



ΤΜΗΜΑ:ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΑΙ ΕΛΕΓΚΤΙΚΗΣ

**Πτυχιακή εργασία του σπουδαστή Λάζαρου
Αβράμπου με Θέμα: Προβλήματα Χρηματοδότησης
Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων με έμφαση στον Νομό
Αιτωλοακαρνανίας**



Εισηγητής: Λάζαρος Αβράμπος

Επιβλέπων Καθηγητής: Αντώνιος Γεωργούντζος

ΚΑΛΑΜΑΤΑ 2009

Περιεχόμενα

1 ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	4
1.1 ΟΡΙΣΜΟΣ.....	4
1.2 ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΙΔΡΥΣΗΣ ΜΙΑΣ ΜΜΕ.....	5
2 ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	10
2.1 ΓΕΝΙΚΑ.....	10
2.2 ΤΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΩΝ ΜΜΕ.....	11
2.2.1 Τεχνολογικά.....	11
2.2.2 Διοικητικά-Οργανωτικά.....	12
2.2.3 Πληροφόρηση.....	12
2.2.4 Χρηματοοικονομικά.....	12
2.3 ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΜΜΕ.....	13
3 ΜΕΘΟΔΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΜΜΕ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ	19
3.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	19
3.2 ΕΣΩΤΕΡΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ.....	19
3.2.1 Ίδρυτές και Επιχειρηματίες.....	20
3.2.2 Φίλοι και Οικογένεια.....	20
3.3 ΕΞΩΤΕΡΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ.....	20
3.3.1 Εξωτερική Συμμετοχική Χρηματοδότηση.....	21
3.3.2 Εξωτερική Μη Συμμετοχική Χρηματοδότηση.....	34
3.3.3 Εγγυητικές Επιστολές.....	40
3.3.4 Χρηματοδοτικά Δάνεια με Εγγύηση του Ταμείου Εγγυοδοσίας.....	43
3.3.5 Διαδικασία Χορήγησης.....	44
3.4 ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ.....	48
3.4.1 Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα».....	48
3.4.2 Πρόγραμμα Ενίσχυσης Νεανικής Επιχειρηματικότητας.....	50
3.4.3 Πρόγραμμα Ενίσχυσης Γυναικείας Επιχειρηματικότητας.....	56
3.5 ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΕΙΣ ΑΠΟ ΤΟ ΝΟΜΟ 3299/2004.....	62
3.5.1 Ενισχυόμενες Δαπάνες.....	63
3.5.2 Αρμοδιότητες και Διαδικασίες Εφαρμογής των Ενισχύσεων.....	63
4 ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΜΜΕ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΈΝΩΣΗ	65
4.1 ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ.....	65
4.1.1 Ε.Τ.Π.Α., Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (European Investment Fund).....	66
4.1.2 Ε.Κ.Τ., Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο (E.S.F, European Social Fund).....	66
4.1.3 Χ.Μ.Π.Α., Χρηματοδοτικό Μέσο Προσανατολισμού της Αλιείας.....	67
4.1.4 Ταμείο Αγροτικής Ανάπτυξης.....	67
4.1.5 Κοινοί Ευρωπαϊκοί Πόροι για Πολύ Μικρές και Μεσαίες Επιχειρήσεις (JEREMIE).....	68

4.1.6 Κοινή Δράση για την Υποστήριξη των Μικρο-πιστοδοτικών Ιδρυμάτων στην Ευρώπη –	
JASMINE.....	69
4.2 ΤΑΜΕΙΟ ΣΥΝΟΧΗΣ.....	69
4.3 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΑ ΜΕΣΑ.....	70
4.3.1 Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων.....	70
4.3.2 Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων.....	72
4.3.3 Ευρωπαϊκή Τράπεζα Ανασυγκρότησης και Ανάπτυξης.....	73
4.4 ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ.....	73
4.4.1 LIFE +.....	73
4.4.2 Πρόγραμμα Πλαίσιο για την Ανταγωνιστικότητα και την Καινοτομία (ΠΠΑΚ).....	74
4.4.3 Marco Polo II (2007-2013).....	74
4.4.4 Το Έβδομο Πρόγραμμα Πλαίσιο για την Έρευνα και την Τεχνολογική Ανάπτυξη (2007-2013).....	75
4.4.5 EUREKA.....	75
4.4.6 Ολοκληρωμένο Πρόγραμμα Δράσης για τη Δια Βίου Μάθηση.....	76
4.4.7 ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΣ 2007-2013.....	76
4.4.8 MEDIA 2007-2013.....	76
4.5 ΘΕΜΑΤΑ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗΣ.....	77
4.5.1 Ενημέρωση, διαβούλευση και κοινωνικός διάλογος.....	77
4.5.2 Υγεία και ασφάλεια στο χώρο εργασίας.....	77
4.6 ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΓΙΑ ΤΗ ΔΙΕΘΝΟΠΟΙΗΣΗ ΤΩΝ ΜΜΕ.....	77
4.6.1 AL-Invest IV.....	77
4.6.2 PROINVEST.....	78
4.6.3 Πρόγραμμα Πύλη της ΕΕ.....	78
4.6.4 Προγράμματα Βιομηχανικής Συνεργασίας ΕΕ-Ιαπωνίας.....	79
4.6.5 Πρόγραμμα Κατάρτισης Στελεχών (ΠΚΣ): Ιαπωνία και Κορέα.....	79
4.7 ENTERPRISE EUROPE NETWORK.....	80
5 Ο ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΧΕΙΡΟΤΕΧΝΙΑΣ	82
5.1 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΤΟΥ ΕΟΜΜΕΧ ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ.....	82
5.2 ΈΡΓΑ ΠΟΥ ΥΛΟΠΟΙΗΣΕ Ο ΕΟΜΜΕΧ ΣΤΑ ΠΛΑΙΣΙΑ ΤΟΥ Β' ΚΠΣ.....	84
5.3 ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ.....	87
6 Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΟΥ ΝΟΜΟΥ ΑΙΤΩΛΟΑΚΑΡΝΑΝΙΑΣ	88
6.1 ΓΕΝΙΚΑ ΣΧΟΛΙΑ.....	90
6.1.1 ΕΙΔΙΚΑ ΣΧΟΛΙΑ.....	91
7 ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	91
7.1 I. ΞΕΝΟΓΛΩΣΣΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	91
7.2 II. ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	100
7.3 III. ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΕΣ ΣΤΟ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ.....	101

1 Μικρομεσαίες επιχειρήσεις

1.1 Ορισμός

Αντικείμενο της παρούσας μελέτης, αποτελεί μια συγκεκριμένη κατηγορία επιχειρήσεων, οι Μικρές και Μεσαίες Επιχειρήσεις (ΜΜΕ). Είναι όμως σκόπιμο πρώτα, να προσπαθήσουμε να τις ορίσουμε.

Σύμφωνα με τον ορισμό που χρησιμοποιεί η Ε.Ε. και η ΓΓΕΤ¹, σαν Μικρές και Μεσαίες Επιχειρήσεις, ορίζονται αυτές που απασχολούν περισσότερους από 10-20 εργαζόμενους και λιγότερους από 250² και οι οποίες:

- Έχουν ετήσιο κύκλο εργασιών που δεν υπερβαίνει τα 40 εκατομ. Ευρώ,
- είτε έχουν ετήσιο συνολικό ισολογισμό που δεν υπερβαίνει τα 27 εκατομ. Ευρώ,
- και πληρούν το κριτήριο της ανεξαρτησίας³.

Όταν είναι απαραίτητο να γίνει διάκριση μεταξύ μικρής και μεσαίου μεγέθους επιχείρησης, η «μικρή επιχείρηση» ορίζεται ως επιχείρηση η οποία:

- απασχολεί λιγότερους από 50 εργαζόμενους,
- έχει ετήσιο κύκλο εργασιών που δεν υπερβαίνει τα 7 εκατομ. Ευρώ, ή
- έχει ετήσιο συνολικό ισολογισμό που δεν υπερβαίνει τα 5 εκατομ. Ευρώ,
- και πληροί το κριτήριο της ανεξαρτησίας.

Χρήμα, είναι οποιοδήποτε εμπορεύσιμο αγαθό ή υπηρεσία που χρησιμοποιείται από μια κοινωνία ως υποκατάστατο αξίας, ένα μέσο ανταλλαγής, και μια μονάδα υπολογισμού. Δεδομένου ότι οι ανάγκες προκύπτουν φυσικά, οι κοινωνίες πάντα δημιουργούν ένα συναλλακτικό μέσο. Σε άλλες περιπτώσεις, μια κεντρική αρχή δημιουργεί ένα

¹ Gudici and Paleari 2000, σελ. 42, δικτυακό τόπο ΓΓΕΤ: www.gsrt.gr και ΓΓΕΤ (2001)

² Η κατάταξη είναι πιο συγκεκριμένα, για τη μεταποίηση: μικρές 10-19, μεσαίες 20-250 και για τις υπηρεσίες: μικρές 5-9, μεσαίες 10-250.

³ Ως ανεξάρτητες, θεωρούνται οι επιχειρήσεις εκείνες που δεν ανήκουν, κατά ποσοστό 25% ή περισσότερο του κεφαλαίου ή των δικαιωμάτων ψήφου, σε μία επιχείρηση ή, από κοινού, σε περισσότερες επιχειρήσεις, οι οποίες δεν ανταποκρίνονται στους ορισμούς της ΜΜΕ ή της μικρής επιχείρησης.

συναλλακτικό μέσο, αυτή είναι συχνότερα η περίπτωση στις σύγχρονες κοινωνίες με τα χαρτονομίσματα.

Χρηματοδοτώ, σημαίνει «δίνω τα αναγκαία χρήματα για εργασία, επιχείρηση».
(Λεξικό: Τεγόπουλος Φυτράκης)

1.2 Διαδικασία ίδρυσης μιας ΜΜΕ

Η δημιουργία μιας Μικρο-μεσαίας Επιχείρησης (ΜΜΕ) απαιτεί ουσιαστικές ενέργειες σχεδιασμού και ανάπτυξης της καθώς και τυπικές, αλλά υποχρεωτικές, ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΙΔΡΥΣΗΣ. Συγκεκριμένα:

ΒΗΜΑ 1ο: Ο ΧΩΡΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ

Ο χώρος εγκατάστασης της επιχείρησης είναι απαραίτητο να είναι γνωστός και εξασφαλισμένος πριν από οποιαδήποτε άλλη ενέργεια

ΒΗΜΑ 2ο: ΝΟΜΙΚΗ ΜΟΡΦΗ

Για τα Φυσικά Πρόσωπα (Ατομικές επιχειρήσεις) δεν απαιτούνται ιδιαίτερες νομικές διαδικασίες ίδρυσης.

Για τα Νομικά Πρόσωπα (Εταιρείες) απαιτούνται νομικές διαδικασίες και ενέργειες όπως:

- Συμβουλή ειδικού νομικού ή/ και οικονομικού-επιχειρησιακού συμβούλου.
- Κατάθεση του καταστατικού της εταιρείας στο Πρωτοδικείο (οι Ε.Π.Ε. και οι Α.Ε. ακολουθούν άλλη πορεία).
- Οι Ε.Π.Ε. υποχρεούνται σε διαδικασίες δημοσιοποίησης του καταστατικού τους στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως ή/και σε τοπικό τύπο.
- Οι Α.Ε. υποχρεούνται να υποβάλλουν το καταστατικό τους στον κατά τόπους Νομάρχη ή στην Διεύθυνση Εμπορίου και Ανωνύμων Εταιρειών των Νομαρχιών. Από εκεί εκδίδεται απόφαση σύστασης, γίνεται εγγραφή στα μητρώα Α.Ε, και δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως περίληψη του καταστατικού.

ΒΗΜΑ 3ο: ΕΓΓΡΑΦΗ ΣΕ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ

Στην πλειοψηφία των περιπτώσεων ίδρυσης επιχείρησης είναι υποχρεωτική η εγγραφή στο οικείο ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ (Ν.2081/92).

Τα συνήθη Επιμελητήρια όπου εγγράφονται οι ΜΜΕ, ανάλογα με το είδος της δραστηριότητας και το μέγεθός τους, είναι τα κατά τόπους Βιοτεχνικά, Εμπορικά-Βιομηχανικά και Επαγγελματικά Επιμελητήρια.

Κατ' αρχή στο Επιμελητήριο γίνεται αναγγελία έναρξης, προεγγραφή και εκδίδεται βεβαίωση δικαιώματος χρήσης επωνυμίας και κατοχύρωσης διακριτικού τίτλου της επιχείρησης.

Το Επιμελητήριο ενημερώνει επίσης για απαραίτητες για την ίδρυση ενέργειες.

Οριστική εγγραφή στο οικείο Επιμελητήριο γίνεται: για τις Ατομικές Επιχειρήσεις εντός 2 μηνών από την έναρξη των εργασιών (δήλωση έναρξης εργασιών στην ΔΟΥ) και για τα Νομικά Πρόσωπα εντός 2 μηνών από την σύστασή τους (δημοσίευση του καταστατικού τους).

ΒΗΜΑ 4ο: ΕΓΓΡΑΦΗ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΦΟΡΕΑ

Στον ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΦΟΡΕΑ εγγράφονται, κατά κανόνα υποχρεωτικά (Ν2084/92), τα φυσικά πρόσωπα και οι εταίροι-μέλη των νομικών προσώπων άνω των 18 ετών, όταν η δραστηριότητα ασκείται σε πόλη άνω των 2.000 ατόμων (σε ορισμένες περιπτώσεις και σε μικρότερες). Οι φορείς των ΜΜΕ εγγράφονται συνήθως στο κατά τόπους Ταμείο Επαγγελματιών Βιοτεχνών Ελλάδας (ΤΕΒΕ), το Ταμείο Εμπόρων (ΤΑΕ) και σε ειδικές περιπτώσεις σε άλλα ταμεία (ΤΣΜΕΔΕ, ΤΣΑΥ, ΙΚΑ κ.λπ.)

Πληροφορίες για την αίτηση εγγραφής και τα συνυποβαλλόμενα δικαιολογητικά δίδονται στον οικείο ασφαλιστικό φορέα.

ΒΗΜΑ 5ο: ΤΕΧΝΙΚΗ ΑΔΕΙΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ - ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ

Οι περισσότερες επιχειρήσεις που θα ασκήσουν μεταποιητική δραστηριότητα υποχρεούνται σε έκδοση ΤΕΧΝΙΚΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ και στην συνέχεια ΤΕΧΝΙΚΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ (βάσει του Π.Δ. 84/84 και του Ν. 2516/97). Οι Διευθύνσεις Ανάπτυξης των κατά τόπους Νομαρχιακών Αυτοδιοικήσεων είναι αρμόδιες για την πληροφόρηση των υπόχρεων ή μη κατηγοριών και για την έκδοση των αδειών.

Η Άδεια Εγκατάστασης εκδίδεται για το χρονικό διάστημα που διαρκούν οι εργασίες εγκατάστασης της επιχείρησης (2-6 μήνες ή 2 χρόνια όταν υπάρχουν κτιριακά).

Η Άδεια Λειτουργίας εκδίδεται μετά την ολοκλήρωση των εργασιών εγκατάστασης, αντικαθιστά την Άδεια Εγκατάστασης και η διάρκειά της είναι αορίστου χρόνου.

Πληροφορίες δίδονται από τις κατά τόπους Νομαρχίες (Δ/νσεις Ανάπτυξης) για τα δικαιολογητικά που πρέπει να συνυποβληθούν με την αίτηση. Στα δικαιολογητικά περιλαμβάνονται μελέτες και άδειες που εκδίδονται από άλλες αρχές (όπως οικοδομικές, περιβαλλοντικών επιπτώσεων, χωροθέτησης) που απαιτείται χρόνος και επιπλέον ενέργειες για την έκδοσή τους.

ΒΗΜΑ 6ο: ΑΔΕΙΑ ΑΣΚΗΣΕΩΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ-ΕΙΔΙΚΗ ΑΔΕΙΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ

Ορισμένες κατηγορίες επαγγελματιών υποχρεούνται να έχουν Άδεια Ασκήσεως Επαγγέλματος προκειμένου να δραστηριοποιηθούν επαγγελματικά. Παραδείγματα τέτοιων κατηγοριών είναι:

- Επαγγέλματα σχετικά με ηλεκτρικές συσκευές και εγκαταστάσεις, αυτοκίνητα, μοτοποδήλατα, αεροσκάφη.
- Υδραυλικά, κλιματιστικά, ηλιακοί θερμοσίφωνες.
- Κουρείς-κομμωτές, οπτικά είδη, οδοντοτεχνίτες.
- Μηχανουργεία επισκευές μηχανών.
- Εγκαταστάσεις τηλεπικοινωνιακών κέντρων.
- Επαγγέλματα τουριστικά, υπηρεσίες μεταφορών, περιπτώσεις λιανικού εμπορίου.
- Άλλοι ελεύθεροι επαγγελματίες.

Ορισμένες επίσης επιχειρήσεις και επαγγελματικές δραστηριότητες υποχρεούνται σε έκδοση Ειδικής Άδειας Λειτουργίας (ανεξάρτητα από την Τεχνική Άδεια Λειτουργίας της προηγούμενης παραγράφου). Τέτοιες επιχειρήσεις και δραστηριότητες είναι:

- Με αντικείμενο σχετικό με τρόφιμα, ποτά, φάρμακα, χημικά, λιπάσματα, ιατρική (μηχανήματα κ.λπ.), οπτικά.
- Με αντικείμενο σχετικό με τον άνθρωπο γενικότερα (κουρεία κ.λπ.), με όπλα, πυρομαχικά, εκρηκτικά, με τον τουρισμό.

- Ορισμένες εμπορικές δραστηριότητες.
- Λοιπές.

Η πλειοψηφία των Αδειών Ασκήσεως Επαγγέλματος και των Ειδικών Αδειών Λειτουργίας εκδίδονται από τις αρμόδιες για την δραστηριότητα Δ/σεις των κατά τόπους Νομαρχιών, όπως Δ/σεις Ανάπτυξης, Υγείας - Πρόνοιας, Μεταφορών κλπ, καθώς και από άλλες αρχές όπως Αστυνομία (όπλα), ΕΟΤ (τουρισμός), Δ/ση Εμπορίου Υπουργείου Ανάπτυξης κ.λπ. Οι ίδιες αρχές ενημερώνουν για την υποχρέωση ή όχι της επιχείρησης σε έκδοση ειδικής άδειας, καθώς και για τα απαιτούμενα δικαιολογητικά. Ορισμένες σχετικές πληροφορίες δίδονται επίσης από τα Επιμελητήρια.

ΒΗΜΑ 7^ο: ΔΗΛΩΣΗ ΕΝΑΡΞΗΣ ΕΠΙΤΗΔΕΥΜΑΤΟΣ - ΑΡΙΘΜΟΣ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΟΥ ΜΗΤΡΩΟΥ (ΑΦΜ) - ΘΕΩΡΗΣΗ ΒΙΒΛΙΩΝ ΚΑΙ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ

Κάθε υποψήφιος επιτηδευματίας υποβάλλει στην αρμόδια Δημόσια Οικονομική Υπηρεσία (ΔΟΥ), κατ' αρχήν, το έντυπο Μ5 "Δήλωση υπό ίδρυση Επιχείρησης".

Στην συνέχεια, αφού ολοκληρωθούν οι διαδικασίες της ίδρυσης και πριν την έναρξη των εργασιών της επιχείρησης, υποβάλλεται η δήλωση διακοπής των εργασιών ίδρυσης. Συγχρόνως υποβάλλεται το έντυπο Μ2 "Δήλωση έναρξης/μεταβολής εργασιών Φυσικού Προσώπου" από τα Φυσικά Πρόσωπα ή το έντυπο Μ3 "Δήλωση έναρξης/μεταβολής εργασιών Μη Φυσικού Προσώπου" από τα Νομικά Πρόσωπα.

Σειρά άλλων δηλώσεων και δικαιολογητικών απαιτείται να συνυποβληθούν με την Δήλωση έναρξης εργασιών, για τα οποία είναι αρμόδια να ενημερώσει η ΔΟΥ του τόπου όπου εδρεύει η επιχείρηση.

Με την έναρξη των εργασιών καταβάλλεται και ο φόρος συγκέντρωσης κεφαλαίου (1% του μετοχικού κεφαλαίου) καθώς και τέλη χαρτοσήμου, το ύψος των οποίων κομμάινεται ανάλογα με την νομική μορφή της επιχείρησης και τον πληθυσμό του τόπου όπου ασκείται η δραστηριότητα.

Υποχρεωτικά εκδίδεται ΑΦΜ για κάθε φυσικό ή νομικό πρόσωπο που διενεργεί πράξεις φορολογικού ενδιαφέροντος στην Ελλάδα. Κατά κανόνα ΑΦΜ αποδίδεται ήδη στις υπό ίδρυση επιχειρήσεις από τα Γραφεία Μητρώου των κατά τόπους ΔΟΥ. Ο ίδιος ΑΦΜ ισχύει και μετά την Δήλωση έναρξης εργασιών και δεν αλλάζει ανεξάρτητα από μεταβολές στην νομική μορφή, στον ιδρυτή, στην επωνυμία κ.λπ. Μόνη εξαίρεση

αποτελεί η μετατροπή από εταιρική μορφή σε ατομική επιχείρηση και το αντίστροφο, οπότε εκδίδεται νέος ΑΦΜ. Η οικεία ΔΟΥ πληροφορεί για τις λεπτομέρειες και για τα απαιτούμενα δικαιολογητικά.

Οι επιχειρήσεις και επαγγελματίες υποχρεούνται να χρησιμοποιούν ορισμένα θεωρημένα Βιβλία και Στοιχεία, που ορίζονται από τον Κώδικα Φορολογικών Βιβλίων και Στοιχείων, ανάλογα με την νομική μορφή, το είδος της δραστηριότητας, την κατηγορία τήρησης Βιβλίων κ.λπ. Η θεώρηση γίνεται από την ΔΟΥ της έδρας της επιχείρησης, εκτός των Α.Ε. που υπάγονται σε ΔΟΥ ΦΑΒΕ και ΦΑΕΕ. Η οικεία ΔΟΥ ενημερώνει για την κατηγορία Βιβλίων, για τα είδη Βιβλίων και Στοιχείων που πρέπει να τηρούνται θεωρημένα και για τον χρόνο και τα δικαιολογητικά της θεώρησης.

ΒΗΜΑ 8^ο: ΠΡΟΣΛΗΨΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ

Ο εργοδότης υποχρεούται να καταθέσει Δήλωση και Κάρτα Πρόσληψης, για κάθε εργαζόμενο που προσλαμβάνει, στο κατάστημα του Οργανισμού Απασχολήσεως Εργατικού Δυναμικού (ΟΑΕΔ) του τόπου όπου εδρεύει η επιχείρηση.

Στην συνέχεια ο εργοδότης υποβάλλει Κατάσταση προσωπικού και ωρών εργασίας στα κατά τόπους γραφεία της Επιθεώρησης Εργασίας του Υπουργείου Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων. Στην περίπτωση που ο εργαζόμενος είναι υπήκοος χώρας-μέλους της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Ε.Ε.) συνοποβάλλεται και το έντυπο "Δήλωση Εργοδότη για πρόσληψη κοινοτικού εργαζόμενου". Στην περίπτωση που ο εργαζόμενος είναι υπήκοος τρίτης χώρας απαιτούνται κατά περίπτωση και άλλα δικαιολογητικά. Η πληροφόρηση στην περίπτωση αυτή είναι αρμοδιότητα του ΟΑΕΔ και της Δ/σης Εργασίας των κατά τόπους Νομαρχιών.

Τέλος ο εργοδότης είναι υποχρεωμένος να παρουσιαστεί (ως εργοδότης) και να δηλώσει τους εργαζόμενους στον ασφαλιστικό τους φορέα, που κατά κανόνα είναι το κατά τόπους Ίδρυμα Κοινωνικών Ασφαλίσεων (ΙΚΑ).

ΒΗΜΑ 9^ο: ΑΛΛΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ

Ανάλογα με τις ανάγκες και τις ιδιαίτερες δραστηριότητες μιας επιχείρησης ή επαγγελματικής δραστηριότητας, μπορεί να απαιτούνται και άλλες κατά περίπτωση, ενέργειες κατά την διαδικασία της ίδρυσής της. Για παράδειγμα:

- Μια επιχείρηση μπορεί να ζητήσει κατοχύρωση Εμπορικού σήματος. (Ν. 2239/94). Αρμόδιο το Υπ. Αν. Δ/ση Εμπορίου.
- Για την εμπορία ορισμένων προϊόντων είναι απαραίτητο το σήμα καταλληλότητας CE. Αρμόδιοι φορείς υπάρχουν πολλοί κατά περίπτωση, μεταξύ των οποίων η Δ/ση Πολιτικής Ποιότητας της Γεν. Γραμματείας Βιομηχανίας του Υπουργείου Ανάπτυξης.

Η κατοχύρωση ευρεσιτεχνίας ή βιομηχανικού σχεδιασμού ή πνευματικής ιδιοκτησίας επίσης μπορεί να είναι επιθυμητή. Αρμόδιοι φορείς είναι ο ΟΒΙ και ο ΟΠΙ.

Από την διαδικασία έκδοσης Άδειας Εγκατάστασης και Λειτουργίας προκύπτει η υποχρέωση έκδοσης διαφόρων άλλων κατά περίπτωση αδειών, όπως Οικοδομική (Πολεοδομία), Περιβαλλοντικών Επιπτώσεων (Νομαρχία), Μηχανολογική μελέτη κ.λπ.

Σημαντικές διαφοροποιήσεις και απαιτήσεις, προκειμένου να ιδρυθεί επιχείρηση, υπάρχουν στις περιπτώσεις επιχειρηματικής-επαγγελματικής δραστηριοποίησης στην Ελλάδα αλλοδαπών φυσικών ή νομικών προσώπων. Διαφοροποιήσεις υπάρχουν και μεταξύ υπηκόων χωρών-μελών της ΕΕ και τρίτων χωρών. Οι σημαντικότερες διαφοροποιήσεις εντοπίζονται σε θέματα νομιμοποίησης των προσώπων και των εταιρειών στη χώρα και σε θέματα οικονομικά-φορολογικά. Σε κάθε τέτοια περίπτωση θα πρέπει να ζητηθεί πρόσθετη ενημέρωση από τους αρμόδιους φορείς. (Υπουργείο Οικονομικών: Δ/σεις Μητρώου, Κώδικα Βιβλίων-Στοιχείων, ΦΠΑ, Τελωνειακών κλπ).

2 Προβλήματα Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων

2.1 Γενικά

Τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι η έλλειψη κατάλληλης υλικοτεχνικής υποδομής, η ανεπάρκεια γνώσεων σε ζητήματα που προκύπτουν κατά τη διαδικασία ανάπτυξης του εγχειρήματος, σημαντικά προβλήματα γραφειοκρατίας στις επαφές τους με κρατικούς φορείς, δυσκολία στην πρόσβαση στα ερευνητικά ιδρύματα (Πανεπιστήμια, ερευνητικά κέντρα κ.λπ., ιδιαίτερα εκτός Αττικής και Θεσσαλονίκης) και προβλήματα που αφορούν την οργάνωση της επιχείρησης.

Τα προβλήματα συνεπώς που αντιμετωπίζουν, μπορούν να διαχωριστούν σε ενδο-επιχειρησιακά (υποδομή, γνώση, οργάνωση) και σχετιζόμενα με το περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιούνται οι επιχειρήσεις (ευελιξία κρατικού μηχανισμού, έλλειψη πληροφόρησης κ.λ.π.).

2.2 Τα Προβλήματα ανάπτυξης των ΜΜΕ

Οι παράγοντες που είναι ιδιαίτερα σημαντικοί για τη διαμόρφωση και ανάπτυξη των νέων ΜΜΕ, είναι οι ακόλουθοι:

1. Συνεχής πρόσβαση σε κάθε τελευταία εξέλιξη στην τεχνολογία
2. Κουλτούρα που να ενθαρρύνει την επιχειρηματικότητα
3. Παρουσία αγορών που αποδέχονται τη λήψη ρίσκου
4. Διαθεσιμότητα κεφαλαίων κινδύνου, για την ανάπτυξή τους, ιδιαίτερα στα αρχικά στάδια ανάπτυξης.
5. Δυνατότητα διάχυσης από κέντρα που ειδικεύονται σε ότι νεώτερο υπάρχει (state of the art), τόσο σε γνώση, όσο και σε ανθρώπινο κεφάλαιο.
6. Διαθεσιμότητα προμηθευτών και (στην αρχή έστω), βιομηχανικών συνεργατών (manufacturing subcontractors-υπεργολάβων)
7. Πρόσβαση σε ειδικευμένα άτομα σε θέματα διοίκησης και επιχειρηματικού σχεδιασμού, και
8. Ύπαρξη των απαραίτητων κτιριακών και λειτουργικών γενικότερα, εγκαταστάσεων

Η έλλειψη κάποιου ή κάποιων από τους παράγοντες αυτούς, αποτελεί την πηγή των προβλημάτων των καινοτομικών ΜΜΕ, τα πιο σημαντικά από τα οποία, για τις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις αυτού του είδους, συνοψίζονται στα παρακάτω⁴:

2.2.1 Τεχνολογικά

Έλλειψη χρόνου και πόρων, για δημιουργία των απαραίτητων εξωτερικών τεχνολογικών διασυνδέσεων, μικρότερος κύκλος ζωής για τα προϊόντα τους (και

⁴ Dodgson and Rothwell 1989, σελ. 60-61.

επομένως, μικρότερο διάστημα για οφέλη από την πώλησή τους), ενώ παρατηρείται συνήθως δυνατότητα εστίασης μόνο σε ένα προϊόν και τέλος, μεγαλύτερη αβεβαιότητα αναφορικά με την έκβαση της διαδικασίας έρευνας και ανάπτυξης)⁵.

2.2.2 Διοικητικά-Οργανωτικά

Προβλήματα αποτελεσματικού ελέγχου και σχεδιασμού, έλλειψη οργανωτικών και εμπορικών ικανοτήτων από τους καινοτόμους επιχειρηματίες, καθώς και εμπειρίας στη διαχείριση της γρήγορης ανάπτυξης. Ιδιαίτερα σημαντικό οργανωτικό πρόβλημα, αποτελεί και το ζήτημα της προώθησης προϊόντος (μάρκετινγκ). Μια επιχείρηση άπειρη σε θέματα μάρκετινγκ και διοίκησης, χωρίς εδραιωμένη φήμη στην αγορά (ούσα νέα σχετικά), θα αντιμετωπίσει πιθανότατα σημαντικές δυσκολίες στην προώθηση του προϊόντος ή υπηρεσίας που παράγει και στην αποδοχή του από τους καταναλωτές (Storey and Tether 1998). Παρατηρείται επίσης μεγάλη έλλειψη διοικητικών και επιχειρηματικών ικανοτήτων από τους ιδρυτές/ ιδιοκτήτες των επιχειρήσεων, όπως και έλλειψη προσωπικού κατάλληλα καταρτισμένου σε θέματα διαχείρισης, μάρκετινγκ τεχνικών ειδικοτήτων και γενικότερη έλλειψη ικανοτήτων στα ηλεκτρονικά. Λόγω των προαναφερθέντων, οι επιχειρήσεις αυτές είναι ιδιαίτερα ευάλωτες σε κάθε κυβερνητική, ανταγωνιστική κ.λ.π. κίνηση και σπανίως καταφέρνουν (μικρή μειοψηφία) να συνεχίσουν αυτόνομα και αυτοδύναμα, μέχρι τέλους.

2.2.3 Πληροφόρηση

Παρατηρείται έλλειψη πληροφόρησης γύρω από τις ομοειδείς ευρωπαϊκές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε συμπληρωματικούς κλάδους, (προκειμένου να αναζητηθούν δυνητικοί συνεργάτες). Υπάρχει έλλειψη πληροφόρησης γύρω από την αγορά και την τεχνολογία, τα εθνικά συστήματα πατεντών και δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας (νομικό πλαίσιο κατοχύρωσης κ.λ.π.) και αδυναμία συγκέντρωσης πληροφόρησης γύρω από δυνητικούς χρηματοδότες και επαφή μαζί τους.

2.2.4 Χρηματοοικονομικά

Παρατηρείται έλλειψη πόρων για E&A, έλλειψη πρόσβασης σε αρχικό κεφάλαιο, έλλειψη κεφαλαίων για χρηματοδότηση μακροχρόνιας έρευνας και ανάπτυξης, ανάπτυξη νέων προϊόντων και κάθετης ολοκλήρωσης, κυρίως για την μετάβαση προς τη βιομηχανική οργάνωση και παραγωγή. Επίσης, ιδιαίτερα αρνητικό σημείο για τις

⁵ Βλέπε επίσης Westhead and Storey 1994, στο Bank of England 2001, σελ. 96

επιχειρήσεις αυτές, αποτελεί το γεγονός ότι σημειώνουν ακανόνιστες και ασταθείς ταμειακές ροές, ενώ χαρακτηρίζονται και από μεγάλους επενδυτικούς κύκλους (συντά μεγαλύτερους των πέντε ετών), γεγονός που αποθαρρύνει τις περισσότερες πηγές χρηματοδότησης. Η πρόσβαση σε κεφάλαια, αποτελεί το σημαντικότερο ίσως εμπόδιο στην ανάπτυξη για τις επιχειρήσεις αυτές και καθώς αποτελεί το κύριο αντικείμενο της παρούσας μελέτης, θα αναλυθεί εκτενώς, στη συνέχεια.

2.3 Το Πρόβλημα Χρηματοδότησης ΜΜΕ

Σε αριθμητικούς όρους, οι βιομηχανικές ΜΜΕ, κυριαρχούν διεθνώς, με τα πλεονεκτήματα του δυναμισμού και της ευελιξίας να χαρακτηρίζουν τις περισσότερες από αυτές. Όμως, δεν φαίνεται να αντιμετωπίζονται ως ελκυστική αγορά δραστηριοποίησης για τον ιδιωτικό τομέα, ιδιαίτερα στην Ε.Ε. (Dodgson and Rothwell 1989).

Τα ευρωπαϊκά ιδιωτικά επιχειρηματικά κεφάλαια⁶ και πολύ περισσότερο, τα χρηματοοικονομικά ιδρύματα, δεν δείχνουν πρόθυμα να χρηματοδοτήσουν νέες μικρές επιχειρήσεις που βασίζονται στην τεχνολογία και βρίσκονται στο ξεκίνημα αβέβαιων σχεδίων (Canera et al 2004, σελ. 13)⁷.

Αντίθετα, σε χώρες περισσότερο προηγμένες τεχνολογικά, η χρηματοδότηση των σταδίων αυτών, είναι σαφώς μεγαλύτερη. Ενδεικτικά, αναφέρουμε ότι τα τρία τέταρτα των Αμερικανικών επιχειρηματικών κεφαλαίων, κατευθύνθηκαν μέχρι τη δεκαετία του 80', σε project υψηλής τεχνολογίας⁸. Η διαθεσιμότητα και το κόστος κεφαλαίου, ιδιαίτερα στα πρώτα στάδια του κύκλου ζωής του εγχειρήματος (ή των ιδίων), είναι τα σημαντικότερα εμπόδια που αντιμετωπίζουν οι ΜΜΕ, στη φάση της εισαγωγής ενός νέου προϊόντος στην αγορά, όταν η χρηματοδότηση είναι αναγκαία προκειμένου να αναπτυχθούν οι άυλοι πόροι (Giudici and Paleari 2000)⁹.

⁶ Αναφερόμαστε στα κεφάλαια επιχειρηματικού κινδύνου, τα αποκαλούμενα σαν Venture Capital, αλλά κρίνεται ορθότερο να μην επεκταθούμε στην παρούσα φάση, καθώς θα αναπτύξουμε το συγκεκριμένο θέμα στα επόμενα κεφάλαια της εργασίας.

⁷ Βλέπε επίσης ACOST 1990, Acs and Audretsch, 1990 κ.λ.π.

⁸ 39Βλέπε επίσης αντίστοιχες έρευνες για ΗΠΑ, Ιαπωνία, Γαλλία, Μ. Βρετανία και Γερμανία (Lane and Quack 2001, Bank of England 2001 κ.α.)

⁹ Βλέπε επίσης, Oakey 1995, European Commission 1994 και Prakke 1988.

Οι επιχειρήσεις που ανήκουν σε παραδοσιακούς κλάδους, μπορούν να παραμείνουν μικρές, δίχως σοβαρές συνέπειες. Οι γρήγορα αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις όμως, είναι υποχρεωμένες να μεγεθυνθούν, προκειμένου να ακολουθήσουν την ανάπτυξη της αγοράς, να επεκτείνουν και να διαφοροποιήσουν την παραγωγή τους προς νέες κατευθύνσεις και να αναπτύξουν νέες τεχνολογικές και διαχειριστικές ικανότητες.

Η έλλειψη χρηματοοικονομικών πόρων στα πρώτα στάδια ανάπτυξης, αποτελεί για τις επιχειρήσεις αυτές το πιο κοινό και συνάμα ιδιαίτερα σημαντικό πρόβλημα (Westhead and Storey, 1997).

Η επιβίωση μιας επιχείρησης, είναι κατά ένα μεγάλο ποσοστό, συνάρτηση της ικανότητας της Διοίκησης να εξασφαλίσει πρόσβαση σε χρηματοδότηση (Mason and Harrison, 1998). Έρευνες για τη δραστηριότητα στα βιομηχανικά προϊόντα σε Μεγάλη Βρετανία, Γερμανία και Ιρλανδία (ACOST 1990), δείχνουν ότι το πρωταρχικό εμπόδιο για τη δραστηριότητα όλων των επιχειρήσεων στις χώρες αυτές (όπως τα ίδια στελέχη τους δήλωσαν), ήταν η έλλειψη χρηματοδότησης.

Στο ρευστό, αρχικό στάδιο του κύκλου ζωής ενός σχεδίου, ο επιχειρηματίας, προσπαθεί να βρει και να αποκτήσει εξωτερική χρηματοδότηση στην αγορά κεφαλαίου, αλλά αντιμετωπίζει αρκετά εμπόδια. Έχοντας ξεπεράσει ο ίδιος τα φιλοσοφικά και ιδεολογικά εμπόδια ανάληψης προσωπικού κινδύνου με το ξεκίνημα μιας νέας επιχείρησης ή ενός νέου εγχειρήματος, θα πρέπει να περιμένει να περάσει κάποια χρονική περίοδος ανάμεσα στην αρχική ιδέα για έναν νέο τεχνοοικονομικό συνδυασμό και την πραγματοποίηση των πρώτων πωλήσεων στην αγορά. Από αυτή την άποψη, απαιτείται ακόμα περισσότερος χρόνος μέχρι να μπορέσει, σε κάποιο αψώτερο χρονικό σημείο, να δημιουργηθεί πλήρως η νέα επιχείρηση σαν ένας σωστός μηχανισμός με λογικές και πραγματοποιήσιμες προσδοκίες.

Η διάρκεια ανάπτυξης του εγχειρήματος, εξαρτάται από τη φύση της τεχνολογίας και τις εξελίξεις στην αγορά και μπορεί να είναι πέντε ή και δέκα χρόνια (Prakke 1988).

Οι περισσότεροι από τους επιχειρηματίες θα ξεκινήσουν συνήθως το εγχείρημά τους, με οτιδήποτε μπορούν να συγκεντρώσουν, από κεφάλαια προσωπικά, οικογενειακά ή του φιλικού τους περιβάλλοντος ή και από πιθανή χρηματοδότηση μέσω τοπικών ή εθνικών βραβείων, επιχορηγήσεων κ.λ.π. (τα οποία είναι συνήθως πληρωμές μιας φοράς, για τις οποίες δεν ζητείται αποζημίωση), ενώ αν δεν εξασφαλιστούν κεφάλαια, δεν θα είναι δυνατή η κάλυψη του υψηλού κόστους ανάπτυξης και προώθησης μιας τεχνολογίας, που

συχνά υπερβαίνει το αρχικώς υπολογιζόμενο, όσο προχωράμε προς την τελική παραγωγή, (χωρίς μάλιστα σίγουρα αποτελέσματα και αποδόσεις).

Συνήθως αναφέρεται πως «για κάθε ευρώ που δαπανάται σε έρευνα και ανάπτυξη, δέκα τουλάχιστον ευρώ απαιτούνται, προκειμένου το προϊόν που θα δημιουργηθεί να φτάσει στη διαδικασία παραγωγής και περίπου εκατό για την εισαγωγή του στην αγορά»¹⁰.

Δεν απαιτείται συνεπώς μόνο η εξεύρεση αρχικού κεφαλαίου, αλλά και η εξασφάλιση πρόσθετης, υπομονετικής χρηματοδότησης (patient money) για κάθε στάδιο του εγχειρήματος (Bank of England 2001). Οι Bannock and Partners (1991), υπολόγισαν το έλλειμμα χρηματοδότησης, αναφορικά με το ξεκίνημα και τα αρχικά στάδια ανάπτυξης μιας επιχείρησης ή ενός εγχειρήματος, στα 150.000-350.000 ευρώ.

Ο επιχειρηματικός κύκλος περιλαμβάνει μια σύνθετη διαδικασία, που ξεκινά με την αρχική σύλληψη του προϊόντος σαν ιδέα (concept) και συνεχίζει με την ανάπτυξη ενός πρωτοτύπου, την αρχική παραγωγή και τελικά την μαζική παραγωγή και διάθεσή του στην αγορά. Η χρηματοδότηση αυτής της διαδικασίας προϋποθέτει μια σειρά από χρηματικές «ενέσεις» και η αποτυχία στη διαδικασία επαρκούς χρηματοδότησης κάθε τμήματος του κύκλου, μπορεί να οδηγήσει σε αποτυχία ολόκληρη την επιχείρηση. Μία μόνο δόση χρηματοδότησης στην αρχή, δεν είναι αρκετή και πολλές φορές ισοδυναμεί με μη χρηματοδότηση. Αν τα στάδια της επένδυσης δεν πραγματοποιηθούν την κατάλληλη χρονική στιγμή, η επιχειρηματική διαδικασία μπορεί να αχρηστευθεί και να αποτύχει.

Η παροχή συμπληρωματικής χρηματοδότησης θα επιτρέψει σε νέα προϊόντα και διαδικασίες (και συνεπώς στην επιχείρηση), να αναπτυχθούν επιτυχώς. Για τις μεγάλες επιχειρήσεις, η χρηματοδότηση αποτελεί σχετικά μικρό πρόβλημα και αντιμετωπίζεται συνήθως εσωτερικά, με ιεράρχηση των πιθανών κάθε φορά εναλλακτικών κινήσεων. Για τις νεότερες και μικρότερες όμως, η έλλειψη κατάλληλης χρηματοδότησης μπορεί να καθυστερήσει ή ακόμα και να εμποδίσει την εισαγωγή του προϊόντος ή της διαδικασίας στην αγορά (Williams 1998).

Ένα καλό παράδειγμα αποτελεί ο κλάδος της Βιοτεχνολογίας, στον οποίο η περίοδος ωρίμανσης μιας ιδέας μέχρι το σημείο που θα επιτευχθεί ικανή κερδοφορία, μπορεί να είναι 10-15 χρόνια, σαφώς πολύ μεγαλύτερη του επενδυτικού ορίζοντα, τόσο των χρηματοοικονομικών ιδρυμάτων, όσο και των ιδιωτών επενδυτών και των εταιρειών

¹⁰ LIFT 1998, σελ. 6. Βλέπε επίσης για αντίστοιχα συμπεράσματα, McNally 1994, ESRC 2000 και Standeven 1993, CBR 1998, στο Freel 1999, σελ. 708)

κεφαλαίων. Άλλωστε, «οι χρηματοδότες και οι επιχειρηματίες, δεν έχουν μνήμη για μακροχρόνιες επενδύσεις και αποδόσεις!»¹¹

Η γενικότερη απροθυμία των κατόχων κεφαλαίου (ιδιωτών ή ιδρυμάτων), να παράσχουν κεφάλαια, προέρχονται συνήθως από τον υψηλότερο κίνδυνο που σχετίζεται με τις νέες ΜΜΕ. Ο κίνδυνος αποτυχίας είναι πολύ μεγαλύτερος για τις επιχειρήσεις που αναπτύσσουν νέες τεχνολογίες, συγκριτικά με τις παραδοσιακές, καθώς στους κλάδους αυτούς, το τεχνολογικό παράδειγμα είναι συνήθως ρευστό και τα νέα προϊόντα μπορεί να αποδειχτούν τελικά ανέφικτα ή μη εμπορεύσιμα (Westhead and Storey, 1997). Έτσι, οι υποψήφιοι χρηματοδότες αντιμετωπίζουν σημαντικές δυσκολίες στην εκτίμηση της χρησιμοποιούμενης από τις επιχειρήσεις, τεχνολογίας. Οι αβεβαιότητες αυτές, μαζί με τις συνήθως σύντομες περιόδους ‘αρχηγίας’ (lead time) και τα μικρών (χρονικά) κύκλων ζωής προϊόντα, επηρεάζουν το βαθμό επιτυχίας των συγκεκριμένων επιχειρήσεων και μαζί, την ικανότητά τους να συγκεντρώσουν χρηματοδότηση (Bank of England 2001).

Τα προβλήματα που αφορούν την επένδυση στις ΜΜΕ, είναι συνήθως άσχετα με τα συγκεκριμένα χαρακτηριστικά της, αλλά συνδέονται με τα σημαντικότερα προβλήματα της ελληνικής επενδυτικής δραστηριότητας. Το ζήτημα της χρηματοδότησης, είναι από τα πιο σημαντικά προβλήματα για τις ελληνικές επιχειρήσεις (κυρίως τις νεότερες και μικρότερου μεγέθους), ιδιαίτερα κατά τα προηγούμενα χρόνια, όταν τα επιτόκια ήταν τα μεγαλύτερα στην Ε.Ε. και το εθνικό νόμισμα ευάλωτο, με αποτέλεσμα την ύπαρξη γενικότερου κλίματος αβεβαιότητας, το οποίο απέτρεπε τους επιχειρηματίες από την ανάληψη πρόσθετου κινδύνου, μέσα από την ενασχόλησή τους με νέα εγχειρήματα. Στην ‘πράσινη βίβλο’ για την καινοτομία στην Ε.Ε. (πίνακας 24, σελ. 97), οι ελληνικές επιχειρήσεις εμφανίζονται να υποφέρουν αναλογικά περισσότερο, από έλλειψη κεφαλαίων για τις δραστηριότητες σε σχέση με τους ευρωπαίους ανταγωνιστές τους (και ιδιαίτερα οι μικρότερου μεγέθους). Η έλλειψη πόρων είναι εμφανής και το σύστημα των επιδοτήσεων δεν λειτουργεί σωστά. Ακόμα και οι επιχειρήσεις που έχουν επωφεληθεί από κάποιο βραβείο ή επιδοτήσεις για E&A στο παρελθόν, θεωρούν το σύστημα ανεπαρκές τόσο ως προς την ποσότητα κεφαλαίων όσο και στη γενικότερη δομή του, που έχει σχεδιαστεί με τρόπο που δεν ανταποκρίνεται στις ανάγκες των βιομηχανικών αναγκών (Tsiouri 2000)¹².

¹¹ Dory and Lord, 1970 και Roberts 1968, στο Freeman 1982, pp. 167

¹² Tsiouri L., (2000), Innovation Finance: Barriers and Policies in Greece (A Report to INTECH), Un. of Athens, Dep. of Economic Sciences, Centre of Financial Studies, August

Η πρόσβαση σε κεφάλαια, ιδιαίτερα στο άμεσο μέλλον, θεωρείται από τις επιχειρήσεις καθοριστική, στα πλαίσια της αυξημένης ανάγκης που παρατηρείται λόγω του συνεχώς αυξανόμενου ανταγωνισμού σε εθνικό και ευρωπαϊκό επίπεδο (Lyberaki and Mylonas, 2000)¹³.

Η έλλειψη εσωτερικών κεφαλαίων, η δυσκολία πρόσβασης στους υπάρχοντες πόρους και το ιδιαίτερα υψηλό κόστος δανεισμού- κόστος κεφαλαίου- (παρά τη σταθερή μείωσή του σαν ποσοστό των συνολικών δαπανών από το 1985 κι έπειτα), αποτελούν ανασταλτικό παράγοντα της καινοτομικής δραστηριότητας για την πλειοψηφία των επιχειρήσεων και επηρεάζεται όπως είναι αναμενόμενο, από το μέγεθος της επιχείρησης, όντας μεγαλύτερο στις μικρότερου μεγέθους επιχειρήσεις (Tsiouri 1996 και 2000)¹⁴. Τα χαρακτηριστικά αυτά, μαζί με το υψηλό ρίσκο και την αβέβαιη ή/και ελλιπή ζήτηση για τα προϊόντα (μικρή αγορά), διαμορφώνουν ένα προσδοκώμενο ποσοστό κέρδους το οποίο δεν είναι αρκετά υψηλό ώστε να ενθαρρύνεται η ανάπτυξη καινοτομιών, από εξωτερικούς χρηματοδότες (ΓΓΕΤ 2001b)¹⁵.

Εκτός των χρηματοοικονομικών ζητημάτων, σημαντικά προβλήματα δημιουργούνται και αναφορικά με το ευρύτερο περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιούνται οι επιχειρήσεις, όπως η πληροφόρηση αναφορικά με τη νομοθεσία για τα επενδυτικά κίνητρα, η συμμόρφωση σε κανονισμούς και προδιαγραφές, η έλλειψη ανταπόκρισης των καταναλωτών σε νέα προϊόντα, καθώς και παράγοντες όπως οργανωτικές δυσκαμψίες, έλλειψη εξειδικευμένου προσωπικού, έλλειψη πληροφόρησης για την τεχνολογία, και τις αγορές κ.λ.π. (ΓΓΕΤ 2001b).

Η άποψη των χρηματοοικονομικών διευθυντών των τραπεζών αναφορικά με τις τεχνολογικές επενδύσεις, είναι ότι οι επιχειρηματίες δεν φαίνεται να διαθέτουν την απαιτούμενη πληροφόρηση σχετικά με τον αναπτυξιακό νόμο (αλλά και το γενικότερο νομοθετικό πλαίσιο) και τις υπάρχουσες επιδοτήσεις για το είδος της επένδυσης που

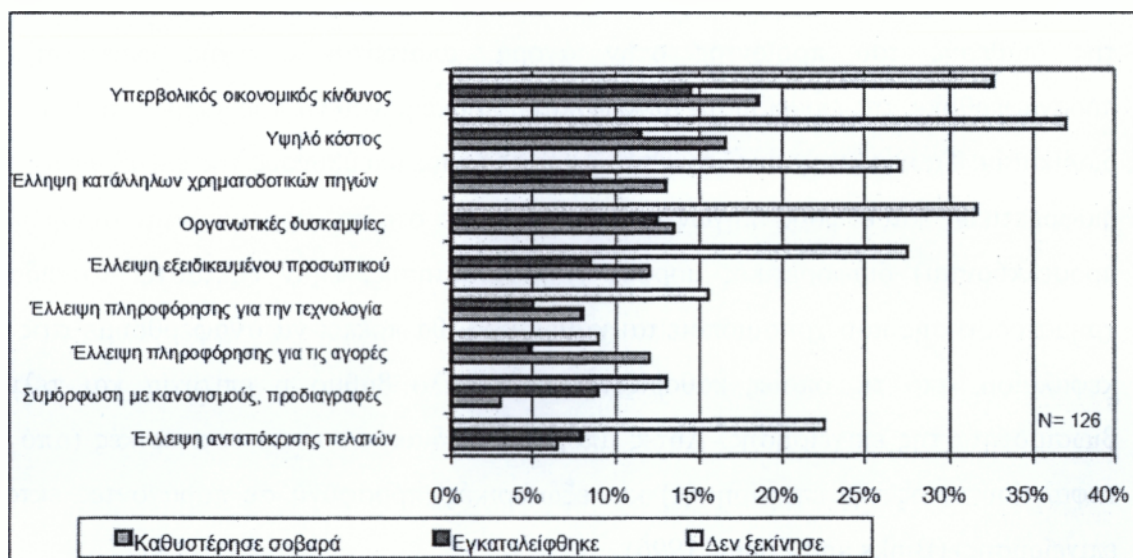
¹³ Lyberaki A., and Mylonas N., (2000), The Financing of Innovation and Technology of SMEs in Greece, TSER Project: Investing in Southern Europe-Technological and Financial Decisions in Southern Europe, June

¹⁴ Υπάρχουν όμως και έρευνες που δεν υποστηρίζουν την άποψη ότι οι μικρότερες επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν συστηματική διάκριση σε σχέση με τις μεγαλύτερες ή ότι δεν εμφανίζουν καλή εικόνα προς τα έξω, γεγονός που αποτελεί όμως, μάλλον την εξαίρεση και όχι τον κανόνα. Βλέπε για παράδειγμα έρευνα των Lyberaki and Mylonas (2000).

¹⁵ Βλέπε επίσης, Tsiouri 1996 και Giannitsis et al 1998

προτείνουν. Αλλά και οι κυβερνητικές υπηρεσίες διαμεσολάβησης (Υπουργείο Ανάπτυξης, Οργανισμός για τις ΜΜΕ κ.λ.π.) δε συνεργάζονται αποτελεσματικά, με συνέπεια να μην βοηθούν στην προώθηση της διαδικασίας χρηματοδότησης. Αυτό με τη σειρά του, έχει σαν αποτέλεσμα σημαντικές καθυστερήσεις, ιδιαίτερα στην περίπτωση όπου τα επενδυτικά project εμπίπτουν σε περισσότερους από έναν αναπτυξιακούς νόμους ή ειδικές διατάξεις (Lyberaki and Mylonas, 2000).

Στα γραφήματα που ακολουθούν, απεικονίζονται τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ελληνικές ΜΜΕ, ο βαθμός σπουδαιότητας και οι επιπτώσεις τους. Είναι εμφανές, ότι ο οικονομικός κίνδυνος και οι οργανωτικές δυσκαμψίες, αποτελούν τα σημαντικότερα εμπόδια για μια επιχείρηση, ενώ προβλήματα που σχετίζονται με την πληροφόρηση φαίνεται να έχουν οριακή επίδραση (ΓΓΕΤ 2001b).



Διάγραμμα 1. Επιπτώσεις των εμποδίων ανάπτυξης ΜΜΕ

Συνοψίζοντας τα παραπάνω, μπορούμε να σκιαγραφήσουμε το τυπικό προφίλ μιας ελληνικής επιχείρησης στα ακόλουθα:

- είναι μια μικρομεσαίου μεγέθους,
- προσανατολισμένη περισσότερο στην εγχώρια αγορά, αλλά με αυξανόμενη κινητικότητα τελευταία και προς τις χώρες της Βαλκανικής και της Ανατολικής Ευρώπης, εμφανίζοντας όμως μειωμένη σχετικά καινοτομική δραστηριότητα σε σχέση με τις επιχειρήσεις διεθνώς.
- Είναι περισσότερο στενά συνδεδεμένες με τους πελάτες σε σύγκριση με τις μεγαλύτερες, διατηρούν όμως πολύ ασθενείς ή καθόλου διασυνδέσεις με

άλλους οργανισμούς και βασίζονται κυρίως σε ίδια κεφάλαια (Lyberaki and Mylonas, 2000).

3 Μέθοδοι Χρηματοδότησης ΜΜΕ και Χρηματοδοτικά Προϊόντα

3.1 Εισαγωγή

Σε άλλο κεφάλαιο μιλήσαμε για τα στάδια ανάπτυξης ενός επιχειρηματικού σχεδίου και την απαραίτητη προϋπόθεση για την επιτυχία (σε οποιοδήποτε και αν βρίσκεται), τη χρηματοδότηση. Από το πρώτο στάδιο, της σύλληψης της ιδέας, μέχρι το τελευταίο, αυτό της διάθεσης του προϊόντος στην αγορά, απαιτείται συνεχής ενίσχυση, όπως προαναφέρθηκε, της επιχείρησης με κεφάλαια, προκειμένου να προχωρήσει η παραγωγική διαδικασία. Τα κεφάλαια αυτά αναζητούνται από τους υπεύθυνους της επιχείρησης μεταξύ διαφορετικών κάθε φορά πηγών, καθώς σε κάθε στάδιο, προτιμούνται συνήθως (και προσελκύνονται) διαφορετικές μορφές χρηματοδότησης. Πριν εξεταστεί το είδος της χρηματοδότησης που χρησιμοποιείται κάθε φορά, θα πρέπει να αναφερθούμε στις πηγές κεφαλαίου, από τις οποίες καθορίζεται σε μεγάλο βαθμό η επιτυχία και τελικά, η βιωσιμότητα της επιχείρησης. Αυτές μπορούν να διακριθούν σε εσωτερικές (από πηγές κεφαλαίου εντός της επιχείρησης) και εξωτερικές (προσφυγή σε παράγοντες εκτός της επιχείρησης) (Binks and Ennew 1996).

3.2 Εσωτερική Χρηματοδότηση

Αυτή η μορφή χρηματοδότησης, προέρχεται συνήθως από κεφάλαια του ιδιοκτήτη-μάντζερ ή των διευθυντών της εταιρείας ή από κατακράτηση μέρους των κερδών από τις πωλήσεις της. Η εσωτερική χρηματοδότηση αποτελεί σημαντική πηγή κεφαλαίων για την επιχείρηση (και πιο εύκολα προσβάσιμη), ισότιμη του τραπεζικού δανεισμού, ιδιαίτερα στα πρώτα στάδια εξέλιξης ενός καινοτομικού σχεδίου (ή της ίδιας) και η διαθεσιμότητά της διαφέρει ανάμεσα στις επιχειρήσεις, ανάλογα με την οικονομική κατάσταση του επιχειρηματία-ιδιοκτήτη, καθώς και από την κερδοφορία τους (Giannitsis et al 1998). Η εσωτερική χρηματοδότηση έχει μικρότερο κόστος για την επιχείρηση σε σχέση με την εξωτερική, καθώς δεν υπάρχει κόστος διαμεσολάβησης (agency cost), επιδρώντας θετικά στη χρηματοδότηση επενδύσεων (Panopoulou 2001, σελ. 8).

Η πηγή αυτή όμως, δεν είναι διαθέσιμη στις περισσότερες ΜΜΕ, παρά μόνο στο αρχικό στάδιο, καθώς δεν υπάρχουν σημαντικά δημιουργημένα κερδη και συνεπώς εσωτερικά κεφάλαια, ενώ και όταν υπάρξουν σε μεταγενέστερο στάδιο, οι συνεχείς νέες ανάγκες είναι πολλές και δεν υπερκαλύπτονται (Binks and Eppew 1996). Οι πηγές εσωτερικής χρηματοδότησης (εκτός από την κατακράτηση κερδών από τις πωλήσεις), είναι σύμφωνα με την ταξινόμηση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την Καινοτομία¹⁶, οι ακόλουθες:

3.2.1 Ιδρυτές και Επιχειρηματίες

Πρόκειται για τα άτομα που αποφάσισαν να δημιουργήσουν τη δική τους επιχείρηση, την οποία είτε διευθύνουν προσωπικά (επιχειρηματίες), είτε την έχουν αναθέσει σε κάποιον άλλο (ιδρυτές). Έχουν συνήθως δαπανήσει από την αρχή το σύνολο της χρηματοδότησης το οποίο μπορούσαν να συγκεντρώσουν, καθώς επίσης και μη-χρηματικές συνεισφορές, όπως μικρή ή καθόλου προσωπική αμοιβή, εργασία από το σπίτι (αποφυγή ενοικίου, παραχώρηση οικοπέδου, κτιρίου κ.λ.π.). Με τον τρόπο αυτό, επιχειρείται η μείωση στο μεγαλύτερο δυνατό βαθμό των εξόδων και η διατήρηση (και αύξηση) του μεριδίου τους. Πρόκειται για μια ‘δεξαμενή’ κεφαλαίων που χρησιμοποιείται συνήθως πριν από όλες τις άλλες πηγές χρηματοδότησης και εξαντλείται επίσης πρώτη. Οι δυνητικοί επενδυτές, αναμένουν συνήθως τη σημαντική συνεισφορά του ιδρυτή και ιδιοκτήτη, καθώς αυτή εκλαμβάνεται σαν κάποιου είδους προσωπική δέσμευση για το project.

3.2.2 Φίλοι και Οικογένεια

Κεφάλαια μπορούν να αντληθούν και από το οικογενειακό και φιλικό περιβάλλον.

Αποτελούν όμως περισσότερο «χείρα βοηθείας» παρά κάποιο είδος σοβαρής επένδυσης, ενώ εκτός των άλλων δεν συμβάλλουν και στη δημιουργία δυνατοτήτων για εμπορικές διασυνδέσεις, χρήσιμες για την επιχείρηση και την πορεία των σχεδίων της. Ο επιχειρηματίας δεν θα πρέπει να βασίζεται σε αυτήν την πηγή κεφαλαίου για την εξέλιξη του σχεδίου, καθώς η επένδυση που πραγματοποιείται είναι μικρή, σύντομη χρονικά, δεν υπερβαίνει συνήθως τα 10,000 ευρώ και εξαντλείται στα πολύ πρώιμα στάδια ανάπτυξης του εγχειρήματος.

¹⁶ Βλέπε LIFT 1998

3.3 Εξωτερική Χρηματοδότηση

Όταν η εσωτερική χρηματοδότηση κρίνεται ανεπαρκής για να καλύψει τις απαιτήσεις της επιχείρησης για κεφάλαια, τότε αυτή θα πρέπει να κινηθεί προς τις εξωτερικές πηγές κεφαλαίων για την απόκτηση των απαιτούμενων πόρων. Η εξωτερική χρηματοδότηση μπορεί να διαχωριστεί σε συμμετοχική (τυπική και άτυπη) και μη συμμετοχική. Ο πρώτος τύπος χρηματοδότησης προϋποθέτει όπως θα δούμε την απώλεια μέρους ή και του συνόλου του ελέγχου της επιχείρησης, αφού μεταβιβάζονται μερίδιά της από τους ιδιοκτήτες προς τους χρηματοδότες, ενώ ο δεύτερος, είναι λιγότερο ‘επίπονος’ από αυτή την άποψη, αλλά προϋποθέτει την καταβολή μετρητών και εγγυήσεων από τους υποψήφιους δανειζόμενους και γι’ αυτό είναι πιο δύσκολο να πραγματοποιηθεί. Ας δούμε ακολούθως τις προαναφερθείσες κατηγορίες χρηματοδοτών εξωτερικής χρηματοδότησης, αναλυτικά.

3.3.1 Εξωτερική Συμμετοχική Χρηματοδότηση

3.3.1.1 Άτυποι Επενδυτές (Επιχειρηματικοί «Άγγελου») ¹⁷

Αυτού του είδους οι χρηματοδότες χαρακτηρίζονται σαν άτυποι επενδυτές ή ανεπίσημη αγορά κεφαλαίων κινδύνου και είναι γνωστοί σαν «επιχειρηματικοί άγγελοι». Πρόκειται για ιδιώτες που εκδηλώνουν ενδιαφέρον για την εμπλοκή τους στη χρηματοδότηση επενδυτικών εγχειρημάτων υψηλού κινδύνου, κυρίως μικρών επιχειρήσεων, που βρίσκονται σε αρχικά στάδια ανάπτυξης. Ο στόχος τους είναι να επωφεληθούν από τις υψηλές αποδόσεις που ενδεχομένως δημιουργηθούν. Μη-χρηματοοικονομικοί παράγοντες-κλειδιά, παίζουν πάντα ρόλο στην απόφασή τους, όπως το ενδιαφέρον τους για μια συγκεκριμένη τεχνολογία, η δυνατότητα να διαδραματίσουν ενεργό ρόλο στην επιχειρηματική διαδικασία, ακόμα και η προσωπική ευχαρίστηση (Mason and Harrison 1995).

Δραστηριοποιούνται είτε αυτόνομα, είτε στα πλαίσια οργανωμένου συνδικάτου με άλλους επενδυτές τις ίδιας μορφής (syndicated investments). Στην τελευταία περίπτωση, υπάρχει ένα άτομο –ο «αρχάγγελος»-, που φέρνει τα μέλη κοντά (OECD, 1996). Η επένδυσή τους, κυμαίνεται μεταξύ 15.000 και 150.000 ευρώ όταν δραστηριοποιούνται μόνοι τους (ποσά μικρότερα των υπολοίπων κατηγοριών εξωτερικής χρηματοδότησης) και

¹⁷ Σύμφωνα με τη Βρετανική ορολογία ‘Business Angels’

πέραν των 250.000 ευρώ, όταν συγχρηματοδοτούν ένα project, στα πλαίσια οργανωμένου συνδικάτου.

Ο ρόλος τους έχει αναπτυχθεί ιδιαίτερα στις ΗΠΑ, ενώ τα τελευταία χρόνια αρχίζει να εμφανίζεται όλο και πιο οργανωμένα στην Ευρώπη, παρέχοντας σημαντική ποσότητα κεφαλαίων στις μικρές επιχειρήσεις. Στη χώρα μας είναι σχεδόν ανύπαρκτοι και όσοι υπάρχουν, δεν είναι καταγεγραμμένοι ή οργανωμένοι, αλλά δρουν ανεξάρτητα. Αξίζει να σημειωθεί ότι για την Ελλάδα, υπάρχουν μόνο δύο καταχωρήσεις τέτοιων επενδυτών στο σχετικό δικτυακό τόπο της Ευρωπαϊκής Ένωσης¹⁸, μέχρι τη συγγραφή της παρούσας εργασίας, εκ των οποίων η μία αφορά τον EOMMEX.

Τα κύρια χαρακτηριστικά τους είναι ότι επενδύουν σε διάφορους κλάδους της οικονομίας, εστιάζοντας κυρίως σε τοπικό επίπεδο (κοντά στην έδρα τους) και σε τομείς που διαθέτουν εμπειρία, ενώ αρέσκονται στη γρήγορη λήψη αποφάσεων, χωρίς ιδιαίτερη γραφειοκρατία και διαδικασίες που αυξάνουν το κόστος, δίνοντας έμφαση σε παράγοντες όπως η ποιότητα της επιχειρηματικής ομάδας, η στρατηγική της επιχείρησης για την αγορά κ.λ.π. Στην επιχείρηση που θα επενδύσουν, εμπλέκονται προσωπικά, αναλαμβάνοντας δράση ενεργά στη χάραξη της στρατηγικής της επιχείρησης και στην ανάπτυξη της αγοράς για το προϊόν της και ελέγχοντας, όπου και όταν μπορούν τη διαδικασία (hands on approach), προκειμένου να διαχειριστούν οι ίδιοι την αβεβαιότητα (Mason and Harrison, στο OECD 1996, σελ. 62). Για το σκοπό αυτό, συνηθίζουν να καταλαμβάνουν μια θέση στο Δ.Σ., συνέπεια και της προηγούμενης ιδιότητας των περισσότερων (πρόκειται συνήθως για συνταξιούχους επιχειρηματίες, πρώην διευθυντές κ.λ.π.) (LIFT 1998)¹⁹.

Είναι «οπομονετικοί επενδυτές» (patient investors), που διατηρούν την επένδυση για μεγάλο χρονικό διάστημα, συνήθως πάνω από πέντε χρόνια ή και χωρίς συγκεκριμένο χρονικό ορίζοντα και σπάνια ενδιαφέρονται για την απόκτηση ελέγχου των επιχειρήσεων που χρηματοδοτούν, μετά την ολοκλήρωση του σχεδίου. Το πλεονέκτημα των «αγγέλων» έγκειται στο γεγονός ότι δεν έχουν ανάγκη τις αποδόσεις του εγχειρήματος, καθώς διαθέτουν σημαντική οικονομική επιφάνεια και συνήθως επενδύουν αυτόνομα, χωρίς να χρειάζεται να δώσουν αναφορά σε άλλους και να ελεγχθούν, έχοντας έτσι μεγαλύτερη υπομονή στη χρηματοδότηση. Σε αντάλλαγμα, κερδίζουν σε προσωπική ικανοποίηση και

¹⁸ European Business Angels Network (EBAN), www.eban.org

¹⁹ Βλέπε επίσης Freear et al 1996, Lyberaki and Mylonas 2000.

ενθουσιασμό, βλέποντας την κρίση τους να μετουσιώνεται σε επιτυχία, μέσα από τις σωστές κινήσεις, αλλά και σε χρήμα βέβαια, αν επιτύχει το εγχείρημα της επιχείρησης.

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

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

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

Τα τελευταία χρόνια γίνονται προσπάθειες που έχουν ξεκινήσει από τις ΗΠΑ και επεκτείνονται στην Ευρώπη, ώστε να καταγραφούν ανά χώρα και περιοχή οι περισσότεροι άτυποι επενδυτές. Λόγω των οικονομικών κρίσεων που έχουν σημειωθεί την προηγούμενη δεκαετία, η χρηματοδότηση των καινοτομικών επιχειρήσεων από μεγάλους

χρηματοοικονομικούς οργανισμούς (όπως τράπεζες και ιδιωτικές επενδυτικές εταιρείες) είναι ιδιαίτερα ‘συγκρατημένη’ και η ύπαρξη ενός τέτοιου δικτύου θα προσφέρει σημαντικά στις επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν χρηματοοικονομική στενότητα, μειώνοντας και το κόστος αναζήτησης επενδυτών. Ακόμα όμως, χρειάζεται αρκετή δουλειά, τόσο από πλευράς οργάνωσης, όσο και επικοινωνίας, προκειμένου να δημιουργηθεί ένα καλά οργανωμένο δίκτυο αγγέλων, στο οποίο θα μπορούν να έχουν εύκολα πρόσβαση οι επιχειρήσεις που αναζητούν χρηματοδότηση.

3.3.1.2 Η Αγορά των Κεφαλαίων Επιχειρηματικού Κινδύνου (venture capital)²⁰

Από τη στιγμή που μια (ιδιαίτερα στα αρχικά στάδια ανάπτυξης) θα χρειαστεί σημαντικά κεφάλαια για να προχωρήσει στα σχέδιά της, ο περισσότερο κατάλληλος τύπος χρηματοδότησης φαίνεται να είναι η συμμετοχική χρηματοδότηση (equity finance)²¹. Αυτή η μορφή χρηματοδότησης, παρέχει στην επιχείρηση οικονομική υποστήριξη με αντάλλαγμα τη συμμετοχή στο μετοχικό κεφάλαιο, ή με την προοπτική το χρηματικό δάνειο, να μετατραπεί μελλοντικά σε μερίδιο στην επιχείρηση. Το σχετικά μεγάλο ρίσκο που υπάρχει, αντισταθμίζεται με την πιθανότητα μελλοντικών υψηλών αποδόσεων (Freel 1999).

Ο όρος venture capital, μπορεί να ερμηνευτεί με πολλούς διαφορετικούς ορισμούς. Ένας από αυτούς, που χρησιμοποιήθηκε σε έκθεση της NatWest (1991), τον χαρακτηρίζει σαν έναν οργανισμό (ή αυτόνομη μονάδα), προετοιμασμένο να επενδύσει μακροχρόνιο κεφάλαιο κινδύνου, για την έναρξη και ανάπτυξη μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων (που κινούνται κυρίως σε τεχνολογικούς τομείς), μη εισηγμένων στο χρηματιστήριο (unquoted), οι οποίες εμφανίζουν ισχυρή δυναμική ικανότητα μεγέθυνσης. Ενδιαφέρον έχει και ο ορισμός που χρησιμοποιήθηκε από την Τράπεζα της Αγγλίας (1984, στο Bank of England 1996), για το τι δεν είναι τα venture capitals: «Υπάρχει μια γενικότερη συμφωνία, ότι οι επενδύσεις χαρτοφυλακίου μιας καθαρά παθητικής φύσης, όπου ο επενδυτής δεν έχει καμία απολύτως ανάμειξη στα θέματα της επιχείρησης στην οποία επενδύει, δεν είναι

²⁰ Για την κατηγορία αυτή χρηματοδότησης, χρησιμοποιούνται αρκετοί ελαφρά διαφοροποιημένοι ορισμοί, από ελληνικές πηγές. Για παράδειγμα, στο Bartjokas (2001), αναφέρονται σαν Επιχειρηματικά Κεφάλαια Υψηλού Κινδύνου (EKΥΚ). Στην παρούσα εργασία, θα χρησιμοποιηθεί ο ορισμός της ΓΓΕΤ (www.gsr.gr), σύμφωνα με τον οποίο, το venture capital ορίζεται σαν Κεφάλαια Επιχειρηματικού Κινδύνου.

²¹ Βλέπε Lyberaki and Mylonas 2000 και BEST Report 1998 (στο Bank of England 2001).

venture capital» (σελ.18). Τα κεφάλαια επιχειρηματικού κινδύνου, μπορούν να χαρακτηριστούν σαν εστιασμένη, μακροχρόνια επένδυση, για την οργάνωση και το ξεκίνημα μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων, ειδικευμένων σε νέες ιδέες και τεχνολογίες, μεγάλου δυναμισμού, με σοβαρές προοπτικές μεγέθυνσης, αλλά ταυτόχρονα και ανάληψη κινδύνων σε μάλλον μακροπρόθεσμη βάση, με αντάλλαγμα υψηλές μελλοντικές αποδόσεις. Αναφέρονται δε και ως «καινοτομικό κεφάλαιο», λόγω της στενής σχέσης του θεσμού, με την καινοτομία και ιδιαίτερα την τεχνολογία. Η ανάπτυξή του σε νέες αγορές συνδέεται συνήθως με την απροθυμία του τραπεζικού τομέα να στηρίξει χρηματοδοτικά τέτοιου είδους επιχειρηματικές πρωτοβουλίες, οι οποίες χαρακτηρίζονται από έντονη αβεβαιότητα.

Ο θεσμός του venture capitalism είναι τόσο παλιός όσο και η καπιταλιστική παραγωγή.

Ποιος χρηματοδότησε πρώτος το εμπόριο με τις Ινδίες; Από που προήλθαν τα κεφάλαια που επέτρεψαν στον James Watt να αναπτύξει την ατμομηχανή; Στη σύγχρονη όμως μορφή του όπως αυτή ορίστηκε προηγούμενα, αρχίζει να εμφανίζεται αφενός από την οικογένεια των Rockfeller, οι οποίοι ξεκίνησαν ένα ειδικό κεφάλαιο (ονόματι Venrock) στη δεκαετία του 50 προκειμένου να χρηματοδοτήσουν τη δημιουργία εταιρειών νέας τεχνολογίας και αφετέρου από το American Research and Development (A.R.D.) που δημιουργήθηκε το 1946 στο MIT από τον George Doriot προκειμένου να χρηματοδοτηθεί η εμπορευματοποίηση της προηγμένης τεχνολογίας που αναπτυσσόταν στα πιο σημαντικά πανεπιστήμια των ΗΠΑ.

Η χρηματοδότηση που παρέχουν στις επιχειρήσεις, αφορά κεφάλαια για την ίδρυση και εγκατάσταση νέων επιχειρήσεων με νέες ιδέες (start-up finance), χρηματοδότηση των επιχειρήσεων που βρίσκονται στο στάδιο της ανάπτυξης (expansion finance), δηλαδή έχουν πωλήσεις και πραγματοποιούν κέρδη, εταιρίες που ήδη υπάρχουν (ή τμήματα εταιριών) και ενδιαφέρονται να τις αγοράσουν τα στελέχη που εργάζονται σε αυτές (management buyouts) και τέλος, χρηματοδότηση για την εξαγορά μιας επιχείρησης (leverage buyout). Ο ρόλος των χρηματοδοτών αυτών δεν είναι μόνο η παροχή κεφαλαίων για το επενδυτικό σχέδιο, αλλά και η πρόκληση της βέλτιστης δυνατής διαχείρισης του κινδύνου, που στα πρώτα στάδια του σχεδίου ή της επιχείρησης, είναι μεγάλος (McMillan et al, 1987).

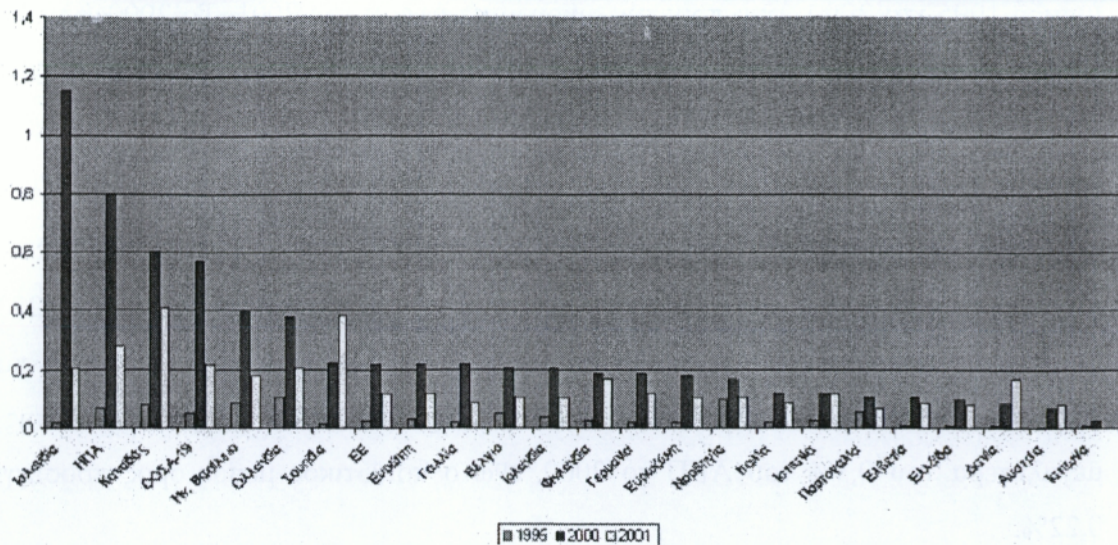
Στις τελευταίες δύο δεκαετίες, το φαινόμενο της παροχής κεφαλαίων επιχειρηματικού κινδύνου έχει σημειώσει σημαντική αύξηση, παραμένει όμως σχετικά μικρό σε σχέση με

το σύνολο των επενδύσεων. Το venture capital γνώρισε ιδιαίτερη άνθιση παγκοσμίως μεταξύ 1995 και 2000, λίγο πριν την οικονομική ύφεση του 2001. Το 2000, στις ΗΠΑ, η χρηματοδότηση μέσω venture capital υπερέβαινε τα 100 δις δολάρια (μεγαλύτερη αναλογικά με το ΑΕΠ από οποιαδήποτε άλλη χώρα), σε 5.380 εταιρείες, από τα οποία περίπου τα 80 δις δολάρια (ή 0,8% του ΑΕΠ) αφορούσαν σε επενδύσεις εκκίνησης και επέκτασης.

Πιο πρόσφατα στοιχεία, έδειξαν ότι το ύψος της επένδυσης έχει φθάσει τα 273,3 δις δολάρια, αντιπροσωπεύοντας το 13,1% ΑΕΠ. Στον Καναδά, στην Ολλανδία και στο Ηνωμένο Βασίλειο, το επίπεδο το venture capital εκκίνησης και επέκτασης ήταν μεγαλύτερα του 0,3% του ΑΕΠ το 2000, ενώ ο κοινοτικός μέσος όρος προσέγγιζε το 0,22%.

Από τον Ευρωπαϊκό Οργανισμό Venture Capital (EVCA) υπολογίστηκαν τα συνολικά ποσά που επενδύθηκαν από τον κλάδο για την Ευρώπη (το 1986), σε 6.590 εκ. ECU και 38% υψηλότερα από τις προηγούμενες χρονιές. Η οικονομική ύφεση που ξεκίνησε το 2001, είχε ως αποτέλεσμα τη σημαντική μείωση διεθνώς του ύψους της συγκεκριμένης μορφής χρηματοδότησης, καθώς και τον προσανατολισμό της προς τις αναπτυγμένες εταιρείες και όχι προς επενδύσεις εκκίνησης και επέκτασης, οι οποίες μειώθηκαν στην Ευρωπαϊκή Ένωση στο 0,13% του ΑΕΠ (με εξαίρεση τις Σουηδία και Δανία, όπου σημειώθηκε αύξηση το 2001).

Παρ' όλα αυτά, οι νέες επενδύσεις το 2001 ήταν αρκετά υψηλές, τόσο για τις ΗΠΑ, όσο και την Ευρώπη, ενώ τα επόμενα έτη, 2002 και 2003, ακολούθησαν ελαφρά ανοδική πορεία, με τον Ευρωπαϊκό μέσο όρο να κυμαίνεται πλέον στο 0,288% του ΑΕΠ (EVCA 2004).



Διάγραμμα 2. Η εξέλιξη των αγορών venture capital στις χώρες του ΟΟΣΑ, 1995-2001, (χρηματοδότηση εκκίνησης και επέκτασης, σαν ποσοστό του ΑΕΠ)

Πηγή: ΟΟΣΑ

Η δραστηριοποίηση των εταιρειών κεφαλαίων επιχειρηματικού κινδύνου, διαφέρει μεταξύ των χωρών, είτε λόγω των διαφορετικών δομών και συγκριτικών πλεονεκτημάτων τους, είτε λόγω του ευρύτερου νομοθετικού κ.λ.π. πλαισίου που επικρατεί σε κάθε μία²².

Η χρηματοδότηση των κεφαλαίων επιχειρηματικού κινδύνου και αυτή των επιχειρηματικών «αγγέλων», όπου συνυπάρχουν, δρουν συμπληρωματικά, με τους τελευταίους να επενδύουν μικρότερα ποσά σε πρώιμα στάδια ενός σχεδίου (και είναι συνήθως η κύρια πηγή εξωτερικής χρηματοδότησης για το πολύ αρχικό στάδιο για τις καινοτομικές ΜΜΕ), ενώ οι πρώτοι δραστηριοποιούνται περισσότερο στα μεταγενέστερα στάδια (Freear, Sohl and Wetzel, 1990, 1996, στο Bank of England 2001, σελ. 88). Σε πρόσφατη μελέτη του Van Osnabrugge (2000) αναδεικνύεται η διαφορετική συμπεριφορά των επιχειρηματικών αγγέλων σε σχέση με τους venture capitalists, αναφορικά με τη διαφορετική προσέγγιση που ακολουθούν στον έλεγχο του κινδύνου διαμεσολάβησης (agency risk). Οι «άγγελοι» δίνουν μεγαλύτερη έμφαση στην εκ των υστέρων ανάμιξη τους στις επενδύσεις που πραγματοποιούν, σαν μια μέθοδο μείωσης του κινδύνου, ενώ οι venture capitalists προσπαθούν να μειώσουν τον κίνδυνο μέσα από την προ-επενδυτική

²² Για παράδειγμα, μεγάλο τμήμα των επενδύσεων στις ΗΠΑ, προέρχεται από άτομα ή εταιρίες, που διαθέτουν μεγάλη οικονομική επιφάνεια, λόγω του ότι τέτοιου είδους επενδύσεις έχουν φορολογικά κίνητρα

ανάμειξή τους, σαν ένα μέσο εκπομπής σήματος (signaling) για τις δυνατότητες της επένδυσης προς τους επενδυτές του τελικού σταδίου ανάπτυξης (end-investors). Ακολουθώντας τους Ross et al (1993) αλλά και την κατηγοριοποίηση του ΟΟΣΑ (OECD 1985, σελ. 16), ας δούμε ακολούθως, τις κυριότερες πηγές άντλησης κεφαλαίων επιχειρηματικού κινδύνου.

I. Ιδιωτικά κεφάλαια

Πρόκειται για παραπλήσια των αγγέλων κατηγορία που αναφέρεται περισσότερο σαν «ρομαντική». Περιλαμβάνει ιδιώτες (πολύ συχνά πρώην επιχειρηματίες), οι οποίοι έχουν σημαντικά ποσά αλλά και ικανότητες να ριψοκινδυνέψουν την προσωπική τους περιουσία στη διαδικασία αυτή. Στην κατηγορία αυτή περιλαμβάνονται και οι μεγάλες και παλαιές, ευκατάστατες οικογένειες (π.χ. Ροκφέλλερ στις ΗΠΑ), οι οποίες παραδοσιακά αρέσκονται στη χρηματοδότηση αρχικών σταδίων ανάπτυξης, σε πολλά υποσχόμενες επιχειρήσεις. Αυτή η ομάδα εμφανιζόταν να έχει επενδύσει στις ΗΠΑ 500 εκ. δολ. μέχρι το 1981 (Ross 1993).

II. Επενδυτικά κεφάλαια επιχειρηματικού κινδύνου (εταιρίες venture capital)

Πρόκειται για έναν αριθμό ιδιωτών συνεργατών και εταιριών που συνεργάζονται σε μια ενιαία μορφή εταιρίας, προκειμένου να παράσχουν επενδυτικά κεφάλαια στις επιχειρήσεις.

Κάθε μια από αυτές τις εταιρείες διοικείται από συνεταίρους που απολαμβάνουν προμήθεια επί των κερδών, από τη διαχείριση κεφαλαίων επιχειρηματικού κινδύνου και την επένδυσή τους. Λειτουργούν δηλαδή σαν μεσάζοντες μεταξύ των ιδρυμάτων που παρέχουν τα χρήματα και των επιχειρήσεων που ζητούν χρηματοδότηση. Οι πηγές κεφαλαίου των εταιριών αυτών, είναι συνήθως (και ιδιαίτερα για την Ευρώπη), παραδοσιακά χρηματοδοτικά ιδρύματα, όπως τράπεζες, εταιρείες ασφαλειών ή διαχείρισης συνταξιοδοτικών κεφαλαίων (pension funds), ιδιώτες επενδυτές κ.λ.π. (πίνακας 4). Ο διαχωρισμός του κατόχου κεφαλαίου από το διαχειριστή, μπορεί να δημιουργήσει αρκετά προβλήματα, καθώς αυτοί που αποφασίζουν τελικά, ίσως να μην είναι οι τελευταίοι, αλλά οι πρώτοι, οι οποίοι αν είναι συντηρητικοί, όπως συμβαίνει με τις τράπεζες, πιέζουν τις εταιρίες κεφαλαίων επιχειρηματικού κινδύνου, για επενδύσεις σε πιο ασφαλείς και ώριμες επιχειρήσεις σε αντίθεση με πιο δελεαστικές αλλά αβέβαιες προτάσεις (OECD 1996). Επίσης, τα άτομα που διοικούν αυτές τις επιχειρήσεις, παρότι ελέγχουν αρκετά μεγαλύτερα ποσά σε σχέση με τους ιδιώτες επενδυτές, δεν είναι ιδιαίτερα ειδικευμένα, καθώς προέρχονται από πολλούς διαφορετικούς κλάδους (μάνατζμεντ, μηχανική, νομική

κ.λ.π.), ενώ οι τραπεζίτες ή τα στελέχη τραπεζών γενικότερα, συνήθως δεν αποτελούν μεγάλο ποσοστό των διευθυνόντων στελεχών. Οι εταιρείες που διαχειρίζονται τέτοιου είδους κεφάλαια, φαίνεται να είναι κάτι πολύ περισσότερο από απλοί προμηθευτές κεφαλαίου καθώς προσφέρουν παράλληλα εξειδικευμένες χρηματοοικονομικές υπηρεσίες στις επιχειρήσεις που χρηματοδοτούν (Mason and Harrison 1994).

Πίνακας 1. Πηγές ευρωπαϊκών κεφαλαίων venture capital (2003)

Τύπος πηγής	Ποσοστό
Ιδιώτες	3,2
Επιχειρηματικοί επενδυτές	4,8
Κυβερνητικές πηγές	6,8
Τράπεζες	21,5
Ποσά από συντάξεις (pension funds)	19,4
Ασφαλιστικές εταιρείες (insurance)	8,7
Επανεπένδυση κερδών	16,4
Άλλο	19,2
Σύνολο	100,00

Πηγή: EVCA, Yearbook 2004

III. Υποδιαιρέσεις-θυγατρικές μεγάλων εταιρειών venture capital

Μεγάλοι βιομηχανικοί ή χρηματοοικονομικοί οργανισμοί, δημιουργούν θυγατρικές εταιρίες κεφαλαίων επιχειρηματικού κινδύνου (τράπεζες, ασφαλιστικές, κατασκευαστικές κ.λ.π. εταιρείες), οι οποίες κατέχουν ένα σημαντικό ποσοστό της αγοράς (Ross et al 1993). Συχνές είναι οι περιπτώσεις της δημιουργίας θυγατρικών από μεγάλους χρηματοοικονομικούς ομίλους, με σκοπό τη χρηματοδότηση νέων, πολλά υποσχόμενων επιχειρήσεων, όπως συμβαίνει και στη χώρα μας από όλες τις μεγάλες τράπεζες (Εθνική Venture Capital, Alpha Ventures, Πειραιώς Finance, κ.λ.π.). Υπάρχουν όμως τέτοιες υποδιαιρέσεις και εντός των (μεγάλων κυρίως) επιχειρήσεων. Πιο γνωστά είναι τα παραδείγματα των General Electric, Xerox, 3M, Exxon, Olivetti κ.λ.π. Αυτά τα σχήματα, σχεδιάζονται συνήθως προκειμένου να προωθήσουν εσωτερικές αγορές κεφαλαίου, τεχνολογίας και ικανοτήτων, για να διασφαλίσουν ότι η κατανομή των πόρων για τους τομείς υψηλής τεχνολογίας θα είναι πιο ευέλικτη, και πιο επαρκής. Αυτό αντιπροσωπεύει τη μερική υποκατάσταση των μηχανισμών ιεραρχικής συνεργασίας από μηχανισμούς εσωτερικής αγοράς. Επενδύουν όμως και σε εξωτερικά επενδυτικά σχέδια εάν βεβαίως αυτά είναι σχετικά με την ανάπτυξη και τεχνολογική διαφοροποίηση του γκρουπ στο οποίο ανήκουν (Prakke 1988).

IV. Εταιρείες παροχής αρχικού κεφαλαίου (Seed capital firms)

Πρόκειται για εξειδικευμένες εταιρείες κεφαλαίων επιχειρηματικού κινδύνου, στην παροχή αποκλειστικά αρχικής χρηματοδότησης (seed finance) για τα πρώτα στάδια ενός σχεδίου (ή επιχείρησης). Ο αριθμός τους είναι διεθνώς περιορισμένος, ενώ η ζήτηση είναι ιδιαίτερα μεγάλη και οι προτάσεις που τελικά χρηματοδοτούνται πολύ λίγες (Bank of England 1996 σελ. 26). Οι επιχειρήσεις seed capital, αναγνωρίζουν ότι στα πρώιμα στάδια της δημιουργίας και συγκρότησης των καινοτομικών επιχειρήσεων, απαιτείται ενεργός συμμετοχή (hands on) στην επένδυση, προσέγγιση ιδιαίτερα δαπανηρή (σε χρόνο και χρήμα), αλλά που μπορεί να μετατρέψει μια ιδέα σε προσοδοφόρα επιχείρηση. Όταν αποφασίσουν να χρηματοδοτήσουν, δραστηριοποιούνται άμεσα και ιδιαίτερα στο μάνατζμεντ του χρηματοδοτούμενου και συνήθως, απαιτούν μια θέση στο διοικητικό συμβούλιο της επιχείρησης ή τουλάχιστον το δικαίωμα να συμμετέχει εκπρόσωπός τους σε αυτό, σαν επισκέπτης (visitation rights). Η σπουδαιότητα του ανθρώπινου παράγοντα (ικανότητα, δέσμευση στο σχέδιο κ.λ.π.) είναι επίσης μεγάλης σημασίας για την επιλογή του σχεδίου, ενώ οι αποδόσεις που θέτουν σαν στόχο, κυμαίνονται γύρω στο 50% ή περίπου το δεκαπλάσιο του ποσού της αρχικής επένδυσης. Οι διαφαινόμενες αποτυχίες γίνονται αντιληπτές νωρίς και τα σχέδια αυτά εγκαταλείπονται χωρίς άμεσα σημαντικές απώλειες, καθώς οι επενδύσεις πραγματοποιούνται στα πλαίσια ενός ευρύτερου χαρτοφυλακίου, όπου οι αποτυχίες υπερκαλύπτονται από τις επιτυχημένες επενδύσεις. Τα κεφάλαια των εταιρειών αυτών συγκεντρώνονται συνήθως μέσα από δεκαετίες συνεργασίες-συμφωνίες, με διάφορους επενδυτές (Bank of England 2001).

V. Small Business Investment Corporations (S.B.I.Cs)

Πρόκειται για μια ακόμα μορφή χρηματοδότησης από εταιρείες που μπορούν να δανείζονται μέχρι και το τριπλάσιο του κεφαλαίου τους από αυτήν, με σκοπό να ενθαρρύνουν και να υποστηρίξουν την ανάπτυξη και ανταγωνιστικότητα των μικρών επιχειρήσεων. Μόνο ένα μικρό ποσοστό των κεφαλαίων αυτών όμως, πηγαίνει στις εταιρείες υψηλής τεχνολογίας.

Εφαρμόζεται αρκετά στις ΗΠΑ (υπό την Ομοσπονδιακή κυβέρνηση), ενώ στην Ευρώπη κάτι τέτοιο συμβαίνει με το πρόγραμμα τοπικής ανάπτυξης των ηπειρωτικών περιοχών δραστηριοποιείται τις τελευταίες δεκαετίες. (Prakke 1988).

VI. Εταιρικά Κεφάλαια Υψηλού Κινδύνου²³

Τα εταιρικά κεφάλαια υψηλού κινδύνου, παρέχουν μια εναλλακτική πηγή συμμετοχικής χρηματοδότησης, αυτήν από εταιρεία προς εταιρεία, είτε μέσα από την απόκτηση από μια μεγάλη συνήθως εταιρία, μειοψηφίας των μετοχών μιας μικρής, μη εισηγμένης στο χρηματιστήριο (άμεση), είτε με την παροχή κεφαλαίων προς εταιρίες διαχείρισης κεφαλαίων επιχειρηματικού κινδύνου (VC), για τη χρηματοδότηση ορισμένων επιχειρήσεων (έμμεση) (McNally 1994). Αυτή η μορφή χρηματοδότησης τείνει να μειώσει το κενό που αφήνει η συμμετοχική στην παροχή κεφαλαίου για τις τεχνολογικές επιχειρήσεις (και ιδιαίτερα υψηλής τεχνολογίας), καθώς κατευθύνεται κυρίως προς αυτές και ιδιαίτερα της φαρμακευτικής και του λογισμικού (software) (Bank of England 1996). Στις ΗΠΑ, οι στρατηγικές συνεργασίες ανάμεσα σε μεγάλες και μικρότερες επιχειρήσεις υψηλής τεχνολογίας, αρχίζουν να γίνονται κοινό φαινόμενο, για τη δημιουργία συμπλεγμάτων (clusters) όπως η Silicon Valley, ενώ συχνά επεκτείνονται μέχρι τους προμηθευτές, τους πελάτες, ακόμα και τους ανταγωνιστές.

Αυτό που έχει σημασία στη συγκεκριμένου τύπου χρηματοδότηση, είναι ο σκοπός για τον οποίο πραγματοποιείται. Για την εταιρεία-επενδυτή, καθίσταται δυνατή η πρόσβαση σε νέες ιδέες και δεξιότητες, στην εκτίμηση νέων δυνητικών αγορών και στην παροχή των μέσων για την εκμετάλλευση δυνητικά ελκυστικών αποδόσεων από τη χρήση νέων τεχνολογιών.

Ανοίγει έτσι ένα 'παράθυρο' στην επιχειρηματική τους δραστηριότητα, ενώ ουσιαστικά διενεργούν οικονομικά E&A, υπό την έννοια ότι οι μικρές και πιο εξειδικευμένες επιχειρήσεις θα κάνουν καλύτερη χρήση των πόρων στη διαδικασία αυτή (OECD 1996).

Η χρηματοδοτούμενη εταιρεία από την πλευρά της, αποκτά μια νέα πηγή κεφαλαίου κινδύνου (risk capital), συμβουλές σε θέματα οργάνωσης και διοίκησης, καθώς και πρόσβαση την παραγωγή, την προώθηση (marketing) και τα δίκτυα προμηθειών και διανομής της μεγαλύτερης επιχείρησης-χρηματοδότη. Τέτοιες 'συμμαχίες', παρέχουν τη δυνατότητα να συνδυαστούν οι διαφορετικές δυνάμεις των μικρότερων και μεγαλύτερων επιχειρήσεων, προκειμένου να δημιουργήσουν ευκαιρίες για επιχειρηματική ανάπτυξη, που κάτω από άλλες προϋποθέσεις δεν θα μπορούσαν να αξιοποιηθούν πλήρως.

²³ 'Η σύμφωνα με τον αγγλικό όρο, 'corporate venture capital' ή 'corporate venturing'.

Στα δυνητικά μειονεκτήματα της εταιρικής χρηματοδότησης, συγκαταλέγονται η πιθανότητα μερικές εταιρείες να την αντιμετωπίσουν απλά σαν μια εναλλακτική μορφή δαπάνης για έρευνα και ανάπτυξη, χωρίς διάθεση για περαιτέρω χρηματοδότηση της επιχείρησης, ώστε να προχωρήσει στην παραγωγή του προϊόντος που σχεδιάζει. Επίσης, μια μεγάλη επιχείρηση με αρκετές επενδύσεις σε μικρότερες, που βρίσκονται στο αρχικό στάδιο, μπορεί να αποφασίσει να εστιαστεί στην ανάπτυξη μιας μόνο εξ' αυτών, αφήνοντας τις υπόλοιπες, με σημαντικά προβλήματα έλλειψης κεφαλαίων για τα μεταγενέστερα στάδια εξέλιξης του επενδυτικού τους σχεδίου (Bank of England 1996). Ελλοχεύει επίσης πάντα, ο κίνδυνος εγκλωβισμού της μικρής επιχείρησης από τις 'κατευθυντήριες υποδείξεις' της μεγαλύτερης.

Στο σημείο αυτό, θα πρέπει να εστιάσουμε την προσοχή μας σε μια διαφορετική οπτική του θέματος, θεωρώντας σαν μικρή επιχείρηση, μια εταιρεία λογισμικού ή μια εταιρεία σύνδεσης στο διαδίκτυο κ.λ.π. και σαν μεγάλη μια τράπεζα. Η τράπεζα θα πρέπει, κατά την αξιολόγηση μιας πρότασης για χρηματοδότηση, να εξετάσει πέρα από τις μελλοντικές αποδόσεις, αν υπάρχει κάτι στην πρόταση που να την ενδιαφέρει. Μπορεί να υπάρχει η δυνατότητα εκμετάλλευσης της τεχνογνωσίας της επιχείρησης, για βελτίωση των υπηρεσιών της τράπεζας στο διαδίκτυο για παράδειγμα ή για την καλύτερη οργάνωση του δικτύου Η/Υ αυτής ή ακόμα και για την κατασκευή ενός προγράμματος ή μιας ιστοσελίδας της τράπεζας, αν δεν διαθέτει.

Ενεργώντας με αυτό τον τρόπο, δημιουργείται 'άνοιγμα' για νέα χρηματοοικονομικά προϊόντα και υπηρεσίες και για νέους τρόπους προσφοράς τους. Εισέρχεται συνεπώς σε νέες αγορές και διευρύνει τη βάση των πελατών της και γι' αυτό αξίζει να τύχει ιδιαίτερης προσοχής μια τέτοια παράμετρος (OECD 1996).

3.3.1.3 Δημόσια Διαπραγμάτευση

Μια άλλου είδους συμμετοχική χρηματοδότηση, είναι και η Δημόσια Εγγραφή. Μετά από κάποιο διάστημα λειτουργίας, μια επιχείρηση μπορεί να στραφεί στη χρηματαγορά. Όμως για να φτάσουν σε αυτό το στάδιο οι επιχειρήσεις θα πρέπει να έχουν αποκτήσει ικανό μέγεθος και ανάλογο εμπορικό ιστορικό προκειμένου να ικανοποιούν τις απαιτούμενες προϋποθέσεις.

Επιπλέον, λόγω του σημαντικού σταθερού κόστους προετοιμασίας εισαγωγής στο χρηματιστήριο (συμπεριλαμβανομένων των εξόδων εισαγωγής, των νομικών και λογιστικών δαπανών, ακόμα και το κόστος εκτύπωσης μετοχών κ.λ.π.), είναι αντιοικονομικό για τις επιχειρήσεις που έχουν σαν στόχο τη συγκέντρωση μικρού

κεφαλαίου. Στις ΗΠΑ για παράδειγμα το ελάχιστο κόστος συγκέντρωσης νέου κεφαλαίου υπολογίζεται στα 150.000 ευρώ, κάνοντας έτσι μη συμφέρουσα τη συγκέντρωση κεφαλαίων μικρότερων των 15.000.000 ευρώ (Hutchinson and McKillop 1992, στο Mason and Harrison 1994, σελ. 111).

Ο χρόνος αποτελεί έναν ακόμη παράγοντα που περιορίζει την πρόσβαση σε χρηματαγορές, γιατί η τιμή της μετοχής θα ποικίλει διαχρονικά ανάλογα με την αίσθηση του επενδυτή σε σχέση με το συγκεκριμένο κλάδο και γενικότερα τις συνθήκες της αγοράς.

Σε πολλές Ευρωπαϊκές χώρες ήταν σχεδόν αδύνατο μέχρι τα μέσα της δεκαετίας του 80' να μπορέσει μια νέα ή/και όχι ιδιαίτερα ισχυρή επιχείρηση να γίνει δεκτή στη χρηματαγορά.

Ήταν επομένως πολύ δύσκολο να εξασφαλίσει την απαραίτητη εξωτερική χρηματοδότηση προκειμένου να περάσει το κρίσιμο στάδιο της ανάπτυξης και επέκτασης, πριν την ωριμότητα. Αυτό φαίνεται να έχει αλλάξει τελευταία, με την ανάπτυξη των παράλληλων χρηματαγορών και στις Ευρωπαϊκές χώρες, όπου σύμφωνα και με το παράδειγμα της Αμερικής, τέτοιες επιχειρήσεις γίνονται δεκτές και γίνεται αποτίμηση της αξίας τους.

3.3.1.4 Εξαγορές - Συγχωνεύσεις

Σε κάθε στάδιο εξέλιξης, μια επιχείρηση, μπορεί να αποκτηθεί από κάποια μεγαλύτερη (εξαγορά) ή να συγχωνευτεί με κάποια άλλη εταιρία (συγχώνευση), προκειμένου εκτός των άλλων, να αντληθούν κεφάλαια για τα σχέδιά της και να υπερσκελιστούν τα χρηματοοικονομικά εμπόδια. Ενώ δεν είναι απαραίτητα μη επιθυμητή, η πώληση ή προσχώρηση σε μια μεγαλύτερη επιχείρηση εγκυμονεί αρκετούς κινδύνους. Για παράδειγμα, η νέα εταιρεία μπορεί να μην κατανοεί τη φύση της επιχείρησης που απέκτησε και να αντιμετωπίζει οργανωσιακές δυσκολίες αφομοιώνοντας (η εταιρία) με έναν τρόπο που να περιορίζει την ανάπτυξή της ή να καταπνίγει τη δημιουργικότητά της (ACOST 1990).

Ολοκληρώνοντας το κομμάτι της συμμετοχικής χρηματοδότησης, ας δούμε συνοπτικά, τα υπέρ και κατά αυτού του τύπου χρηματοδότησης.

Πίνακας 2. Θετικά και αρνητικά σημεία της συμμετοχικής χρηματοδότησης (equity finance)

Πλεονεκτήματα	Μειονεκτήματα
Εμπεριέχει μετοχικό μερίδιο (και όχι μετρητά)	Απώλεια ελέγχου της επιχείρησης (συνήθως 25-50%)
Δεν προβλέπεται καταβολή εγγύησης για τον επενδυτή	Παροχή θέσης στο Δ.Σ. της επιχείρησης,
Δεν καταβάλλεται τόκος (μηνιαία αναφορά λογαριασμών κ.λ.π.)	Ισχυρή χρηματοοικονομική πειθαρχία
Προστίθεται αξία στην επιχείρηση από τους έμπειρους επενδυτές	Κίνδυνος εγκλωβισμού και εκμετάλλευσης από τους χρηματοδότες
Σημειώνονται κέρδη κεφαλαίου (ρευστοποιώντας την επένδυση)	Διανομή των κερδών (ρευστοποιώντας την επένδυση)
Παρέχονται χρήσιμες συμβουλές και Ικανότητες	Μεγάλες απαιτούμενες αποδόσεις(συνήθως 40-60%)
Παρέχεται δυνατότητα μακροχρόνιας επένδυσης (και προγραμματισμού)	Κίνδυνος εγκατάλειψης από τον επενδυτή αν το κρίνει σκόπιμο

Πηγή: LIFT 1998. Προσωπική συλλογή στοιχείων από διάφορες πηγές

Θα πρέπει κλείνοντας, να τονιστεί ότι συμμετοχική και τραπεζική χρηματοδότηση, δεν φαίνεται να ανταγωνίζονται, καθώς οι πρώτη χρηματοδοτεί αυτές που συνήθως αποφεύγει η δεύτερη. Οι τράπεζες μάλιστα, μπορούν να αποκομίσουν άμεσα οφέλη από τη συμμετοχή τους στο μετοχικό κεφάλαιο μιας εταιρίας κεφαλαίων επιχειρηματικού κινδύνου ή έμμεσα, από την ενίσχυση μεσοπρόθεσμα, του όγκου των τραπεζικών της εργασιών (με την παραγωγή νέων δυναμικών επιχειρήσεων που θα εισαχθούν στο πιστωτικό κύκλωμα).

3.3.2 Εξωτερική Μη Συμμετοχική Χρηματοδότηση

3.3.2.1 Δανειακή Χρηματοδότηση (Debt finance)

Εξαιτίας των προβλημάτων που εμφανίζονται στη συμμετοχική χρηματοδότηση (απώλεια ελέγχου, υψηλές αποδόσεις κ.λ.π.), η μεγάλη πλειοψηφία των επιχειρήσεων (στην Ευρώπη τουλάχιστον), στρέφεται στην αναζήτηση δανειακής χρηματοδότησης από τις τράπεζες, οι οποίες εξακολουθούν να αποτελούν την κυρίαρχη πηγή χρηματοδότησης²⁴.

²⁴ Ειδικότερα για την Μ. Βρετανία, οι Keasey and Watson, 1992, βρήκαν από την έρευνα που διεξήγαγαν, ότι το 31% του παθητικού (liabilities) των βρετανικών μικρών επιχειρήσεων, αφορά τραπεζικά

Ακόμα και σε χώρες με ιδιαίτερα ανεπτυγμένο χρηματοοικονομικό σύστημα και τυπικές και άτυπες μορφές εξωτερικής χρηματοδότησης (όπως π.χ. Μεγάλη Βρετανία και Γερμανία), οι επιχειρήσεις που εστιάζονται στην τεχνολογία προσφεύγουν κυρίως στις τράπεζες προκειμένου να συγκεντρώσουν κεφάλαια για τις επενδυτικές τους δραστηριότητες και κατά δεύτερο λόγο σε άλλες πηγές κεφαλαίων (Bank of England 1996).

Οι τράπεζες (ή έμμεση χρηματοδότηση), συνήθως παρέχουν τις κοινές τραπεζικές εργασίες, συναλλαγές και δάνεια από μερικές χιλιάδες, μέχρι εκατομμύρια ευρώ, ενώ παράλληλα, προσφέρουν και επενδυτικές υπηρεσίες. Αποτελούν μια ενδιάμεση κατάσταση ανάμεσα στο πλεόνασμα και το έλλειμμα που ξοδεύεται από τα νοικοκυριά (Seward, 1990), ανάμεσα στον απόλυτο δανειζόμενο και τον απόλυτο δανειστή. Συγκεντρώνουν χρήματα από τους καταθέτες στους οποίους υπόσχονται σταθερή απόδοση και τα κατευθύνουν σε διαφορετικά χαρτοφυλάκια, έτσι ώστε να μειώσουν τον κίνδυνο και να μπορούν να επιβλέπουν την απόδοση των επενδύσεών τους (Scholtens, 1999).

Η συνεργασία τράπεζας και επιχείρησης, μπορεί να περιγραφεί σαν μια σχέση εντολέα-εντολοδόχου, όπου η τράπεζα (εντολέας), επενδύει στην επιχείρηση (εντολοδόχος) και για το λόγο αυτό αξιώνει από αυτήν να αναλάβει να φέρει σε πέρας ένα επενδυτικό σχέδιο και να δημιουργήσει ικανοποιητική απόδοση για την αποπληρωμή του δανείου. Προκειμένου να συμμετάσχει σε αυτή τη συμφωνία, η τράπεζα, θα απαιτήσει την παροχή συγκεκριμένης πληροφόρησης από την πλευρά της επιχείρησης, ώστε να διασφαλίσει ότι το σχέδιο είναι πραγματικά βιώσιμο, ότι μπορεί η επιχείρηση να το φέρει σε πέρας και ότι, από τη στιγμή που η συμφωνία εδραιωθεί, θα επιτελέσει τα συμφωνηθέντα, καταβάλλοντας το μέγιστο των δυνατοτήτων της (Binks and Ennew, 1996).

Ο μεσάζοντας λειτουργεί σαν εξουσιοδοτημένος επιβλέπωντας, καθώς όντας εξειδικευμένος στην πληροφορία, είναι πολύ πιο εύκολο και αποδοτικό να εξετάσει και να επιβλέψει ένα μεγάλο αριθμό επιχειρήσεων, απ' ότι είναι αυτόνομα για τους κατόχους κεφαλαίων, ενώ περιορίζει τα προβλήματα από την εκδήλωση ευκαιριακής-καιροσκοπικής συμπεριφοράς (free rider) (Diamond, 1984). Εξαιτίας όμως του ρόλου αυτού, είναι ιδιαίτερα ανήσυχος όσον αφορά τη χρηματοδότηση επιχειρηματικών σχεδίων που εμπεριέχουν αβεβαιότητα, όπως οι νέες ΜΜΕ (και ιδιαίτερα οι καινοτομικές), καθώς

δανειακά κεφάλαια. Επίσης, έρευνα της Τράπεζας της Αγγλίας (1996), έδειξε ότι το 85% των επιχειρήσεων του δείγματος, χρησιμοποιούσαν τραπεζική χρηματοδότηση.

αυτές δεν διαθέτουν φήμη για την πιστοληπτική ικανότητά τους και υλικά στοιχεία για εγγυήσεις λόγω περιορισμένου χρόνου λειτουργίας και του μικρού μεγέθους.

Τα είδη των τραπεζών που κυριαρχούν, είναι οι εμπορικές τράπεζες και οι ειδικευμένες, που παρέχουν συγκεκριμένες υπηρεσίες, ανάλογα με το σκοπό της λειτουργίας τους. Από αυτές, περισσότερο κοινές είναι οι τράπεζες επενδύσεων. Η επενδυτική τράπεζα, είναι μια επιχείρηση που λειτουργεί σαν μεσάζοντας, 'πράκτορας' (agent), ανάμεσα σε αυτόν που πρόκειται να εκδώσει μερίδια (μετοχές) και στο επενδυτικό κοινό, αγοράζοντας τις μετοχές και διανέμοντάς αυτές στη συνέχεια στους χρηματιστές και τους επενδυτές, κερδίζοντας από την διαφορά της τιμής αγοράς και πώλησης στο κοινό, ενώ παρέχουν συχνά και συμβουλές προς τις επιχειρήσεις (LIFT 1998). Παρότι η δραστηριοποίησή τους στο χώρο της χρηματοδότησης της καινοτομίας ήταν μέχρι πρόσφατα περιορισμένη, οι δομικές δυσκολίες που αντιμετωπίζουν οι παραδοσιακοί πελάτες τους και η αυξημένη σπουδαιότητα που αποκτούν τελευταία οι επιχειρήσεις υψηλής ιδιαίτερα τεχνολογίας, αναμένεται να ωθήσουν τις τράπεζες αυτές, στην επέκταση και προς αυτή την κατεύθυνση (Prakke 1988). Μια εμπορική τράπεζα από την άλλη, είναι το είδος της τράπεζας που συναντάμε σε κάθε πόλη.

Παρέχει γενικές τραπεζικές υπηρεσίες στο ευρύ κοινό και στις επιχειρήσεις, συμπεριλαμβανομένων δανείων, αποταμιεύσεων, χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, κ.λ.π..

Οι επενδυτικές τράπεζες δεν ασχολούνται συνήθως με μικρού μεγέθους αγοραπωλησίες μετοχών ή με επιχειρήσεις στα πρώιμα στάδια ανάπτυξής τους και γι' αυτό δεν θα μας απασχολήσουν στην παρούσα εργασία. Οι εμπορικές τράπεζες όμως, παρέχουν υπηρεσίες σε όλα τα άτομα και επομένως προς αυτές θα στραφούν οι νέες επιχειρήσεις και επιχειρηματίες, για τη συγκέντρωση κεφαλαίου και συνεπώς, αυτές είναι που θα μας απασχολήσουν στις επόμενες ενότητες της παρούσας έρευνας.

3.3.2.2 Δημόσιος Τομέας

Ο δημόσιος τομέας διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στην χρηματοδότηση της καινοτομίας, καθώς αποτελεί, λόγω μεγέθους, καθοριστικό παράγοντα. Η κρατική μηχανή μπορεί να χρηματοδοτήσει τις καινοτομικές επιχειρηματικές προσπάθειες είτε άμεσα, με επιδοτήσεις και βραβεία, είτε έμμεσα, με παροχές και διευκολύνσεις, όπως χαμηλότερη φορολογία και εισφορές, πλαίσια υποστήριξης των επενδύσεων (Investment support schemes) κ.λ.π. Κάτι αντίστοιχο με τα τελευταία, είναι και τα πλαίσια εγγύησης δανείων (Loan Guarantee Schemes), τα οποία χρησιμοποιούνται σε μεγάλο βαθμό σε αρκετές Ευρωπαϊκές χώρες, προκειμένου να ενισχύσουν τις προσπάθειες ανάπτυξης καινοτομίας.

Πρόκειται ουσιαστικά για ένα είδος διασφάλισης του χρηματοδότη, ο οποίος καλύπτεται σε ένα βαθμό από το κράτος, προκειμένου να παράσχει κεφάλαια σε καινοτομικές (και όχι μόνο) επιχειρήσεις, που εμφανίζουν μεγαλύτερα επίπεδα αβεβαιότητας σε σχέση με τις υπόλοιπες. Σε ορισμένες χώρες επίσης, έχει θεσπιστεί ειδικός φορέας χρηματοδότησης των καινοτομικών σχεδίων, ο οποίος και αναλαμβάνει την διοργάνωση διαγωνισμών, για την επιλογή των καλύτερων, τα οποία στη συνέχεια επιβραβεύει με σημαντικά ποσά, ικανά να στηρίζουν το αρχικό, αλλά και τα πρώτα στάδια του εγχειρήματος²⁵.

Ένας εναλλακτικός τρόπος δραστηριοποίησης του δημοσίου τομέα στη χρηματοδότηση της καινοτομίας (που συναντάται σε αρκετές χώρες), είναι η συγκρότηση εταιρειών κεφαλαίων επιχειρηματικού κινδύνου, που υπάγονται σ' αυτό. Τα κεφάλαια αυτά συνήθως προέρχονται από τη συνεργασία δημόσιων και ιδιωτικών φορέων για τη δημιουργία ενός κοινού αποθέματος κεφαλαίου, το οποίο στη συνέχεια διατίθεται για τη μερική έστω κάλυψη, του χάσματος χρηματοδότησης που παρατηρείται από τη συγκέντρωση των ιδιωτικών κεφαλαίων επιχειρηματικού κινδύνου, σε συγκεκριμένους μόνο κλάδους και περιοχές. Έτσι, χρηματοδοτούνται ελπιδοφόρες καινοτομικές επιχειρήσεις, σε κλάδους ή περιοχές που δεν προσελκύουν ιδιαίτερα, ιδιώτες επενδυτές. Οι επιχειρήσεις αυτές προσλαμβάνουν μέσα από το υπάρχον δίκτυο, τους κατάλληλους μάνατζερ και ειδικούς για κάθε θέμα, προκειμένου να προχωρήσουν στην επιλογή των καλύτερων προτάσεων, αλλά και στη βέλτιστη οργάνωση της παραγωγικής διαδικασίας (OECD 1996).

Οι επενδύσεις των κεφαλαίων αυτών εστιάζονται όμως περισσότερο σε μεταγενέστερα στάδια ανάπτυξης και εξαγορές, καθώς η διαδικασία εκτίμησης που ακολουθείται δεν είναι λιγότερο άτεγκτη από αυτή των ιδιωτικών εταιρειών κεφαλαίων επιχειρηματικού κινδύνου.

Επιπρόσθετα, η διαδικασία αυτή ενδέχεται να δημιουργήσει μακροπρόθεσμα, μεγαλύτερα προβλήματα απ' όσα θα λύσει, καθώς μπορεί να επιτείνει τη διαστρέβλωση της αγοράς και να εφησυχάσουν οι επιχειρήσεις από τα 'τεχνητά' στην ουσία, προσφερόμενα κεφάλαια, με συνέπεια την περαιτέρω μείωση της ικανότητάς τους να προσεγγίσουν τα απαιτούμενα εξωτερικά κεφάλαια για την ανάπτυξή τους (Mason and Harrison 1994).

²⁵ Βλέπε πρόγραμμα SMART για Μεγάλη Βρετανία

3.3.2.3 Factoring (Επιχειρηματικές Απαιτήσεις)

Αυτό το είδος χρηματοδότησης αποτελεί ένα μέσο για τη βελτίωση των βραχυχρόνιων ταμειακών ροών και τη μείωση των προβλημάτων που σχετίζονται με καθυστερημένες πληρωμές και έχει ιδιαίτερη σημασία για τις ΜΜΕ, οι οποίες πάσχουν συχνά από ανεπάρκεια κεφαλαίων, οργανωτικών ικανοτήτων και ταμειακής ρευστότητας (Binks and Eppew 1996).

Πρόκειται για τη σύναψη σύμβασης μεταξύ μιας εμπορικής επιχείρησης και ενός πρακτορείου (factor), με στόχο τη χρηματοδότηση των σημερινών και μελλοντικών απαιτήσεών της, ενώ προσφέρεται και σειρά από υπηρεσίες, από τις οποίες ο πελάτης έχει τη δυνατότητα να επιλέξει εκείνες που εξυπηρετούν τις επιδιώξεις του (χρηματοδότηση/προεξόφληση απαιτήσεων, κάλυψη πιστωτικού κινδύνου, διαχείριση καθολικού πωλήσεων και είσπραξη από χρεώστες, έλεγχο φερεγγυότητας πελατών, παροχή συμβουλών marketing, υπόδειξη νέων πελατών κ.λ.π.).

Ο θεσμός του factoring είναι ένα ισχυρό χρηματοδοτικό εργαλείο, ιδιαίτερα στην ελληνική αγορά, όπου παρατηρείται συνεχής επιμήκυνση των εμπορικών πιστώσεων αλλά και αύξηση του αριθμού των ακάλυπτων επιταγών και απλήρωτων συναλλαγματικών. Ο μέσος χρόνος εξόφλησης των εμπορικών απαιτήσεων εκτιμάται ότι βρίσκεται στις 120 ημέρες, γεγονός που επιφέρει σημαντικές καθυστερήσεις στην είσπραξη, αυξημένο κόστος και ως εκ τούτου προβλήματα ρευστότητας.

Οι επιχειρήσεις που δεν έχουν τη δυνατότητα να αντλήσουν τα απαραίτητα κεφάλαια μέσω τραπεζικού δανεισμού μπορούν να στραφούν στο factoring. Ακόμα και επιχειρήσεις που είναι σε θέση να αντλήσουν δάνεια από τραπεζικούς οργανισμούς, μπορεί να προτιμήσουν το factoring, εξαιτίας των παράλληλων υπηρεσιών που προσφέρει, αφού δεν αυξάνει μόνο τη ρευστότητά τους, αλλά συμβάλει και στην αντιμετώπιση διαχειριστικών προβλημάτων.

Επισημαίνεται η ιδιαίτερη σημασία του factoring για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, οι οποίες πάσχουν συχνά από ανεπαρκή κεφαλαιακή και οργανωτική συγκρότηση, καθώς επίσης και από περιορισμένη ταμειακή ρευστότητα.

Σημαντικό μειονέκτημα του factoring, αποτελεί το υψηλό κόστος χρηματοδότησης, κυρίως όταν τα τιμολόγια είναι πολλά και μικρής σχετικά αξίας, καθώς και το γεγονός ότι δεν παρέχει τη δυνατότητα χρηματοδότησης σε ξένο νόμισμα με πιθανόν χαμηλότερα επιτόκια.

Τέλος, σε ορισμένες περιπτώσεις επικρατεί η αντίληψη ότι η προσφυγή στο factoring αποτελεί ομολογία οικονομικής αδυναμίας από μια επιχείρηση, λόγω δυσκολιών πρόσβασης στο τραπεζικό σύστημα.

3.3.2.4 Leasing (Χρηματοδοτική Μίσθωση)

Πρόκειται για μια μορφή χρηματοδότησης, η οποία είναι εναλλακτική και συμπληρωματική του παραδοσιακού δανεισμού. Συνδυάζει τα χαρακτηριστικά του τραπεζικού δανεισμού και τη μίσθωση κεφαλαιουχικών αγαθών.

Είναι μια μέθοδος χρησιμοποίησης του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού από μισθωτές για ορισμένη χρονική περίοδο, έναντι καταβολής περιοδικής αμοιβής (μισθώματος), ενώ έχει συμφωνηθεί μετά από συγκεκριμένη καταβαλλόμενη αξία, ότι μπορεί το μίσθωμα να περιέλθει στην ιδιοκτησία του μισθωτή, εφόσον το επιθυμεί²⁶. Εξοπλισμός όπως φωτοτυπικά, Η/Υ και αυτοκίνητα, αποτελούν παραδείγματα αυτής της μορφής χρηματοδότησης, με τη μίσθωση (και όχι αγορά) του εξοπλισμού από τον προμηθευτή, ο οποίος αναλαμβάνει και τη συντήρησή του.

Η χρηματοδοτική μίσθωση έχει αναπτυξιακό και εκσυγχρονιστικό χαρακτήρα. Αναπτυξιακό γιατί προσφέρει στον μισθωτή μία εναλλακτική ή συμπληρωματική επιλογή χωρίς να υποκαθιστά τον παραδοσιακό δανεισμό, με αποτέλεσμα να μπορεί να καλύπτει τις επενδυτικές του ανάγκες και εκσυγχρονιστικό γιατί δίδεται η δυνατότητα στην εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης, να προμηθεύει στο μισθωτή σύγχρονο, διαρκώς ανανεωμένο τεχνολογικό εξοπλισμό. Το μεγαλύτερο πλεονέκτημα του leasing είναι ότι καθίσταται εφικτή η κάλυψη ολόκληρης της επένδυσης, χωρίς να είναι υποχρεωμένη η επιχείρηση να εκταμιεύσει άμεσα το σύνολο ή μέρος της αξίας του εξοπλισμού που επιθυμεί να προμηθευτεί, παρακάμπτοντας έτσι, το σκόπελο της μη ύπαρξης επαρκών ιδίων κεφαλαίων (ιδιαίτερα σημαντικό πρόβλημα για τις καινοτομικές ΜΜΕ). Επίσης, το κόστος του εξοπλισμού γίνεται γνωστό εκ των προτέρων και αποπληρώνεται σε προβλεπόμενη βάση.

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις, με τα προβλήματα ρευστότητας που αντιμετωπίζουν, μπορούν με τη διαδικασία αυτή να αποκτήσουν ή να εκσυγχρονίσουν το μηχανολογικό τους εξοπλισμό, βελτιώνοντας την παραγωγική τους δραστηριότητα. Σημαντικά επίσης

²⁶ Πρόκειται για το επωνομαζόμενο Hire-purchase, παραλλαγή του Leasing (Βλέπε Binks and Ennew 1996)

είναι τα φορολογικά πλεονεκτήματα που υπερβαίνουν εκείνα του κοινού δανεισμού. Τέλος, οι εταιρίες που προωθούν και εφαρμόζουν τη χρηματοδοτική μίσθωση, δεν προμηθεύουν απλά κάποιο εξοπλισμό με περιοδική καταβολή μισθωμάτων, αλλά προσφέρουν υπηρεσίες και προσθέτουν αξία στις επιχειρήσεις, συμβάλλοντας στην κατασκευή μηχανημάτων, προσαρμόζοντας τη χρηματοδότηση στις τρέχουσες ανάγκες της αγοράς κ.λ.π.

Ως μειονέκτημα του θεσμού μπορεί να ληφθεί το καταρχήν μεγαλύτερο συγκριτικά κόστος της επένδυσης μέσω του leasing, σε σχέση με τη μέσω δανεισμού χρηματοδότηση.

Λαμβανομένου όμως υπόψη του λογιστικού και φορολογικού καθεστώτος κάθε χώρας, που δίνουν σαφή πλεονεκτήματα στο θεσμό του leasing καθώς και την ταχύτητα και απλούστευση των διαδικασιών που παρέχει, αντισταθμίζεται το βάρος του μειονεκτήματος αυτού. Από την άλλη πλευρά βέβαια, η τυχόν ανάληψη δυσβάσταχτων και υπέρμετρων υποχρεώσεων μέσω του leasing ύστερα από μια υπερεκτίμηση των δυνατοτήτων της παραγωγικότητας της επιχείρησης ή αποδοτικότητας της επένδυσης συνιστά σοβαρό κίνδυνο αδυναμίας εκπληρώσεως από πλευράς του μισθωτή, των υποχρεώσεών του στο μέλλον.

Το Leasing όμως, όπως και το Factoring, μπορεί να παρέχουν καλύτερη χρηματοοικονομική διαχείριση ή κεφάλαιο κίνησης, όχι όμως και διευκολύνσεις αναφορικά με τις διαδικασίες ανάπτυξης καινοτομίας (εκτός και πρόκειται για μίσθωση εξειδικευμένων μηχανημάτων).

Υπό αυτή την έννοια, για τις καινοτομικές ΜΜΕ ίσως δεν αποτελεί την ιδανικότερη πηγή χρηματοδότησης και γι' αυτό δεν θα υπάρξει εκτενής αναφορά στη συνέχεια. Αν όμως υπάρχουν εξασφαλισμένα ορισμένα κεφάλαια, τότε οι δύο αυτές μορφές χρηματοδότησης, μπορούν να προσφέρουν σημαντικά στην εύρυθμη λειτουργία της επιχείρησης.

Ολοκληρώνοντας το κεφάλαιο αυτό, θα πρέπει να σημειώσουμε ότι η σημασία των διαφόρων πηγών χρηματοδότησης που αναφέρθηκαν, δεν μετράται (και δεν πρέπει να μετράται) απαραίτητα από το ύψος των σχετικών τους μεριδίων, καθώς στο θέμα της χρηματοδότησης, οι συμπληρωματικότητες είναι πολύ σημαντικές. Για παράδειγμα, η πρόσθετη συμμετοχή μπορεί να καταστήσει πιθανή την απόκτηση περαιτέρω τραπεζικής χρηματοδότησης ενώ ένα μικρό τραπεζικό δάνειο σε πρώιμο στάδιο του κύκλου ζωής μιας επιχείρησης, μπορεί να αποδειχτεί καθοριστικό επιτρέποντας την ανάπτυξη μιας νέας

ιδέας μέχρι το σημείο όπου θα είναι δυνατή η αύξηση της συμμετοχής από εξωτερικούς παράγοντες (Lyberaki and Mylonas, 2000).

3.3.3 Εγγυητικές Επιστολές

Ο Ελληνικός Οργανισμός Μικρών Μεσαίων Επιχειρήσεων και Χειροτεχνίας (EOMMEX) με σκοπό τη διευκόλυνση της πρόσβασης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων της χώρας μας στις δημόσιες προμήθειες, χορηγεί από το 1985 εγγυητικές επιστολές (ε.ε.) για λογαριασμό τους και σε Συνεταιρισμούς ή σε Κοινοπραξίες στις οποίες συμμετέχουν ΜΜΕ.

Για τη χορήγηση της εγγυητικής επιστολής διερευνάται η τεχνολογική, παραγωγική και οικονομική επάρκεια της επιχείρησης να εκτελέσει με επιτυχία παραγγελία για την οποία χορηγείται η εγγυητική επιστολή και όχι η δυνατότητά της να παράσχει πλήρεις εξασφαλίσεις έναντι των αναλαμβανόμενων κινδύνων.

Οι χορηγούμενες εγγυητικές επιστολές καλύπτονται με την εγγύηση του Ελληνικού Δημοσίου και εκδίδονται σύμφωνα με τον κανονισμό που έχει εγκρίνει το το Διοικητικό Συμβούλιο του EOMMEX Α.Ε.

Η επιχείρηση υποβάλλει το αίτημά της μαζί με τα απαραίτητα δικαιολογητικά, όπως περιγράφονται στο έντυπο της αίτησης, στις Υπηρεσίες του EOMMEX Α.Ε.

Το αίτημα αξιολογείται (ανά ε.ε και όχι πλαφόν) από τις αρμόδιες Υπηρεσίες και εγκρίνεται ή απορρίπτεται από τα αρμόδια Όργανα, που είναι η Τριμελής Επιτροπή και το Δ.Σ του EOMMEX Α.Ε , ανάλογα με το ύψος της εγγυητικής επιστολής.

Ο χρόνος απόκρισης του EOMMEX Α.Ε στα αιτήματα χορήγησης εγγυητικών επιστολών είναι, ανάλογα με το Όργανο έγκρισης, από 5–15 ημέρες.

Ο EOMMEX διατηρεί το δικαίωμα να μεταβάλλει τους όρους χορήγησης των εγγυητικών επιστολών χωρίς προειδοποίηση.

Τα είδη εγγυητικών επιστολών που εκδίδει ο EOMMEX είναι:

- Συμμετοχής
- Καλής εκτέλεσης
- Προκαταβολής
- Καλής πληρωμής

Η "συμμετοχής" εκδίδεται σύμφωνα με τη διακήρυξη του διαγωνισμού.

Η "καλής εκτέλεσης" σύμφωνα με την κατακυρωτική απόφαση.

Η "προκαταβολής" σύμφωνα με την υπογραφείσα σύμβαση.

Η "καλής πληρωμής" εκδίδεται για την αγορά πρώτης ύλης, αν η επιχείρηση εκτελεί παραγγελίες εξωτερικού (σύμφωνα με σύμβαση) ή εκτελεί δημόσια προμήθεια και από τη σύμβαση δεν προβλέπεται προκαταβολή.

Τα όρια χορηγήσεων ανά επιχείρηση είναι:

- Το ανώτατο ύψος (εκκρεμών ε.ε) ανά επιχείρηση ανέρχεται σε 220.000€
 - Το παραπάνω όριο δεν ισχύει για Συνεταιρισμούς και Κοινοπραξίες, ενώ για τις ΜΜΕ που παράγουν αμυντικό υλικό το όριο ανέρχεται σε 440.000€
- Το ελάχιστο ύψος χορηγούμενης ε.ε είναι 600€.

Ανάλογα με το είδος και το ύψος της εγγυητικής επιστολής και τον κίνδυνο που αναλαμβάνεται, ο ΕΟΜΜΕΧ μπορεί να ζητά προς εξασφάλισή του και του Ελληνικού Δημοσίου (που με την εγγυήσή του καλύπτει πλήρως τις χορηγούμενες εγγυητικές επιστολές):

- Προσωπικές εγγυήσεις των φορέων
- Προσωπικές εγγυήσεις τρίτων προσώπων
- Εκχωρήσεις εκτελούμενων συμβάσεων
- Εμπράγματα διασφαλίσεις
- Τις συμβάσεις χορήγησης εγγυητικών επιστολών υπογράφουν οι νόμιμοι εκπρόσωποι των εταιριών.

Οι χορηγούμενες εγγυητικές επιστολές επιβαρύνονται με προμήθειες, οι οποίες εισπράττονται προκαταβολικά ανά αδιαίρετο τρίμηνο(π.χ. μία εγγυητική επιστολή που θα επιστραφεί μετά από 5 μήνες θα επιβαρυνθεί με τις προμήθειες 2 τριμήνων). Οι προμήθειες ανά είδος εγγυητικής επιστολής και το ελάχιστο εισπραττόμενο ποσό είναι:

- Συμμετοχής 0.4% (με ελάχιστο ποσό 11,80€.)
- Καλής εκτέλεσης 0.8% (με ελάχιστο ποσό 17,60€.)
- Προκαταβολής 1.2% (με ελάχιστο ποσό 23,50€.)
- Καλής πληρωμής 1.2% (με ελάχιστο ποσό 23,50€.)

Η χρέωση των προμηθειών συνεχίζεται μέχρι επιστροφής του "σώματος" της εγγυητικής επιστολής και δεν σταματά όταν λήγει η ισχύς της . Επί της προμήθειας επιβάλλονται οι νόμιμες επιβαρύνσεις (ΕΦΤΕ, χαρτόσημο κλπ).

Η επιχείρηση που πληρώνει εκπρόθεσμα τις προμήθειες επιβαρύνεται με τόκους υπερημερίας (σύμφωνα με το καθοριζόμενο ανώτατο επιτόκιο).

Για τη χορήγηση μιας εγγυητικής επιστολής η επιχείρηση υποβάλλει το αίτημά της μαζί με τα απαραίτητα δικαιολογητικά, όπως περιγράφονται στο έντυπο της αίτησης, στις Υπηρεσίες του EOMMEX (Κεντρικές ή Περιφερειακές).

Το αίτημα αξιολογείται (ανά ε.ε και όχι πλαφόν) από τις αρμόδιες υπηρεσίες και εγκρίνεται ή απορρίπτεται από τα αρμόδια όργανα, που είναι οι Περιφερειακές Τριμελείς Επιτροπές, η Κεντρική Τριμελής Επιτροπή και το ΔΣ/EOMMEX, ανάλογα με το ύψος της ε.ε.

Με βάση την εγκριτική πράξη των παραπάνω οργάνων, η συνεργαζόμενη Τράπεζα Αττικής εκδίδει το "σώμα" της ε.ε, παρακολουθεί την πορεία της, μεριμνά για την επιστροφή της και εισπράττει τις αναλογούσες σ' αυτήν προμήθειες.

Ο χρόνος απόκρισης του EOMMEX στα αιτήματα χορήγησης εγγυητικών επιστολών είναι, ανάλογα με το όργανο έγκρισης, από 5-15 ημέρες.

Ο EOMMEX διατηρεί το δικαίωμα να μεταβάλλει τους όρους χορήγησης των εγγυητικών επιστολών χωρίς προειδοποίηση.

3.3.4 Χρηματοδοτικά Δάνεια με Εγγύηση του Ταμείου Εγγυοδοσίας

Οι Ελληνικές μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις έχουν μειωμένη πρόσβαση στο τραπεζικό σύστημα και σοβαρό πρόβλημα υψηλού κόστους χρηματοδότησης. Το σημαντικότερο όμως, διαχρονικό, πρόβλημα παραμένει η ενίσχυση της ρευστότητας τους με στόχο την κάλυψη βραχυπρόθεσμων αναγκών. Τα ανωτέρω προβλήματα δημιουργούν για τις επιχειρήσεις ένα διαρκές ανταγωνιστικό μειονέκτημα, και έναντι των άλλων επιχειρήσεων της ΕΕ, αλλά και έναντι των Ελληνικών μεγάλων επιχειρήσεων.

Το πρόβλημα αυτό επιτείνεται από την υφιστάμενη παγκόσμια χρηματοπιστωτική κρίση, η οποία οδηγεί σε μείωση της ρευστότητας των επιχειρήσεων και τελικά απειλεί τις οικονομίες των χωρών της ΕΕ, αλλά και ευρύτερα με ύφεση.

Για την αντιμετώπιση αυτού του προβλήματος δημιουργήθηκε η πράξη του Ε.Π.ΑΝ ΙΙ με τίτλο «Εγγύηση και Επιδότηση Επιτοκίου Δανείων Κεφαλαίου Κίνησης Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων».

Η πράξη υλοποιείται με Ενδιάμεσο Φορέα Διαχείρισης την Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε. ΑΕ και θα αφορά στην ενίσχυση για τη σύναψη δανειακών συμβάσεων που αφορούν σε κεφάλαια κίνησης μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων.

Οι συμβάσεις αυτές θα είναι εγγυημένες σε ποσοστό 80% από την ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ ενώ για το υπόλοιπο 20% του δανείου η Τράπεζα δεν θα αναζητά περαιτέρω εξασφαλίσεις από την ΜΕ/ΠΜΕ

Το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων είναι μία ανώνυμη εταιρεία της οποίας το μετοχικό κεφάλαιο (ύψους 240εκ.ευρώ) έχει συγχρηματοδοτηθεί από την Ευρωπαϊκή Ένωση/ΕΤΠΑ (67%) και το Ελληνικό Δημόσιο (33%).

Η Πράξη «Ίδρυση και λειτουργία της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ» (2.10.1) εντάχθηκε στο Γ΄ ΚΠΣ το 2003.

Αποστολή της εταιρίας είναι η διευκόλυνση της πρόσβασης στο χρηματοπιστωτικό και χρηματοοικονομικό σύστημα της χώρας μας των Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΜΕ), παρέχοντας εγγυήσεις και αντεγγυήσεις υπέρ αυτών και επιδοτώντας το κόστος δανεισμού, αναλαμβάνοντας έτσι την κάλυψη μεγάλου μέρους των οικονομικών και εμπορικών κινδύνων τους.

Επίσης, δύναται να διαχειρίζεται και να υλοποιεί προγράμματα που χρηματοδοτούνται από τον Κρατικό Προϋπολογισμό ή το Πρόγραμμα Δημοσίων Επενδύσεων(ΠΔΕ), κοινοτικά ή διακρατικά προγράμματα, Προγράμματα Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης ή άλλα παρεμφερή προγράμματα ή χρηματοδοτικά μέσα. Οι ενισχύσεις που παρέχονται από την ΤΕΜΠΜΕΑΕ υπόκεινται στους Κανονισμούς ΕΚ 69/2001 και 1998/2006, περί ενισχύσεων ήσσονος σημασίας (de minimis).

3.3.5 Διαδικασία Χορήγησης

Το πρόγραμμα αφορά στην εγγύηση και επιδότηση του επιτοκίου τραπεζικών δανείων κεφαλαίου κίνησης, τακτής λήξης. Συγκεκριμένα, παρέχεται εγγύηση και επιδοτείται ολόκληρο το επιτόκιο δανεισμού όλων των συμβάσεων τραπεζικών δανείων για τα οποία ισχύουν αθροιστικά τα εξής:

- η μέγιστη διάρκεια του δανείου, της εγγύησης και της επιδότησης είναι τρία έτη (χωρίς περίοδο χάριτος),
- είναι εγγυημένα από την ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε. σε ποσοστό 80% με παραίτηση από το δικαίωμα της ένστασης διζήσεως,
- για το υπόλοιπο 20% του δανείου για το οποίο δεν εγγυάται η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ η Τράπεζα δεν αναζητά εξασφαλίσεις από τις ΜΕ/ΠΜΕ,
- αφορούν δάνεια χρεολυτικής απόσβεσης με εξαμηνιαία συχνότητα πληρωμής δόσεων κεφαλαίου και εξαμηνιαίο ημερολογιακό εκτοκισμό, με ανώτατο επιτόκιο EURIBOR εξαμήνου + 210 μονάδες βάσης (2,10%). Δάνεια με επιτόκια υψηλότερα των παραπάνω δεν είναι επιλέξιμα.
- αφορούν σε συγκεκριμένο, προσδιοριζόμενο στη δανειακή σύμβαση, ύψος δανείου, το οποίο δεν μπορεί να υπερβαίνει το 30% του μέσου όρου του κύκλου εργασιών των τριών τελευταίων κλεισμένων διαχειριστικών χρήσεων.

Η Τράπεζα δέχεται αιτήματα των ΜΕ/ΠΜΕ για εγγύηση και επιδότηση επιτοκίου δανείων κεφαλαίου κίνησης. Η Τράπεζα εξετάζει, αξιολογεί τα αιτήματα των ΜΕ/ΠΜΕ και δεσμεύεται, για την πιστοληπτική τους ικανότητα τη δεδομένη χρονική στιγμή, να εφαρμόσει τους ισχύοντες εσωτερικούς κανονισμούς της και τα κριτήρια πιστοδότησης που εκάστοτε εφαρμόζει, καθώς και εάν η ΜΕ/ΠΜΕ πληροί τις προϋποθέσεις ένταξης της στο πρόγραμμα.

Σε περίπτωση που η Τράπεζα κρίνει ότι η ΜΕ/ΠΜΕ είναι οικονομικά βιώσιμη και καλύπτει τις προϋποθέσεις ένταξης της στο πρόγραμμα, τότε από την Κεντρική Υπηρεσία της (και όχι από τα υποκαταστήματα) αποστέλλει στην ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ ηλεκτρονικά την Αίτηση για Παροχή Εγγύησης και Επιδότησης Χρηματοδότησης Επιχείρησης, σύμφωνα με το επισυναπτόμενο υπόδειγμα 1 (παράρτημα IV) σε μορφή XML.

Η δομή των αρχείων XML θα περιγράφεται αυστηρά από ένα XML Schema το οποίο θα δοθεί από την ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ στην Τράπεζα σε ηλεκτρονική μορφή, και βάσει του οποίου θα πρέπει να πιστοποιείται κάθε XML αρχείο για την εγκυρότητα της μορφοποίησης των δεδομένων που περιέχει. Κάθε αρχείο το οποίο δεν συμμορφώνεται με το δοθέν XML Schema, δεν θα γίνεται αποδεκτό από την ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ.

Η επιλογή της μορφής XML για τη διακίνηση των δεδομένων, κρίνεται σημαντική για το μελλοντικό βήμα κατά το οποίο η διαδικασία θα υλοποιηθεί σύμφωνα με τις αρχές της ηλεκτρονικής διακυβέρνησης (web services).

Η αίτηση νομίμως υπογεγραμμένη από την Τράπεζα επέχει θέση υπεύθυνης δήλωσης σχετικά με την ορθή μεταφορά / παράθεση των δηλούμενων σε αυτήν στοιχείων της ΜΕ/ΠΜΕ.

Παράλληλα με την ηλεκτρονική αποστολή της αίτησης θα αποστέλλεται στην ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ και φωτοαντίγραφο της υπεύθυνης δήλωσης νομίμως υπογεγραμμένης από την ΜΕ/ΠΜΕ σύμφωνα με το επισυναπτόμενο υπόδειγμα 2 (παράρτημα IV).

Όλα δε τα απαραίτητα δικαιολογητικά (όπως ενδεικτικά Ε3, Ε7, έναρξη εργασιών της ΜΕ/ΠΜΕ κλπ) παραμένουν στην Τράπεζα, στον δανειακό φάκελο της ΜΕ/ΠΜΕ.

Η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ δικαιούται να λαμβάνει αντίγραφα του δανειακού φακέλου οποτεδήποτε, είτε κατόπιν επιτόπιου ελέγχου, είτε ταχυδρομικώς, υποχρεωμένης ταυτοχρόνως της τράπεζας να τα παράσχει.

Η Τράπεζα θα φροντίζει ώστε να αναφέρεται στη Σύμβαση Πίστωσης που υπογράφει η Τράπεζα με την ΜΕ/ΠΜΕ ότι η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ, τα αρμόδια Εθνικά Όργανα, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή και το Ευρωπαϊκό Ελεγκτικό Συνέδριο έχουν δικαίωμα διεξαγωγής λογιστικού ελέγχου της ΜΕ/ΠΜΕ, για την οποία έχει εγγυηθεί και επιδοτήσει η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ ή ανάθεσης του εν λόγω έργου σε τρίτους.

Η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ εξετάζει και ελέγχει την Αίτηση για Παροχή Εγγύησης και Επιδότησης Χρηματοδότησης Επιχείρησης και απαντά θετικά ή αρνητικά εντός 10 ημερολογιακών ημερών από την ημερομηνία παραλαβής του αιτήματος.

Σε περίπτωση θετικής απάντησης η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ αποστέλλει υπογεγραμμένη εις τριπλούν στην Τράπεζα την Πράξη Εγγύησης και Επιδότησης, με τους όρους που αναφέρονται σε αυτήν.

Ταυτόχρονα με την υπογραφή της σύμβασης πίστωσης υπογράφεται από την Τράπεζα και την ΜΕ/ΠΜΕ η ανωτέρω Πράξη Εγγύησης και Επιδότησης εις τριπλούν.

Μόλις γίνει η εφ' άπαξ εκταμίευση του ποσού του δανείου και κατατεθεί η προμήθεια υπέρ της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ από την ΜΕ/ΠΜΕ σε λογαριασμό της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ, οπότε άρχεται η ισχύς της εγγύησης και επιδότησης, τότε αποστέλλεται από την Τράπεζα στην ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ, κατάλληλα συμπληρωμένο, ένα από τα τρία υπογεγραμμένα αντίγραφα της Πράξης Εγγύησης και Επιδότησης, μαζί με τη σχετική απόδειξη κατάθεσης της προμήθειας.

Προϋπόθεση για την εκταμίευση του δανείου από την Τράπεζα είναι, μεταξύ άλλων, η ΜΕ/ΠΜΕ να είναι φορολογικά και ασφαλιστικά ενήμερη από το ΙΚΑ, την συγκεκριμένη ημερομηνία εκταμίευσης του δανείου.

Για την παρακολούθηση και τον έλεγχο εκ μέρους της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ της πορείας του δανείου η Τράπεζα υποχρεούται στο τέλος κάθε ημερολογιακού τριμήνου και μέχρι την 5^η ημέρα του επομένου μηνός, να αποστέλλει ηλεκτρονικά στην ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ πίνακα, σε μορφή XML, σχετικά με την πορεία εξυπηρέτησης του δανείου, σύμφωνα με το επισυναπτόμενο υπόδειγμα 4 (παράρτημα IV)

Με την έναρξη ισχύος της εγγύησης και επιδότησης η Τράπεζα υποχρεούται να ενημερώνει την ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ στις περιπτώσεις ληξιπρόθεσμων οφειλών που αφορούν χρεολύσιο. Η ενημέρωση από την Τράπεζα προς την ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ θα γίνεται μέχρι την 20^η ημέρα του επόμενου ημερολογιακού μηνός για τις καθυστερήσεις του αμέσως προηγούμενου μηνός, σε μορφή XML, σύμφωνα με το επισυναπτόμενο υπόδειγμα 5 (παράρτημα IV).

Επίσης, η Τράπεζα αναλαμβάνει την υποχρέωση να ενημερώνει την ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ στις περιπτώσεις δικαστικών ενεργειών εις βάρος των ενεχομένων από τρίτους καθώς και για τροποποιήσεις που αφορούν στοιχεία της δανειζόμενης ΜΕ/ΠΜΕ.

Παρέχεται η δυνατότητα στις ΜΕ/ΠΜΕ να απευθύνονται κατ' ευθείαν στην ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ για την υποβολή αιτήματος εγγύησης και επιδότησης προς λήψη προέγκρισης Εγγύησης και Επιδότησης, η οποία τελεί υπό την αίρεση έγκρισης χρηματοδότησης από την Τράπεζα. Οι διαδικασίες, οι όροι και οι λοιπές λεπτομέρειες εφαρμογής της ανωτέρω περίπτωσης, θα καθοριστούν με σχετική απόφαση του Δ.Σ. της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ.

Το ποσό των επιδοτούμενων τόκων ανά δάνειο θα καταβάλλεται από την ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε, ανά ημερολογιακό εξάμηνο από την ημερομηνία εκταμίευσης του δανείου (και μετά την έναρξη ισχύος της πράξης εγγύησης και επιδότησης)

Για το σκοπό αυτό η Τράπεζα θα αποστέλλει στην ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ, στο τέλος κάθε ημερολογιακού εξαμήνου και μέχρι την 8^η ημέρα του επομένου μηνός ηλεκτρονικά (ήτοι 8 ημερολογιακές ημέρες μετά την 30/6 & 31/12 έκαστου έτους), κατάσταση, σε μορφή XML,

Στην ανωτέρω κατάσταση δεν θα περιλαμβάνονται ΜΕ/ΠΜΕ οι οποίες βρίσκονται σε καθεστώς καθυστέρησης για οφειλές χρεολυσίου, μέχρι τις ανωτέρω ημερομηνίες ήτοι 30/06 & 31/12 έκαστου έτους.

Σημειώνεται ότι πριν την αποστολή της ανωτέρω κατάστασης στην ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ, η ΜΕ/ΠΜΕ θα πρέπει να έχει ήδη εκδώσει νόμιμο παραστατικό στοιχείο του Κώδικα Βιβλίων και Στοιχείων, για το ποσό της επιδότησης και να το έχει παραδώσει στην Τράπεζα, προκειμένου να παραμείνει στον δανειακό της φάκελο.

Η Τράπεζα δεν θα συμπεριλάβει στην προς πληρωμή επιδότησης κατάσταση ΜΕ/ΠΜΕ η οποία δεν έχει προσκομίσει το ανωτέρω σχετικό παραστατικό.

Εντός 10 ημερολογιακών ημερών από την παραλαβή της ανωτέρω κατάστασης η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ δίδει εντολή στην Τράπεζα της Ελλάδος (ΤτΕ) για χρέωση του τηρούμενου λογαριασμού του προγράμματος στην ΤτΕ και αντίστοιχη πίστωση του λογαριασμού 610 της Τράπεζας, με το συνολικό ποσό της επιδότησης που αναφέρεται στην ανωτέρω εκάστοτε εξαμηνιαία κατάσταση. Παράλληλα η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ αποστέλλει στην Τράπεζα με ηλεκτρονική μέθοδο αναλυτική κατάσταση ανά ΜΕ/ΠΜΕ σχετικά με το πληρωθέν επιδοτούμενο ποσό, σύμφωνα με το επισυναπτόμενο υπόδειγμα 7 (παράρτημα IV) Οι τόκοι που γεννιούνται για το χρονικό διάστημα από το τέλος του εκάστοτε ημερολογιακού εξαμήνου μέχρι την εξόφληση τους από την ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ, θα υπολογίζονται από την ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ με το ισχύον επιτόκιο (euribor εξαμήνου + 210 μονάδες βάσης + 0,60%) του δανείου, θα καλύπτονται εξ ιδίων της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ και θα κατατίθενται στον λογαριασμό 610 της Τράπεζας στην Τράπεζα της Ελλάδος ταυτόχρονα με την πληρωμή των επιδοτούμενων τόκων.

Από τον λογαριασμό 610 η Τράπεζα θα αντλεί το ποσό της επιδότησης προς εξυπηρέτηση των σχετικών δανειακών συμβάσεων.

Ο Δικαιούχος θα ενημερώνεται από την Τράπεζα (το αργότερο έως το τέλος Φεβρουαρίου) για το ποσό των επιδοτούμενων τόκων που καταβλήθηκαν από την ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ υπέρ της ΜΕ/ΠΜΕ στο αμέσως προηγούμενο ημερολογιακό έτος, για φορολογική χρήση.

3.4 Επιχειρησιακά Προγράμματα

3.4.1 Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα»

3.4.1.1 Εισαγωγή

Το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα» (ΕΠ.ΑΝ.) είναι ένα από τα 24 προγράμματα του Γ' Κ.Π.Σ. Περιλαμβάνει μια δέσμη δράσεων που έχουν ως στρατηγικό στόχο τη βελτίωση της ποιοτικά προσανατολισμένης ανταγωνιστικότητας της ελληνικής

οικονομίας, βασιζόμενη στην υψηλή ποιότητα των παραγόμενων προϊόντων και των παρεχόμενων υπηρεσιών. Όπως επίσης και την επίτευξη της κοινωνικής και οικονομικής σύγκλισης της χώρας μας με τις ανεπτυγμένες χώρες της Ε.Ε. Η τόνωση της επιχειρηματικότητας, η απλοποίηση και ο εξορθολογισμός του επιχειρηματικού περιβάλλοντος αποτελούν τους βασικούς συντελεστές για την επίτευξη του στόχου αυτού.

3.4.1.2 Ταυτότητα του ΕΠ.ΑΝ.

Τίτλος: Ε.Π. Ανταγωνιστικότητα

Διαχειριστική Αρχή: Ειδική υπηρεσία διαχείρισης ΕΠ.ΑΝ.

Διάρκεια εφαρμογής: 2000 - 2006

Προθεσμία αποπληρωμής και ολοκλήρωσης δράσεων του ΕΠ.ΑΝ.: 2008

Συμμετέχοντα διαρθρωτικά ταμεία: ΕΤΠΑ, ΕΚΤ.

3.4.1.3 Γενικός Στρατηγικός Στόχος του ΕΠ.ΑΝ.

Μετά την ένταξη στην Οικονομική Νομισματική Ένωση (ΟΝΕ), ο στρατηγικός στόχος της ελληνικής οικονομίας είναι η σύγκλιση της ανταγωνιστικότητας με τις άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Σε ένα ανοικτό περιβάλλον, η ελληνική οικονομία χρειάζεται να ενισχύσει τις παραγωγικές της ικανότητες και να στηρίξει την ανταγωνιστικότητά της σε τρεις πυλώνες:

- Την καινοτομία/τεχνολογική αναβάθμιση,
- Την επιχειρηματικότητα και
- Την απασχόληση.

Η τόνωση της ανταγωνιστικότητας ενός παραγωγικού συστήματος μπορεί να επιχειρηθεί με διαφορετικούς τρόπους.

Στην περισσότερο παραδοσιακή και ποσοτική της έκφανση, η ανταγωνιστικότητα ορίζεται ως βελτίωση της σχέσης κόστους / τιμής των παραγόμενων αγαθών και υπηρεσιών. Στην περισσότερο δυναμική και απαιτητική της εκδοχή, η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας εστιάζεται κυρίως στα ποιοτικά χαρακτηριστικά των παραγόμενων αγαθών και υπηρεσιών, ενισχύοντας τον σχεδιασμό, την καινοτομία, την προσαρμοστικότητα στα μεταβαλλόμενα σήματα της ζήτησης, την αξιοπιστία των χρόνων παράδοσης, τις εξειδικευμένες γνώσεις, την ευρηματικότητα και την πρωτοτυπία καθώς

και την αξιοποίηση των τεράστιων ευκαιριών που προσφέρει η δημιουργική αξιοποίηση της νέας τεχνολογίας.

Οι επιχειρήσεις πρέπει να βελτιώσουν την ικανότητα τους να ανταποκρίνονται με επιτυχία στις συνεχώς μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς, να επιζητούν την αριστεία, να επικεντρώνονται σε κρίσιμα σημεία της ανταγωνιστικής ικανότητας, να καλλιεργούν δίκτυα συνεργασίας, να στοχεύουν σε αγορές συγκεκριμένων προϊόντων ή υπηρεσιών, να επενδύουν στην έρευνα και τεχνολογική ανάπτυξη και να αναπτύσσονται διεθνώς. Προκειμένου να ανταποκριθούν οι επιχειρήσεις στα παραπάνω απαιτείται σταθερότητα επιχειρηματικού περιβάλλοντος και συνεπώς είναι αναγκαία η προώθηση της συνεργασίας και η αναβάθμιση των εταιρικών σχέσεων.

Η επιχειρηματικότητα αποτελεί έναν από τους κυριότερους συντελεστές βελτίωσης της ανταγωνιστικότητας. Στόχος είναι να αυξηθεί σημαντικά μέχρι το 2006 το ποσοστό ίδρυσης νέων επιχειρήσεων. Για το σκοπό αυτό απαιτείται πλήρης αξιοποίηση επιχειρηματικών κεφαλαίων και κεφαλαίων υψηλού κινδύνου (ειδικά για νέες επιχειρήσεις).

3.4.1.4 Ειδικοί στόχοι ΕΠ.ΑΝ.

Για την επίτευξη του στρατηγικού στόχου το ΕΠ.ΑΝ., θέτει μία σειρά από ειδικούς στόχους:

- Για τον τομέα της μεταποίησης, των υπηρεσιών και του εμπορίου, ειδικό στόχο της αποτελεί η παραγωγική ανασυγκρότηση και τεχνολογική αναβάθμιση μέσω της ενίσχυσης των ανταγωνιστικών ικανοτήτων των επιχειρήσεων που ήδη λειτουργούν και της δημιουργίας νέων.
- Στο πλαίσιο της Έρευνας και Τεχνολογίας (Ε&Τ), ειδικό στόχο αποτελεί η ενθάρρυνση της δημιουργίας νέων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων που θα αξιοποιούν την καινοτομία και θα κάνουν χρήση νέων τεχνολογιών.

Όσον αφορά τον τομέα τουρισμού ειδικό στόχο αποτελεί η ανασυγκρότηση και ο εμπλουτισμός των τουριστικών πλεονεκτημάτων που διαθέτει η Ελλάδα.

Βελτίωση της συνεισφοράς της ενέργειας και των φυσικών πόρων ως εργαλεία αύξησης της ανταγωνιστικότητας της ελληνικής οικονομίας με ταυτόχρονο σεβασμό των περιβαλλοντικών δεσμεύσεων της χώρας.

3.4.2 Πρόγραμμα Ενίσχυσης Νεανικής Επιχειρηματικότητας

Το πρόγραμμα αποσκοπεί στην ανάπτυξη, υποστήριξη και προώθηση της Επιχειρηματικότητας στους νέους (άνδρες & γυναίκες) μέσω χρηματοδοτικών ενισχύσεων για τη δημιουργία νέων και βιώσιμων μικρομεσαίων επιχειρήσεων στους τομείς της μεταποίησης και των υπηρεσιών με έμφαση στην περιφερειακή ανάπτυξη και στην τοπική οικονομία.

Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στην προώθηση σύγχρονων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων με στόχο τη δημιουργία δυναμικών, εξελίξιμων και ανταγωνιστικών επιχειρήσεων.

«Αρχή Εφαρμογής» του προγράμματος είναι το Υπουργείο Ανάπτυξης / Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας / Δ/ση ΜΜΕ, η οποία παρακολουθεί και εποπτεύει τον τρόπο υλοποίησης του προγράμματος, σύμφωνα με τον παρόντα Κανονισμό.

«Φορέας Υλοποίησης» του προγράμματος είναι ο Ελληνικός Οργανισμός Μικρών – Μεσαίων Επιχειρήσεων και Χειροτεχνίας Ανώνυμη Εταιρεία (EOMMEX A.E.), ο οποίος έχει την ευθύνη της διαχείρισης και της παρακολούθησης υλοποίησής του. Ειδικότερα, η EOMMEX A.E. με βάση τις οδηγίες της ΓΓΒ/ ΥΠΑΝ αναλαμβάνει:

- Την ενημέρωση και πληροφόρηση των ενδιαφερομένων σε όλα τα θέματα που σχετίζονται με το Πρόγραμμα.
- Την εκτύπωση και διανομή του αναγκαίου υλικού.
- Την οργάνωση της απαραίτητης υποδομής και την παραλαβή, ταξινόμηση και καταχώριση των προτάσεων, τον έλεγχο των τυπικών προϋποθέσεων συμμετοχής και των απαιτούμενων δικαιολογητικών και την παροχή κάθε μέσου που απαιτείται για την πλήρη διοικητική υποστήριξη του προγράμματος.
- Την υποστήριξη της διαδικασίας αξιολόγησης και ένταξης των προτάσεων στο πρόγραμμα με κατάλληλους εισηγητές στα αρμόδια όργανα.
- Την παρακολούθηση της πορείας υλοποίησης και ολοκλήρωσης των έργων, τη διεκπεραίωση των διαδικασιών πληρωμής των δικαιούχων και την εισήγηση επί των θεμάτων αυτών στα αρμόδια όργανα σύμφωνα με τις διατάξεις του παρόντος κανονισμού.

Δικαίωμα συμμετοχής στο Πρόγραμμα έχουν Νέοι και Νέες, οι οποίοι:

- Γεννήθηκαν από το 1966 μέχρι και το 1987.

- Είναι άνεργοι, μισθωτοί ή ελεύθεροι επαγγελματίες.
- Δεν ασκούσαν επιχειρηματική δραστηριότητα από 01/01/2004 έως και την ημερομηνία προκήρυξης - προδημοσίευσης του προγράμματος.

Ως άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας νοείται:

- η έναρξη επιτηδεύματος ή/ και η διατήρηση βιβλίων και στοιχείων του Κώδικα Βιβλίων και Στοιχείων
- η συμμετοχή σε επιχείρηση ως εταίρος.

Δεν θεωρείται άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας για τις ανάγκες του προγράμματος:

- η άσκηση ελεύθερου επαγγέλματος όπως αυτή καθορίζεται στο άρθρο 48 παρ. 1 του Ν.2238/94 Κώδικα Φορολογίας Εισοδήματος (π.χ. οικονομολόγου, λογιστή ή φοροτέχνη, δικηγόρου, ιατρού, αρχιτέκτονα, μηχανικού, συμβολαιογράφου, κοινωνιολόγου, διερμηνέα, ξεναγού κ.λπ.).
- η άσκηση αγροτικής δραστηριότητας που αποφέρει εισοδήματα αποκλειστικά με βάση το αντικειμενικό σύστημα.

Στο πρόγραμμα εντάσσονται επιχειρηματικές δραστηριότητες του τομέα της μεταποίησης, του εμπορίου, των υπηρεσιών και του τουρισμού.

Η πρόταση μπορεί να περιλαμβάνει και μη επιλέξιμες δραστηριότητες, η επιχορήγηση όμως σε αυτές τις περιπτώσεις θα αφορά μόνο τις δαπάνες που σχετίζονται με τις επιλέξιμες δραστηριότητες.

Στο πρόγραμμα εντάσσονται επιχειρήσεις με νομική μορφή που θα πρέπει να είναι ατομική επιχείρηση ή εταιρεία (Ομόρρυθμη, Ετερόρρυθμη, ΕΠΕ ή Ανώνυμη ή Συνεταιρισμός), η οποία θα συσταθεί μετά την ημερομηνία προκήρυξης – προδημοσίευσης του προγράμματος.

Σε περίπτωση σύστασης εταιρίας, απαραίτητη προϋπόθεση είναι να μετέχουν στο κεφάλαιο Νέοι-Νέες κατά τις διατάξεις του παρόντος κανονισμού, με ποσοστό τουλάχιστον 75% και να έχουν αποκλειστικά τη διαχείριση της εταιρείας.

Δεν επιτρέπεται η συμμετοχή νομικών προσώπων ως μετόχων / εταίρων εκτός από Εταιρείες Παροχής Επιχειρηματικών Κεφαλαίων και μέχρι ποσοστού 25% του μετοχικού / εταιρικού κεφαλαίου.

Κάθε επιλέξιμο φυσικό πρόσωπο έχει δικαίωμα συμμετοχής σε μία (1) μόνο πρόταση ανά κύκλο του προγράμματος. Σε περίπτωση συμμετοχής σε περισσότερες από μία προτάσεις στο Μέτρο 2.8 του Ε.Π.ΑΝ., οι προτάσεις που αυτό το φυσικό πρόσωπο συμμετέχει θα απορρίπτονται όλες, ανεξαρτήτως της συμμετοχής άλλων προσώπων.

Απαραίτητη προϋπόθεση για την υπαγωγή στο πρόγραμμα είναι η μη απαγόρευση από την κειμένη νομοθεσία της εγκατάστασης και λειτουργίας της υπό σύσταση επιχείρησης στον προτεινόμενο χώρο.

Ο αιτούμενος προϋπολογισμός και οι κατηγορίες επιλέξιμων δαπανών του επιχειρηματικού σχεδίου πρέπει να συμφωνούν με τα οριζόμενα στα άρθρα 6 και 7 του παρόντος Κανονισμού.

Ως επιλέξιμες θεωρούνται οι παρακάτω δαπάνες ανά κατηγορία:

1	Εξοπλισμός και ειδικές εγκαταστάσεις
1.1	Εξοπλισμός
	<p>Η κατηγορία αυτή περιλαμβάνει το κόστος για την αγορά καινούργιου εξοπλισμού, απαραίτητου για την άσκηση της επιχειρηματικής δραστηριότητας:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Παραγωγής και διάθεσης των προϊόντων / υπηρεσιών. • Μηχανοργάνωσης και αυτοματοποίησης της παραγωγικής διαδικασίας. • Ποιοτικού ελέγχου παραγωγής ή προϊόντων. • Εξοπλισμός διακίνησης υλικών και προϊόντων εντός του ευρύτερου χώρου παραγωγής (όπως γερανογέφυρες, ανυψωτικά μηχανήματα, καρότσια κ.λπ.). • Αυτοκινούμενα μεταφορικά μέσα επαγγελματικής χρήσης για τη διακίνηση υλών, υλικών, προϊόντων και εμπορευμάτων. • Εξοπλισμός περιορισμού της ρύπανσης (Συστήματα επεξεργασίας βιομηχανικών αποβλήτων, αντιμετώπισης ηχορύπανσης, επεξεργασίας υγρών αποβλήτων). • Έπιπλα και σκεύη (γραφεία, καρέκλες και πάγκοι εργασίας). • Ηλεκτρονικοί Υπολογιστές (H/W) καθώς και λογισμικό (S/W) που σχετίζονται άμεσα με την παραγωγή των προϊόντων ή την παροχή της υπηρεσίας. • Ηλεκτρονικός εξοπλισμός γραφείου και περιφερειακές συσκευές (fax, φωτοτυπικά μηχανήματα, τηλεφωνικά κέντρα και τηλεφωνικές συσκευές, εκτυπωτές, scanners, και άλλα περιφερειακά υπολογιστών). • Δαπάνες για την κατασκευή εκθετηρίου των προϊόντων στο χώρο της επιχείρησης (βιτρίνες, πάγκοι και ράφια). • Δαπάνες για τον εξοπλισμό αποθήκης (πάγκοι, ράφια, ντέξιον κλπ.). • Δαπάνες μεταφοράς, εγκατάστασης και λειτουργίας του παραπάνω εξοπλισμού.
1.2	Ειδικές Εγκαταστάσεις
	<p>Στην κατηγορία αυτή οι δαπάνες αφορούν:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Εγκαταστάσεις πεπιεσμένου αέρα και εγκαταστάσεις αποθηκευτικών χώρων (ψυγεία, συντήρηση, ξήρανση). • Άλλες ειδικές εγκαταστάσεις που είναι αναγκαίες για την λειτουργία της επιχείρησης (π.χ. χλοοτάπητας αθλητικής εγκατάστασης)
2	Διαμόρφωση Χώρων , Προβολή – Προώθηση, Άλλες δαπάνες
2.1	Διαμόρφωση Χώρων
	<p>Η κατηγορία δαπανών αφορά:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Διαμόρφωση-διαρρύθμιση χώρων εργασίας όπως κατασκευή χωρισμάτων, επιχρίσματα, βαψίματα, και γενικά βελτιώσεις ήδη υπαρχουσών κτιριακών εγκαταστάσεων για τη χρησιμοποίησή τους στην προτεινόμενη επένδυση. • Κατασκευή ηλεκτρικών και υδραυλικών εγκαταστάσεων, εγκαταστάσεων πυρασφάλειας, κλιματισμού, εξαερισμού και συστημάτων ασφαλείας, καθώς και μικρής έκτασης βοηθητικές εγκαταστάσεις όπως στέγαστρα και χώροι υγιεινής. • Μεταφορά και εγκατάσταση των παραπάνω.
2.2	Προβολή – Προώθηση

Η κατηγορία αυτή περιλαμβάνει τις δαπάνες:

- Συμμετοχής σε εκθέσεις (κόστος ενοικίασης και διαμόρφωσης περιπτέρων, δαπάνες ταξιδιών).
- Διαφημιστικής καταχώρησης σε ημερήσιες ή οικονομικές εφημερίδες εθνικής ή τοπικής εμβέλειας ή κλαδικά και ειδικά/ εξειδικευμένα για το αντικείμενο περιοδικά
- Δημιουργίας λογότυπου.
- Σχεδιασμού και εκτύπωσης διαφημιστικών εντύπων.
- Κατασκευής ιστοσελίδων για την προβολή της επιχείρησης στο διαδίκτυο (Internet).
- Δημιουργίας εφαρμογών πολυμέσων (CD-ROM).
- Επιγραφές στην πρόσοψη του κτιρίου της επιχείρησης.

2.3 Άλλες δαπάνες

Στην κατηγορία αυτή, οι δαπάνες αφορούν αποκλειστικά μόνο τα παρακάτω:

- Μεταφορά τεχνογνωσίας / τεχνολογίας, δαπάνες πατεντοποίησης, πιστοποιητικών βιομηχανικής ιδιοκτησίας, πιστοποίησης προϊόντων ή υπηρεσιών.
- Τεχνική βοήθεια (επίβλεψη υλοποίησης του έργου, σύνταξη φακέλου έκδοσης άδειας εγκατάστασης και λειτουργίας).
- Δαπάνες ίδρυσης και αρχικής οργάνωσης της επιχείρησης (νομικού, οικονομικού, φοροτεχνικού και τεχνικού Περιεχομένου).

Επιπλέον διευκρινίζεται ότι:

- Δεν περιλαμβάνεται ο Φ.Π.Α. σε οποιαδήποτε κατηγορία δαπανών, καθώς δεν θεωρείται επιλέξιμη δαπάνη.
- Δεν θεωρείται ως επιλέξιμη οποιαδήποτε άλλη δαπάνη πέραν των αναφερομένων κατηγοριών, όπως αναλύονται στην παραπάνω περιγραφή επιλέξιμων δαπανών.
- Δεν θεωρείται επιλέξιμη οποιαδήποτε δαπάνη που πραγματοποιήθηκε πριν από την ημερομηνία προκήρυξης - προδημοσίευσης του προγράμματος.
- Η έναρξη υλοποίησης του επιχειρηματικού σχεδίου μπορεί να γίνεται μετά την ημερομηνία προκήρυξης – προδημοσίευσης του προγράμματος. Η πραγματοποίηση δαπανών πριν την έκδοση της εγκριτικής απόφασης, γίνεται με αποκλειστική ευθύνη της επιχείρησης και δεν δεσμεύει την απόφαση της Διοίκησης σχετικά με την έγκριση ή μη του σχεδίου.
- Ο εξοπλισμός που προμηθεύεται η επιχείρηση στα πλαίσια του προγράμματος πρέπει να είναι καινούργιος.
- Για όλες τις δαπάνες, απαραίτητα παραστατικά θεωρούνται τα εξοφλημένα τιμολόγια πώλησης ή παροχής υπηρεσιών.

- Σε περίπτωση που από την ημερομηνία έγκρισης της πρότασης μέχρι και τη συμπλήρωση πενταετίας (5ετίας) από την ημερομηνία έκδοσης της απόφασης τελικής πιστοποίησης του έργου:
 - διαπιστωθεί εγκατάλειψη του έργου κατά το στάδιο υλοποίησής του, εφόσον έχει εκπνεύσει η προθεσμία ολοκλήρωσης που ορίζεται στην εγκριτική απόφαση και δεν έχει υποβληθεί αίτηση για παράταση,
 - διαπιστωθεί παύση για οποιονδήποτε λόγο της παραγωγικής λειτουργίας της επιχείρησης ή /και του εξοπλισμού που αποκτήθηκε και που έχει επιχορηγηθεί,
 - η επιχείρηση μεταβιβάσει για οποιονδήποτε λόγο ή εκμισθώσει πάγια περιουσιακά στοιχεία που έχουν επιχορηγηθεί χωρίς προηγούμενη έγκριση τροποποίησης της αρχικής εγκριτικής απόφασης,
 η εγκριτική απόφαση θεωρείται αυτοδικαίως ως ουδέποτε εκδοθείσα και η καταβληθείσα επιχορήγηση καθίσταται αμέσως απαιτητή στο σύνολό της.
- Δεν επιτρέπεται η πώληση ή μεταβίβαση της επιχείρησης ή αλλαγής της εταιρικής/ μετοχικής σύνθεσης χωρίς προηγούμενη έγκριση τροποποίησης της αρχικής εγκριτικής απόφασης, για πέντε (5) χρόνια από την ημερομηνία έκδοσης της απόφασης τελικής πιστοποίησης του έργου. Σε οποιαδήποτε από τις παραπάνω περιπτώσεις, θα πρέπει να διατηρείται το ίδιο ποσοστό συμμετοχής επιλέξιμων φορέων στο κεφάλαιο της επιχείρησης.
- Η επιχείρηση είναι αποκλειστικά υπεύθυνη να ενημερώνει για τα παραπάνω κάθε τρίτο με νόμιμο δικαίωμα πληροφόρησης (π.χ. τράπεζες, πιστωτές κ.λπ.).
- Η καταστρατήγηση των παραπάνω δεσμεύσεων επιφέρει αυτόματα την επιστροφή εντόκως του συνόλου της καταβληθείσας δημόσιας χρηματοδότησης.

Τα κριτήρια επιλογής των προτάσεων, καθώς και οι αντίστοιχοι συντελεστές βαρύτητας παρουσιάζονται στον παρακάτω πίνακα.

A/A	ΚΡΙΤΗΡΙΟ	Συντελεστής Βαρύτητας
1	Οι γνώσεις των υποψηφίων που σχετίζονται με το αντικείμενο της επένδυσης (εκπαίδευση, κατάρτιση, επιμόρφωση)	25%
2	Η προηγούμενη εμπειρία και ειδικότερα η προηγούμενη εργασιακή εμπειρία.	20%
3	Η πληρότητα και η σκοπιμότητα του επιχειρηματικού σχεδίου	20%
4	Η βιωσιμότητα της υπό ίδρυση επιχείρησης	25%
5	Ο αριθμός των θέσεων εργασίας που θα δημιουργηθούν σε συνδυασμό με τη ρεαλιστικότητα του στόχου αυτού.	10%
		100%

3.4.3 Πρόγραμμα Ενίσχυσης Γυναικείας Επιχειρηματικότητας

Το πρόγραμμα αποσκοπεί στην ανάπτυξη, υποστήριξη και προώθηση της Επιχειρηματικότητας στις γυναίκες μέσω χρηματοδοτικών ενισχύσεων για τη δημιουργία νέων και βιώσιμων μικρομεσαίων επιχειρήσεων στους τομείς της μεταποίησης και των υπηρεσιών με έμφαση στην περιφερειακή ανάπτυξη και στην τοπική οικονομία.

Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στην προώθηση σύγχρονων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων με στόχο τη δημιουργία δυναμικών, εξελίξιμων και ανταγωνιστικών επιχειρήσεων.

«Αρχή Εφαρμογής» του προγράμματος είναι το Υπουργείο Ανάπτυξης / Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας / Δ/ση Βιομηχανικών Επενδύσεων, η οποία παρακολουθεί και εποπτεύει τον τρόπο υλοποίησης του προγράμματος, σύμφωνα με τον παρόντα Κανονισμό.

«Φορέας Υλοποίησης» του προγράμματος είναι ο Ελληνικός Οργανισμός Μικρών – Μεσαίων Επιχειρήσεων και Χειροτεχνίας Ανώνυμη Εταιρεία (EOMMEX A.E.), ο οποίος έχει την ευθύνη της διαχείρισης και της παρακολούθησης υλοποίησής του. Ειδικότερα, η EOMMEX A.E. με βάση τις οδηγίες της ΓΤΒ/ ΥΠΙΑΝ αναλαμβάνει:

- Την ενημέρωση και πληροφόρηση των ενδιαφερομένων σε όλα τα θέματα που σχετίζονται με το Πρόγραμμα.
- Την εκτύπωση και διανομή του αναγκαίου υλικού.
- Την οργάνωση της απαραίτητης υποδομής και την παραλαβή, ταξινόμηση και καταχώριση των προτάσεων, τον έλεγχο των τυπικών προϋποθέσεων συμμετοχής και των απαιτούμενων δικαιολογητικών και την παροχή κάθε μέσου που απαιτείται για την πλήρη διοικητική υποστήριξη του προγράμματος.
- Την υποστήριξη της διαδικασίας αξιολόγησης και ένταξης των προτάσεων στο πρόγραμμα με κατάλληλους εισηγητές στα αρμόδια όργανα.
- Την παρακολούθηση της πορείας υλοποίησης και ολοκλήρωσης των έργων, τη διεκπεραίωση των διαδικασιών πληρωμής των δικαιούχων και την εισήγηση επί των θεμάτων αυτών στα αρμόδια όργανα σύμφωνα με τις διατάξεις του κανονισμού.

Δικαίωμα συμμετοχής στο Πρόγραμμα έχουν Γυναίκες, οι οποίες:

- Γεννήθηκαν από το 1950 μέχρι και το 1987.
- Είναι άνεργες, μισθωτές ή ελεύθεροι επαγγελματίες.
- Δεν ασκούσαν επιχειρηματική δραστηριότητα από 01/01/2004 έως και την ημερομηνία προκήρυξης - προδημοσίευσης του προγράμματος.

Ως άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας νοείται:

- η έναρξη επιτηδεύματος ή/ και η διατήρηση βιβλίων και στοιχείων του Κώδικα Βιβλίων και Στοιχείων
- η συμμετοχή σε επιχείρηση ως εταίρος.

Δεν θεωρείται άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας για τις ανάγκες του προγράμματος:

- η άσκηση ελεύθερου επαγγέλματος όπως αυτή καθορίζεται στο άρθρο 48 παρ. 1 του Ν.2238/94 Κώδικα Φορολογίας Εισοδήματος (π.χ. οικονομολόγου, λογιστή ή φοροτέχνη, δικηγόρου, ιατρού, αρχιτέκτονα, μηχανικού, συμβολαιογράφου, κοινωνιολόγου, διερμηνέα, ξεναγού, κ.λπ.).
- Η άσκηση αγροτικής δραστηριότητας που αποφέρει εισοδήματα αποκλειστικά με βάση το αντικειμενικό σύστημα.

Στο πρόγραμμα εντάσσονται επιχειρηματικές δραστηριότητες του τομέα της μεταποίησης, του εμπορίου, των υπηρεσιών και του τουρισμού, σύμφωνα με τους πίνακες του Παραρτήματος του παρόντος Κανονισμού.

Η πρόταση μπορεί να περιλαμβάνει και μη επιλέξιμες δραστηριότητες, η επιχορήγηση όμως σε αυτές τις περιπτώσεις θα αφορά μόνο τις δαπάνες που σχετίζονται με τις επιλέξιμες δραστηριότητες.

Στο πρόγραμμα εντάσσονται επιχειρήσεις με νομική μορφή που θα πρέπει να είναι ατομική επιχείρηση ή εταιρεία (Ομόρρυθμη, Ετερόρρυθμη, ΕΠΕ ή Ανώνυμη ή Συνεταιρισμός), η οποία θα συσταθεί μετά την ημερομηνία προκήρυξης - προδημοσίευσης του προγράμματος.

Σε περίπτωση σύστασης εταιρίας, απαραίτητη προϋπόθεση είναι να μετέχουν στο κεφάλαιο Γυναίκες κατά τις διατάξεις του παρόντος Κανονισμού, με ποσοστό τουλάχιστον 75% και να έχουν αποκλειστικά τη διαχείριση της εταιρείας.

Δεν επιτρέπεται η συμμετοχή νομικών προσώπων ως μετόχων / εταίρων εκτός από Εταιρείες Παροχής Επιχειρηματικών Κεφαλαίων και μέχρι ποσοστού 25% του μετοχικού / εταιρικού κεφαλαίου.

Κάθε επιλέξιμο φυσικό πρόσωπο έχει δικαίωμα συμμετοχής σε μία (1) μόνο πρόταση ανά κύκλο του προγράμματος. Σε περίπτωση συμμετοχής σε περισσότερες από μία προτάσεις στο Μέτρο 2.8 του Ε.Π.ΑΝ., οι προτάσεις που αυτό το φυσικό πρόσωπο συμμετέχει θα απορρίπτονται όλες, ανεξαρτήτως της συμμετοχής άλλων προσώπων.

Απαραίτητη προϋπόθεση για την υπαγωγή στο πρόγραμμα είναι η μη απαγόρευση από την κειμένη νομοθεσία της εγκατάστασης και λειτουργίας της υπό σύσταση επιχείρησης στον προτεινόμενο χώρο. Ο αιτούμενος προϋπολογισμός και οι κατηγορίες επιλέξιμων δαπανών του επιχειρηματικού σχεδίου πρέπει να συμφωνούν με τα οριζόμενα στα άρθρα 6 και 7 του παρόντος Κανονισμού.

Ως επιλέξιμες θεωρούνται οι παρακάτω δαπάνες ανά κατηγορία:

1	Εξοπλισμός και ειδικές εγκαταστάσεις
1.1	Εξοπλισμός

Η κατηγορία αυτή περιλαμβάνει το κόστος για την αγορά καινούργιου εξοπλισμού, απαραίτητου για την άσκηση της επιχειρηματικής δραστηριότητας:
 Παραγωγής και διάθεσης των προϊόντων / υπηρεσιών.
 Μηχανοργάνωσης και αυτοματοποίησης της παραγωγικής διαδικασίας.
 Ποιοτικού ελέγχου παραγωγής ή προϊόντων.
 Εξοπλισμός διακίνησης υλικών και προϊόντων εντός του ευρύτερου χώρου παραγωγής (όπως γερανογέφυρες, ανυψωτικά μηχανήματα, καρότσια κ.λπ.).
 Αυτοκινούμενα μεταφορικά μέσα επαγγελματικής χρήσης για τη διακίνηση υλών, υλικών, προϊόντων και εμπορευμάτων.
 Εξοπλισμός περιορισμού της ρύπανσης (Συστήματα επεξεργασίας βιομηχανικών αποβλήτων, αντιμετώπισης ηχορύπανσης, επεξεργασίας υγρών αποβλήτων).
 Έπιπλα και σκεύη (γραφεία, καρέκλες και πάγκοι εργασίας).
 Ηλεκτρονικοί Υπολογιστές (H/W) καθώς και λογισμικό (S/W) που σχετίζονται άμεσα με την παραγωγή των προϊόντων ή την παροχή της υπηρεσίας.
 Ηλεκτρονικός εξοπλισμός γραφείου και περιφερειακές συσκευές (fax, φωτοτυπικά μηχανήματα, τηλεφωνικά κέντρα και τηλεφωνικές συσκευές, εκτυπωτές, scanners, και άλλα περιφερειακά υπολογιστών).
 Δαπάνες για την κατασκευή εκθετηρίου των προϊόντων στο χώρο της επιχείρησης (βιτρίνες, πάγκοι και ράφια).
 Δαπάνες για τον εξοπλισμό αποθήκης (πάγκοι, ράφια, ντέξιον κλπ.).
 Δαπάνες μεταφοράς, εγκατάστασης και λειτουργίας του παραπάνω εξοπλισμού.

1.2 Ειδικές Εγκαταστάσεις

Στην κατηγορία αυτή οι δαπάνες αφορούν:
 Εγκαταστάσεις πεπιεσμένου αέρα και εγκαταστάσεις αποθηκευτικών χώρων (ψυγεία, συντήρηση, ξήρανση).
 Άλλες ειδικές εγκαταστάσεις που είναι αναγκαίες για την λειτουργία της επιχείρησης (π.χ. χλοοτάπητας αθλητικής εγκατάστασης)

2 Διαμόρφωση Χώρων, Προβολή – Προώθηση, Άλλες δαπάνες

2.1 Διαμόρφωση Χώρων

Η κατηγορία δαπανών αφορά:
 Διαμόρφωση-διαρρύθμιση χώρων εργασίας όπως κατασκευή χωρισμάτων, επιχρίσματα, βαψίματα, και γενικά βελτιώσεις ήδη υπάρχουσών κτιριακών εγκαταστάσεων για τη χρησιμοποίησή τους στην προτεινόμενη επένδυση.
 Κατασκευή ηλεκτρικών και υδραυλικών εγκαταστάσεων, εγκαταστάσεων πυρασφάλειας, κλιματισμού, εξαερισμού και συστημάτων ασφαλείας, καθώς και μικρής έκτασης βοηθητικές εγκαταστάσεις όπως στέγαστρα και χώροι υγιεινής.
 Μεταφορά και εγκατάσταση των παραπάνω.

2.2 Προβολή – Προώθηση

<p>Η κατηγορία αυτή περιλαμβάνει τις δαπάνες: Συμμετοχής σε εκθέσεις (κόστος ενοικίασης και διαμόρφωσης περιπτέρων, δαπάνες ταξιδιών). Διαφημιστικής καταχώρησης σε ημερήσιες ή οικονομικές εφημερίδες εθνικής ή τοπικής εμβέλειας ή κλαδικά και ειδικά/ εξειδικευμένα για το αντικείμενο περιοδικά Δημιουργίας λογότυπου. Σχεδιασμού και εκτύπωσης διαφημιστικών εντύπων. Κατασκευής ιστοσελίδων για την προβολή της επιχείρησης στο διαδίκτυο (Internet). Δημιουργίας εφαρμογών πολυμέσων (CD-ROM). Επιγραφές στην πρόσοψη του κτιρίου της επιχείρησης.</p>
<p>2.3 Άλλες δαπάνες</p>
<p>Στην κατηγορία αυτή, οι δαπάνες αφορούν αποκλειστικά μόνο τα παρακάτω: Μεταφορά τεχνογνωσίας / τεχνολογίας, δαπάνες πατεντοποίησης, πιστοποιητικών βιομηχανικής ιδιοκτησίας, πιστοποίησης προϊόντων ή υπηρεσιών. Τεχνική βοήθεια (επίβλεψη υλοποίησης του έργου, σύνταξη φακέλου έκδοσης άδειας εγκατάστασης και λειτουργίας). Δαπάνες ίδρυσης και αρχικής οργάνωσης της επιχείρησης (νομικού, οικονομικού, φοροτεχνικού και τεχνικού Περιεχομένου).</p>

Επιπλέον διευκρινίζεται ότι:

- Δεν περιλαμβάνεται ο Φ.Π.Α. σε οποιαδήποτε κατηγορία δαπανών, καθώς δεν θεωρείται επιλέξιμη δαπάνη.
- Δεν θεωρείται ως επιλέξιμη οποιαδήποτε άλλη δαπάνη πέραν των αναφερομένων κατηγοριών, όπως αναλύονται στην παραπάνω περιγραφή επιλέξιμων δαπανών.
- Δεν θεωρείται επιλέξιμη οποιαδήποτε **δαπάνη που πραγματοποιήθηκε πριν από την ημερομηνία προκήρυξης - προδημοσίευσης του προγράμματος.**
- Η έναρξη υλοποίησης του επιχειρηματικού σχεδίου μπορεί να γίνεται μετά την ημερομηνία προκήρυξης - προδημοσίευσης του προγράμματος. Η πραγματοποίηση δαπανών πριν την έκδοση της εγκριτικής απόφασης, γίνεται με αποκλειστική ευθύνη της επιχείρησης και δεν δεσμεύει την απόφαση της Διοίκησης σχετικά με την έγκριση ή μη του σχεδίου.
- Ο εξοπλισμός που προμηθεύεται η επιχείρηση στα πλαίσια του προγράμματος πρέπει να είναι **καινούργιος.**
- Για όλες τις δαπάνες, απαραίτητα παραστατικά θεωρούνται τα **εξοφλημένα τιμολόγια πώλησης ή παροχής υπηρεσιών.**

- Σε περίπτωση που από την ημερομηνία έγκρισης της πρότασης μέχρι και τη συμπλήρωση **πενταετίας (5ετίας)** από την ημερομηνία έκδοσης της απόφασης τελικής πιστοποίησης του έργου:
 - διαπιστωθεί **εγκατάλειψη του έργου** κατά το στάδιο υλοποίησης του, εφόσον έχει εκπνεύσει η προθεσμία ολοκλήρωσης που ορίζεται στην εγκριτική απόφαση και δεν έχει υποβληθεί αίτηση για παράταση,
 - **διαπιστωθεί παύση** για οποιονδήποτε λόγο της παραγωγικής λειτουργίας της επιχείρησης ή /και του εξοπλισμού που αποκτήθηκε και που έχει επιχορηγηθεί,
 - η επιχείρηση **μεταβιβάσει** για οποιονδήποτε λόγο ή **εκμισθώσει** πάγια περιουσιακά στοιχεία που έχουν επιχορηγηθεί χωρίς προηγούμενη έγκριση τροποποίησης της αρχικής εγκριτικής απόφασης,

η εγκριτική απόφαση θεωρείται αυτοδικαίως ως ουδέποτε εκδοθείσα και η καταβληθείσα επιχορήγηση καθίσταται αμέσως απαιτητή στο σύνολό της.

- Δεν επιτρέπεται η **πώληση ή μεταβίβαση** της επιχείρησης ή **αλλαγής της εταιρικής/ μετοχικής σύνθεσης** χωρίς προηγούμενη έγκριση τροποποίησης της αρχικής εγκριτικής απόφασης, **για πέντε (5) χρόνια** από την ημερομηνία έκδοσης της απόφασης τελικής πιστοποίησης του έργου. Σε οποιαδήποτε από τις παραπάνω περιπτώσεις, θα πρέπει να διατηρείται το ίδιο ποσοστό συμμετοχής επιλέξιμων φορέων στο κεφάλαιο της επιχείρησης.
- Η επιχείρηση είναι αποκλειστικά υπεύθυνη να ενημερώνει για τα παραπάνω κάθε τρίτο με νόμιμο δικαίωμα πληροφόρησης (π.χ. τράπεζες, πιστωτές κ.λπ.).
- Η καταστρατήγηση των παραπάνω δεσμεύσεων επιφέρει αυτόματα την επιστροφή εντόκως του συνόλου της καταβληθείσας δημόσιας χρηματοδότησης.

Τα **κριτήρια επιλογής των προτάσεων**, καθώς και οι αντίστοιχοι συντελεστές βαρύτητας παρουσιάζονται στον παρακάτω πίνακα.

A/A	ΚΡΙΤΗΡΙΟ	Συντελεστής Βαρύτητας
1	Οι γνώσεις των υποψηφίων που σχετίζονται με το αντικείμενο της επένδυσης (εκπαίδευση, κατάρτιση, επιμόρφωση)	25%
2	Η προηγούμενη εμπειρία και ειδικότερα η προηγούμενη	20%

	εργασιακή εμπειρία	
3	Η πληρότητα και η σκοπιμότητα του επιχειρηματικού σχεδίου	20%
4	Η βιωσιμότητα της υπό ίδρυση επιχείρησης	25%
5	Ο αριθμός των θέσεων εργασίας που θα δημιουργηθούν σε συνδυασμό με τη ρεαλιστικότητα του στόχου αυτού	10%
		100%

3.5 Επιχορηγήσεις από το Νόμο 3299/2004

Η Ελληνική οικονομία διανύει την τελευταία δεκαετία μια διαδρομή μεγέθυνσης που την εντάσσει αφενός στον στενό πυρήνα των ανεπτυγμένων ευρωπαϊκών οικονομιών και αφετέρου σε μία θέση στην οποία ξεδιπλώνονται η μία μετά την άλλη ευκαιρίες ανάπτυξης της επιχειρηματικότητας. Οι ιδιωτικές επενδύσεις στην Ελλάδα γνωρίζουν σταθερή αύξηση τα τελευταία χρόνια. Στο πλαίσιο των θετικών αυτών εξελίξεων κρίθηκε σκόπιμη η επικαιροποίηση των διατάξεων του Ν.2601/98 στις σημερινές συνθήκες της οικονομίας, και από τις αρχές του 2005 τέθηκε σε ισχύ ο αναπτυξιακός νόμος 3299/2004 «Κίνητρα ιδιωτικών επενδύσεων για την οικονομική ανάπτυξη και την περιφερειακή σύγκλιση».

- Οι άμεσα ή έμμεσα αναπτυξιακοί στόχοι που τίθενται με τον νόμο αυτό είναι:
- Η διεύρυνση και ο μετασχηματισμός της παραγωγικής βάσης.
- Η ισόρροπη περιφερειακή ανάπτυξη.
- Η αύξηση της απασχόλησης.
- Η ενθάρρυνση και η ενίσχυση της επιχειρηματικότητας.
- Η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των προϊόντων και υπηρεσιών μας, με έμφαση σε νέες καινοτομικές δραστηριότητες και προϊόντα υψηλής προστιθέμενης
- Η προστασία του περιβάλλοντος, η εξοικονόμηση ενέργειας και η ενίσχυση των τεχνολογικών υποδομών.

Για την εφαρμογή των ενισχύσεων του νόμου, επιλέξιμοι φορείς θεωρούνται οι υφιστάμενες ή νεοϊδρυόμενες επιχειρήσεις που ασκούν ή που πρόκειται να ασκήσουν επιχειρηματική δραστηριότητα μέσω επενδυτικών σχεδίων, τα οποία υπάγονται στον πρωτογενή, δευτερογενή και τριτογενή τομέα, καθώς και στον τομέα του τουρισμού.

Υπάρχουν ουσιαστικά επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε όλους σχεδόν τους τομείς της οικονομίας:

- Πρωτογενή τομέα (π.χ. θερμοκήπια, κτηνοτροφικές μονάδες, επιχειρήσεις ιχθυοκαλλιέργειας, κ.α.)
- Δευτερογενή τομέα (π.χ. μεταποιητικές επιχειρήσεις, ενέργεια, κ.α.).
- Τριτογενή τομέα (π.χ. τουρισμός, άλλες υπηρεσίες)

3.5.1 Ενισχυόμενες Δαπάνες

Οι ενισχυόμενες δαπάνες πρέπει να αφορούν πάγια στοιχεία. Δυνατή η ενίσχυση και άυλων επενδύσεων ή αμοιβών μελετών συμβούλων, ωστόσο μόνο μέχρι ποσοστό 8% του κόστους του επενδυτικού σχεδίου. Μη ενίσχυση λειτουργικών δαπανών. Τα επενδυτικά σχέδια που εντάσσονται στις διατάξεις του νόμου 3299/04 ενδεικτικά ενισχύονται για τις ακόλουθες δαπάνες:

- Κατασκευή, επέκταση, εκσυγχρονισμός κτιριακών εγκαταστάσεων, με την προϋπόθεση ότι το οικόπεδο εγκατάστασης ανήκει στον φορέα της επένδυσης.
- Αγορά μεταφορικών μέσων διακίνησης υλικών και προϊόντων, ψυγείων.
- Προμήθεια, εγκατάσταση παραγωγικού εξοπλισμού και εξοπλισμού ποιοτικού ελέγχου.
- Μεταφορά τεχνογνωσίας.
- Προμήθεια Η/Υ και προμήθειας, παραμετροποίησης λογισμικού, το σύνολο των οποίων δεν θα πρέπει να ξεπερνάει το 60% επί του συνολικού επενδυτικού σχεδίου.

3.5.2 Αρμοδιότητες και Διαδικασίες Εφαρμογής των Ενισχύσεων

3.5.2.1 Προϋποθέσεις και όροι ενισχύσεων.

Το ποσοστό της ίδιας συμμετοχής του επενδυτή στις επενδύσεις που εντάσσονται στο καθεστώς ενίσχυσης της επιχορήγησης ή / και επιδότησης χρηματοδοτικής μίσθωσης, δεν μπορεί να είναι κατώτερο του 25% των ενισχυμένων δαπανών, ενώ στις επενδύσεις που εντάσσονται στο καθεστώς της φορολογικής απαλλαγής ή της επιδότησης του κόστους της δημιουργουμένης απασχόλησης, τουλάχιστον το 25% του κόστους πρέπει να καλύπτεται

από χρηματοδοτική συμβολή του φορέα της επένδυσης που συνίσταται σε ίδια κεφάλαια ή δάνειο, εφόσον δεν συνοδεύεται το τμήμα αυτό από κρατική ενίσχυση.

Η έναρξη υλοποίησης των επενδυτικών σχεδίων μπορεί να γίνεται μετά την υποβολή στην αρμόδια υπηρεσία της αίτησης υπαγωγής στις διατάξεις του νόμου. Η αναμόρφωση του κόστους επένδυσης δεν μπορεί να υπερβεί το 15%. Στην απόφαση υπαγωγής ορίζεται προθεσμία ολοκλήρωσης, η οποία δύναται να παρασταθεί κατ' ανώτατο όριο για δύο (2) έτη, υπό όρους.

Τα συνοδευτικά της αίτησης έγγραφα είναι:

- α) Οικονομοτεχνική μελέτη.
- β) Αποδεικτικό καταβολής χρηματικού ποσού.
- γ) Επιπλέον κατά περίπτωση απαιτούμενα δικαιολογητικά.

3.5.2.2 Υποβολή αιτήσεων υπαγωγής

Αιτήσεις επενδύσεων πλην αυτών που αφορούν την ενίσχυση της φορολογικής απαλλαγής για τις οποίες δεν απαιτείται υποβολή αίτησης, υποβάλλονται καθ' όλη τη διάρκεια του έτους ως εξής:

α) Στην Γενική Διεύθυνση Ιδιωτικών Επενδύσεων του Υπουργείου Οικονομίας και Οικονομικών υποβάλλονται οι αιτήσεις υπαγωγής επενδύσεων, ύψους άνω των τεσσάρων εκατομμυρίων (4.000.000) ευρώ, που πραγματοποιούνται στα όρια της Περιφέρειας Κεντρικής Μακεδονίας, καθώς και οι επενδύσεις ύψους άνω των δύο εκατομμυρίων (2.000.000) ευρώ που πραγματοποιούνται στην υπόλοιπη επικράτεια.

β) Στις Διευθύνσεις Σχεδιασμού και Ανάπτυξης των Περιφερειών υποβάλλονται αιτήσεις υπαγωγής επενδύσεων ύψους μέχρι δύο εκατομμυρίων (2.000.000) ευρώ, που πραγματοποιούνται μέσα στα όρια κάθε Διοικητικής Περιφέρειας ή προκειμένου για την Περιφέρεια Κεντρικής Μακεδονίας ύψους μέχρι τέσσερα εκατομμύρια (4.000.000) ευρώ.

γ) Στο Ελληνικό Κέντρο Επενδύσεων Α.Ε. (ΕΛ.Κ.Ε.) υποβάλλονται οι αιτήσεις υπαγωγής επενδύσεων ύψους άνω των δεκαπέντε εκατομμυρίων (15.000.000) ευρώ, καθώς και οι επενδύσεις ή επιχειρηματικά σχέδια τριών εκατομμυρίων (3.000.000) ευρώ και άνω, εφόσον το 50% τουλάχιστον της ίδιας συμμετοχής προέρχεται από κεφάλαια εξωτερικού.

δ) Στη Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας του Υπουργείου Ανάπτυξης συγκεκριμένες αιτήσεις υπαγωγής επενδύσεων ορισμένων προβλεπόμενων υποπεριπτώσεων υπό όρους.

3.5.2.3 Καταβολή των ενισχύσεων

Οι τρόποι που καταβάλλονται οι ενισχύσεις περιγράφονται ακολούθως:

Επιχορήγηση: Σε δύο ισόποσες δόσεις, με την υλοποίηση του 50% και με την ολοκλήρωση της επένδυσης αντίστοιχα. Δύναται να ληφθεί προκαταβολή μέγιστου ποσοστού 30% με καταβολή ισόποσης εγγυητικής επιστολής προσαυξημένης κατά 10% από τράπεζα που είναι εγκατεστημένη και λειτουργεί νόμιμα στην Ελλάδα.

Επιδότηση χρηματοδοτικής μίσθωσης: Με τη λήξη του χρόνου ολοκλήρωσης καταβάλλεται το 50%, ενώ το υπολειπόμενο 50% καταβάλλεται με την πιστοποίηση ολοκλήρωσης επένδυσης και έναρξη παραγωγικής λειτουργίας.

Φορολογική απαλλαγή: Η ενίσχυση αυτή συνίσταται στην απαλλαγή από την καταβολή φόρου εισοδήματος μη διανεμομένων κερδών για την πρώτη δεκαετία από την πραγματοποίηση της επένδυσης, με το σχηματισμό αφορολόγητου αποθεματικού.

Επιδότηση κόστους δημιουργουμένων θέσεων εργασίας: Καταβάλλεται ανά εξάμηνο, όπου η πρώτη αίτηση καταβολής υποβάλλεται εντός 1 έτους από τη λήξη της προθεσμίας ολοκλήρωσης της επένδυσης.

Οι παρεχόμενες, σε κάθε φορέα ενισχύσεις, δεν μπορούν να υπερβούν σωρευτικά, για μια πενταετία, το όριο των είκοσι εκατομμυρίων (20.000.000) ευρώ για επενδύσεις που αφορούν την ίδια παραγωγική διαδικασία. Η επιχορήγηση καταβάλλεται απευθείας στον επενδυτή ή απευθείας στην δανειοδοτούσα τράπεζα η οποία χορήγησε βραχυπρόθεσμο δανεισμό στην εταιρεία η οποία υλοποιεί το επενδυτικό σχέδιο.

3.5.2.4 Διάρκεια των Επενδύσεων

Πρέπει να σημειωθεί ότι σύμφωνα με τον νόμο η προθεσμία ολοκλήρωσης της επένδυσης μπορεί να παρατεθεί έως και 2 έτη, με την προϋπόθεση ότι υποβάλλεται σχετικό αίτημα το αργότερα 6 μήνες από την λήξη της προθεσμίας ολοκλήρωσης, ενώ παράλληλα έχει υλοποιηθεί το 50% της επένδυσης

4 Υποστήριξη ΜΜΕ από την Ευρωπαϊκή Ένωση

4.1 Διαρθρωτικά Ταμεία

Τα κεφάλαια διατίθενται μέσω ειδικών ταμείων του Ευρωπαϊκού Ταμείου Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ), του Ευρωπαϊκού Κοινωνικού Ταμείου (ΕΚΤ), του

Χρηματοδοτικού Μέσου Προσανατολισμού της Αλιείας (ΧΜΠΑ) και του Ευρωπαϊκού Γεωργικού Ταμείου Προσανατολισμού και Εγγυήσεων (ΕΓΤΠΕ)

4.1.1 Ε.Τ.Π.Α., Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (European Investment Fund)²⁷.

Πρόκειται για το μεγαλύτερο, από πλευράς πόρων, διαρθρωτικό όργανο της Ε.Ε.. Ειδικά συμβάλλει στη χρηματοδότηση προγραμμάτων, έργων - υποδομών και εξοπλισμού για την ενίσχυση των παραγωγικών επενδύσεων με σκοπό την άμβλυνση των ανισοτήτων που υπάρχουν στην ανάπτυξη, καθώς και στη μείωση της καθυστέρησης των λιγότερο ευνοημένων περιφερειών της Ε.Ε..

Για την περίοδο 2007-2013, η στρατηγική και οι πόροι της πολιτικής για τη συνοχή (Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης [ΕΤΠΑ], Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο [ΕΚΤ] και Ευρωπαϊκό Ταμείο Συνοχής) εστιάζονται σε τρεις τομείς προτεραιότητας, με συνολικό κονδύλιο 308 δισ. €:

- Σύγκλιση: επιτάχυνση της οικονομικής σύγκλισης των λιγότερο ανεπτυγμένων περιφερειών (81,54% του προϋπολογισμού)
- Περιφερειακή ανταγωνιστικότητα και απασχόληση: ενίσχυση της περιφερειακής ανταγωνιστικότητας και ελκυστικότητας και παροχή βοήθειας στους εργαζομένους και τις εταιρείες για την προσαρμογή τους στις οικονομικές αλλαγές (15,94% του προϋπολογισμού)
- Ευρωπαϊκή εδαφική συνεργασία: ενίσχυση της διασυνοριακής, διακρατικής και διαπεριφερειακής συνεργασίας (2,52% του προϋπολογισμού).

Αντίθετα με πολλές άλλες χρηματοδοτικές πηγές της ΕΕ, η άμεση διαχείριση των προγραμμάτων του ΕΤΠΑ δεν γίνεται από την Επιτροπή αλλά από τις εθνικές και τις περιφερειακές αρχές. Οι αρχές αυτές αποτελούν επίσης τα σημεία επαφής για την υποβολή αιτήσεων χρηματοδότησης και για την επιλογή σχεδίων.

²⁷ http://ec.europa.eu/regional_policy/funds/feder/index_el.htm

4.1.2 Ε.Κ.Τ., Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο (E.S.F, European Social Fund)²⁸

Διαρθρωτικό Ταμείο της κοινότητας που συμμετέχει στη χρηματοδότηση ενεργειών ώστε να συμβάλλει στην ανάπτυξη της απασχόλησης μέσα από την προώθηση του επιχειρηματικού πνεύματος, της απασχολησιμότητας, της ικανότητας προσαρμογής των εργαζομένων και της ισότητας των ευκαιριών, καθώς και της επένδυσης στους ανθρώπινους πόρους.

Για την περίοδο 2007-2013, το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο παρέχει υποστήριξη για την πρόβλεψη και διαχείριση οικονομικών και κοινωνικών αλλαγών, με ικανό αριθμό ευκαιριών για την υποστήριξη των ΜΜΕ. Οι τέσσερις κύριοι τομείς δράσης στα πλαίσια του στόχου "Περιφερειακή ανταγωνιστικότητα και απασχόληση" είναι:

1. ενίσχυση της ικανότητας προσαρμογής εργαζομένων και επιχειρήσεων,
2. βελτίωση της πρόσβασης στην απασχόληση και τη συμμετοχή στην αγορά εργασίας,
3. ενίσχυση της κοινωνικής ένταξης με την καταπολέμηση των διακρίσεων και τη διευκόλυνση της πρόσβασης στην αγορά εργασίας για τα μη προνομιούχα άτομα,
4. προώθηση των εταιρικών σχέσεων για μεταρρύθμιση στους τομείς απασχόλησης και ένταξης.

Στις λιγότερο ευημερούσες περιφέρειες, το Ταμείο επικεντρώνεται στην προώθηση της διαρθρωτικής προσαρμογής, την ανάπτυξη και τη δημιουργία θέσεων εργασίας. Για το σκοπό αυτό, στα πλαίσια του στόχου "Σύγκλισης", το ΕΚΤ υποστηρίζει επίσης:

1. προσπάθειες επέκτασης και βελτίωσης των επενδύσεων σε ανθρώπινο κεφάλαιο, βελτιώνοντας ειδικότερα τα συστήματα εκπαίδευσης και κατάρτισης,
2. δράσεις που στοχεύουν στην ανάπτυξη θεσμικής ικανότητας και της αποτελεσματικότητας του δημοσίου τομέα, σε εθνικό, περιφερειακό και τοπικό επίπεδο.

²⁸ http://ec.europa.eu/employment_social/esf

4.1.3 Χ.Μ.Π.Α., Χρηματοδοτικό Μέσο Προσανατολισμού της Αλιείας

Διαρθρωτικό Ταμείο για την ενίσχυση του τομέα της υδατοκαλλιέργειας και της μεταποίησης και εμπορίας των προϊόντων τους.

4.1.4 Ταμείο Αγροτικής Ανάπτυξης²⁹

Για την περίοδο 2007-2013, το Ταμείο Αγροτικής Ανάπτυξης εστιάζει σε τρεις θεματικούς άξονες: βελτίωση της ανταγωνιστικότητας στη γεωργία και τη δασοκομία, περιβάλλον και ύπαιθρος, βελτίωση της ποιότητας ζωής και διαφοροποίηση της αγροτικής οικονομίας. Ένας τέταρτος άξονας παρέχει δυνατότητες για τοπικές προσεγγίσεις, από τη βάση στην κορυφή, στην αγροτική ανάπτυξη.

Για κάθε σειρά προτεραιοτήτων, τα κράτη μέλη εκπονούν εθνικές στρατηγικές αγροτικής ανάπτυξης με βάση τις εξής έξι κοινοτικές στρατηγικές κατευθυντήριες οδηγίες:

1. βελτίωση της ανταγωνιστικότητας του γεωργικού και δασικού τομέα,
2. βελτίωση του περιβάλλοντος και της υπαίθρου,
3. βελτίωση της ποιότητας ζωής στις αγροτικές περιοχές και ενθάρρυνση της διαφοροποίησης,
4. οικοδόμηση Τοπικής Ικανότητας για Απασχόληση και Διαφοροποίηση,
5. μετάφραση προτεραιοτήτων σε προγράμματα,
6. συμπληρωματικότητα μεταξύ Κοινοτικών Οργάνων.

4.1.5 Κοινοί Ευρωπαϊκοί Πόροι για Πολύ Μικρές και Μεσαίες Επιχειρήσεις (JEREMIE)³⁰

Η πρωτοβουλία JEREMIE έχει αναληφθεί από κοινού από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή και το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων, σε συνεργασία με την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων.

Αποσκοπεί στο να βελτιώσει την πρόσβαση των μικροεπιχειρήσεων και των μεσαίων επιχειρήσεων στη χρηματοδότηση και ειδικότερα στη χορήγηση πολύ μικρών δανείων, σε επιχειρηματικά κεφάλαια ή σε εγγυήσεις καθώς και σε άλλες μορφές καινοτόμου

²⁹ http://ec.europa.eu/agriculture/rurdev/index_el.htm

³⁰ <http://www.eif.org/jeremie/> και http://ec.europa.eu/regional_policy/funds/2007/jjj/jeremie_en.htm

χρηματοδότησης. Ιδιαίτερη έμφαση θα δίνεται στην υποστήριξη των νεοϊδρυθεισών εταιρειών, στη μεταφορά τεχνολογίας, στα ταμεία για την τεχνολογία και την καινοτομία και στα πολύ μικρά δάνεια. Η διαχείριση της πρωτοβουλίας JEREMIE θα αποτελεί αναπόσπαστο μέρος των προγραμμάτων του Ευρωπαϊκού Ταμείου Περιφερειακής Ανάπτυξης και η επιλογή των σχεδίων θα γίνεται, κατά περίπτωση, στο εθνικό ή στο περιφερειακό επίπεδο.

4.1.6 Κοινή Δράση για την Υποστήριξη των Μικρο-πιστοδοτικών Ιδρυμάτων στην Ευρώπη – JASMINE³¹

Το JASMINE είναι μία κοινή πρωτοβουλία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και του Ευρωπαϊκού Ταμείου Επενδύσεων, σε συνεργασία με την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων, και συμπληρώνει την πρωτοβουλία JEREMIE. Στόχος του είναι να αναπτύξει την παροχή μικρο-πιστώσεων στην Ευρώπη μέσω δυο βασικών δράσεων: παρέχοντας τεχνική βοήθεια για την μικρο-χρηματοδότηση ιδρυμάτων προκειμένου να αναδειχθούν σε αξιόπιστους χρηματοοικονομικούς μεσάζοντες και να αποκτήσουν κεφάλαια πιο εύκολα, και χρηματοδοτώντας τις δραστηριότητες μη τραπεζικών πιστωτικών ιδρυμάτων προκειμένου να χορηγούν μεγαλύτερο αριθμό δανείων. Στόχος του προγράμματος είναι να βελτιώσει την πρόσβαση σε χρηματοδότηση των μικρών επιχειρήσεων, των ανέργων, ή των πολιτών που δεν απασχολούνται και θα ήθελαν να γίνουν ελεύθεροι επαγγελματίες αλλά δεν έχουν πρόσβαση σε παραδοσιακές τραπεζικές υπηρεσίες. Το πρόγραμμα αυτό θα ξεκινήσει το 2009 με μια τριετή πιλοτική φάση και αρχικό κεφάλαιο 50 εκατομμύρια €.

Ε.Γ.Τ.Π.Ε. Ευρωπαϊκό Γεωργικό Ταμείο προσανατολισμού & Εγγυήσεων (F.E.O.G.A., Fonds Européen pour l'Orientation et la Garantie l'Agricole): Διαρθρωτικό Ταμείο της Κοινότητας που χρηματοδοτεί την κοινή γεωργική πολιτική της Ε.Ε. Στόχος του είναι η ενίσχυση της αγοράς και η προώθηση των διαρθρωτικών αλλαγών στην γεωργία.

³¹ http://ec.europa.eu/regional_policy/funds/2007/jjj/micro_en.htm

4.2 Ταμείο Συνοχής

Εκτός από αυτά τα «Διαρθρωτικά Ταμεία», υπάρχει και το Ταμείο Συνοχής (Τ.Σ). Το ταμείο αυτό χρηματοδοτεί Έργα Περιβάλλοντος, που εντάσσονται στις προτεραιότητες της κοινοτικής πολιτικής για προστασία του περιβάλλοντος και έργα υποδομής, κοινού ενδιαφέροντος στον τομέα μεταφορών. Χρηματοδοτεί μόνο τις χώρες Ιρλανδία, Ελλάδα, Ισπανία και Πορτογαλία, χώρες της Ε.Ε. με κατά κεφαλήν ΑΕΠ κατώτερο του 90% του μέσου όρου της Ε.Ε. με στόχο τη μείωση των ανισοτήτων μεταξύ των κρατών μελών.

4.3 Χρηματοδοτικά Μέσα

4.3.1 Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων³²

Η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων (ΕΤΕπ) ιδρύθηκε το 1958 με τη Συνθήκη της Ρώμης ως η τράπεζα μακροπρόθεσμου δανεισμού της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Η ΕΤΕπ χορηγεί πιστώσεις στον δημόσιο και ιδιωτικό τομέα για έργα ευρωπαϊκού ενδιαφέροντος, για παράδειγμα:

- Συνοχή και σύγκλιση των περιφερειών της ΕΕ
- Στήριξη μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων
- Περιβαλλοντικά προγράμματα
- Έρευνα, ανάπτυξη και καινοτομία
- Μεταφορές
- Ενέργεια

Η ΕΤΕπ δραστηριοποιείται στην ΕΕ αλλά και σε άλλες 140 χώρες περίπου στον κόσμο, με τις οποίες η ΕΕ έχει συνάψει συμφωνία συνεργασίας.

Η ΕΤΕπ είναι μη κερδοσκοπική τράπεζα της οποίας η λειτουργία υπαγορεύεται από την εκάστοτε εφαρμοζόμενη πολιτική. Σε αντίθεση με τις εμπορικές τράπεζες, η ΕΤΕπ δεν διαχειρίζεται προσωπικούς τραπεζικούς λογαριασμούς, δεν διεκπεραιώνει απευθείας συναλλαγές με πελάτες ούτε παρέχει επενδυτικές συμβουλές σε ιδιωτική βάση. Η ΕΤΕπ

³² <http://www.eib.org/> και <http://www.eib.org/about/news/eib-loan-forsmes.htm?lang=-el>

συνάπτει μακροπρόθεσμα δάνεια για τη χρηματοδότηση επενδύσεων σε κεφαλαιουχικό εξοπλισμό (κυρίως πάγια στοιχεία) αλλά δεν παρέχει επιχορηγήσεις.

Η ΕΤΕπ ανήκει στα κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης τα οποία συνεισφέρουν από κοινού στο κεφάλαιό της με ποσοστό ανάλογο της οικονομικής βαρύτητας κάθε χώρας εντός της Ένωσης. Η ΕΤΕπ δεν χρησιμοποιεί πόρους του προϋπολογισμού της Ένωσης. Αντίθετα, αυτοχρηματοδοτείται μέσω δανεισμού από τις κεφαλαιαγορές.

Δεδομένου ότι τα κράτη μέλη της ΕΕ είναι οι μέτοχοί της, η ΕΤΕπ έχει άριστη πιστοληπτική ικανότητα (AAA) στις χρηματαγορές, γεγονός που της επιτρέπει να συγκεντρώνει υψηλά κεφάλαια με εξαιρετικά ανταγωνιστικούς όρους. Καθώς πρόκειται για μη κερδοσκοπική τράπεζα, οι όροι των δανείων που χορηγεί είναι ομοίως ευνοϊκοί. Η ΕΤΕπ δεν μπορεί, ωστόσο, να δανείσει ποσά υψηλότερα από το 50% του κόστους κάθε μεμονωμένου έργου.

Τα έργα τα οποία χρηματοδοτεί η Τράπεζα επιλέγονται προσεκτικά με βάση τα ακόλουθα κριτήρια:

- πρέπει να συμβάλλουν στην επίτευξη των στόχων της ΕΕ
- πρέπει να είναι βιώσιμα από οικονομική και χρηματοδοτική άποψη, τεχνικά άρτια και μη επιβλαβή για το περιβάλλον
- πρέπει να συμβάλλουν στην προσέλκυση άλλων πηγών χρηματοδότησης.

Η ΕΤΕπ στηρίζει επίσης τη βιώσιμη ανάπτυξη στις υποψήφιες και δυνητικά υποψήφιες χώρες, στις γειτονικές χώρες της ΕΕ στα νότια και ανατολικά της σύνορα καθώς και σε χώρες εταίρους σε άλλα μέρη του κόσμου. Τέλος, η ΕΤΕπ κατέχει την πλειοψηφία των μετοχών στο Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων.

Η ΕΤΕπ είναι αυτόνομο όργανο. Λαμβάνει τις αποφάσεις της για λήψη και χορήγηση δανείων με γνώμονα αποκλειστικά τα χαρακτηριστικά του κάθε έργου και τις εκάστοτε ευκαιρίες που προσφέρουν οι χρηματαγορές. Στο πλαίσιο της διαφάνειας, η Τράπεζα δημοσιεύει εκτενείς εκθέσεις για όλες τις δραστηριότητές της.

Η ΕΤΕπ συνεργάζεται στενά με όλα τα θεσμικά όργανα της ΕΕ για την επίτευξη των στόχων της Κοινότητας. Ειδικότερα, η Τράπεζα εκπροσωπείται σε ορισμένες επιτροπές του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και στο Συμβούλιο των Υπουργών Οικονομικών (Ecofin).

Οι αποφάσεις της Τράπεζας λαμβάνονται από τα καταστατικά όργανα:

Το Συμβούλιο Διοικητών αποτελείται από υπουργούς (συνήθως τους Υπουργούς Οικονομικών) όλων των κρατών μελών της ΕΕ. Καθορίζει τις γενικές κατευθύνσεις της πιστωτικής πολιτικής της Τράπεζας, εγκρίνει τον ετήσιο ισολογισμό και την ετήσια έκθεση, εξουσιοδοτεί την Τράπεζα να χρηματοδοτεί έργα εκτός της Ένωσης και αποφασίζει για την αύξηση του κεφαλαίου.

Το Διοικητικό Συμβούλιο εγκρίνει την παροχή πιστώσεων και τη σύναψη δανείων και διασφαλίζει τη χρηστή διοίκηση της ΕΤΕπ. Αποτελείται από 28 διευθυντές - έναν από κάθε κράτος μέλος της ΕΕ και έναν από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή.

Η Διευθύνουσα Επιτροπή είναι το αμιγώς εκτελεστικό όργανο της ΕΤΕπ. Διαχειρίζεται τις τρέχουσες υποθέσεις της ΕΤΕπ και έχει εννέα μέλη.

Η Ελεγκτική Επιτροπή αποτελεί ανεξάρτητο όργανο που λογοδοτεί απευθείας στο Συμβούλιο των Διοικητών και είναι αρμόδια για τον έλεγχο της κανονικότητας των πράξεων και της τήρησης των βιβλίων της Τράπεζας.

4.3.2 Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων³³

Το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (ΕΤΕ) συστήθηκε το 1994 για την παροχή βοήθειας στις μικρές επιχειρήσεις. Πλειοψηφικός μέτοχος του Ταμείου είναι η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων, με την οποία αποτελούν τον «όμιλο ΕΤΕπ».

Το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων παρέχει επιχειρηματικό κεφάλαιο στις μικρές εταιρίες (ΜΜΕ), ιδίως στις νέες εταιρίες και στις επιχειρήσεις τεχνολογικού προσανατολισμού. Παρέχει εγγυήσεις σε χρηματοπιστωτικά ιδρύματα (όπως τράπεζες) για την κάλυψη των δανείων τους προς τις ΜΜΕ.

Κύριος στόχος του ΕΤΕ είναι να στηρίζει τη δημιουργία, την οικονομική μεγέθυνση και την ανάπτυξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων (ΜΜΕ) με τη βοήθεια των κοινοτικών μηχανισμών παροχής επιχειρηματικών κεφαλαίων και εγγυήσεων. Δραστηριοποιείται στο έδαφος των κρατών μελών της Κοινότητας, στις υποψήφιες χώρες η διαδικασία ένταξης των οποίων έχει αρχίσει, στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ζώνης Ελευθέρων Συναλλαγών (ΕΖΕΣ), στις χώρες της ΕΖΕΣ και στις χώρες που συνορεύουν με την Ευρωπαϊκή Ένωση στην περίπτωση διασυνοριακών έργων. Το Ταμείο έχει νομική προσωπικότητα και διαθέτει χρηματοδοτική αυτονομία.

³³ <http://www.eif.org/>

Το Ταμείο στηρίζει τους κοινοτικούς στόχους μέσω:

- της χορήγησης εγγυήσεων καθώς και άλλων ανάλογων προϊόντων, για δάνεια και άλλες χρηματοοικονομικές υποχρεώσεις, υπό οποιαδήποτε μορφή επιτρέπεται από τους ισχύοντες κανόνες δικαίου·
- της απόκτησης, της κατοχής, της διαχείρισης και της διάθεσης σε τρίτους συμμετοχών στο μετοχικό κεφάλαιο οποιασδήποτε επιχείρησης, υπό τους όρους που καθορίζονται στη συμφωνία της γενικής συνέλευσης του ΕΤΕ·
- άλλων δραστηριοτήτων που συνδέονται με ή απορρέουν από την αποστολή του ΕΤΕ, συμπεριλαμβανομένων και των δανειοληπτικών πράξεων.

Το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων δεν είναι πιστωτικό ίδρυμα δεν χορηγεί δάνεια και επιδοτήσεις σε επιχειρήσεις, ούτε επενδύει άμεσα σε εταιρίες. Αντίθετα λειτουργεί μέσω τραπεζών και άλλων χρηματοπιστωτικών ενδιάμεσων. Χρησιμοποιεί είτε δικούς του πόρους είτε τους πόρους που του έχουν εμπιστευθεί η ΕΤΕπ ή η Ευρωπαϊκή Ένωση.

Το Ταμείο δραστηριοποιείται στα κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης καθώς και στην Κροατία, την Τουρκία και σε τρεις χώρες της ΕΖΕΣ (Ισλανδία, Λιχτενστάιν και Νορβηγία).

4.3.3 Ευρωπαϊκή Τράπεζα Ανασυγκρότησης και Ανάπτυξης

Ιδρύθηκε το 1991 και έχει στόχο να καλλιεργήσει τη μετάβαση σε οικονομίες ελεύθερης αγοράς και να προωθήσει ιδιωτικές και επιχειρηματικές πρωτοβουλίες σε χώρες της κεντρικής και ανατολικής Ευρώπης και της Κοινοπολιτείας Ελευθέρων Κρατών τηρώντας και εφαρμόζοντας τις αρχές της πολυκομματικής δημοκρατίας, του πλουραλισμού και της οικονομίας της αγοράς. Η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Ανασυγκρότησης και Ανάπτυξης (ΕΤΑΑ) ενισχύει τις 27 χώρες με πράξεις που στοχεύουν στην υλοποίηση διαρθρωτικών και τομεακών οικονομικών μεταρρυθμίσεων, την προώθηση του ανταγωνισμού, των ιδιωτικοποιήσεων και της επιχειρηματικότητας συνεκτιμώντας τις ιδιαίτερες ανάγκες χωρών σε διαφορετικά στάδια μετάβασης. Μέσω των επενδύσεων της προωθεί τη δραστηριότητα στον ιδιωτικό τομέα, την ενδυνάμωση των οικονομικών οργανισμών και νομικών συστημάτων, και την ανάπτυξη των απαραίτητων για την υποστήριξη του ιδιωτικού τομέα υποδομών. Η ΕΤΑΑ εφαρμόζει ασφαλείς τραπεζικές και επενδυτικές αρχές σε όλες τις δραστηριότητές της.

4.4 Πρόγραμμα χρηματοδότησης

4.4.1 LIFE +³⁴

Το πρόγραμμα αυτό διαιρείται σε τρεις κλάδους:

- Φύση και Βιοποικιλότητα
- Περιβαλλοντική Πολιτική και Διακυβέρνηση
- Ενημέρωση και Επικοινωνία

Ο προϋπολογισμός για το LIFE+ είναι €2,1 δισεκατομμύρια για την περίοδο 2007-2013. Οι ΜΜΕ μπορούν να έχουν πρόσβαση σε πόρους του LIFE+ τόσο από το μέρος που διαχειρίζεται κεντρικά η Ευρωπαϊκή Επιτροπή όσο και από το μέρος που διαχειρίζονται οι εθνικοί φορείς.

4.4.2 Πρόγραμμα Πλαίσιο για την Ανταγωνιστικότητα και την Καινοτομία (ΠΠΑΚ)³⁵

Το "Πρόγραμμα Πλαίσιο για την Ανταγωνιστικότητα και την Καινοτομία" (ΠΠΑΚ) αποτελεί μια συναφή και ολοκληρωμένη ανταπόκριση στους στόχους της αναθεωρημένης στρατηγικής της Λισσαβόνας για την ανάπτυξη και την απασχόληση. Υλοποιείται από το 2007 έως το 2013 και έχει προϋπολογισμό ύψους €3,6 δις περίπου.

Σε ότι αφορά το περιβάλλον και την ενέργεια, το ΠΠΑΚ περιλαμβάνει:

α) ένα Πρόγραμμα Επιχειρηματικότητας και Καινοτομίας (ΠΕΚ) με ένα τμήμα οικολογικής καινοτομίας, για το οποίο διατίθεται κονδύλιο ύψους €430 εκ. περίπου. Στόχος είναι η εκμετάλλευση όλων των δυνατοτήτων που προσφέρουν οι περιβαλλοντικές τεχνολογίες, συμβάλλοντας ταυτόχρονα στην ανταγωνιστικότητα και την οικονομική ανάπτυξη.

β) το Πρόγραμμα "Ευφυής Ενέργεια - Ευρώπη" (ΕΕΕ) για το οποίο έχει διατεθεί κονδύλιο ύψους €727 εκ. περίπου. Το Πρόγραμμα "Ευφυής Ενέργεια - Ευρώπη" περιλαμβάνει δράσεις για την αύξηση της υιοθέτησης και ζήτησης για ενεργειακή αποτελεσματικότητα, την προώθηση των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας και της

³⁴ <http://ec.europa.eu/environment/life/funding/lifeplus.htm>

³⁵ http://ec.europa.eu/cip/index_en.htm

ενεργειακής διαφοροποίησης, και την παροχή κινήτρων για διαφοροποίηση των καυσίμων και της ενεργειακής αποτελεσματικότητας στις μεταφορές.

4.4.3 Marco Polo II (2007-2013)³⁶

Στόχος του Προγράμματος Marco Polo είναι να μειώσει τη συμφόρηση στους δρόμους, να βελτιώσει τις περιβαλλοντικές επιδόσεις του συστήματος μεταφοράς εμπορευμάτων εντός της Κοινότητας και να προωθήσει τα ολοκληρωμένα συστήματα μεταφοράς, συμβάλλοντας έτσι σε ένα αποτελεσματικό και αειφόρο σύστημα μεταφορών. Για την επίτευξη αυτού του στόχου, το Πρόγραμμα στηρίζει ενέργειες στους τομείς μεταφοράς εμπορευμάτων, οργάνωσης και άλλων αγορών, συμπεριλαμβανομένων και των αυτοκινητοδρόμων της θάλασσας και μέτρων αποφυγής της κίνησης. Ο προϋπολογισμός του προγράμματος ανέρχεται σε €400 εκατομμύρια για την περίοδο 2007-2013.

4.4.4 Το Έβδομο Πρόγραμμα Πλαίσιο για την Έρευνα και την Τεχνολογική Ανάπτυξη (2007-2013)³⁷

Το 7ο Πρόγραμμα Πλαίσιο για την έρευνα και την τεχνολογική ανάπτυξη (ΠΠ7) δίνει ιδιαίτερη προσοχή στις ΜΜΕ μέσω των διαφόρων προγραμμάτων του: "Συνεργασία" (περίπου €32,3 δις), "Ιδέες" (περίπου €7,5 δις), "Ανθρωποι" (περίπου €4,7 δις) και "Ικανότητες" (περίπου €4 δις).

Προώθηση της συμμετοχής των ΜΜΕ στο πρόγραμμα "Συνεργασία"	Οι ΜΜΕ ενθαρρύνονται ενεργά να συμμετέχουν σε όλες τις ερευνητικές δράσεις. Η συμμετοχή των ΜΜΕ σε Κοινές Τεχνολογικές Πρωτοβουλίες (ΚΤΠ) ενθαρρύνεται επίσης, όταν αυτή η δραστηριότητα θεωρείται κατάλληλη.
Το πρόγραμμα "Ιδέες" είναι ανοικτό στις ΜΜΕ	Όπως και κάθε άλλος φορέας, ομάδες ερευνητών από ΜΜΕ μπορούν να συναγωνιστούν με βάση την υπεροχή τους.
Ανθρώπινο δυναμικό στην έρευνα και την τεχνολογία, στο πρόγραμμα "Ανθρωποι"	Δίνεται μεγαλύτερη προσοχή στην ενθάρρυνση αυξημένης συμμετοχής των ΜΜΕ στα πλαίσια της δράσης "Βιομηχανία- ακαδημαϊκή κοινότητα, συνεργασίες και οδοί".
"Έρευνα προς όφελος των ΜΜΕ" στο πρόγραμμα "Ικανότητες"	Στόχος της δράσης "Έρευνα προς όφελος των ΜΜΕ" είναι να ενισχύσει την ικανότητα των ευρωπαϊκών ΜΜΕ να

³⁶ http://ec.europa.eu/transport/marcopolo/index_en.htm

³⁷ <http://cordis.europa.eu/fp7>

	καινοτομούν και να συμβάλλουν στην ανάπτυξη προϊόντων και αγορών νέας τεχνολογίας.
--	--

Ο ενδεικτικός προϋπολογισμός για τις συγκεκριμένες δράσεις για τις ΜΜΕ είναι €1,3 δις περίπου.

4.4.5 EUREKA³⁸

Το Eureka είναι ένα πανευρωπαϊκό δίκτυο για οργανισμούς βιομηχανικής E&A, με προσανατολισμό στην αγορά, το οποίο υποστηρίζει την ανταγωνιστικότητα των ευρωπαϊκών εταιριών δημιουργώντας συνδέσμους και δίκτυα καινοτομίας σε 36 χώρες. Το EUREKA προσφέρει στους εταίρους έργων γρήγορη πρόσβαση σε αφθονία γνώσης, δεξιοτήτων και εμπειρογνωμοσύνης σε όλη την Ευρώπη και διευκολύνει την πρόσβαση σε εθνικά δημόσια και ιδιωτικά προγράμματα χρηματοδότησης.

4.4.6 Ολοκληρωμένο Πρόγραμμα Δράσης για τη Δια Βίου Μάθηση³⁹

Το Ολοκληρωμένο Πρόγραμμα Δράσης για τη Δια Βίου Μάθηση για την περίοδο 2007-2013 καλύπτει τέσσερα ειδικά προγράμματα: Το COMENIUS για γενικές εκπαιδευτικές δραστηριότητες που αφορά τα σχολεία μέχρι την τελευταία τάξη του λυκείου, το ERASMUS για δραστηριότητες εκπαίδευσης και κατάρτισης σε ανώτατο εκπαιδευτικό επίπεδο, το LEONARDO DA VINCI για όλες τις άλλες πτυχές της επαγγελματικής εκπαίδευσης και κατάρτισης, και το GRUNDTVIG για την εκπαίδευση των ενηλίκων. Το πρόγραμμα LEONARDO DA VINCI είναι το πιο σχετικό με τις επιχειρήσεις, δεδομένου ότι υποστηρίζει καινοτόμες διακρατικές πρωτοβουλίες προώθησης της γνώσης, των ικανοτήτων και των δεξιοτήτων που απαιτούνται για την επιτυχή ενσωμάτωση στην επαγγελματική ζωή και την πλήρη άσκηση των δικαιωμάτων του πολίτη.

4.4.7 ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΣ 2007-2013⁴⁰

Το πρόγραμμα ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΣ 2007-2013 παρέχει επιχορηγήσεις για έργα πολιτιστικής συνεργασίας σε όλους τους καλλιτεχνικούς και πολιτιστικούς τομείς (θέατρο,

³⁸ <http://www.eureka.be>

³⁹ http://ec.europa.eu/education/lifelong-learningprogramme/doc78_en.htm

⁴⁰ http://ec.europa.eu/culture/our-programmes-andactions/doc411_en.htm

μουσική, χορό, πλαστικές τέχνες, λογοτεχνία, κληρονομιά, πολιτιστική ιστορία, κλπ.). Διαθέτει προϋπολογισμό ύψους 400 εκατ. € για έργα και πρωτοβουλίες με θέμα τον εορτασμό της πολιτισμικής ποικιλότητας και της κοινής πολιτισμικής κληρονομιάς της Ευρώπης, μέσω της ανάπτυξης διασυνοριακών συνεργασιών μεταξύ πολιτιστικών λειτουργιών και θεσμών. Το πρόγραμμα έχει τρεις συγκεκριμένους στόχους: την προώθηση της διασυνοριακής κινητικότητας όσων εργάζονται στον κλάδο του πολιτισμού, την ενθάρρυνση της διεθνικής κυκλοφορίας πολιτιστικής και καλλιτεχνικής παραγωγής, και την ενίσχυση του διαπολιτισμικού διαλόγου.

4.4.8 MEDIA 2007-2013⁴¹

Το πρόγραμμα αυτό έχει προϋπολογισμό 755 εκατ. € για την εξαετία 2007-2013 και αφορά την κατάρτιση επαγγελματιών των μέσων μαζικής ενημέρωσης, την ανάπτυξη έργων και επιχειρήσεων παραγωγής, τη διανομή και προώθηση κινηματογραφικών έργων και οπτικοακουστικών προγραμμάτων και την υποστήριξη κινηματογραφικών φεστιβάλ. Παρέχει επιχορηγήσεις σε ΜΜΕ που δραστηριοποιούνται σε αυτούς τους τομείς.

4.5 Θέματα απασχόλησης

4.5.1 Ενημέρωση, διαβούλευση και κοινωνικός διάλογος⁴²

Προβλέπεται συγκεκριμένο κονδύλιο του προϋπολογισμού για τη συγχρηματοδότηση μέτρων που προωθούν τις ευρωπαϊκές επιτροπές επιχείρησης, τη συμμετοχή των εργαζομένων τόσο στην Ευρωπαϊκή Εταιρία όσο και στον Ευρωπαϊκό Συνεταιρισμό, την ενημέρωση και την παροχή συμβουλών σε υπαλλήλους στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα, και τις διασυνοριακές συγχωνεύσεις εταιριών περιορισμένης ευθύνης. Το ποσό που προβλέπεται για το 2007 ανέρχεται σε €8 εκατομμύρια.

4.5.2 Υγεία και ασφάλεια στο χώρο εργασίας⁴³

Ο Ευρωπαϊκός Οργανισμός Υγείας και Ασφάλειας στο Χώρο Εργασίας υποστηρίζει δράσεις που βοηθούν τις ΜΜΕ να βελτιώσουν τα πρότυπα υγείας και ασφάλειας που εφαρμόζουν.

⁴¹ http://ec.europa.eu/information_society/media/index_en.htm

⁴² http://ec.europa.eu/employment_social/labour_law/budget_en.htm και http://ec.europa.eu/employment_social/social_dialogue/grants_en.htm

⁴³ <http://sme.osha.eu.int/>

4.6 Υποστήριξη για τη διεθνοποίηση των ΜΜΕ

Σημειώνεται ότι κάποια από αυτά τα προγράμματα δεν παρέχουν άμεση χρηματοδότηση σε ΜΜΕ αλλά απευθύνονται σε διαμεσολαβητές ή/και δημόσιες αρχές. Επομένως, η υποστήριξη είναι συχνά έμμεση.

4.6.1 AL-Invest IV⁴⁴

ΔΙΑΡΚΕΙΑ: 2009-2012

Χώρες: Λατινική Αμερική

Στόχοι: Ένα δίκτυο χειριστών από την Ευρώπη και τη Λατινική Αμερική συνεργάζονται για τη διοργάνωση συναντήσεων μεταξύ εταιριών που δραστηριοποιούνται στον ίδιο τομέα στις δύο όχθες του Ατλαντικού. Οι συμμετέχοντες λαμβάνουν ένα πρόγραμμα προσωπικών συναντήσεων που διοργανώνονται ειδικά για αυτούς σύμφωνα με το προφίλ και τα προϊόντα τους.

Είδος υποστήριξης: Η χρηματοδότηση είναι διαθέσιμη για μη κερδοσκοπικές οργανώσεις όπως εμπορικά επιμελητήρια για την οργάνωση εκδηλώσεων "ταιριάσματος" για διευκόλυνση της συνεργασίας. Οι εταιρίες μπορούν να επωφεληθούν από την άμεση συμμετοχή στις εκδηλώσεις. Το κόστος διοργάνωσης καλύπτεται από την Επιτροπή.

4.6.2 PROINVEST⁴⁵

ΔΙΑΡΚΕΙΑ: 2002-2008

Χώρες: Αφρική, Καραϊβική και Ειρηνικός

Στόχοι: Το PROINVEST διευκολύνει τις επενδύσεις και τη μεταφορά τεχνολογίας στις επιχειρήσεις από τους βασικούς τομείς οικονομικής ανάπτυξης στις χώρες ΑΚΕ. Στόχος του προγράμματος αυτού είναι να στηρίξει τους ενδιάμεσους οργανισμούς και τις επαγγελματικές ενώσεις, και να αναπτύξει συνεταιρισμούς Βορρά-Νότου και Νότου-Νότου μεταξύ επιχειρήσεων.

Είδος υποστήριξης: Το πρόγραμμα αυτό παρέχει άμεση και έμμεση χρηματοδότηση στις ΜΜΕ: έμμεση υποστήριξη με τη διοργάνωση εκδηλώσεων "ταιριάσματος" για τη

⁴⁴ http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/alinvest/index_en.htm

⁴⁵ <http://www.proinvest-eu.org/page.asp?id=378>

διευκόλυνση της συνεργασίας μεταξύ επιχειρήσεων καθώς και άμεσες επιχορηγήσεις και τεχνική βοήθεια σε χώρες ΑΚΕ/ΕΕ.

4.6.3 Πρόγραμμα Πύλη της ΕΕ⁴⁶

ΔΙΑΡΚΕΙΑ: 2008- 2015

Χώρες: Ιαπωνία & Κορέα

Στόχοι: Εισαγωγή ευρωπαϊκών προϊόντων στην ιαπωνική & κορεάτικη αγορά, συμπλήρωση και προσθήκη αξίας σε δραστηριότητες προώθησης των εξαγωγών που αναλαμβάνονται από επιμέρους κράτη μέλη της ΕΕ στους βιομηχανικούς τομείς της ΕΕ που θεωρείται ότι παρουσιάζουν μεγάλες δυνατότητες στην Ιαπωνία ή την Κορέα (υγειονομική περίθαλψη & ιατρικές τεχνολογίες, οικοδομικά υλικά και κατασκευαστικές τεχνολογίες, τεχνολογίες πληροφόρησης και επικοινωνίας, περιβαλλοντικές και ενεργειακές τεχνολογίες, διακόσμηση, μόδα).

Είδος υποστήριξης: Έμμεση υποστήριξη παρέχεται με τη διοργάνωση εμπορικών αποστολών με στόχο τη διευκόλυνση της συνεργασίας, μαζί με συγκεκριμένη οργανωτική βοήθεια σε συμμετέχουσες ΜΜΕ.

4.6.4 Προγράμματα Βιομηχανικής Συνεργασίας ΕΕ-Ιαπωνίας⁴⁷

ΔΙΑΡΚΕΙΑ: Ετήσιο πρόγραμμα

Χώρες: Ιαπωνία

Στόχοι: Στόχος του προγράμματος ΠΚΣ είναι να βοηθήσει τους διαχειριστές ευρωπαϊκών ΜΜΕ, οι οποίοι ασχολούνται με τις σχέσεις της εταιρίας τους με την Ιαπωνία, να προσεγγίσουν την ιαπωνική αγορά. Η επίσκεψη πέντε εβδομάδων στην Ιαπωνία περιλαμβάνει μελέτη της ιαπωνικής γλώσσας και κουλτούρας, ειδικά μαθήματα και σεμινάρια, και επισκέψεις σε εταιρίες. Το πρόγραμμα DBP (Διανομή & Επιχειρηματικές Πρακτικές) είναι μια αποστολή 5/8 ημερών στην Ιαπωνία, που βοηθά τις ευρωπαϊκές εταιρίες να αποκτήσουν πρακτική κατανόηση του ιαπωνικού συστήματος διανομής. Το πρόγραμμα FDI (Ξένες Άμεσες Επενδύσεις) είναι μια αποστολή 5 ημερών στην Ιαπωνία που παρέχει στους συμμετέχοντες από την ΕΕ μια πρακτική κατανόηση του

⁴⁶ <http://www.eu-gateway.eu>

⁴⁷ <http://www.eu-japan.eu/global/business-training.html>

πώς οι εταιρίες της ΕΕ μπορούν να επωφεληθούν από την πολιτική FDI της Ιαπωνίας για την ίδρυση ή επέκταση επιχειρήσεων στην Ιαπωνία αγοράζοντας τοπικό ενεργητικό.

Όλα τα προγράμματα είναι ανοικτά σε εταιρίες κάθε μεγέθους, συμπεριλαμβανομένων και των ΜΜΕ.

Είδος υποστήριξης: Παρέχεται έμμεση υποστήριξη με τη διοργάνωση προγραμμάτων κατάρτισης τα οποία είναι δωρεάν και περιλαμβάνουν υποτροφία για τους συμμετέχοντες από ΜΜΕ.

4.6.5 Πρόγραμμα Κατάρτισης Στελεχών (ΠΚΣ): Ιαπωνία και Κορέα⁴⁸

ΔΙΑΡΚΕΙΑ: Συνεχές

Χώρες: Ιαπωνία και Κορέα

Στόχοι: Στόχος του ΠΚΣ είναι να βοηθήσει τα στελέχη ευρωπαϊκών εταιριών να προσεγγίσουν τις αγορές της Ιαπωνίας και της Κορέας. Το πρόγραμμα κατάρτισης, που υλοποιείται στη χώρα, είναι ένας συνδυασμός μαθημάτων γλώσσας, σεμιναρίων σχετικά με το επιχειρηματικό περιβάλλον και εργασιακής εμπειρίας σε τοπικές εταιρίες. Κάθε εταιρία στην ΕΕ που δραστηριοποιείται ή εξάγει στην Ιαπωνία/Κορέα, ή με σαφή και αποδεδειγμένη στρατηγική επενδύσεων σε αυτές τις χώρες, μπορεί να γίνει χορηγός υποψηφίου.

Είδος υποστήριξης: Παρέχεται έμμεση υποστήριξη με τη διοργάνωση προγράμματος κατάρτισης το οποίο είναι δωρεάν και περιλαμβάνει υποτροφία για τους συμμετέχοντες.

4.7 Enterprise Europe Network⁴⁹

Το Δίκτυο Enterprise Europe Network είναι το μεγαλύτερο ευρωπαϊκό δίκτυο επιχειρηματικής υποστήριξης και καινοτομίας, και παρέχει ολοκληρωμένες υπηρεσίες υψηλής ποιότητας στις ΜΜΕ. Αποστολή του δικτύου είναι να παρέχει ολοκληρωμένες υπηρεσίες πληροφόρησης, επιχειρηματικής συνεργασίας, καινοτομίας και μεταφοράς τεχνολογίας, προς υποστήριξη των μικρών επιχειρήσεων και των καινοτόμων ΜΜΕ.

Μία από τις βασικές δραστηριότητες του δικτύου είναι η πληροφόρηση των επιχειρήσεων για θέματα της Ε.Ε. και η παροχή ανατροφοδότησης από τις ΜΜΕ στην

⁴⁸ <http://www.etp.org>

⁴⁹ <http://ec.europa.eu/enterprise-europe-network>

Ευρωπαϊκή Επιτροπή, ώστε να διασφαλιστεί ότι η μελλοντική νομοθεσία θα ανταποκρίνεται στις ανάγκες των ΜΜΕ. Τα μέλη του δικτύου διαθέτουν τεχνογνωσία σε τομείς ειδικού ενδιαφέροντος για τις εταιρίες, όπως: δημόσιες προμήθειες, επιχειρηματική συνεργασία, χρηματοδότηση, καινοτομία, μεταφορά τεχνολογίας, έρευνα αγοράς και ευρωπαϊκή νομοθεσία. Τα μέλη του δικτύου βοηθούν επίσης τις εταιρίες να υποβάλλουν αιτήσεις για έργα της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και να πληρούν τις διοικητικές διατυπώσεις. Έχουν άμεση πρόσβαση στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή και υποστηρίζονται από ειδικό προσωπικό του Εκτελεστικού Οργανισμού για την Ανταγωνιστικότητα και την Καινοτομία στις Βρυξέλλες, που τους βοηθά να απαντούν στα πιο πολύπλοκα ερωτήματα.

Πληροφορίες σε εταιρίες παρέχονται επίσης μέσω δραστηριοτήτων ευαισθητοποίησης (συμμετοχή σε εκθέσεις, διοργάνωση σεμιναρίων, διαλέξεων, εργαστηρίων...) και πλήθος δημοσιεύσεων που προσφέρονται στις τοπικές γλώσσες (οδηγοί, ενημερωτικά δελτία, ιστότοποι...).

Το Δίκτυο Enterprise Europe Network υποστηρίζει επίσης την καινοτομία, παρέχοντας υπηρεσίες μεσιτείας για τη μεταφορά τεχνολογίας και γνώσης. Υποστηρίζει επίσης δραστηριότητες οικοδόμησης συνεργασιών μεταξύ όλων όσων συμμετέχουν στην ανάπτυξη καινοτομίας. Επίσης, συμμετέχει στη διάδοση πληροφοριών αναφορικά με θέματα καινοτομίας και στην εκμετάλλευση τεχνολογιών που βασίζονται στην έρευνα.

Ανεξάρτητα από το στάδιο του επιχειρηματικού κύκλου στο οποίο βρίσκεται μια εταιρία, ή το επίπεδο οικειότητάς της με τα ευρωπαϊκά θέματα, το Δίκτυο Enterprise Europe Network μπορεί να βοηθήσει. Βοηθά τις εταιρίες να εκμεταλλευτούν τις επιχειρηματικές ευκαιρίες και να πραγματοποιήσουν άνοιγμα στις ευρωπαϊκές και διεθνείς αγορές μέσω των εταίρων του σε περισσότερες από 40 χώρες. Το Δίκτυο Enterprise Europe Network διαθέτει πάνω από 500 γραφεία σε όλη την Ευρώπη και σε Τρίτες Χώρες. Σε αυτές περιλαμβάνονται όλα τα κράτη μέλη της Ε.Ε., οι Υποψήφιας Χώρες, οι Συνδεδεμένες Χώρες του Προγράμματος Ανταγωνιστικότητας και Καινοτομίας, τα μέλη του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου, οι χώρες της Ευρωπαϊκής Πολιτικής Γειτονίας, κτλ.

5 Ο Ελληνικός Οργανισμός Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων και Χειροτεχνίας

5.1 Ιστορική Αναδρομή του ΕΟΜΜΕΧ και ο Ρόλος του

Ο ΕΟΜΜΕΧ δημιουργήθηκε με το Ν. 707/77, ως Ν.Π.Ι.Δ., στο πλαίσιο του οποίου ενοποιήθηκαν οι Οργανισμοί ΕΟΕΧ (Χειροτεχνία) και ΚΕΒΑ (Βιοτεχνία), με στόχο να προωθήσει και να στηρίξει, με κάθε πρόσφορο τρόπο, τη βιοτεχνία και τη χειροτεχνία, στα πλαίσια της ασκούμενης κυβερνητικής πολιτικής

Από το 1977 έως το 1984, παρέχει δωρεάν υπηρεσίες τεχνικο-οικονομικού συμβούλου, εισάγοντας την ιδέα της συστηματικής διοίκησης των επιχειρήσεων και της οργάνωσης εργασίας στο χώρο των ΜΜΕ, δημιουργώντας βαθμιαία μία αγορά για τους συμβούλους επιχειρήσεων. Το έργο του, την ίδια περίοδο, με νομοθετικές ρυθμίσεις, εμπλουτίζεται με μια νέα σειρά δραστηριοτήτων, όπως η ίδρυση εργαστηρίων ποιοτικού ελέγχου, η αξιολόγηση και αξιοποίηση καινοτομιών και η ίδρυση και συμμετοχή σε υφιστάμενες επιχειρήσεις παραγωγής και εμπορίας βιοτεχνικών προϊόντων.

Από το 1983, με τροποποίηση του νομικού πλαισίου (Ν.1479/84), αρχίζει η ενασχόλησή του με χρηματοπιστωτικά θέματα, όπως, δάνεια, οικονομικές ενισχύσεις, εγγυητικές επιστολές και η συμμετοχή του στην εφαρμογή των Αναπτυξιακών Νόμων, διευρύνοντας τους ορίζοντες στήριξης των ΜΜΕ.

Η εισαγωγή νέων τεχνολογιών στις ΜΜΕ, με τη δική του υποβοήθηση, η ανάπτυξη του θεσμού της υπεργολαβίας, η αξιολόγηση και ενίσχυση καινοτομιών, η εισαγωγή νέων τεχνολογιών στις ΜΜΕ, η προώθηση της συνεταιριστικής και κοινοπρακτικής οργάνωσης τους, η εισαγωγή της ιδέας του βιομηχανικού σχεδιασμού, της λειτουργίας του μάρκετινγκ, της οργάνωσης εκθέσεων προϊόντων ΜΜΕ αλλά και των προγραμμάτων κατάρτισης των βιοτεχνών, αποτελούν αναπτυξιακό έργο, που μπορεί, για τα ελληνικά δεδομένα, να χαρακτηριστεί πρωτοποριακό.

Ο ΕΟΜΜΕΧ παράλληλα εισέρχεται δυναμικά σε δραστηριότητες που αφορούν κοινοτικά χρηματοδοτικά προγράμματα με πρώτα τα ΠΟΜΠ (1984-1986) και στη συνέχεια τα ΜΟΠ (1986-1993), καθώς και άλλα προγράμματα όπως τα VALOREN, SPRINT, MINT, PRISMA, ενώ προχωρεί στην ίδρυση θυγατρικών εταιρειών και συμμετέχει σε εταιρείες του ευρύτερου δημόσιου τομέα.

Την περίοδο 1994-2000 συμμετέχει στο Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Βιομηχανίας (ΕΠΒ), ενώ παράλληλα υλοποιεί και άλλα προγράμματα της Ευρωπαϊκής Ένωσης, όπως Επαγγελματικής Κατάρτισης ADAPT II, CRAFT, HORIZON, YOUTHSTART, κ.λ.π.

Στο πλαίσιο εφαρμογής του Ν.2414/96 μετατρέπεται σε ανώνυμη εταιρία (Π.Δ.159/97), με μοναδικό μέτοχο το Υπουργείο Ανάπτυξης και λειτουργεί χάριν του δημοσίου συμφέροντος, με βάση τους κανόνες ιδιωτικής οικονομίας, με πεδίο αρμοδιότητας τη στήριξη των ΜΜΕ του δευτερογενούς και του τριτογενούς τομέα της Οικονομίας.

Μετά την ψήφιση του Ν. 2702/99, ο ΕΟΜΜΕΧ αναδιαρθρώνεται συνολικά, στο πλαίσιο της περιφερειακής ανάπτυξης της χώρας, εξυγιαίνεται οικονομικά και αναπροσαρμόζει το ρόλο και τη στρατηγική του, προκειμένου να συνεχίσει να συμβάλει οικονομικά και αποτελεσματικά, στην αντιμετώπιση των αναγκών των μικρο-μεσαίων επιχειρήσεων στην εποχή της νέας οικονομίας.

Οι βασικοί στόχοι του Οργανισμού για την περίοδο 1995-2000 ήταν οι εξής:

- Συμβολή στο συστηματικό σχεδιασμό και στην εφαρμογή της εθνικής πολιτικής για την ανάπτυξη των ΜΜΕ
- Προώθηση του επιχειρηματικού πνεύματος και ανάπτυξη ευνοϊκού επιχειρηματικού περιβάλλοντος
- Ενίσχυση της δημιουργίας υλικών και άυλων υποδομών στήριξης των ΜΜΕ

Για την εκπλήρωση των στόχων του Οργανισμού, το εξειδικευμένο στελεχιακό του δυναμικό εξυπηρέτησε περισσότερες από 50.000 ΜΜΕ, με έργα περίπου 100 δις δρχ., σε όλη την Ελλάδα μέσω των Κεντρικών Γραφείων, των Περιφερειακών Δ/σεων και Παραρτημάτων του, με δραστηριότητες και έργα στους τομείς:

- Ανάπτυξη επιχειρηματικότητας και δημιουργία νέων επιχειρήσεων
- Δράσεις για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας των ΜΜΕ
- Υποστήριξη των επενδυτικών δραστηριοτήτων των ΜΜΕ
- Προώθηση της τεχνολογικής αναβάθμισης των επιχειρήσεων
- Αξιοποίηση της κοινωνίας της πληροφορίας
- Στήριξη της Ελληνικής Χειροτεχνίας και Καλλιτεχνικής Βιοτεχνίας
- Προώθηση Διεθνών Συνεργασιών και Εξωστρέφεια των ΜΜΕ

- Επαγγελματική κατάρτιση των ΜΜΕ από το ΚΕΚ ΕΟΜΜΕΧ
- Δημιουργία υποδομών στήριξης των Επιχειρήσεων
- Δραστηριότητες των Κλαδικών Ινστιτούτων ΕΟΜΜΕΧ

5.2 Έργα που Υλοποίησε ο ΕΟΜΜΕΧ στα Πλαίσια του Β' ΚΠΣ

Στα πλαίσια του Β' ΚΠΣ τα έργα συγχρηματοδοτήθηκαν από:

- την Ευρωπαϊκή Επιτροπή και
- το Ελληνικό Δημόσιο

και εντάχθηκαν:

- στο Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Βιομηχανίας και
- στα Περιφερειακά Επιχειρησιακά Προγράμματα

Οι κατηγορίες έργων που υλοποίησε ο ΕΟΜΜΕΧ στο πλαίσιο του Β' ΚΠΣ είναι οι εξής:

- Έργα ενίσχυσης επενδύσεων ΜΜΕ
- Έργα στήριξης επιχειρήσεων
- Έργα βελτίωσης υποδομής Κλαδικών Ινστιτούτων και Επιμελητηρίων
- Έργα δημιουργίας αναπτυξιακών υποδομών

Τα έργα ενίσχυσης επενδύσεων ΜΜΕ περιλαμβάνουν:

- Ενίσχυση επενδύσεων για την ίδρυση νέων ΜΜΕ
- Ενίσχυση επενδύσεων υπεργολαβικών ΜΜΕ
- Ενίσχυση επενδύσεων των κοινοπραξιών και των διαφόρων μορφών συνεργασίας των ΜΜΕ
- Ενίσχυση επενδύσεων χειροτεχνικών μονάδων
- Επιδότηση επιτοκίου βιοτεχνικών δανείων

Το ύψος Προϋπολογισμού των ως άνω έργων ανέρχεται σε: 77.810.711,67 € με διάρκεια Υλοποίησης: 1995-2001 και απορρόφηση: 70.553.925,17 € (91%)

Τα έργα χρηματοδοτήθηκαν από το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Βιομηχανίας.

Υποβλήθηκαν 4.581 επενδυτικές προτάσεις, συνολικού προϋπολογισμού 226 εκ. ευρώ, σε 7 διαδοχικούς κύκλους προκήρυξης από τον 1/1996 μέχρι τον 6/1998. Εγκρίθηκαν για χρηματοδότηση 2.851 επενδύσεις, συνολικού προϋπολογισμού 94 εκ. ευρώ.

Υλοποιήθηκαν 2.347 επενδύσεις, συνολικού προϋπολογισμού 73 εκ. ευρώ.

Τα αποτελέσματα της παραπάνω δράσης ήταν:

- Ενισχύθηκαν 2.431 υφιστάμενες μικρομεσαίες επιχειρήσεις
- Ενισχύθηκε η ίδρυση 882 νέων μικρομεσαίων επιχειρήσεων
- Δημιουργήθηκαν 4.169 νέες θέσεις απασχόλησης και αυτοαπασχόλησης
- Κινητοποιήθηκαν ιδιωτικοί πόροι ύψους 35 εκ. ευρώ.

Τα έργα στήριξης επιχειρήσεων περιλαμβάνουν:

- Δημιουργία Υποδομών για την Ίδρυση και Ανάπτυξη Νέων Επιχειρήσεων
- Διάδοση και Ανάπτυξη της Υπεργολαβίας
- Διάδοση και Ανάπτυξη των διαφόρων μορφών εταιρικής συνεργασίας των ΜΜΕ
- Ανάπτυξη Παραδοσιακής και Σύγχρονης Χειροτεχνίας
- Ανάπτυξη και Εκσυγχρονισμός της Ελληνικής Παραδοσιακής Ταπητουργικής Τέχνης

Το ύψος Προϋπολογισμού των ως άνω δράσεων ανέρχεται σε: 15.415.994,13 € με διάρκεια Υλοποίησης: 1994-2001 και απορρόφηση: 15.250.183,42 € (99%)

Τα έργα χρηματοδοτήθηκαν από το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Βιομηχανίας.

Ωφελούμενοι των ως άνω δράσεων ήταν:

- Από τις ενέργειες ενημέρωσης και προβολής
 - 3.000 υφιστάμενες επιχειρήσεις
 - 2.000 νέες επιχειρήσεις
 - 10.000 νέοι ή υποψήφιοι επιχειρηματίες
- Από τη δημιουργία υποδομών
 - 1.800 υφιστάμενες επιχειρήσεις

- 3.000 νέες επιχειρήσεις
- 5.000 νέοι ή υποψήφιοι επιχειρηματίες

Τα έργα βελτίωσης της υποδομής κλαδικών Ινστιτούτων και Επιμελητηρίων αφορούσαν τα εξής:

- Ελληνικό Κέντρο Αργυροχρυσοχοΐας
- Ελληνικό Κέντρο Γούνας
- Κλαδικό Ινστιτούτο Δέρματος
- Κέντρο Ελληνικού Ενδύματος
- Ελληνικό Κέντρο Αργιλλόμαζας
- Τεχνική βοήθεια σε Επιμελητήρια ή σε άλλους κλαδικούς και συλλογικούς φορείς.

Το ύψος Προυπολογισμού των ως άνω ενισχύσεων ήταν: 24.865.737,34 € με διάρκεια Υλοποίησης: 1994-2001 και απορρόφηση: 24.258.253,85 € (99%)

Τα έργα χρηματοδοτήθηκαν από το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Βιομηχανίας.

Αποτελέσματα των ως άνω δράσεων ήταν:

- Ενίσχυση συνολικά 132 Επιμελητήριων και άλλων Κλαδικών και Συλλογικών φορέων,
- Παροχή υπηρεσιών σε 31.500 επιχειρήσεις των αντίστοιχων κλάδων.

Τα έργα δημιουργίας αναπτυξιακών υποδομών περιλαμβάνουν τα εξής:

- Τοπικές Χειροτεχνικές Υποδομές
- Δημιουργία Θερμοκοιτίδας επιχειρήσεων στη Λάρισα
- Δημιουργία Θερμοκοιτίδας στο ΒΙΟ.ΠΑ ΧΑΝΙΩΝ
- Δημιουργία Θερμοκοιτίδας Τεχνολογικού Πάρκου Λαυρίου
- Χειροτεχνικό Κέντρο Αργοστολίου–Β' Φάση
- ΒΙΟ.ΠΑ ΧΑΝΙΩΝ–Β' Φάση

- Χειροτεχνικό Κέντρο Γρεβενών–Β' Φάση
- Κέντρο Παραδοσιακής Βιοτεχνίας Ιωαννίνων (ΚΕ.ΠΑ.Β.Ι)
- Κέντρο Γούνας Καστοριάς
- Ολοκλήρωση Χειροτεχνικού Κέντρου Κομοτηνής
- ΒΙΟ.ΠΑ Σιάτιστας

Το ύψος Προϋπολογισμού των ως άνω παρεμβάσεων ήταν: 15.421.863,54 € με διάρκεια Υλοποίησης: 1995-2001 και απορρόφηση: 15.075.568,60 € (98%)

Τα έργα χρηματοδοτήθηκαν από το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Βιομηχανίας και τα Περιφερειακά Επιχειρησιακά Προγράμματα.

5.3 Συμπέρασμα

Ο ΕΟΜΜΕΧ όλα αυτά τα χρόνια λειτούργησε αποδοτικά ως δημόσιος Οργανισμός και πρόσφερε σημαντικό αναπτυξιακό έργο. Μετά την ολοκλήρωση της οικονομικής εξυγίανσης και της επιχειρούμενης συστηματικής λειτουργικής αναδιάρθρωσης, θα μπορέσει να συνεχίσει να είναι ένας Οργανισμός εργαλείο ανάπτυξης στα χέρια της Πολιτείας, ένας Φορέας ουσιαστικής στήριξης των ΜΜΕ.

Σε κάθε περίπτωση, η συμβολή του ΕΟΜΜΕΧ στην ανάπτυξη της οικονομίας μας, εξαρτάται από το πλαίσιο της πολιτικής για τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις του Υπουργείου Ανάπτυξης, από το ύψος των διαθέσιμων πόρων για αναπτυξιακές δράσεις και από τις φιλότιμες προσπάθειες της Διοίκησης και του προσωπικού του.

Συνεχίζοντας με συνέπεια και υπευθυνότητα το έργο του ο ΕΟΜΜΕΧ, στοχεύει στη διατήρηση της περίοπτης θέσης που ήδη έχει κατακτήσει στο χώρο των ελληνικών ΜΜΕ και ΠΜΕ καθώς και στη διεύρυνση των δραστηριοτήτων του πολύπτυχου έργου του.

6 Η Περίπτωση του Νομού Αιτωλοακαρνανίας

Για να προσεγγίσουμε το θέμα της χρηματοδότησης εκ μέρους των επιχειρήσεων πραγματοποιήσαμε έρευνα και επικοινωνήσαμε με 15 από τις μεγαλύτερες σε κερδοφορία του νομού Αιτωλοακαρνανίας, ασχέτως κλάδου και μεγέθους. Βασικός μας στόχος υπήρξε

1. Η κατά το δυνατόν καλύτερη κατανόηση της πραγματικότητας που η αμεσότητα της επικοινωνίας θα μας έδινε και
2. Η καταγραφή και σύνδεση της εμπορικής ταυτότητας της επιχείρησης (νομική μορφή, ηλικία, σύνθεση, πωλήσεις πραγματικές και τυπικές) σε συσχετισμό με την προσωπική υποδομή του επιχειρηματία με τις
 - a. Πηγές χρηματοδότησης που επέλεξε ή κατέφυγε
 - b. Αξιοποίηση της χρηματοδότησης
 - c. Εγγυήσεις που έλαβε
 - d. Αξιολόγηση της διαδικασίας λήψης του δανείου και την ύπαρξη γενικότερης πληροφόρησης για την επιλογή του
 - e. Αξιολόγηση του κόστους του δανείου εκ μέρους της επιχείρησης

Για τη δράση αυτή χρησιμοποιήσαμε την κατώτερη φόρμα – ερωτηματολόγιο και λάβαμε τις ακόλουθες απαντήσεις :

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ	
ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΤΑΣΕΙΣ ΣΤΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ ΜΜΕ	
ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ	_____
ΕΤΟΣ ΙΔΡΥΣΕΩΣ	_____
ΝΟΜΙΚΗ ΜΟΡΦΗ	_____
Μ.Ο. ΤΖΙΡΟΥ 3 ΤΕΛΕΥΤΑΙΩΝ ΕΤΩΝ	_____
ΑΡΙΘΜ. ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ	_____
ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΣ ΤΖΙΡΟΣ	_____
1. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΘΗΚΕ ΜΕΧΡΙ ΣΗΜΕΡΑ Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ;	
ΝΑΙ+ ΟΧΙ+	
2. ΑΠΟ ΠΟΙΟΝ ΦΟΡΕΑ;	

NOMO+	ΤΡΑΠΕΖΑ+	LEAZING+	FACTORING+	ΙΔΙΩΤΗΣ+
3. ΠΟΙΑ ΑΝΑΓΚΗ ΚΑΛΥΠΤΕ Ο ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ;				
ΠΑΓΙΑ-	ΚΕΦ. ΚΙΝΗΣΗΣ+	ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ+		
4. ΠΟΙΑ ΗΤΑΝ Η ΚΑΛΥΨΗ ΤΟΥ ΔΑΝΕΙΟΥ;				
ΕΜΠΡΑΓΜΑΤΗ+	ΕΝΟΧΙΚΗ+	ΑΛΛΗ+		
5. ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΟΤΙ Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΓΙΝΕ ΜΕ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΟΡΘΗ;				
ΝΑΙ- ΟΧΙ-				
a. Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΠΟΥ ΛΑΒΑΤΕ ΗΤΑΝ ΑΥΤΗ ΠΟΥ ΖΗΤΗΣΑΤΕ, ΗΤΑΝ ΜΙΚΡΟΤΕΡΗ ΚΑΠ;				
ΝΑΙ+ ΟΧΙ+				
b. ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΕΙΝΑΙ				
ΥΨΗΛΟ+	ΛΟΓΙΚΟ+	ΧΑΜΗΛΟ+		
6. ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ ΤΗΝ ΕΝΝΟΙΑ ΤΩΝ ΠΑΡΑΚΑΤΩ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΟΡΩΝ;				
ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ+				
JOINT VENTURE+				
FACTORING+				
LEAZING+				
ΟΑΕΠ+				
7. ΛΑΒΑΤΕ ΜΕΡΟΣ ΣΕ ΚΑΠΟΙΑ ΕΝΗΜΕΡΩΤΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΠΟΥ ΝΑ ΑΦΟΡΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΙΣ;				
ΝΑΙ+ ΟΧΙ+				
8. ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΕΙΤΕ ΚΑΠΟΙΟ ΕΙΔΙΚΟ ΕΝΤΥΠΟ ΠΟΥ ΑΦΟΡΑ ΣΤΟ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΣΑΣ;				
ΝΑΙ+ ΟΧΙ+				

- Το 84% δήλωσε μη ικανοποιημένο από τη διαδικασία λήψης του δανείου, αλλά και από την εν συνεχεία συνεργασία
- Οι επιχειρηματίες που χρηματοδοτήθηκαν από αναπτυξιακό νόμο δήλωσαν ότι ταλαιπωρήθηκαν διαδικαστικά και χρονικά

- Μεγάλο ποσοστό δήλωσε ότι έλαβε και διατηρεί δανειακό όριο μικρότερο από αυτό που ζήτησε και χρειάζεται. Όπως επίσης μεγάλο ποσοστό δήλωσε ότι δε γνώριζε εάν έχει εναλλακτικές χρηματοδοτικές λύσεις
 - Το 96% πιστεύει πως το κόστος είναι πολύ υψηλό ενώ το 4% ότι είναι λογικό
- Το 74% δε γνώριζε τι σημαίνει Εταιρία Αμοιβαίων Εγγυήσεων, Κεφάλαιο Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Joint Venture), Σύμβαση Πρακτορείας Επιχειρηματικών Απαιτήσεων (Factoring), Σύμβαση Χρηματοδοτικής μίσθωσης (Leasing) και οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων
- Το 4% παρακολούθησε κάποια ενημερωτική χρηματοδοτική ή γενικότερη διαδικασία – σεμινάριο
- Μεγάλο ποσοστό λαμβάνει κάποιο κλαδικό έντυπο, κυρίως χωρίς να ζητηθεί
- Κύρια αιτιολογία για τη μη χορήγηση δανείου στο ύψος που ζητήθηκε ή δεν χορηγήθηκε καθόλου είναι
 - Ο μικρός τζίρος
 - Η ύπαρξη δυσμενών στοιχείων
 - Η μη δυνατότητα παροχής εγγυήσεων
- Πέραν του ερωτηματολογίου και σε παρατήρησή μας, όπου πραγματικοί τζίροι δεν απέκλιναν των δηλωθέντων, ότι διεύρυνσή τους αποτελεί ανάγκη επιβίωσης της επιχείρησης, η απάντηση και επιχειρηματολογία αφορούσε στερεότυπα το φόβο της εφορίας.

6.1 ΓΕΝΙΚΑ ΣΧΟΛΙΑ

Το φορολογικό πλαίσιο αποθαρρύνει τη διεύρυνση των τζιρών. Προωθεί τη φοροδιαφυγή, αφού η φορολογία είναι αναλογική των πωλήσεων και εννοούμε τη φορολογία που επιβάλλεται πέραν της άμεσης τακτικής, ως κλείσιμο 3ετίας κλπ.

Αυτό το γεγονός είναι όμως άρρηκτα συνδεδεμένο με τη δυνατότητα χρηματοδότησης των ΜΜΕ από οποιονδήποτε χρηματοδοτικό φορέα. Είναι χαρακτηριστικό το παράδειγμα των προγραμμάτων ΤΕΜΠΜΕ και ΠΕΠ και των προϋποθέσεων που θέτει ως ποσοστό τζίρου την τελευταία 3ετία και ύπαρξης δυσμενών στοιχείων.

Παράλληλα, οι εταιρίες αποτελούνται κατά 92% από συγγενικά πρόσωπα 1^{ου} βαθμού. Οι δηλωθέντες τζίροι υπολείπονται των πραγματικών κατά 34%. Πηγές χρηματοδότησης για αρκετές επιχειρήσεις είναι αποκλειστικά οι τράπεζες. Οι παρασχεθείσες εγγυήσεις θεωρούνται από το σύνολο σχεδόν των δανειοληπτών υπερβολικές, όπως και το κόστος των δανείων.

6.1.1 ΕΙΔΙΚΑ ΣΧΟΛΙΑ

Η τελευταία παράγραφος του ερωτηματολογίου θεωρούμε ότι είναι καθοριστική, επειδή προσδιορίζει το επίπεδο πληροφόρησης και κατ' επέκταση γνώσης και του επιχειρηματικού περιβάλλοντος των ΜΜΕ.

Ήτοι συνολικά προκύπτει:

- Μία κυρίαρχη μάζα η οποία συνθέτει χαμηλό γνωστικό επίπεδο, ανύπαρκτη πληροφόρηση, ασταθή, άδικη και αντιαναπτυξιακή φορολογική αντιμετώπιση, δύσκολη, περιορισμένη και ακριβή χρηματοδότηση
- Κλιμακωτά, τα ανωτέρω χαρακτηριστικά μεταβάλλονται θετικά ανάλογα με τη διεύρυνση του μεγέθους της επιχείρησης.
- Με εξαιρετικά επιχειρηματικά χαρακτηριστικά παρουσιάζονται επιχειρήσεις του κλάδου των κατασκευών, όπου φορείς είναι ενημερωμένοι, επιλέγουν προϊόντα που τους εξυπηρετούν, αλλά δεν είναι ευχαριστημένοι από το κόστος
- Υπάρχει ένας εξίσου μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων που δεν έχει ρυθμισμένα δάνεια. Οι επιχειρήσεις αυτές για να αντλήσουν τα αναγκαία κεφάλαια για τη λειτουργία τους πρέπει να πληρώσουν έως και 25% επιτόκιο. Για τις ρυθμίσεις αυτές, οι «αρμόδιοι» πιέζουν πολιτικούς, οι οποίοι όπως προκύπτει, ενδίδουν διατηρώντας το καταστροφικό για την ευρύτερη κοινωνία πελατειακό πολιτικό σύστημα.

7 Βιβλιογραφία

7.1 I. Ξενόγλωσση Βιβλιογραφία

- ACOST (Advisory Council on Science and Technology), (1990), *The Enterprise Challenge: Overcoming Barriers to Growth in Small Firms*, HMSO, London
- Acs, Z. J., and Audretsch, D.B. (1990), *Innovation and Small Firms*, 1990, Cambridge: MIT Press
- Akerlof G.A., (1970), 'The market for lemons: Quality, uncertainty and the market mechanism', *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, pp. 488-500
- Aston Business School (1991), *Constraints on the growth of Small Firms*, DTI, HMSO, London
- Axel Johne, (1991) "Successful Market Innovation" *European Journal of Innovation Management*, vol 2 (1), pp 6-11
- Bachher J., (2000), *Venture Capitalists' Investments Criteria in Technology - Based New Ventures*, Institute for Innovation Research, University of Waterloo
- Bank of England (2001), *The Financing of Technology-Based Small Firms*, Report
- Bank of England (1996), *The Financing of Technology-Based Small Firms*, Report
- Bank of England, (1984), *Venture capital in the United Kingdom*, Quarterly Bulletin, 24, pp.207-211.
- Bannock, G., and Partners (1991), *Venture Capital and the Equity Gap*, Commissioned by National Westminster Bank (NATWEST), London
- Bartjokas, A., (2001), *Financial Markets and Technological Change: Patterns of Technological and Financial Decisions by Manufacturing Firms in Southern Europe*, The 353
- United Nations University, Institute for New Technologies (INTECH), Discussion Paper Series, No. 2001-4, August.
- Bates, T. (1990), "Entrepreneur's human capital inputs and small business longevity", *Review of Economics and Statistics*, vol. 72
- Bell, M., and Pavitt, K., (1993), "Technological Accumulation and Industrial Growth: Contrasts Between Developed and Developing Countries", *Industrial and Corporate Change*, 2(2), pp. 157-210
- Bergemann D., and Hege U., (1998), *Venture capital financing, moral hazard and learning*, *Journal of Banking and Finance*, 22
- Berger A.N., and Udell G.F., (1998), *The economics of small business finance: the roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle*, *Journal of Banking and Finance*, 22
- Berger, A., Klapper, L., and Udell, G., (2001), *The Ability of Banks to Lend to Informationally Opaque Small Businesses*, Finance and Economic Discussion Series, 2001-34
- Berger, A.N., and Udel, G.F. (1995), "Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance", *The Journal of Business*, vol. 68 (3), pp. 351-381.
- Bester H., (1985), "Screening vs. Rationing in Credit Markets with Imperfect Information", *American Economic Review*, 75, 1985, pp. 850-855
- Bhattacharaya, S., and A.V.Thakor, (1993), "Contemporary Banking Theory", *Journal of*

Financial Intermediation, vol. 3, pp. 2-50.

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

Binks, M., Reed, G.V., and Ennew, C.T., (1988), "The survey by the Forum of Private Business on banks and small firms", in Bannock, G., and Morgan, V., (eds), *Banks and Small*

Businesses: A Two Nation Perspective, Forum of Private Business

354

Bohn, R. E., (1994), "Measuring and Managing Technological Knowledge", *Sloan Management Review*, Fall, pp. 61-73

Boocock G., and Woods M., (1997), *The evaluation criteria used by venture capitalists: Evidence from a UK venture fund*, *International Small Business Journal*, 16 (1), pp. 36-75

Boot A.W.A., Thakor A.V., and Udell G.F., (1991), *Credible Commitments, Contract Enforcement Problems and Banks: Intermediation as Credibility Assurance*, *Journal of Banking and Finance*, 15, pp. 605-632

Boot, A., and Thakor, A., (1994), 'Moral hazard and secured lending in an infinitely repeated

credit market game', *International Economic Review*, vol. 35(November), pp. 899-920.

Booz, Allen and Hamilton (1982), *New Product Management for the 1980s*, Booz, Allen and

Hamilton, New York

Boyd, J., and Prescott, E.C., (1986), "Financial Intermediary-Coalitions", *Journal of Economics Theory*, vol. 38, pp. 211-232

Brouwer and Hendrix (1998), Scholtens 1999 *Analytical Issues in External Financing Alternatives for SBEs*, *Small Business Economics*, 12, 1999, pp. 141

Cable D.M., and Shane S., (1997), *A prisoner's dilemma approach to entrepreneur-venture*

capitalist relationships, *Academy of Management Review*, 22, pp.

Caird, S., (1994), 'Sources of Technological Innovative Ideas and Their Significance for Commercial Outcomes in Small Companies, in R., Oakey, (1994), (eds), *New Technology-Based Firms in the 1990s*, Paul Chapman Publishing LTD, London, pp. 57-67

Canepa, A., Kaivanto, K., and Stoneman, P., (2004), *The Public Provision of Sales Contingent Contracts, as a Policy Response to Financial Constraints to Innovation in European SMEs*, Working Paper No. 04-38, United Nations University, Institute for New Technologies, Netherlands, February 2004.

355

Carlson, B., (1996), "Technological Systems and Economic Performance", in M. Dogson, and

R. Rothwell, (eds), *The Handbook of Industrial Innovation*, Edward Elgar Publishing Company, 1996, pp.13-24

Christensen, J.L., and Drejer, I., (1998), *Finance and Innovation, System or Chaos*, DRUID,

Working Paper No. 98-24, October 1998, p.21-25

Christensen, J.L. (1992), *The Role of Finance in Industrial Innovation*, Phd dissertation, Aalborg University

Coombs, R., (1991), "Τεχνολογικές Ευκαιρίες και Βιομηχανική Οργάνωση", στο Γιαννίτσης,

T. (eds), *Οικονομική Θεωρία και Τεχνολογία*, Εκδόσεις Gutenberg, Αθήνα, σελ. 133-147

Cooper R.G., and Kleinschmidt E.J., (1991), "New products: what separates winners from losers?", in J., Henry, and D., Walker, (eds), *Managing Innovation*, Sage Publications, 1991, pp. 127-140

- Cooper, A., 1986, *Entrepreneurship and high technology*, D. Sexton, R. Smilor, eds, *The Art and Science of Entrepreneurship*, Ballinger Publishing Company, Cambridge, MA, pp. 153-180
- Corbett and Jenkinson (1994), στο Scholtens B., *Analytical Issues in External Financing Alternatives for SBEs*, Small Business Economics, 12, 1999, pp. 140
- Cosh, A., and A. Hughes, (1994), "Financial Structure and Profitability: UK companies in the 80s", in Hughes, A., and Storey, D.J., (eds), (1994), *Finance and the small firm*, Routledge, London, pp. 18-63,
- Cresenta, F., Chakraborty, A., and Mallick, R., (2002), *The Importance of Being Known: Relationship Banking and Credit Limits*, Finance / Economics Working Paper Archive at WUSTL, Downloads:
<http://netec.wustl.edu/adnetec-cgi-bin/nep?urn=RePEc:wpa:wuwpfi:0209007>
- De Meza D. and Webb D.C., (1987), *Too much Investment: A Problem of Asymmetric Information*, Quarterly Journal of Economics, vol. 102, pp. 281-292, 356
- De Meza, D., and Southey, C., (1996), "The borrowers curse: optimism finance and entrepreneurship", *Economic Journal*, vol. 106 (435), pp. 375-386.
- European Commission (1997), *The Single Market Review, Sub-series II: Impact on Services*, vol. 3: Credit Institutions and Banking, Luxemburg.
- Deakins D., and T. Philpott, (1994), *Comparative European practices in the finance of small firms: UK, Germany and Holland*, in Oakey, R. P. (ed): *New technology-based firms in the 1990s*, pp. 93-103.
- Deakins, D., and Hussain, G., (1991), *Risk Assessment by Bank Manager*, Department of Financial Services, Birmingham Polytechnic Business School, Mimeo
- Deakins, D., and Hussain, G., (1994), "Risk Assessment with Asymmetric Information", *International Journal of Bank Marketing*, vol. 12 (1), pp. 24-31
- Denton, K.D. (1999), "Gaining competitiveness through innovation", *European Journal of Innovation Management*, vol. 2(2), 1999, pp.82-85
- Derian Jean-Claude, *Financing the needs of small technology oriented companies: The case of France*, Paper for the conference Technology and Investment, Stockholm, 1990
- Diamond D., (1991), *Monitoring and reputation: The choice between bank loans and directly placed debt*, Journal of Political Economy, 99, pp. 689-721
- Diamond, D.W. (1984), "Financial Intermediation and Delegated Monitoring", *Review of Economic Studies*, vol. 51, pp. 393-414
- Dixon, R. (1991), *Venture Capitalists and the Appraisal of Investments*, Omega, no. 19
- Dodgson, M. and Rothwell, R. (1989), *Financing Early - Stage Innovation in Small Firms (Flexible and Broad - Ranging Support Packages)*, Paper presented to European Conference, Enterprise Innovation and 1992: Innovation Support Service in Europe, Proceedings, Nice, pp. 57-69, 357
- Dosi, G., (1988), "The Nature of the Innovative Process", in G.Dosi., (eds), *Technical Change and Economic Theory*, Pinter Publ., London, pp. 221-238
- Droukopoulos, V., and Thomadakis, S., (1993), "The Share of Small and Medium Sized Enterprise in Greek Manufacturing", *Small Business Economics*, pp. 187-196
- Drucker, P., (1991), "The discipline of innovation", in J. Henry, and D. Walker, (eds) *Managing Innovation*, Open University Press, Milton Keynes.
- Ennew C., and Binks M., (1995), *The provision of finance to small firms: does the banking relationship constraint performance?*, Journal of Small Business Finance, vol. 4 (1), pp. 69-85
- ESRC, Centre for Business Research (2000), *British Enterprise in Transition. Growth, Innovation and Public Policy in the Small and Medium Sized Enterprise Sector*, (1994-1999).

- European Commission, (2000), *Funding of new technology-based firms by commercial banks in Europe*, Enterprise Directorate-General
- European Commission (1998), *Benchmarking Finance Innovation Pilot Study*, Directorate General III-Industry and Ministry of Business and Industry, Final Report Denmark
- European Commission, (1994), *Research into the Financing of New Technology Based Firms (NTBFs)*, Paris: Final Report.
- EVCA (European Venture Capital Association), (1986), *Venture Capital in Europe*, EVCA Yearbook, VUGA, The Hague
- EVCA (2004), *Yearbook*.
- Fletcher, M., (1995), 'Decision making by Scottish bank managers', *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, vol. 1(2), pp. 37-53, 358
- Freear, J., Sohl, J. E., and Wetzel, W. E., (1996), *The informal venture capital markets: milestones passed and the road ahead*. Paper for the 4th Entrepreneurship Research Conference, Kansas City, Missouri, 9-11 May, 1996
- Freel, M.S., (1999), "The financing of small firm product innovation within the UK", *Technovation*, vol. 19, pp. 707-719
- Freeman, Ch., and Soete, L.L.G., (eds), (1987), *Technical Change and Full Employment*, Basil Blackwell, Oxford
- Freeman, Ch., (1982), *The Economics of Industrial Innovation*, Frances Pinter (Publishers), London.
- Fried V., and Hisrich R., (1995), "The venture capitalist: A relationship venture capitalist", *California Management Review*, vol. 37 (2), p.p. 101-0113
- Fried V.H., and Hisrich R.D., (1994), "Towards a model of venture capital investment decision making", *Financial Management*, vol. 23 (3). pp. 28-37.
- Geroski, P. A., (1995), *Innovation and Competitive Advantage*, Economics Department Working Papers, No. 159, OECD, Paris
- Geroski, P., Machin S., and Van Reenen J., (1993), 'The Profitability of Innovating Firms', *Rand Journal of Economics*, vol. 24, pp. 198-211
- Giannitsis, T., (1995), *New Technology-Based Firms in Greece-A Review*, Department of Economics, University of Athens
- Giannitsis T, Lyberaki A., and Mylonas N., (1998), *The Dynamics of Financing and Innovation in the Greek Economy: Continuity and Change*, TSER Project: Investing in Southern Europe-Technological and Financial Decisions in Southern Europe, Athens, June
- Gibson, H., (1997), *The Relationship Between the Financial System and the Real Economy*, Economic Bulletin, Bank of Greece 359
- Giudici, G., and Paleari, S. (2000), "The Provision of Finance to Innovation: A Survey Conducted among Italian Technology - based Small Firms", *Small Business Economics*, vol.14, pp. 37-53
- Gompers P., (1995), *Optimal investment, monitoring and the stages of venture capital*, *Journal of Finance*, vol. 50, pp. 1461-1489
- Goodhart C.A.E., (1989), *Money, Information and Uncertainty*, MacMillan Press, Hong Kong, 1989. Pp 161
- Greenbaum, S., Kanatas, G., and Venezia, I., (1989), 'Equilibrium loan pricing under the bank-client relationship', *Journal of Banking and Finance*, vol. 13, pp. 221-235
- Grigoriou, L., (1997), *Bank and Technology: Trends and Directions*, Economic Review, Commercial Bank, Athens
- Hall, H. J., and Hoffer, C. W., (1993), "Venture Capitalists' Decision Criteria in New Venture

- Evaluation", *Journal of Business Venturing*, vol. 8, pp. 25-42
- Haumbrich, J.G., 1(989), "Financial Intermediation", *Journal of Banking and Finance*, vol. 13 (1), pp. 9-20
- Heertje, A. (1988), "Technical and Financial Innovation", in Heertje, A., (eds), *Innovation, Technology and Finance*, European Investment Bank, pp. 1-13
- Hughes A., (1992), *The problems of Finance for Small Firms*, Working Paper No. 15, Small Business Research Centre, University of Cambridge
- Hughes A., *The problems of Finance for Small Firms*, Working Paper No. 15, Small Business Research Centre, University of Cambridge, 1992
- Jaffee D.M., and Russell T., (1976), *Imperfect information, Uncertainty and Credit rationing*, Quarterly Journal of Economics, vol. 90, pp. 651-66, 360
- Kaplan, S., and Stromberg, P., (2000), *Financial contracting theory meets the real world: An empirical analysis of venture capital contracts*, Working paper 7660, NBER
- Kinsella R.P., (1998), *An Analysis and Evaluation of EU Bank Support for Innovation*, EIMS no. 59
- Lerner J., (1994), *Venture capitalists and the oversight of private firms*, Journal of Finance, vol. 50, pp. 301-318
- LIFT, (1998), "Financing Innovation, A Guide", *Innovation and participation of SMEs' programme*, European Commissions Fifth Research Framework Programme, Luxembourg
- Littler, D., (1996), "Marketing and Innovation", in Dodgson and Rothwell (eds), *The Handbook of Industrial Innovation*, Edward Elgar, UK, pp. 293-300
- Lyberaki A., and Mylonas N., (2000), *The Financing of Innovation and Technology of SMEs in Greece*, TSER Project: Investing in Southern Europe-Technological and Financial Decisions in Southern Europe, June
- MacMillan I., and Narasimha P., (1987a), "Characteristics distinguishing funded from unfunded business plans evaluated by venture capitalists", *Strategic Management Journal*, vol. 8, pp. 579-585
- MacMillan I.C., Zemann L., and Subbanarasimha P.N., (1987b), "Criteria Distinguishing Successful from Unsuccessful Ventures in the Venture Screening Process", *Journal of Business Venturing*, vol. 2, pp. 123-137
- Macmillan I.C., Siegel R., and SubbaNarasimha P.N., (1985), "Criteria used by venture capitalists to evaluate new venture proposals", *Journal of Business Venturing*, vol. 1 (1), pp.119-128
- Mason, C. M. and Harrison, R. T. (1994): "The role of informal and formal sources of venture capital in the financing of technology-based SMEs in the UK", in Oakey, R. P. (ed): *New technology-based firms in the 1990s*, pp.104-124. 361
- Mason, C.M. and Harrison, R.T, (1995), 'Informal venture capital and the financing of small and medium-sized enterprises, *Small Enterprise Research: The Journal of SEANZ*, pp. 33-56
- Mason, C.M. and Harrison, R.T. (1998), "Stimulating investments by business angels in technology-based ventures: the potential of an independent technology appraisal service", in Oakey, R.P. and During, W. (eds), *New Technology-Based Firms in the 1990s*, vol. 5, Paul Chapman, London.
- Matthews D., (1994), *Financing Innovation: Appraising and investing in small technology based firms*, paper presented to the European Commission Workshop on Trends in Innovation and Technology Transfer Policies in Europe, November, Rome
- McNally, K. (1994): "Sources of finance for UK venture capital funds: the role of corporate investors", *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 6
- McNally, K., (1995), "Corporate venture capital: the financing of technology businesses", *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, vol. 1(3), pp. 9-43.

- Metcalf, J.S., (1994), "Technology Policies and Small Firms: An Evolutionary Perspective", in R. Oakey, (eds), *New Technology-Based Firms in the 1990s*, Paul Chapman Publishing LTD, London, pp. 157-168
- Moore, B. (1994), "Financial constraints to the growth and development of small hightechnology firms", in Hughes, A. and Storey, D. J., (eds): *Finance and the small firm*, Routledge, London
- Murray G., and Lott J., (1995), "Have UK venture capital firms a bias against investment in new technology-based firms?", *Research Policy*, Vol. 24, pp. 283-299
- Muzyca D., Birley S., and Leleux B., (1996), "Trade-offs in the investment decisions of European venture capitalists", *Journal of Business Venturing*, vol. 11
- Myers, S., and Majluf, N., (1984), "Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have", *Journal of Financial Economics*, Vol. 12, pp.187-222, 362
- Nelson, R. R., (1996), "The Evolution of Comparative or Competitive Advantage: A Preliminary Report on a Study", *Industrial and Corporate Change*, 5 (2), pp.597-617
- North, D. C., (1990), "Economic Performance Through Time", *American Economic Review*, (June), pp. 359-68
- Oakey, R. (1995), *High Technology New Firms: Variable Barriers to Growth*, London: Paul Chapman Publishing Ltd.
- OECD, (1996), *Venture Capital and Innovation*
- OECD, (1993), *National Systems for Financing Innovation*, Worling Group on Innovation and Technology, Paris, November
- OECD, (1985), *Venture Capital in Information Technologies*, OECD, Paris, 1985
- Ongena, S., and D.C.Smith, (2001), "The Duration of Bank Relationships", *Journal of Financial Economics*, vol. 61, pp. 449-475.
- Panopoulou, M., (2001), *Technological and Structural Change in the European Banking Industry*, Working Paper No. 02-13, United Nations University, Institute for New Technologies, The Netherlands
- Penrose E., *The Theory of the Growth of the Firm*, Blackwell, Oxford, 1980
- Petersen M.A., and Rajan R.G., (1994), "The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data", *Journal of Finance*, vol. 49 (1), pp. 3-37
- Petersen, M., and Rajan, R., (1993), *The effect of credit market competition on firm-creditor relationships*, Working paper, Chicago: University of Chicago, February
- Philpott, T., (1994), "Banking and new technology small firms: a study of information exchanges in the financing relationship", in Oakey R. (eds), *New Technology-Based Firms in the 1990's*, Paul Chapman Publishing, London, pp. 68-80, 363
- Pilditch J., (1991), "What makes a winning company?", in J., Henry, and D. Walker, (eds), *Managing Innovation*, Sage Publications, 1991, pp. 312-322
- Prakke, F. (1988), "The Financing of Technical Innovation", in A. Heertje, (eds), *Innovation, Technology and Finance*, European Investment Bank, pp. 71-100.
- Raff, M.G.D., (2001), *Risk Management in an Age of Change*, Working Paper, Reginald H. Jones Center, Wharton School, University of Pennsylvania
- Reed, J., and Moreno, G. (1986), "The Role of Large Banks in Financing Innovation", in Landau, R. and Rosenberg, N. (eds), *The positive sum strategy: Harnessing technology for economic growth*, Washington Academy Press, Washington, pp. 453-465
- Robbie, K., and Murray, G., (1992), "Venture Capital in the UK", *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 10, no. 5, pp. 32-40
- Roberts E. B., (1991), "High stakes for high-tech entrepreneurs: Understanding venture capital decision making", *Sloan Management Review*, vol. 32 (2), pp. 9-20
- Roberts, E. (1979), "Stimulating technological innovation: organizational approaches", *Research Management*, November, pp. 26-30.

- Rock A., (1987), *Strategy vs tactics from a venture capitalist*, Harvard Business Review, 65(6), pp. 63-67
- Ross, A., S., Westerfield, W., R., and Jaffe, F., J., (1993), *Corporate Finance*, IRWIN
- Rothwell R., (1996), "Industrial Innovation: Success, Strategy, Trends", in Dodgson, M. and Rothwell, R. (eds), *The Handbook of Industrial Innovation*, Edward Elgar, pp. 33-53
- Rothwell R., (1992), "Successful Industrial Innovation: Critical Factors for the 1990s", *R&D Management*, vol. 22, no.3, pp. 221-239
- Rothwell, R. (1989), "Small Firms, Innovation and Industrial Change", *Small Business Economics*, vol. 1, pp. 21-38, 364
- Rothwell, R. (1983), "Innovation and Firm Size: A Case for Dynamic Complementarity", *Journal of General Management*, vol. 8, (3), Spring
- Rothwell R., and Zegveld W., (1982), *Innovation and the Small and Medium sized Firms*, Frances Pinter, Exeter
- Rybzinsky, T., (1984), "Industrial Financial Systems in Europe, US and Japan", *Journal of Economic Behaviour and Organization*, vol. 5.
- Sahlman, W., (1990), 'The Structure and governance of venture-capital organizations', *Journal of Financial Economics*, vol. 27, pp. 473-521
- SBA, (1997), *The facts about small business*, US Office of Economic Research, Office of Advocacy.
- Seward, J.K. (1990), "Corporate Financial Policy and the Theory of Financial Intermediation", *Journal of Finance*, 45, pp. 351-377
- Sharpe, S.A. (1990), "Asymmetric information, bank lending and implicit contracts: A stylized model of customer relationships", *Journal of Finance*, vol. 45 (September), pp. 1069-1087.
- Shaw Brian (1996), 'User/Supplier Links and Innovation', in Dodgson, M., and Rothwell, R.,(eds), *The Handbook of Industrial Innovation*, Edward Elgar, UK, pp. 275-284
- Shearman, C., and Burrell, G. (1988), "New technology-based firms and the emergence of new industries: some employment implications", *New Technol. Work Employment*, vol. 3 (2),pp. 87-99
- Shepherd, D.A., (1999), *Venture Capitalist's Assessment of New Survival*, Management Science, Vol. 45, No. 5, pp. 621-632
- Schneider, J.E, (2002), "The way to a powerful business plan", DDT, vol. 7 (6), March, pp.342- 345.365
- Scholtens, B., (1999), 'Analytical Issues in External Financing Alternatives for SBEs', *Small Business Economics*, vol. 12, pp. 137-148.
- Scholtens, B., (1997), 'Bank and Market-Oriented Financial Systems: Fact or Fiction?', *BNL Quarterly Review*, no. 202
- Silver, A., D., (1985), *Venture Capital: the complete guide for investors*, John Wiley and Sons
- Steier W., and Greenwood R., (1995), "Venture capitalist relationships in the deal structuring and post-investment stages of new firm creation", *Journal of Management Studies*, vol. 32,pp. 337-357
- Stiglitz J. and Weiss A., (1981), "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information", *American Economic Review*, vol. 71 (2), pp. 393-410
- Storey, D.J., and Tether, B.S. (1998), "New technology-based firms in the European union: an introduction", *Research Policy*, vol. 26, 1998, pp. 933-946

- Storey, D.J. (1990), *Is there a gap in the financing of small firms? : A review of evidence from the United Kingdom*, Paper from OECD-seminar on small and medium-sized industrial enterprises, Paris
- Sutton, J., (1996), *Sunk Costs and Market Structure*, Cambridge: MIT Press.
- Symeonidis, G., (1996), *Innovation, Firm Size and Market structure: Schumpeterian Hypothesis and Some New Themes*, Economics Dept., WP 161, OECD, Paris
- Teece D. J., (1989), *Design Issues for Innovative Firms: Bureaucracy, Incentives and Industrial Structure*, pp.135-165
- Teece, D.J. (1988), "Technological change and the nature of the firm", in Dosi, G. (eds), *Technical Change and Economic Theory*, Pinter Publ., London, pp. 256-281.
- 366
- Teece, D.J. (1986), "Profiting from technological innovation: Implications for integration, collaboration, licensing and public policy", *Research Policy*, vol. 15, pp. 285-305.
- Trester J.J., (1998), "Venture capital contracting under asymmetric information", *Journal of Banking and Finance*, vol. 22
- Tsipouri L., (2000), *Innovation Finance: Barriers and Policies in Greece (A Report to INTECH)*, Un. of Athens, Dep. of Economic Sciences, Centre of Financial Studies, August
- Tybjee, T., and Bruno, A.V., (1984), 'A model of venture capitalist investment activity', *Management Science*, vol. 30(9) pp. 1051-1066
- Utterback J.M., and Abernathy, W.J., (1978), "Patterns of Industrial Innovation", *Technology Review*, vol. 41(7)
- Van, Damme, E., (1994), "Banking: A Survey of Recent Microeconomic Theory", *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 10 (4)
- Van de Ven, A.H., Polley, D.E., Garud, R., and Venkataraman, S. (1999), *The Innovation Journey*, Oxford University Press, New York
- Van Osnabrugge M.S., (2000), "A comparison of business angel and venture capitalist investment procedures: an agency theory-based analysis", *Venture Capital*, vol. 2 (2)
- Vernardakis, N., (1996), "Locating Innovative Activities in a Semi-industrialized Economy: Greece", in DeBresson, Ch., (eds), *Economic Interdependence and Innovative Activity An Input-Output Analysis*, Edward Elgar Publishing Limited, UK, pp.216-224.
- Vernardakis, N., (1994), "Research and Development Policy", in Kazakos, P., and Ioakimidis, P.C., (eds), *Greece and EC Membership Evaluated*, Pinter Publishers (London), St. Martin's Press (New York), pp. 128-135
- Vitols, S., (2003), *Changes in German Finance: Introducing more 'Market' into a Bankbased System*, Working Paper No. 03-29, United Nations University, Institute for New Technologies, The Netherlands, December 2003. 367
- Von Hippel, E., (1988), *The Sources of Innovation*, Oxford University Press, Oxford.
- Walter Y. Oi, (1994), "On the Uncertain Returns to Inventive Activity", in, Dowrick, S., (eds), *Economic Approaches to Innovation*, Edward Elgar Aldershot, UK, Brookfield, US
- Westhead, P., and Storey, D.J. (1997), "Financial Constraints on the Growth of High-tech Small Firms in the U.K.", *Applied Financial Economics*, vol. 7, pp. 197-201
- Wilcox K.P., (1988), *Financing Early Stage High Tech Companies*, *Journal of Commercial Bank Lending*, 70 (8).
- Williams, P. (1998), *Financing of high – technology businesses: a report to the Paymaster General*, Report of the HNT-sponsored Working Group, chaired by Sir Peter Williams
- Wilson, P.F. (1993), *The pricing of loans in a bank-borrower relationship*, Working paper,

Indiana University, Bloomington, July.

Wright, M. and Robbie K. (1996), "Venture Capitalists and Unquoted Equity Investment Appraisal", *Accounting and Business Research*, Vol. 26.

Zacharakis, A. L., and Meyer, G. D., (1998), "A Lack of Insight: Do Venture Capitalists really understand their own decision process?", *Journal of Business Venturing*, vol. 13 (1), pp.57-76

7.2 II. Ελληνική Βιβλιογραφία

Βερναρδάκης, Ν., (2004), *Οικονομική Της Τεχνολογίας*, Πανεπιστημιακές σημειώσεις
Βερναρδάκης, Ν., (1994), *Τεχνολογικοί Κόμβοι και Αλληλεπιδράσεις μεταξύ των Κλάδων στην Ελληνική Βιομηχανία*, για το πρόγραμμα 89ΠΔ, ΓΓΕΤ, Αθήνα 1994.

Βερναρδάκης, Ν., (1996), "Ανάλυση Γενικών Στοιχείων και Ισοζύγιο Τεχνολογικών Πληρωμών των Καινοτομικών Επιχειρήσεων, 1989-91", στο ΓΓΕΤ, *Μελέτη της Καινοτομίας των Επιχειρήσεων στην Ελλάδα*, σελ. 15-52, 368

Βερναρδάκης, Ν., (1995), "Έρευνα και Ανάπτυξη και Τεχνολογική Πρόοδος", στο Κιντής, Α., (eds), *2004, Η Ελληνική Οικονομία στο Κατώφλι του 21ου Αιώνα*, Εκδόσεις Γνώση, για την Ιονική και Λαϊκή Τράπεζα Ελλάδος ΑΕ, σελ. 333-371.

Βερναρδάκης, Ν., (1988), *Το Τραίνο της Ανάπτυξης και η Ελλάδα του Πέμπτου Kontratien*, εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα

Βερναρδάκης, Ν., Ραφαηλίδης, Α., και Τσελεκίδης, Γ., (2001), *Μεταφορά Τεχνολογίας και Τεχνολογική Συσσώρευση: Η Περίπτωση της Ελλάδας*, Πρόγραμμα ΠΕΝΕΔ, χρηματοδοτούμενο από την ΓΓΕΤ (τελική έκθεση).

Βερναρδάκης, Ν., Ραφαηλίδης, Α., και Τσελεκίδης, Γ., (2002), *Επενδυτική Συμπεριφορά και η Λειτουργική της Αποτελεσματικότητα σε Επιλεγμένες Παραγωγικές Επιχειρήσεις*, Πρόγραμμα ΕΠΕΤ II, Δράση: ΕΚΒΑΝ, ΓΓΕΤ, Αυτοτελές Τμήμα Διαχείρισης Διαρθρωτικών Προγραμμάτων

ΓΓΕΤ (2001a), *Η Έρευνα στην Ελλάδα 1994-1998*

ΓΓΕΤ, (2001b), *Εθνική Απογραφή Καινοτομίας των Επιχειρήσεων 1994-1998*, LOGO TECH, Καινοτομία και Ανάπτυξη, Αθήνα

ΓΓΕΤ, (1995), *Δείκτες Έρευνας και Τεχνολογίας*, Αθήνα

Dosi, G. (1991), "Τεχνική Αλλαγή και Βιομηχανικός Μετασχηματισμός: Τα Πρότυπα της Βιομηχανικής Δυναμικής στο Εθνικό Σύστημα Καινοτομιών", στο Γιαννίτσης, Τ. (ed), *Οικονομική Θεωρία και Τεχνολογία*, Εκδόσεις Gutenberg, Αθήνα 1991, σελ. 91-132

ICAP (2004), *Ελληνικός Οικονομικός Οδηγός*

Κάτος, Α., (1996), "Πηγές Καινοτομικών Ιδεών", στο ΓΓΕΤ, *Μελέτη της Καινοτομίας των Επιχειρήσεων στην Ελλάδα*, σελ. 117-198

Kay, N., (1991), "Η Λειτουργία της Έρευνας και Ανάπτυξης: Εταιρική Στρατηγική και Δομή", στο Τ., Γιαννίτσης, (ed), *Οικονομική Θεωρία και Τεχνολογία*, Εκδόσεις Gutenberg, Αθήνα 1991, σελ. 182-197, 369

Πραστάκος Γ., Σπανός, Γ., και Κωστόπουλος Κ., (2003), "Καινοτομία: προσδιοριστικοί παράγοντες και προβληματισμοί για το μέλλον της ελληνικής οικονομίας", *Τεχνολογική Προοπτική Διερεύνησης στην Ελλάδα*, Πρόγραμμα FORESIGHT, Οικονομικό πανεπιστήμιο Αθηνών, Εργαστήριο Διοικητικής Επιστήμης.

Ραφαηλίδης, Α., (2003), *Τεχνολογική Μάθηση μέσα από Συνεργασίες: μια εφαρμογή στην Ελληνική Αμυντική Βιομηχανία*, Διδακτορική Διατριβή, Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων, Πανεπιστήμιο Πατρών.

Τσελεκίδης, Ι., (2000), *Μεταφορά Τεχνολογίας και Προσδιορισμός Συνθηκών Πετυχημένης Τεχνολογικής Συσσώρευσης: Η Περίπτωση της Ελλάδας*, Διδακτορική Διατριβή, Τμήμα Οικονομικών Επιστημών, Πανεπιστήμιο Πατρών

Τσιπούρη, Ε., (1996), “Εμπόδια στις Καινοτομίες”, στο ΓΓΕΤ, *Μελέτη της Καινοτομίας των Επιχειρήσεων στην Ελλάδα*, σελ. 199-226

7.3 III. Ιστοσελίδες στο Διαδίκτυο

www.eban.org : European Business Angels Network (EBAN)

www.evca.com : European Venture Capital Association

www.gsrt.gr : Ιστοσελίδα της Γενικής Γραμματείας Έρευνας και Τεχνολογίας (ΓΓΕΤ) στο διαδίκτυο

www.cordis.lu/lift/ : Ιστοσελίδα της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για αρχική αξιολόγηση των σχεδίων των επιχειρήσεων

www.businessadviceonline.org/smart Ιστοσελίδα του DTI (Μ. Βρετανία), με παράθεση ζητημάτων για την αξιολόγηση και υποστήριξη ενός καινοτομικού σχεδίου