

Τ.Ε.Ι. ΠΑΤΡΑΣ
ΣΧΟΛΗ: ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ: ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΘΕΜΑ: «Τα πρόβλημα των Ατομικών Επιχειρήσεων
και οι τρόποι αντιμετώπισής τους
(έρευνα σε 4-5 ατομικές επιχειρήσεις)»**



ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΚΑΘΗΓΗΤΡΙΑ:
ΚΑΖΑΝΗ ΑΓΓΕΛΙΚΗ

ΣΠΟΥΔΑΣΤΡΙΕΣ:
ΚΟΤΙΝΗ ΑΓΓΕΛΙΚΗ
ΕΥΑΓΓΕΛΙΝΟΥ ΒΑΣΙΛΙΚΗ

ΠΑΤΡΑ 1996

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΙΣΑΓΩΓΗ	2248
---------------------	------

Π Ε Ρ Ι Ε Χ Ο Μ Ε Ν Α

ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ	1
Περίληψη Εργασίας	3

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ, ΤΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΤΟΥΣ ΚΑΙ Η ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΤΟΥΣ	7
1.1. ΟΡΙΣΜΟΣ ΜΜΕ	7
1.2. ΣΟΒΑΡΑ ΕΜΠΟΔΙΑ ΓΙΑ ΤΙΣ ΑΤΟΜΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	7

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΝΟΜΙΚΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.....	13
2.1. Ατομικές επιχειρήσεις	13
2.2. Προσωπικές εταιρείες	15
2.3. Εμπορικές Εταιρείες	16
2.4. Ανώνυμες Εταιρείες (Α.Ε.).....	17
2.5. Συνεταιρισμοί επαγγελματικοί.....	19
2.6. Εταιρίες Περιορισμένης Ευθύνης	22
2.7. Συμμετοχική Αφανής Εταιρεία ή Κοινοπραξία	25
2.8. Συμπλοιοκτησία.....	26

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΟΙ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ, Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥΣ ΚΑΙ Ο ΕΟΜΜΕΧ	29
3.1. Τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.....	29
3.2. Ο ΕΟΜΜΕΧ και οι νόμοι ανάπτυξης των ΜΜΕ	30
3.3. Προβλήματα και Πολιτική για τις ΜΜΕ.....	31

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΜΕΓΑΛΗΣ ΚΑΙ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ	36
4.1. Ιδιαίτερα γνωρίσματα της Ατομικής Επιχείρησης.....	36
4.2. Χαρακτηριστικά γνωρίσματα Ατομικών Επιχειρήσεων	36
4.3. Χαρακτηριστικά Μεγάλων Επιχειρήσεων	37

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

ΤΑ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΑ ΣΥΜΒΟΥΛΙΑ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ, Η ΣΤΕΛΕΧΩΣΗ ΚΑΙ Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΩΝ ΜΜΕ	40
---	----

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

Ο ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΣ ΚΑΙ ΤΟ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΤΕΛΕΧΟΣ	45
6.1.ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ	46

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

ΤΡΟΠΟΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΜΕΤΑΞΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ - ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΣΤΕΛΕΧΟΥΣ.....	50
--	----

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΕΣ ΜΕΘΟΔΟΙ.....	54
-----------------------------	----

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΑΠΟ ΤΗΝ Ε.Ε.....	57
--	----

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10

ΝΕΟΙ ΘΕΣΜΟΙ ΚΑΙ ΤΡΟΠΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΜΜΕ	65
10.1.ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΙ.....	65
10.2.ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ (Ε.Α.Ε.).....	66
10.3.ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (LEASING).....	66
10.4.ΣΥΜΒΑΣΗ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ (FACTORING).....	67
10.5.Ο ΘΕΣΜΟΣ FORFAITING	68
10.6.ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΥΨΗΛΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ.....	69

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 11

ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΣΕ Α.Ε.....	71
--	----

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

«ΕΡΕΥΝΑ ΣΕ (4) ΤΕΣΣΕΡΙΣ Α.Ε.».....	75
------------------------------------	----

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	82
-------------------	----

ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ

Για την ολοκλήρωση της πτυχιακής εργασίας μας αισθανόμαστε την ανάγκη σαν μελλοντικά διοικητικά στελέχη να ευχαριστήσουμε:

- την καθηγήτριά μας κ. Αγγελική Καζάνη.
- τους διευθυντές των ατομικών επιχειρήσεων που έδωσαν λίγο από τον πολύτιμο χρόνο τους για να μας εξυπηρετήσουν και οι οποίοι είναι:
 - κ. Κοτίνης Αλέξανδρος.
 - κ. Μαρία Ευαγγελινού.
 - κ. Γεώργιο Αγιουτάντι.
 - κ. Παναγιώτη Περπερίδη.
- όσους μας βοήθησαν για την διεκπεραίωση αυτής της εργασίας.

Την εργασία αυτή την αφιερώνουμε στους γονείς μας που μας βοήθησαν και μας βοηθούν ανελλιπώς.

ΕΞΕΤΑΣΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ

θέση υπογραφής

ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΚΑΖΑΝΗ

Καθηγήτρια Εφαρμογών του τμήματος Διοίκησης Επιχειρήσεων

θέση υπογραφής

θέση υπογραφής

Περίληψη Εργασίας

Ποιά είναι η θέση της μικρής ή μεσαίας επιχείρησης στη σύγχρονη ελληνική αγορά; Τι προοπτικές επιβίωσης έχει, όντας αντιμέτωπη τόσο με τις, αυξανόμενες σε αριθμό, μεγάλες ελληνικές εταιρείες, όσο και με τα μεγάλα πολυεθνικά συγκροτήματα; Πως μπορούμε να ελπίζουμε σε κάποιο μέλλον για την μικρή μονάδα, όταν πολλές κλείνουν τις πόρτες τους μπροστά στην οικονομική κρίση, τον έντονο ανταγωνισμό, και τη λεγόμενη «κρατική αδιαφορία»;

Μια πρόχειρη απάντηση στα παραπάνω ερωτήματα θα ήταν μάλλον απαισιόδοξη. Η αρθρογραφία στην γενικό και οικονομικό τύπο αναφέρεται συχνά στα πολλά προβλήματα και στις εγγενείς αδυναμίες της μικρής επιχείρησης: περιορισμένες οικονομικές δυνατότητες, ελλιπής χρηματοδότηση, αδυναμία εφαρμογής συγχρόνων μεθόδων Management, μικρό μέγεθος με αποτέλεσμα ελαχιστοποιημένη δυνατότητα επηρεασμού της αγοράς, ανεπαρκής πληροφόρηση πάνω στις συνθήκες της αγοράς, αγορές πρώτων υλών σε μικρές ποσότητες και άρα σε ακριβές τιμές, κ.ο.κ. Αν κανείς συγκρίνει - πάντα σε πρόχειρο επίπεδο - τις αδυναμίες αυτές με την μεγάλη οικονομική επιφάνεια, τα πλατιά δίκτυα διανομής, τις διοικητικές ικανότητες, και τα άλλα πλεονεκτήματα των μεγάλων εταιρειών, τότε δεν μπορεί παρά να καταλήξει σε ένα μάλλον καταδικαστικά συμπέρασμα: το μέλλον της μικρής (και, ίσως, και της μεσαίας) επιχείρησης είναι μάλλον σκοτεινό.

Ο ρόλος της μικρής επιχείρησης στην Ελλάδα είναι ίσως περισσότερο σημαντικός από αλλού. Αυτό οφείλεται σε διάφορους παράγοντες, που περιλαμβάνουν το συντριπτικά μικρότερο μέγεθος της ελληνικής επιχείρησης σε σύγκριση με το εξωτερικό, τη μεγάλη σημασία του «ελληνικού δαιμόνιου» στη διαμόρφωση της οικονομίας της χώρας, το γεγονός ότι η Ελλάδα διαθέτει ελάχιστες ντόπιες μεγάλες επιχειρήσεις, μια και πολλές από τις μεγάλες οικονομικές μονάδες είναι θυγατρικές-ξένων εταιριών, και σαν αποτέλεσμα των παραπάνω, το γεγονός ότι η ελληνική οικονομία εξαρτάται από τις μικρές επιχειρήσεις

σε πολύ μεγαλύτερο βαθμό απ' ότι άλλες εκβιομηχανισμένες χώρες της Δύσης.

Οι στατιστικές που είναι διαθέσιμες συχνά κρύβουν τη σημασία της μικρής επιχείρησης στην Ελλάδα. Σαν παράδειγμα, το γεγονός ότι το 66% του συνόλου των ελληνικών εξαγωγών πραγματοποιείται από τις 200 μεγαλύτερες εξαγωγικές επιχειρήσεις σημαίνει, σε πρόχειρη εξέταση, ότι η συμβολή των μικρών εξαγωγέων στον ζωτικό αυτό τομέα της οικονομίας είναι ελάχιστη. Όμως, η στατιστική αυτή κρύβει την άλλη πλευρά του νομίσματος: το υπόλοιπο 34% των εξαγωγών οφείλεται σε 9.000 μικρότερους εξαγωγείς! Αν και η «κατά κεφαλή» συμβολή τους είναι προφανώς μικρή, είναι εξ' ίσου προφανές ότι η συνολική συμβολή τους - πόσο μάλλον ο απόλυτος αριθμός τους - είναι σημαντική.

Με βάση υπάρχοντα στοιχεία, θα μπορούσαμε να πούμε ότι το κλίμα που επικρατεί στην Ελλάδα αναφορικά με τη μικρή ή μεσαία επιχείρηση είναι μάλλον ευνοϊκό. Επί πλέον, της γενικά θετικής αντιμετώπισης του μικρού, ανεξάρτητου επιχειρηματία από το ελληνικό κοινό, μια πρόσφατη έρευνα του Ινστιτούτου Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών (IOBE) που έγινε σε συνδυασμό με παρόμοιες έρευνες στις υπόλοιπες εννέα χώρες της ΕΟΚ τοποθέτησε την Ελλάδα δεύτερη (επί συνόλου 10 κρατών) όσον αφορά τις συνθήκες μέσα στις οποίες λειτουργούν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις (Οικονομικός Ταχυδρόμος, 1 Μαρτίου 1991, σελ.60). Η αναλυτική κατάταξη, με βάση έξι διαφορετικά κριτήρια, φαίνεται στον παρακάτω πίνακα:

ΠΙΝΑΚΑΣ

	Γερμανία	Ελλάδα	Γαλλία	Ολλανδία	Δανία	Βέλγιο	Λουξεμβούργο	Ιρλανδία	Αγγλία	Ιταλία
Κόστος εργασίας	5	2	6	4	1	3	7	6	8	5
Κόστος επαγγελματικής στέγης	3	1	4	2	2	1	2	5	6	4
Φορολογία	2	7	3	5	8	9	6	4	1	7
Χρηματοδότηση	1	2	3	6	3	3	4	7	5	8
Θεσμικές ρυθμίσεις για ΜΜΕ	1	7	2	3	8	6	5	4	9	9
Οικονομική δραστηριότητα	7	4	5	2	3	9	7	1	8	6
ΓΕΝΙΚΗ ΚΑΤΑΤΑΞΗ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Αν και έχουν εκφρασθεί ορισμένες αμφιβολίες για την ακρίβεια των στοιχείων αυτών, γεγονός παραμένει ότι το κλίμα για τις ΜΜΕ δεν είναι, τουλάχιστον, τόσο άσχημο συγκριτικά όσο θα περίμενε κανείς με βάση την πρόχειρη παρατήρηση. Επίσης θα πρέπει να σημειωθούν οι προσπάθειες του Ελληνικού Οργανισμού Μικρομεσαίων Μεταποιητικών Επιχειρήσεων (ΕΟΜΜΕΧ) για τη βοήθεια και ανάπτυξη αυτών των επιχειρήσεων με διάφορους τρόπους όπως επιδοτήσεις, σεμινάρια, εκδόσεις, συμβουλευτικές δραστηριότητες, κ.λ.π., και γενικότερα οι προσπάθειες διάφορων κρατικών υπηρεσιών να βελτιώσουν τις συνθήκες μέσα στις οποίες δρα η μικρή οικονομική μονάδα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ, ΤΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΤΟΥΣ ΚΑΙ Η ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΤΟΥΣ

1.1.ΟΡΙΣΜΟΣ ΜΜΕ

Στην Ελλάδα δεν υπάρχει νομική οριοθέτηση του χώρου των μικρομεσαίων. Παραδοσιακά έχει επικρατήσει η αντίληψη με τον όρο μικρομεσαίες επιχειρήσεις να θεωρούνται οι βιοτεχνικές επιχειρήσεις ή κατ' άλλον ορισμό οι επιχειρήσεις εντάσεως εργασίας.

Στην καθημερινότητα, τα μέλη των βιοτεχνικών Επιμελητηρίων θεωρούνται σαν ΜΜΕ στην μεταποιητική παραγωγή. Τελευταία με την δημιουργία του ΕΟΜΜΕΧ, που αντικατέστησε το ΚΕΒΑ, ο όρος «Μικρομεσαία μεταποιητική επιχείρηση» άρχισε να διαμορφώνεται σαν ευδόκιμος όρος των εκατοντάδων χιλιάδων επιχειρήσεων που δρουν αυτή τη στιγμή στη χώρα μας. Σαν μέτρο οριοθέτησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων θεωρείται ο αριθμός των εργαζομένων, που δεν πρέπει να υπερβαίνει τους 50 και με κύκλο εργασιών της τάξης των 250 εκατομμυρίων δραχμών ή \$2 εκατομμυρίων δολαρίων (ΗΠΑ).

1.2.ΣΟΒΑΡΑ ΕΜΠΟΔΙΑ ΓΙΑ ΤΙΣ ΑΤΟΜΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Οι ευρωπαϊκές επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν ένα συνεχώς περιπλοκότερο νομικό, φορολογικό και διοικητικό περιβάλλον. Ενώ το κόστος της μη ύπαρξης κανονιστικών ρυθμίσεων δεν έχει υπολογισθεί ποτέ, το συνολικό κόστος των διοικητικών επιβαρύνσεων που πλήττουν όλες τις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις εκτιμάται χονδρικά σε 150 έως 250 εκατομμύρια ECU. Παρά το γεγονός ότι ένα μέρος των επιβαρύνσεων αυτών δεν είναι δυνατόν να αποφευχθεί, ωστόσο, το πράγμα που έχει μεγαλύτερη σημασία είναι οι σχετικά πολύ δυσμενέστερες επιπτώσεις που δημιουργούνται από την κατάσταση αυτή για τις ΜΜΕ παρά για τις μεγάλες εταιρείες. Οι ατομικές επιχειρήσεις δεν διαθέτουν τους

ανθρώπινους πόρους που απαιτούνται για την αντιμετώπιση του φόρτου αυτού και, συχνά, δεν είναι σε θέση να πληρώσουν για να εξασφαλίσουν εξωτερική βοήθεια.

«Σύμφωνα με μια γερμανική μελέτη, ο μέσος χρόνος που δαπανούν οι επιχειρήσεις για την διεκπεραίωση διοικητικών εργασιών ανέρχεται σε 700 και πλέον ώρες ετησίως. Μια επιχείρηση που απασχολεί έως 9 εργαζόμενους διαθέτει 62 ώρες ανά εργαζόμενο για την διεκπεραίωση διοικητικών διατυπώσεων. Αντίθετα, για τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις, ο αριθμός αυτός είναι πολύ χαμηλότερος (5,5 ώρες). Η ίδια μελέτη αναφέρει ότι το σχετικό κόστος των διοικητικών επιβαρύνσεων ανά εργαζόμενο είναι πάνω από είκοσι φορές μεγαλύτερο στις μικρές επιχειρήσεις απ' ό,τι στις μεγάλες. Η διοικητική πολυπλοκότητα είναι ιδιαίτερα σημαντική στους τομείς της εργασίας, του περιβάλλοντος και της φορολογικής νομοθεσίας. Στο Ηνωμένο Βασίλειο, παραδείγματος χάριν, μια μελέτη εκτιμά ότι οι μικρότερες επιχειρήσεις καταβάλλουν το 2% του κύκλου εργασιών τους προκειμένου να συμμορφωθούν με τις διατάξεις περί Φόρου Προστιθέμενης Αξίας (Φ.Π.Α.), ενώ για τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις το σχετικό κόστος είναι αμελητέο. Αποτέλεσμα της κατάστασης αυτής είναι μια πρόσθετη επιβάρυνση της τάξης του 2% για τις μικρότερες επιχειρήσεις, η οποία βλάπτει την ανταγωνιστικότητά τους. Στον τομέα του Φ.Π.Α., οι ατομικές επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν πρόσθετες δυσκολίες και δαπάνες όταν αναπτύσσουν εμπορικές δραστηριότητες σε ενδοκοινοτικό επίπεδο, κυρίως λόγω της πολυπλοκότητας του μεταβατικού συστήματος Φ.Π.Α. το οποίο χαρακτηρίζεται από πολυάριθμα διοικητικά καθεστώτα».

Αυτές οι τεράστιες δαπάνες στις οποίες πρέπει να υποβληθούν οι επιχειρήσεις προκειμένου να συμμορφωθούν με τις υπάρχουσες διοικητικές απαιτήσεις αποθαρρύνουν τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων, αλλά και την πρόσληψη εργαζομένων, την ανάπτυξη επιχειρηματικών δραστηριοτήτων και την καινοτομία. Οι βραδείες και δαπανηρές διαδικασίες που πρέπει να ακολουθηθούν κατά τα πρώτα στάδια της ίδρυσης μιας επιχείρησης σε ορισμένα κράτη-μέλη

προκειμένου να αποκτηθούν οι αναγκαίες άδειες κ.λ.π., αποτελούν ένα επιπλέον αντικίνητρο για τους επίδοξους επιχειρηματίες.

Κανονιστικά Εμπόδια

Διάφορα κανονιστικά εμπόδια, φορολογικού κυρίως χαρακτήρα, δυσχεραίνουν συχνά την επιτυχή μεταβίβαση μιας επιχείρησης από τη μια γενιά στην άλλη. Η καταβολή του φόρου κληρονομιάς ή δωρεάς ενδέχεται να απειλήσει την χρηματοοικονομική ισορροπία της επιχείρησης ή ακόμη και την επιβίωσή της. Τουλάχιστον 30.000 επιχειρήσεις και 300.000 θέσεις εργασίας χάνονται κάθε χρόνο λόγω ανεπιτυχών μεταβιβάσεων επιχειρήσεων στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

«Σε μια γαλλική μελέτη του 1992 υπολογίστηκε ότι μια γαλλική επιχείρηση, για να μπορέσει να πληρώσει το φόρο κληρονομιάς πρέπει να αποταμιεύει, για περίοδο 8 ετών, έως το 88% των κερδών της. Τα αντίστοιχα ποσοστά είναι 46% στο Βέλγιο, 33% στην Ιταλία, 30% στο Ηνωμένο Βασίλειο και 21% στην Γερμανία».

Παρά το γεγονός ότι οι επιδόσεις της Ευρώπης στον τομέα της επιστημονικής έρευνας είναι συχνά εξαιρετικές, ωστόσο, τα αποτελέσματα που επιτυγχάνει όσον αφορά την μετατροπή των επιστημονικών της ανακαλύψεων σε εμπορεύσιμα προϊόντα μέσω της καινοτομίας είναι κατώτερα από αυτά των κυριότερων ανταγωνιστικών της. Το επιχειρηματικό περιβάλλον στην Ευρώπη (και ιδίως η έλλειψη επαρκών επιχειρηματικών κεφαλαίων, η ύπαρξη σημαντικών κανονιστικών εμποδίων και η μικρότερη προθυμία ανάληψης κινδύνων), δεν ευνοούν την ίδρυση και ανάπτυξη νέων επιχειρήσεων τεχνολογικής βάσης όσο στις Ηνωμένες Πολιτείες, με αποτέλεσμα η βιομηχανική δομή της Ευρωπαϊκής Ένωσης να μην καθιστά δυνατή την δημιουργία νέων επιχειρήσεων με ρυθμούς που να επιτρέπουν τη συνεχή βελτίωση της ανταγωνιστικότητάς της και την υποστήριξη της απασχόλησης.

•Περιορισμοί στις ΜΜΕ τεχνολογικής έντασης.

Οι ΜΜΕ τεχνολογικής έντασης χρειάζονται πολύ καλύτερη πρόσβαση στα προγράμματα Ε και ΤΑ (Έρευνα και Τεχνολογική Ανάπτυξη) που χρηματοδοτούνται από την Κοινότητα. Ένας παράγοντας που δυσχεραίνει τη συμμετοχή τους σ' αυτά τα ανταγωνιστικά κυρίως, προγράμματα είναι το γεγονός ότι οι ΜΜΕ έχουν την τάση να αναπτύσσουν δραστηριότητες Ε και ΤΑ σε βραχυπρόθεσμη βάση, με στόχο την άμεση ανάπτυξη εμπορεύσιμων προϊόντων. Υπάρχει, επίσης, έλλειψη δικτύωσης μεταξύ τους, καθώς και με τις μεγάλες εταιρείες, πράγμα που δυσχεραίνει την πλήρη αξιοποίηση των σχετικών συνεργειών.

Αλλά υπάρχει και ένα άλλο πρόβλημα που πρέπει επίσης να εξεταστεί: η πολυπλοκότητα των διαδικασιών που ακολουθεί η Επιτροπή στον τομέα της έρευνας. Ήδη η Επιτροπή έχει αρχίσει να εξετάζει την κατάσταση με σκοπό να καταστήσει τις διαδικασίες αυτές αποτελεσματικότερες και σημαντικά απλούστερες.

•Περιορισμένος βαθμός αξιοποίησης της τεχνολογίας από τις ΜΜΕ

Η συντριπτική πλειοψηφία των ΜΜΕ, που δεν είναι τεχνολογικής έντασης, προκειμένου να παραμείνουν ανταγωνιστικές, έχουν ανάγκη από έτοιμα ερευνητικά αποτελέσματα. Ωστόσο, δεν διαθέτουν την απαραίτητη πείρα και τους πόρους που απαιτούνται για την απορρόφηση και την αξιοποίηση των αποτελεσμάτων αυτών. Ειδικότερα, οι ατομικές επιχειρήσεις πρέπει να βελτιώσουν την πρόσβασή τους στις νέες τεχνολογίες των πληροφοριών, που προσφέρουν τεράστιες δυνατότητες για την βελτίωση των συνολικών επιδόσεών τους. Η ευελιξία που προσφέρει η αναδυόμενη Κοινωνία Πληροφορικών μπορεί να ωφελήσει τα μέγιστα τις - για τη δημιουργία δικτύων, την εμπορία των προϊόντων και υπηρεσιών τους, τη διευκόλυνση των εξαγωγών τους, την εκπόνηση ενδεδειγμένων μαθημάτων κατάρτισης κ.λ.π.

Οι σχετικά υψηλότεροι φόροι και εισφορές κοινωνικής ασφάλισης που βαρύνουν την εργασία πλήττουν τις ατομικές επιχειρήσεις εντονότερα. Υπάρχει ένα οικονομικό αντικίνητρο για την πρόσληψη εργαζομένων, ιδίως στις μικρότερες επιχειρήσεις οι οποίες μπορούν να

διαθέτουν περιορισμένους μόνον πόρους για την εκτέλεση νέων καθηκόντων.

- Ανεπαρκής προσπάθεια στον τομέα της κατάρτισης στις Α.Ε.

Παρά το γεγονός ότι τα επαγγελματικά προσόντα αποτελούν βασικό παράγοντα για την ανταγωνιστικότητα, ωστόσο οι δράσεις που αναλαμβάνονται από τις ατομικές επιχειρήσεις για την κατάρτιση του προσωπικού τους είναι πολύ λιγότερες από ό,τι στις μεγάλες εταιρείες. Πράγμα που οφείλεται εν μέρει στο γεγονός ότι τα προγράμματα κατάρτισης που υπάρχουν δεν ανταποκρίνονται στις ανάγκες των ατομικών επιχειρήσεων. Πράγματι, τα προγράμματα αρχικής κατάρτισης δεν προβλέπουν πάντοτε την ανάπτυξη των αναγκαίων πολύπλευρων δεξιοτήτων και βασικών ικανοτήτων που χρειάζονται οι ατομικές επιχειρήσεις. Τα παραδοσιακά συστήματα κατάρτισης έξω από τον χώρο εργασίας δεν ενδείκνυται για τις ατομικές επιχειρήσεις. Επίσης η υποδομή κατάρτισης είναι ανεπαρκής στους τομείς που κυριαρχούν από τις ατομικές επιχειρήσεις.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΝΟΜΙΚΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Η έννοια της επιχείρησης είναι συνυφασμένη με το κέρδος και την οργάνωση και δεν απαιτείται να έχει νομική προσωπικότητα την οποία παίρνει κατά την μεταβίβαση. Η ερμηνεία αυτή της επιχείρησης δίνεται από τον Αστικό Κώδικα στα σχετικά άρθρα.

Μπορούν δε οικονομικά και κοινωνικά να δοθούν πολλές ερμηνείες και πολλοί ορισμοί που μεταξύ τους διαφέρουν μόνο φραστικά, γιατί ουσιαστικά όλοι οι ορισμοί αναφέρουν ότι η επιχείρηση είναι ένας οργανισμός που παράγει για την αγορά ορισμένα αγαθά και υπηρεσίες και είναι κεφαλαιακά ανεξάρτητος από άλλους οργανισμούς. Διακρίνονται δε από την άποψη του νομικού τους τύπου σε ιδιωτικές, σε δημόσιες και σε μικτές, σε δημοτικές, κοινοτικές και σε δημοσυνεταιριστικές, σε κοινωνικοποιημένες, κ.λ.π.

Από την άποψη του φορέα τους οι επιχειρήσεις διακρίνονται σε ατομικές και σε συνεταιρικές. Οι τελευταίες αυτές επιχειρήσεις, ανάλογα με τις νομικές διατυπώσεις που ακολουθούν και την νομική μορφή που παίρνουν διακρίνονται σε προσωπικές εταιρείες, σε απρόσωπες εταιρείες, σε εμπορικές εταιρείες, σε κοινοπραξίες, σε εταιρείες αμοιβαίων κεφαλαίων, σε εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης, σε εταιρείες επενδύσεων κ.λ.π.

2.1.Ατομικές επιχειρήσεις

Όταν ο επιχειρηματίας ιδιοκτήτης της επιχείρησης είναι ένα άτομο, τότε λέμε ότι η επιχείρηση που έχει είναι ατομική, σε αντίθεση με τις εταιρικές επιχειρήσεις που ανήκουν σε πολλούς και είναι συνεταιρικές.

Στην ατομική επιχείρηση, κεφαλαιούχος, φορέας, διευθυντής, ιδιοκτήτης και εκπρόσωπος της επιχείρησης είναι το άτομο που έχει την επιχείρηση και καλείται επιχειρηματίας. Οι ατομικές επιχειρήσεις

χρηματοδοτούνται από τον επιχειρηματία ή και από τρίτους, τόσο κατά την ίδρυσή τους όσο και κατά την μετέπειτα λειτουργία τους.

Στις περιπτώσεις που χρηματοδοτείται η επιχείρηση από τον επιχειρηματία μιλάμε για αυτοχρηματοδότηση που μπορεί να αποτελείται από χρηματικές ή άλλες παραχρηματικές και αντικαταστατές αξίες όπως εμπορεύματα, μηχανήματα, κτίρια, οικόπεδα, μεταφορικά μέσα κ.λ.π. Στην περίπτωση που η ατομική επιχείρηση χρηματοδοτείται από τρίτους ή και από τρίτους, το μέρος της αξίας των κεφαλαίων που βάζουν οι τρίτοι για την επιχείρηση το λέμε ξένο κεφάλαιο και μιλάμε για ξένη χρηματοδότηση, σε αντιδιαστολή της αυτοχρηματοδότησης και του ίδιου κεφαλαίου, που προσφέρει στην επιχείρηση ο επιχειρηματίας.

Οι ατομικές επιχειρήσεις δεν υπόκεινται σε κανένα περιορισμό κατά την σύστασή τους, πλην εκείνων που απαιτεί ο νόμος για την εγγραφή τους στα Μητρώα της Φορολογικής και Επιμελητηριακής Αρχής της περιφέρειας όπου πρόκειται να λειτουργήσει.

Οι επιχειρήσεις αυτές συνδέονται με την πρωτοβουλία και την επιχειρηματική δραστηριότητα των ατόμων και αποτελούν ένα μεγάλο μέρος των οικονομικών μονάδων που λειτουργούν και εξυπηρετούν την παραγωγή και την κατανάλωση σε ένα μικρότερο ή μεγαλύτερο αγοραστικό χώρο. Αποτελούν δε οι ατομικές επιχειρήσεις βάση για την δημιουργία συνεταιρικών επιχειρήσεων διαφόρων μορφών. Απέναντι σε κάθε συναλλασσόμενο και για τις υποχρεώσεις της επιχείρησής του απέναντι στους πιστοδότες υπεύθυνος είναι ο επιχειρηματίας, όχι μόνο με την επιχειρηματική αλλά και την εξωεπιχειρηματική του περιουσία.

Κοντινότερες από τις Ατομικές επιχειρήσεις από την άποψη της εκπροσώπησής τους και του χαρακτηρισμού τους, είναι οι προσωπικές εταιρείες.

2.2.Προσωπικές εταιρείες

Προσωπικές λέγονται οι εταιρείες εκείνες που δίνουν προσωπικό χαρακτήρα στις επιχειρήσεις και η περιουσιακή τους και λειτουργική τους υπόσταση βασίζεται στην προσωπικότητα των ατόμων που την αποτελούν.

Οι προσωπικές εταιρείες είναι το αποτέλεσμα της οικονομικής συνεργασίας και της επιχειρηματικής δραστηριότητας και η επιδίωξη δυο ή περισσότερων προσώπων, που με δικά τους ή και ξένα κεφάλαια προσπαθούν να πετύχουν τον επιχειρηματικό τους σκοπό, που είναι η αποκόμιση κερδών από τις επιχειρηματικές εργασίες.

Ανάλογα με την επέκταση της οικονομικής ευθύνης των προσώπων που αποτελούν την εταιρεία, απέναντι σε τρίτους και στις μεταξύ τους σχέσεις, οι προσωπικές εταιρείες διακρίνονται σε **Ομόρρυθμες** και σε **Ετερόρρυθμες Εταιρείες**.

Στις **Ομόρρυθμες Εταιρείες** τα μέλη της ευθύνονται για τις υποχρεώσεις της Εταιρείας, όχι μόνο με την μερίδα συμμετοχής που έχουν στην επιχείρηση αλλά και με ολόκληρη την εξωεπιχειρηματική τους περιουσία, ενώ στις ετερόρρυθμες εταιρείες μερικοί συνεταίροι, που λέγονται ετερόρρυθμοι, ευθύνονται για τα χρέη της εταιρείας απέναντι στους τρίτους και με την ατομική εξωεπιχειρηματική τους περιουσία, πέρα από το ποσό της συνεταιρικής τους μερίδας.

Για την σύσταση προσωπικών εταιρειών απαιτείται συμφωνητικό μεταξύ των συνεταίρων, που είναι ιδιωτικό και καλείται καταστατικό της εταιρείας. Στο καταστατικό συμπεριλαμβάνονται όλα τα στοιχεία σύστασης της επιχείρησης, όπως οι συνεταιρικές εισφορές, η επωνυμία και η έδρα λειτουργίας της εταιρείας και των υποκαταστημάτων της, ο σκοπός, οι εκπρόσωποι και οι διαχειριστές της εταιρείας, ο χρόνος κατάρτισης του ισολογισμού, η διανομή των κερδών κ.λ.π.

Το καταστατικό, αφού υπογραφεί από τους συνεταίρους, προσάγεται στην Εφορία της έδρας όπου πρόκειται να λειτουργήσει η εταιρεία, για χαρτοσήμανση και στη συνέχεια στο Πρωτοδικείο της

περιφέρειας, όπου περίληψή του καταχωρείται στο βιβλίο σύστασης Εταιρειών.

Μετά την προηγούμενη καταχώρηση του καταστατικού, που λέγεται δημοσίευση, η εταιρεία παίρνει νομική προσωπικότητα, όπως λέγεται, και μπορεί να συναλλάσσεται ως νομικό πρόσωπο πλέον με κάθε τρίτο και να δεσμεύει έτσι τα πρόσωπα των συνεταίρων που την αποτελούν. Την βούληση της εταιρείας την εκφράζει ο διαχειριστής που συμβάλλεται για λογαριασμό της με κάθε τρίτο όπως με Τράπεζες, Επιμελητήρια, το Δημόσιο κ.λ.π. Οι υποχρεώσεις των συνεταίρων προς την Εταιρεία συμπεριλαμβάνονται στο καταστατικό της, το οποίο μπορεί να τροποποιηθεί σύμφωνα με τις απαιτήσεις της επιχείρησης και με την συμφωνία των συνεταίρων.

Οι προσωπικές εταιρίες χρηματοδοτούνται με κεφάλαια των συνεταίρων ή και με κεφάλαια τρίτων, οπότε μιλάμε για αυτοχρηματοδότηση ή για ξένη χρηματοδότηση. Η προσωπικότητα των συνεταίρων και η εξωεπιχειρηματική τους περιουσία αποτελούν βασικά στοιχεία εγγύησης πέρα από την χρηματοδότηση των προσωπικών εταιρειών και ιδιαίτερα των ομόρρυθμων εταιρειών.

Οι προσωπικές εταιρείες όπως και οι ατομικές επιχειρήσεις, υπάγονται στο ιδιωτικό δίκαιο των συναλλαγών και γι' αυτό το λόγο λέγονται Νομικά Πρόσωπα Ιδιωτικού Δικαίου.

Τα ειδικότερα θέματα των σχέσεων των προσωπικών εταιρειών με τους συνεταίρους και τους τρίτους ρυθμίζονται από το Εμπορικό Δίκαιο και τον Αστικό Κώδικα.

Το ίδιο ισχύει και για τις ιδιαίτερες σχέσεις συνεταίρων και εταιρειών.

2.3.Εμπορικές Εταιρείες

Οι Εμπορικές Εταιρείες οφείλουν την καταγωγή τους στο Μεσαίωνα και την εμφάνισή τους στην ανάπτυξη και την αύξηση των συναλλαγών. Αποτελούν το μεγαλύτερο μέρος των εταιρειών,

κρινόμενες με βάση το ουσιαστικό κριτήριο, δηλαδή αν οι πράξεις που κάνουν είναι εμπορικές, και το τυπικό κριτήριο, που λόγω της κεφαλαιουχικής τους συγκρότησης και των κερδοσκοπικών τους επιδιώξεων χαρακτηρίζονται, ανεξάρτητα από τις πράξεις που κάνουν, ότι είναι έμποροι. Οι εμπορικές εταιρείες υπόκεινται στις συνέπειες της εμπορικότητας, όπως συμβαίνει και με τα φυσικά πρόσωπα που είναι έμποροι.

Έτσι, κατά τους βασικούς νόμους 2190/1920 «περί Ανωνύμων Εταιρειών», 3190/1953 «περί Εταιρειών Περιορισμένης Ευθύνης» και 602/1915 και 1667/1982 «περί Συνεταιρισμών», οι συσταίνόμενες και λειτουργούσες εταιρείες με βάση τους προαναφερόμενους Νόμου, έστω και αν δεν ενεργούν εμπορικές πράξεις, είναι έμποροι.

Επομένως, οι εταιρείες αυτές κηρύσσονται σε πτώχευση κατά τον ίδιο τρόπο που κηρύσσονται και τα φυσικά πρόσωπα που είναι οι έμποροι, λόγω των εμπορικών πράξεων που διενεργούν.

Οι εμπορικές εταιρείες ανάλογα με τον νομικό τους τύπο, την έκταση της ευθύνης των συνεταίρων που συμμετέχουν σ' αυτές και του τρόπου της εμφάνισής του στους τρίτους ονομάζονται Ανώνυμες Εταιρείες, Εταιρείες Περιορισμένης Ευθύνης, Συνεταιρισμοί, κ.λ.π.

2.4.Ανώνυμες Εταιρείες (Α.Ε.)

Το κεφάλαιο της Ανώνυμης Εταιρείας, που καλείται μετοχικό κεφάλαιο από τον τρόπο της σύστασής του, είναι η κύρια δύναμη της εταιρείας. Είναι διαιρεμένο σε μικρά κατά κανόνα μερίδια, που λέγονται μετοχές, και οι κάτοχοί τους μέτοχοι. Οι μετοχές είναι ονομαστικές ή ανώνυμες και μεταβιβάζονται σύμφωνα με το Νόμο.

Η Ανώνυμη Εταιρεία κατευθύνεται από την Γενική Συνέλευση των Μετόχων μέσω των εκπροσώπων της, που αποτελούν το Διοικητικό της Συμβούλιο. Κάθε μέτοχος ευθύνεται απέναντι στους τρίτους για τα χρέη της Εταιρείας μόνο μέχρι το ποσό της αξίας των μετοχών του.

Η Α.Ε. είναι κοινωνική επιχείρηση, γιατί από μικροοικονομίες και μικρές συμμετοχές μπορεί να συγκεντρώσει μεγάλα κεφάλαια και να πλατύνει τις εργασίες της επωφελώς για το κοινωνικό σύνολο, αφού με τον τρόπο αυτό τα καθιστά επιχειρηματικά παραγωγικά.

Για τη σύσταση μιας Α.Ε. απαιτείται καταστατικό και μάλιστα συμβολαιογραφικό το οποίο δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, για να λάβουν γνώση οι τρίτοι που πρόκειται να συναλλαγούν μαζί της. Ο ισολογισμός κάθε Α.Ε. μαζί με λεπτομερή ανάλυση των Αποτελεσμάτων Χρήσης, δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως και στον δημοσιογραφικό τύπο της περιοχής και της χώρας, όπου έχει την έδρα της και λειτουργεί.

Από την άποψη χρηματοδότησης η Α.Ε. ευνοείται ιδιαίτερα από τους σχετικούς κανονισμούς και τις αποφάσεις των Νομισματικών Πιστωτικών Αρχών της χώρας μας γιατί, όπως είπαμε έχει πλατειά κεφαλαιακή βάση που από πολλές πλευρές είναι παραγωγικά, επιχειρηματικά, κοινωνικά και εισοδηματικά ωφέλιμη.

Για την σύστασή της χρειάζεται κεφάλαιο άνω των 5 ή των 10 εκ. δρχ., κατά περίπτωση, και για την εξασφάλιση των τρίτων από ζημιές και κακή διαχείριση, επιβάλλει ο Νόμος τη σύσταση τακτικού αποθεματικού και εκτάκτων αποθεματικών από τα ετήσια κέρδη της εταιρείας, που αποτελούν εγγύηση για τους συναλλασσόμενους με την εταιρεία. Τούτο γίνεται λόγω της περιορισμένης ευθύνης των μετοχών, που εκτείνεται μόνο μέχρι το ποσό της αξίας που έχει η μετοχή τους. Πέρα από τον υπέγγυο χαρακτήρα τους τα αποθεματικά αυτά αποτελούν και μια πρόσθετη πηγή χρηματοδότησης, εκτός της αρχικής, που γίνεται κατά τη σύσταση της εταιρείας. Οι κεφαλαιακές εισφορές μπορεί να είναι σε χρηματικά μέσα, σε είδη και υπηρεσίες για τις οποίες δίνονται Ιδρυτικοί Τίτλοι, πέρα από τις μετοχές σε χρήμα και σε είδος που δίνονται για εισφορές που έχουν συγκεκριμένη αξία.

Με το θεσμό της Ανώνυμης Εταιρείας δημιουργούνται νέες και μεγάλες επιχειρήσεις εθνικού χαρακτήρα, που συγκεντρώνουν μεγάλα κεφάλαια και τονώνουν την χρηματαγορά με την αγοραπωλησία των

μετοχών στο Χρηματιστήριο, που δείχνει την στάθμη της οικονομικής ζωής μιας χώρας.

Οι Α.Ε. ιδρύονται πολλές φορές από Εταιρείες Επενδύσεων όπως ήταν ο Ο.Β.Α. και Ο.Χ.Ο.Α. και σήμερα η Ε.Τ.Β.Α. που στη συνέχεια εκδίδουν και διαθέτουν μετοχές για τις επιχειρήσεις αυτές στο Χρηματιστήριο, που τις αγοράζουν ιδιώτες. Έτσι δημιουργούνται Α.Ε. και οι αγοραστές των μετοχών αναλαμβάνουν επιχειρηματικές πρωτοβουλίες. Στις Α.Ε. η πρόσθετη χρηματοδότηση από την ιδιωτική οικονομία είναι ευκολότερη, σε σχέση με τις άλλες επιχειρήσεις και γίνεται με την έκδοση νέων μετοχών, την αύξηση της ονομαστικής αξίας των παλαιών μετοχών και την σύναψη Ομολογιακών Δανείων, πέρα από τις χρηματοδοτήσεις που μπορούν να κάμουν με βάση τους Νόμους περί κινήτρων, όπως είναι και ο Ν.1262/82, που αναλύεται σε ιδιαίτερο κεφάλαιο αυτού του βιβλίου.

2.5.Συνεταιρισμοί επαγγελματικοί

Οι Συνεταιρισμοί καλύπτουν μια μεγάλη ανάγκη της ανθρώπινης συνεργασίας στον κοινωνικό, στον επαγγελματικό, στον οικονομικό και στον πολιτιστικό τομέα, και γι' αυτό έχουν λάβει μεγάλη ανάπτυξη, τόσο στον ελληνικό όσο και στο διεθνή χώρο. Για τον κόσμο των συνεταιριστικών επιχειρήσεων και για την ανάπτυξη επιχειρηματικής δράσης στον εθνικό και τον διεθνή χώρο, έχουν μεγάλη σημασία οι Συνεταιρισμοί του Ν. 1667/1986, που επιτρέπει και την συνένωση ΜΜΕ σε μεγάλες μονάδες για την προμήθεια υλών, για την παραγωγή και διάθεση αγαθών και για την προσφορά υπηρεσιών. Λόγω της μεγάλης σημασίας των Συνεταιρισμών αυτών γίνεται αναλυτική ανάπτυξη των διατάξεων του Νόμου σε ιδιαίτερο κεφάλαιο.

Φυσικά όλοι οι Συνεταιρισμοί που ασκούν επιχείρηση, και ιδιαίτερα οι επαγγελματικοί Συνεταιρισμοί, έχουν μεγάλη κοινωνική και οικονομική σημασία λόγω της στενής συνεργασίας κεφαλαίων και προσώπων και γι' αυτό γίνεται παρακάτω η συνοπτική τους παρουσίαση.

Κυρίαρχο όργανο των Συνεταιρισμών είναι τα μέλη του Συνεταιρισμού κατά κεφαλή και όχι κατά την αξία των συνεταιριστικών μερίδων, που εκλέγουν τη Διοίκηση του Συνεταιρισμού, που τον εκπροσωπεί ενώπιον παντός τρίτου. Για την ίδρυση του Συνεταιρισμού απαιτείται καταστατικό, που υπογράφουν οι συνεταίροι και απόφαση του αρμόδιου Υπουργείου ή Αρχής που τα δημοσιεύουν. Τα μέλη που ιδρύουν τον Συνεταιρισμό έπρεπε σύμφωνα με τον Ν. 602/1915 να είναι τουλάχιστον 7 και να έχουν ελεύθερη διαχείριση της περιουσίας τους, ενώ με τον νέο Νόμο 1667/1986 απαιτούνται 15 τουλάχιστον πρόσωπα. Οι κοινές εισφορές των Συνεταίρων λέγονται συνεταιριστικές μερίδες και οι συσταιόμενοι Συνεταιρισμοί έχουν σκοπό την οικονομική, την κοινωνική και την επαγγελματική εξύψωση των μελών τους.

Ανεξάρτητα από τους ιδιαίτερους σκοπούς που επιδιώκουν, οι Συνεταιρισμοί χαρακτηρίζονται και διακρίνονται:

- α. Από την ιδιότητα των περισσότερων ιδρυτών, σε Αστικούς και Γεωργικούς.
- β. Από την έκταση της ευθύνης των συνεταίρων, σε Συνεταιρισμούς Περιορισμένης Ευθύνης και Απεριόριστης Ευθύνης.
- γ. Από την χρονική διάρκεια της λειτουργίας τους, σε Συνεταιρισμούς Περιορισμένης Διάρκειας και Απεριόριστης Διάρκειας.
- δ. Από την άποψη του τρόπου που ιδρύονται, σε Συνεταιρισμούς Ελεύθερους, όταν γίνονται με την βούληση των ιδρυτών, και σε Δεσμευμένους, όταν επιβάλλεται η ίδρυσή τους για μια ομάδα κοινού εκμεταλλευτικού αντικειμένου παρά την θέληση των ενδιαφερομένων.
- στ. Από άποψη βαθμού, σε Πρωτοβάθμιους, όταν τα μέλη είναι φυσικά πρόσωπα, σε Δευτεροβάθμιους, όταν τα μέλη είναι Ενώσεις Συνεταιρισμών, σε Τριτοβάθμιους, που τα μέλη τους είναι Ομοσπονδίες Ενώσεων Συνεταιρισμών, και σε Τεταρτοβάθμιους, όταν τα μέλη είναι Ενώσεις Συνεταιρισμών και ονομάζονται Συνομοσπονδίες.

Παρακάτω αναφέρονται κατηγορίες Συνεταιρισμών, ανάλογα με το αντικείμενο της επιχειρηματικής τους δράσης:

- 1.Οι Προμηθευτικοί και οι Ασφαλιστικοί Συνεταιρισμοί.
- 2.Οι Επαγγελματικοί Συνεταιρισμοί.
- 3.Οι Μεταφορικοί Συνεταιρισμοί.
- 4.Οι Οικοδομικοί Συνεταιρισμοί.
- 5.Οι Συνεργατικές Ενώσεις Ομοτεχνών.
- 6.Ένωση Καταναλωτών Συνεταιρισμών διαφόρων υπαλληλικών κλάδων, όπως Δημοσίων Υπαλλήλων κ.λ.π., Τελωνειακών, Ταχυδρομικών, Τραπεζικών κ.λ.π. Υπαλλήλων.
- 7.Οι Σχολικοί Συνεταιρισμοί, που δεν ασκούν παρά μικροεπιχείρηση από τους μαθητές υπό την καθοδήγηση του δασκάλου τους ή των καθηγητών τους κ.λ.π.
- 8.Γυναικείοι Συνεταιρισμοί ειδών χειροτεχνίας, καλλιτεχνικής οικοτεχνίας, ζαχαροπλαστικής κ.λ.π.
- 9.Οι Αγροτουριστικοί Συνεταιρισμοί μικτής εκμετάλλευσης κ.λ.π.

Από την άποψη της χρηματοδότησής τους οι Συνεταιρισμοί αντιμετωπίζουν τα ίδια προβλήματα όπως και οι υπόλοιπες επιχειρήσεις και μπορούν να αυξήσουν τα κεφάλαιά τους με αύξηση των συνεταιριστικών μερίδων ή με την είσοδο νέων μελών. Επίσης από αποθεματικά που υποχρεούνται να συσταίνουν, για την ασφάλεια των συναλλασσομένων με τον Συνεταιρισμό και από ελεύθερα αποθεματικά αυτοχρηματοδοτούνται, πέρα από την αύξηση των συνεταιριστικών μερίδων.

Οι Συνεταιρισμοί έχουν μια πλατειά επιχειρηματική και κεφαλαιακή βάση, όπως και βρίσκονται κάτω από ευνοϊκότερες συνθήκες χρηματοδότησης σε σχέση με τις άλλες μορφές επιχειρήσεων, τα δε πιστωτικά ιδρύματα έχουν την εγγύηση και την περιουσιακή επιφάνεια των συνεταίρων σαν ασφάλεια για τις χρηματοδοτήσεις που κάνουν στους Συνεταιρισμούς. Μπορούν να χαρακτηριστούν, όπως και οι Ανώνυμες Εταιρείες, ως κοινωνικές επιχειρήσεις που εξυπηρετούν ιδιαίτερα μια εθνική οικονομία.

Το μεγαλύτερο ενδιαφέρον από την επιχειρηματική πλευρά, με προοπτικές παραπέρα ανάπτυξης, παρουσιάζουν οι Γεωργικοί κυρίως Συνεταιρισμοί, που με το Ν. 1541/84 μπορούν να πλατύνουν τις δραστηριότητές τους και να αποκτήσουν οικονομική αυτοδυναμία και βιωσιμότητα, ώστε ν' αναπτυχθούν οι συνεταιριστικές οικογενειακές εκμεταλλεύσεις και να επεκταθούν σε όλο το φάσμα παραγωγής, μεταποίησης και διάθεσης αγροτικών προϊόντων, δίνοντας έτσι μεγαλύτερη ασφάλεια στους αγρότες και αυξημένα εισοδήματα. Γιατί, πέρα από το μεσολαβητικό τους έργο με το οποίο ασχολούνται οι περισσότεροι, μεταξύ Αγροτικής Τράπεζας και Συνεταίρων, μπορούν με το Νόμο να δημιουργήσουν επιχειρήσεις, που να καλύπτουν ολόκληρο τον χώρο της παραγωγής αγροτικών προϊόντων, της μεταποίησής τους και την διάθεσή τους στην κατανάλωση, χωρίς την παρέμβαση του εκμεταλλευτικού εμπορίου. Πέραν τούτου, οι Συνεταιρισμοί αυτοί μπορούν να αντιμετωπίζουν μόνοι τους την σύναψη μακροπρόθεσμων δανείων, την εισαγωγή υλών και μηχανημάτων, την ίδρυση Γεωργοβιομηχανικών επιχειρήσεων και την διάθεση της παραγωγής στις εσωτερικές και στις ξένες αγορές, χωρίς την μεσολάβηση τρίτων, όπως είναι η Αγροτική Τράπεζα ή άλλες εισαγωγικές και εξαγωγικές επιχειρήσεις.

Τέλος, οι Συνεταιρισμοί και οι Ανώνυμες Εταιρείες μπορούν να χρηματοδοτηθούν μακροπρόθεσμα εκτός από το Τραπεζικό σύστημα και με τη σύναψη Ομολογιακών Δανείων και να δημιουργήσουν έτσι τις προϋποθέσεις της παραπέρα ανάπτυξής τους με σειρά επιχειρήσεων αλληλοεξάρτησης και αλληλοσυμπληρούμενης παραγωγής και διάθεσης αγαθών ή και υπηρεσιών.

2.6.Εταιρίες Περιορισμένης Ευθύνης

Οι Εταιρείες Περιορισμένης Ευθύνης (Ε.Π.Ε.) είναι, όπως είπαμε και παραπάνω, έμποροι και συσταίνονται μεταξύ δυο ή περισσότερων προσώπων, φυσικών ή νομικών ιδιωτικού δικαίου, με

κοινές εισφορές σε χρηματικά μέσα και σε είδη και η ευθύνη τους περιορίζεται μέχρι την αξία των εταιρικών τους εισφορών.

Το κεφάλαιο της εταιρείας αυτής δεν μπορεί να είναι μικρότερο των 200.000 δρχ. και η αξία των συνεταιρικών μεριδίων, στα οποία υποδιαιρούνται οι μερίδες της συμμετοχής, δεν μπορεί να είναι μικρότερη των 10.000 δρχ. Για ν' αποκτήσει δε νομική προσωπικότητα η εταιρεία αυτή πρέπει το κεφάλαιό της να έχει προσφερθεί ολόκληρο από τους συνεταίρους και τουλάχιστον το μισό να έχει καταβληθεί σε μετρητά.

Το συστατικό έγγραφο της Εταιρείας Περιορισμένης Ευθύνης, που λέγεται και καταστατικό της εταιρείας, πρέπει να είναι συμβολαιογραφικό και να δημοσιευθεί στο ειδικό τεύχος της Εφημερίδας της Κυβερνήσεως μαζί με την απόφαση της σύστασής της, που εκδίδεται από το Υπουργείο Εμπορίου και στη συνέχεια έκθεσης που συντάσσει ειδική επιτροπή της Διεύθυνσης Εμπορίου του Νομού όπου πρόκειται να λειτουργήσει ή να εγκαταστήσει την έδρα της η εταιρεία. Η διαδικασία αυτή ακολουθείται και στη περίπτωση σύστασης Α.Ε. και αποτελεί αυξημένη εγγύηση για κάθε τρίτο που πρόκειται να συναλλαγή με τις εταιρείες αυτές, όπου οι συνεταίροι έχουν μειωμένες ευθύνες, αφού αυτές εκτείνονται μέχρι του ποσού της κεφαλαιακής τους εισφοράς για τα χρέη της εταιρείας έναντι των τρίτων.

Κυρίαρχο όργανο της Εταιρείας Περιορισμένης Ευθύνης είναι η Γενική Συνέλευση των συνεταίρων, οι οποίοι διορίζουν διάχειριστή που εκπροσωπεί την εταιρεία ενώπιον παντός τρίτου. Λόγω της περιορισμένης ευθύνης των συνεταίρων έναντι των τρίτων ο Νόμος 3190/1953, που ρυθμίζει τη λειτουργία της και τις σχέσεις των συνεταίρων μεταξύ τους έναντι της εταιρείας και έναντι των τρίτων, θεσπίζει αυστηρές κυρώσεις για τα μέλη της εταιρείας αν η συμπεριφορά του απέναντι στους τρίτους περιέχει στοιχεία αμέλειας ή δόλου και τα καθιστά υπεύθυνα για τα χρέη της εταιρείας και με την ατομική τους περιουσία.

Συνήθως η Ε.Π.Ε. δεν παρέχει μεγάλες εγγυήσεις και τα μέλη της δεν εμπνέουν εμπιστοσύνη, στα Πιστωτικά Ιδρύματα για να πάρουν

μεγάλες χρηματοδοτήσεις για την εταιρεία, λόγω της μειωμένης ευθύνης τους που, όπως γράφω και παραπάνω, εκτείνεται μέχρι του ποσού της εταιρικής του εισφοράς.

Οι Ε.Π.Ε. Είναι έμποροι από το νόμο, ανεξάρτητα αν οι πράξεις που διενεργούν είναι αστικές ή εμπορικές. Δηλαδή είναι έμποροι με βάση το κριτήριο ότι είναι Ε.Π.Ε.

Οι πράξεις που επηρεάζουν την περιουσιακή κατάσταση των Ανωνύμων Εταιρειών και των Εταιρειών Περιορισμένης Ευθύνης από την σύστασή τους και τη λειτουργία τους, από την αρχή μέχρι το τέλος κάθε διαχειριστικής χρήσης και σε όλη τη περίοδο της λειτουργίας τους, δημοσιεύονται είτε στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεων είτε στον ημερήσιο τύπο, προκειμένου να λαβαίνουν γνώση οι τρίτοι που συναλλάσσονται με τις εταιρείες αυτής της νομικής μορφής, λόγω της μειωμένης ευθύνης των συνεταίρων έναντι τρίτων. Παρόμοιες οδηγίες έχει στείλει και η αρμόδια Επιτροπή της ΕΟΚ στα κράτη-μέλη της, τόσο για κοινή αντιμετώπιση της σύστασης και λειτουργίας των εταιρειών αυτών όσο και για τα στοιχεία που πρέπει να δημοσιεύουν αυτές για τη διασφάλιση των συμφερόντων παντός τύπου.

Εκτός από τις παραπάνω νομικές μορφές των εταιρειών έχουν επικρατήσει στη χώρα μας και άλλες μορφές επιχειρήσεων συνεταιρικής ή συνεργατικής συνεργασίας με την πλατειά έννοια, χωρίς οι συνεταιρικές αυτές συνεργασίες να έχουν νομική προσωπικότητα απέναντι στους τρίτους. Κάθε πράξη μέλους των επιχειρήσεων αυτής της μορφής δε δεσμεύει τους συνεργαζόμενους εταίρους στην επιχείρηση αυτή, αλλά καθιστά υπεύθυνο και υπόλογο έναντι των τρίτων μόνο το μέλος που διενέργησε στην συγκεκριμένη πράξη (αγορά, πώληση, πίστωση, εγγύηση, αναδοχή χρέους, παραγγελία κ.λ.π.).

Κύριες μορφές αυτού του είδους των συνεργασιών είναι η Αφανής ή Συμμετοχική Εταιρεία, η Κοινοπραξία και η Συμπλοιοκτησία, που αναφέρονται παρακάτω.

2.7. Συμμετοχική Αφανής Εταιρεία ή Κοινοπραξία

Η επιχείρηση αυτή δεν έχει νομική προσωπικότητα, δεν εμφανίζεται και δεν συμβάλλεται δηλαδή σαν νομική προσωπικότητα με τρίτους και ούτε φυσικά αναγνωρίζεται, γι' αυτό και λέγεται αφανής. Είναι ένα είδος συνεργασίας όπου δυο ή περισσότερα φυσικά ή νομικά πρόσωπα ενεργούν κοινές πράξεις με σκοπό το κέρδος. Είναι ένα είδος συνεμπορίας ή συνεκμετάλλευσης που κάνουν τα πρόσωπα αυτά και που εισφέρουν άλλος εργασία, άλλος μηχανήματα, άλλος ακίνητα, άλλος γνώσεις, άδειες εκμετάλλευσης μιας πηγής ή ενός αντικειμένου προσοδοφόρου κ.λ.π. και εφ' όσον η μορφή αυτή της εταιρείας δεν έχει νομική προσωπικότητα δεν έχει και συνεταιρικό κεφάλαιο.

Κοινοπραξίες μπορούν να συσταθούν για να κατασκευασθεί ένα μεγάλο έργο ή να γίνει μια εισαγωγή υλών, μια εξαγωγή προϊόντων ή για συμμετοχή μικρών επιχειρήσεων σε μεγάλες κρατικές ή διεθνείς προμήθειες ειδών ή για να προσφέρουν σε ένα εθνικό ή διεθνή χώρο υπηρεσίες οργανωτικές, προγραμματικές, επικοινωνιακές, τουριστικές, εκπαιδευτικές, κ.λ.π. Οι συμμετοχοί προσφέρουν ίσες ή άνισες εισφορές, τις γνώσεις τους, την ευρεσιτεχνία τους, την προσωπική τους εργασία κ.λ.π., για χάρη του επιχειρηματικού σκοπού, που μπορεί να είναι προσωρινός, περιοδικός ή διαρκής.

Η μορφή αυτή της επιχειρηματικής συνεργασίας δεν υπόκειται σε δημοσιότητα για να συσταθεί, μπορεί να είναι προφορική ή γραπτή ή συμφωνία των μελών. Ούτε απαιτείται κάποιος ιδιαίτερος τύπος σύστασης της επιχειρηματικής συνεργασίας ή σύνταξης κάποιου καταστατικού. Ωστόσο όμως στην πράξη συντάσσεται ένα γραπτό κείμενο που εμφανίζει την συμφωνία των μελών και προσάγεται στην Οικονομική Εφορία για την θεώρηση των φορολογικών βιβλίων και στοιχείων. Κάθε συμμετοχος είναι έμπορος με το ουσιαστικό κριτήριο και είναι υπεύθυνος για το μερίδιο της εισφοράς του για κάθε απαίτηση τρίτου, εφ' όσον αποδεδειγμένα ωφελήθηκε η συμμετοχική επιχειρηματική ή κοινοπρακτική συνεργασία. Πολλές φορές ένας ή περισσότεροι από τους συνεργαζόμενους είναι στους τύπους

παραγωγής ενός συγκεκριμένου προϊόντος, ενώ οι άλλοι στον τόπο της διάθεσης ή της κατανάλωσης του προϊόντος.

Μια μορφή κοινοπραξίας είναι τα «Κονσόρτσιουμ» Τραπεζών, που χορηγούν μεσομακροπρόθεσμα δάνεια σε διάφορες υποανάπτυκτες χώρες, καθώς και οι συνεργαζόμενοι σε αγορές και πωλήσεις Συναλλάγματος, χρεογράφων, χρυσού (κοινοπραξίες χρυσού) κ.λ.π. Η μορφή αυτής της εταιρείας έχει μεγάλο ενδιαφέρον, γιατί συνενώνει δυναμικές επιχειρηματικές πρωτοβουλίες, που δεν μπορούν να περιοριστούν στα κατεστημένα και γνωστά σχήματα εταιρικών σχέσεων, που προδιαθέτουν σε στατιστική επιχειρηματική δραστηριότητα.

Οι συμμετοχοί μπορούν να κηρυχθούν, όπως και οι λοιποί έμποροι, σε πτώχευση, ανάλογα αν η Κοινοπραξία ή Κοινωνία, όπως επίσης λέγεται η συμμετοχική εταιρεία, ενεργεί εμπορικές πράξεις.

Η συμμετοχική εταιρεία, όταν εκμεταλλεύεται, πλοία, λέγεται Συμπλοιοκτησία, για την οποία γράφω παρακάτω.

2.8.Συμπλοιοκτησία

Συμπλοιοκτησία έχουμε όταν δυο ή περισσότερα φυσικά ή νομικά πρόσωπα ιδιωτικού δικαίου έχουν συγκυριότητα επί ενός ή περισσοτέρων πλοίων που τα εκμεταλλεύονται για την αποκόμιση από κοινού κερδών.

Η μορφή αυτή της εταιρείας, που η σύστασή της δεν υπόκειται σε ιδιαίτερο τύπο, είναι σύμφωνα με απόψεις μερικών συγγραφέων εμπορική, αφού αποβλέπει στην επίτευξη κέρδους από κοινές εισφορές και η πρόθεση των συμπλοιοκτητών για την κοινή εκμετάλλευση πλοίων με σκοπό το κέρδος αποτελούν τα συστατικά στοιχεία της εταιρείας.

Η καταγωγή της Συμπλοιοκτησίας προέρχεται από τον Μεσαίωνα και οι συμπλοιοκτήτες, κατά πλειοψηφία, διοικούν την εταιρεία εκτός από μερικές περιπτώσεις όπου και το 1/2 ή το 1/4 των μεριδίων της Συμπλοιοκτησίας δημιουργεί δεσμεύσεις και για την πλειοψηφία, όπως είναι η περίπτωση εκποίησης του πλοίου.

Κάθε μέλος της Συμπλοιοκτησίας έχει το δικαίωμα να πουλήσει ή να αποθηκεύσει το μερίδιο του χωρίς τη συναίνεση των άλλων συμπλοιοκτητών του. Για τα χρέη της Συμπλοιοκτησίας κάθε συμπλοιοκτήτης ευθύνεται μέχρι την αξία της μερίδας του καθώς και με αναλογία της ατομικής του περιουσίας για τα κοινά χρέη της εταιρείας.

Η Συμπλοιοκτησία διοικείται από την πλειοψηφία, αλλά εκπροσωπείται ενώπιον τρίτων από τον διαχειριστή ή τους διαχειριστές της εταιρείας, που διορίζει η πλειοψηφία. Ο διορισμός, η παραίτηση ή η ανάκληση αναγράφεται στο Νηολόγιο του πλοίου, για να αποτελέσουν επιχείρημα υπέρ της εταιρείας απέναντι των τρίτων.

Ο διαχειριστής μπορεί να είναι φυσικό ή νομικό πρόσωπο, με προφορικό ή έγγραφο διορισμό.

Η Συμπλοιοκτησία χρηματοδοτείται με μακροπρόθεσμα δάνεια και με δάνεια που παίρνουν την ονομασία «ναυτοϋποθηκικά» από την υποθήκευση του πλοίου, που κατ' εξαίρεση εφαρμόζεται και σε κινητά πράγματα, όπως είναι τα πλοία.

Τέλος, η Συμπλοιοκτησία, όπως και η συμμετοχική εταιρεία, αποτελούν συνεργασία και σύμπραξη δυο ή περισσότερων προσώπων και δεν αποτελούν νομικό πρόσωπο. Η Συμπλοιοκτησία είναι θεσμός που εξετάζεται από τον Κώδικα του Ιδιωτικού Ναυτικού Δικαίου (Κ.Ν.Ι.Δ.) και γενικά από το Ναυτικό Δίκαιο.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΟΙ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ, Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥΣ ΚΑΙ Ο ΕΟΜΜΕΧ

3.1. Τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων

Σαν μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ) χαρακτηρίζονται στη χώρα μας εκείνες που απασχολούν προσωπικό μέχρι 50 άτομα συνολικά και ειδικότερα: Μικρές επιχειρήσεις είναι όσες απασχολούν από 0 μέχρι 9 άτομα, ενώ μεσαίες όσες απασχολούν από 10 μέχρι 49 άτομα. Στην περίπτωση που οι επιχειρήσεις απασχολούν περισσότερα από 50 άτομα τότε χαρακτηρίζονται σαν μεγάλες επιχειρήσεις, ανεξάρτητα από τον κύκλο εργασιών ή την παραγωγή που πραγματοποιούν. Η κατάταξη αυτή γίνεται από την ΕΣΥΕ και δεν συμπεριλαμβάνει εκμεταλλεύσεις και δραστηριότητες του πρωτογενή τομέα, όπως κτηνοτροφικές, μελισσοτροφικές, δασικές, αλιευτικές, κ.λ.π., γιατί ο τομέας αυτός επιχειρηματικά είναι ανοργάνωτος και όσες φορές έγιναν κάποιες προσπάθειες από το Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης και τους Γεωπόνους εφαρμογών, από την Υπηρεσία Περιφερειακής Αναπτύξεως Πελοποννήσου σε τοπικό ή περιφερειακό επίπεδο, δεν απόδωσαν γιατί ούτε οι Γεωργικοί Συνεταιρισμοί ούτε οι μεμονωμένοι αγρότες μπορούσαν να βοηθήσουν στην προσπάθεια αυτή. Έτσι, σχετικές μελέτες που ανατέθηκαν ή δεν εφαρμόστηκαν ή έμειναν μισοτελειωμένες, όπως έγινε με σχετική μελέτη που ανατέθηκε στην ΒΙΜ για την οργάνωση των εκμεταλλεύσεων του πρωτογενή τομέα, στις περιοχές που καλύπτει το εγγειοβελτιωτικό έργο του Πηνειού, για το οποίο διατέθηκαν υπέρογκα ποσά και έγινε στις εκτάσεις αυτές εδαφολογική έρευνα με τη συνεργασία του κέντρου Πυρηνικών Ερευνών «Δημόκριτος» και της Υπηρεσίας Περιφερειακής Αναπτύξεως Πελοποννήσου για να διαπιστωθούν οι τύποι των εδαφών και να γίνουν

οι αποδοτικότερες καλλιέργειες σε βιώσιμες γεωργικές εκμεταλλεύσεις καλλιέργειας και μεταποίησης προϊόντων πρωτογενούς παραγωγής.

Επίσης δεν συμπεριλαμβάνονται στις ΜΜΕ οι δραστηριότητες ελεύθερων επαγγελματιών, όπως των δικηγόρων, των γιατρών, των συμβολαιογράφων, των μελετητικών γραφείων, των φοροτεχνικών, των μηχανικών, των μεσιτικών γραφείων κ.λ.π.

Περισσότερο σαν ΜΜΕ επιχειρήσεις χαρακτηρίζονται εκείνες που καλύπτουν επαγγέλματα εξυπηρέτησης ανθρώπινων αναγκών και παραγωγικών επιχειρήσεων ή συμβάλλουν στην κατασκευή ή στην ολοκλήρωση του μεταποιητικού τομέα, όπως οικοτεχνίες, χειροτεχνίες, βιοτεχνίες, εργαστήρια μικροκατασκευών και επισκευών, κ.λ.π.

Όπως θα πούμε και παρακάτω, οι ΜΜΕ επιχειρήσεις έχουν πολύ μεγάλη σημασία για την απασχόληση, την παραγωγή αγαθών και την αποκεντρωτική ανάπτυξη μια δοσμένης οικονομίας. Και γι' αυτό στη χώρα μας, όπως και στις άλλες χώρες της Δυτικής και Ανατολικής Ευρώπης, στην Κίνα και στην Αμερική, καταβάλλεται ιδιαίτερη προσπάθεια εξυπηρέτησης των προβλημάτων των ΜΜΕ.

3.2.Ο ΕΟΜΜΕΧ και οι νόμοι ανάπτυξης των ΜΜΕ

Ο Ελληνικός Οργανισμός Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων και Χειροτεχνίας (ΕΟΜΜΕΧ) συστήθηκε το 1977 με το Νόμο 707, ύστερα από ενοποίηση του Εθνικού Οργανισμού Ελληνικής Χειροτεχνίας (ΕΟΕΧ) και του Κέντρου Βιοτεχνικής Αναπτύξεως (ΚΕΒΑ). Είναι νομικό πρόσωπο ιδιωτικού δικαίου και εποπτεύεται από το Υπουργείο Βιομηχανίας και Ενέργειας σύμφωνα με τον προηγούμενο νόμο.

Σύμφωνα με το άρθρο 2 παρ. 1 του παραπάνω νόμου σκοπός του ΕΟΜΜΕΧ είναι η προαγωγή και η προώθηση της ανάπτυξης της εγχώριας βιοτεχνίας σε πλατειά έννοια, όπως της μικρομεσαίας βιομηχανίας, της βιοτεχνίας ειδών τέχνης, μέσα στα πλαίσια της ασκούμενης κυβερνητικής πολιτικής...

3.3. Προβλήματα και Πολιτική για τις ΜΜΕ

Οι ΜΜΕ που απασχολούν μέχρι 50 άτομα αντιπροσωπεύουν το 98,9% του συνόλου των μεταποιητικών μονάδων που απασχολούν συνολικά το 62% του εργατικού δυναμικού στη μεταποίηση και παράγουν το 40% του προϊόντος από τη μεταποίηση. Το 84,7% με συμμετοχή στην απασχόληση του 28,7% είναι μονάδες αυτοαπασχόλησης που, όπως γράφω και στην παράγραφο 2 αυτού του κεφαλαίου, δεν απασχολούν κατά το μέσο όρο ετησίως η κάθε μια περισσότερα από 4 άτομα. Ενώ 40.000 μονάδες επιχειρήσεων, που ανήκουν στις απασχολούμενες από 0-9 άτομα, δεν έχουν εγκατεστημένη κινητήρια δύναμη. Οι προηγούμενοι αριθμοί δείχνουν τη μεγάλη κοινωνικοοικονομική σημασία που έχουν για τη χώρα μας οι ΜΜΕ και ταυτόχρονα δείχνουν το πρόβλημα του κατακερματισμού της παραγωγής με παράλληλα τα προβλήματα της σωστής οργάνωσης διοίκησης και λειτουργίας των ΜΜΕ. Τα τελευταία χρόνια οι ΜΜΕ αναπτύχθηκαν χάρη στην αύξηση της εσωτερικής κατανάλωσης και της υποκατάστασης εισαγωγών κάτω από προστατευτικό δασμολογικό καθεστώς, ενώ στην τελευταία 15ετία σημειώθηκε θεαματική αύξηση εξαγωγών σε παραδοσιακά προϊόντα όπως υποδήματα, ενδύματα, κλωστοϋφαντουργικά προϊόντα κ.λ.π. Από πλευρά Πολιτείας δεν πάρθηκαν μέτρα σωστής οργάνωσης των ΜΜΕ και μέτρα προμήθειας υλών σε ανταγωνιστικές τιμές, όπως και της δημιουργίας εξαγωγικών επιχειρήσεων προς τη διεθνή αγορά κ.λ.π.

Παρακάτω αναφέρεται ποιές προϋποθέσεις πρέπει να εκπληρώνουν οι κλάδοι των ΜΜΕ που επιλέγονται για ανάπτυξη και σαν τέτοιες αναφέρονται όσες:

- α. Συντελούν στην ανάπτυξη της Βαρειάς Βιομηχανίας και ανεβάζουν το τεχνολογικό επίπεδο κ.λ.π.
- β. Επεξεργάζονται επιτόπου ελληνικές πρώτες ύλες κ.λ.π.

- γ.Απασχολούν και κύρια στα επαρχιακά διαμερίσματα εργατικά χέρια κ.λ.π.
- δ.Ανήκουν σε κλάδους με αντικειμενικές δυνατότητες εξαγωγής, κ.λ.π.
- ε.Ανήκουν σε κλάδους που υποκαθιστούν εισαγωγές κύρια ηλεκτρικών και ηλεκτρονικών συσκευών, και
- στ.Ενισχύουν μονάδες που ανήκουν σε κλάδους των οποίων η δραστηριότητα συντελεί στην καθετοποίηση άλλων σημαντικών βιομηχανικών κλάδων, όπως βαφεία, φινιστήρια και τυποβαφεία και συμπληρώνει την ελληνική κλωστοϋφαντουργία κ.λ.π., προκειμένου να εξάγονται κατεργασμένα υφάσματα υψηλής προστιθέμενης αξίας.

Ακόμα παρακάτω αναφέρεται, οι στόχοι της αναπτυξιακής πολιτικής για τις ΜΜΕ αποβλέπουν:

- α.Στη βελτίωση της διάρθρωσης του χώρου των ΜΜΕ.
- β.Στην εισαγωγή σύγχρονων τεχνολογικών μεθόδων, οργανωτικών σχημάτων και μεθόδων διοίκησης.
- γ.Στην προώθηση της τεχνολογικής έρευνας και στην παραγωγή και διάθεση των προϊόντων.
- δ.Στην προστασία των ΜΜΕ από τον αθέμιτο ανταγωνισμό των μονοπωλίων και των πολυεθνικών επιχειρήσεων, και
- ε.Στη διασπορά τους στον εθνικό χώρο.

Τα μέτρα για την επιτυχία των προηγούμενων στόχων είναι:

α.Η κοινοπρακτική-συνεταιριστική οργάνωση των ΜΜΕ, που θα γίνει και με την κατάρτιση νέου νόμου, και η δημιουργία νέας νομικής μορφής, που θα διευκολύνει την κοινοπρακτική οργάνωση των ΜΜΕ.

β.Κατάρτιση νόμου για την ίδρυση νέων επιχειρήσεων, που θα διαθέτουν προϋποθέσεις οργάνωσης και λειτουργίας.

γ.Καθιέρωση διπλώματος βιοτεχνικής δραστηριότητας με επιμόρφωση-εκπαίδευση βιοτεχνών και εργαζομένων στις ΜΜΕ, αύξηση της δυνατότητας του ΕΟΜΜΕΧ για την παροχή τεχνικοοικονομικής βοήθειας κ.λ.π. στις ΜΜΕ, με τη δημιουργία εθνικού κέντρου και περιφερειακών μονάδων πληροφοριών επάνω σε θέματα ΜΜΕ, με την προώθηση και ενίσχυση εξαγωγικών κοινοπραξιών μεταξύ ΜΜΕ, εξασφάλιση πρόσβασης των ΜΜΕ στις κρατικές προμήθειες, τη δημιουργία βιοτεχνικών ζωνών μέσα στις βιομηχανικές ζώνες, τη δημιουργία βιοτεχνικών κέντρων από τον ΕΟΜΜΕΧ, που παρουσιάζουν προοπτικές ανάπτυξης στα πλαίσια της Περιφερειακής ανάπτυξης, με τη δραστηριοποίηση και αναδιοργάνωση του Ελληνικού Κέντρου Σχεδιασμού Προϊόντων κ.λ.π. και με την προώθηση των καινοτομιών, με κάλυψη των δαπανών έρευνας, σύσταση μονάδων-πιλότων και εργαστηρίων ποιοτικού ελέγχου. Για την χειροτεχνία, την καλλιτεχνική Βιοτεχνία και οικοτεχνία προβλέπονται ειδικά μέτρα, όπως η ίδρυση Χειροτεχνικών-Βιοτεχνικών Κέντρων κατά περιοχή, την ίδρυση και λειτουργία Σχολών χειροτεχνικών επαγγελματιών και την συνέχιση της δανειοδότησης της χειροτεχνίας-οικοτεχνίας-μικρής καλλιτεχνικής βιοτεχνίας από τον ΕΟΜΜΕΧ, κ.λ.π.

Όσον αφορά τα χρηματοδοτικά μέτρα, αυτά σε γενικές γραμμές καθορίζονται με τους αναπτυξιακούς Νόμους 1262/1982 και 1360/1983.

Ειδικότερα όμως για τις ΜΜΕ επιχειρήσεις προβλέπονται και τα παρακάτω μέτρα:

- α.Συνεργασία τραπεζών και ΕΟΜΜΕΧ στην αξιολόγηση αιτήσεων κοινοπραξιών ή συνεταιριστικών μονάδων κ.λ.π.
- β.Τη δημιουργία Ασφαλιστικού Κεφαλαίου Εγγυοδοσίας Βιοτεχνικών δανείων, που θα αντικαταστήσει ή θα λειτουργήσει συμπληρωματικά με την εγγύηση του δημοσίου.
- γ.Την εφαρμογή του θεσμού «εκμίσθωσης παραγωγικού εξοπλισμού με ειδικές προσαρμογές για τις ανάγκες των ΜΜΕ».
- δ.Την προώθηση και ενίσχυση πιστωτικών συνεταιρισμών.

ε.Την εξασφάλιση ειδικών δανείων από την Ευρωπαϊκή Τράπεζα επενδύσεων και το Νέο Κοινοτικό Μέσο και τη διοχέτευσή τους στις ΜΜΕ κ.λ.π.

Εδώ θα πρέπει να προσθέσουμε ότι τα περισσότερα από τα παραπάνω μέτρα έχουν θεσμοθετηθεί και αναφέρονται σχεδόν στο σύνολό τους στα κεφάλαια αυτής της εργασίας, φυσικά σε έκταση που ήταν δυνατό να γίνει, σε μια συγγραφή που σκοπεύει να δώσει γενικές αλλά σωστές πληροφορίες και ενημέρωση σε Σπουδαστές των Τ.Ε.Ι. και σε κάθε ενδιαφερόμενο να μάθει για τους νέους θεσμούς ανάπτυξης και χρηματοδότησης στη χώρα μας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΜΕΓΑΛΗΣ ΚΑΙ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

4.1.Ιδιαίτερα γνωρίσματα της Ατομικής Επιχείρησης

Στο κεφάλαιο αυτό, θ' ασχοληθούμε με τις ΜΜΕ που έχουν την προοπτική με σωστές επιχειρηματικές αποφάσεις να αναπτυχθούν και γιατί όχι, να εξελιχθούν σε μεγάλες.

Για το λόγο αυτό θα δοθεί ιδιαίτερη έμφαση στις επιχειρήσεις που έχουν σαν στόχο ότι το πως θα παραμείνουν στον επιχειρηματικό χώρο στον οποίο βρίσκονται για πολύ καιρό, αλλά σ' αυτές που έχουν σαν στόχο ν' αναπτυχθούν και να εδραιωθούν στη συγκεκριμένη αγορά αυξάνοντας το μερίδιο αγοράς τους. Γι' αυτό θα πρέπει να αναφερθούμε στη διαδικασία προόδου των επιχειρήσεων αυτών. Προτού όμως ασχοληθούμε με τη διαδικασία της ανάπτυξής τους, χρήσιμο είναι να εντοπίσουμε τα ιδιαίτερα γνωρίσματα της ΜΜΕ και τις διαφορές της από μια μεγάλη.

4.2.Χαρακτηριστικά γνωρίσματα Ατομικών Επιχειρήσεων

- 1.Ο κεφαλαιούχος επιχειρηματίας της ΜΜΕ «διδάσκεται» επιλύοντας κάθε φορά τα επιμέρους προβλήματα της επιχείρησής του, τα οποία αντιμετωπίζει για πρώτη φορά.
- 2.Το οργανωτικό σύστημα διοίκησης της ΜΜΕ είναι υπό ανάπτυξη.
- 3.Οι περιορισμένες εμπορικές πράξεις δεν δίνουν τη δυνατότητα επενδύσεων σε θέματα «ρουτίνας» της διοίκησης. Αποτέλεσμα αυτού του γεγονότος είναι να μην μπορεί η ΜΜΕ να εκμεταλλευτεί τα οικονομικά πλεονεκτήματα της οργανωτικής και διοικητικής επιστήμης.
- 4.Οι ΜΜΕ στερούνται της δυνατότητας «τυποποιημένων» επιχειρηματικών αποφάσεων απαραίτητων για τη λύση πρακτικών καθημερινών προβλημάτων.

- 5.Οι επιχειρηματικές αποφάσεις λαμβάνονται μέσω των προσωπικών σχέσεων και όχι μέσω της οργανωτικής δομής της επιχείρησης.
- 6.Οι περιορισμένες διοικητικές δυνατότητες συχνά ενσωματώνονται στην απολυταρχία του διευθυντού - ιδιοκτήτη της ΜΜΕ.
- 7.Το μέγεθος της επιχείρησης, συχνά διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο στο να μη μπορεί να προσλάβει η επιχείρηση ικανά διοικητικά στελέχη για την στελέχωσή της, λόγω των περιορισμένων οικονομικών δυνατοτήτων της.
- 8.Η ιδιοκτησία και η διοίκηση της επιχείρησης συμπίπτουν συχνά, στο ίδιο πρόσωπο με συνέπεια οι επιχειρηματικοί στόχοι να μην παρουσιάζονται διάφανοι στους εργαζόμενους οι οποίοι με τη σειρά τους δεν γνωρίζουν «γιατί» εργάζονται. Αποτέλεσμα αυτού είναι η εργασιακή συμπεριφορά του επιχειρηματία, βραχυχρόνια, να σύγχεται με τους σκοπούς της επιχείρησης.
- 9.Η ζήτηση των προϊόντων της επιχείρησης εξαρτάται πολλές φορές από τη δραστηριοποίηση του ιδιοκτήτη - επιχειρηματία και όχι απ' αυτό το ίδιο το προϊόν και αυτό διότι δεν κατορθώθηκε εκ μέρους της ΜΜΕ να δημιουργήσει το προϊόν δική του «προσωπικότητα» ώστε να διαθέτει «επώνυμη» ζήτηση. Αποτέλεσμα της αδυναμίας αυτής είναι πολλές ΜΜΕ επιχειρήσεις να διαλύονται με το φυσικό θάνατο του επιχειρηματία - ιδρυτού τους.

4.3.Χαρακτηριστικά Μεγάλων Επιχειρήσεων

- 1.Οι μεγάλες επιχειρήσεις είναι σε θέση μέσω ανεπτυγμένου διοικητικού και οργανωτικού συστήματος να εκμεταλλεύονται τα πλεονεκτήματα αυτού για να επιτυγχάνουν έγκαιρες και οικονομικές λύσεις για τα επιμέρους προβλήματά τους.
- 2.Οι επιχειρηματικές αποφάσεις λαμβάνονται βασικά στις επιμέρους διευθύνσεις οι οποίες όχι μόνο είναι γνώστες του αντικειμένου αλλά έχουν και την ευθύνη των αποτελεσμάτων των ενεργειών τους για το χώρο ευθύνης τους.

- 3.Οι πολυπληθείς πηγές διοίκησης σε Marketing, πωλήσεις, παραγωγή και χρηματοδότηση δίνουν τη δυνατότητα της ανάλυσής τους και της κατάστρωσης ενός πλάνου το οποίο θα αναπτύξει περαιτέρω την επιχείρηση και θα πετύχει τους σκοπούς αυτής.
- 4.Οι κεφαλαιούχοι συχνά αποτελούν κάτι το ξεχωριστό από τη διοίκηση της επιχείρησης. Αυτό δίνει μια μοναδικότητα στους σκοπούς της οικονομικής μονάδας.
- 5.Θα μπορούσε να ειπωθεί ότι η διοίκηση αποτελεί την κυβέρνηση σε μακροχρόνια βάση για την επίτευξη στόχων που τίθεται από τους ιδιοκτήτες - κεφαλαιούχους της επιχείρησης.

Τα χαρακτηριστικά αυτά γνωρίσματα των ΜΜΕ και μεγάλων επιχειρήσεων, θα μπορούσε να ειπωθεί ότι αποτελούν και διαφορές μεταξύ μιας νέας επιχείρησης και μιας επιχείρησης η οποία βρίσκεται στο στάδιο της «ωριμότητας».

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

ΤΑ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΑ ΣΥΜΒΟΥΛΙΑ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ, Η ΣΤΕΛΕΧΩΣΗ ΚΑΙ Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΩΝ ΜΜΕ

Θα ήταν μεγάλη παράλειψη, αν δεν διαλαμβάνουμε στην εργασία μας αυτή ένα σημαντικότατο θεσμό, που συμπεριλαμβάνεται στον Νόμο 1404/1983 «περί δομής και λειτουργίας των ΤΕΙ» (άρθρο 14). Σύμφωνα λοιπόν, με το άρθρο αυτό του Νόμου 1404/1983, στην έδρα του κάθε ΤΕΙ ιδρύεται Περιφερειακό Συμβούλιο Τεχνολογικής Εκπαίδευσης (Π.Σ.Τ.Ε.) που συνεργάζεται:

α. Με το ΤΕΙ, με σκοπό τη συμβολή τους στην ανάπτυξη της Περιφέρειας, και
β. Με τις τοπικές αρχές, οργανώσεις και επιχειρήσεις, με σκοπό τη συμβολή του στη βελτίωση των σπουδών της αποστολής τους.
Σύμφωνα με το νόμο αυτό τα Π.Σ.Τ.Ε. εισηγούνται στο ΤΕΙ της κάθε Περιφέρειας θέματα που αφορούν:

α. Τη δημιουργία ή τροποποίηση τμημάτων σπουδών, σύμφωνα με τις περιφερειακές ανάγκες.

β. Τον καθορισμό αναγκών σε τομείς εξειδίκευσης και εφαρμοσμένης έρευνας.

γ. Την επιμόρφωση προσωπικού, σύμφωνα με τους σκοπούς που πρέπει να εκπληρώνουν τα ΤΕΙ.

δ. Την απασχόληση των αποφοίτων του ΤΕΙ στην Περιφέρεια, σύμφωνα με την ειδικότητα που έχουν σπουδάσει, και

ε. Την εξάσκηση των σπουδαστών και αποφοίτων του ΤΕΙ στο επάγγελμα.

Οι προηγούμενες αρμοδιότητες των Π.Σ.Τ.Ε. συνδέουν την Ανώτερη Τεχνολογική Εκπαίδευση με τις ανάγκες των επαγγελματιών και την ανάπτυξη των ΜΜΕ και της Περιφέρειας:

Έτσι, μια μεγάλη ασυμφωνία μεταξύ της ζήτησης ειδικευμένων στελεχών και της προσφοράς από μέρους της Εκπαίδευσης, που υπήρχε και αποτελούσε την πηγή δυσκολίας σωστής στελέχωσης των ΜΜΕ, με επακόλουθα την κακή τους οργάνωση και διοίκηση, την

υποπαραγωγικότητα και το αυξημένο κόστος παραγωγής των προϊόντων τους και την κακή τους ποιότητα και εμφάνιση, άρχισε να αντιμετωπίζεται, πλέον, υπεύθυνα, νόμιμα και προγραμματισμένα από τα Π.Σ.Τ.Ε., που συγκροτούνται με απόφαση του Νομάρχη της Περιφέρειας όπου λειτουργεί το ΤΕΙ και τα οποία αποτελούνται από τους παρακάτω:

1. Τον Νομάρχη ή τον εκπρόσωπό τους, σαν Πρόεδρο.
2. Το Συμβούλιο του ΤΕΙ, το οποίο αποτελούν ο Πρόεδρός του, Αντιπρόεδρος του και οι Διευθυντές των Σχολών του.
3. Έναν εκπρόσωπο της Τοπικής Ένωσης Δήμων και Κοινοτήτων.
4. Έναν εκπρόσωπο του Επαγγελματικού και Βιοτεχνικού Επιμελητηρίου και του Συνδέσμου Ελλήνων Βιομηχάνων, που λειτουργούν στην Περιφέρεια του ΤΕΙ.
5. Έναν εκπρόσωπο του Τεχνικού Επιμελητηρίου Ελλάδος και από έναν εκπρόσωπο άλλου Επιμελητηρίου ή τοπικής ή περιφερειακής επιστημονικής ή επαγγελματικής οργάνωσης.
6. Έναν εκπρόσωπο των εργατικών και αγροτικών οργανώσεων.
7. Έναν εκπρόσωπο των πολιτιστικών φορέων της περιοχής.
8. Έναν εκπρόσωπο της τοπικής Ένωσης Λειτουργών Τεχνικής Επαγγελματικής Εκπαίδευσης, και
9. Δυο εκπροσώπους των Σπουδαστών ΤΕΙ.

Οι εισηγήσεις των εκπροσώπων των φορέων που συμμετέχουν στα Π.Σ.Τ.Ε. συζητούνται σε όργανα του αρμόδιου Τ.Ε.Ι. και παίρνονται οι σχετικές αποφάσεις, από τις οποίες υλοποιούνται όσες μπορούν να καλυφθούν από αρμοδιότητες των οργάνων των Τ.Ε.Ι. Διαφορετικά, οι εισηγήσεις των Π.Σ.Τ.Ε. στέλνονται από την Γραμματεία του στο Συμβούλιο Τεχνικής Εκπαίδευσης (Σ.Τ.Ε.) του Υπουργείου Παιδείας, που διαμορφώνει την τελική εισήγηση προς τον Υπουργό Παιδείας, για την προώθηση και θεσμοθέτηση των εισηγήσεων του Π.Σ.Τ.Ε.

Η Γραμματεία των Π.Σ.Τ.Ε. απαρτίζεται από τον Νομάρχη ή τον εκπρόσωπό του, σαν Πρόεδρο, τον Πρόεδρο του Τ.Ε.Ι. και έναν εκπρόσωπο των Σπουδαστών. Την ευθύνη της Γραμματειακής εξυπηρέτησης και της διοικητικής μέριμνας την έχει το Τ.Ε.Ι., ο δε

κανονισμός λειτουργίας του Π.Σ.Τ.Ε. καταρτίζεται από τη Γραμματεία και εγκρίνεται από τον Ολομέλειά του. Αμφισβητήσεις σχετικές με την ύπαρξη ή την αντιστοιχία οργανώσεων της Περιφέρειας τις λύνει με αποφάσεις του ο Νομάρχης. Το ίδιο με αποφάνσεις του ο Νομάρχης ρυθμίζει τον τρόπο ορισμού των μελών του Συμβουλίου και της Γραμματείας και συγκαλεί με πρόσκλησή του το Π.Σ.Τ.Ε., οπότε κρίνει ότι η Περιφέρεια έχει θέματα να αντιμετωπιστούν από αυτό.

Μέσα από τα Π.Σ.Τ.Ε. περνάει η λαϊκή συμμετοχή και ο δημοκρατικός προγραμματισμός που συνδέει την Ανώτερη Τεχνολογική Εκπαίδευση με τις ανάγκες σε στελέχη, μελέτες και έρευνα, που έχουν οι ΜΜΕ και η Περιφέρεια για την ανάπτυξή της. Τα Π.Σ.Τ.Ε. είναι ένα δυναμικό εργαλείο στα χέρια των παραγωγικών φορέων και της διοικητικής ευθύνης της Περιφέρειας για την εξυπηρέτηση κάθε αναπτυξιακής δράσης, που χρειάζεται στελέχη ειδικοτήτων για σωστή οργάνωση, διοίκηση και λειτουργία των ΜΜΕ, που αποτελούν τα βασικά στηρίγματα αύξησης της παραγωγικότητας και ανταγωνιστικότητας έναντι άλλων επιχειρήσεων των ίδιων κλάδων.

Τα Π.Σ.Τ.Ε. θα δημιουργήσουν ένα ισοζύγιο ανάμεσα στην προσφορά και στη ζήτηση ειδικευμένων στελεχών, που θα στελεχώσουν τους διάφορους τομείς της οικονομικής ζωής και της κοινωνικής εξυπηρέτησης και θα συμβάλλουν στη μείωση της διαρθρωτικής ανεργίας και στην ανάπτυξη της ανταγωνιστικότητας της εθνικής μας οικονομίας. Ακόμα, η σωστή στελέχωση των τομέων και κλάδων της οικονομίας και γενικότερα της ελληνικής αγοράς θα συμβάλλει στην πραγματοποίηση αποδοτικών επενδύσεων μειώνονται ταυτόχρονα τις κακές επιπτώσεις από την ασύμμετρη διάρθρωση, τομέων κλάδων και επενδύσεων και από την υποπαραγωγικότητα προσωπικού και τεχνολογικού εξοπλισμού των ΜΜΕ.

Εκείνο που λείπει είναι ότι οι παραγωγικές τάξεις, δηλαδή οι εκπρόσωποι των Επιμελητηρίων και των άλλων παραγωγικών φορέων, που σε ένα μεγάλο μέρος εκπροσωπούν και τις ΜΜ επιχειρήσεις, δεν έχουν υποβάλλει μέχρι σήμερα προτάσεις για τα ειδικευμένα στελέχη που χρειάζονται, προκειμένου να αναπτύξουν διοικητικά, οργανωτικά

και λειτουργικά τις επιχειρήσεις τους και να τις καταστήσουν ανταγωνιστικές, έναντι όμοιων επιχειρήσεων των εταίρων μας στην ΕΟΚ. Οι αδυναμίες των Επιμελητηρίων είναι δομικές και λειτουργικές και δεν είναι καθόλου επιμελητικές για τους παραγωγικούς κλάδους που εκπροσωπούν και θέλουν να επιμελούνται... Αλλά δεν είναι ο χώρος αυτός στον οποίο μπορούν ν' αναπτυχθούν οι αδυναμίες αυτές.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

Ο ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΣ ΚΑΙ ΤΟ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΤΕΛΕΧΟΣ

Σε μια τυπική διάταξη των διοικητικών πραγμάτων η διαφορά μεταξύ επιχειρηματία και διοικητικού στελέχους είναι αρκετά καθαρή. Ο επιχειρηματίας έχει διπλή αποστολή, είναι ο άνθρωπος που δίνει το κεφάλαιο στην επιχείρηση και αυτός που διευθύνει την επιχείρηση. Αυτή πιθανόν να είναι και η βασική διαφορά μεταξύ μεγάλης και μικρομεσαίας επιχείρησης.

Ο επιχειρηματίας στην μικρομεσαία επιχείρηση είναι «αυτοαπασχολούμενος» και έχει την τελική απόφαση για οτιδήποτε, πράγμα που σημαίνει ότι ελέγχει όλες τις δραστηριότητες της επιχείρησης. Το διοικητικό στέλεχος βρίσκεται σε υπαλληλική εξάρτηση, διαθέτοντας όμως το δικό του «κεφάλαιο» το οποίο δεν είναι άλλο από τη «γνώση» τόσο του επιμέρους αντικειμένου όσο και των εν γένει συνθηκών της αγοράς, σε συνάρτηση με τους «κανόνες» της διοικητικής.

Το διοικητικό στέλεχος είναι εκείνο το οποίο θα μπορούσε να συμβάλλει στη «σωτηρία» μιας οικονομικής μονάδας που σημαίνει την οικονομική «ζωή» χιλιάδων εργαζομένων σ' αυτές. Και αν σήμερα, μέρα με τη μέρα, όλο και περισσότερες επιχειρήσεις χρησιμοποιούν διοικητικά στελέχη είναι επειδή οι ίδιοι οι επιχειρηματίες νιώθουν την ανάγκη για κάτι διαφορετικό.

Για μια νέα αίσθηση στην επιχείρησή τους που ως τώρα ονόμαζαν «έκτη αίσθηση».

Έτσι το διοικητικό στέλεχος στην παρούσα φάση της οικονομίας μας διαδραματίζει το ρόλο του ανθρώπου που θα εντοπίσει το πρόβλημα, θα προτείνει λύσεις αλλά δε θα το θεραπεύσει, μια και η τελική απόφαση εξαρτάται αποκλειστικά από τον επιχειρηματία.

Αυτός ο παράγοντας διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο στον τρόπο σκέψης καθώς και εξέτασης των πραγμάτων με πιθανές διαφοροποιήσεις στην παρακίνηση του προσωπικού και στα απαιτούμενα προσόντα που πρέπει να διαθέτει το διοικητικό στέλεχος.

Με κάποιο κίνδυνο στην υπεραπλοποίηση των γεγονότων θα μπορούσε να λεχθεί ότι η παρακίνηση του επιχειρηματία είναι μεγαλύτερη απ' αυτή του διοικητικού στελέχους μια που διακινδυνεύει το κεφάλαιο της επιχείρησής του, ενώ η παρακίνηση του διοικητικού στελέχους για την εργασία του χαρακτηρίζεται συχνά σαν ανώτερη ποιοτικά με την έννοια της εξειδίκευσης στο συγκεκριμένο χώρο και πιθανόν λόγω μεγαλύτερης επιμόρφωσή του στο συγκεκριμένο αντικείμενο.

Με την έννοια αυτή συμπεραίνεται ότι τα διοικητικά στελέχη απαλλαγμένα από το άγχος του «κεφαλαίου» μπορούν να βλέπουν καθαρότερα τα συμβάντα και με τη γνώση του «γιατί» συμβαίνει το κάθε γεγονός π.χ. πτώση των πωλήσεων, αύξηση του κόστους παραγωγής, κ.λ.π. είναι σε θέση να παίρνουν πιο ψύχραιμες και έγκαιρες αποφάσεις από τους ίδιους τους επιχειρηματίες. Πράγμα που συμβαίνει στη δεύτερη γενιά των ιδιοκτητών - επιχειρηματιών οι οποίοι «βρήκαν» έτοιμη επιχείρηση και οι οποίοι έχουν πραγματοποιήσει ειδικές σπουδές περί της διοικητικής και είναι απαλλαγμένοι από το άγχος της «δημιουργίας κεφαλαίου».

Φυσικά δεν επιτρέπεται να γενικεύουμε το παραπάνω φαινόμενο αλλά ούτε και να δίνουμε ιδιαίτερη έμφαση σ' αυτό γιατί τότε δημιουργούμε το αίσθημα της διατάραξης των σχέσεων μεταξύ ιδρυτού επιχειρηματία και διοικητικού στελέχους.

Γενικά αναφερόμενοι, θα βλέπαμε την μικρομεσαία επιχείρηση σαν μια ισορροπημένη σχέση μεταξύ επιχειρηματία και διοικητικού στελέχους και αυτό επειδή στη μορφή αυτή της επιχείρησης οι ανθρώπινες σχέσεις είναι πολύ περισσότερο ανεπτυγμένες απ' ότι σε μια μεγάλη απρόσωπη εταιρεία όπου ο ένας δεν γνωρίζει τι εργασία προσφέρει ο άλλος ή ακόμα και δεν γνωρίζονται μεταξύ τους.

6.1.ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ

Είναι γεγονός ότι ο επιχειρηματίας και μάλιστα της μικρομεσαίας επιχείρησης δρα και κινείται κάτω από μια φιλοσοφία «εγώ είμαι το

αφεντικό, εγώ ξέρω». Η φιλοσοφία αυτή για πολλά χρόνια μας έδινε την έννοια του «επιχειρηματικού δαιμονίου» και των «ελιγμών» ανάλογα με τις διαμορφούμενες συνθήκες της αγοράς. Η φιλοσοφία του «εγώ» δημιουργούσε και δημιουργεί ακόμη στη χώρα μας, μια έλλειψη έστω και στοιχειώδους υποδομής των αρχών της διοικητικής στο χώρο των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

Και αυτό όχι για να θεωρούμε ότι εφαρμόζουμε μια κάποια θεωρία, αλλά για να βοηθηθεί η μικρομεσαία επιχείρηση να ξεπεράσει τα στενά όρια του κύκλου ζωής της τα οποία συνδέονται άμεσα με τον κύκλο ζωής του ιδρυτού της - επιχειρηματία.

Η έλλειψη προγραμματισμού κάθε μορφής στρατηγικού ή ακόμη και οικονομικού πλάνου, σε συνδυασμό με την «περιφρόνηση» των αρχών του marketing, προσδίδει στην επιχείρηση προβλήματα ανταγωνιστικότητας και βιωσιμότητας.

Είναι γεγονός ότι η Ελληνική οικονομία έχει περάσει ανεπιστρεπτή την περίοδο του προστατευτισμού της από το Κράτος και από το 1981 με την είσοδο της χώρας στην Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα (ΕΟΚ) και ιδιαίτερα από της 1ης Ιανουαρίου 1986 οπότε και έληξε και η τελευταία περίοδος χάριτος με την παντελή κατάργηση των δασμών εισαγωγής ξένων προϊόντων προερχόμενων από χώρες - μέλη της ΕΟΚ, η ελληνική μικρομεσαία επιχείρηση καλείται να «κολυμπήσει» στα βαθιά νερά του ωκεανού που λέγεται σήμερα Ενωμένη Ευρώπη.

Η «πρόκληση» αυτή για τον έλληνα επιχειρηματία είναι μοναδική και η ενεργητικότητά του, μαζί με τη φαντασία που διαθέτει θα το φέρουν στο σημείο της ειρηνικής επιβολής του στην αγορά της Ευρώπης που με τόσο σκεπτικισμό, χρόνια τώρα, έβλεπε την ύπαρξη της χώρας μας στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα την χαρακτηρίζουμε σαν πρόκληση γιατί η οικονομική δομή των χωρών - μελών αποτελείται από τρεις κατηγορίες επιχειρήσεων ανάλογα με τον αριθμό των απασχολουμένων, σε μεγάλες, μεσαίες και μικρές. Πιθανόν οι αριθμοί από χώρα σε χώρα και αυτή που χαρακτηρίζεται μεσαία στην Ελλάδα να είναι μικρή στη Γαλλία ή στην Δ. Γερμανία, αυτοί οι αριθμοί όμως θα πρέπει να βρίσκονται σε σύγκριση με το εργατικό δυναμικό της κάθε

χώρας καθώς και το εν γένει καταναλωτικό κοινό και την τεχνολογική υποδομή.

Εκείνο το οποίο είναι σημαντικό αυτή τη στιγμή της τρίτης βιομηχανικής επανάστασης της πληροφορικής, είναι το νέο μοντέλο που προσπαθούν ν' αναπτύξουν οι χώρες - μέλη της Κοινότητας και είναι η επιστροφή στην υποστήριξη της μικρομεσαίας επιχείρησης. Μετά την δεύτερη βιομηχανική επανάσταση όπου επικράτησε η ιδέα της ανάπτυξης της επιχείρησης σε τεράστια μεγέθη με την τυποποίηση της μαζικής παραγωγής, η τρίτη βιομηχανική επανάσταση με την εισαγωγή της πληροφορικής σε απλοποιημένα μεγέθη και κατανοητά προγράμματα δίνει τις ίδιες δυνατότητες ανάπτυξης από πλευράς διοικητικής τόσο στη μεγάλη όσο και στη μικρότερη σε μέγεθος επιχείρηση. Κι αυτό λόγω των συμπιεσμένων διοικητικών εξόδων της έναντι της μεγάλης καθώς και της δυνατότητας προσαρμογής της στις εκάστοτε επικρατούσες συνθήκες της αγοράς.

Ο παράγοντας που θα πρέπει να μας προβληματίζει είναι κατά πόσο ο Έλληνας μικρομεσαίος επιχειρηματίας είναι σε θέση να δεχθεί και να εξασκήσει διοίκηση από τα στοιχεία που θα του δώσει ο ηλεκτρονικός υπολογιστής. Μ' άλλα λόγια το ερώτημα είναι κατά πόσο ο μικρομεσαίος επιχειρηματίας είναι έτοιμος να «τυποποιηθεί» κάτω από αυστηρές προδιαγραφές διοίκησης που θα του δίνει η πληροφορική. Παρόμοιο είναι και το θέμα που γεννάται με την εισαγωγή στη μικρομεσαία επιχείρηση του επαγγελματία διοικητικού στελέχους.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

ΤΡΟΠΟΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΜΕΤΑΞΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ - ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΣΤΕΛΕΧΟΥΣ

Στο σημείο αυτό θα πρέπει ν' αναφερθούμε στις σχέσεις επιχειρηματία προς το διοικητικό στέλεχος προκειμένου να επιτευχθεί μια ισορροπία στις σχέσεις μεταξύ των δυο συντελεστών διοίκησης της οικονομικής μονάδας.

Ο ιδιοκτήτης - επιχειρηματίας οφείλει να αντιμετωπίζει τα διοικητικά στελέχη της επιχείρησης όχι απλά σαν «μηχανές» παραγωγής στοιχείων και προτάσεων - λύσεων για συγκεκριμένα θέματα αλλά και σαν ανθρώπινα όντα τα οποία προσφέρουν στο χώρο τη εργασίας τους ένα μεγάλο κομμάτι του ίδιου του εαυτού τους. Για την προσφορά τους αυτή, έχουν ανάγκη ειδικής ανθρώπινης μεταχείρισης πέρα από τα στενά οικονομικά πλαίσια του μισθού. Θα μπορούσαμε να μιλούσαμε για ένα κοινωνικό μισθό τον οποίο ο ιδιοκτήτης - επιχειρηματίας μπορεί και πρέπει να προσφέρει με μηδενικό οικονομικό κόστος. Ο κοινωνικός αυτός μισθός θα μπορούσε να κωδικοποιηθεί στις επόμενες έξι φάσεις:

1.Ο ιδιοκτήτης - επιχειρηματίας οφείλει να εμπιστεύεται τους συνεργάτες του - διοικητικά στελέχη. Γιατί αν κλονισθεί αυτή η εμπιστοσύνη ή αν δεν δημιουργηθεί από την αρχή, όλο το οικοδόμημα της οικονομικής μονάδας θα παρουσιάζεται σαν χάρτινος πύργος.

Αλλά πέρα από τις εσω-υπηρεσιακές ανάγκες δημιουργούνται και εξω-υπηρεσιακά θέματα που επιτείνουν την ανάγκη για μεγαλύτερους δεσμούς εμπιστοσύνης προς τους συνεργάτες της επιχείρησης.

α.Η πληροφορική και η χρήση Η/Υ είναι ένας από τους παράγοντες που «αναγκάζουν» τον επιχειρηματία να εμπιστεύεται ακόμα περισσότερο τα στελέχη της επιχείρησής του. Κι αυτό γιατί η έγκαιρη διάγνωση των προβλημάτων της οικονομικής μονάδας όπως αυτά παρουσιάζονται με την χρήση της πληροφορικής απαιτούν άμεση και έγκαιρη λύση από ανθρώπους με εξειδικευμένες γνώσεις στους διάφορους τομείς δραστηριοτήτων της επιχείρησης.

β. Κάθε μεγάλη απόφαση της οικονομικής μονάδας και ιδιαίτερα στο χώρο των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, περικλείει πέρα από οικονομικές επιβαρύνσεις στην επιχείρηση και κοινωνικές επαφές με τρίτους, οι οποίες θα πρέπει να αξιολογούνται με την ίδια σοβαρότητα όπως οι οικονομικές. Η λογιστική, η οποία παρουσιάζει τη «γυμνή» οικονομική κατάσταση της επιχείρησης, έχει προβλέψει και περικλείει ένα λογαριασμό «Φήμη και Πελατεία» ο οποίος από διοικητικής πλευράς περιέχει τόσο τη φερεγγυότητα της επιχείρησης προς τρίτους όσο και την εγγύηση των παραγομένων προϊόντων προς τους πελάτες - καταναλωτές.

Στη διαμόρφωση αυτού του λογαριασμού σοβαρό ρόλο θα διαδραματίζουν οι συνεργάτες - διοικητικά στελέχη της επιχείρησης οι οποίοι ερχόμενοι σε επαφή με τρίτους, όπως προαναφέρθηκε, θα δημιουργήσουν μια εικόνα για την όλη οικονομική μονάδα.

γ. Ο κοινωνικός σκοπός της επιχείρησης παραμένει ένα βασικό στοιχείο για την καταξίωσή της στη συνείδηση του κοινωνικού συνόλου και κατ' επέκταση στη συνείδηση των καταναλωτών.

Ο σκοπός αυτός παρουσιάζεται στο κοινωνικό σύνολο μέσω των διοικητικών στελεχών και των πράξεών τους, στις συναλλαγές ου τόσο με τους καταναλωτές όσο και με τους προμηθευτές αλλά και γενικότερα με τους συναλλασσόμενους άμεσα ή έμμεσα με την επιχείρηση.

2. Ο ιδιοκτήτης - επιχειρηματίας οφείλει να δημιουργεί «κοινωνικές σχέσεις» με τα στελέχη της επιχείρησης και έξω από το χώρο της εργασίας. Με τον τρόπο αυτό θα γνωρίσει καλύτερα τους συνεργάτες του, τόσο από πλευράς ανθρώπινης συμπεριφοράς και υπόβαθρου, όσο και από πλευράς ανθρωπίνων αναγκών. Πολλές φορές επιχειρηματικά προβλήματα λύνονται ευκολότερα σε εξω-υπηρεσιακούς χώρους και κοινωνικές συναρτήσεις παρά μέσα στην ίδια επιχείρηση.

3. Ο ιδιοκτήτης της επιχείρησης θα πρέπει να πιέζει τους συνεργάτες του. Από τη μια πλευρά θα πρέπει να τους υποβοηθά περιβάλλοντάς τους με τη συνεργασία του και απ' την άλλη θα πρέπει να τους θέτει «στόχους - προκλήσεις» για νέες προσπάθειες ποιοτικής

βελτίωσης της εργασίας τους η οποία θα πρέπει να διαχωρισθεί από την ποσοτική εργασία.

4.Ο επιχειρηματίας - ιδιοκτήτης οφείλει να είναι «δημοκρατικός» στις σχέσεις του με τα στελέχη - συνεργάτες της οικονομικής μονάδας. Οι επιδράσεις είναι άμεσες στη ψυχосύνθεση του εργαζόμενου και η απόδοσή του μεγαλώνει κάτω από το συναίσθημα ότι «διαθέτει γνώμη» η οποία είναι σεβαστή από τη διοίκηση της επιχείρησης. Είναι σημαντικό να γνωρίζουν οι εργαζόμενοι πως βαδίζουν τον ίδιο δρόμο με την επιχείρηση σε μακροχρόνια βάση. Έτσι θα νιώσουν ασφάλεια και θα δούνε την επιχείρηση σαν την «δικιά τους» εργασία.

5.Ο επιχειρηματίας οφείλει ν' αναγνωρίζει την συμβολή της μονάδας του στην ανάπτυξη της Εθνικής Οικονομίας και «να ξανακτίσει» την επιχείρησή του με γνώμονα ιδιωτικο-οικονομικά κριτήρια τα οποία εντάσσονται μέσα σ' ένα γενικότερο πλέγμα της οικονομικής ανάπτυξης. Ο κάθε εργαζόμενος, ο κάθε επιχειρηματίας μπορεί να συμβάλλει με τις προσωπικές τους επιλογές στην οικονομική σταθερότητα της χώρας με το να φροντίζει και να προβληματίζεται πως θα μειώσει το κόστος παραγωγής αυξάνοντας την παραγωγικότητα της εργασίας και την παραγωγή, επιμερίζοντας τα γενικά έξοδα διοίκησης, κοστολογώντας τα προϊόντα με επιστημονικό τρόπο και παραμερίζοντας μη αναγκαία έξοδα.

6.Τέλος, θα πρέπει να τονιστεί ότι ο επιχειρηματίας - ιδιοκτήτης δεν πρέπει να «αγνοεί» τους συνεργάτες του.

Η επιχειρηματική μονάδα δεν αποτελεί πλέον ένα κλειστό οργανισμό αποκλειστικά για τον ιδιοκτήτη. Είναι υπόθεση όλων των εργαζομένων σ' αυτήν και ιδιαίτερα των διοικητικών στελεχών της.

Με τις παραπάνω μεθόδους θ' αναπτυχθεί ένα πνεύμα συνεργασίας μεταξύ ιδιοκτήτη - επιχειρηματία και διοικητικού στελέχους. Έτσι ώστε να υπάρχει μια ισορροπημένη σχέση μεταξύ τους για την άνοδο της ίδιας επιχείρησης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΕΣ ΜΕΘΟΔΟΙ

Η χρηματοδότηση των ατομικών επιχειρήσεων μπορεί να επιτευχθεί με δυο βασικούς τρόπους, είτε με αυτοχρηματοδότηση είτε με τραπεζικό δανεισμό.

Η αυτοχρηματοδότηση μπορεί να γίνει είτε με αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου από τους ιδιοκτήτες είτε και τρίτους με την έννοια της ποσοστιαίας ιδιοκτησίας είτε με δημιουργία αποθεματικού για τη χρησιμοποίησή του σε δεδομένη στιγμή αυτής της «απογείωσης» (Take off) όπως ονομάζεται.

Στην περίπτωση της αυτοχρηματοδότησης θα πρέπει να υπολογιστεί το κόστος ιδίων κεφαλαίων (κόστος ρευστού χρήματος) και το κόστος δανεισμού (τραπεζικά επιτόκια) προκειμένου να διευκρινιστεί ποιο είναι συμφερότερο να χρησιμοποιηθεί.

Όπωςδήποτε η αυτοδύναμη ανάπτυξη με την αυτοχρηματοδότηση εξυπηρετεί το σκοπό της οικονομικής και κατ' επέκταση της διοικητικής αυτοτέλειας και ανεξαρτησίας της επιχείρησης.

Όσον αφορά τον τραπεζικό δανεισμό υπάρχουν ορισμένα κριτήρια βάσει των οποίων χορηγείται το δάνειο. Αυτά είναι:

- Το είδος της επιχείρησης, το οποίο καθορίζει το ποσό και το επιτόκιο του δανείου.
- Ο εγγυητής, εάν είναι άτομο φερέγγυο και με οικονομική επιφάνεια.
- Ο πιστούχος, εάν (έχει χρόνια την επιχείρηση) δεν χρωστάει σε ασφαλιστικούς φορείς.
- Η υποθήκη, εάν βάλει ο πιστούχος κάποια υποθήκη για να εξασφαλίσει η τράπεζα τα χρήματά της.

Το επιτόκιο για δάνεια τέτοιου είδους είναι 22,5% (1/3/1996), η προμήθεια της τράπεζας είναι 1% όσο και η προμήθεια του κράτους.

Για τις βιοτεχνίες (ο νόμος καθορίζει ποιές επιχειρήσεις είναι βιοτεχνίες) ισχύουν τα παραπάνω και επιπλέον υπάρχουν τα βιοτεχνικά δάνεια. Το επιτόκιο των βιοτεχνικών δανείων είναι όσο το επιτόκιο των

εντόκων γραμματίων. Τα δάνεια αυτά δίνονται για πάγια, για μηχανήματα, για κτιριακές εγκαταστάσεις κ.λ.π. Η Τράπεζα της Ελλάδος είναι αυτή που καθορίζει πόσα βιοτεχνικά δάνεια θα δοθούν κάθε χρόνο και το κάνει γνωστό στις τράπεζες.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΑΠΟ ΤΗΝ Ε.Ε.

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ) λόγω της ευέλικτης οργάνωσής τους συμβάλλουν καθοριστικά στη διαδικασία της οικονομικής ανάπτυξης. Διαθέτουν αυξημένη προσαρμοστικότητα, δυναμισμό και καινοτομούν. Εκμεταλλεύονται με μικρότερο κόστος τις ευκαιρίες που προσφέρει η τεχνολογική εξέλιξη. Είναι χαρακτηριστικό ότι συμβάλλουν στο κοινοτικό ακαθάριστο εθνικό προϊόν (Α.Ε.Π.) με κύκλο εργασιών διπλάσιο εκείνου των μεγάλων επιχειρήσεων.

Η ενίσχυση και κυρίως η φθηνή χρηματοδότηση των ΜΜΕ είναι κρίσιμης σημασίας για την Ελλάδα ενόψει των γεωοικονομικών εξελίξεων που συντελούνται στα Βαλκάνια και της ανάγκης να επιταχυνθεί ο ρυθμός της οικονομικής διεξόδου των ελληνικών επιχειρήσεων στις γειτονικές χώρες. Γιατί οι ΜΜΕ μπορούν να αποτελέσουν τον άξονα της αναπτυξιακής προσπάθειας της χώρας μας. Οι προτάσεις και οι διεργασίες που συντελούνται αυτή την περίοδο στην Κοινότητα ανανεώνουν το επείγον αίτημα για τον εκσυγχρονισμό των χρηματοδοτικών μηχανισμών που θα εξασφαλίσουν την ανταγωνιστική χρηματοδότηση των ελληνικών ΜΜΕ.

Είναι ευρύτερα αντιληπτό ότι η αύξηση της ανταγωνιστικότητας των ευρωπαϊκών επιχειρήσεων αποτελεί δυσπρόσιτο στόχο όσο το κόστος άντλησης κεφαλαίου στην Ευρώπη παραμένει έως 12% ακριβότερο απ' ό,τι στην Ιαπωνία και στις ΗΠΑ. Ένας από τους σημαντικούς λόγους αυτής της διαφοράς είναι ότι οι τράπεζες, αλλά και οι θεσμικοί επενδυτές (αμοιβαία κεφάλαια, συνταξιοδοτικά ταμεία, κ.λ.π.) αδυνατούν να καλύψουν επαρκώς τις αυξανόμενες ανάγκες χρηματοδότησης των μικρομεσαίων, που θα ήθελαν να ωφεληθούν από τις δυνατότητες της Ενιαίας Αγοράς.

Έως σήμερα η πολιτική της Ευρωπαϊκής Κοινότητας για τις ΜΜΕ είχε εστιαστεί κυρίως σε δυο στόχους. Πρώτον στην εξασφάλιση ευνοϊκού ρυθμιστικού πλαισίου για τις ΜΜΕ, κυρίως την απελευθέρωση

των εθνικών νομοθετικών πλαισίων και δεύτερον στην δημιουργία αποτελεσματικών δικτύων διασυννοριακής συνεργασίας και πληροφόρησης. Η χρηματοδότηση των ΜΜΕ παρέμεινε ωστόσο η αχίλλεια πτέρνα της πολιτικής αυτής, εφόσον ο κοινοτικός προϋπολογισμός προέβλεπε περιορισμένες πιστώσεις για τη δημιουργία ευνοϊκού χρηματοοικονομικού περιβάλλοντος. Η καίρια μεταστροφή της κοινοτικής πολιτικής για τις ΜΜΕ και η εστίασή της στο θέμα της χρηματοδότησής τους συντελέστηκε υπό την πίεση των περιστάσεων με τα δυο τελευταία Ευρωπαϊκά Συμβούλια του Εδιμβούργου (1992) και της Κοπεγχάγης (1993).

Τι εμποδίζει τη χρηματοδότηση των ΜΜΕ: Οι ευρωπαϊκές ΜΜΕ σε αντίθεση με τις ιαπωνικές και τις αμερικάνικες ΜΜΕ έχουν συγκριτικά ασθενή κεφαλαιακή βάση πράγμα το οποίο τις καθιστά άμεσα εξαρτώμενες από εξωτερικές πηγές χρηματοδότησης. Λόγω της πρωταρχικής σημασίας του βραχυπρόθεσμου δανεισμού για τις ΜΜΕ το τραπεζικό σύστημα αποτελεί τον κύριο τρόπο εξεύρεσης κεφαλαίων. Όμως οι περισσότερες τράπεζες δεν έχουν προσαρμόσει τις δανειοδοτικές πρακτικές και τις μεθόδους εκτίμησης των κινδύνων στις ειδικές συνθήκες επιχειρηματικής δραστηριότητας των ΜΜΕ. Απαιτούν ασφάλειες που αντιπροσωπεύουν απαγορευτικό κόστος για τις μικρές επιχειρήσεις. Επίσης διατηρούν χρονοβόρους και δαπανηρούς τρόπους δανεισμού. Οι σύγχρονοι κανόνες κεφαλαιακής επάρκειας που επέβαλαν οι κοινοτικές οδηγίες για τη σταθερότητα του τραπεζικού συστήματος δημιουργούν πιέσεις για τις ΜΜΕ σε περίοδο στενότητας κεφαλαίων. Μια ορισμένη οργανωτική πολιτική των τραπεζών με στόχο τις οικονομίες κλίμακας δεν άφηνε μεγάλα περιθώρια για την ανάπτυξη στενής προσωπικής σχέσης με τον πελάτη και μια κατά περίπτωση προσέγγιση της ανάγκης χρηματοδότησης της μικρομεσαίας επιχείρησης. Βέβαια υπό την πίεση των περιστάσεων η πολιτική αυτή αλλάζει και οι τράπεζες αντιλαμβάνομενες τη σημασία των ΜΜΕ - πελατών αναθεωρούν διεθνώς την πολιτική δανεισμού.

Η ενιαία χρηματιστηριακή αγορά που συστηματικά προωθεί η Κοινότητα παρουσιάζει ακόμα εμπόδια που δεν ευνοούν την άντληση

κεφαλαίων για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Το μικρότερο κόστος και οι απλοποιημένες διαδικασίες εισαγωγής των μετοχών των μεγάλων πολυεθνικών εταιριών στις χρηματιστηριακές αγορές της Κοινότητας σε συνδυασμό με τη δεδομένη πιστοληπτική τους ικανότητα συμβάλλουν στην εύκολη άντληση κεφαλαίων. Αντίθετα, το ενδιαφέρον των επενδυτών δεν είναι μεγάλο για τις μετοχές των ΜΜΕ, καθότι οι παράλληλες αγορές δεν έχουν ακόμη αναπτυχθεί επαρκώς. Αντίθετα, οι μετοχές των ΜΜΕ γίνονται ελκυστικές όταν οι επενδυτές έχουν ως εγγύηση τη δημόσια στήριξη των ΜΜΕ.

Σε αντίθεση με τις ΗΠΑ, στην Ευρώπη η αγορά κεφαλαίων επιχειρηματικού κινδύνου (venture capital) για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις δεν έχει αναπτυχθεί επαρκώς. Υπάρχουν σημαντικές αγορές επιχειρηματικών κεφαλαίων στην Αγγλία και στη Γαλλία. Ωστόσο η διασυνοριακή παροχή επιχειρηματικών κεφαλαίων προϋποθέτει διαφάνεια της ενιαίας αγοράς ως προς τους κανόνες που διέπουν τις συμμετοχές στις εταιρείες και το φορολογικό καθεστώς τους. Επίσης προϋποθέτει δραστική μείωση του μεγάλου κόστους παρακολούθησης των εταιρειών, στις οποίες πραγματοποιούνται επενδύσεις και η ανάπτυξη της δευτερογενούς χρηματιστικής αγοράς επιχειρηματικών κεφαλαίων προϋποθέτει διαφάνεια της ενιαίας αγοράς ως προς τους κανόνες που διέπουν τις συμμετοχές σε εταιρείες και το φορολογικό καθεστώς τους. Επίσης προϋποθέτει δραστική μείωση του μεγάλου κόστους παρακολούθησης των εταιρειών στις οποίες πραγματοποιούνται επενδύσεις και η ανάπτυξη της δευτερογενούς χρηματιστικής αγοράς επιχειρηματικών κεφαλαίων ιδιαίτερα όσον αφορά συμμετοχές σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Αξίζει να προσεχθεί το γεγονός ότι μόνο ένα ελάχιστο ποσοστό επιχειρήσεων (1-5%) χρηματοδοτούνται μέσω της αγοράς επιχειρηματικών κεφαλαίων. Ωστόσο, η αξία αυτού του μηχανισμού χρηματοδότησης έγκειται στο ότι χρηματοδοτεί το μικρό ποσοστό ΜΜΕ με τη μεγαλύτερη συμβολή στην ανάπτυξη και τη μείωση της ανεργίας όπως έχει δείξει η αμερικάνικη εμπειρία.

Στις ΗΠΑ η αγορά επιχειρηματικών κεφαλαίων στηρίζει αποκλειστικά το 5% των πιο επιτυχημένων ΜΜΕ στις οποίες οφείλεται το 77% της ανάπτυξης.

Την αδυναμία αυτή του ιδιωτικού τομέα πρέπει να καλύψει η παρέμβαση του δημοσίου, Ευρωπαϊκής Κοινότητας ή κράτους-μέλους. Χωρίς δημόσια πολιτική χρηματοδότησης των ΜΜΕ μπορεί να τεθεί εν κινδύνω κάθε προσπάθεια αναδιάρθρωσης και εκσυγχρονισμού του επιχειρηματικού ιστού της Κοινότητας.

Χρηματοδότηση των ΜΜΕ στο πλαίσιο της περιφερειακής πολιτικής της Κοινότητας: Η Κοινότητα συγχρηματοδοτεί μέσω των Διαρθρωτικών Ταμείων ή άλλων μέσων διαρθρωτικής πολιτικής ορισμένα εθνικά περιφερειακά αναπτυξιακά προγράμματα. Χρηματοδοτεί την παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών προς ΜΜΕ, και την ανάπτυξη σε τοπικό περιφερειακό επίπεδο εναλλακτικών μορφών χρηματοδότησης (Financial engineering). Η ανάπτυξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης, του Factoring, η δημιουργία συστημάτων εγγυήσεων, ειδικές δανειοδοτικές τεχνικές (συμμετοχικά δάνεια, επιχορηγήσεις επιτοκίων ή η ενίσχυση εταιρειών επιχειρηματικών κεφαλαίων έχουν χρηματοδοτηθεί στο παρελθόν από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (Ε.Τ.Π.Α.), το Ευρωπαϊκό Γεωργικό Ταμείο (Τμήμα Προσανατολισμών - Εγγυήσεων) ή τα Μεσογειακά Ολοκληρωμένα Προγράμματα (Μ.Ο.Π.). Συνήθως οι μηχανισμοί χρηματοδότησης των ΜΜΕ στο πλαίσιο αυτό συστήνονται με συνεργασία μεταξύ κοινοτικών και εθνικών/περιφερειακών αρχών και οι όροι λειτουργίας ορίζονται βάσει συμφωνίας. Με τον τρόπο αυτό προστίθεται η εγγύηση του κράτους ή των περιφερειακών αρχών στην κοινοτική και αυξάνονται τα κίνητρα για τον ιδιωτικό τομέα, δηλαδή κυρίως τοπικές τράπεζες ή άλλα χρηματοδοτικά ιδρύματα ώστε να επενδύσει σε ΜΜΕ. Η περιφερειακή πολιτική της Κοινότητας που προσφέρει ένα πλαίσιο χρηματοδότησης της ΜΜΕ που είναι ανοιχτό σε δημιουργικές πρωτοβουλίες κρατικών και τοπικών φορέων. Τα αποτελέσματα δεν είναι συχνά σημαντικά. Έχει υπολογιστεί για

παράδειγμα ότι οι επιδοτήσεις του Ε.Τ.Π.Α. έχουν ένα πολλαπλασιαστικό αποτέλεσμα 1:3 στις επενδύσεις των ΜΜΕ. Δηλαδή ένα ECU του κοινοτικού προϋπολογισμού δημιουργεί επένδυση τριών ECU των ΜΜΕ. Η Ελλάδα δεν έχει δυστυχώς δώσει στη δέουσα προσοχή σε αυτή την πτυχή της κοινοτικής πολιτικής στο πλαίσιο του σχεδιασμού της πολιτικής περιφερειακής ανάπτυξης. Αντίθετα, χώρες όπως η Γαλλία, η Πορτογαλία, η Ισπανία και η Ιταλία έχουν λάβει σημαντικές πρωτοβουλίες εκμεταλλευόμενες το κοινοτικό πλαίσιο.

Προοπτικές των ελληνικών ΜΜΕ: Μολονότι τα βήματα που έχουν ήδη γίνει είναι σημαντικά, η κοινοτική πολιτική χρηματοδότησης των ΜΜΕ παρουσιάζει μια σειρά αδυναμιών. Πρώτον, την έλλειψη συντονισμού των μέτρων που υλοποιούνται σε πολλαπλά επίπεδα (κοινοτικό, εθνικό και περιφερειακό) και μια γραφειοκρατική οργάνωση της διαχείρισης αυτής της πολιτικής που υπονομεύουν καίρια την αποτελεσματικότητά της. Δεύτερον, την έλλειψη προσοχής στην κατάρτιση των στελεχών των ΜΜΕ, των χρηματοοικονομικών οργανισμών, των ενδιαμέσων φορέων. Τρίτον τον ανεπαρκή τρόπο επιλογής των ΜΜΕ που ωφελούνται από την πολιτική αυτή.

Η Κοινότητα παράλληλα προς την ενίσχυση επιτυχημένων προγραμμάτων όπως το Seed Capital, το Venture Consort ή το Eurrotech Capital προτίθεται να προωθήσει μια σειρά ενεργειών για να καλύψει κρίσιμες ατέλειες της πολιτικής της. Κατά προτεραιότητα εξετάζονται νέες πρωτοβουλίες σε τομείς όπως η διάδοση των συστημάτων εγγυήσεων, η δημιουργία δικτύων παροχής εξειδικευμένων συμβουλών σε θέματα εξεύρεσης και διαχείρισης της χρηματοδότησης, η ανάπτυξη επιχειρηματικών κεφαλαίων που να υποστηρίζουν ειδικότερα τη δημιουργία νέων προϊόντων, η οργάνωση τοπικών συνεργασιών μεταξύ χρηματοδοτικών οργανισμών και ΜΜΕ. Το κύριο βάρος και η βασική ευθύνη για μια αποτελεσματική πολιτική χρηματοδότησης των ΜΜΕ μετατοπίζεται προς τις εθνικές και τοπικές αρχές και αρμόδιους φορείς. Σε κρατικό επίπεδο ορισμένες φορολογικές ρυθμίσεις που να ευνοούν τις νέες επενδύσεις, μέτρα που

να προωθούν την παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών προς τις ΜΜΕ ή ορισμένα επιπλέον μέτρα απελευθέρωσης του χρηματοοικονομικού τομέα έχει αποδειχθεί ότι μπορούν να συμβάλλουν σημαντικά στη βελτίωση της χρηματοδότησης των ΜΜΕ. Σε τοπικό επίπεδο προτεραιότητα θα πρέπει να δοθεί στη δημιουργία συστημάτων παροχής εγγυήσεων υπέρ των ΜΜΕ και φορέων που θα προωθούν συστηματικά τη συμμετοχή του ιδιωτικού τομέα στην επενδυτική προσπάθεια των ΜΜΕ.

Στην Ελλάδα οι σημαντικές διαρθρωτικές μεταρρυθμίσεις που υλοποιήθηκαν στον τραπεζικό και χρηματιστηριακό τομέα κατά την περίοδο 1991-1993 έχουν θέσει τις βάσεις για τη μείωση του κρατικού παρεμβατισμού, την αύξηση του ανταγωνισμού. Μεσοπρόθεσμα θα συμβάλλουν στη μείωση του κόστους χρηματοδότησης των ΜΜΕ. Εφόσον το πλαίσιο αυτό συνοδευτεί από την κατάλληλη οικονομική και αναπτυξιακή πολιτική, με συγκεκριμένα μέτρα και πρωτότυπους μηχανισμούς ενίσχυσης των ΜΜΕ ο ιδιωτικός τομέας θα βρει πολλαπλά κίνητρα για να διοχετεύσει προς αυτές πολύτιμα κεφάλαια. Η Κοινότητα με τους χρηματοδοτικούς μηχανισμούς μπορεί να ενθαρρύνει τα αποτελέσματα καινοτόμων πρωτοβουλιών που θα πάρουν οι κρατικές, τοπικές αρχές στον τομέα της χρηματοδότησης των ΜΜΕ.

Οι ελληνικές ΜΜΕ διαθέτουν γεωγραφικά, οικονομικά και πολιτικά συγκριτικά πλεονεκτήματα και μπορούν να διαδραματίσουν καθοριστικό ρόλο στο φιλόδοξο επιχείρημα της οικονομικής υποστήριξης για τη διενέργεια σοβαρών αναλύσεων αγοράς, η απουσία αποτελεσματικού συστήματος ασφάλισης των εξαγωγικών εμπορικών δραστηριοτήτων και επενδύσεων. Ο τρόπος με τον οποίο το ελληνικό τραπεζικό σύστημα πλαισιώνει τις ΜΜΕ παρουσιάζει ακόμη σοβαρή έλλειψη ευελιξίας.

Είναι γνωστό και βεβαίως ευόωνο ότι οι μεγαλύτερες επιτυχίες των ελληνικών επιχειρήσεων στις βαλκανικές χώρες υλοποιήθηκαν κυρίως με ίδιες δυνάμεις ελλείψει του αναγκαίου πλαισίου υποστήριξης. Αυτή όμως η κατάσταση είναι ανάγκη να μετατραπεί ταχύτατα, ώστε να υπάρξουν όλες εκείνες οι συνθήκες που θα ενισχύσουν τις ελληνικές

ΜΜΕ στις προοπτικές που διανοίγονται γι' αυτές. Στην κρίσιμη αυτή συγκυρία που η Κοινότητα αναθεωρεί εκ βάθρων την πολιτική της για την ανταγωνιστικότητα της οικονομίας της και τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας η πολιτική για τις ΜΜΕ αποτελεί κορυφαία προτεραιότητα. Είναι επείγον η Ελλάδα να αναζητήσει τη ριζική βελτίωση των χρηματοδοτικών μηχανισμών με στόχο τη μείωση του κόστους της χρηματοδότησης των ΜΜΕ που αποτελούν τον στρατηγικό μοχλό της αναπτυξιακής προσπάθειας της χώρας μας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10

ΝΕΟΙ ΘΕΣΜΟΙ ΚΑΙ ΤΡΟΠΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΜΜΕ

10.1. ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΙ

Ο θεσμός δημιουργήθηκε με το Ν. 1667/86 και συμπληρώθηκε με το Ν. 2076/92, που δίνει τη δυνατότητα στους Πιστωτικούς Συνεταιρισμούς να λειτουργήσουν σαν Πιστωτικά Ιδρύματα και γενικά να εκτελούν όλες τις εργασίες που προσφέρουν οι εμπορικές τράπεζες με την προϋπόθεση ότι συγκεντρώνουν ίδια κεφάλαια, ύψους 600 εκατ.

Στην Πάτρα λειτουργεί ο πιστωτικός συνεταιρισμός «Αχαϊκή Πίστη» ο οποίος παρουσιάζεται κερδοφόρος από την πρώτη χρήση.

Συγκεκριμένα παρουσίασε καθαρά αποτελέσματα ύψους 100 εκατ. δραχμών στην περίοδο Απριλίου - Δεκεμβρίου 1994. Ο Συνεταιρισμός αριθμεί ήδη 2.700 μέλη και το μετοχικό του κεφάλαιο ανέρχεται σε 1 δισ. δρχ.

Στην επόμενη διετία η «Αχαϊκή Πίστη» θα προχωρήσει σε επενδύσεις ύψους 200 εκατ. δρχ. περίπου, σύμφωνα με ιδρυτικό στέλεχος της, για την μετεγκατάστασή της σε ιδιόκτητο κτίριο στην Πάτρα. Στόχος είναι να μετεξελιχθεί σε τράπεζα μέσα στα επόμενα χρόνια δεδομένης της ανταπόκρισης του επιχειρηματικού κόσμου της περιοχής.

Το τελευταίο τρίμηνο ο συνεταιρισμός λειτουργεί πλήρως, παρέχονται εμπορικές υπηρεσίες προς τα μέλη του, όπως χορήγηση δανείων, εγγυητικών επιστολών για εισαγωγές και εξαγωγές, καθώς και καταναλωτικά δάνεια.

Όπως είναι γνωστό ιδρύθηκε με πρωτοβουλία του Επιμελητηρίου Αχαΐας για την τόνωση της επιχειρηματικής δραστηριότητας στην περιοχή και μεταξύ των μελών του περιλαμβάνονται βιοτέχνες, έμποροι, ελεύθεροι επιχειρηματίες, καθώς και σύλλογοι και άτομα.

10.2.ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ (Ε.Α.Ε.)

Ο θεσμός στηρίζεται στην αμοιβαία και συλλογική ευθύνη των μελών και φορέων που συμμετέχουν στις Εταιρείες Αμοιβαίων Εγγυήσεων (Ε.Α.Ε.).

Στις Ε.Α.Ε. συμμετέχουν με κεφάλαια επιχειρήσεις και φορείς, που συγκροτούν ένα αποθεματικό κεφάλαιο (κεφάλαιο κάλυψης) που χρησιμοποιείται για την εγγύηση που παρέχεται σε κάθε τράπεζα που χορηγεί το δάνειο στα μέλη του φορέα.

Το Επιμελητήριο Αχαΐας, έχει ήδη υποβάλλει πρόταση στα αρμόδια Υπουργεία και εργάζεται συστηματικά, για την επιχορήγηση της προσπάθειας αυτής και από την Ευρωπαϊκή Ένωση.

10.3.ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (LEASING)

Ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης (Leasing) εισήχθη στην Ελλάδα με το νόμο 1665 του 1986 και σήμερα λειτουργούν περί τις δέκα εταιρείες Leasing στη χώρα, οι οποίες είναι θυγατρικές τραπεζικών ιδρυμάτων.

Το Leasing είναι μια από τις έμμεσες μορφές χρηματοδότησης για παραγωγικό κινητό εξοπλισμό και λειτουργεί βασικά ως εξής:

Η εταιρεία Leasing αγοράζει από προμηθευτές επιλογής της τον εξοπλισμό που έχει επιλέξει μια επιχείρηση και τον εκμισθώνει στην επιχείρηση έναντι μισθώματος για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα.

Στο τέλος της περιόδου μίσθωσης, η οποία διαρκεί τουλάχιστον 3 χρόνια, ο μισθωτής έχει την δυνατότητα να αγοράσει έναντι κάποιου συμβολικού ποσού τον εξοπλισμό που χρησιμοποιεί. Η αγορά μπορεί να γίνει και πριν την λήξη της τριετίας.

Το βασικό πλεονέκτημα του Leasing έναντι του κλασσικού τραπεζικού δανεισμού έγκειται στο ότι τα μισθώματα δικαιολογούνται σαν λειτουργικές δαπάνες και εκπίπτουν εξ ολοκλήρου από τα έσοδα

του μισθωτή, ενώ είναι πλήρης και η έκπτωση των τόκων επί των μισθωμάτων.

Επίσης οι διαδικασίες απόκτησης του εξοπλισμού μέσω Leasing είναι σχετικά απλούστερες και ταχύτερες και δεν απαιτούνται στις περισσότερες περιπτώσεις πρόσθετες εξασφαλίσεις. Στα μειονεκτήματα του θεσμού μπορούν να αναφερθούν:

- Οι συμβάσεις Leasing καλύπτουν μόνο τον κινητό εξοπλισμό και όχι τα ακίνητα (κτίρια, γήπεδα, οικόπεδα).
- Η τουλάχιστον τριετούς διάρκειας σύμβαση λειτουργεί ανασταλτικά στη χρησιμοποίηση του Leasing σε περιπτώσεις εποχιακής εργασίας.
- Οι εταιρείες Leasing προτιμούν να μισθώνουν εξοπλισμούς με ευρύτερη δυνατή χρήση και όχι εξειδικευμένους που είναι απαραίτητα σε συγκεκριμένους κλάδους.
- Οι εταιρείες Leasing υπεισέρχεται έμμεσα στην ιδιοκτησία του πελάτη τους.
- Υπάρχει προτίμηση στη χρηματοδότηση μεγάλων επιχειρήσεων, διότι θεωρούνται από τις εταιρείες Leasing περισσότερο αξιόπιστες και αξιόχρεες.

10.4.ΣΥΜΒΑΣΗ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ (FACTORING)

Ο θεσμός εισήχθη στη χώρα με το Ν. 1905/90 και συνίσταται στην εκχώρηση μέρους η όλων των δικαιωμάτων - απαιτήσεων - μιας επιχείρησης από την πώληση προϊόντων, εμπορευμάτων ή υπηρεσιών, στην εταιρεία Factoring, η οποία αναλαμβάνει την χορήγηση χρηματοδοτικών προκαταβολών, τη λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη των εκχωρούμενων απαιτήσεων, τον έλεγχο της φερεγγυότητας των πελατών, αλλά και την ενδεχόμενη κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή.

Τα βασικά οφέλη που προκύπτουν ιδιαίτερα για τις μικρομεσαίες εξαγωγικές επιχειρήσεις έγκειται στην απαλλαγή ουσιαστικά της ενασχόλησης της επιχείρησης με το λογαριασμό πελατών, της εξ αυτής εξοικονόμησης χρόνου, προσωπικού, μηχανογράφηση στην απαλλαγή από τις διαδικασίες ελέγχου φερεγγυότητας των αγοραστών, στην κάλυψη από νομική άποψη για τις συναλλαγές της επιχείρησης στο εξωτερικό, αλλά και στην άμεση χρηματοδότηση, αφού η επιχείρηση λαμβάνει συνήθως προκαταβολή το 80% της αξίας του εκχωρημένου τιμολογίου μόλις αυτό εκδοθεί και παραδοθεί στην εταιρεία Factoring.

Οι υπηρεσίες Factoring εκτός της βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησης (προκαταβολή αξίας τιμολογίου), που χρεώνεται με τα νόμιμα επιτόκια και τις σχετικές προμήθειες κοστίζουν από 0,25% έως 4% προμήθεια επί της αξίας του τιμολογίου που εκχωρείται.

Το βασικό μειονέκτημα του Factoring είναι ότι είναι περισσότερο δαπανηρό συγκρινόμενο με το κεφάλαιο κίνησης και είναι όντων έτσι, αν όμως δεν συνεκτιμηθούν οι ωφέλειες που προκύπτουν από την διαχείριση πελατών επί πιστώσει.

Υπηρεσίες Factoring προσφέρουν η Εγνατία και η Ευρωπαϊκή Λαϊκή Τράπεζα.

10.5.Ο ΘΕΣΜΟΣ FORFAITING

Με τον όρο Forfaiting ευνοείται η προεξόφληση (αγορά) μιας συνήθως μεσοπρόθεσμης εξαγωγικής απαίτησης από κάποια τράπεζα ή άλλο εξειδικευμένο πιστωτικό ίδρυμα (Forfaiteur), η οποία παραιτείται από το δικαίωμα αναγωγής κατά του, μέχρι τη στιγμή της προεξόφλησης, φορέα της απαίτησης (εξαγωγική επιχείρηση - Forfaitist), σε περίπτωση από τον οφειλέτη (αγοραστή ή εισαγωγέα).

Κατά κανόνα της εξόφληση της αντίστοιχης οφειλής εγγυάται κάποια τράπεζα. Αναλυτικά, στη λειτουργία του Forfaiting εμπλέκονται οι:

- Forfaiteur, δηλαδή η Τράπεζα ή το πιστωτικό ίδρυμα που αγοράζει (προεξοφλεί την απαίτηση).

- Forfaitist, δηλαδή ο εξαγωγέας που πωλεί (μεταβιβάζει) στον Forfateur την απαίτηση και εισπράττει από τον τελευταίο το ισοποσό της μείον τον προεξοφλητικό τόκο.
- Ο οφειλέτης, δηλαδή ο αγοραστής του εμπορεύματος (εισαγωγέας).
- Η Τράπεζα του οφειλέτη, που εγγυάται την εξόφληση της οφειλής δηλαδή τριτεγγυάται τη συναλλαγματική ή εκδίδει εγγυητική επιστολή.

10.6.ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΥΨΗΛΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ (VENTURE CAPITAL)

Ο θεσμός του Venture Capital εισήχθη στην Ελλάδα με το Ν. 1775/88 και οι σχετικές εταιρείες καθιερώθηκαν με τον όρο Εταιρείες Παροχής Επιχειρηματικού Κεφαλαίου (Ε.Π.Ε.Κ.).

Η ουσία του Venture Capital είναι επενδύσεις στο μετοχικό κεφάλαιο επιχειρήσεων με δυνατότητα μεγάλης ανάπτυξης σε μεσοπρόθεσμο χρονικό ορίζοντα από φορείς που αναλαμβάνουν ενεργό ρόλο διοικητικής υποστήριξης και έχουν στόχο την πραγματοποίηση υπεραξίας από την συμμετοχή τους αυτή.

Ο όρος Venture Capital σημαίνει ότι υπάρχει σημαντική, πιθανότητα αποτυχίας σε κάποιες επενδύσεις που πραγματοποιεί η εταιρεία Venture Capital η οποία όμως αναμένει πολλαπλάσιες αποδόσεις σε συγκεκριμένες άλλες επιχειρήσεις που θα αναπτυχθούν ραγδαία ούτως ώστε το τελικό αποτέλεσμα για τις εταιρείες αυτές να είναι θετικό.

Για τον προηγούμενο λόγο ο θεσμός του Venture Capital συσχετίζεται άμεσα με τις νέες τεχνολογίες και την παραγωγική αξιοποίησή τους.

Στην Ελλάδα Ε.Π.Ε.Κ. έχουν δημιουργήσει η Εμπορική Τράπεζα, η Τράπεζα Πίστωσης, η Ε.Τ.Ε.Β.Α. κ.α.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 11

ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΣΕ Μ.Μ.Ε.

ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΕΞΑΓΩΓΙΚΩΝ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ (Ο.Α.Ε.Π.)

Πανεπιστημίου 57, 10564 ΑΘΗΝΑ, τηλ. FAX. 3244074.

Ο Ο.Α.Ε.Π. είναι οργανισμός Ν.Π.Ι.Δ.

Καλύπτει κινδύνους εξαγωγικών εταιρειών που κατά κανόνα δεν καλύπτονται από ιδιωτικούς ασφαλιστικούς φορείς και ειδικότερα τον κίνδυνο της μη πληρωμής της αξίας των εξαχθέντων εμπορευμάτων.

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΞΑΓΩΓΕΩΝ (Π.Σ.Ε.)

Κροτίνου 11, 10552 ΑΘΗΝΑ, τηλ. 5228925 FAX. 5242568.

Έργο του Π.Σ.Ε. είναι κυρίως:

- 1.Μελέτη εσωτερικών προβλημάτων (ποιότητας, συσκευασίας) για προσαρμογή των εξαγωγικών επιχειρήσεων.
- 2.Πραματοποίηση εμπορικών αποστολών στο εξωτερικό.
- 3.Κατάρτιση προγραμμάτων προβολής ελληνικών προϊόντων σε αγορές του εξωτερικού.
- 4.Αναλύσεις και στατιστικά για εξαγωγές κατά γεωγραφικές περιοχές κ.λ.π.

ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ ΕΞΑΓΩΓΩΝ (Ο.Π.Ε.)

Μαρίνου Αντύπα 86-88, 16346 Ηλιούπολη.

Τηλ. 9961900-15 FAX. 9915655.

Στηρίζει τον Έλληνα Εξαγωγέα - Επιχειρηματία και συμβάλλει στην ανάπτυξη εμπορικών σχέσεων μεταξύ επιχειρήσεων του εξωτερικού.

- Παρέχει στον εξαγωγέα πληροφόρηση (DATA BANK) με στοιχεία στατιστικά, εμπορικά, τραπεζικά και συνδέεται on-line με τράπεζες πληροφοριών.
- Παίρνει πρωτοβουλίες για επιμόρφωση - εξειδίκευση (σε θέματα διακίνησης, marketing, κ.λ.π.)
- Συμβουλεύει σε θέματα συσκευασίας - τυποποίησης.

- Οργανώνει εκθεσιακές εκδηλώσεις στην Ελλάδα και το εξωτερικό.
- Συμμετέχει σε διεθνείς εμπορικές εκθέσεις του εξωτερικού.
- Έχει πλούσια βιβλιοθήκη με μελέτες, στατιστικές κ.λ.π.

E.O.M.M.E.X.

Αράτου 21, ΠΑΤΡΑ, τηλ. 226-612

- Αξιολογεί παραγωγικές επενδύσεις μέχρι 120.000.000 δρχ.
- Συντάσσει μελέτες βιωσιμότητας και τεχνοοικονομικές μελέτες για την Μ.Μ.Ε. για νέες επενδύσεις marketing plan κ.λ.π.
- Προωθεί την συνεργασία μεταξύ μικρομεσαίων επιχειρήσεων.
- Οργανώνει εκπαιδευτικό και επιμορφωτικό πρόγραμμα για Μ.Μ.Ε.

ΕΛ.Ο.Τ.

Αχαρνών 313, 1145 ΑΘΗΝΑ.

Τηλ. 2015025 FAX. 2020776.

- Είναι ο μόνος οργανισμός πιστοποίησης για την χορήγηση πιστοποιητικών ποιότητας.
- Χορηγεί πιστοποίηση ποιότητας προϊόντων, πιστοποιητικά συστημάτων διασφάλισης ποιότητα, πιστοποιεί εργαστήρια δοκιμών.

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΑΧΑΪΑΣ

Κορίνθου 227, 26221 ΠΑΤΡΑ, τηλ. 273-259.

Έχει αρμοδιότητες για:

- Ατομικές συμβάσεις και αμοιβές εργατοϋπαλλήλων.
- Θεώρηση καταστάσεων ωρών εργασίας.
- Χορηγεί άδεια εργασίας σε αλλοδαπούς.
- Ελέγχει την εφαρμογή της εργατικής νομοθεσίας.
- Μεσολαβεί μεταξύ εργοδοτών - εργαζομένων για επίλυση εργατικών διαφορών.

- Παρέχει συμβουλές για τεχνικά θέματα και θέματα υγιεινής και ασφάλειας των εργαζομένων.
- Διενεργεί ελέγχους στους χώρους εργασίας.
- Εξετάζει τα εργατικά ατυχήματα.
- Θεωρεί το ημερολόγιο μέτρων ασφαλείας για τις οικοδομές.

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ Ν. ΑΧΑΪΑΣ

Κανάρη 60, ΠΑΤΡΑ, τηλ. 326-565.

- Χορηγεί άδειες εγκατάστασης και λειτουργίας σε μεταποιητικές μονάδες.
- Ενημερώνει τους υποψήφιους νέους επενδυτές για απαιτούμενες μελέτες, διαδικασίες, εγκρίσεις, κ.λ.π.
- Χορηγεί άδειες άσκησης επαγγέλματος υδραυλικού, ηλεκτρολόγου, ραδιοηλεκτρολόγου κ.λ.π.

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΥΓΙΕΙΝΗΣ

Κανάρη 44 ΠΑΤΡΑ, τηλ. 335-669.

- Χορηγεί άδειες διάθεσης βιομηχανικών αποβλήτων με την έγκριση σχετικών μελετών των ενδιαφερομένων.
- Εκτελεί υγειονομικούς ελέγχους σε καταστήματα, βιομηχανίες κ.λ.π.
- Συγκροτεί επιτροπές και εγκρίνει χορήγηση αδειών λειτουργίας καταστημάτων υγειονομικού ενδιαφέροντος.

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΟΛΕΟΔΟΜΙΑΣ ΠΑΤΡΩΝ

Ευμήλου 44, ΠΑΤΡΑ, τηλ. (331-064).

- Εγκρίνει μελέτες περιβαλλοντικών επιπτώσεων των παραγωγικών μονάδων.
- Χορηγεί τις οικοδομικές άδειες για όλα τα βιομηχανικά κτίρια, συνεργείων κ.λ.π.
- Δίνει πληροφορίες για χωροθέτηση, όρους δόμησης, εγκρίσεις για κατά παρέκκλιση δόμηση κ.λ.π.

ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΑΡΚΟ ΠΑΤΡΩΝ

Ρίον, ΠΑΤΡΑ, τηλ. 994-046.

Παρέχει τεχνολογικές υπηρεσίες και συμβουλές στους πιο κάτω κυρίως τομείς:

- Σχεδιασμό επιχειρήσεων.
- Επιχειρηματικές συμβουλές.
- Τεχνολογική υποστήριξη.
- Δίκτυο τεχνολογικών πληροφοριών.
- Επιδιώκει την ενίσχυση της επικοινωνίας και συνεργασίας μεταξύ Πανεπιστημίου και Βιομηχανιών.

ΕΛ.ΚΕ.ΠΑ.

Ακτή Δυμαίων, ΠΑΤΡΑ, τηλ. 338-024.

Παρέχει υπηρεσίες στους πιο κάτω κυρίως τομείς:

- Μελέτες - Έρευνες.
- Επιμόρφωση - Κατάρτιση - Οργάνωση Σεμιναρίων.
- Εκδόσεις - Βιβλία.
- Διοργάνωση συνεδρίων.
- Αξιολόγηση και έλεγχος τεχνολογιών.

ΠΡΑΞΗ

Μιχαλακοπούλου 58, τηλ. 620-918.

Είναι πρωτοβουλία για την αξιοποίηση Κοινοτικών προγραμμάτων. Παρέχει πληροφόρηση για Κοινοτικά προγράμματα, για ερευνητικά εργαστήρια, τεχνική υποστήριξη.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

«ΕΡΕΥΝΑ ΣΕ (4) ΤΕΣΣΕΡΙΣ Α.Ε.»

ΒΙΟΤΕΧΝΙΑ «GIORGIO AJOUTANTI»

Η βιοτεχνία της Νίκης Αγιουάντη (Πίνδου 60, Γαλάτσι) ιδρύθηκε το 1986. Το αντικείμενό της είναι κατασκευή και εμπορία γυναικείων ενδυμάτων.

Η βιοτεχνία σήμερα απασχολεί 8 άτομα. Οι εργασίες που επιτελούν αναλυτικότερα είναι:

- Υπεύθυνη παραγωγής - κατασκευής - πατρονίστ - σχεδιάστρια.
- Κόπτρια.
- Βοηθός κόπτης.
- Σιδερώτρια.
- Γαζώτρια.
- Αντιπρόσωπος.
- Οικονομικός διαχειριστής.
- Λογιστής.

Όσον αφορά τις πωλήσεις υπεύθυνος είναι ο αντιπρόσωπος ο οποίος προωθεί τα εμπορεύματα σ' όλη την Ελλάδα.

Η επιχείρηση αυτή έχει το πλεονέκτημα ότι είναι αυτοχρηματοδοτούμενη διότι δεν δανείζεται από τρίτους -φορείς. Επίσης ένα άλλο πλεονέκτημά της είναι ότι είναι ευέλικτη γιατί φτιάχνει πολλά σχέδια σε λίγο χρόνο και έτσι ανανεώνει συνεχώς την γκάμα των προϊόντων της.

Ένα πολύ σοβαρό μειονέκτημα της επιχείρησης το οποίο έχουν και άλλες επιχειρήσεις του ίδιου είδους είναι οι ανταγωνιστές που αντιγράφουν τα σχέδια της βιοτεχνίας και χρησιμοποιώντας φθηνότερα υλικά τα διαθέτουν στην αγορά με χαμηλότερες τιμές. Το άλλο εξίσου σοβαρό μειονέκτημα είναι η δημιουργία stock (αποθέματος) από τριτογενείς παράγοντες οι οποίοι μπορεί να είναι άλλοτε ελαττωματικά

υφάσματα και άλλοτε κακό ράψιμο, δηλαδή πιο γενικά η «επικινδυνότητα» της κατασκευής.

Μετά από συνομιλία την οποία είχαμε με την κ. Αγιουτάντη σχετικά με τον τραπεζικό δανεισμό μάθαμε ότι δεν είναι και τόσο εύκολη υπόθεση. Τα επιτόκια είναι πολύ υψηλά και η αποπληρωμή βραχυπρόθεσμη. Δεν είναι εύκολο για μια επιχείρηση να πάρει δάνειο λόγω του ότι δεν δίνεται μεγάλος αριθμός βιοτεχνικών δανείων. Εάν τελικά δοθεί δάνειο χρειάζονται πολλά δικαιολογητικά και η γραφειοκρατία είναι πολύπλοκη. Συνήθως οι Ατομικές Επιχειρήσεις δεν παίρνουν δάνειο για επενδύσεις (μηχανήματα, κ.λ.π.) αλλά για να μπορέσουν να ανταπεξέλθουν σε άμεσα έξοδα που χρειάζονται μετρητά τα οποία πολλές φορές δεν τα έχουν λόγω των μακροχρόνιων πιστώσεων που κάνουν στους πελάτες.

Τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν τέτοιου είδους ατομικές επιχειρήσεις, όπως μας είπε η κ. Αγιουτάντη, είναι το ασταθές φορολογικό σύστημα το οποίο κάθε χρόνο γίνεται και πιο πολύπλοκο και οι επισφαλείς πελάτες. Το πρόβλημα αυτό προσπαθεί να το αντιμετωπίσει με συνεχή επιλογή και ανεύρεση καινούριων πελατών.

ΑΡΤΟΠΟΙΕΙΑ - ΖΑΧΑΡΟΠΛΑΣΤΙΚΗ Α.Χ. ΚΟΤΙΝΗ

Η ατομική επιχείρηση του Αλέξανδρου Κοτίνη (28ης Οκτωβρίου 106, Μυρσίνη - Ηλείας) ιδρύθηκε το 1974. Το αντικείμενό της είναι η παραγωγή άρτου και γλυκισμάτων, διανομή σε δικά του πρατήρια και πώληση των.

Η επιχείρηση απασχολεί 4 άτομα και ένα εποχιακό. Οι εργασίες που επιτελούν αναλυτικότερα είναι:

- Ιδιοκτήτης - αρτοτεχνίτης.
- Αρτοτεχνίτης - διανομέας - λογιστής.
- Δυο πωλήτριες.
- Αρτοεργάτης (εποχιακός).

Το πλεονέκτημα της επιχείρησης είναι ότι παρασκευάζει είδος πρώτης ανάγκης (άρτος), το οποίο έχει μεγάλη ζήτηση.

Η επιχείρηση μειονεκτεί στο ότι έχει ζημιά κατά καιρούς λόγω μη πώλησης του άρτου. Και αυτό γιατί ο άρτος πρέπει να καταναλωθεί την ημέρα της παραγωγής του.

Οι επιχειρήσεις του κλάδου αρτοποιίας και ζαχαροπλαστικής αντιμετωπίζουν πολλά προβλήματα.

Παρακάτω αναφέρουμε τα προβλήματα των αρτοποιιών ύστερα από συνέντευξη με τον κ. Αλέξανδρο Κοτίνη.

Κύριε Κοτίνη ποιά είναι η πορεία της αρτοποιίας από την απελευθέρωση του επαγγέλματος μέχρι σήμερα;

Τα 2,5-3 χρόνια από την απελευθέρωση μέχρι σήμερα ήτα τα δυσκολότερα. Και αυτό βέβαια ήταν φυσικό καθώς ήταν μια μεταβατική περίοδος. Σ' αυτή τη περίοδο υπήρχαν θετικές αλλά και αρνητικές επιπτώσεις. Ξεφύγαμε βέβαια από τον κρατικό παρεμβατισμό, όπου ακόμη και η συνταγή με την οποία θα παρασκευάζαμε το ψωμί μας ήταν δοσμένη από το κράτος. Είχαμε την απελευθέρωση των τιμών, οι οποίες ρυθμίζονται πλέον από τον ανταγωνισμό. Δεν υπάρχει όμως η βούληση για την εφαρμογή των νόμων και έτσι υπάρχει ασυδοσία στην ποιότητα, στη διακίνηση και στην πώληση του ψωμιού.

Προφανώς μιλάτε για τα πρατήρια και τις βιομηχανικές μονάδες που βρίσκονται από πίσω τους. Πως νομίζετε ότι μπορεί ν' αντιμετωπιστεί αυτή η κατάσταση;

Είναι σίγουρα δύσκολο ν' αντιμετωπιστεί με αστυνομικά μέτρα. Πιστεύω ότι πρώτον, η πολιτεία ν' απαιτήσει και ν' αστυνομεύσει την εφαρμογή του νόμου.

Δεύτερον, μπορούμε να ξεκινήσουμε μια διαφημιστική καμπάνια για να διαφωτίσουμε τον κόσμο. Εμείς ήδη ξεκινήσαμε μέσα από περιοδικά και εφημερίδες της περιοχής μας ακόμα και στα τοπικά κανάλια. Προειδοποιούμε τον κόσμο ότι, από αυτά τα πρατήρια το ψωμί

δεν είναι εγγυημένο για την ποιότητα, την φρεσκάδα, τις συνθήκες μεταφοράς του. Ενώ από το φούρνο της γειτονιάς ξέρει τι παίρνει.

Πιστεύετε ότι η βιομηχανία έχει ήδη ένα μερίδιο της αγοράς;

Δυστυχώς ναι, και σ' αυτό φταίμε μερικές φορές εμείς που αφήσαμε παραδοσιακά προϊόντα του φούρνου, όπως σταφιδόψωμο κ.τ.λ. με αποτέλεσμα να τα εκμεταλλευτούν οι ανταγωνιστές μας.

Όμως ο φούρνος της γειτονιάς θα ζήσει. Ο κόσμος θα γυρίσει στους φούρνους. Ένας χρόνος θα είναι για μας δύσκολος. Μετά θα καταλάβουν όλοι αυτοί ότι δεν βγαίνουν τα έξοδα, ο κόσμος θα τους αφήσει, θα αναγκαστούν να κλείσουν. Αυτό φαίνεται καθαρά στις μέρες των γιορτών που ο κόσμος δεν τους εμπιστεύεται. Για τα γιορτινά αρτοσκευάσματα όλοι έτρεξαν στους φούρνους της γειτονιάς.

Εκτός από το πρόβλημα των πρατηρίων τα τελευταία χρόνια, έχουμε να αντιμετωπίσουμε και την προπαγάνδα που έχει περάσει στο κόσμο από τα διαιτητικά κέντρα και τις δίαιτές τους ότι το ψωμί δεν παχαίνει. Ενδεικτικό είναι ότι τον τελευταίο χρόνο είχαμε μια μείωση στην κατανάλωση αλεύρων κατά 600.000 περίπου. Θυμάμαι τον κ. Καραγιαννόπουλο που είχε πει χαρακτηριστικά: Μόνο το ότι το ψωμί δίνει γρήγορα την αίσθηση του χορτασμού δείχνει ότι δεν παχαίνει. Μάλιστα Γάλλοι διαιτολόγοι συνιστούν σε παχύσαρκα παιδιά 4 γεύματα με ψωμί ημερησίως.

«ΣΑΛΜΙΝΑ»

Τα καταστήματα της Μαρίας Ευαγγελινού (Λόρδου Βύρωνος 5 - Λόρδου Βύρωνος 20/Μεσολόγγι) ιδρύθηκαν το 1978. Το αντικείμενο του ενός είναι η πώληση παιδιών ενδυμάτων και του άλλου η πώληση καλλυντικών - φομπιζού - ειδών κομμωτηρίου - είδη δώρων.

Τα καταστήματα απασχολούν 4 άτομα. Οι εργασίες που επιτελούν αναλυτικότερα είναι:

- Δυο πωλητές.

- Πωλήτρια - διακοσμήτρια βιτρίνας.

- Λογιστής.

Μιλήσαμε με την ιδιοκτήτρια για τα προβλήματα που αντιμετωπίζει. Ένα μεγάλο πρόβλημα είναι το φορολογικό σύστημα το οποίο κάθε χρόνο γίνεται πολυπλοκότερο και δυσβάσταχτο για τους εμπόρους. Ένα άλλο πρόβλημα είναι η κρίση που υπάρχει στην αγορά. Οι καταναλωτές στρέφονται στα απολύτως απαραίτητα (είδη διατροφής κ.λ.π.) λόγω έλλειψης χρημάτων με αποτέλεσμα να μειωθεί η αγοραστική κίνηση. Τα καταστήματα λόγω του ότι βρίσκονται σε μικρή πόλη δεν μπορούν να μην κάνουν πιστώσεις στους πελάτες τους. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα να υπάρχει πρόβλημα στις υποχρεώσεις των καταστημάτων λόγω έλλειψης ρευστού χρήματος.

Οι τράπεζες, όπως μας είπε η ιδιοκτήτρια των καταστημάτων, βοηθάνε τις μικρές επιχειρήσεις δίνοντάς τους δάνεια εφόσον δεν έχουν διαμαρτυρημένες επιταγές, γραμμάτια, κ.λ.π. Το μειονέκτημα αυτών των δανείων είναι το μεγάλο επιτόκιο.

Ένα άλλο μεγάλο πρόβλημα είναι οι πολυεθνικές και τα μεγάλα σούπερ-μάρκετ τα οποία έχουν σαν αποτέλεσμα να μειώνουν την αγοραστική κίνηση στις μικρές επιχειρήσεις και να τις οδηγούν σε κλείσιμο.

«ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΥΠΟΔΗΜΑΤΩΝ»

Το κατάστημα του Παναγιώτη Περπερίδη (Χαριλάου Τρικούπη/Μεσολλόγγι) ιδρύθηκε στις 13/10/1982. Το αντικείμενό του είναι η πώληση ανδρικών - γυναικείων - παιδικών υποδημάτων.

Το κατάστημα απασχολεί 3 άτομα.

- Πωλητής - ιδιοκτήτης.

- Πωλήτρια - διακοσμήτρια βιτρίνας.

- Λογιστής.

Ο ιδιοκτήτης μας είπε ότι αντιμετωπίζει τα εξής προβλήματα:

- Τα μαγαζιά είναι πολλά με αποτέλεσμα ο ανταγωνισμός να είναι μεγάλος.
- Λόγω οικονομικής κρίσης είναι δύσκολη η κεφαλαιοποίηση του εμπορεύματος. Εναλλακτικές λύσεις είναι η πώληση σε χαμηλότερες τιμές και οι προσφορές.
- Οι απαιτήσεις των καταναλωτών είναι μεγάλες γι' αυτό αυξάνεται η εισαγωγή των εμπορευμάτων, χωρίς όμως να έχουμε σαν αποτέλεσμα μεγαλύτερη κατανάλωση.
- Οι συναλλαγές με τις τράπεζες είναι ασύμφορες λόγω των υψηλών επιτοκίων που υπάρχουν στα δάνεια.
- Η απελευθέρωση των ενοικίων, η οποία εν μέρει έχει γίνει, αυξάνει το μηνιαίο κόστος του εμπόρου.
- Το φορολογικό σύστημα αλλάζει πολύ συχνά και επιβαρύνει τους εμπόρους. Επίσης δεν υπάρχει εμπιστοσύνη κράτους - επαγγελματιών.
- Οι εποχές είναι δύσκολες με αποτέλεσμα να κυριαρχεί ο επαγγελματισμός και όχι σχέσεις φιλίας και συνεργασίας μεταξύ αντιπροσώπων - εμπόρων.
- Το μαγαζί πρέπει να ανανεώνεται συνεχώς. Αυτή η ανανέωση, ανακαίνιση καταστήματος ή ανανέωση εμπορευμάτων, επιβαρύνει τον έμπορο.
- Στις μικρές πόλεις λόγω γνωριμίας πελατών - εμπόρων οι πελάτες ψωνίζουν με πίστωση. Αυτό φυσικά επιβαρύνει τον έμπορο που δεν έχει ρευστό.
- Τα ασφάλιστρα (Τ.Ε.Β.Ε.) αυξάνονται κάθε χρόνο. Πριν 15 χρόνια ήταν 1.000 δρχ. ενώ τώρα είναι 45.000 δρχ.
- Υπάρχει μείωση πωλήσεων λόγω λαϊκών αγορών, γυρολόγων, αθίγγανων οι οποίοι δεν έχουν τα απαραίτητα χαρτιά, ταμειακές μηχανές, κ.λ.π.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- «Αθανασίου Τσιμπούκη»
- 1.«ΟΙ ΝΕΟΙ ΘΕΣΜΟΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ» έκδοση Αθήνα 1991.
 - 2.Ν.Γ.Παπαδόπουλος, «Management Μικρών και Μεσαίων Επιχειρήσεων» έκδοση Αθήνα 1994.
 - 3.Οικονομικός Ταχυδρόμος, 14 Μαρτίου 1996, «Σοβαρά εμπόδια για τις Μικρομεσαίες επιχειρήσεις».
 - 4.Οικονομικός Ταχυδρόμος, 10 Φεβρουαρίου 1994, Γεωργίου Σπ. Ζαββού, «Η νέα πολιτική χρηματοδότησης των ΜΜ επιχειρήσεων από την Ε.Ε.».
 - 5.ΔΕΛΤΙΟ ΚΕΝΤΡΟΥ ΣΤΗΡΙΞΗΣ ΜΜΕ ΔΥΤΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ, Τεύχος 4, Φεβρουάριος 1995, «ΝΕΟΙ ΘΕΣΜΟΙ ΚΑΙ ΤΡΟΠΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΜΜΕ» έκδοση Πάτρα - Αλεξ. Υψηλάντου 267 - 1995.
 - 6.Παν. Γ. Κυριαζόπουλος, «Σύγχρονες Μορφές Διοίκησης Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων», Σύγχρονη Εκδοτική Αθήνα 1988.
 - 7.ΔΕΛΤΙΟ ΚΕΝΤΡΟΥ ΣΤΗΡΙΞΗΣ ΜΜΕ ΔΥΤΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ, Τεύχος 5, Απρίλιος 1995, ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΣΕ Μ.Μ.Ε.

