

**ΑΕΙ ΠΕΙΡΑΙΑ Τ.Τ.**

**ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ**

**ΤΡΟΠΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ  
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΕ ΠΕΡΙΟΔΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΥΦΕΣΗΣ**



**Όνοματεπώνυμο: Ενήρα Μπεχάρη**

**Α.Μ: 14806**

**Επιβλέπουσα: Γεωργία Καρακούση**

**Ημερομηνία:05/02/2016**

**PIRAEUS UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES FACULTY OF  
BUSINESS AND ECONOMICS**

**DEPARTMENT OF ACCOUNTING AND FINANCE**

**METHODS OF FUNDING GREEK BUSINESS IN PERIODS OF  
ECONOMIC DOWNTURN**



**Thesis Of: Enira Behari**

**R.Nr: 14806**

**Supervising: Georgia Karakousi**

**Date:05/02/2016**

## **ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ**

<b>Εισαγωγή.....</b>	<b>6</b>
----------------------	----------

### **Κεφάλαιο 1° ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΣΗ**

1.1 Ορισμός της οικονομικής κρίσης.....	7
1.2 Τα χαρακτηριστικά της Χρηματοοικονομικής Κρίσης του 2008.....	7
1.2.1 Η οικονομική κρίση παγκοσμίως.....	7
1.2.2 Η οικονομική κρίση στην Ελλάδα.....	8
1.3 Τα αίτια της κρίσης.....	9
1.3.1 Η πολιτική διαφθορά και η αδιαφάνεια των συναλλαγών.....	9
1.3.2 Η φοροδιαφυγή.....	10
1.3.3 Ο ανεξέλεγκτος δανεισμός.....	10
1.4 Οι οικονομικές επιπτώσεις.....	11
1.4.1 Απώλειες Χρηματιστηρίων.....	12
1.4.2 Κατάρρευση Τραπεζών, Συγχωνεύσεις και Εξαγορές.....	12
1.4.3 Μείωση Οικοδομικής Δραστηριότητας.....	12
1.4.4 Απώλειες Θέσεων Εργασίας.....	12
1.5 Ποσοστά ανεργίας στην Ελλάδα.....	13
1.6 Συμπεράσματα της οικονομικής κρίσης στην Ελλάδα.....	13

### **Κεφάλαιο 2ο : Η λειτουργία μιας επιχείρησης σε περίοδο οικονομικής ύφεσης**

2.1 Η ίδρυση και η ανάπτυξη μιας επιχείρησης.....	16
2.2 Επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα.....	16
2.2.1 Χρηματοοικονομικό σχέδιο μιας επιχείρησης.....	19

2.3 Η χρηματοδότηση επιχειρήσεων.....	19
2.4 Τρόποι χρηματοδότησης σε περίοδο οικονομικής ύφεσης.....	20
2.4.1 Το εθνικό στρατηγικό πλαίσιο αναφοράς (ΕΣΠΑ).....	20
2.4.2 Ο αναπτυξιακός νόμος.....	22
2.4.3 Το εθνικό ταμείο επιχειρηματικότητας και ανάπτυξης (ΕΤΕΑΝ).....	23
2.5 Νέος τρόπος χρηματοδότησης στην Ελλάδα: Οι συμμετοχικές επενδύσεις.....	23
2.5.1 Τα πρώτα επιχειρησιακά σχέδια.....	25
2.5.2 Η λειτουργία των συμμετοχικών επενδύσεων.....	25

### **Κεφάλαιο 3° ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

3.1 Ορισμός της επιχείρησης.....	27
3.1.1 Οι στόχοι μιας επιχείρησης.....	27
3.1.2 Η επιχείρηση και χρηματιστική διαχείριση.....	27
3.1.3 Η λογιστική ως βάση της χρηματοδότησης επιχειρήσεων.....	28
3.1.4 Τρόποι χρηματοδότησης επιχειρήσεων.....	29
3.2 Η αυτοχρηματοδότηση των επιχειρήσεων.....	29
3.2.1 Τα διάφορα επίπεδα αυτοχρηματοδότησης.....	30
3.2.2 Πλεονεκτήματα της αυτοχρηματοδότησης στις επιχειρήσεις.....	30
3.2.3 Μειονεκτήματα της αυτοχρηματοδότησης.....	31
3.3 Άτυπη χρηματοδότηση.....	31
3.4 Τραπεζικός Δανεισμός.....	32
3.4.1 Δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης.....	32

3.4.2 Μακροπρόθεσμα Δάνεια.....	32
3.5 Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing).....	33
3.6 Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων (Business Incubators).....	34
3.7 Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing).....	35
3.8 Πρακτόρευση απαιτήσεων (Factoring) .....	37
<b>Κεφάλαιο 4ο : Η επιχείρηση ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ</b>	
4.1 Γενικές πληροφορίες για την εταιρία ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ.....	38
4.2 Η ίδρυση της εταιρίας.....	38
4.2.1 Κτιριακές εγκαταστάσεις.....	39
4.2.2 Δίκτυο πωλήσεων και διανομής.....	40
4.2.3 Τεχνική υποστήριξη.....	41
4.3 Το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρίας.....	42
4.4 Όραμα, αποστολή και στόχοι της εταιρίας.....	43
4.5 Η θέση της εταιρίας ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ στον κλάδο.....	44
4.6 Η ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ στην ARTOZA 2015.....	47
4.7 Τρόπος χρηματοδότησης της εταιρίας ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ.....	48
4.7.1 Αριθμοδείκτες έμμεσης ρευστότητας.....	48
4.7.2 Αριθμοδείκτες άμεσης ρευστότητας.....	48
4.7.3 Αριθμοδείκτες ταμειακής ρευστότητας.....	49
4.7.4 Αριθμοδείκτες Αποδοτικότητας.....	50
<b>Συμπεράσματα.....</b>	<b>52</b>
<b>Βιβλιογραφική αναφορά.....</b>	<b>54</b>

## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Θέμα της συγκεκριμένης εργασίας αποτελεί η χρηματοδότηση των ελληνικών επιχειρήσεων, με ποιους τρόπους αυτή πραγματοποιείται και πως έχει επηρεαστεί από την οικονομική κρίση. Το πρώτο κεφάλαιο αφορά την οικονομική κρίση. Αρχικά, δίνεται ο ορισμός της οικονομικής κρίσης, στη συνέχεια αναφέρονται τα χαρακτηριστικά της και πως από το εξωτερικό έφτασε στην Ελλάδα. Επιπλέον, αναφέρονται τα αίτια, οι συνέπειες, τα ποσοστά ανεργίας για τα έτη 2010 και 2011 και τα συμπεράσματα της οικονομικής ύφεσης στην Ελλάδα. Συνεχίζουμε με το δεύτερο κεφάλαιο στο οποίο δίνεται έμφαση στη λειτουργία μιας επιχείρησης και συγκεκριμένα στη περίοδο της οικονομικής κρίσης. Αρχικά, αναφέρεται η ίδρυση και η ανάπτυξη μιας επιχείρησης, η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα και η χρηματοδότηση επιχειρήσεων. Στο τρίτο κεφάλαιο αναλύονται οι μορφές χρηματοδότησης ξεκινώντας με τον ορισμό μιας επιχείρησης και συνεχίζοντας με τους στόχους της. Επίσης στο τρίτο κεφάλαιο αναλύεται η χρηματιστική διαχείριση μιας επιχείρησης και η λογιστική ως βάση της χρηματοδότησης των επιχειρήσεων. Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στους τρόπους χρηματοδότησης οι οποίοι παρουσιάζονται αναλυτικά. Επιπλέον, αναφέρονται τα αίτια, οι συνέπειες, τα ποσοστά ανεργίας για τα έτη 2010 και 2011 και τα συμπεράσματα της οικονομικής ύφεσης στην Ελλάδα. Τέλος, αναλύονται οι μορφές χρηματοδότησης των ελληνικών επιχειρήσεων στη περίοδο της οικονομικής ύφεσης και επίσης αναφέρεται ένας νέος τρόπος χρηματοδότησης που έχει εμφανιστεί πρόσφατα στην Ελλάδα. Στο τέταρτο και τελευταίο κεφάλαιο της παρούσας εργασίας πήραμε ως παράδειγμα την εταιρία ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ για να δείξουμε και στην πράξη πως χρηματοδοτείται μια επιχείρηση. Πρώτα αναφέρουμε κάποιες γενικές πληροφορίες για την συγκεκριμένη εταιρία, την ίδρυσή της, τις κτιριακές της εγκαταστάσεις, το δίκτυο πωλήσεων και διανομής και την τεχνική υποστήριξη της εταιρίας. Στη συνέχεια βλέπουμε κάποιους πίνακες που δείχνουν το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρίας, τους στόχους της, δείχνουμε την θέση της σε σχέση με τις ανταγωνιστικές εταιρίες στο κλάδο της και κάποιες πληροφορίες για την έκθεση ΑΡΤΟΖΑ. Τέλος φτάνουμε στον στόχο μας τον τρόπο χρηματοδότησης της εταιρίας ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ.

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1<sup>ο</sup>: ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΣΗ

## 1.1 Ο ορισμός της οικονομικής κρίσης

Οικονομική κρίση είναι το φαινόμενο κατά το οποίο μια οικονομία χαρακτηρίζεται από μια διαρκή και αισθητή μείωση της οικονομικής της δραστηριότητας. Όταν λέμε οικονομική δραστηριότητα αναφερόμαστε σε όλα τα μακροοικονομικά μεγέθη της οικονομίας, όπως η απασχόληση, το εθνικό προϊόν, οι τιμές, οι επενδύσεις. (Σαπουνζόγλου, Πεντότης, 2009)

## 1.2 Τα χαρακτηριστικά της Χρηματοπιστωτικής Κρίσης του 2008

### 1.2.1 Η οικονομική κρίση παγκοσμίως

Η χρηματοπιστωτική κρίση του 2008 ξεκίνησε από τις ΗΠΑ και επεκτάθηκε στις περισσότερες χώρες και αγορές του πλανήτη. Οι ρίζες της κρίσης αυτής βρίσκονται στις εξελίξεις της τελευταίας 20ετίας που χαρακτήρισαν το παγκόσμιο χρηματοπιστωτικό σύστημα, έλαβε ιδιαίτερες διαστάσεις την περίοδο 2007-2008 και επέφερε σοβαρές επιπτώσεις, τόσο στο παγκόσμιο χρηματοπιστωτικό σύστημα, όσο και στην πραγματική οικονομία των ισχυρότερων οικονομικών κρατών

Μια κρίση, της οποίας οι επιπτώσεις κατέληξαν να ανταγωνίζονται εκείνες της κρίσης του 1929, τόσο ως προς τη σταθερότητα του χρηματοπιστωτικού συστήματος, όσο και ως προς τις επιδόσεις της πραγματικής οικονομίας. Γνωρίζουμε ότι η κρίση αυτή άρχισε να εκδηλώνεται ήδη, κατά την περίοδο 2005-2006, με το <<σκάσιμο>> της στεγαστικής φούσκας που είχε δημιουργηθεί στο real estate property market των ΗΠΑ και με την καταγραφή των υψηλότατων ποσοστών αθέτησης στα ενυπόθηκα στεγαστικά δάνεια υψηλού κινδύνου, ιδίως εκείνων που έφεραν κυμαινόμενα επιτόκια. Το γεγονός ότι τα φαινόμενα αυτά είχαν επανειλημμένα επισημανθεί στο παρελθόν, ως αποτέλεσμα των επικίνδυνων πρακτικών δανεισμού εφάρμοσαν

συγκεκριμένοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί με χαλάρωση των κριτηρίων χρηματοδότησης, παροχή κινήτρων για χορήγηση στεγαστικών δανείων με ελκυστικούς όρους και με υποσχέσεις για δυνατότητα ευνοϊκότερης αναχρηματοδότησης του χρέους των ήδη υπερχρεωμένων, νοικοκυριών αποκαλύπτει ότι το μέγεθος των ευθυνών για τη δημιουργία αυτής της έκρυθμης κατάστασης. Πρόκειται για μία κατάσταση, που την ευθύνη για την αποσταθεροποίηση του παγκόσμιου χρηματοπιστωτικού συστήματος και την εν συνεχεία μετάπτωση της πραγματικής οικονομίας σε συνθήκες ύφεσης φέρουν, τόσο οι διοικήσεις των εν λόγω χρηματοπιστωτικών οργανισμών που στην επιδίωξη υψηλών κερδοσκοπικών στόχων δεν προάσπισαν τα ιδρύματα αυτά από τους ελλοχεύοντες κινδύνους, όσο και οι αρμόδιες εποπτικές αρχές που δεν εφάρμοσαν με αυστηρότητα και σοβαρότητα τα πρότυπα και τους μηχανισμούς διασφάλισης της κεφαλαιακής επάρκειας των οργανισμών έναντι των κινδύνων που υπάρχουν. Υπενθυμίζεται ότι η αθέτηση χρέους από την πλευρά των δανειοληπτών και οι συνεπαγόμενες κατασχέσεις των ακινήτων χρέους από την πλευρά των δανειοληπτών και οι συνεπαγόμενες κατασχέσεις των ακινήτων από τις τράπεζες σχετίζονται σε υψηλό βαθμό με τις διακυμάνσεις που καταγράφηκαν στις τιμές των ακινήτων, αλλά και στα κυμαινόμενα επιτόκια των χορηγηθέντων στεγαστικών δανείων. Η κατάσταση αυτή οξύνθηκε στη διάρκεια του 2007, όταν σχεδόν 1,3 εκατ. κατοικίες στις ΗΠΑ αποτέλεσαν αντικείμενο διαδικασιών κατάσχεσης, μέγεθος αυξημένο κατά 79% σε σχέση με το προηγούμενο έτος. (Σαπουνζόγλου, Πεντότης, 2009)

### **1.2.2 Η οικονομική κρίση στην Ελλάδα**

. Η ελληνική οικονομία, πρώτη φορά μετά από δεκαέξι χρόνια, βρίσκεται παγιδευμένη ανάμεσα στην οικονομική ύφεση και τη δημοσιονομική κατάρρευση. Διανύουμε μια δύσκολη εποχή. Η διεθνής κοινότητα αντιμετωπίζει σήμερα την πιο μεγάλη οικονομική σήμερα της μεταπολεμικής περιόδου. Ο πληθωρισμός της ευρωζώνης υπερδιπλασιάστηκε. Η ακρίβεια εξελίχθηκε σε μείζον κοινωνικό πρόβλημα για όλες τις χώρες. Η ανεργία απειλεί σοβαρά τις κοινωνίες. Οι ρυθμοί ανάπτυξης της Ε.Ε. έπεσαν στο μισό. Η χρηματοοικονομική κρίση έφτασε στην καρδιά της Ευρώπης και χρηματοοικονομικοί οργανισμοί κλονίζονται. Κάποιοι έχασαν κάθε επαφή με τη διεθνή πραγματικότητα και ισχυρίζονται ότι για όλα φταίει η Ελληνική Κυβέρνηση. Η οικονομία δεν αποτελεί μεμονωμένη υπόθεση. Είναι συνδεδεμένη με την πολιτική, με την ανθρώπινη φύση και με το τι θεωρείται ορθή συμπεριφορά.



Τα πραγματικά όμως προβλήματα της κρίσης τα οποία επεκτάθηκαν και στο σύνολο των πολιτών, είναι η άνοδος των επιτοκίων, η δύσκολη λήψη δανείων, η άνοδος των τιμών των εμπορευμάτων και των καυσίμων που επέφεραν ακρίβεια και τη μείωση της αγοραστικής δύναμης των καταναλωτών. Δημιουργήθηκε πτώση των καταναλωτικών δαπανών, άρα και πτώση των κύκλων των εργασιών. Έτσι, σύμφωνα με την ΕΣΥΕ, το πρώτο τρίμηνο του 2009 χάθηκαν 70.000 θέσεις εργασίας, ενώ, παρά τα 28 δισ. ευρώ που δόθηκαν στις τράπεζες, η ρευστότητα δεν πέρασε στις επιχειρήσεις. (Λαφαζάνης, 2009)

### **1.3 Τα αίτια της κρίσης**

Η οικονομική κρίση της Ελλάδας που άρχισε πριν από 5 χρόνια έχει βαθιές ρίζες. Το πρόβλημα πολλοί λένε ότι ξεκινά από την κακή διαχείριση τις οικονομίας από τα 2 κόμματα που κυβέρνησαν την Ελλάδα εναλλάξ μετά την κατάρρευση της χούντας το 1974, χωρίς να σημαίνει πως τα υπόλοιπα κόμματα είναι άμοιρα ευθυνών. Γεγονός είναι ότι μέχρι το 2004 η χώρα κατάφερε να βρεθεί στις 29 περισσότερο ανεπτυγμένες χώρες του κόσμου. Όπως ήταν φυσικό η παγκόσμια οικονομική κρίση του 2008 θα έφτανε και στην Ελλάδα όπως και έγινε μετά από ένα χρόνο, παρόλο που η Ελλάδα δεν είχε κάνει επενδύσεις στην Ισλανδία όπως πολλές άλλες χώρες. Οι σημαντικότερες αιτίες που έφτασαν την Ελλάδα στην οικονομική κρίση είναι:

- Η πολιτική διαφθορά και η αδιαφάνεια των συναλλαγών
- Η φοροδιαφυγή
- Ο ανεξέλεγκτος δανεισμός
- Το φαινόμενο της παγκοσμιοποίησης

#### **1.3.1 Η πολιτική διαφθορά και η αδιαφάνεια των συναλλαγών**

Η πολιτική διαφθορά και η αδιαφάνεια των συναλλαγών πράγμα που συμβαίνει σε πολλές χώρες με αναθέσεις μεγάλων οικονομικών έργων σε επιχειρηματίες, κυβερνητικούς φίλους και άλλους παράγοντες, που για την ανάθεση του έργου έδωσαν και δίνουν ακόμα μεγάλα χρηματικά ποσά κάτω από το τραπέζι στους μεσολαβητές κυβερνητικούς υπαλλήλους. Τα

σκάνδαλα της πολιτικής διαφθοράς στην Ελλάδα αποτέλεσαν τα πρωτοσέλιδα των εφημερίδων τα τελευταία 30 χρόνια με αποπομπές ακόμα και υπουργών. (Λαπαβίτσας, 2012)

### **1.3.2 Η φοροδιαφυγή**

Η φοροδιαφυγή είναι ένα από τις πιο σημαντικές αιτίες της οικονομικής κρίσης. Από την εποχή της ίδρυσης του ελληνικού κράτους η φοροδιαφυγή αποτελεί ένα πάγιο καθεστώς στην Ελλάδα. Φυσικά η φοροδιαφυγή δεν γίνεται τόσο από την εργατική τάξη αλλά κυρίως από τα οικονομικά εύρωστα κοινωνικά στρώματα και ειδικότερα από επιχειρήσεις και επιχειρηματίες και επαγγελματίες όλων των κλάδων. Τα τελευταία 30 χρόνια χιλιάδες πολυτελείς βίλλες, κότερα, πολυτελή αυτοκίνητα γέμισαν την Ελλάδα από μια νέα γενιά νεόπλουτων. Παράνομες εξοχικές κατοικίες δημιουργήθηκαν σε δασικούς χώρους, παραλίες και αλλά δημόσια εδάφη σχεδόν ανεξέλεγκτα. Η αλήθεια είναι ότι πολλές φορές το κράτος έστειλε τις μπουλντόζες να ξηλώσει τα παράνομα κτίσματα αλλά σε μικρό ποσοστό.

### **1.3.3 Ο ανεξέλεγκτος Δανεισμός**

Ο ανεξέλεγκτος δανεισμός από τις τράπεζες είναι ένα άλλο γεγονός που έχει συνεισφέρει στην κρίση. Με την εμφάνιση της πιστωτικής κάρτας ο έλληνας άρχισε να ξοδεύει ανεξέλεγκτα από ψυγεία και κουζίνες μέχρι αυτοκίνητα πολυτελείας και σκάφη, σαν αποτέλεσμα δισεκατομμύρια χάθηκαν από αυτούς τους δανεισμούς εφόσον πολλοί αδυνατούσαν να πληρώσουν τις δόσεις. Χιλιάδες αυτοκίνητα και σπίτια κατασχέθηκαν από αδυναμία αποπληρωμής των δανείων.

Το φαινόμενο της παγκοσμιοποίησης έπληξε την Ελλάδα όπου πολλές επιτηρήσεις τοπικές και ξένες προτίμησαν επενδύσεις σε φτηνές αγορές στις χώρες με φτηνό εργατικό δυναμικό, παρόλο που ο μέσος μισθός στην Ελλάδα είναι από τους χαμηλότερους στην δυτική Ευρώπη. Πολλοί έλληνες επιχειρηματίες έφτιαξαν εργοστάσια στις βαλκανικές χώρες και χιλιάδες τοπικές επιχειρήσεις έκλεισαν. Η ελληνική ναυτιλία και ο ελληνικός εμπορικός στόλος που κάποτε ήταν ο κυριότερος κλάδος εισαγωγής συναλλάγματος της Ελλάδας σήμερα ναι μεν εξακολουθεί να είναι από τους μεγαλύτερους στον κόσμο αλλά τα περισσότερα πλοία είναι κάτω από “φτηνές

σημαίες” με το 90% περίπου των πληρωμάτων να αποτελείται από ξένους, κυρίως από την Ασία και τα κράτη της ανατολικής Ευρώπης. (Λαπαβίτσας, 2012)

## **1.4 Οι Οικονομικές Επιπτώσεις της Κρίσης**

Η οικονομική κρίση προκαλεί δραματικές επιπτώσεις στην κοινωνική ζωή, δεδομένου ότι η μείωση ή και η απουσία εισοδήματος προκαλεί απώλειες στην ευημερία και ωθεί μεγάλα τμήματα του πληθυσμού στη φτώχεια. Το διεθνές εμπόριο, ο ρυθμός της οικονομικής ανάπτυξης και η απασχόληση αντανakλούν σε μεγάλο βαθμό την κατάσταση στην οποία βρίσκεται η διεθνής οικονομία

Οι επιπτώσεις της οικονομικής κρίσης διαφοροποιούνται όχι μόνο μεταξύ των χωρών, όπου οι χώρες χαμηλής και μέσης ανάπτυξης πλήττονται σε μεγαλύτερο βαθμό από τις αναπτυγμένες χώρες, αλλά και στο εσωτερικό των χωρών, έτσι ώστε οι χειρόνακτες εργάτες και τα άτομα με χαμηλή εκπαίδευση να υφίστανται τις πλέον δυσμενείς επιπτώσεις σε σχέση με τα άτομα υψηλής εκπαίδευσης της μεσαίας και ανώτερης τάξης. Η οικονομική κρίση προκαλεί δραματικές επιπτώσεις στην κοινωνική ζωή, δεδομένου ότι η μείωση ή και η απουσία εισοδήματος προκαλεί απώλειες στην ευημερία και ωθεί μεγάλα τμήματα του πληθυσμού στη φτώχεια. Το διεθνές εμπόριο, ο ρυθμός της οικονομικής ανάπτυξης και η απασχόληση αντανakλούν σε μεγάλο βαθμό την κατάσταση στην οποία βρίσκεται η διεθνής οικονομία.

Οι σημαντικότερες συνέπειες της οικονομικής ύφεσης:

- Απώλειες Χρηματιστηρίων
- Κατάρρευση Τραπεζών, Συγχωνεύσεις και Εξαγορές
- Μείωση Οικοδομικής Δραστηριότητας
- Απώλειες Θέσεων Εργασίας

### **1.4.1 Απώλειες Χρηματιστηρίων**

Η χρηματοπιστωτική κρίση προκάλεσε πανικό στις αγορές ωθώντας πολλούς επενδυτές στο να αποσύρουν τις επενδύσεις τους από τα σύνθετα προϊόντα επί ενυπόθηκων στεγαστικών

δανείων και να στρέψουν τις επενδύσεις τους σε εμπορεύματα ( commodities), που παραδοσιακά θεωρούνται αξιόπιστα <αποθετήρια αξιών>.

#### **1.4.2 Κατάρρευση Τραπεζών, Συγχωνεύσεις και Εξαγορές**

Η χρηματοπιστωτική κρίση είχε αναπόφευκτα σημαντικές επιπτώσεις και στη δομή και τη σύνθεση του παγκόσμιου τραπεζικού συστήματος. Χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί με διεθνή παρουσία, ενεργητικό που ξεπερνούσε το συνδυασμένο ΑΕΠ πολλών αναπτυσσόμενων χωρών και γενικά οργανισμοί που χαρακτηρίζονταν <πολύ μεγάλοι για να πτωχεύσουν>, αντιμετώπισαν πολύ σημαντικά προβλήματα στη διάρκεια της κρίσης

#### **1.4.3 Μείωση Οικοδομικής Δραστηριότητας**

Στην Ελλάδα, το πρώτο οκτάμηνο του 2008, η οικοδομική δραστηριότητα, ιδιωτική και δημόσια, μειώθηκε κατά 16.9%, σε σχέση με το προηγούμενο έτος, προκαλώντας ανησυχία για επικείμενες περικοπές θέσεων εργασίας και μείωση της οικονομικής μεγέθυνσης, καθώς η συμμετοχή της οικοδομικής δραστηριότητας στη διαμόρφωση του ΑΕΠ είναι εξαιρετικά υψηλή.(Σαπουντόγλου, Πεντότης, 2009)

#### **1.4.4 Απώλειες Θέσεων Εργασίας**

Όπως ήταν αναμενόμενο, η χρηματοπιστωτική κρίση έπληξε την απασχόληση, πρώτα στο χρηματοπιστωτικό τομέα και ακολούθως, όταν αυτή μεταδόθηκε στην πραγματική οικονομία, στους υπόλοιπους κλάδους αυτής. Στις ΗΠΑ, τον Οκτώβριο του 2008 χάθηκαν 240.000 θέσεις απασχόλησης, αφού είχαν χαθεί 284.000 το Σεπτέμβριο. (Σαπουντόγλου, Πεντότης, 2009)

## 1.5 Ποσοστά ανεργίας στην Ελλάδα (2010 και 2011)

Το Φεβρουάριο του 2011 το ποσοστό ανεργίας έφτασε το 15,9% με 787.229 άτομα να μην έχουν δουλειά. Μέσα σε ένα χρόνο οι άνεργοι αυξήθηκαν κατά 181.952 με τα ποσοστά στους νέους να αγγίζουν το 40,4%.

Σύμφωνα με την έρευνα εργατικού δυναμικού της Ελληνικής Στατιστικής Αρχής (ΕΛΣΤΑΤ), το ποσοστό ανεργίας τον Φεβρουάριο του 2011 ανήλθε σε 15,9%, έναντι 12,1% τον Φεβρουάριο του 2010 και 15,1% τον Ιανουάριο 2011. Οι άνεργοι ανήλθαν σε 787.229 άτομα, ενώ ο οικονομικά μη ενεργός πληθυσμός ανήλθε σε 4.363.858 άτομα.



Οι άνεργοι αυξήθηκαν κατά 181.952 άτομα σε σχέση με τον Φεβρουάριο 2010 (αύξηση 30,1%) και κατά 30.435 άτομα σε σχέση με τον Ιανουάριο 2011 (αύξηση 4%). Το σύνολο των απασχολουμένων εκτιμάται ότι ανήλθε σε 4.178.312 άτομα και είναι άκρως ανησυχητικό ότι οι απασχολούμενοι μειώθηκαν κατά 225.739 άτομα σε σχέση με τον Φεβρουάριο του 2010 (μείωση 5,1%) και κατά 89.272 άτομα σε σχέση με τον Ιανουάριο του 2011 (μείωση 2,1%).

Ηλικιακά, η ανεργία στους νέους ηλικίας 15- 24 ετών ανέρχεται σε 40,4% (από 32% τον Φεβρουάριο του 2010). Ακολουθούν, οι ηλικίες 25- 34 ετών (ποσοστό 19,9% από 15,2% το 2010) και 35- 44 ετών (ποσοστό 14,4% από 10,4% τον Φεβρουάριο του 2010). Στις γυναίκες η ανεργία (19% τον Φεβρουάριο του 2011 από 15,3% τον αντίστοιχο μήνα του 2010) παραμένει υψηλότερη σε σύγκριση με τους άνδρες, στους οποίους, πάντως, ανήλθε για πρώτη φορά σε διψήφιο ποσοστό (13,5% τον Φεβρουάριο του 2011 από 9,8% τον Φεβρουάριο 2010).

Σε επίπεδο περιφερειών της χώρας, είναι χαρακτηριστικό ότι και στις 13 περιφέρειες τα ποσοστά ανεργίας είναι πλέον διψήφια. Στην περιφέρεια Αττικής, στην οποία διαμένουν τα περίπου 2/3 του πληθυσμού της χώρας, η ανεργία ανήλθε τον Φεβρουάριο του 2011 σε 14,8% από 10,9% τον αντίστοιχο μήνα του 2010. (<http://taneamasmarina.blogspot.gr/>, 2011)

## 1.6 Τα συμπεράσματα της οικονομικής κρίσης στην Ελλάδα

Οι οικονομικές πολιτικές των τριών τελευταίων δεκαετιών έφεραν την Ελλάδα στα πρόθυρα της χρεοκοπίας. Μεταρρυθμίσεις που εφαρμόστηκαν σε άλλες χώρες πολλά χρόνια νωρίτερα αναβάλλονταν συνεχώς στην Ελλάδα. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα η χώρα να μείνει πολύ πίσω, και να βρεθεί με ένα μη παραγωγικό δημόσιο τομέα, ένα άνισο και αναποτελεσματικό σύστημα συλλογής φόρων, ένα μη βιώσιμο συνταξιοδοτικό σύστημα, και ένα περιοριστικό και αναποτελεσματικό ρυθμιστικό πλαίσιο στην οικονομία, η ανταγωνιστικότητα της οποίας είναι χαμηλή και μειώνεται συνεχώς.

Η έλλειψη μεταρρυθμίσεων είναι ιδιαίτερα οδυνηρή για τη νέα γενιά. Η παιδεία που παρέχεται στους νέους υστερεί σε σύγκριση με τα διεθνή πρότυπα. Μετά από την ολοκλήρωση των σπουδών τους, οι νέοι αντιμετωπίζουν δυσκολίες κατά την είσοδό τους στην αγορά εργασίας, καθώς το περιοριστικό ρυθμιστικό πλαίσιο αποθαρρύνει τις επενδύσεις και τη δημιουργία θέσεων εργασίας. Όταν τελικά οι νέοι βρουν δουλειά, οι φόροι που θα τους επιβληθούν θα είναι υψηλοί ώστε να αποπληρωθεί το χρέος που συσσωρεύτηκε από προηγούμενες κυβερνήσεις, ενώ οι κοινωνικές εισφορές τους θα είναι αυξημένες ώστε να καλύπτουν τις γενναϊόδωρες συντάξεις. Αν η Ελλάδα δεν μεταρρυθμίσει άμεσα την οικονομία της, υπάρχει κίνδυνος ένα μεγάλο μέρος της νέας γενιάς να μεταναστεύσουν στο εξωτερικό.

Το μόνο θετικό στοιχείο σχετικά με την τρέχουσα οικονομική κατάσταση στην Ελλάδα είναι ότι υπάρχει μεγάλο περιθώριο βελτίωσης. Πράγματι, υπάρχουν συγκεκριμένες μεταρρυθμίσεις που θα επιτρέψουν στη χώρα να ανακτήσει το χαμένο έδαφος. Οι μεταρρυθμίσεις τις οποίες συμφώνησε η Ελλάδα με τους δανειστές της κινούνται προς τη σωστή κατεύθυνση και πρέπει να υποστηριχθούν. Σε ότι αφορά στα συστήματα υγείας, ενδεχομένως η οικονομική κρίση να έχει, τελικά, θετικά αποτελέσματα, οδηγώντας σε δημιουργικές σκέψεις για διαρθρωτικές αλλαγές με έμφαση στη δημόσια υγεία, στην ανασυγκρότηση της ασφάλισης υγείας και στην εισαγωγή οιονεί αγορών στην παροχή υπηρεσιών υγείας.

Η οικονομική κρίση απειλεί να λάβει παγκοσμίως διαστάσεις καταστροφής. Αυτή τη δύσκολη χρονική στιγμή θα πρέπει σε γενικές γραμμές όλο το «Σύστημα» να λειτουργήσει θετικά, φροντίζοντας να μετατρέψει τις απειλές που προκύπτουν από την παγκόσμια ύφεση σε

ευκαιρίες Ανασύνταξης δυνάμεων, Επίλυσης προβλημάτων και τελικά επιθετικής πολιτικής Ανάπτυξης και Ποιοτικής Αναδιάρθρωσης των Προϊόντων.

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2<sup>ο</sup> : Η Λειτουργία μιας επιχείρησης σε περίοδο ύφεσης

## 2.1 Η ίδρυση και η ανάπτυξη μιας επιχείρησης

Με την ίδρυσή της η επιχείρηση προσπαθεί να εγκαθιδρύσει δίκτυο πωλήσεων, να εξασφαλίσει συνεργασίες με προμηθευτές και να δημιουργήσει σχέσεις με το χρηματοπιστωτικό σύστημα μέσα από το κοινωνικό δίκτυο του επιχειρηματία. Το περιβάλλον της αγοράς χαρακτηρίζεται από υψηλή αβεβαιότητα και οι όποιες μελέτες σκοπιμότητας και έρευνες αγοράς έχουν περιορισμένη αξία σε αυτή τη φάση. Τα ποσοστά αποτυχίας είναι υψηλά σε αυτό το στάδιο. Ο επιχειρηματίας αποτελεί αδιαμφισβήτητη κυρίαρχη φυσιογνωμία και επιβάλλει απόλυτα τις ιδέες, τις αξίες και τους συμβολισμούς του. Προσλαμβάνει και διατηρεί αυτούς που συμφωνούν με τις απόψεις του. Η συγκέντρωση όλων των εξουσιών στο πρόσωπό του είναι συμβατή με τα όσα προαναφέρθηκαν για την αυτονομία και την ισχυρογνωμοσύνη της επιχειρηματική προσωπικότητας.). Γίνεται προσπάθεια να δημιουργηθούν τυποποιημένες διαδικασίες. Η οργανωτική δομή είναι σε εμβρυακή κατάσταση και αναπροσαρμόζεται ανάλογα με τις συνθήκες της αγοράς. Οι πρώτοι πελάτες είναι «νεωτεριστές» και δοκιμάζουν οτιδήποτε νέο, ενώ η μεγάλη μάζα είναι επιφυλακτική είτε αγνοεί παντελώς το προϊόν της επιχείρησης.

Η ανάπτυξη μιας επιχείρησης αφορά τη δημιουργία φήμης. Εφόσον ξεπεραστούν οι αρχικές δυσκολίες, η επιχείρηση προσπαθεί να μεγιστοποιήσει τις δυνατότητές της και να καθιερωθεί στην αγορά. Αξιοποιείται η πρωτοτυπία, καινοτομία, ανθρώπινο δυναμικό, μίγμα μάρκετινγκ, ποιότητα προϊόντων & υπηρεσιών. Καθορίζεται η αποστολή και ο σκοπός της επιχείρησης και χαράσσεται στρατηγική με βάση τις πεποιθήσεις του επιχειρηματία. Τα προϊόντα έχουν γίνει αποδεκτά από μια «κρίσιμη μάζα» καταναλωτών αφού έχει ξεπεραστεί η αρχική δυσπιστία.

## 2.2 Η Επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα

Η αφθονία των επιχειρήσεων στην Ελλάδα, που συνυπάρχουν με έναν υπερμεγέθη δημόσιο τομέα, αποδίδεται στις ιδιαίτερες κοινωνικοοικονομικές συνθήκες ανάπτυξης της χώρας. Η



Ελλάδα μετεξελίχθηκε από αγροτική οικονομία σε οικονομία των υπηρεσιών χωρίς να αναπτύξει βιομηχανικές υποδομές, που κατά κανόνα δημιουργούν μεγάλο αριθμό θέσεων εργασίας. Οι δυνατότητες απασχόλησης είναι περιορισμένες λόγω της απουσίας μεγάλων επιχειρήσεων και του κορεσμού του δημόσιου τομέα, οπότε μόνη επαγγελματική διέξοδος παραμένει η αυτοαπασχόληση και η δημιουργία μικρών επιχειρήσεων.

Στις ανεπτυγμένες χώρες οι επιχειρήσεις λειτουργούν συμπληρωματικά με τις μεγάλες και καλύπτουν κενά της αγοράς. Στην Ελλάδα αντίθετα, σπανίζουν οι μεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις και επικρατεί μια άναρχη κατάσταση, καθώς αναφέρεται συνεχώς πλήθος θνησιγενών ατομικών και πολύ μικρών επιχειρήσεων. Η κρίση ευνοεί την αύξηση του αριθμού των ΜΜΕ, επειδή οι απολυμένοι μεγαλύτερων επιχειρήσεων στρέφονται στην επιχειρηματικότητα ανάγκης προκειμένου να επιβιώσουν.

Σύμφωνα με έρευνα (Eurobarometer, 2009) οι Έλληνες έρχονται πρώτοι και δεύτεροι αντίστοιχα μεταξύ των χωρών ΕΕ27 ως προς τη συμφωνία τους με τις δηλώσεις «οι επιχειρηματίες σκέφτονται μόνο το πορτοφόλι τους» και «οι επιχειρηματίες εκμεταλλεύονται τη δουλειά των άλλων». Το γεγονός υποδηλώνει ότι στην Ελλάδα το κλίμα για την επιχειρηματικότητα είναι μάλλον αρνητικό. Πράγματι έχουν αναφερθεί αρνητικές κρίσεις για συγκεκριμένους Έλληνες επιχειρηματίες σχετικά με τις κρατικές χρηματοδοτήσεις των επενδύσεών τους, τις σχέσεις τους με πολιτικούς, την προέλευση του πλούτου τους κλπ. Ωστόσο οι μεμονωμένες αυτές περιπτώσεις δεν πρέπει σε καμιά περίπτωση να στιγματίσουν την έννοια της επιχειρηματικότητας, επειδή μόνο μέσω αυτής μπορεί να δημιουργηθεί αναπτυξιακή δυναμική. Οι διακριτοί ρόλοι ιδιωτικού και δημόσιου τομέα συνίστανται στο ότι ο ιδιωτικός τομέας παράγει πλούτο ενώ ο δημόσιος τομέας διαχειρίζεται τα έσοδα και θεσπίζει αναπτυξιακά κίνητρα. (Σταυρουλάκης, 2012)

Ο παραδοσιακός Έλληνας επιχειρηματίας είχε πατερναλιστική νοοτροπία με την έννοια ότι θεωρούσε την επιχείρηση σαν «μεγάλη οικογένεια» όπου ο πατέρας γνωρίζει καλύτερα τι πρέπει να γίνει. Βασικά στοιχεία αυτής της αντίληψης ήταν:

- Η συγκέντρωση όλων των εξουσιών στο πρόσωπο του επιχειρηματία.
- Η χορήγηση ικανοποιητικών αμοιβών στους εργαζόμενους, όχι όμως στη βάση της απόδοσης, αλλά με τη μορφή προσωπικού δώρου.

- Η έμφαση στη νομιμοφροσύνη του προσωπικού αντί στην απόδοση.
- Η σχετικά μόνιμη απασχόληση για όσους εργαζόμενους δεν δημιουργούν προβλήματα.
- Η απόλυτη αντίθεση με τα συνδικάτα.

Η εφαρμογή σύγχρονων μεθόδων management με την καθιέρωση συστημάτων αξιολόγησης και τη θέσπιση κινήτρων απόδοσης ξεκίνησε σχετικά πρόσφατα στις μεγάλες Ελληνικές επιχειρήσεις, ενώ οι περισσότερες ΜΜΕ διοικούνται με παραδοσιακές μεθόδους. Αν και η συνεισφορά των ΜΜΕ στο εθνικό εισόδημα είναι σημαντική, ωστόσο η παραγωγικότητά τους γενικά κυμαίνεται σε χαμηλά επίπεδα. Τα προϊόντα τους είναι συμβατικά (μη καινοτομικά), απευθύνονται κυρίως στην εγχώρια αγορά, είναι μέτριας ποιότητας και διατίθενται σε σχετικά υψηλές τιμές. Οι υψηλές τιμές συνεπάγονται χαμηλή ανταγωνιστικότητα και οφείλονται μεταξύ άλλων στη δημιουργία ολιγοπωλίων, στη συνάθροιση φόρων και τελών στην τελική τιμή, στα κλειστά επαγγέλματα, στην ύπαρξη υπερβολικού αριθμού μεσαζόντων στα κανάλια διανομής κλπ. Σημαντική αδυναμία των Ελληνικών ΜΜΕ είναι και το ότι απουσιάζει το πνεύμα συνεργασίας που θα τους επέτρεπε να συγκροτήσουν συμπράξεις και συνενώσεις για την ισχυροποίηση των δυνατοτήτων τους. Ωστόσο παρά τα προβλήματα η χρησιμότητα των ΜΜΕ είναι αναμφισβήτητη, δεδομένου ότι συγκρατούν την απασχόληση, αποτελούν φυτώρια για την απόκτηση εμπειρίας των νέων πτυχιούχων, δημιουργούν ευελιξία στην αγορά και συντηρούν την κοινωνική συνοχή.

Σύμφωνα με τις έρευνες GEM (IOBE, 2010) το ποσοστό των ατόμων που δήλωσαν ότι σκοπεύουν να ασκήσουν επιχειρηματική δραστηριότητα την επόμενη 3ετία ανήλθε στο 17% το 2009 και 12,8% το 2010 αντίστοιχα. Αυτά τα σχετικά υψηλά ποσοστά εν μέσω οικονομικής κρίσης συνάδουν με ανασφάλεια για πιθανή απώλεια της θέσης μισθωτής εργασίας είτε με δυσαρέσκεια λόγω δυσμενών εργασιακών συνθηκών. (Σταυρουλάκης, 2012)

Σημαντική προϋπόθεση επιτυχίας ενός επιχειρηματικού εγχειρήματος είναι η αίσθηση αυτεπάρκειας (self-efficacy) του επιχειρηματία, που αναφέρεται στην αυτοπεποίθηση σε σχέση με τις γνώσεις, δεξιότητες και συναφή εμπειρία. Το 2009 η αίσθηση αυτεπάρκειας ανήλθε σε υψηλότερο ποσοστό (58%) που κατέτασσε την Ελλάδα 2η παγκοσμίως μετά τα Αραβικά Εμιράτα (68%), αλλά το 2010 το ποσοστό αυτό έπεσε στο 52,2%. Τα ποσοστά αυτά εκπλήσσουν, καθώς υπερβαίνουν τα αντίστοιχα χωρών με δείκτες υψηλότερης ποιότητας (Κορέα, Γερμανία, Φινλανδία). Όμως ταυτόχρονα οι Έλληνες επιχειρηματίες το 2009 ήλθαν

τρίτοι παγκοσμίως (μετά τη Γαλλία και την Ιαπωνία) όσον αφορά το φόβο αποτυχίας, σε ποσοστό 45%. Το 2010 οι Έλληνες πρότευσαν παγκοσμίως ως προς το φόβο αποτυχίας με ποσοστό 50,9% με δεύτερο το Ισραήλ (46%). (Σταυρουλάκης, 2012)

### **2.2.1 Χρηματοοικονομικό σχέδιο μιας επιχείρησης**

Ο ταμειακός έλεγχος αποβλέπει στην ομαλοποίηση των χρηματοροών ώστε η επιχείρηση να έχει πάντα χρηματικό απόθεμα. ΜΜΕ είναι δυνατόν να χρεοκοπήσουν ενώ δέχονται πλήθος παραγγελιών, συνιστάται ελεγχόμενη επέκταση (Econ). Για παράδειγμα, το κόστος των προσλήψεων επιπλέον προσωπικού ενόψει της ανάληψης μιας μεγάλης παραγγελίας καταφθάνει στο ταμείο πολύ πιο σύντομα από τις αναμενόμενες εισπράξεις – και θα πρέπει να προβλεφθεί η κάλυψη των εξόδων για το μεσοδιάστημα.

Ρητό επιχειρηματιών: «Να πληρώνεσαι όσο το δυνατόν νωρίτερα, να πληρώνεις όσο το δυνατόν αργότερα – αρκεί να μην διακινδυνεύεται η φήμη».

Επιχειρησιακές δραστηριότητες από χρηματοοικονομική σκοπιά:

- Λειτουργικές: Εκείνες που αφορούν ευρύτερα την παραγωγική διαδικασία και τη διαδικασία πωλήσεων, που συνεπάγονται την πραγματοποίηση εξόδων και την αποκόμιση κερδών.
- Επενδυτικές: Προϋπολογισμένες δαπάνες με σκοπό την πραγματοποίηση κερδών μακροπρόθεσμα.
- Χρηματοοικονομικές: Οι διαδικασίες σύναψης δανείων και αποπληρωμής τους. Πηγές εσόδων: Ίδια κεφάλαια, συγγενών. (Σταυρουλάκης, 2012)

## **2.3 Η χρηματοδότηση των επιχειρήσεων**

Η χρηματοδότηση των επιχειρήσεων έχει καθοριστική σημασία για την επιβίωση και στη συνέχεια για την ανάπτυξή τους. Όπως αναλύεται στη συνέχεια, ειδικά στο στάδιο της Ανάπτυξης, απαιτούνται σημαντικά κεφάλαια για την επέκταση των γραμμών παραγωγής και τη στρατηγική μάρκετινγκ. Εντούτοις σε περιόδους οικονομικής ύφεσης αφενός η εξεύρεση

κεφαλαίων είναι δυσχερής και αφετέρου μια υπερδανεισμένη επιχείρηση αντιμετωπίζει την καχυποψία των επενδυτών στις κεφαλαιαγορές. Το πηλίκο της απόδοσης των δανεισμένων κεφαλαίων προς τα ίδια κεφάλαια της επιχείρησης (equity) αποκαλείται «χρηματοοικονομική μόχλευση» (financial leverage) και αποτελεί σημαντικό δείκτη οικονομικής ευρωστίας της επιχείρησης. Εάν η απόδοση των ιδίων κεφαλαίων είναι σε ορίζοντα χρόνου σταθερά μικρότερη από το κόστος εξυπηρέτησης των δανειακών κεφαλαίων, τότε η επιχείρηση αδυνατεί να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις της και απειλείται με πτώχευση.

## **2.4 Τρόποι χρηματοδότησης ελληνικών επιχειρήσεων σε περίοδο οικονομικής ύφεσης**

Η χρηματοδότηση των επιχειρήσεων στην Ελλάδα ανέκαθεν αποτελούσε πρόβλημα, που έχει ενταθεί σημαντικά λόγω της οικονομικής κρίσης. Οι Ελληνικές επιχειρήσεις στρέφονται περισσότερο προς το λιανεμπόριο παρά προς την παραγωγή, γεγονός που επίσης δημιουργεί αναστολές στο τραπεζικό σύστημα σχετικά με τη βιωσιμότητά τους. Θεωρητικά τουλάχιστον υπάρχει πληθώρα πηγών χρηματοδότησης μέσα από κοινοτικές πρωτοβουλίες, αναπτυξιακά προγράμματα, χρηματοδοτικά ταμεία, επενδυτική νομοθεσία, φορείς τοπικής αυτοδιοίκησης κλπ. Ωστόσο απουσιάζουν καθιερωμένοι επενδυτικοί μηχανισμοί που θα μπορούσαν να στηρίξουν τη μικρή επιχείρηση στα κρίσιμα πρώτα βήματα. Οι σημαντικότερες πηγές χρηματοδότησης είναι:

- ❖ **Το Εθνικό Στρατηγικό Πλαίσιο Αναφοράς (ΕΣΠΑ)**
- ❖ **Ο Αναπτυξιακός Νόμος**
- ❖ **Το εθνικό Ταμείο Επιχειρηματικότητας και Ανάπτυξης (ΕΤΕΑΝ)**

### **2.4.1 Το εθνικό στρατηγικό πλαίσιο αναφοράς (ΕΣΠΑ)**

Το Εθνικό Στρατηγικό Πλαίσιο Αναφοράς 2007-2013 προβλέπεται από το Ν3614/2007 και χρηματοδοτεί δράσεις, μεταξύ άλλων και επιχειρηματικές, μέσα από εθνικούς πόρους και

κονδύλια της ΕΕ. Οι επιχειρησιακές δράσεις αφορούν χρηματοδοτήσεις των περιφερειών, προγράμματα εδαφικής συνεργασίας, καθώς και τα εξής Επιχειρησιακά Προγράμματα:

- ✓ Περιβάλλον - Αειφόρος Ανάπτυξη. Αποβλέπει στην προστασία, αναβάθμιση του περιβάλλοντος.
- ✓ Ανταγωνιστικότητα και Επιχειρηματικότητα. Έχει ως κύρια αναπτυξιακή επιδίωξη τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας και της εξωστρέφειας των επιχειρήσεων και του παραγωγικού συστήματος χώρας, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στη διάσταση της καινοτομίας. Έχουν προσδιοριστεί Δράσεις με έμφαση στη μεταποίηση (μέχρι 10 απασχολούμενοι), κλωστοϋφαντουργία, ένδυση & υπόδηση (νέες τεχνολογίες & εξαγωγές) και πράσινη δραστηριότητα (τεχνολογία φιλική στο περιβάλλον).
- ✓ Ψηφιακή Σύγκλιση. Επικεντρώνεται στο στρατηγικό στόχο «Ψηφιακό Άλμα στην παραγωγικότητα, Ψηφιακό Άλμα στην ποιότητα ζωής».
- ✓ Βελτίωση διοικητικής Ικανότητας Δημόσιας Διοίκησης. Στοχεύει στη δημιουργία μιας αποτελεσματικής, ανοιχτής και ευέλικτης διακυβέρνησης των υπηρεσιών.
- ✓ Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού. Στοχεύει στην ενίσχυση της προσαρμοστικότητας των επιχειρήσεων και του ανθρώπινου δυναμικού στις μεταβαλλόμενες συνθήκες του διεθνούς ανταγωνισμού και των τεχνολογικών εξελίξεων. Στοχεύει επίσης στην ενίσχυση της απασχόλησης των γυναικών, των νέων, των εργαζομένων μμεγαλύτερης ηλικίας και των ευάλωτων ομάδων καθώς και στην προώθηση της ισότιμης πρόσβασης στην αγορά εργασίας.
- ✓ Εκπαίδευση και δια Βίου Μάθηση. Αφορά τη βελτίωση του επιπέδου των βασικών δεξιοτήτων και την ενίσχυση μεταρρυθμίσεων στο εκπαιδευτικό σύστημα με σκοπό τη βελτίωση της ποιότητας και της ελκυστικότητας της επαγγελματικής εκπαίδευσης και κατάρτισης.
- ✓ Τεχνική Υποστήριξη Εφαρμογής. Καλύπτει τη χρηματοδότηση δραστηριοτήτων προπαρασκευής, διαχείρισης, αξιολόγησης και ελέγχου των Επιχειρησιακών Προγραμμάτων.

(Σταυρουλάκης, 2012)

## 2.4.2 Ο αναπτυξιακός νόμος

Ο επενδυτικός νόμος προβλέπει επιχορηγήσεις και επιδοτήσεις για ειδικές κατηγορίες επιχειρήσεων, αποκλειστικά από εθνικούς πόρους. Προβλέπει το διαχωρισμό της επικράτειας σε αναπτυξιακές ζώνες ως εξής:

- ✓ Ζώνη Α. Περιλαμβάνει τους νομούς Αττικής και Βοιωτίας και προβλέπει ποσοστά ενίσχυσης 15% για τις μεγάλες επιχειρήσεις, 20% για τις μεσαίες και 25% για τις μικρές (σύμφωνα με τα κριτήρια μεγέθους της ΕΕ).
- ✓ Ζώνη Β. Περιλαμβάνει τους νομούς με κατά κεφαλήν ΑΕΠ άνω του 75% του μέσου όρου της χώρας και προβλέπει ποσοστά ενίσχυσης 30% για τις μεγάλες επιχειρήσεις, 35% για τις μεσαίες και 40% για τις μικρές.
- ✓ Ζώνη Γ. Περιλαμβάνει τους νομούς με κατά κεφαλήν ΑΕΠ κάτω του 75% του μέσου όρου της χώρας (νησιά Αιγαίου και Ιονίου, ακριτικές περιοχές) και προβλέπει ποσοστά ενίσχυσης 40% για τις μεγάλες επιχειρήσεις, 45% για τις μεσαίες και 50% για τις μικρές. (Σταυρουλάκης, 2012)

Οι επιδοτήσεις καταβάλλονται σε φάσεις ανάλογα με την εξέλιξη του επενδυτικού σχεδίου. Με την έγκριση του σχεδίου καταβάλλεται το 25% της επιδότησης, επιπλέον 25% πληρώνεται με την υλοποίηση του 50% της επένδυσης, 40% καταβάλλεται έπειτα από τον έλεγχο περαίωσης του έργου και 10% έπειτα από την παρέλευση 3ετίας. (Σταυρουλάκης, 2012)

Ο νόμος προβλέπει επιπλέον την ενίσχυση γενικών και ειδικών σχεδίων:

- ✓ Γενικά επενδυτικά σχέδια. Αφορούν φοροαπαλλαγές και επιχορηγήσεις σε προγράμματα γενικής επιχειρηματικότητας, της συμβολής στην περιφερειακή συνοχή και της ενίσχυσης της τεχνολογικής ανάπτυξης:
  - Γενική επιχειρηματικότητα. Περιλαμβάνει κλιμακούμενες φοροελαφρύνσεις μέχρι 10 έτη.
  - Περιφερειακή συνοχή. Αφορά επενδύσεις που αναδεικνύουν τοπικά χαρακτηριστικά.
  - Τεχνολογική ανάπτυξη. Προβλέπει ενισχύσεις και επιδοτήσεις μέχρι 80% της επένδυσης.

✓ Ειδικά επενδυτικά σχέδια

- Νεανική επιχειρηματικότητα. Αφορά ηλικίες 20-40 ετών και προβλέπει επιδότηση για το σύνολο των δαπανών για τα 5 πρώτα χρόνια.
- Συνέργια και Δικτύωση. Δικαιούχοι είναι συμπράξεις επιχειρήσεων με σκοπό την πραγματοποίηση συνεργασιών τη μορφή κοινοπραξίας, τουλάχιστον 10 για Αθήνα και Θεσσαλονίκη και τουλάχιστον 5 για την υπόλοιπη χώρα.
- Πολυετή και μεγάλα επενδυτικά σχέδια με προϋποθέσεις. (Σταυρουλάκης, 2012)

### **2.4.3 Το εθνικό ταμείο επιχειρηματικότητας και ανάπτυξης (ETEAN)**

Συστάθηκε με το Ν.3912/2011 με αντικείμενο την παροχή εγγυήσεων προς τις τράπεζες έναντι των δανείων που χορηγούν στις ΜΜΕ (έως και 80%). Στο μέλλον αναμένεται να μετεξελιχθεί σε Τράπεζα ΜΜΕ. Το ΕΤΕΑΝ χορηγεί και απευθείας χαμηλότοκα δάνεια σε ΜΜΕ, αλλά η σημαντικότερη δραστηριότητά του αφορά τη χορήγηση εγγυήσεων. Συγκεκριμένα, επιλέγει συγκεκριμένα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα με διεθνή διαγωνισμό και οι επιλέξιμες ΜΜΕ μπορούν να απευθύνονται σε αυτά για τη χορήγηση χαμηλότοκων δανείων με ευνοϊκούς όρους. Οι δικαιούχοι επιχειρηματίες συχνά έχουν ενταχθεί σε άλλα επιδοτούμενα προγράμματα, π.χ. «Μεταποίηση», «Εξωστρέφεια» κλπ. Στην πράξη ωστόσο εντοπίζεται πρόβλημα, δεδομένου ότι οι τράπεζες αντιμετωπίζουν οι ίδιες πρόβλημα ρευστότητας και αρνούνται να προχωρήσουν σε δανειοδότηση των ΜΜΕ παρά τις εγγυήσεις του δημοσίου. (Σταυρουλάκης, 2012)

### **2.5 Νέος τρόπος χρηματοδότησης στην Ελλάδα: Οι Συμμετοχικές Επενδύσεις**

Πρόσβαση σε ένα νέο, εναλλακτικό εργαλείο χρηματοδότησης, αυτό των συμμετοχικών επενδύσεων (Equity Crowdfunding), αποκτούν οι ελληνικές επιχειρήσεις. Η πρώτη πλατφόρμα equity crowdfunding στην Ελλάδα είναι “ενεργή” εδώ και περίπου ένα μήνα, έχοντας ξεκινήσει τη διαδικασία άντλησης κεφαλαίων για τη χρηματοδότηση τριών νέων επιχειρηματικών σχεδίων

ισάριθμων ελληνικών εταιρειών.



Το χρηματοδοτικό εργαλείο, του Equity Crowdfunding, που κάνει το ντεμπούτο του στην Ελλάδα, αν και σε ώριμες αγορές της Ευρώπης όπως η βρετανική αποτελεί ήδη σημαντικό εναλλακτικό μηχανισμό χρηματοδότησης, φιλοδοξεί να φέρει σε επαφή δυναμικές επιχειρήσεις από τους τομείς της αγροτικής οικονομίας, των τροφίμων-ποτών και της τεχνολογίας με υποψήφιους επενδυτές.

Σε πρώτη φάση, μέσα από το OpenCircle, η εταιρεία Parnasse AE, που το δημιούργησε και το διαχειρίζεται, αναζητά συνολικά κεφάλαια €600.000, τα οποία θα χρηματοδοτήσουν τρία νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα των εταιρειών Pinnatta, Offerial, και Ark Analytics. Τα τρία πλάνα, σύμφωνα με τον διευθύνοντα σύμβουλο της Parnasse AE, κ. Σωκράτη Πλούσσα, έχουν ήδη κινητοποιήσει την προσοχή των υποψηφίων επενδυτών, με το εκδηλούμενο επενδυτικό ενδιαφέρον να έχει καλύψει τουλάχιστον κατά το ήμισυ τα απαιτούμενα κεφάλαια. Σύμφωνα με τον ίδιο, περίξ του οικοσυστήματος του OpenCircle έχει συγκεντρωθεί μια κοινότητα ενδιαφερομένων επενδυτών που ξεπερνούν τους 400, με τους 70 εξ αυτών να δηλώνουν έμπρακτο ενδιαφέρον να επενδύσουν στο ελληνικό επιχειρηματικό δυναμικό.([www.sepe.gr](http://www.sepe.gr), 2015)

Η Parnasse μέσω της Open Circle έχει θέσει ως στόχο την άντληση €3 εκατ. μέσα στο πρώτο πλήρες έτος λειτουργίας της πλατφόρμας, ενισχύοντας τουλάχιστον δέκα ελληνικά επενδυτικά πλάνα. Ήδη άλλα τρία επιχειρηματικά σχέδια ελληνικών εταιρειών αναμένεται να δοκιμάσουν



το αμέσως επόμενο διάστημα να αντλήσουν κεφάλαια μέσω συμμετοχικών επενδύσεων.([www.sepe.gr](http://www.sepe.gr), 2015)

### **2.5.1 Τα πρώτα επιχειρησιακά σχέδια**

Στον ψηφιακό ιστότοπο Συμμετοχικών Επενδύσεων OpenCircleproject.gr ήδη έχουν ενταχθεί τα επιχειρηματικά σχέδια των εταιριών: Pinnatta, η οποία αναπτύσσει την ομώνυμη εφαρμογή επικοινωνίας μέσω διαδραστικών μηνυμάτων για “έξυπνα” κινητά τηλέφωνα, Offerial, η οποία αναπτύσσει εφαρμογές για προσωποποιημένο ξενοδοχειακό μάρκετινγκ και Ark Analytics, η οποία παρέχει εξειδικευμένα εργαλεία και συστήματα διαχείρισης κινδύνων.

### **2.5.2 Η λειτουργία των συμμετοχικών επενδύσεων**

Οι Συμμετοχικές Επενδύσεις μέσω OpenCircle αφορούν επιχειρηματίες, που έχουν σήμερα υγιείς επιχειρήσεις στους τομείς της γεωργίας, των τροφίμων και ποτών και της τεχνολογίας ή έχουν μια πολύ καλή ιδέα στα πρώτα στάδια υλοποίησης και δεν διαθέτουν το κεφάλαιο για να την αναπτύξουν.

Απευθύνονται επίσης σε επενδυτές (Έλληνες και ξένους) ή και μη επαγγελματίες επενδυτές που επιθυμούν να τοποθετήσουν τα χρήματά τους, και αναζητούν πρωτοπόρους επιχειρηματίες με σαφή και βιώσιμα επιχειρηματικά σχέδια, προκειμένου να τα υποστηρίξουν κεφαλαιοδοτικά.

Οι ενδιαφερόμενοι επιχειρηματίες, αφού γίνουν μέλη στην πλατφόρμα, μπορούν να υποβάλουν τις προτάσεις τους, τις οποίες αξιολογεί το OpenCircle μέσα από έλεγχο 40 σημείων. Εφόσον πληρούν τα κριτήρια, η εταιρεία επενδυτικών υπηρεσιών (ΑΕΠΕΥ) διαμορφώνει την επενδυτική προσφορά, δημοσιοποιεί το έργο και δίνει το έναυσμα για την έναρξη συγκέντρωσης κεφαλαίων. Τα μέλη έχουν τη δυνατότητα υποβολής αίτησης για να γίνουν επενδυτές και εφόσον πληρούν τα απαιτούμενα κριτήρια αποκτούν πρόσβαση σε όλες τις πληροφορίες αναφορικά με το έργο, συμπεριλαμβανομένων των οικονομικών δεδομένων, προκειμένου να πραγματοποιήσουν τη δική τους εταιρική αξιολόγηση.

Τα χρηματοοικονομικά χαρακτηριστικά της προσφοράς διατυπώνονται από την εταιρεία επενδυτικών υπηρεσιών, που φέρει επίσης την ευθύνη για την εν λόγω επένδυση.

Σε πρώτο στάδιο, οι επενδυτές εκφράζουν την πρόθεσή τους να επενδύσουν μέσω της πλατφόρμας OpenCircle.

Η επένδυση συλλέγεται και η συναλλαγή γίνεται μέσω της εταιρείας επενδυτικών υπηρεσιών. Τα κεφάλαια μεταφέρονται σε ειδικό λογαριασμό της εταιρείας. Η τυπική διαδικασία αύξησης του μετοχικού κεφαλαίου ή η αντίστοιχη της έκδοσης μετατρέψιμης ομολογίας πραγματοποιείται σύμφωνα με τους ισχύοντες κανονισμούς.

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3<sup>ο</sup> : ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

## 3.1 Ορισμός της επιχείρησης

Ο συνδυασμός κεφαλαίου, στόχων, τεχνικής εμπειρίας, εργασίας και πρώτων υλών, υπό την διεύθυνση μιας εξουσίας, αποτελεί την επιχείρηση ως οικονομική μονάδα. Ο κύριος στόχος μιας επιχείρησης είναι η αύξηση και ο πολλαπλασιασμός του αρχικού κεφαλαίου. Η επιχείρηση αποτελεί δημιούργημα της ιδιωτικής πρωτοβουλίας μελών της κοινωνίας, τα οποία συνεισφέρουν το αρχικό κεφάλαιο. Επιδιώκει την κάλυψη, έναντι αμοιβής, αναγκών ποικίλων μορφών μεγάλου αριθμού μελών της κοινωνίας οι οποίοι είναι οι ιδρυτές της επιχείρησης και οι πελάτες, οι εργαζόμενοι και οι προμηθευτές της. (Δασκάλου, 1999)

### 3.1.1 Οι στόχοι μιας επιχείρησης

Ο κυριότερος στόχος μιας επιχείρησης είναι η μεγιστοποίηση του κέρδους. Άλλοι στόχοι της επιχείρησης είναι:

- Την επίτευξη ενός ικανοποιητικού κέρδους, ώστε οι διευθύνοντες να διατηρούν τον έλεγχο της επιχείρησης
- Την μεγιστοποίηση του κύκλου εργασιών
- Την μεγιστοποίηση της ωφελιμότητας της επιχείρησης (μισθοί, επενδύσεις).

### 3.1.2 Επιχείρηση και χρηματιστική διαχείριση

Την ταυτότητα της επιχείρησης την καθορίζουν οι επενδύσεις της και ο εμπορικός δυναμισμός της ο οποίος ολοκληρώνει τον σκοπό της παραγωγικής διαδικασίας. Επίσης ένα σημαντικό στοιχείο μιας επιχείρησης είναι η δυνατότητα διεκπεραιώσεως των τρεχουσών

υποθέσεων με την εμπρόθεσμη εξόφληση των υποχρεώσεων της. Στην επιχείρηση δεν υπάρχουν κεφάλαια χωρίς κόστος. Εξ ορισμού η επιχείρηση περιέχει το στοιχείο του κινδύνου και είναι δυνατή η μερική αντιμετώπισή της με τον προγραμματισμό. Η διαχείριση του χρήματος είναι η διορθωτική παρέμβαση για την κάλυψη αδυναμιών των άλλων τομέων της επιχείρησης και η πρώτη ενέργεια που οδηγεί στην ανάπτυξή της.

Με τον όρο “διαχείριση του χρήματος” εννοούνται οι κρίσιμες αποφάσεις της επιχείρησης, όπως η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου, οι νέες επενδύσεις και τα συναφή δάνεια, η πιστωτική πολιτική της επιχείρησης. Η τοποθέτηση διαθεσίμων κεφαλαίων σε τίτλους αξιών.(Δασκάλου, 1999)

### **3.1.3 Η λογιστική ως βάση της χρηματοδότησης επιχειρήσεων**

Η λογιστική αποτελεί την αδιάλειπτη και παράλληλη προς τα επιχειρηματικά γεγονότα (κατά χρονολογική σειρά) τεχνική συστηματικής καταγραφής και ταξινόμησης των βασικών στοιχείων των γεγονότων αυτών, με κατάλληλη, πάντοτε, την έκφρασή τους στην ενιαία γλώσσα της αριθμητικής του χρήματος. Πέραν της καταγραφής και ταξινόμησης, η λογιστική προχωρεί, κατά τακτά χρονικά διαστήματα και οπωσδήποτε κατά δωδεκάμηνο, στην επεξεργασία, ανάλυση και ερμηνεία του συνόλου των συγκεντρωμένων πληροφοριών. Καταλήγει έτσι στην ανακεφαλαίωση και στην σύνοψη των πληροφοριών του έτους, με την μορφή αποτελεσμάτων, σε τυποποιημένους πίνακες, δημοσιεύσιμους και χρήσιμους στο εσωτερικό και στο εξωτερικό της επιχείρησης.(Δασκάλου, 1999)

### 3.1.4 Τρόποι χρηματοδότησης επιχειρήσεων



- ❖ Αυτοχρηματοδότηση
- ❖ Άτυπη Χρηματοδότηση
- ❖ Τραπεζικός Δανεισμός
- ❖ Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing)
- ❖ Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital)
- ❖ Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων (Business Incubators)
- ❖ Πρακτόρευση Απαιτήσεων (Factoring)

### 3.2 Η αυτοχρηματοδότηση των επιχειρήσεων

Με τον όρο “αυτοχρηματοδότηση επιχειρήσεων” εννοείτε η προμήθεια στην επιχείρηση πόρων, όπως τα κέρδη της, για πραγματοποίηση επενδύσεων. Η αυτοχρηματοδότηση εμφανίζεται στο παθητικό του ισολογισμού ως πηγή πόρων και ταυτοχρόνως στο ενεργητικό ως νέα επένδυση. Πηγή της αυτοχρηματοδότησης είναι τα μη διανεμόμενα κέρδη. Στο βαθμό που αυτά είναι αβέβαια, έχει ανάλογη τύχη και η αυτοχρηματοδότηση. Πρόσθετη πηγή αυτοχρηματοδότησης είναι οι αποσβέσεις και οι προβλέψεις, οπότε γίνεται λόγος για ολική αυτοχρηματοδότηση. Ανταγωνιστικοί προς την αυτοχρηματοδότηση είναι οι μέτοχοι της

επιχείρησης, οι οποίοι κατά κανόνα επιδιώκουν το μεγαλύτερο δυνατό μέρος. Ασφαλώς και τα αποταμιευμένα κέρδη ανήκουν στους μετόχους, αλλά υπόκεινται στους επιχειρηματικούς κινδύνους. Επίσης ανταγωνιστικοί προς την αυτοχρηματοδότηση είναι και οι καταναλωτές. Αυτοί πληρώνουν το ποσό της επί της τιμής των προϊόντων, η οποία θα ήταν χαμηλότερη σε περίπτωση μειωμένης ή ανύπαρκτης αυτοχρηματοδότησης. Ο ρυθμός απόκτησης των κερδών από την επιχείρηση επηρεάζει ευθέως το επενδυτικό πρόγραμμά της. Αν η επιχείρηση είναι αρκούντως κερδοφόρος, ενδέχεται να επενδύει χωρίς να εξετάζει σε βάθος την αποδοτικότητα.(Δασκάλου, 1999)

### 3.2.1 Τα διάφορα επίπεδα της αυτοχρηματοδότησης

Τα διάφορα επίπεδα αυτοχρηματοδότησης είναι:

- Ελάχιστη αυτοχρηματοδότηση είναι εκείνη που περιορίζεται μόνο στις αποσβέσεις οι οποίες υπολογίζονται και στην περίπτωση που δεν υπάρχουν κέρδη.
- Αυτοχρηματοδότηση διατηρήσεως έχουμε στην περίπτωση όπου με τα μη διανεμόμενα κέρδη καλύπτεται η επίπτωση του πληθωρισμού, τότε η επιχείρηση με αυτά τα κέρδη και τις αποσβέσεις μπορεί να προβεί στην ανανέωση του εξοπλισμού της.
- Αυτοχρηματοδότηση εμπλουτισμού έχουμε όταν τα κέρδη της επιχείρησης είναι υψηλότερα από τον πληθωρισμό.
- Αυτοχρηματοδότηση αναπτύξεως είναι η αύξηση του παραγωγικού δυναμικού ή η επέκταση της επιχείρησης σε νέες δραστηριότητες.
- Μέγιστη αυτοχρηματοδότηση έχουμε στην περίπτωση μη διανομής μερίσματος στους μετόχους.(Δασκάλου,2008)

### 3.2.2 Πλεονεκτήματα της αυτοχρηματοδότησης στις επιχειρήσεις

Τα σημαντικότερα πλεονεκτήματα της αυτοχρηματοδότησης είναι:

- Ενισχύει την αυτοδυναμία και ανεξαρτησία έναντι των εξωτερικών δανειστών (τράπεζες, προμηθευτές...). Αποτελεί μάλιστα μοναδικό τρόπο χρηματοδότησης στην

περίπτωση των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων, οι οποίες δεν έχουν εύκολη πρόσβαση στην αγορά των πιστώσεων.

- Διευκολύνει τις επενδυτικές επιλογές, χωρίς να σημαίνει ότι δεν πρέπει να υπολογίζεται ένα κόστος για τα ίδια κεφάλαια.
- Προσauxάνει την καθαρή θέση της επιχείρησης και βελτιώνει την λογιστική αξία της μετοχής, το οποίο έχει μεγάλη σημασία στις εισηγμένες στο χρηματιστήριο εταιρίες.
- Επιτρέπει την άσκηση επιθετικής εμπορικής πολιτικής μέσω χορηγουμένων διευκολύνσεων εξοφλήσεως.(Δασκάλου, 2008)

### **3.2.3 Μειονεκτήματα της αυτοχρηματοδότησης**

Κάποια από τα μειονεκτήματα της αυτοχρηματοδότησης είναι:

- Η υπερβολική αύξηση των τιμών, ιδιαιτέρως σε περίπτωση μονοπωλιακών καταστάσεων.
- Η ενδεχόμενη ανάληψη επενδύσεων χωρίς μελέτη του κόστους και των ωφελειών.
- Η αποστέρηση εκ των κερδοφόρων επιχειρήσεων του γονιμοποιού ρόλου των δανείων.
- Η δυσανασχέτηση των μετόχων, των μισθωτών και των καταναλωτών (οι τελευταίοι ενδέχεται να αντισταθμίζουν την δυσαρέσκεια με την ικανοποίηση από την βελτίωση της ποιότητας).

### **3.3 Άτυπη χρηματοδότηση**

Αναφέρεται σε κεφάλαια που ο επιχειρηματίας αναζητά από το οικογενειακό περιβάλλον και τους φίλους. Στη διεθνή βιβλιογραφία συμβολίζεται με τα αρχικά FFF (Friends, Family, Fools) για να υποδηλώσουν το εξαιρετικά υψηλό ρίσκο που αναλαμβάνουν. Συχνά τα κεφάλαια αυτά δεν δικαιούνται συμμετοχή στα κέρδη ούτε συνεπάγονται συμμετοχή στη λήψη των αποφάσεων.

### **3.4 Τραπεζικός Δανεισμός**

Ο τραπεζικός δανεισμός είναι ο πιο συνηθισμένος τρόπος χρηματοδότησης που επιλέγουν οι επιχειρήσεις σήμερα. Οι δυο μεγάλες κατηγορίες δανείων που προσφέρουν οι τράπεζες προς τις επιχειρήσεις είναι: *Τα δάνεια κεφαλαίου κίνησης* και *Τα μακροπρόθεσμα δάνεια*.

#### **3.4.1 Δάνεια κεφαλαίου κίνησης**

Τα δάνεια κεφαλαίου κίνησης ως σκοπό την βελτίωση της ρευστότητας μιας επιχείρησης και είναι μικρής διάρκειας. Τα πιστωτικά ιδρύματα προσφέρουν σήμερα ολοκληρωμένα πακέτα για την κάλυψη των αναγκών ρευστότητας των επιχειρήσεων. Τέτοια προϊόντα είναι τα ανοιχτά ή ανακυκλούμενα δάνεια και οι αλληλόχρεοι λογαριασμοί. Στα ανοιχτά δάνεια οι τράπεζες δίνουν ένα πιστωτικό όριο στον πελάτη τους ως το οποίο μπορεί να δανείζεται. Ο δανειολήπτης μπορεί αν θέλει να εξοφλήσει μέρος ή το σύνολο της οφειλής του, ενώ μπορεί να δανείζεται ξανά όταν έχει ανάγκη ως το όριο που του έχει χορηγηθεί, χωρίς να απαιτείται να επιστρέφει σε συγκεκριμένο διάστημα το κεφάλαιο που χρησιμοποίησε. Υπάρχουν τράπεζες που χρηματοδοτούν για κεφάλαιο κίνησης ποσοστό ως και το 100% του τζίρου της επιχείρησης και άλλες όπου το ποσοστό αυτό δεν ξεπερνά το 50% του τζίρου. ([www.specisoft.gr](http://www.specisoft.gr), 2008)

#### **3.4.2 Μακροπρόθεσμα δάνεια**

Τα μακροπρόθεσμα δάνεια περιλαμβάνουν τα δάνεια εγκατάστασης και τα δάνεια επαγγελματικού και είναι μεγάλης διάρκειας. Αντίθετα με τα δάνεια κεφαλαίου κίνησης τα μακροπρόθεσμα δάνεια έχουν χαμηλότερο επιτόκιο λόγω της μεγάλης διάρκειας αποπληρωμής του.

Δάνεια για επαγγελματική στέγη: Τα δάνεια επαγγελματικής στέγης μπορεί να χρηματοδοτήσουν μέχρι και το 100% της αξίας του ακινήτου και η διάρκειά τους κυμαίνεται από 3 μέχρι 30 χρόνια ανάλογα με την τράπεζα και τον πελάτη, με επιτόκια που σήμερα (2004) κυμαίνονται από 5,50 ως 9,50% περίπου. Το τελικό επιτόκιο των δανείων αυτών προσαυξάνεται



από την εισφορά του Ν. 128/75 κατά 0,6%. Για τους νέους επιχειρηματίες οι τράπεζες παρέχουν συνήθως περίοδο χάριτος μέχρι δύο χρόνια, διάστημα κατά το οποίο οι νέοι επιχειρηματίες καλούνται να πληρώσουν μόνο τους τόκους ή μικρότερες δόσεις. Τα έξοδα δανείου που χρεώνουν οι τράπεζες συνήθως δεν ξεπερνούν το 1% του δανείου.

Δάνεια για αγορά πάγιου εξοπλισμού: Τα δάνεια της μορφής αυτής χορηγούνται για την αγορά παγίου εξοπλισμού (έπιπλα, μηχανήματα κ.λπ.). Η διάρκεια αποπληρωμής των δανείων αυτών φτάνει τα 15 χρόνια με επιτόκιο το οποίο κυμαίνεται από 6,25% μέχρι 10%. Η χρηματοδότηση μπορεί να καλύψει ολόκληρη την επένδυση της αγοράς του παγίου εξοπλισμού, ενώ η εκταμίευση μπορεί να γίνεται είτε εφ' άπαξ, είτε σταδιακά ανάλογα με την εξέλιξη των αγορών. ([www.specisoft.gr](http://www.specisoft.gr), 2008)

### **3.5 Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing)**

Η Χρηματοδοτική Μίσθωση δίνει τη δυνατότητα σε μια επιχείρηση να δημιουργήσει ή να επεκτείνει τον παραγωγικό εξοπλισμό της χωρίς να διαθέσει τα δικά της κεφάλαια. Τα απαιτούμενα κεφάλαια διατίθενται από την εταιρεία Χρηματοδοτικής Μίσθωσης η οποία αγοράζει τον εξοπλισμό σύμφωνα με τις οδηγίες της επιχείρησης. Στην συνέχεια εκμισθώνει τον εξοπλισμό αυτόν στην επιχείρηση για προκαθορισμένο χρονικό διάστημα και για συγκεκριμένο μίσθωμα. Με την λήξη της σύμβασης η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να αγοράσει τον εξοπλισμό καταβάλλοντας ένα μικρό ποσό το οποίο δεν μπορεί να υπερβαίνει το 5% της αξίας του εξοπλισμού. Μπορεί εναλλακτικά να επιστρέψει τον εξοπλισμό στην εταιρεία Χρηματοδοτικής Μίσθωσης ή να συνεχίσει τη μίσθωση. Οι δόσεις της μίσθωσης καταβάλλονται μηνιαία, ανά τρίμηνο ή ανά εξάμηνο. Το επιτόκιο για τον υπολογισμό των δόσεων είναι λίγο πιο υψηλό από το αντίστοιχο επιτόκιο δανεισμού. Η Χρηματοδοτική Μίσθωση ως μορφή χρηματοδότησης παρουσιάζει πολλά πλεονεκτήματα ιδιαίτερα για τις νέες επιχειρήσεις. (Σταυρουλάκης, 2012)

Πλεονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης:

- Δεν χρειάζεται να καταβάλλει αμέσως τα ποσά που απαιτούνται για την αγορά του αναγκαίου εξοπλισμού γεγονός ουσιώδες για νέες και μικρές επιχειρήσεις με μικρή ρευστότητα.
- Έχει την επιλογή μετά το πέρας της μίσθωσης να αγοράσει τον εξοπλισμό, να τερματίσει ή να ανανεώσει τη σύμβαση.
- Απαλλάσσεται από τον φόρο για τον εξοπλισμό που μισθώνει αφού το σύνολο των δόσεων αναγνωρίζεται σαν λειτουργική δαπάνη.
- Εμφανίζει καλύτερη εικόνα στις οικονομικές της καταστάσεις καθώς δεν επηρεάζονται αρνητικά ορισμένοι χρηματοοικονομικοί δείκτες.

### **3.6 Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital)**

Ένας εναλλακτικός τρόπος χρηματοδότησης είναι μέσω των Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών που είναι ευρύτερα γνωστά με την διεθνή τους ονομασία, δηλαδή Venture Capital. Το Venture Capital αποτελεί κατά κανόνα μορφή χρηματοδότησης που απευθύνεται σε νέες, φιλόδοξες και αναπτυσσόμενες εταιρείες που συνήθως εκμεταλλεύονται επιχειρηματικά καινοτόμες ιδέες.

Οι εταιρείες Venture Capital χρηματοδοτούν τις επιχειρήσεις – πελάτες τους με αντάλλαγμα την απόκτηση ενός ποσοστού των μετοχών τους. Το ποσοστό αυτό ποικίλει ανάλογα με το ύψος της χρηματοδότησης και το μέγεθος της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης, αλλά κατά κανόνα κυμαίνεται στα επίπεδα του 30%. Η χρονική διάρκεια της επένδυσης κυμαίνεται συνήθως μεταξύ 3 και 7 ετών. Οι επιχειρήσεις που χρηματοδοτούνται είναι συνήθως δυναμικές με καινοτόμες επιχειρηματικές ιδέες και επιχειρηματικά σχέδια που υπόσχονται υψηλές αποδόσεις, ικανές να ανταμείβουν τις εταιρείες Venture Capital για το ρίσκο που αναλαμβάνουν. Η συνεργασία των εταιρειών Venture Capital δεν περιορίζεται μόνο στην παροχή κεφαλαίων αλλά παρέχεται επίσης βοήθεια και σε ότι αφορά την διοίκηση, το marketing, την στελέχωση και το στρατηγικό σχεδιασμό της επιχείρησης. Σημαντικές επίσης για την χρηματοδοτούμενη επιχείρηση είναι οι σχέσεις της εταιρίας Venture Capital με άλλες επιχειρήσεις της αγοράς που μπορεί να χρησιμεύσουν στην σύναψη συνεργασιών. (www.specisoft, 2008)

Το μεγάλο πλεονέκτημα της χρηματοδότησης μέσω Venture Capital είναι η επιχείρηση δεν υποχρεούται στην παροχή εγγυήσεων για το κεφάλαιο που της παρέχεται. Έτσι ακόμα και σε περίπτωση αποτυχίας της επιχείρησης, η εταιρεία Venture Capital δεν διεκδικεί επιστροφή των χρημάτων που επένδυσε στην επιχείρηση, εφόσον φυσικά τηρήθηκαν οι όροι της συμφωνίας μεταξύ των δύο πλευρών.(Σταυρουλάκης, 2012)

### 3.7 Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων (Business Incubator)

Παγκοσμίως με τον όρο Θερμοκοιτίδα Επιχειρήσεων (Business Incubator) εννοείται μία εταιρεία η οποία παρέχει σε νέο-ιδρυόμενες και με προοπτικές γρήγορης ανάπτυξης εταιρείες χρηματοδότηση, χώρους και εξοπλισμό (όπως κτιριακές εγκαταστάσεις, έπιπλα, ηλεκτρονικούς υπολογιστές, τηλεφωνικές συσκευές, πρόσβαση στο διαδίκτυο), υπηρεσίες γραμματειακής υποστήριξης, συμβουλευτικές υπηρεσίες και υποστήριξη (όπως σε θέματα φοροτεχνικά, λογιστικά, νομικά, πληροφορικής, εξεύρεσης προσωπικού), αλλά και ένα δίκτυο επαφών με πελάτες και προμηθευτές και σε αντάλλαγμα παίρνει ένα ποσοστό του μετοχικού κεφαλαίου. Γενικά, η αποστολή του Business Incubator είναι να ιδρύσει και να μεγαλώσει την νέα εταιρεία τόσο ώστε αυτή να φτάσει με σωστή υποδομή και επαγγελματική προετοιμασία την πρώτη ευμεγέθη επένδυση που θα της επιτρέψει να αναπτυχθεί και να επιβληθεί στην αγορά. Η χρονική διάρκεια της επένδυσης του Business Incubator κυμαίνεται συνήθως μεταξύ των 6 και 18 μηνών. Στον ελληνικό χώρο, και μέσω της κρατικής - ευρωπαϊκής χρηματοδότησης του προγράμματος «Ελευθώ», έχουν ιδρυθεί και λειτουργούν κανονικά πλέον οι πρώτες ελληνικές «θερμοκοιτίδες» με την διεθνή έννοια του όρου.

Οι θερμοκοιτίδες αυτές είναι προς το παρόν οι:

- ✓ .i-Cube S.A. Αθήνα <http://www.i-cube.gr/>
- ✓ Innovative Ventures SA i-Ven Αθήνα <http://www.iven.gr/>
- ✓ Θέρμη ΑΕ Θεσσαλονίκη <http://www.thermokoitida.gr/>
- ✓ Θερμοκοιτίδα Θεσσαλονίκης Θεσσαλονίκη <http://www.thestep.gr/> Μορφές Χρηματοδότησης Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων 10 | Specisoft
- ✓ Xtend B2B Αθήνα <http://www.xtendb2b.com/>
- ✓ Θερμοκοιτίδα Νέων Επιχειρήσεων Χανίων Χανιά <http://www.incubatorchania.gr/>

Αυτές οι θερμοκοιτίδες έχουν δημιουργηθεί από ελληνικές εταιρείες VC, γενικότερων επενδυτικών υπηρεσιών και συμβούλων επιχειρήσεων ή ιδιωτών επενδυτών. Θα πρέπει να τονιστεί ότι, παρότι γενικά ακολουθούν το μοντέλο λειτουργίας των διεθνών incubators όπως αυτό περιγράφηκε παραπάνω, η προσέγγισή τους σε αυτό είναι διαφορετική. Οι διαφορές εντοπίζονται κυρίως στον τρόπο και το ύψος της χρηματοδότησης που προσφέρουν στους νέους επιχειρηματίες. Έτσι, άλλοι Έλληνες incubators έχουν τα δικά τους κεφάλαια με τα οποία χρηματοδοτούν τους incubates και άλλοι απλώς μεσολαβούν και φέρνουν σε επαφή τις νέες εταιρείες με εταιρείες VC οι οποίες αναλαμβάνουν την χρηματοδότησή τους. Η χρονική διάρκεια της επένδυσης του Incubator κυμαίνεται συνήθως μεταξύ 6 και 18 μηνών.

Τα κριτήρια αξιολόγησης των νέων επιχειρήσεων-υποψήφιων Incubates για τους περισσότερους incubators είναι κοινά και περιλαμβάνουν:

- Τα προσόντα της διοικητικής ομάδας (όπως η σχετική εμπειρία, η αποφασιστικότητα και η αφοσίωση, η ποιότητα και τα ηγετικά προσόντα ως στοιχεία του χαρακτήρα).
- Το επιχειρηματικό μοντέλο και προϊόν ή υπηρεσία (όπως τα διπλώματα ευρεσιτεχνίας, η ανάγκη της αγοράς για το συγκεκριμένο προϊόν, η βιωσιμότητα του επιχειρηματικού μοντέλου, το κεφάλαιο κίνησης και επενδυτικές ανάγκες, η δυνατότητα επέκτασης σε άλλες αγορές, το επίπεδο του υφιστάμενου ανταγωνισμού, τα εμπόδια στην είσοδο νέων ανταγωνιστών, οι ενδεχόμενες συνεργασίες, το κόστος και η βιωσιμότητα των προτεινόμενων δραστηριοτήτων μάρκετινγκ, οι ενδεχόμενες συνέργιες με άλλες εταιρείες που συμμετέχουν στη θερμοκοιτίδα, το προτεινόμενο χρονοδιάγραμμα υλοποίησης του επιχειρηματικού σχεδίου, οι επιχειρηματικοί κίνδυνοι).
- Άλλα επενδυτικά - χρηματοοικονομικά κριτήρια (όπως οι ανάγκες χρηματοδότησης έναντι προσφερόμενης εταιρικής συμμετοχής, το στάδιο της επένδυσης, η διάρθρωση της συμφωνίας μετόχων, η συμβατότητα με τους υφιστάμενους incubates, η διαθεσιμότητα των μελών της διοικητικής ομάδας για υποστήριξη της εταιρείας).

Κάποιες άλλες προσπάθειες που γίνονται στη χώρα μας, είτε από τον ιδιωτικό είτε από τον δημόσιο τομέα, μάλλον δεν φτάνουν στην πλήρη έννοια του Incubator, κυρίως γιατί δεν περιλαμβάνουν το κομμάτι της χρηματοδότησης, και της συνακόλουθης κατοχής μέρους του κεφαλαίου, της νέας επιχείρησης. ([www.career.gr](http://www.career.gr),2008)

### 3.8 Πρακτόρευση Απαιτήσεων (Factoring)

Η πρακτόρευση επιχειρηματικών απαιτήσεων εφαρμόζεται από τις τράπεζες και τις ανώνυμες εταιρείες που έχουν ως αποκλειστικό σκοπό αυτή τη δραστηριότητα. Η πρακτόρευση απαιτήσεων αφορά τη σύναψη σύμβασης μεταξύ του προμηθευτή και του πράκτορα (τράπεζα ή εταιρεία factoring) βάση της οποίας ο προμηθευτής εκχωρεί στον πράκτορα τις απαιτήσεις του έναντι πελατών – οφειλετών του. Ο πράκτορας αναλαμβάνει τη διαχείριση, είσπραξη, προεξόφληση, πιστωτικό έλεγχο και κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου των απαιτήσεων του προμηθευτή. Το χρηματοδοτικό ίδρυμα συνήθως αποδίδει άμεσα στην επιχείρηση το 80% περίπου των οφειλών. Χρεώνει επίσης την εταιρεία 0,5 έως 2% του ποσού που αντιστοιχεί στις απαιτήσεις προς πελάτες για τη διαχείριση του χαρτοφυλακίου. ([www.career.gr](http://www.career.gr), 2008)

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

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4<sup>ο</sup> : ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ

## 4.1 Γενικές πληροφορίες για την εταιρία ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ

Η Ανώνυμη Εταιρεία με την επωνυμία «ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ Α.Β.Ε.Ε» (εφεξής καλούμενη για λόγους συντομίας ως «Εταιρεία» ή «ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ») είναι μία εμπορική εταιρεία, η οποία δραστηριοποιείται κυρίως στον τομέα της εν γένει εμπορίας, διανομής, αντιπροσώπευσης και προώθησης πρώτων υλών ζαχαροπλαστικής, αρτοποιίας και παγωτού. Το σύνολο των προϊόντων που αντιπροσωπεύει, διανέμει και διακινεί εισάγονται κυρίως από χώρες της Δυτικής Ευρώπης και ιδίως από την Γαλλία, Βέλγιο, Γερμανία, Δανία και Ιταλία. Οι εγκαταστάσεις και η έδρα της Εταιρίας ευρίσκονται στον Δήμο Αχαρνών, οδός Ανεμώνης 4, Τ.Κ. 136 78 και το υποκατάστημά της στη ΒΙ.ΠΕ Σίνδου, Θεσσαλονίκη Γ. Φάση Ο.Τ 38, Τ.Κ. 57022. Η Εταιρεία έχει την νομική μορφή της Ανώνυμης Εταιρείας, ο διαδικτυακός της τόπος (εταιρική ιστοσελίδα) που έχει νόμιμα καταχωρηθεί στο ΓΕΜΗ είναι [www.stelioskanakis.gr](http://www.stelioskanakis.gr) και είναι εισηγμένη στο Χρηματιστήριο Αθηνών (ημερομηνία εισαγωγής 18.07.2002), με κωδικό Μετοχής στο ΟΑΣΗΣ «ΚΑΝΑΚ».[www.stelioskanakis.gr](http://www.stelioskanakis.gr), 2005)

## 4.2 Η ίδρυση της εταιρίας

Η ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ από το 1985 προσφέρει στον Έλληνα ζαχαροπλάστη και αρτοποιό πολύτιμες πρώτες ύλες για μοναδικές δημιουργίες που ξεχωρίζουν. Με σεβασμό, συνέπεια και αξιοπιστία και με γνώμονα πάντοτε τις ανάγκες και το όφελος των επαγγελματιών. Η Εταιρεία όλα αυτά τα χρόνια διέγραψε σταθερή πορεία δυναμικής ανάπτυξης και ραγδαίας εξέλιξης, με επιστέγασμα την κατάκτηση ηγετικής θέσης στην προμηθευτική αγορά του κλάδου της ζαχαροπλαστικής και αρτοποιίας στην Ελλάδα. Κινητήριοι άξονες της ανοδικής αυτής πορείας στάθηκε πάντοτε η ποιότητα και η πρωτοπορία σε ιδέες, προϊόντα και υπηρεσίες.

Σήμερα, η Εταιρεία αντιπροσωπεύει αποκλειστικά 26 από τους πιο φημισμένους διεθνείς οίκους παραγωγής α' υλών ζαχαροπλαστικής, αρτοποιίας και παγωτού στην Ελλάδα, την Κύπρο

και σε Βαλκανικές χώρες. Απόλυτη προτεραιότητά της αποτελεί η υψηλή ποιότητα των προϊόντων που εισάγει και διακινεί, ερευνώντας συνεχώς την αγορά προκειμένου, τόσο να δημιουργεί νέες γευστικές απολαύσεις, όσο και να ανταποκρίνεται στις διαρκώς εξελισσόμενες προτιμήσεις των καταναλωτών.

#### 4.2.1 Κτηριακές εγκαταστάσεις

Η ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ στεγάζεται σε υπερσύγχρονες εγκαταστάσεις 2.783 τ.μ. με έδρα τις Αχαρνές Αττικής, οι οποίες κατασκευάστηκαν σε ιδιόκτητο οικόπεδο 15.819 τ.μ. και περιλαμβάνουν πρωτοποριακής αισθητικής γραφεία, ένα κέντρο διανομής υψηλών προδιαγραφών καθώς και ένα πρότυπο κέντρο τεχνικής επιμόρφωσης και εφαρμογών.

Υποδειγματικής λειτουργικότητας και πρωτοποριακής αισθητικής, το κέντρο διανομής της ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ δημιουργήθηκε και λειτουργεί σύμφωνα με τις σύγχρονες αντιλήψεις του Logistics Management. Διαθέτει αποθηκευτικό χώρο έκτασης 1.589 τ.μ., ο οποίος παρέχει τη δυνατότητα αποθήκευσης πολλών προϊόντων, με δυνατότητα διακίνησης 18.000 τόνων ετησίως και μέσο όρο αποθήκευσης 25 ημερών ενώ η χωρητικότητά του ανέρχεται σε 1.900 παλετοθέσεις, εξυπηρετώντας καθημερινά τις αποστολές των φορτηγών ψυγείων νέας τεχνολογίας που έχει στην ιδιοκτησία της η εταιρεία.



Τα προϊόντα φυλάσσονται σύμφωνα με τις προβλεπόμενες συνθήκες θερμοκρασίας και υγρασίας και παρακολουθούνται με βάση την ημερομηνία λήξης και το LOT κάθε είδους. Συνεπώς, τηρείται αυστηρά η αρχή του FIFO.

Ο χώρος διακρίνεται για την εργονομία και τη λειτουργικότητά του ενώ τηρούνται όλες οι σύγχρονες προδιαγραφές ασφάλειας για τους εργαζόμενους και τα διακινούμενα είδη.

Σημαντικό τμήμα των εγκαταστάσεων καταλαμβάνει το Athens Center of Gastronomy, ένα σύγχρονο κέντρο τεχνικής επιμόρφωσης και πρακτικών εφαρμογών ζαχαροπλαστικής, αρτοποιίας, παγωτού, catering και μαγειρικής. Εξοπλισμένο με τα πιο σύγχρονα μέσα παραγωγής και οπτικοακουστικής τεχνολογίας, το Athens Center of Gastronomy δίνει τη δυνατότητα στους επαγγελματίες να παρακολουθήσουν επιδείξεις από καταξιωμένους chefs του εξωτερικού, θεωρητικά μαθήματα και πρακτικά εργαστήρια, καθώς και σεμινάρια υψηλών προδιαγραφών σε συνεργασία με την κορυφαία γαλλική σχολή γαστρονομίας Ecole.([www.stelioskanakis](http://www.stelioskanakis), 2005)

#### **4.2.2 Δίκτυο πωλήσεων και διανομής**

Το άρτια οργανωμένο τμήμα πωλήσεων της ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ εξασφαλίζει την άμεση, αποτελεσματική, και πάνω απ' όλα, φιλική εξυπηρέτηση όλων των επαγγελματιών του κλάδου, σε οποιοδήποτε μέρος της Ελλάδας και αν βρίσκονται. Το τμήμα στελεχώνεται από 14 εξειδικευμένους επαγγελματίες στην Αθήνα και 6 στη Θεσσαλονίκη, που πραγματοποιούν καθημερινά επισκέψεις στο χώρο εργασίας των πελατών, ενώ παράλληλα εξυπηρετούν τους συνεργαζόμενους εμπόρους και διανομείς στις περιφέρειές τους.

Παράλληλα, για την πληρέστερη ανταπόκριση στις ανάγκες του διευρυμένου πελατολογίου της, η Εταιρεία διαθέτει οργανωμένο τμήμα εξυπηρέτησης πελατών, το οποίο βρίσκεται καθημερινά στη διάθεση των συνεργατών της εταιρείας, προσφέροντας υπηρεσίες υψηλού επιπέδου. Οι παραγγελίες εκτελούνται άμεσα την επόμενη ημέρα.

Η διακίνηση των προϊόντων καλύπτεται από ένα άριστα οργανωμένο δίκτυο διανομής, το οποίο περιλαμβάνει στόλο ιδιόκτητων φορτηγών ψυγείων νέας τεχνολογίας που εξυπηρετούν το κέντρο διανομής της Αθήνας και της Σίνδου, εξασφαλίζοντας την ταχύτατη και ευέλικτη παράδοση των 452 κωδικών προϊόντων που διαθέτει η Εταιρεία στην ευρύτερη περιοχή της Αττικής και της Βόρειας Ελλάδας.



Επίσης, η Εταιρεία διακινεί τα εμπορεύματά της μέσω 96 αντιπροσώπων με την εξής κατανομή ανά γεωγραφική περιοχή:

- ✓ ΑΤΤΙΚΗ: 41
- ✓ ΠΕΛΟΠ/ΝΗΣΟΣ: 5
- ✓ ΣΤΕΡΑΕΑ ΕΛΛΑΔΑ: 4
- ✓ ΘΕΣΣΑΛΙΑ: 6
- ✓ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ: 22
- ✓ ΗΠΕΙΡΟΣ: 2
- ✓ ΘΡΑΚΗ: 3
- ✓ ΚΡΗΤΗ: 3
- ✓ ΥΠΟΛΟΙΠΗ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΝΗΣΙΑ: 10

([www.stelioskanakis](http://www.stelioskanakis), 2005)

#### **4.2.3 Τεχνική υποστήριξη**

Για την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών της, η ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ έχει αναπτύξει ένα άρτια εκπαιδευμένο τεχνικό τμήμα, το οποίο παρέχει πλήρη τεχνική υποστήριξη στους πελάτες της σε όλη τη χώρα αλλά και στο εξωτερικό. Το έμπειρο προσωπικό της, που αποτελείται από πέντε εξειδικευμένους Σεφ Ζαχαροπλαστικής, τρεις έμπειρους Αρτοποιούς και ένα Τεχνολόγο Τροφίμων, μπορεί άμεσα και αποτελεσματικά να προσφέρει την απαραίτητη τεχνογνωσία για την καλύτερη εφαρμογή και ανάδειξη των προϊόντων της και ταυτόχρονα να υποδείξει νέες, πρωτότυπες εφαρμογές και απολαυστικές συνταγές που θα ικανοποιήσουν και τους πιο απαιτητικούς πελάτες.

Για το σκοπό αυτό, η Εταιρεία δίνει πολύ μεγάλη έμφαση στην επιμόρφωση του τεχνικού της προσωπικού, οργανώνοντας ειδικά εκπαιδευτικά σεμινάρια στην Ελλάδα και το εξωτερικό και συνεργασίες με διακεκριμένους Chefs, διεθνούς κύρους.

#### **4.3 Το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρίας**

Η ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ δίνει ιδιαίτερη σημασία στην επιλογή του ανθρώπινου δυναμικού της, καθώς θεωρεί ότι αποτελεί θεμελιώδη παράγοντα υλοποίησης των στρατηγικών σχεδίων της Εταιρείας. Επιλέγει τα στελέχη της με αυστηρά κριτήρια, πάντοτε με βάση την

εκπαιδευτική κατάρτιση, την σύγχρονη επαγγελματική αντίληψη και τη διάθεση για ομαδική εργασία.

Η Εταιρεία δίνει μεγάλη βαρύτητα στη συνεχή εκπαίδευση και επιμόρφωση των στελεχών της. Διοργανώνει σύγχρονα εκπαιδευτικά προγράμματα με στόχο τη διαρκή ενημέρωση και πληροφόρηση σε θέματα πωλήσεων, τεχνικά ζητήματα και τις εξελίξεις στον κλάδο της ζαχαροπλαστικής και της αρτοποιίας. Μέσω των εξειδικευμένων σεμιναρίων και των άλλων εκπαιδευτικών προγραμμάτων, η Εταιρεία στοχεύει στην εξέλιξη του ανθρώπινου δυναμικού της σύμφωνα με τις σύγχρονες επαγγελματικές τάσεις και ταυτόχρονα στην αύξηση της παραγωγικότητας

Η εξέλιξη του προσωπικού της εταιρείας έχει ως εξής:

## ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Διοικητικό Προσωπικό	11	11	11	10	10	9	9	8	7	6
Προσωπικό	38	39	41	55	59	60	56	57	55	55
Μέσος όρος απασχολούμενου προσωπικού	49	50	52	65	69	69	65	65	62	61

## ΣΠΟΥΔΕΣ

	Άτομα	%
--	-------	---

Ανώτερα-Ανώτατη Εκπαίδευση	12	20%
Μέση Εκπαίδευση	41	67%
Βασική Εκπαίδευση	8	13%
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>61</b>	<b>100%</b>

#### 4.4 Όραμα, Αποστολή και στόχοι της εταιρίας

Η ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ επιδιώκει τη δυναμική εξέλιξη και ανάπτυξη του κλάδου ζαχαροπλαστικής, αρτοποιίας και παγωτού στην Ελλάδα, στην Κύπρο και στην ευρύτερη περιοχή των Βαλκανικών χωρών, καθώς και την μακροχρόνια και επιτυχημένη παρουσία της στο χώρο.

Αποστολή της είναι να προσφέρει στους πελάτες της προϊόντα και υπηρεσίες υψηλού επιπέδου με συνέπεια και ποιότητα. Για τον σκοπό αυτό ερευνά συνεχώς την αγορά για την επέκταση της γκάμας των προϊόντων της, αναπτύσσει ένα ολοένα πιο αποτελεσματικό και αποδοτικό δίκτυο πωλήσεων και διανομής και προσφέρει υψηλού επιπέδου τεχνική υποστήριξη και τεχνογνωσία. Παράλληλα, με την διεξαγωγή επιμορφωτικών σεμιναρίων και τεχνικών επιδείξεων εξασφαλίζει την συνεχή εκπαίδευση των επαγγελματιών του κλάδου.

Η Εταιρεία, έχοντας μέχρι σήμερα εντάξει στο χαρτοφυλάκιο των εμπορευμάτων που διακινεί, επώνυμα και αναγνωρισμένα προϊόντα και έχοντας αναπτύξει στενή συνεργασία με κορυφαίους προμηθευτές στην Ευρώπη, στοχεύει στην επίτευξη των παρακάτω στόχων :

- Την επέκταση σε νέες αγορές εκτός Ελλάδας, όπου σήμερα δεν έχει έντονη παρουσία και παρουσιάζουν σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης.
- Τη διαρκή αναζήτηση νέων προϊόντων και τη διεύρυνση της γκάμας των εμπορευμάτων που διακινεί μέσα από τους υφιστάμενους προμηθευτές, καθώς και τη σύναψη νέων συνεργασιών.

- Την παροχή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών υποστήριξης προς τον πελάτη, μέσω της διεξαγωγής επιμορφωτικών σεμιναρίων και τη διατήρηση της συνεχούς επικοινωνίας και συνεργασίας.
- Τη συνεχή επιμόρφωση και εκπαίδευση του προσωπικού της Εταιρείας. Η ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ επενδύει με συνέπεια στο ανθρώπινο δυναμικό, που αποτελεί τον κύριο συντελεστή επίτευξης των στόχων της.
- Τη διαρκή αναβάθμιση των υποδομών και του εξοπλισμού της, με στόχο να ανταποκρίνεται στις συνθήκες ανταγωνισμού και να διατηρεί την ηγετική θέση της στον κλάδο.

#### **4.5 Η θέση της εταιρίας ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ στον κλάδο**

Η εταιρεία ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ δραστηριοποιείται στην εμπορία πρώτων υλών ζαχαροπλαστικής, αρτοποιίας και παγωτού και με βάση την ταξινόμηση της ΕΣΥΕ κατατάσσεται στον κλάδο: ΣΤΑΚΟΔ: 51.36 "Χονδρικό εμπόριο ζάχαρης, σοκολάτας και ειδών ζαχαροπλαστικής".

Ο κλάδος περιλαμβάνει επιχειρήσεις που καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα προσφερόμενων προϊόντων, τα οποία χρησιμοποιούνται ως πρώτη ύλη σε μεγάλη ποικιλία τελικών προϊόντων. Η ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ δραστηριοποιείται στον ειδικό χώρο της εμπορίας υλικών ζαχαροπλαστικής, αρτοποιίας και παγωτού με τελικούς πελάτες τα εργαστήρια ζαχαροπλαστικής, παρασκευαστές προϊόντων ζύμης, αρτοβιομηχανίες. Ο κλάδος του χονδρικού εμπορίου ζάχαρης, σοκολάτας και ειδών ζαχαροπλαστικής εντάσσεται στον ευρύτερο κλάδο των Ειδών Διατροφής, ο οποίος είναι ένας από τους πιο δυναμικούς και κερδοφόρους της ελληνικής βιομηχανίας. Η συμμετοχή του κλάδου διατροφής στην Ακαθάριστη Αξία Παραγωγής (ΑΑΠ) ανέρχεται σε 21%.

Η ανάπτυξη του κλάδου οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στην στροφή των καταναλωτών προς τα μεταποιημένα προϊόντα, τρόφιμα, φαγητά και είδη ζαχαροπλαστικής, τάση η οποία δεν αναμένεται να παρουσιάσει κάμψη. Η εγχώρια κατανάλωση των προϊόντων ζαχαροπλαστικής χαρακτηρίζεται από σταθερά ανοδική πορεία ενώ η κατά κεφαλήν κατανάλωση εξακολουθεί να βρίσκεται σε χαμηλά επίπεδα, σε σχέση με τα ισχύοντα σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες,

παρουσιάζοντας υψηλά περιθώρια ανάπτυξης. Η ζήτηση για α' ύλες ζαχαροπλαστικής είναι παράγωγη της ζήτησης για το τελικό προϊόν από τους καταναλωτές. Τα τελευταία χρόνια διαπιστώνεται μια στροφή της καταναλωτικής προτίμησης προς γλυκά και παρασκευάσματα ανώτερης ποιότητας σε αντίθεση με την κυριαρχία των "παραδοσιακών" γλυκών την προηγούμενη δεκαετία. Τα εργαστήρια και ζαχαροπλαστεία έχουν προσαρμόσει κατάλληλα τα προϊόντα τους, δίνοντας μεγαλύτερη σημασία στα ποιοτικά στοιχεία των υλικών ενώ παράλληλα δημιουργούν νέες κατηγορίες προϊόντων.

Τα νέα καταναλωτικά πρότυπα, τα οποία χαρακτηρίζονται από χρήση υλικών χαμηλών λιπαρών και ήπια επεξεργασμένων, έχουν δημιουργήσει τα τελευταία χρόνια μια σημαντική θέση στη αγορά των α' υλών ζαχαροπλαστικής, η οποία παρουσιάζει σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης.

Οι παραπάνω παράγοντες είχαν ως αποτέλεσμα να αυξηθεί σημαντικά η ζήτηση για α' ύλες ανώτερης ποιότητας που κατά κύριο λόγο παράγονται στο εξωτερικό. Η Εταιρεία, διαβλέποντας τη διαμορφούμενη τάση στις καταναλωτικές προτιμήσεις, τοποθετήθηκε εγκαίρως στη συγκεκριμένη αγορά των α' υλών υψηλής ποιότητας και μάλιστα ανέλαβε την αντιπροσώπευση κορυφαίων οίκων του εξωτερικού.

Ο κλάδος, στον οποίο δραστηριοποιείται η Εταιρεία, χαρακτηρίζεται από την ύπαρξη μεγάλων παραγωγών - προμηθευτών που καλύπτουν μόνο συγκεκριμένα είδη όπως βούτυρα, μαργαρίνες. Επιπλέον, δραστηριοποιούνται μεσαίου μεγέθους εμπορικές εταιρίες, οι οποίες καλύπτουν μεγαλύτερη γκάμα προϊόντων και ευρύτερες ανάγκες προμηθειών σε υλικά ζαχαροπλαστικής, αποτελώντας τους άμεσους ανταγωνιστές της ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ. Παρακάτω παρουσιάζεται η κατάταξη των εταιριών του κλάδου με βάση τα κέρδη προ φόρων.

Σημειώνεται ότι το δείγμα των εταιριών που χρησιμοποιήθηκε, αποτελείται από εταιρίες παρεμφερείς με την ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ και οι οποίες παράγουν ή εμπορεύονται μεγάλη γκάμα προϊόντων και απευθύνονται στις ίδιες αγοραστικές ομάδες.

Η Εταιρεία καταφέρνει να διαφοροποιείται αποτελεσματικά από τον ανταγωνισμό. Προς αυτήν την κατεύθυνση συντελούν η ποιότητα των προϊόντων και των υπηρεσιών της, η υψηλή αναγνωρισιμότητα του εταιρικού ονόματός της, η μακροχρόνια σχέση με κορυφαίους οίκους του εξωτερικού, καθώς και η συνέπεια και η αξιοπιστία προς τους πελάτες. Επιπλέον, η Εταιρεία

έχει διαμορφώσει την κατάλληλη υποδομή για την προώθηση των υψηλής ποιότητας προϊόντων της, ενώ παράλληλα διαθέτει ένα αποτελεσματικό δίκτυο διανομής, πωλήσεων και τεχνικής υποστήριξης.

## ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ

ΕΠΩΝΥΜΙΑ	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007
<b>ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ</b>	<b>2.089</b>	<b>1.375</b>	<b>1.400</b>	<b>2.123</b>	<b>2.589</b>	<b>2.474</b>	<b>2.290</b>
ΟΛΥΜΠΙΚ ΦΟΥΝΤΣ ΑΒΕΕ	946	703	1.187	813	865	907	1.622
ΠΟΥΡΑΤΟΣ ΕΛΛΑΣ ΑΕ	774	630	883	1.622	1.515	1.222	805
ΣΕΦΚΟ ΖΕΕΛΑΝΔΙΑ ΑΒΕΕ	1.168	812	770	989	1.214	1.014	1.330
ΓΙΑΝΝΙΚΑΣ ΑΒΕΕ	742	605	522	1.405	1.636	2.194	2.535
ΛΑΟΥΔΗ ΑΕ	1.002	514	399	349	868	783	618
ΑΝΤΖΟΥΛΑΤΟΥ ΑΕ	413	224	204	343	595	188	305
ΛΗΔΡΑ ΕΠΕ	181	112	123	242	383	459	364
<b>ΣΥΝΟΛΑ</b>	<b>7.315</b>	<b>4.975</b>	<b>5.488</b>	<b>7.866</b>	<b>9.667</b>	<b>9.241</b>	<b>9.869</b>
<b>ΠΟΣΟΣΤΑ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΚΑΝΑΚΗ</b>	<b>12,28%</b>	<b>8,04%</b>	<b>7,81%</b>	<b>11,63%</b>	<b>13,93%</b>	<b>13,21%</b>	<b>12,90%</b>
ΠΟΣΟΣΤΑ ΚΑΘΑΡΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ ΚΛΑΔΟΥ	7,72%	5,47%	5,85%	8,34%	9,99%	9,29%	10,62%

\*Τα ποσά είναι σε χιλιάδες ευρώ.

### 4.6 Η ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ στην ARTOZA 2015

Η ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ είχε εντυπωσιακή και δεσπόζουσα παρουσία στην 14η ARTOZA, τη διεθνή έκθεση αρτοποιίας και ζαχαροπλαστικής, που έλαβε χώρα στο Metropolitan Expo Athens, από τις 27 Φεβρουαρίου έως τις 2 Μαρτίου 2015. Περισσότεροι από

50.000 επαγγελματίες από 20.700 διαφορετικές εταιρίες επισκέφθηκαν τα 250 περίπτερα προμηθευτών του χώρου της αρτοποιίας και ζαχαροπλαστικής. ([www.stelioskanakis.gr](http://www.stelioskanakis.gr), 2005)

Κατά τη διάρκεια των 4 ημερών που διήρκησε η έκθεση, το μοντέρνο και ιδιαίτερα εντυπωσιακό, περίπτερο της ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ, επισκέφτηκε πλήθος πελατών και νέων ενδιαφερομένων, που είχαν έρθει να ενημερωθούν σχετικά με τα νέα προϊόντα της Εταιρείας και τις διάφορες εφαρμογές τους, να δοκιμάσουν νέες συνταγές αλλά και να ενημερωθούν για τις εξελίξεις στην αγορά. Το τεχνικό τμήμα της ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ, που απαρτίζεται από 5 έμπειρους chef ζαχαροπλαστικής και παγωτού, 3 εξειδικευμένους αρτοποιούς και 1 τεχνολόγο τροφίμων, ετοίμασαν και παρουσίασαν ευφάνταστες δημιουργίες για να δοκιμάσουν οι επαγγελματίες αλλά και να εμπνευστούν από αυτές. Τα τμήματα πωλήσεων, τεχνικής υποστήριξης και marketing, μαζί με τους αντιπροσώπους και υπο - διανομείς της Εταιρείας από όλη την Ελλάδα, Κύπρο, Βουλγαρία, FYROM, Κόσοβο, & Αλβανία, ήταν παρόντες προκειμένου να παρέχουν την καλύτερη εξυπηρέτηση στους επισκέπτες.

Η λαμπερή και δεσπόζουσα παρουσία της ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ στην τελευταία ΑΡΤΟΖΑ, επιβεβαίωσε την ηγετική θέση της στον κλάδο και έδωσε μεγάλη ώθηση για την επίτευξη υψηλότερων στόχων.

#### **4.7 Τρόπος χρηματοδότησης της εταιρίας ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ**

Για να δείξουμε αναλυτικά τον τρόπο χρηματοδότησης της εταιρίας ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ υπολογίσαμε κάποιους από τους αριθμοδείκτες ρευστότητας όπως ο αριθμοδείκτης έμμεσης ρευστότητας, ο αριθμοδείκτης άμεσης ρευστότητας, ο αριθμοδείκτης ταμειακής ρευστότητας, ο αριθμοδείκτης ταμειακής ρευστότητας, ο αριθμοδείκτης αποδοτικότητα και ο αριθμοδείκτης μεικτού κέρδους.

##### **4.7.1 Αριθμοδείκτης έμμεσης ρευστότητας**

Ο αριθμοδείκτης αυτός δείχνει το μέτρο ρευστότητας μιας οικονομικής μονάδας και το περιθώριο ασφαλείας, ώστε αυτή να είναι σε θέση να ανταποκριθεί στην πληρωμή των καθημερινών απαιτητών υποχρεώσεων. Όσο πιο προβλέψιμες είναι οι εισροές χρημάτων μιας επιχείρησης τόσο είναι γενικότερα αποδεκτός ένας πιο χαμηλός δείκτης, αν και αυτό είναι συνάρτηση κυρίως του κλάδου στον οποίο ανήκει η επιχείρηση. Το όριο του δείκτη πρέπει να είναι μεγαλύτερο της μονάδας.

**«Κυκλοφορούν ενεργητικό» + μεταβατικοί λογαριασμοί**

**ενεργητικού**

**Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις + μεταβατικοί λογαριασμοί**

**Παθητικού**

Έτος 2010

13933694,99 = **2,51 φορές**

5529282,47

Έτος 2011

13591782,86 = **2,81 φορές**

4820068,38

#### **4.7.2 Αριθμοδείκτης άμεσης ρευστότητας**

Ο δείκτης αυτός δείχνει την σχέση των πλέον ρευστοποιήσιμων κυκλοφοριακών στοιχείων προς τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις αποτελώντας έτσι μία πιο αυστηρή μέτρηση της ικανότητας της επιχείρησης να ανταποκριθεί στις τρέχουσες υποχρεώσεις της. Το όριο του δείκτη κυμαίνεται περίπου στην μονάδα, αλλά για να είναι ικανοποιητικός πρέπει να ξεπερνάει το δύο.

**Κυκλοφορούν ενεργητικό»-Αποθέματα**

**Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις**

Έτος 2010

13933694,99-2648851,08 = **2,04 φορές**

5529282,47

Έτος 2011



$\frac{13591782,86-2760580,85}{4820068,38} = 2,24$  φορές

4820068,38

#### 4.7.3 Αριθμοδείκτης ταμειακής ρευστότητας

Ο δείκτης αυτός δείχνει την αριθμητική σχέση των ταμειακών στοιχείων προς τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις. Μας επιτρέπει να εκτιμήσουμε κατά πόσο οι βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις καλύπτονται σε μία δεδομένη στιγμή, από τα διαθέσιμα στοιχεία του Ενεργητικού. Χρησιμοποιείται ακόμα στην αξιολόγηση και της πιστοληπτικής ικανότητας της μονάδας. Συνήθως είναι μικρότερος της μονάδας.

##### Διαθέσιμα + Χρεόγραφα

**Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις + μεταβατικοί λογαριασμοί  
παθητικού-προκαταβολές πελατών-προεισπραθέντα έσοδα**

Έτος 2010

$\frac{510309,23}{5529282,47} = 0,09$  φορές

5529282,47

Έτος 2011

$\frac{211263,84}{4820068,38} = 0,04$  φορές

4820068,38

#### 4.7.4 Αριθμοδείκτης Αποδοτικότητας

Ο αριθμοδείκτης αυτός απεικονίζει το κατά πόσο επιτεύχθηκε ο στόχος της επιχείρησης να πραγματοποιήσει ένα ικανοποιητικό αποτέλεσμα. Υψηλό ποσοστό του δείκτη σημαίνει πως η επιχείρηση έχει καλή πορεία.

**Κέρδη προ φόρων και χρηματοοικονομικά έξοδα \* 100**

**Σύνολο Παθητικού**

Έτος 2010

$$\frac{2123004,98 + 23030,55}{21537873,17} = 9.96\%$$

21537873,17

Έτος 2011

$$\frac{1400533,85 + 88111,44}{21080157,60} = 7.06 \%$$

21080157,60

#### **4.7.5 Αριθμοδείκτης μεικτού κέρδους**

Παρουσιάζει την λειτουργική επιχειρηματικότητα μιας επιχείρησης. Ένα υψηλό ποσοστό χαρακτηρίζει την επιχείρηση επιτυχημένη καθώς είναι ικανή να καλύψει τα έξοδά της, λειτουργικά και μη, ενώ ταυτόχρονα παρουσιάζει κέρδος από τις πωλήσεις και τα ίδια κεφάλαια που απασχολεί.

#### **Μεικτό Κέρδος \* 100**

#### **Κύκλος εργασιών**

Έτος 2010

$$\frac{6292796,32}{18257097,88} = 34,46\%$$

18257097,88

Έτος 2011

$$\frac{5860916,17}{17933659,93} = 32,68 \%$$

17933659,93

Συμπερασματικά, η εταιρία ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ διαθέτει ισχυρή διάρθρωση και υψηλό δείκτη ρευστότητας. Η γενική ρευστότητα βρίσκεται σε υψηλά επίπεδα. Έτσι

καταλήγουμε ότι η εταιρία Κανάκης μπορεί να ανταπεξέλθει με άνεση στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της.

Η διοίκηση της εταιρείας παρακολουθεί διαρκώς τις τάσεις των επιτοκίων καθώς και τις ανάγκες χρηματοδότησης της Εταιρείας, πλην όμως λόγω της μηδενικής εξάρτησης της εταιρείας από τραπεζικό δανεισμό (0,00 Ευρώ την 31.12.2013 και επίσης μηδενικός για το 2014), δεν υφίσταται επιτοκιακός κίνδυνος. Η μηδενική εξάρτηση της Εταιρείας από τον τραπεζικό δανεισμό, γεγονός ιδιαίτερα σημαντικό το οποίο καταδεικνύει την υγιή χρηματοοικονομική διάρθρωση της Εταιρείας και τις υγιείς βάσεις επί των οποίων στηρίζει την λειτουργία και ανάπτυξή της. Βασικά χρηματοοικονομικά εργαλεία της εταιρείας, αποτελούν τα μετρητά οι τραπεζικές καταθέσεις και τέλος οι βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις και υποχρεώσεις. Δεδομένης της βραχυπρόθεσμης φύσης των στοιχείων αυτών, η Διοίκηση της εταιρείας πιστεύει ότι η εύλογη αξία αυτών ταυτίζεται με την αξία που απεικονίζονται στα λογιστικά βιβλία.(Κανάκη, 2014)

Σύμφωνα με τις προηγούμενες ενότητες που αναλύσαμε και τους παραπάνω δείκτες ρευστότητας συμπεραίνουμε ότι η εταιρία ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ είναι μια αυτοχρηματοδοτούμενη εταιρία. Η συγκεκριμένη εταιρία , όπως ήδη αναφέραμε στις προηγούμενες ενότητες του 4ου κεφαλαίου παρουσιάζει κέρδη ακόμα και στις χρονιές της οικονομικής ύφεσης στην Ελλάδα όπου πολλές ελληνικές επιχειρήσεις πτώχευσαν ή έκλεισαν

## ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Φτάσαμε στο τέλος αυτής της εργασίας της οποίας ο κύριος σκοπός ήταν να δείξουμε το πώς χρηματοδοτείτε μια επιχείρηση στην Ελλάδα στην περίοδο της οικονομικής κρίσης. Αρχικά αναφερθήκαμε αναλυτικά στην οικονομική κρίση. Οικονομική κρίση είναι το φαινόμενο κατά το οποίο μια οικονομία χαρακτηρίζεται από μια διαρκή και αισθητή μείωση της οικονομικής της δραστηριότητας. Οι σημαντικότερες αιτίες που έφτασαν την Ελλάδα στην οικονομική κρίση είναι: η πολιτική διαφθορά και η αδιαφάνεια των συναλλαγών, η φοροδιαφυγή, ο ανεξέλεγκτος δανεισμός και το φαινόμενο της παγκοσμιοποίησης. Οι σημαντικότερες συνέπειες της οικονομικής ύφεσης είναι: οι απώλειες χρηματιστηρίων, η κατάρρευση τραπεζών, οι συγχωνεύσεις και οι εξαγορές, η μείωση οικοδομικής δραστηριότητας και οι απώλειες θέσεων εργασίας. αναλύσαμε τις μορφές χρηματοδότησης γενικώς ξεκινώντας με τον ορισμό μιας επιχείρησης. Επιπλέον στην παρούσα εργασία και συγκεκριμένα στο τρίτο κεφάλαιο αναλύσαμε την λειτουργία μιας επιχείρησης και δώσαμε έμφαση στην περίοδο της οικονομικής κρίσης. Οι επιχειρησιακές δραστηριότητες από χρηματοοικονομική σκοπιά είναι: λειτουργικές, επενδυτικές και χρηματοοικονομικές. Επίσης στο ίδιο κεφάλαιο αναφέραμε τους τρόπους χρηματοδότησης στην περίοδο της οικονομικής κρίσης οι οποίοι είναι: Το Εθνικό Στρατηγικό Πλαίσιο Αναφοράς (ΕΣΠΑ), Ο Αναπτυξιακός Νόμος και Το εθνικό Ταμείο Επιχειρηματικότητας και Ανάπτυξης (ΕΤΕΑΝ). Ένας καινούριος τρόπος χρηματοδότησης που εμφανίστηκε πρόσφατα στην Ελλάδα είναι οι επενδυτικές συμμετοχές. Στο τρίτο κεφάλαιο αναφέρομαι στις μορφές χρηματοδότησης επιχειρήσεων ξεκινώντας με τον ορισμό της επιχείρησης. Ο συνδυασμός κεφαλαίου, στόχων, τεχνικής εμπειρίας, εργασίας και πρώτων υλών, υπό την διεύθυνση μιας εξουσίας, αποτελεί την επιχείρηση ως οικονομική μονάδα. Ο κύριος στόχος μιας επιχείρησης είναι η αύξηση και ο πολλαπλασιασμός του αρχικού κεφαλαίου. Οι τρόποι χρηματοδότησης είναι: η αυτοχρηματοδότηση, η άτυπη χρηματοδότηση, ο τραπεζικός δανεισμός, η χρηματοδοτική μίσθωση(Leasing), τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών(Venture Capital), οι θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων(Business Incubators) και η πρακτόρευση απαιτήσεων (Factoring). Τέλος στο τελευταίο κεφάλαιο της εργασίας αναλύσαμε την εταιρία ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ αρχίζοντας από την ίδρυσή της και καταλήξαμε στο πιο σημαντικό κομμάτι, τον τρόπο χρηματοδότησής της. Η ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ από το 1985 προσφέρει στον Έλληνα ζαχαροπλάστη και αρτοποιό πολύτιμες πρώτες ύλες για μοναδικές δημιουργίες που

ξεχωρίζουν. Η εταιρία αυτή δείχνει να έχει κέρδη ακόμα και στην περίοδο της οικονομικής ύφεσης στην Ελλάδα και υπολογίζοντας κάποιους από τους αριθμοδείκτες ρευστότητας καταλήξαμε ότι η ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΝΑΚΗΣ ΑΒΕΕ είναι μια αυτοχρηματοδοτούμενη εταιρία.

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΗ ΑΝΑΦΟΡΑ

### ΒΙΒΛΙΑ:

1. Βασιλείου Δ. & Ηρειώτης Ν. (2008), “Χρηματοοικονομική Διοίκηση”, Θεωρία και Πρακτική. 1<sup>η</sup> Έκδοση : Εκδόσεις Rosili
2. Γεράσιμος Γ. Σαπουνζόγλου, Χαράλαμπος Ν. Πεντότης (2009), “Τραπεζική Οικονομική” , Τόμος Β΄ : Εκδόσεις Γ. Μπένου
3. Δρ. Γεώργιος & Χρ. Δασκάλου(1999), “Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων”, Β΄ Έκδοση
4. Κάντζος Κωσταντίνος (2013), “Ανάλυση Χρηματοοικονομικών Καταστάσεων”, Εκδοτικός Όμιλος “ΦΑΙΔΙΜΟΣ”
5. Σαρρής Νίκος (2005), “Μάνατζμεντ Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων”, Εκδόσεις “ΕΛΛΗΝ” Γ.ΠΑΡΙΚΟΣ & ΣΙΑ Ε.Ε.
6. Σταυρουλάκης (2012), “Διοίκηση Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων”

### Άρθρα:

1. Λαφαζάνης (2009), “Υπάρχει διαφορετικός δρόμος”
2. Λαπαβίτσας (2012), “Θα ανακάμψουμε με στάση πληρωμών με το οικονομικό σοκ από τη δραχμή”

### ΣΕΛΙΔΕΣ ΣΤΟ ΙΝΤΕΡΝΕΤ:

1. [www.specisoft.gr/home/news/docs/arthro\\_hrmatodotisis\\_MME.pdf](http://www.specisoft.gr/home/news/docs/arthro_hrmatodotisis_MME.pdf), πρόσβαση 8/04/2015
2. [www.career.aua.gr/index.php?option=com\\_content&task=view&id=1298&Itemid=175#a4](http://www.career.aua.gr/index.php?option=com_content&task=view&id=1298&Itemid=175#a4), πρόσβαση 8/04/2015
3. [www.disabled.gr/sigchroni\\_tropi-chrimatodotisis-epichiriseon/](http://www.disabled.gr/sigchroni_tropi-chrimatodotisis-epichiriseon/), πρόσβαση 9/04/2015
4. [www.sepe.gr/gr/information/news/article/2869831/ependutiko-enrieron-gia-ti-hrimatodotisi-ellinon-etaireion-meso-tou-equity-crowdfunding](http://www.sepe.gr/gr/information/news/article/2869831/ependutiko-enrieron-gia-ti-hrimatodotisi-ellinon-etaireion-meso-tou-equity-crowdfunding), πρόσβαση 7/05/2015
5. [http://acc.teipir.gr/sites/default/files/shmeiwseis\\_mme\\_0.pdf](http://acc.teipir.gr/sites/default/files/shmeiwseis_mme_0.pdf), πρόσβαση 7/05/2015
6. [www.stelioskanakis.gr/document.aspx?iid+=18&lang=e\\_l](http://www.stelioskanakis.gr/document.aspx?iid+=18&lang=e_l), πρόσβαση 20/05/2015
7. [www.stelioskanakis.gr/uploads.PDF/1734/74b6\\_ενδιάμεσες\\_συνοπτικές\\_καταστάσεις\\_0\\_1.01.2015-31.03.2015.pdf#zoom=100](http://www.stelioskanakis.gr/uploads.PDF/1734/74b6_ενδιάμεσες_συνοπτικές_καταστάσεις_0_1.01.2015-31.03.2015.pdf#zoom=100), πρόσβαση 20/05/2015

8. [http://el.wikibooks.org/wiki/%CE%9F%CE%B9%CE%BA%CE%BF%CE%BD%CE%BF%CE%BC%CE%B9%CE%BA%CE%AE\\_%CE%BA%CF%81%CE%AF%CF%83%CE%B7.%CE%91%CE%B9%CF%84%CE%AF%CE%B5%CF%82\\_%CE%BA%CE%B1%CE%B9\\_%CE%B1%CF%80%CE%BF%CF%84%CE%B5%CE%BB%CE%AD%CF%83%CE%BC%CE%B1%CF%84%CE%B1](http://el.wikibooks.org/wiki/%CE%9F%CE%B9%CE%BA%CE%BF%CE%BD%CE%BF%CE%BC%CE%B9%CE%BA%CE%AE_%CE%BA%CF%81%CE%AF%CF%83%CE%B7.%CE%91%CE%B9%CF%84%CE%AF%CE%B5%CF%82_%CE%BA%CE%B1%CE%B9_%CE%B1%CF%80%CE%BF%CF%84%CE%B5%CE%BB%CE%AD%CF%83%CE%BC%CE%B1%CF%84%CE%B1), πρόσβαση 22/5/2015
9. <http://taneamasmarina.blogspot.gr/2011/09/159-787.html>, πρόσβαση 05/06/2015
10. [http://www.career.aua.gr/index.php?option=com\\_content&task=view&id=72](http://www.career.aua.gr/index.php?option=com_content&task=view&id=72), πρόσβαση 29/11/2015

