



ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΠΑΤΡΑΣ

ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

ΤΜΗΜΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ  
ΣΤΗΝ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΚΑΙ ΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ  
(ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΑΜΑΛΙΑΔΑΣ)

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

«ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ»  
«SMALL AND MEDIUM - SIZED ENTERPRISES’  
FINANCING»

---



**ΕΠΩΝΥΜΟ:** ΚΑΡΙΩΡΗ

**ΟΝΟΜΑ:** ΜΑΡΙΑ

**ΕΠΟΠΤΕΥΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ:** ΠΑΠΠΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

ΑΜΑΛΙΑΔΑ  
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ 2012



# ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

---

Για τη διεκπεραίωση της παρούσας πτυχιακής εργασίας, θα ήθελα να εκφράσω την ειλικρινή μου ευγνωμοσύνη σε όλους εκείνους που στάθηκαν αρωγοί για την αντιμετώπιση εμποδίων και την επιτυχή ολοκλήρωσή της. Συγκεκριμένα, επιθυμώ να ευχαριστήσω τον παρόντα αλλά και προηγούμενο επιβλέποντα καθηγητή, κ. Παππά Γεώργιο και κ. Λαλιώτη Ιωάννη αντίστοιχα, για τη συνεργασία και την πολύτιμη συμβολή τους στην ολοκλήρωση της εργασίας. Συν τοις άλλοις, θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά το Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών (ΕΒΕΑ) για την εύκολη εύρεση πολύτιμων στοιχείων αναφορικά με τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις, που αποτέλεσαν το βασικό δείγμα της έρευνάς μου. Εν συνεχεία, είμαι ευγνώμων στους συμμετέχοντες επιχειρηματίες της έρευνας για τις πολύτιμες πληροφορίες που μου παρέθεσαν, καθώς χωρίς την αξιόλογη βοήθεια και προθυμία τους, δε θα είχε ολοκληρωθεί το ερευνητικό κομμάτι της πτυχιακής εργασίας. Τελειώνοντας, θα ήθελα να ευχαριστήσω τους γονείς μου για τη ψυχολογική στήριξη, κατανόηση και υπομονή που έδειξαν, καθ' όλη τη διάρκεια εκπόνησης της συγκεκριμένης εργασίας.

## Περιεχόμενα

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ ΠΙΝΑΚΩΝ, ΣΧΗΜΑΤΩΝ & ΓΡΑΦΗΜΑΤΩΝ .....	vi
<b>ΠΕΡΙΛΗΨΗ.....</b>	<b>1</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>2</b>
<b>ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....</b>	<b>3</b>
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΜΙΑ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (ΜΜΕ) .....</b>	<b>5</b>
1.1 Εισαγωγή στις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις .....	5
1.2 Ιστορική Αναδρομή Των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων .....	5
1.3 Ορισμός Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων .....	6
1.4 Λόγοι Επιτυχίας Και Αποτυχίας Των ΜΜΕ.....	8
1.5 Οι ΜΜΕ Με Αριθμούς Σε Ελλάδα Και Ευρώπη.....	10
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ ΜΜΕ .....</b>	<b>13</b>
2.1 Ορισμός Χρηματοδότησης .....	13
2.2 Επιλογή Κατάλληλης Χρηματοδότησης.....	13
2.2.1 Ξένα Κεφάλαια .....	13
2.2.2 Ίδια Κεφάλαια.....	14
2.3 Μορφές Χρηματοδότησης ΜΜΕ .....	15
<b>2.3.1 Τραπεζική Χρηματοδότηση .....</b>	<b>15</b>
2.3.1.1 Εισαγωγή στην Τραπεζική Χρηματοδότηση .....	15
2.3.1.2 Το περιεχόμενο της Τραπεζικής Χρηματοδότησης.....	15
2.3.1.3 Μορφές της Τραπεζικής Χρηματοδότησης .....	16
2.3.1.4 Η Τραπεζική Χρηματοδότηση στην Ελλάδα.....	19
<b>2.3.2 Κεφάλαια Επιχειρηματικών συμμετοχών(Venture Capital).....</b>	<b>19</b>
2.3.2.1 Εισαγωγή στο Venture Capital .....	19
2.3.2.2 Το περιεχόμενο του Venture Capital.....	21
2.3.2.3 Μορφές του Venture Capital.....	21
2.3.2.4 Το Venture Capital στην Ελλάδα .....	22
<b>2.3.3 Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing) .....</b>	<b>23</b>
2.3.3.1 Εισαγωγή στο Leasing .....	23
2.3.3.2 Το περιεχόμενο του Leasing.....	24
2.3.3.3 Μορφές του Leasing .....	25
2.3.3.4 Το Leasing στην Ελλάδα .....	26
<b>2.3.4 Πρακτορεία Επιχειρηματικών Απαιτήσεων (Factoring) .....</b>	<b>27</b>
2.3.4.1 Εισαγωγή στο Factoring .....	27
2.3.4.2 Το περιεχόμενο του Factoring .....	28

2.3.4.3 <i>Μορφές του Factoring</i> .....	29
2.3.4.4 <i>Το Factoring στην Ελλάδα</i> .....	31
<b>2.3.5 Ιδιώτες Επενδυτές ή Επιχειρηματικοί Άγγελοι (Business Angels)</b> .....	<b>32</b>
2.3.5.1 <i>Εισαγωγή στους Business Angels</i> .....	32
2.3.5.2 <i>Το περιεχόμενο των Business Angels</i> .....	32
2.3.5.3 <i>Μορφές Προέλευσης των Business Angels</i> .....	33
2.3.5.4 <i>Οι Business Angels στην Ελλάδα</i> .....	34
<b>2.3.6 Χρηματιστήριο Αξιών (Χ.Α)</b> .....	<b>34</b>
2.3.6.1 <i>Εισαγωγή στο Χρηματιστήριο Αξιών</i> .....	34
2.3.6.2 <i>Το Περιεχόμενο του Χρηματιστηρίου Αξιών</i> .....	35
2.3.6.3 <i>Μορφές των αγορών του Χρηματιστηρίου Αξιών</i> .....	37
2.3.6.4 <i>Το Χρηματιστήριο Αξιών στην Ελλάδα</i> .....	43
<b>2.3.7 Ευρωπαϊκή Επιχορήγηση</b> .....	<b>44</b>
2.3.7.1 <i>Εισαγωγή στην Ευρωπαϊκή Επιχορήγηση</i> .....	44
2.3.7.2 <i>Το Περιεχόμενο της Ευρωπαϊκής Επιχορήγησης</i> .....	44
2.3.7.3 <i>Τα Κοινοτικά Πλαίσια Στήριξης</i> .....	46
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: Η ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ</b> .....	<b>62</b>
3.1 <i>Εισαγωγή Στην Έρευνα</i> .....	62
3.2 <i>Μέθοδοι της Έρευνας</i> .....	62
3.3 <i>Εργαλεία Έρευνας</i> .....	63
3.4 <i>Δείγμα Έρευνας</i> .....	65
3.5 <i>Ηθική Έρευνας</i> .....	65
3.6 <i>Περιορισμοί Έρευνας</i> .....	66
3.7 <i>Πηγές Έρευνας</i> .....	66
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ</b> .....	<b>67</b>
4.1 <i>Παρουσίαση και ανάλυση των αποτελεσμάτων</i> .....	67
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΣΥΖΗΤΗΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ/ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ-ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ</b> .....	<b>79</b>
5.1 <i>Συζήτηση Αποτελεσμάτων/ Συμπεράσματα</i> .....	79
5.2 <i>Προτάσεις</i> .....	83
<b>ΑΝΑΦΟΡΕΣ</b> .....	<b>84</b>
1.1 <i>Ελληνικές Αναφορές</i> .....	84
1.2 <i>Ξένες Αναφορές</i> .....	88
<b>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ</b> .....	<b>93</b>
<i>Παράρτημα 1: Ερωτηματολόγιο Επιχειρηματιών</i> .....	93
<i>Παράρτημα 2: Πίνακες Συχνότητας &amp; Διασταύρωσης</i> .....	98

## Περιεχόμενα Πινάκων, Σχημάτων & Γραφημάτων

Πίνακας 1.1: Το Πλήθος των ΜΜΕ 2003-2011.....	11
Σχήμα 2.1: Τα Προγράμματα του ΤΕΜΠΜΕ .....	18
Σχήμα 2.2: Ερμηνεία Τριών Βασικών Κινητών Αξιών.....	36
Σχήμα 2.3: Ερμηνεία Τριών Βασικών Παραγώγων .....	40
Σχήμα 2.4: Κριτήρια υποψήφιου επενδυτή για αποδοχή επιχορήγησης .....	45
Πίνακας 2.1: Τα Επιχειρησιακά Προγράμματα του Γ' ΚΠΣ .....	50
Πίνακας 2.2: Τα Επιχειρησιακά και Ευρωπαϊκής Εδαφικής Συνεργασίας Προγράμματα του ΕΣΠΑ... ..	56
Γράφημα 4.1: Η κατηγοριοποίηση του δείγματος με βάση την επιχορήγησή του ή μη από το ΕΣΠΑ..	67
Γράφημα 4.2: Η επενδυτική εμπειρία του δείγματος. ....	68
Γράφημα 4.3: Η αναμενόμενη απόδοση των επενδύσεων των επιχορηγούμενων επενδυτών .....	69
Γράφημα 4.4: Η αναμενόμενη απόδοση των επενδύσεων των μη επιχορηγούμενων επενδυτών .....	69
Γράφημα 4.5: Η ηλικία του δείγματος. ....	70
Γράφημα 4.6: Το μορφωτικό επίπεδο του δείγματος. ....	70
Γράφημα 4.7: Το επίπεδο κινδύνου επένδυσης του δείγματος. ....	71
Γράφημα 4.8: Η αναπτυξιακή πορεία των επιχειρήσεων από τη σκοπιά των επιχειρηματιών για τα έτη 2008, 2009 και 2010.....	71
Γράφημα 4.9: Οι λόγοι της αναπτυξιακής πορείας των επιχορηγούμενων επιχειρήσεων.....	72
Γράφημα 4.10: Οι λόγοι της αναπτυξιακής πορείας των μη επιχορηγούμενων επιχειρηματιών. ....	72
Γράφημα 4.11: Η συμβολή του ΕΣΠΑ στην αντιμετώπιση της οικονομικής κρίσης κατά τους επιχειρηματίες. ....	73
Γράφημα 4.12: Η ικανοποίηση των επιχειρηματιών για την επάρκεια του ποσού από την επιχορήγηση του ΕΣΠΑ.....	74
Γράφημα 4.13: Βαθμός κατά τον οποίο ενοήθηκε η επιχείρηση από την επιχορήγηση του ΕΣΠΑ. ...	74
Γράφημα 4.14: Η εκπλήρωση των στόχων των επιχορηγούμενων επιχειρηματιών με την επιχορήγηση του ΕΣΠΑ.....	75
Γράφημα 4.15: Η Μελλοντική συμμετοχή των επιχορηγούμενων επιχειρηματιών στο ΕΣΠΑ. ....	75
Γράφημα 4.16: Λόγοι μελλοντικής συμμετοχής στο ΕΣΠΑ κατά τους επιχορηγούμενους επιχειρηματίες. ....	76
Γράφημα 4.17: Προτεινόμενες αλλαγές διαδικασίας ΕΣΠΑ από τους επιχορηγούμενους επιχειρηματίες. ....	77
Γράφημα 4.18: Λόγοι μη συμμετοχής των μη επιχορηγούμενων επιχειρηματιών μέχρι τώρα στο ΕΣΠΑ. ....	77
Γράφημα 4.19: Η χρήση άλλων μορφών χρηματοδότησης των μη επιχορηγούμενων επιχειρηματιών. ....	78
Γράφημα 4.20: Η μελλοντική συμμετοχή των μη επιχορηγούμενων επιχειρηματιών στο ΕΣΠΑ. ....	78

# Περίληψη

---

Η παρούσα πτυχιακή εργασία εστιάζει στην Χρηματοδότηση των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων (ΜΜΕ). Αφενός, οι ΜΜΕ αποτελούν σήμερα τη ραχοκοκαλιά της παραγωγής και της οικονομίας πολλών χωρών, αφετέρου η χρηματοδότησή τους είναι ζωτικής σημασίας για τη λειτουργία και την περαιτέρω ανάπτυξή τους.

Η τραπεζική χρηματοδότηση, τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών, η χρηματοδοτική μίσθωση, η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων, οι ιδιώτες επενδυτές, το χρηματιστήριο αξιών και η ευρωπαϊκή επιχορήγηση αποτελούν εκείνες τις μορφές χρηματοδότησης που βοηθούν σημαντικά τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις να επιτύχουν τους επιχειρηματικούς τους στόχους. Για το λόγο αυτό, πραγματοποιείται μία εμπειρική προσέγγιση ως προς την ιστορική τους αναδρομή, το περιεχόμενο και τα χαρακτηριστικά τους, τις μορφές τους και την δραστηριότητά τους στον ελλαδικό χώρο.

Επίσης, πραγματοποιείται έρευνα με την οποία αξιολογούνται και παρουσιάζονται οι απόψεις των σημερινών μικρομεσαίων επιχειρηματιών, σχετικά με την ευρωπαϊκή επιχορήγηση και συγκεκριμένα το Εθνικό Στρατηγικό Πλαίσιο Αναφοράς (ΕΣΠΑ). Η έρευνα αφορά ελληνικές επιχορηγούμενες και μη επιχορηγούμενες επιχειρήσεις, προκειμένου να εξαχθούν συμπεράσματα και από τις δύο πλευρές του «νομίσματος».

# Abstract

---

The specific study, focuses on the Medium sized- enterprises' financing. From the one hand, nowadays SMEs are the backbone of production and economy in many countries. From the other hand, their financing is of vital importance for their function and their further development.

Banking financing, venture capital, leasing, factoring, business angels, stock exchange and European subsidy are these forms of financing, which help SMEs to fulfill their enterprising goals. That is why there is an empirical approach of their historical retrospection, their content and their characteristics, their forms and their activity to Greece.

Moreover, there is a research, by which the views of today's small and medium - sized businessmen related to the European Financing and especially the National Strategic Reference Framework (NSRF) are evaluated and presented. The research concerns, Greek financed and non – financed enterprises, in order to have conclusions from both currency sides.



# Εισαγωγή

---

Μέσα στην τελευταία δεκαετία, η παρουσία των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων (ΜΜΕ) έχει γίνει αισθητή σε εντονότερο βαθμό. Τα επίπεδα άνθισης μαρτυρούν πως οι ΜΜΕ καταλαμβάνουν ένα σημαντικό ποσοστό του συνόλου των Ευρωπαϊκών επιχειρήσεων. Η Ελλάδα δεν αποτέλεσε εξαίρεση στην ανωτέρω παρατήρηση, με αποτέλεσμα οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις να αποτελούν την συντριπτική πλειονότητα των επιχειρήσεων που λειτουργούν, προσφέροντας θέσεις εργασίας σε μεγάλο αριθμό εργαζομένων.

Σημαντικό παράγοντα για την επιβίωση και περαιτέρω ανάπτυξη των ΜΜΕ αποτελεί η πρόσβαση των τελευταίων στη χρηματοδότηση. Ιδιαίτερα μέσα στα χρόνια της οικονομικής κρίσης πραγματοποιούνται έντονες προσπάθειες από τα Κράτη - Μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης για τη δημιουργία ποικίλων «εργαλείων» ενίσχυσης των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων.

Οι ΜΜΕ έχουν τη δυνατότητα να στραφούν σε διάφορες μορφές χρηματοδότησης για την ενίσχυσή τους και την ολοκλήρωση των επιχειρηματικών τους στόχων. Τέτοιες μορφές είναι η τραπεζική χρηματοδότηση, τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών, η χρηματοδοτική μίσθωση, η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων, οι ιδιώτες επενδυτές, το χρηματιστήριο αξιών και η ευρωπαϊκή επιχορήγηση. Σχετικά με την τελευταία μορφή, διανύεται στην τρέχουσα χρονική περίοδο το πρόγραμμα επιχορήγησης του Εθνικού Στρατηγικού Πλαισίου Αναφοράς (ΕΣΠΑ), με έτος έναρξης το 2007 και έτος λήξης το 2013.

Σκοπός της παρούσας πτυχιακής εργασίας είναι να προσεγγιστεί το θέμα της χρηματοδότησης των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων εμπειρικά και εννοιολογικά. Για το λόγο αυτό αποτελείται συνολικά από πέντε (5) κεφάλαια, περιλαμβάνοντας τα κύρια σημεία της βιβλιογραφικής ανασκόπησης για τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις και τις μορφές χρηματοδότησής τους, τη μεθοδολογία της έρευνας, την παρουσίαση - ανάλυση των αποτελεσμάτων και τα συμπεράσματα.

Συγκεκριμένα, το πρώτο κεφάλαιο μας εισάγει στον «κόσμο» των ΜΜΕ, ξεκινώντας από την ιστορική τους αναδρομή μέχρι την συμβολή τους στις σημερινές οικονομίες. Δίνεται η ερμηνεία των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων και αναλύονται τα βασικά χαρακτηριστικά που περιλαμβάνουν. Παρουσιάζεται η αναπτυξιακή τους πορεία μέσα στο χρόνο σε Ελλάδα και Ευρώπη και γίνεται κατανοητή η σημασία της ύπαρξής τους.

Στο δεύτερο κεφάλαιο παρουσιάζεται η σημασία της χρηματοδότησης για τις επιχειρήσεις και αναλύονται οι επτά πιο σημαντικές μορφές χρηματοδότησης των ΜΜΕ, ως προς την ιστορική τους αναδρομή, το περιεχόμενο και τα χαρακτηριστικά τους, τις μορφές τους και την δραστηριότητά τους στον ελλαδικό χώρο.

Στο τρίτο κεφάλαιο περιλαμβάνεται η μεθοδολογία που χρησιμοποιήθηκε για τη συλλογή όλων των απαραίτητων δεδομένων για την επιτυχή διεξαγωγή της έρευνας, η οποία θα προσφέρει συμπληρωματικές πληροφορίες για το τι πιστεύουν οι

σημερινοί μικρομεσαίοι επιχειρηματίες για τα προγράμματα επιχορήγησης του ΕΣΠΑ στην Ελλάδα.

Συνεχίζοντας, στο επόμενο κεφάλαιο παρουσιάζονται τα αποτελέσματα της έρευνας και παρατίθεται μία τυπική ανάλυσή τους. Στο πέμπτο και τελευταίο κεφάλαιο της έρευνας πραγματοποιείται μία βαθύτερη συζήτηση των αποτελεσμάτων της έρευνας, εξάγονται τα συμπεράσματα και παρέχονται προτάσεις για μελλοντική βελτίωση σε γενικό και ειδικό επίπεδο.

Τελειώνοντας, παρατίθενται στο Παράρτημα οι ελληνικές και ξένες αναφορές, οι οποίες έχουν συνταχθεί με το σύστημα Harvard, το ερωτηματολόγιο με τη μορφή που δόθηκε στους επιχειρηματίες και οι πίνακες συχνότητας και διασταύρωσης από την επεξεργασία των δεδομένων.

# Κεφάλαιο 1: Μία Προσέγγιση Των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων (ΜΜΕ)

---

## 1.1 Εισαγωγή στις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις

Οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις αποτελούν σήμερα τον κινητήριο μοχλό για την οικονομία πολλών χωρών και κυρίως εκείνων που ανήκουν γεωγραφικά στην Ευρώπη. Σύμφωνα με τους Hitchens et.al. (2003), Dyson (2005) και Susman (2007) οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις προσφέρουν θέσεις εργασίας, βοηθώντας στη μείωση της ανεργίας και διαμορφώνοντας το ΑΕΠ με υψηλά ποσοστά. Επιπλέον, καλύπτουν παραγωγικά κενά, κενά του εμπορίου και των υπηρεσιών, τα οποία πολλές φορές αδυνατούν να καλύψουν οι μεγάλες επιχειρήσεις. Αποτελούν οδό για την αυτοανάπτυξη, αξιοποιούν εγχώριες πρώτες ύλες, ενθαρρύνουν τη χρήση νέων τεχνολογιών, προωθούν την καινοτομία, δημιουργώντας ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα και συμβάλλουν στη διασπορά του οικονομικού πλούτου.

Αξιοσημείωτο είναι πως οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν πληθώρα προβλημάτων, αδυνατώντας πολλές φορές να προσφέρουν στο μέγιστο βαθμό τα παραπάνω στοιχεία στην οικονομία μιας χώρας. Συχνό φαινόμενο, είναι η δυσκολία πρόσβασης που έχουν οι ΜΜΕ στη χρηματοδότηση. Χαρακτηρίζονται, επίσης, από προβλήματα προσαρμοστικότητας και έλλειψη τεχνογνωσίας, είναι πολλές φορές επιρρεπείς σε πολιτικές αναταραχές και αλλαγές, έχουν λιγότερες ευκαιρίες ανάπτυξης έναντι των μεγάλων επιχειρήσεων και αδυνατούν να επεκταθούν σε διευρυμένες αγορές (Ruth, 2000, Schiffer και Weder, 2001).

Καθώς η συνεισφορά των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων είναι τεράστιας σημασίας και κατέχουν πρωταγωνιστικό ρόλο στην τοπική, περιφερειακή και εθνική οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη, παρατηρείται μία ενεργή προσπάθεια των χωρών για τη στήριξη τους. Για το λόγο αυτό, έχουν δημιουργηθεί ποικίλα «εργαλεία» ενίσχυσής τους, όπως επιχορηγήσεις, εγγυήσεις, μειωμένοι συντελεστές φορολογίας, θέσπιση καλύτερης διακυβέρνησης σε εθνικό επίπεδο, κοινοτική συμβολή στη χρηματοδότηση για μείωση δυσλειτουργιών της αγοράς κτλ. (Vernon, 1974, Brewster, 2006).

## 1.2 Ιστορική Αναδρομή Των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων

Οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις είχαν κάνει αισθητή την παρουσία τους σχεδόν σε όλους τους αρχαίους πολιτισμούς. Άραβες, Αιγύπτιοι, Βαβυλώνιοι, Εβραίοι, Έλληνες, Ρωμαίοι και Φοίνικες αναφέρονται συχνά από πολλούς για τις επιδόσεις τους στις ΜΜΕ.

Αξιοσημείωτο είναι πως οι καταναλωτές εκείνων των εποχών έπεφταν συχνά θύματα εξαπάτησης και υπερχρέωσης, με αποτέλεσμα οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις να αποτελέσουν αντικείμενο χλευασμού από πολλούς. Για τον λόγο αυτό, ο βασιλιάς της Βαβυλώνας, Χαμουραμί παρουσίασε τον πρώτο κώδικα τριακοσίων νόμων για

την προστασία των καταναλωτών και των μικρών επιχειρηματιών, που αντικατοπτρίζει μέχρι σήμερα τη σημασία της προστασίας τους (Soderlind, 2001, Tinsley, 2006).

Οι πιο χαρακτηριστικές περιόδοι άνθισης των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων είναι η διάρκεια της δεκαετίας του 1980 και η αρχές της επόμενης 1990. Οι ΜΜΕ χαρακτηρίζονταν από μεγαλύτερη εκτίμηση και κύρος, καθώς εφεύρισκαν νέα προϊόντα, δημιουργούσαν θέσεις εργασίας, εξειδίκευαν το προσωπικό και χαρακτηρίζονταν από μεγαλύτερη ευελιξία (Colli, 2003).

Η συνέχεια της δεκαετίας του 1990 χαρακτηρίστηκε από αύξηση του αριθμού των ΜΜΕ, λόγω κυρίως της παγκοσμιοποίησης, με κύριο αντικείμενο απασχόλησης την αξιοποίηση πρώτων υλών. Αργότερα ασχολήθηκαν με εισαγωγές μηχανημάτων και ανταλλακτικών και την παροχή υπηρεσιών, αντικείμενα που αρχικά αφορούσαν μόνο τις μεγάλες επιχειρήσεις (Organization for economic co- operation and development, 1998, Colli, 2003) .

Παρά το γεγονός, ότι οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις ενδιαφέρονταν αρχικά για τις εσωτερικές αγορές, δεν άργησαν πολύ να δραστηριοποιηθούν εκτός συνόρων σε διεθνείς αγορές. Ιδιαίτερα την τελευταία δεκαετία του 2000 με την τεχνολογική ανάπτυξη ενισχύθηκε το υπόβαθρο για την ανάπτυξη των ΜΜΕ και τη δημιουργία νέων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων σε εθνικό και διεθνές επίπεδο. Αποτέλεσμα των παραπάνω είναι πως οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις αποτελούν το βασικό πυρήνα της οικονομίας για πολλές χώρες (Organization for economic co- operation and development, 2002, Parker, 2005).

### 1.3 Ορισμός Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων

Σε μία αγορά χωρίς να υπάρχουν εσωτερικά σύνορα, υπάρχουν κριτήρια που καθορίζουν αν μία επιχείρηση δικαιούται να χαρακτηριστεί Μικρομεσαία. Κατά τον Wunder (2003), τα κριτήρια αυτά αφορούν τέσσερις άξονες:

- τον αριθμό των εργαζόμενων που απασχολούνται,
- το ετήσιο σύνολο κύκλου εργασιών,
- τον συνολικό ετήσιο ισολογισμό και
- τις σχέσεις των επιχειρήσεων με τις άλλες επιχειρήσεις

Καθώς τα κριτήρια αυτά είναι μεταβαλλόμενα από χώρα σε χώρα, αρχικά, δεν ήταν δυνατόν να καθοριστεί με ακρίβεια τι είναι μία Μικρομεσαία Επιχείρηση, με αποτέλεσμα να είναι δύσκολη η προσπάθεια της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την ενίσχυσή τους. Για αυτό το λόγο το 1996, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή αποφάσισε να συντάξει τον παρθενικό ορισμό των ΜΜΕ, τον οποίο αντικατέστησε λίγα χρόνια αργότερα, στις 6 Μαΐου 2003, με ένα νέο ορισμό, ο οποίος λάμβανε υπόψη τις οικονομικές μεταβολές (πχ. αύξηση των τιμών, βελτίωση της παραγωγικότητας κτλ.) που είχαν πραγματοποιηθεί μέσα σε αυτά τα επτά χρόνια . Την 1 Ιανουαρίου 2005, ο ορισμός χρησιμοποιήθηκε ευρέως σε όλες τις πολιτικές και τα προγράμματα που εφάρμοξε η Ευρωπαϊκή Επιτροπή για τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις (Επίσημη Εφημερίδα Ε.Ε., 2003).

Συγκεκριμένα ο όρος ΜΜΕ αφορά τρεις κατηγορίες επιχειρήσεων, την «Πολύ Μικρή», τη «Μικρή» και τη «Μεσαία» Επιχείρηση. Με βάση των ορισμό του 2003:

- Ø **Πολύ Μικρή Επιχείρηση (ΠΜΕ)** είναι εκείνη που απασχολεί το πολύ δέκα (10) άτομα και ο ετήσιος κύκλος εργασίας ή ο συνολικός ετήσιος ισολογισμός δεν υπερβαίνει τα 2 εκ. €
- Ø **Μικρή Επιχείρηση** είναι εκείνη που απασχολεί λιγότερους από πενήντα (50) εργαζόμενους και ο ετήσιος κύκλος εργασίας ή ο συνολικός ετήσιος ισολογισμός δεν υπερβαίνει τα 10 εκ. €
- Ø **Μεσαία Επιχείρηση** είναι εκείνη που απασχολεί λιγότερο από διακόσους πενήντα (250) εργαζόμενους και ο ετήσιος κύκλος εργασίας ή ο συνολικός ετήσιος ισολογισμός δεν υπερβαίνει τα 43 εκ. €

Είναι αξιοσημείωτο πως με τον ορισμό του 2003, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή δίνει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις να επιλέξουν αν ο ετήσιος κύκλος εργασίας ή ο συνολικός ετήσιος ισολογισμός θα συμβαδίζει με τα όρια που αναφέρθηκαν παραπάνω, προκειμένου να συνεχίζουν να ανήκουν σε μία συγκεκριμένη κατηγορία επιχειρήσεων. Με άλλα λόγια δεν χρειάζεται να ικανοποιούνται και τα δύο. Ο νέος ορισμός προσφέρει αυτήν την επιλογή δεδομένου ότι, από τη φύση τους, οι επιχειρήσεις στο εμπόριο και τους τομείς της διανομής έχουν υψηλότερα ποσά στους κύκλους εργασιών και στους ισολογισμούς από εκείνα στην κατασκευή. Με αυτό τον τρόπο εξασφαλίζεται η δίκαιη αντιμετώπιση των επιχειρήσεων σε οποιοδήποτε οικονομικό τομέα αυτές δραστηριοποιούνται (Επίσημη Εφημερίδα ΕΕ, 2003).

Με τον νέο ορισμό γίνεται λόγος για τις σχέσεις που αναπτύσσουν οι επιχειρήσεις μεταξύ τους. Συγκεκριμένα, κατά την Ευρωπαϊκή Επιτροπή (2005), παρουσιάζονται τρεις διαφορετικοί τύποι επιχειρήσεων βάσει των σχέσεων τους με άλλες, η αυτόνομη/ ανεξάρτητη επιχείρηση (autonomous enterprise), η συνεργαζόμενη επιχείρηση (partner enterprise) και η συνδεδεμένη επιχείρηση (linked enterprise). Αυτός ο διαχωρισμός είναι πολύ σημαντικός καθώς έτσι μπορεί να δοθεί μία ξεκάθαρη εικόνα για την οικονομική κατάσταση της επιχείρησης και την ικανότητα που αυτή έχει για χρηματοδότηση από τρίτους. Για παράδειγμα, μια επιχείρηση αν είναι σύνδεσμος σε μια άλλη επιχείρηση με μεγάλους οικονομικούς πόρους, θα ξεπεράσει πρακτικά τα ανώτατα όρια των παραπάνω κριτηρίων, με αποτέλεσμα να μην ανήκει πλέον στην κατηγορία των ΜΜΕ.

- Ø **Αυτόνομη/ Ανεξάρτητη** είναι η επιχείρηση που δεν συνεργάζεται με άλλες επιχειρήσεις, δεν διαθέτει μερίδιο του κεφαλαίου ή των δικαιωμάτων ψήφου περισσότερο από 25% σε μία ή περισσότερες άλλες επιχειρήσεις, δεν συντάσσει ενοποιημένους λογαριασμούς και δεν περιλαμβάνεται σε λογαριασμούς άλλης επιχείρησης που συντάσσει ενοποιημένους λογαριασμούς. Παραδείγματα τέτοιων επιχειρήσεων αποτελούν τα πανεπιστήμια και τα μη κερδοσκοπικά ερευνητικά κέντρα, οι ιδιώτες επενδυτές (business angels), οι επιχειρηματικοί συμμετέχοντες (venture

capital companies) και οι αυτόνομες τοπικές αρχές με ετήσιους προϋπολογισμούς λιγότερο από 10 εκ. € και λιγότερων των 5.000 κατοίκων.

- Ø **Συνεργαζόμενη** είναι η επιχείρηση που έχει μερίδιο κεφαλαίου ή δικαιωμάτων ψήφου που κυμαίνεται μεταξύ 25% και 50% σε μία ή περισσότερες άλλες επιχειρήσεις, οι άλλες επιχειρήσεις έχουν μερίδιο από 25% ως 50% σε αυτήν, δεν συντάσσει ενοποιημένους λογαριασμούς και δεν περιλαμβάνεται σε λογαριασμούς άλλης επιχείρησης, η οποία συντάσσει ενοποιημένους λογαριασμούς.
  
- Ø **Συνδεδεμένη** είναι η επιχείρηση που κατέχει μερίδιο κεφαλαίου ή δικαιώματα ψήφου μεγαλύτερο από το 50%, συντάσσει ενοποιημένους λογαριασμούς και περιλαμβάνεται σε λογαριασμούς άλλης επιχείρησης που συντάσσει με τη σειρά της ενοποιημένους λογαριασμούς (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2005, FL Memo, 2005).

Συνοψίζοντας, όλα τα παραπάνω προκύπτει πως **Μικρομεσαία Επιχείρηση (ΜΜΕ)** μπορεί να θεωρηθεί κάθε επιχείρηση, η οποία απασχολεί σε μέγιστο βαθμό 250 εργαζόμενους, έχει ετήσιο κύκλο εργασιών το πολύ 50 εκ. € ή συνολικό ετήσιο ισολογισμό μικρότερο των 43 εκ. € και πληροί το κριτήριο της αυτονομίας.

Τέλος, ο ορισμός του 2003 αποτελεί σημαντικό εργαλείο για τις πολιτικές και τα προγράμματα της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, προκειμένου να υποστηριχθεί η ανάπτυξη και η επιτυχία των ΜΜΕ. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή σε συνεργασία με την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων (ΕΤΕπ) παρότρυνε τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης να χρησιμοποιούν τον συγκεκριμένο ορισμό και να συντελέσουν στο να εξαπλωθεί όσο το δυνατόν περισσότερο. Οι περαιτέρω αλλαγές που ίσως συμβούν θα εφαρμοστούν από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή πάνω στον ήδη υπάρχοντα ορισμό (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2005).

#### **1.4 Λόγοι Επιτυχίας Και Αποτυχίας Των ΜΜΕ**

Κάθε επιχείρηση οφείλει να θέσει τους στόχους της για να γνωρίζει τις στρατηγικές κινήσεις και τις μεθόδους που θα ακολουθήσει για την επίτευξη τους. Η πορεία της επιχείρησης προς την επίτευξη του στόχου της, μπορεί να κινηθεί σε δύο άξονες, είτε στον άξονα της επιτυχίας, είτε της αποτυχίας. Για πολλούς ιδιοκτήτες είναι υποκειμενικό θέμα τι είναι επιτυχία και τι αποτυχία. Για παράδειγμα, επιτυχία μπορεί να θεωρηθεί η δυνατότητα της επιχείρησης να είναι ανεξάρτητη, για άλλους τα υψηλά ποσοστά κέρδους, ενώ για τρίτους η συνεχής ανάπτυξη της επιχείρησης μέσα στο χρόνο. Αντίθετα, αποτυχία μπορεί να θεωρηθεί η δυσκολία προώθησης των προϊόντων, η μειωμένη ζήτηση, η δημιουργία ζημιών και κατ' επέκταση ο θάνατος/ κλείσιμο της επιχείρησης κτλ (Pinson, 2008).

Η επιτυχία ή η αποτυχία των επιχειρήσεων μπορεί να επηρεαστεί από παράγοντες, οι οποίοι, είτε αφορούν τη γενική κατάσταση της οικονομίας, είτε την ίδια την επιχείρηση (Brown, 1996, Koebel, 1998, Pinson, 2008, Nesvold et. al., 2011). Συγκεκριμένα, οι παράγοντες αυτοί είναι:

- **Η Αγορά:** ανάλογα με την κατάσταση της αγοράς υπάρχουν τα αντίστοιχα περιθώρια ανάπτυξης ή θανάτου μίας επιχείρησης. Αν η αγορά δεν είναι κορεσμένη, μία επιχείρηση μπορεί να επιτύχει. Στην περίπτωση που είναι κορεσμένη δεν δίνει μεγάλα περιθώρια ζωής.
- **Η Διασπορά των αγορών:** οι αγορές μπορεί να είναι συγκεντρωμένες ή διάσπαρτες. Στην περίπτωση που είναι διάσπαρτες χρειάζονται περισσότερες δαπάνες για την διανομή των προϊόντων. Επίσης, υπάρχει περίπτωση να είναι δύσκολη η πρόσβαση στους πελάτες διάσπαρτων αγορών, με αποτέλεσμα τα μειωμένα περιθώρια επιτυχίας των επιχειρήσεων.
- **Ο Ανταγωνισμός:** αν υπάρχουν πολλοί νέοι εισερχόμενοι στην αγορά τότε ο ανταγωνισμός είναι μεγάλος. Στην περίπτωση αυτή, μία επιχείρηση πρέπει να προσπαθήσει πολύ για να επιτύχει, καθώς υπάρχουν μεγάλες πιθανότητες αποτυχίας.
- **Η Τεχνολογία:** αν η τεχνολογία που χρησιμοποιεί η επιχείρηση είναι υψηλότερου επιπέδου από εκείνη των ανταγωνιστών τότε η επιχείρηση οδεύει προς την επιτυχία. Στην περίπτωση που δεν υπάρχουν οι κατάλληλες γνώσεις και δεξιότητες της νέας τεχνολογίας, υπάρχουν δυσκολίες στην επιχείρηση για περεταίρω ανάπτυξη. Επίσης, αν τα κόστη για να συμβαδίσει η επιχείρηση με τη νέα τεχνολογία είναι υψηλά και δεν μπορεί να τα καλύψει, τότε δεν επέρχεται η επιτυχία.
- **Η Δυναμικότητα:** αν η επιχείρηση λειτουργεί με την πλήρη δυναμικότητα, οι πιθανότητες για επιτυχία είναι υψηλές. Στην περίπτωση που η παραγωγική ικανότητα υπολείπεται της δυναμικότητας, ισχύει το αντίθετο.
- **Η Ποιότητα των Προϊόντων:** αν οι ποιοτικές προδιαγραφές έχουν αλλάξει λόγω π.χ. κυβερνητικών ρυθμίσεων, η επιχείρηση πρέπει να συμβαδίσει δαπανώντας χρήματα. Αν η δαπάνη είναι υψηλή και αδυνατεί να την καλύψει, τα περιθώρια επιτυχίας είναι μειωμένα.

Οι ΜΜΕ, μπορεί να αντιμετωπίζουν προβλήματα και να πρέπει να λαμβάνουν υπόψη τα παραπάνω, αλλά παρουσιάζουν ισχυρά πλεονεκτήματα σε σχέση με τις μεγάλες επιχειρήσεις, με αποτέλεσμα πολλές φορές την επιτυχία τους έναντι των δεύτερων (Matlay, 2005).

Σύμφωνα με τους Someren, Nijhof (2010) και Villa (2011), οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις πραγματοποιούν υψηλότερα κέρδη σε σχέση με τις μεγάλες επιχειρήσεις. Το γεγονός αυτό οφείλεται, κυρίως, στην γρήγορη και με χαμηλό κόστος ανταπόκρισή τους στις αλλαγές των προϊόντων και των υπηρεσιών, των διαδικασιών και των αγορών. Αντίθετα, οι μεγάλες επιχειρήσεις δαπανούν περισσότερα χρήματα για να συμβαδίσουν με τις αλλαγές και απαιτείται

περισσότερος χρόνος για να αλλάξουν όλα τα τμήματά τους. Με άλλα λόγια, οι MME παρουσιάζουν σημαντικό πλεονέκτημα ως προς την ευελιξία τους.

Ταυτόχρονα, οι MME είναι πιο ελκυστικές από τις μεγάλες επιχειρήσεις, καθώς παρέχουν περισσότερες θέσεις εργασίας στο κοινό και προσφέρουν επαγγελματική ανεξαρτησία (Hitchens et. al., 2003, Dyson, 2005, Susman, 2007).

Κατά τους Susman (2007) και Burkhardt (2008) άλλο παράγοντα επιτυχίας των MME αποτελούν οι ίδιες οι ιδέες τους. Οι μικρομεσαίοι επιχειρηματίες επεκτείνουν τα σύνορα της γνώσης, εφαρμόζουν τις ιδέες τους, αναλαμβάνοντας το αντίστοιχο ρίσκο, με αποτέλεσμα τις περισσότερες φορές να βγαίνουν νικήτριες. Σε αντίθεση, οι μεγάλες επιχειρήσεις αποφεύγουν τέτοιες διαδικασίες, παραμένουν πιο αδρανείς και δεν βάζουν σε κίνδυνο τη θέση τους.

Επίσης, με την εφαρμογή των ιδεών των MME παρατηρούνται σημαντικές καινοτομίες. Χαρακτηριστικά παραδείγματα αποτελούν οι καινοτομίες του 20<sup>ου</sup> αιώνα με δραστηριότητες σε τομείς, όπως οι ταχυμεταφορές και ο κλιματισμός. Τα οφέλη αφορούν χαμηλές τιμές και καλή ποιότητα προϊόντων, καθώς, επίσης, καλύτερη ποιότητα ζωής, π.χ. καθαρότερος αέρας.

Από την άλλη πλευρά, κάποιες φορές μία Μικρομεσαία Επιχείρηση δεν είναι ικανή να επιβιώσει, με αποτέλεσμα να επηρεάσει αρνητικά τους ιδιοκτήτες, τους εργαζόμενους, τους πελάτες, τους προμηθευτές και τους χρηματοδότες.

Στην περίπτωση που μία MME αποτύχει σε λιγότερο από τρία χρόνια, βασικοί παράγοντες αποτυχίας μπορούν να θεωρηθούν η δυσκολία χρηματοδότησης, η μειωμένη ζήτηση, το «κακό» μάρκετινγκ και ο ελαττωματικός επιχειρηματικός προγραμματισμός. Σχετικά με τον ιδιοκτήτη ίσως να μην διέθετε μία ισχυρή ιδέα και να είχε μειωμένη πείρα και ικανότητα. Άλλο χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτυχίας αποτελεί η ίδρυση επιχειρήσεων σαν μία απελπισμένη αντίδραση στην ανεργία. Σε αυτή την περίπτωση, δεν έχουν υπολογιστεί στο μέγιστο βαθμό όλες οι παράμετροι ίδρυσης και η τελευταία δεν έχει βασιστεί σε υγιείς αρχές (Hutzschenreuther, 2009, Villa, 2011).

Από τα παραπάνω είναι κατανοητό πως η κατάσταση για τις επιχειρήσεις είναι δύσκολη. Σημαντική στήριξη στις επιχειρήσεις παρέχουν σύμβουλοι επιχειρήσεων, οργανισμοί επαγγελματικής κατάρτισης και άλλοι παρόμοιοι φορείς, που έχουν τις κατάλληλες γνώσεις και τεχνικές να βοηθήσουν και να καθοδηγήσουν τους επιχειρηματίες. Προσπαθούν να ενθαρρύνουν τους επιχειρηματίες να δημιουργήσουν επιχειρηματικά σχέδια, στα οποία θα αναλύουν διεξοδικά τις συνθήκες τις αγορές και θα είναι ενήμεροι, προετοιμασμένοι και σε ετοιμότητα να ανταπεξέλθουν σε οποιαδήποτε αλλαγή και δυσκολία. Αξιοσημείωτο είναι πως οι MME είναι ανοιχτές σε τέτοιου είδους βοήθεια, με αποτέλεσμα τις περισσότερες φορές την επιτυχία (Matlay, 2005, Burkhardt, 2008).

## **1.5 Οι MME Με Αριθμούς Σε Ελλάδα Και Ευρώπη**

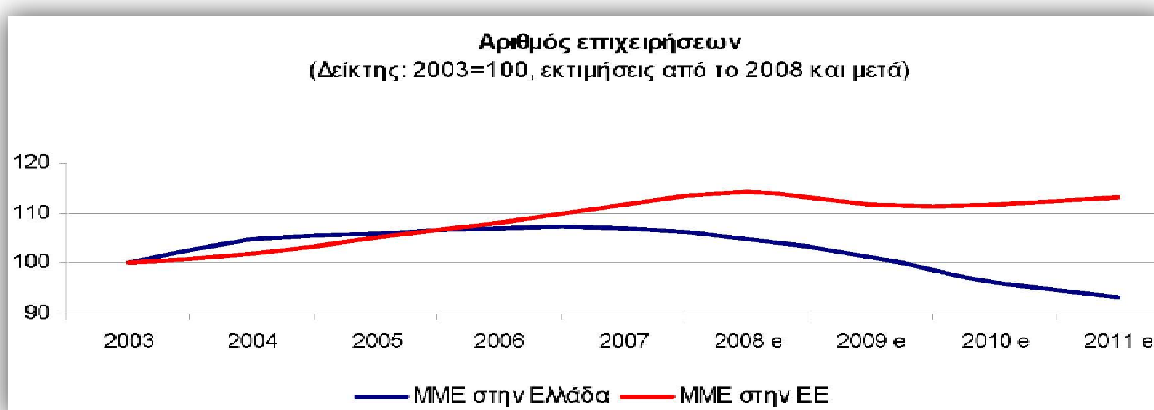
Παρακολουθώντας τα νέα της καθημερινότητας, είναι εύκολο να δημιουργηθεί η εντύπωση πως στην ευρωπαϊκή οικονομία εξουσιάζουν οι μεγάλες πολυεθνικές



επιχειρήσεις. Οι εκατομμύρια αναλήψεις τους, τα διεθνή σχέδια επέκτασης και πιο πρόσφατα οι κίνδυνοι για μεγάλες πτωχεύσεις κυριαρχούν στα πρωτοσέλιδα.

Σύμφωνα με στοιχεία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής (2010β) και τον Villa (2011) το μεγαλύτερο ποσοστό των Ευρωπαϊκών επιχειρήσεων αφορά Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις και όχι μεγάλες. Συγκεκριμένα, στην Ευρώπη οι ΜΜΕ αγγίζουν το 99% των επιχειρήσεων με αποτέλεσμα να «αποτελούν σήμερα την ραχοκοκαλιά του παραγωγικού ιστού της Ευρωπαϊκής Ένωσης και της Ελληνικής Οικονομίας».

Μέσα στην τελευταία δεκαετία η άνθιση των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων μαρτυρείται από ποικίλα στοιχεία. Κατά την Ευρωπαϊκή Επιτροπή (2010) και το ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ (2010), μεταξύ των ετών 2003-2008 παρατηρήθηκε μία ραγδαία αύξηση του αριθμού των ΜΜΕ στον ευρωπαϊκό χώρο. Οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις αυξήθηκαν κατά 2.4 εκ., αγγίζοντας σε ποσοστό το 13% των επιχειρήσεων, σε αντίθεση με τις μεγάλες επιχειρήσεις που αυξήθηκαν μόνο κατά 2.000 (5%). Την ίδια περίοδο στην Ελλάδα, οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις αποτελούσαν την συντριπτική πλειονότητα των επιχειρήσεων που λειτουργούσαν. Παρόλα αυτά, το ποσοστό αύξησης τους ήταν ανοδικό κατά 8%, μικρότερο, από την μέση αύξηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Πίνακας 1.1).



Πίνακας 1.1: Το Πλήθος των ΜΜΕ 2003-2011 (Πηγή: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ, 2010)

Η αύξηση των ΜΜΕ απεικονίστηκε και στα στοιχεία απασχόλησης των εργαζομένων. Κατά μέσο όρο οι θέσεις εργασίας στις Μικρομεσαίες επιχειρήσεις του ευρωπαϊκού χώρου αυξήθηκαν κατά 1.9% ετησίως, αγγίζοντας συνολικά το 12%. Σε εθνικό επίπεδο η αύξηση σημειώθηκε μεγαλύτερη, φτάνοντας το 15%. Κατά την Ευρωπαϊκή Επιτροπή (2010α) αξιοσημείωτη είναι η έντονη ανοδική πορεία που καταγράφηκε από το 2006 και για τα επόμενα δύο χρόνια.

Οι ΜΜΕ στην Ελλάδα ήταν περισσότερες από τον μέσο όρο στην Ευρώπη, 99,9% έναντι 99,8%, ενώ σχετικά με την απασχόληση των εργαζομένων, η συμβολή των ελληνικών ΜΜΕ ήταν μεγαλύτερη (87%), συγκριτικά με εκείνη της Ε.Ε (67,4%). Χαρακτηριστικά, η απασχόληση αυξήθηκε στις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις και μειώθηκε στις μεγάλες, με αποτέλεσμα οι πρώτες να αποτελούν μια από τις σημαντικότερες πηγές δημιουργίας θέσεων εργασίας (Audretsch et.al., 2009, ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ, 2010).

Σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή (2010α), η προστιθέμενη αξία μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως μέτρο παραγωγής. Από το 2003 ως το 2008 η συνολική ευρωπαϊκή παραγωγή άγγιξε περισσότερο από 6.000 δις €. Η συνεισφορά των ΜΜΕ στην προστιθέμενη αξία κάλυψε το 58%, ποσοστό υψηλότερο από τη συνεισφορά των μεγάλων επιχειρήσεων που δεν ξεπέρασε το 42%. Στον ελλαδικό χώρο η συμβολή των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων άγγιξε το 73%, περνώντας κατά 15% τον μέσο όρο της Ε.Ε.

Με την αρχή της οικονομικής κρίσης τους τελευταίους μήνες του 2008, οι ανωτέρω αναφερόμενες θετικές εξελίξεις προσωρινά διακόπηκαν. Παρουσιάστηκε μια ξαφνική απώλεια αισιοδοξίας των επιχειρήσεων και ακολούθησε η μεγαλύτερη πτώση του παγκόσμιου εμπορίου, με μια πρωτοφανή ταχύτητα, μετά τη περίοδο του Δεύτερου Παγκόσμιου Πολέμου (Greenspan, 2008).

Επικράτησε μια λιμνάζουσα κατάσταση τα ερχόμενα χρόνια 2009 - 2010, όπου παρατηρήθηκε μία πτώση στον αριθμό των ΜΜΕ της τάξεως 5,5%, ποσοστό μικρότερο σε σχέση με τις ευρωπαϊκές μεγάλες επιχειρήσεις, οι οποίες μειώθηκαν κατά 6,4% (Πίνακας 1.1). Μάλιστα, η μείωση της ζήτησης της αγοράς αποτέλεσε το κυριότερο πρόβλημα για το 28% των ευρωπαϊκών Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων, ενώ η χρηματοδότηση για το 19% των ΜΜΕ. Σχετικά με την απασχόληση των εργαζομένων, κατά τον Prag (2010) και την Ευρωπαϊκή Επιτροπή (2010β), εμφανίστηκε μια απώλεια θέσεων εργασίας, η οποία ανήλθε σε 3,25 εκ. στον ευρωπαϊκό χώρο.

Μέσα στα χρόνια της οικονομικής κρίσης, γίνεται ιδιαίτερη προσπάθεια από τα Κράτη - Μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης να ληφθούν μέτρα, προκειμένου να ωθήσουν το μικρομεσαίο επιχειρηματικό τομέα και να παραχθούν νέες ευκαιρίες απασχόλησης. Χαρακτηριστικά, ο Antonio Tajani (2010), αντιπρόεδρος της Ευρωπαϊκής Επιτροπής ανέφερε *«Οι Μικρομεσαίες επιχειρήσεις αντιπροσωπεύουν το μέλλον της οικονομίας μας, μόνο αυτές μπορούν να παράγουν νέες ευκαιρίες απασχόλησης... είναι σημαντικό να δοθεί μια αποτελεσματική πολιτική απάντηση στη βοήθεια των ΜΜΕ και τα κράτη μέλη πρέπει να επιταχύνουν τις ενέργειες που δίνουν ώθηση. Για να αναπτυχτούν οι ΜΜΕ, χρειάζονται ένα πιο φιλικό περιβάλλον που θα απλώνεται σε όλη την ευρωπαϊκή επικράτεια»*.

Κατά τον Prag (2010), παρά την οικονομική κρίση, οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις παρέχουν θέσεις εργασίας σε περίπου 90 εκ. Ευρωπαίους, λαμβάνοντας αξία τον τίτλο της «οικονομικής ραχοκοκαλιάς». Με την βοήθεια κάποιων τάσεων που εμφανίστηκαν κατά την διάρκεια των ετών, όπως η επανάσταση του διαδικτύου, η αύξηση του τομέα των υπηρεσιών και κάποιες θεσμικές εξελίξεις που ευνόησαν την αυτοαπασχόληση, τα ποσοστά των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων θα κινηθούν ομαλά τα επόμενα χρόνια. Όταν η οικονομία βρεθεί σε άνθιση, οι ΜΜΕ αναμένεται να επαναλάβουν τις θετικές εξελίξεις που παρουσίασαν τα χρόνια πριν την οικονομική κρίση του 2008 (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2010α).

# Κεφάλαιο 2: Η Χρηματοδότηση Των ΜΜΕ

---

## 2.1 Ορισμός Χρηματοδότησης

Η ίδρυση μίας επιχείρησης, πραγματοποιείται από κάποιον επιχειρηματία, ο οποίος προσπαθεί να ικανοποιήσει τις προσδοκίες του και αποβλέπει στη υλοποίηση σχεδίων για την επίτευξη στόχων (Hayashi, 2003).

Για την πραγματοποίηση, τη συνέχεια και την περαιτέρω ανάπτυξη των σχεδίων απαιτούνται χρηματικά κεφάλαια, τα οποία διαθέτει ο ίδιος ο επιχειρηματίας ή πολλές φορές αντλεί από άλλους φορείς. Συνεπώς, βασικό καταλύτη, για την υλοποίηση των οραμάτων του επενδυτή, αποτελεί η πρόσβαση της επιχείρησης στη χρηματοδότηση. Με άλλα λόγια, η χρηματοδότηση αποτελεί τον τρόπο με τον οποίο θα αντληθούν τα απαραίτητα κεφάλαια για την διεκπεραίωση των επιχειρηματικών σχεδίων, από την δημιουργία τους μέχρι την ανάπτυξή τους. Ο επιχειρηματίας εξασφαλίζει πόρους για την επιχείρησή του, τους οποίους θα τοποθετήσει σε ενδεδειγμένες επενδύσεις και θα είναι σε θέση να ελέγχει την αποδοτικότητα των δραστηριοτήτων της επιχείρησης (Μανδαλά et. al., 1992, White et. al., 2003, Fabozzi και Drake, 2009).

Κατά τον Finnerty (2007) στην περίπτωση που μία επιχείρηση χρειαστεί χρηματοδότηση για την επίτευξη των σχεδίων της, ο επιχειρηματίας οφείλει να λάβει υπόψη μερικούς παράγοντες όπως οι πιστωτικές απαιτήσεις του δανειστή, τα αναμενόμενα κέρδη και τις φορολογικές επιπτώσεις από την υλοποίηση των σχεδίων, τις νομικές απαιτήσεις που πρέπει να πληρούνται από την εκπόνηση των σχεδίων κτλ.

## 2.2 Επιλογή Κατάλληλης Χρηματοδότησης

Σύμφωνα με τους Fleming (2000), Howard και Hegarty (2006), Dubben και Williams (2009), CCH Editors (2009), βασικό μέλημα ενός επιχειρηματία αποτελεί η επιλογή της κατάλληλης χρηματοδότησης για την επίτευξη των επιχειρηματικών του σχεδίων. Ο διαχωρισμός της χρηματοδότησης μπορεί να γίνει, είτε σε ξένα κεφάλαια (debt financing), είτε σε ίδια κεφάλαια (equity financing). Προκειμένου να γίνει η σωστή επιλογή, ο επιχειρηματίας οφείλει να λάβει υπόψη τους όρους και τα κόστη των ξένων και των ίδιων κεφαλαίων, τις φορολογικές επιπτώσεις, τη σταθερότητα των κερδών και τη δομή της επιχείρησης.

Συνήθως για την ορθή λειτουργία της επιχείρησης, πρέπει να υπάρχει ισορροπία ανάμεσα στα ξένα και τα ίδια κεφάλαια. Ο συνδυασμός τους αποτελεί το κλειδί για τη σωστή χρηματοδότηση, με αποτέλεσμα την αποφυγή προβλημάτων.

### 2.2.1 Ξένα Κεφάλαια

Τα ξένα κεφάλαια αποτελούν εξωτερική χρηματοδότηση, προερχόμενη από άλλους οργανισμούς (πχ. Εμπορικές τράπεζες). Είναι εξοφλητέα κεφάλαια, τα οποία

ο επιχειρηματίας οφείλει να εξοφλήσει στον φορέα από τον οποίο τα δανείστηκε και μπορεί να έχουν τη μορφή δανείου, γραμμής πίστωσης ή ομολόγου.

Η εξόφληση μπορεί να πραγματοποιηθεί σε λιγότερο από ένα χρόνο και τότε γίνεται λόγος για βραχυπρόθεσμο (short-term) δανεισμό, ενώ στην περίπτωση που πραγματοποιηθεί σε περισσότερο από ένα χρόνο γίνεται λόγος για μακροπρόθεσμο (long-term) δανεισμό.

Βασικά πλεονεκτήματα μέσω της χρηματοδότησης ξένων κεφαλαίων είναι πως οι δανειστές δεν αποκτούν ιδιοκτησία, συνεπώς ο επιχειρηματίας-ιδιοκτήτης κατέχει την ολική κυριότητα και τον έλεγχο της επιχείρησής του. Επίσης, ο δανειζόμενος δεν έχει άλλες υποχρεώσεις προς το δανειστή, παρά μόνο την εξόφληση των κεφαλαίων και ανάλογα με τους όρους του δανείου, η εξόφληση πραγματοποιείται σε καθορισμένες δόσεις, αποτελώντας συνήθως μηνιαίο έξοδο για τον δανειζόμενο.

Αντίθετα, μειονεκτήματα των ξένων κεφαλαίων είναι πως περιλαμβάνουν ρίσκο, καθώς ο επιχειρηματίας μπορεί να μην είναι σε θέση να ολοκληρώσει την εξόφλησή τους. Οι δανειστές είναι συνήθως απαιτητικοί και δανείζουν σε περιπτώσεις που ο δανειζόμενος μπορεί με σιγουριά να τους εξοφλήσει ή κατέχει περισσότερα από τα κεφάλαια που χρωστάει, συνεπώς σε οποιαδήποτε αδυναμία εξόφλησης θα πολιορκήσουν τα περιουσιακά του στοιχεία. Ακόμα, κάθε μηνιαίο ποσό εξόφλησης συνοδεύεται από χρέωση τόκου (Fleming, 2000, Howard και Hegarty, 2006, Dubben και Williams, 2009, CCH Editors, 2009).

### 2.2.2 Ίδια Κεφάλαια

Τα ίδια κεφάλαια αποτελούν δανεισμό με ανταλλαγή την ιδιοκτησία στην επιχείρηση. Η χρηματοδότηση μέσω ίδιων κεφαλαίων χρησιμοποιείται κυρίως από νέες επιχειρήσεις για το ξεκίνημά τους και αφορούν προσωπικά κεφάλαια (πχ. αποταμιεύσεις, πιστωτικές κάρτες), κεφάλαια προερχόμενα από οικογένεια ή φίλους, από ιδιώτες επενδυτές που επιθυμούν να έχουν λόγο στην επιχείρηση και υψηλή απόδοση επενδύσεων, από ασφαλιστικές εταιρίες κτλ.

Βασικά πλεονεκτήματα των ίδιων κεφαλαίων είναι πως επιτρέπουν στον επιχειρηματία να έχει κεφάλαια χωρίς να έχει χρέος, με αποτέλεσμα να εστιάζει την προσοχή του στο να δημιουργεί κερδοφόρα προϊόντα και να τα τοποθετεί σε ενδεδειγμένες επενδύσεις, παρά να εξοφλεί δανειστές. Επίσης, δίνουν τη δυνατότητα να δημιουργηθούν μακροχρόνιες και ισχυρές σχέσης μεταξύ των μετόχων, καθώς παρατηρείται κοινή επιχειρησιακή προσπάθεια. Ακόμα, είναι απύσχα η χρέωση τόκου.

Μειονεκτήματα της χρηματοδότησης μέσω ίδιων κεφαλαίων είναι πως υπάρχει πιθανότητα να δημιουργηθούν προβλήματα στην ιδιοκτησία, καθώς οι μέτοχοι μπορεί να διαφωνούν σε πολλά θέματα, να δημιουργούνται παρεξηγήσεις και να μειώνεται ο έλεγχος. Επιπρόσθετα, τα ποσά που πρέπει να πληρωθούν στους επενδυτές ίδιων κεφαλαίων εξαρτώνται από την επιτυχία της επιχείρησης και δεν αποτελούν συγκεκριμένο έξοδο όπως στην περίπτωση των ξένων κεφαλαίων. Σε περίπτωση που τα κεφάλαια προέρχονται από οικογένεια και φίλους, υπάρχει πιθανότητα να κλονιστούν οι σχέσεις τους. Ακόμα, πρέπει σε τακτά χρονικά διαστήματα να γίνεται

συνδυαστική έκθεση αναφοράς από όλους τους επενδυτές (Fleming, 2000, Howard και Hegarty, 2006, Dubben και Williams, 2009, CCH Editors, 2009).

## **2.3 Μορφές Χρηματοδότησης ΜΜΕ**

Η πρόσβαση των ΜΜΕ στην κατάλληλη πηγή χρηματοδότησης είναι ζωτικής σημασίας για την ενίσχυση της ανάπτυξης, της καινοτομίας, της επιχειρηματικότητας και της ανταγωνιστικότητάς τους. Σήμερα, ποικίλα καινοτόμα χρηματοδοτικά εργαλεία έχουν αναπτυχθεί – σε άλλες χώρες περισσότερο, σε άλλες λιγότερο- για τη στήριξη των ΜΜΕ σχετικά με την εισαγωγή τους σε διεθνείς αγορές, την εύκολη προσαρμογή στις μεταβολές και την αξιοποίηση της καινοτομίας και των νέων τεχνολογιών. Οι πιο βασικές πηγές χρηματοδότησης των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων παρατίθενται παρακάτω (Υπουργείο Ανάπτυξης, 2007).

### **2.3.1 Τραπεζική Χρηματοδότηση**

#### **2.3.1.1 Εισαγωγή στην Τραπεζική Χρηματοδότηση**

Η δημιουργία των πρώτων Τραπεζών δεν μπορεί να υπολογιστεί με βεβαιότητα, παρόλα αυτά πολλές τραπεζικές πράξεις έχουν παρατηρηθεί από το 3.000 π. Χ. σε πανάρχαιες εποχές όπως στην αρχαία Βαβυλώνα, τον αρχαίο ελληνικό και το ρωμαϊκό πολιτισμό.

Στην αρχαία Ελλάδα οι λεγόμενοι «τραπεζίτες» και στην αρχαία Ρώμη οι «argentarii», αντίστοιχα, δέχονταν καταθέσεις και χορηγούσαν δάνεια, ενώ παράλληλα εκτελούσαν πληρωμές και για λογαριασμό τρίτων. Οι επόμενες μορφές τραπεζικών συναλλαγών εμφανίστηκαν το Μεσαίωνα, όπου οι αργυραμοιβοί, οι χρυσοχόοι και οι έμποροι δέχονταν καταθέσεις για τις οποίες εξέδιδαν πιστοποιητικά.

Τα πρώτα τραπεζογραμμάτια εμφανίστηκαν τον 18ο αιώνα στην Αγγλία με τη μορφή αποδείξεων κατάθεσης για σταθερά ποσά. Η συνεχής ανταλλαγή των τραπεζογραμματίων είχε ως αποτέλεσμα οι Τράπεζες να αποκτήσουν σιγά- σιγά το ρόλο που κατέχουν σήμερα (Williams, 2010).

#### **2.3.1.2 Το περιεχόμενο της Τραπεζικής Χρηματοδότησης**

Ο δημοφιλέστερος προορισμός για έναν επενδυτή, ο οποίος χρειάζεται χρηματοδότηση, είναι οι Τράπεζες. Κατά τον Sobczak (1997), οι τελευταίες διαθέτουν ποικίλα χρηματοδοτικά προγράμματα, τα οποία είναι σε θέση να καλύψουν τις ανάγκες και τις ιδιαιτερότητες του κάθε επενδυτικού σχεδίου.

Είναι αξιοσημείωτο πως οι Τράπεζες είναι με την σειρά τους επιχειρήσεις που επιζητούν το κέρδος (τόκοι, προμήθειες κτλ.), το οποίο αποτελεί την αμοιβή τους για τις υπηρεσίες που προσφέρουν. Για αυτό το λόγο κάθε πρόγραμμα, ενώ είναι ευεργετικό για την εκάστοτε επιχείρηση, περιλαμβάνει ανάλογες υποχρεώσεις από αυτήν (Γεωργακόπουλος et all, 2002).

Οι Τράπεζες προκειμένου να χρηματοδοτήσουν έναν επενδυτή, πρέπει πρώτα να διασφαλίσουν πως είναι ικανός να πληρώσει το αντίτιμο των προγραμμάτων ή στην περίπτωση που αυτό δεν είναι εφικτό να βρει κάποιον τρόπο να τα εισπράξει.

Αυτό συμβαίνει, καθώς οι Τράπεζες δεν αρέσκονται στον επιχειρηματικό κίνδυνο (business risk), ο οποίος προέρχεται από τη μείωση της αποδοτικότητας και της παραγωγικότητας και τη δημιουργία ζημιών μιας επιχείρησης, λόγω λανθασμένων αποφάσεων (Sadgrove, 2005).

Το αντίτιμο που πρέπει να δώσει ο επενδυτής για την απόλαυση των προνομίων των τραπεζικών προγραμμάτων, κρίνεται πολλές φορές υπερβολικό, ακόμα και δυσβάσταχτο. Για αυτό ο επενδυτής οφείλει να ερευνά και να επιλέγει με σύνεση τα προγράμματα που θα χρησιμοποιήσει.

Ωστόσο, οποιαδήποτε επιχειρηματική προσπάθεια είναι δύσκολα πραγματοποιήσιμη χωρίς τη συνδρομή των τραπεζών και για αυτό θεωρούνται «αναγκαίο κακό».

Παρόλα αυτά, αν επιτευχθεί η σωστή επιλογή του προγράμματος χρηματοδότησης και η καλή συνεργασία μεταξύ του επενδυτή και της Τράπεζας, τότε θα οδηγηθούν και οι δύο πλευρές σε θετικά για εκείνες αποτελέσματα (Σκουλάς, 2008).

### **2.3.1.3 Μορφές της Τραπεζικής Χρηματοδότησης**

Ο Τραπεζικός δανεισμός αποτελεί τον πιο συνηθισμένο τρόπο, στον οποίο καταφεύγουν οι επενδυτές για να βρουν χρηματοδότηση. Από τις Τράπεζες προσφέρονται δύο μεγάλες κατηγορίες δανείων, τα δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης και τα Μακροπρόθεσμα δάνεια.

#### **Α. Δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης**

Για την κάλυψη των μόνιμων ή εποχιακών αναγκών ρευστότητας των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων ή των ελεύθερων επαγγελματιών, προσφέρονται από τις Τράπεζες επιχειρηματικά δάνεια αυτής της μορφής. Κατά την UNICO Ε.Π.Ε. (2009), τα Δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης χορηγούνται συνήθως με τη μορφή του Πιστωτικού Ορίου ή του Τοκοχρεωλυτικού Δανείου. Το πρώτο καλύπτει άμεσες βραχυπρόθεσμες ανάγκες της επιχείρησης που επαναλαμβάνονται, όπως η κάλυψη μισθοδοσίας του προσωπικού, η εξόφληση τιμολογίων των προμηθευτών κτλ. Το δεύτερο καλύπτει ανάγκες, οι οποίες δεν επαναλαμβάνονται και δεν είναι δυνατό να εξοφληθούν σε μικρό χρονικό διάστημα, όπως η χρηματοδότηση αναγκών από επέκταση εργασιών, οι έκτατες φορολογικές υποχρεώσεις κλπ.

Τα ποσοστά χορήγησης των Δανείων Κεφαλαίου Κίνησης κυμαίνονται ανάλογα με το είδος της επιχειρηματικής δραστηριότητας, καθώς επίσης τη χρονική περίοδο που υποβάλλεται το σχετικό αίτημα. Η χρονική διάρκεια μπορεί να είναι ανακυκλωμένη ανά 3-5 μήνες, είτε εφάπαξ πχ. για 3 χρόνια και η εξόφληση γίνεται κατά περίπτωση.

Χαρακτηριστικό αυτών των δανείων είναι πως παρέχουν τη δυνατότητα κάλυψης μεγάλου ποσοστού του κύκλου εργασιών της επιχείρησης, ακόμα, η επιχείρηση οφείλει να πληρώνει τόκο μόνο για το χρονικό διάστημα που χρησιμοποιεί το δάνειο, καθώς επίσης μπορεί να κάνει ελεύθερες αναλήψεις και καταβολές ανάλογα με τις ανάγκες της.

## **B. Μακροπρόθεσμα Δάνεια**

Τα Μακροπρόθεσμα Δάνεια είναι μακράς διάρκειας και το επιτόκιο τους είναι συνήθως χαμηλότερο από εκείνο των δανείων Κεφαλαίου Κίνησης λόγω ακριβώς της μεγαλύτερης διάρκειας αποπληρωμής τους. Σύμφωνα με τους Μάρκου και Παπαϊωάννου (2008), τα Μακροπρόθεσμα δάνεια μπορούν να χωριστούν στα Δάνεια για επαγγελματική Στέγη και στα Δάνεια για αγορά πάγιου εξοπλισμού.

### **β1. Δάνεια για επαγγελματική στέγη**

Τα Δάνεια επαγγελματικής στέγης μπορούν να παρομοιαστούν με τα στεγαστικά δάνεια για την απόκτηση κατοικίας. Χαρακτηριστικό τους είναι πως το ποσοστό χρηματοδότησης μπορεί να αγγίξει μέχρι και το 100% της αξίας του ακινήτου ή των εργασιών ανέγερσης και ανακαίνισης. Η διάρκεια των Δανείων επαγγελματικής στέγης κυμαίνεται από 3 ως 30 χρόνια και με επιτόκια που σήμερα κυμαίνονται από 3,21% μέχρι 10,5%, ανάλογα με την τράπεζα και τον πελάτη. Κατά την εισφορά του Ν. 128/75 το τελικό επιτόκιο των Δανείων επαγγελματική στέγης προσαυξάνεται κατά 0,6%. Αξιοσημείωτο είναι πως οι Τράπεζες προσφέρουν για τους νέους επιχειρηματίες μια περίοδο χάριτος, η οποία μπορεί να έχει διάρκεια ως και 2 χρόνια. Μέσα σε αυτό το διάστημα πληρώνονται μόνο τόκοι ή μικρότερες δόσεις και μάλιστα οι τόκοι που δεν καταβάλλονται κεφαλαιοποιούνται. Επιπλέον, τα έξοδα δανείου που χρεώνουν οι Τράπεζες συνήθως δεν ξεπερνούν το 1% του δανείου.

### **β2. Δάνεια για αγορά πάγιου εξοπλισμού**

Οι Τράπεζες παρέχουν αυτά τα δάνεια στους επενδυτές, όταν οι τελευταίοι ενδιαφέρονται για την αγορά πάγιου εξοπλισμού πχ. μηχανήματα, έπιπλα κτλ. Χαρακτηριστικό είναι πως η χρηματοδότηση μπορεί να καλύψει ολόκληρη την επένδυση της αγοράς του πάγιου εξοπλισμού, ενώ ανάλογα με την εξέλιξη των αγορών, η εκταμίευση είναι δυνατόν να γίνει με εφ' άπαξ ή σταδιακά. Τα δάνεια αυτά, μπορούν να αποπληρωθούν το πολύ μέχρι 15 χρόνια, με επιτόκιο που κυμαίνεται από 6,25% ως 10%.

Κατά τον ιδρυτικό νόμο 3066/2002 (ΦΕΚ Α' 252/18.10.2002), οι Τράπεζες στοχεύουν στο να καταστεί πιο εύκολη η πρόσβαση των ΜΜΕ στο χρηματοπιστωτικό και χρηματοοικονομικό σύστημα της χώρας, παρέχοντας εγγυήσεις και αντεγγυήσεις υπέρ αυτών και αναλαμβάνοντας έτσι την κάλυψη μεγάλου μέρους των οικονομικών και εμπορικών κινδύνων τους.

## **Γ. Ταμείο Εγγυοδοσίας (ΤΕΜΠΜΕ)**

Το Ταμείο Εγγυοδοσίας ΤΕΜΠΜΕ, σύμφωνα με το Βιοτεχνικό Επιμελητήριο Πειραιά (2001), αποτελεί ένα αναπτυξιακό εργαλείο και έναν μοχλό στήριξης των Μικρών και πολύ Μικρών Επιχειρήσεων. Αναλαμβάνει να καλύψει μεγάλο μέρος των οικονομικών και εμπορικών τους κινδύνων και διευκολύνει την πρόσβασή τους στο χρηματοπιστωτικό σύστημα της χώρας, αναπτύσσοντας στρατηγική συνεργασία με τις τράπεζες, τα επαγγελματικά επιμελητήρια και τα αρμόδια υπουργία.

Η ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε προσπαθεί να καταλείψει τους κινδύνους μεταξύ ιδιωτικού και δημόσιου τομέα (επιχειρήσεις, τράπεζες και ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε) και να ενθαρρύνει όλες τις κοινωνικοοικονομικές ομάδες στο δικαίωμα του Επιχειρείν, με περιορισμό

των κοινωνικών συνεπειών στην περίπτωση μιας επιχειρηματικής αποτυχίας. Από τη μία προσφέρει στον επιχειρηματία εγγυητική κάλυψη, ώστε να εγκριθεί το δάνειό του και από την άλλη παρέχει στην τράπεζα ασφάλεια, ακόμη και σε δάνεια υψηλού κινδύνου.

Μερικές συνεργαζόμενες τράπεζες με το ΤΕΜΠΙΜΕ είναι η Αγροτική Τράπεζα, η Εθνική Τράπεζα, η Εμπορική Τράπεζα, η Τράπεζα Κύπρου, η Τράπεζα Πειραιώς, η EFG-EUROBANK ERGASIAS A.E., η PROBANK A.E., η ALPHA BANK κ.α.

Το ΤΕΜΠΙΜΕ έχει δημιουργήσει πέντε διαφορετικά προγράμματα που αφορούν εγγυήσεις σε μεσοπρόθεσμα ή μακροπρόθεσμα δάνεια για νέες και ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις οποιασδήποτε μορφής (Α.Ε, Ε.Ε, Ο.Ε,Ε.Π.Ε, Ατομική).

ΤΕΜΠΙΜΕ 1 <sub>04</sub> :	•Εγγυοδοσία για την ίδρυση Μικρών ή ανάπτυξη νέων Μικρών Επιχειρήσεων.
ΤΕΜΠΙΜΕ 2 <sub>04</sub> :	•Εγγυοδοσία για Πολύ Μικρές Επιχειρήσεις
ΤΕΜΠΙΜΕ 3 <sub>04</sub> :	•Εγγυοδοσία για Μικρές Επιχειρήσεις
ΤΕΜΠΙΜΕ 4 <sub>04</sub> :	•Εγγυοδοσία μικροδανείων Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων
ΤΕΜΠΙΜΕ 5 <sub>04</sub> :	•Εγγυοδοσία για εξαγορές, συγχωνεύσεις, μεταβιβάσεις Μικρών Επιχειρήσεων

Σχήμα 2.1: Τα Προγράμματα του ΤΕΜΠΙΜΕ (Πηγή: Βιοτεχνικό Επιμελητήριο Πειραιά, 2001)

Το Ταμείο Εγγυοδοσίας μπορεί να εγγυηθεί δάνειο ύψους 10.000 €- 320.000 € ανάλογα με το πρόγραμμα, ενώ το ποσό κάλυψης του δανείου κυμαίνεται από 45% μέχρι 70% και η ετήσια προμήθεια, κατά μέσο όρο, προσεγγίζει το 1% επί του εκάστοτε υπολοίπου του δανείου.

Το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων, στο πλαίσιο του Πολυετούς Προγράμματος της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την Επιχείρηση και το Επιχειρείν και πιο συγκεκριμένα για τις Μικρές και Μεσαίες Επιχειρήσεις, καλύπτει με αντεγγύηση, εγγυημένα μεσοπρόθεσμα δάνεια διάρκειας 3 ετών και άνω για τα προγράμματα 1,2 και 3, ενώ 1.5 έτους και πάνω για το πρόγραμμα 4.

Το ΤΕΜΠΙΜΕ αντικαταστήθηκε από το Εθνικό Ταμείο Επιχειρηματικότητας και Ανάπτυξης (ΕΤΕΑΝ), το οποίο συστάθηκε με το Ν. 3912/17-2-11 και ανέλαβε τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις του παλιού ταμείου. Το αρχικό μετοχικό του κεφάλαιο άγγιζε το 1.7 δις ευρώ, εκ των οποίων το 1.5 δις αποτελούν ομόλογα του Ελληνικού Δημοσίου και περίπου 213 εκατ. ευρώ μετρητά. Η λειτουργία του είναι συμπληρωματική σε ό,τι αφορά τη χρηματοπιστωτική και χρηματοδοτική αγορά, λαμβάνοντας υπόψη τις νέες οικονομικές συνθήκες και τη φιλοσοφία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, που προωθεί τα ανακυκλούμενα χρηματοοικονομικά προϊόντα έναντι των επιχορηγήσεων (ΕΤΕΑΝ Α.Ε, 2011).



#### **2.3.1.4 Η Τραπεζική Χρηματοδότηση στην Ελλάδα**

Οι συνθήκες που επικρατούσαν στην ελληνική οικονομία, καθώς επίσης και στο ελληνικό χρηματοπιστωτικό σύστημα, πριν την ένταξη της χώρας στην Ευρωπαϊκή Ένωση, δεν προέτρεπαν τις επιχειρήσεις και μάλιστα τις μικρομεσαίες να προχωρήσουν σε δανεισμό επενδυτικών κεφαλαίων, με σκοπό την έναρξη νέας επιχείρησης ή την επέκταση υφιστάμενης. Χαρακτηριστικά αναφέρει ο Σκουλάς (2008) «Δεν είναι μακρινή ανάμνηση η περίοδος κατά την οποία ο πληθωρισμός έπαιζε γύρω στο 25% και τα επιτόκια, μαζί με τις προσαυξήσεις, έφταναν μέχρι και 36%... θα ήταν αδιανόητο για τις επιχειρήσεις να προσφύγουν σε δανεισμό».

Οι Τράπεζες, με νοοτροπία δημοσιοϋπαλληλική και με πολλές αγκυλώσεις, προκειμένου να δανείσουν στις επιχειρήσεις, απαιτούσαν εμπράγματα ασφάλειες (υποθήκες σε ακίνητα και προσημειώσεις σε εξοπλισμό), οι οποίες ήταν πολλαπλάσιες του δανειζόμενου ποσού. Επίσης, πολλές φορές τα επιτόκια καταθέσεων και τα επιτόκια χορηγήσεων είχαν διαφορά 10 με 12 εκατοστιαίες μονάδες.

Την παραπάνω κατάσταση χειροτέρευαν οι ελλειπείς γνώσεις και η μειωμένη εμπειρία και επαγγελματική συγκρότηση των επιχειρηματιών.

Το πλάνο άρχισε να βελτιώνεται προς το καλύτερο από τη στιγμή που η Ελλάδα εντάχθηκε στην Ε.Ε και εισήλθε στην ΟΝΕ και τη ζώνη του ευρώ (2000). Κατά τους Σκουλά (2003) και Μυλωνά (2008), ο πληθωρισμός δαμάστηκε, τα επιτόκια μειώθηκαν και έγιναν πιο προσιτά, επιτεύχθηκε ένα σταθερό μακροοικονομικό περιβάλλον και το τραπεζικό σύστημα άρχισε να εκσυγχρονίζεται και να γίνεται πιο ανταγωνιστικό, προσελκύοντας τους επιχειρηματίες.

Οι Τράπεζες εκτός από τα νέα προϊόντα που προσέφεραν στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, ξεκίνησαν να παρέχουν και επιχειρηματικές συμβουλές. Αυτή η διαδικασία ήταν προς όφελος και των δύο μερών, καθώς ο επιχειρηματίας ήταν πιο κερδοφόρος και η τράπεζα έπαιρνε πίσω με πιο σίγουρο τρόπο τα χρήματα που δάνειζε.

Οι παραπάνω αλλαγές δημιούργησαν ένα πρόσφορο έδαφος για τους μικρομεσαίους επιχειρηματίες, οι οποίοι δανείζονται πλέον με λογικούς όρους, επιλέγοντας την τράπεζα που τον εξυπηρετεί καλύτερα. Προκειμένου, όμως, να αποφέρει καρπούς η καλή συνεργασία μεταξύ της τράπεζας και του επιχειρηματία απαιτείται αμοιβαία θετική αντιμετώπιση και πλήρη κατανόηση των αναγκών της κάθε πλευράς, όπως επίσης ενημέρωση και διαφάνεια (Σκουλάς, 2008).

### **2.3.2 Κεφάλαια Επιχειρηματικών συμμετοχών(Venture Capital)**

#### **2.3.2.1 Εισαγωγή στο Venture Capital**

Η δραστηριότητα σχετικά με τον κίνδυνο των επενδύσεων κεφαλαίου έχει κάνει την εμφάνισή της από τον 15ο αιώνα από μεμονωμένα πλούσια άτομα ή ακόμη και εμπορικές εταιρίες που ρύθμιζαν το εμπόριο σε διάφορες χώρες της Άπω Ανατολής. Κατά τον 18ο και 19ο αιώνα δημιουργήθηκαν εταιρίες «Venture Capital» για την πραγματοποίηση επενδύσεων υψηλού κινδύνου, όπως ήταν η διάνοιξη της

διώρυγας του Σουέζ. Στις περιπτώσεις αυτές έχουμε δύο φορείς, τον ένα που διαθέτει μια καινούργια παραγωγική ιδέα ή τεχνική και τον άλλο που αναλαμβάνει την οικονομική στήριξή της.

Με την σύγχρονη μορφή του, το Venture Capital, αναπτύχθηκε στην Ευρώπη και στις Η.Π.Α, τα τελευταία εξήντα χρόνια. Ειδικότερα, στις Η.Π.Α αναπτύχθηκε από ορισμένους χρηματοδοτικούς οργανισμούς και τράπεζες που στόχευαν σε υψηλότερες αποδόσεις από αυτές του Χρηματιστηρίου. Οι λόγοι που συνηγόρησαν στην ανάπτυξη αυτή της Η.Π.Α υπήρξαν η εκτεταμένη εθνική αγορά, το πολύ χρήμα που ωθούσε σε πιο αβέβαιες τοποθετήσεις, η ύπαρξη επιχειρηματιών ικανών να ξεκινήσουν νέα επενδυτικά προγράμματα, η ύπαρξη υψηλής τεχνολογίας και η ευνοϊκή κυβερνητική πολιτική. Σήμερα, διεθνώς τη μεγαλύτερη συμμετοχή στο Venture Capital έχουν τα ασφαλιστικά ταμεία και ακολουθούν οι επιχειρηματικοί άγγελοι, οι ασφαλιστικές εταιρίες και οι τράπεζες (Caselli, Gatti, 2004).

Το 1983, η Επιτροπή Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, κατανοώντας την σημασία του Venture Capital, ίδρυσε με 40 αρχικά μέλη, το European Venture Capital Association (EVCA), με σκοπό την ανάπτυξη του Venture Capital στην Ευρώπη, ώστε να καλυφθεί η υπάρχουσα τεχνολογική υστέρηση έναντι των Η.Π.Α. και της Ιαπωνίας.

Η συμβολή του Venture Capital είναι ιδιαίτερα σημαντική για την ανάπτυξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Χαρακτηριστικά πολλές Ευρωπαϊκές χώρες έχουν δημιουργήσει ειδικούς φορείς για να συμβάλουν στην ενίσχυση του Venture Capital στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Η ύπαρξη ενός τέτοιου φορέα μπορεί να βοηθήσει στη λήψη κεφαλαίων με υψηλό ρίσκο και στην πραγματοποίηση επενδύσεων νέας τεχνολογίας.

Οι βασικοί στόχοι του EVCA είναι η διάδοση της έννοιας του Venture Capital και κυρίως στις χώρες στις οποίες δεν είναι ιδιαίτερα γνωστή, η αντιπροσώπευση του Venture Capital σε κοινοτικό επίπεδο με τρόπο ώστε να συμβάλει στην επίλυση πολλών υφισταμένων προβλημάτων που αφορούν τη λειτουργία του Venture Capital στην κοινωνία και η ανταλλαγή απόψεων έτσι ώστε να δημιουργηθούν νέες πηγές διακρατικής χρηματοδότησης που θα βοηθήσουν στην ταχύτερη ανάπτυξη των επιχειρήσεων και ιδιαίτερα των μικρομεσαίων (Γαλάνης, 2000).

Στα πλαίσια του προγράμματος αυτού, η επιτροπή των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων επιδιώκει, μεταξύ των άλλων, να δημιουργήσει νέες αγορές για τις μικρομεσαίες βιομηχανικές επιχειρήσεις και ιδιαίτερα για αυτές που έχουν σχέση με την εφαρμογή νέων τεχνολογιών.

Στους άμεσους στόχους του προγράμματος είναι να αποδείξει ότι είναι δυνατή η διασυνοριακή χρηματοδότηση προγραμμάτων καινοτομίας μεταξύ των Κρατών - Μελών, παρά τις υφιστάμενες οικονομικές, νομικές και φορολογικές διαφορές.

Για να επιλεγεί ένα σχέδιο, στα πλαίσια του προγράμματος αυτού, θα πρέπει να περιέχει μια τουλάχιστον καινοτομία, να έχει εφαρμογή εντός της κοινότητας, να αφορά όσο το δυνατόν περισσότερα Κράτη - Μέλη, να είναι δυνατόν να συνδυαστεί με άλλα κοινοτικά προγράμματα και τέλος, εφόσον αφορά μικρομεσαίες επιχειρήσεις, θα πρέπει να πληροί τις προϋποθέσεις που έχουν τεθεί από την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων (Γαλάνης, 2000, Τακόπουλος, 2009).

### 2.3.2.2 Το περιεχόμενο του Venture Capital

Με τον όρο επιχειρηματικό ή καινοτομικό κεφάλαιο (Venture Capital), χαρακτηρίζονται διεθνώς τα μακροπρόθεσμα κεφάλαια τα οποία επενδύονται σε υφιστάμενες ή υπό ίδρυση επιχειρήσεις από ειδικές επενδυτικές εταιρίες, αλλά και από ιδιώτες, και τα οποία περιέχουν το στοιχείο του κινδύνου. Πιο συγκεκριμένα, η ειδική επενδυτική εταιρία προσφέρει κεφάλαια με κίνδυνο, συμμετέχοντας στο μετοχικό κεφάλαιο της επιχείρησης. Το ποσοστό συμμετοχής ποικίλει ανάλογα με το ύψος της χρηματοδότησης και το μέγεθος της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης, αλλά κατά κανόνα κυμαίνεται στα επίπεδα του 30%. Η χρονική διάρκεια της επένδυσης κυμαίνεται συνήθως μεταξύ τριών και επτά ετών (Τακόπουλος, 2009).

Οι επιχειρήσεις που χρηματοδοτούνται είναι συνήθως νέες, μικρές και δυναμικές με καινοτόμες επιχειρηματικές ιδέες και επιχειρηματικά σχέδια που υπόσχονται υψηλές αποδόσεις, ικανές να ανταμείψουν τις ειδικές επενδυτικές εταιρείες για το ρίσκο που αναλαμβάνουν. Τα αναμενόμενα κέρδη θα προέλθουν κυρίως από την πώληση των μετοχών σε τιμή πολύ μεγαλύτερη από την αξία αγοράς τους.

Η διαφοροποίηση από τις κλασικές επενδύσεις σε συνήθεις χρηματιστηριακούς τίτλους, είναι ότι οι ίδιες αφορούν μετοχές μεγάλων εδραιωμένων εταιριών που έχουν εισαχθεί στα κύρια χρηματιστήρια, ενώ το Venture Capital αφορά επενδύσεις σε άγνωστες αναπτυσσόμενες εταιρίες που συνήθως δεν είναι εισηγμένες σε κανένα χρηματιστήριο. Επίσης, ο επενδυτής συμμετέχει στον κίνδυνο όπως και ο επιχειρηματίας και δεν έχει συνήθως εξασφαλίσεις. Η εταιρία καινοτομικού κεφαλαίου αποβλέπει στην πραγματοποίηση κερδών, είτε σε μορφή μερισμάτων, είτε (και το πιο σύνηθες) σε μακροχρόνιες αποδόσεις επί του κεφαλαίου σε μορφή κερδών από την ανατίμηση των μετοχών (Γαλάνης, 2000).

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

### 2.3.2.3 Μορφές του Venture Capital

Κατά τον Γαλάνη (2000), το Venture Capital παρέχεται στις επιχειρήσεις σε οποιοδήποτε στάδιο και αν βρίσκονται κατά την ανάπτυξη τους. Η διάκριση των χρηματοδοτήσεων του Venture Capital κατά στάδιο ανάπτυξης της εταιρίας διευκολύνει την κατανόηση των ιδιαιτεροτήτων τόσο από την άποψη της προσφοράς όσο και από την ζήτηση του Venture Capital. Επιπροσθέτως, μια επένδυση μπορεί να περιλαμβάνει περισσότερα του ενός επιπέδων χρηματοδότησης.

#### A. Χρηματοδότηση σποράς (Seed Capital)

Με τον όρο αυτό εννοούμε τα κεφάλαια που χρησιμοποιούνται για να εξακριβωθεί η δυνατότητα εφαρμογής ενός επιχειρηματικού εγχειρήματος, για την εκπόνηση μελετών και σχεδίων και για την αρχική φάση της εσωτερικής οργάνωσης.

Στο στάδιο αυτό η επιχείρηση δεν πραγματοποιεί πωλήσεις. Αυτό είναι το πλέον επικίνδυνο επίπεδο, με ποσοστό χρηματοδοτούμενων προγραμμάτων που τελικά εγκαταλείπονται, εμπειρικά άνω του 70 %. Παράδειγμα αποτελούν οι Η.Π.Α. όπου το Seed Capital αντιπροσωπεύει το 3% του συνόλου των επενδύσεων Venture Capital, ενώ στην Ευρώπη το ποσοστό αυτό είναι ακόμα μικρότερο.

#### **B. Χρηματοδότηση εκκινήσεως (Start-up Capital)**

Το χρηματοδοτικό αυτό επίπεδο περιλαμβάνει τα κεφάλαια και την υποστήριξη που απαιτούνται για να εδραιωθεί μια επιχείρηση στον επιχειρηματικό της χώρο. Η επιχείρηση στο δεδομένο στάδιο μπορεί να λειτουργεί λιγότερο από ένα χρόνο και να μην έχει πραγματοποιήσει πωλήσεις. Το επίπεδο αυτό μπορεί να διαρκέσει έως τρία χρόνια και χαρακτηρίζεται από έναν πολύ σοβαρό επιχειρηματικό κίνδυνο. Το ποσοστό των χρηματοδοτήσεων του Venture Capital που κατευθύνονται σε αυτό το επίπεδο έχει αυξηθεί σημαντικά τα τελευταία χρόνια, ιδίως στην Ευρώπη.

#### **Γ. Χρηματοδότηση γέφυρας (Mezzanine ή Bridge Financing)**

Αυτή η χρηματοδοτική φάση αφορά την μεταβατική περίοδο μιας επιχείρησης από την ιδιωτική ιδιοκτησία προς την δημόσια πρόσφορα. Εδώ δεν καλύπτονται απλώς τα έξοδα του αναδόχου αλλά κυρίως τα έξοδα που απαιτούνται για να αλλάξει το πλαίσιο λειτουργίας και να περάσει επιτυχώς η επιχείρηση σε ένα νέο επίπεδο λειτουργίας με μεγαλύτερο επαγγελματισμό. Στόχος είναι και η αύξηση της εκτίμησης της αγοράς για την επιχείρηση και κατ' επέκταση η επίτευξη υψηλών τιμών στις εκδιδόμενες μετοχές. Επιπλέον, στο επίπεδο αυτό παρατηρείται η εκμετάλλευση ενός σημαντικού δυναμισμού με παροχή, όχι μόνον χρηματοδοτικής κάλυψης, αλλά και στρατηγικής υποστήριξης. Σημαντικό ποσοστό δε των επιχειρήσεων Venture Capital προσανατολίζεται προς αυτήν τη χρηματοδοτική κατηγορία. Τέλος, υπάρχουν σημαντικές διαφορές στα ποσοστά της σχετικής συμβολής της εταιρίας «γέφυρας» από χώρα σε χώρα, που σχετίζονται με το διαφορετικό βαθμό επέκτασης του βάθους και της οργάνωσης των κεφαλαιαγορών.

#### **Δ. Χρηματοδότηση των πρώτων σταδίων (Early Stage Financing)**

Αφορά τη χρηματοδότηση στα πρώτα στάδια της παραγωγής και των πωλήσεων, ίσως ακόμη και πριν η επιχείρηση αρχίσει να έχει κέρδη.

#### **Ε. Κεφάλαιο εξαγοράς (Management Buy-out or Management Buy-in)**

Αποτελεί την επένδυση που γίνεται με την εξαγορά μιας επιχείρησης, είτε από στελέχη της (buy-out), είτε από άτομα ευρισκόμενα εκτός επιχειρήσεως με σκοπό να αναλάβουν την διοίκηση της (buy-in).

#### **2.3.2.4 Το Venture Capital στην Ελλάδα**

Το Venture Capital δεν έτυχε ιδιαίτερης ανάπτυξης στην Ελλάδα, λόγω κυρίως των υφισταμένων προβλημάτων στην ελληνική βιομηχανία, όπως είναι η μειωμένη ανταγωνιστικότητα των ελληνικών επιχειρήσεων, η υφιστάμενη γραφειοκρατία, η χαμηλή τεχνολογία, η τεχνογνωσία και η καινοτομία, οι αδυναμίες του τραπεζικού συστήματος κ.α., που εμποδίζουν την ύπαρξη κερδοφόρων επενδύσεων, στοιχείο που απαιτείται από το Venture Capital.

Παρόλα αυτά, από τις πρώτες αυτοτελείς εταιρίες Venture Capital στην Ελλάδα μπορεί να θεωρηθεί ότι είναι η Ελληνολιβυκή εταιρία επενδύσεων. Η εταιρία αυτή, αποτελεί θυγατρική εταιρία της ETBA και της Libyan Arab Foreign Investment Company (LAFICO S.A.L), που ιδρύθηκε το 1979, με καταβεβλημένο κεφάλαιο δυο δις δραχμές. Η εταιρία αυτή αποτελεί το πρώτο ελληνικό μέλος του EVCA και έχει ασχοληθεί με το αναπτυξιακό κεφάλαιο σε επιχειρήσεις που είχαν ανάγκη εκσυγχρονισμού, βελτίωσης και εξυγίανσης.

Από την Euro Merchant Bank συστάθηκε, με την επωνυμία Euro Merchant Balkan Fund και μετοχικό κεφάλαιο 23 εκ. δολαρίων, η πρώτη ελληνική εταιρία Venture Capital για επενδύσεις στα Βαλκάνια.

Μια άλλη ελληνική εταιρία Venture Capital είναι η Bring Hellenic Venture με μετοχικό κεφάλαιο 1,6 δις δραχμές που καταβλήθηκε από τον αγγλικό οίκο Baring Brothers, την εταιρία χρηματοοικονομικών υπηρεσιών Global Finance και μερικές ελληνικές τράπεζες και επιχειρήσεις.

Άλλες εταιρίες Venture Capital αποτελούν η Ελληνική Αναπτυξιακή Εταιρία Επενδύσεων Α.Ε που ιδρύθηκε το 1988 με μετοχικό κεφάλαιο 12 δις δραχμών, το οποίο καταβλήθηκε από την Lock Head Martin, την General Electric, την Northrop Grumman και το ελληνικό δημόσιο, η Alpha Ventures Α.Ε του ομίλου Alpha Τράπεζας Πίστεως, που ιδρύθηκε το 1990 με καταβεβλημένο κεφάλαιο 1 δις δραχμών και η οποία ίδρυσε ένα νέο επενδυτικό ταμείο, με κεφάλαιο 25 εκ. δολαρίων, στο οποίο συμμετέχουν η ευρωπαϊκή τράπεζα (EBRD), ο διεθνής οργανισμός χρηματοδοτήσεως (IFC), ο όμιλος της Alpha Τράπεζας Πίστεως, έλληνες επιχειρηματίες με δραστηριότητες ή σχέδια στα Βαλκάνια και ξένοι θεσμικοί επενδυτές.

Τέλος, το 1994 ιδρύθηκε από την εμπορική τράπεζα, η «Εμπορική Κεφαλαίου» για να αναπτύξει δραστηριότητες Venture Capital στην Ελλάδα και στις χώρες των Βαλκανίων, της ανατολικής Ευρώπης και της τέως σοβιετικής ένωσης (Γαλάνης, 2000).

### **2.3.3 Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing)**

#### **2.3.3.1 Εισαγωγή στο Leasing**

Ο μηχανισμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης (Leasing) είχε γίνει εμφανής από το 3000 π. Χ., περίοδος κατά την οποία οι Αιγύπτιοι μίσθωναν γη μαζί με ολόκληρο τον εξοπλισμό (δούλοι, κοπάδια ζώων κτλ.). Τα ίδια ακριβώς βήματα ακολούθησαν και οι Σουμέριοι μία χιλιετία αργότερα. Η μίσθωση γης και εξοπλισμού συνεχίστηκε για πολλά χρόνια μετά, ενώ οι Ρωμαίοι ήταν οι πρώτοι που ενσωμάτωσαν την Χρηματοδοτική Μίσθωση ως θεσμό στο Ρωμαϊκό Δίκαιο.

Οι πράξεις του Leasing δεν απουσίασαν τον Μεσαίωνα, η σημαντική όμως ανάπτυξη του θεσμού πραγματοποιήθηκε τον 19<sup>ο</sup> αιώνα, με αποτέλεσμα να δημιουργηθούν οι πρώτες εταιρίες Leasing σε Αγγλία και Αμερική, με κύριο αντικείμενο την μίσθωση βαγονιών για την μεταφορά εμπορευμάτων (Λιακοπούλου, 2005).

Σύμφωνα με τους Γαλάνη (2000), Boobyer (2003) και Αλεξανδρίδη (2004), η σύγχρονη φάση της χρηματοδοτικής μίσθωσης ξεκίνησε το 1952, όταν ο Hendry Schonfeld ίδρυσε, με κεφάλαιο 20.000 δολαρίων, την “United States Leasing International Inc”, μία από τις μεγαλύτερες στον κόσμο ανεξάρτητη εταιρία χρηματοδοτικών μισθώσεων.

Το παράδειγμα του Schonfeld ακολούθησαν μεγάλες βιομηχανικές επιχειρήσεις κεφαλαιουχικών αγαθών. Στις αρχές του 1960, οι αμερικανικές εμπορικές τράπεζες πήραν την άδεια χρηματοδοτικής μίσθωσης. Προς τα τέλη της δεκαετίας του 1970, οι επενδύσεις που καλύπτονταν στις Η.Π.Α ήταν κατά 25 φορές μεγαλύτερες από εκείνες που καλύπτονταν με ομολογιακές εκδόσεις, ενώ πάνω από το 15% των νέων επενδύσεων σε εξοπλισμό και μηχανήματα, πραγματοποιούνταν με τη μέθοδο της χρηματοδοτικής μίσθωσης (Γαλάνης, 2000, Boodyer, 2003, Αλεξανδρίδης (2004).

Την περίοδο 1960-1962, εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης δημιουργήθηκαν σε Μεγάλη Βρετανία, Καναδά, Σουηδία, Δ. Γερμανία, Ελβετία και Γαλλία, ενώ το 1963 σε Ιαπωνία, Βέλγιο, Φιλανδία, Ισπανία, Ιταλία, Ασία, Λατινική Αμερική, Αυστραλία και γαλλόφωνες χώρες της Αφρικής. Ο θεσμός διεθνώς εισήλθε σε φάση «ωριμότητας» το 1991, ενώ μέχρι τότε εμφάνιζε θετικούς ρυθμούς ανάπτυξης (Γαλάνης, 2000, Λιακοπούλου, 2005).

### **2.3.3.2 Το περιεχόμενο του Leasing**

Η χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing) είναι μία σύγχρονη μέθοδος μεσοπρόθεσμης χρηματοδότησης επιχειρήσεων για την απόκτηση πάγιων στοιχείων, δηλαδή παραγωγικού εξοπλισμού και ακινήτων για επαγγελματική χρήση, χωρίς να διαθέσει η ίδια η επιχείρηση δικά της κεφάλαια. Τα κεφάλαια αυτά διατίθενται από την εταιρία της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης, η οποία στην πορεία εκμισθώνει τον εξοπλισμό στην επιχείρηση για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. (Γαλάνης, 2000, Αλεξανδρίδης, 2004, Τακόπουλος 2009).

Η επιχείρηση ή ο επαγγελματίας επιλέγει τον εξοπλισμό ή το ακίνητο που θεωρεί κατάλληλο για τις ανάγκες του, η εταιρία Leasing αγοράζει τον εξοπλισμό αυτόν από τον προμηθευτή ή το ακίνητο από τον ιδιοκτήτη του και στη συνέχεια ενοικιάζει το μεν εξοπλισμό για περίοδο τουλάχιστον τριών χρόνων, το δε ακίνητο τουλάχιστον για δέκα χρόνια. Στο τέλος της μισθωτικής περιόδου, ο μισθωτής μπορεί, είτε να εξαγοράσει το πάγιο στοιχείο (εξοπλισμός ή ακίνητο) συνήθως έναντι συμβολικού ποσού, το οποίο δεν μπορεί να υπερβαίνει το 5% της αξίας του πάγιου στοιχείου, είτε να ανανεώσει τη σύμβαση για ορισμένο χρόνο ή ακόμα να την τερματίσει (Γαλάνης, 2000, Αλεξανδρίδης, 2004).

Οι δόσεις της μίσθωσης καταβάλλονται μηνιαία, ανά τρίμηνο ή ανά εξάμηνο και το επιτόκιο τους είναι πάντα λίγο πιο υψηλό από το αντίστοιχο επιτόκιο δανεισμού. Επιπλέον, η επιχείρηση οφείλει να καταβάλλει εφάπαξ και ένα ποσό από 0,1% ως 1% επί της αξίας της επένδυσης για το διαχειριστικό κόστος (Τακόπουλος, 2009).

Η διάρκεια των μισθώσεων, ποικίλει ανάλογα με το είδος του αντικειμένου της μίσθωσης. Συνήθως, για τον εξοπλισμό είναι από τρία έως πέντε έτη, ενώ για τα ακίνητα, από δέκα έως είκοσι πέντε έτη.

Από τα βασικά χαρακτηριστικά του Leasing, κατά τον Boobyer (2003), είναι ότι το ακίνητο καλύπτει μόνο επαγγελματικές ανάγκες του μισθωτή και όχι κατοικία, όπως συγκροτήματα γραφείων, καταστήματα, πολυκαταστήματα, σουπερμάκετ, αποθήκες, βιομηχανοστάσια, σταθμούς αυτοκινήτων, ξενοδοχεία, πρατήρια βενζίνης, κέντρα διασκέδασης, κινηματογράφους, θέατρα, εκπαιδευτήρια, ιατρεία, φαρμακεία κτλ.

Κάθε επιχείρηση βιομηχανική, βιοτεχνική, εμπορική, κατασκευαστική, τουριστική, γεωργική, μεταφορών, υπηρεσιών κτλ. Ανεξάρτητα από νομική μορφή και μέγεθος, καθώς και κάθε επαγγελματία, μπορεί να χρησιμοποιήσει αυτή τη μορφή χρηματοδότησης. Ο μηχανισμός του Leasing εξυπηρετεί κυρίως τις νέες, μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις με μικρή ρευστότητα, καθώς δεν χρειάζεται να καταβληθούν αμέσως τα ποσά που απαιτούνται για την αγορά του αναγκαίου εξοπλισμού (Γαλάνης 2000, Αλεξανδρίδης, 2004, Τακόπουλος 2009).

### **2.3.3.3 Μορφές του Leasing**

Στις διάφορες χώρες που εφαρμόζεται ο μηχανισμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης έχουν απεικονιστεί διάφορες μορφές, των οποίων η διαμόρφωση του περιεχομένου τους γίνεται με βάση την αρχή της ελευθερίας των συμβάσεων και του χαρακτήρα των περισσότερων διατάξεων του ενοχικού δικαίου.

#### **A. Άμεση Μίσθωση (Direct Leasing)**

Η Άμεση Μίσθωση είναι μια σύγχρονη υπηρεσία που προσφέρει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις και τους ελεύθερους επαγγελματίες να αποκτήσουν κινητό εξοπλισμό και επαγγελματική στέγη. Σύμφωνα με τους Γαλάνη (2000), Αλεξανδρίδη (2004) και Μπασέα (2008), ο κινητός εξοπλισμός μπορεί να είναι καινούργιος ή μεταχειρισμένος από το εσωτερικό ή εξωτερικό μιας χώρας, όπως μηχανήματα κάθε είδους, οχήματα επιβατικά και φορτηγά, έπιπλα, ηλεκτρονικό εξοπλισμό, τηλεφωνικά κέντρα και δίκτυα, κλιματιστικά, εξοπλισμό ιατρείων, ξενοδοχείων και εστιατορίων, αγροτικά κτλ. Η επαγγελματική στέγη μπορεί να αποτελείται από αυτοτελή ακίνητα, αλλά και οριζόντιες ή κάθετες ιδιοκτησίες όπως γραφεία, καταστήματα, βιομηχανικά και βιοτεχνικά κτίρια, εμπορικά και εκθεσιακά κέντρα, αποθήκες και άλλα ακίνητα για επαγγελματική χρήση.

Έτσι οι επιχειρήσεις και οι ελεύθεροι επαγγελματίες αποκτούν τα μέσα για την άσκηση της δραστηριότητάς τους και συγχρόνως εκμεταλλεύονται όλα τα φορολογικά και λοιπά πλεονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης, χωρίς να δεσμεύουν πλέον σημαντικά ίδια κεφάλαια.

Χαρακτηριστικά της Άμεσης Μίσθωσης είναι η τυποποίηση του μισθωμένου παγίου, η σύντομη διάρκεια της μίσθωσης (συνήθως 12 μήνες) με δυνατότητα ανανέωσης ή ακύρωσης της μίσθωσης και η ανάληψη του κινδύνου οικονομικής απαξίωσης από τον κατασκευαστή του πάγιου στοιχείου.

#### **B. Πώληση και Επαναμίσθωση Παγίων Στοιχείων (Sale & Lease Back)**

Στην περίπτωση του sale & lease back μία επιχείρηση που κατέχει ένα πάγιο στοιχείο το πουλά σε μια εταιρία Leasing και στην συνέχεια εκείνη το μισθώνει, κάνοντας χρήση του θεσμού της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης. Με αυτή την κίνηση, η

επιχείρηση βελτιώνει τη **ρευστότητά** της καθώς τα κεφάλαια που έχουν επενδυθεί σε εξοπλισμό και επιχειρηματικά ακίνητα, μετατρέπονται σε **κεφάλαια κίνησης**. Δίνεται, ακόμη, η δυνατότητα στην επιχείρηση να βελτιώσει την εικόνα του ισολογισμού της, μέσω της εξόφλησης τυχόν βραχυχρόνιου δανεισμού της, που χρηματοδότησε την απόκτηση των παγίων.

Βασικό χαρακτηριστικό του sale & lease back είναι πως οι ελεύθεροι επαγγελματίες έχουν την δυνατότητα να πωλήσουν στην εταιρία Leasing μόνο τον εξοπλισμό τους και όχι τα επαγγελματικά τους ακίνητα (Γαλάνης, 2000, Αλεξανδρίδης, 2004, Μπασέα, 2008).

#### **Γ. Χρηματοδοτική Μίσθωση του Πωλητή (Vendor Leasing)**

Σύμφωνα με αυτή την μορφή χρηματοδότησης, δημιουργείται μία οικονομική συνεργασία μεταξύ μίας εταιρίας Leasing και ενός προμηθευτή. Συγκεκριμένα, ο προμηθευτής υπογράφει μία σύμβαση - πλαίσιο με την εταιρία Leasing και στην πορεία προσκομίζει πελάτες για τελική αγορά μέσω της μακροπρόθεσμης ενοικίασης που προσφέρει η εταιρία Leasing.

Ο προμηθευτής πληρώνεται τοις μετρητοίς από την εταιρία και αναλαμβάνει την γραφειοκρατική διαδικασία και τον έλεγχο των πελατών, ενώ η εταιρία Leasing αναλαμβάνει τον κίνδυνο έναντι του προμηθευτή που συνεργάζεται μαζί της.

Το Vendor Leasing προτιμάται κυρίως από εισαγωγείς, εμπόρους αυτοκινήτων, ηλεκτρονικών υπολογιστών κτλ. και αυξάνει το μέγεθος των πωλήσεων και του προμηθευτή και της εταιρίας Leasing (Γαλάνης, 2000, Αλεξανδρίδης, 2004, Μπασέα, 2008).

#### **Δ. Διασυνοριακή Χρηματοδοτική Μίσθωση (Cross Border Leasing)**

Κατά τον Αλεξανδρίδη (2004), ο προς μίσθωση εξοπλισμός αγοράζεται από μία εταιρία Leasing του εξωτερικού και στην πορεία τον μισθώνει σε μία εγχώρια εταιρία Leasing. Η εγχώρια εταιρία με την σειρά της μισθώνει τον εξοπλισμό σε μισθωτή, εγκατεστημένο στην ίδια χώρα με την ίδια την εταιρία.

Βασικό χαρακτηριστικό του Cross Border Leasing είναι πως περικλείονται πρόσθετοι κίνδυνοι, λόγω των διαφορετικών οικονομικών και πολιτικών συνθηκών μεταξύ των χωρών και του στοιχείου της πληρωμής των μισθωμάτων σε συνάλλαγμα.

#### **Ε. Συμμετοχική Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leveraged Leasing)**

Το Leveraged Leasing αφορά την χρηματοδοτική μίσθωση πάγιων στοιχείων μεγάλης αξίας όπως πχ. αεροπλάνα, πλοία, τρένα κτλ. Περιλαμβάνει τέσσερα μέρη, τα οποία είναι ο πελάτης, ο προμηθευτής, η εταιρία Leasing και τέλος ένας τραπεζικός οργανισμός. Η τράπεζα καλύπτει με δανεισμό προς τον εκμισθωτή το μεγαλύτερο μέρος των απαιτούμενων κεφαλαίων για την απόκτηση του περιουσιακού στοιχείου, ενώ η συμμετοχή της εταιρίας Leasing δεν υπερβαίνει το 40% της αξίας της επένδυσης (Γαλάνης, 2000, Αλεξανδρίδης, 2004).

#### **2.3.3.4 Το Leasing στην Ελλάδα**

Για πρώτη φορά στην Ελλάδα, σύμφωνα με τον Γαλάνη (2000) και τον Αλεξανδρίδη (2004), η σύμβαση της χρηματοδοτικής μίσθωσης καθιερώθηκε με το



Ν. 1665/1986. Τα αποτελέσματα από την καθιέρωση και εφαρμογή του νομού ήταν θετικά καθώς οι επιχειρήσεις και οι επαγγελματίες είχαν την δυνατότητα να ανανεώσουν, εκσυγχρονίσουν ή να επεκτείνουν τα πάγια τους στοιχεία, εξοικονομώντας τα δικά τους κεφάλαια, τα οποία μπορούσαν να επενδύσουν επωφελέστερα σε άλλες οικονομικές δραστηριότητες.

Ο ανωτέρω νόμος τροποποιήθηκε με το Ν. 2367/1955 σύμφωνα με τον οποίο ο θεσμός του Leasing αφορούσε και τα ακίνητα. Η εταιρία Leasing, είτε αλλοδαπή, είτε ελληνική, εγκατεστημένη στην Ελλάδα μπορεί να παραχωρήσει τη χρήση κινητού ή ακίνητου στοιχείου ή και των δύο μαζί μόνο στην περίπτωση της επαγγελματικής χρήσης. Με βάση τον νόμο, η διάρκεια Χρηματοδοτικής Μίσθωσης είναι τουλάχιστον 10 χρόνια και ο μισθωτής μπορεί να είναι φυσικό ή νομικό πρόσωπο οποιασδήποτε μορφής.

Οι πρώτες εταιρίες Χρηματοδοτικής Μίσθωσης ήταν οι ETBA LEASING, η οποία αποτελεί θυγατρική της ETBA CITILEASING, που με την σειρά της είναι θυγατρική της Citibank και η ALPHA LEASING, που αποτελεί θυγατρική της Alpha Bank.

Κατά την Μπασέα (2010), σήμερα από τις μεγαλύτερες εταιρίες Leasing στην Ελλάδα είναι η Alpha Leasing και η EFG Eurobank Ergasias Leasing.

- **Alpha Leasing:** αποτελεί εταιρία του Ομίλου Alpha Bank και προσφέρει υπηρεσίες Χρηματοδοτικής Μίσθωσης σε όλη την Ελλάδα. Το εξειδικευμένο προσωπικό του δικτύου των καταστημάτων της Alpha Bank είναι σε θέση να παρέχει αυτές τις υπηρεσίες. Πολλά από τα καταστήματα αυτά αποτελούν σημεία πώλησης των προϊόντων της Alpha Leasing, όπως το Direct Leasing, το Sale & Lease Back και το Vendor Leasing.
- **EFG Eurobank Ergasias Leasing:** αποτελεί θυγατρική εταιρία της Τράπεζας EFG Eurobank Ergasias. Αφορά Χρηματοδοτικές Μισθώσεις κάθε είδους κινητού εξοπλισμού και ακινήτων για επαγγελματική χρήση, κατέχοντας ηγετική θέση στην ελληνική αγορά του Leasing. Στον ίδιο Όμιλο της EFG Eurobank Ergasias ανήκει και η EFG Eurobank Fin & Rent AETE, μια εταιρία με κυρίαρχη θέση στον τομέα Λειτουργικών Μισθώσεων Αυτοκινήτων.

## 2.3.4 Πρακτορεία Επιχειρηματικών Απαιτήσεων (Factoring)

### 2.3.4.1 Εισαγωγή στο Factoring

Οι πρώτες μορφές πρακτορείας έκαναν αισθητή την παρουσία τους τον 15<sup>ο</sup> και 16<sup>ο</sup> αιώνα. Κατά τους Ruddy, Mills και Davidson (2006), οι πρώτες επιχειρήσεις που ασχολούνταν με την πρακτορεία δημιουργήθηκαν από τους «del credere», οι οποίοι ήταν συνεργάτες των Άγγλων εξαγωγέων, στις παλιές αμερικάνικες αποικίες. Ξεκίνησαν να προσφέρουν εγγυήσεις στις υποχρεώσεις των Αμερικανών πελατών τους και επιπλέον προέβαιναν στην εξόφληση προς τους προμηθευτές, οι οποίοι διέθεταν σε αυτούς τα προς είσπραξη τιμολόγια των πελατών τους.

Στην σημερινή της μορφή, η πρακτορεία εμφανίστηκε για πρώτη φορά στις Η.Π.Α κατά το τέλος του 19<sup>ου</sup> αιώνα. Αυτό συνέβη καθώς ισχυροποιήθηκαν οι

βιομήχανοι εξαιτίας της τότε βιομηχανικής και οικονομικής ανάπτυξης των Η.Π.Α, με αποτέλεσμα να μην χρειάζονται πλέον τις υπηρεσίες των πρακτόρων και να πραγματοποιούν οι ίδιοι τις δραστηριότητες αυτές. Οι πράκτορες, τότε, προκειμένου να επιβιώσουν αναγκάστηκαν να προσφέρουν νέες υπηρεσίες που δεν συνέφερε τους βιομήχανους να ασκούν μόνοι τους. Με τον τρόπο αυτό δημιουργήθηκε η σύγχρονη πρακτορεία (Γαλάνης, 2000).

Κινητήρια δύναμη για την ανάπτυξη της πρακτορείας αποτέλεσε η συμμετοχή των τραπεζών. Ήδη από τα μέσα της δεκαετίας του 1960, η αρμόδια υπηρεσία της Κεντρικής Τράπεζας των Η.Π.Α καθόρισε πως η πρακτορεία αποτελούσε μία νόμιμη τραπεζική δραστηριότητα. Οι πρώτες αμερικανικές τράπεζες που ασχολήθηκαν με την πρακτορεία ήταν η Bank of America, η First National Bank of Boston και η First Pennsylvania Banking, η οποία μαζί με την Trust Company εγκατέστησαν την δική τους πρακτορεία (David, 1969, Ruddy et all, 2006).

Στην Ευρώπη, η πρακτορεία με την σύγχρονη μορφή της, εμφανίστηκε την ίδια χρονική περίοδο περίπου και έγινε γνωστή σαν μία χρηματοοικονομική υπηρεσία για τις επιχειρήσεις που δεν ήταν σε θέση να αποκτήσουν χρηματοοικονομικές διευκολύνσεις από τις τράπεζές τους (David, 1969, Γαλάνης, 2000).

Η πρώτη διεθνής ένωση εταιριών Factoring και τραπεζών, που δραστηριοποιούνταν στον συγκεκριμένο κλάδο, δημιουργήθηκε το 1963, έχοντας την επωνυμία «International Factors Group». Η ένωση αυτή ακολουθήθηκε το 1968 από την «Factors Chain International». Πρωταρχικός σκοπός των ενώσεων ήταν η δημιουργία ενός θεσμικού, νομικού και λειτουργικού πλαισίου διευκόλυνσης του διασυνοριακού Factoring. Συγκεκριμένα αναπτύχθηκε ένα κατάλληλο μηχανογραφικό πλαίσιο ανταλλαγής δεδομένων, έχοντας ως σκοπό την αλληλοϋποστήριξη των μελών των συγκεκριμένων ενώσεων. Με την πάροδο του χρόνου και την συνεχή αύξηση του όγκου του διεθνώς εμπορίου, ο ρόλος των ενώσεων αυτών έγινε σημαντικότερος, ώστε να διευρύνουν τις υπηρεσίες τους, προσφέροντας πρόσβαση μέσω των μελών τους σε περισσότερες αγορές, με σταθερές και απλές διαδικασίες, που κύριο σκοπό είχαν την προστασία των εξαγωγέων και των εισαγωγέων (Ruddy et all, 2006).

#### **2.3.4.2 Το περιεχόμενο του Factoring**

Το Factoring αποτελεί δέσμη χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, οι οποίες καλύπτουν ανάγκες επιχειρήσεων - προμηθευτών που πωλούν προϊόντα ή παρέχουν υπηρεσίες με βραχυπρόθεσμη πίστωση σε πελάτες με επαναληπτική - αγοραστική συμπεριφορά.

Με την εφαρμογή του Factoring, οι επιχειρήσεις εκχωρούν-πωλούν την ευθύνη είσπραξης των επιχειρηματικών απαιτήσεων (τιμολόγια, επιταγές, συναλλαγματικές, απαιτήσεις από πιστωτικές κάρτες κτλ.) σε μία εταιρία factoring. Ο πράκτορας (factor) αναλαμβάνει την υποχρέωση να αξιολογεί την φερεγγυότητα των οφειλετών, να προστατεύει έναντι του πιστωτικού κινδύνου, να παρέχει εγγυήσεις, να παρακολουθεί την λογιστική διαχείριση και τη βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση, μέσω της προεξόφλησης των εκχωρούμενων απαιτήσεων (Τακόπουλος, 2009).

Η πρακτόρευση απαιτήσεων είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος χρηματοδότησης κεφαλαίου κίνησης, που συμβάλει στην ενίσχυση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και επιτρέπει την ορθολογικότερη διοίκησή τους, τη χρηματοδότησή τους, την ασφάλιση των απαιτήσεων του προμηθευτή και την ενίσχυση της θέσης της επιχείρησης στην αγορά.

Επιπλέον, βελτιώνει εύκολα και γρήγορα την ρευστότητα της επιχείρησης, κάνοντάς την πιο ανταγωνιστική, ενώ παράλληλα μειώνει το λειτουργικό της κόστος και αυξάνει την παραγωγική της ικανότητα, καθώς οι διαδικασίες διαχείρισης, λογιστικής παρακολούθησης και είσπραξης των απαιτήσεων μιας επιχείρησης ανατίθενται στον πράκτορα (Γαλάνης,2000).

Κατά τους Ruddy, Mills και Davidson (2006), οι υπηρεσίες Factoring ενδείκνυνται για επιχειρήσεις, οι οποίες παρουσιάζουν αναπτυσσόμενη και κερδοφόρα δραστηριότητα, πραγματοποιούν πωλήσεις με βραχυπρόθεσμη πίστωση, έχουν ευρύ αριθμό πελατών με καλή και επαναληπτική αγοραστική συμπεριφορά και εκδίδουν τιμολόγια με σημαντική μέση αξία.

### 2.3.4.3 Μορφές του Factoring

Σύμφωνα με τον Γαλάνη (2000) και τις Τράπεζες Πειραιώς, Millennium Bank και EFG Eurobank Ergasias (2011), το Factoring εμφανίζεται με διαφορετικές μορφές, καθεμία από τις οποίες έχει διαφορετικά χαρακτηριστικά. Αξιοσημείωτο είναι πως οποιαδήποτε μορφή έχει το Factoring, μπορεί να συναντηθεί με ή χωρίς αναγωγή (with or without resource), ανάλογα με την ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου (credit risk) από τον πράκτορα. Στην πρώτη περίπτωση ο πράκτορας αναλαμβάνει την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου έναντι της οικονομικής αδυναμίας του οφειλέτη να αποπληρώσει τις υποχρεώσεις του, ενώ στην δεύτερη ο πιστωτικός κίνδυνος παραμένει στον προμηθευτή.

#### A. Εγχώριο Factoring

Αφορά τη συνεργασία πρακτόρων και επιχειρήσεων για την κάλυψη αναγκών της δεύτερης εντός των συνόρων μιας χώρας και καλύπτει τα τιμολόγια που εκδίδει η επιχείρηση στο εσωτερικό της χώρας αυτής. Στην περίπτωση του εγχώριου Factoring, ο πράκτορας αναλαμβάνει να πραγματοποιήσει για την επιχείρηση τις παρακάτω υπηρεσίες:

**Χρηματοδότηση:** Η επιχείρηση μπορεί να μετατρέψει σε μετρητά τα προς είσπραξη τιμολόγια. Στην περίπτωση αυτή η εταιρία Factoring χορηγεί προκαταβολή της τάξης του 80% - 85% της αξίας τους. Έτσι η επιχείρηση αποκτά σημαντική ρευστότητα.

**Αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας πελατών:** Η εταιρία Factoring αξιολογεί την πιστοληπτική ικανότητα των πελατών της επιχείρησης, τόσο αυτών που έχουν ενταχθεί στο πελατολόγιό της, κατά την έναρξη της συνεργασίας, όσο και αυτών που θα ενταχθούν αργότερα. Με τον τρόπο αυτό η επιχείρηση έχει σημαντική πληροφόρηση για την ποιότητα του πελατολογίου της, που σήμερα είναι σημαντική

παράμετρος για την επιτυχή πορεία στην ασταθή αγορά που δραστηριοποιούνται όλες οι επιχειρήσεις.

**Διαχείριση, παρακολούθηση και είσπραξη τιμολογίων:** Η εταιρία Factoring αναλαμβάνει όλες τις διαδικασίες είσπραξης των τιμολογίων του πελάτη της. Στις περιπτώσεις δύστροπων πελατών, σε συνεννόηση με την επιχείρηση, κάνει υπενθυμητικές, εξώδικες και δικαστικές ενέργειες προς τον οφειλέτη. Στις περιπτώσεις που η επιχείρηση επιθυμεί ειδική μεταχείριση κάποιων πελατών της, η εταιρία Factoring ακολουθεί τις οδηγίες της. Η εταιρία Factoring αναλαμβάνει τη λογιστική παρακολούθηση των λογαριασμών του πελατολογίου με συνεχή παροχή πληροφοριών στην επιχείρηση και μετά την είσπραξη των τιμολογίων πιστώνει το λογαριασμό της εταιρίας.

**Ανάλυση του πιστωτικού κινδύνου:** Η εταιρία Factoring αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο κάτω από προϋποθέσεις και εφόσον αυτό ζητηθεί από τη συνεργαζόμενη επιχείρηση. Ο αναλαμβανόμενος πιστωτικός κίνδυνος αφορά την οικονομική αδυναμία του οφειλέτη να καταβάλει την αξία των τιμολογίων και όχι την άρνησή του να τα εξοφλήσει λόγω διαφορών μεταξύ πωλητή και αγοραστή. Στην περίπτωση αυτή η εταιρία θα πρέπει να έχει διαμορφώσει καθαρούς όρους συμφωνίας για τον πιστωτικό κίνδυνο και το κόστος του.

## **B. Διεθνές Factoring**

Αφορά τη συνεργασία πρακτόρων και επιχειρήσεων για την κάλυψη αναγκών της επιχείρησης στην διεθνή αγορά. Το διεθνές Factoring χωρίζεται στο **εξαγωγικό** και το **εισαγωγικό** Factoring.

Το **εξαγωγικό** Factoring παρέχει στην επιχείρηση υπηρεσίες παρόμοιες με εκείνες του εγχώριου. Η βασική διαφορά είναι πως η εταιρεία Factoring αναλαμβάνει την εκπλήρωση των απαιτήσεων της επιχείρησης έναντι των αγοραστών-εισαγωγέων χωρίς να επιτρέπει την επιστροφή ανείσπρακτων τιμολογίων προς την επιχείρηση. Έτσι, ο πιστωτικός κίνδυνος αναλαμβάνεται από την εταιρεία Factoring. Τα οφέλη μίας επιχείρησης είναι ότι απαλλάσσεται από τη διαδικασία αξιολόγησης των αγοραστών-εισαγωγέων, κάτι που αναλαμβάνει εξ' ολοκλήρου η εταιρεία Factoring, ενώ οι παραδοσιακές εξαγωγικές διαδικασίες αντικαθίστανται με τον έλεγχο των εξαγωγών μέσω ανοιχτού λογαριασμού, γεγονός που βελτιώνει την ανταγωνιστική θέση της εξαγωγικής επιχείρησης στην αγορά.

Από την άλλη, στο **εισαγωγικό** Factoring, η εισαγωγική επιχείρηση απαλλάσσεται από τις παραδοσιακές διαδικασίες των εισαγωγών και αγοράζει προθεσμιακά με ανοιχτό λογαριασμό, γεγονός που της επιτρέπει να βελτιώνει την αγοραστική δύναμή της, τους όρους αγορών και την ανταγωνιστικότητά της.

#### 2.3.4.4 Το Factoring στην Ελλάδα

Στην Ελλάδα για πρώτη φορά ο θεσμός του Factoring εισήχθη το 1990, με τον νόμο 1905/1990 «Σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων». Το ρόλο του πράκτορα ασκούσαν οι τράπεζες και οι αποκλειστικής εξειδίκευσεως ανώνυμες εταιρίες, οι οποίες συνιστώνται κατόπιν ειδικής άδειας της Τράπεζας Ελλάδος. Η Τράπεζα της Ελλάδος ασκούσε εποπτεία επί των εταιριών και καθόριζε υποχρεωτικούς συντελεστές φερεγγυότητας, ρευστότητας και συγκέντρωσης κινδύνου για τις εταιρίες, καθώς τα ακαθάριστα έσοδα των πρακτόρων υπάγονταν σε Φ.Π.Α 19% (Γαλάνης, 2000).

Μέχρι το 1995, προσφέρθηκαν κάποιες μορφές εργασίες πρακτορείας στην ελληνική αγορά από σχετικά λίγες τράπεζες, διαμέσου των υπηρεσιών τους, για την ικανοποίηση της πελατείας τους. Η ουσιαστική και σε πλήρη μορφή έναρξη παροχής υπηρεσιών πρακτορείας τοποθετείται εντός του 1995 με την λειτουργία των πρώτων αμιγών εταιριών, που υπήρξαν θυγατρικές εταιρίες μεγάλων ελληνικών τραπεζών (Γαλάνης, 2000). Σύμφωνα με την Βουμβάκη, Σάββα και Κουτούζου (2010) τα επόμενα χρόνια, η πρακτόρευση επιχειρηματικών απαιτήσεων (Factoring) αποτέλεσε έναν ταχέως αναπτυσσόμενο κλάδο, γεγονός που εν μέρει συνδέεται με τη δομή του ελληνικού μη χρηματοπιστωτικού εταιρικού τομέα.

Συγκεκριμένα, ο κλάδος των υπηρεσιών αποτελεί το μεγαλύτερο ποσοστό απαιτήσεων προς πωλήσεις στην Ελλάδα (65% του εταιρικού τομέα). Καθώς από την πλευρά του τομέα δραστηριότητας η ελληνική οικονομία εξαρτάται κατά πολύ από τον κλάδο των υπηρεσιών, παρατηρείται σαν αποτέλεσμα η διόγκωση της χρήσης των απαιτήσεων.

Επιπρόσθετα, μεγάλο ρόλο στην ανάπτυξη της πρακτορείας απαιτήσεων έχει η πλειοψηφία των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων. Από την μία, η συνεισφορά των ελληνικών ΜΜΕ στον εταιρικό τομέα είναι από τις μεγαλύτερες στην ΕΕ (68%), ενώ απασχολούν το 82% του εργατικού δυναμικού, συνεπώς ασκούνται περαιτέρω ανοδικές πιέσεις στις απαιτήσεις. Από την άλλη, το 39% των ελληνικών ΜΜΕ θεωρεί ως βασικότερο πρόβλημα τη δυσκολία χρηματοδότησης, με αποτέλεσμα να στρέφονται σε μορφές “business-to-business” χρηματοδότησης με βασικό άξονα τις λεγόμενες «μεταχρονολογημένες επιταγές». Με την ανοχή του θεσμικού πλαισίου, έχει αναπτυχθεί στην Ελλάδα αυτό το φαινόμενο. Οι μεταχρονολογημένες επιταγές αποτελούν «υποδεέστερο» υποκατάστατο των υπηρεσιών Factoring, καθώς δημιουργούν ένα παράλληλο ανεπίσημο χρηματοπιστωτικό σύστημα.

Σήμερα, μέλος της ένωσης “International Factors Group” είναι η Εμπορική Τράπεζα Α.Ε, ενώ μέλη της ένωσης “Factors Chain International” είναι η ABC Factors Α.Ε, η Εθνική Factors Α.Ε, η EFG Eurobank Factors Α.Ε, η Τράπεζα Κύπρου, η HSBC Bank PLC, η Marfin Factors & Forfeiteurs Α.Ε, η Πειραιώς Factoring Α.Ε και Millennium Bank Α.Ε. (Γκίνη, 2010).

## **2.3.5 Ιδιώτες Επενδυτές ή Επιχειρηματικοί Άγγελοι (Business Angels)**

### **2.3.5.1 Εισαγωγή στους Business Angels**

Ένας από τους βασικούς στόχους κάθε επιχείρησης είναι η αναγνώριση, ο υπολογισμός και η εκμετάλλευση νέων και κερδοφόρων ευκαιριών. Προκειμένου να επιτευχθούν τα παραπάνω, κάθε επιχείρηση οφείλει να εξετάσει τις επιχειρηματικές τις ικανότητες. Οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις έχουν την προοπτική, είτε να ανακαλύψουν, είτε να δημιουργήσουν κερδοφόρες ευκαιρίες, χρειάζονται όμως την βοήθεια εξωτερικής υποστήριξης. Σύμφωνα με τους Audretsch, Dagnino, Faraci και Hoskisson (2010), κατάλληλοι για αυτήν την βοήθεια είναι οι Ιδιώτες Επενδυτές ή Επιχειρηματικοί Άγγελοι (Business Angels), οι οποίοι εξαπλώθηκαν λόγω της μεγάλης ζήτησης που προέκυψε με την άνθιση της επιχειρηματικότητας σε Αμερική και Ευρώπη από το 1970 και μετά.

Σημείο αναφοράς αποτελεί η ίδρυση της Ευρωπαϊκής Εμπορικής Ένωσης για τους Ιδιώτες Επενδυτές (EBAN) το 1999, από την Ευρωπαϊκή Ένωση και την EURADA (European Association of Development Agencies), δηλαδή την Ευρωπαϊκή Ένωση Οργανισμών Ανάπτυξης.

Η EBAN πρόκειται για μία μη κερδοσκοπική ένωση που αντιπροσωπεύει τα ενδιαφέροντα των Επιχειρηματικών Αγγέλων, των κεφαλαίων εκκίνησης και άλλων οντοτήτων που σχετίζονται με την παροχή κεφαλαίων στην Ευρώπη.

Κύρια αντικείμενα της EBAN είναι η ενασχόληση με τα πρώτα στάδια επενδύσεων στις αγορές της Ευρώπης, η διεξαγωγή ερευνών σχετικά με τους Ιδιώτες Επενδυτές και η παραγωγή τάσεων, ο προσδιορισμός καλύτερων πρακτικών, η προώθηση συμπράξεων και οι ευκαιρίες δικτύωσης μεταξύ των ατόμων στη βιομηχανία, η υποστήριξη των σωστών επαγγελματικών προτύπων και των επιπέδων ποιότητας σε όλη την Ευρώπη και τέλος η διεθνοποίηση των Ιδιωτών Επενδυτών (Audretsch et.al., 2010).

### **2.3.5.2 Το περιεχόμενο των Business Angels**

Οι Επιχειρηματικοί Άγγελοι είναι άτομα, είτε ακόμα εργαζόμενα, είτε συνταξιοδοτημένα, που επιθυμούν να συνεχίσουν να δραστηριοποιούνται στον χώρο της οικονομίας και των επιχειρήσεων. Οι Ιδιώτες Επενδυτές πραγματοποιούν μακροπρόθεσμες επενδύσεις σε μικρές και μικρομεσαίες επιχειρήσεις (Mason and Harrison, 1992, Parks, 2006, Τακόπουλος, 2009). Τα κίνητρα για την ενασχόληση με τέτοιου είδους επενδύσεις ποικίλλουν και διαφοροποιούνται ανάλογα με την οικονομική κατάσταση, αλλά και τις προσωπικές φιλοδοξίες των επιχειρηματικών αγγέλων.

Αυτές οι επενδύσεις μπορεί να αφορούν τη χρηματοδότηση, τις συμβουλευτικές υπηρεσίες ή και τα δύο μαζί. Ο Ιδιώτης Επενδυτής δίνει κεφάλαια, αποσκοπώντας στην αποκόμιση οικονομικού οφέλους από την επένδυσή του στην επιχείρηση, βοηθάει τις επόμενες γενιές επιχειρηματιών με την επαγγελματική του εμπειρία ή απλά έχει προσωπική «διασκέδαση». Αποτέλεσμα των παραπάνω είναι να

επωφελούνται η οικονομία, η κοινωνία και οι ίδιοι οι Επιχειρηματικοί Άγγελοι (Mason and Harrison, 1992, Kaine, 2005, Parks, 2006).

Οι Business Angels μετατρέπονται έτσι σε συνεργάτες των επιχειρήσεων, καθώς δίνουν στην επιχείρηση κεφάλαια κίνησης και ανάπτυξης, παρέχουν στρατηγικές συμβουλές, έχουν καθημερινή ή μηνιαία συμμετοχή στην εταιρία και με τον κύκλο γνωριμιών και επαφών που έχουν, δίνουν πρόσβαση σε ένα δίκτυο που ενώνει επιχειρήσεις, αγορές και χώρες (Kaine, 2005). Ο Ιδιώτης Επενδυτής μπορεί να κερδίσει κάποιο μέρος από την επένδυση ή να παραλαμβάνει κάποιο μισθό για την δουλειά που πραγματοποιεί ή τις συμβουλές που δίνει σε κάποια επιχείρηση (Kaine, 2005).

Κατά τους Mason & Harrison (1992) και Sparks (2006), σαν επενδυτές δεν φοβούνται το επίπεδο του ρίσκου μιας επένδυσης, καθώς υποστηρίζουν κάποια επιχειρηματική πρόταση από διαίσθηση, με βάση την εμπειρία τους και λιγότερο στηριζόμενοι σε ένα εκτενές επιχειρηματικό σχέδιο με σαφώς διατυπωμένους τους μακροπρόθεσμους στόχους της επιχείρησης. Για αυτό τον λόγο, αποτελούν μία από τις πιο σταθερές και υποστηρικτικές πηγές χρηματοδότησης για μία επιχείρηση.

Η βασική διαφορά των Ιδιωτών Επενδυτών με τις τράπεζες είναι πως η επένδυση των Επιχειρηματικών Αγγέλων χαρακτηρίζεται από «ανεπιστημότητα». Η πραγματοποίηση της επένδυσης δεν προϋποθέτει όλους τους ελέγχους και τις εγγυήσεις που ζητούν οι οργανισμοί αυτοί, καθώς το κυρίαρχο στοιχείο στις επενδύσεις των Επιχειρηματικών Αγγέλων είναι η προσωπική σχέση του Επιχειρηματικού Αγγέλου με τον επιχειρηματία. Επιπλέον, σε περίπτωση προβλημάτων στην επιχείρηση, οι Business Angels θα σπεύσουν να βοηθήσουν και θα κάνουν οτιδήποτε είναι δυνατόν για να αντιμετωπιστεί το εκάστοτε πρόβλημα, ενώ οι τράπεζες θα απαιτήσουν τα χρήματα που δάνεισαν πίσω (Parks, 2006).

### **2.3.5.3 Μορφές Προέλευσης των Business Angels**

Οι μορφές των Ιδιωτών Επενδυτών δεν έχουν να κάνουν με διαφορετικές δραστηριότητες ή αντικείμενα, αντίθετα σχετίζονται με την «προέλευση» του Business Angel, δηλαδή από πού προέρχεται, σε τι κατάσταση της ζωής του βρίσκεται και ασχολείται με την χρηματοδότηση (Kaine, 2005).

#### **A. Συνταξιούχοι (Retirees)**

Είναι άτομα με επιχειρηματικό υπόβαθρο και αρκετές επενδύσεις. Αναζητούν μία ενεργή συνεργασία με μία επιχείρηση. Πολλές φορές, επιθυμούν να λειτουργούν ως μέντορες, ενώ ενδιαφέρονται για τις ευκαιρίες που υπάρχουν για κερδοφόρες επενδύσεις, προκειμένου να αυξήσουν το εισόδημά τους. Συνήθως παρακινούνται από την επιθυμία τους να αφήσουν κάτι χρήσιμο στην κοινωνία.

#### **B. Κυνηγοί Καριέρας (Career Seeking)**

Αυτή η μορφή αφορά άτομα που εργάζονται κανονικά σε κάποιον οργανισμό αλλά επιθυμούν να επενδύουν κεφάλαια σε κάποια άλλη ιδιωτική επιχείρηση. Βασικό χαρακτηριστικό είναι πως έχουν την πρόθεση να εγκαταλείψουν την ήδη υπάρχουσα εργασία τους και να δουλέψουν στην ιδιωτική επιχείρηση που επιλέγουν να

χρηματοδοτήσουν, μόνο στην περίπτωση που η τελευταία μπορεί να αντέξει να τους καλύψει οικονομικά για τις υπηρεσίες τους.

#### **Γ. Διευθυντικά Στελέχη (Corporate Managers)**

Αφορά άτομα που κατέχουν υψηλές θέσεις εργασίας σε μία επιχείρηση. Ενδιαφέρονται κυρίως για νεοσύστατες και μικρές επιχειρήσεις, προσπαθώντας με την χρηματοδότησή τους να τις υποκινήσουν για περαιτέρω εξέλιξη και ανάπτυξη. Τα Διευθυντικά Στελέχη συνήθως προσελκύνονται από την ευκαιρία που έχουν να δρουν ως μέντορες στους ιδιοκτήτες των νεοσύστατων και μικρών επιχειρήσεων που επιλέγουν να χρηματοδοτήσουν.

#### **Δ. Επενδυτές Χαρτοφυλακίου (Portfolio Investors)**

Σε αυτή τη μορφή, ανήκουν οι επενδυτές που επιθυμούν να επεκτείνουν τις επενδύσεις τους, συμπεριλαμβανομένου του ρίσκου, σε μία μεγάλη ποικιλία επενδυτικών ευκαιριών. Είναι πρόθυμοι να χρηματοδοτήσουν με κεφάλαια νέες, αναδυόμενες επιχειρήσεις, καθώς με αυτό τον τρόπο μπορεί να υπάρξει περισσότερο κέρδος σχετικά με τις άλλες παραδοσιακές επενδύσεις.

#### **2.3.5.4 Οι Business Angels στην Ελλάδα**

Οι Επιχειρηματικοί Άγγελοι αποτελούν σημαντικό μέσο χρηματοδότησης των Μικρών και Μεσαίων Επιχειρήσεων (ΜΜΕ) και ενώ σαν θεσμός έχει αναπτυχθεί εδώ και χρόνια σε χώρες της Δυτικής Ευρώπης, στις Η.Π.Α και στην Αυστραλία, στον ελλαδικό χώρο δεν είναι τόσο διαδεδομένος.

Στη χώρα μας αξιοσημείωτη είναι η δραστηριότητα της Virtual Trip που εγκαταστάθηκε στο Ηράκλειο της Κρήτης το 2000. Αφορά ένα επιχειρηματικό οικοσύστημα έντεκα δυναμικών επιχειρήσεων στον τομέα των Τεχνολογιών Πληροφόρησης και Επικοινωνίας, που παρέχει ένα ευρύ φάσμα προϊόντων και υπηρεσιών στη διεθνή αγορά.

Καθώς αποτελεί «χρυσό μέλος» της EBAN (European Business Angel Network) από τις αρχές του 2010, ανακοίνωσε στο 11<sup>ο</sup> ετήσιο συνέδριο του EBAN «*The Trade Association for Business Angels, Seed Funds and other Early Stage Market Players*», την έναρξη της λειτουργίας του πρώτου Εμπορικού Δικτύου Επιχειρηματικών Αγγέλων (Commercial Business Angels Network) στην Ελλάδα. Αυτό το δίκτυο στοχεύει στην ανάπτυξη των αρχικού σταδίου επενδύσεων στην τομέα της Πληροφορικής και πραγματοποιούνται στρατηγικές συνεργασίες με επενδυτές του εξωτερικού για τη σύσταση ενός εξειδικευμένου early-stage seed capital fund στον τομέα του υπολογιστικού νέφους (cloud computing) και των εφαρμογών κινητού (mobile applications) (Μακρή,2010).

#### **2.3.6 Χρηματιστήριο Αξιών (X.A)**

##### **2.3.6.1 Εισαγωγή στο Χρηματιστήριο Αξιών**

Από την αρχαιότητα ο άνθρωπος διαπίστωσε την ανάγκη του να ανταλλάσει αγαθά που παράγει με αγαθά που χρειάζεται. Αυτή η ανάγκη, τον οδήγησε να



συγκεντρώνεται σε συγκεκριμένους χώρους σε τακτά χρονικά διαστήματα, με αποτέλεσμα να γεννηθούν οι εμποροπανήγυρες, τα παζάρια και οι εκθέσεις.

Με το πέρασμα του χρόνου και την εξέλιξη των οικονομικών συνθηκών οι ανωτέρω συγκεντρώσεις των ανθρώπων καθιερώθηκαν σε καθημερινή βάση, δημιουργώντας τα χρηματιστήρια εμπορευμάτων, στα οποία πρωταγωνιστούσε ο νόμος της προσφοράς και της ζήτησης. Οι συναλλαγές γιγαντοποιήθηκαν και οι απλοί γεωργοί μετατράπηκαν σε επιχειρηματίες, με αποτέλεσμα να δημιουργήσουν επιχειρήσεις, οι οποίες τα μετέπειτα χρόνια άνθισαν. Δημιουργήθηκε, έτσι, η αναζήτηση κεφαλαίων για νέες επεκτάσεις που κατέληξε στην ίδρυση των Χρηματιστηρίων Αξιών (Χ.Α) (Γεωργακόπουλος et al., 2002).

Κατά τους Raghunathan και Prabina (2008), το παλιότερο Χρηματιστήριο μπορεί να τοποθετηθεί το 1460 στο Antwerp του Βελγίου. Αν και αποτέλεσε κυρίαρχο Χρηματιστήριο, προς το τέλος του 15<sup>ου</sup> αιώνα έχασε τον ρόλο του και τη θέση του πήρε το Χρηματιστήριο Αξιών του Άμστερνταμ της Γερμανίας, το οποίο ιδρύθηκε το 1602. Πολλοί θεωρούν πως το γερμανικό Χρηματιστήριο αξίζει τον τίτλο του παλαιότερου, καθώς η λειτουργία του ήταν συνεχής στο πέρασμα των χρόνων.

Τα επόμενα χρόνια και συγκεκριμένα το 1792, δημιουργήθηκε το μεγαλύτερο Χρηματιστήριο Αξιών στην Νέα Υόρκη της Αμερικής (NYSE). Μέχρι σήμερα αποτελεί ένα από τα πιο ισχυρά Χρηματιστήρια, καθώς περισσότερες από έξι δισεκατομμύρια μετοχές αγοράζονται και πωλούνται σε μία τυπική καθημερινή μέρα.

Άλλα αξιοσημείωτα Χρηματιστήρια, μαζί με της Νέας Υόρκης, αποτελούν της Κοπεγχάγης, του Λονδίνου, της Κωνσταντινούπολης, του Μιλάνου, της Σεούλ, της Στοκχόλμης, της Ταϊβάν, του Τελ Αβίβ, του Τορόντο, της Κέννας, της Νιγηρίας και της Ζυρίχης. Χαρακτηριστικό είναι πως πολλά από αυτά τα Χρηματιστήρια ξεκίνησαν με πολύ μικρή αγορά (Dlabay, Scott, 2011).

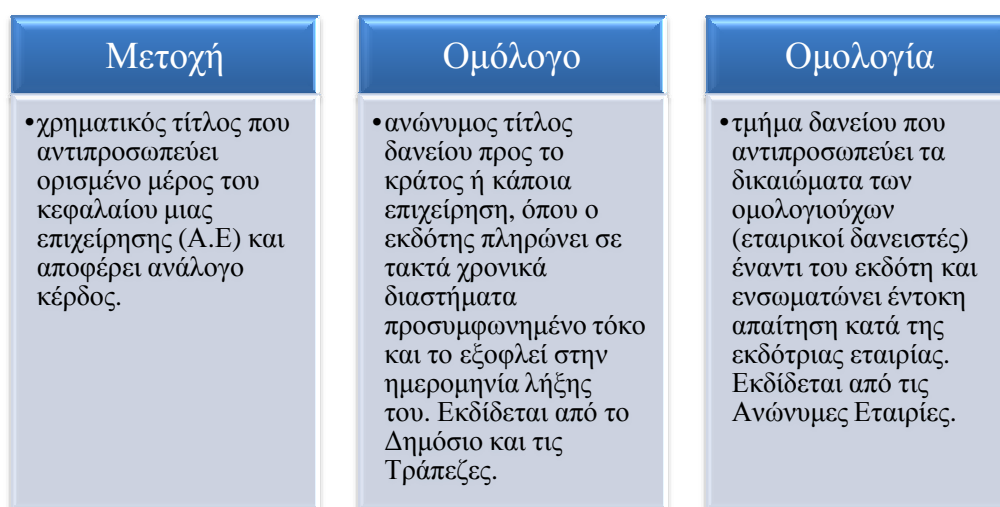
Η ιστορική χρησιμότητα των Χρηματιστηρίων επεβλήθη από τις αυξανόμενες συναλλαγές και τις οικονομικές δυσκολίες που συναντούσαν τα ενδιαφερόμενα μέλη, τα οποία πολλές φορές χρησιμοποιούσαν μεσάζοντες για την διευκόλυνσή τους. Σήμερα, θα μπορούσαν να παραλληλιστούν με τους χρηματιστές που φέρνουν σε επαφή τους ενδιαφερόμενους και πραγματοποιούν συναλλαγές για λογαριασμό τους.

Χαρακτηριστικό είναι πως με τα Χρηματιστήρια επιτυγχάνεται η συνεχής διαπραγμάτευση των αξιών και η εύκολη εξεύρεση κεφαλαίων, για αυτό αποτελούν την καρδιά της οικονομίας κάθε χώρας (Hodgson, 1975).

#### **2.3.6.2 Το Περιεχόμενο του Χρηματιστηρίου Αξιών**

Το Χρηματιστήριο αποτελεί μία μορφή χρηματοδότησης με διπλό ρόλο, καθώς αφορά από τη μία επενδυτές και από την άλλη επιχειρήσεις. Οι πρώτοι θεωρούν το Χρηματιστήριο μία εναλλακτική τοποθέτηση των χρημάτων τους, στοχεύοντας σε μία ικανοποιητική απόδοση, συνήθως υψηλότερη από εκείνη των τραπεζικών καταθέσεων και των κρατικών ομολόγων. Οι δεύτερες μπορούν να αντλήσουν κεφάλαια από το ευρύ επενδυτικό κοινό για την εκπλήρωση των σχεδίων τους, προσδοκώντας ότι θα έχουν αναπτυξιακή πορεία και συνεπώς η τιμή της μετοχής θα οδεύει προς τα πάνω (κεφαλαιακά κέρδη) (Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς, 2009β, Atrill & McLaney, 2008).

Πρακτικά, το Χ.Α είναι ένας οργανωμένος χώρος, στον οποίο καθημερινά και σε συγκεκριμένες ώρες συγκεντρώνονται οι ενδιαφερόμενοι και διαπραγματεύονται κινητές αξίες. Όταν γίνεται λόγος για κινητές αξίες ή αλλιώς χρεόγραφα, αναφερόμαστε σε διαπραγματεύσιμα προϊόντα, εκδιδόμενα από την κυβέρνηση, κάποια εταιρία ή άλλον οργανισμό, που αποτελούν αποδεικτικό χρέους ή δικαίωμα σε διανεμόμενα κέρδη. Στο Χρηματιστήριο Αξιών, κινητές αξίες εννοούμε κυρίως τις μετοχές, τα ομόλογα και τις ομολογίες (Σχήμα 2.2). Οι κινητές αξίες έχουν μία συγκεκριμένη τιμή, που διαμορφώνεται από τις δυνάμεις της προσφοράς και της ζήτησης και ο ενδιαφερόμενος έχει τη δυνατότητα να επιλέξει για αυτόν την καλύτερη τιμή αγοράς και πώλησης μία δεδομένη στιγμή (Μανδαλά et.al., 1992, Χρηματιστήριο Αθηνών 2003).



Σχήμα 2.2: Ερμηνεία Τριών Βασικών Κινητών Αξιών (Πηγή: Χρηματιστήριο Αθηνών, 2003)

Η αγοραπωλησία των αξιών πραγματοποιείται μέσα σε ένα θεσμοθετημένο περιβάλλον, όπου υπάρχουν προκαθορισμένες διατυπώσεις και ενέργειες, στηριζόμενες σε κανόνες και πρότυπα με νομοθετικές καλύψεις και ρυθμίσεις. Έτσι, διασφαλίζονται η ταχύτητα των συναλλαγών και η διαφάνειά τους. Η εποπτεία του Χρηματιστηρίου αξιών πραγματοποιείται από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς και έναν Κυβερνητικό Επόπτη του Υπουργείου Οικονομίας & Οικονομικών. Η πρώτη αποτελεί Νομικό Πρόσωπο Δημοσίου Δικαίου και εποπτεύει την εφαρμογή των διατάξεων της νομοθεσίας για ολόκληρη την κεφαλαιαγορά, ενώ ο δεύτερος εποπτεύει τη συμμόρφωση των διαπραγματευόμενων μερών με τη υπάρχουσα νομοθεσία (Χρηματιστήριο Αθηνών 2003, Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς, 2009β).

Από τη στιγμή που κάποιος επενδυτής τοποθετήσει κεφάλαια στο Χ.Α και έχει το δικό του Χαρτοφυλάκιο οφείλει να ενημερώνεται συνεχώς για την πορεία της αγοράς από όλες τις παρεχόμενες πηγές πληροφόρησης, όπως τα μέσα μαζικής ενημέρωσης, τα μέλη των αγορών αξιών και παραγώγων του Χ.Α και την εκδότρια εταιρία.

Σύμφωνα με τον Lerman (2001), η πορεία των επιχειρήσεων και των μετοχών αντικατοπτρίζουν την κατάσταση ολόκληρης της αγοράς. Οι οργανωμένες χρηματιστηριακές αγορές επέβαλλαν τη δημιουργία ορισμένων μέτρων, προκειμένου

να υπάρχει η δυνατότητα μέτρησης των γενικών τάσεων και των διαθέσεων της αγοράς. Αυτά τα μέτρα ονομάστηκαν Χρηματιστηριακοί Δείκτες, οι οποίοι περιλαμβάνουν τις μετοχές εταιριών που είναι εισηγημένες στο Χ.Α και παρουσιάζουν την καλύτερη κεφαλαιοποίηση και εμπορευσιμότητα. Καθώς, οι μετοχές που αποτελούν το Δείκτη προοδεύουν, οι ανοδικές τάσεις είναι εμφανείς σε αυτόν. Αξιοσημείωτο είναι πως μέσα από τις διακυμάνσεις του Δείκτη αξιολογείται η εμπιστοσύνη του επενδυτικού κοινού στις τιμές των μετοχών.

Οι Χρηματιστηριακοί Δείκτες χωρίζονται σε δύο κατηγορίες, τους πολυκλαδικούς (broad based index) και τους κλαδικούς ή συγκεντρωτικούς δείκτες (narrow based index). Οι πρώτοι παρακολουθούν τη συμπεριφορά συγκεκριμένων μετοχών διαφορετικών κλάδων (πχ. Wilshire, Dow Jones Industrial, Nikkei, FTSE, DAX, κτλ.). Οι δεύτεροι παρακολουθούν τη συμπεριφορά συγκεκριμένων μετοχών ενός κλάδου ή ενός τμήματος του κλάδου (πχ. τραπεζικός, κατασκευαστικός, επενδυτικός, τεχνολογίας, κτλ.) (Lerman, 2001).

Αξιο αναφοράς είναι πως δεν υπάρχει κάποια συγκεκριμένη συνταγή προκειμένου κάποιος να επωφεληθεί από το Χρηματιστήριο. Οι επενδυτές συμμετέχουν στις διαδικασίες του, αντιμέτωποι με το συστηματικό και μη συστηματικό κίνδυνο. Αυτό που οφείλουν να θυμούνται είναι πως το Χρηματιστήριο έχει διακυμάνσεις και δεν χαρακτηρίζεται μόνο από ανοδική ή καθοδική πορεία. (Καλαντζή, 1999).

### **2.3.6.3 Μορφές των αγορών του Χρηματιστηρίου Αξιών**

Το Χρηματιστήριο Αξιών χαρακτηρίζεται από την παρουσία δύο μορφών αγοράς, της οργανωμένης και της μη οργανωμένης αγοράς. Σύμφωνα με απόφαση της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς 8/452/1.11.2007/2007 - Φ.Ε.Κ. 2138/Β/1.11.2007, η οργανωμένη αγορά περιλαμβάνει αυστηρούς κανόνες οργάνωσης, λειτουργίας και εισαγωγής επιχειρήσεων σε αυτήν. Διαθέτει, επίσης, κατάλληλες διαδικασίες για τον προσδιορισμό, την αξιολόγηση και την τροποποίηση του Κανονισμού της και των κανόνων διαβούλευσης με τα μέλη και τους εκδότες κινητών αξιών. Επιλέγει με αυστηρές διαδικασίες τα πρόσωπα που θα αποτελέσουν όργανα με αποφασιστικές αρμοδιότητες και τα τρίτα πρόσωπα που θα αναλάβουν ορισμένες δραστηριότητές της. Ακόμα, εφαρμόζει ελέγχους για τις εν λόγω δραστηριότητες, εξασφαλίζοντας την ορθή άσκησή τους. Στην κατηγορία των οργανωμένων αγορών ανήκουν η Αγορά Αξιών (Α.Α) και η Αγορά Παραγώγων (Α.Π).

Από την άλλη, η μη οργανωμένη αγορά δεν συνάδει με τις διατάξεις των οργανωμένων αγορών. Αποτελεί ευέλικτο θεσμικό πλαίσιο, περιλαμβάνει λιγότερους κανόνες εισαγωγής και διατήρησης σε αυτήν και χαμηλότερο κόστος από εκείνο των οργανωμένων αγορών. Σε αυτή την αγορά εισέρχονται, κυρίως, οι επιχειρήσεις που επιθυμούν να προετοιμαστούν κατάλληλα για τη μετάβασή τους στις οργανωμένες αγορές. Στην κατηγορία των μη οργανωμένων αγορών ανήκει η Εναλλακτική Αγορά (ΕΝ.Α) (Χρηματιστήριο Αθηνών, 2007α).

## A. Η Αγορά Αξιών (Α.Α)

Η Αγορά Αξιών αποτελεί μία επίσημη, οργανωμένη και ελεγχόμενη αγορά κινητών αξιών, με αυστηρούς κανόνες οργάνωσης, λειτουργίας και ελέγχου.

Τα διαπραγματεύσιμα χρηματοπιστωτικά μέσα της Α.Α είναι οι μετοχές, οι τίτλοι σταθερού εισοδήματος- ομόλογα, οι τίτλοι παραστατικοί μετοχών, τα μερίδια διαπραγματεύσιμων αμοιβαίων κεφαλαίων και τα σύνθετα χρηματοοικονομικά προϊόντα. Στην περίπτωση της ελληνικής Αγοράς Αξιών, μέσο διαπραγμάτευσης αποτελούν, επίσης, τα Ελληνικά Πιστοποιητικά (ΕΛ.ΠΙΣ.) (Χρηματιστήριο Αθηνών, 2003).

Αξιοσημείωτο είναι πως για να καταστεί δυνατή η συμμετοχή μίας επιχείρησης στις διαπραγματεύσεις της Α.Α, είναι απαραίτητο να εισαχθεί στην λίστα του Χρηματιστηρίου Αξιών. Το ίδιο πρέπει να γίνει στην περίπτωση των κινητών αξιών, προκειμένου να είναι σε θέση να διαπραγματευτούν. Η εισαγωγή στην λίστα του Χ.Α πραγματοποιείται εφόσον πληρούνται συγκεκριμένα κριτήρια σχετικά με οικονομικές και νομικές καταστάσεις, φορολογίες κτλ. (Atrill, McLaney, 2008).

Σύμφωνα με τους Campbell (2007), Κορδή- Αντωνοπούλου (2010) και Χρηματιστήριο Αθηνών (2011) για την εισαγωγή τους στην ελληνική Αγορά Αξιών πρέπει:

- να είναι διαθέσιμα 3 εκατ. ευρώ ίδια κεφάλαια κατά την υποβολή αίτησης εισαγωγής
- να έχουν δημοσιευθεί ετήσιες οικονομικές καταστάσεις για τρεις τουλάχιστον οικονομικές χρήσεις πριν την αίτηση εισαγωγής
- να έχει πραγματοποιηθεί έλεγχος για τις οικονομικές καταστάσεις από ορκωτό ελεγκτή
- να εμφανίζονται κέρδη προ φόρων τριετίας 2 εκατ. ευρώ και κέρδη προ φόρων στις δύο τελευταίες χρήσεις ή EBITDA τριετίας 3 εκατ. ευρώ και θετικό EBITDA στις δύο τελευταίες χρήσεις.
- να έχει πραγματοποιηθεί φορολογικός έλεγχος για όλες τις δημοσιευμένες απολογιστικές χρήσεις εκτός της τελευταίας πριν την αίτηση εισαγωγής
- να υπάρχει επαρκής διασπορά των μετοχών στο κοινό (τουλάχιστον 25% σε 2.000 πρόσωπα, εκ των οποίων κανείς δεν κατέχει πάνω από το 2% του συνόλου των μετοχών)
- οι μετοχές να είναι ελεύθερες, διαπραγματεύσιμες, πλήρως αποπληρωμένες και η νομική τους κατάσταση να είναι σύμφωνη με τη νομοθεσία στην οποία υπόκεινται
- πριν τη διάθεση των μετοχών στο κοινό να έχει δημοσιευτεί ενημερωτικό δελτίο, εγκεκριμένο από το Δ.Σ του Χρηματιστηρίου Αξιών και την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς.

Χαρακτηριστικό είναι πως η εισαγωγή των επιχειρήσεων στη λίστα του Χ.Α περιλαμβάνει **πλεονεκτήματα**, καθώς και **μειονεκτήματα**.

Βασικά πλεονεκτήματα είναι πως οι κινητές αξίες είναι εύκολα μεταβιβάσιμες και βρίσκονται σε συνεχή διερεύνηση από ειδικευμένους αναλυτές και επενδυτές. Το

πρώτο σημαίνει πως στην περίπτωση αγοράς ή πώλησης δεν χρειάζονται χρονοβόρες και δύσκολες διαδικασίες, ενώ το τελευταίο σημαίνει πως είναι γνωστή η πραγματική τους αξία κάθε δεδομένη στιγμή, με αποτέλεσμα η διαπραγματεύσή τους να γίνεται με μεγαλύτερη σιγουριά και τα αποτελέσματα να είναι προσοδοφόρα. Έτσι, οι επιχειρήσεις που εκδίδουν μετοχές είναι σε θέση να εξασφαλίζουν κεφάλαια για τον εκσυγχρονισμό των πάγιων στοιχείων τους. Επίσης, οι επενδυτές έχουν την ευχέρεια να αξιοποιήσουν τις οικονομίες τους και να αποκομίσουν κέρδος, επενδύοντας στις μετοχές μίας επιχείρησης, για την οποία μπορούν να ενημερώνονται σχετικά με την πορεία της και έχουν δικαίωμα ψήφου στη γενική συνέλευση όλων των μετόχων της, όπου λαμβάνονται σημαντικές αποφάσεις για τις εργασίες της επιχείρησης.

Από την άλλη μεριά, είναι αισθητή η παρουσία των μειονεκτημάτων εισαγωγής στη λίστα. Οι επιχειρήσεις οφείλουν να ακολουθούν αυστηρούς κανόνες, κυρίως, αναφορικά με τις οικονομικές τους καταστάσεις, δέχονται πιέσεις να παρουσιάσουν θετικά αποτελέσματα σε σύντομο χρονικό διάστημα, βρίσκονται συνεχώς στο στόχαστρο οικονομικών αναλυτών και δημοσιογράφων και τα κόστη εισαγωγής στη λίστα είναι υψηλά (διάθεση ίδιων κεφαλαίων, διοικητικές δαπάνες και δαπάνες συναλλαγών) (Atrill & McLaney, 2008).

Σύμφωνα με το Χρηματιστήριο Αθηνών (2003), τα μέλη της Αγοράς Αξιών γίνονται αποδεκτά πληρώνοντας τις παραπάνω προϋποθέσεις και υπεύθυνο για την αποδοχή τους είναι το Διοικητικό Συμβούλιο του Χρηματιστηρίου Αξιών. Μέλη της Α.Α αποτελούν οι Ανώνυμες Χρηματιστηριακές Εταιρίες (Α.Χ.Ε), οι Ανώνυμες Χρηματιστηριακές Εταιρίες Παροχής Επενδυτικών Υπηρεσιών (Α.Χ.Ε.Π.Ε.Υ) και οι Τράπεζες που εισήλθαν στη λίστα της Α.Α. Μόνο αυτά τα μέλη μπορούν να διαβιβάζουν εντολές αγοράς και πώλησης κινητών αξιών. Σκοπός τους είναι να διεξάγουν χρηματιστηριακές συναλλαγές, να παρέχουν επενδυτικές συμβουλές, να διαχειρίζονται το Χαρτοφυλάκιο των πελατών τους και να είναι θεματοφύλακες των τίτλων των πελατών τους.

Πολλές φορές τα μέλη της Α.Α πραγματοποιούν τις συναλλαγές τους μέσω των Χρηματιστηριακών Εκπροσώπων- Χρηματιστών, οι οποίοι διορίζονται με απόφαση της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς και εξετάζονται ως προς την επάρκειά τους. Επιπλέον, συναλλαγές μπορούν να πραγματοποιήσουν οι Αντικριστές, υπάλληλοι που εξυπηρετούν κάποιον Χρηματιστή ή Ανώνυμη Χρηματιστηριακή Εταιρία (Σιάτρας, Μιχαλοπούλου, 2001).

Στην Ελλάδα, η Αγορά Αξιών του Χρηματιστηρίου Αθηνών λειτουργεί από το 2002 με διαχειριστή αγοράς την εταιρία Χρηματιστήριο Αθηνών Α.Ε. και επόπτη αγοράς την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς.

## **B. Η Αγορά Παραγώγων (Α.Π)**

Η Αγορά Παραγώγων (Α.Π) αποτελεί μία οργανωμένη αγορά, στην οποία παρατηρούνται αυστηροί κανόνες οργάνωσης και λειτουργίας αλλά διαφορετικές διαδικασίες από εκείνες της Αγοράς Αξιών.

Στην Αγορά Παραγώγων τα διαπραγματεύσιμα χρηματοπιστωτικά μέσα είναι τα παράγωγα, τα οποία είναι διμερείς συμβάσεις, που η αξία τους εξαρτάται από την

αξία υποκειμένων περιουσιακών στοιχείων ή δεικτών. Έτσι, τα παράγωγα αναφέρονται σε μετοχές, δείκτες μετοχών, ομολογίες, συνάλλαγμα ή εμπορεύματα. Έχουν βραχυχρόνια διάρκεια και συγκεκριμένη λήξη. Τα πιο γνωστά παράγωγα προϊόντα είναι τα συμβόλαια μελλοντικής χρήσης (ΣΜΕ- Futures), τα δικαιώματα προαίρεσης (options) και τα καλυμμένα (covered) warrants (Σχήμα 2.3) (Χρηματιστήριο Αθηνών, 2007β).

ΣΜΕ	Δικαίωμα Προαίρεσης	Καλυμμένο Warrant
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Νομικά δεσμευτική συμφωνία μεταξύ δύο συμβαλλομένων, εκ των οποίων ο ένας υπόσχεται να αγοράσει και ο άλλος να πουλήσει, μία συγκεκριμένη ποσότητα ενός τυποποιημένου αγαθού, σε κάποια συγκεκριμένη μελλοντική ημερομηνία, σε μία καθορισμένη τιμή συναλλαγής.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Συμφωνία που δίνει στον αγοραστή το δικαίωμα αλλά όχι την υποχρέωση να αγοράσει ή να πουλήσει το υποκείμενο αγαθό, σε μία καθορισμένη τιμή, κατά τη διάρκεια μιας χρονικής περιόδου ή σε μία συγκεκριμένη μελλοντική ημερομηνία.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Μπορεί να πωληθεί μόνο από χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς που κατέχουν ήδη τα υποκείμενα προϊόντα. Στις ιδιότητες είναι παρόμοιο με τα options.</li> </ul>

Σχήμα 2.3: Ερμηνεία Τριών Βασικών Παραγώγων (Πηγή: Χρηματιστήριο Αθηνών, 2007β)

Η Αγορά Παραγώγων οργανώνει και υποστηρίζει τις συναλλαγές στη Χρηματιστηριακή Αγορά Παραγώγων και παρέχει το σύστημα συναλλαγών, στο οποίο οι συναλλαγές πραγματοποιούνται ηλεκτρονικά. Η λειτουργία της Α.Π βασίζεται στα μέλη της, τα οποία είναι Χρηματιστηριακές Εταιρίες, Εταιρίες Παροχής Επενδυτικών Υπηρεσιών (ΕΠΕΥ) και χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί.

Μπορούν να διακριθούν σε τρεις κατηγορίες, τα Απλά Μέλη (Παραγγελιοδόχοι), τους Ειδικούς Διαπραγματευτές τύπου Α' και τους Ειδικούς Διαπραγματευτές τύπου Β'. Οι πρώτοι εκτελούν μόνο εντολές των πελατών τους, οι δεύτεροι εκτελούν εντολές των πελατών τους και μπορούν να συναλλάσσονται για ίδιο λογαριασμό από διαφορετικά τερματικά, ενώ οι τρίτοι προσφέρουν τις υπηρεσίες των Διαπραγματευτών τύπου Α' και έχουν την υποχρέωση να προσφέρουν τιμές αγοράς και πώλησης για ένα προϊόν που έχουν σχετική άδεια, απολαμβάνοντας μειωμένες προμήθειες συναλλαγών (Χρηματιστήριο Αθηνών, 2003, 2007β).

Χαρακτηριστικό είναι πως στην Αγορά Παραγώγων, μέλος αποτελεί, επίσης, μία Εταιρία Εκκαθάρισης Συναλλαγών Επί των Παραγώγων (ΕΤ.Ε.Σ.Ε.Π.). Αυτός ο Εκκαθαριστικός Οίκος περιλαμβάνει κατάλληλα επιλεγμένα μέλη για την εκκαθάριση των συναλλαγών και τη διασφάλιση εκπλήρωσης των υποχρεώσεων των συναλλαγών από τους συμβαλλόμενους. Συγκεκριμένα, υπάρχουν δύο κατηγορίες μελών, τα Άμεσα εκκαθαριστικά μέλη και τα Γενικά εκκαθαριστικά μέλη. Η πρώτη κατηγορία πραγματοποιεί εκκαθάριση συναλλαγών για λογαριασμό της και για λογαριασμό των πελατών της, ενώ η δεύτερη δεν εκκαθαρίζει η ίδια τις συναλλαγές, αλλά τις αναθέτει σε τρίτους (Χρηματιστήριο Αθηνών, 2003, 2007β).

Βασική προϋπόθεση για να συμμετέχει κάποιος επενδυτής στην ελληνική Α.Π είναι:

- να επιλέξει κάποιο μέλος της Αγοράς Παραγώγων που θα πραγματοποιεί τις συναλλαγές για λογαριασμό του και ένα μέλος της ΕΤ.Ε.Σ.Ε.Π. για την εκκαθάριση των πράξεών του
- να ανοίξει έναν τραπεζικό λογαριασμό (λογαριασμός περιθωρίου ασφάλισης – margin account, που αντιπροσωπεύει ενέχυρο υπέρ της ΕΤ.Ε.Σ.Ε.Π. και μπορεί να ρευστοποιηθεί όταν ο επενδυτής δεν ανταποκρίνεται στις υποχρεώσεις ημερήσιου διακανονισμού κερδών και ζημιών mark to market)
- να υπάρχουν τα στοιχεία μερίδας και λογαριασμού του επενδυτή στο Σύστημα Άυλων Τίτλων (ΣΑΤ), που αποτελεί μηχανογραφημένο σύστημα λογιστικών εγγραφών (Χρηματιστήριο Αθηνών, 2003).

Αξιοσημείωτο είναι πως οι επενδυτές επιλέγουν την Αγορά Παραγώγων, καθώς περιλαμβάνει πληθώρα πλεονεκτημάτων. Αρχικά, η οργανωμένη Α.Π συνεισφέρει στην αποτελεσματικότητα της κεφαλαιαγοράς, καθώς η διαπραγμάτευση των παραγώγων επιτρέπει καλύτερη πληροφόρηση της αγοράς για την πραγματική αξία επενδυτικών στοιχείων, συντελεί στη διαφάνεια και την πρόβλεψη της τιμής, στην καταγραφή των τάσεων και στη ρευστότητα της αγοράς.

Επιπλέον, παρέχει οφέλη προς τους επενδυτές, καθώς με τα παράγωγα προϊόντα επιτυγχάνεται αντιστάθμιση του κινδύνου, δηλαδή μειώνεται, ακόμα και εξαλείφεται ο κίνδυνος ζημίας. Αυτό πραγματοποιείται, λαμβάνοντας την κατάλληλη θέση (θέση αγοράς ή πώλησης) στο παράγωγο προϊόν που δημιουργεί αντίθετα αποτελέσματα από αυτά της υποκείμενης αξίας, είτε η αγορά κινηθεί ανοδικά, είτε πτωτικά. Συνεπώς, οι επενδυτές δεν χρειάζεται να ρευστοποιήσουν τις θέσεις τους στο Χρηματιστήριο Αξιών, έχοντας εξασφαλίσει το κεφάλαιό τους με «κλειδωμένες» τις αποδόσεις τους (Χρηματιστήριο Αθηνών, 2003, Χρηματιστήριο Αθηνών, 2007β).

Ακόμα, τα παράγωγα μπορούν να χρησιμοποιηθούν για κερδοσκοπία και αναφέρονται σε επενδυτές που επιθυμούν να αναλάβουν κινδύνους, προκειμένου να επιτύχουν αυξημένες αποδόσεις. Επίσης, σε μία οργανωμένη αγορά παραγώγων συμμετέχουν και επαγγελματίες που ανακαλύπτουν τυχόν αποκλίσεις στις αποτιμήσεις των παραγώγων σε σχέση με την υποκείμενη αγορά και αποκομίζουν κέρδη χωρίς κίνδυνο με τη διόρθωση τους (arbitrageurs).

Τέλος, η οργανωμένη Αγορά Παραγώγων επηρεάζει θετικά το σύνολο της οικονομίας, καθώς ασχολείται με τη διεύρυνση των επιλογών των επενδυτών, των αναδόχων και των εκδοτών. Αυτό επιτυγχάνεται με τη διάθεση νέων χρηματοοικονομικών προϊόντων, την αύξηση των συναλλαγών, την παροχή μέσων για επιμερισμό, συγκέντρωση και αντιστάθμιση κινδύνου. Επίσης, με την μείωση του κόστους των συναλλαγών, τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας και της τιμολόγησης, την παροχή νέων εργαλείων για την επίλυση συμβατικών προβλημάτων και πληροφόρησης, την δημιουργία νέων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων και την αποτελεσματικότερη κατανομή των οικονομικών πόρων (Χρηματιστήριο Αθηνών, 2003, Χρηματιστήριο Αθηνών, 2007β).

Η επίσημη Αγορά Παραγώγων θεσμοθετήθηκε στην Ελλάδα το 1997 με τον Ν. 2533 και ολόκληρη η εποπτεία της πραγματοποιείται από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς (Χρηματιστήριο Αθηνών, 2007β).

### **Γ. Η Εναλλακτική Αγορά (EN.A)**

Η Εναλλακτική Αγορά (EN.A) (Alternative Investment Market - AIM) δημιουργήθηκε το 1995 από το Χρηματιστήριο Αξιών του Λονδίνου και λειτουργεί με επιτυχία σε Χρηματιστήρια του εξωτερικού.

Η EN.A αποτελεί πολυμερή μηχανισμό διαπραγμάτευσης και αφορά επιχειρήσεις μικρού και μεσαίου μεγέθους, νέες και αναπτυσσόμενες, οι οποίες αναζητούν χρηματοδότηση για εισαγωγή στο Χρηματιστήριο και επενδυτές, που αναζητούν μορφές επένδυσης με μεγάλη μακροπρόθεσμη απόδοση αλλά και μεγάλο ρίσκο (Atrill, McLaney, 2008, Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς, 2009α, Χρηματιστήριο Αθηνών 2007γ).

Χαρακτηριστικό είναι πως η Εναλλακτική Αγορά θεωρείται «μη οργανωμένη» και δεν περιλαμβάνει αυστηρούς όρους και κανόνες για την εισαγωγή των επιχειρήσεων σε αυτήν. Συγκεκριμένα, για να εισαχθεί μία επιχείρηση στην ελληνική EN.A πρέπει:

- η νομική κατάσταση της εταιρίας και των μετοχών να είναι σύμφωνη με τη νομοθεσία στην οποία υπόκεινται
- η καθαρή θέση της επιχείρησης να είναι τουλάχιστον 1.000.000 ευρώ
- να έχουν δημοσιευτεί ετήσιες οικονομικές καταστάσεις για δύο οικονομικές χρήσεις πριν την αίτηση εισαγωγής και να έχει πραγματοποιηθεί φορολογικός έλεγχος για όλες τις προηγούμενες
- να έχει πραγματοποιηθεί επαρκής διασπορά και
- να έχει διοριστεί σύμβουλος EN.A που θα βεβαιώσει την καταλληλότητα της επιχείρησης (Χρηματιστήριο Αθηνών, 2007γ).

Βασικά πλεονεκτήματα εισαγωγής των επιχειρήσεων στην EN.A αποτελούν η προώθηση της αναγνωσιμότητάς και της φήμης τους, η εύκολη και γρήγορη πρόσβασή τους στο Χρηματιστήριο, η προετοιμασία, όσων το επιθυμούν, για εισαγωγή στην οργανωμένη αγορά και η χρηματοδότησή τους με ανταγωνιστικό κόστος.

Αξιοσημείωτο είναι πως η EN.A δέχεται αρνητική κριτική για τη διασπορά και την εμπορευσιμότητα των μετοχών των επιχειρήσεών της. Οι επιχειρήσεις αυτής της αγοράς χαρακτηρίζονται από περισσότερο κίνδυνο, με αποτέλεσμα οι μετοχές τους να είναι λιγότερο διαπραγματεύσιμες (Atrill, McLaney, 2008, Χρηματιστήριο Αθηνών, 2007γ).

Η λειτουργία της Εναλλακτικής Αγοράς του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών (X.A.A) ξεκίνησε το 2008 και αρχικά διαπραγματεύονταν πέντε εταιρίες, η EPSILON NET, η MEDITERRA, η ENVITEC, η ΝΤΟΠΛΕΡ και η EUROXX ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ (Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς, 2009α).

#### **2.3.6.4 Το Χρηματιστήριο Αξιών στην Ελλάδα**

Το Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών (X.A.A) ιδρύθηκε το 1876, όταν πρωθυπουργός της χώρας ήταν ο Αλέξανδρος Κουμουνδούρος. Η επίσημη λειτουργία του X.A.A ξεκίνησε, αφού συστάθηκε η πρώτη Διοικούσα Επιτροπή του Χρηματιστηρίου, το 1880. Πριν την επίσημη διακήρυξη ίδρυσης του



Χρηματιστηρίου, λειτουργούσε άτυπα στο καφενείο «Η Ωραία Ελλάς», στο οποίο συγκεντρώνονταν έμποροι και διαπραγματεύονταν την αγοραπωλησία ομολογιών αλλά και των εθνικών δανείων που εξέδιδε το κράτος.

Αρχικά, αποτελούσε έναν αυτόνομο κανονιστικά, δημόσιο φορέα με απόφαση του Υπουργικού Συμβουλίου, έχοντας αντικείμενο διαπραγμάτευσης τις ομολογίες των Εθνικών Δανείων και τις μετοχές της Τράπεζας της Ελλάδος. Με τον νόμο 2324/1995 μετατράπηκε σε ανώνυμη εταιρία και είχε μοναδικό μέτοχο το Ελληνικό Δημόσιο. Πέντε χρόνια αργότερα, το 2000, ιδρύθηκε η εταιρία συμμετοχών Ελληνικά Χρηματιστήρια Α.Ε Συμμετοχών (Ε.Χ.Α.Ε) και το 2002 η εταιρία Χρηματιστήριο Παραγώγων Αθηνών Α.Ε συγχωνεύτηκε με απορρόφηση από την εταιρία Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών Α.Ε., με αποτέλεσμα να δημιουργηθεί μία νέα εταιρία με την επωνυμία Χρηματιστήριο Αθηνών Α.Ε.

Χαρακτηριστικό είναι πως το Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών από το 1934 μέχρι σήμερα βρίσκεται εγκατεστημένο στην οδό Σοφοκλέους, σε κτίριο που ανήκει στην Εθνική Τράπεζα (Σιάτρας και Μιχαλοπούλου, 2001, Χρηματιστήριο Αθηνών, 2003).

Το Χρηματιστήριο Αθηνών σαν κύριο σκοπό έχει να οργανώσει, να υποστηρίξει και να παρακολουθήσει τις συναλλαγές των κινητών αξιών, των παραγώγων και την υπόλοιπων χρηματοοικονομικών προϊόντων. Προσπαθεί να διασφαλίσει την ομαλή λειτουργία της αγοράς και να προστατεύσει το επενδυτικό κοινό. (Χρηματιστήριο Αθηνών, 2007δ)

Βασικό διοικητικό όργανο του Χρηματιστηρίου Αθηνών είναι το Διοικητικό Συμβούλιο (Δ.Σ) του Χρηματιστηρίου, αποτελούμενο από εννιά μέλη και με τριετή θητεία. Ο Πρόεδρος του Δ.Σ και τρία ακόμα μέλη ορίζονται από τον υπουργό Εθνικής Οικονομίας (Νόμος 2324/1995), ενώ δύο μέλη εκλέγονται από Ανώνυμες Χρηματιστηριακές Εταιρίες. Τα υπόλοιπα τρία μέλη προέρχονται από το Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών, την ένωση Θεσμικών Επενδυτών, την Τράπεζα της Ελλάδος και τους εργαζόμενους στο Χ.Α.Α.

Βασικές αρμοδιότητες του Διοικητικού Συμβουλίου είναι η διαχείριση περιουσίας του Χρηματιστηρίου, η ομαλή λειτουργία του, η άσκηση πειθαρχικής εξουσίας στα μέλη του, η έγκριση για εισαγωγή εταιριών και νέων χρηματιστηριακών τίτλων, η διακοπή διαπραγμάτευσης μετοχών και η χορηγία άδειας εξασκήσεως επαγγέλματος σε χρηματιστές και αντικριστές (Campbell, 2007).

Κατά τους Σιάτρας και Μιχαλοπούλου (2001), η παρουσία του Χρηματιστηρίου Αθηνών κυρίως στην διάρκεια της πρώτης εκατονταετηρίδας του ήταν σχεδόν ανύπαρκτη, λόγω κυρίως των δυσκολιών που επικρατούσαν στην τότε ελληνική αγορά. Συγκεκριμένα, οι ευκαιρίες για δυναμική εμφάνιση του Χρηματιστηρίου στην οικονομική ζωή του τόπου ήταν περιορισμένες, η Βιομηχανική Επανάσταση ήρθε στην Ελλάδα με μεγάλη καθυστέρηση και οι επιχειρήσεις είχαν αυστηρά οικογενειακό χαρακτήρα. Ακόμα, το επενδυτικό κοινό χαρακτηριζόταν από ανωριμότητα και επικρατούσαν πολιτικές διαταραχές, με αποτέλεσμα τη μεγέθυνση της αβεβαιότητας.

Με το πέρασμα των χρόνων, το Χρηματιστήριο Αθηνών υπολόγισε τις δυνατότητές του, προσπάθησε να μειώσει τα λάθη και τις αδυναμίες του, με αποτέλεσμα να κινείται σε πιο σταθερές βάσεις. Από την άλλη το επενδυτικό κοινό

ωρίμασε και πλέον έχει μικρότερες προσδοκίες από το Χρηματιστήριο Αθηνών, γνωρίζοντας ότι δεν μπορεί να πλουτίσει από αυτό και μάλιστα σε σύντομο χρονικό διάστημα.

## **2.3.7 Ευρωπαϊκή Επιχορήγηση**

### **2.3.7.1 Εισαγωγή στην Ευρωπαϊκή Επιχορήγηση**

Κάθε μικρή επιχείρηση, που βρίσκεται στο στάδιο της έναρξης ή της επέκτασής της, είναι σημαντικό να έχει πρόσβαση στη χρηματοδότηση, προκειμένου να επιτευχθούν τα σχέδιά της. Είναι, συχνά δύσκολο οι ΜΜΕ να μπορέσουν να χρηματοδοτήσουν τις καινοτομίες τους, καθώς βιώνουν προβλήματα προσαρμοστικότητας, χαρακτηρίζονται από έλλειψη τεχνογνωσίας, έχουν λιγότερες ευκαιρίες ανάπτυξης έναντι των μεγάλων επιχειρήσεων και αδυνατούν να επεκταθούν σε διευρυμένες αγορές (Ruth, 2000).

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, που ιδρύθηκε το 1950 και αποτελεί θεσμικό όργανο της Ευρωπαϊκής Ένωσης, συνεργάζεται με τα Κράτη - Μέλη της, προσπαθώντας να βελτιώσει το χρηματοδοτικό περιβάλλον για τις ΜΜΕ, προκειμένου να ενισχυθεί η καινοτομία και η ανάπτυξη. Γίνεται, επίσης, προσπάθεια να ξεπεραστούν οι αδυναμίες της κεφαλαιαγοράς, μέσα από τη συνεργασία των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων με διάφορους χρηματοδοτικούς οργανισμούς, ώστε να έχουν πρόσβαση στη χρηματοδότηση, με τη μορφή δανείων, επιδοτήσεων ή και εγγυήσεων (Picker, 2007).

Για την κάλυψη των αναγκών των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων δημιουργήθηκαν ποικίλα κρατικά και ευρωπαϊκά προγράμματα επιχορηγήσεων και πακέτα στήριξης, τα οποία περιλαμβάνουν ρίσκο και συγκεκριμένες προϋποθέσεις, κάτω από τις οποίες ο υποψήφιος επενδυτής θα απολαύσει τα προνόμια του κάθε προγράμματος.

### **2.3.7.2 Το Περιεχόμενο της Ευρωπαϊκής Επιχορήγησης**

Η δημιουργία προγραμμάτων επιχορήγησης αποτελεί σημαντικό παράγοντα ανάπτυξης για τις επιχειρήσεις και κυρίως τις Μικρομεσαίες. Χαρακτηριστικό είναι πως η συμμετοχή των υποψήφιων επενδυτών σε αυτά τα προγράμματα δεν είναι μία απλή και εύκολη διαδικασία.

Αρχικό μέλημα των υποψήφιων επενδυτών είναι να υποβάλουν την επενδυτική τους πρόταση (ηλεκτρονικά και με φυσική μορφή) εντός της προβλεπόμενης προθεσμίας υποβολής, προσδιορίζοντας τη γεωγραφική ζώνη στην οποία θα πραγματοποιηθεί η επένδυση, τις ενέργειες και τις δαπάνες της πρότασής του.

Επιπλέον, ο υποψήφιος επενδυτής οφείλει να πληροί πέντε κριτήρια, τα οποία παρατίθενται στο Σχήμα 2.4:

Κριτήριο 1	• Επιχειρηματική ικανότητα του φορέα της επένδυσης
Κριτήριο 2	• Δυνατότητα διάθεσης της ίδια συμμετοχής
Κριτήριο 3	• Βιωσιμότητα του φορέα της επένδυσης
Κριτήριο 4	• Συμβολή της προτεινόμενης επένδυσης στην αύξηση της απασχόλησης
Κριτήριο 5	• Αριότητα και πληρότητα της επενδυτικής πρότασης

Σχήμα 2.4: Κριτήρια υποψήφιου επενδυτή για αποδοχή επιχορήγησης (Πηγή: Γενική Γραμματεία Επενδύσεων και Ανάπτυξης, 2006)

Το Κριτήριο 1 εφαρμόζεται σε όλες τις κατηγορίες επενδύσεων και αφορά την ικανότητα που έχει ο υποψήφιος επενδυτής να ανταπεξέλθει στις απαιτήσεις της υλοποίησης και λειτουργίας της επενδυτικής του πρότασης. Η ικανότητά του εξαρτάται από την εμπειρία και τις σπουδές του, καθώς επίσης τη συνέπειά του στις συναλλαγές.

Το Κριτήριο 2 αφορά την δυνατότητα που έχει ο υποψήφιος επενδυτής να καλύψει την ίδια του τη συμμετοχή στο χρηματοδοτικό σχήμα της επένδυσης. Το κριτήριο αυτό αποτελεί το δυσκολότερο παράγοντα για τους επενδυτές. Για παράδειγμα, αν ένα επενδυτικό σχέδιο είναι της τάξεως των 300.000 € και η ίδια συμμετοχή ανέρχεται, όπως συνήθως, στο 20% επί του συνολικού ποσού της επένδυσης, απαιτείται κάλυψη ιδίων κεφαλαίων της τάξεως των 60.000 €

Το Κριτήριο 3 αφορά τη βιωσιμότητα της επιχείρησης του επενδυτή, η οποία ελέγχεται με τα σχετικά δικαιολογητικά που υποβάλλει ο υποψήφιος επενδυτής μαζί με την πρότασή του, όπως φορολογικές δηλώσεις - Ε3, ισολογισμούς και ισοζύγια, εκκαθαριστικά ΦΠΑ κτλ. Χαρακτηριστικό του κριτηρίου είναι πως εφαρμόζεται μόνο σε υπάρχουσες επιχειρήσεις που τηρούν βιβλία Β' και Γ' κατηγορίας του Κώδικα Βιβλίων και Στοιχείων (ΚΒΣ) και έχουν συμπληρώσει μία κλεισμένη οικονομική χρήση.

Το Κριτήριο 4 αφορά τον αριθμό των νέων θέσεων εργασίας που ο υποψήφιος επενδυτής δεσμεύεται να δημιουργήσει, σε συνάρτηση με το ποσό της επιχορήγησης που πρόκειται να του δοθεί.

Το τελευταίο Κριτήριο 5 αφορά την αριότητα και την πληρότητα της επενδυτικής πρότασης, που προκύπτουν από το σχεδιασμό της επένδυσης, τον καινοτόμο χαρακτήρα του και τη συμβολή του στην τοπική ανάπτυξη και την προστασία του περιβάλλοντος (Γενική Γραμματεία Επενδύσεων και Ανάπτυξης, 2006).

Προκειμένου μία επενδυτική πρόταση να εγκριθεί και να ενταχθεί στην ενιαία κατάσταση των θετικά αξιολογούμενων επενδυτικών προτάσεων πρέπει στα Κριτήρια 1 και 2 να έχει βαθμολογηθεί θετικά και στα Κριτήρια 1,3,4 και 5 να έχει λάβει το

λιγότερο σαράντα (40) μονάδες σε σύνολο εκατό (100) μονάδων. Χαρακτηριστικό είναι πως το Κριτήριο 3 πρέπει να έχει λάβει τουλάχιστον εννιά (9) μονάδες σε σύνολο τριάντα (30) μονάδων.

Κάθε εγκεκριμένη επένδυση ελέγχεται σχετικά με την πρόοδο των εργασιών και των δαπανών, την καταβολή της ίδιας συμμετοχής του επενδυτή και την παρακολούθηση διατήρησης ή δημιουργίας νέων θέσεων εργασίας. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα που θα προκύψουν από τους ελέγχους, θα καταβληθεί η δημόσια επιχορήγηση από τις τράπεζες προς τους δικαιούχους επενδυτές.

Οι έλεγχοι πραγματοποιούνται ύστερα από αίτημα του επενδυτή. Το πρώτο αίτημα υποβάλλεται σε κάποια Τράπεζα, η οποία συντάσσει μία πρώτη έκθεση ελέγχου. Ακολουθεί ένας δεύτερος έλεγχος από τη Δευτεροβάθμια Επιτροπή, η οποία με τη σειρά της συντάσσει την τελική έκθεση ελέγχου και τέλος κοινοποιούνται τα αποτελέσματα αξιολόγησης στους επενδυτές και καλούνται για υπογραφή συμβάσεων (Γενική Γραμματεία Επενδύσεων και Ανάπτυξης, 2006).

### 2.3.7.3 Τα Κοινοτικά Πλαίσια Στήριξης

Οι διαπραγματεύσεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής με τα Κράτη - Μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης, σχετικά με τις αναπτυξιακές προτεραιότητες του κάθε κράτους μέλους, αποτελούν τα Κοινοτικά Πλαίσια Στήριξης (ΚΠΣ) ή πακέτα Delors.

Σύμφωνα με το Υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών (2007), τα Κοινοτικά Πλαίσια Στήριξης αποσκοπούν στους παρακάτω βασικούς τομείς ανάπτυξης των επιχειρήσεων:

- Στον εκσυγχρονισμό της λειτουργίας και της διοίκησης των επιχειρήσεων.
- Στην αναβάθμιση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών.
- Στην εξασφάλιση λειτουργίας επιχειρήσεων με μεθόδους φιλικότερες προς το περιβάλλον.
- Στον εμπλουτισμό, τη διαφοροποίηση και ανάπτυξη των παρεχόμενων υπηρεσιών στους τομείς εμπορίου υπηρεσιών, μεταποίησης και τουρισμού.
- Στην μείωση της εποχικότητας.
- Στην ενίσχυση της διασυνοριακής συνεργασίας.

Ποικίλες ευρωπαϊκές περιφερειακές δραστηριότητες, συντονίζονται από τα Κοινοτικά Πλαίσια Στήριξης και περιστασιακά εμπλέκονται τα τέσσερα Διαρθρωτικά Ταμεία (Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο - ΕΚΤ, Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης - ΕΤΠΑ, Ευρωπαϊκό Γεωργικό Ταμείο Προσανατολισμού και Εγγυήσεων- ΕΓΤΠΕ, Χρηματοδοτικό μέσο προσανατολισμού της αλιείας - ΧΜΠΑ) και η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων (ΕΤΕπ). Επιπλέον, σε κάθε περίπτωση οι εκάστοτε δραστηριότητες πρέπει να περιλαμβάνονται στα σχέδια που αναπτύσσουν οι εθνικές και οι περιφερειακές αρχές και οι οικονομικοί συνεργάτες τους.

Τα Κοινοτικά Πλαίσια Στήριξης που εφαρμόστηκαν στην Ελλάδα είχαν ως αποτέλεσμα την στήριξη πολλών περιφερειών της χώρας. Η στήριξη αυτή απέβλεπε στην ενίσχυση της περιφερειακής οικονομίας και στη δημιουργία νέων και τη διατήρηση υφιστάμενων θέσεων εργασίας, προκειμένου ο πληθυσμός να παραμείνει σε αυτές τις περιοχές και να αυξηθεί η κοινωνική συνοχή. Σύμφωνα με το ΥΠΟΙΟ (2004), ο Αλογοσκούφης (2004) αναφέρει «*Τα Κοινοτικά Πλαίσια Στήριξης*

*αποτελούν ένα σημαντικό όπλο για να μειωθούν οι περιφερειακές ανισότητες εντός της Ευρωπαϊκής Ένωσης, να αποκτήσουν οι χώρες που υστερούν σύγχρονες υποδομές και να γίνουν ενέργειες υπέρ του παραγωγικού τομέα, οι οποίες θα αυξήσουν την παραγωγικότητα των εργαζομένων και την ανταγωνιστικότητα των οικονομιών, όπως της ελληνικής, ενώ παράλληλα θα ενισχύσουν την ανάπτυξη και την κοινωνική συνοχή».*

Σύμφωνα με το ΥΠΟΙΟ (2007), ο Συνολικός Προϋπολογισμός του Α' ΚΠΣ άγγιξε τα 14.3 δις ECU, του Β' ΚΠΣ τα 29.7 δις ECU και του Γ' ΚΠΣ τα 44.5 δις Ευρώ. Ποσά που αποτέλεσαν σημαντικούς πόρους για την επίτευξη των αναπτυξιακών στρατηγικών του εκάστοτε Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης.

#### **A. Α' Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης**

Από τον πρώτο χρόνο εισόδου της Ελλάδας (1981) στην τότε Ευρωπαϊκή Ένωση παρατηρήθηκαν σημαντικές εισροές κοινοτικών πόρων. Σύμφωνα με τον Ιωακειμίδα (1997), πέντε χρόνια αργότερα, το 1986, εμφανίστηκαν τα «Μεσογειακά Ολοκληρωμένα Προγράμματα» (ΜΟΠ), τα οποία αποτέλεσαν σταθμό για τις παρεμβάσεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Τα ΜΟΠ θεωρήθηκαν πηγή έμπνευσης για πολυετή επιχειρησιακά προγράμματα, που ως στόχο είχαν την ενίσχυση των λιγότερο ανεπτυγμένων περιφερειών. Τα «Μεσογειακά Ολοκληρωμένα Προγράμματα» ολοκλήρωσαν τις λειτουργίες τους το 1993, αν και η αρχική περίοδος εφαρμογής τους θα ήταν από το 1984 μέχρι το 1989. Μετά τη λήξη τους ενσωματώθηκαν στο «Α' Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης».

Στην Ελλάδα καταρτίστηκαν επτά ΜΟΠ και αφορούσαν τις περιφέρειες της Κρήτης, της Μακεδονίας και της Θράκης, των Νησιών του Αιγαίου Πελάγους, της Δυτικής Ελλάδας και της Πελοποννήσου, της Ανατολικής Κεντρικής Ελλάδος και της Αττικής.

Το «Α' Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης» (1989-1993), εγκρίθηκε με απόφαση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής στις 30 Μαρτίου 1990. Συμπεριλαμβανομένου των λειτουργιών των ΜΟΠ, οι στόχοι αυτού του πλαισίου ήταν η εκτέλεση βασικών έργων υποδομής, η ανάπτυξη του πρωτογενούς τομέα και ιδιαίτερα της γεωργίας, η αύξηση της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων, η ισόρροπη ανάπτυξη του τουρισμού και η αξιοποίηση των ανθρώπινων πόρων.

Σύμφωνα με το ΥΠΟΙΟ (2007), ο συνολικός προϋπολογισμός του «Α' Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης» άγγιξε τα 14.3 δις ECU, εκ των οποίων τα 5.8 δις ECU αποτέλεσαν Εθνική Δημόσια Συμμετοχή, τα 7.2 δις ECU Κοινοτική Συμμετοχή και τα υπόλοιπα 1.3 δις ECU Ιδιωτική Συμμετοχή.

Τα αποτελέσματα από την εφαρμογή των στρατηγικών ανάπτυξης ήταν θετικά για την χώρα, της οποίας βελτιώθηκε η οικονομική δραστηριότητα και το επίπεδο ζωής, κυρίως σε αγροτικές και περιμετρικές περιοχές. Οι μικρές γεωργικές επιχειρήσεις εκσυγχρονίστηκαν και αναβαθμίστηκε το επαρχιακό δίκτυο μεταφορών. Επιπλέον ευνοήθηκε η ίδρυση περισσότερων μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων (ΜΜΕ) σε πολλές περιοχές, όπως π.χ. μικρού και μεσαίου μεγέθους ξενοδοχεία.

Ενίσχυση στα επιτεύγματα αυτής της περιόδου αποτέλεσε η μεταρρύθμιση του 1988 για την λειτουργία των Διαρθρωτικών Ταμείων, που προέβλεπε την σταδιακή

αύξηση των πόρων τους μέχρι και τον διπλασιασμό τους, καθώς επίσης τον διαμερισμό της ευθύνης για την υλοποίηση των αναπτυξιακών προγραμμάτων μεταξύ των εθνικών και περιφερειακών αρχών της χώρας και της Ευρωπαϊκής Κοινότητας.

### **B. Β' Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης**

Μετά τα θετικά αποτελέσματα του «Α' Κοινοτικού Πλαισίου», η χώρα θέλησε να συνεχίσει την αναπτυξιακή της στρατηγική. Τα πέντε, αμέσως, επόμενα έτη, 1994-1999, εφαρμόστηκε το «Β' Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης», το οποίο συγκεκριμένα εγκρίθηκε από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή στις 13 Ιουλίου 1994.

Κατά τους Χριστοδουλάκη και Καλυβίτη (2000), σε αυτήν την περίοδο δόθηκε μεγαλύτερη έμφαση σε έργα υποδομής εθνικής σημασίας, από τα οποία αποτελούν χαρακτηριστικά παραδείγματα οι οδικοί άξονες ΠΑΘΕ και Εγνατία Οδός, διάφορα λιμενικά έργα, κάποια ενεργειακά έργα (πχ. αιολικά πάρκα, φυσικό αέριο), ο εκσυγχρονισμός του ελληνικού σιδηροδρομικού δικτύου, το δίκτυο υγείας, οι τηλεπικοινωνίες κτλ.

Πιο συγκεκριμένα, οι άξονες, στους οποίους δόθηκε προτεραιότητα ήταν η ανάπτυξη μεγάλων δικτύων υποδομής, η αύξηση της ανταγωνιστικότητας του οικονομικού ιστού, η προώθηση της εργασίας με την ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού, η μείωση των περιφερειακών ανισοτήτων, η άρση της απομόνωσης των νησιώτικων περιοχών και η βελτίωση των συνθηκών διαβίωσης.

Γενικότερα παρατηρήθηκε μία προσπάθεια για τη διασύνδεση της Ελλάδας με το εξωτερικό, καθώς, επίσης, για τη βελτίωση και την ενίσχυση της εξωστρέφειας της οικονομίας, μέσα από δραστηριότητες που στόχευαν στην βελτίωση της ανταγωνιστικότητας, την αναβάθμιση του περιβάλλοντος και τη δημιουργία καλύτερων συνθηκών διαβίωσης στα αστικά κέντρα.

Ο συνολικός προϋπολογισμός του «Β' Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης» ανήλθε σε 29.7 δις ECU, από τα οποία η Δημόσια Συμμετοχή (Εθνική Δημόσια και Κοινοτική) αποτέλεσε το ποσό των 21 δις ECU και η Ιδιωτική Δαπάνη το ποσό των 8.7 δις ECU (ΥΠΟΙΟ, 2007).

Βασικό χαρακτηριστικό κατά την περίοδο εφαρμογής του Β' Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης ήταν η προετοιμασία της Ελλάδας για την ένταξή της στην Οικονομική και Νομισματική Ένωση (ΟΝΕ), που αποτελεί μια συμφωνία ανάμεσα στα συμμετέχοντα Ευρωπαϊκά έθνη να μοιράζονται ένα κοινό νόμισμα, το ευρώ, και μια κοινή οικονομική πολιτική με προκαθορισμένους όρους δημοσιονομικής ευθύνης.

Κατά την εφαρμογή του Β' ΚΠΣ παρουσιάστηκε μία σειρά προβλημάτων και δυσλειτουργιών, που σχετιζόταν με την ανεπάρκεια μηχανισμών διαχείρισης και υλοποίησης για την αντιμετώπιση μίας αυξημένης κλίμακας παρεμβάσεων. Αυτό, όμως, δεν εμπόδισε την Ελλάδα να προσπαθήσει περισσότερο για να καλύψει ποιοτικές και ποσοτικές απαιτήσεις αυτής της εμβέλειας παρεμβάσεων, όπως, επίσης, να σημειώσει τη μεγαλύτερη απόδοση της αναπτυξιακής της προσπάθειας, η οποία συνεχίστηκε κατά την περίοδο 2000 - 2006 (Χριστοδουλάκης, Καλυβίτης, 2000).

## **Γ. Γ' Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης**

Τα οφέλη της αναπτυξιακής προσπάθειας της χώρας συνεχίστηκαν την επόμενη εξαετία, 2000 - 2006, περίοδος που αποτέλεσε το «Γ' Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης».

Το κείμενο του «Γ' Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης» υπογράφηκε το Νοέμβριο του 2004 (E2000 3405/28-11-2000) και στην πορεία ακολούθησαν τρεις αναθεωρήσεις, τον Δεκέμβριο του 2004 (E2004 2412/3-12-04), τον Δεκέμβριο του 2005 (E2005 4788 τελικό /12-12-05) και τον Δεκέμβριο του 2006 (E2006 6419 τελικό 7-12-06) (Ζήσης, 2003).

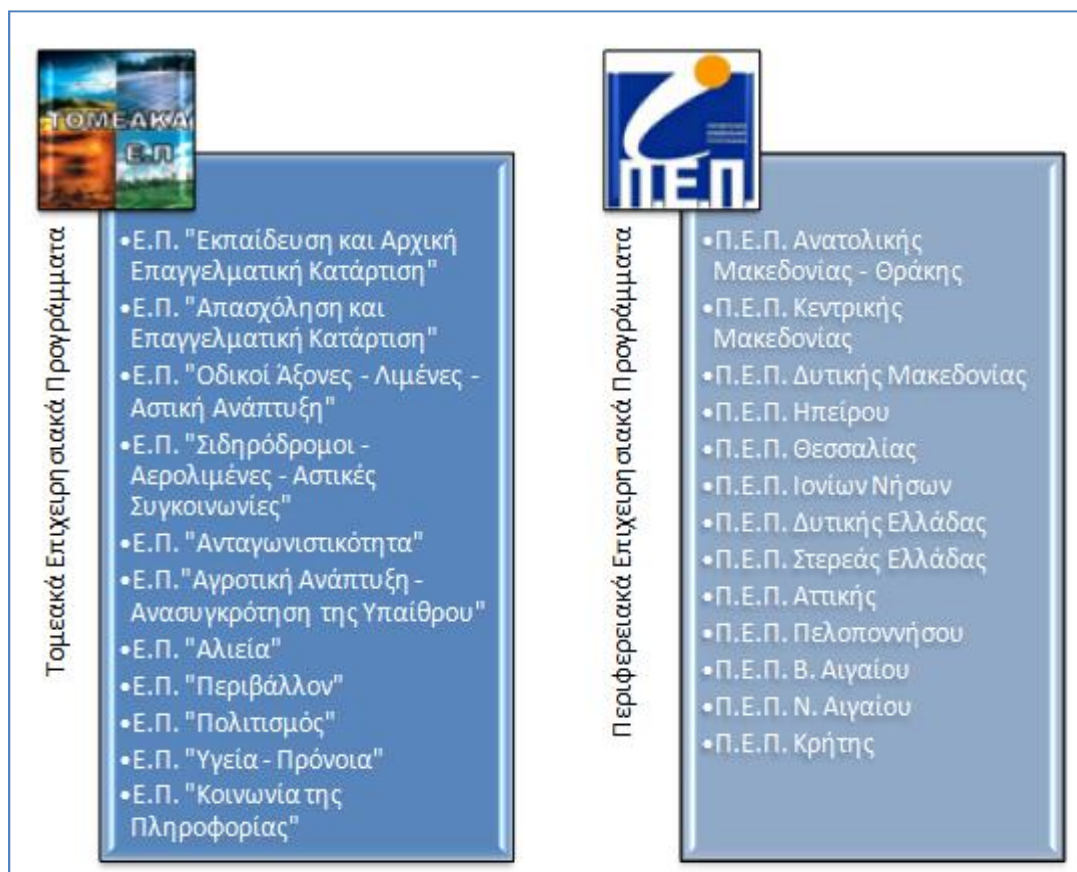
Η χώρα ενισχύθηκε με σημαντικούς πόρους από τα Διαρθρωτικά Ταμεία της ΕΕ, με αποτέλεσμα να μπορέσουν να αντιμετωπιστούν οικονομικές και κοινωνικές ελλείψεις, κυρίως σε τομείς των υποδομών, της ανάπτυξης των ανθρωπίνων πόρων και της παραγωγικότητας. Ο Συνολικός Προϋπολογισμός άγγιξε τα 44.5 δις € εκ των οποίων τα 11.1 δις € αποτελούσαν Εθνική Δημόσια Συμμετοχή, τα 22.7 δις € Κοινοτική Συμμετοχή και τα 10.7 δις € Ιδιωτική Συμμετοχή (ΥΠΟΙΟ, 2007).

Το Γ' ΚΠΣ αποτέλεσε το μεγαλύτερο αναπτυξιακό πρόγραμμα της Ελλάδας και βοήθησε τη χώρα να αποκτήσει καλύτερες βασικές υποδομές (ανάπτυξη δικτύου μεταφορών όπως οδικές, σιδηροδρομικές, αστικές μεταφορές, λιμένες, αερολιμένες κτλ.), να αντιμετωπίσει καλύτερα τον ανταγωνισμό στο διεθνές και ευρωπαϊκό περιβάλλον, να τονώσει την επιχειρηματικότητα και την απασχόληση και να ανταπεξέλθει στις προκλήσεις των δεκαετιών που έρχονται. Συγκεκριμένα, ασχολήθηκε με επτά άξονες προτεραιότητας, οι οποίοι είναι:

- 1. Ανθρώπινοι Πόροι**
- 2. Μεταφορές**
- 3. Ανταγωνιστικότητα**
- 4. Ανάπτυξη της Υπαίθρου και η Αλιεία**
- 5. Ποιότητα ζωής**
- 6. Κοινωνία της Πληροφορίας**
- 7. Περιφερειακή ανάπτυξη.**

Για την επίτευξη όλων των παραπάνω, υλοποιήθηκαν 25 Επιχειρησιακά Προγράμματα (ΕΠ) και ένα Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Τεχνική βοήθεια» που στόχο είχε να ενδυναμώσει, να στηρίξει και να βελτιώσει το σύστημα διαχείρισης, παρακολούθησης και ελέγχου του Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης και των Επιχειρησιακών Προγραμμάτων.

Όπως φαίνεται στον παρακάτω Πίνακα 2.1, τα ΕΠ χωρίζονταν στα Τομεακά Επιχειρησιακά Προγράμματα, τα οποία ήταν έντεκα και αφορούσαν βασικούς τομείς της οικονομικής και κοινωνικής ζωής, και στα Περιφερειακά Επιχειρησιακά Προγράμματα (ΠΕΠ), τα οποία ήταν δεκατρία, ένα για κάθε μία από τις δεκατρείς διοικητικές περιφέρειες της χώρας και στα οποία είχε κατανεμηθεί το 1/3 περίπου των διαθέσιμων πιστώσεων για την περίοδο 2000 - 2006.



Πίνακας 2.1: Τα Επιχειρησιακά Προγράμματα του Γ' ΚΠΣ (Πηγή: ΥΠΟΙΟ, 2007)

Η συμβολή του Γ' ΚΠΣ 2000-2006, ήταν τεράστιας σημασίας καθώς, επιτεύχθηκαν σε μεγάλο βαθμό, κατά την τρέχουσα προγραμματιστική περίοδο, οι στόχοι της Στρατηγικής της Λισσαβόνας (Μάρτιος 2000). Αυτή η στρατηγική είχε ως σκοπό να επιτευχθεί ο στόχος της πλήρους απασχόλησης και να μετατραπεί η Ευρωπαϊκή Ένωση στην πιο ανταγωνιστική οικονομία στον κόσμο πριν το 2010 (Ζήσης, 2003, ΥΠΟΙΟ, 2007).

#### γ1. Ανάλυση των Επιχειρησιακών Προγραμμάτων του Γ' ΚΠΣ

Τα δύο πρώτα Τομεακά ΕΠ, «**Εκπαίδευση και Αρχική Επαγγελματική Κατάρτιση και Απασχόληση**» και «**Επαγγελματική Κατάρτιση**», αναφέρονται στον πρώτο άξονα προτεραιότητας «Ανθρώπινοι Πόροι». Οι στρατηγικοί στόχοι αυτών των ΕΠ αφορούσαν την πρόληψη και τη μείωση της ανεργίας, τη προώθηση ίσων ευκαιριών για όλους ως προς την πρόσβαση στην αγορά εργασίας, τη βελτίωση της παρεχόμενης εκπαίδευσης και κατάρτισης στο πλαίσιο μιας πολιτικής διά βίου μάθησης, τη συμβολή στην ανάπτυξη ενός ικανού και καταρτισμένου εργατικού



δυναμικού και την προώθηση δράσεων για τη μεγαλύτερη συμμετοχή του θηλυκού γένους στην αγορά εργασίας. Τα κυριότερα αποτελέσματα ήταν η δημιουργία 2.700 νέων αιθουσών διδασκαλίας, 130 νέων τμημάτων ΑΕΙ και ΤΕΙ, 119 κέντρων προώθησης απασχόλησης για τη στήριξη των ανέργων, 5.000 εργαστηρίων πληροφορικής στα σχολεία, 4.300 ολοήμερων δημοτικών σχολείων και 2.070 ολοήμερων νηπιαγωγείων. Επίσης, επιτεύχθηκε η λειτουργία ανοιχτού πανεπιστημίου (ωφέλεια 37.000 φοιτητών), η επιμόρφωση 310.000 εκπαιδευτικών, η παροχή εξατομικευμένης υποστήριξης στο 100% των ανέργων που αναζητούν εργασία, η κατάρτιση 630.000 περίπου ατόμων και η δημιουργία προγραμμάτων απασχόλησης και επιχορήγησης ανέργων για την ίδρυση μικρών επιχειρήσεων (ωφέλεια περισσότερα από 139.000 άτομα).

Τα επόμενα δύο ΕΠ, «*Οδικόί Άξονες - Λιμένες - Αστική Ανάπτυξη*» και «*Σιδηρόδρομοι - Αερολιμένες - Αστικές Συγκοινωνίες*», αφορούν το δεύτερο άξονα προτεραιότητας, «*Μεταφορές*». Οι στρατηγικοί στόχοι ήταν η βελτίωση συνδέσεων με τις βαλκανικές χώρες και η βελτίωση των υποδομών, των κυκλοφοριακών συνθηκών και της Οδικής Ασφάλειας. Τα κυριότερα αποτελέσματα ήταν η βελτίωση κύριων οδικών αξόνων, της ασφάλειας των μετακινήσεων, του σιδηροδρομικού άξονα Πάτρας- Αθήνας- Θεσσαλονίκης- Ειδομένης- Προμαχώνα, η επέκταση του προαστιακού σιδηρόδρομου στην ευρύτερη περιοχή της Αθήνας και του μετρό της Αθήνας κατά 34 χλμ., η αναβάθμιση 22 σταθμών ΗΣΑΠ, η προμήθεια 600 νέων λεωφορείων, η αναβάθμιση 10 αεροδρομίων και η δημιουργία ενός δικτύου λιμένων που συμβάλλει στην ισόρροπη ανάπτυξη της χώρας.

Το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «*Ανταγωνιστικότητα*», αφορά τον ομώνυμο άξονα προτεραιότητας. Οι στρατηγικοί στόχοι αφορούσαν την ενίσχυση των υφιστάμενων επιχειρήσεων και τη δημιουργία νέων με νέες μορφές χρηματοδότησης, την ενίσχυση της Έρευνας και της Τεχνολογικής Ανάπτυξης, την αναβάθμιση του τουριστικού προϊόντος και την επέκταση - διαφοροποίηση του ενεργειακού δικτύου (ανάπτυξη ανανεώσιμων πηγών ενέργειας και μέτρων εξοικονόμησης ενέργειας, προώθηση φυσικού αερίου, κτλ.). Τα κυριότερα αποτελέσματα ήταν η ενίσχυση περισσότερων από 27.000 επιχειρήσεων, η βελτίωση 140.000 τουριστικών κλινών, η ενίσχυση του ανθρώπινου δυναμικού και των υποδομών Έρευνας και Τεχνολογικής Ανάπτυξης της χώρας, η διασύνδεση 110.000 νέων καταναλωτών με το δίκτυο φυσικού αερίου, η αξιοποίηση των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας και η συμβολή στην αντιμετώπιση του φαινομένου του θερμοκηπίου (μείωση εκπομπών διοξειδίου του άνθρακα κατά 2.7 εκ. τόνους ετησίως).

Τα ΕΠ «*Αγροτική Ανάπτυξη - Ανασυγκρότηση της Υπαίθρου*» και Ε.Π. «*Αλιεία*» περιλαμβάνονται στον άξονα προτεραιότητας «*Ανάπτυξη της Υπαίθρου και Αλιεία*». Οι στρατηγικοί στόχοι αφορούσαν την ενίσχυση των αγροτικών εκμεταλλεύσεων, των δραστηριοτήτων μεταποίησης και διάθεσης στην αγορά, τον εκσυγχρονισμό της γεωργίας, του αλιευτικού στόλου και του εξοπλισμού (με την προστασία των αλιευτικών πόρων και του περιβάλλοντος) και τη βελτίωση ποιότητας των προϊόντων. Τα κυριότερα αποτελέσματα ήταν η ενίσχυση 1.200 επενδύσεων για την επεξεργασία, μεταποίηση και εμπορία γεωργικών προϊόντων, η στήριξη 19.000 νέων γεωργών και 19.850 σχεδίων για τον εκσυγχρονισμό, τη βελτίωση και την

αύξηση της παραγωγικότητας των γεωργικών εκμεταλλεύσεων, η αύξηση κατά 37% της αλιευτικής μεταποιητικής δραστηριότητας, η διατήρηση και βελτίωση του περιβάλλοντος της υπαίθρου και η συγκράτηση του πληθυσμού στην ύπαιθρο.

Τα Επιχειρησιακά Προγράμματα **«Περιβάλλον»**, **«Πολιτισμός»** και **«Υγεία – Πρόνοια»** αφορούν τον άξονα προτεραιότητας «Ποιότητα Ζωής». Οι στρατηγικοί στόχοι για το πρόγραμμα **«Περιβάλλον»** ήταν το να επιτευχθεί ορθολογική διαχείριση των περιβαλλοντικών πόρων στο φυσικό και ανθρωπογενές περιβάλλον και η προσαρμογή στις ευρωπαϊκές προδιαγραφές σχετικά με το πόσιμο νερό, τα λύματα και τα απόβλητα. Τα κυριότερα αποτελέσματα περιλαμβάνουν την κατασκευή 64 εγκαταστάσεων επεξεργασίας λυμάτων και 14 χώρων υγειονομικής ταφής απορριμμάτων (ΧΥΤΑ), την αποκατάσταση 132 στρεμμάτων που είχαν ρυπανθεί από επικίνδυνα απόβλητα, τη δημιουργία συστημάτων και φορέων περιβαλλοντικής διαχείρισης και δράσεις αντιπλημμυρικής προστασίας και περιβαλλοντικής ευαισθητοποίησης.

Οι στρατηγικοί στόχοι για το πρόγραμμα **«Πολιτισμός»** ήταν η προστασία, η ανάδειξη και η αξιοποίηση της πολιτιστικής κληρονομιάς και η προώθηση του σύγχρονου πολιτισμού. Τα κυριότερα αποτελέσματα αφορούσαν παρεμβάσεις για βελτίωση της επισκεψιμότητας στο 60% των αρχαιολογικών χώρων της χώρας και την επέκταση στο 60% των μουσείων της χώρας.

Οι στρατηγικοί στόχοι του προγράμματος **«Υγεία – Πρόνοια»** ήταν να αναβαθμιστεί η Δημόσια Υγεία και οι υπηρεσίες Κοινωνικής Φροντίδας και Πρόνοιας και να ολοκληρωθεί η Ψυχιατρική Μεταρρύθμιση. Τα κυριότερα αποτελέσματα περιλάμβαναν την ανάπτυξη Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας, την αναβάθμιση της νοσοκομειακής περίθαλψης, τη δημιουργία ανοιχτών δομών ψυχικής υγείας και ολοκληρωμένων συστημάτων υγείας κατά περιφέρεια και την αποασυλοποίηση του 50% των χρόνια ψυχικά ασθενών, που διαβιώνουν σε κλειστές δομές.

Το τελευταίο Τομεακό Επιχειρησιακό Πρόγραμμα **«Κοινωνία της Πληροφορίας»** περιλαμβάνεται στον ομώνυμο άξονα προτεραιότητας. Οι στρατηγικοί στόχοι αφορούσαν την προώθηση των τεχνολογιών πληροφορικής και επικοινωνιών στις δημόσιες υπηρεσίες, στα σχολεία, στις επιχειρήσεις και στους πολίτες και την ανάπτυξη των συνδέσεων υψηλής ταχύτητας. Τα κυριότερα αποτελέσματα ήταν να ενταχθούν ολοκληρωμένα συστήματα πληροφορικής και επικοινωνιών στη παραγωγική διαδικασία σε τομείς όπως δημόσια διοίκηση, υγεία κτλ., η ανάπτυξη τηλεπικοινωνιακής υποδομής σε απομακρυσμένες περιοχές, η σύνδεση όλων των σχολείων με το διαδίκτυο και η αύξηση κατά 15% των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων που κάνουν εφαρμογή ηλεκτρονικού Επιχειρείν.

Τα έργα των δεκατριών **«Περιφερειακών Επιχειρησιακών Προγραμμάτων»** αφορούσαν όλους τους πολίτες της περιφέρειας και όλους τους τομείς της καθημερινότητάς τους. Μεγάλες προτεραιότητες των ΠΕΠ ήταν να ενισχυθεί η οικονομική βάση των Περιφερειών, να προαχθούν τα πλεονεκτήματά τους και να αναπτυχθεί η ύπαιθρος. Τα Περιφερειακά Επιχειρησιακά Προγράμματα στόχευαν στο να τονώσουν τη δημογραφική και παραγωγική ανάπτυξη των ορεινών, παραμεθόριων και νησιωτικών περιοχών, να εκσυγχρονίσουν τις ικανότητες του ανθρώπινου

δυναμικού και να υποστηρίξουν Τοπικά Σύμφωνα για την Απασχόληση και για άλλες τοπικές πρωτοβουλίες. Βασική προτεραιότητα δόθηκε, επίσης, στην προστασία και στην αξιοποίηση της πολιτιστικής και φυσικής κληρονομιάς κάθε Περιφέρειας (Ζήσης, 2003, ΥΠΟΙΟ, 2007).

### *γ.2 Μέτρα ενθάρρυνσης των ΜΜΕ παράλληλα με το Γ' ΚΠΣ*

Η βοήθεια της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την χώρα μας, τα έτη 2000 - 2006, συνεχίστηκε με κάποια επιπλέον μέτρα, τα οποία είναι ο «*Ευρωπαϊκός Χάρτης για τις ΜΜΕ*», οι «*Κοινοτικές Πρωτοβουλίες*» και το «*Ταμείο Συνοχής*».

Ο «*Ευρωπαϊκός Χάρτης για τις ΜΜΕ*» (Europa, 2007) εγκρίθηκε από το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο της Feira στις 19 και 20 Ιουνίου 2000. Περιλαμβάνει ένα σύνολο στρατηγικών συστάσεων με τα βήματα που οφείλουν να ακολουθήσουν τα Κράτη - Μέλη, προκειμένου να βελτιωθεί το περιβάλλον για τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις και να προωθηθεί το επιχειρηματικό πνεύμα.

Βασική αρχή του Χάρτη αποτελεί το «*Σκεφτόμαστε πρώτα σε μικρή κλίμακα*» (Think small first), με άλλα λόγια «*η αρχή της προτεραιότητας*» στις ΜΜΕ.

Για την επίτευξη των παραπάνω, οι αρχηγοί κρατών ή κυβερνήσεων και η Ευρωπαϊκή Επιτροπή αποφάσισαν να ακολουθήσουν δέκα γραμμές δράσης.

1. Εκπαίδευση και κατάρτιση στο επιχειρηματικό πνεύμα
2. Ταχύτερη και με χαμηλότερο κόστος εκκίνηση
3. Καλύτερη νομοθεσία και καλύτερες κανονιστικές ρυθμίσεις
4. Διαθεσιμότητα των δεξιοτήτων
5. Βελτίωση της πρόσβασης σε απευθείας σύνδεση
6. Καλύτερη αξιοποίηση της ενιαίας αγοράς
7. Φορολογικά και δημοσιονομικά θέματα
8. Ενίσχυση της τεχνολογικής ικανότητας των μικρών επιχειρήσεων
9. Πρότυπα ηλεκτρονικού εμπορίου που έχουν αποδεδειγμένη αξία και υποστήριξη υψηλής ποιότητας προς τις επιχειρήσεις
10. Ανάπτυξη, ενίσχυση και αύξηση της αποτελεσματικότητας στην εκπροσώπηση των συμφερόντων των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων τόσο στο επίπεδο της Ένωσης όσο και στο εθνικό επίπεδο

Χαρακτηριστικό του Χάρτη είναι πως κατά τη διάρκεια ενός οικονομικού έτους επιλέγονται τρεις τομείς δράσης και εντοπίζονται ορθές πρακτικές, οι οποίες έχουν υιοθετηθεί από διάφορα Κράτη - Μέλη, είναι ωφέλιμες σε εθνικό επίπεδο και θα μπορούσαν να κινήσουν το ενδιαφέρον και άλλων χωρών.

Κατά το ΥΠΟΙΟ (2007), οι «*Κοινοτικές Πρωτοβουλίες*» αποτελούν προγράμματα ενίσχυσης ή δράσεων, που λειτουργούν συμπληρωματικά στις δραστηριότητες των Διαρθρωτικών Ταμείων. Καταρτίζονται από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, αν και η υλοποίησή τους είναι αρμοδιότητα του κάθε Κράτους - Μέλους. Απορροφούν το 5,35% του προϋπολογισμού των Διαρθρωτικών Ταμείων και βασικό χαρακτηριστικό είναι πως κάθε πρωτοβουλία χρηματοδοτείται μόνο από ένα Ταμείο.

Κατά τα έτη 2000 - 2006, αντλήθηκαν σημαντικοί πόροι μέσω τεσσάρων Κοινοτικών Πρωτοβουλιών, οι οποίες είναι η EQUAL (ισότητα στην αγορά

εργασίας), η LEADER+ (αγροτική ανάπτυξη), η URBAN II (αστική ανάπτυξη) και η INTERREG III (διασυνοριακή, διακρατική, διαπεριφερειακή συνεργασία).

Πιο συγκεκριμένα, η EQUAL προέβλεπε τη συνεργασία μεταξύ διαφορετικών εθνών, προκειμένου να προωθηθούν νέες πρακτικές για την καταπολέμηση των ανισοτήτων και των διακρίσεων σχετικά με την πρόσβαση στην αγορά εργασίας. Η χρηματοδότηση της EQUAL προήλθε από το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο (ΕΚΤ).

Η LEADER+ αφορούσε την ανάπτυξη της υπαίθρου με την εφαρμογή προγραμμάτων ανάπτυξης και συνεργασίας μεταξύ ομάδων τοπικής δράσης. Το Ταμείο που χρηματοδότησε τη LEADER+ είναι το Ευρωπαϊκό Γεωργικό Ταμείο Προσανατολισμού και Εγγυήσεων (ΕΓΤΠΕ).

Η URBAN II σχετιζόταν με τις πόλεις και τις συνοικίες που αντιμετώπιζαν κρίση και προσπαθούσε να τις ανασυγκροτήσει οικονομικά και κοινωνικά, προκειμένου να προωθηθεί η αστική ανάπτυξη. Υπεύθυνο για τη χρηματοδότησή της ήταν το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ).

Η INTERREG III απέβλεπε στην τόνωση της ανάπτυξης και στην αρμονική διευθέτηση του ευρωπαϊκού εδάφους μέσα από διασυνοριακή, διακρατική και διαπεριφερειακή συνεργασία. Η χρηματοδότηση αυτής της Κοινοτικής Πρωτοβουλίας προερχόταν από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ), όπως ακριβώς συνέβαινε και στην περίπτωση της URBAN II.

Έναν ακόμα τρόπο οικονομικής ενίσχυσης της χώρας από την ΕΕ για την περίοδο 2000 - 2006 αποτέλεσε το «*Ταμείο Συνοχής*», το οποίο ιδρύθηκε με τον κανονισμό (ΕΚ) 1164/94 στις 14 Μαΐου 1994 και τροποποιήθηκε αργότερα με δύο κανονισμούς, 1264/99 και 1265/99 αντίστοιχα.

Το Ταμείο Συνοχής χρηματοδοτούσε έργα ή ομάδες έργων που ακολουθούσαν μία στρατηγική που συνέβαλε στο να επιτευχθούν στόχοι, καθορισμένοι από την ΕΕ, στον τομέα του περιβάλλοντος και των μεταφορών. Επιπλέον, χορηγούσε ενίσχυση στην πραγματοποίηση προπαρασκευαστικών μελετών που σχετίζονταν με τα έργα και την τεχνική υποστήριξή τους.

Αξιοσημείωτο είναι πως το Ταμείο Συνοχής δρούσε συμπληρωματικά στα Διαρθρωτικά Ταμεία, στην Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων και των άλλων χρηματοδοτικών μέσων και στόχευε στην υποβοήθηση των λιγότερο εύπορων Κρατών - Μελών. Για συνδρομή από το Ταμείο Συνοχής επιλέχτηκαν τρεις χώρες, η Ελλάδα, η Ισπανία και η Πορτογαλία (ΥΠΟΙΟ, 2007).

Για την Ελλάδα ήταν πολύ σημαντικό θέμα η παγίωση μέσων ανάπτυξης για όλους, για το λόγο αυτό η επιτυχία των προγραμμάτων της περιόδου 2000 - 2006 ήταν ουσιαστική. Μεγάλη προτεραιότητα δόθηκε στη σωστή διαχείριση των διατιθέμενων πόρων και στη μεγιστοποίηση των αποτελεσμάτων ανάπτυξης από την υλοποίηση παρεμβάσεων σε πολλούς τομείς της Ελλάδας. Με άξονα την προτεραιότητα αυτή, οι ελληνικές αρχές εφάρμοζαν συστηματικά αυστηρές διαδικασίες διαχείρισης και ελέγχου.

#### Δ. Εθνικό Στρατηγικό Πλαίσιο Αναφοράς (ΕΣΠΑ)

Αμέσως μετά τη λήξη του «Γ' Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης», εμφανίστηκε ένας νέος αναπτυξιακός σχεδιασμός για την καινούργια προγραμματιστική περίοδο 2007 - 2013, το Εθνικό Στρατηγικό Πλαίσιο Αναφοράς (ΕΣΠΑ).

Το ΕΣΠΑ αποτελεί ένα έγγραφο αναφοράς, το οποίο στοχεύει στον προγραμματισμό των Ταμείων της ΕΕ σε εθνικό επίπεδο. Με άλλα λόγια, αποτελεί τον σχεδιασμό για την ορθή αξιοποίηση των πόρων, ώστε οι εθνικές και περιφερειακές αρχές να μπορέσουν να εκσυγχρονίσουν τις οικονομίες τους και να συνδέσουν τον προγραμματισμό τους με το στόχο της ΕΕ για τη δημιουργία ποιοτικών θέσεων εργασίας. Χαρακτηριστικά, σύμφωνα με το Υπουργείο Ανάπτυξης, Ανταγωνιστικότητας και Ναυτιλίας (2011α) *«Το ΕΣΠΑ εξασφαλίζει ότι η συνδρομή από τα Ταμεία συμβαδίζει με τις κοινοτικές στρατηγικές κατευθυντήριες γραμμές για τη συνοχή και προσδιορίζει το σύνδεσμο μεταξύ των κοινοτικών προτεραιοτήτων αφενός και του εθνικού προγράμματος μεταρρυθμίσεων αφετέρου»*.

Ο Συνολικός Προϋπολογισμός του Εθνικού Στρατηγικού Πλαισίου Αναφοράς άγγιξε τα 46.9 δις ευρώ, εκ των οποίων τα 13.7 δις αποτελούν Εθνική Δημόσια Δαπάνη, τα 24.3 δις Κοινοτική Συμμετοχή και τα 8.9 δις Ιδιωτική Συμμετοχή (ΥΠΟΙΟ, 2007).

Για την κατάρτιση και διαμόρφωση του ΕΣΠΑ σημαντικό ρόλο έπαιξαν ποσοτικά δεδομένα και μελέτες, προτάσεις που υπεβλήθησαν στο Υπουργείο Οικονομίας & Οικονομικών, έγγραφα της ΕΕ που αναφέρονται στην αναθεωρημένη Στρατηγική της Λισσαβόνας και το Εθνικό Πρόγραμμα Μεταρρυθμίσεων για την Ανάπτυξη και την Απασχόληση 2005-2008.

Επίσης, λήφθηκαν υπόψη εθνικές πολιτικές, όπως η Εθνική Έκθεση Στρατηγικής για την Κοινωνική Προστασία και την Κοινωνική Ένταξη 2006 - 2008, η Ψηφιακή Στρατηγική 2006 - 2013, το «Σχέδιο Ανάπτυξης Μεταφορών 2007 - 2013 και εικοσαετίας», η Εθνική Λιμενική Πολιτική κτλ. Παράλληλα, στη διαμόρφωση του ΕΣΠΑ συντέλεσαν, προδιαγραφές - περιορισμοί των νέων Κανονισμών, αναπτυξιακές ανάγκες που προέκυψαν ανά τομέα και περιφέρεια, συνεκτιμώντας τις ανάγκες ολοκλήρωσης των συνεχιζόμενων έργων της προηγούμενης περιόδου και οι αποφάσεις του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου του Δεκεμβρίου του 2005. Με τις αποφάσεις αυτού του συμβουλίου έγινε πραγματικότητα η διασφάλιση, ως το 2013, των πόρων της Ευρωπαϊκής Πολιτικής Συνοχής για την Ελλάδα, των Στρατηγικών Κατευθυντήριων Γραμμών για την Πολιτική Συνοχής και τέλος των νέων Κανονισμών των Ταμείων της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Υπουργείο Ανάπτυξης, Ανταγωνιστικότητας και Ναυτιλίας, 2011α).

Με βάση τα παραπάνω, οι στόχοι του ΕΣΠΑ μπορούν να διατυπωθούν ως εξής: Οι στρατηγικοί στόχοι του Εθνικού Στρατηγικού Πλαισίου Αναφοράς είναι να διευρυνθούν οι αναπτυξιακές δυνατότητες της χώρας, να διατηρηθούν οι ρυθμοί της οικονομικής μεγέθυνσης και να αυξηθεί η παραγωγικότητα σε επίπεδο υψηλότερο του μέσου κοινοτικού όρου (προκειμένου να τονωθεί η απασχόληση, να επιτευχθεί η σύγκλιση και να βελτιωθεί η ποιότητα ζωής όλων των πολιτών χωρίς αποκλεισμούς).

Από την άλλη, οι γενικοί στόχοι του ΕΣΠΑ είναι η επένδυση του παραγωγικού τομέα της οικονομίας, η κοινωνία της γνώσης και η καινοτομία, η απασχόληση και η

κοινωνική συνοχή, το θεσμικό περιβάλλον και η ελκυστικότητα της Ελλάδας και των περιφερειών ως τόπο επενδύσεων, εργασίας και διαβίωσης.

Επιπλέον, από την αναπτυξιακή προσπάθεια δεν θα μπορούσαν να απουσιάζουν:

- η προώθηση της καινοτομίας, της έρευνας και της επιχειρηματικότητας,
- η επένδυση σε βιώσιμες υποδομές (αφορά την ολοκλήρωση και τις λειτουργικές διασυνδέσεις έργων, τον εφοδιασμό και τον εμπλουτισμό της χώρας με νέες πηγές ενέργειας),
- η επένδυση στο ανθρώπινο δυναμικό (αφορά τη δημιουργία περισσότερων και καλύτερων θέσεων εργασίας, τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας και την προαγωγή βιώσιμης ανάπτυξης),
- η αναβάθμιση της δημόσιας διοίκησης (αφορά τη μείωση της γραφειοκρατίας και τον εκσυγχρονισμό του δημόσιου τομέα σε όλα τα επίπεδα).

Η προγραμματιστική περίοδος 2007 - 2013 χαρακτηρίζεται από μικρότερο αριθμό Επιχειρησιακών Προγραμμάτων (ΕΠ), σε σύγκριση με το Γ' ΚΠΣ 2000-2006, που έχει ως αποτέλεσμα τη δημιουργία ενός πιο ευέλικτου σχήματος διαχείρισης. Η υλοποίηση των ανωτέρω στόχων του ΕΣΠΑ θα πραγματοποιηθεί μέσα από εννιά Τομεακά Επιχειρησιακά Προγράμματα, πέντε Περιφερειακά ΕΠ και δεκατέσσερα Προγράμματα Ευρωπαϊκής Εδαφικής Συνεργασίας, όπως αυτά φαίνονται στον Πίνακα 2.2.



Πίνακας 2.2: Τα Επιχειρησιακά και Ευρωπαϊκής Εδαφικής Συνεργασίας Προγράμματα του ΕΣΠΑ (Πηγή: ΥΠΟΙΟ, 2007)

#### *δ.1 Ανάλυση των Επιχειρησιακών και Ευρωπαϊκής Εδαφικής Συνεργασίας Προγραμμάτων του ΕΣΠΑ*

Σύμφωνα με στοιχεία του Υπουργείου Ανάπτυξης, Ανταγωνιστικότητας και Ναυτιλίας (2011), παρουσιάζονται παρακάτω οι κύριες επιδιώξεις και οι δράσεις υλοποίησης των Τομεακών και Περιφερειακών Προγραμμάτων και των Προγραμμάτων Ευρωπαϊκής Εδαφικής Συνεργασίας.

Το πρώτο Τομεακό ΕΠ **«Περιβάλλον - Αειφόρος Ανάπτυξη»** επιδιώκει την προστασία, την αναβάθμιση και την αειφορική διαχείριση του περιβάλλοντος, προκειμένου να προστατευτεί η δημόσια υγεία, να βελτιωθεί η ποιότητα ζωής και η ανταγωνιστικότητα της οικονομίας. Οι παρεμβάσεις που θα υλοποιηθούν είναι η προστασία των εδαφών και η διαχείριση των αποβλήτων, ο περιορισμός της ατμοσφαιρικής και του θαλάσσιου περιβάλλοντος ρύπανσης, η διαχείριση αστικών λυμάτων, η προστασία βιοτόπων κτλ.

Το Τομεακό ΕΠ **«Ενίσχυση της Προσπελασιμότητας»** επιδιώκει την ανάπτυξη και τον εκσυγχρονισμό των υποδομών μεταφορών της χώρας. Η προσπάθεια αυτή θα πραγματοποιηθεί μέσα από την ολοκλήρωση της κατασκευής και της αναβάθμισης των οδικών αξόνων, του σιδηροδρομικού δικτύου, των λιμενικών υποδομών, των αεροδρομίων, του μετρό Αθηνών, των οδικών αστικών έργων στην Περιφέρεια της Αττικής και της Κεντρικής Μακεδονίας κτλ.

Το Τομεακό ΕΠ **«Ανταγωνιστικότητα και Επιχειρηματικότητα»** επιδιώκει την βελτίωση της ανταγωνιστικότητας και της εξωστρέφειας των επιχειρήσεων, δίνοντας σημασία στην καινοτομία. Θα προωθηθεί το σύστημα Έρευνας, Ανάπτυξης και Καινοτομίας (ΕΑΚ) της Ελλάδας, θα αναβαθμιστούν ποιοτικά τα προϊόντα, θα βελτιωθούν οι μηχανισμοί εποπτείας της αγοράς και θα προωθηθεί η επιχειρηματική δικτύωση.

Το επόμενο Τομεακό ΕΠ **«Ψηφιακή Σύγκλιση»** επιδιώκει την προώθηση των Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών (ΤΠΕ) σε επιχειρήσεις. Σημαντικές παρεμβάσεις που θα υλοποιηθούν αποτελούν ο ανασχεδιασμός διαδικασιών του Δημόσιου Τομέα, η ανάπτυξη ψηφιακών υπηρεσιών της δημόσιας διοίκησης και η βελτίωση της καθημερινής ζωής μέσω των ΤΠΕ.

Το Τομεακό ΕΠ **«Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού»** επιδιώκει την ενίσχυση της προσαρμοστικότητας του ανθρώπινου δυναμικού και των επιχειρήσεων. Θα επιδιωχθεί η διευκόλυνση της πρόσβασης στην απασχόληση και θα γίνει προσπάθεια να εδραιωθεί η μεταρρύθμιση στον τομέα της Ψυχικής Υγείας και να αναπτυχθεί η Πρωτοβάθμια Φροντίδα Υγείας και η Δημόσια Υγεία του πληθυσμού. Επίσης, θα ενισχυθεί η απασχόληση των γυναικών, των νέων, των ευάλωτων ομάδων και θα προωθηθεί η μείωση κοινωνικού αποκλεισμού και η ενίσχυση της κοινωνικής συνοχής.

Το πέμπτο Τομεακό ΕΠ **«Εκπαίδευση και Δια Βίου Μάθηση»** επιδιώκει να αναβαθμίσει την ποιότητα της εκπαίδευσης και να προωθήσει την κοινωνική ενσωμάτωση. Κυριότερες παρεμβάσεις υλοποίησης αποτελούν οι μεταρρυθμίσεις στο εκπαιδευτικό σύστημα, η αναμόρφωση των προγραμμάτων σπουδών, η αναδόμηση της επαγγελματικής κατάρτισης, η ενίσχυση ινστιτούτων δια βίου εκπαίδευσης, η

επιμόρφωση εκπαιδευτικών, η αναβάθμιση των συστημάτων αρχικής επαγγελματικής κατάρτισης και η σύνδεση της εκπαίδευσης με την αγορά εργασίας.

Το Τομεακό ΕΠ *«Διοικητική Μεταρρύθμιση»* επιδιώκει τη δημιουργία μίας πολιτο-κεντρικής, αποτελεσματικής και ευέλικτης διακυβέρνησης, προκειμένου να οδηγηθεί η χώρα στη διοίκηση πολιτικών αποτελεσμάτων και υπηρεσιών. Βασικές κινήσεις αποτελούν η απλούστευση των διοικητικών διαδικασιών, ο ανασχεδιασμός και η διοικητική ανασυγκρότηση, η εφαρμογή και η αξιολόγηση δημόσιων πολιτικών και προγραμμάτων, η κάλυψη των αναγκών της δημόσιας διοίκησης, κτλ.

Το ΕΠ *«Τεχνική Υποστήριξη Εφαρμογής»* επιδιώκει να ενισχύσει τους επιτελικούς φορείς και τις υποστηρικτικές δομές του συστήματος διοίκησης και συντονισμού των Επιχειρησιακών Προγραμμάτων. Για την επίτευξη των παραπάνω, θα χρηματοδοτηθούν οι δράσεις προπαρασκευής, διαχείρισης, παρακολούθησης, αξιολόγησης, πληροφόρησης και ελέγχου των ΕΠ. Επιπλέον, θα ενισχυθεί η διοικητική ικανότητα, προκειμένου να υλοποιηθούν οι δράσεις των Ταμείων.

Το τελευταίο ΕΠ *«Εθνικό Αποθεματικό Απροβλέπτων»* επιδιώκει την άμεση στήριξη και αντιμετώπιση των αναγκών του ανθρώπινου δυναμικού που πλήττεται από την κρίση και την κοινωνική ενσωμάτωσή τους σε μία προσπάθεια αναστροφής των δυσμενών τάσεων. Βασικές παρεμβάσεις υλοποίησης αποτελούν η προώθηση του ανθρώπινου δυναμικού στην απασχόληση, η συγκράτηση του τοπικού πληθυσμού και η διατήρηση της κοινωνικής συνοχής, η αποκατάσταση του κοινωνικού οικονομικού ιστού, κτλ.

Στο σύνολό τους τα *«Περιφερειακά Επιχειρησιακά Προγράμματα»* επιδιώκουν να καλύψουν εθνικούς στρατηγικούς στόχους, συμπληρωματικά με τα Τομεακά ΕΠ, δίνοντας έμφαση στις ιδιαιτερότητες και τις ανάγκες κάθε Περιφέρειας. Κυριότερες παρεμβάσεις είναι οι κοινωνικές υποδομές, η υγεία και η κοινωνική αλληλεγγύη (αφορά υποδομές νοσοκομείων, κέντρων υγείας, εξειδικευμένο εξοπλισμό), ο πολιτισμός (αφορά πολιτιστικές υποδομές, προστασία και ανάδειξη πολιτιστικής κληρονομιάς), οι πολιτικές βιώσιμης αστικής ανάπτυξης, οι πολιτικές ενίσχυσης ορεινών, μειονεκτικών νησιωτικών περιοχών, κτλ.

Τα *«Προγράμματα Ευρωπαϊκής Εδαφικής Συνεργασίας»* έχουν αντικαταστήσει τα Προγράμματα «Κοινοτικής Πρωτοβουλίας» του Γ' ΚΠΣ 2000-2006. Χωρίζονται στα Διασυνοριακά Προγράμματα, τα Προγράμματα Πολυμερούς Διασυνοριακής Συνεργασίας, τα Διακρατικά Προγράμματα, τα Διαπεριφερειακά Προγράμματα και τα Δίκτυα.

Τα έξι πρώτα Προγράμματα *«Ελλάδα- Τουρκία»*, *«Ελλάδα- Βουλγαρία»*, *«Ελλάδα- Ιταλία»*, *«Ελλάδα- Κύπρος»*, *«Ελλάδα- Αλβανία»* και *«Ελλάδα- ΠΓΔΜ»* αποτελούν Διασυνοριακά Προγράμματα, των οποίων ο προϋπολογισμός αγγίζει τα 320.000.000 ευρώ. Κατά κύριο λόγο, επιδιώκουν να διασφαλιστεί η περιφερειακή συνοχή, να ενισχυθεί η ανταγωνιστικότητα και να βελτιωθεί το βιοτικό επίπεδο. Όλα τα Προγράμματα έχουν εγκριθεί, εκτός από το πρώτο *«Ελλάδα- Τουρκία»*, το οποίο βρίσκεται σε αναστολή.

Τα επόμενα τρία Προγράμματα *«Πρόγραμμα Αδριατικής»*, *«Πρόγραμμα Θαλάσσια Λεκάνη της Μεσογείου»* και *«Μαύρη Θάλασσα»* αποτελούν Προγράμματα Πολυμερούς Διασυνοριακής Συνεργασίας. Κατά κύριο λόγο



επιδιώκουν τη βιώσιμη και αρμονική διεθνική συνεργασία και την οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη. Το «*Πρόγραμμα Αδριατικής*» συγχρηματοδοτείται από το Μηχανισμό Προενταξιακής Βοήθειας (ΜΠΒ), ενώ η Ελλάδα συνεισφέρει 5.659.992 Ευρώ. Το «*Πρόγραμμα Θαλάσσια Λεκάνη της Μεσογείου*» χρηματοδοτείται από την ΕΕ με το ποσό των 173.607.324 Ευρώ και για το Πρόγραμμα «*Μαύρη Θάλασσα*» η Ελλάδα συνεισφέρει 1.132.000 ευρώ.

Τα ακόλουθα δύο Προγράμματα «*Μεσογειακός Χώρος*» και «*Χώρος Νοτιοανατολικής Ευρώπης*» αποτελούν Διακρατικά Προγράμματα, των οποίων ο προϋπολογισμός ανέρχεται σε 399.882.976 € Κατά κύριο λόγο επιδιώκουν την ανάπτυξη και την απασχόληση των επόμενων γενεών, τη βελτίωση της εδαφικής, οικονομικής και κοινωνικής ολοκλήρωσης και συμβάλλουν στη συνοχή, τη σταθερότητα και την ανταγωνιστικότητα.

Το Πρόγραμμα «**INTERREG IV C**» είναι Διαπεριφερειακό Πρόγραμμα, του οποίου ο συνολικός προϋπολογισμός αγγίζει τα 321.321.762 ευρώ. Επιδιώκει να βελτιώσει την αποτελεσματικότητα των πολιτικών περιφερειακής ανάπτυξης στους τομείς της καινοτομίας, του περιβάλλοντος, της οικονομίας της γνώσης και της πρόληψης κινδύνων.

Τέλος, τα «**INTERACT**», «**ESPON**» και «**URBACT**» αποτελούν Δίκτυα, των οποίων ο συνολικός προϋπολογισμός ανέρχεται σε 148 εκ. ευρώ περίπου. Επιδιώκουν την ορθή διακυβέρνηση των προγραμμάτων, τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας και την ενίσχυση της κοινής αντίληψης των πολιτικών αστικής ανάπτυξης.

## **δ.2 Αναμενόμενα αποτελέσματα του ΕΣΠΑ**

Το ΕΣΠΑ και τα Επιχειρησιακά του Προγράμματα εγκρίθηκαν από την ΕΕ σε μία περίοδο που η χώρα διέθετε ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα σε διάφορους τομείς πολιτικής και κυρίως η οικονομία της εμφάνιζε ενθαρρυντικά σημεία δυναμισμού και αυτοτροφοδοτούμενης ανάπτυξης.

Τα προαναφερθέντα μέτρα και οι πρακτικές που υιοθετήθηκαν από την Ευρωπαϊκή Ένωση, ως ένα βαθμό, έχουν καταφέρει να ενισχύσουν το επιχειρηματικό πνεύμα, τη θέση και την ανταγωνιστικότητα της Ελλάδας και κυρίως των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων της, που αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της ελληνικής οικονομίας.

Σχετικά με τους τομείς της Επιχειρηματικότητας, Έρευνας και Τεχνολογίας και Ψηφιακής Σύγκλισης, αναμένεται ότι μέσω του ΕΣΠΑ θα ενισχυθούν 50.000 επιχειρήσεις και θα δημιουργηθούν 20.000 θέσεις εργασίας, θα αναβαθμιστούν 95.000 τουριστικές κλίνες, θα αυξηθούν οι επιχειρήσεις που προωθούν την καινοτομία σε δραστηριότητες και προϊόντα και θα δοθούν περισσότεροι πόροι για δράσεις Έρευνας και Τεχνολογίας. Επίσης, το 60% των βασικών δημόσιων υπηρεσιών θα είναι προσβάσιμο από τους πολίτες και τις επιχειρήσεις ηλεκτρονικά.

Σε ό,τι αφορά τους τομείς Εκπαίδευση – Ανθρώπινο Δυναμικό προβλέπεται αύξηση των πόρων για την παιδεία, επιμόρφωση του 75% στη χρήση των ΤΠΕ, αναμόρφωση 600 προγραμμάτων σπουδών, μείωση του ποσοστού των μαθητών που εγκαταλείπουν πρόωρα το σχολείο και συμμετοχή 1.300.000 ατόμων σε δράσεις δια βίου μάθησης. Ακόμα, θα καταρτιστούν 300.000 εργαζόμενοι, θα στηριχτούν 175.000

άτομα ευπαθών ομάδων και 200.000 άνεργοι θα συμμετέχουν σε προγράμματα κατάρτισης και προώθησης στην αγορά εργασίας.

Για του τομείς Αειφόρος Ανάπτυξη- Ποιότητα Ζωής, το ΕΣΠΑ αναμένεται να βοηθήσει στην επέκταση του μετρό κατά 21 χλμ., του προαστιακού κατά 70 χλμ. και των δικτύων φυσικού αερίου στο 43% του πληθυσμού. Επίσης, θα κατασκευαστούν 812 χλμ. αυτοκινητόδρομων, θα δημιουργηθούν εγκαταστάσεις επεξεργασίας λυμάτων και ΧΥΤΑ και θα αναβαθμιστεί η προστασία των περιοχών NATURA 2000.

Σχετικά με τον τομέα της Διοικητικής Μεταρρύθμισης αναμένεται να μειωθεί το διοικητικό κόστος των επιχειρήσεων κατά 25%, να εφαρμοστεί οργανωτικός και λειτουργικός σχεδιασμός και διοικητική ανασυγκρότηση σε 28 δημόσιους φορείς. Ακόμα, στο δημόσιο τομέα θα καταρτιστούν εργαζόμενοι και θα πιστοποιηθεί ότι το 50% των δημόσιων υπαλλήλων κατέχουν βασικές δεξιότητες ΤΠΕ.

Τα παραπάνω θετικά στοιχεία βελτίωσης επισκιάζονται από την τωρινή οικονομική κατάσταση. Μετά την τραπεζική κρίση του 2008 και την οικονομική ύφεση του 2009, το 2010 επεφύλαξε μία γενικευμένη δημοσιονομική κρίση, την οποία η Ευρώπη αντιμετωπίζει με τρομερά προβλήματα. Τα κρατικά ελλείμματα είναι διογκωμένα (σε κάποιες χώρες ξεπερνούν το 12% του ΑΕΠ), ενώ τα δημόσια χρέη πολλών κρατών αναμένεται να φτάσουν το 100% σε ολόκληρη την Ευρώπη μέχρι το 2014 (Clarke και Dawe, 2010).

Το τρέχον ΕΣΠΑ, που πλέον αποτελεί μοναδικό αναπτυξιακό πόρο για την Ελλάδα, θα χρηματοδοτηθεί στο 95% των συγχρηματοδοτούμενων έργων από την Ευρωπαϊκή Ένωση, ενώ η Ελλάδα θα συμπληρώσει το 5%. Αυτό βέβαια κρύβει την πιθανότητα τα επιλέξιμα έργα να αλλάξουν, καθώς η ΕΕ θέλει να ελέγχει την απόδοση, μιας και δίνει τόσα χρήματα.

Με την υπάρχουσα κατάσταση, έχει δημιουργηθεί ο φόβος πως η υλοποίηση του ΕΣΠΑ 2007 - 2013 για την Ελλάδα, παρουσιάζει σοβαρό πρόβλημα απορροφητικότητας. Αναφορικά με τον Σαμαρά (2011) η υπάρχουσα κυβέρνηση έχει αδρανοποιήσει τους μηχανισμούς του ΕΣΠΑ, περιορίζοντας τις ευκαιρίες για την επανεκκίνηση της ελληνικής οικονομίας και η προκληθείσα ζημιά, λόγω της καθυστέρησης, είναι μεγάλη.

Το Υπουργείο Ανάπτυξης, Ανταγωνιστικότητας και Ναυτιλίας (2011β) έρχεται με την σειρά του να αναιρέσει το παραπάνω πόρισμα σχετικά με την απορροφητικότητα, χρησιμοποιώντας αντικειμενικές διαπιστώσεις της ετήσιας Έκθεσης του ΟΟΣΑ για την Ελλάδα. Απόσπασμα της έκθεσης αναφέρει πως «*Τα πρόσφατα επιτεύγματα (σ.σ.: της ελληνικής κυβέρνησης) προς την κατεύθυνση της ταχύτερης απορρόφησης των διαρθρωτικών κονδυλίων της ΕΕ, τα οποία ανέρχονται σε ποσοστό περίπου 9% του ΑΕΠ κατά την περίοδο 2007-13, είναι ευπρόσδεκτα και πρέπει να συνεχιστούν. Η αύξηση της απορρόφησης στο 18%, στο τέλος του 2010, σε σύγκριση με τα ποσοστά απορρόφησης που κυμαίνονταν κάτω από 4% το 2009, αντικατοπτρίζει την έως τώρα πρόοδο που έχει σημειωθεί με την άρση των ρυθμιστικών και οργανωτικών εμποδίων για την απορρόφηση των κοινοτικών κονδυλίων*».

Από τα παραπάνω είναι φανερή η σύγχυση που επικρατεί στο ελληνικό κράτος. Η κατάσταση είναι ασταθής, με αποτέλεσμα να οδηγούμαστε στην ανάγκη της αναθεώρησης, καθώς τα οικονομικά δεδομένα της χώρας, όταν έγινε ο σχεδιασμός του ΕΣΠΑ, ήταν διαφορετικά από σήμερα. Κανείς βέβαια δεν μπορεί να γνωρίζει τι θα προκύψει από την αναθεώρηση και πως αυτή θα επηρεάσει εκτελούμενα, ενταγμένα και υπό ένταξη έργα.

# Κεφάλαιο 3: Μεθοδολογία της Έρευνας

---

## 3.1 Εισαγωγή Στην Έρευνα

Κατά τους Leedy et.al. (1997), η έρευνα αποτελεί οποιαδήποτε προσπάθεια για τη συστηματική μελέτη ενός προβλήματος ή για την γνωστοποίηση του προβλήματος στους ανθρώπους. Θεωρείται σημαντικό εργαλείο, το οποίο έχει αλλάξει τη ζωή των ανθρώπων. Αποτελεί μία διαδικασία δίχως τέλος. Οι ανακαλύψεις και οι νέες γνώσεις φέρνουν με τη σειρά τους άλλες ανακαλύψεις και γνώσεις και η διαδικασία συνεχίζεται. Προωθώντας την περαιτέρω αναζήτηση και γνώση, τίποτα στη ζωή των ανθρώπων δεν είναι στατικό, αλλά συνεχώς μεταβάλλεται και εξελίσσεται.

Συνεπώς, η έρευνα είναι το μέσο, με το οποίο γίνεται προσπάθεια να δοθεί μία απάντηση σε κάποιο ερώτημα, μία λύση σε ένα πρόβλημα ή μία καλύτερη επεξήγηση κάποιου φαινομένου, με τη συλλογή και επεξεργασία στοιχείων και πληροφοριών. Η έρευνα μπορεί να θεωρηθεί, επίσης, επέκταση των γνωστικών μας συνόρων, καθώς βοηθά στο να απαντηθούν αναπάντητα ερωτήματα ή να δημιουργήσει ερωτήματα τα οποία δεν υπήρχαν προηγουμένως (Leedy et.al., 1997).

Αξιοσημείωτο είναι πως η έρευνα δεν οδηγεί από μόνη της σε λύσεις και απαντήσεις. Περιλαμβάνει μεθοδολογίες και εκείνες με τη σειρά τους μεθόδους, που υποδεικνύουν το μονοπάτι που πρέπει να ακολουθήσουν οι ερευνητές. Με άλλα λόγια, δημιουργούν μία «συστηματική» έρευνα, που αποτελείται από λεπτομερή σχεδιασμό, ομαλή οργάνωση και διεύθυνση και τον ορισμό ενός συγκεκριμένου στόχου. Οι μεθοδολογίες περιλαμβάνουν ποικίλες μεθόδους που μπορεί να ακολουθήσει κανείς για την εξαγωγή συμπερασμάτων (Leedy et.al., 1997).

## 3.2 Μέθοδοι της Έρευνας

Σύμφωνα με τους Cooper και Schindler (2006), κάθε έρευνα μπορεί να διακριθεί σε δύο βασικές κατηγορίες, την ποσοτική και την ποιοτική έρευνα.

Η ποσοτική έρευνα χρησιμοποιείται από τον ερευνητή όταν ο τελευταίος προσπαθεί να μετρήσει ή να υπολογίσει κάποια παρατήρηση με αριθμούς, δίνοντας απαντήσεις σε ερωτήματα όπως «το πόσο πολύ», «το πόσο συχνά», «το πότε» και το «ποιος».

Οι κύριες μέθοδοι συλλογής δεδομένων της ποσοτικής έρευνας είναι τα τεστ, οι τεχνικές έρευνας και οι παρατηρήσεις. Τα τεστ αφορούν ένα συγκεκριμένο δείγμα, στο οποίο εφαρμόζονται αριθμητικοί υπολογισμοί, μαθηματικά και στατιστική. Οι τεχνικές έρευνας περιλαμβάνουν ερωτηματολόγια, τα οποία είναι δυνατόν να συμπληρωθούν τηλεφωνικά ή διαδικτυακά, μέσω αποστολής ταχυδρομείου ή δια προσώπου επαφής. Οι παρατηρήσεις αφορούν την προσωπική ή ηλεκτρονική παρατήρηση, την ανάλυση περιεχομένου και τον λογιστικό έλεγχο (Malhorta και Birks, 2003).

Αντίθετα, κατά τους Bryman και Bell (2007), η ποιοτική έρευνα χρησιμοποιείται όταν ο ερευνητής επιθυμεί να εστιάσει με μία ερμηνευτική προσέγγιση κάποιο αντικειμενικό θέμα. Με άλλα λόγια, μελετά πράγματα στο φυσικό τους περιβάλλον, προσπαθώντας να ερευνήσει το νόημά τους ή να τα προσεγγίσει από την πλευρά που τα αντιλαμβάνονται οι περισσότεροι άνθρωποι.

Οι κύριες μέθοδοι για τη συλλογή δεδομένων στην ποιοτική έρευνα αφορούν εμπειρικά στοιχεία, όπως case studies, προσωπικές εμπειρίες, ημερολόγια, συνεντεύξεις και παρατηρήσεις.

Αξιοσημείωτο είναι πως υπάρχει η δυνατότητα κάποιες τεχνικές που αφορούν την ποσοτική έρευνα να χρησιμοποιούνται εξίσου στην ποιοτική έρευνα και αντίστροφα. Ακόμα είναι δυνατή η μίξη ποσοτικών και ποιοτικών μεθόδων (Mixed Methods) για την εκπόνηση της ίδιας έρευνας, οδηγώντας πολλές φορές στην καλύτερη εξαγωγή αποτελεσμάτων (Malhorta και Birks, 2003).

Η παρούσα έρευνα χαρακτηρίζεται ποιοτική, καθώς τα δεδομένα της είναι ποιοτικές μεταβλητές (πχ. Λίγο, πολύ, ναι, όχι, κτλ.). Συγκεκριμένα, η συλλογή των δεδομένων πραγματοποιήθηκε με τη χρήση ερωτηματολογίων, τα οποία συμπληρώθηκαν με βάση τις απόψεις και την προσωπική εμπειρία των σημερινών μικρομεσαίων επιχειρηματιών για το ΕΣΠΑ. Εν συνεχεία, για την παρουσίαση και ανάλυση των αποτελεσμάτων χρησιμοποιήθηκαν αριθμητικοί υπολογισμοί, μαθηματικά και στατιστική.

Το συγκεκριμένο ερώτημα αφορά εξίσου επιχορηγούμενους και μη επιχορηγούμενους επιχειρηματίες. Οι πρώτοι θα απαντήσουν με γνώμονα την προσωπική εμπειρία συμμετοχής τους, ενώ οι δεύτεροι με βάση όσων πιστεύουν, έχουν ακούσει ή διαπιστώσει. Με άλλα λόγια, εξετάζεται αν οι επιχειρηματίες επικροτούν ή όχι την επιχορήγηση του ΕΣΠΑ και για ποιους λόγους. Επίσης, θα εξαχθούν συμπεράσματα για τις μελλοντικές κινήσεις των επιχειρηματιών σχετικά με τη συμμετοχή τους στα προγράμματα του ΕΣΠΑ.

Είναι κατανοητό πως η έρευνα αναφέρεται στα χρόνια εφαρμογής του Εθνικού Στρατηγικού Πλαισίου Αναφοράς, 2007 - 2013. Η επιλογή αυτή είναι η καλύτερη δυνατή, καθώς η συγκεκριμένη χρονική περίοδος διανύεται ακόμα, χωρίς να έχει ολοκληρωθεί και ταιριάζει απόλυτα στο αντικείμενο της έρευνας, εξαιρέοντας το σφάλμα του χρόνου (time error). Επιπλέον, δίνεται η δυνατότητα οι ερωτώμενοι να απαντήσουν με ακρίβεια, βασιζόμενοι στην παρούσα κατάσταση που βιώνουν στην χώρα μας.

### **3.3 Εργαλεία Έρευνας**

Το κεντρικό αντικείμενο της έρευνας αφορά τις απόψεις των σημερινών μικρομεσαίων επιχειρηματιών σχετικά με την επιχορήγηση του ΕΣΠΑ. Για την πραγματοποίηση της έρευνας χρησιμοποιήθηκαν εξίσου πρωτογενή και δευτερογενή δεδομένα. Σύμφωνα με τους Boone και Kurtz (2005), τα πρωτογενή δεδομένα (primary data) αφορούν πληροφορίες που συλλέγονται για πρώτη φορά, συγκεκριμένα για τις ανάγκες μίας έρευνας, ενώ τα δευτερογενή δεδομένα (secondary data) αποτελούν πληροφορίες που προέρχονται από προηγούμενες δημοσιευμένες

πηγές. Χαρακτηριστικά, τα δευτερογενή δεδομένα παρουσιάζουν πλεονεκτήματα ως προς το κόστος και το χρόνο συλλογής τους σε σχέση με τα πρωτογενή.

Στην παρούσα έρευνα τα πρωτογενή δεδομένα είναι:

- Û Το προφίλ των επενδυτών (ηλικία, μόρφωση, επενδυτική εμπειρία, αναμενόμενες αποδόσεις επενδύσεων και επίπεδα ανάληψης κινδύνου).
- Û Στοιχεία για την επιχείρηση μέσα στην οικονομική κρίση (αναπτυξιακή πορεία, λόγοι τέτοιας πορείας, συμμετοχή στο ΕΣΠΑ, αντιμετώπιση κρίσης).
- Û Η ικανοποίηση των επιχορηγούμενων επενδυτών (βαθμός ικανοποίησης - ενίσχυσης - επιτυχία στόχων, μελλοντική συμμετοχή, λόγοι συμμετοχής και αλλαγές στην διαδικασία).
- Û Οι κινήσεις των μη επιχορηγούμενων επενδυτών (λόγοι μη συμμετοχής μέχρι τώρα στο ΕΣΠΑ και μελλοντική συμμετοχή).

Τα δευτερογενή δεδομένα είναι:

- Û Τα βασικά στοιχεία των επιχειρήσεων (επωνυμία επιχείρησης, νομική μορφή, κλάδος δραστηριότητας, αντικείμενο επιχείρησης, κωδικός δραστηριότητας, εθνικότητα επιχείρησης, τοποθεσία, πληροφορίες επικοινωνίας).

Τα βασικά στοιχεία των επιχειρήσεων (δευτερογενή δεδομένα) προϋπήρχαν στις λίστες των επιχειρήσεων – μελών του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών (ΕΒΕΑ).

Αντίθετα, η συλλογή των πρωτογενών δεδομένων πραγματοποιήθηκε με την χρήση ερωτηματολογίου, το οποίο αποτελείται συνολικά από τέσσερις διαφορετικές κατηγορίες ερωτήσεων, όλες κλειστού τύπου. Η επιλογή αυτού του εργαλείου πραγματοποιήθηκε καθώς περιλαμβάνει πλεονεκτήματα, όπως η δυνατότητα να επιλεγεί μεγάλο δείγμα, χωρίς να είναι απαραίτητη η παρουσία του ερευνητή (αποστολή με ηλεκτρονικό ταχυδρομείο/e mail) και επιτρέπει την εύκολη συλλογή δεδομένων χωρίς υψηλό κόστος και χρονοβόρες διαδικασίες (Cooper και Schindler, 2006).

Για την εξαγωγή των αποτελεσμάτων εφαρμόστηκαν η παρατήρηση, οι αριθμητικοί υπολογισμοί, τα μαθηματικά και η στατιστική ανάλυση με τη χρήση ενός κατάλληλου λογισμικού, του SPSS. Μετά την ανάλυση των στατιστικών δεδομένων, δημιουργήθηκαν γραφήματα, τα οποία απεικονίζουν τα αποτελέσματα των επιχορηγούμενων και μη επιχορηγούμενων επιχειρηματιών για την επιχορήγηση του ΕΣΠΑ, σήμερα. Η δημιουργία των γραφημάτων αποτέλεσε προσωπικό έργο και πραγματοποιήθηκε με την χρήση του Microsoft Office Word 2007.

Χαρακτηριστικά, το ερωτηματολόγιο βρίσκεται στο Παράρτημα (σελ. 93), με τη μορφή που δόθηκε στους επιχειρηματίες. Επιπλέον στο Παράρτημα (σελ. 98) βρίσκονται όλοι οι πίνακες συχνότητας και διασταύρωσης από την επεξεργασία του SPSS, που χρησιμοποιήθηκαν για το σχεδιασμό των γραφημάτων.

Αξιοσημείωτο είναι πως σε έρευνες που χρησιμοποιούν τέτοιου είδους εργαλεία γίνεται λόγος για την αξιοπιστία και την εγκυρότητα. Η πρώτη αφορά το βαθμό

συμφωνίας των επαναλαμβανόμενων μετρήσεων υπό τις ίδιες συνθήκες, ενώ η δεύτερη το βαθμό ικανοποίησης του ερωτήματος (Malhorta και Birks, 2003).

Στη συγκεκριμένη εργασία, η αξιοπιστία πραγματοποιείται, καθώς το ερωτηματολόγιο περιλαμβάνει διαφορετικές ερωτήσεις ίδιας σημασίας και ίδιας κλίμακας μέτρησης, με αποτέλεσμα να εξετάζεται επιτυχώς αν υπάρχει ισοδυναμία στις θέσεις των ερωτώμενων. Επίσης, το δείγμα είναι καθορισμένο, με ίδια χαρακτηριστικά και εξετάζεται στο σύνολό του την ίδια χρονική περίοδο, η οποία ταιριάζει ακριβώς με το αντικείμενο της έρευνας. Συνεπώς, πραγματοποιούνται επαναλαμβανόμενες μετρήσεις κάτω από τις ίδιες συνθήκες.

Από την άλλη, το ερευνητικό εργαλείο ικανοποιεί την εγκυρότητα, εφόσον συλλέγονται απαντήσεις άκρως σχετικές με τα ερωτήματα που έχουν τεθεί. Με άλλα λόγια, το ερωτηματολόγιο «απαντά - μετρά» αυτό που επιθυμούμε να αναλυθεί, καλύπτοντας τον σκοπό για τον οποίο έχει δημιουργηθεί.

### 3.4 Δείγμα Έρευνας

Για την παρούσα έρευνα, τα ερωτηματολόγια δόθηκαν σε επιχειρηματίες που αποτελούν μέλη του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών (ΕΒΕΑ). Συμπληρώνοντας τα κριτήρια στις ειδικές φόρμες του ΕΒΕΑ, επιλέχθηκαν τυχαία τα εκατό (100) πρώτα επιστρεφόμενα αποτελέσματα, σύνολο αντιπροσωπευτικό και εύκολο στην επεξεργασία και ανάλυση.

Από το σύνολο των εκατό (100) ερωτηματολογίων, συμπληρώθηκαν τα ογδόντα τέσσερα (84), με αποτέλεσμα το τελικό δείγμα της έρευνας να αγγίζει το 84% του αρχικού δείγματος. Το υπόλοιπο 16% που δεν απάντησε, είτε δεν επιθυμούσε να συμμετάσχει στην έρευνα, είτε δεν ικανοποιούσε τα κριτήρια επιλογής.

Όλες οι επιχειρήσεις που συμμετέχουν στην έρευνα ικανοποιούν τα κριτήρια της Μικρομεσαίας Επιχείρησης. Η επιχορήγηση των επιχειρήσεων πραγματοποιήθηκε το πρώτο έτος λειτουργίας του ΕΣΠΑ (2007), προκειμένου σήμερα να είναι ορατά τα αποτελέσματα στους συμμετέχοντες επιχειρηματίες και να είναι οι ίδιοι σε θέση να έχουν άποψη για αυτά.

Επιπλέον, επιλέχθηκε ένας συγκεκριμένος κλάδος επιχειρήσεων, προκειμένου να υπάρχει άμεση συγκρισιμότητα. Χαρακτηριστικά, επιλέχθηκε ο κλάδος «χώρων εστίασεων», που αφορά εστιατόρια, καφετέριες, μπαρ και ανήκει στον τριτογενή τομέα παραγωγής.

Επίσης, όλη η έρευνα αφορά επιχειρήσεις που ανήκουν στον ίδιο γεωγραφικά χώρο, προκειμένου να επικρατούν οι ίδιες συνθήκες αγοράς και να επιτευχθεί καλύτερη ομοιογένεια. Συγκεκριμένα, επιλέχθηκε ο χώρος της Αττικής, καθώς αποτελεί, σήμερα, τον μεγαλύτερο όγκο των επιχειρήσεων στην επικράτεια.

### 3.5 Ηθική Έρευνας

Σε όλες τις έρευνες υπάρχουν μερικοί κανόνες, οι οποίοι πρέπει να τηρούνται πιστά από τους ερευνητές. Σύμφωνα με τους Monette et.al. (2011), κάθε ερευνητής

οφείλει να προστατεύει τα ανθρώπινα δικαιώματα και να μη δίνει στη δημοσιότητα ανθρώπινα θέματα, που ίσως να έχουν αρνητικές επιπτώσεις για τους ίδιους.

Στην παρούσα έρευνα δεν περιλαμβάνονται πληροφορίες που περιέχουν υψηλά επίπεδα εμπιστευτικότητας και δεν υπάρχει καμία πρόθεση πρόσβασης στα στοιχεία από τρίτους, παρά μόνο στο ΤΕΙ Πατρών, Παράρτημα Αμαλιάδας και στους συμμετέχοντες της έρευνας.

Επιπροσθέτως, οι επιχειρηματίες, που απάντησαν στο ερωτηματολόγιο, δίνοντας ειδικές πληροφορίες, ενημερώθηκαν πως η έρευνα πραγματοποιήθηκε στα πλαίσια εκπόνησης της παρούσας πτυχιακής εργασίας και θα χρησιμοποιηθεί μόνο για ακαδημαϊκούς λόγους. Οι ερωτώμενοι πληροφορήθηκαν πλήρως για το θέμα και τη φύση της έρευνας, την απόκρυψη των εταιρικών επωνυμιών και την ανωνυμία των ερωτηματολογίων και μόνο μετά από τη δική τους έγκριση, παρέλαβαν το συγκεκριμένο ερωτηματολόγιο.

### 3.6 Περιορισμοί Έρευνας

Κατά την υλοποίηση της έρευνας παρουσιάστηκαν μερικά προβλήματα. Αρχικά, η συλλογή των συμπληρωμένων ερωτηματολογίων δεν κινήθηκε με την επιθυμητή ταχύτητα, με αποτέλεσμα την καθυστέρηση της επεξεργασίας των δεδομένων. Οι ερωτώμενοι, που επέστρεψαν το ερωτηματολόγιο άμεσα, άγγιζαν μόλις τους τριάντα οχτώ (38), συνεπώς έπρεπε να ξεκινήσει μία διαδικασία υπενθύμισης των υπολοίπων. Η συλλογή των ερωτηματολογίων διήρκησε συνολικά είκοσι τέσσερις (24) εργάσιμες ημέρες.

Επιπλέον, σε έξι (6) ερωτηματολόγια δεν είχαν απαντηθεί όλες οι ερωτήσεις, συνεπώς έπρεπε να ενημερωθούν οι συγκεκριμένοι επιχειρηματίες για αυτή την έλλειψη, να τους αποσταλεί ξανά το ερωτηματολόγιο και να συμπληρώσουν τα αναπάντητα ερωτήματα.

### 3.7 Πηγές Έρευνας

Οποιαδήποτε έρευνα περιλαμβάνει πρωτογενή και δευτερογενή δεδομένα, χρησιμοποιεί διαφορετικές πηγές πληροφόρησης για την υλοποίησή της. Στη παρούσα έρευνα για την εύρεση των στοιχείων των ΜΜΕ χρησιμοποιήθηκε ο διαδικτυακός τόπος του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών ([www.acci.gr](http://www.acci.gr)).

Συμπληρωματικά, χρησιμοποιήθηκαν βιβλία, ενημερωτικά φυλλάδια, άλλες διαδικτυακές πηγές, σύγχρονο λογισμικό τεχνολογίας, ερωτηματολόγια και συμβουλές από ανθρώπους που κατείχαν γνώσεις πάνω στο αντικείμενο.

Όλα τα παραπάνω χρησιμοποιήθηκαν συνδυαστικά για την εξαγωγή των καλύτερων δυνατών αποτελεσμάτων της συγκεκριμένης έρευνας.



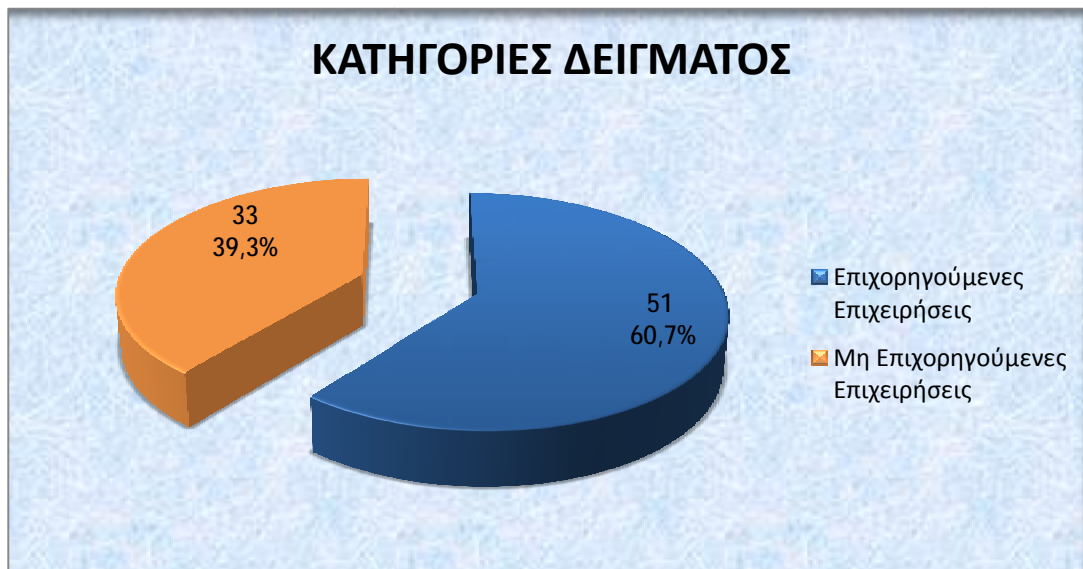
# Κεφάλαιο 4: Τα Αποτελέσματα της Έρευνας

## 4.1 Παρουσίαση και ανάλυση των αποτελεσμάτων

Όπως αναφέρθηκε στο προηγούμενο κεφάλαιο, το δείγμα της έρευνας αφορά ογδόντα τέσσερις (84) επιχειρήσεις με τους αντίστοιχους επιχειρηματίες, οι οποίες επιλέχθηκαν τυχαία από τα επιστρεφόμενα αποτελέσματα του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών (ΕΒΕΑ).

Τα αποτελέσματα προήλθαν χρησιμοποιώντας ερωτηματολόγια, που αφορούσαν την προσωπική άποψη των σημερινών μικρομεσαίων επιχειρηματιών για τα προγράμματα επιχορήγησης του ΕΣΠΑ.

Για την καλύτερη κατανόηση του δείγματος, παρουσιάζονται σχηματικά οι κατηγορίες, στις οποίες ανήκουν οι επιχειρήσεις με βάση την επιχορήγησή τους ή μη από το ΕΣΠΑ (Γράφημα 4.1).

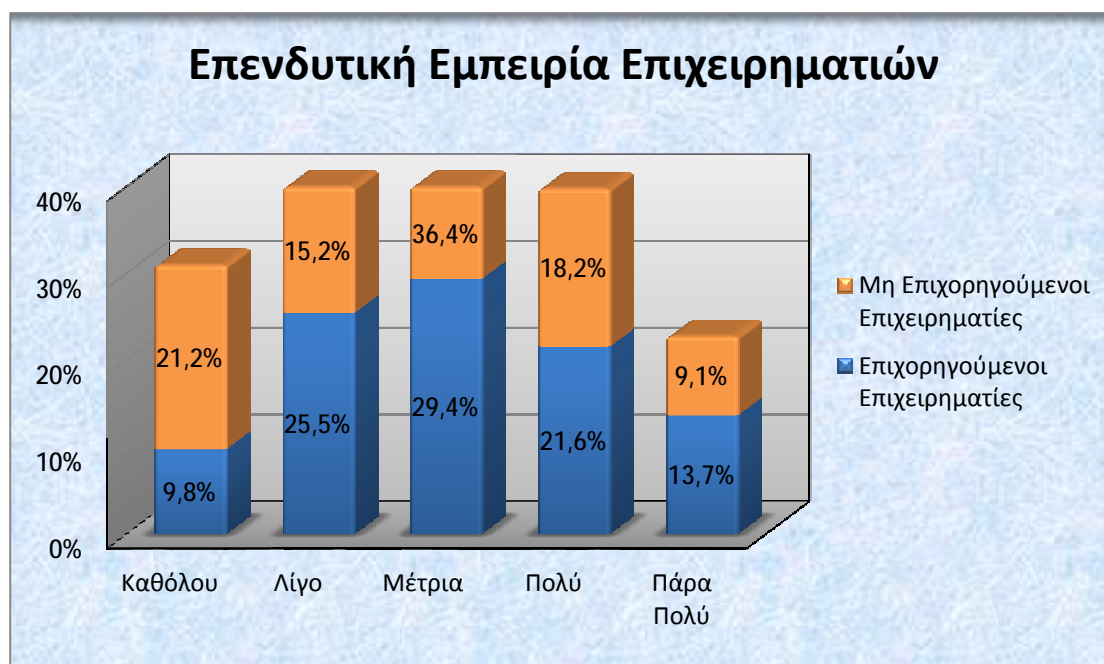


Γράφημα 4.1: Η κατηγοριοποίηση του δείγματος με βάση την επιχορήγησή του ή μη από το ΕΣΠΑ.

Όπως φαίνεται η πλειοψηφία του δείγματος ανήκει στην κατηγορία των Επιχορηγούμενων Επιχειρήσεων, περιλαμβάνοντας συνολικά πενήντα μία (51) επιχειρήσεις και αφορώντας το 60,7% του συνολικού δείγματος. Από αυτή την κατηγορία, τα επιστρεφόμενα αποτελέσματα αφορούν την άποψη των επιχειρηματιών που συμμετείχαν σε κάποιο πρόγραμμα του ΕΣΠΑ, έχουν δεχτεί τις επιδράσεις του και είναι σε θέση να αξιολογήσουν την κίνηση αυτή. Από την άλλη, οι υπόλοιπες τριάντα τρεις (33) επιχειρήσεις ανήκουν στην κατηγορία των Μη Επιχορηγούμενων Επιχειρήσεων, αφορώντας το 39,3% του συνολικού δείγματος. Οι απαντήσεις αυτής της κατηγορίας αφορούν την στάση των Μη Επιχορηγούμενων Επιχειρηματιών απέναντι στο ΕΣΠΑ, τους λόγους μη συμμετοχής μέχρι σήμερα και τη μελλοντική συμμετοχή.

Αξιοσημείωτο είναι πως η συμμετοχή μιας επιχείρησης σε κάποιο πρόγραμμα επιχορήγησης εξαρτάται από τις ανάγκες της, τις λοιπές επιλογές που έχει ο επιχειρηματίας και πολλές φορές τον ίδιο του το χαρακτήρα. Οι άνθρωποι που διαθέτουν εμπειρία έχουν περισσότερες γνώσεις για τις αγορές και είναι σε θέση να προσδιορίζουν με μεγαλύτερη ακρίβεια και υπευθυνότητα τις επενδύσεις που πραγματοποιούν, σε αντίθεση με τους υπόλοιπους.

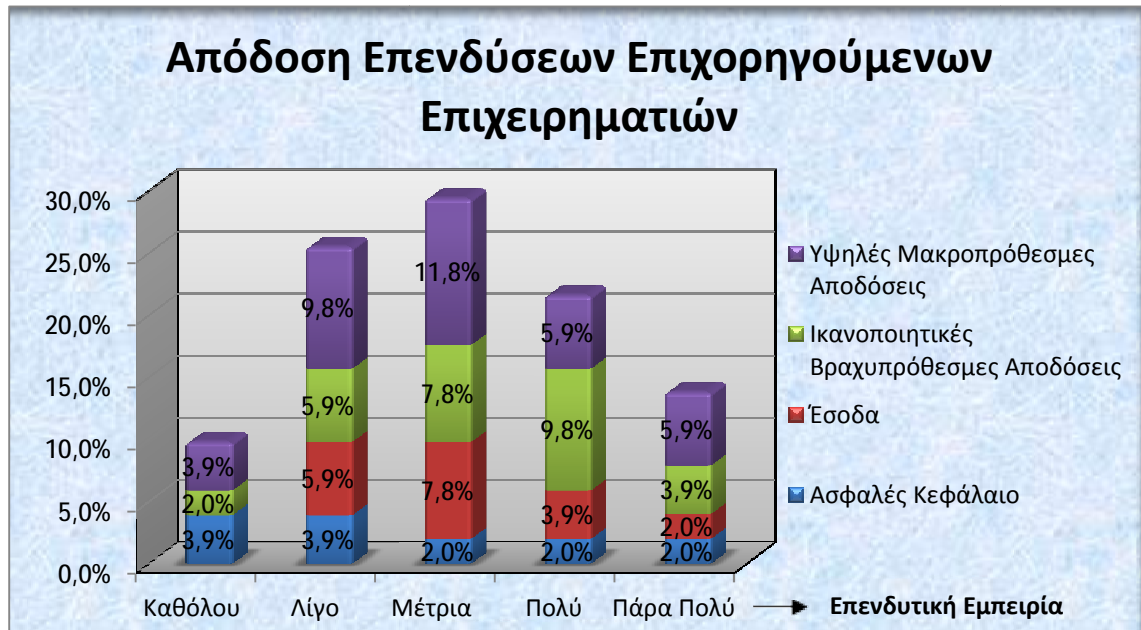
Για αυτό το λόγο θεωρήθηκε σκόπιμο να εξεταστεί η εμπειρία των επιχειρηματιών σχετικά με τις επενδύσεις, οι προσδοκίες τους και το επίπεδο του κινδύνου που είναι διατεθειμένοι να αναλάβουν από μία επένδυση.



**Γράφημα 4.2: Η επενδυτική εμπειρία του δείγματος.**

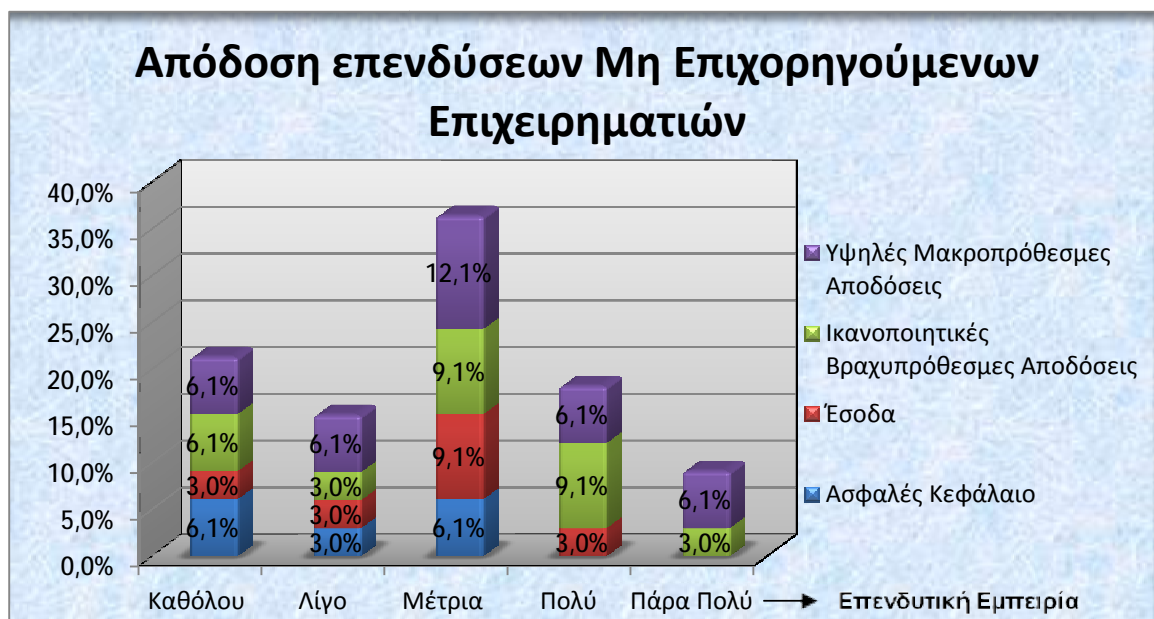
Αναλύοντας το Γράφημα 4.2, το δείγμα αφορά επιχειρηματίες που έχουν διαφορετική επενδυτική εμπειρία. Από την έρευνα προκύπτει πως η πλειοψηφία των επιχορηγούμενων επιχειρηματιών (29,4%) κατέχει μέτριο βαθμό επενδυτικής εμπειρίας. Το 25,5% κατέχει λίγη επενδυτική εμπειρία, ενώ το 21,6% κατέχει εμπειρία πολύ καλού βαθμού. Τα μικρότερα ποσοστά αφορούν τα δύο άκρα, αγγίζοντας το 9,8% για τους επιχειρηματίες που δεν κατέχουν κάποιο βαθμό επενδυτικής εμπειρίας και το 13,7% για εκείνους που έχουν εμπειρία πάρα πολύ καλού βαθμού. Από την άλλη, οι περισσότεροι μη επιχορηγούμενοι επιχειρηματίες (36,4%) διαθέτουν μέτρια επενδυτική εμπειρία. Το 21,2% δηλώνει πως κατέχει καθόλου επενδυτική εμπειρία, το 15,2% πως κατέχει λίγη εμπειρία, ενώ το 18,4% πολύ. Υπάρχει ένα ποσοστό της τάξεως του 9,1% των μη επιχορηγούμενων επιχειρηματιών, που κατέχει πάρα πολύ καλό επίπεδο επενδυτικής εμπειρίας.

Στα αμέσως επόμενα Γραφήματα, 4.3 και 4.4, απεικονίζονται οι αποδόσεις που προτιμούν να απολαύσουν από μία επένδυση οι δύο κατηγορίες του δείγματος. Η παρουσίασή τους έγινε με βάση την επενδυτική εμπειρία των επιχορηγούμενων και μη επιχορηγούμενων επιχειρηματιών.



Γράφημα 4.3: Η αναμενόμενη απόδοση των επενδύσεων των επιχορηγούμενων επενδυτών με βάση την επενδυτική τους εμπειρία.

Όπως είναι φανερό στα Γραφήματα 4.3 και 4.4, οι επιχειρηματίες με πολύ επενδυτική εμπειρία έχουν μεγαλύτερη προτίμηση στις ικανοποιητικές βραχυπρόθεσμες αποδόσεις, αγγίζοντας το 9,8% για τους επιχορηγούμενους επιχειρηματίες και το 9,1% για τους μη επιχορηγούμενους. Σε όλα τα υπόλοιπα επίπεδα εμπειρίας και οι δύο κατηγορίες του δείγματος προτιμούν τις υψηλές μακροπρόθεσμες αποδόσεις. Αξιοσημείωτο είναι πως οι επιχειρηματίες, επιχορηγούμενοι και μη, μέτριας εμπειρίας προτιμούν εξίσου τα έσοδα και τις ικανοποιητικές βραχυπρόθεσμες αποδόσεις, με ποσοστά 7,8% για τους μεν και 9,1% για τους δε.



Γράφημα 4.4: Η αναμενόμενη απόδοση των επενδύσεων των μη επιχορηγούμενων επενδυτών με βάση την επενδυτική τους εμπειρία.

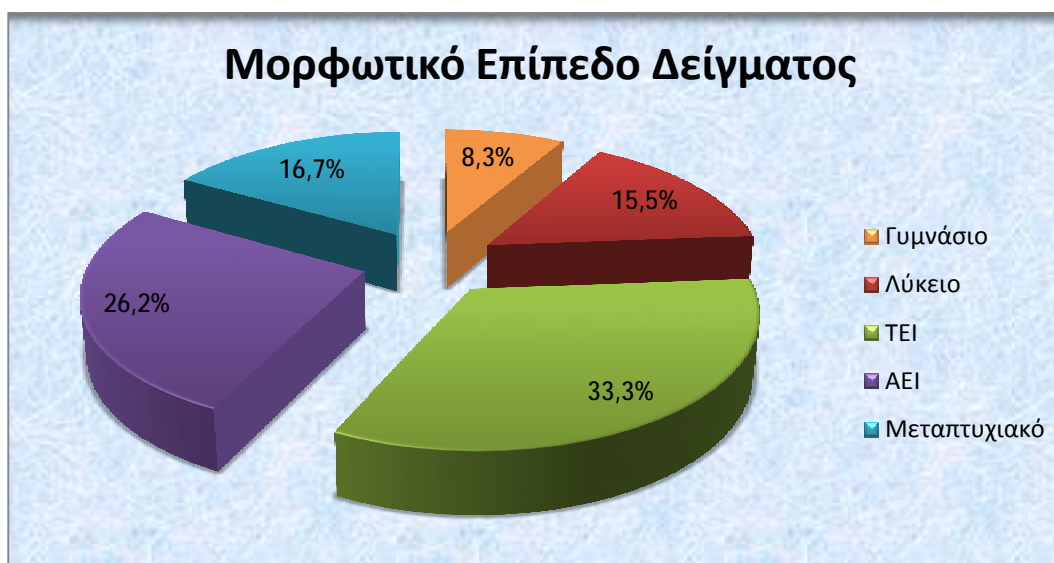
Στα Γραφήματα 4.5 και 4.6 παρουσιάζονται η ηλικία και το μορφωτικό επίπεδο του δείγματος, αντίστοιχα.

Συγκεκριμένα, στο Γράφημα 4.5, το μεγαλύτερο ποσοστό του δείγματος (39,3%) αφορά το ηλικιακό διάστημα  $35 < X \leq 45$ . Αντίθετα, η μειοψηφία των επιχειρηματιών αφορά πολύ νεαρές ηλικίες,  $X \leq 25$ , αγγίζοντας το 3,6%.



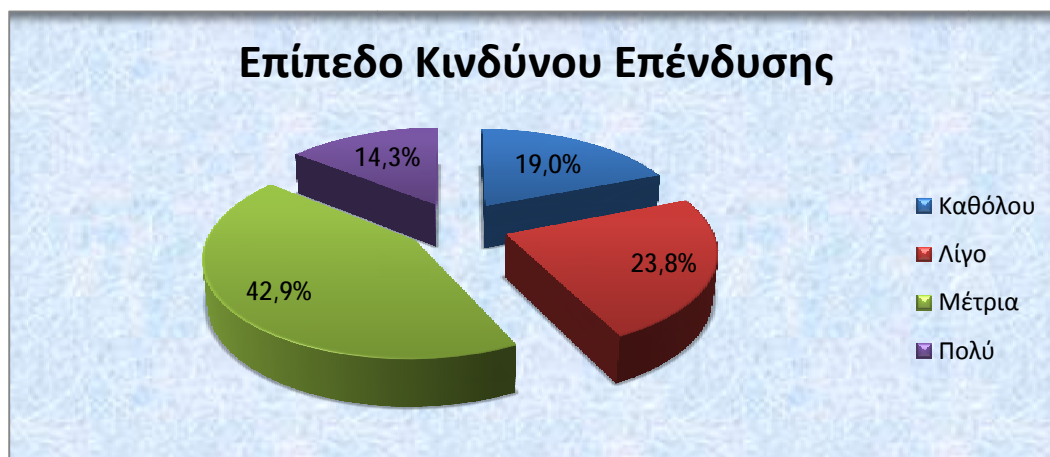
Γράφημα 4.5: Η ηλικία του δείγματος.

Σχετικά με το μορφωτικό επίπεδο του δείγματος, το 8,3% κατέχει γνώσεις γυμνασίου, αφορώντας τη μειοψηφία. Εν συνεχεία, το 15,5% δηλώνει κάτοχος γνώσεων επιπέδου λυκείου, ενώ το μεγαλύτερο ποσοστό του δείγματος (33,3%) κατέχει γνώσεις επιπέδου ΤΕΙ. Αξιόλογο είναι το 26,2% του δείγματος που κατέχει γνώσεις Ανώτατου Εκπαιδευτικού Ιδρύματος, ενώ παρατηρείται ένα ποσοστό της τάξεως του 16,7% που έχει ολοκληρώσει μεταπτυχιακές σπουδές (Γράφημα 4.6).



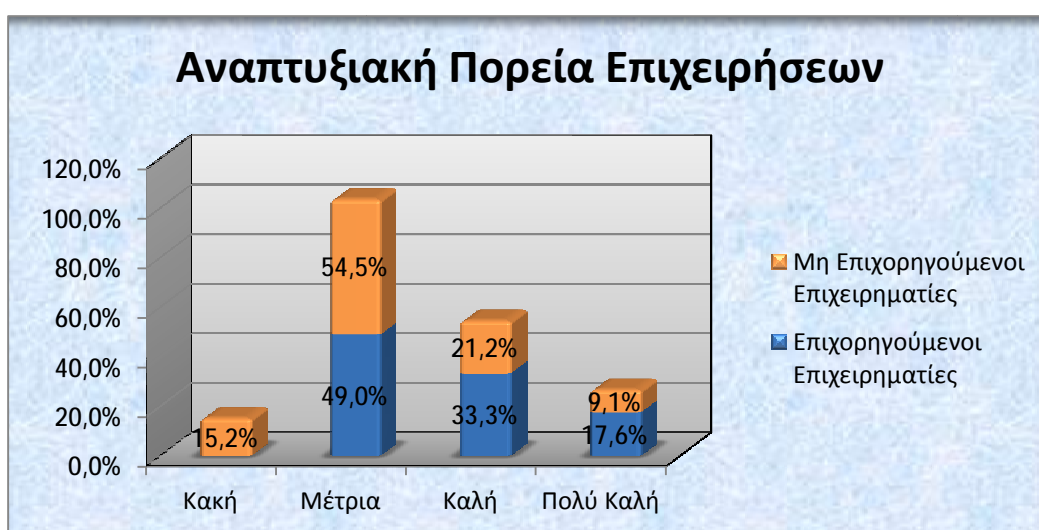
Γράφημα 4.6: Το μορφωτικό επίπεδο του δείγματος.

Συνεχίζοντας, παρουσιάζεται το επίπεδο κινδύνου που είναι διατεθειμένοι να αναλάβουν οι επιχειρηματίες από την πραγματοποίηση μίας επένδυσης. Στο Γράφημα 4.7 είναι εμφανές πως η πλειοψηφία των επιχειρηματιών μπορεί να αναλάβει μέτριο επίπεδο κινδύνου, αγγίζοντας το 42,9% του συνολικού δείγματος. Το 23,8% του δείγματος μπορεί να αναλάβει λίγο κίνδυνο, ενώ το 19% αδυνατεί να αναλάβει κάποιο επίπεδο κινδύνου. Μόνο το 14,3% του συνολικού δείγματος είναι σε θέση να αναλάβει πολύ υψηλό κίνδυνο.



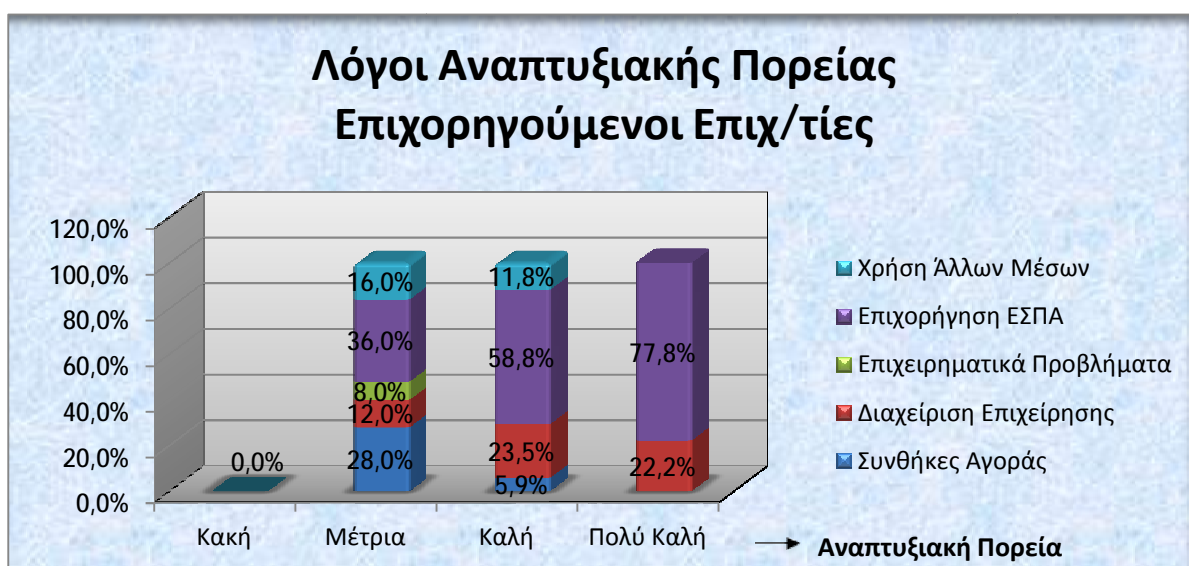
Γράφημα 4.7: Το επίπεδο κινδύνου επένδυσης του δείγματος.

Σχετικά με την πορεία ανάπτυξης των επιχειρήσεων για τα έτη 2008, 2009 και 2010, το 49% των επιχορηγούμενων επιχειρηματιών θεωρεί πως η επιχείρησή τους κινήθηκε σε μέτρια επίπεδα, ενώ το 33,3% σε καλά επίπεδα. Αξιοσημείωτο είναι πως κανείς από τους επιχορηγούμενους επενδυτές δεν χαρακτηρίζει την αναπτυξιακή πορεία της επιχείρησής τους κακή. Από την άλλη, η πλειοψηφία των μη επιχορηγούμενων επενδυτών (54,5%) θεωρεί πως είναι μέτρια η πορεία ανάπτυξης των επιχειρήσεων, ενώ υπάρχει ένα ποσοστό της τάξεως του 15,2%, το οποίο θεωρεί πως η ανάπτυξη μέσα σε αυτά τα τρία έτη είναι κακή (Γράφημα 4.8).



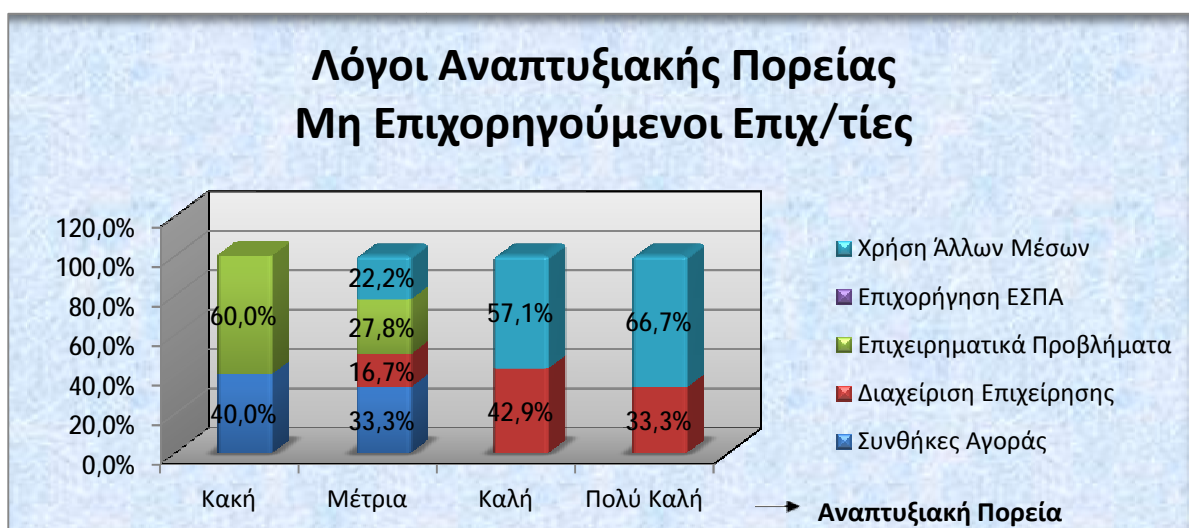
Γράφημα 4.8: Η αναπτυξιακή πορεία των επιχειρήσεων από τη σκοπιά των επιχειρηματιών για τα έτη 2008, 2009 και 2010.

Για την καλύτερη κατανόηση των παραπάνω αναπτυξιακών αποτελεσμάτων των επιχειρήσεων, παρατίθενται τα Γραφήματα 4.9 και 4.10, στα οποία παρουσιάζονται οι παράγοντες που οδήγησαν στην εκάστοτε αναπτυξιακή πορεία.



Γράφημα 4.9: Οι λόγοι της αναπτυξιακής πορείας των επιχορηγούμενων επιχειρήσεων.

Στο Γράφημα 4.9 απεικονίζονται οι απαντήσεις των επιχορηγούμενων επιχειρηματιών. Είναι φανερό πως σε όλα τα επίπεδα ανάπτυξης ο κύριος λόγος επιρροής είναι η επιχορήγηση του ΕΣΠΑ. Αξιοσημείωτο ποσοστό αφορούν οι συνθήκες αγοράς (28%) στη μέτρια αναπτυξιακή πορεία, ενώ στην καλή και πολύ καλή πορεία, η διαχείριση της επιχείρησης με 23,5% και 22,2% αντίστοιχα.



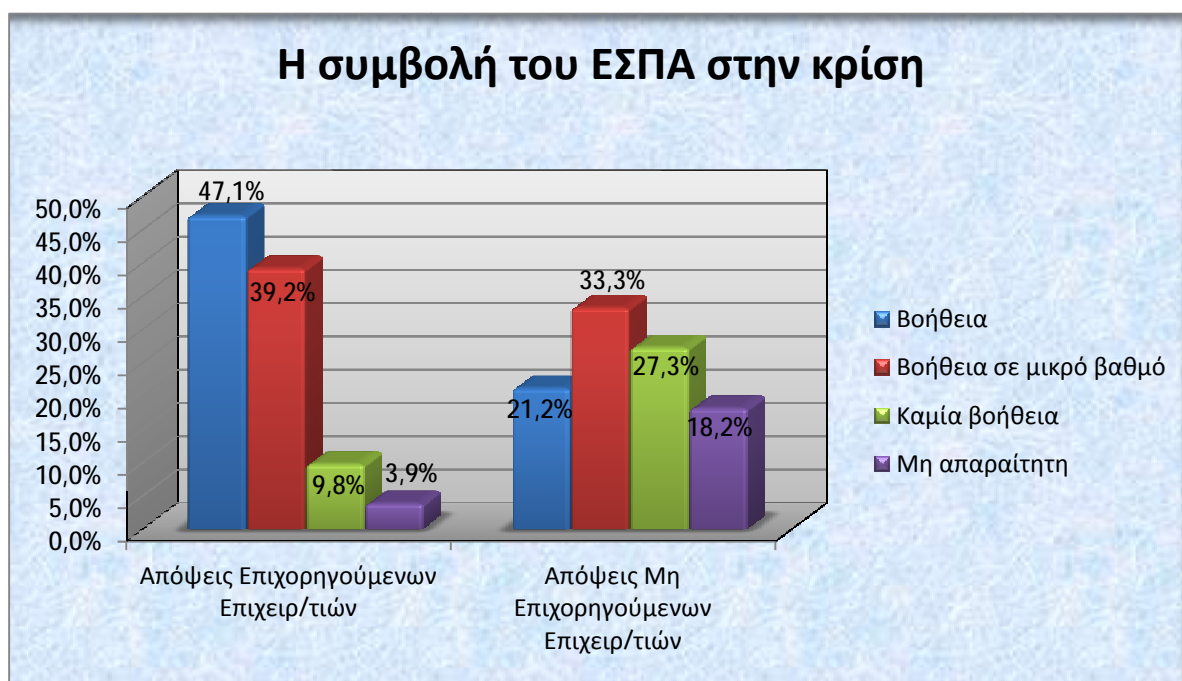
Γράφημα 4.10: Οι λόγοι της αναπτυξιακής πορείας των μη επιχορηγούμενων επιχειρηματιών.

Στο Γράφημα 4.10 απεικονίζονται οι δηλώσεις των μη επιχορηγούμενων επιχειρηματιών. Στην καλή και πολύ καλή αναπτυξιακή πορεία των επιχειρήσεων, κύριοι παράγοντες επιρροής αποτελούν η χρήση άλλων μέσων (57,1% και 66,7%) και η διαχείριση της επιχείρησης (42,9% και 33,3%). Αντίθετα, η κακή αναπτυξιακή πορεία αποτελεί αποτέλεσμα των συνθηκών αγοράς (40%) και των επιχειρηματικών προβλημάτων (60%).

Σχετικά με την πορεία των επιχειρήσεων δεν θα μπορούσε να απουσιάζει το ζήτημα της οικονομικής κρίσης. Για το λόγο αυτό, ερευνήθηκε κατά πόσο οι επιχειρηματίες πιστεύουν ότι η επιχορήγηση του Εθνικού Στρατηγικού Πλαισίου Ανάπτυξης βοηθάει στην αντιμετώπιση της οικονομικής κρίσης.

Στο Γράφημα 4.11 απεικονίζονται οι απόψεις των επιχορηγούμενων και μη επιχορηγούμενων επιχειρηματιών αντίστοιχα. Η πλειοψηφία των επιχορηγούμενων επιχειρηματιών (47,1%) πιστεύει πως η επιχορήγηση του ΕΣΠΑ βοηθάει στην αντιμετώπιση της οικονομικής κρίσης, ενώ αντίθετα το 9,8% θεωρεί πως δεν προσφέρει καμία διευκόλυνση στην αντιμετώπισή της. Το 39,2% είναι υπέρ της άποψης πως το ΕΣΠΑ βοηθάει στην αντιμετώπιση της κρίσης αλλά σε μικρό βαθμό και το 3,9% υποστηρίζει πως δεν χρειάζεται την επιχορήγηση για να αντιμετωπίσει την οικονομική κρίση.

Σχετικά με τις απόψεις των μη επιχορηγούμενων επιχειρηματιών, το 21,2% θεωρεί βοηθητική την επιχορήγηση του ΕΣΠΑ στην αντιμετώπιση της οικονομικής κρίσης, ενώ το 27,3% πιστεύει το αντίθετο. Το 33,3% υποστηρίζει πως η βοήθεια του ΕΣΠΑ στην οικονομική κρίση είναι μικρού βαθμού και το 18,2% δηλώνει πως δεν έχει ανάγκη την επιχορήγηση για την αντιμετώπιση της οικονομικής κρίσης.



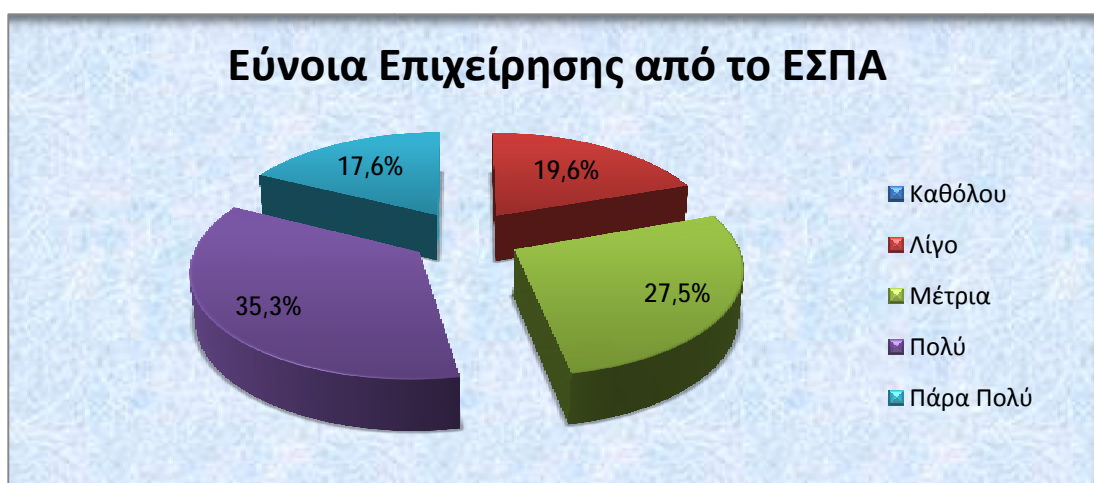
Γράφημα 4.11: Η συμβολή του ΕΣΠΑ στην αντιμετώπιση της οικονομικής κρίσης κατά τους επιχειρηματίες.

Σε αυτό το σημείο παρατίθενται οι απαντήσεις των επιχειρηματιών που έχουν συμμετάσχει σε κάποιο πρόγραμμα του ΕΣΠΑ και έχουν επιχορηγηθεί με επιτυχία από αυτό. Στο Γράφημα 4.12 απεικονίζονται οι βαθμοί ικανοποίησης των επιχειρηματιών από την επιχορήγηση του ΕΣΠΑ, σχετικά με την επάρκεια του ποσού. Συγκεκριμένα, οι περισσότεροι επιχειρηματίες (41,2%) είναι πολύ ικανοποιημένοι από την επιχορήγηση, ενώ η μειοψηφία των επιχορηγούμενων επενδυτών είναι λίγο ικανοποιημένη, αγγίζοντας το 11,8%. Αξιοσημείωτο είναι πως κανένας από τους επιχειρηματίες δεν έμεινε καθόλου ικανοποιημένος από την επιχορήγηση του ΕΣΠΑ.



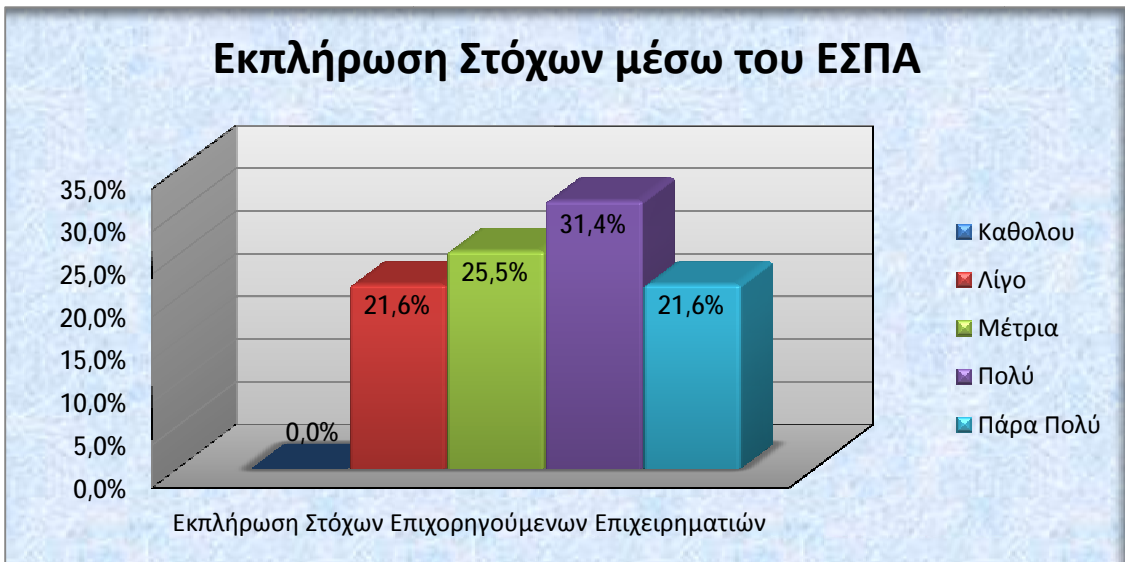
Γράφημα 4.12: Η ικανοποίηση των επιχειρηματιών για την επάρκεια του ποσού από την επιχορήγηση του ΕΣΠΑ.

Στο Γράφημα 4.13 παρουσιάζονται οι απόψεις των επιχορηγούμενων επιχειρηματιών σχετικά με το βαθμό που ευνόησε η επιχορήγηση του ΕΣΠΑ την εκάστοτε επιχείρηση, ως προς την ανάπτυξή της και την δημιουργία κερδών. Χαρακτηριστικά, η πλειοψηφία των επιχορηγούμενων επιχειρηματιών (35,3%) θεωρεί ότι η επιχείρηση ευνοήθηκε πολύ από το ΕΣΠΑ, ενώ αντίθετα η μειοψηφία (19,6%) θεωρεί πως ευνοήθηκε λίγο. Από την άλλη, το 27,5% υποστηρίζει πως η επιχορήγηση του ΕΣΠΑ ευνόησε σε μέτριο βαθμό την επιχείρηση, ενώ το 17,6% σε πάρα πολύ μεγάλο βαθμό.



Γράφημα 4.13: Βαθμός κατά τον οποίο ευνοήθηκε η επιχείρηση από την επιχορήγηση του ΕΣΠΑ.





**Γράφημα 4.14:** Η εκπλήρωση των στόχων των επιχορηγούμενων επιχειρηματιών με την επιχορήγηση του ΕΣΠΑ.

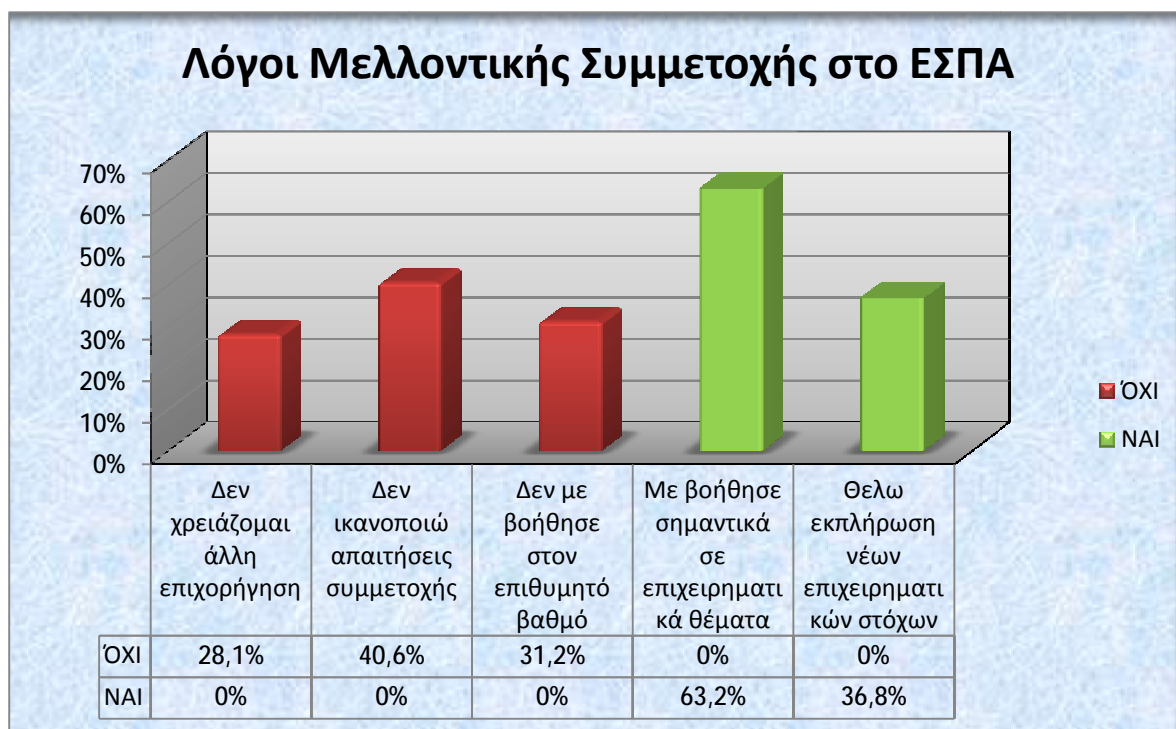
Στο Γράφημα 4.14 απεικονίζονται οι βαθμοί εκπλήρωσης των στόχων των επιχορηγούμενων επιχειρηματιών μέσω της επιχορήγησης του Εθνικού Στρατηγικού Πλαισίου Αναφοράς. Συγκεκριμένα, το μεγαλύτερο ποσοστό των επιχορηγούμενων επιχειρηματιών υποστηρίζει πως εκπλήρωσε σε πολύ μεγάλο βαθμό τους στόχους που είχε θέσει, αφορώντας το 31,4%. Αντίθετα, ποσοστό της τάξεως του 21,6% θεωρεί πως η εκπλήρωση των στόχων ήταν σε μικρό βαθμό, απαντώντας «λίγο» στη συγκεκριμένη ερώτηση. Αξιοσημείωτο είναι πως τα ποσοστά στις βαθμίδες «λίγο» και «πάρα πολύ» είναι στα ίδια επίπεδα ακριβώς.



**Γράφημα 4.15:** Η Μελλοντική συμμετοχή των επιχορηγούμενων επιχειρηματιών στο ΕΣΠΑ.

Στο Γράφημα 4.15 παρουσιάζεται η μελλοντική συμμετοχή των επιχορηγούμενων επιχειρηματιών σε προγράμματα επιχορήγησης του ΕΣΠΑ. Είναι φανερό πως η πλειοψηφία των επιχειρηματιών (62,7%) δεν ενδιαφέρεται να συμμετάσχει ξανά σε κάποιο πρόγραμμα επιχορήγησης του Εθνικού Στρατηγικού Πλαισίου Ανάπτυξης. Αντίθετα, το 37,3% των επιχορηγούμενων επιχειρηματιών κρατά θετική στάση για την επαναλαμβανόμενη συμμετοχή.

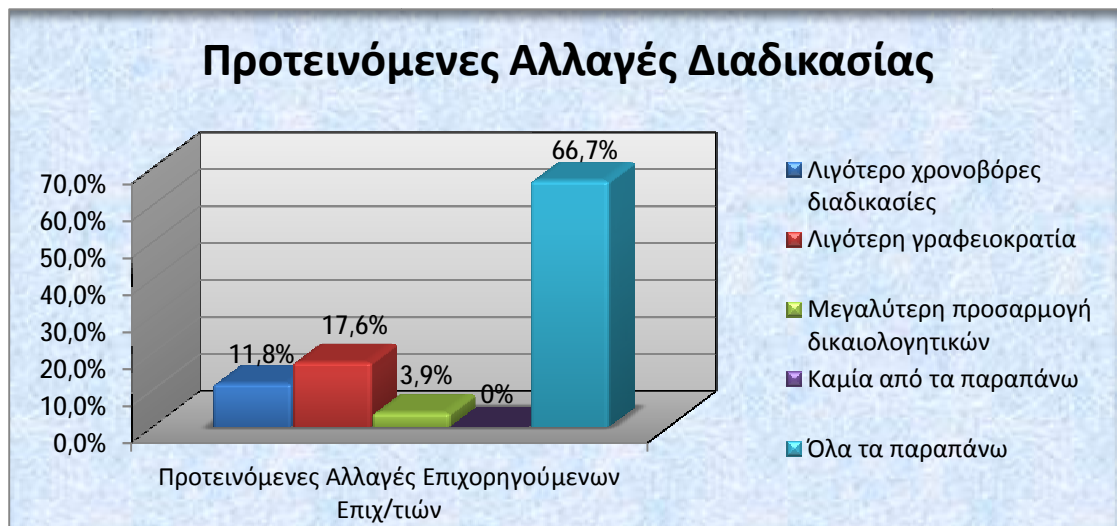
Για την καλύτερη κατανόηση της ανωτέρω στάσης παρατίθενται οι λόγοι που οδήγησαν τους επιχειρηματίες να απαντήσουν αναλόγως (Γράφημα 4.16).



**Γράφημα 4.16: Λόγοι μελλοντικής συμμετοχής στο ΕΣΠΑ κατά τους επιχορηγούμενους επιχειρηματίες.**

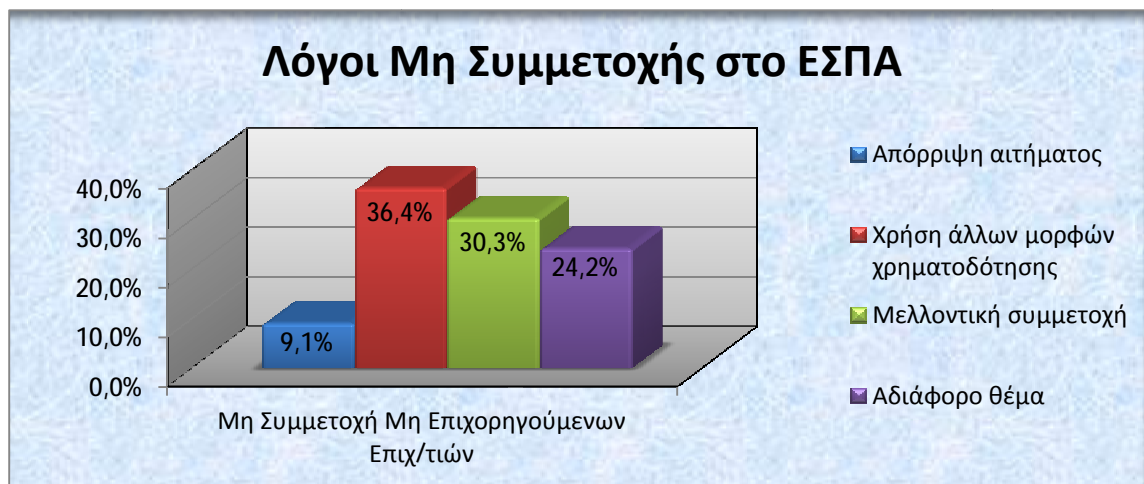
Συγκεκριμένα όσοι επιχειρηματίες απάντησαν αρνητικά στη μελλοντική συμμετοχή υποστήριξαν σε ποσοστό 28,1% πως δεν χρειάζονται άλλη επιχορήγηση προς το παρόν. Επιπλέον, το 40,6% επεσήμανε πως δεν είναι σε θέση να ικανοποιήσει τις απαιτήσεις συμμετοχής που απαιτούνται από τα προγράμματα του ΕΣΠΑ, ενώ το 31,2% υποστηρίζει πως δεν θα επαναλάβει τη συμμετοχή του εφόσον η επιχορήγηση δεν τον βοήθησε στον βαθμό που ο ίδιος περίμενε.

Από την άλλη, όσοι επιχειρηματίες κράτησαν θετική στάση απέναντι στην επαναληπτική συμμετοχή στα αναπτυξιακά προγράμματα, υποστήριξαν σε ποσοστό 63,2% ότι η επιχορήγηση αποτέλεσε σημαντική βοήθεια για διάφορα επιχειρηματικά θέματα, ενώ το 36,8% επιθυμεί άμεσα την εκπλήρωση νέων επιχειρηματικών στόχων.



**Γράφημα 4.17: Προτεινόμενες αλλαγές διαδικασίας ΕΣΠΑ από τους επιχορηγούμενους επιχειρηματίες.**

Στο Γράφημα 4.17 απεικονίζονται οι αλλαγές που θα πρότειναν οι επιχορηγούμενοι επιχειρηματίες στη διαδικασία επιχορήγησης του Εθνικού Στρατηγικού Πλαισίου Αναφοράς. Συγκεκριμένα, το 11,8% των επιχορηγούμενων επιχειρηματιών θα πρότεινε λιγότερο χρονοβόρες διαδικασίες, ενώ το 17,6% λιγότερη γραφειοκρατία. Από την άλλη, μεγαλύτερη προσαρμογή των δικαιολογητικών προτείνεται από μικρό ποσοστό της συγκεκριμένης κατηγορίας των επιχειρηματιών, αφορώντας το 3,9%. Αξιοσημείωτο είναι πως το μεγαλύτερο ποσοστό των επιχειρηματιών (66,7%) προτείνουν όλες τις παραπάνω αλλαγές στη διαδικασία επιχορήγησης.

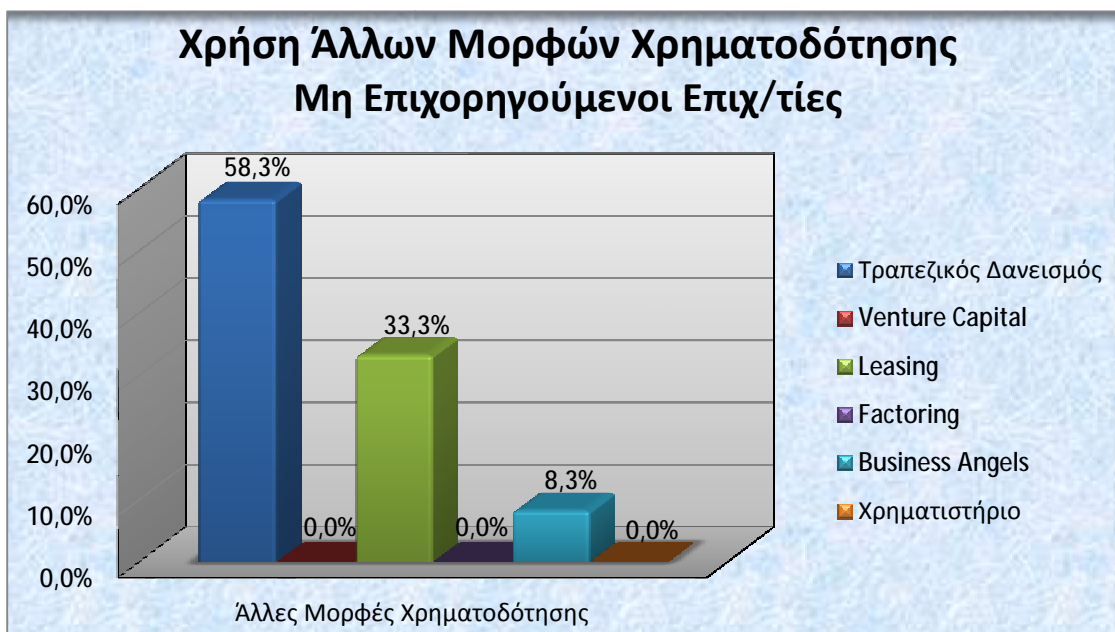


**Γράφημα 4.18: Λόγοι μη συμμετοχής των μη επιχορηγούμενων επιχειρηματιών μέχρι τώρα στο ΕΣΠΑ.**

Στο Γράφημα 4.18 παρουσιάζονται οι λόγοι για τους οποίους μέχρι σήμερα οι μη επιχορηγούμενοι επιχειρηματίες δεν έχουν συμμετάσχει στα προγράμματα επιχορήγησης του ΕΣΠΑ. Χαρακτηριστικά, η πλειοψηφία των συγκεκριμένων επιχειρηματιών (36,4%) υποστηρίζει πως δεν έχει συμμετάσχει στο ΕΣΠΑ, καθώς χρησιμοποιεί άλλες μορφές χρηματοδότησης. Από την άλλη, το 30,3% σκοπεύει να συμμετάσχει στο μέλλον σε κάποιο αναπτυξιακό πρόγραμμα, ενώ το 24,2% δεν

ενδιαφέρεται να ασχοληθεί με το ΕΣΠΑ. Ακόμα, υπάρχει ένα μικρό ποσοστό της τάξεως του 9,1%, το οποίο έχει υποβάλλει αίτημα για συμμετοχή σε κάποιο πρόγραμμα, αλλά δεν έχει γίνει δεκτό από τους αρμόδιους φορείς μέχρι στιγμής.

Αξιοσημείωτο είναι πως όσοι επιχειρηματίες χρησιμοποιούν άλλες μορφές χρηματοδότησης, σε ποσοστό 58,3% έχουν καταφύγει στον τραπεζικό δανεισμό, ενώ το 33,3% έχει στραφεί προς τις εταιρίες Leasing. Υπάρχει, επίσης, ένα μικρό ποσοστό (8,3%) που χρηματοδοτείται από κάποιον Επιχειρηματικό Άγγελο.



**Γράφημα 4.19:** Η χρήση άλλων μορφών χρηματοδότησης των μη επιχορηγούμενων επιχειρηματιών.

Σχετικά με τη μελλοντική συμμετοχή στα προγράμματα του ΕΣΠΑ, οι μη επιχορηγούμενοι επιχειρηματίες κράτησαν σε ποσοστό 54,4% θετική στάση, ενώ αντίθετα το υπόλοιπο 45,5% τάχθηκε κατά της συμμετοχής σε κάποιο αναπτυξιακό πρόγραμμα (Γράφημα 4.20).



**Γράφημα 4.20:** Η μελλοντική συμμετοχή των μη επιχορηγούμενων επιχειρηματιών στο ΕΣΠΑ.

# Κεφάλαιο 5: Συζήτηση Αποτελεσμάτων / Συμπεράσματα - Προτάσεις

---

## 5.1 Συζήτηση Αποτελεσμάτων/ Συμπεράσματα

Η πρώτη κατηγορία ερωτήσεων του ερωτηματολογίου επιστρέφει αποτελέσματα σχετικά με την εμπειρία, τις γνώσεις και κάποιες βασικές πληροφορίες για το προφίλ των επιχειρηματιών. Σκοπός αυτών των ερωτήσεων είναι η μεγαλύτερη κατανόηση και η βαθύτερη ανάλυση του δείγματος. Χαρακτηριστικά, επιδιώχθηκε να ερευνηθεί αν οι ερωτώμενοι είναι άνθρωποι που έχουν γνώσεις και είναι πρόθυμοι να πραγματοποιούν επενδύσεις, συμπεριλαμβανομένου της εκάστοτε απόδοσης και του εκάστοτε κινδύνου. Οι συγκεκριμένες απαντήσεις είναι μεγάλης σημασίας, καθώς ανάλογα με το χαρακτήρα των επιχειρηματιών μπορεί να εξηγηθεί η συμμετοχή ή μη στα αναπτυξιακά προγράμματα του ΕΣΠΑ.

Αναλύοντας τα αποτελέσματα από τις απαντήσεις των ερωτηματολογίων, διαπιστώνεται πως οι ερωτώμενοι επιχειρηματίες είναι άνθρωποι με μέτριο επίπεδο επενδυτικής εμπειρίας (Γράφημα 4.2), ένα επίπεδο ούτε ενθαρρυντικό, αλλά ούτε απογοητευτικό. Η μέτρια επενδυτική εμπειρία μαρτυρά πως το δείγμα πραγματοποιεί, είτε πολλές επενδύσεις μικρής απόδοσης και ρίσκου, είτε λίγες επενδύσεις μεγαλύτερης απόδοσης και κινδύνου.

Σχετικά με την αναμενόμενη απόδοση από την υλοποίηση μίας επένδυσης, οι περισσότεροι επιχειρηματίες δηλώνουν μεγαλύτερη ικανοποίηση με τις υψηλές μακροπρόθεσμες αποδόσεις (Γραφήματα 4.3 και 4.4). Η συγκεκριμένη επιλογή αφορά έναν επενδυτή που είναι σε θέση να δεχτεί τις ποικίλες διακυμάνσεις, προκειμένου να απολαύσει μεγάλες αποδόσεις.

Παρόλα αυτά, το συγκεκριμένο δείγμα είναι σε θέση να αναλάβει μέτριο επίπεδο κινδύνου (Γράφημα 4.7), με αποτέλεσμα η επιθυμία των περισσότερων επιχειρηματιών για υψηλές μακροπρόθεσμες αποδόσεις να έρχεται σε αντίθεση με τις πραγματικές τους ικανότητες.

Σχετικά με την ηλικία του δείγματος, συναντάται περισσότερο το ηλικιακό διάστημα  $35 < X \leq 45$ . Οι ηλικίες αυτές απεικονίζουν ώριμους επιχειρηματίες, σχετικά νέους, που κατευθύνονται από την εμπειρία και τις γνώσεις τους (Γράφημα 4.5). Από την άλλη, το μορφωτικό επίπεδο κυμαίνεται σε καλά επίπεδα, αφορώντας σε ποσοστό 33,3% τα Τεχνολογικά Εκπαιδευτικά Ιδρύματα (Γράφημα 4.6).

Συνοψίζοντας τα παραπάνω, οι επιχειρηματίες είναι μέτριοι επενδυτές που αναλαμβάνουν μέσο επίπεδο κινδύνου και κάθε φορά αναμένουν τα καλύτερα δυνατά για αυτούς αποτελέσματα. Από αυτό προκύπτει πως το δείγμα αποτελεί έναν μέσο χαρακτήρα επενδυτή που είναι σε θέση να συμμετάσχει στα προγράμματα επιχορήγησης του Εθνικού Στρατηγικού Πλαισίου Αναφοράς (ΕΣΠΑ). Η διαδικασία επιχορήγησης μπορεί να έχει ποικίλα επίπεδα κινδύνου και απόδοσης, ανάλογα κάθε

φορά με τις επενδυτικές προτάσεις των ενδιαφερόμενων και τους όρους που έχουν τεθεί από την αρμόδια επιτροπή.

Για τον παραπάνω λόγο, όπως παρουσιάζεται στο Γράφημα 4.1, οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος έχουν συμμετάσχει σε κάποιο αναπτυξιακό πρόγραμμα του ΕΣΠΑ. Από την άλλη, οι μη επιχορηγούμενοι επιχειρηματίες διαλευκάνουν το τοπίο, εξηγώντας τους λόγους για τους οποίους δεν έχουν συμμετάσχει σε κάποιο πρόγραμμα επιχορήγησης μέχρι στιγμής. Στο Γράφημα 4.18, είναι φανερό πως η μη, μέχρι τώρα, συμμετοχή δεν οφείλεται σε δυσαρέσκεια για τα προγράμματα ή προσωπικό φόβο, αλλά στην επίλυση επιχειρηματικών θεμάτων με τη χρήση άλλων μορφών χρηματοδότησης.

Ενδιαφέρουσα αποτελεί η επεξήγηση των μορφών χρηματοδότησης που χρησιμοποιούν οι μη επιχορηγούμενοι επιχειρηματίες. Στο Γράφημα 4.19, είναι φανερό πως το 58,3% των επιχειρηματιών απευθύνεται σε τραπεζικό δανεισμό για την ενίσχυση των επιχειρήσεών τους, ικανοποιώντας έτσι την άποψη πως οι τράπεζες αποτελούν τον δημοφιλέστερο προορισμό για έναν επενδυτή.

Από τα ανωτέρω συμπεραίνεται πως δεν αποκλείεται η μελλοντική συμμετοχή των μη, μέχρι τώρα, επιχορηγούμενων επιχειρηματιών. Το συγκεκριμένο συμπέρασμα επιβεβαιώνεται από το Γράφημα 4.20, στο οποίο το μεγαλύτερο ποσοστό των μη συμμετεχόντων (54,5%) δηλώνει, πως σκοπεύει να ασχοληθεί μέσα στα επόμενα δύο έτη που απομένουν για τη λήξη του Εθνικού Στρατηγικού Πλαισίου Αναφοράς.

Αξιοσημείωτο είναι πως τα χρόνια εφαρμογής του ΕΣΠΑ (2007-2013) συμπίπτουν με τα χρόνια της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης, η οποία αρχικά κινήθηκε με χαμηλούς ρυθμούς, ενώ στην πορεία κορυφώθηκε και συνεχίζει μέχρι σήμερα. Για τον αντίστοιχο λόγο, τέθηκε στους επιχειρηματίες το ερώτημα αν η συμμετοχή στα αναπτυξιακά προγράμματα και η επιχορήγηση του ΕΣΠΑ προσφέρουν βοήθεια στην αντιμετώπιση της οικονομικής κρίσης.

Οι επιχορηγούμενοι επιχειρηματίες, εφόσον έχουν επιχορηγηθεί το πρώτο έτος λειτουργίας του Εθνικού Στρατηγικού Πλαισίου Αναφοράς (2007), είναι σε θέση να έχουν πλήρη άποψη για τα αποτελέσματα της συγκεκριμένης επένδυσης και για το μέγεθος της προσφοράς στην αντιμετώπιση της οικονομικής κρίσης. Συγκεκριμένα, από τις απαντήσεις των επιχορηγούμενων επιχειρηματιών συμπεραίνεται πως η επιχορήγηση του ΕΣΠΑ αποτελεί χέρι βοήθειας για την αντιμετώπιση της οικονομικής κρίσης (Γράφημα 4.11).

Η συγκεκριμένη ερώτηση αφορούσε εξίσου όσους δεν έχουν συμμετάσχει σε κάποιο αναπτυξιακό πρόγραμμα, καθώς αποτελούν ενεργούς επιχειρηματίες της αγοράς, οι οποίοι, είτε έχουν ακούσει διάφορες απόψεις για το αντικείμενο, είτε έχουν συγκρίνει την δική τους πορεία με τρίτους που είχαν συμμετάσχει στο ΕΣΠΑ και εντόπισαν διαφορές. Χαρακτηριστικά, οι περισσότεροι από τους μη επιχορηγούμενους επιχειρηματίες θεωρούν πως τα αναπτυξιακά προγράμματα ενισχύουν σε μεγαλύτερο ή σε μικρότερο βαθμό τις επιχειρήσεις για να αντιμετωπίσουν καλύτερα την κρίση (Γράφημα 4.11).

Εκτός από την αντιμετώπιση της οικονομικής κρίσης εξετάστηκε η αναπτυξιακή πορεία των επιχειρήσεων για τα έτη 2008, 2009 και 2010. Τα

αποτελέσματα παρουσιάζουν μεγάλο ενδιαφέρον καθώς στις δύο κατηγορίες του δείγματος, κοινή επικρατούσα επιλογή αποτελεί η μέτρια αναπτυξιακή πορεία. Από αυτό, αρχικά, φαίνεται ότι αναιρείται η βοήθεια του ΕΣΠΑ στην αντιμετώπιση της οικονομικής κρίσης, καθώς, εξίσου, όσοι συμμετείχαν και όσοι όχι είχαν κοινές πορείες ανάπτυξης. Αξιοσημείωτη διαφορά, όμως, παρουσιάζεται στα ποσοστά της «καλής» και «πολύ καλής» αναπτυξιακής πορείας, εφόσον εκείνα των επιχορηγούμενων επιχειρηματιών είναι πολύ υψηλότερα από τα ποσοστά των μη επιχορηγούμενων επιχειρηματιών (Γράφημα 4.8).

Τα ανωτέρω αποτελέσματα έρχονται με τη σειρά τους να διαλευκάνουν τα Γραφήματα 4.9 και 4.10, στα οποία απεικονίζονται οι κύριοι λόγοι της εκάστοτε αναπτυξιακής πορείας. Είναι φανερό πως οι επιχορηγούμενοι επιχειρηματίες δικαιολογούν την αναπτυξιακή πορεία της επιχείρησής τους με την επιχορήγηση του ΕΣΠΑ, ενώ αντίθετα οι μη επιχορηγούμενοι επιχειρηματίες με την καλή διαχείριση της επιχείρησης και τη χρήση άλλων μέσων.

Σε αυτό το σημείο πρέπει να τονιστεί πως η επιχορήγηση του ΕΣΠΑ δεν αποτελεί από μόνη της πανάκεια και πως για την αντιμετώπιση προβλημάτων και την περαιτέρω ανάπτυξη, κατέχουν σημαντικό ρόλο και άλλοι παράγοντες, όπως οι συνθήκες αγοράς και η διαχείριση της επιχείρησης. Για τη λειτουργία των επιχειρήσεων μέσα στα έντονα χρόνια της κρίσης, οι επιχειρηματίες κατέβαλλαν μεγάλες προσπάθειες και γνώριζαν πως το κλειδί για την επιτυχία είναι ο συνδυασμός όλων των παραπάνω. Άλλοι το κατάφεραν σε χειρότερο και άλλοι σε καλύτερο επίπεδο, χαράσσοντας τις ανωτέρω πορείες ανάπτυξης.

Συνεχίζοντας, στην τρίτη κατηγορία ερωτήσεων του ερωτηματολογίου και στα αντίστοιχα γραφήματα, παρουσιάζονται οι απαντήσεις των επιχειρηματιών που έχουν συμμετάσχει σε κάποιο αναπτυξιακό πρόγραμμα του ΕΣΠΑ και έχουν επιχορηγηθεί επιτυχώς.

Αξιοσημείωτο είναι πως η ικανοποίηση από την επιχορήγηση των προγραμμάτων μπορεί να εξεταστεί από ποικίλες οπτικές γωνίες και όχι από μία μεμονωμένη. Μία πλευρά που μπορεί να ερευνηθεί είναι η ικανοποίηση από την επάρκεια του ποσού, αν δηλαδή το μέγεθος των χορηγούμενων κεφαλαίων από την αρμόδια επιτροπή είναι σύμφωνο με το ζητούμενο των επιχειρηματιών.

Όπως είναι φανερό, οι επιχορηγούμενοι επιχειρηματίες του δείγματος είναι μέτρια και πολύ ικανοποιημένοι σχετικά με το ύψος του ποσού που τους δόθηκε, με ποσοστά 25,5% και 41,2% αντίστοιχα (Γράφημα 4.12).

Μία άλλη οπτική γωνία εξέτασης της επιχορήγησης είναι ο βαθμός κατά τον οποίο ευνοήθηκε η εκάστοτε επιχείρηση, με γνώμονα την ανάπτυξη και τη δημιουργία κερδών. Στο Γράφημα 4.13, οι επιχορηγούμενοι επιχειρηματίες εμφανίστηκαν πολύ ικανοποιημένοι από το βαθμό ανάπτυξης των επιχειρήσεών τους, παρά το γεγονός ότι διανύονται τα δύσκολα χρόνια της οικονομικής κρίσης.

Επιπλέον, εξετάζεται ο βαθμός κατά τον οποίο οι επιχειρηματίες εκπλήρωσαν τους επιχειρηματικούς τους στόχους, με την επιχορήγηση του Εθνικού Στρατηγικού Πλαισίου Αναφοράς. Και σε αυτό το σημείο οι επιχειρηματίες δηλώνουν πως είναι σε υψηλά επίπεδα η επιτυχία των στόχων που είχαν θέσει, με αποτέλεσμα την πολύ υψηλή προσωπική τους ικανοποίηση (Γράφημα 4.14).

Από την άλλη, στο Γράφημα 4.17 αναλύονται όλες οι αλλαγές που θα πρότειναν οι συμμετέχοντες επιχειρηματίες στα αναπτυξιακά προγράμματα του ΕΣΠΑ. Οι αλλαγές αυτές αφορούν τη διαδικασία της επιχορήγησης. Όπως προκύπτει, το 66,7% των επιχορηγούμενων επιχειρηματιών του δείγματος τονίζει πως αντιμετώπισε προβλήματα ως προς το χρόνο των διαδικασιών, τη μεγάλη γραφειοκρατία και τη συλλογή των δικαιολογητικών. Οι προτεινόμενες αλλαγές της διαδικασίας είναι λιγότερο χρονοβόρες διαδικασίες, λιγότερη γραφειοκρατία και μεγαλύτερη προσαρμογή των δικαιολογητικών στις ιδιαιτερότητες της τοπικής κοινωνίας.

Από τα παραπάνω προκύπτει πως ενώ υπάρχει μεγάλη ικανοποίηση από την επάρκεια του ποσού, την επιχειρηματική ανάπτυξη και την εκπλήρωση των επιχειρηματικών στόχων, δηλαδή από τα αποτελέσματα της συμμετοχής στο ΕΣΠΑ, δεν αντιστοιχεί η ίδια ικανοποίηση από τη διαδικασία.

Αξιοσημείωτο είναι το Γράφημα 4.15 στο οποίο απεικονίζεται η επαναληπτική συμμετοχή των επιχορηγούμενων επιχειρηματιών στα προγράμματα του ΕΣΠΑ μέχρι το 2013. Το μεγαλύτερο ποσοστό των επιχειρηματιών κρατά αρνητική στάση για τη συμμετοχή σε κάποιο αναπτυξιακό πρόγραμμα του ΕΣΠΑ μελλοντικά, αφορώντας το 62,7%.

Αρχικά, η ανωτέρω κίνηση έρχεται σε αντίθεση με τον βαθμό ικανοποίησης από τα αποτελέσματα της επιχορήγησης. Αναλύοντας, όμως, το Γράφημα 4.16 γίνεται φανερό πως η μη μελλοντική συμμετοχή δεν είναι αποτέλεσμα έντονης δυσαρέσκειας. Συγκεκριμένα, η πλειοψηφία των επιχορηγούμενων επιχειρηματιών δεν είναι σε θέση να ικανοποιήσει τις απαιτήσεις της συμμετοχής για αυτό και απαντά αρνητικά στη μελλοντική συμμετοχή. Με άλλα λόγια, οι επιχειρηματίες, είτε δεν διαθέτουν τα απαραίτητα κεφάλαια για να προχωρήσουν σε επενδύσεις, είτε δεν έχουν τη διάθεση να ασχοληθούν με τη συλλογή των απαραίτητων δικαιολογητικών και να συμμετάσχουν σε κάποιο πρόγραμμα επιχορήγησης του ΕΣΠΑ.

Συνοψίζοντας όλα τα παραπάνω, δίνεται η δυνατότητα να παρουσιαστούν συνοπτικά τα συμπεράσματα της έρευνας.

- Û Μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων επιδιώκει τη συμμετοχή στα αναπτυξιακά προγράμματα και την επιχορήγηση του ΕΣΠΑ, λόγω των θετικών του αποτελεσμάτων.
- Û Η μη συμμετοχή των επιχειρήσεων στο ΕΣΠΑ δεν οφείλεται σε δυσαρέσκεια για τα προγράμματα ή προσωπικό φόβο, αλλά στην επίλυση επιχειρηματικών θεμάτων με τη χρήση άλλων μορφών χρηματοδότησης.
- Û Όσοι επιχειρηματίες χρησιμοποιούν άλλες μορφές χρηματοδότησης εκτός από την επιχορήγηση του ΕΣΠΑ, προτιμούν τον τραπεζικό δανεισμό, τη χρηματοδοτική μίσθωση και τους επιχειρηματικούς αγγέλους.



- Û Μεγάλο ποσοστό επιχειρήσεων που δεν έχει συμμετάσχει στη διαδικασία επιχορήγησης του ΕΣΠΑ σκοπεύει να ασχοληθεί μέσα στα δύο επόμενα έτη λειτουργίας του.
- Û Η επιχορήγηση του ΕΣΠΑ βοηθάει μία επιχείρηση στην αντιμετώπιση της οικονομικής κρίσης, σε συνδυασμό με την καλή διαχείριση της επιχείρησης, χαράζοντας μία σχετικά καλή πορεία ανάπτυξης.
- Û Η διαδικασία επιχορήγησης μπορεί να έχει ποικίλα επίπεδα κινδύνου και απόδοσης, ανάλογα κάθε φορά με τις επενδυτικές προτάσεις των ενδιαφερόμενων και τους όρους που έχουν τεθεί από την αρμόδια επιτροπή.
- Û Η επιχορήγηση του ΕΣΠΑ παρέχει μεγάλη ικανοποίηση από την επάρκεια του ποσού, την επιχειρηματική ανάπτυξη και την εκπλήρωση των επιχειρηματικών στόχων, αλλά όχι από τη διαδικασία.

## 5.2 Προτάσεις

Παρά το γεγονός ότι τα προγράμματα επιχορήγησης του ΕΣΠΑ είχαν «παγώσει» για μερικούς μήνες, δεν μπορεί κανείς να αρνηθεί πως είναι πλέον σε θέση να συνεχιστούν, αποτελώντας τη μοναδική ανάσα στην ελληνική οικονομία. Για αυτό και μόνο το λόγο, η κυβέρνηση πρέπει να δώσει ιδιαίτερη σημασία στα αναπτυξιακά προγράμματα και να δώσει εναύσματα στους επιχειρηματίες να προβούν σε επενδύσεις, ιδιαίτερα μέσα στην περίοδο της οικονομικής κρίσης. Η διαδικασία αυτή αποτελεί κοινό καλό, καθώς θα επωφεληθούν οι ίδιοι οι επιχειρηματίες, αλλά και το κράτος, επιτυγχάνοντας την τοποθέτηση και κίνηση των κεφαλαίων μέσα στη χώρα, που ως αποτέλεσμα έχει τη βελτίωση της ρευστότητας.

Επιπλέον, η διαδικασία για τη συμμετοχή των επιχειρηματιών στα προγράμματα πρέπει να γίνει πιο ευέλικτη, με λιγότερες αυστηρές διαδικασίες και απαιτήσεις. Οι ευκολότερες διαδικασίες θα οδηγήσουν σε αύξηση της συμμετοχής, καθώς οι επιχειρηματίες δε θα υπολογίζουν τυχόν δυσλειτουργίες, που σε κάποιες περιπτώσεις μπορεί να τους απότρεπαν από τη συμμετοχή.

Σε πιο ειδικό επίπεδο, θα ήταν χρήσιμο, ακόμα και απαραίτητο, να διερευνηθούν πιο τεχνικά τα αποτελέσματα της συμμετοχής σε προγράμματα επιχορήγησης του ΕΣΠΑ. Με την εκτίμηση οικονομετρικών υποδειγμάτων και τη χρήση επίσημων στοιχείων, συγκεντρωμένων από τους αρμόδιους φορείς (πχ. Ελληνική Στατιστική Υπηρεσία, Υπουργείο Οικονομικών, Περιφέρειες, κ.α.), θα μπορούσαν να διερευνηθούν πιο διεξοδικά οι προσδιοριστικοί παράγοντες και οι επιπτώσεις των προγραμμάτων ΕΣΠΑ στη λειτουργία των επιχειρήσεων και της οικονομίας γενικότερα.

# ΑΝΑΦΟΡΕΣ

---

## 1.1 Ελληνικές Αναφορές

Αλεξανδρίδης, Μ. (2004) *Χρηματοοικονομική Διαχείριση*. Αθήνα: ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΕΚΔΟΤΙΚΗ ΕΠΕ.

Αλογοσκούφης, Γ. (2004) στο ΥΠΟΙΟ (2004) *Ομιλία του Υπουργού Οικονομίας και Οικονομικών κ. Γιώργου Αλογοσκούφη στην 6<sup>η</sup> Επιτροπή Παρακολούθησης του κοινοτικού πλαισίου στήριξης*. Διαθέσιμο σε:

<http://www3.mnec.gr/PressReleasesDetails.aspx?i=203>

(Προσπελάστηκε στις: 5 Σεπτεμβρίου, 2011)

Βιοτεχνικό Επιμελητήριο Πειραιά (2001) *Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων Α.Ε.* Διαθέσιμο σε:

[http://www.bep.gr/index.php?option=com\\_content&task=view&id=178&Itemid=192](http://www.bep.gr/index.php?option=com_content&task=view&id=178&Itemid=192)

(Προσπελάστηκε στις: 17 Ιουνίου 2011).

Βουμβάκη Φ., Σάββα, Μ., Κουτούζου, Α. (2010) «ΕΤΕ: Στην Ευρώπη το factoring και στην Ελλάδα οι μεταχρονολογημένες επιταγές». *Banking News* [Online]. Σεπτέμβριος. Διαθέσιμο σε:

<http://www.bankingnews.gr/%CE%8C%CE%BB%CE%B7-%CE%B7-%CE%B5%CE%BD%CE%B7%CE%BC%CE%AD%CF%81%CF%89%CF%83%CE%B7/item/5917-%CE%B5%CF%84%CE%B5-%CF%83%CF%84%CE%B7%CE%BD-%CE%B5%CF%85%CF%81%CF%8E%CF%80%CE%B7-%CF%84%CE%BF-factoring-%CE%BA%CE%B1%CE%B9-%CF%83%CF%84%CE%B7%CE%BD-%CE%B5%CE%BB%CE%BB%CE%AC%CE%B4%CE%B1-%CE%BF%CE%B9-%CE%BC%CE%B5%CF%84%CE%B1%CF%87%CF%81%CE%BF%CE%BD%CE%BF%CE%BB%CE%BF%CE%B3%CE%B7%CE%BC%CE%AD%CE%BD%CE%B5%CF%82-%CE%B5%CF%80%CE%B9%CF%84%CE%B1%CE%B3%CE%AD%CF%82>

(Προσπελάστηκε στις: 10 Νοεμβρίου, 2010)

Γαλάνης, Β. (2000) *Leasing - Factoring - Forfeiting - Franchising - Venture Capital*. Β' Έκδοση. Αθήνα: Σταμούλη.

Γενική Γραμματεία Επενδύσεων και Ανάπτυξης (2006) *Κριτήρια Αξιολόγησης*.

Διαθέσιμο σε: <http://www.ependyseis.gr/sub/mtey/kritiria-axiologisis.htm>

(Προσπελάστηκε στις: 21 Σεπτεμβρίου 2011)

Γεωργακόπουλος, Θ., Λιανός, Θ., Μπένος, Θ., Τσεκούρας, Γ., Χατζηπροκοπίου, Μ., Χρήστου, Γ. (2002) *Εισαγωγή στην ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ*. Στ' Έκδοση. Αθήνα: Γ. Μπένος.

Γκίνη, Ε. (2010) «Factoring: Το αποτελεσματικότερο «φάρμακο» για την εξυγίανση των επιχειρήσεων». *FREE SUNDAY*. 118 (Νοέμβριος). σ.24.

Επίσημη Εφημερίδα ΕΕ (2003) «Increased opportunities in EU research». *Official Journal of the European Union*. 124 (Μάιος). σ.36.

Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς (2007) *Προϋποθέσεις χορήγησης άδειας λειτουργίας οργανωμένης αγοράς*. Διαθέσιμο σε:

[http://www.dsanet.gr/Epikairothta/Nomothesia/apof8\\_452\\_07.htm](http://www.dsanet.gr/Epikairothta/Nomothesia/apof8_452_07.htm)

(Προσπελάστηκε στις: 6 Αυγούστου 2011).

Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς (2009α) *Φορείς Αγοράς, Τόποι Εκτέλεσης, Πολυμερή Οργανισμοί Διαπραγμάτευσης, Εναλλακτική Αγορά*. Διαθέσιμο σε:

<http://www.hcmc.gr/pages/category.asp?catID=244>

(Προσπελάστηκε στις: 22 Αυγούστου 2011).

Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς (2009β) *Πως λειτουργεί το Χρηματιστήριο; - Μέρος Α*. σ.1-2. Διαθέσιμο σε:

<http://www.cysec.gov.cy/Downloads/Investors/Publications/2009/%CE%86%CF%81%CE%B8%CF%81%CE%BF%205%20-%20%CE%A0%CF%8E%CF%82%20%CE%BB%CE%B5%CE%B9%CF%84%CE%BF%CF%85%CF%81%CE%B3%CE%B5%CE%AF%20%CF%84%CE%BF%20%CE%A7%CF%81%CE%B7%CE%BC%CE%B1%CF%84%CE%B9%CF%83%CF%84%CE%AE%CF%81%CE%B9%CE%BF.pdf> (Προσπελάστηκε στις: 9 Αυγούστου 2011).

ΕΤΕΑΝ Α.Ε (2011) «*Η Εταιρία*». Διαθέσιμο σε: <http://www.tempme.gr/>

(Προσπελάστηκε στις: 6 Σεπτεμβρίου 2011).

Ευρωπαϊκή Επιτροπή, (2005) *GUIDANCE 8: The New SME Definition*. Διαθέσιμο σε: <http://www.bipsolutions.com/docstore/pdf/10684-8.pdf>

(Προσπελάστηκε στις: 11 Δεκεμβρίου, 2010)

Ευρωπαϊκή Επιτροπή, (2010α) *European SMEs under Pressure: Annual report on EU Small and Medium-sized Enterprises*. Διαθέσιμο σε:

[http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/pdf/dgentr\\_annual\\_report2010\\_100511.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/pdf/dgentr_annual_report2010_100511.pdf)

(Προσπελάστηκε στις: 11 Δεκεμβρίου, 2010)

Ευρωπαϊκή Επιτροπή, (2010β) *Small and medium-sized enterprises (SMEs): Fact and figures about the EU's Small and Medium Enterprise (SME)*. Διαθέσιμο σε:

[http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/index_en.htm)

(Προσπελάστηκε: 12 Δεκεμβρίου, 2010).

Ζήσης, Ι. (2003) *ΠΡΑΣΙΝΟ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ*. Αθήνα: Mare.

ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ, (2010) *ΜΜΕ σε Ελλάδα και Ευρώπη*. Διαθέσιμο σε:

[http://www.imegsevee.gr/index.php?option=com\\_content&view=article&id=163:stati\\_stika&catid=90&Itemid=312](http://www.imegsevee.gr/index.php?option=com_content&view=article&id=163:stati_stika&catid=90&Itemid=312) (Προσπελάστηκε στις: 12 Δεκεμβρίου, 2010).

Ιωακειμίδης, Π. (1997) *Η Ελλάδα στην Ευρωπαϊκή Ένωση 1981-1996*. Αθήνα: Θεμέλιο.

Καλαντζή, Σ. (1999) *Ο αιώνας που φεύγει: ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ*. Διαθέσιμο σε: <http://www.ert-archives.gr/V3/public/pop-view.aspx?tid=75392&tsz=0&act=mMainView> (Προσπελάστηκε στις: 19 Σεπτεμβρίου 2011).

Κορδή- Αντωνοπούλου, Μ. (2010) *Το νομικό πλαίσιο των αγορών χρηματοπιστωτικών μέσων*. Β' Έκδοση. Αθήνα: Εκδόσεις Σάκκουλα.

Λιακοπούλου, Θ. (2005) «Όλα όσα πρέπει να ξέρετε για το Leasing, η γλώσσα του θεσμού και τα δέκα μυστικά-κλειδιά για ασφαλέστερες συμβάσεις». *Καθημερινή* [Online]. Ιούλιος. Διαθέσιμο σε: [http://news.kathimerini.gr/4dcgi/w\\_articles\\_economyepix\\_1\\_06/07/2005\\_149384](http://news.kathimerini.gr/4dcgi/w_articles_economyepix_1_06/07/2005_149384) (Προσπελάστηκε στις: 5 Ιανουαρίου 2010).

Μακρή, Μ. (2010) «Η έναρξη του πρώτου Commercial Business Angels Network στην Ελλάδα». *City Press*. 1.729 (Απρίλιος). σ.8.

Μανδαλά, Μ., Μανδαλά, Β., Γέραλης, Γ., Αναγνώστου, Α. (1992) *ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΛΕΞΙΚΟ*. Ε' Έκδοση. Αθήνα: ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΑΡΜΟΝΙΑ Α.Ε.

Μάρκου, Α., Παπαϊωάννου, Γ. (2008) «Δάνεια για επαγγελματική στέγη». *ΤΟ ΒΗΜΑ*. 16.023 (Οκτώβριος). σ.4-5.

Μπασέα, Γ. (2010) «Αφιέρωμα αγορά Leasing, Φρένο στην ανάπτυξη λόγω παγκόσμιας κρίσης». *ΧΡΗΜΑ* [Online]. 3.648 (Δεκέμβριος). Διαθέσιμο σε: <http://www.hrma.gr/article.asp?view=578&ref=564> (Προσπελάστηκε στις: 3 Οκτωβρίου 2010).

Μυλωνάς, Π. (2008) «Ενισχύονται οι εισαγόμενες πληθωριστικές πιέσεις». *EnThesis* [Online]. Σεπτέμβριος. Διαθέσιμο σε: [http://www.enthesis.net/index.php?option=com\\_content&view=article&id=120:enthesiss55104&catid=4:internationaleconomy&Itemid=3](http://www.enthesis.net/index.php?option=com_content&view=article&id=120:enthesiss55104&catid=4:internationaleconomy&Itemid=3) (Προσπελάστηκε στις: 4 Ιουλίου 2011).

Σαμαράς, Α. (2011) «Απραγία κυβέρνησης για το ΕΣΠΑ». *FREE SUNDAY*. 144 (Ιούλιος). σ.22.

Σιάτρας, Γ., Μιχαλοπούλου, Ε. (2001) *ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ ΑΞΙΩΝ ΑΘΗΝΩΝ 125 ΧΡΟΝΙΑ*. Αθήνα: Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών. Διαθέσιμο σε: <http://www.athex.gr/content/gr/announcements/Files/125YearsASE.pdf> (Προσπελάστηκε στις: 3 Αυγούστου 2011).

Σκουλάς, Ν. (2008) *ΕΓΧΕΙΡΙΔΙΟ ΜΙΚΡΟΥ ΚΑΙ ΜΕΣΑΙΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ*. Ε' Έκδοση. Ηράκλειο Κρήτης: «NSA».

Τακόπουλος, Α. (2009) *Μορφές χρηματοδότησης μικρομεσαίων επιχειρήσεων*. Διαθέσιμο σε: [www.specisoft.gr/home/news/docs/arthro\\_hrimatodotisis\\_MME.pdf](http://www.specisoft.gr/home/news/docs/arthro_hrimatodotisis_MME.pdf) (Προσπελάστηκε στις: 8 Σεπτεμβρίου 2010)

Τράπεζα EFG Eurobank Ergasias (2011) *Factoring*. Διαθέσιμο σε: <http://www.eurobank.gr/online/home/generic.aspx?id=190&mid=581&lang=gr> (Προσπελάστηκε στις: 10 Ιανουαρίου 2011)

Τράπεζα Millennium Bank (2011) *Factoring*. Διαθέσιμο σε: [http://www.millenniumbank.gr/MillenniumVB/MillenniumGR/TopMenu3\\_GR/Factoring\\_GR](http://www.millenniumbank.gr/MillenniumVB/MillenniumGR/TopMenu3_GR/Factoring_GR) (Προσπελάστηκε στις: 25 Νοεμβρίου 2010)

Τράπεζα Πειραιώς. (2011) *Επιχειρήσεις & Επαγγελματίες, Υπηρεσίες Factoring*. Διαθέσιμο σε: <http://www.piraeusbank.gr/ecpage.asp?id=234969&nt=98&lang=1> (Προσπελάστηκε στις: 25 Νοεμβρίου 2010)

UNICO Ε.Π.Ε., (2009) «ΔΑΝΕΙΑ ΓΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ & ΠΟΥ ΑΠΕΥΘΥΝΟΝΤΑΙ». *e- Unico* [Online]. Μάρτιος. Διαθέσιμο σε: [http://www.e-unico.gr/index.php?option=com\\_content&view=article&id=62:-a-&catid=50:2009-02-18-18-00-57&Itemid=73](http://www.e-unico.gr/index.php?option=com_content&view=article&id=62:-a-&catid=50:2009-02-18-18-00-57&Itemid=73) (Προσπελάστηκε στις: 5 Οκτωβρίου 2010).

Υπουργείο Ανάπτυξης (2007) *Χρηματοδότηση ΜΜΕ*. Διαθέσιμο σε: [http://www.ypan.gr/c\\_announce/45\\_4188\\_cms.htm](http://www.ypan.gr/c_announce/45_4188_cms.htm) (Προσπελάστηκε στις: 1 Νοεμβρίου 2011).

Υπουργείο Ανάπτυξης, Ανταγωνιστικότητας και Ναυτιλίας (2011) *ΕΣΠΑ 2007-2013 πρόγραμμα για την ανάπτυξη*. Διαθέσιμο σε: <http://www.espa.gr/el/Pages/staticWhatIsESPA.aspx> (Προσπελάστηκε στις: 2 Σεπτεμβρίου 2011).

Υπουργείο Ανάπτυξης, Ανταγωνιστικότητας και Ναυτιλίας (2011β) «Με τα στοιχεία της έκθεσης του ΟΟΣΑ απαντά το υπ. Ανάπτυξης στον Σαμαρά για το ΕΣΠΑ». *i efimerida* [Online]. Αύγουστος. Διαθέσιμο σε: <http://www.iefimerida.gr/news/14217/%CE%B1%CF%86%CE%AE%CF%83%CE%B1%CF%84%CE%B5-%CF%80%CF%81%CE%BF%CE%BA%CE%BB%CE%B7%CF%84%CE%B9%CE%BA%CE%AC-18-%CE%B4%CE%B9%CF%83%CE%B5%CE%BA%CE%B1%CF%84%CE%BF%CE%BC%CE%BC%CF%8D%CF%81%CE%B9%CE%B1-%CE%B5%CF%85%CF%81%CF%8E-%CE%B1%CE%BD%CE%B5%CE%BD%CE%B5%CF%81%CE%B3%CE%AC> (Προσπελάστηκε στις: 3 Σεπτεμβρίου 2011).

Υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών - ΥΠΟΙΟ (2007) *Συγχρηματοδοτούμενα Αναπτυξιακά Προγράμματα*. Διαθέσιμο σε: [http://www.hellaskps.gr/index\\_new.htm](http://www.hellaskps.gr/index_new.htm) (Προσπελάστηκε στις: 7 Σεπτεμβρίου 2011).

Χρηματιστήριο Αθηνών (2003) *Το Αλφαβητάρι του Επενδυτή*. Διαθέσιμο σε: <http://www.ase.gr/content/gr/education/> (Προσπελάστηκε στις: 25 Αυγούστου 2011).

Χρηματιστήριο Αθηνών (2007α) *ΕΝ.Α- Συχνές Ερωτήσεις*. Διαθέσιμο σε: <http://www.ase.gr/content/gr/ann.asp?annid=54434> (Προσπελάστηκε στις: 25 Αυγούστου 2011)

Χρηματιστήριο Αθηνών (2007β) *Το Χ.Α δημιουργεί την αγορά παραγώγων στην Ελλάδα*. Διαθέσιμο σε:

<http://www.adex.ase.gr/ADEXDownload/news/publications/gr/enter.pdf>

(Προσπελάστηκε στις: 25 Αυγούστου 2011).

Χρηματιστήριο Αθηνών (2007γ) *ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ (ΕΝ.Α): ΣΥΝΤΟΜΟ ΕΝΗΜΕΡΩΤΙΚΟ*. 1.0 Έκδοση. 3-5. Διαθέσιμο σε:

[http://www.athex.gr/content/gr/announcements/Files/%CE%95%CE%9D%CE%91INFORMATIONALLEAFLET\\_GR\\_v1-4a.pdf](http://www.athex.gr/content/gr/announcements/Files/%CE%95%CE%9D%CE%91INFORMATIONALLEAFLET_GR_v1-4a.pdf) (Προσπελάστηκε στις: 25 Αυγούστου 2011).

Χρηματιστήριο Αθηνών (2007δ) *Ποιος είναι ο ρόλος του Χ.Α- Συχνές ερωτήσεις*. Διαθέσιμο σε: <http://www.ase.gr/content/gr/helpdesk/question.asp?2> (Προσπελάστηκε στις: 26 Αυγούστου 2011).

Χρηματιστήριο Αθηνών (2011) *ATHEX RULEBOOK*. 5-8. Διαθέσιμο σε:

<http://www.ase.gr/content/gr/announcements/Files/ATHEX%20Rulebook%202011%20Amendments%20only%20attachment%20230511.pdf> (Προσπελάστηκε στις: 26 Αυγούστου 2011).

Χριστοδουλάκης, Ν., Καλυβίτης, Σ. (2000) *The Effects of the Second Community Support Framework 1994–99 on the Greek Economy*. London: Elsevier Inc. Publications.

## 1.2 Ξένες Αναφορές

Atrill, P., McLaney, E. (2008) *ACCOUNTING AND FINANCE FOR NON-SPECIALISTS*. 6<sup>th</sup> Edn. London: Pearson Education Limited.

Audretsch, D., Dagnino, G., Faraci, R., Hoskisson, R. (2010) *NEW FRONTIERS IN ENTREPRENEURSHIP: Recognizing, Seizing and Executing Opportunities*. New York: Springer- Verlag.

Audretsch, D., Horst, R., Kwaak, T., Thurik, R. (2009) *First Section of the Annual Report on EU Small and Medium-sized Enterprises*. London: Zoetermeer.

Boobyer, C. (2003) *Leasing and Asset Finance*. 4<sup>th</sup> Edn. London: Euromoney Books.

Boone, L., Kurtz, L. (2005) *Contemporary Marketing*. 12<sup>th</sup> Edn. New York: Thomson South Western.

Brown, M. (1996) *Keeping Score: using the right metrics to drive world- class performance*. Columbus: Productivity, Inc.

Brewster, E. (2006) *Finance for small and medium- sized enterprises*. London: Commonwealth Secretariat.

Bryman, A., Bell, E. (2007) *Business Research Methods*. 2<sup>nd</sup> Edn. New York: Oxford University Press.

Burkhardt, R. (2008) *Reputation Management in Small and Medium-sized Enterprises*. Hamburg: Druck Diplomica- Verlag.

Campbell, D. (2007) *International Securities Law and Regulation*. Salzburg: Yorkhill Law Publishing.

Caselli, S., Gatti, S. (2004) *Venture capital: a Euro-system approach*. New York: Springer-Verlag.

CHH Editors (2009) *Australian master accountants guide 2008/09*. Sydney: CCH Australian Limited.

Clarke, J., Dawe, D. (2010) *European Debt Crisis*. Διαθέσιμο σε:

<http://www.youtube.com/watch?v=I5QwKEwo4Bc>

(Προσπελάστηκε στις: 29 Αυγούστου 2011).

Colli, A. (2003) *The History of Family Business, 1850-2000*. Cambridge: Cambridge University Press.

Cooper, D., Schindler, P. (2006) *Business Research Methods*. 9<sup>th</sup> Edn. New York: McGraw- Hill Companies, Inc.

David, S. (1969) *Bankers and Pashas: International Finance and Economic Imperialism in Egypt*. New York: Harper Torch books.

Dlabay, L., Scott, J. (2011) *International Business*. 4<sup>th</sup> Edn. Stamford: Cengage Learning.

Dubben, N., Williams, B. (2009) *Partnerships in Property Development*. Chichester: John Wiley & Sons, Ltd.

Dyson, K. (2005) *Small and medium sized enterprises : Your guide to opportunities in Europe*. 2<sup>nd</sup> Edn. New York: Taylor & Francis Library.

Europa (2007) *Ευρωπαϊκός Χάρτης των μικρών επιχειρήσεων*. Διαθέσιμο σε: [http://europa.eu/legislation\\_summaries/enterprise/business\\_environment/n26002\\_el.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/business_environment/n26002_el.htm)  
(Προσπελάστηκε στις: 17 Σεπτεμβρίου του 2011)

Fabozzi, F., Drake, P. (2009) *FINANCE: Capital Markets, Financial Management and Investment Management*. Chichester: John Wiley & Sons, Inc.

Finnerty, J. (2007) *PROJECT FINANCING: Asset- Based Financial Engineering*. 2<sup>nd</sup> Edn. Chichester: John Wiley & Sons, Inc.

Fleming, L. (2000) *Excel HSC Business Studies*. Melbourne: Pascal Press.

FL Memo, (2005) *Tax 2005-2006*. 2<sup>nd</sup> Edn. Manchester: Prentice Hall.

Greenspan, A. (2008) «We will never have a perfect model of risk». *Financial Times*. Διαθέσιμο σε: [http://www.ft.com/cms/s/0/edbdbcf6-f360-11dc-b6bc-0000779fd2ac.html?nclick\\_check=1](http://www.ft.com/cms/s/0/edbdbcf6-f360-11dc-b6bc-0000779fd2ac.html?nclick_check=1)  
(Προσπελάστηκε στις: 13 Σεπτεμβρίου, 2010).

Howard, F., Hegarty, C. (2006) *Sources of Funding*. Dublin: Bloomberg Press.

Hayashi, K. (2003) *Millionaire by 26: Secrets to Becoming a Young, Rich Entrepreneur*. New York: iUniverse books.

Hitchens, D., Trainor, M., Clausen, J., Thankappan, S., Marchi, B. (2003) *SMALL AND MEDIUM SIZED COMPANIES IN EUROPE*. Berlin: Springer – Verlag.

Hodgson, J. (1975) *Wall Street AND THE Security Markets*. New York: Arno Press Inc.

Hutzschenreuther, J. (2009) *Management Control in Small and Medium-Sized Enterprises*. Berlin: Deutsche Nationalbibliothek.

Kaine, C. (2005) *BUSINESS ANGELS GIVING BUSINESS WINGS: Private Capital for Private Companies*. Melbourne: Armadale Victoria.

Koebel, T. (1998) *Shelter and Society: Theory for non Profit Housing*. New York: State University of New York Press.

Leddy, D., Newby, J., Ertmer, A. (1997) *practical research: Planning & Design*. 6<sup>th</sup> Edn. Manchester: Prentice Hall.



Lerman, D. (2001) *Exchange traded funds and e-mini stock index futures*. New York: John Wiley & Sons, Inc.

Malhotra, N., Birks, D. (2003) *Marketing Research: An applied Approach*. London: Pearson Education Limited.

Mason, C., Harrison, R. (1992) *THE ROLE OF INVESTORS IN ENTREPRENEURIAL COMPANIES: A comparison of informal investors and venture capitalists*. Wellesley: Babson College.

Matlay, H. (2005) *Journal of Small Business and Enterprise Development: The impact of resources on SMEs*. Dublin: Emerald in sight, Inc.

Nesvold, P., Anapolsky, J., Lajoux, A. (2011) *THE ART of Distressed M & A*. New York: McGraw- Hill Companies, Inc.

Monette, D., Sullivan, T., DeJong, C. (2011) *Applied Social Research*. Stamford: Cengage Learning.

Organization for economic co- operation and development (1998) *GLOBALISATION AND SMALL and MEDIUM ENTERPRISES (SMEs)*. 2<sup>nd</sup> Edn. Paris: Head of Publications Service, OECD.

Organization for economic co- operation and development (2002) *OECD science, technology and industry outlook 2002*. Paris: Head of Publications Service, OECD.

Parker, B. (2005) *Introduction to Globalization & Business: relationships and responsibilities*. London: SAGE Publications.

Parks, S. (2006) *HOW TO FUND YOUR BUSINESS: The essential guide to raising finance to start and grow your business*. London: Pearson Education Limited.

Picker, A. (2007) *International Economic Indicators and Central Banks*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.

Pinson, L. (2008) *Anatomy of a business plan: step by step guide to building your business*. 7<sup>th</sup> Edn. Tustin: Out of your mind...and into the marketplace TM.

Prag, N., Tajani, A. (2010) *EU urges Member States to give a boost to small businesses*. Διαθέσιμο σε: <http://www.eubusiness.com/news-eu/sme-support.116> (Προσπελάστηκε στις: 28 Αυγούστου, 2011).

Raghunathan, V., Prabina R. (2008) *STOCK EXCHANGES, INVESTMENTS and DERIVATIVES: straight answers to 250 nagging questions*. 3<sup>rd</sup> Edn. New Delhi: McGraw- Hill Publishing Company Limited.

Ruddy, N., Mills, S., Davidson, N. (2006) *Salinger on Factoring*. 4<sup>th</sup> Edn. New York: Thomson, Sweet & Maxwell.

Ruth, H. (2000) *Small and medium- sized enterprises and the environment: business imperatives*. Sunbury: Greenleaf Publishing Limited.

Sadgrove, K. (2005) *THE COMPLETE GUIDE TO BUSINESS RISK MANAGEMENT*. 2<sup>nd</sup> Edn. Brentwood: Gower Publishing Limited.

Schiffer, M., Weder, B. (2001) *Firm size and the business environment: worldwide survey results*. New York: The World Bank and International Finance Corporation.

Sobczak, J. (1997) *Banking*. Lyon: Rourke.

Soderlind, S. (2001) *Consumer economics: a practical overview*. New York: M. E. Sharpe, Inc.

Someren, T., Nijhof, H. (2010) *Triple P Business Development in the Dutch agro-food sector*.

Susman, G. (2007) *Small and Medium- Sized Enterprises and the Global Economy*. London: Edward Elgar Publishing Limited.

Theodorson, G., Theodorson, A. (1969) *A modern dictionary of sociology*. New York: Thomas Y. Crowell.

Tinsley, B. (2006) *Reconstructing western civilization: irreverent essays on antiquity*. Massachusetts: Rosemont Publishing & Printing Corp.

Williams, H. (2010) *BUILDING TYPE BASICS FOR banks and financial institutions*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.

White, S., Bingham, R., Hill, E. (2003) *Economic Development in the 21<sup>st</sup> Century*. New York: M. E. Sharpe, Inc.

Wunder, A. (2003) *The Polish SME Sector*. Berlin: Druck und Bindung.

Vernon, R. (1974) *Big business and the state: changing relations in Western Europe*. New Jersey: President and Fellows of Harvard College.

Villa, A. (2011) *Managing Cooperation in Simply Network Structures and Small or Medium- Sized Enterprises*. New York: Springer- Verlag Limited.

# Παράρτημα

---

## Παράρτημα 1: Ερωτηματολόγιο Επιχειρηματιών



Τμήμα Εφαρμογών Πληροφορικής στην Διοίκηση και την Οικονομία  
Παράρτημα Αμελίδας του Ανώτατου Τεχνολογικού Εκπαιδευτικού Ιδρύματος Πάτρας

## ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΩΝ

---



ΜΕΣΟΣ ΧΡΟΝΟΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ: ΕΦΤΑ (7) ΛΕΠΤΑ



ΕΙΔΟΣ ΕΡΩΤΗΣΕΩΝ: ΚΛΕΙΣΤΟΥ ΤΥΠΟΥ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ



ΓΛΩΣΣΑ: ΕΛΛΗΝΙΚΗ



ΣΚΟΠΟΣ: ΕΡΕΥΝΑ ΠΤΥΧΙΑΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΓΙΑ ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΗ ΧΡΗΣΗ



ΘΕΜΑ: ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΑΠΟΨΗ ΤΩΝ ΣΗΜΕΡΙΝΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΗ ΤΟΥ ΕΘΝΙΚΟΥ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟΥ ΠΛΑΙΣΙΟΥ ΑΝΑΦΟΡΑΣ (ΕΣΠΑ).

## 1η ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ: ΕΜΠΕΙΡΙΑ, ΓΝΩΣΕΙΣ & ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

- 1.1) Σημειώστε την προσωπική σας επενδυτική εμπειρία.
- Καθόλου  Λίγο  Μέτρια  Πολύ  Πάρα Πολύ
- 1.2) Σημειώστε την απόδοση που θα περιμένατε από κάποια επένδυσή σας.
- Να διατηρηθεί ασφαλές το κεφάλαιό μου.
- Έσοδα με χαμηλά πλεονάσματα.
- Ικανοποιητικές βραχυπρόθεσμες αποδόσεις.
- Υψηλές μακροπρόθεσμες αποδόσεις.
- 1.3) Σημειώστε το επίπεδο κινδύνου που είστε διατεθειμένοι να αναλάβετε από την επένδυσή σας.
- Καθόλου  Λίγο  Μέτρια  Πολύ
- 1.4) Σημειώστε το μορφωτικό σας επίπεδο.
- Γυμνάσιο  Λύκειο  ΤΕΙ  ΑΕΙ  Μεταπτυχιακό
- 1.5) Σημειώστε την ηλικία σας. (Όπου ηλικία = x).
- $x \leq 25$    $25 < x \leq 35$    $35 < x \leq 45$    $45 < x \leq 55$    $55 < x$

## 2<sup>η</sup> ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ: ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΜΕΣΑ ΣΤΗΝ ΚΡΙΣΗ

- 2.1) Σημειώστε ποια από τις παρακάτω προτάσεις ταιριάζει καλύτερα σε εσάς.
- Η επιχορήγηση του ΕΣΠΑ βοηθάει μία επιχείρηση στην αντιμετώπιση της οικονομικής κρίσης.
- Η επιχορήγηση του ΕΣΠΑ βοηθάει μία επιχείρηση στην αντιμετώπιση της οικονομικής κρίσης αλλά σε μικρό βαθμό.
- Η επιχορήγηση του ΕΣΠΑ δεν βοηθάει μία επιχείρηση στην αντιμετώπιση της οικονομικής κρίσης.
- Η επιχορήγηση του ΕΣΠΑ δεν μου είναι απαραίτητη για να αντιμετωπίσω την κρίση.

2.2) Σημειώστε την αναπτυξιακή πορεία που θεωρείτε ότι αντιπροσωπεύει καλύτερα την επιχείρησή σας τα τρία τελευταία χρόνια (2008, 2009, 2010).

Κακή    Μέτρια    Καλή    Πολύ Καλή

2.3) Σημειώστε τον παράγοντα, στον οποίο θεωρείτε ότι οφείλεται η ανωτέρω πορεία περισσότερο.

Στις επικρατούσες συνθήκες αγοράς.

Στη διαχείριση της επιχείρησης.

Στην παρουσία επιχειρηματικών προβλημάτων.

Στην επιχορήγηση του ΕΣΠΑ.

Στην επίλυση θεμάτων με τη χρήση άλλων μέσων.

2.4) Σημειώστε αν έχετε συμμετάσχει σε κάποιο πρόγραμμα επιχορήγησης του ΕΣΠΑ για την ενίσχυση της επιχείρησή σας.

Ναι\*    Όχι\*\*

\* Σε θετική απάντηση αγνοήστε τις ερωτήσεις της 4ης κατηγορίας.

\*\* Σε αρνητική απάντηση αγνοήστε τις ερωτήσεις της 3ης κατηγορίας και μεταβείτε απευθείας στην 4η κατηγορία.

### **3η ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ: ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗ ΕΠΙΧΟΡΗΓΟΥΜΕΝΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΩΝ**

3.1) Σημειώστε κατά πόσο είστε ικανοποιημένοι από την επιχορήγηση του ΕΣΠΑ, σχετικά με την επάρκεια του ποσού.

Καθόλου    Λίγο    Μέτρια    Πολύ    Πάρα Πολύ

3.2) Σημειώστε κατά πόσο θεωρείτε ότι ευνοήθηκε η επιχείρησή σας από την επιχορήγηση του ΕΣΠΑ, ως προς την ανάπτυξη και τα κέρδη της.

Καθόλου    Λίγο    Μέτρια    Πολύ    Πάρα Πολύ

3.3) Σημειώστε κατά πόσο θεωρείτε ότι εκπληρώσατε τους στόχους σας, με την επιχορήγηση του ΕΣΠΑ.

Καθόλου    Λίγο    Μέτρια    Πολύ    Πάρα Πολύ

- 3.4) Σημειώστε αν θα συμμετείχατε οι ίδιοι ξανά σε προγράμματα του ΕΣΠΑ.
- Ναι     Όχι
- 3.5) Σημειώστε σε ποιον παράγοντα οφείλεται η παραπάνω ενέργεια περισσότερο.
- Δεν χρειάζομαι άλλη επιχορήγηση προς το παρόν.
- Δεν είμαι σε θέση να ικανοποιήσω απαιτήσεις της συμμετοχής.
- Δεν με βοήθησε στο βαθμό που περίμενα.
- Με βοήθησε σημαντικά σε επιχειρηματικά θέματα.
- Επιθυμώ την εκπλήρωση νέων επιχειρηματικών στόχων άμεσα.
- 3.6) Σημειώστε την αλλαγή που θα προτείνατε πιο πολύ στη διαδικασία επιχορήγησης.
- Λιγότερο χρονοβόρες διαδικασίες.
- Λιγότερη γραφειοκρατία.
- Μεγαλύτερη προσαρμογή των αιτούμενων δικαιολογητικών στις ιδιαιτερότητες της τοπικής κοινωνίας.
- Καμία από τα παραπάνω.
- Όλα τα παραπάνω.

#### **4η ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ: ΚΙΝΗΣΕΙΣ ΜΗ ΕΠΙΧΟΡΗΓΟΥΜΕΝΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΩΝ**

- 4.1) Σημειώστε για ποιο λόγο δεν έχετε συμμετάσχει ακόμα σε κάποιο πρόγραμμα επιχορήγησης του ΕΣΠΑ.
- Έχω υποβάλλει αίτημα αλλά δεν εγκρίθηκε.
- Έχω στραφεί προς άλλες μορφές χρηματοδότησης.
- Σκοπεύω να ασχοληθώ στο μέλλον.
- Δεν με ενδιαφέρει το θέμα.
- Κανένα από τα παραπάνω.

4.2) Σε περίπτωση που η απάντησή σας στην ερώτηση 4.1 είναι «Έχω στραφεί προς άλλες μορφές χρηματοδότησης», σημειώστε ποια από τις παρακάτω μορφές χρησιμοποιείτε. Σε αντίθετη περίπτωση αγνοήστε την ερώτηση.

Τραπεζικός δανεισμός

Venture Capital

Leasing

Factoring

Business Angels

Χρηματιστήριο

4.3) Σημειώστε αν θα συμμετείχατε μελλοντικά σε κάποιο πρόγραμμα επιχορήγησης του ΕΣΠΑ.

Ναι  Όχι

## Παράρτημα 2: Πίνακες Συχνότητας & Διαστάρωσης

**Kathgories Deigmatos**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Epixorhgoumenes_Epix	51	60,7	60,7	60,7
Mh_Epixor/menes_Epix	33	39,3	39,3	100,0
Total	84	100,0	100,0	

**Ependutiki\_Empeiria \* Kathgories Deigmatos Crosstabulation**

		Kathgories Deigmatos		Total	
		Epixorhgoumenes_Epix	Mh_Epixor/menes_Epix		
Ependutiki_Empeiria	Katholou	Count	5	7	12
		% within Kathgories Deigmatos	9,8%	21,2%	14,3%
	Ligo	Count	13	5	18
		% within Kathgories Deigmatos	25,5%	15,2%	21,4%
	Metria	Count	15	12	27
		% within Kathgories Deigmatos	29,4%	36,4%	32,1%
Polu	Count	11	6	17	
		% within Kathgories Deigmatos	21,6%	18,2%	20,2%
Para Polu	Count	7	3	10	
		% within Kathgories Deigmatos	13,7%	9,1%	11,9%
Total		Count	51	33	84
		% within Kathgories Deigmatos	100,0%	100,0%	100,0%

**Apodosi\_Ependusewn \* Ependutiki\_Empeiria \* Kathgories Deigmatos Crosstabulation**

Kathgories Deigmatos				Ependutiki_Empeiria					Total
				Katholou	Ligo	Metria	Polu	Para Polu	
Epixorhgoumenes_Epix	Apodosi_Ependusewn	Asfales_Kefalaio	Count	2	2	1	1	1	7
			% of Total	3,9%	3,9%	2,0%	2,0%	2,0%	13,7%
	Esoda-xamila pleonasmata	Count	0	3	4	2	1	10	
		% of Total	,0%	5,9%	7,8%	3,9%	2,0%	19,6%	
	Ikanopoihtikes_Apodoseis	Count	1	3	4	5	2	15	
		% of Total	2,0%	5,9%	7,8%	9,8%	3,9%	29,4%	
Ypsiles_Makropr/smes_Apodoseis	Count	2	5	6	3	3	19		
	% of Total	3,9%	9,8%	11,8%	5,9%	5,9%	37,3%		
Total		Count	5	13	15	11	7	51	
		% of Total	9,8%	25,5%	29,4%	21,6%	13,7%	100,0%	
Mh_Epixor/menes_Epix	Apodosi_Ependusewn	Asfales_Kefalaio	Count	2	1	2	0	0	5
			% of Total	6,1%	3,0%	6,1%	,0%	,0%	15,2%
	Esoda-xamila pleonasmata	Count	1	1	3	1	0	6	
		% of Total	3,0%	3,0%	9,1%	3,0%	,0%	18,2%	
	Ikanopoihtikes_Apodoseis	Count	2	1	3	3	1	10	
		% of Total	6,1%	3,0%	9,1%	9,1%	3,0%	30,3%	
Ypsiles_Makropr/smes_Apodoseis	Count	2	2	4	2	2	12		
	% of Total	6,1%	6,1%	12,1%	6,1%	6,1%	36,4%		
Total		Count	7	5	12	6	3	33	
		% of Total	21,2%	15,2%	36,4%	18,2%	9,1%	100,0%	



Epipedo\_Kindunou \* Kathories Deigmatos Crosstabulation

			Kathories Deigmatos		Total
			Epixorhgou menes_Epix	Mh_Epixor/menes_Epix	
Epipedo_Kindunou	Katholou	Count	8	8	16
		% within Kathories Deigmatos	15,7%	24,2%	19,0%
	Ligo	Count	11	9	20
		% within Kathories Deigmatos	21,6%	27,3%	23,8%
Metria	Count	25	11	36	
	% within Kathories Deigmatos	49,0%	33,3%	42,9%	
Polu	Count	7	5	12	
	% within Kathories Deigmatos	13,7%	15,2%	14,3%	
Total		Count	51	33	84
		% within Kathories Deigmatos	100,0%	100,0%	100,0%

Hlikia

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	X<=25	3	3,6	3,6	3,6
	25<X<=35	16	19,0	19,0	22,6
	35<X<=45	33	39,3	39,3	61,9
	45<X<=55	24	28,6	28,6	90,5
	55<X	8	9,5	9,5	100,0
Total		84	100,0	100,0	

Morfwtiko\_Epipedo

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Gymnasio	7	8,3	8,3	8,3
	Lykeio	13	15,5	15,5	23,8
	TEI	28	33,3	33,3	57,1
	AEI	22	26,2	26,2	83,3
	Metaptyxiako	14	16,7	16,7	100,0
Total		84	100,0	100,0	

Anaptiksiaki\_Poreia \* Kathories Deigmatos Crosstabulation

			Kathories Deigmatos		Total
			Epixorhgou menes_Epix	Mh_Epixor/menes_Epix	
Anaptiksiaki_Poreia	Kakh	Count	0	5	5
		% within Kathories Deigmatos	,0%	15,2%	6,0%
	Metria	Count	25	18	43
		% within Kathories Deigmatos	49,0%	54,5%	51,2%
Kalh	Count	17	7	24	
	% within Kathories Deigmatos	33,3%	21,2%	28,6%	
Polu Kalh	Count	9	3	12	
	% within Kathories Deigmatos	17,6%	9,1%	14,3%	
Total		Count	51	33	84
		% within Kathories Deigmatos	100,0%	100,0%	100,0%

Paragontes\_anaptuksiakis\_poreias \* Anaptiksiaki\_Poreia \* Kathories Deigmatos Crosstabulation

Kathories Deigmatos				Anaptiksiaki_Poreia				Total
				Kakh	Metria	Kalh	Polu Kalh	
Epixorhgoumenes_Epix	Paragontes_anaptuksiakis_poreias	Epikratouses sunthikes agoras	Count % within Anaptiksiaki_Poreia	7 28,0%	1 5,9%	0 .0%	8 15,7%	
		Diaxeirisi epixeirisis	Count % within Anaptiksiaki_Poreia	3 12,0%	4 23,5%	2 22,2%	9 17,6%	
		Parousia epixeirimatikwn provlimatwn	Count % within Anaptiksiaki_Poreia	2 8,0%	0 .0%	0 .0%	2 3,9%	
		Epixorigisi tou ESPA	Count % within Anaptiksiaki_Poreia	9 36,0%	10 58,8%	7 77,8%	26 51,0%	
		Epilush thematwn me alla mesa	Count % within Anaptiksiaki_Poreia	4 16,0%	2 11,8%	0 .0%	6 11,8%	
		Total	Count % within Anaptiksiaki_Poreia	25 100,0%	17 100,0%	9 100,0%	51 100,0%	
Mh_Epixor/menes_Epix	Paragontes_anaptuksiakis_poreias	Epikratouses sunthikes agoras	Count % within Anaptiksiaki_Poreia	2 40,0%	6 33,3%	0 .0%	0 .0%	8 24,2%
		Diaxeirisi epixeirisis	Count % within Anaptiksiaki_Poreia	0 .0%	3 16,7%	3 42,9%	1 33,3%	7 21,2%
		Parousia epixeirimatikwn provlimatwn	Count % within Anaptiksiaki_Poreia	3 60,0%	5 27,8%	0 .0%	0 .0%	8 24,2%
		Epilush thematwn me alla mesa	Count % within Anaptiksiaki_Poreia	0 .0%	4 22,2%	4 57,1%	2 66,7%	10 30,3%
		Total	Count % within Anaptiksiaki_Poreia	5 100,0%	18 100,0%	7 100,0%	3 100,0%	33 100,0%

H\_Symvoli\_sthn\_Krisi \* Kathories Deigmatos Crosstabulation

			Kathories Deigmatos		Total
			Epixorhgoumenes_Epix	Mh_Epixor/menes_Epix	
H_Symvoli_sthn_Krisi	Vohtheia	Count % within Kathories Deigmatos	24 47,1%	7 21,2%	31 36,9%
	Vohtheia se mikro vathmo	Count % within Kathories Deigmatos	20 39,2%	11 33,3%	31 36,9%
	Kamia Vohtheia	Count % within Kathories Deigmatos	5 9,8%	9 27,3%	14 16,7%
	Mh Aparaitth	Count % within Kathories Deigmatos	2 3,9%	6 18,2%	8 9,5%
Total	Count % within Kathories Deigmatos	51 100,0%	33 100,0%	84 100,0%	

Mellontikh\_Summetoxh\_Epixor\_Epix

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	NAI	19	22,6	37,3	37,3
	OXI	32	38,1	62,7	100,0
	Total	51	60,7	100,0	

**Mellontiki\_Summetoxi\_Mh\_Epixon\_Epix**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	NAI	18	21,4	54,5	54,5
	OXI	15	17,9	45,5	100,0
	Total	33	39,3	100,0	

**Proteinomenes\_Allages\_Diadikasias \* Kathgories Deigmatos Crosstabulation**

			Kathgories Deigmatos
			Epixonhgou menes_Epix
Proteinomenes_Allages_Diadikasias	Ligotero xronovores diadikasias	Count	6
		% within Kathgories Deigmatos	11,8%
	Ligoteri grafeiokratia	Count	9
		% within Kathgories Deigmatos	17,6%
Megaluterh prosarmogi dikaiologitikwn	Count	2	
	% within Kathgories Deigmatos	3,9%	
Ola ta parapanw	Count	34	
	% within Kathgories Deigmatos	66,7%	
Total	Count	51	
	% within Kathgories Deigmatos	100,0%	

**Ekplirwsi\_Stoxwn \* Kathgories Deigmatos Crosstabulation**

			Kathgories Deigmatos
			Epixonhgou menes_Epix
Ekplirwsi_Stoxwn	Ligo	Count	11
		% within Kathgories Deigmatos	21,6%
	Metria	Count	13
		% within Kathgories Deigmatos	25,5%
Polu	Count	16	
	% within Kathgories Deigmatos	31,4%	
Para Polu	Count	11	
	% within Kathgories Deigmatos	21,6%	
Total	Count	51	
	% within Kathgories Deigmatos	100,0%	

**Ikanopoiish\_Epixorigisis \* Kathgories Deigmatos Crosstabulation**

			Kathgories Deigmatos
			Epixonhgou menes_Epix
Ikanopoiish_Epixorigisis	Ligo	Count	6
		% within Kathgories Deigmatos	11,8%
	Metria	Count	13
		% within Kathgories Deigmatos	25,5%
Polu	Count	21	
	% within Kathgories Deigmatos	41,2%	
Para Polu	Count	11	
	% within Kathgories Deigmatos	21,6%	
Total	Count	51	
	% within Kathgories Deigmatos	100,0%	

**Eunoia\_Epixeirisisis \* Kathgories Deigmatos Crosstabulation**

			Kathgories Deigmatos
			Epixonhgou menes_Epix
Eunoia_Epixeirisisis	Ligo	Count	10
		% within Kathgories Deigmatos	19,6%
	Metria	Count	14
		% within Kathgories Deigmatos	27,5%
Polu	Count	18	
	% within Kathgories Deigmatos	35,3%	
Para Polu	Count	9	
	% within Kathgories Deigmatos	17,6%	
Total	Count	51	
	% within Kathgories Deigmatos	100,0%	

Logoi\_Mellontikis\_Summetoxis\_Epixor\_Epix \* Mellontikh\_Summetoxh\_Epixor\_Epix Crosstabulation

			Mellontikh_Summetoxh_Epixor_Epix		Total
			NAI	OXI	
Logoi_Mellontikis_Summetoxis_Epixor_Epix	Dn xreiazomai alli epixorigisi pros to paron	Count % within Mellontikh_Summetoxh_Epixor_Epix	0 .0%	9 28,1%	9 17,6%
	Dn ikanopoiw apaitiseis summetoxis	Count % within Mellontikh_Summetoxh_Epixor_Epix	0 .0%	13 40,6%	13 25,5%
	Dn voithika ston bathmo p perimena	Count % within Mellontikh_Summetoxh_Epixor_Epix	0 .0%	10 31,3%	10 19,6%
	Voithika simantika se epixeimatika themata	Count % within Mellontikh_Summetoxh_Epixor_Epix	12 63,2%	0 .0%	12 23,5%
	Thelw ekpирwsi newn epixeimatikwn stoxwn	Count % within Mellontikh_Summetoxh_Epixor_Epix	7 36,8%	0 .0%	7 13,7%
Total		Count % within Mellontikh_Summetoxh_Epixor_Epix	19 100,0%	32 100,0%	51 100,0%

Logoi\_Mh\_Summetoxis\_Mh\_Epixor\_Epix

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Aporripsis Aitimatosis	3	3,6	9,1	9,1
	Xrhsh allwn morfwn xrhmatodotisis	12	14,3	36,4	45,5
	Mellontiki Summetoxi	10	11,9	30,3	75,8
	Adiaforo thema	8	9,5	24,2	100,0
	Total	33	39,3	100,0	

Epilogi\_Allwn\_Morfwn\_Xrhmatodotisis\_Mh\_Epix \* Logoi\_Mh\_Summetoxis\_Mh\_Epixor\_Epix Crosstabulation

			Logoi_Mh_Summetoxis_Mh_Epixor_Epix
			Xrhsh allwn morfwn xrhmatodotisis
Epilogi_Allwn_Morfwn_Xrhmatodotisis_Mh_Epix	Trapezikos daneismos	Count % within Logoi_Mh_Summetoxis_Mh_Epixor_Epix	7 58,3%
	Leasing	Count % within Logoi_Mh_Summetoxis_Mh_Epixor_Epix	4 33,3%
	Business Angels	Count % within Logoi_Mh_Summetoxis_Mh_Epixor_Epix	1 8,3%
Total		Count % within Logoi_Mh_Summetoxis_Mh_Epixor_Epix	12 100,0%

