

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΔΥΤΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ



ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΣΠΟΥΔΑΣΤΡΙΑ: ΑΣΠΑΣΙΑ ΕΥΡΙΠΙΔΟΥ

ΕΠΟΠΤΕΥΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΩΤΗΡΟΠΟΥΛΟΣ

ΠΑΤΡΑ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ 2014

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Λόγω του οικονομικού και πολιτικού κλίματος που επικρατεί αυτή τη στιγμή στην ελληνική και παγκόσμια οικονομία, δεν υπάρχει σημαντική εξέλιξη στη δημιουργία ευνοϊκότερων συνθηκών χρηματοδότησης. Πρέπει, ωστόσο, να δοθεί άμεση προτεραιότητα στην εθνική οικονομική πολιτική κάθε χώρας και στην ανάπτυξη της ανταγωνιστικότητάς της. Επιπλέον, χρειάζεται να συντελεστεί και πιο ουσιαστική αλλαγή στο προφίλ του Έλληνα επιχειρηματία, προκειμένου να συμβαδίσει με τις επιταγές μίας σύγχρονης ευρωπαϊκής επιχείρησης.

Όσον αφορά τον τομέα του τουρισμού, είναι σαφές ότι θα πρέπει να βελτιωθεί η χρηματοδότησή του διότι, δεδομένου του μεγέθους και της σημασίας του συγκριτικά με άλλους τομείς και κλάδους της Ελληνικής οικονομίας, εμφανίζει σχετικά μικρή ροή χρηματοδότησης.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Θέμα της παρακάτω πτυχιακής εργασίας είναι η παρουσίαση των πηγών χρηματοδότησης των επιχειρήσεων και δη, των τουριστικών επιχειρήσεων. Η σωστή πολιτική χρηματοδότησης μπορεί να βοηθήσει τη διοίκηση κάθε επιχείρησης να πάρει σωστές μελλοντικές επιχειρηματικές αποφάσεις και θεωρείται ένα βασικό οικονομικό κριτήριο πληροφόρησης που επηρεάζει άμεσα τη μελλοντική στρατηγική ανάπτυξη της επιχείρησης. Τελευταίο κομμάτι της πτυχιακής εργασίας καταλαμβάνει η έρευνα που διενεργήθηκε και τα συμπεράσματά της καθώς επίσης και τα βασικά συμπεράσματα ολόκληρης της πτυχιακής εργασίας.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΡΟΛΟΓΟΣ	3
ΠΕΡΙΛΗΨΗ	5
ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ	VII
ΕΙΣΑΓΩΓΗ	11
Τουρισμός	11
Ορισμός του τουρισμού	11
Εσωτερικός τουρισμός	12
Διακρίσεις του τουρισμού.....	12
Μορφές του τουρισμού	12
Επιχειρηματικότητα	15
Μορφή της επιχείρησης	16
Τοποθεσία.....	16
Επιλογή προσωπικού.....	16
Χρηματοδότηση.....	17
Πηγές χρηματοδότησης επιχειρήσεων	17
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ	19
1. Τραπεζικός Δανεισμός	19
1.1 Δάνεια για κεφάλαια κίνησης.....	19
1.2 Μακροπρόθεσμα δάνεια	20
1.2.1 Δάνεια για επαγγελματική στέγη	20
1.2.2 Δάνεια για αγορά πάγιου εξοπλισμού	20
1.3 Εξασφάλιση τραπεζικού δανεισμού	21
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ	23
2. Ταμείο Εγγυοδοτήσεων ΕΤΕΑΝ Α.Ε. (πρώην ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε.)	23
2.1 Φιλοσοφία	23
2.2 Ταμείο Επιχειρηματικότητας (ΤΕΠΙΧ).....	25
2.2.1 ΤΕΠΙΧ – Επιχειρηματική Επανεκκίνηση.....	25
2.2.2 ΤΕΠΙΧ - Νησιωτική Τουριστική Επιχειρηματικότητα	25
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ	27
3. Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital)	27
3.1 Η λειτουργία του Venture Capital.....	27
3.2 Κατηγορίες χρηματοδότησης	27
3.3 Επιλογή των επενδυτικών προτάσεων από τις εταιρίες Venture Capital.....	29
3.4 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα των επενδύσεων Venture Capital.....	29
3.4.1 Πλεονεκτήματα	29
3.4.2 Μειονεκτήματα.....	30
3.5 Αποχώρηση των εταιριών Venture Capital από τις επενδύσεις τους.....	31
3.6 Εταιρίες Venture Capital στην Ελλάδα.....	31
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΕΤΑΡΤΟ	33
4. Πρακτόρευση Απαιτήσεων (Factoring)	33
4.1 Κύρια χαρακτηριστικά του Factoring	34
4.2 Τα είδη του Factoring.....	35
4.3 Σκοπός του Factoring	38
4.4 Πού απευθύνεται το Factoring	39
4.5 Χαρακτηριστικά επιχειρήσεων που κάνουν χρήση Factoring	39
4.6 Περιορισμοί εφαρμογής του Factoring	40
4.7 Πλεονεκτήματα του Factoring	40
4.8 Μειονεκτήματα του Factoring.....	41
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΕΜΠΤΟ	43
5. Ιδιώτες Επενδυτές (Business Angels)	43
5.1 Business Angel Networks (BANs).....	43
5.1.1 Υπηρεσίες προς επιχειρηματίες	43

5.1.2 Υπηρεσίες προς ιδιώτες επενδυτές.....	44
5.1.3 Euroean Business Angels Network (E.B.A.N.).....	44
5.1.4 Hellenic Angels.....	45
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΚΤΟ	47
6. Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων (Business Incubators) και Τεχνολογικά Πάρκα (Technology Parks).....	47
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΒΔΟΜΟ	49
7. Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing).....	49
7.1 Κατηγορίες Leasing	50
7.1.1 Χρηματοδοτικές ή Κεφαλαιουχικές Μισθώσεις	50
7.1.2 Λειτουργικές ή Διαχειριστικές Μισθώσεις	53
7.2 Πλεονεκτήματα του Leasing.....	53
7.3 Μειονεκτήματα του Leasing	54
7.4 Νομοθετικό πλαίσιο στην Ελληνική αγορά	55
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΟΓΔΟΟ	57
8. Χρηματιστηριακή Αγορά	57
8.1 Λόγοι δημιουργίας	57
8.2 Η σημασία και ο ρόλος των Χρηματιστηρίων	57
8.3 Αγορές Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών	58
8.3.1 Αγορά Αξιών	58
8.3.1.1 Χαρακτηριστικά Αγοράς Αξιών	58
8.3.2 Αγορά Παραγώγων.....	59
8.3.2.1 Χαρακτηριστικά Αγοράς Παραγώγων.....	59
8.3.2.2 Συμβόλαια Μελλοντικής Εκπλήρωσης (Futures)	59
8.3.2.3 Δικαιώματα Προαίρεσης (Options)	61
8.3.2.4 Αγορά Repos	63
8.3.2.5 Τα μέλη της αγοράς παραγώγων	63
8.3.3 Εναλλακτική αγορά.....	64
8.3.3.1 Ορισμός της εναλλακτικής αγοράς	64
8.3.3.2 Προϋποθέσεις ένταξης στη διαπραγμάτευση	65
8.3.3.3 Τρόποι ένταξης στην εναλλακτική αγορά	66
8.4 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του χρηματιστηρίου.....	66
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΝΑΤΟ	69
9. Αναπτυξιακός Νόμος 3908/2011 όπως τροποποιήθηκε με τους Νόμους 4072/2012, 4146/2013 και 4155/2013.....	69
9.1 Σκοπός – πλαίσιο εφαρμογής.....	69
9.2 Ενισχυόμενες δαπάνες	69
9.3 Είδη ενισχύσεων.....	71
9.4 Γενικά Επενδυτικά Σχέδια – καθεστώς ενισχύσεων	71
9.5 Ποσοστά ενισχύσεων	72
9.6 Γενικός Κανονισμός Απαλλαγής	75
9.7 Ειδική μεία για τη χρηματοδότηση καταλυμάτων στον νέο Αναπτυξιακό Νόμο (ν.4146/2013).....	76
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΚΑΤΟ	79
10. Πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα και Επιχειρηματικότητα» (ΕΠΑΝ II).....	79
10.1 Ωφελούμενοι.....	81
10.1.1 Άξονας 1	81
10.1.2 Άξονας 2.....	82
10.1.3 Άξονας 3.....	82
10.1.4 Άξονας 4.....	83
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΝΔΕΚΑΤΟ	85
11. Ευρωπαϊκή Ένωση.....	85
11.1 Μικροχρηματοδοτήσεις.....	85
11.1.1 Πρωτοβουλίες της ΕΕ για τις μικροχρηματοδοτήσεις	85
11.2 ΕΣΠΑ.....	86

11.2.1 ΕΣΠΑ 2007-2013.....	86
11.2.1.1 Η διάρθρωση του ΕΣΠΑ σε Επιχειρησιακά Προγράμματα.....	87
11.2.1.1.1 Τομεακά ΕΠ.....	87
11.2.1.1.2 Περιφερειακά ΕΠ.....	88
11.2.1.1.3 Προγράμματα Ευρωπαϊκής Εδαφικής Συνεργασίας.....	88
11.2.1.1.3.1 Διασυνοριακά Προγράμματα.....	88
11.2.1.1.3.2 Διακρατικά Προγράμματα.....	89
11.2.1.1.3.3 Διαπεριφερειακό Πρόγραμμα.....	89
11.2.1.1.3.4 Δίκτυα.....	90
11.2.1.2 Εθνικός Αναπτυξιακός Σχεδιασμός.....	90
11.2.1.3 Ευρωπαϊκή Περιφερειακή Πολιτική – Πολιτική της Συνοχής.....	91
11.2.1.3.1 Χωρική Συνοχή.....	91
11.2.1.3.2 Χωρική Ανάπτυξη.....	91
11.2.1.3.3 Εξέλιξη των Διαρθρωτικών Πολιτικών.....	92
11.2.2 Νέα Προγραμματική Περίοδος για την Πολιτική της Συνοχής 2014-2020.....	92
11.2.2.1 Πολιτική Συνοχής και Στρατηγική Ευρώπη 2020.....	92
11.2.2.2 Στρατηγική – Κανονισμοί.....	92
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΩΔΕΚΑΤΟ.....	95
12. Λοιπές Χρηματοδοτήσεις.....	95
12.1 Seed Capital.....	95
12.2 Ομογένεια.....	95
ΕΡΕΥΝΑ - ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ.....	97
Έρευνα.....	97
Σύνοψη πορισμάτων.....	98
Ερωτηματολόγιο.....	99
ΕΠΙΛΟΓΟΣ.....	105
Ελληνική οικονομία και τουρισμός.....	106
Χρηματοδότηση και τουρισμός.....	107
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ-ΠΗΓΕΣ.....	109

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Τουρισμός

Ο τουρισμός είναι ένας πολύ διαδεδομένος τρόπος ψυχαγωγίας, ειδικά στον Δυτικό Κόσμο ενώ παράλληλα αποτελεί μία πολύ μεγάλη βιομηχανία και σημαντικότερη πηγή εσόδων για παραδοσιακά τουριστικές χώρες όπως την Γαλλία, Ισπανία, Ιταλία και την Ελλάδα. Πρόσφατα χάρη στην μεγάλη μείωση του κόστους ταξιδιού και της πτώσης του Τείχους, υπάρχουν ανερχόμενοι τουριστικοί προορισμοί όπως Τσεχία, Ουγγαρία, Κροατία, Τουρκία, Αίγυπτος, που προσελκύουν κάθε χρόνο και περισσότερους τουρίστες με όπλο τις χαμηλές τιμές και την καλή εξυπηρέτηση.

Ορισμός του τουρισμού

Πολλές είναι οι προσπάθειες που έχουν γίνει για να δοθεί ένας επακριβής ορισμός του Τουρισμού. Από τα κύρια χαρακτηριστικά του, πέντε μπορούν να εξακριβωθούν εννοιολογικά και συγκεκριμένα τα εξής:

- **Ο τουρισμός είναι αποτέλεσμα μεμονωμένης ή ομαδικής μετακίνησης ανθρώπων σε διάφορους τουριστικούς προορισμούς και η διαμονή τους σε αυτούς επί τουλάχιστον ένα 24ωρο με σκοπό την ικανοποίηση των ψυχαγωγικών τους αναγκών.**
- **Οι διάφορες μορφές του τουρισμού περιλαμβάνουν απαραίτητα δύο βασικά στοιχεία:** Το ταξίδι στον τουριστικό προορισμό και τη διαμονή σε αυτόν, συμπεριλαμβανομένου της διατροφής.
- **Το ταξίδι και η διαμονή λαμβάνουν χώρα εκτός του τόπου της μόνιμης διαμονής των ανθρώπων που αποφασίζουν να μετακινηθούν για τουριστικούς λόγους.**
- **Η μετακίνηση ανθρώπων σε διάφορους τουριστικούς προορισμούς είναι προσωρινού και βραχυχρόνιου χαρακτήρα,** που σημαίνει ότι πρόθεσή τους είναι να επιστρέψουν στον τόπο της μόνιμης κατοικίας τους μέσα σε λίγες μέρες, εβδομάδες ή μήνες.
- **Οι άνθρωποι επισκέπτονται τουριστικούς προορισμούς για τουριστικούς λόγους,** δηλαδή για λόγους άλλους από εκείνους της μόνιμης διαμονής τους ή της επαγγελματικής απασχόλησής τους.

Το 1941 οι καθηγητές Hunziker και Krapf του Πανεπιστημίου της Βέρνης υποστήριξαν την άποψη πως ο τουρισμός πρέπει να οριστεί σαν το σύνολο των φαινομένων και σχέσεων που προκύπτουν από την πραγματοποίηση ενός ταξιδιού σε έναν προορισμό και τη διαμονή σε αυτόν μη μόνιμων κατοίκων του.

Το 1937 η Επιτροπή Εμπειρογνομόνων της Κοινωνίας των Εθνών σύστησε στις χώρες-μέλη της να υιοθετήσουν έναν ορισμό που χαρακτήριζε τον τουρίστα σαν ένα άτομο που ταξιδεύει για ένα χρονικό διάστημα 24 ωρών ή περισσότερο σε μία χώρα διαφορετική από εκείνη που διαμένει μόνιμα.

Δυόμισι δεκαετίες αργότερα, το 1963 η Διάσκεψη των Ηνωμένων Εθνών για Διεθνή Ταξίδια και Τουρισμό, που πραγματοποιήθηκε στη Ρώμη συμφώνησε ο όρος επισκέπτης να περιγράφει κάθε άτομο που επισκέπτεται μία χώρα διαφορετική από εκείνη που διαμένει μόνιμα, για οποιοδήποτε λόγο εκτός από εκείνο της άσκησης ενός επαγγέλματος για το οποίο να αμείβεται με χρηματικούς πόρους της χώρας την οποία επισκέπτεται. Ο ορισμός αυτό καλύπτει δύο κατηγορίες επισκεπτών:

- **Τους τουρίστες:** άτομα που επισκέπτονται μία χώρα και διαμένουν σε αυτήν τουλάχιστον επί ένα 24ωρο, και των οποίων οι λόγοι επίσκεψης είναι τις περισσότερες φορές διακοπές, επαγγελματικοί, υγείας, σπουδές, συμμετοχή σε αποστολή ή σύσκεψη ή συνέδριο, επίσκεψη φίλων ή συγγενών, θρησκευτικοί και άθληση.

- **Τους εκδρομείς:** άτομα που επισκέπτονται μία χώρα και διαμένουν σε αυτή λιγότερο από ένα 24ωρο. Σε αυτούς περιλαμβάνονται οι επιβάτες κρουαζιερόπλοιων, οι επισκέπτες που έρχονται και φεύγουν την ίδια μέρα χωρίς να διανυκτερεύσουν, καθώς επίσης και τα πληρώματα πλοίων, αεροπλάνων κ.λπ.

Εσωτερικός τουρισμός

Κανένας από αυτούς τους ορισμούς δεν λαμβάνει υπόψη τον εσωτερικό τουρισμό. Τελευταία φορά, το θέμα της υιοθέτησης ενός ορισμού για τον εσωτερικό τουρισμό τέθηκε στην Παγκόσμια Διάσκεψη για τον Τουρισμό που συγκλήθηκε το 1980 στην Μανίλα των Φιλιππίνων από τον Παγκόσμιο Οργανισμό Τουρισμού, χωρίς όμως θετικό αποτέλεσμα. Σήμερα, κάποιες χώρες έχουν δώσει έναν ορισμό για τον ντόπιο τουρίστα. Οι ΗΠΑ π.χ. ορίζουν σαν τουρίστα που κάνει εσωτερικό τουρισμό οποιοδήποτε άτομο φεύγει από το σπίτι του με σκοπό να επισκεφτεί κάποιο μέρος που απέχει τουλάχιστον 50 μίλια (80,48 χιλιόμετρα) από αυτό για οποιοδήποτε λόγο εκτός της καθημερινής του μετάβασης στην εργασία.

Διακρίσεις του τουρισμού

- **Εγχώριος τουρισμός (domestic tourism):** ο τουρισμός των κατοίκων μίας χώρας όταν ταξιδεύουν μόνο εντός αυτής (π.χ. ένας Αθηναίος πηγαίνει στην Τρίπολη).
- **Εξερχόμενος τουρισμός (outbound tourism):** αφορά στους μόνιμους κατοίκους μίας χώρας οι οποίοι ταξιδεύουν σε μία άλλη χώρα (π.χ. ένας Έλληνας που ταξιδεύει στη Γαλλία).
- **Εισερχόμενος τουρισμός (inbound tourism):** ο τουρισμός των αλλοδαπών οι οποίοι ταξιδεύουν σε δεδομένη χώρα (π.χ. ένας Γάλλος που ταξιδεύει στην Ελλάδα).
- **Διεθνής τουρισμός (international tourism):** το σύνολο του εισερχόμενου και του εξερχόμενου τουρισμού.
- **Εσωτερικός τουρισμός (internal tourism):** το σύνολο του εγχώριου και του εισερχόμενου τουρισμού.
- **Εθνικός τουρισμός (national tourism):** το σύνολο του εγχώριου και του εξερχόμενου τουρισμού.
- **Μαζικός τουρισμός:** ο μαζικός τουρισμός είναι μία σχετικά νέα ιδέα, που προήλθε από την μεγάλη άνοδο των εισοδημάτων μετά την Βιομηχανική Επανάσταση. Πριν από αυτή, τα ταξίδια πολιτιστικού ή ψυχαγωγικού χαρακτήρα ήταν αποκλειστικό προνόμιο λίγων εκλεκτών περιηγητών, συνήθως αριστοκρατών.

Σήμερα, ο μαζικός τουρισμός είναι απευκταίος λόγω των δυσμενών επιπτώσεων που προκαλεί στο φυσικό περιβάλλον αλλά και σε κοινωνικό επίπεδο. Η παγκόσμια τάση σήμερα είναι ο τουρισμός να είναι φιλικός ως προς τον άνθρωπο και ως προς το φυσικό περιβάλλον. Μορφές τουρισμού όπως ο αγροτουρισμός, ο περιηγητικός τουρισμός, ο πολιτιστικός τουρισμός, ο συνεδριακός τουρισμός αλλά και ο τουρισμός των πόλεων (city breaks) θεωρούνται σήμερα οι μορφές που θα πρέπει να επικρατήσουν προκειμένου η τουριστική ανάπτυξη να καταστεί βιώσιμη καθώς και να καταπολεμηθεί η εποχικότητα.

Μορφές του τουρισμού

- **Εναλλακτικός τουρισμός**
Ο εναλλακτικός τουρισμός αποτελεί τμήμα των ειδικών μορφών τουρισμού, οι οποίες χαρακτηρίζονται από την ύπαρξη ενός ειδικού κινήτρου στη ζήτηση και από την ανάπτυξη μίας αντίστοιχης ειδικής υποδομής (προσφοράς). Με τον εναλλακτικό τουρισμό (alternative tourism), οι άνθρωποι αναζητούν ένα διαφορετικό τρόπο διακοπών, ο οποίος συνδέεται με την προστασία της τοπικής κουλτούρας, την προστασία του φυσικού και ανθρωπογενούς περιβάλλοντος αλλά και με την αποφυγή της χρήσης υπηρεσιών οργανωμένου μαζικού τουρισμού.

- **Αγροτουρισμός**

Ο αγροτουρισμός είναι μορφή ήπιου τουρισμού κατά την οποία οι επισκέπτες μένουν σε αγρόκτημα και συμμετέχουν σε αγροτικές εργασίες. Σημείο αναφοράς των διακοπών σε ένα αγρόκτημα-ξενώνα είναι η άμεση επαφή του επισκέπτη με την αγροτική ζωή, τις καλλιέργειες, με την φύση, τη χλωρίδα και την πανίδα, κάτι το ιδιαίτερο για το μεγαλύτερο ποσοστό του σύγχρονου Ευρωπαίου πολίτη, κατοίκου αστικής περιοχής. Πέρα από την υποδοχή και τη φιλοξενία του επισκέπτη σε ένα περιβάλλον λιτό με τοπικό χαρακτήρα και όλες τις απαραίτητες ανέσεις, προβλέπεται και η ενεργή συμμετοχή του τουρίστα σε ένα σύνολο δραστηριοτήτων. Ενδεικτικές από αυτές είναι:

- ∅ αγροτικές δραστηριότητες (συμμετοχή στις εργασίες),
- ∅ παρατήρηση οικοσυστήματος (πουλιών, πανίδας, χλωρίδας, επισκέψεις υγροβιότοπων, κ.λπ.)
- ∅ αθλήματα περιπέτειας (π.χ. ράφτινγκ, πεζοπορία κ.λπ.),
- ∅ πολιτιστικές περιηγήσεις (π.χ. επισκέψεις σε μοναστήρια, εκκλησίες, λαογραφία μουσεία, κ.ά., παραδοσιακούς οικισμούς, αρχαιολογικούς χώρους).
- ∅ διάφορα μαθήματα (π.χ. μαθήματα αργαλειού, ελληνικών χορών, γαστρονομίας – ελληνικής κουζίνας, γευσιγνωσία, οινοποιεία, τοπικά προϊόντα, κ.λπ.)

Η βασική ιδιαιτερότητα της πρακτική αυτής της μορφής τουρισμού στις ανεπτυγμένες αγροτουριστικά χώρες (Ισπανία, Γερμανία, Γαλλία) είναι πως βασίζεται σε διαμονή σε φάρμες στο ύπαιθρο, κάτι το οποίο δεν υπάρχει στον αντίστοιχο βαθμό στην Ελλάδα, αν και διαθέτει μεγάλο αξιοποιήσιμο κεφάλαιο προς αξιοποίηση (λαϊκός και πολιτιστικό πλούτος, γεωφυσικά στοιχεία, κ.λπ.) και με τις κατάλληλες προσαρμογές στα δεδομένα του Ελληνικού τοπίου, ο Ελληνικός Αγροτουρισμός μπορεί να βρεθεί σε ανταγωνιστική θέση συμβάλλοντας έτσι στην προστασία του φυσικού περιβάλλοντος και της πολιτιστικής κληρονομιάς, ενώ παράλληλα ενισχύει το εισόδημα των κατοίκων στις περιοχές-προορισμούς.

- **Αθλητικός τουρισμός**

Είναι όλες οι μορφές ενεργητικής ή παθητικής ανάμιξης σε αθλητικές δραστηριότητες, όπου η συμμετοχή είναι τυχαία ή οργανωμένη και γίνεται για επαγγελματικούς ή μη λόγους, με προϋπόθεση τη μετακίνηση μακριά από τον τόπο διαμονής και εργασίας.

- **Οικοτουρισμός**

Οικοτουρισμός είναι ο τουρισμός που αναπτύσσεται σε οικολογικά αξιόλογες περιοχές, δεν υπερβαίνει την φέρουσα ικανότητα της περιοχής, προωθεί την προστασία και διαχείριση του φυσικού και πολιτιστικού περιβάλλοντος ενώ ταυτόχρονα διατηρεί τη συνοχή του κοινωνικού ιστού.

- **Χειμερινός τουρισμός**

Ο χειμερινός τουρισμός, όπως και ο θερινός, δεν είναι μορφή τουρισμού υπό την έννοια της ανεξαρτησίας και των ίδιων χαρακτηριστικών. Είναι απλά η ονομασία της κατηγορίας εκείνων των μορφών τουρισμού, που έχουν κοινό χαρακτηριστικό ότι αναπτύσσονται κατά τη διάρκεια του χειμώνα, όταν δηλαδή στον τουριστικό προορισμό επικρατεί χειμώνας. Οι μορφές του χειμερινού τουρισμού είναι οι παρακάτω:

- ∅ Ο χιονοδρομικός τουρισμός.
- ∅ Ο τουρισμός παραχείμασης.
- ∅ Ο τουρισμός χειμερινών αθλημάτων και
- ∅ Ο αθλητικός τουρισμός των χειμερινών Ολυμπιακών Αγώνων.

- **Μορφωτικός ή γνωστικός τουρισμός**

Η μορφή αυτή του τουρισμού έχει σαν σκοπό να δώσει τη δυνατότητα στον τουρίστα να αποκτήσει ή να εμπλουτίσει τις γνώσεις του που θα προέλθουν από το χώρο του πνεύματος, της επιστήμης και της περιοχής που επισκέπτεται όχι μόνο σαν τακτικός ακροατής αλλά από την επικοινωνία του με φορείς και μεμονωμένους ανθρώπους της περιοχής. Η μορφή αυτή απευθύνεται σε άτομα που έχουν την πρόθεση για τέτοιου είδους ενασχόληση κατά τη μετάβαση τους σε μία άλλη περιοχή ή χώρα. Οι Προϊστορικές και Κλασσικές Αρχαιότητες, οι Βυζαντινές Αρχαιότητες και τα ιστορικά κτίρια προσελκύνουν επισκέπτες με αρχαιολογικό και μορφωτικό ενδιαφέρον.

- **Θεραπευτικός τουρισμός**

Ο Θεραπευτικός Τουρισμός ή Τουρισμός Υγείας, αποτελεί μία μορφή εναλλακτικού τουρισμού που συμβάλλει στην πρόληψη, αποκατάσταση της υγείας, ξεκούραση, ομορφιά, δηλαδή ταυτόχρονη ανάγκη για διακοπές και θεραπεία μαζί σε ένα πρότυπο περιβάλλον.

- **Περιηγητικός τουρισμός**

Ο τουρισμός αυτός αναφέρεται στην πεζοπορία που πραγματοποιούν οι τουρίστες μέσα στο φυσικό περιβάλλον, με σκοπό να απολαύσουν τα αξιοθέατα της φύσης, μέσα από τη σωματική άθληση, που αποτελεί εγγύηση για την καλύτερη υγεία τους. Οι πεζοδρόμοι και τα μονοπάτια δίνουν την ευκαιρία στους επισκέπτες να γνωρίσουν από κοντά τις ομορφιές και τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της περιοχής μας και να εξασκηθούν στην υγιεινή πεζοπορία.

- **Αστικός τουρισμός**

Είναι μία μορφή εναλλακτικού τουρισμού με ιδιαίτερη έμφαση στην αξιοποίηση αξιοθέατων, μουσείων, αιθουσών τέχνης, θεματικών πάρκων και δραστηριοποιείται σε θέματα που αφορούν συνέδρια, συναυλίες, όπερες, τυχερά παιχνίδια, εξόδους για φαγητό και ποτό καθώς και ειδικά γεγονότα (καλλιτεχνικά, αθλητικά φεστιβάλ) και αγορές αναψυχής.

- **Συνεδριακός τουρισμός**

Ο συνεδριακός τουρισμός, η πλέον δυναμική εναλλακτική μορφή τουρισμού, είναι η συμμετοχή διαφόρων ατόμων σε κάθε είδους συνεδρίου, σύσκεψης ή συνεδρίασης με επιστημονικό ή άλλο ενδιαφέρον με σκοπό την επικοινωνία, την ανταλλαγή απόψεων και την ενημέρωση.

- **Θρησκευτικός τουρισμός**

Ο θρησκευτικός τουρισμός είναι γνωστός από πανάρχαια χρόνια (κυρίως για τους Έλληνες) με μετακινήσεις που γίνονταν για επίσκεψη σε ιερούς χώρους ή για συμμετοχή σε διάφορες θρησκευτικές εκδηλώσεις. Στη σημερινή εποχή υπάρχει μεγάλη ζήτηση της μορφής αυτής απ' τη στιγμή που σε κάθε θρησκεία υπάρχουν ιεροί χώροι και γίνονται ποικίλες θρησκευτικές εκδηλώσεις (π.χ. Μετέωρα, Μέκκα).

- **Κοινωνικός τουρισμός**

Ο κοινωνικός τουρισμός συγκεντρώνει το σύνολο των πρωτοβουλιών που καθιστούν προσβάσιμο τον τουρισμό στα άτομα με ιδιαίτερες δυσκολίες, ενώ παράλληλα προκύπτουν από αυτό θετικά αποτελέσματα κοινωνικής και οικονομικής φύσεως, επίσης για διάφορους τομείς, δραστηριότητες, ομάδες και πεδία.

- **Τουρισμός τρίτης ηλικίας**

Οι τουρίστες της τρίτης ηλικίας αποτελούν το συντηρητικό τμήμα της τουριστικής αγοράς, είναι άτομα ηλικίας 55 και άνω, ενημερωμένοι και έμπειροι και προτιμούν να ταξιδεύουν ομαδικά σε κοντινούς προορισμούς με άνετα μεταφορικά μέσα. Συνήθως ο τουρισμός τρίτης ηλικίας είναι ήπιος μορφής τουρισμός όπως ο αγροτουρισμός, ο οικοτουρισμός, ο πολιτιστικός και θρησκευτικός και λαμβάνει χώρα σε περιόδους μειωμένης τουριστικής κίνησης, δηλαδή το Φθινόπωρο, το Χειμώνα και την Άνοιξη.

Επιχειρηματικότητα

Η σύσταση και λειτουργία μίας επιχείρησης χρειάζεται ισχυρό κίνητρο, επιθυμία και ταλέντο. Τα παραπάνω όμως δεν αρκούν στο ξεκίνημα μίας επιχειρηματικής δραστηριότητας αν απουσιάζει ο καλός σχεδιασμός και η σωστή προετοιμασία.

Ακόμα και αν έχουμε μία καλή επιχειρηματική ιδέα και ισχυρή θέληση να την υλοποιήσουμε, είναι πολύ σημαντικό να σκεφτούμε κατά πόσο η επιχειρηματική δραστηριότητα ταιριάζει με την προσωπικότητά μας και σε ποιο βαθμό οι ικανότητές μας, μας επιτρέπουν να ανταποκριθούμε στις απαιτήσεις του επιχειρηματία. Το πρώτο βήμα στην πορεία αυτή είναι μία αξιολόγηση των επαγγελματικών και προσωπικών μας στόχων και φιλοδοξιών.

Σε κάθε επαγγελματική δραστηριότητα εμπλέκονται τα προσωπικά μας χαρακτηριστικά, οι γνώσεις, οι δεξιότητες και τα ενδιαφέροντά μας. Και αν αυτά ταιριάζουν και αξιοποιούνται μέσα στο επάγγελμα τότε είμαστε ικανοποιημένοι και αποδοτικοί. Συνεπώς όπως σε όλα τα επαγγέλματα έτσι και στην επιχειρηματική δραστηριότητα έχουμε μεγαλύτερες πιθανότητες να πετύχουμε, αν αγαπάμε αυτό που κάνουμε και εξίσου μεγάλες πιθανότητες να αποτύχουμε και να είμαστε δυστυχισμένοι αν μισούμε τη δουλειά μας ή την αντιμετωπίζουμε με αδιαφορία. Το ξεκίνημα για μία νέα επιχείρηση πρέπει και μπορεί να είναι μία ευχάριστη και δημιουργική περιπέτεια που μας εμπνέει και μας γεμίζει πνευματικά, συναισθηματικά και ψυχικά.

Αυτό που έχει σημασία στο ξεκίνημα μίας επιχειρηματικής δραστηριότητας, είναι να γνωρίζουμε ποια είναι τα δυνατά και ποια τα αδύνατα σημεία μας για να σχηματίσουμε μία ρεαλιστική εικόνα για τον εαυτό μας αλλά και για να δούμε πώς μπορούμε να βελτιωθούμε και να καλύψουμε τις ελλείψεις που έχουμε. Η αντίληψη ότι κάποιος γεννιέται επιχειρηματίας δεν ισχύει. Μπορεί κάποιος να μάθει να λειτουργεί σαν επιχειρηματίας.

Το επόμενο βήμα είναι να αναρωτηθούμε για ποιο λόγο θέλουμε να στραφούμε σε επιχειρηματική δραστηριότητα. Ας μην ξεχνάμε ότι οι λόγοι αυτοί αποτελούν το κίνητρό μας, το οποίο έχει μεγάλη σημασία στην επιχειρηματική μας πορεία. Παρακάτω αναφέρονται κάποιοι από τους συνήθεις λόγους:

- **Θέλουμε να είμαστε το αφεντικό του εαυτού μας.**
- **Θέλουμε να έχουμε ελεύθερο ωράριο.**
- **Δεν είμαστε ικανοποιημένοι στην παρούσα εργασία μας.**
- **Θέλουμε να έχουμε δημιουργική ελευθερία.**
- **Θέλουμε να αξιοποιήσουμε στο μέγιστο τις γνώσεις και τις δεξιότητές μας.**
- **Θέλουμε να εξασφαλίσουμε οικονομική ανεξαρτησία.**
- **Διαθέτουμε ένα προϊόν ή υπηρεσία για το οποίο πιστεύουμε ότι υπάρχει ζήτηση στην αγορά.**
- **Δεν μπορούμε να βρούμε αλλού εργασία.**
- **Πιστεύουμε ότι θα πλουτίσουμε δημιουργώντας τη δική μας επιχείρηση.**
- **Μας παροτρύνει η οικογένειά μας ή κάποιος άλλος.**

Στο σημείο αυτό είναι σημαντικό να προσδιορίσουμε και να προσπαθήσουμε να περιγράψουμε την επιχειρηματική μας ιδέα όσο καλύτερα μπορούμε. Οι παρακάτω ερωτήσεις θα μας βοηθήσουν:

- **Τι είδους επιχείρηση θέλουμε να ανοίξουμε; Ποια είναι δηλαδή η δουλειά που θα κάνουμε;**
- **Ποιο είναι το προϊόν ή η υπηρεσία που θα προσφέρουμε;**
- **Μήπως αυτό το οποίο θα εισάγουμε στην αγορά είναι κάτι καινοτόμο, αποτελεί μία πατέντα και πρέπει να την κατοχυρώσουμε;**
- **Ποιες γνώσεις και εμπειρία φέρνουμε στην επιχείρηση;**
- **Το προϊόν ή η υπηρεσία αυτή ικανοποιεί κάποια ανάγκη η οποία δεν καλύπτεται;**
- **Ποια είναι η αγορά στην οποία θα δραστηριοποιηθούμε;**

- Ποιοι είναι οι πιθανοί μας πελάτες;
- Όσον αφορά το συγκεκριμένο προϊόν ή υπηρεσία στην υπάρχουσα αγορά, η ζήτηση υπερέχει της προσφοράς;
- Τι κάνει τα προϊόντα και τις υπηρεσίες μας να ξεχωρίζουν σε σχέση με αυτά που ήδη προσφέρονται από ανταγωνιστές;
- Γιατί πιστεύουμε ότι η επιχείρησή μας θα είναι κερδοφόρα και βιώσιμη; Ποιες είναι οι ευκαιρίες ανάπτυξης;

Μορφή της επιχείρησης

- Ποιο είναι το είδος της δραστηριότητας; Εμπορική, Βιομηχανική, Βιοτεχνική, Ξενοδοχειακή, Τουριστική, Παροχής Υπηρεσιών, κ.λπ.
Ενδεικτικά, αναφέρουμε κάποια είδη Τουριστικών Επιχειρήσεων:
 - Ø Ξενοδοχεία
 - Ø Ξενώνες οικοτροφείων
 - Ø Επιχειρήσεις επιπλωμένων διαμερισμάτων
 - Ø Επιχειρήσεις θερέτρων
 - Ø Τουριστικοί οικίσκοι (bungalows)
 - Ø Μοτέλ
 - Ø Τουριστικά περίπτερα
 - Ø Εστιατόρια
 - Ø Μπαρ - Αναψυκτήρια
 - Ø Κέντρα παραθερισμού και διακοπών
 - Ø Κάμπινγκ
 - Ø Ταξιδιωτικοί Οργανισμοί
 - Ø Τουριστικά γραφεία
 - Ø Εταιρίες οργάνωσης συνεδρίων
 - Ø Αεροπορικές εταιρίες
 - Ø Γραφεία ενοικίασεως αυτοκινήτων
- Τι νομική μορφή θα επιλέξουμε για την επιχείρησή μας; Θα έχουμε και συνέταιρο;
- Έχουμε αποφασίσει πώς θα ονομάσουμε την επιχείρησή μας;
- Είναι νέα, υπό σύσταση επιχείρηση, είναι εξαγορά υπάρχουσας επιχείρησης, επέκταση μίας ήδη λειτουργούσας επιχείρησης, ένταξη σε σύστημα franchise, κ.λπ.;

Τοποθεσία

- Σε ποια περιοχή θα βρίσκεται η επιχείρησή μας;
- Γιατί επιλέξαμε αυτήν την περιοχή;
- Υπάρχουν επαρκείς χώροι για τις δραστηριότητες της επιχείρησης;
- Είναι εύκολα προσβάσιμη; Εξυπηρετείται από αστική συγκοινωνία;
- Υπάρχουν χώροι στάθμευσης;

Επιλογή προσωπικού

- Ποιες είναι οι ανάγκες της επιχείρησης σε προσωπικό;
- Ποιες είναι οι θέσεις εργασίας στην επιχείρηση;
- Ποια είναι τα καθήκοντα για την κάθε θέση εργασίας;
- Τι γνώσεις, ικανότητες και εμπειρία πρέπει να διαθέτει το προσωπικό για την κάθε θέση εργασίας;

Χρηματοδότηση

Το να εξασφαλίσουμε τη σωστή χρηματοδότηση για τη νέα μας επιχείρηση είναι ζήτημα υψίστης σημασίας καθώς δεν μπορεί κανείς να εγγυηθεί ότι η επιχείρησή μας θα γίνει αμέσως κερδοφόρα.

Θα πρέπει να φροντίσουμε να έχουμε ένα ικανό οικονομικό απόθεμα για να αντέξουμε μερικούς μήνες χωρίς εισόδημα από την επιχείρησή μας.

Προτού προβούμε σε άλλες ενέργειες πρέπει να εξετάσουμε τα παρακάτω:

- Έχουμε υπολογίσει το ύψος του κεφαλαίου που θα χρειαστούμε;
- Διαθέτουμε το αναγκαίο κεφάλαιο για να χρηματοδοτήσουμε την επιχειρηματική μας πρωτοβουλία;
- Έχουμε αναζητήσει τρόπους χρηματοδότησης της επιχείρησής μας;

Πηγές χρηματοδότησης επιχειρήσεων

Ένα από τα πιο σύνηθες προβλήματα που σίγουρα θα έρθει αντιμέτωπη μία επιχείρηση είναι η εύρεση χρηματοδότησης. Οι τρόποι χρηματοδότησης που είναι γνωστοί στους περισσότερους, είναι η αύξηση μετοχικού κεφαλαίου και ο τραπεζικός δανεισμός. Υπάρχουν, όμως, και άλλοι σύγχρονοι, εναλλακτικοί τρόποι χρηματοδότησης με κεφάλαια που προέρχονται από το Δημόσιο, την Ευρωπαϊκή Ένωση και άλλους χρηματοδοτικούς φορείς. Στη συνέχεια, θα αναλύσουμε τις παρακάτω πηγές χρηματοδότησης επιχειρήσεων:

- Τραπεζικός Δανεισμός
- Ταμείο Εγγυοδοτήσεων ΕΤΕΑΝ Α.Ε. (πρώην ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε.)
- Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital)
- Πρακτόρευση Απαιτήσεων (Factoring)
- Ιδιώτες Επενδυτές (Business Angels)
- Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων (Business Incubators)
- Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing)
- Χρηματιστηριακή Αγορά
- Αναπτυξιακός Νόμος 3908/2011 όπως τροποποιήθηκε με τους Νόμους 4072/2012, 4146/2013 και 4155/2013
- Πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα και Επιχειρηματικότητα» (ΕΠΑΝ II)
- Ευρωπαϊκή Ένωση
- Λοιπές Χρηματοδοτήσεις

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ

1. Τραπεζικός Δανεισμός

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

- **Δάνεια για κεφάλαια κίνησης.**
- **Μακροπρόθεσμα δάνεια.**

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

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

Το επιτόκιο των μακροπρόθεσμων δανείων είναι συνήθως χαμηλότερο από το αντίστοιχο επιτόκιο των δανείων κεφαλαίου κίνησης λόγω ακριβώς της μεγαλύτερης διάρκειας αποπληρωμής του.

1.1 Δάνεια για κεφάλαια κίνησης

Υπάρχουν τράπεζες που χρηματοδοτούν για κεφάλαιο κίνησης ποσοστό ως και το 100% του τζίρου της επιχείρησης και άλλες όπου το ποσοστό αυτό δεν ξεπερνά το 50% του τζίρου.

Το δάνειο για κεφάλαιο κίνησης, λοιπόν, μπορεί να καλύψει έως και το 100% των αναγκών της επιχείρησης. Το ποσοστό κάλυψης εξαρτάται από το μέγεθος, την αποδοτικότητα και τις προοπτικές της επιχείρησης. Πρόκειται για μικρής διάρκειας δάνειο και σκοπός του είναι:

- **Η ενίσχυση της ρευστότητας της επιχείρησης.**
- **Η αντιμετώπιση τρεχουσών αναγκών της επιχείρησης.**
- **Η προετοιμασία ή η πραγματοποίηση εισαγωγών-εξαγωγών.**
- **Η αγορά μετοχών ή εταιρικών μεριδίων.**

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

Κατά το στάδιο έναρξης της δραστηριότητας της επιχείρησης, και εφόσον η βιωσιμότητα και οι προοπτικές της το δικαιολογούν, τα δάνεια της κατηγορίας αυτής μπορούν να δοθούν και για χρηματοδότηση αναγκών της επιχείρησης σε Κεφάλαιο Κίνησης μονιμότερου χαρακτήρα. Στην περίπτωση αυτή, η διάρκεια του δανείου μπορεί να φτάνει μέχρι και τα τρία

χρόνια. Τα σημαντικότερα είδη δανείων αυτής της κατηγορίας είναι:

- **Δάνεια για κεφάλαιο κίνησης εγγυημένα με δικαιόγραφο.**
- **Χρηματοδότηση μέσω υπερανάληψης από λογαριασμούς καταθέσεων όψεως.**
- **Εφάπαξ δάνεια για κεφάλαιο κίνησης μέσω διατραπεζικής αγοράς.**
- **Χρηματοδότηση εμπορικών επιχειρήσεων έναντι πωλήσεων μέσω καρτών.**
- **Δάνεια για κεφάλαιο κίνησης σε βιοτεχνικές επιχειρήσεις.**

1.2 Μακροπρόθεσμα δάνεια

Τα μακροπρόθεσμα δάνεια περιλαμβάνουν τα δάνεια εγκατάστασης, που καλύπτουν την ανάγκη απόκτησης επαγγελματικής στέγης για την επιχείρηση, και τα δάνεια επαγγελματικού εξοπλισμού, τα οποία καλύπτουν τις ανάγκες εξοπλισμού της επιχείρησης, όπως μηχανήματα και μεταφορικά μέσα. Το επιτόκιο αποπληρωμής του μακροπρόθεσμου δανείου είναι, λόγω της μεγαλύτερης διάρκειας αποπληρωμής του, στις περισσότερες περιπτώσεις χαμηλότερο από το αντίστοιχο επιτόκιο αποπληρωμής του δανείου κεφαλαίου κίνησης. Σε ορισμένες περιπτώσεις εφαρμόζεται το βασικό επιτόκιο, το οποίο προσαυξάνεται με ένα περιθώριο ανάλογα με τον πελάτη και τις εξασφαλίσεις που παρέχει. Η διάρκεια αποπληρωμής του δανείου μπορεί να φτάσει και τα δεκαπέντε χρόνια. Η τραπεζική χρηματοδότηση μπορεί να φτάσει έως και το 100% της αξίας της επένδυσης, ενώ η εκταμίευση μπορεί να γίνεται είτε εφάπαξ, είτε σταδιακά, ανάλογα με την εξέλιξη των αγορών και την προσκόμιση των σχετικών τιμολογίων του αγορασθέντος κάθε φορά εξοπλισμού. Συνεπώς, τα μακροπρόθεσμα δάνεια διακρίνονται στις εξής δύο κατηγορίες:

- **Δάνεια για επαγγελματική στέγη.**
- **Δάνεια για αγορά πάγιου εξοπλισμού.**

1.2.1 Δάνεια για επαγγελματική στέγη

Σε γενικές γραμμές τα δάνεια επαγγελματικής στέγης μοιάζουν με τα στεγαστικά δάνεια για την απόκτηση κατοικίας. Το ποσοστό χρηματοδότησης μπορεί να φτάσει και το 100% της αξίας του ακινήτου ή των εργασιών ανέγερσης και ανακαίνισης, η διάρκειά τους κυμαίνεται από τρία έως τριάντα χρόνια, ενώ τα επιτόκια διαμορφώνονται ανάλογα με την τράπεζα και τον πελάτη. Αξίζει να σημειωθεί ότι το τελικό επιτόκιο προσαυξάνεται από την εισφορά του Ν. 128/75 κατά 0,6% και όχι κατά 0,12% που ισχύει στα υπόλοιπα δάνεια στεγαστικής πίστης. Για τους νέους επιχειρηματίες παρέχουν περίοδο χάριτος έως και δύο χρόνια, διάστημα κατά το οποίο πληρώνουν μόνο τόκους ή μικρότερες δόσεις, ενώ οι τόκοι που δεν καταβάλλονται κεφαλαιοποιούνται. Τα έξοδα με τα οποία επιβαρύνουν οι τράπεζες τα προϊόντα αυτά δεν ξεπερνούν συνήθως το 1 %.

1.2.2 Δάνεια για αγορά πάγιου εξοπλισμού

Τα δάνεια αυτής της κατηγορίας χορηγούνται για την αγορά παγίου εξοπλισμού σε οποιαδήποτε μορφή, όπως μηχανήματα, αυτοκίνητα, έπιπλα και άλλα. Μπορούν να χρησιμοποιηθούν τόσο για την ανανέωση υφιστάμενης επιχείρησης, όσο και για τον εξοπλισμό νέας. Η διάρκεια αποπληρωμής των δανείων αυτών μπορεί να φτάσει και τα δεκαπέντε χρόνια, ενώ τα επιτόκια κυμαίνονται ανάλογα με το είδος (κυμαινόμενο ή σταθερό) και την τράπεζα. Σε ορισμένες περιπτώσεις εφαρμόζεται το βασικό επιτόκιο το οποίο προσαυξάνεται με ένα περιθώριο ανάλογα με τον πελάτη και τις εξασφαλίσεις που παρέχει. Η τραπεζική χρηματοδότηση μπορεί να φτάσει έως και το 100% της αξίας της επένδυσης, ενώ η εκταμίευση μπορεί να γίνει είτε εφάπαξ, είτε σταδιακά, ανάλογα με την εξέλιξη των αγορών και την προσκόμιση των σχετικών τιμολογίων του αγορασθέντος κάθε φορά εξοπλισμού.

1.3 Εξασφάλιση τραπεζικού δανεισμού

Οι τράπεζες απαιτούσαν και θα απαιτούν εξασφαλίσεις για τις χρηματοδοτήσεις τους είτε όταν τα απαιτούμενα κεφάλαια είναι μεγάλα είτε όταν η πελατεία απαιτεί πολύ μικρά επιτόκια δανεισμού. Και οι δύο περιπτώσεις επιβάλλονται από την κοινή λογική αλλά και από τους κανόνες της Βασιλείας II όπου τα παρακρατούμενα ίδια κεφάλαια κάθε τράπεζας σχετίζονται άμεσα από τις εξασφαλίσεις που συνδέονται τα δανειακά χαρτοφυλάκια. Άρα οι πελάτες πρέπει να διαλέξουν ακριβότερα επιτόκια ή εξασφαλίσεις. Τέτοιες εξασφαλίσεις είναι ενοχικές (π.χ. προσωπικές εγγυήσεις), εμπράγματα (προσημείωση / υποθήκη επί ακινήτων, ενέχυρο επί κινητών πραγμάτων).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ

2. Ταμείο Εγγυοδοτήσεων ΕΤΕΑΝ Α.Ε. (πρώην ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε.)

2.1 Φιλοσοφία

Βασική αρχή λειτουργίας της ΕΤΕΑΝ Α.Ε. είναι η κατανομή των κινδύνων μεταξύ ιδιωτικού και δημόσιου τομέα (επιχειρήσεις, πιστωτικά και χρηματοδοτικά ιδρύματα και ΕΤΕΑΝ Α.Ε.). Με βάση την αρχή αυτή η Φιλοσοφία της εταιρίας εστιάζεται στην :

- «**Ενθάρρυνση-προτροπή, όλων των κοινωνικοοικονομικών ομάδων στο δικαίωμα του Επιχειρείν με περιορισμό των κοινωνικών συνεπειών στην περίπτωση μίας επιχειρηματικής αποτυχίας.**»

Γι' αυτό το λόγο ο Κανονισμός Παροχής Εγγυήσεων και Λειτουργίας της ΕΤΕΑΝ Α.Ε. (Κ.Υ.Α. 12882/867 ΦΕΚ Β'1065/31.7.2003) απαγορεύει να βαρύνεται με προσημείωση ή υποθήκη η μόνιμη και μοναδική κατοικία του επιχειρηματία, όταν η ΕΤΕΑΝ Α.Ε. παρέχει υπέρ αυτού εγγύηση (υπό την προϋπόθεση βέβαια ότι η κατοικία αυτή δεν είναι ήδη προσημειωμένη ή υποθηκευμένη).

- **Κάλυψη των κενών της χρηματοοικονομικής αγοράς και ικανοποίηση των αναγκών των Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων με χαμηλό κόστος και με στόχο τον περιορισμό της τοκογλυφίας και της παραοικονομίας εις βάρος των Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων.**

Σήμερα, το Ταμείο έχει δημιουργήσει 5 διαφορετικά προγράμματα / προϊόντα που αφορούν εγγυήσεις σε μεσομακροπρόθεσμα και βραχυπρόθεσμα δάνεια για νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις οιασδήποτε μορφής (Ατομικές, Ε.Ε., Ο.Ε., Ε.Π.Ε., Α.Ε.).

Το ύψος του δανείου που μπορεί να εγγυηθεί το Ταμείο κυμαίνεται, ανάλογα με το Πρόγραμμα, από €10.000-€320.000, το ποσοστό κάλυψης του δανείου από 45%-70% και η ετήσια προμήθεια προσεγγίζει, κατά μέσο όρο, το 1% επί του εκάστοτε υπολοίπου του δανείου.

Εγγυημένα μεσομακροπρόθεσμα δάνεια διάρκειας 3 ετών και άνω της ΕΤΕΑΝ Α.Ε. για τα Προγράμματα 1, 2, 3 και 1,5 έτους και άνω για το Πρόγραμμα 4 καλύπτονται από αντεγγύηση του Ευρωπαϊκού Ταμείου Επενδύσεων, στο πλαίσιο του Πολυετούς Προγράμματος της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την Επιχείρηση και το Επιχειρείν και πιο συγκεκριμένα για τις Μικρές και Μεσαίες Επιχειρήσεις.

ΕΤΕΑΝ 1 ₀₄ :	ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΙΔΡΥΣΗ ΜΙΚΡΩΝ Ή ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΝΕΩΝ ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΕΤΕΑΝ 2 ₀₄ :	ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑ ΓΙΑ ΠΟΛΥ ΜΙΚΡΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ
ΕΤΕΑΝ 3 ₀₄ :	ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑ ΓΙΑ ΜΙΚΡΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ
ΕΤΕΑΝ 4 ₀₄ :	ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑ ΜΙΚΡΟΔΑΝΕΙΩΝ ΠΟΛΥ ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΕΤΕΑΝ 5 ₀₄ :	ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑ ΓΙΑ ΕΞΑΓΟΡΕΣ, ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΕΙΣ, ΜΕΤΑΒΙΒΑΣΕΙΣ, ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Πηγές Χρηματοδότησης Τουριστικών Επιχειρήσεων

ΤΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΤΗΣ ΕΤΕΑΝ με μια ΜΑΤΙΑ

ΤΙΤΛΟΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ	ΣΤΟΧΟΣ-ΣΥΝΤΟΜΗ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ*	ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΜΕΝΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ	ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ
Προγράμματα Εγγυοδοσίας ΕΤΕΑΝ ΑΕ				
Πρόγραμμα εγγύησης της ΕΤΕΑΝ ΑΕ για την έδωση εγγυητικών επιστολών	Παροχή εγγύησης σε χρηματοδότες εγγυητικών επιστολών για την έδωση εγγυητικών επιστολών από τράπεζες υπέρ των μικρομεσαίων επιχειρήσεων αρμοσμένου ποσού και χρόνου. Εντάσσεται εγγυητικές επιστολές συμπαγής σε διαγωνισμού, καλής εκτέλεσης σύμβασης, προκαταβολής παρακρατήσεων, καλής πληρωμής λήξης προκαταβολών κρατικών ενισχύσεων.	Πολύ μακρές, μερές και μεσοσέις επιχειρήσεις	EFG Eurobank Εμπορική Τράπεζα Ελληνική Τράπεζα Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος Τράπεζα Αττικής Probank Παγκρήτια Τράπεζα Συνεταιριστική Τράπεζα Δυτικής Μακεδονίας Συνεταιριστική Τράπεζα Θεσσαλίας Συνεταιριστική Τράπεζα Πελοποννήσου Alpha Τράπεζα Συνεταιριστική Τράπεζα Καρθίας Συνεταιριστική Τράπεζα Χανίων	Ενεργό
Ταμείο Επιχειρηματικότητας - ΤΕΠΙΧ (Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης/ΕΤΠΑ)				
ΔΡΑΣΗ: Γενική Επιχειρηματικότητα ΔΡΑΣΗ: Επιχειρηματικότητα Νέων ΔΡΑΣΗ: Έξι σπρέιφια ΔΡΑΣΗ: Θεματικές Τουρισμός, Αφελότητα, Διαχείριση Απορριμμάτων, Πράσινες Υποδομές, ΑΠΕ ΔΡΑΣΗ: Καινοτόμα Επιχειρηματικότητα, Εφοκαστική Αλυσίδα, Τρόφιμα, Ποτά	Παροχή δανείων χαμηλού κόστους** για την υλοποίηση βιώσιμων επιχειρηματικών σχεδίων, συγκεκριμένων δραστηριοτήτων, όπως περιγράφονται στο τίτλο κάθε δράσης, είτε έχουν ενταχθεί στον Ανταγωνιστικό Νόμο (άρθρο 7 της Επιχειρηματική τράπ) και δράση "Επιχειρηματικότητα των Νέων", είτε σε προγράμματα κρατικών ενισχύσεων, είτε αφορούν καθαρά ιδιωτική πρωτοβουλία.	Πολύ μακρές, μερές και μεσοσέις επιχειρήσεις (σε επιλέξιμοι κωδικοί δραστηριότητας αναφέρονται αναλυτικά ανά δράση)	Alpha Bank Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος EFG Eurobank Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος Τράπεζα Περασώς	Ενεργό
ΤΕΠΙΧ – Επιχειρηματική Επανεκκίνηση	Παροχή δανείων χαμηλού κόστους** που αναπτύσσονται βιώσιμη επιχειρηματική δραστηριότητα, εντός της ελληνικής επικράτειας και αφορούν σε: α) δάνεια επιχειρηματικής ανάπτυξης (ειδικού σκοπού κεφάλαια κίνησης) β) δάνεια που χρηματοδοτούν επενδυτικά σχέδια επιχειρήσεων που: • υπάχθηκαν στον Ν.3299/2004 • εντάχθηκαν σε άλλα προγράμματα κρατικής ενίσχυσης • δεν εντάχθηκαν σε προγράμματα κρατικής ενίσχυσης και δεν έχουν υλοποιηθεί	Πολύ μακρές, μερές και μεσοσέις επιχειρήσεις	Εθνική Τράπεζα Ελλάδος Alpha Τράπεζα Eurobank Νέο Πρωτο Τράπεζα Συνεταιριστική Τράπεζα Δυτικής Μακεδονίας Συνεταιριστική Τράπεζα Ηλείου Παγκρήτια Συνεταιριστική Τράπεζα Καρθίας Τράπεζα Αττικής Τράπεζα Περασώς Συνεταιριστική Τράπεζα Χανίων Συνεταιριστική Τράπεζα Θεσσαλίας Probank	Ενεργό
ΤΕΠΙΧ – Μησικτική Τουριστική Επιχειρηματικότητα	Παροχή δανείων με πολύ ευνοϊκούς όρους για κεφάλαια κίνησης ή/και χρηματοδότηση επενδύσεων, με τριετή ή πενταετή αποπληρωμή, για επιχειρήσεις σε νησιωτικές περιοχές της Ελλάδας.	Πολύ μακρές και μερές επιχειρήσεις	Εθνική Τράπεζα Ελλάδος Τράπεζα Περασώς Τράπεζα Εσβόιας Συνεταιριστική Τράπεζα Χανίων Παγκρήτια Συνεταιριστική Τράπεζα	Ενεργό
Ταμείο Εγγυοδοσίας	Παροχή εγγύησης σε δάνεια κεφαλαίου κίνησης επιχειρηματικής ανάπτυξης (συμπεριλαμβανομένης της λήξης προκαταβολής ένταξη επιχειρηματικής) και επενδυτικά δάνεια.	Πολύ μακρές, μερές και μεσοσέις επιχειρήσεις	Συνεταιριστική Τράπεζα Δ. Μακεδονίας Eurobank Νέο Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο Παγκρήτια Συνεταιριστική Τράπεζα Alpha Τράπεζα	Ενεργό
Ταμείο «Εξοικονομώ Κατ' Οίκον» (Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης/ΕΤΠΑ)				
Πρόγραμμα Εξοικονομώ Κατ' οίκον	Παροχή άτοκων δανείων και επεξεργασίων στα ελληνικά νοικοκυριά για την ενεργειακή αναβάθμιση των κατοικιών, διαμερισμάτων και πολυκατοικιών αποκλειστικά στην ελληνική επικράτεια. Κιμήδωση ωφελιμετών ανάλογα με την εισοδηματική κατάσταση του αιτούντος.	Φυσικά πρόσωπα, ιδιοκτήτες επιμέλιων κατοικιών	Alpha Bank Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος EFG Eurobank Τράπεζα Περασώς	Ενεργό
Ταμείο Αγροτικής Επιχειρηματικότητας (Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και του Ευρωπαϊκού Γεωργικού Ταμείου Αγροτικής Ανάπτυξης/ΕΓΠΑ)				
Ταμείο Αγροτικής Επιχειρηματικότητας	Παροχή δανείων με ευνοϊκούς όρους από χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς, τα οποία θα χρηματοδοτούν μέρος των επιχειρηματικών σχεδίων τα οποία εντάσσονται στα Μέτρα του Π.Α.Α. 2007-2013			Αναμένεται η ενεργοποίησή του
Ταμείο ΕΝΑΛΙΟ (Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης/ΕΤΑ)				
Ταμείο Εγγυοδοσίας ΕΝΑΛΙΟ	Παροχή εγγύησης σε δάνεια για την υλοποίηση επενδυτικών σχεδίων που έχουν ενταχθεί στα μέτρα 1.3, 2.1, 2.3 και 4.1 του Επιχειρηματικού Προγράμματος Αλιείας (Ε.Π.Α.Α.)	Όλα τα μεγέθη επιχειρήσεων (πρωτίστως οι πολύ μικρές, μερές και μεσοσέις επιχειρήσεις) που δραστηριοποιούνται στους κλάδους της αλιείας, υδάτινων αλιεργιών και σε επιλεγμένες αλιευτικές περιοχές.		Αναμένεται η ενεργοποίησή του

2.2 Ταμείο Επιχειρηματικότητας (ΤΕΠΙΧ)

Το Ταμείο Επιχειρηματικότητας (ΤΕΠΙΧ) συστάθηκε με την υπ' αριθμ. 12017/1245/27-10-2010 (ΦΕΚ Β' 1697/27-10-2010) Κοινή Υπουργική Απόφαση, ως χωριστή λογιστικά χρηματοδοτική μονάδα, εντός του Εθνικού Ταμείου Επιχειρηματικότητας & Ανάπτυξης (ΕΤΕΑΝ ΑΕ), προκειμένου να συνδράμει στην ενίσχυση μικρομεσαίων επιχειρήσεων, όλων των κλάδων και όλων των τύπων των Εταιριών, είτε αυτές είναι υπό σύσταση, ή νέες, ή ακόμα και υφιστάμενες, σε κάθε περίπτωση, όμως, οικονομικά βιώσιμες. Η χρηματοδότηση του Ταμείου γίνεται από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ) και από εθνικούς πόρους μέσω των Περιφερειακών Επιχειρησιακών Προγραμμάτων και του Επιχειρησιακού Προγράμματος Ανταγωνιστικότητα Επιχειρηματικότητα, με συνολική δαπάνη ύψους 460 εκατ. €

2.2.1 ΤΕΠΙΧ – Επιχειρηματική Επανεκκίνηση

Η Δράση έχει ως στόχο την προώθηση της επιχειρηματικότητας, τη διευκόλυνση της πρόσβασης των επιχειρήσεων στη χρηματοδότηση, την ενίσχυση των επενδύσεων μέσω της παροχής δανείων με ευνοϊκούς όρους.

Σημειώνεται ότι το κόστος των δανείων που θα χορηγηθούν από τη συγκεκριμένη δράση είναι ιδιαίτερα ευνοϊκό για τις επιχειρήσεις καθώς, λόγω της σχέσης συνεπένδυσης μεταξύ Ταμείου και τραπεζών (1:1) και δεδομένου ότι τα κεφάλαια του Ταμείου Επιχειρηματικότητας εισφέρονται άτοκα, η επιτοκιακή επιβάρυνση περιορίζεται στο 50% του κατά περίπτωση ισχύοντος επιτοκίου τραπεζικού δανεισμού της επιχείρησης.

Επιλέξιμες για χρηματοδότηση είναι οι υφιστάμενες και υπό ίδρυση πολύ μικρές, μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις των επιλέξιμων οικονομικών κλάδων που αναπτύσσουν βιώσιμη επιχειρηματική δράση στην ελληνική επικράτεια.

Τα δάνεια θα παρέχονται με ευνοϊκούς όρους και θα αφορούν:

- **δάνεια επιχειρηματικής ανάπτυξης ειδικού σκοπού** (κεφάλαια κίνησης), με εύρος από €10.000 έως €300.000 ανάλογα με τις λειτουργικές ανάγκες της επιχείρησης, ενώ η διάρκεια αποπληρωμής τους δεν θα υπερβαίνει τους 48 μήνες.
- **δάνεια που χρηματοδοτούν επενδυτικά σχέδια επιχειρήσεων** με εύρος που θα διαμορφώνεται από €10.000 έως €800.000, με διάρκεια 5-12 έτη και δυνατότητα περιόδου χάριτος από 6 μήνες έως 2 έτη, ανάλογα με το χρόνο υλοποίησης της επένδυσης. Συγκεκριμένα τα δάνεια αφορούν σε επενδυτικά σχέδια που:
 - Ø υπάχθηκαν στον Ν.3299/2004
 - Ø εντάχθηκαν σε άλλα προγράμματα κρατικής ενίσχυσης
 - Ø δεν εντάχθηκαν σε προγράμματα κρατικής ενίσχυσης και δεν έχουν υλοποιηθεί

2.2.2 ΤΕΠΙΧ - Νησιωτική Τουριστική Επιχειρηματικότητα

Το νέο Μέσο Χρηματοοικονομικής Τεχνικής με την επωνυμία «ΤΕΠΙΧ – Νησιωτική Επιχειρηματικότητα (ΤΑΝΕ)», χρηματοδοτείται κατά 70% από το Ταμείο Επιχειρηματικότητας (ΤΕΠΙΧ), το οποίο έχει συσταθεί ως ανεξάρτητη χρηματοδοτική μονάδα στο πλαίσιο λειτουργίας της ΕΤΕΑΝ ΑΕ. Μέσω της λειτουργίας του «ΤΑΝΕ», πρόκειται να βοηθηθούν οι φορείς επιχειρηματικότητας που δραστηριοποιούνται στην αλυσίδα του τουριστικού προϊόντος στην νησιωτική Ελλάδα, οι οποίοι, αντιμέτωποι με σοβαρά προβλήματα ρευστότητας, θα μπορούν να χρηματοδοτήσουν τις επιχειρηματικές δραστηριότητές τους, με ευνοϊκούς όρους ενόψει μίας θετικής από πλευράς τουρισμού χρονιάς.

Ειδικότερα, η παρούσα Δράση αποσκοπεί στην στήριξη των πολύ μικρών και μικρών τουριστικών επιχειρήσεων των νησιωτικών περιοχών της χώρας και στην κάλυψη των κενών ρευστότητας της χρηματοπιστωτικής αγοράς, με επιδίωξη την αναβάθμιση του τουριστικού προϊόντος της χώρας και ειδικότερα:

- στην αναβάθμιση της ποιότητας των παρεχομένων υπηρεσιών των τουριστικών μονάδων που δραστηριοποιούνται στις νησιωτικές περιοχές,
- στη βελτίωση της ανταγωνιστικότητάς των επιχειρήσεων,
- στην καλύτερη ανταπόκριση της τουριστικής περιόδου και
- στην, εν τέλει, εξασφάλιση προοπτικών βιωσιμότητας για το νησιωτικό ελληνικό τουρισμό.

Από τους ανωτέρω στόχους δεν αποκλείονται επενδυτικά σχέδια που έχουν ή πρόκειται να υπαχθούν σε προγράμματα κρατικών ενισχύσεων.

Για την χρησιμοποίηση των πόρων του Ταμείου Επιχειρηματικότητας, με το δυνατό καλύτερο πολλαπλασιαστικό αποτέλεσμα επιδιώκεται η σύμπραξη με τον ιδιωτικό τομέα: Η κάθε επιχείρηση που επιθυμεί να χρηματοδοτήσει ένα επιχειρηματικό της σχέδιο θα συμπράττει με το ΤΕΠΙΧ της ΕΤΕΑΝ ΑΕ, συνεισφέροντας διαθέσιμά της από κοινού με τα διαθέσιμα του Ταμείου, προκειμένου να δημιουργηθεί το παρόν μέσο Χρηματοοικονομικής Τεχνικής «ΤΕΠΙΧ- Νησιωτική Επιχειρηματικότητα».

Η συμμετοχή του ιδιωτικού τομέα θα καλύπτει το 30% του Επιχειρηματικού Σχεδίου, ενώ το ΤΕΠΙΧ μέσω της παροχής δανείων θα καλύπτει το 70% του επιχειρηματικού σχεδίου.

Η συμμετοχή των επιχειρήσεων θα καταβάλλεται από διαθέσιμα της επιχείρησης, τα οποία δεν θα έχουν χαρακτηριστικά κρατικής ενίσχυσης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ

3. Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital)

Ένας εναλλακτικός τρόπος χρηματοδότησης που πρόσφατα ξεκίνησε και στην Ελλάδα, είναι μέσω των Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών που είναι ευρύτερα γνωστά με την διεθνή τους ονομασία, δηλαδή Venture Capital.

Σήμερα στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται στο χώρο του Venture Capital 20 περίπου εταιρίες. Το Venture Capital αποτελεί κατά κανόνα πηγή χρηματοδότησης που απευθύνεται σε νέες, φιλόδοξες και ταχέως αναπτυσσόμενες εταιρίες που συνήθως εκμεταλλεύονται επιχειρηματικά καινοτόμες ιδέες.

3.1 Η λειτουργία του Venture Capital

Οι εταιρίες Venture Capital χρηματοδοτούν τις επιχειρήσεις - πελάτες τους με αντάλλαγμα την απόκτηση ενός ποσοστού των μετοχών τους. Το ποσοστό αυτό 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 3 και 7 ετών.

Οι επιχειρήσεις που χρηματοδοτούνται είναι συνήθως δυναμικές με καινοτόμες επιχειρηματικές ιδέες και επιχειρηματικά σχέδια που υπόσχονται υψηλές αποδόσεις, ικανές να ανταμείψουν τις εταιρίες Venture Capital για το ρίσκο που αναλαμβάνουν.

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.

Το μεγάλο πλεονέκτημα της χρηματοδότησης μέσω Venture Capital είναι η επιχείρηση δεν υποχρεούται στην παροχή εγγυήσεων για το κεφάλαιο που της παρέχεται. Έτσι ακόμα και σε περίπτωση αποτυχίας της επιχείρησης, η εταιρία Venture Capital δεν διεκδικεί επιστροφή των χρημάτων που επένδυσε στην επιχείρηση, εφόσον φυσικά τηρήθηκαν οι όροι της συμφωνίας μεταξύ των δύο πλευρών.

Το χρηματοδοτικό σχήμα των εταιριών Venture Capital ή Εταιριών Κεφαλαίου Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Ε.Κ.Ε.Σ.) κατά την επίσημη ελληνική ονομασία, αποτελεί κεφάλαια τα οποία προσφέρονται από επενδυτές σε νέες, γρήγορα εξελισσόμενες επιχειρήσεις με ευοίωνες προοπτικές. Τα κεφάλαια που διαχειρίζονται οι ιδιωτικές εταιρίες Venture Capital μπορεί να προέρχονται από διάφορες πηγές: Ιδιώτες με Μεγάλη Περιουσία, Ιδιωτικές Επενδυτικές Κοινοπραξίες και Εταιρίες, Θυγατρικές Χρηματοπιστωτικών ή μη Χρηματοπιστωτικών Εταιριών, εταιρίες που χρησιμοποιούν κρατική χρηματοδότηση. Σκοπός των Επενδύσεων Επιχειρηματικών Συμμετοχών είναι η ενίσχυση της ανάπτυξης νέων επιχειρηματικών προσπαθειών ή η διάθεση των αναγκαίων κεφαλαίων για ανάπτυξη σε δυναμικές εταιρίες. Η χρηματοδότηση της μορφής Venture Capital πραγματοποιείται με τη συμμετοχή του επενδυτή στο μετοχικό κεφάλαιο της επιχείρησης, με ποσοστό που συνήθως κυμαίνεται από 5% έως 49,9%. Με αυτόν τον τρόπο, η επιχείρηση δεν αναλαμβάνει πρόσθετα χρηματοοικονομικά έξοδα και βάρη, ενώ παράλληλα βρίσκει ως συμμάχους επαγγελματίες οι οποίοι, αγοράζοντας ουσιαστικά μέρος της επιχείρησης, θα προσπαθήσουν να συνεισφέρουν στην ανάπτυξή της συμμετέχοντας στο σχεδιασμό των προϊόντων ή υπηρεσιών που θα παραχθούν αναλαμβάνοντας πραγματικό επιχειρηματικό ρίσκο.

3.2 Κατηγορίες χρηματοδότησης

Η χρηματοδότηση μπορεί να αρχίσει από τα αρχικά στάδια ανάπτυξης της επιχείρησης και να φτάσει στη φάση όπου από μόνη της η επιχείρηση θα είναι σε θέση να αντλήσει κεφάλαια από τις παραδοσιακές πηγές χρηματοδότησης, π.χ. τράπεζες, χρηματιστήριο. Ανάλογα με το

στάδιο ωρίμανσης που βρίσκεται η εταιρία ή η επιχειρηματική ιδέα, η Venture Capital (ή E.K.E.Σ.) μπορεί να δώσει αρχικό κεφάλαιο ή κεφάλαιο ανάπτυξης, ενώ τα τελευταία χρόνια έχουν δημιουργηθεί και άλλες μορφές επένδυσης με συμμετοχή στο μετοχικό κεφάλαιο των χρηματοδοτούμενων εταιριών για ειδικές περιπτώσεις.

Αν και πολλές φορές είτε δεν υπάρχουν σαφή όρια μεταξύ διαδοχικών μορφών επενδύσεων, είτε τα στάδια διαφέρουν από χώρα σε χώρα, παρακάτω παρουσιάζεται μία γενική μορφή ταξινόμησης:

- **Πρωταρχικό Κεφάλαιο ή Χρηματοδότηση Σποράς (Seed Finance)**

Αποτελεί το κεφάλαιο το οποίο χρησιμοποιείται για την επεξεργασία της αρχικής ιδέας και για τη διεξαγωγή έρευνας αγοράς. Θεωρείται η πιο επικίνδυνη μορφή επένδυσης, γιατί τελικά εγκαταλείπεται μεγάλο ποσοστό χρηματοδοτήσεων.

- **Αρχικό Κεφάλαιο ή Χρηματοδότηση Εκκίνησης (Start-Up Finance)**

Αφορά το κεφάλαιο που χρησιμοποιείται για τη συμμετοχή σε νέα επένδυση νεοοργανωμένης επιχείρησης ή για τη χρηματοδότηση της επιχείρησης κατά τα πρώτα στάδια της, συνήθως πριν από την ολοκλήρωση του πρώτου έτους λειτουργίας και πριν από τη διάθεση του προϊόντος στο καταναλωτικό κοινό. Σκοπός του κεφαλαίου είναι η εξέλιξη του προϊόντος και οι αρχικές προσπάθειες μάρκετινγκ του προϊόντος.

- **Χρηματοδότηση στο Πρώτο Στάδιο Παραγωγής και Πωλήσεων (First Stage Financing)**

Αφορά την ολοκλήρωση της παραγωγικής δυναμικότητας και τη δημιουργία δικτύου διανομής και πωλήσεων.

- **Χρηματοδότηση Ανάπτυξης ή Επέκτασης (Development or Expansion Finance)**

- **Ø Χρηματοδότηση στο Δεύτερο Στάδιο (Second Stage Financing)**

Είναι το κεφάλαιο που χρησιμοποιείται για την ανάπτυξη μίας επιχείρησης η οποία έχει αρχίσει την παραγωγή και διάθεση του προϊόντος της και επιθυμεί την περαιτέρω επέκτασή της. Σε πολλές περιπτώσεις στη φάση αυτή η επιχείρηση δεν είναι ακόμα κερδοφόρος.

- **Ø Τρίτο Στάδιο Χρηματοδότησης (Third Stage Financing)**

Πρόκειται για τη συμμετοχή στο κεφάλαιο μίας επιχείρησης που πραγματοποιεί μεγάλη επέκταση είτε σε εγκαταστάσεις και εξοπλισμό είτε σε εξέλιξη ή δημιουργία νέων προϊόντων.

- **Ενδιάμεση Χρηματοδότηση (Bridge Financing)**

Αφορά την προετοιμασία της επιχείρησης για την είσοδό της στο χρηματιστήριο σε σύντομο χρονικό διάστημα.

- **Κεφάλαιο Εξαγοράς (Management Buy-Out & Buy-In)**

Αφορά την εξαγορά της επιχείρησης από το υπάρχον μάντζμεντ (Management Buy-Out) ή από νέα ομάδα μάντζερ (Management Buy-In). Στην πρώτη περίπτωση τα διευθυντικά στελέχη λαμβάνουν συνήθως ένα μειωρητικό ποσοστό του μετοχικού κεφαλαίου και η εταιρία Venture Capital αναλαμβάνει την πλειοψηφία πιθανώς σε συνεργασία με κάποιον τρίτο στρατηγικό επενδυτή. Στη δεύτερη περίπτωση συμβαίνει το αντίστροφο, δηλαδή τα διευθυντικά στελέχη είναι αυτά τα οποία αναλαμβάνουν το πλειοψηφικό ποσοστό, πιθανότατα χρηματοδοτούμενα από μία επενδυτική τράπεζα, ενώ η εταιρία Venture Capital έχει μειωρητική συμμετοχή.

- **Χρηματοδότηση Μετατροπής (Turnaround Financing)**

Στην περίπτωση αυτή χρηματοδοτείται η εξαγορά, αναδιάρθρωση και χρηματοδότηση ζημιογόνων επιχειρήσεων, με σκοπό να μετατραπούν σε κερδοφόρες.

- **Replacement Capital**

Αποτελεί χρηματοδότηση για την εξαγορά μεριδίου απερχόμενου συνεταιρίου.

3.3 Επιλογή των επενδυτικών προτάσεων από τις εταιρίες Venture Capital

Οι εταιρίες Venture Capital επιλέγουν για να χρηματοδοτήσουν νέες και γρήγορα αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις. Αγοράζοντας ουσιαστικά μέρος της επιχείρησης συμμετέχουν στο σχεδιασμό των προϊόντων ή υπηρεσιών που θα παραχθούν, αναμένουν υψηλές αποδόσεις, αλλά όπως είναι λογικό συχνά παίρνουν υψηλά ρίσκα, καθώς ενδεχομένως η προτεινόμενη επένδυση να περιλαμβάνει συμμετοχή σε επιχειρήσεις οι οποίες αρχικά δεν είναι κερδοφόρες ή παρουσιάζουν ζημίες. Στην προσπάθειά τους να ελαττώσουν τον κίνδυνο από την επένδυση, οι εταιρίες Venture Capital χρηματοδοτούν ένα πολύ μικρό ποσοστό από τις προτάσεις που λαμβάνουν.

Οι προτάσεις για τη χορήγηση χρηματοδότησης εξετάζονται από έμπειρα στελέχη, τα οποία αναλαμβάνουν την αξιολόγηση των επιχειρηματικών σχεδίων και αποφασίζουν ποιες από τις προτάσεις θα χρηματοδοτηθούν. Οι εταιρίες Venture Capital χρησιμοποιούν διάφορες μεθόδους επιλογής για τα προτεινόμενα επενδυτικά σχέδια, προκειμένου να αποφύγουν ακατάλληλες χρηματοδοτήσεις.

Σε γενικές γραμμές, ιδιαίτερη βαρύτητα δίνεται στο επιχειρηματικό σχέδιο, το οποίο πρέπει να κατατεθεί από τον επιχειρηματία ο οποίος ζητάει χρηματοδότηση και θα πρέπει να είναι ρεαλιστικό και πραγματοποιήσιμο χωρίς να είναι υπερβολικά αισιόδοξο ή απαισιόδοξο, και στην ομάδα διοίκησης, αφού η ικανότητα των μάνατζερ θεωρείται από τους πλέον σημαντικούς παράγοντες προκειμένου να στεφθεί με επιτυχία η επενδυτική πρόταση.

Σημαντικός παράγοντας είναι ακόμα και η αγορά στην οποία δραστηριοποιείται η επιχείρηση. Δίνεται ιδιαίτερη σημασία σε αγορές οι οποίες έχουν μεγάλες προοπτικές μεγέθυνσής της, έτσι ώστε η επιχείρηση να μπορέσει να αναπτυχθεί όσο το δυνατό περισσότερο. Χαρακτηριστικό παράδειγμα τέτοιων αγορών στη χώρα μας είναι οι τηλεπικοινωνίες, το εξειδικευμένο λιανικό εμπόριο αλλά και οι υπηρεσίες υγείας.

Βέβαια, πρωταρχικό μέλημα είναι η ανακάλυψη μίας ανεκμετάλλευτης αγοράς, η οποία θα πρέπει να είναι αρχικά όσο το δυνατό μικρή, ώστε να μην προκαλέσει το ενδιαφέρον πιθανών ανταγωνιστών της επιχείρησης και να μπορέσει να επιβιώσει στις αρχικές φάσεις εξέλιξής της και, στη συνέχεια, ο καθορισμός των τρόπων με τους οποίους τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες της επιχείρησης θα προωθηθούν σε αυτήν.

3.4 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα των επενδύσεων Venture Capital

Όπως σε όλες τις χρηματοοικονομικές αποφάσεις, έτσι και στην επιλογή χρηματοδότησης από εταιρία Venture Capital ή κάποια άλλη πηγή κεφαλαίων, οι υπεύθυνοι πρέπει να συγκρίνουν τα πλεονεκτήματα με τα μειονεκτήματα και να επανεξετάσουν τις εναλλακτικές λύσεις, προκειμένου να πάρουν τη σωστή απόφαση. Στη συνέχεια παρουσιάζονται τα κυριότερα πλεονεκτήματα της χρηματοδότησης μέσω Venture Capital αλλά και κάποια μειονεκτήματα.

3.4.1 Πλεονεκτήματα

- **Αξιόλογο Επιχειρηματικό Σχέδιο και Αξιόλογη Ομάδα Διοίκησης**

Από τη στιγμή που το επιχειρηματικό σχέδιο γίνεται αποδεκτό από την εταιρία Venture Capital, αυτό σημαίνει ότι έχει προταθεί ένα αξιόλογο επιχειρηματικό σχέδιο, το οποίο αξίζει την ανάληψη κινδύνου προκειμένου να υλοποιηθεί. Ακόμα, είναι πολύ δύσκολο η εταιρία Venture Capital να προχωρήσει στη χρηματοδότηση αν πρώτα δεν βεβαιωθεί ότι η επιχείρηση διοικείται από μία αξιόλογη ομάδα.

- **Υποστήριξη Επιχείρησης**

Οι εταιρίες Venture Capital παίζουν σημαντικό ρόλο στην πορεία της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης καθοδηγώντας το management της, υποστηρίζοντας την τεχνικά και συμβάλλοντας στη χάραξη της στρατηγικής της, έχοντας αποκτήσει την απαιτούμενη εμπειρία από προηγούμενες περιπτώσεις.

- **Ύψος Χρηματοδότησης**

Οι εταιρίες Venture Capital παρέχουν μακροχρόνιο κεφάλαιο, το οποίο αποτελεί τη βάση για μελλοντική ανάπτυξη. Ακόμα, η εταιρία Venture Capital είναι σε θέση να παρέχει μεγάλα ποσά κεφαλαίου στην αρχή αλλά και περαιτέρω κεφάλαια εάν αυτά χρειαστούν.

- **Συνέταιρος**

Η εταιρία Venture Capital είναι πλέον συνέταιρος της επιχείρησης τόσο στη ζημία όσο και στο κέρδος, από το οποίο περιμένει να αποζημιωθεί. Έτσι ενδιαφέρονται για την αύξηση της κερδοφορίας και την αξία της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης, χωρίς όμως ο έλεγχος των μετοχών ή η κατοχή της πλειοψηφίας αυτών να αποτελεί τον κύριο στόχο τους.

- **Συμμαχίες**

Η εταιρία Venture Capital συνεργάζεται συνήθως με ένα δίκτυο εταιριών, οι οποίες ειδικεύονται σε διαφορετικούς τομείς η καθεμία, όπως αξιολόγηση και επιλογή προσωπικού, πρόσβαση στις διεθνείς αγορές, παροχή επαφών με στρατηγικούς συνέταιρους, ενώ έχει ακόμα επαφές με άλλες εταιρίες Venture Capital οι οποίες θα βοηθήσουν στην περίπτωση που χρειαστούν περαιτέρω κεφάλαια χρηματοδότησης.

- **Γνώση της Αγοράς και Παροχή Πληροφοριών**

Πολλές εταιρίες Venture Capital εξειδικεύονται σε συγκεκριμένες αγορές, με αποτέλεσμα να έχουν σε βάθος πληροφορίες σχετικά με τις τάσεις της αγοράς, το κλίμα που επικρατεί και τον ανταγωνισμό. Ακόμα, η εταιρία Venture Capital έχει τη δυνατότητα συλλογής πληροφοριών σε κόστος μικρότερο από αυτό της επιχείρησης. Συλλέγοντας πληροφορίες που θα φανούν χρήσιμες σε περισσότερες από μία επιχειρήσεις επιτυγχάνει σημαντικές οικονομίες κλίμακας.

- **Γρήγορη Ανάπτυξη**

Σύμφωνα με έρευνα που έχει διεξαγάγει το Βρετανικό Venture Capital Association, οι επιχειρήσεις που χρηματοδοτούνται από εταιρίες Venture Capital, αναπτύσσονται ταχύτερα από τις υπόλοιπες επιχειρήσεις. Εν μέρει αυτό οφείλεται στη φιλοσοφία των εταιριών Venture Capital να επιτύχουν τη μεγαλύτερη δυνατή απόδοση από την επένδυσή τους.

- **Καλύτερη Χρηματοοικονομική Κατάσταση**

Οι επιχειρήσεις εμφανίζουν καλύτερη χρηματοοικονομική κατάσταση, αφού η χρηματοδότησή τους προέρχεται από κεφάλαια και όχι δανεισμό, παρουσιάζοντας έτσι αισθητά καλύτερο δείκτη Υποχρεώσεων προς Κεφάλαια, από μία αντίστοιχη εταιρία η οποία χρησιμοποιεί δάνεια για τη χρηματοδότησή της.

3.4.2 Μειονεκτήματα

- **Παροχή Πληροφοριών**

Όπως είναι φυσικό, προκειμένου να γίνει η αξιολόγηση του σχεδίου από την εταιρία Venture Capital, απαιτείται ένας σημαντικός όγκος πληροφοριών οι οποίες θα αποκαλύπτουν τα μυστικά και τις στρατηγικές της επιχείρησης.

- **Απαιτούμενος Χρόνος**

Η διαδικασία για την επίτευξη μίας συνεργασίας για χρηματοδότηση από μία εταιρία Venture Capital απαιτεί χρόνο τόσο για την προετοιμασία του επιχειρηματικού σχεδίου, όσο και για την αξιολόγησή του. Αυτό για μία επιχείρηση η οποία λειτουργεί ήδη, έχει ως αποτέλεσμα να αποσπάται η προσοχή των μάντζερ πέρα των συμβατικών εργασιών.

- **Συνεχής Πίεση**

Η εταιρία Venture Capital, στην προσπάθειά της να επιτύχει την επιθυμητή ανάπτυξη και απόδοση που είναι ο σκοπός της, θα ασκήσει ιδιαίτερη πίεση για γρήγορα αποτελέσματα στην ομάδα του management. Ενώ, λοιπόν, κάποιος θα περίμενε αυτό να αυξήσει την προσοχή των μάντζερ και την αποδοτικότητά τους, πολλές φορές παρατηρείται μία προσπάθεια για βελτίωση της εικόνας της επιχείρησης βραχυπρόθεσμα, χωρίς τον απαραίτητο σχεδιασμό για μακροχρόνια αποτελέσματα.

- **Γρήγορη Ανάπτυξη**

Η γρήγορη ανάπτυξη μπορεί να θεωρείται πλεονέκτημα, αλλά στην πραγματικότητα πολλές φορές χαρακτηρίζεται ως «δίκωπο μαχαίρι». Ειδικά όταν πρόκειται για νέες επιχειρήσεις που έχουν μόλις ιδρυθεί ή βρίσκονται στα πρώτα στάδια της ζωής τους, το μάντζεμντ, μην έχοντας την κατάλληλη εμπειρία, μπορεί να μην μπορέσει να αντεπεξέλθει στους μεγάλους ρυθμούς ανάπτυξης, γεγονός που θα επηρεάσει αρνητικά την επιχείρηση.

- **Μείωση Διοικητικού Ελέγχου Επιχείρησης**

Με την παραχώρηση ποσοστού ιδιοκτησίας της επιχείρησης επέρχεται και η παραχώρηση ποσοστού ελέγχου στην εταιρία Venture Capital. Ανάλογα λοιπόν με το ύψος του ποσοστού, η εταιρία Venture Capital θα μπορεί να επηρεάζει από τα καίρια θέματα για τη λειτουργία της επιχείρησης έως τα μικρότερα καθημερινά ζητήματα.

- **Κόστος**

Παρότι για τη χρηματοδότηση μέσω Venture Capital μπορεί να μην απαιτούνται μηνιαίες δόσεις αποπληρωμής του δανείου, όπως θα συνέβαινε στην περίπτωση του τραπεζικού ή κάποιας άλλης μορφής δανεισμού, αυτό δεν σημαίνει ότι το κόστος είναι μικρότερο. Η χρηματοδότηση μέσω Venture Capital μπορεί να αποδειχθεί πιο ακριβή από το δανεισμό, αφού η εταιρία Venture Capital θα πάρει ένα υψηλό ποσοστό απόδοσης ως αμοιβή για την επένδυσή της.

- **Παραμέληση**

Οι περισσότερες εταιρίες Venture Capital επενδύουν σε πολλές επιχειρήσεις δημιουργώντας έτσι ένα είδος χαρτοφυλακίου επιχειρήσεων, στην προσπάθειά τους να μειώσουν τον κίνδυνο από τις επιχειρήσεις εκείνες που δεν θα πάνε καλά. Εάν λοιπόν η εν λόγω επιχείρηση δεν αποδίδει τόσο καλά όσο κάποιες άλλες επιχειρήσεις οι οποίες θα χρηματοδοτούνται από την εταιρία Venture Capital, μπορεί να μην έχει την προσοχή και βοήθεια που αρχικά αναμενόταν.

3.5 Αποχώρηση των εταιριών Venture Capital από τις επενδύσεις τους

Σημαντικός παράγοντας στην όλη διαδικασία είναι και ο χρόνος που μεσολαβεί από την αρχική επένδυση έως την αποδέσμευση των κεφαλαίων από τη χρηματοδοτούμενη επιχείρηση, διότι η συμμετοχή των εταιριών Venture Capital ρευστοποιείται σε προκαθορισμένο χρόνο και με προσυμφωνημένο τρόπο, αντλώντας κέρδη από την υπεραξία των μετοχών που δημιουργήθηκε κατά την παραμονή τους στην εταιρία.

Οι επενδύσεις είναι μακροπρόθεσμες και συνήθως κυμαίνονται από 3 έως 10 χρόνια, ενώ η αποδέσμευση των εταιριών Venture Capital από τις χρηματοδοτούμενες επιχειρήσεις μπορεί να πραγματοποιηθεί με έναν από τους εξής τρόπους:

- **Πώληση των μετοχών της Venture Capital εταιρίας στο Χρηματιστήριο.**
- **Εξαγορά του ποσοστού συμμετοχής της Venture Capital από άλλο πιστωτικό ίδρυμα, π.χ. τράπεζα.**
- **Εξαγορά του ποσοστού συμμετοχής της Venture Capital ή ακόμη και ολόκληρης της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης από μεγάλη εταιρία.**
- **Αγορά του ποσοστού συμμετοχής της Venture Capital από τους ιδρυτές της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης.**

3.6 Εταιρίες Venture Capital στην Ελλάδα

Οι εταιρίες Venture Capital είναι ένα σχετικά καινούργιο χρηματοδοτικό σχήμα για τον ελληνικό χώρο ειδικά όταν συγκρίνεται με τον τρόπο λειτουργίας του θεσμού στο εξωτερικό. Παρότι εταιρίες τύπου Venture Capital υπάρχουν στην Ελλάδα από το 1989, ο τρόπος λειτουργίας τους ήταν τέτοιος που δεν ανταποκρινόταν στη λειτουργία των εταιριών Venture Capital του εξωτερικού. Ο θεσμός των Venture Capitals εισήχθη στην Ελλάδα με τους Ν. 1775/88 και Ν. 2166/93 με την ονομασία Εταιρίες Παροχής Επιχειρηματικών Κεφαλαίων (Ε.Π.Ε.Κ.). Οι νόμοι αυτοί περιόριζαν τις δραστηριότητες των Ε.Π.Ε.Κ. σε επενδύσεις υψηλής

τεχνολογίας και καινοτομίας, ενώ οι διαδικασίες για την έγκριση αυτών ήταν πολύπλοκες και χρονοβόρες, με αποτέλεσμα ο θεσμός να μη βρει την αναμενόμενη απήχηση. Λίγα χρόνια αργότερα, οι Ε.Π.Ε.Κ. μετονομάστηκαν σε Εταιρίες Κεφαλαίου Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Ε.Κ.Ε.Σ.) βάσει του Ν. 2367/95, δίνοντας τη δυνατότητα για τη συμμετοχή στο κεφάλαιο επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται και σε άλλους κλάδους.

Τα τελευταία χρόνια γίνονται προσπάθειες και από την Πολιτεία για την προώθηση του θεσμού. Η ελληνική κυβέρνηση, σε συνεννόηση με την Ευρωπαϊκή Ένωση, προχώρησε στην ίδρυση του Ελληνικού Κέντρου Επενδύσεων (ΕΛΚΕ) με στόχο την αποτελεσματική προσέλκυση και υποστήριξη άμεσων επενδύσεων στη χώρα καθώς και την υποβοήθηση ανάπτυξης συνεργασιών των ελληνικών επιχειρήσεων με διεθνείς οργανισμούς και επιχειρήσεις. Το ΕΛΚΕ παρέχει δωρεάν ενημέρωση στους επενδυτές για θέματα που προκύπτουν τόσο στο στάδιο της απόφασής τους για την εγκατάσταση όσο και κατά τη διάρκεια υλοποίησης της επένδυσής τους. Ακόμη, το ΕΛΚΕ, σε συνεργασία με το Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας (ΤΑΝΕΟ) υπό την αιγίδα του Υπουργείου Οικονομίας και Οικονομικών και του Υπουργείου Ανάπτυξης, διοργανώνει επιχειρηματικές συναντήσεις με ελληνικές και διεθνείς εταιρίες Venture Capital, με στόχο την προώθηση των επαφών Ελλήνων ερευνητών ή νέων επιχειρήσεων που εστιάζονται σε τεχνολογίες αιχμής με εταιρίες Venture Capital, προκειμένου να διερευνήσουν τη δυνατότητα άντλησης ιδιωτικών κεφαλαίων για την υλοποίηση των επιχειρηματικών τους σχεδίων.

Μία από τις πρώτες εταιρίες Venture Capital που λειτούργησαν στην Ελλάδα, ήταν η Global Finance S.A. η οποία ξεκίνησε το 1991, ενώ τώρα λειτουργούν περισσότερες από 15 επιχειρήσεις του είδους. Στον πίνακα 3 αναφέρονται ελληνικές εταιρίες Venture Capital οι οποίες είναι μέλη του European Private Equity & Venture Capital Association, καθώς και χαρακτηριστικά τους όσον αφορά την αγορά στην οποία ειδικεύονται, τα στάδια που αναλαμβάνουν χρηματοδότηση κ.λπ.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΕΤΑΡΤΟ

4. Πρακτόρευση Απαιτήσεων (Factoring)

Η πρακτόρευση επιχειρηματικών απαιτήσεων εφαρμόζεται από τις τράπεζες και τις ανώνυμες εταιρίες που έχουν ως αποκλειστικό σκοπό αυτή τη δραστηριότητα.

Η πρακτόρευση απαιτήσεων αφορά τη σύναψη σύμβασης μεταξύ του προμηθευτή και του πράκτορα (τράπεζα ή εταιρία factoring) βάση της οποίας ο προμηθευτής εκχωρεί στον πράκτορα τις απαιτήσεις του έναντι πελατών - οφειλετών του.

Πρόκειται για ένα εναλλακτικό και συμπληρωματικό χρηματοδοτικό εργαλείο. Η χρηματοδότηση πραγματοποιείται με άμεση πώληση των απαιτήσεων της επιχείρησης κατά των πελατών της, με αγοραστή κάποιο χρηματοπιστωτικό ίδρυμα, το οποίο αποκτά και την κυριότητα αυτών.

Ο πράκτορας αναλαμβάνει τη διαχείριση, είσπραξη, προεξόφληση, πιστωτικό έλεγχο και κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου των απαιτήσεων του προμηθευτή.

Το χρηματοδοτικό ίδρυμα συνήθως αποδίδει άμεσα στην επιχείρηση το 80% περίπου των οφειλών. Χρεώνει επίσης την εταιρία 0,5 έως 2% του ποσού που αντιστοιχεί στις απαιτήσεις προς πελάτες για τη διαχείριση του χαρτοφυλακίου.

Η Πρακτόρευση Απαιτήσεων ως τρόπος χρηματοδότησης είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος χρηματοδότησης κεφαλαίου κίνησης και αποτελεί έναν εύκολο και γρήγορο τρόπο βελτίωσης της ρευστότητας μίας επιχείρησης ενώ παράλληλα μειώνεται το λειτουργικό κόστος και αυξάνεται η παραγωγική ικανότητα των επιχειρήσεων καθώς οι διαδικασίες διαχείρισης, λογιστικής παρακολούθησης και είσπραξης των απαιτήσεων μίας επιχείρησης ανατίθενται στο πιστωτικό ίδρυμα που λειτουργεί ως πράκτορας.

Οι επιχειρήσεις καταφεύγουν σε αυτόν τον τρόπο της χρηματοδότησης στις ακόλουθες περιπτώσεις:

- **Προκειμένου να χρηματοδοτηθούν άμεσα για τις τρέχουσες ανάγκες τους όταν δεν έχουν εμπράγματα εγγυήσεις.**
- **Όταν έχουν μία αυξημένη ζήτηση προϊόντων ή υπηρεσιών και δεν μπορούν να ανταποκριθούν παρά μόνο με ασύμφορους όρους προς τους προμηθευτές τους.**
- **Όταν οι διαδικασίες είσπραξης των απαιτήσεών τους είναι εξαιρετικά δαπανηρές.**
- **Όταν έχουν μεγάλες ζημιές από αφερέγγυους πελάτες.**

Το Factoring μπορεί να προσυμφωνηθεί, να γίνει χωρίς αναγωγή (without recourse), οπότε ο αγοραστής δεν έχει δικαίωμα να ζητήσει από τον πωλητή την πληρωμή ή την αντικατάσταση εκείνων των τιμολογίων που δεν εξοφλήθηκαν. Αντίθετα, έχει αυτό το δικαίωμα όταν υπάρχει ο όρος με αναγωγή (with recourse), δηλαδή ο αγοραστής έχει το δικαίωμα επιλεκτικής αγοράς των λογαριασμών πελατών του πελάτη.

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

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

Βασική προϋπόθεση για να πραγματοποιηθεί το Factoring είναι η διαπίστωση ότι οι συναλλαγές μεταξύ πωλητού και πελατών βασίζονται στις αρχές της νομιμότητας, της συνέπειας και της καλής πίστης. Θετικό στοιχείο για την απόφαση είναι και οι προοπτικές

ανάπτυξης που έχουν οι αντίστοιχες επιχειρηματικές σχέσεις. Αντίθετα, αποφεύγεται η χρηματοδότηση ευκαιριακών συνεργασιών. Συνήθως, αναλαμβάνεται η πληρωμή μεσοπρόθεσμων πιστώσεων της τάξεως των τριάντα έως διακοσίων εβδομήντα ημερών, ή ακόμη και ανοικτών πιστώσεων. Δεν χρηματοδοτούνται πιστώσεις που καλύπτονται από μεταχρονολογημένες επιταγές ή εγγυητικές επιστολές.

Οι εταιρίες Factoring έχουν εκ των πραγμάτων μεγάλη εξειδίκευση σε ορισμένους επιχειρηματικούς κλάδους. Έτσι, μπορούν να προσφέρουν έναντι αμοιβής πρόσθετες υπηρεσίες συμβούλου στους πελάτες τους, σε προγράμματα εμπορίας, παραγωγής και έρευνας. Μεταξύ εταιρίας - πελάτη και πράκτορα υπογράφεται γραπτή σύμβαση. Σε αυτήν, ορίζονται οι νομικές υποχρεώσεις, τα διαδικαστικά θέματα, αλλά και οι όροι με τους οποίους γίνεται η πώληση των εισπρακτέων λογαριασμών. Έτσι, γίνεται σαφές ποιες ακριβώς υπηρεσίες από αυτές που παρέχει ο πράκτορας τα χρησιμοποιηθούν τελικά από την εταιρία - πελάτη.

Τέλος, το Factoring ταιριάζει περισσότερο με κάποιες κατηγορίες προϊόντων, ενώ δεν ενδείκνυται για άλλες. Οι εταιρίες Factoring αποφεύγουν να αναλαμβάνουν την πρακτόρευση αγαθών που δεν είναι τυποποιημένα, για παράδειγμα τα χύμα, που είναι ευπαθή (νωπά προϊόντα, προϊόντα με υψηλό ποσοστό φύρας) ή τέλος προϊόντα που απαιτούν συντήρηση μετά την πώληση. Επίσης, αποφεύγεται η πρακτόρευση πολύπλοκων αγαθών ή υπηρεσιών. Στα επιδιωκόμενα προϊόντα συγκαταλέγονται τα βιομηχανικά προϊόντα ελαφρά ή βαρέα, ιατρικά μηχανήματα, κατασκευές, υφαντουργικά προϊόντα, προϊόντα πληροφορικής, διαρκή καταναλωτικά προϊόντα, έτοιμα ενδύματα, υποδήματα, έπιπλα, προϊόντα μαρμάρου, διαφήμιση παραγωγής ταινιών, εκδόσεις — εκτυπώσεις, πλαστικά, τυποποιημένα τρόφιμα και ποτά, αναλώσιμα και άλλα.

4.1 Κύρια χαρακτηριστικά του Factoring

Μία πλήρως οργανωμένη πρακτόρευση περιέχει τα εξής χαρακτηριστικά:

- **Υπηρεσίες χρηματοδοτικής διευκόλυνσης (provision of finance)**, λαμβάνοντας υπόψη ότι ο πρωτοβάθμιος λογαριασμός των χρεωστών ή απαιτήσεων ανέρχεται σε άνω του 1/5 των ετησίων εσόδων (τζίρου) σε πολλές επιχειρήσεις.
- **Λογιστική διαχείριση των πωλήσεων (sales ledger administration)**, λαμβάνοντας υπόψη τις δυσκολίες ιδιαίτερα των νέων και ταχέως αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων να οργανώσουν ένα σύγχρονο ολοκληρωμένο σύστημα είσπραξης των χρεών.
- **Παροχή πιστωτικής ασφάλισης (credit insurance)** έναντι της δυνατότητας μη πληρωμής των χρεών των πελατών επιχειρήσεων.
- **Αυτοτελή οργάνωση και λειτουργία ενός γραφείου πιστοδότησης (credit department)**, το οποίο προβαίνει σε μελέτη, έλεγχο και αξιολόγηση της φερεγγυότητας των πελατών και των προς είσπραξη λογαριασμών.
- **Ολοκληρωμένη διαχείριση των εκχωρούμενων απαιτήσεων**, με πλήρη και συνεχή λογιστική παρακολούθηση της κίνησης των εισπρακτέων απαιτήσεων και της ρευστότητας της μονάδας πρακτόρευσης.
- **Κατά κανόνα χορήγηση προκαταβολής επί των συμφωνηθέντων προς είσπραξη ποσών**, λόγω του χρόνου που χρειάζεται για την είσπραξη και των πιστωτικών αναγκών της επιχείρησης (συνήθης πιστωτική διευκόλυνση έντοκης προκαταβολής 75-80%). Το υπόλοιπο καταβάλλεται από τον «πράκτορα» μετά την είσπραξη των τιμολογίων, με παρακράτηση των τόκων και της προμηθειάς του.
- **Κατά κανόνα παραίτηση του «πράκτορα» από το δικαίωμα της αναγωγής.**
- **Γνωστοποίηση συνήθως στους πελάτες ότι οι υποχρεώσεις τους έχουν μεταβιβαστεί σε «πράκτορα»:** μη εμπιστευτική πρακτόρευση (disclosed Factoring). Σε περιπτώσεις μη γνωστοποίησης αποκρύπτονται οι παρεμβάσεις του «πράκτορα», ο οποίος όμως πιστώνεται με τα ποσά που συνεχίζουν να μεταβιβάζονται από αυτόν στην επιχείρηση.
- **Δυνατότητες ασφαλιστικής κάλυψης του πιστωτικού κινδύνου σε περιπτώσεις αφερεγγυότητας ή οικονομικής αδυναμίας του πελάτη του προμηθευτή.**

- **Συνήθης διάρκεια των «συμβάσεων πρακτόρευσης» είναι ένα έτος**, με αυτόματη ανανέωση που μπορεί να διακοπεί με ορισμένη προειδοποίηση προ της λήξης της (30-60 ημερών).
- **Ευελιξία ανταπόκρισης στις ανάγκες ρευστότητας των επιχειρήσεων, ιδιαίτερα στις περιπτώσεις «συνεχούς πρακτόρευσης».**
- **Αμοιβή του Factoring για τη κάλυψη των διοικητικών δαπανών του «πράκτορα» και για τον κίνδυνο που αναλαμβάνει.**
- **Με λίγα λόγια**, σε πλήρη εφαρμογή του το Factoring, αποτελεί μία ολοκληρωμένη δέσμη υπηρεσιών, από τη χρηματοδότηση και ασφάλιση των πιστωτικών κινδύνων μέχρι τη διαχείριση των απαιτήσεων, δηλαδή καλύπτει ένα ευρύ φάσμα των αναγκών των πελατών.

4.2 Τα είδη του Factoring

Το Factoring είναι μία σύμβαση που παρουσιάζει μεγάλη ευελιξία. Ο Νόμος 1905/90 ευνοεί τις παραλλαγές στη σύμβαση Factoring. Σύμφωνα με το άρθρο 1, παρ.1 του συγκεκριμένου νόμου «Περιεχόμενο της πρακτορείας αποτελεί ιδίως η εκχώρηση απαιτήσεων στον πράκτορα με ή χωρίς δικαίωμα αναγωγής, η εξουσιοδότηση για την είσπραξή τους, η χρηματοδότηση του προμηθευτή με προεξόφληση απαιτήσεων, η διαχείρισή τους, η ολική ή μερική κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή.», καταδεικνύεται η ποικιλία των υπηρεσιών που μπορούν να παρέχονται με μία σύμβαση Factoring.

Η διάκριση των διαφόρων ειδών Factoring διευκολύνει την κατανόηση των επιμέρους λειτουργιών και την ανεύρεση των εφαρμοστέων κανόνων. Από την άλλη πλευρά όμως, η διάκριση των επιμέρους ειδών δεν πρέπει να οδηγήσει στον πλήρη κατακερματισμό του ενιαίου αυτού νομικού και συναλλακτικού συστήματος.

Παρακάτω διακρίνονται τα σημαντικότερα είδη της σύμβασης Factoring:

- **Με δικαίωμα αναγωγής**
- **Χωρίς δικαίωμα αναγωγής**
- **Εμφανές**
- **Αφανές**
- **Με προεξόφληση τιμολογίων**
- **Χωρίς προεξόφληση τιμολογίων**
- **Εγχώριο**
- **Διεθνές**

4.2.1 Factoring με δικαίωμα αναγωγής

Factoring με δικαίωμα αναγωγής (ή νόθο Factoring) υφίσταται όταν ο πιστωτικός κίνδυνος αφερεγγυότητας του οφειλέτη παραμένει στον προμηθευτή, ενώ ο πράκτορας παρέχει χρηματοδότηση με προκαταβολές έναντι εκχωρημένων απαιτήσεων, λογιστική παρακολούθηση καθολικών πελατών, διαχείριση και είσπραξη των εκχωρημένων απαιτήσεων, καθώς και αξιολόγηση της φερεγγυότητας των πελατών. Η συνέπεια σε περίπτωση μη πληρωμής είναι ότι ο προμηθευτής ευθύνεται απέναντι στον πράκτορα για την επιστροφή των ποσών που έλαβε προκαταβολικά ως χρηματοδότηση. Άρα, η μη κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου από τον πράκτορα δείχνει ότι στο συγκεκριμένο είδος Factoring δεν περιλαμβάνεται η ασφαλιστική λειτουργία.

4.2.2 Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής

Στο Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής (ή γνήσιο Factoring) επιτελούνται όλες οι λειτουργίες του θεσμού του Factoring, τόσο η διαχειριστική και η ασφαλιστική, όσο και η χρηματοδοτική. Ο πράκτορας αδυνατεί να στραφεί εναντίον του προμηθευτή, στην περίπτωση που η τιμολογιακή απαίτηση δεν εισπράττεται εξαιτίας της αδυναμίας ή άρνησης πληρωμής του οφειλέτη λόγω αφερεγγυότητάς του.

4.2.3 Εμφανές Factoring

Εμφανές Factoring έχουμε όταν η σύμβαση Factoring αναγγέλλεται στον οφειλέτη και ο πράκτορας αποκτά όλα τα δικαιώματα του προμηθευτή εναντίον του οφειλέτη. Η γνωστοποίηση γίνεται συνήθως είτε με ειδική αναφορά στα τιμολόγια που εκδίδει ο προμηθευτής, είτε με την αποστολή γραπτής ανακοίνωσης από τον προμηθευτή ή τον πράκτορα προς τον οφειλέτη.

4.2.4 Αφανές Factoring

Στο αφανές Factoring η γνωστοποίηση της εκχώρησης των απαιτήσεων στον πράκτορα δεν πραγματοποιείται λόγω του ότι θα επηρεαστεί αρνητικά η επιχειρηματική φήμη του πράκτορα. Στην περίπτωση που επικρατήσει η αφανής διαδικασία, ο οφειλέτης καταβάλλει στον προμηθευτή τα ποσά των απαιτήσεων και αυτός με τη σειρά του υποχρεούται να τα μεταβιβάσει στον πράκτορα.

4.2.5 Factoring με προεξόφληση τιμολογίων

Για Factoring με προεξόφληση τιμολογίων γίνεται λόγος όταν ο πράκτορας προσφέρει στον προμηθευτή μία διαφορετική και πιο ευέλικτη χρηματοδότηση προεξοφλώντας έως και το 80% της αξίας των τιμολογίων πριν καταστούν ληξιπρόθεσμα. Το ποσοστό αυτό βέβαια κυμαίνεται ανάλογα και με το ύψος των πωλήσεων. Σε αυτήν την περίπτωση, ο προμηθευτής ενεργεί ως αντιπρόσωπος του πράκτορα και εξακολουθεί να εισπράττει τις εκχωρημένες απαιτήσεις του. Υποχρεούται όμως, κάθε φορά να αποδίδει το εισπραχθέν ποσό κατά τον συμφωνημένο χρόνο και τρόπο, την τήρηση των οποίων παρακολουθεί και ελέγχει ο πράκτορας, έχοντας το δικαίωμα άμεσης αναγωγής σε περίπτωση παρεκκλίσεων από τα συμφωνηθέντα.

4.2.6 Factoring χωρίς προεξόφληση τιμολογίων

Factoring χωρίς προεξόφληση ή καταληκτικό Factoring. Ο πράκτορας αναλαμβάνει τις απαιτήσεις, υποσχόμενος την καταβολή της αξίας τους μόνο κατά το χρονικό σημείο που θα καταστούν ληξιπρόθεσμες. Σε αυτό το είδος Factoring ο πράκτορας αναλαμβάνει είτε μόνο τη λογιστική και νομική παρακολούθηση των απαιτήσεων (διαχειριστική λειτουργία), είτε και την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου (ασφαλιστική λειτουργία) χωρίς να συντελείται και χρηματοδότηση του προμηθευτή (χρηματοδοτική λειτουργία).

4.2.7 Εγχώριο και διεθνές Factoring

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

4.2.7.1 Εγχώριο Factoring

Το εγχώριο Factoring καλύπτει τις ανάγκες μίας επιχείρησης στην εγχώρια αγορά. Εφαρμόζεται κυρίως σε μικρομεσαίες και μεταποιητικές επιχειρήσεις για κάθε προϊόν και υπηρεσία. Λόγω του ότι αυτές οι επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν προβλήματα διαχείρισης και χρηματοδότησης, το εγχώριο Factoring είναι το κατάλληλο εργαλείο για αυτές. Ο πράκτορας αναλαμβάνει εξ' ολοκλήρου τη διαχείριση και είσπραξη των απαιτήσεων του προμηθευτή, απαλλάσσοντας την επιχείρηση από το βάρος των χρονοβόρων λειτουργικών διαδικασιών. Ταυτόχρονα, αξιολογεί την πιστοληπτική ικανότητα των οφειλετών και συμβουλεύει ανάλογα

τον προμηθευτή, προστατεύοντάς τον από την ανάληψη υπέρμετρων πιστωτικών κινδύνων. Επιπλέον, παρέχει ασφαλιστική κάλυψη των απαιτήσεων του προμηθευτή. Αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο των οφειλετών, προστατεύοντας την επιχείρηση από πιθανή αδυναμία πληρωμής αυτών. Επομένως, το εγχώριο Factoring χωρίζεται σε δύο κατηγορίες: στο εγχώριο Factoring με δικαίωμα αναγωγής και στο εγχώριο Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής.

Οφέλη από το εγχώριο Factoring:

- **Διαρκής και άμεση ρευστότητα ανάλογη με το ρυθμό ανάπτυξης της επιχείρησης**, που επιτρέπει την επέκταση των δραστηριοτήτων και των αγοραστικών δυνατοτήτων.
- **Ολοκληρωμένη παρακολούθηση των απαιτήσεων**, εξοικονομώντας πολύτιμο χρόνο για την προώθηση των εργασιών.
- **Έγκαιρη αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των οφειλετών**, που επιτρέπει την μείωση του κινδύνου επισφαλών απαιτήσεων.
- **Ανάθεση είσπραξης στον πράκτορα με δυνατότητα έγκαιρης και άμεσης ενημέρωσης για αποκλίσεις από τους χρόνους πληρωμών.**

4.2.7.2 Διεθνές Factoring

Το Διεθνές Factoring ενασχολείται με τις απαιτήσεις που προέρχονται από εξαγωγές αγαθών ή παροχές υπηρεσιών σε χώρα διαφορετική από εκείνη που έχουν την εγκατάστασή τους και ασκούν την επιχειρηματική τους δραστηριότητα ο πράκτορας και ο προμηθευτής. Το διεθνές Factoring παρέχει στην εξαγωγική επιχείρηση αντίστοιχες υπηρεσίες με το εγχώριο Factoring. Είναι πλέον αποδεκτό ως ζωτικής σημασίας για τις οικονομικές ανάγκες των μικρών και μεσαίων εξαγωγέων. Έχει την υποστήριξη των κυβερνητικών οργάνων και των κεντρικών τραπεζών σε όλο τον κόσμο, και όλο και περισσότεροι εξαγωγείς το χρησιμοποιούν, αλλά μερικές φορές επιλέγουν ένα συγκεκριμένο αριθμό υπηρεσιών και όχι όλο το πακέτο.

Δεδομένου ότι το διεθνές εμπόριο συνεχίζει να αυξάνεται, έτσι συνεχίζουν να αυξάνονται και οι ευκαιρίες που παίρνει ο συγκεκριμένος κλάδος του Factoring. Επειδή το διεθνές Factoring λειτουργεί με παρόμοιο τρόπο όπως το εγχώριο, οι εξαγωγείς έχουν συνειδητοποιήσει ότι μπορεί να τους βοηθήσει να γίνουν πιο ανταγωνιστικοί σε πολυσύνθετες παγκόσμιες αγορές. Το διεθνές Factoring διακρίνεται σε:

- **Εξαγωγικό**
- **Εισαγωγικό**

4.2.7.2.1 Εξαγωγικό Factoring

Απευθύνεται σε επιχειρήσεις που εξάγουν αγαθά ή παρέχουν υπηρεσίες σε πελάτες τους στο εξωτερικό. Οι εταιρίες Factoring συνεργάζονται με ξένες εταιρίες Factoring (two factors systems), στις περισσότερες χώρες του κόσμου, και παρέχουν χρηματοδότηση έναντι εκχωρημένων εξαγωγικών απαιτήσεων, κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου της φερεγγυότητας του αγοραστή, διαχείριση και είσπραξη των εκχωρημένων απαιτήσεων, νομική υποστήριξη στη διεκδίκηση εκχωρημένων απαιτήσεων, καθώς και έγκαιρη, έγκυρη και συνεχή αξιολόγηση της φερεγγυότητας των οφειλετών. Όλα τα παραπάνω προσφέρονται χωρίς εγγυητικές επιστολές ή τραπεζικές ενέγγυες και χωρίς εμπράγματα ή άλλες εξοφλήσεις. Έτσι, παρέχεται στον εξαγωγές ασφάλεια, σιγουριά, προοπτική και ευχέρεια στο να προσφέρει στους πελάτες του ευνοϊκότερους όρους πωλήσεων και διακανονισμού της αξίας των εξαγόμενων εμπορευμάτων, με αποτέλεσμα να βελτιώνεται η ανταγωνιστικότητα της επιχείρησης στις αγορές του εξωτερικού.

4.2.7.2.2 Εισαγωγικό Factoring

Απευθύνεται σε επιχειρήσεις που προμηθεύονται αγαθά ή υπηρεσίες από το εξωτερικό. Ο εξαγωγικός πράκτορας χρηματοδοτεί τον προμηθευτή και η εταιρία καλύπτει τη φερεγγυότητα του εισαγωγέα και παρέχει διαχείριση και είσπραξη των απαιτήσεων για λογαριασμό του εξαγωγικού πράκτορα. Με αυτή τη διαδικασία, ο εισαγωγέας εξασφαλίζει ευνοϊκότερους όρους αγορών και διακανονισμό της αξίας των εισαγόμενων αγαθών, και επιτυγχάνει τη βελτίωση της ρευστότητας και της αποδοτικότητάς του, καθώς και τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητάς του.

Τα οφέλη που αποκομίζονται από τη χρήση του διεθνούς Factoring είναι για τους εξαγωγείς:

- **Αύξηση των πωλήσεων σε αγορές του εξωτερικού, προσφέροντας ανταγωνιστικούς όρους πώλησης.**
- **Προστασία από πιστωτικές απώλειες σε πελάτες του εξωτερικού.**
- **Ρευστότητα για την ενίσχυση του κεφαλαίου κίνησης.**
- **Ενισχυμένη δυνατότητα δανεισμού και μία ευκαιρία να χρησιμοποιηθούν οι εκπτώσεις προμηθευτών.**
- **Επιταχυνόμενη ταμειακή ροή μέσω των γρηγορότερων συλλογών.**
- **Χαμηλότερο κόστος από τις συνολικές δαπάνες για τις συναλλαγές με ενέγγυα πίστωση.**

και για τους εισαγωγείς:

- **Δεν χρειάζεται ενέγγυα πίστωση**
- **Διεύρυνση της αγοραστικής δύναμης χωρίς να εμποδίζει τις υπάρχουσες γραμμές πίστωσης**
- **Οι παραγγελίες τοποθετούνται γρήγορα χωρίς να υποστούν καθυστερήσεις, έξοδα διαπραγμάτευσης και άλλα.**

4.3 Σκοπός του Factoring

Το Factoring αναπτύσσεται στις αγορές των προηγμένων χωρών τα τελευταία με ταχύς ρυθμούς. Το ύψος των συναλλαγών που διενεργούνται με τις συμβάσεις Factoring παρουσιάζει διεθνώς συνεχή ανοδική πορεία. Η ανάπτυξη του Factoring οφείλεται κυρίως στο ότι εξυπηρετεί σημαντικά τη βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση των παραγωγικών επιχειρήσεων. Με την πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων επιδιώκεται η εξυπηρέτηση ορισμένων αναγκών των συμβαλλόμενων, που είναι και οι ανάγκες της οικονομίας. Οι ανάγκες αυτές είναι:

- **Η εξεύρεση βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων μέσων χρηματοδότησης των προμηθευτών.** Η μεταβίβαση των απαιτήσεων ικανοποιεί αυτή την ανάγκη στο βαθμό που εξασφαλίζει στον προμηθευτή και μάλιστα στο δεσμευμένο κατά κάποιο τρόπο, αφού μόνο όταν αυτές καταστούν ληξιπρόθεσμες και εισπραχθούν μπορεί ο προμηθευτής να χρησιμοποιήσει το ρευστό για άλλους σκοπούς. Με τη σύμβαση Factoring επιδιώκεται ακριβώς αυτή η έγκαιρη ρευστοποίηση των εν λόγω κεφαλαίων.
- **Η απελευθέρωση του προμηθευτή από όλες τις εργασίες, την οργάνωση, το χρόνο και τα έξοδα που απαιτεί η διαχείριση, η λογιστική παρακολούθηση και η είσπραξη των απαιτήσεων.** Έτσι, ο προμηθευτής μπορεί να συγκεντρωθεί στη διεύρυνση των δραστηριοτήτων του. Ιδίως όταν η σύμβαση Factoring προϋπάρχει, ο προμηθευτής θα επιδιώκει απλώς, αφενός τη σύναψη συμβάσεων με πελάτες από τις οποίες προκύπτουν οι εκχωρούμενες απαιτήσεις, και αφετέρου την εκπλήρωση της δικής του παροχής προς αυτούς.
- **Η απαλλαγή του προμηθευτή από τον κίνδυνο μη φερεγγυότητας των πελατών του.**

4.4 Πού απευθύνεται το Factoring

Το Factoring απευθύνεται κυρίως:

- Σε αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις μεσαίου και πάνω μεγέθους, ικανοποιητικής αποδοτικότητας και επιχειρηματικής διαχείρισης.
- Σε επιχειρήσεις που παράγουν ή εμπορεύονται προϊόντα μεγάλης εμπορευσιμότητας (τυποποιημένα, μη υποκείμενα σε ενστάσεις, αμφισβητήσεις και αλλοιώσεις).
- Σε επιχειρήσεις με μεγάλο και σταθερό αριθμό αγοραστών που συνιστούν ένα ικανοποιητικό χαρτοφυλάκιο, με ικανοποιητικό βαθμό διασποράς κινδύνων.
- Σε επιχειρήσεις χωρίς πιστωτικά ή άλλα προβλήματα, όπως διοικητικά και οργανωτικά.
- Σε επιχειρήσεις με περιουσιακά στοιχεία που κάνουν καλές εξασφαλίσεις (Finucane).
- Σε ορισμένες βιομηχανίες (Finucane, Krishnan and Moyer)
- Σε επιχειρήσεις με υψηλές δυνατότητες ανάπτυξης (Barclay and Smith).

Το Factoring αναφέρεται σε όλους όσους θέλουν:

- Να καλύπτεται ο πιστωτικός κίνδυνος και συγχρόνως να χρηματοδοτούνται.
- Να παρέχουν πιστώσεις με ανοιχτούς λογαριασμούς και να χρηματοδοτούνται.
- Να χρηματοδοτούνται από την έκδοση των τιμολογίων και πριν από τη λήξη μακροχρόνιων επιταγών ή συναλλαγματικών.
- Να περιορίσουν τις μεταχρονολογημένες επιταγές τις συναλλαγές τους.
- Να περιορίσουν τις ενέγγυες πιστώσεις στις συναλλαγές τους.
- Να περιορίσουν τις εγγυητικές επιστολές στις συναλλαγές τους.
- Να χρηματοδοτούνται χωρίς εμπράγματα ή άλλες εξασφαλίσεις.
- Να αυξήσουν σημαντικά τις πωλήσεις και τα έσοδά τους.
- Να βελτιώσουν την ανταγωνιστικότητά τους.
- Να βελτιώσουν τους όρους αγορών του εξωτερικού και εσωτερικού.
- Να μειώσουν το συνολικό κόστος τους.
- Να βελτιώσουν τη ρευστότητα, αποδοτικότητα και παραγωγικότητά τους.
- Να βελτιώσουν την εικόνα και τους δείκτες ισολογισμού τους.
- Να βελτιώσουν τις επιδόσεις των μετοχών τους στο Χρηματιστήριο.
- Να χρηματοδοτείται ο Φόρος Προστιθέμενης Αξίας τους έως και 85%.

Σύμφωνα με τους Barclay and Smith, Sharpe and Nguyen και Graham, Lemmon and Schallheim, εταιρίες με υψηλό ποσοστό των φορολογικών ζημιών βασίζονται περισσότερο στη χρηματοδοτική μίσθωση, κάτι που υποδηλώνει ότι οι μισθώσεις χρησιμοποιούνται σε μεγαλύτερο βαθμό από τις επιχειρήσεις που εμφανίζουν μικρά φορολογικά οφέλη.

4.5 Χαρακτηριστικά επιχειρήσεων που κάνουν χρήση Factoring

Οι επιχειρήσεις που ενδείκνυται να κάνουν χρήση των υπηρεσιών Factoring έχουν τα ακόλουθα χαρακτηριστικά:

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

4.6 Περιορισμοί εφαρμογής του Factoring

Παρά τα πολλά οφέλη που αποκομίζει μία επιχείρηση από τη χρήση Factoring, υπάρχουν και κάποιοι περιορισμοί στην εφαρμογή του. Το Factoring δεν προσφέρεται σε απαιτήσεις που προέρχονται από:

- **Επιχειρήσεις με σοβαρά προβλήματα.**
- **Επιχειρήσεις πωλήσεων κεφαλαιουχικού εξοπλισμού στον τελικό χρήστη.**
- **Επιχειρήσεις κατασκευαστικών - τεχνικών έργων.**
- **Επιχειρήσεις πωλήσεων αγαθών ή υπηρεσιών μακροπρόθεσμων συμβολαίων με τμηματικές τιμολογήσεις - πληρωμές.**
- **Επιχειρήσεις λιανικού εμπορίου.**
- **Επιχειρήσεις μεταφορών - αποθηκείσεων - επικοινωνιών.**
- **Τράπεζες - Ασφάλειες - Leasing.**

4.7 Πλεονεκτήματα του Factoring

Το βασικό πλεονέκτημα της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων είναι η ποικιλία και μεγάλη ευελιξία των υπηρεσιών τις οποίες παρέχει καθώς και η δυνατότητα προσαρμογής της στις ανάγκες των πελατών της. Άλλα επιμέρους πλεονεκτήματα είναι τα παρακάτω:

- **Η εξάλειψη του κόστους που συνεπάγεται η αξιολόγηση της φερεγγυότητας των πελατών της επιχείρησης / πωλητή, τόσο στην εγχώρια όσο και στη διεθνή αγορά, καθώς και του κόστους διαχείρισης και λογιστικής παρακολούθησης, και η δυνατότητα μείωσης πιθανών επισφαλών απαιτήσεων με συνέπεια την αύξηση των κερδών.**
- **Η βελτίωση των μεθόδων είσπραξης και κάλυψης των πιστωτικών κινδύνων.**
- **Η αύξηση των ταμειακών εισροών, καθώς επιτυγχάνεται η είσπραξη των απαιτήσεων.**
- **Μία μεγάλη εταιρία επιχειρηματικών απαιτήσεων επιτελεί τις δραστηριότητες της πιο αποτελεσματικά από τα επιμέρους τμήματα πιστώσεων των επιχειρήσεων πελατών της λόγω εξελιγμένων μηχανογραφικών συστημάτων και της εξειδίκευσης του προσωπικού.**
- **Μείωση του χρόνου απασχόλησης των πωλητών, του λογιστηρίου αλλά και των στελεχών των επιχειρήσεων οι οποίες προσφεύγουν σε εταιρίες πρακτορείου επιχειρηματικών απαιτήσεων έτσι ώστε να χρησιμοποιούν το χρόνο τους πιο αποδοτικά σε άλλες δραστηριότητες και κυρίως στην αύξηση των πωλήσεων.**
- **Στην περίπτωση χορήγησης προκαταβολών αυξάνεται η διαπραγματευτική δύναμη της επιχείρησης απέναντι στους προμηθευτές της και πετυχαίνει μεγαλύτερες εκπτώσεις λόγω της αυξημένης της ρευστότητας.**
- **Βελτίωση της εικόνας που παρουσιάζει ο ισολογισμός της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης και επομένως αύξηση της πιστοληπτικής της ικανότητας.** Αυτό συμβαίνει γιατί οι προκαταβολές που εισπράττει από την εταιρία πρακτορείου επιχειρηματικών απαιτήσεων (80%) δεν εμφανίζεται στο παθητικό μέρος του ισολογισμού σαν βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις αλλά στο ενεργητικό σα διαθέσιμα. Το υπόλοιπο 20% που δεν εισπράττει από την εταιρία πρακτορείου επιχειρηματικών απαιτήσεων πάλι εμφανίζεται στο ενεργητικό της σαν απαίτηση από αυτήν.
- **Η παροχή συμβουλών για θέματα marketing αλλά και πιστωτικής πολιτικής.**
- **Η ασφαλιστική κάλυψη των απαιτήσεων έναντι της αφερεγγυότητας των χρεωστών.**

4.8 Μειονεκτήματα του Factoring

Τα πιθανά μειονεκτήματα της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων είναι τα παρακάτω:

- **Εάν το Factoring χρησιμοποιείται μόνο για ρευστότητα το κόστος είναι υψηλότερο από τον απλό δανεισμό.**
- **Το υψηλό κόστος.** Οι υπηρεσίες των εταιριών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων εκτός από την χρηματοδότηση δεν είχαν μέχρι σήμερα μεγάλη ζήτηση στην Ευρώπη. Αυτό συνέβαινε γιατί οι υποψήφιοι πελάτες συχνά θεωρούσαν το κόστος των υπηρεσιών αυτών ως τμήμα του συνολικού κόστους της παρεχόμενης χρηματοδότησης. Όμως το υψηλό κόστος χρηματοδότησης παρουσιάζεται όταν τα τιμολόγια της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης είναι πολλά και μικρής σχετικά αξίας.
- **Η πιθανή δημιουργία δυσμενών σχέσεων με τους πελάτες.** Η αναγγελία της εκχώρησης των απαιτήσεων προς τον οφειλέτη μπορεί να δημιουργήσει προβλήματα μεταξύ του πωλητή και των πελατών του.
- **Τα πιστωτικά όρια που ορίζει ο πράκτορας για κάθε πελάτη μπορεί να είναι ιδιαίτερα χαμηλά περιορίζοντας με τον τρόπο αυτό τις πωλήσεις.** Τα χαμηλά όρια οφείλονται φυσικά στην προσπάθεια του πράκτορα να μην αναλάβει μεγάλο κίνδυνο.
- **Μπορεί να δημιουργηθούν δυσκολίες κατά τον τερματισμό μία συμφωνίας Factoring.** Οι περισσότερες συμφωνίες Factoring καθορίζουν μία περίοδο ειδοποίησης και για τα δύο μέρη (συνήθως 3 μηνών). Είναι όμως εξαιρετικά δύσκολο για τον πωλητή να βρει τρόπο εναλλακτικής χρηματοδότησης αν τερματιστεί μία συμφωνία Factoring. Γι' αυτό στην πράξη σπανίως συμφωνίες Factoring τερματίζονται εκ μέρους του πωλητή.
- **Στην περίπτωση του Factoring δεν παρουσιάζονται στο κυκλοφορούν ενεργητικό του ισολογισμού του πωλητή τα πιο ρευστά του στοιχεία δηλαδή οι απαιτήσεις του.** Για αυτό το λόγο είναι πιθανό οι προμηθευτές του πωλητή να διστάζουν να χορηγούν εμπορικές πιστώσεις.
- **Η επιχείρηση δεν έχει την ευχέρεια να επιλέξει τις απαιτήσεις τις οποίες θα εκχωρήσει στον πράκτορα, αλλά είναι υποχρεωμένη να εκχωρήσει όλες τις απαιτήσεις της.** Δηλαδή η επιχείρηση δεν μπορεί να κρατήσει τους καλούς πελάτες της και να μεταφέρει στον πράκτορα μόνο τις επισφαλείς απαιτήσεις της. Επιπλέον η επιχείρηση είναι υποχρεωμένη να εκχωρήσει όχι μόνο τις υφιστάμενες απαιτήσεις κατά την υπογραφή της σύμβασης (δηλαδή τις «γεννημένες»), αλλά ακόμη και εκείνες που θα δημιουργηθούν μεταγενέστερα της σύμβασης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΕΜΠΤΟ

5. Ιδιώτες Επενδυτές (Business Angels)

Με τον όρο αυτό εννοούνται ιδιώτες επενδυτές οι οποίοι διαθέτουν κεφάλαια και επαγγελματική εμπειρία σε ένα συγκεκριμένο χώρο τα οποία και διαθέτουν σε νέους επιχειρηματίες με τη μορφή μακροπρόθεσμης επένδυσης.

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

Σε μία περίοδο που οι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί λόγω των οικονομικών συνθηκών έχουν περιορίσει την υποστήριξή τους στις νεοφυείς επιχειρήσεις, θα πρέπει να βρεθούν νέοι τρόποι χρηματοδότησης των επιχειρήσεων και κυρίως των start-ups.

Τα κεφάλαια που επενδύουν συνήθως οι Business Angels είναι στο εύρος από 50.000€ έως 200.000€, χωρίς αυτό να είναι απόλυτο, έρχονται δε στην πρώτη φάση ανάπτυξης της εταιρίας κι είναι «έξυπνα» κεφάλαια. Οι επενδυτές σπάνια είναι αποκομμένοι ιδιώτες. Συνήθως είναι πρώην επιτυχημένοι επιχειρηματίες, που πέτυχαν να αναπτύξουν τις επιχειρήσεις τους κι επενδύοντας σε νέες επιχειρηματικές κινήσεις, «επιστρέφουν» χρήματα στην αγορά με οφέλη, είτε άμεσα (απόδοση επένδυσης), είτε έμμεσα (δημιουργώντας εταιρίες που μπορεί αυτοί οι ίδιοι να χρησιμοποιήσουν).

Γι' αυτό και πολύ συχνά οι business angels έχουν διττό ρόλο στην επιχείρηση με την οποία συνεργάζονται. Από τη μία είναι επενδυτές που επενδύουν τα κεφάλαιά τους αποσκοπώντας στην επίτευξη κεφαλαιακών αποδόσεων, και από την άλλη έχουν ενεργό ρόλο στην επιχείρηση αυτή είτε μετέχοντας ενεργά στην διοίκηση της επιχείρησης.

Η διαφορά των Business Angels από τους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς έγκειται στο γεγονός ότι είναι διατεθειμένοι να πάρουν σαφώς μεγαλύτερο ρίσκο, στηριζόμενοι περισσότερο σε μία επιχειρηματική ιδέα που εκφράζεται μέσα από μία καλή ομάδα, παρά σε αμιγώς τεχνικο-οικονομικά κριτήρια. Για αυτό σπάνια ζητούν εγγυήσεις και συνήθως κινούνται πολύ πιο γρήγορα από τους θεσμικούς επενδυτές. Αυτή η συμπεριφορά μπορεί να βοηθήσει έντονα την ανάπτυξη της νεοφυούς επιχειρηματικότητας, μιας και πολλές φορές για την επιτυχία ενός start-up δεν χρειάζονται υψηλά κεφάλαια αλλά το πάθος της ιδέας και η συνολική προστιθέμενη αξία ενός επιχειρηματία.

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

5.1 Business Angel Networks (BANs)

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

5.1.1 Υπηρεσίες προς επιχειρηματίες

Ένα Business Angel Network προσφέρει σε επιχειρηματίες μία σειρά υπηρεσιών με στόχο την ανάπτυξή τους και υποστηρίζει τη βέλτιστη επιλογή χρηματοδότησης ανάλογα με τις ανάγκες της επιχείρησης. Προσφέρει συνδυασμένες υπηρεσίες που αφορούν την ανάπτυξη δικτύων προώθησης και πώλησης των προϊόντων της επιχείρησης, την υποστήριξη νέων συνεργασιών, ενώ παράλληλα ενεργοποιεί μηχανισμούς ορθής υλοποίησης επενδυτικών

σχεδίων:

- Σχεδιασμός και αξιολόγηση επιχειρηματικών σχεδίων (Business Plan).
- Χρηματοδότηση επιχειρηματικών σχεδίων.
- Παροχή υπηρεσιών για τη βελτίωση του Επιχειρηματικού Σχεδιασμού (Investment Planning).
- Ανάλυση δυνατών και αδύνατων σημείων, ευκαιρίες και απειλές (SWOT ANALYSIS).
- Υποστήριξη της παρουσίας των επιχειρήσεων σε ενδιαφερόμενους επενδυτές.
- Συντονισμός των συζητήσεων / υποστήριξη των διαπραγματεύσεων.
- Πολιτική marketing και Εμπορική πολιτική (Κανάλια διανομής και προώθησης προϊόντος).
- Εργαλεία εργασίας (Ενημέρωση σε θέματα θεσμικού, νομικού πλαισίου).

5.1.2 Υπηρεσίες προς ιδιώτες επενδυτές

Ένα Business Angel Network παρέχει υπηρεσίες υποστήριξης σε start ups και early stage companies και υποστηρίζει το σχεδιασμό και την εκκίνηση μίας νέας επένδυσης. Καλύπτει με καθολικό τρόπο τις απαιτήσεις της εκάστοτε επενδυτικής ενέργειας και συμβάλλει αποφασιστικά στη δημιουργία επιτυχημένων δράσεων:

- Εντοπισμός εργαλείων χρηματοδότησης.
- Εντοπισμός επενδυτικών ευκαιριών.
- Εξεύρεση πόρων επένδυσης (business angels, Venture Capitalists, εξειδικευμένος τραπεζικός δανεισμός).
- Εκπαίδευση και κατάρτιση σε θέματα αναζήτησης χρηματοδότησης.
- Εκπαίδευση και κατάρτιση σε θέματα υποστήριξης επιχειρησιακών δράσεων.
- Ανάλυση δυνατών και αδύνατων σημείων, ευκαιρίες και απειλές (SWOT ANALYSIS).
- Συμμετοχή σε επενδυτικά meeting / forums.
- Προσφορά περισσότερων / καλύτερων επενδυτικών επιλογών.
- Δυνατότητες συνεπένδυσης και με άλλους επενδυτές.
- Συντονισμός των συζητήσεων / υποστήριξη των διαπραγματεύσεων.
- Αξιολόγηση της επένδυσης - Καθαρή Παρούσα Αξία (NPV) - Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης (IRR).
- Εργαλεία εργασίας (Ενημέρωση σε θέματα θεσμικού, νομικού πλαισίου).

Στην Ελλάδα η χρηματοδότηση με τον τρόπο αυτόν δεν είναι ιδιαίτερα διαδεδομένη όπως είναι διεθνώς και περιορίζεται συνήθως στην χρηματοδότηση από συγγενικά πρόσωπα. Ωστόσο τα επόμενα χρόνια αναμένεται να επεκταθεί και στην Ελλάδα η χρηματοδότηση από ιδιώτες επενδυτές.

5.1.3 Eurorean Business Angels Network (E.B.A.N.)

Το Eurorean Business Angels Network (E.B.A.N.) ιδρύθηκε το 1999 με την υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Είναι μη κερδοσκοπικός και έχει ως αποστολή να αναπτύξει το θεσμό του angel investment στην Ευρώπη. Ως θεσμικό όργανο όλων των business angels και των δικτύων τους, ο ρόλος του συνίσταται στο να οργανώνει, συντονίζει και καθοδηγεί τα ευρωπαϊκά δίκτυα:

- Ενθαρρύνει την ανταλλαγή εμπειριών και "καλών πρακτικών" μεταξύ των Business Angels Networks.

- Προωθεί την αύξηση της αναγνωρισιμότητας των **Business Angels** και των **BANs**.
- Συμβάλλει στο σχεδιασμό και την υλοποίηση τοπικών, περιφερειακών, εθνικών και διεθνών προγραμμάτων στήριξης των **BANs**.
- Παρεμβαίνει στις Ευρωπαϊκές και εθνικές αρχές για να βελτιωθεί το πλαίσιο λειτουργίας των **Business Angels** και των **Business Angels Networks**.

5.1.4 Hellenic Angels

Ανταποκρινόμενη στην κορυφαία ανάγκη της νεοφυούς επιχειρηματικότητας η Ελληνική Ένωση Νεοφυών Επιχειρήσεων (Ε.Ε.Ν.Ε.) προχώρησε τον Φεβρουάριο του 2012 στη δημιουργία των Hellenic Angels, του πρώτου μη κερδοσκοπικού δικτύου business angels στην Ελλάδα, αξιοποιώντας την τεχνογνωσία του E.B.A.N.

Βασικός σκοπός των Hellenic Angels είναι να συνδέσει την κοινότητα της νεοφυούς επιχειρηματικότητας με εκείνη των επιτυχημένων επιχειρηματιών, τόσο της Ελλάδας όσο και της διασποράς. Για να το κάνει αυτό αναλαμβάνει δράσεις ενημέρωσης & εκπαίδευσης ώστε αφενός οι επιχειρηματίες να ενημερωθούν σε βάθος για τις διαδικασίες ιδιωτικής χρηματοδότησης σε νεοφυείς επιχειρηματίες, αφετέρου οι ίδιες οι νεοφυείς επιχειρήσεις να μάθουν πως ακριβώς μπορούν να συνεργαστούν καλύτερα με τους εν δυνάμει επενδυτές.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΚΤΟ

6. Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων (Business Incubators) και Τεχνολογικά Πάρκα (Technology Parks)

Παγκοσμίως με τον όρο Θερμοκοιτίδα Επιχειρήσεων (Business Incubator ή απλά Incubator) εννοείται μία εταιρία η οποία παρέχει σε νέο-ιδρυόμενες και με προοπτικές γρήγορης ανάπτυξης εταιρίες χρηματοδότηση (σε μικρότερη έκταση από την αντίστοιχη που προσφέρουν τα Venture Capitals), χώρους και εξοπλισμό (όπως κτιριακές εγκαταστάσεις, έπιπλα, ηλεκτρονικούς υπολογιστές, τηλεφωνικές συσκευές, πρόσβαση στο internet, κ.λπ.), υπηρεσίες γραμματειακής υποστήριξης, συμβουλευτικές υπηρεσίες και υποστήριξη (όπως σε θέματα φοροτεχνικά, λογιστικά, νομικά, πληροφορικής, εξεύρεσης προσωπικού, κ.λπ.), αλλά και ένα δίκτυο επαφών με πελάτες και προμηθευτές και σε αντάλλαγμα παίρνει ένα ποσοστό του μετοχικού κεφαλαίου και / ή πληρωμές από την νέο ιδρυόμενη εταιρία.

Γενικά, η αποστολή του Incubator είναι να ιδρύσει και να μεγαλώσει την νέα εταιρία τόσο ώστε αυτή να φτάσει με επιτυχία ως την πόρτα του Venture Capital για να ζητήσει πλέον, με σωστή υποδομή και επαγγελματική προετοιμασία, την πρώτη ευμεγέθη επένδυση που θα της επιτρέψει να αναπτυχθεί και να επιβληθεί στην αγορά.

Η χρονική διάρκεια της επένδυσης του Incubator κυμαίνεται συνήθως μεταξύ των 6 και 18 μηνών. Στον ελληνικό χώρο, και μέσω της κρατικής - ευρωπαϊκής χρηματοδότησης του προγράμματος «Ελευθώ», έχουν ιδρυθεί και λειτουργούν κανονικά πλέον οι πρώτες ελληνικές «θερμοκοιτίδες» με την διεθνή έννοια του όρου.

Στην Ελλάδα λειτουργούν σήμερα, ενδεικτικά, οι παρακάτω θερμοκοιτίδες:

- **Innovative Ventures S.A., IVEN, Αθήνα, www.iven.gr**
- **Θερμοκοιτίδα BIC Αττικής, Τεχνολογικό και Πολιτιστικό Πάρκο Λαυρίου, www.incubator.gr**
- **i4G Incubation for Growth, Θεσσαλονίκη, www.i4g.gr**
- **Θέρμη Α.Ε., Θεσσαλονίκη, www.thermokoitida.gr**
- **Θερμοκοιτίδα Θεσσαλονίκης, Τεχνολογικό Πάρκο Θεσσαλονίκης, www.thestep.gr**
- **Επιστημονικό και Τεχνολογικό Πάρκο Κρήτης, Ηράκλειο, www.stepc.gr**

Αυτές οι θερμοκοιτίδες έχουν δημιουργηθεί από (και ανήκουν εξολοκλήρου σε) ελληνικές εταιρίες Venture Capital, γενικότερων επενδυτικών υπηρεσιών και συμβούλων επιχειρήσεων ή ιδιωτών επενδυτών. Θα πρέπει να τονιστεί ότι, παρότι γενικά ακολουθούν το μοντέλο λειτουργίας των διεθνών incubators όπως αυτό περιγράφηκε παραπάνω, η προσέγγισή τους σε αυτό είναι διαφορετική.

Οι διαφορές εντοπίζονται κυρίως στον τρόπο και το ύψος της χρηματοδότησης που προσφέρουν στους νέους επιχειρηματίες. Έτσι, άλλοι Έλληνες incubators έχουν τα δικά τους κεφάλαια με τα οποία χρηματοδοτούν τους incubates (τις νέες εταιρίες τις οποίες λαμβάνουν υπό την προστασία τους) και άλλοι απλώς μεσολαβούν και φέρνουν σε επαφή τις νέες εταιρίες με εταιρίες Venture Capital οι οποίες αναλαμβάνουν την χρηματοδότησή τους.

Η χρονική διάρκεια της επένδυσης του Incubator κυμαίνεται συνήθως μεταξύ 6 και 18 μηνών. Τα κριτήρια αξιολόγησης των νέων επιχειρήσεων-υποψηφίων Incubates για τους περισσότερους incubators είναι κοινά και περιλαμβάνουν:

- **Τα προσόντα της διοικητικής ομάδας** (όπως η σχετική εμπειρία, η αποφασιστικότητα και η αφοσίωση, η ποιότητα και τα ηγετικά προσόντα ως στοιχεία του χαρακτήρα, κ.λπ.).
- **Το επιχειρηματικό μοντέλο και προϊόν / υπηρεσία** (όπως τα διπλώματα ευρεσιτεχνίας, η ανάγκη της αγοράς για το συγκεκριμένο προϊόν / υπηρεσία, η βιωσιμότητα του επιχειρηματικού μοντέλου, το κεφάλαιο κίνησης και επενδυτικές ανάγκες, η δυνατότητα επέκτασης σε άλλες αγορές, το επίπεδο του υφιστάμενου ανταγωνισμού, τα εμπόδια στην

είσοδο νέων ανταγωνιστών, οι ενδεχόμενες συνεργασίες, το κόστος και η βιωσιμότητα των προτεινόμενων δραστηριοτήτων μάρκετινγκ, οι ενδεχόμενες συνεργίες με άλλες εταιρίες που συμμετέχουν στη θερμοκοιτίδα, το προτεινόμενο χρονοδιάγραμμα υλοποίησης του επιχειρηματικού σχεδίου, οι επιχειρηματικοί κίνδυνοι, κ.λπ.).

- **Άλλα επενδυτικά - χρηματοοικονομικά κριτήρια** (όπως οι ανάγκες χρηματοδότησης έναντι προσφερόμενης εταιρικής συμμετοχής, το στάδιο της επένδυσης, η διάρθρωση της συμφωνίας μετόχων, η συμβατότητα με τους υφιστάμενους incubates, η διαθεσιμότητα των μελών της διοικητικής ομάδας για υποστήριξη της εταιρίας, κ.λπ.).

Κάποιες άλλες προσπάθειες που γίνονται στη χώρα μας, είτε από τον ιδιωτικό είτε από τον δημόσιο τομέα, μάλλον δεν φτάνουν στην πλήρη έννοια του Incubator, κυρίως γιατί δεν περιλαμβάνουν το κομμάτι της χρηματοδότησης, και της συνακόλουθης κατοχής μέρους του κεφαλαίου, της νέας επιχείρησης.

Η πλέον διαδεδομένη μορφή στη χώρα μας είναι τα «τεχνολογικά πάρκα» τα οποία δημιουργούνται από φορείς (δήμους, επαγγελματικές ή/και επιστημονικές ενώσεις, κ.λπ.) με σκοπό να προωθήσουν συγκεκριμένα συμφέροντα μέσω της δημιουργίας νέων επιχειρήσεων (π.χ., ανάπτυξη συγκεκριμένων τεχνολογιών, μείωση ανεργίας σε συγκεκριμένη περιοχή, κ.λπ.) και περιορίζονται στο να παρέχουν σε νέες επιχειρήσεις (κυρίως) εγκαταστάσεις και (προαιρετικά) υπηρεσίες υποστήριξης επί πληρωμή.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΒΔΟΜΟ

7. Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing)

Η Χρηματοδοτική Μίσθωση είναι ένας ολοκληρωμένος χρηματοδοτικός μηχανισμός που δίνει τη δυνατότητα σε μία επιχείρηση να δημιουργήσει ή να επεκτείνει τον παραγωγικό εξοπλισμό της χωρίς να διαθέσει τα δικά της κεφάλαια.

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

Ο Grenadier χαρακτηρίζει το Leasing ως ένα μηχανισμό για πώληση της χρήσης ενός παγίου στοιχείου για μία συγκεκριμένη χρονική περίοδο, χωρίς να είναι απαραίτητη η μεταφορά και της ιδιοκτησίας.

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

Τα απαιτούμενα κεφάλαια διατίθενται από την εταιρία Χρηματοδοτικής Μίσθωσης η οποία αγοράζει τον εξοπλισμό σύμφωνα με τις οδηγίες της επιχείρησης. Με τη σύμβαση της χρηματοδοτικής μίσθωσης, παραχωρείται έναντι προκαθορισμένου μισθώματος και για ορισμένη χρονική περίοδο, το συγκεκριμένο περιουσιακό στοιχείο, το οποίο καλύπτει τις προδιαγραφές που απαιτεί ο μισθωτής. Σε πολλές περιπτώσεις είναι δυνατόν ο εκμισθωτής να αποτελεί και τον κατασκευαστή του μισθωμένου παγίου στοιχείου. Μετά τη λήξη του συμβολαίου ή σε ορισμένες περιπτώσεις και πριν τη λήξη του, ο μισθωτής έχει τη δυνατότητα να αγοράσει το πάγιο στοιχείο σε μία συμφωνημένη τιμή η οποία δεν μπορεί να υπερβαίνει το 5% της αξίας του εξοπλισμού, έτσι ώστε να αποκτήσει επιπλέον και την κυριότητά του, εκτός της χρήσης του που έχει ήδη. Μπορεί εναλλακτικά να επιστρέψει τον εξοπλισμό στην εταιρία Χρηματοδοτικής Μίσθωσης ή να συνεχίσει τη μίσθωση. Οι όροι των συμβάσεων και η διάρκεια των μισθώσεων είναι διαπραγματεύσιμα και προσαρμόζονται στις εκάστοτε ανάγκες των συμβαλλομένων. Η επιχείρηση θα κληθεί επίσης να καταβάλλει εφάπαξ και ένα ποσό 0,1% έως 1% επί της αξίας της επένδυσης για το διαχειριστικό κόστος. Η χρηματοδότηση μπορεί να φτάσει μέχρι και το 100% της αξίας του εξοπλισμού. Η χρηματοδοτική μίσθωση βασίζεται στο γεγονός ότι για τον επιχειρηματία ή τον επαγγελματία, μεγαλύτερη σημασία έχει η απρόσκοπτη χρήση του παγίου περιουσιακού στοιχείου παρά η κυριότητά του.

Χρησιμοποιούνται οι όροι της αγγλικής γλώσσας Financial Leasing για τη χρηματοδοτική μίσθωση και Renting ή Operating Leasing για την παραδοσιακή ή λειτουργική μίσθωση, με εξαίρεση τη Γαλλία, όπου χρησιμοποιείται ο όρος "Credit Bail", δηλαδή, «πίστωση με εγγύηση». Το ενδιαφέρον προσελκύει η μορφή της χρηματοδοτικής μίσθωσης, η οποία παρέχει τη δυνατότητα στο χρήστη, μετά την πολυετή εκμίσθωση ενός πράγματος, να αποκτήσει και την ιδιοκτησία του.

Η Χρηματοδοτική Μίσθωση ως πηγή χρηματοδότησης παρουσιάζει πολλά πλεονεκτήματα ιδιαίτερα για τις νέες επιχειρήσεις.

Συγκεκριμένα η επιχείρηση:

- **Δεν χρειάζεται να καταβάλλει αμέσως τα ποσά που απαιτούνται για την αγορά του αναγκαίου εξοπλισμού γεγονός ουσιώδες για νέες και μικρές επιχειρήσεις με μικρή ρευστότητα.**
- **Δεν αναγκάζεται να καταφύγει σε υπέρμετρο δανεισμό.**
- **Έχει την επιλογή μετά το πέρας της μίσθωσης να αγοράσει τον εξοπλισμό, να τερματίσει ή να ανανεώσει τη σύμβαση.**

- Απαλλάσσεται από τον φόρο για τον εξοπλισμό που μισθώνει αφού το σύνολο των δόσεων αναγνωρίζεται σαν λειτουργική δαπάνη.
- Εμφανίζει καλύτερη εικόνα στις οικονομικές της καταστάσεις καθώς δεν επηρεάζονται αρνητικά ορισμένοι χρηματοοικονομικοί δείκτες.
- Δεν χρειάζεται να παράσχει μεγάλες εγγυήσεις όπως συμβαίνει με τον τραπεζικό δανεισμό διότι οι διαδικασίες του Leasing είναι απλούστερες και ταχύτερες.

7.1 Κατηγορίες Leasing

Στην πράξη υπάρχουν δύο βασικές κατηγορίες χρηματοδοτικής μίσθωσης:

- **Οι Χρηματοδοτικές ή Κεφαλαιουχικές Μισθώσεις**
- **Οι Λειτουργικές ή Διαχειριστικές Μισθώσεις**

7.1.1 Χρηματοδοτικές ή Κεφαλαιουχικές Μισθώσεις

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

Άμεση Χρηματοδοτική Μίσθωση (Direct Leasing)

Πρόκειται για τεχνική μεγάλων βιομηχανικών επιχειρήσεων, που χρησιμοποιείται με σκοπό την προώθηση των πωλήσεών τους, ενώ τη ρύθμιση του χρηματοδοτικού σκέλους την αναλαμβάνει εξειδικευμένη θυγατρική εταιρία τους. Στην περίπτωση αυτή, ο κατασκευαστής αναλαμβάνει συνήθως, και την παροχή πρόσθετων υπηρεσιών, όπως τη συντήρηση, και την εκπαίδευση του προσωπικού. Είναι μία σύγχρονη τεχνική που προσφέρει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις και τους ελεύθερους επαγγελματίες να αποκτήσουν:

- **κινητό εξοπλισμό, καινούργιο ή μεταχειρισμένο, από την Ελλάδα ή το εξωτερικό.** Μερικά παραδείγματα είναι μηχανήματα κάθε είδους, οχήματα επιβατηγά και φορτηγά, έπιπλα, ηλεκτρονικό εξοπλισμό, τηλεφωνικά κέντρα και δίκτυα, εξοπλισμό ιατρείων, ξενοδοχείων και εστιατορίων, και άλλα.
- **επαγγελματική στέγη, γραφεία, καταστήματα, βιομηχανικά και βιοτεχνικά κτίρια, εμπορικά και εκθεσιακά κέντρα, αποθήκες και άλλα ακίνητα για επαγγελματική στέγη.** Η επαγγελματική στέγη μπορεί να αποτελείται από αυτοτελή ακίνητα, αλλά και οριζόντιες ή κάθετες ιδιοκτησίες. Έτσι, οι επιχειρήσεις και οι ελεύθεροι επαγγελματίες αποκτούν τα μέσα για την άσκηση της δραστηριότητάς τους και συγχρόνως εκμεταλλεύονται όλα τα φορολογικά και λοιπά πλεονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης, χωρίς να δεσμεύουν σημαντικά ιδιωτικά κεφάλαια.

7.1.1.2 Μίσθωση με παροχή υπηρεσιών (Service Leasing)

Είναι η περίπτωση κατά την οποία ο κατασκευαστής αναλαμβάνει συνήθως και την παροχή πρόσθετων υπηρεσιών, όπως για παράδειγμα τη συντήρηση, την εκπαίδευση του προσωπικού. Αυτή η περίπτωση συνήθως εντάσσεται στη σύμβαση άμεσης χρηματοδοτικής μίσθωσης, μπορεί όμως να αποτελεί και αυτοτελή σύμβαση.

7.1.1.3 Χρηματοδοτική Μίσθωση – Πώληση (Vendor Leasing)

Σε αυτή την κατηγορία χρηματοδοτικής μίσθωσης ενεργό ρόλο έχει ο προμηθευτής. Παρέχει στους πελάτες του συμβουλές για την πλέον κατάλληλη και συμφέρουσα εταιρία Leasing. Οι συμβουλές μπορεί να περιορίζονται σε απλή σύσταση της εταιρίας χρηματοδοτικής μίσθωσης και να φθάνουν μέχρι και την εγγύηση επαναγοράς του εξοπλισμού από τον προμηθευτή. Έτσι, ουσιαστικά επιτυγχάνεται ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για τον προμηθευτή, ο οποίος προσφέρει στους πελάτες του κάτι παραπάνω από το ίδιο το προϊόν.

Πρόκειται για ένα πολύ ισχυρό εργαλείο που έχουν στη διάθεσή τους οι διευθύνσεις marketing των επιχειρήσεων παραγωγής και εμπορίας εξοπλισμού, για την αύξηση των πωλήσεων. Χρηματοδοτούνται έτσι επενδύσεις σε εξοπλισμό εκτεταμένης χρήσης και σχετικώς μικρής αξίας ανά μονάδα προϊόντος, όπως ηλεκτρονική υπολογιστές, αυτοματισμοί γραφείου, ιατρικά μηχανήματα, αυτοκίνητα, μηχανολογικός εξοπλισμός και άλλα.

Ο πελάτης μαζί με την αγορά του εξοπλισμού καρπώνεται και τις συμβουλευτικές υπηρεσίες του προμηθευτή, ενώ παράλληλα απολαμβάνει και τα υπόλοιπα πλεονεκτήματα του Leasing. Χωρίς να δεσμεύσει καθόλου ρευστά διαθέσιμα, μπορεί να κάνει άμεση χρήση του εξοπλισμού, καταβάλλοντας ένα και μόνο μίσθωμα. Παράλληλα, απολαμβάνει σχετική προστασία από ενδεχόμενη γρήγορη τεχνολογική απαξίωσή του, αφού δεν θα απομείνει με ένα απαξιωμένο, αλλά όχι αποσβεσμένο μηχάνημα. Τέλος, τα μισθώματα εκπίπτουν από το φορολογητέο εισόδημα και κατά συνέπεια οδηγούν στη μείωση των φόρων.

Ο προμηθευτής επιτυγχάνει πωλήσεις τοις μετρητοίς και ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην αύξηση του μεριδίου του στην αγορά. Επιπρόσθετα, απαλλάσσεται από το κόστος χρηματοδότησης των πελατών του, αφού δεν χρειάζεται να παίξει το ρόλο του τραπεζίτη.

7.1.1.4 Συμμετοχική Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leveraged Leasing)

Η τεχνική αυτή χρησιμοποιείται σε συνδυασμό με τη χρηματοδοτική μίσθωση, προκειμένου να αποκτηθούν πάγια στοιχεία πολύ μεγάλης αξίας. Ονομάζεται συμμετοχική, γιατί εκτός από τον προμηθευτή, τον μισθωτή και τον εκμισθωτή, κύριο ρόλο παίζει και κάποιος μακροπρόθεσμος δανειστής.

Ο εκμισθωτής, και σε αυτή την περίπτωση αγοράζει το πάγιο στοιχείο από τον προμηθευτή και το εκμισθώνει στον μισθωτή. Το κόστος της αγοράς καλύπτεται κατά ένα ποσοστό 30%-35% από κεφάλαιο του εκμισθωτή, ενώ το υπόλοιπο ποσό καλύπτεται με μακροπρόθεσμο δανεισμό. Το επιτόκιο δανεισμού εξαρτάται άμεσα από την δανειοληπτική ικανότητα του μισθωτή. Σε τέτοιου είδους δανεισμό προχωρούν μεγάλα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, όπως τράπεζες, ασφαλιστικές εταιρίες, ασφαλιστικά ταμεία και άλλοι οργανισμοί που διαθέτουν σημαντικά διαθέσιμα για μακροπρόθεσμη τοποθέτηση.

Η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι προστατευμένη από τυχόν απαιτήσεις των μακροπρόθεσμων δανειστών της, οι οποίοι ικανοποιούνται αποκλειστικά από τα μισθώματα που καταβάλει ο μισθωτής. Αν ο μισθωτής αποδειχθεί αφερέγγυος, αυτό δεν έχει επίπτωση στον εκμισθωτή. Σε αυτή την περίπτωση, εκποιείται το πάγιο στοιχείο, στο οποίο ο δανειστής έχει πλήρη υποθήκη ή ενέχυρο.

Σε κανονικές συνθήκες, ο εκμισθωτής εισπράττει τα μισθώματα και επωφελείται από όλες τις φορολογικές ωφέλειες από τις αποσβέσεις του παγίου στοιχείου που έχει στην ιδιοκτησία του. Παράλληλα, τμήμα του μισθώματος καταβάλλεται στο δανειστή για εξυπηρέτηση του δανείου. Αν ο εκμισθωτής αθετήσει τις υποχρεώσεις του προς το δανειστή, τότε ο τελευταίος εισπράττει απευθείας όλα τα μισθώματα.

Η μέθοδος αυτή ενδείκνυται σε κλάδους που είναι εντάσεως κεφαλαίου, και οι οποίοι

ταυτόχρονα παρουσιάζουν χαμηλή αποδοτικότητα σε σχέση με τους άλλους βιομηχανικούς κλάδους, όπως για παράδειγμα σιδηρόδρομοι, αεροπορικές εταιρίες και άλλα. Με αυτόν τον τρόπο είναι δυνατόν να πετύχουν ολική χρηματοδότηση των παγίων στοιχείων τους και μάλιστα με σταθερό επιτόκιο και κατά συνέπεια χαμηλότερο κόστος από αυτό του κλασικού μέσο-μακροπρόθεσμου δανεισμού.

7.1.1.5 Πώληση - Μίσθωση μηχανολογικού εξοπλισμού (Sale and Leaseback or Leaseback)

Στην περίπτωση αυτή, ο ίδιος ο μισθωτής πουλάει τον εξοπλισμό και στη συνέχεια ο αγοραστής του το εκμισθώνει. Εδώ, αντίθετα με την κλασική χρηματοδοτική μίσθωση, ρευστοποιούνται ήδη πραγματοποιηθείσες επενδύσεις, παρά χρηματοδοτούνται νέες. Η τεχνική αυτή τείνει να περιορίζεται με την πάροδο του χρόνου, διότι παρουσιάζει μειονεκτήματα όπως:

- **δεν είναι γνωστή και είναι πολύ δύσκολο να προσδιοριστεί επακριβώς η πραγματική αξία του εξοπλισμού.**
- **στις περισσότερες περιπτώσεις ο εξοπλισμός έχει απαξιωθεί τεχνολογικά.**
- **Υπάρχει κίνδυνος να υπάρχουν απαιτήσεις τρίτων κατά του εξοπλισμού.**

Οι εταιρίες Leasing προκειμένου να διασφαλιστούν, εξετάζουν με ιδιαίτερη βαρύτητα την φερεγγυότητα του υποψηφίου - πελάτη, αλλά και την αρτιότητα, την άριστη κατάσταση, τη σχετικά σύγχρονη τεχνολογία και λειτουργική αυτοτέλεια του μηχανολογικού εξοπλισμού.

Τα ανωτέρω θα μπορούσαν να ικανοποιηθούν στις περιπτώσεις των μηχανημάτων έργων όπως τα εκσκαπτικά μηχανήματα, τα μηχανήματα οδοποιίας και τα ανάλογα οχήματα, για τα οποία υπάρχει καλή δευτερογενής αγορά, ενώ παράλληλα, αυτά αποτιμώνται σχετικά εύκολα, άρα περιορίζεται ο κίνδυνος από μία τέτοια σύμβαση. Αντίθετα, αποφεύγονται από τις εταιρίες Leasing οι κατηγορίες μηχανημάτων όπως οι ηλεκτρονικοί υπολογιστές, λόγω της γρήγορης τεχνολογικής τους απαξίωσης. Επίσης, αποφεύγονται τα αγροτικά μηχανήματα, ενώ εξετάζονται κατά περίπτωση τα μηχανήματα που χρησιμοποιούνται από την κλωστοϋφαντουργία, τις εκδόσεις, τις κατασκευές εργαλείων, την κεραμοποιία, και άλλα.

Ο κίνδυνος μη εκποίησης του μισθώματος και η φερεγγυότητα του πελάτη καθορίζουν το επιτόκιο της χρηματοδοτικής μίσθωσης, και το ύψος του μισθώματος. Συνήθως, αυτό είναι αρκετά υψηλό και για αυτό ο μηχανισμός sale and lease back θα πρέπει να χρησιμοποιείται από τις επιχειρήσεις με μεγάλη σύνεση, όταν σκοπεύουν να αντιμετωπίσουν πρόσκαιρες ταμειακές δυσκολίες.

Ο πιο ενδεδειγμένος λόγος για τη χρήση αυτού του εργαλείου είναι η αναδιάρθρωση της κεφαλαιακής δομής της επιχείρησης, με στόχο τον ορθολογισμό της κατανομής των πηγών χρηματοδότησης των ενεργητικών της στοιχείων. Έτσι, αν κάποια πάγια περιουσιακά στοιχεία της εταιρίας χρηματοδοτούνται από βραχυπρόθεσμα κεφάλαια, τότε αυτά μπορούν να εξοφληθούν από την πώληση και επαναμίσθωση του εξοπλισμού και να μετατραπεί έτσι η χρηματοδότησή τους σε μεσοπρόθεσμη.

7.1.1.6 Χρηματοδοτική Μίσθωση ακινήτων (Real Estate Lease)

Η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης αγοράζει ή κατασκευάζει, για λογαριασμό του μισθωτή, ακίνητο το οποίο εκμισθώνει για συγκεκριμένη χρονική περίοδο. Όταν λήξει η περίοδος μίσθωσης, ο μισθωτής έχει τη δυνατότητα να το αγοράσει σε μία προκαθορισμένη ή καθορισμένη βάσει ορισμένης διαδικασίας, αξία. Σε όλη τη διάρκεια της σύμβασης, ο μισθωτής βαρύνεται με όλα τα έξοδα συντήρησης, φόρους και τέλη. Συνήθως η διάρκεια μίσθωσης είναι από δέκα μέχρι είκοσι πέντε χρόνια, ενώ σε κάποιες περιπτώσεις μπορεί να φτάσει και τα τριάντα χρόνια. Συνήθως, από τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης προβλέπεται αναπροσαρμογή του μισθίου με βάση έναν ορισμένο δείκτη. Ο μισθωτής μπορεί να είναι και ιδιοκτήτης του οικοπέδου πάνω στο οποίο, η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης κατασκευάζει το ακίνητο.

Η μορφή αυτής της χρηματοδοτικής μίσθωσης παρουσιάζει κάποια ιδιαίτερα χαρακτηριστικά, τα κυριότερα εκ των οποίων είναι:

- **Ο μισθωτής αναλαμβάνει υψηλό επίπεδο κινδύνου**, δεδομένου ότι στην περίπτωση αυτή μισθώνεται ακίνητο και όχι μηχανολογικός εξοπλισμός, ο οποίος μπορεί να μετακινηθεί και να μεταπωληθεί σε άλλη τοποθεσία.
- **Η μεγάλη σχετικά αξία των ακινήτων γενικά, έχει σαν αποτέλεσμα την πολύ μεγάλη διάρκεια μίσθωσης.**
- **Η μεγάλη διάρκεια μίσθωσης προκαλεί κινδύνους σημαντικής αρνητικής μεταβολής της αξίας του ακινήτου.** Υπάρχει επίσης το ενδεχόμενο να προκόψει υψηλή υπολειμματική αξία του ακινήτου, πράγμα που δεν είναι εύκολο να προσδιοριστεί από πριν.

Παρόμοια μέθοδος χρηματοδοτικής μίσθωσης ακινήτου είναι η ίδρυση εταιρίας μεταξύ της εταιρίας χρηματοδοτικής μίσθωσης και του μισθωτή. Η εταιρία Leasing, που διατηρεί την πλειοψηφία των μετοχών στη νέα εταιρία, αποκτά το ακίνητο. Το ακίνητο μισθώνεται στο χρήστη για συγκεκριμένη χρονική περίοδο. Στο τέλος της περιόδου μίσθωσης, ο τελευταίος αγοράζει τις μετοχές από την εταιρία της χρηματοδοτικής μίσθωσης βάσει προκαθορισμένου τιμήματος.

7.1.2 Λειτουργικές ή Διαχειριστικές Μισθώσεις

Οι λειτουργικές ή διαχειριστικές μισθώσεις παρέχουν τόσο περιουσιακά στοιχεία, όσο και υπηρεσίες συντήρησης. Οι μισθώσεις αυτές συνήθως απαιτούν από τον εκμισθωτή να συντηρεί και να επισκευάζει το περιουσιακό στοιχείο και το κόστος συντήρησης ενσωματώνεται στις πληρωμές της μίσθωσης.

Ένα σημαντικό χαρακτηριστικό των λειτουργικών μισθώσεων είναι το γεγονός ότι συνήθως δεν αποσβένονται πλήρως, δηλαδή, οι πληρωμές που αξιώνονται από το συμβόλαιο της μίσθωσης δεν είναι αρκετές για να καλύψουν το πλήρες κόστος του περιουσιακού στοιχείου. Σε αυτή την περίπτωση, ο εκμισθωτής προσδοκά να καλύψει όλο το κόστος είτε με μεταγενέστερες επαναλαμβανόμενες μισθώσεις, είτε με τη διάθεση του μισθωμένου παγίου περιουσιακού στοιχείου.

Ένα άλλο χαρακτηριστικό των λειτουργικών μισθώσεων είναι ότι συχνά περιέχουν έναν όρο ακύρωσης που δίνει το δικαίωμα στον μισθωτή να ακυρώσει τη σύμβαση και να επιστρέψει τον εξοπλισμό πριν την εκπνοή της βασικής συμφωνίας της σύμβασης. Το δικαίωμα αυτό αποτελεί μία σπουδαία παροχή προς το μισθωτή, πράγμα που σημαίνει ότι το περιουσιακό στοιχείο μπορεί να επιστραφεί επειδή έχει περιπέσει σε αχρηστία, εξαιτίας της τεχνολογικής εξέλιξης ή απλώς επειδή δεν το χρειάζεται πλέον.

Όπως διαφαίνεται, οι λειτουργικές μισθώσεις διαφέρουν από τις χρηματοδοτικές μισθώσεις σε δύο βασικά σημεία:

- **Πρώτον**, μία λειτουργική μίσθωση είναι δυνατόν να ανακληθεί και γενικά συνάπτεται για μικρότερη χρονική περίοδο από ότι η χρηματοδοτική μίσθωση
- **Δεύτερον**, με τη λειτουργική μίσθωση ο εκμισθωτής αναλαμβάνει την ευθύνη για όλες τις δαπάνες της ιδιοκτησίας, γεγονός που δεν συμβαίνει με τη χρηματοδοτική μίσθωση.

7.2 Πλεονεκτήματα του Leasing

Η χρήση του Leasing παρέχει στον επενδυτή μία σειρά πλεονεκτημάτων, τα κυριότερα των οποίων είναι τα εξής:

- **Το κυριότερο πλεονέκτημα του Leasing είναι η εξασφάλιση της χρηματοδότησης του νέου εξοπλισμού / ακινήτου κατά 100%, η άμεση χρησιμοποίηση αυτού του εξοπλισμού / ακινήτου και χωρίς να απαιτείται πάντοτε η ίδια συμμετοχή.**

- Τα μισθώματα που καταβάλλονται στην εταιρία Leasing για τον εξοπλισμό και το τμήμα των μισθωμάτων που αφορά σε κτίριο θεωρούνται δαπάνες και μειώνουν το φορολογητέο εισόδημα.
- Η διαδικασία υπογραφής μίας σύμβασης Leasing είναι ταχύτερη και λιγότερο δαπανηρή, έναντι της σύμβασης μακροπρόθεσμου δανείου. Συνήθως, δεν χρειάζονται προσημειώσεις και υποθήκες, ενώ προβλέπονται μειωμένα συμβολαιογραφικά δικαιώματα και απαλλαγή από διάφορα τέλη και φόρους.
- Ο επενδυτής μπορεί να επιτύχει καλύτερους όρους προμήθειας εξοπλισμού ή απόκτησης επαγγελματικού ακινήτου, καθώς η αξία τους εξοφλείται άμεσα τοις μετρητοίς.
- Η διάρκεια της μίσθωσης και το ύψος του μισθώματος ορίζονται σύμφωνα με τις οικονομικές δυνατότητες της επιχείρησης, αφού ληφθούν υπόψη και τυχόν εποχικοί παράγοντες.
- Η πραγματοποίηση επένδυσης σε καινούργιο εξοπλισμό μέσω Leasing από νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις μπορεί να συνδυαστεί με τα οφέλη που προκύπτουν από την υπαγωγή της στον αναπτυξιακό νόμο, εφόσον συντρέχουν οι προϋποθέσεις που ορίζονται από αυτόν.
- Μετά τη λήξη της μισθωτικής περιόδου ο επενδυτής αποκτά την κυριότητα του παγίου έναντι προσυμφωνημένου τιμήματος. Η απόκτηση του ακινήτου είναι απαλλαγμένη από το φόρο μεταβίβασης.
- Ο επενδυτής προστατεύεται από την τεχνολογική απαξίωση του εξοπλισμού του, τον οποίο μπορεί να ανανεώνει χωρίς να δεσμεύει τα διαθέσιμα κεφάλαιά του.
- Βελτιώνεται η εικόνα του ισολογισμού της επιχείρησης και της κεφαλαιακής της διάρθρωσης.
- Η μισθώτρια επιχείρηση διατηρεί τα κίνητρα των Αναπτυξιακών Νόμων και των Προγραμμάτων της Ευρωπαϊκής Ένωσης.
- Για τα τραπεζικά συστήματα το Leasing αποτελεί μία τεχνική διεύρυνσης της πελατείας τους και πολλαπλών κερδών, αφού, εκτός των άλλων αποκτούν διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών του εξοπλισμού και προσφέρουν πελατεία στις ασφαλιστικές εταιρίες.
- Οι εταιρίες Leasing διασφαλίζονται από τον κίνδυνο πτώχευσης του μισθωτή, διότι διατηρούν την ιδιοκτησία του εξοπλισμού και επιπλέον απολαμβάνουν σοβαρά φορολογικά κίνητρα, όπως αποσβέσεις και σύσταση αφορολόγητου αποθεματικού.

7.3 Μειονεκτήματα του Leasing

Η χρήση του Leasing, ωστόσο περιέχει και ορισμένα μειονεκτήματα, όπως:

- Το φαινομενικό κόστος του Leasing είναι υψηλότερο από το επιτόκιο τραπεζικού δανεισμού. Η βαθύτερη διερεύνηση των φοροαπαλλαγών μετριάξει την πρώτη εντύπωση, συνήθως, μάλιστα, δημιουργεί πλεονεκτική κατάσταση.
- Διαφεύγει η ωφέλεια από την φοροαπαλλαγή των αποσβέσεων στην περίπτωση του ιδιοκτήτη εξοπλισμού, ωφέλεια που συμψηφίζεται μέχρι ενός βαθμού από την πλήρη φοροαπαλλαγή των μισθωμάτων.
- Παρά τη θετική σχέση ιδίων προς ξένα κεφάλαια, μπορεί να εκδηλωθεί δισταγμός των τραπεζών για χρηματοδότηση μίας επιχείρησης, όταν ο εξοπλισμός της τελευταίας στηρίζεται στη μέθοδο του Leasing.
- Ο μισθωτής αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους από τυχαία περιστατικά ή ανωτέρα βία έναντι του εκμισθωτή, και διατρέχει τον κίνδυνο της έκτακτης καταγγελίας της σύμβασης αν αθετήσει κάποιον όρο της για σημαντικό διάστημα. Στην περίπτωση αυτή, ο εκμισθωτής μπορεί να αφαιρέσει τον εξοπλισμό και να απαιτήσει την άμεση πληρωμή όλων των μισθωμάτων μέχρι τη λήξη της σύμβασης.
- Ο μισθωτής υπόκειται στους ελέγχους του εκμισθωτή για τη διαπίστωση της καλής λειτουργικής κατάστασης του εξοπλισμού.

7.4 Νομοθετικό πλαίσιο στην Ελληνική αγορά

Η χρηματοδοτική μίσθωση είναι ένας θεσμός που αναπτύχθηκε στην πράξη για να βοηθήσει στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων, αφενός μεν με το να παρέχει σε αυτές μία ακόμη πηγή χρηματοδότησης, και αφετέρου, να συμβάλλει στον εκσυγχρονισμό του εξοπλισμού τους.

Στην Ελλάδα, με βάση το Ν.1665/ΦΕΚ 194 Α/4.12.1986, τέθηκε το γενικό πλαίσιο της εφαρμογής της μεθόδου αυτής. Κατά την αρχική περίοδο, αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης ήταν κατά βάση κινητά πράγματα, ήτοι μηχανολογικός εξοπλισμός, εξοπλισμός γραφείων, μέσα μεταφοράς, εργαλεία και άλλα, και με ελάχιστη διάρκεια χρηματοδοτικής μίσθωσης τα τρία έτη.

Σύμφωνα με το Νόμο, οι εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης πρέπει να έχουν τη μορφή Α.Ε. με αποκλειστικό σκοπό τη διενέργεια εργασιών χρηματοδοτικής μίσθωσης. Απαιτείται ειδική άδεια της Τράπεζας της Ελλάδος, στην οποία τον έλεγχο και την εποπτεία υπόκεινται άμεσα. Το απαιτούμενο ελάχιστο καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο μίας Α.Ε. χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι το ίδιο με αυτό των ανωνύμων τραπεζικών εταιριών.

Οι εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης απολαμβάνουν από τις διατάξεις του άρθρου 6 του Ν. 1665/86 ευνοϊκές φορολογικές ρυθμίσεις και άλλες διευκολύνσεις. Στόχος του νομοθέτη είναι να δοθούν κίνητρα και να διευκολυνθούν στο έργο τους, ώστε να συμβάλλουν ενεργά στην οικονομική ανάπτυξη. Αναγνωρίζονται έτσι οι κίνδυνοι που αναλαμβάνουν, αλλά και το αυξημένο κόστος λειτουργίας τους, καθώς οι εργασίες τους εκτείνονται σε πολύ μεγάλο εύρος επιχειρηματικών δραστηριοτήτων και επαγγελματιών μικρής και μεσαίας κλίμακας. Με τις διευκολύνσεις αυτές επιδιώκεται η αποτελεσματική μείωση των μισθωμάτων προς όφελος των μικρομεσαίων επιχειρήσεων - πελατών τους, ως επακόλουθο της μείωσης του λειτουργικού τους κόστους. Επιδιώκεται επίσης, η κάθε εταιρία να εξειδικευτεί περισσότερο σε περιορισμένο αριθμό επιχειρηματικών κλάδων, ώστε να περιορίσει τον αναλαμβανόμενο κίνδυνο και να μειώσει το κόστος λειτουργίας της. Έτσι, θα μπορεί να προσφέρει ποιοτικές και εξειδικευμένες υπηρεσίες και συμβουλές στους πελάτες της, και θα είναι σε θέση να διεκπεραιώνει ευέλικτα και γρήγορα τις υπηρεσίες της για την κάλυψη των αναγκών τους. Οι εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης απευθύνονται στη διατραπεζική αγορά χρήματος, απαλλαγμένες από φόρους και κρατήσεις, εκτός του 0,6% του Ν. 128/75.

Οι εκάστοτε αναπτυξιακοί νόμοι, έχουν την ίδια ευεργετική επίδραση για τις εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης, όπως ακριβώς θα επωφελούνταν ο μισθωτής, με την άμεση αγορά του μισθίου. Οι επιδοτήσεις των αναπτυξιακών νόμων αφαιρούνται από το αρχικό κεφάλαιο αγοράς του παγίου, και κατά συνέπεια ο μισθωτής πληρώνει μικρότερα σχετικά μισθώματα.

Μεταξύ του μισθωτή και του εκμισθωτή υπογράφεται σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης, της οποίας η διάρκεια είναι τουλάχιστον τρία έτη. Η λύση της σύμβασης για οποιονδήποτε λόγο πριν τη λήξη της, επιφέρει την άρση των φορολογικών ελαφρύνσεων που απολάμβανε ο μισθωτής.

Για την κάλυψη του μισθωτή, η σύμβαση αυτή καταχωρείται στα βιβλία των πλασματικών ενεχύρων του Πρωτοδικείου Αθηνών και του Πρωτοδικείου της έδρας του. Με αυτό τον τρόπο, προστατεύονται τα δικαιώματά του έναντι των τρίτων, οποίοι ενδεχομένως απαιτήσουν την απόκτηση εμπράγματων δικαιωμάτων επί του μισθίου που θα αναφέρει ότι το συγκεκριμένο περιουσιακό στοιχείο είναι ιδιοκτησίας του.

Το μίσθιο επέρχεται στην κυριότητα του εκμισθωτή και σύμβαση λύεται χωρίς κανέναν περιορισμό, αν ο μισθωτής κηρύξει πτώχευση, ή ακόμη και στην περίπτωση που οι διατυπώσεις δημοσιότητας δεν διατηρήθηκαν.

Τέλος, ο Νόμος επιτρέπει την ύπαρξη στη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης, ρητρών αναπροσαρμογής των μισθωμάτων σε περιπτώσεις τιμαριθμικών ή συναλλαγματικών μεταβολών.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΟΓΔΟΟ

8. Χρηματιστηριακή Αγορά

Η Χρηματιστηριακή Αγορά αποτελεί μία εναλλακτική πηγή από όπου οι επιχειρήσεις μπορούν να αντλήσουν κεφάλαια.

Για τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις δημιουργήθηκε προ ετών η Νέα Χρηματιστηριακή Αγορά (ΝΕ.Χ.Α.). Η αγορά αυτή στη συνέχεια καταργήθηκε.

Ως Χρηματιστήριο εννοούμε την οργανωμένη αγορά, η οποία συνήθως είναι επίσημα αναγνωρισμένη από το κράτος, όπου συναντώνται οι ενδιαφερόμενοι για την διενέργεια αγοροπωλησιών κινητών αξιών (όπως μερίδια κεφαλαίου ανωνύμων εταιριών (μετοχές), τραπεζικά, κρατικά ή άλλα ομόλογα) ή/και εμπορευμάτων.

Τα χρηματιστήρια αποτελούν ιδιόμορφες αγορές με την έννοια της ταυτόχρονης συνάντησης της προσφοράς και της ζήτησης. Αποτελούν οικονομικό θεσμό που κατά κανόνα αναγνωρίζεται από τα κράτη όπου λειτουργούν και η πλειονότητα τους με νομοθετικά και διοικητικά μέτρα καθορίζουν το πλαίσιο μέσα στο οποίο διαμορφώνονται οι αγορές και θεσπίζουν τις προϋποθέσεις και τους όρους λειτουργίας τους. Τα χρηματιστήρια διακρίνονται σε Αξιών, Εμπορευμάτων και Ναύλων.

8.1 Λόγοι δημιουργίας

Τα χρηματιστήρια τα δημιούργησε η επιδίωξη για την εξεύρεση βραχυπρόθεσμων αλλά κυρίως μακροπρόθεσμων κεφαλαίων και η ανάγκη για σύναψη αγοροπωλησιών μεγάλων ποσοτήτων εμπορευμάτων που βρίσκονται μακριά από τον τόπο διαπραγμάτευσης τους, ενώ απαιτούνταν για αυτά σοβαρά κεφάλαια αλλά και η τάση για κερδοσκοπία.

Η οργανωμένη μορφή τους οφείλεται:

- **Στην ταχύτητα διενέργειας των συναλλαγών**
- **Στην αμεσότητα τους**
- **Στην δημοσιότητα των συναλλαγών** όπου φαίνονται δημόσια όλα τα χαρακτηριστικά των συναλλαγών (προσφορά, ζήτηση, ποσότητα και αξία)
- **Στην καθαρότητα των συναλλαγών**

8.2 Η σημασία και ο ρόλος των Χρηματιστηρίων

Ο οικονομικός ρόλος των Χρηματιστηρίων είναι:

- **Διευκολύνουν τις συναλλαγές**, γιατί επιτρέπουν στους εκπροσώπους της προσφοράς και της ζήτησης να βρίσκονται ταυτόχρονα στον συγκεκριμένο τόπο διαπραγμάτευσης.
- **Επιτρέπουν την ελεύθερη διαμόρφωση τιμών των αγαθών με βάση τον θεμελιώδη νόμο της προσφοράς και της ζήτησης**. Με αυτόν τον τρόπο περιορίζεται ο κίνδυνος της δημιουργίας τεχνητών τιμών.
- **Δίνουν την ευκαιρία στις επιχειρήσεις να εξεύρουν κεφάλαια αλλά και στους επενδυτές να μπορούν να διαθέσουν τα χρήματα που έχουν στην επένδυση τους σε τίτλους, με την προσδοκία του κέρδους**, συμβάλλοντας έτσι στην τόνωση της παραγωγικότητας και γενικότερα στην ανάπτυξη της χώρας που λειτουργεί το χρηματιστήριο.

8.3 Αγορές Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών

Στις 28 Νοεμβρίου 2005 καταργήθηκαν οι τρεις προϋπάρχουσες κατηγορίες αγορών:

- **Κύρια Αγορά**
- **Παράλληλη Αγορά**
- **ΝΕ.Χ.Α.**

Και δημιουργήθηκαν δύο οργανωμένες αγορές:

- **Αγορά Αξιών**
- **Αγορά Παραγώγων**

Και ένας Πολυμερής Μηχανισμός Διαπραγμάτευσης:

- **Εναλλακτική Αγορά**

8.3.1 Αγορά Αξιών

8.3.1.1 Χαρακτηριστικά Αγοράς Αξιών

Η αγορά αξιών είναι μία οργανωμένη αγορά η οποία λειτουργεί από το 2002 με διαχειριστή αγοράς την εταιρία Χρηματιστήριο Αθηνών (ΧΑ) ΑΕ. Η αγορά εποπτεύεται από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς. Στην Αγορά Αξιών διαπραγματεύονται τα εξής χρηματοπιστωτικά μέσα:

- **Μετοχές**
- **Δικαιώματα απόκτησης μετοχών**
- **Τίτλοι σταθερού εισοδήματος - Ομόλογα**
- **Ελληνικά Πιστοποιητικά (ΕΛ.ΠΙΣ.) και γενικότερα τίτλοι παραστατικού μετοχών**
- **Μερίδια διαπραγματέσιμων αμοιβαίων κεφαλαίων**
- **Σύνθετα Χρηματοοικονομικά Προϊόντα**

Όλες οι κινητές αξίες που έχουν εισαχθεί στο ΧΑ έχουν ως μονάδα διαπραγμάτευσης το ένα τεμάχιο.

Στην Αγορά Αξιών εισάγεται ένας νέος τρόπος κατηγοριοποίησης των εισηγμένων εταιριών, με συγκεκριμένα κριτήρια ένταξης σε αυτές.

Οι τρεις νέες κατηγορίες είναι οι εξής:

- **Κατηγορία Μεγάλης κεφαλαιοποίησης,**
- **Κατηγορία Μεσαίας-Μικρής κεφαλαιοποίησης και**
- **Κατηγορία Ειδικών Χρηματιστηριακών χαρακτηριστικών,** στην οποία και θα περιλαμβάνονται όλες οι εταιρίες οι οποίες δεν θα εμπίπτουν σε κάποια από τις δύο προηγούμενες κατηγορίες. Στην τελευταία κατηγορία θα συμπεριληφθούν και οι εταιρίες, οι οποίες βρίσκονται υπό επιτήρηση.

Οι νέες κατηγορίες αναθεωρούνται σε εξαμηνιαία βάση κατά την πρώτη συνεδρίαση του ΔΣ του ΧΑ τους μήνες Οκτώβριο και Απρίλιο. Η μεταφορά μίας εταιρίας από την “μεσαία-μικρή” στην “μεγάλη” κατηγορία, πραγματοποιείται κατά την πρώτη αναθεώρηση, στην οποία διαπιστώνεται ότι αυτή πληρεί το σύνολο των κριτηρίων. Η μεταφορά μίας εταιρίας από την “μεγάλη” στην “μεσαία-μικρή” κατηγορία, διενεργείται εφόσον διαπιστωθεί ότι σε δύο διαδοχικές αναθεωρήσεις, δεν πληρούσε το ένα τουλάχιστον από τα κριτήρια.

Παρακάτω είναι τα κριτήρια ένταξης για κάθε κατηγορία, ενώ πιο αναλυτικά εμφανίζονται στην νομοθεσία του Χρηματιστηρίου Αθηνών:

- **Κατηγορία Μεγάλης Κεφαλαιοποίησης**
 - ∅ Κεφαλαιοποίηση > €100εκ.
 - ∅ Διασπορά > 20%
 - ∅ Εμπορευσιμότητα σε ετήσια βάση > 15%, ή εμπορευσιμότητα σε ετήσια βάση > 10% και ετήσιο μέσο spread < 2%
- **Κατηγορία Μεσαίας-Μικρής Κεφαλαιοποίησης**
 - ∅ Κεφαλαιοποίηση < €100εκ.
 - ∅ Διασπορά > 10%
 - ∅ Εμπορευσιμότητα σε ετήσια βάση > 5%
 - ∅ Τιμή διαπραγμάτευσης > €0.30
- **Κατηγορία Ειδικών Χρηματιστηριακών χαρακτηριστικών**
 - ∅ Διασπορά < 10%
 - ∅ Εμπορευσιμότητα σε ετήσια βάση < 5% ή spread > 6%
 - ∅ Τιμή διαπραγμάτευσης < €0.30
 - ∅ Κύκλος εργασιών < €3εκ.
- **Κατηγορία μετοχών υπό επιτήρηση**
 - ∅ Συσσωρευμένες ζημιές > 50% των ιδίων κεφαλαίων
 - ∅ Ίδια κεφάλαια < 50% του μετοχικού κεφαλαίου
 - ∅ Αρνητικό EBITDA
 - ∅ Σημαντικές ληξιπρόθεσμες οφειλές
 - ∅ Κατάθεση αίτησης για υπαγωγή στα άρθρα 44, 45 και 46 του νόμου 1892/1990 (άρθρα του πτωχευτικού δικαίου)
 - ∅ Ασαφείς ή αρνητικές διατυπώσεις στο πιστοποιητικό του ορκωτού λογιστή
 - ∅ Διαπίστωση ελλείψεων στις περιοδικές ή ετήσιες χρηματοοικονομικές καταστάσεις

8.3.2 Αγορά Παραγώγων

8.3.2.1 Χαρακτηριστικά Αγοράς Παραγώγων

Η αγορά παραγώγων είναι μία οργανωμένη αγορά, η οποία ξεκίνησε τη λειτουργία της το 1999. Έχει ως διαχειριστή αγοράς την εταιρία Χρηματιστήριο Αθηνών (ΧΑ) ΑΕ και εποπτεύεται από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς. Στην αγορά παραγώγων μπορεί να γίνει αντικείμενο διαπραγμάτευσης κάθε μορφής παράγωγο χρηματοπιστωτικό μέσο.

Τα παράγωγα χρηματοπιστωτικά μέσα που διαπραγματεύονται στην αγορά παραγώγων του ΧΑ είναι συμβόλαια βασισμένα σε διάφορες χρηματοοικονομικές αξίες, όπως μετοχές και δείκτες μετοχών. Η αξία τους, η επενδυτική τους συμπεριφορά και η απόδοση τους εξαρτώνται από την υποκείμενη χρηματοοικονομική αξία από την οποία παράγονται, εξ' ου και η ονομασία τους παράγωγα.

8.3.2.2 Συμβόλαια Μελλοντικής Εκπλήρωσης (Futures)

Ως Συμβόλαιο Μελλοντικής Εκπλήρωσης (ΣΜΕ - Futures Contract) ορίζεται η σύμβαση με την οποία ο ένας συμβαλλόμενος αναλαμβάνει την υποχρέωση να πωλήσει (πωλητής) και ο άλλος να αγοράσει (αγοραστής) κατά την προκαθορισμένη ημέρα λήξης του συμβολαίου την υποκείμενη αξία του σε προκαθορισμένη τιμή.

Τα συμβόλαια μελλοντικής εκπλήρωσης αντιπροσωπεύουν ένα χρηματιστηριακό «παιχνίδι μηδενικού αθροίσματος» (zero-sum game), μεταξύ αγοραστή και πωλητή. Όποιο κέρδος πραγματοποιηθεί από τον αγοραστή ισούται ακριβώς με την ζημιά του πωλητή και αντίστροφα. Τα ΣΜΕ μπορούν να χρησιμοποιηθούν κυρίως για κερδοσκοπία και αντιστάθμιση κινδύνου (hedging). Οι αντισταθμιστές προσπαθούν να μειώσουν τον επενδυτικό τους κίνδυνο μεταφέροντας τον στους κερδοσκόπους, οι οποίοι είναι πρόθυμοι να τον απορροφήσουν. Γενικά, η κερδοσκοπία και η αντιστάθμιση κινδύνου είναι συμπληρωματικές δραστηριότητες.

Όταν κάποιος αγοράζει ένα ΣΜΕ η θέση που παίρνει ονομάζεται long και προσδοκεί στο

κέρδος με την άνοδο της τιμής του. Ενώ αντιθέτως, όταν κάποιος πουλάει ένα ΣΜΕ η θέση που παίρνει ονομάζεται short και προσδοκεί στο κέρδος με την πτώση της τιμής του. Οι κερδοσκόποι στην ουσία στοιχηματίζουν επιλέγοντας long ή short ως προς το που θα κινηθεί η τιμή του ΣΜΕ. Οι αντισταθμιστές κινδύνου επιδιώκουν να μειώσουν τον πιθανό επενδυτικό κίνδυνο παίρνοντας αντίθετη θέση σε ένα ΣΜΕ από την υπάρχουσα θέση τους στην υποκείμενη αγορά ή τίτλο που βασίζεται το ΣΜΕ. Μία ανοιχτή θέση σε ΣΜΕ μπορεί να κλείσει οποιαδήποτε στιγμή παίρνοντας την αντίθετη θέση της αρχικής.

Ένα από τα σημαντικότερα στοιχεία των ΣΜΕ είναι το περιθώριο ασφάλισης (margin) και κατ'επέκταση η μόχλευση που προσφέρουν σαν χρηματοπιστωτικά μέσα. Για να πάρει ένας επενδυτής μία θέση long ή short σε ΣΜΕ στην αγορά παραγώγων είναι απαραίτητο να διαθέτει ένα λογαριασμό περιθωρίου ασφάλισης. Ο λογαριασμός περιθωρίου ασφάλισης (margin account) είναι ένας προσωπικός λογαριασμός που διατηρεί ο επενδυτής δεσμευμένο σε μία τράπεζα τήρησης περιθωρίων ασφάλισης, υπέρ της «Ελληνικά Χρηματιστήρια Α.Ε.» (ΕΧΑΕ). Ο λογαριασμός αυτός χρησιμοποιείται για τον ημερήσιο διακανονισμό και το περιθώριο ασφάλισης των ανοικτών θέσεων του πελάτη.

Ένα αρχικό περιθώριο ασφάλισης είναι απαραίτητο όταν ανοίγουμε θέση σε ΣΜΕ και το περιθώριο αυτό ποικίλλει ανάλογα το συμβόλαιο, το μέγεθος και την αξία του. Το αρχικό περιθώριο είναι ίδιο για τις θέσεις long και short ενός ΣΜΕ. Πέρα του αρχικού περιθωρίου υπάρχει και το περιθώριο διατήρησης το οποίο είναι το ελάχιστο ποσοστό που επιτρέπεται να κατέβει το περιθώριο, και όταν πέσει χαμηλότερα από αυτό ο επενδυτής είναι υποχρεωμένος να επαναφέρει το περιθώριο στο ελάχιστο καταθέτοντας χρήματα στον λογαριασμό του.

Οι ανοιχτές θέσεις σε ΣΜΕ υπόκεινται σε ημερήσιο χρηματικό διακανονισμό (settled to market) και κάθε συμβαλλόμενο μέρος αναλαμβάνει την υποχρέωση να καταβάλει στο άλλο κάθε χρεωστική διαφορά που προκύπτει από την ημερήσια αποτίμηση (marked to market) των ανοικτών του θέσεων επί των ΣΜΕ. Επίσης κάθε ανοιχτή θέση σε ΣΜΕ θεωρείται ότι κλείνει και ανοίγει εκ νέου, σε ημερήσια βάση, στην ημερήσια τιμή εκκαθάρισης του ΣΜΕ.

Στην αγορά παραγώγων του Χρηματιστηρίου Αθηνών διαπραγματεύονται δύο είδη ΣΜΕ:

- **ΣΜΕ σε δείκτες μετοχών (ΣΜΕ FTSE/ASE 20 - ΣΜΕ FTSE/ASE MID 40)**
- **ΣΜΕ σε μετοχές**

8.3.2.2.1 ΣΜΕ στο δείκτη FTSE/ASE 20

Η υποκείμενη αξία όπως γίνεται εύκολα αντιληπτό από την ονομασία του ΣΜΕ είναι ο δείκτης FTSE/ASE 20 ο οποίος είναι βασισμένος στις 20 εταιρίες της αγοράς αξιών του ΧΑ με την μεγαλύτερη κεφαλαιοποίηση. Η τιμή του ΣΜΕ εκφράζεται σε μονάδες του δείκτη, ενώ η χρηματική αξία του ΣΜΕ υπολογίζεται με τον πολλαπλασιασμό της τιμής του ΣΜΕ επί τον πολλαπλασιαστή του δείκτη που είναι το 5. Το ελάχιστο μέγεθος μεταβολής τιμής του ΣΜΕ είναι 0.25 μονάδες του Δείκτη, ισοδύναμες με 1,25 € Ανά πάσα στιγμή τυγχάνουν διαπραγμάτευσης 6 σειρές του ΣΜΕ και πιο συγκεκριμένα 3 σειρές των κοντινότερων μηνών του καθώς και 3 σειρές των κοντινότερων τριμήνων (Μάρτιος-Ιούνιος-Σεπτέμβριος-Δεκέμβριος) χωρίς να συμπεριλαμβάνεται στις τριμηνιαίες σειρές μήνας των μηνιαίων σειρών. Ως ημερομηνία λήξης του ΣΜΕ θεωρείται η τρίτη Παρασκευή του μήνα λήξης του. Η εκκαθάριση γίνεται με χρηματικό διακανονισμό και ως ημέρα εκκαθάρισης ορίζεται η επόμενη μέρα συναλλαγών από την μέρα λήξης (T+1).

8.3.2.2.2 ΣΜΕ στο δείκτη FTSE/ASE MID 40

Το ΣΜΕ στο δείκτη FTSE/ASE MID 40 έχει ακριβώς τα ίδια χαρακτηριστικά με το ΣΜΕ στο δείκτη FTSE/ASE 20 με την μόνη διάφορα ότι ως υποκείμενη αξία του ΣΜΕ θεωρείται ο δείκτης FTSE/ASE MID 40 μεσαίας κεφαλαιοποίησης ο οποίος περιλαμβάνει τις αμέσως επόμενες 40 εταιρίες (μετά τις 20 του FTSE/ASE 20) με την μεγαλύτερη κεφαλαιοποίηση.

8.3.2.2.3 ΣΜΕ σε μετοχές

Η υποκείμενη αξία των ΣΜΕ σε μετοχές είναι η μετοχή που αντιπροσωπεύει κάθε ΣΜΕ, ενώ κάθε συμβόλαιο έχει μέγεθος 100 μετοχών. Τα ΣΜΕ σε μετοχές διακανονίζονται κατά τη λήξη τους είτε με παράδοση της υποκείμενης αξίας έναντι καταβολής του τιμήματος, είτε με χρηματικό διακανονισμό. Η τιμή του ΣΜΕ εκφράζεται σε ευρώ ανά μετοχή, ενώ η χρηματική αξία του υπολογίζεται πολλαπλασιάζοντας την τιμή του επί το μέγεθος του συμβολαίου που είναι 100 μετοχές. Ανά πάσα στιγμή τυγχάνουν διαπραγμάτευσης 4 σειρές ΣΜΕ με τα πιο κοντινά τρίμηνα (Μάρτιος-Ιούνιος-Σεπτέμβριος-Δεκέμβριος). Ως ημερομηνία λήξης του ΣΜΕ θεωρείται η τρίτη Παρασκευή του μήνα λήξης του. Όταν η εκκαθάριση γίνεται με χρηματικό διακανονισμό, ως ημέρα εκκαθάρισης ορίζεται η επόμενη μέρα συναλλαγών από την μέρα λήξης (T+1). Ενώ, όταν η εκκαθάριση γίνεται με φυσική παράδοση και καταβολή του τιμήματος, ως ημέρα εκκαθάρισης ορίζεται η τρίτη ημέρα συναλλαγών από την μέρα λήξης (T+3).

8.3.2.3 Δικαιώματα Προαίρεσης (Options)

Σε αντίθεση με τα ΣΜΕ, που είναι δεσμευτικά τόσο για τον αγοραστή όσο και για τον πωλητή, ένα Δικαίωμα Προαίρεσης δίνει στον αγοραστή του το δικαίωμα (αλλά όχι την υποχρέωση) να επιλέξει αν τελικά θα το εξασκήσει. Ο αγοραστής ανάλογα με τις συνθήκες που διαμορφώνονται στην αγορά αποφασίζει αν τελικά τον συμφέρει να προβεί σε χρήση του δικαιώματος ή όχι.

Είδη Δικαιωμάτων Προαίρεσης:

- **Αν το Δικαίωμα Προαίρεσης αναφέρεται σε δικαίωμα του επενδυτή για να αγοράσει την υποκείμενη αξία τότε μιλάμε για Δικαίωμα Αγοράς (call option).**
- **Αν το Δικαίωμα Προαίρεσης αναφέρεται σε δικαίωμα του επενδυτή για να πουλήσει την υποκείμενη αξία τότε μιλάμε για Δικαίωμα Πώλησης (put option).**
- **Το αντισυμβαλλόμενο μέλος που αγοράζει το δικαίωμα ονομάζεται κάτοχος/αγοραστής (holder/buyer) του δικαιώματος. Το αντισυμβαλλόμενο μέλος που πουλάει το δικαίωμα ονομάζεται πωλητής (writer/seller) του δικαιώματος.**

Επίσης τα Δικαιώματα Προαίρεσης χωρίζονται ανάλογα με την χρονική δυνατότητα εξάσκησης:

- **Ευρωπαϊκού τύπου Δικαίωμα**
Τα ευρωπαϊκού τύπου δικαιώματα μπορούν να εξασκηθούν αποκλειστικά στην λήξη τους. Τα δικαιώματα προαίρεσης σε Δείκτες της αγοράς παραγώγων του Χα είναι ευρωπαϊκού τύπου.
- **Αμερικανικού τύπου Δικαίωμα**
Τα αμερικανικού τύπου δικαιώματα μπορούν να εξασκηθούν σε οποιαδήποτε χρονική στιγμή πριν από την ημερομηνία λήξης τους. Τα δικαιώματα προαίρεσης σε Μετοχές στην αγορά παραγώγων του ΧΑ είναι αμερικανικού τύπου.

Τα βασικά χαρακτηριστικά των Δικαιωμάτων Προαίρεσης είναι τα εξής:

- **Υποκείμενη αξία**
Οι υποκείμενες αξίες πάνω στις οποίες διαπραγματεύονται τα Δικαιώματα Προαίρεσης στην αγορά παραγώγων είναι οι δείκτες FTSE/ASE 20 - FTSE/ASE MID 40 και μετοχές.
- **Μέγεθος συμβολαίου**
Προκειμένου να συσχετισθεί το Δικαίωμα Προαίρεσης με την υποκείμενη αξία, πρέπει να μετατραπεί σε μία αξία εκφρασμένη σε χρηματικούς όρους εφόσον αφορά Δ.Π. σε δείκτη με την χρήση πολλαπλασιαστή, και σε ποσοτικούς όρους εφόσον αφορά Δ.Π. σε μετοχές με

τον καθορισμό των 100 μετοχών ανά συμβόλαιο Δ.Π..

- **Διάρκεια (Maturity) και Ημερομηνία εξάσκησης (Exercise date)**

Η διάρκεια του Δ.Π. είναι η περίοδος μέχρι την ημερομηνία λήξης. Η τελευταία ημέρα της διάρκειας είναι η ημερομηνία λήξης. Εάν ο αγοραστής δεν εξασκήσει το δικαίωμα μέχρι την ημερομηνία λήξης το δικαίωμα χάνεται δηλαδή εκπνέει.

- **Τίμημα Δικαιώματος (Premium)**

Το τίμημα του Δ.Π. είναι το σύνολο των χρημάτων που πρέπει να πληρώσει ο αγοραστής του Δ.Π. στον πωλητή του Δ.Π. προκειμένου να αποκτήσει το δικαίωμα να αγοράσει ή να πουλήσει την υποκείμενη αξία.

Η πληρωμή στον πωλητή γίνεται ανεξάρτητα από το αν το Δ.Π. εξασκείται τελικά ή όχι, και έτσι αντιπροσωπεύει το μέγιστο πιθανό κέρδος για τον πωλητή.

- **Τιμή εξάσκησης (strike price)**

Η τιμή εξάσκησης είναι η τιμή στην οποία ο κάτοχος ενός Δικαιώματος Αγοράς (call) μπορεί να αγοράσει την υποκείμενη αξία και ο κάτοχος ενός Δικαιώματος Πώλησης (put) μπορεί να πουλήσει την υποκείμενη αξία.

Η τιμή εξάσκησης είναι προκαθορισμένη τιμή και δεν μεταβάλλεται κατά τη διάρκεια ζωής του Δικαιώματος.

Στην αγορά παραγώγων του Χρηματιστηρίου Αθηνών διαπραγματεύονται δύο είδη Δικαιωμάτων Προαίρεσης:

- **Δικαιώματα Προαίρεσης σε δείκτη (FTSE/ASE 20 - ASE MID 40)**
- **Δικαιώματα Προαίρεσης σε μετοχές**

8.3.2.3.1 Δικαίωμα Προαίρεσης στο δείκτη FTSE/ASE 20

Η υποκείμενη αξία του Δικαιώματος Προαίρεσης είναι ο δείκτης FTSE/ASE 20, ο οποίος είναι βασισμένος στις 20 εταιρίες της αγοράς αξιών του ΧΑ με την μεγαλύτερη κεφαλαιοποίηση και ο τύπος του Δικαιώματος είναι ευρωπαϊκός. Η τιμή του Δ.Π. εκφράζεται σε μονάδες του δείκτη, ενώ η χρηματική αξία του ΣΜΕ υπολογίζεται με τον πολλαπλασιασμό της τιμής του Δ.Π. επί τον πολλαπλασιαστή του δείκτη που είναι το 5. Το ελάχιστο μέγεθος μεταβολής τιμής του Δ.Π. ποικίλει ανάλογα τις μονάδες του δείκτη. Ανά πάσα στιγμή τυγχάνουν διαπραγμάτευσης 6 σειρές του Δ.Π. και πιο συγκεκριμένα 3 σειρές των κοντινότερων μηνών του καθώς και 3 σειρές των κοντινότερων τριμήνων (Μάρτιος, Ιούνιος, Σεπτέμβριος, Δεκέμβριος) χωρίς να συμπεριλαμβάνεται στις τριμηνιαίες σειρές μήνας των μηνιαίων σειρών. Επιπλέον τυγχάνουν διαπραγμάτευσης σε συνεχή χρόνο σειρές τυποποιημένων συνδυασμών (standard combinations) τριγωνοειδών ανοιγμάτων (straddles) που αφορούν δικαιώματα αγοράς και πώλησης με την ίδια τιμή άσκησης και ίδια λήξη στους 2 κοντινότερους μήνες λήξης. Ως ημερομηνία λήξης του Δ.Π. θεωρείται η τρίτη Παρασκευή του μήνα λήξης του. Η εκκαθάριση εφόσον γίνει άσκηση του δικαιώματος γίνεται με χρηματικό διακανονισμό και ως ημέρα εκκαθάρισης ορίζεται η επόμενη μέρα συναλλαγών από την λήξης (T+1).

8.3.2.3.2 Δικαίωμα Προαίρεσης στο δείκτη FTSE/ASE MID 40

Το Δικαίωμα Προαίρεσης στο δείκτη FTSE/ASE MID 40 έχει ακριβώς τα ίδια χαρακτηριστικά με το Δ.Π. στο δείκτη FTSE/ASE 20 με την μόνη διάφορα ότι ως υποκείμενη αξία του Δ.Π. θεωρείται ο δείκτης FTSE/ASE MID 40 μεσαίας κεφαλαιοποίησης ο οποίος περιλαμβάνει τις αμέσως επόμενες 40 εταιρίες (μετά τις 20 του FTSE/ASE 20) με την μεγαλύτερη κεφαλαιοποίηση.

8.3.2.3 Δικαίωμα Προαίρεσης σε μετοχές

Η υποκείμενη αξία των Δικαιωμάτων Προαίρεσης σε μετοχές είναι η μετοχή που αντιπροσωπεύει κάθε Δ.Π., ενώ κάθε συμβόλαιο Δ.Π. έχει μέγεθος 100 μετοχών και ο τύπος του Δ.Π. είναι ο αμερικανικός. Τα Δ.Π. σε μετοχές διακανονίζονται κατά τη λήξη τους εφόσον ασκηθούν με παράδοση της υποκείμενης αξίας. Η τιμή του Δ.Π. εκφράζεται σε ευρώ ανά μετοχή, ενώ η χρηματική αξία του υπολογίζεται πολλαπλασιάζοντας την τιμή του επί το μέγεθος του συμβολαίου που είναι 100 μετοχές. Ανά πάσα στιγμή τυγχάνουν διαπραγματεύσεως 4 σειρές Δ.Π. με τα πιο κοντινά τρίμηνα (Μάρτιος-Ιούνιος-Σεπτέμβριος-Δεκέμβριος). Ως ημερομηνία λήξης του Δ.Π. θεωρείται η τρίτη Παρασκευή του μήνα λήξης του. Η εκκαθάριση γίνεται με φυσική παράδοση και καταβολή του τιμήματος, ως ημέρα εκκαθάρισης ορίζεται η τρίτη ημέρα συναλλαγών από την μέρα λήξης (T+3).

8.3.2.4 Αγορά Repos

Στην αγορά Repos διαπραγματεύονται προϊόντα Repos επί μετοχών. Μέσω αυτών των προϊόντων οι επενδυτές μπορούν να δανείσουν στην ΕΧΑΕ μετοχές αλλά και να δανειστούν από την ΕΧΑΕ μετοχές. Στην αγορά παραγώγων διαπραγματεύονται δύο προϊόντα Repos επί μετοχών:

- **Συμβάσεις πώλησης με σύμφωνο επαναγοράς (Stock Repo)**
- **Συμβάσεις αγοράς με σύμφωνο επαναπώλησης (Reverse Stock Repo)**

Αν και για λόγους ευκολίας αποκαλούνται προϊόντα δανεισμού τίτλων, στην πραγματικότητα πρόκειται για συμβάσεις Repos επί μετοχών.

8.3.2.4.1 Το Repo επί μετοχών (Stock Repo)

Το Repo επί μετοχών είναι μία σύμβαση πώλησης με σύμφωνο επαναγοράς πάνω σε μία μετοχή που διαπραγματεύεται στην αγορά αξιών του ΧΑ. Ένας επενδυτής με μεσοπρόθεσμο ή μακροπρόθεσμο επενδυτικό ορίζοντα που δε σκοπεύει να προβεί σε πώληση των μετοχών του άμεσα, μπορεί να τις παραχωρήσει προσωρινά στο θεσμοθετημένο κεντρικό αντισυμβαλλόμενο της αγοράς, την ΕΧΑΕ, με αντάλλαγμα να συμμετέχει στα κέρδη από τους τόκους που συσσωρεύονται από τον περαιτέρω δανεισμό των μετοχών, ανάλογα με τη ζήτηση των μετοχών του. Ένα συμβόλαιο Stock Repo αντιστοιχεί σε 100 μετοχές. Πρέπει να επισημανθεί ότι όταν οι επενδυτές "δανείζουν" μετοχές στο pool της ΕΧΑΕ μέσω του προϊόντος Stock Repo (Σύμβαση Πώλησης Μετοχών με Σύμφωνο Επαναγοράς), οι μετοχές μεταβιβάζονται από τη μερίδα του επενδυτή (πωλητή) στη μερίδα της ΕΧΑΕ (αγοραστή). Αυτό συνεπάγεται απώλεια της κυριότητας των μετοχών για το διάστημα που οι μετοχές μεταβιβάζονται στην μερίδα της ΕΧΑΕ.

8.3.2.4.2 Η σύμβαση αγοράς με σύμφωνο επαναπώλησης (Stock Reverse Repo)

Η σύμβαση αγοράς με σύμφωνο επαναπώλησης (Stock Reverse Repo) είναι το προϊόν στο οποίο οι επενδυτές μπορούν να δανειστούν μετοχές από την ΕΧΑΕ με σκοπό την ανοιχτή πώλησή τους στην αγορά αξιών του ΧΑ. Η κατάρτιση αυτού του συμβολαίου τους υποχρεώνει να καταβάλλουν καθημερινά στην ΕΧΑΕ τόκο που υπολογίζεται με βάση το επιτόκιο που συμφωνήθηκε κατά τη σύναψη του συμβολαίου με την ΕΧΑΕ.

8.3.2.5 Τα μέλη της αγοράς παραγώγων

Η δυνατότητα μίας εταιρίας του χρηματοπιστωτικού τομέα να γίνει μέλος της Αγοράς Παραγώγων του ΧΑ και της ΕΧΑΕ προσδιορίζεται στο Νόμο 2533/1997 όπως ισχύει. Μέλη έχουν τη δυνατότητα να γίνουν οι Εταιρίες Παροχής Επενδυτικών Υπηρεσιών συμπεριλαμβανομένων από 1-1-2000 και των πιστωτικών ιδρυμάτων, όπως αυτές ορίζονται

από το Νόμο 3606/96.

Τα μέλη της αγοράς παραγώγων διακρίνονται σε 3 κατηγορίες:

- **Παραγγελιοδόχοι**
Οι παραγγελιοδόχοι μπορούν να εκτελούν μόνο εντολές των πελατών τους.
- **Ειδικό διαπραγματευτές τύπου Α**
Οι ειδικοί διαπραγματευτές τύπου Α εκτελούν εντολές των πελατών τους αλλά μπορούν να συναλλάσσονται και για ίδιο λογαριασμό.
- **Ειδικό διαπραγματευτές τύπου Β**
Οι ειδικοί διαπραγματευτές τύπου Β έχουν τη δυνατότητα να προσφέρουν τις υπηρεσίες που προσφέρουν οι τύπου Α ειδικοί διαπραγματευτές και επιπροσθέτως έχουν την υποχρέωση να προσφέρουν τιμές αγοράς και πώλησης για το προϊόν που έχουν λάβει τη σχετική άδεια. Για τη δέσμευση αυτή απολαμβάνουν μειωμένες προμήθειες συναλλαγών.

Επιπλέον υπάρχουν τρεις κατηγορίες μελών της ΕΧΑΕ ως προς την εκκαθάριση των παραγώγων:

- **Μη εκκαθαριστικό Μέλος ΕΧΑΕ**
Πρόκειται για μέλος το οποίο δεν εκκαθαρίζει τις συναλλαγές που καταρτίζει για τους πελάτες του ή για ίδιο λογαριασμό αλλά τις αναθέτει σε κάποιο γενικό μέλος της ΕΧΑΕ.
- **Άμεσο εκκαθαριστικό Μέλος ΕΧΑΕ**
Το άμεσο μέλος της ΕΧΑΕ αντίθετα, εκκαθαρίζει τις συναλλαγές που καταρτίζει το ίδιο για λογαριασμό του ή για λογαριασμό των πελατών του.
- **Γενικό Μέλος ΕΧΑΕ**
Το γενικό μέλος της ΕΧΑΕ εκκαθαρίζει κάθε συναλλαγή που διενεργείται από οποιοδήποτε μέλος της Αγοράς Παραγώγων του ΧΑ με το οποίο έχει προηγουμένως συμβληθεί.

8.3.3 Εναλλακτική αγορά

8.3.3.1 Ορισμός της εναλλακτικής αγοράς

Η εναλλακτική αγορά είναι ένας Πολυμερής Μηχανισμός Διαπραγμάτευσης όπως αυτός περιγράφεται στην Οδηγία για τις επενδυτικές υπηρεσίες (MiFID), και δεν εμπίπτει στις διατάξεις που υποχρεωτικά εφαρμόζονται στις οργανωμένες αγορές και επιβάλλουν αυστηρότερες προϋποθέσεις εισαγωγής και παραμονής σε αυτές. Λειτουργεί σύμφωνα με τους κανόνες λειτουργίας που ορίζει το ΧΑ, και το ΧΑ είναι αποκλειστικά αρμόδιο για τον καθορισμό των προϋποθέσεων ένταξης στη διαπραγμάτευση και των υποχρεώσεων των εταιριών και Συμβούλων, και την επιβολή κυρώσεων για παραβάσεις των κανόνων λειτουργίας. Οι μετοχές της εναλλακτικής αγοράς διαπραγματεύονται από τις 12:30 έως τις 13:30. Εποπτεύεται από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς όσον αφορά την κατάχρηση της αγοράς και το Ενημερωτικό Δελτίο, εφόσον απαιτείται δημοσίευσή του.

Η εναλλακτική αγορά απευθύνεται:

- **Σε εταιρίες οποιασδήποτε επιχειρηματικής δραστηριότητας, που αναζητούν χρηματοδότηση και ευκολότερη πρόσβαση στη δευτερογενή αγορά και οι οποίες επιδιώκουν:**
 - Ø να χρηματοδοτήσουν την ανάπτυξη, τη δυναμικότητα, τα οράματα τους
 - Ø να προβληθούν στην Ελλάδα, τη Ν.Α. Μεσόγειο και τις άλλες διεθνείς αγορές
 - Ø να αποκτήσουν αντικειμενική αποτίμηση της εταιρίας τους
 - Ø να χρησιμοποιήσουν τις μετοχές τους ως μοχλό ανάπτυξης και εναλλακτικής χρηματοδότησης
 - Ø να αποκτήσουν εμπειρία με σκοπό την ενδεχόμενη μετάβαση στη Κύρια Αγορά Αξιών του ΧΑ.

- Σε θεσμικούς και ενημερωμένους ιδιώτες επενδυτές που αναζητούν νέα επενδυτικά προϊόντα με προοπτικές μεγαλύτερης απόδοσης αλλά και μεγαλύτερο ρίσκο.

Πλεονεκτήματα ένταξης στην ΕΝ.Α. για:

- **Μη-εισηγμένες εταιρίες**
 - ∅ Εναλλακτική μέθοδος χρηματοδότησης με ανταγωνιστικό κόστος
 - ∅ Εύκολη και γρήγορη πρόσβαση στη δευτερογενή αγορά κεφαλαίου
 - ∅ Προώθηση της αναγνωρισιμότητας και της φήμης τους
 - ∅ Προετοιμασία (εφόσον το επιθυμούν) για τη μεταφορά τους στην οργανωμένη αγορά μέσω της σταδιακής αύξησης της διασποράς και εμπορευσιμότητας των μετοχών τους και την προσαρμογή τους στο «χρηματιστηριακό περιβάλλον».
- **Διαμεσολαβητές πρωτογενούς και δευτερογενούς αγοράς κεφαλαίου (πιστωτικά ιδρύματα, Ε.Π.Ε.Υ., Α.Χ.Ε.)**
 - ∅ Επέκταση εργασιών σε νέα προϊόντα
 - ∅ Αύξηση αναγνωρισιμότητας και φήμης
 - ∅ Δυνατότητα αυτορύθμισης και ενίσχυση της εμπιστοσύνης της αγοράς προς αυτούς.
- **Τους λοιπούς επαγγελματίες της αγοράς (venture capitalists, συμβούλους)**
 - ∅ Επέκταση εργασιών σε νέα προϊόντα
 - ∅ Δημιουργία αγοράς για τους venture capitalists
- **Τους επενδυτές**

Δημιουργία νέων επενδυτικών ευκαιριών για επενδυτές που επιθυμούν να επενδύσουν σε εταιρίες που παρουσιάζουν υψηλές προοπτικές ανάπτυξης αλλά και υψηλότερο ρίσκο.
- **Το ΧΑ**
 - ∅ Περαιτέρω ανάπτυξη των εργασιών του ΧΑ και αύξηση της ανταγωνιστικότητάς του, προς όφελος όλων των συμμετεχόντων στις αγορές του.
 - ∅ Μείωση κόστους λειτουργίας για το ΧΑ με αντίστοιχη μείωση του κόστους για τους συμμετέχοντες στην αγορά.

8.3.3.2 Προϋποθέσεις ένταξης στη διαπραγμάτευση

- **Ελάχιστη καθαρή θέση: 1 εκατ. € κατά το χρόνο έγκρισης της διαπραγμάτευσης τους.**
- **Ελάχιστη διάρκεια: Δημοσιευμένες οικονομικές καταστάσεις, ελεγμένες από Ορκωτό Ελεγκτή, για 2 τουλάχιστον χρήσεις πριν την εισαγωγή. Δυνατή η εισαγωγή και με 1 οικονομική χρήση κατόπιν επαρκούς τεκμηρίωσης από τον Σύμβουλο ΕΝ.Α.**
- **Τελευταία οικονομική κατάσταση πριν την εισαγωγή, με ΔΛΠ/ΔΠΧΠ.**
- **Φορολογικός Έλεγχος για όλες πλην των 2 τελευταίων δημοσιευμένων οικονομικών χρήσεων.**
- **Δυνατή η εισαγωγή εταιριών με ζημιές, αλλά οι ζημιές δεν θα πρέπει να υπερβαίνουν το 50% των Ιδίων Κεφαλαίων.**
- **Διασπορά: 10% κατανομημένο σε τουλάχιστον 50 πρόσωπα κανένα εκ των οποίων δεν έχει άνω του 2%.**
- **Υποχρεωτική ύπαρξη Συμβούλου κατά την έγκριση διαπραγμάτευσης και για 2 χρόνια μετά.**
- **Δέσμευση μετόχων με άνω του 5% για μη μεταβίβαση των μετοχών για ένα έτος μετά την έναρξη διαπραγμάτευσης:**
 - ∅ για τις start up εταιρίες
 - ∅ για εταιρίες που εντάσσονται με τουλάχιστον δύο ζημιογόνες χρήσεις.
- **Οι μετοχές πρέπει να είναι ελεύθερα διαπραγματεύσιμες.**

- Οι μετοχές κατά την έναρξη διαπραγμάτευσης και μετά από αυτήν θα είναι άυλες.
- Η συμμόρφωση με τους κανόνες εταιρικής διακυβέρνησης δεν είναι υποχρεωτική - είναι όμως επιθυμητή.
- Υποβάλλεται στο ΧΑ Πληροφοριακό Σημείωμα

8.3.3.3 Τρόποι ένταξης στην εναλλακτική αγορά

- Με αύξηση μετοχικού κεφαλαίου
- Χωρίς αύξηση μετοχικού κεφαλαίου
- Με δημόσια προσφορά (απαραίτητα: ενημερωτικό δελτίο, άδεια από την ε.κ. και ανάδοχος)
- Χωρίς δημόσια προσφορά
- Με συνδυασμό δημόσιας προσφοράς και ιδιωτικής τοποθέτησης

8.4 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του χρηματιστηρίου

Μία εταιρία εισηγμένη στο χρηματιστήριο έχει τα εξής πλεονεκτήματα:

- **Η εισαγωγή μίας εταιρίας στο χρηματιστήριο διευκολύνει τους ιδιοκτήτες της να αποφεύγουν τοποθέτηση όλων των κεφαλαίων τους σε μία μόνον επιχείρηση.** Έτσι επιτυγχάνεται διασπορά του επιχειρηματικού κινδύνου, που οδηγεί σε καλύτερη διαχείριση του επενδυτικού κεφαλαίου με άμεσο αποτέλεσμα τη μείωση του κόστους κεφαλαίου της επιχείρησης. Αλλά και από μακροοικονομική θέση, η διασπορά του κινδύνου επιδρά θετικά, διότι οδηγεί στην αποτελεσματική κατανομή κεφαλαίων σε επενδυτικά σχέδια που εμπεριέχουν και κινδύνους.
- **Οι μετοχές μίας επιχείρησης μη εισηγμένης στο χρηματιστήριο έχουν πολύ περιορισμένη δυνατότητα ρευστοποίησης.** Κατά συνέπεια, οι μέτοχοι που επιθυμούν να ρευστοποιήσουν την επένδυσή τους είναι δύσκολο να την ρευστοποιήσουν, είτε γιατί αδυνατούν να βρουν αγοραστή, είτε έχουν δυσκολία καθορισμού μίας κοινώς αποδεκτής τιμής συναλλαγής. Επομένως οι επενδυτές απαιτούν υψηλότερη απόδοση από μετοχές με χαμηλή ρευστότητα σε σχέση με μετοχές υψηλής ρευστότητας. Είναι λοιπόν φανερό πως η βελτίωση του βαθμού ρευστότητας μίας μετοχής οδηγεί σε σημαντική μείωση του κόστους κεφαλαίου της επιχείρησης. Η εισαγωγή της επιχείρησης στο χρηματιστήριο επιτυγχάνει ουσιαστικά αύξηση του βαθμού ρευστότητας της μετοχής και από αυτήν την άποψη έχει πολύ ευεργετικά αποτελέσματα τόσο στην επιχείρηση όσο και σε ολόκληρη την οικονομία.
- **Συνήθως σε επιχειρήσεις κλειστού τύπου, δηλαδή σε προσωποπαγείς επιχειρήσεις, που από τη φύση τους δεν είναι εισηγμένες στο χρηματιστήριο, οι ιδιοκτήτες ασκούν και τη διοίκηση της επιχείρησης.** Η συγκέντρωση της ιδιοκτησίας και διοίκησης στα ίδια χέρια έχει το μειονέκτημα πως στερεί την επιχείρηση από τα προσόντα του εξειδικευμένου ανθρώπινου δυναμικού. Παρότι σε μικρές επιχειρήσεις οι ιδιοκτήτες αρχικά διοικούν αποτελεσματικά, σε μετέπειτα στάδια συνήθως αποτελούν τροχοπέδη περαιτέρω ανάπτυξης. Η εισαγωγή της επιχείρησης στο χρηματιστήριο επιτυγχάνει το διαχωρισμό της ιδιοκτησίας από τη διοίκηση και την ανέλιξη στα υψηλά διοικητικά καθήκοντα εξειδικευμένων στελεχών. Επίσης, εμπειρικές μελέτες δείχνουν ότι η απομάκρυνση ιδιοκτητών από υψηλές διοικητικές θέσεις της εταιρίας τους συνοδεύεται από σημαντικές αυξήσεις της χρηματιστηριακής τους τιμής.
- **Πέρα από τη βελτίωση του βαθμού ρευστότητας της μετοχής, η ύπαρξη μίας καθορισμένης αγοραστικής αξίας της μετοχής διευκολύνει σε περίπτωση συγχωνεύσεων, οι οποίες καθίστανται πλέον αναγκαίες, για να αντεπεξέλθουν οι εταιρίες στον σκληρό ανταγωνισμό.**
- **Επιχειρήσεις με υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης γρήγορα εξαντλούν τα αποθεματικά τους και τα κεφαλαιακά αποθέματα των ιδιοκτητών τους.**

- Οι ανάγκες για νέα κεφάλαια μπορούν να ικανοποιηθούν μερικώς από τραπεζικά δάνεια πολύ σύντομα όμως εξαντλείται και αυτή η πηγή κεφαλαίων και καθίσταται αναγκαία η άντληση μετοχικού κεφαλαίου από νέους μετόχους. Στην έκταση όμως που οι παλαιοί μέτοχοι διατηρούν υψηλό βαθμό διαχειριστικού ελέγχου της επιχείρησης, είναι σχεδόν αδύνατη η προσέλκυση νέων μετοχών. Σε αυτό το σημείο η επιχείρηση έχει δύο επιλογές: Είτε να εγκαταλείψει χρήσιμα επενδυτικά σχέδια, είτε να εκχωρήσει σημαντικό μέρος του διαχειριστικού ελέγχου με την εισαγωγή στο χρηματιστήριο μέσω της δημόσιας εγγραφής. Αυτή η απόφαση είναι συνήθως καταλυτική για την περαιτέρω εξέλιξη της επιχείρησης και την εισαγωγή καθώς εξασφαλίζει την πραγματοποίηση των στρατηγικών στόχων της επιχείρησης και την τελική της επιβίωση.
- Έχει υποστηριχθεί πως η αποδοχή από τις χρηματιστηριακές αρχές της αίτησης εισαγωγής μίας επιχείρησης θεωρείται ως επιβεβαίωση της εμπιστοσύνης των διοικητικών στελεχών της επιχείρησης στο μέλλον της. Συνεπώς, η εισαγωγή επηρεάζει θετικά τις προσδοκίες του επενδυτικού κοινού σχετικά με τη μελλοντική πορεία της επιχείρησης και εξασφαλίζει υψηλότερη αγοραία μετοχική αξία.
- Συνήθως σε αναδυόμενες κεφαλαιαγορές, οι οικονομικές αρχές της χώρας παρέχουν φορολογικά κίνητρα για την εισαγωγή μετοχών στο χρηματιστήριο. Για παράδειγμα, η διαφοροποίηση της φορολογικής επιβάρυνσης των κερδών και μερισμάτων των εισηγμένων σε χρηματιστήρια εταιριών σε σχέση με τις μη εισηγμένες παρέχει σαφή φορολογικά πλεονεκτήματα στις εισηγμένες μετοχές και σχετικά κίνητρα εισαγωγής των μη εισηγμένων. Επίσης, η διατήρηση της ανωνυμίας των μετοχών προσφέρει σημαντικές ευκαιρίες φοροαποφυγής (π.χ. σε περίπτωση μεταβίβασης τίτλων) σε μεγάλη μάζα επενδυτών και επομένως σημαντικά κίνητρα δημιουργίας εταιριών πολυμετοχικής βάσης, που διευκολύνεται σημαντικά με την εισαγωγή των μετοχών στο χρηματιστήριο.

Και έχει τα εξής μειονεκτήματα:

- Η εισαγωγή μίας επιχείρησης στο χρηματιστήριο συνοδεύεται με τη δημοσιοποίηση αρκετών πληροφοριακών εγγράφων και στοιχείων, που ενδεχομένως μπορεί να αποκαλύψουν στους ανταγωνιστές επιχειρηματικές στρατηγικές και μυστικά. Επίσης δίνει τη δυνατότητα σε πολλές ομάδες ενδιαφερομένων να ασχολούνται με τις υποθέσεις της επιχείρησης και να παρακολουθούν όλες της τις δραστηριότητες.
- Η διαπραγμάτευση μίας μετοχής σε χρηματιστήριο σημαίνει πως η μετοχή υφίσταται συνεχή αξιολόγηση και επομένως οι επιχειρηματικές αποφάσεις παρακολουθούνται άγρυπνα και αξιολογούνται συνεχώς από το επενδυτικό κοινό, ενώ υπό κανονικές συνθήκες αυτή η αδιάκοπη παρακολούθηση της επιχείρησης αυξάνει την αποδοτικότητα της διοίκησης και συνεπώς την παραγωγικότητα της εταιρίας.
- Η εισαγωγή και παραμονή μίας επιχείρησης στο χρηματιστήριο συνεπάγεται την παροχή οικονομικών πληροφοριών στο επενδυτικό κοινό και απαιτεί την παραγωγή και δημοσίευση ενός συνόλου οικονομικών στοιχείων και επιχειρηματικών δραστηριοτήτων.
- Το κόστος αυτών των δραστηριοτήτων είναι σημαντικό για μικρές επιχειρήσεις που αξιολογούν την πιθανή τους εισαγωγή.
- Οι εισηγμένες εταιρίες υπόκεινται σε ετήσια χρηματιστηριακή συνδρομή. Επιπλέον η ύπαρξη ενός μεγάλου αριθμού μετοχών συνεπάγεται σημαντικά έξοδα εξυπηρέτησής τους.
- Αν και αυτά τα έξοδα αντιπροσωπεύουν ένα μικρό ποσοστό των συνολικών εξόδων μίας μεγάλης επιχείρησης, αποτελούν σημαντικές δαπάνες και συγκεκριμένη οργανωτική υποδομή για νεοεισηγμένες εταιρίες.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΝΑΤΟ

9. Αναπτυξιακός Νόμος 3908/2011 όπως τροποποιήθηκε με τους Νόμους 4072/2012, 4146/2013 και 4155/2013

«Ενίσχυση Ιδιωτικών Επενδύσεων για την Οικονομική Ανάπτυξη, την Επιχειρηματικότητα και την Περιφερειακή Συνοχή»

9.1 Σκοπός – πλαίσιο εφαρμογής

Σκοπός του παρόντος νόμου είναι η προώθηση της οικονομικής ανάπτυξης της χώρας με τη διαμόρφωση καθεστώτων ενίσχυσης των επενδύσεων, με τα οποία βελτιώνεται η επιχειρηματικότητα, η τεχνολογική ανάπτυξη, η ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων και η περιφερειακή συνοχή και προωθούνται η πράσινη οικονομία, η αποτελεσματική λειτουργία των διαθέσιμων υποδομών και η αξιοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού της χώρας.

Οι ενισχύσεις του παρόντος νόμου παρέχονται σε συμφωνία με τον Κανονισμό (ΕΚ) αριθμ. 800/2008 της Επιτροπής της 6ης Αυγούστου 2008 (ΕΕ L 214 της 9.8.2008, σελ. 3), όπως εκάστοτε ισχύει, για την κήρυξη ορισμένων κατηγοριών ενισχύσεων ως συμβατών με την κοινή αγορά κατ' εφαρμογή των άρθρων 87 και 88 της Συνθήκης (Γενικός Κανονισμός Απαλλαγής κατά κατηγορία) και ειδικότερα ως ενισχύσεις Περιφερειακού Χαρακτήρα κατ' εφαρμογή του άρθρου 13 του ως άνω Κανονισμού.

Στον παρόντα νόμο δύνανται επίσης να υπάγονται και επενδυτικά σχέδια για ενισχύσεις άλλων κατηγοριών του Γενικού Κανονισμού Απαλλαγής και για ενισχύσεις με βάση άλλες νομοθετικές πράξεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης, κατόπιν εξειδίκευσης των όρων και προϋποθέσεων με αποφάσεις του Υπουργού Οικονομίας, Ανταγωνιστικότητας και Ναυτιλίας ή και των συναρμόδιων Υπουργών. Οι ενισχύσεις αυτές κοινοποιούνται προς έγκριση ή γνωστοποιούνται στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή, όπως κατά περίπτωση απαιτείται από τη νομοθεσία της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Ο Υπουργός Οικονομίας, Ανταγωνιστικότητας και Ναυτιλίας κοινοποιεί στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή προς έγκριση, επανεξέταση ή τροποποίηση το Χάρτη Περιφερειακών Ενισχύσεων. Με απόφαση του ίδιου Υπουργού εξειδικεύονται ως εθνικό καθεστώς ο παραπάνω εγκεκριμένος Χάρτης, καθώς και οι κατευθυντήριες Γραμμές και οι Κανονισμοί σχετικά με τις κρατικές ενισχύσεις Περιφερειακού Χαρακτήρα της Ευρωπαϊκής Επιτροπής.

9.2 Ενισχυόμενες δαπάνες

Τα επενδυτικά σχέδια που εντάσσονται στις διατάξεις του παρόντος σε εφαρμογή του Γενικού Κανονισμού Απαλλαγής κατά κατηγορία, ενισχύονται για τις ακόλουθες δαπάνες:

- **Για υλικά περιουσιακά στοιχεία, όπως:**

- Ø Η κατασκευή, η επέκταση, ο εκσυγχρονισμός κτιριακών, ειδικών και βοηθητικών εγκαταστάσεων, καθώς και οι ειδικές δαπάνες διαμόρφωσης περιβάλλοντος χώρου. Οι δαπάνες αυτές δεν μπορεί να υπερβαίνουν το 60% του συνόλου των επιλέξιμων δαπανών του επενδυτικού σχεδίου. Στην περίπτωση των Μικρών και Μεσαίων Επιχειρήσεων το ανωτέρω ποσοστό προσαυξάνεται κατά το 10%.

- Ø Η αγορά πάγιων στοιχείων ενεργητικού που συνδέονται άμεσα με μία παραγωγική μονάδα, εφόσον συντρέχουν σωρευτικά οι εξής προϋποθέσεις:

- I. η μονάδα αυτή έχει παύσει τη λειτουργία της,
- II. αποκτάται από ανεξάρτητο επενδυτή,
- III. η σχετική συναλλαγή πραγματοποιείται υπό τους συνήθεις όρους της αγοράς,
- IV. αφαιρούνται ενισχύσεις που έχουν ήδη χορηγηθεί πριν την αγορά.

Ø Η αγορά και εγκατάσταση καινούργιων σύγχρονων μηχανημάτων και λοιπού εξοπλισμού.

Ø Τα μισθώματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης καινούργιων σύγχρονων μηχανημάτων και λοιπού εξοπλισμού του οποίου αποκτάται η χρήση, εφόσον η χρηματοδοτική μίσθωση περιλαμβάνει την υποχρέωση αγοράς αυτών κατά τη λήξη της μίσθωσης.

- **Για άυλα περιουσιακά στοιχεία**, όπως δαπάνες συστημάτων διασφάλισης και ελέγχου ποιότητας, πιστοποιήσεις, προμήθειες και εγκατάστασης λογισμικού και συστήματος οργάνωσης της επιχείρησης, δαπάνες για τη μεταφορά τεχνολογίας μέσω της αγοράς δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας, αδειών εκμετάλλευσης, ευρεσιτεχνιών, τεχνογνωσίας και μη κατοχυρωμένων τεχνικών γνώσεων κ.ά..

Τα άυλα πάγια στοιχεία πρέπει να αποτελούν αποσβεστέα στοιχεία του ενεργητικού που θα χρησιμοποιούνται αποκλειστικά και μόνο στην ενισχυόμενη επένδυση και θα αποκτώνται από τρίτους με τους όρους που ισχύουν στην αγορά.

Επίσης θα πρέπει να εντάσσονται στα περιουσιακά στοιχεία της επιχείρησης και να παραμένουν στις εγκαταστάσεις της επιχείρησης που λαμβάνει την περιφερειακή ενίσχυση για περίοδο τουλάχιστον πέντε (5) ετών.

Το κόστος των ενισχυόμενων άυλων περιουσιακών στοιχείων δεν μπορεί να υπερβαίνει το πενήντα τοις εκατό (50%) του συνόλου των επιλέξιμων δαπανών του επενδυτικού σχεδίου.

- **Για έργα και προγράμματα Έρευνας, Ανάπτυξης και Καινοτομίας** που σχετίζονται με τη δραστηριότητα και τα προϊόντα της επιχείρησης και τα οποία εκτελούνται από την επιχείρηση είτε μόνη της είτε σε συνεργασία με ερευνητικά ιδρύματα και φορείς και με Ανώτατα και Ανώτερα Εκπαιδευτικά Ιδρύματα της Ελλάδας και της Ε.Ε.

Με την επιφύλαξη του άρθρου 13 παράγραφος 2 του παρόντος Νόμου, δεν ενισχύονται οι δαπάνες που αφορούν:

- Τα λειτουργικά έξοδα της επιχείρησης.
- Την αγορά επιβατικών αυτοκινήτων μέχρι έξι (6) θέσεων.
- Τα μέσα μεταφορών και ο εξοπλισμός μεταφορών για επενδυτικά σχέδια στον τομέα των μεταφορών.
- Την αγορά επίπλων και σκευών γραφείου.
- Τις εξαγόμενες ποσότητες και τη συγκρότηση ή τη λειτουργία δικτύου διανομής σύμφωνα με την παράγραφο 2α του άρθρου 1 του Γενικού Κανονισμού Απαλλαγής κατά κατηγορία.
- Την αγορά οικοπέδων, γηπέδων και αγροτεμαχίων. Σε περίπτωση αγοράς κτιριακών εγκαταστάσεων δεν μπορεί να ενισχυθεί το τμήμα της δαπάνης που αφορά την αξία του οικοπέδου επί του οποίου αυτές έχουν ανεγερθεί.
- Την εισφορά στο εταιρικό κεφάλαιο της αξίας μηχανημάτων και λοιπών παγίων στοιχείων.
- Την ανέγερση ή επέκταση κτιριακών εγκαταστάσεων επί γηπέδου που δεν ανήκει κατά κυριότητα στον φορέα της επένδυσης, εκτός εάν τούτο έχει παραχωρηθεί από το Δημόσιο ή φορέα του ευρύτερου δημόσιου τομέα ή έχει μισθωθεί για το σκοπό αυτόν, για χρονικό διάστημα τουλάχιστον δεκαπέντε (15) ετών. Η δεκαπενταετής διάρκεια της μίσθωσης υπολογίζεται από την ημερομηνία έκδοσης της απόφασης υπαγωγής της επένδυσης. Οι μισθώσεις που προβλέπονται στη διάταξη αυτή καταρτίζονται και με ιδιωτικό έγγραφο. Το γνήσιο της υπογραφής του εγγράφου βεβαιώνεται από τη δημόσια οικονομική υπηρεσία στην οποία και κατατίθεται. Μετά την κατάθεσή του, το έγγραφο με το οποίο καταρτίζεται η μίσθωση μεταγράφεται στο γραφείο μεταγραφών της περιφέρειας του ακινήτου. Από τη μεταγραφή η μίσθωση έχει την ισχύ που ορίζεται στο άρθρο 618 του Αστικού Κώδικα.

- **Μελέτες και αμοιβές συμβούλων.** Κατ' εξαίρεση, οι δαπάνες αυτές ενισχύονται για επενδυτικά σχέδια νέων Μικρών και Μεσαίων επιχειρήσεων μέχρι ποσοστού 5% του κόστους του επενδυτικού σχεδίου και έως του ποσού των πενήντα χιλιάδων (50.000) €.

Νέες, για την εφαρμογή των διατάξεων του παρόντος νόμου, θεωρούνται οι επιχειρήσεις όταν, κατά το χρόνο υποβολής της αίτησης υπαγωγής, δεν έχουν ολοκληρωθεί οι διαδικασίες ίδρυσής τους, καθώς και αυτές που έχουν ιδρυθεί εντός των προηγούμενων είκοσι τεσσάρων (24) μηνών από το χρόνο υποβολής της αίτησης.

Με απόφαση του Υπουργού Οικονομίας, Ανταγωνιστικότητας και Ναυτιλίας εξειδικεύονται ενισχυόμενες δαπάνες ανά είδος επένδυσης και ορίζονται προϋποθέσεις ή περιορισμοί ενισχυόμενων δαπανών, καθώς και όρια συνολικού κόστους επένδυσης ανά είδος επενδυτικού σχεδίου.

9.3 Είδη ενισχύσεων

Στα επενδυτικά σχέδια που υπάγονται στις διατάξεις του παρόντος νόμου παρέχονται τα ακόλουθα είδη ενισχύσεων:

- **Φορολογική απαλλαγή** που συνίσταται στην απαλλαγή από την καταβολή φόρου εισοδήματος επί των πραγματοποιούμενων προ φόρων κερδών, τα οποία προκύπτουν με βάση τη φορολογική νομοθεσία, από το σύνολο των δραστηριοτήτων της επιχείρησης. Το ποσό της φορολογικής απαλλαγής υπολογίζεται ως ποσοστό επί της αξίας των ενισχυόμενων δαπανών του επενδυτικού σχεδίου ή και της αξίας του καινούριου μηχανολογικού και λοιπού εξοπλισμού που αποκτάται με χρηματοδοτική μίσθωση και συνιστά ισόποσο αφορολόγητο αποθεματικό.
- **Επιχορήγηση** που συνίσταται στη δωρεάν παροχή από το Δημόσιο χρηματικού ποσού για την κάλυψη τμήματος των ενισχυόμενων δαπανών του επενδυτικού σχεδίου και προσδιορίζεται ως ποσοστό αυτών.
- **Επιδότηση χρηματοδοτικής μίσθωσης** που συνίσταται στην κάλυψη από το Δημόσιο τμήματος των καταβαλλόμενων δόσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης που συνάπτεται για την απόκτηση καινούριου μηχανολογικού και λοιπού εξοπλισμού και προσδιορίζεται ως ποσοστό επί της αξίας απόκτησης αυτών που εμπεριέχεται στις καταβαλλόμενες δόσεις. Η επιδότηση της χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν μπορεί να υπερβαίνει τα επτά (7) έτη.

Οι ενισχύσεις αυτών των τριών περιπτώσεων συνυπολογίζονται για τον καθορισμό του συνολικού ποσοστού ενίσχυσης που χορηγείται στο επενδυτικό σχέδιο.

Όλες οι ανωτέρω μορφές ενισχύσεων μπορούν να παρέχονται μεμονωμένα ή συνδυαστικά, μέχρι του ανώτατου ποσοστού του Πίνακα που ορίζει τα ποσοστά ενισχύσεων ανά νομό και μέγεθος επιχείρησης.

Τα επενδυτικά σχέδια που υπάγονται στις διατάξεις του παρόντος νόμου για το ποσό που προβλέπεται να καλυφθεί με τραπεζικό δανεισμό, δύνανται να χρηματοδοτούνται με δάνεια χαμηλού κόστους, από τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα που συνεργάζονται με το Ταμείο Εγγυοδοτήσεων ΕΤΕΑΝ Α.Ε. (πρώην ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε.). Στην περίπτωση αυτή το όφελος από την ανωτέρω χρηματοδότηση συνυπολογίζεται στο συνολικό ποσοστό ενίσχυσης, το οποίο δεν μπορεί να υπερβαίνει τα όρια του Χάρτη Περιφερειακών Ενισχύσεων.

9.4 Γενικά Επενδυτικά Σχέδια – καθεστώς ενισχύσεων

Τα Γενικά Επενδυτικά Σχέδια διακρίνονται στις εξής κατηγορίες:

- **Γενικής Επιχειρηματικότητας**, στην οποία περιλαμβάνεται το σύνολο των επενδυτικών σχεδίων που μπορούν να υπαχθούν στις διατάξεις του παρόντος νόμου και δεν εντάσσονται σε άλλη κατηγορία της παρούσας παραγράφου ή σε μία από τις κατηγορίες των Ειδικών Επενδυτικών Σχεδίων.

- **Τεχνολογικής Ανάπτυξης**, στην οποία περιλαμβάνονται επενδυτικά σχέδια τεχνολογικού εκσυγχρονισμού των επιχειρήσεων και με τη χρησιμοποίηση τεχνολογικών και οργανωτικών καινοτομιών, όπως συστήματα διασφάλισης και ελέγχου ποιότητας, πιστοποίηση, τεχνολογία εξοικονόμησης ενέργειας, έργα και προγράμματα έρευνας και ανάπτυξης και αξιοποίηση εξειδικευμένου επιστημονικού και ερευνητικού δυναμικού.
- **Περιφερειακής Συνοχής**, στην οποία περιλαμβάνονται επενδυτικά σχέδια σε παραγωγικές δραστηριότητες που αξιοποιούν τοπικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα, αντιμετωπίζουν τοπικές ανάγκες και περιφερειακά προβλήματα και με περιβαλλοντικά βιώσιμες τεχνολογικές εφαρμογές, εισάγουν τεχνολογίες εξοικονόμησης ενέργειας και αξιοποίησης υδάτινων πόρων και συμβάλλουν στη φιλική προς το περιβάλλον ανασυγκρότηση, ανάπτυξη και ανάπτυξη περιοχών οικονομικής δραστηριότητας.

9.5 Ποσοστά ενισχύσεων

Για τον καθορισμό του ποσοστού των περιφερειακών ενισχύσεων, η Επικράτεια χωρίζεται σε τρεις ζώνες κινήτρων (Α', Β', Γ') με κριτήριο το επίπεδο ανάπτυξης, σε σύγκριση με το μέσο όρο της χώρας, ήτοι:

- **Στην Α' Ζώνη κινήτρων**, στην οποία ανήκουν οι Νομοί της Αττικής και της Βοιωτίας.
- **Στη Β' Ζώνη κινήτρων**, στην οποία ανήκουν οι νομοί με κατά κεφαλήν ΑΕΠ μεγαλύτερο από το 75% του μέσου όρου της χώρας.
- **Στη Γ' Ζώνη κινήτρων**, στην οποία ανήκουν οι νομοί με κατά κεφαλήν ΑΕΠ μικρότερο από το 75% του μέσου όρου της χώρας, η Περιφέρεια Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης, τα νησιά των Περιφερειών Νοτίου και Βορείου Αιγαίου και Ιονίων Νήσων, τα νησιά που ανήκουν διοικητικά σε νομούς της ηπειρωτικής Ελλάδας, καθώς και οι παραμεθόριοι νομοί της χώρας.

Οι επιχειρήσεις διακρίνονται σε Μεγάλες, Μεσαίες, Μικρές και Πολύ Μικρές, σύμφωνα με τη σχετική κατάταξη της Ε.Ε. [(Κανονισμός (ΕΚ) αριθμ. 800/2008 της Επιτροπής της 6ης Αυγούστου 2008, Παράρτημα Ι (ΕΕ L214 της 9.8.2008, σ. 38)].

Το ποσοστό ενίσχυσης κάθε επενδυτικού σχεδίου εξαρτάται από το μέγεθος του φορέα της επένδυσης και από το νομό στον οποίο υλοποιείται και σε κάθε περίπτωση δεν μπορεί να υπερβαίνει το 50% του ενισχυόμενου κόστους του επενδυτικού σχεδίου. Ο καθορισμός των ποσοστών ενίσχυσης γίνεται, για την πρώτη εφαρμογή του παρόντος, με βάση το κατά το έτος 2007 κατά κεφαλήν ακαθάριστο εγχώριο προϊόν (ΑΕΠ) κάθε νομού, σε σχέση με τον κατά το ίδιο έτος μέσο όρο του κατά κεφαλήν ΑΕΠ της χώρας.

Ειδικότερα τα ποσοστά ενίσχυσης, κατά ζώνη κινήτρων, ανέρχονται:

- **Στην Α' ζώνη**, σε 15% για Μεγάλες επιχειρήσεις, 20% για Μεσαίες επιχειρήσεις και 25% για Μικρές και Πολύ Μικρές επιχειρήσεις.
- **Στη Β' ζώνη**, σε 30% για Μεγάλες επιχειρήσεις, 35% για Μεσαίες επιχειρήσεις και 40% για Μικρές και Πολύ Μικρές επιχειρήσεις.
- **Στη Γ' ζώνη**, σε 40% για Μεγάλες επιχειρήσεις, 45% για Μεσαίες επιχειρήσεις και 50% για Μικρές και Πολύ Μικρές επιχειρήσεις.

Σε κάθε περίπτωση, τηρούνται τα όρια του εγκεκριμένου από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή Χάρτη Περιφερειακών Ενισχύσεων 2007-2013 (2006/C 286/04, 23.11.2006). Τα ανωτέρω ποσοστά εντός των Ζωνών Α', Β' και Γ' υπόκεινται στους περιορισμούς του Χάρτη Περιφερειακών Ενισχύσεων και εάν κάποιος νομός δικαιούται με βάση τις τρεις Ζώνες ενισχύσεων σε κάποια κατηγορία (Μεγάλες, Μεσαίες, Μικρές επιχειρήσεις) ποσοστό υψηλότερο από αυτό που επιτρέπει ο Χάρτης Περιφερειακών Ενισχύσεων, όπως ισχύει, τότε η ενίσχυση περιορίζεται στα όρια του Χάρτη.

Με βάση τα προαναφερόμενα κριτήρια τα ποσοστά ενισχύσεων ανά νομό και μέγεθος επιχείρησης είναι τα εξής:

Πηγές Χρηματοδότησης Τουριστικών Επιχειρήσεων

Περιφέρειες	Νομοί	ΑΕΠ κκ 2007 (Μέσος Όρος Χώρας = 100)	Ζώνες	Όρια Εγκεκρι- μένου ΧΠΕ	Ποσοστά ενίσχυσης		
					Μεγάλες επιχει- ρήσεις	Μεσαίες επιχει- ρήσεις	Μικρές και πολύ μικρές επιχει- ρήσεις
Νότιο Αιγαίο	Κυκλάδων	114,66	Γ	15%	15%	25%	35%
	Δωδεκανήσου	102,69	Γ	15%	15%	25%	35%
Στερεά Ελλάδα	Φθιώτιδος	84,05	Β	15%	15%	25%	35%
	Φωκίδος	75,54	Β	20%	20%	30%	40%
	Ευβοίας	81,79	Β	15%	15%	25%	35%
	Βοιωτίας	148,17	Α	15%	15%	20%	25%
	Ευρυτανίας	53,45	Γ	20%	20%	30%	40%
Κεντρική Μακεδονία	Θεσσαλονίκης	85,56	Β	30%	30%	35%	40%
	Χαλκιδικής	78,66	Β	30%	30%	35%	40%
	Κιλκίς	79,31	Γ	30%	30%	40%	50%
	Πέλλας	64,66	Γ	30%	30%	40%	50%
	Ημαθίας	71,55	Γ	30%	30%	40%	50%
	Πιερίας	64,44	Γ	30%	30%	40%	50%
	Σερρών	56,47	Γ	30%	30%	40%	50%
Δυτική Μακεδονία	Γρεβενών	64,44	Γ	30%	30%	40%	50%
	Κοζάνης	92,78	Β	30%	30%	35%	40%
	Φλώρινας	73,60	Γ	30%	30%	40%	50%
	Καστοριάς	68,00	Γ	30%	30%	40%	50%
Αττική	Αττικής	134,48	Α	20%	15%	20%	25%
Θεσσαλία	Λάρισας	76,51	Β	30%	30%	35%	40%
	Μαγνησίας	87,72	Β	30%	30%	35%	40%
	Καρδίτσας	54,42	Γ	30%	30%	40%	50%
	Τρικάλων	61,75	Γ	30%	30%	40%	50%
Ιόνια	Κέρκυρας	74,78	Γ	30%	30%	40%	50%
	Λευκάδας	74,68	Γ	30%	30%	40%	50%
	Κεφαλληνίας	91,16	Γ	30%	30%	40%	50%
	Ζακύνθου	101,62	Γ	30%	30%	40%	50%
Κρήτη	Ηρακλείου	92,67	Β	30%	30%	35%	40%
	Χανίων	91,70	Β	30%	30%	35%	40%
	Λασιθίου	94,61	Β	30%	30%	35%	40%

Πηγές Χρηματοδότησης Τουριστικών Επιχειρήσεων

	Ρεθύμνης	82,22	B	30%	30%	35%	40%
Πελοπόννησος	Λακωνίας	65,63	Γ	30%	30%	40%	50%
	Μεσσηνίας	67,67	Γ	30%	30%	40%	50%
	Κορινθίας	106,36	B	30%	30%	35%	40%
	Αρκαδίας	98,06	B	30%	30%	35%	40%
	Αργολίδας	78,99	B	30%	30%	35%	40%
B. Αιγαίο	Λέσβου	71,88	Γ	30%	30%	40%	50%
	Χίου	85,45	Γ	30%	30%	40%	50%
	Σάμου	72,95	Γ	30%	30%	40%	50%
Ανατολική Μακεδονία - Θράκη	Καβάλας	76,19	Γ	40%	40%	45%	50%
	Ξάνθης	64,98	Γ	40%	40%	45%	50%
	Ροδόπης	57,54	Γ	40%	40%	45%	50%
	Δράμας	63,15	Γ	40%	40%	45%	50%
	Έβρου	69,18	Γ	40%	40%	45%	50%
Ήπειρος	Ιωαννίνων	78,66	Γ	40%	40%	45%	50%
	Άρτας	61,64	Γ	40%	40%	45%	50%
	Πρέβεζας	71,23	Γ	40%	40%	45%	50%
	Θεσπρωτίας	75,22	Γ	40%	40%	45%	50%
Δυτική Ελλάδα	Αχαΐας	77,48	Γ	40%	40%	45%	50%
	Αιτ/νίας	60,24	Γ	40%	40%	45%	50%
	Ηλείας	52,26	Γ	40%	40%	45%	50%

Με απόφαση του Υπουργού Οικονομίας, Ανταγωνιστικότητας και Ναυτιλίας μπορούν να τροποποιούνται τα ποσοστά ενισχύσεων, με βάση τις διαφοροποιήσεις στο ΑΕΠ κάθε νομού και σύμφωνα με τα κριτήρια και τους περιορισμούς που ορίζονται στις προηγούμενες παραγράφους. Με όμοια απόφαση μπορούν να τροποποιούνται τα όρια των ποσοστών ενισχύσεων με βάση τον εγκεκριμένο κάθε φορά από την Ε.Ε. Χάρτη Περιφερειακών Ενισχύσεων.

Οι ενισχύσεις του παρόντος νόμου δεν επιτρέπεται να σωρεύονται, με την επιφύλαξη των προηγούμενων παραγράφων, με οποιαδήποτε άλλη κρατική ενίσχυση κατά την έννοια του άρθρου 107 παράγραφος 1 της Συνθήκης της Ε.Ε. ή με ενίσχυση *de minimis* που πληροί τις προϋποθέσεις οι οποίες καθορίζονται στον Κανονισμό (ΕΚ) αριθμ. 1998/2006 (ΕΕ L 379 της 28.12.2006), ούτε με άλλη κοινοτική ή εθνική χρηματοδότηση, σε σχέση με τις ίδιες επιλέξιμες δαπάνες που αλληλεπικαλύπτονται πλήρως ή εν μέρει. Κατ' εξαίρεση, με απόφαση του Υπουργού Οικονομίας, Ανταγωνιστικότητας και Ναυτιλίας μπορεί να επιτρέπεται η σώρευση των ενισχύσεων του παρόντος νόμου με συγκεκριμένα άλλα καθεστώτα, υπό την προϋπόθεση ότι η σώρευση αυτή δεν οδηγεί σε υπέρβαση της έντασης της ενίσχυσης, βάσει του Γενικού Απαλλακτικού Κανονισμού. Με την παραπάνω υπουργική απόφαση ορίζονται οι όροι, περιορισμοί, προϋποθέσεις και ο τρόπος ελέγχου της σώρευσης. Οι παρεχόμενες σε κάθε φορέα ενισχύσεις του παρόντος νόμου, περιλαμβανομένων και των ενισχύσεων σε συνεργαζόμενες ή συνδεδεμένες επιχειρήσεις, όπως οι έννοιες αυτές προσδιορίζονται στο Παράρτημα του Κανονισμού (ΕΚ) αριθμ. 800/2008 της Επιτροπής της 6ης Αυγούστου 2008, δεν μπορούν να υπερβούν σωρευτικά κατά τη διάρκεια μίας τετραετίας το όριο των δεκαπέντε εκατομμυρίων (15.000.000) ευρώ για μεμονωμένη επιχείρηση και των τριάντα εκατομμυρίων (30.000.000) ευρώ για το σύνολο των συνεργαζόμενων ή συνδεδεμένων επιχειρήσεων και για επενδυτικά σχέδια που υλοποιούνται εντός της ίδιας Περιφέρειας. Ειδικά για την κατηγορία των επενδυτικών σχεδίων Γενικής Επιχειρηματικότητας τα προαναφερόμενα ποσά ορίζονται στο διπλάσιο.

Στα επενδυτικά σχέδια του τομέα μεταφορών και σε εκείνα που υπερβαίνουν τα είκοσι εκατομμύρια (20.000.000) ευρώ δεν παρέχονται οι προσαυξήσεις των ποσοστών ενίσχυσης που χορηγούνται στις Μικρές και Μεσαίες επιχειρήσεις.

Οι παρεχόμενες ενισχύσεις δεν συνδέονται με την κατά προτίμηση χρήση εγχώριων προϊόντων έναντι εισαγόμενων.

Στα μεγάλα επενδυτικά σχέδια παρέχονται ενισχύσεις σύμφωνα με το «Καθεστώς Ενίσχυσης Μεγάλων Επενδυτικών Σχεδίων».

Στα επενδυτικά σχέδια επιχειρήσεων που πραγματοποιούνται σε Βιομηχανικές Επιχειρηματικές Περιοχές (Β.Ε.Π.Ε.), σε Επιχειρηματικά Πάρκα (Ε.Π.) εξαιρουμένων των Επιχειρηματικών Πάρκων Ενδιάμεσου Βαθμού Οργάνωσης (Ε.Π.Ε.Β.Ο.) και σε Ζώνες Καινοτομίας παρέχεται, κατ' εξαίρεση των ανώτατων ποσοστών ενισχύσεων ανά νομό και μέγεθος επιχείρησης, ποσοστό ενίσχυσης μέχρι το ανώτατο όριο του Χάρτη Περιφερειακών Ενισχύσεων.

Στα επενδυτικά σχέδια που πραγματοποιούνται στα νησιά και στις περιφερειακές ενότητες νήσων που ανήκουν διοικητικά στις Περιφέρειες της Ηπειρωτικής Ελλάδας παρέχονται τα ανώτατα ποσοστά του Χάρτη Περιφερειακών Ενισχύσεων, κατά μέγεθος επιχείρησης.

9.6 Γενικός Κανονισμός Απαλλαγής

Δημοσιεύθηκε στις 9.8.2008 στην Επίσημη Εφημερίδα ΕΕ [ΕΕ 2008 L 214/3] ο νέος Γενικός Κανονισμός Απαλλαγής για την κήρυξη ορισμένων κατηγοριών ενισχύσεων ως συμβατών με την κοινή αγορά κατ' εφαρμογήν των άρθρων 87 και 88 της Συνθήκης. Με τον νέο Γενικό Απαλλακτικό Κανονισμό τα κράτη μέλη θα μπορούν να χορηγούν ολόκληρες κατηγορίες κρατικών ενισχύσεων χωρίς να τις κοινοποιούν προηγουμένως στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή.

Η Επιτροπή θέλει να εξασφαλίσει την ταχύτερη δυνατή έγκριση ενισχύσεων που είναι σαφές ότι είναι συμβατές με την κοινή αγορά. Με τον νέο Γενικό Κανονισμό Απαλλαγής θα εγκρίνονται αυτομάτως ολόκληρες κατηγορίες ενισχύσεων χωρίς να υπάρχει ανάγκη κοινοποίησης. Στην πράξη αυτό σημαίνει ότι τα κράτη μέλη θα μπορούν να χορηγούν ενισχύσεις ταχύτερα. Έτσι θα μειωθεί η γραφειοκρατία για τα κράτη μέλη, τους δικαιούχους

των ενισχύσεων και την Επιτροπή. Η νομοθεσία αυτή, αφενός, απλουστεύει τις υφιστάμενες διατάξεις που προβλέπουν αυτόματη έγκριση ενισχύσεων και, αφετέρου, τις ενοποιεί σε ένα ενιαίο νομοθετικό κείμενο. Επίσης απαλλάσσει ορισμένα νέα είδη ενισχύσεων.

Ο Γενικός Κανονισμός Απαλλαγής εφαρμόζεται στις ακόλουθες κατηγορίες ενισχύσεων:

- **Περιφερειακές ενισχύσεις:** Ο Γενικός Κανονισμός Απαλλαγής επιτρέπει περιφερειακές επενδυτικές ενισχύσεις, κυρίως εφόσον χάρη σε αυτές δημιουργούνται νέες επιχειρήσεις στις πιο μειονεκτικές περιοχές. Σε ενισχυόμενες περιοχές επιτρέπεται και η χορήγηση ενισχύσεων για νεοσύστατες επιχειρήσεις σε φάση εκκίνησης ώστε να δοθούν περισσότερα κίνητρα για επιχειρηματικές πρωτοβουλίες.
- **Ενισχύσεις για επενδύσεις, συμβουλευτικές υπηρεσίες, συμμετοχή σε εκθέσεις και απασχόληση προς ΜΜΕ:** Ο Γενικός Κανονισμός Απαλλαγής επιτρέπει διάφορα είδη ενισχύσεων στις ΜΜΕ, όπως: ενισχύσεις για επενδύσεις σε μηχανήματα ή για την πρόσληψη πρόσθετου προσωπικού, ενισχύσεις υπό μορφή κεφαλαίων υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου, ενισχύσεις καινοτομίας και ενισχύσεις για την μερική κάλυψη του κόστους των δικαιωμάτων πνευματικής και βιομηχανικής ιδιοκτησίας.
- **Ενισχύσεις για την ίδρυση επιχειρήσεων από γυναίκες επιχειρηματίες:** Ο μέσος αριθμός των επιχειρήσεων που ιδρύονται από γυναίκες είναι χαμηλότερος σε σχέση με τους άνδρες. Αυτό αποτελεί εμπόδιο για την οικονομική ανάπτυξη της Κοινότητας. Για τον λόγο αυτόν, ο Γενικός Κανονισμός Απαλλαγής προβλέπει, για πρώτη φορά, μέτρα ενίσχυσης όσον αφορά το κόστος της φροντίδας των παιδιών και της φροντίδας των γονέων, ενώ επιτρέπει τη στήριξη μικρών επιχειρήσεων που έχουν ιδρυθεί και διατηρούνται από γυναίκες.
- **Ενισχύσεις για την προστασία του περιβάλλοντος:** Ο Γενικός Κανονισμός Απαλλαγής διευκολύνει τη χορήγηση από τις αρχές των κρατών μελών σημαντικού αριθμού ενισχύσεων για την προστασία του περιβάλλοντος ή για την αντιμετώπιση της κλιματικής αλλαγής, όπως: ενισχύσεις για την προώθηση επενδύσεων στην εξοικονόμηση ενέργειας ή επενδύσεων σε ανανεώσιμες πηγές ενέργειας και ενισχύσεις υπό μορφή μείωσης της περιβαλλοντικής φορολογίας, μεταξύ άλλων.
- **Ενισχύσεις για Έρευνα & Ανάπτυξη:** Ο Γενικός Κανονισμός Απαλλαγής προβλέπει τη δυνατότητα λήψης διαφόρων μέτρων που περιλαμβάνουν, μεταξύ άλλων, ενισχύσεις για σχέδια Ε&Α, καθώς και μέτρα ενίσχυσης νέων καινοτόμων επιχειρήσεων.
- **Ενισχύσεις για επαγγελματική εκπαίδευση:** Ο Γενικός Κανονισμός Απαλλαγής ευνοεί επίσης τις ενισχύσεις για την επιμόρφωση των εργαζομένων, πράγμα που είναι προς όφελος τόσο των εργοδοτών όσο και των εργαζομένων.
- **Ενισχύσεις για εργαζόμενους σε μειονεκτική θέση και για εργαζόμενους με αναπηρία:** Εκτός από τις ενισχύσεις που επιτρέπουν την επιδότηση προσωπικού που απασχολείται σε νέες επενδύσεις σε ΜΜΕ ή σε ενισχυόμενες περιοχές, η νέα νομοθεσία προβλέπει ενισχύσεις που βοηθούν άτομα με αναπηρία ή άλλου είδους μειονεκτήματα να βρουν κανονικές θέσεις εργασίας.
- **Ενισχύσεις με τη μορφή επιχειρηματικού κεφαλαίου.**

9.7 Ειδική μνεία για τη χρηματοδότηση καταλυμάτων στον νέο Αναπτυξιακό Νόμο (ν.4146/2013)

Ο νέος επενδυτικός νόμος 4146/2013 είναι το βασικό χρηματοδοτικό εργαλείο για την ανάπτυξη επενδυτικών σχεδίων εντός της ελληνικής επικράτειας.

Η ενίσχυση μπορεί να καλύψει ανάλογα την περιοχή και το μέγεθος της επιχείρησης, έως και το 50% του συνολικού κόστους του έργου, κυρίως για επενδυτικά σχέδια ιδρύσεων, εκσυγχρονισμών, επεκτάσεων ξενοδοχειακών μονάδων. Η ενίσχυση παρέχεται με την μορφή επιδότησης (δωρεάν χορήγηση χρημάτων), φοροαπαλλαγής, leasing ή συνδυασμό αυτών κατ' επιλογή του επενδυτή.

Τα έργα που εντάσσονται προς επιδότηση θα πρέπει να ολοκληρωθούν έως και τρία χρόνια μετά την έγκριση με δυνατότητα παράτασης για ακόμα ένα χρόνο. Η επιδότηση καταβάλλεται συνήθως στο 50% και στην ολοκλήρωση του έργου μετά από έλεγχο του

φυσικού και οικονομικού αντικειμένου. Με εγγυητική επιστολή τραπεζής προσαυξημένη κατά 10% δύναται να καταβληθεί προκαταβολή έως και για το 25% της εγκεκριμένης επιδότησης.

Το αμέσως προσεχές διάστημα αναμένεται τροποποίηση των προεδρικών διαταγμάτων έτσι ώστε να παρέχεται δυνατότητα προκαταβολής έως και για το 100% της εγκεκριμένης επιδότησης. Για την υλοποίηση των έργων η επιδότηση μπορεί να συνδυαστεί με μακροχρόνιο τραπεζικό δάνειο τουλάχιστον τετραετούς διάρκειας και υποχρεωτικά με ίδια κεφάλαια τουλάχιστον για το 25% της επένδυσης. Ο επενδυτής δύναται να χρησιμοποιήσει τα ενεργά δανειακά προγράμματα του ΕΤΕΑΝ και του ΤΕΠΙΧ εκμεταλλευόμενος τους ευνοϊκούς όρους έκδοσης-αποπληρωμής και τα χαμηλότοκα επιτόκια.

Η υποβολή των επενδυτικών σχεδίων πραγματοποιείται καθ' όλη τη διάρκεια του έτους, ενώ η αξιολόγηση τους γίνεται κάθε Μάιο για φακέλους που υποβάλλονται έως 30 Απριλίου και Νοέμβριο για φακέλους που υποβάλλονται έως 30 Οκτωβρίου κάθε έτους. Οι δαπάνες είναι επιλέξιμες μετά την κατάθεση της εκάστοτε πρότασης-φακέλου.

Επιλέξιμα επενδυτικά σχέδια:

- **Ίδρυση ξενοδοχειακών μονάδων 3, 4 & 5***
- **Επέκταση ξενοδοχειακών μονάδων 3, 4 & 5***
- **Εκσυγχρονισμός ξενοδοχειακών μονάδων 3, 4 & 5***
- **Εκσυγχρονισμός ξενοδοχειακών μονάδων 1, 2* με υποχρεωτική αναβάθμιση σε τουλάχιστον 3***
- **Μετατροπή ή εκσυγχρονισμός διατηρητέων / παραδοσιακών κτισμάτων σε ξενοδοχειακές μονάδες εφόσον ανήκουν ή πρόκειται να αναβαθμιστούν σε τουλάχιστον 2***
- **Επενδύσεις εκσυγχρονισμού Τουριστικών Οργανωμένων Κατασκηνώσεων (camping) κατηγορίας Γ΄ τάξης και άνω.**

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΚΑΤΟ

10. Πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα και Επιχειρηματικότητα» (ΕΠΑΝ II)

Στο Πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα και Επιχειρηματικότητα» (ΕΠΑΝ II) του Υπουργείου Ανάπτυξης, Ανταγωνιστικότητας, Υποδομών, Μεταφορών και Δικτύων, για την περίοδο 2007 – 2013, ο κεντρικός αναπτυξιακός στόχος είναι η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας και της εξωστρέφειας των επιχειρήσεων και του παραγωγικού συστήματος, με έμφαση στη διάσταση της καινοτομικότητας.

Ο στόχος αυτός θα επιτευχθεί με δράσεις που υποστηρίζουν:

- Την επιτάχυνση της μετάβασης στην οικονομία της γνώσης,
- Την ανάπτυξη της υγιούς, αιεφόρου και εξωστρεφούς επιχειρηματικότητας,
- Την ενίσχυση της ελκυστικότητας της Ελλάδας ως τόπου ανάπτυξης επιχειρηματικής δραστηριότητας με σεβασμό στο περιβάλλον.

Οι βασικές προτεραιότητες του ΕΠΑΝ II για την περίοδο 2007 – 2013 είναι:

- **Η προώθηση της καινοτομίας, υποστηριζόμενη από έρευνα και τεχνολογική ανάπτυξη**

Ενίσχυση της έρευνας, της τεχνολογίας και της καινοτομίας σε όλους τους κλάδους οικονομικής δραστηριότητας ως βασικού παράγοντα για την αναδιάρθρωση της ελληνικής οικονομίας και την μετάβαση στην οικονομία της γνώσης.

Ενδεικτικές δράσεις:

- Ø Δράσεις συνεργασίας παραγωγικών και E&T φορέων με στόχο τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας και της εξωστρέφειας των επιχειρήσεων μέσω της υλοποίησης έργων E&T σε συγκεκριμένους τομείς και δραστηριότητες.

- Ø Δημιουργία καινοτομικών συνεργατικών σχηματισμών (clusters) σε πεδία αιχμής που θα εμφανίσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα

- Ø Δημιουργία νέων επιχειρήσεων υψηλής έντασης γνώσης για τη μετατροπή των προϊόντων της έρευνας και της γνώσης σε νέα προϊόντα και υπηρεσίες (spin-off / spin-out).

- Ø Ενίσχυση νέων και μικρομεσαίων επιχειρήσεων μέσω της προώθησης δραστηριοτήτων Έρευνας και Τεχνολογικής Ανάπτυξης (ETA).

- Ø Ενίσχυση της προσφοράς και της ζήτησης υπηρεσιών έρευνας, τεχνολογίας και καινοτομίας (κουπόνια καινοτομίας για ΜμΕ).

- Ø Διεθνής συνεργασία στην Έρευνα και Τεχνολογία (Ευρωπαϊκή E&T συνεργασία, διμερείς, πολυμερείς και περιφερειακές E&T συνεργασίες).

- Ø Ενσωμάτωση της επιστήμης στον κοινωνικό ιστό και προώθηση του επιχειρηματικού πνεύματος στους νέους.

- **Η ενίσχυση της επιχειρηματικότητας και της εξωστρέφειας**

Επέκταση της εξωστρεφούς επιχειρηματικότητας, ως βασικής διεξόδου για την παραγωγική αναβάθμιση της χώρας προς αγαθά και υπηρεσίες υψηλής προστιθέμενης αξίας, με ποιότητα, περιβαλλοντική ευαισθησία, ενσωμάτωση γνώσης και καινοτομίας, συμβάλλοντας με αυτό τον τρόπο στην έξοδο της χώρας από τις συνθήκες οικονομικής ύφεσης.

Ενδεικτικές δράσεις:

- Ø Ολοκληρωμένα επιχειρηματικά σχέδια για υποστήριξη παραγωγικών επενδύσεων που συμβάλλουν στην ενίσχυση της παρουσίας των ελληνικών επιχειρήσεων στην εγχώρια και στις διεθνείς αγορές, στην τεχνολογική ή οργανωτική καινοτομία, στην τυποποίηση και πιστοποίηση προϊόντων και υπηρεσιών.

- Ø Επιχειρηματικότητα στον τομέα του περιβάλλοντος και ενσωμάτωση της περιβαλλοντικής διάστασης στη λειτουργία των επιχειρήσεων.

∅ Στοχευμένες δράσεις ενίσχυσης των επιχειρήσεων με στόχο την αναδιάρθρωση και τον εκσυγχρονισμό τους προκειμένου να επιτύχουν την ποιοτική διαφοροποίηση των προϊόντων και των υπηρεσιών τους και να ενισχύσουν την παρουσία τους στην εγχώρια και διεθνή αγορά.

∅ Ολοκληρωμένες και καινοτόμες παρεμβάσεις για τον εκσυγχρονισμό – αναδιάρθρωση του τουριστικού τομέα (π.χ. ανάπτυξη εναλλακτικών μορφών τουρισμού, κ.ά.).

∅ Προγράμματα ανάπτυξης επιχειρηματικότητας που αφορά ίδρυση νέων επιχειρήσεων από ομάδες πληθυσμού με περιορισμένη επιχειρηματικότητα (π.χ. γυναίκες, νέοι, κ.ά.) και σε περιοχές που πλήττονται από αποβιομηχάνιση και ανεργία, ενισχύοντας άμεσα την απασχόληση.

∅ Ενίσχυση επιχειρηματικότητας σε νέες και καινοτόμες δραστηριότητες

- **Η βελτίωση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος**

Βελτίωση του θεσμικού περιβάλλοντος και των βασικών υποστηρικτικών δομών, υποδομών, μηχανισμών και εργαλείων που είναι απαραίτητα για την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας, την ενδυνάμωση του ανταγωνισμού, την μείωση του επιχειρηματικού κινδύνου και την προστασία του καταναλωτή.

Ενδεικτικές δράσεις:

∅ Αναβάθμιση και απλούστευση κανονιστικού πλαισίου (Εθνικό Σύστημα Εμποτείας Αγοράς, διερεύνηση μονοπωλιακών καταστάσεων, εξωδικαστική επίλυση διαφορών μεταξύ επιχειρήσεων, κ.ά.).

∅ Ανάπτυξη ενιαίου συστήματος δομών στήριξης επιχειρήσεων στη λογική μονοθυριδικής εξυπηρέτησης (one stop shop).

∅ Δημιουργία εργαλείων χρηματοοικονομικής τεχνικής, όπως ταμεία χαρτοφυλακίου, προϊόντα επιμερισμού κινδύνου και μικροπιστώσεων, Venture Capital, κ.ά. για τη διευκόλυνση της πρόσβασης στη χρηματοδότηση των επιχειρήσεων προκειμένου να διασφαλιστεί η ομαλή λειτουργία τους και να ενισχυθεί η επενδυτική τους δραστηριότητα.

∅ Εκσυγχρονισμός επιχειρηματικών υποδομών όπως για π.χ. Επιχειρηματικά Πάρκα, Θερμοκοιτίδες και Εκκολαπτήρια επιχειρήσεων, μετεγκατάσταση επιχειρήσεων σε Ε.Π., κ.ά.

∅ Δράσεις για την ενίσχυση της προστασίας του Καταναλωτή και τη βελτίωση των μηχανισμών εποπτείας της αγοράς (π.χ. ενίσχυση υποδομής εργαστηρίων για την πιστοποίηση προϊόντων, εργαστηριακός έλεγχος, θεσμοί στήριξης και παρακολούθησης του εμπορικού τομέα, κ.ά.).

∅ Συμπλήρωση και αναβάθμιση τουριστικών υποδομών και υποδομών αξιοποίησης του φυσικού και πολιτιστικού αποθέματος (π.χ. υποδομές για ειδικές μορφές τουρισμού, ανάδειξη πολιτιστικών στοιχείων, όπως μουσεία και αρχαιολογικοί χώροι, κ.ά.).

∅ Δράσεις για την ανάδειξη – προβολή προϊόντων και υπηρεσιών (θεματικός τουρισμός, ολοκληρωμένη στήριξη τοποθέτησης ελληνικών προϊόντων σε διεθνή δίκτυα, κ.ά.).

- **Η ολοκλήρωση του ενεργειακού συστήματος της χώρας και η ενίσχυση της αιφορίας**

Εξασφάλιση του ενεργειακού εφοδιασμού της χώρας, στο πλαίσιο της επίτευξης των περιβαλλοντικών στόχων της, υποστήριξη της απελευθέρωσης της αγοράς ενέργειας και ένταξη της χώρας στα μεγάλα διεθνή δίκτυα μεταφοράς ηλεκτρισμού και φυσικού αερίου.

Ενδεικτικές δράσεις:

∅ Δράσεις προώθησης της χρήσης του φυσικού αερίου, με έργα για διείσδυση του φυσικού αερίου στον οικιακό και τριτογενή τομέα με την ανάπτυξη δικτύων διανομής σε νέες περιοχές, για επέκταση του Εθνικού Συστήματος Μεταφοράς Φυσικού Αερίου, καθώς και αύξηση της δυναμικότητας και της ευστάθειας αυτού και δράσεις για επέκταση υφιστάμενων ή/και δημιουργία νέων υποδομών υγροποιημένου και συμπιεσμένου φυσικού αερίου.

Ø Δράσεις ολοκλήρωσης – εκσυγχρονισμού του ηλεκτρικού δικτύου της χώρας, με έργα για διασύνδεση νησιών με το Εθνικό Σύστημα Μεταφοράς, προκειμένου αφενός να αντιμετωπισθούν προβλήματα επάρκειας ηλεκτρικής ισχύος και αφετέρου να αυξηθεί η διείσδυση των Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας (ΑΠΕ) στις νησιωτικές περιοχές, για κατασκευή κέντρων υψηλής τάσης για την απρόσκοπτη τροφοδότηση με ηλεκτρισμό, την ασφάλεια τροφοδότησης του Νοτίου Συστήματος και την αύξηση της ευστάθειάς του, ενίσχυση και επέκταση του Συστήματος Μεταφοράς και του Δικτύου Διανομής Ηλεκτρικής Ενέργειας, και τέλος δράσης για εφαρμογή έξυπνων δικτύων και εγκατάσταση μετρητών/συστήματος τηλεμέτρησης για τη διαχείριση της ζήτησης παροχών ηλεκτρικής ενέργειας οικιακών και μικρών εμπορικών καταναλωτών, με στόχο την ανάπτυξη ορθολογικής τιμολογιακής πολιτικής.

Ø Δράσεις για την διείσδυση των Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας (ΑΠΕ) και την Εξοικονόμηση Ενέργειας, με έργα όπως επενδύσεις παραγωγής ενέργειας από ΑΠΕ και Συμπαράγωγή Ηλεκτρισμού και Θερμότητας Υψηλής Απόδοσης (ΣΗΘΥΑ), παρεμβάσεις εξοικονόμησης ενέργειας και βελτίωσης της ενεργειακής αποδοτικότητας, με έμφαση στον οικιακό τομέα και για ενεργειακές επενδύσεις με έμφαση σε δημόσια κτίρια (π.χ. ΟΤΑ), με σκοπό τη μείωση της ενεργειακής κατανάλωσης στο αστικό περιβάλλον.

Ø Δράσεις για την ορθολογική διαχείριση φυσικών πόρων.

Ø Βασική συνιστώσα του προγράμματος αποτελεί η προστασία του περιβάλλοντος και η αειφόρος ανάπτυξη.

Η Στρατηγική Μελέτη Περιβαλλοντικών Επιπτώσεων (ΣΜΠΕ) καθορίζει, περιγράφει και εκτιμά τις σημαντικές άμεσες και έμμεσες περιβαλλοντικές επιπτώσεις από την εφαρμογή του Επιχειρησιακού Προγράμματος «Ανταγωνιστικότητα και Επιχειρηματικότητα».

Εγκρίθηκε με την υπ' αριθμ. Ε(2007)5338/26.10.2007 απόφαση της Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, όπως τροποποιήθηκε με τις Ε(2011) 6980/4.10.11 και C(2012) 9553/13.12.2012 Αποφάσεις της Επιτροπής.

10.7 Ωφελούμενοι

Εν δυνάμει ενδιαφερόμενοι για τις δράσεις και τις ενισχύσεις του ΕΠΑΝ ΙΙ είναι: επιχειρήσεις διαφόρων κλάδων και τομέων ανεξαρτήτως αριθμού απασχολουμένων σε αυτές –ιδίως μικρομεσαίες επιχειρήσεις, Ερευνητικοί και Τεχνολογικοί φορείς, ΑΕΙ, ΤΕΙ, νέοι, γυναίκες, άτομα με αναπηρίες, νέοι επιστήμονες, νέοι επενδυτές, μεταποιητικές, εμπορικές, τουριστικές επιχειρήσεις, χρήστες του τουριστικού προϊόντος, εργαζόμενοι σε επιχειρήσεις, καταναλωτές.

10.1.1 Άξονας 1

Ωφελούμενοι από τις Δράσεις του Άξονα Προτεραιότητας 1 είναι οι φορείς που περιγράφονται κατωτέρω και ιδιαίτερα οι διαφόρων τύπων συνεργασίες μεταξύ τους Επιχειρήσεις και συνεργασίες / δίκτυα / ενώσεις / clusters επιχειρήσεων όλων των τύπων και μεγέθους.

- **ΑΕΙ, ΤΕΙ, Ερευνητικά Κέντρα, Ινστιτούτα και Εργαστήρια του δημόσιου και ιδιωτικού τομέα, καθώς και δίκτυα αυτών.**
- **Φορείς που συμμετέχουν σε εγκεκριμένα προγράμματα του 7^{ου} Προγράμματος Πλαισίου ΕΤΑ ή/και του Προγράμματος Καινοτομία του Προγράμματος Πλαισίου για την Ανταγωνιστικότητα και την Καινοτομία.**
- **Διεθνείς δημόσιοι ή ιδιωτικοί Ε&Τ φορείς και οργανισμοί.**
- **Φορείς παροχής και μεταφοράς τεχνολογίας και τεχνολογικών υπηρεσιών.**
- **Τεχνοβλαστοί (spin offs και spin outs).**
- **Επιμελητήρια, σύνδεσμοι επιχειρήσεων, χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί και άλλοι φορείς με δραστηριότητες συναφείς με τους στόχους του Άξονα.**

- Φυσικά πρόσωπα, ερευνητές – εφευρέτες.
- Φορείς χρηστών με δραστηριότητες και στόχους συναφείς με τους στόχους του Άξονα, στην Ελλάδα και το εξωτερικό.
- Σε ορισμένες περιπτώσεις, δικαιούχοι των δράσεων του Άξονα είναι και φορείς από το εξωτερικό. Οι προϋποθέσεις συμμετοχής αυτών των φορέων, ο ρόλος τους και οι επιλέξιμες δαπάνες καθορίζονται στην αντίστοιχη δράση.

Με την ευρύτερη έννοια του όρου, ωφελούμενο από τις παρεμβάσεις του Άξονα είναι επίσης το ευρύτερο κοινωνικό σύνολο, μέσω της διάχυσης των αποτελεσμάτων της έρευνας και της καινοτομίας στην Ελληνική οικονομία και κοινωνία, προγραμμάτων ενίσχυσης του επιχειρηματικού πνεύματος στους νέους μέσω της υποστήριξης καινοτόμων ιδεών στην δευτεροβάθμια και τριτοβάθμια εκπαίδευση κ.λπ.

10.1.2 Άξονας 2

Οι παρεμβάσεις του Άξονα Προτεραιότητας 2 περιλαμβάνουν δράσεις ενισχύσεων για την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας και την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας στους τομείς της Μεταποίησης και των Υπηρεσιών, του Τουρισμού και του Εμπορίου.

Ωφελούμενοι από τις Δράσεις του Άξονα είναι:

- Επιχειρήσεις και συνεργασίες / δίκτυα / clusters επιχειρήσεων όλων των τύπων και μεγέθους, με έμφαση στις ΜΜΕ.
- Φυσικά πρόσωπα – επιχειρηματίες / επενδυτές.
- Άτομα από ειδικές κοινωνικές ομάδες (κυρίως νέοι και γυναίκες, οι οποίοι πλήττονται ιδιαίτερα από τις παρούσες συνθήκες οικονομικής κρίσης)
- Σύγχρονοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί και μέσα, που θα συμμετάσχουν στην επενδυτική / επιχειρηματική δραστηριότητα.

Με την ευρύτερη έννοια του όρου, ωφελούμενο από τις παρεμβάσεις του Άξονα είναι επίσης το ευρύτερο κοινωνικό σύνολο, μέσω της ανάπτυξης της επιχειρηματικότητας, της ενίσχυσης της απασχόλησης και της βελτίωσης του βιοτικού επιπέδου.

10.1.3 Άξονας 3

Οι παρεμβάσεις του Άξονα Προτεραιότητας 3 αναφέρονται σε όλους τους τομείς κάλυψης του Προγράμματος (Έρευνα – Τεχνολογία, Ενέργεια, Μεταποίηση – Υπηρεσίες, Τουρισμός, Εμπόριο – Προστασία του Καταναλωτή).

Ωφελούμενοι από τις Δράσεις του Άξονα είναι:

- Οι επιχειρήσεις όλων των τύπων και μεγέθους που δραστηριοποιούνται στους τομείς κάλυψης του Προγράμματος.
- Φυσικά πρόσωπα – επιχειρηματίες / επενδυτές.
- Επιμελητήρια και δομές στήριξης της επιχειρηματικότητας και μεταφοράς τεχνολογίας.
- Σύγχρονοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί και μέσα.
- Φορείς ανάπτυξης ή εκκόλαψης της καινοτομίας και των επιχειρήσεων έντασης γνώσης (Τεχνολογικά Πάρκα, Θερμοκοιτίδες κ.λπ.).
- Οι φορείς και οργανισμοί πιστοποίησης και οι μηχανισμοί εποπτείας της αγοράς.
- Ο Έλληνας καταναλωτής και οι καταναλωτικές οργανώσεις.
- Άτομα από ειδικές κοινωνικές ομάδες.
- Οι δημόσιες υπηρεσίες και οργανισμοί αρμόδιοι για τον σχεδιασμό, την παρακολούθηση και την διαχείριση των παρεμβάσεων και των πολιτικών στους τομείς κάλυψης του Προγράμματος.

Με την ευρύτερη έννοια του όρου, ωφελούμενο από τις παρεμβάσεις του Άξονα είναι επίσης το ευρύτερο κοινωνικό σύνολο, μέσω της βελτίωσης του επιχειρηματικού περιβάλλοντος και των συνθηκών ανταγωνισμού αλλά και ελέγχου της αγοράς, της ενίσχυσης της απασχόλησης και της βελτίωσης του βιοτικού επιπέδου.

10.1.4 Άξονας 4

Οι παρεμβάσεις του Άξονα Προτεραιότητας 4 αναφέρονται αποκλειστικά στον τομέα της Ενέργειας.

Ωφελούμενοι από τις Δράσεις του Άξονα είναι:

- **Επιχειρήσεις όλων των τύπων και μεγέθους, καθώς και τα Ελληνικά νοικοκυριά στις νέες περιοχές επέκτασης των δικτύων φυσικού αερίου.**
- **Επιχειρήσεις που υλοποιούν επενδύσεις εξοικονόμησης ενέργειας και βελτίωσης της ενεργειακής απόδοσης.**
- **Επιχειρήσεις παραγωγής ενέργειας από ΑΠΕ και ΣΗΘΥΑ, κ.λπ.**
- **Φυσικά πρόσωπα-ιδιοκτήτες κατοικιών, που θα καλύπτουν συγκεκριμένα κριτήρια επιλεξιμότητας (π.χ. ιδιοκτησιακά, εισοδηματικά, κ.λπ.).**
- **Οργανισμοί Τοπικής Αυτοδιοίκησης Α΄ Βαθμού.**
- **Δημόσιες/Κρατικές επιχειρήσεις.**
- **Οι νησιωτικές περιοχές της χώρας.**

Υπό την ευρύτερη έννοια του όρου, ωφελούμενο από τις παρεμβάσεις του Άξονα θα είναι, επίσης, το ευρύτερο κοινωνικό σύνολο, μέσω των προαναφερθεισών δράσεων για την υποστήριξη της απελευθέρωσης της αγοράς ενέργειας και την ένταξη της χώρας στα μεγάλα διεθνή δίκτυα μεταφοράς ηλεκτρισμού και φυσικού αερίου, την ολοκλήρωση, τον εκσυγχρονισμό και τη διασφάλιση της επάρκειας του ηλεκτρικού δικτύου της χώρας, την επέκταση του δικτύου μεταφοράς φυσικού αερίου, την αύξηση της υπάρχουσας δυναμικότητας αποθήκευσης φυσικού αερίου, την αναβάθμιση της παροχетеυτικής ικανότητας του συστήματος φυσικού αερίου προς όλη τη χώρα αυξάνοντας την επάρκεια του ενεργειακού συστήματος, την αξιοποίηση των Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας (ΑΠΕ), την εξοικονόμηση ενέργειας, την προστασία του περιβάλλοντος και την ορθολογική διαχείριση των φυσικών πόρων.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΝΔΕΚΑΤΟ

11. Ευρωπαϊκή Ένωση

Η πρόσβαση στη χρηματοδότηση είναι ζωτικής σημασίας για την έναρξη ή επέκταση μίας επιχείρησης και η ΕΕ παρέχει χρηματοδότηση σε μικρές επιχειρήσεις με διάφορες μορφές - επιδοτήσεις, δάνεια και σε ορισμένες περιπτώσεις εγγυήσεις. Επιπλέον, η ΕΕ χρηματοδοτεί συγκεκριμένα έργα. Η κοινοτική χρηματοδότηση μπορεί να χωριστεί σε δύο κατηγορίες:

- **άμεση χρηματοδότηση μέσω επιδοτήσεων.**
- **έμμεση χρηματοδότηση μέσω εθνικών και τοπικών διαμεσολαβητών.**

11.1 Μικροχρηματοδοτήσεις

Η Ευρωπαϊκή Ένωση διαχειρίζεται προγράμματα μικροπιστώσεων (δάνεια μέχρι 25.000 ευρώ) για αυτοαπασχολούμενους και επιχειρήσεις με λιγότερους από 10 υπαλλήλους.

Η ΕΕ δεν χορηγεί απευθείας μικροδάνεια (δάνεια μέχρι 25.000 ευρώ) σε ιδιώτες ή επιχειρήσεις, αλλά παρέχει εγγυήσεις, δάνεια ή ίδια κεφάλαια σε ενδιάμεσους φορείς οι οποίοι εν συνεχεία μπορούν να χορηγήσουν δάνεια σε μικρές επιχειρήσεις ή να συνεισφέρουν σ' αυτές ίδια κεφάλαια.

Οι Έλληνες επιχειρηματίες, μπορούν να απευθύνονται σε φορέα παροχής μικροπιστώσεων στη χώρα μας, ο οποίος συμμετέχει σε μία από τις ακόλουθες πρωτοβουλίες της ΕΕ:

11.1.1 Πρωτοβουλίες της ΕΕ για τις μικροχρηματοδοτήσεις

- **Το πρόγραμμα CIP** (Πρόγραμμα-πλαίσιο για την ανταγωνιστικότητα και την καινοτομία) στηρίζει μικροεπιχειρηματίες για να ξεκινήσουν ή να επεκτείνουν μία επιχείρηση.
- **Ο Ευρωπαϊκός μηχανισμός μικροχρηματοδοτήσεων Progress** χορηγεί μικροδάνεια σε άτομα που έχασαν τη δουλειά τους και επιθυμούν να ξεκινήσουν δική τους επιχείρηση ή σε άτομα που θέλουν να επεκτείνουν την επιχείρησή τους αλλά δεν μπορούν να πάρουν δάνειο από τράπεζα.
- **Χάρη στην πρωτοβουλία JEREMIE** (Κοινοί ευρωπαϊκοί πόροι για τις πολύ μικρές έως μεσαίες επιχειρήσεις), οι χώρες της ΕΕ μπορούν να χρησιμοποιούν πόρους από τα ευρωπαϊκά διαρθρωτικά ταμεία για να στηρίζουν μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις. Σε ορισμένες χώρες της ΕΕ, οι φορείς χορήγησης μικροπιστώσεων επωφελούνται από την παροχή εγγυήσεων, δανείων και ιδίων κεφαλαίων.

Αποκλειστικά για μη τραπεζικούς φορείς χορήγησης μικροπιστώσεων:

- **Η πρωτοβουλία JASMINE** (Κοινή δράση για τη στήριξη μικροχρηματοπιστωτικών φορέων στην Ευρώπη) ενισχύει τις ικανότητες των φορέων αυτών και τους βοηθά να έχουν βιωσιμότητα στην πιστωτική αγορά.
- **Η πρωτοβουλία JESSICA** (Κοινή ευρωπαϊκή υποστήριξη για βιώσιμες επενδύσεις σε αστικές περιοχές) είναι μία πρωτοβουλία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, η οποία στηρίζει τη βιώσιμη αστική ανάπτυξη και ανάπτυξη μέσω μηχανισμών χρηματοοικονομικής τεχνικής. Οι χώρες της ΕΕ μπορούν να επιλέξουν να επενδύσουν μέρος των χρηματοδοτήσεών τους από τα διαρθρωτικά ταμεία της ΕΕ σε ταμεία ανανεούμενων πιστώσεων, για να συμβάλλουν στην ανακάλυψη των οικονομικών πόρων, ώστε να επιταχύνουν τις επενδύσεις στις αστικές περιοχές της Ευρώπης.

11.2 ΕΣΠΑ

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

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

11.2.1 ΕΣΠΑ 2007-2013

Το Εθνικό Στρατηγικό Πλαίσιο Αναφοράς 2007 - 2013 αποτελεί το έγγραφο αναφοράς για τον προγραμματισμό των Ταμείων της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε εθνικό επίπεδο για την περίοδο 2007-2013.

Εκπονήθηκε στο πλαίσιο της νέας στρατηγικής προσέγγισης για την Πολιτική Συνοχής της Ευρωπαϊκής Ένωσης, σύμφωνα με την οποία 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».

Για τη διαμόρφωση του ΕΣΠΑ 2007-2013 ως εγγράφου προγραμματισμού, αξιοποιήθηκαν εισροές από ένα σημαντικό αριθμό προτάσεων που υπεβλήθησαν στο Υπουργείο Οικονομίας & Οικονομικών, κατευθύνσεων - πολιτικών επιλογών σε εθνικό και ευρωπαϊκό επίπεδο και ποσοτικών δεδομένων και μελετών.

Οι αποφάσεις του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου του Δεκεμβρίου του 2005, με τις οποίες διασφαλίστηκαν έως το 2013 οι πόροι της Ευρωπαϊκής Πολιτικής Συνοχής για τη χώρα, οι νέοι Κανονισμοί των Ταμείων της ΕΕ, καθώς και οι Στρατηγικές Κατευθυντήριες Γραμμές για την Πολιτική Συνοχής, αποτέλεσαν το πλαίσιο στο οποίο βασίστηκαν, μεταξύ των άλλων, οι εθνικές αρχές προκειμένου να προσεγγίσουν τις βασικές παραμέτρους του αναπτυξιακού προγραμματισμού και να καταρτίσουν το ΕΣΠΑ.

Επιπλέον, τα κυριότερα έγγραφα της ΕΕ που αναφέρονται στην αναθεωρημένη Στρατηγική της Λισαβόνας και το Εθνικό Πρόγραμμα Μεταρρυθμίσεων για την Ανάπτυξη και την Απασχόληση 2005-2008, ελήφθησαν υπόψη κατά τη διαμόρφωση των βασικών στρατηγικών επιλογών - προτεραιοτήτων, καθώς συνιστούν κεντρικές μακροπρόθεσμες επιλογές για την Ευρωπαϊκή Ένωση, στις οποίες κλήθηκε να συμβάλει και η αναπτυξιακή πολιτική του νέου ΕΣΠΑ.

Βάσει των ανωτέρω, η στοχοθεσία του ΕΣΠΑ διατυπώθηκε σε 4 επίπεδα:

- **στο επίπεδο των στρατηγικών στόχων του ΕΣΠΑ,**
- **στο επίπεδο των θεματικών (5) και χωρικών (3) προτεραιοτήτων, όπως απαιτείται από το Γενικό Κανονισμό των Ταμείων,**
- **στο επίπεδο των Γενικών Στόχων (17), στους οποίους αναλύεται κάθε θεματική προτεραιότητα,**
- **στο επίπεδο των ειδικών στόχων και των κύριων μέσων επίτευξης.**

Παράλληλα, η αναπτυξιακή στρατηγική διαμορφώθηκε και με γνώμονα εθνικές πολιτικές που διατυπώνονται σε στρατηγικά έγγραφα 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», Εθνική Λιμενική Πολιτική, το Εθνικό Σχέδιο Στρατηγικής Αγροτικής Ανάπτυξης της Ελλάδας 2007-2013 κ.λπ. Το πλαίσιο χρηματοδότησης διαμορφώθηκε στη βάση των αποφάσεων του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου της 16ης Δεκεμβρίου 2005 και των προδιαγραφών - περιορισμών των νέων Κανονισμών και προέκυψε με βάση τις αναπτυξιακές ανάγκες ανά τομέα και Περιφέρεια στην επόμενη περίοδο, συνεκτιμώντας τις ανάγκες ολοκλήρωσης των συνεχιζόμενων έργων της προηγούμενης περιόδου και τις απαιτήσεις για δράσεις που εξυπηρετούν τη Στρατηγική της Λισαβόνας. Βασική επιλογή ήταν η βέλτιστη αξιοποίηση των πόρων της νέας προγραμματικής περιόδου προς όφελος της ισόρροπης περιφερειακής ανάπτυξης της χώρας.

Οι βασικές αρχές που διέπουν το πλαίσιο διαχείρισης, παρακολούθησης και ελέγχου των Επιχειρησιακών Προγραμμάτων (ΕΠ) της περιόδου 2007-2013 αποτέλεσαν αντικείμενο ευρείας διαβούλευσης και αποτυπώθηκαν σε κείμενα θέσεων των συμμετεχόντων φορέων. Συμπληρώθηκαν από τα πορίσματα συστηματικής ανάλυσης των απαιτήσεων των νέων Κανονισμών της ΕΕ (Γραμματεία σχεδιασμού του ΕΣΠΑ, ΜΟΔ ΑΕ, ΔΑ ΚΠΣ/ΕΥΣ) και σχετικής μελέτης που εκπονήθηκε για το ΥΠΟΙΟ με θέμα τη «Βελτίωση των συστημάτων διαχείρισης και ελέγχου των ΕΠ του ΚΠΣ 2000 – 2006, των Κοινοτικών Πρωτοβουλιών και του Ταμείου Συνοχής και στην προσαρμογή αυτών για την περίοδο 2007 – 2013».

11.2.1.1 Η διάρθρωση του ΕΣΠΑ σε Επιχειρησιακά Προγράμματα

Η αρχιτεκτονική των Επιχειρησιακών Προγραμμάτων (ΕΠ) του ΕΣΠΑ 2007–2013 διαμορφώθηκε έτσι ώστε να υλοποιηθούν με το βέλτιστο τρόπο οι στρατηγικές επιλογές της χώρας, ενώ λήφθηκαν υπόψη τα νέα δεδομένα της προγραμματικής περιόδου 2007-2013 (63% του πληθυσμού της χώρας σε καθεστώς μεταβατικής στήριξης).

Το νέο σχήμα χαρακτηρίζεται από μικρότερο πλήθος Επιχειρησιακών Προγραμμάτων σε σχέση με την προηγούμενη περίοδο 2000-2006, που οδηγεί σε πιο ευέλικτο σχήμα διαχείρισης: ο στρατηγικός σχεδιασμός της χώρας για την περίοδο 2007-2013 θα υλοποιηθεί μέσα από εννέα (9) Τομεακά ΕΠ, πέντε (5) Περιφερειακά ΕΠ και δεκατέσσερα (14) Προγράμματα Ευρωπαϊκής Εδαφικής Συνεργασίας. Την περίοδο 2007-2013 το σύνολο των υποδομών προσπελασιμότητας θα υλοποιηθεί πλέον στο πλαίσιο ενός τομεακού ΕΠ, ενώ για τους τομείς της υγείας και του πολιτισμού δεν θα υπάρχει πλέον διακριτό ΕΠ και οι σχετικές δράσεις θα υλοποιηθούν από Περιφερειακά και Τομεακά ΕΠ.

11.2.1.1.1 Τομεακά ΕΠ

Τα ακόλουθα προγράμματα αποτελούν τα Τομεακά Επιχειρησιακά Προγράμματα της προγραμματικής περιόδου 2007-2013, όπως αυτά εγκρίθηκαν επίσημα από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή το διάστημα Οκτωβρίου - Νοεμβρίου 2007:

- **ΕΠ Περιβάλλον - Αειφόρος Ανάπτυξης**
- **ΕΠ Ενίσχυση της Προσπελασιμότητας**
- **ΕΠ Ανταγωνιστικότητα και Επιχειρηματικότητα**
- **ΕΠ Ψηφιακή Σύγκλιση**
- **ΕΠ Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού**
- **ΕΠ Εκπαίδευση και Δια Βίου Μάθηση**
- **ΕΠ Διοικητική Μεταρρύθμιση**
- **ΕΠ Τεχνική Υποστήριξης Εφαρμογής**
- **ΕΠ Εθνικό Αποθεματικό Απροβλέπτων**

11.2.1.1.2 Περιφερειακά ΕΠ

Για την υλοποίηση του αναπτυξιακού σχεδιασμού της χώρας κατά την προγραμματική περίοδο 2007-2013, η Ελλάδα χωρίστηκε σε πέντε χωρικές ενότητες, στις οποίες αντιστοιχούν πέντε Περιφερειακά Επιχειρησιακά (ΠΕΠ), ως εξής:

- ΠΕΠ Μακεδονίας - Θράκης
- ΠΕΠ Δυτικής Ελλάδας - Πελοποννήσου - Ιονίων Νήσων
- ΠΕΠ Κρήτης και Νήσων Αιγαίου
- ΠΕΠ Θεσσαλίας - Στερεάς Ελλάδας - Ηπείρου
- ΠΕΠ Αττικής

Τα ΠΕΠ θα συμβάλουν στην κάλυψη των εθνικών στρατηγικών στόχων συμπληρωματικά με τα τομεακά προγράμματα, με έμφαση στα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά και στις ανάγκες κάθε χωρικής ενότητας / Περιφέρειας.

Σε κάθε περίπτωση, τα ΠΕΠ για όλες τις Περιφέρειες θα καλύψουν ένα κοινό κορμό παρεμβάσεων ως εξής:

- **κοινωνικές υποδομές**
- **υγεία και κοινωνική αλληλεγγύη** (υποδομές νοσοκομείων και δομών κοινωνικής φροντίδας, ειδικών μονάδων, κέντρων υγείας και ανοιχτής φροντίδας, εξειδικευμένος εξοπλισμός, μέτρα ανάπτυξης και προστασίας της Δημόσιας Υγείας)
- **πολιτισμός (ενίσχυση των βασικών πολιτιστικών υποδομών, προστασία και ανάδειξη της πολιτιστικής κληρονομιάς)**
- **έργα προσπελασιμότητας και περιβάλλοντος τοπικής κλίμακας**
- **πολιτικές βιώσιμης αστικής ανάπτυξης**
- **πολιτικές ενίσχυσης ορεινών, μειονεκτικών, νησιωτικών περιοχών**

11.2.1.1.3 Προγράμματα Ευρωπαϊκής Εδαφικής Συνεργασίας

Στη νέα προγραμματική περίοδο, τα Προγράμματα Κοινοτικής Πρωτοβουλίας αντικαθίστανται από τα Προγράμματα του Στόχου III «Ευρωπαϊκή Εδαφική Συνεργασία».

Ο συνολικός προϋπολογισμός των προγραμμάτων του στόχου III ανέρχεται στα 8,7 δις ευρώ, εκ των οποίων 210 εκατ. ευρώ ΕΤΠΑ αντιστοιχούν στην Ελλάδα. Συμπεριλαμβανομένης, λοιπόν, και της εθνικής συμμετοχής, σχεδόν 300 εκατομμύρια ευρώ κοινοτικών και εθνικών πόρων θα δοθούν στα Προγράμματα Ευρωπαϊκής Εδαφικής Συνεργασίας.

Τα 5 Προγράμματα που διαχειρίζεται η Ελλάδα, εκτός από το Πρόγραμμα «Ελλάδα-Τουρκία» που έχει τεθεί σε αναστολή, έχουν εγκριθεί. Τον Ιούλιο συγκροτηθήκαν οι Επιτροπές Παρακολούθησης των Προγραμμάτων «Ελλάδα-Βουλγαρία», «Ελλάδα-Ιταλία», «Ελλάδα-Κύπρος», τα μέλη των οποίων συμφώνησαν από κοινού τον εσωτερικό κανονισμό τα επικοινωνιακά σχέδια και το Πρόγραμμα Τεχνικής Βοήθειας. Παράλληλα, ετοιμάζεται το σύνολο των υπουργικών αποφάσεων με τις οποίες θα συγκροτούνται οι Κοινές Τεχνικές Γραμματείες, έργο των οποίων αποτελεί η βελτίωση της διαχείρισης και επίβλεψης των Προγραμμάτων καθώς και της στελέχωσης τους.

11.2.1.1.3.1 Διασυνοριακά Προγράμματα

Στο πλαίσιο αυτό και όσον αφορά στα Προγράμματα Διασυνοριακής Συνεργασίας, η Ελλάδα συμμετέχει σε έξι Προγράμματα, συνολικού προϋπολογισμού, που ξεπερνά τα 320.000.000 ευρώ, τη Διαχειριστική Αρχή των οποίων εξακολουθεί να διατηρεί.

Τα Προγράμματα είναι τα εξής:

- Πρόγραμμα «Ελλάδα-Βουλγαρία», προϋπολογισμού 10.735.958 ευρώ
- Πρόγραμμα «Ελλάδα-Ιταλία», προϋπολογισμού 88.955.170 ευρώ
- Πρόγραμμα «Ελλάδα-Κύπρος», αρχικός προϋπολογισμός 41.633.290 ευρώ (μετά την αναθεώρηση του Προγράμματος ο προϋπολογισμός ανέρχεται στα 44.593.923 ευρώ)
- Πρόγραμμα «Ελλάδα-Αλβανία», που συγχρηματοδοτείται από το Όργανο Προενταξιακής Βοήθειας (IPA) με 22.143.015 ευρώ
- Πρόγραμμα «Ελλάδα-ΠΓΔΜ», που συγχρηματοδοτείται από το IPA με 24.810.005 ευρώ
- Πρόγραμμα «Ελλάδα-Τουρκία»*, που συγχρηματοδοτείται από το IPA, 34.088.992 ευρώ

* Το Πρόγραμμα «Ελλάδα-Τουρκία» έχει τεθεί σε αναστολή

Η Ελλάδα συμμετέχει και σε τρία (3) προγράμματα πολυμερούς διασυνοριακής συνεργασίας:

- **Πρόγραμμα Αδριατικής**, με επιλέξιμες περιοχές τους Νομούς Κέρκυρας και Θεσπρωτίας στην Ελλάδα, καθώς περιφέρειες της Ιταλίας, Βοσνίας και Ερζεγοβίνης, Μαυροβουνίου, Αλβανίας, Σερβίας και Σλοβενίας. Το Πρόγραμμα συγχρηματοδοτείται από το IPA, ενώ η Ελλάδα συνεισφέρει 5.659.992 ευρώ.
- **Θαλάσσια Λεκάνη της Μεσογείου**, με επιλέξιμες περιοχές από όλες τις χώρες που βρέχονται από τη Μεσόγειο Θάλασσα. Ο συνολικός προϋπολογισμός του Προγράμματος υπερβαίνει τα 170.000.000 ευρώ.
- **Μαύρη Θάλασσα**, με επιλέξιμες περιοχές τις Περιφέρειες Κεντρικής Μακεδονίας και Ανατολικής Μακεδονίας-Θράκης για την Ελλάδα, καθώς και περιφέρειες από τη Βουλγαρία, τη Ρουμανία, τη Ρωσία, την Τουρκία, το Αζερμπαϊτζάν, την Ουκρανία, τη Γεωργία, τη Ρουμανία και τη Μολδαβία. Η Ελλάδα συνεισφέρει με 1.132.000 ευρώ και θα έχει ενισχυμένο ρόλο, καθώς έχει αποφασιστεί να ορίσει τον Πρώτο Σύμβουλο της Διαχειριστικής Αρχής, που φιλοξενείται στη Ρουμανία.

11.2.1.1.3.2 Διακρατικά Προγράμματα

Η Ελλάδα συμμετέχει σε δύο διακρατικά προγράμματα. Συγκεκριμένα:

- **Μεσογειακός Χώρος**, στο οποίο συμμετέχουν η Ελλάδα, η Ισπανία, η Ιταλία, η Γαλλία, η Πορτογαλία, το Ηνωμένο Βασίλειο-Γιβραλτάρ, η Μάλτα, η Κύπρος, η Σλοβενία, η Κροατία και η Βοσνία και Ερζεγοβίνη. Το Πρόγραμμα προήλθε από τη συγχώνευση των Προγραμμάτων INTERREG, ARCHIMED και MEDOCC. Στη Θεσσαλονίκη θα φιλοξενηθεί το ένα από τα δύο Γραφεία Διασύνδεσης (Liaison Office) του Προγράμματος, στις αρμοδιότητες του οποίου εντάσσεται και η υποστήριξη υποψήφιων εταιρών και Τελικών Δικαιούχων από τις υποψήφιες και δυνητικά υποψήφιες προς ένταξη στην Ευρωπαϊκή Ένωση χώρες, οι οποίες συμμετέχουν στο Πρόγραμμα. Ο προϋπολογισμός του Προγράμματος ανέρχεται σε 193.191.331 ευρώ.
- **Χώρος Νοτιοανατολικής Ευρώπης**, στο οποίο συμμετέχουν οκτώ (8) κράτη-μέλη της ΕΕ (Ιταλία, Αυστρία, Ουγγαρία, Σλοβακία, Σλοβενία, Ρουμανία, Βουλγαρία, Ελλάδα), καθώς και η Μολδαβία, η Κροατία, η Σερβία, το Μαυροβούνιο, η Βοσνία και Ερζεγοβίνη, η Αλβανία, η ΠΓΔΜ και η Ουκρανία. Το Πρόγραμμα προήλθε από τη διάσπαση του προγράμματος CADSES σε δύο διαφορετικές ζώνες, βόρεια και νότια. Ο προϋπολογισμός του ανέρχεται σε 206.691.645 ευρώ.

11.2.1.1.3.3 Διαπεριφερειακό Πρόγραμμα

Η Ελλάδα συμμετέχει στο διαπεριφερειακό πρόγραμμα INTERREG IV C, στο οποίο συμμετέχουν όλα τα κράτη-μέλη της ΕΕ –πλην της Γερμανίας–, καθώς και η Νορβηγία και η Ελβετία. Ο προϋπολογισμός του ανέρχεται σε 321.321.762 ευρώ.

11.2.1.1.3.4 Δίκτυα

Η Ελλάδα συμμετέχει και στα δίκτυα INTERACT, ESPON και URBACT. Με ανοικτά σύνορα, η Ελλάδα προσδοκά και την ανάπτυξη των δικών της παραμεθόριων περιοχών, την άνοδο της επιχειρηματικότητας και την ενίσχυση των υποδομών της σε όλη την ακριτική περιφέρεια. Οι προσπάθειες της Ειδικής Υπηρεσίας έχει αποδώσει καρπούς, προσελκύοντας το ενδιαφέρον των γειτονικών χωρών και των Βρυξελλών.

11.2.1.2 Εθνικός Αναπτυξιακός Σχεδιασμός

Ο εθνικός αναπτυξιακός σχεδιασμός είναι αποτέλεσμα μίας απαιτητικής προσπάθειας σύνθεσης προτάσεων και συγκερασμού προτεραιοτήτων και καλύπτει μία πολυεπίπεδη προσέγγιση που αγγίζει τις συνολικές αναπτυξιακές επιλογές της οικονομίας και της κοινωνίας της χώρας, τις κατευθύνσεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης, την οικονομική συγκυρία και τις αντικειμενικές δυνατότητες αποτελεσματικής και αποδοτικής υλοποίησης των έργων. Στο πλαίσιο των διαδικασιών σχεδιασμού πραγματοποιήθηκε μία ευρύτατη διαβούλευση, επιδιώκοντας τη μεγαλύτερη δυνατή συμμετοχή και συναίνεση στη διαμόρφωση των στρατηγικών επιλογών που θα οδηγήσουν στην επίτευξη ενός μακροπρόθεσμου αναπτυξιακού οράματος για τη χώρα.

Η διατύπωση της πρότασης του Εθνικού Στρατηγικού Πλαισίου Αναφοράς (ΕΣΠΑ) για την περίοδο 2007-2013 και ο συντονισμός των διαδικασιών εμπίπτει στην αρμοδιότητα του Υπουργείου Οικονομίας και Οικονομικών. Το ΕΣΠΑ διαμορφώθηκε σε συνεργασία με τα καθ' ύλην αρμόδια Υπουργεία, τις Περιφερειακές και Τοπικές Αρχές και σε διαβούλευση με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, στο πλαίσιο μίας ενδυναμωμένης εταιρικής σχέσης η οποία βασίστηκε στην αρχή της διαφάνειας.

Τα κυριότερα ορόσημα στο πλαίσιο της διαβούλευσης και του αναπτυξιακού προγραμματισμού ήταν:

- η αποστολή της 1ης Εγκυκλίου,
- ο προσδιορισμός των οργάνων και τα επίπεδα κατάρτισης του ΕΣΠΑ,
- η 2η Εγκύκλιος,
- η υποβολή 34 αναλυτικών προτάσεων Υπουργείων και Περιφερειών με τις βασικές αναπτυξιακές επιλογές τους,
- οι ειδικές θεματικές συναντήσεις με τα Υπουργεία, τις Περιφέρειες και με τους οικονομικούς και κοινωνικούς εταίρους,
- τα Περιφερειακά Αναπτυξιακά Συνέδρια,
- η 3η Εγκύκλιος με την οποία εξειδικεύονταν οι αρχές που διέπουν τη δομή και το περιεχόμενο των Επιχειρησιακών Προγραμμάτων,
- η ειδική Τεχνική Οδηγία με τη δομή, το περιεχόμενο και τη μεθοδολογία κατάρτισης των ΕΠ,
- η 4η Εγκύκλιος και
- τα Εθνικά Αναπτυξιακά Συνέδρια.

Σε όλο αυτό το διάστημα υπήρχε συνεργασία με τους εμπλεκόμενους, στο σχεδιασμό, φορείς και εταίρους και επεξεργασία των σχολίων που ελήφθησαν από αυτούς με στόχο την ενσωμάτωση των προτάσεών τους στο υπό διαμόρφωση ΕΣΠΑ. Στην πλειονότητα των ανωτέρω ενεργειών συμμετείχαν ως παρατηρητές ή εισηγητές εκπρόσωποι των Υπηρεσιών της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, με τους οποίους περιοδικά οργανώνονταν και επιμέρους άτυπες συναντήσεις εργασίας.

11.2.1.3 Ευρωπαϊκή Περιφερειακή Πολιτική – Πολιτική της Συνοχής

Η Ευρωπαϊκή Περιφερειακή Πολιτική - Πολιτική της Συνοχής απορροφά την τρέχουσα περίοδο (2007-2013) €350 δις (περίπου το 36%) του προϋπολογισμού της Ευρωπαϊκής Ένωσης και είναι μαζί με την Κοινή Γεωργική Πολιτική και την Κοινωνική Πολιτική οι πιο σημαντικές ευρωπαϊκές πολιτικές.

Στην Ελλάδα η πολιτική της συνοχής υλοποιήθηκε, αρχικά με τα Ολοκληρωμένα Μεσογειακά Προγράμματα (ΜΟΠ), στη συνέχεια με τα τρία Κοινοτικά Πλαίσια Στήριξης (ΚΠΣ) Α' ΚΠΣ 1988-1993, Β' ΚΠΣ 1994-1999, Γ' ΚΠΣ 2000-2006, ενώ στην τρέχουσα προγραμματική περίοδο υλοποιείται με το Εθνικό Στρατηγικό Πλαίσιο Αναφοράς (ΕΣΠΑ) 2007-2013.

Σε ευρωπαϊκό επίπεδο έχει ήδη ξεκινήσει η συζήτηση για το μέλλον της πολιτικής της συνοχής για την περίοδο 2014-2020 η οποία αφορά στο ύψος των πόρων, στην επιλογή των Περιφερειών στους Στόχους της Συνοχής και στις πολιτικές που θα εφαρμοστούν. Συνεπώς, η περίοδος 2012-2013 που διανύουμε είναι περίοδος έντονων διαπραγματευτικών διαδικασιών σε ευρωπαϊκό επίπεδο.

Οι ελληνικές θέσεις για την πολιτική της συνοχής εκφράζονται στις διαπραγματεύσεις που διεξάγονται σε όλα τα αρμόδια όργανα της Ένωσης, τα διεθνή φόρουμ και τις διεθνείς ενώσεις κοινωνικών και επαγγελματικών φορέων.

Η πρόοδος των διαδικασιών αυτών αποτυπώνεται στα συμπεράσματα των Υπουργικών Συναντήσεων και των Συναντήσεων Γενικών Διευθυντών καθώς και στις ανακοινώσεις και στα κείμενα της Ευρωπαϊκής Επιτροπής.

11.2.1.3.1 Χωρική Συνοχή

Σε συνέχεια της συμπερίληψης της έννοιας της χωρικής συνοχής στη Συνθήκη της Λισσαβόνας (άρθρο 174) ως στόχου της ΕΕ, οι κοινοτικές πολιτικές, και ειδικότερα εδώ η πολιτική της συνοχής, θα εξεταστούν και ως προς τη χωρική τους διάσταση. Το θέμα αφορά στην ανάγκη να λαμβάνονται υπόψη οι χωρικές επιπτώσεις των πολιτικών, να επιδιώκεται η ισόρροπη ανάπτυξη στο χώρο, και να αναζητούνται τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα κάθε περιοχής κατά το σχεδιασμό των πολιτικών, με στόχο την επίτευξη του βέλτιστου αποτελέσματος. Για την Ελλάδα η χωρική συνοχή έχει ιδιαίτερη σημασία, διότι επιτρέπει την ανάδειξη των γεωγραφικών ιδιομορφιών μας, λόγω των πολλών νησιών και ορεινών όγκων. Άλλες χωρικές προτεραιότητες είναι η αστική ανάπτυξη και η σχέση της πόλης με την άμεση ύπαιθρό της.

11.2.1.3.2 Χωρική Ανάπτυξη

Δίνεται μεγάλη σημασία στη βιώσιμη αστική ανάπτυξη,

- με την παρακολούθηση του ευρωπαϊκού διαλόγου στο πεδίο της αστικής ανάπτυξης και
- με τη διαμόρφωση των βασικών κατευθύνσεων για το σχεδιασμό και εφαρμογή των προτεραιοτήτων για παρεμβάσεις σχετικά με την ολοκληρωμένη αστική ανάπτυξη στα περιφερειακά προγράμματα.

Στο πλαίσιο της χωρικής ανάπτυξης εκπονήθηκε ειδική μελέτη, που ανατέθηκε από το Πρόγραμμα, με πρωτοβουλία της Ελλάδας και επικεφαλής εταίρο το ΥΠΑΑΝ, για τα Ευρωπαϊκά Νησιά (Euroislands), η οποία κάνει πολιτικές συστάσεις που αφορούν στο σύνολο των ευρωπαϊκών νησιών, στο πλαίσιο της ευρωπαϊκής πολιτικής για τη χωρική συνοχή.

Η σύνδεση της πολιτικής της συνοχής με το χώρο διαμορφώνεται και από τις συστηματικές εργασίες Επιτροπών και Ευρωπαϊκών Προγραμμάτων στις οποίες συμμετέχουμε (και σε ορισμένες περιπτώσεις η Ελλάδα είναι επικεφαλής πρωτοβουλιών), όπως:

- **στο Ευρωπαϊκό Πρόγραμμα ESPON** (Ευρωπαϊκό Δίκτυο Παρακολούθησης για τη Χωρική Ανάπτυξη και Συνοχή) επικεφαλής στην Ομάδα Εργασίας της Ε.Ε. (με συμμετοχή 10 Κ-Μ) για την εκπόνηση έκθεσης με θέμα «ενέργεια - αποδοτικότητα και εναλλακτικές μορφές ενέργειας» και οι επιπτώσεις στις Περιφέρειες.
- **στο Ευρωπαϊκό Πρόγραμμα δικτύωσης πόλεων URBACT II** (Ευρωπαϊκό Πρόγραμμα για την αειφόρο αστική ανάπτυξη) για τη στρατηγική και τις πολιτικές σχετικά με το μέλλον των ευρωπαϊκών πόλεων.

Παράλληλα, τα θέματα της περιφερειακής ανάπτυξης, της οικονομικής ζωτικότητας και ανταγωνιστικότητας των ελληνικών πόλεων και της διαμόρφωσης αναπτυξιακών δεικτών εξετάζονται, με την ενεργό συμμετοχή της χώρας, σε αρμόδια όργανα με διεθνή συμμετοχή, όπως στην Επιτροπή για την Πολιτική Χωρικής Ανάπτυξης (Territorial Development Policy Committee – TDPC) και στις ομάδες εργασίας για τους Δείκτες, τις Αστικές Περιοχές και τις Αγροτικές Περιοχές του ΟΟΣΑ.

11.2.1.3.3 Εξέλιξη των Διαρθρωτικών Πολιτικών

Οι συζητήσεις και οι αποφάσεις για το περιεχόμενο της πολιτικής της συνοχής και τη διαχείριση των Διαρθρωτικών Ταμείων πραγματοποιούνται κυρίως σε δύο Επιτροπές στις οποίες τη χώρα εκπροσωπεί, ή είναι αρμόδια, η Ειδική Υπηρεσία Στρατηγικής Σχεδιασμού και Αξιολόγησης Αναπτυξιακών Προγραμμάτων (ΕΥΣΣΑΑΠ):

- **την Ομάδα Διαρθρωτικών Δράσεων του Συμβουλίου (SAWP)**, που αποτελεί όργανο του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου στην οποία συμμετέχουν με δικαίωμα ψήφου όλα τα Κ-Μ και συντονίζεται από την εκάστοτε Προεδρία.
- **την Επιτροπή για το Συντονισμό των Ταμείων (COCOF)** -άρθρο 103 καν. 1083/06. Επίσης συμμετέχει στην Υπο-επιτροπή για τα Αστικά Ζητήματα και Χωρική Συνοχή (TCUM) της ως άνω Επιτροπής.

Σημαντικό ρόλο στο διάλογο για την Περιφερειακή Πολιτική διαδραματίζουν επίσης η Επιτροπή Περιφερειακής Ανάπτυξης (REGI) του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου και το Θεσμικό Όργανο των Περιφερειών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, η Επιτροπή των Περιφερειών (Committee of Regions).

11.2.2 Νέα Προγραμματική Περίοδος για την Πολιτική της Συνοχής 2014-2020

11.2.2.1 Πολιτική Συνοχής και Στρατηγική Ευρώπη 2020

Η συζήτηση για το μέλλον της Πολιτικής Συνοχής, αποκτά ιδιαίτερο ενδιαφέρον λόγω της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης και των προκλήσεων που αντιμετωπίζει η Ευρώπη εξαιτίας της. Η νέα ευρωπαϊκή Στρατηγική Ευρώπη 2020 (διάδοχος της Στρατηγικής Λισσαβόνας), καθορίζει τις προτεραιότητες και τους στόχους μέσω των οποίων η Ε.Ε. εκτιμά ότι θα ανταπεξέλθει της κρίσης, και θα υλοποιηθεί εν μέρει μέσω της Πολιτικής της Συνοχής.

11.2.2.2 Στρατηγική – Κανονισμοί

Η συζήτηση για το μέλλον της πολιτικής συνοχής μετά το 2013 ξεκίνησε με τη δημοσίευση της «5ης Έκθεσης για την Πολιτική της Συνοχής» της Ευρωπαϊκής Επιτροπής το 2010. Την έναρξη της διαπραγμάτευσης στα όργανα του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου σηματοδότησε η πρόταση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για το Πολυετές Δημοσιονομικό Πλαίσιο 2014-2020 στις 29 Ιουνίου 2011. Ακολούθησε η πρόταση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για το νομοθετικό πλαίσιο, στις 6 Οκτωβρίου 2011, το οποίο θα διέπει τον προγραμματισμό και την υλοποίηση των Διαρθρωτικών Ταμείων και των Ταμείων της Αγροτικής Ανάπτυξης και της Αλιείας:

- Γενικός Κανονισμός όλων των Ταμείων
- Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ)
- Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο (ΕΚΤ)
- Ταμείο Συνοχής
- Ευρωπαϊκή Εδαφική Συνεργασία
- Ευρωπαϊκό Γεωργικό Ταμείο Αγροτικής Ανάπτυξης
- Ευρωπαϊκό Ταμείο Θάλασσας και Αλιείας

Σημαντικά πολιτικά κείμενα τα οποία συμβάλλουν στη διαμόρφωση των βασικών στρατηγικών επιλογών - προτεραιοτήτων, καθώς συνιστούν κεντρικές μακροπρόθεσμες επιλογές για την Ευρωπαϊκή Ένωση και την Ελλάδα είναι:

- η αναπτυξιακή στρατηγική Ευρώπη 2020 για την προώθηση της έξυπνης, βιώσιμης και χωρίς αποκλεισμούς οικονομίας
- το Εθνικό Πρόγραμμα Μεταρρυθμίσεων για την Ανάπτυξη και την Απασχόληση 2011-2014.

Η Ελλάδα συμμετέχει ενεργά στις διαπραγματεύσεις με τους Ευρωπαίους εταίρους και έχει παράλληλα ξεκινήσει την εθνική δημόσια διαβούλευση με τις αρμόδιες εθνικές, περιφερειακές και τοπικές υπηρεσίες καθώς και με τους κοινωνικούς, οικονομικούς και περιβαλλοντικούς εταίρους για την προετοιμασία της Σύμβασης / Συμφωνίας Εταιρικής Σχέσης, δηλαδή «του νέου ΕΣΠΑ», για την εφαρμογή της Πολιτικής της Συνοχής στη χώρα, στη νέα προγραμματική περίοδο 2014-2020, με την αποστολή της Πρώτης Εγκυκλίου.

Η διαβούλευση με τις αρμόδιες γεωγραφικές μονάδες της Ευρωπαϊκής Επιτροπής είναι συνεχής και οι θέσεις της, οι οποίες αποτυπώνονται στο «κείμενο θέσεων» (Position paper), παρουσιάστηκαν σε Ημερίδα - Σεμινάριο με θέμα το Κοινό Στρατηγικό Πλαίσιο 2014-2020 στις 14 Νοεμβρίου 2012 στην Αθήνα (παρουσιάσεις Ημερίδας).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΩΔΕΚΑΤΟ

12. Λοιπές Χρηματοδοτήσεις

12.1 Seed Capital

Seed Capital ή Κεφάλαιο Σποράς, είναι μικρή χρηματοδότηση για έναρξη επιχείρησης που δίνεται συνήθως σε ειδικές κατηγορίες πληθυσμού, όπως οι νέοι ή οι άνεργοι. Τα κύρια χαρακτηριστικά των δράσεων αυτών είναι ότι το κεφάλαιο είναι αρκετά μικρό (15 έως 50 χιλιάδες ευρώ), προκαταβάλλεται, και προορίζεται να καλύψει τα λειτουργικά έξοδα του πρώτου έτους λειτουργίας της εταιρίας, ώστε να υπάρξει χρόνος για την επιχειρηματική ανάπτυξη της ιδέας. Ενδεικτικά, υπάρχουν δράσεις τόσο του Δημοσίου (Πρόγραμμα Νέων Ελευθέρων Επαγγελματιών του ΟΑΕΔ) όσο και του ιδιωτικού τομέα (TheOpenFund), για διάφορους τομείς της οικονομίας (παραδοσιακά προϊόντα, πληροφορική, κ.λπ.).

Η διαδικασία είναι αρκετά απλή, και η υποβολή μπορεί να γίνει από οποιονδήποτε ενδιαφερόμενο. Ωστόσο, οι δράσεις αυτές δεν είναι ανοικτές καθ' όλη τη διάρκεια του έτους, ενώ όσον αφορά τα δημόσια προγράμματα (ΟΑΕΔ), υπάρχουν και μερικά προαπαιτούμενα όπως σεμινάρια και κάρτα ανεργίας.

12.2 Ομογένεια

Τέλος, με την τρέχουσα κρίση έχει δραστηριοποιηθεί και η Ελληνική Ομογένεια, και έχει δημιουργήσει νέες δράσεις, όπως το Hellenic Award, και αφορά άτοκο δάνειο έως 500.000,00 ευρώ, με αποπληρωμή εντός της πενταετίας.

ΕΡΕΥΝΑ - ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

Έρευνα

Το βασικό σχέδιο στα πλαίσια του οποίου υλοποιήθηκε η έρευνα για την παρουσίαση, με ποσοστό επιλογής, των ειδών χρηματοδότησης και επιχορήγησης αποτελείται από τις εξής φάσεις:

- **Σύνταξη ερωτηματολογίου:** Η φάση αυτή περιλαμβάνει την ορθή σύνταξη του ερωτηματολογίου, την δοκιμή του, τον καθορισμό της διαδικασίας της δημοσκόπησης, καθώς και την πραγματοποίηση της δημοσκόπησης σε αντιπροσωπευτικό δείγμα.
- **Αναλύσεις:** Η συγκεκριμένη φάση περιλαμβάνει το σύνολο των αναλύσεων και της επεξεργασίας όσων έχουν προκύψει από την δημοσκόπηση, με αποτέλεσμα την ορθή αξιολόγηση των αποτελεσμάτων.
- **Αποτελέσματα:** Στο σημείο αυτό παρουσιάζονται ορισμένα συμπεράσματα και προτάσεις.

Μέγεθος δειγματοληψίας

Είναι κοινώς αποδεκτό ότι όσο μεγαλύτερο δείγμα εξετάζουμε τόσο πιο ακριβή θα είναι τα αποτελέσματα. Για την έρευνα λοιπόν που διεξήχθη ερωτήθηκαν 40 επιχειρήσεις. Προκειμένου να αποφευχθεί η εισαγωγή υποκειμενικών κριτηρίων στην επιλογή του δείγματος το δείγμα είναι τυχαίο με αποτέλεσμα να επιτυγχάνεται και να διαφυλάσσεται η αντικειμενικότητα αλλά και να είναι αντιπροσωπευτικό το δείγμα της πελατειακής βάσης. Για παράδειγμα, σε περίπτωση που διερευνούσαμε την ικανοποίηση μόνο σε αυτούς που ήρθαν σε επαφή με μία συγκεκριμένη τράπεζα το δείγμα δεν θα ήταν αντιπροσωπευτικό. Το ίδιο ακριβώς θα συνέβαινε στην περίπτωση που ερωτούνταν επιχειρήσεις μίας συγκεκριμένης νομικής μορφής και μεγέθους (π.χ. μόνο ομόρρυθμες εταιρίες).

Περιγραφική στατιστική

Μέσα από την λεπτομερή έρευνα που έγινε εξήχθησαν τα εξής συμπεράσματα τα οποία αφορούν την αποτύπωση της υφιστάμενης κατάστασης και την καταγραφή των επιλογών στον χώρο των επιχειρήσεων και τα οποία παρουσιάζονται παρακάτω:

Δημογραφικά στοιχεία έρευνας

Οι περισσότερες επιχειρήσεις είναι ατομικές (43%), με το δεύτερο υψηλότερο ποσοστό να συγκεντρώνει η ανώνυμη εταιρία (25%).

Αναφορικά με την κατηγορία επιχειρήσεων, όλες οι επιχειρήσεις του δείγματος είναι μικρομεσαίες επιχειρήσεις με τις μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις να καταλαμβάνουν το μεγαλύτερο ποσοστό.

Οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος ανήκουν στον κλάδο του εμπορίου (39%) και ακολουθεί ο κλάδος των υπηρεσιών (34%).

Σχετικά με την ηλικία της επιχείρησης, το δείγμα διαχωρίζεται σε 5 κατηγορίες, όπου η πρώτη αναφέρεται αποκλειστικά στις νέες επιχειρήσεις οι οποίες λειτουργούν το πολύ πέντε χρόνια και οι υπόλοιπες χωρίζονται μέχρι και τα 20 και πάνω έτη λειτουργίας. Στα αποτελέσματα παρατηρούμε ότι τις πρώτες θέσης τις κρατούν ή οι παλαιές επιχειρήσεις ή οι νεοϊδρυόμενες επιχειρήσεις.

Ένα βασικό χαρακτηριστικό των απαντήσεων στην επόμενη ερώτηση είναι το ποσοστό μη απόκρισής της. Συγκεκριμένα 9 από τους 40 δεν απάντησαν στην ερώτηση αυτή. Συνεπώς τα αποτελέσματα υπολογίζονται με βάση τον αριθμό των 31 επιχειρήσεων που απάντησαν. Το υψηλότερο ποσοστό των ερωτώμενων (20 επιχειρήσεις) απάντησαν ότι δεν έχουν προβλέψει την πιθανότητα διαδοχής στην επιχείρησή τους.

Σχετικά με τα ποσοστά των πηγών χρηματοδότησης που επιλέγουν οι επιχειρήσεις αξίζει να αναφέρουμε ότι ο τραπεζικός δανεισμός είναι όχι μόνο η πιο γνωστή πηγή χρηματοδότησης σε μία επιχείρηση, αλλά και αυτή που επιλέγουν συχνότερα για την κάλυψη των αναγκών τους. Δεύτερη θέση στην επιλογή των επιχειρήσεων όπως θα δούμε και παρακάτω είναι η αύξηση ιδίων κεφαλαίων με ποσοστό επιλογής 33%. Ευρέως γνωστό είναι και το Leasing, το οποίο καταλαμβάνει την τρίτη θέση ως την πηγή χρηματοδότησης που έχουν επιλέξει έστω και μία φορά.

Τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture capital), οι ιδιώτες επενδυτές (business angels) και οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων (business incubators) είχαν μηδενικό ποσοστό συμμετοχής στην συγκεκριμένη ερώτηση.

Ο βασικότερος λόγος που επιλέγουν οι επιχειρήσεις τις παραπάνω πηγές χρηματοδότησης είναι είτε γιατί δεν υπάρχει ενημέρωση για τις άλλες πηγές (24%), είτε γιατί υπάρχει δυσκολία πρόσβασης στις λοιπές πηγές λόγω μεγέθους της εταιρίας (24%). Η αύξηση ιδίου κεφαλαίου με ποσοστό 18% είναι μία από τις εξέχουσες επιλογές χρηματοδότησης η οποία καλύπτει τόσο καλά τις ανάγκες της επιχείρησης που δεν αφήνει περιθώριο διερεύνησης των λοιπών πηγών. Επόμενος λόγος, σε σειρά επιλογής, είναι ότι δεν υπάρχουν αρκετές εγγυήσεις προκειμένου να πραγματοποιηθεί η χρηματοδότηση με τέτοιου είδους πηγές (12%) και ακολουθούν η δυσκολία στην εύρεση πληροφοριών για τους όρους και τις διαδικασίες που διέπουν τις λοιπές πηγές (εκτός τραπεζικού δανεισμού και αύξηση ιδίου κεφαλαίου) με ποσοστό 9%, η επιλογή Leasing με ποσοστό 6% και το κόστος χρήματος για Leasing και Factoring όπως και η ικανοποίηση με τον τραπεζικό δανεισμό με ποσοστό 6%. Οι τελευταίες δύο απαντήσεις είναι ο προσδιορισμός λόγου από τις ίδιες τις επιχειρήσεις.

Αναμενόμενο είναι το γεγονός ότι και στο κόστος χρήματος με το οποίο επιβαρύνεται η επιχείρηση κατά την τελευταία διαχειριστική χρήση το υψηλότερο ποσοστό το κατέχει ο τραπεζικός δανεισμός με επιτόκια από 5%-10%. Τα επιτόκια με την χρήση leasing κυμαίνονται επίσης από 5%-10% και το ποσοστό προεξόφλησης με τη χρήση factoring από 70%-80%.

Σχετικά με τις πηγές επιχορήγησης οι περισσότερες επιχειρήσεις γνωρίζουν τα επιχορηγούμενα προγράμματα του ΟΑΕΔ και του ΕΣΠΑ ή Α, Β και Γ ΚΠΣ, όμως στην ερώτηση αν έχει πραγματοποιηθεί επένδυση με κάποιον φορέα το υψηλότερο ποσοστό έχει επιλέξει την απάντηση «ΤΙΠΟΤΑ» και η αμέσως επόμενη επιλογή είναι τα επιχορηγούμενα προγράμματα του ΟΑΕΔ.

Σύνοψη πορισμάτων

- Οι περισσότερες επιχειρήσεις δεν έχουν προβλέψει την πιθανότητα διαδοχής στην επιχείρησή τους.
- Το μεγαλύτερο ποσοστό καταλαμβάνουν οι πολύ μικρές ατομικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον κλάδο του εμπορίου ή των υπηρεσιών.
- Οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος επιλέγουν τον τραπεζικό δανεισμό για την κάλυψη των αναγκών τους.
- Δεύτερη επιλογή στην επιλογή χρηματοδότησης των επιχειρήσεων είναι η αύξηση του ιδίου κεφαλαίου.
- Λόγος του παραπάνω αποτελέσματος είναι ότι δεν υπάρχει μορφή για τις άλλες πηγές χρηματοδότησης.
- Η πιο γνωστή πηγή επιχορήγησης στις επιχειρήσεις είναι ο ΟΑΕΔ και ο ΕΣΠΑ ή Α, Β και Γ ΚΠΣ. Δεν επιλέγουν όμως καμία από αυτές για να επιχορηγηθούν και η πιο σύνηθες αιτία είναι ή ότι δεν εμπιστεύονται την κρατική μέριμνα ή ότι πολλές φορές έχουν κάνει τις αιτήσεις τους και ίσως κάποιες δαπάνες που απαιτούνται αλλά δεν έχουν ενταχθεί. Το συγκεκριμένο συμπέρασμα προέρχεται από τις απαντήσεις στις τηλεφωνικές συνεντεύξεις.

Συνοψίζοντας, οι περισσότερες επιχειρήσεις στην χώρα μας, ειδικά αυτήν την περίοδο που διανύουμε, θα ήθελαν να επιλέξουν και άλλες πηγές χρηματοδότησης ή επιχορήγησης αλλά

Πηγές Χρηματοδότησης Τουριστικών Επιχειρήσεων

δεν υπάρχουν ειδικοί αναλυτές ή επιχειρήσεις με αυτόν τον σκοπό για να τις πληροφορήσουν. Ένα πολύ βασικό κομμάτι είναι η δυσκολία στην εύρεση πληροφοριών αλλά και οι εγγυήσεις που δεν υπάρχουν για να προχωρήσουν και σε άλλες επιλογές πέραν των γνωστών.

Ερωτηματολόγιο

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΜΕΡΟΣ ΠΤΥΧΙΑΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΑΣΠΑΣΙΑΣ ΕΥΡΙΠΙΔΟΥ	
ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ:	
1. Ποια είναι η νομική μορφή της εταιρίας σας;	
Ανώνυμη Εταιρία	<input type="checkbox"/>
Εταιρία Περιορισμένης Ευθύνης	<input type="checkbox"/>
Ομόρρυθμη Εταιρία	<input type="checkbox"/>
Ετερόρρυθμη Εταιρία	<input type="checkbox"/>
Ατομική Επιχείρηση	<input type="checkbox"/>
Άλλο Προσδιορίστε :	<input type="checkbox"/>
2. Επιλέξτε σε ποια κατηγορία επιχείρησης ανήκετε	
Μεσαία επιχείρηση, η οποία χαρακτηρίζεται από: -Αριθμό εργαζομένων μικρότερο των 250 ατόμων. -Κύκλο εργασιών μικρότερο ή ίσον με 50 εκατ. € ή συνολικό ισολογισμό μικρότερο ή ίσον με 43 εκατ. €	<input type="checkbox"/>
Μικρή επιχείρηση, η οποία χαρακτηρίζεται από: -Αριθμό εργαζομένων μικρότερο από 50 ατόμων. -Κύκλο εργασιών μικρότερο ή ίσον με 10 εκατ. € ή συνολικό ισολογισμό μικρότερο ή ίσον με 10 εκατ. €	<input type="checkbox"/>
Πολύ μικρή επιχείρηση, η οποία χαρακτηρίζεται από: -Αριθμό εργαζομένων μικρότερο από 10 ατόμων. -Κύκλο εργασιών μικρότερο ή ίσον με 2 εκατ. € ή συνολικό ισολογισμό μικρότερο ή ίσον με 2 εκατ. €	<input type="checkbox"/>
3. Σε πιο κλάδο ανήκει η επιχείρησή σας;	
Εμπόριο	<input type="checkbox"/>
Υπηρεσίες	<input type="checkbox"/>
Μεταποίηση	<input type="checkbox"/>

Πηγές Χρηματοδότησης Τουριστικών Επιχειρήσεων

Τουρισμό	<input type="checkbox"/>
Άλλο Προσδιορίστε :	<input type="checkbox"/>
4. Πόσα έτη λειτουργεί η επιχείρησή σας;	
0-5	<input type="checkbox"/>
5-10	<input type="checkbox"/>
10-20	<input type="checkbox"/>
20 - και πάνω	<input type="checkbox"/>
5. Έχετε προβλέψει την πιθανότητα διαδοχής στην επιχείρησή σας;	NAI OXI
	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
6. Ποιες πηγές χρηματοδότησης για μία επιχείρηση γνωρίζετε; (μπορείτε να επιλέξετε περισσότερες από μία απαντήσεις)	
Τραπεζικό δανεισμό	<input type="checkbox"/>
Πρακτόρευση απαιτήσεων (factoring)	<input type="checkbox"/>
Κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (venture capital)	<input type="checkbox"/>
Ιδιώτες επενδυτές (business angels)	<input type="checkbox"/>
Θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων (business incubators)	<input type="checkbox"/>
Χρηματοδοτική μίσθωση (leasing)	<input type="checkbox"/>
Αύξηση ίδιου κεφαλαίου	<input type="checkbox"/>
Άλλο Προσδιορίστε :	<input type="checkbox"/>
7. Ποιες πηγές χρηματοδότησης για μία επιχείρηση έχετε χρησιμοποιήσει έστω και μία φορά; (μπορείτε να επιλέξετε περισσότερες από μία απαντήσεις)	
Τραπεζικό δανεισμό	<input type="checkbox"/>

Πηγές Χρηματοδότησης Τουριστικών Επιχειρήσεων

Πρακτόρευση απαιτήσεων (factoring)	<input type="checkbox"/>
Κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (venture capital)	<input type="checkbox"/>
Ιδιώτες επενδυτές (business angels)	<input type="checkbox"/>
Θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων (business incubators)	<input type="checkbox"/>
Χρηματοδοτική μίσθωση (leasing)	<input type="checkbox"/>
Αύξηση ιδίου κεφαλαίου	<input type="checkbox"/>
Άλλο Προσδιορίστε :	<input type="checkbox"/>
8. Ποια πηγή χρηματοδότησης επιλέγετε συχνότερα για την επιχείρησή σας; (μπορείτε να επιλέξετε μόνο μία απάντηση)	
Τραπεζικό δανεισμό	<input type="checkbox"/>
Πρακτόρευση απαιτήσεων (factoring)	<input type="checkbox"/>
Κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (venture capital)	<input type="checkbox"/>
Ιδιώτες επενδυτές (business angels)	<input type="checkbox"/>
Θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων (business incubators)	<input type="checkbox"/>
Χρηματοδοτική μίσθωση (leasing)	<input type="checkbox"/>
Αύξηση ιδίου κεφαλαίου	<input type="checkbox"/>
Άλλο Προσδιορίστε :	<input type="checkbox"/>
9. Ποιοι είναι οι λόγοι που επιλέγετε συχνότερα την παραπάνω πηγή χρηματοδότησης;	
Δεν υπάρχει ενημέρωση για τις άλλες πηγές	<input type="checkbox"/>
Παρόλο που είναι γνωστή η ύπαρξη των άλλων πηγών, υπάρχει δυσκολία στην εύρεση πληροφοριών για τους όρους και τις διαδικασίες που τις διέπουν	<input type="checkbox"/>

Πηγές Χρηματοδότησης Τουριστικών Επιχειρήσεων

Υπάρχει δυσκολία πρόσβασης σε τέτοιου είδους πηγές χρηματοδότησης λόγω του μεγέθους της εταιρίας	<input type="checkbox"/>
Δεν υπάρχουν αρκετές εγγυήσεις προκειμένου να πραγματοποιηθεί η χρηματοδότηση με τέτοιου είδους πηγές	<input type="checkbox"/>
10. Σε αυτό το σημείο θα θέλαμε να υπολογίσετε το κόστος χρήματος με το οποίο έχει επιβαρυνθεί η επιχείρησή σας κατά την τελευταία διαχειριστική χρήση εφόσον έχει χρησιμοποιήσει κάποιες από τις ακόλουθες πηγές χρηματοδότησης:	
α) Αν χρησιμοποιείτε τραπεζικό δανεισμό επιλέξτε κατηγορία από τα παρακάτω επιτόκια:	
0% - 5%	<input type="checkbox"/>
5% - 10%	<input type="checkbox"/>
10% - και πάνω	<input type="checkbox"/>
β) Αν χρησιμοποιείτε leasing επιλέξτε κατηγορία από τα παρακάτω επιτόκια:	
0% - 5%	<input type="checkbox"/>
5% - 10%	<input type="checkbox"/>
10% - και πάνω	<input type="checkbox"/>
γ) Αν χρησιμοποιείτε ποσοστό προεξόφλησης από επιχειρήσεις factoring επιλέξτε το παρακάτω ποσοστό προεξόφλησης:	
60% - 70%	<input type="checkbox"/>
70% - 80%	<input type="checkbox"/>
80% - και πάνω	<input type="checkbox"/>
Άλλο Προσδιορίστε :	<input type="checkbox"/>
11. Ποιους φορείς επιχορήγησης γνωρίζετε; (μπορείτε να επιλέξετε περισσότερες από μία απαντήσεις)	
ΟΑΕΔ	<input type="checkbox"/>
ΕΣΠΑ ή Α, Β και Γ ΚΠΣ	<input type="checkbox"/>
Αναπτυξιακός Νόμος	<input type="checkbox"/>

Πηγές Χρηματοδότησης Τουριστικών Επιχειρήσεων

Ανταγωνιστική Επιχειρηματικότητα ΕΠΑΝ II	<input type="checkbox"/>
ΕΟΜΜΕΧ	<input type="checkbox"/>
ΕΤΕΑΝ	<input type="checkbox"/>
ΤΑΝΕΟ	<input type="checkbox"/>
Τίποτα από τα παραπάνω	<input type="checkbox"/>
12. Έχετε πραγματοποιήσει επένδυση με την χρηματοδότηση των παρακάτω φορέων; (μπορείτε να επιλέξετε περισσότερες από μία απαντήσεις)	
ΟΑΕΔ	<input type="checkbox"/>
ΕΣΠΑ ή Α, Β και Γ ΚΠΣ	<input type="checkbox"/>
Αναπτυξιακός Νόμος	<input type="checkbox"/>
Ανταγωνιστική Επιχειρηματικότητα ΕΠΑΝ II	<input type="checkbox"/>
ΕΟΜΜΕΧ	<input type="checkbox"/>
ΕΤΕΑΝ	<input type="checkbox"/>
ΤΑΝΕΟ	<input type="checkbox"/>
Τίποτα από τα παραπάνω	<input type="checkbox"/>

ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Εξετάζοντας τα όσα αναφέρθηκαν παραπάνω, συμπεραίνεται ότι υπάρχουν πολλοί τρόποι χρηματοδότησης και η σωστή επιλογή ανάλογα με τις ανάγκες της εκάστοτε επιχείρησης είναι ένα από τα πιο σημαντικά κομμάτια για τη λειτουργία της. Κατ' αρχήν, στις σύγχρονες οικονομίες, για να επιβιώσει μία επιχείρηση πρέπει να είναι ανταγωνιστική, ευέλικτη, και με εναλλακτικές στρατηγικές, καθώς το οικονομικό περιβάλλον αλλάζει με ταχύς ρυθμούς.

Υπάρχουν, όπως προαναφέρθηκε, πολλοί τρόποι χρηματοδότησης, αλλά υπάρχουν και πολλοί τρόποι αποτυχίας. Πρέπει λοιπόν, να εξετάζεται αναλυτικά από μία επιχείρηση η αμεσότητα χρηματοδότησης, το συνολικό κόστος χρήματος, οι προϋποθέσεις χρηματοδότησης, οι επιπτώσεις, αλλά και η διαθεσιμότητα των λύσεων. Πριν από τη χρήση οποιουδήποτε χρηματοδοτικού εργαλείου θα πρέπει να έχουν κατανοηθεί οι ανάγκες της επιχείρησης και η λειτουργία του, ή των χρηματοδοτικών προϊόντων που θα επιλέξει.

Η επιλογή πρέπει να γίνεται από τους ίδιους τους επιχειρηματίες και διοικητές της επιχείρησης με τη βοήθεια κάποιου ειδικού, αν κριθεί απαραίτητο, και όχι εξ' ολοκλήρου από εξωτερικούς παράγοντες, οι οποίοι δε γνωρίζουν ούτε την επιχείρηση, ούτε το όραμα του επιχειρηματία.

Οι βασικότερες ανάγκες που έχει μία επιχείρηση είναι συνήθως οι ανάγκες για αρχικό κεφάλαιο (δαπάνες ίδρυσης, δαπάνες οργάνωσης, αγορά παγίων), και για κεφάλαιο κίνησης (κάλυψη αξίας αποθεμάτων, κάλυψη διαφοράς μεταξύ απαιτήσεων και υποχρεώσεων). Ανάλογα λοιπόν με αυτές, πρέπει να γίνεται και η επιλογή του τρόπου χρηματοδότησης, και να εξετάζεται με πολύ προσοχή αν το κεφάλαιο που θα δανειστεί είναι αρκετό για την κάλυψή τους, τι πηγή θα επιλέξει, και τι κερδοφορία θα αποφέρει αργότερα.

Παρακάτω παρατίθεται η σύγκριση ανάμεσα στον τραπεζικό δανεισμό και στις λοιπές πηγές χρηματοδότησης. Ο λόγος που έγινε ο διαχωρισμός είναι ότι ο τραπεζικός δανεισμός είναι η πιο διαδεδομένη πηγή χρηματοδότησης (σύμφωνα και με την έρευνα που πραγματοποιήθηκε στις επιχειρήσεις).

Όλες οι πηγές έχουν πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα, ωστόσο αυτό που θα πρέπει να προσέξει κάθε επιχείρηση που θέλει να επιλέξει μία από τις παραπάνω πηγές είναι όχι μόνο το επιτόκιο αλλά και το συνολικό κόστος της κάθε πηγής (να εξετάσουμε όλες τις δυνατότητες που μπορεί να μας δώσει). Ως μερικά παραδείγματα μπορούν να αναφερθούν τα παρακάτω: Για κάλυψη τρεχουσών αναγκών (π.χ. αγορά πρώτων υλών, εμπορευμάτων κ.λπ.) ενδείκνυται ο δανεισμός με βραχυπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό και πρακτορεία (Factoring). Για επενδυτικές ανάγκες με μεγάλη διάρκεια (π.χ. απόκτηση ακινήτου κ.λπ.) ενδείκνυται ο μακροπρόθεσμος δανεισμός και η χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing).

Ο βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός έχει υψηλό επιτόκιο αλλά είναι κατάλληλος για την έγκαιρη εξόφληση τρεχουσών αναγκών. Τα ετήσια χρεολύσια του τις περισσότερες φορές είναι μεγαλύτερα της ετήσιας απόσβεσης της αγοράς παγίου, εκπίπτουν όμως από τα φορολογικά έσοδα.

Το Factoring έχει λίγο υψηλότερο επιτόκιο από τον τραπεζικό δανεισμό όμως τα μισθώματα αποτελούν αμοιβή υπηρεσίας για την χρήση του επενδυτικού αγαθού άρα συνιστούν φορολογική δαπάνη και εκπίπτουν από τα φορολογικά έσοδα, κατά συνέπεια με σταθερούς τους λοιπούς παράγοντες υπάρχουν μειωμένα κέρδη χρήσης συνεπώς λιγότερη φορολογία. Σε περιπτώσεις κάλυψης παλαιών υποχρεώσεων ή κάλυψη νέων (συνήθως επειγουσών) επενδύσεων ενδείκνυται και η αύξηση μετοχικού κεφαλαίου.

Στην έναρξη της μία επιχείρηση μπορεί να χρησιμοποιήσει είτε τραπεζικό δανεισμό (βραχυπρόθεσμο δανεισμό) είτε επιχορηγούμενα προγράμματα είτε εφόσον είναι μία καινοτόμος ιδέα την περίπτωση Venture Capital.

Ο χρηματοδοτικός μηχανισμός Venture Capital αναλαμβάνει εταιρίες που βρίσκονται στα πρώτα στάδια ανάπτυξης και έχουν καινοτομικά προϊόντα, παρέχονται συμβουλές διαχείρισης, στρατηγικής πολιτικής και υποστήριξη όμως αναλαμβάνουν ένα μεγάλο μέρος μετοχών της εταιρίας και υπάρχει χρηματοδότηση με συμμετοχή στο μετοχικό κεφάλαιο. Τα πλεονεκτήματα της συγκεκριμένης μεθόδου είναι ότι χρηματοδοτεί αναπτυξιακά σχέδια χωρίς κινδύνους από τον υψηλό δανεισμό, έχει αυξημένο κύρος και είναι ένας έμπειρος σύμβουλος

για όλες τις αποφάσεις.

Μπορούν να γίνουν άπειροι συνδυασμοί ανάλογα με τις ανάγκες της εκάστοτε επιχείρησης. Αυτό που θα πρέπει να κρατήσουμε είναι ότι η κάλυψη των χρηματοδοτικών αναγκών των επιχειρήσεων για την πραγματοποίηση επενδύσεων και την εξυπηρέτηση της παραγωγικής του διαδικασίας έχει ιδιαίτερη σημασία για την οικονομική ανάπτυξη.

Δυστυχώς, οι Έλληνες επιχειρηματίες δεν ενημερώνονται για όλες τις επιλογές που τους παρέχονται, και αυτό έχει σαν αποτέλεσμα οι ελληνικές επιχειρήσεις να υστερούν σε σχέση με το διεθνή ανταγωνισμό, τόσο σε επίπεδο ανάπτυξης, όσο και σε δυνατότητα χρηματοδότησης από ξένα κεφάλαια.

Ελληνική οικονομία και τουρισμός

Ο τουρισμός είναι σημαντικός τομέας για την ελληνική οικονομία από απόψεως συμμετοχής στη διαμόρφωση του ΑΕΠ και του ισοζυγίου εξωτερικών συναλλαγών. Συγκεκριμένα κατά τη διάρκεια της περιόδου 1960-80 ο μέσος ετήσιος ρυθμός ανάπτυξης της οικονομίας ήταν 6,7% και μειώθηκε σε 1,4% κατά την εικοσαετία 1980-2000. Αντίστοιχα, ο ρυθμός ανάπτυξης του τουρισμού κατά τις δύο προηγούμενες εικοσαετίες ακολούθησε την φθίνουσα πορεία του συνόλου της ελληνικής οικονομίας, όμως, παρέμεινε σημαντικά υψηλότερος τόσο από το μέσο όρο της χώρας όσο και από τους ρυθμούς ανάπτυξης άλλων τομέων. Επίσης, αποτέλεσε ένα συναλλαγματοφόρο τομέα με σημαντική συμβολή στην ανάπτυξη του ΑΕΠ της χώρας.

Παρόλα αυτά όμως, η συμμετοχή του τουρισμού στα κυβερνητικά προγράμματα οικονομικής και κοινωνικής ανάπτυξης από το 1960 δεν ήταν ανάλογη της συνεισφοράς του στην ανάπτυξη της χώρας, καθώς τη μερίδια του λέοντος από τα διατεθέντα κονδύλια εισέπραξαν άλλοι τομείς της ελληνικής οικονομίας.

Η δυσμενής μεταχείριση του τουριστικού τομέα αντανακλάται κατά κύριο λόγο στην πιστωτική πολιτική. Αυτό ως ένα βαθμό θα μπορούσε να ερμηνευτεί από το γεγονός ότι ο τουρισμός στα πρώτα χρόνια, αφενός δεν είχε σημαντική συμβολή στο ΑΕΠ και αφετέρου δεν είχε αναγνωριστεί η αναπτυξιακή του δυναμική. Έτσι, το μεγαλύτερο μέρος της τραπεζικής χρηματοδότησης κατευθυνόταν σε άλλους τομείς της οικονομίας που θεωρούνταν ως περισσότερο αναπτυξιακοί, και μάλιστα σε ποσοστά μεγαλύτερα από τη συμβολή τους στο ΑΕΠ. Η παραγνώριση του συγκριτικού πλεονεκτήματος που έχει ο τουρισμός για τη χώρα και ο παραγκωνισμός του στα διάφορα θεσμικά πλαίσια ενίσχυσης και κινήτρων δεν του επέτρεψαν να αναπτυχθεί σε σχέση με το επιθυμητό και εφικτό επίπεδο. Η κατάσταση αυτή έχει σχεδόν παγιωθεί μέχρι σήμερα και πρέπει να καταβληθούν συντονισμένες προσπάθειες για την αναστροφή της.

Η στρατηγική σπουδαιότητα του τουρισμού ως κλαδική επιλογή για την ανάπτυξη και την καταπολέμηση της ανεργίας είναι υψηλής προτεραιότητας σήμερα, καθώς η άμεση και έμμεση συμβολή του τουρισμού στο ΑΕΠ και τη συνολική απασχόληση εκτιμάται περίπου στο 16-18%. Η υψηλή ανεργία, η οποία οφείλεται και στην ασυμβατότητα αναγκών σε εργατικό δυναμικό και προσόντων του ανέργου δυναμικού, (ανεργία τριβής) είναι εφικτό να μειωθεί σημαντικά, εάν αναπτυχθεί με ταχύτερους ρυθμούς ο τουριστικός τομέας στη χώρα μας Ως γνωστό, υψηλό ποσοστό των αναγκών σε εργατικό δυναμικό στον τουριστικό τομέα συνίσταται σε χαμηλής ειδίκευσης απασχολήσεις. Εξάλλου, από έρευνες που έγιναν σε άλλες χώρες προκύπτει ότι η ικανότητα του τουριστικού τομέα να δημιουργεί νέες θέσεις εργασίας είναι ταχύτερη σε σύγκριση με οποιονδήποτε άλλο κλάδο παραγωγής. Επιπλέον ο τουριστικός τομέας έχει προβάδισμα σε σχέση με τους άλλους κλάδους, ως αναπτυξιακή επιλογή, λόγω χαμηλού συντελεστή κεφαλαίου / εργασίας (παραγωγικότητα εργασίας) και του απαιτούμενου κεφαλαίου ανά μονάδα προϊόντος (κεφαλαιακός συντελεστής). Τέλος, ο τουριστικός τομέας δεν εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από την τεχνολογική πρόοδο και είναι ιδιαίτερα φιλικός προς τους εισερχόμενους για πρώτη φορά στην αγορά εργασίας.

Στις ευνοϊκές για τον τουρισμό επιδράσεις πρέπει να προστεθούν και άλλα πλεονεκτήματα, όπως το γεγονός ότι η τουριστική δραστηριότητα αναπτύσσεται συνήθως στις λιγότερο αναπτυγμένες περιοχές της χώρας, γεγονός που συμβάλει στη μείωση των περιφερειακών ανισοτήτων και αυτό αποτελεί κίνητρο για τους κατοίκους των αγροτικών και άλλων

«ευαίσθητων» περιοχών προκειμένου να μη μετακινηθούν προς τις πληθυσμιακά κορεσμένες αστικές περιοχές. Επίσης, πρέπει να σημειωθεί ότι η τουριστική ανάπτυξη είναι συνυφασμένη με τη βελτίωση των συνθηκών ζωής του πληθυσμού με έργα υποδομής.

Επιπροσθέτως, οι εισπράξεις από την παροχή τουριστικών υπηρεσιών αποτελούν ένα από τα βασικά μεγέθη που συμβάλλουν στην ισοσκέλιση του ελληνικού ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών. Συγκεκριμένα, τη δεκαετία 1999-2008 οι καθαρές εισπράξεις από την παροχή ταξιδιωτικών υπηρεσιών αντιπροσώπευαν κατά μέσο όρο το 60% περίπου του συνόλου των καθαρών εισπράξεων από υπηρεσίες, ενώ κάλυπταν το 27% περίπου του ελλείμματος του εμπορικού ισοζυγίου. Η άνοδος των ταξιδιωτικών εισπράξεων κατά την ανωτέρω δεκαετία οφείλεται κατά κύριο λόγο στην εξέλιξη των αφίξεων ταξιδιωτών στην Ελλάδα, οι οποίες αυξήθηκαν με μέσο ετήσιο ρυθμό 4,4%.

Χρηματοδότηση και τουρισμός

Μέχρι τα μέσα της δεκαετίας του 1980, τα τρία τέταρτα των χρηματοδοτικών πόρων των τραπεζών ήταν δεσμευμένα για την παροχή χορηγήσεων σε συγκεκριμένους τομείς, καθώς το 50% των πόρων αυτών κατευθυνόταν προς το δημόσιο και ευρύτερο δημόσιο τομέα, το 15% προς τη βιομηχανία και το 10% προς τις λεγόμενες μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Από τα μέσα της δεκαετίας του 1980 καταβλήθηκαν συστηματικές προσπάθειες για τον εκσυγχρονισμό του ελληνικού τραπεζικού συστήματος με την κατάργηση των διοικητικών περιορισμών στη διάρθρωση του πιστωτικού τομέα. Κατά την περίοδο 1990-2006 η μεγέθυνση της ελληνικής τραπεζικής αγοράς ήταν της τάξεως του 6,6% ετησίως που ήταν διπλάσια του ρυθμού ανάπτυξης της οικονομίας. Παρά τις μεταρρυθμίσεις του τραπεζικού τομέα, ο τουρισμός, του οποίου η συμβολή στο ΑΕΠ ανέρχεται στο 18%, εξακολουθεί να υπολείπεται στη χρηματοδότηση σε σχέση με άλλους τομείς της οικονομίας.

Με βάση τα στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος για το 2011, τα χορηγούμενα δάνεια του τραπεζικού τομέα προς τον τουρισμό ανέρχονται περίπου στο 6%. Σημειώνεται ότι ο τουρισμός εμφανίζει πολύ χαμηλή γενική ρευστότητα σε όλες τις κατηγορίες ξενοδοχείων. Από τα τελευταία στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος για τις εξελίξεις της χρηματοπιστωτικής επέκτασης προς τον τουρισμό προκύπτει ότι σημειώθηκε μία κατακόρυφη πτώση από 23,8% το 2007 σε 2,9% το 2011. Αποτέλεσμα αυτών των εξελίξεων ήταν ότι η χρηματοπιστωτική επέκταση προς τον τουριστικό τομέα δεν καλύπτει τις επενδυτικές ανάγκες που προκύπτουν από τον αναπτυξιακό νόμο, αλλά ούτε και τις ανάγκες του τομέα σε κεφάλαια κίνησης.

Σε μία περίοδο που ο Τουρισμός έχει αναδειχθεί και έχει γίνει αποδεκτός από όλους ως ο κλάδος που θα αποτελέσει την ατμομηχανή για την έξοδο της χώρας από την κρίση και την στήριξη της απασχόλησης και του περιφερειακού εισοδήματος, η ενίσχυση της ρευστότητάς του δεν ήταν ανάλογη της συμβολής του.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ-ΠΗΓΕΣ

- Ø «Τουριστική Οικονομική», Δημήτρης Λαγός, 2005, Εκδόσεις Κριτική
- Ø «Βιώσιμη Τουριστική Ανάπτυξη και Περιβάλλον», Χ. Κοκκώσης, Π. Τσάρτας, 2001, Εκδόσεις Κριτική
- Ø «Χρηματοδότηση επιχειρήσεων μέσω Venture Capital», Φώτης Πατσιούρας, 2002, περιοδικό «Επιστημονικό Μάρκετινγκ»
- Ø «Μορφές Χρηματοδότησης Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων», Αθανάσιος Τακόπουλος, 2007
- Ø «Πού θα βρω χρηματοδότηση για την επιχείρησή μου;», Στέφανος Κουζώφ, 2012, διαδικτυακή σελίδα «START UP GREECE», www.startupgreece.gov.gr
- Ø Διαδικτυακή σελίδα «ETEAN A.E.» (πρώην «ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε.»), www.tempme.gr
- Ø «Hellenic Angels», διαδικτυακή σελίδα «Hellenic Startups Association», 2012, www.hellenicstartups.gr
- Ø «Σχετικά με τους Business Angels», διαδικτυακή σελίδα «Mentoring Greece», www.mentoring.com.gr
- Ø «Χρηματοοικονομικές επενδύσεις», Θεόδωρος Ε. Θεοδωρόπουλος, 2000, Εκδόσεις Αθ. Σταμούλης
- Ø Διαδικτυακή σελίδα «ΒΙΚΙΠΑΙΔΕΙΑ», el.wikipedia.org
- Ø «Fundamentals of Investments», Charles J. Corrado, 2001, Εκδόσεις McGraw-Hill Education Europe
- Ø Κανονισμός Χρηματιστηρίου Αθηνών
- Ø Διαδικτυακή σελίδα «Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών», www.ase.gr
- Ø «ΝΟΜΟΣ 3908/2011, τροποποίηση Ν. 4072/2012 και τροποποιήσεις των νόμων 4146/2013 και 4155/2013. Ενίσχυση Ιδιωτικών Επενδύσεων για την Οικονομική Ανάπτυξη, την Επιχειρηματικότητα και την Περιφερειακή Συνοχή», έντυπο εταιρίας συμβούλων επιχειρήσεων «ΑΝΕΛΙΞΗ», 2013
- Ø Διαδικτυακή σελίδα «ΕΣΠΑ», www.espa.gr
- Ø Διαδικτυακή σελίδα «ΕΠΑΝ II», www.antagonistikotita.gr
- Ø Διαδικτυακή σελίδα «Travel Press», www.travelpress.gr
- Ø «Χρηματοοικονομική Διοίκηση, Μακροχρόνιος Χρηματοοικονομικός Σχεδιασμός και Πηγές Άντλησης Κεφαλαίων στα πλαίσια της Διεθνούς και της Ελληνικής Πραγματικότητας», Λαζαρίδης, Ι, Παπαδόπουλος Δ., 2006, Θεσσαλονίκη, Τεύχος Δ
- Ø «Χρηματοοικονομική Στρατηγική ΜΜΕ στην Ελλάδα», Ψιρμάνη-Βούλγαρη Φωτεινή, Ζοπουνίδης Κ., 2000, Εκδόσεις Κλειδάριθμος
- Ø «Νέες Μορφές Συμβάσεως της Σύγχρονης Οικονομίας Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising», Γεωργιάδης Α., 2000, Εκδόσεις Σάκκουλα
- Ø «Venture Capital - Μία ανασκόπηση», Γκανέτσου και Φρονίστα, 1995, Δελτίον της Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών
- Ø «Οδηγός χρηματοδότησης επιχειρήσεων», Οικονομικό Επιμελητήριο, 5^ο Περιφερικό Τμήμα Δυτ. Μακεδονίας
- Ø «Χρηματοδότηση και Αξιολόγηση Επενδύσεων III», Τσακλάγκανος Α., 2000, Εκδόσεις Αφοί Κυριακίδη
- Ø «Βασικές αρχές χρηματοδότησης επιχειρήσεων», Χουλιάρας Βασίλης, 2001, Εκδόσεις Βακαλή