

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΝΕΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Η ΕΡΓΑΣΙΑ ΥΠΟΒΑΛΛΕΤΑΙ ΓΙΑ ΤΗΝ ΜΕΡΙΚΗ ΚΑΛΥΨΗ ΤΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ

ΜΕ ΣΤΟΧΟ ΤΗΝ ΑΠΟΚΤΗΣΗ ΤΟΥ ΔΙΠΛΩΜΑΤΟΣ

ΜΠΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ & ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ

ΑΠΟ
ΤΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΚΑΡΣΙΩΤΗ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ

ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ

2007

A. ΘΕΩΡΗΤΙΚΟ ΜΕΡΟΣ

I. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

1. ΠΑΓΚΟΣΜΙΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ – ΚΡΙΣΗ ΠΙΣΤΩΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Στις αρχές Αυγούστου τα μεγάλα χρηματιστήρια σημείωσαν πτώση (στην Αμερική γύρω στο 3% κάθε μέρα). Ο κίνδυνος χρηματιστηριακής κρίσης απείλησε την παγκόσμια αγορά. Η «κρίση» αυτή οφείλεται στα ενυπόθηκα στεγαστικά δάνεια υψηλού κινδύνου (sub-prime mortgaged loans). Αυτά είναι στεγαστικά δάνεια που δίνονται σε άτομα με κακό ιστορικό αποπληρωμής. Τα στεγαστικά δάνεια, όπως όλα τα δάνεια, έχουν δύο όψεις: για τον δανειολήπτη/ιδιώτη είναι μια μορφή χρηματοδότησης (αποκτά πρόσβαση σε λεφτά) ενώ για τον δανειοδότη/τράπεζα είναι μια μορφή επένδυσης (αυξάνει το κεφάλαιό του από τους τόκους). Όπως συνηθίζεται εδώ και καιρό, οι δανειοδότες στεγαστικών στις ΗΠΑ δεν κρατούν τα δάνεια για τον εαυτό τους, αλλά αμέσως τα πουλούν σε επενδυτικές τράπεζες (τύπου JP Morgan). Στην ουσία, πουλούν την επένδυσή τους σε κάποιον άλλο για ένα αντίτιμο, κι έτσι απαλλάσσονται από το ενδεχόμενο ρίσκο μη αποπληρωμής. Οι επενδυτικές τράπεζες «πακετάρουν» τα επιμέρους μεμονωμένα δάνεια σε ένα καινούργιο προϊόν (Mortgage Backed Security), το οποίο στη συνέχεια μεταπωλούν σε επενδυτές. Αυτοί μπορεί να είναι άλλες τράπεζες που, με τη σειρά τους, χρησιμοποιώντας την αγορά παραγώγων, πακετάρουν τα MBS μαζί με άλλα δάνεια και «κατασκευάζουν» επενδυτικά προϊόντα που λέγονται collateralized loan obligations τα οποία διαθέτουν σε αμοιβαία κεφάλαια, ασφαλιστικά ταμεία κι άλλους τελικούς επενδυτές.

Πέρσι, οι δανειοδότες των αρχικών στεγαστικών δανείων, από υπερβολική σιγουριά, είχαν χαλαρώσει τα κριτήρια δανεισμού, με αποτέλεσμα φέτος ορισμένοι δανειολήπτες να μην μπορούν να αποπληρώσουν τις δόσεις. Το πρόβλημα είναι ότι αυτό το ρίσκο της μη αποπληρωμής δεν το φέρει πια η τράπεζα που έδωσε το αρχικό στεγαστικό δάνειο, αλλά - μέσω της παραπάνω διαδρομής - έχει προσαρτηθεί ποικιλοτρόπως σε πολλά επενδυτικά χαρτοφυλάκια. Το χειρότερο είναι ότι επειδή τα προϊόντα αυτά είναι εξαιρετικά πολύπλοκα και η αγορά για αυτά έχει πολύ μικρή

ρευστότητα (δηλαδή συναλλαγές γίνονται μόνο αραιά και που), είναι πολύ δύσκολη η αποτίμησή τους.

Η αγορά ανησυχεί για το ότι οι μεγάλοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί έχουν εκτεθεί με τον ένα ή τον άλλο τρόπο σε τέτοια προϊόντα και κυρίως για το ότι οι ίδιες οι τράπεζες δεν μπορούν να αποτιμήσουν τον κίνδυνο. Έτσι, οι τραπεζικές μετοχές έχουν δεχτεί τα μεγαλύτερα πλήγματα, κάτι που αυξάνει τον κίνδυνο η κατάρρευση της μιας να οδηγήσει στην κατάρρευση της επόμενης. Εδώ και πολλά χρόνια, τα κερδοσκοπικά κεφάλαια (πχ hedge funds, private equity) είναι εξίσου μεγάλα με τα κεφάλαια που κινούν την πραγματική οικονομία (για προμήθειες εταιρειών, ανάπτυξη τεχνολογίας, χτίσιμο εργοστασίων). Με αποτέλεσμα, όταν η οικονομία ανθίζει κι οι αγορές πάνε καλά, η ευφορία να οδηγεί στην απληστία και σε νέα χρηματιστηριακά ρεκόρ. Όταν η απληστία ξεσκεπάζεται και τιμωρείται, οι αγορές πέφτουν και η ευφορία δίνει τη θέση της στο φόβο κι ύστερα στον πανικό. Από τα χρηματιστηριακά καπρίτσια όμως πλήττεται τελικά και η πραγματική οικονομία, με κλείσιμο εργοστασίων και ανεργία στο 40%. Σε περίπτωση πραγματικής χρηματοοικονομικής κρίσης που οδηγεί σε κατάρρευση χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων, οι κεντρικές τράπεζες και οι διεθνείς οργανισμοί δανεισμού θα επέμβουν και κατά πάσα πιθανότητα θα σώσουν τις μεγαλύτερες τράπεζες.

Με επιπλέον κεφάλαια δάνεισε τις ευρωπαϊκές τράπεζες η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα, συνεχίζοντας τις παρεμβάσεις, σε μία προσπάθεια να αποφευχθεί μία κρίση ρευστότητας λόγω της επιδείνωσης των συνθηκών στις πιστωτικές αγορές. Η ευρωτράπεζα είπε ότι προχωράει σε δημοπρασία κυμαινόμενου επιτοκίου με κατώτατο επιτόκιο 4% χωρίς να αναφερθεί στο ποσό που θα διοχετεύσει στο ευρωπαϊκό τραπεζικό σύστημα. «Οι συνθήκες στην αγορά χρήματος εκλογικεύονται και η παροχή επιπλέον ρευστότητας είναι άφθονη. Με αυτή την πράξη εξισορρόπησης, η ΕΚΤ στηρίζει περαιτέρω την εκλογίκευση των συνθηκών στην αγορά χρήματος» αναφέρεται στη σχετική ανακοίνωση. «Όσο μεγαλύτερη είναι η παροχή ρευστότητας, τόσο πιο δύσκολο θα είναι για την ΕΚΤ να προχωρήσει στην αναμενόμενη αύξηση των επιτοκίων» είπε στο Reuters αναλυτής της Rabobank στο Λονδίνο. ΕΚΤ, Fed και άλλες μεγάλες κεντρικές τράπεζες διοχέτευσαν στις χρηματαγορές 254 δισ. δολάρια στις 9 Αυγούστου και 135,7 δισ. δολάρια στις 10

Αυγούστου, εν μέσω ανησυχιών για γενικευμένη πιστωτική κρίση. Στις 13 Αυγούστου, η Τράπεζα της Ιαπωνίας δάνεισε στις ιαπωνικές τράπεζες 5 δισ. δολαρίων. Σημειώνεται ότι είναι η πρώτη φορά μετά τις τρομοκρατικές επιθέσεις της 11 Σεπτεμβρίου 2001 στις ΗΠΑ που οι μεγάλες κεντρικές τράπεζες προχωρούν σε συντονισμένες παρεμβάσεις ρευστότητας στις χρηματαγορές.

2. ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η έκφραση της επιχειρηματικότητας συνδέεται με τη δημιουργία μικρών επιχειρήσεων. Η διαμόρφωση ενός πλήθους τέτοιων επιχειρήσεων εκφράζει πόσο θετικό είναι το κλίμα για ανάπτυξη πρωτότυπων και εφικτών καινοτομικών δράσεων. Όσο αυξάνει ο αριθμός των νέων βιώσιμων μικρομεσαίων επιχειρήσεων, μεγεθύνονται και οι αλλαγές στην νοοτροπία της επιχειρηματικής σκέψης. Ωστόσο, οι αποφάσεις που συνδέονται με ενέργειες επιχειρηματικότητας, επηρεάζονται τόσο από παράγοντες καθαρά συγκυριακούς, αλλά και από άλλους που θεωρούνται πιο μακροπρόθεσμοι.

Οι μικρές επιχειρήσεις αποτελούν την κινητήρια δύναμη της καινοτομίας και της δημιουργίας θέσεων εργασίας. Το μικρό τους μέγεθος τις καθιστά πολύ ευαίσθητες στους βιομηχανικούς μετασχηματισμούς και στο περιβάλλον όπου δραστηριοποιούνται. Ωστόσο, δεν υπάρχει κοινός ορισμός για τις ΜΜΕ. Διαφοροποιούνται σε κάθε χώρα η οικονομική ζώνη χρησιμοποιώντας διάφορα ποσοτικά ή / και ποιοτικά κριτήρια. Ο ορισμός των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων διατυπώνεται σε συνάρτηση με το μέγεθός τους, των κύκλων εργασιών ή τον ισολογισμό τους και την ανεξαρτησία τους με σκοπό την καλύτερη προσαρμογή των μέτρων που τις αφορούν. Σύμφωνα με την Ε.Ε.:

- Ως **μεσαία επιχείρηση** ορίζεται η επιχείρηση η οποία απασχολεί λιγότερους από 250 εργαζομένους και της οποίας ο κύκλος εργασιών δεν υπερβαίνει τα 50 εκατ. ευρώ ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού δεν υπερβαίνει τα 43 εκατ. ευρώ.

- Ως **μικρή επιχείρηση** ορίζεται η επιχείρηση η οποία απασχολεί λιγότερους από 50 εργαζομένους και ο κύκλος εργασιών της ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού δεν υπερβαίνει τα 10 εκατ. ευρώ.
- Ως **πολύ μικρή επιχείρηση** ορίζεται η επιχείρηση η οποία απασχολεί λιγότερους από 10 εργαζομένους και της οποίας ο κύκλος εργασιών ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού δεν υπερβαίνει τα 2 εκατ. ευρώ¹.

Η μικρομεσαία επιχείρηση αποτελεί, από κάθε άποψη, την τυπική επιχείρηση για την ελληνική οικονομία. Μεταξύ αυτών που ιδιαίτερα έντονη είναι η συμμετοχή των πολύ μικρών επιχειρήσεων. Οι ΜΜΕ κυριαρχούν και προσδιορίζουν την οικονομική ζωή κάθε τομέα, κάθε κλάδου και κάθε γεωγραφικής περιφέρειας. Η έντονη παρουσία των ΜΜΕ στον μεταποιητικό τομέα της οικονομίας συνδυάζεται με έντονα σημάδια χαμηλής παραγωγικότητας / ανταγωνιστικότητας.

Σύμφωνα με διάφορες έρευνες οι κυριότερες αδυναμίες των ΜΜΕ έγκειται στα εξής:

- **Ελλείψεις στην προετοιμασία της ίδρυσης τους.** Στους περισσότερους κλάδους της μεταποίησης και των υπηρεσιών, τα «εμπόδια εισόδου» είναι σχετικά χαμηλά. Αυτό ενθαρρύνει την ανάληψη της επιχειρηματικής δράσης, για την οποία όμως οι νέοι επιχειρηματίες δεν είναι πάντα επαρκώς προετοιμασμένοι. Έχει παρατηρηθεί ότι υπάρχει αυξημένη τάση για ίδρυση νέων επιχειρήσεων στους τομείς προσωπικών υπηρεσιών, λιανικού εμπορίου, εστιατορίων, τομέων, δηλαδή, όπου απαιτείται κάποια τεχνική εμπειρία, αλλά εύκολα μπορεί να θεωρηθεί ότι η εμπειρία αυτή είναι η μοναδική προϋπόθεση επιτυχίας. Η «θνησιμότητα» των ΜΜΕ είναι αυξημένη, συνήθως μέσα στα δύο πρώτα χρόνια λειτουργίας, και είναι χαρακτηριστικό ότι, οι κυριότεροι λόγοι αποτυχίας (ανεπάρκεια κερδών, έντονος ανταγωνισμός, προβλήματα εξασφάλισης χρηματοδότησης), είναι ακριβώς αυτοί που θα μπορούσαν να είχαν αποφευχθεί, αν είχε προηγηθεί κατάλληλη προετοιμασία.²

¹<http://europa.eu>

² Η επιχειρηματικότητα στην ελληνική οικονομία, Οικονομική και Κοινωνική προσέγγιση, Χασιδί Ι. – Καραγιάννης Α., Interbooks, 1999

- **Προβλήματα εξασφάλισης συντελεστών παραγωγής.** Είτε πρόκειται για κεφάλαια πάγιων επενδύσεων είτε για κεφάλαια κίνησης, είτε για εξειδικευμένο εργατικό δυναμικό, είτε για τεχνολογία παραγωγής, οι ΜΜΕ βρίσκονται σε μειονεκτική θέση, έναντι των μεγαλύτερων ανταγωνιστών τους. Σε κάποιο βαθμό τα προβλήματα οφείλονται σε εξωτερικούς παράγοντες και κυρίως σε ελλείψεις χρηματοδοτικών εργαλείων. Σε μεγάλο βαθμό όμως είναι και αποτέλεσμα εσωτερικών αδυναμιών, όπως ανεπάρκεια στην εκπαίδευση των επιχειρηματιών και της οργάνωσης των επιχειρήσεων τους (π.χ απουσία business plans, άγνοια βασικών αρχών διαχείρισης διαθέσιμων και ελέγχου αποθεμάτων).

Στο σημερινό επιχειρησιακό περιβάλλον, το οποίο χαρακτηρίζεται από την παγκοσμιοποίηση και τον έντονο ανταγωνισμό, οι επιχειρήσεις αυτές καλούνται να αναδιαρθρωθούν και να εκσυγχρονιστούν προκειμένου να μπορέσουν να επιβιώσουν και να αποτελέσουν εξισορροπητικό παράγοντα της απασχόλησης και κινητήριο δύναμη της οικονομίας.

Η Ε.Ε. αναγνωρίζοντας την συμβολή των ΜΜΕ στην ενθάρρυνση της επιχειρηματικότητας και κατ' επέκταση στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της ευρωπαϊκής οικονομίας, συγχρηματοδοτεί προγράμματα στήριξης για τις ΜΜΕ. Σκοπός των προγραμμάτων αυτών είναι ο εκσυγχρονισμός, ώστε η επιχείρηση να έχει την ευκαιρία να γίνει όχι απλά βιώσιμη αλλά και ανταγωνιστική και η καταπολέμηση της ανεργίας. Για να επιτευχθούν οι στόχοι των κοινοτικών προγραμμάτων, που σίγουρα έχουν και μακροπρόθεσμο χαρακτήρα, τίθενται και οι αντίστοιχες προϋποθέσεις. Επιλέξιμες δραστηριότητες, περιοχές, ομάδες πληθυσμού. Οι επενδύσεις τεχνολογικού εκσυγχρονισμού και η αύξηση των απασχολούμενων μονάδων προσωπικού μετά την επένδυση συνάδουν με το πνεύμα της κοινοτικής στήριξης.

Σε εθνικό επίπεδο, ένα από τα σημαντικότερα και επιτακτικότερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν, και ως ένα βαθμό συνεχίζουν να αντιμετωπίζουν, οι μικρού και μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις είναι αυτό της εξεύρεσης των απαιτούμενων κεφαλαίων για τη χρηματοδότηση των πάσης φύσεως δραστηριοτήτων τους.

Παραδοσιακά οι τράπεζες χρηματοδοτούν μια επιχείρηση που αποδεικνύει ότι είναι βιώσιμη μέσα από την (τριετή τουλάχιστον) πορεία της, τα κέρδη και τον κύκλο εργασιών της. Ωστόσο, μέσω αυτού του συστήματος φαίνεται να αποκλείονται οι νέες επιχειρήσεις από την εξωτερική χρηματοδότηση, αφού δεν υπάρχει εξέλιξη εργασιών, μεγεθών και κερδών. Αυτός είναι και ο σημαντικότερος λόγος, που οι νέες ΜΜΕ παρουσιάζουν πολύ μεγάλο κίνδυνο. Αυτό σημαίνει ότι δεν μπορούν να χρηματοδοτηθούν;

Το θέμα της χρηματοδότησης προσεγγίστηκε και από την πλευρά της προσφοράς και από την πλευρά της ζήτησης, τόσο στο θεωρητικό τμήμα της εργασίας, όσο και στην δειγματοληπτική έρευνα.

3. ΔΗΛΩΣΗ

Η εργασία αυτή είναι πρωτότυπη και εκπονήθηκε αποκλειστικά και μόνο για την απόκτηση του συγκεκριμένου μεταπτυχιακού τίτλου.

4. ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Θα ήθελα να ευχαριστήσω τον επιβλέποντα καθηγητή κ. ΧΑΣΣΙΔ ΙΩΣΗΦ, που μου έδωσε την ευκαιρία να ασχοληθώ με το συγκεκριμένο θέμα, καθώς και για την πολύτιμη συμβολή του στην διεκπεραίωση της παρούσας εργασίας.

Επίσης, ευχαριστώ τους συναδέλφους μου από την Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος για την βοήθεια που μου πρόσφεραν στο ερευνητικό μέρος της εργασίας.

II. ΖΗΤΗΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

1.ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΜΜΕ

Σε μία εποχή που χαρακτηρίζεται από την παγκοσμιοποίηση και τον εντεινόμενο ανταγωνισμό, η Ελληνική Μικρή και Μεσαία Επιχείρηση (ΜΜΕ) καλείται να δώσει τον δικό της αγώνα για να εκσυγχρονισθεί, να επιβιώσει και να διακριθεί σε ένα διεθνώς ανταγωνιστικό περιβάλλον. Οι ΜΜΕ αποτελούν θεμελιώδη λίθο και πηγή δυναμισμού σε πολλές οικονομίες παγκοσμίως. Συμβάλλουν αποφασιστικά στην οικονομική ανάπτυξη, την παραγωγή, την απασχόληση καθώς επίσης στην αποκέντρωση και την κοινωνική συνοχή. Ακόμη, λειτουργούν ως φυτώρια νέων επιχειρήσεων, καινοτόμων ειδών και εφαρμογών, ευέλικτων επιχειρηματικών σχημάτων, εξυπηρέτησης τοπικών αναγκών, χωροταξικής κατανομής θέσεων απασχόλησης και εισοδήματος. Σύμφωνα με στοιχεία της Ε.Σ.Υ.Ε³ το ποσοστό των ΜΜΕ επιχειρήσεων ανέρχεται στο 90,38% (719.018 επιχειρήσεις) του συνόλου των Ελληνικών επιχειρήσεων (795.556 επιχειρήσεις), αποτελώντας έτσι το μεγαλύτερο ποσοστό των εν λειτουργία επιχειρήσεων της Ελληνικής οικονομίας.

Στις χώρες του ΟΟΣΑ:

- Το ποσοστό των ΜΜΕ στο σύνολο των εταιρειών υπερβαίνει το 97%
- Απασχολούνται τουλάχιστον τα $\frac{3}{4}$ του εργατικού δυναμικού και
- Παράγουν άνω του $\frac{1}{3}$ του ΑΕΠ.

Τα κύρια χαρακτηριστικά τους είναι:

- Απλή επιχειρηματική δομή
- Ευελιξία
- Βασική πηγή χρηματοδότησης ο τραπεζικός δανεισμός

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ) αποτελούν έναν μείζονα παράγοντα ανάπτυξης και δημιουργίας θέσεων απασχόλησης στην Ευρωπαϊκή Ένωση (ΕΕ). Η προώθηση

³ Μητρώο Επιχειρήσεων, 2001, Γενική Γραμματεία Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας Ελλάδος

της επιχειρηματικότητας και η διαμόρφωση ενός περιβάλλοντος ευνοϊκού για τις ΜΜΕ θα τις βοηθήσουν να είναι πιο ανταγωνιστικές. Οι ΜΜΕ παρουσιάζουν μεγάλη ποικιλομορφία και συνεπώς έχουν διαφορετικές ανάγκες: μερικές βρίσκονται στο στάδιο του ξεκινήματος (νεοσύστατες), άλλες παρουσιάζουν ταχύτατη ανάπτυξη, μερικές δραστηριοποιούνται σε μεγάλες αγορές, άλλες σε τοπικές ή περιφερειακές αγορές. Αν και όλες απασχολούν εξ ορισμού λιγότερους από 250 μισθωτούς, μερικές είναι μικροεπιχειρήσεις και άλλες οικογενειακές ΜΜΕ. Προκειμένου να αξιοποιηθούν οι αναπτυξιακές δυνατότητες όλων των ΜΜΕ, οι πολιτικές και οι ενέργειες που τις ευνοούν πρέπει να λαμβάνουν υπόψη αυτήν την ποικιλομορφία.

Μελετώντας τα χαρακτηριστικά των ελληνικών επιχειρήσεων, διαπιστώνουμε τα ακόλουθα:

- Σε επίπεδο απασχολούμενων ατόμων, το μέσο μέγεθος μιας ελληνικής επιχείρησης είναι μικρότερο του αντίστοιχου κοινοτικού.
- Ένα μικρό ποσοστό ελληνικών επιχειρήσεων έχουν μετοχική εταιρική μορφή (ΕΠΕ και ΑΕ) ενώ το υπόλοιπο είναι ατομικές επιχειρήσεις, ΟΕ και ΕΕ.
- Σε επίπεδο κύκλου εργασιών, οι ελληνικές επιχειρήσεις έχουν από τα πιο μικρά ποσοστά σε επίπεδο μεγέθους (μόνο ένα ποσοστό 1,5% έχουν κύκλο εργασιών πάνω από 1.5 εκατ. €).⁴
- Το μεγαλύτερο ποσοστό των ελληνικών επιχειρήσεων θα μπορούσε να χαρακτηριστεί ΜΜΕ σύμφωνα με τον ορισμό της Βασιλείας II.
- Οι μικρές επιχειρήσεις αποτελούν την κινητήρια δύναμη της καινοτομίας και της δημιουργίας θέσεων εργασίας. Το μικρό τους μέγεθος τις καθιστά πολύ ευαίσθητες στους βιομηχανικούς μετασχηματισμούς και στο περιβάλλον όπου δραστηριοποιούνται.

Ωστόσο, δεν υπάρχει κοινός ορισμός για τις ΜΜΕ. Διαφοροποιούνται σε κάθε χώρα η οικονομική ζώνη χρησιμοποιώντας διάφορα ποσοτικά ή / και ποιοτικά κριτήρια. Ο ορισμός των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων διατυπώνεται σε συνάρτηση με το μέγεθός τους, των κύκλου εργασιών ή τον ισολογισμό τους και την ανεξαρτησία τους με σκοπό την καλύτερη προσαρμογή των μέτρων που τις αφορούν.

⁴ Πηγές: Κεντρική Ένωση Επιμελητηρίων Ελλάδος, ICAP, Ε.Σ.Υ.Ε.

2. ΟΡΙΣΜΟΣ ΜΜΕ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ

2.1 ΈΝΝΟΙΑ

Με την Πράξη Σύστασης της Επιτροπής (96/280/ΕΚ), της 3ης Απριλίου 1996, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή απευθύνεται στα κράτη μέλη, στην Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων και στο Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων, ζητώντας τους να εφαρμόζουν έναν κοινό ορισμό για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Τα κράτη μέλη και τα δύο χρηματοπιστωτικά ιδρύματα δεν είναι υποχρεωμένα να συμμορφωθούν. Εν τούτοις, η συμμόρφωση με αυτόν τον ορισμό είναι υποχρεωτική, όσον αφορά τις κρατικές ενισχύσεις, για να υπάρχει το όφελος της προτιμησιακής μεταχείρισης για τις ΜΜΕ, σε σχέση με τις άλλες επιχειρήσεις, εφόσον τέτοια μεταχείριση επιτρέπεται από την κοινοτική νομοθεσία.

Κάθε επιχείρηση πρέπει να είναι ανεξάρτητη, δηλαδή 25% του κεφαλαίου ή των ψήφων δεν πρέπει να ανήκουν σε μία επιχείρηση, ή από κοινού σε πολλές επιχειρήσεις που δεν αντιστοιχούν με τον ορισμό των μικρομεσαίων επιχειρήσεων ή της μικρής επιχείρησης. Αυτό το ανώτατο όριο μπορεί να ξεπεραστεί σε δυο υποθετικές περιπτώσεις:

- η επιχείρηση ανήκει σε δημόσιες εταιρείες συμμετοχών ή εταιρείες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου ή σε θεσμικούς επενδυτές εάν δεν ασκούν ουσιαστικό έλεγχο στην επιχείρηση
- λόγω της διασποράς του κεφαλαίου, μια επιχείρηση μπορεί νόμιμα να ανακοινώσει ότι δεν κατέχεται σε ποσοστό 25% από μία ή περισσότερες επιχειρήσεις που δεν αντιστοιχούν με τον ορισμό των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

Η παρούσα σύσταση δίνει τους ακόλουθους ορισμούς:

- οι **μικρομεσαίες επιχειρήσεις** απασχολούν λιγότερους από 250 μισθωτούς. Ο κύκλος εργασιών τους πρέπει να είναι μικρότερος από 40 εκατ. ευρώ ή ο ετήσιος ισολογισμός τους κατώτερος από 27 εκατ. ευρώ.

- οι **μικρές επιχειρήσεις** απασχολούν από 10 ως 49 μισθωτούς. πρέπει να έχουν ετήσιο κύκλο εργασιών μικρότερο από 7 εκατ. ευρώ ή ισολογισμό που δεν υπερβαίνει τα 5 εκατ. ευρώ.
- οι **πολύ μικρές επιχειρήσεις** είναι οι επιχειρήσεις που απασχολούν λιγότερους από 10 μισθωτούς.

Η απώλεια της ποιότητας της μεσαίας, της μικρής ή της πολύ μικρής επιχείρησης ισχύει μόνο εάν αυτές υπερβούν τα όρια σε δύο διαδοχικά οικονομικά έτη. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή μπορεί να τροποποιήσει τη σύσταση, ιδίως τα επίπεδα των ορίων, όταν επιθυμεί και κατά κανόνα κάθε 4 έτη και χρησιμοποιεί αυτόν τον ορισμό σε όλα τα κοινοτικά προγράμματα που εφαρμόζονται και τα οποία φορούν τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Ωστόσο, ο ορισμός των πολύ μικρών, μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων επικαιροποιήθηκε προκειμένου να ληφθούν υπόψη οι οικονομικές εξελίξεις που έλαβαν χώρα μετά το 1996 (πληθωρισμός και αύξηση της παραγωγικότητας) καθώς και η εμπειρία που αποκτήθηκε. Ο νέος ορισμός διευκρινίζει τις ιδιότητες των μικρομεσαίων επιχειρήσεων (ΜΜΕ) καθώς και την έννοια της πολύ μικρής επιχείρησης. Με αυτό τον τρόπο ενισχύεται η αποτελεσματικότητα των κοινοτικών προγραμμάτων και πολιτικών που αφορούν τις επιχειρήσεις αυτές. Στόχος είναι να αποφευχθεί ενδεχόμενη εκμετάλλευση των μηχανισμών υποστήριξης των εν λόγω επιχειρήσεων από επιχειρήσεις που διαθέτουν μεγαλύτερη οικονομική δύναμη από τις ΜΜΕ.

Σύμφωνα με την πράξη σύστασης της επιτροπής της 6ης Μαΐου 2003, σχετικά με τον ορισμό των πολύ μικρών, των μικρών και των μεσαίων επιχειρήσεων [Επίσημη Εφημερίδα L 124 της 20.05.2003], οι πολύ μικρές, μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις ορίζονται με βάση τον αριθμό των απασχολούμενων ατόμων και τον κύκλο εργασιών τους ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού τους.

- Ως **μεσαία επιχείρηση** ορίζεται η επιχείρηση η οποία απασχολεί λιγότερους από 250 εργαζομένους και της οποίας ο κύκλος εργασιών δεν υπερβαίνει τα 50 εκατ. ευρώ ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού δεν υπερβαίνει τα 43 εκατ. ευρώ.

- Ως **μικρή επιχείρηση** ορίζεται η επιχείρηση η οποία απασχολεί λιγότερους από 50 εργαζομένους και ο κύκλος εργασιών της ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού δεν υπερβαίνει τα 10 εκατ. ευρώ.
- Ως **πολύ μικρή επιχείρηση** ορίζεται η επιχείρηση η οποία απασχολεί λιγότερους από 10 εργαζομένους και της οποίας ο κύκλος εργασιών ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού δεν υπερβαίνει τα 2 εκατ. ευρώ⁵.

Ο αριθμός των απασχολούμενων ατόμων αντιστοιχεί στον αριθμό ετήσιων μονάδων εργασίας (EME), δηλαδή στον αριθμό εργαζομένων πλήρους απασχόλησης που εργάστηκαν στην εξεταζόμενη επιχείρηση ή για λογαριασμό αυτής επί ολόκληρο το υπόψη έτος. Τα άτομα που δεν εργάστηκαν ολόκληρο το έτος ή οι εργαζόμενοι μερικής απασχόλησης αντιστοιχούν σε κλάσματα των EME. Οι μαθητευόμενοι ή οι σπουδαστές που βρίσκονται σε επαγγελματική εκπαίδευση ή η διάρκεια των αδειών μητρότητας δεν συνυπολογίζονται.

Ο νέος ορισμός των MME προσδιορίζει τους τύπους των επιχειρήσεων. Κάνει διάκριση μεταξύ τριών τύπων επιχειρήσεων σε συνάρτηση με το είδος της σχέσης που αυτές διατηρούν με άλλες επιχειρήσεις όσον αφορά τη συμμετοχή στο κεφάλαιο, το δικαίωμα ψήφου ή το δικαίωμα άσκησης κυρίαρχης επιρροής:

- ανεξάρτητες επιχειρήσεις
- συνεργαζόμενες επιχειρήσεις
- συνδεδεμένες επιχειρήσεις

Οι **ανεξάρτητες επιχειρήσεις** είναι η πλέον συχνή περίπτωση. Πρόκειται απλώς για όλες τις επιχειρήσεις που δεν ανήκουν σε κανέναν από τους δύο άλλους τύπους επιχειρήσεων (συνεργαζόμενες ή συνδεδεμένες). Μια επιχείρηση είναι ανεξάρτητη αν:

- δεν διαθέτει συμμετοχή 25% ή περισσότερο σε άλλη επιχείρηση·
- δεν κατέχεται άμεσα κατά 25% ή περισσότερο από άλλη επιχείρηση ή δημόσιο οργανισμό ή από κοινού από περισσότερες επιχειρήσεις συνδεδεμένες μεταξύ τους ή από δημόσιους οργανισμούς, εκτός ορισμένων εξαιρέσεων·

⁵<http://europa.eu>

- δεν συντάσσει ενοποιημένους λογαριασμούς και δεν περιλαμβάνεται στους λογαριασμούς μιας επιχείρησης η οποία συντάσσει ενοποιημένους λογαριασμούς και δεν είναι κατά συνέπεια συνδεδεμένη επιχείρηση.

Μια επιχείρηση μπορεί να συνεχίσει να θεωρείται ανεξάρτητη εάν το όριο του 25% καλυφθεί ή ξεπεραστεί, όταν πρόκειται για ορισμένες κατηγορίες επενδυτών, όπως οι «επιχειρηματικοί άγγελοι» («business angels»).

Ως **συνεργαζόμενες επιχειρήσεις** ορίζονται οι επιχειρήσεις οι οποίες δημιουργούν σημαντικές χρηματοοικονομικές εταιρικές σχέσεις με άλλες επιχειρήσεις, χωρίς η μία να μπορεί να ασκεί άμεσο ή έμμεσο ουσιαστικό έλεγχο στην άλλη. Συνεργαζόμενες είναι οι επιχειρήσεις οι οποίες δεν είναι ανεξάρτητες, αλλά ούτε συνδέονται μεταξύ τους. Μια επιχείρηση είναι «συνεργαζόμενη» με μια άλλη επιχείρηση όταν:

- κατέχει συμμετοχή μεταξύ 25% και κάτω του 50% σε αυτήν
- αυτή η άλλη επιχείρηση έχει συμμετοχή μεταξύ 25% και κάτω του 50% στην αιτούσα επιχείρηση
- η αιτούσα επιχείρηση δεν καταρτίζει ενοποιημένους λογαριασμούς στους οποίους να περιλαμβάνεται η εν λόγω άλλη επιχείρηση και δεν περιλαμβάνεται μέσω ενοποίησης στους λογαριασμούς εκείνης ή μιας επιχείρησης που συνδέεται με αυτή την τελευταία.

Οι **συνδεδεμένες επιχειρήσεις** αντιστοιχούν στην οικονομική κατάσταση επιχειρήσεων οι οποίες αποτελούν μέρος μιας ομάδας, μέσω του άμεσου ή έμμεσου ελέγχου της πλειοψηφίας του κεφαλαίου ή των δικαιωμάτων ψήφου (συμπεριλαμβανομένων και μέσω των συμφωνιών ή, σε ορισμένες περιπτώσεις, μέσω μετόχων που είναι φυσικά πρόσωπα) ή μέσω της εξουσίας άσκησης κυρίαρχης επιρροής σε μια επιχείρηση. Πρόκειται λοιπόν για σπανιότερες περιπτώσεις που διακρίνονται γενικά κατά τρόπο ιδιαίτερα σαφή από τους δύο προηγούμενους τύπους. Ο αριθμός των απασχολούμενων ατόμων αντιστοιχεί στον αριθμό ετήσιων μονάδων εργασίας (EME), δηλαδή στον αριθμό εργαζομένων πλήρους απασχόλησης που εργάστηκαν στην εξεταζόμενη επιχείρηση ή για λογαριασμό αυτής επί ολόκληρο το υπόψη έτος. Τα άτομα που δεν εργάστηκαν ολόκληρο το έτος ή οι εργαζόμενοι μερικής απασχόλησης αντιστοιχούν σε κλάσματα των EME. Οι μαθητευόμενοι ή οι

σπουδαστές που βρίσκονται σε επαγγελματική εκπαίδευση ή η διάρκεια των αδειών μητρότητας δεν συνυπολογίζονται.

2.2 ΝΟΜΙΚΗ ΑΞΙΑ ΤΟΥ ΟΡΙΣΜΟΥ

Ο ορισμός των πολύ μικρών, μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων δεν είναι δεσμευτικός παρά μόνον όσον αφορά ορισμένους τομείς, όπως οι κρατικές ενισχύσεις, η χρηματοδότηση μέσω των Διαρθρωτικών Ταμείων ή τα κοινοτικά προγράμματα, και ιδιαίτερα το πρόγραμμα-πλαίσιο για την έρευνα και την τεχνολογική ανάπτυξη. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή ενθαρρύνει, ωστόσο, τα κράτη μέλη, την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων και το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων να κάνουν χρήση του ορισμού αυτού ως σημείου αναφοράς. Με τον τρόπο αυτόν, τα μέτρα που λαμβάνονται προς όφελος των ΜΜΕ θα χαρακτηρίζονται από μεγαλύτερη συνεκτικότητα και αποτελεσματικότητα.

Τέλος, η νέα προοπτική που υπαγορεύει η Βασιλεία II προϋποθέτει την έγκαιρη και αποτελεσματική προετοιμασία μιας ΜΜΕ προκειμένου να ενισχύσει την πιστοληπτική της ικανότητα, τη βιωσιμότητά της και την μελλοντική της παραγωγικότητα. Σύμφωνα με τη Βασιλεία II οι ΜΜΕ εμφανίζουν κύκλο εργασιών μικρότερο από 50εκ.€.

3. ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΣ ΧΑΡΤΗΣ ΤΩΝ ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Οι μικρές επιχειρήσεις διαδραματίζουν κεντρικό ρόλο στην ευρωπαϊκή οικονομία. Περίπου 25 εκατομμύρια μικρές επιχειρήσεις, που αποτελούν το 99% όλων των επιχειρήσεων, απασχολούν σχεδόν 95 εκατομμύρια άτομα και προσφέρουν το 55% των συνολικών θέσεων εργασίας στον ιδιωτικό τομέα⁶. Οι μικρές επιχειρήσεις έχουν επομένως αποφασιστική σημασία για την ανάπτυξη και την απασχόληση σε ολόκληρη την Ευρώπη.

Η ΕΕ αναγνώρισε τη σημασία των μικρομεσαίων επιχειρήσεων με την έγκριση του Ευρωπαϊκού χάρτη των μικρών επιχειρήσεων από το Συμβούλιο «Γενικών υποθέσεων» στη Λισσαβόνα, στις 13 Ιουνίου 2000, και την έγκριση του Χάρτη αυτού

⁶ «Ευρώπη», όπου περιλαμβάνονται η ΕΕ-25 + 3 υποψήφιας χώρες + Ισλανδία, Λιχτενστάιν, Νορβηγία και Ελβετία. Πηγή: Παρατηρητήριο των ευρωπαϊκών ΜΜΕ, 2003/7.

κατά το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο της Feira, που πραγματοποιήθηκε στις 19 και 20 Ιουνίου του ιδίου έτους⁷. Ο Χάρτης συνιστά στις κυβερνήσεις να επικεντρώσουν τις στρατηγικές τους προσπάθειες σε δέκα γραμμές δράσης που έχουν κεφαλαιώδη σημασία για το περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιούνται οι μικρές επιχειρήσεις. Ο Χάρτης περιλαμβάνει την αρχή «προτεραιότητα στις μικρές επιχειρήσεις» και αναγνωρίζει ότι οι μικρές επιχειρήσεις αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της ευρωπαϊκής οικονομίας και το κλειδί για την ανταγωνιστικότητά μας.

Με βάση την ανοιχτή μέθοδο συντονισμού που εισήγαγε το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο της Λισσαβόνας, ο Χάρτης καλεί τα κράτη μέλη και την Επιτροπή να λάβουν μέτρα σε δέκα βασικούς τομείς για να υποστηρίξουν τις μικρές επιχειρήσεις. Συμπληρωματικά προς τον Χάρτη, το πρόγραμμα δράσης για την επιχειρηματικότητα διαλαμβάνει ένα ευρύτερο φάσμα θεμάτων σχετικών με την επιχειρηματικότητα με σκοπό την προώθηση της επιχειρηματικότητας σε ολόκληρη την Ευρώπη.

Ο Χάρτης επεκτείνεται γεωγραφικά. Μετά την υπογραφή του από τις υποψήφιες για ένταξη χώρες το 2002, ο Χάρτης έχει γίνει ο ακρογωνιαίος λίθος της πολιτικής για τις μικρές επιχειρήσεις στη διευρυμένη Ευρώπη. Το 2003 προσυπέγραψαν τον Χάρτη και οι χώρες των Δυτικών Βαλκανίων, ακολουθούμενες από τη Μολδαβία το 2004. Σήμερα στη διαδικασία του Χάρτη συμμετέχουν 35 χώρες. Με βάση τον ευρωπαϊκό χάρτη για τις μικρές επιχειρήσεις, οι χώρες-εταίροι της Μεσογείου⁸ υπέγραψαν τον Οκτώβριο του 2004 τη «Δήλωση της Καζέρτα» σχετικά με τον «Ευρωμεσογειακό χάρτη για τις επιχειρήσεις». Αυτή η σταθερή αύξηση των χωρών που συμμετέχουν, σε εθελοντική βάση, μαρτυρεί την ορμή που έχει αποκτήσει ο Χάρτης συγκεντρώνοντας βασικές πτυχές της πολιτικής που συμβάλλει στη διαμόρφωση του περιβάλλοντος των μικρών επιχειρήσεων.

Οι αρχηγοί κρατών ή κυβερνήσεων και η Ευρωπαϊκή Επιτροπή αναγνωρίζουν τον δυναμισμό των μικρών επιχειρήσεων, ιδίως σε θέματα παροχής νέων υπηρεσιών,

⁷ Επιτροπή των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, Βρυξέλλες, 8.02.2005 COM(2005) 30 τελικό, Ανακοίνωση της Επιτροπής στο Συμβούλιο και στο Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο, 'Έκθεση σχετικά με την εφαρμογή του ευρωπαϊκού χάρτη για τις μικρές επιχειρήσεις, {SEC(2005) 167}, {SEC(2005) 168}, {SEC(2005) 169}, {SEC(2005) 170}

⁸ Μαρόκο, Αλγερία, Τυνησία, Αίγυπτος, Ιορδανία, Ισραήλ, Παλαιστινιακή Αρχή, Λίβανος και Συρία

δημιουργίας θέσεων απασχόλησης και κοινωνικής και περιφερειακής ανάπτυξης. Υπογραμμίζουν επίσης τη σημασία του επιχειρηματικού πνεύματος και της ανάγκης να μην αποτελούν ορισμένες αποτυχίες αντικείμενο κυρώσεων. Συμφώνησαν επίσης επί της αναγνώρισης αξιών όπως η γνώση, η προσήλωση στο σκοπό και η ελαστικότητα της νέας οικονομίας. Για να προωθηθεί το επιχειρηματικό πνεύμα και να βελτιωθεί το περιβάλλον των μικρών επιχειρήσεων, οι αρχηγοί κρατών ή κυβερνήσεων και η Ευρωπαϊκή Επιτροπή αποφάσισαν να ενεργήσουν λαμβάνοντας υπόψη τις ακόλουθες δέκα κατευθυντήριες γραμμές δράσης⁹, ήτοι:

- **Εκπαίδευση και κατάρτιση στο επιχειρηματικό πνεύμα**

Για να καλλιεργηθεί το επιχειρηματικό πνεύμα ήδη από την πλέον νεαρή ηλικία, θα πρέπει να παρέχονται μαθήματα αφιερωμένα στην επιχείρηση, ιδίως κατά τη δευτεροβάθμια και πανεπιστημιακή εκπαίδευση, να ενθαρρυνθούν οι επιχειρηματικές πρωτοβουλίες μεταξύ των νέων καθώς και τα προγράμματα κατάρτισης για τις μικρές επιχειρήσεις

- **Ταχύτερη και με χαμηλότερο κόστος καταχώριση**

Προσφεύγοντας συγκεκριμένα στην πληροφορική με απευθείας σύνδεση, το κόστος και η διάρκεια της διαδικασίας καταχώρισης θα μειωθούν.

- **Καλύτερη νομοθεσία και καλύτερες κανονιστικές ρυθμίσεις**

Οι εθνικές νομοθεσίες σχετικά με τις πτωχεύσεις καθώς και οι νέες κανονιστικές ρυθμίσεις θα έχουν λιγότερες αρνητικές επιπτώσεις επί των μικρών επιχειρήσεων. Η χρησιμοποίηση διοικητικών εγγράφων θα καταστεί ευκολότερη και οι μικρές επιχειρήσεις δεν θα υπόκεινται στην εφαρμογή ορισμένων κανονιστικών υποχρεώσεων.

- **Προσπελασιμότητα των δεξιοτήτων**

Οι υπηρεσίες κατάρτισης θα ενεργούν σε συνδυασμό με τις ανάγκες των επιχειρήσεων και θα προσφέρουν επιμόρφωση καθ' όλη τη διάρκεια του βίου καθώς και υπηρεσίες συμβούλου.

- **Βελτίωση της πρόσβασης σε απευθείας σύνδεση**

⁹ <http://europa.eu>

Οι δημόσιες διοικήσεις θα πρέπει να αναπτύξουν υπηρεσίες σε απευθείας σύνδεση στο πλαίσιο της σχέσης τους με τις επιχειρήσεις.

- **Καλύτερη αξιοποίηση της ενιαίας αγοράς**

Τα κράτη μέλη και η Ευρωπαϊκή Επιτροπή θα ολοκληρώσουν την εφαρμογή της ενιαίας αγοράς ώστε οι επιχειρήσεις να μπορέσουν να αντλήσουν το μέγιστο των πλεονεκτημάτων. Συγχρόνως, θα πρέπει να εφαρμόζονται αυστηρά οι κοινοτικοί και εθνικοί κανόνες του ανταγωνισμού.

- **Φορολογικά και δημοσιονομικά θέματα**

Τα φορολογικά συστήματα οφείλουν να ευνοούν τη ζωή των επιχειρήσεων. Η πρόσβαση στη χρηματοδότηση (κεφάλαια υψηλού κινδύνου, διαρθρωτικά ταμεία) θα πρέπει να βελτιωθεί.

- **Ενίσχυση της τεχνολογικής ικανότητας των μικρών επιχειρήσεων**

Θα πρέπει να καταβληθούν προσπάθειες για την προώθηση των νέων τεχνολογιών, για την εφαρμογή του κοινοτικού διπλώματος ευρεσιτεχνίας και τη διευκόλυνση της πρόσβασης σε προγράμματα έρευνας περισσότερο προσανατολισμένα στις εμπορικές εφαρμογές. Η συνεργασία μεταξύ επιχειρήσεων και η συνεργασία με τον κόσμο της εκπαίδευσης και τα ερευνητικά κέντρα θα ενθαρρυνθούν.

- **Πρότυπα ηλεκτρονικού εμπορίου που έχουν αποδεδειγμένη αξία και υποστήριξη υψηλής ποιότητας προς τις επιχειρήσεις**

Οι επιχειρήσεις θα ενθαρρυνθούν για υιοθέτηση των καλύτερων πρακτικών. Οι υπηρεσίες παροχής υποστήριξης στις επιχειρήσεις θα αναπτυχθούν.

- **Ανάπτυξη, ενίσχυση και πρόσδοση μεγαλύτερης αποτελεσματικότητας στην εκπροσώπηση των συμφερόντων των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων στο επίπεδο της Ένωσης καθώς και στο εθνικό**

Θα μελετηθούν οι λύσεις που αποσκοπούν στην εκπροσώπηση των μικρών επιχειρήσεων στα κράτη μέλη και την Ένωση. Οι εθνικές και κοινοτικές πολιτικές θα συντονιστούν καλύτερα και θα πραγματοποιηθούν αξιολογήσεις με σκοπό τη βελτίωση των επιδόσεων των μικρών επιχειρήσεων. Κάθε άνοιξη θα δημοσιεύεται μια ετήσια έκθεση αναφορικά με την εφαρμογή του χάρτη.

4. Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ ΜΜΕ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Η εύκολη πρόσβαση των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων (ΜΜΕ) στη χρηματοδότηση είναι ένας από τους σημαντικότερους παράγοντες ενδυνάμωσης του ανταγωνισμού, της επιχειρηματικότητας, της καινοτομίας και γενικότερα της ανάπτυξης. Για πολλά χρηματοπιστωτικά ιδρύματα η χρηματοδότηση μιας νέας μικρομεσαίας επιχείρησης θεωρείται δραστηριότητα υψηλού κινδύνου. Ο βαθμός δυσκολίας πρόσβασης στη χρηματοδότηση επηρεάζει την ανάπτυξη των ΜΜΕ στο ευμετάβλητο οικονομικό περιβάλλον της Ευρώπης.

Προκειμένου να εκτιμηθεί σε ποιο βαθμό οι ΜΜΕ αντιμετωπίζουν δυσκολίες στην πρόσβαση για χρηματοδότηση διοργανώθηκαν δύο ευρωπαϊκές έρευνες από το Directorate-General for Enterprise and Industry (Eurobarometer surveys). Η πρώτη έρευνα, η οποία διεξήχθη το φθινόπωρο του 2005 (5-9 Σεπτεμβρίου 2005) κάλυψε περισσότερο από 3000 business managers στην ΕΕ των 15 (EU- 15). Την άνοιξη του 2006, πραγματοποιήθηκε μια παρόμοια έρευνα στην οποία συμμετείχαν μέσω τηλεφωνικής συνέντευξης (FLASH EUROBAROMETER SURVEY), περισσότεροι από 1500 business managers στα νέα κράτη μέλη. Μερικά από τα αποτελέσματα των ερευνών παρουσιάζονται παρακάτω.

Περίπου το 70% των ΜΜΕ που συμμετείχαν στην έρευνα στα νέα κράτη - μέλη (New Member States) αντιμετωπίζουν τις χρηματοδοτικές τους ανάγκες εσωτερικά, ενώ λιγότερες από τα 2/3 των ΜΜΕ δήλωσαν ότι έχουν επαρκείς εσωτερικούς πόρους. Διαπιστώνεται λοιπόν, μια αντίφαση μεταξύ αναγκών και τρόπου κάλυψης αυτών, που πιθανώς σχετίζεται με την δύσκολη πρόσβαση στη χρηματοδότηση. Στην ΕΕ-15 η κατάσταση ήταν καλύτερη καθώς περισσότερες από τα 3/4 των ΜΜΕ είχαν επαρκή χρηματοδότηση για τις δραστηριότητες τους. Παρά την διαπίστωση μιας γενικά υγιούς οικονομικής κατάστασης για τις ΜΜΕ και οι δύο έρευνες αποκάλυψαν την ύπαρξη μεγάλων εθνικών διαφορών, κυρίως στα νέα κράτη – μέλη.

Όσον αφορά στην εξωτερική χρηματοδότηση των ΜΜΕ, οι τράπεζες είναι τα χρηματοοικονομικά ιδρύματα που χρησιμοποιούν περισσότερο οι επιχειρήσεις, αφού

δύο στους τρεις managers στα νέα κράτη - μέλη και περίπου οκτώ στους δέκα στην ΕΕ-15 έχουν χρησιμοποιήσει τραπεζική χρηματοδότηση. Το 25% των ΜΜΕ στα νέα κράτη - μέλη και το 50% στην ΕΕ-15 δήλωσαν ότι δεν θα μπορούσαν να πραγματοποιήσουν τα επενδυτικά τους σχέδια, χωρίς τραπεζικό δανεισμό.

Στις ερωτήσεις που σχετίζονταν με τον βαθμό δυσκολίας της πρόσβασης στη χρηματοδότηση οι απόψεις δίστανται. Το 42% των ερωτηθέντων στα ΝΜΣ (New Member States) πιστεύει ότι είναι εύκολο να χρηματοδοτηθεί και το 44% το θεωρεί δύσκολο. Στην ΕΕ-15 το 47 % θεωρεί την πρόσβαση στα δάνεια δύσκολη. Η διχασμένη στάση απέναντι στην ευκολία ή δυσκολία πρόσβασης οφείλεται σε εθνικές διαφορές. Στα ΝΜΣ, όπου την τελευταία δεκαετία η τραπεζική διαμεσολάβηση έχει σημειώσει βήματα προόδου, οι ΜΜΕ χρησιμοποιούν ευρέως μικρά δάνεια (το 1/5 των ερωτηθέντων είχε δανειστεί ποσό μικρότερο των €25.000) από τις τράπεζες, γεγονός που κάνει πιο εύκολη την διαδικασία έγκρισης της χρηματοδότησης τους.

Ωστόσο, η αυξημένη "ευαισθησία" του νέου πλαισίου της Βασιλείας ΙΙ στους διάφορους κινδύνους, που αντιμετωπίζει μια τράπεζα σημαίνει ότι θα είναι λιγότερο επικίνδυνο για μια τράπεζα να χορηγεί ένα μεγάλο αριθμό μικρών σε μέγεθος δανείων παρά ένα περιορισμένο αριθμό μεγάλων σε μέγεθος δανείων. Η πιο πάνω κατάσταση συνεπάγεται χαμηλότερες κεφαλαιακές απαιτήσεις και θα επενεργεί ως κίνητρο προς τις τράπεζες για να δανείζουν τις ΜΜΕ. Μέσω των καλυμμάτων και των εγγυήσεων, θα μπορούν να μειωθούν οι κεφαλαιακές απαιτήσεις.

Οι ΜΜΕ στην Ευρώπη ενδιαφέρονται να αναπτύξουν τις επιχειρήσεις τους μέσω μικρών, ευέλικτων δανείων αλλά επιθυμούν χαμηλότερο κόστος δανεισμού, δηλ. μικρότερα επιτόκια (68% στα ΝΜΣ and 60% στην ΕΕ-15), απλούστερες διαδικασίες έγκρισης του αιτήματος (64% στα ΝΜΣ, 30% στην ΕΕ-15) και λιγότερες απαιτήσεις σε εξασφαλίσεις (58% στα ΝΜΣ και μόνο 34% στην ΕΕ-15). Επίσης διαπιστώθηκε ότι οι μεγάλες σε έκταση χώρες, όπως η Ουγγαρία και η Πολωνία αντιμετωπίζουν δυσκολίες στην πρόσβαση χρηματοδότησης, σε αντίθεση με τις μικρότερες όπως η Κύπρος, η Εσθονία και η Λιθουανία.

Τα αποτελέσματα και των δύο ερευνών έδειξαν ότι η χρήση του κεφαλαίου επιχειρηματικού κινδύνου (venture capital) ήταν ουσιαστικά ανύπαρκτη μεταξύ των

ΜΜΕ στο νέα κράτη μέλη και για τους διευθυντές η χρήση του δεν ήταν στα σχέδια του βραχυπρόθεσμου προγραμματισμού. Η κατάσταση ήταν ελαφρώς καλύτερη στην ΕΕ- 15, όπου 6% των ΜΜΕ είχε χρησιμοποιήσει κεφάλαιο από venture capital εταιρίες και περίπου 14% των διευθυντών σκόπευε να χρησιμοποιήσει τέτοια κεφάλαια στο κοντινό μέλλον.

5. ΓΕΝΙΚΑ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΣΒΑΣΗ ΤΩΝ ΜΜΕ ΣΤΗΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Προκειμένου να αναπτυχθούν περαιτέρω, οι ΜΜΕ έχουν περισσότερο ανάγκη από τη ρύθμιση ενός ευνοϊκού κοινωνικοοικονομικού πλαισίου που ταιριάζει στον τομέα της δραστηριότητάς τους (31%). Ένας στους έξι διευθυντές αισθάνεται ότι η αύξηση του ποσοστού καλύτερα καταρτισμένων ανθρώπων στην αγορά θα συνέβαλε θετικά στην ανάπτυξη της επιχείρησής τους (16%). Ένα από τα κύρια αποτελέσματα των ερευνών ήταν ότι οι ΜΜΕ τείνουν να καλύπτουν τις οικονομικές τους ανάγκες μέσω εσωτερικής χρηματοδότησης. Δεκατέσσερα τοις εκατό των διευθυντών που ερωτήθηκαν θεωρούν ότι η εύκολη πρόσβαση στη χρηματοδότηση εξασφαλίζει την ανάπτυξη της επιχείρησής τους. Σε εθνικό επίπεδο, αυτό ποικίλλει από 6% στη Γαλλία σε 21% στην Ιταλία.

Πρέπει να σημειωθεί ότι πολλές από τις ΜΜΕ που περιλαμβάνονται στην έρευνα δεν έχουν σχεδιάσει ένα επιχειρηματικό σχέδιο για τα επόμενα τρία έτη (62%). Εξετάζοντας τους διάφορους τομείς στους οποίους δραστηριοποιούνται ΜΜΕ, παρατηρούμε ότι επιχειρήσεις ενεργές στη βιομηχανία είναι περισσότερο πιθανό να έχουν ένα πρόγραμμα ανάπτυξης (42%) και ότι εκείνες που δραστηριοποιούνται στον κατασκευαστικό κλάδο είναι λιγότερο πιθανό να έχουν ένα τέτοιο σχέδιο (31%).

Όσον αφορά στο χρόνο δραστηριοποίησης μιας ΜΜΕ καταλήγουμε σε δύο συμπεράσματα, με βάση την συγκεκριμένη έρευνα. Η πιθανότητα μια επιχείρηση να έχει αναπτύξει επιχειρηματικό σχέδιο μειώνεται καθώς ο αριθμός ετών που έχει υπάρξει αυξάνεται. Επίσης, όσο πιο παλιά είναι μια επιχείρηση, τόσο πιθανότερο είναι η παρούσα χρηματοδότηση της να επαρκεί για να φέρει εις πέρας τα

προγράμματα της. Το τελευταίο συμπέρασμα, αποδεικνύει τον βαθμό δυσκολίας μιας νέας ΜΜΕ να χρηματοδοτηθεί επαρκώς για να εξασφαλίσει ένα επιτυχημένο ξεκίνημα.

6. ΧΡΗΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Οι τράπεζες είναι ο χρηματοδοτικός οργανισμός στον οποίο στρέφονται οι ΜΜΕ όταν χρειάζονται χρηματοδότηση. Περίπου 8 από τις 10 επιχειρήσεις που ερωτήθηκαν πήγαν σε μια τράπεζα προκειμένου να λάβουν χρηματοδότηση (79%), ενώ Το ¼ των ΜΜΕ προσέγγισε εταιρίες leasing (24%).

Αν και οι τράπεζες είναι το ίδρυμα που χρησιμοποιείται περισσότερο σε όλα τα κράτη μέλη που περιλαμβάνονται στην έρευνα, ο βαθμός στον οποίο οι ΜΜΕ λαμβάνουν χρηματοδότηση από τις τράπεζες ποικίλλει ουσιαστικά. Στη Φινλανδία, ακριβώς πάνω από τις μισές από τις ΜΜΕ πήγαν σε μια τράπεζα (52%), έναντι 91% στην Ιρλανδία και 92% στην Αυστρία. Οι αναλύσεις σχετικά με το μέγεθος της επιχείρησης, τον τομέα, τα έτη δραστηριότητας και τον κύκλο εργασιών δείχνουν ότι ΜΜΕ του κλάδου των υπηρεσιών είναι λιγότερο πιθανό να χρησιμοποιήσουν τις τράπεζες για να λάβουν χρηματοδότηση (74%), ενώ οι επιχειρήσεις που αναπτύσσουν δραστηριότητες στη βιομηχανία είναι πλέον πιθανό να στραφούν στις τράπεζες (86%).

Από την άποψη των τύπων χρηματοδοτήσεων που χρησιμοποιούνται από τις ΜΜΕ, το 51% των επιχειρήσεων που ερωτήθηκαν έχει χρησιμοποιήσει ήδη τη μίσθωση ή την ενοικίαση και 50% ήδη χρησιμοποίησε υπερανάληψη. Τα δάνεια είναι ένας άλλος διαδεδομένος τύπος χρηματοδότησης: 45% των ΜΜΕ που ερευνήθηκαν χρησιμοποίησε δάνειο για μια περίοδο μεγαλύτερη των 3 ετών και 31% χρησιμοποίησε ένα βραχυπρόθεσμο δάνειο (λιγότερο από 3 έτη).

Το Leasing χρησιμοποιείται ευρύτατα από τις γερμανικές ΜΜΕ (71%), όπως και από τις ΜΜΕ στην Αυστρία (65%) και τη Σουηδία (63%). Αυτός ο τύπος χρηματοδότησης δεν προτιμάται στο Λουξεμβούργο (23%) και τη Φινλανδία (27%). Η χρήση της υπερανάληψης, ως τρόπος χρηματοδότησης είναι ιδιαίτερα διαδεδομένη στη Δανία (83%) και την Ιρλανδία (81%). Στη Σουηδία (13%), την Ελλάδα (15%)

και τη Φινλανδία (17%) αυτός ο τύπος χρηματοδότησης χρησιμοποιείται σπάνια. Τα μακροπρόθεσμα δάνεια (από τρία και πάνω) έχουν χρησιμοποιηθεί από σχεδόν 6 στις 10 ΜΜΕ που ερωτήθηκαν και ιδιαίτερα στη Γαλλία (58%), στο Βέλγιο (57%) και στη Γερμανία (56%). Οι ΜΜΕ στη Μ.Βρετανία UK είναι λιγότερο πιθανό να χρησιμοποιήσουν αυτόν τον τύπο χρηματοδότησης (28%). Τα βραχυπρόθεσμα δάνεια ευρύτατα χρησιμοποιούνται στην Ισπανία (41%), τη Γερμανία (40%), στο Βέλγιο (39%) και λιγότερο χρησιμοποιούνται στις Κάτω Χώρες (13%), Φινλανδία (17%), τη Μ.Βρετανία (18%) και την Αυστρία (19%).

Η έρευνα δείχνει ότι οι νέες επιχειρήσεις είναι περισσότερο πιθανό να χρησιμοποιήσουν κεφάλαια από venture capital εταιρίες. Χαρακτηριστικά αναφέρουμε ότι μία στις τρεις νέες επιχειρήσεις πιστεύουν ότι θα μπορούσαν να χρησιμοποιήσουν αυτή την επιλογή. Προς το παρόν, στον τομέα της χρηματοδότησης το venture capital είναι σχεδόν ανύπαρκτο.

7. ΒΑΘΜΟΣ ΔΥΣΚΟΛΙΑΣ ΣΤΗΝ ΠΡΟΣΒΑΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Η έρευνα δείχνει ότι πολλές ΜΜΕ δεν πιστεύουν ότι είναι το ίδιο εύκολο όπως στο παρελθόν να λάβουν ένα δάνειο από την τράπεζα (42%). Περίπου το ένα τρίτο των ΜΜΕ αισθάνεται ότι είναι ευκολότερο σήμερα (33%) και το 15% υποστηρίζει ότι τίποτα δεν έχει αλλάξει. Οι αναλύσεις κατά χώρα δείχνουν ότι οι διευθυντές στην Ελλάδα αισθάνονται ότι είναι ευκολότερο να ληφθεί ένα δάνειο τραπεζών σήμερα (85%) και ακολουθούν οι διευθυντές στην Ιρλανδία (75%). Στη Φινλανδία (53%), τη Μ. Βρετανία (51%) και την Ισπανία (50%) το ερώτημα αυτό διχάζει τις ΜΜΕ.

Ωστόσο, το αντίθετο συμβαίνει στη Γερμανία, όπου 84% των διευθυντών την βρίσκουν πως μερικά χρόνια πριν ήταν πιο εύκολο να χρηματοδοτηθούν. Οι ΜΜΕ που παρουσίασαν μείωση στον αριθμό των εργαζομένων ή κύκλο εργασιών από ένα έως δύο εκατ. € είναι λιγότερο αισιόδοξες όσον αφορά τη λήψη ενός δανείου.

Ο σημαντικότερος λόγος για τον οποίο οι επιχειρήσεις θεωρούν ότι δεν είναι σήμερα εύκολο να εγκριθεί ένα τραπεζικό δάνειο σε σύγκριση με το παρελθόν, είναι ότι οι τράπεζες ζητούν πάρα πολλές πληροφορίες (72%). Μια άλλη άποψη είναι ότι η

διαδικασία έγκρισης είναι πολύ απαιτητική (59%) και χρονοβόρα (47%) και ότι τα επιτόκια είναι πάρα πολύ υψηλά (32%). Η άποψη ότι δεν είναι τόσο εύκολο για μια ΜΜΕ να λάβει ένα δάνειο επειδή οι τράπεζες απαιτούν πάρα πολλές πληροφορίες κυριαρχεί στη Γερμανία (87%), τη Μ. Βρετανία (86%) και στη Δανία (81%).

Είναι ιδιαίτερα διαδεδομένη η άποψη (71%) μεταξύ των ΜΜΕ ότι οι τράπεζες θεωρούν επικίνδυνο να δανείζουν ΜΜΕ και ιδιαίτερα τις καινούριες. Ωστόσο, παρά το δισταγμό των τραπεζών, οι ΜΜΕ διατηρούν καλές σχέσεις με αυτές και 7 στους 10 διευθυντές στα τραπεζικά πιστεύουν ότι ο τραπεζίτης τους είναι αρκετά ενθαρρυντικός. Περίπου οι μισές από τις ΜΜΕ που συμμετείχαν στην έρευνα λένε ότι δεν μπορούν επιτυχώς να ολοκληρώσουν τα προγράμματα τους χωρίς ένα δάνειο από την τράπεζα (49%) και τα 2/5 των διευθυντών θεωρούν ότι οι προσφορές από τις τράπεζες δεν ταιριάζουν στις ανάγκες τους (42%). Όταν υπάρχει ανάγκη από πληροφορίες ή συμβουλές για τη χρηματοδότηση, κατά μέσον όρο οι ΜΜΕ στρέφονται αρχικά στις τράπεζες (45%), στους λογιστές (20%) και σε εξωτερικούς σύμβουλους (9%). Οι ΜΜΕ στη Φιλανδία στρέφονται αρχικά στις τράπεζες (61%), όπως και στην Ισπανία (51%) και στο Βέλγιο (50%). Στην Ελλάδα και στην Ιρλανδία μόνο το ¼ θα αναζητήσει συμβουλές χρηματοδότησης ιδρύματα.

Συμπερασματικά η πρόσβαση στα τραπεζικά δάνεια είναι ταυτόχρονα δύσκολη και απαραίτητη, για αυτό και επιβάλλεται να υπάρχει καλή συνεργασία και κατανόηση μεταξύ επιχειρήσεων και τραπεζών, ώστε να επιτευχθεί το μέγιστο κέρδος και για τα δύο μέρη.

8. ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

Το Επιχειρηματικό Σχέδιο είναι ένα χρήσιμο εργαλείο για κάθε επιχείρηση. Η δημιουργία ενός Επιχειρηματικού σχεδίου (business plan) είναι ένα σημαντικό εργαλείο για την βελτίωση της απόδοσης της επιχείρησης. Τα τελευταία χρόνια η κατάθεση επιχειρηματικού σχεδίου είναι απαραίτητη για επιχειρηματικά δάνεια, επιδοτήσεις από την ΕΕ και άλλες παρόμοιες ενέργειες. Η μικρή νέα επιχείρηση χρειάζεται κάτι παραπάνω από κεφάλαια και όνειρα για να πετύχει. Χρειάζεται σχεδιασμό και προγραμματισμό των μελλοντικών ενεργειών.

Σκοπός του είναι, να αναλύσει την υπάρχουσα κατάσταση (αγορά, επιχείρηση) και να καθοδηγήσει τις ενέργειες των μελών-στελεχών της επιχείρησης προς συγκεκριμένες κατευθύνσεις. Ένα Επιχειρηματικό Σχέδιο είναι χρήσιμο για μία μικρομεσαία επιχείρηση γιατί συμβάλει στις παρακάτω λειτουργίες:

- Δομή και Οργάνωση της επιχείρησης
- Λήψη αποφάσεων με βάση τους στόχους και την πολιτική της επιχείρησης
- Καταγραφή, ανάλυση και κατανόηση της αγοράς, των καταναλωτών και του ανταγωνισμού.
- Αποτελεί σημείο αναφοράς και καταδεικνύει την επίτευξη ή μη των στόχων.
- **Στη λήψη δανείου από τις τράπεζες και σε άλλες παρόμοιες ενέργειες θεωρείται πλέον απαραίτητο να προσκομίζεται και ένα επιχειρηματικό πλάνο.**

Το Επιχειρηματικό Σχέδιο πρέπει να είναι σαφές κατανοητό και ρεαλιστικό. Πρόκειται για ένα έγγραφο που εκθέτει τις δραστηριότητες μιας εταιρίας και εξηγεί πότε και πώς μπορούν να επιτευχθούν οι διάφοροι στόχοι της. Συνήθως, ένα τέτοιο σχέδιο αποτελείται από μια εμπορική ενότητα, από μια οικονομική ενότητα και από παραρτήματα. Ουσιαστικά, ένα επιχειρηματικό σχέδιο παρέχει ένα πλαίσιο μέσα και προς το οποίο πρέπει να δρα μια εταιρία.

Αποτελείται από τέσσερις (4) μεγάλες ενότητες:

1. Εσωτερική Ανάλυση (Περιγραφή της Επιχείρησης)
2. Εξωτερική Ανάλυση (Περιγραφή της Αγοράς)
3. Επιλογή, προσδιορισμός και υλοποίηση στρατηγικής
4. Οικονομικό Πλάνο

Η κάθε ενότητα περιέχει υποκατηγορίες οι οποίες πρέπει να καλύψουν όλο το φάσμα της επιχειρηματικής δράσης. Η μορφή ενός business plan δεν είναι τυποποιημένη ως προς τη δομή της, αλλά ούτε και ως προς το περιεχόμενό της.

Πολλοί μικροί επιχειρηματίες σίγουρα θα σκεφτούν:

- Γιατί μου χρειάζεται το επιχειρηματικό σχέδιο; Σε τι θα με ωφελήσει;
- Εγώ δεν είμαι μεγάλη επιχείρηση και επομένως δεν μπορώ να σπαταλήσω χρόνο και χρήματα για να φτιάξω business plan

Η απάντηση είναι απλή. Σε μια σύγχρονη και πολύπλοκη οικονομία όπου όλα κινούνται με ταχύτητα, οι αλλαγές προκαλούν αλυσιδωτές αντιδράσεις και όλα χρειάζονται σχεδιασμό.¹⁰

8.1. BUSINESS PLAN ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Η σύνταξη ενός **Επιχειρηματικού Σχεδίου** είναι στενά συνδεδεμένη με τη χρηματοδότηση. Το Επιχειρηματικό σχέδιο, ως εργαλείο που διασαφηνίζει και οργανώνει όλες τις παραμέτρους που σχετίζονται με την επιχείρηση, είναι πολύ χρήσιμο, τόσο στη φάση του υπολογισμού των αναγκών, όσο και στη φάση της αναζήτησης χρηματοδότησης. Στην πραγματικότητα, το ίδιο το Επιχειρηματικό Σχέδιο, διαμορφωμένο και προσανατολισμένο προς την κατεύθυνση της χρηματοδότησης, μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως πρόταση για την απόκτηση δανείου ή άλλης χρηματοδότησης.

Για τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις που σκοπεύουν να χρηματοδοτήσουν τις δραστηριότητές τους με ξένα κεφάλαια το Επιχειρηματικό Σχέδιο είναι κομβικό σημείο για την ίδρυση και την βιωσιμότητα τους καθώς είναι το κριτήριο βάσει του οποίου ελέγχεται η ετοιμότητά τους. Η εξεύρεση κάποιου αρχικού κεφαλαίου είναι συχνά απαραίτητη για τη σύσταση μίας νέας επιχείρησης. Βέβαια, καλό είναι ένα ποσοστό του κεφαλαίου που είναι απαραίτητο για τη σύσταση της επιχείρησης να διατίθεται από το νέο επιχειρηματία, ειδικά στην περίπτωση που η υπόλοιπη χρηματοδότηση πρόκειται να καλυφθεί από δάνειο. Στην περίπτωση που ο νέος επιχειρηματίας σκοπεύει να ζητήσει δάνειο από μία τράπεζα, καλό είναι να έχει ερευνήσει προσεκτικά όλους τους όρους του δανείου, αλλά και να έχει προετοιμάσει ένα καλό Επιχειρηματικό Σχέδιο και μία λεπτομερή παρουσίαση της χρήσης της χρηματοδότησης, ώστε να παρουσιάσει πειστικά το αίτημά του.

¹⁰ Το Επιχειρηματικό σχέδιο, Πρακτικό οδηγός για ΜΜΕ, Θεόδωρος Δ.Κόκκορης, σελ.24, Σεπτέμβριος 2001

Το Επιχειρηματικό Σχέδιο αποτελεί τον λεπτομερή σχεδιασμό μιας επιχειρηματικής ιδέας και είναι μια απαραίτητη διαδικασία που πρέπει να προηγείται της υλοποίησης και της έναρξης των δραστηριοτήτων μιας νέας επιχείρησης. Περιγράφει με σαφήνεια τη διοικητική ομάδα, τη στρατηγική της επιχείρησης, τα απαιτούμενα κεφάλαια για την υλοποίηση της επένδυσης καθώς επίσης την αγορά και τον ανταγωνισμό. Πρέπει να αντανakλά τις ιδέες και τις επιδιώξεις της επιχείρησης με τον πιο σαφή τρόπο, έτσι ώστε οι πιθανοί επενδυτές να μπορούν να σχηματίσουν άποψη για την επενδυτική ευκαιρία που περιγράφεται αλλά και για την ικανότητα της διοίκησης να την εκμεταλλευτεί αποτελεσματικά.

Αυτό το εργαλείο σχεδιασμού μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας ωφελεί επομένως και τους υποψήφιους χρηματοδότες και την ίδια την εταιρία, καθώς δίνει απαντήσεις σε καίρια ερωτήματα όπως που βρισκόμαστε και που θέλουμε να φτάσουμε. Κάθε επιχείρηση πρέπει να κάνει μακροπρόθεσμα σχέδια, ιδίως όταν επιθυμεί να συγκεντρώσει κεφάλαιο, να προσελκύσει επενδυτές, να εξασφαλίσει κάποια βοήθεια από τρίτους ή να βελτιωθεί. Πρέπει να ξέρει ακριβώς τι θέλει αλλά και πότε και πώς θα το επιτύχει αλλιώς δεν μπορεί να εξελιχθεί. Ένα επιχειρηματικό σχέδιο μπορεί να βοηθήσει προς αυτήν την κατεύθυνση αφού εξυπηρετεί τους ακόλουθους σκοπούς:

- **Συγκέντρωση κεφαλαίου:** Σκοπός είναι να πεισθούν οι δυνητικοί δανειστές ότι η πρόταση είναι βιώσιμη και ότι θα εξοφληθούν εγκαίρως τόσο για το κεφάλαιο όσο και για τους τόκους.
- **Προσέλκυση επενδυτών:** Ένα τέτοιο σχέδιο πρέπει να προωθηθεί σε ιδιώτες που κατέχουν σημαντικό κεφάλαιο και σε οργανισμούς όπως είναι οι επενδυτικές εταιρίες, οι οποίες επενδύουν κυρίως σε ανερχόμενες επιχειρήσεις και πιο συγκεκριμένα σε εκείνες με τις νεότερες και περισσότερο καινοτόμες δραστηριότητες.
- **Εξασφάλιση βοήθειας από τρίτους:** Η βοήθεια από ιδιώτες και οργανισμούς συμβάλλει στην επιτυχία και την οικονομική άνθηση μιας επιχείρησης. Τα εν λόγω μέρη θα είναι περισσότερο πρόθυμα να κάνουν αυτό που ζητάτε αν τους

δώσετε ένα σχέδιο που θα περιγράφει τα αιτήματα και τις προθέσεις σας αλλά και τα αμοιβαία οφέλη που θα προκύψουν από αυτές.

- **Βελτίωση απόδοσης:** Ένα επιχειρηματικό σχέδιο μπορεί να καταρτιστεί για εσωτερική χρήση. Η σύνταξη της εμπορικής και οικονομικής ενότητας μπορούν να βοηθήσουν έτσι ώστε να φανούν τα δυνατά και αδύνατα σημεία της επιχείρησης αλλά και να θέσετε πιο ρεαλιστικούς στόχους.

Όλα τα παραπάνω, κάνουν φανερή την ανάγκη για σύνταξη ενός επιχειρηματικού πλάνου και ιδιαίτερα στην περίπτωση μιας καινοτόμου επιχείρησης, νεοεισερχόμενης σε έναν κλάδο που επιδιώκει να κεντρίσει το ενδιαφέρον της αγοράς και να καθιερωθεί στη συνείδηση των αγοραστών.

9. ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΩΝ ΑΝΑΓΚΩΝ

Η διαδικασία προγραμματισμού των δαπανών αποτελεί αναπόσπαστο τμήμα της εργασίας του αρμόδιου για τα χρηματοοικονομικά θέματα. Κάθε νέα επιχείρηση είναι απαραίτητο να διαθέτει κάποια πρόχειρη έστω εκτίμηση των συνολικών αναγκών της σε κεφάλαια για τα αμέσως επόμενα χρόνια. Τον σκοπό αυτό εξυπηρετεί αρχικά το επιχειρηματικό σχέδιο.

Για να πραγματοποιήσουν πωλήσεις οι επιχειρήσεις χρειάζονται περιουσιακά στοιχεία. Οι αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις χρειάζονται νέες επενδύσεις – άμεσες επενδύσεις σε κυκλοφορούντα στοιχεία – και καθώς εξαντλείται η δυναμικότητα παραγωγής και νέες επενδύσεις σε πάγιες εγκαταστάσεις. Οι πρόσθετες επενδύσεις πρέπει να χρηματοδοτηθούν και η νέα χρηματοδότηση δημιουργεί δεσμεύσεις και υποχρεώσεις για την εξυπηρέτηση των κεφαλαίων που θα αποκτηθούν. Μια αναπτυσσόμενη κερδοφόρα επιχείρηση πιθανόν να χρειαστεί πρόσθετα χρήματα για επενδύσεις σε αποθέματα και πάγιες εγκαταστάσεις, καθώς και για την δημιουργία εισπρακτέων λογαριασμών. Μια τέτοια επιχείρηση είναι πιθανό να οδηγηθεί σε ταμειακό πρόβλημα, εκτός εάν η απαιτούμενη ανάγκη για χρηματοδότηση επισημανθεί έγκαιρα.

9.1 ΜΕΘΟΔΟΙ ΠΡΟΒΛΕΨΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΩΝ ΑΝΑΓΚΩΝ

Όλα τα υποδείγματα πρόβλεψης των χρηματοδοτικών αναγκών στηρίζονται σε δύο βασικές μεθοδολογίες, τη μέθοδο ποσοστού των πωλήσεων (percent of sales method) και στη μέθοδο παλινδρόμησης (regression method). Οι δύο αυτές τεχνικές, καθώς και τα περισσότερο πολύπλοκα αντίστοιχα υποδείγματα, εξαρτώνται από ένα αριθμό σχέσεων, ιδιαίτερα από την αιτιότητα και την σταθερότητα¹¹.

Η αιτιότητα (causality) αναφέρεται στους παράγοντες εκείνους που αποτελούν το κίνητρο για επενδύσεις σε διάφορους λογαριασμούς του ενεργητικού. Όπως είδαμε στην προηγούμενη ενότητα, οι επιχειρήσεις επενδύουν σε πάγια στοιχεία, όπως σε κτίρια και παραγωγικό εξοπλισμό, με την πρόθεση να παράγουν προϊόντα για πώληση. Οι επιδιωκόμενες λοιπόν πωλήσεις είναι ο λόγος που πραγματοποιούνται επενδύσεις. Με την έναρξη της παραγωγής θα χρειαστούν αποθέματα διαφόρων ειδών. Στην περίπτωση που οι πωλήσεις γίνονται με πίστωση, θα δημιουργηθούν εισπρακτέοι λογαριασμοί.

Παρά το γεγονός ότι το κύριο αίτιο είναι οι πωλήσεις, οι σχέσεις μπορούν να γίνουν πολύπλοκες λόγω των ετεροχρονισμών που συνεπάγονται. Είναι φανερό ότι οι επενδύσεις σε πάγιες εγκαταστάσεις, πρέπει να πραγματοποιηθούν πριν να αρχίσει η παραγωγή, άρα οι επενδύσεις σε πάγια στοιχεία προηγούνται των πωλήσεων. Οι επενδύσεις σε αποθέματα πρώτων υλών πρέπει να γίνουν πριν ξεκινήσει η παραγωγή. Οι δαπάνες για εργατικά μετατρέπουν τις πρώτες ύλες σε ημικατεργασμένα προϊόντα και τελικά σε έτοιμα προϊόντα. Οι επενδύσεις στις παραπάνω μορφές αποθεμάτων πρέπει να γίνουν πριν από τις πωλήσεις, άρα και οι επενδύσεις σε αποθέματα προηγούνται των πωλήσεων. Οι επενδύσεις σε εισπρακτέους λογαριασμούς, όμως, δεν γίνονται παρά μόνο μετά την πραγματοποίηση των πωλήσεων.

Πέρα από τον εντοπισμό μιας αιτιώδους μεταβλητής όπως οι πωλήσεις, ένα υπόδειγμα πρόβλεψης απαιτεί και την ύπαρξη κάποιας σχετικής σταθερότητας (stability) μεταξύ των σχέσεων. Η σταθερότητα και η σημαντικότητα μεταξύ των επιμέρους στοιχείων του ενεργητικού και των πωλήσεων μεταβάλλονται ανάλογα με την επιχείρηση και τα συγκεκριμένα περιουσιακά στοιχεία. Σύμφωνα με πολλούς

¹¹ Βασικές Αρχές της Χρηματοοικονομικής Διαχείρισης και Πολιτικής, J. Fred Weston – Eugene F. Brigham, εκδ. Παπαζήση, κεφ 5, σελ 143

χρηματοοικονομικούς αναλυτές η σταθερότητα των σχέσεων είναι αναγκαία σε οποιαδήποτε συστηματική διαδικασία πρόβλεψης.

9.1.1. ΜΕΘΟΔΟΣ ΤΟΥ ΠΟΣΟΣΤΟΥ ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Η πιο σημαντική μεταβλητή που επηρεάζει τις χρηματοδοτικές ανάγκες μιας επιχείρησης είναι η προβλεπόμενη αξία των πωλήσεων. Η καλή πρόβλεψη των πωλήσεων αποτελεί απαραίτητη βάση για την εκτίμηση των χρηματοδοτικών αναγκών.

Η απλούστερη προσέγγιση στο θέμα της πρόβλεψης των χρηματοδοτικών αναγκών είναι εκείνη, όπου οι ανάγκες της επιχείρησης εκφράζονται ως ποσοστό των ετήσιων πωλήσεων που έχουν επενδυθεί σε κάθε στοιχείο του ισολογισμού.

Στην πράξη οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις προγραμματίζουν τις ανάγκες τους σε όρους π.χ. συγκεκριμένων μηχανημάτων, εργοστασιακών χώρων και άλλων στοιχείων και όχι ως ποσοστό των πωλήσεων. Ωστόσο, το διοικητικό στέλεχος παρά το γεγονός ότι διαθέτει τις παραπάνω πληροφορίες, χρειάζεται να ελέγξει τις προβλέψεις του σε σύγκριση με κάποια συνολικά μεγέθη. Η μέθοδος ποσοστού των πωλήσεων εξυπηρετεί και τις δύο αυτές ανάγκες σε ιδιαίτερα ικανοποιητικό βαθμό.

Στο θέμα των χρηματοοικονομικών προβλέψεων ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει η απάντηση στο ερώτημα: «τι ποσοστό της αύξησης των πωλήσεων θα χρειαστεί εξωτερική χρηματοδότηση;» Το ερώτημα αυτό είναι σημαντικό επειδή η απάντηση δίνει μια προειδοποίηση στην επιχείρηση σε ότι αφορά το μέγεθος της προσπάθειας που απαιτείται για να βρεθεί εξωτερική χρηματοδότηση. Εμπειρικά έχει αποδειχθεί ότι όταν μειώνεται ο ρυθμός αύξησης των πωλήσεων μειώνεται επίσης και το ποσοστό της απαιτούμενης εξωτερικής χρηματοδότησης¹².

Η μέθοδος πρόβλεψης των χρηματοδοτικών αναγκών με βάση το ποσοστό των πωλήσεων δεν είναι ούτε απλή, ούτε μηχανική, παρόλο που η διευκρίνιση των

¹² Βασικές Αρχές της Χρηματοοικονομικής Διαχείρισης και Πολιτικής, J. Fred Weston – Eugene F. Brigham, εκδ. Παπαζήση, κεφ 5, σελ 152

σχετικών εννοιών μπορεί να γίνει με σχετικά απλές απεικονίσεις. Η πείρα που έχει αποκτηθεί από την εφαρμογή της τεχνικής αυτής στην πράξη δείχνει τη σημασία που έχει η κατανόηση: 1.της βασικής τεχνολογίας της επιχείρησης 2.της λογικής που περιέχει η σχέση μεταξύ των πωλήσεων και των περιουσιακών στοιχείων μιας συγκεκριμένης επιχείρησης.

Η μέθοδος του ποσοστού των πωλήσεων είναι η πιο κατάλληλη για την πρόβλεψη σχετικά βραχυπρόθεσμων μεταβολών στις ανάγκες χρηματοδότησης. Είναι λιγότερο χρήσιμη στην περίπτωση προβλέψεων για μεγαλύτερα χρονικά διαστήματα .

9.1.2. ΜΕΘΟΔΟΣ ΤΗΣ ΠΑΛΙΝΔΡΟΜΗΣΗΣ

Η μέθοδος ποσοστού των πωλήσεων προϋποθέτει ότι μεταξύ των προβλεπόμενων πωλήσεων, των αντίστοιχων επί μέρους στοιχείων του ισολογισμού και των αποτελεσμάτων χρήσης, διατηρείται μια σχετικά σταθερή σχέση. Η μέθοδος παλινδρόμησης είναι πιο γενική, επειδή υπολογίζει μέσους όρους σχέσεων και είναι ακριβής όταν περιλαμβάνει ένα σταθερό όρο ή ένα μεγάλο αρχικό ποσό.

Η μέθοδος αυτή μας παρέχει μια βάση για την πρόβλεψη στοιχείων του ισολογισμού, των αποτελεσμάτων χρήσης, καθώς και άλλων οικονομικών καταστάσεων. Ο λογαριασμός ισούται, κατά μέσο όρο, με κάποιο απόλυτο ποσό συν ένα σταθερό ποσοστό των πωλήσεων.

Η μέθοδος παλινδρόμησης φαίνεται να υπερέχει από την μέθοδο ποσοστού των πωλήσεων για την πρόβλεψη χρηματοδοτικών αναγκών, ιδιαίτερα στην περίπτωση των μακροχρόνιων προβλέψεων.

III. ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ – ΠΙΣΤΩΤΙΚΑ

ΙΔΡΥΜΑΤΑ

1. ΒΑΣΙΛΕΙΑ II

Υπό το πρίσμα του αυξανόμενου μεγέθους και, συγχρόνως, των δράσεων των τραπεζών διεθνώς, κατέστη αναγκαία η δημιουργία και υιοθέτηση κανονιστικών πλαισίων που θα διέπουν τις τράπεζες σε Ευρωπαϊκό ή παγκόσμιο επίπεδο. Δημιουργήθηκαν, έτσι, μεγάλες ρυθμιστικές αρχές και ελεγκτικοί μηχανισμοί, που σκοπό έχουν τον έλεγχο της εφαρμογής των προτύπων και των κανόνων που καθορίστηκαν. Στο πλαίσιο αυτό εντάσσονται η «Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη» και η «Κανονιστική Συμμόρφωση», που είναι απόρροια του πορίσματος της Επιτροπής της Βασιλείας για την εποπτεία των τραπεζών (Απρίλιος 2005).

Η ανάγκη ελέγχων και καθορισμού προτύπων δημιούργησε ένα πλαίσιο που επισήμως καλείται «Διεθνής Σύγκλιση Κεφαλαιακών Προτύπων και Κεφαλαιακής Επάρκειας» (International Convergence of Capital Measures and Capital Standards), ενώ ανεπίσημως είναι γνωστό ως «Βασιλεία II» (Basel II), από την ομώνυμη πόλη της Ελβετίας. Είναι μια συμφωνία κυρίων μεταξύ των μεγαλύτερων ρυθμιστικών αρχών, την οποία καλούνται να υιοθετήσουν όλες οι χώρες, με τράπεζες που δραστηριοποιούνται διεθνώς, στηριζόμενες στην εθνική τους νομοθεσία. Το πλαίσιο αυτό έχει συνταχθεί από την επιτροπή της Βασιλείας για την εποπτεία των τραπεζών (Basel Committee on Banking Supervision), παρακλάδι της Τράπεζας Διεθνών Κανονισμών (Bank for International Settlements – BIS), η οποία υποστηρίζει και συντονίζει το έργο των μεγάλων Τραπεζών παγκοσμίως.

Η ανάγκη για περισσότερη συνεργασία μεταξύ των διεθνών τραπεζικών ρυθμιστικών αρχών δημιουργήθηκε μετά την κατάρρευση της γερμανικής τράπεζας Herstatt το 1974. Η πτώχευση της Herstatt προήλθε από την ύπαρξη μεγάλων ανοικτών συναλλαγματικών θέσεων σε άλλες τράπεζες, η οποία είχε ως αποτέλεσμα και την πτώχευση δέκα περίπου άλλων τραπεζών στην Γερμανία και τη Μ.Βρετανία, οι οποίες είχαν μεγάλες ανοικτές συναλλαγματικές θέσεις έναντι της. Ως αποτέλεσμα

της πτώχευσης αυτής συντάχθηκε το πρώτο κείμενο της Επιτροπής της Βασιλείας, το οποίο είναι γνωστό ως «Κονκορδάτο της Βασιλείας».(υποσημείωση 1)

Η πρώτη «Συμφωνία της Βασιλείας», ευρύτερα γνωστή ως «Βασιλεία Ι», δημοσιεύτηκε από την Επιτροπή το 1988. Οι κανόνες της «Βασιλείας Ι», προχώρησαν στη στάθμιση δανείων και επενδύσεων, ανάλογα με τον κίνδυνο που εμπεριέχουν. Το σύμφωνο υιοθετήθηκε από 100 χώρες και έχει συντελέσει στη δημιουργία ασφαλέστερου και δικαιότερου παγκόσμιου τραπεζικού συστήματος, καθώς απαιτεί από τις τράπεζες να διατηρούν επαρκή κεφάλαια, ώστε να έχουν τη δυνατότητα να καλύπτουν τους πιστωτικούς κινδύνους τους και επιβάλλει πρόστιμα σε τραπεζικούς οργανισμούς, που προβαίνουν σε επισφαλέστερες δανειοδοτήσεις. Ωστόσο, τα κενά του συμφώνου γίνονται ολοένα και πιο εμφανή. Ο διαχωρισμός του ενεργητικού σε τέσσερις κατηγορίες, βάσει του κινδύνου πτώχευσης που παρουσιάζει, είναι χονδροειδής και δεν αντικατοπτρίζει την ποικιλία των κινδύνων που αντιμετωπίζουν οι μεγάλοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί. Οι κατηγορίες αυτές, άλλωστε, δεν αντικατοπτρίζουν ούτε τον πραγματικό βαθμό κινδύνου, ενώ δημιουργούν διαστρεβλωμένα κίνητρα δανειοδότησης. Ως όχημα για την υιοθέτηση κανονισμών κεφαλαιακής επάρκειας των τραπεζών, το Σύμφωνο της Βασιλείας του 1988 μοιάζει παρωχημένο.

Καθώς οι κανόνες αυτοί θεωρήθηκαν πολύ αυστηροί, το 1996 ξεκίνησαν εργασίες για τη θέσπιση ενός νέου, ελαστικότερου πλαισίου κανόνων, δηλαδή τη «Βασιλεία ΙΙ», προσχέδιο του οποίου δημοσιεύθηκε αρχικά τον Ιούνιο του 2004. Οι νέοι αυτοί κανόνες αφορούν τις Τράπεζες με διεθνείς δραστηριότητες. Το σύμφωνο «Βασιλεία ΙΙ» φιλοδοξεί να ξεπεράσει τις αδυναμίες αυτές, αυξάνοντας τον αριθμό των κατηγοριών δανειοδότησης και βασιζόμενο στα εσωτερικά συστήματα βαθμολόγησης του κινδύνου των μεγαλύτερων τραπεζών. Το σύμφωνο «Βασιλεία ΙΙ» αποφεύγει, όμως, να αξιοποιήσει τα περίπλοκα μοντέλα των τραπεζών για την αξιολόγηση των επενδυτικών κινδύνων, ενώ θεσμοθετεί επίσης μια νέα κατηγορία λειτουργικού κινδύνου, η οποία καλύπτει τομείς όπως τα συστήματα λογισμικού και την απειλή νομικών προσφυγών. Οι τράπεζες είναι υποχρεωμένες να δημοσιοποιούν τη διάρθρωση και τη δομή του ενεργητικού και του παθητικού τους, καθώς και τα μοντέλα που χρησιμοποιούν για τη μέτρηση του λειτουργικού κινδύνου. Η

αξιολόγηση θα πρέπει να γίνεται με πιστοποιημένα μοντέλα, από αναγνωρισμένους οίκους, ώστε να γίνεται αποδεκτή η πιστοληπτική ικανότητα των τραπεζών.

Όλες οι τράπεζες της Ευρωπαϊκής Ένωσης είναι υποχρεωμένες να εφαρμόσουν το νόμο του κράτους πλέον, από 1.1.2007, σύμφωνα με το Ευρωπαϊκό Δίκαιο. Οι αρχές βασίζονται στην «πειθαρχία της αγοράς», προκειμένου να υπάρξει συντονισμός στη λειτουργία των τραπεζών. Τα μέτρα αυτά θα συμβαδίσουν με πιο εξελιγμένους ελεγκτικούς κανονισμούς. Οι κεφαλαιαγορές καλούνται και αυτές να παίξουν σημαντικό ελεγκτικό ρόλο, με τις τράπεζες να συνεργάζονται στενά, παρέχοντας κάθε απαραίτητη πληροφορία. Πολλοί υποστηρίζουν, όμως, ότι οι τράπεζες οφείλουν να κρατήσουν μέρος των κεφαλαίων που προκύπτουν από δάνεια συνδεδεμένα με την πορεία της αγοράς.

Σε περίπτωση αδυναμίας μιας τράπεζας να συμμορφωθεί με τους ισχύοντες κανόνες, της επιβάλλονται νομικές ή κανονιστικές κυρώσεις, χρηματοοικονομικής ή άλλης φύσεως, με συνέπεια την απώλεια της φήμης της σε διεθνές επίπεδο πέραν της οικονομικής επίπτωσης.

Το σύμφωνο «Βασιλεία II» αποτελεί σημαντικό βήμα προς τη σωστή κατεύθυνση. Αναγνωρίζει τη δυσαναλογία πληροφόρησης που διέπει τη σχέση μεταξύ ελεγκτών και ελεγχόμενων σε ασταθείς κεφαλαιαγορές. Το σύμφωνο θα μπορούσε να συντελέσει στην ορθολογικότερη διοχέτευση κεφαλαίων, διατηρώντας παράλληλα σε ικανοποιητικά επίπεδα την προσφορά κεφαλαίων στο διεθνές οικονομικό σύστημα. Η εφαρμογή του συμφώνου στην πράξη ενδέχεται, όμως, να αντιμετωπίσει σοβαρά προβλήματα. Χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, τα οποία έχουν παραδοσιακά υποτιμήσει τους επενδυτικούς κινδύνους, βασιζόμενα στην πεποίθησή τους ότι η μεγάλη τους οικονομική επιφάνεια τα προφυλάσσει από την πτώχευση, θα πρέπει να αμφιβάλλουν για την αντοχή των μεθόδων εκτίμησης κινδύνων.¹³

Οι ελεγκτές θα αντιμετωπίσουν προβλήματα στην εφαρμογή των κανονισμών μεταξύ χωρών, ώστε να διατηρήσουν ενιαίο μέτρο σύγκρισης. Οικονομολόγοι εκτιμούν μάλιστα ότι ένα κανονιστικό πλαίσιο, το οποίο θα επηρεάζεται από τους κινδύνους

¹³ news.kathimerini.gr, 18/01/2001

της αγοράς, θα μπορούσε να ευνοήσει την αστάθεια των αγορών. Παρόλα αυτά, το σύμφωνο «Βασιλεία 2» αποτελεί σημαντική πρόοδο επί του προκατόχου του, εφόσον οι ελεγκτές καταφέρουν να κατανοήσουν τα περίπλοκα σημεία του συμφώνου, να παραμείνουν προσεκτικοί και να μην ξεχάσουν ότι τα ανεπτυγμένα οχήματα δεν εγγυώνται ασφαλή διαδρομή.

1.1. ΒΑΣΙΛΕΙΑ II ΚΑΙ ΜΜΕ

Κριτήριο για τις ΜΜΕ είναι ο ετήσιος κύκλος εργασιών μιας επιχείρησης (< 50 εκατ. €), σύμφωνα με τη «Βασιλεία II». Το μεγαλύτερο ποσοστό των ελληνικών επιχειρήσεων θα μπορούσε να χαρακτηριστεί ΜΜΕ σύμφωνα με τον ορισμό αυτό. Οι εξελίξεις που διαμορφώνονται στον τραπεζικό χώρο λόγω του νέου εποπτικού πλαισίου (Βασιλεία II) και οι οποίες επηρεάζουν το ελληνικό τραπεζικό σύστημα έχουν άμεση επίδραση και στις ΜΜΕ. Η νέα προοπτική που υπαγορεύει η Βασιλεία II προϋποθέτει την έγκαιρη και αποτελεσματική προετοιμασία μιας ΜΜΕ προκειμένου να ενισχύσει την πιστοληπτική της ικανότητα, τη βιωσιμότητά της και την μελλοντική της παραγωγικότητα.

Η νέα Οδηγία Κεφαλαιακών Απαιτήσεων, η οποία έχει προταθεί από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, έχει υιοθετήσει τα ειδικά χαρακτηριστικά του Ευρωπαϊκού περιβάλλοντος, καθιστώντας υποχρεωτική την εφαρμογή της σε όλο το φάσμα των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων, περιλαμβανομένων των τραπεζών, ανεξαρτήτως μεγέθους και δομής, καθώς και των επενδυτικών επιχειρήσεων. Με το να διασφαλίζει ότι τα ίδια κεφάλαια των τραπεζών θα αντιστοιχούν με μεγαλύτερη ακρίβεια στους κινδύνους τους οποίους αντιμετωπίζουν, το νέο πλαίσιο κεφαλαιακών απαιτήσεων στοχεύει στην ενίσχυση της προστασίας των καταναλωτών, την ενδυνάμωση της χρηματοοικονομικής σταθερότητας και την πιο αποδοτική κατανομή των ιδίων κεφαλαίων των τραπεζών.

Ένας σημαντικός στόχος της νέας πρότασης είναι η υιοθέτηση καλύτερων πρακτικών διαχείρισης κινδύνων στον τραπεζικό τομέα, προσφέροντας σαφή οικονομικά κίνητρα στις τράπεζες για βελτίωση των τεχνικών εκτίμησης και διαχείρισης κινδύνων. Σε αντίθεση με την υφιστάμενη μονόπλευρη προσέγγιση, η νέα Οδηγία

Κεφαλαιακών Απαιτήσεων έχει το πλεονέκτημα ότι παρέχει τρεις διαφορετικές προσεγγίσεις για τον υπολογισμό των κεφαλαιακών απαιτήσεων έναντι του πιστωτικού και λειτουργικού κινδύνου, δίνοντας έτσι την επιλογή στις τράπεζες να εφαρμόσουν την πιο κατάλληλη για τις ίδιες προσέγγιση.

Στις πρώτες εκδόσεις του πλαισίου δεν υπήρχε διάκριση στον τρόπο που θα υπολογίζονταν οι κεφαλαιακές απαιτήσεις για τα πιστωτικά ανοίγματα μεταξύ των μεγάλων επιχειρήσεων και των ΜΜΕ. Αυτό συνεπαγόταν συγκριτικό μειονέκτημα για τις ΜΜΕ σε θέματα χρηματοδότησης. Η Επιτροπή Βασιλείας αναγνώρισε ως εύλογες τις απαιτήσεις διαφόρων χωρών, όπως της Γερμανίας, όπου οι ΜΜΕ αποτελούν τον κορμό της οικονομίας και στις επόμενες εκδόσεις του εποπτικού πλαισίου έγιναν βασικές προσαρμογές αναφορικά με τον υπολογισμό της κεφαλαιακής επάρκειας.

Η αυξημένη "ευαισθησία" του νέου πλαισίου στους διάφορους κινδύνους, που αντιμετωπίζει μια τράπεζα σημαίνει ότι θα είναι λιγότερο επικίνδυνο για μια τράπεζα να χορηγεί ένα μεγάλο αριθμό μικρών σε μέγεθος δανείων παρά ένα περιορισμένο αριθμό μεγάλων σε μέγεθος δανείων. Η πιο πάνω κατάσταση συνεπάγεται χαμηλότερες κεφαλαιακές απαιτήσεις και θα επενεργεί ως κίνητρο προς τις τράπεζες για να δανειζουν τις ΜΜΕ.¹⁴ Το αποτέλεσμα σε Κεφαλαιακές Απαιτήσεις εξαρτάται από ποια προσέγγιση ακολουθεί το εκάστοτε πιστωτικό ίδρυμα και αφορά τον πιστωτικό κίνδυνο και ειδικότερα την στάθμιση του ενεργητικού.

➤ **Τυποποιημένη Προσέγγιση (Standardized).** Πρόκειται για μια προσέγγιση αναλυτικότερη της Βασιλείας I, στην οποία γίνεται απλή διαχείριση του κινδύνου, με περιορισμένο επίπεδο λεπτομέρειας και χαμηλή ευαισθησία σε επίπεδο κινδύνου. Μεγάλη έμφαση δίνεται στα καλύμματα. Η στάθμιση του ενεργητικού περιλαμβάνει τα εξής:

1. Δάνεια καλυμμένα με κατοικίες (LTV < 75 %) :στάθμιση 35 % (αντί 50 % της Βασιλείας I)
2. Μικρές επιχειρήσεις (όριο < € 1 εκατ.) :στάθμιση 75 % (αντί 100 %)

¹⁴ www.centralbank.gov.cy, από τον χαιρετισμό του Διοικητή της Κεντρικής Τράπεζας της Κύπρου κ. Χριστόδουλου Χριστοδούλου στο συνέδριο υπό την αιγίδα του Κυπριακού Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου με θέμα: «Η Δεύτερη Συνθήκη της Βασιλείας (Basel II) και οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ): Το μέλλον της χρηματοδότησης των ΜΜΕ»

3. Καθυστερημένες οφειλές: στάθμιση 100% ή 150 % (αντί 100 %).

Η κατηγοριοποίηση μίας οφειλής ως καθυστερημένης επιβαρύνει την τράπεζα με αυξημένες προβλέψεις και αυξημένες κεφαλαιακές απαιτήσεις. Η Ελληνική αγορά εμφανίζεται να έχει περισσότερες καθυστερήσεις από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο, όπως επισημαίνεται και από την Τράπεζα της Ελλάδος.

- **Θεμελιώδης Προσέγγιση Εσωτερικών Διαβαθμίσεων (FIRB).** Βασίζεται σε μεθόδους εσωτερικών διαβαθμίσεων. Καθίσταται απαραίτητη η εκτίμηση πιθανότητας αθέτησης υποχρέωσης (PD) και οικονομικής ζημίας σε περίπτωση αθέτησης υποχρέωσης (LGD) που καθορίζεται κύρια από τα καλύμματα. Βάσει του σχετικού αλγορίθμου οι κεφαλαιακές απαιτήσεις αυξάνονται με :

- Τη ζημία από την αθέτηση υποχρέωσης (LGD)

- Την πιθανότητα αθέτησης υποχρέωσης (PD)

- Τη ληκτότητα του ανοίγματος

- Τις ετήσιες πωλήσεις

- **Εξελιγμένη Προσέγγιση Εσωτερικών Διαβαθμίσεων (AIRB).** Πρόκειται για μια προσέγγιση περισσότερο εκλεπτυσμένη, με υψηλό επίπεδο λεπτομέρειας και υψηλή ευαισθησία σε επίπεδο κινδύνου, όπως και η FIRB.

Το νέο πλαίσιο της Βασιλείας II και ειδικά η Προσέγγιση Εσωτερικών Διαβαθμίσεων προωθεί τη λογική της διάκρισης ανάλογα με το επίπεδο κινδύνου. Η Πιστωτική πρόσβαση και τιμολόγηση είναι στενά συνδεδεμένη με την αξιολόγηση του κινδύνου. Χαμηλή πιστοληπτική αξιολόγηση της επιχείρησης και μη ύπαρξη εξασφαλίσεων¹⁵ συνεπάγονται:

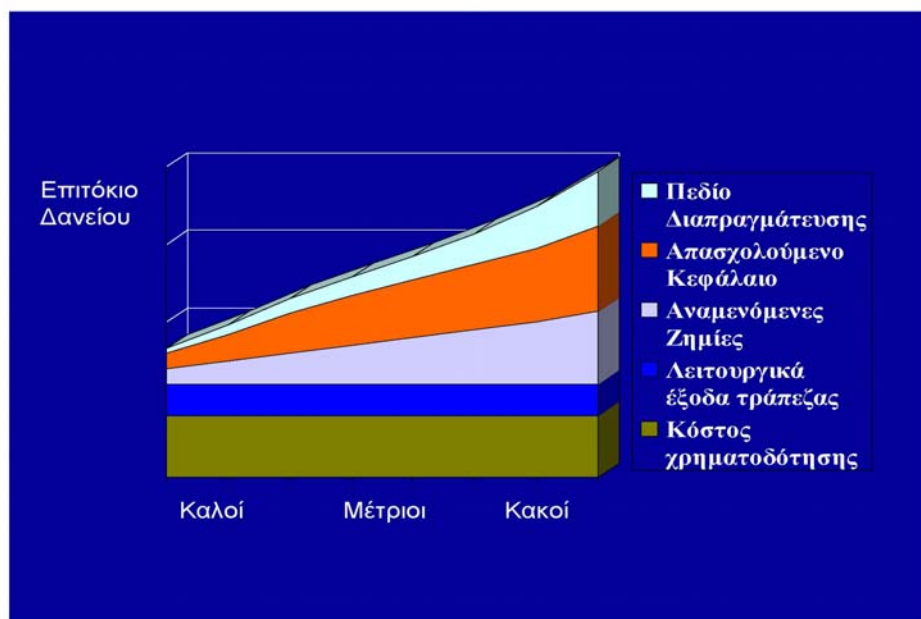
- Δυσμενέστερους όρους συναλλαγής
- Μεγαλύτερο διαχειριστικό κόστος της τράπεζας
- Μεγαλύτερη ανάγκη σχηματισμού προβλέψεων και χρήσης εποπτικών κεφαλαίων

¹⁵ Αναγνωρισμένες μορφές εξασφαλίσεων (ενδεικτικά) σύμφωνα με το Νέο Εποπτικό Πλαίσιο :Ανάλογα με την προσέγγιση και τις προϋποθέσεις της Βασιλείας II: Μετρητά, Χρυσός, Χρεωστικοί Τίτλοι, Πιστωτικά, Παράγωγα, Εγγυήσεις, Επιχειρηματικές Απαιτήσεις, Ακίνητα, Μετοχές, Αμοιβαία Κεφάλαια

- Υψηλότερο ποσοστό προβληματικών απαιτήσεων
- Υψηλότερος κίνδυνος

Συμπερασματικά, με βάση το εποπτικό πλαίσιο της «Βασιλείας II», προκύπτουν οικονομικά ορθότερες μέθοδοι υπολογισμού των κεφαλαιακών απαιτήσεων, μέσω της σταδιακής υιοθέτησης των πιο εξελιγμένων μεθόδων από τις τράπεζες. Τα εσωτερικά μοντέλα διαβάθμισης γίνονται τα επίσημα “εργαλεία” υπολογισμού των εποπτικών κεφαλαίων. Ταυτόχρονα θα αυξάνονται οι απαιτήσεις για πελατειακά δεδομένα. Οι διαβαθμίσεις που διακρίνουν μεταξύ “καλών” και λιγότερο “καλών” εταιριών θα καθορίζουν τις κεφαλαιακές απαιτήσεις. Η ενιαία αντιμετώπιση της Βασιλείας I δεν ισχύει πλέον. Μέσω των καλυμμάτων και των εγγυήσεων, θα μπορούν να μειωθούν οι κεφαλαιακές απαιτήσεις. Η συναλλακτική συμπεριφορά (π.χ. καθυστερήσεις, ρυθμίσεις) θα επηρεάζουν σημαντικά τις κεφαλαιακές απαιτήσεις αλλά και τις ειδικές προβλέψεις.

Οι μεγάλες επιχειρήσεις αναμένεται να έχουν καλύτερες διαβαθμίσεις από τις μικρομεσαίες. Από άποψη κεφαλαιακών απαιτήσεων αυτό αντισταθμίζεται από τους σχετικούς αλγόριθμους που καθορίζουν μικρότερες κεφαλαιακές απαιτήσεις για τις μικρομεσαίες. Ο τρόπος υπολογισμού των κεφαλαιακών απαιτήσεων αλλάζει σημαντικά. Την τιμολόγηση προϊόντων και υπηρεσιών θα επηρεάζουν σημαντικά, πλέον του λειτουργικού κόστους και των ειδικών προβλέψεων, τα απασχολούμενα κεφάλαια που πλέον θα διαφέρουν για διαφορετικούς αντισυμβαλλόμενους. Οι παράγοντες λοιπόν, που διαμορφώνουν το επιτόκιο δανεισμού συνοψίζονται στο παρακάτω διάγραμμα.



1.2. ΠΙΘΑΝΑ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΠΡΟΚΥΠΤΟΥΝ ΓΙΑ ΤΙΣ ΜΜΕ

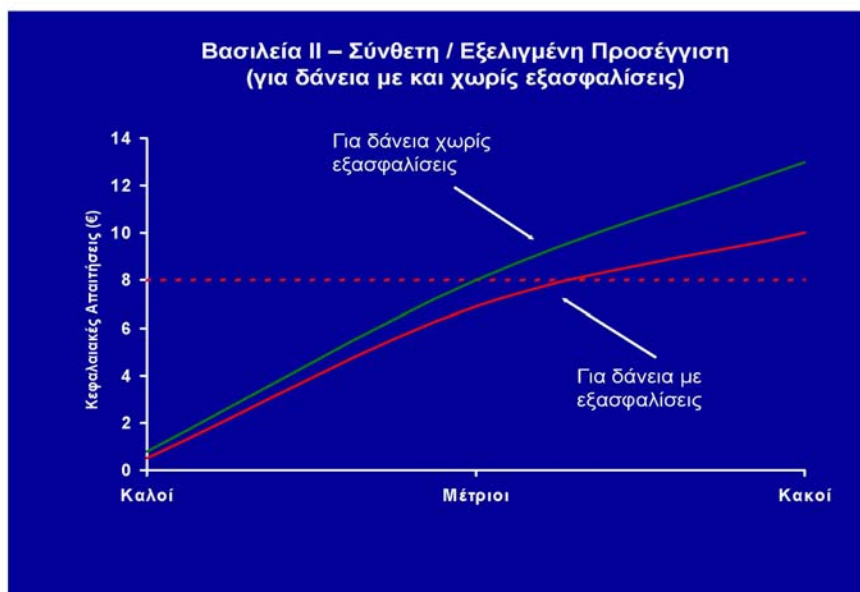
Οι ΜΜΕ που:

- Δεν καθυστερούν συστηματικά τις οφειλές τους και δείχνουν συνέπεια στις αποπληρωμές των δόσεων¹⁶
 - Διατηρούν τα πιστοδοτικά τους ανοίγματα μέσα στα συμφωνηθέντα όρια
 - Παρέχουν εγκεκριμένα / αναγνωρισμένα καλύμματα και εξασφαλίσεις
 - Υποβάλουν δηλώσεις χωρίς ασάφειες και ανακριβή στοιχεία σε καθορισμένα χρονικά πλαίσια
 - Παρέχουν καλή πληροφόρηση και δεν δημιουργούν αρνητικές εκπλήξεις στην τράπεζα
 - Ενημερώνονται για τις εξελίξεις στο χρηματοπιστωτικό σύστημα
- θα έχουν ισχυρό πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών τους.

¹⁶ Ο λόγος των επιχειρηματικών δανείων σε καθυστέρηση άνω των τριών μηνών προς το σύνολο των επιχειρηματικών δανείων ανέρχεται στο 6.6% στην Ελλάδα

Τα νέα συστήματα θα αποδίδουν καλύτερα όσο πιο πλήρη και αξιόπιστα είναι τα στοιχεία που παρέχει κάθε επιχείρηση. Το καθεστώς αξιολόγησης πιστωτικού κινδύνου σε συνθήκες ασάφειας και ανακριβών στοιχείων διαγράφεται προοδευτικά από την πρακτική όλων των τραπεζικών ιδρυμάτων. Εν όψει αυτής της νέας προοπτικής υπάρχει ανάγκη για τις ΜΜΕ και τις Τράπεζες μίας όσο το δυνατόν καλύτερης προετοιμασίας μετάβασης στο νέο καθεστώς. Οι υγιείς ΜΜΕ που θα δείξουν ευελιξία και προσαρμοστικότητα και θα συνεργαστούν με τις Τράπεζες θα είναι οι κερδισμένες από την εφαρμογή του νέου εποπτικού πλαισίου και τη χρήση πιο εξελιγμένων μοντέλων και μεθόδων αξιολόγησης πιστωτικού κινδύνου από τα πιστωτικά ιδρύματα.

Μελετώντας το παρακάτω διάγραμμα, παρατηρούμε ότι οι κεφαλαιακές απαιτήσεις σύμφωνα με την εξελιγμένη προσέγγιση, όσον αφορά τις καλές και μέτριες επιχειρήσεις (μικρή σχετικά πιθανότητα αθέτησης υποχρέωσης) μπορεί να είναι κάτω από το 8% που προέβλεπε το προηγούμενο εποπτικό πλαίσιο (διακεκομμένη ευθεία κόκκινη γραμμή), ειδικά αν υπάρχει και εξασφάλιση.



2. ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

Στο κέντρο της τραπεζικής χρηματοοικονομικής διοικητικής βρίσκεται η ικανότητα διαχείρισης των κινδύνων χαρτοφυλακίου της τράπεζας, είτε οι κίνδυνοι αυτοί προέρχονται από τα μεγέθη του ισολογισμού είτε από μεγέθη εκτός ισολογισμού. Στη σημερινή περίοδο, στην οποία έχει επιβληθεί ένα φιλελεύθερο σύστημα συναλλαγών, η τραπεζική τείνει όλο και περισσότερο να λαμβάνει την μορφή διαχείρισης κινδύνου. «Διαχείριση κινδύνων» καλείται το σύνολο των συντονισμένων ενεργειών στις οποίες προβαίνει η διοίκηση ενός πιστωτικού ιδρύματος με στόχο την πρόληψη και αντιμετώπιση των αρνητικών επιπτώσεων στην καθαρή θέση, στα έσοδα ή στα κέρδη του από την επίδραση ενός ή περισσότερων κινδύνων.

Οι τράπεζες κερδίζουν χρήματα αναλαμβάνοντας κινδύνους. Η Μονάδα Διαχείρισης Κινδύνων βοηθά την τράπεζα να δημιουργεί και να διατηρεί την κατάλληλη σχέση απόδοσης και κινδύνου (προσαρμοσμένη ως προς τον κίνδυνο αποδοτικότητα). Αυτό σημαίνει ότι τα προϊόντα και οι συναλλαγές σχεδιάζονται κατά τέτοιο τρόπο, ώστε διαχρονικά τα έσοδα να υπερκαλύπτουν όχι μόνο τα έξοδα, αλλά και οποιεσδήποτε ζημιές. Αυτό επιτυγχάνεται με τη συμμετοχή της Μονάδας Διαχείρισης Κινδύνων, τόσο στις στρατηγικές επιλογές (αγορές τραπεζών, επιχειρηματικά σχέδια, προϋπολογισμοί) όσο και στο πλαίσιο των καθημερινών δραστηριοτήτων και διαδικασιών έγκρισης των πιστοδοτήσεων.

Η μονάδα Διαχείρισης Κινδύνων προτείνει κατάλληλα συστήματα και αποτελεσματικές δικλίδες ασφαλείας για τον περιορισμό του λειτουργικού κινδύνου αλλά συμμετέχει και στις επιτροπές πιστοδοτήσεων. Παρακολουθεί την εξέλιξη των κινδύνων και των χαρτοφυλακίων και παίρνει γρήγορα και διορθωτικά μέτρα, εφόσον χρειαστεί. Για να καταστεί δυνατός ο έλεγχος του συνολικού φάσματος των κινδύνων είναι απαραίτητος ο κεντρικός συντονισμός των αποφάσεων που αφορούν στην ασκούμενη πολιτική στους επιμέρους τομείς, οι οποίοι καθορίζονται από τους ενυπάρχοντες κινδύνους. Ειδικότερα οι αποφάσεις αυτές αναφέρονται:

- Στη διαχείριση παθητικού (διαχείριση Ιδίων και Δανειακών κεφαλαίων), μέσω της οποίας εξασφαλίζεται η χρηματοδότηση της τραπεζικής δραστηριότητας.

- Στη διαχείριση ενεργητικού (διαχείριση χαρτοφυλακίων απαιτήσεων και επενδύσεων) μέσω της οποίας εξασφαλίζονται τα εισοδήματα της τραπεζικής δραστηριότητας.
- Στη διαχείριση της λειτουργίας του τραπεζικού ιδρύματος, μέσω της οποίας εξασφαλίζεται η ελαχιστοποίηση των γενικών λειτουργικών δαπανών.

Τα διοικητικά στελέχη των χρηματοοικονομικών οργανισμών προσπαθούν να επιτύχουν συνδυασμούς απόδοσης και κινδύνου που μεγιστοποιούν τον πλούτο των μετόχων. Ταυτόχρονα, η σωστή διαχείριση των κινδύνων βοηθά τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα να ανταποκρίνονται καλύτερα στις διεθνείς πρακτικές και να ικανοποιούν τις απαιτήσεις της Τράπεζας της Ελλάδος και της Βασιλείας II.

2.1. ΕΙΔΗ ΚΙΝΔΥΝΩΝ

Μια εμπορική τράπεζα αλλά και ένα πιστωτικό ίδρυμα γενικότερα, η οποία λειτουργεί στο πλαίσιο της οικονομίας της αγοράς, υπάρχει πιθανότητα να υποστεί οικονομικές ζημιές εξαιτίας της πραγμάτωσης ενός μη αναμενόμενου γεγονότος. Η πιθανότητα αυτή στα χρηματοοικονομικά καλείται «κίνδυνος». Ως κίνδυνος λοιπόν μπορεί να οριστεί η αβεβαιότητα που συνδέεται με κάποιο προσδοκώμενο γεγονός ή αποτέλεσμα. Η σχέση μεταξύ των γεγονότων και της πιθανότητας να προκύψουν ονομάζεται «κατανομή πιθανοτήτων»¹⁷.

Η κατανομή πιθανοτήτων είναι ένα μέγεθος που υπόκειται σε στατιστική επεξεργασία και προσδιορίζει τον υφιστάμενο κίνδυνο να μην συμβεί ένα προσδοκώμενο γεγονός. Οι βασικοί κίνδυνοι που αντιμετωπίζουν οι εμπορικές τράπεζες είναι οι ακόλουθοι:

- **Πιστωτικός Κίνδυνος.** Αφορά στην πιστοληπτική ικανότητα αυτών από τους οποίους η τράπεζα έχει αγοράσει απαιτήσεις.
- **Κίνδυνος Ρευστότητας.** Αφορά στις δυσκολίες προμήθειας ρευστότητας εκ μέρους της τράπεζας, είτε μέσω της πώλησης στοιχείων του ενεργητικού, είτε μέσω νέου δανεισμού.

¹⁷ Εισαγωγή στην τραπεζική χρηματοοικονομική διοικητική, Τόμος Α, Κώστας Μελάς, εκδ. Εξάντας, 2002, σελ 69

- **Κίνδυνος Επιτοκίου.** Ο κίνδυνος αυτός προέρχεται κυρίως από το γεγονός ότι οι υποχρεώσεις και οι απαιτήσεις των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων έχουν διαφορετική χρονική διάρκεια. Οι μεταβολές του επιτοκίου προκαλούν αλλαγές στις αποδόσεις των στοιχείων του ενεργητικού και συνεπώς αλλαγές στο εισόδημα που προέρχεται από τόκους. Παράλληλα προκαλούν αλλαγές και στα κόστη των στοιχείων του παθητικού τα οποία εξαρτώνται από τα ισχύοντα επιτόκια.
- **Λειτουργικός Κίνδυνος.** Είναι ένας «πανταχού παρών» κίνδυνος που απορρέει από τυχόν ανεπάρκειες ή αποτυχίες εσωτερικών διαδικασιών και συστημάτων, από τον ανθρώπινο παράγοντα ή από εξωτερικά γεγονότα.
- **Κίνδυνος Χώρας.** Κάθε φορά που μια τράπεζα δανείζει ή επενδύει σε μια ξένη χώρα, ελέγχει τη μακροοικονομική της πορεία και την πιστοληπτική ικανότητα όχι μόνο των εταιριών, αλλά και του ίδιου του κράτους.

2.1.1. ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΣ

Το είδος που σχετίζεται άμεσα με την αξιολόγηση των Μικρών και Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων σε περίπτωση που επιθυμούν να χρηματοδοτηθούν από μια τράπεζα είναι ο πιστωτικός κίνδυνος. Απορρέει από την πιθανότητα αδυναμίας ολικής ή μερικής εκπλήρωσης των υποχρεώσεων κάθε είδους συμβαλλομένου με το χρηματοπιστωτικό ίδρυμα. Συγκεκριμένα ο πιστωτικός κίνδυνος συνίσταται στην αδυναμία των προμηθευτών των απαιτήσεων να ανταποκριθούν στις υποχρεώσεις που έχουν αναλάβει, είτε αυτές αφορούν στην εξυπηρέτηση τόκων είτε στην αποπληρωμή κεφαλαίων.

Ο βασικός κορμός των απαιτήσεων ενός τραπεζικού ιδρύματος αφορά στη χορήγηση δανείων και γενικότερα στη χορήγηση πιστοδοτήσεων. Συνεπώς οι δείκτες που χρησιμοποιούνται για τη μέτρηση των πιστωτικών κινδύνων επικεντρώνονται καταρχήν στην καταγραφή και αξιολόγηση του χαρτοφυλακίου πιστοδοτήσεων της τράπεζας. Συγκεκριμένα παρακολουθείται η ποιότητα των χορηγήσεων με βάση το σύστημα πιστωτικής διαβάθμισης σύμφωνα με τα διεθνή πρότυπα. Η αξιολόγηση των πελατών βασίζεται σε ένα πλήθος οικονομικών και ποιοτικών κριτηρίων. Με τον τρόπο αυτό καθίσταται εφικτή η εκτίμηση των κινδύνων που αναλαμβάνει η τράπεζα

ως προς τις πιστώσεις που χορηγεί, έτσι ώστε να γίνει δυνατή η καλύτερη τιμολόγηση και ευρύτερη διασπορά των κινδύνων, καθώς και ο υπολογισμός της αποδοτικότητας των πελατών, σταθμισμένη με τους πιστωτικούς κινδύνους.

Ο έλεγχος του πιστωτικού κινδύνου απαιτεί την αξιολόγηση της δανειοληπτικής ικανότητας (φερεγγυότητας) του υποψηφίου πελάτη πριν τη χορήγηση του δανείου, αλλά και κατά την διάρκεια του δανείου, τη συνεχιζόμενη επιτήρηση του πελάτη με διάφορες μεθόδους ώστε να μεγιστοποιείται η πιθανότητα αποπληρωμής.

Ο πιστωτικός κίνδυνος διαφοροποιείται και συνεπώς, μειώνεται μέσω της δημιουργίας χαρτοφυλακίου δανείων, προς διαφορετικούς κλάδους της οικονομίας, και διαφορετικά μεγέθη εταιριών. Με την δημιουργία του χαρτοφυλακίου μειώνεται ή και εξαφανίζεται ο μη-συστηματικός κίνδυνος (δηλαδή ο κίνδυνος που σχετίζεται με τις επιμέρους εξειδικευμένες δραστηριότητες του πελάτη, οι οποίες δεν σχετίζονται με την γενική πορεία της οικονομίας) και επομένως μειώνεται ο συνολικός κίνδυνος του δανείου². Έτσι, η τράπεζα αντιμετωπίζει μόνο τον συστηματικό κίνδυνο (δηλ. τον κίνδυνο που επηρεάζει συγχρόνως όλες τις εταιρίες π.χ ύφεση της οικονομίας, αύξηση των επιτοκίων κλπ).

Σύμφωνα με έρευνα του ICAP για την πιστοληπτική ικανότητα των ΜΜΕ εκτιμάται ότι ίσως το σημαντικότερο εργαλείο για την εκτίμηση του πιστωτικού κινδύνου -τόσο στο πλαίσιο εφαρμογής της οδηγίας της Βασιλείας II όσο και στο πλαίσιο υιοθέτησης μιας βέλτιστης επιχειρηματικής πρακτικής- αποτελεί ο υπολογισμός του ποσοστού ασυνέπειας ομοιογενών ομάδων επιχειρήσεων με ομοειδή χαρακτηριστικά.¹⁸

3. ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Η διεύθυνση πίστης σε κάθε τράπεζα, πρέπει να έχει άριστη οργάνωση και διοικητικά στελέχη, ώστε να μπορεί να ανταποκριθεί στην υλοποίηση της πιστωτικής της

² Πιστωτικά Ιδρύματα και Διαχείριση Κινδύνων, Γκίκας Α. Χαρδούβελης – Εμμανουήλ Δ. Τσιριτάκης, Κεφ3, σελ 2

¹⁸ Μελέτη για την Εξέλιξη της Πιστοληπτικής Ικανότητας των Μικρομεσαίων Ελληνικών Επιχειρήσεων για τα Έτη 2005 – 2004

στρατηγικής. Οι στόχοι της διεύθυνσης πίστης είναι η σωστή τοποθέτηση του χρήματος από τη σκοπιά της αποδοτικότητας, της ρευστότητας, της ασφάλειας και της κατανομής κινδύνων. Προσπάθεια της διεύθυνσης επιχειρηματικής πίστης είναι η σωστή επιλογή πελατών αλλά και των κλάδων στους οποίους ανήκουν αυτοί. Μερικές από τις βασικές δραστηριότητες της διεύθυνσης επιχειρηματικής πίστης είναι: 1) έρευνα αγοράς, 2) επιλογή πελατείας, 3) προσέλκυση πελατείας και 4) σφαιρική πληροφόρηση. Στις αρμοδιότητες των εν λόγω δραστηριοτήτων, είναι απαραίτητο να λειτουργούν και ορισμένα τμήματα όπως: α) το τμήμα σύνταξης των δελτίων των πιστούχων, β) το τμήμα προώθησης του ενημερωτικού – επιμορφωτικού και λοιπού έντυπου υλικού (δικαιολογητικά, συμβάσεις, εγκύκλιοι), γ) το τμήμα παρακολούθησης της πορείας των χορηγήσεων και το τμήμα δημοσίων σχέσεων και πληροφοριών¹⁹.

3.1. ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ

ΈΡΕΥΝΑ ΑΓΟΡΑΣ

Η διεύθυνση πίστης οφείλει προτού προβεί σε χορηγήσεις να διενεργήσει έρευνα αγοράς, για να εντοπίσει υγιείς και ευαίσθητους κλάδους σε διάφορες περιοχές και καταστάσεις (αναπτυξιακές, προβληματικές, οικονομικά εύρωστες κτλ).

ΕΠΙΛΟΓΗ ΠΕΛΑΤΕΙΑΣ

Μετά από την έρευνα αγοράς, η διεύθυνση πίστης με ικανά και εξειδικευμένα στελέχη, θα προχωρήσει στην επιλογή πελατείας. Από τον καλό ή κακό δανειολήπτη θα εξαρτηθεί η καλή συνεργασία, η ρευστοποίηση της πίστωσης, η αποδοτικότητα, ο συνδυασμός άλλων προσοδοφόρων εργασιών (εισαγωγές, καταθέσεις κλπ), οι διάφορες γνωριμίες του πιστούχου μας στον κύκλο του. Για το λόγο αυτό, χρειάζεται μεγάλη προσοχή, γνώση των πραγματικών γεγονότων και ικανότητα πρόβλεψης των πιθανών εξελίξεων στο αντικείμενο του υποψηφίου πελάτη.

¹⁹ Τραπεζικός και Επιχειρηματίας συζητούν για χορηγήσεις, Θεόδ. Γ. Κανελλάκης, Αθήνα 1984, σελ. 21

ΠΡΟΣΕΛΚΥΣΗ ΠΕΛΑΤΕΙΑΣ

Αφού γίνει η επιλογή, ακολουθεί το στάδιο της προσέλκυσης. Χρειάζεται ιδιαίτερος μεγάλη προσοχή κατά το στάδιο αυτό, ώστε να ωφεληθούν και τα δύο μέρη (τράπεζα – επιχείρηση) από τη συνεργασία. Δεν πρέπει να παραβλεφθεί το γεγονός ότι ο πελάτης ενδέχεται να γνωρίζει τα αδύνατα σημεία της συζήτησης από συνεργασία με άλλη τράπεζα ή με άλλο τραπεζικό στέλεχος σε προγενέστερο χρόνο. Ο κάθε ένας – τραπεζικός και επιχειρηματίας – θα κοιτάζει το συμφέρον του. Ο τραπεζικός, με γνώμονα το συμφέρον της τράπεζας θα προσπαθήσει να προσελκύσει τον πιο αποδοτικό πελάτη. Η προσπάθεια της τράπεζας θα είναι να πείσει τον υποψήφιο πελάτη να φέρει, όχι μόνο όλες τις δικές του δραστηριότητες, αλλά και πελάτες από τον κύκλο του, ίδιου και διαφορετικού αντικειμένου.

ΣΦΑΙΡΙΚΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗ

Η διεύθυνση πίστης με την σωστή και σφαιρική πληροφόρηση, κατορθώνει να έχει πάντα την ακριβή και λεπτομερή ταυτότητα του πιστούχου. Η εν λόγω τακτική της πληροφόρησης πρέπει να είναι εξελικτική – συνεχής και όχι στατική. Η τράπεζα πρέπει να παρακολουθεί την βιωσιμότητα και την όλη συμπεριφορά της επιχείρησης και του επιχειρηματία (οικογενειακή κατάσταση, κοινωνικές σχέσεις κτλ). Τα αρμόδια στελέχη πρέπει να ενδιαφέρονται για την συλλογή στοιχείων τα οποία αναφέρονται: 1) στην οικονομική κατάσταση της επιχείρησης (ισολογισμοί, παραγωγική ικανότητα, προώθηση προϊόντων, άλλα δάνεια και δυσμενή στοιχεία) 2) στην βιωσιμότητα της 3) στις πηγές εφοδιασμού της και τις αγορές απορρόφησης των προϊόντων της, 4) στους τρόπους των συναλλαγών (μετρητοίς, επί πιστώσει, χονδρικός, λιανικός) και τέλος να εξετάζεται η οικονομική κατάσταση των φορέων (φυσικών προσώπων στις ατομικές επιχειρήσεις) και εταίρων/μετόχων στις επιχειρήσεις εταιρικής μορφής.

Όλα τα ανωτέρω κρίνονται απαραίτητα στο στάδιο υποβολής του αιτήματος, για μια σωστή και άρτια ενημέρωση του ατομικού φακέλου του δανειολήπτη και την σύνταξη του πιστωτικού του δελτίου. Οι πληροφορίες παρέχονται κυρίως από τον

πελάτη και τα οικονομικά στοιχεία που προσκομίζει, από το σύστημα ενημέρωσης δυσμενών στοιχείων ΤΕΙΡΕΣΙΑΣ από την διατραπεζική συνεργασία και από την αγορά (πελάτες – προμηθευτές).

Από τα παραπάνω, εύκολα βγαίνει το συμπέρασμα πως μια μικρή και νέα επιχείρηση που δεν έχει να επιδείξει μια ολοκληρωμένη εικόνα λόγω έλλειψης στοιχείων αποκλείεται από την τραπεζική χρηματοδότηση. Ποια τράπεζα μπορεί να εμπιστευθεί μια νέα επιχείρηση ή καλύτερα μια νέα ιδέα χωρίς παρελθόν; Στο παρελθόν οι νέες μικρομεσαίες επιχειρήσεις δύσκολα εύρισκαν λύσεις χρηματοδότησης μέσω του τραπεζικού συστήματος. Σήμερα, τα πράγματα είναι πιο απλά για τον νέο επιχειρηματία. Εφόσον μπορεί να προσφέρει προσωπικές εγγυήσεις ή εμπράγματα εξασφαλίσεις μπορεί να δανειοδοτηθεί. Η τράπεζα εξασφαλίζει την απαίτηση της και ο επιχειρηματίας θέτει σε εφαρμογή τα επενδυτικά του σχέδια, συμβάλλοντας πολλές φορές στην ανάπτυξη. Ο επιχειρηματίας χρειάζεται την τράπεζα και η τράπεζα τον επιχειρηματία.

Με την θέση σε ισχύ της δεύτερης Συμφωνίας της Βασιλείας (Basle II) για το ελάχιστο ύψος ιδίων κεφαλαίων που απαιτείται να διατηρούν οι τράπεζες, οι ΜΜΕ έχουν να αντιμετωπίσουν, από μέρους των τελευταίων, μια νέα αντίληψη για την βαθμολόγηση της δανειοληπτικής τους ικανότητας. Με στόχο την διευκόλυνση των επιχειρήσεων στην εξοικείωσή τους με το νέο πνεύμα, η Γενική Διεύθυνση «Επιχειρήσεις» της Ευρωπαϊκής Επιτροπής εκπόνησε ένα «πρακτικό οδηγό για την χρηματοδότηση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων μέσω δανείων».

3.2. ΤΡΑΠΕΖΙΚΕΣ ΠΙΣΤΩΣΕΙΣ

A) ΑΝΟΙΓΜΑ ΠΙΣΤΩΣΗΣ

Η τράπεζα θέτει στη διάθεση του επιχειρηματία ένα χρηματικό ποσό με βάση το οποίο ο επιχειρηματίας εκδίδει συναλλαγματικές που πληρώνονται από την τράπεζα.

B) ΑΝΟΙΓΜΑ ΤΡΕΧΟΥΜΕΝΟΥ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ

Η μορφή αυτή πίστωσης είναι μια σύμβαση που γίνεται μεταξύ της τράπεζας και του επιχειρηματία και στην οποία η τράπεζα θέτει στη διάθεση του επιχειρηματία ένα ορισμένο χρηματικό ποσό, η χρησιμοποίηση του οποίου γίνεται με όρους που αναφέρονται στη σύμβαση.

Γ) ΠΡΟΕΞΟΦΛΗΣΗ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΓΡΑΜΜΑΤΙΩΝ

Οι τράπεζες προεξοφλούν συναλλαγματικές και γραμμάτια που λήγουν κατά κανόνα μέχρι τρεις μήνες.

Δ) ΧΟΡΗΓΗΣΗ ΔΑΝΕΙΩΝ ΜΕ ΕΝΕΧΥΡΟ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ Η ΧΡΗΜΑΤΟΓΡΑΦΩΝ

Οι τράπεζες τοποθετούν συνήθως τα εμπορεύματα που έχουν ενεχυριαστεί στις αποθήκες της τράπεζας ή στις αποθήκες της εταιρίας γενικών αποθηκών. Το ποσό του χορηγούμενου δανείου δεν υπερβαίνει το μισό της αξίας των ενεχυριαζομένων εμπορευμάτων²⁰.

3.3. ΠΙΣΤΟΛΗΠΤΙΚΗ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑ ΜΜΕ

Σύμφωνα με στοιχεία της Ε.Σ.Υ.Ε. το ποσοστό των ΜΜΕ ανέρχεται στο 90,38% (719.018 επιχειρήσεις) του συνόλου των Ελληνικών επιχειρήσεων (795.556 επιχειρήσεις), αποτελώντας έτσι το μεγαλύτερο ποσοστό των εν λειτουργία επιχειρήσεων της Ελληνικής οικονομίας. Γίνεται επομένως αντιληπτό ότι χρήζουν ιδιαίτερου ενδιαφέροντος οποιαδήποτε στοιχεία και ερευνητικά αποτελέσματα αφορούν στις συγκεκριμένες επιχειρήσεις, καθώς αποτελούν σημαντικό μέρος του πελατολογίου όχι μόνο των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων αλλά και των υπολοίπων επιχειρήσεων στο πλαίσιο των οικονομικών και εμπορικών τους συναλλαγών. Επιπρόσθετα, εν μέσω της επικείμενης αναθεώρησης του κανονιστικού πλαισίου περί υπολογισμού της κεφαλαιακής επάρκειας των πιστωτικών ιδρυμάτων (Οδηγία Κεφαλαιακής Επάρκειας CRD, Βασιλεία II), το συγκεκριμένο θέμα απασχολεί περισσότερο τις Τράπεζες, καθώς θα πρέπει να εκτιμήσουν όσον το δυνατόν καλύτερα και αποτελεσματικότερα τον πιστωτικό κίνδυνο ο οποίος εμπεριέχεται σε

²⁰ Χρηματοδότηση επιχειρήσεων, Δρος Πέτρου Α. Κιόχου, Σύγχρονη Εκδοτική, Αθήνα 1988, σελ. 29

συναλλαγές με επιχειρήσεις της συγκεκριμένης κατηγορίας. Εκτιμάται ότι ίσως το σημαντικότερο εργαλείο για την εκτίμηση του πιστωτικού κινδύνου -τόσο στο πλαίσιο εφαρμογής της εν λόγω οδηγίας όσο και στο πλαίσιο υιοθέτησης μιας βέλτιστης επιχειρηματικής πρακτικής- αποτελεί ο υπολογισμός του ποσοστού ασυνέπειας ομοιογενών ομάδων επιχειρήσεων με ομοειδή χαρακτηριστικά.

Ο ICAP διαθέτοντας πληθώρα οικονομικών και εμπορικών δεδομένων ελληνικών επιχειρήσεων, εκπόνησε μελέτη για την εξέλιξη των ποσοστών της ασυνέπειας και πτώχευσης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων (ΜΜΕ), για τη διετία 2005 και 2004²¹. Για όλες τις επιχειρήσεις που συμμετείχαν στην έρευνα και οι οποίες έχουν έτος ίδρυσης από το 2003 και προγενέστερα (η επιχειρηματική τους λειτουργία δηλαδή είναι τουλάχιστο 3 έτη), καταγράφηκε η ασυνέπεια και η πτώχευση για τα έτη 2005 και 2004 και ομαδοποιήθηκε βάσει πέντε σημαντικών παραμέτρων: νομική μορφή, ηλικία επιχείρησης, προσωπικό, τομέας δραστηριότητας και πωλήσεις.

Ακολουθούν τα σημαντικότερα συμπεράσματα με βάση τις παραπάνω παραμέτρους:

- Το μεγαλύτερο ποσοστό ασυνέπειας παρουσιάστηκε στις Ατομικές επιχειρήσεις (3,69% το 2004 και 4,12% το 2005).
- Το μεγαλύτερο ποσοστό ασυνέπειας παρουσιάστηκε στις επιχειρήσεις με ηλικία 3 έως 7 έτη (3,80% το 2004 και 4,89% το 2005).
- Το μεγαλύτερο ποσοστό πτώχευσης το έτος 2004 παρουσιάστηκε στις επιχειρήσεις με ηλικία 16 έως 23 έτη (0,09% το 2004 και 0,10% το 2005). Το μεγαλύτερο ποσοστό πτώχευσης το έτος 2005 παρουσιάστηκε επίσης στις επιχειρήσεις με ηλικία 16 έως 23 έτη (0,10%).
- Το μεγαλύτερο ποσοστό ασυνέπειας το έτος 2004 παρουσιάστηκε στις επιχειρήσεις οι οποίες δεν απασχολούν προσωπικό (3,88%). Το μεγαλύτερο ποσοστό ασυνέπειας το έτος 2005 παρουσιάστηκε επίσης στις επιχειρήσεις οι οποίες δεν απασχολούν προσωπικό (4,43%).

²¹ Μελέτη για την Εξέλιξη της Πιστοληπτικής Ικανότητας των Μικρομεσαίων Ελληνικών Επιχειρήσεων για τα Έτη 2005 – 2004

- Το μεγαλύτερο ποσοστό ασυνέπειας το έτος 2004 παρουσιάστηκε στις επιχειρήσεις του εμπορίου (3,43%). Το μεγαλύτερο ποσοστό ασυνέπειας το έτος 2005 παρουσιάστηκε επίσης στις επιχειρήσεις του εμπορίου (3,88%).
- Το μεγαλύτερο ποσοστό ασυνέπειας και στα δύο έτη παρουσιάστηκε στις επιχειρήσεις με πωλήσεις έως 147.000 ευρώ (3,45% και 4,03% αντίστοιχα). Μείωση στο ποσοστό πτώχευσης την περίοδο 2005-2004 παρατηρήθηκε στις επιχειρήσεις με πωλήσεις από 440.001 έως 1.470.000 ευρώ (-25%).

Η συνολική ασυνέπεια (ασυνέπεια και πτώχευση) παρουσιάζει αύξηση κατά 17,84% το 2005 σε σχέση με το 2004.(3,84% το 2005 έναντι 3,26% το 2004). Το έτος 2005, 958 επιχειρήσεις, στο συγκεκριμένο δείγμα των 24.954 επιχειρήσεων εμφάνισαν ασυνέπεια και πτώχευση έναντι 813 το έτος 2004.

Σε σύγκριση με τα συμπεράσματα της προηγούμενης μελέτης της ICAP (Μελέτη για την εξέλιξη της πιστοληπτικής ικανότητας των ομόρρυθμων, ετερόρρυθμων & ατομικών επιχειρήσεων για τα έτη 2004 – 2003, Ιούνιος 2005), παρατηρείται ότι συνεχίστηκε η επιδείνωση της πιστοληπτικής ικανότητας των ελληνικών επιχειρήσεων κατά τη διετία 2005-2004 τόσο στο ποσοστό πτώχευσης (μμεταβολή +55,54%) όσο και στο ποσοστό ασυνέπειας (μεταβολή +17,33%).

Στα πλαίσια των όσων αναπτύχθηκαν, ακολουθούν δέκα σημεία²² από τα οποία παρέχεται η δυνατότητα εκτίμησης της πιστοληπτικής ικανότητας μιας επιχείρησης. Τα σημεία προκύπτουν από δημοσιευμένα στοιχεία και μπορούν να προσδιοριστούν και με απλές μαθηματικές σχέσεις:

1. Καθαρές Πωλήσεις – Ετήσια αύξηση (μεταβολή %) – Ετήσιος πληθωρισμός
2. Αποτελέσματα εκμετάλλευσης προ αποσβέσεων
3. Τακτής λήξης υποχρεώσεις από μακροπρόθεσμο δανεισμό που λήγουν στο επόμενο έτος

²² Χρηματοδοτήσεις – Θεωρία και Πράξη, Χαράλαμπος Δεμίρης, Ένωση Ελληνικών Τραπεζών, Αθήνα 1993, σελ. 49

4. Τελικά αποτελέσματα εκμετάλλευσης
5. Ίδιο κεφάλαιο κίνησης
6. Συνολικά αποθέματα (σε ημέρες)
7. Απαιτήσεις (ανοικτοί λογαριασμοί, γραμμάτια επιταγές σε ημέρες)
8. Υποχρεώσεις σε προμηθευτές (σε ημέρες)
9. Ταμειακή κάλυψη τόκων (φορές)
10. Ξένα απασχολούμενα κεφάλαια/ Συν. απασχολούμενα κεφάλαια

IV. ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΝΕΟΣΥΣΤΑΤΗΣ

ΜΜΕ

1. ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΚΚΙΝΗΣΗΣ

Για να δημιουργήσει κανείς δική του επιχείρηση και να αναπτύξει τη δραστηριότητά της χρειάζεται κατάλληλη χρηματοδότηση. Τα ίδια κεφάλαια συνιστούν σημαντικό στοιχείο χρηματοδότησης των ΜΜΕ. Ίδια κεφάλαια μπορεί να αντληθούν από διάφορες πηγές – από τον επιχειρηματία και τους συνεταίρους του, από επιχειρηματικούς αγγέλους, από χρηματοδοτικά ιδρύματα και από διάφορες άλλες πηγές. Έχει αποδειχθεί ότι η εισφορά ιδίων κεφαλαίων στο αρχικό στάδιο και σε επόμενα στάδια της ανάπτυξης μιας επιχείρησης είναι απαραίτητη για την αξιοποίηση του δυναμικού της για ανάπτυξη και καινοτομία. Στις περισσότερες περιπτώσεις, οι επιχειρηματίες βρίσκουν συνήθως τους πρώτους επενδυτές τους ανάμεσα στα μέλη της οικογένειάς τους ή στους φίλους τους. Η οικογένεια σε αυτή τη περίπτωση μπορεί να χαρακτηριστεί ως μια μορφή venture capital εταιρίας, που αναλαμβάνει την χρηματοδότηση ενός νέου και επικίνδυνου επιχειρηματικού σχεδίου.

Τα ίδια κεφάλαια αποτελούν το στοιχείο χρηματοδότησης μιας ΜΜΕ με το μεγαλύτερο κίνδυνο. Επαρκή ίδια κεφάλαια μπορεί να βελτιώσουν την πιστοληπτική ικανότητα της εταιρείας, δίνοντας δυνατότητα πρόσβασης σε εμπορικά δάνεια ή άλλες μορφές χρηματοδότησης. Η απόφαση σχετικά με τη αναλογία ιδίων και ξένων κεφαλαίων που θα χρησιμοποιήσει μια επιχείρηση για την χρηματοδότηση των δραστηριοτήτων της είναι μία από τις πιο σημαντικές στο χρηματοοικονομικό μάνατζμεντ, η βασική αποστολή του οποίου είναι η μεγιστοποίηση της αξίας της επιχείρησης.

Η χρήση χρέους προκαλεί το λεγόμενη **χρηματοοικονομική μόχλευση (financial leverage)**. Όσο μεγαλύτερο είναι το χρέος μιας επιχείρησης, ένα συγκεκριμένο

ποσοστό αύξησης των εσόδων της οδηγεί σε ένα δυσανάλογα μεγαλύτερο ποσοστό αύξησης των κερδών για τους μετόχους, ανάλογα με τις οικονομικές συνθήκες. Αν η επιχείρηση πάει καλά, από τη στιγμή που καλύψει τις υποχρεώσεις της τα αυξημένα κέρδη της καταλήγουν στους μετόχους, που διακινδυνεύουν, λόγω ανάληψης χρέους, λιγότερα ίδια κεφάλαια. (Η με άλλα λόγια αν δανειστεί κανείς πχ με επιτόκιο 10% και χρησιμοποιήσει τα δανεικά για να κερδίσει 12%, πραγματοποιεί κέρδος 2% χωρίς να έχει διακινδυνεύσει ίδια κεφάλαια). Βέβαια στην αντίθετη περίπτωση, δηλ. σε περίπτωση μειωμένων εσόδων, μια μικρή πτώση τους μπορεί να οδηγήσει σε δυσανάλογα μεγαλύτερη ζημιά για τους μετόχους. Με άλλα λόγια, η χρηματοοικονομική μόχλευση αυξάνει την απόδοση για τους μετόχους αλλά ταυτόχρονα αυξάνει και τον κίνδυνο της επιχείρησης.

Η πρόσβαση σε κατάλληλη χρηματοδότηση, αποδεικνύεται, εντούτοις, συχνά δύσκολη, ιδίως για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ), δεδομένου ότι οι χρηματοπιστωτικοί φορείς αρνούνται να αναλάβουν τον κίνδυνο που είναι εγγενής σε αυτές. Οι συνακόλουθες ανεπάρκειες της αγοράς διακυβεύουν την ευρωπαϊκή επιχειρηματικότητα και, συνεπώς, την ανάπτυξη της ευρωπαϊκής οικονομίας. Η υποχρέωση καταβολής ίδιας συμμετοχής σε χρηματοδοτούμενα από δημόσιους πόρους προγράμματα αφορά, όλο και πιο συστηματικά, τη διάθεση μετρητών από τον υποψήφιο επιχειρηματία. Μάλιστα, ζητείται σχετική τραπεζική κατάθεση ή άλλα αξιόγραφα (π.χ. ομόλογα). Ωστόσο, για επιχειρηματικά σχέδια με χαρακτηριστικά καινοτομίας και ιδιαίτερου τεχνολογικού δυναμισμού μπορεί κάποιος να απευθύνεται για την κάλυψη αυτής της συμμετοχής, σε εταιρίες επιχειρηματικού κεφαλαίου που δραστηριοποιούνται και στην Ελλάδα.

Είναι, συνεπώς, αναγκαίο να εξασφαλιστεί ένα ευνοϊκότερο χρηματοπιστωτικό περιβάλλον για τις επιχειρήσεις, κυρίως τις ΜΜΕ. Τα κράτη μέλη είναι τα πλέον κατάλληλα να αντιμετωπίσουν ορισμένες ανεπάρκειες της αγοράς. Η Ευρωπαϊκή Ένωση συμπληρώνει και διευρύνει τους εθνικούς μηχανισμούς, παρέχοντας στις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις χρηματοδοτική στήριξη, κυρίως έμμεση (χρηματοδοτικά μέσα και Διαρθρωτικά Ταμεία), και, σε ορισμένες περιπτώσεις, άμεση (άλλα μέσα χρηματοδοτικής στήριξης).

Οι επιχειρήσεις μπορούν να έχουν απευθείας πρόσβαση στην ευρωπαϊκή χρηματοδοτική στήριξη υπό την προϋπόθεση της χρησιμοποίησής της για την υλοποίηση συγκεκριμένων στόχων. Συγκεκριμένα, τα κοινοτικά προγράμματα παρέχουν δυνατότητες άμεσης χρηματοδότησης στους τομείς της έρευνας και της καινοτομίας (έκτο και έβδομο κοινοτικό πρόγραμμα-πλαίσιο για την έρευνα), του περιβάλλοντος και της ενέργειας, της εκπαίδευσης και της κατάρτισης (Socrates και Leonardo da Vinci), καθώς και της υγείας και της ασφάλειας²³.

Εφόσον πληρούν τα κριτήρια που καθορίζονται στο συγκεκριμένο πρόγραμμα, οι επιχειρήσεις μπορούν να υποβάλουν αίτηση συμμετοχής απευθείας στην υπηρεσία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής που είναι αρμόδια για το πρόγραμμα. Τα κοινοτικά χρηματοδοτικά μέσα στηρίζουν την εισφορά ιδίων κεφαλαίων στις ΜΜΕ, ιδίως στις καινοτόμες, επενδύοντας σε ειδικευμένες εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων οι οποίες, με τη σειρά τους, παρέχουν ίδια κεφάλαια σε ΜΜΕ. Οι επενδύσεις αυτές μπορούν να λάβουν τη μορφή επενδυτικών κεφαλαίων ή άλλων επενδυτικών σχημάτων που προωθούνται από άτυπους επενδυτές, φυτώρια επιχειρήσεων ή από ιδιώτες επενδυτές («επιχειρηματικούς αγγέλους»).

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι (άτυπα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών) μπορούν να παίξουν σημαντικό ρόλο στην παροχή κεφαλαίων αρχικών σταδίων στις ΜΜΕ. Παρέχουν επίσης συμβουλευτικές υπηρεσίες και καθοδήγηση (τυπικά και άτυπα) συμβάλλοντας έτσι σημαντικά στην ανάπτυξη των ΜΜΕ. Οι επιχειρηματικοί άγγελοι κατά κανόνα είναι εξαιρετικά εύποροι ιδιώτες που επιθυμούν να επενδύσουν μέρος των πλεοναζόντων κεφαλαίων τους σε νέες επιχειρήσεις. Συχνά, οι εν λόγω ιδιώτες είναι εξαιρετικά δραστήριοι επιχειρηματίες με σημαντική εμπειρία από τη διαχείριση των δικών τους εταιρειών. Ο επενδυτής και η ΜΜΕ διαπραγματεύονται μία συμφωνία βάσει της οποίας ο επιχειρηματικός άγγελος παρέχει κεφάλαια και σε πολλές περιπτώσεις συμβουλευτική υποστήριξη έναντι μετοχικών μεριδίων στην επιχείρηση. Η σύναψη της συμφωνίας και η άσκηση της δέουσας επιμέλειας αποτελεί ευθύνη και των δύο μερών. Σε πολλές περιπτώσεις ο επιχειρηματικός άγγελος δεν αμείβεται για το χρόνο που διέθεσε, αλλά εισπράττει την απόδοση από την αύξηση της αξίας της επιχείρησης. Σε άλλες περιπτώσεις, μπορεί να οριστεί αμοιβή μετά από

²³ <http://ec.europa.eu>

διαπραγμάτευση. Αργότερα, ο επενδυτής μπορεί να πουλήσει την επένδυσή του στην εταιρεία, ιδίως εάν αγοραστούν μετοχές από εμπορικό επενδυτή. Για την ΜΜΕ, είναι αναγκαία η πώληση τμήματος των μετοχικών μεριδίων στην εταιρεία. Ορισμένες εταιρείες δείχνουν απροθυμία να δεχτούν εξωτερικούς επενδυτές. Παρά το γεγονός ότι για την ΜΜΕ, ο επιχειρηματικός άγγελος, αποτελεί πηγή κεφαλαίων και υπηρεσιών συμβουλευτικής υποστήριξης στα αρχικά στάδια ανάπτυξης της εταιρείας, για τον επενδυτή, ενέχεται υψηλός κίνδυνος. Σύμφωνα με έρευνες, μόνο μία στις πέντε επενδύσεις του είδους αυτού αποφέρει σημαντικά κέρδη. Και ένα μειοψηφικό μερίδιο σε μία ΜΜΕ παρέχει περιορισμένο έλεγχο και είναι δύσκολο να πωληθεί. Και για τα δύο μέρη, τον επενδυτή και τη ΜΜΕ, υπάρχει κίνδυνος ρήξης των σχέσεων του επενδυτή και του διαχειριστή της ΜΜΕ.

Αν και δεν πρόκειται για θεσμό, η πρακτική των επιχειρηματικών αγγέλων είναι ιδιαίτερα διαδεδομένη στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ολλανδία και φυσικά στις ΗΠΑ. Στην Ελλάδα, αν και γίνεται έντονα λόγος δεν καταστήσει αισθητή την παρουσία της, ανάλογη κίνηση από ιδιώτες φυσικά πρόσωπα χρηματοδότες νέων επιχειρήσεων

Οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων είναι δομές υποδοχής νέων τεχνολογικά προηγμένων επιχειρήσεων (οι λεγόμενες και start-up). Προσφέρουν στους νέους επίδοξους επιχειρηματίες υποδομές στέγασης, διοικητικές υπηρεσίες μέχρι την «έξοδο» της επιχείρησης στην αγορά και σε ορισμένες περιπτώσεις συγχρηματοδότησης της επένδυσής με τη μορφή συμμετοχής στο κεφάλαιο της νέας εταιρίας. Θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων λειτουργούν τα τελευταία χρόνια και στην Ελλάδα.

Τέλος, στο πλαίσιο του πολυετούς προγράμματος για τις επιχειρήσεις και την επιχειρηματικότητα, οι «ενισχύσεις για την έναρξη λειτουργίας» που προβλέπονται στον **Ευρωπαϊκό Μηχανισμό για τις Τεχνολογίες (EMT)** στηρίζουν τις καινοτόμες και τις ταχέως αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις που βρίσκονται στο αρχικό στάδιο λειτουργίας. Συνεπώς, η διευκόλυνση αυτή επικεντρώνεται κυρίως στα κεφάλαια εκκίνησης.

2. LEASING ΚΑΙ ΜΜΕ

Οι Τράπεζες, λόγω της φύσης τους δεν αναλαμβάνουν επιχειρηματικούς κινδύνους και κατά συνέπεια δεν μπορούν να καλύψουν από μόνες τους μια σειρά κρίσιμων αναγκών νεοϊδρυόμενων επιχειρήσεων.

Σύμφωνα με ορισμό που παραθέτει το Ινστιτούτο Εργασίας της Ο.Τ.Ο.Ε.²⁴, το Leasing (χρηματοδοτική μίσθωση) είναι μια μορφή χρηματοδότησης παραγωγικού εξοπλισμού του οποίου η εταιρία leasing, διατηρώντας την κυριότητά του, παραχωρεί τη χρήση του στον επιχειρηματία-μισθωτή για συγκεκριμένη χρονική περίοδο έναντι προσυμφωνημένου μισθώματος που καταβάλλεται σε προκαθορισμένα χρονικά διαστήματα (συνήθως με μηνιαίες, τριμηνιαίες ή εξαμηνιαίες καταβολές). Η χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεί στην ουσία ένα χρηματοδοτικό μηχανισμό του οποίου η ανάπτυξη πραγματοποιήθηκε την τελευταία εικοσαετία. Αυτός ο μηχανισμός επιτρέπει στις επιχειρήσεις να ανανεώσουν, να εκσυγχρονίσουν και να επεκτείνουν τις παραγωγικές εγκαταστάσεις, χωρίς να απαιτείται η διάθεση ιδίων κεφαλαίων ή η προσφυγή στο δανεισμό. Η εταιρία leasing υποχρεούται να παραχωρεί έναντι μισθώματος τη χρήση κινητού πράγματος, που προορίζεται για την επιχείρηση ή το επάγγελμα του αντισυμβαλλομένου -μισθωτή, παρέχοντας συνήθως σε αυτόν το δικαίωμα να αγοράσει το πράγμα ή να ανανεώσει για ορισμένο χρόνο τη μίσθωση. Στην πράξη, ο πελάτης επιλέγει τον εξοπλισμό που χρειάζεται. Υποβάλλει το αίτημά του στην εταιρία leasing και προτείνει τον προμηθευτή που προτιμά. Η εταιρία, αν εγκρίνει το αίτημα, αναλαμβάνει να αγοράσει τον ανωτέρω εξοπλισμό τον οποίο στη συνέχεια μισθώνει στον πελάτη για ορισμένο χρονικό διάστημα.

Το μίσθωμα υπολογίζεται κατά τέτοιο τρόπο, ώστε να καλύπτεται κατά τη διάρκεια της μίσθωσης, το κόστος του παγίου στοιχείου, πλέον οι τόκοι, οι λοιπές δαπάνες και το κέρδος του εκμισθωτή. Το ποσό αποτελείται από δύο μέρη: το επιτόκιο και την επιστροφή κεφαλαίου, δηλ. το κόστος κτήσης του παγίου στοιχείου²⁵. Παρόλο, που δεν μπορεί να δοθεί γενικός κανόνας περιόδου εκμίσθωσης, όταν η τελευταία ισούται

²⁴ www.ine.otoe.gr

²⁵ Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Venture Capital, Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας, Βασίλειος Π. Γαλάνης, εκδ. Σταμούλης, Αθήνα – Πειραιάς 1994

περίπου με το 75% της διάρκειας της οικονομικής ζωής του παγίου θεωρείται κανονική. Για τα περισσότερα είδη μηχανολογικού εξοπλισμού, ηλεκτρονικούς υπολογιστές και φορτηγά αυτοκίνητα η διάρκεια της περιόδου εκμίσθωσης κυμαίνεται γύρω στα πέντε χρόνια. Σε έρευνα που έγινε από το Εμπορικό Βιομηχανικό Επιμελητήριο τον Ιούνιο του 2007 σε δείγμα 1.803 ΜΜΕ, το 41,6% των επιχειρήσεων που χρησιμοποιούν leasing, έχει υπογράψει σύμβαση διάρκειας μικρότερης των πέντε χρόνων.

Τα πλεονεκτήματα του θεσμού για τις νέες ΜΜΕ είναι τα εξής:

- Έχει ευελιξία, διότι οι διαδικασίες έγκρισης και υπογραφής της σύμβασης είναι απλές και σύντομες.
- Δεν απαιτούνται, συνήθως, εμπράγματα ασφάλειες.
- Δεν επηρεάζεται ο ισολογισμός της επιχείρησης, με αποτέλεσμα να διατηρείται η πιστοληπτική της ικανότητα.
- Διατηρούνται τα κίνητρα του Ν. 2601/98, καθώς και των λοιπών αναπτυξιακών νόμων και προγραμμάτων της Ε.Ε.
- Έχει ευελιξία στον χρονικό προσδιορισμό των περιοδικών καταβολών των μισθωμάτων, γεγονός που αποτελεί βασικό στοιχείο για τον καλύτερο ταμειακό προγραμματισμό του μισθωτή, εν προκειμένω της νέας επιχείρησης που προσπαθεί να προβλέψει τις ανάγκες για χρηματοδότηση και τις πωλήσεις.
- Παρέχεται η δυνατότητα ταχύτερης και μεγαλύτερης απόσβεσης του εξοπλισμού, δημιουργώντας φορολογικά οφέλη, αφού τα μισθώματα αναγνωρίζονται ως λειτουργικές δαπάνες και εκπίπτουν στο σύνολό τους από τα ακαθάριστα έσοδα. Ο ΦΠΑ καταβάλλεται τμηματικά κατά την πληρωμή των μισθωμάτων και όχι εφάπαξ κατά την αγορά του εξοπλισμού.
- Η λογιστική καταχώριση και παρακολούθηση είναι απλή.
- Χρηματοδοτεί μέχρι και το 100% της αξίας του εξοπλισμού, σε αντίθεση με παραδοσιακά τραπεζικά δάνεια για αγορά εξοπλισμού ή επαγγελματικής στέγης.

- Η τιμολόγηση του leasing είναι διαπραγματεύσιμη και έχει άμεση σχέση με το είδος, την αξία του εξοπλισμού, τη διάρκεια απόσβεσης του εξοπλισμού, τη θέση της επιχείρησης όσον αφορά το ΦΠΑ.

Η μέθοδος της χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να εφαρμοσθεί στην περίπτωση παγίων στοιχείων σχετικά μικρής αξίας, όπου η συνολολόγηση δανείου για την αγορά τους είναι ασύμφορη. Οι τράπεζες π.χ. είναι συχνά απρόθυμες να χορηγούν πολύ μικρά μακροπρόθεσμα δάνεια για πάγιες εγκαταστάσεις γιατί το κόστος επεξεργασίας ενός τέτοιου δανείου είναι σχετικά μεγάλο και η διαδικασία ελέγχου τίτλων και εγγραφής υποθήκης ή προσημείωσης είναι χρονοβόρος και συνεπάγεται ένα υψηλό πάγιο κόστος. Συμπερασματικά, η χρηματοδοτική μίσθωση ταιριάζει απόλυτα στη μικρή ή μεσαία αναπτυσσόμενη επιχείρηση, που παρουσιάζει κατά συχνά χρονικά διαστήματα την ανάγκη εκσυγχρονισμού και επεκτάσεως των παραγωγικών της εγκαταστάσεων. Συγκρίνοντας το leasing με τον μακροπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό, συμπεραίνουμε ότι το leasing συμφέρει γιατί κάνοντας χρήση του ίδιου παγίου στοιχείου είτε το έχει αγοράσει είτε μισθώσει, η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να χρεώσει στα αποτελέσματα της συνολικά μεγαλύτερο ποσό μειώνοντας αντίστοιχα τη φορολογική της επιβάρυνση. Η διαφορά οφείλεται στο ότι η περίοδος αποσβέσεως του παγίου είναι συνήθως μεγαλύτερη από την περίοδο χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Επειδή οι θεσμοί αυτοί δεν έχουν γίνει ευρύτερα γνωστοί, οι επιχειρήσεις αφού πάρουν από τις τράπεζες τους όποια συμπληρωματική πληροφόρηση χρειάζονται, θα έχουν τη δυνατότητα να επιλέγουν τη δική τους μορφή χρηματοδοτικής ενίσχυσης. Το ΤΕΜΠΜΕ, όπως ήδη αναφέρθηκε προσφέρει εγγυήσεις και για χρηματοδότηση μέσω leasing.

Οι περισσότερες εταιρίες leasing προέρχονται από τις αντίστοιχες τράπεζες. Μπορούμε να πούμε ότι τα 2/3 της πελατείας είναι της ήδη υπάρχουσας τράπεζας και το 1/3 εκτός αυτής. Σε έρευνα που έγινε από το Εμπορικό Βιομηχανικό Επιμελητήριο

τον Ιούνιο του 2007²⁶, σε δείγμα 1.803 ΜΜΕ, το 16,2% των επιχειρήσεων που συναλλάσσονται με τραπεζικούς οργανισμούς χρησιμοποιούν leasing.

3. VENTURE CAPITAL ΚΑΙ ΜΜΕ

Το venture capital (VC) ως νέος θεσμός χρηματοδότησης ξεκίνησε αρχικά στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής στις αρχές της δεκαετίας του 1940 και έκτοτε εξαπλώθηκε σε όλο τον κόσμο. Είναι η χρηματοδότηση επιχειρήσεων με τη μορφή συμμετοχής στο μετοχικό κεφάλαιο. Το VC χρηματοδοτεί νέες επιχειρήσεις και ειδικά αυτές που αναπτύσσουν νέες τεχνολογίες και κατακτούν νέες αγορές. Παράλληλα όμως συμβάλλει στην ανάπτυξη του επιχειρηματικού πνεύματος. Το VC επεμβαίνει και χρηματοδοτεί όλα τα στάδια ανάπτυξης μιας επιχείρησης: ίδρυση, εκκίνηση, ανάπτυξη και εισαγωγή στην κεφαλαιαγορά. Σε κάθε στάδιο ανάπτυξης αντιστοιχούν ειδικές χρηματοδοτήσεις. Ακόμη, οι ανάγκες χρηματοδότησης και διοικητικής υποστήριξης των επιχειρήσεων και ο κίνδυνος που παρουσιάζουν για τους επενδυτές σε VC διαφέρουν αρκετά ανάλογα με το στάδιο ανάπτυξης. Η χρηματοδότηση με VC σχετίζεται άμεσα με τη διαδικασία επιλογής επιχειρήσεων ή σχεδίων επιχειρήσεων που τις αναπτύσσουν (για παράδειγμα, η ανακάλυψη μιας νέας τεχνολογικά προηγμένης μεθόδου παραγωγής επιφέρει μείωση στο κόστος παραγωγής του προϊόντος). Τα τελευταία έτη αναπτύχθηκαν μεθοδολογίες για την ορθολογική διαδικασία επιλογής των επιχειρήσεων που βασίζονται κυρίως στην πολυκριτήρια ανάλυση αποφάσεων.

Διαδικασία χρηματοδότησης

Κατά μια πρόσφατη μεθοδολογία η οποία έχει ήδη εφαρμοσθεί με μεγάλη επιτυχία σε εταιρείες παροχής VC στις Η.Π.Α²⁷ και σε γαλλικές εταιρείες παροχής VC, οι δραστηριότητες των εταιρειών παροχής VC περιγράφονται σε πέντε φάσεις: η προέλευση των επιχειρήσεων για χρηματοδότηση, η προεργασία, η εκτίμηση, η ολοκλήρωση του συμβολαίου και οι μεταεπενδυτικές δραστηριότητες.

²⁶ Η σχέση των ΜΜΕ με το τραπεζικό σύστημα, Έρευνα του Εμπορικού Βιομηχανικού επιμελητηρίου Αθηνών, Kapa Research, Ιούνιος 2007

²⁷ Tyebjee and Bruno, «A model of venture capitalist investment activity», Management Science, vol. 3, No 9, σελ. 1051-1066, 1984)

Προέλευση των επιχειρήσεων

Επειδή οι εταιρείες παροχής VC δρουν μέσα σε ένα περιβάλλον όπου οι καλές περιπτώσεις επιχειρήσεων σπανίζουν, η ενδεχόμενη συνεργασία τους με μάνατζερ των υπό χρηματοδότηση επιχειρήσεων πραγματοποιείται είτε με δική τους πρωτοβουλία είτε με μεσολάβηση άλλων χρηματοοικονομικών οργανισμών όπως, εμπορικές τράπεζες, πιστωτικά ιδρύματα, σύμβουλοι επιχειρήσεων, επιχειρηματίες οι οποίοι έχουν ήδη συνεργαστεί με εταιρείες παροχής VC.

Η προεργασία

Οι εταιρείες παροχής VC έχουν συνήθως να μελετήσουν ένα μεγάλο αριθμό προτάσεων για χρηματοδότηση και μάλιστα με μικρό αριθμό προσωπικού. Ο Wells²⁸ αναφέρει ότι οι εταιρείες παροχής VC δέχονται 120 με 1000 προτάσεις για χρηματοδότηση με μέσο όρο περίπου 450 ετήσια. Ο βασικός στόχος των εταιρειών αυτών είναι να χρηματοδοτήσουν τελικά ένα μικρό αριθμό επιχειρήσεων των πιο αποδοτικών. Τα κυριότερα κριτήρια που χρησιμοποιούνται στη φάση αυτή είναι τα ακόλουθα: ο τομέας δραστηριότητας της επιχείρησης, το προϊόν της, το μέγεθός της, η γεωγραφική τοποθεσία της, η πολιτική επενδύσεών της και η ανταγωνιστική θέση της στην αγορά.

Η εκτίμηση

Οι εταιρείες παροχής VC αξιολογούν τις επιχειρήσεις με βάση τις πληροφορίες ποιοτικές και ποσοτικές οι οποίες βρίσκονται μέσα στο σχέδιο ανάπτυξης (business plan). Αυτή η αξιολόγηση στηρίζεται επίσης στην υποκειμενική κρίση που διαθέτουν τα στελέχη των εταιρειών παροχής VC. Στο τέλος της φάσης της εκτίμησης πρέπει να κατασκευαστεί ένα επιχειρησιακό υπόδειγμα το οποίο θα επιτρέπει την αυτόματη αξιολόγηση κάθε επιχείρησης που ζητά τη χρηματοδότηση της εταιρείας παροχής VC. Από μελέτες που έχουν παρουσιαστεί μέχρι σήμερα τα βασικά κριτήρια απόφασης είναι τα ακόλουθα: η ομάδα των μάνατζερ της επιχείρησης (επαγγελματική εμπειρία, διοικητική μόρφωση, ποιότητα διοίκησης, ενδιαφέρον των μάνατζερ για την ανάπτυξη της επιχείρησης), η αγορά στην οποία δραστηριοποιείται η επιχείρηση (εξέλιξη της αγοράς, ανταγωνιστική θέση πάνω στην αγορά, ανάγκες της αγοράς), το

²⁸ Venture Capital Decision Making, Διδακτορική Διατριβή, Carnegie Mellon University, 1974

προϊόν της επιχείρησης, η στρατηγική μάρκετινγκ που ακολουθεί, οι χρηματοοικονομικές της επιδόσεις, και το μέγεθος της επένδυσης.

Πρόσφατα στην Ελλάδα το Εργαστήριο Συστημάτων Χρηματοοικονομικής Διοίκησης κατέγραψε με βάση τη διεθνή βιβλιογραφία και τις συζητήσεις που πραγματοποιήθηκαν με στελέχη των Εταιρειών Κεφαλαίου Επιχειρηματικών Συμμετοχών (ΕΚΕΣ) 19 κριτήρια εκτίμησης για την επιλογή των υποψήφιων σχεδίων των επιχειρήσεων. Τα κριτήρια αυτά περιγράφουν με συνολικό τρόπο το μάνατζμεντ, την αγορά, το προϊόν, οργανωτικά και τεχνικά χαρακτηριστικά της υποψήφιας προς χρηματοδότηση επιχείρησης από το ΕΚΕΣ. Για να καταστεί δυνατό να εξεταστεί ποια κριτήρια είναι τα πιο σημαντικά και ουσιώδη στην αξιολόγηση σχεδίων επιχειρήσεων από ελληνικές ΕΚΕΣ, ζητήθηκε από τα στελέχη τους να ιεραρχήσουν τα 19 κριτήρια. Στη συνέχεια με ένα απλό υπόδειγμα σταθμισμένου μέσου όρου επετεύχθη η παρακάτω κατάταξη κριτηρίων από το πιο σημαντικό έως το λιγότερο σημαντικό. Τα συμπεράσματα που προκύπτουν από την ιεράρχηση των κριτηρίων στην περίπτωση της Ελλάδας είναι ότι τα κριτήρια «αναμενόμενος βαθμός απόδοσης της επένδυσης» και οι «ικανότητες και τα χαρακτηριστικά της διοίκησης» είναι τα πιο σημαντικά για τη λήψη μιας απόφασης επένδυσης σε venture capital. Το αποτέλεσμα αυτό είναι σε πλήρη αρμονία και συσχέτιση με τα αποτελέσματα διεθνών ερευνών. Ακολουθούν στην Τρίτη και ισόβαθμη θέση «χαρακτηριστικά του κλάδου» και ο «αναμενόμενος κίνδυνος», στην Πέμπτη θέση το κριτήριο «ανάπτυξη της αγοράς», ενώ στην έκτη θέση βρίσκεται το κριτήριο «πρωτοτυπία -καινοτομία». Τα έξι πρώτα αυτά κριτήρια δείχνουν σε παγκόσμιο επίπεδο ότι τα στελέχη των ΕΚΕΣ ενδιαφέρονται πρωτίστως οι υποψήφιες επιχειρήσεις να έχουν καλή ομάδα διοίκησης, αγορά σε ανάπτυξη, καλό προϊόν και καλές χρηματοοικονομικές επιδόσεις που βασίζονται στο δίδυμο «απόδοση -κίνδυνος».

Η ολοκλήρωση του συμβολαίου

Κατά τη διάρκεια της φάσης αυτής γίνονται οι διαπραγματεύσεις ανάμεσα στην εταιρεία παροχής VC και των μάνατζερ της υπό χρηματοδότηση επιχείρησης. Οι διαπραγματεύσεις αναφέρονται στο ποσό που θα επενδυθεί, στη μέθοδο χρηματοδότησης, στις ρήτρες ασφαλείας κ.ά.

Οι μεταεπενδυτικές δραστηριότητες

Από τη στιγμή που θα υπογραφεί το συμβόλαιο συνεργασίας μεταξύ των δύο εταιρών, οι εταιρείες παροχής VC αλλάζουν καταστατικό και από απλοί επενδυτές γίνονται ενεργοί συνεργάτες των επιχειρήσεων. Έχοντας αυτό το ρόλο, παρέχουν συμβουλές στους μάνατζερ των επιχειρήσεων σε ό,τι αφορά την εξέλιξη των αγορών, τις στρατηγικές που πρέπει να εφαρμοστούν ώστε να αποκτηθούν νέα μερίδια αγορών κ.ά. Η μεγάλη ανησυχία τους είναι να προστατεύσουν την επένδυση που πραγματοποίησαν και να ετοιμάσουν με ήσυχο τρόπο την έξοδό τους από την επιχείρηση (ρευστοποίηση της συμμετοχής τους). Για το λόγο αυτό, μερικές φορές, οι εταιρείες παροχής VC επεμβαίνουν στη διοίκηση της επιχείρησης και μπορούν ακόμη να προτείνουν ένα νέο διοικητικό συμβούλιο όταν το προηγούμενο διοικητικό συμβούλιο θεωρηθεί ανάξιο.

Τα κριτήρια βάση των οποίων επιλέγουν τις υποψήφιες προς συνεργασία εταιρίες είναι οι εμπορικές προοπτικές των προϊόντων τους και η φυσιογνωμία των μετοχών. Από τη στιγμή που η εταιρία έχει αυξήσει καθαρά τη θέση και βελτιώσει την κεφαλαιακή της διάρθρωση, μπορεί πιο εύκολα να απευθυνθεί στην εμπορική τράπεζα, μητρική της εταιρίας VC και να συνάψει βραχυπρόθεσμα δάνεια για κεφάλαιο κίνησης²⁹.

Τα αποτελέσματα δύο ευρωπαϊκών ερευνών έδειξαν ότι η χρήση του κεφαλαίου επιχειρηματικού κινδύνου (venture capital) ήταν ουσιαστικά ανύπαρκτη μεταξύ των ΜΜΕ στο νέα κράτη μέλη και για τους διευθυντές η χρήση του δεν ήταν στα σχέδια του βραχυπρόθεσμου προγραμματισμού. Η κατάσταση ήταν ελαφρώς καλύτερη στην ΕΕ-15, όπου 6% των ΜΜΕ είχε χρησιμοποιήσει κεφάλαιο από venture capital εταιρίες και περίπου 14% των διευθυντών σκόπευε να χρησιμοποιήσει τέτοια κεφάλαια στο κοντινό μέλλον.

²⁹ Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Venture Capital, Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας, Βασίλειος Π. Γαλάνης, εκδ. Σταμούλης, Αθήνα – Πειραιάς 1994

4. ΕΓΓΥΟΛΟΣΙΑ ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

4.1. ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑ

Η Ελλάδα δεν είναι μια χώρα μεγάλων επιχειρήσεων, μεγάλων βιομηχανιών με οικονομίες κλίμακος. Είναι προπαντός μια χώρα μικρομεσαίων επιχειρήσεων, μια χώρα όπου ανθεί η επιχειρηματικότητα. Η ελληνική κοινωνία και ο Έλληνας έχουν ορισμένα χαρακτηριστικά. Ο Έλληνας έχει στην κουλτούρα του την επιχειρηματικότητα, την πρωτοβουλία, τη θέληση να διευθύνει ο ίδιος μια δουλειά που του ανήκει. Η ελληνική οικονομία επομένως βασίζεται στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, θέλει να γίνουν ανταγωνιστικές με σημαντική προστιθέμενη αξία, εξωστρέφεια και εξαγωγικό προσανατολισμό.

Όλα αυτά απαιτούν συγκεκριμένες πολιτικές. Το κεντρικό στοιχείο μιας πολιτικής στήριξης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων είναι η εύκολη πρόσβαση στη χρηματοδότηση. Το Ταμείο Εγγυοδοσίας θα διευκολύνει τη χρηματοδότηση των πολύ μικρών επιχειρήσεων, αυτών που έχουν έως 30 άτομα προσωπικό.

Η ίδρυση του Ταμείου σηματοδοτεί την καλή συνεργασία την οποία επιδιώκει το ΤΕΜΠΜΕ με τις Τράπεζες, εις τρόπον ώστε να καταστεί δυνατή και εφικτή η κάλυψη των αναγκών των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, οι οποίες έχουν βιώσει την εμπειρία ενός όχι και τόσο ένδοξου παρελθόντος, όσον αφορά τη σχέση τους με το τραπεζικό χρηματοπιστωτικό σύστημα. Η συνεργασία αυτή θα δημιουργήσει τις εκατέρωθεν προϋποθέσεις μίας μεγαλύτερης ευχέρειας, άνεσης, ευελιξίας, σιγουριάς και ασφάλειας, προκειμένου να αντιμετωπίζονται, κατά τον προσφορότερο τρόπο τα θέματα, που αφορούν την πιστοληπτική ικανότητα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και την από μέρους τους δυνατότητα πρόσβασης στη χρηματοδότηση, θέματα τα οποία απασχολούν κατά κύριο λόγο τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Τις επιχειρήσεις αυτές, πολλές φορές, ο τραπεζικός τομέας τις αγνοεί, γιατί συνήθως είναι νέες επιχειρήσεις, χωρίς φήμη και προϊστορία στην αγορά, που δεν έχουν δείξει ότι μπορούν να αναπτυχθούν, να έχουν κέρδη, δεν παρέχουν τα εγγύηματα στις Τράπεζες για μια επιτυχημένη δραστηριότητα. Και εκείνο που συμβαίνει τις

περισσότερες φορές, δεν έχουν τις εμπράγματες ασφάλειες, τις οποίες ζητά το τραπεζικό σύστημα. Είναι μια πολύ χαρακτηριστική περίπτωση που το σύστημα της ελεύθερης αγοράς αποτυγχάνει στο διαμεσολαβητικό ρόλο του. Αποτυγχάνει στο να παράσχει τη βοήθεια για την ανάπτυξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Οι τράπεζες –και δικαιολογημένα- φοβούνται τον υψηλό πιστωτικό κίνδυνο και επομένως χρειάζεται μια άλλη παρέμβαση. Γι' αυτό και η κυβέρνηση δημιούργησε το Ταμείο Εγγυοδοσίας. Το Ταμείο Εγγυοδοσίας δεν είναι ένας Οργανισμός, ο οποίος χειρίζεται τα θέματα με βάση κυβερνητικές οδηγίες, είναι και αυτός ο Οργανισμός μια Τράπεζα, μια ειδική Τράπεζα με ειδικό στόχο τη βοήθεια στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Ο ρόλος του κράτους είναι, επομένως, καθοριστικός. Η εγγύηση, την οποία παρέχει το Ταμείο στο δάνειο του οφειλέτη, μειώνει τον πιστωτικό κίνδυνο που αντιμετωπίζουν οι Τράπεζες και κατόπιν τούτου αυτές είναι πρόθυμες να προβούν σε χορηγήσεις δανείων που χρειάζονται οι μικρές αυτές επιχειρήσεις.

Το Ταμείο αυτό αποτελεί μια πρωτοποριακή πρωτοβουλία, μια καινοτομία. Οι εγγυήσεις βοηθούν τόσο τους δανειστές, όσο και τους οφειλέτες, ώστε να βρεθεί μια ισορροπία ανάμεσα στους δυο αντισυμβαλλόμενους: την Τράπεζα και το μικρό επιχειρηματία. Με το μηχανισμό αυτό καθιερώνεται νέα φιλοσοφία στις κρατικές εγγυοδοσίες που βασίζεται κατά κύριο λόγο στον αναλογικό επιμερισμό του κινδύνου. Σημαντικό μέρος του κινδύνου αυτού, 40% έως 70% αναλαμβάνει το Ταμείο Εγγυοδοσίας, παρέχοντας εγγυήσεις και αντεγγυήσεις στα Πιστωτικά Ιδρύματα υπέρ των μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων, προκειμένου να διευκολυνθούν στη δανειοδότησή τους, ενώ βέβαια παραμένει στις Τράπεζες η ευθύνη για την αξιολόγηση της φερεγγυότητας των επιχειρήσεων³⁰. Στόχος του ΤΕΜΠΜΕ είναι να χρηματοδοτούνται εκείνοι που το αξίζουν. Να παίρνουν εγγύηση αυτοί που παρουσιάζουν ένα επιχειρηματικό πρόγραμμα με προϋπολογισμό, ένα πρόγραμμα δράσης, για το οποίο υπάρχει επεξεργασία το πώς θα πραγματοποιηθεί. Χρειάζεται αξιοπιστία στην πρόταση του επιχειρηματία και τότε οι Τράπεζες θα τον δανείσουν και τότε θα τον στηρίξει και το Ταμείο Εγγυοδοσίας. Όποια πρόταση δεν έχει αξιοπιστία, όποια και να είναι η εγγύηση του κράτους, δεν προχωρεί.

³⁰ www.ypan.gr, από την ομιλία του Προέδρου του Δ.Σ. του Ταμείου Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων Ιωάννη Δασκαλόπουλου στα εγκαίνια του ΤΕΜΠΜΕ, 18/12/2003

Όλες τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, που πληρούν τις προϋποθέσεις, μπορούν να αξιοποιήσουν τις δυνατότητες που τους προσφέρει το Ταμείο, βελτιώνοντας έτσι την πιστοληπτική τους ικανότητα, γεγονός που συμβάλλει στην ανάπτυξη της επιχειρηματικότητάς τους. Με τη λειτουργία του ΤΕΜΠΜΕ, -Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων-, διασφαλίζεται η αύξηση της πιστοληπτικής ικανότητας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων έναντι των Τραπεζών μέχρι 70% και 80%³¹. Οι μικρομεσαίοι επιχειρηματίες δεν θα χρειάζεται πλέον να υποθηκεύουν τα σπίτια τους για να μπορέσουν να δανειοδοτηθούν από το τραπεζικό σύστημα, για να πραγματοποιήσουν τις επιχειρηματικές τους δραστηριότητες. Επιπροσθέτως, οι Τράπεζες μπορούν να συνεργαστούν με το Ταμείο Εγγυοδοσίας, γεγονός που τους παρέχει τη δυνατότητα να διευρύνουν την πελατεία τους στην κατηγορία αυτή των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και ταυτόχρονα να βελτιώσουν την ποιότητα του χαρτοφυλακίου τους στο είδος αυτό των δανείων.

4.2. ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΤΑΜΕΙΟ ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑΣ

Το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων, σε συντομία ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε., είναι μια ανώνυμη εταιρία του Ελληνικού Δημοσίου, που δημιουργήθηκε με σκοπό τη διευκόλυνση της πρόσβασης των ΜΜΕ στη χρηματοπιστωτική αγορά. Το μετοχικό της κεφάλαιο (€100.000.000) συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση (67%) και το Ελληνικό Δημόσιο (33%).

Το ΤΕΜΠΜΕ ενεργεί συμπληρωματικά και υποστηρικτικά στο πιστωτικό και οικονομικό σύστημα και φιλοδοξεί να αναπτυχθεί σε εργαλείο ανάπτυξης των μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων. Εγγυάται την κάλυψη μέρους των δανείων των μικρομεσαίων επιχειρήσεων που χορηγούνται από τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα της χώρας. Απευθύνεται σε νεοϊδρυόμενες ή ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις που θα απασχολήσουν ή απασχολούν μέχρι 49 άτομα προσωπικό και κάτω από ορισμένες προϋποθέσεις μπορεί να παρέχει συνολικά εγγυήσεις έως 1 δις. € και να καλύψει αντίστοιχα συνολικά δάνεια περίπου 2 – 2,5 δις. €. Εξασφαλίζοντας μια αυστηρή

³¹ www.ypan.gr, από την ομιλία του τότε Υπουργού Ανάπτυξης στα εγκαίνια για την ίδρυση του ΤΕΜΠΜΕ, 18/12/2003

ουδετερότητα απέναντι στο χρηματοπιστωτικό σύστημα της χώρας, προωθεί το μεσομακροπρόθεσμο χαρακτήρα των δανείων και είναι σύμμαχος στην δημιουργία και ανάπτυξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

4.3. ΒΑΣΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ ΜΕ ΤΗΝ ΕΓΓΥΗΣΗ ΤΗΣ ΤΕΜΠΙΜΕ ΑΕ

Το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων συστήθηκε με σκοπό τη διευκόλυνση της πρόσβασης των μικρών επιχειρήσεων στην αγορά κεφαλαίων. Με την δημοσίευση της Δράσης 2.10.2 του επιχειρησιακού προγράμματος «ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ», παρασχέθηκε και η δυνατότητα επιδότησης του κόστους δανεισμού και χρηματοδοτικής μίσθωσης Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων που χορηγούνται με την εγγύηση του Ταμείου. Το Ταμείο δίνει Εγγυήσεις και Αντεγγυήσεις σε δάνεια των τραπεζών, ενώ μπορεί να προσφέρει εγγυήσεις και σε άλλα χρηματοδοτικά προϊόντα , όπως Leasing, Factoring, Εταιρίες Συμμετοχών κτλ.

Η εγγύηση παρέχεται σε επιχειρήσεις:

- Με έδρα την Ελλάδα, για δραστηριότητες τους στην Ελλάδα και το εξωτερικό
- Όλων των κλάδων οικονομικής δραστηριότητας, εξαιρουμένων αυτών που ανήκουν στους κλάδους Μεταφορών, Γεωργίας, Αλιείας και Υδατοκαλλιέργειας
- Οποιασδήποτε μορφής (προσωπική, Ο.Ε, Ε.Ε, Ε.Π.Ε, Α.Ε.)
- Σε οποιοδήποτε στάδιο οργάνωσης και λειτουργίας (υπό σύσταση, νέα ή υφιστάμενη)
- Μη εισηγμένες σε Χρηματιστήριο Αξιών
- Μικρές και Πολύ Μικρές, με βάση τον ορισμό της Ε.Ε (ο ετήσιος κύκλος εργασιών ή ο ετήσιος ισολογισμός να μην υπερβαίνει, ανάλογα με το πρόγραμμα, το ποσό €10.000.000)
- Που απασχολούν κατά τον χρόνο παροχής της εγγύησης, ανάλογα με το πρόγραμμα, έως 49 άτομα, αν είναι υπό σύσταση

Σήμερα το Ταμείο έχει δημιουργήσει έξι ολοκληρωμένα προγράμματα / προϊόντα για παροχή εγγυήσεων σε μεσομακροπρόθεσμα και βραχυπρόθεσμα δάνεια για νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις (Ατομικές, ΕΕ, ΟΕ, ΕΠΕ, ΑΕ), που απασχολούν έως 49 άτομα και έχουν ετήσιο κύκλο εργασιών έως 10 εκ. € :

Εγγυοδοσία για την ίδρυση μικρών ή την ανάπτυξη νέων μικρών επιχειρήσεων

Εγγυοδοσία για πολύ μικρές επιχειρήσεις

Εγγυοδοσία για μικρές επιχειρήσεις

Εγγυοδοσία μικροδανείων πολύ μικρών επιχειρήσεων

Εγγυοδοσία για εξαγορές, συγχωνεύσεις, μεταβιβάσεις, μικρών επιχειρήσεων

Εγγυοδοσία χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing) μικρών ή και πολύ μικρών επιχειρήσεων

Ειδικότερα το ΤΕΜΠΜΕ επιδιώκει την ενίσχυση:

ο Των επιχειρηματικών πρωτοβουλιών υψηλού σχετικά κινδύνου όλων των κλάδων και σε όλα τα στάδια του επιχειρηματικού κύκλου όπως π.χ. εκκίνηση, προώθηση, ανάπτυξη, διεθνοποίηση, κλπ.

ο Των καινοτόμων επιχειρηματικών πρωτοβουλιών, όπως οι επενδύσεις εξοικονόμησης ενέργειας, προστασίας περιβάλλοντος, έρευνας και τεχνολογίας κλπ.

ο Της τουριστικής ανάπτυξης της χώρας

ο Της μεταβίβασης, εκχώρησης και συγχώνευσης των μικρών επιχειρήσεων

ο Την ενθάρρυνση επενδύσεων σε εκπαιδευτικά προγράμματα, έρευνες αγοράς, προώθηση πωλήσεων και Marketing.

ο Και την ενίσχυση ειδικών κατηγοριών επιχειρηματιών όπως νέοι σε ηλικία, γυναίκες, μακροχρόνια άνεργοι, πολύτεκνοι, οικονομικοί μετανάστες κλπ. Στόχος άλλωστε του Ταμείου είναι η ενθάρρυνση των μη προνομιούχων

κοινωνικοοικονομικών ομάδων να αναπτύξουν επιχειρηματική δραστηριότητα. Καθώς και η προώθηση υγιών, ελπιδοφόρων και οικονομικά βιώσιμων επιχειρήσεων και επιχειρηματιών, ώστε να υπάρξει ισόρροπη οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη.

Το ΤΕΜΠΜΕ είναι ένας κρίκος μεταξύ μικρομεσαίας επιχείρησης και Τράπεζας. Διευκολύνει και τις δύο πλευρές αναλαμβάνοντας ένα μέρος από τον επιχειρηματικό κίνδυνο. Από τη μια προσφέρει στον επιχειρηματία εγγυητική κάλυψη (ώστε να εγκριθεί π.χ. το δάνειο του) από την άλλη παρέχει στην Τράπεζα ασφάλεια, ακόμη και σε δάνεια υψηλού κινδύνου. Αυτό για μια επιχειρηματική πρωτοβουλία σημαίνει ότι αν για παράδειγμα ένα επενδυτικό σχέδιο δε μπορούσε να χρηματοδοτηθεί από την τράπεζα λόγω μη επαρκών εξασφαλίσεων, τώρα θα μπορεί, εφόσον φυσικά η επιχείρηση κριθεί οικονομικά βιώσιμη. Δεν προβλέπεται η παροχή εγγύησης σε προβληματικές επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν οικονομικές δυσχέρειες. Το ύψος του δανείου που μπορεί να εγγυηθεί το Ταμείο κυμαίνεται ανάλογα με το πρόγραμμα, από €10.000 - €400.000, το ποσοστό κάλυψης του δανείου από 45% - 65% και η ετήσια προμήθεια προσεγγίζει, κατά μέσο όρο, το 1% επί του εκάστοτε υπολοίπου του δανείου. Ειδικά για δάνειο με αντεγγύηση του Ευρωπαϊκού Ταμείου Επενδύσεων το ποσοστό κάλυψης του δανείου διαμορφώνεται σε 70%. Το Ταμείο σε καμία περίπτωση δεν παρέχει απευθείας πίστωση. Παρέχει την εγγύηση και μόνο αυτή, για να μπορεί μια επιχείρηση να χρησιμοποιήσει τραπεζικό δανεισμό ή κάποιο άλλο παρεμφερές τραπεζικό προϊόν. Εφόσον η τράπεζα θεωρήσει ότι ένα επιχειρηματικό εγχείρημα είναι οικονομικά βιώσιμο, εντάσσεται στον κανονισμό και τα προγράμματα του Ταμείου Εγγυοδοσίας, επιθυμεί για ένα μέρος του δανείου εγγύηση και αποστέλλει το αίτημα με όλα τα απαραίτητα στοιχεία στο Ταμείο. Το Ταμείο εγγυοδοσίας αναλαμβάνει την εγγύηση όχι του συνόλου, αλλά μέρους του δανείου. Για το μη εγγυημένο από το Ταμείο ποσό, οι πρόσθετες εξασφαλίσεις καθορίζονται από την Τράπεζα. Ωστόσο, η μόνιμη και μοναδική κατοικία του επιχειρηματία δεν βαρύνεται με προσημείωση ή υποθήκη, όταν το Ταμείο εγγυοδοσίας παρέχει υπέρ αυτού εγγυήσεις για τραπεζικά δάνεια και εφόσον αυτή δεν είναι προσημειωμένη ή υποθηκευμένη. Η Τράπεζα δεν δύναται να ζητήσει για το μη εγγυημένο από το Ταμείο ποσό, εμπράγματα εξασφαλίσεις (υποθήκη ή προσημείωση) που ξεπερνούν το 125% του ποσού αυτού.

Σε περίπτωση που καταγγελθεί η σύμβαση του δανείου, η Τράπεζα θα ακολουθήσει όλες τις νόμιμες διαδικασίες για την είσπραξη των οφειλών. Στο τέλος όλων των διαδικασιών, το ΤΕΜΠΜΕ καταβάλλει στην Τράπεζα το ποσοστό που έχει εγγυηθεί στο ανεξόφλητο υπόλοιπο του δανείου.

4.4. ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ ΚΑΙ ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΥ

Με την εφαρμογή της δράσης 2.10.02 του επιχειρησιακού προγράμματος «ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ» με τίτλο «Επιδότηση κόστους δανεισμού και χρηματοδοτικής μίσθωσης των μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων» επιδιώκεται η αύξηση του βαθμού πρόσβασης των μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων σε πηγές χρηματοδότησης, καθώς και η μείωση του κόστους δανεισμού τους, με στόχο την αισθητή βελτίωση της ανταγωνιστικότητας τους.

Μέσω της δράσης 2.10.02 επιδοτείται το κόστος δανεισμού Μικρών και Πολύ Μικρών επιχειρήσεων, οι οποίες θα λάβουν ταυτόχρονα και την εγγύηση του ΤΕΜΠΜΕ. Πιο συγκεκριμένα επιδοτείται με α) 4 εκατοστιαίες μονάδες το κόστος δανεισμού από χρηματοδοτήσεις επενδυτικού χαρακτήρα, που χορηγούνται με την εγγύηση της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ, σύμφωνα με τα ισχύοντα προγράμματα της και β) 10 εκατοστιαίες μονάδες η αξία των παγίων στοιχείων που αποκτώνται με χρηματοδοτική μίσθωση.

Η επιδότηση κόστους δανεισμού παρέχεται σε δάνεια εγγυημένα από το Ταμείο μόνο επενδυτικού χαρακτήρα (αποκλείονται δηλαδή οι χρηματοδοτήσεις κεφαλαίου κίνησης). Οι νέες μικρές επιχειρήσεις χρειάζονται νέες επενδύσεις κυρίως σε πάγιες εγκαταστάσεις και αποθέματα. Οι πρόσθετες επενδύσεις πρέπει να χρηματοδοτηθούν και η νέα χρηματοδότηση δημιουργεί δεσμεύσεις και υποχρεώσεις για την εξυπηρέτηση των κεφαλαίων που θα αποκτηθούν. Επομένως, μια νέα επιχείρηση που πληροί τις προϋποθέσεις που θέτει το ΤΕΜΠΜΕ οφείλει να εξετάσει και την περίπτωση επιδότηση κόστους δανεισμού σε δάνειο με εγγύηση ΤΕΜΠΜΕ.

Για την παροχή της επιδότησης του κόστους δανεισμού οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις πρέπει να πληρούν τις ακόλουθες προϋποθέσεις:

- Έχουν κέντρο άσκησης της δραστηριότητας τους εντός της ελληνικής επικράτειας
- Ο ετήσιος κύκλος εργασιών τους ή ο ετήσιος ισολογισμός τους (σύνολο ενεργητικού) δεν υπερβαίνει τα €10.000.000
- Απασχολούν κατά τη διάρκεια της τελευταίας χρήσης πριν από τη σύναψη της δανειακής σύμβασης μέχρι 20 εργαζομένους (ετήσιες μονάδες εργασίας)
- Συνάπτουν δανειακή σύμβαση, η οποία καλύπτεται εγγυοδοτικά από το Ταμείο
- Δεν τους έχουν υποβληθεί κατά τον χρόνο υποβολής και εξέτασης της αίτησης τους κυρώσεις για παράβαση Κοινοτικών Κανονισμών ή Εθνικής Νομοθεσίας

Η μέγιστη διάρκεια της παρεχόμενης από το Ταμείο εγγύησης ή και επιδότησης είναι 10 έτη, πλην των περιπτώσεων πλημμύρων, σεισμού, πυρκαγιάς και αναγκαστικής απαλλοτριώσης, όπου η μέγιστη διάρκεια εγγύησης μπορεί να φτάσει τα 15 έτη. Επομένως στις περιπτώσεις χορήγησης δανείων διάρκειας μεγαλύτερης των 10 ετών η εγγύηση ή και επιδότηση του ταμείου ισχύει μόνο για τα 10 πρώτα έτη.

Τα δικαιολογητικά στοιχεία που αποστέλλει η τράπεζα στο ΤΕΜΠΙΜΕ στην περίπτωση της επιδότησης κόστους δανεισμού είναι πιστοποιητικά ασφαλιστικής και φορολογικής ενημερότητας, υπεύθυνη δήλωση του Ν.1599/86 στην οποία θα δηλώνεται κατά περίπτωση και το αν η επιχείρηση έχει λάβει ενίσχυση 9εθνική, κοινοτική) τα 3 τελευταία χρόνια και έντυπα Ε3 και Ε7 των δύο τελευταίων ετών. Στις νέες ή υπό σύσταση εταιρίες - που είναι το αντικείμενο ενδιαφέροντος της παρούσας εργασίας - που δεν έχει κλείσει διαχειριστική χρήση, κατά την υποβολή της αίτησης δεν καταβάλλει τα ανωτέρω δικαιολογητικά (Ε3 και Ε7), υποχρεούται όμως να τα υποβάλλει όταν κλείσει τις 2 πρώτες διαχειριστικές της χρήσεις. Δίνεται έτσι η ευκαιρία σε νέες επιχειρήσεις που δεν μπορούν να παρουσιάσουν πορεία κύκλου εργασιών και κερδών, να επιδοτήσουν το κόστος δανεισμού και να έχουν την ευκαιρία να κάνουν ένα δυναμικό ξεκίνημα, χρηματοδοτώντας τις πρώτα επενδυτικά σχέδια τους.

5. ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Σε μία εποχή που χαρακτηρίζεται από την παγκοσμιοποίηση και τον εντεινόμενο ανταγωνισμό, η Ελληνική Πολύ Μικρή, Μικρή και Μεσαία Επιχείρηση (ΠΜΕ και ΜΜΕ) καλείται να δώσει τον δικό της αγώνα για να εκσυγχρονισθεί, να επιβιώσει και να διακριθεί σε ένα διεθνώς ανταγωνιστικό περιβάλλον. Οι επιχειρήσεις αυτές λειτουργούν ως φυτώρια νέων ιδεών, καινοτόμων ειδών και εφαρμογών, ευέλικτων επιχειρηματικών σχημάτων, εξυπηρέτησης τοπικών αναγκών, χωροταξικής κατανομής θέσεων απασχόλησης και εισοδήματος

Η συμμετοχή της χώρας μας στην ΟΝΕ, οι διαρθρωτικές πολιτικές και οι νέοι όροι ανάπτυξης αφενός έχουν δημιουργήσει ένα πλαίσιο σταθερότητας και ανάπτυξης και αφετέρου έχουν στερήσει από τις επιχειρήσεις τις εθνικές προστατευτικές πολιτικές της παραγωγής και της εξωστρέφειάς τους. Έτσι, οι ΠΜΕ και ΜΜΕ καλούνται να ανταποκριθούν σε ένα πολυσύνθετο επιχειρηματικό περιβάλλον χωρίς, στις περισσότερες περιπτώσεις, να διαθέτουν τα απαραίτητα εφόδια να ανταπεξέλθουν στις απαιτήσεις του. Το Υπουργείο Ανάπτυξης και ο Ελληνικός Οργανισμός Μικρών Μεσαίων Επιχειρήσεων και Χειροτεχνίας (ΕΟΜΜΕΧ) με σκοπό τη διευκόλυνση της πρόσβασης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων της χώρας μας στη χρηματοδότηση επενδύσεων, σε συνεργασία με το Ευρωπαϊκή Ένωση, αναπτύσσει προγράμματα ενίσχυσης των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων, με σκοπό την ενθάρρυνση της επιχειρηματικότητας και της ανταγωνιστικότητας.

5.1. ΕΟΜΜΕΧ

Ο εκσυγχρονισμός των ελληνικών ΜΜΕ είναι απαραίτητος όρος για την επιβίωσή τους. Η εθνική πολιτική για τις μικρές επιχειρήσεις λαμβάνει υπόψη τις ιδιαιτερότητές τους και αναπτύσσει ένα πλαίσιο συντονισμένων δράσεων που εξειδικεύονται στους εξής άξονες στήριξης:

- Δημιουργία ευνοϊκού διοικητικού περιβάλλοντος για τις ΜΜΕ
- Διευκόλυνση των ΜΜΕ στη χρηματοδότηση με την δημιουργία Φορέα Εγγυοδοσίας
- Ενισχύσεις ΜΜΕ για τον τεχνολογικό και οργανωτικό εκσυγχρονισμό τους
- Προώθηση των δικτυώσεων των ΜΜΕ (clustering)

- Προώθηση της επιχειρηματικότητας
- Στήριξη των ΜΜΕ για την είσοδό τους στην Νέα Οικονομία

Ο ρόλος του ΕΟΜΜΕΧ στην στήριξη των ελληνικών ΜΜΕ είναι εξαιρετικά σημαντικός, διότι είναι ο μοναδικός κρατικός φορέας με μακρά πορεία που είναι επιφορτισμένος με την υποστήριξη της πολιτικής για τους ΜΜΕ και την υλοποίηση προγραμμάτων στήριξης των μικρών επιχειρήσεων. Ο ΕΟΜΜΕΧ με την πολυετή εμπειρία και τον σημαντικό αριθμό ικανών και έμπειρων επιστημόνων που διαθέτει, την ειδική γνώση των προβλημάτων και αναγκών των Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων και το ισχυρό δίκτυο συνεργασιών σε εθνικό, ευρωπαϊκό και διεθνές επίπεδο που έχει αναπτύξει, σε συνδυασμό με την σημαντική τεχνογνωσία στον σχεδιασμό, υλοποίηση και διαχείριση πολιτικών και προγραμμάτων στήριξης των ΜΜΕ και ΠΜΕ, οριοθετεί τον ρόλο του στους εξής άξονες:

- Σύμβουλος του Υπουργείου Ανάπτυξης
- Φορέας υλοποίησης δράσεων υπέρ των ΜΜΕ
- Επιτελικός Δημόσιος Οργανισμός για τις ΜΜΕ

που εξειδικεύονται στις παρακάτω δράσεις:

- Σύσταση και λειτουργία του Παρατηρητηρίου για τις ΜΜΕ
- Συντονισμό υποστηρικτικών λειτουργιών ΜΜΕ
- Συστηματική έρευνα και αξιολόγηση των δεδομένων και των τάσεων των ΜΜΕ
- Σχεδιασμό και προώθηση μέτρων και δράσεων υπέρ των ΜΜΕ
- Σχεδιασμό και προώθηση μέτρων και δράσεων υπέρ των ΜΜΕ Σχεδιασμό και προώθηση δράσεων βελτίωσης του επιχειρηματικού περιβάλλοντος
- Ανάπτυξη δομών και μηχανισμών πληροφόρησης
- Ανάπτυξη και στήριξη της επιχειρηματικότητας
- Ανάπτυξη και στήριξη της ανταγωνιστικότητας των ΜΜΕ

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.

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.

Η στήριξη, με τη μορφή άμεσης κεφαλαιουχικής ενίσχυσης, των μικρών επιχειρήσεων αποτελεί κρίσιμης σημασίας ζήτημα. Οι μικρές επιχειρήσεις, ειδικά αυτές που δραστηριοποιούνται στις λιγότερο αναπτυγμένες περιφέρειες της χώρας, βιώνουν προβλήματα προσαρμοστικότητας και έχουν λιγότερες ευκαιρίες ανάπτυξης. Παράλληλα χαρακτηρίζονται από περιορισμένες δυνατότητες υλοποίησης επενδύσεων, εξαιτίας κυρίως της αδυναμίας πρόσβασης τους στο χρηματοοικονομικό σύστημα, από έλλειψη τεχνογνωσίας, από αδυναμία επέκτασης σε διευρυμένες αγορές, ενώ συνήθως αντιμετωπίζουν υψηλότερα κόστη παραγωγής και λειτουργίας. Ο EOMMEX στηρίζει τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην προσπάθεια εκσυγχρονισμού τους και τις ενημερώνει για προγράμματα που συγχρηματοδοτούνται από το Ελληνικό Δημόσιο και το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ). Αποστολή του ΕΤΠΑ είναι η συμβολή στην άμβλυνση των ανισοτήτων όσον αφορά την ανάπτυξη και το βιοτικό επίπεδο μεταξύ των διαφόρων περιφερειών, στη μείωση της καθυστέρησης των λιγότερο ευνοημένων περιφερειών, στη διόρθωση των κυριότερων περιφερειακών ανισοτήτων στην ΕΕ, στην ανάπτυξη και διαρθρωτική προσαρμογή των αναπτυξιακά καθυστερημένων περιφερειών καθώς και στην κοινωνικοοικονομική ανασυγκρότηση των περιφερειών. Τα προγράμματα αποσκοπούν στην ανάπτυξη, υποστήριξη και προώθηση της επιχειρηματικότητας, μέσω χρηματοδοτικών ενισχύσεων για τη δημιουργία νέων και βιώσιμων μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

Μια επισκόπηση των προγραμμάτων στο δικτυακό χώρο του EOMMEX³² δείχνει ότι αποσκοπούν στην τόνωση της περιφερειακής οικονομίας, την ενίσχυση συγκεκριμένων ομάδων πληθυσμού, την δημιουργία νέων θέσεων εργασίας και τον τεχνολογικό εκσυγχρονισμό της μικρομεσαίας επιχείρησης. Οι δικαιούχοι λοιπόν καθορίζονται από το σκοπό του κάθε προγράμματος. Οι ενδιαφερόμενοι υποβάλλουν επιχειρηματικό σχέδιο. Η επιχορήγηση των προτάσεων ανέρχεται στα περισσότερα προγράμματα στο 50% του συνολικού εγκεκριμένου προϋπολογισμού. Ορίζεται επίσης ένα όριο, το οποίο δεν πρέπει να υπερβαίνει ο συνολικός προϋπολογισμός της επένδυσης. Για τα πρόγραμμα ισχύει ο κανόνας για τις ενισχύσεις ήσσονος σημασίας (de minimis), που σημαίνει ότι οι επιχορηγήσεις που δίδονται με τον κανόνα αυτό αθροιστικά σε μια τριετία δεν πρέπει

³² www.eommex.gr

να υπερβούν ανά δικαιούχο τα 100.000 Ευρώ. Οι όροι του κάθε προγράμματος (προϋποθέσεις, δικαιολογητικά, κριτήρια και διαδικασίες επιλογής, κ.λπ.) παρουσιάζονται αναλυτικά στον Κανονισμό Υλοποίησης του προγράμματος.

Κάποια από τα προγράμματα για τα οποία μπορούν να ενημερωθούν οι ενδιαφερόμενοι και ιδιαίτερα οι νέοι επιχειρηματίες, από τον δικτυακό τόπο του ΕΟΜΜΕΧ είναι τα ακόλουθα:

- **«ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΝΕΑΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ»** - Δ΄ κύκλος. Το πρόγραμμα αυτό εντάσσεται στο Μέτρο 2.8 “Ενθάρρυνση επιχειρηματικότητας ομάδων πληθυσμού” του Επιχειρησιακού Προγράμματος Ανταγωνιστικότητας του Γ΄ Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης. Η συνολική δημόσια χρηματοδότηση συγχρηματοδοτείται από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ) κατά 65% και από το Ελληνικό Δημόσιο κατά 35%. Δικαίωμα συμμετοχής στο πρόγραμμα έχουν **νέοι και νέες που γεννήθηκαν από το 1966 μέχρι και το 1987**, είναι άνεργοι, μισθωτοί ή ελεύθεροι επαγγελματίες και δεν ασκούσαν επιχειρηματική δραστηριότητα κατά το διάστημα από 01.01.2004 έως και την ημερομηνία προκήρυξης - προδημοσίευσης του προγράμματος. Το πρόγραμμα αποσκοπεί στην ανάπτυξη, υποστήριξη και προώθηση της επιχειρηματικότητας των νέων (άνδρες ή γυναίκες), μέσω χρηματοδοτικών ενισχύσεων για τη δημιουργία νέων και βιώσιμων μικρομεσαίων επιχειρήσεων
- **«ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΗΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΤΩΝ ΠΟΛΥ ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΕΜΠΟΡΙΟΥ»** - Το πρόγραμμα αυτό εντάσσεται στο Μέτρο 2.11 “Ενίσχυση Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων του Τριτογενούς Τομέα” του Επιχειρησιακού Προγράμματος Ανταγωνιστικότητας του Γ΄ Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης. Η συνολική δημόσια χρηματοδότηση συγχρηματοδοτείται από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ) κατά 50% και από το Ελληνικό Δημόσιο κατά 50%. Οι χρηματοδοτικές ενισχύσεις θα χορηγηθούν για την υλοποίηση συγκεκριμένων επιχειρηματικών σχεδίων

από εμπορικές επιχειρήσεις που έκαναν έναρξη εργασιών πριν την 1/1/2002 και απασχολούσαν το 2004 από 1-9 άτομα με σχέση εξαρτημένης εργασίας, εκφραζόμενα σε ετήσιες μονάδες εργασίας. Το πρόγραμμα αποσκοπεί στην ενίσχυση υφιστάμενων πολύ μικρών επιχειρήσεων του εμπορίου μέσω της ενίσχυσης ολοκληρωμένων επιχειρηματικών σχεδίων, που αποσκοπούν:

- στην αναβάθμιση / ανακαίνιση του χώρου που ασκείται η εμπορική δραστηριότητα, στον τεχνολογικό και οργανωτικό εκσυγχρονισμό τους, στην ένταξη μίας μεμονωμένης εμπορικής επιχείρησης σε δίκτυα συνεργαζόμενων επιχειρήσεων με τη μορφή της δικαιόχρησης (franchising),
- στην προώθηση των συνεργασιών των επιχειρήσεων σε κλαδικό επίπεδο που μπορούν να στοχεύουν είτε στην από κοινού πραγματοποίηση των αγορών από τους προμηθευτές, είτε στην από κοινού εκμετάλλευση αποθηκευτικών χώρων ή / και κοινού χώρου εκθέσεων-πωλήσεων ή / και δημιουργία κοινών δικτύων διανομής.

➤ **«ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΓΥΝΑΙΚΕΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ»** - Δ' κύκλος. Το πρόγραμμα αυτό εντάσσεται στο Μέτρο 2.8 “Ενθάρρυνση επιχειρηματικότητας ομάδων πληθυσμού” του Επιχειρησιακού Προγράμματος Ανταγωνιστικότητας του Γ' Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης. Η συνολική δημόσια χρηματοδότηση συγχρηματοδοτείται από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ) κατά 65% και από το Ελληνικό Δημόσιο κατά 35%. Το πρόγραμμα αποσκοπεί στην ανάπτυξη, υποστήριξη και προώθηση της επιχειρηματικότητας των γυναικών μέσω χρηματοδοτικών ενισχύσεων για τη δημιουργία νέων και βιώσιμων μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Δικαίωμα συμμετοχής στο πρόγραμμα έχουν **γυναίκες που γεννήθηκαν από το 1950 μέχρι και το 1987**, είναι άνεργες, μισθωτές ή ελεύθερες επαγγελματίες και δεν ασκούσαν επιχειρηματική

δραστηριότητα κατά το διάστημα από 01.01.2004 έως και την ημερομηνία προκήρυξης -προδημοσίευσης του προγράμματος.

Τέλος, 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 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 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.

5.2. Γ' ΚΟΙΝΟΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΤΗΡΙΞΗΣ – ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ - ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΜΙΚΡΩΝ ΚΑΙ ΠΟΛΥ ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Η επιλογή της στήριξης και ανάπτυξης των πολύ μικρών και μικρών επιχειρήσεων σε περιφερειακό επίπεδο αποβλέπει πρωτίστως στην τόνωση της περιφερειακής οικονομίας, στη διατήρηση θέσεων εργασίας και στη δημιουργία νέων με απώτερο σκοπό τη συγκράτηση του πληθυσμού στις περιοχές αυτές και στην αύξηση της κοινωνικής συνοχής.

Ολοκληρώθηκε ο 3ος κύκλος ενίσχυσης των ΜΜΕ μέσω των Περιφερειακών Επιχειρησιακών Προγραμμάτων του Γ' ΚΠΣ για τους τομείς της μεταποίησης και του τουρισμού και προκηρύχθηκε ο 4ος για τους τομείς του εμπορίου και των υπηρεσιών. Επίσης υλοποιούνται 3 εξειδικευμένοι κύκλοι ενίσχυσης που αφορούν σε νέες τεχνολογίες πληροφορικής, καθώς και περιοχές ολοκληρωμένης αστικής ανάπτυξης, και περιοχές που εντάσσονται στην Κοινοτική πρωτοβουλία Urban II. Στόχος είναι η οικονομική υποστήριξη των επιχειρήσεων αλλά και η απλούστευση και επιτάχυνση των διαδικασιών, βάζοντας τέλος στα μεγάλα προβλήματα του παρελθόντος, που ήταν οι χρονοβόρες γραφειοκρατικές διαδικασίες και οι διατυπώσεις, αλλά και τα φαινόμενα αδιαφάνειας στις αξιολογήσεις. Με το νέο καινοτόμο σύστημα που θεσπίστηκε, οι τράπεζες δεν είναι πλέον Φορείς Υποστήριξης, ρόλο που είχαν στις πρώτες προκηρύξεις, αλλά Τελικοί Δικαιούχοι που έχουν την πλήρη ευθύνη της υποδοχής και αξιολόγησης των επενδυτικών σχεδίων, της παρακολούθησης της υλοποίησης τους, της παραλαβής τους και της καταβολής των ενισχύσεων στους επενδυτές.

Με το παρόν πρόγραμμα³³ ενισχύονται επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε όλη την επικράτεια και προτίθενται να υλοποιήσουν επενδυτικά σχέδια, στους τομείς του Εμπορίου και της Παροχής Υπηρεσιών, πλην των τουριστικών καταλυμάτων που αποσκοπούν:

- Στον εκσυγχρονισμό της λειτουργίας και διοίκησης των επιχειρήσεων
- Στην αναβάθμιση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών
- Στην εξασφάλιση λειτουργίας επιχειρήσεων με μεθόδους φιλικότερες προς το περιβάλλον
- Στη μείωση της εποχικότητας
- Στον εμπλουτισμό, διαφοροποίηση και ανάπτυξη των παρεχόμενων υπηρεσιών στον τομέα του τουρισμού
- Στην ενίσχυση της διασυνοριακής συνεργασίας (για τα επενδυτικά σχέδια που θα υποβληθούν στα Προγράμματα Κοινοτικής Πρωτοβουλίας (Π.Κ.Π.) INTERREG III (Ελλάδα – Βουλγαρία, Ελλάδα – FYROM, Ελλάδα- Αλβανία)

³³ Υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών, Ενημερωτικός Οδηγός για την ενίσχυση μικρών και μικρομεσαίων επιχειρήσεων, Ιουνιος 2007

Οι επενδυτικές προτάσεις των επιχειρήσεων που θα ενταχθούν στα Μέτρα των δεκατριών Περιφερειακών Επιχειρησιακών Προγραμμάτων και των τεσσάρων Προγραμμάτων Κοινοτικής Πρωτοβουλίας Interreg III, ενισχύονται με δημόσια επιχορήγηση, η οποία προέρχεται κατά ανώτατο όριο 41,7% από εθνικούς πόρους και κατά ανώτατο όριο κατά 70% από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης. Πρόκειται για ενισχύσεις ήσσονος σημασίας (de minimis). Οι συνολικοί πόροι που θα διατεθούν από το Ελληνικό Δημόσιο και την Ευρωπαϊκή Ένωση για την υλοποίηση ιδιωτικών επενδύσεων στα πλαίσια της παρούσας προκήρυξης (ΙΟΥΝΙΟΣ 2007) είναι €403.700.000. Ως Τελικοί Δικαιούχοι, δηλ. οι φορείς που προσδιορίζονται από τα κράτη μέλη για να χορηγούν τις ενισχύσεις, ορίζονται οι Τράπεζες, από τις οποίες οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να αντλήσουν πληροφορίες και ενημερωτικό υλικό για την προετοιμασία των προτάσεων τους.

Ωστόσο το πρόγραμμα αυτό αποκλείει την χρηματοδότηση νεοιδρύνων επιχειρήσεων, αφού βασική προϋπόθεση είναι η επιχείρηση να έχει κλείσει δύο οικονομικές χρήσεις και να παρουσιάζει κύκλο εργασιών €30.000 κατά μέσο όρο. Η επένδυση θα πρέπει επίσης να ξεπερνά τα €30.000 και να είναι πάγιου χαρακτήρα.

5.3. ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΣ ΝΟΜΟΣ 3299/2004

Ο Επενδυτικός Νόμος 3299/2004 χορηγεί ελκυστικά κίνητρα για επενδύσεις άνω των 100.000 €, σε όλους τους τομείς της οικονομίας, που υλοποιούνται στο σύνολο της ελληνικής επικράτειας από επιχειρήσεις ανεξάρτητα μεγέθους, δίνοντας έμφαση στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις και στους ανερχόμενους κλάδους της οικονομίας. Σε συνέχεια της τροποποίησής του με τον 3522/2006, δημοσιεύτηκαν οι κανονιστικές αποφάσεις για την ενεργοποίηση των διατάξεων του και είναι δυνατή η υποβολή επενδυτικών αιτημάτων. Σημειώνεται πως πριν την υποβολή του έντυπου φακέλου στην αρμόδια Υπηρεσία, είναι υποχρεωτική η ηλεκτρονική υποβολή στο Πληροφοριακό Σύστημα Κρατικών Ενισχύσεων.

ΜΕΣΩ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΓΙΑ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

ΕΜΠΟΡΙΟ & ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΣΤΑ ΠΕΠ - ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑ INTERREG III

Ενισχύονται οικονομικά υφιστάμενες επιχειρήσεις, που δραστηριοποιούνται στον Τριτογενή Τομέα (θεματικές

Υποβολή των επενδυτικών σχεδίων από 26.06.2007 έως 17.09.2007 - 11.10.2007, ανάλογα με το τελευταίο ψηφίο του ΑΦΜ της επιχείρησης που

<p>ενότητες Εμπορίου και Παροχής Υπηρεσιών), με ποσοστό ενίσχυσης από 50% έως 60% ανάλογα την γεωγραφική ζώνη, και με επιχορηγούμενο προϋπολογισμό έως 150.000 €.</p>	<p>υποβάλλει πρόταση</p>
<p>ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑ URBAN II Ενισχύονται οικονομικά επιχειρήσεις, στους Δήμους Περάματος, Ηρακλείου Κρήτης και Κομοτηνής που δραστηριοποιούνται στους τομείς της Μεταποίησης, Τουρισμού (μόνο για το Δήμο Ηρακλείου Κρήτης) και Τριτογενούς Τομέα, με ποσοστό επιχορήγησης έως 50% και με επιχορηγούμενο προϋπολογισμό έως 200.000 € για τους Δ. Κομοτηνής και Ηρακλείου και έως 800.000 € για το Δ. Περάματος.</p>	<p>Τα υποβληθέντα επενδυτικά σχέδια βρίσκονται στο στάδιο της αξιολόγησης</p>
<p>ΚΟΙΝΩΝΙΑ της ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΣ Ενισχύονται οικονομικά επιχειρήσεις που ήδη δραστηριοποιούνται στους τομείς της Πληροφορικής, της Μεταποίησης και του Τουρισμού, για την υλοποίηση επενδύσεων σε Νέες Τεχνολογίες Πληροφορικής, με ποσοστό ενίσχυσης 50% και με επιχορηγούμενο προϋπολογισμό που κυμαίνεται από 10.000 € έως 200.000 €.</p>	<p>Τα υποβληθέντα επενδυτικά σχέδια βρίσκονται στο στάδιο της αξιολόγησης</p>
<p>ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΩΝ ΔΡΑΣΕΩΝ ΑΣΤΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ Ενισχύονται οικονομικά επιχειρήσεις, σε αστικές περιοχές των Περιφερειών που αντιμετωπίζουν μείζονα αναπτυξιακά προβλήματα, με αντικείμενο τη Μεταποίηση, Τουρισμό, Εμπόριο και Παροχή Υπηρεσιών, υφιστάμενες και κατά περίπτωση υπό ίδρυση, με ποσοστό ενίσχυσης έως 60% και με επιχορηγούμενο προϋπολογισμό που κυμαίνεται από 10.000 € έως 165.000 €.</p>	<p>Ολοκληρώθηκε η αξιολόγηση των επενδυτικών σχεδίων από τη Διατραπεζική Επιτροπή και η διαδικασία αύξησης του διατιθέμενου προϋπολογισμού. Ξεκίνησε η ενημέρωση των επενδυτών για την έγκριση ή μη των επενδυτικών τους προτάσεων.</p>
<p>Γ' ΚΥΚΛΟΣ ΠΡΟΚΗΡΥΞΗΣ ΣΤΗ ΜΕΤΑΠΟΙΗΣΗ ΚΑΙ ΣΤΟΝ ΤΟΥΡΙΣΜΟ Ενισχύονται οικονομικά τουριστικές και μεταποιητικές επιχειρήσεις, υφιστάμενες και κατά περίπτωση νέες, με ποσοστό ενίσχυσης έως 50% ανάλογα τη θεματική και Γεωγραφική ενότητα και με επιχορηγούμενο προϋπολογισμό που κυμαίνεται από 10.000 € έως 350.000 €.</p>	<p>Οι εγκριθείσες επενδύσεις βρίσκονται στο στάδιο ελέγχου</p>

Πηγή www.ependyseis.gr

5.4. ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΟΑΕΔ

Ο ΟΑΕΔ για το έτος 2007 υλοποιεί πρόγραμμα επιχορήγησης 6.000 νέων ελεύθερων επαγγελματιών. Από τις 6.000 θέσεις:

- ποσοστό τουλάχιστον 65% του προγράμματος θα καλυφθεί στο πλαίσιο της πολιτικής πρόληψης της μακροχρόνιας ανεργίας και θα αφορά:

- Ανέργους νέους και νέες ηλικίας 18-25 ετών οι οποίοι είναι εγγεγραμμένοι άνεργοι έως 6 μήνες στα μητρώα ανέργων του Ο.Α.Ε.Δ.

- Άνεργους –ες ηλικίας 26-64 ετών οι οποίοι είναι εγγεγραμμένοι άνεργοι έως 12 μήνες

στα μητρώα ανέργων του Ο.Α.Ε.Δ.

• ποσοστό μέχρι 35% θα καλυφθεί στο πλαίσιο της πολιτικής καταστολής της μακροχρόνιας ανεργίας και θα αφορά:

- Άνεργους νέους και νέες 18-25 ετών οι οποίοι είναι εγγεγραμμένοι άνεργοι τουλάχιστον

Η επιλογή των επιχειρηματικών σχεδίων που θα χρηματοδοτηθούν θα γίνει από τριμελείς επιτροπές αξιολόγησης (ανά Περιφερειακή Διεύθυνση) που θα συσταθούν

με απόφαση του Διοικητή του ΟΑΕΔ. Τα κριτήρια αξιολόγησης, περιλαμβάνουν:

- Την οικονομοτεχνική επάρκεια του επιχειρηματικού σχεδίου
- Την ύπαρξη επιπλέον χρηματοδοτικών πόρων π.χ. μέσω τραπεζικού δανεισμού
- Την ύπαρξη καινοτομιών στα προϊόντα ή υπηρεσίες που θα παρέχει η επιχείρηση ή/και το βαθμό καινοτομίας στη διαδικασία παραγωγής και διάθεσης αυτών.
- Τη συνάφεια και επάρκεια του ενδιαφερομένου με το αντικείμενο της επιχειρηματικής δραστηριότητας, η οποία θα τεκμηριώνεται με ύπαρξη τυπικών προσόντων, επαγγελματικής εμπειρίας κλπ.
- Την ύπαρξη στοιχείων δικτύωσης, δηλαδή παραγωγικών ή άλλων διασυνδέσεων με υφιστάμενες επιχειρήσεις
- Τις συμπράξεις μεταξύ δύο ή περισσότερων ανέργων για τη δημιουργία κοινής επιχείρησης.

Κύριος στόχος των προγραμμάτων αυτών είναι η καταπολέμηση της ανεργίας, όπως και στην περίπτωση των κοινοτικών προγραμμάτων, αποδεικνύοντας για άλλη μια φορά πώς οι ΜΜΕ είναι ο μοχλός της οικονομίας, ένα ζωντανό κύτταρο. Έτσι θεμελιώνεται ο πραγματικός σκοπός μιας επιχείρησης, που στηρίζεται σε διαχρονικές αξίες και εξασφαλίζει συνοχή στους ανθρώπινους πόρους, προσφέροντας σε όλους μια αίσθηση δημιουργίας. Οι ΜΜΕ συμβάλλουν στη δημιουργία νέων θέσεων

εργασίας και στην αύξηση του ΑΕΠ, προσφέροντας παράλληλα στη συγκράτηση του κοινωνικού ιστού, στην τόνωση των τοπικών οικονομιών, καθώς και στη διατήρηση της πολιτισμικής-πολιτιστικής κληρονομιάς.

B. ΈΡΕΥΝΑ

I. ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ ΕΡΕΥΝΑΣ

1. ΘΕΜΑ

Η χρηματοδότηση νέων ΜΜΕ, οι περισσότερες ερωτήσεις αφορούν την χρονική περίοδο πρώτης ίδρυσης της επιχείρησης. Από τις επιχειρήσεις που συμμετείχαν στην έρευνα, δεκαπέντε δραστηριοποιούνται από 1-3 χρόνια και δεκαπέντε από 3 έτη και πάνω. Με αυτόν τον τρόπο θα μπορούσαμε να συγκρίνουμε απόψεις για το παρελθόν και το παρόν των χρηματοδοτήσεων.

2. ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

Η συλλογή των δεδομένων έγινε από 01/07/2007 έως 01/09/2007.

3. ΠΕΡΙΟΧΗ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

Δυτικά Προάστια Αττικής

4. ΠΛΗΘΥΣΜΟΣ

Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις και τραπεζικά στελέχη

6. ΔΕΙΓΜΑ

Τριάντα μικρομεσαίες επιχειρήσεις και δεκαπέντε τραπεζικά στελέχη που ασχολούνται με τις πιστοδοτήσεις μικρομεσαίων επιχειρήσεων (μεταξύ των οποίων και τραπεζικοί σύμβουλοι).

7. ΤΕΧΝΙΚΗ ΣΥΛΛΟΓΗΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ

Το δείγμα προέρχεται κατά 80% από πελατολόγιο συγκεκριμένης Τράπεζας. Τα ερωτηματολόγια μοιράστηκαν κυρίως σε έντυπη μορφή.

II. ΕΥΡΗΜΑΤΑ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΙ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

1. ΓΕΝΙΚΑ

Ένα από τα σημαντικότερα και επιτακτικότερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν, και ως ένα βαθμό συνεχίζουν να αντιμετωπίζουν, παγκοσμίως οι μικρού και μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις είναι αυτό της εξεύρεσης των απαιτούμενων κεφαλαίων για τη χρηματοδότηση των πάσης φύσεως δραστηριοτήτων τους. Το πρόβλημα αυτό παρουσιάζεται εντονότερο στις νέες μικρού και μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας.

Τα αποτελέσματα της έρευνας μας, αλλά και οι συγκρίσεις με παρόμοιες ελληνικές και ευρωπαϊκές έρευνες μας οδηγούν στα παρακάτω συμπεράσματα.

2. Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΣΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΩΝ ΜΜΕ

Τα περιθώρια για την περαιτέρω ανάπτυξη των χρηματοδοτήσεων στον χώρο των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και επαγγελματιών θα συνεχίσουν να είναι αυξημένα για μεγάλο χρονικό διάστημα, δεδομένου ότι υπάρχει σημαντικός ακόμη αριθμός υγιών επιχειρήσεων με σοβαρές προοπτικές μεγέθυνσης, που δεν έχουν αναπτύξει ως σήμερα χρηματοδοτικές συνεργασίες και αποτελούν πόλο έλξης και πεδίο ανταγωνισμού για το σύνολο των τραπεζών³⁴. Υπάρχει μια πολύ μεγάλη πελατειακή βάση ΜΜΕ στην οποία επιθυμούν να έχουν πρόσβαση οι ελληνικές τράπεζες και μέσα από την οποία καλούνται να αναζητήσουν νέους πελάτες αυξάνοντας, κατά συνέπεια, το μερίδιο αγοράς που ήδη διαθέτουν στον τομέα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και των ελεύθερων επαγγελματιών. Πράγματι, ο βαθμός σύναψης τραπεζικών σχέσεων³⁵ για τις πολύ μικρές ελληνικές επιχειρήσεις, που απασχολούν 0-9 άτομα, είναι ο μικρότερος στην Ε.Ε. και ανέρχεται σε 29%, έναντι 39% της Πορτογαλίας, 43% της Ισπανίας, 57% του Βελγίου και 77% της Αυστρίας. Ο βαθμός σύναψης τραπεζικών σχέσεων για τις ελληνικές επιχειρήσεις που απασχολούν 10-49 άτομα είναι σχετικά καλύτερος και κινείται στα μέσα επίπεδα των χωρών της Ε.Ε.

³⁴ Από συνέντευξη του Κωνσταντίνου Εμμ. – Διευθυντή Επαγγελματικής Πίστης Εθνικής Τράπεζας

³⁵ Πηγή: ENSR Enterprises Survey – 1999 Επεξεργασία Σ. Χανδρινός «Οι ΜΜΕ στην Ελλάδα και το διεθνή χώρο»

Σήμερα, το σύνολο των ελληνικών τραπεζών, στο πλαίσιο της ανάπτυξης της λιανικής τραπεζικής, έχει αναπτύξει σημαντικές πρωτοβουλίες για τη χρηματοδότηση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Εκτιμάται ότι σε μηνιαία βάση το 2005 χρηματοδοτούνται 4.000-5.000 νέες μικρομεσαίες επιχειρήσεις με σύγχρονα, πλήρως εξειδικευμένα και με ανταγωνιστικούς όρους χρηματοδοτικά προϊόντα. Η χρηματοδότηση των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων έχει αναδειχθεί σήμερα σε βασική πτυχή της στρατηγικής όλων των τραπεζών για την επέκταση των εργασιών τους στη λιανική τραπεζική. Οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, που, όπως προαναφέραμε, αποτελούν τη συντριπτική πλειοψηφία των ελληνικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον ελλαδικό χώρο, έχουν ανάγκη από ευέλικτα χρηματοδοτικά προϊόντα και εξειδικευμένες υπηρεσίες για την αντιμετώπιση των διαρκώς αυξανόμενων αναγκών τους. Στο σημερινό επιχειρησιακό περιβάλλον, το οποίο χαρακτηρίζεται από την παγκοσμιοποίηση και τον έντονο ανταγωνισμό, οι επιχειρήσεις αυτές καλούνται να αναδιαρθρωθούν και να εκσυγχρονιστούν προκειμένου να μπορέσουν να επιβιώσουν και να αποτελέσουν εξισορροπητικό παράγοντα της απασχόλησης και κινητήριο δύναμη της οικονομίας.

2.1. ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΠΙΣΤΟΛΗΠΤΙΚΗΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ

Η αξιολόγηση από τις τράπεζες της πιστοληπτικής ικανότητας μιας επιχείρησης είναι μια ιδιαίτερα κρίσιμη, δύσκολη και πολύπλοκη διαδικασία. Οι τράπεζες, στα πλαίσια της σταδιακής προσαρμογής τους στις νέες απαιτήσεις που προκύπτουν από τους κανόνες επάρκειας κεφαλαίων (Βασιλεία II), προχωρούν στη δημιουργία εσωτερικών συστημάτων αξιολόγησης της πιστοληπτικής ικανότητας των επιχειρήσεων. Η αυξημένη "ευαισθησία" του νέου πλαισίου στους διάφορους κινδύνους, που αντιμετωπίζει μια τράπεζα σημαίνει ότι θα είναι λιγότερο επικίνδυνο για μια τράπεζα να χορηγεί ένα μεγάλο αριθμό μικρών σε μέγεθος δανείων παρά ένα περιορισμένο αριθμό μεγάλων σε μέγεθος δανείων. Η πιο πάνω κατάσταση συνεπάγεται χαμηλότερες κεφαλαιακές απαιτήσεις και θα επενεργεί ως κίνητρο προς τις τράπεζες για να δανείζουν τις ΜΜΕ.

Αναγκαία προϋπόθεση για οποιοδήποτε σύστημα αξιολόγησης είναι η διαθεσιμότητα των δημοσιευμένων ιστορικών οικονομικών καταστάσεων της επιχείρησης και

πληροφορίες για τις μελλοντικές προοπτικές της. Εάν ληφθεί υπόψη ότι από το σύνολο των 970.895 επιχειρήσεων, **μόνο το 5,9%**, δηλαδή 57.456 (άνωνυμες εταιρείες & Ε.Π.Ε.) είναι υποχρεωμένες να δημοσιεύουν οικονομικές καταστάσεις, γίνονται αντιληπτές οι δυσκολίες που αντιμετωπίζουν οι τράπεζες στην αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των ΜΜΕ.

Το πρόβλημα βέβαια γίνεται εντονότερο εάν ληφθεί υπόψη, επιπρόσθετα, ο χαμηλός βαθμός υιοθέτησης από τις ελληνικές ΜΜΕ των κανόνων εταιρικής διακυβέρνησης. Σημαντικές δυσκολίες συναντά τέλος και η διαδικασία αξιολόγησης από τις τράπεζες του πιστωτικού κινδύνου των ΜΜΕ που δεν δημοσιεύουν οικονομικές καταστάσεις, με τη χρήση συστημάτων προϊόντικών scoring, αφού δεν είναι διαθέσιμος από επίσημες πηγές ο υφιστάμενος τραπεζικός τους δανεισμός.

Τα απαραίτητα δικαιολογητικά για την επεξεργασία ενός αιτήματος πιστοδότησης μιας Μικρομεσαίας Επιχείρησης είναι χονδρικά η ασφαλιστική ενημερότητα και τα οικονομικά στοιχεία των τριών τελευταίων χρήσεων. Με αυτό τον τρόπο η τράπεζα μελετά την πορεία του κύκλου εργασιών και των κερδών, την εξέλιξη και την βιωσιμότητα της επιχείρησης. Για αυτό το λόγο άλλωστε στα Ανοικτά Επαγγελματικά Δάνεια οι τράπεζες ανανεώνουν το όριο υπερανάληψης συνήθως κάθε χρόνο, ή και νωρίτερα αν το κρίνουν σκόπιμο. Η βιωσιμότητα της επιχείρησης πρέπει να ερευνάται επισταμένως, ιδιαίτερα στις μακροπρόθεσμες χρηματοδοτήσεις. Η ζωή της επιχείρησης και η ικανότητα της να ανταποκρίνεται στις υποχρεώσεις της θεωρείται ο καλύτερος διασφαλιστικός παράγοντας για την τράπεζα που χρηματοδοτεί. Επομένως η έννοια της βιωσιμότητας έχει σχέση με τις προοπτικές που εμφανίζει μια επιχείρηση, για να παραμένει συνέχεια ανταγωνιστική μέσα στο οικονομικό περιβάλλον που ζει και δρα.

Η περιουσιακή και κεφαλαιακή διάρθρωση της επιχείρησης, σε βάθος χρόνου, παίζει κυρίαρχο ρόλο στη βιωσιμότητα της. Ειδικότερα εξετάζονται:

- Η πρόοδος (εξέλιξη) της καθαρής θέσης, του κύκλου εργασιών και του ιδίου κεφαλαίου κίνησης
- Η πιστοληπτική ικανότητα – Αποτελέσματα προ τόκων, αποσβέσεων και φόρων / τοκοχρεολύσια – Κύκλος εργασιών / Απασχολούμενα κεφάλαια
- Η αποδοτικότητα – Αποτελέσματα προ αποσβέσεων / Κύκλος εργασιών

- Η ρευστότητα – Κυκλοφορούν Ενεργητικό / Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις
- Η κεφαλαιακή διάρθρωση – Ίδια κεφάλαια / Σύνολο Απασχολουμένων Κεφαλαίων
- Ακόμα μπορούμε να ελέγξουμε το βαθμό παγιοποίησης της περιουσίας της (πάγια / συνολικά κεφάλαια), το βαθμό κάλυψης παγίου κεφαλαίου και άλλες σχέσεις ανάλογα με το είδος της επιχείρησης και το βαθμό ανάλυσης που πρέπει να κάνουμε.

Ωστόσο, μέσω αυτού του συστήματος φαίνεται να αποκλείονται οι νέες επιχειρήσεις από την εξωτερική χρηματοδότηση, αφού δεν υπάρχει εξέλιξη εργασιών, μεγεθών και κερδών. Αυτός είναι και ο σημαντικότερος λόγος, που οι νέες ΜΜΕ παρουσιάζουν πολύ μεγάλο κίνδυνο. Αυτό δεν σημαίνει ότι δεν μπορούν να χρηματοδοτηθούν. Η τράπεζα επιθυμεί να καλύψει μεγάλο μέρος του κινδύνου που αναλαμβάνει και ο καλύτερος τρόπος για να το κάνει είναι να λάβει από τη νέα επιχείρηση ένα προσεκτικά σχεδιασμένο business plan με τριετή ορίζοντα, αλλά κυρίως προσωπικές εγγυήσεις και εμπράγματα εξασφαλίσεις. Η αναγκαιότητα για εξασφαλίσεις γίνεται πιο επιτακτική από ποτέ στα πλαίσια του συμφώνου Βασιλείας II. Με το να διασφαλίζει ότι τα ίδια κεφάλαια των τραπεζών θα αντιστοιχούν με μεγαλύτερη ακρίβεια στους κινδύνους τους οποίους αντιμετωπίζουν, το νέο πλαίσιο κεφαλαιακών απαιτήσεων στοχεύει στην ενίσχυση της προστασίας των καταναλωτών, την ενδυνάμωση της χρηματοοικονομικής σταθερότητας και την πιο αποδοτική κατανομή των ιδίων κεφαλαίων των τραπεζών. Τα εσωτερικά μοντέλα διαβάθμισης γίνονται τα επίσημα “εργαλεία” υπολογισμού των εποπτικών κεφαλαίων. Ταυτόχρονα θα αυξάνονται οι απαιτήσεις για πελατειακά δεδομένα. Οι διαβαθμίσεις που διακρίνουν μεταξύ “καλών” και λιγότερο “καλών” εταιριών θα καθορίζουν τις κεφαλαιακές απαιτήσεις. Η ενιαία αντιμετώπιση της Βασιλείας I δεν ισχύει πλέον. Μέσω των καλυμμάτων και των εγγυήσεων, θα μπορούν να μειωθούν οι κεφαλαιακές απαιτήσεις. Η συναλλακτική συμπεριφορά (π.χ. καθυστερήσεις, ρυθμίσεις) θα επηρεάζουν σημαντικά τις κεφαλαιακές απαιτήσεις αλλά και τις ειδικές προβλέψεις.

Οι μεγάλες επιχειρήσεις αναμένεται να έχουν καλύτερες διαβαθμίσεις από τις μικρομεσαίες. Από άποψη κεφαλαιακών απαιτήσεων αυτό αντισταθμίζεται από τους σχετικούς αλγόριθμους που καθορίζουν μικρότερες κεφαλαιακές απαιτήσεις για τις μικρομεσαίες. Ο τρόπος υπολογισμού των κεφαλαιακών απαιτήσεων αλλάζει

σημαντικά Την τιμολόγηση προϊόντων και υπηρεσιών θα επηρεάζουν σημαντικά, πλέον του λειτουργικού κόστους και των ειδικών προβλέψεων, τα απασχολούμενα κεφάλαια που πλέον θα διαφέρουν για διαφορετικούς αντισυμβαλλόμενους. Οι εξασφαλίσεις για την κάλυψη της χρηματοδότησης διακρίνονται σε:

- καλυμμένες με ρευστοποιήσιμα στοιχεία (συναλλαγματικές πελατείας, φορτωτικά έγγραφα κτλ)
- καλυμμένες με ενοχικές εξασφαλίσεις
- καλυμμένες με εμπράγματα εξασφαλίσεις

«Είστε διατεθειμένος να προσφέρετε προσωπικές εγγυήσεις ή εμπράγματα εξασφαλίσεις για να λάβετε δάνειο;»



Σύμφωνα με την έρευνα της παρούσας εργασίας, οκτώ στις δέκα επιχειρήσεις (24/30) δέχονται να προσφέρουν προσωπικές εγγυήσεις ή εμπράγματα εξασφαλίσεις προκειμένου να λάβουν έστω και ένα μικρό ποσό δανείου. Αυτό δείχνει πως οι επιχειρήσεις, ελλείψει ιδίων κεφαλαίων και ρευστότητας δεν φοβούνται να προσφέρουν εγγυήσεις για να ικανοποιήσουν τις χρηματοδοτικές τους ανάγκες. Οι καλύτεροι πελάτες των τραπεζών είναι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις, γιατί δεν ρισκάρουν για να χάσουν την προσωπική περιουσία που δημιούργησαν με σκληρούς αγώνες και συνεχείς προσπάθειες, οι ίδιοι είναι η επιχείρηση.

Σε καμία περίπτωση οι εξασφαλίσεις δεν πρέπει να θεωρούνται αυτοσκοπός. Πρέπει στο σημείο αυτό, πάλι να τονίσουμε ότι η βιωσιμότητα της επιχείρησης σε βάθος

χρόνου και η δυνατότητα της να ανταποκρίνεται εμπρόθεσμα στις υποχρεώσεις που αναλαμβάνει είναι η καλύτερη εξασφάλιση που μπορούμε να έχουμε σε μια χρηματοδότηση. Καταφεύγουμε όμως στις εξασφαλίσεις στην περίπτωση που από την οικονομική κατάσταση της επιχείρησης δεν είμαστε απόλυτα ικανοποιημένοι και θέλουμε να «δέσουμε» τη χρηματοδότηση με κάποιας μορφής εξασφάλιση, όπως στην περίπτωση της νέας επιχείρησης, που το επιβάλλει η μορφή της χρηματοδότησης.

Στην αξιολόγηση του αιτήματος συνεκτιμώνται και άλλοι παράγοντες όπως: υφιστάμενοι κίνδυνοι από άλλες πισοδοτήσεις, βάρη επί ακινήτων, έτη εμπειρίας στο αντικείμενο, κίνδυνο κλάδου και ανταγωνισμό στην περιοχή, διάδοχη κατάσταση και σταθερότητα διοίκησης. Συχνά είναι τα προβλήματα που παρουσιάζονται στους τομείς της διοίκησης και οργάνωσης και που οδηγούν πολλές φορές, ακόμη και υγιείς επιχειρήσεις, στο δρόμο της καταστροφής. Για αυτό το λόγο και οι τομείς αυτοί έχουν σχεδόν την ίδια βαρύτητα, με την καθαρά οικονομική κατάσταση μιας επιχείρησης.

Ειδικότερα ερευνούμε:

- τον φορέα ή τους φορείς της επιχείρησης (ήθος, τρόπος ζωής, συνέπεια στις συναλλαγές, επιχειρηματική ικανότητα, γνώση του αντικειμένου των εργασιών της επιχείρησης, σχέσεις εταιρών, προοπτικές διαδοχής)
- τη διοικητική οργάνωση (πυραμίδα διοίκησης, στελέχωση, συγκρότηση οικονομικών υπηρεσιών)
- την οργάνωση του τομέα παραγωγής (επάρκεια μηχανολογικού εξοπλισμού, καταλληλότητα προσωπικού)
- την οργάνωση του τομέα πωλήσεων (δίκτυο πωλήσεων)
- το είδος των εργασιών, την τιμή και τους όρους πώλησης
- την ποιότητα και το κόστος
- την θέση της επιχείρησης στον κλάδο καθώς και τις προοπτικές που διαγράφονται στο βαθμό που μπορούμε να παραβλέψουμε
- τη δυνατότητα που παρουσιάζει η επιχείρηση να εξυπηρετήσει τις υφιστάμενες υποχρεώσεις της αλλά και τη χρηματοδότηση που μας ζητάει
- Τα περισσεύματα εκμετάλλευσης, σε σχέση με τις υποχρεώσεις τακτής λήξης (cash flow)
- Την αποδοτικότητα της νέας επένδυσης, αν πρόκειται για αίτημα χρηματοδότησης παγίων εγκαταστάσεων

Οι ανωτέρω περιορισμοί στην αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των ΜΜΕ και ιδιαίτερα των μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων, σε συνδυασμό με το μικρότερο μέγεθός τους συγκριτικά με τις αντίστοιχες ευρωπαϊκές ΜΜΕ, εξηγούν τόσο τις όποιες δυσκολίες πρόσβασης αυτών των επιχειρήσεων στο ελληνικό τραπεζικό σύστημα, όσο και τη μη πλήρη σύγκλιση των επιτοκίων δανεισμού με τα αντίστοιχα επιτόκια που απολαμβάνουν οι αντίστοιχες ευρωπαϊκές επιχειρήσεις.

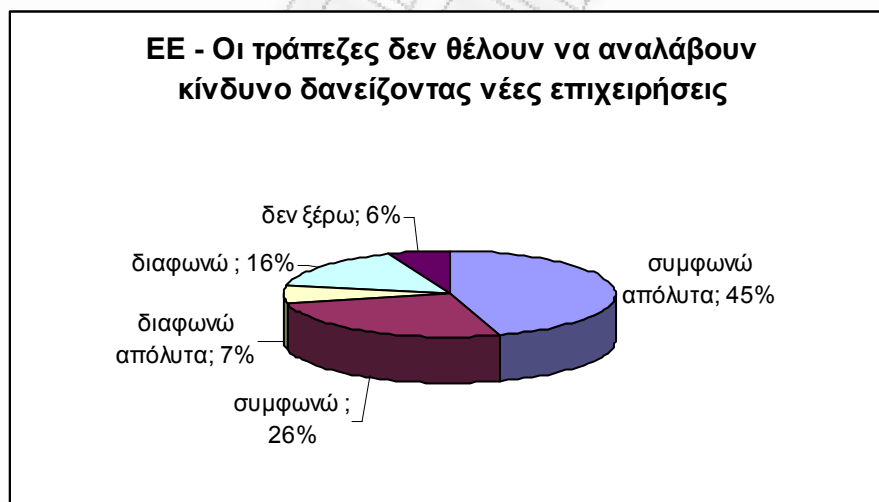
Ο εκσυγχρονισμός των ελληνικών ΜΜΕ, η βελτίωση των συστημάτων αξιολόγησης του πιστωτικού κινδύνου από τις τράπεζες, σε συνδυασμό με την αναμενόμενη υιοθέτηση από την Ένωση Ελληνικών Τραπεζών και τους φορείς των ΜΜΕ του «Κώδικα Συμπεριφοράς», στον οποίο περιγράφονται οι βασικές αρχές της συνεργασίας τους, εκτιμάται ότι θα συμβάλλουν στην αμοιβαία κατανόηση των δύο μερών, στη σταδιακή μείωση των υφιστάμενων προβλημάτων στην αξιολόγηση του πιστωτικού κινδύνου των ΜΜΕ και στην αύξηση του βαθμού πρόσβασής τους στο τραπεζικό σύστημα.

2.2. ΒΑΘΜΟΣ ΔΥΣΚΟΛΙΑΣ ΠΡΟΣΒΑΣΗΣ ΣΤΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Μέχρι πριν από μερικά χρόνια, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις πολύ δύσκολα αποκτούσαν πρόσβαση στο τραπεζικό σύστημα για την άντληση κεφαλαίων. Οι τράπεζες, επικεντρώνοντας το ενδιαφέρον τους στην αγορά των μεγάλων επιχειρήσεων, των οποίων τα θεμελιώδη μεγέθη αποτελούσαν εχέγγυα για την ασφαλή και αποδοτική σύναψη πελατειακών σχέσεων, κρατούσαν στο περιθώριο των εργασιών τους τις μικρού και μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις. Ακόμα και στις περιπτώσεις που οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αποκτούσαν πρόσβαση στο τραπεζικό σύστημα, η καχυποψία με την οποία αντιμετωπιζόνταν από αυτό είχε αντίκτυπο στο κόστος δανεισμού, το οποίο ήταν πολύ υψηλό. Οι επιχειρήσεις αυτές επομένως, στηρίζονταν στην ίδια χρηματοδότηση από τους επιχειρηματίες. Οι περιορισμένοι όμως ίδιοι πόροι και η μη ύπαρξη εναλλακτικών πηγών χρηματοδότησης είχαν ως αποτέλεσμα και την περιορισμένη ανάπτυξη των εταιρειών αυτών. Τα τελευταία χρόνια όμως, το τοπίο έχει αλλάξει άρδην.

Οι μεγάλες επιχειρήσεις έχουν πλέον στη διάθεσή τους εναλλακτικούς τρόπους χρηματοδότησης, εκτός του τραπεζικού συστήματος. Οι τράπεζες επομένως

αναγκάστηκαν εκ των πραγμάτων να οδηγηθούν στην εξεύρεση μιας νέας πελατειακής βάσης για την προώθηση των τραπεζικών προϊόντων και υπηρεσιών τους. Τη νέα αυτή πελατειακή βάση αποτελούν πλέον για τις τράπεζες οι επιχειρήσεις μικρού και μεσαίου μεγέθους. Δύο στους τρεις τραπεζικούς που συμμετέχουν στην έρευνα, πιστεύουν πως η χρηματοδότηση μιας νέας ΜΜΕ είναι λιγότερο επισφαλής δραστηριότητα σε σχέση με το παρελθόν. Τα κριτήρια χορήγησης δανείων είναι πιο αυστηρά από ότι στο παρελθόν και ο πιστοληπτικός έλεγχος πραγματοποιείται με τη βοήθεια εξελιγμένων εργαλείων μέτρησης πιστωτικού κινδύνου. Ωστόσο, ο υπερδανεισμός των ελληνικών νοικοκυριών, το μέγεθος του ανταγωνισμού των τραπεζών και η έλλειψη ιστορικών στοιχείων για τη νέα επιχείρηση είναι παράγοντες που αυξάνουν την επισφάλεια του δανείου. Σύμφωνα με την έρευνα του βιομηχανικού επιμελητηρίου Αθηνών το 65,5% θεωρεί ότι η αύξηση του ανταγωνισμού στον τραπεζικό κλάδο είναι προς όφελος των ΜΜΕ, όσον αφορά τις ευκαιρίες δανεισμού με ευνοϊκότερους όρους. Στην ερώτηση (συμφωνώ / διαφωνώ) του Flash Eurobarometer “The banks do not want to take risks in lending new companies” οι απαντήσεις διαμορφώθηκαν ως εξής:



Χονδρικά, το 71% των επιχειρήσεων συμφωνεί ότι οι τράπεζες αποφεύγουν τον κίνδυνο, ενώ το 23% διαφωνεί. Η φύση των τραπεζικών δραστηριοτήτων βέβαια περιλαμβάνει την ανάληψη κινδύνου και αυτό δεν δικαιολογεί το μεγάλο ποσοστό απόλυτης συμφωνίας 45%.

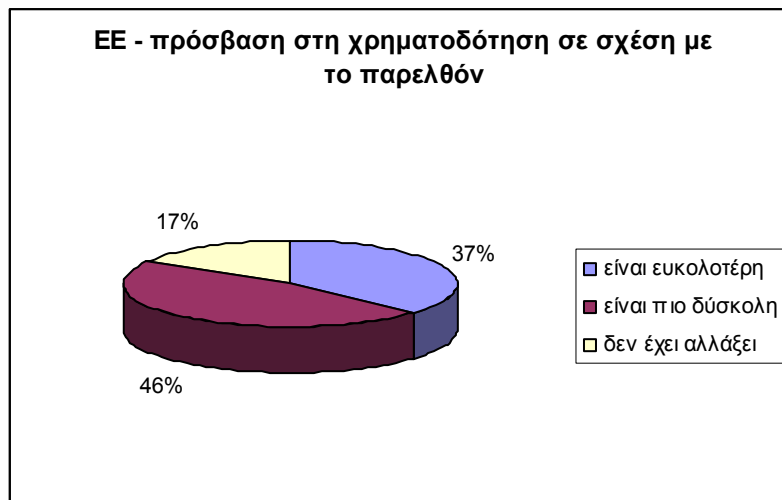
Οι νέες μικρομεσαίες επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν ακόμα μεγαλύτερη δυσκολία, όσον αφορά στη χρηματοδότηση του επενδυτικού τους σχεδίου, λόγω του αυξημένου κινδύνου, που φέρει αναγκαστικά μια επιχείρηση χωρίς οικονομικά στοιχεία, χωρίς εξέλιξη εργασιών και ουσιαστικά χωρίς αποδεδειγμένη πιστοληπτική ικανότητα και βιωσιμότητα. Σχεδόν όλες οι επιχειρήσεις που συμμετείχαν στην έρευνα (27/30), πιστεύουν πως η πρόσβαση των νέων ΜΜΕ στην χρηματοδότηση, σε σχέση με το παρελθόν είναι ευκολότερη!

«Θεωρείται ότι η πρόσβαση στη χρηματοδότηση νέων μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε σχέση με το παρελθόν είναι: »



Πρέπει εδώ να τονίσουμε ότι ερωτήθηκαν 15 επιχειρήσεις με έτη λειτουργίας από 3 και πάνω και 15 νέες επιχειρήσεις με χρόνια λειτουργίας λιγότερα από 3. Με αυτό τον τρόπο συμπεριλαμβάνουμε στις απαντήσεις και το παρόν και το παρελθόν του βαθμού δυσκολίας πρόσβασης στη χρηματοδότηση και συμπεραίνουμε πως οι απόψεις συγκλίνουν. Θέτουμε ως χρονικό ορόσημο τα 3 χρόνια λειτουργίας γιατί οι τράπεζες και οι εταιρίες leasing ζητούν τριετή οικονομικά στοιχεία, οπότε μια επιχείρηση για τους χρηματοδοτικούς οργανισμούς ουσιαστικά θεωρείται νέα όταν προσκομίζει στοιχεία δύο ή μιας χρήσης.

Έρευνα Eurobarometer



Σύμφωνα με την έρευνα του Eurobarometer που διεξήχθη το 2005, η πλειοψηφία των επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα, θεωρεί ότι η πρόσβαση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στη χρηματοδότηση είναι πιο δύσκολη, σε σχέση με το παρελθόν. (όπως είδαμε το 71% των επιχειρήσεων συμφωνεί ότι οι τράπεζες αποφεύγουν τον κίνδυνο). Ωστόσο, οι αναλύσεις κατά χώρα, επιβεβαιώνουν τα αποτελέσματα της παρούσας έρευνας. **Οι ελληνικές επιχειρήσεις θεωρούν ότι είναι ευκολότερο σε σχέση με το παρελθόν να λάβουν δάνειο από την τράπεζα (85%).** Στην ίδια κατηγορία ανήκει η Ιρλανδία (75%), η Φινλανδία (53%) και η Μ. Βρετανία (51%).

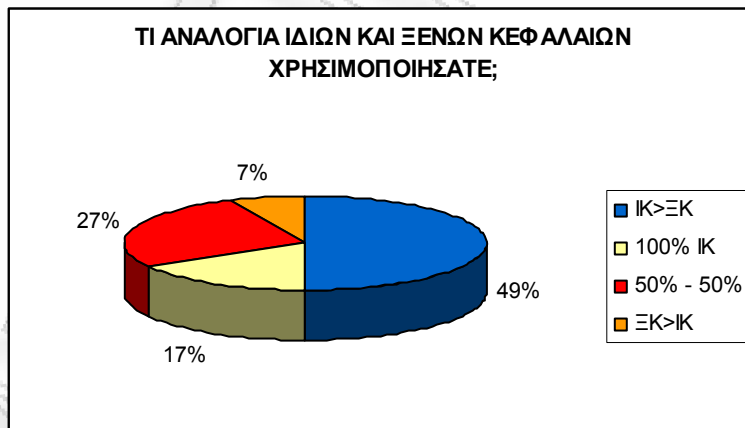
Όπως εύστοχα παρατήρησε ο υπουργός Ανάπτυξης κ. Δημήτρης Σιούφας στο Συνέδριο Basel II, το οποίο διοργάνωσε στις 23 Μαρτίου 2005 το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών με θέμα «Το μέλλον της πρόσβασης στις χρηματοδοτήσεις», αν ο Μπιλ Γκέιτς ήταν στην Ελλάδα και ζητούσε χρηματοδότηση της δραστηριότητάς του με εμπράγματα εξασφαλίσεις, δεν θα έκανε τίποτε από αυτόν τον κολοσσό που δημιούργησε και αν η Google που ίδρυσαν δύο φοιτητές, προσέρχονταν σε ελληνική τράπεζα για χρηματοδότηση, δεν επρόκειτο ποτέ να γινόταν αυτό που είναι σήμερα, δηλαδή να έχει κεφαλαιακή συγκρότηση 58 δις. δολαρίων μέσα σε πέντε χρόνια!

«Χωρίς τραπεζική χρηματοδότηση θα μπορούσατε να ξεκινήσετε την επιχείρησή σας;»



Το 73,3% (22/30) των ερωτηθέντων θεωρεί την τραπεζική χρηματοδότηση απαραίτητη για την ίδρυση μιας νέας επιχείρησης. Ωστόσο, όλοι επισημαίνουν την αξία και την ανάγκη των αρχικών ιδίων κεφαλαίων.

«Τι αναλογία ιδίων και ξένων κεφαλαίων χρησιμοποιήσατε κατά την ίδρυση της επιχείρησής σας;»



Η οικογένεια λειτουργεί στην φάση της γέννησης μιας επιχείρησης ως εταιρία venture capital. Η επιχείρηση σαν οργανισμός, διανύει ένα κύκλο. Σε διαφορετικά σημεία του κύκλου, η άριστη κεφαλαιακή διάρθρωση είναι διαφορετική. Η επιχείρηση, όσο αυξάνει σε μέγεθος και σε έτη λειτουργίας-εμπειρίας, αποκτά ευκολότερη πρόσβαση στο τραπεζικό σύστημα, περισσότερα περιουσιακά στοιχεία που μπορούν να τεθούν ως εξασφάλιση και περισσότερη ωριμότητα και δέσμευση

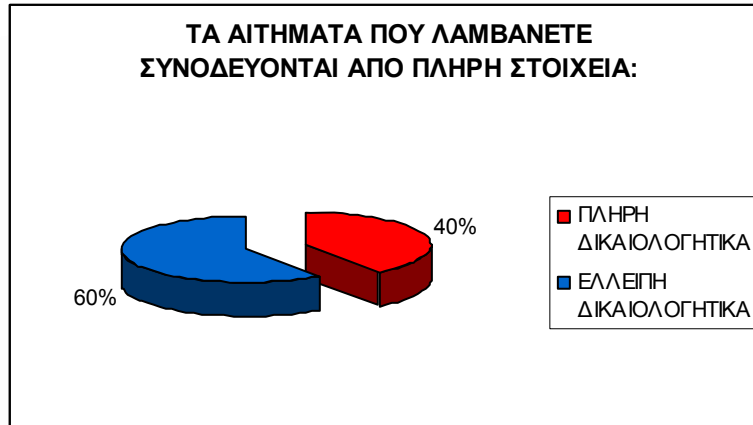
στην διαφάνεια. Το μέγεθος της επιχείρησης, η ηλικία του ιδιοκτήτη και ο κλάδος δραστηριοποίησης επηρεάζουν τον τρόπο χρηματοδότησης. Η έλλειψη χρηματοδότησης ωστόσο θεωρείται περιορισμός, εφόσον η επιχείρηση είναι growth oriented και η πιθανότητα να λάβει εξωτερική χρηματοδότηση είναι μικρή. Όπως προκύπτει από την έρευνα, οι περισσότερες από τις επιχειρήσεις στην πρώτη φάση της ίδρυσης τους χρηματοδοτήθηκαν με ίδια κεφάλαια, ή κατά πολύ μεγαλύτερο ποσοστό με ίδια και λιγότερο με ξένα. Μόνο το 17% των ερωτηθέντων χρησιμοποίησε 100% ίδια κεφάλαια και αυτό εξηγείται από το γεγονός ότι το 73% του δείγματος θεωρεί πως δεν θα μπορούσε να ιδρύσει μια επιχείρηση χωρίς τραπεζική χρηματοδότηση και το 90% θεωρεί ευκολότερη την πρόσβαση στη χρηματοδότηση.

Από την έρευνα προκύπτει επίσης ότι η τραπεζική χρηματοδότηση αντλείται σχετικά εύκολα στην Ελλάδα. Οι όποιες δυσκολίες αντιμετωπίζονται κατά την αξιολόγηση ενός αιτήματος, έχουν κυρίως σχέση με την απαίτηση των τραπεζών για εκτεταμένη πληροφόρηση, την οποία οι μικρές επιχειρήσεις δεν διαθέτουν ή δεν επιθυμούν να προσφέρουν. Στη συνέχεια αντιπαραθέτουμε τις απαντήσεις και από τις δύο πλευρές, ζήτηση (MME) και προσφορά (τραπεζικά στελέχη).

«Θεωρείται ότι οι τράπεζες ζητούν όσα στοιχεία απαιτούνται για την αξιολόγηση του αιτήματος σας;»

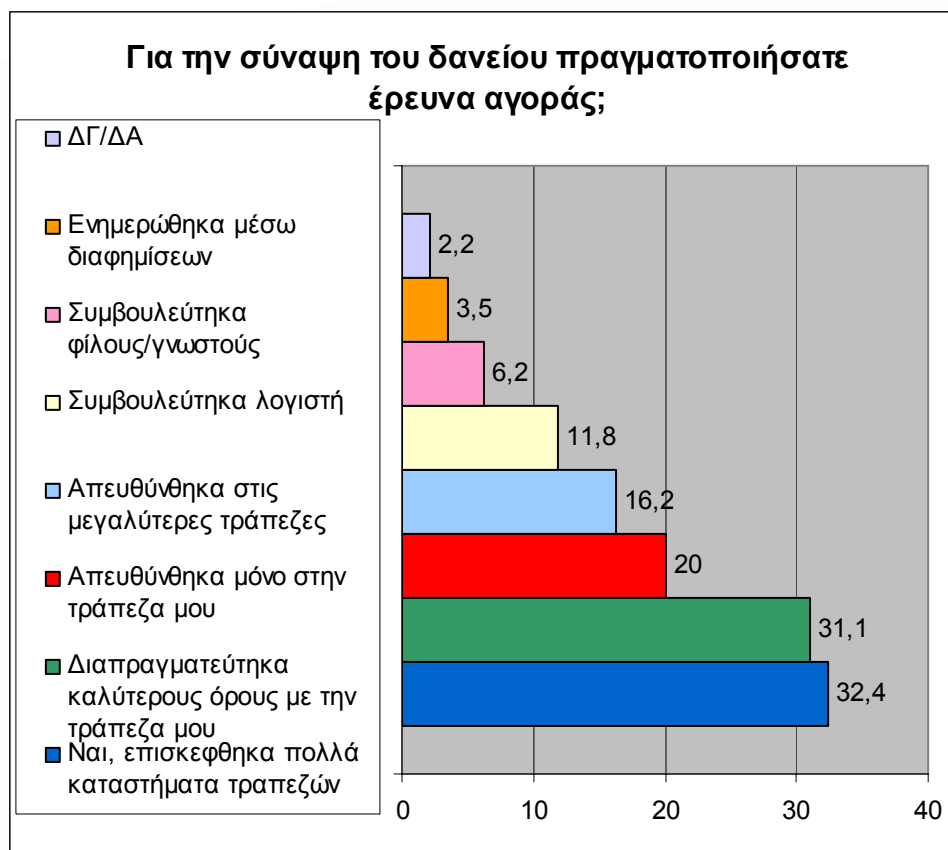


«Τα αιτήματα που λαμβάνετε από νέες ΜΜΕ συνοδεύονται από πλήρη στοιχεία;»



Το 23% των ερωτηθέντων που απάντησε ότι οι τράπεζες δεν ζητούν όσα στοιχεία απαιτούνται, θα μπορούσε να ερμηνευθεί διττά: 1) ζητούν λιγότερα στοιχεία, 2) ζητούν περισσότερα στοιχεία. Το 77% όμως θεωρεί ότι ζητούνται όσα στοιχεία απαιτούνται. Στην έρευνα του Flash Eurobarometer το 72% του δείγματος πιστεύει ότι οι τράπεζες ζητούν περισσότερα στοιχεία από ότι χρειάζονται.

Συγκρίνοντας τα παραπάνω στοιχεία, συμπεραίνουμε πως οι ελληνικές επιχειρήσεις θεωρούν πως οι τράπεζες ζητούν όσα στοιχεία απαιτούνται για την αξιολόγηση του αιτήματος, αλλά προσκομίζουν λιγότερα στοιχεία. Οι επιχειρήσεις πριν δανειοδοτηθούν κάνουν έρευνα αγοράς στα διάφορα τραπεζικά υποκαταστήματα και διαπιστώνουν πως όλες οι τράπεζες ζητούν τα ίδια οικονομικά στοιχεία. Ο πιστοληπτικός έλεγχος έχει γίνει πολύ αυστηρός και ο ανταγωνισμός οξύς. Ωστόσο, δεν προσκομίζουν άμεσα τα απαιτούμενα στοιχεία, είτε γιατί δεν το θεωρούν προτεραιότητα, είτε γιατί πρέπει να βρουν το λογιστή τους για να τους τα δώσει. Από την έρευνα του βιομηχανικού επιμελητηρίου Αθηνών σε 1.803 ΜΜΕ, διαπιστώθηκαν τα εξής, σχετικά με την έρευνα αγοράς από τους υποψήφιους δανειολήπτες:

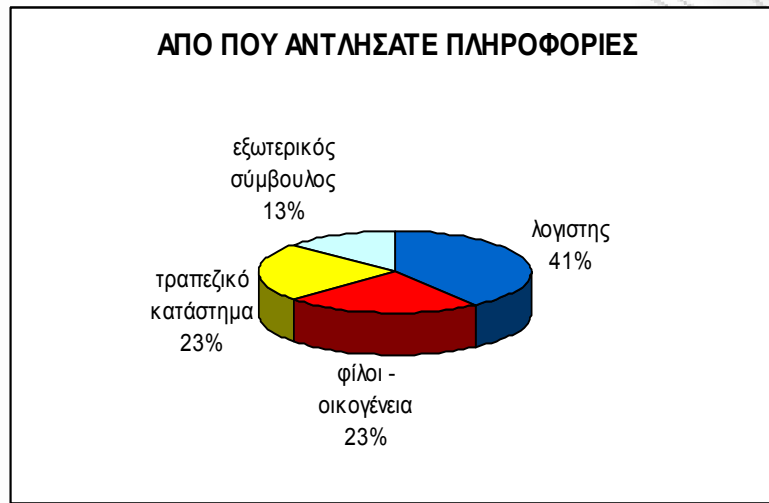


Πηγή Kapa Research

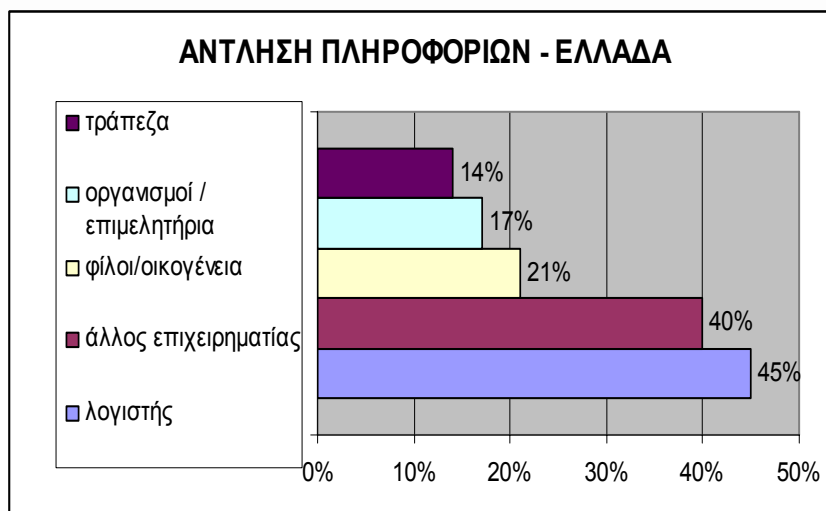
Έτσι, πολλά προβλήματα δημιουργούνται από τις καθυστερήσεις, είτε στην φάση προετοιμασίας του αιτήματος δανειοδότησης, είτε στις διαδικασίες εξέτασης και έγκρισης των αιτημάτων – και στις δύο όμως αυτές περιπτώσεις τα προβλήματα αυτού του είδους είναι, στην Ελλάδα, ιδιαίτερα αμβλυμένα..

Στην παρούσα έρευνα, τα αποτελέσματα μας οδηγούν στο συμπέρασμα πως οι ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις στρέφονται στο λογιστή τους για να πάρουν πληροφορίες σχετικά με τη χρηματοδότηση της αρχικής επένδυσης. Συνήθως θεωρείται ο πιο στενός τους συνεργάτης και τον συμβουλεύονται πριν επισκεφθούν ένα τραπεζικό υποκατάστημα. Σημαντικό ποσοστό (ίδιο με το τραπεζικό κατάστημα), κατέχουν οι φίλοι και η οικογένεια, που στο στάδιο ίδρυσης μιας νέας επιχείρησης έχουν τον ρόλο venture capital εταιρίας. Η παραπάνω ερώτηση από την έρευνα της ICAP, αναφέρεται στην έρευνα αγοράς για την σύναψη ενός δανείου, οπότε είναι λογικό τα μεγαλύτερα ποσοστά να κατέχουν τα τραπεζικά υποκαταστήματα.

«Από πού πήρατε πληροφορίες για τους τρόπους χρηματοδότησης της αρχικής σας επένδυσης;»



Με ποσοστό 45% οι ΜΜΕ που συμμετείχαν στην ευρωπαϊκή έρευνα, στρέφονται στις τράπεζες για να πάρουν πληροφορίες, κατά 20% στον λογιστή και κατά 9% σε εξωτερικές πηγές πληροφόρησης. Στην Ελλάδα, τα ποσοστά αυτά είναι διαφορετικά, σχεδόν αντίθετα. Οι Έλληνες επιχειρηματίες του Eurobarometer, εμπιστεύονται περισσότερο τον λογιστή τους και φίλους που δραστηριοποιούνται στον ίδιο χώρο και κατά πολύ μικρότερο ποσοστό τις Τράπεζες, όσον αφορά στην άντληση πληροφοριών. Τα αποτελέσματα αυτά βρίσκονται στην ίδια κατεύθυνση με τα αποτελέσματα της δικής μας έρευνας και εξηγούνται από τα χαρακτηριστικά της ελληνικής κοινωνίας. Σχετίζεται με την έννοια της φιλίας, της οικογένειας και της εμπιστοσύνης που αναπτύσσεται στον κόσμο της αγοράς.

Έρευνα Eurobarometer

Γενικά, η εικόνα που σχηματίζεται και από τα ευρήματα της δημοσκόπησης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής σε δείγμα 3000 περίπου μικρών επιχειρήσεων στα κράτη-μέλη Ε.Ε.-15³⁶, είναι ότι, σε σύγκριση με τις συναδέλφους τους στην υπόλοιπη Ε.Ε.-15, η κατάσταση των σχέσεων των μικρών επιχειρήσεων με τις τράπεζες είναι στην Ελλάδα, σαφώς πιο ευνοϊκή. Το ύψος των επιτοκίων δεν αποτελούν πρόβλημα, είναι αρκετά εύκολο ή και πολύ εύκολο να αντληθεί χρηματοδότηση και, σε σχέση με το πρόσφατο παρελθόν και η κατάσταση βελτιώνεται ακόμα περισσότερο. Παραμένει βέβαια το γεγονός ότι ένας σχετικά αυξημένος αριθμός ελληνικών μικρών επιχειρήσεων αντιμετωπίζουν δυσκολίες τις οποίες δεν είναι σε θέση ή δεν επιθυμούν να προσδιορίσουν.

2.3. ΙΕΡΑΡΧΗΣΗ ΤΩΝ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΩΝ ΠΟΥ ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΝ ΤΟΥΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ

Το Βιοτεχνικό Επιμελητήριο της Αθήνας διενήργησε έρευνα³⁷, προκειμένου να ιεραρχήσει τα προβλήματα που απασχολούν τους Επαγγελματοβιοτέχνες. Από την ανάλυση των αποτελεσμάτων προκύπτει ότι από τα δέκα συχνότερα αναφερόμενα ως προβλήματα στην επιχειρηματική – επαγγελματική δραστηριότητα των μικρομεσαίων επιχειρηματιών εκτός από το ασφαλιστικό που λόγω σοβαρότητας αλλά και

³⁶ Flash Eurobarometer 174, Σεπτέμβριος 2005

³⁷ Έρευνα ΚΕΜΕ – ΕΒΕΑ, ΟΠΑ και Kappa Research, Δείγμα 1803 επιχειρήσεις Αττικής – Μάιος 2007

συγκυρίας αναφέρθηκε πρώτο, τα υπόλοιπα εννέα κατά βάση σχετίζονται άμεσα ή έμμεσα με την έλλειψη πόρων και την εν γένει οικονομική στενότητα, που προέρχεται από:

- τον εντεινόμενο ανταγωνισμό
- την υψηλή φορολογία
- την μείωση του τζίρου
- την έλλειψη ή δυσκολία πρόσβασης σε προγράμματα και αναπτυξιακά κίνητρα
- το κόστος και την δυσκολία πρόσβασης στην χρηματοδότηση
- την αύξηση του κόστους παραγωγής
- την έλλειψη ρευστότητας

Η έρευνα που αποτελεί και το θέμα της παρούσας εργασίας εστιάζει στα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις όσον αφορά στην πρόσβαση στην χρηματοδότηση. Μέσα από την έρευνα προκύπτει ότι μια στις δύο επιχειρήσεις λέει «ΝΑΙ» στον Τραπεζικό δανεισμό, αλλά μια στις τρεις ΜΜΕ, με έμφαση αυτές που δραστηριοποιούνται στο εμπόριο και την μεταποίηση, θεωρεί δύσκολη την πρόσβαση στον Τραπεζικό Δανεισμό.

Στο σημείο αυτό προκύπτει το πρόβλημα της ασύμμετρης πληροφόρησης το οποίο επηρεάζει και την πρόσβαση των ΜΜΕ στην χρηματοδότηση. Σε αντίθεση με τις μεγάλες επιχειρήσεις που είναι υποχρεωμένες να δημοσιεύουν τις οικονομικές τους καταστάσεις και να ελέγχονται από ορκωτούς ελεγκτές λογιστές, πελάτες, μετόχους, τράπεζες και πιστωτές, οι μικρές επιχειρήσεις έχουν περιθώριο για μια όχι και τόσο διαφανή παρουσίαση των στοιχείων τους. Αυτό το περιθώριο κάνει τις τράπεζες καχύποπτες και αυξάνει τις απαιτήσεις τους.

Το 90,4% των ΜΜΕ συναλλάσσεται με Τραπεζικούς οργανισμούς και το 70% των δανείων, αφορούν δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης. Οι επιχειρήσεις έχουν ανάγκη από ρευστότητα. Οι ΜΜΕ και ειδικότερα οι νέες προσπαθούν να επιβιώσουν και να επεκταθούν χρησιμοποιώντας ακόμα και καταναλωτικά δάνεια, τα οποία έχουν υψηλότερο επιτόκιο (κόστος) από τα επαγγελματικά. Στην πρώτη περίπτωση δανείζονται ως φυσικά πρόσωπα, οι φορείς της επιχείρησης. Η διαδικασία αίτησης και έγκρισης ενός προσωπικού δανείου είναι πολύ πιο απλή και σαφώς πιο γρήγορη

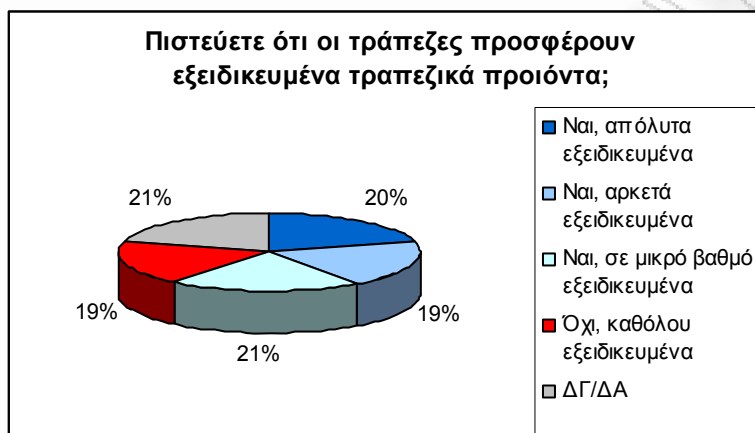
από τις αντίστοιχες διαδικασίες των επαγγελματικών δανείων. Ο χρόνος είναι χρήμα, δηλαδή επιτόκιο! Στην Αττική μία στις δύο ΜΜΕ έχουν συνάψει δάνειο και μια στις τρεις έχει συνάψει δάνειο πάνω από μια φορά. Οι ΜΜΕ θεωρούν πως οι μεγάλες επιχειρήσεις δανειοδοτούνται με καλύτερους όρους και λιγότερες εξασφαλίσεις. Σύμφωνα με την Βασιλεία II οι μεγάλες επιχειρήσεις αναμένεται να έχουν καλύτερες διαβαθμίσεις από τις μικρομεσαίες. Από άποψη κεφαλαιακών απαιτήσεων αυτό αντισταθμίζεται από τους σχετικούς αλγόριθμους που καθορίζουν μικρότερες κεφαλαιακές απαιτήσεις για τις μικρομεσαίες. Ο τρόπος υπολογισμού των κεφαλαιακών απαιτήσεων αλλάζει σημαντικά. Την τιμολόγηση προϊόντων και υπηρεσιών θα επηρεάζουν σημαντικά, πλέον του λειτουργικού κόστους και των ειδικών προβλέψεων, τα απασχολούμενα κεφάλαια που πλέον θα διαφέρουν για διαφορετικούς αντισυμβαλλόμενους. Η αυξανόμενη ένταση του ανταγωνισμού αναγκάζει οκτώ στις δέκα επιχειρήσεις να πραγματοποιεί έρευνα αγοράς πριν την σύναψη ενός δανείου και να αναζητά τα χαμηλότερα επιτόκια και τις υψηλότερες εξασφαλίσεις.

2.4. ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ - ΑΝΑΓΚΕΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΟΙ ΟΠΟΙΕΣ ΔΕΝ ΜΠΟΡΟΥΝ ΝΑ ΚΑΛΥΦΘΟΥΝ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ ΜΕΣΩ ΚΛΑΣΙΚΟΥ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΥ ΔΑΝΕΙΣΜΟΥ

Είναι γεγονός πως οι υπηρεσίες που παρέχουν οι τράπεζες στις επιχειρήσεις καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα αναγκών τους. Το 60% περίπου του δείγματος της έρευνας του Βιομηχανικού Επιμελητηρίου πιστεύει ότι οι τράπεζες προσφέρουν εξειδικευμένα προϊόντα, αλλά το 19% πιστεύει το αντίθετο και το 20% δηλώνει άγνοια. Στην ευρωπαϊκή Flash Eurobarometer έρευνα “The offers from the banks are not suited to your needs) το ποσοστό της άγνοιας είναι μικρότερο (9%) και οι γνώμες σχεδόν διχάζονται (49% διαφωνούν και 42% συμφωνούν).

Ωστόσο, το σύνολο των τραπεζικών που ερωτήθηκαν, πιστεύουν ότι οι ΜΜΕ δεν γνωρίζουν για τα τραπεζικά προϊόντα που μπορεί να τις ενδιαφέρουν. Γνωρίζουν ότι έχουν ανάγκη από ρευστότητα, αλλά όχι ποιο είναι το καλύτερο προϊόν που θα την εξασφαλίσει. Επομένως, «πιστεύουν» πως τα προϊόντα είναι εξειδικευμένα, δείχνοντας εμπιστοσύνη στην καινοτομική διάθεση των τραπεζών,

αλλά χωρίς να τα γνωρίζουν πλήρως. Η απαίτηση τους γίνεται πιο συγκεκριμένη όταν το δάνειο αφορά, χρηματοδότηση, παγίου εξοπλισμού.



Πηγή Kapa Research

Έρευνα Eurobarometer



Στις επιχειρήσεις που πραγματοποιούν επενδύσεις για την απόκτηση ή ανανέωση των παγίων στοιχείων τους, το τραπεζικό σύστημα παρέχει **μεσομακροπρόθεσμο δανεισμό**, προσαρμοσμένο ως προς το ύψος, τη διάρκεια και τους λοιπούς όρους στις ανάγκες και προοπτικές τους. Για την κάλυψη των αναγκών που ανακύπτουν κατά την παραγωγική δραστηριότητα των επιχειρήσεων, το τραπεζικό σύστημα παρέχει το αναγκαίο **κεφάλαιο κίνησης**, με όρους προσαρμοσμένους στις πραγματικές ανάγκες τους.

Τα τραπεζικά στελέχη, που συμμετείχαν στην παρούσα έρευνα προτείνουν στις νέες μικρομεσαίες επιχειρήσεις ένα δάνειο τοκοχρεολυτικής απόσβεσης (τακτής λήξης) -μακροπρόθεσμης εξόφλησης, διότι στα πρώτα χρόνια λειτουργίας είναι δύσκολο να καλύπτουν τα έξοδα τους και να είναι κερδοφόρες. Ο συγκεκριμένος τύπος δανείου προσφέρει κάλυψη του μεγαλύτερου μέρους των χρηματοδοτικών αναγκών μιας επιχείρησης (π.χ αγορά επαγγελματικού αυτοκινήτου, μηχανολογικού εξοπλισμού, ύλων παγίων, αγορά – βελτίωση επαγγελματικής στέγης, ενίσχυση ρευστότητας με εξασφάλιση επί ακινήτου, προκειμένου να χρηματοδοτηθεί η διαφορά μεταξύ αγοραίας και αντικειμενικής αξίας επαγγελματικής στέγης) σε κάθε μια από της παραπάνω περιπτώσεις απαιτούνται οι συνήθεις τραπεζικές εξασφαλίσεις (προσωπικές εγγυήσεις για μικρά ποσά, εμπράγματα εξασφαλίσεις για μεγαλύτερα). Σε περίπτωση χρηματοδότησης επαγγελματικής στέγης το δάνειο διασφαλίζεται με εγγραφή προσημείωσης σε ακίνητο. Το ανοικτό επαγγελματικό δάνειο, στην περίπτωση της νεοσύστατης επιχείρησης, αυξάνει τον κίνδυνο, τόσο για την επιχείρηση, όσο και για την τράπεζα, καθώς η αποπληρωμή αυτού του δανείου περιλαμβάνει κυρίως τόκους, με απεριόριστο χρονικό ορίζοντα και περιορισμένες (αρχικά) δυνατότητες για την νέα επιχείρηση..

Οι νέες επιχειρήσεις (λιγότερο από 3 χρόνια λειτουργίας) χρησιμοποιούν περισσότερο προσωπικές καταθέσεις, πιστωτικές κάρτες, βοήθεια από την οικογένεια και φίλους και λιγότερο τραπεζικά overdraft και δάνεια. Αντίθετα, οι παλιές επιχειρήσεις χρησιμοποιούν κέρδη προηγούμενων χρήσεων, τραπεζικά δάνεια και leasing. Οι επιχειρήσεις του εμπορίου χρησιμοποιούν περισσότερο τον δανεισμό από τις επιχειρήσεις προσφοράς υπηρεσιών. Το φύλο φαίνεται πως δεν παίζει σημασία στην χρηματοδότηση, αν και οι γυναίκες στηρίζονται λίγο περισσότερο στην οικογένεια και τους φίλους.

Επίσης, ο δανεισμός μιας νέας επιχείρησης μέσω ΤΕΜΠΜΕ, διασφαλίζει την τράπεζα, διευκολύνει τον επιχειρηματία και ενθαρρύνει την επιχειρηματικότητα.

Πέρα από αυτά όμως το τραπεζικό σύστημα φρόντισε, τα τελευταία χρόνια, για την εισαγωγή σύγχρονων θεσμών στη χώρα μας, οι οποίοι καλύπτουν τις ανάγκες των επιχειρήσεων με περισσότερο εξειδικευμένους και αποτελεσματικούς τρόπους. Οι θεσμοί αυτοί είναι:

- η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing)
- η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring)
- το κεφάλαιο επιχειρηματικών συμμετοχών (venture capital)

Επειδή οι θεσμοί αυτοί δεν έχουν γίνει ευρύτερα γνωστοί, επιχειρήσεις και ελεύθεροι επαγγελματίες, αφού πάρουν από τις τράπεζες τους όποια συμπληρωματική πληροφόρηση χρειάζονται, θα έχουν τη δυνατότητα να επιλέγουν τη μορφή της χρηματοδοτικής ενίσχυσης που προσιδιάζει στις ιδιαιτερότητες τους και καλύπτει αποτελεσματικότερα τις ανάγκες τους.

Ωστόσο, οι Τράπεζες, λόγω της φύσης τους δεν αναλαμβάνουν υψηλούς επιχειρηματικούς κινδύνους και κατά συνέπεια δεν μπορούν να καλύψουν από μόνες τους μια σειρά κρίσιμων αναγκών σε κεφάλαια ΜΜΕ, οι κυριότερες από τις οποίες είναι οι ακόλουθες:

- Χρηματοδοτικές ανάγκες **νεοϊδρυόμενων επιχειρήσεων**
- Χρηματοδοτικές ανάγκες εταιριών παραγωγής καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών
- Χρηματοδοτικές ανάγκες βιώσιμων επιχειρήσεων που δε διαθέτουν επαρκείς εξασφαλίσεις
- Ανάγκες αύξησης του Μετοχικού-Εταιρικού τους κεφαλαίου

Για την κάλυψη των ανωτέρω αναγκών των ΜΜΕ και την ενίσχυση γενικότερα της επιχειρηματικότητας η Ελληνική Πολιτεία:

- Προχώρησε στην ίδρυση του ΤΕΜΠΜΕ, με σκοπό την ενίσχυση της πρόσβασης στην αγορά κεφαλαίων νεοσύστατων ή υφιστάμενων μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων οι οποίες δεν διαθέτουν επαρκείς εξασφαλίσεις. Κάθε ενδιαφερόμενος οφείλει να γνωρίζει, πως κατά την προσπάθεια σύναψης ενός δανείου, έχει σαν σύμμαχο το **Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και πολύ Μικρών Επιχειρήσεων, σε συντομία ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε.** το οποίο απευθύνεται σε ήδη υπάρχουσες καθώς και σε νεοϊδρυόμενες μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Σκοπός του συγκεκριμένου φορέα, ο οποίος συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση και από το Ελληνικό Δημόσιο, είναι να διευκολύνει την πρόσβαση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην

χρηματοπιστωτική και χρηματοδοτική αγορά, λειτουργώντας ως ένας κρίκος μεταξύ επιχειρηματία και τράπεζας. Έτσι αναλαμβάνει ένα μεγάλο μέρος από τον επιχειρηματικό κίνδυνο και από το δάνειο, προσφέροντας από τη μια εγγυητική κάλυψη στον επιχειρηματία και από την άλλη παρέχει στην τράπεζα ασφάλεια, ακόμη και σε δάνεια υψηλού κινδύνου. Τέλος, το Ταμείο έχει δημιουργήσει **6 διαφορετικά προγράμματα / προϊόντα** που αφορούν εγγυήσεις σε μεσομακροπρόθεσμα και βραχυπρόθεσμα δάνεια για νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις οιασδήποτε μορφής (Ατομικές, ΕΕ, ΟΕ, ΕΠΕ, ΑΕ). Το ύψος του δανείου που μπορεί να εγγυηθεί το Ταμείο κυμαίνεται, ανάλογα με το Πρόγραμμα, από 10.000-400.000, το ποσοστό κάλυψης του δανείου από 45%-70% και η ετήσια προμήθεια προσεγγίζει, κατά μέσο όρο, το 1% επί του εκάστοτε υπολοίπου του δανείου.

- Στα πλαίσια του προγράμματος «Ανταγωνιστικότητα» του Υπουργείου Ανάπτυξης έχουν διαμορφωθεί ειδικά προγράμματα με τα οποία ενισχύεται η επιχειρηματικότητα (π.χ. Πρόγραμμα Γυναικείας Επιχειρηματικότητας, Πρόγραμμα Νεανικής Επιχειρηματικότητας κλπ).
- Ενισχύει την ίδρυση εξειδικευμένων εταιριών επιχειρηματικού κεφαλαίου (Venture Capital), με σκοπό την συμμετοχή τους σε ΜΜΕ.
- Στηρίζει προγράμματα του **ΟΑΕΔ** (Προγράμματα ενίσχυσης νέων επιχειρηματιών). Ο Οργανισμός Απασχόλησης Εργατικού Δυναμικού στα πλαίσια της καταπολέμησης της ανεργίας χρηματοδοτεί νέους επιχειρηματίες καθώς και ειδικές ομάδες πληθυσμού μέσω προγραμμάτων που προκηρύσσονται κάθε χρόνο.
- Οι επιχειρήσεις όλων των κλάδων και των μεγεθών, καθώς και οι εν δυνάμει νέοι επιχειρηματίες, μπορούν να επιδοτηθούν για να υλοποιήσουν επενδύσεις, υποβάλλοντας σχετικό αίτημα σε κάποιο από τα Προγράμματα που προκηρύσσονται από τις Εθνικές Αρχές κατά την εφαρμογή των Κοινοτικών Πλαισίων Στήριξης (ΚΠΣ).

Τα ευρήματα της έρευνας του Eurobarometer δείχνουν ότι η μεγαλύτερη συχνότητα επαφών των μικρών επιχειρήσεων, τόσο στην Ε.Ε.-15, όσο και στην Ελλάδα, για άντληση χρηματοδότησης (όχι βέβαια μόνο για την έναρξη επιχείρησης, αλλά για κάθε άλλο τύπο ανάγκης τους), είναι οι Τράπεζες (79% των επιχειρήσεων που έλαβαν μέρος στη σχετική έρευνα στην Ε.Ε.-15 και 70% στην Ελλάδα απευθύνθηκαν σε

τράπεζες για άντληση χρηματοδότησης). Οι εταιρείες leasing στην Ε.Ε.-15 είναι επίσης, αλλά σε πολύ χαμηλότερο βαθμό, πηγές άντλησης χρηματοδότησης, αλλά δεν συμβαίνει το ίδιο στην Ελλάδα.

2.5. ΒΑΘΜΟΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗΣ ΤΩΝ ΜΜΕ

Οι περισσότερες ελληνικές επιχειρήσεις είναι μικρού μεγέθους συγκριτικά με τις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις. Το μικρότερο μέγεθος, σε συνδυασμό με την έλλειψη επαρκούς πληροφόρησης, αποτελούν σημαντικά εμπόδια για την ικανοποιητική επικοινωνία μεταξύ τραπεζών και ΜΜΕ και επηρεάζουν σημαντικά την πιστοληπτική ικανότητά τους. Η μεγέθυνση, ο εκσυγχρονισμός και η ενίσχυση της καινοτομίας και της εξωστρέφειας των επιχειρήσεων πρέπει να αποτελούν σημαντικές προτεραιότητες των μικρομεσαίων επιχειρηματικών. Στην προσπάθειά τους αυτή το ελληνικό τραπεζικό σύστημα θα είναι αρωγός, προσφέροντας τα κατάλληλα προϊόντα και υπηρεσίες, με ανταγωνιστικούς διεθνώς όρους.

Οι ΜΜΕ θεωρούν πως έχουν ελλιπή ενημέρωση σχετικά με:

- τα χρηματοδοτικά προγράμματα που τους ενδιαφέρουν
- τη διαμόρφωση επιτοκίων
- τις μελλοντικές διακυμάνσεις των επιτοκίων
- τα έξοδα δανείου

Ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα μιας νέας επιχείρησης είναι η έλλειψη ρευστότητας που είναι απαραίτητη τόσο για τα έξοδα πρώτης ίδρυσης, εγκατάστασης και παγίων επενδύσεων όσο και για την κάλυψη αναγκών που προκύπτουν κατά την παραγωγική δραστηριότητα. Ιδιαίτερα εντυπωσιακό είναι το γεγονός πως πολλοί νέοι «μικροί» επιχειρηματίες έδειξαν ιδιαίτερο ενδιαφέρον για το πρόγραμμα κοινοτικής πρωτοβουλίας, στήριξης των ΜΜΕ στον τομέα του εμπορίου και των υπηρεσιών και έσπευσαν στις τράπεζες για να μάθουν αν μπορούσαν να συμμετέχουν. Οι περισσότεροι από αυτούς είχαν πληροφορηθεί για το πρόγραμμα από τηλεοπτικά σπότ και εφημερίδες και πίστευαν πως η Ε.Ε θα τους βοηθούσε να βρουν τη χαμένη τους ρευστότητα, ζητώντας έξι και επτά χιλιάδες ευρώ χωρίς να θέλουν να

πραγματοποιήσουν κάποια συγκεκριμένη επένδυση. Ωστόσο το πρόγραμμα αυτό αποκλείει την χρηματοδότηση νεοϊδρυόμενων επιχειρήσεων, αφού βασική προϋπόθεση είναι η επιχείρηση να έχει κλείσει δύο οικονομικές χρήσεις και να παρουσιάζει κύκλο εργασιών €30.000 κατά μέσο όρο. Η επένδυση θα πρέπει επίσης να ξεπερνά τα €30.000 και να είναι πάγιου χαρακτήρα, να συμβάλλει στην τεχνολογική εξέλιξη της επιχείρησης και να αυξάνει το απασχολούμενο προσωπικό. Στην συγκεκριμένη περίπτωση, οι τραπεζικοί υπάλληλοι, μπόρεσαν να επιδοθούν στο αγαπημένο τους άθλημα – συνδυασμένες πωλήσεις – και να ενημερώσουν τον πελάτη για τα δικά τους προϊόντα όπως και για το ΤΕΜΠΜΕ.

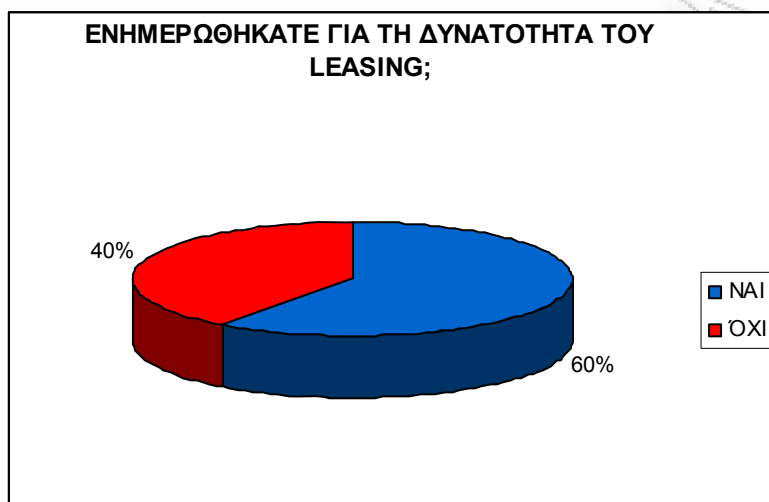
«Γνωρίζετε τι είναι το ΤΕΜΠΜΕ;»



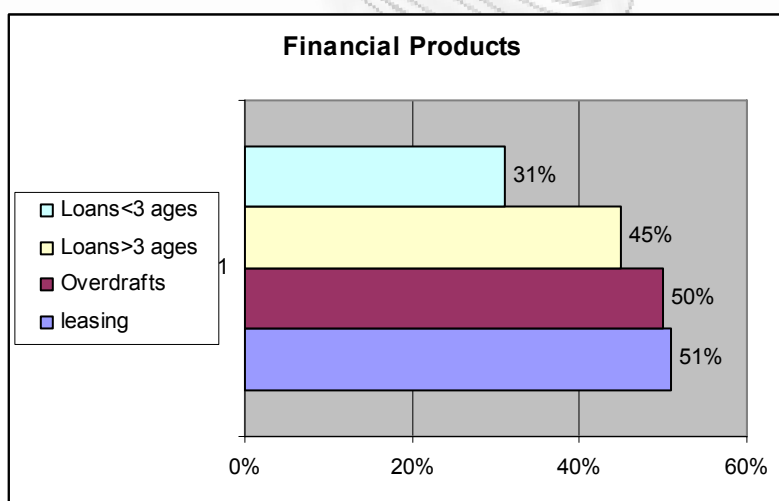
Το 23% γνωρίζει το ΤΕΜΠΜΕ, μόλις το 1,5 % έχει κάνει χρήση των υπηρεσιών του και μόνο μια στις τέσσερις από τις επιχειρήσεις που το γνωρίζουν πιστεύει πως είναι πιθανό να διευκολυνθεί στη λήψη ενός δανείου. Το 100% των τραπεζικών που συμμετείχαν στην έρευνα δηλώνουν πως ενημερώνουν τις νέες επιχειρήσεις για το Ταμείο εγγυοδοσίας, ενώ 23 στις 30 ΜΜΕ απάντησαν πως δεν το γνωρίζουν. Όλοι βέβαια ενδιαφέρθηκαν μετά τη συμπλήρωση του ερωτηματολογίου να πάρουν πρόσθετες πληροφορίες για αυτό τον τρόπο χρηματοδότησης. Επίσης, σε έρευνα που έγινε από το Εμπορικό Βιομηχανικό Επιμελητήριο τον Ιούνιο του 2007³⁸, σε δείγμα 1.803 ΜΜΕ, το 16,2% των επιχειρήσεων που συναλλάσσονται με τραπεζικούς οργανισμούς χρησιμοποιούν leasing.

³⁸ Η σχέση των ΜΜΕ με το τραπεζικό σύστημα, Έρευνα του Εμπορικού Βιομηχανικού επιμελητηρίου Αθηνών, Kara Research, Ιούνιος 2007

«Ενημερωθήκατε για την δυνατότητα του leasing;»



Έρευνα Eurobarometer



Το Leasing χρησιμοποιείται κατά ένα μεγάλο ποσοστό από τις Ευρωπαϊκές ΜΜΕ και ιδιαίτερα από τη Γερμανία (71%) και την Αυστρία (65%). Λιγότερο χρησιμοποιείται από το Λουξεμβούργο και τη Φινλανδία. Η έρευνα δεν αναφέρεται στο ελληνικό ποσοστό επιχειρήσεων που χρησιμοποιεί leasing, αλλά στο ποσοστό που κάνει χρήση overdraft για την χρηματοδότηση των δραστηριοτήτων. Στην Ελλάδα, ανέρχεται στο 15%. Σύμφωνα με τους τραπεζικούς συμβούλους, η χρήση ανοικτού ορίου υπερανάληψης δεν συνίσταται στην νέα επιχείρηση, καθώς η αποπληρωμή (που περιλαμβάνει κυρίως τόκους) φέρει αυξημένη επισφάλεια.

Επεκτείνοντας την ανάλυση, σε νέους τρόπους χρηματοδότησης αναφερόμαστε στο venture capital, το οποίο δεν είναι διαδεδομένο στην πρακτική των χρηματοδοτήσεων στην Ελλάδα και δεν περιλαμβάνεται στην έρευνα.

Η συνεργασία με μία εταιρία venture capital εξασφαλίζει όλα αυτά με αντάλλαγμα τη συμμετοχή της στο μετοχικό κεφάλαιο της επιχείρησης. Ως εκ τούτου, αναλαμβάνει και αυτή μέρος του επιχειρηματικού ρίσκου επιδιώκοντας οφέλη σε μεσοπρόθεσμο ορίζοντα. Η μέθοδος αυτή είναι ιδιαίτερα διαδεδομένη στο εξωτερικό έχοντας καταγράψει σημαντικές επιτυχίες. Στην Ελλάδα πολλές επιχειρήσεις έχουν ωφεληθεί από παρόμοιες συνεργασίες αλλά παρ' όλα αυτά γνωρίζουμε καλά ότι απαιτείται μεγαλύτερη προσπάθεια στην ενημέρωση και την κατανόηση του σύγχρονου αυτού τρόπου στήριξης της επιχειρηματικότητας.

Δυστυχώς οι Χρηματοοικονομικές Δραστηριότητες των Venture Capital στη Χώρα μας δεν έχουν αναπτυχθεί στο ενδεικνυόμενο βαθμό και είναι ιδιαίτερα επιθυμητή η ανάπτυξή τους. Το Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας συστήθηκε το 2001 και είναι η πρώτη και μόνη εταιρία στο χώρο της ανταγωνιστικής ανάπτυξης ταμείων επιχειρηματικού κινδύνου με προσανατολισμό τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις³⁹. Το TANEΟ είναι αυτό που θα ονομάζαμε στα αγγλικά ένα fund-of-funds. Θα συνεπενδύει μαζί με ιδιωτικά κεφάλαια σε σχήματα παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου τα οποία με τη σειρά τους θα επενδύουν με ιδιωτικο-οικονομικά κριτήρια σε νέες επιχειρηματικές πρωτοβουλίες στο χώρο της νέας οικονομίας.

Η λειτουργία του TANEΟ συνδυάζεται με άλλες πρωτοβουλίες όπως:

- Η Νέα Χρηματιστηριακή Αγορά που δημιουργήθηκε για την ενίσχυση της δυναμικής της μικρομεσαίας επιχείρησης,
- Η δημιουργία του Κεφαλαίου Συμμετοχών Υψηλής Τεχνολογίας - του ΚΕΣΥΤ,
- Η ενθάρρυνση της δημιουργίας νέων επιχειρήσεων ταχείας ανάπτυξης (των spin-offs) για την αξιοποίηση ερευνητικών αποτελεσμάτων από πανεπιστήμια και ερευνητικά κέντρα

³⁹ www.taneo.gr

- Η στήριξη της δημιουργίας εξειδικευμένων υποδομών όπως τα επιστημονικά και τεχνολογικά πάρκα και οι θερμοκοιτίδες, απαραίτητες για όσους αξιοποιούν τη νέα γνώση και τα προϊόντα της έρευνας για να δημιουργήσουν νέες επιχειρήσεις

Επομένως το κεφάλαιο μπορεί να βρεθεί και το ανθρώπινο δυναμικό μπορεί να κινητοποιηθεί. Το μόνο που μένει είναι να αντιληφθούν όλοι – εταιρίες που συνεργάζονται με το ΤΑΝΕΟ και ΜΜΕ- ότι μέσα από αυτές τις διαδικασίες αξιολόγησης, οι ΜΜΕ που θα έχουν τη διάθεση αλλά και το περιεχόμενο να ξεφύγουν από τα στενά όρια του χώρου τους, θα αναδειχθούν οι νέοι ηγέτες στον κλάδο τους και θα προκύψουν μέσα από την υγιή κεφαλαιουχική διάρθρωση και την μετάβαση από την οικογενειακή ΜΜΕ στην επιχειρηματικά οργανωμένη και δυναμική επιχείρηση του αύριο. Το πιο σημαντικό για μια επιχείρηση είναι ταυτόχρονα με την αύξηση των κεφαλαίων της, με σκοπό την χρηματοδότηση επενδυτικών προγραμμάτων να γίνεται και αποτίμηση των αξιών της σε αγοραίες αξίες. Με αυτόν τον τρόπο μπορεί να ποσοτικοποιήσει τη συνέργεια.

Η ανωτέρου επιπέδου εκπαίδευση θεωρείται απαραίτητο εφόδιο για τον επίδοξο επιχειρηματία, στις μικρές αλλά δυναμικές επιχειρήσεις, όπου ο ρόλος του επιχειρηματία και του manager αναλαμβάνεται από το ίδιο άτομο. Ωστόσο, έχει παρατηρηθεί ότι οι επιχειρηματίες είναι άτομα λιγότερο μορφωμένα και με λιγότερο εξειδικευμένες γνώσεις από στελέχη. Αυτό μπορεί να ερμηνευθεί από το γεγονός ότι οι managers, βρίσκουν εύκολα εργασίες που τους ικανοποιούν, άρα είναι πιθανώς λιγότερο πρόθυμοι να προχωρήσουν σε ίδρυση δικής τους επιχείρησης, αναλαμβάνοντας σχετικούς κινδύνους.

3. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ

Οι ΜΜΕ παρουσιάζουν πολλές αδυναμίες αλλά και πλεονεκτήματα. Υπάρχει σοβαρό πρόβλημα χαμηλής παραγωγικότητας που θα πρέπει να αποδοθεί μεταξύ των άλλων στο χαμηλό βαθμό χρησιμοποίησης σύγχρονης τεχνολογίας, στην ανεπαρκή οργάνωση παραγωγής και στη μη εφαρμογή σύγχρονων μεθόδων διοίκησης, διαχείρισης και μάρκετινγκ. Οι ΜΜΕ στην Ελλάδα αλλά και διεθνώς έχουν δυσκολίες πρόσβασης στο τραπεζικό σύστημα λόγω του υψηλότερου κινδύνου που

τις χαρακτηρίζει, έλλειψης επαρκών εγγυήσεων αλλά και λόγω του οικογενειακού τους χαρακτήρα. Περιορισμένη πρόσβαση έχουν επίσης και στις κεφαλαιαγορές. Το αποτέλεσμα είναι ότι οι ΜΜΕ καταλήγουν στο βραχυπρόθεσμο δανεισμό και στις πιστώσεις των προμηθευτών για να καλύψουν τις αυξημένες ανάγκες τους για κεφάλαιο κίνησης. Λίγες είναι οι ΜΜΕ που εφαρμόζουν τη χρηματοδοτική μίσθωση (leasing), τη σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring) και το επιχειρηματικό κεφάλαιο υψηλού κινδύνου (venture capital) ως εναλλακτικές λύσεις εξεύρεσης κεφαλαίων. Κατά συνέπεια, οι επιχειρήσεις αυτές έχουν μεγάλη δυσκολία στην ανάπτυξη επενδυτικών προγραμμάτων μεγάλης εμβέλειας.

Οι ΜΜΕ δεν χρησιμοποιούν στρατηγικό προγραμματισμό καθώς και άλλες τεχνικές σύγχρονης διοίκησης, όπως στρατηγικές συμμαχίες, ολική ποιότητα παραγωγής, ανταγωνιστική σύγκριση, μέτρηση ικανοποίησης πελατών κ.λπ. Υστερούν επίσης των μεγάλων επιχειρήσεων στο μάρκετινγκ, στην ανάπτυξη εξαγωγικής δραστηριότητας, σε έρευνα και ανάπτυξη, στην αποτελεσματική χρήση εξωτερικών πηγών πληροφόρησης, στην πρόσβαση στις πηγές παραγωγής πρώτων υλών και στις συνεργασίες. Ακόμη και στις περιπτώσεις που οι επιχειρηματίες της κατηγορίας αυτής διαθέτουν τα αιτούμενα εμπράγματα στοιχεία, οι όροι χρηματοδότησης οδηγούν σε υπερβολική και κοινωνικά μη αποδεκτή διακινδύνευση του συνόλου των οικογενειακών περιουσιακών τους στοιχείων και σε αδυναμία προώθησης της επιχειρηματικότητας.

Μέσω του ΤΕΜΠΜΕ προωθείται η ενθάρρυνση-διευκόλυνση της πρόσβασης των Μικρών Επιχειρήσεων και ιδίως των ΠΜΕ στην αγορά κεφαλαίων, με τη διασφάλιση αντισταθμιστικού μηχανισμού επιμερισμού του ρίσκου. Με αυτό τον τρόπο ενθαρρύνεται ουσιαστικά η ανάληψη επιχειρηματικών εγχειρημάτων με τη δημιουργία και τη λειτουργία μικρών επιχειρήσεων. Η επιτυχής υλοποίηση του μέτρου συνεισφέρει στη σύγκλιση της ανταγωνιστικότητας μέσω της ενίσχυσης της επιχειρηματικότητας.

Οι λόγοι ύπαρξης των ΜΜΕ αποτελούν και τα βασικά τους πλεονεκτήματα. Η ευελιξία στην παραγωγή, η γρήγορη και εύκολη αφομοίωση της νέας τεχνολογίας και καινοτομίας, η προσαρμοστικότητα στις συνθήκες της αγοράς, η ευκολότερη κάλυψη των αναγκών εξειδικευμένων αγορών, η ταχύτητα στη λήψη αποφάσεων, οι

προσωπικές πελατειακές σχέσεις και η συμβολή τους στην ανάπτυξη και απασχόληση απομονωμένων περιοχών είναι μερικά από τα πλεονεκτήματα των ΜΜΕ έναντι των μεγάλων επιχειρήσεων.

Ευέλικτη τεχνολογία όπως οι υπολογιστές, το ηλεκτρονικό επιχειρείν, η εισαγωγή νέων υλικών και μηχανημάτων όπως ρομποτική και CAD, τείνουν να μειώσουν το ελάχιστο κατώτερο όριο στις κλίμακες παραγωγής. Έτσι, σύμφωνα με ερευνητές διεθνώς, το μέγεθος των επιχειρήσεων τείνει να γίνεται μικρότερο στις ΗΠΑ και στην Ευρώπη.

Η εκτίμηση της χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς των ΜΜΕ ενδιαφέρει φορείς όπως τράπεζες, ασφαλιστικές εταιρείες, προμηθευτές, εξαγοράστριες εταιρείες, επενδυτές και ακαδημαϊκά ιδρύματα. Βασική επιδίωξη όλων αυτών είναι ο προσδιορισμός της οικονομικά εύρωστης επιχείρησης ή αλλιώς της επιχείρησης που παρουσιάζει το μικρότερο πιστωτικό κίνδυνο. Αλλά και το σύνολο των αδυνάτων και προβληματικών ΜΜΕ θα μπορούσε να αποτελέσει αντικείμενο ενδιαφέροντος για την άσκηση κρατικής πολιτικής στήριξης των επιχειρήσεων αυτών. Έχουν αναπτυχθεί διάφορες διαδικασίες και συστήματα εκτίμησης του πιστωτικού κινδύνου επιχειρήσεων τα οποία ταξινομούν τις επιχειρήσεις σε προκαθορισμένες ομάδες πιστωτικού κινδύνου. Όμως, τα συστήματα αυτά δεν ενσωματώνουν ποιοτικές πληροφορίες που αφορούν την κάθε επιχείρηση, όπως την οργάνωση και τη διοίκησή της, τη τεχνογνωσία, τη θέση της στην αγορά, το επίπεδο έρευνας και ανάπτυξης, κ.ά. Μέσα από πρόσφατη έρευνα που έγινε στο Εργαστήριο Συστημάτων Χρηματοοικονομικής Διοίκησης του Πολυτεχνείου Κρήτης σε δείγμα ελληνικών μεταποιητικών ΜΜΕ και μεγάλων επιχειρήσεων διαπιστώθηκαν τα βασικά χαρακτηριστικά του χρηματοοικονομικού προφίλ των ελληνικών ΜΜΕ και οι διαφορές τους προς τις μεγάλες επιχειρήσεις. Αυτό έγινε μέσω ενός μεθοδολογικού πλαισίου το οποίο περιλαμβάνει τεχνικές από το χώρο της στατιστικής, της οικονομετρίας και της πολυκριτήριας ανάλυσης για την ανάπτυξη υποδειγμάτων εκτίμησης της χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς των ΜΜΕ και την υποβοήθηση διαδικασιών λήψης αποφάσεων. Σύμφωνα με τα συμπεράσματα της ανάλυσης αυτής, το μεγαλύτερο ποσοστό των ΜΜΕ είναι δυναμικές επιχειρήσεις. Οι περισσότερες χαρακτηρίζονται από ικανοποιητική ρευστότητα η οποία στην πλειονότητα των επιχειρήσεων οφείλεται στον υψηλό χρόνο ανακύκλωσης των αποθεμάτων τους. Η

κεφαλαιακή σύνθεση υποδηλώνει χαμηλό μακροπρόθεσμο δανεισμό και υψηλή επιβάρυνση με βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις (τραπεζικά δάνεια και πιστώσεις προμηθευτών) τα οποία όμως δίνουν ικανοποιητικό δείκτη χρέους (ο δείκτης ξένα κεφάλαια προς σύνολο ενεργητικού είναι μικρότερος από 66%). Το αποτέλεσμα αυτό συμφωνεί με τη συμπεριφορά των ΜΜΕ διεθνώς και οφείλεται:

α) στη δυσκολία πρόσβασης των ΜΜΕ σε τραπεζικό δανεισμό

β) στο απαγορευτικά υψηλό κόστος έκδοσης μετοχών μικρής κεφαλαιοποίησης και

Σε σύγκριση με τις μεγάλες επιχειρήσεις του μεταποιητικού τομέα στην Ελλάδα, οι ΜΜΕ εμφανίζουν χαμηλότερη ρευστότητα, χαμηλότερη αποδοτικότητα, χαμηλότερη δανειακή επιβάρυνση και χαμηλότερο μακροπρόθεσμο δανεισμό. Διαθέτουν όμως υψηλότερο βραχυπρόθεσμο δανεισμό έναντι των μεγάλων επιχειρήσεων, λόγω αδυναμίας πρόσβασης σε άλλες πηγές χρηματοδότησης αλλά και ελλιπούς εκπαίδευσης και ενημέρωσης σχετικά με εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης. Σύμφωνα με τη διεθνή βιβλιογραφία, η ίδια χρηματοοικονομική συμπεριφορά χαρακτηρίζει τις ΜΜΕ και άλλων χωρών, όπως Αγγλία, Γαλλία, ΗΠΑ, Αυστραλία, Ισραήλ κ.λπ.

4. ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΩΝ ΜΜΕ

Η λειτουργία του επιχειρηματία «ως παραγωγού» και αιτία της δυναμικής οικονομικής, όπως επισημάνθηκε από τον J.B.Clark και άλλους Νεοκλασικούς οικονομολόγους, αναπτύχθηκε από τον Joseph A. Schumpeter, με τη θεωρία του για την καινοτομική δράση. Ο Schumpeter θεώρησε ότι ο επιχειρηματίας ως «μια κατασκευασμένη μορφή» ενεργεί όταν αναγνωρίζει μια ευκαιρία κέρδους. Η εκμετάλλευση των ευκαιριών κέρδους από τον επιχειρηματία επιτυγχάνεται όταν δραστηριοποιείται στις εξής καινοτομικές ενέργειες: α) στη δημιουργία νέων προϊόντων, β) στη διεύρυνση ή ανακάλυψη νέων αγορών, γ) στη χρησιμοποίηση αποτελεσματικότερων μεθόδων παραγωγής, δ) στην αποδοτικότερη οργάνωση της επιχείρησης.⁴⁰ Το ειδικό βάρος των ΜΜΕ για την ελληνική οικονομία είναι ιδιαίτερα υψηλό και στην επιτυχία τους συμπεριφορά στηρίζεται η ανάπτυξη. Οι ΜΜΕ στην

⁴⁰ The Theory of the Economic Development, Schumpeter, 1911, αγγλ.μετφ.1934, εκδ. Oxford University Press, 1978 σελ.132-136,

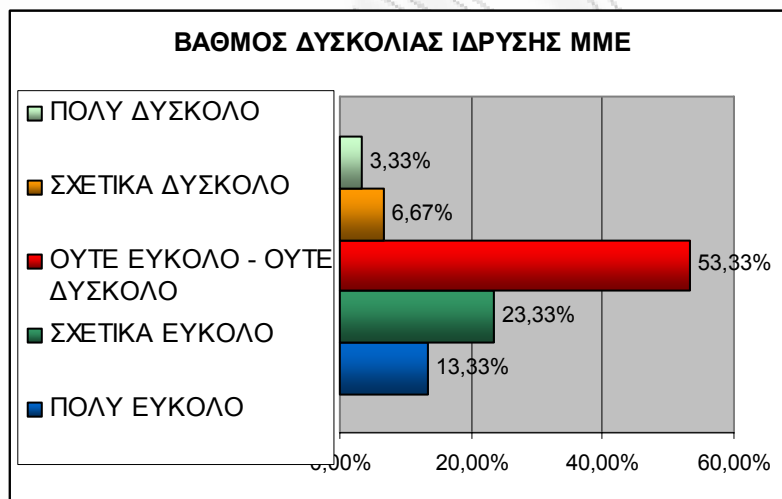
Ελλάδα παρουσιάζουν προβλήματα αλλά και προοπτικές. Προκειμένου να γίνουν ανταγωνιστικές θα πρέπει να ακολουθήσουν κάποιες στρατηγικές επιλογές με ή χωρίς τη βοήθεια του ελληνικού δημοσίου. Στην ερώτηση «Πώς νομίζετε ότι οι νέες ΜΜΕ θα μπορούσαν να βελτιώσουν τις αποφάσεις τους για τον τρόπο χρηματοδότησης της επιχείρησής τους» οι τραπεζικοί απάντησαν ως εξής: το 40% είπε ότι απαιτείται περισσότερη κατάρτιση από τους επιχειρηματίες, το άλλο 40% ότι απαιτείται στήριξη από το κράτος και μόλις 10% ότι χρειάζεται καλύτερη πληροφόρηση από τις τράπεζες.

Πριν ακόμα σχηματιστούν τα πρώτα στοιχεία ίδρυσης και οργάνωσης μιας νέας επιχείρησης, προηγείται η σύλληψη της ιδέας για το τι είναι επιθυμητό, σκόπιμο αλλά και εφικτό να πραγματοποιηθεί. Η συμπεριφορά του επιχειρηματία απεικονίζει ένα είδος προσώπου πρόθυμο να θέσει σε κίνδυνο τη σταδιοδρομία και την οικονομική ασφάλειά του και να διατρέξει τους κινδύνους στο όνομα μιας ιδέας, ξοδεύοντας πολύ χρόνο καθώς επίσης και κεφάλαιο σε μια αβέβαιη επιχείρηση. Ο επιχειρηματίας του σήμερα για να μπορέσει να εκμεταλλευτεί μια ευκαιρία και να υλοποιήσει την ιδέα του, οφείλει να γνωρίζει τουλάχιστον τα βασικά γύρω από την επιχείρηση του και μέσα σε αυτή (λογιστικά, φορολογικά, νομικά, θέματα προσωπικού, marketing). Απαιτείται γενική παιδεία και βαθιά γνώση της αγοράς. Με αυτόν τον τρόπο θα είναι σε θέση να ελέγχει την επιχείρηση του και να παίρνει τις καλύτερες δυνατές αποφάσεις, δεδομένων των πληροφοριών που έχει στη διάθεση του. Ιδιαίτερη προσοχή απαιτείται στην απόφαση χρηματοδότησης, η οποία πρέπει να ληφθεί μετά από έρευνα αγοράς και συλλογή πληροφοριών για τα διαθέσιμα τραπεζικά προϊόντα. Ο επιχειρηματίας είναι **ιδιοκτήτης και manager** και θα διαχειρίζεται σωστά τα οικονομικά της εταιρίας, όταν ξέρει να τα ελέγχει και να τα αξιολογεί, δείχνοντας εμπιστοσύνη στον εαυτό του. Στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις μια τέτοια αντιμετώπιση με στοιχεία από διοίκηση ολικής ποιότητας και knowledge management σαφώς είναι πιο εύκολη από ότι σε μια μεγάλη επιχείρηση. Η επιχειρηματικότητα ενεργοποιείται περισσότερο όταν ο επιχειρηματίας και ο ιδιοκτήτης της είναι το ίδιο πρόσωπο. Η επιχειρηματικότητα, δηλαδή, είναι περισσότερο φανερή σε μια μικρή και ατομική, παρά σε μια μεγάλη και μετοχική

επιχείρηση. Σε μια μικρή επιχείρηση οι δυνατότητες εξάσκησης της επιχειρηματικότητας, είναι περισσότερο φανερές και πιο αποδοτικές⁴¹.

Σύμφωνα, με έρευνα του Eurobarometer, η πιθανότητα μια εταιρία να έχει ένα επενδυτικό σχέδιο, μειώνεται όσο αυξάνεται ο αριθμός των ετών λειτουργίας. Επομένως, η νέα ΜΜΕ τίθεται στο επίκεντρο των χρηματοδοτήσεων, αυξάνοντας την πελατειακή βάση των τραπεζών. Η πολιτεία χαράσσει το πλαίσιο ενίσχυσης και ανάπτυξης των επιχειρήσεων, ενώ οι τράπεζες είναι επιχειρήσεις και πρέπει να λειτουργούν με κέρδος, αλλά ήρθε η ώρα να περάσουμε και στη χρηματοδότηση της νέας γνώσης. Εκεί βρίσκεται το μέλλον.

«Πόσο δύσκολο είναι για κάποιον σαν εσάς να ξεκινήσετε μια μικρή επιχείρηση;»

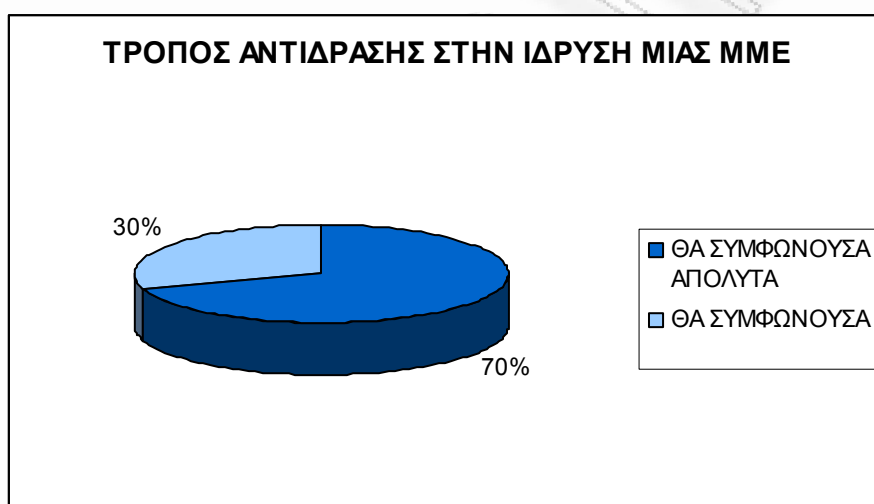


Οι επιχειρηματίες του δείγματος θεωρούν πώς είναι αρκετά εύκολο να ιδρύσουν μια νέα ΜΜΕ (23,3%), αλλά το 53,3% δηλώνει πώς δεν είναι ούτε εύκολο ούτε δύσκολο. Αυτό σημαίνει ότι τα εμπόδια εισόδου στην αγορά δεν είναι πολλά και οι διαδικασίες σε σχέση με το παρελθόν έχουν απλοποιηθεί. Ωστόσο, είναι περισσότερο δύσκολο να δημιουργηθούν οι προϋποθέσεις για βιώσιμη ανάπτυξη και διατηρήσιμη κερδοφορία. Οι ΜΜΕ έχουν υψηλά ποσοστά δημιουργίας νέων επιχειρήσεων, αλλά και υψηλά ποσοστά θνησιμότητας (50%) ιδιαίτερα κατά τα πρώτα 3-5 έτη της ζωής τους. Ο ICAP διαθέτοντας πληθώρα οικονομικών και εμπορικών δεδομένων ελληνικών επιχειρήσεων, εκπόνησε μελέτη για την εξέλιξη των ποσοστών της ασυνέπειας και

⁴¹ Επιχειρηματικότητα και Οικονομία – Μελέτες, Αναστάσιος Δ. Καραγιάννης, Interbooks, 1999

πτώχευσης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων (ΜΜΕ), για τη διετία 2005 και 2004⁴². Σε σύγκριση με τα συμπεράσματα της προηγούμενης μελέτης της ICAP (*Μελέτη για την εξέλιξη της πιστοληπτικής ικανότητας των ομόρρυθμων, ετερόρρυθμων & ατομικών επιχειρήσεων για τα έτη 2004 – 2003, Ιούνιος 2005*), παρατηρείται ότι συνεχίστηκε η επιδείνωση της πιστοληπτικής ικανότητας των ελληνικών επιχειρήσεων κατά τη διετία 2005-2004 τόσο στο ποσοστό πτώχευσης (μεταβολή +55,54%) όσο και στο ποσοστό ασυνέπειας (μεταβολή +17,33%).

« Έστω ότι κάποιος από την οικογένεια σας ή το φιλικό σας περιβάλλον θέλει να ξεκινήσει μια Μικρή επιχείρηση. Εσείς πώς θα αντιδρούσατε;»



Κανείς από τους ερωτηθέντες δεν θα διαφωνούσε με την ίδρυση μιας νέας ΜΜΕ. Εξάλλου σε προηγούμενη ερώτηση, η συντριπτική πλειοψηφία, του δείγματος απάντησε πως ακόμα και αν είχε την ευκαιρία να επιλέξει μεταξύ διάφορων επαγγελμάτων θα επέλεγε «επιχειρηματίας». Η νοοτροπία και η κουλτούρα της επιχειρηματικότητας είναι άλλωστε ιδιαίτερα ανεπτυγμένη στη χώρα μας. Η σκέψη της πραγματοποίησης κέρδους πάνω από το κανονικό, προσωπικής αυτονομίας και δημιουργίας οικογενειακών επιχειρήσεων ήταν πάντα σημαντικό κίνητρο για την ανάληψη επιχειρηματικού ρίσκου.

⁴² Μελέτη για την Εξέλιξη της Πιστοληπτικής Ικανότητας των Μικρομεσαίων Ελληνικών Επιχειρήσεων για τα Έτη 2005 – 2004

«Υποθέστε ότι μπορείτε να διαλέξετε μεταξύ διαφορετικών ειδών εργασίας. Ποιο από τα παρακάτω θα προτιμούσατε;»



Το 90% των ερωτηθέντων κάνει αυτό που επιθυμεί, ασκεί επιχειρηματική δραστηριότητα. Σύμφωνα με έρευνα του πανεπιστημίου Waikato της Νέας Ζηλανδίας⁴³, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις φέρουν μικρότερο κίνδυνο από τις εισηγμένες λόγω των χαρακτηριστικών τους. Οι τελευταίες ενδιαφέρονται για την μεγιστοποίηση της αξίας της μετοχής και του πλούτου των μετόχων και ο τρόπος για να το πετύχουν είναι να πουλήσουν μετοχές στην καλύτερη δυνατή τιμή και να χρησιμοποιήσουν αυτό το κεφάλαιο για να πραγματοποιήσουν κέρδη. Για τον μικρομεσαίο επιχειρηματία η χρησιμότητα σχετίζεται περισσότερο με την προσωπική αυτονομία, τον τρόπο ζωής και την οικογένεια. Ρισκάρει τη δική του προσωπική περιουσία και για αυτό πρέπει να είναι σίγουρος πριν διαθέσει κάποια από τα cash flows σε ένα project. Επιλέγει το αντικείμενο δραστηριοποίησης του ανάλογα με την κλίση του (self select business) και για να μειώσει τον λειτουργικό κίνδυνο, αναπτύσσει ικανότητες και μαθαίνει από τα λάθη. Επομένως, από μια μικροοικονομική σκοπιά για την χρησιμότητα, μια μικρή επιχείρηση αντιμετωπίζει μικρότερο κίνδυνο από την εισηγμένη. Η μικρή επιχείρηση, ενδέχεται να αντιμετωπίζει κενό χρηματοδότησης (financing gap). Για να το διαπιστώσουμε,

⁴³ The happy story of small business financing, October 2004
Ed Vos*, Andrew Jia-Yuh Yeh, Sara Carter, Stephen Tagg

πρέπει να εξετάσουμε τις δύο πλευρές της χρηματοδότησης, την προσφορά και την ζήτηση.

Μέσω της έρευνας του Eurobarometer το 2003 σε Ευρώπη και Αμερική, για την επιχειρηματικότητα , στο δίλημμα *επιχειρηματίας ή μισθωτός*, πήραμε τα παρακάτω στοιχεία:

“Choosing a status: Self-employed or employee?”

E.E - USA

	EUROPEAN UNION			UNITED STATES		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
would rather be an employee	48%	50%	49%	35%	29%	37%
would rather be self - employed	48%	45%	47%	59%	67%	59%

Όπως προκύπτει από τα δεδομένα του πίνακα, το επιχειρηματικό πνεύμα είναι περισσότερο διαδεδομένο στην Αμερική από ότι στην Ευρώπη. Στην Αμερική, το 59% (όπως και το 2001) των ερωτηθέντων αν μπορούσε να επιλέξει μεταξύ των δυο διαφορετικών ειδών εργασίας, θα επέλεγε να έχει την δική του επιχείρηση (self – employed), το αντίστοιχο ποσοστό στην Ευρώπη είναι 47%. Τα δύο τελευταία χρόνια στα οποία αναφέρεται η έρευνα οι Ευρωπαίοι εμφανίζονται διχασμένοι επί του θέματος.

Όπως βλέπουμε και στον παρακάτω πίνακα, ο οποίος αναφέρεται στα ευρωπαϊκά αποτελέσματα, κατά χώρα οι μεσογειακές χώρες εμφανίζουν μεγαλύτερη προτίμηση στην κατάσταση του self - employed. Οι ελληνικές επιχειρήσεις το 2003 εμφανίζουν 51% προτίμηση στο self employed status (με εμφανή μείωση από το 2001, αλλά με μικρή αύξηση από το 2002) και 48% στο employee status. Η ελληνική γνώμη διχάζεται. Πιθανόν εδώ να υπάρχει μια πάλη μεταξύ του ελληνικού επιχειρηματικού δαιμονίου που ενισχύεται από την ΕΕ και το κράτος και της ελληνικής νοοτροπίας, σχετικά με την ασφάλεια και την σταθερότητα που μπορεί να προσφέρει ένας μισθός στην ελληνική οικογένεια.

“Choosing a status: Self-employed or employee?”

ΧΩΡΕΣ ΤΗΣ Ε.Ε.

would rather be	an employee			self - employed		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Hellas	25%	45%	48%	68%	48%	51%
Portogal	28%	23%	27%	63%	71%	67%
Spain	34%	36%	35%	60%	56%	57%
Italy	38%	39%	39%	59%	57%	57%
Ireland	43%	38%	41%	56%	61%	57%
Belgium	58%	62%	61%	36%	34%	34%
Sweden	59%	61%	59%	36%	32%	34%

Μέσα από μια σειρά ερωτήσεων της έρευνας της παρούσας εργασίας, φτάσαμε σε κάποια πιο συγκεκριμένα συμπεράσματα για την επιχειρηματικότητα (πέρα από το δίλημμα self employed or employee). Τα αποτελέσματα εμφανίζονται στα αντίστοιχα διαγράμματα.

« Όποιος αποτυγχάνει στην προσπάθεια ίδρυσης μιας νέας ΜΜΕ πρέπει να έχει μια δεύτερη ευκαιρία »



Το 10% των ερωτηθέντων που διαφώνησε δραστηριοποιείται στην αγορά πάνω από πέντε χρόνια, οπότε μπορούμε να εκλάβουμε την διαφωνία, ως προσπάθεια

αποθάρρυνσης νέων επιχειρήσεων στην αγορά. Το 90% των ερωτηθέντων συμφωνεί με το δικαίωμα της δεύτερης ευκαιρίας.

« *Είναι δύσκολο να ξεκινήσεις την δική σου επιχείρηση λόγω πολύπλοκων διαδικασιών* »



Χονδρικά, σύμφωνα με το παραπάνω διάγραμμα το 56% των ερωτηθέντων πιστεύει ότι είναι δύσκολο να ιδρύσει μια νέα επιχείρηση λόγω πολύπλοκων διαδικασιών και το 44% πιστεύει το αντίθετο. Το δείγμα ουσιαστικά διχάζεται. Ωστόσο, αν έχει βρεθεί μια εφικτή επιχειρηματική ιδέα η πολυπλοκότητα των διαδικασιών ίδρυσης δεν θα εμποδίσει τον εν δυνάμει επιχειρηματία να θέσει σε εφαρμογή την σκέψη του. Όλοι οι ερωτηθέντες έχουν σήμερα την δική τους επιχείρηση, οπότε οι πολύπλοκες διαδικασίες δεν στάθηκαν εμπόδιο.

Το κράτος οφείλει να εντάξει την επιχειρηματικότητα στην εκπαίδευση, για να ενθαρρύνει το έμφυτο αίσθημα της δημιουργίας και της κοινωνικής προσφοράς. Το επιχειρηματικό ένστικτο μπορεί να τονωθεί. Είναι χαρακτηριστικό ότι τα περισσότερα πανεπιστήμια διαθέτουν ιστοσελίδες επαγγελματικής διασύνδεσης και επιχειρηματικότητας. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η ιστοσελίδα του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου, όπου ο νέος μηχανικός μπορεί να ενημερωθεί για ότι έχει σχέση με την επιχειρηματικότητα –άρθρα, προγράμματα, ανακοινώσεις, μελέτες και εκπαιδευτικά προγράμματα.⁴⁴

⁴⁴ epixeirein.ntua.gr

Θα πρέπει επίσης να δημιουργηθεί ένα πλαίσιο ανάπτυξης για τις ΜΜΕ, όπως υφίσταται σε πολλές χώρες της Ε.Ε.. Στο ειδικό αυτό πλαίσιο θα πρέπει να συγκεντρωθούν και να κωδικοποιηθούν όλα τα υφιστάμενα μέτρα υπέρ των ΜΜΕ, να εντοπισθούν οι ελλείψεις και να αναληφθούν νέες πρωτοβουλίες, όπως η δημιουργία νέου χρηματοδοτικού πλαισίου στήριξης, δημιουργία απαιτούμενων υποδομών, όπως εκθεσιακοί χώροι, κέντρα καινοτομίας και σχεδιασμού προϊόντων, υποστήριξης και πληροφόρησης των ΜΜΕ, στήριξη των παραγομένων προϊόντων με κατοχύρωση των προδιαγραφών ποιότητας και αποκλεισμού των προϊόντων που δεν πληρούν προϋποθέσεις υγιούς ανταγωνισμού, ενθάρρυνση δημιουργίας συνεργασιών των επιχειρήσεων, συνεργασίες με πανεπιστημιακά ιδρύματα και ερευνητικά κέντρα για προώθηση της έρευνας, τεχνογνωσίας και καινοτομίας, δημιουργία «θερμοκοιτίδων», για τη στήριξη των νέων επιχειρήσεων, προώθηση της δικτύωσής τους και του ηλεκτρονικού επιχειρείν στις ΜΜΕ κ.ά.

Χαρακτηριστικό παράδειγμα, λειτουργίας «θερμοκοιτίδας» στην Ελλάδα είναι το Κέντρο Επιχείρησης και Καινοτομίας Αττικής (BIC Αττικής), το οποίο καλεί νέες επιχειρήσεις, που ήδη παράγουν ή προτίθενται να παράγουν καινοτόμα προϊόντα ή να παρέχουν καινοτόμες υπηρεσίες, να υποβάλλουν αίτηση εκδήλωσης ενδιαφέροντος για τη στέγαση τους στη Θερμοκοιτίδα Επιχειρήσεων του BIC Αττικής στο Τεχνολογικό Πάρκο Λαυρίου. Το Κέντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης (ΚΕΤΑ) Αττικής είναι μια εξειδικευμένη μονάδα υποστήριξης και προώθησης της επιχειρηματικότητας στην Περιφέρεια Αττικής. Είναι μια μη κερδοσκοπική εταιρία που παρέχει ΔΩΡΕΑΝ τις υπηρεσίες της προς την επιχειρηματική κοινότητα και τους εν δυνάμει επιχειρηματίες της Αττικής. Συνοπτικά η Θερμοκοιτίδα επιχειρήσεων του BIC Αττικής θα προσφέρει στις επιχειρήσεις υπηρεσίες σε τρία επίπεδα :

1. Παροχή βασικών λειτουργικών υπηρεσιών

- Επιχειρηματικοί επιπλωμένοι χώροι 1 έως 6 θέσεων εργασίας
- Κοινόχρηστοι χώροι (αίθουσα συσκέψεων, υποδοχή, φωτοτυπικό κέντρο γραμματεία, εξυπηρέτηση πελατών και προσωπικού επιχειρήσεων)
- Αίθουσα συσκέψεων και μέσων εξυπηρέτησης στα γραφεία του BIC Αττικής στο κέντρο της Αθήνας (Πλατεία Κλαυθμώνος)
- Γραμματειακή υποστήριξη

- Πρόσβαση στο Internet
- Παροχή βασικών συμβουλευτικών υπηρεσιών.

2. Δικτύωση με ειδικούς συνεργάτες της Θερμοκοιτίδας για την κάλυψη βασικών επιχειρησιακών αναγκών (π.χ δικηγόρους, λογιστές κ.α)

3. Δικτύωση με υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας όπως:

- **Υπηρεσίες Χρηματοδότησης** (υποβολή προτάσεων για χρηματοδότηση σε εθνικά και ευρωπαϊκά προγράμματα, συνεργασίες με Venture Capital, Τράπεζες, Επενδυτές κ.α)
- **Υπηρεσίες Marketing** (ανάπτυξη σχεδίων marketing, δικτύωση με εξειδικευμένες επιχειρήσεις προώθησης πωλήσεων κ.α)
- **Υπηρεσίες Διαχείρισης Γνώσης** (δικτύωση με φορείς παραγωγής γνώσης του εσωτερικού και εξωτερικού για την αξιοποίηση καινοτομιών και την ανάπτυξη συνεργασιών).⁴⁵

Οι οργανώσεις των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και τα επιμελητήρια θα πρέπει να παρέμβουν οργανωτικά, δημιουργώντας συμβουλευτικές υπηρεσίες, ώστε να ενημερώνουν συστηματικά τα μέλη τους για τα χρηματοδοτικά προγράμματα της πολιτείας και των τραπεζών.

Πράγματι σημαντικό πρόβλημα για την ανάπτυξη των ΜΜΕ είναι η έλλειψη κεφαλαίων και χρηματοδοτικών πόρων και η ανεπάρκεια της ρευστότητας τους. Ιδιαίτερα για τις πολύ μικρές επιχειρήσεις το πρόβλημα αυτό πιθανόν να ενταθεί μέσα στα νέα πλαίσια λειτουργίας των τραπεζών για τον περιορισμό των κινδύνων και την εφαρμογή προτύπων πιστωτικής συμπεριφοράς, πανευρωπαϊκού χαρακτήρα. Ωστόσο και οι ΜΜΕ να δουν τον Τραπεζικό δανεισμό ως βασικό εργαλείο ανάπτυξης και όχι μόνο για την άντληση κεφαλαίων κίνησης. Ο Veblen τόνιζε ότι με το πιστωτικό σύστημα μεταφέρονται μόνο κεφάλαια από αυτούς που δεν επιθυμούν οι ίδιοι να τα χρησιμοποιήσουν σε άλλους επιχειρηματίες που θέλουν να τα χρησιμοποιήσουν. Έτσι, οι τράπεζες αποκτούν μεγαλύτερο έλεγχο στο βιομηχανικό σύστημα.⁴⁶

⁴⁵ www.bicofattica.gr

⁴⁶ Absentee Ownership and business enterprise in recent times, Veblen, εκδ. A.M. Kelley, New York, 1964, σελ.359

4.1. ΕΥΡΩΠΑΪΚΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΒΡΑΒΕΙΑ

Κεντρική σημασία στις οικονομικές προοπτικές της Ευρώπης κατέχει η επίτευξη υψηλότερων επιπέδων ανάπτυξης και η δημιουργία περισσότερων και καλύτερων θέσεων εργασίας. Ωστόσο, για να επιτευχθεί ο στόχος αυτός είναι ανάγκη να καθιερωθεί η Ευρώπη ως χώρος που ευνοεί την άνθηση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Ως εκ τούτου, είναι απαραίτητο να ενισχυθούν σε όλα τα επίπεδα οι νέες επιχειρήσεις με τον περιορισμό των γραφειοκρατικών διαδικασιών, προκειμένου να διασφαλιστεί ότι η νομοθεσία της ΕΕ είναι ειδικά προσανατολισμένη στις ανάγκες των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

Σε αυτό το πλαίσιο, τα Ευρωπαϊκά Επιχειρηματικά Βραβεία επιβραβεύουν τις πολλές πρωτοβουλίες που συμβάλλουν σε ένα κλίμα θετικής οικονομικής ανάπτυξης. Οι στόχοι του διαγωνισμού είναι:

- ο εντοπισμός και η αναγνώριση των επιτυχημένων δράσεων προώθησης των επιχειρήσεων και της επιχειρηματικότητας·
- την προβολή παραδειγμάτων βέλτιστης πολιτικής και πρακτικής για την επιχειρηματικότητα·
- την ευαισθητοποίηση ως προς την αξία της επιχειρηματικότητας στην οικονομία της αγοράς
- την ενθάρρυνση και παροχή κινήτρων σε πιθανούς επιχειρηματίες.

Επιλέγονται μέχρι δύο υποψήφιοι ανά χώρα οι οποίοι συμμετέχουν στον ευρωπαϊκό διαγωνισμό, ενώ ακολούθως μια ανεξάρτητη Κριτική Επιτροπή επιλέγει έναν νικητή και έναν επιλαχόντα σε κάθε κατηγορία βραβείου. Οι δράσεις αυτές αντιπροσωπεύουν ό,τι καλύτερο έχει να προσφέρει η Ευρώπη στον τομέα των επιχειρηματικών πρωτοβουλιών.

Οι υποψήφιοι πρέπει να αποδείξουν με ποιο τρόπο οι δράσεις τους διευκόλυναν τις επιχειρηματικές συναλλαγές και ενίσχυσαν την οικονομική ανάπτυξη της περιοχής τους κατά τη διετή περίοδο πριν από το έτος της βράβευσης. Οι αιτήσεις κρίνονται με βάση τα παρακάτω κριτήρια: πρωτοτυπία και εφεκτικότητα, αντίκτυπος στην τοπική οικονομία, βελτίωση των σχέσεων με τους τοπικούς παράγοντες και δυνατότητα εφαρμογής του έργου σε άλλες περιφέρειες της Ευρώπης.

Η ενίσχυση των νέων μικρομεσαίων επιχειρήσεων, κατέχει εξέχουσα θέση στα επιχειρηματικά βραβεία, αποδεικνύοντας την σημασία που έχει για την ευρωπαϊκή οικονομία η τόνωση της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας. Το 2006, Η ifex (initiative for start-ups and business transfers) πήρε το βραβείο επιχειρηματικής πρωτοπορίας. Μέσω της διαδικτυακής πύλης της, η ifex είναι ένας φορέας παροχής ολοκληρωμένων υπηρεσιών πληροφόρησης σχετικά με τις πολιτικές που αφορούν τις νεοσυσταθείσες επιχειρήσεις και τη μεταφορά επιχειρήσεων, παρέχοντας πρόσβαση σε ένα μεγάλο δίκτυο περισσότερων από 1400 υπηρεσιών υποστήριξης. Ωστόσο, κεντρική συνιστώσα του εν λόγω προγράμματος είναι η προσήλωσή της στην παροχή εξατομικευμένων υπηρεσιών εκπαίδευσης και υποστήριξης σε ειδικές ομάδες-στόχους, όπως τα σχολεία, τα πανεπιστήμια, οι γυναίκες, οι εθνοτικές και μειονοτικές ομάδες. Η ifex (Initiative für Existenzgründungen und Unternehmensnachfolge) εγκαινιάστηκε το 1994 ως ένα βραχυπρόθεσμο πειραματικό πρόγραμμα, με στόχο την υποστήριξη των νεοσυσταθεισών επιχειρήσεων και τη δημιουργία ενός πιο ευνοϊκού επιχειρηματικού κλίματος. Σήμερα, λόγω της επιτυχίας του προγράμματος, η ifex είναι μια μόνιμη μονάδα στο Υπουργείο Οικονομικών υποθέσεων του κρατιδίου Baden-Württemberg, ενώ διευθύνει επίσης το εθνικής εμβέλειας πρόγραμμα «Γερμανικός φορέας για τις γυναικείες νεοσυσταθείσες επιχειρήσεις» εξ ονόματος τριών ομοσπονδιακών υπουργείων. Οι γυναίκες και οι νέοι είναι οι πρώτοι που ευνοούνται από μια νέα προσέγγιση υποστήριξης των νεοσυσταθεισών επιχειρήσεων και της μεταφοράς επιχειρήσεων.

Νικητής στην κατηγορία «περιστολή της γραφειοκρατίας» είναι η Πρωτοβουλία «Επιχείρηση στη στιγμή», την οποία προσφέρει το Επιχειρηματικό Συμβούλιο του Centro (CEC) σε συνεργασία με την UMCA (Unidata de Coordinaçõ de Modernizaçõ Administrativa), ανέπτυξε έναν τρόπο υποστήριξης των νέων επιχειρηματικών πρωτοβουλιών καθιστώντας δυνατή τη σύσταση μιας εμπορικής εταιρείας σε λιγότερο από μία ώρα, με ένα λογικό κόστος για τον επιχειρηματία και με μία μόνο επίσκεψη σε μία μόνο διοικητική υπηρεσία. Έως τον Ιούλιο του 2005, η διαδικασία σύστασης εταιρείας στην Πορτογαλία απαιτούσε να επισκεφθεί κανείς αρκετές κρατικές υπηρεσίες και ήταν σχεδόν αδύνατο να ολοκληρωθεί σε διάστημα μικρότερο των 4-6 εβδομάδων. Κατά συνέπεια, η πρόκληση που αντιμετώπισε το Επιχειρηματικό Συμβούλιο του Centro ήταν η πειραματική εισαγωγή ενός νέου

συστήματος που θα περιόριζε τον χρόνο εγγραφής μιας εταιρείας, θα ελάττωνε το επίπεδο πολυπλοκότητας για τους επιχειρηματίες και θα απλοποιούσε τις διοικητικού χαρακτήρα διαδικασίες.

Η επεξεργασία της Πρωτοβουλίας «Επιχείρηση στη στιγμή» ολοκληρώθηκε σε τέσσερις μόλις μήνες σε συνεργασία με τέσσερα υπουργεία. Έχοντας μειώσει με επιτυχία τον χρόνο σύστασης εταιρείας στη μία ώρα, η πρωτοβουλία επεκτάθηκε σε ολόκληρη τη χώρα με εντυπωσιακά αποτελέσματα: οι νέες επιχειρήσεις εξοικονόμησαν περισσότερα από 900.000 ευρώ και 150.000 ημέρες, ενώ δημιουργήθηκαν 10.000 νέες θέσεις απασχόλησης.

Τέλος, το Μεγάλο βραβείο της Κριτικής επιτροπής δόθηκε στην επιτροπή Υ4 της Φινλανδίας. Η διαδικασία ονομάστηκε Υ4, από τέσσερις φινλανδικές λέξεις που αρχίζουν με Υ και σημαίνουν «Προωθώντας την επιχειρηματικότητα στην κοινωνία μέσω της συνεργασίας». Το 2003, το Εμπορικό Επιμελητήριο της Κεντρικής Φινλανδίας και οι Επιχειρηματίες της Κεντρικής Φινλανδίας εγκαινίασαν μια διαδικασία με στόχο τη σημαντική ενίσχυση της λειτουργικής στήριξης των επιχειρήσεων. Κεντρικό στοιχείο της στρατηγικής ήταν η αναγνώριση, η παροχή κινήτρων και η ενθάρρυνση των συμμετεχόντων να είναι καινοτόμοι και να δραστηριοποιούνται στις επιχειρήσεις, υιοθετώντας βιώσιμες αξίες σε επίπεδο δεοντολογίας. Συνολικά, 36 δημόσιοι οργανισμοί από ολόκληρη την Κεντρική Φινλανδία συμμετέχουν στη διαδικασία, διατυπώνοντας ο καθένας τις δικές του υποσχέσεις και επιβεβαιώνοντας τη δέσμευσή του για την προώθηση της επιχειρηματικότητας. Η διαδικασία συνιστά εξαιρετικό παράδειγμα για το πώς μπορεί να γυρίσει ο τροχός της επιχειρηματικής αλλαγής σε περιφερειακό επίπεδο, καθιστώντας την κεντρική Φινλανδία την πιο φιλική για τους επιχειρηματίες περιφέρεια σε ολόκληρο τον κόσμο.

Γ. ΤΕΛΙΚΕΣ ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ

Μετά την διεξοδική ανάλυση του θεωρητικού πλαισίου της πρόσβασης στη χρηματοδότηση και τη διεξαγωγή της αντίστοιχης έρευνας, το ερώτημα που θέσαμε στην εισαγωγή μας, φαίνεται να βρίσκει την απάντηση του. Ειδικότερα, καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι μια νέα ΜΜΕ πράγματι μπορεί να χρηματοδοτηθεί ακόμα και στο στάδιο της ίδρυσης, είτε με στήριξη από το κράτος, είτε μέσω τράπεζας. Ωστόσο σε ένα επόμενο επίπεδο, προκύπτει ένα δεύτερο ερώτημα Επιχειρηματίας είναι το άτομο που αντιλαμβάνεται μια ευκαιρία κέρδους και προσπαθεί να την αξιοποιήσει. Αν όντως μπορεί να την αντιληφθεί, είναι άδικο να μην μπορεί να την χρηματοδοτήσει. Διαθέτει ο μικρομεσαίος επιχειρηματίας του σήμερα την ικανότητα, τις γνώσεις και τη διάθεση να ψάξει, να πληροφορηθεί και να εκπαιδευτεί, ώστε να βρει το χρηματοδοτικό εργαλείο που καλύπτει καλύτερα τις ανάγκες του;

Από την έρευνα προκύπτει ότι η διάθεση για επιχειρείν υπάρχει, αλλά επικρατεί σε γενικές γραμμές άγνοια ως προς τις προσφερόμενες δυνατότητες. Η τελευταία οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στον τρόπο με τον οποίο καλλιεργείται η νοοτροπία επιχειρηματικότητας. Σύμφωνα με την έρευνα Eurobarometer (2003) σχετικά με την επιχειρηματικότητα, η πλειοψηφία των ερωτηθέντων και στην Ε.Ε.(67%) και στην Αμερική (51%) πιστεύει ότι το εκπαιδευτικό σύστημα, δεν συμβάλλει στην ανάπτυξη επιχειρηματικού πνεύματος στους νέους. Στην Ελλάδα το ποσοστό αυτό ανέρχεται στο 65%, ενώ το 31% πιστεύει ότι το εκπαιδευτικό σύστημα συμβάλλει στην ενίσχυση της επιχειρηματικότητας και το 4% ότι δεν γνωρίζει. Η σπουδαιότητα των ΜΜΕ φαίνεται πως αναγνωρίζεται όλο και ταχύτερα. Πολλές οργανωμένες δράσεις βλέπουν το φως της δημοσιότητας και η αναγκαιότητα βιώσιμων επιχειρήσεων αρχίζει να συζητείται όλο και περισσότερο. Η αρχή έχει γίνει.

Από την πλευρά της προσφοράς δηλ. του τραπεζικού συστήματος παρουσιάζει ενδιαφέρον ο τρόπος με τον οποίο αξιολογούνται οι νέες επιχειρήσεις αλλά και ο τρόπος με τον οποίο ενημερώνονται οι υποψήφιοι δανειολήπτες.

Δ. ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΣΥΓΓΡΑΜΜΑΤΑ

1. Τραπεζικός και Επιχειρηματίας συζητούν για χορηγήσεις, Θεόδ. Γ. Κανελλάκης, Αθήνα 1984
2. Η επιχειρηματικότητα στην ελληνική οικονομία, Οικονομική και Κοινωνική Προσέγγιση, Ιωσήφ Χασσίδ – Αναστάσιος Καραγιάννης, εκδ. Interbooks
3. Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων, Πέτρος Α. Κιόχος, Σύγχρονη Εκδοτική, Αθήνα 1988
4. Χρηματοδοτήσεις (θεωρία και πράξη), Χαράλαμπου Κλ. Δεμίρη, Ένωση Ελληνικών Τραπεζών, Αθήνα 1993
5. Το Επιχειρηματικό σχέδιο, Πρακτικός οδηγός για ΜΜΕ, Θεόδωρος Δ.Κόκκορης, σελ.24, Σεπτέμβριος 2001
6. A model of venture capitalist investment activity, Management Science, Tyebjee and Bruno, vol.3, No 9, 1984
7. Εισαγωγή στην Τραπεζική Χρηματοοικονομική Διοικητική, Τόμος Α, Κώστας Μελάς, εκδ.Εξάντας, 2002
8. Πιστωτικά Ιδρύματα και Διαχείριση Κινδύνων, Γκίκας Α. Χαρδούβελης – Εμμανουήλ Δ. Τσιριτάκης
9. Βασικές Αρχές της Χρηματοοικονομικής Διαχείρισης και Πολιτικής, J. Fred Weston – Eugene F. Brigham, εκδ. Παπαζήση
10. Η αναδυόμενη επιχείρηση, Οργάνωση, Στρατηγική, Αγορά, Κοινωνία, Νίκος Σακκάς, εκδ.ΕΛΛΗΝ
11. Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Venture Capital, Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας, Βασίλειος Π. Γαλάνης, εκδ. Σταμούλης, Αθήνα - Πειραιάς 1994
12. Absentee Ownership and business enterprise in recent times, Veblen, εκδ. A.M. Kelley, New York, 1964
13. The Theory of the Economic Development, Schumpeter, 1911, εκδ. Oxford University Press, 1978
14. Bridging The Entrepreneurial Financing Gap – Linking governace with regulatory policy, Michael J. Whincop, AShgate – Dartmouth 2001

ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΕΣ

1. [http.europa.eu](http://europa.eu)
2. www.ine.otoe.gr
3. www.ypan.gr
4. www.eommex.gr
5. www.oaed.gr
6. www.ependyseis.gr
7. www.centralbank.gov.cy
8. epixeirein.ntua.gr
9. tovima.dolnet.gr
10. news.kathimerini.gr
11. www.taneo.gr
12. www.bicofattica.gr

ΜΕΛΕΤΕΣ - ΈΡΕΥΝΕΣ

1. FLASH EUROBAROMETER SURVEY , ACCESS TO FINANCE , OCTOBER 2005
2. FLASH EUROBAROMETER SURVEY, ENTREPRENEURSHIP, SEPTEMBER 2003
3. Εμπορικό Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών, Η σχέση των ΜΜΕ με το τραπεζικό σύστημα, Ιούνιος 2007
4. ICAP, Μελέτη για την Εξέλιξη της Πιστοληπτικής Ικανότητας των Μικρομεσαίων Ελληνικών Επιχειρήσεων για τα Έτη 2005 – 2004
5. The happy story of small business financing, October 2004
Ed Vos*, Andrew Jia-Yuh Yeh, Sara Carter, Stephen Tagg
University of Waikato, New Zealand

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ι

ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΓΝΩΣΗΣ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΩΝ ΜΜΕ

Προβλήματα	Πιθανές Αιτίες	Πιθανές Λύσεις
*Χαμηλή Ρευστότητα	*Χαμηλές Πωλήσεις *Χρέη *Αργή Είσπραξη οφειλών	*Αναδιοργάνωση του Δικτύου Πωλήσεων *Επιτάχυνση της διαδικασίας είσπραξης οφειλών *Υπαρξη μεγάλων αποθεμάτων *Εξάντληση στόκ
*Δανεισμός *Υψηλά Τραπεζικά έξοδα	*Πολλά Δάνεια και Υποχρεώσεις *Δυσκολία στην έγκριση χορηγήσεων	*Μακροπρόθεσμος οικονομικός προγραμματισμός *Συζήτηση με λογιστή - φοροτεχνικό *Εξομάλυνση σχέσεων με την τράπεζα *Ανάπτυξη business plan *Συνέπεια στην αποπληρωμή

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙ

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΓΙΑ ΤΙΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ(ΜΜΕ)

1. Υποθέστε ότι μπορείτε να διαλέξετε μεταξύ διαφορετικών ειδών εργασίας. Ποιο από τα παρακάτω θα προτιμούσατε?

- Μισθωτός
- Ελεύθερος επαγγελματίας / επιχειρηματίας
- Δημόσιος Υπάλληλος

2. Πόσο δύσκολο είναι για κάποιον σαν εσάς να ξεκινήσετε μια μικρή επιχείρηση?

ΠΟΛΥ ΕΥΚΟΛΟ	ΣΧΕΤΙΚΑ ΕΥΚΟΛΟ	ΟΥΤΕ ΕΥΚΟΛΟ - ΟΥΤΕ ΔΥΣΚΟΛΟ	ΣΧΕΤΙΚΑ ΔΥΣΚΟΛΟ	ΠΟΛΥ ΔΥΣΚΟΛΟ

3. Έστω ότι κάποιος από την οικογένεια σας ή το φιλικό σας περιβάλλον θέλει να ξεκινήσει μια Μικρή Επιχείρηση. Εσείς πώς θα αντιδρούσατε?

ΘΑ ΣΥΜΦΩΝΟΥΣΑ ΑΠΟΛΥΤΑ	
ΘΑ ΣΥΜΦΩΝΟΥΣΑ	
ΘΑ ΔΙΑΦΩΝΟΥΣΑ	
ΘΑ ΔΙΑΦΩΝΟΥΣΑ ΑΠΟΛΥΤΑ	

4. Στις παρακάτω επιλογές σημειώστε τον αντίστοιχο αριθμό ανάλογα με την προτίμηση σας:

- Συμφωνώ απόλυτα: 1
- Συμφωνώ: 2
- Διαφωνώ: 3
- Διαφωνώ απόλυτα: 4
- Άλλο: 5

α) Όποιος αποτυγχάνει στην προσπάθεια ίδρυσης μιας νέας Μικρομεσαίας Επιχείρησης πρέπει να έχει μια δεύτερη ευκαιρία 1. 2. 3. 4. 5.

β) Είναι δύσκολο να ξεκινήσεις τη δική σου επιχείρηση λόγω ανεπαρκούς χρηματοδότησης από την τράπεζα 1. 2. 3. 4. 5.

γ) Είναι δύσκολο να έχεις επαρκή πληροφόρηση στην προσπάθεια να ιδρύσεις μια νέα επιχείρηση 1. 2. 3. 4. 5.

δ) Το γενικό οικονομικό περιβάλλον επηρεάζει το ξεκίνημα μιας νέας επιχείρησης 1. 2. 3. 4. 5.

ε) Είναι δύσκολο να ξεκινήσεις τη δική σου επιχείρηση λόγω πολύπλοκων διαδικασιών 1. 2. 3. 4. 5.

Οι παρακάτω ερωτήσεις αφορούν την χρονική περίοδο ίδρυσης και πρώτης λειτουργίας της επιχείρησής σας:

5.Τί αναλογία ιδίων και ξένων κεφαλαίων χρησιμοποιήσατε κατά την ίδρυση της επιχείρησής σας?

6.Από πού πήρατε πληροφορίες για τους τρόπους χρηματοδότησης της αρχικής σας επένδυσης?

ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ	
ΛΟΓΙΣΤΗΣ	
ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ	
ΦΙΛΟΙ / ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ	

7.Γνωρίζετε τι είναι το TEMΠΙΜΕ?

- Ναι
- Όχι

8.Ενημερωθήκατε για την δυνατότητα του Λήζινγκ?

- Ναι
- Όχι

9. Παρείχατε στην τράπεζα όσα στοιχεία σας ζητήθηκαν κατά την υποβολή του αιτήματος σας?

- Ναι
- Όχι

10. Θεωρείτε ότι οι τράπεζες ζητούν όσα στοιχεία απαιτούνται για την αξιολόγηση του αιτήματος σας?

- Ναι
- Όχι

11. Είστε διατεθειμένος να προσφέρετε προσωπικές εγγυήσεις ή εμπράγματα εξασφαλίσεις για να λάβετε δάνειο?

- Ναι
- Όχι

11. Χωρίς τραπεζική χρηματοδότηση θα μπορούσατε να ξεκινήσετε την επιχείρησή σας?

- Ναι
- Όχι

12. Θεωρείτε ότι η πρόσβαση στην χρηματοδότηση νέων μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε σχέση με το παρελθόν είναι:

- ευκολότερη
- δυσκολότερη
- δεν έχει αλλάξει ο βαθμός δυσκολίας

13. Δηλώστε το αντικείμενο της δραστηριότητας σας.

14. Πόσα χρόνια λειτουργεί η επιχείρησή σας?

- -1
- 1-3

➤ 3-5

➤ 5-8

➤ 8-

✚ ΑΝΔΡΑΣ

✚ ΓΥΝΑΙΚΑ

Ευχαριστώ για το χρόνο σας, η συμβολή σας για την διεκπεραίωση της διπλωματικής μου εργασίας είναι πολύτιμη.

Με εκτίμηση,
ΚΑΡΣΙΩΤΗ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ

**ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΓΙΑ ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΣΤΕΛΕΧΗ ΠΟΥ
ΑΣΧΟΛΟΥΝΤΑΙ ΜΕ ΠΙΣΤΟΔΟΤΗΣΕΙΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (ΜΜΕ)**

1. Θεωρείτε ότι η χρηματοδότηση μιας νέας μικρομεσαίας επιχείρησης είναι λιγότερο επισφαλής δραστηριότητα σε σχέση με το παρελθόν?

- Ναι
- Όχι
- Το ίδιο

Παρακαλώ αιτιολογείστε την απάντησή σας:

2. Τα αιτήματα που λαμβάνετε από νέες ΜΜΕ συνοδεύονται από πλήρη στοιχεία? Θεωρείται ότι τα απαιτούμενα δικαιολογητικά είναι επαρκή?

3. Οι νέες ΜΜΕ είναι πρόθυμες να προσφέρουν προσωπικές ή εμπράγματες εγγυήσεις προκειμένου να λάβουν έστω και ένα μικρό ποσό δανείου?

- Ναι
- Όχι

Παρακαλώ αιτιολογείστε την απάντησή σας:

4. Πιστεύετε ότι οι ΜΜΕ γνωρίζουν για τα διαθέσιμα τραπεζικά προϊόντα που μπορεί να τις ενδιαφέρουν?

- Ναι

➤ Όχι

5. Ενημερώνετε τις νέες επιχειρήσεις για το TEMΠΙΜΕ?

➤ Ναι

➤ Όχι

6. Ποιο τραπεζικό προϊόν προτείνετε στις νέες μικρομεσαίες επιχειρήσεις που δεν διαθέτουν επαρκή ίδια κεφάλαια? Γιατί?

7. Πώς νομίζετε ότι οι ΜΜΕ θα μπορούσαν να βελτιώσουν τις αποφάσεις τους για τον τρόπο χρηματοδότησης της επιχείρησής τους?

- Περισσότερη κατάρτιση
- Καλύτερη πληροφόρηση από τις τράπεζες
- Στήριξη από το κράτος
- Άλλο (εξηγήστε)

Ευχαριστώ για τον χρόνο σας, η συμβολή σας για την διεκπεραίωση της διπλωματικής μου εργασίας, είναι πολύτιμη.

Με εκτίμηση,

ΚΑΡΣΙΩΤΗ ΚΑΤΕΡΙΝΑ

Τηλ. 6948367927