



ΑΤΕΙ ΗΠΕΙΡΟΥ-ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΠΡΕΒΕΖΑΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΚΑΙ ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΩΝ ΜΜΕ ΣΤΗΝ
ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ
ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ
ΝΑΣΗ ΒΑΣΙΛΙΚΗ

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ
ΓΕΩΡΓΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

ΠΡΕΒΕΖΑ 2012

Εγκρίθηκε από την τριμελή εξεταστική επιτροπή

Τόπος, Ημερομηνία

ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ

1. Ονοματεπώνυμο, Υπογραφή

2. Ονοματεπώνυμο, Υπογραφή

3. Ονοματεπώνυμο, Υπογραφή

Ο Προϊστάμενος του Τμήματος

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	4
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: Η ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ – ΒΑΣΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ .5	
1.1 ΟΡΙΣΜΟΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ.....	6
1.2 ΜΜΕ ΚΑΙ ΕΛΛΑΔΑ	7
1.3 Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΜΜΕ.....	9
1.3.1 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ.....	9
1.3.2 ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ	11
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΚΑΙ ΔΥΣΧΕΡΕΙΕΣ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΜΜΕ.....	15
2.1 ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ & ΜΜΕ	16
2.2 ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ.....	17
2.3 ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ.....	19
2.4 ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΜΜΕ	24
2.5 ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΜΜΕ	26
2.6 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΜΜΕ ΣΕ ΑΛΛΕΣ ΧΩΡΕΣ.....	29
2.7 ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ.....	30
2.7.1 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (Leasing).....	30
2.7.2 ΣΥΜΒΑΣΗ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ (Factoring).....	33
2.7.3 FORFAITING	38
2.7.4 ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ Ή ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ (Venture Capital).....	40
2.7.5 VISA BUSINESS.....	44
2.7.6 ΙΔΙΩΤΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ (Business Angels).....	44
2.8 Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΜΜΕ ΚΑΙ ΤΟ ΝΕΟ ΣΥΜΦΩΝΟ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ ΤΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΑΣ.....	44
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΜΕΤΡΑ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΜΜΕ.....	47
3.1 ΝΕΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟΣ ΝΟΜΟΣ.....	48
3.1.1 ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΩΝ ΚΙΝΗΤΡΩΝ	48
3.1.2 ΡΥΘΜΙΣΕΙΣ ΤΟΥ ΝΕΟΥ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟΥ ΝΟΜΟΥ.....	49
3.1.3 ΘΕΤΙΚΑ ΣΗΜΕΙΑ ΤΟΥ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟΥ ΝΟΜΟΥ.....	50
3.1.4 ΑΡΝΗΤΙΚΑ ΣΗΜΕΙΑ ΤΟΥ ΝΕΟΥ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟΥ ΝΟΜΟΥ.....	50
3.2 ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε.	51
3.2.1 ΘΕΣΜΙΚΟ ΚΑΙ ΚΑΝΟΝΙΣΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ.....	53
3.2.2 ΒΑΣΙΚΕΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΕΙΣ	55
3.2.3 ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΠΑΡΟΧΗΣ ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ.....	57
3.2.4 ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ	60
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: Η ΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗ ΤΩΝ ΜΜΕ ΣΤΙΣ ΝΕΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ.....	62
4.1 ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟΣ ΝΟΜΟΣ (Ν.3299/2004).....	63
4.2 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ ΜΜΕ ΑΠΟ ΤΗΝ Ε.Ε.....	64
4.3 ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	66
4.4 ΜΜΕ & ΒΑΣΙΛΕΙΑ ΙΙ.....	66
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	68
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	70

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Όλα τα παραδείγματα των ώριμων και αναπτυγμένων οικονομιών καταδεικνύουν ότι ο βασικός μοχλός οικονομικής μεγέθυνσης είναι η ιδιωτική επιχειρηματική πρωτοβουλία. Ο ιδιωτικός τομέας είναι αυτός που κάνει επενδύσεις και οι ιδιωτικές επιχειρήσεις είναι αυτές που παρέχουν θέσεις εργασίας. Λόγω του κρίσιμου ρόλου της επιχειρηματικότητας στην οικονομική ανάπτυξη, είναι ευνόητο ότι η επιχειρηματικότητα έχει πρωτεύοντα ρόλο σε όλους τους κλάδους μιας οικονομίας. Τόνωση της επιχειρηματικότητας ουσιαστικά σημαίνει τόνωση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, αφού διαθέτουν και τα τρία χαρακτηριστικά της επιχειρηματικότητας, ήτοι τεχνογνωσία, καινοτομία, ευελιξία.

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της οικονομίας της Ευρώπης. Ποσοστό 99,8% των ευρωπαϊκών επιχειρήσεων 20 εκατομμύρια επιχειρήσεις είναι μικρού και μεσαίου μεγέθους αντιπροσωπεύοντας το 70% της απασχόλησης στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Είναι προφανές λοιπόν, η ανάγκη διατήρησης, επέκτασης και ανάπτυξης της οικονομικής δράσης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Σε Ευρωπαϊκό αλλά και εθνικό επίπεδο συνεχώς σχεδιάζονται και ανακοινώνονται πολιτικές στήριξης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Εντούτοις, ένα μεγάλο ποσοστό των μικρομεσαίων και το συντριπτικό ποσοστό των μικρών επιχειρήσεων παραμένει έξω από την κρατική και τραπεζική χρηματοδότηση, με αποτέλεσμα την έλλειψη επαρκών κεφαλαίων και τους κινδύνους βιωσιμότητας που ελλοχεύει, η έλλειψη ρευστότητας.

**ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: Η ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ – ΒΑΣΙΚΑ
ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ**

1.1 ΟΡΙΣΜΟΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Οι Μικρομεσαίες επιχειρήσεις¹, αποτελώντας ανέκαθεν ισχυρό μοχλό ανάπτυξης, συντέλεσαν καταλυτικά στην οικονομία, πρόοδο και εξέλιξη της κοινωνίας από τη βιομηχανική επανάσταση μέχρι και σήμερα αφού πάντοτε αποτελούσαν τη συντριπτική πλειοψηφία των παραγωγικών μονάδων τόσο από αριθμητική άποψη όσο από άποψη καινοτομιών.

Δεν υπάρχει ένας ενιαίος γενικά αποδεκτός ορισμός της μικρομεσαίας επιχείρησης, αλλά ορίζεται κάθε φορά σε σχέση με τις συγκεκριμένες οικονομικές και κοινωνικές συνθήκες κάθε χώρας και τις εφαρμοζόμενες πολιτικές.

Τα κριτήρια που εφαρμόζονται συνηθέστερα είναι :

- Η αξία του συνόλου του ενεργητικού
- Το μέγεθος των ιδίων κεφαλαίων
- Το συνολικό απασχολούμενο κεφάλαιο
- Το ετήσιο ύψος πωλήσεων
- Ο αριθμός των απασχολουμένων

Σύμφωνα με τη διεθνή βιβλιογραφία, τα περισσότερο χρησιμοποιούμενα ποσοτικά κριτήρια για τον ορισμό μίας επιχείρησης ως ΜΜΕ είναι πρωτίστως ο αριθμός των απασχολουμένων και κατά δεύτερον ο κύκλος εργασιών κυρίως επειδή δεν επηρεάζεται από τον πληθωρισμό, είναι συχνά πιο συγκεκριμένο και ξεκάθαρο μέτρο, περισσότερο συγκρίσιμο και εύκολα μετρήσιμο.

Πρέπει να τονισθεί ότι το οποιοδήποτε κριτήριο και μέτρο που χαρακτηρίζει μια επιχείρηση ως μικρομεσαία δε μπορεί να είναι ενιαίο για όλους τους κλάδους της οικονομίας αφού στο κάθε κλάδο επικρατούν διαφορετικές συνθήκες και η χρήση του ιδίου κριτηρίου σε διαφορετικούς κλάδους θα παρουσίαζε πολύ διαφορετικά και σε μεγάλο βαθμό παραπλανητικά συμπεράσματα. Εντούτοις για να χαρακτηρισθεί μια επιχείρηση ως μικρομεσαία πρέπει να συντρέχουν οι ακόλουθες προϋποθέσεις:

- i. Κάθε μία από αυτές να ελέγχει και να επηρεάζει ένα μικρό μέρος της αγοράς

¹ Ως επιχείρηση θεωρείται κάθε μονάδα, ανεξάρτητα από τη νομική της μορφή που ασκεί οικονομική δραστηριότητα. Νοούνται ιδίως οι μονάδες που ασκούν βιοτεχνική ή άλλη δραστηριότητα, ατομικά ή οικογενειακά, προσωπικές εταιρείες ή ενώσεις προσώπων που ασκούν τακτικά μια οικονομική δραστηριότητα.

- ii. Η διοίκηση να ασκείται από τον /τους ιδιοκτήτη/ες
- iii. Να έχει οικονομική ανεξαρτησία και επιχειρηματική ευελιξία

Διαφορές στον ορισμό του μεγέθους μιας ΜΜΕ προκαλούνται επίσης από γεωγραφικές παραμέτρους και κυρίως από τις διαστάσεις των αγορών. Έτσι στις ΗΠΑ, μικρομεσαία θεωρείται η επιχείρηση που απασχολεί λιγότερους από 500 εργαζόμενους, στην Ιαπωνία λιγότερους από 300 και στην Αυστραλία λιγότερους από 50 εργαζόμενους.²

Με βάση την επίσημη εφημερίδα της Ευρωπαϊκής Ένωσης και με την απόφαση E2003 (1422) της Επιτροπής της 6ης Μαΐου 2003 οι ΜΜΕ χωρίζονται σε τρεις κατηγορίες με τα εξής χαρακτηριστικά γνωρίσματα:

- Η πρώτη κατηγορία των ΜΜΕ ονομάζεται «Μεσαία» και αποτελείται από επιχειρήσεις που απασχολούν μέχρι 250 εργαζόμενους και των οποίων ο επίσημος κύκλος εργασιών δεν υπερβαίνει τα 50.000.000 ευρώ ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού δεν υπερβαίνει τα 43.000.000 ευρώ.
- Η δεύτερη κατηγορία των ΜΜΕ ονομάζεται «Μικρή» και αποτελείται από επιχειρήσεις που απασχολούν μέχρι 50 εργαζόμενους και των οποίων ο ετήσιος κύκλος εργασιών δεν υπερβαίνει τα 10.000.000 ευρώ.
- Η τρίτη κατηγορία των ΜΜΕ, ονομάζεται «πολυμικρή» επιχείρηση, η οποία απασχολεί μέχρι 10 εργαζόμενους και της οποίας ο ετήσιος τζίρος δεν υπερβαίνει τα 2.000.000 ευρώ
- Σχετικά με την Ελλάδα, ως ΜΜΕ μπορούμε να θεωρήσουμε τις επιχειρήσεις εκείνες που απασχολούν έως 50 άτομα, αφού οι θεωρούμενες ως μεγάλες επιχειρήσεις είναι συγκριτικά με τα διεθνή μεγέθη αρκετά μικρές.³

1.2 ΜΜΕ ΚΑΙ ΕΛΛΑΔΑ

Η Ελλάδα είναι κυριολεκτικά η χώρα των ΜΜΕ, οι οποίες αποτελούν τον ακρογωνιαίο λίθο της Ελληνικής Οικονομικής ζωής, αφού το 99,95% των επιχειρήσεων ανήκει στην κατηγορία αυτή.

² (Χ.Κανελόπουλος,(2000) σελ.17,18)

³ Ο αριθμός των απασχολούμενων αντιστοιχεί στον αριθμό ετήσιων μονάδων εργασίας (ΕΜΕ) δηλαδή στον αριθμό εργαζομένων πλήρους απασχόλησης που εργάστηκαν σε μια επιχείρηση ή για λογαριασμό αυτής επί ολόκληρο έτος και περιλαμβάνει: τους μισθωτούς, τα άτομα που εργάζονται για την επιχείρηση, έχουν σχέση εξάρτησης προς αυτήν και εξομοιούνται με μισθωτούς με βάση το εθνικό δίκαιο, τους ιδιοκτήτες / επιχειρηματίες, τους εταίρους που ασκούν τακτική δραστηριότητα εντός της επιχείρησης και προσπορίζονται οικονομικά πλεονεκτήματα από αυτήν.

Επιχειρήσεις με λιγότερα από 100 άτομα προσωπικό αποτελούν το 99,8% του συνόλου των επιχειρήσεων και απασχολούν περίπου 60% του εργατικού δυναμικού του δευτερογενή και τριτογενή τομέα. Σημαντικότερη είναι η θέση των «μικρών» επιχειρήσεων, οι οποίες απασχολούν μέχρι και 10 άτομα προσωπικό, καθόσον αποτελούν το 96,3% του συνόλου των επιχειρήσεων, σύμφωνα με πρόσφατα στοιχεία του EOMMEX.⁴

Η συμβολή των ΜΜΕ στην απασχόληση είναι σημαντική. Εντούτοις, η Ελλάδα έχει το χειρότερο ρυθμιστικό πλαίσιο σε σχέση με οποιαδήποτε ανεπτυγμένη χώρα του ΟΟΣΑ, που αριθμεί 30 μέλη, σύμφωνα με έρευνα της Παγκόσμιας Τράπεζας, που αξιολογεί το επιχειρηματικό περιβάλλον για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις σε 181 χώρες και παρουσιάζει το Reuters. Εξαιτίας της γραφειοκρατίας και των μεγάλων καθυστερήσεων για την λήψη των απαραίτητων εγκρίσεων, η Ελλάδα κατατάσσεται στην 96η θέση στην ετήσια έκθεση που δημοσιεύθηκε τον 9^ο του 2008.⁵

Ο αντίκτυπος της διεθνούς οικονομικής κρίσης έχει ήδη αρχίσει να διαφαίνεται και στην πραγματική οικονομία της χώρας μας. Σε ολόκληρη την Ελλάδα μια σειρά επιχειρήσεις βάζουν λουκέτο, λόγω έλλειψης ρευστότητας, αφήνοντας στο δρόμο εκατοντάδες εργαζομένους και οδηγώντας στην οικονομική ανέχεια τους ίδιους και τις οικογένειές τους.

Το κλείσιμο των μικρομεσαίων επιχειρήσεων που αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της ελληνικής οικονομίας δημιουργεί μια σειρά από προβλήματα, εκ των οποίων τα κυριότερα είναι η αύξηση των δεικτών ανεργίας, η δυσλειτουργία της αγοράς και η μείωση της επιχειρηματικής και κατ' επέκταση οικονομικής ανάπτυξης της χώρας μας.⁶

Η ανελαστική στάση των ελληνικών τραπεζών, οι οποίες έχουν παγώσει το δανεισμό των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, παρά την αύξηση των κερδών τους, προβληματίζει όχι μόνο τους επιχειρηματίες αλλά και όλους τους πολίτες.

⁴ Ρεπούσης (2007)σελ 13

⁵ Newsroom ΔΟΛ 17/09/08.

⁶ Χαρακτηριστικό παράδειγμα μικρομεσαίων επιχειρήσεων που οδηγήθηκε σε αναστολή των εργασιών τους και θα προχωρήσει σε απολύσεις προσωπικού είναι η «Κεραμοποιία ΚΑΤΣΙΚΗΣ Α.Ε.» που ιδρύθηκε πριν από 60 περίπου χρόνια στο Αγρίνιο και αποτελεί όλες αυτές τις δεκαετίες ένα από τους βασικούς πυλώνες της τοπικής οικονομίας. 100 περίπου εργαζόμενοι κινδυνεύουν να χάσουν τη δουλειά τους, σε ένα νομό που ούτως ή άλλως έχει από τους υψηλότερους δείκτες ανεργίας στη χώρα (www.agrinio-news.blogspot.com-agrinionews.gr)

1.3 Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΜΜΕ

Είναι γεγονός ότι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις συμβάλλουν καταλυτικά στη συνολική απασχόληση. Ο ρόλος των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στο κομμάτι της απασχόλησης πηγάζει από την ανάγκη τους σε προσωπικό, το οποίο θα παράγει διπλά από ότι το προσωπικό μιας μεγάλης επιχείρησης.⁷ Συγχρόνως οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις ανταποκρίνονται λόγω μεγέθους καλύτερα στον παραγωγικό κύκλο από ότι οι μεγάλες επιχειρήσεις, οι οποίες λόγω μεγέθους δε παρουσιάζουν ευελιξία .

1.3.1 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

Η οικονομική και κοινωνική σημασία των μικρομεσαίων μεγέθους επιχειρήσεων, είναι αναμφισβήτητη και συνοψίζεται στα παρακάτω ζητήματα:

- i. **Αξιοποίηση επιχειρηματικών ταλέντων:** Κατά κανένα τρόπο δεν πρέπει να θεωρείται ως δεδομένο ότι καθένας που αποφασίζει να αναπτύξει επιχειρηματική δραστηριότητα είναι και ταλέντο, ή ότι η ανάπτυξη επιχειρηματικής δραστηριότητας είναι ο μόνος τρόπος για την αξιοποίηση ατόμων ταλαντούχων.
- ii. **Συμβολή στην πληρέστερη απασχόληση των συντελεστών της παραγωγικής και κυρίως των φυσικών πόρων του εργατικού δυναμικού.** Η συμβολή αυτή παίρνει ιδιαίτερη οικονομική και κοινωνική σημασία σε περιπτώσεις όπου οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις εγκαθίστανται σε περιοχές γεωγραφικά απομακρυσμένες και αποκομμένες από τα μεγάλα κέντρα οικονομικής δραστηριότητας, οι οποίες δεν σπανίζουν στον Ελληνικό χώρο.
- iii. **Πληρέστερη εξυπηρέτηση του καταναλωτικού κοινού.** Η μικρομεσαία επιχείρηση διαθέτει, όπως επισημάναμε παραπάνω, ευελιξία στην επιλογή αλλά και στην αλλαγή του τόπου εγκατάστασης και δύναται ως εκ τούτου να ευρίσκεται πάντοτε πλησίον του καταναλωτικού της κοινού, προς το οποίο παρέχει άμεση εξυπηρέτηση. Ο επιχειρηματίας έρχεται σε προσωπική επαφή με το πελάτη. Έχει την ευκαιρία να διαγνώσει τις ιδιαίτερες προτιμήσεις του, να αναπτύξει δημόσιες σχέσεις σε άμεση διαφήμιση των προϊόντων του.

⁷ «Τάσεις», Ετήσια Οικονομική Επισκόπηση, Ελληνική Οικονομία, 2003, Τάσεις και προβλήματα της Ελληνικής οικονομίας, Θ.Παλάσκας & Χ.Στοφόρος: Η ανταγωνιστικότητα της Ελληνικής Παραγωγής

- iv. **Άμεση εποπτεία του προσωπικού.** Λόγω του μικρού αριθμού των απασχολούμενων στη μικρομεσαία επιχείρηση ατόμων, ο επιχειρηματίας έχει τη δυνατότητα άσκησης προσωπικής επίβλεψης και άμεσης παροχής οδηγιών, κατά τρόπον ώστε να αποφεύγονται τα σφάλματα και η σπατάλη χρόνου και υλικών. Επίσης παρέχεται η δυνατότητα ανάπτυξης σχέσεων αμοιβαίας εκτίμησης και εμπιστοσύνης μεταξύ επιχειρηματία και προσωπικού, γεγονός το οποίο συντελεί στη διατήρηση ευνοϊκού κλίματος για ειρηνική συνεργασία και αύξηση της απόδοσης. Ενθαρρύνει υψηλότερα επίπεδα παραγωγικότητας αποσπώντας μεγαλύτερη παραγωγή ανά μονάδα κεφαλαίου. Ο ιδιοκτήτης της μεγάλης επιχείρησης στερείται κατά κανόνα, της δυνατότητας για άμεση προσωπική επικοινωνία με την πελατεία ή το προσωπικό.
- v. **Καινοτομίες.** Ο διαχρονικός ρόλος της μικρομεσαίας επιχείρησης και του ιδιοκτήτη της στο τομέα των καινοτομιών, είναι κυριολεκτικά ουσιαστικός. Ενθαρρύνονται νέες χρήσεις της τεχνολογίας.
- vi. **Δημιουργία θέσεων εργασίας.** Η συντριπτική πλειοψηφία των Ελληνικών επιχειρήσεων είναι μικρομεσαίες. Εκτός από την περίπτωση των προβληματικών περιοχών στον οποίων την ανάπτυξη συμβάλει η εγκατάσταση μικρομεσαίων επιχειρήσεων και για την οποία κάνουμε νύξη παραπάνω.
- vii. **Διευκόλυνση των μεγάλων επιχειρήσεων.** Σε πληθώρα περιπτώσεων, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις εξειδικεύονται στην παραγωγή αγαθών ή την παροχή υπηρεσιών απαραίτητων για τη διεξαγωγή της παραγωγικής διαδικασίας των μεγάλων επιχειρήσεων.
- viii. **Βοηθούν στη διαφοροποίηση της οικονομικής βάσης της χώρας** και της παρέχουν τη δυνατότητα να ανταποκρίνεται σε ποικιλία συνθηκών της αγοράς.
- ix. **Προσφέρουν ένα στοιχείο τοπικού ελέγχου** και μπορούν να ανταποκρίνονται σε τοπικές ανάγκες
- x. **Η παρουσία μικρών επιχειρήσεων στην οικονομία αποτελεί έκφραση της πολιτικής ανταγωνισμού** - εκφράζει το αντιμονοπωλιακό σκέλος.
- xi. Συνεισφορά στο ακαθάριστο εγχώριο προϊόν της χώρας
- xii. **Αυτοανάπτυξη.** Αποτελούν οδό για την ατομική επιτυχία και έκφραση του επιχειρηματικού πνεύματος

1.3.2 ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

Οι Ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις δεν είναι ανταγωνιστικές σε σχέση με μικρομεσαίες επιχειρήσεις σε χώρες του εξωτερικού. Τα προβλήματα των Ελληνικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων έχουν την ρίζα τους στο κοινωνικό, πολιτικό και οικονομικό καθεστώς που μαστίζει την Ελληνική οικονομία τα τελευταία χρόνια, καθώς και στην κουλτούρα του Έλληνα μικρομεσαίου επιχειρηματία. Το Ελληνικό μοντέλο, με τον άνθρωπο ορχήστρα και την έλλειψη οργάνωσης, στελεχών και τεχνολογίας έχουν δημιουργήσει το σημερινό καθεστώς.

- i. Το πρώτο πράγμα που είναι πασιφανές στις περισσότερες μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι η χρήση παλαιάς τεχνολογίας. Τα εργαλεία που χρησιμοποιούν πολλοί είναι απαρχαιωμένα, ενώ κάνουν κακή ή ελάχιστη χρήση του διαδικτύου το οποίο, πλέον, είναι σε θέση να λύσει πολλά προβλήματα επικοινωνίας (Skype, emails, κτλ).
- ii. Η έλλειψη πολιτικής είναι επίσης εμφανής. Η πολιτική της εταιρίας διαμορφώνεται βάση του χαρακτήρα του επιχειρηματία. Συνήθως βασίζεται στις συνήθειες και τις εντυπώσεις που έχει ο ίδιος. Όταν χαράζουμε μια πολιτική χωρίς να έχουμε κάνει την ανάλογη έρευνα είναι λογικό κάποια στιγμή να δημιουργηθεί πρόβλημα. Σπάνια το πρόβλημα γίνεται αντιληπτό σύντομα: π. χ. Ενώ στην αγορά δεν υπάρχει ρευστότητα είναι ελάχιστες οι Ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις που θα αλλάξουν πολιτικές εισπράξεων πριν χάσουν χρήματα.
- iii. Σπάνια σε μια μικρομεσαία επιχείρηση υπάρχει αντικειμενική αξιολόγηση των εργαζομένων η οποία να οδηγεί σε άμεση λήψη αποφάσεων προς όφελος της εταιρίας. Οι προσωπικές σχέσεις, οι οποίες αναπτύσσονται ανάμεσα στην διοίκηση και το προσωπικό θολώνουν το τοπίο κι ο επιχειρηματίας αρχίζει να σκέφτεται ανθρωποκεντρικά, αγνοώντας το προφανές: Ότι ο υπάλληλος δεν παράγει αρκετά τις ώρες εργασίας ώστε να δικαιολογήσει τον μισθό του, με αποτέλεσμα να δημιουργούνται προβλήματα σε βάθος χρόνου σε ολόκληρο το φάσμα της επιχείρησης.
- iv. Ένας άλλος τομέας του οποίου γίνεται φτωχή χρήση στις περισσότερες μικρομεσαίες είναι οι σύμβουλοι επιχειρήσεων. Ένας εξωτερικός σύμβουλος ο οποίος πιέζει τον επιχειρηματία για αποτέλεσμα, είναι ζωτικής σημασίας για την υγιή ανάπτυξη μιας, οποιασδήποτε επιχείρησης. Οι Ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις, με την νοοτροπία του παρελθόντος δεν εμπιστεύονται εξωτερικούς συμβούλους, θεωρώντας

ότι "πληρώνουν αέρα". Ο συγκεκριμένος "αέρας" είναι ζωτικής σημασίας, καθώς είναι ο μόνος έλεγχος που ασκείται στον επιχειρηματία. Οι άνθρωποι που ξεκίνησαν μόνοι τους, την εταιρία, δεν έχουν συνηθίσει στον έλεγχο με αποτέλεσμα να πληγώνεται ο εγωισμός τους, όταν παρουσιάζεται κάποιος που τους πιέζει για οποιοδήποτε αποτέλεσμα.

- v. Έλλειψη στοιχειώδους Επιχειρηματικού Σχεδίου και Στρατηγικού Προγραμματισμού. Αποτέλεσμα είναι οι περισσότεροι επιχειρηματίες να λειτουργούν ενστικτωδώς, χωρίς Στρατηγική και να συγχέουν τις προσωπικές επιθυμίες και φιλοδοξίες με τους επιχειρηματικούς στόχους.
- vi. Χαμηλή παραγωγικότητα εργασίας (μικρότερη κατά τα 2/3 περίπου σε σχέση με τις μεγάλες επιχειρήσεις).
- vii. Μικρή απορροφητικότητα των κονδυλίων των Κοινοτικών Προγραμμάτων που τις αφορούν, λόγω μη σωστής οργάνωσης και προγραμματισμού τους καθώς και της κρατικής γραφειοκρατίας.
- viii. Μεγάλη εξάρτηση από τις διακυμάνσεις της εσωτερικής αγοράς και τη τεχνολογία.
- ix. Αδυναμίες ανάπτυξης εξαγωγικής δραστηριότητας. Το μικρό μέγεθος των μονάδων, η μικρή παραγωγική δυναμικότητα, η έλλειψη εξειδικευμένων στελεχών, το σχετικά υψηλό κόστος έρευνας αγοράς εξωτερικού, η έλλειψη δικτύων πληροφόρησης, η έλλειψη εξαγωγικής νοοτροπίας και εμπειρίας και ποιοτικού ελέγχου της παραγωγής σε πολλές από αυτές, αποτελούν βασικούς ανασταλτικούς παράγοντες για τη προώθηση των εξαγωγών των ΜΜΕ. Επίσης η Ελλάδα στερείται επαρκών υποδομών σύνδεσης μεταξύ των πόλεων της με οδικούς, θαλάσσιους και σιδηροδρομικούς άξονες, ενώ και οι αεροπορικές συνδέσεις δεν είναι και τόσο αναπτυγμένες ώστε να προωθήσουν τις εξαγωγές.
- x. Οι ΜΜΕ βρίσκονται σε δυσμενέστερη θέση από τις μεγάλες επιχειρήσεις στο θέμα της προμήθειας των πρώτων υλών. Τούτο οφείλεται στη δυσχέρεια πρόσβασης στις πηγές παραγωγής πρώτων υλών λόγω μικρών ποσοτήτων, περιορισμένων διαθεσίμων και αδυναμίας έγκαιρου προγραμματισμού με αποτέλεσμα τη κάλυψή τους από την ελεύθερη αγορά σε υψηλές τιμές.
- xi. Οι ΜΜΕ αντιμετωπίζουν υψηλότερα επιτόκια σε σχέση με τις μεγάλες επιχειρήσεις, αφού ο δανειστής, δηλαδή η τράπεζα, αντιμετωπίζει μεγαλύτερο λειτουργικό κόστος δανεισμού, αλλά και μεγαλύτερο κίνδυνο λόγω έλλειψης επαρκών εμπράγματων

εγγυήσεων από πλευράς των ΜΜΕ. Επίσης, οι ΜΜΕ, λόγω του ότι επιθυμούν μεγαλύτερη ευελιξία και αμεσότητα, χρησιμοποιούν κυρίως βραχυπρόθεσμο δανεισμό σε σχέση με τον μακροπρόθεσμο- άρα υψηλότερα επιτόκια- ακόμα και για απόκτηση παγίων στοιχείων. Συνεπώς μεγάλη πληγή σχεδόν για το σύνολο των επιχειρήσεων, αποδεικνύεται το κόστος χρήματος, οι επιταγές μακράς λήξεως οι οποίες και «σπάνε» στις τράπεζες, με τα τραπεζικά έξοδα να αποτελούν απαγορευτικό είδος για τον προϋπολογισμό και τις ταμειακές ροές των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

- i. Η αρνητική ταμειακή ροή
- ii. Η κακή αντιμετώπιση των χρεών
- iii. Η αργή ή και ακόμα η απουσία ανάπτυξης
- iv. Η ανεπαρκής απογραφή ελέγχου
- v. Η κακή διαχείριση των χρημάτων
- vi. Η υποκεφαλαιοποίηση
- vii. Ο κακός προγραμματισμός
- viii. Τα προβληματικά τιμολόγια πληρωμών
- ix. Υποαπασχόληση παγίων εγκαταστάσεων
- x. Μικρή παραγωγική ικανότητα και αδυναμία κάλυψης συνήθως μεγάλων
- xi. Παραγγελιών εξωτερικού

Παρά το γεγονός ότι οι ΜΜΕ αποτελούν τη σπονδυλική στήλη της οικονομίας, η επιβίωση τους είναι δύσκολη και παρατηρείται το θλιβερό αποτέλεσμα της μεγάλης «νηπιακής θνησιμότητας», ήτοι από τις πολλές νεοϊδρυθείσες επιχειρήσεις, μόνο το 50% επιβιώνει για διάστημα μεγαλύτερο του ενάμιση έτους και από αυτό μόνο το 20% επιβιώνει για δεκαετία. Κύριος υπαίτιος αναφέρεται η κακή διαχείριση, με πιο συχνή αιτία τα υψηλά λειτουργικά έξοδα, τις επισφάλειες, τις διάφορες ανταγωνιστικές αδυναμίες και το υψηλό ποσοστό παγίου ενεργητικού.⁸

⁸ Χ.Κανελόπουλος, Διοίκηση ΜΜΕ, Αθήνα 2000, σελ.36,37

**ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΚΑΙ ΔΥΣΧΕΡΕΙΕΣ
ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΜΜΕ**

2.1 ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ & ΜΜΕ

Η τελευταία 20ετία έχει να επιδείξει μεγάλες μεταβολές στην επιχειρηματική πίστη με ανατροπές στη παροχή πιστώσεων προς τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Στη κατακόρυφη πτώση του μεριδίου των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στη συνολική χρηματοδότηση του Ιδιωτικού Τομέα από τις εμπορικές τράπεζες συνετέλεσε η σταδιακή μείωση της δέσμευσης των Τραπεζών να διαθέτουν ένα ποσοστό επί των καταθέσεών τους, για τη διαμόρφωση του ειδικού κεφαλαίου χαμηλότοκης χρηματοδότησης της βιοτεχνίας, μέχρι την οριστική του κατάργηση κατά το 1993. Γεγονός που αποτέλεσε σημαντικό μειονέκτημα για τη περαιτέρω ανάπτυξη των ΜΜΕ, δεδομένου ότι η χρηματοδότηση των ΜΜΕ στηρίχθηκε κατά τη περίοδο 1987-1992 κατά σημαντικό ποσοστό, της τάξεως του 63-76%, στο ειδικό κεφάλαιο της Απόφασης της Νομισματικής Επιτροπής (ΑΝΕ) 197/78, που αφορούσε τις χορηγήσεις βιοτεχνικών δανείων από το Τραπεζικό Σύστημα.

Η κατάργηση του συστήματος δεσμεύσεων και αποδεσμεύσεων επί χορηγήσεων, στο τέλος του 1998, περιόρισε ακόμη περισσότερο την δανειοδότηση των Τραπεζών προς τις ΜΜΕ, αφού δεν είχαν πλέον κίνητρα για αποδεσμεύσεις. Μεγάλες δυσκολίες στη χρηματοδότηση των μικρότερων από τις ΜΜΕ επέφερε η μείωση της εγγύησης του Ελληνικού Δημοσίου στο 60% των βιοτεχνικών δανείων, οι καθυστερήσεις του Δημοσίου, και οι γραφειοκρατικές διαδικασίες για τη πληρωμή των εγγυήσεων καθώς και το γεγονός ότι τράπεζες ειδικού σκοπού έπαψαν να υφίστανται (επενδυτικές, ναυτιλιακές, κτηματικές).

Εντούτοις, η ταχύτατη ανάπτυξη, τα τελευταία χρόνια του τραπεζικού τομέα στη χώρα μας έχει ευνοήσει ιδιαίτερος το τομέα των ΜΜΕ, που λόγω των ανωτέρω είχαν περιορισμένη πρόσβαση στο τραπεζικό σύστημα. Η αναθεώρηση της πολιτικής τόσο των θεσμικών οργάνων της Ε.Ε. όσο και των κρατών μελών, που αναγνώρισαν και εκτίμησαν το ρόλο και τη συνεισφορά των ΜΜΕ στην οικονομία και ειδικότερα τη συμβολή τους στην απασχόληση, την παραγωγή και την προσκόλλησή τους στις τοπικές κοινωνίες, είχαν ως αποτέλεσμα να αναβαθμιστεί η πρόσβαση των ΜΜΕ στο τραπεζικό σύστημα και τα σύγχρονα χρηματοδοτικά εργαλεία. Στις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, όπως και στις μεγαλύτερες, οι ελληνικές τράπεζες προσφέρουν μια μεγάλη γκάμα χρηματοδοτικών προϊόντων και υπηρεσιών υψηλής ποιότητας, συμβάλλοντας αποφασιστικά σε όλες τις επιχειρηματικές λειτουργίες τους, από την αξιοποίηση επιχειρηματικών ιδεών, την εκμετάλλευση νέων ευκαιριών και τη διάνοιξη νέων αγορών, μέχρι την εσωτερική

αναδιοργάνωση, την ανάπτυξη ανθρώπινου δυναμικού, τον εκσυγχρονισμό μηχανογραφικών συστημάτων και τη χάραξη και εφαρμογή μακροπρόθεσμων στρατηγικών.⁹

Βεβαίως κίνητρα για την ανωτέρω αντιμετώπιση προς τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι:

- i. η αύξηση των προμηθειών
- ii. η σταθεροποίηση των περιθωρίων πάνω από το βασικό επιτόκιο
- iii. οι ομοιόμορφες υπηρεσίες με σκοπό τη μείωση του κόστους διαχείρισης δανεισμού προς τις ΜΜΕ

Πρέπει να σημειωθεί ότι ο λόγος των ΜΜΕ προς τα συνολικά υπόλοιπα χρηματοδότησής τους υστερεί σημαντικά έναντι των αντίστοιχων στα άλλα κράτη μέλη της.

2.2 ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ

Ανεξάρτητα από την ένταξη της νεοϊδρυόμενης επιχείρησης σε ευρωπαϊκά ή εθνικά προγράμματα η χρηματοδότησή της από τραπεζικές πηγές είναι αναπόφευκτη είτε για την κάλυψη του αρχικού επενδυτικού κόστους (αγορά εξοπλισμού, πρώτη εγκατάσταση), είτε για την τρέχουσα λειτουργία της (κεφάλαιο κίνησης). Η καλή σχέση με μια τράπεζα είναι αναγκαία και δεν πρέπει να φοβίζεται. Βέβαια, είναι γνωστή η διστακτικότητα των τραπεζών να χρηματοδοτήσουν νέες μικρές επιχειρήσεις που δεν ικανοποιούν με ευχέρεια και εκ πρώτης όψεως τα κριτήρια αξιοπιστίας και φερεγγυότητας. Πρέπει επίσης να είναι σαφές ότι για την τράπεζα η διεκπεραίωση ενός αιτήματος για μικρό δάνειο αντιπροσωπεύει αναλογικά υψηλό κόστος και είναι σίγουρα αναγκαίος ο εξοπλισμός του επιχειρηματία με τα κατάλληλα εργαλεία (επιχειρηματικό σχέδιο, καλή και σύντομη περιγραφή της επιχειρηματικής πρότασης)

Ο Τραπεζικός Δανεισμός είναι σήμερα ο πιο συνηθισμένος τρόπος στον οποίο καταφεύγουν οι επιχειρήσεις για να βρουν χρηματοδότηση. Οι τράπεζες προσφέρουν δύο μεγάλες κατηγορίες δανείων προς τις επιχειρήσεις: **Τα δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης και τα Μακροπρόθεσμα δάνεια.**

➤ Τα δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης αποσκοπούν στη βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης και είναι από τη φύση τους μικρής διάρκειας

⁹« Η συμβολή του τραπεζικού συστήματος στην Ελληνική Οικονομία», Ελληνική Ένωση Τραπεζών, Ιούλιος 2008 (μελέτη του διοικητή Εθνικής Τραπέζης, κ. Αράπογλου)

➤ Αντίθετα τα Μακροπρόθεσμα δάνεια είναι μακράς διάρκειας και περιλαμβάνουν τα δάνεια εγκατάστασης και τα δάνεια επαγγελματικού εξοπλισμού

Το επιτόκιο των Μακροπρόθεσμων δανείων είναι συνήθως χαμηλότερο από το αντίστοιχο επιτόκιο των δανείων Κεφαλαίου Κίνησης λόγω ακριβώς της μεγαλύτερης διάρκειας αποπληρωμής του.

Δάνεια για κεφάλαια κίνησης

Τα πιστωτικά ιδρύματα προσφέρουν σήμερα ολοκληρωμένα πακέτα για την κάλυψη των αναγκών ρευστότητας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων ή των ελεύθερων επαγγελματιών. Τέτοια προϊόντα είναι τα ανοιχτά ή ανακυκλούμενα δάνεια και οι αλληλόχρεοι λογαριασμοί. Στα ανοιχτά δάνεια οι τράπεζες δίνουν ένα πιστωτικό όριο στον πελάτη τους ως το οποίο μπορεί να δανείζεται. Ο δανειολήπτης μπορεί αν θέλει να εξοφλήσει μέρος ή το σύνολο της οφειλής του, ενώ μπορεί να επαναδανείζεται όταν έχει ανάγκη ως το όριο που του έχει χορηγηθεί, χωρίς να απαιτείται να επιστρέφει σε συγκεκριμένο διάστημα το κεφάλαιο που χρησιμοποίησε. Υπάρχουν τράπεζες που χρηματοδοτούν για κεφάλαιο κίνησης ποσοστό ως και το 100% του τζίρου της επιχείρησης και άλλες όπου το ποσοστό αυτό δεν ξεπερνά το 50% του τζίρου.

Η χρησιμοποίηση βραχυπρόθεσμων κεφαλαίων για επένδυση σε στοιχεία παγίου ενεργητικού είναι συχνό φαινόμενο και ένδειξη εσφαλμένης χρηματοδοτικής πολιτικής με αρνητικές συνέπειες στη ρευστότητα μιας επιχείρησης.

Μακροπρόθεσμα δάνεια

Δάνεια για επαγγελματική στέγη

Τα δάνεια επαγγελματικής στέγης μπορεί να χρηματοδοτήσουν μέχρι και το 100% της αξίας του ακινήτου και η διάρκειά τους κυμαίνεται από 3 μέχρι 30 χρόνια ανάλογα με την τράπεζα και τον πελάτη, με επιτόκια που σήμερα κυμαίνονται από 5,50 ως 9,50% περίπου. Το τελικό επιτόκιο των δανείων αυτών προσαυξάνεται από την εισφορά του Ν. 128/75 κατά 0,6%. Για τους νέους επιχειρηματίες οι τράπεζες παρέχουν συνήθως περίοδο χάριτος μέχρι δύο χρόνια, διάστημα κατά το οποίο οι νέοι επιχειρηματίες καλούνται να πληρώσουν μόνο τους τόκους ή μικρότερες δόσεις. Τα έξοδα δανείου που χρεώνουν οι τράπεζες συνήθως δεν ξεπερνούν το 1% του δανείου.

Δάνεια για αγορά πάγιου εξοπλισμού

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

Ως έτερος τρόπος χρηματοδότησης αναφέρεται το **Reverse Repo**: Η τράπεζα μπορεί να χρηματοδοτήσει μια επιχείρηση για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα με τη διμερή συμφωνία της αγοράς εκ μέρους της τίτλους που διαθέτει στο χαρτοφυλάκιο της η επιχείρηση, με την υποχρέωση επαναπώλησής τους σ' αυτήν σε προσυμφωνημένη τιμή πριν την λήξη τους.

2.3 ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Τα κριτήρια χρηματοδότησης που προσδιορίζουν τη Σκέψη Credit, θα μπορούσαμε να τα διακρίνουμε σε ποιοτικά και ποσοτικά.

Ποιοτικά στοιχεία είναι αυτά τα οποία είναι δυσκολότερα μετρήσιμα και πολλές φορές χρειάζονται αξιολόγηση, όπως το ιστορικό της επιχείρησης, η διοικητική δομή, η στελέχωση, η διαδοχή, η επιχειρηματική πρωτοβουλία, η δυνατότητα αποπληρωμής κλπ.

Ποσοτικά στοιχεία είναι αυτά τα οποία είναι εύκολα μετρήσιμα, δηλαδή τα οικονομικά στοιχεία, όπως αγορές, πωλήσεις, κέρδη, υποχρεώσεις, τραπεζικός δανεισμός, δείκτες κλπ.

ΠΟΙΟΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

1. Γνώση του πελάτη (know your customer)

Βασική αρχή σε όλες τις Τραπεζικές εργασίες, αλλά κυρίως στις πιστοδοτήσεις, είναι η βαθιά γνώση του αντικειμένου της επιχείρησης, του συναλλακτικού κύκλου, των πιθανών ιδιαιτεροτήτων της αγοράς που λειτουργεί, των αναγκών, των προβλέψεων για την αγορά, των επενδύσεων και των προσδοκιών για τη λειτουργία της επιχείρησης .

Δεδομένης της προσωπικής-οικογενειακής μορφής των μικρο-μεσαίων επιχειρήσεων, μεγάλη έμφαση πρέπει να δίνεται στον ίδιο τον επιχειρηματία:

- είναι σοβαρό, φερέγγυο και αξιόπιστο πρόσωπο;

- έχει παρελθόν συνέπειας, υπευθυνότητας και σταθερότητας;
- είναι ύποπτο άτομο με ασυνήθιστες συναλλακτικές δραστηριότητες;
- είναι σε κατάλληλη ηλικία για να ανταποκριθεί κατά την διάρκεια του δανείου στις υποχρεώσεις του (ή είναι πολύ νέος / πολύ ηλικιωμένος);
- και τέλος πρέπει πάντα να αναρωτηθούμε : θα του δανείζαμε τα δικά μας χρήματα;

2. Σκοπός Χορήγησης - Προσδιορισμός πραγματικής ανάγκης

Μία χρηματοδότηση πρέπει πάντοτε να γίνεται για να καλύψει αποδεδειγμένες ανάγκες της επιχείρησης και όχι για άλλο σκοπό (π.χ. προσωπικούς και μη συνδεδεμένους με την επιχειρηματική δραστηριότητα).

Πολύ συχνά ο προσδιορισμός της πραγματικής ανάγκης θα προσδιορίσει και τον τρόπο αποπληρωμής της χορήγησης. Ο επιχειρηματίας θα πρέπει να εξηγεί με κάθε λεπτομέρεια τον κύκλο συναλλαγών, παραγωγής:

- πότε αγοράζει, πότε πουλά, πώς πουλά;
- πώς θα χρησιμοποιήσει την πιστοδότηση (αν δηλαδή μ' αυτήν θα αγοράσει με μετρητά για να πετύχει σοβαρή έκπτωση, ή αν θα εξοφλήσει υποχρεώσεις του)
- θα χρηματοδοτήσει αγορά κάποιου παγίου (εξοπλισμού ή επαγγελματικής στέγης), το αποτέλεσμα του οποίου θα ενισχύσει τις οικονομικές δυνατότητες της εταιρείας;
- Είναι μία ανάγκη έκτακτη και απρόβλεπτη ή πιθανά είναι επαναλαμβανόμενη;

Είναι πολύ σημαντικό να γνωρίζουμε ότι η πιστοδότησή μας θα χρησιμοποιηθεί για το σκοπό που δηλώθηκε και όχι για τρίτο σκοπό.

Ακόμη σε περιπτώσεις όπου με την πιστοδότηση μιας Τράπεζας κάποια επιχείρηση θα εξοφλήσει δανεισμό άλλης Τράπεζας, θα πρέπει να είναι αποδεδειγμένο ότι προκύπτουν οφέλη στην επιχείρηση από την προτεινόμενη αλλαγή του δανειακού προγράμματος και της Τράπεζας.

3. Δυνατότητα αποπληρωμής - Πηγές αποπληρωμής δανεισμού -

Πρωτεύουσα διέξοδος

Πρωταρχικό ενδιαφέρον της Τράπεζας είναι η αποπληρωμή του δανείου και όχι η ρευστοποίηση της εξασφάλισης που μπορεί να έχει.

Κάτω από αυτό το πρίσμα λοιπόν, απαραίτητη προϋπόθεση για την εξέταση κάθε αιτήματος πιστοδότησης από τις Τράπεζες, είναι να διαβλέπεται, ότι η δραστηριότητα της επιχείρησης είναι από μόνη της ικανή να αποπληρώσει την οφειλή της. Ειδικότερα, ότι το cash flow ή διαφορετικά οι λειτουργικές πηγές (όπως αναφέρονται παρακάτω), επαρκούν να καλύψουν τις δανειακές, αλλά και τις υπόλοιπες υποχρεώσεις της επιχείρησης.

Οι λειτουργικές πηγές αποτελούν την πρωτεύουσα διέξοδο (1st way out) από τη χρηματοδότηση.

Οι πηγές αποπληρωμής ενός δανείου ή μίας πιστοδότησης διακρίνονται σε λειτουργικές και μη λειτουργικές.

Στις λειτουργικές συμπεριλαμβάνονται:

- οι επιταγές πελατείας από πραγματοποιηθείσες πωλήσεις επί πιστώσει
- οι απαιτήσεις από πελάτες
- οι αναμενόμενες πωλήσεις εμπορευμάτων που ήδη έχει στην κατοχή της η επιχείρηση
- οι γεγεννημένες απαιτήσεις από πωλήσεις με άτοκες δόσεις
- οι αποδεδειγμένες πωλήσεις με πιστωτικές κάρτες μετρητοίς

Στις μη λειτουργικές πηγές συμπεριλαμβάνονται:

- η εικόνα και η φήμη της επιχείρησης, το ομαλό επιχειρηματικό παρελθόν, η συνέπεια αυτής και των φορέων της
- το ήθος τους
- οι καλές πληροφορίες Τραπεζών και αγοράς (προμηθευτών, πελατών, ανταγωνιστών)
- οι προσημειώσεις και οι υποθήκες ακινήτων σε εξασφάλιση των πιστοδοτήσεων
- τα δεσμευμένα μετρητά, ομόλογα, τίτλοι
- η ύπαρξη ελεύθερης βαρών ακίνητης περιουσίας στην επιχείρηση ή στους φορείς της
- η ύπαρξη διαθεσίμων ή ρευστοποιήσιμων στοιχείων
- η ύπαρξη εσόδων ή εισοδήματα από άλλες πηγές

Θα πρέπει λοιπόν να εξετάζονται με προσοχή και να καταγράφονται σε κάθε περίπτωση οι υπάρχουσες λειτουργικές και μη λειτουργικές πηγές αποπληρωμής.

4. Εξασφαλίσεις - Δευτερεύουσα διέξοδος - Αρχή pari - passu

Οι οποιεσδήποτε εξασφαλίσεις (π.χ. ομόλογα, καταθέσεις, προσημειώσεις κλπ) πρέπει να λαμβάνονται υπόψη μόνο ως δευτερεύουσα διέξοδος (2nd way out) από την χρηματοδότηση, σε περίπτωση απρόβλεπτων εξελίξεων, ενώ η πρωτεύουσα διέξοδος πρέπει πάντα να είναι τα λειτουργικά έσοδα της αξιολογούμενης επιχείρησης όπως αναφέρθηκε παραπάνω.

Η Τράπεζα δεν δανείζει με σκοπό να πάρει τα χρήματά της πίσω με ρευστοποίηση των εξασφαλίσεων της, αλλά προσβλέπει στην ομαλή αποπληρωμή των πιστοδοτήσεων.

Στην περίπτωση συμφωνίας για την λήψη εξασφαλίσεων, η Τράπεζα πρέπει να φροντίζει η θέση της σαν δανειστού να είναι σε βάση **pari-passu** (δηλαδή στην ίδια τάξη πρωτοπραξίας) με όλους τους άλλους δανειστές που έχουν χορηγήσει στην επιχείρηση ίδιας μορφής δάνεια.

5. Ιστορικό επιχείρησης

Θα πρέπει να απασχολούν το Τραπεζικό οργανισμό:

- Τα χρόνια παρουσίας της επιχείρησης στην αγορά
- το παρελθόν της επιχείρησης και των φορέων της
- η ενασχόληση των φορέων με το αντικείμενο και οι εμπειρίες που έχουν αποκομίσει
- η επιχείρηση είναι νέα, ή μήπως είναι συνέχεια άλλης;
- οι φορείς της είναι σταθεροί, ή αλλάζουν επάγγελμα κάθε τόσο και γιατί;
- το επιχειρηματικό τους παρελθόν είναι ομαλό, ή είχαν προβλήματα στο παρελθόν και ποια, κι αν είχαν πώς τα έλυσαν;
- είχε μεταβολές στο παρελθόν, τι είδους μεταβολές και γιατί;
- όσοι συμμετέχουν εργάζονται κι οι ίδιοι, ή κάποιοι έχουν τοποθετήσει τα κεφάλαιά τους και εργάζονται κάποιοι άλλοι;
- ποιο προβλέπεται ότι θα είναι το μέλλον της;

6. Ιδιοκτησία

Θα πρέπει να απασχολούν τη Τράπεζα:

- η μορφή της επιχείρησης (ατομική επιχείρηση, Ο.Ε., Ε.Ε., Ε.Π.Ε., Α.Ε.)
- ποιος είναι ο πραγματικός ιδιοκτήτης;

- πώς κατανέμονται τα μερίδια μιας εταιρείας;
- είναι τυπική η συμμετοχή κάποιων σε μία εταιρεία και γιατί;

7. Διοικητική δομή - Στελέχωση - Διαδοχή

Θα πρέπει να εξετάζεται:

- πώς διοικείται μια επιχείρηση;
- πώς έχουν μοιρασθεί οι ρόλοι μεταξύ των εταίρων;
- υπάρχει συμμετοχή πολλών στην άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας;
- ένας μόνο αποφασίζει για όλα;
- πώς στελεχώνεται μία επιχείρηση;
- τα στελέχη έχουν ρόλους στη διοίκησή της; Σαφώς μια επιχείρηση σωστά στελεχωμένη, υπερτερεί από μία άλλη, όπου όλοι οι ρόλοι ανήκουν σε ένα άτομο, το οποίο δεν πρέπει να λείπει ποτέ
- η ηλικία των εταίρων

8. Επιχειρηματική πρωτοβουλία - Ήθος

Θα πρέπει να εξετάζονται:

- οι ικανότητες του επιχειρηματία,
- η σοβαρότητα, η αξιοπιστία, η υπευθυνότητά του
- είναι δραστήριος, εργατικός, γνώστης των συνθηκών της αγοράς του;
- βλέπει μπροστά και τί σχέδια έχει για το μέλλον;
- έχει αναλάβει επιχειρηματικές πρωτοβουλίες και τί αποτελέσματα είχαν;
- το ήθος του επιχειρηματία παίζει σημαντικό ρόλο και η τιμιότητα και η συνέπεια κάποιου, πολλές φορές είναι στοιχείο πιο σημαντικό (ποιοτικό στοιχείο) και από τα οικονομικά στοιχεία της επιχείρησης (ποσοτικό στοιχείο).

9. Προϊόντα

Εξετάζεται εάν τα προϊόντα που διακινεί και εμπορεύεται μία επιχείρηση:

- είναι επώνυμα, γνωστά και καθιερωμένα,
- είναι καλής ποιότητας ή κατασκευής,

- εφόσον η επιχείρηση είναι παροχής υπηρεσιών, τι είδους υπηρεσίες προσφέρει, πόσο καλά εξυπηρετεί κλ.π.

2.4 ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΜΜΕ

Παρά το σημαντικότατο ρόλο τους και τη συμβολή τους στην ανάπτυξη της Ελληνικής Οικονομίας, οι ΜΜΕ αντιμετωπίζουν αρκετά σοβαρά προβλήματα, τα σπουδαιότερα εκ των οποίων είναι:

- Χαμηλή παραγωγικότητα εργασίας (μικρότερη κατά τα 2/3 περίπου σε σχέση με τις μεγάλες επιχειρήσεις).
- Μικρή απορροφητικότητα των κονδυλίων των Κοινοτικών Προγραμμάτων που τις αφορούν, λόγω μη σωστής οργάνωσης και προγραμματισμού τους καθώς και της κρατικής γραφειοκρατίας.
- Μεγάλη εξάρτηση από τις διακυμάνσεις της εσωτερικής αγοράς και τη τεχνολογία.
- Έλλειψη γνώσεων διοίκησης. Περίπου το 12% του εργατικού δυναμικού της Δυτικής Ευρώπης είναι επιχειρηματίες. Στην Ελλάδα το ποσοστό αυτό υπερβαίνει το 20%. Γενικότερα το ποσοστό είναι υψηλότερο στην Ευρώπη από την Αμερική και Ιαπωνία. Ο μάνατζερ-βιοτέχνης της μικρής επιχείρησης που είναι στις περισσότερες περιπτώσεις και ο ιδιοκτήτης, επειδή προέρχεται από τον τομέα παραγωγής, αποδίδει μεγάλη σημασία σε αυτή και εκτελεί τις διευθυντικές θέσεις ως βοηθητικές και δευτερεύουσες. Εξασκεί απολυταρχική διοίκηση ελέγχοντας όλες τις εξουσίες διότι πιστεύει ότι δεν υπάρχουν ικανά άτομα στη μονάδα του για να εκτελέσουν εξίσου καλά τις εργασίες που αυτός κάνει. Παράλληλα δεν δείχνει διάθεση να δεχθεί συμβουλές ή τη κριτική τρίτων. Δίδει προτεραιότητα στη τοποθέτηση «έμπιστων» παρά επαγγελματιών μάνατζερ. Χρησιμοποιεί κριτήρια αρχαιότητας και αφοσίωσης στη προώθηση και τις αμοιβές των εργαζομένων παρά συστήματα που συνδέουν την αμοιβή με την απόδοση. Ενδεικτικό των επιπτώσεων στην απόδοση είναι η χαμηλότερη παραγωγικότητα στις οικογενειακές επιχειρήσεις.
- Έλλειψη στοιχειώδους Επιχειρηματικού Σχεδίου και Στρατηγικού Προγραμματισμού. Αποτέλεσμα είναι οι περισσότεροι επιχειρηματίες να λειτουργούν ενστικτωδώς, χωρίς Στρατηγική και να συγχέουν τις προσωπικές επιθυμίες και φιλοδοξίες με τους επιχειρηματικούς στόχους.

- Αδυναμίες ανάπτυξης εξαγωγικής δραστηριότητας. Το μικρό μέγεθος των μονάδων, η μικρή παραγωγική δυναμικότητα, η έλλειψη εξειδικευμένων στελεχών, το σχετικά υψηλό κόστος έρευνας αγοράς εξωτερικού, η έλλειψη δικτύων πληροφόρησης, η έλλειψη εξαγωγικής νοοτροπίας και εμπειρίας και ποιοτικού ελέγχου της παραγωγής σε πολλές από αυτές, αποτελούν βασικούς ανασταλτικούς παράγοντες για τη προώθηση των εξαγωγών των ΜΜΕ. Επίσης η Ελλάδα στερείται επαρκών υποδομών σύνδεσης μεταξύ των πόλεων της με οδικούς, θαλάσσιους και σιδηροδρομικούς άξονες, ενώ και οι αεροπορικές συνδέσεις δεν είναι και τόσο αναπτυγμένες ώστε να προωθήσουν τις εξαγωγές.
- Οι ΜΜΕ βρίσκονται σε δυσμενέστερη θέση από τις μεγάλες επιχειρήσεις στο θέμα της προμήθειας των πρώτων υλών. Τούτο οφείλεται στη δυσχέρεια πρόσβασης στις πηγές παραγωγής πρώτων υλών λόγω μικρών ποσοτήτων, περιορισμένων διαθεσίμων και αδυναμίας έγκαιρου προγραμματισμού με αποτέλεσμα τη κάλυψή τους από την ελεύθερη αγορά σε υψηλές τιμές.
- Το θέμα του marketing μπορεί να θεωρηθεί ότι είναι το πλέον παραμελημένο και ανοργάνωτο στις μικρές επιχειρήσεις. Μία αιτία του φαινομένου αυτού μπορεί να αναζητηθεί στο γεγονός ότι συνήθως ο βιοτέχνης είναι τεχνίτης και έτσι αισθάνεται ως παραγωγός και ενδιαφέρεται για τα προβλήματα της παραγωγής. Επίσης χαρακτηριστικές είναι οι υστερήσεις πολλών ελληνικών προϊόντων σε θέματα ποιότητας, σχεδιασμού και marketing. Ιδιαίτερα έντονη είναι η έλλειψη επώνυμων προϊόντων.
- Υψηλό ποσοστό θνησιμότητας. Τα διάφορα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ΜΜΕ ιδιαίτερα στην Ελλάδα, όπως η δυσχέρεια πρόσβασης στο χρηματοπιστωτικό σύστημα, η έλλειψη πληροφόρησης και δικτύωσης σε συνδυασμό με την έλλειψη τεχνοοικονομικής υποδομής, έχουν ως αποτέλεσμα ο δείκτης θνησιμότητάς τους να φθάνει το 50% (Συνέδριο EOMMEX 1998). Σήμερα, 10-12% των επιχειρήσεων κλείνει ή αλλάζει δραστηριότητα κάθε χρόνο (έναντι 6-7% προηγούμενων ετών) με αποτέλεσμα η μέση διάρκεια ζωής τους να έχει πέσει κάτω από 10 χρόνια. Τα πρώτα 3 ή 5 χρόνια ζωής της επιχείρησης η πιθανότητα αποτυχίας είναι μεγάλη.
- Μεταβίβαση. Η ηλικία του 1/3 περίπου των επιχειρηματιών-ιδιοκτητών των ελληνικών ΜΜΕ είναι άνω των 50 ετών, γεγονός που σημαίνει ότι γρήγορα θα πρέπει να μεταβιβάσουν την επιχείρησή τους σε μέλη της οικογένειάς τους, στους εργαζόμενους ή σε τρίτους.

- Οι δυνατότητες της χώρας σε προϊόντα υψηλής τεχνολογίας είναι περιορισμένες. Οι ελληνικές ΜΜΕ είναι μικρές και δεν μπορούν να δαπανήσουν σημαντικά ποσά σε έρευνα και τεχνολογία ώστε να βελτιώσουν τα προϊόντα τους, πράγμα που περιορίζει την ανάπτυξή τους.
- Η πλειονότητα των ΜΜΕ δεν αναπτύσσει συνεργασίες με άλλες επιχειρήσεις, κάτι που μπορεί να αποδοθεί στη νοοτροπία της πλειοψηφίας των Ελλήνων επιχειρηματιών οι οποίοι δεν επιθυμούν να απολέσουν τον έλεγχο της επιχείρησής τους.
- Αδυναμία άντλησης κεφαλαίων από τη κεφαλαιαγορά.
- Υψηλότερο κόστος χρήματος σε σχέση με τις μεγάλες επιχειρήσεις και δυσκολίες προσφυγής στο Τραπεζικό Σύστημα για χρηματοδότηση.

Από τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ΜΜΕ σημαντικότερο είναι το τελευταίο. Σε σχετική έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής αναφέρεται ότι τα σημαντικότερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ΜΜΕ είναι το κόστος δανεισμού, οι ζητούμενες από τις Τράπεζες εγγυήσεις καθώς και η περιορισμένη μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση.

2.5 ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΜΜΕ

Συνήθως μία μικρή μονάδα στην Ελλάδα ξεκινά με περιορισμένα κεφάλαια που είναι το αποτέλεσμα προσωπικών και οικογενειακών οικονομιών.¹⁰ Η επέκταση της μονάδας γίνεται χωρίς οικονομικό πρόγραμμα και πολλές φορές τα κέρδη δεν φθάνουν να καλύψουν τις επενδύσεις. Οι ΜΜΕ κατά κανόνα δεν επενδύουν «συνεχώς και συνεπώς», αλλά η επενδυτική συμπεριφορά τους χαρακτηρίζεται από την εμφάνιση μεγάλων, συγκριτικά με το μέγεθος, επενδύσεων σε άτακτα χρονικά διαστήματα με αποτέλεσμα να εκτίθενται σε σοβαρούς κινδύνους και κυρίως να στερούνται και να υποφέρουν από έλλειψη κεφαλαίων κίνησης.

Είναι σύνηθες το φαινόμενο κατά το οποίο οι ΜΜΕ να προβαίνουν σε αγορές μηχανολογικού εξοπλισμού με δικά τους διαθέσιμα ή με βραχυπρόθεσμες πιστώσεις και να

¹⁰ Πρέπει να σημειωθεί ότι για να δημιουργήσει κανείς δική του επιχείρηση και να αναπτύξει τη δραστηριότητά της χρειάζεται κατάλληλη χρηματοδότηση. Μολονότι στις περισσότερες περιπτώσεις οι επιχειρηματίες βρίσκουν τους πρώτους επενδυτές τους ανάμεσα στα μέλη της οικογένειάς τους ή στους φίλους τους, συχνά αναγκάζονται να προσφύγουν σε άλλες πηγές επενδύσεων. Η πρόσβαση σε κατάλληλη χρηματοδότηση, εντούτοις, αποδεικνύεται συχνά δύσκολη, ιδίως για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ), διότι οι χρηματοπιστωτικοί παράγοντες αρνούνται να αναλάβουν τον κίνδυνο που είναι εγγενής σε αυτές

καταφεύγουν στην τράπεζα για κεφάλαιο κίνησης συνήθως πολύ αργά όταν αρχίζουν να «πιέζουν» διάφορες ληξιπρόθεσμες υποχρεώσεις.

Οι μικρότερες επιχειρήσεις διαχρονικά έχουν χαμηλότερη κεφαλαιακή μόχλευση σε σύγκριση με τις μεγαλύτερες, καθώς ο δείκτης ξένων προς ίδια κεφάλαια διαμορφώνεται στο 1 προς 1 (μόλις 0,4 προς 1 για τις πολύ μικρές επιχειρήσεις), έναντι μέσης τιμής στην οικονομία της τάξης του 1,4 προς 1. Η σχέση αυτή ερμηνεύεται ως δυσκολία των μικρότερων επιχειρήσεων να «σηκώσουν» περισσότερες υποχρεώσεις σε σύγκριση με τα επενδυμένα κεφάλαια των μετόχων αλλά και ενδεχομένως απροθυμία και συντηρητισμό εκ μέρους των επιχειρηματιών να ρισκάρουν μοχλεύοντας την καθαρή τους θέση.

Ωστόσο, και ενώ η χαμηλή χρήση ξένων κεφαλαίων καθιστά εν γένει μια επιχείρηση «ασφαλέστερη» -με τις υπόλοιπες μεταβλητές σταθερές- σε περιόδους οικονομικής κρίσης, εντούτοις διαπιστώνεται ότι οι μικρότερες επιχειρήσεις έχουν σημαντική έκθεση σε βραχυπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό, σε σύγκριση με τις ετήσιες πωλήσεις τους. Ειδικότερα, ενώ η μέση τιμή στην ελληνική οικονομία εκτιμάται στο 26% (μικρή υποχώρηση κατά μία ποσοστιαία μονάδα έναντι του 2006-2005) για τη σχέση του βραχυπρόθεσμου τραπεζικού δανεισμού σε σύγκριση με τις πωλήσεις, οι πολύ μικρές επιχειρήσεις εμφανίζουν εκρηκτική αύξηση, από 44,5% το 2005 σε 49% το 2006 και 67% το 2007. Πρακτικά, οι πολύ μικρές επιχειρήσεις έχουν υπόλοιπο σε τράπεζες που πρέπει να καλυφθεί ή να ανακυκλωθεί εντός 12μήνου που αντιστοιχεί στα 2/3 των πωλήσεων που πραγματοποιούν σε ένα έτος. Η αρνητική αυτή τάση -στο πλαίσιο των δυσμενών τρεχουσών οικονομικών συνθηκών- σε συνδυασμό και με τη χαμηλότερη και επιδεινούμενη ικανότητα εξυπηρέτησης των χρηματοοικονομικών εξόδων ¹¹διαμορφώνουν συνθήκες ασφυξίας για το ευαίσθητο -από πολλές απόψεις- αυτό τμήμα της ελληνικής επιχειρηματικότητας και πλήττουν την «αχίλλειο πτέρνα» της πλειονότητας των μικρών επιχειρήσεων, δηλαδή τη ρευστότητα.

Υπενθυμίζεται επίσης ότι σύμφωνα με τα συμπεράσματα της ανάλυσης που στηρίχθηκε στο μοντέλο Credit Risk Tracker (CRT) το οποίο ανέπτυξε για την Ελληνική Οικονομία ο διεθνής οίκος Πιστοληπτικής Αξιολόγησης Standard & Poor's με την υποστήριξη και συνεργασία της Hellastat, οι μικρότερες επιχειρήσεις εμφανίζουν υψηλότερη κατά 30% πιθανότητα καθυστέρησης των πληρωμών τους έναντι της μέσης τιμής στην ελληνική οικονομία. Συνυπολογίζοντας και το γεγονός ότι οι μικρότερες επιχειρήσεις κινούνται την τελευταία 4ετία με ασθενικούς ρυθμούς ανάπτυξης και έντονη μέση πτώση της

¹¹ στις 2,8 φορές η κάλυψη τους από τα λειτουργικά κέρδη από 3,7 φορές το 2006 και σε σύγκριση με τις 3,5 φορές για την ελληνική οικονομία

κερδοφορίας τους, γίνεται ευθέως αντιληπτό το μέγεθος του προβλήματος για τις πολύ μικρές επιχειρήσεις. Το θετικό στοιχείο που προκύπτει από την ανάλυση είναι ότι ο τραπεζικός δανεισμός έχει χαμηλή διείσδυση στο τμήμα των πολύ μικρών επιχειρήσεων, καθώς ενώ στο σύνολο του δείγματος εκτιμάται ότι 1 στις 2 επιχειρήσεις κάνουν χρήση τραπεζικών κεφαλαίων, η αντίστοιχη σχέση στις πολύ μικρές διαμορφώνεται σε 22,6% (22% το 2005).

Πάντως, παρόμοια συμπεράσματα προκύπτουν και για τις μικρές επιχειρήσεις (έσοδα μέχρι 1 εκ. ευρώ), με μέσο δείκτη βραχυπρόθεσμου δανεισμού προς πωλήσεις στο 43% το 2007 από 35% το 2005, με διαχρονική επιδείνωση της κάλυψης τόκων στις 3 φορές το 2007 από 4 φορές το 2005. Επιπρόσθετα αναφέρεται ότι ο δανεισμός σε αυτό το τμήμα της αγοράς είναι σχεδόν το ίδιο διαδεδομένος συγκριτικά με το σύνολο, με 1 στις 2 επιχειρήσεις να εμφανίζουν τραπεζικές υποχρεώσεις βραχυπρόθεσμης διάρκειας.

Στον αντίποδα, οι μεγάλες επιχειρήσεις (έσοδα άνω των 2,5 εκ.) εμφανίζουν χαμηλότερη και βελτιούμενη τραπεζική επιβάρυνση, στο 20,4% των πωλήσεων το 2007 από 23,6% το 2005, με επίσης καλύτερη του μέσου αλλά επιδεινούμενη- ικανότητα κάλυψης των τόκων, στις 4 φορές το 2007 (4,4 το 2005).

Ο βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός είναι ιδιαίτερα διαδεδομένος σε αυτό το κομμάτι της αγοράς, καθώς σχεδόν οι 3 στις 4 επιχειρήσεις κάνουν χρήση βραχυπρόθεσμων τραπεζικών κεφαλαίων. Πολλές εταιρείες δανείζονται περισσότερο προς διευκόλυνση της πελατείας τους, ιδίως των «μικρών» που πληρώνουν με μεταχρονολογημένες επιταγές, ήτοι αναγκάζονται προς αύξηση του κύκλου εργασιών τους, να παίρνουν δάνειο για κεφάλαιο κίνησης, καθώς οι πληρωμές τους, γίνονται με επιταγές που λήγουν πολλούς μήνες μετά την ημερομηνία έκδοσής τους.¹²

Οι μεγάλες επιχειρήσεις απολαμβάνουν υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης των πωλήσεών τους και μεγαλύτερη βελτίωση των καθαρών κερδών

Συνοπτικά τα προβλήματα χρηματοδότησης των ΜΜΕ αναφέρονται σε:

Υψηλά επιτόκια. Τα μέσα επιτόκια χρηματοδοτήσεων είναι περισσότερο από 4-5 μονάδες πάνω από τον πληθωρισμό, διαφορά μικρότερη από το παρελθόν αλλά ακόμα σημαντική (για ένα πεδίο έντονου ανταγωνισμού). **Υψηλά διαχειριστικά κόστη των δανείων.**

Η αυστηρή πολιτική των Τραπεζών σε σχέση με τις εξασφαλίσεις των δανειζομένων κεφαλαίων αποτελούν ανασχετικό παράγοντα ειδικά στις αναπτυσσόμενες και μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

¹² εφημερίδα «Κυριακάτικη Ελευθεροτυπία», 2/3/2008

Έλλειψη ή περιορισμός των διαθέσιμων τραπεζικών κεφαλαίων για λόγους όπως η κάλυψη δημοσιονομικών αναγκών και ελλειμμάτων, άντληση μεγάλων κεφαλαίων για αναπτυξιακά έργα κλπ.

2.6 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΜΜΕ ΣΕ ΑΛΛΕΣ ΧΩΡΕΣ

Υπάρχει θετική σχέση μεταξύ εξωτερικής χρηματοδότησης και οικονομικής επίδοσης μίας επιχείρησης (Keasey & McGuinness 1990). Σύμφωνα με την εμπειρική έρευνα των Binks & Ennew (1996) σε 6.101 ΜΜΕ Βρετανικές επιχειρήσεις, αυτές που σχεδιάζουν να αναπτυχθούν αισθάνονται περισσότερο την έλλειψη χρηματοδότησης από αυτές που δεν σχεδιάζουν ανάπτυξη.

Η μεγάλη πλειονότητα των ΜΜΕ στην Ευρωπαϊκή Ένωση (περίπου το 80%) εξαρτώνται από τραπεζικά δάνεια ως βασική πηγή χρηματοδότησης (50-70% είναι η αντίστοιχη χρηματοδότηση για τις Βρετανικές ΜΜΕ). Εάν λάβει κανείς υπόψη του ότι οι περισσότερες ΜΜΕ έχουν χαμηλά ίδια κεφάλαια, είναι φανερό ότι μία καλή σχέση με την τράπεζά τους είναι βασική για την επιβίωση και την ανάπτυξή τους.

Στο παρακάτω πίνακα φαίνεται ότι, με εξαίρεση την Ιαπωνία, το μεγαλύτερο μέρος της χρηματοδότησης επενδύσεων των ΜΜΕ στις ΗΠΑ, Γερμανία και Βρετανία προέρχεται από τα παρακρατηθέντα κέρδη.

ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ 1970-89 (%)

	Η.Π.Α.	Ιαπωνία	Γερμανία	Βρετανία
Παρακρατηθέντα κέρδη	49,2	33,7	55,2	68,0
Νέος δανεισμός	41,2	62,1	24,0	25,0
Αύξηση μετοχ. κεφαλαίου	0,8	3,5	2,1	4,9
Άλλη πηγή	8,8	0,7	18,6	2,0

Πηγή: OECD: Οικονομικά Στοιχεία, 1992

Οι Audretsch & Elston (1997), στην εργασία τους σχετικά με τη χρηματοδότηση της Γερμανικής μικρομεσαίας επιχείρησης (Mittelstand), συμπέραναν ότι λόγω της ιδιομορφίας του χρηματοπιστωτικού συστήματος της χώρας αυτής, η μικρή επιχείρηση χρηματοδοτήθηκε καλύτερα από ότι στις Η.Π.Α. και Βρετανία. Παρ' όλα αυτά, είναι αποδεδειγμένο ότι και στη

Γερμανία η πρόσβαση στη χρηματοδότηση αυξάνει με το μέγεθος της επιχείρησης. Επειδή δε η μικρομεσαία Γερμανική επιχείρηση στη μεταπολεμική περίοδο έχει αποδειχθεί ότι έχει συμβάλλει περισσότερο στην ανταγωνιστικότητα της Γερμανικής βιομηχανίας παρά σε άλλες χώρες, γίνεται προσπάθεια τροποποίησης του Γερμανικού χρηματοδοτικού συστήματος έτσι ώστε να χρηματοδοτείται η εισαγωγή νέων ΜΜΕ σε νέους βιομηχανικούς κλάδους.

2.7 ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Αν και η πίστωση από το τραπεζικό σύστημα είναι παραδοσιακά η πιο κοινή μορφή χρηματοδότησης, υπάρχουν και άλλες επιλογές οι οποίες μπορούν να δώσουν διέξοδο στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Η κάλυψη των χρηματοδοτικών αναγκών των επιχειρήσεων για την πραγματοποίηση επενδύσεων και την εξυπηρέτηση της παραγωγικής διαδικασίας τους έχει ιδιαίτερη σημασία για την οικονομική ανάπτυξη. Στις επιχειρήσεις που πραγματοποιούν επενδύσεις για την απόκτηση ή ανανέωση των παγίων στοιχείων τους, το τραπεζικό σύστημα παρέχει σήμερα μακροπρόθεσμο δανεισμό προσαρμοσμένο ως προς το ύψος, τη διάρκεια και τους λοιπούς όρους στις ανάγκες και προοπτικές τους, καθώς και βραχυπρόθεσμο προς κάλυψη των αναγκών που ανακύπτουν κατά τη παραγωγική δραστηριότητα των επιχειρήσεων για κεφάλαιο κινήσεως.

Ο δανεισμός αυτός μπορεί να συνδυαστεί με τα οφέλη που προκύπτουν από την υπαγωγή της επένδυσης στον αναπτυξιακό νόμο, εφόσον συντρέχουν οι προϋποθέσεις που ορίζονται από αυτόν. Πέρα από αυτά όμως το τραπεζικό σύστημα, φρόντισε τα τελευταία χρόνια, για την εισαγωγή σύγχρονων θεσμών, οι οποίοι καλύπτουν τις ανάγκες των επιχειρήσεων με περισσότερο εξειδικευμένους και αποτελεσματικούς τρόπους.¹³

2.7.1 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (Leasing)

Μία ραγδαία αναπτυσσόμενη κατά τη διάρκεια των τελευταίων χρόνων μορφή χρηματοδότησης των ελληνικών ΜΜΕ, είναι αυτή της χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing). Ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing) εισήχθηκε στην Ελλάδα με το Ν. 1665/86 και τροποποιήθηκε με τους Ν.2367/65 καθώς και Ν.2682/8.2.99.¹⁴ Σήμερα όλες σχεδόν τα

¹³ (εφημερίδα «Κέρδος», 20/10/05)

¹⁴ Χρηματοδοτική μίσθωση, σύμφωνα με το Ν. 1665/1986 είναι η σύμβαση που καταρτίζεται εγγράφως μεταξύ μιας ανώνυμης εταιρίας αποκλειστικού σκοπού (συνεπώς όχι τράπεζας-πιστωτικού ιδρύματος) ως εκμισθώτριας και μιας επιχείρησης ή απλού επαγγελματία ως μισθωτή, με την οποία η εκμισθώτρια αναλαμβάνει την υποχρέωση να παραχωρεί τον μισθωτή έναντι μισθώματος τη χρήση κινητού πράγματος (που προηγουμένως αγοράζει), το οποίο προορίζεται για την επιχείρηση ή το

τραπεζικά ιδρύματα που λειτουργούν στην Ελλάδα έχουν ιδρύσει θυγατρικές εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης. Ο θεσμός αυτός μπορεί να είναι σχετικά νέος στην Ελλάδα αλλά έχει ιστορία πάνω από 100 χρόνια στην ΗΠΑ και 50 χρόνια στη Δυτική Ευρώπη.

Το Leasing αποτελεί μία έμμεση μορφή χρηματοδότησης αφού η εταιρεία Leasing αγοράζει, από προμηθευτές επιλογής της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης, το πάγιο στοιχείο που την ενδιαφέρει και το εκμισθώνει στην εν λόγω επιχείρηση έναντι μισθώματος για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Η επιχείρηση ή ο επαγγελματίας επιλέγει τον εξοπλισμό ή το ακίνητο που θεωρεί κατάλληλο για τις ανάγκες του, η εταιρεία Leasing αγοράζει τον εξοπλισμό αυτό από τον προμηθευτή ή το ακίνητο από τον ιδιοκτήτη του και στη συνέχεια ενοικιάζει το μεν εξοπλισμό για περίοδο τουλάχιστον 3 χρόνων, το δε ακίνητο τουλάχιστον για 10 χρόνια. Στο τέλος της περιόδου μίσθωσης ο μισθωτής έχει τη δυνατότητα να αγοράσει, έναντι κάποιου συμβολικού ποσού, το πάγιο που έχει χρηματοδοτηθεί. Η αγορά αυτή μπορεί να πραγματοποιηθεί και πριν από τη λήξη της προγραμματισμένης διάρκειας.¹⁵

Το leasing αποτελεί τη πιο σύγχρονη και αποτελεσματική λύση απόκτησης παγίων περιουσιακών στοιχείων. Απευθύνεται σε ελεύθερους επαγγελματίες και επιχειρήσεις πάσης φύσεως και νομικής μορφής, που επιθυμούν την απόκτηση ακινήτων και λοιπού εξοπλισμού, χωρίς τη δέσμευση των κεφαλαίων τους. Μέσω του leasing ο ελεύθερος επαγγελματίας και η επιχείρηση οδηγείται από την ενοικίαση στην ιδιοκτησία.

« **Η ΧΡΗΣΗ** των πραγμάτων παράγει **ΚΕΡΔΟΣ** και όχι η **ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ** τους».

Το leasing είναι μία σύμβαση μεταξύ δύο συμβαλλόμενων μερών: **της εταιρείας leasing, του μισθωτή.**

Με την υπογραφή της σύμβασης ο μισθωτής έχει άμεσα στην διάθεσή του το ακίνητο ή τον κινητό εξοπλισμό που επιθυμεί.

Αντικείμενα (Ακίνητα, οχήματα και πάσης φύσεως εξοπλισμός εκτός από πλωτά μέσα)
Εξοπλισμός (Καινούργιος ή Μεταχειρισμένος).

Διαδικασίες και κόστος.

Οι διαδικασίες συνεργασίας μεταξύ του επενδυτή και της εταιρείας leasing, είναι απλές και το κόστος αποτελεί αντικείμενο διαπραγμάτευσης. Η έγκριση μίας σύμβασης leasing εξαρτάται από την πιστοληπτική ικανότητα του μισθωτή και το είδος της επένδυσης,

επάγγελμα του μισθωτή με ορισμένη διάρκεια όχι κατώτερη των τριών ετών και με δικαίωμα του μισθωτή να αγοράσει το πράγμα ή να ανανεώσει τη μίσθωσή του για ορισμένο χρόνο.

¹⁵ Ιστοσελίδα www.el.wikipedia.org/wiki/Χρηματοδοτική_μίσθωση

αξιολογείται δε με τραπεζικά κριτήρια. Η σύμβαση leasing για εξοπλισμό δεν επιβαρύνεται με χαρτόσημο. Η αντίστοιχη σύμβαση για ακίνητο καταρτίζεται με συμβολαιογραφική πράξη

Πλεονεκτήματα Leasing

- Μισθωτής γίνεται ιδιοκτήτης με την λήξη της σύμβασης
- Βελτιώνεται η εικόνα του ισολογισμού της επιχείρησης και της κεφαλαιακής της διάρθρωσης
- Το μίσθωμα που καταβάλλει ο μισθωτής με το leasing εκπίπτει από το φορολογητέο εισόδημα.
- Δεν απαιτείται συνήθως προσημείωση ή άλλου είδους εξασφάλιση, αφού εγγύηση της εταιρείας Leasing αποτελεί το ίδιο το ακίνητο ή ο εξοπλισμός.
- Δεν απαιτείται δέσμευση κεφαλαίων.
- Με την λήξη της σύμβασης, ο μισθωτής έχει το δικαίωμα να εξαγοράσει το ακίνητο ή τον εξοπλισμό, καταβάλλοντας ένα προκαθορισμένο τίμημα.
- Ο μισθωτής μπορεί να προβεί σε πρόωρη λύση της σύμβασης με τρόπο εκ των προτέρων συμφωνημένο.
- Διευκολύνεται στην κατάρτιση του προϋπολογισμού και των ταμειακών προγραμμάτων του.
- Προκειμένου για ακίνητα, δεν υφίσταται ο κίνδυνος της αναπροσαρμογής του ενοικίου από τον ιδιοκτήτη, καθώς και της ιδιόχρησης ή της καταβολής «αέρα».
- Διατηρεί τα κίνητρα των διαφόρων αναπτυξιακών νόμων, όπως και των Προγραμμάτων της Ε.Ε.
- Ο πελάτης δεν καταβάλλει αμέσως το Φ.Π.Α., αλλά κατά τη διάρκεια της σύμβασης leasing
- Μπορεί να χρηματοδοτήσει μέχρι και το 100% της αξίας του εξοπλισμού του, συμπεριλαμβανομένων και των εξόδων μεταφοράς και εγκατάστασης.
- Ο επενδυτής προστατεύεται από την τεχνολογική απαξίωση του εξοπλισμού του, τον οποίο μπορεί να ανανεώνει χωρίς να δεσμεύει τα διαθέσιμα κεφάλαιά του.

Μειονεκτήματα Leasing

- Το γεγονός ότι η βασική εξασφάλιση αυτής της μορφής χρηματοδότησης αποτελεί το ίδιο το πάγιο και η αξία μεταπώλησής του, η εταιρεία Leasing προτιμά να μισθώνει πάγια με όσο το δυνατόν ευρύτερη χρήση και όχι εξειδικευμένα που είναι απαραίτητα σε ορισμένους κλάδους των ΜΜΕ.
- Με τη μέθοδο αυτή οι εταιρείες Leasing υπεισέρχονται έμμεσα στην ιδιοκτησία του πελάτη τους
- Οι εταιρείες Leasing προτιμούν να χρηματοδοτούν μεγάλες επιχειρήσεις, διότι τις θεωρούν περισσότερο αξιόπιστες και φερέγγυες από ορισμένες ΜΜΕ.¹⁶

Μορφές Leasing

- Leasing Επαγγελματικών Οχημάτων
- Χρονομίσθωση επιβατηγών αυτοκινήτων
- Leasing Επαγγελματικών ακινήτων
- Leasing Εξοπλισμού
- Vendor Leasing
- Sale & Lease Back
- Lease Back Ακινήτου Περιουσίας
- Χρεολυτικό Leasing ακινήτου

2.7.2 ΣΥΜΒΑΣΗ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ (Factoring)

Το factoring αποτελεί δέσμη χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, οι οποίες καλύπτουν ανάγκες επιχειρήσεων που πωλούν προϊόντα ή παρέχουν υπηρεσίες με βραχυπρόθεσμη πίστωση σε πελάτες με επαναληπτική αγοραστική συμπεριφορά. Πρόκειται για τριμερή συνεργασία μεταξύ ενός προμηθευτή, των πελατών του και μίας εταιρίας factoring, η οποία

¹⁶ www.epixeirein.career.teiath.gr/xrimatodotika/enalaktiki

αναλαμβάνει τη διαχείριση, λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη των εκδιδόμενων από τον προμηθευτή τιμολογίων και χορήγηση προκαταβολών επί της αξίας τους. Επίσης η εταιρία factoring αναλαμβάνει υπό προϋποθέσεις την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή.

Ο θεσμός του factoring είναι αρκετά διαδεδομένος στην Ελλάδα ¹⁷ ως μορφή χρηματοδότησης και εντάσσεται στη δραστηριότητα τραπεζών ή ανωνύμων εταιριών (που ανήκουν σε τραπεζικούς ομίλους).

ΤΑ ΕΙΔΗ ΤΟΥ FACTORING

1) Το εγχώριο factoring αφορά σε εγχώριες πιστώσεις όπου ο προμηθευτής και ο οφειλέτης μπορεί να είναι εταιρείες ή ατομικές επιχειρήσεις που ασχολούνται με χονδρεμπόριο ή λιανεμπόριο και χωρίζεται σε: **Factoring με αναγωγή**

- i. Χρηματοδότηση, διαχείριση και είσπραξη χωρίς ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από τον πράκτορα σε περίπτωση αδυναμίας πληρωμής από τους οφειλέτες. **Factoring χωρίς αναγωγή**
- ii. Χρηματοδότηση, διαχείριση και είσπραξη με ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από τον πράκτορα σε περίπτωση αδυναμίας πληρωμής από τους οφειλέτες. **Προεξόφληση τιμολογίων**
- iii. Χρηματοδότηση χωρίς ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από τον πράκτορα και διαχείριση των απαιτήσεων του προμηθευτή

Παρεχόμενες Υπηρεσίες:

α. Χρηματοδότηση της επιχείρησης

Αν η επιχείρηση επιθυμεί τη μετατροπή των εισπρακτέων τιμολογίων της σε μετρητά για να αποκτήσει ρευστότητα, η εταιρία factoring χορηγεί προκαταβολή της τάξης του 80%-85% της αξίας τους.

β. Αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των πελατών

Η εταιρία factoring αξιολογεί την πιστοληπτική ικανότητα των πελατών της επιχείρησης, τόσο αυτών που έχουν ενταχθεί στο πελατολόγιό της κατά την έναρξη της συνεργασίας όσο και των προσελκυσμένων μεταγενέστερα.

¹⁷ Ο θεσμός των εταιρειών Factoring εφαρμόστηκε στην Ελλάδα με το νόμο 1905/90

γ. Διαχείριση, Λογιστική Παρακολούθηση και Είσπραξη των τιμολογίων

Η εταιρία factoring αναλαμβάνει:

- Όλες τις πράξεις διαχείρισης των τιμολογίων όπως: υπενθυμιστικές ενέργειες προς τον οφειλέτη, εξώδικες και δικαστικές ενέργειες (σε συνεννόηση πάντα με την επιχείρηση). Στις περιπτώσεις που η επιχείρηση επιθυμεί ειδική μεταχείριση του αγοραστή, η εταιρία factoring ακολουθεί τις οδηγίες της.
- Τη λογιστική παρακολούθηση των λογαριασμών του αναλαμβανόμενου πελατολογίου με συνεχή παροχή σχετικών πληροφοριών στην επιχείρηση.
- Την είσπραξη των τιμολογίων πώλησης και την αντίστοιχη πίστωση της επιχείρησης.

δ. Ανάλυση του πιστωτικού κινδύνου

Η εταιρία factoring αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο κάτω από προϋποθέσεις και εφόσον αυτό ζητηθεί από τη συνεργαζόμενη επιχείρηση. Ο αναλαμβανόμενος πιστωτικός κίνδυνος αφορά την οικονομική αδυναμία του οφειλέτη να καταβάλει την αξία των σχετικών τιμολογίων και όχι την άρνησή του να τα εξοφλήσει λόγω διαφορών που ανακύπτουν μεταξύ πωλητή και αγοραστή.

Ωφέλειες επιχείρησης από τη χρήση των υπηρεσιών factoring:

- Η αξιολόγηση από την εταιρία factoring της πιστοληπτικής ικανότητας των υφιστάμενων και νέων αγοραστών εξυγιαίνει το πελατολόγιο της επιχείρησης και δημιουργεί συνθήκες καλής εισπραξιμότητας των σχετικών τιμολογίων. Έτσι η επιχείρηση αναπροσαρμόζει έγκαιρα την πιστωτική της πολιτική και συγκεντρώνεται απερίσπαστη στην ανάπτυξη των εργασιών της.
- Η ανάληψη από την εταιρία factoring της είσπραξης των τιμολογίων βελτιώνει τη συμπεριφορά των οφειλετών σε ότι αφορά την εξόφληση των υποχρεώσεών τους, με αποτέλεσμα την έγκαιρη ρευστοποίηση των εισπρακτέων τιμολογίων του προμηθευτή.
- Η ανάθεση της διαχείρισης και λογιστικής παρακολούθησης των εμπορικών απαιτήσεων στην εταιρία factoring μειώνει σημαντικά τα λειτουργικά κόστη της συνεργαζόμενης επιχείρησης.
- Η χρηματοδότηση της επιχείρησης από την εταιρία factoring στηρίζεται στο αξιολογημένο πελατολόγιο της κι έτσι δεν απαιτείται παροχή πρόσθετων ασφαλειών. Επιπλέον συνδέεται απόλυτα με τον κύκλο εργασιών της και μπορεί να αυξάνεται ανάλογα

με αυτόν, κάτι που εξασφαλίζει συνεχή ρευστότητα, η οποία αποτελεί ισχυρό διαπραγματευτικό «χαρτί» για επίτευξη ευνοϊκών συμφωνιών με τους προμηθευτές της.

- Η ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από την εταιρία factoring διασφαλίζει την πληρωμή των τιμολογίων και την αποφυγή επισφαλειών, γεγονός που διευκολύνει τον οικονομικό σχεδιασμό της επιχείρησης, εγγυάται την ανάπτυξή της, ενώ παράλληλα βελτιώνει την εικόνα του ισολογισμού της και την πιστοληπτική ικανότητά της, δεδομένου ότι η λαμβανομένη προκαταβολή έναντι της αξίας των τιμολογίων δεν εμφανίζεται στις υποχρεώσεις της. Γενικότερα η χρήση των υπηρεσιών factoring δίνει τη δυνατότητα στην επιχείρηση να εκλογικεύσει την οργανωτική και λειτουργική δομή της, να περιορίζει το κόστος της, να βελτιώνει την ανταγωνιστικότητά της και να επικεντρώνει την προσοχή και δράση της στη συνεχή ανάπτυξή της.

2) Το διεθνές factoring απευθύνεται σε επιχειρήσεις που συναλλάσσονται εμπορικά με το εξωτερικό και χωρίζεται σε:

α. Εξαγωγικό Factoring

Αφορά εξαγωγικές πιστώσεις και μπορεί να γίνει μόνο με ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από τον πράκτορα (χωρίς αναγωγή).

♦ Λειτουργεί με τη μέθοδο "Two Factor System", δηλαδή με τη συνεργασία δύο πρακτόρων, της εταιρείας FACTORING αφενός και της αντίστοιχης εταιρείας που εδρεύει στην χώρα του εισαγωγέα αφετέρου.

♦ Τα δύο μέρη συνήθως είναι μέλη του F.C.I. (Factors Chain International) και είναι υποχρεωμένα να τηρούν αυστηρούς κανόνες. Την εγγύηση πληρωμής του εισαγωγέα - οφειλέτη αναλαμβάνει η εταιρεία FACTORING μέσω του αντίστοιχου πράκτορα του εξωτερικού και εγγυώνται την πληρωμή του εξαγωγέα μέσα σε 90 ημέρες από τη λήξη της οφειλής (εάν δεν υπάρχει ποιοτική ή ποσοτική διαφορά), έστω κι αν ο εισαγωγέας αδυνατεί να εξοφλήσει την οφειλή του.

Παρεχόμενες υπηρεσίες:

Το εξαγωγικό factoring παρέχει στην εξαγωγική επιχείρηση αντίστοιχες υπηρεσίες με το εγχώριο factoring. Η εκχώρηση όμως στην εταιρία factoring των απαιτήσεων της επιχείρησης έναντι των αγοραστών-εισαγωγέων γίνεται κατά κανόνα χωρίς δικαίωμα επιστροφής στην επιχείρηση των ανείσπρακτων τιμολογίων και επομένως η εταιρία factoring αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο.

Ωφέλειες Εξαγωγικής Επιχείρησης:

- Η αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των αγοραστών, η διαχείριση κινδύνων στο εξωτερικό και η είσπραξη απαιτήσεων απαιτεί πολύπλοκους χειρισμούς, από τους οποίους απαλλάσσεται η εξαγωγική επιχείρηση.
- Οι παραδοσιακές εξαγωγικές διαδικασίες υποκαθίστανται από την ευέλικτη και αποτελεσματική διαχείριση των εξαγωγών μέσω ανοικτού λογαριασμού, που βελτιώνει την ανταγωνιστικότητα της εξαγωγικής επιχείρησης και συμβάλλει στην επιτυχή διεξόδυσή της στην διεθνή αγορά.

β)Εισαγωγικό Factoring

Αφορά εταιρείες από το εξωτερικό που εξάγουν προς την Ελλάδα και ζητούν Factoring από πράκτορα της χώρας του. Ο πράκτορας εγγυάται την πληρωμή του εισαγωγέα στην Ελλάδα. Σε αυτές τις περιπτώσεις ο εισαγωγέας πρέπει να είναι απόλυτα φερέγγυος, αφού ο πράκτορας αναλαμβάνει πλήρως τον κίνδυνο μη πληρωμής.

Ωφέλειες Εισαγωγικής Επιχείρησης: Η εισαγωγική επιχείρηση απαλλάσσεται από τις παραδοσιακές διαδικασίες των εισαγωγών και αγοράζει προθεσμιακά με ανοικτό λογαριασμό, γεγονός που της επιτρέπει να βελτιώνει την αγοραστική δύναμή της, του όρους αγορών και την ανταγωνιστικότητά της

3) Το καταναλωτικό factoring αφορά εμπορικές επιχειρήσεις καταναλωτικών αγαθών η παροχής υπηρεσιών σε ιδιώτες που θέλουν να προσφέρουν ένα διαφορετικό τρόπο μακροπρόθεσμης πίστωσης στους πελάτες τους, πέραν των καταναλωτικών δανείων, πιστωτικών καρτών ή συναλλαγματικών.

Διαδικασίες και κόστος

Συνήθως, το χρηματοδοτικό ίδρυμα αφού συλλέξει και αξιολογήσει τις πιστώσεις προς τους πελάτες, αποδίδει άμεσα στην εταιρεία περίπου το 80% των αξιών, χρεώνοντας από 0,5 έως 2% επί του ποσού που αντιστοιχεί στις απαιτήσεις για τη διαχείριση χαρτοφυλακίου.

Η συμφωνία με την εταιρία factoring και η παροχή του κατάλληλου κατά περίπτωση μίγματος υπηρεσιών, διαμορφώνει και το κόστος συνεργασίας, το οποίο αναφέρεται: Στην προμήθεια, το ύψος της οποίας εξαρτάται από την αναλαμβανόμενη ομάδα των αγοραστών-πελατών, τον αριθμό και τη μέση αξία των τιμολογίων, καθώς και τη διάρκεια της μέσης πιστωτικής περιόδου. Για την κάλυψη και του πιστωτικού κινδύνου η προμήθεια

προσαναζάνεται. Στο επιτόκιο που εφαρμόζεται επί των χορηγήσεων (αντίστοιχο των τραπεζικών για κεφάλαιο κίνησης) με εισφορά του Ν. 128/75 στο 0,12%. Οι προκαταβολές του εξαγωγικού factoring πραγματοποιούνται στο νόμισμα του τιμολογίου, με εφαρμογή επιτοκίου LIBOR πλέον περιθωρίου.

Το κόστος καθορίζεται από το είδος Factoring και τον συνδυασμό των συγκεκριμένων υπηρεσιών που θα επιλεγτούν ώστε να ανταποκρίνονται στις ιδιαίτερες ανάγκες της κάθε επιχείρησης.

Πιο αναλυτικά, το συνολικό κόστος των υπηρεσιών factoring προέρχεται από:

- Το Επιτόκιο Χρηματοδότησης. Το ύψος του επιτοκίου είναι ανάλογο των συνθηκών της αγοράς
- Την Προμήθεια Διαχείρισης. Πρόκειται για ποσοστό επί των εκχωρούμενων τιμολογίων και εξαρτάται συνήθως από τον αριθμό των πελατών της επιχείρησης, το μέσο ύψος των τιμολογίων και την μέση διάρκεια των απαιτήσεων.
- Την Προμήθεια Κάλυψης Πιστωτικού Κινδύνου. Αφορά τις μορφές Factoring χωρίς αναγωγή και εξαρτάται από τον εκτιμώμενο κίνδυνο (την φερεγγυότητα των πελατών της επιχείρησης, το ιστορικό τους, τη διασπορά κινδύνου, κτλ.)
- Το Κόστος Πληροφοριοληψίας. Αφορά το κόστος αξιολόγησης φερεγγυότητας των οφειλετών

Το βασικό *μειονέκτημα* του θεσμού αποτελεί το υψηλότερο κόστος όσον αφορά τις προμήθειες σε σχέση με τη βραχυχρόνια χρηματοδότηση. Επίσης η πλήρης και όχι η επιλεκτική εκχώρηση των απαιτήσεων από ένα συγκεκριμένο πελάτη δημιουργεί πρόβλημα στην επιχείρηση μερικές φορές.

2.7.3 FORFAITING

Με τον όρο αυτό εννοείται η προεξόφληση μίας συνήθως μεσοπρόθεσμης εξαγωγικής απαίτησης από κάποια Τράπεζα ή άλλο εξειδικευμένο πιστωτικό ίδρυμα, η οποία παραιτείται από το δικαίωμα αναγωγής κατά του φορέα της απαίτησης (εξαγωγική επιχείρηση) μέχρι τη στιγμή της προεξόφλησης, σε περίπτωση που αυτή δεν καταστεί δυνατόν να εξοφληθεί έγκαιρα από τον οφειλέτη (αγοραστή ή εισαγωγέα). Πρόκειται για χρηματοδότηση κυρίως αναγκών σε κεφάλαιο κίνησης με την προεξόφληση πιστωτικών απαιτήσεων γραμματίων, συναλλαγματικών και άλλων αξιόγραφων στη διεθνή χρηματαγορά. Ο όρος προέρχεται από

τη γαλλική «a forfait» που σημαίνει απώλεια δικαιωμάτων Το Forfaiting αποτελεί μια μορφή εξαγωγικής εμπορικής πίστωσης που αγοράζει ο Forfaiter από τον εξαγωγέα, χωρίς δικαίωμα αναγωγής, στο 100% της αξίας της σε full discount. Χρησιμοποιείται κατά κανόνα σε συναλλαγές με μεσοπρόθεσμη πίστωση (έναντι του factoring που έχει καθαρά βραχυπρόθεσμο χαρακτήρα) και ο forfaiter ζητά εγγύηση από Τράπεζα της εμπιστοσύνης του προκειμένου να δοθεί προεξόφληση χωρίς το δικαίωμα επανεκχώρησης.

Το forfaiting εφαρμόζεται κυρίως σε εξαγωγές κεφαλαιουχικών αγαθών, πρώτων υλών και ημικατεργασμένων προϊόντων.

Με βάση της συμφωνίας Forfaiting ο εξαγωγέας πωλεί στην εταιρεία Factors & Forfaiters μια απαίτηση του, που ενσωματώνεται σε εμπορικά αξιόγραφα, όπως συναλλαγματικές ή γραμμάτια σε διαταγή (Bills of exchange ή Promissory Notes), συνοδευόμενα συνήθως και από Εγγύηση της Τράπεζας του εισαγωγέα. Οι απαιτήσεις που γίνονται Forfait έχουν μέσο-μακροπρόθεσμη ωρίμανση (6 μήνες - 5 χρόνια). Η προεξόφληση των απαιτήσεων πραγματοποιείται με την προσκόμιση αποδεκτών στην εταιρεία Factors & Forfaiters, σχετικών με την συναλλαγή εμπορικών εγγράφων. Η αγορά των απαιτήσεων πραγματοποιείται με αφαίρεση προεξοφλητικού τόκου, από το συνολικό ποσό, ο οποίος υπολογίζεται για όλη την πιστωτική περίοδο. Ο πωλητής ευθύνεται μόνον για την πραγματική υπόσταση της συναλλαγής (εμπορική πράξη). Το «κόστος» του Forfaiting εκφράζεται μέσα από το Discount Rate, βάσει του οποίου γίνεται η προεξόφληση και η χρηματοδότηση του εξαγωγέα στην παρούσα αξία της απαίτησής του. Το discount rate περιέχει: Το επιτόκιο βάσης (Libor/ Euribor),

Το κόστος κάλυψης όλων των άλλων κινδύνων (πολιτικών, εμπορικών καθώς και τον κίνδυνο μεταφοράς των κεφαλαίων (transfer risk), σε συνάρτηση με τον χρόνο αποπληρωμής. Το κόστος αυτό αναφέρεται ως MARGIN.

Έτσι, μέσω του Forfaiting, οι εμπορικές μεσο-μακροχρόνιες απαιτήσεις ενός εξαγωγέα στο εξωτερικό αγοράζονται και προεξοφλούνται από την εταιρεία Factors & Forfaiters τοις μετρητοίς χωρίς δικαίωμα αναγωγής, με αποτέλεσμα την βελτίωση των ταμειακών ροών, και την εξάλειψη του πιστωτικού, συναλλαγματικού, και επιτοκιακού κινδύνου για την επιχείρηση.

2.7.4 ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ Ή ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ (Venture Capital)

Ορισμός: Μεσο-μακροπρόθεσμες επενδύσεις υψηλής απόδοσης και υψηλού κινδύνου με συμμετοχή στα ίδια κεφάλαια νέων ή ταχέως αναπτυσσόμενων μη εισηγμένων επιχειρήσεων.

Εναλλακτικά, μπορούμε να ορίσουμε το Venture Capital ως έναν τρόπο χρηματοδότησης της ίδρυσης, ανάπτυξης ή εξαγοράς μιας εταιρείας, βάσει του οποίου ο επενδυτής αποκτά τμήμα του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας ως αντάλλαγμα για την παροχή χρηματοδότησης. Το venture capital είναι ένα χρηματοδοτικό εργαλείο που εμφανίστηκε στη δεκαετία του 1950 στις ΗΠΑ και αρκετά αργότερα αλλά δυναμικά στη Μ. Βρετανία καθώς επίσης και στις άλλες χώρες της Δ. Ευρώπης. Είναι πολύ νέο σαν θεσμός στην Ελλάδα (πρώτος σχετικός νόμος 1775/88) όπου όμως αναπτύσσεται, ειδικά την τελευταία πενταετία, ραγδαία. Μετά τη χρηματιστηριακή άνοιξη στην Ελλάδα και την μεταφορά τεράστιων κεφαλαίων από τραπεζικές καταθέσεις σε αγορές μετοχών, ο ενθουσιασμός των επενδυτών έχει μειωθεί και οι επενδυτές στρέφονται και θα στραφούν στο μέλλον σε μεσοπρόθεσμες και μακροπρόθεσμες τοποθετήσεις. Αυτό έχει συμβεί και στις χώρες όπου το venture capital ανθεί. Η χρηματοδότηση μιας εταιρίας από ένα venture capital fund γίνεται με τη μορφή της συμμετοχής στο μετοχικό τους κεφάλαιο της εταιρίας, κυρίως μέσω αύξησής του κατά την οποία δε συμμετέχουν οι υφιστάμενοι μέτοχοι προκειμένου να συμμετάσχει η εταιρεία επιχειρηματικών κεφαλαίων. Οι εταιρείες venture capital χρησιμοποιούν και διάφορα άλλα εργαλεία για να πραγματοποιήσουν τις επενδύσεις τους, όπως προνομιούχες μετοχές ή μετατρέψιμα ομολογιακά δάνεια. Ως επί το πλείστον, ο κύριος μέτοχος εξακολουθεί να διατηρεί τον έλεγχο της εταιρείας του μετά την επένδυση της **εταιρείας venture capital**. Το venture capital δεν επενδύει συνήθως σε εισηγμένες εταιρίες.

Η κεφαλαιακή ενίσχυση μιας εταιρείας είναι δυνατή τόσο σε αρχικό στάδιο (σποράς ή εκκίνησης) όσο και σε μεταγενέστερο (ανάπτυξης ή εξαγοράς). Οι αποδόσεις στις οποίες αποβλέπουν οι εταιρείες venture capital είναι ανάλογες του επιχειρηματικού κινδύνου που αναλαμβάνουν. Επιπλέον, το venture capital χρησιμοποιείται συχνά και στην περίπτωση μεταβίβασης της εταιρικής ιδιοκτησίας είτε σε μετόχους μειοψηφίας είτε σε ομάδες στελεχών των εταιρειών (management buy-outs), προσφέροντας την απαιτούμενη χρηματοδότηση για την επίτευξη των επιχειρηματικών τους στόχων. Η χρηματοδότηση venture capital πραγματοποιείται συνήθως μέσω αύξησης μετοχικού κεφαλαίου.

Το ισχύον θεσμικό πλαίσιο για τα Α.Κ.Ε.Σ. (Ν. 2992/2002), απαγορεύει μάλιστα επενδύσεις σε εισηγμένες εταιρείες. Το venture capital στοχεύει σε ρευστοποίηση των συμμετοχών του και επανεπένδυση των κεφαλαίων του. Δεν στοχεύει στη διατήρηση του χαρτοφυλακίου του για πολλά χρόνια. Επενδύει με μακροπρόθεσμη προοπτική αλλά παράλληλα με ορατό χρονικό ορίζοντα εξόδου. Επιδίωξη του venture capital είναι να συνεισφέρει σαν στρατηγικός εταίρος στη γρήγορη ανάπτυξη των εταιριών που συμμετέχει, στη βελτίωση της χρηματοοικονομικής τους δομής και στην ανάπτυξη κερδοφορίας. Το venture capital μοιράζεται με μία επιχείρηση το ρίσκο και ως εκ τούτου περιμένει να αμειφθεί με υψηλές αποδόσεις ίδιες με τις αναμενόμενες από τον επιχειρηματία.

Το θεσμικό πλαίσιο του Venture Capital στην Ελλάδα

Ο Ν.1775/88 διαμόρφωσε το πρώτο θεσμικό πλαίσιο, και ήταν περίπου απαγορευτικός ή αποτρεπτικός για τους επενδυτές. Ο ισχύων Ν. 2367/95 προσπάθησε να αναμορφώσει το πλαίσιο λειτουργίας του venture capital χωρίς να το επιτύχει. Για το λόγο αυτό όλες οι σοβαρές προσπάθειες στηρίχθηκαν σε offshore εταιρείες (funds) υπερπηδώντας έτσι όλα τα εμπόδια (κύρια φορολογικά) και αυξάνοντας την ανταγωνιστικότητα των προσπαθειών.

Ο νόμος 2292/2002, αποτελεί την τελευταία νομοθετική ρύθμιση στο χώρο του VC παρέχοντας ευνοϊκά φορολογικά και άλλα κίνητρα. Παράλληλα η υπουργική απόφαση 217550¹⁸ εξειδικεύει και οριοθετεί τους όρους και τις προϋποθέσεις συμμετοχής του Ταμείου Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας (Τ.Α.ΝΕ.Ο.) σε ΑΚΕΣ.¹⁹

Το venture capital είναι μία αναπτυσσόμενη μορφή χρηματοδότησης που υπερπηδά τις ισχύουσες πρακτικές του τραπεζικού συστήματος στην Ελλάδα και τις γειτονικές χώρες. Οι απαντήσεις που δόθηκαν από τα στελέχη εταιρειών που στηρίχθηκαν σε venture capital για να αναπτυχθούν είναι ενδεικτικές της σημασίας και του ουσιαστικού ρόλου που αυτά διαδραματίζουν στην επιχειρηματική ανάπτυξη. Τα παρακάτω είναι αποτελέσματα έρευνας (2002) της Ευρωπαϊκής Ένωσης Venture Capital (EVCA) σε δείγμα 364 εταιριών.

1. Το 94.5% των επιχειρήσεων θεωρεί ότι δεν θα μπορούσαν να είχαν υπάρξει, αναπτυχθεί περαιτέρω ή /και επιβιώσει χωρίς τα κεφάλαια των ΑΚΕΣ, γεγονός που φαντάζει λογικό καθώς τα VC δεν δανείζουν αλλά συνεισφέρουν φθηνά ως προς το κόστος για την επιχείρηση κεφάλαια ανάπτυξης συμμετέχοντας στο μετοχικό κεφάλαιο τους.

¹⁸ ΦΕΚ Β'1544

¹⁹ ιστοσελίδα www.attica-ventures.gr/downloads

2. Το 90% των επιχειρήσεων αύξησαν τις θέσεις εργασίας ως συνέπεια των επενδύσεων των ΑΚΕΣ.
3. Οι εταιρείες χρησιμοποιούν κεφάλαια από venture capital συνήθως για να αυξήσουν τις δαπάνες τους για ανάπτυξη στρατηγικών marketing-πωλήσεων, έρευνα & τεχνολογία, εκπαίδευση και δικτυακές υποδομές.
4. Οι εταιρείες που χρηματοδοτήθηκαν δηλώνουν ότι η συνεισφορά των εταιρειών venture capital δεν περιορίζεται μόνο σε χρηματοδότηση, αλλά και σε βοήθεια στην στρατηγική, ανάπτυξη προϊόντων, supply chain, χρηματοοικονομική διάρθρωση και οικονομικό έλεγχο, δικτύωση με άλλες επιχειρήσεις και ακόμη αύξηση της αξιοπιστίας τους έναντι της αγοράς (το 90% των επιχειρήσεων που χρηματοδοτήθηκαν δηλώνουν ότι επικοινωνούν με την εταιρεία VC τουλάχιστον μια φορά την εβδομάδα).
5. Το 57% των επιχειρήσεων που χρησιμοποιούν VC πέτυχαν ρυθμούς αύξησης του τζίρου τους μεγαλύτερους από των ανταγωνιστών τους, ενώ το 77% των επιχειρήσεων δηλώνει ότι η αύξηση των κερδών τους ήταν ίση ή μεγαλύτερη από τον ανταγωνισμό.
6. Οι εργαζόμενοι στις επιχειρήσεις δηλώνουν ότι οι μισθοί τους και άλλες αμοιβές (stock options, αμοιβή με κίνητρα κλπ.) ανέβηκαν σημαντικά μετά την είσοδο εταιρειών VC.

Μορφές Venture Capital:

SEED STAGE	SEED CAPITAL (ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΣΠΟΡΑΣ)	Κεφάλαιο για ανάπτυξη και δοκιμή μιας αρχικής ιδέας.
	START-UP ή EARLY STAGE CAPITAL (ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΚΚΙΝΗΣΗΣ)	Κεφάλαιο χρηματοδότησης αρχικού σταδίου παραγωγής, marketing και πωλήσεων πριν ακόμη μία επιχείρηση γίνει κερδοφόρος.
EXPANSION	EXPANSION-DEVELOPMENT FINANCE (ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ)	Χρηματοδότηση ανάπτυξης της παραγωγικής δυναμικότητας, των πωλήσεων, επέκταση στην αγορά, ύπαρξη κερδοφορίας πιθανή.
	BRIDGE FINANCE (ΠΡΟΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ ΧΡΗΜ/ΣΗ)	Χρηματοδότηση στο στάδιο προετοιμασίας για είσοδο στο χρηματιστήριο.
	RESCUE/TURNAROUND	Εξαγορά και εξυγίανση επιχείρησης.

BUY OUT STAGE	MANAGEMENT BUY-OUT	Χρηματοδότηση εξαγοράς επιχείρησης από το υπάρχον management.
	MANAGEMENT BUY-IN	Χρηματοδότηση εξαγοράς επιχείρησης από νέα ομάδα management.
REPLACEMENT STAGE	REPLACEMENT	Χρηματοδότηση εξαγοράς μεριδίων απερχόμενων εταιρών ή άλλου fund.
	DEBT REFINANCING	Βελτίωση της θέσης μιας επιχείρησης με μείωση της δανειακής εξάρτησης (σχέση δανειακών προς σύνολο κεφαλαίου).

Τα επιχειρηματικά κεφάλαια έχουν συγκεκριμένα πλεονεκτήματα έναντι των άλλων μορφών χρηματοδότησης:

Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων παρέχουν μεσο-μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση δημιουργώντας μια ισχυρή κεφαλαιακή βάση για τη μελλοντική ανάπτυξη της επιχείρησης. Παράλληλα έχουν τη δυνατότητα να καλύψουν τις μελλοντικές ανάγκες χρηματοδότησης και σε συνεργασία και με άλλους επενδυτές, εφόσον αυτό απαιτείται για την περαιτέρω ανάπτυξη.

Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων γίνονται συνέταροι στην επιχείρηση, αφού μοιράζονται τόσο τους κινδύνους όσο και τις επιτυχίες.

Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων παρέχουν συμβουλές σε θέματα στρατηγικής, οργάνωσης και χρηματοοικονομικής διοίκησης των επιχειρήσεων με βάση την εμπειρία που διαθέτουν από ομοειδείς επιχειρήσεις.

Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων έχουν εκτεταμένα δίκτυα επαφών σε διάφορους κλάδους, γεγονός ιδιαίτερα χρήσιμο για μια επιχείρηση σε θέματα προσέλκυσης πελατών, πρόσληψης στελεχών, καθώς και αναζήτησης στρατηγικών συμμάχων και επενδυτών.

Η συμμετοχή μιας εταιρείας επιχειρηματικών κεφαλαίων προσδίδει κύρος σε μια επιχείρηση και διευκολύνει την πρόσβαση σε παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης όπως π.χ. στον τραπεζικό δανεισμό.

Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων διαθέτουν εμπειρία στην προετοιμασία μιας επιχείρησης για εισαγωγή στο χρηματιστήριο καθώς και σε θέματα εξαγορών και συγχωνεύσεων.

2.7.5 VISA BUSINESS

Πρόκειται για πιστωτική κάρτα η οποία απευθύνεται σε εταιρείες (νομικά πρόσωπα) και χρησιμοποιείται για πραγματοποίηση εταιρικών συναλλαγών, με όλα τα προνόμια που επιφέρει μία πιστωτική κάρτα πλέον του *avantage* της καταχώρησης εξόδων στα λογιστικά βιβλία της εταιρείας, ωστόσο με την υποχρέωση της ολικής αποπληρωμής έκαστου λογαριασμού.

2.7.6 ΙΔΙΩΤΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ (Business Angels)

Με τον όρο αυτό εννοούνται ιδιώτες επενδυτές που οι οποίοι διαθέτουν κεφάλαια και επαγγελματική εμπειρία σε ένα συγκεκριμένο χώρο τα οποία και διαθέτουν σε νέους επιχειρηματίες με τη μορφή μακροπρόθεσμης επένδυσης. Στην Ελλάδα η χρηματοδότηση με τον τρόπο αυτόν δεν είναι ούτε θεσμοθετημένη ούτε ιδιαίτερα διαδεδομένη όπως είναι διεθνώς και περιορίζεται συνήθως στην χρηματοδότηση από συγγενικά πρόσωπα. Ωστόσο τα επόμενα χρόνια αναμένεται να επεκταθεί και στην Ελλάδα η χρηματοδότηση από ιδιώτες επενδυτές.

2.8 Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΜΜΕ ΚΑΙ ΤΟ ΝΕΟ ΣΥΜΦΩΝΟ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ ΤΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΑΣ

Το ζήτημα της χρηματοδότησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων αποτέλεσε ένα από τα σημεία έντονης κριτικής των αρχικών συμβουλευτικών κειμένων της επιτροπής της Βασιλείας. Η κριτική εστίαζε στο υψηλό κόστος χρηματοδότησης που συνεπάγεται το νέο Σύμφωνο δεδομένου ότι αφενός απουσιάζει η θετική εξωτερική αξιολόγηση στις περισσότερες περιπτώσεις των ΜΜΕ και αφετέρου η στατιστική εκτίμηση της πιθανότητας αδυναμίας εκπλήρωσης του αντισυμβαλλομένου είναι ιδιαίτερα υψηλή κάτι που συνεπάγεται υψηλές κεφαλαιακές υποχρεώσεις έναντι των συγκεκριμένων ανοιγμάτων.

Παρά το γεγονός ότι πράγματι η πιθανότητα αδυναμίας εκπλήρωσης του αντισυμβαλλομένου είναι ιδιαίτερα υψηλή, ειδικές έρευνες κατέδειξαν ότι η υψηλή διασπορά των εν λόγω απαιτήσεων συμβάλλει στη μείωση του πιστωτικού κινδύνου και κατά συνέπεια και στο κόστος των ιδίων κεφαλαίων (Caruana J., 2003).

Λόγω του σημαντικού ρόλου που διαδραματίζουν οι ΜΜΕ στις οικονομίες των περισσότερων χωρών στην οικονομική ανάπτυξη και στη καταπολέμηση της ανεργίας, καθώς και της εξάρτησής τους από την τραπεζική χρηματοδότηση, διαμορφώθηκε σε συνέχεια ισχυρών πιέσεων ένα ειδικό πλαίσιο για τη στάθμιση των χορηγήσεων έναντι των ΜΜΕ.

Ιδιαίτερη σημασία έχει ο ορισμός των ΜΜΕ. Σύμφωνα με την Επιτροπή της Βασιλείας ως ΜΜΕ θεωρούνται οι επιχειρήσεις με ετήσιο κύκλο εργασιών μέχρι 50 εκ. ευρώ. Εντούτοις παρέχεται η διακριτική ευχέρεια στις εθνικές εποπτικές αρχές να αντικαταστήσουν το κριτήριο του ετήσιου κύκλου εργασιών με το κριτήριο του ύψους του ενεργητικού (Basel Committee 2003, παρ. 243).

Το νέο πλαίσιο είναι ιδιαίτερα ευνοϊκό για τη χρηματοδότηση των ΜΜΕ. Πρέπει βέβαια να σημειωθεί ότι οι όποιες επιπτώσεις θα εξαρτηθούν από δύο σημαντικούς παράγοντες:

- Το πλαίσιο για τις τεχνικές άμβλυνσης του πιστωτικού κινδύνου (βασικό αίτημα αποτελεί η επέκταση της αναγνώρισης των μη χρηματοοικονομικών εξασφαλίσεων - εξασφαλίσεις που χρησιμοποιούν κατ'εξοχήν οι ΜΜΕ) και
- Τον ορισμό αθέτησης υποχρεώσεων. Σημαντική είναι η ευχέρεια που παρέχεται για τον ορισμό της αθέτησης στην περίπτωση ύπαρξης ληξιπρόθεσμης οφειλής μεγαλύτερης των 180- αντί 90- ημερών.
- Προβλήματα θα αντιμετωπίσουν ενδεχομένως:
- Οι επιχειρήσεις χαμηλής πιστοληπτικής ικανότητας που δεν δύνανται να παρέχουν εξασφαλίσεις,
- Οι νεότευκτες επιχειρήσεις,
- Οι επιχειρήσεις που δεν θα ανταποκριθούν στα αιτήματα των τραπεζών για παροχή των πληροφοριών εκείνων, που επιτρέπουν την αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας και της βιωσιμότητας των επιχειρηματικών σχεδίων.

Οι Τράπεζες πρέπει να διασφαλίσουν ότι το εσωτερικό τους σύστημα διακρίνει τα ανοίγματα προς ΜΜΕ και να επανεξετάσουν τις παραμέτρους του κινδύνου αναφορικά με τα συγκεκριμένα ανοίγματα. Επιπλέον, αναγκαία κρίνεται η ενημέρωση των ΜΜΕ επί του νέου Συμφώνου, προκειμένου αφενός να κατανοήσουν τις επερχόμενες εξελίξεις και αφετέρου να εμπεδώσουν την ανάγκη συνεργασίας και παροχής στοιχείων προς τις τράπεζες, έτσι ώστε οι τελευταίες να αξιολογούν προσηκόντως τα ανοίγματα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΜΕΤΡΑ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΜΜΕ

3.1 ΝΕΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟΣ ΝΟΜΟΣ

3.1.1 ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΩΝ ΚΙΝΗΤΡΩΝ

Τα αναπτυξιακά κίνητρα αποτελούν στην πράξη μια πολιτική διοικητικής μεταφοράς πόρων (μέσω του Προϋπολογισμού του κράτους) από την κοινωνία σε επιλεγμένες περιοχές και επιχειρήσεις με το σκεπτικό ότι η θυσία αυτή θα ανταποδοθεί στη κοινωνία με αύξηση του πλούτου, των φόρων και της απασχόλησης. Οι στόχοι αυτοί πολλές φορές έχουν διαψευστεί διότι πρακτικά γινόταν καταστρατήγηση των σκοπών και των όρων των κινήτρων.

Τα κίνητρα εφαρμόζονται όταν υπάρχει αδυναμία των νόμων της ελεύθερης αγοράς να κατανείμουν ομαλά τους οικονομικούς πόρους και να διασφαλίσουν ισόρροπη ανάπτυξη τομέων και περιοχών. Κρίνεται έτσι αναγκαία η παρέμβαση του κράτους το οποίο, κατά παρέκκλιση των νόμων της αγοράς, επεμβαίνει στην αποδοτικότητα των επιχειρήσεων μειώνοντας και αυξάνοντας κατά τη κρίση του την αποδοτικότητα των κεφαλαίων, με τρόπο ώστε να γίνουν αποδοτικά τα οριακά κεφάλαια σε κρίσιμες από οικονομική και κοινωνική άποψη περιοχές. Μεταφέρει λοιπόν πόρους στους πιο αδύναμους κρίκους της οικονομίας για να αυξήσει την αποδοτικότητα των κεφαλαίων στις μειονεκτούσες περιοχές μέχρι να πετύχει βιώσιμους όρους ανάπτυξης.

Το πρόβλημα είναι η όχι λίγες φορές καταχρηστική χρήση των αναπτυξιακών κινήτρων και ο πρακτικός αποκλεισμός των Μικρών Επιχειρήσεων από αυτά. Τα κίνητρα διακρίνονται σε αναπτυξιακά και φορολογικά.

Οι μικρές και οι πολύ μικρές επενδύσεις δηλαδή αυτές των Μικρών και Μεσαίων Επιχειρήσεων αποκλείονται από τα αναπτυξιακά κίνητρα αφού μόνο επενδύσεις άνω των 100.000 € εντάσσονται σ' αυτά.

Για τις ΜΜΕ το μόνο κίνητρο γενικής ισχύος είναι φορολογικό το οποίο θεσπίστηκε με τον Ν 3220/2004 (ΦΕΚ 15 Α 28.1.2004) και αφορά τη δυνατότητα σχηματισμού αφορολόγητου αποθεματικού 35% επί των κερδών με σκοπό τις επενδύσεις.

3.1.2 ΡΥΘΜΙΣΕΙΣ ΤΟΥ ΝΕΟΥ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟΥ ΝΟΜΟΥ

Ο νέος νόμος επιφέρει σημαντικές αλλαγές στα αναπτυξιακά κίνητρα, κυρίως σε σχέση με το είδος και τις κατηγορίες των επιδοτήσεων, ενώ περιέχει και ρυθμίσεις για επενδύσεις μεσαίων, για τα ελληνικά δεδομένα, επιχειρήσεων.

Πιο χαρακτηριστικές μεταβολές είναι η μείωση του κατώτατου ορίου επένδυσης (ΜΜΕ) για υπαγωγή στα κίνητρα από τα 132.000 € στα 100.000 €, η υπαγωγή στα κίνητρα των εμπορικών επιχειρήσεων, η μείωση της ίδιας συμμετοχής από 40% στο 25%, η προσαύξηση των επιχορηγήσεων των ΜΜΕ κατά 15% (με ανώτατο όριο το 55%) κ.α.

Οι ρυθμίσεις για τις ΜΜΕ βοηθούν την περιφέρεια όπου οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις παρέχουν απασχόληση και βοηθούν στη συγκράτηση του εργατικού δυναμικού.

Ειδικότερα:

- Καθιερώνονται 5 οριζόντιες κατηγορίες κινήτρων βάση των οποίων
- παρέχονται επιχορηγήσεις και επιδοτήσεις ενώ διατηρείται και η φιλοσοφία
- των Περιοχών
- Καταργείται η σύνδεση της επιχορήγησης με τις θέσεις εργασίας
- Καταργείται η διάκριση νέων και παλιών επιχειρήσεων στα κίνητρα
- Μέγιστο ύψος ενίσχυσης ορίσθηκε το 55% το οποίο ισχύει για τις ΜΜΕ
- Θεσμοθετείται η επιδότηση της απασχόλησης.
- Μειώνεται η ίδια συμμετοχή από 40% στο 25%
- Καταργείται η έμμεση φορολόγηση των κρατικών ενισχύσεων
- Θα υπάρχουν ιδιώτες αξιολογητές για τα επενδυτικά σχέδια οι οποίοι θα παίζουν καθοριστικό ρόλο στην τελική υπαγωγή της επένδυσης στα κίνητρα
- Οι επενδύσεις εμπορικών επιχειρήσεων εντάσσονται στα κίνητρα
- Μειώνεται σε 2 μήνες από την υποβολή, η προθεσμία έγκρισης των επενδυτικών σχεδίων
- Αξιολογούνται τα ουσιαστικά στοιχεία των επενδυτικών σχεδίων (βιωσιμότητα, απασχόληση, αξιοποίηση τοπικών πλουτοπαραγωγικών πηγών)
- Αίρεται η διάκριση μεταξύ Παλαιών και Νέων επιχειρήσεων
- Δίνεται ιδιαίτερη έμφαση στον Τουρισμό

- Παρέχονται πρόσθετες ενισχύσεις και δυνατότητες στις ΜΜΕ

Οπωσδήποτε ο νέος αυτός Νόμος φαίνεται να είναι λειτουργικότερος από τον προηγούμενο και τουλάχιστον επιδιώκει να απευθυνθεί και στις Μικρές Επιχειρήσεις.

3.1.3 ΘΕΤΙΚΑ ΣΗΜΕΙΑ ΤΟΥ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟΥ ΝΟΜΟΥ

Στα θετικά σημεία του σχεδίου του νέου Αναπτυξιακού Νόμου συγκαταλέγονται:

- Η κατάργηση της διάκρισης μεταξύ παλαιών και νέων "φορέων"
- Η κατάργηση της σύνδεσης ύψους ενίσχυσης με δημιουργούμενες θέσεις απασχόλησης και η σύνδεση της απασχόλησης με την επιχορήγηση
- Η μείωση του κατώτερου ποσοστού της ίδιας συμμετοχής του επενδυτή στο 25%
- Η αύξηση του ανώτατου ποσοστού επιχορήγησης στο 55%
- Οι αυξημένες ενισχύσεις έως και 15% στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις ανεξαρτήτως τομέα δραστηριότητας
- Η δυνατότητα σχηματισμού αφορολογήτου αποθεματικού και η απαλλαγή των επιχειρήσεων από το φόρο που αναλογεί στο ύψος της επένδυσης για διάρκεια 5 ετών
- Η απλούστευση του επενδυτικού πλαισίου και της διαδικασίας
- Η καθιέρωση της δυνατότητας προκαταβολής έως και του 30% της κεφαλαιακής ενίσχυσης με την κατάθεση της εγγυητικής επιστολής
- Η συντόμευση του χρόνου από την υποβολή της πρότασης έως την έγκρισή της
- Η δυνατότητα υποβολής της αίτησης υπαγωγής στις διατάξεις του νόμου καθ' όλη τη διάρκεια του έτους.

3.1.4 ΑΡΝΗΤΙΚΑ ΣΗΜΕΙΑ ΤΟΥ ΝΕΟΥ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟΥ ΝΟΜΟΥ

- Η μείωση της ίδιας συμμετοχής του επενδυτή (από 40% σε 25%), δημιουργεί ανησυχίες και συνειρμούς που παραπέμπουν στα "κουφάρια", που δημιουργήθηκαν και εγκαταλείφθηκαν στο παρελθόν στη Θράκη. Υπάρχει ο κίνδυνος να δημιουργηθούν νέες προβληματικές επιχειρήσεις και δανειακές επιβαρύνσεις. Απαιτείται αυστηρός έλεγχος

- Δεν δεσμεύονται κονδύλια για τις συγκεκριμένες κατηγορίες των ΜΜΕ. Μικρές, Πολύ Μικρές, Μεσαίες. Υπάρχει βέβαια η εξαγγελία για "δέσμευση κονδυλίων" με την διαδικασία έκδοσης των Υπουργικών Αποφάσεων
- Η πρόθεση κάλυψης και των μικρών και των πολύ μικρών επιχειρήσεων, είναι δυνατόν να ακυρωθεί αφενός λόγω των διαδικασιών και αφετέρου λόγω της μη δέσμευσης ικανών και συγκεκριμένων οικονομικών πόρων ανά μέγεθος επιχειρηματικών σχεδίων και επιχειρήσεων και ανά περιφέρεια
- Αποκλείονται των ενισχύσεων δυναμικοί κλάδοι της επισκευής Αυτοκινήτων και του επισιτισμού
- Αποκλείονται οι Μικρές Τουριστικές Επιχειρήσεις
- Πρέπει να συμμετέχουν στις Επιτροπές υλοποίησης, ελέγχου και σχεδιασμού και εκπρόσωποι των φορέων των ΜΜΕ (ΓΣΕΒΕΕ, ΕΣΕΕ)
- Οι επιδοτήσεις που αφορούν επιχειρήσεις που αναπτύσσονται και επενδύουν εκτός συνόρων είναι ιδιαίτερα επικίνδυνες αν δεν εξασφαλίζεται η διατήρηση του επιτελικού Κέντρου της επιχείρησης στην Ελλάδα καθώς και οι θέσεις Απασχόλησης.

3.2 ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε.

Το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε.)²⁰ είναι μια ανεξάρτητη εταιρεία του Ελληνικού δημοσίου με συγχρηματοδότηση κατά 67% από την Ευρωπαϊκή Ένωση και έχει ως σκοπό τη διευκόλυνση πρόσβασης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε πηγές χρηματοδότησης παρέχοντας μέσω προγραμμάτων την εγγύησή του στα πιστωτικά ιδρύματα που χορηγούν το δάνειο ή και επιδοτεί το επιτόκιο του εν λόγω δανείου, ενισχύοντας επενδυτικές πρωτοβουλίες.²¹ Βασική αρχή λειτουργίας της ΤΕΜΠΜΕ

²⁰ Ιστοσελίδα www.tempme.gr

²¹ Αποστολή της εταιρίας, σύμφωνα με τον ιδρυτικό νόμο 3066/2002 (ΦΕΚ Α' 252/18.10.2002), είναι η διευκόλυνση της πρόσβασης στο χρηματοπιστωτικό και χρηματοοικονομικό σύστημα της χώρας μας των Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΜΕ), παρέχοντας εγγυήσεις και αντεγγυήσεις υπέρ αυτών και αναλαμβάνοντας έτσι την κάλυψη μεγάλου μέρους των οικονομικών και εμπορικών κινδύνων τους.

ΑΕ είναι η κατανομή των κινδύνων μεταξύ ιδιωτικού και δημόσιου τομέα (επιχειρήσεις, πιστωτικά και χρηματοδοτικά ιδρύματα και ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ).²²

Με βάση την αρχή αυτή η Φιλοσοφία της εταιρίας εστιάζεται στην :

- i. Ενθάρρυνση-προτροπή, όλων των κοινωνικοοικονομικών ομάδων στο δικαίωμα του Επιχειρείν με περιορισμό των κοινωνικών συνεπειών στην περίπτωση μιας επιχειρηματικής αποτυχίας. Γι' αυτό το λόγο ο Κανονισμός Παροχής Εγγυήσεων και Λειτουργίας της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ (Κ.Υ.Α. 12882/867 ΦΕΚ Β1065/31.7.2003) απαγορεύει να βαρύνεται με προσημείωση ή υποθήκη η μόνιμη και μοναδική κατοικία του επιχειρηματία, όταν η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ παρέχει υπέρ αυτού εγγύηση (υπό την προϋπόθεση βέβαια ότι η κατοικία αυτή δεν είναι ήδη προσημειωμένη ή υποθηκευμένη)
- ii. Κάλυψη των κενών της χρηματοοικονομικής αγοράς και ικανοποίηση των αναγκών των Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων με χαμηλό κόστος και με στόχο τον περιορισμό της τοκογλυφίας και της παραοικονομίας εις βάρος των Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων

Βασικές επιδιώξεις της εταιρίας είναι :

Η υποστήριξη χιλιάδων, νεοϊδρυόμενων και υφιστάμενων, υγιών, βιώσιμων και ελπιδοφόρων Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων, όλων των κλάδων και τομέων της οικονομίας, σε όλα τα στάδια του επιχειρηματικού κύκλου (εκκίνηση, ανάπτυξη, ωρίμανση, διεθνοποίηση, αναδιάρθρωση, μεταβίβαση, διαδοχή).

Η υποστήριξη των επιχειρήσεων που έχουν δυσκολία ή αδυναμία πρόσβασης στην χρηματοδότηση (π.χ. νεοϊδρυόμενες Μικρές και Πολύ Μικρές Επιχειρήσεις, επιχειρήσεις «νέας οικονομίας», επιχειρήσεις «ερευνητικής κουλτούρας», επιχειρήσεις με «ανεπαρκείς» εξασφαλίσεις, επιχειρήσεις δημιουργίας νέων προϊόντων και υπηρεσιών, κοινωνικές επιχειρήσεις).

Η υποστήριξη δραστηριοτήτων με υψηλότερο, του μέσου όρου της αγοράς, κίνδυνο και κάλυψη, κυρίως, μεσομακροπρόθεσμων οικονομικών κινδύνων.

²² Η δημιουργία της ΤΕΜΠΜΕ συμπληρώνει και ολοκληρώνει το υφιστάμενο χρηματοπιστωτικό σύστημα της χώρας, έρχεται να καλύψει τα κενά της αγοράς και να ενισχύσει την ανταγωνιστικότητα των Ελληνικών μικρών επιχειρήσεων

3.2.1 ΘΕΣΜΙΚΟ ΚΑΙ ΚΑΝΟΝΙΣΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

Η στρατηγική, οι κατευθυντήριες γραμμές, ο τρόπος λειτουργίας και οργάνωσης και τα κριτήρια παροχής εγγυήσεων προσδιορίζονται από το θεσμικό και κανονιστικό πλαίσιο, ήτοι:

- Από τον ιδρυτικό Νόμο της ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε. (Ν. 3066/ΦΕΚ Α' 252/18.10.2002) όπως τροποποιήθηκε από τους: Ν. 3190/ΦΕΚ Α' 249/30.10.2003, Άρθρο 14, Ν.3297/ΦΕΚ Α' 259/23.12.2004, Άρθρο 9, Ν.3434/ΦΕΚ Α' 33/14.2.2006, Άρθρο 10, Ν. 3661/ΦΕΚ Α' 89/19.05.2008
- Από την Απόφαση των Υπουργών Οικονομίας, Οικονομικών και Ανάπτυξης (Αρ.12882/867/ΦΕΚ Β' 1065/31.7.2003, όπως τροποποιήθηκε από: ΚΥΑ Αρ. 9536/1072/ΦΕΚ Β' 699/25.05.2005), ΚΥΑ 11403/1190/27.05.05 (ΦΕΚ Β' 771/8.6.05), ΚΥΑ 7910/1044/7.4.08 (ΦΕΚ Β' 68/30.4.08)
- Από την Πράξη του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος (Αρ.2540/27.2.2004, όπως συμπληρώθηκε από την απόφαση ΕΤΠΘ 190/26.01.2005)
- Από τους σχετικούς Κανονισμούς της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Ε.Ε.), διότι το έργο «ίδρυση και λειτουργία της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ.» έχει ενταχθεί στο Γ' ΚΠΣ
- Το έργο «ίδρυση και λειτουργία» της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ εντάχθηκε:
- Στο επιχειρησιακό πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα» - ΕΠΑΝ τον Ιούλιο του 2003 (11/7/2003)
- Στο Πρόγραμμα Δημοσίων Επενδύσεων τον Αύγουστο 2003 (26/8/2003). Το αρχικό μετοχικό κεφάλαιο ύψους € 100 εκατ. (κατατέθηκε στο λογαριασμό της ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε. τον Σεπτέμβριο του 2003) αυξήθηκε τον Δεκέμβριο του 2004 σε € 200 εκατ. και τον Δεκέμβριο του 2005 σε €240 εκατ.

Από το θεσμικό και κανονιστικό πλαίσιο αξίζει περισσότερο να επισημανθούν τα εξής: Η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ είναι ανώνυμη εταιρεία με μετοχικό κεφάλαιο € 240 εκατ. Το μετοχικό κεφάλαιο έχει καλυφθεί από την Ε.Ε./ΕΤΠΑ (67% του συνόλου) και το Ελληνικό Δημόσιο (33% του συνόλου).

Λειτουργεί ως χρηματοδοτικό ίδρυμα με βάση την Πράξη του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος.

Παρέχει εγγυήσεις και αντεγγυήσεις στο χρηματοπιστωτικό και χρηματοοικονομικό σύστημα της χώρας μας υπέρ ΜΕ που απασχολούν έως 49 άτομα, ενώ απαγορεύεται να παρέχει δάνεια.

Η αξία του συνόλου των εγγυήσεων της δεν μπορεί να υπερβαίνει το δεκαπλάσιο των ιδίων κεφαλαίων της.

Για το σκοπό του υπολογισμού του δείκτη φερεγγυότητας των εποπτευόμενων από την Τράπεζα της Ελλάδος πιστωτικών ιδρυμάτων και χρηματοδοτικών ιδρυμάτων, τα ποσά των απαιτήσεων τους που καλύπτονται από την εγγύηση της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ σταθμίζονται με συντελεστή 50%.

Οι παρεχόμενες από την ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ εγγυήσεις καλύπτουν μεγάλο μέρος των πιστωτικών διευκολύνσεων που τα πιστωτικά και χρηματοδοτικά ιδρύματα χορηγούν στις ΜΕ και η εγγύηση φθάνει έως 80% επί του ύψους της πίστωσης.

Εγγυημένα μεσομακροπρόθεσμα δάνεια διάρκειας 3 ετών και άνω της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ για τα Προγράμματα 1, 2, 3 και 1,5 έτους και άνω για το Πρόγραμμα 4 καλύπτονται από αντεγγύηση του Ευρωπαϊκού Ταμείου Επενδύσεων, στο πλαίσιο του Πολυετούς Προγράμματος της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την Επιχείρηση και το Επιχειρείν, ιδίως για τις Μικρές και Μεσαίες Επιχειρήσεις (2001-2006).

Όταν ασκείται η ένσταση διζήσεως, η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ καταβάλλει προκαταβολή που αντιστοιχεί στο είκοσι τοις εκατό (20%) της εγγύησής της, όπως αυτή υπολογίζεται κατά την ημέρα καταγγελίας της σύμβασης πίστωσης, με βάση την οφειλή της ΜΕ και το ποσοστό της εγγύησής της

Η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ καλύπτει τόσο βραχυπρόθεσμα όσο και μεσομακροπρόθεσμα δάνεια τακτής ημερομηνίας λήξης και συγκεκριμένου ποσού (δεν καλύπτει αλληλόχρεους λογαριασμούς), με ανώτατη διάρκεια εγγύησης τα 10 έτη.

Όταν παρέχονται από την επιχείρηση / επιχειρηματία εμπράγματα εξασφαλίσεις με την μορφή προσημείωσης ή υποθήκης, οι εξασφαλίσεις αυτές δεν πρέπει να είναι υψηλότερες του 75% του αρχικού ποσού του δανείου.

Στις περιπτώσεις εγγυήσεων για πράξεις χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing) ή επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture Capital, Seed Capital, Start up capital κ.λπ.) η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ δύναται να παρέχει εγγυήσεις με ή χωρίς τη λήψη εξασφαλίσεων. Ειδικά για τις περιπτώσεις εγγυήσεων για πράξεις επιχειρηματικών συμμετοχών το ανώτατο ποσοστό

παροχής τέτοιων εγγυήσεων δε δύναται να υπερβαίνει το 5% των ιδίων κεφαλαίων της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ.

Σύμφωνα με το θεσμικό πλαίσιο η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ δεν επιτρέπεται να παραιτηθεί από την ένσταση διζήσεως του άρθρου 855 του Α.Κ., εκτός από τις ακόλουθες κατηγορίες: Αν η πρωτοφειλέτης ΜΕ κηρύχθηκε σε κατάσταση πτώχευσης και ο δανειστής δεν έχει ενέχυρο σε πράγμα του ή το δάνειό του δεν εξασφαλίζεται με υποθήκη ή προσημείωση και αν μέχρι την αίτηση προς την ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε. για κατάπτωση της εγγύησης δεν έχει καταρτιστεί πτωχευτικός συμβιβασμός.

Σε περίπτωση εφαρμογής μέτρων κοινωνικής πολιτικής (περιπτώσεις πλημμύρων, πυρκαγιάς, σεισμού, αναγκαστικής απαλλοτρίωσης κ.λπ.).

Σε περίπτωση θανάτου ή ανίατης αρρώστιας του φυσικού προσώπου που έχει παράσχει προσωπική εγγύηση και δεν εγκαταλείπει ικανά περιουσιακά στοιχεία, όπως αυτά εμφανίζονται στην τελευταία φορολογική του δήλωση.

Αν από τα υπάρχοντα στοιχεία που γνωστοποιούν οι Τράπεζες στην ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ γίνεται φανερό ότι η αναγκαστική εκτέλεση εναντίον του πρωτοφειλέτη δεν θα είχε θετικό αποτέλεσμα.

Σε περίπτωση νεοϊδρυόμενων επιχειρήσεων (υπό σύσταση ή ιδρυθεισών εντός του τελευταίου εξαμήνου από την υποβολή του αιτήματος για εγγυοδοτούμενο δάνειο) εφόσον δεν διαθέτουν ακίνητη περιουσία κατά την χορήγηση του δανείου, σύμφωνα με την τελευταία φορολογική δήλωση (Ε9) και εφόσον δεν υπάρχει άλλη εμπράγματα ασφάλεια ή εκχώρηση απαίτησης που να καλύπτει έστω και τμήμα του δανείου, κατά την ημερομηνία χορήγησης του δανείου.

ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ ΔΡΑΣΗ

ΑΓΟΡΑ-ΣΤΟΧΟΣ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΣΥΝΑΨΗ
ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ ΜΕ ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ 5 ΑΡΧΙΚΩΝ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΠΑΡΟΧΗΣ
ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΕΙΔΙΚΑ ΕΝΤΥΠΙΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΠΟ ΤΗΝ
ΕΚΚΙΝΗΣΗ ΤΗΣ ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ

3.2.2 ΒΑΣΙΚΕΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΕΙΣ

Οι βασικές στρατηγικές κατευθύνσεις της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ αυτές αποσκοπούν:

- στην συγκράτηση των καταπτώσεων των εγγυήσεων σε χαμηλά επίπεδα, με σκοπό την αποφυγή απομείωσης του αρχικού μετοχικού κεφαλαίου της
- στην δημιουργία ορθολογικής διασποράς των κινδύνων (ανά μέγεθος, ανά τράπεζα, ανά περιφέρεια, ανά διάρκεια, ανά ΜΕ) με σκοπό την κοινωνικοοικονομική ανάπτυξη και τον περιορισμό των οικονομικών και περιφερειακών ανισοτήτων
- στην προώθηση συνεργασιών με παρεμφερή συστήματα (Ευρωπαϊκή Ένωση, Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων, Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων κ.λπ.) με σκοπό την απορρόφηση σχετικών προγραμμάτων και την εισαγωγή ειδικής τεχνογνωσίας.
- στην μείωση του συνολικού κόστους δανεισμού
- Όλα αυτά επιτρέπουν η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ να λειτουργεί, ως συμπληρωματικό εργαλείο του χρηματοοικονομικού - χρηματοπιστωτικού συστήματος και κύρια ως εθνικός αναπτυξιακός μοχλός, αφού η κινητοποίηση (πολλαπλασιαστικό αποτέλεσμα) επιχειρηματικών και πιστοδοτικών πόρων από την δραστηριότητα της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ είναι εξαιρετικά μεγάλη.

Οφέλη για τις επιχειρήσεις

- Ευκολότερη πρόσβαση στο χρηματοπιστωτικό σύστημα όλων σχεδόν των κλάδων και σε όλα τα στάδια του επιχειρηματικού κύκλου
- Περιορισμός τοκογλυφίας και παραοικονομίας
- Μείωση των συνολικών επιτοκίων
- Μείωση της τελικής επιβάρυνσης (συνδυασμός επιτοκίων και εξασφαλίσεων) - απαγόρευση υποθήκης ή προσημείωσης μόνιμης και μοναδικής κατοικίας -125% υποθήκη ή προσημείωση μόνο για το μη εγγυημένο ποσό του δανείου
- Αύξηση της διαπραγματευτικής ικανότητας για επιπρόσθετο δανεισμό και/ή για καλύτερους όρους δανεισμού
- Δημιουργία και υποβοήθηση δυναμικών, ελπιδοφόρων και βιώσιμων επιχειρήσεων
- Δυνατότητας πρόσβασης στο εγγυοδοτικό σύστημα σε όλη την επικράτεια λόγω του δικτύου των τραπεζικών καταστημάτων.

Οφέλη για τις τράπεζες

- Μείωση του αναλαμβανόμενου κινδύνου
- Στάθμιση με χαμηλό συντελεστή (20%) των απαιτήσεων τους με εγγύηση ΤΕΜΠΙΜΕ και συνεπώς αύξηση των δραστηριοτήτων τους
- Βελτίωση της απόδοσης των κεφαλαίων τους
- Δημιουργία χαρτοφυλακίου με υγιείς επιχειρήσεις και με νέες επιχειρήσεις
- Ενίσχυση της εικόνας τους λόγω συμμετοχής σε κοινοτικά προγράμματα
- Διατήρηση της αρχής της συνυπευθυνότητας στην αξιολόγηση του κινδύνου
- Νέα προσέγγιση των τραπεζικών στελεχών για επιχειρήσεις υψηλού κινδύνου

Οφέλη για το Δημόσιο

- Εισροή, απορρόφηση κοινοτικών κονδυλίων
- Δημιουργία σημαντικού πολλαπλασιαστικού αποτελέσματος από την ορθολογική χρήση των περιορισμένων πόρων της κοινωνίας και του δημοσίου. (Μόχλευση >50)
- Δημιουργία χιλιάδων νέων επιχειρήσεων, διατήρηση υφισταμένων και επομένως αύξηση νέων θέσεων εργασίας
- Δημιουργία επιχειρήσεων σε όλη την Επικράτεια και ανάπτυξη περιφερειών
- Εισαγωγή ειδικής τεχνογνωσίας από συνεργασία με παρεμφερείς φορείς και εισροή νέων πόρων για το θεσμό (Ε.Τ.ΕΠ.)
- Περιορισμός τοκογλυφίας και παραοικονομίας, διεύρυνση φορολογικής βάσης και αύξηση δημοσίων εσόδων.

3.2.3 ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΠΑΡΟΧΗΣ ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ

Η ΤΕΜΠΙΜΕ ΑΕ είναι ένας σύνδεσμος ανάμεσα στις Ελληνικές Μικρές και Πολύ Μικρές Επιχειρήσεις (ΜΕ), ατομικές ή εταιρικές και στις Τράπεζες. Διευκολύνει και τις δύο πλευρές αναλαμβάνοντας μεγάλο μέρος του επιχειρηματικού κινδύνου της επιχείρησης .

Η διαδικασία που ακολουθείται για την παροχή εγγύησης από την ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ είναι η ακόλουθη:

- Η ΜΕ απευθύνεται στη Τράπεζα ή στις Τράπεζες της επιλογής της. Η Τράπεζα εξετάζει και αξιολογεί το αίτημα της ΜΕ, το Επιχειρηματικό - Επενδυτικό σχέδιο και την πιστοληπτική ικανότητα των υποψηφίων επενδυτών, σύμφωνα με τους ισχύοντες εσωτερικούς κανονισμούς της και τα κριτήρια πιστοδότησης που εκάστοτε εφαρμόζει.
- Σε περίπτωση που η Τράπεζα θεωρεί ότι το Επιχειρηματικό - Επενδυτικό σχέδιο είναι οικονομικά βιώσιμο, αλλά παράλληλα επιθυμεί για ένα μέρος του δανείου την εγγύηση της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ, ενημερώνει την ΜΕ για τα προγράμματα της ΤΕΜΠΜΕ και κυρίως για το κόστος, τις προϋποθέσεις και τους περιορισμούς ένταξης της ΜΕ σε ένα από αυτά.

Η Τράπεζα ενημερώνει, μεταξύ άλλων, τις ΜΕ ότι:

- Η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ έχει συγχρηματοδοτηθεί από την Ε.Ε. και ως εκ τούτου το έργο «ίδρυση και λειτουργία της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ» έχει ενταχθεί στο Γ'ΚΠΣ
- Για αυτό τον λόγο, σε περίπτωση παροχής της εγγύησης και υπογραφής της σχετικής σύμβασης πίστωσης, η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ, όπως η Ευρωπαϊκή Επιτροπή καθώς και το Ευρωπαϊκό Ελεγκτικό Συνέδριο έχουν δικαίωμα διεξαγωγής λογιστικού ελέγχου της ΜΕ για την οποία έχει εγγυηθεί η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ ή ανάθεσης του εν λόγω έργου σε τρίτους
- Η ΜΕ πρέπει να συμπληρώσει το έντυπο «Δελτίο Πληροφοριακών Στοιχείων Επιχείρησης», να το υποβάλει στην Τράπεζα με την οποία θα συνεργαστεί και να δηλώσει μέσω του νομίμου εκπροσώπου της ότι τα παραπάνω στοιχεία είναι αληθή
- Η Τράπεζα πρέπει να συμπληρώσει το έντυπο «Αίτηση για Παροχή Εγγύησης Πιστοδότησης» με στοιχεία και πληροφορίες που ζητούνται από την ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ και κυρίως να αναφέρει τους όρους του δανείου (επιτόκιο, διάρκεια) αναλυτικά τις εξασφαλίσεις που παρέχει η ΜΕ καθώς και να εκτιμήσει / σχολιάσει την οικονομική βιωσιμότητα του επενδυτικού προγράμματος και της επιχείρησης
- Η αποστολή των συμπληρωμένων παραπάνω εγγράφων από την Τράπεζα και την ΜΕ στην ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ, δεν αποτελεί οποιαδήποτε δέσμευση της τελευταίας για την παροχή εγγύησης
- Η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ αποφασίζει με διάφορα κριτήρια όπως το ύψος των κινδύνων, τον εσωτερικό κανονισμό λειτουργίας της κλπ. για την παροχή εγγύησης και απαντά θετικά ή

αρνητικά εγγράφως το αργότερο εντός 4-5 ημερολογιακών ημερών από την ημερομηνία παραλαβής της αίτησης

- Σε περίπτωση που η ΜΕ υπογράψει τη σύμβαση πίστωσης με την Τράπεζα οφείλει να γνωρίζει ότι η εγγύηση αρχίζει να ισχύει από την ημερομηνία της πρώτης εκταμίευσης της πίστωσης. Αν παρέλθουν 6 μήνες από την ημερομηνία υπογραφής της σύμβασης πίστωσης, χωρίς κάποια εκταμίευση, η εγγύηση της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ δεν ισχύει
- Η Τράπεζα, είτε πρόκειται για αυτοαπασχολούμενους, είτε για επιχειρηματίες - ιδιοκτήτες της ΜΕ, είτε για μέλη του Δ.Σ. απαγορεύεται να προσημειώσει ή να υποθηκεύσει τη μόνιμη και μοναδική κατοικία αυτών, κατά τον χρόνο συνολολόγησης της πίστωσης και εφ' όσον αυτή δεν είναι ήδη προσημειωμένη ή υποθηκευμένη
- Η ΜΕ δύναται να προσφέρει οιασδήποτε μορφής εξασφάλιση, η οποία μπορεί να είναι ενοχική (π.χ. προσωπικές εγγυήσεις) ή/και εμπράγματα (προσημείωση /υποθήκη επί ακινήτων, ενέχυρο επί κινητών πραγμάτων). Το ύψος της εξασφάλισης αυτής προσδιορίζεται από διάφορους παράγοντες (κίνδυνος επιχείρησης, αгаστή συνεργασία με τράπεζες κ.λ.π.)
- Η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ δεν παραιτείται της ένστασης διζήσεως, εκτός κάποιων περιπτώσεων που αναγράφονται στον Κανονισμό Παροχής Εγγυήσεων
- Το τελικό ποσοστό κάλυψης του δανείου και το ύψος της ετήσιας προμήθειας προσδιορίζεται επακριβώς από την ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ στην εγγυητική της πράξη²³

Μετά την ενημέρωση της ΜΕ και στην περίπτωση που η Τράπεζα όσο και η ΜΕ επιθυμούν την εγγύηση της ΤΕΜΠΜΕ τότε:

α) Η ΜΕ συμπληρώνει το έντυπο «Δελτίο Πληροφοριακών Στοιχείων Επιχείρησης», το υποβάλλει στην Τράπεζα και δηλώνει μέσω του νομίμου εκπροσώπου της ότι τα υποβαλλόμενα στοιχεία είναι αληθή

β) Η Τράπεζα επίσης, συμπληρώνει το έντυπο «Αίτηση για Παροχή Εγγύησης Πιστοδότησης» με στοιχεία και πληροφορίες που ζητούνται από την ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ

γ) Η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ εξετάζει, αξιολογεί την αίτηση και απαντά θετικά ή αρνητικά

²³ Διημερίδα επιχειρηματικότητας Χαροκόπειο Πανεπιστήμιο, 16/12/05, «Τα προγράμματα της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ για την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα», Δρ.Α.Παπαρσένος, Γενικός Διευθυντής ΤΕΜΠΜΕ

δ) Στην περίπτωση θετικής απάντησης, η ΤΕΜΠΙΜΕ ΑΕ επαναποστέλλει στη Τράπεζα τα έντυπα «Αίτηση για Παροχή Εγγύησης Πιστοδότησης» και «Δελτίο Πληροφοριακών Στοιχείων Επιχείρησης» διορθωμένα / συμπληρωμένα και υπογεγραμμένα, καθώς και την Εγγυητική Πράξη συμπληρωμένη δεόντως και υπογεγραμμένη εις τριπλούν

ε) Ταυτόχρονα με την υπογραφή της σύμβασης Πίστωσης υπογράφεται από την Τράπεζα και τη ΜΕ η Εγγυητική Πράξη εις τριπλούν και συγχρόνως αναγράφεται η ημερομηνία της υπογραφής. Μόλις γίνει η πρώτη εκταμίευση της Πίστωσης, οπότε και άρχεται η ισχύς της εγγύησης αποστέλλεται από την Τράπεζα στην ΤΕΜΠΙΜΕ ΑΕ ένα από τα τρία αντίγραφα της Εγγυητικής Πράξης, καταλλήλως συμπληρωμένη και το χρονοδιάγραμμα αποπληρωμής της πίστωσης

στ) Η Τράπεζα τηρεί όλα τα σχετικά έγγραφα μέχρι το οριστικό κλείσιμο του φακέλου καθώς και όλες τις παρεχόμενες από την ΜΕ ασφάλειες. Η ΤΕΜΠΙΜΕ ΑΕ δικαιούται να λαμβάνει οποτεδήποτε αντίγραφα του φακέλου που έχουν σχέση με το εγγυημένο δάνειο

ζ) Τέλος, η Τράπεζα, αφού αρχίσει η ισχύς της εγγύησης, ενημερώνει την ΤΕΜΠΙΜΕ ΑΕ :

- στις περιπτώσεις ληξιπροθέσμων απαιτήσεων, που αφορούν προμήθειες, τόκους ή χρεολύσια, εντός 45 ημερών από την πρώτη ημέρα ληξιπροθεσμίας και
- στις περιπτώσεις δικαστικών ενεργειών από τρίτους, εις βάρος των ενεχομένων στη σύμβαση πίστωσης, καθώς και για τροποποιήσεις που αφορούν στοιχεία της δανειζόμενης ΜΕ (επωνυμία, διεύθυνση κ.λ.π.), εφόσον αυτές περιέρχονται σε γνώση της Τράπεζας .

3.2.4 ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

Το Ταμείο έχει δημιουργήσει 6 διαφορετικά προγράμματα / προϊόντα που αφορούν εγγυήσεις σε μεσομακροπρόθεσμα και βραχυπρόθεσμα δάνεια ή χρηματοδοτικές μισθώσεις για νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις οιασδήποτε μορφής (Ατομικές, ΕΕ, ΟΕ, ΕΠΕ, ΑΕ). Το ύψος του δανείου ή της χρηματοδοτικής μίσθωσης που μπορεί να εγγυηθεί το Ταμείο κυμαίνεται, ανάλογα με το Πρόγραμμα, από €10.000-€500.000 και το ποσοστό κάλυψης του δανείου από 45%-70%.

ΤΕΜΠΙΜΕ 1₀₄: ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΙΔΡΥΣΗ ΜΙΚΡΩΝ Ή ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΝΕΩΝ ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΤΕΜΠΙΜΕ 2₀₄: ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑ ΓΙΑ ΠΟΛΥ ΜΙΚΡΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

ΤΕΜΠΙΜΕ 3₀₄: ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑ ΓΙΑ ΜΙΚΡΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

ΤΕΜΠΙΜΕ 4₀₄: ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑ ΜΙΚΡΟΔΑΝΕΙΩΝ ΠΟΛΥ ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΤΕΜΠΙΜΕ 5₀₄: ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑ ΓΙΑ ΕΞΑΓΟΡΕΣ, ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΕΙΣ, ΜΕΤΑΒΙΒΑΣΕΙΣ, ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΤΕΜΠΙΜΕ 6₀₆: ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ (LEASING) ΜΙΚΡΩΝ & ΠΟΛΥ ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Το εν ισχύ πρόγραμμα είναι το «Εγγύηση και Επιδότηση Επιτοκίου Δανείων Κεφαλαίου Κίνησης Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων» (Επιχειρησιακό πρόγραμμα ανταγωνιστικότητα επιχειρηματικότητα ΕΠΑΝΠ Άξονας προτεραιότητας 3, «Βελτίωση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος»).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: Η ΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗ ΤΩΝ ΜΜΕ ΣΤΙΣ ΝΕΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ

4.1 ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟΣ ΝΟΜΟΣ (Ν.3299/2004)

Τα Κεφαλαιακά Κίνητρα του Επενδυτικού Νόμου 3299/2004 χορηγούνται εναλλακτικά είτε με τη μορφή επιχορήγησης / ή και επιδότησης χρηματοδοτικής μίσθωσης επί του κόστους του επενδυτικού σχεδίου είτε με τη μορφή επιδότησης του κόστους της δημιουργούμενης απασχόλησης.

Τα παρεχόμενα είδη ενισχύσεων είναι :

Επιχορήγηση: Δωρεάν παροχή χρηματικού ποσού για την κάλυψη τμήματος του κόστους της επένδυσης ή του επιχειρηματικού σχεδίου

Επιδότηση leasing: Συνίσταται στην κάλυψη τμήματος των καταβαλλόμενων δόσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης που συνάπτεται για την απόκτηση των παγίων της επένδυσης

Φορολογική Απαλλαγή: Συνίσταται στην απαλλαγή από την καταβολή φόρου εισοδήματος μη διανεμομένων κερδών της πρώτης δεκαετίας από τη πραγματοποίηση της επένδυσης, με τη δημιουργία ισόποσου αφορολόγητου αποθεματικού. Το ύψος της απαλλαγής φτάνει μέχρι ένα ποσοστό ή το σύνολο της αξίας της πραγματοποιούμενης και ενισχυόμενης δαπάνης της επένδυσης ή και της αξίας της χρηματοδοτικής μίσθωσης καινούργιου μηχανολογικού και λοιπού εξοπλισμού του οποίου αποκτάται η χρήση.

Επιδότηση του κόστους της δημιουργούμενης απασχόλησης: Συνίσταται στην κάλυψη από το Δημόσιο για μια διετία, τμήματος του μισθολογικού κόστους των δημιουργημένων, εντός της πρώτης τριετίας από την ολοκλήρωση του επενδυτικού σχεδίου, θέσεων απασχόλησης.

Βασικοί στόχοι του αναπτυξιακού νόμου είναι:

- Η ενθάρρυνση και η ενίσχυση της επιχειρηματικότητας.
- Η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των προϊόντων και υπηρεσιών μας, με έμφαση σε νέες καινοτομικές δραστηριότητες και προϊόντα υψηλής προστιθέμενης αξίας.
- Η διεύρυνση και ο μετασχηματισμός της παραγωγικής βάσης.
- Η ισόρροπη περιφερειακή ανάπτυξη.
- Η αύξηση της απασχόλησης.

- Η προστασία του περιβάλλοντος, η εξοικονόμηση ενέργειας και η ενίσχυση των τεχνολογικών υποδομών.

Για την εφαρμογή των ενισχύσεων του αναπτυξιακού νόμου, επιλέξιμοι φορείς θεωρούνται **οι υφιστάμενες ή νεοϊδρυόμενες επιχειρήσεις** που ασκούν ή πρόκειται να ασκήσουν επιχειρηματική δραστηριότητα η οποία υπάγεται στον πρωτογενή, δευτερογενή (μεταποιητικές επιχειρήσεις που ασκούν δραστηριότητες σύμφωνα με τη κατάσταση ΣΤΑΚΩΔ της Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας της Ελλάδος-άρθρ.3, παρ.ΙΙΙ του Ν.3299/04) και τριτογενή τομέα, καθώς στο τομέα του τουρισμού.

Τα επενδυτικά σχέδια που εντάσσονται στις διατάξεις του νόμου 3299/4 ενδεικτικά ενισχύονται για δαπάνες κατασκευής, επέκτασης, εκσυγχρονισμού κτιριακών εγκαταστάσεων, δαπάνες αγοράς μεταφορικών μέσων διακίνησης υλικών και προϊόντων, δαπάνες μεταφοράς τεχνογνωσίας, προμήθειας Η/Υ και παραμετροποίησης λογισμικού, δαπάνες προμήθειας, εγκατάστασης παραγωγικού εξοπλισμού και εξοπλισμού ποιοτικού ελέγχου.

Τα αναπτυξιακά κίνητρα αποτελούν στην πράξη μια πολιτική διοικητικής μεταφοράς πόρων (μέσω του Προϋπολογισμού του κράτους) από την κοινωνία σε επιλεγμένες περιοχές και επιχειρήσεις με το σκεπτικό ότι η θυσία αυτή θα ανταποδοθεί στη κοινωνία με αύξηση του πλούτου, των φόρων και της απασχόλησης. (www.pbs.gr/modules.php)

4.2 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ ΜΜΕ ΑΠΟ ΤΗΝ Ε.Ε.

Η προώθηση της ανάπτυξης και η δημιουργία νέων θέσεων εργασίας στην Ευρωπαϊκή οικονομία βρίσκεται στο επίκεντρο των βασικών προγραμμάτων χρηματοδότησης της ΕΕ - και οι ΜΜΕ παίζουν το μεγαλύτερο ρόλο στην επίτευξη αυτών των φιλοδοξιών. Τα Διαρθρωτικά Ταμεία προσφέρουν μια σημαντική πηγή χρηματοδότησης για τις επιχειρήσεις, και ιδίως για τις ΜΜΕ. Πράγματι, οι επιχειρήσεις συμμετέχουν αποφασιστικά στην υλοποίηση του στόχου των Διαρθρωτικών Ταμείων για μείωση των ανισοτήτων στην ανάπτυξη των περιφερειών και την προώθηση της οικονομικής και κοινωνικής συνοχής στο εσωτερικό της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Η ΕΕ υποστηρίζει τη χρηματοδότηση των ΜΜΕ, βοηθώντας τις να εδραιώσουν ή να αναπτύξουν τις επιχειρηματικές τους Κοινότητες Ευρωπαϊκοί Πόροι για Πολύ Μικρές και Μεσαίες Επιχειρήσεις (JEREMIE).

Η πρωτοβουλία JEREMIE έχει αναληφθεί από κοινού από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή και το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων, σε συνεργασία με την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων. Αποσκοπεί στο να βελτιώσει την πρόσβαση των μικροεπιχειρήσεων και των μεσαίων επιχειρήσεων στη χρηματοδότηση και ειδικότερα στη χορήγηση πολύ μικρών δανείων, σε επιχειρηματικά κεφάλαια ή σε εγγυήσεις καθώς και σε άλλες μορφές καινοτόμου χρηματοδότησης. Ιδιαίτερη έμφαση θα δίνεται στην υποστήριξη των νεοϊδρυθεισών εταιρειών, στη μεταφορά τεχνολογίας, στα ταμεία για την τεχνολογία και την καινοτομία και στα πολύ μικρά δάνεια. Η διαχείριση της πρωτοβουλίας JEREMIE θα αποτελεί αναπόσπαστο μέρος των προγραμμάτων του Ευρωπαϊκού Ταμείου Περιφερειακής Ανάπτυξης και η επιλογή των σχεδίων θα γίνεται, κατά περίπτωση, στο εθνικό ή στο περιφερειακό επίπεδο.

Το JASMINE είναι μία κοινή πρωτοβουλία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και του Ευρωπαϊκού Ταμείου Επενδύσεων, σε συνεργασία με την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων, και συμπληρώνει την πρωτοβουλία JEREMIE. Στόχος του είναι να αναπτύξει την παροχή μικρό-πιστώσεων στην Ευρώπη μέσω δυο βασικών δράσεων: παρέχοντας τεχνική βοήθεια για την μικρό- χρηματοδότηση ιδρυμάτων προκειμένου να αναδειχθούν σε αξιόπιστους χρηματοοικονομικούς μεσάζοντες και να αποκτούν κεφάλαια πιο εύκολα, και χρηματοδοτώντας τις δραστηριότητες μη τραπεζικών πιστωτικών ιδρυμάτων προκειμένου να χορηγούν μεγαλύτερο αριθμό δανείων.

Στόχος του προγράμματος είναι να βελτιώσει την πρόσβαση σε χρηματοδότηση των μικρών επιχειρήσεων, των ανέργων, ή των πολιτών που δεν απασχολούνται και θα ήθελαν να γίνουν ελεύθεροι επαγγελματίες αλλά δεν έχουν πρόσβαση σε παραδοσιακές τραπεζικές υπηρεσίες. Το πρόγραμμα αυτό θα ξεκινήσει το 2009 με μια τριετή πιλοτική φάση και αρχικό κεφάλαιο 50 εκατομμύρια € (www.serresbiz.com/nk/el/lessons)

Στα πλαίσια του Προγράμματος Πλαισίου για την Ανταγωνιστικότητα και την Καινοτομία (ΠΠΑΚ), έχει διατεθεί κονδύλιο €1130 εκ. για χρηματοδοτικά μέσα για την περίοδο 2007-2013. Αυτά είναι οργανωμένα σε τρεις τομείς τους οποίους διαχειρίζεται το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (ETE) για λογαριασμό της Ευρωπαϊκής Επιτροπής.

Στόχος του Μηχανισμού Υψηλής Ανάπτυξης και Καινοτομίας για τις ΜΜΕ (GIF) είναι να αυξήσει την παροχή κεφαλαίων για καινοτόμες ΜΜΕ όταν κάνουν τα πρώτα τους βήματα (GIF1) και κατά τη φάση επέκτασης (GIF2). Ο μηχανισμός GIF μοιράζεται τον κίνδυνο και τα κέρδη με ιδιώτες επενδυτές, παρέχοντας σημαντικές δυνατότητες για τη χορήγηση κεφαλαίων σε καινοτόμες εταιρίες.

Ο Μηχανισμός Εγγυήσεων υπέρ των ΜΜΕ παρέχει πρόσθετες εγγυήσεις για την εγγύηση προγραμμάτων, προκειμένου να αυξήσει τη χορήγηση πιστώσεων για χρέη σε ΜΜΕ. Επικεντρώνεται στη διευθέτηση προβλημάτων που παρουσιάζονται στην αγορά, σε τέσσερις τομείς:

- πρόσβαση των ΜΜΕ με δυνατότητες ανάπτυξης σε δάνεια (ή υποκατάστατα δανείων όπως η χρηματοδοτική μίσθωση),
- χορήγηση μικρο-πιστώσεων,
- πρόσβαση σε κεφάλαια ή οιονεί κεφάλαια,
- τιτλοποίηση.

Επενδύσεις του Ευρωπαϊκού Ταμείου Επενδύσεων (ΕΤΕ)

Δάνεια της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων (ΕΤΕ)

www.acsmi.gov.gr/ΕπιχειρηματικήΠληροφόρηση

4.3 ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Πρέπει να σημειωθεί ότι το Υπουργείο Οικονομίας σε συνεργασία με τη διοίκηση του Χ.Α. από το 2006, σχεδιάζει τη δημιουργία νέου Χρηματιστηρίου για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.²⁴

Στόχος της νέας αυτής κεφαλαιαγοράς θα είναι η εξασφάλιση των επενδύσεων και της επέκτασης των πιο δυναμικών από τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, δίνοντας διέξοδο χρηματοδότησης της επιχειρηματικής δραστηριότητάς τους, αφού οι επιχειρήσεις μικρομεσαίου μεγέθους αδυνατούν να εισαχθούν στη κύρια αγορά του Χ.Α. Επισημαίνουμε ότι πριν από χρόνια είχε θεσμοθετηθεί παρόμοιο χρηματιστήριο, « η Νέα Χρηματιστηριακή Αγορά», γνωστή ως «NEXA», η οποία δε λειτούργησε και απονεκρώθηκε.²⁵

4.4 ΜΜΕ & ΒΑΣΙΛΕΙΑ II

Η εφαρμογή από το 2008 του αναθεωρημένου πλαισίου κεφαλαιακής επάρκειας των τραπεζών (γνωστό ως «ΒΑΣΙΛΕΙΑ II») έχει υποχρεώσει τις τράπεζες να πραγματοποιούν

²⁴ «κ. Αλογοσκούφης, Διάσκεψη ΟΑΣΑ, Αθήνα 8/11/2006»

²⁵ Μηνιαίο δελτίο Βιοτεχνικού επιμελητηρίου Αθήνας, 12/2006.

λεπτομερέστερη αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων κατά τη χορήγηση πιστώσεων και δανείων προς αυτές.

Η εφαρμογή των αρχών της Βασιλείας II αποτελεί μια σημαντική ευκαιρία για να ωφεληθούν οι ΜΜΕ αφού οι ΜΜΕ έχει αποφασισθεί ότι μπορούν να κατηγοριοποιηθούν στην κατηγορία δανείων λιανικής και όχι επιχειρηματικής Τραπεζικής. Ως κύριος λόγος του πλεονεκτήματος είναι ότι η αξιολόγηση του πιστωτικού κινδύνου θα κρίνεται βάσει της συνολικής εικόνας του κλάδου μικρών επιχειρήσεων αποφεύγοντας την "σε βάθος ανάκριση" κάθε μιας περίπτωσης όπως συνέβαινε στο παρελθόν. Επιπλέον τα δάνεια λιανικής τραπεζικής έχουν μικρότερους συντελεστές σε ότι αφορά την απαιτούμενη κεφαλαιακή επάρκεια κάτι το οποίο σημαίνει ότι για δύο επιχειρηματικά δάνεια ιδίου πιστωτικού ρίσκου αυτό το οποίο θα καταταγεί στην κατηγορία λιανικής τραπεζικής θα δημιουργεί μικρότερες απαιτήσεις κεφαλαιακής επάρκειας. Άρα, αυτό σημαίνει ότι οι τράπεζες έχουν ακόμα περισσότερους λόγους για να επιτείνουν την στρατηγική τους στην χρηματοδότηση των μικρών επιχειρήσεων με ευνοϊκότερους όρους με ταχύτερες διαδικασίες, με καλύτερα προϊόντα και με στόχο και σκοπό να αυξήσουν το μερίδιο τους στην μεγάλη αγορά των 850.000 μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην χώρα μας. Επιπλέον το πρακτικό αποτέλεσμα του συνδυασμού της αξιολόγησης πιστωτικού κινδύνου με στατιστικές μεθόδους αλλά και της σύνδεσης του με την τιμολόγηση των δανείων θα είναι πολύ θετικό για την μικρή επιχείρηση. στο παρελθόν τα μικρά επιτόκια αφορούσαν τις πολύ μεγάλες επιχειρήσεις στο άμεσο μέλλον αυτό θα διαφοροποιηθεί και το χαμηλό επιτόκιο θα είναι συνάρτηση της καλής εικόνας της επιχείρησης ανεξάρτητα από το μέγεθος της.

Η Basel II διαφοροποιεί τον τρόπο με τον οποίο αντιμετωπίζουν οι τράπεζες τον κίνδυνο, αλλάζει το πώς οι τράπεζες διαχειρίζονται τις απρόσμενες απώλειες, εισαγάγει νέα εξελιγμένα πιστωτικά εργαλεία και τροποποιεί προς τη θετική κατεύθυνση τα στοιχεία που απαιτούν οι τράπεζες από τους πελάτες τους.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η χρηματοοικονομική ανάλυση των επιδόσεων των ΜΜΕ αναδεικνύει ως σημαντικότερο πρόβλημα τη δανειακή επιβάρυνσή τους και συγκεκριμένα την εξάρτησή τους από το βραχυπρόθεσμο δανεισμό για την κάλυψη των υποχρεώσεών τους, με δυσμενείς επιπτώσεις στη χρηματοοικονομική τους κατάσταση. Στις μέρες μας, με τη παγκόσμια οικονομική κρίση να έχει σημάνει συναγερμό σε όλες τις ελληνικές επιχειρήσεις, χωρίς να μπορεί να προβλεφτεί το βάθος, η διάρκεια και οι επιπτώσεις της, οι ΜΜΕ καλούνται να αντιμετωπίσουν το προβληματισμό και την αβεβαιότητα της αγοράς (τη μεν αγορά εν μέσω βεβαρημένου φορολογικά κλίματος, το δε καταναλωτή με αρνητική ψυχολογία λόγω ακρίβειας), μέσα από τις στενωπούς της στενότητας κεφαλαίων, έλλειψης ρευστότητας και αύξησης του κόστους χρήματος από τις τράπεζες. Η πρωτοφανής αυτή κρίση, αν διαρκέσει, θα επιφέρει ισχυρούς τριγμούς στη φερεγγυότητα των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων αφού υπάρχει ο κίνδυνος μία στις τρεις να μη μπορεί να αντεπεξέλθει στις υποχρεώσεις της και μία στις δύο να καθυστερεί τις πληρωμές της.²⁶ Οι ΜΜΕ προκειμένου να επιβιώσουν και να διαδραματίσουν το ζωτικό ρόλο τους στην ανάπτυξη θα πρέπει να τύχουν της στήριξης του κράτους, όχι μόνο αναφορικά με τη χρηματοδότηση αλλά και με τη βελτίωση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος μέσα στο οποίο δραστηριοποιούνται.

Το ειδικό βάρος των ΜΜΕ για την ελληνική οικονομία είναι ιδιαίτερα υψηλό και στην επιτυχή τους συμπεριφορά στηρίζεται η ανάπτυξη. Προκειμένου να γίνουν ανταγωνιστικές θα πρέπει να ακολουθήσουν κάποιες στρατηγικές επιλογές με ή χωρίς τη βοήθεια του ελληνικού δημοσίου. Θα πρέπει να δημιουργηθεί ένα πλαίσιο ανάπτυξης για τις ΜΜΕ, όπως υφίσταται σε πολλές χώρες της Ε.Ε. εδώ και δεκαετίες. 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,

26 Γ.Κασσιμάτης, Πρόεδρος του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Πειραιώς, εφημερίδα «ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ», 31/10/2008

τεχνογνωσίας και καινοτομίας, δημιουργία «θερμοκοιτίδων», για τη στήριξη των νέων επιχειρήσεων, προώθηση της δικτύωσής τους και του ηλεκτρονικού Επιχειρείν στις ΜΜΕ κ.ά.

Παράλληλα, θα πρέπει να εκμεταλλευτούν τις ευκαιρίες που τους παρέχονται μέσω των νέων τεχνολογιών πληροφορικής και επικοινωνιών, της προώθησης της καινοτομίας, της δικτύωσης και επέκτασης σε νέες αγορές, προκειμένου να δημιουργηθεί μια κρίσιμη μάζα, πρωτοπόρων, υψηλής ανάπτυξης και βελτιωμένης ανταγωνιστικότητας ΜΜΕ.

Η παγκοσμιοποίηση της οικονομίας και το άνοιγμα των συνόρων, έχουν δημιουργήσει ένα έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον, στο οποίο οι ΜΜΕ καλούνται να αντιμετωπίσουν μεγάλες σε μέγεθος επιχειρήσεις, οι οποίες διαθέτουν ισχυρά πλεονεκτήματα, μεταξύ των οποίων η διάθεση μεγάλου ύψους κεφαλαίων σε επενδύσεις, η καλύτερη δανειοληπτική ικανότητα και η εκμετάλλευση οικονομιών κλίμακας.

Εντούτοις η εμπειρία και τα αποτελέσματα από την ένταξη της χώρας στην ΕΟΚ το 1980 έδειξαν ότι οι ελληνικές ΜΜΕ διαθέτουν υψηλό βαθμό προσαρμοστικότητας, δυναμισμού και ευελιξίας, στοιχεία που δικαιολογούν αισιόδοξες προβλέψεις για την αντιμετώπιση δυσχερειών και την εκμετάλλευση των ευκαιριών που προσφέρει η ενιαία ευρωπαϊκή και διεθνής αγορά.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Χ.Κανελόπουλος, (2000)
2. [www.agrinio-news .blogspot.com-agrinionews.gr](http://www.agrinio-news.blogspot.com-agrinionews.gr)
3. Ρεπούσης (2007)
4. «Τάσεις», Ετήσια Οικονομική Επισκόπηση, Ελληνική Οικονομία, 2003, Τάσεις και προβλήματα της Ελληνικής οικονομίας, Θ.Παλάσκας & Χ.Στοφόρος: Η ανταγωνιστικότητα της Ελληνικής Παραγωγής
5. Χ.Κανελόπουλος, Διοίκηση ΜΜΕ
6. εφημερίδα «Κυριακάτικη Ελευθεροτυπία», 2/3/2008
7. (εφημερίδα «Κέρδος», 20/10/05)
8. www.el.wikipedia.org/wiki/Χρηματοδοτική_μίσθωση
9. www.epixeirein.career.teiath.gr/xrimatodotika/enalaktiki
10. www.attica-ventures.gr/downloads
11. [www.tempme .gr](http://www.tempme.gr)
12. «κ.Αλογοσκούφης, Διάσκεψη ΟΑΣΑ, Αθήνα 8/11/2006»
13. Μηνιαίο δελτίο Βιοτεχνικού επιμελητηρίου Αθήνας, 12/2006.
14. Γ.Κασιμάτης, Πρόεδρος του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Πειραιώς, εφημερίδα «ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ», 31/10/2008.