. Πιο συγκεκριμένα, η παρούσα έρευνα προσπάθησε να διερευνήσει κατά πόσο οι επιχειρηματίες της πόλης της Λάρισας 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 γενικά στοιχεία για τις συμμετέχουσες 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.

Έτσι, στο κεφάλαιο αυτό θα παρουσιαστεί ο σκοπός της έρευνας, ο καθορισμός της περιοχής μελέτης, η μεθοδολογία της έρευνας και στη συνέχεια θα ακολουθήσει η εμπειρική ανάλυση, όπου θα παρουσιασθούν και θα αναλυθούν οι απαντήσεις στις εκάστοτε ερωτήσεις του ερωτηματολογίου.

### 4.2 ΣΚΟΠΟΣ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ

Βασικός στόχος της έρευνας είναι να εξετάσει αν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στο εμπορικό κέντρο της Λάρισας γνωρίζουν άλλες μορφές χρηματοδότησης πέρα των παραδοσιακών μορφών, αν οι επιχειρηματίες είναι ενήμεροι για τους τρόπους εναλλακτικής χρηματοδότησης που υπάρχουν, και αν έχουν χρησιμοποιήσει κάποια μορφή εναλλακτικής χρηματοδότησης. Επιπλέον, εξετάζει, μεταβλητές όπως το εκπαιδευτικό επίπεδο και η ηλικία του οικονομικού διαχειριστή, ο ετήσιος κύκλος εργασιών και τα έτη λειτουργίας της επιχείρησης επηρεάζουν την πρόσβαση σε διάφορες μορφές χρηματοδότησης.

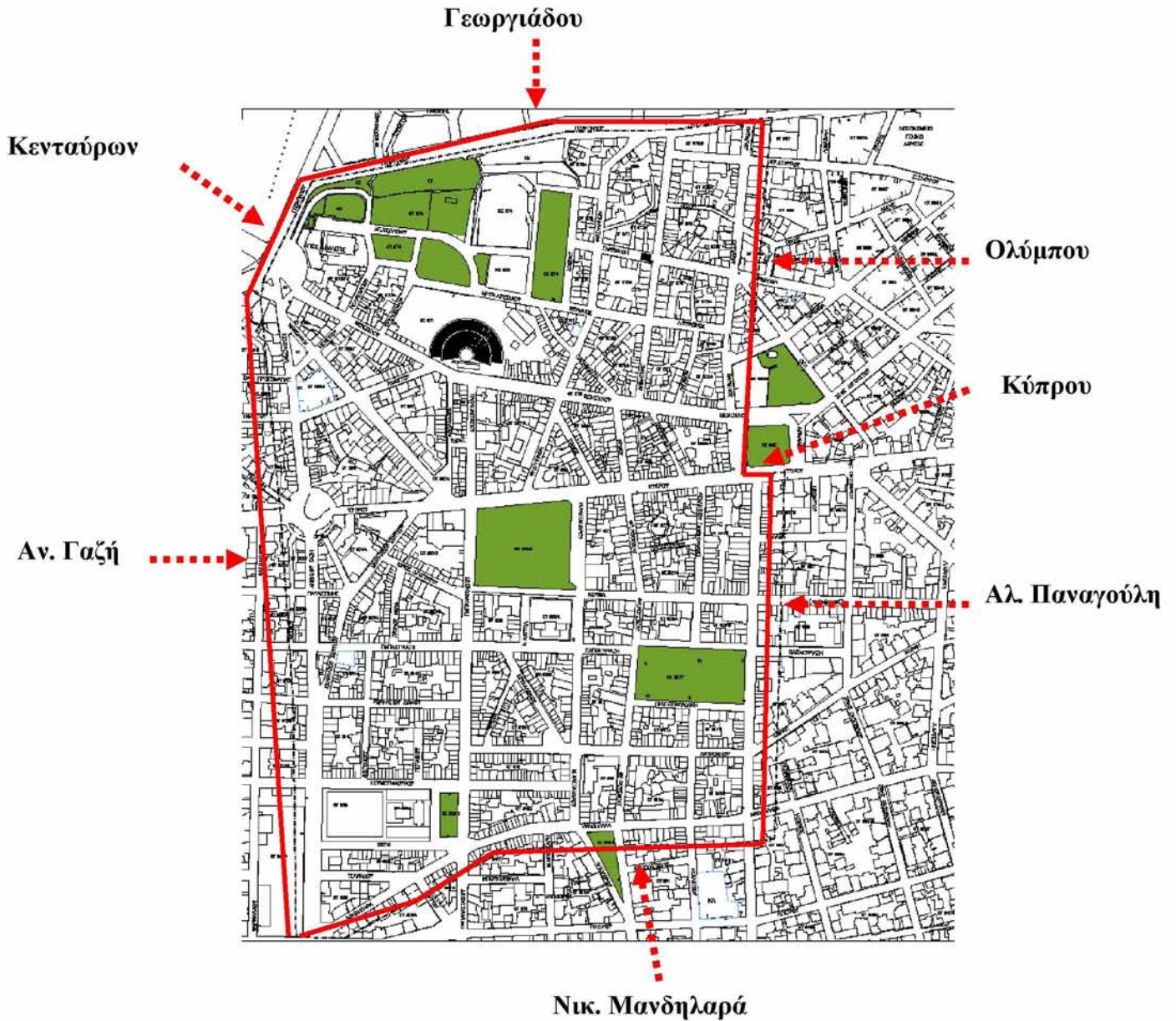
### 4.3 ΚΑΘΟΡΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΠΕΡΙΟΧΗΣ ΜΕΛΕΤΗΣ

Η περιοχή μελέτης αποτελείται από το εμπορικό κέντρο της πόλης της Λάρισας (Εικόνα 1). Περικλείεται από τις οδούς Κύπρου, Αλ. Παναγούλη, Νικ. Μανδηλαρά, Ανθ. Γαζή, Κενταύρων, Γεωργιάδου και Ολύμπου όπου δραστηριοποιούνται περίπου 364 καταστήματα ένδυσης-υπόδησης. Ορίστηκε από την ερευνήτρια επειδή σε αυτό το τμήμα της πόλης συγκεντρώνονται οι περισσότερες διοικητικές και εμπορικές δραστηριότητες. Το εμπορικό κέντρο βρίσκεται στο κεντρικό τμήμα του ιστορικού κέντρου, σύμφωνα με την ΥΠΠΟ/ΓΔΑΠΚ/ΑΡΧ/Α1/Φ15/17000/763 *‘Αναοριοθέτηση του αρχαιολογικού χώρου πόλεως Λάρισας’* που δημοσιεύτηκε στο ΦΕΚ 162/ΑΠΠ/12-05-2018 και περικλείεται από τις οδούς Λαγού – Ηρώων Πολυτεχνείου –Αεροδρομίου –Γεωργιάδου – Καλλιθέας (Εικόνα 2). Συνυπάρχει αρμονικά με τα σημαντικότερα μνημεία-τοπόσημα της πόλης όπως το Α΄ Αρχαίο Θέατρο, ο λόφος του Φρουρίου και ο μητροπολιτικός ναός του Αγίου Αχιλλείου.

Η Λάρισα (χάρτης 1) είναι μια σύγχρονη Ευρωπαϊκή πόλη μεσαίου πληθυσμιακού μεγέθους. Διοικητικά, αποτελεί την έδρα της Περιφέρειας Θεσσαλίας αλλά και της Αποκεντρωμένης Διοίκησης Θεσσαλίας – Στερεάς Ελλάδας. Είναι ένα από τα σημαντικότερα και πιο γρήγορα αναπτυσσόμενα αστικά και εμπορικά κέντρα της χώρας, καθώς και κόμβος επικοινωνιών και συγκοινωνιών. Είναι η 5η σε μέγεθος πόλη της Ελλάδας με έντονη δυναμική. Σύμφωνα με την τελευταία απογραφή του 2011 ο πληθυσμός της Λάρισας ανέρχεται σε 162.591 με την πόλη να καταλαμβάνει έκταση περίπου 19.000 στρεμμάτων (ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ ΑΡΧΗ, 2012).

Η Λάρισα αποτελεί τη μοναδική πόλη στον Ελλαδικό χώρο, που σύμφωνα με τα αρχαιολογικά ευρήματα, βρίσκεται πάντα στην ίδια θέση και έχει το ίδιο όνομα. Είναι μια πόλη με συνεχή παρουσία στην ιστορία 8.000 ετών, χτισμένη στη δεξιά όχθη του Πηνειού. Είναι η μεγαλύτερη σε μέγεθος πόλη της Θεσσαλίας και της Κεντρικής Ελλάδας και αποτελεί δυναμικό διοικητικό, εμπορικό, οικονομικό, πανεπιστημιακό, γεωργικό, συγκοινωνιακό και πολιτιστικό κέντρο της χώρας. Η Λάρισα, αντιμετωπίζει τα τελευταία χρόνια την πρόκληση της συνεχούς προσαρμογής της, στις ταχείες μεταβολές, στο οικονομικό κοινωνικό και πολιτιστικό γίγνεσθαι. Το περιβάλλον, η εργασία και οι καλύτερες συνθήκες ποιότητας ζωής εξελίσσονται σε στοιχεία κλειδιά των εξελίξεων αυτών (Δήμος Λαρισαίων, 2014).

Εικόνα 1: Ορισμός εμπορικού κέντρου Λάρισας



Πηγή: Προσωπικό αρχείο και ίδια επεξεργασία

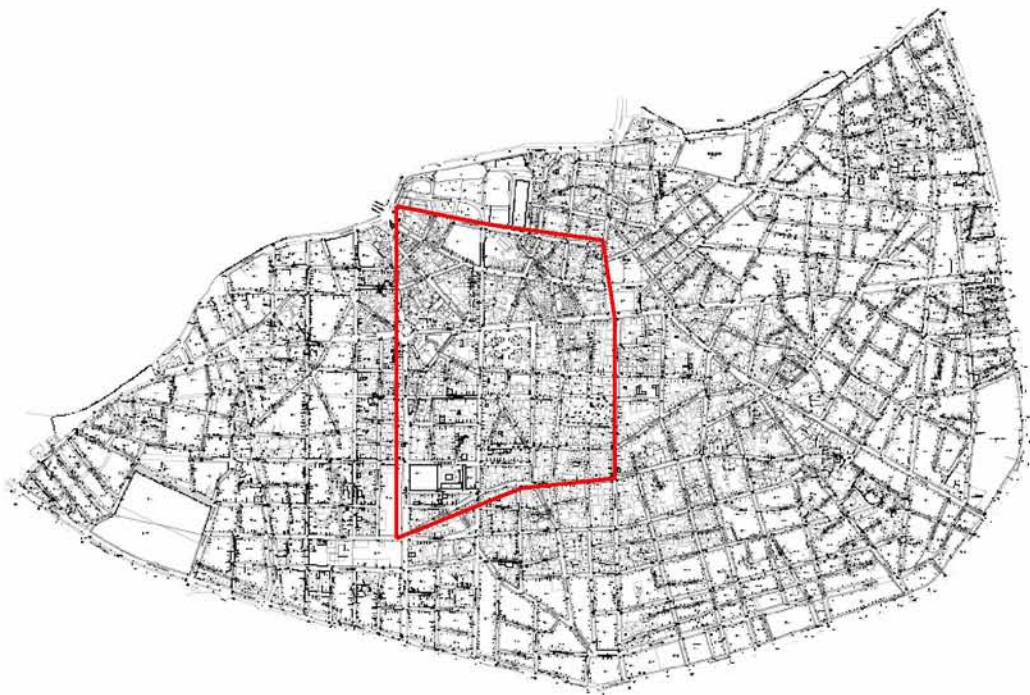
Σύμφωνα και με το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα του Δήμου Λαρισαίων 2015-2019, η τάση συγκέντρωσης πληθυσμού στην πόλη της Λάρισας εκφράζεται δυναμικά, με αποτέλεσμα να κατοικεί σ' αυτή το 51,63% των κατοίκων του νομού, καθώς και το 19,78% του συνολικού πληθυσμού της περιφέρειας. Η γεωγραφική της θέση, στο κέντρο της χώρας και της Περιφέρειας Θεσσαλίας, πάνω στο βασικό άξονα ανάπτυξης,



τον οδικό άξονα Πατρών – Αθηνών – Θεσσαλονίκης – Ευζώνων (Π.Α.Θ.Ε.) που ενώνει τα δύο μεγάλα αστικά κέντρα, την Αθήνα και την Θεσσαλονίκη (βόρεια και νότια Ελλάδα) την καθιστά ως μία από τις δυναμικότερες αστικές περιοχές. Επίσης, βρίσκεται πάνω στον βασικό σιδηροδρομικό άξονα της Ελλάδας, ενώ συνδέεται οδικά με το δυτικό τμήμα της χώρας μέσω της Εγνατίας οδού.

Η πόλη της Λάρισας περιβάλλεται από τη θεσσαλική πεδιάδα, τη διασχίζει ο Πηνειός ποταμός ενώ λίγα χιλιόμετρα βορειότερα βρίσκονται οι ορεινοί όγκοι του Ολύμπου και του Κισσάβου. Το υψόμετρο της πόλης από το επίπεδο της θάλασσας είναι 80 μέτρα. Το κλίμα της είναι ηπειρωτικό, με μεγάλες θερμοκρασιακές διακυμάνσεις μεταξύ των εποχών, ενώ το μικροκλίμα στο κέντρο της επιδεινώνεται από τη μεγάλη πυκνότητα των πολυώροφων κτιρίων και την απουσία μεγάλων πράσινων χώρων.

**Εικόνα 2: Ιστορικό κέντρο Λάρισας και περιοχή μελέτης**



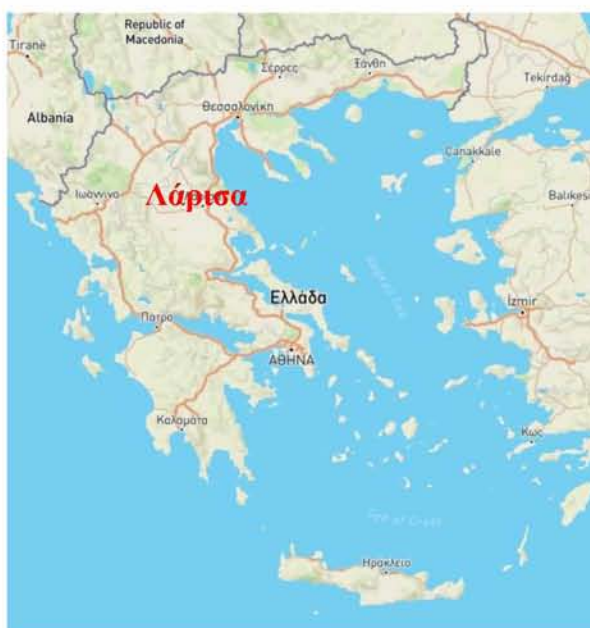
Πηγή: Προσωπικό αρχείο και ίδια επεξεργασία

Οι κεντρικές περιοχές της πόλης παρουσιάζουν μίξη χρήσεων με μια διάχυτη ανάπτυξη λειτουργιών κατοικίας, εμπορίου, διοίκησης, υπηρεσιών, χώρων γραφείων και αναψυχής. Για την αποσυμφόρηση της κίνησης εντός της πόλης, τα τελευταία χρόνια έχουν ολοκληρωθεί και δοθεί στην κυκλοφορία τμήματα του εξωτερικού δακτυλίου της

Λάρισας, ο οποίος παρακάμπτει κυκλικά το πολεοδομικό συγκρότημα και συνδέει περιμετρικά τις συνοικίες της πόλης (Δήμος Λαρισαίων, 2008)

Η πόλη διαθέτει επαρκή αριθμό πολιτιστικών υποδομών, οι οποίες αναβαθμίζονται και επεκτείνονται διαρκώς. Γενικότερα η πολιτιστική ζωή της Λάρισας προάγει τις καλές τέχνες σε όλους τους τομείς (ζωγραφική, μουσική, θέατρο, κ.λ.π.), διαπιστώνεται δε μια μακρά παράδοση πολιτιστικών δρώμενων από τον προηγούμενο αιώνα (Επιχειρησιακό πρόγραμμα Δήμου Λαρισαίων 2011-2014).

Χάρτης 1: Χάρτης Ελλάδος με θέση Λάρισας



Πηγή: <https://www.mapbox.com> και ίδια επεξεργασία

#### 4.4 ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ

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 Σεπτεμβρίου του 2018 και η διάδοση του ερωτηματολογίου έγινε μέσω εκτυπωμένης μορφής, άμεσα από την ερευνήτρια στους ερωτώμενους σε διάφορες μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις ένδυσης και υπόδησης του εμπορικού κέντρου της Λάρισας που δέχτηκαν να συμμετάσχουν στην έρευνα.

Το ερωτηματολόγιο αποτελείται από 16 ερωτήσεις κλειστού τύπου, πολλαπλής επιλογής προκειμένου να είναι πιο εύκολη η συμπλήρωση από τους ερωτηθέντες και κατόπιν η επεξεργασία τους.

Η ανάπτυξη του ερωτηματολογίου στηρίχθηκε σε τρία μέρη. Το **πρώτο μέρος** περιλαμβάνει ερωτήσεις που σχετίζονται με δημογραφικά χαρακτηριστικά των ερωτηθέντων επιχειρήσεων (νομική μορφή επιχείρησης, αριθμός εργαζομένων, έτη λειτουργίας, κύκλος εργασιών και τέλος επίπεδο εκπαίδευσης και ηλικία οικονομικού διαχειριστή). Το **δεύτερο μέρος** του ερωτηματολογίου αποτελείται από ερωτήσεις που εστιάζουν στις πιθανές πηγές χρηματοδότησης, καθώς επίσης και στο αν οι εν λόγω επιχειρήσεις έχουν αναζητήσει ή/και λάβει κάποια μορφή χρηματοδότησης από το 2011 κι έπειτα. Πιο συγκεκριμένα, οι ερωτηθέντες απάντησαν σχετικά με τους λόγους για τους οποίους έχουν αναζητήσει ή όχι κάποια μορφή χρηματοδότησης. Επιπλέον, ρωτήθηκαν για τις εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης καθώς και για τις πηγές πληροφόρησης για τους πιθανούς τρόπους χρηματοδότησης. Τέλος, στο **τρίτο μέρος** του ερωτηματολογίου γίνεται προσπάθεια να αντληθούν πληροφορίες σχετικά με το επιχειρηματικό περιβάλλον των επιχειρήσεων. Με βάση την 5βάθμια κλίμακα αξιολόγησης Likert (πολύ λίγο, λίγο, αρκετά, πολύ, πάρα πολύ) τους ζητήθηκε να αξιολογήσουν το βαθμό δυσκολίας κατά τα πρώτα χρόνια της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας στους ακόλουθους τομείς: έλλειψη κεφαλαίου, γραφειοκρατία, ανεπαρκής πληροφόρηση, ανταγωνισμός, ιδιωτική κατανάλωση, τοπικό αγοραστικό περιβάλλον, φόροι και ασφαλιστικό σύστημα (Ajzen, 1991).

Συγκεντρώθηκαν 70 ερωτηματολόγια μικρομεσαίων επιχειρήσεων του κλάδου ένδυσης-υπόδησης που εδρεύουν στο εμπορικό κέντρο της Λάρισας. Η κύρια δυσκολία που αποθάρρυνε τους ερωτηθέντες να συμμετάσχουν στην έρευνα πηγάζει από την τέταρτη ερώτηση του πρώτου μέρους που αναφέρεται στον τζίρο των επιχειρήσεων, καθώς πολλοί θεώρησαν οι τα στοιχεία ενδέχεται να διαρρεύσουν στους ανταγωνιστές τους. Επιπλέον, παρατηρήθηκε μία εσωστρέφεια στις επιχειρήσεις υπόδησης, ενώ τα καταστήματα ένδυσης φάνηκαν πιο πρόθυμα να συνεργαστούν.

Η ανάλυση των στοιχείων πραγματοποιήθηκε μέσω υπολογιστικών φύλλων εργασίας excel.

#### 4.5 ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

Η πρώτη ενότητα του ερωτηματολογίου περιλαμβάνει πληροφορίες για το προφίλ της επιχείρησης. Στο σύνολο των 70 επιχειρήσεων οι 55 (79%) ήταν ατομικές επιχειρήσεις, οι 9 (13%) ήταν ομόρρυθμες εταιρείες, οι 4 (6%) ήταν ετερόρρυθμες εταιρείες, ενώ 1(1%) είχε σύσταση ανώνυμης εταιρείας κι ακόμη 1 (%) εταιρεία περιορισμένης ευθύνης (Γράφημα 4.1).

Γράφημα 4.1: Κατανομή του δείγματος με βάση τη νομική σύσταση

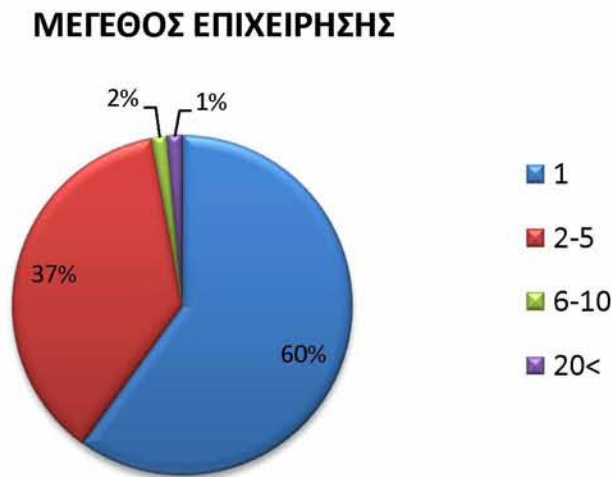


Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Όσον αφορά στο μέγεθος της επιχείρησης οι 42 (60%) λειτουργούσαν ως αυτοασχολούμενες, οι 26 (37%) απασχολούσαν από 2 έως 5 υπαλλήλους, ενώ οι υπόλοιπες 2 (3%) απασχολούσαν περισσότερους από 6 εργαζόμενους (Γράφημα 4.2).



Γράφημα 4.2: Κατανομή του δείγματος με βάση τον αριθμό των εργαζομένων



Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Όπως παρατηρούμε από το επόμενο διάγραμμα 27 (39%) επιχειρήσεις λειτουργούσαν περισσότερα από 20 χρόνια, 16 (23%) λειτουργούσαν από 11 έως 15, 10 (14%) λειτουργούσαν από 6 έως 10, 9 (13%) λειτουργούσαν από 2 έως 5, ενώ 5 (7%) λειτουργούσαν από 16 έως 20 και 3 (4%) είχαν διάρκεια μικρότερη από ένα έτος (Γράφημα 4.3).

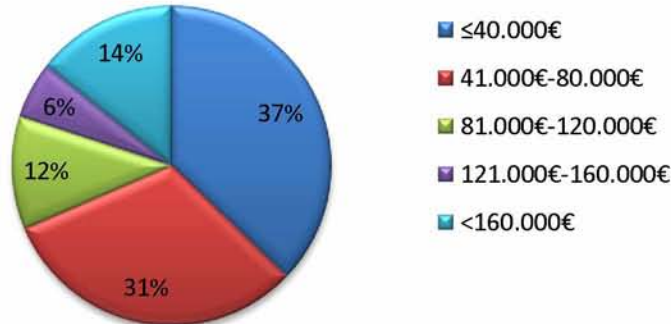
Γράφημα 4.3: Κατανομή του δείγματος με βάση τα χρόνια λειτουργίας



Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Σύμφωνα με τις απαντήσεις των ερωτηθέντων, οι 26 (37%) επιχειρήσεις είχαν ετήσιο κύκλο εργασιών μέχρι 40.000€, οι 22 (31%) 41.000€ με 80.000€, οι 10 (14%) μεγαλύτερο από 160.000€, οι 8 (6%) 81.000€ έως 120.000€ και οι 4 (6%) από 121.000€ έως 160.000€ (Γράφημα 4.4).

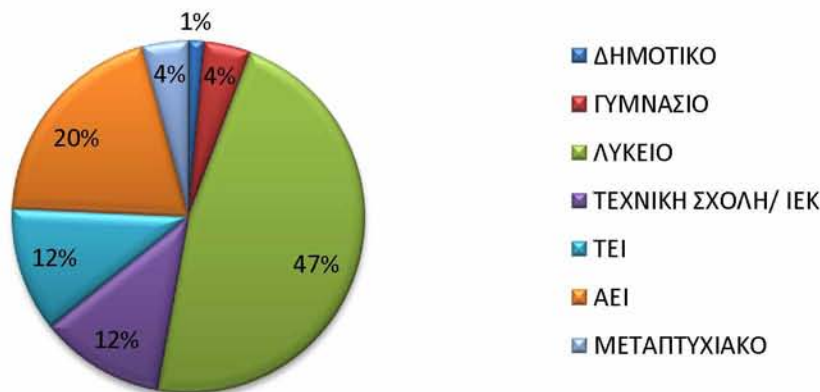
Γράφημα 4.4: Κατανομή του δείγματος με βάση τον ετήσιο κύκλο εργασιών

**ΕΤΗΣΙΟΣ ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ**

Πηγή: Ίδια επεξεργασία

Στη συνέχεια, στο επίπεδο εκπαίδευσης του οικονομικού διαχειριστή παρατηρούμε ότι η πλειοψηφία που αντιστοιχεί σε 33 άτομα (47%) ήταν απόφοιτοι λυκείου και οι 14 (20%) ήταν απόφοιτοι ΑΕΙ. Από 8 (12%) άτομα κατατάσσονται στις κατηγορίες απόφοιτοι τεχνικής σχολής/ΙΕΚ και απόφοιτοι ΤΕΙ, ενώ 3 (4%) ήταν κάτοχοι μεταπτυχιακού τίτλου, 3 (4%) ήταν απόφοιτοι λυκείου και μόλις 1 (15%) ήταν απόφοιτος δημοτικού (Γράφημα 4.5).

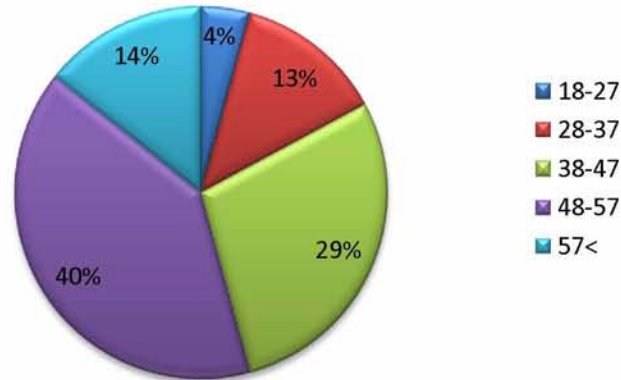
Γράφημα 4.5: Κατανομή του δείγματος με εκπαιδευτικό επίπεδο του οικονομικού διαχειριστή

**ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΗ**

Πηγή: Ίδια επεξεργασία

Όσον αφορά στην ηλικία του οικονομικού διαχειριστή οι 28 (40%) ήταν μεταξύ 48-57, οι 20 (29%) ήταν μεταξύ 38-47, οι 10 (14%) είχαν ηλικία μεγαλύτερη από 57 έτη, οι 9 (13%) κυμαίνονταν μεταξύ 28-37, ενώ 3 (18-27) ήταν μεταξύ 18-27 (Γράφημα 4.6).

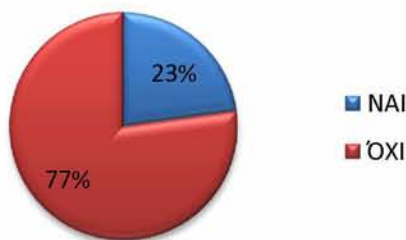
Γράφημα 4.6: Κατανομή του δείγματος με βάση την ηλικία του οικονομικού διαχειριστή

**ΗΛΙΚΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΗ**

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

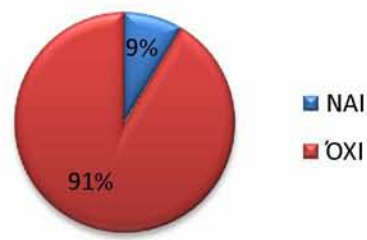
Μεταβαίνοντας στη δεύτερη ενότητα του ερωτηματολογίου, αναλύονται αρχικά, οι απαντήσεις που αφορούν αυτούς πηγές χρηματοδότησης των επιχειρήσεων. Έτσι, προκύπτει ότι οι 16 (23%) ζήτησαν κάποιο είδος χρηματοδότησης και από αυτούς μόλις οι 6 (9%) έλαβαν χρηματοδότηση (Γράφημα 4.7 Γράφημα 4.8).

Γράφημα 4.7: Κατανομή του δείγματος βάσει όσων ζήτησαν χρηματοδότηση

**ΑΝΑΖΗΤΗΣΑΝ  
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ**

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Γράφημα 4.8: Κατανομή δείγματος βάσει όσων έλαβαν χρηματοδότηση

**ΕΛΑΒΑΝ  
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ**

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Αξιοσημείωτο αποτελεί το γεγονός ότι οι χαμηλές προσδοκίες λόγω της κατάστασης που επικρατούσε στην αγορά ήταν η κύρια αιτία μη αναζήτησης χρηματοδότησης από τις επιχειρήσεις με ποσοστό 41% (23 απαντήσεις). Ακολουθούν η επάρκεια ρευστών διαθεσίμων και τα υψηλά επιτόκια με 25% η καθεμιά αιτία (14 απαντήσεις). Λιγότεροι

ήταν εκείνοι που αποθαρρύνθηκαν από φίλους/γνωστούς/συνεργάτες σε ποσοστό 5% (3 απαντήσεις) και μόλις 4% (2 απαντήσεις) δεν αναζήτησαν κάποιου είδους χρηματοδότηση λόγω έλλειψης ενημέρωσης (Γράφημα 4.9).

Γράφημα 4.9: Κατανομή του δείγματος βάσει των λόγων μη αναζήτησης χρηματοδότησης

### ΛΟΓΟΙ ΜΗ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

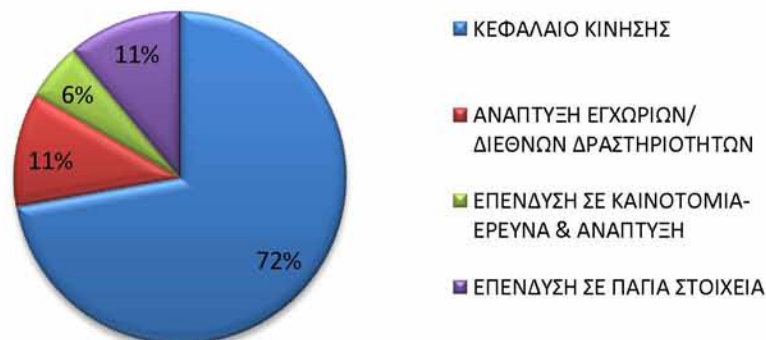


Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Σύμφωνα με το γράφημα 4.10, ο κύριος λόγος αναζήτησης χρηματοδότησης ήταν για κεφάλαιο κίνησης με ποσοστό 72% , ενώ ακολουθούν με 11% για ανάπτυξη εγχώριων/ διεθνών δραστηριοτήτων, 11% επίσης για επένδυση σε πάγια στοιχεία και μόλις 6% για επένδυση σε καινοτομία έρευνα και ανάπτυξη.

Γράφημα 4.10: Κατανομή του δείγματος βάσει των λόγων αναζήτησης χρηματοδότησης

### ΛΟΓΟΙ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ



Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Σε συνέχεια του προηγούμενου ερωτήματος, η κύρια πηγή αναζήτησης χρηματοδότησης ήταν από προγράμματα-ΕΣΠΑ με ποσοστό 48%, ενώ δεύτερη πηγή



αναζήτησης χρηματοδότησης ήταν ο τραπεζικός δανεισμός με 43% κι ακολουθεί με 9% οι φίλοι/οικογένεια (Γράφημα 4.11)

Γράφημα 4.11: Κατανομή του δείγματος βάσει των πηγών αναζήτησης χρηματοδότησης

### ΠΗΓΕΣ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

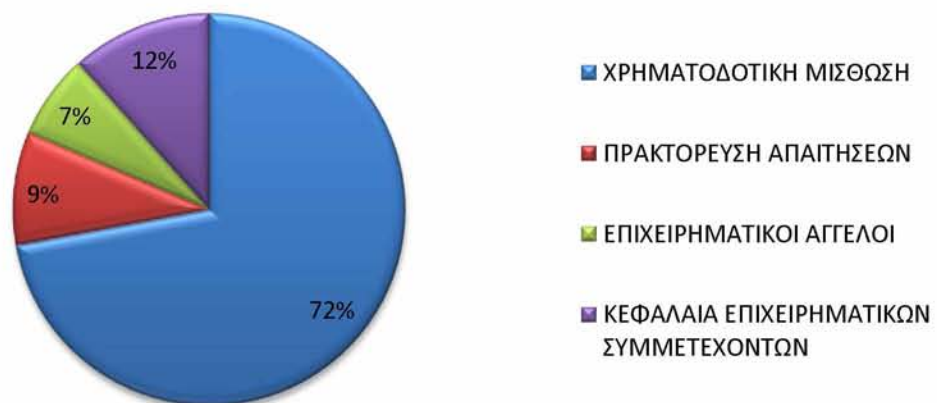


Πηγή: *Ίδια επεξεργασία*

Σύμφωνα με το γράφημα 4.12, η χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεί την πιο γνώριμη μορφή χρηματοδότησης από τους συμμετέχοντες στην έρευνα με 72%, ενώ ακολουθούν τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετεχόντων με 12%, η πρακτόρευση απαιτήσεων με 9% και οι επιχειρηματικοί άγγελοι με 7%.

Γράφημα 4.12: Κατανομή του δείγματος βάσει της γνώσης άλλων πηγών χρηματοδότησης

### ΓΝΩΣΗ ΑΛΛΩΝ ΠΗΓΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

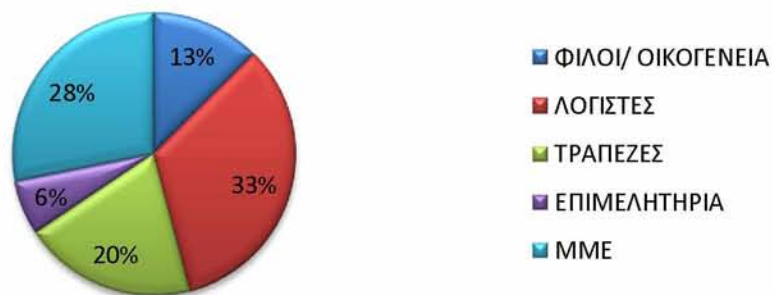


Πηγή: *Ίδια επεξεργασία*

Στο ερώτημα από που άντλησαν πληροφορίες σχετικά με τη χρηματοδότηση της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας πρώτη πηγή είναι οι λογιστές με 33%, ακολουθούν τα ΜΜΕ (εφημερίδες, μέσα κοινωνικής δικτύωσης, τηλεόραση κ.ά.) με 28%, οι τράπεζες με 20%, οι φίλοι/ οικογένεια με 13% και τα επιμελητήρια με 6% (Γράφημα 4.13).

Γράφημα 4.13: Κατανομή του δείγματος βάσει των πηγών πληροφόρησης πιθανών τρόπων χρηματοδότησης

### ΠΗΓΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗΣ ΠΙΘΑΝΩΝ ΤΡΟΠΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ



Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Μεταβαίνοντας στην τρίτη ενότητα του ερωτηματολογίου, που αναφέρεται στο επιχειρηματικό περιβάλλον τους επιχειρήσεις, οι ερωτηθέντες ζητήθηκαν να αξιολογήσουν με βάση την πενταβάθμια κλίμακα Likert, παράγοντες που τους δυσκόλεψαν τα πρώτα χρόνια τους επιχειρηματικής τους δραστηριότητας. Έτσι, από το γράφημα 4.14 προκύπτει ότι οι περισσότεροι ερωτώμενοι δεν δυσκολεύτηκαν ιδιαίτερα από την έλλειψη κεφαλαίου. Αυτό γίνεται εύκολα κατανοητό, καθώς η πλειοψηφία των επιχειρήσεων είχε διάρκεια ζωής περισσότερο από 20 χρόνια. Δηλαδή, η έναρξη τους επαγγελματικής τους δραστηριότητας πραγματοποιήθηκε σε χρονικό σημείο που επικρατούσαν καλύτερες συνθήκες στην αγορά και η οικονομία δεν βίωνε την κρίση των τελευταίων ετών (2011 κι έπειτα).

Γράφημα 4.14: Κατανομή του δείγματος βάσει της έλλειψης κεφαλαίου ως βαθμού δυσκολίας κατά την έναρξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας



Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Η γραφειοκρατία ως παράγοντας δυσκολίας κατά την έναρξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας δεν λειτούργησε ως εμπόδιο για την πλειοψηφία των επιχειρήσεων (Γράφημα 4.15).

Γράφημα 4.15: Κατανομή του δείγματος βάσει της γραφειοκρατίας ως βαθμού δυσκολίας κατά την έναρξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας

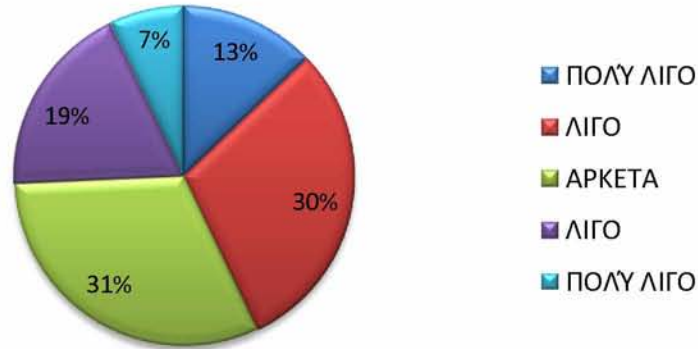


Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Συνεχίζοντας, η πλειοψηφία των ερωτηθέντων μέτρια επηρεάστηκε λόγω ανεπαρκούς πληροφόρησης (Γράφημα 4.16).

Γράφημα 4.16: Κατανομή του δείγματος βάσει της ανεπαρκούς πληροφόρησης ως βαθμού δυσκολίας κατά την έναρξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας

### ΑΝΕΠΑΡΚΗΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗ

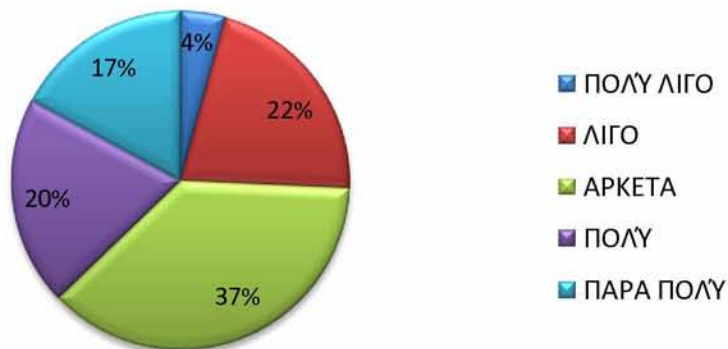


Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Ο ανταγωνισμός ως παράγοντας δυσκολίας κατά τα πρώτα χρόνια της επιχειρηματικής δραστηριότητας επηρέασε σε μέτριο βαθμό τους επιχειρηματίες (Γράφημα 4.17).

Γράφημα 4.17: Κατανομή του δείγματος βάσει του ανταγωνισμού ως βαθμού δυσκολίας κατά την έναρξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας

### ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

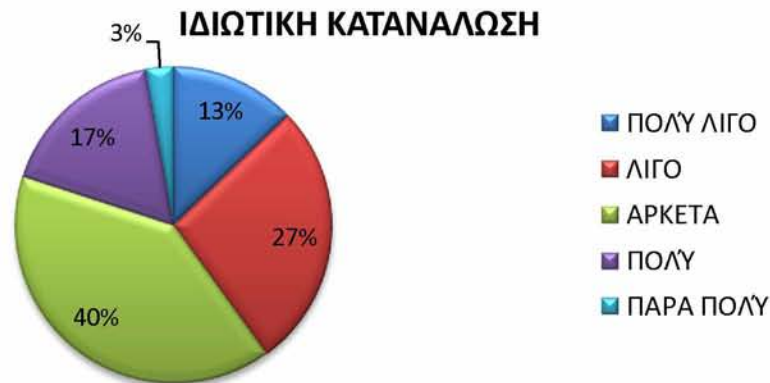


Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Η ιδιωτική κατανάλωση από τη μεριά της επηρέασε αρκετά τις επιχειρήσεις κατά τα πρώτα χρόνια λειτουργίας τους (Γράφημα 4.18).



Γράφημα 4.18: Κατανομή του δείγματος βάσει της ιδιωτικής κατανάλωσης ως βαθμού δυσκολίας κατά την έναρξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας

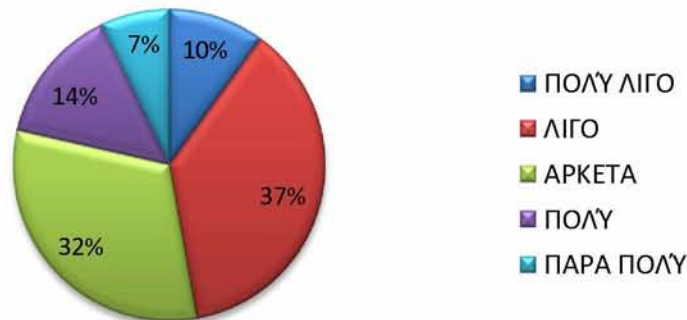


Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Το τοπικό αγοραστικό περιβάλλον επηρέασε σε μικρό ή μέτριο βαθμό τις επιχειρήσεις κατά τα πρώτα χρόνια λειτουργίας τους (Γράφημα 4.19).

Γράφημα 4.19: Κατανομή του δείγματος βάσει του τοπικού αγοραστικού περιβάλλοντος ως βαθμού δυσκολίας κατά την έναρξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας

### ΤΟΠΙΚΟ ΑΓΟΡΑΣΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

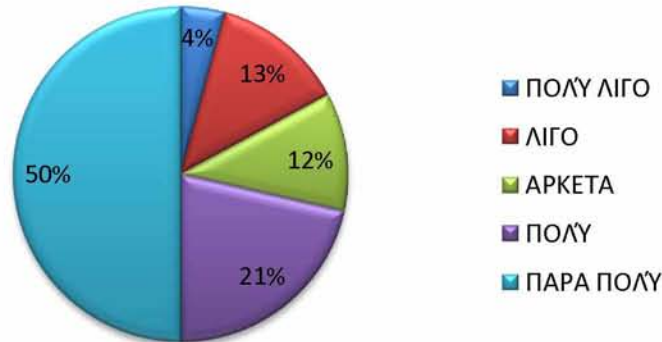


Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Τελειώνοντας, όσον αφορά στους παράγοντες δυσκολίας κατά τα πρώτα έτη της επιχειρηματικής δραστηριότητας, οι περισσότεροι ερωτηθέντες απάντησαν ότι επηρεάστηκαν πολύ ή πάρα πολύ από τους φόρους και το ασφαλιστικό σύστημα (Γράφημα 4.20).

Γράφημα 4.20: Κατανομή του δείγματος βάσει των φόρων και του ασφαλιστικού συστήματος ως βαθμού δυσκολίας κατά την έναρξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας

### ΦΟΡΟΙ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ



Πηγή: Ίδια επεξεργασία

Στο τέλος του ερωτηματολογίου οι ερωτηθέντες απάντησαν ότι η πρόσβαση στη χρηματοδότηση σε σχέση με το παρελθόν είναι δυσκολότερη με ποσοστό 92% (Γράφημα 4.21), ενώ θεωρούν ότι δεν θα αλλάξει κάτι στην ευκολία πρόσβασης στη χρηματοδότηση έπειτα κι από την έξοδο από τα μνημόνια με ποσοστό 59% (Γράφημα 4.22).

Γράφημα 4.21



Γράφημα 4.22



Στη συνέχεια, παρουσιάζεται μια σειρά από πίνακες στους οποίους συσχετίζονται διάφορες μεταβλητές μεταξύ τους, όπως το μέγεθος της επιχείρησης σε σχέση με τη νομική μορφή, τα έτη λειτουργίας της επιχείρησης σε σχέση με τη νομική μορφή, ο ετήσιος τζίρος σε σχέση με τη νομική μορφή, το επίπεδο εκπαίδευσης του οικονομικού διαχειριστή σε σχέση με τη νομική μορφή, το επίπεδο εκπαίδευσης του οικονομικού διαχειριστή σε σχέση με τον τζίρο κ.α.

Συσχετίζοντας τη νομική μορφή των επιχειρήσεων με το μέγεθος της επιχείρησης συμπεραίνουμε ότι οι περισσότερες επιχειρήσεις (55,7%) λειτουργούν ως αυτοαπασχολούμενες με νομική μορφή ατομικής επιχείρησης. Ακολουθούν με 22,9% με την ίδια μορφή σύστασης με εργαζόμενο προσωπικό έως πέντε άτομα. Στον αντίποδα βρίσκονται οι ανώνυμες επιχειρήσεις με 1,4% και περισσότερους από είκοσι εργαζόμενους και οι επιχειρήσεις με σύσταση εταιρείας περιορισμένης ευθύνης οι οποίες κι εκείνες με 1,4% απασχολούν από έξι έως δέκα άτομα (Πίνακας 1).

**Πίνακας 1: Τα ποσοστά των επιχειρήσεων για κάθε νομική μορφή σε σχέση με το μέγεθος**

Μέγεθος επιχείρησης	Νομική Μορφή Επιχείρησης				
	Ατομική Επιχείρηση	ΟΕ	ΕΕ	ΑΕ	ΕΠΕ
έως 1	55,7%	2,8%	1,4%	-	-
2-5	22,9%	10%	4,3%	-	-
6-10	-	-	-	-	1,4%
20+	-	-	-	1,4%	-

Πηγή: Ίδια επεξεργασία

Σύμφωνα με τον Πίνακα 2, το 30% των ατομικών επιχειρήσεων λειτουργούν περισσότερα από είκοσι έτη, ενώ την ίδια χρονική διάρκεια λειτουργίας έχουν οι ομόρρυθμες επιχειρήσεις με 4,3%, οι ετερόρρυθμες με 2,9% και οι ανώνυμες με 1,4%. Από 11-15 έτη λειτουργούν οι ατομικές επιχειρήσεις με ποσοστό 12,8%, οι ομόρρυθμες με 5,7% και οι εταιρείες περιορισμένης ευθύνης με 1,4%. Αξιοσημείωτο αποτελεί το γεγονός ότι στις κατηγορίες έως 1 έτος και από 2-5 έτη λειτουργίας συναντάμε μόνο ατομικές επιχειρήσεις σε ποσοστά 4,3% και 12,8%, ενώ οι υπόλοιπες νομικές μορφές επιχειρήσεων είναι κενές.

**Πίνακας 2: Τα ποσοστά των επιχειρήσεων για κάθε νομική μορφή σε σχέση με τα έτη λειτουργίας**

Έτη λειτουργίας	Νομική Μορφή Επιχείρησης				
	Ατομική επιχείρηση	ΟΕ	ΕΕ	ΑΕ	ΕΠΕ
Έως 1	4,3%	-	-	-	-
2-5	12,8%	-	-	-	-
6-10	14,3%	-	1,4%	-	-
11-15	12,8%	5,7%	1,4%	-	1,4%
16-20	4,3%	2,9%	-	-	-
20+	30%	4,3%	2,9%	1,4%	-

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Επιπλέον, οι περισσότερες επιχειρήσεις της έρευνας έχουν τζίρο έως 40.000 ευρώ με νομική σύσταση ατομικής επιχείρησης, ενώ στην ίδια κατηγορία τζίρου βρίσκονται και οι ομόρρυθμες με 4,3%. Στη συνέχεια, το 28,5% των ατομικών επιχειρήσεων παρουσιάζει τζίρο από 41.000 ευρώ έως 80.000 ευρώ, ενώ τα ποσοστά των ομόρρυθμων και ετερόρρυθμων εταιρειών κυμαίνονται σε 1,4% αντίστοιχα. Στην κλίμακα από 81.000 ευρώ έως 120.000 ευρώ συναντάμε ατομικές επιχειρήσεις με 8,6%, ετερόρρυθμες και ομόρρυθμες με ποσοστό 1,4% αντίστοιχα. Από 2,9% των ατομικών και ομόρρυθμων επιχειρήσεων εμφανίζουν τζίρο από 121.000 ευρώ έως 160.000 ευρώ. Τέλος, περισσότερα από 160.000 ευρώ τζίρο παρουσιάζουν το 5,7% των ατομικών, το 2,9% των ομόρρυθμων, το 2,9% των ετερόρρυθμων, το 1,4% των ανώνυμων και το 1,4% των εταιρειών περιορισμένης ευθύνης (πίνακας 3).

Πίνακας 3: Τα ποσοστά των επιχειρήσεων για κάθε νομική μορφή σε σχέση με τον ετήσιο κύκλο εργασιών

Τζίρος	Νομική Μορφή Επιχείρησης				
	Ατομική επιχείρηση	ΟΕ	ΕΕ	ΑΕ	ΕΠΕ
έως 40.000	32,9%	4,3%	-	-	-
41.000-80.000	28,5%	1,4%	1,4%	-	-
81.000-120.000	8,6%	1,4%	1,4%	-	-
121.000-160.000	2,9%	2,9%	-	-	-
160.000+	5,7%	2,9%	2,9%	1,4%	1,4%

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Στο υψηλότερο ποσοστό επιχειρήσεων με ποσοστό 38,6% συναντάμε οικονομικούς διαχειριστές απόφοιτους λυκείου σε νομική μορφή ατομικής επιχείρησης, ενώ στην ίδια κατηγορία το 7,2% διαχειρίζεται ομόρρυθμη εταιρεία και το 1,4% ανώνυμη εταιρεία. Απόφοιτους δημοτικού συναντάμε μόνο σε ατομικές επιχειρήσεις σε ποσοστό 1,4% και απόφοιτους γυμνασίου συναντάμε επίσης μόνο σε ατομικές επιχειρήσεις σε ποσοστό 4,3%. Απόφοιτοι τεχνικών σχολών/ΙΕΚ διαχειρίζονται ατομικές επιχειρήσεις σε ποσοστό 10% και ομόρρυθμες εταιρείες σε ποσοστό 1,4%. Απόφοιτοι ΤΕΙ διαχειρίζονται ατομικές επιχειρήσεις σε ποσοστό 10% και ετερόρρυθμες εταιρείες σε ποσοστό 1,4%. Απόφοιτοι ΑΕΙ διαχειρίζονται το 12,9% ατομικών επιχειρήσεων, το 4,3% ομόρρυθμων εταιρειών και το 2,9% ετερόρρυθμων εταιρειών. Ανεβαίνοντας εκπαιδευτική βαθμίδα, συναντάμε οικονομικούς διαχειριστές κατόχους μεταπτυχιακού διπλώματος να διαχειρίζονται ατομικές επιχειρήσεις, ετερόρρυθμες εταιρείες και εταιρείες περιορισμένης ευθύνης σε ποσοστό από 1,4% αντίστοιχα (πίνακας 4).



**Πίνακας 4: Τα ποσοστά των επιχειρήσεων για κάθε νομική μορφή σε σχέση με το εκπαιδευτικό επίπεδο του οικονομικού διαχειριστή**

Επίπεδο εκπαίδευσης οικονομικού διαχειριστή	Νομική Μορφή Επιχείρησης				
	Ατομική επιχείρηση	ΟΕ	ΕΕ	ΑΕ	ΕΠΕ
Δημοτικό	1,4%	-	-	-	-
Γυμνάσιο	4,3%	-	-	-	-
Λύκειο	38,6%	7,2%	-	1,4%	-
Τεχνική Σχολή/ΙΕΚ	10%	1,4%	-	-	-
ΤΕΙ	10%	-	1,4%	-	-
ΑΕΙ	12,9%	4,3%	2,9%	-	-
Μεταπτυχιακό	1,4%	-	1,4%	-	1,4%
Διδακτορικό	-	-	-	-	-

Πηγή: Ίδια επεξεργασία

Όσον αφορά στα ποσοστά των επιχειρήσεων για κάθε νομική μορφή σε σχέση με την ηλικία του οικονομικού διαχειριστή, οικονομικοί διαχειριστές με ηλικία μεταξύ 18-27 κατείχαν ατομικές επιχειρήσεις σε ποσοστό 2,9%. Μεταξύ 28-37 έτη, συναντάμε ατομικές επιχειρήσεις σε ποσοστό 10% και από 1,4% ομόρρυθμες και ετερόρρυθμες αντίστοιχα. Μεταξύ 38-47 έτη, συναντάμε διαχείριση ατομικών επιχειρήσεων σε ποσοστό 24,3%, ετερόρρυθμες επιχειρήσεις σε ποσοστό 2,9% και από 1,4% ομόρρυθμες και εταιρείες περιορισμένης ευθύνης αντίστοιχα. Το 28,6% των ατόμων που διαχειρίζονταν ατομικές επιχειρήσεις, το 8,6% ομόρρυθμες καθώς και από 1,4% ετερόρρυθμες και περιορισμένης ευθύνης αντίστοιχα, είχαν ηλικία μεταξύ 48-57 έτη. Τέλος, άτομα μεγαλύτερα από 57 έτη διαχειρίζονταν ατομικές επιχειρήσεις σε ποσοστό 12,9% και ομόρρυθμες σε ποσοστό 1,4%.

**Πίνακας 5: Τα ποσοστά των επιχειρήσεων για κάθε νομική μορφή σε σχέση με την ηλικία του οικονομικού διαχειριστή**

Ηλικία οικονομικού διαχειριστή	Νομική Μορφή Επιχείρησης				
	Ατομική επιχείρηση	ΟΕ	ΕΕ	ΑΕ	ΕΠΕ
18-27	2,9%	-	-	-	-
28-37	10%	1,4%	1,4%	-	-
38-47	24,3%	1,4%	2,9%	1,4%	-
48-57	28,6%	8,6%	1,4%	-	1,4%
57+	12,9%	1,4%	-	-	-

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Συσχετίζοντας τα ποσοστά των επιχειρήσεων για κάθε εύρος ετήσιου κύκλου εργασιών σε σχέση με το επίπεδο εκπαίδευσης του οικονομικού διαχειριστή τα αποτελέσματα προκύπτουν ως ακολούθως: απόφοιτοι δημοτικού διαχειρίζονταν επιχειρήσεις με τζίρο από 81.000 ευρώ έως 120.000 ευρώ σε ποσοστό 1,4%. Απόφοιτοι γυμνασίου διαχειρίζονταν επιχειρήσεις με ετήσιο τζίρο έως 40.000 ευρώ σε ποσοστό 1,4% και από 41.000 ευρώ έως 80.000 ευρώ σε ποσοστό 2,8%. Οι απόφοιτοι λυκείου διαχειρίζονταν επιχειρήσεις με ετήσιο τζίρο έως 40.000 ευρώ σε ποσοστό 21,5%, 41.000-80.000 σε ποσοστό 13%, 81.000-120.000 σε ποσοστό 4,3%, 121.000-160.000 σε ποσοστό 2,8% και μεγαλύτερο από 160.000 ευρώ σε ποσοστό 5,7%. Το 4,3% των αποφοίτων τεχνικής σχολής/ΙΕΚ διαχειρίζονταν εταιρείες με ετήσιο τζίρο έως 40.000 ευρώ και το 7,1% 41.000-80.000 ευρώ. Συνεχίζοντας, οι απόφοιτοι ΤΕΙ διαχειρίζονταν εταιρείες με τζίρο έως 40.000 ευρώ σε ποσοστό 5,7%, 41.000-80.000 ευρώ σε ποσοστό 4,3% και μεγαλύτερο από 160.000 ευρώ σε ποσοστό 1,4%. Οι απόφοιτοι ΑΕΙ διαχειρίζονταν εταιρείες με τζίρο έως 40.000 ευρώ σε ποσοστό 2,8%, 41.000-80.000 ευρώ σε ποσοστό 4,3%, 81.000-120.000 ευρώ σε ποσοστό 5,7%, 121.000-160.000 ευρώ σε ποσοστό 2,8% και μεγαλύτερο από 160.000 ευρώ σε ποσοστό 4,3%. Τέλος, κάτοχοι μεταπτυχιακού τίτλου διαχειρίζονταν εταιρείες με ετήσιο τζίρο 41.000-80.000 ευρώ σε ποσοστό 1,4% και μεγαλύτερο από 160.000 ευρώ σε ποσοστό 2,8% (πίνακας 6).

**Πίνακας 6: Τα ποσοστά των επιχειρήσεων για κάθε εύρος ετήσιου κύκλου εργασιών σε σχέση με εκπαιδευτικό επίπεδο του οικονομικού διαχειριστή**

Επίπεδο εκπαίδευσης οικονομικού διαχειριστή	Τζίρος				
	έως 40.000	41.000-80.000	81.000-120.000	121.000-160.000	160.000+
Δημοτικό	-	-	1,4%	-	-
Γυμνάσιο	1,4%	2,8%	-	-	-
Λύκειο	21,5%	13%	4,3%	2,8%	5,7%
Τεχνική Σχολή/ΙΕΚ	4,3%	7,1%	-	-	-
ΤΕΙ	5,7%	4,3%	-	-	1,4%
ΑΕΙ	2,8%	4,3%	5,7%	2,8%	4,3%
Μεταπτυχιακό	-	1,4%	-	-	2,8%
Διδακτορικό	-	-	-	-	-

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Στον επόμενο πίνακα (πίνακας 7) συσχετίζεται το επίπεδο εκπαίδευσης του οικονομικού διαχειριστή σε σχέση με τους λόγους μη αναζήτησης χρηματοδότησης. Το 3,5% των αποφοίτων γυμνασίου δεν αναζήτησαν κάποια είδους χρηματοδότηση λόγω επάρκειας ρευστών διαθεσίμων. Το 17,9% των αποφοίτων λυκείου δεν αναζήτησαν χρηματοδότηση λόγω ύπαρξης υψηλών επιτοκίων, το 17,8% λόγω χαμηλών προσδοκιών, το 10,7% λόγω επάρκειας ρευστών διαθεσίμων, το 3,5% λόγω αποθάρρυνσης από φίλους/ γνωστούς / συνεργάτες και το 1,8% λόγω έλλειψης ενημέρωσης. Το 3,5% των αποφοίτων τεχνικής σχολής/ ΙΕΚ δεν αναζήτησαν χρηματοδότηση λόγω των υψηλών επιτοκίων και από 1,8% συναντάμε λόγω επάρκειας ρευστών διαθεσίμων, λόγω έλλειψης ενημέρωσης και λόγω χαμηλών προσδοκιών. Συνεχίζοντας, το 7,2% των αποφοίτων ΤΕΙ δεν αναζήτησε χρηματοδότηση λόγω των χαμηλών προσδοκιών, το 3,5% λόγω επάρκειας ρευστών διαθεσίμων και το 1,8% λόγω αποθάρρυνσης από φίλους/ γνωστούς/ συγγενείς. Το 12,5% των αποφοίτων ΑΕΙ δεν αναζήτησαν κάποια είδους χρηματοδότηση λόγω των χαμηλών προσδοκιών, το 3,5% λόγω επάρκειας ρευστών διαθεσίμων και το 1,8% λόγω των υψηλών επιτοκίων. Κάτοχοι μεταπτυχιακού τίτλου δεν αναζήτησαν χρηματοδότηση λόγω επάρκειας ρευστών διαθεσίμων, υψηλών επιτοκίων και χαμηλών προσδοκιών σε ποσοστό 1,8% αντίστοιχα.

**Πίνακας 7: Τα ποσοστά των επιχειρήσεων για κάθε αιτία μη αναζήτησης χρηματοδότησης σε σχέση με το εκπαιδευτικό επίπεδο του οικονομικού διαχειριστή**

Επίπεδο εκπαίδευσης οικονομικού διαχειριστή	Λόγοι μη αναζήτησης χρηματοδότησης				
	Επάρκεια ρευστών διαθεσίμων	Έλλειψη ενημέρωσης	Υψηλά επιτόκια	Χαμηλές προσδοκίες	Αποθάρρυνση από φίλους/ γνωστούς/ συνεργάτες
Δημοτικό	-	-	-	-	-
Γυμνάσιο	3,5%	-	-	-	-
Λύκειο	10,7%	1,8%	17,9%	17,8%	3,5%
Τεχνική Σχολή/ΙΕΚ	1,8%	1,8%	3,5%	1,8%	-
ΤΕΙ	3,5%	-	-	7,2%	1,8%
ΑΕΙ	3,5%	-	1,8%	12,5%	-
Μεταπτυχιακό	1,8%	-	1,8%	1,8%	-
Διδακτορικό	-	-	-	-	-

Πηγή: Ίδια επεξεργασία

Μεταβαίνοντας στον επόμενο πίνακα (πίνακας 8) παρατηρούμε ότι ατομικές επιχειρήσεις δεν αναζήτησαν κάποια μορφή χρηματοδότησης σε ποσοστό 33,9% λόγω χαμηλών προσδοκιών, σε ποσοστό 19,6% λόγω των υψηλών επιτοκίων, σε ποσοστό 17,8% λόγω επάρκειας ρευστών διαθεσίμων και από 3,6% λόγω έλλειψης ενημέρωσης και λόγω αποθάρρυνσης από φίλους/ γνωστούς/ συνεργάτες. Ετερόρρυθμες επιχειρήσεις δεν αναζήτησαν χρηματοδότηση λόγω επάρκειας ρευστών διαθεσίμων, λόγω υψηλών επιτοκίων, λόγω χαμηλών προσδοκιών και λόγω αποθάρρυνσης από φίλους/ γνωστούς/ συνεργάτες σε ποσοστό 1,8% αντίστοιχα σε κάθε κατηγορία. Τέλος, εταιρείες περιορισμένης ευθύνης δεν αναζήτησαν χρηματοδότηση λόγω των χαμηλών προσδοκιών σε ποσοστό 1,8%.

**Πίνακας 8: Τα ποσοστά των επιχειρήσεων για κάθε αιτία μη αναζήτησης χρηματοδότησης σε σχέση με τη νομική μορφή της επιχείρησης**

Νομική Μορφή Επιχείρησης	Λόγοι μη αναζήτησης χρηματοδότησης				
	Επάρκεια ρευστών διαθεσίμων	Έλλειψη ενημέρωσης	Υψηλά επιτόκια	Χαμηλές προσδοκίες	Αποθάρρυνση από φίλους/ γνωστούς/ συνεργάτες
Ατομική	17,8%	3,6%	19,6%	33,9%	3,6%
ΟΕ	5,3%	-	3,6%	3,6%	-
ΕΕ	1,8%	-	1,8%	1,8%	1,8%
ΑΕ	-	-	-	-	-
ΕΠΕ	-	-	-	1,8%	-

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Συνεχίζοντας, στον επόμενο πίνακα (πίνακας 9), παρουσιάζεται η συσχέτιση μεταξύ του ετήσιου των επιχειρήσεων σε σχέση με τους λόγους μη αναζήτησης χρηματοδότησης. Επιχειρήσεις με τζίρο έως 40.000 ευρώ δεν αναζήτησαν χρηματοδότηση λόγω χαμηλών προσδοκιών σε ποσοστό 14,3%, λόγω επάρκειας ρευστών διαθεσίμων σε ποσοστό 10,7%, λόγω υψηλών επιτοκίων σε ποσοστό 7,1%, λόγω αποθάρρυνσης από φίλους/ γνωστούς/ συνεργάτες σε ποσοστό 3,6% και λόγω έλλειψης ενημέρωσης σε ποσοστό 1,8%. Επιχειρήσεις με τζίρο από 41.000 ευρώ έως 80.000 ευρώ δεν αναζήτησαν χρηματοδότηση σε ποσοστό 14,3% λόγω χαμηλών προσδοκιών, σε ποσοστό 12,5% λόγω υψηλών επιτοκίων, σε ποσοστό 5,3% λόγω επάρκειας ρευστών διαθεσίμων και σε ποσοστό 1,8% λόγω έλλειψης ενημέρωσης και λόγω αποθάρρυνσης από φίλους/ γνωστούς/ συνεργάτες αντίστοιχα. Το 5,3% των επιχειρήσεων με τζίρο από 81.000 ευρώ έως 120.000 ευρώ δεν αναζήτησαν

χρηματοδότηση λόγω χαμηλών προσδοκιών σε σχέση με το 3,6% της ίδιας κατηγορίας, που δεν αναζήτησαν λόγω επάρκειας ρευστών διαθεσίμων. Επιχειρήσεις με τζίρο από 121.000 ευρώ έως 160.000 ευρώ δεν αναζήτησαν χρηματοδότηση λόγω επάρκειας ρευστών διαθεσίμων σε ποσοστό 3,6% και λόγω χαμηλών προσδοκιών σε ποσοστό 1,8%. Τέλος, Εταιρείες με τζίρο μεγαλύτερο από 160.000 ευρώ δεν αναζήτησαν χρηματοδότηση λόγω υψηλών επιτοκίων και λόγω χαμηλών προσδοκιών σε ποσοστό 5,3% αντίστοιχα και λόγω επάρκειας ρευστών διαθεσίμων σε ποσοστό 1,8%.

**Πίνακας 9: Τα ποσοστά των επιχειρήσεων για κάθε αιτία μη αναζήτησης χρηματοδότησης σε σχέση με τον ετήσιο κύκλο εργασιών**

Τζίρος	Λόγοι μη αναζήτησης χρηματοδότησης				
	Επάρκεια ρευστών διαθεσίμων	Έλλειψη ενημέρωσης	Υψηλά επιτόκια	Χαμηλές προσδοκίες	Αποθάρρυνση από φίλους/ γνωστούς/ συνεργάτες
έως 40.000	10,7%	1,8%	7,1%	14,3%	3,6%
41.000-80.000	5,3%	1,8%	12,5%	14,3%	1,8%
81.000-120.000	3,6%	-	-	5,3%	-
121.000-160.000	3,6%	-	-	1,8%	-
160.000+	1,8%	-	5,3%	5,3%	-

Πηγή: Ίδια επεξεργασία

Απόφοιτοι δημοτικού και γυμνασίου αναζήτησαν χρηματοδότηση για κεφάλαιο κίνησης σε ποσοστό 5,5% αντίστοιχα. Το 27,8% των αποφοίτων λυκείου που αναζήτησε κάποιου είδους χρηματοδότηση ήταν για κεφάλαιο κίνησης και το 5,5% για επένδυση σε καινοτομία-έρευνα και ανάπτυξη. Το 11,2% των αποφοίτων τεχνικής σχολής/ ΙΕΚ που αναζήτησαν κάποια μορφή χρηματοδότησης ήταν για κεφάλαιο κίνησης και το 5,5% για επένδυση σε πάγια στοιχεία. Το 5,5% των αποφοίτων ΤΕΙ που αναζήτησαν χρηματοδότηση ήταν για κεφάλαιο κίνησης. Το 22,3% των αποφοίτων ΑΕΙ που αναζήτησαν κάποιου είδους χρηματοδότηση ήταν για κεφάλαιο κίνησης, ενώ από 5,5% κατανέμεται σε ανάπτυξη εγχώριων/ διεθνών δραστηριοτήτων και σε επένδυση σε πάγια στοιχεία (πίνακας 10).

**Πίνακας 10: Τα ποσοστά των επιχειρήσεων για κάθε αιτία αναζήτησης χρηματοδότησης σε σχέση με το εκπαιδευτικό επίπεδο του οικονομικού διαχειριστή**

Επίπεδο εκπαίδευσης οικονομικού διαχειριστή	Λόγοι αναζήτησης χρηματοδότησης			
	Κεφάλαιο κίνησης	Ανάπτυξη εγχώριων/ διεθνών δραστηριοτήτων	Επένδυση σε Καινοτομία- Έρευνα & Ανάπτυξη	Επένδυση σε πάγια στοιχεία
Δημοτικό	5,5%	-	-	-
Γυμνάσιο	5,5%	-	-	-
Λύκειο	27,8%	-	5,5%	-
Τεχνική Σχολή/ ΙΕΚ	11,2%	-	-	5,5%
ΤΕΙ	5,5%	-	-	-
ΑΕΙ	22,3%	5,5%	-	5,5%
Μεταπτυχιακό	-	-	-	-
Διδακτορικό	-	-	-	-

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Σύμφωνα με τον πίνακα 11 το 61,2% των ατομικών επιχειρήσεων που αναζήτησαν κάποιου είδους χρηματοδότηση ήταν για κεφάλαιο κίνησης, το 11,2% για επένδυση σε πάγια στοιχεία και το 5,5% για ανάπτυξη εγχώριων/ διεθνών δραστηριοτήτων. Επιπλέον, επιχειρήσεις που αναζήτησαν χρηματοδότηση με τη μορφή κεφαλαίου κίνησης εντοπίζουμε με μορφή ομόρρυθμης σε ποσοστό 11,2% και με μορφή ετερόρρυθμης σε ποσοστό 5,5%. Τέλος, ανώνυμες εταιρείες αναζήτησαν χρηματοδότηση για επένδυση σε καινοτομία- έρευνα και ανάπτυξη σε ποσοστό 5,5%.

**Πίνακας 11: Τα ποσοστά των επιχειρήσεων για κάθε αιτία αναζήτησης χρηματοδότησης σε σχέση με τη νομική μορφή της επιχείρησης**

Νομική Μορφή Επιχείρησης	Λόγοι αναζήτησης χρηματοδότησης			
	Κεφάλαιο κίνησης	Ανάπτυξη εγχώριων/ διεθνών δραστηριοτήτων	Επένδυση σε Καινοτομία- Έρευνα & Ανάπτυξη	Επένδυση σε πάγια στοιχεία
Ατομική	61,2%	5,5%	-	11,2%
ΟΕ	11,2%	-	-	-
ΕΕ	5,5%	-	-	-
ΑΕ	-	-	5,5%	-
ΕΠΕ	-	-	-	-

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Ανατρέχοντας στον πίνακα 12 διαπιστώνουμε ότι επιχειρήσεις με τζίρο έως 40.000 ευρώ αναζήτησαν χρηματοδότηση για κεφάλαιο κίνησης σε ποσοστό 22,2% και για

επένδυση σε πάγια στοιχεία σε ποσοστό 5,5%. Επιχειρήσεις με τζίρο από 41.000 ευρώ έως 80.000 ευρώ αναζήτησαν χρηματοδότηση σε ποσοστό 22,2% για κεφάλαιο κίνησης. Επιχειρήσεις με τζίρο από 81.000 ευρώ έως 120.000 ευρώ αναζήτησαν χρηματοδότηση σε ποσοστό 16,8% για κεφάλαιο κίνησης. Από 5,5% συναντάμε σε κεφάλαιο κίνησης, ανάπτυξη εγχώριων/ διεθνών δραστηριοτήτων και επένδυση σε πάγια στοιχεία για όσες επιχειρήσεις αναζήτησαν χρηματοδότηση με τζίρο από 121.000 ευρώ έως 160.000 ευρώ. Τέλος, επιχειρήσεις με τζίρο μεγαλύτερο από 160.000 ευρώ αναζήτησαν χρηματοδότηση σε ποσοστό 11,2% για κεφάλαιο κίνησης και σε ποσοστό 5,5% για επένδυση σε καινοτομία- έρευνα και ανάπτυξη.

**Πίνακας 12: Τα ποσοστά των επιχειρήσεων για κάθε αιτία αναζήτησης χρηματοδότησης σε σχέση με τον ετήσιο κύκλο εργασιών**

Τζίρος	Λόγοι αναζήτησης χρηματοδότησης			
	Κεφάλαιο κίνησης	Ανάπτυξη εγχώριων/ διεθνών δραστηριοτήτων	Επένδυση σε Καινοτομία- Έρευνα & Ανάπτυξη	Επένδυση σε πάγια στοιχεία
έως 40.000	22,2%	-	-	5,5%
41.000-80.000	22,2%	-	-	-
81.000-120.000	16,8%	-	-	-
121.000-160.000	5,5%	5,5%	-	5,5%
160.000+	11,2%	-	5,5%	-

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Σύμφωνα με τον πίνακα 13 και τον πίνακα 14 από το 15,7% των ατομικών επιχειρήσεων που αναζήτησαν κάποια μορφή χρηματοδότησης, μόλις το 2,8% είχε θετική ανταπόκριση. Όσες ομόρρυθμες αναζήτησαν χρηματοδότηση την έλαβαν κιόλας (2,8%), ενώ από το 1,4% των ετερόρρυθμων δεν έλαβε καμία. Τέλος στις ανώνυμες εταιρείες το 1,4% που αναζήτησε χρηματοδότηση, την έλαβε, ενώ το 1,4% από τις εταιρείες περιορισμένης ευθύνης απάντησε ότι δεν αναζήτησαν ποτέ χρηματοδότηση.

**Πίνακας 13: Τα ποσοστά των επιχειρήσεων που αναζήτησαν χρηματοδότηση σε σχέση με τη νομική μορφή της επιχείρησης**

Νομική Μορφή Επιχείρησης	Αναζήτησαν χρηματοδότηση	
	ΝΑΙ	ΌΧΙ
Ατομική επιχείρηση	15,7%	62,8%
ΟΕ	2,8%	10%
ΕΕ	1,4%	4,3%
ΑΕ	1,4%	-
ΕΠΕ	-	1,4%

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

**Πίνακας 14: Τα ποσοστά των επιχειρήσεων που έλαβαν χρηματοδότηση σε σχέση με τη νομική μορφή της επιχείρησης**

Νομική Μορφή Επιχείρησης	Έλαβαν χρηματοδότηση	
	ΝΑΙ	ΌΧΙ
Ατομική επιχείρηση	2,8%	75,7%
ΟΕ	2,8%	10%
ΕΕ	-	5,7%
ΑΕ	1,4%	-
ΕΠΕ	-	1,4%

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Σύμφωνα με τους πίνακες 15 και 16 από το 7,8% των επιχειρήσεων με τζίρο έως 40.000 ευρώ που αναζήτησαν χρηματοδότηση, μόλις το 1,4% την έλαβε. Στη συνέχεια, από το 4,3% των επιχειρήσεων με τζίρο από 41.000 ευρώ έως 80.000 ευρώ που αναζήτησαν χρηματοδότηση δεν είχαν καθόλου θετική απάντηση. Επιπλέον, από το 4,3% των επιχειρήσεων με τζίρο από 81.000 ευρώ έως 120.000 ευρώ που αναζήτησαν κάποια μορφή χρηματοδότησης, το 2,3% την έλαβε. Καμία επιχείρηση με τζίρο μεταξύ 121.000 ευρώ και 160.000 ευρώ δεν αναζήτησε χρηματοδότηση, και τελειώνοντας από το 4,3% των επιχειρήσεων με τζίρο μεγαλύτερο από 160.000 ευρώ που αναζήτησε κάποιο είδος χρηματοδότησης, την έλαβε το 2,8%.



Πίνακας 15: Τα ποσοστά των επιχειρήσεων ανά τζίρο σε σχέση με το αν αναζήτησαν χρηματοδότηση

Τζίρος	Αναζήτησαν χρηματοδότηση	
	ΝΑΙ	ΌΧΙ
έως 40.000	7,2%	28,5%
41.000-80.000	4,3%	28,5%
81.000-120.000	4,3%	7,2%
121.000-160.000	1,4%	4,3%
160.000+	4,3%	10%

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Πίνακας 16: Τα ποσοστά των επιχειρήσεων ανά τζίρο σε σχέση με το αν έλαβαν χρηματοδότηση

Τζίρος	Έλαβαν χρηματοδότηση	
	ΝΑΙ	ΌΧΙ
έως 40.000	1,4%	34,3%
41.000-80.000	-	32,8%
81.000-120.000	2,3%	8,5%
121.000-160.000	-	5,7%
160.000+	2,8%	11,4%

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Σύμφωνα με τον πίνακα 17 και τον πίνακα 18 από το 1,4% των αποφοίτων δημοτικού, αποφοίτων γυμνασίου και αποφοίτων ΤΕΙ αντίστοιχα, που αναζήτησαν χρηματοδότηση δεν είχαν καθόλου θετική ανταπόκριση. Από το 7,2% των αποφοίτων λυκείου που αναζήτησαν χρηματοδότηση, την έλαβε το 2,8%. Τέλος κανένας οικονομικός διαχειριστής κάτοχος μεταπτυχιακού δεν αναζήτησε χρηματοδότηση, ενώ από το 5,7% των οικονομικών διαχειριστών αποφοίτων ΑΕΙ που αναζήτησαν κάποια μορφή χρηματοδότησης, την έλαβε το 2,8%.

Πίνακας 17: Τα ποσοστά των επιχειρήσεων που αναζήτησαν χρηματοδότηση ανάλογα επίπεδο εκπαίδευσης του οικονομικού διαχειριστή

Επίπεδο εκπαίδευσης οικονομικού διαχειριστή	Αναζήτησαν χρηματοδότηση	
	ΝΑΙ	ΌΧΙ
Δημοτικό	1,4%	-
Γυμνάσιο	1,4%	2,8%
Λύκειο	7,2%	40%
Τεχνική Σχολή/ ΙΕΚ	4,3%	7,2%
ΤΕΙ	1,4%	10%
ΑΕΙ	5,7%	14,3%
Μεταπτυχιακό	-	4,3%
Διδακτορικό	-	-

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

Πίνακας 18: Τα ποσοστά των επιχειρήσεων που έλαβαν χρηματοδότηση ανάλογα με το επίπεδο εκπαίδευσης του οικονομικού διαχειριστή

Επίπεδο εκπαίδευσης οικονομικού διαχειριστή	Έλαβαν χρηματοδότηση	
	ΝΑΙ	ΌΧΙ
Δημοτικό	-	1,4%
Γυμνάσιο	-	4,3%
Λύκειο	2,8%	44,3%
Τεχνική Σχολή/ ΙΕΚ	1,4%	10%
ΤΕΙ	-	11,4%
ΑΕΙ	2,8%	17,2%
Μεταπτυχιακό	-	4,3%
Διδακτορικό	-	-

Πηγή: Ιδία επεξεργασία

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5 : ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

### 5.1 ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η παρούσα εργασία επικεντρώθηκε στην ανάλυση της χρηματοδότησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων μέσω διαφόρων 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 εμπορικού κέντρου της Λάρισας. Η εμπορική εικόνα μιας οικονομίας επηρεάζει την ανάπτυξη μιας περιοχής. Από την εμπειρική ανάλυση διαπιστώθηκε ότι, οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματός μας είναι ατομικές επιχειρήσεις και λειτουργούν ως αυτοαπασχολούμενες, δηλαδή ανήκουν στην κατηγορία των πολύ μικρών επιχειρήσεων.

Επίσης, αξιοσημείωτο αποτελεί το γεγονός ότι, οι επιχειρήσεις που συμμετείχαν στην έρευνα είναι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στο χώρο για περισσότερα από δέκα έτη. Έτσι, έχουμε παλιές επιχειρήσεις, οι οποίες ακόμα και σε μια μακρά περίοδο ύφεσης της οικονομίας, αλλά 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 όλου του κράτους.

Επιπλέον, σημαντική πληροφορία αποτελεί το γεγονός ότι η πλειοψηφία του δείγματος έχει ετήσιο κύκλο εργασιών έως 80.000 ευρώ, καθώς κι ότι οι περισσότεροι οικονομικοί διαχειριστές δεν είχαν κάποιο ιδιαίτερο, ανώτερο εκπαιδευτικό επίπεδο και πιο εξειδικευμένη κατάρτιση σε κάποιο πεδίο, παρά μόνο την υποχρεωτική εκπαίδευση.

Αξιοσημείωτο είναι το εύρημα ότι, τα τελευταία χρόνια οι περισσότερες επιχειρήσεις της έρευνας δεν έχουν αναζητήσει χρηματοδότηση είτε λόγω των χαμηλών προσδοκιών εξαιτίας της κακής κατάστασης της αγοράς είτε λόγω επάρκειας των ρευστών διαθεσίμων. Όμως, όσοι αναζήτησαν χρηματοδότηση φαίνεται να επέλεξαν τον τραπεζικό δανεισμό και προγράμματα ΕΣΠΑ, αν και η πλειοψηφία αυτών δεν έλαβε ποτέ τη χρηματοδότηση που ζήτησε. Η κύρια αιτία που ορισμένες επιχειρήσεις αναζήτησαν χρηματοδότηση ήταν για κεφάλαιο κίνησης με ποσοστό 72%, για την κάλυψη των αναγκών τους, για την βιωσιμότητα και καλή λειτουργία της επιχείρησης.

Σχετικά με την ενημέρωση των επιχειρηματιών για της πηγές χρηματοδότησης, η μέθοδος της χρηματοδοτικής μίσθωσης αναδείχθηκε η πιο γνώριμη μέθοδος με 72% καθώς θεωρείται και μια από τις πιο παλιές μορφές χρηματοδότησης. Παράλληλα, το κύριο μέσο πληροφόρησης για την χρηματοδότηση των επιχειρήσεων είναι οι λογιστές με 33% και ακολουθούν τα ΜΜΕ με 28%.

Συνεχίζοντας, ένας από τους παράγοντες που επηρέασε σημαντικά τα πρώτα χρόνια της επιχειρηματικής δραστηριότητας είναι οι φόροι και το ασφαλιστικό σύστημα με 50%. Σε χαμηλότερο βαθμό δήλωσαν ότι τους επηρέασε η ιδιωτική κατανάλωση (40%), ο ανταγωνισμός (37%), η γραφειοκρατία (33%), το τοπικό αγοραστικό περιβάλλον (32%) και η ανεπαρκής πληροφόρηση (31%). Επιπλέον, παρόλο που έχουν δημιουργηθεί αρκετά προγράμματα και εργαλεία χρηματοδότησης, έτσι ώστε να καλύπτουν τις ανάγκες των μικρομεσαίων επιχειρήσεων ανάλογα με τις εκάστοτε ανάγκες τους (αρχικό κεφάλαιο, κεφάλαια κίνησης, κλπ), παρατηρούμε ότι προβλήματα όπως η γραφειοκρατία και η ανεπαρκής πληροφόρηση παραμένουν και δεν διορθώνονται.

Συνοψίζοντας, οι συμμετέχοντες στην έρευνα εξέφρασαν την απαισιοδοξία τους σχετικά με την πρόσβαση στην χρηματοδότηση σε σχέση με το παρελθόν καθώς με 92% θεωρούν ότι θα είναι δυσκολότερη. Επίσης, το 59% θεωρεί ότι δεν θα αλλάξει κάτι στην πρόσβαση στη χρηματοδότηση στο εγγύς μέλλον.

## 5.2 ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

Ο κλάδος ένδυσης-υπόδησης στις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις χρειάζεται ενίσχυση και στήριξη με διάφορους παράγοντες για να μπορεί να ανταπεξέλθει στο δύσκολο ανταγωνιστικό περιβάλλον στο πέρασμα του χρόνου. Το κράτος έχει δώσει στοιχεία βοήθειας και μέριμνας για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, μέσω της υλοποίησης διαφόρων προγραμμάτων, μέσω της χορήγησης επιδομάτων, φοροελαφρύνσεων ή απαλλαγών που ως στόχο έχουν την βελτίωση της κατάστασης της εκάστοτε επιχείρησης. Όμως, η επέμβαση του κρατικού μηχανισμού είναι μικρής κλίμακας, λόγω μακροχρόνιων καθυστερήσεων και γραφειοκρατικών κωλυμάτων, εμποδίων δηλαδή που χρήζουν να ξεπερνιούνται γρηγορότερα.

Σύμφωνα με τα συμπεράσματα που εξάγονται από την ανάλυση των δεδομένων της έρευνας, θα μπορούσαν να διαμορφωθούν προτάσεις που αναφέρονται κυρίως στη βελτίωση της πρόσβασης των ελληνικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων στη χρηματοδότηση. Πιο συγκεκριμένα,

- Η έγκυρη και αξιόπιστη πληροφόρηση μέσω συστηματικής συλλογής στοιχείων της επιχειρηματικής δραστηριότητας, με σκοπό την υποστήριξη των επιχειρήσεων, των φορέων καθώς και των ενώσεων τους.
- Η διαμόρφωση ενός νέου πλαισίου συγχρηματοδοτούμενων προγραμμάτων, που θα αντιμετωπίζει τις προκλήσεις του σήμερα και θα δίνει λύσεις στο πρόβλημα χρηματοδότησης που αντιμετωπίζουν οι ελληνικές Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις και ιδιαίτερα ο κλάδος ένδυσης-υπόδησης που μελετήθηκε στην παρούσα έρευνα.
- Η δημιουργία συγκεκριμένων δομών στήριξης και εξειδικευμένων κέντρων πληροφόρησης όσον αφορά στους τρόπους χρηματοδότησης, με στόχο την ενημέρωση, υποστήριξη και καθοδήγηση των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων.
- Ο σχεδιασμός μιας εθνικής στρατηγικής παραγωγικής ανασυγκρότησης με μοχλό ανάπτυξης τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις θα βοηθούσε στη συνολική προσπάθεια αντιμετώπισης του χρηματοδοτικού προβλήματος.
- Η 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 δημιουργία ενός **ερευνητικού παρατηρητηρίου** παρακολούθησης της επιχειρηματικότητας κάθε κλάδου για τη διαχρονική καταγραφή των μεταβολών της λειτουργίας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Αντικείμενα της έρευνας του παρατηρητηρίου πρέπει να είναι η καταγραφή, η χαρτογραφική αποτύπωση και τεκμηρίωση των επιχειρήσεων στο εμπορικό κέντρο της εκάστοτε πόλης. Ακόμη, η βελτίωση των γνώσεων για την αντιμετώπιση προβλημάτων στον τρόπο χρηματοδότησης και στην βιωσιμότητα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων μέσω της δημιουργίας μίας βάσης δεδομένων. Επιπλέον, η δημιουργία ενός forum συζήτησης και ανταλλαγής απόψεων με στόχο την αποτροπή του μααρασμού των μικρομεσαίων επιχειρήσεων που οδηγούν σε συρρίκνωση της οικονομίας της εκάστοτε περιοχής, και στην περαιτέρω ανάπτυξη του τόπου. Επίσης, η δημιουργία ενός πλαισίου κοινών δράσεων μεταξύ των Θεσσαλικών πόλεων και όλων των ελληνικών πόλεων.

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

**ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΕΡΕΥΝΑΣ**

Το εν λόγω ερωτηματολόγιο είναι ανώνυμο και προσωπικό. Στόχος του είναι η αποκλειστική χρήση του για την διεξαγωγή της διπλωματικής εργασίας, «Πηγές Χρηματοδότησης και Προβλήματα Βιωσιμότητας Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων: Η περίπτωση του Κλάδου Ένδυσης-Υπόδησης στο εμπορικό κέντρο Λάρισας» του ΠΜΣ «Αστική Ανάπλαση & Ανάπτυξη» του ΤΜΧΠΠΑ, της Πολυτεχνικής Σχολής, του Πανεπιστημίου Θεσσαλίας. Η συνεργασία σας θεωρείται καθοριστική για την διεξαγωγή της σχετικής έρευνας και την περαιτέρω ανάλυση των αποτελεσμάτων της. Εφόσον σας ενδιαφέρει μπορείτε να λάβετε γνώση των τελικών αποτελεσμάτων.

Στέλλα Κατσαβού, οικονομολόγος

(στοιχεία επικοινωνίας: e-mail: [skatsavou@uth.gr](mailto:skatsavou@uth.gr), τηλ:6942991340)

**ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΓΙΑ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ**

Ημερομηνία.....

Επωνυμία

Επιχείρησης.....

Διεύθυνση.....

**A. ΠΡΟΦΙΛ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ****1. Ποιά η νομική μορφή της επιχείρησης;**

- Ατομική Επιχείρηση
- Ομόρρυθμη Εταιρεία (ΟΕ)
- Ετερόρρυθμη Εταιρεία (ΕΕ)
- Ανώνυμη Εταιρεία (ΑΕ)
- Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης (ΕΠΕ)
- Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία (ΙΚΕ)
- Άλλο.....

**2. Ποιό το μέγεθος της επιχείρησης (αριθμός εργαζομένων);**

- Αυτοαπασχολούμενος
- 2- 5
- 6-10
- 11-15
- 16-20
- Περισσότεροι από 20

**3. Πόσα χρόνια λειτουργεί η επιχείρησή σας;**

- Έως 1
- 2 – 5
- 6 – 10
- 11 – 15
- 16-20
- Περισσότερα από 20

**4. Πόσος είναι ο κύκλος εργασιών (τζίρος);**

- Μέχρι 40.000 €
- 41.000- 80.000 €
- 81.000-120.000 €
- 121.000-160.000 €
- Μεγαλύτερος από 160.000 €

**5. Ποιό είναι το επίπεδο εκπαίδευσης του οικονομικού διαχειριστή;**

- Δημοτικό
- Γυμνάσιο
- Λύκειο



- Τεχνική Σχολή/ΙΕΚ
- ΤΕΙ
- ΑΕΙ
- Μεταπτυχιακό
- Διδακτορικό

**6. Ποιά είναι η ηλικία του οικονομικού διαχειριστή;**

- 18-27
- 28-37
- 38-47
- 48-57
- Άνω των 57

**Β . ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

**7. Έχετε αναζητήσει χρηματοδότηση τα τελευταία χρόνια (2011 κι έπειτα);**

- ΝΑΙ έτος/έτη.....
- ΟΧΙ

**8. Έχετε λάβει χρηματοδότηση τα τελευταία χρόνια (2011 κι έπειτα);**

- ΝΑΙ έτος/έτη.....
- ΟΧΙ

**9. Για ποιά λόγο δεν αναζητήσατε χρηματοδότηση; (απαντήστε εφόσον έχετε απαντήσει «όχι» στην ερώτηση 7)**

- Επάρκεια ρευστών διαθέσιμων
- Έλλειψη ενημέρωσης
- Υψηλά επιτόκια

- Χαμηλές προσδοκίες για εύρεση χρηματοδότησης (λόγω της κατάστασης που επικρατούσε στην αγορά)
- Αποθάρρυνση από φίλους / γνωστούς / συνεργάτες
- Άλλο.....

**10.Για ποιο σκοπό αναζητήσατε χρηματοδότηση; (απαντήστε εφόσον έχετε απαντήσει «ναι» στην ερώτηση 7)**

- Για κεφάλαιο κίνησης
- Για ανάπτυξη εγχώριων / διεθνών δραστηριοτήτων
- Για επένδυση σε Καινοτομία – Έρευνα & Ανάπτυξη
- Για επένδυση σε πάγια στοιχεία
- Για συγχωνεύσεις και εξαγωγές
- Άλλο.....

**11.Από ποιά πηγή αναζητήσατε τη χρηματοδότηση; (απαντήστε εφόσον έχετε απαντήσει «ναι» στην ερώτηση 7)**

- Φίλους/Οικογένεια
- Τραπεζικό δανεισμό
- Προγράμματα - ΕΣΠΑ
- Άλλο.....

**12.Ποιές 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)

Άλλο.....

**13.Από που πληροφορηθήκατε για τους πιθανούς τρόπους χρηματοδότησης της επιχείρησής σας; (μπορείτε να επιλέξετε περισσότερα από ένα)**

- Φίλους/Οικογένεια
- Λογιστές
- Τράπεζες
- Επιμελητήρια
- ΜΜΕ (εφημερίδες, μέσα κοινωνικής δικτύωσης, τηλεόραση κ.ά.)
- Άλλο.....

#### Γ. ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

**14.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
-----------	------	--------	------	-----------

- Ιδιωτική Κατανάλωση

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

- Τοπικό αγοραστικό Περιβάλλον

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

- Φόροι και ασφαλιστικό σύστημα

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

**15.Θεωρείτε ότι η πρόσβαση στη χρηματοδότηση σε σχέση με το παρελθόν (προ της κρίσης) είναι:**

- Ευκολότερη
- Δυσκολότερη
- Δεν έχει αλλάξει κάτι

**16.Θεωρείτε ότι η πρόσβαση στη χρηματοδότηση στο εγγύς μέλλον (έπειτα κι από την έξοδο από τα μνημόνια) θα είναι:**

- Ευκολότερη
- Δυσκολότερη
- Δεν θα αλλάξει κάτι

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

## ΕΛΛΗΝΟΓΛΩΣΣΗ

Άρθρο 2 της τροποποίησης της σύστασης 96.280.ΕΚ

Γενική γραμματεία επενδύσεων και ανάπτυξης <https://www.ependyseis.gr/> (22/5/2019)

Ειδική Υπηρεσία Διαχείρισης και Εφαρμογής Δράσεων στους τομείς Έρευνας, Τεχνολογικής Ανάπτυξης και Καινοτομίας <http://eyde-etak.gr> (22/5/2019)

Επιτροπή των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων (1996), ‘96/280/ΕΚ:Σύσταση της Επιτροπής, της 3ης Απριλίου 1996, Σχετικά με τον ορισμό των μικρομεσαίων επιχειρήσεων’ *Επίσημη Εφημερίδα της Ευρωπαϊκής Ένωσης*, 30 Απριλίου, αριθ. L 107, σ. 0004-0009

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/PDF/?uri=OJ:L:1996:107:FULL&from=FR> (25/5/2019)

Επιτροπή των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων (2003), ‘2003/361/ΕΚ:Σύσταση της Επιτροπής, της 6ης Μαΐου 2003, Σχετικά με τον ορισμό των μικρομεσαίων επιχειρήσεων’ *Επίσημη Εφημερίδα της Ευρωπαϊκής Ένωσης*, 20 Μαΐου, αριθ. L 124, σ. 0036-0041

<https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32003H0361:el:HTML>

(15/5/2019)

Επιχειρησιακό πρόγραμμα Δήμου Λαρισαίων 2011-2014 διαθέσιμο στο: <http://www.larissa-dimos.gr/el/enimerosi/nea-anakoinwseis/434-epixeirisiako-programma-dimou-larisaion-stratigikos-sxediasmos> (25/5/2019)

Επιχειρησιακό Πρόγραμμα του Δήμου Λαρισαίων 2015-2019 διαθέσιμο στο: <http://www.larissa-dimos.gr/el/o-dimos/stratigikos-sxediasmos-dimou/item/52-stratigikos-sxediasmos> (25/5/2019)

ΕΣΠΑ <https://www.espa.gr> (19/4/2019)

ΕΣΠΑ <http://www.antagonistikotita.gr/greek> (19/4/2019)

Καραγιαννόπουλος Γ., (2015). *Factoring από την θεωρία στην πράξη*. Αθήνα: Σάκκουλα

Λαζαρίδης Γ., (2001). *Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης*, Αθήνα: Σάκκουλα

Λαζαρίδης Γ., Παπαδόπουλος Δ.(2005) *Χρηματοοικονομική Διοίκηση*, Θεσσαλονίκη: Λαζαρίδης-Παπαδόπουλος

Λιαργκόβας Π., (2010). *Σύγχρονα Θέματα της Ελληνικής και Διεθνούς οικονομίας*. Αθήνα: Σταμούλη

Λιαργκόβας Π., Ρεπούσης Σπ. (2011) *Κρίση, δανεισμός και χρεοκοπία*, Αθήνα: Παπαζήσης

Λιούκας, Σ. (2010). Οι Ελληνικές επιχειρήσεις μετά την κρίση: Προοπτικές και στρατηγικές για διεθνή ανταγωνιστικότητα. *Τράπεζα της Ελλάδος*.

Νεγκάκης Χ. (2012) *Λογιστική Εταιριών*, Θεσσαλονίκη: Σοφία

Παπανδρόπουλος Α., Χριστίδης, Κ. (2009). *Προς την ευημερία*, Αθήνα: Παπαζήση

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

Πλατφόρμα επιχειρηματικότητας [www.startupgreece.gov.gr](http://www.startupgreece.gov.gr) (21/4/2019)

Ρουμελιώτης Π. (2009) *Προς έναν πολυπολικό κόσμο*, Αθήνα: Λιβάνη

Stiglitz, Joseph E. (2011) *,Ο Θρίαμβος της απληστίας*, Αθήνα: Παπαδόπουλος Α.Ε

Χαρδούβελης Γκίκας Α. (2011) *Το χρονικό της διεθνούς και της συνακόλουθης ελληνικής και ευρωπαϊκής κρίσης: Αίτια, αντιδράσεις, επιπτώσεις, προοπτική*, Αθήνα: Λιβάνη

## ΞΕΝΟΓΛΩΣΣΗ

ACOST (Advisory Council on Science and Technology) ,(1990), *The Enterprise Challenge: Overcoming Barriers to Growth in Small Firms*, HMSO, London

Ajzen I. (1991) The Theory of Planned Behaviour, *Organizational Behaviour and Human Decision Processes* 50, 179 – 211.

Avdeitchokova S, Landström, H, Månsson, N 2008, “What do we mean when we talk about business angels? Some reflections on definitions and sampling” *Venture Capital: an international journal of entrepreneurial finance* 10 4 371-394

Benzing, C., Chu, H. M., & Kara, O. (2009). Entrepreneurs in Turkey: A factor analysis of motivations, success factors, and problems. *Journal of small business management*, 47(1), 58-91.

Binks, M. and Ennew, C. (1996), “Financing Small Firms”, Burns, P. and Dewhurst, J. (eds), *Small business and entrepreneurship*, Macmillan Business, 1996, ppr. 110-130

Bolton, J.E. (1971) Report of the Committee of Inquiry on Small Firms. Cmnd. 4811. London: HMSO

Bourletidis, K. (2013). The strategic management of market information to SMEs during economic crisis. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 73, 598-606.

Branstad, P., Jackson, B., & Banerji, S. (2009). Rethink Your Strategy An Urgent Memo To the CEO. Ανακτήθηκε από: [http://www. strategyand. pwc. com/media/uploads/Rethink\\_Your\\_Strategy. pdf](http://www.strategyand.pwc.com/media/uploads/Rethink_Your_Strategy.pdf).

Bygrave, W., Hay, M., Ng, E., & Reynolds, P. (2003). Executive forum: a study of informal investing in 29 nations composing the Global Entrepreneurship Monitor. *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, 5(2), 101-116.

Calloway, L. J., & Keen, P. G. (1996). Organizing for crisis response. *Journal of Information Technology*, 11(1), 13-26.

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

Gregory, G. Harvie, C. and Lee, H. (2002). Korean SMEs in the 21<sup>st</sup> century: Strategies, constraints and performance in a global economy. *Economic Papers: A journal of applied economics and policy*, 21(3), pp.64-79.

Harrison, R T, Don, G, Glancey Johnston, K 2010, “The early-stage risk capital market in Scotland since 2000: issues of scale, characteristics and market efficiency“ *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance* 12 (3) 211-239.

- Holmes, E, D, 2003. The Advantages and Disadvantages of Franchising, available at: [http://www.holmeslofstrom.com/z\\_pdf/articles/franchisors/Fran%20Advantages](http://www.holmeslofstrom.com/z_pdf/articles/franchisors/Fran%20Advantages)
- Hyz, A. B. (2011). Small and medium enterprises (SMEs) in Greece-Barriers in access to banking services. An empirical investigation. *International Journal of Business and Social Science*, 2(2).
- Latham, S. (2009). Contrasting strategic response to economic recession in start-up versus established software firms. *Journal of Small Business Management*, 47(2), 180-201.
- Levitt, S. D., List, J. A., and Sadoff, S. (2010). The effect of performance-based incentives on educational achievement: Evidence from a randomized experiment. Working Paper.
- Marino, L., Lohrke, F., Hill, J. Weaver and Tambunan, T. (2007). Environmental Shocks and SME Alliance Formation intentions in an Emerging Economy: Evidence from the Asian Financial Crisis in Indonesia. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(1), pp. 157-183
- Mason, C. M. and Harrison, R. T. (1995), "Informal venture capital and the financing of small and medium-sized enterprises, *Small enterprise Research: The Journal of SEANZ*, pp. 33-55
- Mason, C, Pierrakis, Y 2013, "Venture capital, the regions and public policy: the United Kingdom since the post-2000 technology crash" *Regional Studies* 47 (7) 1156-1171
- Observatory of European SMEs, European Commission, 2013
- OECD (1996) *The Knowledge-Based Economy*. Paris: STI Outlook
- Panopoulou, M., (2001), *Technological and Structural Change in the European Banking Industry*, Working Paper No 02-13, United Nations University, Institute for New Technologies, The Netherlands
- Pearce, J., Michael, S. (1997). Marketing strategies that make entrepreneurial firms recession-resistant. *Journal of business venturing*, 12(4), 301-314.



Politis, D 2008, “Business angels and value added: what do we know and where do we go?” *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance* 10 (2) 127-147

Ramalho, R., Rodríguez-Meza, J., & Yang, J. (2009). How are firms in Eastern and Central Europe reacting to the financial crisis?. *Enterprise Surveys, Enterprise Note*, (8).

Sharma, D. (1993), “Introduction: Industrial Networks in Marketing”, in Cavusgil, T.S. and Sharma, D. (Eds.), *Advances in International Marketing*, JAI Press, Greenwich, Vol.5, pp.1-9.

Sohl, J. (2002). University of New Hampshire Center for Venture Research, cited in *Business Angel Investing Groups Growing in North America*.

Wattanapruttipaisan, T. (2002). Promoting SME development: Some Issues and suggestions for policy implementation. *Bulletin on Asia-Pacific Perspectives 2002-2003*.

Wattanapruttipaisan, T. (2002). SME subcontracting as a bridgehead to competitiveness: an assessment of supply-side capabilities and demand-side requirements. *Asia-Pacific Development Journal*, 9(1), 65-87.