



ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΗΤΗΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ :

ΚΟΡΝΑΡΟΥ ΜΑΡΙΑ Α.Μ 9200

ΜΑΡΙΑ ΣΤΑΥΡΑΚΑΚΗ Α.Μ. 9102

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΕΠΙΒΛΕΠΟΥΣΑ ΚΑΘΗΓΗΤΡΙΑ

Δρ. ΦΩΤΕΙΝΗ ΨΙΜΑΡΝΗ ΒΟΥΛΓΑΡΗ

ΗΡΑΚΛΕΙΟ ΚΡΗΤΗΣ

ΜΑΡΤΙΟΣ 2015



TECHNOLOGICAL EDUCATIONAL INSTITUTE OF CRETE
SCHOOL OF ADMINISTRATION AND ECONOMY
ACCOUNTING AND FINANCE DEPARTMENT

FULL NAME:

MARIA KORNAROU R.N 9200

MARIA STAVRAKAKI R.N 9102

THESIS

FINANCING OF SMEs IN GREECE

SUPERVISING PROFESSOR

DR. FOTINI PSIMARNI VOULGARI

HERAKLION CRETE

MARCH 2015

ΕΥΧΑΡΙΣΤΗΡΙΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ

Στο σημείο αυτό, θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε την επιβλέπουσα καθηγήτρια μας, κύρια Ψιμάρνη – Βούλγαρη Φωτεινή, για την εμπιστοσύνη και το ενδιαφέρον που μας έδειξε κατά την ανάθεση της εργασίας, την πολύτιμη βοήθεια και συνεργασία αλλά και τη δυνατότητα που μας έδωσε να ασχοληθούμε με ένα τόσο ενδιαφέρον θέμα με προεκτάσεις στην επιχειρηματική ζωή που παίζει κυρίαρχο ρόλο στον επαγγελματικό κλάδο που επιλέξαμε. Την ευχαριστούμε καθώς με την συγκεκριμένη ανάθεση, πιστεύουμε ότι θα μας βοηθήσει στην μετέπειτα πορεία μας στον τομέα.

Τέλος, θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε τις οικογένειές μας για την υποστήριξη τους καθ' όλη τη διάρκεια των ακαδημαϊκών μας σπουδών αλλά και την ηθική συμπαράσταση κατά τη διάρκεια της συγγραφής της πτυχιακής αυτής εργασίας.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ	5
ΠΙΝΑΚΕΣ	7
ΓΡΑΦΗΜΑΤΑ	7
ΠΕΡΙΛΗΨΗ	8
ABSTRACT	9
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1	10
ΟΙ ΜΜΕ ΚΑΙ Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΤΑ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΔΕΚΑ ΧΡΟΝΙΑ	10
1.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ	10
1.2. Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΤΑ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΔΕΚΑ ΧΡΟΝΙΑ	10
1.3. ΟΡΙΣΜΟΣ Μ.Μ.Ε.	15
1.4. ΠΡΟΦΙΛ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΪΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	24
1.5. Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΜΜΕ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ	26
1.6. ΜΕΛΕΤΕΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΜΜΕ	30
1.7. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	52
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2	55
ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ Μ.Μ.Ε	55
2.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ	55
2.2. ΚΟΣΤΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ	56
2.3. ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ	56
2.4. ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ	58
2.5. ΔΑΝΕΙΑΚΗ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗ ΤΩΝ ΜΜΕ ΚΑΙ Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ.....	61
2.6. ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΟΣ ΚΑΙ ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ.....	65
2.7. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΤΩΝ ΜΕΤΑΠΟΙΗΤΙΚΩΝ Μ.Μ.Ε.	70
2.8. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	72
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3	74
ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΜΜΕ	74
3.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ	74
3.2. ΛΟΙΠΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ	75
3.2.1. <i>Αύξηση μετοχικού κεφαλαίου</i>	75
3.2.2. <i>Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing)</i>	77
3.2.3. <i>Πρακτόρευση απαιτήσεων (Factoring)</i>	82
3.2.4. <i>Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital)</i>	89
3.2.5. <i>Ιδιώτες επενδυτές (Business Angels)</i>	92
3.3. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	94
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4	102
Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ ΜΜΕ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ	102
4.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ	102
4.2. ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ Μ.Μ.Ε ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΈΝΩΣΗ.....	106
4.3. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	110

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ	113
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	126

ΠΙΝΑΚΕΣ

Πίνακας 1. Μεταβολές Βασικών Μεγεθών των 500 Πλέον Κερδοφόρων Εταιρειών (Πηγή: Κριεμάδης, 2012)	20
Πίνακας 2. Κορυφαίοι Βιομηχανικοί Κλάδοι Βάσει Κερδοφορίας το 2012	23

ΓΡΑΦΗΜΑΤΑ

Γράφημα 1. Τομεακή Κατανομή Βάσει Κερδών και Κύκλου Εργασιών το 2012	22
Γράφημα 2. Η εξέλιξη των ΜΜΕ και των στοιχείων τους στην Ελλάδα για το 2009	31
Γράφημα 3. Ρυθμός αύξησης των ΜΜΕ το διάστημα 2002 – 2008	31
Γράφημα 4. Πορεία απασχόλησης στις ελληνικές ΜΜΕ το διάστημα 2002 – 2008	32
Γράφημα 5. Πορεία Προστιθέμενης Αξίας των ΜΜΕ στην Ελλάδα το διάστημα 2002 – 2008	32
Γράφημα 6. Ρυθμός αύξησης του ΑΕΠ για το 2011 στις χώρες της Ευρωζώνης	33
Γράφημα 7. Δείκτης Οικονομικού Κλίματος στις χώρες της Ευρωζώνης το 2011	34
Γράφημα 8. Ο Δείκτης Επιχειρηματικού Κλίματος για τις ΜΜΕ στην Ευρωζώνη	35
Γράφημα 9. Η εξέλιξη των ΜΜΕ και των στοιχείων τους στην Ελλάδα για το 2011	37
Γράφημα 10. Ρυθμός αύξησης των ΜΜΕ το διάστημα 2003– 2011	38
Γράφημα 11. Πορεία απασχόλησης στις ελληνικές ΜΜΕ το διάστημα 2003 – 2011	39
Γράφημα 12. Πορεία Προστιθέμενης Αξίας των ΜΜΕ στην Ελλάδα το διάστημα 2003 – 2011	39
Γράφημα 13. Η εξέλιξη των ΜΜΕ και των στοιχείων τους στην Ελλάδα για το 2012	40
Γράφημα 14. Ρυθμός αύξησης των ΜΜΕ το διάστημα 2005– 2012	41
Γράφημα 15. Πορεία απασχόλησης στις ελληνικές ΜΜΕ το διάστημα 2005 – 2012	42
Γράφημα 16. Πορεία Προστιθέμενης Αξίας των ΜΜΕ στην Ελλάδα το διάστημα 2005 – 2012	42
Γράφημα 17. Προστιθέμενη αξία των ΜΜΕ στην Ευρωζώνη και στην Ελλάδα το 2012	43
Γράφημα 18. Η εξέλιξη των ΜΜΕ και των στοιχείων τους στην Ελλάδα για το 2013	44
Γράφημα 19. Ρυθμός αύξησης των ΜΜΕ το διάστημα 2008– 2014	45
Γράφημα 20. Πορεία απασχόλησης στις ελληνικές ΜΜΕ το διάστημα 2008 – 2014	45
Γράφημα 21. Πορεία Προστιθέμενης Αξίας των ΜΜΕ στην Ελλάδα το διάστημα 2008 – 2014	46
Γράφημα 22. Προστιθέμενη αξία των ΜΜΕ στην Ευρωζώνη και στην Ελλάδα το 2012	47
Γράφημα 23. Οικονομική κατάσταση επιχειρήσεων έως το 2013	48
Γράφημα 24. Κύκλος εργασιών των ΜΜΕ 2010 – 2013	49
Γράφημα 25. Ζήτηση για προϊόντα και υπηρεσίες ΜΜΕ 2010 – 2013	49
Γράφημα 26. Ρευστότητα ΜΜΕ 2010 – 2013	50
Γράφημα 27. Παραγγελίες ΜΜΕ 2010 – 2013	51
Γράφημα 28. Απασχόληση ΜΜΕ 2010 – 2013	51
Γράφημα 29. Επένδυση ΜΜΕ 2010 – 2013	52

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις (Μ.Μ.Ε.) παίζουν σημαντικό ρόλο στην οικονομία μιας χώρας καθότι αποτελούν το μεγαλύτερο μέρος των επιχειρήσεων (98% περίπου για την Ελλάδα) και δημιουργούν τις περισσότερες θέσεις εργασίας. Η συγκεκριμένη πτυχιακή εργασία, αποτέλεσε το αντικείμενο μελέτης μου για ένα αρκετά μεγάλο διάστημα και θεωρώ ότι διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στην μετέπειτα επαγγελματική μου πορεία διότι εξετάζει ένα ιδιαίτερα καίριο θέμα για το γνωστικό αντικείμενο της λογιστική.

Στόχος της παρούσας πτυχιακής εργασίας είναι να παρουσιάσει στοιχεία σχετικά με τον προσδιορισμό των Μ.Μ.Ε. από άποψη ορισμού, σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή Ένωση, και το προφίλ τους αλλά και η εξέλιξη της Ελληνικής οικονομίας κατά την τελευταία δεκαετία, που φυσικά επηρεάζει σημαντικά και την εξέλιξη των Μ.Μ.Ε. Επίσης η παρούσα μελέτη στοχεύει στην ανάλυση των μεθόδων τραπεζικής χρηματοδότησης, που περιλαμβάνουν τον βραχυπρόθεσμο και μακροπρόθεσμο δανεισμό και της χρηματοοικονομικής συμπεριφορά των μεταποιητικών Μ.Μ.Ε. για την περίοδο 2008-2014. Σκοπός είναι επίσης να παρουσιαστούν οι λοιπές μορφές χρηματοδότησης Μ.Μ.Ε. όπως η αύξηση μετοχικού κεφαλαίου, η Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing), η πρακτόρευση απαιτήσεων (Factoring), τα Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital) και οι Ιδιώτες επενδυτές (Business Angels) και να γίνει μια κριτική και συγκριτική παρουσίαση της χρηματοδότησης των Μ.Μ.Ε. στην Ελλάδα και της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

ABSTRACT

This thesis was part of our undergraduate studies and we consider it as a particularly crucial issue in accounting for studies. SMEs are important for the Greek economy and their viability and performance depends on their financing. The aim of this thesis is to present in detail the current situation and the full definitions of the S.M.E., to analyze financial data and funding and whether the development of S.M.E.'s in Greece is in line with that abroad. Besides the S.M.E. is the main driver for the Greek economy, at least in the current state, and their financial analysis and viability is particularly important for the Greek economy.

The aim of this thesis is to present information on the identification of the S.M.E.s in terms of definition, according to the European Union, and their profile and the development of Greek economy over the last decade, which naturally affects significantly the evolution of the S.M.E.s. Also, the present study aims to analyze the bank financing methods, including the short and long-term debt and financial behavior of process of the S.M.E.s for the period 2008-2014. The aim is also to present other forms of financing of the S.M.E.s as the share capital increase, Leasing, Factoring, Venture Capital and private investors (Business Angels) and to start a critical and comparative presentation of the financing of MM .E. in Greece and the European Union.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΟΙ ΜΜΕ ΚΑΙ Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΤΑ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΔΕΚΑ ΧΡΟΝΙΑ

1.1. Εισαγωγή

Στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται περισσότερες από 700.000 μικρομεσαίες επιχειρήσεις οι οποίες απασχολούν περισσότερους από 1.000.000 εργαζόμενους (Κριεμάδης, 2012). Η δυναμική τους είναι πολύ ισχυρή και αποτελούν ένα σημαντικό τμήμα της ελληνικής οικονομίας. Παρ' όλα αυτά οι συνθήκες κάτω από τις οποίες λειτουργούν δεν βοηθούν στην απρόσκοπτη και αποτελεσματική λειτουργία τους. Η ασκούμενη μέχρι σήμερα πολιτική όχι μόνο δεν συνέβαλε προς αυτή τη κατεύθυνση αλλά αντίθετα έβαλε ισχυρά αντικίνητρα εμποδίζοντας έτσι την αναπτυξιακή τους πορεία. Η γραφειοκρατία, το φορολογικό σύστημα, η έλλειψη εξειδικευμένου προσωπικού, η αντιμετώπιση τους από το τραπεζικό σύστημα αποτελούν μερικά από τα εμπόδια στην ομαλή λειτουργία των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στη χώρα μας (Κριεμάδης, 2012).

Ωστόσο παρά τις αντίξοες συνθήκες κάτω από τις οποίες λειτούργησαν και λειτουργούν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις, όχι μόνο δεν φθίνουν, αλλά αντίθετα ευημερούν συμβάλλοντας έτσι σε μεγάλο βαθμό στη δημιουργία εθνικού εισοδήματος και απασχόλησης.

1.2. Η εξέλιξη της οικονομίας τα τελευταία δέκα χρόνια

Προσπαθώντας να εξετάσουν τις αιτίες της ελληνικής κρίσης χρέους, πολλοί μελετητές επικεντρώνονται στα στατιστικά στοιχεία για την εξέλιξη του δημόσιου χρέους που δόθηκαν από την ελληνική κυβέρνηση και που υπάρχει πιθανότητα να είναι εσφαλμένα. Η προοπτική αυτή αποκτά μεγαλύτερη αξιοπιστία, όταν λαμβάνεται υπόψη η αμφιλεγόμενη συμφωνία μεταξύ της ελληνικής κυβέρνησης και της Goldman

Sachs το 2001. Μια σειρά από αμφιβόλου αξιοπιστίας πράξεις ανταλλαγής νομισμάτων που υπόκεινται στις συναλλαγματικές ισοτιμίες της αγοράς χρησιμοποιήθηκαν προκειμένου η Ελλάδα να καταστήσει τις απαιτήσεις που καθορίζονται στο Μάαστριχτ (κριτήρια του Μάαστριχτ), μπαίνοντας έτσι στην ευρωζώνη το 2002 (Χαρδούβελης, 2012).

Η ελληνική κυβέρνηση υπερασπίστηκε την κίνηση αυτή, όταν ο Έλληνας υπουργός Οικονομικών δήλωσε ότι η συμφωνία ήταν νόμιμη και δεν παραβίαζε τους κανόνες της Eurostat.

Παρά τα ανωτέρω, η παγκόσμια οικονομική κοινότητα εξακολουθεί να είναι πολύ επιφυλακτική ως προς αυτή τη συμφωνία, τις λεπτομέρειες και το ρόλο της στην Ελλάδα να γίνει δεκτή στην Ευρωζώνη.

Ωστόσο, οι περισσότεροι οικονομολόγοι συμφωνούν ότι τα παραπάνω ήταν απλά το έναυσμα για το ξέσπασμα της ελληνικής κρίσης χρέους και η πραγματική προέλευση είναι πολύ μεγαλύτερη και βαθύτερη στην ελληνική οικονομική και πολιτική σκηνή.

Από οικονομική σκοπιά, η Ελλάδα έχει αναδειχθεί σε μία από τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες οικονομίες στην ΕΕ από τα μέσα της δεκαετίας του 1990 μέχρι το 2005, όταν κατέγραψε ισχυρή αύξηση του ΑΕΠ, ξεπερνώντας σημαντικά τους μέσους όρους (32% έναντι 28%) της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Η απελευθέρωση του χρηματοπιστωτικού τομέα και τα χαμηλά επιτόκια οδήγησαν σε σημαντική επέκταση της καταναλωτικής πίστης και της ζήτησης. Η απαίτηση αυτή οδήγησε επίσης σε επενδύσεις μεγάλης κλίμακας οι οποίες είναι υπεύθυνες για την παραπάνω αύξηση. Λόγω αυτής της οικονομικής επιτυχίας, η διαφορά στο πραγματικό κατά κεφαλή εισόδημα ανάμεσα στην Ελλάδα και στην ΕΕ-15 μειώθηκε δραστικά (Στεφανάδης, 2011).

Παρά τα ανωτέρω, οι κακοί κρατικοί προϋπολογισμοί και προγραμματισμοί σε συνδυασμό με την φτωχή ανταγωνιστικότητα της ελληνικής οικονομίας αύξησαν τα ελλείμματα με ταχύ ρυθμό. Επιπλέον, οι ελληνικές εξαγωγές γίνονται όλο και λιγότερο ανταγωνιστικές, λόγω της αύξησης του κόστους εργασίας και του υψηλότερου πληθωρισμού σε σχέση με άλλα κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Πολλές μεταποιητικές επιχειρήσεις επικαλούνται τη μείωση του κόστους, επηρεάζοντας έτσι τον αριθμό των εργαζομένων σε αυτούς τους τομείς. Επιπλέον, στο τουριστικό τομέα, αναμφισβήτητα το πιο σημαντικό τομέα της οικονομίας της χώρας, αντιμετωπίζεται επίσης χαμηλή κερδοφορία που οφείλεται στην αύξηση του κόστους εργασίας και στην κακή ποιότητα της εργασίας στον τομέα (Ταμουραντζής, 2012).

Παρά τις πρόσφατες πρωτοβουλίες, όπως η χαλάρωση των περιορισμών των υπερωριών, η ελληνική αγορά εργασίας παραμένει εξαιρετικά άκαμπτη και σε διεθνή σύγκριση. Τελευταία έκθεση της Παγκόσμιας Τράπεζας δείχνει ότι η Ελλάδα κατατάσσεται στην θέση 142 μεταξύ 178 χωρών, όσον αφορά τη ρύθμιση της απασχόλησης, καθώς και την πολυπλοκότητα του δείκτη απασχόλησης. Αυτός είναι σχεδόν διπλάσιος από το μέσο όρο του ΟΟΣΑ (Καρούλια, et al, 2013).

Τέλος, οι μισθολογικές αυξήσεις δεν έχουν κρατήσει τον ίδιο ρυθμό με την ανάπτυξη της παραγωγικότητας. Αυτός ο παράγοντας και η ελαστικότητα της αγοράς εργασίας, έχουν επίσης συμβάλει σε σημαντικό βαθμό στην κακή ανταγωνιστικότητα της ελληνικής οικονομίας. Ωστόσο, δεν μπορεί κανείς να αγνοήσει το γεγονός ότι η Ελλάδα έχει πολύ καλές επιδόσεις σε πραγματική παραγωγικότητα της εργασίας.

Ενώ οι απώλειες θέσεων εργασίας εμπλέκουν ένα ασυνήθιστα υψηλό αριθμό εργαζομένων, η απώλεια εισοδήματος για όσους εξακολουθούν να απασχολούνται ήταν επίσης σημαντική. Οι μέσες πραγματικές ακαθάριστες αποδοχές των εργαζομένων έχουν χάσει περισσότερο έδαφος από την έναρξη της κρίσης από ό, τι αποκτήθηκε κατά τα εννέα έτη πριν από αυτή.

Συγκεκριμένα, έπειτα από την αύξηση κατά 23% το 2000-2009 μέχρι το 2013 οι μέσες αποδοχές έχουν πέσει κάτω από το επίπεδο του 2000 κατά 9 τοις εκατό. Μόνο στις δημόσιες επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας, όπου οι αμοιβές ήταν εξαιρετικά γενναιόδωρες από το 2000-2009 (+57% σε πραγματικούς όρους), οι πρόσφατες απώλειες πραγματικών αποδοχών το 2013 είναι μόλις λίγο πάνω από ό, τι ήταν το 2000 (+1%). Στο σύνολό τους, τα κέρδη και οι ζημιές από το 2009-2013 ήταν πάνω από 26% κατά μέσο όρο, για την κάθε περίπτωση (σε ακαθάριστο). Η αυξανόμενη φορολογική πίεση άφησε να εννοηθεί ότι οι απώλειες ήταν ακόμη πιο έντονες σε καθαρούς όρους. Τα κέρδη από αυτοαπασχόληση έχουν επίσης μειωθεί, αλλά σε

αυτή την περίπτωση είναι πολύ δύσκολο να έχουμε ξεκάθαρα και αξιόπιστα δεδομένα (Καρούλια, et al, 2013).

Ας σημειωθεί ότι τα παραπάνω ισχύουν για τον επίσημο τομέα της οικονομίας. Στο λεγόμενο ανεπίσημο τομέα (μέρος της κατασκευαστικής βιομηχανίας, της γεωργίας, του τουρισμού και άλλων υπηρεσιών), όπου οι εργοδότες υπόκεινται σε λιγότερους περιορισμούς, τα κέρδη έχουν σίγουρα μειωθεί ακόμα περισσότερο (Πάπα, 2009).

Στο σημείο αυτό θα παρουσιάσουμε ορισμένες από τις σπουδαιότερες γραφικές παραστάσεις που σχετίζονται με την οικονομική κρίση και δίνοντας αντίστοιχα τον τύπο τους θα εξηγήσουμε την εφαρμογή τους στην περίπτωση της οικονομικής κρίσης στην Ελλάδα.

Η αποδεκτή εξήγηση κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1960 ήταν ότι η παροχή φορολογικών κινήτρων, και η αύξηση της άμεσης ζήτησης, θα προκαλέσει την παρακάτω ακολουθία αποκρίσεων (Καμπόλης & Τραυλός, 2008):

- Αύξηση της ζήτησης για εργασία ως κρατικές δαπάνες δημιουργεί ανάπτυξη.
- Το ποσοστό των ανέργων θα μειωθεί.
- Οι επιχειρήσεις πρέπει να ανταγωνιστούν για λιγότερους εργαζομένους από την αύξηση των ονομαστικών μισθών.
- Οι εργαζόμενοι έχουν μεγαλύτερη διαπραγματευτική ισχύ για να αναζητήσουν αυξήσεις των ονομαστικών μισθών.
- Το μισθολογικό κόστος θα αυξηθεί.
- Αντιμέτωπες με την αύξηση του μισθολογικού κόστους, οι επιχειρήσεις περνούν αυτές τις αυξήσεις του κόστους στις υψηλότερες τιμές.

Αυτό είναι αρκετά εμφανές στην περίπτωση των χωρών της περιφέρειας του ευρώ, όπως η Ελλάδα, όπου η αποκλιμάκωση του πληθωρισμού συνοδεύεται με πολύ μεγάλη αύξηση της ανεργίας. Ξεκινώντας από το 2010 υπάρχει μια συγκεκριμένη δομική διακοπή του ρυθμού ανάπτυξης της «ονομαστικής αμοιβής ανά

απασχολούμενο» με τις αυξήσεις των μισθών να είναι αρνητικές και να παρακολουθούν στενά την μεταβολή του ποσοστού της ανεργίας.

Οι μακροοικονομικές προοπτικές της ελληνικής οικονομίας εξακολουθούν να παραμένουν αρνητικές. Σύμφωνα με έκθεση που συνετάχθησαν κατά το 2012, η ελληνική κυβέρνηση είχε εμπλακεί σε διαπραγματεύσεις με τους πιστωτές της (ΔΝΤ, την Ε.Ε. και την ΕΚΤ) για πακέτο περικοπών 13,5 δισ. που θα εφαρμόζονταν κατά το 2013 και το 2014. Με την εφαρμογή τους, τα μέτρα αυτά, μπορούμε να πούμε, ότι αναμένεται με ασφάλεια να προκαλέσουν μείωση στο ΑΕΠ κατά επιπλέον 5-7% το 2013 και η οικονομία να παραμείνει σε ύφεση και το 2014. Μέχρι τότε και από την αρχή της κρίσης, η ελληνική οικονομία θα έχει συρρικνωθεί κατά 25-30%(Πάπα, 2009).

Η απασχόληση ανταποκρίνεται στην ύφεση με σημαντική χρονική υστέρηση, λόγω της νομοθεσίας για την προστασία της απασχόλησης, που πιστεύεται ότι είναι αυστηρή στην Ελλάδα. Οι επιχειρήσεις αρχικά προσπάθησαν να αποφύγουν το κόστος απόλυσης, ενώ τα προγράμματα που χρηματοδοτούνται από την κυβέρνηση για τη διατήρηση της απασχόλησης έχουν κάπως μετριάσει την επίδραση στην απασχόληση κατά τα πρώτα στάδια της κρίσης. Οι απώλειες για τα άτομα με πρωτοβάθμια και κατώτερη δευτεροβάθμια εκπαίδευση εκτιμώνται σε 6,8 μονάδες, ενώ για τα άτομα με ανώτερη δευτεροβάθμια και μεταδευτεροβάθμια μη τριτοβάθμια εκπαίδευση σε 7,1 μονάδες και για τους απόφοιτους της τριτοβάθμιας εκπαίδευσης στις 8 μονάδες. Έτσι, φαίνεται ότι, αν και όλες οι ομάδες πλήττονται, τα άτομα που διαθέτουν μεγαλύτερο μορφωτικό επίπεδο πλήττονται περισσότερο (Krugman, et al, 2012).

Το ελληνικό ποσοστό της ανεργίας δεν σημείωσε ουσιαστική μείωση μεταξύ 2000 και 2008. Από το 2009 ωστόσο έχει και πάλι αυξηθεί σταδιακά και υπερβαίνει το ανώτατο επίπεδο του 2000 το 2011 (στο 17,7%). Το ποσοστό ανεργίας των ανδρών έχει σχεδόν τριπλασιαστεί από το 2008 (από 5,1 % σε 15% το 2011). Αντίθετα, οι γυναίκες έχουν επηρεαστεί λιγότερο από την κρίση, παρόλο που οι γυναίκες παρουσίασαν επίσης μια απότομη αύξηση του ποσοστού ανεργίας τους (από 11,4 % το 2008 σε 21,4% το 2011). Ως αποτέλεσμα των εξελίξεων αυτών, το χάσμα στην ανεργία έχει πλέον γίνει κάπως

στενότερο. Όσον αφορά την ηλικία, οι νέοι εξακολουθούν να έχουν πληγεί περισσότερο από την κρίση και τα επακόλουθά της (Χαρδούβελης, 2012).

Η ιδιαίτερα έντονη αύξηση της ανεργίας στην Ελλάδα αντανακλά σε μεγάλο βαθμό το ρόλο που διαδραμάτισε η χαμηλή ειδίκευση, όπως οι κατασκευές και το λιανικό εμπόριο. Ο τομέας των κατασκευών, που προσελκύει πολλούς ξένους εργάτες, χτυπήθηκε από την ιδιαίτερα ισχυρή κατάρρευση της στεγαστικής αγοράς, ενώ ο κλάδος του λιανικού εμπορίου επλήγη από τη μείωση των διαθέσιμων εισοδημάτων που επέφερε σοβαρές περικοπές μισθών. Η μείωση των θέσεων εργασίας έπληξε δυσανάλογα τους νέους, καθώς, μεταξύ άλλων, υπερεκπροσωπούσαν από συμβάσεις ορισμένου χρόνου. Οι προσωρινές θέσεις εργασίας σε μεγάλο βαθμό μειώθηκαν, καθώς οι εργοδότες προσπάθησαν να προσαρμοστούν στην κρίση.

1.3. Ορισμός Μ.Μ.Ε.

Ο ορισμός των πολύ μικρών, μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων επικαιροποιείται προκειμένου να εκτιμηθεί καλύτερα η οικονομική πραγματικότητα των επιχειρήσεων αυτών. Ο ορισμός των επιχειρήσεων σε σχέση με τον αριθμό των απασχολούμενων ατόμων και τον κύκλο εργασιών ή το σύνολο ισολογισμού έχει σημασία για τον καθορισμό των επιχειρήσεων-δικαιούχων στα προγράμματα ή τις πολιτικές της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΕΕ) που προορίζονται συγκεκριμένα για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ) (Ματσατσίνης, et al, 2010).

Ο ορισμός των πολύ μικρών, μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων επικαιροποιήθηκε προκειμένου να ληφθούν υπόψη οι οικονομικές εξελίξεις που έλαβαν χώρα μετά το 1996 (πληθωρισμός και αύξηση της παραγωγικότητας) καθώς και η εμπειρία που αποκτήθηκε (Καμπουρίδης, 2001).

Ο νέος ορισμός διευκρινίζει τις ιδιότητες των μικρομεσαίων επιχειρήσεων (ΜΜΕ) καθώς και την έννοια της πολύ μικρής επιχείρησης. Με αυτό τον τρόπο ενισχύεται η αποτελεσματικότητα των κοινοτικών προγραμμάτων και πολιτικών που αφορούν τις επιχειρήσεις αυτές (Καμπουρίδης, 2001). Στόχος είναι να αποφευχθεί ενδεχόμενη

εκμετάλλευση των μηχανισμών υποστήριξης των εν λόγω επιχειρήσεων από επιχειρήσεις που διαθέτουν μεγαλύτερη οικονομική δύναμη από τις ΜΜΕ.

Οι πολύ μικρές, μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις ορίζονται με βάση τον αριθμό των απασχολούμενων ατόμων και τον κύκλο εργασιών τους ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού τους.

Ως μεσαία επιχείρηση ορίζεται η επιχείρηση η οποία απασχολεί λιγότερους από 250 εργαζομένους και της οποίας ο κύκλος εργασιών δεν υπερβαίνει τα 50 εκατ. ευρώ ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού δεν υπερβαίνει τα 43 εκατ. ευρώ (Κριεμάδης, 2011).

Ως μικρή επιχείρηση ορίζεται η επιχείρηση η οποία απασχολεί λιγότερους από 50 εργαζομένους και ο κύκλος εργασιών της ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού δεν υπερβαίνει τα 10 εκατ. ευρώ (Greene, et al, 2011).

Ως πολύ μικρή επιχείρηση ορίζεται η επιχείρηση η οποία απασχολεί λιγότερους από 10 εργαζομένους και της οποίας ο κύκλος εργασιών ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού δεν υπερβαίνει τα 2 εκατ. ευρώ (Greene, et al, 2011).

Ο νέος ορισμός των ΜΜΕ προσδιορίζει τους τύπους των επιχειρήσεων. Κάνει διάκριση μεταξύ τριών τύπων επιχειρήσεων σε συνάρτηση με το είδος της σχέσης που αυτές διατηρούν με άλλες επιχειρήσεις όσον αφορά τη συμμετοχή στο κεφάλαιο, το δικαίωμα ψήφου ή το δικαίωμα άσκησης κυρίαρχης επιρροής (Κριεμάδης, 2012):

- ανεξάρτητες επιχειρήσεις·
- συνεργαζόμενες επιχειρήσεις·
- συνδεδεμένες επιχειρήσεις.

Οι ανεξάρτητες επιχειρήσεις είναι η πλέον συχνή περίπτωση. Πρόκειται απλώς για όλες τις επιχειρήσεις που δεν ανήκουν σε κανέναν από τους δύο άλλους τύπους επιχειρήσεων (συνεργαζόμενες ή συνδεδεμένες). Μια επιχείρηση είναι ανεξάρτητη αν (Κριεμάδης, 2012):

- δεν διαθέτει συμμετοχή 25% ή περισσότερο σε άλλη επιχείρηση·

Πτυχιακή Εργασία: Η χρηματοδότηση μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην Ελλάδα

- δεν κατέχεται άμεσα κατά 25% ή περισσότερο από άλλη επιχείρηση ή δημόσιο οργανισμό ή από κοινού από περισσότερες επιχειρήσεις συνδεδεμένες μεταξύ τους ή από δημόσιους οργανισμούς, εκτός ορισμένων εξαιρέσεων·
- δεν συντάσσει ενοποιημένους λογαριασμούς και δεν περιλαμβάνεται στους λογαριασμούς μιας επιχείρησης η οποία συντάσσει ενοποιημένους λογαριασμούς και δεν είναι κατά συνέπεια συνδεδεμένη επιχείρηση.

Μια επιχείρηση μπορεί να συνεχίσει να θεωρείται ανεξάρτητη εάν το όριο του 25% καλυφθεί ή ξεπεραστεί, όταν πρόκειται για ορισμένες κατηγορίες επενδυτών, όπως οι «επιχειρηματικοί άγγελοι» («business angels») (Καμπουρίδης, 2001).

Ως συνεργαζόμενες επιχειρήσεις ορίζονται οι επιχειρήσεις οι οποίες δημιουργούν σημαντικές χρηματοοικονομικές εταιρικές σχέσεις με άλλες επιχειρήσεις, χωρίς η μία να μπορεί να ασκεί άμεσο ή έμμεσο ουσιαστικό έλεγχο στην άλλη. Συνεργαζόμενες είναι οι επιχειρήσεις οι οποίες δεν είναι ανεξάρτητες, αλλά ούτε συνδέονται μεταξύ τους. Μια επιχείρηση είναι «συνεργαζόμενη» με μια άλλη επιχείρηση όταν (Κριεμάδης, 2012):

- κατέχει συμμετοχή μεταξύ 25% και κάτω του 50% σε αυτήν·
- αυτή η άλλη επιχείρηση έχει συμμετοχή μεταξύ 25% και κάτω του 50% στην αιτούσα επιχείρηση·
- 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.

Οι συνδεδεμένες επιχειρήσεις αντιστοιχούν στην οικονομική κατάσταση επιχειρήσεων οι οποίες αποτελούν μέρος μιας ομάδας, μέσω του άμεσου ή έμμεσου ελέγχου της πλειοψηφίας του κεφαλαίου ή των δικαιωμάτων ψήφου (συμπεριλαμβανομένων και μέσω των συμφωνιών ή, σε ορισμένες περιπτώσεις, μέσω μετόχων που είναι φυσικά πρόσωπα) ή μέσω της εξουσίας άσκησης κυρίαρχης επιρροής σε μια επιχείρηση (Ματσατσίνης, et al, 2010). Πρόκειται λοιπόν για σπανιότερες περιπτώσεις που διακρίνονται γενικά κατά τρόπο ιδιαίτερα σαφή από

τους δύο προηγούμενους τύπους. Στο πλαίσιο της μέριμνας αποφυγής δυσχερειών ερμηνείας από μέρους των επιχειρήσεων, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή προσδιόρισε αυτό τον τύπο επιχειρήσεων συμπεριλαμβάνοντας, όταν αυτές προσαρμόζονται στο αντικείμενο του ορισμού, τις προϋποθέσεις που δίνονται από το πρώτο άρθρο της οδηγίας 83/349/ΕΟΚ του Συμβουλίου για τους ενοποιημένους λογαριασμούς, το οποίο εφαρμόζεται από πολλών ετών (Κριεμάδης, 2011). Μια επιχείρηση γνωρίζει λοιπόν κατά γενικό κανόνα κατά τρόπο άμεσο ότι οφείλει, δυνάμει της εν λόγω οδηγίας να καταρτίσει ενοποιημένους λογαριασμούς ή ότι περιλαμβάνεται μέσω ενοποίησης στους λογαριασμούς μιας επιχείρησης η οποία οφείλει να καταρτίζει τέτοιους ενοποιημένους λογαριασμούς.

Ο αριθμός των απασχολούμενων ατόμων αντιστοιχεί στον αριθμό ετήσιων μονάδων εργασίας (EME), δηλαδή στον αριθμό εργαζομένων πλήρους απασχόλησης που εργάστηκαν στην εξεταζόμενη επιχείρηση ή για λογαριασμό αυτής επί ολόκληρο το υπόψη έτος. Τα άτομα που δεν εργάστηκαν ολόκληρο το έτος ή οι εργαζόμενοι μερικής απασχόλησης αντιστοιχούν σε κλάσματα των EME. Οι μαθητευόμενοι ή οι σπουδαστές που βρίσκονται σε επαγγελματική εκπαίδευση ή η διάρκεια των αδειών μητρότητας δεν συνυπολογίζονται (Κριεμάδης, 2011).

Ο ορισμός των πολύ μικρών, μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων δεν είναι δεσμευτικός παρά μόνον όσον αφορά ορισμένους τομείς, όπως οι κρατικές ενισχύσεις, η χρηματοδότηση μέσω των Διαρθρωτικών Ταμείων ή τα κοινοτικά προγράμματα, και ιδιαίτερα το πρόγραμμα-πλαίσιο για την έρευνα και την τεχνολογική ανάπτυξη.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή ενθαρρύνει, ωστόσο, τα κράτη μέλη, την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων και το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων να κάνουν χρήση του ορισμού αυτού ως σημείου αναφοράς. Με τον τρόπο αυτόν, τα μέτρα που λαμβάνονται προς όφελος των ΜΜΕ θα χαρακτηρίζονται από μεγαλύτερη συνεκτικότητα και αποτελεσματικότητα (Greene, et al, 2011).

Για να καταστεί δυνατή μια ομαλή μετάβαση σε κοινοτικό και εθνικό επίπεδο, ο νέος ορισμός χρησιμοποιείται από την 1η Ιανουαρίου 2005 (Ματσατσίνης, et al, 2010).

Στη βάση ενός απολογισμού σχετικού με την εφαρμογή του ορισμού της 6ης Μαΐου, που θα συνταχθεί το αργότερο στις 31 Μαρτίου 2006, και λαμβάνοντας υπόψη ενδεχόμενες τροποποιήσεις του πρώτου άρθρου της οδηγίας 83/349/ΕΟΚ σχετικά με τον ορισμό των συνδεδεμένων επιχειρήσεων κατά την έννοια της παρούσας οδηγίας, η Επιτροπή θα προσαρμόσει ανάλογα με τις ανάγκες τον ορισμό, ιδίως των ορίων που θα επιλεγούν για τον κύκλο εργασιών και το σύνολο του ισολογισμού, για να ληφθεί υπόψη η εμπειρία και οι οικονομικές εξελίξεις στην Κοινότητα (Ματσατσίνης, et al, 2010).

Πίνακας 1. Μεταβολές Βασικών Μεγεθών των 500 Πλέον Κερδοφόρων Εταιρειών (Πηγή: Κριεμάδης, 2012)

Πίνακας 1. Μεταβολές Βασικών Μεγεθών των 500 Πλέον Κερδοφόρων Εταιρειών (ποσά σε χιλ. €)			
Μεγέθη Εταιρειών	2012	2011	Μεταβολή %
Σύνολο κύκλου εργασιών	94.148.148	90.097.546	4,50
Σύνολο κερδών EBITDA	9.914.379	6.872.801	44,26
Σύνολο κερδών προ φόρων	2.441.649	-1.376.586	-
Σύνολο ιδίων κεφαλαίων	50.144.675	49.620.731	1,06

Πίνακας 2. Τομεακή Κατανομή Εταιρειών - Βασικών Μεγεθών των 500 Πλέον Κερδοφόρων Εταιρειών (2012)				
Τομέας	Πλήθος Εταιρειών	Κέρδη EBITDA (σε χιλ. €)	Κέρδη προ φόρου (σε χιλ. €)	Κύκλος Εργασιών (σε χιλ. €)
Βιομηχανία	163	2.084.466	622.251	32.716.884
Εμπόριο	99	1.215.857	556.643	24.954.882
Τουρισμός	31	351.633	-3.238	937.684
Τράπεζες- Factoring	5	388.557*	374.497	3.913.574
Ασφάλειες	26	442.086*	422.128	3.995.545
Λοιπές Υπηρεσίες	176	5.431.780	469.368	27.629.579
ΣΥΝΟΛΟ	500	9.914.379	2.441.649	94.148.148

* κέρδη EBITD

Πίνακας 3. Συμμετοχή Κορυφαίων Εταιρειών στα Συνολικά Μεγέθη της Κατάταξης (2012, σε χιλ. €)				
Πλήθος Εταιρειών	Κέρδη EBITDA	(%) Συνόλου	Κύκλος Εργασιών	(%) Συνόλου
Top 20 Εταιρείες	4.804.135	48,5%	42.932.671	45,6%
Top 50 Εταιρείες	6.129.727	61,8%	52.432.986	55,7%
Top 100 Εταιρείες	7.224.429	72,9%	61.624.310	65,5%
Top 200 Εταιρείες	8.361.655	84,3%	78.066.574	82,9%
Top 300 Εταιρείες	9.029.162	91,1%	85.310.680	90,6%
Top 400 Εταιρείες	9.532.113	96,1%	89.616.314	95,2%
Σύνολο 500 Εταιρειών	9.914.379	100,0%	94.148.148	100,0%

Πίνακας 4. Μέσοι Δείκτες ανά Τομέα						
ΤΟΜΕΑΣ	ROE* (%) 2012	ROE* (%) 2011	Κερδοφορία EBITDA (%) 2012	Κερδοφορία EBITDA (%) 2011	Ξένα/Ίδια κεφάλαια 2012	Ξένα/Ίδια κεφάλαια 2011
Βιομηχανία	5,7	8,5	6,4	6,9	1,50	1,69
Εμπόριο	13,5	6,9	4,9	3,7	2,11	2,68
Τουρισμός	-0,3	0,4	37,5	36,7	2,21	2,41
Τράπεζες-factoring	31,8	12,1	9,9**	5,0**	NC	NC
Ασφάλειες	30,1	-	11,1**	-49,9**	NC	NC
Λοιπές υπηρεσίες	1,5	-2,9	19,7	18,7	1,69	1,50

* ROE : Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων

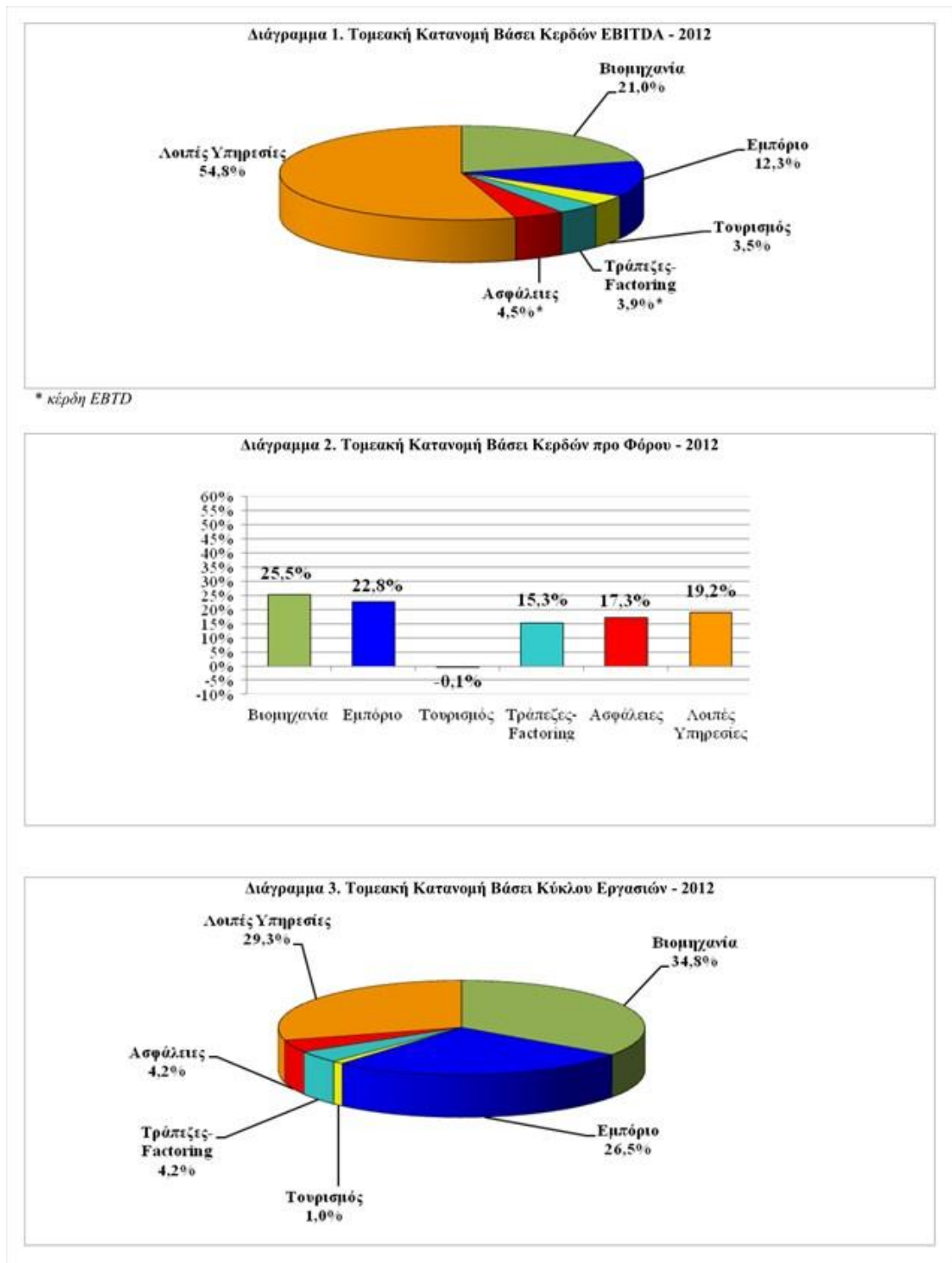
NC : Not Calculable – Μη υπολογίσιμο

**Για τις Τράπεζες και τις Ασφάλειες υπενθυμίζεται ότι οι δείκτες υπολογίζονται βάσει του λογαριασμού Κέρδη προ Φόρων και Αποσβέσεων (EBTD, Earnings Before Tax and Depreciation) - βλέπε και παραδοχές.

Συγκρίνοντας τα βασικά οικονομικά μεγέθη των 500 εταιρειών της κατάταξης του 2012 σε σχέση με τα αντίστοιχα μεγέθη των ίδιων εταιρειών το 2011, προκύπτει σαφώς εικόνα βελτίωσης. Κατ' αρχάς, παρά τις δυσχέρειες και το ασταθές περιβάλλον του προηγούμενου έτους, ο συνολικός κύκλος εργασιών των 500 επιχειρήσεων εμφάνισε αξιόλογη αύξηση, 4,5%, το 2012, ενώ τα συνολικά κέρδη EBITDA αυξήθηκαν εντυπωσιακά, κατά 44,3%. Περαιτέρω, οι 500 εταιρείες εμφάνισαν προ φόρου κέρδη ύψους €2,44 δισ. το 2012, έναντι σημαντικών ζημιών που είχαν

καταγράφει το προηγούμενο έτος. Με βάση τα κέρδη προ φόρου (2012), από τις 500 εταιρείες το 77,6% ήταν κερδοφόρες, ενώ οι λοιπές ήταν ζημιογόνες. Τέλος, οι 500 εταιρείες της κατάταξης συνολικά εμφάνισαν οριακή μόνο αύξηση των ιδίων κεφαλαίων τους (1%) το 2012. Προφανώς λόγω της γενικότερης πτώσης των τιμών των μετοχών στο Χ.Α.Α.

Γράφημα 1. Τομεακή Κατανομή Βάσει Κερδών και Κύκλου Εργασιών το 2012



(Πηγή: Κριεμάδης, 2012)

Πίνακας 2. Κορυφαίοι Βιομηχανικοί Κλάδοι Βάσει Κερδοφορίας το 2012

Κλάδος	Πλήθος Εταιρειών	Κέρδη EBITDA (χιλ. €)	Κύκλος Εργασιών (χιλ. €)	(%) Κύκλου Εργασιών Βιομηχανίας
Βιομηχανία (Προϊόντα Πετρελαίου & Ανθρακα)	3	499.231	18.502.472	56,6
Βιομηχανία (Είδη Διατροφής)	52	429.811	4.541.826	13,9
Βιομηχανία (Φάρμακα - Καλλυντικά - Απορρυπαντικά)	20	231.038	1.845.297	5,6
Βιομηχανία (Μεταλλικά Προϊόντα & Κατασκευές)	11	135.529	1.221.460	3,7
Βιομηχανία (Προϊόντα μη Μεταλλικών Ορυκτών)	12	119.267	607.292	1,9

Πίνακας 6. Κορυφαίοι Εμπορικοί Κλάδοι Βάσει Κερδοφορίας - 2012

Κλάδος	Πλήθος Εταιρειών	Κέρδη EBITDA (χιλ. €)	Κύκλος Εργασιών (χιλ. €)	(%) Κύκλου Εργασιών Εμπορίου
Εμπόριο (Σουπερμάρκετ - Πολυκαταστήματα)	14	313.350	6.436.876	25,8
Εμπόριο (Φάρμακα - Καλλυντικά - Απορρυπαντικά)	18	275.810	2.672.429	10,7
Εμπόριο (Διάφορα Είδη)	6	187.232	1.004.986	4,0
Εμπόριο (Καύσιμα - Λιπαντικά - Υγραέρια)	12	97.383	10.597.781	42,5
Εμπόριο (Ιατρικά - Εργαστηριακά - Επιστημονικά)	10	78.160	324.368	1,3

Πίνακας 7. Κορυφαίοι Κλάδοι του Τομέα Λοιπών Υπηρεσιών Βάσει Κερδοφορίας - 2012

Κλάδος	Πλήθος Εταιρειών	Κέρδη EBITDA (χιλ. €)	Κύκλος Εργασιών (χιλ. €)	(%) Κύκλου Εργασιών Υπηρεσιών
Ενέργεια - Νερό	45	1.812.347	11.904.735	43,1
Τηλεπικοινωνίες	8	1.424.589	5.437.176	19,7
Τυχερά Παιχνίδια - Καζίνο	3	694.558	3.911.078	14,2
Υπηρεσίες Μεταφορών	15	489.640	1.167.548	4,2
Ιατρικές Υπηρεσίες	21	199.663	1.086.100	3,9

Πίνακας 8. Μεταβολές Βασικών Μεγεθών των 200 Πλέον Κερδοφόρων Επιχειρηματικών Ομίλων (ποσά σε χιλ. €)

Μεγέθη Εταιρειών	2012	2011	Μεταβολή %
Σύνολο κύκλου εργασιών	92.182.501	90.407.147	2,0
Σύνολο κερδών EBITDA	9.451.345	8.329.814	13,5
Σύνολο κερδών προ φόρων	1.608.802	-589.624	-
Σύνολο ιδίων κεφαλαίων	40.610.163	41.688.515	-2,6

(Πηγή: Κριεμάδης, 2012)

Ως συμπεράσματα των ανωτέρω, μπορούμε να πούμε ότι τα εφαρμοζόμενα προγράμματα δημοσιονομικής εξυγίανσης (μείωση ελλειμμάτων, κλπ.) είχαν σαν

συνέπεια να συνεχισθεί για πέμπτο έτος η ύφεση. Η σωρευτική μείωση του ΑΕΠ στη διάρκεια της πενταετίας υπερέβη το 20%, ενώ μόνο για το 2012 το ΑΕΠ κατέγραψε πτώση με ετήσιο ρυθμό 6,4%. Η μεγάλη σε διάρκεια ύφεση είχε οδυνηρά αποτελέσματα τόσο στο μέτωπο της απασχόλησης (με την ανεργία να διογκώνεται συνεχώς), όσο και σε εκείνο της «πραγματικής» οικονομίας, όπου η έλλειψη ρευστότητας συνεχίσθηκε, η βιομηχανική παραγωγή ήταν σταθερά φθίνουσα, ενώ και στους λοιπούς τομείς υπήρξαν μάλλον πτωχές επιδόσεις. Ωστόσο, παράλληλα με τις εξελίξεις αυτές, το δημοσιονομικό έλλειμμα περιορίστηκε εντυπωσιακά, ενισχύθηκε η εμπιστοσύνη στην Ελληνική οικονομία και αποσοβήθηκε ο κίνδυνος εξόδου της Ελλάδας από το ευρώ. Σε κάθε περίπτωση, η βαθειά ύφεση που είχε ως συνέπεια τη μείωση των εισοδημάτων και τη συνεχή πτώση της ζήτησης, έπληξαν την επιχειρηματική δραστηριότητα.

Παρόλα αυτά, αρκετές ελληνικές επιχειρήσεις προσαρμοζόμενες στις υπάρχουσες συνθήκες, εμφάνισαν θετικές επιδόσεις στα οικονομικά τους αποτελέσματα. Αναφορικά με τη σύνθεση της ομάδας των 500 πλέον κερδοφόρων ελληνικών εταιρειών (βάσει κερδών EBITDA του έτους 2012), σημειώνεται ότι 132 εταιρείες της περσινής κατάταξης δεν περιλαμβάνονται στη νέα κατάταξη και αντικαθιστώνται από άλλες επιχειρήσεις. Από τις επιχειρήσεις που «βγήκαν εκτός» κατάταξης το τελευταίο έτος, 23 εταιρείες εμφάνισαν ζημιολογικά αποτελέσματα (αρνητικά κέρδη EBITDA) το 2012, ενώ οι λοιπές είτε είχαν αντίστοιχα κέρδη μικρότερα του κατωτάτου ορίου, είτε δεν δημοσίευσαν ισολογισμό ή τέλος κάποιες (9) ήταν αδρανείς το τελευταίο έτος. Τέλος, επισημαίνεται ότι από τις 500 πιο κερδοφόρες εταιρείες του 2012, μόνο 67 εταιρείες είναι εισηγμένες στο Χ.Α.

1.4. Προφίλ μικρομεσαίων επιχειρήσεων

Η κρίση στην Ευρωζώνη έχει αφήσει βαθιά σημάδια στον επιχειρηματικό κλάδο. Οι επιχειρήσεις που επλήγησαν περισσότερο είναι οι μικρομεσαίες και, ειδικότερα, αυτές στην ευρωπαϊκή “περιφέρεια”.

Σε ολόκληρη την Ευρωζώνη ο αριθμός τους μειώθηκε ραγδαία, με τις χρεοκοπίες να φτάνουν σε επίπεδα-ρεκόρ όπως αναφέρει σε έκθεσή της η Deutsche Bank, όμως η μεγαλύτερη “πληγή” που αφήνει η ευρωπαϊκή κρίση βρίσκεται στον ευρωπαϊκό Νότο και αφορά επιχειρήσεις που απασχολούν από 10 έως 250 άτομα (η DB ακολουθώντας τον ορισμό της Κομισιόν προσδιορίζει ως “μικρές” της επιχειρήσεις που απασχολούν από 10 έως 49 εργαζόμενους και έχουν ετήσιο τζίρο μικρότερο των 10 εκατ. ευρώ, ενώ ως μεσαίες εκείνες που απασχολούν από 50 έως 249 εργαζόμενους και εμφανίζουν ετήσιο τζίρο μικρότερο των 50 εκατ. ευρώ) (Στεφάνου, 1999).

Στην αρχή της κρίσης η απότομη μείωση του αριθμού των μικρομεσαίων επιχειρήσεων (SMEs) προκλήθηκε από την ραγδαία υποχώρηση της καταναλωτικής ζήτησης. Αυτό έγινε ιδιαίτερα ορατό στην Ιρλανδία και την Ισπανία, αλλά και στην Πορτογαλία και την Ιταλία. Καθώς η κρίση εξελισσόταν, επιδειωνόταν σταδιακά και η πρόσβαση των SMEs σε τραπεζική χρηματοδότηση. Έτσι, από το 2011 και μετά, καταγράφονται μεγάλες αποκλίσεις ως προς την πρόσβαση στον τραπεζικό δανεισμό τόσο μεταξύ χωρών (μεταξύ χωρών της “περιφέρειας” και αυτών του “πυρήνα” της Ευρωζώνης) όσο και μεταξύ διαφορετικών κατηγοριών επιχειρήσεων (μεταξύ μικρομεσαίων και μεγάλων επιχειρήσεων).

Οι αναλυτές της Deutsche Bank σημειώνουν, μεταξύ άλλων, ότι υπάρχει δυσκολία στο να συγκεντρωθούν και να αναλυθούν τα σχετικά στοιχεία ανά χώρα. Όπως εξηγούν, η Eurostat δημοσιεύει εναρμονισμένα στοιχεία, αλλά με καθυστέρηση. Σήμερα, στις περισσότερες περιπτώσεις, τα στοιχεία καλύπτουν την περίοδο μόνο μέχρι το 2011. Ταυτόχρονα, υπάρχουν στοιχεία από εθνικές στατιστικές υπηρεσίες, όπως της Ισπανίας και του Ηνωμένου Βασιλείου, τα οποία εκτείνονται μέχρι και το 2013 (Κριεμάδης, 2012).

Στην περίπτωση της Ελλάδας, όπως αναφέρει η έκθεση της DB, ούτε η Eurostat ούτε η ΕΛΣΤΑΤ δημοσιεύουν συγκρίσιμες πληροφορίες για τον αριθμό των επιχειρήσεων και την δυναμική του χώρου.

Σε κάθε περίπτωση, η ίδια η δομή της οικονομίας του ευρώ, η δομή της “πραγματικής” οικονομίας της Ευρωζώνης, καθιστά επιτακτική την ανάγκη να αντιμετωπιστούν αποτελεσματικά τα προβλήματα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

Με στοιχεία του 2012, πάνω από το 60% της απασχόλησης στην Ε.Ε. προερχόταν από πολύ μικρές, μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις. Το ποσοστό αυτό αγγίζει το 80% στις περιπτώσεις της Ιταλίας και της Πορτογαλίας (Κριεμάδης, 2011).

Επίσης, με στοιχεία του 2012, πάνω από το 50% της προστιθέμενης αξίας στην Ε.Ε., στις περιπτώσεις της Πορτογαλίας, της Ιταλίας και της Ισπανίας το ποσοστό αγγίζει το 70%.

Επικαλούμενη στοιχεία της Έρευνας SAFE της Κομισιόν, η Deutsche Bank αναφέρει ότι στις περισσότερες χώρες ως πιο πιεστικό πρόβλημα για αυτή την κατηγορία επιχειρήσεων εμφανίζεται η απόκτηση νέων πελατών (αφορά την περίοδο Απριλίου-Σεπτεμβρίου 2013) (Κριεμάδης, 2012).

Η Ελλάδα ωστόσο ξεχωρίζει, καθώς ως σημαντικότερο πρόβλημα αναφέρεται η πρόσβαση σε χρηματοδότηση, και μάλιστα σε όλες τις κατηγορίες επιχειρήσεων. Σύμφωνα με την ίδια έρευνα, στην Ελλάδα το 43% των μεσαίων επιχειρήσεων, το 53% των μικρών και το 59% των πολύ μικρών χαρακτηρίζουν την έλλειψη πρόσβασης σε χρηματοδότηση ως σοβαρό πρόβλημα (Κριεμάδης, 2012).

Στο γενικότερο ευρωπαϊκό πλαίσιο, οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις ήταν οι “μεγάλοι χαμένοι” της ευρωπαϊκής κρίσης, σχολιάζει η Deutsche Bank. Υπογραμμίζει την ανάγκη βελτίωσης της πρόσβασής τους σε τραπεζικό δανεισμό, την υποβοήθηση ώστε να στραφούν σε εξαγωγές και να μειώσουν έτσι την εξάρτησή τους από την πορεία της εγχώριας οικονομίας, εκτιμά ωστόσο ότι στην κορυφή της πολιτικής ατζέντας πρέπει να βρεθεί και το ζήτημα των δομικών εμποδίων που αντιμετωπίζουν οι SMEs, σε επίπεδο νομικού πλαισίου και γραφειοκρατικών διαδικασιών.

1.5. Ο ρόλος των ΜΜΕ στην ελληνική οικονομία

Στην Ελλάδα, σύμφωνα με τον EOMMEX, θεωρούνται ως ΜΜΕ όσες επιχειρήσεις απασχολούν μέχρι 100 άτομα προσωπικό. Εάν λαμβάνονταν υπόψη ο ορισμός ΜΜΕ της Ε.Ε., θα περιλαμβανόταν σχεδόν όλες οι επιχειρήσεις, καθόσον το 99% των

επιχειρήσεων απασχολεί το πολύ 50 άτομα. Η ΜΜΕ στην Ελλάδα είναι συνήθως μια οικογενειακή επιχείρηση της οποίας η διοίκηση ταυτίζεται με την κυριότητα και η καθημερινή διαχείριση εξασφαλίζεται συνήθως από τον επιχειρηματία. Η Τράπεζα της Ελλάδος για λόγους χρηματοδότησης από το ειδικό κεφάλαιο της Ν.Ε. 197/11/78 χαρακτηρίζει ως μεταποιητική ΜΜΕ την επιχείρηση αυτή που το ανώτατο ύψος του μέσου κύκλου εργασιών της τελευταίας τριετίας δεν υπερβαίνει τα 2.500.000 ευρώ (Παπαδημητρόπουλος, 1992).

Η Ελλάδα είναι κυριολεκτικά η χώρα των ΜΜΕ, αφού οι επιχειρήσεις με λιγότερα από 100 άτομα προσωπικό αποτελούν το 99,8% του συνόλου των επιχειρήσεων και απασχολούν περίπου 60% του εργατικού δυναμικού του δευτερογενή και τριτογενή τομέα. Σημαντικότερη είναι η θέση των «μικρών» επιχειρήσεων, οι οποίες απασχολούν μέχρι και 10 άτομα προσωπικό, καθόσον αποτελούν το 96,3% του συνόλου των επιχειρήσεων, σύμφωνα με πρόσφατα στοιχεία του ΕΟΜΜΕΧ. Η συμβολή των ΜΜΕ στην απασχόληση είναι σημαντική. Όπως προκύπτει από στοιχεία της ΕΣΥΕ, κατά την περίοδο 1978-88 η μέση ετήσια μεταβολή της απασχόλησης ήταν υψηλότερη στις ΜΜΕ (+2,0%) από την αντίστοιχη στις μεγάλες επιχειρήσεις (-1,0%). Από στοιχεία του ICAP προκύπτει ότι και κατά το χρονικό διάστημα 1988-96 υπάρχει αύξηση των ΜΜΕ σε βάρος των μεγάλων επιχειρήσεων και ως προς τον αριθμό των επιχειρήσεων και ως προς τον αριθμό των απασχολουμένων σε αυτές. Είναι αξιοσημείωτο ότι η μεγαλύτερη αύξηση της απασχόλησης προήλθε από την κατηγορία των μικρών επιχειρήσεων (Καμπουρίδης, 2001).

Οι ΜΜΕ παρουσιάζουν πολλές αδυναμίες αλλά και πλεονεκτήματα. Υπάρχει σοβαρό πρόβλημα χαμηλής παραγωγικότητας που θα πρέπει να αποδοθεί μεταξύ των άλλων στο χαμηλό βαθμό χρησιμοποίησης σύγχρονης τεχνολογίας, στην ανεπαρκή οργάνωση παραγωγής και στη μη εφαρμογή σύγχρονων μεθόδων διοίκησης, διαχείρισης και μάρκετινγκ.

Οι ΜΜΕ στην Ελλάδα αλλά και διεθνώς έχουν δυσκολίες πρόσβασης στο τραπεζικό σύστημα λόγω του υψηλότερου κινδύνου που τις χαρακτηρίζει, έλλειψης επαρκών εγγυήσεων αλλά και λόγω του οικογενειακού τους χαρακτήρα. Περιορισμένη πρόσβαση έχουν επίσης και στις κεφαλαιαγορές. Το αποτέλεσμα είναι ότι οι ΜΜΕ

καταλήγουν στο βραχυπρόθεσμο δανεισμό και στις πιστώσεις των προμηθευτών για να καλύψουν τις αυξημένες ανάγκες τους για κεφάλαιο κίνησης. Λίγες είναι οι ΜΜΕ που εφαρμόζουν τη χρηματοδοτική μίσθωση (leasing), τη σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring) και το επιχειρηματικό κεφάλαιο υψηλού κινδύνου (venture capital) ως εναλλακτικές λύσεις εξεύρεσης κεφαλαίων. Κατά συνέπεια, οι επιχειρήσεις αυτές έχουν μεγάλη δυσκολία στην ανάπτυξη επενδυτικών προγραμμάτων μεγάλης εμβέλειας (Κριεμάδης, 2012).

Οι ΜΜΕ δεν χρησιμοποιούν στρατηγικό προγραμματισμό καθώς και άλλες τεχνικές σύγχρονης διοίκησης, όπως στρατηγικές συμμαχίες, ολική ποιότητα παραγωγής, ανταγωνιστική σύγκριση, μέτρηση ικανοποίησης πελατών κ.λπ. Υστερούν επίσης των μεγάλων επιχειρήσεων στο μάρκετινγκ, στην ανάπτυξη εξαγωγικής δραστηριότητας, σε έρευνα και ανάπτυξη, στην αποτελεσματική χρήση εξωτερικών πηγών πληροφόρησης, στην πρόσβαση στις πηγές παραγωγής πρώτων υλών και στις συνεργασίες. Έχουν υψηλά ποσοστά δημιουργίας νέων επιχειρήσεων, αλλά και υψηλά ποσοστά θνησιμότητας (50%) ιδιαίτερα κατά τα πρώτα 3-5 έτη της ζωής τους (Κριεμάδης, 2012).

Οι λόγοι ύπαρξης των ΜΜΕ αποτελούν και τα βασικά τους πλεονεκτήματα. Η ευελιξία στην παραγωγή, η γρήγορη και εύκολη αφομοίωση της νέας τεχνολογίας και καινοτομίας, η προσαρμοστικότητα στις συνθήκες της αγοράς, η ευκολότερη κάλυψη των αναγκών εξειδικευμένων αγορών, η ταχύτητα στη λήψη αποφάσεων, οι προσωπικές πελατειακές σχέσεις και η συμβολή τους στην ανάπτυξη και απασχόληση απομονωμένων περιοχών είναι μερικά από τα πλεονεκτήματα των ΜΜΕ έναντι των μεγάλων επιχειρήσεων.

Ευέλικτη τεχνολογία όπως οι υπολογιστές, το ηλεκτρονικό επιχειρείν, η εισαγωγή νέων υλικών και μηχανημάτων όπως ρομποτική και CAD, τείνουν να μειώσουν το ελάχιστο κατώτερο όριο στις κλίμακες παραγωγής. Έτσι, σύμφωνα με ερευνητές διεθνώς, το μέγεθος των επιχειρήσεων τείνει να γίνεται μικρότερο στις ΗΠΑ και στην Ευρώπη (Greene, et al, 2011).

Η εκτίμηση της χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς των ΜΜΕ ενδιαφέρει φορείς όπως τράπεζες, ασφαλιστικές εταιρείες, προμηθευτές, εξαγοράστριες εταιρείες,

επενδυτές και ακαδημαϊκά ιδρύματα. Βασική επιδίωξη όλων αυτών είναι ο προσδιορισμός της οικονομικά εύρωστης επιχείρησης ή αλλιώς της επιχείρησης που παρουσιάζει το μικρότερο πιστωτικό κίνδυνο. Αλλά και το σύνολο των αδυνάτων και προβληματικών ΜΜΕ θα μπορούσε να αποτελέσει αντικείμενο ενδιαφέροντος για την άσκηση κρατικής πολιτικής στήριξης των επιχειρήσεων αυτών. Έχουν αναπτυχθεί διάφορες διαδικασίες και συστήματα εκτίμησης του πιστωτικού κινδύνου επιχειρήσεων τα οποία ταξινομούν τις επιχειρήσεις σε προκαθορισμένες ομάδες πιστωτικού κινδύνου. Όμως, τα συστήματα αυτά δεν ενσωματώνουν ποιοτικές πληροφορίες που αφορούν την κάθε επιχείρηση, όπως την οργάνωση και τη διοίκησή της, τη τεχνογνωσία, τη θέση της στην αγορά, το επίπεδο έρευνας και ανάπτυξης, κ.ά. (Ματσατσίνης, et al, 2010).

Μέσα από πρόσφατη έρευνα που έγινε στο Εργαστήριο Συστημάτων Χρηματοοικονομικής Διοίκησης του Πολυτεχνείου Κρήτης σε δείγμα ελληνικών μεταποιητικών ΜΜΕ και μεγάλων επιχειρήσεων διαπιστώθηκαν τα βασικά χαρακτηριστικά του χρηματοοικονομικού προφίλ των ελληνικών ΜΜΕ και οι διαφορές τους προς τις μεγάλες επιχειρήσεις. Αυτό έγινε μέσω ενός μεθοδολογικού πλαισίου το οποίο περιλαμβάνει τεχνικές από το χώρο της στατιστικής, της οικονομετρίας και της πολυκριτήριας ανάλυσης για την ανάπτυξη υποδειγμάτων εκτίμησης της χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς των ΜΜΕ και την υποβοήθηση διαδικασιών λήψης αποφάσεων. Σύμφωνα με τα συμπεράσματα της ανάλυσης αυτής, το μεγαλύτερο ποσοστό των ΜΜΕ είναι δυναμικές επιχειρήσεις. Οι περισσότερες χαρακτηρίζονται από ικανοποιητική ρευστότητα η οποία στην πλειονότητα των επιχειρήσεων οφείλεται στον υψηλό χρόνο ανακύκλωσης των αποθεμάτων τους. Η κεφαλαιακή σύνθεση υποδηλώνει χαμηλό μακροπρόθεσμο δανεισμό και υψηλή επιβάρυνση με βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις (τραπεζικά δάνεια και πιστώσεις προμηθευτών) τα οποία όμως δίνουν ικανοποιητικό δείκτη χρέους (ο δείκτης ξένα κεφάλαια προς σύνολο ενεργητικού είναι μικρότερος από 66%). Το αποτέλεσμα αυτό συμφωνεί με τη συμπεριφορά των ΜΜΕ διεθνώς και οφείλεται (Ματσατσίνης, et al, 2010):

α) στη δυσκολία πρόσβασης των ΜΜΕ σε τραπεζικό δανεισμό

β) στο απαγορευτικά υψηλό κόστος έκδοσης μετοχών μικρής κεφαλαιοποίησης και

γ) στο ιδιοκτησιακό καθεστώς των ΜΜΕ. Οι χρηματοοικονομικά δυναμικές ΜΜΕ χαρακτηρίζονται επίσης από μικρό χρόνο ανακύκλωσης αποθεμάτων.

Τέλος, η αποδοτικότητα, μετρούμενη ως καθαρό περιθώριο κέρδους, απόδοση ιδίων κεφαλαίων και απόδοση συνολικών επενδεδυμένων κεφαλαίων, θεωρείται ικανοποιητική μόνο για τις δυναμικές ΜΜΕ.

Σε σύγκριση με τις μεγάλες επιχειρήσεις του μεταποιητικού τομέα στην Ελλάδα, οι ΜΜΕ εμφανίζουν χαμηλότερη ρευστότητα, χαμηλότερη αποδοτικότητα, χαμηλότερη δανειακή επιβάρυνση και χαμηλότερο μακροπρόθεσμο δανεισμό. Διαθέτουν όμως υψηλότερο βραχυπρόθεσμο δανεισμό έναντι των μεγάλων επιχειρήσεων, λόγω αδυναμίας πρόσβασης σε άλλες πηγές χρηματοδότησης αλλά και ελλιπούς εκπαίδευσης και ενημέρωσης σχετικά με εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης. Σύμφωνα με τη διεθνή βιβλιογραφία, η ίδια χρηματοοικονομική συμπεριφορά χαρακτηρίζει τις ΜΜΕ και άλλων χωρών, όπως Αγγλία, Γαλλία, ΗΠΑ, Αυστραλία, Ισραήλ κ.λπ. (Κριεμάδης, 2011).

1.6. Μελέτες για τις ΜΜΕ

Μελέτες για τις ΜΜΕ στην Ελλάδα από το Ινστιτούτο Μικρών Επιχειρήσεων της Γενικής Συνομοσπονδίας Επαγγελματιών Βιοτεχνών Εμπόρων Ελλάδας(ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ).

Μ.Μ.Ε. στην Ελλάδα το 2009 (Πηγή ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ)

Η σύνθεση της Ελληνικής και Ευρωπαϊκής επιχειρηματικότητας καταγράφεται με τον πλέον αποκαλυπτικό τρόπο σε ενημερωτικό δελτίο της Ευρωπαϊκής Επιτροπής (Ιούλιος 2010), που αφορά στην εφαρμογή της Πράξης για τις Μικρές επιχειρήσεις (Small Business Act) για το 2009.

Γράφημα 2. Η εξέλιξη των ΜΜΕ και των στοιχείων τους στην Ελλάδα για το 2009

	Επιχειρήσεις			Απασχόληση			Προστιθέμενη αξία		
	Ελλάδα		ΕΕ των 27	Ελλάδα		ΕΕ των 27	Ελλάδα		ΕΕ των 27
	Αριθμός	Ποσοστό	Ποσοστό	Αριθμός	Ποσοστό	Ποσοστό	Δισ. €	Ποσοστό	Ποσοστό
Πολύ μικρές	820 021	96,5%	91,8%	1 538 632	58,0%	29,7%	28	35,1%	21,0%
Μικρές	25 789	3,0%	6,9%	459 784	17,3%	20,7%	16	20,5%	18,9%
Μεσαίες	3 579	0,4%	1,1%	312 489	11,8%	17,0%	14	17,1%	18,0%
ΜΜΕ	849 389	99,9%	99,8%	2 310 905	87,0%	67,4%	58	72,6%	57,9%
Μεγάλες	431	0,1%	0,2%	343 810	13,0%	32,6%	22	27,4%	42,1%
Σύνολο	849 820	100,0%	100,0%	2 654 715	100,0%	100,0%	79	100,0%	100,0%

Πηγή: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

Οι εκτιμήσεις εκπονήθηκαν από την ΕΙΜ Business & Policy Research, με βάση τα στοιχεία στατιστικών διάρθρωσης των επιχειρήσεων (ΣΔΕ) της Eurostat για το έτος 2006. Πολύ μικρές έως 9 άτομα προσωπικό, Μικρές 10 – 49 άτομα προσωπικό, Μεσαίες 50-249 άτομα προσωπικό.

Από τον παραπάνω πίνακα προκύπτει ότι ο τομέας των ΜΜΕ στην Ελλάδα έχει μικρής κλίμακας δομή. Το ποσοστό των πολύ μικρών επιχειρήσεων είναι μεγαλύτερο από τον μέσο όρο της Ε.Ε. Οι ελληνικές πολύ μικρές επιχειρήσεις απασχολούν περισσότερο προσωπικό (58%) από τη μέση ευρωπαϊκή πολύ μικρή επιχείρηση (30%). Κατά συνέπεια, η συμβολή όλων των ΜΜΕ στην απασχόληση είναι υψηλότερη στην Ελλάδα (87%) σε σχέση με την Ε.Ε. (67%). Επιπλέον, η συμβολή των ΜΜΕ στην προστιθέμενη αξία επίσης ξεπερνά τον μέσο όρο της Ε.Ε. (73% έναντι 58% αντίστοιχα).

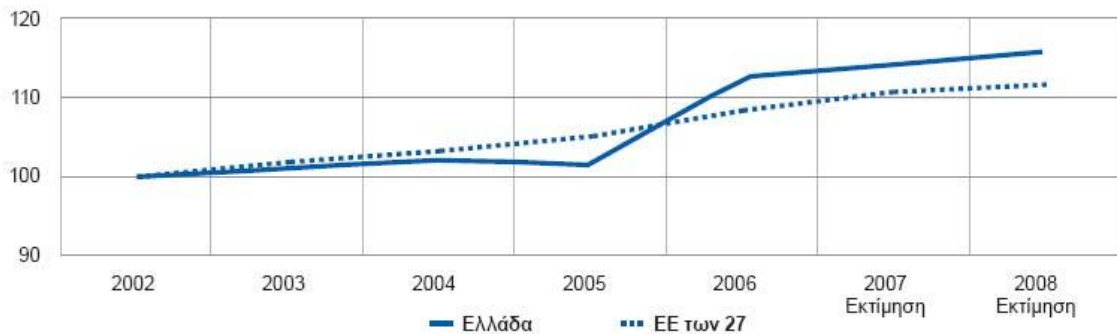
Γράφημα 3. Ρυθμός αύξησης των ΜΜΕ το διάστημα 2002 – 2008

Χρόνος	Ελλάδα (%)	ΕΕ των 27 (%)
2002	100	100
2003	102	102
2004	104	104
2005	106	106
2006	108	108
2007 (Εκτίμηση)	110	110
2008 (Εκτίμηση)	112	112

Πηγή: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

Σύμφωνα με το παραπάνω διάγραμμα προκύπτει το συμπέρασμα ότι, από το 2002 έως το 2008, ο αριθμός των ΜΜΕ αυξήθηκε κατά 8%, δηλαδή λιγότερο από τη μέση αύξηση στην Ε.Ε. (13%). Η καθαρή αύξηση του αριθμού των επιχειρήσεων αφορούσε ιδιαίτερα την ομάδα των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων.

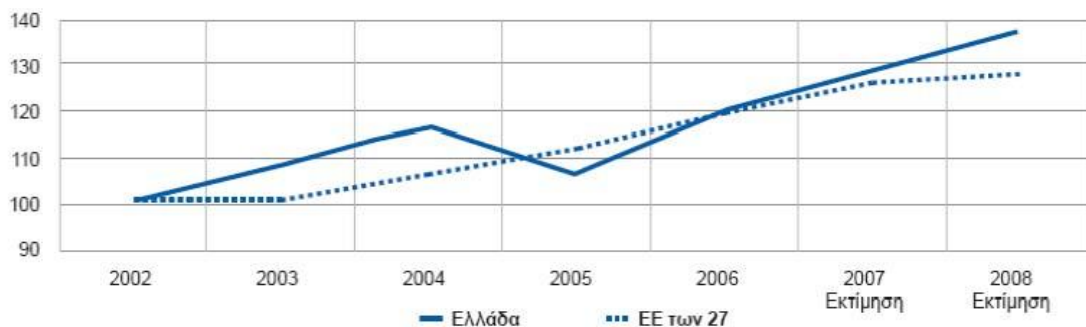
Γράφημα 4. Πορεία απασχόλησης στις ελληνικές ΜΜΕ το διάστημα 2002 – 2008



Πηγή: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

Σύμφωνα με το προηγούμενο διάγραμμα, κατά την περίοδο 2002-2008, η απασχόληση στις ελληνικές ΜΜΕ αυξήθηκε κατά 15%, δηλαδή πάνω από τον μέσο όρο της Ε.Ε. του 12%. Σε γενικές γραμμές, η απασχόληση αυξήθηκε στις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις και μειώθηκε στις μεγάλες επιχειρήσεις. Η σημαντικότερη αύξηση καταγράφηκε το 2006.

Γράφημα 5. Πορεία Προστιθέμενης Αξίας των ΜΜΕ στην Ελλάδα το διάστημα 2002 – 2008



Πηγή: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

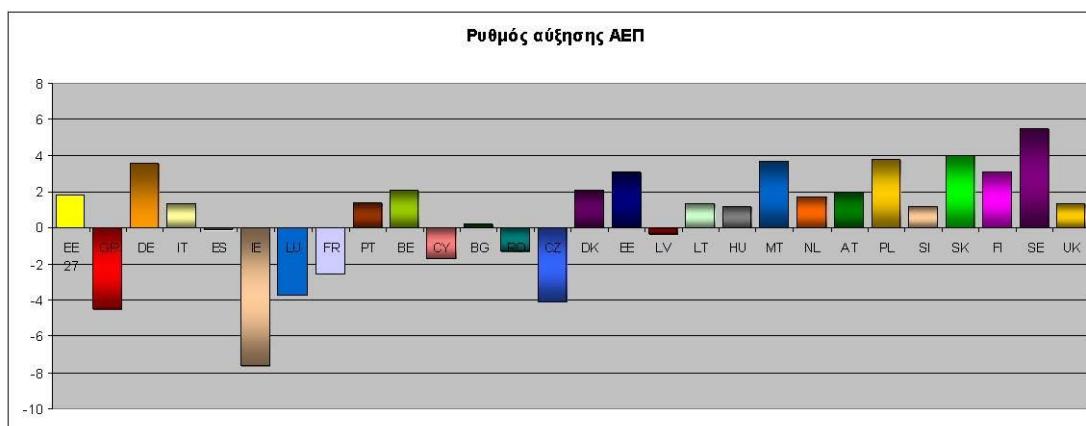
Σύμφωνα με το παραπάνω διάγραμμα η προστιθέμενη αξία των ΜΜΕ παρουσίασε διακυμάνσεις με συνολική αύξηση κατά 37%, η οποία υπερβαίνει τον μέσο όρο της ΕΕ του 28%.

Ως συμπέρασμα μπορούμε να αναφέρουμε ότι τα παραπάνω στοιχεία αναδεικνύουν την δυναμική και την σημασία των μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων στην ελληνική οικονομία, αλλά και την ιδιαίτερη βαρύτητα της υπογραφής των φορέων εκπροσώπησης τους στις συλλογικές συμβάσεις εργασίας.

ΡΥΘΜΟΣ ΑΥΞΗΣΗΣ ΑΕΠ (ΕΚΤΙΜΗΣΗ 2011)

Με βάση τα αναθεωρημένα στοιχεία της Eurostat, ο ρυθμός αύξησης του ΑΕΠ στην Ελλάδα ήταν αρνητικός (-4,5%). Μάλιστα σύμφωνα με εκτιμήσεις - προβλέψεις, ο ρυθμός αύξησης θα συνεχίσει να είναι αρνητικός και το 2011, ενώ το 2012 θα εμφανίσει θετικό πρόσημο (+1,1%).

Γράφημα 6. Ρυθμός αύξησης του ΑΕΠ για το 2011 στις χώρες της Ευρωζώνης



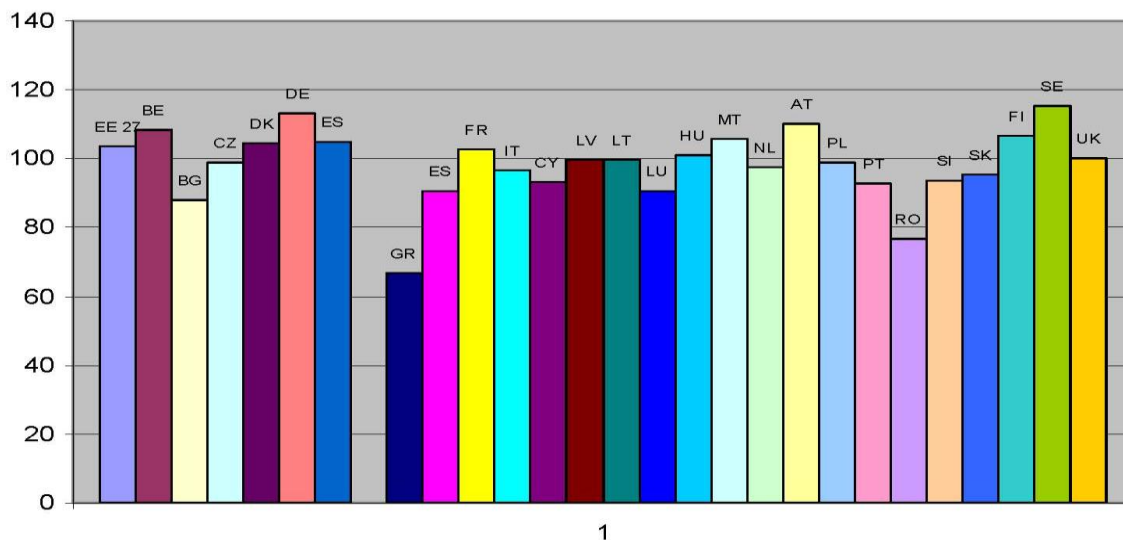
Πηγή: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

ΔΕΙΚΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΚΛΙΜΑΤΟΣ (ΕΚΤΙΜΗΣΗ 2011) (Πηγή ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ)

Οι αρνητικές επιπτώσεις από την διεθνή οικονομική κρίση αποτυπώθηκαν σε όλες τις χώρες της ΕΕ. Στην Ελλάδα, το τεράστιο χρέος που οδήγησε στην εφαρμογή του

Μνημονίου Στήριξης, επιβάρυνε ακόμα περισσότερο το ήδη αρνητικό οικονομικό κλίμα, με αποτέλεσμα η χώρα να καταγράφει το πλέον απαισιόδοξο ποσοστό στον δείκτη (66,6 με βάση το 100).

Γράφημα 7. Δείκτης Οικονομικού Κλίματος στις χώρες της Ευρωζώνης το 2011



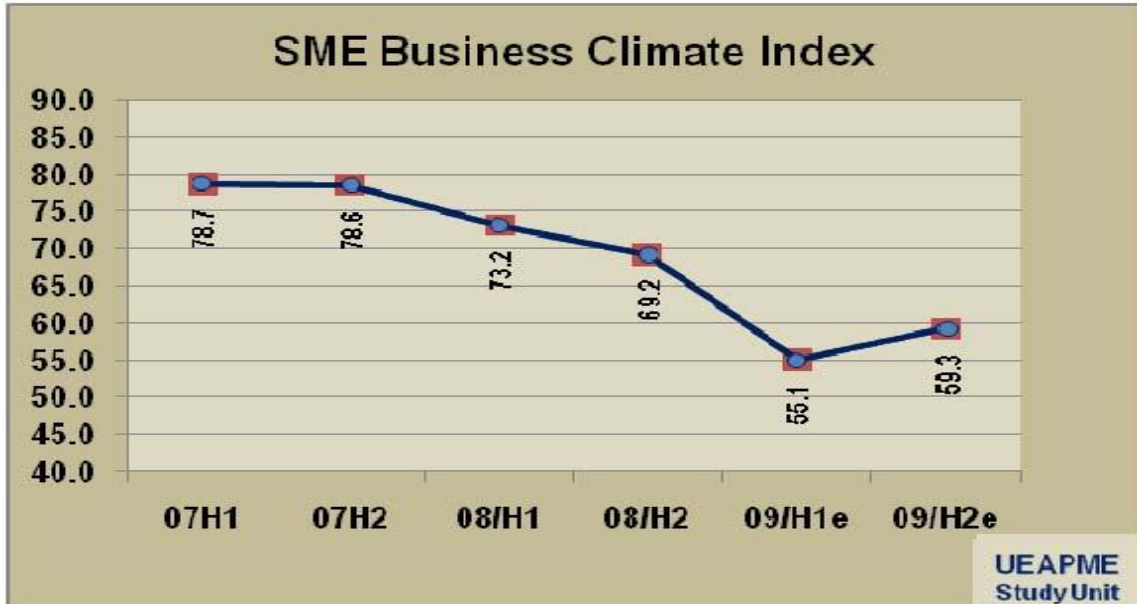
Πηγή: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

ΔΕΙΚΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΚΛΙΜΑΤΟΣ (Πηγή ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ)

Η εμπιστοσύνη των μικρών επιχειρήσεων βελτιώνεται ελαφρά σε σύγκριση με το πρώτο εξάμηνο του έτους, παραμένει, όμως, επικίνδυνα χαμηλή, σύμφωνα με Ευρωπαϊκή έρευνα που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα από την ΥΕΑΡΜΕ, την Ευρωπαϊκή εργοδοτική οργάνωση των βιοτεχνιών και των ΜΜΕ και τα μέλη της.[1] Πάνω από το 40% των 25.000 περίπου ΜΜΕ που ρωτήθηκαν σε όλη την Ευρώπη (συμμετέχει και η ΓΣΕΒΕΕ) αναμένουν αρνητικές εξελίξεις στη δραστηριότητά τους, καλύτερο από το 50% περίπου έξι μήνες πριν, αλλά σημαντικά χειρότερο από το μόλις 20% πριν από δύο έτη. Η σχετική αυτή αισιοδοξία μπορεί να είναι το αποτέλεσμα των προγραμμάτων ανάκαμψης που εισήχθησαν κατά τους τελευταίους μήνες, έρχεται, όμως, σε απόλυτη αντίθεση με τα αποτελέσματα των άλλων σφυγμομετρήσεων που βλέπουν δραματική πτώση των επενδύσεων και περαιτέρω μείωση των επιπέδων απασχόλησης στις ΜΜΕ της Ευρώπης. Η ΥΕΑΡΜΕ, επομένως, κάλεσε τους φορείς χάραξης πολιτικής να διατηρήσουν τα μέτρα ανάκαμψης και να παράσχουν στις ΜΜΕ

νέα κίνητρα για επενδύσεις. Ο δείκτης αυτός απεικονίζει αρκετά κατανοητά την οικονομική δραστηριότητα των χωρών.

Γράφημα 8. Ο Δείκτης Επιχειρηματικού Κλίματος για τις ΜΜΕ στην Ευρωζώνη



Πηγή: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

«Αυτό το εξάμηνο συναντά το τέλος μιας μακράς καθοδικής τάσης της επιχειρηματικής εμπιστοσύνης, αυτό, όμως, μετά βίας αποτελεί λόγο αγαλλίασης. Η αισιοδοξία ανακτάται αλλά μόνο ελαφρά, ενώ τα επίπεδα επενδύσεων και απασχόλησης την ίδια στιγμή πέφτουν σημαντικά. Αυτό δείχνει ότι η κρίση απέχει πολύ από το να έχει τελειώσει. Αντίθετα, τώρα έχει διαποτίσει όλους τους κλάδους της οικονομίας. Μόνο οι συνεχείς και συντονισμένες προσπάθειες θα βγάλουν την Ευρώπη από αυτή», σχολίασε ο Gerhard Huemer, Διευθυντής της Ομάδας Μελετών της UEAPME, η οποία εκδίδει το «Βαρόμετρο Βιοτεχνιών και ΜΜΕ» δύο φορές το έτος πριν από τις Ευρωπαϊκές Συνόδους Κορυφής την άνοιξη και το φθινόπωρο. Το Βαρόμετρο Βιοτεχνιών και ΜΜΕ αποτελεί τη μόνη πηγή πρόσφατων στοιχείων και προοπτικών για τις βιοτεχνίες και τις μικρές επιχειρήσεις στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Οι ΜΜΕ της Ευρώπης αναμένουν περαιτέρω μείωση των επενδύσεων, με την αναλογία θετικών – αρνητικών προσδοκιών να ολισθαίνει δραστικά από το -20 έξι μήνες πριν στο -30 τώρα. «Ολοένα και περισσότερες εταιρείες προβλέπουν περικοπές των επενδύσεων κατά τους επόμενους μήνες, το οποίο σαφώς θα επηρεάσει το αναπτυξιακό δυναμικό του τομέα των ΜΜΕ.

Αυτό συνιστά καθαρό λόγο για να μην τελειώσουν τα προγράμματα ανάκαμψης πολύ νωρίς» τόνισε ο κ. Huemer. «Τα Κράτη Μέλη πρέπει να αντισταθούν σε όλα τα αιτήματα για κάτι τέτοιο και, αντίθετα, πρέπει να επικεντρωθούν στην παροχή νέων κινήτρων για επενδύσεις», είπε στη συνέχεια.

Ακόμα, η αναλογία των προσδοκιών για τα επίπεδα απασχόλησης παραμένει αρνητική, παρόλο που τα αριθμητικά στοιχεία είναι λιγότερο εντυπωσιακά και περισσότερο ισόρροπα στους κλάδους σε σύγκριση με έξι μήνες πριν. «Στα θετικά, η ανεργία αυξάνεται με βραδύτερο ρυθμό. Στα αρνητικά, αυτή δεν έχει αγγίξει ακόμα το κατώτατο επίπεδο και έχει επεκταθεί σε όλους τους κλάδους της οικονομίας», είπε ο κ. Huemer.

Σε αυτό το πλαίσιο, πιθανή εξήγηση για την ανερχόμενη αισιοδοξία είναι το γεγονός ότι το πρώτο εξάμηνο του 2009 πήγε λίγο καλύτερα απ' ό,τι αναμενόταν σε ό,τι αφορά τον κύκλο εργασιών και τις παραγγελίες, οι οποίες μειώθηκαν αλλά όχι στο βαθμό κατά τον οποίο είχε προβλεφθεί. Αυτό μπορεί να είναι το πρώτο αποτέλεσμα των προγραμμάτων ανάκαμψης που τέθηκαν σε εφαρμογή, τα οποία είχαν μια κάπως θετική επίδραση ιδίως σε κλάδους όπως είναι οι κατασκευές, οι υπηρεσίες και οι ατομικές υπηρεσίες και πρέπει, συνεπώς, να συνεχιστούν.

«Παρά την αισιοδοξία, η έρευνά μας σκιαγραφεί μια ανησυχητική εικόνα της κατάστασης. Οι επενδύσεις μειώνονται σοβαρά και το ίδιο η απασχόληση, μολονότι με χαμηλότερη ταχύτητα. Τα στοιχεία των ανέργων κοντά σε διψήφιους αριθμούς μπορεί να οδηγήσουν σε πτώση της ιδιωτική κατανάλωσης, βασικής πηγής εσόδων των ΜΜΕ. Ο κίνδυνος είναι τώρα ότι μπορεί να πραγματοποιηθεί μια ύφεση σχήματος W», είπε, κλείνοντας, ο κ. Huemer.

Το Ευρωπαϊκό Βαρόμετρο Βιοτεχνιών και ΜΜΕ αποτελεί έργο της Ομάδας Μελετών της ΥΕΑΡΜΕ. Θα δημοσιεύεται δύο φορές το έτος με στόχο να παρέχει για πρώτη φορά πρόσφατα στοιχεία και προοπτικές για τις βιοτεχνίες και τις ΜΜΕ της Ευρώπης. Η παρούσα έκδοσή του βασίζεται στα αποτελέσματα ερευνών που έχουν πραγματοποιήσει μέλη της ΥΕΑΡΜΕ δύο ή τέσσερις φορές το έτος σε 25.000 περίπου βιοτεχνίες και ΜΜΕ σε διαφορετικά μέρη σε όλη την Ευρώπη. Τα στοιχεία για την έρευνα αυτή συλλέχθηκαν την περίοδο Ιουνίου - Σεπτεμβρίου 2009. Ο Δείκτης Επιχειρηματικού Κλίματος ΜΜΕ υπολογίζεται ως μέσος όρος των εταιρειών που ανέφεραν θετική ή σταθερή επιχειρηματική δραστηριότητα και αναμένουν θετική ή σταθερή εξέλιξη κατά την επόμενη περίοδο. Συνεπώς, αυτός μπορεί να κυμαίνεται από 100 (πλήρως θετική ή ουδέτερη) σε 0 (πλήρως αρνητική).

ΜΜΕ ΣΕ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΕΥΡΩΠΗ ΤΟ 2011 (Πηγή ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ)

Η σύνθεση της Ελληνικής και Ευρωπαϊκής επιχειρηματικότητας καταγράφεται με τον πλέον αποκαλυπτικό τρόπο σε ενημερωτικό δελτίο της Ευρωπαϊκής Επιτροπής (Ελλάδα 2010/11), που αφορά στην εφαρμογή της Πράξης για τις Μικρές επιχειρήσεις (Small Business Act)

Γράφημα 9. Η εξέλιξη των ΜΜΕ και των στοιχείων τους στην Ελλάδα για το 2011

	Αριθμός επιχειρήσεων			Θέσεις απασχόλησης			Προστιθέμενη αξία		
	Ελλάδα		ΕΕ27	Ελλάδα		ΕΕ27	Ελλάδα		ΕΕ27
	Αριθμός	Ποσοστό	Ποσοστό	Αριθμός	Ποσοστό	Ποσοστό	Δισ. ευρώ	Ποσοστό	Ποσοστό
Πολύ μικρές	719.952	96,5%	92,1%	1.447.218	57,6%	29,8%	27	35,3%	21,6%
Μικρές	22.832	3,1%	6,6%	438.792	17,5%	20,4%	16	20,6%	18,9%
Μεσαίες	2.893	0,4%	1,1%	264.427	10,5%	16,8%	12	15,8%	17,9%
ΜΜΕ	745.677	99,9%	99,8%	2.150.438	85,6%	66,9%	55	71,7%	58,4%
Μεγάλες	563	0,1%	0,2%	362.055	14,4%	33,1%	22	28,3%	41,6%
Σύνολο	746.240	100,0%	100,0%	2.512.493	100,0%	100,0%	77	100,0%	100,0%

Πηγή: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

Εκτιμήσεις για το 2010, με βάση τα στοιχεία της περιόδου 2002-2007 από τη βάση δεδομένων των στατιστικών διάρθρωσης των επιχειρήσεων (Eurostat). Οι εκτιμήσεις εκπονήθηκαν από την Cambridge Econometrics. Τα στοιχεία καλύπτουν την

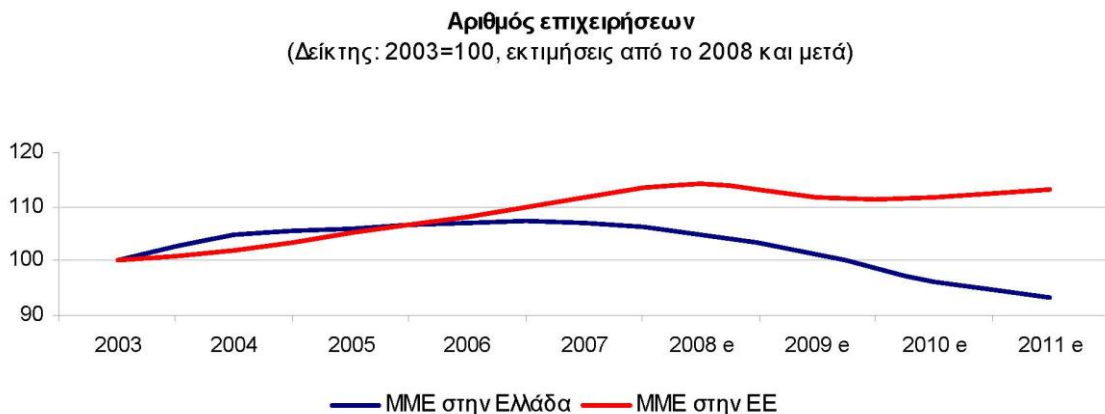
«οικονομία των επιχειρήσεων» που περιλαμβάνει τη μεταποίηση, τις κατασκευές, το εμπόριο και τις υπηρεσίες

Πολύ μικρές έως 9 άτομα προσωπικό, Μικρές 10 – 49 άτομα προσωπικό, Μεσαίες 50-249 άτομα προσωπικό.

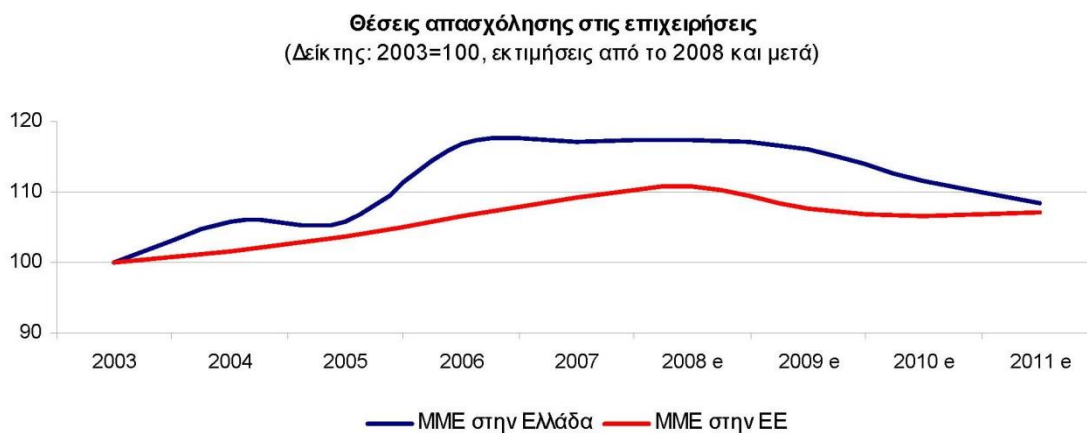
Η Ελλάδα διαθέτει ένα πολύ μεγάλο ποσοστό ΜΜΕ, ιδιαίτερα πολύ μικρών επιχειρήσεων, σε σύγκριση με τον μέσο όρο της ΕΕ. Η σημασία των πολύ μικρών επιχειρήσεων αντικατοπτρίζεται και στο μερίδιο που αντιπροσωπεύουν όσον αφορά τη δημιουργία θέσεων εργασίας και προστιθέμενης αξίας, καθώς περισσότεροι από ένας στους δύο Έλληνες που εργάζεται στον μη χρηματοπιστωτικό τομέα απασχολείται σε πολύ μικρή επιχείρηση. Ο τομέας των ΜΜΕ στο σύνολό του απασχολεί περισσότερο από το 85 %, ποσοστό πολύ μεγαλύτερο από τον μέσο όρο της ΕΕ. Η συμβολή των ελληνικών ΜΜΕ στην προστιθέμενη αξία υπερβαίνει επίσης κατά πολύ τον μέσο όρο της ΕΕ (35,3 % σε σχέση με 21,8 %).

Εάν εξετάσουμε τις πρόσφατες τάσεις, είναι σαφές ότι οι ελληνικές μικρές επιχειρήσεις, όπως και οι αντίστοιχες της ΕΕ, έχουν πληγεί από την κρίση. Ο συνολικός αριθμός των ελληνικών ΜΜΕ σημείωσε σταθερή πτώση τα τελευταία χρόνια, γεγονός που σημαίνει, σε απόλυτες τιμές, ότι το 2010 υπήρχαν 30.000 λιγότερες επιχειρήσεις από ό,τι το 2003.

Γράφημα 10. Ρυθμός αύξησης των ΜΜΕ το διάστημα 2003– 2011

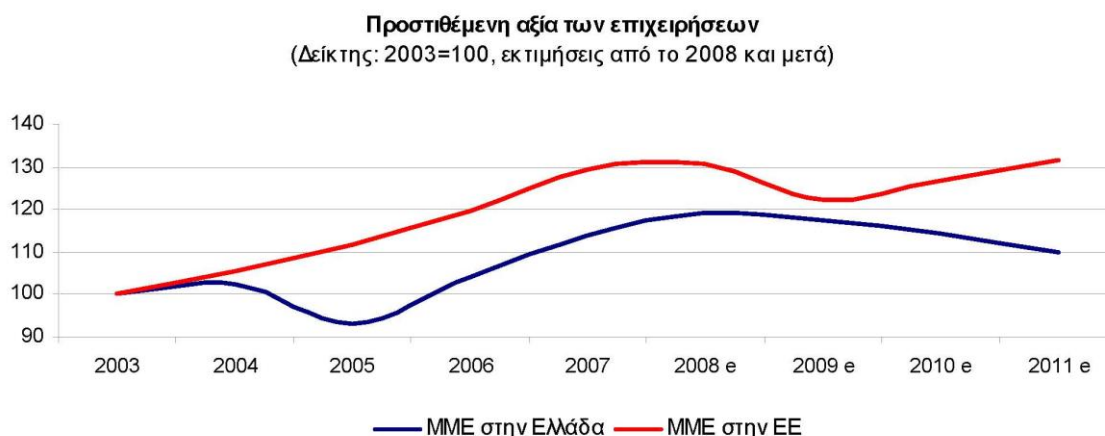


Πηγή: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

Γράφημα 11. Πορεία απασχόλησης στις ελληνικές ΜΜΕ το διάστημα 2003 – 2011

Πηγή: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

Παρόμοια τάση παρατηρείται όσον αφορά την απασχόληση στον τομέα των ελληνικών ΜΜΕ, στον οποίο χάθηκαν περισσότερες από 135 000 θέσεις εργασίας από την έναρξη της κρίσης. Έντονη είναι επίσης η μείωση της προστιθέμενης αξίας.

Γράφημα 12. Πορεία Προστιθέμενης Αξίας των ΜΜΕ στην Ελλάδα το διάστημα 2003 – 2011

Πηγή: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

Τα παραπάνω στοιχεία αναδεικνύουν την δυναμική και την σημασία των μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων στην ελληνική οικονομία, αλλά και την ιδιαίτερη βαρύτητα

της υπογραφής των φορέων εκπροσώπησης τους στις συλλογικές συμβάσεις εργασίας.

MME ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΤΟ 2012

Ο ελληνικός τομέας ΜΜΕ διαφέρει σημαντικά στη δομή του από το σύνολο της ΕΕ. Πρώτον, είναι σχετικά μεγαλύτερος· στην Ελλάδα ο αριθμός των μεγάλων επιχειρήσεων αντιστοιχεί μόλις στο ήμισυ του μέσου όρου των χωρών της ΕΕ και παρέχει μόλις το 15% των θέσεων εργασίας. Δεύτερον, εντός του τομέα των ΜΜΕ, οι πολύ μικρές επιχειρήσεις εμφανίζουν μεγαλύτερο ποσοστό: αντιστοιχούν στο 96,6% των επιχειρήσεων, στο 56,6% των θέσεων εργασίας και στο 33,9% της προστιθέμενης αξίας σε σύγκριση με το μέσο όρο της ΕΕ που είναι 92,2%, 29,7% και 21,2% αντιστοίχως. Επισημαίνεται ότι ο αριθμός των ΜΜΕ είναι μικρότερος από το ήμισυ του μέσου όρου της ΕΕ, ενώ η διαφορά είναι μικρότερη όσον αφορά την απασχόληση. Η διαφορά είναι ακόμα μικρότερη όσον αφορά την προστιθέμενη αξία, ιδιαίτερα στην περίπτωση των μικρών επιχειρήσεων, όπου η διαφορά είναι αμελητέα. Οι μικρές επιχειρήσεις παράγουν μεγαλύτερη κλίμακα συνολικής προστιθέμενης αξίας από τις άλλες ΜΜΕ της ΕΕ, μολονότι ο αριθμός τους είναι μικρότερος σε σχετικούς όρους. Αυτό σημαίνει ότι η παραγωγικότητα των πολύ μικρών ελληνικών επιχειρήσεων είναι πολύ μικρή για τα πρότυπα της ΕΕ. Από την άλλη, απασχολούν μόλις 1,88 εργαζόμενους κάθε μία και η προστιθέμενη αξία τους ανά εργαζόμενο είναι πολύ πιο κοντά στον μέσο όρο της ΕΕ από ό,τι η προστιθέμενη αξία ανά επιχείρηση.

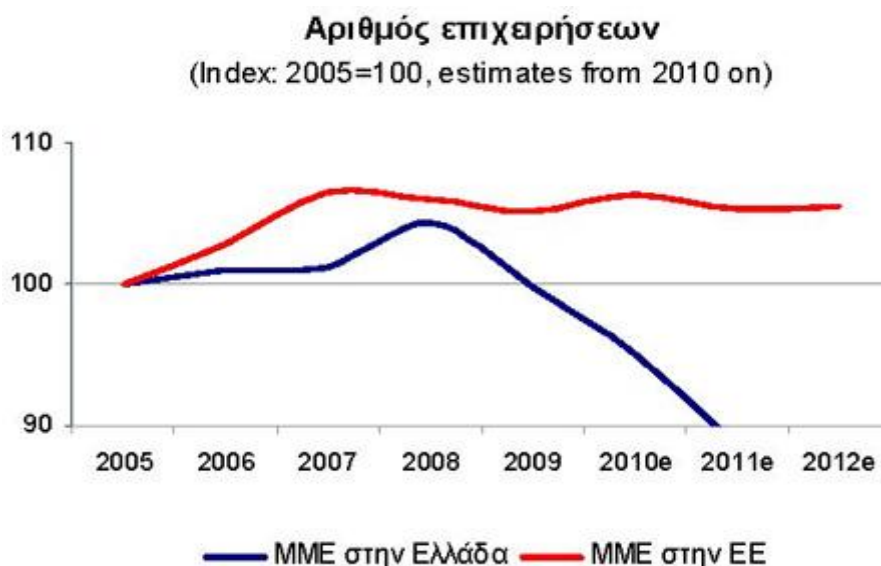
Γράφημα 13. Η εξέλιξη των ΜΜΕ και των στοιχείων τους στην Ελλάδα για το 2012

	Αριθμός επιχειρήσεων			Απασχόληση			Προστιθέμενη αξία		
	Ελλάδα	ΕΕ27	Μερίδιο	Ελλάδα	ΕΕ27	Μερίδιο	Ελλάδα	ΕΕ27	Μερίδιο
Πολύ μικρές	703 648	96.6%	92.2%	1 338 671	57.1%	29.6%	23	34.2%	21.2%
Μικρές	21 586	3.0%	6.5%	404 290	17.2%	20.6%	14	21.2%	18.5%
Μικρομεσαίες	2 649	0.4%	1.1%	255 492	10.9%	17.2%	10	14.8%	18.4%
ΜΜΕ	727 883	99.9%	99.8%	1 998 453	85.2%	67.4%	47	70.2%	58.1%
Μεγάλες	399	0.1%	0.2%	346 200	14.8%	32.6%	20	29.8%	41.9%
Σύνολο	728 282	100.0%	100.0%	2 344 653	100.0%	100.0%	66	100.0%	100.0%

Πηγή: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

Εκτιμήσεις για το 2011, με βάση τα αριθμητικά στοιχεία της περιόδου 2005-2009 από τη βάση δεδομένων για τη διάρθρωση των επιχειρήσεων (Eurostat). Οι εκτιμήσεις καταρτίστηκαν από την εταιρεία Cambridge Econometrics. Τα στοιχεία καλύπτουν την «επιχειρηματική οικονομία» που περιλαμβάνει τη βιομηχανία, τις κατασκευές, το εμπόριο και τις υπηρεσίες (NACE Αναθ. 2 Τμήματα Β έως J, L, Μ και Ν). Δεν καλύπτουν τις επιχειρήσεις στους κλάδους της γεωργίας, της δασοκομίας, της αλιείας ή των κατά κύριο λόγο μη εμπορικών υπηρεσιών όπως η εκπαίδευση και η υγεία. Το πλεονέκτημα της χρήσης των στοιχείων της Eurostat είναι ότι οι στατιστικές από διάφορες χώρες έχουν εναρμονιστεί και είναι συγκρίσιμες μεταξύ τους. Το μειονέκτημα είναι ότι για ορισμένες χώρες τα διαθέσιμα στοιχεία μπορεί να διαφέρουν από αυτά που δημοσιεύουν οι δημόσιες αρχές.

Γράφημα 14. Ρυθμός αύξησης των ΜΜΕ το διάστημα 2005– 2012



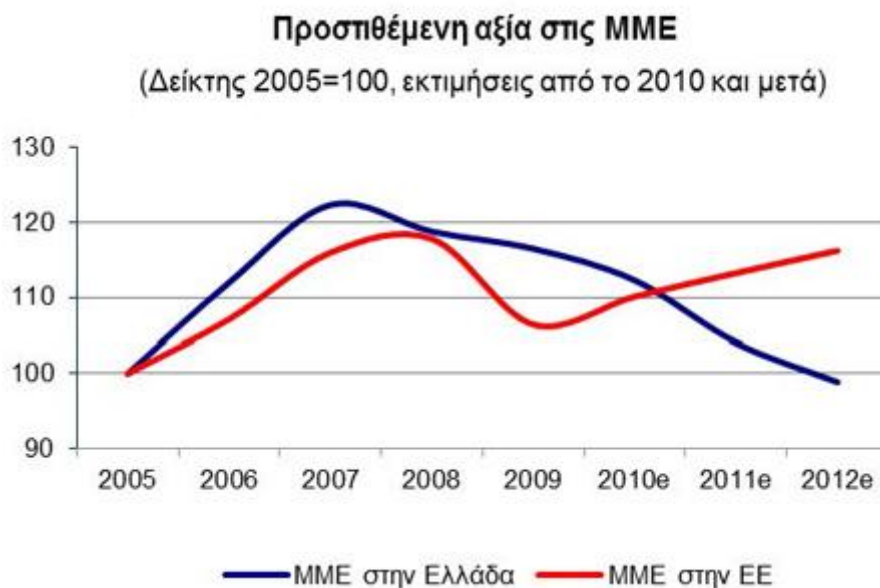
Πηγή: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

Γράφημα 15. Πορεία απασχόλησης στις ελληνικές ΜΜΕ το διάστημα 2005 – 2012



Πηγή: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

Γράφημα 16. Πορεία Προστιθέμενης Αξίας των ΜΜΕ στην Ελλάδα το διάστημα 2005 – 2012



Πηγή: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

Οι ελληνικές ΜΜΕ τείνουν να εξειδικεύονται στις εμπορικές συναλλαγές περισσότερο από τις άλλες ΜΜΕ της ΕΕ (38% έναντι 30%) και λιγότερο στις υπηρεσίες (40% έναντι 45%). Σημαντικό είναι ότι, ενώ το ποσοστό των επιχειρήσεων που

δραστηριοποιούνται στις κατασκευές και τη βιομηχανία βρίσκεται πολύ κοντά στον μέσο όρο της ΕΕ(13% και 10% σε σύγκριση με 15% και 10% αντιστοίχως), η συμβολή τους στα αριθμητικά στοιχεία για την προστιθέμενη αξία είναι πολύ μικρότερη για τις κατασκευές (7% έναντι 13%)αλλά ελαφρώς υψηλότερα για τη βιομηχανία(22% έναντι 21%). Σε γενικούς όρους, το συνδυασμένο ποσοστό των ελληνικών ΜΜΕ που εξειδικευμένο στις μεταποιήσεις υψηλής τεχνολογίας και στις υπηρεσίες έντασης γνώσης, οι οποίες ενδέχεται να είναι πιο παραγωγικές, είναι μόλις 18% στην Ελλάδα, ενώ οι ΜΜΕ αυτές αντιστοιχούν περίπου στο ένα τρίτο του συνόλου της ΕΕ.

Με βάση τις πρόσφατες τάσεις και τα διαθέσιμα στοιχεία έως το τέλος του 2012, οι ελληνικές ΜΜΕ εκτιμάται ότι έχουν πληγεί έντονα από την κρίση όσον αφορά τον αριθμό των επιχειρήσεων, ο οποίος βρίσκεται σήμερα σε επίπεδα όχι μόνο κατώτερα από το 2008, το τελευταίο έτος πριν από την κρίση, αλλά και κατώτερα από το έτος βάσης 2005. Η εικόνα είναι λιγότερο απογοητευτική όσον αφορά την απασχόληση, η οποία έχει επίσης μειωθεί δραστικά (σε απόλυτους αριθμούς, κατά περίπου 200 000 μεταξύ 2008 και 2011), αλλά είναι ακόμη σε υψηλότερο επίπεδο σε σύγκριση με τον αριθμό των επιχειρήσεων. Το ίδιο ισχύει για την προστιθέμενη αξία.

Γράφημα 17. Προστιθέμενη αξία των ΜΜΕ στην Ευρωζώνη και στην Ελλάδα το 2012



Πηγή: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

ΜΜΕ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΤΟ 2013 (Πηγή ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ)

Η Ελλάδα διανύει την πέμπτη χρονιά βαθιάς ύφεσης. Σε μια χώρα όπου το 85 % της ιδιωτικής απασχόλησης βρίσκεται συγκεντρωμένο στον τομέα των ΜΜΕ και περισσότερο από το 50 % στις πολύ μικρές επιχειρήσεις (0-9 εργαζόμενοι), η παρατεταμένη ύφεση, την οποία επιδεινώνουν τα μέτρα λιτότητας και η καθυστέρηση των απολύτως απαραίτητων διαρθρωτικών μεταρρυθμίσεων, έχει πλήξει σοβαρά τις ΜΜΕ και σε δυσανάλογα μεγαλύτερο βαθμό από τις μεγάλες επιχειρήσεις. Είναι σαφές ότι οι ελληνικές ΜΜΕ έχουν πληγεί σοβαρά από την παρατεταμένη ύφεση, σε βαθμό δυσανάλογα μεγαλύτερο σε σχέση με τις μεγάλες επιχειρήσεις, καθώς την τελευταία πενταετία καταγράφονται σταθερά αρνητικά ποσοστά μεγέθυνσης του ΑΕΠ σε τιμές του 2005.

Γράφημα 18. Η εξέλιξη των ΜΜΕ και των στοιχείων τους στην Ελλάδα για το 2013

	Αριθμός επιχειρήσεων			Αριθμός απασχολούμενων			Προστιθέμενη αξία		
	Ελλάδα		ΕΕ27	Ελλάδα		ΕΕ27	Ελλάδα		ΕΕ27
	Αριθμός	Ποσοστό	Ποσοστό	Αριθμός	Ποσοστό	Ποσοστό	€ δις	Ποσοστό	Ποσοστό
Πολύ μικρές	513.780	96,7%	92,1%	916.074	54,5%	28,7%	17	34,6%	21,1%
Μικρές	14.978	2,8%	6,6%	282.808	16,8%	20,4%	9	18,1%	18,3%
Μεσαίες	2.301	0,4%	1,1%	227.958	13,6%	17,3%	8	16,3%	18,3%
ΜΜΕ	531.059	99,9%	99,8%	1.426.840	84,8%	66,5%	34	69,0%	57,6%
Μεγάλες	378	0,1%	0,2%	255.413	15,2%	33,5%	15	31,0%	42,4%
Σύνολο	531.437	100,0%	100,0%	1.682.253	100,0%	100,0%	49	100,0%	100,0%

Πηγή: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

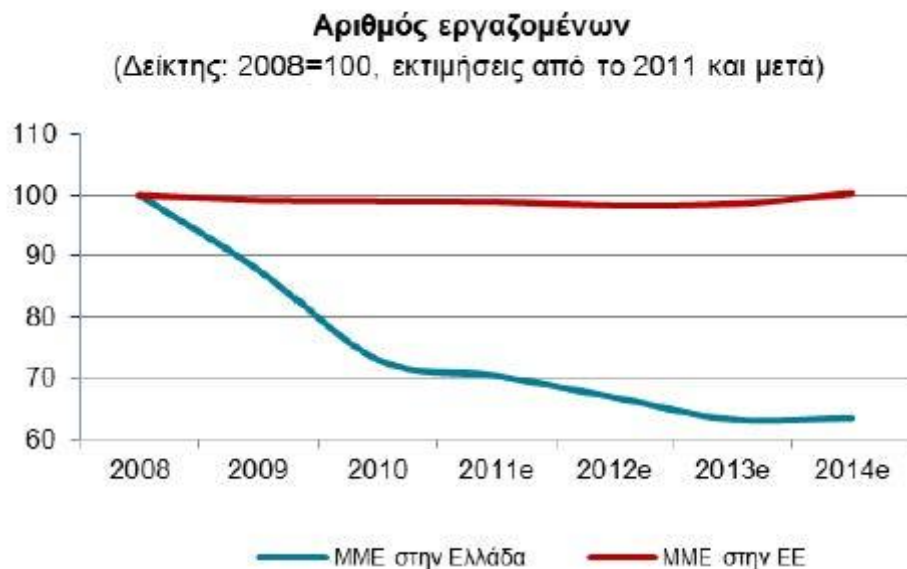
Τα στοιχεία καλύπτουν εν μέρει την «οικονομία των επιχειρήσεων», δηλαδή της βιομηχανίας, των κατασκευών και των υπηρεσιών (NACE αναθ. 2 τομείς Β έως Ι, Λ, Μ, και Ν, εκτός από τα τμήματα Δ – ηλεκτρική ενέργεια και Γ – Χονδρικό & λιανικό εμπόριο). Επίσης, τα δεδομένα δεν καλύπτουν τις επιχειρήσεις στο τομέα της γεωργίας, της δασοκομίας, της αλιείας και των σε μεγάλο βαθμό μη εμπορικές υπηρεσίες, όπως η εκπαίδευση και η υγεία.

Γράφημα 19. Ρυθμός αύξησης των ΜΜΕ το διάστημα 2008– 2014



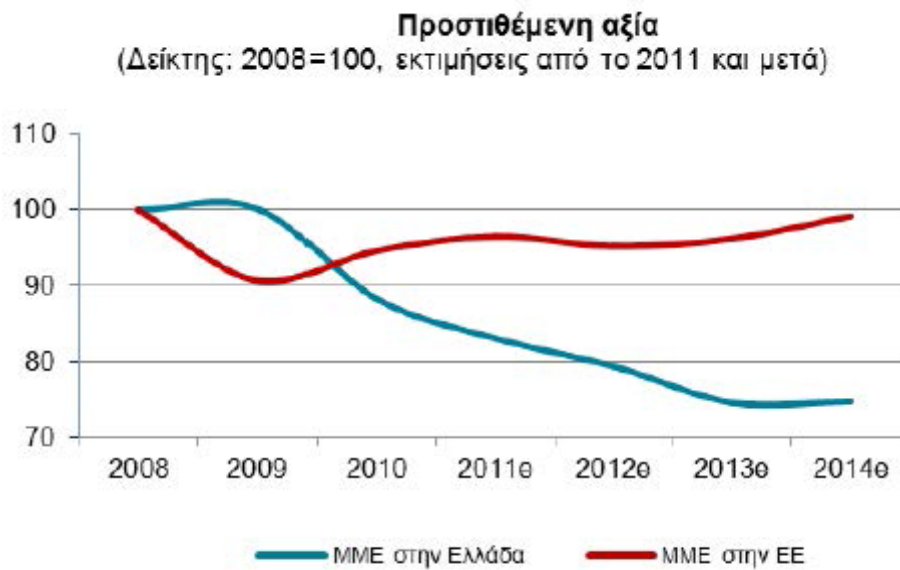
Πηγή: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

Γράφημα 20. Πορεία απασχόλησης στις ελληνικές ΜΜΕ το διάστημα 2008 – 2014



Πηγή: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

Γράφημα 21. Πορεία Προστιθέμενης Αξίας των ΜΜΕ στην Ελλάδα το διάστημα 2008 – 2014



Πηγή: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

Όσον αφορά τον συνολικό αριθμό και τη συμβολή στην απασχόληση και τη συνολική προστιθέμενη αξία, ο τομέας των ΜΜΕ στην Ελλάδα εξαρτάται περισσότερο από τις πολύ μικρές επιχειρήσεις από ό,τι σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Η Ελλάδα ανήκει στην ομάδα των χωρών (μαζί με την Ισπανία, την Πορτογαλία και την Ιταλία) όπου οι ΜΜΕ αντιστοιχούν σε υψηλότερο ποσοστό της συνολικής απασχόλησης σε σύγκριση με την υπόλοιπη Ευρώπη· η απασχόληση αυτή συγκεντρώνεται κυρίως στις πολύ μικρές επιχειρήσεις, οι οποίες παρέχουν περισσότερες από το ήμισυ του συνόλου των θέσεων εργασίας, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό στο σύνολο της ΕΕ είναι περίπου 30%. Πολύ σημαντικό στοιχείο είναι ότι οι ελληνικές ΜΜΕ δίνουν εργασία στο 84,8% των απασχολούμενων στη χώρα, έναντι των μεγάλων επιχειρήσεων που απασχολούν το υπόλοιπο 15,2%. Το ποσοστό αυτό των ελληνικών ΜΜΕ βρίσκεται αρκετά πάνω από το αντίστοιχο μέσο όρο της Ε.Ε. (66,5%).

Στον κατασκευαστικό κλάδο, τόσο οι ΜΜΕ όσο και οι μεγάλες επιχειρήσεις υπέστησαν σημαντική κάμψη την περίοδο 2008-2012. Αυτή η αρνητική ανάπτυξη επιβεβαιώνεται από τη σταθερή πτώση του αριθμού των αδειών οικοδόμησης που χορηγούνται. Οι ΜΜΕ επλήγησαν επίσης από την κρίση στον μεταποιητικό κλάδο. Η αρνητική ανάπτυξη μπορεί να αποδοθεί εν μέρει στα μέτρα λιτότητας, ιδιαίτερα στην

αύξηση των φόρων και σε άλλες εξελίξεις όπως η μείωση των μισθών και των συντάξεων. Η κατάσταση αυτή οδήγησε σε αυξημένη χρηματοπιστωτική επιβάρυνση και φορολογικές υποχρεώσεις για τις επιχειρήσεις, σε συνδυασμό με μείωση της αγοραστικής δύναμης των καταναλωτών.

Όπως όλες οι εταιρείες, οι ΜΜΕ βρίσκονται επίσης αντιμέτωπες με την κρίση και, σε πολλές περιπτώσεις, με τη καθολική απουσία ρευστότητας από τα πιστωτικά ιδρύματα. Η ακραία απροθυμία των τραπεζών να δανείζουν τις ελληνικές εταιρείες εξαιτίας των αυστηρών χρηματοδοτικών περιορισμών λόγω της κρίσης του εθνικού χρέους επιδεινώνει τον κύκλο της οικονομικής ύφεσης και πλήττει σοβαρά τις προσπάθειες των ελληνικών ΜΜΕ να συνεχίσουν τη δραστηριότητά τους. Κανένας σχεδόν εξειδικευμένος μηχανισμός χρηματοδοτικής στήριξης για της ΜΜΕ δεν έχει μείνει ανεπηρέαστος από τη τρέχουσα χρηματοπιστωτική κατάσταση και κατά κανόνα, η πρόσβαση των ΜΜΕ σε δάνεια, πιστώσεις και χρηματοδοτικές πηγές, είναι περιορισμένη αν όχι ανύπαρκτη.

Γράφημα 22. Προστιθέμενη αξία των ΜΜΕ στην Ευρωζώνη και στην Ελλάδα το 2012



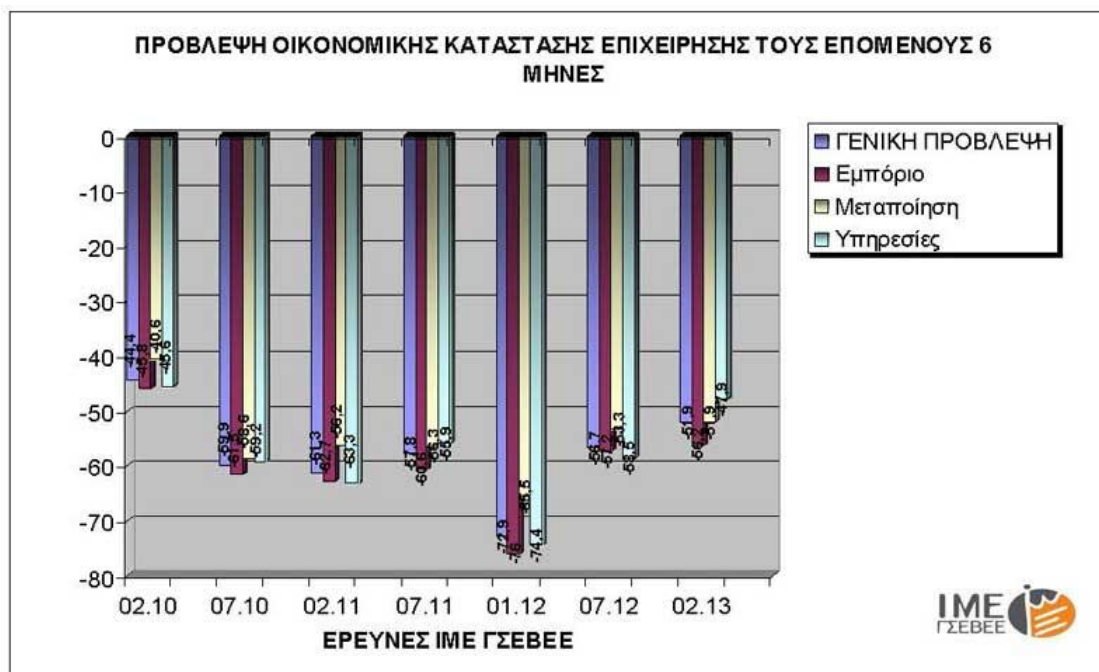
Πηγή: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

ΔΕΙΚΤΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΚΛΙΜΑΤΟΣ 2013 (Πηγή ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ)

1. Στη τελευταία έρευνα του ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ (Φεβρουάριος 2013), τα στοιχεία έδειξαν ότι η ένταση της αρνητικής ψυχολογίας έχει περιοριστεί. Η απαισιοδοξία συνεχίζει να βρίσκεται σε υψηλά επίπεδα (πάνω από 1 στους 2 ερωτηθέντες), αλλά έχει σημειώσει σχετική μείωση, με το εμπόριο να εμφανίζεται ως ο τομέας με την πλέον αρνητική ψυχολογία, έστω και με μικρό ποσοστό μείωσης της, συγκριτικά με την προηγούμενη έρευνα του Ινστιτούτου.

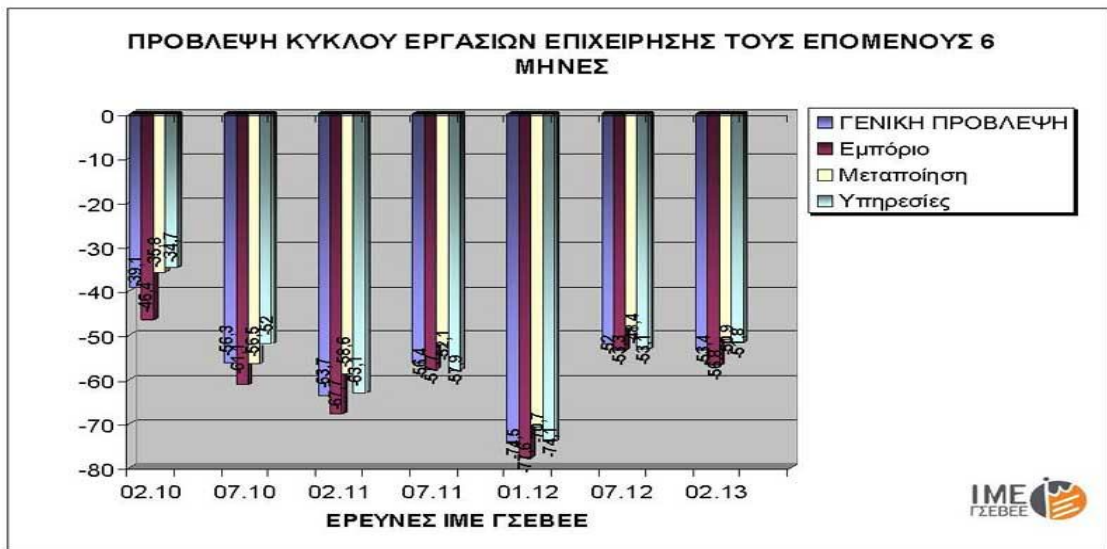
2. Όσο αφορά την προοπτική του κύκλου εργασιών, των επιχειρήσεων που έλαβαν μέρος στην έρευνα του Φεβρουαρίου του 2013, εξακολουθεί να είναι δυσσώνη και το επόμενο εξάμηνο του έτους. Με εξαίρεση των τομέα των υπηρεσιών, οι επιχειρηματίες που δραστηριοποιούνται στους άλλους δύο τομείς της οικονομίας, εκτίμησαν ότι στο προσεχές διάστημα, ο κύκλος εργασιών τους θα συρρικνωθεί ακόμα περισσότερο, με αποτέλεσμα την επιπλέον μείωση της γενικής επιχειρηματικής πρόβλεψης.

Γράφημα 23. Οικονομική κατάσταση επιχειρήσεων έως το 2013



Πηγή: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

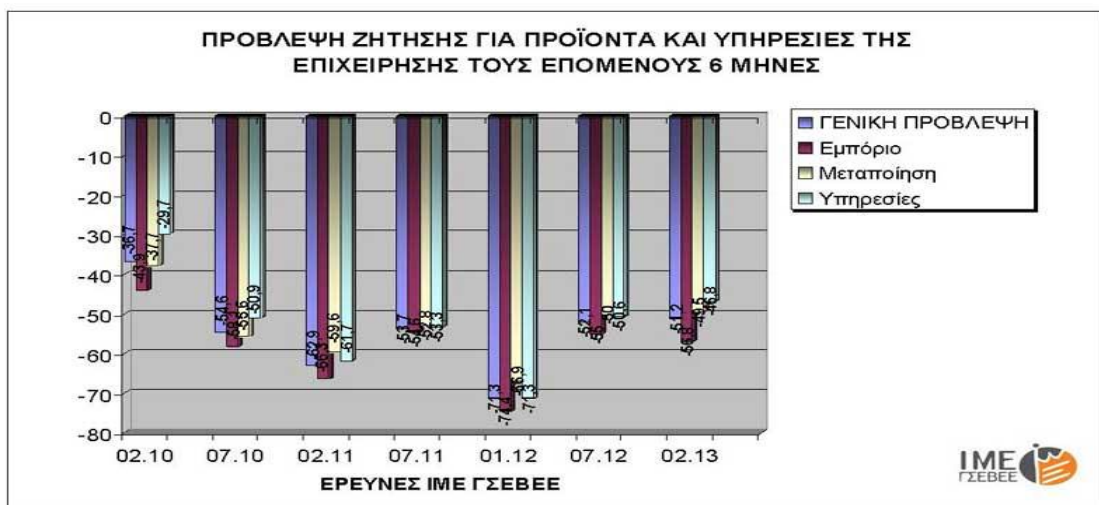
Γράφημα 24. Κύκλος εργασιών των ΜΜΕ 2010 – 2013



Πηγή: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

3. Σε συνέχεια των παραπάνω, και η πρόβλεψη ζήτησης για την επόμενη περίοδο του 2013, εξακολουθεί να είναι αρνητική. Και στους τρεις εξεταζόμενους τομείς, η απαισιοδοξία είναι διάχυτη, παρόλο που και εδώ φαίνεται σαφέστατα πιο περιορισμένη σε σχέση με τα στοιχεία της προηγούμενης έρευνας. Η μεταποίηση και οι υπηρεσίες παρουσίασαν μια οριακή μείωση της αρνητικής πρόβλεψης, ενώ οι έμποροι εμφανίζονται περισσότερο απαισιόδοξοι για την έκβαση της μελλοντικής ζήτησης για τα προϊόντα τους.

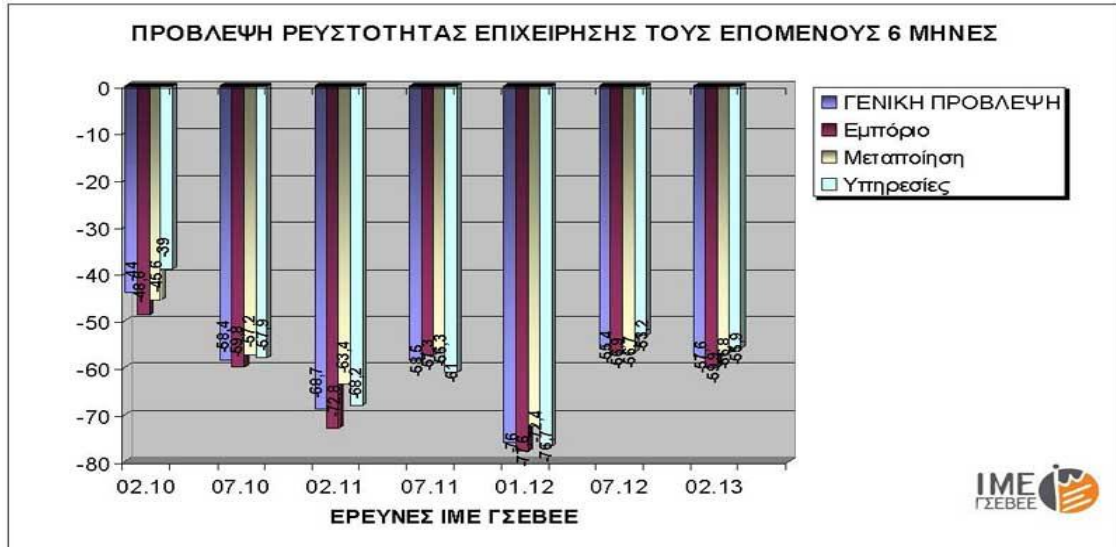
Γράφημα 25. Ζήτηση για προϊόντα και υπηρεσίες ΜΜΕ 2010 – 2013



Πηγή: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

4. Οι ερωτηθέντες επιχειρηματίες της έρευνας του Φεβρουαρίου 2013, προέβλεψαν ότι και στο τελευταίο εξάμηνο του έτους η ρευστότητα των επιχειρήσεών τους θα περιοριστεί περαιτέρω. Και σε αυτή τη περίπτωση, καταγράφεται μια μείωση της αρνητικής πρόβλεψης, συγκριτικά με την προηγούμενη έρευνα του ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ.

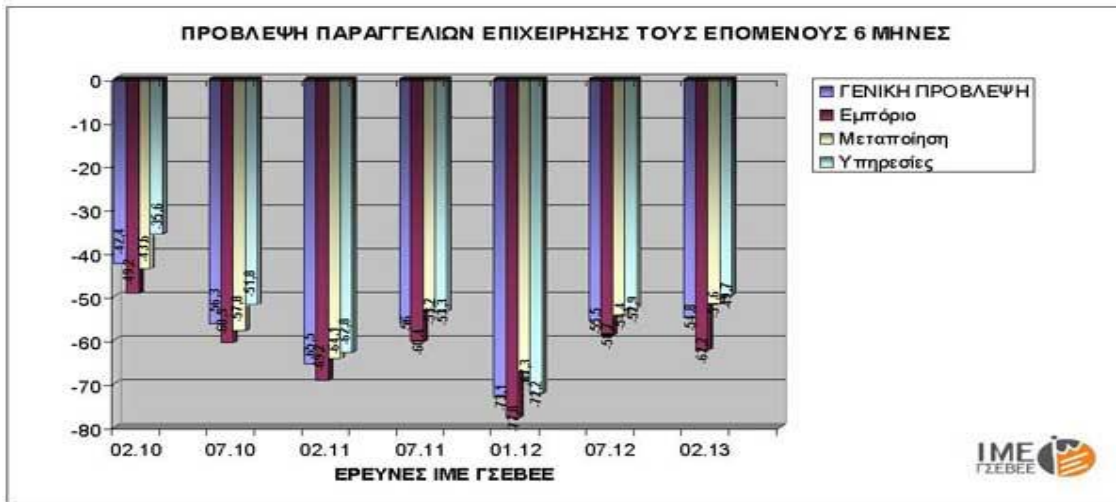
Γράφημα 26. Ρευστότητα ΜΜΕ 2010 – 2013



Πηγή: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

5. Σε πλήρη αντιστοιχία και με τα προηγούμενα στοιχεία, τα ευρήματα της έρευνας κατέδειξαν ότι το κλίμα, όσο αφορά τις παραγγελίες του επόμενου εξαμήνου, εξακολουθεί μεν να παραμένει αρνητικό, αλλά με μια εμφανή μείωση της απαισιοδοξίας. Ο τομέας του εμπορίου και εδώ παρουσιάζει μια επιπλέον αύξηση της αρνητικής ψυχολογίας συγκριτικά με τους άλλους δύο τομείς που καταγράφηκε μια οριακή μείωση της απαισιοδοξίας.

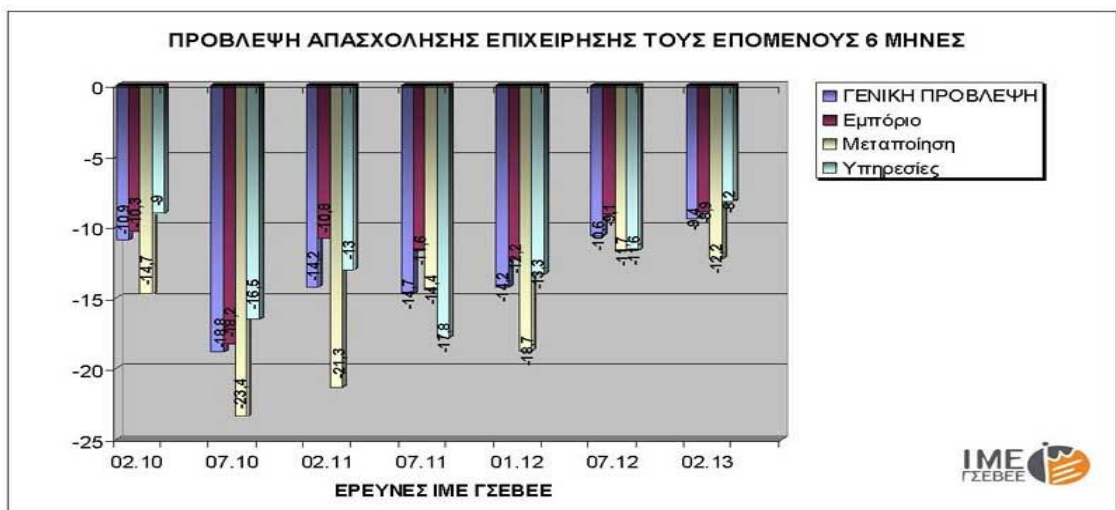
Γράφημα 27. Παραγγελίες ΜΜΕ 2010 – 2013



Πηγή: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

6. Όσο αφορά το μείζον πεδίο της απασχόλησης τα πράγματα εμφανίζονται πιο περίπλοκα. Όλοι οι εξεταζόμενοι τομείς εμφανίζουν αρνητικό κλίμα σε θέματα απασχόλησης και το επόμενο εξάμηνο. Η διαφορά έγκειται στο ότι ο τομέας της μεταποίησης φέρεται ακόμα πιο απαισιόδοξος για τη πορεία της απασχόλησης σε αυτόν, ενώ οι άλλοι δύο τομείς προβλέπουν μια οριακή βελτίωση της κατάστασης για το αμέσως επόμενο εξάμηνο.

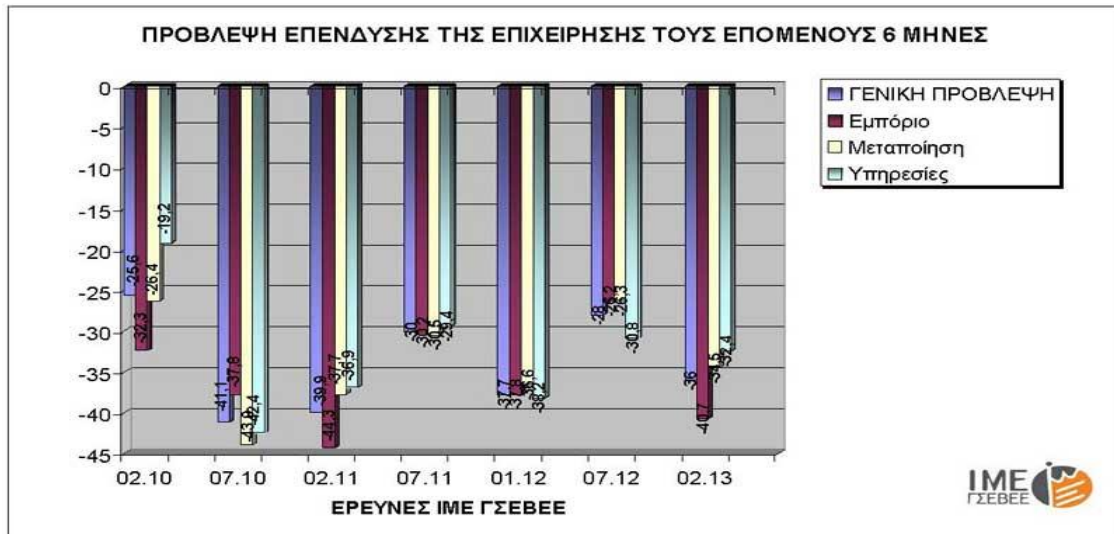
Γράφημα 28. Απασχόληση ΜΜΕ 2010 – 2013



Πηγή: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

7. Τέλος, όσο αφορά την επενδυτική δραστηριότητα, οι ερωτηθέντες και στους τρεις τομείς, προέβλεψαν ότι η δαπάνη για επένδυση θα μειωθεί το επόμενο εξάμηνο του 2013, με το τομέα του εμπορίου να εμφανίζει τη μεγαλύτερη πτώση (14 μονάδες) σε σχέση με τα ευρήματα της προηγούμενης έρευνας του ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ.

Γράφημα 29. Επένδυση ΜΜΕ 2010 – 2013



Πηγή: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

1.7. Συμπεράσματα

Το ειδικό βάρος των ΜΜΕ για την ελληνική οικονομία είναι ιδιαίτερα υψηλό και στην επιτυχή τους συμπεριφορά στηρίζεται η ανάπτυξη. Οι ΜΜΕ στην Ελλάδα παρουσιάζουν προβλήματα αλλά και προοπτικές. Συγκρίνοντας τα βασικά οικονομικά μεγέθη των 500 εταιρειών της κατάταξης του 2012 σε σχέση με τα αντίστοιχα μεγέθη των ίδιων εταιρειών το 2011, προκύπτει σαφώς εικόνα βελτίωσης. Κατ' αρχάς, παρά τις δυσχέρειες και το ασταθές περιβάλλον του προηγούμενου έτους, ο συνολικός κύκλος εργασιών των 500 επιχειρήσεων εμφάνισε αξιόλογη αύξηση, 4,5%, το 2012, ενώ τα συνολικά κέρδη EBITDA αυξήθηκαν εντυπωσιακά, κατά 44,3%. Περαιτέρω, οι 500 εταιρείες εμφάνισαν προ φόρου κέρδη ύψους €2,44 δισ. το 2012, έναντι

σημαντικών ζημιών που είχαν καταγράψει το προηγούμενο έτος. Με βάση τα κέρδη προ φόρου (2012), από τις 500 εταιρείες το 77,6% ήταν κερδοφόρες, ενώ οι λοιπές ήταν ζημιογόνες. Τέλος, οι 500 εταιρείες της κατάταξης συνολικά εμφάνισαν οριακή μόνο αύξηση των ιδίων κεφαλαίων τους (1%) το 2012.

Προκειμένου να γίνουν ανταγωνιστικές θα πρέπει να ακολουθήσουν κάποιες στρατηγικές επιλογές με ή χωρίς τη βοήθεια του ελληνικού δημοσίου. Θα πρέπει να δημιουργηθεί ένα πλαίσιο ανάπτυξης για τις ΜΜΕ, όπως υφίσταται σε πολλές χώρες της Ε.Ε. εδώ και δεκαετίες. Στο ειδικό αυτό πλαίσιο θα πρέπει να συγκεντρωθούν και να κωδικοποιηθούν όλα τα υφιστάμενα μέτρα υπέρ των ΜΜΕ, να εντοπισθούν οι ελλείψεις και να αναληφθούν νέες πρωτοβουλίες, όπως η δημιουργία νέου χρηματοδοτικού πλαισίου στήριξης, δημιουργία απαιτούμενων υποδομών, όπως εκθεσιακοί χώροι, κέντρα καινοτομίας και σχεδιασμού προϊόντων, υποστήριξης και πληροφόρησης των ΜΜΕ, στήριξη των παραγομένων προϊόντων με κατοχύρωση των προδιαγραφών ποιότητας και αποκλεισμού των προϊόντων που δεν πληρούν προϋποθέσεις υγιούς ανταγωνισμού, ενθάρρυνση δημιουργίας συνεργασιών των επιχειρήσεων, συνεργασίες με πανεπιστημιακά ιδρύματα και ερευνητικά κέντρα για προώθηση της έρευνας, τεχνογνωσίας και καινοτομίας, δημιουργία «θερμοκοιτίδων», για τη στήριξη των νέων επιχειρήσεων, προώθηση της δικτύωσής τους και του ηλεκτρονικού επιχειρείν στις ΜΜΕ κ.ά. Η εμπειρία και τα αποτελέσματα από την ένταξη της χώρας στην ΕΟΚ το 1980 έδειξαν ότι οι ελληνικές ΜΜΕ διαθέτουν υψηλό βαθμό προσαρμοστικότητας, δυναμισμού και ευελιξίας, στοιχεία που δικαιολογούν αισιόδοξες προβλέψεις για την αντιμετώπιση δυσχερειών και την εκμετάλλευση των ευκαιριών που προσφέρει η ενιαία ευρωπαϊκή και διεθνής αγορά (Greene, et al, 2011).

Όσον αφορά τον συνολικό αριθμό και τη συμβολή στην απασχόληση και τη συνολική προστιθέμενη αξία, ο τομέας των ΜΜΕ στην Ελλάδα εξαρτάται περισσότερο από τις πολύ μικρές επιχειρήσεις από ό,τι σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Η Ελλάδα ανήκει στην ομάδα των χωρών (μαζί με την Ισπανία, την Πορτογαλία και την Ιταλία) όπου οι ΜΜΕ αντιστοιχούν σε υψηλότερο ποσοστό της συνολικής απασχόλησης σε σύγκριση με την υπόλοιπη Ευρώπη. Η απασχόληση αυτή συγκεντρώνεται κυρίως στις πολύ μικρές επιχειρήσεις, οι οποίες παρέχουν περισσότερες από το ήμισυ του συνόλου των

θέσεων εργασίας, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό στο σύνολο της ΕΕ είναι περίπου 30%. Πολύ σημαντικό στοιχείο είναι ότι οι ελληνικές ΜΜΕ δίνουν εργασία στο 84,8% των απασχολούμενων στη χώρα, έναντι των μεγάλων επιχειρήσεων που απασχολούν το υπόλοιπο 15,2%. Το ποσοστό αυτό των ελληνικών ΜΜΕ βρίσκεται αρκετά πάνω από το αντίστοιχο μέσο όρο της Ε.Ε. (66,5%).

Όπως όλες οι εταιρείες, οι ΜΜΕ βρίσκονται επίσης αντιμέτωπες με την κρίση και, σε πολλές περιπτώσεις, με τη καθολική απουσία ρευστότητας από τα πιστωτικά ιδρύματα. Η ακραία απροθυμία των τραπεζών να δανείζουν τις ελληνικές εταιρείες εξαιτίας των αυστηρών χρηματοδοτικών περιορισμών λόγω της κρίσης του εθνικού χρέους επιδεινώνει τον κύκλο της οικονομικής ύφεσης και πλήττει σοβαρά τις προσπάθειες των ελληνικών ΜΜΕ να συνεχίσουν τη δραστηριότητά τους. Κανένας σχεδόν εξειδικευμένος μηχανισμός χρηματοδοτικής στήριξης για της ΜΜΕ δεν έχει μείνει ανεπηρέαστος από τη τρέχουσα χρηματοπιστωτική κατάσταση και κατά κανόνα, η πρόσβαση των ΜΜΕ σε δάνεια, πιστώσεις και χρηματοδοτικές πηγές, είναι περιορισμένη αν όχι ανύπαρκτη.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ Μ.Μ.Ε

2.1. Εισαγωγή

Το θέμα της χρηματοδότησης των ΜΜΕ στη χώρα μας έχει γίνει αντικείμενο πολλών συζητήσεων και αποτελεί μόνιμο «παράπονο» των επιχειρήσεων αυτής της κατηγορίας γιατί η στρόφιγγα άντλησης κεφαλαίων από αυτή τη πηγή ήταν πολύ στενή μέχρι σήμερα. Πρόσφατα άρχισε να εκδηλώνεται μια εκ διαμέτρου αντίθετη πολιτική εκ μέρους των Τραπεζών με αυτή που ασκείτο μέχρι σήμερα, επιθετική μάλιστα θα την ονόμαζε κάποιος. Πράγματι οι ελληνικές Τράπεζες τα τελευταία χρόνια έβαλαν στο στόχαστρό τους τις ΜΜΕ και μάλιστα προσφέροντας σε αυτές μεγάλη ποικιλία χρηματοδοτικών προϊόντων. Γεννάται λοιπόν εύλογα το ερώτημα γιατί δεν το έκαναν μέχρι πρόσφατα και ποιος είναι ο λόγος που ώθησε τις Τράπεζες προς αυτή την πολιτική (Παπαδημητρόπουλος, 1992).

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

Τα δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης αποσκοπούν στη βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης και είναι από τη φύση τους μικρής διάρκειας.

Αντίθετα τα Μακροπρόθεσμα δάνεια είναι μακράς διάρκειας και περιλαμβάνουν τα δάνεια εγκατάστασης και τα δάνεια επαγγελματικού εξοπλισμού.

Το επιτόκιο των Μακροπρόθεσμων δανείων είναι συνήθως χαμηλότερο από το αντίστοιχο επιτόκιο των δανείων Κεφαλαίου Κίνησης λόγω ακριβώς της μεγαλύτερης διάρκειας αποπληρωμής του (Καμπουρίδης, 2001).

2.2. Κόστος χρηματοδότησης

Το κόστος δανεισμού των επιχειρήσεων στην Ελλάδα είναι συγκριτικά υψηλότερο από άλλες χώρες της Ε.Ε. Ένδειξη αυτού αποτελούν τα περιθώρια μεταξύ επιτοκίου χορηγήσεων και αυτού των καταθέσεων που υφίστανται στη χώρα μας. Το υψηλό περιθώριο επιτοκίου οφείλεται στις ατέλειες που υπάρχουν στη τραπεζική αγορά στην Ελλάδα. Οι σημαντικότερες είναι (Κριεμάδης, 2012):

- Οι ελληνικές Τράπεζες υποχρεούνται να διακρατούν υψηλότερο ποσοστό (12%) ρευστών διαθέσιμων σε σχέση με άλλες ευρωπαϊκές χώρες.
- Τα επιτόκια στην διατραπεζική αγορά στην Ελλάδα είναι υψηλότερα από τα ευρωπαϊκά λόγω της ακολουθούμενης αντιπληθωρικής πολιτικής.
- Η υψηλότερη φορολογία (Εισφορά Ν1281) που επιβάλλεται στη χώρα μας σε σχέση με την Ευρωπαϊκή Ένωση.
- Το γεγονός ότι πολλές δημόσιες Τράπεζες έχουν ένα μεγάλο όγκο επισφαλών απαιτήσεων γεγονός που έχει σημαντικές επιπτώσεις στην τελική τιμολόγηση των χορηγήσεων.

2.3. Κριτήρια χρηματοδότησης

Η αξιολόγηση από τις Τράπεζες της πιστοληπτικής ικανότητας μιας επιχείρησης παρουσιάζει σημαντικές δυσκολίες. Προκειμένου η Τράπεζα να πραγματοποιήσει την αξιολόγηση θα πρέπει να έχει στην διάθεσή της πληροφορίες που αφορούν την επιχείρηση και αναφέρονται τόσο στο παρελθόν όσο και στους μελλοντικούς στόχους και προοπτικές αυτής. Δυστυχώς όμως οι ΜΜΕ δεν είναι καλά οργανωμένες και σε αρκετές περιπτώσεις δεν δημοσιεύουν οικονομικές καταστάσεις γεγονός που καθιστά δύσκολο το έργο της αξιολόγησης της πιστοληπτικής τους ικανότητας.

Πρόσφατη έρευνα που έγινε από το ΙΤΕΠ με βάση ερωτηματολόγιο που συμπληρώθηκε από στελέχη των Τραπεζών στις οποίες απευθύνθηκε, φανέρωσε την παρακάτω κατάταξη των κριτηρίων που υιοθετούν οι Τράπεζες (Κριεμάδης, 2012):

- Θετικές προοπτικές ανάπτυξης και κερδοφορίας της επιχείρησης.
- Υποθήκευση ακινήτου επαρκούς αξίας.
- Ποσοστό ίδιας συμμετοχής στην επένδυση.
- Ποιοτικά στοιχεία των φορέων της επιχείρησης (φερεγγυότητα, γνώση αντικειμένου κ.α.).
- Υπαγωγή της επένδυσης σε αναπτυξιακό νόμο.
- Διάρκεια ζωής της επιχείρησης.
- Τριτεγγυήσεις.

Παρακάτω παρουσιάζεται αναλυτικός πίνακας με τα κριτήρια αξιολόγησης της πιστοληπτικής ικανότητας των Μ.Μ.Ε., την βαθμολόγηση και την κατάταξη τους.

Κριτήριο Χρηματοδότησης	Μέσος Όρος Βαθμολογίας	Κατάταξη βάσει Μέσου Όρου
Προοπτικές ανάπτυξης και κερδοφορίας	2,0	1
Υποθήκευση ακινήτου	3,2	2
Ποσοστό ίδιας	3,7	3

συμμετοχής		
Ποιοτικά στοιχεία (π.χ. φερεγγυότητα)	3,8	4
Υπαγωγή στον αναπτυξιακό νόμο	4,0	5
Διάρκεια ζωής	4,5	6
Τριτεγγυητής	4,7	7

Πηγή: (Κριεμάδης, 2012)

2.4. Εξέλιξη τραπεζικής χρηματοδότησης

Η Συνθήκη της Βασιλείας II θέτει ένα επαρκές και αξιόπιστο ρυθμιστικό πλαίσιο για τη λειτουργία του τραπεζικού συστήματος σε παγκόσμιο επίπεδο. Δίνει κατευθύνσεις στις Τράπεζες για το πώς θα αξιολογούν και θα διαχειρίζονται τον πιστωτικό κίνδυνο που αναλαμβάνουν όταν δανείζουν χρήματα σε νοικοκυριά και επιχειρήσεις. Ζητά από αυτές να έχουν ένα ελάχιστο ποσό ιδίων κεφαλαίων ανάλογα με τον αναλαμβανόμενο πιστωτικό κίνδυνο προκειμένου να αποφευχθεί η πτώχευση τους όταν υπάρξει αδυναμία εκ μέρους των δανειοληπτών εξυπηρέτησης των δανείων τους. Καθιερώθηκε ένας συντελεστής φερεγγυότητας των πιστωτικών ιδρυμάτων, ο οποίος συσχετίζει το ύψος των ιδίων κεφαλαίων με τον αναλαμβανόμενο πιστωτικό κίνδυνο. Η Συνθήκη της Βασιλείας II προβλέπει ενιαίο δείκτη κεφαλαιακής επάρκειας

8% που εφαρμόζεται για πρώτη φορά από το διεθνές εποπτικό σύστημα (Greene, et al, (2011).

Τα παραπάνω συνεπάγονται αλλαγές στην συμπεριφορά και την πρακτική των Τραπεζών απέναντι στην ικανοποίηση των επιχειρήσεων για χρηματοδότηση τους. Οι Τράπεζες υποχρεούνται να αξιολογούν και να βαθμολογούν τις επιχειρήσεις με βάση μιας κλίμακας αξιολόγησης. Θα το κάνουν αυτό όχι μόνο κατά την υποβολή της αίτησης των επιχειρήσεων αλλά ανά τακτά χρονικά διαστήματα θα ζητούν επικαιροποίηση των στοιχείων εκ μέρους των επιχειρήσεων. Τα κριτήρια με βάση τα οποία θα αξιολογούν τις επιχειρήσεις θα είναι κοινά για όλα τα πιστωτικά ιδρύματα. Θα αξιολογούν με βάση τη συνολική εικόνα του κλάδου μικρών επιχειρήσεων και δεν θα προσφεύγουν «σε βάθος ανάκριση» κάθε περίπτωσης (Ματσατσίνης, et al, 2010).

Ο στόχος της νέας Συνθήκης είναι η καθιέρωση της διαφάνειας και σταθερότητας στη λειτουργία της αγοράς των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Αυτό προϋποθέτει τη καλύτερη διαχείριση των κινδύνων εκ μέρους των Τραπεζών. Δέχεται ότι οι κίνδυνοι για τις Τράπεζες είναι μικρότεροι από τη χρηματοδότηση ΜΜΕ επειδή οι τελευταίες είναι πολλές και το ύψος των δανείων που λαμβάνουν δεν είναι υψηλό με αποτέλεσμα να διαχέεται ευρύτερα ο πιστωτικός κίνδυνος.

Προκειμένου οι Τράπεζες να είναι σε θέση να αξιολογούν με επιτυχία τις ΜΜΕ χρειάζεται οι τελευταίες να δίδουν σε αυτές τα απαραίτητα στοιχεία που απαιτούνται. Η ικανότητα τους, η ταχύτητα και ακρίβεια με την οποία θα δίδονται τα στοιχεία από τις ΜΜΕ στις Τράπεζες θα αποτελούν και αυτά κριτήρια αξιολόγησης τους. Προκειμένου όμως οι ΜΜΕ να είναι σε θέση να κάνουν τα παραπάνω θα πρέπει να έχουν την απαραίτητη προς τούτο εσωτερική οργάνωση και υποδομή. Αυτό όμως δεν είναι εύκολο να το πράξουν οι ΜΜΕ. Είναι φανερό λοιπόν ότι η έλλειψη πηγών ακριβούς και έγκυρης πληροφόρησης θα κάνει το έργο της συγκριτικής αξιολόγησης εκ μέρους των Τραπεζών πολύ δύσκολο αν όχι ανέφικτο. Η βασική διαφορά του έργου που έκαναν μέχρι σήμερα οι Τράπεζες και αυτού που καλούνται να κάνουν στο μέλλον είναι ότι χρησιμοποιούσαν ποιοτικά κριτήρια ενώ στο μέλλον θα χρησιμοποιούν χρηματοδοτικούς δείκτες. Το πρόβλημα θα είναι πιο έντονο στην περίπτωση της αξιολόγησης των νεοϊδρυόμενων επιχειρήσεων. Στην αντιμετώπιση

των παραπάνω προβλημάτων μπορεί να βοηθήσει τις επιχειρήσεις το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΜΕ) καθώς και η δημιουργία φορέων συλλογής πληροφοριών ΜΜΕ. Σύμφωνα με έρευνα της Ευρωπαϊκής Επιτροπής προέκυψαν τα παρακάτω (Κριεμάδης, 2012):

- Το 75% του μεσαίου και μεγάλου μεγέθους Τραπεζών θεωρούν ότι τα χρέη έχουν μεγάλη ή πολύ μεγάλη σημασία ως παράγων εισροής για τη βαθμολογία.
- Περίπου το 50% του μεσαίου και μεγάλου μεγέθους Τραπεζών που συμμετείχαν στην έρευνα δίνει μεγάλη ή πολύ μεγάλη σημασία στην ποιότητα της διοίκησης μιας ΜΜΕ ως παράγοντα εισροής για τη βαθμολογία.
- Η κατάσταση της αγοράς στην οποία δραστηριοποιείται η ΜΜΕ και η νομική μορφή που αυτή έχει αποτελούν σημαντικές εισροές για τη βαθμολογία.
- Οι ποιοτικοί παράγοντες επηρεάζουν περισσότερο τη βαθμολογία για μεγαλύτερες ΜΜΕ ή μεγαλύτερα δάνεια.
- Οι πληροφορίες που συλλέγει η Τράπεζα για μια νεοϊδρυόμενη διαφέρουν από αυτές που συλλέγει για μια υφιστάμενη.

Από τα παραπάνω μπορεί να εξαχθούν οι παρακάτω διαπιστώσεις (Greene, et al, 2011):

- Η υιοθέτηση της Συνθήκης θα οδηγήσει τόσο τις Τράπεζες όσο και τις επιχειρήσεις να βελτιώσουν την εσωτερική τους οργάνωση και τις υποδομές τους.
- Η χορήγηση των δανείων προς τις ΜΜΕ θα πραγματοποιείται με αυστηρότερες προϋποθέσεις μέχρις ότου αυτές είναι σε θέση να προσφέρουν τα απαραίτητα στοιχεία για την επιτυχή αξιολόγηση τους. Αυτό σημαίνει ότι οι παρεχόμενες από τις επιχειρήσεις εγγυήσεις και εξασφαλίσεις θα συνεχίζουν να διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο.

- Το ελάχιστο ύψος ιδίων κεφαλαίων που θα απαιτείται να διατηρούν οι Τράπεζες δεν θα εξαρτάται πλέον από το ύψος του δανείου, αλλά θα εξαρτάται σημαντικά από τον κίνδυνο που αναλαμβάνουν.
- Τα μεγαλύτερα ίδια κεφάλαια που θα είναι υποχρεωμένες οι Τράπεζες να έχουν προκειμένου να αντιμετωπίσουν τον αναλαμβανόμενο κίνδυνο θα οδηγούν σε υψηλότερο κόστος για τις Τράπεζες, το οποίο θα μετακυλίσουν στις ΜΜΕ με την μορφή υψηλότερων επιτοκίων.
- Από την άλλη πλευρά εφόσον οι επιχειρήσεις ανταποκριθούν παρέχοντας στις Τράπεζες ακριβή και έγκυρα στοιχεία, η αξιολόγηση θα είναι εύστοχη και ο αναλαμβανόμενος κίνδυνος θα είναι μικρότερος και θα έχει αντανάκλαση σε χαμηλότερο επιτόκιο.
- Εφόσον λοιπόν η εισαγωγή του νέου εποπτικού μηχανισμού οδηγήσει τις ΜΜΕ στη καλύτερη οργάνωσή τους τότε η πρόσβαση αυτών στο τραπεζικό σύστημα θα γίνει πιο εύκολη.

2.5. Δανειακή επιβάρυνση των ΜΜΕ και η εξέλιξη της

Μια έρευνα του 2005 του Πολυτεχνείου Κρήτης μελέτησε την χρηματοοικονομική συμπεριφορά των ΜΜΕ στη χώρα μας. Το δείγμα των 80 επιχειρήσεων που μελετήθηκε περιελάμβανε ελληνικές μεταποιητικές ΜΜΕ όλων των κλάδων παραγωγής. Το βασικό κριτήριο επιλογής ήταν ο αριθμός των απασχολούμενων και επιλέχθηκαν επιχειρήσεις που απασχολούσαν λιγότερα από 100 άτομα. Η χρηματοοικονομική συμπεριφορά των επιχειρήσεων μελετήθηκε με βάση 12 δείκτες οι οποίοι εκφράζουν επαρκώς τα βασικά χρηματοοικονομικά χαρακτηριστικά μιας επιχείρησης, όπως είναι η φερεγγυότητα, η κεφαλαιακή δομή, η δανειακή επιβάρυνση, η επίδοση διαχείρισης και η αποδοτικότητα. Υπολογίσθηκε η διάμεσος των δεικτών και ανάλογα με την ομάδα ορίων κατάταξης, κατέληξαν σε σημαντικά συμπεράσματα σχετικά με το χρηματοοικονομικό προφίλ των καλύτερων, των ενδιάμεσων και χειρότερων επιχειρήσεων. Η έρευνα έδειξε ότι:

Οι καλύτερες επιχειρήσεις του δείγματος:

- Χαρακτηρίζονται από υψηλή ρευστότητα
- Σημαντική αποδοτικότητα
- Δεν είναι επιβαρημένες δανειακά
- Χρησιμοποιούν λιγότερο τον βραχυπρόθεσμο δανεισμό για την αγορά περιουσιακών στοιχείων

Οι χειρότερες επιχειρήσεις του δείγματος:

- Χαρακτηρίζονται από χαμηλή ρευστότητα
- Έχουν χαμηλή έως αρνητική αποδοτικότητα
- Έχουν υπερβολική δανειακή επιβάρυνση
- Βασίζονται στον βραχυπρόθεσμο δανεισμό (Greene, et al, 2011)

Οι επιχειρήσεις που χαρακτηρίζονται ως μέτριες έχουν ενδιάμεσες των δυο παραπάνω κατηγοριών επιχειρήσεων, επιδόσεις σε όλους τους δείκτες.

Συμπερασματικά καταλήγει η έρευνα ότι, σημαντικότερο πρόβλημα των ΜΜΕ αναδεικνύεται η δανειακή τους επιβάρυνση και πιο συγκεκριμένα ο βραχυπρόθεσμος δανεισμός με δυσμενείς επιπτώσεις στη χρηματοοικονομική τους κατάσταση. Το συμπέρασμα αυτό επιβεβαιώνει τη δυσκολία που έχουν οι ΜΜΕ στην σύναψη μακροπρόθεσμων δανείων, κυρίως εξαιτίας της αδυναμίας τους να προσφέρουν τις απαραίτητες εγγυήσεις στις Τράπεζες (Κριεμάδης, 2011).

Το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών & Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε. Α.Ε.) είναι μια ανώνυμη εταιρεία του Ελληνικού Δημοσίου που ιδρύθηκε βάσει του Νόμου 3066/2002 και αποτελεί σύνδεσμο ανάμεσα στις Ελληνικές Μικρές και Πολύ Μικρές Επιχειρήσεις, ατομικής ή εταιρικής μορφής και στις Τράπεζες.

Αποστολή της εταιρίας είναι η διευκόλυνση της προσβάσεως των Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων στο χρηματοπιστωτικό και χρηματοοικονομικό σύστημα, παρέχοντας εγγυήσεις και αντεγγυήσεις υπέρ των επιχειρήσεων και των επαγγελματιών, αναλαμβάνοντας έτσι την κάλυψη μεγάλου μέρους των οικονομικών και εμπορικών κινδύνων τους.

Με κριτήριο τη διεθνή και ευρωπαϊκή εμπειρία η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ (Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων) έχει πετύχει, στο πολύ μικρό χρονικό διάστημα λειτουργίας της, σημαντικά επιτεύγματα (Ματσατσίνης, et al, 2010):

Έχει χορηγήσει σε χιλιάδες ελληνικές επιχειρήσεις εγγυήσεις, τηρώντας κατά γράμμα την φιλοσοφία της δηλ. ίσες αποστάσεις από όλες τις επιχειρήσεις και ίσες ευκαιρίες σε όλες τις μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις (ΜΕ) και ταυτόχρονα λειτουργεί ως συνοδευτικός κρίκος μεταξύ των ΜΕ και των Τραπεζών και εταιρειών Leasing, αφού οι αιτήσεις που έχει δεχτεί στα τρία πρώτα χρόνια λειτουργίας της προσεγγίζουν τον αριθμό 6.400.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ, η εταιρεία έχει δεχτεί αιτήσεις από όλες τις περιφέρειες της χώρας και από 27 Τράπεζες. Περίπου δύο στις δέκα αιτήσεις αφορούν νεοσύστατες ή νέες επιχειρήσεις (πρόγραμμα 1) και τέσσερις στις δέκα αιτήσεις αφορούν μικροδάνεια (πρόγραμμα 4). Επίσης, η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ έχει δεχτεί αιτήσεις και από οκτώ (8) εταιρείες Leasing. Γίνεται φανερό από τα παραπάνω ότι το σύνολο της ελληνικής τραπεζικής αγοράς συνεργάζεται με το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων.

Με την επιδότηση το συνολικό κόστος δανεισμού ενός εγγυημένου δανείου μειώνεται δραστικά (κατά 50%), με αποτέλεσμα το εγγυημένο και επιδοτούμενο δάνειο από την ΤΕΜΠΜΕ να αποτελεί ελκυστικότατο προϊόν στην ελληνική αγορά. Για παράδειγμα σε ένα επενδυτικό τοκοχρεολυτικό δάνειο ποσού €200.000, με διάρκεια 10 έτη και συνολικό κόστος 8% (επιτόκιο και περιθώριο Τράπεζας: 6,4%, εισφορά Ν. 128/78: 0,6%, προμήθεια ΤΕΜΠΜΕ: 1%) η ΜΕ πρέπει να καταβάλει συνολικά €88.795 ως κόστος του δανείου, ενώ με την επιδότηση μειώνεται η καταβολή του ποσού αυτού κατά το ήμισυ (€44.397) ή άλλως η επιχείρηση κερδίζει €44.397 στο συγκεκριμένο παράδειγμα (Ματσατσίνης, et al, 2010).

Επομένως, η επιδότηση του κόστους δανεισμού των επιχειρήσεων, η οποία θα πρέπει να συνεχιστεί και στο μέλλον, βοηθάει αφ' ενός μεν τις μικρές επιχειρήσεις να δανειστούν με όρους παρόμοιους αυτών των μεσαίων και μεγάλων επιχειρήσεων και συνεπώς να αναπτυχθούν, να εκσυγχρονιστούν, να καινοτομήσουν και να γίνουν ανταγωνιστικές, αφ' ετέρου δε τις Τράπεζες και τις εταιρείες Leasing να αναπτύξουν περαιτέρω τις χορηγήσεις τους πουλώντας ένα ανταγωνιστικό προϊόν στην ελληνική αγορά.

Εν κατακλείδι η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ:

- Αποτελεί ένα μέσο στήριξης των μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων, ένα περιφερειακό αναπτυξιακό εργαλείο, ένα μοχλό δημιουργίας ή διατήρησης θέσεων εργασίας, ένα πραγματικό κρίκο σύνδεσης των μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων, νέων ή υφιστάμενων, με τις Τράπεζες και τις εταιρείες Leasing και ένα συμπληρωματικό μηχανισμό του χρηματοπιστωτικού και χρηματοδοτικού συστήματος της χώρας μας.
- Διαθέτοντας υψηλό μετοχικό κεφάλαιο και ως εκ τούτου μεγάλο βάθος χρόνου, και αναμένοντας την ένταξη των προγραμμάτων της στο ΕΣΠΑ (2007-2013) προβλέπεται ότι θα συνεχίσει να διαδραματίζει και στο μέλλον ουσιαστικό ρόλο στην δημιουργία, ανάπτυξη, επέκταση, διεθνοποίηση και αναδιάρθρωση των ελληνικών επιχειρήσεων της χώρας μας.

2.6. Βραχυπρόθεσμος και Μακροπρόθεσμος δανεισμός

Υπάρχουν διαφορετικοί τύποι βραχυπρόθεσμού και μακροπρόθεσμου δανεισμού. Κρίνοντας πρώτα από τον Μακροπρόθεσμο δανεισμό αναγνωρίζουμε τις ακόλουθες κατηγορίες (Καμπουρίδης, 2001):

Ομολογιακά Δάνεια

Τα εταιρικά ομολογιακά δάνεια αποτελούν μία εναλλακτική πηγή χρηματοδότησης των επιχειρήσεων έναντι του απευθείας τραπεζικού δανεισμού και των αυξήσεων μετοχικού κεφαλαίου.

Εκδίδονται για τη χρηματοδότηση μιας εταιρίας με ξένα κεφάλαια, χρησιμοποιούνται για κάλυψη αναγκών σε κεφάλαια κίνησης μονιμότερου χαρακτήρα και επενδύσεων και καλύπτονται είτε από τραπεζικά ιδρύματα (συνήθως σε κοινοπρακτική βάση), είτε μέσω αυτών από θεσμικούς ή ιδιώτες επενδυτές.

Τα εταιρικά ομολογιακά δάνεια διέπονται από τον Ν.3156/2003.

Χαρακτηριστικά

Αποπληρωμή: σε δόσεις με ή χωρίς περίοδο χάριτος ή εξόφληση του κεφαλαίου κατά τη λήξη του δανείου.

Διάρκεια: από 3 έως 5 έτη.

Το επιτόκιο μπορεί να είναι σταθερό ή κυμαινόμενο και συμφωνείται ύστερα από συνεννόηση της επιχείρησης με την Τράπεζα.

Κοινοπρακτικά δάνεια

Κοινοπρακτικό δάνειο είναι η χρηματοδότηση μίας επιχείρησης από δύο ή και περισσότερα πιστωτικά ιδρύματα, τα οποία αναλαμβάνουν συγκεκριμένο ποσοστό

της χρηματοδότησης, συνήθως για κάλυψη επενδύσεων και αναγκών σε κεφάλαια κίνησης μονιμότερου χαρακτήρα.

Χαρακτηριστικά

Αποπληρωμή: σε δόσεις, με ή χωρίς περίοδο χάριτος, ή εξόφληση του κεφαλαίου κατά τη λήξη του δανείου.

Διάρκεια: από 3 έως 5 έτη.

Το επιτόκιο μπορεί να είναι σταθερό ή κυμαινόμενο και συμφωνείται ύστερα από συνεννόηση της επιχείρησης με τις Τράπεζες.

Δάνεια κυμαινόμενου επιτοκίου για κτιριακές εγκαταστάσεις

Αν η επιχείρηση σχεδιάζει την αγορά νέου ακινήτου, τη μεταφορά της, την επέκταση ή την ανακαίνιση των εγκαταστάσεών της, η τράπεζα χρηματοδοτεί τη σχετική δαπάνη.

Το αρμόδιο για την επιχείρησή Στέλεχος βοηθά να επιλεγεί η κατάλληλη για την επιχείρηση μορφή, διάρκεια και ποσό δανείου.

Χαρακτηριστικά

Δυνατότητα χρήσης περιόδου χάριτος.

Εξόφληση κεφαλαίου με χρεολυτικές δόσεις.

Επιτόκιο κυμαινόμενο, που προσδιορίζεται από το Βασικό Επιτόκιο Παγίων και εξοπλισμού ή άλλο (διαπραγματεύσιμο).

Παροχή εξασφάλισης με εγγραφή προσημείωσης επί του χρηματοδοτούμενου ή άλλου ακινήτου.

Δάνεια κυμαινόμενου επιτοκίου για εξοπλισμό

Ο συγκεκριμένος τύπος δανείου επιδοτείται από την τράπεζα για την ανανέωση του εξοπλισμού της επιχείρησης.

Χαρακτηριστικά

Δυνατότητα χρήσης περιόδου χάριτος.

Εξόφληση κεφαλαίου με χρεολυτικές δόσεις.

Επιτόκιο κυμαινόμενο, που προσδιορίζεται από το Βασικό Επιτόκιο Παγίων και εξοπλισμού ή άλλο (διαπραγματεύσιμο) επιτόκιο

Δάνεια για κεφάλαιο κίνησης μονιμότερου χαρακτήρα

Δάνεια που χορηγούνται για την αντιμετώπιση έκτακτων αναγκών της επιχείρησης και για την ενίσχυση της ρευστότητάς της.

Χαρακτηριστικά

Απλές διαδικασίες εκταμίευσης.

Διάρκεια δανείου μέχρι 3 χρόνια.

Εξόφληση κεφαλαίου με χρεολυτικές δόσεις.

Εξάμηνη χρέωση τόκων.

Επιτόκιο κυμαινόμενο, που προσδιορίζεται από το Βασικό Επιτόκιο για Κεφάλαια Κίνησης ή σταθερό τριετίας.

Ανακυκλούμενες χρηματοδοτήσεις

Πλεονεκτήματα και χαρακτηριστικά:

Πτυχιακή Εργασία: Η χρηματοδότηση μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην Ελλάδα

Εξόφληση κεφαλαίου σε τακτά διαστήματα ή σε περιόδους που προσαρμόζονται στο συναλλακτικό κύκλωμα της επιχείρησης

Δυνατότητα επαναχορήγησης του εξοφλούμενου κεφαλαίου

Εξάμηνη χρέωση τόκων

Επιτόκιο κυμαινόμενο, που προσδιορίζεται από το Βασικό Επιτόκιο για Κεφάλαια Κίνησης.

Η χρηματοδότηση έναντι απαιτήσεων δίνει τη δυνατότητα να μετατραπούν σε μετρητά στοιχεία του Ενεργητικού της επιχείρησής, όπως:

απαιτήσεις από πωλήσεις μέσω πιστωτικών καρτών με το σύστημα των άτοκων δόσεων

επιταγές και συναλλαγματικές πελατείας

τιμολόγια πώλησης με πίστωση

φορτωτικά έγγραφα.

Πλεονεκτήματα και χαρακτηριστικά:

Όρια που προσαρμόζονται στο ύψος των πωλήσεών σας και στις ανάγκες ρευστότητας της επιχείρησής σας

Εξόφληση κεφαλαίου σε τακτά διαστήματα ή ανάλογα με την πληρωμή των σχετικών απαιτήσεων

Εξάμηνη χρέωση τόκων

Επιτόκιο κυμαινόμενο, που προσδιορίζεται από το Βασικό Επιτόκιο για Κεφάλαια Κίνησης.

Δάνεια σε ευρώ κλειστής διάρκειας

Πτυχιακή Εργασία: Η χρηματοδότηση μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην Ελλάδα

Το δάνειο κλειστής διάρκειας παρέχει μεγαλύτερη σιγουριά στον προγραμματισμό των υποχρεώσεων.

Χαρακτηριστικά:

Επιτόκιο σταθερό, βασισμένο στο προσφερόμενο, για τη συγκεκριμένη διάρκεια δανείου, στη Διατραπεζική Αγορά (INTERBANK RATES)

Η διάρκεια κυμαίνεται από 1, 2 εβδομάδες ή 1 έως 12 μήνες

Εξόφληση ολόκληρου του δανείου στη λήξη του, με δυνατότητα ανανέωσής του.

Δάνεια σε συναλλάγμα

Αν η επιχείρηση πραγματοποιεί συναλλαγές σε νομίσματα εκτός ευρώ, μπορεί να χρηματοδοτήσει τις βραχυπρόθεσμες ανάγκες της σε νόμισμα της επιλογής της από τα διαπραγματεύσιμα στη Διατραπεζική Αγορά Συναλλάγματος Αθηνών.

Χαρακτηριστικά

Συνδυασμός του νομίσματος δανεισμού με τους συναλλαγματικούς κινδύνους που αντιμετωπίζει η επιχείρηση από τη διεθνοποίηση των δραστηριοτήτων της (εξαγωγές προϊόντων και υπηρεσιών, άμεσες επενδύσεις μεταφοράς κέντρου δραστηριότητας σε άλλες χώρες κ.λπ.)

Δυνατότητα αντασφάλισης έναντι των συναλλαγματικών κινδύνων, με προαγορά συναλλάγματος (option, forward)

Επιτόκιο βασισμένο στο Επιτόκιο της Διατραπεζικής Αγοράς Λονδίνου (LIBOR), πλέον περιθωρίου, που αντιπροσωπεύει την κάλυψη των πιστωτικών και άλλων κινδύνων

Ελάχιστο ποσό το ισόποσο των €15.000, χωρίς μέγιστο όριο

Επιτόκιο διάρκειας 1, 2 εβδομάδων ή 1 έως 12 μηνών

Επιτόκιο διάρκειας 1 ημέρας (overnight) για χρηματοδοτήσεις σε USD

2.7. Χρηματοοικονομική συμπεριφορά των μεταποιητικών Μ.Μ.Ε.

Μέσα από πρόσφατες έρευνες σε δείγμα ελληνικών μεταποιητικών ΜΜΕ και μεγάλων επιχειρήσεων διαπιστώθηκαν τα βασικά χαρακτηριστικά του χρηματοοικονομικού προφίλ των ελληνικών ΜΜΕ και οι διαφορές τους προς τις μεγάλες επιχειρήσεις. Αυτό έγινε μέσω ενός μεθοδολογικού πλαισίου το οποίο περιλαμβάνει τεχνικές από το χώρο της στατιστικής, της οικονομετρίας και της πολυκριτήριας ανάλυσης για την ανάπτυξη υποδειγμάτων εκτίμησης της χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς των ΜΜΕ και την υποβοήθηση διαδικασιών λήψης αποφάσεων. Σύμφωνα με τα συμπεράσματα της ανάλυσης αυτής, το μεγαλύτερο ποσοστό των ΜΜΕ είναι δυναμικές επιχειρήσεις. Οι περισσότερες χαρακτηρίζονται από ικανοποιητική ρευστότητα η οποία στην πλειονότητα των επιχειρήσεων οφείλεται στον υψηλό χρόνο ανακύκλωσης των αποθεμάτων τους. Η κεφαλαιακή σύνθεση υποδηλώνει χαμηλό μακροπρόθεσμο δανεισμό και υψηλή επιβάρυνση με βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις (τραπεζικά δάνεια και πιστώσεις προμηθευτών) τα οποία όμως δίνουν ικανοποιητικό δείκτη χρέους (ο δείκτης ξένα κεφάλαια προς σύνολο ενεργητικού είναι μικρότερος από 66%). Το αποτέλεσμα αυτό συμφωνεί με τη συμπεριφορά των ΜΜΕ διεθνώς και οφείλεται:

- α) στη δυσκολία πρόσβασης των ΜΜΕ σε τραπεζικό δανεισμό
- β) στο απαγορευτικά υψηλό κόστος έκδοσης μετοχών μικρής κεφαλαιοποίησης και
- γ) στο ιδιοκτησιακό καθεστώς των ΜΜΕ. Οι χρηματοοικονομικά δυναμικές ΜΜΕ χαρακτηρίζονται επίσης από μικρό χρόνο ανακύκλωσης αποθεμάτων.

Τέλος, η αποδοτικότητα, μετρούμενη ως καθαρό περιθώριο κέρδους, απόδοση ιδίων κεφαλαίων και απόδοση συνολικών επενδυμένων κεφαλαίων, θεωρείται ικανοποιητική μόνο για τις δυναμικές ΜΜΕ. Σε σύγκριση με τις μεγάλες επιχειρήσεις του μεταποιητικού τομέα στην Ελλάδα, οι ΜΜΕ εμφανίζουν χαμηλότερη ρευστότητα, χαμηλότερη αποδοτικότητα, χαμηλότερη δανειακή επιβάρυνση και χαμηλότερο μακροπρόθεσμο δανεισμό. Διαθέτουν όμως υψηλότερο βραχυπρόθεσμο δανεισμό έναντι των μεγάλων επιχειρήσεων, λόγω αδυναμίας πρόσβασης σε άλλες πηγές χρηματοδότησης αλλά και ελλιπούς εκπαίδευσης και ενημέρωσης σχετικά με

εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης. Σύμφωνα με τη διεθνή βιβλιογραφία, η ίδια χρηματοοικονομική συμπεριφορά χαρακτηρίζει τις ΜΜΕ και άλλων χωρών, όπως Αγγλία, Γαλλία, ΗΠΑ, Αυστραλία, Ισραήλ κ.λπ.

Το ειδικό βάρος των ΜΜΕ για την ελληνική οικονομία είναι ιδιαίτερα υψηλό και στην επιτυχή τους συμπεριφορά στηρίζεται η ανάπτυξη. Οι ΜΜΕ στην Ελλάδα παρουσιάζουν προβλήματα αλλά και προοπτικές. Προκειμένου να γίνουν ανταγωνιστικές θα πρέπει να ακολουθήσουν κάποιες στρατηγικές επιλογές με ή χωρίς τη βοήθεια του ελληνικού δημοσίου. Θα πρέπει να δημιουργηθεί ένα πλαίσιο ανάπτυξης για τις ΜΜΕ, όπως υφίσταται σε πολλές χώρες της Ε.Ε. εδώ και δεκαετίες. Στο ειδικό αυτό πλαίσιο θα πρέπει να συγκεντρωθούν και να κωδικοποιηθούν όλα τα υφιστάμενα μέτρα υπέρ των ΜΜΕ, να εντοπισθούν οι ελλείψεις και να αναληφθούν νέες πρωτοβουλίες, όπως η δημιουργία νέου χρηματοδοτικού πλαισίου στήριξης, δημιουργία απαιτούμενων υποδομών, όπως εκθεσιακοί χώροι, κέντρα καινοτομίας και σχεδιασμού προϊόντων, υποστήριξης και πληροφόρησης των ΜΜΕ, στήριξη των παραγομένων προϊόντων με κατοχύρωση των προδιαγραφών ποιότητας και αποκλεισμού των προϊόντων που δεν πληρούν προϋποθέσεις υγιούς ανταγωνισμού, ενθάρρυνση δημιουργίας συνεργασιών των επιχειρήσεων, συνεργασίες με πανεπιστημιακά ιδρύματα και ερευνητικά κέντρα για προώθηση της έρευνας, τεχνογνωσίας και καινοτομίας, δημιουργία «θερμοκοιτίδων», για τη στήριξη των νέων επιχειρήσεων, προώθηση της δικτύωσής τους και του ηλεκτρονικού επιχειρείν στις ΜΜΕ κ.ά. Η εμπειρία και τα αποτελέσματα από την ένταξη της χώρας στην ΕΟΚ το 1980 έδειξαν ότι οι ελληνικές ΜΜΕ διαθέτουν υψηλό βαθμό προσαρμοστικότητας, δυναμισμού και ευελιξίας, στοιχεία που δικαιολογούν αισιόδοξες προβλέψεις για την αντιμετώπιση δυσχερειών και την εκμετάλλευση των ευκαιριών που προσφέρει η ενιαία ευρωπαϊκή και διεθνής αγορά.

2.8. Συμπεράσματα

Μέχρι τις αρχές της δεκαετίας του 1990 κύρια χαρακτηριστικά του ελληνικού χρηματοπιστωτικού μας συστήματος ήταν η υπανάπτυξή του και ο έντονος κρατικός παρεμβατισμός. Το τραπεζικό σύστημα ήταν αποκλειστικά σχεδόν ο τροφοδότης των ελληνικών επιχειρήσεων με ξένα κεφάλαια. Το χρηματιστήριο κρατούσε μακριά, για διαφορετικούς λόγους, επιχειρήσεις και αποταμιευτές. Η έντονη παρουσία των ρυθμιστικών κανόνων που ίσχυαν είχαν ως κύριο μέλημα την εξυπηρέτηση των στρατηγικών στόχων που έθετε η πολιτεία για την οικονομική ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας. Έτσι, τόσο η διαθεσιμότητα των κεφαλαίων όσο και το κόστος αυτών προσδιοριζόταν από την Τράπεζα της Ελλάδος, η οποία ασκούσε τη νομισματική πολιτική της χώρας. Η κατανομή των πόρων γινόταν με αναπτυξιακά κριτήρια ενώ ειδική απόφαση του διοικητή της Τράπεζας Ελλάδος (ΑΝΕ 197/78) προβλέπει την επιδότηση των δανείων που έπαιρναν οι ΜΜΕ. Τα δάνεια μέχρι πρότινος επιβαρύνονταν με τον ειδικό φόρο τραπεζικών εργασιών (ΕΦΤΕ) (Στεφάνου, 1999).

Η είσοδος της χώρας στη Νομισματική και Οικονομική Ένωση (Ο.Ν.Ε.) ήρθε να αλλάξει ριζικά όλη την παραπάνω κατάσταση. Η νομισματική πολιτική πλέον ασκείται από την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα. Άρχισε να αναπτύσσεται έντονος ανταγωνισμός μεταξύ των Τραπεζών και να σημειώνεται κάθετη πτώση των επιτοκίων.

Με την ολοκλήρωση της απελευθέρωσης του τραπεζικού συστήματος και την είσοδο της ελληνικής οικονομίας στη Ζώνη του Ευρώ άρχισαν να δημιουργούνται νέες συνθήκες για το τραπεζικό σύστημα της χώρας, τις επιχειρήσεις και τους πολίτες. Αναπτύσσεται ένας έντονος ανταγωνισμός μεταξύ των ελληνικών και ξένων Τραπεζών, τα επιτόκια πέφτουν κατακόρυφα και προσδιορίζονται πλέον από τη Κεντρική Ευρωπαϊκή Τράπεζα και από τη διατραπεζική αγορά της Ζώνης του Ευρώ. Οι ελληνικές Τράπεζες προκειμένου να ανταποκριθούν στις νέες συνθήκες που δημιουργήθηκαν, άρχισαν να βελτιώνουν την οργανωτική τους δομή προκειμένου να μειώσουν το λειτουργικό τους κόστος, εμπλούτισαν την ποικιλία των προσφερόμενων προϊόντων και προέβησαν σε εξαγορές και συγχωνεύσεις. Άρχισαν να επεκτείνονται στο εξωτερικό, ιδιαίτερα στις Βαλκανικές χώρες, ακολουθώντας τις ελληνικές επιχειρήσεις, οι οποίες άρχισαν δραστηριότητα σε αυτές. Παρά τις παραπάνω

εξελίξεις για την αναμόρφωση και ανάπτυξη του χρηματοπιστωτικού συστήματος της χώρας μας υπάρχουν ακόμη περιθώρια μεγαλύτερης και ταχύτερης πρόσβασης σε κεφάλαια, εμπλουτισμού της ποικιλίας των προσφερόμενων χρηματοδοτικών προϊόντων και καλύτερης ενημέρωσης των ενδιαφερόμενων γι' αυτά (Κριεμάδης, 2011).

Σε πρόσφατη ετήσια έκθεση του IMD για την ανταγωνιστικότητα ομάδων χωρών σημειώνονται τα παρακάτω αναφορικά με την ευκολία πρόσβασης των ελληνικών επιχειρήσεων στο τραπεζικό σύστημα, τους ρυθμιστικούς κανόνες που εξακολουθούν να ισχύουν στη χώρα μας και τον βαθμό δυσκολίας άντλησης κεφαλαίων μέσω της έκδοσης μετοχών (Greene, et al, (2011).

Η χώρα μας βρίσκεται στην 16η θέση σε σύνολο 27 χωρών αναφορικά με την ευκολία λήψης δανείου από τις Τράπεζες των ελληνικών επιχειρήσεων, με βαθμολογία 6,28 έναντι 6,54 του μέσου όρου για τις 27 χώρες. Η θέση της χώρας μας (19η) χειροτερεύει έναντι των άλλων χωρών στον τομέα των ρυθμιστικών κανόνων του τραπεζικού συστήματος με βαθμολογία 5,9 έναντι 6,9 του μέσου όρου. Η θέση γίνεται ακόμη χειρότερη αναφορικά με το κόστος που συνεπάγονται οι εγγυήσεις που ζητούνται από τις Τράπεζες για την παροχή δανείου. Το κόστος αυτό περιλαμβάνει φόρους (εισφορά του Ν. 128/1977), συμβολαιογραφικά και τέλη που απαιτούνται για τη δημιουργία της εγγύησης. Το κόστος αυτό ανέρχεται στο 29,5% του κατά κεφαλή εισοδήματος και η χώρα μας κατατάσσεται στην 19η θέση (Greene, et al, (2011).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΜΜΕ

3.1. Εισαγωγή

Η περίοδος μετά το τέλος του Δευτέρου Παγκοσμίου Πολέμου συνοδεύτηκε από μία ταχεία αύξηση του διεθνούς εμπορίου, καθιστώντας έτσι αναγκαία την επέκταση της τραπεζικής δραστηριότητας εκτός των γεωγραφικών ορίων κάθε χώρας. Στην τελευταία εικοσαετία, ο όγκος του εμπορίου αγαθών και υπηρεσιών μεταξύ χωρών αυξήθηκε ταχύτερα από ό,τι η συνολική παγκόσμια παραγωγή, επιφέροντας έτσι μία ενίσχυση της οικονομικής αλληλεξάρτησης μεταξύ των χωρών. Η διεθνής τραπεζική δραστηριότητα αυξήθηκε κατά την ίδια περίοδο με ρυθμό σχεδόν υπερδιπλάσιο του ρυθμού αύξησης του διεθνούς εμπορίου και του παγκόσμιου προϊόντος (Στεφάνου, 1999).

Η ανάγκη χρηματοδότησης των διεθνών εμπορικών συναλλαγών καθώς και η εξυπηρέτηση πελατών που δραστηριοποιούνται στο εξωτερικό, αποτέλεσαν τους βασικότερους προσδιοριστικούς παράγοντες της ενίσχυσης της τάσης διεθνοποίησης των εθνικών χρηματαγορών. Παράλληλα, η κυβερνητική παρεμβατική πολιτική στον καθορισμό ενός ασφυκτικού πλαισίου για την κίνηση των εμπορικών και κεφαλαιακών ροών, οδήγησε στη δημιουργία θυγατρικών στο εξωτερικό πιστωτικών ιδρυμάτων, σε μία προσπάθεια αποφυγής των περιοριστικών δεσμεύσεων στο εγχώριο χρηματοδοτικό περιβάλλον. Περαιτέρω, οι τράπεζες επιθυμούσαν να αποκτήσουν σημαντικό μερίδιο στη διαρκώς διευρυνόμενη αγορά των διεθνών ανταλλαγών νομισμάτων. Η πρόοδος της τεχνολογίας στον τομέα της πληροφορικής και της επικοινωνίας επέφερε τη δυνατότητα της ταχύτατης μεταφοράς χρηματικών ροών μεταξύ των εθνικών κεφαλαιαγορών, μειώνοντας σημαντικά το συναλλακτικό κόστος και ενισχύοντας το διεθνή ανταγωνισμό.

Τα οφέλη ευημερίας που αποκομίζουν οι χώρες από την παγκοσμιοποίηση των χρηματοπιστωτικών αγορών, είναι σημαντικά. Η ενοποίηση των κατακερματισμένων

εθνικών χρηματαγορών και η διεθνοποίηση των τραπεζικών εργασιών συμβάλλουν τα μέγιστα στην αποτελεσματικότερη κατανομή των πόρων. Επιτρέπουν τη μεταφορά κεφαλαίων από τις πλεονασματικές στις ελλειμματικές χώρες και παρέχουν τη δυνατότητα στους εγχώριους επενδυτές να αναπροσαρμόζουν το χαρτοφυλάκιο τους ανάλογα με τις ευκαιρίες απόδοσης που παρουσιάζονται εκτός των γεωγραφικών ορίων της χώρας προέλευσης του κεφαλαίου (Ματσατσίνης, et al, 2010).

3.2. Λοιπές μορφές χρηματοδότησης

Πλην της χρηματοδότησης που παρέχεται μέσω του τραπεζικού δανεισμού παρέχονται και λοιπές μορφές χρηματοδότησης για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Παρακάτω θα αναλυθούν εκτενώς:

3.2.1. Αύξηση μετοχικού κεφαλαίου

Η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου γίνεται (Carroll, 2009):

α) είτε με απόφαση του διοικητικού συμβουλίου.

β) είτε με απόφαση της γενικής συνέλευσης (τακτικής ή έκτακτης).

Για να γίνει λοιπόν η αύξηση του Μ.Κ. συντάσσεται το πρακτικό του διοικητικού συμβουλίου ή το πρακτικό της γενικής συνέλευσης και μέσα σε 15 ημέρες από τη σύνταξή του προσκομίζεται εις διπλούν (μαζί με την έντυπη δήλωση απόδοσης του φόρου) στη Δ.Ο.Υ. για την καταβολή του φόρου συγκέντρωσης κεφαλαίων που είναι 1 % πάνω στο ποσό της αύξησης που γίνεται. Στη συνέχεια, το ένα αντίγραφο του πρακτικού του διοικητικού συμβουλίου ή της γενικής συνέλευσης με το οποίο αποφασίζεται η αύξηση του κεφαλαίου, πάνω στο οποίο βεβαιώνεται και από τη Δ.Ο.Υ. ότι καταβλήθηκε ο φόρος 1%, προσκομίζεται στη διεύθυνση το Υπουργείου

Εμπορίου για δημοσίευση. Τα έξοδα δημοσίευσης βαρύνουν τη εταιρία (Carroll, 2009).

Τα πρακτικά του διοικητικού συμβουλίου ή της γενικής συνέλευσης που αφορούν την αύξηση του κεφαλαίου της Α.Ε. γίνονται χωρίς συμβολαιογράφο. Αν το ποσό που αποφασίστηκε να καταβάλλουν οι μέτοχοι δεν καλυφθεί πλήρως μέσα στη προθεσμία που τάσσεται από το νόμο, αλλά μερικώς, τότε για το τμήμα το ποσού που δεν καλύφτηκε θα επιστραφεί ο φόρος 1% στην εταιρία (Pawlowski, 2002).

Η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου μπορεί να γίνει για πολλούς λόγους, όπως (Bogart & Hammond, 2007):

α) όταν δεν έχει επάρκεια κεφαλαίων Στην περίπτωση αυτή η εταιρεία θα αναζητήσει τα αναγκαία κεφάλαια είτε στο δανεισμό είτε στην αύξηση του ιδίου κεφαλαίου της. Καλούνται, δηλαδή, οι μέτοχοι να εισφέρουν νέα ποσά σε μετρητά και αν αυτοί δεν ανταποκριθούν στην πρόσκληση, οι νέες μετοχές, που αντιστοιχούν στην αύξηση του κεφαλαίου, προσφέρονται σε τρίτους.

β) Όταν γίνεται συνεργασία της Α.Ε. με νέα πρόσωπα, φυσικά ή νομικά, τα οποία συνεισφέρουν σε χρήμα ή σε είδος και έτσι επέρχεται αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου δηλαδή, νέοι μέτοχοι εισφέρουν μετρητά ή άλλα είδη χρήσιμα στη λειτουργία της εταιρείας. Επίσης, στην περίπτωση αυτή ανήκει η απορρόφηση της περιουσίας άλλης επιχειρήσεως οπότε τις νέες μετοχές, που αντιστοιχούν στην αύξηση του κεφαλαίου, θα πάρουν οι ιδιοκτήτες της περιουσίας που εισφέρθηκε, δηλαδή, οι μέτοχοι της επιχειρήσεως που απορροφήθηκε.

γ) Όταν η ανώνυμη εταιρεία έχει μεγάλα έκτακτα αποθεματικά Τα αποθεματικά έχουν ορισμένο σκοπό. Το τακτικό αποθεματικό προορίζεται αποκλειστικά για να καλύψει τυχόν ζημιές της εταιρείας. Επίσης, διάφορα άλλα αποθεματικά σχηματίζονται για να καλύψουν ειδικές ανάγκες της εταιρείας. Όλα αυτά τα αποθεματικά δεν επιτρέπεται να χρησιμοποιηθούν για άλλο σκοπό εκτός από εκείνο για τον οποίο σχηματίστηκαν. Υπάρχουν, όμως, και αποθεματικά, τα οποία σχηματίστηκαν απλώς, επειδή δε διανεμήθηκε στους μετόχους το σύνολο ή μέρος των πραγματοποιηθέντων κερδών μιας ή περισσοτέρων χρήσεων.

δ) Όταν κεφαλαιοποιούνται χρέη της εταιρείας. Πολλές φορές, μία ανώνυμη εταιρεία μπορεί να υπερβεί την ορθή σχέση μεταξύ ιδίων και ξένων κεφαλαίων, δηλαδή, καταλήγει να είναι υποχρεωμένη ή και απλώς βρίσκεται σε ταμειακή δυσχέρεια και αδυναμία εξοφλήσεως των χρεών της. Σε όλες αυτές οι περιπτώσεις, είναι δυνατόν να επιδιωχθεί η εξυγίανση της εταιρείας και η βελτίωση της ρευστότητάς της με τη μετατροπή των χρεών της σε μετοχικό κεφάλαιο. Αυτό γίνεται κατόπιν συνεννοήσεως και σύμφωνης γνώμης των δανειστών οι οποίοι δέχονται, όπως σε εξόφληση των απαιτήσεών της, λάβουν ίσης αξίας μετοχές της εταιρείας, που αντιστοιχούν σε ισόποση αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου.

3.2.2. Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing)

Η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης γίνεται μεταξύ ειδικευμένης εταιρείας και επιχείρησης ή επαγγελματία με σκοπό την παραχώρηση έναντι μισθώματος στην επιχείρηση ή τον επαγγελματία της χρήσης κινητού πράγματος και ταυτόχρονα του δικαιώματος είτε αγοράς είτε ανανέωσης της μίσθωσης για ορισμένο χρόνο. Οι ειδικευμένες εταιρείες στις συμβάσεις leasing ιδρύονται με αυτό τον αποκλειστικό σκοπό και κατόπιν ειδικής άδειας της Τράπεζας της Ελλάδος, άδεια η οποία είναι απαραίτητη και στην περίπτωση εγκατάστασης στην Ελλάδα παρόμοιων αλλοδαπών εταιρειών (Carroll, 2009).

Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών leasing απαιτείται να είναι ίσο προς το κεφάλαιο σύστασης ανώνυμης τραπεζικής εταιρείας (4 δις δρχ. ή 12 εκ. €) ή προς το ήμισυ αυτού, όταν την πλειοψηφία του κατέχουν μία ή περισσότερες τράπεζες (Carroll, 2009).

Τέλος, οι μετοχές των εταιρειών αυτών είναι ονομαστικές, ενώ την εποπτεία επί των εταιρειών αυτών ασκεί η Τράπεζα της Ελλάδος.

Η σύμβαση leasing καταρτίζεται εγγράφως και καταχωρείται στο βιβλίο του άρθρου 5 του ΝΔ 1038/1949 (ΦΕΚ Α 149) του Πρωτοδικείου της κατοικίας ή της έδρας του μισθωτή και του Πρωτοδικείου Αθηνών και η διάρκεια της είναι πάντοτε ορισμένη και ποτέ μικρότερη των τριών ετών (Pawlowski, 2002).

Καθ' όλη τη διάρκεια της μίσθωσης το πράγμα ασφαλίζεται κατά κινδύνων τυχαίας καταστροφής ή χειροτερεύσεως, ενώ, τρίτα πρόσωπα δεν μπορούν να ασκήσουν κυριότητα ή άλλο εμπράγματο δικαίωμα επί του αντικειμένου της.

Για τον καθορισμό του μισθώματος και του τιμήματος αγοράς του πράγματος από το μισθωτή, επιτρέπεται η συνομολόγηση ρητρών επιτοκίου ή είδους ή αξίας συναλλάγματος ή συνδυασμός των τριών.

Σε περίπτωση αγοράς του μισθίου πριν παρέλθει διετία από την έναρξη της μίσθωσης, ο μισθωτής οφείλει να καταβάλλει όλους τους φόρους και τις επιβαρύνσεις υπέρ του Δημοσίου κ.λπ., που αντιστοιχούν στην απόκτηση καινούργιων πραγμάτων. Απαλλάσσονται από κάθε φόρο και εισφορά πλην του φόρου εισοδήματος και του ΦΠΑ τα μισθώματα και το τίμημα πώλησης των μισθωμένων πραγμάτων, τα δικαιώματα των συμβολαιογράφων για την κατάρτιση των συμβάσεων προσδιορίζονται στα κατώτατα όρια, ενώ, τα μισθώματα που καταβάλλονται προς τις εταιρείες leasing θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες και εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδα του μισθωτή (Greene, et al, 2011).

Οι εταιρείες leasing έχουν δικαίωμα να διενεργούν αποσβέσεις στα μίσθια ίσες προς τις αποσβέσεις που θα είχε δικαίωμα να υπολογίσει ο μισθωτής, εάν προέβαινε στην αγορά τους ως καινούργιων.

Στο σημείο αυτό μπορούμε να αναφέρουμε τις βασικές κατηγορίες Leasing:

ΑΜΕΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (DIRECT LEASING)

Πρόκειται για τεχνική μεγάλων βιομηχανικών επιχειρήσεων, που χρησιμοποιείται με σκοπό την προώθηση των πωλήσεων τους, ενώ τη ρύθμιση του χρηματοδοτικού σκέλους την αναλαμβάνει εξειδικευμένη θυγατρική εταιρεία τους. Στην περίπτωση αυτή, ο κατασκευαστής αναλαμβάνει συνήθως και την παροχή πρόσθετων υπηρεσιών, όπως λ.χ. τη συντήρηση, την εκπαίδευση του προσωπικού κ.α. Είναι μια σύγχρονη τεχνική που προσφέρει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις και τους ελεύθερους επαγγελματίες να αποκτήσουν (Carroll, 2009):

α. Κινητό Εξοπλισμό

Καινούριο ή μεταχειρισμένο εξοπλισμό από την Ελλάδα ή το εξωτερικό, όπως: μηχανήματα κάθε είδους, οχήματα επιβατηγά και φορτηγά, έπιπλα, ηλεκτρονικό εξοπλισμό, τηλεφωνικά κέντρα και δίκτυα, κλιματιστικά, εξοπλισμό ιατρείων, ξενοδοχείων και εστιατορίων, αγροτικά και οδοποιητικά μηχανήματα κλπ.

β. Επαγγελματική στέγη

Γραφεία, καταστήματα, βιομηχανικά και βιοτεχνικά κτίρια, εμπορικά και εκθεσιακά κέντρα, αποθήκες και άλλα ακίνητα για επαγγελματική χρήση.

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 πλέον σημαντικά ίδια κεφάλαια.

ΜΙΣΘΩΣΗ ΜΕ ΠΑΡΟΧΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ (SERVICE LEASING)

Είναι η περίπτωση που προαναφέρθηκε και κατά την οποία ο κατασκευαστής αναλαμβάνει συνήθως και την παροχή πρόσθετων υπηρεσιών, όπως λ.χ. τη συντήρηση, την εκπαίδευση του προσωπικού κ.α.

Αυτή η περίπτωση συνήθως εντάσσεται στη σύμβαση άμεσης χρηματοδοτικής μίσθωσης, μπορεί όμως να αποτελεί και αυτοτελή σύμβαση (Carroll, 2009).

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ - ΠΩΛΗΣΗ (VENDOR LEASING)

Είναι μία τεχνική προώθησης των πωλήσεων, κατά την οποία ένας προμηθευτής εξοπλισμού υπογράφει μία σύμβαση-πλαίσιο με μία εταιρεία leasing και στη συνέχεια προσκομίζει πελάτες για τελική αγορά μέσω της μακροπρόθεσμης ενοικίασης, που προσφέρει η εταιρεία leasing.

Από την εταιρεία αυτή ο προμηθευτής εισπράττει ολόκληρο το τίμημα κατά την υπογραφή της σύμβασης ενοικίασης με τον πελάτη.

Διάφοροι όροι υπεισέρχονται στην τελική σύμβαση, ανάλογα με τις επιθυμίες των πελατών, οπότε γίνεται λόγος για μίσθωση κατά παραγγελία (λ.χ. εποχιακή διακύμανση, ανάλογα με τις πωλήσεις του τελικού προϊόντος, στην πληρωμή των ενοικίων κ.α.)

ΕΙΔΙΚΗ ΜΟΡΦΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ (MASTER LEASE LINE)

Μεταξύ εταιρείας leasing και πελάτη μπορεί να υπογραφεί μία σύμβαση-πλαίσιο, η οποία να εφαρμόζεται κατά τη σταδιακή απόκτηση περισσότερων προγραμμάτων (Carroll, 2009).

ΣΥΜΜΕΤΟΧΙΚΗ ή ΕΞΙΣΟΡΡΟΠΗΤΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (LEVERAGED LEASING)

Η περίπτωση αυτή εφαρμόζεται σε πράγματα πολύ μεγάλης αξίας (πλοία, αεροπλάνα, τρέινα κ.α.) και προϋποθέτει τη σύμπραξη τεσσάρων μερών: του πελάτη, του βιομηχανικού κατασκευαστή, της εταιρείας leasing και ενός τραπεζικού οργανισμού. Η τράπεζα διαθέτει αμέσως το τίμημα στη βιομηχανία και εισπράττει ένα μερίδιο των ενοικίων από την εταιρεία leasing, η οποία δρα ως μεσάζων για την τοποθέτηση του εξοπλισμού (Nevitt & Fabozzi, 2000).

ΠΩΛΗΣΗ ΚΑΙ ΕΠΑΝΑΜΙΣΘΩΣΗ ΠΑΓΙΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ (SALE & LEASE BACK)

Ο ενοικιαστής αγοράζει το πράγμα και στη συνέχεια το πωλεί στην εταιρεία εκμίσθωσης, από την οποία το ενοικιάζει.

Αυτός ο τρόπος επιλέγεται για την αντιμετώπιση εκτάκτων αναγκών ρευστότητας εκ μέρους του ενοικιαστή.

Επίσης, δίνεται η δυνατότητα στην επιχείρηση να βελτιώσει την εικόνα του ισολογισμού της μέσω της εξόφλησης τυχόν βραχυχρόνιου δανεισμού της που χρηματοδότησε την απόκτηση των παγίων.

ΔΙΑΣΥΝΟΡΙΑΚΗ ή ΔΙΕΘΝΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗ (CROSS-BORDER ή OFF-SHORE LEASING)

Η περίπτωση αυτή διαφοροποιείται από τις προηγούμενες κατά το στοιχείο της πληρωμής των μισθωμάτων σε συνάλλαγμα, γεγονός που περικλείει πρόσθετους κινδύνους.

Για τα τραπεζικά συγκροτήματα το leasing αποτελεί μία τεχνική διεύρυνσης της πελατείας τους και πολλαπλών κερδών, αφού, εκτός των άλλων αποκτούν διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών του εξοπλισμού και προσφέρουν πελατεία στις ασφαλιστικές εταιρείες.

Οι εταιρείες leasing διασφαλίζονται από τον κίνδυνο πτώχευσης του μισθωτή, διότι διατηρούν την ιδιοκτησία του εξοπλισμού και επιπλέον απολαμβάνουν σοβαρά φορολογικά κίνητρα (αποσβέσεις, σύσταση αφορολογήτου αποθεματικού).

Μειονεκτήματα:

- Η χρήση, όμως, του leasing περιέχει και ορισμένα μειονεκτήματα, όπως:
- Το φαινομενικό κόστος του leasing είναι υψηλότερο από το επιτοκίου τραπεζικού δανεισμού.
- Η βαθύτερη διερεύνηση των φοροαπαλλαγών μετριάζει την πρώτη εντύπωση, συνήθως, μάλιστα, δημιουργεί πλεονεκτική κατάσταση.
- Διαφεύγει η ωφέλεια από τη φοροαπαλλαγή των αποσβέσεων στην περίπτωση του ιδιόκτητου 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 μίας επιχείρησης, όταν ο εξοπλισμός της τελευταίας στηρίζεται στη μέθοδο του leasing.
- 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 του αφαιρέσει τον εξοπλισμό και να απαιτήσει την άμεση πληρωμή όλων των μισθωμάτων μέχρι τη λήξη της σύμβασης.

- Ο μισθωτής υπόκειται στους ελέγχους του εκμισθωτή για τη διαπίστωση της καλής λειτουργικής κατάστασης του εξοπλισμού.

3.2.3. Πρακτόρευση απαιτήσεων (Factoring)

Κατά το άρθρο 1 του Ν. 1905/90, η σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων καταρτίζεται εγγράφως μεταξύ ενός κατά κύριο επάγγελμα αγαθών ή υπηρεσιών και ενός πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων. Ο τελευταίος αναλαμβάνει να παρέχει στον προμηθευτή, για το διάστημα που συμφωνείται, έναντι αμοιβής, υπηρεσίες σχετικές με την παρακολούθηση και είσπραξη μιας ή μέρους ή του συνόλου των απαιτήσεων του προμηθευτή, ιδίως από συμβάσεις πωλήσεως αγαθών, παροχής υπηρεσιών σε τρίτους ή εκτέλεση έργων. Ειδικότερα, η πρακτορεία (Factoring) περιλαμβάνει μία ή περισσότερες από τις ακόλουθες δραστηριότητες (Carroll, 2009):

- Εκχώρηση απαιτήσεων στον πράκτορα μετά ή άνευ δικαιώματος αναγωγής
- Εξουσιοδότηση είσπραξης απαιτήσεων
- Χρηματοδότηση του προμηθευτή με προεξόφληση των απαιτήσεων Λογιστική ή νομική παρακολούθηση των απαιτήσεων και διαχείριση τους Ολική ή μερική κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή

Η σύμβαση μπορεί να γίνει πριν ακόμη δημιουργηθούν οι απαιτήσεις και να καλύπτει απαιτήσεις εσωτερικού και εξωτερικού.

Η ύπαρξη σύμβασης πρακτορείας και οι απαιτήσεις στις οποίες αναφέρεται, αναγγέλλεται εγγράφως στον οφειλέτη. Είναι δε ισχυρότερη η εν λόγω σύμβαση έναντι των ενδεχομένων συμφωνιών μεταξύ προμηθευτή και οφειλέτη για το ανεκχώρητο των μεταξύ τους απαιτήσεων.

Είναι ευνόητο πως για την ίδια απαίτηση δεν επιτρέπεται η σύναψη συμβάσεων με περισσότερους του ενός πράκτορες.

Το ρόλο του πράκτορα ασκούν μόνον οι τράπεζες και οι αποκλειστικής εξειδίκευσης ανώνυμες εταιρείες, οι οποίες συνιστώνται κατόπιν ειδικής αδείας της Τραπέζης Ελλάδος.

Το καταβληθέν μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών αυτών δεν μπορεί να είναι χαμηλότερο από το ήμισυ του απαιτούμενου για την ίδρυση μιας τραπεζικής εταιρείας.

Οι μετοχές των εταιρειών είναι ονομαστικές, η δε μεταβίβαση τους, όταν οδηγεί σε απόκτηση μεγαλύτερου από 10% τμήματος του μετοχικού κεφαλαίου, είναι άκυρη άνευ εγκρίσεως της Τραπέζης Ελλάδος.

Η Τράπεζα της Ελλάδος ασκεί εποπτεία επί των εταιρειών και καθορίζει υποχρεωτικούς για τις εταιρείες συντελεστές φερεγγυότητας, ρευστότητας και συγκεντρώσεως κινδύνου, τα ακαθάριστα έσοδα, δε, των πρακτόρων υπάγονται σε ΦΠΑ 18%.

Το factoring αποτελεί δέσμη χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, οι οποίες καλύπτουν ανάγκες επιχειρήσεων που πωλούν προϊόντα ή παρέχουν υπηρεσίες με βραχυπρόθεσμη πίστωση σε πελάτες με επαναληπτική/αγοραστική συμπεριφορά και διακρίνεται σε (Bogart & Hammond, 2007):

- I. Εγχώριο Factoring
- II. Εξαγωγικό Factoring και
- III. Εισαγωγικό Factoring

Το εγχώριο Factoring καλύπτει ανάγκες της επιχείρησης στην εγχώρια αγορά, ενώ το Εξαγωγικό Factoring και το Εισαγωγικό Factoring καλύπτουν ανάγκες της στη διεθνή αγορά.

Η δέσμη των παρεχόμενων υπηρεσιών είναι η εξής (Κριεμάδης, 2011):

- Χρηματοδότηση της επιχείρησης.

Πτυχιακή Εργασία: Η χρηματοδότηση μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην Ελλάδα

- Εάν η επιχείρηση επιθυμεί τη μετατροπή των εισπρακτέων τιμολογίων της σε μετρητά για να αποκτήσει ρευστότητα, η εταιρεία factoring χορηγεί προκαταβολή της τάξης του 80%-85% της αξίας τους.
- Αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των πελατών.

Η εταιρεία factoring αξιολογεί την πιστοληπτική ικανότητα των πελατών της επιχείρησης, τόσο αυτών που έχουν ενταχθεί στο πελατολόγιο της κατά την έναρξη της συνεργασίας όσο και των προσελκυσμένων μεταγενέστερα.

Η εταιρεία factoring αναλαμβάνει (Κριεμάδης, 2011):

- Όλες τις πράξεις διαχείρισης των τιμολογίων, όπως: υπενθυμιστικές ενέργειες προς τον οφειλέτη, εξώδικες και δικαστικές ενέργειες (σε συνεννόηση πάντα με την επιχείρηση). Στις περιπτώσεις που η επιχείρηση επιθυμεί ειδική μεταχείριση του αγοραστή, η εταιρεία factoring ακολουθεί τις οδηγίες της.
- Τη λογιστική παρακολούθηση των λογαριασμών του αναλαμβανόμενου πελατολογίου με συνεχή παροχή σχετικών πληροφοριών στην επιχείρηση.
- Την είσπραξη των τιμολογίων πώλησης και την αντίστοιχη πίστωση της επιχείρησης.
- Ανάλυση του πιστωτικού κινδύνου

Η εταιρεία factoring αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο κάτω από προϋποθέσεις και εφόσον αυτό ζητηθεί από τη συνεργαζόμενη επιχείρηση. Ο αναλαμβανόμενος πιστωτικός κίνδυνος αφορά την οικονομική αδυναμία του οφειλέτη να καταβάλει την αξία των σχετικών τιμολογίων και όχι την άρνηση του να τα εξοφλήσει λόγω διαφορών που ανακύπτουν μεταξύ πωλητή και αγοραστή.

Το εξαγωγικό factoring παρέχει στην εξαγωγική επιχείρηση αντίστοιχες υπηρεσίες με το εγχώριο factoring. Η εκχώρηση όμως στην εταιρεία factoring των απαιτήσεων της επιχείρησης έναντι των αγοραστών-εισαγωγέων γίνεται κατά κανόνα χωρίς δικαίωμα επιστροφής στην επιχείρηση των ανείσπρακτων τιμολογίων και επομένως η εταιρεία factoring αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο (Παπαδημητρόπουλος, 1992).

Η χρήση των υπηρεσιών του εξαγωγικού factoring αποφέρει στην επιχείρηση σωρευτικά όλες τις ωφέλειες του εγχώριου factoring. Συμπληρωματικά σημειώνονται τα εξής (Posner, 2002):

- Η αξιολόγηση της- πιστοληπτικής ικανότητας των αγοραστών, η διαχείριση κινδύνων στο εξωτερικό και η είσπραξη απαιτήσεων απαιτεί πολύπλοκους χειρισμούς, από τους οποίους απαλλάσσεται η εξαγωγική επιχείρηση.
- Οι παραδοσιακές εξαγωγικές διαδικασίες- υποκαθίστανται από την ευέλικτη και αποτελεσματική διαχείριση των εξαγωγών μέσω ανοικτού λογαριασμού, που βελτιώνει την ανταγωνιστικότητα της εξαγωγικής επιχείρησης και συμβάλλει στην επιτυχή διείσδυση της στη διεθνή αγορά.

Η εισαγωγική επιχείρηση απαλλάσσεται από τις παραδοσιακές διαδικασίες των εισαγωγών και αγοράζει προθεσμιακά με ανοικτό λογαριασμό, γεγονός που της επιτρέπει να βελτιώνει την αγοραστική δύναμη της, τους όρους αγορών και την ανταγωνιστικότητά της.

Οι επιχειρήσεις που ενδείκνυται να κάνουν χρήση των υπηρεσιών factoring έχουν τα ακόλουθα χαρακτηριστικά (Posner, 2002):

- Παρουσιάζουν αναπτυσσόμενη και κερδοφόρα δραστηριότητα.
- Πραγματοποιούν πωλήσεις με βραχυπρόθεσμη πίστωση.
- Έχουν ευρύ αριθμό πελατών με επαναληπτική και καλή αγοραστική, συμπεριφορά.
- Εκδίδουν τιμολόγια με σημαντική μέση αξία.

Στο σημείο αυτό μπορούμε να αναφέρουμε τα σπουδαιότερα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του Factoring (Bogart & Hammond, 2007):

Πλεονεκτήματα:

- Με την ανάθεση των εισπράξεων στον πράκτορα η επιχείρηση απαλλάσσεται από τον κίνδυνο της αφερεγγυότητας των πελατών της και περιορίζει τις προβλέψεις για επισφαλείς πελάτες.
- Η λογιστική της απλοποιείται σημαντικά και η διαχείριση διευκολύνεται, χάρη και στις συμβουλές του πράκτορα.
- Η προείσπραξη των ποσών εξασφαλίζει πόρους, απαλλάσσει από τόκους δανείων και ισχυροποιεί τη διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών πρώτων υλών κλπ.
- Ολόκληρη γενικά, η χρηματοοικονομική σύνθεση της επιχείρησης τροποποιείται και η επίπτωση αυτή είναι εμφανής στον ισολογισμό.

Μειονεκτήματα:

- Το σοβαρότερο μειονέκτημα είναι το υψηλό κόστος που έχει το Factoring, το οποίο εξαρτάται βεβαίως από το εύρος των παρεχόμενων υπηρεσιών.
- Επιπλέον, ο επιχειρηματίας περιορίζει τις άμεσες επαφές με τους πελάτες, ενώ ενδέχεται να προσκρούσει και σε επιλεκτική πολιτική φερέγγυων πελατών από την πλευρά του πράκτορα.

Οι ωφέλειες για την επιχείρηση είναι πολλαπλές και ιδιαίτερα σημαντικές για την παραγωγική και αποδοτική ανάπτυξη της. Κυριότερες θεωρούνται οι εξής:

Η αξιολόγηση από την εταιρεία factoring της πιστοληπτικής ικανότητας των υφιστάμενων και νέων αγοραστών εξυγιάνει το πελατολόγιο της επιχείρησης και

δημιουργεί συνθήκες καλής εισπραξιμότητας των σχετικών τιμολογίων. Έτσι, η επιχείρηση αναπροσαρμόζει έγκαιρα την πιστωτική της πολιτική και συγκεντρώνεται απερίσπαστη στην ανάπτυξη των εργασιών της.

Η ανάληψη από την εταιρεία factoring της είσπραξης των τιμολογίων βελτιώνει τη συμπεριφορά των οφειλετών σε ό,τι αφορά την εξόφληση των υποχρεώσεων τους, με αποτέλεσμα την έγκαιρη ρευστοποίηση των εισπρακτέων τιμολογίων του προμηθευτή (Bogart & Hammond, 2007).

Η ανάθεση της διαχείρισης και λογιστικής παρακολούθησης των εμπορικών απαιτήσεων στην εταιρεία factoring μειώνει σημαντικά τα λειτουργικά κόστη της συνεργαζόμενης επιχείρησης.

Η χρηματοδότηση της επιχείρησης από την εταιρεία factoring στηρίζεται στο αξιολογημένο πελατολόγιο της κι έτσι δεν απαιτείται παροχή πρόσθετων ασφαλειών.

Η χρηματοδότηση της επιχείρησης συνδέεται απόλυτα με τον κύκλο εργασιών της εταιρείας factoring και μπορεί να αυξάνεται ανάλογα με αυτόν, κάτι που εξασφαλίζει συνεχή ρευστότητα, η οποία αποτελεί ισχυρό διαπραγματευτικό "χαρτί" για επίτευξη ευνοϊκών συμφωνιών με τους προμηθευτές της (Carroll, 2009).

Η ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από την εταιρεία factoring διασφαλίζει την πληρωμή των τιμολογίων και την αποφυγή επισφαλειών, γεγονός που διευκολύνει τον οικονομικό σχεδιασμό της επιχείρησης, εγγυάται την ανάπτυξη της, ενώ παράλληλα βελτιώνει την εικόνα του ισολογισμού της και την πιστοληπτική ικανότητα της, δεδομένου ότι η λαμβανόμενη προκαταβολή έναντι της αξίας των τιμολογίων δεν εμφανίζεται στις υποχρεώσεις της (Posner, 2002).

Γενικότερα η χρήση των υπηρεσιών factoring δίνει τη δυνατότητα στην επιχείρηση να εκλογικεύσει την οργανωτική και λειτουργική δομή της, να περιορίζει το κόστος της, να βελτιώνει την ανταγωνιστικότητα της και να επικεντρώνει την προσοχή και δράση της στη συνεχή ανάπτυξη της.

Η συμφωνία με την εταιρεία factoring και η παροχή του κατάλληλου κατά περίπτωση μίγματος υπηρεσιών διαμορφώνει και το κόστος συνεργασίας, το οποίο αναφέρεται: Στην προμήθεια, το ύψος της οποίας- εξαρτάται από την αναλαμβανόμενη ομάδα των

αγοραστών-πελατών, τον αριθμό και τη μέση αξία των τιμολογίων, καθώς και τη διάρκεια της μέση πιστωτικής περιόδου. Για την κάλυψη και του πιστωτικού κινδύνου η προμήθεια προσαυξάνεται (Nevitt & Fabozzi, 2000).

Στο επιτόκιο που εφαρμόζεται επί των χορηγήσεων (αντίστοιχο των τραπεζικών για κεφάλαιο κίνησης) χωρίς επιβάρυνση ΕΦΤΕ και με εισφορά του Ν. 128/75 στο 0,12%. Οι προκαταβολές του εξαγωγικού factoring πραγματοποιούνται στο νόμισμα του τιμολογίου, με εφαρμογή επιτοκίου LIBOR πλέον περιθωρίου (Ματσατσίνης, et al, 2010).

Με την πλήρη απελευθέρωση του εμπορίου οι συνθήκες ανταγωνισμού γίνονται οξύτερες.

Οι μικρές και μεσαίες προ πάντων επιχειρήσεις, αισθάνονται πιο έντονα την ανάγκη εξαγωγικών δραστηριοτήτων για να επιβιώσουν.

Αναπόφευκτα θα προσανατολιστούν στην υποστήριξη των τραπεζών μέσω της τεχνικής factoring για άντληση κεφαλαίων και επιμερισμό των κινδύνων. Ασφαλώς, το Ευρώ (€) διασφαλίζει από τον κίνδυνο της μεταβολής των συναλλαγματικών ισοτιμιών για το εσωτερικό της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Ο συνδυασμός όμως του θεσμού με σειρά άλλων υπηρεσιών, που οι εκσυγχρονιζόμενες τράπεζες προσφέρουν στις επιχειρήσεις, αποτελούν τη βάση ευρείας συνεργασίας και μάλιστα με πρωτοβουλία των τραπεζών. Η μεγάλη αγορά είναι απαιτητική στην ποικιλία και ποιότητα των προϊόντων και χρειάζονται πρόσθετες εμπορικές και χρηματοδοτικές προσπάθειες από τις επιχειρήσεις μέχρι να εισρεύσει ο κύκλος εργασιών στο ταμείο. Ενδεικτικά, αναφέρονται ορισμένα στατιστικά στοιχεία της περιόδου 1986 - 1991, της περιόδου δηλαδή που το factoring άρχισε να γίνεται γνωστό και στην Ελλάδα. Ο κύκλος εργασιών του Factoring σε διεθνές επίπεδο κατά το 1991, σύμφωνα με στοιχεία του σπουδαιότερου δικτύου Factor Chain International, έφτανε στα 266 δισ.\$ (διπλασιασμός εντός πενταετίας) με επικεφαλής την Ευρώπη (60%), ακολουθούμενη από Αμερική (28%), Ασία (10%) κλπ. (Greene, et al, 2011).

Το ίδιο διάστημα, στον ευρωπαϊκό χώρο προηγείται η Ιταλία με 75δισ.\$ και έπονται Ενωμένο Βασίλειο (28,4 δισ.\$), Γαλλία (15,8δισ.\$), Ολλανδία (11 δισ.\$), Γερμανία (10,6δισ.\$), κοκ. (Posner, 2002).

3.2.4. Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital)

Ανταποκρίνεται στις ανάγκες δυναμικών εταιρειών που αναπτύσσονται με γρήγορους ρυθμούς και χρειάζονται κεφάλαια για να χρηματοδοτήσουν την ανάπτυξη τους, διατηρώντας όμως υγιή πάντα κεφαλαιακή διάρθρωση.

Συναντάται συχνά και στην περίπτωση μεταβίβασης της ιδιοκτησίας της επιχείρησης, είτε σε μετόχους μειοψηφίας είτε σε στελέχη της διοίκησης (management buy-outs), προσφέροντας την απαιτούμενη χρηματοδότηση για την επίτευξη των επιχειρηματικών στόχων (Bogart & Hammond, 2007).

Η χρηματοδότηση μέσω venture capital επιτυγχάνεται είτε μέσω της συμμετοχής στο μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών με αύξηση ή σπανιότερα με εξαγορά τμήματος αυτού είτε με διάφορα άλλα ευέλικτα σχήματα, όπως η έκδοση νέας σειράς προνομιούχων μετοχών ή μετατρέψιμου ομολογιακού δανείου, επιτρέπει δε σχεδόν πάντοτε στον κύριο μέτοχο να διατηρήσει τον έλεγχο της εταιρείας του (Carroll, 2009).

Η κεφαλαιακή ενίσχυση μιας εταιρείας είναι δυνατή τόσο σε αρχικό στάδιο (seed ή start-up capital) όσο και σε μεταγενέστερο (development capital).

Είναι εύλογο ότι το όφελος που προσδοκά ο επενδυτής venture capital είναι υψηλό, πράγμα που δικαιολογεί τον αυξημένο κίνδυνο που αναλαμβάνει για την επένδυση του (Nevitt & Fabozzi, 2000).

Ο θεσμός του venture capital έχει οδηγήσει σε εντυπωσιακή ανάπτυξη τις περισσότερες επιχειρήσεις που τον αξιοποίησαν.

Οι εταιρείες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου συνήθως ρευστοποιούν τη συμμετοχή τους μετά την είσοδο στο Χρηματιστήριο των επιχειρήσεων στις οποίες

επένδυσαν ή ακόμη κατά την πώληση της πλειοψηφίας του μετοχικού κεφαλαίου των εταιριών αυτών (Nevitt & Fabozzi, 2000).

Ο θεσμός του επιχειρηματικού κεφαλαίου (venture capital) είναι μια μορφή χρηματοδότησης που πρωτοεμφανίστηκε στις ΗΠΑ μετά το Β' Παγκόσμιο Πόλεμο το 1946 (Boobyer, 2003).

Η ανάπτυξη ήταν αργή μέχρι τα τέλη της δεκαετίας του 1970, οπότε δόθηκε ώθηση με τις επενδύσεις στους τομείς ηλεκτρονικής και βιοτεχνολογίας και σε μια δεκαετία (1987) το σύνολο των Επιχειρηματικών Κεφαλαίων Υψηλού Κινδύνου πλησίασε στα 30 δισ. δολ., σημειώνοντας υπερδεκαπλάσια αύξηση.

Στη Ευρώπη η δραστηριότητα τέθηκε υπό την αιγίδα της ΕΟΚ με την ίδρυση το 1983 του Ευρωπαϊκού Συνδέσμου European Venture Capital Association (EVCA). Ένα υποδειγματικό σχέδιο τέθηκε σε εφαρμογή το 1984 για να γίνει η αναγνώριση των προβλημάτων και στη συνέχεια προωθήθηκαν διάφορα σχέδια πολυεθνικής συνεργασίας (Bogart & Hammond, 2007).

Η πρωτοβουλία ακολουθήθηκε σε ικανοποιητικό βαθμό και στο τέλος του 1987 είχαν δεσμευθεί περί τα 13 δισ ECU, όπου πλέον του μισού (7,1 δισ ECU) αντιστοιχούσε στη συμβολή του Ενωμένου Βασιλείου, το 1/7 περίπου (1,94 δισ ECU) αντιστοιχούσε στο μερίδιο της Γαλλίας και ακολουθούσαν Βέλγιο, Ολλανδία, Γερμανία, Ιταλία κλπ. Ο θεσμός αναπτύσσεται με ταχείς ρυθμούς παγκοσμίως, ενώ παρατηρείται παράλληλα ότι οι εταιρίες που τον χρησιμοποιούν επιτυγχάνουν θεαματικότερα αποτελέσματα από τους ανταγωνιστές τους (Boobyer, 2003).

Στην Ελλάδα το Venture Capital, συναντάται για πρώτη φορά στις αρχές της δεκαετίας του 1990. Δεν έχουν σημειωθεί ακόμη σημαντικά βήματα, ίσως λόγω της σχετικά πρόσφατης νομοθετικής ρύθμισης του θεσμού. Παρόλα αυτά, την τελευταία πενταετία έχει αρχίσει μία έντονη κινητικότητα γύρω από το θεσμό του Venture Capital, με τη διεξαγωγή σχετικών διεθνών Forum και θεωρείται βέβαιο ότι θα αποτελέσει προσεχώς μια σύγχρονη μέθοδο στήριξης ελληνικών δυναμικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων, στην αναπτυξιακή προσπάθεια τους (Καμπουρίδης, 2001).

Οι εταιρείες Venture Capital, σύμφωνα με το Ν. 1775 (ΦΕΚ Α' 101/24.5.1988), όπως τροποποιήθηκε από το άρθρο 8 του Ν 2166 (ΦΕΚ Α' 137/24.8.1993), είναι ανώνυμες εταιρείες με σκοπό την προώθηση και υλοποίηση κυρίως επενδύσεων υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας και σε ποσοστό 51% τουλάχιστο του χαρτοφυλακίου τους (Κριεμάδης, 2012).

Οι εταιρείες αυτές στη χώρα μας μπορούν να έχουν τη μορφή είτε Εταιριών Κεφαλαίου Επιχειρηματικών Συμμετοχών (ΕΚΕΣ), όπως αυτές προβλέπονται από το Ν. 2367/95, είτε απλών ανωνύμων εταιριών. Οι εταιρείες Venture Capital μπορούν ειδικότερα (Κριεμάδης, 2012):

- Να ιδρύουν νέες επιχειρήσεις με τη μορφή ΑΕ ή ΕΠΕ για την πραγματοποίηση επενδύσεων υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας.
- Να συμμετέχουν στο κεφάλαιο υφισταμένων επιχειρήσεων ΑΕ ή ΕΠΕ, σε περίπτωση αύξησης του κεφαλαίου τους, για την πραγματοποίηση επενδύσεων υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας.
- Να παρέχουν εγγυήσεις για τη χορήγηση δανείων στις προηγούμενες επιχειρήσεις.
- Να παρέχουν στις εν λόγω επιχειρήσεις υπηρεσίες έρευνας αγοράς, αναλύσεως επενδυτικών σχεδίων, οργανώσεως κλπ.

Το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο των εταιριών Venture Capital ορίζεται από το νόμο ίσο με 500 εκ. δρχ (1,5 εκατ.€) και καταβάλλεται μόνο σε μετρητά. Οι μετοχές είναι ονομαστικές και μπορούν να εισάγονται στο χρηματιστήριο. Στις ιδρυόμενες επιχειρήσεις τους, που προαναφέρθηκαν, οι ΕΠΕΚ δεν επιτρέπεται να χορηγούν δάνεια και η χρηματοδότηση τους γίνεται δια συμμετοχής στο κεφάλαιο τους, για την οποία είναι δυνατή η έκδοση ομολογιακών δανείων, μετατρέψιμων ή μη σε μετοχές (Κριεμάδης, 2012).

Η συμμετοχή της εταιρείας Venture Capital ή και η παροχή εγγύησης σε επιχείρηση δεν επιτρέπεται να υπερβαίνει το 20% των ιδίων κεφαλαίων της εταιρείας Venture Capital (Posner, 2002).

Δεν επιτρέπεται επίσης οι υποχρεώσεις της εταιρείας Venture Capital, στις οποίες προστίθεται και το 50% των εγγυήσεων που αυτή χορηγεί προς τις εταιρείες συμμετοχής της, να υπερβαίνουν τα ίδια κεφάλαια της και σε περίπτωση υπέρβασης, αυτή πρέπει να καλυφθεί εντός εξαμήνου με την αναγκαία αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου.

Η συμμετοχή των εταιρειών Venture Capital στις επιχειρήσεις που προαναφέρθηκαν επιδοτείται με ποσοστό μέχρι 30%, κατόπιν ειδικής διαδικασίας (Posner, 2002).

Επίσης, προβλέπονται φορολογικές απαλλαγές κερδών για τις εταιρείες αυτές και τους μετόχους σε εταιρείες επενδύσεων υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας.

Για τις εταιρείες Venture Capital εκτός της ειδικής νομοθεσίας ισχύει ο βασικός Ν.2190/1920 περί ανωνύμων εταιρειών και την εποπτεία επ' αυτών ασκεί η Τράπεζα της Ελλάδος (Κριεμάδης, 2012).

3.2.5. Ιδιώτες επενδυτές (Business Angels)

Ο επίσημος ορισμός αναφέρει ότι business angel μπορεί να ονομαστεί ο "ανεπίσημος ιδιώτης", με επιτυχημένο παρελθόν ως επιχειρηματίας ή στέλεχος επιχείρησης. Χαρακτηρίζεται από κεκτημένη εμπειρία σε start - ups, από γνώση της αγοράς και δεξιότητες τις οποίες είναι διατεθειμένος να μοιραστεί, επιδιώκοντας βιώσιμες επιχειρησιακές ενέργειες και νέες εμπειρίες. Έχει τη διάθεση να επενδύσει σε νέα κεφάλαια με στόχο το κέρδος. Τα βασικά στοιχεία που συνοψίζουν την προσωπικότητα ενός business angel είναι η υπάρχουσα εμπειρία του, η διάθεση κεφαλαίου σε καινοτόμα επιχειρηματικά σχέδια και το επιχειρηματικό ενδιαφέρον για το μέλλον (Ματσατσίνης, et al, 2010).

Σκοπός των Business Angel Networks είναι η διαδικασία του 'matching'. Επιδιώκουν την οργάνωση των business angels και συγχρόνως την προσέλκυση των υποψήφιων επενδυτών με σκοπό τη μεταξύ τους επαφή.

Οι επενδυτικές επιλογές ενός business angel του δίνουν την ευκαιρία να αξιοποιήσει την τεχνογνωσία του καθώς και να εμπλακεί δυναμικά στη χάραξη στρατηγικής της νέας επιχείρησης.

Ο EOMMEX σε συνεργασία με τα ΚΕΤΑ Αττικής προτίθεται να καθιερώσει τον θεσμό των «Business Angels», όρος που συνεπάγεται τη δημιουργία και ανάπτυξη δικτύων που συνδέουν άτυπους επενδυτές και μικρομεσαίες επιχειρήσεις, προκειμένου να αυξηθεί η αποτελεσματικότητα του άτυπου τομέα επιχειρηματικών κεφαλαίων αλλά και η αποτελεσματικότητα της συμβουλευτικής ομοτίμων αφού οι επιχειρηματικοί άγγελοι δεν είναι απλώς σύμβουλοι είναι ταυτοχρόνως και επενδυτές και έχουν έναν ακόμη σοβαρότερο λόγο για να υποστηρίξουν τις επιχειρήσεις που επενδύουν (Κριεμάδης, 2011).

Οι business angels είναι κατά βάση ιδιώτες επενδυτές οι οποίοι επενδύουν χρήματα και διαθέτουν χρόνο, εμπειρία και τεχνογνωσία σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις που, κατά τη γνώμη του EOMMEX αλλά και κατά τη δική τους υποκειμενική γνώμη, παρουσιάζουν προοπτικές ανάπτυξης. Γενικά, τα άτομα αυτά έχουν μεγάλη εμπειρία σε θέματα που σχετίζονται με την διοίκηση και την οργάνωση επιχειρήσεων, την ορθολογική διαχείριση επιχειρησιακών πόρων, καθώς και το marketing. Οι ιδιώτες επενδυτές, συνήθως, είναι μέτοχοι ή ιδιοκτήτες επιχειρήσεων, διευθυντικά στελέχη εταιριών, senior managers ή σύμβουλοι επιχειρηματικού σχεδιασμού, αλλά και συνταξιούχοι πρώην σύμβουλοι επιχειρήσεων.

Ο ρόλος τους στην επιχείρηση με την οποία συνεργάζονται είναι διττός: από τη μια είναι επενδυτές που επενδύουν τα κεφάλαιά τους, και από την άλλη έχουν ενεργό ρόλο στην επιχείρηση αυτή είτε μετέχοντας στο διοικητικό συμβούλιο παρέχοντας ανεπίσημα συμβουλευτικές υπηρεσίες είτε, σε ορισμένες περιπτώσεις, δουλεύοντας σε αυτήν υπό καθεστώς μερικής απασχόλησης. Ως εκ τούτου, το κίνητρο ενός ιδιώτη επενδυτή μπορεί να ξεκινά από την απλή αποκόμιση οικονομικού οφέλους και να φτάνει στην προσφορά στο κοινωνικό σύνολο ή την τοπική κοινωνία στην οποία διαμένουν (Greene, et al, 2011).

Ο EOMMEX στην παρούσα φάση υλοποιεί έρευνα με στόχο την αναγνώριση και την καταγραφή των εν δυνάμει ιδιωτών επενδυτών στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. Η

έρευνα επεκτείνεται και στην αναγνώριση και στη μελέτη της λύσης των προβλημάτων και των αναγκών των επιχειρήσεων που χρειάζονται να υποστηριχθούν καθώς επίσης και στη διερεύνηση των επιχειρήσεων που ενδιαφέρονται να εφαρμόσουν επιβατικά το θεσμό του ιδιώτη επενδυτή.

Κατά τον ΕΟΜΜΕΧ απώτερος στόχος της έρευνας είναι να προσδιοριστεί το πλαίσιο στο οποίο θα μπορέσει να αναπτυχθεί και να λειτουργήσει ο θεσμός των επιχειρηματικών αγγέλων στη χώρα μας με σκοπό τη βελτίωση της αποδοτικότητας και της ανταγωνιστικότητας των ελληνικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων (Παπαδημητρόπουλος, 1992).

3.3. Συμπεράσματα

I. Ιδιωτική Χρηματοδότηση

Τα κεφάλαια ιδιωτικών φορέων εξακολουθούν να αποτελούν τη βασική πηγή χρηματοδότησης των επιχειρήσεων και η επιλογή των κατάλληλων χρηματοδοτικών μέσων και εργαλείων είναι απαραίτητη και σημαντική για να καταστεί βιώσιμη μια μικρή ή μεσαία επιχείρηση (Κριεμάδης, 2011).

1. Τραπεζικοί Οργανισμοί και Εταιρείες Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Οι τραπεζικοί οργανισμοί προσφέρουν προϊόντα χορηγήσεων (δάνεια και ανοικτούς αλληλόχρεους λογαριασμούς) που απευθύνονται στους ελεύθερους επαγγελματίες και τις επιχειρήσεις, αφορούν δε χρηματοδότηση που προσφέρεται για κεφάλαιο κίνησης, αγορά επαγγελματικού εξοπλισμού και επαγγελματικής στέγης. Επίσης, στις επιχειρήσεις, προσφέρουν χρηματοδοτικά προϊόντα / εργαλεία όπως εκχώρηση τιμολογίων και απαιτήσεων (factoring), πληρωμή εξαγωγέα από εισαγωγέα (forfeiting), χρηματοδοτική μίσθωση (leasing)

Πτυχιακή Εργασία: Η χρηματοδότηση μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην Ελλάδα

- Ένωση Ελληνικών Τραπεζών
- Εθνική Τράπεζα Ελλάδος
- Alpha Bank
- Τράπεζα Πειραιώς
- Eurobank Ergasias AE

Η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing) αποτελεί μία σύγχρονη μέθοδο μεσο-μακροπρόθεσμης χρηματοδότησης επιχειρήσεων και επαγγελματιών για την απόκτηση παγίων στοιχείων (δηλαδή εξοπλισμού και ακινήτων) για επαγγελματική χρήση.

2. Επιχειρηματικοί Άγγελοι & Απλοί Ιδιώτες Επενδυτές (Business Angels & Crowd funding)

Πρόκειται για ιδιώτες επενδυτές που επενδύουν κεφάλαια, χρόνο και εμπειρία σε πολλά υποσχόμενες μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις.

3. Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital & Private Equity Funds)

Μια άλλη πηγή χρηματοδότησης είναι τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (venture capitals & Private Equity Funds). Πρόκειται για ένα είδος ιδιωτικής επένδυσης που χορηγείται σε νέες και ελπιδοφόρες επιχειρήσεις με αντάλλαγμα ένα ποσοστό των μετοχών και εκτείνεται σε διάστημα 3-7 χρόνων. Στην Ελλάδα υφίστανται περίπου 20 εταιρείες αυτού του είδους:

Με εταιρείες (μέλη) τις ακόλουθες:

ALPHA Ventures A.E. (Alpha Bank)

ATTICA Ventures A.E. (Attica Bank)

Πτυχιακή Εργασία: Η χρηματοδότηση μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην Ελλάδα

PARTHENON Trust A.E.

GLOBAL Finance S.A.

PIRAEUS Capital Management

LOGO Ventures

OXYGEN Management A.E.

Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας ΑΕ (ΤΑΝΕΟ)

7L Capital Patners

ODYSSEY Venture Partners

AIMS Management A.E.

GLOCAL System Management A.E.

OPEN Fund A.E. Δ.Α.Κ.Ε.Σ.

I4G Θερμοκοιτίδα Νέων Επιχ/σεων

LEAD Finance

FIRST Athens A.E.

Επίσης οι παρακάτω συνεργασίες (Κριεμάδης, 2012):

- Συμφωνίες συνεργασίας του Ισραηλινού Οργανισμού YOZMA με τη Μονδα Οργάνωση της Διαχείρισης Αναπτυξιακών Προγραμμάτων (ΜΟΔ) αφενός, το ΕΤΕΑΝ και την Ένωση Ελληνικών Εταιριών Επιχειρηματικών Κεφαλαίων (ΗVCA) αφετέρου, με συμμετοχή και εποπτεία του υπουργείου Ανάπτυξης και Ανταγωνιστικότητας, προκειμένου να διαμορφωθούν οι επιμέρους ανά αγορά πολιτικές και τα αντίστοιχα χρηματοδοτικά εργαλεία καθώς και ένα «οικοσύστημα καινοτομίας» με βάση την τεχνογνωσία και τις καλές πρακτικές του Ισραηλινού οργανισμού.

- Έναρξη επενδυτικής δραστηριότητας από τις αρχές του 2014 του Zaitech Fund II, στο οποίο "anchor investor" θα είναι η Attica Bank και διαχειριστής η Attica Ventures, με απώτερο στόχο να πρωταγωνιστήσει και να βοηθήσει την ανάπτυξη ελληνικών επιχειρήσεων αλλά και το οικοσύστημα των startup εταιρειών στην Ελλάδα. Σε πρώτη φάση, τα υπό διαχείριση κεφάλαια θα κυμανθούν μεταξύ 30 και 40 εκατ. ευρώ και να επενδυθούν στους τομείς της βιοτεχνολογίας, της υγείας, των τροφίμων, της πληροφορικής και της ενέργειας, δίνοντας έμφαση πάντα στην τεχνολογία. Η Attica Ventures προβλέπει σε 10 με 12 επενδύσεις μέσα στα επόμενα 3 με 4 χρόνια, ενώ αξίζει να σημειωθεί ότι κάθε επένδυση θα έχει ως ελάχιστο ποσό συμμετοχής το 1 εκατ. ευρώ και ως μέγιστο τα 5 εκατ. ευρώ.
- Στις προθέσεις της Attica Bank και της Attica Ventures είναι η δημιουργία ενός ακόμη fund που θα λειτουργεί αποκλειστικά ως "επενδυτικός άγγελος - angel investor" και θα διαχειρίζεται συνολικά κεφάλαια από 5 έως 7 εκατ. ευρώ. Θα ξεκινήσει άμεσα τη λειτουργία του και θα "τρέχει" παράλληλα με το Zaitech Fund II, και θα στηρίξει τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων στην αιχμή της τεχνολογίας σε συνεργασία με το ΕΜΠ, ερευνητικά κέντρα και πανεπιστήμια της χώρας.

4. Συνεργατικοί Χώροι / Θερμοκοιτίδες (Hubs / Incubators)

Το 2013 χαρακτηρίσθηκε από την ανάπτυξη των υποδομών υποστήριξης των νέων επιχειρηματιών και επαγγελματιών.

Σε νέα "εποχή" πέρασαν δύο πρώτοι συνεργατικοί χώροι εργασίας της Ελλάδος: το CoLab, με την αλλαγή ιδιοκτησιακού καθεστώτος και την είσοδο της StartTech Ventures, και το 123P με την επέκταση και σε νέους χώρους και το σχηματισμό του Foundation.

Μέσα στο 2013 δημιουργήθηκαν τρεις νέοι συνεργατικοί χώροι στο κέντρο της Αθήνας: το The Cube, η νέα επιχειρηματική προσπάθεια του συνιδρυτή του CoLab Σταύρου Μεσσήνη, το Impact HUB Athens, το οποίο προσφέρει μία τοπική "κοινότητα", παγκόσμια συνδεδεμένη με τα 40 αντίστοιχα HUBs που λειτουργούν και στις πέντε ηπείρους του κόσμου, και το Tzaferi 16, το οποίο δημιουργήθηκε σε ένα παλιό εργοστάσιο καλλυντικών στον Κεραμεικό από την εταιρεία επικοινωνίας ΑΤΤΡ. Τις υπηρεσίες του εξακολουθεί να διαθέτει και το Synergy Project, ενώ μέσα στο 2013 ανακοινώθηκε και η "συγχώνευση" Impact HUB Athens - Loft2Work, το οποίο πλέον συνεχίζει τη δραστηριότητά του από τους χώρους του πρώτου. Τέλος, τον Νοέμβριο ξεκίνησε τη λειτουργία του και ένας νέος χώρος, το Stone Soup, ο οποίος προσκαλεί και φιλοξενεί ομάδες από το εξωτερικό που θέλουν να κτίσουν ένα μέρος του προϊόντος τους στην Ελλάδα. Συνεργατικούς χώρους εργασίας, όμως, διαθέτουν και άλλες μεγάλες ελληνικές πόλεις, όπως το CoLab Ηρακλείου, το coho (the coworking home), που αποτελεί τον πρώτο συνεργατικό χώρο εργασίας και φιλοξενίας νεοφυών επιχειρήσεων στην Θεσσαλονίκη, και το hubitat, ένας νέος co-working χώρος στην Πάτρα.

Οι λεγόμενες «θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων» αναλαμβάνουν να υποστηρίξουν μια καινούργια επιχείρηση στο ξεκίνημά της, προσφέροντάς της στέγη, υποδομές και χρηματοδότηση.

ο πλέον βασικό θέμα για μια νέα επιχείρηση είναι η χρηματοδότηση της ρευστότητας της. Ένα αγγλικό ρητό αναφέρει ότι "ματαιοδοξία είναι ο τζίρος, λογική είναι τα κέρδη, και πραγματικότητα η ρευστότητα". Στη σημερινή οικονομική κρίση, μόνο οι εξελίξεις τρέχουν. Οι συναλλαγές κυλάνε αργά, οι πελάτες πληρώνουν αργότερα, ο τζίρος είναι πεσμένος, τα μετρητά λιγοστά και οι τράπεζες δύσκολα δανείζουν. Επομένως, το πιο σημαντικό θέμα στις νέες επιχειρήσεις είναι η διαχείριση της ρευστότητας τους. Στατιστικώς, νέες επιχειρήσεις κλείνουν όχι λόγω έλλειψης κερδοφορίας, αλλά κυρίως λόγω έλλειψης ρευστότητας.

Ο έλεγχος της ρευστότητας και η καλή διαχείριση των διαθέσιμων μετρητών είναι το πλέον κρίσιμο θέμα. Χρήσιμο είναι να τεθούν ακόμη και πιστωτικά όρια. Ενδεικτικά, οι πληρωμές θα πρέπει να γίνονται όσο το δυνατόν αργότερα, ενώ οι εισπράξεις το

συντομότερο δυνατό. Η παρακολούθηση θα πρέπει να γίνεται μέσω δεικτών, όπως οι ημέρες αποπληρωμής και οι ημέρες είσπραξης. Τα αποθέματα θα πρέπει το συντομότερο να μετατρέπονται σε πωλήσεις. Οι νέοι πελάτες θα πρέπει να ελέγχονται για την πιστοληπτική τους ικανότητα, οι πληρωμές να απαιτούνται στην ώρα τους και τα όποια θέματα προκύπτουν να επιλύονται στη στιγμή.

Οι τράπεζες είναι η παραδοσιακή πηγή χρηματοδότησης για υφιστάμενες επιχειρήσεις. Όταν οι τράπεζες δανείζουν νέες επιχειρήσεις, οι δανειολήπτες υποχρεώνονται στο να παρέχουν σημαντικές εγγυήσεις, όπως την ίδια την ακίνητη τους περιουσία. Επίσης, οι τράπεζες μπορεί να περιορίσουν τη χρηματοδότηση, εντός συγκεκριμένων ορίων (πχ δάνειο για κεφάλαιο κίνησης, έως 100 χιλ. ευρώ). Επίσης, οι τράπεζες θα θελήσουν να κατανοήσουν τη δουλειά, και συνήθως ζητούν να δουν το επιχειρηματικό σχέδιο. Καθώς μια αίτηση για τραπεζική χρηματοδότηση θα μελετηθεί από πολλά κλιμάκια που το κάθε ένα θα ελέγχει διαφορετικά θέματα, είναι ιδιαίτερα σημαντικό το επιχειρηματικό σχέδιο να είναι όσο το δυνατόν πληρέστερο, ώστε να αποφευχθούν οι όποιες καθυστερήσεις.

Επίσης, οι τράπεζες σήμερα είναι σε πολύ δύσκολη κατάσταση. Καθώς έχουν πολλά δάνεια που δεν αποπληρώνονται, αυτό τις κάνει ιδιαίτερα προσεκτικές, και σίγουρα θα χρειαστεί και πειθώ για να δοθεί ένα δάνειο. Επίσης, δύσκολα θα εγκριθεί και ένα νέο δάνειο. Οι τράπεζες από εδώ και πέρα θα εστιάζουν ολοένα και περισσότερο στην ποιότητα του χαρτοφυλακίου τους, με κύριο μέλημα τους την αποπληρωμή του δανείου.

Γενικά μιλώντας, ο τραπεζίτης είναι σαν συνεταιίρος. Πρέπει να τον κάνεις να πιστέψει σε εσένα και το προϊόν σου. Πρέπει να τον εμπνεύσεις. Είναι πολύ εύκολο να τα ρίχνουμε στις τράπεζες, αλλά η πραγματικότητα είναι ότι τους χρειαζόμαστε ως μέλη της ομάδας μας περισσότερο από όσο μας χρειάζονται αυτοί. Έτσι, η ευθύνη είναι επάνω μας.

Θα πρέπει να τους κρατάμε ενήμερους για τις εξελίξεις και τις αποφάσεις μας, και να τους προειδοποιούμε εγκαίρως αν χρειαζόμαστε υποστήριξη. Οι τράπεζες βγάζουν λεφτά μόνο δανείζοντας, και θέλουν να πετύχεις ώστε να συνεχίσουν να σε δανείζουν. Θα πρέπει να διαχειριζόμαστε τις σχέσεις μας με τα μάτια μας στο μέλλον,

καθώς το τελευταίο που θα ήθελε να δει ο τραπεζίτης μας είναι ένα e-mail μας ότι την επόμενη εβδομάδα πρέπει να μας διπλασιάσει το όριο.

Τέλος, δεν πρέπει να πέσουμε στην παγίδα ότι η τράπεζα θα είναι η λύση στα προβλήματα μας. Αν τους μιλήσουμε αρκετά έγκαιρα μπορεί να βρεθεί μια συνεργατική λύση, αλλά η τελική ευθύνη είναι πάντα δική μας.

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 διαθεσιμότητά του, αλλά καθώς η χρηματοδότηση έπεται των δαπανών, δεν είναι ιδιαίτερα χρήσιμο για νέες επιχειρήσεις. Ωστόσο, είναι μια ιδιαίτερα ελκυστική επιλογή για να συνδυαστεί με έναν ή περισσότερους από τους λοιπούς τρόπους χρηματοδότησης (τράπεζα, venture capital κ.α.). Καθώς η διαδικασία είναι ιδιαίτερα γραφειοκρατική, είναι θεμιτό η όλη υπόθεση να ανατεθεί σε ειδικευμένα γραφεία συμβούλων, ώστε η όλη επένδυση να ολοκληρωθεί απρόσκοπτα.

Το VC είναι μια μεσο-μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση έναντι ποσοστού συμμετοχής στο κεφάλαιο της επιχείρησης. Το μέγεθος της συμμετοχής σχετίζεται με τον αναμενόμενο κίνδυνο και κέρδη της επιχείρησης. Γενικώς, όσο πιο προωθημένη είναι η επιχειρηματική ιδέα και όσο πιο γρήγορα μπορεί να αποφέρει κέρδη, τόσο πιο μικρό είναι το μερίδιο καθώς ο κίνδυνος της επιχειρηματικής αποτυχίας ελαχιστοποιείται.

Η διαδικασία της επένδυσης, από την αρχική αποτίμηση της επιχειρηματικής ιδέας μέχρι και την επένδυση στην εταιρεία, μπορεί να απαιτήσει από ένα μήνα έως και ένα χρόνο, αλλά συνήθως διαρκεί τρεις έως έξι μήνες. Η όλη διαδικασία της εισόδου ενός VC στο μετοχικό κεφάλαιο είναι χρονοβόρα και σίγουρα θα χρειαστούν κάποια έξοδα. Το πιο σημαντικό είναι να μην αποσπάσει την επιχείρηση από τις κύριες δραστηριότητες της.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ ΜΜΕ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ

4.1. Εισαγωγή

Στο άτυπο Συμβούλιο Ανταγωνιστικότητας της Ε.Ε. συζητήθηκε το θέμα της χρηματοδότησης των ΜΜΕ. Στο συμβούλιο αυτό συμφωνήθηκε ότι χρειάζεται να αναπτυχθούν νέα καινοτόμα εργαλεία για να στηρίζουν τις ΜΜΕ προκειμένου αυτές να βοηθηθούν να αξιοποιήσουν καινοτομίες, νέες τεχνολογίες και στη πρόσβαση τους σε ξένες αγορές. Τα καινοτόμα εργαλεία που προτείνει η Ε.Ε. είναι τα παρακάτω (Κριεμάδης, 2012):

- Επιχειρηματικά κεφαλαία (venture capital)

Το μέσο αυτό χρηματοδότησης μπορεί να προσφέρει κεφάλαια στις ΜΜΕ, ιδιαίτερα στις νεοϊδρυόμενες που έχουν υψηλές δυνατότητες ανάπτυξης και κερδοφορίας. Η χώρα μας έχει λάβει μέτρα προώθησης αυτής της μορφής χρηματοδότησης.

- Τα μικροδάνεια (micro credits)

Ο θεσμός αυτός, ο οποίος έχει αναπτυχθεί σε άλλες χώρες, διευκολύνει κυρίως τις πολύ μικρές επιχειρήσεις, νέες ή υφιστάμενες, και τους αυτοαπασχολούμενους.

- Υβριδικές μορφές χρηματοδότησης (mezzanine finance)

Η μορφή αυτή χρηματοδότησης συνδυάζει τα δάνεια με τα συμμετοχικά κεφάλαια που συμπληρωματικά χρηματοδοτούν την ίδρυση, την ανάπτυξη των ΜΜΕ και την εισαγωγή καινοτομίας.

- Τιτλοποίηση Δανείων (securitization of loan)

Με αυτόν τον τρόπο οι Τράπεζες διαθέτουν πρόσθετα κεφάλαια για την παροχή δανείων προς τις ΜΜΕ.

Πολλές ΜΜΕ έχουν προβλήματα χρηματοδότησης. Διαθέτουν λιγότερα ίδια κεφάλαια από τις αντίστοιχες αμερικανικές ή ιαπωνικές επιχειρήσεις και εξαρτώνται περισσότερο απ' ό,τι οι μεγάλες επιχειρήσεις από την άμεση θεσμική χρηματοδότηση (ακάλυπτες τραπεζικές πιστώσεις, βραχυπρόθεσμα και μεσοπρόθεσμα δάνεια), η οποία είναι σχετικά ακριβή. Η Επιτροπή θεωρεί ότι είναι χρήσιμο να βοηθούνται αυτές οι επιχειρήσεις με την παροχή αποτελεσματικών συμβουλών όσον αφορά τις μεθόδους διαχείρισης όσο και τις σχέσεις τους με τους χρηματοδότες. Γι' αυτό σύστησε τη βελτίωση του συντονισμού και της επικοινωνίας μεταξύ των διαφόρων κοινοτικών, εθνικών, περιφερειακών και τοπικών προγραμμάτων που έχουν ως αντικείμενο τη χρηματοδότηση των ΜΜΕ. Το σχέδιο δράσης για τα επιχειρηματικά κεφάλαια (ΣΔΕΚ), που εγκρίθηκε από το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο του Κάρντιφ, τον Ιούνιο 1998, ενθαρρύνει τη χρηματοδότηση επιχειρηματικών κεφαλαίων και μάλιστα τη χορήγηση κεφαλαίων στο προλειτουργικό στάδιο και στο στάδιο εκκίνησης, που παραδοσιακά αποτελούν τον πλέον αδύναμο κρίκο του χρηματοδοτικού κύκλου στην Ευρώπη [COM/2001/605 και COM/2002/563]. Κατευθυντήριες γραμμές για τις κρατικές ενισχύσεις που χορηγούνται για την προώθηση των επενδύσεων επιχειρηματικών κεφαλαίων σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις ορίζουν τα κριτήρια που εφαρμόζει η Επιτροπή κατά την αξιολόγηση του συμβιβάσιμου των μέτρων αυτών σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 87, παράγραφος 3 της συνθήκη ΕΚ (άρθρου 107 § 3 ΣΛΕΕ) (Κριεμάδης, 2012).

Η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων (ΕΤΕπ) μέσω των «συνολικών δανείων» και το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (ΕΤΕ) είναι τα χρηματοπιστωτικά όργανα της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την ενίσχυση των ΜΜΕ [βλ. το τμήμα 7.3.3]. Η δραστηριότητα του ΕΤΕ επικεντρώνεται σε δύο τομείς: το επιχειρηματικό κεφάλαιο και τις εγγυήσεις. Τα μέσα του ΕΤΕ στον τομέα του επιχειρηματικού κεφαλαίου είναι συμμετοχές στο κεφάλαιο εταιρειών κεφαλαίου επιχειρηματικών συμμετοχών και φυτωρίων επιχειρήσεων που υποστηρίζουν τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ), και ιδίως τις ΜΜΕ που βρίσκονται στα πρώτα στάδια λειτουργίας τους και έχουν τεχνολογικό προσανατολισμό. Τα μέσα του ΕΤΕ στον τομέα των εγγυήσεων

συνίστανται στην παροχή εγγυήσεων σε χρηματοπιστωτικά ιδρύματα που χορηγούν πιστώσεις σε ΜΜΕ. Και τα δύο μέσα που χρησιμοποιεί το ΕΤΕ για τις ΜΜΕ είναι συμπληρωματικά των συνολικών δανείων που χορηγεί η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων σε ενδιάμεσους χρηματοδοτικούς φορείς για τη χρηματοδότηση ΜΜΕ. Το ΕΤΕ χορηγεί τις ενισχύσεις του μέσα στο πλαίσιο του πολυετούς προγράμματος για τις επιχειρήσεις και το επιχειρηματικό πνεύμα.

Χάρη στο πολλαπλασιαστικό αποτέλεσμα των παρεμβάσεων του υπέρ του επιχειρηματικού κεφαλαίου και των εγγυήσεων, το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων είναι σε θέση να συμβάλλει στην ανάπτυξη των ΜΜΕ στα κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης και στις υποψήφιες προς ένταξη χώρες, σύμφωνα με τη στρατηγική Ευρώπη 2020. Το ΕΤΕ δεν επενδύει στις ΜΜΕ άμεσα, αλλά πάντοτε με τη μεσολάβηση ενδιάμεσων χρηματοδοτικών φορέων. Οι φορείς αυτοί έχουν πλήρη αρμοδιότητα για τις τελικές παρεμβάσεις. Το ΕΤΕ δεν συμμετέχει στις επιμέρους επενδυτικές/πιστωτικές αποφάσεις. Οι ΜΜΕ που αναζητούν χρηματοδοτήσεις πρέπει να απευθύνονται σε ένα ενδιάμεσο φορέα συνεργαζόμενο με το ΕΤΕ στη χώρα τους ή την περιοχή τους για πληροφορίες σχετικά με τα κριτήρια επιλεξιμότητας και τις διαδικασίες υποβολής αίτησης. Η παρέμβαση του ΕΤΕ παίζει καταλυτικό ρόλο στη δημιουργία χρηματοδοτικών φορέων, γιατί επιδρά ελκτικά επί άλλων επενδυτών και παρέχει σε αυτούς τους φορείς την κρίσιμη μάζα που τους επιτρέπει να ξεκινήσουν επενδυτικές δραστηριότητες (Greene, et al, 2011).

Οι ΜΜΕ ενδιαφέρονται ιδιαίτερα για τις δυνατότητες χρηματοδότησης στα πλαίσια της κοινής περιφερειακής πολιτικής. Σύμφωνα με τον κανονισμό 1303/2013, ο οποίος καθορίζει τις κοινές διατάξεις για όλα τα «Ευρωπαϊκά Διαρθρωτικά και Επενδυτικά Ταμεία (ΕΔΕΤ), όταν τα μέσα χρηματοοικονομικής τεχνικής παρέχουν χρηματοδοτική στήριξη προς τις επιχειρήσεις, συμπεριλαμβανομένων των ΜΜΕ, η στήριξη αυτή έχει στόχο τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων, την παροχή κεφαλαίων εκκίνησης, δηλαδή, κεφάλαια σποράς και κεφάλαια έναρξης επιχείρησης, κεφάλαια επέκτασης, κεφάλαια για την ενίσχυση των γενικών δραστηριοτήτων της επιχείρησης, ή της υλοποίησης νέων έργων, της διείσδυσης σε νέες αγορές ή της ανάπτυξης νέων αγαθών/υπηρεσιών από υφιστάμενες επιχειρήσεις, με την επιφύλαξη των εφαρμοστέων κανόνων της Ένωσης περί κρατικών ενισχύσεων και, σύμφωνα με τους

ειδικούς κανόνες για κάθε Ταμείο. Η στήριξη μπορεί να περιλαμβάνει επενδύσεις τόσο σε υλικά όσο και σε άυλα πάγια περιουσιακά στοιχεία, καθώς και κεφάλαια κίνησης εντός των ορίων των ισχυόντων κανόνων της Ένωσης περί κρατικών ενισχύσεων και με στόχο την προσέλκυση κεφαλαίων του ιδιωτικού τομέα για τη χρηματοδότηση των επιχειρήσεων. Μπορεί επίσης να περιλαμβάνει τις δαπάνες μεταφοράς των δικαιωμάτων ιδιοκτησίας σε επιχειρήσεις υπό την προϋπόθεση ότι η μεταφορά αυτή πραγματοποιείται μεταξύ ανεξάρτητων επενδυτών. Προκειμένου να εξασφαλιστεί ότι οι πόροι που χορηγούνται στα μέσα χρηματοοικονομικής τεχνικής για τις ΜΜΕ επιτυγχάνουν μια αποτελεσματική και αποδοτική κρίσιμη μάζα νέου μηχανισμού δανειοδότησης για τις ΜΜΕ, οι εν λόγω πόροι θα πρέπει να μπορούν να χρησιμοποιούνται σε ολόκληρη την επικράτεια του σχετικού κράτους μέλους, ανεξαρτήτως των κατηγοριών της περιοχής εντός αυτού (Κριεμάδης, 2012).

Επί τη βάση του κανονισμού 1301/2013 για το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης, το ΕΤΠΑ στηρίζει τις ακόλουθες επενδυτικές προτεραιότητες για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας των ΜΜΕ μέσω: (α) προαγωγής της επιχειρηματικότητας, ιδίως με τη διευκόλυνση της οικονομικής αξιοποίησης νέων ιδεών και ενίσχυσης της δημιουργίας νέων επιχειρήσεων, μεταξύ άλλων και μέσω θερμοκοιτίδων επιχειρήσεων· (β) ανάπτυξης και εφαρμογής νέων επιχειρηματικών μοντέλων για ΜΜΕ, ιδίως σε σχέση με τη διεθνοποίηση· (γ) στήριξης της δημιουργίας και της επέκτασης προηγμένων ικανοτήτων για την ανάπτυξη προϊόντων και υπηρεσιών· και (δ) στήριξης της ικανότητας των ΜΜΕ να αναπτύσσονται σε περιφερειακές, εθνικές και διεθνείς αγορές, και να συμμετέχουν σε διαδικασίες καινοτομίας. Για να συμβάλλει σε αυτές τις επενδυτικές προτεραιότητες, το ΕΤΠΑ στηρίζει τις ακόλουθες δραστηριότητες: (α) παραγωγικές επενδύσεις που συμβάλλουν στη δημιουργία και τη διατήρηση βιώσιμων θέσεων απασχόλησης μέσω άμεσης ενίσχυσης επενδύσεων σε ΜΜΕ· (β) παραγωγικές επενδύσεις, που συμβάλλουν στις παραπάνω επενδυτικές προτεραιότητες (Κριεμάδης, 2012).

Τα Ευρωπαϊκά Κέντρα Επιχειρήσεων και Καινοτομιών (ΕΚΕ), ένα άλλο δίκτυο που έχει δημιουργήσει η Επιτροπή με δημόσιους και ιδιωτικούς εταίρους, κυρίως στις περιοχές του στόχου 1 των διαρθρωτικών ταμείων, αποβλέπουν στη δημιουργία και στην επέκταση επιχειρήσεων παρέχοντας πλήρη προγράμματα υπηρεσιών

(εκπαίδευση, χρηματοδότηση, μάρκετινγκ, μεταβίβαση τεχνολογιών, κλπ.) στις ΜΜΕ που θέλουν να πραγματοποιήσουν σχέδια που βασίζονται σε τεχνολογικές καινοτομίες.

4.2. Σύγκριση χρηματοδοτήσεων Μ.Μ.Ε στην Ελλάδα και στην Ευρωπαϊκή Ένωση

Στο πλαίσιο των προσπαθειών που καταβάλλει η Ευρωπαϊκή Επιτροπή για να διευκολύνει τις επιχειρήσεις σ' ολόκληρη την Ευρώπη στην ευκολότερη πρόσβαση στη χρηματοδότηση, επέκτεινε την ενιαία δικτυακή πύλη που αφορά στις χρηματοδοτήσεις της ΕΕ, ώστε να περιλαμβάνει και τα διαρθρωτικά ταμεία της ΕΕ, όπως το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ) και το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο (ΕΚΤ). Τα διαρθρωτικά ταμεία παρέχουν ήδη βοήθεια στις ΜΜΕ, η οποία ανέρχεται σε περίπου 70 δισ. ευρώ για την περίοδο 2007-2013.

Η νέα ενιαία πύλη για τη χρηματοδότηση της ΕΕ, παρέχει κατανοητές, πλήρεις και επικαιροποιημένες πληροφορίες σχετικά με το πώς οι επιχειρηματίες και οι ΜΜΕ μπορούν να έχουν πρόσβαση σε χρηματοδότηση από την ΕΕ μέσω διαφόρων προγραμμάτων της περιόδου 2007-2013 (Ματσατσίνης, et al, 2010).

Τα χρηματοδοτικά μέσα της ΕΕ για τις ΜΜΕ τα οποία καλύπτονται από τον σχετικό δικτυακό τόπο περιλαμβάνουν το Πρόγραμμα – Πλαίσιο για την Καινοτομία και την Ανταγωνιστικότητα (ΠΑΚ), τον Μηχανισμό Μικροχρηματοδοτήσεων Progress, το Μέσο Επιμερισμού του Κινδύνου (ΠΠ7), τα Δάνεια της ΕΤΕ για τις ΜΜΕ και, πλέον, τα εθνικά και περιφερειακά επιχειρησιακά προγράμματα των κρατών μελών για την υλοποίηση των στόχων της πολιτικής για τη συνοχή.

Επίσης, Η ενιαία πύλη παρέχει λεπτομερείς πληροφορίες σχετικά με τον τρόπο με τον οποίο οι ΜΜΕ μπορούν να υποβάλουν αίτηση για χρηματοδότηση με τη στήριξη της ΕΕ, μέσω μίας από τις περίπου 1.000 τράπεζες και άλλα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα (Ματσατσίνης, et al, 2010).

Η ενιαία πύλη για τη χρηματοδότηση της ΕΕ παρέχει τη δυνατότητα σε επιχειρηματίες και εταιρείες να βρουν εξατομικευμένη χρηματοδότηση ανάλογα με τις ειδικές χρηματοδοτικές ανάγκες τους, όπως το μέγεθος της επιχείρησης, το είδος της χρηματοδότησης και τις επενδυτικές προτεραιότητες. Η πύλη είναι διαθέσιμη σε διάφορες γλώσσες της ΕΕ και προσβάσιμη απ' όλα τα κράτη μέλη της ΕΕ καθώς και τις υποψήφιες προς ένταξη χώρες.

Τα χρηματοδοτικά μέσα έχουν καταστεί ολοένα πιο σημαντικό εργαλεία για την υλοποίηση της πολιτικής της ΕΕ για τη συνοχή κατά την περίοδο 2007-2013. Στο τέλος του 2011, είχαν ήδη επενδυθεί σε επιχειρήσεις περισσότερα από 3,6 δισ. ευρώ μέσω σχεδόν 68.000 δανείων, εγγυήσεων, επιχειρηματικών κεφαλαίων/μετοχών και άλλων χρηματοοικονομικών προϊόντων (Greene, et al, 2011).

Έως το τέλος του 2011, είχαν συσταθεί συνολικά 484 ειδικά κεφάλαια για τις επιχειρήσεις (δάνεια, εγγυήσεις, ίδια κεφάλαια/επιχειρηματικά κεφάλαια και άλλα) στα 25 κράτη μέλη και μία περιοχή διασυνοριακής συνεργασίας. Συνολικά, κατά την περίοδο 2007-2014 χορηγήθηκαν 69,7 δισ. ευρώ από το ΕΤΠΑ και το ΕΚΤ για τη στήριξη ΜΜΕ, ποσό που ανέρχεται σε τουλάχιστον 95,4 δισ. ευρώ, αντίστοιχα, αν ληφθεί υπόψη η εθνική συγχρηματοδότηση. Μέχρι το τέλος Δεκεμβρίου του 2012, τα χρηματοδοτικά μέσα του Προγράμματος – Πλαισίου για την Καινοτομία και την Ανταγωνιστικότητα (ΠΑΚ) χορήγησαν σχεδόν 13 δισ. ευρώ σε εγγυήσεις και περισσότερα από 2,3 δισ. ευρώ σε επιχειρηματικά κεφάλαια. Περισσότερες από 220.000 ΜΜΕ έχουν ήδη επωφεληθεί από το πρόγραμμα σ' ολόκληρη την Ευρώπη (Κριεμάδης, 2012).

Ο αντιπρόεδρος της Ευρωπαϊκής Επιτροπής κ. Antonio Tajani έχει ζητήσει να αυξηθεί ο προϋπολογισμός των χρηματοδοτικών μέσων του ΠΑΚ κατά 19 εκατ. ευρώ για να βοηθηθούν οι ΜΜΕ που αντιμετωπίζουν δυσκολίες όσον αφορά την πρόσβασή τους σε χρηματοδότηση.

Η βασικότερη πρόκληση στην Ελλάδα σήμερα σε ό,τι αφορά την πρόσβαση στη χρηματοδότηση –τόσο των μεγαλύτερων όσο και των μικρότερων επιχειρήσεων– συνδέεται με το ζήτημα της έλλειψης της ρευστότητας. Η παρατεταμένη χρηματοπιστωτική κρίση, η οποία πλέον συμπληρώνει σχεδόν δύο χρόνια, κινδυνεύει

να υπονομεύσει τις προσπάθειες για την ανάκαμψη της ελληνικής οικονομίας. Η εξέλιξη αυτή έχει δυσμενείς συνέπειες για τους όρους πίστωσης των ΜμΕ (Κριεμάδης, 2012).

Τα μέσα χρηματοοικονομικής τεχνικής (ΜΧΤ) που διατέθηκαν στις ελληνικές αρχές μέσω του προγράμματος του ΕΣΠΑ για την περίοδο 2007-2013 δεν είναι αμελητέα. Από τα κονδύλια του ΕΤΠΑ δεσμεύθηκαν συνολικά 1,7 δισεκατομμύρια ευρώ για διάφορα ΜΧΤ. Παρά την ύπαρξη των εν λόγω χρηματοδοτικών μέσων, η εκταμίευση ήταν αργή και τα επίπεδα πληρωμών παραμένουν χαμηλά.

Η περιφερειακή κατανομή των κονδυλίων για τα ΜΧΤ εξακολουθεί να αποτελεί σημαντική πρόκληση, αν όχι και εμπόδιο για τη βελτίωση της αξιοποίησής τους και την ταχύτερη απορρόφησή τους. Εξακολουθούν να υπάρχουν σημαντικές δυσκολίες όσον αφορά τη χρήση και την απορρόφηση των σχετικών χρηματοδοτικών μέσων τόσο μεταξύ των 13 περιφερειών της Ελλάδας όσο και στο εσωτερικό τους. Υπάρχουν περιφέρειες που εμφανίζουν μεγάλη δυναμικότητα (π.χ. Αττική και Κεντρική Μακεδονία) καθώς η ζήτηση υπερβαίνει τη διαθέσιμη προσφορά και τους διαθέσιμους πόρους (Greene, et al, 2011).

Εν ολίγοις, οι ΜΜΕ και των δύο περιφερειών δεν έχουν στη διάθεσή τους άλλες χρηματοδοτικές διευκολύνσεις που να υποστηρίζονται από κάποιο δίκτυο ΜΧΤ. Στο μεταξύ, σε άλλες περιφέρειες της Ελλάδας τα αντίστοιχα περιφερειακά επιχειρησιακά προγράμματα για τα ΜΧΤ δεν αξιοποιούνται επαρκώς σε μια σειρά από κατηγορίες προγραμμάτων.

Πέραν των προβλημάτων που επηρεάζουν τη χρήση των ΜΧΤ, οι ΜμΕ έρχονται επίσης αντιμέτωπες με φραγμούς που εμποδίζουν την πρόσβασή τους στα μέσα επιδοτήσεων. Πιο συγκεκριμένα, σε ό,τι αφορά το πρόγραμμα επιχορηγήσεων «ΕΣΠΑ για τις ΜμΕ» (πρόγραμμα κρατικών ενισχύσεων για τις ΜμΕ των 13 περιφερειών ύψους 500 εκατομμυρίων ευρώ) η εφαρμογή του οποίου είναι σε εξέλιξη, πάνω από 23.000 ΜμΕ υπέβαλαν αίτηση παρά το γεγονός ότι η διαδικασία είναι εξόχως γραφειοκρατική (Greene, et al, 2011).

Την περίοδο αυτή το πρόγραμμα βρίσκεται στο στάδιο της αξιολόγησης και οι ενδιαμέσοι φορείς ζητούν ακόμα μεγαλύτερο όγκο εγγράφων από τις ενδιαφερόμενες ΜμΕ. Ο γραφειοκρατικός αυτός φόρτος επιβαρύνει εξαιρετικά τις ΜμΕ και μπορεί να αποτελέσει την αιτία απορρίψεων και οικειοθελών αποχωρήσεων.

Επίσης, το πιο σημαντικό πρόβλημα που αντιμετωπίζει την περίοδο αυτή μεγάλος αριθμός ΜμΕ, λόγω της παρατεταμένης ύφεσης, είναι η διασφάλιση της βιωσιμότητάς τους. Η βιωσιμότητα μπορεί να υποστηριχθεί από διαθέσιμα πιστωτικά προγράμματα που θα έχουν ως στόχο τη μείωση του υφιστάμενου κόστους δανεισμού (επί του παρόντος τα επιτόκια για τις βιώσιμες επιχειρήσεις με επαρκείς εγγυήσεις κυμαίνονται από 8 έως 11 τοις εκατό). Τα υπάρχοντα ΜΧΤ, που προσφέρουν χαμηλό κόστος δανεισμού, απαγορεύουν την αναχρηματοδότηση των υφιστάμενων (και εξυπηρετούμενων) πιστωτικών διευκολύνσεων. Η ομάδα εργασίας προτείνει –με βάση συγκεκριμένα πιστωτικά κριτήρια– να επιτρέπεται η αναχρηματοδότηση των δανείων τους από τα ΜΧΤ, καθώς με τον τρόπο αυτόν θα μειωθεί σημαντικά το συνακόλουθο κόστος δανεισμού (Ματσατσίνης, et al, 2010).

Επίσης η ομάδα εργασίας προτείνει και άλλο ένα πρόγραμμα που θα συμβάλει στη διατήρηση της βιωσιμότητας των επιχειρήσεων μέσω κεφαλαιακών εγγυήσεων στις υφιστάμενες εξυπηρετούμενες πιστωτικές διευκολύνσεις, οι οποίες καλύπτονται μόνο από προσωπικές εγγυήσεις. Το 2014, οι επιχειρήσεις που παραμένουν βιώσιμες παρά την πενταετή περίοδο ύφεσης εξυπηρετούν δάνεια με επιτόκια από 11 έως 14 τοις εκατό. Μια κεφαλαιακή εγγύηση τριών ετών θα προσφέρει έως και 5 τοις εκατό χαμηλότερο κόστος δανεισμού και θα παράσχει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις να συνεχίσουν να είναι βιώσιμες μέχρι να ξεκινήσει η οικονομική ανάκαμψη.

Το συμπέρασμα που αντλείται από τις εν λόγω παρατηρήσεις είναι σαφές: οι περιορισμοί που υπάρχουν κατά την κατανομή των ΜΧΤ περιορίζουν την αποδοτικότητα και την ευελιξία των διαθέσιμων πόρων υλοποίησης.

4.3. Συμπεράσματα

Μια βασική πτυχή κάθε επιτυχημένης επένδυσης επιχειρηματικών κεφαλαίων είναι η στρατηγική εξόδου – το σημείο στο οποίο ο επενδυτής επιχειρηματικού κεφαλαίου μπορεί να μεταφέρει την επένδυσή του αλλού, απελευθερώνοντας κεφάλαια που θα ανακυκλωθούν σε νέες επιχειρήσεις. Δυστυχώς, η ευρωπαϊκή αγορά είναι επίσης αδύναμη σε αυτό το στάδιο. Απαιτείται ευκολότερη πρόσβαση σε ολόκληρη την ΕΕ σε αναπτυσσόμενα χρηματιστήρια ώστε οι επιχειρήσεις να είναι σε θέση να καταχωρίζονται εύκολα και οι μετοχές να είναι αμέσως προσβάσιμες σε ποιοτικούς επενδυτές από ολόκληρη την ΕΕ. Αυτή η ευκολότερη πρόσβαση στη χρηματοδότηση μέσω χρηματιστηρίων μπορεί να παράσχει ευκαιρίες για την επιβίωση των επιχειρήσεων που επιδιώκουν να διευρύνουν την κεφαλαιακή τους βάση με ανταγωνιστικούς όρους.

Η εισαγωγή τίτλων στο χρηματιστήριο παρέχει μια φυσική οδό εξόδου για τους επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων και δίνει οδηγίες αξιολόγησης για πωλήσεις σε άλλες εταιρείες. Παρόλο που εισαγωγή τίτλων στο χρηματιστήριο στην Ευρώπη έχει αυξηθεί τελευταία, η δραστηριότητα στο πλαίσιο μιας εντονότερης νοοτροπίας επενδύσεων συμμετοχής στο μετοχικό κεφάλαιο θα ήταν σε υψηλότερο επίπεδο. Υπάρχουν εναλλακτικές ευκαιρίες καταχώρισης που δημιουργούνται από τα ευρωπαϊκά χρηματιστήρια οι οποίες επιτρέπουν σε αναπτυσσόμενες εταιρείες να συγκεντρώσουν κεφάλαια. Ωστόσο, θα ωφελούσε σαφώς όλους τους συμμετέχοντες στην αγορά, εάν οι ανταλλαγές αυτές μπορούσαν να αναπτυχθούν περαιτέρω λειτουργώντας εκτός των συνόρων, παρέχοντας ρευστότητα και επιτυγχάνοντας την κρίσιμη μάζα για συμβουλευτικές υπηρεσίες.

Το γεγονός είναι ότι χωρίς αγορές εξόδου με ρευστότητα για τα επιχειρηματικά κεφάλαια, με μια κρίσιμη μάζα συμβουλευτικών υπηρεσιών γύρω τους, τα ταμεία επιχειρηματικών κεφαλαίων θα αντιμετωπίζουν πάντα δυσκολίες. Η αδυναμία τους στραγγαλίζει την οικονομική ανάπτυξη βασικών ΜΜΕ. Η Επιτροπή, τα κράτη μέλη και τα χρηματιστήρια πρέπει συνεπώς να συνεργαστούν για να ελαφρύνουν τις διασυνοριακές λειτουργίες των χρηματοοικονομικών συναλλαγών, να αφαιρέσουν τα εμπόδια όσον αφορά τη χρήση ανταγωνιστικών συστημάτων συμψηφισμού και

διακανονισμού και να εφαρμόσουν κοινούς κανόνες εμπορίας. Διαφορετικά, οι αναμενόμενες αποδόσεις θα μειωθούν και οι ευκαιρίες οικονομικής ανάπτυξης θα τεθούν σε κίνδυνο.

Οι ελπιδοφόρες μικρές επιχειρήσεις δεν θα έχουν ευκαιρίες να αναπτυχθούν σε μεσαίου μεγέθους και μεγάλες επιχειρήσεις, μειώνοντας με τον τρόπο αυτό το δυναμισμό της ευρωπαϊκής οικονομίας. Για να επιτευχθούν οι στόχοι της Λισαβόνας, η Επιτροπή και τα κράτη μέλη πρέπει να συνεργαστούν με τα λοιπά ενδιαφερόμενα μέρη ώστε να αλλάξουν το πρόσωπο των επενδύσεων των επιχειρηματικών κεφαλαίων στην Ευρώπη. Η «Διάσκεψη Κορυφής Επιχειρηματικών Κεφαλαίων 2005» στο Λονδίνο προσδιόρισε τους ακόλουθους βασικούς τομείς δράσης:

- πρέπει να ενθαρρυνθεί η επένδυση των επιχειρηματικών αγγέλων
- τα ταμεία επιχειρηματικών κεφαλαίων πρέπει να καταστούν μεγαλύτερα και πιο επαγγελματικά και πρέπει να συνεργαστούν στενά με πηγές καινοτομίας
- η Ευρώπη πρέπει να υπερβεί τον κατακερματισμό της αγοράς επιχειρηματικών κεφαλαίων
- η Ευρώπη χρειάζεται χρηματιστήρια με ρευστότητα προσανατολισμένα στην οικονομική ανάπτυξη
- οι επιχειρηματίες πρέπει να επιδιώκουν περισσότερο την οικονομική ανάπτυξη και να είναι πιο έτοιμοι για επενδύσεις
- οι κυβερνήσεις πρέπει να ανταμείβουν την επιτυχία με τις πολιτικές τους.

Η ΕΕ πρέπει να δημιουργήσει ένα περιβάλλον το οποίο, παρά την κυκλική φύση του κλάδου, επιτυγχάνει διατηρήσιμη ανάπτυξη στο επίπεδο της επένδυσης επιχειρηματικών κεφαλαίων. Για το λόγο αυτό απαιτείται ευνοϊκό κανονιστικό περιβάλλον για το σύνολο της αλυσίδας χρηματοδότησης, από το διερευνητικό στάδιο έως την έξοδο του επενδυτή.

Περαιτέρω, η δημόσια παρέμβαση πρέπει να στοχεύσει στην οικοδόμηση της εμπορικής αγοράς. Η δημόσια επένδυση για την αντιστάθμιση της αδυναμίας της

Πτυχιακή Εργασία: Η χρηματοδότηση μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην Ελλάδα

αγοράς πρέπει κατά το δυνατόν να βρίσκεται σε κάποια απόσταση έτσι ώστε οι αποφάσεις επενδύσεων να λαμβάνονται με μοναδικό γνώμονα την πειθαρχία της αγοράς και σε σύμπραξη με τον ιδιωτικό τομέα. Η Επιτροπή και τα κράτη μέλη πρέπει να συνεργαστούν για να επιτύχουν το στόχο αυτό.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

Οι Ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις δεν είναι ανταγωνιστικές σε σχέση με μικρομεσαίες επιχειρήσεις σε χώρες του εξωτερικού. Τα προβλήματα των Ελληνικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων έχουν την ρίζα τους στο κοινωνικό, πολιτικό και οικονομικό καθεστώς που μαστίζει την Ελληνική οικονομία τα τελευταία χρόνια, καθώς και στην κουλτούρα του Έλληνα μικρομεσαίου επιχειρηματία. Το Ελληνικό μοντέλο, με τον άνθρωπο ορχήστρα και την έλλειψη οργάνωσης, στελεχών και τεχνολογίας έχουν δημιουργήσει το σημερινό καθεστώς.

Καλώς ή κακώς μια σοσιαλιστική, ελεύθερη οικονομία στηρίζεται σε μεγάλο βαθμό στους ελεύθερους επαγγελματίες και στις επιχειρήσεις που πρέπει να παράγουν αξία για να υποστηρίξουν οικονομικά και κοινωνικά το κράτος. Το κράτος με την σειρά του παρέχει υπηρεσίες στους πολίτες σε κόστος τέλειου ανταγωνισμού. Το πολιτικό & οικονομικό σύστημα της Ελλάδος, εξαρτάται από τις μικρές και μεγάλες επιχειρήσεις σε τεράστιο βαθμό. Αυτές αποτελούν την καρδιά κάθε φιλελεύθερης οικονομίας γιατί παράγουν την αξία από την οποία πορεύεται ο κρατικός μηχανισμός και το κοινωνικό κράτος.

Το κράτος αν και παραμένει ο κύριος παίκτης κάθε σοσιαλιστικής οικονομίας, στην Ελλάδα, από καιρό έχει δείξει την παντελή αδυναμία του να λειτουργήσει σε οικονομία και να προσφέρει υπηρεσίες αντάξιες του ιδιωτικού τομέα. Μάλιστα, σε πολλές περιπτώσεις οι τιμές και η πολιτική κρατικών επιχειρήσεων (ΟΤΕ, ΔΕΗ, κτλ) κάθε άλλο παρά φιλική προς τους πολίτες και οικονομική είναι. Γνωρίζουμε όλοι πολύ καλά ότι σε περίπτωση πλήρους ανταγωνισμού, τα τιμολόγια πολλών κρατικών επιχειρήσεων θα είχαν μειωθεί αντί να αυξηθούν με γοργούς ρυθμούς.

Η χώρα μας βρίσκεται στην 44η θέση παγκοσμίως στον τομέα της διαφθοράς, σύμφωνα με την έρευνα του Transparent International. 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 κτλ.

Το κακό που προκαλεί η διαφθορά, στην ηθική, κοινωνική και οικονομική υπόσταση της χώρας μας είναι ανυπολόγιστο. Δημιουργεί άσχημα πρότυπα κι επιβραβεύει την δολοπλοκία, την τεμπελιά, υπονομεύοντας την καινοτομία και τον υγιεινό 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. Αντίθετα 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 καθόλα νόμιμης μικρομεσαίας επιχείρησης. Το περιθώριο κέρδους που αφήνει η τρέχουσα φορολογική πολιτική είναι πραγματικά μηδαμινό έως ανύπαρκτο για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Δεν αξίζει το ρίσκο για έναν Έλληνα επιχειρηματία, υπό τις υπάρχουσες συνθήκες, να δράσει στον Ελλαδικό χώρο. Μια μικρομεσαία επιχείρηση δεν μπορεί να αναλάβει μια μεγάλη παραγγελία διότι γνωρίζει ότι μόλις την τελειώσει, δεν θα έχει τρόπο να απασχολήσει το προσωπικό της. Οπότε είτε αναγκάζεται να παρανομήσει, πληρώνοντας υπαλλήλους χωρίς ένσημα ή να απορρίψει την παραγγελία. Η ελαστικοποίηση τόσο των ωραρίων εργασίας όσο και των εργασιακών συμβάσεων είναι μονόδρομος για οποιαδήποτε οικονομία θέλει να ανακάμψει. Η φαινομενική “ασφάλεια” των εργαζομένων στερεί από αρκετούς μια έστω περιστασιακή, εργασία κι από τις επιχειρήσεις την δυνατότητα ανάπτυξης.

Σε μία χώρα που, διαχρονικά, όλοι ανεξαιρέτως διατείνονται ότι «οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της οικονομίας», γίνονται πολύ λίγα για να υποστηριχτεί η μικρή και μεσαία ελληνική επιχείρηση η οποία βρίσκεται σε πολύ δυσμενέστερη θέση από την ευρωπαϊκή ΜμΕ.

Δεν είναι τυχαίο το ότι η ελληνική μικρομεσαία επιχείρηση έχει τις χειρότερες επιδόσεις, σε όλους τους επιμέρους δείκτες, σε σύγκριση με το μέσο όρο των επιδόσεων των ευρωπαϊκών ΜμΕ.

Μετά την έκθεση της Task Force και τις προτάσεις που κατέθεσε ο επικεφαλής της Ομάδας, Χ. Ράϊχενμπαχ, στις 23 Σεπτεμβρίου, ήρθε και η ετήσια έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για τις Μικρομεσαίες Επιτροπής, που κάνει ακριβώς τις ίδιες διαπιστώσεις για το περιβάλλον στο οποίο δίνουν τον αγώνα της επιβίωσης οι ελληνικές ΜμΕ.

Οι Ευρωπαίοι στην Έκθεσή τους επισημαίνουν αυτά που ήδη είναι γνωστά: την έλλειψη ρευστότητας, την υπερφορολόγηση, την αποτρεπτική γραφειοκρατία, το εσωστρεφές προφίλ και τις αδυναμίες στη πρόσβαση της διεθνούς αγοράς.

Αυτό όμως που δεν έχει τονιστεί, παρότι υπογραμμίζεται από τους αναλυτές, είναι η μεγάλη υστέρηση στην πολιτική που εφαρμόζεται για τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις. Δεν υπάρχει ένας τομέας παρέμβασης και δράσης για τη στήριξη των μικρομεσαίων (SBA – Small Business Act for Europe), που οι ελληνικές επιδόσεις να είναι πάνω από το μέσο όρο της Ευρώπης. Κυρίως όμως, όπως επισημαίνεται, η υστέρηση από ελληνικής πλευράς αφορά τρεις κρίσιμους τομείς: τη δεύτερη ευκαιρία, την πρόσβαση σε χρηματοδοτήσεις και τη διεθνοποίηση. Μάλιστα το 2013, οι ελληνικές μικρομεσαίες έμειναν ακόμη πιο πίσω από τις υπόλοιπες ευρωπαϊκές, σε ό,τι αφορά τις πιθανές πηγές άντλησης πόρων, κεφαλαίων.

Με βάση την Έκθεση, η Ελλάδα κατατάσσεται σε χειρότερη θέση σε σχέση με το μέσο όρο της ΕΕ στον πίνακα Επισκόπησης Επιδόσεων ΜμΕ (SME Performance Review), σε σχέση με όλους τους επί μέρους δείκτες: δεύτερη ευκαιρία, διεθνοποίηση, πρόσβαση στη χρηματοδότηση, ενιαία αγορά, δημόσιες συμβάσεις, περιβάλλον, δεξιότητες, επιχειρηματικότητα.

Παράλληλα, στην έκθεση υπογραμμίζεται ότι η Ελλάδα εξακολουθεί να μην εκπονεί μελέτες για τις επιπτώσεις των νομοθετικών παρεμβάσεων και των διαρθρωτικών μεταρρυθμίσεων στις ΜμΕ (SME Test). Προστίθεται επίσης, ότι θα πρέπει να ληφθούν μόνιμα μέτρα σε εθνικό και ευρωπαϊκό επίπεδο, για την αξιολόγηση των πολιτικών που αφορούν στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Στη σημερινή ιδιαίτερα κρίσιμη ιστορική στιγμή για την οικονομική πορεία των ευρωπαϊκών κρατών, η εξωστρέφεια και η καινοτομία προβάλλουν ως μοναδικοί

παράγοντες επιβίωσης και εξόδου από την ύφεση. Οι έντονες πιέσεις στο χρηματοπιστωτικό κλάδο και στην πραγματική οικονομία απαιτούν την αναζήτηση νέων πηγών ανάπτυξης. Η καινοτομία και η εξωστρέφεια αποτελούν μονόδρομο για να αναγνωριστεί η πρωτοπορία μιας χώρας στην παγκόσμια αγορά ή για να εγκλωβιστεί στη στασιμότητα και να τεθεί τελικά εκτός του παγκόσμιου ανταγωνισμού και του διεθνούς γίνεσθαι.

Στον τομέα αυτό, οι επιχειρήσεις έχουν τα πρωτεία. Η Ευρωπαϊκή Ένωση, στο πλαίσιο της στρατηγικής του προγράμματος «Ευρώπη 2020», τοποθετεί τις επιχειρήσεις, και δη τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, στο κέντρο της πολιτικής της. Άλλωστε, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αποτελούν το 99,8% των ευρωπαϊκών επιχειρήσεων και απασχολούν τα δύο τρίτα των εργαζομένων στην Ευρώπη.

Η πολιτική της ΕΕ για τις επιχειρήσεις ενισχύει την καινοτομία και την εξωστρέφεια των επιχειρήσεων, ενώ παράλληλα προωθεί την ανταγωνιστικότητά τους και τη δημιουργία νέων θέσεων απασχόλησης. Η ΕΕ έχει προβλέψει ειδικά προγράμματα και χρηματοδοτήσεις για την προώθηση της επιχειρηματικότητας και των δεξιοτήτων των εργαζομένων, με σκοπό να βελτιώσει την είσοδο των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στις αγορές και να προωθήσει την ανάπτυξή τους (μέσω της ενίσχυσης της δυνατότητάς τους για έρευνα και καινοτομία).

Το Πρόγραμμα Πλαίσιο για την Ανταγωνιστικότητα και την Καινοτομία (CIP), προσανατολισμένο στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, διαθέτει προς το σκοπό αυτό 3,6 εκατομμύρια ευρώ για την περίοδο 2007-2013. Ειδικότερα το ως άνω Πρόγραμμα Πλαίσιο χρηματοδοτεί επενδύσεις στον τομέα της κλιματικής αλλαγής, της ενεργειακής απόδοσης και των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας, της περιβαλλοντικής τεχνολογίας και της τεχνολογίας της πληροφορίας.

Παράλληλα, το Έβδομο Πρόγραμμα Πλαίσιο για την Έρευνα και την Καινοτομία (FP7) χρηματοδοτεί την επιστημονική έρευνα, δηλαδή την ακαδημαϊκή και βιομηχανική έρευνα και ανάπτυξη, με ποσά που υπερβαίνουν τα 7 δισεκατομμύρια ευρώ ετησίως. Το FP7 περιλαμβάνει τέσσερις άξονες:

Συνεργασία: ο άξονας αυτός αφορά την ερευνητική συνεργασία στους τομείς της υγείας, των τροφίμων, της γεωργίας, της αλιείας, της βιοτεχνολογίας, των τεχνολογιών πληροφοριών και επικοινωνίας, της ενέργειας, του περιβάλλοντος (περιλαμβανομένης της κλιματικής αλλαγής), των μεταφορών (περιλαμβανομένης της αεροναυπηγικής), των κοινωνικών, οικονομικών και ανθρωπιστικών επιστημών, του διαστήματος και της ασφάλειας. Άλλοι τομείς συνεργασίας είναι οι ναυοεπιστήμες, οι ναυοτεχνολογίες, τα υλικά και οι νέες τεχνολογίες παραγωγής.

Νέες ιδέες: βασικό στοιχείο είναι η δημιουργία του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου Έρευνας, το οποίο χρηματοδοτεί την επιστημονική έρευνα αιχμής.

Ανθρώπινο δυναμικό: ο άξονας αυτός αφορά το ανθρώπινο δυναμικό και προβλέπει υποτροφίες για νέους ερευνητές, υποτροφίες για δια βίου μάθηση και επαγγελματική εξέλιξη, συμπράξεις βιομηχανίας και πανεπιστημίων, καθώς και τη χορήγηση βραβείων αριστείας.

Υποδομές: προβλέπονται χρηματοδοτήσεις για την αναβάθμιση των υποδομών έρευνας, τη στήριξη των ερευνητικών και αναπτυξιακών δραστηριοτήτων των μικρών επιχειρήσεων, την ανάπτυξη δικτύων γνώσεων και επιστημών και, εν γένει, την προώθηση της επιστημονικής γνώσης.

Κορυφαία ευρωπαϊκή πολιτική για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι η εγκριθείσα τον Ιούνιο του 2008 Πράξη για τις Μικρές Επιχειρήσεις στην Ευρώπη (SBA) βασισμένη στην αρχή Think Small First, δηλαδή στην αρχή «Προτεραιότητα στις Μικρές Επιχειρήσεις». Η εν λόγω Πράξη εισάγει δέκα αρχές για την καθοδήγηση του σχεδιασμού και της εφαρμογής των πολιτικών τόσο σε ευρωπαϊκό όσο και σε εθνικό επίπεδο. Πρόκειται για ένα καθοριστικό στοιχείο προς την κατεύθυνση της ανάπτυξης ενός διοικητικού και νομικού περιβάλλοντος που στοχεύει στην αποδέσμευση των δυνατοτήτων των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και στην περαιτέρω ανάπτυξή τους που θα συντελέσει στη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας.

Η πολιτική ώθηση της SBA επέτρεψε τη διάθεση δισεκατομμυρίων ευρώ σε νέες πηγές χρηματοδότησης για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις μέσα από ένα πλήθος χρηματοδοτικών προγραμμάτων. Προβλέπει επίσης δράσεις βοήθειας προς τις

μικρότερες εταιρείες για να κερδίσουν ίσο μερίδιο στις δημόσιες συμβάσεις και να αποκτήσουν πρόσβαση σε ερευνητική χρηματοδότηση της ΕΕ. Παράλληλα, παρέχει στις κυβερνήσεις μεγαλύτερα περιθώρια για τη στήριξη των μικρών επιχειρήσεων και τις ενθαρρύνει να σεβαστούν τις δικές τους προθεσμίες πληρωμών.

Η SBA επέφερε σημαντική πρόοδο μέσω των ενεργειών για την ενίσχυση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε διάφορους τομείς:

100.000 μικρομεσαίες επιχειρήσεις έχουν ωφεληθεί από τα χρηματοοικονομικά μέσα που παρέχονται από το πρόγραμμαπλαίσιο για την ανταγωνιστικότητα και την καινοτομία, ενώ παράλληλα έχουν δημιουργηθεί περισσότερες από 100.000 θέσεις εργασίας.

Χάρη στην οδηγία για τις καθυστερήσεις πληρωμών, οι δημόσιες αρχές υποχρεούνται πλέον να εξοφλούν τους προμηθευτές τους σε διάστημα 30 ημερών, βελτιώνοντας έτσι την ταμειακή ροή των επιχειρήσεων.

Στα περισσότερα κράτη-μέλη της ΕΕ ο χρόνος και το κόστος ίδρυσης μιας εταιρείας έχει μειωθεί σε μεγάλο βαθμό. Ο μέσος όρος για τη σύσταση μιας ιδιωτικής εταιρείας περιορισμένης ευθύνης έφτασε το 2010 να είναι 7 ημέρες και το μέσο κόστος 399 ευρώ, ενώ το 2007 ήταν αντίστοιχα 12 ημέρες και 485 ευρώ.

Οι απλουστευμένες ηλεκτρονικές διαδικασίες και οι ευκαιρίες για από κοινού υποβολή προσφορών έχουν διευκολύνει την πρόσβαση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στις δημόσιες συμβάσεις.

Το νέο κέντρο για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις της ΕΕ στην Κίνα βοηθά τις επιχειρήσεις να αποκτήσουν πρόσβαση στις κινεζικές αγορές.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή παρακολουθεί στενά την πρόοδο των κρατών-μελών όσον αφορά την πρακτική εφαρμογή της SBA, ωστόσο τα κράτη-μέλη παρουσιάζουν μεταξύ τους μεγάλες διακυμάνσεις. Στο πλαίσιο αυτό, στην ετήσια έκθεση της Πράξης του 2011, τον Φεβρουάριο του 2011, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή υιοθέτησε μια αναθεώρηση

της SBA και εισήγαγε νέες δράσεις που δύνανται να καλύψουν τις πραγματικές και αυξημένες ανάγκες των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, που απορρέουν από την τρέχουσα οικονομική κρίση. Οι κύριες προτάσεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής συνοψίζονται ως εξής:

1 Καλύτερη πρόσβαση στη χρηματοδότηση για επενδύσεις και ανάπτυξη

Πρόσβαση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στις εγγυήσεις δανείων μέσω της ενίσχυσης του συστήματος για τις εγγυήσεις δανείων

Σχέδιο δράσης για την καλύτερη πρόσβαση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, μεταξύ άλλων με πρόσβαση στις αγορές κεφαλαίων επιχειρηματικού κινδύνου, καθώς και με στοχοθετημένα μέτρα για την ενημέρωση των επενδυτών σχετικά με τις ευκαιρίες που προσφέρουν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις

Να μπορούν όλες οι τράπεζες, ανεξαρτήτως μεγέθους, να έχουν εύκολη πρόσβαση σε δάνεια της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων και στους μηχανισμούς της ΕΕ.

2 Έξυπνη νομοθεσία για να δοθεί η δυνατότητα στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις να επικεντρωθούν στην κύρια δραστηριότητά τους

Βελτίωση της νομοθεσίας της ΕΕ μέσω της εφαρμογής του τεστ μικρομεσαίων επιχειρήσεων στις νομοθετικές προτάσεις της Επιτροπής, ενώ παράλληλα δίνεται ιδιαίτερη προσοχή στις διαφορές ανάμεσα σε μικροεπιχειρήσεις και σε μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις

Ανάπτυξη «σημείων μίας επαφής» στα κράτη μέλη ώστε να διευκολύνονται οι διοικητικές διαδικασίες

Ποσοτικοποιημένοι στόχοι για μείωση της πρακτικής «gold plating», δηλαδή της τάσης των εθνικών φορέων να υιοθετούν αυστηρότερες διατάξεις από τις απαιτήσεις της ΕΕ κατά τη μεταφορά οδηγιών στην εθνική νομοθεσία.

3 Πλήρης αξιοποίηση της ενιαίας αγοράς

Πρόταση για μια κοινή ενοποιημένη φορολογική βάση για τις εταιρείες

Μέτρα για τη διευκόλυνση της διασυνοριακής είσπραξης οφειλών

Αναθεώρηση του ευρωπαϊκού συστήματος τυποποίησης, ώστε τα πρότυπα να γίνουν περισσότερο φιλικά προς τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις και να απλουστευτεί η πρόσβαση σε αυτά

Παροχή καθοδήγησης σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις που κάνουν χρήση των κανόνων για την επισήμανση της καταγωγής.

4 Παροχή βοήθειας στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις ώστε να είναι σε θέση να αντιμετωπίσουν τις προκλήσεις της παγκοσμιοποίησης και της κλιματικής αλλαγής

Προτάσεις για την υποστήριξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε αγορές εκτός της ΕΕ

Νέα στρατηγική για διεθνώς ανταγωνιστικούς συνεργατικούς σχηματισμούς («clusters») και δίκτυα

Ειδική δράση για τη μεταφορά περιφερειακής γνώσης μεταξύ εμπειρογνομώνων σε θέματα περιβάλλοντος και ενέργειας στο πλαίσιο του «Enterprise Europe Network».

Η σημερινή κρίσιμη για την Ευρώπη οικονομική συγκυρία επιτάσσει την επάνοδο σε συνθήκες ανάπτυξης. Η Ευρωπαϊκή Ένωση από την πλευρά της κάνει ό,τι καλύτερο μπορεί. Όμως οι δράσεις της, δίχως τη συνδρομή της κοινωνίας στο σύνολό της, δεν αρκούν.

Η κοινωνική και οικονομική πρόοδος χρειάζεται τη δραστηριοποίηση όλων μας, και αυτό μπορεί να επιτευχθεί μόνον με τη συνδρομή της παιδείας, ενός σύγχρονου και αναβαθμισμένου εκπαιδευτικού συστήματος που θα διέπεται από το πνεύμα της σύγχρονης επιχειρηματικότητας. Κράτος και πολίτες πρέπει να μετέχουν ισότιμα σε

μια συνολική και σχεδιασμένη προσπάθεια αλλαγής νοοτροπίας, η οποία θα εστιάζει όχι σε αποτυχημένες όπως αποδείχτηκαν πρακτικές του παρελθόντος, αλλά θα εδράζεται στην επιστήμη, στην έρευνα και στην τεχνολογική ανάπτυξη. Χρειάζεται δραστηριοποίηση σε τρεις βασικούς άξονες που θα φέρουν βραχυπρόθεσμα αλλά και μακροπρόθεσμα θετικά αποτελέσματα: η εξωστρέφεια των επιχειρήσεων, η καινοτομία σε όλες τις λειτουργίες μιας επιχείρησης και η ανάπτυξη και αξιοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού είναι το κλειδί για το οικονομικό μας μέλλον.

Οι ευρωπαϊκές τράπεζες και οι εταιρείες αμοιβαίων εγγυήσεων διαθέτουν πείρα στη χρηματοδότηση μεταγενέστερων σταδίων ανάπτυξης των επιχειρήσεων. Το πλεονέκτημα αυτό πρέπει να αξιοποιηθεί για να εξασφαλιστεί η οικονομική ανάπτυξη και απασχόληση. Οι νέες κεφαλαιακές απαιτήσεις για τις τράπεζες («Basel II») έχουν ενισχύσει την τάση να δίνεται από τις τράπεζες ιδιαίτερη έμφαση στην ανάγκη για ενδελεχή εκτίμηση του κινδύνου όσον αφορά τους πελάτες τους. Το γεγονός αυτό έχει δημιουργήσει ένα μεταβαλλόμενο περιβάλλον στο πλαίσιο του οποίου οι ευρωπαϊκές ΜΜΕ πρέπει να διατηρήσουν στενό διάλογο με τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα. Η Επιτροπή εξακολουθεί να υποστηρίζει το διάλογο αυτό.

Ο ουσιαστικός ανταγωνισμός στις χρηματοοικονομικές αγορές βελτιώνει την πρόσβαση σε χρηματοδότηση, χαμηλώνοντας το κόστος κεφαλαίου. Η Επιτροπή ξεκίνησε έρευνες στον τομέα των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών, εξετάζοντας κατά πόσον ο ανταγωνισμός λειτουργεί στις εν λόγω αγορές. Οι ενέργειες αυτές συμπληρώνουν τις πρωτοβουλίες της Επιτροπής για άρση των κανονιστικών φραγμών από την ενιαία αγορά.

Τα κράτη μέλη καλούνται να εφαρμόσουν ορθές πρακτικές κατά τη χρήση των εγγυήσεων για την υποστήριξη τραπεζικού δανεισμού σε πλήρη συμμόρφωση με τους κανόνες κρατικών ενισχύσεων στις ΕΕ. Ειδικότερα, οι εγγυήσεις πρέπει να χρησιμοποιούνται για να βοηθήσουν τις καινοτομικές ΜΜΕ να χρηματοδοτήσουν την έρευνα και την καινοτομία συμπεριλαμβανομένης της οικολογικής καινοτομίας) και για τις μεταβιβάσεις επιχειρήσεων.

Οι εγγυήσεις δανείων μειώνουν τον κίνδυνο του τραπεζικού δανεισμού και οι μερικές, καλά στοχοθετημένες δημόσιες εγγυήσεις μπορούν να έχουν μεγάλο αντίκτυπο στο

δανεισμό των ΜΜΕ. Οι εγγυήσεις μπορούν επίσης να είναι αντικυκλικές, συμβάλλοντας στη διατήρηση του όγκου δανειοδότησης των τραπεζών στην περίπτωση οικονομικής κάμψης. Τα κράτη μέλη καλούνται επίσης να εξασφαλίσουν ότι η εθνική νομοθεσία διευκολύνει την παροχή μικροχρηματοδότησης (δάνεια μικρότερα των 25.000 ευρώ). Τα δάνεια αυτά παρέχουν ένα σημαντικό μέσο για να ενθαρρυνθεί η επιχειρηματικότητα μέσω της αυτοαπασχόλησης και των πολύ μικρών επιχειρήσεων, ιδίως μεταξύ των γυναικών και των μειονοτήτων. Το μέσο αυτό ευνοεί όχι μόνον την ανταγωνιστικότητα και την επιχειρηματικότητα αλλά και την κοινωνική ένταξη.

Σε διαφορετικά στάδια του κύκλου ζωής τους, οι ΜΜΕ ενδέχεται να αντιμετωπίσουν ειδικές χρηματοδοτικές ανάγκες, όπως π.χ. η ενίσχυση του ισολογισμού τους ή χρηματοδότηση μεταβίβασης της επιχείρησης. Η ενδιάμεση χρηματοδότηση (υβρίδια δανείων και ιδίων κεφαλαίων) παρέχει δυνατότητα για καινοτομικές λύσεις σε αυτά τα προβλήματα.

Παραδείγματος χάρη, τα ενδιάμεσα μέσα μπορούν να αποτρέψουν τη διάλυση της ιδιοκτησίας, ενώ παράλληλα είναι αποτελεσματικά όσον αφορά τη χρηματοδότηση τη οικονομικής ανάπτυξης· μπορούν να συμβάλουν στην ικανοποίηση της ανάγκης για ισχυρότερους ισολογισμούς ώστε να ανταποκριθούν στις προσδοκίες των τραπεζών στο νέο χρηματοοικονομικό περιβάλλον· μπορούν επίσης να βοηθήσουν τη χρηματοδότηση των μεταβιβάσεων επιχειρήσεων (αυτό καθίσταται ακόμη πιο σημαντικό δεδομένου ότι, με το ρυθμό που συνταξιοδοτούνται οι επιχειρηματίες, πάνω από 600.000 ΜΜΕ κάθε χρόνο αναμένεται να αλλάξουν ιδιοκτησία και πολλές μεταβιβάσεις απαιτούν χρηματοδότηση που να είναι ελκυστική για όλους τους συμμετέχοντες).

Τα κράτη μέλη πρέπει συνεπώς να ενθαρρύνουν την επέκταση της υβριδικής αγοράς, έχοντας υπόψη ότι αυτά δεν είναι δάνεια με ευνοϊκούς όρους, ότι είναι σημαντικό να αποφευχθεί ο παραγκωνισμός των ιδιωτικών χρηματοδοτήσεων και ότι πρέπει να εξασφαλιστεί ότι τα κρατικά προγράμματα είναι βιώσιμα και δεν προκαλούν στρεβλώσεις στην αγορά. Η Επιτροπή θα προσδιορίσει ορθές πρακτικές όσον αφορά τη χρήση υβριδικών μέσων.

Η κεφαλαιακή διάρθρωση που έχει υπερβολικό χρέος και πολύ μικρά ίδια κεφάλαια καθιστά τις επιχειρήσεις πιο επικίνδυνες και αποτελεί εμπόδιο στις επενδύσεις. Η φορολογία που ευνοεί το χρέος εις βάρος των παρακρατούμενων κερδών και των νέων ιδίων κεφαλαίων έχει αναγνωριστεί ως εμπόδιο για τη δημιουργία ισχυρότερων ισολογισμών. Η Επιτροπή καλεί τα κράτη μέλη να εξετάσουν τις δυνατότητες για πιο ουδέτερη φορολόγηση των διαφόρων μορφών χρηματοδότησης.

Για να ενισχυθεί ο διάλογος μεταξύ τραπεζών και ΜΜΕ, το Στρογγυλό Τραπέζι της Επιτροπής παρέχει ευκαιρίες για συζήτηση και υιοθέτηση κοινών απόψεων. Η Επιτροπή καλεί τα κράτη μέλη να δημιουργήσουν τέτοια φόρουμ σε εθνικό επίπεδο. Με την πάροδο του χρόνου καθίσταται όλο και περισσότερο φανερή η σημασία των ΜΜΕ για την οικονομία αφού αυτές συμβάλλουν σημαντικά στη δημιουργία θέσεων απασχόλησης, αλλά και στο παραγόμενο εθνικό προϊόν και τις εξαγωγές.

Παράλληλα, παρά τις εσωτερικές αδυναμίες που έχουν οι ΜΜΕ (κακή οργάνωση, έλλειψη ιδίων κεφαλαίων, μικρή παραγωγικότητα, κ.α.), το δυσμενές εξωτερικό περιβάλλον που αντιμετωπίζουν τόσο από πλευράς δημόσιας διοίκησης (γραφειοκρατία, φορολογικό σύστημα, τραπεζική χρηματοδότηση, κ.α.) αλλά και τον έντονο ανταγωνισμό που έφερε η διεθνοποίηση των οικονομιών, κατορθώνουν να επιβιώνουν. Τα τελευταία χρόνια η διάσταση των ΜΜΕ ενσωματώνεται όλο και περισσότερο στην εθνική, αλλά και την κοινοτική πολιτική γεγονός που επιβεβαιώνει την αναγνώριση του ρόλου και της σημασίας των ΜΜΕ. Εθνικοί και κοινοτικοί πόροι διατίθενται στις ΜΜΕ προκειμένου να καλύψουν ένα μέρος των χρηματοδοτικών τους αναγκών.

Το σημαντικότερο πρόβλημα που αντιμετωπίζουν οι ΜΜΕ είναι αυτό της πρόσβασής τους στον τραπεζικό τομέα η οποία καθίσταται αναγκαία για την χρηματοδότηση τόσο των λειτουργικών τους αναγκών όσο και της ανάπτυξής τους εξαιτίας τόσο των περιορισμένων πόρων που διαθέτουν όσο και της αδυναμίας τους να προσφύγουν σε άλλες μορφές χρηματοδότησης (χρηματιστήριο, ομολογιακά δάνεια, κ.α.). Μέχρι πρόσφατα οι ΜΜΕ αντιμετωπίζονταν από τις Τράπεζες με επιφυλακτικότητα γεγονός που συνεπαγόταν μικρότερη και με υψηλό κόστος χρηματοδότηση. Τα τελευταία χρόνια σημειώνεται στροφή των Τραπεζών προς τη μεγάλη δεξαμενή των ΜΜΕ

παρέχοντας σε αυτές διάφορες μορφές χρηματοδότησης ανάλογα με τις ανάγκες τους. Προς την κατεύθυνση αυτή βοήθησε και η δημιουργία του Ταμείου Εγγυοδοσίας Πολύ Μικρών και Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΕ) το οποίο παρέχει μερικώς εγγύηση προς τις Τράπεζες για τα δάνεια που χορηγούν προς τις ΜΜΕ και τα επιδοτεί.

Παρά τις παραπάνω εξελίξεις τα προβλήματα χρηματοδότησης των ΜΜΕ παραμένουν. Οι δυσκολίες αυτές πηγάζουν από την ανεπαρκή οργανωσιακή τους δομή και την περιορισμένη ενημέρωσή τους για τα χρηματοοικονομικά προϊόντα, τις σύγχρονες μεθόδους συναλλαγής με τις Τράπεζες με τη χρήση των νέων τεχνολογιών και τις εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης. Συγκεκριμένα, οι μικρές επιχειρήσεις (μέχρι και 9 εργαζόμενους), που αποτελούν και τη συντριπτική πλειοψηφία (άνω του 85%) των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, εμφανίζονται επιφυλακτικές στις σχέσεις τους με τις Τράπεζες, γεγονός που περισσότερο οφείλεται στην έλλειψη ενημέρωσης από την πλευρά των επιχειρήσεων, παρά στην έλλειψη σαφήνειας των όρων συνεργασίας από την πλευρά των Τραπεζών. Αυτό είναι ένα από τα βασικά συμπεράσματα της έρευνας. Επομένως, μία σειρά από ενέργειες που θα οδηγούσαν σε πληρέστερη ενημέρωση των ΜΜΕ είναι επιθυμητή. Αναλυτικότερα, προτείνεται οι διάφοροι επαγγελματικοί φορείς με κατάλληλες ενέργειες (σεμινάρια, φυλλάδια, κλπ) να ενημερώσουν τα μέλη τους για τα πιο κάτω θέματα:

- Τραπεζικές διαδικασίες και χρηματοοικονομικά προϊόντα (προσδιορισμός επιτοκίου χορηγήσεων, κόστος χρήματος, κριτήρια αξιολόγησης των επιχειρήσεων από τις Τράπεζες, κ.λπ.).
- Σύγχρονες μέθοδοι συναλλαγής με τις Τράπεζες με τη χρήση των νέων τεχνολογιών για αποτελεσματικότερες τραπεζικές συναλλαγές (π.χ., πόσες ΜΜΕ γνωρίζουν ότι το κόστος μεταφοράς χρημάτων στο εξωτερικό μέσω e-banking είναι λιγότερο από € 1, σε σχέση με το έμβασμα που μπορεί να έχει κόστος μέχρι και € 20 τουλάχιστον;).
- Εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης και αξιοποίησής τους (Τι προσφέρει στις ΜΜΕ το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων –

ΤΕΜΠΕ; Πώς αξιοποιούνται οι αναπτυξιακοί νόμοι; Ποιά προγράμματα επιδοτούνται από την Ε.Ε.; κ.λπ.).

- Πώς το Ευρώ οδήγησε στη μείωση του κόστους του χρήματος, βελτίωσε τους όρους συναλλαγής με τις Τράπεζες και συνέβαλε στην αύξηση της εξωστρέφειας των ελληνικών επιχειρήσεων;
- Τι σημαίνει η «Βασιλεία II» και πώς επηρεάζει τις σχέσεις των ΜΜΕ με τις Τράπεζες; Η Συνθήκη της «Βασιλείας II» αποτελεί ένα μέσο πίεσης των ΜΜΕ για να βελτιώσουν τις οργανωτικές τους αδυναμίες ώστε να είναι σε θέση να παρέχουν στις Τράπεζες τις αναγκαίες πληροφορίες για την αξιολόγηση της πιστοληπτικής τους ικανότητας.

Προς την κατεύθυνση αυτή μπορεί το ΕΒΕΑ να βοηθήσει τις ΜΜΕ αφενός να βελτιώσουν την οργάνωσή τους, αφετέρου να αξιοποιούν πιο αποτελεσματικά τους πόρους που αντλούν από διάφορες πηγές. Επίσης, οι επαγγελματικοί φορείς σε συνεργασία με την Ένωση των Τραπεζών πρέπει να ενημερώσουν τα στελέχη των Τραπεζών για τις ιδιαιτερότητες των μικρών επιχειρήσεων σε μία προσπάθεια βελτίωσης των παρεχομένων υπηρεσιών. Συγκεκριμένα, οι Τράπεζες θα πρέπει να παρέχουν καλύτερη ενημέρωση στις ΜΜΕ για τα διάφορα χρηματοοικονομικά προϊόντα, τους όρους δανειοδότησης, το ακριβές ύψος των επιβαρύνσεων, πού και γιατί οι όροι που προσφέρουν στις ΜΜΕ διαφέρουν από τους όρους συναλλαγής με τις μεγάλες επιχειρήσεις, καθώς και σε άλλα σχετικά θέματα.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Ματσατσίνης, Ν., Γρηγορούδης, Ε., Ζοπουνίδης, Κ., Γαγάνης, Χ., (2010), Ανάπτυξη και λειτουργία μικρομεσαίων επιχειρήσεων, Εκδόσεις: Κλειδάριθμος
- Κριεμάδης, Θ., (2012), Η καινοτομία στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, Εκδόσεις: Νομική Βιβλιοθήκη
- Κριεμάδης, Θ., (2011), Επιχειρηματικότητα και μικρομεσαίες επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών, Εκδόσεις: Νομική Βιβλιοθήκη
- Στεφάνου, Χ., (1999), 2000 οδηγός επιβίωσης για μικρομεσαίες επιχειρήσεις, Εκδόσεις: Δίαυλος
- Παπαδημητρόπουλος, Α., (1992), Ελληνικό Γενικό Λογιστικό Σχέδιο - Προτάσεις καλύτερης εφαρμογής του, ιδιαίτερα για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, Εκδόσεις: Παπαζήση
- Greene, F., Storey, D., Φαφαλιού, Ε., Χασσίδ, Ι., (2011), Επιχειρηματικότητα για μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, Εκδόσεις: Κριτική
- Καμπουρίδης, Γ., (2001), Η στρατηγική της ποιότητας και η ελληνική μικρομεσαία επιχείρηση, Εκδόσεις: Κλειδάριθμος
- Carroll, M., (2009), Manual on Commercial Leasing in Troubled Times: Forms, Checklists, and Advice, Εκδόσεις: ALI-ABA
- Boobyer, C., (2003), Leasing and Asset Finance: The Comprehensive Guide for Practitioners, Εκδόσεις: Euromoney Books
- Pawlowski, M., (2002), Leasing Commercial Premises, Εκδόσεις: Taylor & Francis Group
- Nevitt, P., Fabozzi, F., (2000), Equipment Leasing, Εκδόσεις: John Wiley & Sons

- Posner, W., (2002), The Leasing Process: A Guide for the Commercial Tenant, Εκδόσεις: Captus Press
- Nevitt, P., Fabozzi, F., (2000), Project Financing, Εκδόσεις: Euromoney Books
- Bogart, D., Hammond, C., (2007), Commercial leasing: a transactional primer, Εκδόσεις: Carolina Academic Press
- Krugman, P., Obstfeld, M., Melitz, M., (2012), International Economics - Theory & Policy, Pearson

ΑΡΘΡΑ

- Πάπα, Ι., (2009), Ο Έμπορος, ο Τραπεζίτης και ο 'Γύρος της Ντόχα', Ναυτεμπορική, 11/7/2009
- Χαρδούβελης, Γ., (2012), Το χρονικό της διεθνούς και συνακόλουθης ελληνικής και ευρωπαϊκής κρίσης: αίτια, επιπτώσεις, αντιδράσεις, προοπτική, Πανεπιστήμιο Πειραιώς, working paper
- Στεφανάδης, Χ., (2011), Πολιτική οικονομία εν μέσω κρίσης, Πανεπιστήμιο Πειραιώς, working paper
- Ταμουραντζής, Α., (2012), Οι Διεθνείς Οικονομικές κρίσεις από το 1973 έως σήμερα, Πάντειο Πανεπιστήμιο Αθηνών
- Καρούλια, Σ., Γάκη, Ε., Λαγός, Δ., (2013), Η επίδραση της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης στον τουρισμό: μια συγκριτική μελέτη, Η επίδραση της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης στον τουρισμό: μια συγκριτική μελέτη
- Καμπόλης, Χ., Τραυλός, Ν., (2008), Τα αίτια της πρόσφατης παγκόσμιας χρηματοπιστωτικής κρίσης, ALBA Graduate Business School