

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις (Μ.Μ.Ε.) αποτελούν την κινητήρια δύναμη της Ευρωπαϊκής οικονομίας και σημαντικό παράγοντα για την δημιουργία νέων θέσεων εργασίας. Επιπροσθέτως μπορούν να βοηθήσουν στην αποκέντρωση, να αναπτύξουν την καινοτομία αλλά και να λειτουργήσουν ως φυτώρια νέων επιχειρήσεων. Κατά συνέπεια η Ευρωπαϊκή Ένωση τηρεί μια ευαίσθητη στάση απέναντι τους με την δημιουργία Εθνικού Παρατηρητηρίου για τις Μ.Μ.Ε., ταμείων στήριξης, εγγυητικών οργανισμών, ενιαίου ορισμού για τις Μ.Μ.Ε. κτλ. Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα της συνέντευξη του Gunter Verheugen, αντιπροέδρου της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και υπεύθυνου για την πολιτική των επιχειρήσεων και της βιομηχανίας, όπου ανέφερε ότι μία μείωση της τάξης του 25% του κόστους της γραφειοκρατίας στις Μ.Μ.Ε. θα τους πρόσφερε 150 δις € και αύξηση του ΑΕΠ της Ε.Ε. κατά 1,5%. Στην χώρα μας αποτελούν την ραχοκοκαλιά της οικονομίας αφού κατέχουν ποσοστό περίπου 98% των επιχειρήσεων.

Η ιδιαιτερότητά τους αλλά και η σπουδαία προσφορά τους στο επιχειρηματικό περιβάλλον μας οδηγούν στο συμπέρασμα ότι η χρηματοδότησή τους αποτελεί σημαντικό αντικείμενο μελέτης. Η χρηματοδότηση ασχολείται με τις πηγές από τις οποίες οι επιχειρήσεις μπορούν να αντλήσουν κεφάλαια αλλά και το πώς θα πρέπει να γίνεται η χρήση αυτών ώστε να επέλθει το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα για αυτές. Σκοπός της εργασίας μας είναι να παρουσιάσουμε τις πηγές χρηματοδότησης που προσφέρονται στις ελληνικές Μ.Μ.Ε. ούτως ώστε να αντλούν τα κεφάλαια τα οποία χρειάζονται αλλά και το πως η χρήση τους καλύπτει τις βραχυπρόθεσμες και μακροπρόθεσμες ανάγκες και λειτουργίες τους.

Η εργασία μας αποτελείται από πέντε κεφάλαια. Στο πρώτο κεφάλαιο παρουσιάζονται χρήσιμες πληροφορίες και γνωρίσματα για τις Μ.Μ.Ε. Στο δεύτερο κεφάλαιο ασχολούμαστε με βασικές αρχές της χρηματοδότησης, στατιστικά στοιχεία αλλά και μια αναφορά για την συμπεριφορά των ελληνικών μεταποιητικών Μ.Μ.Ε. Στο τρίτο κεφάλαιο εξετάζουμε την τραπεζική και κρατική χρηματοδότηση, το πώς αυτές οι δυο πηγές σχετίζονται αλλά και τι προσφέρουν στις Μ.Μ.Ε. Στο τέταρτο κεφάλαιο παρουσιάζονται σύγχρονες πηγές χρηματοδότησης οι οποίες είναι το Leasing, το Factoring και το Venture Capital. Τέλος, στο τελευταίο κεφάλαιο αναγνωρίζοντας την σπουδαιότητα των τραπεζών στην χρηματοδότηση των Μ.Μ.Ε. εξετάσουμε σχετικές μελέτες που έχουν γίνει στην χώρα μας αλλά και μια έρευνα με θέμα τα προϊόντα που προσφέρουν η Alpha Bank και η EFG Eurobank στις ελληνικές Μ.Μ.Ε. καθώς και τα κριτήρια που εξετάζουν για τις χρηματοδοτήσεις.

*Ευχαριστούμε τον καθηγητή μας
Ιωάννη Κορρέ για την πολύτιμη συνεργασία του,
τους Ιωάννη Κωνσταντινόπουλο και Γεώργιο
Κωνσταυτόπουλο για την βοήθεια που μας προσέφεραν στην
υλοποίηση της έρευνάς μας στον τραπεζικό τομέα,
καθώς και τις οικογένειές μας για την στήριξη τους στις προσπάθειές μας.*

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

<u>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1</u>	ΣΕΛ.
<u>ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΙΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ</u>	
1.1.1.1. ΟΡΙΣΜΟΣ Μ.Μ.Ε.....	1
1.1.1. ΤΥΠΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	2
1.1.2. ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΜΕΝΩΝ.....	3
1.1.3. ΝΟΜΙΚΗ ΑΞΙΑ ΤΟΥ ΟΡΙΣΜΟΥ.....	4
1.2. ΟΙ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.....	4
1.3. ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΓΝΩΡΙΣΜΑΤΑ ΤΩΝ Μ.Μ.Ε.....	5
1.4. ΝΟΜΙΚΗ ΜΟΡΦΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	6
1.5. ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.....	7
1.5.1. ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ.....	8
1.5.2. ΚΕΦΑΛΑΙΟΥΧΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ.....	9
1.6. Η ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.....	13
1.7. Ο ΚΥΚΛΟΣ ΖΩΗΣ ΤΗΣ Μ.Μ.Ε.....	15
1.8. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΩΝ Μ.Μ.Ε.....	18
1.9. Η ΘΕΣΗ ΤΩΝ Μ.Μ.Ε. ΣΤΗ ΔΙΕΘΝΗ ΑΓΟΡΑ.....	20
<u>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2</u>	
<u>ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ Μ.Μ.Ε.- ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ ΚΑΙ ΕΝΝΟΙΕΣ</u>	
2.1. Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ.....	22
2.2. ΓΕΝΙΚΑ ΓΙΑ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ.....	23
2.3. ΚΕΦΑΛΑΙΑΚΗ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ.....	24
2.4. ΤΑ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ.....	24
2.5. ΤΟ ΞΕΝΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ.....	28

2.6.	ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΓΙΑ ΤΙΣ ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΩΝ Μ.Μ.Ε.....	29
2.7.	Η ΧΡΗΣΗ ΤΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ.....	32
2.7.1.	ΤΟ ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ.....	35
2.7.1.1.	ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ.....	36
2.7.2.	ΤΟ ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ.....	36
2.8.	ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΓΙΑ ΤΙΣ Μ.Μ.Ε.....	38
2.9.	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΚΑΙ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ.....	39
2.10.	ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΜΕΤΑΠΟΙΗΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΕΡΙΟΔΟ 2004-2005.....	41

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ – ΚΡΑΤΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

3.1.	ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ.....	46
3.1.1.	ΓΕΝΙΚΑ.....	46
3.1.2.	Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΙΔΡΥΜΑΤΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.....	47
3.1.3.	Η ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΣΤΟ ΧΩΡΟ ΤΩΝ Μ.Μ.Ε.....	49
3.1.4.	ΤΑ ΕΙΔΗ ΤΩΝ ΔΑΝΕΙΩΝ.....	50
3.1.5.	ΣΧΕΣΕΙΣ ΔΑΝΕΙΣΤΗ – ΔΑΝΕΙΖΟΜΕΝΟΥ.....	52
3.1.6.	INTERNET BANKING.....	53
3.1.7.	Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΗΣ «ΒΑΣΙΛΕΙΑΣ ΙΙ».....	54
3.1.8.	ΤΑΜΕΙΟ ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑΣ ΜΙΚΡΩΝ ΚΑΙ ΠΟΛΥ ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (Τ.Ε.Μ.Π.Ε.).....	55
3.1.8.1.	ΚΛΑΔΟΙ ΕΝΙΣΧΥΣΗΣ ΤΟΥ Τ.Ε.Μ.Π.Ε.....	55
3.1.8.2.	ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΟΥ Τ.Ε.Μ.Π.Ε.....	56
3.1.8.3.	ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΤΟΥ Τ.Ε.Μ.Π.Ε.....	56
3.2.	ΚΡΑΤΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ.....	59

3.2.1. ΓΕΝΙΚΑ.....	59
3.2.2. ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ.....	59
3.2.3. ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΤΑΜΕΙΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ.....	61
3.2.4. ΤΟ Γ΄ ΚΟΙΝΟΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΤΗΡΙΞΗΣ.....	62
3.2.5.1. ΜΕΤΑΒΑΣΗ ΑΠΟ ΤΟ Γ΄ Κ.Π.Σ. ΣΤΟ Δ΄ Κ.Π.Σ.	64
3.2.6. ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΜΙΚΡΩΝ & ΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (ΕΟΜΜΕΧ).....	64
3.2.7. ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟΣ ΝΟΜΟΣ 3299/2004	65
3.2.7.1. ΕΙΔΗ ΕΝΙΣΧΥΟΜΕΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ.....	66
3.2.7.2. ΠΑΡΕΧΟΜΕΝΕΣ ΕΝΙΣΧΥΣΕΙΣ.....	67
3.2.7.3. ΔΙΑΙΡΕΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΚΡΑΤΕΙΑΣ ΣΕ ΖΩΝΕΣ ΚΙΝΗΤΡΩΝ.....	67
3.2.7.4. ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΚΑΙ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΓΚΡΙΣΗΣ ΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ.....	69
3.2.7.5. ΜΕΤΑΡΡΥΘΜΙΣΕΙΣ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟΥ ΝΟΜΟΥ ΑΠΟ 01/01/2007..	70
3.2.8. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ (Ε.Π.ΑΝ.).....	71
3.2.8.1. ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ Ε.Π.ΑΝ.....	71
3.2.8.2. ΤΙ ΠΡΟΒΛΕΠΕΙ Ο ΑΞΟΝΑΣ 2 ΤΟΥ Ε.Π.ΑΝ.....	72
3.2.9. ΜΙΚΡΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ ΩΘΗΣΗ (Μ.Ε.ΤΕΧ.Ω.).....	75
3.2.10. Η ΑΠΟΨΗ ΤΩΝ Μ.Μ.Ε. ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΡΑΤΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ.	

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

4.1. LEASING.....	80
4.1.1. ΓΕΝΙΚΑ ΓΙΑ ΤΟ LEASING.....	80
4.1.2. ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ LEASING.....	81

4.1.3. ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΜΙΣΘΩΣΕΩΝ.....	82
4.1.3.1. ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ.....	82
4.1.3.2. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ.....	83
4.1.4. ΕΙΔΙΚΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ.....	85
4.1.4.1. ΚΛΑΣΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (DIRECT LEASING)....	85
4.1.4.2. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ ΑΚΙΝΗΤΩΝ (REAL ESTATE LEASING).....	86
4.1.4.3. ΣΥΜΜΕΤΟΧΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (LEVERAGED LEASING).....	87
4.1.4.4. VENDOR LEASING.....	87
4.1.4.5. ΠΩΛΗΣΗ ΚΑΙ ΜΙΣΘΩΣΗ ΠΑΓΙΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ (SALE AND LEASE BACK).....	88
4.1.4.6. ΠΩΛΗΣΗ ΚΑΙ ΜΙΣΘΩΣΗ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ (SALE AND LEASE BACK).....	89
4.1.4.7. Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ ΜΕ ΥΠΟΜΙΣΘΩΣΗ (SYBLEASING).....	89
4.1.4.8. ΔΙΑΣΥΝΟΡΙΑΚΟ LEASING.....	89
4.1.5. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ LEASING.....	90
4.1.6. ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΤΟΥ LEASING.....	91
4.1.7. ΒΑΣΙΚΑ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΓΙΑ ΤΟ LEASING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.....	92
4.1.8. ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ LEASING.....	95
4.2. FACTORING.....	95
4.2.1. Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΟΥ FACTORING.....	95
4.2.2. ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΤΟΥ FACTORING.....	97
4.2.3. ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΑΠΟ ΤΙΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ FACTORING.....	98

4.2.4. ΤΑ ΕΙΔΗ ΤΟΥ FACTORING.....	99
4.2.4.1. ΠΛΗΡΕΣ FACTORING.....	99
4.2.4.2. ΕΓΧΩΡΙΟ FACTORING.....	99
4.2.4.3. ΔΙΕΘΝΕΣ FACTORING.....	100
4.2.4.4. ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΟ – ΕΞΑΓΩΓΙΚΟ FACTORING.....	100
4.2.4.5. FACTORING ΜΕ ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΑΝΑΓΩΓΗΣ.....	101
4.2.4.6. FACTORING ΧΩΡΙΣ ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΑΝΑΓΩΓΗΣ.....	101
4.2.5. ΚΟΣΤΟΣ FACTORING.....	101
4.2.6. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ FACTORING.....	102
4.2.7. ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ FACTORING.....	102
4.2.8. ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ FACTORING.....	103
4.2.9. ΚΑΤΑΤΑΞΗ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ FACTORING ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΟΝ ΚΥΚΛΟ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΤΟΥ 2002.....	104
4.2.10. ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ FACTORING ΤΟ ΕΤΟΣ 2002.....	104
4.2.11. FORFAITING.....	105
4.3. VENTURE CAPITAL.....	106
4.3.1. ΤΟ VENTURE CAPITAL ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.....	107
4.3.2. ΧΡΗΣΤΕΣ ΤΟΥ VENTURE CAPITAL.....	108
4.3.3. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ VENTURE CAPITAL.....	108
4.3.4. ΠΗΓΕΣ ΤΟΥ VENTURE CAPITAL	109

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

ΕΡΕΥΝΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

5.1 ΜΕΛΕΤΕΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΔΑΝΕΙΣΜΟ.....	110
5.2. ΕΡΕΥΝΑ ΣΕ ΤΡΑΠΕΖΕΣ.....	120
5.2.1. ΕFG EUROBANK.....	120
5.2.1.1. ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ Μ.Μ.Ε.....	120

5.2.1.2. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΓΙΑ ΤΙΣ Μ.Μ.Ε.....	125
5.2.2. ALPHA BANK.....	128
5.2.1.1. ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ Μ.Μ.Ε.....	128
5.2.2.2. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΓΙΑ ΤΙΣ Μ.Μ.Ε.....	130
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	136
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	141

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΙΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Μέχρι και τα μέσα της δεκαετίας του 1970, σύμφωνα με τα στοιχεία που προκύπτουν από την οικονομική θεωρία, παρατηρείται εκτενέστατη αναφορά στα πλεονεκτήματα των μεγάλων επιχειρήσεων και φαίνεται ότι η επιτυχία μιας επιχείρησης συμβαδίζει με την τάξη μεγέθους.

Όσο αφορά την ανταγωνιστικότητα και την επιβίωση μιας επιχείρησης ως καταλυτικότεροι παράγοντες, θεωρούνταν το μέγεθος της παραγωγής και οι οικονομίες κλίμακας, προβλέποντας έτσι, την επικράτηση των μεγάλων επιχειρήσεων και την εξαφάνιση των μικρομεσαίων. Σε αντίθεση με αυτό, τα εμπειρικά στοιχεία διεθνώς δείχνουν ότι τα οικονομικά αποτελέσματα δεν συμβαδίζουν με το μέγεθος των επιχειρήσεων. Τα ανωτέρω επιβεβαιώνει το ότι η συντριπτική πλειοψηφία των Μ.Μ.Ε. στον κόσμο των επιχειρήσεων είναι της τάξης του 95% και άνω για όλη την Ευρωπαϊκή Ένωση, καθώς και το γεγονός ότι σε αυτές απασχολείται το μεγαλύτερο μέρος του εργατικού δυναμικού. Κατά αυτόν τον τρόπο διαφαίνεται ο μεγάλος βαθμός σημασίας που έχουν οι Μ.Μ.Ε. στα παγκόσμια οικονομικά δρώμενα μέσω της αύξησης της απασχόλησης, την βελτίωση της παραγωγικότητας και την προώθηση της επιχειρηματικής καινοτομίας.

1.1. ΟΡΙΣΜΟΣ Μ.Μ.Ε.

Για να αναγνωριστεί μια επιχείρηση ως Μ.Μ.Ε. θα πρέπει να καλύπτει κάποιες προϋποθέσεις σχετικά με τον αριθμό των εργαζομένων που απασχολεί, τον κύκλο εργασιών, και το σύνολο του ισολογισμού που θέτει ο κοινός ορισμός για τις Μ.Μ.Ε. Σε μια ενιαία αγορά χωρίς εσωτερικά σύνορα, είναι σημαντικό τα μέτρα που λαμβάνονται υπέρ των Μ.Μ.Ε. να βασίζονται σε ένα κοινό ορισμό ώστε να υπάρχει συνέπεια και αποτελεσματικότητα. Έτσι σύμφωνα με τη Σύσταση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής (2003/361/ΕΚ) ο ορισμός των Μ.Μ.Ε. διαμορφώνεται από τα παρακάτω όρια.

Οι μεσαίες επιχειρήσεις διαθέτουν προσωπικό μεταξύ 50 και 249 ατόμων. Έχουν όριο κύκλου εργασιών 50 εκ. € και ισολογισμού μέχρι 43 εκ. €. Οι μικρές επιχειρήσεις διαθέτουν προσωπικό μεταξύ 10 και 49 ατόμων, όριο κύκλου εργασιών και ισολογισμού τα 10 εκ. €. Τέλος οι πολύ μικρές επιχειρήσεις έχουν όριο προσωπικού τα 10 άτομα καθώς και όριο κύκλου εργασιών και ισολογισμού τα 2 εκ. €.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1.1. ΟΡΙΣΜΟΣ Μ.Μ.Ε.

Κατηγορία επιχείρησης	Αριθμός απασχολούμενων: ετήσια μονάδα εργασίας (ΕΜΕ)	Ετήσιος κύκλος εργασιών	ή	Σύνολο ετήσιου ισολογισμού
Μεσαία	< 250	≤ 50 εκατ. EUR (το 1996 ήταν 40 εκατ. EUR)	ή	≤ 43 εκατ. EUR (το 1996 ήταν 27 εκατ. EUR)
Μικρή	< 50	≤ 10 εκατ. EUR (το 1996 ήταν 7 εκατ. EUR)	ή	≤ 10 εκατ. EUR (το 1996 ήταν 5 εκατ. EUR)
Πολύ μικρή	< 10	≤ 2 εκατ. EUR (δεν καθοριζόταν παλαιότερα)	ή	≤ 2 εκατ. EUR (δεν καθοριζόταν παλαιότερα)

επιχείρηση,
τύπου
φάλαιο,
::

ΑΥΤΟΝΟΜΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

Είναι η πιο συχνή μορφή μικρομεσαίας επιχείρησης. Πρόκειται για τις επιχειρήσεις οι οποίες δεν ανήκουν σε κανέναν από τους άλλους δυο τύπους επιχειρήσεων. Έτσι μια επιχείρηση είναι αυτόνομη εάν:

- δεν διαθέτει συμμετοχή 25% ή και περισσότερο σε άλλη επιχείρηση
- δεν κατέχεται άμεσα κατά 25% ή περισσότερο από άλλη επιχείρηση ή δημόσιο οργανισμό ή από κοινού από περισσότερες επιχειρήσεις συνδεόμενες μεταξύ τους

ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΜΕΝΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

Είναι ο τύπος επιχειρήσεων που δημιουργούν διάφορες σχέσεις με άλλες επιχειρήσεις χωρίς η μια να μπορεί να ασκεί άμεσο ή έμμεσο έλεγχο στην άλλη. Δηλαδή αποτελούν έναν τύπο επιχείρησης που δεν είναι ούτε αυτόνομη ούτε όμως και συνδεδεμένη. Μια επιχείρηση είναι συνεργαζόμενη με μια άλλη επιχείρηση όταν:

- κατέχει συμμετοχή μεταξύ 25% και 50% σε αυτήν
- η άλλη επιχείρηση έχει συμμετοχή από 25% έως 50% στην αιτούσα επιχείρηση

ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

Αυτός ο τύπος αντιστοιχεί στις επιχειρήσεις οι οποίες αποτελούν μέρος μιας ομάδας, μέσω του άμεσου ή έμμεσου ελέγχου της πλειοψηφίας του κεφαλαίου ή των δικαιωμάτων ψήφου. Πρόκειται για το σπανιότερο είδος επιχείρησης από τις δύο που αναφέραμε προηγουμένως. Μια συνδεδεμένη επιχείρηση σύμφωνα με την έβδομη Οδηγία του Συμβουλίου (83/349/ΕΟΚ) οφείλει να καταρτίσει παγιωμένους λογαριασμούς.

1.1.2. ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΜΕΝΩΝ

Ο αριθμός προσωπικού μιας επιχείρησης αντιστοιχεί στον αριθμό εργαζομένων μόνιμης και πλήρους απασχόλησης ή το αντίστοιχό τους σε Ετήσιες Μονάδες Εργασίας (Ε.Μ.Ε.) σε περίπτωση μερικής απασχόλησης με σχέση εξαρτημένης εργασίας. Αυτός περιλαμβάνει τα εξής:

- τους μισθωτούς της εξεταζόμενης επιχείρησης
- τα πρόσωπα που εργάζονται σε αυτήν την επιχείρηση, που έχουν σχέση εξάρτησης από αυτή και εξομοιώνονται προς μισθωτούς ενώπιον του εθνικού δικαίου
- τους ιδιοκτήτες της επιχείρησης
- τους συνέταιρους που ασκούν τακτική δραστηριότητα στην επιχείρηση

1.1.3. ΝΟΜΙΚΗ ΑΞΙΑ ΤΟΥ ΟΡΙΣΜΟΥ

Ο ανωτέρω ορισμός για τις Μ.Μ.Ε. δόθηκε από τη Σύσταση της Επιτροπής της 6^{ης} Μαΐου 2003(2003/361/ΕΚ) και η ισχύς του έχει ξεκινήσει από την 1^η Ιανουαρίου του 2005 κατά αυτόν τον τρόπο αντικατέστησε τον προηγούμενο ορισμό του 1996 που ήταν ο πρώτος ορισμός για τις Μ.Μ.Ε. και ίσχυε μέχρι τις 31/12/2004. Οι διαφορές των δυο ορισμών έχουν να κάνουν περισσότερο με τα χρηματοοικονομικά στοιχεία δηλ. τον κύκλο εργασιών και το σύνολο ισολογισμού, παρά με τον αριθμό των εργαζομένων που παραμένουν σχετικά στο ίδιο επίπεδο. Η σημαντική αυτή αύξηση των χρηματοοικονομικών ορίων οφείλεται κυρίως στην αύξηση του πληθωρισμού της παραγωγικότητας και του πληθωρισμού από το 1996.

Παρ'όλα αυτά και ενώ έχει θεσπιστεί ένας συγκεκριμένος ορισμός για τις Μ.Μ.Ε. ο οποίος μάλιστα διαχωρίζει τις Μ.Μ.Ε. σε μεσαίες, μικρές και πολύ μικρές, οι περισσότεροι έχουν άγνοια για αυτόν και έχουν οριοθετήσει δικούς τους «ορισμούς». Έτσι είναι ευρέως αντιληπτό ότι η πλειοψηφία βλέπει ως Μ.Μ.Ε. τις βιοτεχνίες, τις επιχειρήσεις της γειτονιάς, μικρές εργολαβικές εταιρείες, μικρά μαγαζιά κτλ. Επιχειρήσεις, δηλαδή, που πολλές φορές δεν ξεπερνούν ούτε καν τα όρια της πολύ μικρής επιχείρησης όπως προβλέπεται από τον ορισμό. Παραβλέποντας έτσι προτερήματα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων όπως για παράδειγμα είναι οι χρηματοδοτήσεις με διάφορους τρόπους(π.χ κρατικές, ιδιωτικές, προγράμματα από την Ευρωπαϊκή Ένωση, σε μορφή leasing κτλ.) που θα παρακολουθήσουμε σε αυτήν την εργασία και διάφορες μορφές φορολογικής ελαφρύνσεως που πολλές φορές μπορούν να δημιουργήσουν ευκαιρίες στις επιχειρήσεις.

1.2. ΟΙ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Στην Ελλάδα οι Μ.Μ.Ε. αποτελούν σχεδόν το σύνολο της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Από τις πλέον των 850.000 επιχειρήσεων που έχει η χώρα σήμερα¹, το 98% είναι επιχειρήσεις που χαρακτηρίζονται ως μικρομεσαίες (έως 250 άτομα προσωπικό) και το 97,5% των επιχειρήσεων αυτών είναι επιχειρήσεις που απασχολούν από 0 έως 49 εργαζόμενους (σε Ευρωπαϊκούς όρους οι επιχειρήσεις αυτές καλούνται μικρές). Στο χώρο της μεταποίησης αποτελούν το 99% των μεταποιητικών επιχειρήσεων, απασχολούν περίπου το 64% των εργαζομένων σε αυτές και παράγουν περίπου το 27% του ΑΕΠ της μεταποίησης (στοιχεία 2002).

Γενικά, η μικρομεσαία επιχείρηση αποτελεί το βασικό κορμό της Ελληνικής Οικονομίας και σημαντικό παράγοντα κοινωνικής συνοχής. Οι εφαρμοζόμενες πολιτικές για

¹ βλ. www.keta-attiki.gr

τις Μ.Μ.Ε. αποτελούν μέρος των στόχων της Εθνικής Αναπτυξιακής Στρατηγικής και επηρεάζουν την εξέλιξη των κοινωνικών και αναπτυξιακών δεικτών της χώρας.

1.3. ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΓΝΩΡΙΣΜΑΤΑ ΤΩΝ Μ.Μ.Ε.

Όλες οι Μ.Μ.Ε. έχουν κάποια ιδιαίτερα χαρακτηριστικά γνωρίσματα τα οποία είναι το «όπλο» της επιτυχίας τους έναντι των μεγάλων επιχειρήσεων. Τα γνωρίσματα αυτά είναι τα εξής:²

1. Ο κεφαλαιούχος επιχειρηματίας της Μ.Μ.Ε. «διδάσκεται» επιλύοντας κάθε φορά τα επιμέρους προβλήματα της επιχείρησής του, τα οποία αντιμετωπίζει για πρώτη φορά.
2. Το οργανωτικό σύστημα διοίκησης της Μ.Μ.Ε. είναι υπό ανάπτυξη.
3. Οι περιορισμένες εμπορικές πράξεις δε δίνουν τη δυνατότητα επενδύσεων σε θέματα «ρουτίνας» της διοίκησης. Αποτέλεσμα αυτού του γεγονότος είναι να μην μπορεί η Μ.Μ.Ε. να εκμεταλλευτεί τα οικονομικά πλεονεκτήματα της οργανωτικής και διοικητικής επιστήμης.
4. Οι Μ.Μ.Ε. στερούνται της δυνατότητας «τυποποιημένων» επιχειρηματικών αποφάσεων απαραίτητων για τη λύση πρακτικών καθημερινών προβλημάτων.
5. Οι επιχειρηματικές αποφάσεις λαμβάνονται μέσω των προσωπικών σχέσεων και όχι μέσω της οργανωτικής δομής της επιχείρησης.
6. Οι περιορισμένες διοικητικές δυνατότητες συχνά ενσωματώνονται στην απολυταρχία του διευθυντού-ιδιοκτήτη της Μ.Μ.Ε.
7. Το μέγεθος της επιχείρησης συχνά διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο στο να μη μπορεί να προσλάβει η επιχείρηση ικανά διοικητικά στελέχη για τη στελέχυσή της, λόγω των περιορισμένων οικονομικών δυνατοτήτων της.
8. Η ιδιοκτησία και η διοίκηση της επιχείρησης συμπίπτουν συχνά στο ίδιο πρόσωπο με αποτέλεσμα αυτού η εργασιακή συμπεριφορά του επιχειρηματία να συγχέεται με τους σκοπούς της επιχείρησης.

1.4. ΝΟΜΙΚΗ ΜΟΡΦΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Η σωστή επιλογή της νομικής μορφής της επιχείρησης είναι από τις πιο σημαντικές στιγμές, είτε αυτή η στιγμή είναι στο ξεκίνημά, είτε σε κάποια άλλη στιγμή του κύκλου ζωής της επιχείρησης. Ο λόγος για τον οποίο τίθεται αυτό το εύλογο ερώτημα στους

² βλ. Παν. Γ. Κυριαζόπουλος, Σύγχρονες Μορφές Διοίκησης Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων, σελ. 29-30

περισσότερους επιχειρηματίες, είναι γιατί με την σωστή επιλογή τους δίνεται η ευκαιρία να απολαμβάνουν κάποιες ευκολίες όπως φορολογικές ελαφρύνσεις, ευκολότερη πρόσβαση για χρηματοδότηση (κρατική ή ιδιωτική) καθώς και κάποιες εγγυήσεις απέναντι στον ίδιο τον επιχειρηματία. Αξίζει όμως να σημειωθεί ότι η σωστή νομική μορφή της επιχείρησης δεν θα βελτιώσει όλες τις αδυναμίες της επιχείρησης, παρόλο που οι περισσότεροι επιχειρηματίες πιστεύουν το αντίθετο. Σαν αποτέλεσμα είναι να βλέπουμε επιχειρήσεις που παρότι είχαν μια λαμπρή πορεία στο παρελθόν να βρίσκονται σε πολύ δύσκολη θέση λόγω υπέρογκων χρεών είτε απέναντι στο κράτος (Ι.Κ.Α. , Δ.Ο.Υ. κ.α), είτε απέναντι σε άλλες επιχειρήσεις. Προϊόν αυτής της δυσάρεστης κατάστασης, είναι να δημιουργείται άσχημη φήμη και πελατεία στη αγορά, με αποτέλεσμα διάφορες συνέπειες όπως μείωση των πωλήσεων που σιγά-σιγά οδηγούν αρκετές επιχειρήσεις ακόμα και στην πτώχευση.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1.2. ΑΣΥΝΕΠΕΙΑ & ΠΤΩΧΕΥΣΗ Μ.Μ.Ε. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ 2004-2005 ΒΑΣΕΙ ΝΟΜΙΚΗΣ ΜΟΡΦΗΣ

Παράμετροι [διαστήματα ομαδοποίησης]	Δείγμα	Ασυνέπεια 2005		Ασυνέπεια 2004		Μεταβολή Ασυνέπειας		Πτώχευση 2005		Πτώχευση 2005		Μεταβολή Πτώχευσης 2005-2004	
		Αριθμ.	Ποσοστ.	Αριθμ.	Ποσοστ.	Αριθμ.	Ποσοστ.	Αριθμ.	Ποσοστ.	Αριθμ.	Ποσοστ.	Αριθμ.	Ποσοστ.
		Ομόρρυθμη επιχείρηση	10.365	343	3,31%	368	2,59%	75	27,50%	7	0,07%	5	0,06%
Ετερόρρυθμη Επιχείρηση	1.413	56	3,89%	48	3,40%	7	14,58%	2	0,14%	1	0,07%	1	100,00%
Ατομική Επιχείρηση	13.176	563	6,12%	496	3,69%	57	11,73%	8	0,06%	5	0,04%	3	60,00%
Σύνολο	24.	941	3,77%	2	3,21%	139	17,33%	17	0,07%	11	0,04%	6	51,55%

(www.icap.gr)

Ποσοστά Ασυνέπειας³:

i. Το μεγαλύτερο ποσοστό ασυνέπειας το έτος 2004 παρουσιάστηκε στις Ατομικές επιχειρήσεις (3,69%).

ii. Το μεγαλύτερο ποσοστό ασυνέπειας το έτος 2005 παρουσιάστηκε επίσης στις Ατομικές επιχειρήσεις (4,12%).

iii. Τη μεγαλύτερη άνοδο στο ποσοστό ασυνέπειας την περίοδο 2004-2005 παρουσίασαν οι Ομόρρυθμες Επιχειρήσεις (27,99%).

iv. Κανενός είδους νομική μορφή δεν μείωσε το ποσοστό ασυνέπειας την περίοδο 2004-2005.

³ βλ. www.icap.gr

Ποσοστά Πτώχευσης:

- v. Το μεγαλύτερο ποσοστό πτώχευσης το έτος 2004 παρουσιάστηκε στις Ετερόρρυθμες Επιχειρήσεις (0,07%).
- vi. Το μεγαλύτερο ποσοστό πτώχευσης το έτος 2005 παρουσιάστηκε στις Ετερόρρυθμες Επιχειρήσεις (0,14%).
- vii. Τη μεγαλύτερη άνοδο στο ποσοστό πτώχευσης την περίοδο 2004-2005 παρουσίασαν οι Ετερόρρυθμες Επιχειρήσεις (100,00%).
- viii. Κανενός είδους νομική μορφή δεν μείωσε το ποσοστό πτώχευσης την περίοδο 2004-2005.

1.5. ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Οι επιχειρήσεις ανάλογα με την νομική τους μορφή διακρίνονται σε ατομικές και εταιρικές.

Ατομική ονομάζεται η επιχείρηση στην οποία φορέας είναι ένα μόνο άτομο και ενεργεί με τα δικά του κεφάλαια. Η ιδιαιτερότητά της αυτή δημιουργεί πλεονεκτήματα αλλά και μειονεκτήματα. Το πλεονέκτημα είναι ότι μπορεί να είναι πιο ευέλικτη από τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις διότι μπορεί να παίρνει τις αποφάσεις της πολύ γρήγορα και χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες. Το μειονέκτημα της είναι ότι λόγω του μικρού μεγέθους, την μικρή χρονική διάρκεια ζωής και το ότι είναι άρρητα συνδεδεμένη με την κατάσταση του επιχειρηματία μειώνουν τη φερεγγυότητά της.

Εταιρική ονομάζεται η επιχείρηση εκείνη η οποία αποτελείται από περισσότερα από ένα άτομα τα οποία έχουν κοινό οικονομικό σκοπό. Τα αίτια τα οποία δημιουργούν αυτή τη συνένωση είναι διάφορα και ποικίλα μεταξύ τους. Ένας ουσιαστικός παράγοντας είναι ο οικονομικός, στο ξεκίνημα μιας εταιρείας χρειάζονται αρκετά κεφάλαια τα οποία μπορεί να μην τα έχει ένα άτομο μόνο και ακόμα και αν τα έχει να μην θέλει να τα διαθέσει αφού πάντα στην γέννηση μιας επιχείρησης υπάρχουν πολλοί κίνδυνοι. Έτσι η συνεργασία αυτή βοηθάει στο να βρεθούν τα ίδια κεφάλαια τα οποία είναι απαραίτητα. Ακόμα όμως και αν αυτά δεν είναι επαρκή, η εταιρεία μπορεί να πάρει κάποιο δάνειο για τις ανάγκες της αυτές, με αυξημένη την δανειοληπτική ικανότητα από ότι εάν ήταν ένα μόνο άτομο. Όλα αυτά συντελούν ώστε να υλοποιηθεί ο βασικότερος σκοπός, να δημιουργηθεί μια οικονομική μονάδα η οποία να έχει γερές βάσεις έτσι ώστε να μπορεί να έχει όσο το δυνατόν πιο σίγουρο μέλλον. Ένας άλλος αρκετά σπουδαίος λόγος, είναι ότι τα πρόσωπα που αποτελούν την εταιρεία μπορούν να αναλαμβάνουν ο καθένας διαφορετικό τομέα με αποτέλεσμα να

ειδικεύεται σε αυτόν και η επιτυχία να είναι μεγαλύτερη και σε ατομικό επίπεδο αλλά και σε συλλογικό.

Οι εταιρικές επιχειρήσεις με κριτήριο την προσωπική ευθύνη χωρίζονται σε προσωπικές και κεφαλαιουχικές στις οποίες θα αναφερθούμε περιληπτικά παρακάτω.

1.5.1. ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ:

1)Ομόρρυθμη Εταιρία (Ο.Ε.)

Είναι η εταιρεία που συνίσταται μεταξύ δυο ή περισσότερων προσώπων τα οποία έχουν κοινό σκοπό και εμπορεύονται κάτω από την ίδια εμπορική επωνυμία. Η επωνυμία μιας Ο.Ε. αποτελεί το «όνομα» με το οποίο όλοι οι συμβαλλόμενοι εμπορεύονται από κοινού. Το ιδιαίτερο χαρακτηριστικό της Ο.Ε. είναι ότι όλοι οι εταίροι ευθύνονται για τις υποχρεώσεις της εταιρείας με ολόκληρη την ατομική τους περιουσία. Αυτό είναι ακριβώς και το χαρακτηριστικό που τονίζει τον ιδιαίτερα προσωπικό της χαρακτήρα.

2)Ετερόρρυθμη Εταιρεία (Ε.Ε.)

Είναι η εταιρεία στην οποία ένας τουλάχιστον εταίρος ευθύνεται απεριόριστα και ένας τουλάχιστον περιορισμένα μέχρι το ποσό της εισφοράς του. Έτσι διακρίνουμε ότι οι εταίροι της χωρίζονται σε ομόρρυθμους και ετερόρρυθμους όπου είναι και το ιδιαίτερο χαρακτηριστικό της. Επίσης τα ονόματα των ετερόρρυθμων εταίρων δεν μπορούν να περιληφθούν στην επωνυμία της επιχείρησης.

3)Συμμετοχική ή αφανής εταιρεία

Η συμμετοχική ή αφανής εταιρεία είναι σύμβαση με την οποία δύο ή περισσότερα πρόσωπα συμβάλλουν για να ενεργήσουν εμπορικές πράξεις, τις οποίες συνάπτουν στο όνομά τους, χωρίς ο εταιρικός δεσμός να γίνεται γνωστός στους τρίτους.

Δηλαδή, η εταιρική σχέση αποτελεί υπόθεση των εταίρων οι οποίοι συναλλάσσονται ο καθένας με το όνομά του, φαινομενικά ο καθένας για ίδιο λογαριασμό. Έτσι είναι ένα είδος εταιρείας που δεν έχει ούτε νομική προσωπικότητα, ούτε επωνυμία, ούτε έδρα. Το μόνο που υπάρχει είναι ένα καταστατικό μεταξύ των εταίρων, το οποίο δε βλέπει ποτέ το φως της

δημοσιότητας, το οποίο ορίζει μεταξύ των εταίρων έναν ως διαχειριστή και τους υπόλοιπους ως αφανείς.

4) Συνεταιρισμός

Ο συνεταιρισμός είναι μια μορφή προσωπικής εταιρείας πιο ελεύθερη από αυτές που παρακολουθήσαμε μέχρι τώρα. Έχει ανοικτό αριθμό μελών, που σημαίνει ότι μπορεί οποιοσδήποτε επιθυμεί να γίνει μέλος όποτε θέλει, όπως επίσης και να αποχωρήσει όποτε θέλει αποσύροντας και την εισφορά του.

Ο συνεταιρισμός διοικείται από το Διοικητικό Συμβούλιο, το οποίο αποτελείται από τουλάχιστον 5 μέλη τα οποία εκπροσωπούν το συνεταιρισμό προς δικαστήρια, αρχές, δημόσιους και ιδιωτικούς φορείς.

1.5.2. ΚΕΦΑΛΑΙΟΥΧΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ:

1) Ανώνυμη Εταιρία (Α.Ε.)

Η ραγδαία εξέλιξη των παγκόσμιων αγορών καθώς και η θεαματική ανάπτυξη της τεχνολογίας τα τελευταία χρόνια, ανάγκασαν τη σημερινή επιχείρηση να φέρει αλλαγές τόσο στο εσωτερικό της (διοίκηση, marketing κτλ.) όσο και στο εξωτερικό της (μέγεθος). Για να δημιουργηθεί όμως μία τέτοια επιχείρηση απαιτείται η συγκέντρωση τεραστίων κεφαλαίων, όπου δύσκολα θα γίνει από λιγοστούς εταίρους όπως γίνεται στις προσωπικές εταιρείες που προαναφέραμε, άρα τα κεφάλαια τα οποία χρειάζονται δημιουργούν επίσης την ανάγκη εξεύρεσης περισσότερων εταίρων.

Έτσι αναπτύχθηκε ο θεσμός της ανώνυμης εταιρείας (Α.Ε.) της οποίας το μετοχικό κεφάλαιο διαιρείται σε ισόποσα τμήματα που αντιπροσωπεύονται από τίτλους (μετοχές), οι οποίοι μπορούν να μεταβιβασθούν, ενώ κάθε εταίρος ευθύνεται μέχρι του ποσού της εισφοράς του. Η ίδρυση Α.Ε. απαιτεί σύμβαση μεταξύ δύο ή περισσότερων φυσικών ή νομικών προσώπων.

Τα κύρια χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων που έχουν μορφή Α.Ε. είναι⁴:

- 1) Η καθαρή περιουσία της επιχειρήσεως διαχωρίζεται σε μετοχικό κεφάλαιο και σε μη μετοχικό κεφάλαιο.
- 2) Φορείς του κεφαλαίου των Α.Ε. είναι οι κάτοχοι των τίτλων μετοχών, οι οποίοι διατηρούν ενοχικό και όχι εμπράγματο δικαίωμα επί της περιουσίας της Α.Ε. Οι

⁴ βλ. Βασιλείου Π. Σαρσέντη-Αναστασίου Σπ. Παπαναστασίου, Λογιστική Εταιρειών, σελ. 156

μέτοχοι δεν έχουν το δικαίωμα εταίρου προσωπικής εταιρείας και πολλές φορές δεν έχουν τη συνείδηση επιχειρηματία αλλά μάλλον του κεφαλαιούχου επενδυτή.

3) Η ιδιότητα του μετόχου μεταβιβάζεται με τη μεταβίβαση του τίτλου της μετοχής.

4) Τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις κάθε μετόχου εξαρτώνται από το ύψος της κεφαλαιακής του συμμετοχής, γι' αυτό η Α.Ε. χαρακτηρίζεται ως κεφαλαιουχική εταιρεία και όχι ως προσωπική.

5) Η Α.Ε. αποτελεί νομικό πρόσωπο του οποίου τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις απορρέουν από το νόμο και το καταστατικό.

6) Κατά ρητή διάταξη του νόμου, η Α.Ε. έχει την εμπορική ιδιότητα, έστω και αν το αντικείμενο των εργασιών της δεν είναι εμπορικές πράξεις.

7) Η οικονομική ευθύνη των μετόχων έναντι των τρίτων περιορίζεται μέχρι το ποσό συμμετοχής τους στη διαμόρφωση του κεφαλαίου της Α.Ε.

Όργανα της Α.Ε. είναι η Γενική Συνέλευση των μετόχων (Γ.Σ.), το Διοικητικό Συμβούλιο (Δ.Σ.) καθώς και οι τακτικοί ελεγκτές.

Α. Η Γενική Συνέλευση των Μετόχων. Είναι το ανώτατο όργανο της εταιρείας και δικαιούται να αποφασίζει για κάθε εταιρική υπόθεση. Οι αποφάσεις της υποχρεώνουν και τους απόντες και τους διαφωνούντες μετόχους. Η Γ.Σ. μπορεί να είναι τακτική ή έκτακτη και συγκροτείται σε σώμα με απαρτία.

Β. Το Διοικητικό Συμβούλιο. Το Δ.Σ. εκλέγεται από τη Γ.Σ. λειτουργεί και παίρνει αποφάσεις κατά πλειοψηφία προσώπων. Είναι το όργανο το οποίο εκπροσωπεί την εταιρεία στις σχέσεις της με τους τρίτους και είναι υπεύθυνο για την διαχείριση των υποθέσεων της εταιρείας. Τα μέλη του πρέπει να είναι τουλάχιστον τρία και δεν είναι απαραίτητο να έχουν την ιδιότητα του μετόχου, η θητεία των μελών του δεν μπορεί να είναι μεγαλύτερη από τα έξι έτη. Το Δ.Σ. συνέρχεται τουλάχιστον μια φορά το μήνα και έχει αρμοδιότητα να αποφασίζει για κάθε πράξη σχετικά με τη διοίκηση της εταιρείας, τη διαχείριση της εταιρικής περιουσίας και τη επιδίωξη του εταιρικού σκοπού.

Γ. Οι τακτικοί Ελεγκτές. Οι ελεγκτές (δύο ελεγκτές ή ένας ορκωτός λογιστής) οι οποίοι εκλέγονται από τη Γ.Σ. ελέγχουν τις οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας. Οι ελεγκτές οφείλουν να παρακολουθούν κατά την διάρκεια της χρήσεως, την λογιστική διαχειριστική κατάσταση της εταιρείας, έχοντας το δικαίωμα να λαμβάνουν γνώση κάθε σχετικού εγγράφου, βιβλίου ή πρακτικών. Στο τέλος της χρήσεως είναι υποχρεωμένοι αφού

ελέγξουν τις ετήσιες οικονομικές καταστάσεις να υποβάλουν προς την τακτική ετήσια Γ.Σ. έκθεση με τα πορίσματα του ελέγχου τους. Ο έλεγχος των τακτικών ελεγκτών έχει ιδιαίτερη σημασία για τη διασφάλιση των συμφερόντων των μετόχων της μειοψηφίας από ενδεχόμενες υπερβάσεις ή παρατυπίες του Δ.Σ. που εκφράζει συνήθως τους μετόχους της πλειοψηφίας.

Πλεονέκτημα της Α.Ε. είναι η εύκολη συγκέντρωση υψηλών κεφαλαίων με την έκδοση μετοχών ή με την σύναψη ομολογιακών δανείων με αποτέλεσμα την δημιουργία μεγάλων οικονομικών μονάδων με σύγχρονο εξοπλισμό και αυξημένες παραγωγικές δυνατότητες. Αυτή η ευχέρεια οφείλεται στο γεγονός ότι οι μέτοχοι ευθύνονται μόνο μέχρι του ποσού της εισφοράς τους. Μειονέκτημα αποτελούν οι αυξημένες δαπάνες ίδρυσης και λειτουργίας μιας Α.Ε. όπως και η δυσκολία λήψης αποφάσεων με αυξημένη ταχύτητα όπως γίνεται στις προσωπικές εταιρείες. Επίσης μειονέκτημα αποτελεί η δυσμενέστερη φορολογική τους μεταχείριση.

Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης (Ε.Π.Ε.)

Ο θεσμός της Εταιρείας Περιορισμένης Ευθύνης (Ε.Π.Ε.) εισήχθη στην Ελλάδα σύμφωνα με τον νόμο 3190/1950 με κύριο σκοπό να διευκολύνει τις μεσαίες σε μέγεθος επιχειρήσεις για τις οποίες οι διάφορες μορφές τόσο των προσωπικών εταιρειών όσο και της κεφαλαιουχικής Α.Ε. παρουσίαζαν αρκετά μειονεκτήματα. Αυτό συμβαίνει διότι στις προσωπικές εταιρείες το ποσοστό ευθύνης των ομόρρυθμων εταίρων είναι απεριόριστο, αλλά και στην περίπτωση της Α.Ε. υπάρχουν μειονεκτήματα όπως το αρκετά υψηλό κεφάλαιο το οποίο χρειάζεται και έτσι διευκολύνει περισσότερο μεγαλύτερες επιχειρήσεις παρά τις μεσαίες. Η Ε.Π.Ε. είναι μια μέση λύση και έτσι δικαιολογείται και η τόσο συχνή χρήση της στην χώρα μας.

Το κύριο χαρακτηριστικό της Ε.Π.Ε. είναι το περιορισμένο της ευθύνης των εταίρων αφού ευθύνονται μέχρι το ποσό της εισφοράς τους, ενώ για τις εταιρικές υποχρεώσεις ευθύνεται αποκλειστικά η εταιρεία με την παρουσία της. Βασική διαφορά μεταξύ της Ε.Π.Ε. και της Α.Ε είναι ότι τα εταιρικά μερίδια, στα οποία υποδιαιρείται το κεφάλαιο της Ε.Π.Ε. δεν μπορούν να αντιπροσωπευθούν από μετοχικούς τίτλους.

Όργανα της Ε.Π.Ε. είναι η Συνέλευση των Εταίρων (Σ.Ε.), οι Διαχειριστές και ο Ελεγκτής.

Α. Συνέλευση των Εταίρων. Είναι το ανώτατο όργανο της Ε.Π.Ε. και αντιπροσωπεύει την εταιρεία απέναντι σε κάθε φορέα και αρχή καθώς επίσης και έναντι τρίτων. Χωρίζεται σε τρεις μορφές οι οποίες είναι οι εξής: Η **τακτική** η οποία συγκαλείται

μια φορά τον χρόνο μέσα σε τρεις μήνες από το τέλος της χρήσεως και ως κύριο αντικείμενο έχει την έγκριση των ετήσιων οικονομικών καταστάσεων. Η **έκτακτη** η οποία συγκαλείται έκτακτα για να επιληφθεί θεμάτων που προκύπτουν και απασχολούν έντονα την επιχείρηση. Η **καταστατική** όπου έχει ως κύριο θέμα την τροποποίηση του καταστατικού και αποφασίζει με αυξημένη πλειοψηφία.

Β. Διαχειριστής. Είναι το πρόσωπο εκείνο το οποίο μπορεί να ορισθεί είτε από το καταστατικό είτε με απόφαση της Σ.Ε. και μπορεί να είναι από το χώρο των εταίρων αλλά και εκτός αυτού δηλ. να μην έχει την ιδιότητα του εταίρου. Αν το καταστατικό δεν προβλέπει διορισμό διαχειριστή ούτε διορίστηκε από τη Σ.Ε. τα καθήκοντά του ασκούνται από όλους τους εταίρους οι οποίοι ενεργούν συλλογικά. Αρμοδιότητα του διαχειριστή ή των διαχειριστών σε περίπτωση που ορισθούν περισσότεροι, είναι η τήρηση των λογιστικών βιβλίων που ορίζει η νομοθεσία. Οι διαχειριστές δεσμεύουν την εταιρεία με την υπογραφή τους που τίθεται κάτω από την εταιρική επωνυμία.

Γ. Ελεγκτής. Η Συνέλευση των Εταίρων, σε περίπτωση που οι ετήσιοι λογαριασμοί της Ε.Π.Ε. υπερβούν δύο από τα κριτήρια τα οποία αναφέρει η νομοθεσία, υποχρεούται να διορίσει Ορκωτό Ελεγκτή για τον σχετικό έλεγχο των λογαριασμών.

Ετερόρρυθμη κατά Μετοχές Εταιρεία

Η ετερόρρυθμη κατά μετοχές εταιρεία προβλέπεται στο εταιρικό δίκαιο της χώρας μας από το άρθρο 30 του Β.Δ. της 16.7.1910 «Περί αναδημοσιεύσεως του κειμένου του Εμπορικού Νόμου». Χαρακτηριστικό της ετερόρρυθμης κατά μετοχές εταιρείας είναι ότι για το τμήμα του κεφαλαίου που εισφέρεται από τους ετερόρρυθμους εταίρους εκδίδονται και παραδίδονται σε αυτούς ονομαστικές μετοχές οι οποίες αποτελούν τίτλους ελεύθερα μεταβιβάσιμους σε τρίτα πρόσωπα, χωρίς αυτή η μεταβολή στα πρόσωπα των ετερόρρυθμων εταίρων να επιφέρει λύση της εταιρείας. Ο θεσμός της ετερόρρυθμης κατά μετοχές εταιρεία δεν βρήκε μεγάλη εφαρμογή στην Ελλάδα, αφού οι εταιρείες που λειτουργούν με αυτή την μορφή είναι ελάχιστες.

1.6. Η ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Στους δύο πρώτους πίνακες βλέπουμε τη διάρθρωση όλων των επιχειρήσεων που λειτουργούν στην Ελλάδα ανάλογα με τον κύκλο εργασιών τους και τη νομική τους μορφή και στον επόμενο πίνακα αποκλειστικά τις Μ.Μ.Ε. όπου βλέπουμε στοιχεία σχετικά με τον αριθμό των απασχολούμενων. Από την παρακολούθηση των παρακάτω πινάκων διαπιστώνουμε την συντριπτική επικράτηση των μικρών επιχειρήσεων στην Ελλάδα.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1.3. ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΑΝΑΛΟΓΑ ΜΕ ΤΗΝ ΝΟΜΙΚΗ ΜΟΡΦΗ

	ΜΕΤΑΠΟΙΗΣΗ	ΕΜΠΟΡΙΟ	ΠΑΡΟΧΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ	ΛΟΙΠΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ	ΣΥΝΟΛΟ
Α.Ε.	8.421	9.483	12.542	7.108	37.554
Ε.Π.Ε.	3.375	7.505	6.386	2.636	19.902
Ο.Ε. – Ε.Ε.	17.579	33.118	22.174	38.528	111.399
ΑΤΟΜΙΚΕΣ	63.228	154.085	240.778	343.949	802.040
ΣΥΝΟΛΟ	92.603	204.191	281.880	392.221	970.895

(Πηγή www.emporiki.gr)

ΠΙΝΑΚΑΣ 1.4. ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΑΝΑΛΟΓΑ ΜΕ ΤΟΝ ΚΥΚΛΟ
ΕΡΓΑΣΙΩΝ

	Α.Ε.	Ε.Π.Ε.	Ο.Ε. – Ε.Ε.	ΑΤΟΜΙΚΕΣ	ΣΥΝΟΛΟ
0 – 30.000	9.599	3.715	24.553	775.028	812.895
30.001 – 1.000.000	15.881	12.944	80.725	26.886	136.436
> 1.000.000	12.074	3.243	6.121	126	21.564
ΣΥΝΟΛΟ	37.554	19.902	111.399	802.040	970.895

(Πηγή www.emporiki.gr)

ΠΙΝΑΚΑΣ 1.5. ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ Μ.Μ.Ε. ΑΝΑΛΟΓΑ ΜΕ ΤΟΝ ΑΡΙΘΜΟ
ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΜΕΝΩΝ

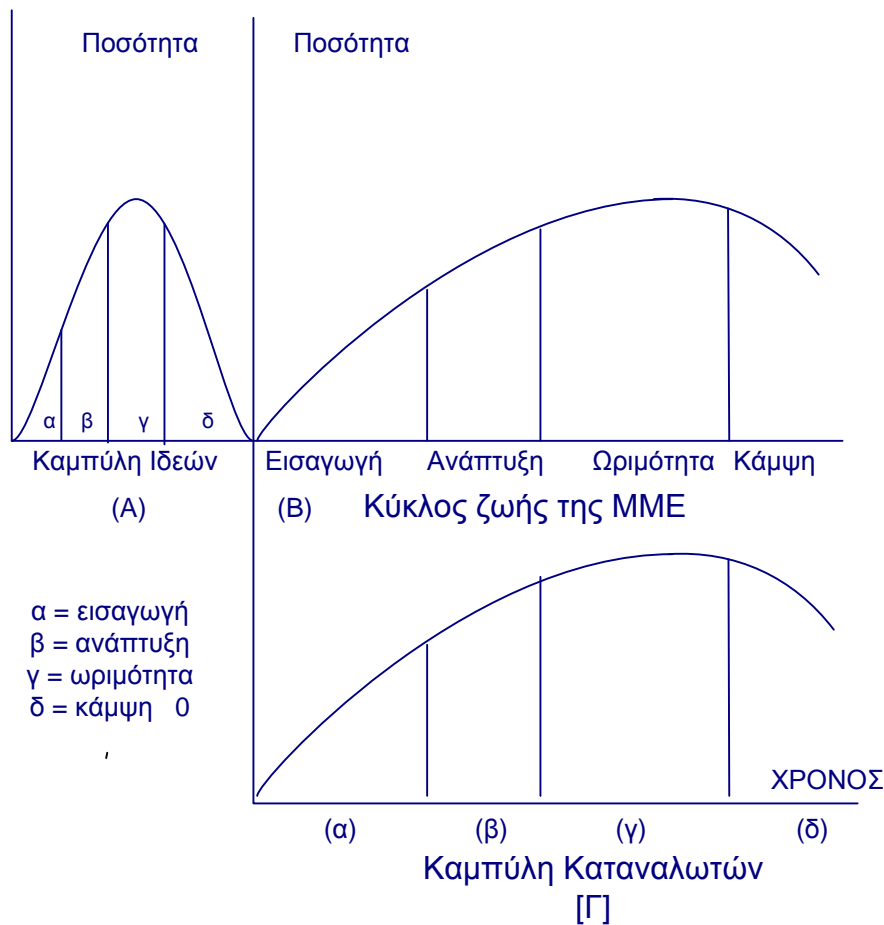
Πλήθος απασχο- λουμένων	1-5	6-10	11-49	50-100	101- 250	>250	Άγνωστη Τάξη Απασχόλησης	Σύνολο Επιχειρήσεων
Πλήθος Επιχειρήσεων στην Αττική	138.461	6.858	6.534	942	515	350	153.247	306.907
Πλήθος Επιχειρήσεων – Άγνωστη Περιφέρεια	7.116	132	166	18	21	8	16.763	24.224
Πλήθος Επιχειρήσεων στην Ελλάδα	371.100	13.201	11.628	1.566	828	521	480.533	879.377

(Πηγή Εθνική Στατιστική υπηρεσία Ελλάδος)

1.7. ΚΥΚΛΟΣ ΖΩΗΣ ΤΗΣ Μ.Μ.Ε.

Ο κύκλος ζωής της Μ.Μ.Ε. αποτελείται από τρεις επιμέρους συνθήκες και περιλαμβάνει :

ΣΧΗΜΑ 1.1. ΚΥΚΛΟΣ ΖΩΗΣ ΤΗΣ Μ.Μ.Ε.



Α) Την καμπύλη ιδεών, η οποία είναι μια πάρα πολύ σημαντική φάση εφόσον η ιδιαιτερότητά της είναι ότι γίνεται πριν το ξεκίνημα της επιχείρησης και άρα οι σωστές επιλογές και αποφάσεις θα αποτελέσουν ορόσημο για το μέλλον της επιχείρησης. Πιο αναλυτικά διακρίνουμε τέσσερα στάδια.

Πρώτα, το στάδιο της **εισαγωγής** όπου ο επενδυτής αναρωτιέται ακόμα για το αν θα ασχοληθεί με την συγκεκριμένη επένδυση αναλύοντας όσο πιο διεξοδικά γίνεται όλες τις λεπτομέρειες που αφορούν αυτήν.

Στη συνέχεια, το στάδιο της **ανάπτυξης**, το οποίο εστιάζεται περισσότερο στο θέμα της παραγωγής, εξετάζοντας παραμέτρους όπως για παράδειγμα το προϊόν το οποίο θα παράγει, η τεχνολογία που απαιτείται, η ανταγωνιστικότητα στην αγορά για το συγκεκριμένο προϊόν κτλ. τα οποία θα του αποφέρουν το μέγιστο δυνατό και επιθυμητό αποτέλεσμα.

Στο τρίτο στάδιο, της **ωρίμανσης**, ο επιχειρηματίας εξετάζει διεξοδικά το προϊόν στο οποίο έχει καταλήξει ύστερα από την ανάλυση που προαναφέραμε για το συγκεκριμένο είδος.

Τέλος, το στάδιο της **κάμψης** ο επιχειρηματίας ύστερα από όλη αυτή τη διαδικασία που έχει περισσότερο τη μορφή της επαγωγής έχει απορρίψει αρκετές ιδέες οι οποίες δεν τον ικανοποιούν και ασχολείται με το προϊόν που έχει καταλήξει ότι τον ενδιαφέρει. Έτσι, μπαίνουμε στο καθαρά πρακτικό κομμάτι. Σε αυτό το σημείο ξεκινά και ψάχνει τον χώρο όπου θα στεγάσει την επιχείρησή του, το κατάλληλα εξειδικευμένο προσωπικό, τους προμηθευτές, τον εξοπλισμό που θα χρειαστεί κτλ.

Β) Τον κύκλο ζωής της επιχείρησης, όπου είναι και το ουσιαστικότερο κομμάτι για μια επιχείρηση και στο οποίο διακρίνουμε τέσσερα στάδια.

Το πρώτο στάδιο είναι το στάδιο της **εισαγωγής** όπου η επιχείρηση κάνει την είσοδό της στην αγορά προσπαθώντας να κάνει τις κινήσεις της με τον καλύτερο και ασφαλέστερο τρόπο. Επιδίωξή της είναι η συνεργασία με προμηθευτές για την εξασφάλιση των πρώτων υλών, η εύρεση πωλητών που θα προωθήσουν τα προϊόντα σε διάφορα σημεία πώλησης και βέβαια η εύρεση πελατών. Όλα αυτά όμως γίνονται κάτω από εξαιρετικά δύσκολες συνθήκες αφού η επιχείρηση αντιμετωπίζει προβλήματα. Τέτοια, είναι η έλλειψη εμπιστοσύνης από το περιβάλλον της καθώς και από τους πελάτες της αφού δεν έχει να παρουσιάσει κάτι από το παρελθόν της και επίσης το όνομα της επιχείρησης είναι άγνωστο στην αγορά. Ένα άλλο σημαντικό πρόβλημα αφορά το κεφάλαιο της επιχείρησης το οποίο βρίσκεται σε χαμηλά σημεία και στο δανεισμό από τις τράπεζες που καθίσταται αρκετά δύσκολος αφού η επιχείρηση βρίσκεται στο ξεκίνημα και δε μπορεί να δείξει δείγματα φερεγγυότητας.

Στο δεύτερο στάδιο παρακολουθούμε την **ανάπτυξη** της Μ.Μ.Ε. Είναι το στάδιο όπου η επιχείρηση θα δείξει με έργο όλες αυτές τις κινήσεις και σκέψεις που έκανε μέχρι τώρα. Θα μπορέσει να χρησιμοποιήσει όλα τα δυνατά της σημεία για να μπορέσει να επιβιώσει στο συγκεκριμένο χώρο. Είναι δηλαδή το στάδιο όπου η επιχείρηση θα δώσει «εξετάσεις συμπεριφοράς» απέναντι σε πελάτες, προμηθευτές και πιστωτικά ιδρύματα και ή θα επιτύχει τους στόχους και θα αποδείξει την ταυτότητά της ή θα αποτύχει εγκαταλείποντας τον αγώνα.

Το τρίτο στάδιο είναι το στάδιο της **ωριμότητας**, είναι η φάση όπου η Μ.Μ.Ε. κάνει την συγκομιδή των κόπων της. Αποκτά επωνυμία στην αγορά και έτσι ανοίγει ένας δρόμος διευκολύνσεων για αυτήν. Οι προμηθευτές και οι τράπεζες δίνουν ευκολότερα πιστώσεις στην Μ.Μ.Ε. ενώ και οι πελάτες της αγοράζουν χωρίς δισταγμό αφού τα προϊόντα είναι

επώνυμα και δοκιμασμένα. Επίσης είναι η στιγμή όπου μεγάλοι χονδρέμποροι πλησιάζουν την επιχείρηση και δίνουν μεγάλες παραγγελίες, γεγονός που αποτελεί και τον κυριότερο στόχο της. Η αδυναμία σε αυτή τη φάση είναι ότι ο ιδιοκτήτης και οι σύμβουλοι (οι μέτοχοι σε περίπτωση κεφαλαιουχικής εταιρείας) είναι απαραίτητο να δείξουν μια στοιχειώδη ψυχραιμία. Μια απότομη αύξηση των πωλήσεων σημαίνει και παράλληλα αύξηση των παραγωγικών συντελεστών, του ανθρώπινου δυναμικού κτλ. ενώ πρέπει να γνωρίζει καλά και τα όρια της επιχείρησης.

Το τέταρτο στάδιο είναι το στάδιο της **κάμψης** όπου είναι και η πιο επίπονη στιγμή για την επιχείρηση. Είναι το στάδιο στο οποίο φτάνουν ευκολότερα όσες Μ.Μ.Ε. δεν έδειξαν την απαραίτητη προσοχή στις κινήσεις τους στην περίοδο της ωριμότητας, που προαναφέραμε. Οι προμηθευτές και οι πελάτες απομακρύνονται από αυτήν και η κατάληξη συνήθως είναι η πτώχευση εκτός από σπάνιες περιπτώσεις που επιτυγχάνεται η ανάκαμψη της Μ.Μ.Ε., δείγμα συνήθως αξιόλογης διοίκησης.

Γ) Η συμπεριφορά των καταναλωτών, η οποία είναι ο κύριος στόχος της επιχείρησης για την περαιτέρω βιωσιμότητά της.

Στο πρώτο στάδιο της **εισαγωγής** έχουμε την είσοδο του προϊόντος στην αγορά και την πρώτη του επαφή με τους υποψήφιους αγοραστές. Σε αυτήν την πρώτη επαφή οι αγοραστές είναι διστακτικοί απέναντι στο προϊόν το οποίο ακόμα δεν γνωρίζουν, η περιέργεια όμως που έχουν οι περισσότεροι καταναλωτές βοηθάει στο να αγοράσουν και έτσι να δημιουργηθεί η πρώτη αγοραστική δύναμη για το προϊόν.

Το δεύτερο στάδιο είναι η **ανάπτυξη** του προϊόντος όπου οι αγοραστές γίνονται ολοένα και περισσότεροι. Οι καταναλωτές σε αυτό το στάδιο είναι συνήθως άνθρωποι οι οποίοι συνήθως δεν φοβούνται να δοκιμάσουν νέα προϊόντα. Οι τελευταίοι είναι αυτοί που βάζουν το συγκεκριμένο αγαθό σε κάποια θέση στην ιεραρχία του κλάδου.

Στο τρίτο στάδιο παρατηρείται η **ωριμότητα** του αγαθού στην αγορά. Είναι η φάση όπου στην αγοραστική δύναμη προστίθενται και πελάτες, οι οποίοι αρέσκονται στο να αποδέχονται μόνο δοκιμασμένα προϊόντα. Είναι η στιγμή όπου το αγαθό το οποίο παράγει η Μ.Μ.Ε. βρίσκεται στην καλύτερη θέση σε ό,τι αφορά την εκτίμηση των καταναλωτών.

Τέλος έρχεται η **κάμψη** όπου έχει να κάνει με την απομάκρυνση των καταναλωτών από το προϊόν εφόσον δεν αρέσκονται πλέον από αυτό ή έχει επέλθει κορεσμός στην αγορά από πληθώρα παρόμοιων προϊόντων.

1.8. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΩΝ Μ.Μ.Ε.

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις χαρακτηρίζονται από πλεονεκτήματα αλλά και μειονεκτήματα.

Πλεονεκτήματα:

Οι λόγοι ύπαρξης των Μ.Μ.Ε. αποτελούν και τα βασικά τους πλεονεκτήματα. Ο δυναμισμός και η συνεχής προσπάθεια του φορέα ο οποίος με ατομική πρωτοβουλία και ευθύνη δίνει τα πάντα για την Μ.Μ.Ε. αποτελεί ένα από τα βασικά δυνατά της σημεία. Αυτό διότι παρακολουθεί συνεχώς την επιχείρησή του και αντιμετωπίζει τυχόν προβλήματα ταχύτητα, αφού πλέον για αυτόν η Μ.Μ.Ε. είναι ένα κομμάτι από τη ζωή του.

Επίσης σημαντικό βοήθημα για τις Μ.Μ.Ε. είναι η ευελιξία και η ταχύτητα στη λήψη αποφάσεων. Ενώ στις μεγάλες επιχειρήσεις για να παρθεί μια σημαντική απόφαση πρέπει πρώτα να περάσει από Διοικητικό Συμβούλιο, Γενική Συνέλευση κτλ., διαδικασίες αρκετά χρονοβόρες, στις Μ.Μ.Ε. τα πράγματα είναι αρκετά πιο απλά με αποτέλεσμα η επιχείρηση να εκμεταλλεύεται καλύτερα τυχόν ευκαιρίες του περιβάλλοντος και να προσαρμόζεται σύμφωνα με αυτές.

Σημαντικό πλεονέκτημα για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις θεωρείται και η δυνατότητα που έχουν να δημιουργήσουν εύκολα και γρήγορα προσωπικές σχέσεις και γνωριμία με τους πελάτες τους. Έτσι, η σχέση αυτή δημιουργεί ένα κλίμα εμπιστοσύνης μεταξύ των πελατών και της επιχείρησης με αποτέλεσμα να απομακρύνονται δύσκολα από αυτήν και να μπορούν να καλύψουν τις ιδιαίτερες ανάγκες αυτών.

Οι Μ.Μ.Ε. λόγω του μικρού αριθμού εργαζομένων που απασχολούν μπορούν εύκολα να εφαρμόσουν τις νέες τεχνολογίες χωρίς να απαιτούνται ειδικά σεμινάρια για την εκμάθησή τους. Έτσι το προσωπικό γίνεται εξειδικευμένο και καθίσταται απαραίτητο για την επιχείρηση με συνέπεια να δημιουργείται μια άριστη σχέση μεταξύ εργαζόμενου και εργοδότη κάνοντας τον εργαζόμενο να βλέπει την επιχείρηση με σεβασμό σαν να είναι δική του.

Ένα ακόμα πλεονέκτημα είναι ότι χαρακτηρίζονται από χαμηλά γενικά έξοδα που την βοηθά να αναπτυχθεί ευκολότερα στο ξεκίνημά της.

Μειονεκτήματα:

Βασικό χαρακτηριστικό γνώρισμα των Μ.Μ.Ε., που πρέπει να επισημάνουμε και να δώσουμε τη δέουσα σημασία, είναι ο συναισθηματικός δεσμός του επιχειρηματία με την επιχείρηση, την οποία την θεωρεί ως έργο της ζωής του. Γι' αυτό, έχει σε μεγάλο βαθμό το

πνεύμα της ανεξαρτησίας και της αυτονομίας της επιχείρησης του με αποτέλεσμα να καταλήγει πολλές φορές σε λάθος και επιπόλαιες αποφάσεις.

Έτσι λοιπόν παρουσιάζονται διάφορα προβλήματα τα οποία επωμίζονται οι Μ.Μ.Ε. ως οικονομικός θεσμός. Παρουσιάζεται πρόβλημα χαμηλής παραγωγικότητας το οποίο μεταξύ των άλλων αποδίδεται στο χαμηλό βαθμό χρησιμοποίησης σύγχρονων μεθόδων διοίκησης, διαχείρισης και marketing.

Οι Μ.Μ.Ε. τόσο στον ελλαδικό χώρο όσο και στον διεθνή έχουν δυσκολίες πρόσβασης στο τραπεζικό σύστημα⁵ λόγω του υψηλότερου κινδύνου που τις χαρακτηρίζει, λόγω έλλειψης επαρκών εγγυήσεων αλλά και λόγω του οικογενειακού τους χαρακτήρα. Παρατηρείται επίσης περιορισμένη πρόσβαση στις κεφαλαιαγορές καθώς και έλλειψη επαρκών κεφαλαίων και σοβαρές δυσχέρειες πρόσφυσης στην μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση. Το αποτέλεσμα είναι οι Μ.Μ.Ε. να καταλήγουν στην βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση και στις πιστώσεις των προμηθευτών τους για να καλύψουν τις αυξημένες ανάγκες τους για κεφάλαιο κίνησης. Η μειοψηφία των Μ.Μ.Ε. εφαρμόζει τη χρηματοδοτική μίσθωση (leasing), τη σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring), και το επιχειρηματικό κεφάλαιο υψηλού κινδύνου (venture capital) ως εναλλακτικές λύσεις εύρεσης κεφαλαίων. Κατά συνέπεια αυτές οι επιχειρήσεις έχουν μεγάλη δυσκολία στην ανάπτυξη επενδυτικών προγραμμάτων μεγάλης εμβέλειας.

Στις αδυναμίες των Μ.Μ.Ε. περιλαμβάνονται επίσης η επιλογή προμηθειών πρώτων υλών σε μικρές ποσότητες που χαρακτηρίζονται από υψηλό κόστος χωρίς να εξασφαλίζουν πάντα την ικανοποιητική ποσότητα.

Μειονέκτημά τους επίσης θεωρείται ότι δεν χρησιμοποιούν στρατηγικό προγραμματισμό καθώς και άλλες τεχνικές σύγχρονης διοίκησης όπως στρατηγικές συμμαχίες, ολική ποιότητα παραγωγής, ανταγωνιστική σύγκριση καθώς και μεθόδους έρευνας και ανάπτυξης για να εκμεταλλεύονται εξωτερικές πληροφορίες όπως οι μεγάλες επιχειρήσεις.

1.9. Η ΘΕΣΗ ΤΩΝ Μ.Μ.Ε. ΣΤΗ ΔΙΕΘΝΗ ΑΓΟΡΑ

Η παγκοσμιοποίηση προσφέρει ευκαιρίες και προκλήσεις για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Όλο και περισσότερο οι Μ.Μ.Ε. αντιμετωπίζουν τη συμμετοχή τους στις

⁵βλ. www.disabled.gr

διεθνείς αγορές ως σημαντικό στοιχείο για την επιβίωσή τους, την δημιουργία θέσεων απασχόλησης και την μεγέθυνσή τους. Οι Μ.Μ.Ε. συμμετέχουν στην παγκόσμια οικονομία συνεισφέροντας περίπου το 50%⁶, του συνολικού τοπικού και εθνικού Α.Ε.Π. και παρατηρείται ότι ο αριθμός των Μ.Μ.Ε. που δραστηριοποιείται στις διεθνείς αγορές παρουσιάζει αύξηση ειδικότερα στον τομέα των υπηρεσιών.

Οι ευκαιρίες για διεθνείς επιχειρηματικές συναλλαγές έχουν αυξηθεί καθώς τα παραδοσιακά εμπόδια που σχετίζονται με την απόσταση και τις διασυνοριακές συναλλαγές έχουν μειωθεί λόγω της νέας τεχνολογίας και των εμπορικών συμφωνιών. Δυστυχώς όμως, η ανάπτυξη ενός ταχύτατα αναπτυσσόμενου και αυξανόμενου παγκόσμιου περιβάλλοντος, ασκεί σημαντικές πιέσεις στις Μ.Μ.Ε. Η επιτυχής λειτουργία στις διεθνείς αγορές απαιτεί μεταξύ άλλων πραγμάτων την εκμάθηση της διοίκησης από απόσταση με χρήση ποικίλων συμβατικών επιχειρηματικών σχέσεων προσπερνώντας έτσι προβλήματα, όπως η γλώσσα, η κουλτούρα κτλ. Αυτό κατά συνέπεια θέτει προκλήσεις για τους διευθυντές αυτών των εταιρειών και απαιτεί από αυτούς να χρησιμοποιούν και να αναπτύξουν ένα πιο ευρύ φάσμα διευθυντικών ικανοτήτων από αυτό που θα χρειαζόταν αν λειτουργούσαν απλώς στην εγχώρια αγορά.

Οι βασικές προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι Μ.Μ.Ε. στις διεθνείς αγορές εστιάζονται στα εξής σημεία :

- Προσδιορισμός των διεθνών επιχειρηματικών ευκαιριών, λαμβάνοντας τις πληροφορίες για τον εντοπισμό και την ανάλυση των κατάλληλων διεθνών αγορών και την έναρξη της εισόδου στις διεθνείς αγορές.
- Απόκτηση αξιοπιστίας ξένων αντιπροσώπων
- Πρόσβαση σε πηγές χρηματοδότησης για την διεθνοποίηση
- Κατανομή χρόνου για την διεθνοποίηση
- Δέσμευση ειδικευμένου προσωπικού για την διαχείριση των διεθνών αγορών
- Αντιμετώπιση του κόστους πρόσβασης στις νέες αγορές
- Εξέταση των συμπεριφορών στρέβλωσης του ανταγωνισμού
- Δυσκολίες στην πρόσβαση ή τον εντοπισμό υποστήριξης από την εκάστοτε κυβέρνηση.

⁶βλ. www.taxheaven.gr

Έχει διαπιστωθεί λοιπόν, ότι υπάρχουν διάφορα ζητήματα με τα οποία ασχολούνται οι Μ.Μ.Ε., ή που επιθυμούν να ασχοληθούν. Έχει σημειωθεί, επίσης, ότι υπάρχει ένας σημαντικά μεγαλύτερος ρόλος που οι κυβερνήσεις και τα διεθνή όργανα θα μπορούσαν να διαδραματίσουν στην ενίσχυση των Μ.Μ.Ε. για να αντιμετωπίσουν τις προκλήσεις που προαναφέραμε.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ Μ.Μ.Ε.
ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ ΚΑΙ ΕΝΝΟΙΕΣ

Ένα πολύ σημαντικό θέμα το οποίο πρέπει να εξετάζουν πολύ προσεκτικά οι Μ.Μ.Ε. είναι οι πηγές από τις οποίες θα αντλήσουν τα κεφάλαια που χρειάζονται για να καλύψουν τις ανάγκες τους, για την σωστή λειτουργία της επιχείρησης αλλά και για τυχόν επενδύσεις. Ένα από τα μειονεκτήματα των Μ.Μ.Ε. είναι ότι λόγω του μικρού μεγέθους τους συνήθως δεν απασχολούν άτομα μέσα στην επιχείρηση που να ασχολούνται αποκλειστικά με τα χρηματοοικονομικά θέματα, αλλά ούτε έχουν και την οικονομική δυνατότητα για συνεργασία με εξωτερικά γραφεία που δρουν ως σύμβουλοι επιχειρήσεων. Επίσης ένας ακόμα παράγοντας είναι ότι οι περισσότεροι επιχειρηματίες έχουν την αντίληψη ότι μόνο οι ίδιοι γνωρίζουν τις ανάγκες της επιχείρησης και αποφεύγουν τις συμβουλές ατόμων που βρίσκονται έξω από αυτήν. Έτσι τις περισσότερες φορές τις αποφάσεις τις παίρνει ο ίδιος ο επιχειρηματίας μόνος του ή σε συνεργασία με τους υπόλοιπους εταίρους, οι οποίοι μπορεί να μην καλύπτουν τις απαραίτητες οικονομικές γνώσεις, με αποτέλεσμα να καταλήγουν σε δύσκολες για την επιχείρηση καταστάσεις.

2.1. Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Σκοπός της χρηματοδότησης είναι να ερευνήσει τις πηγές από τις οποίες θα καταφέρει να βρει κεφάλαια η επιχείρηση αλλά και το πώς θα τα χρησιμοποιήσει για να μπορέσει να βελτιώσει την οικονομική της κατάσταση, δείχνοντάς μας έτσι ότι το ύψος της χρηματοδότησης εξαρτάται άμεσα από τις ανάγκες της επιχείρησης. Η χρηματοδότηση των επιχειρήσεων δηλαδή εξετάζει την σύνθεση του συνολικού κεφαλαίου της επιχείρησης (ίδιο και ξένο κεφάλαιο) σε σχέση με τις επενδύσεις της επιχείρησης σε πάγια και κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία, την σχέση μεταξύ δανειακών κεφαλαίων ανάλογα με την μορφή τους (βραχυπρόθεσμη, μεσοπρόθεσμη, μακροπρόθεσμη) αλλά και την κατάλληλη πηγή χρηματοδότησης κάθε φορά. Με βάση στοιχεία του 2003 από τον IOBE, μόλις το 20% των Ελληνικών Μ.Μ.Ε. είχε αναπτύξει σταθερές συνεργασίες με τον Τραπεζικό τομέα, έναντι του 39,8% των Ευρωπαϊκών επιχειρήσεων. Ο τραπεζικός δανεισμός για τις νεοϊδρυθείσες πολύ μικρές επιχειρήσεις αποτελεί το 15% περίπου των πηγών χρηματοδότησης, ενώ η κάλυψη της χρηματοδότησης των επιχειρηματικών σχεδίων γίνεται από ίδιους πόρους των επιχειρούντων σε ποσοστό πάνω από 60% για επενδύσεις μέχρι € 100.000. Αν στους ίδιους πόρους συμπεριλάβουμε και εκείνους από το ευρύτερο οικογενειακό περιβάλλον, καθώς και πόρους που δεν αντλούνται από το χρηματοπιστωτικό σύστημα, το συνολικό ποσοστό χρηματοδότησης νέων επενδυτικών επιχειρημάτων, μέσω ιδίων πόρων, ανέρχεται περίπου στο 80% της συνολικής δαπάνης. Το εναπομένον 20% των αναγκαίων κεφαλαίων

καλύπτεται, κυρίως, μέσω του χρηματοπιστωτικού συστήματος και δευτερευόντως μέσω κρατικών προγραμμάτων ενίσχυσης της επιχειρηματικότητας⁷.

2.2.ΓΕΝΙΚΑ ΓΙΑ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Το κεφάλαιο της κάθε επιχείρησης αποτελεί την αποταμιευτική περιουσία αυτής και αναγράφεται στο παθητικό του ισολογισμού της. Καταλαβαίνοντας έτσι ότι οι Μ.Μ.Ε. αφού υπολογίσουν πόσα χρήματα χρειάζονται, πρέπει στην συνέχεια να αποφασίσουν το ποσοστό των χρημάτων που θα προέλθει από τους ιδιοκτήτες ως ίδιο κεφάλαιο και από πιστωτές ως δανειακό κεφάλαιο⁸. Το ποσό κεφαλαίου που είναι απαραίτητο σε τύπους καινούργιων επιχειρήσεων διαφέρει σημαντικά. Οι εταιρείες υψηλής τεχνολογίας, όπως οι κατασκευές υπολογιστών, χρειάζονται αρκετά κεφάλαια για την αρχική τους χρηματοδότηση σε σχέση με τις περισσότερες εταιρείες υπηρεσιών που χρειάζονται σχετικά μικρότερα ποσά για αρχικό κεφάλαιο.

Το κεφάλαιο της επιχείρησης χωρίζεται:

- σε Ίδιο Κεφάλαιο, το οποίο έχει εισέλθει από τον ίδιο τον επιχειρηματία και τους εταίρους είτε κατά την σύσταση της εταιρείας είτε κατά την διάρκεια λειτουργίας της.
- και σε Ξένο Κεφάλαιο, το οποίο εισέρχεται από εξωτερικούς χρηματοδότες της επιχείρησης σε περίπτωση ελλείμματος του ιδίου κεφαλαίου.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.1. ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ	
<u>ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ</u>	<u>ΞΕΝΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ</u>
ΕΣΩΤΕΡΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ	ΕΞΩΤΕΡΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

2.3. ΚΕΦΑΛΑΙΑΚΗ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ

Με τον όρο διάρθρωση κεφαλαίων εννοούμε το ποσό των μόνιμων βραχυπρόθεσμων ξένων κεφαλαίων, των μακροπρόθεσμων ξένων κεφαλαίων καθώς και του προνομιούχου και

⁷ βλ. www.antagonistikotita.gr

⁸ βλ. Ν. Siropolis, Διοίκηση Μικρών και Μεσaiών Επιχειρήσεων, σελ. 324

του κοινού μετοχικού - εταιρικού κεφαλαίου το οποίο χρησιμοποιείται για τη χρηματοδότηση μιας επιχείρησης.⁹

Αντίθετα ο όρος χρηματοοικονομική διάρθρωση αναφέρεται στο ποσό των βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων ξένων κεφαλαίων καθώς και του προνομιούχου και του κοινού μετοχικού – εταιρικού κεφαλαίου το οποίο χρησιμοποιείται για τη χρηματοδότηση της επιχείρησης.

Κατά συνέπεια η διάρθρωση κεφαλαίων μιας επιχείρησης είναι ένα μέρος της χρηματοοικονομικής διάρθρωσής της. Η διάρθρωση κεφαλαίου περιλαμβάνει μόνο τις μόνιμες πηγές χρηματοδότησης της επιχείρησης, ενώ η χρηματοοικονομική διάρθρωση περιλαμβάνει το σύνολο του παθητικού της.

Ως άριστη κεφαλαιακή διάρθρωση σύμφωνα με την παραδοσιακή θεωρία θεωρείται το επίπεδο εκείνο όπου μεγιστοποιείται η αξία της επιχείρησης και ελαχιστοποιείται το κόστος κεφαλαίου. Συμπεραίνοντας έτσι ότι εάν η επιχείρηση λειτουργεί σε επίπεδα διάρθρωσης κεφαλαίων χαμηλότερα του άριστου η προσθήκη ξένων κεφαλαίων θα αύξηση την αξία της επιχείρησης και θα μειώσει το κόστος του κεφαλαίου της. Αντίθετα εάν η επιχείρηση λειτουργεί σε επίπεδα υψηλότερα του άριστου η προσθήκη νέων δανειακών κεφαλαίων θα μειώσει την αξία της και θα αυξήσει το κόστος του κεφαλαίου της.

2.4. ΤΑ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Ως ίδιο κεφάλαιο της επιχείρησης θεωρείται το κεφάλαιο το οποίο εισέρχεται από τον ίδιο τον επιχειρηματία, στην περίπτωση όπου η επιχείρηση είναι ατομική ή από τους μετόχους-εταίρους στην περίπτωση όπου η επιχείρηση είναι εταιρική. Λειτουργεί ως στήριγμα σε δύσκολες καταστάσεις της οικονομικής μονάδας αφού είτε έχει κατατεθεί από τους ίδιους τους εταίρους είτε έχει δημιουργηθεί από τα αποθεματικά της επιχείρησης και έτσι δεν απειλείται από εξωτερικούς κινδύνους. Χωρίζεται σε **ιδρυτικό** και σε **συνεισφερόμενο** αργότερα κεφάλαιο.

Το ιδρυτικό κεφάλαιο της επιχείρησης χωρίζεται σε:

1. ατομικό κεφάλαιο, όταν αναφερόμαστε σε επιχειρήσεις οι οποίες ανήκουν σε ένα πρόσωπο.

⁹ βλ. Γεώργιος Π. Αρτίκης, Χρηματοοικονομική Διοίκηση (αποφάσεις χρηματοδοτήσεων), σελ. 30

2. εταιρικό κεφάλαιο, όταν αναφερόμαστε σε προσωπικές εταιρείες όπως είναι οι Εταιρείες Περιορισμένης Ευθύνης (Ε.Π.Ε.) καθώς και οι Ετερόρρυθμες και Ομόρρυθμες Εταιρείες (Ε.Ε. - Ο.Ε.).
3. μετοχικό κεφάλαιο, όταν αναφερόμαστε σε Ανώνυμες Εταιρείες (Α.Ε.). Το μετοχικό κεφάλαιο των Ανωνύμων Εταιρειών διαιρείται σε ισόποσα μερίδια τις μετοχές. Η ονομαστική αξία της κάθε μετοχής αποτελεί το ποσοστό ιδιοκτησίας του κάθε μετόχου αλλά και το ποσοστό ευθύνης του.

Ως συνεισφερόμενο αργότερα κεφάλαιο θεωρείται το κεφάλαιο το οποίο εισέρχεται κατά την διάρκεια λειτουργίας της επιχείρησης και αποτελεί αύξηση του ήδη υπάρχοντος. Συνεισφερόμενο κεφάλαιο δηλαδή αποτελεί η εταιρική ή μετοχική καταβολή κάποιου νέου εταίρου κατά τη είσοδό του στην επιχείρηση αλλά και η κεφαλαιοποίηση των κερδών (τα αποθεματικά).

Με τον όρο αποθεματικά εννοούμε το ποσοστό των κερδών το οποίο δεν διανέμεται στους εταίρους της επιχείρησης αλλά παρακρατείται μέσα σε αυτήν (*παρακρατηθέντα κέρδη*) είτε για την αντιμετώπιση ζημιών είτε για την δημιουργία κάποιας επένδυσης, αποδεικνύοντας μας έτσι ότι τα αποθεματικά αποτελούν ζωτικό κομμάτι για την σωστή λειτουργία της επιχείρησης και απαιτούν την άριστη διαχείριση από αυτήν. Τα αποθεματικά της επιχείρησης χωρίζονται σε τακτικά και έκτακτα αποθεματικά.

- Ως τακτικά αποθεματικά ορίζονται τα κεφάλαια εκείνα τα οποία είναι υποχρεωμένα να συγκρατεί η επιχείρηση στα ταμεία της σύμφωνα με τον Νόμο και κυμαίνονται περίπου στο 5% επί των καθαρών κερδών έως ότου καλύψουν το 1/3 του Μετοχικού Κεφαλαίου της επιχείρησης.
- Ενώ ως έκτακτα αποθεματικά ονομάζονται τα κεφάλαια εκείνα τα οποία συγκρατεί η επιχείρηση από μόνη της. Ο ρόλος τους είναι κυρίως αποταμιευτικός και προληπτικός και έχουν ως στόχο να βοηθήσουν την επιχείρηση να αντεπεξέλθει στις ανάγκες της. Το ύψος της αποταμίευσης αποφασίζεται κάθε φορά από τους μετόχους ή τους εταίρους της εκάστοτε επιχείρησης.

Η χρήση αποθεματικών σε επενδύσεις πάγιων περιουσιακών στοιχείων δηλώνει ότι η επιχείρηση λειτουργεί βάσει επενδυτικού σχεδίου το οποίο μπορεί και υλοποιεί, χρηματοδοτώντας έτσι από μόνη της, τυχόν ανάγκες της επιχείρησης αποφεύγοντας την χρήση ξένων κεφαλαίων. Όπως θα δούμε στην συνέχεια η χρήση αφορολόγητων αποθεματικών αποτελεί την τρίτη κατά σειρά πηγή χρηματοδότησης των Μ.Μ.Ε. σύμφωνα

με τα στοιχεία του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου. Μέχρι και το 2005 το ύψος των αφορολόγητων αποθεματικών έφθανε το 35% των κερδών. Αξίζει να σημειωθεί ότι ενώ τα αποθεματικά παρακρατούνται μέσα στην επιχείρηση ως αποθηκευτικό μέσο όχι μόνο για την χρηματοδότηση αλλά και για την αντιμετώπιση έκτακτων αναγκών, *ως κύρια πηγή αυτοχρηματοδότησης θεωρούνται τα κέρδη τα οποία δεν διανέμονται στους μετόχους-εταίρους της επιχείρησης αλλά χρησιμοποιούνται για την χρηματοδότησή της*. Αυτοχρηματοδότηση των επιχειρήσεων είναι η προμήθεια στην επιχείρηση, εσωτερικών πόρων προκειμένου να πραγματοποιηθεί οποιαδήποτε συμφέρουσα οικονομική κίνηση για την επιχείρηση. Η αυτοχρηματοδότηση αποτελεί κάτι τελείως διαφορετικό από την χρηματοδότηση με δάνεια ή την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου.

Η αυτοχρηματοδότηση ως πηγή πόρων παρουσιάζεται στο παθητικό του ισολογισμού και παράλληλα ως νέα επένδυση ή ως κυκλοφορούσα αξία στο ενεργητικό. Προκειμένου να πραγματοποιηθεί η αυτοχρηματοδότηση πρέπει να έχει προηγηθεί μια περίοδος αποταμίευσης, έτσι ώστε να συγκεντρωθεί κάποιο σημαντικό κεφάλαιο. Τα μη διανεμόμενα κέρδη αποτελούν την πηγή της αυτοχρηματοδότησης. Όσον αφορά την ολική αυτοχρηματοδότηση αναφερόμαστε στις αποσβέσεις και στις προβλέψεις που αποτελούν μια πρόσθετη πηγή αυτοχρηματοδότησης. Οι αποσβέσεις επίσης χρησιμεύουν για την ανανέωση των επενδύσεων, ενώ οι προβλέψεις παρ' όλο που προορίζονται για συγκεκριμένους κινδύνους μπορούν να συμβάλλουν στην αυτοχρηματοδότηση με ένα τμήμα τους, εφόσον γίνει υπερεκτίμηση του κινδύνου.

Το να μπαίνει λοιπόν η επιχείρηση, στην διαδικασία της αποταμίευσης κερδών είναι κάτι το υποχρεωτικό εφόσον και στην περίπτωση που χρειάζεται να δανειστεί απαιτείται η ύπαρξη ενός ποσού ίδιας συμμετοχής στην επένδυση. Η αυτοχρηματοδότηση αποτελεί ένα είδος χρηματοδότησης ευρείας προτίμησης από τις επιχειρήσεις καθώς αποτελεί μία λιγότερο δαπανηρή πηγή χρήματος σε σχέση με τα δάνεια των τραπεζών.

Ως πηγές άντλησης ιδίου κεφαλαίου επίσης θεωρούνται:

1. η βοήθεια των *«συγγενών και φίλων»* της επιχείρησης. Πολλές φορές παρατηρούμε ότι οι Μ.Μ.Ε. αδυνατούν ή φοβούνται να καταφύγουν στο δανεισμό με αποτέλεσμα να δέχονται την χρηματική βοήθεια από το οικείο περιβάλλον της επιχείρησης για την εξυπηρέτησή τους. Η εισροή τέτοιου είδους κεφαλαίων θεωρείται άτυπο κεφάλαιο για

την επιχείρηση. Ίσως να είναι και μία από τις παραμέτρους που πολλές φορές μικρές επιχειρήσεις καταλήγουν σε αρνητικά για τις ίδιες αποτελέσματα. Ο λόγος είναι ότι η εύκολη αυτή πηγή κεφαλαίων δεν επιτρέπει ειδικά σε νέους επιχειρηματίες να γνωρίσουν τα χρηματοδοτικά εργαλεία της αγοράς με αποτέλεσμα να καταλήγουν σε αδιέξοδο στην περίπτωση που τέτοιου είδους πηγές χρημάτων σταματήσουν.

2. Ένας ακόμη τρόπος συγκέντρωσης ιδίου κεφαλαίου είναι η εκποίηση πάγιων περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης. Δεν αποτελεί την ορθολογικότερη μορφή χρηματοδότησης βοηθάει όμως σε περιόδους όπου υπάρχει πρόβλημα ρευστότητας. Σε επόμενο κεφάλαιο θα μελετήσουμε την περίπτωση του sale & lease back, ένα χρηματοδοτικό εργαλείο που με την χρήση του η επιχείρηση αντιμετωπίζει προβλήματα ρευστότητας εκμεταλλευόμενη τα πάγια περιουσιακά στοιχεία της χωρίς ουσιαστικά να χάνει την ιδιοκτησία τους.

3. Οι Επιχειρηματικοί Άγγελοι οι οποίοι είναι κατά κανόνα ιδιώτες επενδυτές που επενδύουν χρήματα αλλά και τεχνογνωσία-εμπειρία σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις όπου παρουσιάζουν προοπτικές ανάπτυξης. Αποτελούν μία σημαντική πηγή άντλησης κεφαλαίων για τις Μ.Μ.Ε. και ειδικά για αυτές που βρίσκονται στο ξεκίνημά τους ή χαρακτηρίζονται ως κάτι καινούργιο όπως επιχειρήσεις που βασίζονται στην γνώση, επιχειρήσεις υψηλής τεχνολογίας κτλ. όπου ο παραδοσιακός δανεισμός είναι διστακτικός απέναντί τους. Ο λόγος που τους κάνει να φαίνονται ως «άγγελοι» απέναντι στις Μ.Μ.Ε. είναι ότι η παραχώρηση των κεφαλαίων τους δεν απαιτεί τους ελέγχους και τις απαιτήσεις των τραπεζών και των κρατικών ιδρυμάτων παρά αρκεί μοναχά η προσωπική σχέση και άποψη του επιχειρηματικού αγγέλου για τον επιχειρηματία. Η χρηματοδότηση ιδίων κεφαλαίων είναι μόνο ένα μέρος της συνεισφοράς κάποιου αγγέλου σε μία επιχείρηση. Οι Μ.Μ.Ε. έχουν να επωφεληθούν σε μεγάλο βαθμό από την εμπειρία και τις διοικητικές ικανότητες ενός αγγέλου, αντικείμενο το οποίο απουσιάζει από τις Μ.Μ.Ε. Σύμφωνα με το Ευρωπαϊκό Δίκτυο Επιχειρηματικών Αγγέλων ο αριθμός τους στην Ευρώπη εκτιμάται ότι πλησιάζει τις 125.000, το προφίλ τους συνήθως παρουσιάζει άνδρες ηλικίας από 35-65 ετών με πολυετή εμπειρία ως επιχειρηματίες ή managers. Επενδύουν συνήθως τα χρήματά τους σε επιχειρήσεις οι οποίες βρίσκονται κοντά στον χώρο κατοικίας τους και οι επενδύσεις τους είναι ύψους από 25.000€-250.000€

4. Η μετατροπή των πιστωτών σε μετόχους της επιχείρησης, κατάσταση όμως η οποία δεν συμβαίνει πολύ συχνά και αν συμβεί δείχνει πολύ κακή διαχείριση από μεριά της επιχείρησης. Όταν η επιχείρηση φτάσει σε τέτοιο σημείο το πιθανότερο είναι να καταλήξει στην πτώχευση ή σε πλήρη μεταφορά της στους πιστωτές.

2.5. ΤΑ ΞΕΝΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Όπως προαναφέραμε η καλύτερη κατάσταση για μία Μ.Μ.Ε. είναι να έχει την δυνατότητα να χρηματοδοτεί τις ανάγκες της μέσα από τα ίδια κεφάλαια της επιχείρησης. Όμως η συντριπτική πλειοψηφία των Μ.Μ.Ε. αδυνατεί να λειτουργήσει κατά αυτόν τον τρόπο και καταφεύγει στο ξένο κεφάλαιο. Ως ξένο κεφάλαιο θεωρείται το κεφάλαιο το οποίο προέρχεται από εξωτερικές από την επιχείρηση πηγές και έχει είτε την μορφή δανεισμού όταν προέρχεται από κάποιο πιστωτικό ίδρυμα αφού θα πρέπει να επιστραφεί και μάλιστα με τόκο, είτε έχει την μορφή επιδότησης όταν προέρχεται από κρατικό οργανισμό και έχει την μορφή δωρεάς. Επίσης ξένο κεφάλαιο θεωρείται και μια τυχόν πίστωση σε έναν προμηθευτή της επιχείρησης, η μη πληρωμή ποσών για φόρους-τέλη και ασφαλιστικών οργανισμών και οι πιστωτές. Αυτού του είδους το κεφάλαιο αποτελεί τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της επιχείρησης.

Το ερώτημα το οποίο βασανίζει τις περισσότερες Μ.Μ.Ε. είναι το αν θα πρέπει να καταφεύγουν στο ξένο κεφάλαιο. Το μείζον θέμα το οποίο θα έπρεπε να τις απασχολεί όμως δεν είναι το αν θα πρέπει να καταφύγουν στο ξένο κεφάλαιο αλλά το να γνωρίζουν τα χρηματοδοτικά εργαλεία που μπορούν να χρησιμοποιήσουν και τις πραγματικές ανάγκες της επιχείρησης ώστε να γίνεται σωστή χρήση αυτών.

Το ξένο κεφάλαιο προστίθεται στο ίδιο κεφάλαιο της επιχείρησης και συντελεί στη αποτελεσματική λειτουργία της. Επίσης επιτυγχάνει:

- αύξηση της αποδοτικότητας των ιδίων κεφαλαίων
- έλεγχο της οικονομικής κατάστασης της επιχείρησης, αφού με την χρήση ξένων κεφαλαίων δεν μεταβάλλεται η αναλογία των μετοχών.
- μείωση στην φορολογία της επιχείρησης αφού οι τόκοι ως οργανικό έξοδο εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδα της επιχείρησης.

Το ξένο κεφάλαιο διακρίνεται σε:¹⁰

α) χρηματικό και εμπορευματικό

Χρηματικό έχουμε στην περίπτωση μεταβίβασης χρηματικής ρευστότητας π.χ. οι τραπεζικές πιστώσεις.

Εμπορευματικό έχουμε όταν π.χ. η προμήθεια έτοιμων εμπορευμάτων ή πρώτων υλών, γίνεται με πίστωση.

¹⁰ βλ. Γ. Θάνος -Π. Κίochος - Γ. Παπανικολάου, Χρηματοδότηση των επιχειρήσεων, σελ.187

β) παραγωγικό και καταναλωτικό

Όταν ως κριτήριο έχουμε τον σκοπό για τον οποίο αποκτάται από την επιχείρηση. Δηλαδή έχουμε δάνεια για παραγωγικούς ή για καταναλωτικούς σκοπούς. Δικαιολογημένος, φυσικά, είναι ο δανεισμός που γίνεται για παραγωγικούς σκοπούς.

γ) ακάλυπτο και καλυμμένο

Ακάλυπτο ξένο κεφάλαιο έχουμε όταν δεν υπάρχουν εγγυήσεις ότι το ποσό του δανείου θα επιστραφεί.

Αντίθετα καλυμμένο ξένο κεφάλαιο έχουμε όταν υπάρχουν εγγυήσεις ενέχυρου ή υποθήκης περί επιστροφής του δανείου.

δ) απρόθεσμο και προθεσμιακό

Απρόθεσμο ξένο κεφάλαιο είναι το κεφάλαιο που δεσμεύεται στην επιχείρηση για αόριστο χρόνο.

Το προθεσμιακό ξένο κεφάλαιο δεσμεύεται στην επιχείρηση για ορισμένο χρονικό διάστημα και διακρίνεται σε:

1. βραχυπρόθεσμο (διάρκεια ένα έτος),
2. μεσοπρόθεσμο (διάρκεια από ένα έως πέντε έτη),
3. μακροπρόθεσμο (διάρκεια άνω των πέντε ετών).

2.6. ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΓΙΑ ΤΙΣ ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΩΝ

M.M.E.

Σύμφωνα με έρευνα που διεξήχθη (2007) από το Βιομηχανικό-Εμπορικό Επιμελητήριο Αθηνών και την Kara Research για λογαριασμό του Υπουργείου Ανάπτυξης μπορούμε να μελετήσουμε χρήσιμα θέματα σχετικά με τις πηγές από τις οποίες προτιμούν να αντλούν κεφάλαια οι Μ.Μ.Ε. Σύμφωνα με τα συμπεράσματα της έρευνας οι Μ.Μ.Ε. στηρίζονται κυρίως στην αυτοχρηματοδότηση, αποδεικνύοντας έτσι το φόβο αλλά και την έλλειψη ενημέρωσης για τα χρηματοδοτικά εργαλεία που μπορούν να χρησιμοποιήσουν για την εξυπηρέτησή τους αλλά και την βελτίωση της οικονομικής τους κατάστασης.

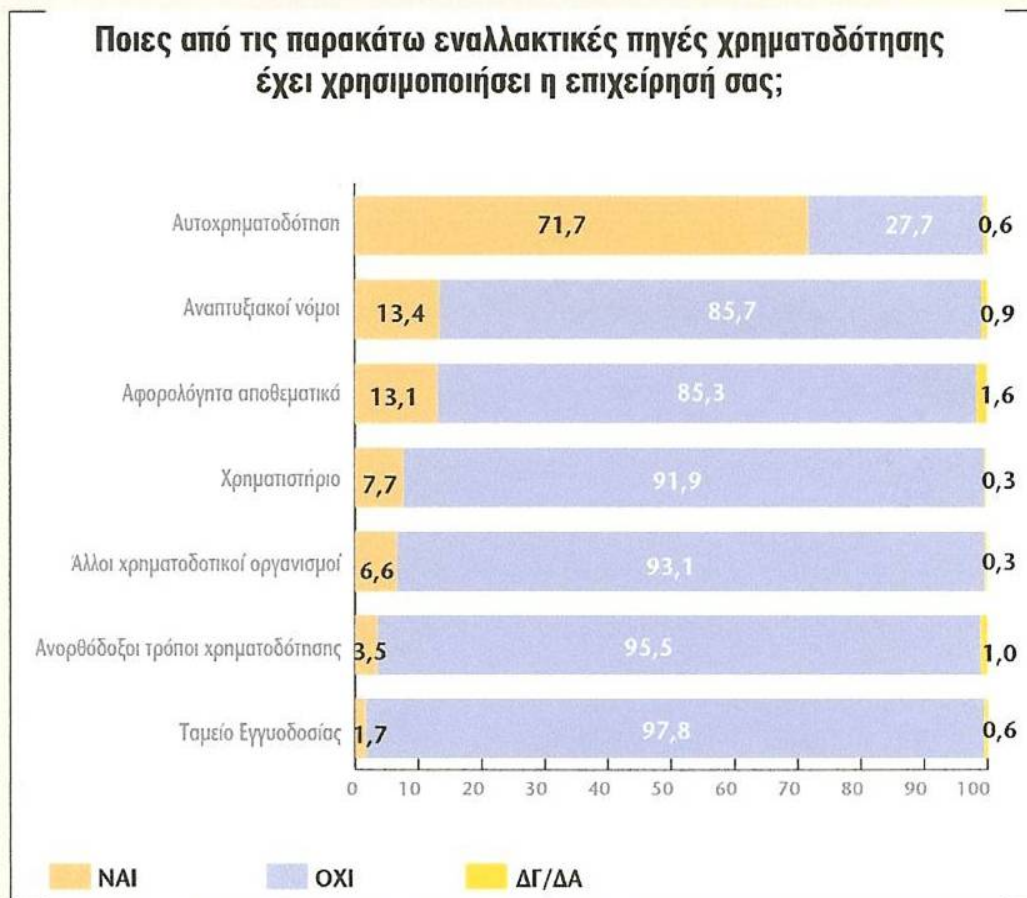
Ως κύρια πηγή άντλησης ξένου κεφαλαίου για τις Μ.Μ.Ε. σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας αποτελεί η τραπεζική χρηματοδότηση. Το 57,7¹¹% των Μ.Μ.Ε.

¹¹ www.ebea.gr

πιστεύει ότι ο τραπεζικός δανεισμός είναι απαραίτητος για την επιχειρηματική τους δραστηριότητα. Το ποσοστό αυτό αυξάνει κατά 8,4% για τις επιχειρήσεις στον τομέα της μεταποίησης, αφού δηλώνουν σε ποσοστό 66,1% ότι τους είναι απαραίτητος ο τραπεζικός δανεισμός και κατά 14,1% στις Ανώνυμες Εταιρείες, οι οποίες δηλώνουν σε ποσοστό 71,8% την αναγκαιότητα του τραπεζικού δανεισμού και κατά 18,5% σε επιχειρήσεις που απασχολούν από 50-250 άτομα, οι οποίες σε ποσοστό 76,2% πιστεύουν ότι ο τραπεζικός δανεισμός είναι απαραίτητος στην επιχειρηματική τους λειτουργία.

Το 76,1% των ερωτώμενων Μ.Μ.Ε., που δήλωσαν ότι ο τραπεζικός δανεισμός είναι απαραίτητος για την επιχειρηματική τους λειτουργία, έχει πάρει κάποιο δάνειο στην πλειοψηφία του (46,8%) περισσότερες από μία φορές ενώ έχει πάρει και το 23,6% εκείνων που δηλώνουν ότι ο τραπεζικός δανεισμός δεν αποτελεί απαραίτητο εργαλείο στην επιχειρηματική τους λειτουργία. Στην συνέχεια θα παρακολουθήσουμε τα αποτελέσματα σε ερώτηση που έγινε στις Μ.Μ.Ε. σχετικά με το ποιες άλλες εναλλακτικές πηγές χρησιμοποιούν για να αντλήσουν κεφάλαια για να χρηματοδοτήσουν τις ανάγκες τους εκτός της τραπεζικής χρηματοδότησης.

Εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης



(Πηγή www.ebea.gr)

Η αυτοχρηματοδότηση σε ποσοστό 71,7% αποτελεί την εναλλακτική πηγή χρηματοδότησης των Μ.Μ.Ε. Τη δεύτερη θέση κατέχουν οι Αναπτυξιακοί Νόμοι σε ποσοστό 13,4% και η χρήση αφορολόγητων αποθεματικών σε ποσοστό 13,1%. Ένα ποσοστό της τάξης του 7,7% φαίνεται ότι αντλεί χρήματα από τη χρηματιστηριακή αγορά, 6,6% προτιμά άλλους χρηματοδοτικούς οργανισμούς, ενώ το 3,5% των επιχειρήσεων έχει χρησιμοποιήσει ανορθόδοξους τρόπους χρηματοδότησης.

- Με αυτοχρηματοδότηση των επιχειρηματικών τους δραστηριοτήτων φαίνεται να κινούνται περισσότερο οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον τομέα της ακίνητης περιουσίας (80,9%), οι Ετερόρρυθμες επιχειρήσεις (86,4%) και οι επιχειρήσεις με αριθμό απασχολούμενων από 50-250 άτομα (77,1%).
- Τους κατά καιρούς Αναπτυξιακούς Νόμους φαίνεται ότι προτίμησε για να χρηματοδοτήσει τις επενδυτικές του ανάγκες το 25% των επιχειρήσεων που

δραστηριοποιούνται στον τομέα των υπηρεσιών και το 22,6% του τομέα της μεταποίησης, το 23% των Ανωνύμων Εταιρειών και το 48,6% των επιχειρήσεων που απασχολούν από 50-250 άτομα.

- Χρήση αφορολόγητων αποθεματικών φαίνεται να κάνουν περισσότερο, το 21% των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον τομέα της μεταποίησης και το 20,7% του τομέα των υπηρεσιών, το 34,6% των Ανωνύμων Εταιρειών και το 49,5% των επιχειρήσεων που απασχολούν από 50-250 άτομα.
- Στο χρηματιστήριο φαίνεται να τζογάρουν προκειμένου να αντλήσουν κεφάλαια το 9,4% των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον τομέα της μεταποίησης, το 9% των Ατομικών Επιχειρήσεων και το 8,1% των επιχειρήσεων που απασχολούν από 0-9 άτομα προσωπικό.
- Άλλους χρηματοδοτικούς οργανισμούς επιλέγουν σε ποσοστό 10,2% οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον τομέα της ακίνητης περιουσίας, οι Ετερόρρυθμες (14,4%) και οι επιχειρήσεις που απασχολούν από 10-49 άτομα προσωπικό (10,2%).
- Ανορθόδοξους τρόπους χρηματοδότησης χρησιμοποιούν περισσότερο οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον τομέα των υπηρεσιών (4,3%) και του εμπορίου (3,9%), οι Ε.Π.Ε. (3,8%), οι Ομόρρυθμες (3,7%) και οι επιχειρήσεις με αριθμό απασχολούμενων από 50-250 άτομα (6,4%).
- Τέλος το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΕ) προτιμά το 3,5% των επιχειρήσεων που δραστηριοποιείται στον τομέα της μεταποίησης, το 3,2% των Ετερόρρυθμων και το 4,4% των επιχειρήσεων που απασχολούν από 10-49 άτομα προσωπικό.

2.7. Η ΧΡΗΣΗ ΤΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

Σημαντικό ζήτημα για τις Μ.Μ.Ε. θεωρείται το πως θα πρέπει να γίνεται η σωστή χρήση των κεφαλαίων και όχι μόνο το πώς θα γίνει η άντλησή τους. Ο τρόπος χρήσης των κεφαλαίων που διαχειρίζεται η επιχείρηση καθώς και οι πηγές άντλησης των κεφαλαίων αυτών αποτελούν βασικές επιχειρηματικές αποφάσεις γιατί καθορίζουν σε μεγάλο βαθμό την αποτελεσματικότητα της δραστηριότητας αλλά και το κόστος των απασχολούμενων κεφαλαίων. Οι Μ.Μ.Ε. θα πρέπει να γνωρίζουν πραγματικά τις ανάγκες που έχουν για να μπορέσουν έτσι να τις χρηματοδοτήσουν. Το λάθος το οποίο κάνουν οι περισσότεροι επιχειρηματίες είναι να βλέπουν πρώτα το πόσα κεφάλαια μπορούν να αντλήσουν και ύστερα

το πώς θα τα χρησιμοποιήσουν. Αποτέλεσμα αυτού είναι πολλές φορές να απευθύνονται σε λάθος πηγές χρηματοδότησης αλλά και να γίνεται λάθος κατανομή κεφαλαίων.

Τα κεφάλαια της επιχείρησης θα πρέπει να συνδέονται άμεσα με την διάρκεια ζωής του ενεργητικού και τις ανάγκες της επιχείρησης. Η επιχείρηση άλλωστε επιβάλλεται να γνωρίζει ότι το ποσό του κεφαλαίου το οποίο χρειάζεται θα πρέπει να καλύπτει κάθε φορά την εκάστοτε ανάγκη της. Όταν για παράδειγμα η επιχείρηση για την σωστή λειτουργία της χρειάζεται κεφάλαια για την αγορά πρώτων υλών η οποία δεν μπορεί να γίνει αποκλειστικά με την χρήση ιδίων κεφαλαίων μπορεί να χρησιμοποιήσει ένα βραχυπρόθεσμο δάνειο. Η αποτελεσματικότητα του δανείου όμως θα εμφανιστεί μοναχά εάν ο επιχειρηματίας καταφέρει να αποπληρώσει βραχυπρόθεσμα το κεφάλαιο το οποίο δανείστηκε. Εάν για παράδειγμα μια επιχείρηση η οποία κατασκευάζει θαλάσσια είδη κάνει χρήση ενός βραχυπρόθεσμου δανείου πριν την καλοκαιρινή περίοδο για την αγορά πρώτων υλών λόγω υψηλού φόρτου εργασίας θα πρέπει να το αποπληρώσει τουλάχιστον κατά την διάρκεια ενός έτους. Σε αντίθετη περίπτωση το πιο πιθανόν είναι να έχει πρόβλημα διότι εάν τον επόμενο χρόνο παρουσιαστεί η ίδια ανάγκη δεν θα μπορεί να καταφύγει πάλι στον τραπεζικό δανεισμό αφού ούτε θα μπορεί να αποπληρώσει το δάνειο αλλά και η ίδια η τράπεζα δεν θα της επαναχορηγήσει αφού δεν θα έχει ξεχρεώσει το προηγούμενο.

Η χρήση μεσοπρόθεσμων-μακροπρόθεσμων δανείων γίνεται για την αγορά εξοπλισμού και παγίων που ανήκουν στο ενεργητικό της επιχείρησης. Ένα λάθος το οποίο κάνουν οι περισσότερες Μ.Μ.Ε. είναι ότι όταν παίρνουν ένα μακροπρόθεσμο δάνειο κοιτάνε και το πώς παράλληλα να καλύψουν και βραχυπρόθεσμες ανάγκες της επιχείρησης που μπορεί να υπάρχουν εκείνη την περίοδο. Τέτοιου είδους ενέργειες, προκαλούν πρόσθετο χρέος στην επιχείρηση αφού το μακροπρόθεσμο δάνειο χρησιμοποιείται για την επένδυση σε πάγια και εξοπλισμό ο οποίος θα επιφέρει πρόσθετο κέρδος στην επιχείρηση αλλά και πληρωμή υψηλότερων τόκων αφού άλλωστε τα μακροπρόθεσμα δάνεια έχουν υψηλότερο επιτόκιο έναντι των βραχυπρόθεσμων υπολογίζοντας ότι η διάρκεια αποπληρωμής τους είναι μεγαλύτερη. Οι ακινητοποιήσεις θα πρέπει να χρηματοδοτούνται με κεφάλαια μακράς διάρκειας (ίδια κεφάλαια και μακροπρόθεσμα ξένα κεφάλαια) και όχι με βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις. Η χρηματοδότηση ενός κτιρίου με βραχυπρόθεσμο δάνειο θα αποτελούσε για την επιχείρηση την ανάληψη μιας επικίνδυνης τοποθέτησης με υψηλό ρίσκο. Οι ακίνητες αξίες μετατρέπονται σε διαθέσιμα κυκλοφοριακά στοιχεία αργά μέσω αποσβέσεων και η απόδοση της επένδυσης αναμένεται να αποδώσει πολύ αργότερα από την λήψη της συγκεκριμένης απαίτησης από την τράπεζα. Το ίδιο θα πρέπει να γίνεται και με τα

κυκλοφορούντα στοιχεία της επιχείρησης και τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις έτσι ώστε να παρέχεται η δυνατότητα στην Μ.Μ.Ε. να μπορεί να καλύψει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της με ρευστοποίηση των κυκλοφορούντων στοιχείων.

Πιθανότατα χρειάζονται κεφάλαια οι Μ.Μ.Ε. όταν¹²:

1. ΞΕΚΙΝΑΕΙ ΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ. Οι καινούργιες επιχειρήσεις απαιτούν έναν συνδυασμό μακροπρόθεσμων χρεών και επενδυτικού κεφαλαίου.
2. ΛΕΙΠΕΙ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ. Μετά από την αρχική κεφαλαιοποίηση μιας επιχείρησης, το κέρδος εκμετάλλευσης θα πρέπει να δημιουργήσει κεφάλαιο κίνησης ώστε η εταιρεία να μπορέσει να επιπλεύσει. Η ανεπάρκεια ιδίων κεφαλαίων καταλήγει σε χρόνιες ελλείψεις κεφαλαίου κίνησης και στην καταστροφή πολλών μικρών επιχειρήσεων. Για να διορθωθεί το πρόβλημα, ίσως χρειάζεται να γίνουν επενδύσεις των κερδών στην επιχείρηση ή να ληφθεί κάποιο μακροπρόθεσμο δάνειο. Η ανάληψή του θα πρέπει να γίνει πριν η καθαρή περιουσία της επιχείρησης γίνει αρνητική.
3. ΤΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΕΙΝΑΙ ΑΝΑΓΚΑΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ Ή ΑΛΛΩΝ ΑΚΙΝΗΤΩΝ ΕΙΔΩΝ. Ο εξοπλισμός ή κάποια καινούργια βιομηχανικά μέσα μπορούν φυσικά να βοηθήσουν στην ανάπτυξη της επιχείρησης.
4. ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΕΞΟΦΛΗΘΟΥΝ ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ ΚΑΙ ΕΠΟΧΙΑΚΕΣ ΑΝΑΓΚΕΣ. Τα βραχυπρόθεσμα δάνεια είναι απαραίτητα για βραχυπρόθεσμες ανάγκες όπως για αποθέματα ή για μερικούς επιπλέον υπαλλήλους που θα βοηθήσουν την επιχείρηση την π.χ. την περίοδο των Χριστουγέννων.
5. ΘΕΛΕΙ Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΝΑ ΔΙΑΤΗΡΗΣΕΙ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ. Η ανάπτυξη συχνά ξεπερνά το κεφάλαιο κίνησης. καθώς οι πωλήσεις αυξάνονται, η ρευστότητα μειώνεται, πράγμα το οποίο μπορεί να προκαλέσει αφερεγγυότητα σε όσους δεν κάνουν καλούς σχεδιασμούς. Η χρηματοδότηση ανάπτυξης συνήθως προκύπτει από τον συνδυασμό μιας καλής επένδυσης τραπεζικών πιστώσεων και μακροπρόθεσμων δανείων.

Τα περιουσιακά στοιχεία της επιχείρησης κατατάσσονται ανάλογα με την διάρκεια τους, δηλαδή ανάλογα με τον χρόνο δέσμευσης κεφαλαίων σε:

¹² βλ. Π.Γ. Κυριακόπουλος – Κ. Π. Τερζίδης, Διοίκηση Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων, σελ.125

- Περιουσιακά στοιχεία μεγάλης διάρκειας
- Περιουσιακά στοιχεία μικρής διάρκειας

Ως περιουσιακά στοιχεία μεγάλης διάρκειας θεωρούνται τα στοιχεία εκείνα που ανήκουν στο ενεργητικό της επιχείρησης και δεσμεύουν κεφάλαια για μια σειρά ετών. Είτε αυτά είναι ίδια κεφάλαια της επιχείρησης όπου η δέσμευση αφορά την περίοδο από την αγορά των παγίων μέχρι και την πλήρη απόσβεσή τους είτε ξένα κεφάλαια δημιουργώντας έτσι μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις στην επιχείρηση. Τα περιουσιακά στοιχεία μικρής διάρκειας αντίθετα δεσμεύουν κεφάλαια για μικρή διάρκεια και αφορούν το κυκλοφορούν ενεργητικό της επιχείρησης. Τα περιουσιακά στοιχεία μεγάλης διάρκειας ονομάζονται και επενδύσεις μεγάλης διάρκειας ενώ τα περιουσιακά στοιχεία μικρής διάρκειας επενδύσεις μικρής διάρκειας.

2.7.1. ΤΟ ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ

Το κυκλοφορούν ενεργητικό αφορά συνήθως δέσμευση κεφαλαίων μικρής διάρκειας για εξυπηρέτηση της επιχείρησης σε:

- Αποθέματα, όπου εννοούνται οι πρώτες και άλλες ύλες και τα ημικατεργασμένα και άλλα προϊόντα.
- Απαιτήσεις, όπου εννοούνται οι πωλήσεις έτοιμων προϊόντων σε πελάτες με πίστωση.
- Διαθέσιμα, όπου αφορούν τα διαθέσιμα χρήματα για την εξόφληση των υποχρεώσεων της επιχείρησης.

Η χρήση κεφαλαίων μικρής διάρκειας για την χρηματοδότηση του κυκλοφορούντος ενεργητικού της επιχείρησης δεν αποτελεί όμως κύριο κανόνα για την σωστή λειτουργία της επιχείρησης. Η συντριπτική πλειοψηφία των Μ.Μ.Ε. ακολουθεί αυτό τον κανόνα με αποτέλεσμα να κάνει συχνή χρήση βραχυπρόθεσμων ξένων κεφαλαίων (κυρίως με τη δημιουργία ανοικτών λογαριασμών στις τράπεζες) πληρώνοντας έτσι υπέρογκα ποσά σε τόκους. Οι λόγοι για τους οποίους καταλήγουμε σε αυτό το συμπέρασμα είναι κυρίως οι εξής:

A. Κύκλος Δέσμευσης Κεφαλαίων

Ο κύκλος δέσμευσης κεφαλαίων σε κυκλοφορούντα ενεργητικά στοιχεία (όπως είναι οι πρώτες ύλες, τα έτοιμα προϊόντα κτλ.) εξαρτάται άμεσα από την διάρκεια της παραγωγικής διαδικασίας και των πιστώσεων που παρέχονται στους πελάτες. Ο κύκλος αυτός είναι συνήθως μεγαλύτερος από την διάρκεια των κεφαλαίων με τα οποία χρηματοδοτείται η

επιχείρηση με αποτέλεσμα οποιαδήποτε μείωση των πιστώσεων ή επιβράδυνση του ρυθμού παραγωγικής διαδικασίας, που μπορεί να οφείλεται σε διάφορους λόγους, να φέρει πιθανότατα την επιχείρηση σε δύσκολη οικονομική θέση.

B. Χαμηλή Κυκλοφοριακή Ταχύτητα

Η χαμηλή κυκλοφοριακή ταχύτητα που χαρακτηρίζει ορισμένα στοιχεία του κυκλοφορούντος ενεργητικού όπως είναι παλαιά προϊόντα και πρώτες ύλες της επιχείρησης, οι επισφαλείς πελάτες κτλ. τα οποία δεσμεύουν κεφάλαια για μεγάλη διάρκεια μας αποδεικνύουν ότι η βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση δεν καλύπτει όλες τις ανάγκες του κυκλοφορούντος ενεργητικού.

2.7.1.1. ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Το κεφάλαιο κίνησης αποτελεί το κεφάλαιο το οποίο χρειάζεται η επιχείρηση για να ανταπεξέλθει στις βραχυπρόθεσμες ανάγκες της. Το κεφάλαιο κίνησης αποτελεί την κύρια ανάγκη των Μ.Μ.Ε. όπως θα παρακολουθήσουμε στη συνέχεια. Το κεφάλαιο κίνησης διαχωρίζεται σε μόνιμο και σε προσωρινό κεφάλαιο. Μόνιμο κεφάλαιο κίνησης είναι το κεφάλαιο που η επιχείρηση δεσμεύει στο χαμηλό επίπεδο δραστηριότητας. Προσωρινό κεφάλαιο κίνησης είναι το ποσό που δεσμεύει η επιχείρηση λόγω εποχικής αύξησης της δραστηριότητας.

Στην σύγχρονη επιχειρηματική ορολογία για το κυκλοφορούν ενεργητικό της επιχείρησης χρησιμοποιείται συχνότερα ο όρος κεφάλαιο κίνησης ενώ η διαφορά κυκλοφορούντος ενεργητικού και βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων είναι γνωστή σαν καθαρό κεφάλαιο κίνησης.

2.7.2 ΤΟ ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ

Στο πάγιο ενεργητικό ανήκουν το σύνολο των αγαθών, αξιών και δικαιωμάτων της επιχείρησης. Για τον λόγο αυτό κατανοούμε ότι το πάγιο ενεργητικό της επιχείρησης θα πρέπει να καλύπτεται από κεφάλαια μακράς διάρκειας. Η επιχείρηση που χρηματοδοτεί την επέκταση των εγκαταστάσεων της, την αγορά μηχανημάτων ή τη συμμετοχή σε άλλες επιχειρήσεις με βραχυπρόθεσμα δάνεια, διατρέχει σοβαρούς κινδύνους.¹³ Η επιχείρηση αναλαμβάνει τον κίνδυνο μη ανανέωσης των δανείων στη λήψη τους. Αν η ανανέωση των βραχυπρόθεσμων δανείων στις διάφορες λήξεις είναι εξασφαλισμένη, αυτό ισοδυναμεί με μακροπρόθεσμο δάνειο. Η διαρκής όμως ανανέωση των βραχυπρόθεσμων δανείων δεν είναι

¹³ βλ. Γεώργιος Π. Αρτίκης, Χρηματοοικονομική Διοίκηση (αποφάσεις χρηματοδοτήσεων), σελ.113

πάντα δυνατή. Η ανανέωση ενός βραχυπρόθεσμου δανείου εξαρτάται από γενικές οικονομικές συνθήκες που επικρατούν κάθε φορά, την πορεία των εργασιών της επιχείρησης και αρκετούς άλλους παράγοντες. Το κλειδί για την πρόβλεψη των αναγκών των περιουσιακών στοιχείων εξαρτάται από την κατανόηση των σχέσεων μεταξύ των σχεδιασμένων πωλήσεων και των αναγκαίων περιουσιακών στοιχείων. Οι πωλήσεις μιας εταιρείας είναι η πρωταρχική καθοδηγήτρια δύναμη των μελλοντικών αναγκών των περιουσιακών στοιχείων της εταιρείας, η οποία με τη σειρά της καταλήγει στην ανάγκη για περισσότερη χρηματοδότηση¹⁴. Με άλλα λόγια, οι ανάγκες των περιουσιακών στοιχείων τείνουν να ακολουθούν τις αυξήσεις των πωλήσεων. Συνεπώς οι ανάγκες των περιουσιακών στοιχείων μιας επιχείρησης μπορούν να εκτιμηθούν ως κάποιο ποσοστό των πωλήσεων. Αυτό σημαίνει ότι, δεδομένου ότι έχουμε υπολογίσει τις μελλοντικές πωλήσεις, μπορεί να χρησιμοποιηθεί μια αναλογία περιουσιακών στοιχείων στις πωλήσεις για τον υπολογισμό των αναγκών των περιουσιακών στοιχείων.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.2. ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΙΣ

Πάγιο και εξωεπιχειρηματικές τοποθετήσεις		Αρχικό κεφάλαιο και αποθεματικά
Κυκλοφορούν: <ul style="list-style-type: none"> • Αποθέματα • Απαιτήσεις • Διαθέσιμα 	Καθαρό κεφάλαιο κίνησης	Ξένο μεσο-μακροπρόθεσμο κεφάλαιο
		Βραχυπρόθεσμο κεφάλαιο

(Πηγή Χρηματοοικονομική Διοίκηση Γεώργιος Π. Αρτίκης)

¹⁴ βλ. Longenecker Moore Petty, Μάνατζμεντ Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων, σελ. 174

2.8. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΓΙΑ ΤΙΣ Μ.Μ.Ε.

Βλέποντας μέχρι στιγμής ότι η χρήση των κεφαλαίων έχει άμεση σχέση με την πηγή από την οποία θα γίνει η χρηματοδότηση, καταλαβαίνουμε ότι για την σωστή λειτουργία της Μ.Μ.Ε. χρειάζεται η εκπόνηση ενός χρηματοοικονομικού σχεδίου. Η Μ.Μ.Ε. θα πρέπει να γνωρίζει για παράδειγμα ότι εάν παρουσιάζεται μέτριο έλλειμμα σε κεφάλαιο κίνησης θα πρέπει να καλύπτεται με βραχυπρόθεσμο δανεισμό ενώ όταν το έλλειμμα είναι ακόμα μεγαλύτερο θα πρέπει να καλύπτεται με επιπρόσθετα ίδια κεφάλαια ή τραπεζικό δανεισμό. Το κεφάλαιο κίνησης μαζί με τα στοιχεία του κεφαλαιουχικού προϋπολογισμού, θα καθορίσουν το συνολικό απαιτούμενο ποσό μακροπρόθεσμου δανεισμού αλλά και το επιπρόσθετα ίδια κεφάλαια τα οποία χρειάζεται. Η καταλληλότερη μορφή χρηματοδότησης εξαρτάται από τους εξής παράγοντες:

1. Τον σκοπό για τον οποίο χρειάζονται τα χρήματα, εάν δηλαδή η Μ.Μ.Ε. θέλει να αυξήσει το κεφάλαιο κίνησης ή να αγοράσει κεφαλαιουχικό εξοπλισμό.
2. Το ποσό του κεφαλαίου το οποίο χρειάζεται.
3. Την περίοδο μέσα στην οποία θα γίνει η αποπληρωμή του κεφαλαίου

Βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση, πρόκειται για τον καταλληλότερο μηχανισμό κάλυψης ελλείμματος κεφαλαίου κίνησης.

- Τα βραχυπρόθεσμα δάνεια είναι ίσως η καλύτερη μορφή χρηματοδότησης όταν για παράδειγμα η επιχείρηση βρίσκεται σε στάδιο επέκτασης και αναμένει να αντιμετωπίσει έλλειψη ρευστότητας
- Πρακτορεία επιχειρηματικών αποφάσεων (factoring), για την καλύτερη διαχείριση των πωλήσεων της επιχείρησης.
- Εμπορικές πιστώσεις.

Μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση, για την αγορά πάγιων περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης.

- Ίδια κεφάλαια. Ο καλύτερος τρόπος μακροπρόθεσμης χρηματοδότησης είναι τα ίδια κεφάλαια επειδή δεν συνεπάγονται επιτόκια και επειδή τα μερίσματα καταβάλλονται μόνο όταν η επιχείρηση σημειώσει κέρδη και πάλι όχι απαραίτητα.¹⁵ Οι επιχειρηματικοί Άγγελοι, αλλά και το Venture Capital όπως θα

¹⁵βλ. Danid Butler, Στρατηγικά Σχέδια Ανάπτυξης Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων, σελ. 156

δούμε στην συνέχεια της εργασίας μας αποτελούν σημαντική πηγή επιπρόσθετων ιδίων κεφαλαίων.

- Μεσοπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα τραπεζικά δάνεια για την κάλυψη των αναγκών της επιχείρησης σε μηχανολογικό εξοπλισμό και πάγιες εγκαταστάσεις. Όπως θα παρακολουθήσουμε οι τράπεζες αναγνωρίζοντας τις ανάγκες των Μ.Μ.Ε. προσφέρουν πληθώρα χρηματοδοτικών εργαλείων για τις μέσο-μακροπρόθεσμες ανάγκες αυτών.
- Το Leasing το οποίο μπορεί να προσφέρει στην επιχείρηση την αγορά εξοπλισμού και παγίων μέσω μακροχρόνιας μίσθωσης χωρίς να χρειάζεται να αφαιρεθούν ποσά από τα ίδια κεφάλαια της επιχείρησης βοηθώντας έτσι την ρευστότητα αυτής αφού παράλληλα αυξάνονται και τα πάγιά της.

2.9. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΚΑΙ ΑΡΙΘΜΟΛΕΙΚΤΕΣ

Οι οικονομικές καταστάσεις είναι η κύρια πηγή πληροφόρησης για την οικονομική θέση της κάθε επιχείρησης. Επειδή οι οικονομικές καταστάσεις δημοσιεύονται πρώτιστα για τους χρηματοδότες της οικονομικής μονάδας καλούνται και χρηματοοικονομικές καταστάσεις και η λογιστική που ασχολείται με την κατάρτισή τους, χρηματοοικονομική λογιστική.¹⁶ Στην Ελλάδα οικονομικές καταστάσεις είναι υποχρεωμένες να τηρούν μόνο οι επιχειρήσεις οι οποίες τηρούν βιβλία Γ' κατηγορίας και αυτό είναι το κύριο πρόβλημα για την μελέτη των Μ.Μ.Ε. αφού κατά κανόνα τηρούν βιβλία Β' κατηγορίας. Οι λογιστικές καταστάσεις είναι οι εξής:

- ❖ Ισολογισμός, ο οποίος δίνει πληροφορίες σχετικά την περιουσία της επιχείρησης που αποτελεί το ενεργητικό αυτής και σχετικά με τα κεφάλαια τα οποία είναι αναγκασμένη να απασχολεί η επιχείρηση για την λειτουργία της και αποτελούν το παθητικό της. Ο ισολογισμός είναι η στιγμιαία λογιστική απεικόνιση των στοιχείων μιας επιχείρησης, όπως αυτά διαμορφώθηκαν από την έναρξη της μέχρι τη στιγμή κατάρτισης του ισολογισμού και έχει σκοπό να περιγράψει τη διάρθρωση των κεφαλαίων της επιχείρησης ως προς την προέλευση τους και ως προς την χρήση τους. Ο Ισολογισμός δημοσιεύεται κατά κανόνα στις 31 Δεκεμβρίου.
- ❖ Λογαριασμός Αποτελεσμάτων Χρήσης, ο οποίος έχει ως στόχο να μας παρουσιάσει το οικονομικό αποτέλεσμα που προέκυψε από τη δραστηριότητα της

¹⁶ βλ. Ανδρέα Μ. Ρεβανόγλου - Ιωάννη Δ. Γεωργόπουλου, Γενική Λογιστική, σελ.365

επιχείρησης κατά τη χρονιά που εξετάζουμε. Στο λογαριασμό αποτελεσμάτων χρήσης αναφέρεται ο κύκλος εργασιών (πωλήσεις) που πραγματοποιήθηκαν χάρις στη δραστηριότητα της επιχείρησης και στη συνέχεια αφαιρείται το κόστος των πωληθέντων προϊόντων ή εμπορευμάτων προκειμένου να προκύψει το μικτό κέρδος της επιχείρησης

- ❖ Πίνακας Διάθεσης κερδών, όπου εμφανίζονται τα κέρδη της επιχείρησης και ο τρόπος που αυτά διανεμήθηκαν. Τα κέρδη αυτά θα πρέπει να ομαδοποιούνται σε εκείνα αναλήφθηκαν και σε εκείνα που παρέμειναν προς ενίσχυση των κεφαλαίων της επιχείρησης.
- ❖ Επιπρόσθετες καταστάσεις όπως είναι οι καταστάσεις ταμιακών ροών (cash flow) και πηγών – χρήσεων κεφαλαίων. Οι Ελληνικές Μ.Μ.Ε. δεν είναι υποχρεωμένες στην τήρηση και δημοσίευση αυτών των καταστάσεων (μόνο οι εισηγμένες στο χρηματιστήριο εταιρείες είναι υποχρεωμένες). Η κατάσταση πηγών και χρήσεων κεφαλαίων παρακολουθεί τις αυξομειώσεις μεταξύ ενεργητικού και παθητικού μιας επιχείρησης θεωρώντας ως πηγές κάθε αύξηση του ενεργητικού και μείωση του παθητικού ενώ ως χρήσεις κεφαλαίων κάθε αύξηση του παθητικού και μείωση του ενεργητικού. Η κατάσταση πηγών – χρήσεων κεφαλαίων βασίζεται στις ταμειακές ροές της επιχείρησης. Η κατάσταση ταμειακής ροής έχει ως σκοπό την παροχή πληροφοριών σχετικά με τις ταμειακές εισπράξεις και πληρωμές κατά την διάρκεια μιας περιόδου. Πέραν αυτού παρέχει πληροφορίες για τις ταμειακές εισπράξεις και πληρωμές και τις καθαρές ταμειακές ροές που απορρέουν από τις καθημερινές εργασίες καθώς και τις επενδυτικές και χρηματοοικονομικές δραστηριότητες μιας επιχείρησης. Η κατάσταση ταμιακών ροών υπολογίζει τις ταμειακές ροές από:
 - τις οικονομικές συναλλαγές της επιχείρησης
 - τις επενδυτικές δραστηριότητες
 - χρηματοοικονομικές δραστηριότητες

ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ

Οι αριθμοδείκτες χρησιμοποιούνται ευρέως για την ανάλυση των λογαριασμών μιας επιχείρησης και μας βοηθούν να δώσουμε σημασία και νόημα στους αριθμούς που αναφέρονται στις λογιστικές καταστάσεις της. Οι αριθμοδείκτες απλοποιούν την ανάλυση και ταυτόχρονα εστιάζουν την προσοχή μας στα σημαντικότερα θέματα. Ο σκοπός που

χρησιμοποιούμε τους αριθμοδείκτες είναι η συλλογή πληροφοριών για την οικονομική κατάσταση της επιχείρησης σε σχέση με:

- ο Την τάση που εμφανίζει η επιχείρηση στον ίδιο δείκτη διαχρονικά
- ο Διαφορετικού περιεχομένου δείκτες της ίδιας επιχείρησης συνδυαστικά
- ο Τους δείκτες άλλων επιχειρήσεων του ίδιου κλάδου.

Οι αριθμοδείκτες διαχωρίζονται στις εξής κατηγορίες:

Α. Δείκτες Ρευστότητας, που έχουν ως σκοπό την μέτρηση της ικανότητας της επιχείρησης να αντιμετωπίζει τις ληξιπρόθεσμες βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της.

Β. Δείκτες Δραστηριότητας, που μετρούν την κυκλοφορία των περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης είτε στο σύνολό τους είτε ξεχωριστά σε ομάδες, με σκοπό την μέτρηση της αποτελεσματικότητας των περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης.

Γ. Δείκτες Κεφαλαιακής Διάρθρωσης, που έχουν ως στόχο να φανεί ο βαθμός κατά τον οποίο η επιχείρηση έχει χρηματοδοτηθεί με δανειακά κεφάλαια. Με τους εν λόγω δείκτες, αφενός προσδιορίζεται η σχέση μεταξύ των περιουσιακών στοιχείων και των κεφαλαίων της επιχείρησης και αφετέρου μετράται ο βαθμός εξάρτησης της περιουσίας της από τα ξένα κεφάλαια.

Δ. Δείκτες Αποδοτικότητας, οι οποίοι μετρούν τη σχέση των πωλήσεων με το σύνολο των επενδύμενων κεφαλαίων ώστε να φανεί ο βαθμός αποδοτικότητας αυτών.

2.10. ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΜΕΤΑΠΟΙΗΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΕΡΙΟΔΟ 2004-2005

Στην συνέχεια θα παρακολουθήσουμε την συμπεριφορά των μεταποιητικών επιχειρήσεων για την περίοδο 2004-2005 σύμφωνα με τα στοιχεία της ICAP. Στους ενοποιημένους ισολογισμούς της η ICAP χωρίζει τις επιχειρήσεις σε κατηγορίες ανάλογα με τον αριθμό απασχολούμενων σύμφωνα με τα όρια της Ευρωπαϊκής Ένωσης (πολύ μικρές 1-9 ατόμων, μικρές 10-49 άτομα, μεσαίες 50-249 άτομα). Σύμφωνα με αυτά τα στοιχεία θα προσπαθήσουμε να δούμε την ετήσια οικονομική κατάστασή τους σε γενικό επίπεδο μελετώντας μία σειρά από αριθμοδείκτες ρευστότητας και κεφαλαιακής διάρθρωσης.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.3. ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΜΕΤΑΠΟΙΗΤΙΚΩΝ Μ.Μ.Ε.

	1-9 άτομα προσωπικό			10-49 άτομα προσωπικό			50-250 άτομα προσωπικό		
	2004	2005	Δ%	2004	2005	Δ%	2004	2005	Δ%
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ									
ΒΑΘΜΟΣ ΠΑΓΙΟΠΟΙΗΣΗΣ(%)	38,32	39,86	4%	37,29	37,36	0,18%	39,35	40,42	2,70%
ΞΕΝΑ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	1,11	1,18	6,30%	1,37	1,41	3%	1,36	1,56	1.01%
ΔΑΝΕΙΑΚΗ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗ	0,52	0,54	3,80%	0,57	0,58	1,70%	0,57	0,58	5,20%
ΔΕΙΚΤΗΣ ΚΑΛΥΨΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΞΟΔΩΝ	1,83	0,79	-56,5%	2,66	2,11	-20,55%	3,21	2,40	-25%
ΔΕΙΚΤΕΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ									
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	1,26	1,24	-1,61%	1,24	1,23	-0,80%	1,28	1,27	-0,70%
ΕΙΔΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,91	0,9	-0,99%	0,9	0,88	-1,25%	0,9	0,89	-1%
ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	0,22	0,19	-13,6%	0,16	0,14	-1,17%	0,11	0,1	-1%

(Πηγή ICAP)

ΔΕΙΚΤΗΣ ΒΑΘΜΟΥ ΠΑΓΙΟΠΟΙΗΣΗΣ

$$\frac{\text{ΔΕΙΚΤΗΣ ΒΑΘΜΟΥ ΠΑΓΙΟΠΟΙΗΣΗΣ}}{\text{ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ - ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ}} \times 100$$

Ο δείκτης αυτός παρέχει πληροφορίες για το ποσοστό των καθαρών παγίων πάνω στο συνολικό ενεργητικό της επιχείρησης. Όσο μεγαλύτερος είναι ο δείκτης τόσο μεγαλύτερες είναι οι επενδύσεις σε πάγια σε σχέση με το υπόλοιπο ενεργητικό της επιχείρησης. Όπως παρατηρούμε το μεγαλύτερο ποσοστό κατέχουν οι μεσαίες επιχειρήσεις με 40,42% μετά έρχονται οι πολύ μικρές με ποσοστό 39,86% και στην συνέχεια οι μικρές με 37,36%. Παρατηρούμε επίσης ότι το ποσοστό είναι κατώτερο του 50% δείχνοντας έτσι την επικράτηση του κυκλοφορούντος ενεργητικού στις Μ.Μ.Ε. Η μεταβολή σε σχέση με το 2004 είναι αυξητική με σχετικά μικρή μεταβολή εκτός από τις επιχειρήσεις με 0-9 άτομα που η αύξηση είναι της τάξης του 4%.

ΔΕΙΚΤΗΣ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

$$\frac{\text{ΔΕΙΚΤΗΣ ΞΕΝΩΝ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ}}{\text{ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ}} = \frac{\text{ΣΥΝΟΛΟ ΜΑΚΡ/ΣΜΩΝ ΚΑΙ ΒΡΑΧ/ΣΜΩΝ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ}}{\text{ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ}}$$

Ο δείκτης αυτός απεικονίζει τον βαθμό της οικονομικής αυτάρκειας της επιχείρησης. Δηλαδή το κατά πόσο η επιχείρηση στηρίζεται στα δικά της κεφάλαια και κατά πόσο στα ξένα. Όσο μεγαλύτερος είναι ο δείκτης αυτός τόσο μεγαλύτερη φαίνεται η κάλυψη της επιχείρησης από ξένα κεφάλαια. Βλέπουμε στον πίνακα 2.3. της σελ.42 ότι στις ελληνικές μεταποιητικές Μ.Μ.Ε. τα αποτελέσματα του δείκτη αυτού είναι ανώτερα της μονάδας δείχνοντας τον ρόλο των ξένων κεφαλαίων για την λειτουργία τους. Αξιοσημείωτη είναι επίσης η αύξηση στην μεταβολή του δείκτη σε σχέση με το 2004.

ΔΕΙΚΤΗΣ ΔΑΝΕΙΑΚΗΣ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗΣ

$$\frac{\text{ΔΕΙΚΤΗΣ ΔΑΝΕΙΑΚΗΣ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗΣ}}{\text{ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ}} = \frac{\text{ΣΥΝΟΛΟ ΔΑΝΕΙΑΚΩΝ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ}}{\text{ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ}}$$

Ο Δείκτης Δανειακής Επιβάρυνσης δείχνει το μέρος των επενδυόμενων κεφαλαίων σε στοιχεία του ενεργητικού τα οποία προήλθαν από τα συνολικά ξένα κεφάλαια της επιχείρησης. Επίσης παρουσιάζει τη σχέση μεταξύ των ξένων και των συνολικών κεφαλαίων. Όταν ο δείκτης αυτός βρίσκεται σε υψηλά επίπεδα σημαίνει ότι τα δανειακά κεφάλαια αποτελούν μεγάλο μέρος των συνολικά επενδυόμενων κεφαλαίων. Οι μεσαίες επιχειρήσεις όπως φαίνεται και στον πίνακα 2.3. επιβαρύνονται περισσότερο από τις δανειακές υποχρεώσεις με 0,60, ύστερα έρχονται οι μικρές με 0,58 και τέλος οι πολύ μικρές με 0,54. Παρατηρώντας τις μεταβολές σε σχέση με το 2004 βλέπουμε ότι τα ποσοστά αύξησης είναι αρκετά υψηλά, δηλώνοντας μας έτσι την ανάγκη ξένων κεφαλαίων για να μπορέσουν οι επιχειρήσεις να αντεπεξέλθουν στις ανάγκες του ενεργητικού τους.

ΔΕΙΚΤΗΣ ΚΑΛΥΨΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΞΟΔΩΝ

$$\frac{\text{ΔΕΙΚΤΗΣ ΚΑΛΥΨΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΞΟΔΩΝ}}{\text{ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ}} = \frac{\text{ΚΕΡΔΗ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ}}{\text{ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ}}$$

Ο Δείκτης Κάλυψης Χρηματοοικονομικών Εξόδων δηλώνει πόσες φορές τα κέρδη μπορούν να καλύψουν τις δαπάνες της επιχείρησης βοηθώντας έτσι να μελετηθεί κατά πόσο

μπορούν να μειωθούν τα έξοδα της επιχείρησης χωρίς να βρεθεί η επιχείρηση σε οικονομικό αδιέξοδο. Βλέπουμε ότι στην χειρότερη θέση βρίσκονται οι πολύ μικρές επιχειρήσεις, σε καλύτερη θέση βρίσκονται οι μικρές επιχειρήσεις ενώ οι μεσαίες επιχειρήσεις βλέπουμε ότι κατέχουν ένα καλύτερο ποσοστό κάλυψης των εξόδων από τα κέρδη τους. Το πιο σημαντικό όμως που μπορούμε να παρατηρήσουμε είναι ότι σε σχέση με τους περσινούς συντελεστές έχει επέλθει μεγάλη μείωση και στις τρεις κατηγορίες, γεγονός που δείχνει ότι υπάρχει πρόβλημα στις ελληνικές μεταποιητικές Μ.Μ.Ε.

ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΓΕΝΙΚΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ

$$\frac{\text{ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΓΕΝΙΚΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ}}{\text{ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗΣ ΓΕΝΙΚΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ}} = \frac{\text{ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ}}{\text{ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ}}$$

Ο Δείκτης Γενικής Ρευστότητας εκφράζει την ικανότητα της επιχείρησης να αντιμετωπίζει τις τρέχουσες υποχρεώσεις της. Ο αριθμοδείκτης γενικής ρευστότητας δεν δείχνει μόνο το μέτρο της ρευστότητας μιας επιχείρησης αλλά και το περιθώριο ασφαλείας. Όσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμοδείκτης γενικής ρευστότητας τόσο καλύτερη είναι η θέση της επιχείρησης. Το καλύτερο αποτέλεσμα για τον δείκτη γενικής ρευστότητας είναι η μονάδα (1) ο δείκτης είναι >1 σημαίνει ότι οι βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της επιχείρησης καλύπτονται πλήρως από το κυκλοφορούν ενεργητικό και υπάρχει και κάποιο πλεόνασμα που αφορά το κεφάλαιο κίνησης της επιχείρησης. Εάν ο δείκτης είναι <1 σημαίνει ότι οι βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις έχουν χρησιμοποιηθεί για την χρηματοδότηση πάγιων περιουσιακών στοιχείων. Όπως παρατηρούμε οι ελληνικές μεταποιητικές επιχειρήσεις βρίσκονται σε επίπεδο ανώτερο της μονάδας χωρίς όμως να το ξεπερνούν κατά πολύ, ενώ παρατηρούμε ότι και στις πολύ μικρές επιχειρήσεις, και στις μικρές και στις μεσαίες υπάρχει μία σχετικά μικρή μείωση σε σχέση με τους αντίστοιχους δείκτες του 2004.

ΔΕΙΚΤΗΣ ΕΙΔΙΚΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ

$$\frac{\text{ΔΕΙΚΤΗΣ ΕΙΔΙΚΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ}}{\text{ΔΕΙΚΤΗΣ ΕΙΔΙΚΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ}} = \frac{\text{ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ ΜΕΙΟΝ ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ}}{\text{ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ}}$$

Ο Δείκτης Ειδικής Ρευστότητας μας παρουσιάζει μια καλύτερη εικόνα για το επίπεδο ρευστότητας της επιχείρησης, αφού δείχνει κατά πόσο οι βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της επιχείρησης καλύπτονται από εύκολα ρευστοποιούμενα στοιχεία (ταμειακά διαθέσιμα και απαιτήσεις). Ο δείκτης αυτός θα πρέπει να είναι μεγαλύτερος της μονάδας, ενώ μεγάλη

διαφορά με τον δείκτη γενικής ρευστότητας μας δείχνει ότι υπάρχει μεγάλο ύψος αποθεμάτων. Παρατηρούμε οι ελληνικές μεταποιητικές Μ.Μ.Ε. βρίσκονται κάτω του ορίου της μονάδας ενώ η διαφορά τους δεν είναι πολύ μεγάλη βλέποντας ότι δεν υπάρχει μεγάλη παρακράτηση αποθεμάτων. Σημαντικό στοιχείο όμως αποτελεί και η μείωση του δείκτη σε σχέση με τα στοιχεία του 2004.

ΔΕΙΚΤΗΣ ΤΑΜΕΙΑΚΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ

$$\frac{\text{ΔΕΙΚΤΗΣ ΤΑΜΕΙΑΚΑ ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ}}{\text{ΤΑΜΕΙΑΚΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ}} = \frac{\text{ΛΗΞΙΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ}}{\text{ΛΗΞΙΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ}}$$

Ο δείκτης αυτός μαζί με τους δύο προηγούμενους δείκτες μας παρουσιάζουν μια πλήρη εικόνα για την ρευστότητα. Ο Δείκτης Ταμειακής Ρευστότητας δείχνει κατά πόσο η επιχείρηση ανταποκρίνεται στις ληξιπρόθεσμες υποχρεώσεις με τα διαθέσιμά της. Και εδώ πρέπει ο δείκτης αυτός να είναι μεγαλύτερος της μονάδας, όμως όπως βλέπουμε οι ελληνικές μεταποιητικές Μ.Μ.Ε. βρίσκονται σε χαμηλότερα επίπεδα, ενώ και η μείωση σε σχέση με το 2004 είναι αρκετά υψηλή ειδικά στις πολύ μικρές επιχειρήσεις.

Από τους δείκτες ρευστότητας το σημαντικότερο που παρατηρούμε είναι ότι υπάρχει μείωση σε σχέση με τους αντίστοιχους δείκτες του προηγούμενου έτους, γεγονός αρκετά ανησυχητικό. Αξιοσημείωτο επίσης θεωρείται το γεγονός ότι παρόλο που ο δείκτης γενικής ρευστότητας είναι ανώτερος της μονάδας και με μικρή διαφορά από τον δείκτη ειδικής ρευστότητας, δείχνοντας ότι οι ελληνικές μεταποιητικές Μ.Μ.Ε. δεν παρακρατούν μεγάλο ύψος αποθεμάτων, ο δείκτης ταμειακής ρευστότητας βρίσκεται σε πολύ χαμηλότερα επίπεδα γεγονός που αποδεικνύει ότι τα ταμειακά διαθέσιμα βρίσκονται σε αρνητική αναλογία με τις ληξιπρόθεσμες υποχρεώσεις. Από τους δείκτες κεφαλαιακής διάρθρωσης βλέπουμε ότι οι ελληνικές μεταποιητικές Μ.Μ.Ε. έχουν χαμηλό ποσοστό επενδύσεων σε πάγια και αρκετά μεγάλη εξάρτηση από τα ξένα κεφάλαια. Ο δείκτης δανειακής επιβάρυνσης σε ποσοστό είναι ανώτερος του 50% δείχνοντας ότι υπάρχει κίνδυνος εάν οι ιδιοκτήτες προβούν σε μη ορθολογικές επενδυτικές δραστηριότητες να προξενήσουν ζημιές αφού το μεγαλύτερο μέρος του ενεργητικού προέρχεται από τους πιστωτές. Τέλος ανησυχητικός είναι ο δείκτης κάλυψης χρηματοοικονομικών εξόδων, αφού βρίσκεται σε χαμηλά επίπεδα και φέρει μεγάλη μείωση σε σχέση με το 2004.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ – ΚΡΑΤΙΚΗ

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Στο παρόν κεφάλαιο θα εξετάσουμε τον τρόπο λειτουργίας της τραπεζικής και κρατικής χρηματοδότησης για τις ελληνικές Μ.Μ.Ε. Ο λόγος της παράλληλης μελέτης τους είναι ότι τα δύο αυτά χρηματοδοτικά εργαλεία συνήθως συνεργάζονται για την υλοποίηση ενός επενδυτικού προγράμματος. Όπως θα παρακολουθήσουμε η χρήση των κρατικών προγραμμάτων δεν καλύπτει το πλήρες κόστος της επένδυσης, έτσι δίνεται η δυνατότητα στις Μ.Μ.Ε. να καλύψουν μέρος της ίδιας συμμετοχής από κεφάλαια που μπορούν να αντλήσουν από τον τραπεζικό τομέα. Αυτός είναι και ο κύριος λόγος όπως θα δούμε και στην συνέχεια που οι τράπεζες έστρεψαν την προσοχή τους προς τις Μ.Μ.Ε.

3.1. ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

3.1.1. ΓΕΝΙΚΑ

Οι Τράπεζες αποτελούν άμεση πηγή άντλησης κεφαλαίων, στις οποίες στρέφονται οι Μ.Μ.Ε. προκειμένου να καλύψουν είτε προγραμματισμένες είτε έκτακτες ανάγκες τους. Η χρηματοδότηση των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων έχει αναδειχθεί σε βασική πτυχή της στρατηγικής όλων των ελληνικών τραπεζών για την επέκτασή τους στη λιανική τραπεζική. Εκτιμάται ότι σε μηνιαία βάση χρηματοδοτούνται από τις ελληνικές τράπεζες 4.000-5.000 νέες Μ.Μ.Ε. με σύγχρονα, πλήρως εξειδικευμένα και με ανταγωνιστικούς όρους χρηματοδότησης προϊόντα. Οι τράπεζες καλύπτουν τις βραχυπρόθεσμες καθώς και τις μακροπρόθεσμες ανάγκες των επιχειρήσεων έχοντας διαχωρίσει, βάση χρόνου: τα βραχυπρόθεσμα δάνεια σε αυτά που διαρκούν μέχρι 12 μήνες, τα μεσοπρόθεσμα δάνεια, αυτά που διαρκούν από 1 μέχρι 5 έτη, στα μακροπρόθεσμα δάνεια, αυτά που διαρκούν πάνω από 5 έτη και τέλος σε αυτά που αποκαλούνται δάνεια αόριστης διάρκειας και αποτελούν τους ανοιχτούς λογαριασμούς της επιχείρησης με την τράπεζα. Έχει επικρατήσει κάθε πίστωση πέρα του έτους να αντιμετωπίζεται ως μακροπρόθεσμη. Με βάση το σκοπό οι πιστώσεις διακρίνονται σε παραγωγικές (μακροπρόθεσμα δάνεια), κεφάλαιο κίνησης (βραχυπρόθεσμα δάνεια και πιστώσεις), καταναλωτικές (βραχυπρόθεσμα δάνεια) και κερδοσκοπικές (αγορές χρηματιστηριακών αξιών, βραχυπρόθεσμα δάνεια). Μετά την Π.Δ.Τ.Ε. 1955/2.7.91 η χρηματοδότηση των πάσης φύσης επιχειρήσεων, των επαγγελματιών, των νομικών προσώπων ή ενώσεων προσώπων μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα για την κάλυψη αναγκών

τους σε κεφάλαια κίνησης και δαπανών τους για την απόκτηση πάγιων εγκαταστάσεων, εξοπλισμού και μεταφορικών μέσων, διενεργείται χωρίς περιορισμούς ή ειδικούς όρους.¹⁷

3.1.2. Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΙΔΡΥΜΑΤΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Μετά την ένταξη του ελληνικού κράτους στην Ενιαία Νομισματική Ένωση (ΟΝΕ), υπήρξαν σχετικές συνέπειες στις τραπεζικές συναλλαγές. Έχοντας ενταχθεί η Ελλάδα σε μια ενιαία αγορά χρήματος και κεφαλαίου, επωμίστηκε τα οφέλη της μείωσης των τραπεζικών εργασιών στην αγορά συναλλάγματος που συνοδεύτηκε από ραγδαία πτώση των επιτοκίων, γεγονός που δημιούργησε αύξηση στις πιστωτικές δραστηριότητες των τραπεζών. Ο ανταγωνισμός μεταξύ των ελληνικών και ξένων τραπεζών αυξήθηκε και ο έλεγχος τους από το κράτος περιορίστηκε καθώς επιβλήθηκαν τα ευρωπαϊκά πρότυπα ελέγχου.

Οι βασικοί περιορισμοί και οι βασικές απαγορεύσεις περί της λειτουργίας των τραπεζών αφορούν:

- Την νόμιμη σύσταση και λειτουργία τους
- Τον έλεγχο της φερεγγυότητας και της κεφαλαιακής ρευστότητας των πιστωτικών ιδρυμάτων.
- Τις καταθέσεις
- Τις διάφορες χρηματοπιστωτικές συμβάσεις, όπως χρηματοδοτικής μίσθωσης, δανείων κτλ.

Η διάρθρωση του τραπεζικού συστήματος στηρίζεται κυρίως στην Τράπεζα Της Ελλάδος και στις εμπορικές τράπεζες που πραγματοποιούν τον μεγαλύτερο όγκο εργασιών. Στον παρακάτω πίνακα βλέπουμε τις εμπορικές τράπεζες που λειτουργούν αυτή τη στιγμή στη χώρα μας.

¹⁷ βλ. Χαραλάμπου Κλ. Δεμίρη, Χρηματοδοτήσεις (θεωρία και πράξη), σελ. 56

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.1. ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

ΕΠΩΝΥΜΙΑ	ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ	ΤΗΛΕΦΩΝΟ
ALPHA BANK	www.alpha.gr	210-3266666
ASPIS BANK	www.aspisbank.gr	210-3364000
ATTICA BANK	www.atticabank.gr	210-3669200
BAYERISCHE HYPO-UND VEREINSBANK	www.hypovereinsbank.gr	210-3671500
CITIBANK N.A.	www.citibank.gr	210-9290000
MARFIN EGNATIA BANK	www.marfinegnatiabank.gr	210-9547497
ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ	www.nbq.gr	210-9479999
EFG EUROBANK	www.eurobank.gr	210-9555000
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ	www.hellenicbank.gr	210-9793700
ΕΜΠΟΡΙΚΗ BANK	www.emporiki.gr	210-9284211
FVB-ΠΡΩΤΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ	www.fbbank.gr	210-7499700
GENIKIBANK	www.geniki.gr	210-6975200
ΛΑΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ (ΕΛΛΑΣ) ¹⁸	www.laiki.gr	210-3350000
MILLENNIUM BANK	www.millenniumbank.gr	210-9557000
ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ	www.bankofcyprus.gr	210-6963000
ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ	www.piraeusbank.gr	210-3288000

Παράλληλα όμως υπάρχουν και άλλες τράπεζες όπως:

ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

- Ελληνική Τράπεζα Βιομηχανικής Ανάπτυξης (ΕΤΒΑ/BANK) η οποία εξαγοράστηκε από την τράπεζα Πειραιώς και αποκτά πλέον και εμπορικό χαρακτήρα.

¹⁸ Η λαϊκή τράπεζα εξαγοράστηκε από τον όμιλο της Marfin Bank όπως και η Εγνατία αλλά δεν έχει γίνει ακόμα η πλήρης συγχώνευσή της.

- Εθνική Τράπεζα Επενδύσεων Βιομηχανικής Αναπτύξεως (ΕΤΕΒΑ), η οποία αποτελούσε θυγατρική της Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος με την οποία αργότερα συγχωνεύτηκε.
- Τράπεζα Επενδύσεων, η οποία επαναδραστηριοποιήθηκε από την Εμπορική τράπεζα.

ΕΙΔΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

- Αγροτική Τράπεζα Ελλάδος (ΑΤΕ)
- Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο, το οποίο σαν ανώνυμη εταιρία και βάση του Ν. 3082/2002 έχει την δυνατότητα να διαθέσει τις μετοχές του σε ασφαλιστικά ταμεία.

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ, όπου είναι τοπικές τράπεζες οι οποίες τείνουν να καλύψουν κυρίως τις ανάγκες της τοπικής αγοράς όπως είναι για παράδειγμα η τράπεζα Χανίων, η Τράπεζα Πελοποννήσου κτλ.

3.1.3. Η ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΣΤΟ ΧΩΡΟ ΤΩΝ Μ.Μ.Ε.

Στις μέρες μας οι τράπεζες κινούνται όλο και περισσότερο προς το χώρο των Μ.Μ.Ε., χώρο τον οποίο απέφυγαν ή εξυπηρετούσαν κάτω από ειδικές συνθήκες (απόφαση 197/11/3.4.78 της Νομισματικής Επιτροπής για την χρηματοδότηση των Μ.Μ.Ε.)¹⁹. Στο παρελθόν οι τράπεζες έστρεφαν όλη την προσοχή τους στις μεγάλες επιχειρήσεις, πιστεύοντας πως αυτές θα τους εξασφάλιζαν μεγαλύτερη φερεγγυότητα λόγω μεγάλου τζίρου, παραγκωνίζοντας έτσι τις Μ.Μ.Ε. Πλέον έχουν αλλάξει στρατηγική και αιτία γι' αυτό κατά μεγάλο βαθμό αποτελεί το γεγονός ότι οι μεγάλες επιχειρήσεις μπορούν και αντλούν τα κεφάλαιά τους απ' ευθείας από την κεφαλαιαγορά, γεγονός που έχει ως αποτέλεσμα οι τράπεζες να εστιάζουν το ενδιαφέρον τους στις Μ.Μ.Ε. Η στροφή αυτή των τραπεζών προς τις Μ.Μ.Ε. υπαγορεύτηκε από τους εξής λόγους:

- Την ενεργοποίηση της Νομισματικής Επιτροπής (197/11/3.4.78) για τη Χρηματοδότηση των Μ.Μ.Ε. με ευνοϊκότερους όρους.
- Τις διεθνείς τάσεις, ιδιαίτερα στην Ευρωπαϊκή Ένωση, για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, δεδομένου ότι αυτές μόνο είναι σε θέση να καινοτομήσουν και να δημιουργήσουν νέες θέσεις εργασίας.
- Τη σύσταση του Ταμείου Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων, που στοχεύει στη διευκόλυνση της χρηματοδότησης των υφισταμένων και νέων επιχειρήσεων.

¹⁹ Βλ. Ιωάννης Δ. Αποστολοπουλος, Ειδικά Θέματα Χρηματοδοτικής Διοικησεως, σελ. 446

- Τα Περιφερειακά Επιχειρησιακά Προγράμματα (Π.Ε.Π.) όπως του Γ' Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης και του Δ' Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης. Σύμφωνα με την κοινή Υπουργική Απόφαση αριθ. 192249/ ΕΥΣ 4057/19.8.2002 του Υπουργού Οικονομίας και Οικονομικών και του Υπουργού Ανάπτυξης καλούνται οι τράπεζες να λειτουργήσουν ως Φορείς Υποστήριξης στην Εφαρμογή των δράσεων κρατικών ενισχύσεων για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, στο πλαίσιο των 13 Περιφερειακών Επιχειρησιακών Προγραμμάτων του Γ' Κ.Π.Σ.
- Τα άλλα κοινοτικά προγράμματα που διαχειρίζονται διάφορα υπουργεία μέσω των Ενδιάμεσων Φορέων Διαχείρισης (Ε.Φ.Δ)

3.1.4. ΤΑ ΕΙΔΗ ΤΩΝ ΔΑΝΕΙΩΝ

Για τη χορήγηση των δανείων οι τράπεζες λαμβάνουν υπόψη τους ιδιωτικοοικονομικά κριτήρια, όπως την αποδοτικότητα και την σκοπιμότητα της επένδυσης καθώς και γενικότερα οικονομικό-κοινωνικά κριτήρια.

Το ύψος του επιτοκίου καθορίζεται ελεύθερα από τις τράπεζες, μέσα σε κάποιο εύρος και εξαρτάται για κάθε πελάτη από το πόσο ελκυστικό είναι το επενδυτικό του σχέδιο και τη δανειοληπτική του ικανότητα.

Η τραπεζική χρηματοδότηση πρέπει να καλύπτει πραγματικές ανάγκες της επιχείρησης είτε στην παραγωγική της διαδικασία, είτε στην επενδυτική και εμπορική της δραστηριότητα. Έτσι τα τραπεζικά δάνεια χωρίζονται σε τρεις κατηγορίες:

Α. Μακροπρόθεσμα δάνεια για πάγιες εγκαταστάσεις. Οι χορηγήσεις αυτές προσφέρονται για κάλυψη παγίων εγκαταστάσεων ανεξάρτητα του μεγέθους του επενδυτικού έργου, λαμβανομένων όμως υπόψη κάποιων παραμέτρων:

- το οικόπεδο πάνω στο οποίο θα γίνει η μονάδα
- οι κτιριακές εγκαταστάσεις
- ο μηχανολογικός εξοπλισμός
- τα μεταφορικά μέσα
- τα έξοδα ιδρύσεως και οργάνωσης
- τα έξοδα ανακαίνισης επαγγελματικής στέγης
- τα έξοδα μετεγκατάστασης της μονάδας από τη μια περιοχή στην άλλη.

Β. Μεσοπρόθεσμα δάνεια για κάλυψη αναγκών σε κεφάλαια κινήσεως μονιμότερης μορφής, που δεν μπορούν να καλυφθούν από βραχυπρόθεσμο δανεισμό ή και αγοράς μηχανημάτων.

Γ. Βραχυπρόθεσμα δάνεια για κάλυψη λειτουργικών αναγκών των επιχειρήσεων όπως δαπάνες πρώτων υλών, πληρωμές μισθών κ.λ.π. .

Άλλα είδη δανείων:

1. Δάνεια σε συνάλλαγμα. Ως αποτέλεσμα της εναρμόνισης της Ελλάδας με σχετικές Κοινοπρακτικές Οδηγίες, καταργήθηκε πλέον κάθε υφιστάμενος περιορισμός στην κίνηση κεφαλαίων μεταξύ κατοίκων Ελλάδας και άλλων κρατών –μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης τρίτων χωρών. Συγκεκριμένα, παρέχεται στις τράπεζες η δυνατότητα:

- να διενεργούν με κατοίκους εντός και εκτός Ελλάδας πάσης φύσεως πράξεις σε συνάλλαγμα
- να χρηματοδοτούν ελεύθερα κατοίκους εντός και εκτός Ελλάδας σε συνάλλαγμα
- να δίνουν εγγυητικές επιστολές σε συνάλλαγμα
- να ανοίγουν λογαριασμούς συναλλάγματος για το προϊόν των δανείων κατοίκων της Ελλάδας.

2. Ταμειακές διευκολύνσεις προς τις επιχειρήσεις. Τέτοιες είναι δάνεια σε επιχειρήσεις έναντι επιχορήγησης από τους αναπτυξιακούς νόμους ή τα κοινοτικά προγράμματα που εκάστοτε ισχύουν, στα οποία η επιχείρηση έχει υπαχθεί.

3. Ανοιχτός αλληλόχρεος λογαριασμός. Αποτελεί λογαριασμό στον οποίο η τράπεζα θέτει ένα ορισμένο χρηματικό ποσό (plafond) στη διάθεσή του. Ο πελάτης έχει το δικαίωμα να κάνει ανάληψη όποτε θέλει από τον λογαριασμό καθώς και κατάθεση για να μειώσει το ύψος του δανειζόμενου κεφαλαίου. Το επιτόκιο μεταξύ ανάληψης και κατάθεσης διαφέρει αρκετά. Επίσης, υπάρχει και το δικαίωμα υπερανάληψης αυτού του ποσού το λεγόμενο overdraft.

3.1.5. ΣΧΕΣΕΙΣ ΔΑΝΕΙΣΤΗ-ΔΑΝΕΙΖΟΜΕΝΟΥ

Τα δύο μέρη που συμβάλλουν σε μια πίστωση, δηλαδή ο δανειστής και ο δανειζόμενος έχουν διαφορετικά συμφέροντα και σκοπούς, αντιμετωπίζουν τα δικά τους προβλήματα, εκ των οποίων και κάποια κοινά, όπως η ρευστότητα αλλά και η ανάγκη για ειλικρινή πελατειακή σχέση.

Δανειστής:

Για παλαιούς πελάτες οι τράπεζες έχουν σχηματίσει μια αρκετά έγκυρη γνώμη για την οικονομική τους ευχέρεια και τη φερεγγυότητα τους και έτσι τους κατατάσσουν ανάλογα σε κατηγορίες πιστωτικού ρίσκου.

Αυτό όμως δεν συμβαίνει, όπως είναι φυσικό, με τους νέους πελάτες και έτσι η συμπεριφορά της τράπεζας επηρεάζεται από την περίοδο των πιστωτικών συνθηκών που διανύεται. Αυτό έχει σαν αντίκτυπο σε περιόδους όπου επικρατούν πιστωτικοί περιορισμοί, οι τράπεζες να προτιμούν τους παλιούς τους πελάτες. Αντίθετα όμως όταν η προσφορά για δάνεια υπερβαίνει τη ζήτηση, οι δανειστές λόγω του ανταγωνισμού βρίσκονται σε δυσχερέστερη θέση σε σχέση με τους δανειζόμενους και πολλές φορές, για να προτιμηθούν από αυτούς, προβαίνουν σε παραχωρήσεις.

Δανειζόμενος:

Στην περίπτωση βραχυπρόθεσμου δανείου το άτομο το οποίο παίζει ενεργό ρόλο στην απόφαση και στην διαπραγμάτευση του δανείου είναι το υπεύθυνο οικονομικό στέλεχος για κάθε επιχείρηση (στις περισσότερες Μ.Μ.Ε. είναι ο ίδιος ο επιχειρηματίας), αντίθετα με το βραχυπρόθεσμο δάνειο στην περίπτωση του μακροπρόθεσμου πολλές φορές ο επιχειρηματίας λόγω του ύψους της επένδυσης ακολουθεί τις οδηγίες και άλλων ατόμων όπως μπορεί να είναι ο λογιστής της επιχείρησης ο υπεύθυνος marketing αλλά και εξωτερικά γραφεία με σύμβουλους επιχειρήσεων.

Η διοικητική επάρκεια σε μια επιχείρηση προέρχεται μέσα από τις οικονομικές καταστάσεις²⁰ της καθώς αυτές είναι που της δίνουν την δυνατότητα εξόφλησης του κεφαλαίου και του τόκου, και στην περίπτωση θετικής πορείας αυτής δίνεται το πλεονέκτημα διαπραγμάτευσης ώστε να πείσει τον αρμόδιο της τράπεζας για όσο το δυνατόν ευνοϊκότερους όρους για την επιχείρηση. Το πρόβλημα το οποίο αντιμετωπίζουν οι Τράπεζες στις συναλλαγές τους με τις Μ.Μ.Ε. είναι ότι μόνο²¹ το 5,9% των επιχειρήσεων είναι

²⁰ βλ. Γεώργιος Παπουλιας, Χρηματοοικονομική Διοίκηση, σελ.540

²¹ βλ. www.emporiki.gr

υποχρεωμένες να δημοσιεύουν τις οικονομικές τους καταστάσεις (αυτές είναι οι Α.Ε. και οι Ε.Π.Ε., 57.456 από το σύνολο των 970.895 επιχειρήσεων). Έτσι οι τράπεζες αναζητούν και άλλα στοιχεία από τις Μ.Μ.Ε. όπως είναι τα επίσημα φορολογικά τους στοιχεία (περιοδική, εκκαθαριστική δήλωση κτλ). Στο τελευταίο κεφάλαιο της μελέτης μας θα ερευνήσουμε τα κριτήρια τα οποία εξετάζουν οι τράπεζες για την χρηματοδότηση των Μ.Μ.Ε.

Η στήριξη της επαναπληρωμής θα πρέπει να πηγάζει μέσα από τις βλέψεις των ροών οι οποίες πρέπει να διακρίνονται για την υπευθυνότητα τους αποφεύγοντας στοιχεία αβεβαιότητας. Επίσης πρέπει να υπάρχουν αμοιβαίες παραχωρήσεις όσον αφορά την διαπραγμάτευση μεταξύ τράπεζας και επιχείρησης ιδιαίτερα στα κρίσιμα σημεία που αφορούν συμφέροντα και των δύο.

Η ακριβής και πλήρης πληροφόρηση, η ειλικρινής συζήτηση επιχειρηματικών προβλημάτων και αιτημάτων για τροποποίηση των όρων, καθώς και η ανταπόκριση στις υποχρεώσεις του δανειζόμενου αποτελούν βασικές προϋποθέσεις για την ύπαρξη σταθερότητας και φερεγγυότητας στην σχέση μεταξύ δανειζόμενου και δανειστή.

3.1.6. INTERNET BANKING

Οι τράπεζες αποσκοπώντας στην απλοποίηση της διαχείρισης των προϊόντων που προσφέρουν έχουν προχωρήσει σε διαδικασίες κεντροποίησης και αυτοματοποίησης όπως το internet banking, μειώνοντας έτσι το κόστος και αυξάνοντας την αποδοτικότητα.

Μεγάλη σημασία δίνεται στον ορθολογισμό των δικτύων διανομής των προϊόντων και των υπηρεσιών, αναπτύσσοντας και αξιοποιώντας εναλλακτικά κανάλια διανομής, μειώνοντας έτσι το κόστος. Έτσι πλέον η εξυπηρέτηση από το δίκτυο υποκαταστημάτων της τράπεζας θεωρείται ως το πιο ακριβό μέσο εξυπηρέτησης πελατών.

Έχοντας λοιπόν υιοθετήσει για την εξυπηρέτηση των πελατών τους οι τράπεζες το internet, επιτυγχάνουν μετακίνηση συναλλαγών με φθηνότερα κανάλια διανομής και σε συνδυασμό με την κεντροποίηση των υποστηρικτικών εργασιών, αποδεσμεύουν άτομα από υποστηρικτικές εργασίες και τα κατευθύνουν σε πωλήσεις όπως προώθηση προϊόντων, συμβουλευτικές υπηρεσίες κ.α . Παράλληλα επιτυγχάνεται ενιαίο επίπεδο εξυπηρέτησης από τα διάφορα κανάλια διανομής. Αξιοποιώντας λοιπόν, την βελτίωση της παραγωγικότητας των κεντρικών υπηρεσιών του δικτύου των καταστημάτων και εναλλακτικών δικτύων διανομών επιτυγχάνουν την αύξηση των πωλήσεων. Στην εξοικονόμηση δαπανών συνεισφέρει επίσης και ο χώρος ανάπτυξης και συντήρησης μηχανογραφικών συστημάτων που αποτελεί χώρο ιδιαίτερης λειτουργικής σημασίας.

Οι Μ.Μ.Ε. έχουν επωμιστεί ένα αξιόλογο μερίδιο πλεονεκτημάτων από αυτά που δημιούργησε η υιοθέτηση όλων των προαναφερόμενων καινοτομιών από τις τράπεζες. Εξυπηρετούνται γρηγορότερα, εγκυρότερα, απολαμβάνοντας πληθώρα οικονομικών και οργανωτικών υπηρεσιών και ρίχνοντας το κόστος που θα τους επιφέρει μια πιστωτική συμφωνία με κάποιο τραπεζικό ίδρυμα.

3.1.7. Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΗΣ «ΒΑΣΙΛΕΙΑΣ II»

Όπως προαναφέραμε οι Μ.Μ.Ε. χρηματοδοτούν τις ανάγκες τους είτε από τα ίδια κεφάλαια της επιχείρησης είτε από άντληση ξένων κεφαλαίων με κυρίαρχη πηγή τις τράπεζες. Μειονέκτημα όμως για τις Μ.Μ.Ε. αποτελεί η δυσκολία πρόσβασης στο τραπεζικό σύστημα. Η Ευρωπαϊκή Ένωση αναγνωρίζοντας τα προβλήματα αυτά και προσπαθώντας να δώσει λύση αλλά και εύκολη πρόσβαση στην Τραπεζική χρηματοδότηση έθεσε σε εφαρμογή από το 2007 την αρχή της Βασιλείας II.

Η Βασιλεία II είναι ένα σύνολο οδηγιών και αφορά ένα πλαίσιο κεφαλαιακής επάρκειας των πιστωτικών ιδρυμάτων όπου υποχρεώνει τις τράπεζες να πραγματοποιούν λεπτομερέστερη αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας κατά την χορήγηση πιστώσεων και δανείων προς τις Μ.Μ.Ε. και να δημιουργεί στις ίδιες αυξημένες ανάγκες για οργανωτικές προσαρμογές στο εσωτερικό τους περιβάλλον.

Η Ένωση Ελληνικών Τραπεζών αναγνωρίζοντας τη σύγχυση που πιθανότατα θα δημιουργηθεί από την εφαρμογή του θεσμού λειτουργεί ως φορέας ενημέρωσης των επιχειρηματιών και στελεχών των Μ.Μ.Ε. ώστε:

- Να κατανοήσουν τις παραμέτρους οι οποίες επηρεάζουν την πιστοληπτική τους ικανότητα.
- Να διαχειρίζονται αποτελεσματικά και δυναμικότερα την πιστοληπτική τους ικανότητα.
- Να παρέχουν έγκαιρη πληροφόρηση κατά την χορήγηση δανείου.

Ωφέλειες των Μ.Μ.Ε. από την αρχή της Βασιλείας II

Σύμφωνα με την αρχή της Βασιλείας II έχει αποφασισθεί ότι οι Μ.Μ.Ε. μπορούν να κατηγοριοποιηθούν στην κατηγορία των δανείων της λιανικής τραπεζικής και όχι της επιχειρηματικής²². Τα δάνεια της λιανικής τραπεζικής έχουν μικρότερους συντελεστές επιβάρυνσης σε ότι αφορά την κεφαλαιακή επάρκεια, κάτι το οποίο σημαίνει ότι ανάμεσα σε

²² βλ. www.acci.gr

δύο επιχειρηματικά δάνεια ίδιου πιστωτικού ρίσκου εκείνο που θα καταταγεί στην κατηγορία λιανικής τραπεζικής θα δημιουργήσει μικρότερες απαιτήσεις κεφαλαιακής επάρκειας. Επιπλέον η αξιολόγηση του πιστωτικού κινδύνου πλέον θα κρίνεται βάση της συνολικής εικόνας του κλάδου των Μ.Μ.Ε. αποφεύγοντας την περαιτέρω εξέταση της κάθε περίπτωσης όπως συνέβαινε στο παρελθόν.

3.1.8. ΤΑΜΕΙΟ ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑΣ ΜΙΚΡΩΝ ΚΑΙ ΠΟΛΥ ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Το Ταμείο Εγγυοδοσίας Πολύ Μικρών και Μικρών Επιχειρήσεων εν συντομία Τ.Ε.Μ.Π.Ε. είναι μία ανώνυμη εταιρεία του Ελληνικού Δημοσίου που το μετοχικό της κεφάλαιο ύψους 200.000.000 εκ. € συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση και το Ελληνικό Δημόσιο και ανήκει στο Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Ανταγωνιστικότητα.

Σκοπός του είναι να διευκολύνει την πρόσβαση των Μ.Μ.Ε. στην αγορά κεφαλαίων, ώστε να βοηθήσει μη προνομιούχες ομάδες να δημιουργήσουν μία επιχείρηση η οποία θα μπορέσει να αντεπεξέλθει στις δυσκολίες της αγοράς αλλά και στην πάροδο του χρόνου. Λειτουργία του είναι η *κάλυψη* μεγάλου μέρους των μικρομεσαίων επιχειρήσεων που χορηγούνται από τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα. Η λειτουργία του δεν αποτελεί άμεσα χρηματοδοτικό εργαλείο αλλά έμμεσα, διότι δεν παρέχει απευθείας πίστωση αλλά δρα σαν φορέας εγγύησης για την πίστωση αυτή. Ακολουθεί ουδέτερη στάση απέναντι στο χρηματοπιστωτικό σύστημα και επιδιώκει την ανάπτυξη των Μ.Μ.Ε. Απευθύνεται σε ήδη υπάρχουσες εταιρείες αλλά και σε νεοϊδρυόμενες που έχουν προσωπικό έως 30 άτομα. Το ύψος του δανείου για το οποίο μπορεί να εγγυηθεί το Τ.Ε.Μ.Π.Ε. είναι από 10.000€-320.000€, το ποσοστό κάλυψης κυμαίνεται από 45%-75% και η ετήσια προμήθεια είναι κατά μέσο όρο 1% του υπόλοιπου του δανείου.

Το Τ.Ε.Μ.Π.Ε. μέχρι τον Απρίλιο του 2007 δέχθηκε 5.403 αιτήσεις και το ύψος των εγγυήσεων έφτασε τα 102,1 εκ.€. Επίσης για την επιδότηση επιτοκίου από τον Νοέμβριο του 2006 έως τον Απρίλιο του 2007 υποβλήθηκαν 1786 αιτήσεις από τις οποίες εγκρίθηκαν 867 με συνολικό ποσό επιδότησης τα 18,1 εκ.€

3.1.8.1. ΚΛΑΔΟΙ ΕΝΙΣΧΥΣΗΣ ΤΟΥ Τ.Ε.Μ.Π.Ε.

Οι κλάδοι που επιδιώκει το Τ.Ε.Μ.Π.Ε. να ενθαρρύνει είναι συνήθως ειδικές κατηγορίες. Τέτοιες είναι:

- ο Οι καινοτομικές επιχειρήσεις, όπως είναι οι εταιρείες εξοικονόμησης ενέργειας, προστασίας περιβάλλοντος, έρευνας κτλ.

- ο Οι μεταβιβάσεις, εκχωρήσεις και συγχωνεύσεις των Μ.Μ.Ε.
- ο Οι εταιρείες που ασχολούνται με τον τουρισμό.
- ο Οι επιχειρηματικές πρωτοβουλίες, οι οποίες αποτελούν κάτι καινούργιο στην αγορά και έτσι δύσκολα χρηματοδοτούνται από τις τράπεζες λόγω αμφιβολιών.
- ο Επιχειρηματίες οι οποίοι είναι πολύτεκνοι, μακροχρόνια άνεργοι, μετανάστες κτλ.

3.1.8.2. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΟΥ Τ.Ε.Μ.Π.Ε.

Η λειτουργία του Τ.Ε.Μ.Π.Ε. αποτελεί μια εύκολη και εύχρηστη διαδικασία. Ο ενδιαφερόμενος επιχειρηματίας ή η εταιρεία απευθύνεται στην τράπεζα την οποία έχει επιλέξει και κάνει αίτηση για το χρηματοδοτικό εργαλείο για το οποίο ενδιαφέρεται. Η τράπεζα στην συνέχεια ελέγχει εάν το αίτημα αυτό εντάσσεται στα Προγράμματα του Τ.Ε.Μ.Π.Ε., και αν ο ενδιαφερόμενος ενδιαφέρεται για εγγύηση από το Τ.Ε.Μ.Π.Ε. Στην περίπτωση αυτή η Τράπεζα προσκομίζει στο Ταμείο Εγγυοδοσίας την αίτηση του ενδιαφερομένου καθώς επίσης και τα απαραίτητα στοιχεία τα οποία την συνοδεύουν. Το Τ.Ε.Μ.Π.Ε. είναι υποχρεωμένο να απαντήσει μέσα σε διάστημα 10 ημερών ανεξάρτητα αν η απάντηση είναι θετική ή αρνητική.

3.1.8.3. ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΤΟΥ Τ.Ε.Μ.Π.Ε.

Τα προγράμματα με τα οποία υλοποιείται το έργο του Ταμείου Εγγυοδοσίας Μικρών & Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων είναι τα εξής²³:

- ❖ **ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ 1.** Εγγυοδοσία για την ίδρυση μικρών ή την ανάπτυξη νέων μικρών επιχειρήσεων.
- ❖ **ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ 2.** Εγγυοδοσία για πολύ μικρές επιχειρήσεις.
- ❖ **ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ 3.** Εγγυοδοσία για μικρές επιχειρήσεις.
- ❖ **ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ 4.** Εγγυοδοσία μικροδανείων πολύ μικρών επιχειρήσεων.
- ❖ **ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ 5.** Εγγυοδοσία για εξαγορές, συγχωνεύσεις, μεταβιβάσεις μικρών επιχειρήσεων.
- ❖ **ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ 6.** Εγγυοδοσία χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing) Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων.

Στην συνέχεια μέσα από τους παρακάτω πίνακες θα παρακολουθήσουμε τους δικαιούχους, αλλά και τις εγγυήσεις του κάθε προγράμματος.

²³ www.tempe.gr/gr/company

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.2. ΔΙΚΑΙΟΥΧΟΙ ΤΟΥ Τ.Ε.Μ.Π.Ε.

ΔΙΚΑΙΟΥΧΟΙ						
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ	Νομική Μορφή	Διάρκεια Λειτουργίας Επιχείρησης	Προσωπικό σε ετήσια βάση	Ετήσιος Κύκλος Εργασιών ή/ και Ετήσιος Ισολογισμός	Κριτήριο ανεξαρτησίας	Λοιπά Κριτήρια
ΤΕΜΠΜΕ 1₀₄	Υπό σύσταση επιχειρήσεις οποιασδήποτε μορφής (ΟΕ,ΕΕ,ΕΠΕ,ΑΕ, ατομικές επιχειρήσεις)	-	Έως 49 άτομα (κατά τα δύο πρώτα έτη λειτουργίας) ¹	Έως 10 εκατ. Ευρώ (κατά τα δύο πρώτα έτη λειτουργίας) ¹	Ποσοστό ίσο ή μεγαλύτερο του 25% του κεφαλαίου της εταιρείας δεν ανήκει σε μία ή από κοινού επιχειρήσεις με προσωπικό άνω των 250 εργαζομένων και ετήσιο κύκλο εργασιών άνω των 50 εκατ. Ευρώ ή ετήσιο συνολικό ισολογισμό άνω των 43 εκατ. Ευρώ.	-
	Νέες επιχειρήσεις οποιασδήποτε μορφής (ΟΕ,ΕΕ,ΕΠΕ,ΑΕ, ατομικές επιχειρήσεις)	Λιγότερο από 3 έτη	Έως 49 άτομα (επί ένα ή δύο διαδοχικά έτη πριν το έτος της αίτησης εγγυοδοσίας)	Έως 10 εκατ. Ευρώ (επί ένα ή δύο διαδοχικά έτη πριν το έτος της αίτησης εγγυοδοσίας)	Ως άνω	Δεν είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο
ΤΕΜΠΜΕ 2₀₄	Επιχειρήσεις οποιασδήποτε μορφής (ΟΕ,ΕΕ,ΕΠΕ,ΑΕ, ατομικές επιχειρήσεις)	Από 3 έτη και άνω	Έως και 9 άτομα (επί δύο διαδοχικά έτη πριν την αίτηση εγγυοδοσίας)	Έως 2 εκατ. Ευρώ (επί δύο διαδοχικά έτη πριν την αίτηση εγγυοδοσίας)	Ως άνω	1. Δεν είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο. 2. Τα Αποτελέσματα προ Φόρων ήταν θετικά τουλάχιστον σε ένα από τα δύο τελευταία έτη πριν την αίτηση εγγυοδοσίας.
ΤΕΜΠΜΕ 3₀₄	Επιχειρήσεις οποιασδήποτε μορφής (ΟΕ,ΕΕ,ΕΠΕ,ΑΕ, ατομικές επιχειρήσεις)	Από 3 έτη και άνω	Από 10 έως 49 άτομα (επί δύο διαδοχικά έτη πριν την αίτηση εγγυοδοσίας)	Έως 10 εκατ. Ευρώ (επί δύο διαδοχικά έτη πριν την αίτηση εγγυοδοσίας)	Ως άνω	1. Δεν είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο. 2. Τα Αποτελέσματα προ Φόρων ήταν θετικά τουλάχιστον σε ένα από τα δύο τελευταία έτη πριν την αίτηση εγγυοδοσίας.
ΤΕΜΠΜΕ 4₀₄	Επιχειρήσεις οποιασδήποτε μορφής (ΟΕ,ΕΕ,ΕΠΕ,ΑΕ, ατομικές επιχειρήσεις) είτε είναι υπό σύσταση είτε ήδη δραστηριοποιούνται	-	Έως 6 άτομα (είτε πρόκειται για υπό σύσταση είτε για λειτουργούσες επιχειρήσεις)	Έως 2 εκατ. Ευρώ	Ως άνω	1. Δεν είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο. 2. Τα Αποτελέσματα προ Φόρων, για επιχειρήσεις που λειτουργούν πάνω από 3 έτη, ήταν θετικά τουλάχιστον σε ένα από τα δύο τελευταία έτη πριν την αίτηση εγγυοδοσίας.

ΤΕΜΠΜΕ 5₀₄	Επιχειρήσεις οποιασδήποτε μορφής (ΟΕ, ΕΕ, ΕΠΕ, ΑΕ, Ατομική) οι οποίες επιθυμούν να προβούν σε ενέργεια εξαγοράς, συγχώνευσης, μεταβίβασης στην Ελλάδα.	Τουλάχιστον 2 έτη και τουλάχιστον 3 έτη για τις εξαγοράζουσες	Έως 49 άτομα (επί ένα ή δύο διαδοχικά έτη πριν το έτος της αίτησης εγγυοδοσίας)	Έως 10 εκατ. Ευρώ (επί ένα ή δύο διαδοχικά έτη πριν το έτος της αίτησης εγγυοδοσίας)	Ως άνω	1. Δεν είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο. 2. Τα Αποτελέσματα προ Φόρων, της εξαγοράζουσας ήταν θετικά, τουλάχιστον σε ένα από τα δύο τελευταία έτη, πριν την αίτηση εγγυοδοσίας.
ΤΕΜΠΜΕ 6₀₆	Επιχειρήσεις οποιασδήποτε μορφής (ΟΕ, ΕΕ, ΕΠΕ, ΑΕ, Ατομική) είτε είναι υπό σύσταση είτε ήδη δραστηριοποιούνται	-	Έως 49 άτομα (επί ένα ή δύο διαδοχικά έτη πριν το έτος της αίτησης εγγυοδοσίας για τις υφιστάμενες ενώ για τις υπό σύσταση κατά τα δύο πρώτα έτη λειτουργίας τους)	Έως 10 εκατ. Ευρώ (κατά τα δύο πρώτα έτη λειτουργίας για τις υπό σύσταση ενώ επί ένα ή δύο διαδοχικά έτη πριν το έτος της αίτησης εγγυοδοσίας για τις υφιστάμενες)	Ως άνω	1. Δεν είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο. 2. Τα Αποτελέσματα προ Φόρων, της εξαγοράζουσας ήταν θετικά, τουλάχιστον σε ένα από τα δύο τελευταία έτη, πριν την αίτηση εγγυοδοσίας.

(Πηγή www.tempe.gr/gr/company)

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.3. ΟΡΟΙ ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑΣ Τ.Ε.Μ.Π.Ε.

ΓΕΝΙΚΟΙ ΟΡΟΙ ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ ΤΕΜΠΜΕ									
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ	Οι εγγυήσεις αφορούν δάνεια	Διάρκεια Δανείου	Παρατηρήσεις	Το ΤΕΜΠΜΕ θα εγγυάται συνολικά δάνεια:	Ποσοστό κάλυψης*	Ετήσια Προμήθεια ΤΕΜΠΜΕ			
						Εμπράγματος Εξασφαλίσεις		Χωρίς Εμπράγματος Εξασφαλίσεις	
						Ύψος δανείου		Ύψος δανείου	
		<=50.000€	>50.000€	<=50.000€	>50.000€				
ΤΕΜΠΜΕ 1₀₄	Όλων των μορφών τακτής ημερομηνίας λήξης και ορισμένου ποσού	έως 10 έτη	Τα μ/μ δάνεια δύνανται να καλύπτουν μέχρι το 80% της δαπάνης των επενδύσεων.	Από €25.001 έως €250.000	55% - 60% (70%)	0,83%-1,15%	0,93%-1,25%	1,08%-1,40%	1,18% - 1,50%
ΤΕΜΠΜΕ 2₀₄	Όλων των μορφών τακτής ημερομηνίας λήξης και ορισμένου ποσού	έως 10 έτη	Τα μ/μ δάνεια δύνανται να καλύπτουν μέχρι το 80% της δαπάνης των επενδύσεων.	Από € 25.001 έως €300.000	50% - 55% (70%)	0,75% - 1,15%	0,85% - 1,25%	1%-1,40%	1,10%-1,50%
ΤΕΜΠΜΕ 3₀₄	Όλων των μορφών τακτής ημερομηνίας λήξης και ορισμένου ποσού	έως 10 έτη	Τα μ/μ δάνεια δύνανται να καλύπτουν μέχρι το 80% της δαπάνης των επενδύσεων.	Από € 25.001 έως €400.000	45% - 50% (70%)	0,68% - 1,15%	0,78% - 1,25%	0,93%-1,40%	1,03% - 1,50%
ΤΕΜΠΜΕ 4₀₄	Βραχυπρόθεσμα δάνεια διάρκειας 180-540 ημέρες	έως 5 έτη	Τα μ/μ δάνεια δύνανται να καλύπτουν μέχρι το 80% της δαπάνης των επενδύσεων.	Από € 10.000 έως €25.000	60% - 65% (70%)	0,90% - 1,15%	-	1,15%-1,40%	-
	Μεσομακροπρόθεσμα (μ/μ) δάνεια διάρκειας 1,5-5 έτη								
ΤΕΜΠΜΕ 5₀₄	Όλων των μορφών τακτής ημερομηνίας	έως 10 έτη	Τα μ/μ δάνεια δύνανται να	Από €25.001 έως	50% - 55%	0,75% - 0,93%	0,85% - 1,03%	1%-1,18%	1,10% - 1,28%

	λήξης και ορισμένου ποσού		καλύπτουν μέχρι το 80% της δαπάνης των επενδύσεων.	€400.000					
ΤΕΜΠΜΕ 606	Όλων των μορφών τακτής ημερομηνίας λήξης και ορισμένου ποσού	έως 10 έτη	-	Από €0.000 έως €400.000	65% (70%)	Διάρκεια σύμβασης			
						<3		3-5	>5
						0,5% επί της ΚΑΑ		0,6% επί της ΚΑΑ	>0,7% επί της ΚΑΑ

(Πηγή www.tempe.gr/gr/company)

3.2. ΚΡΑΤΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

3.2.1. ΓΕΝΙΚΑ

Τα τελευταία χρόνια παρατηρούμε μία σημαντική προσπάθεια από την μεριά του Κράτους, με την καθοδήγηση και στήριξη της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την ενίσχυση των Μ.Μ.Ε. μέσα από διάφορα προγράμματα και αναπτυξιακούς νόμους. Η δράση τους έχει ως στόχο την βελτίωση των ήδη υπαρχόντων επιχειρήσεων αλλά και την κινητήρια δύναμη για την ίδρυση καινούργιων. Εστιάζουν κυρίως στη χρήση νέων τεχνολογιών, στην εξειδίκευση προσωπικού, στην ασφάλεια στον εργασιακό χώρο, στη διαδίκτυωση των Μ.Μ.Ε. σε όλο τον Ευρωπαϊκό χώρο αλλά και στη χρήση μεθόδων φιλικών προς το περιβάλλον, με τελικό αποτέλεσμα να δώσουν το κίνητρο στις Μ.Μ.Ε. να αναπτυχθούν και να μπορέσουν να σταθούν δίπλα στις μεγάλες επιχειρήσεις οι οποίες τείνουν να μονοπωλήσουν τις αγορές.

3.2.2. ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

Η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων (ΕΤΕπ) ιδρύθηκε από τη Συνθήκη της Ρώμης, με το αρθρ.129 ως αυτόνομη νομική προσωπικότητα, με μέλη της τα κράτη-μέλη και με καταστατικό προσαρτώμενο σε σχετικό πρωτόκολλο της Συνθήκης, έδρα της είναι το Λουξεμβούργο (στην εικόνα δίπλα βλέπουμε τα κεντρικά γραφεία). Σύμφωνα²⁴ με το αρθρ.130 της συνθήκης της Ε.Ε. παρατηρούμε ότι έχει ως αποστολή να συμβάλει στην ισόρροπη και απρόσκοπτη ανάπτυξη της κοινής αγοράς για το συμφέρον της Ε.Ε.. Στην Ελλάδα ο Νόμος 1262/82, άρθρο 23, τοποθέτησε την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων στην κατηγορία «ιδρυμάτων και οργανισμών



²⁴ βλ. Ιωάννης Δ. Αποστολόπουλος, Ειδικά Θέματα Χρηματοδοτικής Διοίκησης, σελ. 498

αναπτυξιακού και κοινωνικού χαρακτήρα» αναφέροντας ρητά ότι οι συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων που παρέχονται σε ελληνικές ή ξένες τράπεζες απαλλάσσονται από κάθε φόρο, τέλος χαρτοσήμου, εισφορά ή άλλη επιβάρυνση υπέρ του Δημοσίου ή τρίτων.

Λειτουργεί ως μη κερδοσκοπικός οργανισμός, χρηματοδοτείται με δανεισμό από τις κεφαλαιαγορές και από τα κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης που έχουν αναλάβει το κεφάλαιό της με ποσοστά που αντικατροπτίζουν το οικονομικό βάρος της κάθε χώρας. Η ΕΤΕπ συνεργάζεται με τα θεσμικά όργανα της Ε.Ε και τα θεσμικά όργανα για την λήψη των αποφάσεών της είναι:

- Το Συμβούλιο Διοικητών που αποτελείται από υπουργούς όλων των κρατών-μελών
- Το Διοικητικό Συμβούλιο που απαρτίζεται από 28 διευθυντές, έναν από κάθε κράτος-μέλος
- Η Διευθύνουσα Επιτροπή που αποτελείται από εννέα μέλη και λειτουργεί σαν αμιγώς εκτελεστικό όργανο της ΕΤΕπ
- Η Ελεγκτική Επιτροπή που αποτελείται από το Συμβούλιο των Διοικητών

Η ΕΤΕπ δεν είναι μία τράπεζα όπου ο κόσμος καταθέτει τα χρήματά του αλλά ένας οργανισμός οποίος προσπαθεί να συμβάλει στην ανάπτυξη της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε περιοχές που το έχουν πραγματικά ανάγκη. Τα δάνεια της ΕΤΕπ στοχεύουν στο να στηρίξουν τις Μ.Μ.Ε. της Ευρωπαϊκής Ένωσης βελτιώνοντας την ανταγωνιστικότητα και τις διευρωπαϊκές μεταφορές μεταξύ αυτών.

Οι όροι για την χορήγηση των δανείων θα πρέπει να είναι:

1. σε ευρώ ή σε ένα από τα βασικά ξένα νομίσματα
2. με σταθερό ή μεταβαλλόμενο επιτόκιο με βάση το Euribor
3. με περίοδο χάριτος συμβατή με την έναρξη απόδοσης της επένδυσης
4. με διάρκεια μακροχρόνια
5. με εξαμηνιαίο εκτοκισμό και καταβολή δόσεων

Οι επενδύσεις μικρού και μεσαίου μεγέθους χρηματοδοτούνται έμμεσα από την ΕΤΕπ, μέσω γενικευμένων δανείων προς τράπεζες και πιστωτικά ιδρύματα που κινούνται σε ευρωπαϊκό, εθνικό ή και τοπικό επίπεδο. Ενδιάμεσοι χρηματοδοτικοί οργανισμοί για τη χορήγηση γενικευμένων δανείων είναι στην Ελλάδα η Banque Nationale de Paris και η

Εθνική Τράπεζα Επενδύσεων για τη Βιομηχανική Ανάπτυξη. Για τη χορήγηση ατομικών δανείων άμεσα από την ΕΤΕπ, οι ενδιαφερόμενοι θα πρέπει να απευθύνονται είτε στα κεντρικά γραφεία της τράπεζας στο Λουξεμβούργο είτε σε ένα από τα εξωτερικά γραφεία που βρίσκονται στη Ρώμη, την Αθήνα, τη Λισσαβόνα, τις Βρυξέλλες και τη Μαδρίτη.

Ένα από τα πιο σημαντικά προγράμματα της ΕΤΕπ το «ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ 2000» το οποίο έληξε το 2003 και πήρε την θέση του το «ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ 2010», μετά από συνεδρίαση του Συμβουλίου των Διοικητών. Το «ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ 2010» έχει ως στόχους:

- την εκπαίδευση και κατάρτιση
- την έρευνα και ανάπτυξη
- την δημιουργία των τεχνολογιών ενημέρωσης και επικοινωνιών

3.2.3. ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΤΑΜΕΙΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

Το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (ΕΤΕ) είναι ένας χρηματοδοτικός οργανισμός, ο οποίος ιδρύθηκε ως Κοινοπραξία της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων το 1994 με σκοπό να βοηθήσει την ανάπτυξη των διευρωπαϊκών υποδομών και την παροχή υποστήριξης στις Μ.Μ.Ε. Μέτοχοί του είναι:

- Η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων
- Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή
- άλλοι Ευρωπαϊκοί χρηματοοικονομικοί οργανισμοί

Οι χώρες στις οποίες δραστηριοποιείται είναι οι χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, η Κροατία, η Τουρκία, η Ισλανδία και η Νορβηγία.

Η λειτουργία του ΕΤΕ, είναι να δρα σαν μηχανισμός για την παροχή εγγυήσεων των Μ.Μ.Ε. Το Ταμείο παρέχει εγγυήσεις προς τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα για την κάλυψη των δανείων που παρέχουν στις Μ.Μ.Ε. Η παροχή εγγυήσεων από το ΕΤΕ πραγματοποιείται βάσει του εμπορικού κριτηρίου και μόνο ως συμπλήρωμα του τραπεζικού τομέα, με τον οποίο μοιράζεται το χρηματοδοτικό κίνδυνο. Τα πιστωτικά ιδρύματα που δρουν ως ενδιάμεσοι φορείς καταθέτουν τα κεφάλαια στα σχετικά έργα με τόκο 20%. Τα εγγυητικά προϊόντα του ΕΤΕ λειτουργούν για:

- Την ασφάλιση πιστώσεων
- Εγγυήσεις δανείων χορηγούμενων από φορείς ειδικευμένους για την χρηματοδότηση των Μ.Μ.Ε.

- Εγγυήσεις για ακάλυπτα δάνεια και δάνεια χωρίς εμπράγματα εξασφαλίσεις
- Εγγυήσεις χρεωγραφοποιημένων περιουσιακών στοιχείων
- Συμμετοχές στο μετοχικό κεφάλαιο εταιρειών παροχής επιχειρηματικών κεφαλαίων

Στο πλαίσιο του πολυετούς προγράμματος για την ανάπτυξη των Μ.Μ.Ε. στην Ευρωπαϊκή Ένωση το ΕΤΕ διαθέτει μέσα για την ενίσχυση αυτών με επιχειρηματικά κεφάλαια μέσω εταιρειών επιχειρηματικού κεφαλαίου (venture capital).

3.2.4. ΤΟ Γ' ΚΟΙΝΟΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΤΗΡΙΞΗΣ

Το Γ Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης (Γ' ΚΠΣ) αποτελεί το τρίτο κατά σειρά οικονομικό πακέτο της χώρας μας, είναι το μεγαλύτερο αναπτυξιακό πρόγραμμα για την Ελλάδα με την συγχρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Στόχος είναι η βελτίωση της οικονομίας σε όλα τα κράτη-μέλη και η βελτίωση του τρόπου ζωής των κατοίκων της. Οι συνολικοί πόροι του Γ' ΚΠΣ είναι 44,75 δις.€ εκ των οποίων τα 34,27 δις.€ παρέχονται από εθνικούς πόρους ενώ τα 10,48 δις.€ βρίσκονται από ιδιωτική συμμετοχή.



Το Γ' ΚΠΣ στηρίζεται από 4 Διαρθρωτικά Ταμεία ανάλογα με τον κλάδο ανάπτυξης του εκάστοτε πλαισίου. Αυτά είναι:

- Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης
- Ευρωπαϊκό Κοινοτικό Ταμείο
- Ευρωπαϊκό Ταμείο Προσανατολισμού και Εγγυήσεων
- Χρηματοδοτικό Μέσο Προσανατολισμού της Αλιείας

Αποτελεί ένα πρόγραμμα με πολλούς άξονες όπως οι Οργανισμοί Τοπικής Αυτοδιοίκησης (ΟΤΑ), η ενίσχυση των Μ.Μ.Ε. η βοήθεια σε άτομα κοινωνικά ευπαθών ομάδων, η κοινωνία της πληροφορίας, οι τηλεπικοινωνίες κ.α.

Η λειτουργία του υλοποιείται μέσα από 25 επιχειρησιακά προγράμματα:

❖ 11 Τομεακά Επιχειρησιακά Προγράμματα

1. Ε.Π. Ανταγωνιστικότητα
2. Ε.Π. Κοινωνία της Πληροφορίας
3. Ε.Π. Υγεία – Πρόνοια
4. Ε.Π. Οδικοί Άξονες – Λιμένες – Αστικοί Ανάπτυξη
5. Ε.Π. Σιδηρόδρομοι – Αερολιμένες – Αστικές Συγκοινωνίες

6. Ε.Π. Περιβάλλον
7. Ε.Π. Πολιτισμός
8. Ε.Π. Εκπαίδευση και Αρχική Επαγγελματική Κατάρτιση
9. Ε.Π. Απασχόληση και Επαγγελματική Κατάρτιση
10. Ε.Π. Αγροτική Ανάπτυξη – Ανασυγκρότηση Υπαίθρου
11. Ε.Π. Αλιεία

❖ 13 Περιφερειακά Επιχειρησιακά Προγράμματα

1. Π.Ε.Π. Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης
2. Π.Ε.Π. Κεντρικής Μακεδονίας
3. Π.Ε.Π. Δυτικής Μακεδονίας
4. Π.Ε.Π. Ηπείρου
5. Π.Ε.Π. Θεσσαλίας
6. Π.Ε.Π. Ιονίων Νήσων
7. Π.Ε.Π. Δυτικής Ελλάδος
8. Π.Ε.Π. Στερεάς Ελλάδος
9. Π.Ε.Π. Αττικής
10. Π.Ε.Π. Πελοποννήσου
11. Π.Ε.Π. Βορείου Αιγαίου
12. Π.Ε.Π. Νοτίου Αιγαίου
13. Π.Ε.Π. Κρήτης

❖ 1 Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Τεχνικής Βοήθειας

Παράλληλα με την συγχρηματοδότηση του Γ' ΚΠΣ η Ευρωπαϊκή Ένωση στηρίζει τα Κράτη-Μέλη της με το Ταμείο Συνοχής και τις Κοινοτικές Πρωτοβουλίες. Το Ταμείο Συνοχής στηρίζει τις δραστηριότητες που αφορούν το περιβάλλον και τις μεταφορές. Για την στήριξη του περιβάλλοντος χρηματοδοτεί ενέργειες για την ύδρευση και την αποχέτευση, κατασκευή δασικών και αναπληρωματικών έργων, ενώ για τις μεταφορές χρηματοδοτεί έργα για την βελτίωση στους οδικούς άξονες, σιδηροδρομικά και λιμενικά έργα κ.α. Τα Διαρθρωτικά Ταμεία συμβάλλουν στο να μειωθούν τα επίπεδα ανάπτυξης που υπάρχουν ανάμεσα στις περιφέρειες. Στόχοι των Διαρθρωτικών Ταμείων για τις Μ.Μ.Ε. είναι:

- Στόχος 1 - Ανάπτυξη των λιγότερο ευνοημένων περιφερειών, ανάπτυξη και ενίσχυση των δομών υποστήριξης των Μ.Μ.Ε.
- Στόχος 2 – Ανασυγκρότηση περιφερειών που αντιμετωπίζουν δυσκολίες, προώθηση της επιχειρηματικότητας και δημιουργία εναλλακτικών ευκαιριών απασχόλησης στις περιφέρειες.
- Στόχος 3 – Εκσυγχρονισμός συστημάτων κατάρτισης και προώθησης της απασχόλησης, προώθηση της ανάπτυξης του ανθρώπινου δυναμικού.

Οι Κοινοτικές Πρωτοβουλίες είναι οι εξής:

- Eqval, με στόχο την ισότητα στην αγορά εργασίας
- Yrban II, με στόχο την αστική ανάπτυξη
- Intereg III, με στόχο την διασυνοριακή συνεργασία
- Leader, με στόχο την αγροτική ανάπτυξη

3.2.5. ΜΕΤΑΒΑΣΗ ΑΠΟ ΤΟ Γ' ΚΠΣ ΣΤΟ Δ' ΚΠΣ

Μετά την λήξη του Γ' ΚΠΣ (2000-2006) την θέση του παίρνει το Δ' ΚΠΣ ή αλλιώς Ε.Σ.Π.Α. (Εθνικό Στρατηγικό Πλαίσιο Αναφοράς) για την περίοδο 2007-2013. Παρόλο που το Δ' ΚΠΣ τίθεται σε ισχύ από το 2007 ισχύουν ακόμα προγράμματα του Γ' ΚΠΣ, επειδή δεν έχουν απορροφηθεί οι πόροι του Γ' ΚΠΣ και έτσι τα χρήματα για την Δ' προγραμματική περίοδο δεν μπορούν να διανεμηθούν. Γι' αυτό το λόγο η περίοδος 2006-2007 θεωρείται μια από τις καλύτερες για τις Μ.Μ.Ε. διότι η επιτακτικότητα για εξάλειψη των πόρων του Γ' ΚΠΣ παρέχει πολλά χρηματοδοτικά προγράμματα γι' αυτές. Ομως το Δ' ΚΠΣ χαρακτηρίζεται «φτωχότερο» από το Γ' ΚΠΣ σε πλήθος Επιχειρησιακών Προγραμμάτων. Έτσι τα επιχειρησιακά προγράμματα του Δ' ΚΠΣ είναι:

❖ 8 Τομεακά Επιχειρησιακά Προγράμματα

1. Ε.Π. Περιβάλλον-Αειφόρος Ανάπτυξη
2. Ε.Π. Ενίσχυση της Προσπελασιμότητας
3. Ε.Π. Ανταγωνιστικότητα και Επιχειρηματικότητα
4. Ε.Π. Ψηφιακή Σύγκλιση
5. Ε.Π. Βελτίωση Διοικητικής Ικανότητας Δημόσιας Διοίκησης
6. Ε.Π. Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού
7. Ε.Π. Εκπαίδευση και Δια Βίου Μάθηση
8. Ε.Π. Τεχνική Υποστήριξη Εφαρμογής

❖ 5 Περιφερειακά Επιχειρησιακά Προγράμματα

1. Π.Ε.Π. Μακεδονίας-Θράκης
2. Π.Ε.Π. Δυτικής Ελλάδος – Πελοποννήσου - Ιονίων Νήσων
3. Π.Ε.Π. Κρήτης και Νήσων Αιγαίου
4. Π.Ε.Π. Θεσσαλίας – Στερεάς Ελλάδος – Ηπείρου
5. Π.Ε.Π. Αττικής

3.2.6. ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΜΙΚΡΩΝ ΚΑΙ ΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (EOMMEX)

Ο Ελληνικός Οργανισμός Μικρών και Μεσαίων Επιχειρήσεων (EOMMEX), είναι το όργανο εκείνο που δρα ως φορέας στήριξης των Μ.Μ.Ε. στην Ελλάδα. Ο συμβουλευτικός

του ρόλου βοηθά τις Μ.Μ.Ε. να αποφεύγουν τις «κακοτοπιές» και να ενισχύονται απέναντι στους κινδύνους που εγκυμονεί η αγορά. Λειτουργεί επίσης ως πληροφοριοδότης των προγραμμάτων είτε μέσα από την ιστοσελίδα του, είτε μέσα από ενημερωτικά φυλλάδια, ακόμα και με την προσωπική επαφή σε κάποιες περιπτώσεις με τους ίδιους τους εκπροσώπους των επιχειρήσεων. Η δράση του ΕΟΜΜΕΧ εξειδικεύεται στους εξής άξονες στήριξης:

- ✚ Δημιουργία ευνοϊκού διοικητικού περιβάλλοντος για τις Μ.Μ.Ε.
- ✚ Διευκόλυνση των Μ.Μ.Ε. στην χρηματοδότηση με την δημιουργία φορέα εγγυοδοσίας
- ✚ Ενισχύσεις Μ.Μ.Ε. για την τεχνολογία και τον οργανωτικό εκσυγχρονισμό τους
- ✚ Προώθηση των δικτυώσεων των Μ.Μ.Ε.
- ✚ Προώθηση της Επιχειρηματικότητας
- ✚ Στήριξη των Μ.Μ.Ε. για την είσοδό τους στην Νέα Οικονομία

Ο ΕΟΜΜΕΧ είναι ο φορέας υλοποίησης του προγράμματος Επιχειρηματικότητα. Οι Άξονες του Προγράμματος που επιχορηγεί ο ΕΟΜΜΕΧ είναι:

1. Ενίσχυση Γυναικείας Επιχειρηματικότητας
2. Ενίσχυση Νεανικής Επιχειρηματικότητας
3. Ενίσχυση Επιχειρηματικότητας Ατόμων με αναπηρίες

3.2.7. ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟΣ ΝΟΜΟΣ 3299/2004

Με τις ρυθμίσεις του Νόμου 3299/2004 (ΦΕΚ 261/Α/23/12/2004) δημιουργήθηκε ένα θεσμικό πλαίσιο παροχής ενισχύσεως προς τις ιδιωτικές επενδύσεις που βοηθά αποτελεσματικά στο να βελτιωθούν οι διαδικασίες τους. Στόχος του Νόμου είναι να συμβάλει μαζί με κρατικά προγράμματα στην ανάπτυξη της οικονομίας των επιχειρήσεων και ειδικότερα των Μ.Μ.Ε.

Ειδικότερα βασικοί στόχοι του Αναπτυξιακού Νόμου είναι:

1. η ισόρροπη περιφερειακή ανάπτυξη
2. η αύξηση της απασχόλησης
3. η ενδυνάμωση της ανταγωνιστικότητας
4. η προστασία του περιβάλλοντος

5. η εισαγωγή νέων τεχνολογιών
6. η ενθάρρυνση της επιχειρηματικότητας
7. η ενίσχυση της επενδυτικής δραστηριότητας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων
8. η αναδιάρθρωση της οικονομίας

Για την υπαγωγή στις διατάξεις του Αναπτυξιακού Νόμου έχουν δικαίωμα να υποβάλλουν αίτηση:

A) Οι ατομικές επιχειρήσεις (για επενδυτικά σχέδια ύψους μέχρι 250.000 €)

B) Οι εμπορικές εταιρείες που τηρούν βιβλία Β ή Γ κατηγορίας του Κ.Β.Σ.(Ο.Ε., Ε.Ε., Ε.Π.Ε., Α.Ε.)

Γ) Οι συνεταιρισμοί

Δεν δικαιούνται να υποβάλλουν αίτηση σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν.3299/2004

A) Οι επιχειρήσεις που δεν τηρούν βιβλία Β ή Γ κατηγορίας του Κ.Β.Σ.

B) Οι επιχειρήσεις που λειτουργούν με την μορφή της κοινωνίας, της εταιρείας αστικού δικαίου ή της κοινοπραξίας

Γ) Οι Δημόσιες υπηρεσίες, οι δημόσιες επιχειρήσεις, οι δημόσιοι οργανισμοί, οι Ο.Τ.Α. α' και β' βαθμού.

3.2.7.1. ΕΙΔΗ ΕΝΙΣΧΥΟΜΕΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ

Οι επιχειρηματικές δραστηριότητες οι οποίες ενισχύονται με τα κίνητρα του Αναπτυξιακού Νόμου 3299/2004 αφορούν τους παρακάτω τομείς :

1. Επενδυτικά σχέδια στον πρωτογενή τομέα, όπως είναι η εξόρυξη και θραύση βιομηχανικών ορυκτών, επενδυτικά σχέδια γεωργικών επιχειρήσεων θερμοκηπιακού τύπου και βιολογικής γεωργίας, κτηνοτροφικές επιχειρήσεις κτλ.(ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 1)
2. Επενδυτικά σχέδια στον δευτερογενή τομέα, εξόρυξη και επεξεργασία βιομηχανικών ορυκτών, κλάδοι μεταποίησης, παραγωγή ηλεκτρισμού από ήπιες μορφές ενέργειας όπως είναι για παράδειγμα η αιολική, παραγωγή προϊόντων γεωγραφικής ένδειξης κτλ. (ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 2)
3. Επενδυτικά σχέδια στον τομέα τουρισμού, ίδρυση ή επέκταση ξενοδοχειακών μονάδων κατηγορίας τουλάχιστον 3* (αστέρων) πρώην Β τάξης, εκσυγχρονισμός

ξενοδοχειακών μονάδων κατηγορίας τουλάχιστον 2* (αστέρων) πρώην Γ τάξης, αξιοποίηση ιαματικών πηγών κτλ. (ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 3)

4. Επενδυτικά σχέδια στον τριτογενή τομέα, όπου αναφέρεται η παροχή υπηρεσιών εφοδιαστικής αλυσίδας, η παροχή καινοτομικών ηλεκτρονικών επικοινωνιακών και ευρωζωνικών υπηρεσιών, η ανάπτυξη λογισμικού εξαιρετικά προηγμένης τεχνολογίας κτλ. (ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 4)
5. Επενδυτικά σχέδια τα οποία υλοποιούνται από τις επιχειρήσεις του πρωτογενή τομέα, του δευτερογενή τομέα, και του τομέα τουρισμού, όπως σχέδια προστασίας του περιβάλλοντος, εξοικονόμησης ενέργειας, παραγωγή καινοτομικών προϊόντων κτλ. (ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 5)

3.2.7.2. ΠΑΡΕΧΟΜΕΝΕΣ ΕΝΙΣΧΥΣΕΙΣ

Για τα επενδυτικά σχέδια τα οποία προαναφέραμε και υπάγονται στις διατάξεις του Αναπτυξιακού Νόμου παρέχονται τα ακόλουθα είδη ενισχύσεων:

- *ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΗ*, που συνιστάται στην δωρεάν παροχή από το Δημόσιο χρηματικού ποσού για να καλύψει τμήμα από την ενισχυμένη δαπάνη του επενδυτικού σχεδίου.
- *ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ*, που συνιστάται στην κάλυψη από το Δημόσιο τμήματος των δόσεων που καταβάλλονται για την χρηματοδοτική μίσθωση που συνάπτεται ώστε να αποκτηθεί καινούργιος μηχανολογικός και λοιπός εξοπλισμός.
- *ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΗ ΑΠΑΛΛΑΓΗ*, ύψους μέχρι ενός ποσοστού ή και του συνόλου της αξίας της ενισχυμένης δαπάνης του επενδυτικού σχεδίου. Η ενίσχυση αυτή συνίσταται στην απαλλαγή από την καταβολή φόρου εισοδήματος των μη διανεμόμενων κερδών που προέρχονται από το σύνολο των δραστηριοτήτων της επιχείρησης.
- *ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ ΤΗΣ ΔΗΜΙΟΥΡΓΟΥΜΕΝΗΣ ΑΠΟ ΤΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗΣ*, που συνίσταται στην κάλυψη από το Δημόσιο, για μια διετία, τμήματος του μισθολογικού κόστους των δημιουργούμενων θέσεων απασχόλησης.

3.2.7.3. ΔΙΑΙΡΕΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΚΡΑΤΕΙΑΣ ΣΕ ΖΩΝΕΣ ΚΙΝΗΤΡΩΝ

Η Επικράτεια για την καλύτερη κατανομή των παρεχόμενων κινήτρων χωρίζεται σε 4 ζώνες οι οποίες είναι οι εξής:

- **ΠΕΡΙΟΧΗ Δ.** Περιλαμβάνει τους νομούς Ξάνθης, Ροδόπης και Έβρου, τις Βιομηχανικές Επιχειρηματικές Περιοχές της Διοικητικής Περιφέρειας Ηπείρου, τα

νησιά της Ελληνικής Επικράτειας με πληθυσμό μέχρι 3.100 κατοίκους, σύμφωνα με την απογραφή του 1991, τα νησιά της Διοικητικής Περιφέρειας Βορείου Αιγαίου, τη νήσο Θάσο, το νομό Δωδεκανήσου, πλην της περιοχής που καθορίζεται από την υπουργική απόφαση του γενικού πολεοδομικού σχεδίου της πόλης της Ρόδου, και την παραμεθόρια ζώνη του ηπειρωτικού τμήματος της Επικράτειας σε απόσταση 20 χλμ. από τα σύνορα στην οποία εντάσσονται και οι Δήμοι ή οι κοινότητες των οποίων τα διοικητικά όρια τέμνονται από την ζώνη αυτή. Η περιοχή Δ διαιρείται περαιτέρω σε περιοχές Δ1, Δ2 και Δ3.

- **ΠΕΡΙΟΧΗ Γ.** Περιλαμβάνει τη Ζώνη Λαυρεωτικής του νομού Αττικής, όπως αυτή καθορίστηκε με την 37349/5.11.1991 (ΦΕΚ Β'950) κοινή απόφαση των Υπουργών Περιβάλλοντος, Χωροταξίας και Δημοσίων Έργων, Εθνικής Οικονομίας και Εσωτερικών καθώς και τις περιφέρειες, τους νομούς ή τα τμήματα νομών της Επικράτειας που δεν εντάσσονται στις περιοχές Δ', Β', και Α'.
- **ΠΕΡΙΟΧΗ Β.** Περιλαμβάνει τις Βιομηχανικές Επιχειρηματικές Περιοχές, την Επαρχία Λαγκαδά και το τμήμα δυτικά του ποταμού Αξιού του νομού Θεσσαλονίκης και την επαρχία Τροιζηνίας του νομού Αττικής.
- **ΠΕΡΙΟΧΗ Α.** Περιλαμβάνει τους νομούς Αττικής και Θεσσαλονίκης πλην των τμημάτων τους που εντάσσονται στις λοιπές περιοχές.

Οι παρεχόμενες ενισχύσεις που προαναφέραμε εξαρτώνται άμεσα από την περιοχή στην οποία βρίσκεται η επιχείρηση. Αυτό είναι μια λογική συνέπεια αφού κάποιες περιοχές αντιμετωπίζουν ιδιαίτερα προβλήματα, όπως υψηλά ποσοστά ανεργίας. Επίσης οι συντελεστές αλλάζουν αναλόγως την κατηγορία σχεδίου. Τα ποσοστά των επιδοτήσεων αναφέρονται στους παρακάτω πίνακες :

Α) ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΗ ΚΑΙ ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	ΠΕΡΙΟΧΗ Α	ΠΕΡΙΟΧΗ Β	ΠΕΡΙΟΧΗ Γ	ΠΕΡΙΟΧΗ Δ1	ΠΕΡΙΟΧΗ Δ2	ΠΕΡΙΟΧΗ Δ3
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 1	0%	18%	30%	35%	40%	40%
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 2	0%	13%	25%	35%	35%	35%
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 3	40%	40%	40%	40%	40%	40%
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 4	30%	30%	35%	35%	40%	40%
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 5	35%	35%	35%	35%	35%	35%

Β) ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΗ ΑΠΑΛΛΑΓΗ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	ΠΕΡΙΟΧΗ Α	ΠΕΡΙΟΧΗ Β	ΠΕΡΙΟΧΗ Γ	ΠΕΡΙΟΧΗ Δ1	ΠΕΡΙΟΧΗ Δ2	ΠΕΡΙΟΧΗ Δ3
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 1	0%	50%	100%	100%	100%	100%
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 2	0%	50%	100%	100%	100%	100%
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 3	100%	100%	100%	100%	100%	100%
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 4	100%	100%	100%	100%	100%	100%
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 5	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Γ) ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ ΔΗΜΙΟΥΡΓΟΥΜΕΝΗΣ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗΣ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	ΠΕΡΙΟΧΗ Α	ΠΕΡΙΟΧΗ Β	ΠΕΡΙΟΧΗ Γ	ΠΕΡΙΟΧΗ Δ1	ΠΕΡΙΟΧΗ Δ2	ΠΕΡΙΟΧΗ Δ3
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 1	0%	18%	35%	40%	45%	48%
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 2	0%	18%	33%	40%	45%	45%
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 3	40%	40%	40%	40%	40%	40%
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 4	35%	35%	40%	40%	45%	48%
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ 5	35%	35%	35%	35%	35%	35%

Στα όσα προαναφέρθηκαν στους πίνακες παρέχεται επιπλέον ποσοστό ενίσχυσης που φτάνει το 15% στην περίπτωση που η επιχείρηση είναι Μ.Μ.Ε.

3.2.7.4. ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΚΑΙ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΓΚΡΙΣΗΣ ΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ

Για την υλοποίηση των επενδυτικών σχεδίων απαιτούνται κάποιες προϋποθέσεις και διαδικασίες για να εγκριθεί το επενδυτικό σχέδιο και τις οποίες θα εξετάσουμε ευθύς αμέσως.

Α. ΙΔΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗ

Για να μπορέσει η επιχείρηση να χρηματοδοτηθεί από τα προγράμματα του Αναπτυξιακού Νόμου θα πρέπει να έχει ίδια συμμετοχή τουλάχιστον 25% επί των προς ενίσχυση δαπανών.

Β. ΈΝΑΡΞΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

Η έναρξη των επενδυτικών σχεδίων επιτρέπεται να γίνεται μόνο μετά την υποβολή στην αρμόδια υπηρεσία της αίτησης και των απαιτούμενων δικαιολογητικών. Η αναμόρφωση

του αρχικού κόστους δεν μπορεί να υπερβεί το 15%, καθώς επίσης και το όριο για να υλοποιηθεί η επένδυση είναι τα 2 έτη.

Η διαδικασία εξέτασης του επενδυτικού σχεδίου ολοκληρώνεται το αργότερο εντός δύο μηνών από την υποβολή της αίτησης, και η απόφαση εκδίδεται το αργότερο μέσα σε ένα μήνα από την γνωμοδότηση, περιληπτικά στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως. Οι αιτήσεις υπαγωγής στα επενδυτικά σχέδια κατατίθενται στις παρακάτω υπηρεσίες:

- ο *Διεύθυνση Ιδιωτικών Επενδύσεων του Υπουργείου Οικονομίας και Οικονομικών*
- ο *Διεύθυνση Σχεδιασμού και Ανάπτυξης των Περιφερειών*
- ο *Ελληνικό Κέντρο Επενδύσεων*
- ο *Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας του Υπουργείου Ανάπτυξης*

3.2.7.5. ΜΕΤΑΡΡΥΘΜΙΣΕΙΣ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟΥ ΝΟΜΟΥ ΑΠΟ 01/01/2007

Ο κύκλος του Αναπτυξιακού Νόμου 3299/2004 κλείνει στις 31-12-2006 οπότε και τίθεται σε ισχύ ο Νέος Αναπτυξιακός Νόμος. Ο Νέος Αναπτυξιακός Νόμος δεν απέχει και πολύ από τον προηγούμενο, δεν αποτελεί έναν νέο νόμο αλλά μία αναθεώρησή του. Ο 3299/2004 στους πρώτους 19 μήνες της εφαρμογής του πρόσφερε 1590 επενδυτικά σχέδια ύψους 2,5 δις. € τα οποία δημιούργησαν 8.084 άμεσες θέσεις εργασίας και πολύ περισσότερες έμμεσες. Ο νέος νόμος θα ισχύει για το διάστημα 2007-2013 με την ιδιομορφία όμως ότι τα ποσοστά ενίσχυσης δεν θα παραμείνουν ίδια για όλη την περίοδο, αλλά μετά το 2010 τα ποσοστά θα αρχίζουν να μειώνονται για ορισμένες περιοχές (π.χ. Αττική).

Σκοπός του Νέου Αναπτυξιακού Νόμου είναι όχι μόνο να διατηρηθούν τα ήδη υπάρχοντα στοιχεία αλλά και να βελτιωθούν ακόμη περισσότερο, ειδικά για τις Μ.Μ.Ε. αλλά και τις περιοχές οι οποίες χρειάζονται άμεσα την ενίσχυση του κράτους. Όπως θα παρακολουθήσουμε και στην συνέχεια τα μεγαλύτερα ποσοστά ενίσχυσης υπάρχουν στα νησιά και στις ακριτικές περιοχές.

Για τις μικρές επιχειρήσεις που αποτελούν την ραχοκοκαλιά της οικονομίας μας το ποσοστό ενίσχυσης αυξάνεται κατά 20 ποσοστιαίες μονάδες και φθάνει έως το 60%, ενώ για τις μεσαίες επιχειρήσεις αυξάνεται κατά 10 ποσοστιαίες μονάδες φθάνοντας έτσι το 50%. Επίσης ο Νέος Αναπτυξιακός νόμος προσφέρει για τις νέες επιχειρήσεις ενίσχυση του κόστους λειτουργίας για πέντε χρόνια από την ίδρυσή τους.

Ο Νέος Αναπτυξιακός Νόμος έχει ως βάση του τον νέο **Χάρτη Περιφερειακών Ενισχύσεων** όπως αυτός εγκρίθηκε από την Ευρωπαϊκή Ένωση για την περίοδο 2007-2013. Σύμφωνα με τον χάρτη αυτό ευνοημένες του Νόμου θεωρούνται οι περιοχές με χαμηλό κατά κεφαλή ΑΕΠ. Αναλυτικά τα ποσοστά των αυξήσεων έχουν ως εξής:

- Στην Ανατολική Μακεδονία, την Θράκη, την Δυτική Ελλάδα και την Ήπειρο όπου έχουν το χαμηλότερο κατά κεφαλήν ΑΕΠ σε όλη την Ελλάδα, το ποσοστό ενίσχυσης αγγίζει το 60%.
- Στην Πελοπόννησο και το Βόρειο Αιγαίο το ποσοστό ενίσχυσης φτάνει το 60% μέχρι το 2010 και στην συνέχεια μειώνεται στο 50%.
- Στην Θεσσαλία, την Κρήτη και τα Ιόνια Νησιά το ποσοστό ενίσχυσης είναι 50% και παραμένει σταθερό για όλη την διάρκεια του Νόμου.
- Στη Δυτική-Κεντρική Μακεδονία και την Αττική το ποσοστό ενίσχυσης είναι 50% έως το 2010 και για την περίοδο 2011-2013 θα είναι 40%.
- Στο Νότιο Αιγαίο και την Στερεά Ελλάδα όπου το ΑΕΠ θεωρείται υψηλό (75% του ΑΕΠ της Ευρωπαϊκής Ένωσης), το ποσοστό ενίσχυσης θα είναι έως 50% ως το 2010, ενώ το 2011-2013 αγγίζει το 35% με εξαίρεση τον Νομό Φωκίδας όπου το ποσοστό ενίσχυσης θα φθάνει το 40%.

3.2.8. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ(Ε.Π.ΑΝ.)

3.2.8.1. ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ Ε.Π.ΑΝ.

Το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Ανταγωνιστικότητα (Ε.Π.ΑΝ.) ένα από τα 24 προγράμματα του Γ' ΚΠΣ, αποτελεί ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα για τον εκσυγχρονισμό της Ελληνικής οικονομίας και την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητάς της. Οι πηγές χρηματοδότησης του Ε.Π.ΑΝ. είναι τρεις :

- Εθνικοί πόροι
- Κοινοτικοί πόροι
- Ιδιωτική συμμετοχή

Με το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Ανταγωνιστικότητα χρηματοδοτούνται δράσεις για τον εκσυγχρονισμό και την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας των ελληνικών επιχειρήσεων με παρεμβάσεις που εστιάζονται στην Τεχνολογία - Επιχειρηματικότητα - Απασχόληση. Ειδικότερα εξετάζονται ως εξής :

1. Η απορρόφηση νέων τεχνολογιών που θα συνεισφέρει στη δημιουργία επιχειρήσεων τεχνολογίας, με την αξιοποίηση του υψηλού επιπέδου επιστημονικού δυναμικού, και την κατάλληλη χρήση σύγχρονων χρηματοδοτικών εργαλείων.
2. Ο εκσυγχρονισμός των επιχειρήσεων σε όλο το φάσμα των λειτουργιών τους με στόχο την αντιμετώπιση των μεταβαλλόμενων συνθηκών που επικρατούν στην αγορά. Να βελτιώσουν τις επιδόσεις τους, να εκμεταλλεύονται τις δεξιότητές τους, να δημιουργούν δίκτυα συνεργασίας, να επενδύουν σε έρευνα και ανάπτυξη και να επιχειρήσουν “ανοίγματα” και εκτός συνόρων διευρύνοντας έτσι την αγορά τους.
3. Η ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας.

3.2.8.2. ΤΙ ΠΡΟΒΛΕΠΕΙ Ο ΑΞΟΝΑΣ 2 ΤΟΥ Ε.Π.ΑΝ.

Ο Άξονας 2 «ΣΤΗΡΙΞΗ ΚΑΙ ΕΝΘΑΡΡΥΝΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ» χρηματοδοτεί δράσεις για τον εκσυγχρονισμό και την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας των ελληνικών επιχειρήσεων. Ο άξονας περιλαμβάνει τα εξής μέτρα²⁵:

ΜΕΤΡΟ 2.1: Ενίσχυση Επενδύσεων σε συστήματα συμπαραγωγής

ΜΕΤΡΟ 2.2: Αναβάθμιση καταλυμάτων και ενίσχυση μικρομεσαίων επιχειρήσεων

ΜΕΤΡΟ 2.3: Ενίσχυση ιδιωτικών επενδύσεων του Τομέα Μεταποίησης

ΜΕΤΡΟ 2.4: Συνεχιζόμενες επενδύσεις Αναπτυξιακού Νόμου

ΜΕΤΡΟ 2.5: Τεχνολογικός και οργανωτικός εκσυγχρονισμός επιχειρήσεων

ΜΕΤΡΟ 2.6: Χρηματοπιστωτική υποστήριξη Μ.Μ.Ε.

ΜΕΤΡΟ 2.7: Ενίσχυση ανταγωνιστικότητας Μ.Μ.Ε.

ΜΕΤΡΟ 2.8: Ενθάρρυνση επιχειρηματικότητας ομάδων πληθυσμού

ΜΕΤΡΟ 2.9: Ενίσχυση της επιχειρηματικότητας στον τομέα του περιβάλλοντος

ΜΕΤΡΟ 2.10: Ίδρυση και λειτουργία του Ταμείου Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (Τ.Ε.Μ.Π.Ε.)

ΜΕΤΡΟ 2.11: Ενίσχυση Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων Τριτογενούς Τομέα

²⁵ βλ. www.antagonistikotita.gr

Στο σημείο αυτό θα κάνουμε μια αναφορά σε δυο από τα πιο σημαντικά Μέτρα του άξονα 2 του Ε.Π.ΑΝ. που αφορούν τις Μ.Μ.Ε., το Μέτρο 2.7 και το Μέτρο 2.11.

Στόχος του Μέτρου 2.7 είναι η στήριξη της ανταγωνιστικότητας των υφιστάμενων Μ.Μ.Ε. Η επίτευξη του στόχου αυτού γίνεται με την δράση ολοκληρωμένων επιχειρηματικών σχεδίων 2 ετών που αποσκοπούν στον τεχνολογικό και οργανωτικό εκσυγχρονισμό των μεταποιητικών επιχειρήσεων καθώς επίσης και της προώθησης δικτυώσεων (clustering-networking). Αρχή εφαρμογής του προγράμματος είναι το Υπουργείο Ανάπτυξης, η Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας, η Διεύθυνση Μ.Μ.Ε. που παρακολουθεί και εποπτεύει τον τρόπο υλοποίησής του. Φορείς υλοποίησής του είναι:

1. Η Ελληνική Αναπτυξιακή Εταιρεία
2. Η Διαχειριστική Εταιρεία Ευρωπαϊκών προγραμμάτων
3. Το Κεπα-Ανεμ
4. Η Διαχειριστική Έργων Στήριξης Μ.Μ.Ε.
5. Η Αναπτυξιακή διαχειριστική Στερεάς Ελλάδος και Θεσσαλίας
6. Η Αναπτυξιακή Εταιρεία Διαχειρίσεως Ευρωπαϊκών Προγραμμάτων Θεσσαλίας και Στερεάς Ελλάδος
7. Η Εταιρεία Στήριξης και Ανάπτυξης των Επιχειρήσεων Κρήτης

Το επιχειρηματικό σχέδιο περιλαμβάνει ενέργειες σχετικά με:

- Την εισαγωγή νέων τεχνολογιών στην παραγωγική διαδικασία και βελτίωση του υπάρχοντος παραγωγικού εξοπλισμού
- Την ανάπτυξη και πιστοποίηση συστημάτων διασφάλισης ποιότητας
- Την ανάπτυξη και εφαρμογή των πληροφοριακών συστημάτων
- Την προμήθεια εξοπλισμού ποιοτικού ελέγχου καθώς και εργαστηριακού εξοπλισμού
- Την χρησιμοποίηση τεχνολογιών φιλικών προς το περιβάλλον
- Την προβολή και προώθηση προϊόντων

Οι επιχειρήσεις που χρηματοδοτούνται από αυτό το πρόγραμμα είναι οι Μ.Μ.Ε. που ασχολούνται με τη μεταποίηση, έχουν έναρξη επιχείρησης μετά την 01/01/2002, δεν έχουν διπλή δραστηριότητα και έχουν άσκηση δραστηριότητας μέσα στα όρια της ελληνικής επικράτειας.

Ο κατώτατος προϋπολογισμός μπορεί να ανέλθει στα 25.500 €, ενώ ο ανώτατος συγχρηματοδοτούμενος προϋπολογισμός μπορεί να ανέλθει στα 1.000.000 €. Ο ανώτατος προϋπολογισμός δεν μπορεί να υπερβαίνει το 85% του μέσου κύκλου εργασιών της τελευταίας τριετίας. Το χρηματοδοτικό σχήμα του επιχειρηματικού σχεδίου θα πρέπει να διέπεται από κάποιους κανόνες: Α) Η ίδια συμμετοχή της επιχείρησης θα πρέπει να είναι τουλάχιστον 25%, Β) Η δημόσια χρηματοδότηση να κυμαίνεται από 45%-55% (αναλόγως με την περίπτωση), και Γ) Ο τραπεζικός δανεισμός να κυμαίνεται από 20%- 30% (το υπόλοιπο).

Το Μέτρο 2.11 ασχολείται με την στήριξη της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων που ασχολούνται με το εμπόριο και τη παροχή υπηρεσιών. Στόχος του προγράμματος είναι η ενίσχυση της υλοποίησης ολοκληρωμένων επιχειρηματικών σχεδίων από αποσκοπούν στην αναβάθμιση του χώρου που ασκείται η εμπορική δραστηριότητα, καθώς επίσης και την προώθηση συνεργασιών μεταξύ επιχειρήσεων που μπορούν να στοχεύουν είτε στην πραγματοποίηση κοινών αγορών από προμηθευτές είτε στην από κοινού εκμετάλλευση αποθηκευτικών χώρων.

Ο συνολικός προϋπολογισμός του προγράμματος υπολογίστηκε στα 200.000.000 εκ. € ενώ από αυτά το 40% προέρχεται από δημόσια χρηματοδότηση, εκ των οποίων το 50% γίνεται από πόρους της Ευρωπαϊκής Ένωσης μέσω του Ευρωπαϊκού Ταμείου Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ) και το άλλο 50% από πόρους του Ελληνικού Δημοσίου²⁶. Το υπόλοιπο 60% θα καλυφθεί από την ίδια συμμετοχή των επιχειρήσεων που θα ενταχθούν στο πρόγραμμα.

Αρχή εφαρμογής του προγράμματος είναι το Υπουργείο Ανάπτυξης / Γενική Γραμματεία Εμπορίου. Φορείς υλοποίησης του προγράμματος παραμένουν οι ίδιοι που προαναφέραμε στο ΜΕΤΡΟ 2.7. ενώ τελικός οργανωτής είναι ο ΕΟΜΜΕΧ που έχει την ευθύνη υλοποίησης του προγράμματος. Ο ΕΟΜΜΕΧ αναλαμβάνει:

- Την ενημέρωση των ενδιαφερομένων
- Την εκτύπωση και διανομή του υλικού ενημέρωσης
- Την οργάνωση απαραίτητης υποδομής για την παραλαβή – ταξινόμηση - καταχώριση των προτάσεων
- Την αξιολόγηση και ένταξη των προτάσεων στο πρόγραμμα με κατάλληλους εισηγητές

²⁶ βλ. Οδηγός Επιχορηγήσεων – Επιδοτήσεων, σελ. 49

Οι επενδύσεις του Μέτρου χωρίζονται σε:

1. ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΠΑΓΙΑ

α) αναμόρφωση ή ανακαίνιση, καταστημάτων και αποθηκευτικών χώρων που θεωρούνται αναγκαίες για την καλύτερη λειτουργία των επιχειρήσεων, με αποτέλεσμα την καλύτερη λειτουργικότητα του χώρου, την ασφάλεια των εγκαταστάσεων (πυρόσβεση, κλειστό κύκλωμα παρακολούθησης κ.α.), την υγιεινή στον χώρο εργασίας κτλ.

β) αγορά και εγκατάσταση σύγχρονου εξοπλισμού για τους παραπάνω χώρους. Τέτοιοι μπορεί να είναι η χρήση μηχανοργάνωσης, το εσωτερικό δίκτυο (INTRANET) κ.α.

1. ΑΥΛΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

α) εφαρμογή συστημάτων διαχείρισης ποιότητας

β) εκτέλεση εκστρατειών διαφημιστικής καμπάνιας

γ) ενέργειες συμμετοχής σε Ειδικές Κλαδικές Εκθέσεις

δ) λήψη υπηρεσιών από εξωτερικούς συμβούλους

3.2.9. ΜΙΚΡΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ & ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ ΩΘΗΣΗ (Μ.Ε.ΤΕΧ.Ω.)

Το Πρόγραμμα Μικρές Επιχειρήσεις & Τεχνολογική Ωθηση εν συντομία Μ.Ε.ΤΕΧ.Ω. ανήκει στην αρμοδιότητα του πρώην Υπουργείου Εσωτερικών Δημοσίας Διοίκησης και Αποκέντρωσης (ΥΠΕΣΔΑ) και ήδη εσωτερικών καθώς και του Υπουργείου Ανάπτυξης. Απευθύνεται σε ένα ευρύ φάσμα επιχειρήσεων οι οποίες θέλουν να βελτιώσουν την λειτουργία τους με την χρήση σύγχρονων μεθόδων πληροφορικής και τηλεπικοινωνίας. Δίνεται έτσι η ευκαιρία στις μικρές επιχειρήσεις να βελτιώσουν την πληροφοριακή υποδομή τους, να διαχειρίζονται καλύτερα την παραγωγική διαδικασία καθώς και άλλες λειτουργίες όπως είναι το πελατολόγιο, η μισθοδοσία των υπαλλήλων κτλ. Χρηματοδότηση από το Μ.Ε.ΤΕΧ.Ω. μπορούν να έχουν οι επιχειρήσεις οι οποίες:

1. κατά το προηγούμενο έτος απασχολούσαν από 2 έως 10 άτομα.
2. έχουν ολοκληρώσει τουλάχιστον μία διαχειριστικά χρήση
3. δεν έχουν λάβει κατά την τελευταία χρήση επιχορήγηση από δράσεις που υλοποιούνται με βάση το καθεστώς «de minimis»,
4. λειτουργούν νόμιμα

Στο πλαίσιο δράσης του Μ.Ε.ΤΕΧ.Ω. χρηματοδοτούνται²⁷:

- η προμήθεια και εγκατάσταση βασικού και συμπληρωματικού εξοπλισμού πληροφορικής.
- η προμήθεια συμπληρωματικών υπηρεσιών που απαιτούνται για να καταστούν λειτουργικές οι εφαρμογές πληροφορικής
- οι συνδρομές πρόσβασης στο διαδίκτυο και σε ηλεκτρονικές βάσεις δεδομένων, ηλεκτρονικές βιβλιοθήκες

Το πρόγραμμα Μ.Ε.ΤΕΧ.Ω. έχει χωριστεί σε δύο κύκλος στον Α΄ και Β΄ ΚΥΚΛΟ. Ο Α΄ ΚΥΚΛΟΣ έληξε στις 15 Σεπτεμβρίου του 2006 όπου και σταμάτησε η υποβολή των δηλώσεων. Ενώ ο Β΄ ΚΥΚΛΟΣ προκηρύχθηκε με την Α.Π. ΔΙΔΚ/Φ.ΚΤΠ/11828/30.05.2006 Κοινή Απόφαση των Υπουργών Εσωτερικών και Οικονομίας & Οικονομικών, μετά από την εξεύρεση κονδυλίων και θα διαρκέσει τουλάχιστον για όλο το 2007. Ως πλεονεκτήματα της λειτουργίας του προγράμματος Μ.Ε.ΤΕΧ.Ω. θεωρούνται:

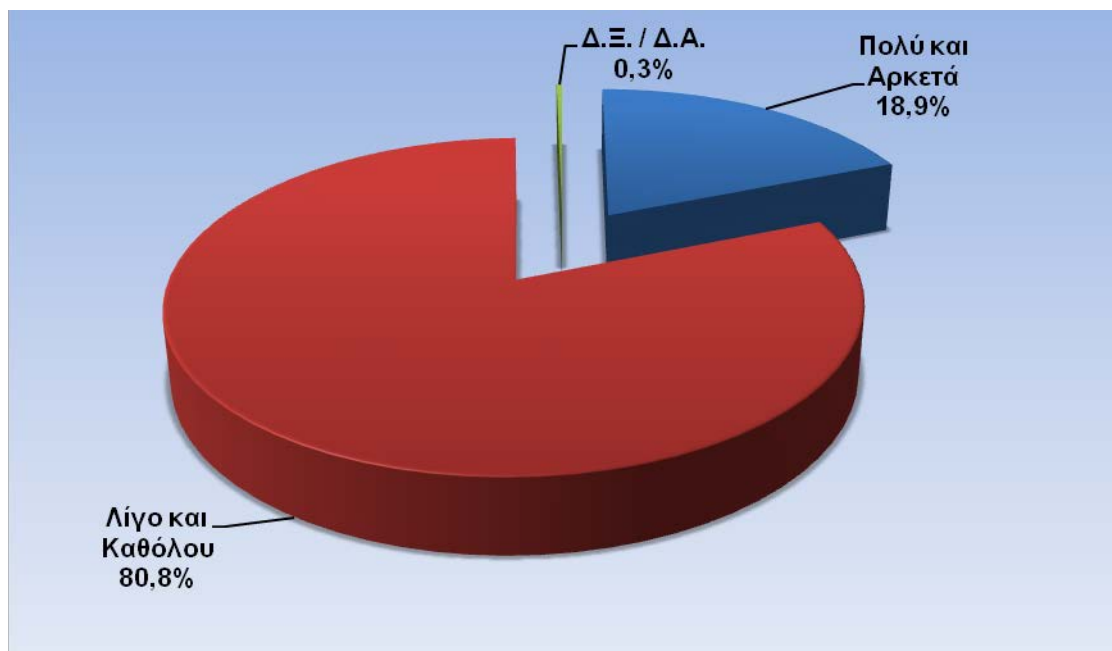
- η υποβολή των αιτήσεων μέσω διαδικτύου
- η γρήγορη εξέταση του αιτήματος και η άμεση απάντηση
- η διαφάνεια στο θέμα της αξιολόγησης μέσω του πληροφοριακού συστήματος

3.2.10. Η ΑΠΟΨΗ ΤΩΝ Μ.Μ.Ε. ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΡΑΤΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Στην συνέχεια θα παρακολουθήσουμε τις απαντήσεις που δόθηκαν από δείγμα Μ.Μ.Ε. σχετικά με την χρήση επενδυτικών προγραμμάτων, την άποψή τους αλλά και άλλες χρήσιμες πληροφορίες σύμφωνα με έρευνα της GPO Α.Ε.

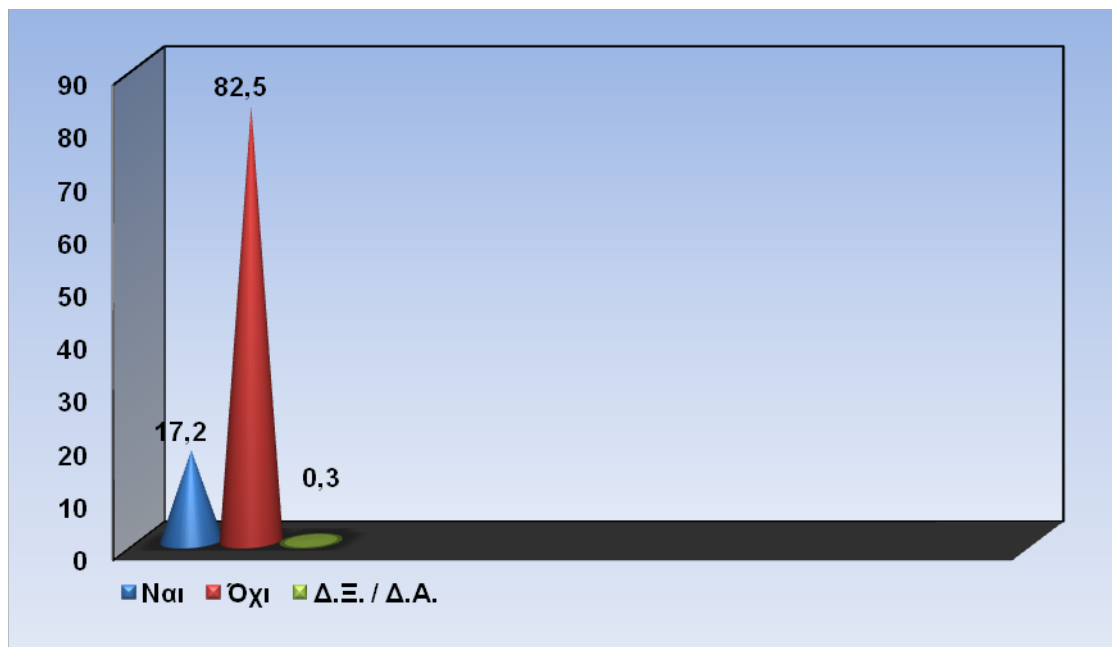
²⁷ βλ. www.apollo.gr

ΒΑΘΜΟΣ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ ΓΙΑ ΤΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ



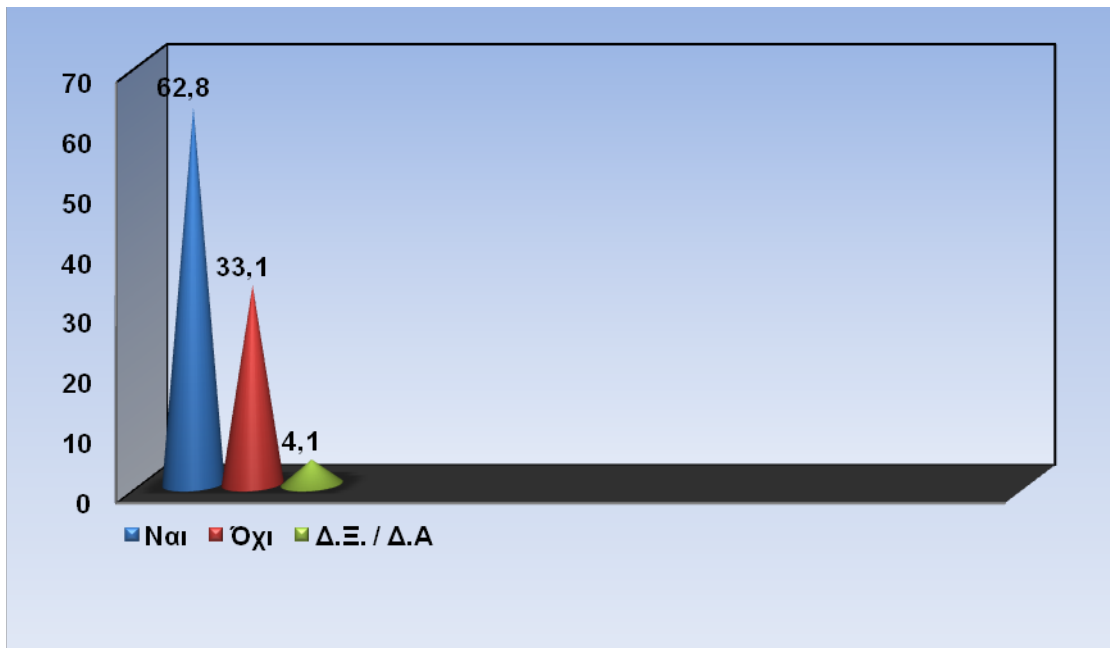
(Πηγή GPO)

ΕΡΩΤΗΣΗ: Έχετε ενταχθεί σε κάποιο από τα προγράμματα του Υπουργείου Ανάπτυξης;



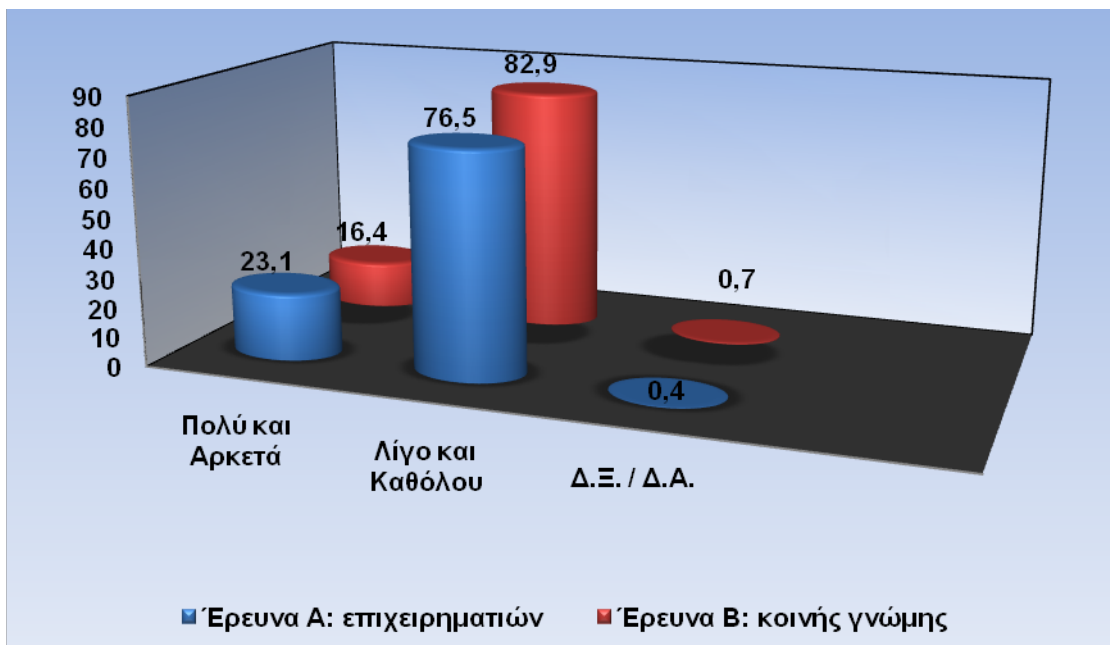
(Πηγή GPO)

ΕΡΩΤΗΣΗ: Αν όχι θα θέλατε να ενταχθείτε:



(Πηγή GPO)

ΕΡΩΤΗΣΗ: Πόσο ενημερωμένος είστε για το πρόγραμμα ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ του Υπουργείου Ανάπτυξης:



(Πηγή GPO)

Από το δείγμα των αποτελεσμάτων μπορούμε να καταλάβουμε ότι το κυρίαρχο πρόβλημα των ελληνικών Μ.Μ.Ε. είναι ότι δεν έχουν την κατάλληλη πληροφόρηση για τα κρατικά προγράμματα τα οποία όμως θεωρούν χρήσιμα για την επιχείρησή τους. Έτσι καταλαβαίνουμε ότι τα θεσμικά όργανα τα οποία λειτουργούν ως φορείς των προγραμμάτων θα πρέπει να βελτιώσουν τους τομείς πληροφόρησης. Σε αυτό το σημείο αξίζει να σημειωθεί ότι σύμφωνα με έρευνα που διεξήχθη από το Υπουργείο Ανάπτυξης τους θερινούς μήνες του 2007 και η οποία δημοσιεύτηκε από το Δελτίο Ενημέρωσης του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών (τεύχος 501 Ιούλιος – Αύγουστος) σχετικά με τα αποτελέσματα του επιχειρησιακού Προγράμματος Ανταγωνιστικότητα το 71,9% των επιχειρήσεων του δείγματος που κατέθεσε πρόταση ενίσχυσης και απορρίφθηκε έχουν σκοπό να υποβάλλουν νέα πρόταση κατά την ερχόμενη Προγραμματική Περίοδο 2007-2013, δείχνοντάς μας έτσι τη χρησιμότητα που έχει η κρατική χρηματοδότηση στην ανάπτυξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Αξιοσημείωτο είναι επίσης το γεγονός ότι σε ερώτηση που έγινε στην ίδια έρευνα σχετικά με τους φορείς διαχείρισης των επενδυτικών προτάσεων το 65% των ερωτώμενων απαντά ότι είναι πολύ ικανοποιημένοι από την εξυπηρέτηση που τους παρείχε η Γενική Γραμματεία Έρευνας και Τεχνολογίας και η Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας καθώς επίσης και από τον ΕΟΜΜΕΧ όπου το 71,5% έμεινε αρκετά ικανοποιημένο. Καταλήγοντας έτσι ότι το πρόβλημα δεν είναι η διαχείριση αλλά η ενημέρωση που θα δώσει το έναυσμα στις Μ.Μ.Ε. να υποβάλλουν αίτηση για κάποιο επενδυτικό σχέδιο.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Στο κεφάλαιο αυτό θα προσπαθήσουμε να εξετάσουμε τις κύριες σύγχρονες πηγές χρηματοδότησης που μπορούν να χρησιμοποιήσουν οι Μ.Μ.Ε. και οι οποίες γίνονται ολοένα και πιο διαδεδομένες. Τα σύγχρονα αυτά χρηματοδοτικά εργαλεία είναι το Leasing, το Factoring και το Venture Capital. Η χρήση τους βοηθά τις Μ.Μ.Ε. να ανανεώσουν τον εξοπλισμό τους αλλά και να βελτιώσουν την οικονομική τους θέση. Η πρόσβαση στη χρήση των εργαλείων αυτών θεωρείται εύκολη και εύχρηστη υπόθεση και αυτό είναι που τις κάνει ακόμα πιο ελκυστικές στις Μ.Μ.Ε.

4.1. LEASING

4.1.1. ΓΕΝΙΚΑ ΓΙΑ ΤΟ LEASING

Ως μίσθωση έχει αποδοθεί στα Ελληνικά ο χρηματοδοτικός θεσμός του LEASING. Έτσι ένας γενικός όρος ο οποίος θα μπορούσαμε να δώσουμε είναι ο εξής:

Leasing είναι ο όρος που χρησιμοποιείται διεθνώς για την απόκτηση από τις επιχειρήσεις πάγιου εξοπλισμού μέσω μίσθωσης. Η εταιρία leasing κατόπιν εντολής του πελάτη της (μισθωτή) αγοράζει τον εξοπλισμό από τον προμηθευτή και στην συνέχεια τον μισθώνει στον μισθωτή. Η σύμβαση της μίσθωσης υπογράφεται μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα και περιεχόμενό της είναι τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις των συμβαλλόμενων, έχει συγκεκριμένη διάρκεια (συνήθως για τον εξοπλισμό είναι από τρία έως πέντε έτη, ενώ για τα ακίνητα από δέκα έως είκοσι πέντε έτη) και στη λήξη της ο μισθωτής έχει την δυνατότητα να επιλέξει μια από τις τρεις παρακάτω επιλογές:

A) μπορεί να αγοράσει τον εξοπλισμό αντί προσυμφωνημένου τιμήματος που το ανώτερο είναι 15% επί της αρχικής αξίας και το σύνηθες ποσοστό είναι 1%.

B) να παρατείνει τη σύμβαση μίσθωσης με τους νέους όρους που θα συμφωνηθούν.

Γ) την πιο ακραία λύση, να επιστρέψει τον εξοπλισμό πίσω στην εταιρεία Leasing. Ενδιάμεσα ο μισθωτής καταβάλλει τα μισθώματα σε τακτά χρονικά διαστήματα.

Στην ουσία το Leasing αποτελεί ένα χρηματοδοτικό μηχανισμό ο οποίος στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια αναπτύσσεται ταχύτατα κυρίως από εταιρείες τραπεζικών ομίλων. Προσφέρει χρηματοδότηση έως και 100% του εξοπλισμού κάνοντας έτσι τις επιχειρήσεις να θεωρούν το leasing έναν ιδιαίτερα ελκυστικό τρόπο χρηματοδότησης.

Απευθύνεται σε όλους τους ελεύθερους επαγγελματίες και τις επιχειρήσεις πάσης φύσεως, μεγέθους και νομικής μορφής που επιθυμούν την απόκτηση ακίνητου και κινητού εξοπλισμού για επαγγελματική χρήση χωρίς να χρειάζεται να δεσμεύσουν τα κεφαλαία τους. Η μίσθωση μπορεί να αφορά κάθε είδους εξοπλισμό είτε αυτός είναι καινούργιος είτε είναι μεταχειρισμένος, που πρέπει όμως να είναι παραγωγικά αυτοτελής και όσο το δυνατό ευρύτερης χρήσης. Ενδεικτικά ο εξοπλισμός αυτός μπορεί να είναι ηλεκτρονικοί υπολογιστές, έπιπλα γραφείου, εξοπλισμός ενός υποκαταστήματος, μια προκατασκευασμένη αποθήκη, επαγγελματικά αυτοκίνητα και διάφορα μηχανήματα για διάφορες εργασίες.

4.1.2. ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ LEASING

Σαν πρώτη πράξη leasing θεωρείται η μίσθωση γης μαζί με όλον τον εξοπλισμό, που ήταν διαδεδομένη στην αρχαία Αίγυπτο το 3000 π.Χ. Μία χιλιετία αργότερα, το 2000 π.Χ., οι Σουμέριοι υιοθέτησαν την ίδια μέθοδο προκειμένου να μισθώσουν γη και εξοπλισμό. Οι Ρωμαίοι, μάλιστα, πολλά χρόνια αργότερα, ήταν οι πρώτοι που θεσμοθέτησαν τη χρηματοδοτική μίσθωση, ενσωματώνοντάς την ως θεσμό στο Ρωμαϊκό Δίκαιο. Στον Μεσαίωνα, κατά τον 17ο αιώνα μ.Χ., πράξεις leasing έγιναν στην Αγγλία. Ο θεσμός, όμως, γνωρίζει σημαντική ανάπτυξη στα μέσα του 19ου αιώνα, οπότε δημιουργούνται οι πρώτες εταιρείες leasing στην Αγγλία και την Αμερική. Βασικό αντικείμενο των εργασιών τους αποτέλεσε η μίσθωση βαγονιών για τη μεταφορά εμπορευμάτων. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η περίπτωση της μισθώσεως για 999 χρόνια, το 1844, του σιδηροδρόμου LONDON και GREENWICH από το σιδηρόδρομο SOUTH EASTERN RAILWAY. Επίσης, στις Η.Π.Α. ομάδες κεφαλαιούχων στις οποίες δόθηκε το όνομα CAR TRUST αγόραζαν βαγόνια τα οποία εκμίσθωναν μακροχρόνια στους σιδηροδρόμους. Σχεδόν αμέσως επέκτειναν το leasing και στη μίσθωση τηλεφώνων (ΗΠΑ: Bell Telephone Co.)

Η σύγχρονη μορφή του θεσμού σηματοδοτείται το 1952, επίσης στις ΗΠΑ, με την ίδρυση της εταιρείας United States Leasing Corporation, που σήμερα αποτελεί τη μεγαλύτερη ανεξάρτητη εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης στον κόσμο. Λίγα χρόνια αργότερα, στη δεκαετία του 1960, δημιουργήθηκε στην Ευρώπη η εταιρεία Mercantile Leasing Company. Ο

θεσμός διεθνώς εισήλθε σε φάση «ωριμότητας» το 1991, ενώ μέχρι τότε εμφάνιζε θετικούς ρυθμούς ανάπτυξης, ενώ υπήρχαν περιπτώσεις που ξεπερνούσε τον ρυθμό ανάπτυξης του Α.Ε.Π. μερικών χωρών. Στην Ελλάδα εισήλθε το 1986 με τον νόμο 1665/1986 περί χρηματοδοτικής μίσθωσης, αλλά σε άνηση βρίσκεται από το 2000 και αφού είχε θεσμοθετηθεί το leasing για τα ακίνητα.

4.1.3. ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΜΙΣΘΩΣΕΩΝ

Οι κατηγορίες των χρηματοδοτικών μισθώσεων χωρίζονται σε δύο βασικά είδη τα οποία είναι τα εξής:

4.1.3.1. Λειτουργική Μίσθωση

Η λειτουργική μίσθωση είναι συνήθως για βραχύτερη χρονική περίοδο απ' ό τι η χρηματοδοτική μίσθωση και οπωσδήποτε είναι για λιγότερο του 75% της εκτιμώμενης οικονομικής ζωής του περιουσιακού στοιχείου. Κατά συνέπεια ο εκμισθωτής μετά το χρόνο της λειτουργική μίσθωσης στον μισθωτή, δεν θα έχει ανακτήσει την καθαρή δαπάνη στην οποία είχε υποβληθεί. Οπότε διαπιστώνουμε ότι ο εκμισθωτής διατηρεί τους κινδύνους από την διατήρηση της ιδιοκτησίας του περιουσιακού στοιχείου ενώ ο μισθωτής έχει την χρήση αυτού. Η λειτουργική μίσθωση που αφορά κυρίως αυτοκίνητα απευθύνεται σε επιχειρήσεις και σε ελεύθερους επαγγελματίες²⁸, οι οποίοι θέλουν να αποκτήσουν όχημα για την εκπλήρωση των επαγγελματικών τους υποχρεώσεων, μόνο που στη συγκεκριμένη περίπτωση εκτός από την εκμίσθωση του οχήματος, η εταιρεία operating leasing αναλαμβάνει και τα έξοδα λειτουργίας του για διάστημα 3-5 ετών.

Το σημείο όμως το οποίο χρειάζεται ιδιαίτερη προσοχή στην περίπτωση της λειτουργικής μίσθωσης είναι ότι υπάρχει δυνατότητα ακύρωσης του συμβολαίου από το μισθωτή πριν τη λήξη της περιόδου μίσθωσης. Εν κατακλείδι για τη λειτουργική μίσθωση μπορούμε να πούμε ότι ο εκμισθωτής δεν γνωρίζει ούτε πότε θα υπογραφεί το μισθωτήριο, ούτε τη διάρκειά του, ούτε για πόσο χρόνο θα είναι ιδιοκτήτης του περιουσιακού στοιχείου.

Στην Ελλάδα η λειτουργική μίσθωση χρησιμοποιείται συνήθως για την απόκτηση μηχανημάτων, ενώ τα τελευταία χρόνια έχει εισέλθει στο χώρο των αυτοκινήτων με την αποκαλούμενη **χρονομίσθωση αυτοκινήτων**. Αποτελεί μια ενδιαφέρουσα περίπτωση για τους ελεύθερους επαγγελματίες και τις επιχειρήσεις, αφού τους δίνει το δικαίωμα να απολαμβάνουν την χρήση του αυτοκινήτου πληρώνοντας μόνο το μίσθωμα και την βενζίνη

²⁸ βλ. www.naftemporiki.gr

ενώ τα υπόλοιπα έξοδα τα αναλαμβάνει η εταιρεία Leasing όπως είναι για παράδειγμα το service, τα ανταλλακτικά, η οδική βοήθεια, τα ελαστικά, τα τέλη κυκλοφορίας κτλ. Με το πέρας της μίσθωσης ο μισθωτής έχει το δικαίωμα επιστροφής του αυτοκινήτου και αντικατάστασής του με καινούργιο, σε καμία περίπτωση όμως δεν μπορεί να αποκτήσει την κυριότητα αυτού.

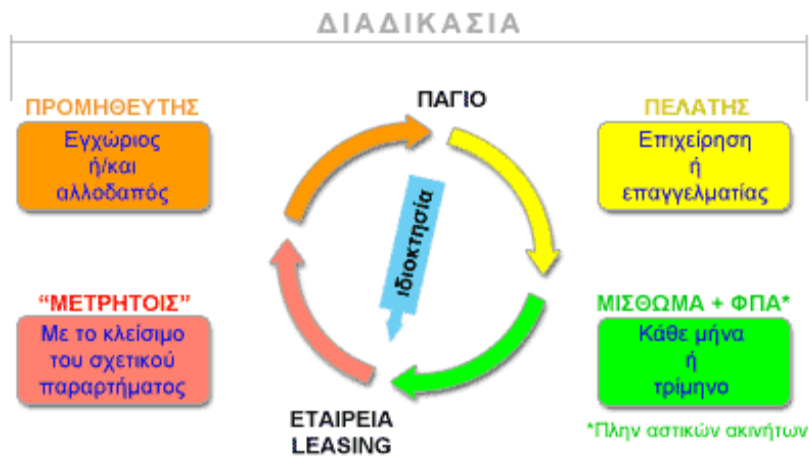
4.1.3.2. Χρηματοδοτική μίσθωση

Η χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεί μια μοντέρνα μορφή χρηματοδότησης και χρησιμοποιείται συνήθως για μεσο-μακροπρόθεσμη περίοδο. Είναι ένα εργαλείο βοήθειας για αυτούς τους επιχειρηματίες οι οποίοι θέλουν να εκσυγχρονίσουν την επιχείρησή τους χωρίς να χρειάζεται να διαθέσουν ίδια κεφάλαια ή να προσφύγουν σε τραπεζικό δανεισμό.

Η χρηματοδοτική μίσθωση στη σύγχρονή της μορφή πρωτοεμφανίστηκε και αναπτύχθηκε στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής από τις αρχές της δεκαετίας του 1950 με την ίδρυση της εταιρείας United States Leasing Corporation, που σήμερα αποτελεί την μεγαλύτερη ανεξάρτητη εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης στον κόσμο. Στην Ευρώπη, ενώ άρχισε να εμφανίζεται σποραδικά από την δεκαετία του 1960, με την ίδρυση της εταιρείας Mercantile Leasing Company, αλματώδη πρόοδο πραγματοποίησε μέσα στη δεκαετία του 1970 και μετά.

Στην χρηματοδοτική μίσθωση υπάρχουν δυο συμβαλλόμενα μέρη α) ο **εκμισθωτής**, που είναι η εταιρεία leasing που αγοράζει το συγκεκριμένο πάγιο στοιχείο και β) ο **μισθωτής**, που είναι ο πελάτης. Η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει τη νόμιμη ιδιοκτησία του παγίου ενώ ο μισθωτής έχει την κατοχή και το δικαίωμα χρησιμοποίησής του. Έτσι όλοι οι κίνδυνοι και τα σχετικά έξοδα λειτουργίας, ασφάλισης, συντήρησης κτλ. βαρύνουν τον μισθωτή. Η διαδικασία για να αποκτήσει μια επιχείρηση ένα πάγιο μέσω χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι η εξής:

ΣΧΕΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 4.1. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ LEASING



(Πηγή www.alpha.gr)

1. Ο επαγγελματίας ή η επιχείρηση (μισθωτής) επιλέγει τον εξοπλισμό ή το ακίνητο που θα καλύψει τις επαγγελματικές του ανάγκες και υποβάλει αίτηση στη εταιρεία Leasing (εκμισθωτή).
2. Η εταιρεία Leasing χρηματοδοτεί την αγορά από τον προμηθευτή για λογαριασμό της επιχειρήσεως ή του επαγγελματία για τον εξοπλισμό ή το ακίνητο το οποίο επέλεξε.
3. Στην συνέχεια υπογράφεται σύμβαση χρηματοδοτικής μισθώσεως μεταξύ του μισθωτή και της εταιρείας Leasing, η οποία ρυθμίζει τις τακτικές καταβολές (μισθώματα) του πελάτη για μια προσυμφωνημένη χρονική περίοδο (μισθωτική περίοδος), η οποία ποικίλει ανάλογα με το είδος του πράγματος και διαμορφώνεται κατ' ελάχιστο για : *τον εξοπλισμό και κάθε κινητό αγαθό στα τρία χρόνια, τα αεροσκάφη στα πέντε χρόνια και τέλος τα ακίνητα στα δέκα χρόνια.*
4. Με την λήξη της μισθωτικής περιόδου, ο πελάτης αναλαμβάνει την πλήρη κυριότητα του εκμισθωμένου εξοπλισμού ή ακινήτου έναντι κάποιου τιμήματος εξαγοράς που προσυμφωνείται και που ποικίλει μεταξύ των εταιρειών Leasing.
5. Η ελάχιστη αξία για σύναξη Leasing είναι €15.000 προ Φ.Π.Α. για κινητά και €75.000 για ακίνητα.

Για να ξεκινήσει όμως η διαδικασία της χρηματοδοτικής μίσθωσης οι περισσότερες εταιρείες Leasing ζητάνε κάποια οικονομικά στοιχεία της επιχείρησης που ο μισθωτής – πελάτης θα πρέπει να προσκομίσει και είναι τα εξής:

- **Γ' κατηγορίας βιβλία:** ισολογισμοί 3 τελευταίων ετών με τα προσαρτήματά τους, πρόσφατο ισοζύγιο και το αντίστοιχο περσινό.
- **Α' και Β' κατηγορίας βιβλία:** φορολογικές δηλώσεις 3 τελευταίων ετών, συγκεντρωτικές δηλώσεις Φ.Π.Α. 3 τελευταίων ετών και δηλώσεις Φ.Π.Α. τρέχοντος έτους.
- **Στοιχεία εγγυητών-φορέων:** Ε9 (δήλωση περιουσιακής κατάστασης των φορέων της επιχείρησης και των εγγυητών)
- **Οικονομοτεχνική μελέτη για την επένδυση,** εφόσον η επιχείρηση είναι καινούργια ή η επένδυση είναι μεγάλη.
- **Προσφορά από προμηθευτή**
- **Τίτλοι του ακινήτου,** εφόσον πρόκειται για ακίνητο
- **Νομιμοποιητικά στοιχεία μισθωτή**

4.1.4. ΕΙΔΙΚΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

4.1.4.1. Κλασική χρηματοδοτική μίσθωση (direct leasing).

Αποτελεί τη συνηθέστερη και απλούστερη μορφή χρηματοδοτικής μίσθωσης και αφορά τη χρηματοδότηση για:

Α) Κινητό εξοπλισμό : Χρηματοδοτείται κάθε είδους εξοπλισμός (π.χ. μηχανολογικός, ηλεκτρονικός κτλ.) καινούργιος ή μεταχειρισμένος ο οποίος μπορεί να αγοραστεί από την Ελλάδα ή το εξωτερικό. Στον εξοπλισμό συμπεριλαμβάνονται έπιπλα, ηλεκτρονικοί υπολογιστές, εξοπλισμοί γραφείων καθώς και επαγγελματικά αυτοκίνητα όπως φορτηγά και λεωφορεία. Η ελάχιστη αξία του εξοπλισμού είναι συνήθως 15.000 € και η διάρκεια της μίσθωσης είναι από 3 έως 5 έτη και τα μισθώματα είναι μηνιαία ή τριμηνιαία. Το φορολογικό όφελος είναι πολύ σημαντικό αφού ανέρχεται στο 100%.

Β) Επαγγελματική στέγη : Περιλαμβάνει τη χρηματοδότηση για γραφεία, καταστήματα, βιομηχανικά και βιοτεχνικά κτίρια, αποθήκες και άλλα ακίνητα για επαγγελματική χρήση. Έτσι οι επιχειρήσεις και οι ελεύθεροι επαγγελματίες αποκτούν εύκολα τα ακίνητα τα οποία

χρειάζονται για την άσκηση της δραστηριότητάς τους και εκμεταλλεύονται όλα τα πλεονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης όπως για παράδειγμα τα φορολογικά (τα μισθώματα ακινήτων απαλλάσσονται από Φ.Π.Α.) χωρίς να δεσμεύουν τα κεφάλαιά τους. Η ελάχιστη διάρκεια είναι τα δέκα έτη και φτάνει μέχρι και δεκαπέντε. Τα μισθώματα είναι όπως και στον κινητό εξοπλισμό μηνιαία και τριμηνιαία. Το πρόγραμμα αποπληρωμής μπορεί να προσαρμοστεί στις ταμιακές δυνατότητες του πελάτη και πέραν των προκαθορισμένων μισθωμάτων μπορεί να προβλέπει εποχικά μισθώματα, εμπροσθοβαρή αποπληρωμή κ.α.

Τα έξοδα με τα οποία επιβαρύνεται ο μισθωτής είναι :

- **Φόρος μεταβίβασης**
- **Έξοδα υποθηκοφυλακείου**
- **Νομικών συμβούλων**
- **Συμβολαιογραφικά έξοδα**

4.1.4.2. Χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων (real estate lease)

Αποτελεί μια ιδιαίτερη μορφή χρηματοδοτικής μίσθωσης και για αυτό τον λόγο διενεργείται από εξειδικευμένες εταιρείες leasing που ασχολούνται αποκλειστικά με αυτόν τον ιδιαίτερο κλάδο.

Οι κυριότερες ιδιομορφίες είναι:

- Πολύ μεγάλη διάρκεια εκμίσθωσης.
- Σημαντική αύξηση της αξίας του παγίου.
- Σημαντική υπολειμματική αξία του οικοπέδου και των εγκαταστάσεων χωρίς να μπορεί να προσδιοριστεί από πριν.
- Αυξημένος κίνδυνος για τον εκμισθωτή.

Στην περίπτωση της χρηματοδοτικής μίσθωσης ακινήτων δημιουργείται μια ιδιαίτερη σχέση μεταξύ του εκμισθωτή και του μισθωτή διαφορετική από τις άλλες περιπτώσεις. Η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης αναλαμβάνει να κατασκευάσει το ακίνητο ή να το αγοράσει και στην συνέχεια το εκμισθώνει στον μισθωτή, δίνοντάς του όμως την ευκαιρία στην λήξη της μίσθωσης να μπορέσει να αγοράσει το ακίνητο βάσει προκαθορισμένης τιμής και ακολουθώντας συγκεκριμένη διαδικασία. Η διάρκεια της μίσθωσης είναι από 15 – 25 και

μπορεί να φτάσει ακόμα και τα 30 χρόνια, στον χρόνο αυτό ο μισθωτής αναλαμβάνει τα έξοδα συντήρησης τους φόρους - τέλη κτλ.

Πολλές φορές συμβαίνει ο μισθωτής του ακινήτου να είναι και ιδιοκτήτης του οικοπέδου, σε αυτήν την περίπτωση με τη λήξη της σύμβασης ο ιδιοκτήτης αποκτά το ακίνητο το οποίο βρίσκεται στο χώρο του οικοπέδου του καταβάλλοντας πάντα το προσυμφωνημένο τίμημα. Μια άλλη μορφή χρηματοδοτικής μίσθωσης ακινήτου είναι με σχηματισμό μιας κοινής εταιρείας μεταξύ της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης και του μισθωτή όπου η κοινή αυτή εταιρεία αγοράζει το ακίνητο. Η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης κρατά την πλειοψηφία των μετοχών τις οποίες πουλά στον μισθωτή έναντι καθορισμένης αξίας και στην συνέχεια περνά η ιδιοκτησία του ακινήτου στο μέρος του.

4.1.4.3. Συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση (leveraged lease)

Η συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση εφαρμόζεται συνήθως για την απόκτηση πάγιων πολύ μεγάλης αξίας και προϋποθέτει τη σύμπραξη τεσσάρων μερών: του μισθωτή, του εκμισθωτή, του δανειστή (ο οποίος συνήθως είναι τραπεζικός οργανισμός) και του προμηθευτή.²⁹

Ο εκμισθωτής αγοράζει μέρος από το πάγιο στοιχείο (συνήθως 20-40%). Το υπόλοιπο ποσό το καλύπτει ο δανειστής ο οποίος καρπώνεται τα μισθώματα χωρίς όμως να έχει το δικαίωμα να στραφεί κατά της εταιρείας χρηματοδοτικής μισθώσεως παρά μόνο σε αδυναμία του μισθωτή να πληρώσει τις οφειλές του και καλύπτεται από την εκποίηση του παγίου. Ο εκμισθωτής καταβάλει τμήμα μόνο του κεφαλαίου αλλά λαμβάνει τα μισθώματα και καρπώνεται όλες τις φορολογικές ελαφρύνσεις.

Αποτελεί μια μορφή χρηματοδότησης η οποία αναπτύσσεται ραγδαία τα τελευταία χρόνια και χρησιμοποιήθηκε για πρώτη φορά από την United States Leasing International στους σιδηρόδρομους και ύστερα σε αεροπορικές εταιρείες.

4.1.4.4. Vendor leasing

Η μορφή αυτή ενδιαφέρει κυρίως προμηθευτές και αφορά κυρίως εξοπλισμό, αυτοκίνητα και ακίνητα και προϋποθέτει την συνεργασία μεταξύ προμηθευτών και εταιρειών leasing. Ο προμηθευτής συστήνει στην εταιρεία leasing πελάτες οι οποίοι ενδιαφέρονται να αποκτήσουν τα προϊόντα του. Με αποτέλεσμα και ο πελάτης να αποκτά το αγαθό το οποίο

²⁹ βλ. Γεώργιος Χρ. Δασκάλου, Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων, σελ. 523

χρειάζεται με την ευκολότερη διαδικασία αλλά και ο προμηθευτής να επιτυγχάνει υψηλό όγκο πωλήσεων οι οποίες μάλιστα γίνονται μετρητοίς.

Πλεονεκτήματα του Vendor Leasing:

- Αύξηση των πωλήσεων
- Βελτίωση της ικανοποίησης των πελατών
- Μείωση ρίσκου
- Δίνει λύση στα χρηματοληπτικά προβλήματα μεταξύ προμηθευτή και πελάτη
- Δημιουργεί πωλήσεις τοις μετρητοίς
- Προσφέρει φορολογικές εκπτώσεις για τον μισθωτή
- Ταχύτητα στην απόφαση του μισθωτή για την απόκτηση του εξοπλισμού

4.1.4.5. Πώληση και μίσθωση πάγιων στοιχείων (sale & lease back)

Η επιχείρηση η οποία επιθυμεί να βελτιώσει την ρευστότητά της μπορεί να πουλήσει τα πάγια στοιχεία της στην εταιρεία Leasing και στην συνέχεια να τα μισθώσει αποκτώντας έτσι πίσω τα κεφάλαια που είχαν χρειαστεί για την αγορά των παγίων (φυσικά με την αξία που έχει την παρούσα στιγμή το πάγιο και σύμφωνα με την εκτίμηση της εταιρείας leasing). Επίσης με την λύση αυτή δίνεται η δυνατότητα στην επιχείρηση να βελτιώσει την εικόνα του ισολογισμού της μέσω της εξόφλησης τυχόν βραχυπρόθεσμου δανεισμού που χρηματοδότησε την απόκτηση του παγίου.

Το sale & lease back ακινήτων απευθύνεται σε κάθε νομικής μορφής επιχειρήσεις όμως όχι σε ελεύθερους επαγγελματίες οι οποίοι δεν μπορούν να μπορούν να πουλήσουν στην εταιρεία leasing τα ακίνητά τους. Η διάρκεια της μίσθωσης μπορεί να φτάσει ακόμα και τα 25 έτη.

Το sale & lease back θεωρείται ως γενικά μια ασφαλής μακροχρόνια τοποθέτηση κεφαλαίων με ικανοποιητική απόδοση. Στο γεγονός αυτό οφείλεται ότι πολύ συχνά ο εκμισθωτής δεν είναι εταιρεία χρηματοδοτικής μισθώσεως αλλά ασφαλιστική εταιρεία ή χρηματοδοτική εταιρεία.

Χαρακτηριστικά:³⁰

- Τα μισθώματα δεν επιβαρύνονται με Φ.Π.Α.
- Δεν επιβαρύνονται με φόρο μεταβίβασης.
- Ο μισθωτής διατηρεί τις υποχρεώσεις του ιδιοκτήτη.
- Υπάρχει η δυνατότητα συμφωνίας σταθερού μισθώματος για όλη τη διάρκεια της.

4.1.4.6. Πώληση και μίσθωση μηχανολογικού εξοπλισμού (Sale & lease back)

Παρόμοιο με το προηγούμενο προϊόν είναι και το sale & lease back εξοπλισμού με το οποίο ο εξοπλισμός πωλείται στην εταιρεία leasing η οποία το εκμισθώνει στην επιχείρηση που το πούλησε. Το προϊόν αυτό απευθύνεται και σε ελεύθερους επαγγελματίες, ενώ έχει τα ίδια πλεονεκτήματα με το sale & lease back ακινήτων.

4.1.4.7. Η χρηματοδοτική μίσθωση με υπομίσθωση (subleasing)

Είναι η μίσθωση κατά την οποία ο εκμισθωτής αφού αγοράσει το περιουσιακό στοιχείο από τον προμηθευτή στη συνέχεια του το εκμισθώνει, κι εκείνος με τη σειρά του το υπομισθώνει σε έτερο μισθωτή.

4.1.4.8. Διασυνοριακό leasing

Πρόκειται για μία ευνοϊκή μορφή χρηματοδότης για επιχειρήσεις οι οποίες συνεργάζονται και έχουν έδρα επιχειρηματικής δράσης σε διαφορετικές χώρες. Ο κίνδυνος σε αυτήν την μορφή μίσθωσης είναι ότι οι πληρωμές των μισθωμάτων γίνονται με συνάλλαγμα ενώ το πλεονέκτημα ότι ο μισθωτής απολαμβάνει φορολογικές ελαφρύνσεις και των δύο χωρών.

³⁰ βλ. www.e-Kyklades.gr

4.1.5. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ LEASING

Ως πλεονεκτήματα του leasing θεωρούνται τα εξής:

- Το leasing καλύπτει το 100% της αξίας του μηχανήματος / παγίου και έτσι η επιχείρηση εξοικονομεί σημαντικά ίδια κεφάλαια τα οποία μπορεί να χρησιμοποιήσει σε διαφορετικές επενδύσεις
- Επιταχύνει αύξηση της αποδοτικότητας της επιχείρησης αφού η εξοικονόμηση κεφαλαίων προκαλεί χαμηλή παλαιοποίηση της επιχείρησης
- Μείωση της διάρκειας απόσβεσης του παγίου. Ο μισθωτής καθορίζοντας συντομότερη διάρκεια μίσθωσης από εκείνη που προβλέπεται από το νόμο για απόσβεση επιτυγχάνει ουσιαστικά ταχύτερη απόσβεση του εξοπλισμού και μεγαλύτερη φορολογική ελάφρυνση
- Το σύνολο του μισθώματος αποτελεί δαπάνη η οποία δεν φορολογείται
- Η διάρκεια της μίσθωσης και το ύψος του μισθώματος ορίζονται σύμφωνα με τις οικονομικές δυνατότητες της επιχείρησης
- Ο επενδυτής προστατεύεται από την απαξίωση των παγίων στοιχείων που σταδιακά με την πάροδο του χρόνου μειώνεται η αξία τους³¹
- Βελτιώνεται η εικόνα του ισολογισμού και της κεφαλαιακής διάρθρωσης της επιχείρησης
- Δίνεται η δυνατότητα συνδυασμού του leasing με επενδυτικά και αναπτυξιακά προγράμματα
- Σταδιακή εκταμίευση Φ.Π.Α., η οποία δεν γίνεται άμεσα αλλά σταδιακά καθ' όλη τη διάρκεια της μίσθωσης
- Με την λήξη της μισθωτικής περιόδου ο μισθωτής γίνεται ιδιοκτήτης του παγίου έναντι κάποιου συμβολικού τιμήματος
- Δεν απαιτείται προσημείωση ή άλλης μορφής εγγύηση αφού εγγύηση για την εταιρεία leasing αποτελεί το ίδιο το ακίνητο
- Ταχύτητα και ευελιξία στην υλοποίηση της επένδυσης
- Ανταγωνιστικούς όρους μίσθωσης

³¹ βλ. Γ. Θάνος – Π. Κιόχος – Γ. Παπανικολάου, Χρηματοδότηση Των Επιχειρήσεων, σελ. 558

- Το επιτόκιο είναι σταθερό σε αντίθεση με τον τραπεζικό δανεισμό που συνήθως είναι κυμαινόμενο

Ενώ ως μειονεκτήματα του Leasing θεωρούνται:

- Ο μισθωτής αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους
- Την πιθανότητα να διαμορφωθούν μισθώματα σε υψηλά επίπεδα αφ' ενός λόγω ύπαρξης υψηλών επιτοκίων στον τραπεζικό δανεισμό, αφετέρου λόγω μη λειτουργίας ανταγωνιστικών δυνάμεων στην αγορά leasing
- Διατρέχει τον κίνδυνο καταγγελίας της συμβάσεως αν αθετήσει κάποιον όρο για σημαντικό χρονικό διάστημα και ο εκμισθωτής να του αφαιρέσει τον εξοπλισμό
- Ο μισθωτής υπόκειται στους ελέγχους του εκμισθωτή για τη διαπίστωση της καλής λειτουργικής κατάστασης του εξοπλισμού
- Παρά τη θετική σχέση ιδίων κεφαλαίων προς ξένα μπορεί να εκδηλωθεί δισταγμός των τραπεζών για χρηματοδότηση μιας επιχείρησης όταν ο εξοπλισμός της στηρίζεται κυρίως στο leasing.

4.1.6. ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΤΟΥ LEASING

Η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης γίνεται μεταξύ ειδικευμένης εταιρείας και επιχείρησης ή επαγγελματία με σκοπό την παραχώρηση, έναντι μισθώματος στην επιχείρηση ή τον επαγγελματία, της χρήσης κινητού πράγματος και ταυτόχρονα του δικαιώματος είτε αγοράς είτε ανανέωσης της μίσθωσης του εκάστοτε αντικειμένου για ορισμένο χρόνο. Οι ειδικευμένες εταιρείες στις συμβάσεις leasing ιδρύονται με αυτό τον αποκλειστικό σκοπό και κατόπιν ειδικής άδειας της Τράπεζας της Ελλάδος, άδεια η οποία είναι απαραίτητη και στην περίπτωση εγκατάστασης στην Ελλάδα παρόμοιων αλλοδαπών εταιρειών.

Το καταβληθέν μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών leasing απαιτείται να είναι ίσο προς το κεφάλαιο σύστασης ανώνυμης τραπεζικής εταιρείας (4 δις δρχ. ή 12 εκ. €) ή προς το ήμισυ αυτού, όταν την πλειοψηφία του κατέχουν μία ή περισσότερες τράπεζες. Επίσης, οι μετοχές των εταιρειών αυτών είναι ονομαστικές, ενώ την εποπτεία ασκεί η Τράπεζα της Ελλάδος.

Η σύμβαση leasing καταρτίζεται εγγράφως και καταχωρείται στο βιβλίο του άρθρου 5 του ΝΔ 1038/1949 (ΦΕΚ Α 149) του Πρωτοδικείου της κατοικίας ή της έδρας του μισθωτή και του Πρωτοδικείου Αθηνών και η διάρκειά της είναι πάντοτε ορισμένη και ποτέ μικρότερη

των τριών ετών. Καθ' όλη τη διάρκεια της μίσθωσης το πράγμα ασφαρίζεται κατά κινδύνων τυχαίας καταστροφής ή χειροτερεύσεως, ενώ, τρίτα πρόσωπα δεν μπορούν να ασκήσουν κυριότητα ή άλλο εμπράγματο δικαίωμα επί του αντικειμένου της. Για τον καθορισμό του μισθώματος και του τιμήματος για την αγορά του πράγματος από το μισθωτή, επιτρέπεται η συνομολόγηση ρητρών επιτοκίου ή είδους ή αξία συναλλάγματος ή συνδυασμό και των τριών.

Σε περίπτωση αγοράς του μισθίου πριν παρέλθει διετία από την έναρξη της μίσθωσης, ο μισθωτής οφείλει να καταβάλλει όλους τους φόρους και τις επιβαρύνσεις υπέρ του Δημοσίου κ.λπ., που αντιστοιχούν στην απόκτηση καινούργιων πραγμάτων. Απαλλάσσονται από κάθε φόρο και εισφορά πλην του φόρου εισοδήματος και του ΦΠΑ τα μισθώματα και το τίμημα πώλησης των μισθωμένων πραγμάτων, τα δικαιώματα των συμβολαιογράφων για την κατάρτιση των συμβάσεων προσδιορίζονται στα κατώτατα όρια, ενώ, τα μισθώματα που καταβάλλονται προς τις εταιρείες leasing θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες και εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδα του μισθωτή. Οι εταιρείες leasing έχουν το δικαίωμα να διενεργούν αποσβέσεις στα μίσθια ίσες προς τις αποσβέσεις που θα είχε δικαίωμα να υπολογίσει ο μισθωτής, εάν θα προέβαινε στην αγορά τους σαν αυτές να ήταν καινούργιες.

Φορολογικές εκπτώσεις για τον εξοπλισμό που χρησιμοποιείται με συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης προβλέπονται στο Ν 1262/82 και στους αναπτυξιακούς νόμους 1892/1990 (άρθρο 19), στον 2601/1998 και στον 3299/2004, υπό τον όρο διάρκειας της σύμβασης leasing από 10 έτη και άνω και όταν η κυριότητα θα περιέρχεται στον μισθωτή. Από κάθε φόρο ή τέλος απαλλάσσονται οι συμβάσεις δανεισμού από τράπεζες των εταιρειών leasing καθώς και οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μεταξύ των εταιρειών αυτών και ξένων προμηθευτών τους. Οι εταιρείες leasing επιτρέπεται να καταρτίζουν ειδικό αποθεματικό κάλυψης επισφαλών απαιτήσεων με την κράτηση από τα καθαρά έσοδα ποσού που αντιστοιχεί στο 2% των ανείσπρακτων, στο τέλος κάθε έτους, μισθωμάτων

4.1.7. ΒΑΣΙΚΑ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΓΙΑ ΤΟ LEASING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Θεωρούμε πολύ σημαντικό να αναφέρουμε τις επιδόσεις του leasing στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια. Έτσι σύμφωνα και με τα επίσημα στατιστικά στοιχεία της Ένωσης των Ελληνικών Εταιρειών Χρηματοδοτικής Μίσθωσης από το 1994-2002 που θα κάνουμε μια λεπτομερή αναφορά παρατηρούμε ότι³² :

³² βλ. www.disabled.gr

- ▶ Το έτος 1994 το ύψος των συνολικών επενδύσεων με leasing ανήλθε στα 153 εκ.€
- ▶ Το 1995 οι επενδύσεις με leasing αυξήθηκαν κατά 5,19% και έτσι το ύψος του ποσού έφτασε στα 201,3 εκ.€
- ▶ Το 1996 οι αυξήσεις κυμάνθηκαν περίπου στα ίδια επίπεδα (5,13%), φτάνοντας τις επενδύσεις στα 253,1 εκ.€
- ▶ Το 1997 είχαμε τη μεγαλύτερη αύξηση μέχρι τώρα, 6,42% φτάνοντας τα 349,8 εκ. €. Από τα οποία 195,4εκ.€ επενδύθηκαν σε μηχανολογικό εξοπλισμό και 296,4 σε οχήματα.
- ▶ Οι επενδύσεις με leasing το 1998 έφτασαν στα 418 εκ.€ από τα οποία τα 239 εκ.€ επενδύθηκαν σε μηχανολογικό εξοπλισμό ενώ τα υπόλοιπα 179 εκ.€ σε οχήματα.
- ▶ Το 1999 οι επενδύσεις με leasing κάλυψαν το 8,36% των συνολικών επενδύσεων στην Ελλάδα και έφτασαν στα 721 εκ.€. Την χρονιά αυτή **εγκαινιάστηκε το leasing ακινήτων** όπου και έφερε έσοδα 121 εκ.€.
- ▶ Το επόμενο έτος οι επενδύσεις με leasing εκτοξεύτηκαν στα 1.030εκ.€ εκ των οποίων τα 340,7εκ€ αφορούσαν επενδύσεις σε ακίνητα, 409 εκ.€ σε μηχανήματα και 280,3εκ.€ σε οχήματα.
- ▶ Το 2001 οι επενδύσεις με χρηματοδοτική μίσθωση έφτασαν τα 1.035εκ.€, ενώ η εκμίσθωση ακινήτων μέσα σε πολύ μικρό χρονικό διάστημα έφτασε να καλύπτει το 25,74% των συνολικών επενδύσεων σε leasing.
- ▶ Το 2002 οι επενδύσεις έφτασαν τα 1.536 εκ.€ με αύξηση 18,5%. Αναλυτικά στοιχεία παρακολουθούμε στον παρακάτω πίνακα:

Ιδιότητα χαρτοφυλακίων των δραστηριοτήτων ελληνικών εταιρειών leasing για το 2002 (σε χιλ. ευρώ)

	ALPHA LEASING	ΑΤΕ LEASING	ΑΤΤΙΚΕΣ LEASING	ΓΕΝΙΚΗ LEASING	ΚΥΠΡΟΥ LEASING	ΕΠΙΧΑΡΙΑ LEASING	ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING	ΕΤΒΑ LEASING	ΕΥΡΩ LEASING	ΕΘΝΙΚΗ LEASING	ΑΔΚΗ LEASING	ΠΕΡΑΠΕΣ LEASING	PROBANK LEASING	TOTAL LEASING	€ LEASING
Αζήτητα	76,085	18,400	2,334	4,220	38,684	748	29,878	34,954	107,142	32,460	9,919	75,235	3,521	433,580	28,22%
Μηγενημένα	136,407	47,205	8,175	11,837	39,732	9,183	38,695	7,133	101,876	37,838	49,587	27,265	13,283	528,216	34,38%
Εξοπλισμός Γραφείου	3,534	6,924	1,419	9,600	16,966	1,461	3,526	5,572	23,867	4,317	668	6,765	2,138	86,757	5,65%
Επιχειρηματικά Οχήματα	21,802	27,185	3,311	999	67,539	3,970	17,263	8,819	20,708	4,720	26,209	41,615	4,020	248,160	16,15%
Επιβατικά Αυτοκίνητα	6,922	5,026	1,042	63	29,843	2,480	4,075	11,112	34,409	6,523	12,878	28,495	3,224	146,092	9,51%
Άλλα	32,146	6,292	0	864	0	2,673	6,586	775	6,467	6,957	4,255	25,625	882	93,522	6,09%
ΣΥΝΟΛΟ	276,896	111,032	16,281	27,583	192,764	20,515	100,023	68,365	294,469	92,815	103,516	205,000	27,068	1,536,327	100,00%
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ															
Βιομηχανία	75,066	10,316	1,949	8,078	36,500	6,041	23,213	3,511	49,914	29,478	3,407	61,500	3,270	312,243	20,32%
Εμπόριο	40,348	25,753	2,674	3,742	15,102	6,410	13,625	39,159	98,265	21,528	17,074	51,250	5,145	340,075	22,14%
Υπηρεσίες	59,805	24,366	11,658	13,684	46,568	8,064	28,036	25,695	146,290	10,783	62,479	71,750	18,653	527,831	34,36%
Άλλες Δραστηριότητες	101,677	50,597	0	2,079	94,594	0	35,149	0	0	31,026	20,556	20,500	0	356,178	23,18%
ΣΥΝΟΛΟ	276,896	111,032	16,821	27,583	192,764	20,515	100,023	68,365	294,469	92,815	103,516	205,000	27,068	1,536,327	100,00%
ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ															
0 έως 3 χρόνια	42,945	16,127	5,148	2,845	40,881	10,476	19,936	12,349	153,124	16,789	52,761	57,380	6,954	437,715	28,49%
4 έως 5 χρόνια	130,885	72,884	6,686	20,518	94,713	9,290	40,121	18,592	31,943	39,346	37,942	68,224	14,226	585,370	38,10%
6 έως 9 χρόνια	21,739	3,635	2,113	0	13,704	0	10,988	1,662	2,260	3,044	2,894	4,940	2,366	69,345	4,51%
10 χρόνια και άνω	81,327	18,386	2,334	4,220	43,466	749	28,978	35,762	107,142	33,636	9,919	74,456	3,522	443,897	28,89%
ΣΥΝΟΛΟ	276,896	111,032	16,281	27,583	192,764	20,515	100,023	68,365	294,469	92,815	103,516	205,000	27,068	1,536,327	100,00%
ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΕΣ ΠΕΡΙΟΧΕΣ															
Αττική	189,714	65,585	11,189	21,181	40,881	14,814	70,907	63,353	230,739	60,184	46,174	110,802	15,550	941,073	61,25%
Βόρεια Ελλάδα	36,340	21,312	2,624	4,614	94,713	3,188	17,519	1,850	31,480	18,235	18,481	25,256	1,457	277,069	18,03%
Κεντρική Ελλάδα	24,284	11,871	1,244	306	13,704	425	5,572	2,355	10,849	8,332	16,315	39,606	6,294	141,157	9,19%
Αυτή Χώρα	26,558	12,264	1,224	1,482	43,466	2,088	6,025	807	21,401	6,064	22,546	29,336	3,767	177,028	11,52%
ΣΥΝΟΛΟ	276,896	111,032	16,281	27,583	192,764	20,515	100,023	68,365	294,469	92,815	103,516	205,000	27,068	1,536,327	100,00%
Ποσοστό ανά εταιρεία	18%	7%	1%	2%	13%	1%	6%	5%	19%	6%	7%	13%	2%	100,0%	

Πηγή: Στατιστικά στοιχεία της Ένωσης Ελληνικών Εταιρειών Χρηματοδότησης Μίσθωσης.

4.1.8. ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ LEASING

Στον παρακάτω πίνακα βλέπουμε όλες τις ελληνικές εταιρείες leasing με ηλεκτρονικές διευθύνσεις και τηλέφωνα.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.1. ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ LEASING

ALPHA LEASING	www.alphaleasing.gr	210-3367900
ASPIS LEASING	www.aspisbank.gr	210-3725155
ATE LEASING	www.ateleasing.gr	210-3712400
ΑΤΤΙΚΗΣ LEASING	www.bankofattica.gr	210-3604407
ΓΕΝΙΚΗ LEASING	www.geniki.gr	210-6975841
ΚΥΠΡΟΥ LEASING	www.bankofcyprus.gr	210-6477030
ΕΓΝΑΤΙΑ LEASING	www.egnatiasite.egnatibank.gr	210-9396381
ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING	www.emporiki.gr	210-6773200
ΕΘΝΙΚΗ LEASING	www.ethnolease.gr	210-6456193
ΕΤΒΑ LEASING	www.etbaleasing.gr	210-7265700
EUROBANK LEASING	www.eurobank.gr	210-3337400
PROBANK LEASING	www.probank.gr	210-3392636
ΛΑΙΚΗ LEASING	www.laiki.gr	210-9003400
MULTIFIN A.E.	www.multifin.gr	210-9819766
ΠΕΙΡΑΙΩΣ BEST LEASING	www.steficon.com/pir.gr	210-5296400
ΠΕΙΡΑΙΩΣ Χ/Μ Α.Ε.	www.steficon.com/pireos/	210-7265800

4.2. FACTORING

4.2.1. Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΟΥ FACTORING

Η επικρατέστερη μετάφραση που έχει δοθεί στον όρο factoring είναι «πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων». Είναι μια νέα εναλλακτική μορφή βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησης που σαν κύριο χαρακτηριστικό της είναι ότι συμπληρώνει τον παραδοσιακό δανεισμό χωρίς όμως να τον αντικαθιστά. Θεωρείται ως χρηματοδότηση διότι αντιμετωπίζει το πρόβλημα ρευστότητας του πελάτη, μέσω της προεξόφλησης των τιμολογίων.

Αποτελεί μια συμβατική σχέση μεταξύ τριών μελών του προμηθευτή του πράκτορα (factor) και του πελάτη - αγοραστή. Ο προμηθευτής εκχωρεί τις απαιτήσεις του από τον πελάτη στον πράκτορα έναντι κάποιας αμοιβής και εκείνος αναλαμβάνει να εξοφλήσει στον προμηθευτή τις απαιτήσεις του αυτές. Οι απαιτήσεις αυτές προέρχονται είτε από πώληση αγαθών είτε από παροχή υπηρεσιών. Η εξόφληση των απαιτήσεων μπορεί να γίνει είτε κανονικά στην λήξη τους, είτε με προεξόφληση οπότε και αποτελεί πιστωτική πράξη.

Υποχρεώσεις του factor είναι να

- Αξιολογεί την φερεγγυότητα των οφειλετών
- να προστατεύει κατά του πιστωτικού κινδύνου
- να παρέχει εγγυήσεις
- να παρακολουθεί την λογιστική διαχείριση
- και τέλος να ελέγχει την βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση μέσω της εξόφλησης των εκχωρούμενων απαιτήσεων.

Το factoring δρα σημαντικά στην ενίσχυση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, βοηθά στην ρευστότητά τους που αποτελεί άλλωστε και το αδύνατό τους σημείο. Οι επιχειρήσεις εισπράττουν τις απαιτήσεις από τους πελάτες τους με ασφάλεια στον σωστό χρόνο και έτσι μπορούν να οργανωθούν καλύτερα. Ξέρουν ότι μπορούν να καλύψουν τις υποχρεώσεις τους και να δημιουργήσουν ένα πολύ καλό όνομα στην αγορά, βήμα πολύ σημαντικό ειδικά για τις νέες επιχειρήσεις. Επίσης με το κεφάλαιο που τους μένει μπορούν να επενδύσουν στην ίδια την επιχείρηση. Δίνονται δηλαδή ευκαιρίες για ανανέωση του εξοπλισμού, ίδρυση κάποιου υποκαταστήματος, ακόμα και το έναυσμα για εξαγωγές.

Όπως είναι φυσικό όμως οι εταιρείες factoring δεν αναλαμβάνουν όλα τα προϊόντα. Αποφεύγουν την πρακτόρευση αγαθών που διακινούνται χύμα, τα οπωροκηπευτικά, τα νωπά προϊόντα, και γενικά όλα τα προϊόντα τα οποία είναι ευπαθή και μετά την πώλησή τους απαιτείται συντήρηση. Ενώ επιδιώκουν την πρακτόρευση βιομηχανικών προϊόντων, καταναλωτικών αγαθών, τροφίμων και ποτών, επίπλων, έτοιμων ενδυμάτων, υποδημάτων κ.α.

Δεδομένο αποτελεί και ότι η τεχνική του factoring μπορεί να δραστηριοποιηθεί μόνο από ισχυρά οικονομικούς φορείς με πολυεθνική δικτύωση, για την κάλυψη και διεκπεραίωση των πολύπλοκων και συχνά υψηλού κινδύνου καθηκόντων που αναλαμβάνουν.

4.2.2. ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΤΟΥ FACTORING

Παρόλο που στις περισσότερες χώρες ο θεσμός του factoring μπήκε μετά το 1960 στη Ελλάδα ήρθε αργότερα με τις ΠΔ/ΤΕ 959/10.3.1987 και ΠΔ/ΤΕ 1117/30.7.1987. Στο ΠΔ 1117/30.7.1987 αναφέρεται ότι **«Επιτρέπεται στις εμπορικές τράπεζες ή σε θυγατρικές ανώνυμες εταιρείες τους, που θα συσταθούν αποκλειστικά για τον σκοπό αυτό, να διενεργούν πράξεις ανάδοχου εισπράξεως εμπορευματικών απαιτήσεων, ελληνικών εξαγωγικών επιχειρήσεων».**

Σύμφωνα με την πρώτη πράξη (ΠΔ/ΤΕ 959/10.3.1987) δεν ρυθμίζεται ο θεσμός του factoring παρά μόνο ο συναλλαγματικός μηχανισμός στην περίπτωση του εξαγωγικού factoring. Ευκολονόητο είναι όμως ότι χωρίς την ύπαρξη εγχώριου factoring δεν μπορεί να λειτουργήσει το εξαγωγικό, αφού στην περίπτωση του εξαγωγικού factoring το μεγαλύτερο μέρος της εργασίας το πραγματοποιεί ο εγχώριος factor στην άλλη χώρα.

Το πρόβλημα αυτό δημιουργούσε σύγχυση ιδιαίτερα στις Μ.Μ.Ε. διότι αυτές ήταν που είχαν το μεγαλύτερο πρόβλημα. Οι εξαγωγές ήταν ένα μεγάλο πρόβλημα για τις μικρές επιχειρήσεις διότι το συναίσθημα του αγνώστου εγκυμονούσε πολλούς κινδύνους για τους επιχειρηματίες. Έτσι μετά τις δυσχέρειες αυτές η Τράπεζα της Ελλάδος και σύμφωνα με την ΠΔ/ΤΕ 1117/30.7.1987 αποφάσισε ότι οι εμπορικές τράπεζες που λειτουργούν στην Ελλάδα και η Αγροτική Τράπεζα της Ελλάδος (ΑΤΕΒΑΝΚ) και άλλες σαφές υπηρεσίες να μπορούν να λειτουργούν στα πλαίσια των θεσμών του factoring/forfaiting.

Ο θεσμός του factoring απέκτησε ρυθμιστικό πλαίσιο τρία χρόνια αργότερα με τον Ν.1905/1990 όπου και έδωσε λύσεις σε μία σειρά από προβλήματα που θα μπορούσαν να είχαν λυθεί από την αρχή. Κατά τον νόμο αυτό η σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων δημιουργείται εγγράφως μεταξύ του πελάτη και του πράκτορα (factor), ο οποίος και να αναλαμβάνει μέσω αυτής της σύμβασης να εξοφλήσει τις απαιτήσεις αυτού, έναντι αμοιβής. Η σύμβαση αυτή μπορεί να γίνει πριν ακόμα δημιουργηθούν οι απαιτήσεις.

Το ρόλο του πράκτορα ασκούν μόνο οι τράπεζες και αποκλειστικής εξειδικεύσεως ανώνυμες εταιρείες οι οποίες συνιστώνται κατόπιν ειδικής άδειας της Τράπεζας Ελλάδος. Το

καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών αυτών δεν μπορεί να είναι χαμηλότερο από το ήμισυ του απαιτούμενου για την ίδρυση μιας τραπεζικής εταιρείας. Μέχρι το 50% των ιδίων κεφαλαίων μπορούν να είναι επενδυμένα σε πάγια στοιχεία τα οποία θα πρέπει όμως να εξυπηρετούν αποκλειστικά τις ανάγκες της επιχείρησης.

Οι μετοχές των εταιρειών είναι ονομαστικές, η δε μεταβίβαση τους, όταν οδηγεί σε απόκτηση μεγαλύτερου του 10% του τμήματος του μετοχικού κεφαλαίου, είναι άκυρη άνευ εγκρίσεως της Τράπεζας Ελλάδος.

Δικαιολογείται από την εταιρεία factoring ο σχηματισμός έκτακτου αφορολόγητου αποθεματικού (3%)για κάλυψη των πιστωτικών κινδύνων αλλά αυτό δεν μπορεί να υπερβεί το ήμισυ των ιδίων κεφαλαίων της εταιρείας factoring ή το ένα τέταρτο των ιδίων κεφαλαίων των τραπεζών που έχουν τμήματα factoring.

Η Τράπεζα της Ελλάδος ασκεί εποπτεία επί των εταιρειών και καθορίζει υποχρεωτικούς για τις εταιρείες συντελεστές φερεγγυότητας, ρευστότητας και συγκεντρώσεως κινδύνου. Τα ακαθάριστα έσοδα των πρακτόρων υπάγονται σε Φ.Π.Α. 19%.

4.2.3. ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΑΠΟ ΤΙΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ FACTORING

Οι εταιρείες factoring προκειμένου να έχουν μια σωστή λειτουργία αλλά και για να έχουν αποδοτικά αποτελέσματα εξετάζουν κάποια κριτήρια επιλογής τα οποία είναι τα εξής:

1. Εκχωρούμενες απαιτήσεις
2. Λειτουργία της εταιρείας τουλάχιστον δύο έτη
3. Καλά οικονομικά στοιχεία
4. Να μην υπάρχουν δυσμενή στοιχεία για την ίδια και για τους φορείς της
5. Για συμβάσεις με εταιρείες Ε.Π.Ε. και Α.Ε. να δίνονται προσωπικές εγγυήσεις

Παράλληλα όμως οι εταιρείες factoring εξετάζουν και κάποια στοιχεία φερεγγυότητας των πελατών τους όπως τα παρακάτω:

- ο Να υπάρχει επαναλαμβανόμενη αγοραστική συμπεριφορά
- ο Η μέγιστη διασπορά του εκχωρούμενου πελατολογίου να εμπεριέχει τουλάχιστον 4 αγοραστές

- ο Το όριο της πιστωτικής περιόδου να μην είναι μεγαλύτερο από τους έξι μήνες

4.2.4. ΤΑ ΕΙΔΗ ΤΟΥ FACTORING

4.2.4.1. ΠΛΗΡΕΣ FACTORING

Η πρακτορεία απαιτήσεων που καλύπτει και τις πέντε λειτουργίες που προαναφέραμε (φερεγγυότητα, προστασία κατά του κινδύνου, εγγυήσεις, λογιστική διαχείριση, έλεγχος χρηματοδότησης) ονομάζεται πλήρες Factoring.

4.2.4.2. ΕΓΧΩΡΙΟ FACTORING

Το εγχώριο factoring αποτελεί την συνηθέστερη μορφή στην χώρα μας αφού αντιπροσωπεύει τις περισσότερες Μ.Μ.Ε.. Αφορά την πρακτορεία απαιτήσεων για τη πώληση αγαθών και την παροχή υπηρεσιών που έγιναν αποκλειστικά μόνο μέσα στα σύνορα της χώρας. Στην συνέχεια αναφέρονται οι λειτουργίες που παρέχει η εταιρεία factoring:

- A) Όλες τις πράξεις διαχείρισης των τιμολογίων, όπως: υπενθυμίστηκες ενέργειες προς τον οφειλέτη, εξώδικες και δικαστικές ενέργειες (σε συνεννόηση πάντα με την επιχείρηση) κτλ.
- B) Τη λογιστική παρακολούθηση των λογαριασμών του αναλαμβανομένου πελατολογίου με συνεχή παροχή σχετικών πληροφοριών στην επιχείρηση.
- Γ) Την είσπραξη των τιμολογίων πώλησης και την αντίστοιχη πίστωση της επιχείρησης.
- Δ) Η εταιρεία factoring αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο κάτω από προϋποθέσεις και εφόσον αυτό ζητηθεί από τη συνεργαζόμενη επιχείρηση.

Το εγχώριο factoring λειτουργεί με τρία βασικά μέλη. Τον προμηθευτή, τον πελάτη και τον factor και η λειτουργία του συστήματός του είναι η εξής³³:

1. Ο προμηθευτής-εκχωρητής στέλνει τα εμπορεύματα στον αγοραστή-πελάτη.
2. Ο προμηθευτής-εκχωρητής εκχωρεί τα τιμολόγια και άλλα ανάλογα έγγραφα στον factor.
3. Ο factor πληρώνει προκαταβολή συνήθως το 80% της αξίας.

³³ βλ. Βασίλειος Π. Γαλάνης, Η Λειτουργία Των Σύγχρονων Χρηματοοικονομικών Θεσμών Στην Χώρα Μας, σελ.94

4. Ο factor στέλνει αντίγραφα των τιμολογίων στον πελάτη-αγοραστή και εισπράττει τα τιμολόγια.
5. Ο πελάτης-αγοραστής στέλνει αντίγραφα των πληρωμένων τιμολογίων στον factor.
6. Ο πελάτης - αγοραστής στέλνει αντίγραφα των πληρωμένων τιμολογίων στον προμηθευτή εκχωρητή.
7. Τέλος το factor συμπληρώνει την πληρωμή στον προμηθευτή-εκχωρητή.

4.2.4.3. ΔΙΕΘΝΕΣ FACTORING

Το διεθνές Factoring διαθέτει τις ίδιες υπηρεσίες με το εγχώριο με την διαφορά όμως ότι ασχολείται και με τις εισπράξεις των απαιτήσεων στο εξωτερικό. Το διεθνές factoring θεωρείται εξαιρετικά σημαντικό για τις Μ.Μ.Ε. αφού τις βοηθά να διευρύνουν την αγορά τους και εκτός συνόρων με αποτέλεσμα να αυξήσουν τις πωλήσεις τους σημαντικά. Η υποχρέωση της εταιρείας factoring είναι, να αναλάβει να εισπράξει τα τιμολόγια των εξαγόμενων προϊόντων.

Τα μέλη που απαρτίζουν την διαδικασία του διεθνούς Factoring είναι όπως και στο εγχώριο ο πωλητής, ο πελάτης, και ο factor με την διαφορά όμως ότι χωρίζεται σε factor εισαγωγής και factor εξαγωγής. Ο πρώτος αναλαμβάνει την ανάληψη των εισπρακτέων απαιτήσεων ενώ ο δεύτερος την είσπραξη αυτών.

4.2.4.4. ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΟ- ΕΞΑΓΩΓΙΚΟ FACTORING

Το εισαγωγικό-εξαγωγικό δεν αφορά μόνο την παροχή πιστώσεων, την ασφαλιστική κάλυψη έναντι ανεπίδεκτων εισπραξής λογαριασμών αλλά αναφέρονται και στην παροχή πληροφοριών και συμβουλών σχετικά με την φερεγγυότητα των πελατών στο εξωτερικό, την κάλυψη κατά συναλλαγματικών κινδύνων όταν τα τιμολόγια εκφράζονται σε ξένο νόμισμα καθώς επίσης και την άμεση διεκπεραίωση γραφειοκρατικών προβλημάτων επικοινωνίας μεταξύ των διαφόρων υπηρεσιών και συναλλασσομένων.

Στο εισαγωγικό Factoring η επιχείρηση η οποία διενεργεί την εισαγωγή απαλλάσσεται από τις παραδοσιακές διαδικασίες και αγοράζει με ανοικτό λογαριασμό με αποτέλεσμα να βελτιώνεται η αγοραστική της δύναμη και η ανταγωνιστικότητά της.

Στο εξαγωγικό η εταιρία Factoring αναλαμβάνει τις απαιτήσεις της επιχείρησης έναντι των αγοραστών-εισαγωγέων η οποία γίνεται κατά κανόνα χωρίς δικαίωμα επιστροφής στην επιχείρηση των ανείσπρακτων τιμολογίων και επομένως η εταιρία Factoring αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο.

4.2.4.5. FACTORING ΜΕ ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΑΝΑΓΩΓΗΣ

Στο Factoring με δικαίωμα αναγωγής ο factor αναλαμβάνει μόνο την διαχείριση και είσπραξη των τιμολογίων, χωρίς ανάληψη πιστωτικού κινδύνου από τον factor σε περίπτωση αδυναμίας πληρωμής από τον αγοραστή. Το Factoring με δικαίωμα αναγωγής χρησιμοποιείται συνήθως από τις εταιρείες factoring στο ξεκίνημα μιας συνεργασίας με μια εταιρεία μέχρι να αποδειχθεί η φερεγγυότητα των πελατών της.

4.2.4.6. FACTORING ΧΩΡΙΣ ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΑΝΑΓΩΓΗΣ

Στο Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής η διαδικασία είναι ακριβώς αντίθετη. Σε περίπτωση που ο πελάτης της επιχείρησης δεν εξοφλήσει τις υποχρεώσεις του απέναντι σε αυτήν, τότε ο factor επωμίζεται όλη την ευθύνη αυτή και είναι υποχρεωμένος να καλύψει την ζημία αυτή.

4.2.5. ΚΟΣΤΟΣ FACTORING

Για την παροχή των υπηρεσιών τους οι εταιρείες factoring επιβαρύνουν τους πελάτες τους με αμοιβή πρακτόρευσης του ύψους του 1%-3% των τιμολογίων. Το ακριβές ύψος της προμήθειας εξαρτάται από την διαχειριστική επεξεργασία των πωλούμενων λογαριασμών, όσο μεγαλύτερη είναι τόσο μεγαλύτερη θα είναι και η επιβάρυνση. Σύμφωνα με έρευνα της ICAP στην Ελλάδα η προμήθεια διαχείρισης εκτείνεται από 0,50%-2% ανάλογα με τις παρεχόμενες υπηρεσίες και κάλυψη κινδύνου στο μη αναγωγικό factoring. Επίσης υπόκεινται σε Φ.Π.Α. 19% και σε περίπτωση αλληλόχρεου λογαριασμού επιβαρύνεται με εισφορά 1,2% σύμφωνα με τον Ν.128/75.

Επίσης η εταιρεία (πωλητής) επιβαρύνεται και με επιπρόσθετο τόκο έναντι των απαιτήσεων που πούλησε. Το επιτόκιο που χρησιμοποιείται κάθε φορά εφαρμόζεται επί του ποσού που αποσύρεται το οποίο αφορά σε τιμολόγια τα οποία δεν έχουν εξοφληθεί. Ο χρόνος για να υπολογισθεί ο τόκος υπολογίζεται από την ημέρα απόσυρσης των κεφαλαίων έως την μέση ημερομηνία λήξης των τιμολογίων. Ευνόητο είναι ότι δεν θα επιβαρυνθεί ο πωλητής με

τόκο αν αποσυρθούν μετά την ημερομηνία αυτή. Το συνολικό δηλαδή κόστος της χρηματοδότησης εξαρτάται από την προμήθεια για τις υπηρεσίες που παρέχονται και τον τόκο για τα κεφάλαια που αποσύρονται προ λήξης.

4.2.6. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ FACTORING

- Αποτελεί μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης και διευρύνει την πιστοληπτική ικανότητα της επιχείρησης
- Άντληση ρευστότητας με αύξηση στις πωλήσεις
- Μείωση του λειτουργικού κόστους της διαχείρισης και της λογιστικής παρακολούθησης των εμπορικών απαιτήσεων του πελάτη-προμηθευτή
- Σημαντικού ύψους οικονομίες και εκπτώσεις από τους προμηθευτές, λόγω αγορών με μετρητά ή μαζικών παραγγελιών
- Βελτίωση της εικόνας της επιχείρησης όπως εμφανίζεται στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις και στους αριθμοδείκτες
- Συμβολή της εταιρείας factoring στη συγκεντρωτική προώθηση των εξαγωγών με ασφαλή τρόπο
- Πλήρης ασφάλεια απέναντι σε αφερέγγυους πελάτες
- Αξιοποίηση από την εταιρεία-πελάτη της ευρείας εμπειρίας που διαθέτει ο factor σε κάποιο παραγωγικό κλάδο
- Η εταιρεία το χρόνο που θα χρειαζόταν για την είσπραξη των τιμολογίων μπορεί να τον χρησιμοποιήσει σε άλλον κλάδο αυξάνοντας και άλλο την παραγωγικότητά της
- Δεν χρειάζεται πλέον η τήρηση βιβλίου οφειλετών

4.2.7. ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ FACTORING

- Το υψηλό κόστος χρηματοδότησης κυρίως όταν τα τιμολόγια είναι πάρα πολλά και μικρής σχετικά αξίας
- Η «εξάρτηση» της επιχείρησης από τον factor
- Οικονομικοί κίνδυνοι σε περίπτωση επιχειρηματικών απωλειών και μείωσης του κύκλου εργασιών

- Πολλές φορές η χρησιμοποίησή του έχει συνδεθεί με εταιρείες οι οποίες έχουν πρόβλημα

4.2.8. ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ FACTORING

Οι πρώτες εταιρείες factoring που άρχισαν να πρωτοεμφανίζονται στην Ελλάδα ήταν οι εξής:

1. ABC FACTORS
2. FAST HELLAS
3. ETHNOFACT
4. ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING

Σήμερα όμως οι εταιρείες factoring είναι περισσότερες και διαφορετικές καθώς και τα τμήματα τραπεζών.

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

- A) ABC FACTORS*
- B) ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING*
- Γ) ALPHA FACTORING*
- Δ) MULTIFACTORING*
- E) EFG FACTORS*
- ΣΤ) ΛΑΙΚΗ FACTORING*
- Z) ΚΥΠΡΟΥ FACTORING*

ΤΜΗΜΑΤΑ ΤΡΑΠΕΖΩΝ

- A) ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ*
- B) HSBC*
- Γ) ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ*
- Δ) NOVA BANK*
- E) ΑΤΤΙΚΗΣ*

4.2.9. ΚΑΤΑΤΑΞΗ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ FACTORING ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΟΝ ΚΥΚΛΟ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΤΟΥ 2002

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.2. ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ FACTORING

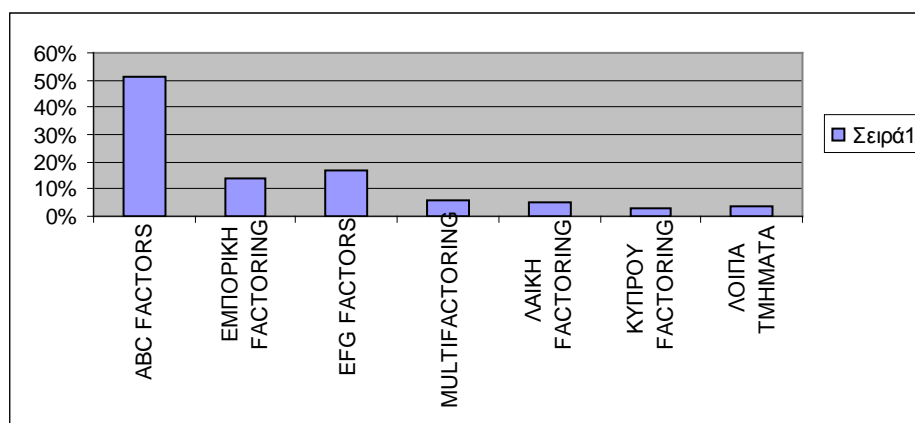
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ FACTORING	2001	2002	ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΜΕΤΑΒΟΛΗ 2001-2002
ABC FACTORS	1280	1500	17%
ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING	308	410	33%
EFG FACTORING	190	500	163%
MULTIFACTORING	165	185	12%
ΛΑΙΚΗ FACTORING	88	150	70%
ΚΥΠΡΟΥ FACTORING		100	
ΛΟΙΠΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ	103	120	16%
ΣΥΝΟΛΟ	2134	2965	39%

(Πηγή Factors Chain International)

4.2.10. ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ FACTORING ΤΟ ΕΤΟΣ 2002

Στο παρακάτω σχήμα βλέπουμε το μερίδιο αγοράς σύμφωνα με τα στοιχεία που αντλήσαμε από την Factors Chain International

ΣΧΕΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 4.2. ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ FACTORING



(Πηγή Factors Chain International)

4.2.11. FORFAITING

Το forfaiting είναι ένα χρηματοοικονομικό εργαλείο το οποίο έχει εξελιχθεί τα τελευταία 25 χρόνια. Το forfaiting είναι βασικά η προεξόφληση γραμματίων, συναλλαγματικών ή άλλων αξιόγραφων στη διεθνή αγορά χωρίς δικαίωμα επανεκχώρησης. Με την προεξόφληση ο εξαγωγέας χάνει το δικαίωμα να εισπράξει από τον εισαγωγέα και ο forfaiter χάνει το δικαίωμα επανεκχώρησης σε περίπτωση μη πληρωμής της οφειλής από τον εισαγωγέα. Η πράξη αυτή γίνεται χωρίς δικαίωμα αναγωγής. Το forfaiting χρησιμοποιείται συνήθως για συναλλαγές με πιστώσεις άνω των 3 ετών. Ο forfaiter μπορεί να λειτουργεί σαν ανεξάρτητος, που αγοράζει τίτλους και τους εξοφλεί με αποκλειστικό σκοπό το κέρδος από το προεξοφλητικό επιτόκιο.

Το forfaiting πολλές φορές συναγωνίζεται διάφορους χρηματοδοτικούς φορείς χρηματοδότησης και εξασφάλισης εξαγωγών και αυτό γιατί προσφέρει στον εξαγωγέα το πλεονέκτημα της προαποδοχής του πιστωτικού κινδύνου αποφεύγοντας τις γραφειοκρατικές διαδικασίες. Επίσης μπορεί να αποδειχθεί αρκετά χρήσιμο όταν κάποια επιχείρηση θελήσει να διευρύνει τα σύνορα των πελατών της. Ο forfaiter πριν προχωρήσει σε ουσιαστικές ενέργειες εξετάζει κάποια κριτήρια επιλογής του εξαγωγέα που είναι τα ακόλουθα:

1. Το ύψος της χρηματοδότησης, τη διάρκεια και τα νομίσματα
2. Τον εισαγωγέα
3. Τον εξαγωγέα
4. Τον εγγυητή
5. Τις μορφές δανείου
6. Τα ποσά και της ημερομηνίες λήξεως
7. Τον τρόπο παρεχόμενης ασφάλειας
8. Το είδος των εξαγωγών προϊόντων
9. Την ημερομηνία άφιξης των προϊόντων
10. Το χρόνο άφιξης των προεξοφλημένων εγγράφων
11. Τις απαιτούμενες άδειες έγκρισης για την παράδοση των προϊόντων
12. Τον τρόπο πληρωμής

4.3. VENTURE CAPITAL

Ο αγγλοσαξονικός όρος Venture Capital έχει αποδοθεί επισήμως στον ελληνικό χώρο ως επιχειρηματικό ή καινοτομικό κεφάλαιο, ως κεφάλαιο κινδύνου ή ως κεφάλαιο επιχειρηματικών συμμετοχών.

Το επιχειρηματικό κεφάλαιο αποτελεί μια εναλλακτική πηγή χρηματοδότησης και αναφέρεται στην ανάπτυξη ήδη υφισταμένων επιχειρήσεων ή στην δημιουργία νέων επιχειρήσεων και αφορά την συμμετοχή των Εταιριών Επιχειρηματικών Συμμετοχών (ΕΚΕΣ) στο μετοχικό - εταιρικό κεφάλαιο μιας επιχείρησης. Οι εταιρείες Venture Capital στρέφονται κυρίως σε νέες μικρές επιχειρήσεις για τις οποίες πιστεύουν ότι έχουν προοπτικές γρήγορης ανάπτυξης και δημιουργίας κερδών. Η Επιτροπή Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων αναγνωρίζοντας το σημαντικότερο ρόλο που παίζουν οι Μ.Μ.Ε. στην ανάπτυξη των τοπικών και εθνικών οικονομιών αλλά και τα προβλήματα χρηματοδότησης που αντιμετωπίζουν έχει αναπτύξει για το καινοτομικό ή επιχειρηματικό κεφάλαιο τα εξής σχέδια³⁴:

1. Δημιουργία εταιριών καινοτομικού κεφαλαίου
2. Συμμετοχικά κεφάλαια
3. Συμμετοχικά δάνεια
4. Επιχορηγήσεις στις εταιρείες καινοτομικού κεφαλαίου
5. Εγγυημένα κεφάλαια για ενίσχυση της ίδιας συμμετοχής
6. Σχέδιο για την ανάπτυξη του κεφαλαίου για τη χρηματοδότηση των πρώτων φάσεων ανάπτυξης ενός επενδυτικού σχεδίου.

Οι Εταιρίες Επιχειρηματικών Συμμετοχών συμμετέχοντας στο κεφάλαιο μιας εταιρίας, αναλαμβάνουν ισόποσα ένα μέρος του επιχειρηματικού κινδύνου της εταιρίας, αποσκοπώντας βέβαια σε υψηλή απόδοση κερδών, αντίστοιχη με αυτή του επιχειρηματία. Επίσης επενδύουν με μεσο-μακροπρόθεσμο ορίζοντα και επιδιώκουν να ρευστοποιήσουν την συμμετοχή τους με προσυμφωνημένο τρόπο και αποσκοπούν στην άντληση κερδών από την υπεραξία των μετοχών, η οποία δημιουργείται από την συμμετοχή και την συμβολή τους στην ανάπτυξη μιας εταιρίας.

Γενικότερα είναι εταιρίες οι οποίες υποστηρίζουν επιχειρήσεις ενεργά στον στρατηγικό τους σχεδιασμό, στον οικονομικό προγραμματισμό και έλεγχο, στο marketing, στις πωλήσεις, καθώς και στη μεταφορά τεχνογνωσίας και στην εισαγωγή σύγχρονων

³⁴ βλ. Ιωάννης Ν. Αποστολόπουλος, Ειδικά Θέματα Χρηματοδοτικής Διοίκησης, σελ.532

μεθόδων διοίκησης. Όσο αφορά το αναπτυξιακό κομμάτι, συνεισφέρουν μέσω επαφών, εμπειριών και μέσω εμπορικής, οικονομικής και διοικητικής τεχνογνωσίας που προσφέρουν. Τα αναμενόμενα για τον επενδυτή κέρδη θα προέλθουν κυρίως από την πώληση των μετοχών σε τιμή πολύ μεγαλύτερη από την αξία της αγορά τους.

4.3.1. TO VENTURE CAPITAL ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Το Venture Capital θεσμικά εισήχθη στην Ελλάδα με τον Ν. 1775/1988, παρουσιάζοντας προβλήματα ως προς την λειτουργία και εφαρμογή του.

Τα δύο βασικά προβλήματα ήταν

- ✓ Ο περιορισμός σε επενδύσεις υψηλής τεχνολογίας
- ✓ Η γραφειοκρατική διαδικασία κατά την έγκριση επιδοτήσεων των επενδύσεων.

Με τον Ν.1775/1988 δημιουργήθηκαν οι Ε.Π.Ε.Κ., δηλαδή Εταιρίες Παροχής Επιχειρηματικού Κεφαλαίου. Οι Ε.Π.Ε.Κ. δύναται:

- ✓ Να ιδρύουν νέες επιχειρήσεις με την μορφή Α.Ε. ή Ε.Π.Ε. για την πραγματοποίηση επενδύσεων υψηλής τεχνολογίας και καινοτομιών.
- ✓ Να συμμετέχουν στο κεφάλαιο υφισταμένων επιχειρήσεων Α.Ε. ή Ε.Π.Ε., σε περίπτωση αυξήσεως του κεφαλαίου τους, για την πραγματοποίηση επενδύσεων υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας.
- ✓ Να παρέχουν εγγυήσεις για την χορήγηση δανείων στις προηγούμενες επιχειρήσεις.
- ✓ Να παρέχουν στις εν λόγω επιχειρήσεις υπηρεσίες έρευνας αγοράς, αναλύσεων επενδυτικών σχεδίων, οργάνωσης κ.λ.π.

Ο νόμος αυτός αντικαταστάθηκε αργότερα από τον Ν. 2367/1995 ο οποίος ήταν αυτός που εισήγαγε εταιρίες κεφαλαίου επιχειρηματικών συμμετοχών. Η Ε.Κ.Ε.Σ. δύναται:

- ✓ Να επενδύει σε μετοχές Α.Ε. ή εταιρικά μερίδια Ε.Π.Ε., μη εισηγμένων στο χρηματιστήριο.
- ✓ Να επενδύει σε ομολογίες μετατρέψιμες σε μετοχές το αργότερο εντός τριετίας, εκδιδόμενες από μη εισηγμένες στο χρηματιστήριο επιχειρήσεις.
- ✓ Να παρέχει εγγύηση δανεισμού στις επιχειρήσεις συμμετοχής της.
- ✓ Να τοποθετεί τα διαθέσιμά της και βραχυχρόνιες κινητές αξίες σε ευρώ ή συνάλλαγμα, οι οποίες είναι διαπραγματεύσιμες στην αγορά.

- ✓ Να παρέχει στις επιχειρήσεις συμμετοχής της υπηρεσίες έρευνας αγοράς, αναλύσεων επενδυτικών προγραμμάτων, οργανώσεως, ως και πάσα ενδεικνυόμενη υπηρεσία για την πραγματοποίηση των καταστατικών σκοπών τους.

Με βάση το νέο πλαίσιο διευκολύνεται η εφαρμογή του θεσμού πέραν της υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας, αποφεύγοντας την εμπλοκή του με κρατικές επιχορηγήσεις ή άλλες γραφειοκρατικές διαδικασίες. Έτσι παρέχονται περισσότερα κίνητρα για την επέκταση και ευρύτερη εφαρμογή του θεσμού του επιχειρηματικού κεφαλαίου, γεγονός το οποίο συμβάλλει θετικά στην ανάπτυξη της χώρας.

4.3.2. ΧΡΗΣΤΕΣ ΤΟΥ VENTURE CAPITAL

Οι επιχειρήσεις οι οποίες επιλέγουν το Venture Capital χωρίζονται σε δύο μεγάλες κατηγορίες, με βάση τον σκοπό για τον οποίο επιλέγουν να το χρησιμοποιήσουν.

- ο Το Venture Capital για την δημιουργία καινούργιων επιχειρήσεων ή για την ανάπτυξη ήδη σχηματισμένων επιχειρήσεων. Σε αυτή την κατηγορία ανήκουν επιχειρήσεις οι οποίες στερούνται κεφαλαίων. Επίσης ανήκουν νέες επιχειρήσεις οι οποίες χαρακτηρίζονται από υψηλά επίπεδα τεχνολογίας και από καινοτομίες στην παραγωγική τους διαδικασία, γεγονός το οποίο αποτελεί κίνητρο για τις επιχειρήσεις του Venture Capital αντί παραδοσιακών κλάδων.
- ο Στην δεύτερη κατηγορία αναφερόμαστε σε επιχειρήσεις οι οποίες επιλέγουν το μοντέλο «χρηματοδότηση εξαγοράς των επιχειρήσεων από την διοίκησή τους»(management buy out). Πρόκειται για χρηματοδότηση μέσω εξαγοράς μέρους ή ολόκληρου του μετοχικού κεφαλαίου μιας επιχείρησης από τα στελέχη της.

4.3.3. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ VENTURE CAPITAL

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 συνέταιροι 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.

4.3.4 ΠΗΓΕΣ ΤΟΥ VENTURE CAPITAL

Τα φυσικά και νομικά πρόσωπα τα οποία προμηθεύουν Venture Capital μπορούν να ταξινομηθούν στις παρακάτω κατηγορίες³⁵:

- ✚ Ιδιώτες με μεγάλη περιουσία
- ✚ Ιδιωτικές Επενδυτικές Κοινοπραξίες και Εταιρείες
- ✚ Ιδιώτες που συμμετέχουν σε ανεπίσημη αγορά Venture Capital
- ✚ Εταιρείες Παροχής Επιχειρηματικού Κεφαλαίου Θυγατρικές Χρηματοπιστωτικών ή μη Χρηματοπιστωτικών Εταιρειών
- ✚ Εταιρείες Παροχής Επιχειρηματικού Κεφαλαίου (ΕΠΕΚ), που χρησιμοποιούν κρατική χρηματοδότηση.

³⁵ βλ. www.hirc.gr

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

ΕΡΕΥΝΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Σύμφωνα με όσα εξετάσαμε στην πορεία της εργασίας μας και αναγνωρίζοντας την σημαντικότητα των τραπεζών στην χρηματοδότηση των ελληνικών Μ.Μ.Ε., στο τελευταίο κεφάλαιο της εργασίας μας θα εξετάσουμε στατιστικά στοιχεία για τον τραπεζικό τομέα αλλά και μία έρευνα σε δύο από τους μεγαλύτερους τραπεζικούς ομίλους την Alpha Bank και την EFG Eurobank όπου θα δούμε τα κριτήρια που εξετάζουν τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα για την χρηματοδότηση των Μ.Μ.Ε. αλλά και μια σειρά χρηματοδοτικών εργαλείων για αυτές.

5.1. ΜΕΛΕΤΕΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΔΑΝΕΙΣΜΟ

Στην συνέχεια θα παρακολουθήσουμε δύο στατιστικές μελέτες που έχουν γίνει με θέμα την σχέση των ελληνικών Μ.Μ.Ε. με τον τραπεζικό δανεισμό. Από τις 2 αυτές έρευνες παρατηρούμε τις ανάγκες της ελληνικής Μ.Μ.Ε. σε βραχυπρόθεσμα κεφάλαια αποδεικνύοντας έτσι τα προβλήματα ρευστότητας που αντιμετωπίζουν αλλά και την αποφυγή μακροπρόθεσμων κεφαλαίων για την δημιουργία επενδύσεων καθώς και την άποψη των Μ.Μ.Ε. για τον ρόλο των τραπεζών στην επιχειρηματική τους δραστηριότητα. Οι μελέτες οι οποίες θα εξετάσουμε έχουν πραγματοποιηθεί από τις εταιρείες:

- Hellastat (Ελληνική Εταιρεία Στατιστικών & Οικονομικών Πληροφοριών)
- Kaparesearch

Έρευνα της Hellastat

Η Hellastat στην μελέτη της που αφορά τα έτη 2002-2005 εξέτασε τον λόγο βραχυπρόθεσμου δανεισμού προς τις πωλήσεις των επιχειρήσεων. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα η ταχύτερη αύξηση των βραχυπρόθεσμων τραπεζικών υποχρεώσεων σε σύγκριση με τον κύκλο εργασιών οδηγεί σε σημαντική επιδείνωση του αντίστοιχου δείκτη που συγκρίνει τα δύο μεγέθη: ο λόγος του βραχυπρόθεσμου δανεισμού προς τις πωλήσεις εκτιμάται για το σύνολο των επιχειρήσεων στο 25,6% το 2005, έναντι 23,1% το 2004, 22,2% το 2003 και μόλις το 20,9% το 2002. Συνεπώς, η μέση ελληνική επιχείρηση χρωστάει 26 λεπτά περίπου για κάθε ένα περίπου ευρώ πωλήσεων που επιτυγχάνει. Το δείγμα των επιχειρήσεων που εξέτασε η Hellastat αφορούσε όλων των μεγεθών τις επιχειρήσεις (μεγάλες και μικρομεσαίες) αποδεικνύοντας την κύρια ανάγκη των Μ.Μ.Ε. σε βραχυπρόθεσμα κεφάλαια έναντι των μεγάλων. Σύμφωνα με τα συμπεράσματα προκύπτουν ότι:

Οι μεσαίου και μικρού μεγέθους επιχειρήσεις φέρουν υψηλό βραχυπρόθεσμο δανεισμό σε σχέση με τα ετήσια έσοδα τους, ενώ λειτουργούν σε ιδιαίτερα (έως οριακά) χαμηλά επίπεδα κάλυψης των χρηματοοικονομικών τους εξόδων. Μεταξύ των κλάδων με την υψηλότερη επιβάρυνση με βραχυπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό σε σχέση με τις πωλήσεις είναι:

- Το εμπόριο ένδυσης και υπόδησης, με 41%
- Το εμπόριο κλωστοϋφαντουργικών προϊόντων, με 53%
- Η επεξεργασία και τα προϊόντα ξύλου με 44,2%
- Και η οινοποιεία με 58,9%

	Συνολικές υποχρεώσεις προς συνολικά κεφάλαια				Κάλυψη χρηματοοικονομικών εξόδων από τα λειτουργικά κέρδη			
	2005	2004	2003	2002	2005	2004	2003	2002
Εμπόριο	72,7%	71,5%	71,2%	70,3%	3,1	3,8	4,0	3,9
Κύκλος εργασιών >50	79,8%	80,2%	82,0%	82,9%	5,1	5,6	5,5	5,6
Κύκλος εργασιών 3-50	78,2%	78,0%	78,0%	77,0%	3,5	4,4	4,6	4,4
Κύκλος εργασιών 1-3	74,0%	73,5%	73,0%	72,0%	3,1	3,7	4,0	4,0
Κύκλος εργασιών 0,3-1	67,2%	64,9%	64,5%	63,0%	2,6	3,5	3,6	3,8
Κύκλος εργασιών <0,3	37,6%	41,6%	43,2%	43,0%	0,2	1,4	1,6	1,8
Μεταποίηση	56,2%	54,9%	54,1%	53,1%	3,5	4,0	4,2	4,6
Κύκλος εργασιών >50	58,3%	58,0%	66,9%	64,0%	4,4	5,3	4,7	5,0
Κύκλος εργασιών 3-50	64,6%	63,0%	63,0%	61,6%	3,8	4,3	4,3	4,4
Κύκλος εργασιών 1-3	57,0%	55,9%	54,3%	53,1%	3,8	4,4	5,0	5,3
Κύκλος εργασιών 0,3-1	54,0%	51,5%	50,1%	49,4%	3,2	3,5	3,9	4,7
Κύκλος εργασιών <0,3	30,0%	27,8%	31,0%	30,8%	0,0	0,9	1,2	2,0
Υπηρεσίες	43,0%	42,0%	41,0%	38,0%	3,9	4,2	4,6	4,9
Κύκλος εργασιών >50	61,7%	60,1%	67,0%	67,7%	4,6	4,9	6,3	5,5
Κύκλος εργασιών 3-50	65,7%	65,1%	67,2%	63,5%	4,8	5,4	5,4	5,5
Κύκλος εργασιών 1-3	61,0%	60,5%	59,0%	56,7%	5,3	5,6	5,9	6,6
Κύκλος εργασιών 0,3-1	51,0%	49,4%	49,1%	45,6%	4,6	4,8	4,5	4,9
Κύκλος εργασιών <0,3	20,0%	19,9%	20,0%	18,1%	1,7	2,0	2,9	3,2
Σύνολο επιχειρήσεων	57,0%	56,0%	55,3%	54,0%	3,4	4,0	4,2	4,4

ποσά σε εκ. €

www.hellastat.com

	Βραχυπρόθεσμες τραπεζικές υποχρεώσεις προς πωλήσεις				Μέσος ρυθμός μεταβολής βραχυπρόθεσμου δανεισμού		
	2005	2004	2003	2002	05/04	04/03	03/02
Εμπόριο	24,1%	21,3%	20,3%	19,6%	9,3%	10,5%	13,4%
Κύκλος εργασιών >50	9,1%	8,6%	7,0%	9,2%	10,6%	8,9%	0,0%
Κύκλος εργασιών 3-50	22,8%	20,6%	19,6%	19,0%	14,0%	15,9%	19,9%
Κύκλος εργασιών 1-3	24,4%	21,4%	21,0%	20,6%	8,8%	10,2%	13,5%
Κύκλος εργασιών 0,3-1	29,2%	24,1%	21,2%	19,4%	1,8%	4,8%	6,7%
Κύκλος εργασιών <0,3	41,1%	29,9%	23,8%	21,5%	-0,7%	0,0%	0,0%
Μεταποίηση	29,8%	27,0%	25,8%	23,6%	7,5%	8,7%	11,1%
Κύκλος εργασιών >50	14,8%	16,2%	16,0%	13,8%	5,9%	3,7%	7,6%
Κύκλος εργασιών 3-50	29,8%	28,9%	27,1%	24,4%	9,3%	11,2%	14,4%
Κύκλος εργασιών 1-3	28,3%	23,6%	22,5%	21,4%	14,3%	12,7%	12,0%
Κύκλος εργασιών 0,3-1	31,3%	27,3%	24,7%	22,5%	0,0%	5,0%	7,6%
Κύκλος εργασιών <0,3	60,3%	44,9%	42,7%	38,7%	0,0%	0,0%	0,0%
Υπηρεσίες	23,5%	21,1%	21,2%	19,6%	0,5%	0,0%	2,3%
Κύκλος εργασιών >50	14,3%	10,3%	8,0%	9,8%	3,1%	2,3%	4,6%
Κύκλος εργασιών 3-50	18,1%	15,5%	16,8%	15,2%	5,7%	4,3%	16,6%
Κύκλος εργασιών 1-3	19,3%	17,4%	17,3%	16,4%	5,0%	1,8%	6,7%
Κύκλος εργασιών 0,3-1	25,1%	23,3%	20,2%	17,7%	0,0%	0,0%	2,7%
Κύκλος εργασιών <0,3	51,2%	48,3%	42,6%	36,7%	0,0%	0,0%	0,0%
Σύνολο επιχειρήσεων	25,6%	23,1%	22,2%	20,9%	5,9%	6,6%	9,7%

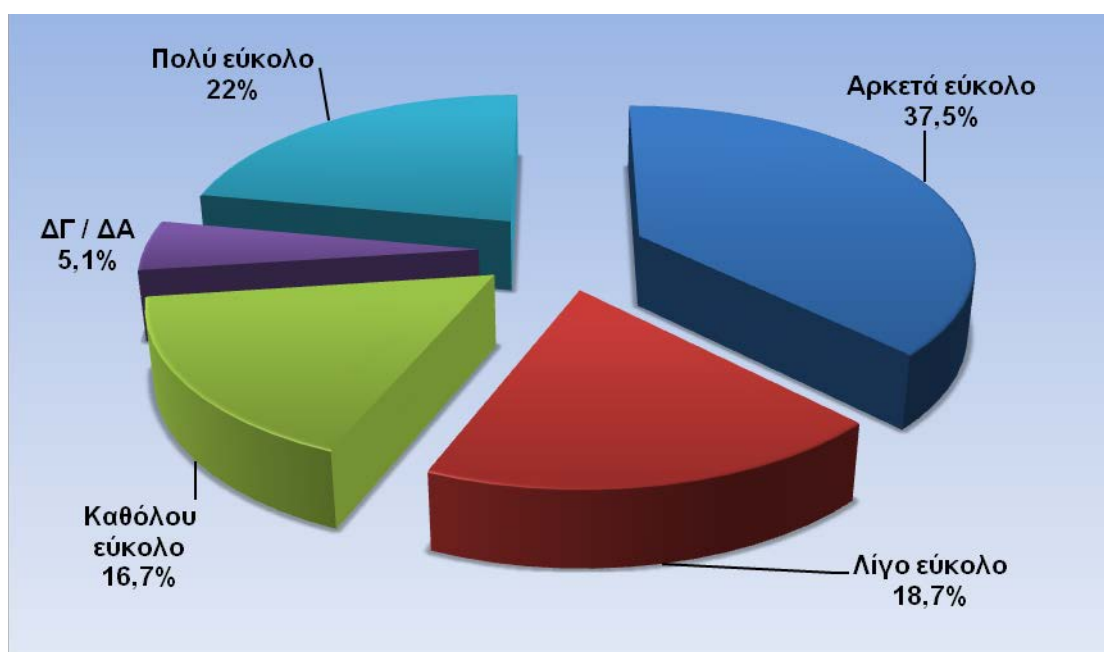
ποσά σε εκ. €

www.hellastat.com

Έρευνα της Kararesearch

Από την έρευνα της Kararesearch μπορούμε να αντλήσουμε χρήσιμες πληροφορίες σχετικά με την άποψη των Μ.Μ.Ε. για τον τραπεζικό τομέα, τον ρόλο που παίζει η τραπεζική χρηματοδότηση στην επιχειρηματική τους δραστηριότητα αλλά και τις προτιμήσεις τους σε βραχυπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα δάνεια.

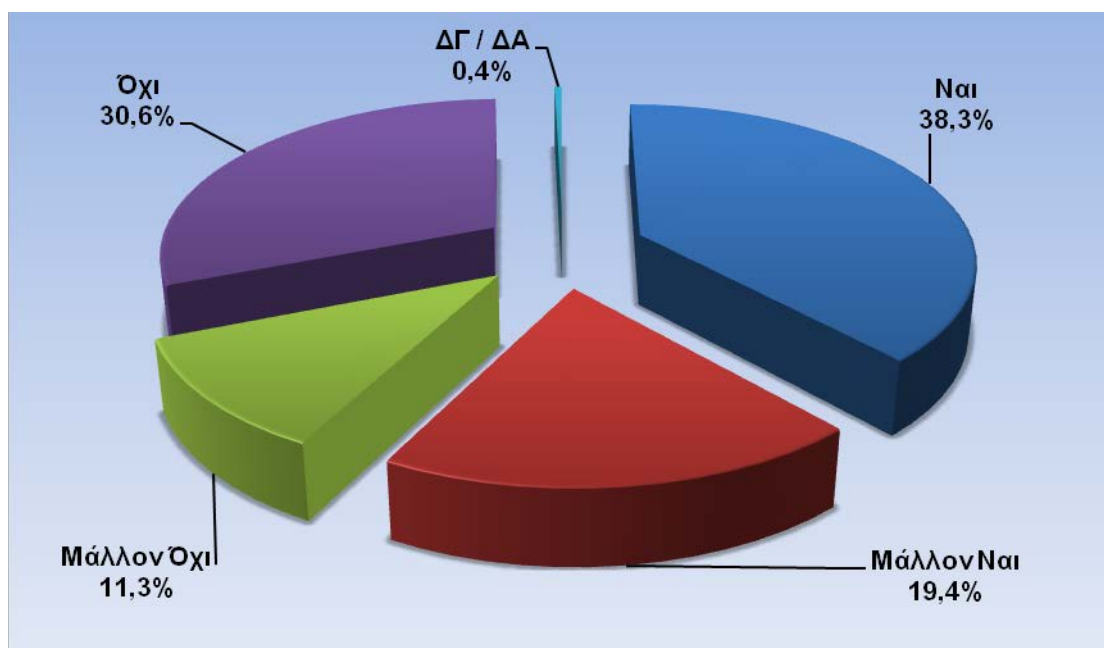
ΕΡΩΤΗΣΗ: Πόσο εύκολο θεωρείται τον τραπεζικό δανεισμό για μία Μ.Μ.Ε. στις μέρες μας;



(Πηγή www.ebea.gr)

- Το 59,5% των επιχειρήσεων δηλώνει ότι, ο τραπεζικός δανεισμός για τις Μ.Μ.Ε. είναι εύκολος στις μέρες μας. Πιο εύκολη πρόσβαση στα τραπεζικά δάνεια έχουν οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην ακίνητη περιουσία, σε ποσοστό 64,8%, οι Εταιρείες Περιορισμένης Ευθύνης, σε ποσοστό 61,1% και οι επιχειρήσεις με αριθμό απασχολούμενων ατόμων από 50-250 άτομα, σε ποσοστό 67,9% .
- Παρ' όλα αυτά, για το 35,5% του συνόλου των ερωτώμενων Μ.Μ.Ε., η πρόσβαση στον τραπεζικό δανεισμό θεωρείται δύσκολη. Περισσότερο φαίνονται να δυσκολεύονται οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον τομέα της μεταποίησης, σε ποσοστό 38,4% και οι εμπορικές επιχειρήσεις, σε ποσοστό 37,2%, με μικρό αριθμό απασχολούμενων ατόμων (από 0-9 άτομα), σε ποσοστό 36,6%.

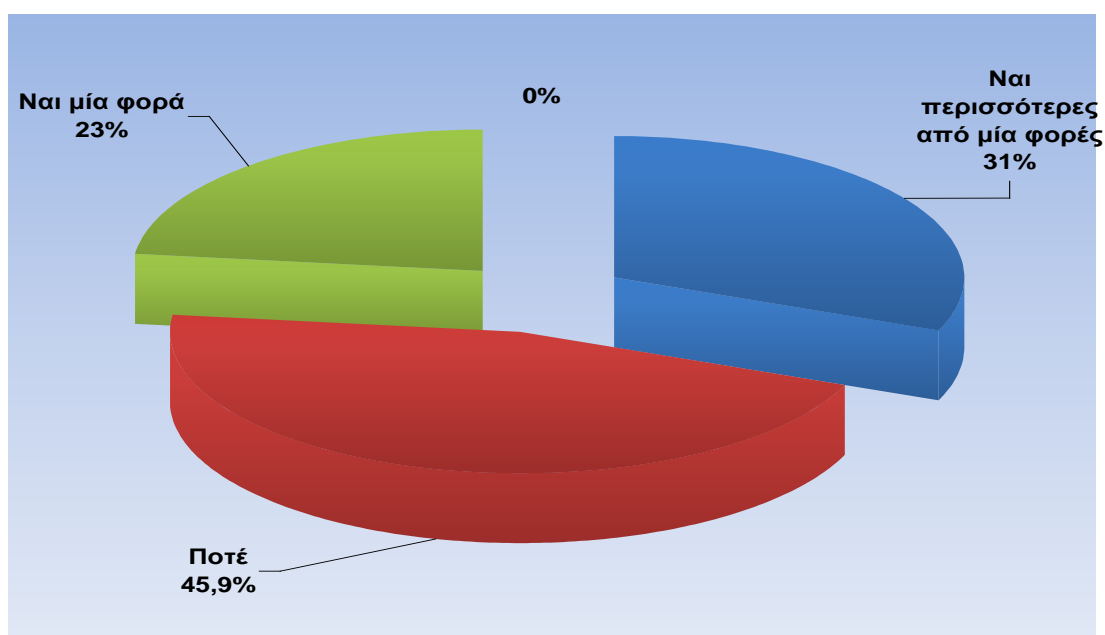
ΕΡΩΤΗΣΗ: Θεωρείτε τον τραπεζικό δανεισμό κάτι απαραίτητο για την επιχειρηματική σας δραστηριότητα;



(Πηγή www.ebea.gr)

- Το 57,7% των Μ.Μ.Ε. πιστεύει ότι, ο τραπεζικός δανεισμός είναι απαραίτητος για την επιχειρηματική τους δραστηριότητα. Το ποσοστό αυτό, αυξάνεται κατά 8,4% για τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον τομέα της μεταποίησης, αφού δηλώνουν σε ποσοστό 66% ότι τους είναι απαραίτητος ο τραπεζικός δανεισμός, κατά 14,1% στις Ανώνυμες Εταιρείες, οι οποίες δηλώνουν σε ποσοστό 71,8% την αναγκαιότητα του τραπεζικού δανεισμού και κατά 18,5% σε επιχειρήσεις που απασχολούν από 50-250 άτομα, οι οποίες σε ποσοστό 76,2% πιστεύουν ότι ο τραπεζικός δανεισμός είναι απαραίτητος στην επιχειρηματική τους λειτουργία.
- Το 76,1% των ερωτώμενων Μ.Μ.Ε. που δήλωσαν ότι ο τραπεζικός δανεισμός είναι απαραίτητος για την επιχειρηματική τους λειτουργία, έχει πάρει κάποιο δάνειο, στην πλειοψηφία τους (46,8%) περισσότερες από μια φορές, ενώ δάνειο έχει πάρει και το 23,6% εκείνων που δηλώνουν ότι τραπεζικός δανεισμός δεν αποτελεί απαραίτητο εργαλείο στην επιχειρηματική τους λειτουργία.

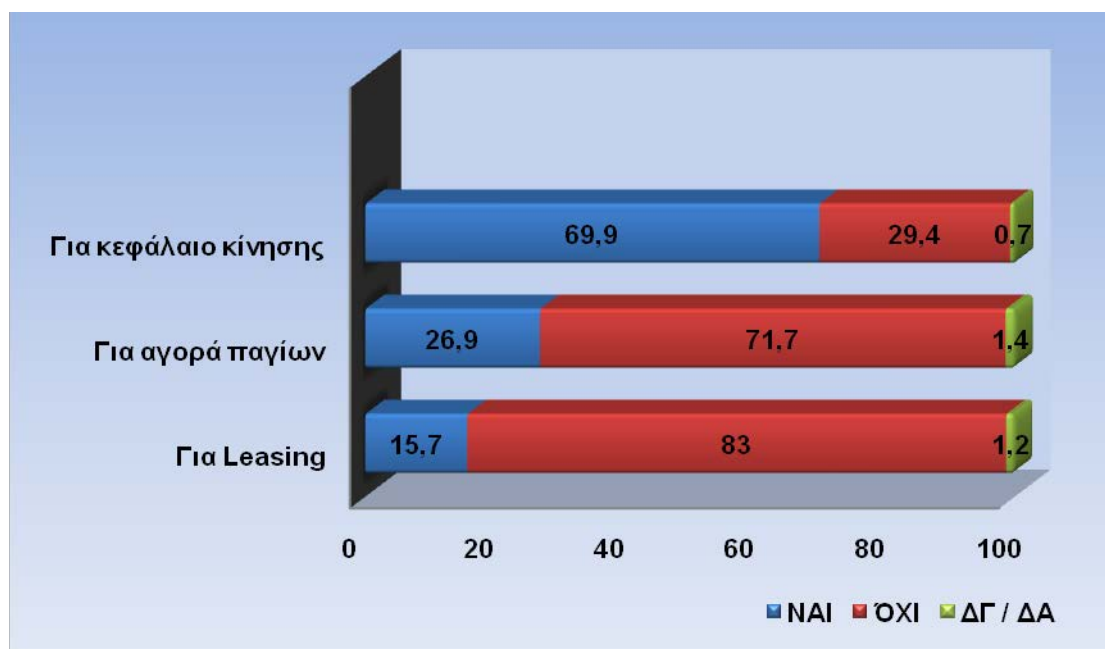
ΕΡΩΤΗΣΗ: Η επιχείρησή σας έχει συνάψει κάποιο δάνειο με Τράπεζα;



(Πηγή www.ebea.gr)

- Το 45,9% των ερωτώμενων Μ.Μ.Ε., δεν έχει πάρει ποτέ δάνειο. Είναι κυρίως οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον τομέα του εμπορίου, σε ποσοστό 48,1% και στον τομέα της ακίνητης περιουσίας, σε ποσοστό 47,4%, Ατομικές, σε ποσοστό 53,3% και Ομόρρυθμες, σε ποσοστό 52,2 %, στην πλειοψηφία τους με αριθμό απασχολούμενων από 0-9 άτομα, σε ποσοστό 49,8%.
- Εντυπωσιακό είναι το γεγονός, όπως αυτό καταγράφεται από τα αποτελέσματα της έρευνας, ότι όσο αυξάνει ο αριθμός των απασχολούμενων ατόμων, τόσο αυξάνει και η ανάγκη για δανεισμό. Μόνο το 26,3% των επιχειρήσεων με αριθμό απασχολούμενων από 10-49 άτομα, δηλώνουν ότι δεν έχουν πάρει ποτέ δάνειο, ενώ ακόμη μικρότερο, της τάξης του 14,7% είναι το ποσοστό των επιχειρήσεων με αριθμό απασχολούμενων από 50-250 άτομα, που δηλώνει ότι δεν έχει δανειστεί ποτέ.
- Το 54% των επιχειρήσεων, έχει συνάψει κάποιο δάνειο με τράπεζα, ενώ το 31% δηλώνει ότι έχει δανειστεί περισσότερες από μια φορές.

ΕΡΩΤΗΣΗ: Σήμερα η επιχείρησή σας έχει κάποια δάνεια που τρέχουν;

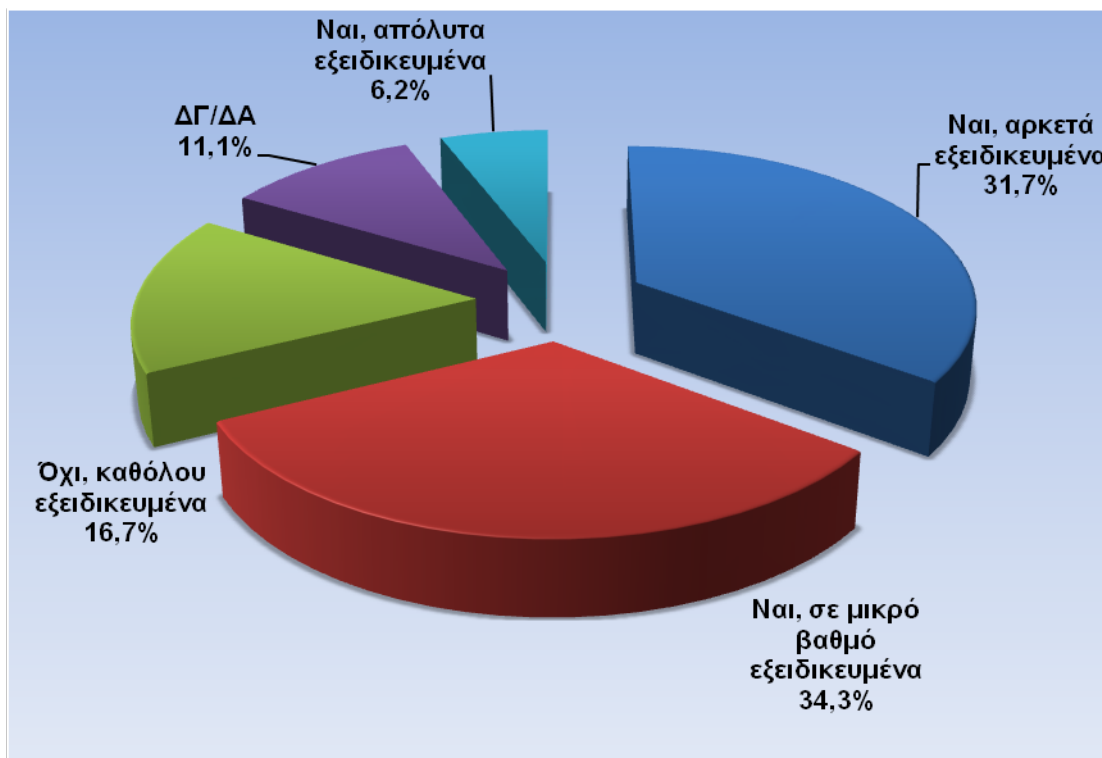


(Πηγή www.ebea.gr)

- Το 44,7% των Μ.Μ.Ε., δηλώνει ότι σήμερα έχει κάποιο δάνειο. Από αυτούς, το 69,9% δηλώνει ότι έχει δάνειο για κεφάλαιο κίνησης, το 26,9% για αγορά παγίων και το 15,7% για leasing. Φαίνεται δηλαδή ότι, οι επιχειρήσεις δανείζονται κυρίως για να καλύψουν λειτουργικές τους δαπάνες και πολύ λιγότερο για να εκσυγχρονιστούν ή να αναπτυχθούν.
- Η μεταποίηση, σε ποσοστό 81,5%, οι επιχειρήσεις με αριθμό απασχολούμενων από 10-49 άτομα, σε ποσοστό 72,3% και από 50-250 άτομα, σε ποσοστό 72% φαίνεται να έχουν μεγαλύτερη ανάγκη το δανεισμό για κεφάλαιο κίνησης.
- Δάνεια για αγορά παγίων, συνάπτουν περισσότερο οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην ακίνητη περιουσία (46,7%) και οι επιχειρήσεις με αριθμό απασχολούμενων από 50-250 άτομα (41,9%).
- Το leasing, προτιμούν περισσότερο επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον τομέα των υπηρεσιών (26,5%) και επιχειρήσεις με αριθμό απασχολούμενων από 50-250 άτομα (41,9%).
- Και τα τρία είδη δανείων, δηλαδή κεφάλαιο κίνησης, δάνειο για αγορά παγίων και leasing, δήλωσε ότι έχει σήμερα το 5% του συνόλου των ερωτώμενων. Δάνεια για κεφάλαιο κίνησης και αγορά παγίων, έχει ταυτόχρονα το 16,4% των επιχειρήσεων,

για κεφάλαιο κίνησης και leasing το 11,6% και τέλος για αγορά παγίων και leasing το 6,6%.

ΕΡΩΤΗΣΗ: Πιστεύετε ότι οι τράπεζες προσφέρουν εξειδικευμένα χρηματοδοτικά προϊόντα προσαρμοσμένα στις ιδιαιτερότητες των πελατών τους;

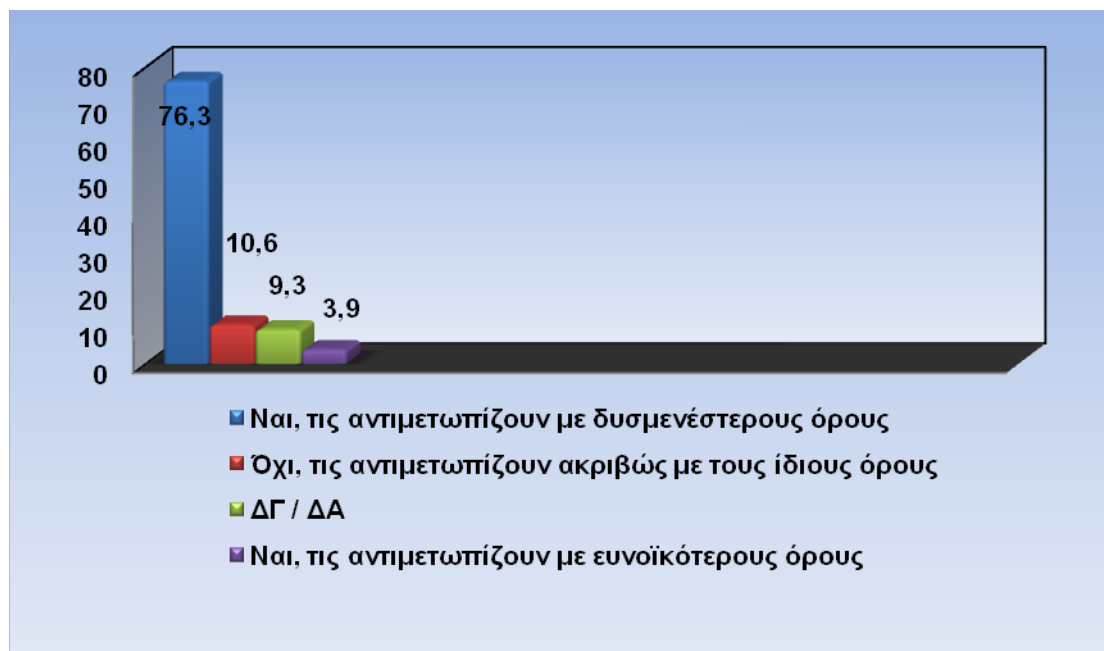


(Πηγή www.ebea.gr)

- Μόνο το 37,9% των ερωτώμενων Μ.Μ.Ε. δηλώνει ότι, οι τραπεζικοί οργανισμοί προσφέρουν απόλυτα και αρκετά εξειδικευμένα χρηματοδοτικά προϊόντα, προσαρμοσμένα στις ιδιαιτερότητες των πελατών τους.
- Περισσότερο ευνοημένες στις δανειοληπτικές συναλλαγές τους φαίνεται να είναι οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην ακίνητη περιουσία, οι οποίες σε ποσοστό 50,9% δηλώνουν ότι οι τραπεζικοί οργανισμοί προσφέρουν απόλυτα και αρκετά εξειδικευμένα χρηματοδοτικά προϊόντα. Το ίδιο ευνοημένες, σε ποσοστό 50,5% είναι οι μεγάλες σε αριθμό απασχολούμενων ατόμων επιχειρήσεις (50-250 άτομα), όπως επίσης και οι Ανώνυμες εταιρείες σε ποσοστό 50,4%.
- Σημαντικό είναι το ποσοστό (40,1%) των επιχειρήσεων που δηλώνουν ότι οι τράπεζες προσφέρουν απόλυτα και αρκετά εξειδικευμένα χρηματοδοτικά προϊόντα και τελικά όταν χρειάστηκε, πήραν δάνειο από την τράπεζα την οποία συνεργάζονται. Το

αντίστοιχο ποσοστό, εκείνων των Μ.Μ.Ε. που επέλεξαν να πάρουν δάνειο από άλλη τράπεζα, ανέρχεται σε 38,8%.

ΕΡΩΤΗΣΗ: Οι τράπεζες, προκειμένου για τη χορήγηση δανείου, αντιμετωπίζουν με διαφορετικό τρόπο τις Μ.Μ.Ε. από τις μεγάλες επιχειρήσεις;



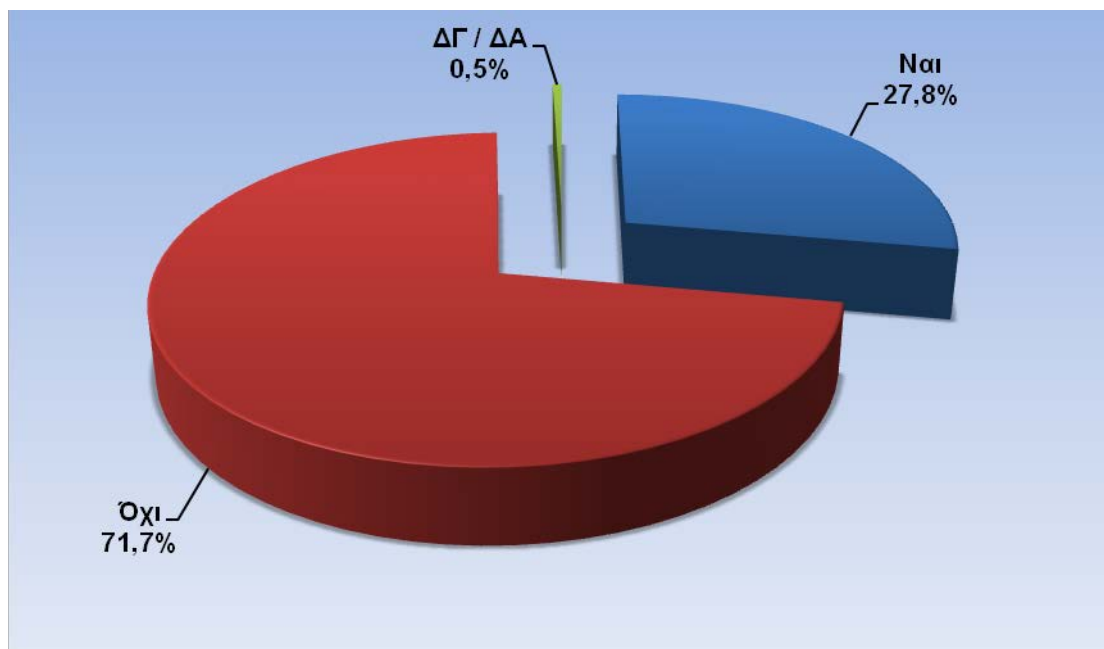
(Πηγή www.ebea.gr)

- Το 76,3% των Μ.Μ.Ε., πιστεύει ότι, οι τράπεζες αντιμετωπίζουν με δυσμενέστερους όρους τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, από ότι τις μεγάλες.

ΕΡΩΤΗΣΗ: Σε τι συνίσταται αυτό:

- Το 51,6% αυτών δηλώνει ότι οι τράπεζες ζητούν περισσότερες εξασφαλίσεις.
- Το 38,2% ότι τους προσφέρουν δάνεια με υψηλότερα επιτόκια και
- Το 31,1% ότι γενικά έχουν υψηλότερες επιβαρύνσεις.

ΕΡΩΤΗΣΗ: Γνωρίζετε το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΕ);



(Πηγή www.ebea.gr)

Το 71,7% του συνόλου των ερωτώμενων Μ.Μ.Ε., δηλώνει ότι, δεν γνωρίζει το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΕ).

ΕΡΩΤΗΣΗ: Πιστεύετε ότι, η λειτουργία του Ταμείου Εγγυοδοσίας (ΤΕΜΠΕ), σας διευκολύνει στη λήψη ή / και την εξυπηρέτηση του δανείου σας;

Απ' όσους το γνωρίζουν το ΤΕΜΠΕ, μόλις το 27,2% δηλώνει ότι η λειτουργία του μπορεί να διευκολύνει την επιχείρηση του στη λήψη ή στην εξυπηρέτηση ενός δανείου.

5.2. ΕΡΕΥΝΑ ΣΕ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

Από αυτά που παρακολουθήσαμε έως τώρα παρατηρούμε ότι οι Μ.Μ.Ε. θεωρούν απαραίτητο τον τραπεζικό δανεισμό για την λειτουργία τους όμως κρατούν διστακτική στάση απέναντί του. Οι λόγοι όπως είδαμε είναι κυρίως ο φόβος για τις απαιτήσεις των τραπεζών αλλά και η άποψη των Μ.Μ.Ε. για μη ειδικευμένα εργαλεία προς τις Μ.Μ.Ε. Για το λόγο αυτό στην συνέχεια θα παρουσιάσουμε μια έρευνα σε δύο τράπεζες, στην EFG Eurobank και στην Alpha Bank, που στόχο έχει να παρουσιάσει χρηματοδοτικά εργαλεία που προσφέρουν οι τράπεζες στις Μ.Μ.Ε. αλλά και τα κριτήρια που εξετάζουν προκειμένου να τις χρηματοδοτήσουν.

5.2.1. EFG EUROBANK

5.2.1.1. ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ Μ.Μ.Ε.

Η τράπεζα EFG Eurobank εξετάζει ένα πλέγμα αντικειμενικών κριτηρίων τα οποία προαπαιτούνται για την έγκριση της χρηματοδότησης μίας Μ.Μ.Ε. Αυτά διακρίνονται σε δύο μεγάλες κατηγορίες:

- Ποιοτικά κριτήρια - Αξιολόγηση επιχείρησης-επιχειρηματία
- Ποσοτικά κριτήρια – Οικονομοτεχνική ανάλυση

Τα ποιοτικά κριτήρια συνοψίζονται στα κάτωθι:

1. ΓΝΩΣΗ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ

Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται τόσο στο αντικείμενο δραστηριότητας όσο και στον ίδιο τον επιχειρηματία / πελάτη:

- Εάν είναι σοβαρό, φερέγγυο και αξιόπιστο άτομο
- Έχει παρελθόν συνέπειας, υπευθυνότητας και σταθερότητας
- Είναι ύποπτο άτομο με ασυνήθιστες συναλλακτικές δραστηριότητες

2. ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΗΣ ΑΝΑΓΚΗΣ

Ο πελάτης-επιχειρηματίας θα πρέπει να δώσει πληροφορίες σχετικά με τον προσδιορισμό της πραγματικής ανάγκης για την οποία χρειάζεται το κεφάλαιο.

- Πως θα χρησιμοποιήσει το κεφάλαιο
- Εάν θα χρηματοδοτήσει την αγορά κάποιου παγίου

- Εάν πρόκειται για έκτακτη & απρόβλεπτη ή πιθανώς επαναλαμβανόμενη ανάγκη.

3. ΠΗΓΕΣ ΑΠΟΠΛΗΡΩΜΗΣ ΤΟΥ ΔΑΝΕΙΟΥ

Η Eurobank χωρίζει τις πηγές από τις οποίες θα γίνει η αποπληρωμή του δανείου σε δύο κατηγορίες:

A. Λειτουργικές

- Απαιτήσεις από πελάτες
- Αναμενόμενες πωλήσεις που ήδη έχει στην κατοχή της
- Αποδεδειγμένες πωλήσεις με πιστωτικές κάρτες

B. Μη λειτουργικές

- Εικόνα και φήμη της
- Ήθος
- Καλές πληροφορίες Τραπεζών & αγοράς
- Προσημειώσεις και υποθήκες ακινήτων σε εξασφάλιση
- Δεσμευμένα μετρητά, ομόλογα, τίτλοι
- Ελεύθερη βαρών ακίνητη περιουσία της επιχείρησης ή φορέων της
- Διαθέσιμα ή ρευστοποιήσιμα στοιχεία

4. ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Εξετάζονται στοιχεία όπως:

- Τα χρόνια παρουσίας της επιχείρησης στην αγορά
- Το παρελθόν της επιχείρησης και των φορέων της
- Η ενασχόληση με το αντικείμενο και οι εμπειρίες των φορέων της
- Αν πρόκειται για νέα επιχείρηση ή συνέχεια προϋπάρχουσας
- Αν το επιχειρηματικό τους παρελθόν είναι ομαλό ή αν υπήρχαν προβλήματα και πως επιλύθηκαν

5. ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ

- Η μορφή της εταιρείας (Α.Ε., Ο.Ε., Ε.Ε., Ε.Π.Ε.)
- Ο πραγματικός ιδιοκτήτης
- Η κατανομή των μεριδίων της εταιρείας
- Η μορφή συμμετοχής των εταίρων (τυπική, ουσιαστική κλπ) και ο λόγος διαφοροποίησης

6. ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗ ΔΟΜΗ

Απαιτούνται στοιχεία όπως:

- Πως διοικείται η επιχείρηση;
- Πως έχουν μοιραστεί οι ρόλοι μεταξύ των εταίρων;
- Πόσοι συμμετέχουν στη λήψη διοικητικών αποφάσεων;
- Πως στελεχώνεται η επιχείρηση;

7. ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Εξετάζεται κατά πόσο τα προϊόντα της επιχείρησης είναι:

- Επώνυμα, γνωστά και καθιερωμένα στην αγορά του κλάδου που ανήκει η επιχείρηση
- Καλής ποιότητας ή κατασκευής
- Ή εφόσον η επιχείρηση είναι παροχής υπηρεσιών τι είδους υπηρεσίες προσφέρονται και ποια η εξυπηρέτηση που παρέχεται

8. ΟΙ ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΑΓΟΡΑΣ ΣΤΗΝ ΟΠΟΙΑ ΑΝΗΚΕΙ Ο ΚΛΑΔΟΣ

Για κάθε επιχείρηση ξεχωριστά η τράπεζα εξετάζει:

- Τον κλάδο δραστηριότητας
- Τα αρνητικά / θετικά και τις προοπτικές του κλάδου για το μέλλον
- Το είδος του ανταγωνισμού
- Πως αντιδρά και αντιμετωπίζει η επιχείρηση τον ανταγωνισμό

9. Η ΣΧΕΣΗ ΠΟΥ ΔΙΑΤΗΡΕΙ ΜΕ ΤΗΝ ΤΡΑΠΕΖΑ

- Αν τηρεί σωστά τους λογαριασμούς του
- Τα μέσα υπόλοιπα που διατηρεί
- Η συνεργασία με την με την Eurobank Cards και το ύψος πωλήσεων μέσω καρτών
- Οι σχέσεις με τα στελέχη του καταστήματος
- Αν είναι σκληρός και απαιτητικός στις συναλλαγές του που δηλώνει επιχειρηματικότητα.

10. ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΑΠΟ ΤΟ ΟΙΚΕΙΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Η Eurobank προκειμένου να έχει μία πλήρη εικόνα για την συμπεριφορά της επιχείρησης αλλά και για το πώς αντιδρά γενικά στις υποχρεώσεις της κάνει μια έρευνα αγοράς στο οικείο περιβάλλον που προκύπτει από:

A. Προμηθευτές, σχετικά με:

- Αν αγοράζει με μετρητά ή αν έχει ανοικτό λογαριασμό
- Αν κάνει χρήση επιταγών και τι είδους είναι αυτές
- Αν υπάρχει συνέπεια πληρωμών

B. Πελάτες, σχετικά με:

- Αν έχουν μείνει ευχαριστημένοι από τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της επιχείρησης
- Αν υπήρχε συνέπεια και ανταπόκριση από την μεριά της επιχείρησης στις παραγγελίες

Γ. Άλλες τράπεζες, η Eurobank θεωρεί ως πολύ θετικό στοιχείο η επιχείρηση να δηλώσει ότι συνεργάζεται και με άλλες τράπεζες. Από αυτές εξετάζει:

- Τι δάνεια έχει πάρει κατά το παρελθόν και πως έχει γίνει η αποπληρωμή αυτών
- Αν είναι ενήμερος ή ληξιπρόθεσμος
- Αν διατηρεί λογαριασμό όψεως και πως τον κινεί

11. ΤΟ ΒΙΟΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ ΚΑΙ Η ΠΕΡΙΟΥΣΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Η Eurobank θέτοντας πάντα ως στόχο της την δημιουργία ολοκληρωμένων τραπεζικών σχέσεων ενδιαφέρεται για στοιχεία σχετικά με :

- Την οικογενειακή κατάσταση του επιχειρηματία-ες
- Το βιοτικό επίπεδο αυτών
- Την κινητή και ακίνητη περιουσία που αποκτάται ως αποτέλεσμα της επιχειρηματικής δραστηριότητας

Τα ποσοτικά κριτήρια αφορούν τα οικονομικά μεγέθη της επιχείρησης και συνοψίζονται στα κάτωθι:

Για τις επιχειρήσεις που τηρούν βιβλία Α' & Β' κατηγορίας βιβλία:

- Αναλυτικά στοιχεία φορολογίας εισοδήματος Ε1-Ε3, αναλόγως με την περίπτωση της επιχείρησης και του δανείου ζητούνται και τα ανάλογα έτη (συνήθως ζητούνται των 3 τελευταίων ετών).
- Περιοδικές δηλώσεις των 3 τελευταίων τριμήνων και εκκαθαριστική Φ.Π.Α. του οικονομικού έτους.
- Πωλήσεις ανά έτος ή περίοδο (κύκλος εργασιών ή αλλιώς τζίρος).
- Στοιχεία δανεισμού της επιχείρησης.

Για επιχειρήσεις οι οποίες τηρούν βιβλία Γ' κατηγορίας βιβλία.

- Τον Ισολογισμό των 3 τελευταίων ετών
- Τα Αποτελέσματα Χρήσης των 3 τελευταίων ετών
- Καθώς και ανάλυση με αριθμοδείκτες στα οικονομικά στοιχεία της επιχείρησης για την ικανότητα αποπληρωμής του δανείου. Οι αριθμοδείκτες τους οποίους εξετάζει η Eurobank είναι οι εξής:
 - Δείκτης Γενικής Ρευστότητας
 - Δείκτης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους
 - Δείκτης Συνολικής Δανειακής επιβάρυνσης

Στην συνέχεια θα μελετήσουμε τις εξασφαλίσεις τις οποίες εξετάζει η EFG Eurobank.

ΕΝΟΧΙΚΕΣ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

1. Εγγύηση φυσικών προσώπων
2. Εγγύηση νομικών προσώπων
3. Εγγυήσεις Ελληνικού δημοσίου
4. Εγγυητικές επιστολές
5. Ενέγγυες πιστώσεις

ΕΜΠΡΑΓΜΑΤΕΣ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

1. Ενέχυρα παντός είδους
2. Προσημειώσεις ακινήτων
3. Υποθήκες ακινήτων

5.2.1.2. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΓΙΑ ΤΙΣ Μ.Μ.Ε.

ΑΝΟΙΚΤΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

ΤΙ ΕΙΝΑΙ: Είναι δάνειο για κεφάλαιο κίνησης, που καλύπτει τις βραχυπρόθεσμες ανάγκες της επιχείρησης, χαρίζοντας ελεύθερη χρήση κεφαλαίου για το διάστημα που δεν χρησιμοποιείται.

ΔΙΚΑΙΟΥΧΟΙ: Όλες οι Μ.Μ.Ε., ανεξάρτητα νομικής μορφής με κύκλο εργασιών μέχρι 2.500.000 €.

ΥΨΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ: Με βάση τις πραγματικές ανάγκες της επιχείρησης χωρίς περιορισμούς από τον τζίρο της.

ΕΠΙΤΟΚΙΟ: Σε χρηματοδοτήσεις μέχρι 100.000 € η τιμολόγηση γίνεται βάσει του Βασικού Επιτοκίου Κεφαλαίου Κίνησης Επαγγελματιών της τράπεζας το οποίο τώρα είναι 8,65% και για χρηματοδοτήσεις άνω των 100.000 € βάσει του Βασικού Επιτοκίου Χορηγήσεων το οποίο είναι 8,25%.

ΑΝΟΙΚΤΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ

ΤΙ ΕΙΝΑΙ: Είναι δάνειο μακροπρόθεσμου χαρακτήρα για την αγορά εξοπλισμού με διευκόλυνση στην επιστροφή του κεφαλαίου και με δυνατότητα πρόωρης αποπληρωμής ανά πάσα στιγμή χωρίς καμία επιβάρυνση.

ΥΨΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ: Έως 150% του κόστους αγοράς του εξοπλισμού (για την κάλυψη επιπλέον δαπανών που αφορούν την επένδυση) όταν υπάρχει πλήρης κάλυψη, ενώ όταν υπάρχει μερική κάλυψη μέχρι 100%.

ΔΙΑΡΚΕΙΑ: Έως 20 έτη όταν η κάλυψη είναι πλήρης ή μερική και έως τα 10 έτη για χρηματοδοτήσεις με προσωπικές εγγυήσεις ανάλογα με την ύπαρξη ή μη ακίνητης περιουσίας.

ΕΠΙΤΟΚΙΟ: Σταθερό 8,00% ή βάσει μηνιαίου Euribor πλέον περιθωρίου:

- 2,00% όταν υπάρχει μετρητό κάλυμμα
- 2,20% έως 2,40% όταν υπάρχει πλήρης κάλυψη
- 2,70% έως 2,90% όταν υπάρχει μερική κάλυψη

ΑΝΑΚΑΙΝΙΣΗ – ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ

ΤΙ ΕΙΝΑΙ: Είναι δάνειο που λειτουργεί ως χρηματοδοτικό εργαλείο για την ανακαίνιση και την κατασκευή τόσο σε ιδιόκτητο όσο και σε ενοικιαζόμενο ακίνητο με δυνατότητα αποπληρωμής:

- μόνο των τόκων με ελεύθερη αποπληρωμή του κεφαλαίου
- με τοκοχρεολυτική δόση κάθε μήνα

ΔΙΚΑΙΟΥΧΟΙ: Όλες οι Μ.Μ.Ε. με κύκλο εργασιών μέχρι 2.500.000 €.

ΔΙΑΡΚΕΙΑ: Η διάρκεια είναι 20 έτη στην πλήρη και μερική κάλυψη και 10 έτη για χρηματοδοτήσεις με προσωπικές εγγυήσεις ανάλογα με την ύπαρξη ή μη ακίνητης περιουσίας.

ΕΠΙΤΟΚΙΟ: Δυνατότητα επιλογής μεταξύ βασικού σταθερού επιτοκίου της τράπεζας ή βάσει Euribor.

- Βασικό Επιτόκιο Επαγγελματικής Στέγης→6,85%
- Euribor→

A) Για επιχειρήσεις με βιβλία Α' & Β' κατηγορίας βάσει μηνιαίου Euribor πλέον περιθωρίου 1,85% όταν υπάρχει μετρητό κάλυμμα, 2,20% όταν υπάρχει πλήρης κάλυψη και 2,40% έως 3,05% όταν υπάρχει μερική κάλυψη.

B) Για επιχειρήσεις που τηρούν βιβλία Γ' κατηγορίας βάσει μηνιαίου Euribor πλέον περιθωρίου 1,80% όταν υπάρχει μετρητό κάλυμμα, 2,10% όταν υπάρχει πλήρης κάλυψη και 2,30% έως 2,95% στην μερική κάλυψη.

ΑΝΟΙΚΤΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΣΤΕΓΗΣ

ΤΙ ΕΙΝΑΙ: Είναι δάνειο για την αγορά, ανακαίνιση και επιδιόρθωση της επαγγελματικής στέγης, με δυνατότητα εξόφλησης ανάλογα με την ρευστότητα της επιχείρησης καθώς και πλήρη αποπληρωμή ανά πάσα στιγμή χωρίς καμία επιβάρυνση.

ΥΨΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ: ΈΩΣ ΤΟ 120% του κόστους της επένδυσης.

ΔΙΑΡΚΕΙΑ: Έως 25 έτη.

ΕΠΙΤΟΚΙΟ: Κυμαινόμενο βάσει Euribor.

A) Για επιχειρήσεις που τηρούν βιβλία Α' & Β' κατηγορίας βάσει μηνιαίου Euribor πλέον περιθωρίου:

- 1,55% όταν υπάρχει μετρητό κάλυμμα
- 1,80% όταν υπάρχει πλήρης κάλυψη
- 2,25% έως 2,65% όταν υπάρχει μερική κάλυψη

B) Για επιχειρήσεις που τηρούν βιβλία Γ' κατηγορίας, βάσει μηνιαίου Euribor πλέον περιθωρίου:

- 1,50% όταν υπάρχει μετρητό κάλυμμα
- 1,70% όταν υπάρχει πλήρης κάλυψη
- 2,15% έως 2,55% όταν υπάρχει μερική κάλυψη

ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΗ:

Τα επιτόκια χορηγήσεων προσαυξάνονται με την εισφορά του Ν.128/75 (0,6%)

5.2.2. ALPHA BANK

5.2.2.1. ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ Μ.Μ.Ε.

Η Alpha Bank προκειμένου να χρηματοδοτήσει μια επιχείρηση την διαβαθμίζει, αναλύοντας και καταγράφοντας τον πιστωτικό κίνδυνο που αναλαμβάνει έναντι του πιστούχου. Ο πιστωτικός κίνδυνος αναλύεται σε κλίμακα ως ακολούθως:

A A→ ο άριστος πελάτης που χρειάζεται σπάνια τραπεζικό δανεισμό.

A→ ο πολύ σίγουρος πελάτης της τράπεζας.

B→ καλοί πελάτες οι οποίοι μπορούν να χρηματοδοτηθούν και χωρίς καλύμματα.

Γ→ η τράπεζα αναλαμβάνει μεγάλο ρίσκο γι' αυτό ζητά εξασφαλίσεις (συνήθως εμπράγματα).

Δ→ πελάτες με άσχημο ιστορικό και φήμη οι οποίοι δεν χρηματοδοτούνται.

Προκειμένου λοιπόν η τράπεζα να αποφύγει τον πιστωτικό κίνδυνο τα κριτήρια τα οποία εξετάζει είναι τα ακόλουθα:

1. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ. Ανάλυση των οικονομικών στοιχείων της επιχείρησης ανάλογα με τα βιβλία που τηρεί.

A. Επιχειρήσεις με βιβλία Β' κατηγορίας:

- Έναρξη επιτηδεύματος.
- Ε3 τριών τελευταίων ετών.
- Εκκαθαριστική Φ.Π.Α. τελευταίου έτους.
- Τρίμηνα Φ.Π.Α. τρέχοντος έτους.
- Ε9 φορέων.

B. Επιχειρήσεις με βιβλία Γ' κατηγορίας:

- Ισολογισμούς των 3 τελευταίων ετών.
- Τελευταίο ισοζύγιο και αντίστοιχου μηνός του προηγούμενου έτους.
- Λογαριασμό αποτελεσμάτων χρήσεως.

Από τα παραπάνω οικονομικά στοιχεία εξετάζεται η οικονομική θέση της επιχείρησης με την χρήση των εξής αριθμοδεικτών:

- Περιθώριο μεικτού κέρδους
- Περιθώριο κέρδους προ αποσβέσεων
- Γενική ρευστότητα
- Ειδική ρευστότητα
- Ταχύτητα ρευστοποίησης αποθεμάτων
- Δανειακής επιβάρυνσης

2. ΔΥΣΜΕΝΗ ΣΤΟΙΧΕΙΑ.

- ❖ Καθυστερήσεις επί των απαιτήσεων.
- ❖ Ύψος χορηγήσεων.
- ❖ Καθυστερήσεις επί των χορηγήσεων.
- ❖ Προθυμία προσκόμισης στοιχείων.
- ❖ Ένδειξη αδυναμίας πληρωμής των τόκων.
- ❖ Δυσμενή στοιχεία φορέα / μετόχου.

3. ΠΟΙΟΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ.

- Έτη συνεργασίας με τη τράπεζα
- Πλήθος προϊόντων
- Γεωγραφική κάλυψη
- Πραγματοποίηση ή μη εξαγωγών
- Ανταγωνισμός. Η δυνατότητα αντιμετώπισης του ανταγωνισμού αλλά και το πώς επηρεάζεται ή επηρεάζει η ίδια η επιχείρηση τον ανταγωνισμό αποτελεί ένα από τα πιο χρήσιμα στοιχεία για την έγκριση της χρηματοδότησης.

Εξέταση του κλάδου στον οποίο ανήκει η επιχείρηση καθώς και οι οικονομικές επιδόσεις αυτού και ο τρόπος που επηρεάζουν τον πιστούχο.

5.2.2.2. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΓΙΑ ΤΙΣ Μ.Μ.Ε.

ALPHA ΑΝΟΙΚΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ

ΤΙ ΕΙΝΑΙ:

Είναι ένας ανοικτός τρεχούμενος λογαριασμός χωρίς χρονικό περιορισμό στην αποπληρωμή του κεφαλαίου και πληρωμή των τόκων κάθε εκτοκιστικού τριμήνου.

ΠΟΙΟΙ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΔΙΚΑΙΟΥΧΟΙ:

Απευθύνεται σε μικρές επιχειρήσεις με κύκλο εργασιών έως 2.500.000€ ή χρηματοδοτικό όριο έως 1.000.000€ και ελεύθερους επαγγελματίες.

ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ Ο ΣΚΟΠΟΣ:

Η κάλυψη των βραχυπρόθεσμων αναγκών σε κεφάλαια κίνησης που θα εξυπηρετεί την ταμειακή διαχείριση των επιχειρήσεων.

ΤΟ ΥΨΟΣ ΤΟΥ ΠΟΣΟΥ:

Έως το ποσό των 40.000€

ΠΟΙΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΕΠΙΤΟΚΙΟ:

Η βάση του υπολογισμού του χρεωστικού επιτοκίου είναι το Ελάχιστο Δανειστικό Επιτόκιο, 7,75% πλέον περιθωρίου προσαύξησης έως 2,00%. Πλέον εισφοράς 0,6% του Ν.128/75

ΠΩΣ ΓΙΝΕΤΑΙ Η ΕΞΟΦΛΗΣΗ:

Αποπληρωμή του κεφαλαίου με ελεύθερες καταβολές ανάλογα με την οικονομική δυνατότητα του πελάτη.

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΙΚΑ ΕΞΟΔΑ:

Το ποσό των 300€ το οποίο καταβάλλεται εφάπαξ κατά την εκταμίευση του δανείου.

ALPHA ΣΤΑΘΕΡΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ

ΤΙ ΕΙΝΑΙ:

Είναι δάνειο κεφαλαίου κίνησης μεσοπρόθεσμου χαρακτήρα.

ΠΟΙΟΙ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΔΙΚΑΙΟΥΧΟΙ:

Απευθύνεται σε μικρές επιχειρήσεις με κύκλο εργασιών έως 2.500.000€ ή χρηματοδοτικό όριο έως 1.000.000€ και ελεύθερους επαγγελματίες.

ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ Ο ΣΚΟΠΟΣ;

Η κάλυψη παντός είδους παραγωγικών αναγκών της επιχείρησης σε κεφάλαιο κίνησης μεσοπρόθεσμου χαρακτήρα χωρίς την προσκόμιση δικαιολογητικών.

ΠΟΙΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΠΟΣΟ ΤΟΥ ΔΑΝΕΙΟΥ;

Έως 40.000€ με εφάπαξ εκταμίευση.

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΤΟΥ ΔΑΝΕΙΟΥ;

Κατόπιν επιλογής του πελάτη 1, 2 ή 3 έτη.

ΠΟΙΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΕΠΙΤΟΚΙΟ;

Σταθερό για 1 έτος → 7,00%

Σταθερό για 2 έτη → 7,50%

Σταθερό για 3 έτη → 7,75%

Πλέον εισφοράς 0,6% του Ν.128/75

ΠΩΣ ΓΙΝΕΤΑΙ Η ΕΞΟΦΛΗΣΗ;

Με μηνιαίες τοκοχρεολυτικές δόσεις ή εφάπαξ εξόφληση του δανείου στη λήξη του.

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΙΚΑ ΕΞΟΔΑ:

Το ποσό των 300€ καταβάλλομενα εφάπαξ κατά την εκταμίευση του δανείου.

ALPHA ΑΝΑΠΤΥΞΗ

ΤΙ ΕΙΝΑΙ:

Είναι δάνειο κεφαλαίου κίνησης μεσοπρόθεσμου χαρακτήρα, για την κάλυψη παντός είδους παραγωγικών αναγκών της επιχείρησης χωρίς την προσκόμιση δικαιολογητικών.

ΔΙΚΑΙΟΥΧΟΙ:

Απευθύνεται σε μικρές επιχειρήσεις με κύκλο εργασιών έως 2.500.000€ ή χρηματοδοτικό όριο έως 1.000.000€.

ΥΨΟΣ:

Έως 150.000€ με εφάπαξ εκταμίευση. Τμηματικές εκταμιεύσεις μέχρι του ποσού των 150.000€ εξυπηρετούνται από διαφορετικούς λογαριασμούς.

ΕΠΙΤΟΚΙΟ:

Δυνατότητα επιλογής μεταξύ των κάτωθι:

- Κυμαινόμενο (Ελάχιστο Δανειακό Επιτόκιο 7,75% πλέον περιθωρίου 2,00%)
- Σταθερό για 2 έτη σήμερα 8,00%
- Σταθερό για 4 έτη σήμερα 8,50%

Στη λήξη διάρκειας σταθερού επιτοκίου, ο πελάτης μπορεί να επιλέξει:

- Είτε το σταθερό επιτόκιο αυτή της κατηγορίας δανείων
- Είτε κυμαινόμενο επιτόκιο

Τα παραπάνω επιτόκια επιβαρύνονται με 0,6% του Ν.128/75

ΔΙΑΡΚΕΙΑ:

Από 2-6 έτη με επιλογή του πελάτη.

ΕΞΟΦΛΗΣΗ:

Επιτρέπεται μερική ή ολική πρόωρη εξόφληση:

- Χωρίς επιβάρυνση μετά την παρέλευση της μισής διάρκειας του δανείου
- Με επιβάρυνση 2,00% επί του πρόωρου εφάπαξ καταβαλλόμενου ποσού πριν την παρέλευση της μισής διάρκειας του δανείου

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΙΚΑ ΕΞΟΔΑ:

Το ποσό των 350€ καταβαλλόμενα εφάπαξ κατά την εκταμίευση του δανείου.

ALPHA LEASING ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΣΤΕΓΗΣ

ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΑΥΤΟ ΤΟ ΠΡΟΪΟΝ:

Είναι η δυνατότητα απόκτησης επαγγελματικής στέγης μέσω χρηματοδοτικής μίσθωσης.

ΔΙΚΑΙΟΥΧΟΙ:

Απευθύνεται σε επαγγελματίες και επιχειρήσεις με μεγάλο φορολογικό συντελεστή (Α.Ε. με 37,5%, Ε.Π.Ε. και Επαγγελματίες με 35%).

ΥΨΟΣ ΔΑΝΕΙΟΥ:

Ανεξαρτήτου ποσού.

ΕΠΙΤΟΚΙΟ:

- Τα 3 πρώτα έτη 8,00% σταθερό
- Λοιπά έτη 7,75% + 3% ή σταθερό, κατόπιν συμφωνίας τότε τα επιτόκια δεν επιβαρύνονται με την εισφορά του Ν.128/75

ΔΙΑΡΚΕΙΑ:

Η διάρκεια του είναι 10 έτη.

ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΧΑΡΙΤΟΣ:

Δεν υπάρχει περίοδος χάριτος.

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΙΚΑ ΕΞΟΔΑ:

- 1% επί της αξίας, πλέον Φ.Π.Α. (19%)
- Έξοδα εκτίμησης ακινήτου σύμφωνα με τον Πίνακα Αμοιβών Εκτιμήσεων της ALPHA ΑΣΤΙΚΑ ΑΚΙΝΗΤΑ.

ALPHA ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ

ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΑΥΤΟ:

Είναι δάνειο για την απόκτηση μηχανολογικού και λοιπού εξοπλισμού καθώς και μεταφορικού μέσου.

ΔΙΚΑΙΟΥΧΟΙ:

Απευθύνεται σε Μικρές Επιχειρήσεις με κύκλο εργασιών έως 2.500.000€ ή χρηματοδοτικό όριο έως 1.000.000€.

ΥΨΟΣ ΔΑΝΕΙΟΥ:

Έως το 100% της αξίας του τιμολογίου αγοράς του εξοπλισμού.

ΕΠΙΤΟΚΙΟ:

Προνομιακό σταθερό επιτόκιο εκκινήσεως 5,15% για το πρώτο έτος.

Για τα υπόλοιπα έτη, δυνατότητα επιλογής ανάμεσα σε:

- Σταθερό 3ετίας 7,25% - μετά την επιστροφή τόκου 6,53%.
- Σταθερό 5ετίας 7,75% - μετά την επιστροφή τόκου 6,98%.

ΔΙΑΡΚΕΙΑ:

- Για ποσά έως 15.000€ μέγιστη διάρκεια έως 5 έτη.
- Για ποσά άνω των 15.000€ μέγιστη διάρκεια έως 10 έτη.

ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΧΑΡΙΤΟΣ:

Δίδεται περίοδος χάριτος έως 12 μήνες.

ALPHA ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ ΑΚΙΝΗΤΟ

ΤΙ ΕΙΝΑΙ:

Είναι δάνειο για αγορά έτοιμου επαγγελματικού ακινήτου ή / και οικοπέδου που εξυπηρετεί αυτοτελώς την επαγγελματική δραστηριότητα της επιχείρησης καθώς και για την ανέγερση, αποπεράτωση, προσθήκη, επισκευή επαγγελματικού ακινήτου.

ΔΙΚΑΙΟΥΧΟΙ:

- Πάσης φύσεως εταιρίες ενεργές και νεοϊδρυόμενες (Α.Ε., Ε.Π.Ε., Ο.Ε., Ε.Ε., κ.λ.π.)
- Ατομικές Επιχειρήσεις και Ελεύθεροι Επαγγελματίες.

ΥΨΟΣ ΔΑΝΕΙΟΥ:

Ποσό δανείου από 15.000€ και μπορεί να ανέλθει έως το 100% της αντικειμενικής αξίας.

ΕΠΙΤΟΚΙΟ:

Δυνατότητα επιλογής μεταξύ των κάτωθι:

- Κυμαινόμενο (euribor 3μήνου πλέον περιθωρίου από 1,70% - 3,50%)
- Σταθερό για 3 έτη → σήμερα 6,25%
- Σταθερό για 5 έτη → σήμερα 6,75%
- Σταθερό για 10 έτη → σήμερα 7,25%
- Σταθερό για 15 έτη → σήμερα 7,50%

Τα παραπάνω επιτόκια επιβαρύνονται με εισφορά του Ν.128/75.

ΔΙΑΡΚΕΙΑ:

Από 5 έως 20 έτη.

ΠΕΡΙΟΔΟΣ ΧΑΡΙΤΟΣ:

Μέχρι δύο έτη όταν πρόκειται:

- Για ανέγερση, αποπεράτωση, προσθήκη, επισκευή ή συντήρηση ιδιόκτητου ή μισθωμένου επαγγελματικού ακινήτου
- Για αγορά οικοπέδου με σκοπό την ανέγερση κτηρίων

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Σε μία δύσκολη για την οικονομία περίοδο οι Μ.Μ.Ε. αποτελούν τον κινητήριο μοχλό για την ανάπτυξη της ανταγωνιστικότητας, της επιχειρηματικότητας της απασχόλησης και της καινοτομίας. Αποτελούν την ραχοκοκαλιά της ελληνικής οικονομίας και απασχολούν την πλειοψηφία των εργαζομένων. Είναι οικονομικές μονάδες οι οποίες συνήθως δημιουργούν οικογενειακό κλίμα μεταξύ ιδιοκτητών και εργαζομένων δείχνοντάς τους έτσι ότι μία καλή πορεία της επιχείρησης θα καλύψει και τις προσδοκίες των μεν αλλά και μία αξιοπρεπή εργασία για τους δε. Ο χαρακτήρας αυτός των Μ.Μ.Ε. έδειξε ότι μόνο αυτές είναι σε θέση να προσφέρουν νέες ιδέες και προϊόντα στην αγορά, αυξάνοντας την ανταγωνιστικότητα με τις μεγάλες επιχειρήσεις και μειώνοντας την μονοπωλιακή τους τάση.

Υπάρχουν όμως διάφορα προβλήματα τα οποία αντιμετωπίζουν οι Μ.Μ.Ε. όπως το ασφαλιστικό, το φορολογικό αλλά και η χρηματοδότησή τους. Οι αρμόδιοι φορείς, αναγνωρίζοντας την σπουδαιότητα των Μ.Μ.Ε. στα οικονομικά δρώμενα και διαπιστώνοντας τα προβλήματά τους, αναπτύσσουν έντονη κινητικότητα τα τελευταία χρόνια, που στόχο έχει την εξάλειψη αυτών των προβλημάτων και κυρίως της χρηματοδότησης. Η πρόσβαση σε εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης εκτός της παραδοσιακής αυτοχρηματοδότησης μπορεί να βοηθήσει τις Μ.Μ.Ε., είτε αυτές είναι ήδη υπάρχουσες είτε βρίσκονται στο ξεκίνημά τους, να αναπτυχθούν και να δημιουργήσουν υγιείς οικονομικές μονάδες με γερές βάσεις.

Στην πορεία της εργασίας μας παρακολουθήσαμε τις διάφορες πηγές χρηματοδότησης από τις οποίες μπορούν να αντλήσουν κεφάλαια οι ελληνικές Μ.Μ.Ε. αλλά και πώς γίνεται η χρήση τους. Όπως είδαμε όμως οι Μ.Μ.Ε. στηρίζονται κυρίως στην αυτοχρηματοδότηση δείχνοντας τον φόβο που έχουν απέναντι στις εξωτερικές πηγές κεφαλαίων αλλά και την έλλειψη ενημέρωσης. Η συμπεριφορά αυτή όμως δεν βοηθάει τις Μ.Μ.Ε. να αναπτυχθούν αφού είναι πολύ δύσκολο αποκλειστικά με τα δικά τους κεφάλαια να αντεπεξέλθουν στις δυσκολίες της αγοράς. Βέβαια λογικό είναι ότι για αυτήν την κατάσταση δεν ευθύνονται αποκλειστικά οι επιχειρήσεις αλλά και άλλοι παράγοντες. Είδαμε μέσα από διάφορα ερωτηματολόγια που έχουν γίνει προς αυτές την έλλειψη ενημέρωσης σχετικά με την κρατική χρηματοδότηση αλλά και τον δισταγμό απέναντι στον τραπεζικό δανεισμό, παρόλο που πιστεύουν ότι και οι δύο αυτές μορφές χρηματοδότησης είναι απαραίτητες για την επιχειρηματική τους δραστηριότητα. Όπως προαναφέραμε η έντονη κινητικότητα στο χώρο

των Μ.Μ.Ε. έχει προσφέρει διάφορα εργαλεία και υπηρεσίες για την εξάλειψη αυτών των δυσκολιών.

Οι τράπεζες είδαμε και από την έρευνά μας ότι προσφέρουν χρηματοδοτικά εργαλεία για να καλύψουν πάσης φύσεως ανάγκες των Μ.Μ.Ε. όπως δάνεια κεφαλαίου κίνησης και ανοικτούς αλληλόχρεους λογαριασμούς για βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση καθώς και δάνεια μεσοπρόθεσμου και μακροπρόθεσμου χαρακτήρα για μηχανολογικό εξοπλισμό και πάγιες εγκαταστάσεις. Οι απαιτήσεις που έχουν οι τράπεζες από τις Μ.Μ.Ε. είναι αρκετές όμως θεωρούμε ότι είναι φυσιολογικές αφού και αυτές πρέπει να εξασφαλίσουν τον πιστωτικό κίνδυνο που όπως συμπεράναμε άλλωστε και από την έρευνα της ICAP είναι αρκετά υψηλός. Παρόλα αυτά όμως η χρήση του Τ.Ε.Μ.Π.Ε. μπορεί να βοηθήσει τις Μ.Μ.Ε. και ειδικά τις μικρές επιχειρήσεις που βρίσκονται στο ξεκίνημά τους να χρηματοδοτηθούν ευκολότερα μέσω της εγγύησης που προσφέρει το Ταμείο Εγγυοδοσίας αλλά και με χαμηλότερο επιτόκιο μέσω της επιδότησης επιτοκίου. Σημαντικό επίσης θεωρούμε και το θεσμό της Βασιλείας II που κατατάσσει τις Μ.Μ.Ε. στην κατηγορία της λιανικής τραπεζικής προσφέροντας σε αυτές χαμηλότερα επιτόκια και ευνοϊκότερους όρους αποπληρωμής κάνοντας ακόμα ευκολότερη την πρόσβαση τους στην τραπεζική χρηματοδότηση. Μία ακόμα ευκαιρία που μπορούν να εκμεταλλευθούν οι Μ.Μ.Ε. είναι ο υψηλός ανταγωνισμός που έχει δημιουργηθεί ανάμεσα στις τράπεζες προσφέροντας έτσι ευνοϊκότερους όρους χρηματοδότησης σε αυτές.

Η χρήση κρατικών προγραμμάτων είναι η καλύτερη μορφή χρηματοδότησης αφού προσφέρει κεφάλαια στις Μ.Μ.Ε. με τη μορφή επιδότησης χωρίς δηλαδή να γίνεται αποπληρωμή του κεφαλαίου. Τα κρατικά προγράμματα προσφέρονται μέσω κοινοτικών πλαισίων στήριξης και αναπτυξιακών νόμων και συγχρηματοδοτούνται από την Ευρωπαϊκή Ένωση με σκοπό να προσφέρουν κεφάλαια στις Μ.Μ.Ε. για την αγορά σύγχρονου εξοπλισμού και μηχανημάτων τα οποία θα μειώσουν το κόστος των εργασιών και θα είναι φιλικά προς το περιβάλλον, την εγκατάσταση πληροφοριακών συστημάτων, καθώς και μηχανισμών για την αύξηση της ασφάλειας στον εργασιακό χώρο. Τα προγράμματα αυτά ενισχύουν την ανταγωνιστικότητα και την επιχειρηματικότητα και προσφέρονται κυρίως σε νέες επιχειρήσεις και σε επιχειρήσεις που στηρίζουν την καινοτομία. Σημαντικό επίσης θεωρούμε και το κομμάτι για την ενίσχυση της γυναικείας επιχειρηματικότητας. Κύριο μέλημα όμως του κράτους είναι η προσφορά κεφαλαίων σε επιχειρήσεις που βρίσκονται σε περιοχές με χαμηλό βαθμό απασχόλησης και επιχειρηματικότητας ενισχύοντας έτσι την περιφέρεια. Όπως είδαμε άλλωστε το μεγαλύτερο μέρος των πόρων διανέμεται σε αυτές τις

περιοχές και αυτές είναι που κατέχουν τα υψηλότερα ποσοστά επιδότησης. Τα κρατικά προγράμματα προσφέρουν χρήματα στις Μ.Μ.Ε. όχι μόνο για την υλοποίηση μιας επένδυσης αλλά επιπρόσθετα παρέχουν και επιδότηση για το κόστος της δημιουργούμενης από το επενδυτικό σχέδιο απασχόλησης καλύπτοντας τμήμα από το μισθολογικό κόστος των δημιουργούμενων θέσεων εργασίας. Επισημαίνουμε επίσης ότι η περίοδος η οποία διανύουμε θεωρείται μια χρυσή περίοδος για την κρατική χρηματοδότηση των Μ.Μ.Ε. αφού η πίεση για την απορρόφηση των πόρων του Γ΄ ΚΠΣ προσφέρει σε αυτές πληθώρα ενισχυτικών προγραμμάτων. Επίσης και η νέα Προγραμματική Περίοδος (Ε.Σ.Π.Α.) αναμένεται αρκετά πλούσια για τις Μ.Μ.Ε. και ειδικά μέχρι το 2010.

Τα σύγχρονα χρηματοδοτικά εργαλεία αποτελούν εξίσου σημαντικές πηγές χρηματοδότησης για τις ελληνικές Μ.Μ.Ε. Το leasing προσφέρεται ως μεσοπρόθεσμη χρηματοδότηση για την αγορά μηχανολογικού και λοιπού εξοπλισμού αλλά και ως μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση για την αγορά κτιρίων και μηχανημάτων μεγάλης αξίας χαρίζοντας σημαντικά πλεονεκτήματα όπως 100% χρηματοδότηση και σταδιακή εκταμίευση Φ.Π.Α. Το leasing χρησιμοποιείται περισσότερο από όλα τα σύγχρονα χρηματοδοτικά εργαλεία είτε με την μορφή χρηματοδοτικής μίσθωσης για την απόκτηση παγίων είτε με την μορφή λειτουργικής μίσθωσης κυρίως για την χρονομίσθωση αυτοκινήτων. Επίσης το leasing μπορεί να προσφέρει λύσεις σε προβλήματα ρευστότητας που μπορεί να υπάρχουν σε μια επιχείρηση με την χρήση του sale & lease back. Ένα χρηματοδοτικό εργαλείο το οποίο έχει βοηθήσει αρκετές επιχειρήσεις που είχαν πρόβλημα ρευστότητας και το οποίο γίνεται ολοένα και πιο διαδεδομένο. Η ρευστότητα άλλωστε είναι και το μείζον πρόβλημα των Μ.Μ.Ε. όπως είδαμε και μέσα από τις μελέτες των εταιρειών Hellastat και Kaparesearch όπου δείχνουν την τάση των Μ.Μ.Ε. να καταφεύγουν κυρίως στον τραπεζικό δανεισμό για χρηματοδότηση κεφαλαίου κίνησης. Επίσης αρκετά σημαντική θεωρούμε και την βοήθεια που παρέχεται στις ελληνικές Μ.Μ.Ε. μέσω του 6^{ου} Προγράμματος του Τ.Ε.Μ.Π.Ε. για εγγυοδοσία χρηματοδοτικής μίσθωσης και του Αναπτυξιακού Νόμου 3299/2004 για επιδότηση χρηματοδοτικής μίσθωσης όπου καλύπτει τμήμα των δόσεων που καταβάλλονται.

Το factoring είναι ένας χρηματοδοτικός μηχανισμός ο οποίος βοηθάει τις Μ.Μ.Ε. να οργανώσουν το εσωτερικό τους περιβάλλον, να επεκταθούν τόσο στο εσωτερικό όσο και στο εξωτερικό προσφέροντας σε αυτές πωλήσεις με εξασφαλισμένη πληρωμή και τέλος λύνοντας τα προβλήματα ρευστότητας. Όπως είδαμε στην αναφορά μας στις μεταποιητικές Μ.Μ.Ε. ο δείκτης ταμειακής ρευστότητας βρίσκεται σε ιδιαίτερα χαμηλό επίπεδο σε σχέση με τους

άλλους δυο δείκτες ρευστότητας δείχνοντας το υψηλό ποσοστό που κατέχουν οι απαιτήσεις οι οποίες θα μπορούσαν να είχαν αποφευχθεί με την χρήση του factoring.

Το venture capital αποτελεί μια εξίσου σημαντική πηγή χρηματοδότησης για τις Μ.Μ.Ε. αφού εκτός από σημαντικό ύψος κεφαλαίων μπορεί να προσφέρει σε αυτές σύγχρονες μορφές διοίκησης αλλά και τεχνογνωσίας. Οι εταιρείες venture capital κινούνται κυρίως σε επιχειρήσεις οι οποίες προσφέρουν κάτι καινούργιο στην αγορά και έχουν προοπτικές ανάπτυξης. Η Ευρωπαϊκή Κοινότητα αναγνωρίζοντας το ρίσκο που παίρνουν οι εταιρείες venture capital αλλά και την σημαντικότητά τους στην ανάπτυξη των Μ.Μ.Ε. έχει λάβει μέτρα για την στήριξη τους μέσω διαφόρων προγραμμάτων επιχορήγησης. Παρόμοια με την λειτουργία των εταιρειών venture capital είναι και η λειτουργία των επιχειρηματικών αγγέλων οι οποίοι έχουν όμως πιο ευαίσθητη τάση απέναντι στην επιχείρηση αφού δεν έχουν ως αποκλειστικό στόχο το κέρδος. Τα σύγχρονα χρηματοδοτικά εργαλεία πιστεύουμε ότι παίζουν αξιοσημείωτο ρόλο για την ανάπτυξη των Μ.Μ.Ε. και ότι στην χώρα μας θα πρέπει να εφαρμοστούν και άλλα χρηματοδοτικά εργαλεία τα οποία προσφέρονται σε Μ.Μ.Ε. άλλων ανεπτυγμένων χωρών. Τέτοια είναι: Α) Τα μικροδάνεια (microcredits) που έχουν ως στόχο την ενθάρρυνση της επιχειρηματικότητας με την διευκόλυνση πρόσβασης στην χρηματοδότηση των πολύ μικρών επιχειρήσεων, νέων ή υφισταμένων, καθώς και των αυτοαπασχολούμενων. Β) Υβριδικές μορφές χρηματοδότησης (Mezzanine finance) που συνδυάζουν τα δάνεια με τα συμμετοχικά κεφάλαια και μπορούν λειτουργήσουν ως μία συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης. Γ) Η τιτλοποίηση δανείων (Securitisation of loans) με την οποία οι τράπεζες διαθέτουν πρόσθετα κεφάλαια για την παροχή δανείων στις Μ.Μ.Ε.

Συμπεραίνουμε δηλαδή ότι υπάρχουν πηγές χρηματοδότησης είτε για την άντληση βραχυπρόθεσμων κεφαλαίων είτε για την άντληση μακροπρόθεσμων κεφαλαίων τα οποία σε συνδυασμό με τα ίδια κεφάλαια της επιχείρησης μπορούν να αποφέρουν το επιθυμητό αποτέλεσμα για αυτήν. Το ξένο κεφάλαιο δεν θα πρέπει να είναι κάτι το οποίο να φοβίζει την επιχείρηση αρκεί να γίνεται η σωστή χρήση αυτού. Άλλωστε το ξένο κεφάλαιο όπως είδαμε προσφέρει αύξηση στην αποδοτικότητα της επιχείρησης, έλεγχο της οικονομικής κατάστασης αφού δεν μεταβάλλει την αναλογία των μετοχών αλλά και μείωση στην φορολογία της. Μια μικρομεσαία επιχείρηση η οποία ενημερώνεται για τις ευκαιρίες που της προσφέρονται μέσω των κρατικών προγραμμάτων και του τραπεζικού δανεισμού, γνωρίζει τον τρόπο λειτουργίας των σύγχρονων χρηματοδοτικών εργαλείων, έχει την ικανότητα να καταρτίσει έναν ταμειακό προγραμματισμό σχετικά με τις μελλοντικές πωλήσεις και πληρωμές, έχει τις γνώσεις για την

εκπόνηση ενός πλήρους χρηματοοικονομικού σχεδίου αλλά και την δυνατότητα συνδυασμού των παραπάνω πηγών χρηματοδότησης και των ιδίων κεφαλαίων της επιχείρησης πιστεύουμε ότι σίγουρα θα καταφέρει όχι μόνο να αντεπεξέλθει στις δυσκολίες της αγοράς αλλά και να αποτελέσει μια οικονομική μονάδα με γερές βάσεις και μέλλον.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. N. Siropolis, Επιμέλεια: Νίκος Γ. Ηγουμενάκης -Περικλής Ν. Λύτρας «Διοίκηση Μικρών και Μεσαίων Επιχειρήσεων» Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα 2001
2. David Butler «Στρατηγικά Σχέδια Ανάπτυξης Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων» Εκδόσεις Μ. Γκιούρδας, Αθήνα 2004
3. Δρ. Γεώργιος Χρ. Δασκάλου «ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ - Χρηματιστική Διαχείριση Επιχειρήσεων», Β΄ Έκδοση, Εκδόσεις Σύγχρονη Εκδοτική, Αθήνα 2004
4. Γεώργιος Παπούλιας «ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ – Financial Management» Ε΄ Έκδοση, Εκδότης: Γεώργιος Παπούλιας, Αθήνα 2002
5. Βασίλειος Π. Γαλάνης «Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας , Γ΄ Έκδοση, Εκδόσεις Αθ. Σταμούλης, Αθήνα 2000
6. Ανδρέα Μ. Ρεβάνογλου, Ιωάννη Δ. Γεωργόπουλου «Γενική Λογιστική με Ε.Γ.Λ.Σ.» , Γ΄ Έκδοση, Εκδόσεις INTERBOOKS, Αθήνα 2003
7. Δρ. Γεώργιος Α. Θάνος, Δρ. Πέτρος Κιόχος, Δρ. Γεώργιος Δ. Παπανικολάου «Χρηματοδότηση των Επιχειρήσεων», Εκδόσεις Σύγχρονη Έκδοτική, Αθήνα 2002
8. Michael Murphy «Μάνατζμεντ Μικρών & Μεσαίων Επιχειρήσεων», Εκδόσεις Κλειδάριθμος, Αθήνα 1999
9. Χαραλάμπου Κλ. Δεμίρη «Χρηματοδοτήσεις», Εκδόσεις Ένωση Ελληνικών Τραπεζών, Αθήνα 1993
10. Παναγιώτης Γ. Κυριαζόπουλος, Κωνσταντίνος Π. Τερζίδης «Διοίκηση Μικρομεσαίας Επιχείρησης», Εκδόσεις Σύγχρονη Εκδοτική, Αθήνα 2002
11. Ιωάννης Ν. Αποστολόπουλος «Ειδικά Θέματα Χρηματοδοτικής Διοικήσεως» Εκδόσεις Αθ. Σταμούλης, Αθήνα 2005
12. Γεώργιος Π. Αρτίκης «Χρηματοοικονομική Διοίκηση – Αποφάσεις Χρηματοδοτήσεων», Εκδόσεις INTERBOOKS, Αθήνα 2002
13. Γεώργιος Π. Αρτίκης «Χρηματοοικονομική Διοίκηση – Αποφάσεις Επενδύσεων», Εκδόσεις INTERBOOKS, Αθήνα 2002

14. Νικήτα Α. Νιάρχου «Χρηματοοικονομική Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων», Ζ΄ Έκδοση, Εκδόσεις Αθ. Σταμούλης, Αθήνα 2004
15. Γεώργιος Π. Αρτίκης «Χρηματοοικονομική Διοίκηση – Αποφάσεις Χρηματοδοτήσεων», Εκδόσεις Αθ. Σταμούλης, Αθήνα 1999
16. Βασιλείου Ν. Σαρσέντη, Αναστάσιου Σπ. Παπαναστατάτου «Λογιστική Εταιρειών», Εκδόσεις Αθ. Σταμούλης, Αθήνα 2002
17. Παναγιώτης Γ. Κυριαζόπουλος « Σύγχρονες Μορφές Διοίκησης Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων», Εκδόσεις Σύγχρονη Εκδοτική, Αθήνα
18. Longenecker Moore Petty «Μανατζμεντ Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων», Θ΄ Έκδοση, Εκδόσεις Έλλην, Αθήνα 1995
19. Οδηγός Επιχορηγήσεων – Επιδοτήσεων, Γραφείο Ενημέρωσης και προώθησης Ευρωπαϊκών & Εθνικών Προγραμμάτων

ΔΙΚΤΥΟΓΡΑΦΙΑ

1. www.keta-attiki.gr
2. www.icap.gr
3. www.emporiki.gr
4. www.disabled.gr
5. www.taxheaven.gr
6. www.antagonistikotita.gr
7. www.ebea.gr
8. www.acci.gr
9. www.tempe.gr/gr/company
10. www.apollo.gr
11. www.gpo.gr
12. www.alpha.gr
13. www.e-kyklades.gr

14. www.naftemporiki.gr

15. www.hirc.gr

16. www.hellastat.gr

17. www.eea-info.gr