Τ.Ε.Ι. ΚΑΛΑΜΑΤΑΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ & ΕΛΕΓΚΤΙΚΗΣ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΑΝΑΖΗΤΩΝΤΑΣ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ: ΟΙ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΩΝ ΜΙΚΡΩΝ ΚΑΙ ΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΚΑΤΣΙΠΟΔΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: Dr ΜΑΚΡΗΣ ΗΛΙΑΣ

ΚΑΛΑΜΑΤΑ
ΑΠΡΙΛΙΟΣ, 2008

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Σελ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ 1

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ: ΟΙ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ.

1.1.Ορισμός Μικρομεσαίων επιχειρήσεων (ΜΜΕ)..... 3

1.2. Κριτήρια για τον ορισμό των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων. 5

1.2.1. Ποσοτικά Κριτήρια. 5

1.2.2. Ποιοτικά Κριτήρια. 5

1.3. Κλάδοι Οικονομικής δραστηριότητας των ΜΜΕ. 6

1.4. Πλεονεκτήματα – Μειονεκτήματα των ΜΜΕ. 7

1.4.1. Πλεονεκτήματα των ΜΜΕ..... 7

1.4.2. Μειονεκτήματα των ΜΜΕ..... 7

1.5. Αναγκαιότητα των ΜΜΕ..... 9

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ:ΟΙ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΣΕ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΕΥΡΩΠΗ.

2.1. Υφιστάμενη Κατάσταση και Ποσοτικά Στοιχεία των ΜΜΕ στην Ευρωπαϊκή Ένωση..... 10

2.2.Στοιχεία για τις ΜΜΕ από έρευνα της ENSR 15

2.3. Οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις στην Ελλάδα..... 16

2.4. Θνησιμότητα των ΜΜΕ στην Ελλάδα και Διεθνώς. 19

2.5. Χρηματοδότηση των ΜΜΕ. 21

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ:ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ.

3.1. Εισαγωγή. 26

3.2. Εσωτερική Χρηματοδότηση. 29

3.2.1. Ιδρυτές και Επιχειρηματίες. 29

3.2.2. Φίλοι και Οικογένεια. 30

Σελ

3.2.3. Αυτοχρηματοδότηση 30
3.3. Εξωτερική Χρηματοδότηση 30

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΕΤΑΡΤΟ: Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΓΓΕΛΩΝ (BUSINESS ANGELS).

4.1. Η Έννοια των Επιχειρηματικών Αγγέλων ή αλλιώς Business Angels 31
4.2.Οι Κατηγορίες των Επιχειρηματικών Αγγέλων 32
4.3. Χαρακτηριστικά γνωρίσματα ενός Επιχειρηματικού Αγγέλου, σύμφωνα με το LBA 35
4.4. Προϋποθέσεις για επιτυχημένη συνεργασία. 35
4.5.Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα της συνεργασίας μιας επιχείρησης με έναν Επιχειρηματικό Άγγελο. 36
4.5.1.Πλεονεκτήματα 36
4.5.2.Μειονεκτήματα 36
4.6.Τα δίκτυα των Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ε.Ε. 37
4.7.Ο θεσμός των Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ελλάδα 40

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΕΜΠΤΟ: Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ (VENTURE CAPITAL).

5.1.Εισαγωγή. 42
5.2.Ιστορική αναδρομή. 43
5.3. Κατηγορίες Επενδύσεων Venture Capital 43
5.4. Βασικά χαρακτηριστικά της πολιτικής που ακολουθούν οι εταιρείες Venture Capital 45
5.5. Η άνθιση του Venture Capital σε Αμερική και Ευρώπη 46
5.6.. Ο θεσμός του Venture Capital στην Ελλάδα 48
5.6.1.Εταιρείες επιχειρηματικού κεφαλαίου που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα. 50
5.7.Διαδικασία επένδυσης ενός Venture Capital σε μια εταιρία. 51

Σελ

5.8.Παράγοντες που επηρεάζουν την απόφαση ενός Venture Capital για επένδυση. 52
5.9.Αναμενόμενη Απόδοση Venture Capital 53
5.10.Γνωρίστε το Τ.Α.ΝΕΟ 54
5.10.1.Οι επενδύσεις του Τ.Α.ΝΕΟ 55
5.11. Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων (Business Incubators) – Τεχνολογικά Πάρκα (Technology Parks). 57
5.12. Διστακτικές οι Ελληνικές ΜΜΕ με το θεσμό του Venture Capital. 59

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΚΤΟ: ΟΙ ΘΕΣΜΟΙ ΤΗΣ ΔΗΜΟΣΙΑΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗΣ ΚΑΙ ΤΩΝ ΕΞΑΓΟΡΩΝ-ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΕΩΝ.

6.1. Δημόσια Διαπραγμάτευση. 60
6.1.1. Προϋποθέσεις ένταξης στη ΝΕ.Χ.Α. 62
6.2. Εξαγορές – Συγχωνεύσεις. 63
6.2.1. Οι Εξαγορές και Συγχωνεύσεις Παγκοσμίως. 64
6.2.2. Οι Εξαγορές και Συγχωνεύσεις στην Ευρωπαϊκή Ένωση. 64
6.2.3.Η Εξέλιξη των εξαγορών- συγχωνεύσεων στην Ελλάδα. 65
6.2.4.Κίνητρα για εξαγορές – συγχωνεύσεις. 69

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΒΔΟΜΟ:ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (LEASING).

7.1.Έννοια της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης – Leasing. 70
7.2. Ιστορική Αναδρομή. 70
7.3. Τομείς Εφαρμογής του Leasing. 71
7.4. Μορφές Leasing. 72
7.5. Έννοια Εύχρηστων Όρων. 74
7.6. Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα του Leasing. 76
7.6.1. Πλεονεκτήματα. 76
7.6.2. Μειονεκτήματα. 78
7.7. Η εξέλιξη του Leasing στην Ελλάδα. 79
7.8. Η Χρηματοδοτική Μίσθωση στην Ελλάδα την περίοδο 1994 – 2003. 79

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΟΓΔΟΟ: ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ (FACTORING).

Σελ

8.1.Η Έννοια του Factoring..... 82

8.2. Προϊόντα Factoring. 82

8.3. Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα του Factoring..... 84

8.4. Λόγοι για να επιλέξετε το Factoring. 85

8.5. Ποιες επιχειρήσεις ενδείκνυται να κάνουν χρήση των υπηρεσιών του Factoring.. 85

8.6. Διαδικασίες και Κόστος. 86

8.7. Το Ελληνικό Νομοθετικό Πλαίσιο του Factoring..... 86

8.8. Οι Προοπτικές του Factoring..... 88

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΝΑΤΟ:ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ.

9.1. Εισαγωγή. 89

9.2. Πλεονεκτήματα – Μειονεκτήματα της Τραπεζικής Χρηματοδότησης..... 91

9.2.1. Πλεονεκτήματα..... 91

9.2.2. Μειονεκτήματα..... 92

9.3. Διαδικασία Χρηματοδοτήσεων..... 93

9.4. Η Αναπτυσσόμενη Νοοτροπία Βαθμολογίας Αλλάζει
την Σχέση ΜΜΕ – Τραπεζών. 95

9.4.1.Τι είναι η Βαθμολογία..... 96

9.4.2.Πως Βαθμολογούνται οι Δανειολήπτές. 97

9.4.3.Πως Χρησιμοποιούν οι Τράπεζες τις Βαθμολογίες..... 98

9.5. Μορφές Τραπεζικών Δανείων 99

9.5.1. Δάνεια συνδεδεμένα με το κυκλοφορούν και πάγιο ενεργητικό. 100

9.5.1.1.Δάνεια με εγγύηση γραμμάτια εισπρακτέα..... 100

9.5.1.2. Δάνεια με εγγύηση αποθέματα 101

9.5.1.3. Δάνεια με εγγύηση εξοπλισμό..... 101

9.5.1.4. Δάνεια με εγγύηση ακίνητη περιουσία. 101

9.5.2. Χρηματοδότηση Ταμειακών Ροών–Συνηθέστεροι
συμβατικοί τύποι δανείων..... 101

9.5.2.1 Δάνεια με Πιστωτικά όρια (lines of credit loans)..... 101

9.5.2.2. Installment loans. 102

Σελ

9.5.2.3. Μακροπρόθεσμα δάνεια (long-term loans). 102

9.5.2.4. Προσωπικά δάνεια (character or personal loans). 103

9.6. Πότε Εγκρίνεται ένα Δάνειο από μία Τράπεζα. 103

9.6.1. Παράγοντες που Εξαρτούνται από την Τράπεζα. 103

9.6.2. Παράγοντες που Εξαρτούνται από τον Πελάτη. 104

9.7. Πότε δεν Χορηγείται (δεν εγκρίνεται) ένα Δάνειο από μία Τράπεζα. 105

9.8. Τα σημεία που πρέπει να προσεχθούν ιδιαίτερα από την πλευρά του επιχειρηματία σε μία σχέση χρηματοδότησης με τράπεζα. 105

9.9. Βασικά Συμπεράσματα Έρευνας της ΚΑΡΑ RESEARCH Α.Ε. για λογαριασμό του Κ.Ε.Μ.Ε. 108

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΚΑΤΟ: ΤΑΜΕΙΟ ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑΣ ΜΙΚΡΩΝ & ΠΟΛΥ ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (ΤΕΜΠΕ).

10.1.Εισαγωγή. 112

10.2. Σχήματα εγγύησης δανείων στην Ελλάδα. 112

10.3. Σχήματα εγγύησης δανείων:Η περίπτωση της Γαλλίας και της Γερμανίας 113

10.4. Βασικές Επιδιώξεις του ΤΕΜΠΕ. 114

10.5. Από το θεσμικό και κανονιστικό πλαίσιο αξίζει περισσότερο να επισημανθούν τα εξής: 114

10.6. Προγράμματα του ΤΕΜΠΕ. 117

10.7. Ποσοτικά στοιχεία για το ΤΕΜΠΕ. 121

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΝΔΕΚΑΤΟ: Ο ΔΗΜΟΣΙΟΣ ΤΟΜΕΑΣ.

11.1. Εισαγωγή. 122

11.2. Ο Αναπτυξιακός Νόμος (Νόμος 3299/2004). 122

11.3. Χρηματοδοτικά Προγράμματα. 125

11.4. Το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Ανταγωνιστικότητα (ΕΠΑΝ). 127

11.5. Δράσεις του ΕΠΑΝ που αφορούν τις επιχειρήσεις. 129

11.6. Επιχορηγήσεις Επιχειρήσεων από τον ΟΑΕΔ. 129

11.7. Άλλες Υπηρεσίες Ενίσχυσης της Επιχειρηματικότητας. 130

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ 132
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ 134
ΓΛΩΣΣΑΡΙΟ 139
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 141
Παράρτημα 1. Αποτελέσματα έρευνας Ξ. Εμανουηλίδη και Γ. Λαμπράκου με θέμα «Διστακτικές οι ελληνικές ΜΜΕ με το θεσμό του venture capital »
Παράρτημα 2. Χρήσιμες Διευθύνσεις

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Στη συγκεκριμένη πτυχιακή εργασία παρουσιάζονται οι δυνατότητες χρηματοδότησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην Ελλάδα. Για την ανάλυση του θέματος αρκεστήκαμε στην ελληνική βιβλιογραφία, η οποία αποδείχτηκε αρκετά πλούσια. Επιπλέον πληροφορίες, πρέπει να αναφερθεί ότι αντλήθηκαν από άρθρα που δημοσιεύει ο εγχώριος τύπος, από εκθέσεις, οδηγούς χρηματοδότησης και έρευνες. Παράλληλα, σημαντική βοήθεια πρόσφερε η διδακτορική διατριβή του επιβλέποντα καθηγητή καθώς και πτυχιακές εργασίες προηγούμενών σπουδαστών του τμήματός μας.

Αρχικά,(στα δύο πρώτα κεφάλαια) αναφέρονται γενικοί ορισμοί των ΜΜΕ και παρουσιάζονται στοιχεία για την υφιστάμενη κατάσταση αυτών σε Ελλάδα και Ευρώπη. Επιπλέον, παρουσιάζονται (σε συντομία) τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν και γίνεται ιδιαίτερη αναφορά στο πρόβλημα της χρηματοδότησης αυτών.

Στη συνέχεια (τρίτο κεφάλαιο) καταγράφονται ονομαστικά οι πηγές χρηματοδότησης και γίνεται ανάλυση των εσωτερικών πηγών χρηματοδότησης. Το επόμενο μέρος της εργασίας αφορά της πηγές εξωτερικής χρηματοδότησης. Στα κεφάλαια που ακολουθούν (τέταρτο έως ένατο και ενδέκατο) αναλύονται όλες αυτές. Πρέπει να σημειώσουμε, πως για καλύτερη διευκόλυνση του αναγνώστη επιλέχτηκε η κατά κεφάλαιο καταγραφή αυτών.

Στο σημείο αυτό, πρέπει να τονίσουμε ότι το δέκατο κεφάλαιο αναφέρεται στο θεσμό του ΤΕΜΙΠΕ, ένα θεσμό ο οποίος έχει δημιουργηθεί για να βοηθήσει τις ΜΜΕ στον τραπεζικό δανεισμό.

Τέλος, παρουσιάζονται τα συμπεράσματα της έρευνας για την εν λόγο πτυχιακή εργασία.

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Η συγκεκριμένη εργασία δε θα μπορούσε να ολοκληρωθεί χωρίς τη πολύτιμη βοήθεια:

Του κ. Καραμπάτου Σταύρου, επιχειρηματικού συμβούλου στο Κ.Ε.Τ.Α. Πελοποννήσου, ο οποίος βοήθησε στη συλλογή των απαραίτητων στοιχείων σχετικά με τις δυνατότητες του νέου αναπτυξιακού νόμου.

Της κ.α. Φλουρή Λένας, επιχειρηματικής συμβούλου στο Κ.Ε.Τ.Α. Κρήτης, η οποία βοήθησε με την παραχώρηση στοιχείων επιχειρηματικότητας και θνησιμότητας επιχειρήσεων.

Του κ. Μακρή Ηλία, επιβλέποντα καθηγητή της πτυχιακής εργασίας, ο οποίος πρόσφερε σημαντικό και αξιοποιήσιμο υλικό, χρήσιμες πληροφορίες και βοήθησε στις απαιτούμενες διορθώσεις.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ.

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ) αποτελούν τη ''ραχοκοκαλιά'' της Ελληνικής και Ευρωπαϊκής οικονομίας. Η οικονομική ύφεση των προηγούμενων δεκαετιών και τα αυξημένα ποσοστά ανεργίας έχουν αποδώσει ένα ιδιαίτερο ενδιαφέρον στις ΜΜΕ, η εύρυθμη λειτουργία των οποίων αποτελεί πλέον κύριο συστατικό της βιώσιμης ανάπτυξης κάθε χώρας. Συγκεκριμένα, οι ΜΜΕ συμβάλουν αποφασιστικά στην οικονομική ανάπτυξη, την παραγωγή, την απασχόληση καθώς επίσης στην αποκέντρωσή και κοινωνική συνοχή. Παράλληλα, λειτουργούν ως φυτώρια νέων επιχειρήσεων και συμβάλουν στην προώθηση της επιχειρηματικής καινοτομίας.

Στην Ελλάδα, οι ΜΜΕ αποτελούν περισσότερο από το 90% του συνόλου όλων των Ελληνικών επιχειρήσεων, απασχολώντας το 75% του εργατικού δυναμικού. Αξίζει να σημειωθεί ότι επιχειρήσεις με απασχολούμενους μέχρι 50 άτομα αποτελούν το 99% των επιχειρήσεων και απασχολούν το 64% του εργατικού δυναμικού. Τα παραπάνω στοιχεία καταδεικνύουν την ιδιαίτερη σημασία των ΜΜΕ για την Ελληνική οικονομία.

Η ένταξη της χώρας μας στην ΟΝΕ σε συνδυασμό με το φαινόμενο της παγκοσμιοποίησης και τον εντεινόμενο ανταγωνισμό έχουν μεταβάλει το εγχώριο οικονομικό περιβάλλον. Στις νέες αυτές συνθήκες, οι Ελληνικές ΜΜΕ πρέπει να ανταποκριθούν στις προκλήσεις που δημιουργούνται και να αντεπεξέλθουν στον ανταγωνισμό. Βασικό συστατικό για την διασφάλιση της βιωσιμότητας, της αναπτυξιακής προοπτικής και της ανταγωνιστικότητας των ΜΜΕ είναι η διασφάλιση της ισχυρής χρηματοοικονομικής βάσης.

Το πρόβλημα της χρηματοδότησης των ΜΜΕ έχει απασχολήσει πολλούς ερευνητές και νομοθέτες και αποτελεί έναν από τους βασικούς ανασταλτικούς παράγοντές προόδου των ΜΜΕ. Η εύρεση κεφαλαίων και η χρηματοδότηση των δραστηριοτήτων απασχολεί τα διευθυντικά στελέχη των ΜΜΕ, οι οποίοι θα πρέπει να επιλέξουν την πηγή χρηματοδότησης που θα προσφέρει τα μέγιστα.

Με την παρούσα πτυχιακή εργασία, καταγράφοντας και αναλύοντας τις υπάρχουσες πηγές χρηματοδότησης, ευελπιστούμε στην ενημέρωση του αναγνωστικού κοινού, με αποτέλεσμα

οι υπάρχοντες και φιλόδοξοι νέοι επιχειρηματίες να καταφεύγουν στην καλύτερη (κατά την γνώμη τους) πηγή χρηματοδότησής.

Βέβαια, εκτός από το πρόβλημα της χρηματοδότησης, οι ΜΜΕ πρέπει να βελτιώσουν και άλλους ποιοτικούς παράγοντες που επηρεάζουν την απόδοση και ταχεία ανάπτυξη των ΜΜΕ, όπως το marketing, η τεχνολογία, η οργάνωση, η εκπαίδευση των στελεχών κ.α.

Θεωρούμε όμως, πως μια εύρωστη οικονομικά επιχείρηση, μπορεί να βελτιώσει όλους τους παραπάνω ποιοτικούς παράγοντες, διότι το χρήμα είναι ''κινητήριος δύναμη''. Έτσι, θα μπορεί να δώσει χρήματα για τη βελτίωση ή την αντικατάσταση της υπάρχουσας τεχνολογίας, να εκπαιδεύσει το προσωπικό της με κατάλληλα σεμινάρια κ.α.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ

ΟΙ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ.

1.1. Ορισμός Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων (ΜΜΕ).

Ο προσδιορισμός οποιουδήποτε προτύπου μεγέθους για να καθορίσουμε τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι εντελώς αυθαίρετος, διότι οι άνθρωποι υιοθετούν διαφορετικά πρότυπα για διαφορετικούς σκοπούς. Έτσι μια επιχείρηση μπορεί κάποιος να την αποκαλέσει "μικρή" όταν την συγκρίνει με μεγαλύτερές εταιρείες, και "μεγάλη" όταν την συγκρίνει με μικρότερες.[1] Για το λόγο αυτό, δεν υπάρχει ένας ενιαίος γενικά αποδεκτός ορισμός της μικρομεσαίας επιχείρησης, αλλά ορίζεται κάθε φορά σε σχέση με τις συγκεκριμένες οικονομικές και κοινωνικές συνθήκες κάθε χώρας και τις εφαρμοζόμενες πολιτικές. Διαφορές στον ορισμό του μεγέθους μιας ΜΜΕ προκαλούνται επίσης από γεωγραφικές παραμέτρους και κυρίως από τις διαστάσεις των αγορών. Έτσι στις ΗΠΑ, μικρομεσαία θεωρείται η επιχείρηση που απασχολεί λιγότερους από 500 εργαζόμενους, στην Ιαπωνία λιγότερους από 300, στη Γερμανία, Γαλλία και Ιταλία λιγότερους από 200, και στην Αυστραλία λιγότερους από 50 εργαζόμενους

Σύμφωνα με το άρθρο 2 της 2003/361 Οδηγίας της Ευρωπαϊκής Επιτροπής έχουμε τις εξής κατηγορίες ΜΜΕ:

1. Η κατηγορία των πολύ μικρών, μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων (ΜΜΕ), αποτελείται από επιχειρήσεις που απασχολούν λιγότερους από 250 εργαζόμενους και των οποίων ο ετήσιος κύκλος εργασιών δεν υπερβαίνει τα 50 εκατομμύρια ευρώ ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού δεν υπερβαίνει τα 43 εκατομμύρια ευρώ.

2. Στην κατηγορία των ΜΜΕ, ως μικρή επιχείρηση ορίζεται η επιχείρηση η οποία απασχολεί λιγότερους από 50 εργαζομένους και της οποίας ο ετήσιος κύκλος εργασιών ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού δεν υπερβαίνει τα 10 εκατομμύρια ευρώ.

[1] Μπίλαλης Κων/νος, 2004

3. Στην κατηγορία των ΜΜΕ, ως πολύ μικρή επιχείρηση ορίζεται η επιχείρηση η οποία απασχολεί λιγότερους από 10 εργαζομένους και της οποίας ο ετήσιος κύκλος εργασιών ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού δεν υπερβαίνει τα 2 εκατομμύρια ευρώ.

Η διάκριση μεταξύ πολύ μικρών, μικρών και μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεων παρουσιάζεται στον Πίνακα 1.1.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1.1.			
Κατηγορία Επιχειρήσεων	Αριθμός εργαζομένων (αμετάβλητος)	Κύκλος εργασιών	Συνολικός ισολογισμός
Μεσαίες	< 250	< 50 εκατ. €	< 43 εκατ. €
Μικρές	< 50	< 10 εκατ. €	< 10 εκατ. €
Πολύ μικρές	< 10	< 2 εκατ. €	< 2 εκατ. €

Στην Ελλάδα, σύμφωνα με τον ΕΟΜΜΕΧ[2], θεωρούνται ως ΜΜΕ όσες επιχειρήσεις απασχολούν μέχρι 100 άτομα προσωπικό. Εάν λαμβάνονταν υπόψη ο ορισμός ΜΜΕ της Ε.Ε., θα περιλαμβανόταν σχεδόν όλες οι επιχειρήσεις, καθόσον το 99% των επιχειρήσεων απασχολεί το πολύ 50 άτομα.

Ως μικρομεσαίες επιχειρήσεις, που στο εξής θα καλούνται «ΜΜΕ», ορίζονται οι επιχειρήσεις οι οποίες:

- ✓ Απασχολούν λιγότερους από 250 εργαζομένους,
- ✓ Έχουν ετήσιο κύκλο εργασιών που δεν υπερβαίνει τα 50 εκατ. € ή έχουν ετήσιο συνολικό ισολογισμό που δεν υπερβαίνει τα 43 εκατ. €,
- ✓ Πληρούν το κριτήριο ανεξαρτησίας, δηλαδή δεν ανήκουν, κατά ποσοστό 25% ή περισσότερο του κεφαλαίου ή των δικαιωμάτων ψήφου, σε μια επιχείρηση ή, από κοινού, σε περισσότερες επιχειρήσεις, οι οποίες δεν ανταποκρίνονται στους ορισμούς της ΜΜΕ ή της μικρής επιχείρησης (ανάλογα με την περίπτωση).

[2] www.eommex.gr

1.2. Κριτήρια για τον ορισμό των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων.

Η κατάταξη των οικονομικών μονάδων σε πολύ μικρών, μικρών και μεσαίου μεγέθους γίνεται με την βοήθεια ενός ή περισσοτέρων κριτηρίων. Μάλιστα, αρκετές φορές χρησιμοποιούνται συνδυαστικά κριτήρια. Τα κριτήρια αυτά χωρίζονται σε δυο κατηγορίες, στα ποσοτικά και στα ποιοτικά κριτήρια.

1.2.1. Ποσοτικά Κριτήρια.

Τα σημαντικότερα ποσοτικά κριτήρια είναι:

- ✓ Ο Αριθμός Απασχολουμένων.
- ✓ Ο Κύκλος Εργασιών.
- ✓ Το Κεφάλαιο.
- ✓ Το Μέγεθος του Κύκλου Εργασιών.
- ✓ Ο Όγκος Παραγωγής.

Σύμφωνα με την διεθνή βιβλιογραφία, τα περισσότερο χρησιμοποιούμενα ποσοτικά στοιχεία είναι πρωτίστως ο αριθμός των απασχολούμενων και κατά δεύτερον ο κύκλος εργασιών.

1.2.2. Ποιοτικά Κριτήρια.

Από απόψεως ποιότητας ,τα σημαντικότερα κριτήρια[3] είναι:

- ✓ Κριτήρια που αναφέρονται στην Χρηματοδότηση.
- ✓ Κριτήρια που αναφέρονται στη Διοίκηση.
- ✓ Κριτήρια που αναφέρονται στην Οργάνωση.
- ✓ Κριτήρια που αναφέρονται στην Θέση τους στην Αγορά.

[3] Μπακογιάννη Αδαμαντία,2005

1.3. Κλάδοι Οικονομικής δραστηριότητας των ΜΜΕ.

Η Ελλάδα είναι κυριολεκτικά η χώρα των ΜΜΕ, αφού οι επιχειρήσεις με λιγότερα από 100 άτομα προσωπικό αποτελούν το 99,8% του συνόλου των επιχειρήσεων και απασχολούν περίπου 60% του εργατικού δυναμικού του δευτερογενή και τριτογενή τομέα. Έτσι οι ΜΜΕ εμφανίζονται να δραστηριοποιούνται σε όλους τους τομείς της Ελληνικής Οικονομίας. Οι σημαντικότεροι κλάδοι οικονομικής δραστηριότητας είναι οι παρακάτω:

- ✓ Μεταποίησης .
- ✓ Χονδρικού – Λιανικού Εμπορείου.
- ✓ Ξενοδοχείων – Εστιατόριων.
- ✓ Μεταφορών.
- ✓ Παροχής Υπηρεσιών.
- ✓ Κατασκευών.

Ο αριθμός των ΜΜΕ ανά κλάδο οικονομικής δραστηριότητας και τάξη μεγέθους τζίρου σε εκατομμύρια ευρώ , σύμφωνα με τον κοινοτικό ορισμό παρουσιάζονται στον Πίνακα 1.2.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1.2.			
	0-2 Εκατ Ευρώ.	2,1-10 Εκατ Ευρώ.	10,1-50 Εκατ Ευρώ.
ΜΕΤΑΠΟΙΗΣΗ	81.426	1.218	276
ΧΟΝΔΡΙΚΟ ΛΙΑΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ	277.397	3.129	486
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΑ	95.961	210	22
ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ	422.373	372	78
ΑΛΛΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ	41.803	153	33
ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ	79.831	473	94
ΣΥΝΟΛΟ	**998.791**	**5.555**	**989**
Πηγή:Γ.Γ.ΕΣΥΕ/ Μητρώο Επιχειρήσεων 2000			

1.4. Πλεονεκτήματα – Μειονεκτήματα των ΜΜΕ.

1.4.1. Πλεονεκτήματα των ΜΜΕ.

Οι ΜΜΕ παρουσιάζουν αρκετά και σημαντικά πλεονεκτήματα. Τα σπουδαιότερα είναι τα ακόλουθα:

- ✓ Ευκολία στη Διαχείριση της Περιουσίας.
- ✓ Άμεση Εποπτεία του Προσωπικού.
- ✓ Πληρέστερη Εξυπηρέτηση των Καταναλωτών.
- ✓ Φορολογικές Ελαφρύνσεις.
- ✓ Εκπαίδευση και Εξειδίκευση του Προσωπικού.
- ✓ Μείωση του Ποσοστού Ανεργίας.
- ✓ Αξιοποίηση των Πρώτων Υλών.
- ✓ Παραγωγή Καινοτομικών Προϊόντων.
- ✓ Συμβολή στην Αποκέντρωση.
- ✓ Διευκόλυνση των Μεγάλων Επιχειρήσεων, διότι εφοδιάζουν με εξειδικευμένα προϊόντα αυτές.
- ✓ Συμβάλουν στην Μείωση της Ρύπανσης.

1.4.2. Μειονεκτήματα των ΜΜΕ.

Εκτός όμως από τα προαναφερθέντα πλεονεκτήματα, παρουσιάζουν και αρκετά μειονεκτήματα[4] .Χαρακτηριστικά μπορούμε να αναφέρουμε τα ακόλουθα:

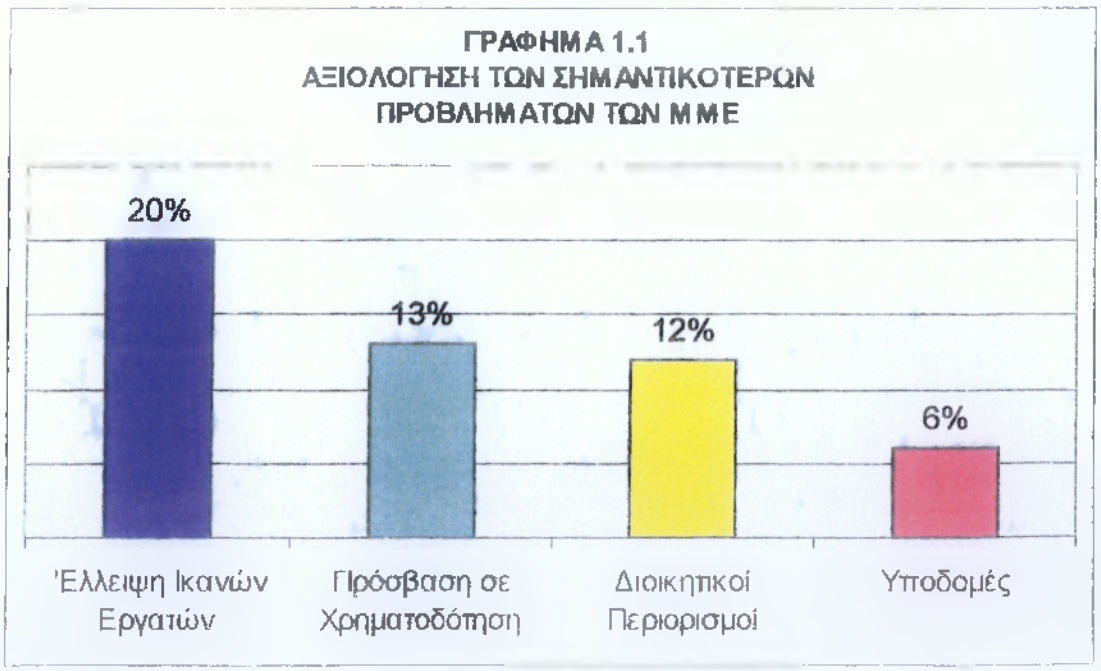
- ✓ Αδυναμία Έρευνας και Ανάπτυξης.
- ✓ Έλλειψη Εξειδικευμένων Στελεχών.
- ✓ Υψηλό Κόστος Πρώτων Υλών.
- ✓ Υποαπασχόληση Πάγιων Εγκαταστάσεων.
- ✓ Μεγάλη Νηπιακή Θνησιμότητα των Επιχειρήσεων.
- ✓ Δεν εφαρμόζεται η αρχή Μεγιστοποίησης του Κέρδους.

---

[4] .Μπακογιάννη Αδαμαντία,2005

- ✓ Μικρή Πιστοληπτική Ικανότητα.
- ✓ Μικρή Παραγωγική Ικανότητα.
- ✓ Εξαντλητικά Ωράρια Εργασίας .
- ✓ Εξαρτάται Άμεσα από την Ζωή και την Δράση του Επιχειρηματία
- ✓ Υποτυπώδη Εμπορική Οργάνωση.

Σημαντικό όμως πρόβλημα των ΜΜΕ, στην Ελλάδα αλλά και διεθνώς, έχει να κάνει με την χρηματοδότηση. Οι ΜΜΕ έχουν δυσκολίες πρόσβασης στο τραπεζικό σύστημα λόγω του υψηλότερου κινδύνου που τις χαρακτηρίζει, έλλειψης επαρκών εγγυήσεων αλλά και λόγω του οικογενειακού τους χαρακτήρα. Περιορισμένη πρόσβαση έχουν επίσης και στις κεφαλαιαγορές. Το αποτέλεσμα είναι ότι οι ΜΜΕ καταλήγουν στο βραχυπρόθεσμο δανεισμό και στις πιστώσεις των προμηθευτών για να καλύψουν τις αυξημένες ανάγκες τους για κεφάλαιο κίνησης. Λίγες είναι οι ΜΜΕ που εφαρμόζουν τη χρηματοδοτική μίσθωση (leasing), τη σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring) και το επιχειρηματικό κεφάλαιο υψηλού κινδύνου (venture capital) ως εναλλακτικές λύσεις εξεύρεσης κεφαλαίων[5]. Σύμφωνα όμως με την έκθεση του παρατηρητηρίου Ευρωπαϊκών ΜΜΕ[6] (για το έτος 2002), η αξιολόγηση των σημαντικότερων προβλημάτων παρουσιάζεται στο Γράφημα 1.1.



[5] Ζοποινίδης Κων/νος. 2005

[6] "Έκθεση του παρατηρητηρίου Ευρωπαϊκών ΜΜΕ (2002) με θέμα "Οι ΜΜΕ στο επίκεντρο". Για περισσότερες πληροφορίες http://europa.eu.int/comm/enterprise

Μάλιστα το παρατηρητήριο Ευρωπαϊκών ΜΜΕ συγκρίνοντας τα στοιχεία με το έτος 1999 διαπίστωσε πως έχει αυξηθεί το ποσοστό για την εύρεση ικανών εργατών και τις υποδομές, αλλά παρέμεινε ίδιο το ποσοστό για τους διοικητικούς περιορισμούς και την πρόσβαση σε χρηματοδότηση.

1.5. Αναγκαιότητα των ΜΜΕ.

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αποτελούν σπουδαίο συνθετικό κρίκο στην αλυσίδα της οικονομικής ανάπτυξης και κοινωνικής προόδου. Η σπουδαιότητά τους εντοπίζεται στα εξής σημεία:

- ✓ Στον κοινωνικό – οικονομικό τους ρόλο.
- ✓ Στην εκπαιδευτική τους πολιτική.
- ✓ Στη συμβολή στην αποκέντρωση.
- ✓ Στη διατήρηση του ελεύθερου ανταγωνισμού.
- ✓ Στη δικαιότερη κατανομή του πλούτου.
- ✓ Στη δημιουργία επιχειρηματικών στελεχών.
- ✓ Στη προστασία του περιβάλλοντος.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ
ΟΙ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΣΕ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΕΥΡΩΠΗ.

2.1. Υφιστάμενη Κατάσταση και Ποσοτικά Στοιχεία των ΜΜΕ στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Οι ΜΜΕ τόσο στην Ελλάδα, όσο και στις υπόλοιπες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης αντιμετωπίζουν σοβαρά προβλήματα, ενώ ταυτόχρονα δίνουν ''αγώνα'' για να διατηρήσουν το χαρακτήρα και την δομή τους. Στις μέρες μας αποτελεί σοβαρό θέμα κατά πόσον οι ΜΜΕ και ιδιαίτερα οι πολύ μικρές εμφανίζουν τον ίδιο ρυθμό βελτίωσης της παραγωγικότητας και αποδοτικότητας τους σε σύγκριση με τις μεσαίες. Σύμφωνα με γνώμη της Ο.Κ.Ε.[7] στις πολύ μικρές επιχειρήσεις ένας εργαζόμενος δημιουργεί προστιθέμενη αξίας 30.000€, στις μεσαίες 95.000€, ενώ στις μεγάλες 90.000€.

Όσο αναφορά στην αποδοτικότητα, την ανταγωνιστικότητα και την ανάπτυξη, έρευνα[8] έδειξε πως οι μεγάλες δυσκολίες που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις σήμερα επικεντρώνονται στη μείωση της αγοραστικής δύναμης του κοινού, στην έλλειψη εξειδικευμένης εργασίας, στην πρόσβαση στη χρηματοδότηση, κ.τ.λ. Όμως κάθε επιχείρηση αξιολογεί διαφορετικά τα προβλήματα. Ο Πίνακας 2.1. παρουσιάζει τα σημαντικότερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ΜΜΕ ανάλογα με το μέγεθός τους[9]. Από τα στοιχεία του πίνακα, διαπιστώνουμε πως η μειωμένη αγοραστική δύναμη απασχολεί περισσότερο τις επιχειρήσεις που απασχολούν προσωπικό έως 9 άτομα. Επιπλέον, η χρηματοδότηση των επιχειρήσεων και η ανεύρεση κεφαλαίων, απασχολεί σε σημαντικό βαθμό της ΜΜΕ διεθνώς. Αξίζει να σημειώσουμε πως το ποσοστό δεν έχει μειωθεί, παρά τα σημαντικά μέτρα ενίσχυσης των ΜΜΕ που έχει λάβει η Ε.Ε.

---

[7] Γνώμη της ΟΚΕ, 'Η Στρατηγική της Λισσαβώνας', Αθήνα 5/11/2004
[8] Observatory of European SME's , SME's in Europe 2003, vol.7 , 2003
[9] Στην παράγραφο 1.4.2. έγινε μια απλή αναφορά στα σημαντικότερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ΜΜΕ ανάλογα με το μέγεθός τους. Εδώ παρουσιάζονται αναλυτικά τα αποτελέσματα της έρευνας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.1.			
Προβλήματα	**Αριθμός Απασχολούμενων**		
	0-9	**10-49**	**50-249**
Αγοραστική δύναμη	38%	30%	30%
Έλλειψη εξειδικευμένης εργασίας	13%	14,5%	21%
Πρόσβαση στη χρηματοδότηση	9,7%	13,8%	7,5%
Γραφειοκρατία	9%	13%	11,5%
Υποδομές	4%	5%	5,5%
Νέες τεχνολογίες	3,2%	2,1%	4%
Εφαρμογή νέων μορφών οργάνωσης	2%	4%	3,8%
Ποιοτικό management	1,2%	1%	2%
Άλλα	8,2%	7%	9,3%
Κανένα	13%	9,9%	6%
Πηγή: Observatory of European SME's , SME's in Europe 2003, vol.7 , 2003			

Στην Ευρώπη σήμερα, οι ''πολύ μικρές'' επιχειρήσεις είναι εκατό φορές περισσότερες από τις λεγόμενες ''μεσαίες'', οι οποίες απασχολούν στις τάξεις τους 18 εκατομμύρια εργαζόμενους. Οι διαφοροποιήσεις γίνονται εντονότερες στην περίπτωση του κύκλου εργασιών ή σε εκείνη της προστιθέμενης αξίας ανά επιχείρηση. Ο Πίνακας 2.2. παρουσιάζει τις ΜΜΕ στην Ευρώπη .

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.2.						
	ΜΜΕ				Μεγάλες	Σύνολο
	Πολύ Μικρές	Μικρές	Μεσαίες	Σύνολο		
Αριθμός Εργαζομένων (σε χιλ)	17.820	1.260	180	19.260	40	19.310
Απασχόληση (σε χιλ)	55.040	24.280	18.100	97.420	42.300	139.710
Απασχολούμενοι ανά επιχείρηση	3	19	98	5	1.052	7
Κύκλος Εργασιών ανα επιχείρηση (σε χιλ €)	440	3.160	25.680	890	319.020	1.550
Προστιθέμενη αξία ανά επιχείρηση (σε χιλ €)	120	1.180	8.860	280	126.030	540
Μερίδιο των εξαγωγών στον κύκλο εργασιών (%)	9	13	17	12	23	17
Προστιθέμενη αξία ανά απασχολούμενο (σε χιλ €)	40	60	90	55	120	75
Μερίδιο κόστους εργασίας στην προστιθέμενη αξία (%)	57	57	55	56	47	52
Πηγη: Observatory of European SME's , SME's in Europe 2003, vol.7 , 2003						

Στον Πίνακα 2.3 παρουσιάζονται οι εν λόγω διαφοροποιήσεις ανά χώρα . Για την κατανόηση του πίνακα, πρέπει να τονίσουμε πως οι στήλες κλίση προς εξαγωγές και μερίδιο των εξαγωγών στον κύκλο εργασίας παρουσιάζουν τις μεταβολές στα μεγέθη πριν και μετά την διεύρυνση της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Ενώ στον Πίνακα 2.4 παρουσιάζονται οι εν λόγω

διαφοροποιήσεις κατά τομέα δραστηριότητας Τέλος, στο Γράφημα 2.1. παρουσιάζεται η ποσοστιαία κατανομή των ΜΜΕ στην Ευρώπη των 15.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.3.						
Χώρες	**Αριθμός επιχειρήσεων (σε χιλ)**	**Απασχολούμενοι ανά επιχείρηση.**	**Κυρίαρχο μέγεθος ΜΜΕ**	**Προστιθέμενη αξία ανά απασχολούμενο**	**Κλίση προς εξαγωγές (%)**	**Μερίδιο των εξαγωγών στο κύκλο εργασίας (%)**
Αυστρία	270	11	Πολύ μικρές	78	-3	-3
Βέλγιο	440	7	Πολύ μικρές	93	-6	-2
Δανία	210	10	Μικρομεσαίες	93	-3	-1
Φιλανδία	220	7	Μεγάλες	85	-6	1
Γαλλία	2.500	8	Πολύ μικρές	76	-7	-4
Γερμανία	3.020	10	Μεγάλες	90	-6	5
Ελλάδα	**770**	**2**	**Πολύ μικρές**	**98**	**-1**	**2**
Ιρλανδία	100	10	Μικρομεσαίες	50	6	2
Ιταλία	4.490	4	Μικρές	89	-4	0
Λουξεμβούργο	20	9	Μικρομεσαίες	101	-1	-1
Ολλανδία	570	12	Μεγάλες	95	-4	-1
Πορτογαλία	690	5	Μικρομεσαίες	74	-2	-6
Ισπανία	2.680	6	Πολύ μικρές	82	-4	0
Σουηδία	490	7	Πολύ μικρές	87	-3	0
Ηνωμένο Βασίλειο	2.230	11	Μεγάλες	69	-4	-5
Ευρώπη (15)	**18.700**	**7**	**Πολύ μικρές**	**74**	**-5**	**-3**
Ισλανδία	30	4	Μεγάλες	75	-3	-6
Νορβηγία	240	7	Πολύ μικρές			
Λιχνενστάιν	4	6	Πολύ μικρές	68	-2	-15
Ελβετία	340	8	Μικρομεσαίες			
Χώρες μη μέλη	610	7	Πολύ μικρές	71	-2	-11
Ευρώπη (19)	**19.320**	**7**	**Πολύ μικρές**	**74**	**-4**	**-4**
Πηγή: Observatory of European SME's , SME's in Europe 2003, vol.7 , 2003						

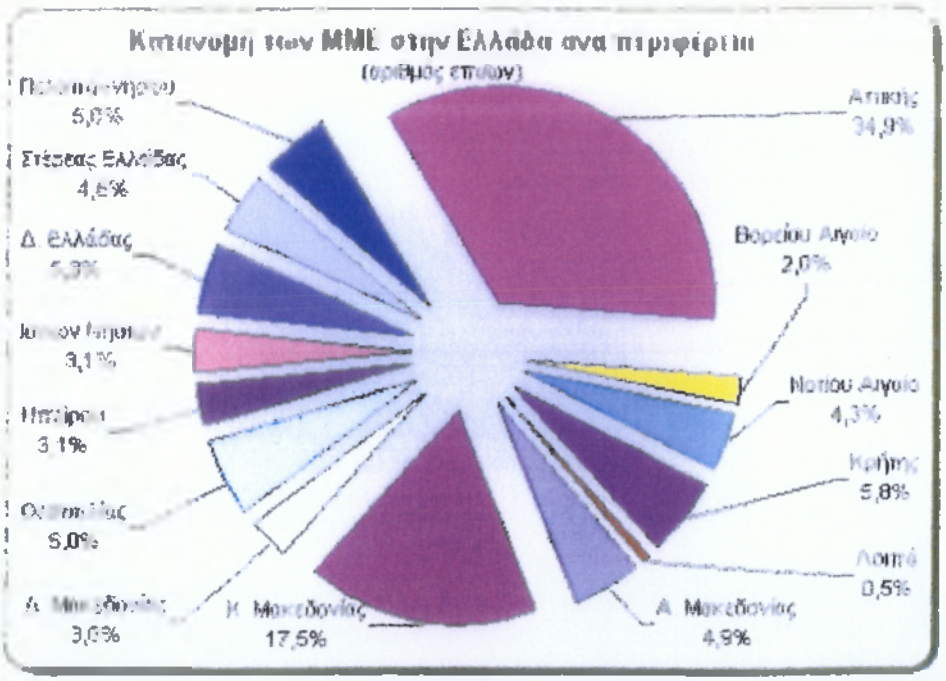
ΠΙΝΑΚΑΣ 2.4.						
	Αριθμός επιχειρήσεων (σε χιλ)	Απασχολούμενοι ανά επιχείρηση.	Κυρίαρχο μέγεθος ΜΜΕ	Προστιθέμενη αξία ανά απασχολούμενο	Κλίση προς εξαγωγές (%)	Μερίδιο των εξαγωγών στο κύκλο εργασίας (%)
Εξαγωγές	50	38	Μεγάλες	112	-1	-2
Χειροτεχνία	2.250	16	Μικρομεσαίες	81	-3	-12
Κατασκευές	2.280	6	Πολύ μικρές	96	0	-1
Χοντρεμπόριο	1.510	6	Πολύ μικρές	96	-1	1
Μικρεμπόριο	3.740	5	Πολύ μικρές	96	-2	0
Μεταφορές	1.040	10	Μεγάλες	78	-10	-1
Βιομηχανικές υπηρεσίες	4.310	6	Μεγάλες	69	-10	-2
Προσωπικές υπηρεσίες	4.140	5	Πολύ μικρές	83	0	-1
Μη πρωτογενείς επιχειρήσεις	19.310	7	Πολύ μικρές	74	-9	-4

Πηγή: Observatory of European SME's , SME's in Europe 2003, vol.7 , 2003

πρόσφατα στοιχεία του ΕΟΜΜΕΧ. Η συμβολή των ΜΜΕ στην απασχόληση είναι σημαντική. Όπως προκύπτει από στοιχεία της ΕΣΥΕ, κατά την περίοδο 1978-88 η μέση ετήσια μεταβολή της απασχόλησης ήταν υψηλότερη στις ΜΜΕ (+2,0%) από την αντίστοιχη στις μεγάλες επιχειρήσεις (-1,0%). Από στοιχεία του ICAP προκύπτει ότι και κατά το χρονικό διάστημα 1988-96 υπάρχει αύξηση των ΜΜΕ σε βάρος των μεγάλων επιχειρήσεων και ως προς τον αριθμό των επιχειρήσεων και ως προς τον αριθμό των απασχολουμένων σε αυτές. Είναι αξιοσημείωτο ότι η μεγαλύτερη αύξηση της απασχόλησης προήλθε από την κατηγορία των μικρών επιχειρήσεων.[11]

Στα παρακάτω γραφήματα[12], παρουσιάζονται στοιχεία που έχουν να κάνουν με την κατανομή των ΜΜΕ ανά περιφέρεια, με την κατανομή του τζίρου των ΜΜΕ ανά περιφέρεια καθώς και με την κατανομή των ΜΜΕ ανά κλάδο στην Ελλάδα.

ΓΡΑΦΗΜΑ 2. 2



Πηγή: Γ.Γ ΕΣΥΕ/ Μητρώο Επιχειρήσεων 2002

[11] Ζοπουνίδης Κων/νος, 2005

[12] Τα γραφήματα που παρουσιάζονται υπάρχουν στον δικτυακό τόπο http://www.eommex.gr/greek/paratiritirio/index.htm

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.5.				
	<=5 έτη	6-10 έτη	> 10 έτη	Σύνολο
Μ.Ο εργαζομένων	3,8	4,2	6,5	5,5
Πηγή:ENSR έρευνα το 2002 σε πλήθος 7669 επιχειρήσεων στην Ε.Ε.				

Από τα στοιχεία της έρευνας διαπιστώνουμε πως Ιρλανδία και Αυστρία έχουν τον υψηλότερο Μ.Ο απασχολούμενων με 9,3 και 9,2 αντίστοιχα. Ενώ το Ηνωμένο Βασίλειο και το Βέλγιο έχουν το χαμηλότερο Μ.Ο με 4,5 και 4,7 αντίστοιχα. Στη χώρα μας, ο Μ.Ο των απασχολούμενων ανά επιχείρηση είναι 5,7.

Ταυτόχρονα, στον Πίνακα 2.6. παρουσιάζονται τα στοιχεία της έρευνας , σχετικά με τα έτη λειτουργίας σε σχέση με την λειτουργία της επιχείρησης.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.6.				
	<=5 Έτη	6-10 Έτη	>10 Έτη	Σύνολο
Λιγότερο από 2 έτη	4%			1%
2-5 έτη	96%			20%
6-10		100%		19%
Περισσότερο από 10 έτη.			100%	60%
Σύνολο	100%	100%	100%	100%
Πηγή:ENSR έρευνα το 2002 σε πλήθος 7669 επιχειρήσεων στην Ε.Ε.				

Όσο αναφορά την Ελλάδα τα στοιχεία είναι:0% για λιγότερο από 2 ετη,17% για 2-5 έτη,30% για 6-10 έτη και 53% για περισσότερο από 10 έτη.

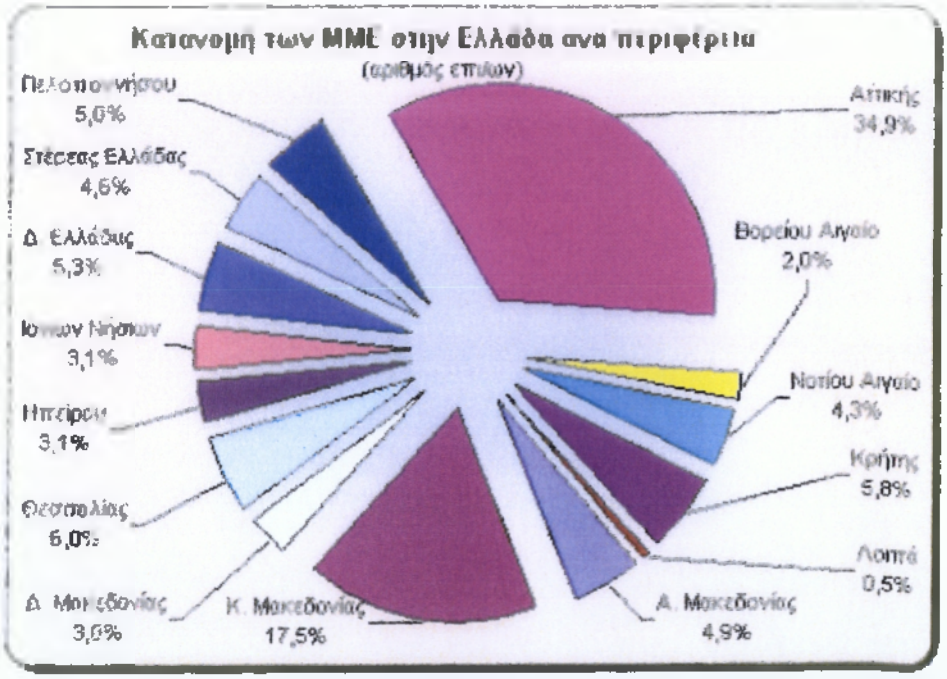
2.3. Οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις στην Ελλάδα.

Η Ελλάδα είναι κυριολεκτικά η χώρα των ΜΜΕ, αφού οι επιχειρήσεις με λιγότερα από 100 άτομα προσωπικό αποτελούν το 99,8% του συνόλου των επιχειρήσεων και απασχολούν περίπου 60% του εργατικού δυναμικού του δευτερογενή και τριτογενή τομέα. Σημαντικότατη είναι η θέση των «μικρών» επιχειρήσεων, οι οποίες απασχολούν μέχρι και 10 άτομα προσωπικό, καθόσον αποτελούν το 96,3% του συνόλου των επιχειρήσεων, σύμφωνα με

πρόσφατα στοιχεία του ΕΟΜΜΕΧ. Η συμβολή των ΜΜΕ στην απασχόληση είναι σημαντική. Όπως προκύπτει από στοιχεία της ΕΣΥΕ, κατά την περίοδο 1978-88 η μέση ετήσια μεταβολή της απασχόλησης ήταν υψηλότερη στις ΜΜΕ (+2,0%) από την αντίστοιχη στις μεγάλες επιχειρήσεις (-1,0%). Από στοιχεία του ICAP προκύπτει ότι και κατά το χρονικό διάστημα 1988-96 υπάρχει αύξηση των ΜΜΕ σε βάρος των μεγάλων επιχειρήσεων και ως προς τον αριθμό των επιχειρήσεων και ως προς τον αριθμό των απασχολουμένων σε αυτές. Είναι αξιοσημείωτο ότι η μεγαλύτερη αύξηση της απασχόλησης προήλθε από την κατηγορία των μικρών επιχειρήσεων.[11]

Στα παρακάτω γραφήματα[12], παρουσιάζονται στοιχεία που έχουν να κάνουν με την κατανομή των ΜΜΕ ανά περιφέρεια, με την κατανομή του τζίρου των ΜΜΕ ανά περιφέρεια καθώς και με την κατανομή των ΜΜΕ ανά κλάδο στην Ελλάδα.

ΓΡΑΦΗΜΑ 2. 2

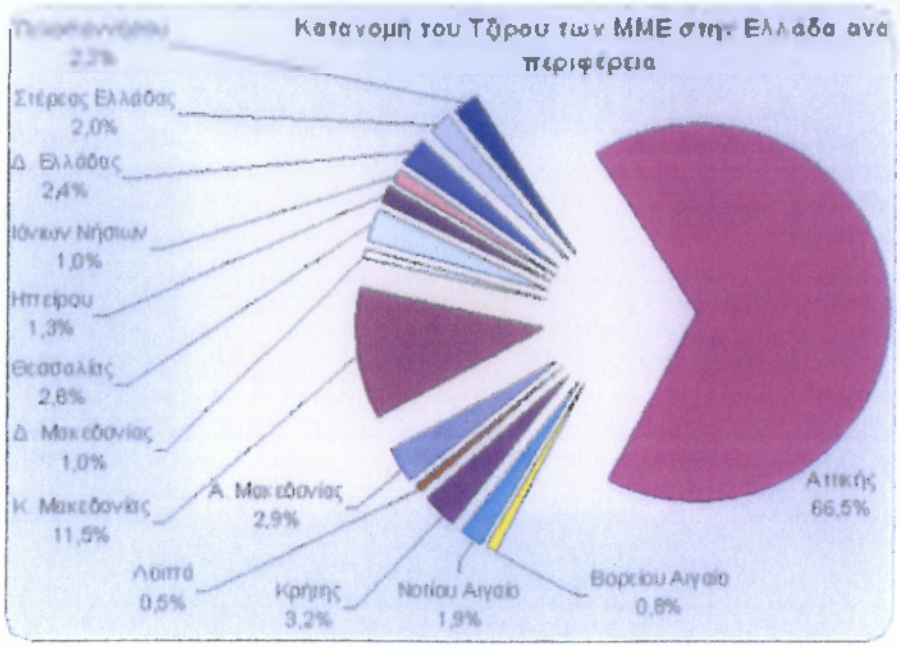


Πηγή: Γ.Γ.ΕΣΥΕ/ Μητρώο Επιχειρήσεων 2002

[11] Ζοπουνίδης Κων/νος, 2005

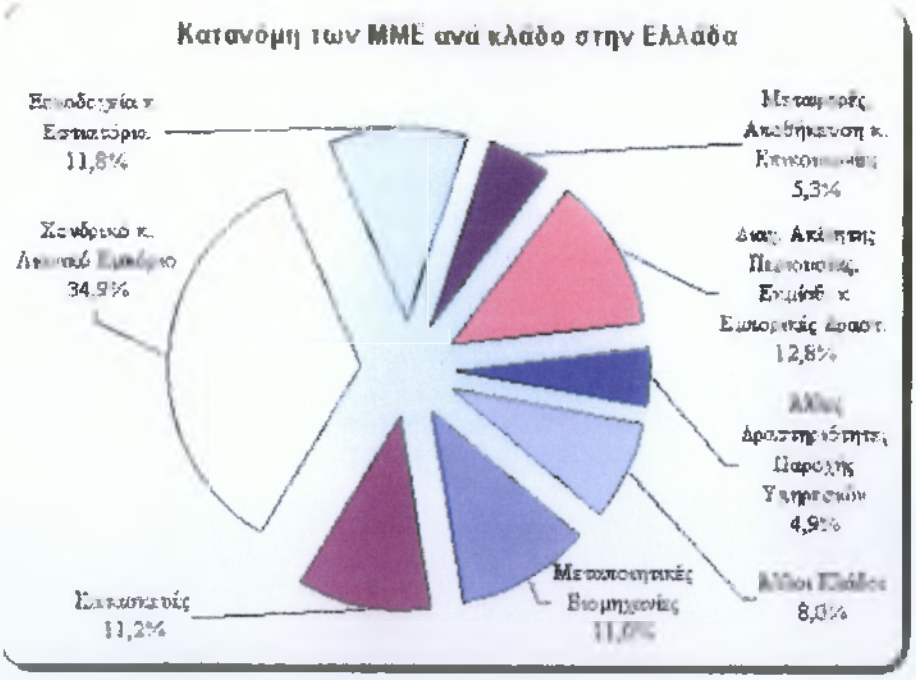
[12] Τα γραφήματα που παρουσιάζονται υπάρχουν στον δικτυακό τόπο http://www.eommex.gr/greek/paratiritirio/index.htm

ΓΡΑΦΗΜΑ 2. 3



Πηγή: Γ.Γ.ΕΣΥΕ/ Μητρώο Επιχειρήσεων 2002

ΓΡΑΦΗΜΑ 2. 4



Πηγή: Γ.Γ.ΕΣΥΕ/ Μητρώο Επιχειρήσεων 2002

2.4. Θνησιμότητα των ΜΜΕ στην Ελλάδα και Διεθνώς.

Τα διάφορα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ΜΜΕ ιδιαίτερα στην Ελλάδα, όπως η δυσχέρεια πρόσβασης στο χρηματοπιστωτικό σύστημα, το ασταθές φορολογικό σύστημα, η έλλειψη πληροφόρησης και δικτύωσης, κ.τ.λ. έχουν ως αποτέλεσμα ο δείκτης θνησιμότητας[13] τους να φτάνει το 50%.Επιπλέον, ο μέσος όρος ζωής των ΜΜΕ εμφανίζεται μειωμένος, ενώ παράλληλα υπάρχει και μείωση του κεφαλαίου.

Τα τελευταία χρόνια, 10-12% των επιχειρήσεων κλείνει ή αλλάζει δραστηριότητα (έναντι 6-7% προηγούμενων ετών) με αποτέλεσμα η μέση διάρκεια ζωής τους να έχει πέσει κάτω από τα 10 έτη. Τα πρώτα 3 ή 5 χρόνια ζωής της επιχείρησης η πιθανότητα αποτυχίας είναι μεγάλη.

Παράλληλα, οι ΜΜΕ έχουν υψηλό ποσοστό δημιουργίας νέων επιχειρήσεων αλλά και υψηλό ποσοστό αποχωρήσεων (πτωχεύσεων).Ο μέσος όρος ρυθμού "γεννήσεων" νέων επιχειρήσεων στην Ε.Ε είναι 10% ετησίως ενώ στην Ελλάδα είναι 12%. Οι "θάνατοι" επιχειρήσεων σχετίζονται με τους οικονομικούς κύκλους. Στην Ε.Ε αυξήθηκαν την περίοδο 1991-92 αλλά κατόπιν μειώθηκαν. Σε ορισμένες χώρες, όπως η Ελλάδα, η Γαλλία, η Ολλανδία και το Λουξεμβούργο, εξακολουθούν να αυξάνονται. Υπολογίζεται ότι ποσοστό 35-45% των επιχειρήσεων διακόπτουν την λειτουργία τους 3 έτη μετά την ίδρυσή τους και 60 % μετά 8-10 έτη .Η διαφορά μεταξύ θανάτων και γεννήσεων ΜΜΕ είναι θετική και υψηλή στη Γερμανία, την Ολλανδία και την Ελβετία. Απο το κλείσιμο των επιχειρήσεων ένα 15-20% οφείλεται σε πτώχευση[14].

Ο Πίνακας 2.7 παρουσιάζει το άνοιγμα[15] των επιχειρήσεων για τα έτη 1991 έως 1999.

---

[13] Ανακοίνωση συνεδρίου του ΕΟΜΜΕΧ το 1998.
[14] Βούλγαρη –Ζουκουνίδης ,2000
[15] Δεν υπάρχουν στοιχεία για το 1998. Τα στοιχεία είναι από την γνώμη της ΟΚΕ, 'Μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις. Το παρόν και το μέλλον', Αθήνα 5/11/2004

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.7.						
Έτη	Ο.Ε.- Ε.Ε-Ατομικές		Α.Ε – Ε.Π.Ε.		Σύνολο Επιχειρήσεων	
	Αριθμός	Μεταβολή	Αριθμός	Μεταβολή	Αριθμός	Μεταβολή
1991	100.322		4.256		104.848	
1992	104.358	4,0%	4.365	-3,6%	108.723	3,7%
1993	102.589	-1,4%	4.062	-6,9%	106.921	-1,7%
1994	83.730	-18,6%	3.677	-9,5%	87.407	-18,3%
1995	80.000	-4,5%	3.969	7,9%	83.969	-3,9%
1996	78.477	-1,9%	4.073	2,8%	82.550	-1,7%
1997	74.445	-5,1%	4.140	1,8%	78.585	-4,8%
Σύνολο 1991-97	623.921		28.542		653.003	
1999	100.528		4.059		104.587	
Πηγή:Υπ. Οικονομικών, Οικονομικό Γραφείο Πρωθυπουργού						

Ενώ στον Πίνακας 2.8. παρουσιάζονται στοιχεία για τις επιχειρήσεις που έκλεισαν, για το αντίστοιχο χρονικό διάστημα.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.8.						
Έτη	Ο.Ε.- Ε.Ε-Ατομικές		Α.Ε – Ε.Π.Ε.		Σύνολο Επιχειρήσεων	
	Αριθμός	Μεταβολή	Αριθμός	Μεταβολή	Αριθμός	Μεταβολή
1991	40.940		574		41.514	
1992	49.185	20,1%	648	12,9%	49.833	20,0%
1993	57.331	16,6%	757	16,8%	58.088	16,6%
1994	63.789	11,3%	955	26,2%	64.744	11,5%
1995	71.864	12,7%	901	-5,7%	72.765	12,4%
1996	58.569	-18,5%	972	7,9%	59.541	-18,7%
1997	54.304	-7,3%	898	-7,6%	55.502	-7,3%
Σύνολο 1991-97	395.982		5.705		401.687	
1999	58.162		1.138		59.300	
Πηγή:Υπ. Οικονομικών, Οικονομικό Γραφείο Πρωθυπουργού						

2.5. Χρηματοδότηση των ΜΜΕ.

Η εύρεση κεφαλαίων και η χρηματοδότηση των δραστηριοτήτων είναι ο κατ' εξοχήν ευαίσθητος τομέας στην ανάπτυξη των ΜΜΕ. Οι ΜΜΕ έχουν ενδογενείς αδυναμίες πρόσβασης στην τραπεζική χρηματοδότηση. Διεθνώς έχει αναγνωρισθεί ένα έλλειμμα και μια άνιση θέση στην πρόσβαση των ΜΜΕ στη χρηματοδότηση και γι' αυτό πολλές χώρες έχουν θεσπίσει ειδικά χρηματοδοτικά προγράμματα. Συγκεκριμένα, για να μπορούν οι ΜΜΕ να παίξουν σημαντικό ρόλο στην τοπική, περιφερειακή και εθνική οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη, οι ανεπτυγμένες χώρες (κράτη-μέλη της Ε.Ε., ΗΠΑ, Ιαπωνία), ανάλογα με την εθνική στρατηγική και το εθνικό συμφέρον τους, τις ανάγκες των ΜΜΕ και τις δυνατότητες των χρηματοπιστωτικών και χρηματοοικονομικών αγορών τους, συμμετέχουν ενεργά στην υποστήριξη των ΜΜΕ, είτε με την μορφή «άμεσης επέμβασης» (π.χ. επιχορήγηση, επιδότηση επιτοκίων, μειωμένοι φορολογικοί συντελεστές, εγγυήσεις) είτε με την μορφή «έμμεσης επέμβασης» (π.χ. με την δημιουργία πιστοδοτικών και εγγυητικών φορέων για τις ΜΜΕ).Επιπλέον, πρέπει να σημειώσουμε ότι σε αντίθεση με την Ελλάδα, σε πολλές Ευρωπαϊκές χώρες υπάρχουν νόμιμες εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης εκτός αυτής των τραπεζών.

Η απελευθέρωση του τραπεζικού συστήματος και η ένταση του ανταγωνισμού, μεταξύ των τραπεζικών ιδρυμάτων είχε θετικές επιπτώσεις και στις σχέσεις Τραπεζών- ΜΜΕ, ιδίως στη μείωση του ύψους των επιτοκίων. Ωστόσο, λόγω του ότι η χρηματοδότηση είναι διαπραγματευόμενη και η διαπραγματευτική θέση των ΜΜΕ είναι σχεδόν ανύπαρκτη, η συνέπεια είναι να αδυνατούν να πετύχουν ευνοϊκούς όρους. Ο βαθμός τραπεζικοποίησης (σύναψη σχέσεων επιχείρησης-τράπεζας) για τις Πολύ Μικρές Επιχειρήσεις της χώρας μας είναι ο μικρότερος της Ε.Ε. (29% έναντι 39% της Πορτογαλίας, 43% της Ισπανίας, 57% του Βελγίου και 77% της Αυστρίας). Δεδομένου ότι η βασική πηγή εξωτερικής χρηματοδότησης των ΜΜΕ είναι οι τράπεζες, γίνεται αντιληπτό ότι στον τομέα αυτό οι Πολύ Μικρές Επιχειρήσεις συναντούν σοβαρά εμπόδια. Στις Μικρές Επιχειρήσεις (10-49 άτομα) ο βαθμός τραπεζικοποίησης είναι σχετικά καλός και κινείται σε μέσα επίπεδα έναντι των χωρών της Ε.Ε.[16]

[16] πηγή: ENSR Enterprise Survey-1999 Επεξεργασία Σ. Χανδρινός "Οι ΜΜΕ στην Ελλάδα και το διεθνή χώρο''.

Στη Ελλάδα, οι περισσότερες ΜΜΕ θεωρούν ότι χρειάζονται τραπεζική χρηματοδότηση κυρίως για κεφάλαιο κίνησης, αλλά και για πάγιο εξοπλισμό. Στον Πίνακα 2.9. παρουσιάζονται το είδος και η διάρκεια δανείων προς ΜΜΕ στην Ελλάδα και διεθνώς.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.9.		
Είδος και διάρκεια	**Ελλάδα**	**Μέσος όρος Ε.Ε**
Βραχυπρόθεσμα (κάτω των 2 ετών)	14%	18%
Μακροπρόθεσμα (3-5 έτη)	12%	21%
Μακροπρόθεσμα (άνω των 5 ετών)	7%	21%
Σε συνάλλαγμα	25%	10%
Επιδοτούμενα	1%	7%
Πηγή: Πετράκης Π ''Επιχειρηματικότητα και Ανάπτυξη'',1996		

Στη χώρα μας, οι ΜΜΕ δεν έχουν πρόσβαση στα κεφάλαια του χρηματιστηρίου και η Νέα Χρηματιστηριακή Αγορά (ΝΕ.Χ.Α) που δημιουργήθηκε πρόσφατα προσέλκυσε ελάχιστες, σχετικά μεγάλες για τα Ελληνικά δεδομένα, επιχειρήσεις. Ως εκ τούτου αυτή η πηγή χρηματοδότησης είναι κλειστή για τις ΜΜΕ. Τα νέα χρηματοδοτικά εργαλεία, όπως το Venture Capital, το Leasing, το Factoring έχουν χρησιμοποιηθεί ελάχιστα από τις ελληνικές ΜΜΕ. Συγκεκριμένα, σύμφωνα με μια έρευνα[17], η κάλυψη των χρηματοοικονομικών αναγκών των ΜΜΕ στην Ελλάδα κατά την περίοδο 1996-99 παρουσιάζεται στον Πίνακα 2.10.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.10.	
Αυτοχρηματοδότηση (Ιδια κεφάλαια +κέρδη)	60 %
Τράπεζες	33 %
Νέα Χρηματοοικονομικά προϊόντα (leasing, factoring, VC, κ.τ.λ.)	3 %
Άλλα (επιταγές ,τρίτοι, κ.τ.λ)	4 %
Πηγή:Παπαρσένος, '' Το Ελληνικό Χρηματοοικονομικό Σύστημα και οι ΜΜΕ '', 2000	

[17] (Παπαρσένος, 2000)

Τέλος, πρόσφατη έρευνα[18] του Επιμελητηρίου Αθηνών έδειξε τα εξής:

1. Η αυτοχρηματοδότηση, σε ποσοστό 71,7% αποτελεί τη βασική εναλλακτική πηγή χρηματοδότησης των ΜΜΕ. Τη δεύτερη θέση κατέχουν οι Αναπτυξιακοί Νόμοι, σε ποσοστό 13,4% και 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.

2. Με αυτοχρηματοδότηση των επιχειρηματικών τους δραστηριοτήτων φαίνεται να κινούνται περισσότερο οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον τομέα της ακίνητης περιουσίας (80,9%), οι Ετερόρρυθμες (86,4%) και οι επιχειρήσεις με αριθμός απασχολούμενων από 50 – 250 άτομα (77,1%).

3. Τους κατά καιρούς Αναπτυξιακούς Νόμους, φαίνεται ότι προτίμησαν για να χρηματοδοτήσουν τις επενδυτικές τους 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.

4. 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.

5. Στο χρηματιστήριο φαίνεται να τζογάρουνε, 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.

6. Άλλους χρηματοδοτικούς οργανισμούς επιλέγουν σε ποσοστό 10,2% οι εγχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον τομέα της ακίνητης περιουσίας, οι Ετερόρρυθμες (14,4%) και οι επιχειρήσεις που απασχολούν από 10 – 49 άτομα προσωπικό (10,2%).

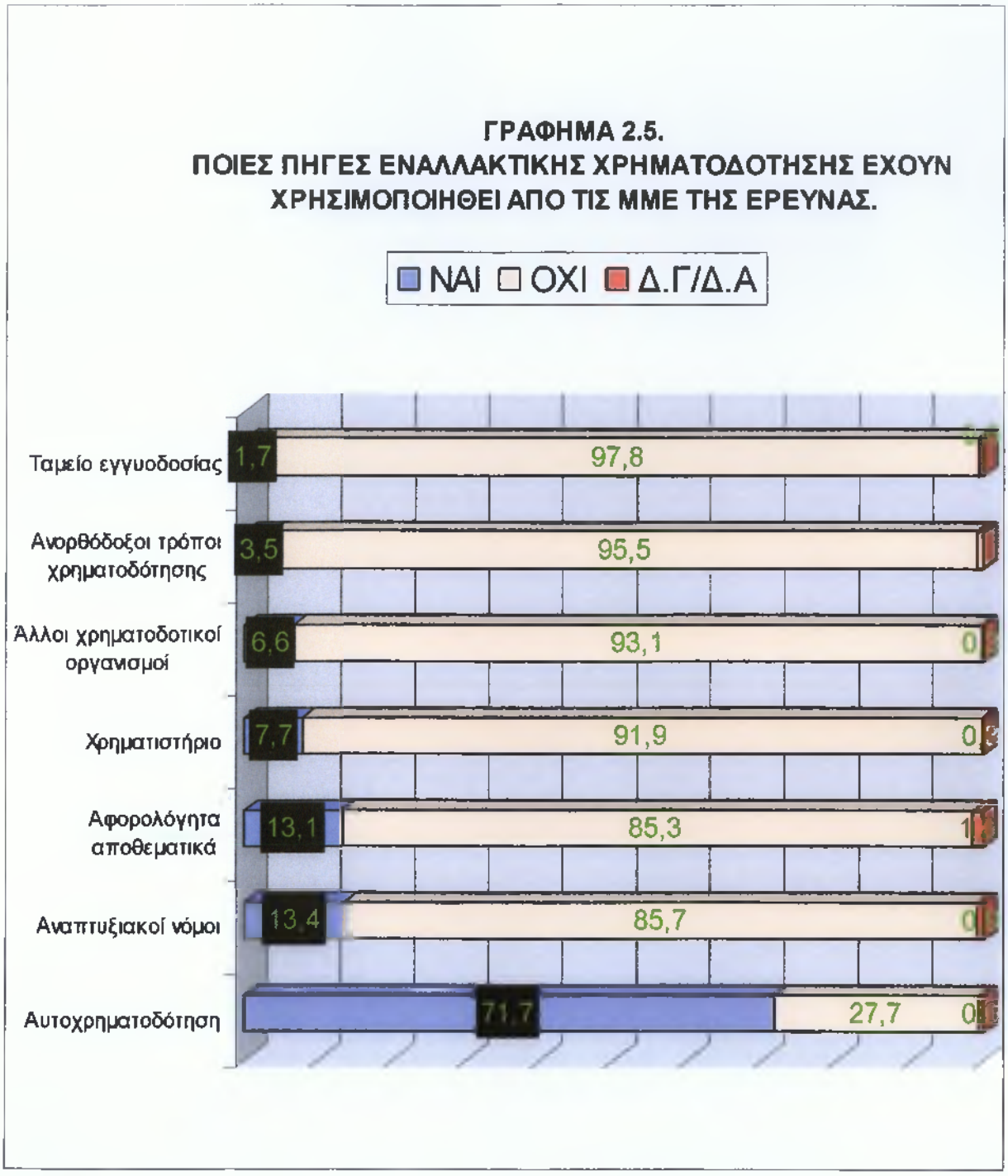
---

[18] Έρευνα της ΚΑΡΑ RESEARCH Α.Ε.για λογαριασμό του ΚΕΜΕ. Η έρευνα έγινε 8-23/5/2007, σε δείγμα 1803 ΜΜΕ του λεκανοπεδίου Αττικής. Ολόκληρη η έρευνα βρίσκεται στο δικτυακό τόπο http://www.acci.gr

7. Ανορθόδοξους τρόπους χρηματοδότησης, χρησιμοποιούν περισσότερο οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον τομέα των υπηρεσιών (4,3%) και του εμπορίου (3,9%), οι Ατομικές (3,9%), οι Ε.Π.Ε (3,8%), οι Ομόρρυθμες (3,7%) και οι επιχειρήσεις με αριθμό απασχολούμενων από 50 – 250 άτομα (6,4%)

8. 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.

Στο Γράφημα 2.5. παρουσιάζονται οι πηγές χρηματοδότησης που έχουν χρησιμοποιηθεί από τις επιχειρήσεις του δείγματος.



Από τα παραπάνω διαπιστώνουμε πως το πρόβλημα της χρηματοδότησης των ΜΜΕ είναι ΣΟΒΑΡΟ, για να αντιμετωπιστεί αυτό θα πρέπει οι επιχειρηματίες θα πρέπει να έχουν σωστή ενημέρωση για ΟΛΟΥΣ τους ΤΡΟΠΟΥΣ και τις ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ, έτσι ώστε να ΕΠΙΛΕΞΟΥΝ τους ΚΑΛΥΤΕΡΕΣ.

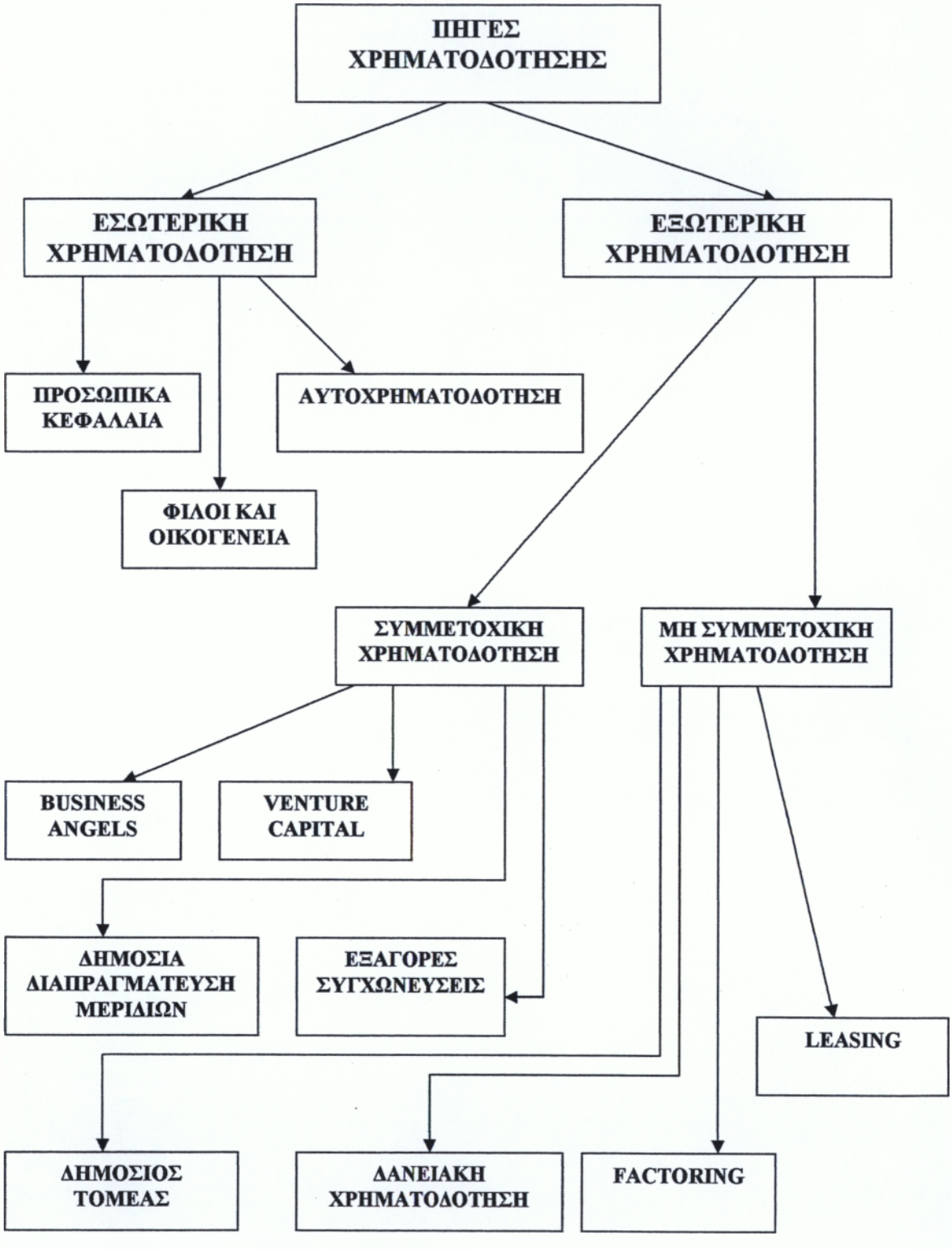
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ

ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ.

3.1. Εισαγωγή.

Κάθε επιχείρηση, σε κάθε στάδιο της ζωής της, χρειάζεται κεφάλαια, τόσο για κεφάλαιο κίνησης το οποίο αποσκοπεί στην βελτίωση της ρευστότητας, αλλά και για την απόκτηση επαγγελματικής στέγης για την επιχείρηση καθώς και επαγγελματικού εξοπλισμού. Τα κεφάλαια αυτά αναζητούνται από τους υπεύθυνους της επιχείρησης μεταξύ διαφορετικών κάθε φορά πηγών. Οι πηγές χρηματοδότησης χωρίζονται σε δυο μεγάλες κατηγορίες, την εσωτερική και την εξωτερική χρηματοδότηση. Στο Διάγραμμα 3.1. που ακολουθεί βλέπουμε όλες τις υποκατηγορίες των πηγών χρηματοδότησης.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 3.1



Στον Πίνακας 3.1. παρουσιάζονται τα σταδία ανάπτυξης των επιχειρήσεων και οι επικρατέστερες πηγές χρηματοδότησης για κάθε ένα από αυτά.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.1			
Μέγεθος Επένδυσης	**Επενδυτές**	**Ενέργειες**	**Ηλικία Επιχείρησης**
30.000 – 100.000€	Ιδρυτές, συγγενείς, φίλοι, business angels	Ανάπτυξη πρωτότυπου, πρώτη σύσταση εταιρείας, σύνταξη business plan ,πρώτη έρευνα αγοράς.	0-6 μήνες
100.000 – 300.000€	Incubator[19]	Πλήρης ίδρυση εταιρείας, πρόσληψη μόνιμων στελεχών, εύρεση μόνιμης στέγης και υποδομής, τελειοποίηση business plan, ολοκλήρωση έρευνας αγοράς, τελειοποίηση πρωτότυπου, πρώτες αγορές – πωλήσεις.	6-18 μήνες
300.000 – 1.5000.000€	Ένα ή περισσότερα VC ή τράπεζα (με συγκεκριμένες προϋποθέσεις)	Κύρια ανάπτυξη τελικού προϊόντος, πλήρης στελέχωση, ξεκίνημα marketing, εν καιρώ επίτευξη break-even και κερδοφορίας.	1-3 χρόνια
>1.500.000€	Περισσότερα από ένα VC ή τράπεζα (με συγκεκριμένες προϋποθέσεις)	Development capital για περαιτέρω ενίσχυση της ώριμης πλέον εταιρείας προς εκπλήρωση των επιχειρηματικών στόχων.	2-5 χρόνια
>6.000.000€	Εισαγωγή στο Χρηματιστήριο	Παρομοίως development capital, έξοδος για VC και δυνατότητα ρευστοποίησης για ιδρυτές.	4-6 χρόνια
Κατά περίπτωση	Εναλλακτικά πώληση σε τρίτους	Άλλη μορφή εξόδου για VC και ρευστοποίησης για τους ιδρυτές (αν δεν μπορεί να γίνει εισαγωγή στο χρηματιστήριο)	4-6 χρόνια
Πηγή: Τμήμα Εφαρμοσμένης Έρευνας και διεθνών Προγραμμάτων ALBA "Οδηγός Νέων Επιχειρηματιών",2005			

[19]Business Incubator ή απλά Incubator. Θερμοκοιτίδα Επιχειρήσεων , εννοείται μία εταιρεία η οποία παρέχει σε νέο-ιδρυόμενες και με προοπτικές γρήγορης ανάπτυξης εταιρείες χρηματοδότηση.

3.2. Εσωτερική Χρηματοδότηση [20]

Αυτή η μορφή χρηματοδότησης, προέρχεται συνήθως από κεφάλαια του ιδιοκτήτη- μάνατζερ ή άλλων διευθυντών της εταιρείας ή από κατακράτηση μέρους των κερδών από τις πωλήσεις της. Η εσωτερική χρηματοδότηση αποτελεί σημαντική πηγή κεφαλαίων για την επιχείρηση (και πιο εύκολα προσβάσιμη), ισότιμη του τραπεζικού δανεισμού, ιδιαίτερα στα πρώτα στάδια εξέλιξης ενός σχεδίου και η διαθεσιμότητα της διαφέρει ανάμεσα στις επιχειρήσεις, ανάλογα με την οικονομική κατάσταση του επιχειρηματία – ιδιοκτήτη, καθώς και από την κερδοφορία τους[21] .Η εσωτερική χρηματοδότηση έχει μικρότερο κόστος για την επιχείρηση σε σχέση με την εξωτερική, καθώς δεν υπάρχει κόστος διαμεσολάβησης, επιδρώντας θετικά στη χρηματοδότηση επενδύσεων[22]. Σύμφωνα με την χρηματοοικονομική θεωρία του κύκλου ζωής, οι μικρές επιχειρήσεις ξεκινούν με τα κεφάλαια των μετόχων τους και καθώς αναπτύσσονται χρησιμοποιούν και άλλες πηγές χρηματοδότησης. Συνεπώς, η πηγή αυτή είναι διαθέσιμη σε ορισμένες μόνο επιχειρήσεις και στο αρχικό στάδιο ανάπτυξης της επιχείρησης.

3.2.1. Ιδρυτές και Επιχειρηματίες.

Πρόκειται για τα άτομα που αποφάσισαν να δημιουργήσουν τη δική τους επιχείρηση ,την οποία είτε διευθύνουν προσωπικά, είτε την έχουν αναθέσει σε κάποιον άλλο. Έχουν δαπανήσει από την αρχή το σύνολο της χρηματοδότησης το οποίο μπορούσαν να συγκεντρώσουν, καθώς επίσης και μη-χρηματικές συνεισφορές , όπως μικρή ή καθόλου επιχειρηματική αμοιβή, εργασία από το σπίτι κ.τ.λ. Με τον τρόπο αυτό. Επιχειρείται η μείωση στο μικρότερο δυνατό βαθμό των εξόδων και η διατήρηση (και αύξηση) του μεριδίου τους. Επιζητείται από τους δυνητικούς επενδυτές σαν ένδειξη προσωπικής δέσμευσης στο project.

---

[20] Μακρής Ηλίας, (2005) Χρηματοδότηση σχεδίων ανάπτυξης καινοτομίας μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων, από τον τραπεζικό κλάδο.
[21] Μακρής,2005
[22] Μακρής,2005

3.2.2. Φίλοι και Οικογένεια.

Κεφάλαια μπορούν να αντληθούν και από το οικογενειακό και φιλικό περιβάλλον. Αποτελούν όμως περισσότερο ''χείρα βοηθείας'' παρά κάποιο είδος σοβαρής επένδυσης, ενώ εκτός των άλλων δεν συμβάλουν και στη δημιουργία δυνατοτήτων για εμπορικές διασυνδέσεις, χρήσιμες για την επιχείρηση και την πορεία των σχεδίων της. Η χρηματοδότηση αυτή είναι μικρή και σύντομη. Δεν ξεπερνά, τις περισσότερες φορές, τις 10.000€ και εξαντλείται στα πρώτα στάδια ανάπτυξης.

3.2.3. Αυτοχρηματοδότηση.

Σε αυτή την πηγή χρηματοδότησης, μέρος των κερδών της επιχείρησης κατακρατείται και ξαναεπενδύεται στην επιχείρηση. Βέβαια, για να πραγματοποιηθεί αυτός ο τρόπος χρηματοδότησης πρέπει η επιχείρηση να υπάρχει (δηλ να έχει ιδρυθεί) και να έχει κέρδη από την προηγούμενη ή τις προηγούμενες χρήσεις.

3.3. Εξωτερική Χρηματοδότηση [23].

Ο Myers[24] το 1984, παρουσιάζει την θεωρία της σειράς επιλογής (Pecking Order Hypothesis, POH). Σύμφωνα με αυτήν, οι ΜΜΕ χρηματοδοτούνται σύμφωνα με το κόστος κεφαλαίου (οικονομικό και μη) που συνεπάγεται κάθε πηγή, δηλαδή από το φθηνότερο προς το ακριβότερο. Έτσι αρχικά, επιλέγεται η εσωτερική χρηματοδότηση. Όταν αυτή κρίνεται ανεπαρκής για να καλύψει τις απαιτήσεις της επιχείρησης για κεφάλαια, τότε αυτή θα πρέπει να κινηθεί προς τις εξωτερικές πηγές χρηματοδότησης για την απόκτηση των απαιτούμενων πόρων. Η εξωτερική χρηματοδότηση μπορεί να διαχωριστεί σε δυο κατηγορίες. Την συμμετοχική και την μη συμμετοχική χρηματοδότηση. Η συμμετοχική χρηματοδότηση προϋποθέτει απώλεια μέρους ή και του συνόλου ελέγχου της επιχείρησης. Η μη-συμμετοχική χρηματοδότηση προϋποθέτει την καταβολή μετρητών και εγγυήσεων από τους υποψηφίους δανειζόμενους.

---

[23] Στα επόμενα κεφάλαια θα αναλυθούν οι τρόποι εξωτερικής χρηματοδότησης.

[24] Myers, S.C .Η παρούσα θεωρία της POH βρέθηκε στο βιβλίο Χρηματοοικονομική στρατηγική μικρομεσαίων επιχειρήσεων, των Βούλγαρη – Ζουπουνίδη.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΕΤΑΡΤΟ
Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΓΓΕΛΩΝ(BUSINESS ANGELS).

4.1. Η Έννοια των Επιχειρηματικών Αγγέλων ή αλλιώς Business Angels[25].

Οι Επιχειρηματικοί Άγγελοι, ή αλλιώς Business Angels, είναι ένας τίτλος που αποδίδεται σ' ένα καινοτομικό θεσμό που λειτουργεί ήδη στην Ευρώπη και την Β.Αμερική. Οι Επιχειρηματικοί Άγγελοι είναι κατά βάση ιδιώτες επενδυτές οι οποίοι επενδύσουν χρήματα και διαθέτουν χρόνο, εμπειρία και τεχνογνωσία σε ΜΜΕ που παρουσιάζουν δυνατότητες ανάπτυξης .Γενικά, έχουν μεγάλη εμπειρία σε θέματα που σχετίζονται με την διοίκηση και την οργάνωση επιχειρήσεων, την ορθολογική διαχείριση επιχειρησιακών πόρων, καθώς και το marketing. Συνήθως ,είναι μέτοχοι ή ιδιοκτήτες επιχειρήσεων, διευθυντικά στελέχη εταιρειών, managers ή σύμβουλοι επιχειρηματικού σχεδιασμού, αλλά και συνταξιούχοι πρώην σύμβουλοι επιχειρήσεων.

Τα κίνητρα για την ενασχόληση τους με τέτοιου είδους επενδύσεις ποικίλουν και διαφοροποιούνται ανάλογα με την οικονομική κατάσταση , αλλά και τις προσωπικές φιλοδοξίες τους. Έτσι, κάποιοι αποσκοπούν στο καθαρό οικονομικό όφελος μέσω της επένδυσης, ενώ υπάρχουν και άλλοι που επιθυμούν να μεταδώσουν και να μοιραστούν την γνώση τους και την εμπειρία τους.

Οι Επιχειρηματικοί Άγγελοι αποτελούν σήμερα μια πολύτιμη δεξαμενή άντλησης κεφαλαίων, γνώσεων και εμπειριών από τις ΜΜΕ, η οποία τα τελευταία χρόνια έχει πάρει περισσότερο επίσημο χαρακτήρα. Η εξάπλωση της οφείλεται στο γεγονός ότι οι συνθήκες που επικρατούν στη νέα οικονομία σήμερα δεν είναι πολύ ευνοϊκές για την υποστήριξη των νέων επιχειρήσεων και οι τράπεζες είναι διστακτικές στη χρηματοδότηση νέων επιχειρηματικών σχεδίων και ιδιαίτερα όσων θεωρούν πως έχουν μεγάλο ρίσκο.

Το κενό αυτό, έρχονται να το καλύψουν οι Επιχειρηματικοί Άγγελοι. Η διαφορά των Επιχειρηματικών Αγγέλων από τους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς έγκειται ακριβώς στην ανεπισημότητα της επένδυσης. Το μέγεθος της επένδυσης είναι (τις περισσότερες

[25] Περισσότερες πληροφορίες στον δικτυακό τόπο www.keta-attiki.gr.

φορές) μικρότερο από τα κεφάλαια επιχειρηματικού κινδύνου (venture capital) και για αυτό το λόγο είναι πιο προσιτή πηγή κεφαλαίων για τις νέες μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Βέβαια, οι Επιχειρηματικοί Άγγελοι μπορεί να επενδύσουν και ήδη δοκιμασμένες μικρές επιχειρήσεις που έχουν μία επιτυχή ή σταθερή παρουσία στην αγορά και τους λείπει μια ώθηση για να αναπτυχθούν περισσότερο και να περάσουν σε ένα υψηλότερο επίπεδο αποτελεσμάτων.

4.2.Οι Κατηγορίες των Επιχειρηματικών Αγγέλων.

Το Ευρωπαϊκό Δίκτυο Επιχειρηματικών Αγγέλων (EBAN[26]), κατηγοριοποιεί τους επιχειρηματικούς αγγέλους στις εξής κατηγορίες:

- ✓ Entrepreneur Angel
- ✓ Corporate Angel
- ✓ Income seeking Angel
- ✓ Wealth maximizing Angel
- ✓ Latent Angel
- ✓ Virgin Angel

Τα χαρακτηριστικά τους, η οικονομική τους κατάσταση και οι στόχοι τους παρουσιάζονται στον Πίνακα 4.1.Ενώ στον Πίνακα 4.2. παρουσιάζεται το κύριο κριτήριο για την επένδυση, ο τόπος επένδυσης και άλλοι παράγοντες.

[26]European Business Angels Network – EBAN. Περισσότερες πληροφορίες στον δικτυακό τόπο www.eban.org

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.1.			
Τύπος	**Χαρακτηριστικά**	**Οικονομική κατάσταση και ύψος επένδυσης**	**Σκοπός επένδυσης**
Entrepreneur Angel	Πλούσιος με επιχειρηματική εμπειρία. Υποστηρίζει περισσότερες από μία επιχειρήσεις.	Η περιούσια του αξίζει πάνω από 1,6 εκατ €, με ετήσιο εισόδημα 167 χιλ €. Επενδύει πάνω από 837 χιλ €	Οικονομικό όφελος αλλά και προσωπική ευχαρίστηση.
Corporate Angel	Εταιρίες που πραγματοποιούν συχνά μεγάλες επενδύσεις.	Το 40% επενδύουν πάνω από 837 χιλιάδες € σε νέες επιχειρήσεις.	Οικονομικό όφελος, αλλά συχνά είναι μικρότερο από εκείνο των μεμονωμένων επιχειρηματικών αγγέλων.
Income seeking Angel	Λιγότερο εύπορος. Επενδύσεις χαμηλότερου ύψους .	Το 30% έχουν περιουσία μικρότερη από 167 χιλ €. Επενδύουν 40-167 χιλ €	Να δημιουργήσει θέση απασχόλησης παράλληλα με οικονομικό όφελος.
Wealth maximizing Angel	Πλούσιος με εμπειρία. Επενδύει για οικονομικό όφελος	Το 80% έχουν περιουσία μικρότερη από 167 χιλ €. Επενδύουν 40-167 χιλ €	Οικονομικό όφελος και δημιουργία απασχόλησης για τον ίδιο.
Latent Angel	Πλούσιος, δεν έχει πραγματοποίηση επένδυση τα τελευταία 3 χρόνια. Λόγο έλλειψης ευκαιριών στον τόπο του.	Το 50% έχουν κεφάλαια πάνω από 167 χιλιάδες €. Κάποιοι διαθέτουν και μεγαλύτερα κεφάλαια.	Μεγάλο οικονομικό όφελος και δημιουργία απασχόλησης για τον ίδιο.
Virgin Angel	Άτομα με κεφάλαια που αναζητούν να κάνουν την πρώτη τους επένδυση.	Διαθέτουν μικρότερα ποσά από τους άλλους τύπους, χωρίς αυτό αν αποτελεί εμπόδιο.	Απόδοση μεγαλύτερη από το χρηματιστήριο, δημιουργία απασχόλησης για τον ίδιο.
Πηγή: EBAN[27]			

[27] Τα στοιχεία για τους πίνακες 4.1 και 4.2 προέκυψαν από σχετική έρευνα που έκανε το Ευρωπαϊκό Δίκτυο Επιχειρηματικών Αγγέλων (EBAN)

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.2.			
Τύπος	**Κύριο κριτήριο για την επένδυση.**	**Τόπος επένδυσης**	**Άλλοι παράγοντες**
Entrepreneur Angel	Η προσωπικότητα του ιδρυτή της επιχείρησης	Δεν έχει σημασία για αυτόν	Είναι περισσότερο πρόθυμος από άλλους business angel στο να επενδύσει σε επιχειρήσεις εκτός του γνωστικού του πεδίου.
Corporate Angel	Η προσωπικότητα του ιδρυτή ή του manager της επιχείρησης	Προτιμούν να επενδύσουν κοντά στον τόπο που είναι εγκαταστημένοι.	Η εμπειρία τους στον τομέα της επιχείρησης είναι σημαντική.
Income seeking Angel	Η προσωπικότητα του ιδρυτή ή του manager της επιχείρησης	Δεν έχει σημασία για αυτόν.	
Wealth maximizing Angel	Η προσωπικότητα του ιδρυτή ή του manager της επιχείρησης	Δεν έχει σημασία για αυτόν	Ευκαιρίες για επένδυση σε συνεργασία με άλλους επενδυτές καθώς και να έχει πρόσβαση στην γνώση και την εμπειρία των άλλων επενδυτών.
Latent Angel	Η προσωπικότητα του ιδρυτή ή του manager της επιχείρησης	Μεγάλη προτίμηση σε επιχειρήσεις κοντά στον τόπο κατοικίας του.	Σαφείς διαθέσιμες έξοδοι
Virgin Angel	Η προσωπικότητα του ιδρυτή ή του manager της επιχείρησης	Προτιμά να επενδύσει σε επιχειρήσεις κοντά στον τόπο κατοικίας του.	Το 25% αναφέρουν ότι η εμπειρία στον τομέα της επιχείρησης είναι σημαντική.
Πηγή: EBAN			

4.3. Χαρακτηριστικά γνωρίσματα ενός Επιχειρηματικού Αγγέλου, σύμφωνα με το LBA[28].

- ✓ Είναι άντρας, οικονομικά ευκατάστατος, υψηλού μορφωτικού επιπέδου, έχει αυτοπεποίθηση, είναι φιλόδοξος και ηλικίας 45 με 55 χρονών.
- ✓ Έχει πουλήσει μια επιχείρηση ή έχει πρόσφατα συνταξιοδοτηθεί από ανώτερη διοικητική θέση σε κάποια επιχείρηση.
- ✓ Επενδύει ποσά από 22.500€ έως 450.000€ με επιτόκιο χαμηλότερο από το κανονικό αλλά με δικαίωμα συμμετοχής στα κέρδη.
- ✓ Επιδιώκει την έξοδο από την επένδυση συνήθως μετά από 5 χρόνια.
- ✓ Επιζητά υψηλή αύξηση του κεφαλαίου, 35-40% ανατοκιζόμενο ετησίως
- ✓ Επιζητά ενεργή συμμετοχή στη διοίκηση της εταιρίας.
- ✓ Αξιολογεί την επιχείρηση βάσει της εκτίμησης των ωφελειών αλλά και του προαισθήματος που έχει για αυτήν.
- ✓ Μπορεί να έχει ακόμα και τέσσερις επενδύσεις σε εξέλιξη την ίδια περίοδο.
- ✓ Επιζητά απασχόληση και ηθική ικανοποίηση.
- ✓ Επενδύει σε επιχειρήσεις που να απέχουν απόσταση (το μέγιστο) μιας ώρας από την κατοικία του.

4.4. Προϋποθέσεις για επιτυχημένη συνεργασία.

Από την πλευρά των επιχειρηματικών αγγέλων, οι προϋποθέσεις για επιτυχημένη συνεργασία είναι:

- ✓ Συνεργασία.
- ✓ Δέσμευση.
- ✓ Ικανότητα.
- ✓ Χάρισμα.
- ✓ Χημεία.

[28] London Business Angel LBA

Ενώ από την πλευρά του επιχειρηματία οι προσδοκίες είναι:

- ✓ Χημεία.
- ✓ Ικανότητα.
- ✓ Συνθήκες.
- ✓ Δίκτυο Επαφών.

4.5.Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα της συνεργασίας μιας επιχείρησης με έναν Επιχειρηματικό Άγγελο.

4.5.1. Πλεονεκτήματα.

- ✓ Οι περισσότεροι επιχειρηματικοί άγγελοι είναι έμπειροι και μπορούν να γίνουν μια χρήσιμη ''προσθήκη'' στην ομάδα διοίκησης.
- ✓ Προσφέρουν μακροχρόνια χρηματοδότηση με χαμηλό ρίσκο, χωρίς ξαφνικές απαιτήσεις για εξοφλήσεις ή καταβολή τόκων.
- ✓ Αντίθετα από τις τράπεζες, οι Επιχειρηματικοί Άγγελοι συνυπολογίζουν και τις μη οικονομικές απολαβές.

4.5.2.Μειονεκτήματα.

- ✓ Οι στενές επαγγελματικές σχέσεις είναι ζωτικής σημασίας για την επιτυχία της συνεργασίας, και ως εκ τούτου μπορεί να δημιουργήσουν προβλήματα.
- ✓ Οι επιχειρηματικοί άγγελοι καθορίζουν το χρονικό διάστημα που απαιτούν οικονομικές απολαβές, ενώ πολλοί μπορεί να απαιτήσουν μισθό.
- ✓ Ο διακανονισμός θα πρέπει να είναι ξεκάθαρος από την αρχή της συνεργασίας ώστε οι χρηματικές πληρωμές να προϋπολογίζονται και η προσωπική εμπλοκή του επιχειρηματικού αγγέλου να μην αποτελέσει έκπληξη για τον επιχειρηματία.
- ✓ Οι περισσότεροι επιχειρηματικοί άγγελοι επιθυμούν να συμμετέχουν στο Δ.Σ και να λαμβάνουν μέρος στις διαδικασίες λήψης αποφάσεων.

4.6.Τα δίκτυα των Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ε.Ε.

Τα περισσότερα δίκτυα επιχειρηματικών αγγέλων στην Ευρώπη είναι μικρού σχετικά μεγέθους. Πολλά δίκτυα αποτελούν επενδυτικούς φορείς που εστιάζουν σε συγκεκριμένους κλάδους της βιομηχανίας ενώ το πλαίσιο λειτουργίας τους διαφέρει σημαντικά ανάμεσα τους.

Σύμφωνα με έρευνα του Γερμανικού Εθνικού Δικτύου Επιχειρηματικών Αγγέλων, το 2001 ο μέσος όρος ιδιωτικών επενδύσεων εγγεγραμμένων ανά δίκτυο στη Γερμανία ήταν 25, ενώ καταγράφηκαν 9 επενδυτικές συμφωνίες ανά έτος και ανά δίκτυο.

Στη Γαλλία ο αριθμός των επιχειρηματικών αγγέλων ανά δίκτυο ήταν συνήθως μεταξύ 15 και 100, αλλά δυο εμπορικά δίκτυα είχαν 300 και 500 δυνητικούς επενδυτές.

Στις μέρες μας, η ιδέα της δικτύωσης των επιχειρηματικών αγγέλων έχει γίνει πράξη σε σχεδόν σε όλα τα κράτη-μέλη της Ε.Ε. Το Ηνωμένο Βασίλειο, αναμφισβήτητα, διαθέτει την πλέον ώριμη αγορά επιχειρηματικών αγγέλων στην Ευρώπη. Η Γερμανία , η Γαλλία, το Ηνωμένο Βασίλειο και η Δανία διαθέτουν τα περισσότερα δίκτυα σε σχετικούς όρους (αριθμός δικτύων σε σχέση με τον αριθμό των ΜΜΕ)
Εκτός συνόρων της Ε.Ε, δίκτυα επιχειρηματικών αγγέλων λειτουργούν στη Νορβηγία, την Ελβετία και στο Μονακό. Όσον αφορά τα υποψήφια προς ένταξη κράτη, δίκτυα ή ενδιαφέρον για έναρξη σχετικής δραστηριότητας υπάρχουν στη Μάλτα, τη Σλοβενία, τη Ρουμανία ,την Τσεχία, την Ουγγαρία και την Πολωνία.

Ο Πίνακας 4.3 παρουσιάζει τον μέσο όρο απασχολούμενων σε δίκτυα επιχειρηματικών αγγέλων και τη σημασία των αμοιβών ανθρώπινου δυναμικού στο συνολικό προϋπολογισμό.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.3			
Παραδείγματα δικτύων	Κόστος Ανθρώπινου Δυναμικού σε €	Συνολικός Προϋπολογισμός σε €	Αριθμός απασχολούμενων
Περιφερειακό δίκτυο ΒΑ (Δανία)	22.400	115.000	2
Περιφερειακό δίκτυο ΒΑ (Γαλλία)	64.000	204.200	2
Περιφερειακό δίκτυο ΒΑ[29] (Ηνωμένο Βασίλειο)	83.000	328.508	3
Περιφερειακό δίκτυο ΒΑ (Βέλγιο)	102.784	161.954	2,5
Πηγή:EBAN			

Ποσοτικά στοιχεία για τα δίκτυα επιχειρηματικών αγγέλων στην Ευρώπη παρουσιάζονται στον Πίνακα 4.4. που ακολουθεί. Από τα στοιχεία του πίνακα βλέπουμε πως ο αριθμός των επιχειρηματικών αγγέλων στην Ευρώπη αυξήθηκε σημαντικά τα τελευταία χρόνια και στα περισσότερα κράτη της Ε.Ε λειτουργούν τόσο εθνικά όσο και περιφερειακά δίκτυα.

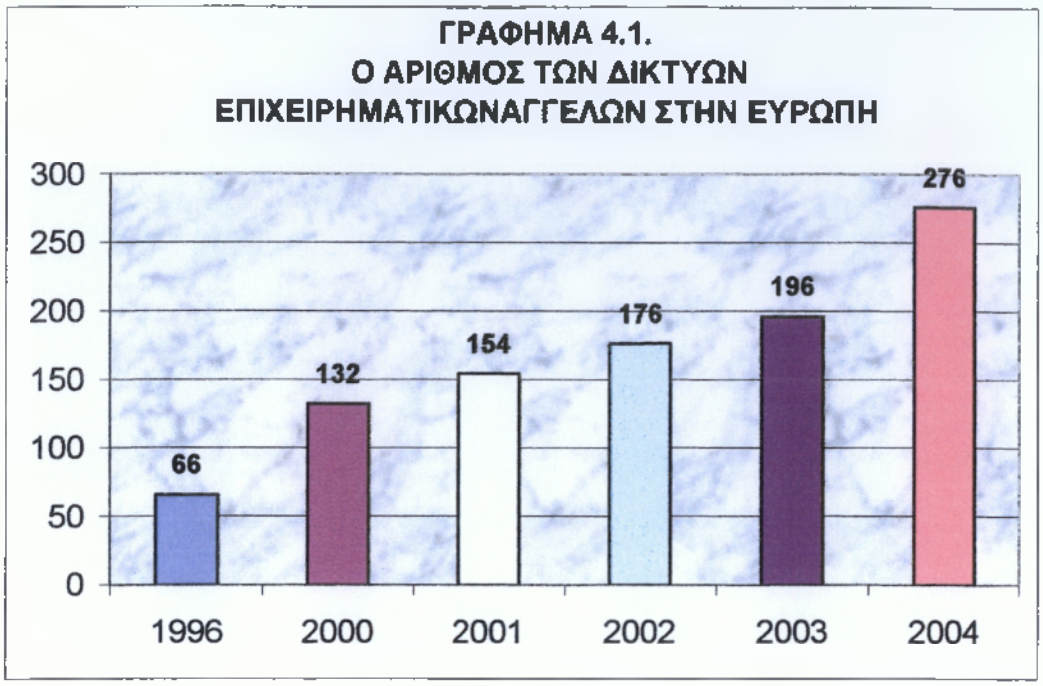
[29] BA Business Angel

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.4.						
Χώρες	Δίκτυα ΒΑ		Επιχειρήσεις		Δίκτυα	
	2002	% του συνόλου της ΕΕ	Αριθμός σε χιλιάδες	% του συνόλου της ΕΕ	2001	1999
Αυστρία	1	1%	225	1%	1	1
Βέλγιο	7	4%	545	3%	6	2
Γαλλία	31	20%	2.490	12%	24	3
Γερμανία	40	25%	3.550	18%	36	3
Δανία	6	4%	180	1%	4	0
Ελλάδα	0	0%	800	4%	0	0
Ηνωμένο Βασίλειο	50	32%	3.490	18%	49	49
Ιρλανδία	1	1%	95	0%	1	1
Ιταλία	13	8%	4.125	21%	6	0
Λουξεμβούργο	1	1%	20	0%	1	1
Ολλανδία	2	1%	555	3%	2	1
Πορτογαλία	1	1%	685	3%	1	0
Σουηδία	1	1%	270	1%	1	1
Φιλανδία	1	1%	210	1%	1	1
Ισπανία	2	1%	2.700	14%	1	1
Ευρωπαϊκή Ένωση	157	100%	19.940	100%	134	64
Πηγή:Enterprise data from the Observatory of European SMEs (2000). Network from EBAN and the Member States.						

Από τα στοιχεία του παραπάνω πίνακα διαπιστώνουμε πως στην χώρα μας απουσιάζε ο θεσμός των επιχειρηματικών αγγέλων (τουλάχιστον έως το 2002) την στιγμή που σε όλες τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης υπάρχει τουλάχιστον ένα τέτοιο δίκτυο, ενώ στο Ηνωμένο Βασίλειο υπάρχει το 32% του συνόλου της ΕΕ.

Τέλος, στο Γράφημα 4.1 φαίνεται παραστατικά ότι ο αριθμός των δικτύων επιχειρηματικών αγγέλων αυξάνεται σταδιακά, γεγονός που αναδεικνύει την αυξανόμενη τάση τόσο στη

δημιουργία δικτύων επιχειρηματικών αγγέλων όσο στον ίδιο τον αριθμό επιχειρηματικών αγγέλων στην Ευρώπη.



Πηγή:EBAN

4.7.Ο θεσμός των Επιχειρηματικών Αγγέλων στην Ελλάδα.

Το 2003 ξεκίνησε τις δραστηριότητες της η Mentoring A.E, η πρώτη ελληνική εταιρία που στοχεύει κυρίως στη διάδοση του θεσμού του angel investment, και στην προσέλκυση και κινητοποίηση θεσμικών φορέων να δημιουργήσουν αντίστοιχα Business Angels Networks.H Mentoring A.E. δημιουργήθηκε για να προσφέρει υπηρεσίες επιχειρηματικής ανάπτυξης:

- ✓ Σε υπό ίδρυση ή νεοσύστατες εταιρίες.
- ✓ Σε εταιρίες που αναζητούν νέους τομείς δραστηριότητας στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.
- ✓ Σε εταιρίες που φιλοδοξούν να διευρύνουν και να αναβαθμίσουν το πελατολόγιο τους.
- ✓ Σε εταιρίες που αναζητούν εργαλεία και λύσεις για να περιορίσουν το κόστος τους.
- ✓ Σε εταιρίες που επιδιώκουν να χρηματοδοτήσουν την περαιτέρω ανάπτυξη τους.

Η Mentoring A.E. αποτέλεσε την πρώτη εγχώρια εταιρία μέλος του EBAN. Η Mentoring A.E. έχει δημιουργήσει ένα αρχικό πυρήνα από συνεργαζόμενους επιχειρηματικός αγγέλους, αξιοποιώντας τις σχέσεις των στελεχών της με τους επιχειρηματίες της ελληνικής αγοράς.

Καρπός αυτής της συνεργασίας ήταν η πρώτη επένδυση ύψους 120.000 € στο χώρο του retail.

Τέλος ,στα πλαίσια της προσπάθειας για προώθηση και ανάπτυξη των ΜΜΕ, ο ΕΟΜΜΕΧ σε συνεργασία με τα ΚΕΤΑ Αττικής προτίθεται να καθιερώσει τον θεσμό των «Business Angels (BA)», όρος που στα ελληνικά αποδίδεται ως «Επιχειρηματικοί Άγγελου», και συνεπάγεται τη δημιουργία και ανάπτυξη δικτύων που συνδέουν άτυπους επενδυτές και μικρομεσαίες επιχειρήσεις, προκειμένου να αυξηθεί η αποτελεσματικότητα του άτυπου τομέα επιχειρηματικών κεφαλαίων.

Από το πρώτο τρίμηνο του 2007, άρχισε η πιλοτική εφαρμογή του θεσμού των Επιχειρηματικών Αγγέλων (Business Angels) στην περιφέρεια Αττικής Πρόκειται για μια πρωτοποριακή για την Ελλάδα δράση, την οποία έχει εντάξει το ΚΕΤΑ Αττικής στο πρόγραμμά του και εφαρμόζεται για πρώτη φορά, πιλοτικά, σε συνεργασία με τον ΕΟΜΜΕΧ και την ΤΕΚΜΩΡ Α.Ε.

Σε πρώτο στάδιο έχει εκπονηθεί μελέτη από την ΤΕΚΜΩΡ. Σε δεύτερο στάδιο ο ΕΟΜΜΕΧ, ο οποίος είναι μέλος του ΕΒΑΝ, μετά από κατάλληλη προεργασία, θα φέρει σε επαφή 50 επιχειρήσεις με ισάριθμους Επιχειρηματικούς Αγγέλους. Τα αποτελέσματα των επαφών αυτών θα γίνουν αντικείμενο επεξεργασίας και θα γνωστοποιηθούν μετά την ολοκλήρωση της πιλοτικής αυτής εφαρμογής.

Στόχος του ΕΟΜΜΕΧ μέσω της παρούσας έρευνας είναι να προβεί σε «Αναγνώριση / καταγραφή των εν δυνάμει επιχειρηματικών αγγέλων (Business Angels) της Ελλάδας και του εξωτερικού, αναγνώριση και μελέτη της φύσης των προβλημάτων / αναγκών επιχειρήσεων που χρήζουν στήριξης και συμβουλής, καθώς και διερεύνηση των επιχειρήσεων που επιθυμούν να εφαρμόσουν πιλοτικά το θεσμό και να επωφεληθούν από αυτόν. Απώτερος στόχος του έργου είναι να προσδιοριστεί το πλαίσιο στο οποίο θα μπορέσει να αναπτυχθεί και να λειτουργήσει ο θεσμός των επιχειρηματικών αγγέλων στη χώρα μας με σκοπό πάντα τη βελτίωση της αποδοτικότητας και της ανταγωνιστικότητας των ελληνικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΕΜΠΤΟ
Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ (VENTURE CAPITAL).

5.1.Εισαγωγή.

Μια από τις πιο διαδεδομένες μορφές συμμετοχικής χρηματοδότησης, είναι ο θεσμός των Κεφαλαίων Επιχειρηματικού Κινδύνου (Venture Capital).Ο όρος Venture Capital, μπορεί να ερμηνευτεί με πολλούς διαφορετικούς ορισμούς. Ένας από αυτούς, που χρησιμοποιήθηκε σε έκθεση της NatWest το1991, τον χαρακτηρίζει σαν ένα οργανισμό (ή αυτόνομη μονάδα), προετοιμασμένο να επενδύσει μακροχρόνιο κεφάλαιο κινδύνου, για την έναρξη και ανάπτυξη μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων (που κινούνται κυρίως σε τεχνολογικούς τομείς), μη εισηγμένων στο χρηματιστήριο, οι οποίες εμφανίζουν ισχυρή δυνητική ικανότητα μεγέθυνσης.[30].Εναλλακτικά, μπορούμε να ορίσουμε το Venture Capital ως έναν τρόπο χρηματοδότησης της ίδρυσης, ανάπτυξης ή εξαγοράς μιας εταιρείας, βάσει του οποίου ο επενδυτής αποκτά τμήμα του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας ως αντάλλαγμα για την παροχή χρηματοδότησης.

Το Κεφάλαιο Επιχειρηματικού Κινδύνου (Venture Capital) αποτελεί μία εναλλακτική πηγή χρηματοδότησης, για την ανάπτυξη ήδη υφισταμένων επιχειρήσεων ή τη δημιουργία νέων και αφορά στη συμμετοχή των Εταιριών Επιχειρηματικού Κινδύνου στο μετοχικό κεφάλαιο μιας εταιρίας είτε μέσω αύξησης μετοχικού κεφαλαίου είτε μέσω έκδοσης μετατρέψιμου ομολογιακού δανείου. Έτσι συμμετέχοντας στο μετοχικό κεφάλαιο μίας εταιρείας, αναλαμβάνουν ισόποσα ένα μέρος του επιχειρηματικού κινδύνου της εταιρείας και προσδοκούν υψηλή απόδοση, αντίστοιχη με αυτήν του επιχειρηματία. Επενδύουν με μέσο-μακροπρόθεσμο ορίζοντα και επιδιώκουν να ρευστοποιούν τη συμμετοχή τους σε προσυμφωνημένο χρόνο και με προσυμφωνημένο τρόπο. Στόχος τους, δηλαδή, είναι η άντληση κερδών από την υπεραξία των μετοχών, υπεραξία που δημιουργείται και από τη συμμετοχή και συμβολή των Εταιρειών Επιχειρηματικών Συμμετοχών στην ανάπτυξη μιας επιχείρησης μέσω των εμπειριών, επαφών, καθώς και της οικονομικής, εμπορικής και διοικητικής τεχνογνωσίας που προσφέρουν. Επίσης η επιχείρηση υποστηρίζεται ενεργά στο

[30] Μακρής, 2005

στρατηγικό σχεδιασμό, στο marketing και τις πωλήσεις, στον οικονομικό προγραμματισμό και έλεγχο, στη μεταφορά τεχνογνωσίας και στην εισαγωγή σύγχρονων μεθόδων διοίκησης[31].

5.2.Ιστορική αναδρομή.

Η πρώτη ιστορική καταγραφή Venture Capital εμφανίζεται στον αρχαίο Ελληνικό χώρο. Σύμφωνα με όσα αναφέρει ο Αριστοτέλης στα Πολιτικά, ο Θαλής ο Μιλήσιος χρησιμοποιώντας τις επιστημονικές γνώσεις της εποχής του πρόβλεψε ότι κάποιο συγκεκριμένο έτος η παραγωγή λαδιού θα ήταν μεγάλη. Έτσι, μίσθωσε τα ελαιοτριβεία της ευρύτερης περιοχής και δημιούργησε σημαντικά κέρδη. Πρώιμες μορφές Venture Capital χρηματοδότησαν την εποχή των μεγάλων εξερευνήσεων, τα ταξίδια του Captain Drake τον 17° αιώνα και του εξοπλισμό του φαλαινοθηρικού στόλου της Αγγλίας τον 19 αιώνα. Ο θεσμός του Venture Capital άρχισε να αναπτύσσεται στη σημερινή του μορφή μετά τα τέλος του Β' Παγκοσμίου Πολέμου. Πλούσιες οικογένειες των ΗΠΑ με την βοήθεια των οικονομικών τους συμβούλων διοχέτευαν χρήματα στη χρηματοδότηση νέων καινοτόμων επιχειρήσεων. Τα Venture Capital Funds βρήκαν πρόσφορο έδαφος στη Silicon Valley, ένα τεχνολογικό βιότοπο που από τα τέλη της δεκαετίας του '60 έβριθε ιδεών αλλά έχρηζε χρημάτων. Από την Αμερική ο θεσμός εξαπλώθηκε και σε άλλες αναπτυγμένες χώρες. Πρωτοπόρος ευρωπαϊκή χώρα ήταν το Ηνωμένο Βασίλειο καθώς διέθετε τα σημαντικά πλεονεκτήματα ενός ανεπτυγμένου χρηματοπιστωτικού τομέα και την αγγλοσαξονική επενδυτική κουλτούρα[32].

5.3. Κατηγορίες Επενδύσεων Venture Capital [33].

- ✓ Seed Capital (κεφάλαια σποράς)
- ✓ Start up capital (κεφάλαια εκκίνησης)
- ✓ Early stage financing (κεφάλαια αρχικού σταδίου παραγωγής)
- ✓ Development / Expansion New Venture
- ✓ Mezzanine / Bridge Financing
- ✓ MBO's / MBI's / Replacement Ventures

---

[31] www.syn.gr/greek/mmepix/_xrimatodotisi_sygxroni_orologia_xrimatodotika_ergaleia.doc

[32] Economist, ειδική έκδοση με την εφημερίδα Καθημερινή ,Ιανουάριος 2005.

[33] Μορφές Venture Capital, http://www.attica-ventures.gr/vc-forms.php

Στον Πίνακα 5.1. παρουσιάζονται οι μορφές VC.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.1.		
SEED STAGE	**SEED CAPITAL** (ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΣΠΟΡΑΣ)	Κεφάλαιο για ανάπτυξη και δοκιμή μιας αρχικής ιδέας.
	START-UP ή EARLY STAGE CAPITAL (ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΚΚΙΝΗΣΗΣ)	Κεφάλαιο χρηματοδότησης αρχικού σταδίου παραγωγής, marketing και πωλήσεων πριν ακόμα μία επιχείρηση γίνει κερδοφόρα.
EXPANSION	**EXPANSION – DEVELOPMENT FINANCE** (ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ)	Χρηματοδότηση ανάπτυξης της παραγωγικής δυναμικότητας, των πωλήσεων, επέκταση στην αγορά, ύπαρξη κερδοφορίας πιθανή.
	BRIDGE FINANCE (ΠΡΟΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΗΣΗ)	Χρηματοδότηση στο στάδιο προετοιμασίας για είσοδο στο χρηματιστήριο.
	RESCUE/TURNAROUND	Εξαγορά και εξυγίανση επιχείρησης.
BUY OUT STAGE	**MANAGEMENT BUY-OUT**	Χρηματοδότηση εξαγοράς επιχείρησης από το υπάρχον management
	MANAGEMENT BUY-IN	Χρηματοδότηση εξαγοράς επιχείρησης από νέα ομάδα management.
REPLACEMENT STAGE	**REPLACEMENT**	Χρηματοδότηση εξαγοράς μεριδίων απερχόμενων εταίρων ή άλλου fund
	DEBT REFINANCING	Βελτίωση της θέσης μιας επιχείρησης με μείωση της δανειακής εξάρτησης (σχέση δανειακών προς
Πηγή: Attica Ventures A.E.		

5.4. Βασικά χαρακτηριστικά της πολιτικής που ακολουθούν οι εταιρείες Venture Capital[34].

Τα βασικά χαρακτηριστικά της πολιτικής που ακολουθούν οι εταιρείες Venture Capital (VC) παγκοσμίως είναι:

- ✓ Απόκτηση ικανού ποσοστού μετοχών της υπό χρηματοδότηση εταιρείας, το οποίο (ενδεικτικά μπορούμε να πούμε ότι) κυμαίνεται μεταξύ του 30% και του 50% του συνόλου του μετοχικού κεφαλαίου - ανάλογα βέβαια και με το μέγεθος της χρηματοδότησης και της εταιρείας καθώς και των διαπραγματεύσεων των δύο πλευρών. Αυτό συμβαίνει για να έχει το VC ουσιαστικό δικαίωμα λόγου στην στρατηγική και στην διοίκηση της εταιρείας. Η συμμετοχή του VC μπορεί να φτάσει ακόμα και σε απόκτηση πλειοψηφικού ποσοστού μετοχών της χρηματοδοτούμενης εταιρείας, αν και κάτι τέτοιο συμβαίνει (αν ποτέ συμβεί) συνήθως σε μετέπειτα (ή σε προβληματικά) στάδια της ζωής της επιχείρησης.

- ✓ Χρηματοδότηση δυναμικών επιχειρήσεων και επιχειρηματιών με αποδοτικά επενδυτικά προγράμματα που να μπορούν να αποδώσουν πολλαπλάσια σε σύγκριση με μορφές ασφαλών επενδύσεων και έτσι να ανταμείψουν το VC για το ρίσκο που αναλαμβάνει.

- ✓ Χρηματοδότηση επιχειρήσεων με μακροπρόθεσμες προοπτικές ανάπτυξης. Αποβλέποντας σε μακροπρόθεσμα κέρδη από την αύξηση της αξίας μιας εταιρίας και όχι σε μερίσματα ή σε τόκους, τα VC προσελκύουν πολλές από τις επιχειρήσεις που δεν επιθυμούν ή δεν μπορούν να στηριχθούν στον τραπεζικό δανεισμό, ο οποίος όταν ξεπεράσει κάποια επίπεδα μπορεί να γίνει επικίνδυνος για την βιωσιμότητά τους όπως έχει αποδειχθεί από τη εμπειρία των προηγούμενων δεκαετιών. Η χρονική διάρκεια της επένδυσης του VC κυμαίνεται, στις περισσότερες των περιπτώσεων, μμεταξύ 3 και 7 ετών.

- ✓ Πολλά VC ενδιαφέρονται για επενδύσεις σε ομάδες συγκεκριμένων βιομηχανιών ή σε συγκεκριμένους επιχειρηματικούς τομείς, όπως για παράδειγμα η υψηλή τεχνολογία,

---

[34] Τμήμα Εφαρμοσμένης Έρευνας και διεθνών Προγραμμάτων ALBA "Οδηγός Νέων Επιχειρηματιών",2005

η υγεία, η ενέργεια, κ.λ.π. Παγκοσμίως το ενδιαφέρον των VC συγκεντρώνεται κυρίως σε εταιρείες της «νέας οικονομίας» χωρίς όμως να αποκλείεται και η συμμετοχή τους σε εταιρείες πιο «παραδοσιακών» τομέων της οικονομικής δραστηριότητας, εφόσον βέβαια αυτές διαθέτουν το απαραίτητο στοιχείο της καινοτομίας στη λειτουργία τους. Στην χώρα μας οι επενδύσεις τους επικεντρώνονται κυρίως στις εταιρίες καταναλωτικών προϊόντων και υπηρεσιών.

- ✓ Συνεργαζόμενες με μια επιχείρηση τα VC δεν αρκούνται απλά στην παροχή κεφαλαίων, αλλά επιδιώκουν να παράσχουν βοήθεια με διάφορους τρόπους και ιδιαίτερα με την ενίσχυση του Μάνατζμεντ (όπως στρατηγικό σχεδιασμό, marketing, οργάνωση και στελέχωση της εταιρίας, διαπραγματεύσεις, κ.λ.π). Σημαντικές για την χρηματοδοτούμενη εταιρεία είναι και οι γνωριμίες και σχέσεις του VC με εταιρείες που μπορούν να χρησιμεύσουν ως πελάτες ή προμηθευτές της, η τεχνογνωσία του σε συγκεκριμένους τομείς η οποία μπορεί να μμεταφερθεί στην εταιρία και η βοήθειά του στην σύναψη συνεργασιών.

- ✓ Το VC δεν απαιτεί εγγύηση από την εταιρεία για το κεφάλαιο που της παρέχει.Έτσι, δεν διεκδικεί επιστροφή των χρημάτων που επένδυσε στην εταιρεία σε περίπτωση που αυτή αποτύχει στην επιχειρηματική προσπάθειά της (εφόσον το κεφάλαιο που επένδυσε το VC στην εταιρία χρησιμοποιήθηκε σύμφωνα με τους όρους της συμφωνίας ανάμεσα στα δύο μέρη). Ένα μεγάλο μέρος των εταιρειών που παίρνουν χρηματοδότηση από VC (περίπου 2 στις 3 εταιρείες σε παγκόσμιο επίπεδο) αποτυγχάνουν να φτάσουν τους στόχους ανάπτυξης που είχαν τεθεί από το VC στην αρχή της συνεργασίας τους (ή ακόμα και πτωχεύουν) και μόνο μία στις δέκα έχει πιθανότητες να ξεπεράσει τους στόχους αυτούς. Βεβαίως, αντίστοιχα μεγάλο του ρίσκου είναι και το ποσοστό κέρδους που τα VCs ζητούν ως επιστροφή από την επένδυσή τους στην νέα εταιρία.

5.5.Η άνθιση του Venture Capital σε Αμερική και Ευρώπη.

Μελέτη της Αμερικάνικης Ένωσης Venture Capital το 2001 υπολόγισε τις νέες θέσεις εργασίας που δημιούργησε ο κλάδος μεταξύ 1970 και 2000 σε 7,6 εκατομμύρια. Επιπλέον, παρά το ότι μόνο πρόσφατα οι επενδύσεις Venture Capital υπερέβησαν το 1% των συνολικών

επενδύσεων στις ΗΠΑ, εταιρείες που είχαν δεχθεί επενδύσεις Venture Capital ύψους 273,3 δις $, παρείχαν το 5,9% των θέσεων εργασίας στις ΗΠΑ το 2000 και το 13,1% του ΑΕΠ.

Στη Μ.Βρετανία οι εταιρίες ,που έχουν χρηματοδοτηθεί με Venture Capital απασχολούν 2,7 εκατομμύρια εργαζόμενους ή το 18% των απασχολούμενων στον ιδιωτικό τομέα.

Σύμφωνα με σχετική / πρόσφατη μελέτη[35],διαπιστώθηκαν τα εξής:

1. Το 94.5% των επιχειρήσεων θεωρεί ότι δεν θα μπορούσαν να είχαν υπάρξει, αναπτυχθεί περαιτέρω ή /και επιβιώσει χωρίς τα κεφάλαια των ΑΚΕΣ[36], γεγονός που φαντάζει λογικό καθώς τα VC δεν δανείζουν αλλά συνεισφέρουν φθηνά ως προς το κόστος για την επιχείρηση κεφάλαια ανάπτυξης συμμετέχοντας στο μετοχικό κεφάλαιο τους.

2. Το 90% των επιχειρήσεων αύξησαν τις θέσεις εργασίας ως συνέπεια των επενδύσεων των ΑΚΕΣ.

3. Οι εταιρείες χρησιμοποιούν κεφάλαια από venture capital συνήθως για να αυξήσουν τις δαπάνες τους για ανάπτυξη στρατηγικών marketing-πωλήσεων, έρευνα & τεχνολογία, εκπαίδευση και δικτυακές υποδομές.

4. Οι εταιρείες που χρηματοδοτήθηκαν δηλώνουν ότι η συνεισφορά των εταιρειών venture capital δεν περιορίζεται μόνο σε χρηματοδότηση, αλλά και σε βοήθεια στην στρατηγική, ανάπτυξη προϊόντων, στην πλευρά της αλυσίδας παραγωγής, χρηματοοικονομική διάρθρωση και οικονομικό έλεγχο, δικτύωση με άλλες επιχειρήσεις και ακόμη αύξηση της αξιοπιστίας τους έναντι της αγοράς (το 90% των επιχειρήσεων που χρηματοδοτήθηκαν δηλώνουν ότι επικοινωνούν με την εταιρεία VC τουλάχιστον μια φορά την εβδομάδα).

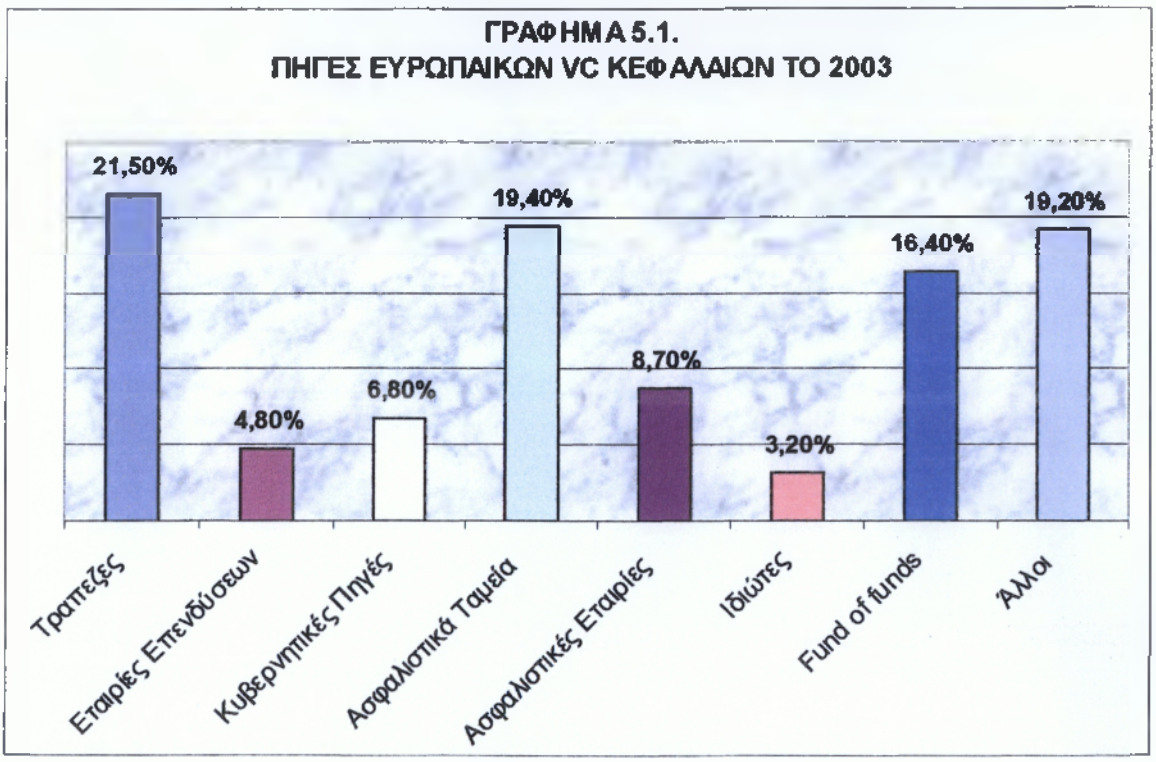
5. Το 57% των επιχειρήσεων που χρησιμοποιούν VC πέτυχαν ρυθμούς αύξησης του τζίρου τους μεγαλύτερους από των ανταγωνιστών τους, ενώ το 77% των επιχειρήσεων δηλώνει ότι η αύξηση των κερδών τους ήταν ίση ή μεγαλύτερη από τον ανταγωνισμό.

---

[35] Μελέτη από την European Private Equity & Venture Capital Association το 2002, σε δείγμα 364 επιχειρήσεων σε ολόκληρη την Ευρώπη.
[36] Αμοιβαίο Κεφάλαιο Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Α.Κ.Ε.Σ.)

6. Οι εργαζόμενοι στις επιχειρήσεις δηλώνουν ότι οι μισθοί τους και άλλες αμοιβές (stock options, αμοιβή με κίνητρα κλπ.) ανέβηκαν σημαντικά μετά την είσοδο εταιρειών VC.

Τα κεφάλαια που συγκεντρώθηκαν το 2003 συνολικά στην Ευρώπη ήταν 27 δις. €, οριακά λιγότερα σε σχέση με το 2002. Η πορεία αυτή κρίνεται άκρως φυσιολογική, καθώς είναι αποτέλεσμα της κανονικοποίησης έπειτα από τη συσσώρευση των κεφαλαίων που πραγματοποιήθηκαν την προηγούμενη διετία. Στα παρακάτω γράφημα βλέπουμε τις πηγές των Venture Capital στην Ευρώπη για το έτος 2003.



Πηγή:EVCA Yearbook 2004

5.6. Ο θεσμός του Venture Capital στην Ελλάδα [37].

Ο θεσμός του επιχειρηματικού κεφαλαίου εισήχθη στην Ελλάδα με τους νόμους 1775/88 και 2166/93 που όμως εξαιτίας του πλαισίου που είχαν δημιουργήσει περιόριζαν την δυνατότητα επενδύσεων των εταιρειών επιχειρηματικού κεφαλαίου στους τομείς της νέας τεχνολογίας. Ο λόγος αυτός οδήγησε στην τροποποίηση του νομοθετικού πλαισίου με την ψήφιση του νόμου 2367/95 που μετονόμασε τις Εταιρείες Επιχειρηματικού Κεφαλαίου σε Εταιρείες Κεφαλαίου Επιχειρηματικών Συμμετοχών (ΕΚΕΣ). Με τον νόμο 2992/2002 εισάγεται στην Ελλάδα ο

[37] Πατσιούρας Φ. (2002)

θεσμός των Αμοιβαίων Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών κλειστού τύπου (ΑΚΕΣ) τα οποία τα διαχειρίζονται Ανώνυμες Εταιρείες (ΑΕ) ή Εταιρείες Παροχής Επενδυτικών Υπηρεσιών (ΕΠΕΥ). Βασικός σκοπός όλων αυτών των εταιρειών είναι η χρηματοδότηση νέο-ιδρυόμενων ή μικρομεσαίων μη εισηγμένων σε χρηματιστηριακή αγορά επιχειρήσεων με συμμετοχή στο μετοχικό τους κεφάλαιο. Όλες αυτές οι νομικές μορφές οργάνωσης είναι σωστό να ενταχθούν στον διεθνή όρο Venture Capital.

Σήμερα, στο χώρο του Ελληνικού Venture Capital δραστηριοποιούνται περίπου 15 - 20 εταιρίες (πάνω από 15 από τις οποίες άρχισαν να λειτουργούν τα τελευταία δύο –τρία χρόνια) οι οποίες υπολογίζεται ότι διαχειρίζονται συνολικά πάνω από 800 – 850 εκ. €. Σήμερα πλέον οι σημαντικότερες ελληνικές τράπεζες, καθώς και σημαντικοί έλληνες επιχειρηματίες από άλλους χώρους, έχουν δημιουργήσει εταιρείες Venture Capital. Αξιοσημείωτο είναι και το γεγονός της δημιουργίας (το 2003) της Ένωσης Ελληνικών Εταιρειών Επιχειρηματικών Κεφαλαίων (Hellenic Venture Capital Association) με σκοπό την προαγωγή και ανάπτυξη της δραστηριότητας των Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών, τη μελέτη ζητημάτων κοινού ενδιαφέροντος του κλάδου και την προάσπιση των επαγγελματικών συμφερόντων των μελών της. Η πλειοψηφία των ελληνικών εταιρειών Venture Capital δραστηριοποιείται στους περισσότερους κλάδους της αγοράς (με ιδιαίτερη προτίμηση στους τομείς των νέων τεχνολογιών), ενώ ορισμένες από αυτές έχουν τη δυνατότητα να χρηματοδοτούν επιχειρηματικές δραστηριότητες και εκτός της ελληνικής αγοράς (κυρίως στον ευρύτερο γεωγραφικό χώρο των Βαλκανίων και της ανατολικής Μεσογείου).

Η προσπάθεια ανάπτυξης του θεσμού του Venture Capital στην Ελλάδα συνάντησε αρχικά σημαντικές δυσκολίες αφού είχε να αντιμετωπίσει, αφενός, τη δυσπιστία από την πλευρά των επιχειρηματιών και, αφετέρου, την προτίμηση των εταιριών Venture Capital να επενδύουν περισσότερο σε ώριμες και με χαμηλότερο ρίσκο εταιρίες παρά σε υψηλού κινδύνου νέες επιχειρηματικές προσπάθειες. Στην Ελλάδα οι επιχειρήσεις χρηματοδοτούνται από εταιρείες Venture Capital κυρίως για να χρηματοδοτήσουν την τελική ανάπτυξή τους πριν την εισαγωγή τους στο χρηματιστήριο. Ενδιαφέρον παρουσιάζει η κατανομή των επενδύσεων Venture Capital στην Ελλάδα για το έτος 2001,τα αποτελέσματα παρουσιάζονται στον Πίνακα 5.2.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.2	
Seed Capital	5.7%
Start-ups	34.3%
Early Stage - Development Finance	54.3%
Replacement Capital	2.9%
MBO/MBI, Turnaround/Replacement	2.9%
Πηγή: Attica Ventures A.E.	

5.6.1.Εταιρείες επιχειρηματικού κεφαλαίου που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα.

Στην χώρα μας, τον Ιούλιο του 2007, δραστηριοποιούνταν οι ακόλουθες εταιρίες VC.

Καινοτόμες Επιχειρήσεις ΑΕ

Capital Connect Ανώνυμη Εταιρεία Διαχείρισης Α.Κ.Ε.Σ.

Αίας Finance ΑΕ

Attica Ventures ΑΕ

Alpha Trust Innovation ΑΕΚΕΣ

InQLab S.A.

NBG Venture Capital

Thermi Θερμοκοιτίδα Επιχειρήσεων

Vectis Capital

Alpha Ventures

Global Finance ΑΕ

Εθνική Αναπτυξιακή Εταιρεία Β. Ελλάδος ΑΕΚΕΣ

Εθνική Συμβουλευτική Επιχειρηματικών Συμμετοχών

Εμπορική Κεφαλαίου και Συμμετοχών ΑΕ

Ιθάκη Venture Capital και

κάποια εξειδικευμένα τμήματα τραπεζών : ΕΤΒΑ, ΕΤΕΒΑ, Πειραιώς Prime Bank

5.7.Διαδικασία επένδυσης ενός Venture Capital σε μια εταιρία.

Μία τυπική διαδικασία ολοκληρωμένης επένδυσης ενός VC[38] σε μία νέα εταιρεία θα μπορούσε να περιέχει τα ακόλουθα στάδια:

- ✓ Πρώτη επαφή και υποβολή της επιχειρηματικής ιδέας (business idea) και της σύνοψης του επιχειρηματικού σχεδίου (business plan outline) από τον ενδιαφερόμενο για συνεργασία επιχειρηματία.
- ✓ Καταρχήν απόφαση του VC για περαιτέρω εξέτασης της ιδέας.
- ✓ Υποβολή ολοκληρωμένου επιχειρηματικού σχεδίου (business plan) από τον ενδιαφερόμενο επιχειρηματία.
- ✓ Υπογραφή από το VC δέσμευσης μη αποκάλυψης σε τρίτους του περιεχομένου του επιχειρηματικού σχεδίου.
- ✓ Καταρχήν απόφαση του VC για χρηματοδότηση του σχεδίου.
- ✓ Πρώτες συζητήσεις μεταξύ των στελεχών του VC και του υποψήφιου επιχειρηματία για τις λεπτομέρειες του σχεδίου.
- ✓ Εκδήλωση (έγγραφη) καταρχήν πρόθεσης χρηματοδότησης από το VC (με υπογραφή του λεγόμενου Letter of Intent).
- ✓ Συζητήσεις - αναλύσεις μεταξύ των στελεχών του VC και του υποψήφιου επιχειρηματία.
- ✓ Ενδελεχής έλεγχος (Due Diligence) από τα στελέχη του VC τόσο στα περιουσιακά στοιχεία της υποψήφιας επιχείρησης (αν πρόκειται για ήδη υφιστάμενη επιχείρηση) όσο και στα μεγέθη και τις προβλέψεις τουεπιχειρηματικού σχεδίου.
- ✓ Διαπραγματεύσεις μεταξύ των στελεχών του VC και του υποψήφιου επιχειρηματία για την κατάρτιση του συμβολαίου συνεργασίας.
- ✓ Υπογραφή συμβολαίου συνεργασίας μεταξύ της εταιρείας VC και της χρηματοδοτούμενης εταιρείας (οι εταιρείες VC χρηματοδοτούν πάντα ανώνυμες εταιρείες και οι συναλλαγές – και ιδιαίτερα οι οικονομικές συναλλαγές – γίνονται πάντα με την χρηματοδοτούμενη εταιρεία ως νομικό πρόσωπο).
- ✓ Παροχή κεφαλαίου όπως προβλέπεται στο παραπάνω συμβόλαιο.
- ✓ Παρακολούθηση, υποστήριξη και έλεγχος της εταιρείας από τα στελέχη του VC.

---

[38] Γράφοντας VC εννοούμε Venture Capital

- ✓ Έξοδος του VC από την επιχείρηση με πώληση του ποσοστού ιδιοκτησίας του (συνήθως σε τρίτο θεσμικό επενδυτή ή στο χρηματιστήριο μετά την εισαγωγή της χρηματοδοτούμενης εταιρείας σε αυτό.

5.8.Παράγοντες που επηρεάζουν την απόφαση ενός Venture Capital για επένδυση.

Οι σπουδαιότεροι παράγοντες που επηρεάζουν την απόφαση ενός VC να επενδύσει σε μία εταιρεία θεωρείται ότι είναι:

- ✓ Η επιχειρηματική ιδέα ως τέτοια και κατά πόσο αυτή υποστηρίζεται από ένα λεπτομερές και χωρίς υπερβολές επιχειρηματικό πλάνο.
- ✓ Η αγορά στην οποία η εταιρεία απευθύνεται. Συνήθως, κάθε VC διαθέτει λεπτομερείς αναλύσεις διαφορετικών κλάδων της οικονομίας αλλά και εσωτερική πληροφόρηση και εμπειρία σε αρκετούς από αυτούς.
- ✓ Η εκτίμηση για το αν και κατά πόσο η εταιρεία μπορεί ή όχι να κυριαρχήσει στην αγορά στην οποία απευθύνεται. Συνήθως τα VC ενδιαφέρονται να επενδύσουν μόνο σε νέες εταιρείες για τις οποίες υπάρχει η εκτίμηση ότι μπορούν να μπουν μέσα στις δύο επιχειρήσεις με τα μεγαλύτερα μερίδια της συγκεκριμένης αγοράς στην οποία δραστηριοποιούνται.
- ✓ Οι ίδιοι οι επιχειρηματίες και η ομάδα διοίκησης. Ο/ Η επιχειρηματίας θα πρέπει να «αποδείξει» την επιθυμία και την ικανότητά του να δημιουργήσει/ αναπτύξει την επιχείρηση (όπως αποδεικνύεται λ.χ με το ποσοστό της προσωπικής του περιουσίας που έχει ή σκοπεύει να επενδύσει στην εταιρεία του). Για την ομάδα διοίκησης πολύ σημαντικά είναι οι εξειδικευμένες γνώσεις τους, η προηγούμενη εμπειρία τους στο χώρο δραστηριοποίησης της νέας επιχείρησης και η αποδεδειγμένη ικανότητά τους να διοικούν.
- ✓ Κατά πόσο υπάρχει ξεκάθαρη και εύκολη διαδικασία εξόδου από την επένδυση.

5.9.Αναμενόμενη Απόδοση Venture Capital.[39]

Η απόδοση που αναμένει ένα Venture Capital από κάθε συμμετοχή της εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από το επίπεδο κινδύνου που αναλαμβάνει. Αρα, ο εσωτερικός συντελεστής απόδοσης (IRR) μιας επιτυχημένης συμμετοχής (επένδυσης) πρέπει να πληρεί τουλάχιστον τα παρακάτω κριτήρια :

- ✓ Η αναμενόμενη απόδοση κάθε συμμετοχής να είναι ίση ή μεγαλύτερη της μέσης ετήσιας απόδοσης του χαρτοφυλακίου δοσμένου του επιπέδου επιχειρηματικού κινδύνου που αυτή φέρει,
- ✓ Να ξεπερνά το πραγματικό κόστος λειτουργίας της εταιρείας για την υλοποίηση της επένδυσης

Εφαρμόζοντας τη μεθοδολογία του Capital Asset Pricing Model και υποθέτοντας :

i. μέση απόδοση χωρίς ρίσκο (π.χ. απόδοση 10ετους ομολόγου) για την επόμενη δεκαετία της τάξης του 5%-7%, Μ.Ο. = 6%
ii. ο κίνδυνος (beta) που αναλαμβάνει ένα Venture Capital για κάθε επένδυση της είναι 2-3 (Μ.Ο = 2,5) φορές μεγαλύτερος από τον κίνδυνο ενός χαρτοφυλακίου εισηγμένων μετοχών (ευρείας διασποράς) στο Χρηματιστήριο (Χ.Α.) και ,
iii. η αναμενόμενη απόδοση που προσδοκά ο μέσος επενδυτής από το Χ.Α. είναι 2-3 (Μ.Ο=2,5) φορές μεγαλύτερη της απόδοσης των ομολόγων,

Τότε :

Αναμενόμενο IRR = 6% + 2,5 * (15-6)%= 28,5%

Κατά συνέπεια, για να συμμετέχει ένα Venture Capital σε ένα επιχειρηματικό σχέδιο θα πρέπει η αναμενόμενη απόδοση να ξεπερνά το 28,5%.

---

[39]Το παράδειγμα της αναμενόμενης απόδοσης έχει πραγματοποιηθεί από τον Δρ. Αριστοτέλη και βρίσκεται στον δικτυακό τόπο
www.bicepirus.gr/innoweek/presentations/Aris_Spiliotis/VC_SPEACH_SPILIOTIS_P.P..ppt -

5.10.Γνωρίστε το Τ.Α.ΝΕΟ[40].

Αξίζει να τονίσουμε τη λειτουργία και στη χώρα μας ενός οργανισμού (του πρώτου ελληνικού fund of funds) το οποίο αναμένεται να δώσει νέα ώθηση στις επενδύσεις των VC σε νέες επιχειρήσεις. Πρόκειται για το Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας Α.Ε. (Τ.Α.ΝΕ.Ο.) το οποίο συστάθηκε με το άρθρο 28 του Ν. 2843/2000.

Σκοπός του ταμείου είναι η συγχρηματοδότηση σχημάτων παροχής επιχειρηματικών κεφαλαίων, τα οποία θα αναλαμβάνουν να επενδύουν σε καινοτόμες επιχειρηματικές δραστηριότητες που βρίσκονται στα πρώτα στάδια ανάπτυξης. Τα επενδυτικά σχήματα στα οποία συμμετάσχει το Τ.Α.ΝΕ.Ο. πρέπει να επενδύουν σε εταιρικά μερίδια περιορισμένης ευθύνης ή σε μετοχές ή σε μετατρέψιμες ομολογίες μικρών ή μικρομεσαίων επιχειρήσεων, οι οποίες κατά προτίμηση βρίσκονται στα αρχικά στάδια ανάπτυξής τους και η πραγματική και καταστατική τους έδρα βρίσκεται στην Ελλάδα. Το ύψος των κεφαλαίων του Τ.Α.ΝΕΟ ανέρχεται στο ποσό των 150 εκατομμυρίων ευρώ, εκ των οποίων μόνο τα 45 εκατομμύρια ευρώ προέρχονται από το Πρόγραμμα Δημοσίων Επενδύσεων. Τα υπόλοιπα προήλθαν από ξένους και έλληνες θεσμικούς επενδυτές. Η συμμετοχή των 45 εκατομμυρίων ευρώ αναμένεται ότι θα κινητοποιήσει τουλάχιστον άλλα 150 εκατομμύρια ευρώ ιδιωτικών κεφαλαίων.

Ταυτόχρονα, έγιναν βήματα βελτίωσης του θεσμικού πλαισίου που διέπει το Venture Capital. Έτσι ψηφίστηκε ο νόμος 2992/2002 που εισάγει στο δίκαιο μας τα Αμοιβαία Κεφάλαια Επιχειρησιακών Συμμετοχών (ΑΚΕΣ). Με την ψήφιση του νόμου, η χώρα μας κατέβαλε την 4η θέση μεταξύ των ευρωπαϊκών χωρών με ευνοϊκό περιβάλλον για την ανάπτυξη των Venture Capital[41].

Η Τ.Α.ΝΕ.Ο. Α.Ε. προτίθεται να αναλαμβάνει μειοψηφικό ποσοστό του μετοχικού κεφαλαίου των εταιρειών κεφαλαίου επιχειρηματιών συμμετοχών στις οποίες θα επενδύει. Η διαχείριση των εταιρειών κεφαλαίου επιχειρηματικών συμμετοχών στις οποίες το Τ.Α.ΝΕ.Ο. επενδύει θα πρέπει να γίνεται από τον ιδιωτικό τομέα, ενώ οι επενδυτικές αποφάσεις των διαχειριστών θα λαμβάνονται με ιδιωτικοοικονομικά κριτήρια.

---

[40] Τ.Α.ΝΕΟ Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας. www.taneo.gr
[41] Economist, ειδική έκδοση στην εφημερίδα *Καθημερινή*, Ιανουάριος 2005

Στόχος της εταιρίας είναι η στήριξη της αγοράς κεφαλαίου ώστε αυτή να καταστεί περισσότερο αποτελεσματική, καθώς και η ανάπτυξη και εδραίωση της επιχειρηματικής κουλτούρας στη χώρα μας. Συνεπώς, κύρια κριτήρια για τη συμμετοχή του Τ.Α.ΝΕ.Ο. στις εταιρίες κεφαλαίου επιχειρηματικών συμμετοχών είναι η αξιοπιστία και η φερεγγυότητα τους καθώς και η συμβολή των χρηματοδοτούμενων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων στην ανάπτυξη τομέων νέας οικονομίας.

Ως σήμερα το ΤΑΝΕΟ έχει συνεισφέρει στη δημιουργία κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών για ρηξικέλευθες ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις, συνολικής αξίας 77 εκατ. ευρώ. Συνολικά έχει καταφέρει να ενεργοποιήσει κεφάλαια 39 εκατ. ευρώ, επενδύοντας σε τέσσερα νεοσυσταθέντα venture capital funds, ενώ στο στάδιο υπογραφής της σύμβασης σύστασης και διαχείρισης βρίσκεται η πέμπτη επένδυση, συνολικού ύψους 20 εκατ. ευρώ, σε συνεργασία με τη Merlin Biosciences Limited, ένα από τα μεγαλύτερα ευρωπαϊκά venture capital funds στον χώρο της βιοτεχνολογίας.

5.10.1.Οι επενδύσεις του Τ.Α.ΝΕΟ[42].

Το Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας συνέβαλε στη δημιουργία των ακόλουθων νέων Venture Capital σχημάτων:

- ✓ **Capital Connect Venture Partners ΑΚΕΣ**

Συνολικό ύψος κεφαλαίων προς επένδυση 24 εκατ. Ευρώ, εκ των οποίων το Τ.Α.ΝΕΟ επενδύει 50%. Οι υπόλοιποι επενδυτές είναι το ταμείο συντάξεως της πορτογαλικής τράπεζας Banco Espirito Santo, το ελβετικό fund of funds CMA Technology Venture Partners, καθώς και έλληνες επιχειρηματίες της ναυτιλίας.

- ✓ **Zaitech Fund ΑΚΕΣ**

Συνολικό ύψος κεφαλαίων προς επένδυση, 30 εκατ. ευρώ .Τα κεφάλαιά του προέρχονται από Τ.Α.ΝΕΟ που συμμετέχει με 14.999.900 ευρώ και την Τράπεζα Αττικής με 15.000.000 ευρώ,

[42] Περισσότερες πληροφορίες στο δικτυακό τόπο www.taneo.gr

ενώ τη διαχείρισή του έχει αναλάβει η ATTICA VENTURES A.E. θυγατρική εταιρεία της Τράπεζας Αττικής η οποία ιδρύθηκε με αποκλειστικό σκοπό τη διαχείριση Α.Κ.Ε.Σ. Αναμένεται η έγκριση για την επένδυση άλλων 7 εκατ. ευρώ από το ΤΣΜΕΔΕ, πράγμα που θα αυξήσει και τη συμμέτοχη του Τ.Α.ΝΕΟ.

- ✓ **IBG Hellenic Fund II ΑΚΕΣ**

Το Αμοιβαίο Κεφάλαιο Επιχειρηματικών Συμμετοχών IBG HELLENIC FUND II, συνολικού ύψους €17.059.900, δημιουργήθηκε βάσει του νόμου 2992/2002. Τα κεφάλαια του ΑΚΕΣ προήλθαν από Τ.Α.ΝΕΟ κατά 49.9%, θυγατρικές εταιρείες της Marfin Financial Group (MFG) καθώς και γνωστά ονόματα επενδυτών από τον επιχειρηματικό και ναυτιλιακό χώρο. Τη διαχείριση του Κεφαλαίου έχει αναλάβει η IBG Management AE, θυγατρική εταιρεία της Επενδυτικής Τράπεζας Ελλάδος, η οποία και αποτελεί τον επενδυτικό και χρηματιστηριακό βραχίονα της MFG.

- ✓ **Παγκρήτια Συμμετοχών.**

Το Αμοιβαίο Κεφάλαιο Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Α.Κ.Ε.Σ.) ΠΑΓΚΡΗΤΙΟ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ είναι συνολικού ύψους €6 εκ. Τα κεφάλαιά του προέρχονται από το Τ.Α.ΝΕΟ που συμμετέχει με € 2.999.900 και την Παγκρήτια Συνεταιριστική Τράπεζα με € 3.000.100, ενώ τη διαχείρισή του έχει αναλάβει η Παγκρήτια Συμμετοχών, η οποία ιδρύθηκε με αποκλειστικό σκοπό τη διαχείριση Α.Κ.Ε.Σ.. Το Παγκρήτιο Αμοιβαίο Ανάπτυξης είναι το πρώτο περιφερειακό Αμοιβαίο Κεφάλαιο Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital Fund) που ιδρύεται στην Ελλάδα. Έχει ως στόχο τη χρηματοδότηση επιχειρήσεων υψηλής τεχνολογίας, καινοτόμων προϊόντων, εναλλακτικών μορφών τουρισμού & αξιοποίησης τοπικών πόρων. Η προσπάθεια αυτή έχει Παγκρήτιο χαρακτήρα και αποσκοπεί στην οικονομική και επιχειρηματική ανάπτυξη του νησιού, με τη δημιουργία επιχειρηματικών ευκαιριών και νέων θέσεων εργασίας.

Αυτή την περίοδο (2007) συζητείται η δημιουργία ελληνικού fund με κύριο συνεπενδυτή την εταιρεία Draper Fisher Jurvetson (DFJ), ένα από τα μεγαλύτερα private equity funds των ΗΠΑ, με περισσότερα από 3 δισ. δολάρια κεφάλαια υπό διαχείρισιν. Το προτεινόμενο ύψος του νέου σχήματος ανέρχεται σε 30-40 εκατ. ευρώ.

Τα πρώτα δείγματα ανάπτυξης νέων δυναμικών επιχειρήσεων προήλθαν από το venture capital fund Capital Connect Venture Partners, το οποίο επένδυσε από 1 εκατ. ευρώ στην εταιρεία πληροφορικών συστημάτων Advice και στην εταιρεία ιατρικών μηχανημάτων Micrel. Το Zaitech Fund - Attica Ventures από την πλευρά του επένδυσε από 1 εκατ. ευρώ στις εταιρείες Internet cafe E-global, προϊόντων μαστίχας Mediterra (φορέας των Mastiha Shop - θυγατρική της Ενωσης Μαστιχοπαραγωγών Χίου) και κατασκευής ανελκυστήρων Doppler[43].

5.11. Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων (Business Incubators) – Τεχνολογικά Πάρκα (Technology Parks)[44].

Παγκοσμίως με τον όρο Θερμοκοιτίδα Επιχειρήσεων (Business Incubator ή απλά Incubator) εννοείται μία εταιρεία η οποία παρέχει σε νέο-ιδρυόμενες και με προοπτικές γρήγορης ανάπτυξης εταιρείες χρηματοδότηση (σε μικρότερη έκταση από την αντίστοιχη που προσφέρουν τα VCs), χώρους και εξοπλισμό (όπως κτιριακές εγκαταστάσεις, έπιπλα, ηλεκτρονικούς υπολογιστές, τηλεφωνικές συσκευές, πρόσβαση στο internet, κ.λ.π), υπηρεσίες γραμματειακής υποστήριξης, συμβουλευτικές υπηρεσίες και υποστήριξη (όπως σε θέματα φοροτεχνικά, λογιστικά, νομικά, πληροφοριακών συστημάτων, εξεύρεσης προσωπικού, κ.λ.π), αλλά και ένα δίκτυο επαφών με πελάτες και προμηθευτές. Σε αντάλλαγμα, ο incubator παίρνει ένα ποσοστό του μετοχικού κεφαλαίου και/ ή (σπανιότερα) πληρωμές από την νέο ιδρυόμενη εταιρεία. Γενικά, η αποστολή του Incubator είναι να ιδρύσει και να μεγαλώσει την νέα εταιρεία τόσο ώστε αυτή να φτάσει με επιτυχία ως την πόρτα του VC για να ζητήσει πλέον, με σωστή υποδομή και επαγγελματική προετοιμασία, την πρώτη ευμεγέθη επένδυση που θα της επιτρέψει να αναπτυχθεί και να επιβληθεί στην αγορά. Σε αυτό το χρονικό σημείο, ο incubator εξαργυρώνει την συμμετοχή του και αποκομίζει τα όποια κέρδη από την επένδυσή του. Η χρονική διάρκεια της επένδυσης του Incubator κυμαίνεται συνήθως μεταξύ των 6 και 18 μηνών και το ύψος της επένδυσης μεταξύ των 100.000€ και των 300.000€.

Στον ελληνικό χώρο (και κυρίως μέσω της κρατικής – ευρωπαϊκής χρηματοδότησης του προγράμματος «Ελευθώ») έχουν ιδρυθεί και λειτουργούν κανονικά πλέον οι πρώτες

[43] Το ΒΗΜΑ, 12/06/2005
[44] www.syn.gr/greek/mmepix/_xrimatodotisi_sygxroni_orologia_xrimatodotika_ergaleia.doc

ελληνικές «θερμοκοιτίδες» με την διεθνή έννοια του όρου. Αυτές οι θερμοκοιτίδες έχουν δημιουργηθεί από (και ανήκουν εξολοκλήρου σε) ελληνικές εταιρείες VC, γενικότερων επενδυτικών υπηρεσιών και συμβούλων επιχειρήσεων ή ιδιώτες επενδυτές. Θα πρέπει να τονιστεί ότι, παρότι γενικά ακολουθούν το μοντέλο λειτουργίας των διεθνών incubators όπως αυτό περιγράφηκε παραπάνω, η προσέγγισή τους σε αυτό είναι διαφορετική. Οι διαφορές εντοπίζονται κυρίως στον τρόπο και το ύψος της χρηματοδότησης που προσφέρουν στους νέους επιχειρηματίες. Έτσι, άλλοι Έλληνες incubators έχουν τα δικά τους κεφάλαια με τα οποία χρηματοδοτούν τους incubates (τις νέες εταιρείες τις οποίες «θέτουν υπό την προστασία τους») και άλλοι απλώς μεσολαβούν και φέρνουν σε επαφή τις νέες εταιρείες με εταιρείες VC οι οποίες αναλαμβάνουν την χρηματοδότησή τους.

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

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

5.12. Διστακτικές οι Ελληνικές ΜΜΕ με το θεσμό του Venture Capital [45].

Από έρευνα[46] που ξεκίνησε τον Μάρτιο του 2005 και ολοκληρώθηκε το Μάιο του 2006, προέκυψαν τα έξής αποτελέσματα.

1.Οι μέθοδοι χρηματοδότησης που επιθυμούν οι ελληνικές επιχειρήσεις είναι, το τραπεζικό δάνειο με ποσοστό 55%,το leasing με ποσοστό 18% και το 27% προτιμάει κάποια άλλη μέθοδο χρηματοδότησης, όπως την αύξηση του εταιρικού κεφαλαίου, τον εσωτερικό δανεισμό κ.τ.λ.

2.Ο τραπεζικός δανεισμός προτιμάται από τους περισσότερους είτε για κεφάλαιο μικρής διάρκειας (κεφαλαίο κίνησης) για κάλυψη βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων, είτε για μακροπρόθεσμα δάνεια (ανέγερση κτιριακών εγκαταστάσεων, αγορά μηχανολογικού εξοπλισμού κ.τ.λ).

3.Το leasing το προτιμούν οι επιχειρηματίες περισσότερο για τον πάγιο εξοπλισμό της επιχείρησης και για την επέκταση αυτής .

4.Η συντριπτική πλειοψηφία των επιχειρήσεων του δείγματος (91%), γνωρίζει για το venture capital και την χρησιμότητα του, όμως δεν την προτιμούν και εμμένουν στις παραδοσιακές μεθόδους χρηματοδότησης Αντίθετα μόλις το 9% δήλωσε ότι δεν γνωρίζει το θεσμό.

5.Επίσης, το 37% των επιχειρήσεων απάντησαν ότι δεν θα τους ενδιέφερε η πιθανή χρηματοδότηση μέσω venture capital, ενώ μόλις το 9% απάντησε ότι θα τους ενδιέφερε μια τέτοια χρηματοδότηση.

---

[45] Ολόκληρη η έρευνα βρίσκετε στο παράρτημα 1.

[46] Την έρευνα πραγματοποίησαν ο Ξ. Εμανουηλίδης (υποψήφιος διδάκτορας του παν/μιου Μακεδονίας) και ο Γ.Λαμπράκος (επιχειρηματικός σύμβουλος ΚΕΤΑ). Χρησιμοποιήθηκαν 251 απαντημένα ερωτηματολόγια και 41 συνεντεύξεις. Η έρευνα δημοσιεύτηκε στις 22/12/2006 στην εφημερίδα ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ, με τίτλο ' διστακτικές οι ελληνικες ΜΜΕ με το θεσμό του venture capital.'

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΚΤΟ
ΟΙ ΘΕΣΜΟΙ ΤΗΣ ΔΗΜΟΣΙΑΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗΣ ΚΑΙ ΤΩΝ ΕΞΑΓΟΡΩΝ-ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΕΩΝ.

6.1. Δημόσια Διαπραγμάτευση.

Μια άλλου είδους συμμετοχική χρηματοδότηση, είναι η Δημόσια Εγγραφή. Μετά από κάποιο διάστημα λειτουργίας, μια επιχείρηση μπορεί να στραφεί στη χρηματαγορά Όμως για να φτάσουν σε αυτό το στάδιο οι επιχειρήσεις θα πρέπει να έχουν αποκτήσει ικανό μέγεθος και ανάλογο εμπορικό ιστορικό προκειμένου να ικανοποιούν τις απαραίτητες προϋπόθεσης ένταξης σε αυτό[47].

Συγκεκριμένα στο χρηματιστήριο και μέσω αυτού στο ευρύ αποταμιευτικό κοινό καταφεύγουν οι επιχειρήσεις με την έκδοση μετοχών ή ομολογιών προς άντληση κεφαλαίων για την υλοποίηση των επενδυτικών τους προγραμμάτων. Έτσι, αποφεύγεται η προσφυγή των επιχειρήσεων στον τραπεζικό δανεισμό που είναι δαπανηρότερος και πολλές φορές πιεστικότερος.[48]

Σε πολλές χώρες ήταν σχεδόν αδύνατο μέχρι τα μέσα της δεκαετίας του '80 να μπορέσει μια νέα ή όχι επιχείρηση να γίνει δεκτή στη χρηματαγορά. Γεγονός, που ελαχιστοποιήθηκε με την δημιουργία και άλλων αγορών (π.χ παράλληλη αγορά).

Στη χώρα μας, έκτος της κύριας και της παράλληλης αγοράς, δημιουργήθηκε την 31/1/2000 η Νέα Χρηματιστηριακή Αγορά (ΝΕ.Χ.Α.), η οποία απευθύνεται σε:

- ✓ Εταιρίες που έχουν ως ένα βαθμό ή και θα παράγουν τεχνολογίες αιχμής.
- ✓ Επιχειρήσεις που παρουσιάζουν γρήγορους ρυθμούς ανάπτυξης.
- ✓ Νέες εταιρίες με μικρό χρόνο ζωής.
- ✓ Οικονομικές μονάδες με κεφάλαια σημαντικά μικρότερα από τα κεφάλαια που απαιτούνται στην κύρια αγορά.

[47] Μακρής ,2005
[48] Κιόχος – Παπανικολάου,2001

Βέβαια, οι επιχειρήσεις εκτός από το ικανό μέγεθος και το ανάλογο εμπορικό ιστορικό, αντιμετωπίζουν και το σημαντικό σταθερό κόστος προετοιμασίας εισαγωγής στο χρηματιστήριο. Στον Πίνακα 6.1. παρουσιάζεται ένα αισιόδοξο και ένα απαισιόδοξο σενάριο εκτίμησης του κόστους εισαγωγής[49] μιας εταιρίας στη ΝΕ.Χ.Α με ύψος αντλούμενων κεφαλαίων 500.000 €.

ΠΙΝΑΚΑΣ 6.1.				
Παράγοντες κόστους για την εισαγωγή στη ΝΕ.Χ.Α	**Ποσοστό επί των αντληθέντων κεφαλαίων**	**Προβλεπόμενο κόστος. Αισιόδοξο σενάριο**	**Ποσοστό επί των αντληθέντων κεφαλαίων**	**Προβλεπόμενο κόστος. απαισιόδοξο σενάριο**
Ανάδοχος	2,8%	14.000	3,5%	17.500
Κείμενο ενημερωτικού δελτίου.		700		2.000
Έκδοση ενημερωτικό δελτίου		5.000		7.500
Κόστος ανακοινώσεων στον τύπο και παρουσιάσεων στο επενδυτικό κοινό		5.000		5.000
Διενέργεια έκτακτου οικονομικού, νομικού και ορολογικού ελέγχου.		5.000		10.000
Σύνολο κόστους για την εταιρία		29.700		42.000
Ποσοστό κόστους εταιρίας προς ύψους αντληθέντων κεφαλαίων:		5,94%		8,4%
Πήγή:Χ.Α.Α.				

[49] Ο Πίνακας υπάρχει στο βιβλίο Χρηματιστήριο Αξιών και Παραγώγων Αθηνών. Διεθνή χρηματιστήρια. Τα ποσά έχουν μετατραπεί σε ευρώ.

6.1.1. Προϋποθέσεις ένταξης στη ΝΕ.Χ.Α.

Για να εισαχθεί μία εταιρία στη ΝΕ.Χ.Α. πρέπει να συντρέχουν οι παρακάτω προϋποθέσεις:

- ✓ **Ίδια Κεφάλαια:** Τα ίδια κεφάλαια της εκδότριας εταιρίας πρέπει να ανέρχονται σε 586.941€ τουλάχιστον, για την οικονομική χρήση που προηγείται της αίτησης εισαγωγής στο Χ.Α.
- ✓ **Δημοσίευση Οικονομικών Καταστάσεων:** Η εκδότρια εταιρία πρέπει να έχει δημοσιεύσει τις ετήσιες οικονομικές καταστάσεις της, ως ανώνυμη εταιρία, για δύο τουλάχιστον οικονομικές χρήσεις που προηγούνται της υποβολής της αίτησης εισαγωγής. Οι οικονομικές καταστάσεις της εταιρίας πρέπει να είναι ελεγμένες από Ορκωτό Ελεγκτή.
- ✓ **Φορολογικός Έλεγχος:** Εταιρία που υποβάλλει αίτηση εισαγωγής των μετοχών της για πρώτη φορά στη ΝΕ.Χ.Α, πρέπει να έχει ελεγχθεί φορολογικά για όλες τις χρήσεις, για τις οποίες, κατά το χρόνο υποβολής της αίτησης, έχουν δημοσιευθεί οι ετήσιες οικονομικές καταστάσεις.
- ✓ **Διάθεση Μετοχών - Αύξηση Μετοχικού Κεφαλαίου:** Για την εισαγωγή των μετοχών στη ΝΕ.Χ.Α διατίθενται, με δημόσια εγγραφή, στο κοινό τουλάχιστον εκατό χιλιάδες (100.000) μετοχές, αξίας τουλάχιστον 733.676€. Από τη διάθεση των μετοχών αυτών ποσοστό τουλάχιστον ογδόντα τις εκατό (80%) προέρχεται από αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρίας.
- ✓ **Δέσμευση Μετοχών:** Μέτοχος της εταιρίας που κατέχει μετοχές η ονομαστική αξία των οποίων αντιστοιχεί τουλάχιστον στο 5% του μετοχικού της κεφαλαίου δεσμεύεται, πριν την υποβολή της αίτησης εισαγωγής, ότι δεν θα διαθέσει με οποιονδήποτε τρόπο το 80% των μετοχών του για τον πρώτο χρόνο και 50% για τον δεύτερο και τρίτο χρόνο από την εισαγωγή της στην ΝΕ.Χ.Α.
- ✓ **Επενδυτικό Σχέδιο:** Η εταιρία υποβάλλει επενδυτικό σχέδιο, το οποίο συντάσσεται με ευθύνη του αναδόχου. Στο σχέδιο αυτό γίνεται υποχρεωτικά αναλυτική περιγραφή των τεχνικών και χρηματοοικονομικών του στοιχείων, των στοιχείων της αγοράς στα οποία βασίζεται η στρατηγική της εταιρίας και των μέσων που προτίθεται να χρησιμοποιήσει για την επίτευξη των αναπτυξιακών της στόχων. Οι προδιαγραφές και το ειδικότερο περιεχόμενο του επενδυτικού σχεδίου, τα κριτήρια βάσει των οποίων εκτιμώνται ο δυναμισμός της επιχείρησης, οι προοπτικές της και η πρωτοτυπία της

το ειδικότερο περιεχόμενο του επενδυτικού σχεδίου, τα κριτήρια βάσει των οποίων εκτιμώνται ο δυναμισμός της επιχείρησης, οι προοπτικές της και η πρωτοτυπία της επιχειρηματικής προτάσεως, καθώς και κάθε άλλο αναγκαίο για την επάρκειά του στοιχείο καθορίζονται με κανονιστική απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου του Χ.Α.

- ✓ **Ενημερωτικό Δελτίο:** Η εταιρία συντάσσει και δημοσιεύει, πριν την έναρξη της δημόσιας εγγραφής, Ενημερωτικό Δελτίο, σύμφωνα με τις διατάξεις του π.δ. 348/1985 (ΦΕΚ 125Α΄), στο οποίο περιέχονται επιπροσθέτως και τα ακόλουθα:

  i. Πληροφορίες για τις οικονομικές προοπτικές της εταιρίας, όπως αυτές αξιολογούνται από τον ανάδοχο, για χρονικό διάστημα πέραν της τρέχουσας χρήσης, τις οποίες η εταιρία αιτιολογεί.

  ii. Ανάδοχος Έκδοσης – Σύμβουλος: Ο Ανάδοχος Έκδοσης εγγυάται την πλήρη κάλυψη του διατιθέμενου από την αύξηση με δημόσια εγγραφή κεφαλαίου της εταιρίας και οφείλει να παρακολουθεί και να ενημερώνει το κοινό για την πρόοδο του επενδυτικού σχεδίου και τη χρηματοοικονομική κατάσταση της εταιρίας, ευθυνόμενος κατά τα λοιπά σύμφωνα με τις διατάξεις του π.δ 350/1985.

6.2. Εξαγορές – Συγχωνεύσεις.

Η τρομερή ταχύτητα των διαρθρωτικών αλλαγών και η αύξηση του αριθμού των μεγάλων διασυνοριακών ομίλων που είναι πρόθυμοι να αντιμετωπίσουν τον παγκόσμιο ανταγωνισμό υπογραμμίζουν την ανάγκη παρακολούθησης των εξελίξεων σε σχέση με τη δομή των αγορών και τη συγκέντρωση. Οι εξαγορές-συγχωνεύσεις αποτελούν ένα αποτελεσματικό μέσο εξωτερικής ανάπτυξης των επιχειρήσεων απέναντι στον διαρκώς αυξανόμενο ανταγωνισμό. Τόσο στο παγκόσμιο οικονομικό τοπίο, όσο και στην Ελλάδα, παρατηρείται μια «έξαρση» των εξαγορών και συγχωνεύσεων των επιχειρήσεων.

Ένας από τους βασικότερους λόγους για τους οποίους μια επιχείρηση επιλέγει να εξαγοράσει ή να συγχωνευτεί με μια άλλη επιχείρηση, είναι προκειμένου να εδραιώσει τη θέση της στην αγορά. Μια συγχώνευση ενδέχεται να οδηγήσει σε μείωση του κόστους παραγωγής με αποτέλεσμα να αυξηθεί η αποτελεσματικότητα. Η μείωση του κόστους πραγματοποιείται όταν δημιουργούνται συνέργιες μεταξύ συμπληρωματικών παραγωγικών διαδικασιών,

μείωση των δαπανών σε έρευνα και ανάπτυξη και αύξηση της διαπραγματευτικής δύναμης της νέας επιχείρησης έναντι των προμηθευτών.
Λόγω της αδυναμίας εξευρέσεις στοιχείων για εξαγορές – συγχωνεύσεις ΜΜΕ στην Ευρώπη και την Ελλάδα, θεωρώ πως πρέπει να αναφερθώ για την κατάσταση των εξαγορών και των συγχωνεύσεων επιχειρήσεων ανεξαρτήτου μεγέθους, έτσι ώστε να δούμε πως λειτουργεί ο παραπάνω θεσμός. Στις επόμενες ενότητες, αναλύονται οι εξαγορές – συγχωνεύσεις, παγκοσμίως, στην Ευρώπη και η εξέλιξη αυτών στην Ελλάδα.

6.2.1. Οι Εξαγορές και Συγχωνεύσεις Παγκοσμίως.

Στις ΗΠΑ διακρίνονται πέντε τουλάχιστον κύματα εταιρικών συγχωνεύσεων. Το κύμα της περιόδου 1895-1904, το κύμα της περιόδου 1922-1929, αυτό της περιόδου 1940-1947, το κύμα της δεκαετίας 1960 και αυτό μετά το 1976.

Ο ρυθμός των συμφωνιών παγκοσμίως διατηρείται σε υψηλότατα επίπεδα χάρη στην ανοδική πορεία των διεθνών χρηματαγορών αλλά και την έντονη δραστηριότητα των εταιρειών ιδιωτικού μετοχικού κεφαλαίου, οι οποίες συγκεντρώνουν ολοένα και μεγαλύτερα ποσά, με σκοπό την επένδυσή τους σε εξαγορές και συγχωνεύσεις. Στο πλαίσιο αυτό οι διεθνείς συμφωνίες να αυξήθηκαν σημαντικά εντός του 2007, ξεπερνώντας το ιστορικό ρεκόρ των 3,49 τρισ. δολαρίων, που κατεγράφη το 2006.

6.2.2. Οι Εξαγορές και Συγχωνεύσεις στην Ευρωπαϊκή Ένωση [50].

Για τη νομιμοποίηση μιας εξαγοράς ή συγχώνευσης στον ευρωπαϊκό χώρο, απαιτείται η συναίνεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Τα κριτήρια αποδοχής ή απόρριψης βασίζονται στον κύκλο εργασιών των υπό εξέταση εταιρειών. Η Επιτροπή αντιτίθεται στις εξαγορές-συγχωνεύσεις μόνον εφόσον αυτές παρεμποδίζουν σημαντικά τον ανταγωνισμό (δεσπόζουσα θέση στην αγορά, στρέβλωση του ανταγωνισμού κ.λπ.). Στην πλειονότητα των περιπτώσεων, η Επιτροπή επιτρέπει πάντως τις συγκεντρώσεις, με ή χωρίς όρους.

Η Ευρωπαϊκή Ένωση, εξάλλου, ενθαρρύνει τις διασυνοριακές συγχωνεύσεις. Μετά και τις τελευταίες συμφωνίες για την εξαγορά της Hanson από την Heidelberg Cement (αξίας 15,5

[50] www.kathimerini.gr

δισ. δολαρίων) και του ομίλου Reuters από την Thomson (17,2 δισ. δολαρίων) η συνολική αξία των ευρωπαϊκών συμφωνιών ανέρχεται στο επίπεδο ρεκόρ των 1,2 τρισ. δολαρίων.
Στην Ευρώπη, ο τραπεζικός τομέας είναι αυτός στον οποίο παρατηρείται η μεγαλύτερη κινητικότητα, με συμφωνίες ύψους 300 δισ. δολαρίων να έχουν υπογραφεί από τις αρχές του 2007.

6.2.3.Η Εξέλιξη των εξαγορών- συγχωνεύσεων στην Ελλάδα [51].

Σύμφωνα με έρευνα της Pricewaterhouse Coopers το 2004 καταγράφηκαν στην Ελλάδα συνολικά 198 εξαγορές- συγχωνεύσεις παρουσιάζοντας μια αύξηση σε σχέση με το 2003 οι οποίες έφθασαν τις 154 και το 2002 τις 308. Η πλειοψηφία των συναλλαγών πραγματοποιήθηκε από μεγάλες εταιρίες με κύκλο εργασιών άνω των 50 εκ. ευρώ και σε ποσοστό περίπου 36% είχε σκοπό την απόκτηση μειοψηφικού μεριδίου συμμετοχής.

Ο αριθμός των διασυνοριακών συναλλαγών το 2004 κυμάνθηκε σε 68 και αφορούσαν κυρίως συναλλαγές εγχώριων εταιριών. Το 50 % περίπου των επενδύσεων ελληνικών επιχειρήσεων στο εξωτερικό αφορούσε χώρες των Βαλκανίων ενώ μόλις το 30 % περίπου του συνόλου των διασυνοριακών συναλλαγών αφορούσε επενδύσεις ξένων εταιρειών στην Ελλάδα γεγονός που δεικνύει την αδυναμία της Ελληνικής οικονομίας όσον αφορά την προσέλκυση ξένων επενδύσεων στην Ελλάδα.

Οι επενδύσεις ξένων εταιρειών το 2004 έφθασαν τις 20 έναντι τις 18 το 2003 και οι περισσότερες από αυτές προέρχονταν από χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Ο νέος αναπτυξιακός νόμος Ν.3299/2004 σε συνδυασμό με τη σταδιακή μείωση της φορολογίας και με τη παροχή φορολογικών κινήτρων του Ν2992/2002 σίγουρα αποτέλεσαν και θα αποτελέσουν και στο μέλλον σημαντικά κίνητρα για την αύξηση των εξαγορών-συγχωνεύσεων στην Ελλάδα.

Ο κλάδος που παρουσιάζει συνεχή κινητικότητα τα τελευταία χρόνια είναι ο κλάδος των τραπεζών και λοιπών χρηματοοικονομικών υπηρεσιών με σημαντικότερη συναλλαγή το 2004 την εξαγορά του 51% της Γενικής τράπεζας από την Societe Generale. Επίσης το 2004 συνεχίστηκε η προσπάθεια μεγάλων Ελληνικών Τραπεζών για την επέκταση τους στο χώρο των Βαλκανίων λόγω της εξελισσόμενης ανάπτυξης των χωρών αυτών και της

[51] Άρθρο των Κ. Ζοπουνίδη και Ν. Σχοινιωτάκη, με τίτλο ''Εξέλιξη - Προοπτικές Εξαγορών & Συγχωνεύσεων στην Ελλάδα''. Ολόκληρο το άρθρο στον δικτυακό τόπο http://www.icap.gr

μεσοπρόθεσμης ωρίμανσης της Ελληνικής αγοράς. Οι αποκρατικοποιήσεις που από το 2004 συνεχίζονται μέχρι και σήμερα σε χώρες των Βαλκανίων (Σερβία, Ρουμανία κ.α.) σίγουρα συνέβαλλαν ακόμη περισσότερο στην προσέλκυση ξένων επενδυτών κυρίως Ελλήνων λόγω της γεωγραφικής εγγύτητας.

Στον κλάδο της τεχνολογίας και των τηλεπικοινωνιών η μεγαλύτερη συναλλαγή το 2004 ήταν η ολοκλήρωση της εξαγοράς της Vodafone Panafon από την Vodafone Group plc. Στον κλάδο της βιομηχανίας το 2004 τη μεγαλύτερη κινητικότητα παρουσιάζουν εταιρείες αλουμινίου και οι εταιρείες εξόρυξης μετάλλων/ορυκτών.

Το 2005 αποτέλεσε τη χρονιά των ΄΄μεγάλων συμφωνιών΄΄ καθώς πάνω από 20 μεγάλες αλλά και μικρότερου μεγέθους εταιρείες πραγματοποίησαν συμφωνίες άνω των 4 δις ευρώ. Η συμφωνία που τράβηξε τα βλέμματα όλων ήταν η συμφωνία επιχειρηματικής συνεργασίας μεταξύ της Δέλτα και της Chipita η οποία ολοκληρώθηκε στα μέσα του 2006 και η εταιρεία που προέκυψε ήταν η πρώτη στον κλάδο τροφίμων στην Ελλάδα με δραστηριοποίηση σε 28 χώρες του εξωτερικού. Η συνένωση βοήθησε την επέκταση της Δέλτα σε χώρες της Μέσης Ανατολής και της Λατ.Αμερικής και την Chipita να αυξήσει σημαντικά τη χρηματοοικονομική της ρευστότητα. Όμως, τον Ιούλιο του 2007, έσκασε η πρώτη ''βόμβα'' της Marfin στην αγορά. Συγκεκριμένα, ο όμιλος της Marfin Investment Group ήρθε σε συμφωνία με την Vivartia, εταιρία που είχε προκύψει από την ''ένωση'' των Δέλτα και της Chipita. Στόχος, είναι η τοποθέτηση του ομίλου στην πρώτη δεκάδα των ισχυρότερων βιομηχανιών τροφίμων της Ευρώπης.

Γενικότερα έντονη κινητικότητα παρουσίασε το 2005 ο κλάδος των τροφίμων και των ποτών σαφώς επηρεασμένος από αντίστοιχη δραστηριοποίηση στο εξωτερικό. Μια πολύ σημαντική εξαγορά η οποία ολοκληρώθηκε το 2006 είναι η εξαγορά (49.75%) της εταιρείας Interfish από τον Όμιλο Σελόντα. Σημειώνεται ότι ο τελευταίος είχε εξαγοράσει πρόσφατα το 75% της εταιρείας Κορωνίς αυξάνοντας έτσι την παραγωγή του κατά 2.500 τόνους ψάρια..

Στις τηλεπικοινωνίες οι Apax Partners και Texas Pacific απέκτησαν το 80 % της TIM και της Q-Telecom. Στον ίδιο κλάδο η Intracom εξαγόρασε την Hellas on line από την Eurobank και 10% της Τουρκικής εταιρείας κινητής τηλεφωνίας Telesim. Στη βιομηχανία ο Όμιλος Βαρδινογιάννη απέκτησε τον έλεγχο της Motor oil σε ποσοστό 41.9% από την Aramco.

Άλλες σημαντικές συμφωνίες το 2005 ήταν η εξαγορά της Μπαλλής Χημικά από την επιχείρηση Νεοχημικά σε ποσοστό 69% , η εξαγορά της Eurodrip από την Global Finance σε ποσοστό 49.3% και η Eurobank εξαγόρασε την τουρκική χρηματιστηριακή Instaboul holdings κλπ.

Στον Πίνακα 6.2. παρουσιάζεται η αξία των συγχωνεύσεων και εξαγορών στην Ελλάδα για την χρονική περίοδο 2002-2005 [52].

ΠΙΝΑΚΑΣ 6.2				
	2002	**2003**	**3004**	**2005**
Αξία Συναλλαγής Μετοχών (σε δις €)	2,5	3,1	2,0	4,3
Αξία Συναλλαγής Μετοχών των 10 μεγαλύτερων συναλλαγών (σε δις €)	1,4	2,5	1,6	3,1
Μέση αξία συναλλαγής για συναλλαγές με δημοσιευμένο τίμημα	18,8	55,8	28,5	36,3
Αριθμός συναλλαγών με δημοσιευμένο τιμημα	133	55	71	119
Αριθμός συναλλαγών χωρίς δημοσιευμένο τιμημα.	195	114	138	98
Ποσοστό αριθμού συναλλαγών με απόκτηση μειοψηφίας	32%	23%	36%	41%
Πηγή: PWC [53]				

Ενώ στον Πίνακα 6.3. βλέπουμε των αριθμό των συναλλαγών ανά κλάδο για τα έτη 2004-2005.

[52] Οι πίνακες 6.2 και 6.3 είναι από την εφημερίδα Καθημερινή. Άρθρο του Δημήτρη Ψαραδέλλη με τίτλο ''Σε «έξαρση» οι εξαγορές και συγχωνεύσεις''. Ολόκληρο το άρθρο στον δικτυακό τόπο http://portal.kathimerini.gr
[53] Pricewaterhouse Coopers

ΠΙΝΑΚΑΣ 6.3.				
	Αριθμός συναλλαγών		**Ποσοστό επί του συνόλου**	
	2005	2004	2005	2004
Τεχνολογία & Επικοινωνίες.	34	34	16	16
Τράπεζες & Λοιπές Χρημ/κες Υπηρεσίες	34	31	16	15
Κατασκευές / Real Estate	22	9	10	4
Λιανεμπόριο & Χονδρεμπόριο	21	24	10	11
Τρόφιμα & Ποτά	17	15	8	7
Βιομηχανίες	16	27	7	13
Λοιπές Υπηρεσίες	16	5	7	2
Κτηνοτροφία & Ιχθυοτροφία	12	11	6	5
Ξενοδοχεία, Εστίαση & Διασκέδαση	12	13	6	6
Ενέργεια και Μεταφορές	9	3	4	1
Ναυτιλία	8	2	4	1
Πλαστικά & Συσκευασίες	4	12	2	6
Μέσα Μαζικής Επικοινωνίας.	4	4	2	2
Υγεία	3	4	1	2
Ένδυση	2	5	1	2
Χημικά & Φαρμακευτικά	2	5	1	2
Λοιπά/ Μη δημοσιευμένα	1	5	0	2
ΣΥΝΟΛΟ	**217**	**209**	**100**	**100**
Πηγή: PWC				

6.2.4.Κίνητρα για εξαγορές – συγχωνεύσεις [54].

Τα κυριότερα κίνητρα για μία εξαγορά –συγχώνευση είναι τα ακόλουθα:

- ✓ Κίνητρα συνεργίας. Συνεργία μπορεί να προκύψει είτε από την δημιουργία οικονομιών κλίμακας, εύρους, κλπ.
- ✓ Κίνητρα αντιπροσώπων (πχ. επιδίωξη από τα διευθυντικά στελέχη προσωπικών στόχων).
- ✓ Κίνητρα αλαζονείας (υπάρχουν περιπτώσεις όπου επιχειρήσεις επιδιώκουν την εξαγορά άλλων επιχειρήσεων για την αύξηση του γοήτρου τους στην αγορά.).
- ✓ Μακροοικονομικές συνθήκες και φορολογικά κίνητρα.
- ✓ Τεχνολογική εξέλιξη. Η ανάγκη για την απόκτηση της τεχνογνωσίας καθώς επίσης η εξέλιξη των μεταφορών και των τηλεπικοινωνιών συμβάλλουν στις συνεργασίες και τις ενοποιήσεις των επιχειρήσεων.
- ✓ Παγκοσμιοποίηση. Η απελευθέρωση των αγορών επιτρέπει ξένες επιχειρήσεις να δραστηριοποιούνται σε εγχώριες αγορές.

[54] Άρθρο των Κ. Ζοπουνίδη και Ν. Σχοινιωτάκη.με τίτλο "Εξέλιξη - Προοπτικές Εξαγορών & Συγχωνεύσεων στην Ελλάδα". Ολόκληρο το άρθρο στον δικτυακό τόπο http://www.icap.gr

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΒΔΟΜΟ

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (LEASING).

7.1.Έννοια της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης – Leasing.

Χρηματοδοτική Μίσθωση είναι μία συμφωνία βάση της οποίας η Εταιρία Χρηματοδοτικής Μίσθωσης (Leasing), διατηρώντας την ιδιοκτησία ενός περιουσιακού στοιχείου, παραχωρεί τη χρήση του στο Μισθωτή – Πελάτη για μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο έναντι καταβολής μισθωμάτων.

Η Χρηματοδοτική Μίσθωση είναι δηλαδή ένα εργαλείο με σημαντικά φορολογικά πλεονεκτήματα, το οποίο προσφέρει εναλλακτική χρηματοδοτική λύση σε επενδυτικές προτάσεις, εξασφαλίζοντας τη χρήση κάθε είδους εξοπλισμού ή ακινήτου στον επενδυτή χωρίς ο τελευταίος να χρειαστεί είτε να δανειστεί, είτε να χρησιμοποιήσει δικά του κεφάλαια.

Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing), όμως, δεν είναι μόνον η ενοικίαση εξοπλισμού. Προβλήματα προγραμματισμού, παραγωγής και χρηματοοικονομικού κόστους, ταμειακών προγραμμάτων (cash – flow), αναδιάρθρωσης ισολογισμού, όπως επίσης και προώθηση πωλήσεων, μπορούν να αντιμετωπιστούν με ένα καλοσχεδιασμένο σχήμα Leasing.

Τα συναλλασσόμενα μέρη είναι τρία: ο κατασκευαστής του πάγιου στοιχείου, ο εκμισθωτής (lessor), που αγοράζει το πάγιο στοιχείο και κατέχει την ιδιοκτησία και ο μισθωτής (lessee), που αποκτά το δικαίωμα χρήσης της ιδιοκτησίας με αντάλλαγμα μία περισσότερες πληρωμές (lease or rental payments)

7.2. Ιστορική Αναδρομή [55].

Σαν πρώτη πράξη leasing θεωρείται η μίσθωση γης μαζί με όλον τον εξοπλισμό (δούλοι, κοπάδια ζώων κ.λπ.), 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

[55] Λιακοπούλου Θ. (2007)

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. 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 ΑΕΠ μερικών χωρών. Στην Ελλάδα εισήλθε το 1986 με τον νόμο 1665/1986 περί χρηματοδοτικής μίσθωσης, αλλά σε άνθηση βρίσκεται από το 2000 και αφού είχε θεσμοθετηθεί το leasing για τα ακίνητα.

7.3. Τομείς Εφαρμογής του Leasing.

Η μέθοδος του Leasing έχει χρησιμοποιηθεί από όλους τους τομείς της βιομηχανίας, του εμπορίου και των υπηρεσιών. Τα πάγια στοιχεία που μπορούν να χρησιμοποιηθούν, μπορούν γενικά να ταξινομηθούν στις παρακάτω κατηγορίες.[56]

- ✓ Κινητά πάγια στοιχεία που αναφέρονται κυρίως στο μηχανολογικό εξοπλισμό όπως μηχανήματα βιομηχανικών μονάδων, εργαλεία κάθε είδους, ηλεκτρονικοί υπολογιστές, μηχανές γραφείου, γεωργικά, οικοδομικά εργαλεία, εξοπλισμός ξενοδοχείων, εργαστηριακός εξοπλισμός, μέσα μαζικής μεταφοράς κ.λ.π.

- ✓ Ακίνητα πάγια στοιχεία που περιλαμβάνουν γη (οικόπεδα, καλλιεργήσιμες εκτάσεις), γήπεδα και κτίρια κάθε είδους, βιομηχανικές και βιοτεχνικές εγκαταστάσεις, θερμοκήπια, συσκευαστήρια, αποθήκες

[56] Π.Κιόχος- Γ.Παπανικολάου, 2000

- ✓ Εμπεπηγμένα όπου θεωρούνται τα μηχανήματα που είναι μπηγμένα μέσα στο έδαφος και δεν ανήκουν στις δύο προηγούμενες κατηγορίες

- ✓ Άλλα πάγια στοιχεία που δεν εντάσσονται στις προηγούμενες κατηγορίες όπως πλοία, αεροπλάνα που αμφότερα ανάλογα με το μέγεθος θεωρούνται κινητά ή ακίνητα. Με το Leasing, η διασφάλιση του χρηματοδότη προέρχεται από το αγαθό που τίθεται ή βρίσκεται ήδη στην κατοχή και χρήση του οφειλέτη του.

7.4. Μορφές Leasing [57].

Η δυνατότητα επιλογών στις διαδοχικές φάσεις διεκπεραίωσης μίας πράξης χρηματοδοτικής μίσθωσης διαμορφώνει τα ακόλουθα σχήματα εφαρμογής της:

ΑΜΕΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (DIRECT LEASING).

Πρόκειται για τεχνική μεγάλων βιομηχανικών επιχειρήσεων, που χρησιμοποιείται με σκοπό την προώθηση των πωλήσεων τους, ενώ τη ρύθμιση του χρηματοδοτικού σκέλους την αναλαμβάνει εξειδικευμένη θυγατρική εταιρεία τους. Στην περίπτωση αυτή, ο κατασκευαστής αναλαμβάνει συνήθως και την παροχή πρόσθετων υπηρεσιών, όπως λ.χ. τη συντήρηση, την εκπαίδευση του προσωπικού κ.α. Είναι μια σύγχρονη τεχνική που προσφέρει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις και τους ελεύθερους επαγγελματίες να αποκτήσουν:

α. Κινητό Εξοπλισμό

Καινούριο ή μεταχειρισμένο εξοπλισμό από την Ελλάδα ή το εξωτερικό, όπως: μηχανήματα κάθε είδους, οχήματα επιβατηγά και φορτηγά, έπιπλα, ηλεκτρονικό εξοπλισμό, τηλεφωνικά κέντρα και δίκτυα, κλιματιστικά, εξοπλισμό ιατρείων, ξενοδοχείων και εστιατορίων, αγροτικά και οδοποιητικά μηχανήματα κ.λπ.

β. Επαγγελματική στέγη

Γραφεία, καταστήματα, βιομηχανικά και βιοτεχνικά κτίρια, εμπορικά και εκθεσιακά κέντρα, αποθήκες και άλλα ακίνητα για επαγγελματική χρήση.Η επαγγεατική στέγη μπορεί να αποτελείται από αυτοτελή ακίνητα, αλλά και οριζόντιες ή κάθετες ιδιοκτησίες. Έτσι οι επιχειρήσεις και οι ελεύθεροι επαγγελματίες αποκτούν τα μέσα για την άσκηση της

[57] www.syn.gr/greek/mmepix/_xrimatodotisi_sygxroni_orologia_xrimatodotika_ergaleia.doc

δραστηριότητάς τους και συγχρόνως εκμεταλλεύονται όλα τα φορολογικά και λοιπά πλεονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης, χωρίς να δεσμεύουν πλέον σημαντικά ίδια κεφάλαια.

ΜΙΣΘΩΣΗ ΜΕ ΠΑΡΟΧΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ (SERVICE LEASING).

Είναι η περίπτωση που προαναφέρθηκε και κατά την οποία ο κατασκευαστής αναλαμβάνει συνήθως και την παροχή πρόσθετων υπηρεσιών, όπως λ.χ. τη συντήρηση, την εκπαίδευση του προσωπικού κ.α. Αυτή η περίπτωση συνήθως εντάσσεται στη σύμβαση άμεσης χρηματοδοτικής μίσθωσης, μπορεί όμως να αποτελεί και αυτοτελή σύμβαση.

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ - ΠΩΛΗΣΗ (VENDOR LEASING).

Είναι μία τεχνική προώθησης των πωλήσεων, κατά την οποία ένας προμηθευτής εξοπλισμού υπογράφει μία σύμβαση-πλαίσιο με μία εταιρεία leasing και στη συνέχεια προσκομίζει πελάτες για τελική αγορά μέσω της μακροπρόθεσμης ενοικίασης, που προσφέρει η εταιρεία leasing.Από την εταιρεία αυτή ο προμηθευτής εισπράττει ολόκληρο το τίμημα κατά την υπογραφή της σύμβασης ενοικίασης με τον πελάτη. Διάφοροι όροι υπεισέρχονται στην τελική σύμβαση, ανάλογα με τις επιθυμίες των πελατών, οπότε γίνεται λόγος για μίσθωση κατά παραγγελία (λ.χ. εποχιακή διακύμανση, ανάλογα με τις πωλήσεις του τελικού προϊόντος, στην πληρωμή των ενοικίων κ.α.) Η συνεργασία μεταξύ της εταιρίας leasing και του προμηθευτή εξοπλισμού, με διάφορα σχήματα, συμβάλλει στην αύξηση των πωλήσεων και των δύο μερών.

ΕΙΔΙΚΗ ΜΟΡΦΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ (MASTER LEASE LINE).

Μεταξύ εταιρείας leasing και πελάτη μπορεί να υπογραφεί μία σύμβαση-πλαίσιο, η οποία να εφαρμόζεται κατά τη σταδιακή απόκτηση περισσότερων προγραμμάτων.

ΣΥΜΜΕΤΟΧΙΚΗ ή ΕΞΙΣΟΡΡΟΠΗΤΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (LEVERAGED LEASING).

Η περίπτωση αυτή εφαρμόζεται σε πράγματα πολύ μεγάλης αξίας (πλοία, αεροπλάνα, τραίνα κ.α.) και προϋποθέτει τη σύμπραξη τεσσάρων μερών: του πελάτη, του βιομηχανικού κατασκευαστή, της εταιρείας leasing και ενός τραπεζικού οργανισμού.

Η τράπεζα διαθέτει αμέσως το τίμημα στη βιομηχανία και εισπράττει ένα μερίδιο των ενοικίων από την εταιρεία leasing, η οποία δρα ως μεσάζων για την τοποθέτηση του εξοπλισμού.

ΠΩΛΗΣΗ ΚΑΙ ΕΠΑΝΑΜΙΣΘΩΣΗ ΠΑΓΙΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ (SALE&LEASE BACK).

Ο ενοικιαστής αγοράζει το πράγμα και στη συνέχεια το πωλεί στην εταιρεία εκμίσθωσης, από την οποία το ενοικιάζει. Αυτός ο τρόπος επιλέγεται για την αντιμετώπιση εκτάκτων αναγκών ρευστότητας εκ μέρους του ενοικιαστή. Επίσης, δίνεται η δυνατότητα στην επιχείρηση να βελτιώσει την εικόνα του ισολογισμού της μέσω της εξόφλησης τυχόν βραχυχρόνιου δανεισμού της που χρηματοδότησε την απόκτηση των παγίων. Οι ελεύθεροι επαγγελματίες δεν επιτρέπεται να πωλήσουν στην εταιρία leasing τα επαγγελματικά τους ακίνητα και στη συνέχεια να τα μισθώσουν, επιτρέπεται όμως να πωλήσουν τον εξοπλισμό τους.

ΔΙΑΣΥΝΟΡΙΑΚΗ ή ΔΙΕΘΝΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗ (CROSS-BORDER ή OFF-SHORE LEASING).

Η περίπτωση αυτή διαφοροποιείται από τις προηγούμενες κατά το στοιχείο της πληρωμής των μισθωμάτων σε συνάλλαγμα, γεγονός που περικλείει πρόσθετους κινδύνους.

7.5. Έννοια Εύχρηστων Όρων [58].

Είναι σημαντικό όταν απευθυνόμαστε σε ένα στέλεχος του leasing να μπορούμε ε να καταλάβουμε τη γλώσσα του, προκειμένου να μη ζημιωθούμε . Αυτό πρακτικά σημαίνει ότι οι περισσότεροι όροι είναι ''δανεισμένοι'' από την αγγλική γλώσσα, τους οποίους, όμως, οι επαγγελματίες του leasing τους έχουν υιοθετήσει πλήρως. Υπάρχουν όμως και εκείνοι που είναι μεν ελληνικοί, ωστόσο είναι τεχνικοί και χρήζουν επεξήγησης. Ας δούμε ποιοι είναι οι περισσότερο εύχρηστοι όροι και τι σημαίνουν στη γλώσσα του leasing.

- **Χρηματοδοτική μίσθωση:** Μορφή χρηματοδότησης ενός παγίου, leasing.

- **Spread:** Είναι ουσιαστικά το περιθώριο κέρδους της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης και ενέχεται στο τελικό επιτόκιο, βάσει του οποίου διαμορφώνεται το μηνιαίο μίσθωμα.

- **Υπολειμματική αξία:** Είναι η αξία εξαγοράς του μισθίου αντικειμένου στη λήξη της σύμβασης. Συνήθως είναι ένα συμβολικό ποσό, όπως 1 ευρώ ή παλαιότερα 1 δραχμή.

---

[58] Λιακοπουλου Θεοδωρα, (2006),

Προσοχή: Οταν η αξία εξαγοράς του αντικειμένου συνιστά ένα μεγάλο ποσό, τότε δεν ονομάζεται υπολειμματική αξία, αλλά αποτελεί απλώς ένα μεγάλο μίσθωμα, το οποίο είναι φορολογικά πλήρως εκπέσιμο.

- **Μισθίο:** Είναι το πάγιο (εξοπλισμός, πάγιο, μεταφορικό μέσο) το οποίο αποτελεί το αντικείμενο της χρηματοδοτικής μίσθωσης.

- **Μίσθωμα:** Το μηναίο ποσό που καταβάλλει στην εταιρεία leasing ο πελάτης της.

- **Μισθωτής:** Εκείνος που καταβάλλει το μίσθωμα, δηλαδή ο πελάτης της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης.

- **Εκμισθωτής:** Η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης.

- **Μίσθωση:** Χρησιμοποιείται περισσότερο όταν πρόκειται για μακροενοικίαση αυτοκινήτων και είναι ταυτόσημος όρος με το ενοίκιο.

- **Επιτόκιο Euribor:** Το επιτόκιο του ευρώ, το οποίο δημοσιεύεται κάθε μέρα στον Τύπο.

- **Τόκος Υπερημερίας:** Η προσαύξηση της οφειλής με τόκους, όταν αυτή δεν πληρωθεί εγκαίρως. Ο τόκος υπερημερίας ορίζεται από την Τράπεζα της Ελλάδος.

- **Sale and Leaseback:** Πώληση και επανεκμίσθωση. Οταν κάποιος πουλά για προκαθορισμένο χρόνο το ακίνητό του στην εταιρεία leasing και μέχρι τη λήξη της σύμβασης πληρώνει ενοίκια στην εταιρεία. Προσφέρεται για εξασφάλιση ρευστότητας.

- **Εξοδα Μεταγραφής:** Τα έξοδα που απαιτούνται για τη μεταγραφή του ακινήτου στο υποθηκοφυλακείο. Βαρύνουν τον μισθωτή.

- **Operating Leasing:** Μακροενοικίαση αυτοκινήτων, δηλαδή η ενοικίαση αυτοκινήτων για 3 έως 5 χρόνια, χωρίς να αποκτάται στο τέλος της μίσθωσης η κυριότητά τους.

- **Vendor Leasing:** Συνεργασία της εταιρείας leasing με προμηθευτές.

- **Lease Brokers:** Συνεργασία της εταιρείας leasing με μεσίτες.

- **Εξασφάλιση:** Υποθήκη ακίνητης ή κινητής περιουσίας και σε περίπτωση που δεν υπάρχει τότε ως εξασφάλιση για την εταιρεία Leasing θεωρείται κάποιος εγγυητής.

- **Ληξιπρόθεσμα μισθώματα:** Εκείνα που καταβάλλονται στην εταιρεία του leasing στη λήξη του κάθε χρονικού διαστήματος.

- **Προκαταβλητέα μισθώματα:** Εκείνα που καταβάλλονται στην εταιρεία του leasing στην αρχή του κάθε χρονικού διαστήματος.

- **Κόστος χρήματος:** Η εταιρεία leasing προκειμένου να χρηματοδοτήσει μία αγορά δανείζεται χρήματα από τη μητρική τράπεζα. Το κόστος αυτό αποτελεί το άθροισμα των εξής στοιχείων: Euribor + Εξαγωγική Εισφορά + Περιθώριο Τράπεζας.

7.6. Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα του Leasing [59].

7.6.1. Πλεονεκτήματα.

Η χρήση του leasing παρέχει στον επενδυτή μια σειρά σημαντικών πλεονεκτημάτων, όπου τα κυριότερα είναι τα εξής:

- ✓ Το κυριότερο πλεονέκτημα του leasing είναι η εξασφάλιση της χρηματοδότησης του νέου εξοπλισμού/ακινήτου κατά 100%, η άμεση χρησιμοποίηση αυτού του εξοπλισμού/ακινήτου και χωρίς να απαιτείται πάντοτε η ίδια συμμετοχή.

[59] Κιόχος – Παπανικολάου (2000)

- ✓ Τα μισθώματα που καταβάλλονται στην εταιρία leasing για τον εξοπλισμό και το τμήμα των μισθωμάτων που αφορά σε κτίριο θεωρούνται δαπάνες και μειώνουν το φορολογικό εισόδημα.

- ✓ Η διαδικασία υπογραφής μίας σύμβασης leasing είναι ταχύτερη και λιγότερο δαπανηρή έναντι της σύμβασης μακροπρόθεσμου δανεισμού. Συνήθως δεν χρειάζονται προσημειώσεις, υποθήκες κ.λπ., ενώ προβλέπονται μειωμένα συμβολαιογραφικά δικαιώματα και απαλλαγή από διάφορα τέλη και φόρους.

- ✓ επενδυτής μπορεί να επιτύχει καλύτερους όρους προμήθειας εξοπλισμού ή απόκτησης επαγγελματικού ακινήτου, καθώς η αξία τους εξοφλείται άμεσα τοις μετρητοίς.

- ✓ Η διάρκεια της μίσθωσης και το ύψος του μισθώματος ορίζονται σύμφωνα με τις οικονομικές δυνατότητες της επιχείρησης, αφού ληφθούν υπόψη και τυχόν εποχικοί παράγοντες.

- ✓ Η πραγματοποίηση επένδυσης σε καινούριο εξοπλισμό μέσω leasing από νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις μπορεί να συνδυαστεί με τα οφέλη που προκύπτουν από την υπαγωγή της στον αναπτυξιακό νόμο, εφόσον συντρέχουν οι προϋποθέσεις που ορίζονται από αυτόν.

- ✓ Μετά τη λήξη της μισθωτικής περιόδου ο επενδυτής αποκτά την κυριότητα του παγίου έναντι προσυμφωνημένου (συνήθως συμβολικού) τμήματος. Η απόκτηση του ακινήτου είναι απαλλαγμένη από το φόρο μεταβίβασης

- ✓ επενδυτής προστατεύεται από την τεχνολογική απαξίωση του εξοπλισμού του, τον οποίο μπορεί να ανανεώνει χωρίς να δεσμεύει τα διαθέσιμα κεφάλαιά του.

- ✓ Βελτιώνεται η εικόνα του ισολογισμού της επιχείρησης και της κεφαλαιακής της διάρθρωσης.

- ✓ Η μισθώτρια επιχείρηση, διατηρεί τα κίνητρα των Αναπτυξιακών Νόμων και των Προγραμμάτων της Ε.Ε.

- ✓ Για τα τραπεζικά συγκροτήματα το leasing αποτελεί μία τεχνική διεύρυνσης της πελατείας τους και πολλαπλών κερδών, αφού, εκτός των άλλων αποκτούν διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών του εξοπλισμού και προσφέρουν πελατεία στις ασφαλιστικές εταιρείες.

- ✓ Οι εταιρείες leasing διασφαλίζονται από τον κίνδυνο πτώχευσης του μισθωτή, διότι διατηρούν την ιδιοκτησία του εξοπλισμού και επιπλέον απολαμβάνουν σοβαρά φορολογικά κίνητρα (αποσβέσεις, σύσταση αφορολογήτου αποθεματικού).

7.6.2. Μειονεκτήματα.

Η χρήση, όμως, του leasing περιέχει και ορισμένα μειονεκτήματα, όπως:

- ✓ Το φαινομενικό κόστος του leasing είναι υψηλότερο από το επιτόκιο τραπεζικού δανεισμού. Η βαθύτερη διερεύνηση των φοροαπαλλαγών μετριάζει την πρώτη εντύπωση, συνήθως, μάλιστα, δημιουργεί πλεονεκτική κατάσταση.

- ✓ Διαφεύγει η ωφέλεια από τη φοροαπαλλαγή των αποσβέσεων στην περίπτωση του ιδιόκτητου εξοπλισμού, ωφέλεια που συμψηφίζεται μέχρις ενός βαθμού από την πλήρη φοροαπαλλαγή των μισθωμάτων.

- ✓ Παρά τη θετική σχέση ιδίων προς ξένα κεφάλαια, μπορεί να εκδηλωθεί δισταγμός των τραπεζών για χρηματοδότηση μίας επιχείρησης, όταν ο εξοπλισμός της τελευταίας στηρίζεται στη μέθοδο του leasing.

- ✓ Ο μισθωτής αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους από τυχαία περιστατικά ή ανωτέρα βία έναντι του εκμισθωτή και διατρέχει τον κίνδυνο της έκτακτης καταγγελίας της σύμβασης αν αθετήσει κάποιον όρο της για σημαντικό διάστημα. Στην περίπτωση αυτή, ο εκμισθωτής μπορεί να του αφαιρέσει τον εξοπλισμό και να απαιτήσει την άμεση πληρωμή όλων των μισθωμάτων μέχρι τη λήξη της σύμβασης.

- ✓ Ο μισθωτής υπόκειται στους ελέγχους του εκμισθωτή για τη διαπίστωση της καλής λειτουργικής κατάστασης του εξοπλισμού.

7.7. Η εξέλιξη του Leasing στην Ελλάδα.

Η σύγχρονη εξέλιξη του Leasing διεθνώς σηματοδοτείται το 1952 με την ίδρυση στις ΗΠΑ της εταιρίας United States Leasing Corporation, που αποτελεί σήμερα τη μεγαλύτερη ανεξάρτητη εταιρία leasing στον κόσμο. Στην Ευρώπη δημιουργήθηκε στη δεκαετία του 1960 η πρώτη εταιρία Leasing η Mercantile Leasing Company. Στη δεκαετία του 1990 ο θεσμός εισήλθε στη φάση ωριμότητας. Μέχρι τότε εμφάνιζε υψηλούς δείκτες ανάπτυξης. Στην Ελλάδα εισήλθε το 1986 με το Νόμο 1665/1986 περί χρηματοδοτικής μίσθωσης σύμφωνα με τον οποίο κάθε κινητό πράγμα που προορίζεται για επαγγελματική χρήση μπορεί να αποτελέσει αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης. Με το Νόμο 1995/1991, ο θεσμός επεκτάθηκε και στα φορτηγά αυτοκίνητα πάσης χρήσης. Με το Νόμο 2367/1995, και κυρίως με το Νόμο 2682/1999 η χρηματοδοτική μίσθωση επεκτείνεται και στα ακίνητα προκαλώντας μια άνθηση στο θεσμό. Οι υπηρεσίες, η βιομηχανία και ο εξοπλισμός γραφείων απορροφούν τα υψηλότερα ποσοστά χρηματοδότησης μέσω Leasing στην Ευρώπη τα τελευταία χρόνια. Στην Ελλάδα το 33% καταλαμβάνει η μεταποίηση και οι κατασκευές ενώ το 47% οι υπηρεσίες. Το Leasing επαγγελματικών μηχανημάτων και εξοπλισμού αντιπροσωπεύει το 30% της συνολικής δραστηριότητας, τα φορτηγά και αυτοκίνητα το 22% ενώ τα ακίνητα μετά από μια ραγδαία αύξηση τα πρώτα έτη της δεκαετίας του 2000 καταλαμβάνουν το 43% περίπου των επενδύσεων μέσω Leasing.

7.8. Η Χρηματοδοτική Μίσθωση στην Ελλάδα την Περίοδο 1994–2003 [60].

Κατά την τελευταία δεκαετία, οι ιδιωτικές επιχειρήσεις ανέπτυξαν σαφές ενδιαφέρον για το συγκεκριμένο χρηματοδοτικό εργαλείο, με αιχμή το 1999, οπότε και επετράπη το leasing ακινήτων.

Αναλυτικότερα:

Τη χρήση 1994 το ύψος των συνολικών επενδύσεων με leasing διαμορφώθηκε σε 153 εκατ.€.

Το 1995 αυξήθηκε κατά 5,19% και ανήλθε σε 201,3 εκατ.€.

---

[60] Γιάννης Λυμβαίος ,http://www.disabled.gr/lib/?p=7918

Το 1996 διατήρησε τους ίδιους ρυθμούς ανάπτυξης –ποσοστό 5,13%– καθώς ανήλθε σε 253,1 εκατ.€. Οι επενδύσεις με leasing σε μηχανολογικό εξοπλισμό απορρόφησαν 145 εκατ.€ και τα υπόλοιπα αφορούσαν κυρίως οχήματα.

Το 1997 ανήλθαν σε 349,8 εκατ.€ ποσοστό 6,42% επί των συνολικών ιδιωτικών επενδύσεων. Οι επενδύσεις με leasing σε μηχανολογικό εξοπλισμό απορρόφησαν 195εκατ.€ και οχημάτων 296,4 εκατ.€.

Το 1998 σε 418 εκατ.€ ή ποσοστό 5,99% επί των ιδιωτικών επενδύσεων. Οι επενδύσεις σε μηχανολογικό εξοπλισμό μέσω leasing απορρόφησαν 239 εκατ.€.

Την επόμενη χρονιά, το 1999, το ποσοστό επενδύσεων σε κινητά με leasing αυξήθηκε αισθητά και διαμορφώθηκε σε 8,36% επί των συνολικών ιδιωτικών επενδύσεων. Έτσι, επενδύσεις ύψους 610 εκατ.€ χρηματοδοτήθηκαν με leasing, ενώ τη χρονιά αυτή «εγκαινιάστηκε» το leasing ακινήτων, που επέφερε στις εταιρείες συνολικά έσοδα 121 εκατ.€ αυξάνοντας τη συνολική παραγωγή τους σε 721 εκατ.€.

Το 2000, η συνολική παραγωγή των εταιρειών leasing ανήλθε σε 1,03δισ.€ εκ των οποίων τα 340,7 εκατ.€ αφορούσαν επενδύσεις σε ακίνητα, ενώ από τα υπόλοιπα 736 εκατ.€ τα 409 εκατ.€ κατευθύνθηκαν στη χρηματοδότηση μηχανημάτων και τα υπόλοιπα σε οχήματα.

Το 2001 κατά 26,2% αυξήθηκε η αξία των νέων συμβάσεων που διαμορφώθηκε σε 1,35 εκατ.€. Η συνολική εκμίσθωση ακινήτων μέσω leasing αντιπροσωπεύει το 25,74% της συνολικής αξίας των νέων συμβάσεων του 2001, δηλαδή 334,78 εκατ.€. Τα επαγγελματικά οχήματα απορρόφησαν τα 229,8 εκατ.€ ή ποσοστό 17,67%. Υποχώρηση, ωστόσο, παρουσίασε ο τομέας του εξοπλισμού γραφείου, καθώς οι νέες συμβάσεις διαμορφώθηκαν σε 91,8 εκατ.€ και το μερίδιο επί του συνόλου διαμορφώθηκε σε 7,06%, ενώ ποσοστό 8,98% ή 116,8 εκατ.€ προήλθε από συμβάσεις επιβατικών αυτοκινήτων.

Το 2002 παρατηρήθηκε επιβράδυνση στους ρυθμούς ανάπτυξης, δεδομένης της αναμονής για την ψήφιση της απαλλαγής του ΦΜΑ επί των συμβάσεων sale and leaseback που τελικά ψηφίστηκε στο τέλος του έτους. Έτσι, η αξία των νέων συμβάσεων leasing αυξήθηκε κατά 18,5% και ανήλθε σε 1,536 εκατ.€. Χρηματοδοτήσεις ύψους 528,2 εκατ.€ ή ποσοστό 34,4% αφορούσαν μηχανολογικό εξοπλισμό, ενώ η συνολική εκμίσθωση ακινήτων αντιπροσωπεύει

το 28,22% δηλαδή 433,58 εκατ.€.Οι συμβάσεις leasing σε επαγγελματικά οχήματα ανήλθαν σε 248,2εκατ.€ ή ποσοστό 16,15%. Ο τομέας του εξοπλισμού γραφείου με συμβάσεις 86,8 εκατ.€ αντιπροσωπεύει ποσοστό 5,65%, ενώ ένα ποσοστό 9,51% ή 146,1 εκατ.€ προήλθε από συμβάσεις επιβατικών αυτοκινήτων.

Γίνεται λοιπόν αντιληπτό ότι, η ελληνική αγορά του leasing παρουσιάζει σημαντικό ρυθμό ανάπτυξης η οποία οφείλεται τόσο στο γενικό πλαίσιο ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας όσο και στις συνθήκες του κλάδου.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΟΓΔΟΟ

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ (FACTORING).

8.1. Η Έννοια του Factoring [61].

Η πρακτορεία των επιχειρηματικών απαιτήσεων (γνωστή με τον αγγλοσαξονικό όρο Factoring), είναι μία τεχνική συναλλαγών, κατά την οποία ο προμηθευτής ή εκχωρητής μεταβιβάζει ορισμένα δικαιώματά του στον πράκτορα (Factor) επί αμοιβή και ο πράκτορας αναλαμβάνει να εξοφλήσει στον προμηθευτή τα δικαιώματά του κατά την κανονική λήξη ή να τα προεξοφλήσει, οπότε διενεργεί μια πιστωτική πράξη. Η τεχνική συστηματοποιήθηκε κυρίως μετά το 1960, στα πλαίσια των προσπαθειών των Κυβερνήσεων για ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου με την παροχή κινήτρων διασφαλίσεως έναντι των αλλοδαπών πελατών. Είναι ευνόητο πως η δραστηριότητα αυτή πρέπει να στηρίζεται σε οικονομικά ισχυρούς φορείς με πολυεθνική δικτύωση για τη διεκπεραίωση των πολύπλοκων και συχνά υψηλού κινδύνου καθηκόντων που αναλαμβάνουν. Η τεχνική αυτή διευκολύνει κυρίως τις μικρές και νέες επιχειρήσεις, που δεν έχουν την απαιτούμενη υποδομή για τις διεθνείς συναλλαγές.

8.2. Προϊόντα Factoring [62].

✓ **Εγχώριο Επιχειρηματικό Factoring.**

Το Εγχώριο Factoring απευθύνεται σε επιχειρήσεις οι οποίες δραστηριοποιούνται στην εγχώρια αγορά. Είναι ένα προϊόν ειδικά σχεδιασμένο για επιχειρήσεις οι οποίες επιθυμούν να απεγκλωβιστούν από τη διαχείριση και είσπραξη των απαιτήσεων των οφειλετών τους και παράλληλα να βελτιώσουν την ρευστότητα τους. Διακρίνεται σε:

[61] http://www.ketadmak.gr/news.php?idnews=47

[62] Κιόχος – Παπανικολάου (2000)

- Factoring με αναγωγή:

Χρηματοδότηση, διαχείριση και είσπραξη χωρίς ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από τον πράκτορα (Εταιρία Factor) σε περίπτωση αδυναμίας πληρωμής από τους οφειλέτες.

- Factoring χωρίς αναγωγή:

Χρηματοδότηση, διαχείριση και είσπραξη με ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από τον πράκτορα σε περίπτωση αδυναμίας πληρωμής από τους οφειλέτες.

- Προεξόφληση τιμολογίων:

Χρηματοδότηση χωρίς ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από τον πράκτορα και διαχείριση των απαιτήσεων του προμηθευτή.

✓ **Διεθνές Επιχειρηματικό Factoring.**

Το διεθνές factoring απευθύνεται σε επιχειρήσεις που συναλλάσσονται εμπορικά με το εξωτερικό και διακρίνεται σε:

- Εξαγωγικό Factoring:

Αφορά εξαγωγικές πιστώσεις και μπορεί να γίνει μόνο με ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από τον πράκτορα (χωρίς αναγωγή). Λειτουργεί με τη μέθοδο "Two Factor System", δηλαδή με τη συνεργασία δύο πρακτόρων, της Εταιρίας Factoring στην Ελλάδα αφενός και της αντίστοιχης Εταιρίας που εδρεύει στην χώρα του εισαγωγέα αφετέρου. Τα δύο μέρη συνήθως είναι μέλη του F.C.I. (Factors Chain International) και είναι υποχρεωμένα να τηρούν αυστηρούς κανόνες. Την εγγύηση πληρωμής του εισαγωγέα - οφειλέτη αναλαμβάνει η Εταιρία Factoring του Εσωτερικού μέσω του αντίστοιχου πράκτορα του εξωτερικού και εγγυώνται την πληρωμή του εξαγωγέα μέσα σε 90 μέρες από τη λήξη της οφειλής, έστω κι αν ο εισαγωγέας αδυνατεί να εξοφλήσει την οφειλή του.

- Εισαγωγικό Factoring:

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

✓ **Καταναλωτικό Factoring.**

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

8.3. Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα του Factoring [63].

Τα πλεονεκτήματα του Factoring πηγάζουν από την παροχή επιχειρήσεων στους τομείς της χρηματοδότησης, της ασφάλισης και της λογιστικής διαχείρισης. Συγκεκριμένα, μέσω του θεσμού επιτυγχάνεται άμεση είσπραξη του αντίτιμου των απαιτήσεων και κατά συνέπεια ταμειακή ρευστότητα, περιορίζοντας έτσι τον βραχυπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό. Επιπλέον, έχει σημαντική συμβολή στη σμίκρυνση των προθεσμιών εξόφλησης των επί πιστώσει τιμολογίων. Παράλληλα, η αντιμετώπιση των βραχυπρόθεσμων αναγκών χρηματοδοτήσεως μέσω της πρακτορείας απαιτήσεων επιτρέπει στην επιχείρηση τον καλύτερο προγραμματισμό και διαπραγμάτευση τυχόν μακροπρόθεσμου δανεισμού, ώστε να επιτευχθούν καλύτεροι όροι. Αξίζει να σημειώσουμε, πως η διασφάλιση των απαιτήσεων εξοικονομεί στην επιχείρηση χρήμα και χρόνο και δρα προστατευτικά στη διατήρηση της συνεργασίας προμηθευτή – πελάτη. Ενώ, στην περίπτωση εξαγωγικής πρακτορείας διασφαλίζει τον συναλλαγματικό κίνδυνο. Ταυτόχρονα, ενισχύει τις επιχειρήσεις και συμβάλει στην αύξηση των πωλήσεων τους, διευκολύνοντας την ρευστότητα αυτών. Τέλος, δίνει την δυνατότητα στην επιχείρηση να επικεντρώσει τις δυνάμεις της στην παραγωγή και στα κανάλια διανομής των προϊόντων, απαλλάσσοντας την από την χρηματοδοτική μέριμνα.

[63] http://www.factoring.gr

Βέβαια, όπως κάθε θεσμός, εκτός από τα πλεονεκτήματα έχει και μειονεκτήματα. Ως μειονεκτήματα μπορούμε να αναφέρουμε το υψηλό κόστος που έχει το Factoring, το οποίο εξαρτάται βεβαίως από το εύρος των παρεχόμενων υπηρεσιών. Βέβαια, αν οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις είχαν την δυνατότητα να εκτιμήσουν το κόστος όλων χρονοτριβών και των δαπανών τους ,τότε θα αναθεωρούσαν την άποψη περί απαγορευτικού κόστους. Επιπλέον, πολλοί υποστηρίζουν, ότι επιχειρηματίας περιορίζει τις άμεσες επαφές με τους πελάτες, ενώ ενδέχεται να προσκρούσει και σε επιλεκτική πολιτική φερέγγυων πελατών από την πλευρά του πράκτορα. Όμως η φαινομενική αυτή αποξένωση της επιχείρησης από τους πελάτες μπορεί να ερμηνευτεί σαν πλεονέκτημα, διότι αν αφαιρεθεί το εισπρακτικό μέρος από τις συζητήσεις, που οδηγεί σε προστριβές , οι διεπιχειρησιακές σχέσεις οδηγούν σε βαθύτερη και διαρκέστερη συνεργασία.

8.4. Λόγοι για να επιλέξετε το Factoring.

Οι λόγοι επιλογής του θεσμού της πρακτορείας απαιτήσεων για μια επιχείρηση είναι πολλοί και σημαντικοί. Συγκεκριμένα, βοηθάει στην επέκταση της επιχείρησης στην εγχώρια αγορά καθώς και στη διεθνή αγορά (αν επιδιώκεται). Επιπλέον συμβάλει στην αύξηση της αγοραστικής της δύναμης, όπως και στην είσπραξη των απαιτήσεων, διαδικασία χρονοβόρα και κουραστική. Έτσι το αφοσιωμένο και έμπειρο προσωπικό της επιχείρησης μπορεί να αφοσιωθεί στους στόχους της εταιρίας και όχι για την είσπραξη των απαιτήσεων. Επίσης, τώρα υπάρχει πιθανότητα να εξοφληθούν τιμολόγια που καθυστερούν. Τέλος, θα μειωθούν αν δεν εξαλειφθούν δυσκολίες πληρωμής λογαριασμών εντός προθεσμίας.

8.5. Ποιες επιχειρήσεις ενδείκνυται να κάνουν χρήση των υπηρεσιών του Factoring.

Οι επιχειρήσεις που ενδείκνυται να κάνουν χρήση των υπηρεσιών factoring έχουν τα ακόλουθα χαρακτηριστικά:

- ✓ Παρουσιάζουν αναπτυσσόμενη και κερδοφόρα δραστηριότητα.
- ✓ Πραγματοποιούν πωλήσεις με βραχυπρόθεσμη πίστωση.
- ✓ Έχουν ευρύ αριθμό πελατών με επαναληπτική και καλή αγοραστική συμπεριφορά.
- ✓ Εκδίδουν τιμολόγια με σημαντική μέση αξία.

8.6. Διαδικασίες και Κόστος.

Η συμφωνία με την εταιρεία factoring και η παροχή του κατάλληλου κατά περίπτωση μίγματος υπηρεσιών διαμορφώνει και το κόστος συνεργασίας .Το συνολικό κόστος αποτελείται από το χρηματοδοτικό κόστος, την προμήθεια και τα εφάπαξ δικαιώματα και έξοδα.

- ✓ Το χρηματοδοτικό κόστος συνίσταται κυρίως από τους τόκους για τις προκαταβολές που έχουν χορηγηθεί.

- ✓ Η προμήθεια, αναλύεται στην προμήθεια διαχείρισης και την προμήθεια προεξόφλησης (επιτόκιο). Το ύψος της προμήθειας διαχείρισης εξαρτάται από την αναλαμβανόμενη ομάδα των αγοραστών-πελατών, τον αριθμό και τη μέση αξία των τιμολογίων, καθώς και τη διάρκεια της μέση πιστωτικής περιόδου. Για την κάλυψη και του πιστωτικού κινδύνου η προμήθεια προσαυξάνεται. Ενώ, η προμήθεια προεξόφλησης (επιτόκιο) εφαρμόζεται επί των χορηγήσεων (αντίστοιχο των τραπεζικών για κεφάλαιο κίνησης) χωρίς επιβάρυνση **ΕΦΤΕ** και με εισφορά του Ν.128/75 στο 0,12%.

- ✓ Τα εφάπαξ δικαιώματα καταβάλλονται κυρίως κατά τον καθορισμό του ορίου ανάληψης πιστωτικού κινδύνου για κάποιο πελάτη του πωλητή, μετά από αίτηση του τελευταίου. Το ύψος των δικαιωμάτων αυτών εξαρτάται από τον τόπο εγκατάστασης του οφειλέτη και από το επείγον ή όχι του αιτήματος. Σε μερικές περιπτώσεις τα δικαιώματα αυτά βαρύνουν τον πελάτη του πράκτορα και κατά συνέπεια είναι παράγοντας κόστους.

8.7. Το Ελληνικό Νομοθετικό Πλαίσιο του Factoring [64].

Κατά το άρθρο 1 του Ν.1905/90, η σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων καταρτίζεται εγγράφως μεταξύ ενός κατά κύριο επάγγελμα αγαθών ή υπηρεσιών και ενός πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων. Ο τελευταίος αναλαμβάνει να παρέχει στον προμηθευτή, για το διάστημα που συμφωνείται, έναντι αμοιβής, υπηρεσίες σχετικές με την

[64] Κιόχος – Παπανικολάου (2000)

παρακολούθηση και είσπραξη μιας ή μέρους ή του συνόλου των απαιτήσεων του προμηθευτή, ιδίως από συμβάσεις πωλήσεως αγαθών, παροχής υπηρεσιών σε τρίτους ή εκτέλεση έργων.

Ειδικότερα, η πρακτορεία (Factoring) περιλαμβάνει μία ή περισσότερες από τις ακόλουθες δραστηριότητες:

- ✓ Εκχώρηση απαιτήσεων στον πράκτορα μετά ή άνευ δικαιώματος αναγωγής
- ✓ Εξουσιοδότηση εισπράξεως απαιτήσεων
- ✓ Χρηματοδότηση του προμηθευτή με προεξόφληση των απαιτήσεων
- ✓ Λογιστική ή νομική παρακολούθηση των απαιτήσεων και διαχείρισή τους
- ✓ Ολική ή μερική κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή

Η σύμβαση μπορεί να γίνει πριν ακόμη δημιουργηθούν οι απαιτήσεις και να καλύπτει απαιτήσεις εσωτερικού και εξωτερικού. Η ύπαρξη σύμβασης πρακτορείας και οι απαιτήσεις στις οποίες αναφέρεται, αναγγέλλεται εγγράφως στον οφειλέτη. Είναι δε ισχυρότερη η εν λόγω σύμβαση έναντι των ενδεχομένων συμφωνιών μεταξύ προμηθευτή και οφειλέτη για το ανεκχώρητο των μεταξύ τους απαιτήσεων. Είναι ευνόητο πως για την ιδία απαίτηση δεν επιτρέπεται η σύναψη συμβάσεων με περισσότερους του ενός πράκτορες. Το ρόλο του πράκτορα ασκούν μόνον οι τράπεζες και οι αποκλειστικής εξειδικεύσεως ανώνυμες εταιρείες, οι οποίες συνιστώνται κατόπιν ειδικής αδείας της Τραπέζης Ελλάδος. Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών αυτών δεν μπορεί να είναι χαμηλότερο από το ήμισυ του απαιτούμενου για την ίδρυση μιας τραπεζικής εταιρείας. Οι μετοχές των εταιρειών είναι ονομαστικές, η δε μεταβίβασή τους, όταν οδηγεί σε απόκτηση μεγαλύτερου από 10% τμήματος του μετοχικού κεφαλαίου, είναι άκυρη άνευ εγκρίσεως της Τραπέζης Ελλάδος. Η Τράπεζα της Ελλάδος ασκεί εποπτεία επί των εταιρειών και καθορίζει υποχρεωτικούς για τις εταιρείες συντελεστές φερεγγυότητας, ρευστότητας και συγκεντρώσεως κινδύνου, τα ακαθάριστα έσοδα, δε, των πρακτόρων υπάγονται σε ΦΠΑ 19%.

8.8. Οι Προοπτικές του Factoring [65].

Με την πλήρη απελευθέρωση του εμπορίου οι συνθήκες ανταγωνισμού γίνονται οξύτερες. Οι μικρές και μεσαίες προ πάντων επιχειρήσεις, αισθάνονται πιο έντονα την ανάγκη εξαγωγικών δραστηριοτήτων για να επιβιώσουν. Αναπόφευκτα θα προσανατολιστούν στην υποστήριξη των τραπεζών μέσω της τεχνικής factoring για άντληση κεφαλαίων και επιμερισμό των κινδύνων. Ασφαλώς, το Ευρώ (€) διασφαλίζει από τον κίνδυνο της μεταβολής των συναλλαγματικών ισοτιμιών για το εσωτερικό της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Ο συνδυασμός όμως του θεσμού με σειρά άλλων υπηρεσιών, που οι εκσυγχρονιζόμενες τράπεζες προσφέρουν στις επιχειρήσεις, αποτελούν τη βάση ευρείας συνεργασίας και μάλιστα με πρωτοβουλία των τραπεζών. Η μεγάλη αγορά είναι απαιτητική στην ποικιλία και ποιότητα των προϊόντων και χρειάζονται πρόσθετες εμπορικές και χρηματοδοτικές προσπάθειες από τις επιχειρήσεις μέχρι να εισρεύσει ο κύκλος εργασιών στο ταμείο. Ενδεικτικά, αναφέρονται ορισμένα στατιστικά στοιχεία της περιόδου 1986 - 1991, της περιόδου δηλαδή που το factoring άρχισε να γίνεται γνωστό και στην Ελλάδα. Ο κύκλος εργασιών του Factoring σε διεθνές επίπεδο κατά το 1991, σύμφωνα με στοιχεία του σπουδαιότερου δικτύου Factor Chain International, έφτανε στα 266 δισ.$ (διπλασιασμός εντός πενταετίας) με επικεφαλής την Ευρώπη (60%), ακολουθούμενη από Αμερική (28%), Ασία (10%) κλπ. Το ίδιο διάστημα, στον ευρωπαϊκό χώρο προηγείται η Ιταλία με 75δισ.$ και έπονται Ενωμένο Βασίλειο (28,4 δισ.$), Γαλλία (15,8δισ.$), Ολλανδία (11 δισ.$), Γερμανία (10,6 δισ.$).

[65] Λαζαρίδης Ι. (2002)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΝΑΤΟ

ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Ο θεσμός της τραπεζικής χρηματοδοτησης εξακολουθεί να αποτελεί την κυριότερη πηγή χρηματοδότησης των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων. Έτσι πιστεύουμε πως πρέπει να αναλυθεί περισσότερο από τις άλλες πηγές, χώρίς όμως να ξεφύγουμε όμως πολύ.Οπως γνωρίζετε, μόνο με τον εν λόγο θεσμό κάλλιστα μπορούσαμε να υπερκαλύψουμε μια πτυχιακή εργασία.

9.1. Εισαγωγή.

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

Πράγματι, ο βαθμός σύναψης τραπεζικών σχέσεων για τις πολύ μικρές ελληνικές επιχειρήσεις, που απασχολούν 0-9 άτομα, είναι ο μικρότερος στην Ε.Ε. και ανέρχεται σε 29%, έναντι 39% της Πορτογαλίας, 43% της Ισπανίας, 57% του Βελγίου και 77% της Αυστρίας. Ο βαθμός σύναψης τραπεζικών σχέσεων για τις ελληνικές επιχειρήσεις που απασχολούν 10-49 άτομα είναι σχετικά καλύτερος και κινείται στα μέσα επίπεδα των χωρών της Ε.Ε.

Μέχρι πριν από μερικά χρόνια, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις πολύ δύσκολα αποκτούσαν πρόσβαση στο τραπεζικό σύστημα για την άντληση κεφαλαίων. Οι τράπεζες, επικεντρώνοντας το ενδιαφέρον τους στην αγορά των μεγάλων επιχειρήσεων, των οποίων τα θεμελιώδη μεγέθη αποτελούσαν εχέγγυα για την ασφαλή και αποδοτική σύναψη πελατειακών σχέσεων, κρατούσαν στο περιθώριο των εργασιών τους τις μικρού και μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις.

Ακόμα και στις περιπτώσεις που οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αποκτούσαν πρόσβαση στο τραπεζικό σύστημα, η καχυποψία με την οποία αντιμετωπίζονταν από αυτό είχε αντίκτυπο στο κόστος δανεισμού, το οποίο ήταν πολύ υψηλό. Οι επιχειρήσεις αυτές επομένως, στηρίζονταν στην ίδια χρηματοδότηση από τους επιχειρηματίες. Οι περιορισμένοι όμως ίδιοι πόροι και η μη ύπαρξη εναλλακτικών πηγών χρηματοδότησης είχαν ως αποτέλεσμα και την περιορισμένη ανάπτυξη των εταιρειών αυτών.

Τα τελευταία χρόνια όμως, το τοπίο έχει αλλάξει άρδην. Οι μεγάλες επιχειρήσεις έχουν πλέον στη διάθεσή τους εναλλακτικούς τρόπους χρηματοδότησης, εκτός του τραπεζικού συστήματος. Οι τράπεζες επομένως αναγκάστηκαν εκ των πραγμάτων να οδηγηθούν στην εξεύρεση μιας νέας πελατειακής βάσης για την προώθηση των τραπεζικών προϊόντων και υπηρεσιών τους. Τη νέα αυτή πελατειακή βάση αποτελούν πλέον για τις τράπεζες οι επιχειρήσεις μικρού και μεσαίου μεγέθους

Μια πρόσφατη έρευνα[66] έδειξε ότι το 55,7% των ΜΜΕ 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 66,1% 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 ΜΜΕ που δήλωσαν ότι ο τραπεζικός δανεισμός είναι απαραίτητος για την επιχειρηματική τους λειτουργία, έχει πάρει κάποιο δάνειο, στην πλειοψηφία τους (46,8%) περισσότερες από μία φορές, ενώ δάνειο έχει πάρει και το 23,6% εκείνων που δηλώνουν ότι ο τραπεζικός δανεισμός δεν αποτελεί απαραίτητο εργαλείο στην επιχειρηματική του λειτουργία.

Πριν προχωρήσουμε στην εξέταση του τραπεζικού δανεισμού, κρίνεται σκόπιμο να αναφερθούν τα υπέρ και τα κατά του θεσμού.

---

[66] Έρευνα της ΚΑΡΑ RESEARCH Α.Ε.για λογαριασμό του ΚΕΜΕ. Η έρευνα έγινε 8-23/5/2007, σε δείγμα 1803 ΜΜΕ του λεκανοπεδίου Αττικής. Ολόκληρη η έρευνα βρίσκεται στο δικτυακό τόπο http://www.acci.gr

9.2. Πλεονεκτήματα – Μειονεκτήματα της Τραπεζικής Χρηματοδότησης [67].

9.2.1. Πλεονεκτήματα.

1. Δεν συνεπάγεται απώλεια ιδιοκτησίας:Οι περισσότερες ΜΜΕ είναι οικογενειακού χαρακτήρα. Έτσι, δύσκολα αποφασίζουν να επιλέξουν συμμετοχική χρηματοδότης, διότι τότε θα έχουν στη διοίκηση και άτομα εκτός της οικογενείας, οι οποίοι μπορεί να φτάσουν μέχρι και την εξολοκλήρου διαχείριση της εταιρείας. Τα χρηματοοικονομικά ιδρύματα παρέχουν δανειακά κεφάλαια χωρίς απώλεια ιδιοκτησίας, παρά μόνο σε περίπτωση αποτυχίας της επιχείρησης (χρεοκοπία).

2. Μέγεθος – Στελέχη:Οι ΜΜΕ αντιμετωπίζουν σημαντικά προβλήματα διαφόρων μορφών (διοικητικά, νομικά, οικονομικά, κ.τ.λ), στα οποία πρέπει να αντεπεξέλθουν ώστε να επιτευχθούν τα σχέδια τους. Τις υπηρεσίες αυτές είναι ιδιαίτερα δύσκολο να παρασχεθούν από ιδιώτες ή εταιρείες κεφαλαίων κινδύνων. Οι τράπεζες όμως, έχουν την δυνατότητα να καλύψουν σημαντικό κομμάτι των απαιτήσεων αυτών, διότι διαθέτουν εξειδικευμένο προσωπικό αλλά ταυτόχρονα μπορούν να παρέχουν ασφάλεια και διαχείριση κινδύνου, που είναι πολύ σημαντικά για μια νέα, μικρή επιχείρηση που ασχολείται με αβέβαια εγχειρήματα.

3. Ανάπτυξη χρηματοοικονομικών προϊόντων: Δημιουργούνται νέες υπηρεσίες και προϊόντα (π.χ ευέλικτα δάνεια) τα οποία αποτελούν σημαντικό για κάθε επιχείρηση πλεονέκτημα.

4. Παροχή καθημερινών υπηρεσιών: Παράλληλα με τα διάφορα χρηματοοικονομικά πακέτα, οι τράπεζες παρέχουν και τις συνηθισμένες τραπεζικές εργασίες. Οι υπηρεσίες αυτές, αποτελούν σημαντική διευκόλυνση για την χρηματοοικονομική λειτουργία μιας επιχείρησης.

5. Συχνή / τοπική παρουσία: Τέλος, οι τράπεζες βρίσκονται παντού γύρω μας. Όποια στιγμή θέλουμε μπορούμε να έρθουμε σε επαφή με κάποια από αυτές και να συζητήσουμε την πρότασή μας. Αντίθετα, οι περισσότερες από τις υπόλοιπες πηγές κεφαλαίων είναι

---

[67] Η. Μακρής ,(2005) Χρηματοδότηση σχεδίων ανάπτυξης καινοτομίας μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων, από τον τραπεζικό κλάδο.

συγκεντρωμένες στα αστικά κέντρα ή είναι ιδιαίτερα δύσκολο να βρεθούν και να προσεγγιστούν.

9.2.2. Μειονεκτήματα.

1. Νοοτροπία: Οι τράπεζες χαρακτηρίζονται από έντονο συντηρητισμό στο θέμα του τραπεζικού δανεισμού. Όταν δε πρόκειται για νέες και μικρού σχετικά μεγέθους επιχειρήσεις, που ασχολούνται με αβέβαια καινοτόμα σχέδια, τότε ακολουθούν ιδιαίτερα προσεκτική προσέγγιση στην παροχή δανείων προς αυτές και επιβάλουν ιδιαίτερα δυσβάσταχτους όρους για την επιχείρηση.

2. Εγγυήσεις – Αποδόσεις:Οι τράπεζες, αν εκδηλώσουν ενδιαφέρων να εμπλακούν σε δανειακή χρηματοδότηση, θα έχουν διασφαλίσει μέσω υποθήκευσης των περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης την επένδυσή τους. Επιπλέον, οι τράπεζες δεν δανείζουν σε όλους τους πελάτες τους με το ίδιο επιτόκιο, αλλά αυτό εξαρτάται από την πιστοληπτική ικανότητα του δανειοδοτούμενου. Έτσι, το επιτόκιο που πληρώνουν δύο διαφορετικές επιχειρήσεις για δάνειο με τα ίδια ακριβώς χαρακτηριστικά μπορεί να διαφοροποιείται μέχρι και τέσσερις ποσοστιαίες μονάδες (4% - το μεγαλύτερο επιτρεπτό περιθώριο από τον νόμο), ανάλογα με τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά τους και την προηγούμενη συνεργασία τους με την τράπεζα

3.Χρόνος Λήψης Απόφασης:Οι τράπεζες εμφανίζονται, λόγω μεγέθους, αρκετά δυσκίνητες, με γραφειοκρατικές χρονοβόρες διαδικασίες αναφορικά με την παροχή δανειακών κεφαλαίων, ιδιαίτερα αν πρόκειται για μεγάλη ποσότητα και σε μακροχρόνιο ορίζοντα. Όμως, μια μικρή καθυστέρηση μπορεί να οδηγήσει ένα project σε αποτυχία. Βέβαια, παρότι οι τράπεζες έχουν επιταχύνει σε σημαντικό βαθμό τις διαδικασίες χρηματοδότησης ιδιωτών και επιχειρήσεων (ακόμα και σε 24 ώρες), εξακολουθούν να επιβάλουν χρονοβόρες διαδικασίες αξιολόγησης, για τις επιχειρήσεις που αναπτύσσουν εγχειρήματα που περιέχουν ρίσκο, ιδιαίτερα και αν αυτά αναπτύσσονται από νέες εταιρείες, χωρίς φημη και υλικά στοιχεία για εγγυήσεις.

4.Ελλειμμα Γνώσεις:Οι τράπεζες δεν φαίνεται να διαθέτουν ειδικευμένο προσωπικό, τόσο σε θέματα τεχνολογίας, όσο και για τη βιομηχανία γενικότερα, ώστε να εκτιμήσουν σωστά

την κάθε επιχειρηματική πρόταση, γεγονός που επιδρά αρνητικά στη λήψη απόφαση για χρηματοδότηση.

9.3. Διαδικασία Χρηματοδοτήσεων.

Οι αρμόδιες για τις χρηματοδοτήσεις υπηρεσίες των τραπεζών ακολουθούν μια σειρά από διαδικασίες πριν ικανοποιήσουν τα αιτήματα των πελατών τους. Οι διαδικασίες αυτές έχουν ως αντικειμενικό σκοπό τον έλεγχο της πιστοληπτικής ικανότητας του πελάτη, ώστε να ελαχιστοποιήσουν τον κίνδυνο. Βέβαια, οι διαδικασίες αυτές πιθανών να διαφέρουν (κυρίως λόγω του ανταγωνισμού) από τράπεζα σε τράπεζα. Η διαδικασία που ακολουθείται περιλαμβάνει τα εξής:

1. Παραλαβή της αίτησης του δανείου από τον πελάτη:Ο επιχειρηματίας παρουσιάζει προφορικά το σχέδιο του. Ακολουθεί μια πρώτη προσέγγιση των καταλληλότερων όρων συνεργασίας και στη συνέχεια υποβάλλεται εγγράφως (σε ειδικό έντυπο) η αίτηση του πελάτη. Σε αυτήν αναγράφονται με σαφήνεια:

- το αιτούμενο ποσό
- ο σκοπός χρηματοδότησης
- η μορφή χρηματοδότησης
- η διάρκεια
- ο τρόπος πληρωμής
- όροι συνεργασίας
- πρόβλεψη αποπληρωμής

Το αίτημα του πελάτη συνοδεύουν και διάφορα συνημμένα δικαιολογητικά, αυτά επιβεβαιώνουν στοιχεία όπως:

- το κύκλο εργασιών κατά τα τρία τελευταία έτη
- την ανάλυση κόστους παραγωγής και των πωληθέντων προϊόντων
- το συνολικό ύψος οφειλών
- ο ισολογισμός και τα αποτελέσματα χρήσεις των τριών τελευταίων ετών, κ.τ.λ

2. Έλεγχος των δικαστηριακών στοιχείων:Η τράπεζα μέσω του συστήματος «Τειρεσίας » ελέγχει εάν ο υποψήφιος πελάτης έχει ακάλυπτες επιταγές, απλήρωτες συναλλαγματικές, διαταγές πληρωμών καθώς και αν έχει γίνει κατάσχεση ή πλειστηριασμός του ακινήτου. Με

αυτό τον τρόπο η τράπεζα έχει σχηματίσει γνώμη για την πραγματική κατάσταση του υποψήφιου πελάτη.

3. Επίσκεψη στις εγκαταστάσεις της επιχείρησης: Το αρμόδιο στέλεχος της τράπεζας με επίσκεψη στις εγκαταστάσεις της επιχείρησης, μιλάει με τους υπευθύνους, κοιτάζει τα λογιστικά βιβλία, το πελατολόγιο και τους προμηθευτές, τον μηχανολογικό εξοπλισμό, κ.τ.λ. Έτσι, σχηματίζει μια ενδεικτική εικόνα για την επιχείρηση. Βέβαια, η επιτυχία της επίσκεψης εξαρτάται από την προσωπικότητα του στελέχους, την εμπειρία του, τις γνώσεις του στον συγκεκριμένο επιχειρηματικό τομέα, κ.α.

4. Έλεγχος των νομιμοποιητικών εγγράφων της εταιρείας: Ο έλεγχος των νομιμοποιητικών εγγράφων της εταιρείας γίνεται από τα αρμόδια στελέχη και από το αρμόδιο τμήμα. Τα δικαιολογητικά και η αλληλογραφία φυλάσσονται και ενημερώνονται σε τυχόν μεταβολές τους.

5. Έλεγχος της διασφαλιστικής αξίας των ακινήτων: Προκείμενου να αξιολογηθεί η οικονομική κατάσταση της επιχείρησης, των φορέων της και των εγγυητών οι τράπεζες διενεργούν ελέγχους μέσω της τεχνικής τους υπηρεσίας για τη αξία των ακινήτων.

6. Χρηματοοικονομική ανάλυση: Η τράπεζα μέσω της χρηματοοικονομικής ανάλυσης λαμβάνει πληροφορίες για την οικονομική κατάσταση της επιχείρησης. Για το λόγω αυτό εξετάζει, για τα τρία τελευταία χρόνια, τον ισολογισμό, τα αποτελέσματα χρήσης και τον πίνακα διάθεσης κερδών και βρίσκει τους κατάλληλους αριθμοδείκτες.

7. Διαπραγμάτευση των όρων του δανείου: Κατά το στάδιο της διαπραγμάτευσης καθορίζονται οι όροι της χρηματοδότησης. Βέβαια η διαπραγμάτευση πρέπει να γίνεται υπό το πνεύμα καλής πίστης. Τα αντικείμενα διαπραγμάτευσης είναι:

- το όριο της χρηματοδότησης
- η διάρκεια κάθε χορήγησης
- οι εξασφαλίσεις
- το επιτόκιο και οι λοιπές προμήθειες

8. Σύνταξη της πρότασης προς τα αρμόδια εγκριτικά όργανα: Συντάσσεται η πρόταση του τραπεζικού καταστήματος προς τα εγκριτικά όργανα. Σε αυτήν αναφέρονται οι όροι της προτεινόμενης χρηματοδότησης, τεκμηριώνεται η σκοπιμότητα της προτεινόμενης χρηματοδότησης, περιέχει στοιχεία για την επιχείρηση, κ.τ.λ. Οι παρεχόμενες εγκρίσεις από τα εγκριτικά όργανα είναι δεσμευτικές για τα καταστήματα.

9. Λήψη εξασφαλίσεων: Στο στάδιο αυτό η δανειοδοτούσα τράπεζα, μετά την χορήγηση της έγκρισης από το αρμόδιο όργανο στέλνει τους τίτλους των ακινήτων στα αρμόδια για τον έλεγχο όργανα. Έτσι ώστε να γίνει η προσημείωση ή η υποθήκευση του ακινήτου.

10. Χορήγηση του δανείου και ένταξή του στο λογιστικό σύστημα της τράπεζας: Γίνονται οι λογιστικές εγγραφές στο λογιστικό τραπεζικό σύστημα.

11. Παρακολούθηση της αποπληρωμής του δανείου: Έπειτα από την χρηματοδότηση η υπηρεσία χορηγήσεων είναι επιφορτισμένη να παρακολουθεί την πορεία αποπληρωμής, αν παρόλες τις προσπάθειές της, η επιχείρηση περιέλθει σε δυσχερή και μη αναστρέψιμη κατάσταση, γίνεται καταγγελία της σύμβασης.

9.4. Η Αναπτυσσόμενη Νοοτροπία Βαθμολογίας Αλλάζει την Σχέση ΜΜΕ – Τραπεζών.

Λαμβάνοντας υπόψη τις εξελίξεις του τραπεζικού κλάδου, η Επιτροπή της Βασιλείας αποφάσισε να μεταρρυθμίσει τους κανόνες που διέπουν τις κεφαλαιακές απαιτήσεις των τραπεζών και οι οποίοι ήταν η βάση για τις απαιτήσεις αυτές. Το νέο πλαίσιο είναι γνωστό ως «Βασιλεία ΙΙ»

Στο πλαίσιο της νέας συμφωνίας[68] της Βασιλείας ΙΙ, το ελάχιστο ύψος ιδίων κεφαλαίων που απαιτείται να διατηρούν οι τράπεζες δεν θα εξαρτάται πλέον (με ορισμένες εξαιρέσεις) κυρίως από το ύψος του δανείου, αλλά θα εξαρτάται επίσης σημαντικά από τον κίνδυνο του δανείου. Αυτή η αλλαγή θα καταστήσει κάπως πιο δαπανηρά τα «πιο επισφαλή» δάνεια (δηλ. τα δάνεια αυτά θα καταναλώνουν περισσότερο κεφάλαιο) για τις τράπεζες, ενώ τα σχετικώς ασφαλέστερα δάνεια θα καταστούν φθηνότερα.

[68] ΕΕΤ, τέυχοι 46 και 47.

Οι αλλαγές που εισάγονται με, τη Βασιλεία ΙΙ αντικατοπτρίζουν την τάση που υπάρχει στον τραπεζικό κλάδο προς περισσότερο ποσοτική και διαφοροποιημένη διαχείριση των κινδύνων. Η νέα ρύθμιση ενθαρρύνει τις τράπεζες να αξιολογούν πιο αναλυτικά τον κίνδυνο που εμπεριέχεται σε κάθε μεμονωμένη συμφωνία χορήγησης πίστωσης, δηλ. να εξετάζουν διεξοδικότερα τη μελλοντική δυνατότητα του δανειζομένου να εξοφλήσει το δάνειο, χρησιμοποιώντας συστήματα βαθμολογίας. Με βάση αυτήν την εξέταση η τράπεζα θα λαμβάνει τις αποφάσεις για τα δάνεια – έγκριση ή απόρριψη μιας αίτησης και, σε περίπτωση έγκρισης, σε ποια τιμή– με πιο διαφοροποιημένο τρόπο.

Για τις ΜΜΕ, υπάρχουν δύο κύριες συνέπειες:

- Πρώτον, οι τράπεζες θα δίνουν όλο και περισσότερη προσοχή στην αξιολόγηση των κινδύνων ή τη βαθμολογία των ΜΜΕ, ακόμη και αυτών που ζητούν μικρά δάνεια.
- Δεύτερον, οι ΜΜΕ ενδέχεται να αντιμετωπίσουν ένα ευρύτερο φάσμα τιμών και όρων χορήγησης πίστωσης εκ μέρους των τραπεζών.

9.4.1.Τι είναι η Βαθμολογία [69].

Η βαθμολογία είναι η αξιολόγηση της αξιοπιστίας ενός συγκεκριμένου δανειολήπτη, δηλ. του πόσο πιθανό είναι να εξοφλήσει ο δανειολήπτης το χρέος του.

Υπάρχουν δύο τύποι βαθμολογίας: εσωτερική και εξωτερική.

- Εξωτερικές βαθμολογίες εκδίδονται από οργανισμούς αξιολόγησης πιστοληπτικής ικανότητας. Η απόκτηση μιας εξωτερικής βαθμολογίας έχει νόημα συνήθως μόνο για τις σχετικά μεγάλες εταιρείες που εκδίδουν ομολογίες ή άλλα χρεόγραφα στις κεφαλαιαγορές.

- Εσωτερικές βαθμολογίες αποδίδονται από τις τράπεζες στους δανειολήπτες τους. Οι εσωτερικές βαθμολογίες είναι αυτές που αφορούν τις ΜΜΕ Για να καταρτίσουν εσωτερικές βαθμολογίες, οι τράπεζες συλλέγουν πληροφορίες από τους πελάτες τους. Πολλές από αυτές συγκεντρώνουν επίσης χρηματοοικονομικές και άλλες

[69] Πρακτικός οδηγός για τη χρηματοδότηση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων μέσω δανείων, http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/basel_2.htm

πληροφορίες σχετικά με τους πελάτες από ιδιωτικούς πιστωτικούς οργανισμούς και χρησιμοποιούν αυτές τις πληροφορίες ως εισροή για τα δικά τους συστήματα βαθμολογίας.

9.4.2.Πως Βαθμολογούνται οι Δανειολήπτες.

Οι πληροφορίες που συλλέγουν οι τράπεζες περιλαμβάνουν συνήθως τόσο ποσοτικά όσο και ποιοτικά χαρακτηριστικά του πελάτη. Αν και πολλές από τις πληροφορίες αυτές συλλέγονταν και στο παρελθόν, στο νέο περιβάλλον βαθμολογίας πολλές τράπεζες θα αναλύουν αυτές τις πληροφορίες πιο διεξοδικά και πιο συστηματικά.

Για τις ΜΜΕ, οι ποσοτικές πληροφορίες λαμβάνονται συνήθως από τις οικονομικές καταστάσεις ή τους ισολογισμούς· πολλές τράπεζες ζητούν επίσης επιχειρησιακά σχέδια ή φορολογικές δηλώσεις. Οι βασικοί ποσοτικοί παράγοντες που αντλούν οι τράπεζες από αυτό το υλικό είναι οικονομικά στοιχεία και χρηματοοικονομικοί δείκτες.
Σύμφωνα με έρευνα[70]

- το 75% των μεσαίου και μεγάλου μεγέθους τραπεζών θεωρούν ότι τα χρέη έχουν μεγάλη ή πολύ μεγάλη σημασία ως παράγοντας εισροής για τη βαθμολογία.

- το 50% δίνει επίσης την ίδια σημασία στη ρευστότητα και την κερδοφορία.

Η συλλογή ποιοτικών πληροφοριών περιλαμβάνει συχνά προσωπικές συναντήσεις με τις οποίες οι τράπεζες προσπαθούν να επιβεβαιώσουν ότι μια ΜΜΕ έχει καλή διοίκηση.

Σύμφωνα με την ίδια έρευνα:

---

[70] Έρευνα των εταιρειών McKinsey & Company, Inc.και System Consulting Network S.r.l. μετά από πρόκληση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Η έρευνα έγινε σε ένα αντιπροσωπευτικό δείγμα 104 τραπεζών μικρού και μεσαίου μεγέθους στην Ευρώπη.. Τα αποτελέσματα της έρευνας των τραπεζών και ο παρών οδηγός διατίθενται στη διεύθυνση: http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/basel_2.htm.

- Περίπου 50% των μεσαίου και μεγάλου μεγέθους τραπεζών που συμμετείχαν στην έρευνα δίνει μεγάλη ή πολύ μεγάλη σημασία στην ποιότητα της διοίκησης μιας ΜΜΕ ως παράγοντα εισροής για τη βαθμολογία.

Οι δύο επόμενοι πιο σημαντικοί ποιοτικοί παράγοντες, αν και σαφώς απέχουν πολύ από την ποιότητα της διοίκησης, είναι η κατάσταση της αγοράς και η νομική μορφή μιας ΜΜΕ. Γενικά, οι ποιοτικοί παράγοντες επηρεάζουν περισσότερο τη βαθμολογία για μεγαλύτερες ΜΜΕ ή μεγαλύτερα δάνεια.

Όσο μεγαλύτερη είναι η ΜΜΕ ή/και το ύψος του ζητούμενου δανείου, τόσο περισσότερες πληροφορίες θα απαιτεί κατά κανόνα η τράπεζα για τη διαδικασία βαθμολογίας.
Για τις εταιρείες που βρίσκονται σε φάση εκκίνησης, οι πληροφορίες που συλλέγει μια τράπεζα για να επεξεργαστεί μια αίτηση χορήγησης πίστωσης είναι πολύ διαφορετικές, δεδομένου ότι οι εταιρείες που βρίσκονται σε φάση εκκίνησης δεν μπορούν να διαθέσουν ιστορικά χρηματοοικονομικά δεδομένα.

9.4.3.Πως Χρησιμοποιούν οι Τράπεζες τις Βαθμολογίες.

Όταν θα έχει οριστεί η βαθμολογία, η τράπεζα τη χρησιμοποιεί σε διάφορα στάδια της εσωτερικής διαδικασίας χορήγησης πίστωσης, που περιλαμβάνει την απόφαση για χορήγηση πίστωσης, τον προσδιορισμό της τιμής και τη συνεχή παρακολούθηση των δανειοληπτών

Οι τράπεζες πάντα χρησιμοποιούσαν κανόνες για να αποφασίσουν σχετικά με τις αιτήσεις των ΜΜΕ για πίστωση, με βάση τη γενική κατάστασή τους, τις ασφάλειες και άλλους ανάλογους παράγοντες. Ωστόσο, στο παρελθόν οι περισσότερες αποφάσεις χορήγησης πίστωσης σε ΜΜΕ εξαρτώνταν σε μεγάλο βαθμό από τη μεμονωμένη κρίση του εκπροσώπου της τράπεζας.

Δίνοντας έμφαση στις βαθμολογίες, οι τράπεζες θέτουν τις αποφάσεις τους για χορήγηση πίστωσης σε μια πιο συστηματική βάση. Οι βαθμολογίες θεωρούνται το πιο σημαντικό κριτήριο στη διαδικασία απόφασης για χορήγηση πίστωσης από όλες σχεδόν τις συμμετέχουσες τράπεζες,

Επομένως, η βαθμολογία ενός δανειολήπτη μπορεί να προσδιορίσει όχι μόνο την απόφαση «ναι» ή «όχι» σχετικά με μια αίτηση πίστωσης, αλλά και το ύψος των ασφαλειών που απαιτούνται καθώς και τη μέγιστη διάρκεια του δανείου. Γενικά, οι τράπεζες τείνουν να διατυπώσουν αυτούς τους κανόνες λήψης αποφάσεων με μεγαλύτερη ακρίβεια απ' ό,τι στο παρελθόν, να τους εφαρμόζουν συστηματικότερα και να τους προσαρμόζουν στις συγκεκριμένες επιχειρησιακές στρατηγικές τους.

Η βαθμολογία ενός δανειολήπτη καθίσταται επίσης όλο και πιο σημαντικός παράγοντας για τον καθορισμό της τιμής (του επιτοκίου) ενός δανείου που χορηγείται σε μια ΜΜΕ. Η απόφαση της τράπεζας όσον αφορά την «τιμή» ενός δανείου επηρεάζεται από τους εξής παράγοντες: χρηματοδότηση, δραστηριότητες, προσδοκώμενες ζημίες, κόστος κεφαλαίου και περιθώριο διαπραγμάτευσης Οι δανειολήπτες με καλύτερη βαθμολογία είναι πιθανό ότι θα έχουν χαμηλότερες προσδοκώμενες ζημίες και κόστη κεφαλαίου.

Για να αντιμετωπιστούν τα προβλήματα των ΜΜΕ, σημαντικό ρόλο στην παροχή εγγυήσεων στις Τράπεζες για λογαριασμό νέων επιχειρήσεων μπορεί να παίξει και το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΜΕ – ο ρόλος του αναλύεται στο 10 κεφάλαιο).

9.5. Μορφές Τραπεζικών Δανείων [71].

Υπάρχουν διάφορα είδη δανείων που προσφέρουν οι εμπορικές τράπεζες. Για να εξασφαλιστεί η αποπληρωμή τους, τα δάνεια αυτά βασίζονται σημαντικά στο κυκλοφορούν και πάγιο ενεργητικό ή στις ταμειακές ροές της επιχείρησης.

Τα δάνεια που βασίζονται στο κυκλοφορούν και πάγιο ενεργητικό είναι τα δάνεια σε:

- γραμμάτια εισπρακτέα
- αποθέματα,
- εξοπλισμό
- ακίνητη περιουσία.

[71] Οδηγός Χρηματοδότησης Επιχειρήσεων του ΚΕΤΑ Δυτικής Μακεδονίας,Περισσότερες πληροφορίες στο δυκτιακό τόπο http://www.ketadmak.gr/news.php?idnews=47

Άλλη πηγή χρηματοδότησης με τη μορφή υποχρεώσεων σε τρίτους που προσφέρουν οι εμπορικές τράπεζες και άλλα χρηματοοικονομικά ιδρύματα, είναι η χρηματοδότηση μέσω των ταμειακών ροών (cash flow financing).

Τα δάνεια που βασίζονται στις ταμειακές ροές περιλαμβάνουν:

- τα πιστωτικά όρια (lines of credit)
- installment loans,
- τα μακροπρόθεσμα δάνεια (long-term loans),
- τα προσωπικά δάνεια (character or personal loans).

9.5.1. Δάνεια συνδεδεμένα με το κυκλοφορούν και πάγιο ενεργητικό.

9.5.1.1 Δάνεια με εγγύηση γραμμάτια εισπρακτέα.

Η χρηματοδότηση εξασφαλισμένη με απαιτήσεις είναι μία βραχυπρόθεσμη μορφή χρηματοδότησης που διεξάγεται είτε με ενεχυρίαση αυτών (assignment of accounts receivable), οπότε η επιχείρηση λαμβάνει δάνειο, είτε με την πώληση οπότε η επιχείρηση λαμβάνει μετρητά και έχουμε την περίπτωση του factoring. Στην περίπτωση που η επιχείρηση χρηματοδοτείται με ενεχυρίαση των απαιτήσεών της, το δάνειο είναι κάποιο ποσοστό της συνολικής αξίας των τιμολογίων που μεταβιβάστηκαν. Το ποσοστό αυτό κυμαίνεται από 70-90%. Ο δανειστής αποφασίζει το ποσοστό της παρεχόμενης πίστωσης και το κόστος του δανείου με βάση τη πιστωτική αξιοπιστία της επιχείρησης και την αξιολόγηση των τιμολογίων. Τα τιμολόγια που δεν πληρούν τα κριτήρια που θέτει η τράπεζα δεν γίνονται δεκτά ως εγγύηση (τιμολόγια περισσότερων των 90 ημερών συνήθως δεν γίνονται δεκτά). Αν ορισμένοι λογαριασμοί που τίθενται ως εγγύηση δεν εξοφληθούν από τους πελάτες της επιχείρησης, η τράπεζα μπορεί να ζητήσει από την επιχείρηση την αντικατάστασή τους με άλλους λογαριασμούς. Η δανειοδότηση αυτής της μορφής, μπορεί να πάρει και τη μορφή της συνεχούς χρηματοδότησης. Το κόστος της είναι υψηλότερο του κόστους δανεισμού από μία τράπεζα και από ορισμένους θεωρείται ως ένδειξη ότι η επιχείρηση βρίσκεται σε οικονομικές δυσκολίες.

9.5.1.2. Δάνεια με εγγύηση αποθέματα.

Τα αποθέματα είναι ένα ακόμη από τα στοιχεία του κυκλοφορούντος ενεργητικού που τίθεται ως εγγύηση για κάποιο βραχυπρόθεσμο τραπεζικό δάνειο, κυρίως όταν τα αποθέματα είναι ρευστοποιήσιμα (liquid) και μπορούν εύκολα να πωληθούν. Συνήθως, τα αποθέματα των τελικών προϊόντων μπορούν να χρηματοδοτηθούν μέχρι και το 50% της αξίας τους.

9.5.1.3. Δάνεια με εγγύηση εξοπλισμό.

Ο εξοπλισμός μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να εξασφαλίσει μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση, συνήθως από 3 έως 10 χρόνια. Τα δάνεια με εγγύηση εξοπλισμό διαχωρίζονται σε ορισμένες κατηγορίες: χρηματοδότηση της αγοράς νέου εξοπλισμού, χρηματοδότηση του υφιστάμενου εξοπλισμού που ήδη κατέχει η επιχείρηση, πώληση-μίσθωση χρηματοδότηση ή η χρηματοδοτική μίσθωση. Συνήθως, όταν αγοράζεται νέος εξοπλισμός ή όταν ο υπάρχον εξοπλισμός χρησιμοποιείται ως εγγύηση, υπάρχει χρηματοδότηση 50- 80% της αξίας του εξοπλισμού, ανάλογα με την ευκολία πώλησής του.

9.5.1.4. Δάνεια με εγγύηση ακίνητη περιουσία.

Η ακίνητη περιουσία χρησιμοποιείται επίσης συχνά για την χρηματοδότηση με εγγύηση πάγια στοιχεία. Η χρηματοδότηση αυτή αποκτάται για να χρηματοδοτήσει γη, εγκαταστάσεις ή άλλα κτίρια, συνήθως μέχρι το 75% της αξίας τους.

9.5.2. Χρηματοδότηση Ταμειακών Ροών–Συνηθέστεροι συμβατικοί τύποι δανείων.

9.5.2.1 Δάνεια με Πιστωτικά όρια (lines of credit loans).

Η χρηματοδότηση αυτής της μορφής είναι ίσως η περισσότερο χρησιμοποιούμενη χρηματοδότηση μέσω των ταμειακών ροών από τους επιχειρηματίες, και αποτελεί μία επίσημη ή ανεπίσημη συμφωνία μεταξύ τράπεζας και δανειζόμενου σχετικά με το μέγιστο ύψος του δανείου που η τράπεζα θα χορηγήσει στην επιχείρηση για την περίοδο ενός έτους.

Για τον διακανονισμό ενός πιστωτικού ορίου, η επιχείρηση καταβάλλει μία «προμήθεια δέσμευσης κεφαλαίου» για να εξασφαλίσει ότι η τράπεζα θα χορηγήσει το δάνειο όταν ζητηθεί. Το δάνειο πρέπει συνήθως να αποπληρώνεται ή να περιορίζεται σε κάποιο προσυμφωνημένο επίπεδο, σε περιοδική βάση. Η χρηματοδότηση αυτού του είδους χρησιμοποιείται για εποχικές χρηματοοικονομικές ανάγκες, όπως είναι η δημιουργία αποθέματος και η χρηματοδότηση μέσω εισπρακτέων λογαριασμών. Η αποπληρωμή των δανείων γίνεται από τις πωλήσεις και την ρευστοποίηση των βραχυπρόθεσμων περιουσιακών στοιχείων που χρηματοδοτούνται. Για εγγύηση, χρησιμοποιούνται τα αποθέματα, εισπρακτέοι λογαριασμοί, εξοπλισμοί ή άλλα αποδεκτά περιουσιακά στοιχειά, αν και πολλές φορές δεν απαιτείται εγγύηση.

9.5.2.2. Installment loans.

Τα δάνεια αυτά μπορούν να αποκτηθούν από την επιχείρηση με το ιστορικό των πωλήσεων και των κερδών που έχει. Η βραχυπρόθεσμη αυτή μορφή χρηματοδότησης χρησιμοποιείται συχνά για την κάλυψη των αναγκών σε κεφάλαιο κίνησης για κάποια χρονική περίοδο, όπως για παράδειγμα όταν η επιχείρηση χρειάζεται εποχική χρηματοδότηση. Τα δάνεια αυτά είναι συνήθως για 30 εώς 40 ημέρες.

9.5.2.3. Μακροπρόθεσμα δάνεια (long-term loans).

Τα μακροπρόθεσμα δάνεια χρησιμοποιούνται στις περιπτώσεις που η επιχείρηση χρειάζεται χρήματα για μεγαλύτερες χρονικές περιόδους. Τα δάνεια αυτά είναι συνήθως διαθέσιμα για τις περισσότερο ώριμες και καλά θεμελιωμένες επιχειρήσεις και προσφέρουν κεφάλαια που είναι διαθέσιμα μέχρι και 10 χρόνια. Η αποπληρωμή των μακροπρόθεσμων δανείων, γίνεται συνήθως σύμφωνα με ένα χρονοδιάγραμμα αποπληρωμής του κεφαλαίου και με κάποιο σταθερό επιτόκιο. Το κεφάλαιο ωστόσο, ορισμένες φορές, αρχίζει να αποπληρώνεται τον δεύτερο ή τον τρίτο χρόνο του δανείου, ενώ τον πρώτο χρόνο γίνεται μόνο πληρωμή του τόκου. Οι χορηγήσεις αυτές, προσφέρονται, κυρίως, για κάλυψη παγίων εγκαταστάσεων, ανεξαρτήτως του μεγέθους του επενδυτικού έργου.

9.5.2.4. Προσωπικά δάνεια (character or personal loans).

Όταν η επιχείρηση δεν έχει τα απαραίτητα περιουσιακά στοιχεία για να υποστηρίξουν ένα δάνειο, τότε ο επιχειρηματίας καταφεύγει στο προσωπικό δανεισμό. Τα προσωπικά δάνεια απαιτούν συνήθως ως εγγύηση, τα περιουσιακά στοιχεία του επιχειρηματία ή κάποιου άλλου ατόμου ή την συνυπογραφή του δανείου από κάποιο άλλο τρίτο πρόσωπο. Τα αυτοκίνητα, τα σπίτια, η γη και τα χρεόγραφα είναι τα περιουσιακά στοιχεία που χρησιμοποιούνται συχνά ως εγγύηση στην περίπτωση αυτή.

9.6. Πότε Εγκρίνεται ένα Δάνειο από μία Τράπεζα [72].

Το πότε μία τράπεζα (ή ένα κατάστημα μίας τράπεζας) χορηγεί - εγκρίνει ένα δάνειο και πότε όχι εξαρτώνται από πολλούς παράγοντες (ο καθένας από τους οποίους έχει τον δικό του συντελεστή στάθμισης) όπως:

9.6.1. Παράγοντες που Εξαρτούνται από την Τράπεζα.

1. "Εσωτερικές" οδηγίες της τράπεζας (η κάθε τράπεζα με αποφάσεις – εγκυκλίους της συστηματοποιεί τον τρόπο λήψης απόφασης και χορήγησης δανείων).

2. Συστήματα έγκρισης δανείων (τον τρόπο που έχει ορίσει η κάθε τράπεζα για το ποιος ή ποιοι θα πάρουν την απόφαση για την έγκριση). Όσο πιο συγκεντρωτικό (εγκρίσεις δανείων από τα "κεντρικά" μίας τράπεζας) είναι το σύστημα "απόφασης" σε ένα αίτημα δανειοδότησης τόσο πιο μεγάλος είναι ο χρόνος έγκρισης ενός δανείου.

3. Η θέση της τράπεζας (ίσως, πιο εξειδικευμένα, και του κάθε καταστήματος) απέναντι στον ανταγωνισμό, τα πλεονεκτήματα ή μειονεκτήματα που έχει, το ύψος των επισφαλειών που εμφανίζει, το ποσοστό ληξιπροθέσμων οφειλών, τα κέρδη, τις προβλέψεις και άλλα οικονομικά μεγέθη τόσο σε επίπεδο τράπεζας όσο και σε περιφερειακό επίπεδο (π.χ., είναι δυνατό μία τράπεζα να αρνηθεί χορήγηση δανείου διότι ο πελάτης εμφανίζει δυσμενή

[72] Τμήμα Εφαρμοσμένης Έρευνας και διεθνών Προγραμμάτων ALBA ,(2005),Οδηγός Νέων Επιχειρηματιών ,

στοιχεία, ενώ κάποια άλλη τράπεζα είτε θα εγκρίνει με ευκολία ή θα ζητήσει αυξημένες εγγυήσεις).

4. Οι αντιλήψεις, η κρίση, η άποψη, η εμπειρία, η επιστημονική κατάρτιση, κ.λ.π., του διευθυντή του καταστήματος, του προϊστάμενου χορηγήσεων και γενικά των υπαλλήλων που εμπλέκονται με τις χορηγήσεις (όσο πιο σημαντική/ καθοριστική είναι η γνώμη τους στην λήψη απόφασης έγκρισης ενός δανείου τόσο πιο σημαντικά/ καθοριστικά είναι τα παραπάνω)

9.6.2. Παράγοντες που Εξαρτούνται από τον Πελάτη.

1. Το είδος της επιχείρησης, ο τζίρος, τα κέρδη (επίσημα δηλούμενα στην εφορία παράλληλα πιθανόν να εκτιμάται, ανάλογα με την τράπεζα, και το ύψος των μη δηλούμενων εισοδημάτων). Επίσης, συνεκτιμάται η φύση της επιχείρησης, το αντικείμενο της, ο ανταγωνισμός, η θέση της στον ανταγωνισμό, η δυνατότητα προσαρμογής στο ταχύτατα μεταβαλλόμενο οικονομικό περιβάλλον, η αποδοτικότητα, ο βαθμός ευχαρίστησης των πελατών της, τα τυχόν παράπονα των προμηθευτών της, η «νοικοκυρεμένη» εμφάνιση της επιχείρησης, η άποψη που έχουν για την επιχείρηση οι ανταγωνιστές, κ.λ.π.

2. Η έως τώρα συνεργασία του επιχειρηματία με την τράπεζα (εάν υπάρχει), το "όνομα που έχει στην αγορά», το οικογενειακό περιβάλλον (εάν η επιχείρηση είναι οικογενειακή), η περιουσιακή του κατάσταση, η σταθερότητα στις απόψεις του, εάν έχει πρόγραμμα, κ.λ.π.).

3. Οι παρεχόμενες εγγυήσεις (ανάλογα βέβαια με το ύψος και τον τύπο του δανείου), εάν προσφέρεται υποθήκη, οι προσωπικές εγγυήσεις (και οι εγγυητές), πιθανά αξιόγραφα για ενέχυρο (π.χ. επιταγές/ συναλλαγματικές εισπρακτέες), μετοχές, αμοιβαία κεφάλαια, κ.λ.π.

4. Η ύπαρξη δυσμενών στοιχείων (σφραγισμένες επιταγές, γραμμάτια/ συναλλαγματικές πληρωτέες, διαταγές πληρωμής, κ.λ.π.). Εδώ, ιδιαίτερο ρόλο παίζουν (ανάλογα με την τράπεζα) το ύψος, η παλαιότητα τους, η πιθανή "δικαιολόγηση τους", κ.λ.π.

5. «Που θα πάνε τα χρήματα» (π.χ., σε κατανάλωση, προσωπικές ανάγκες ή σε επενδυτική/ παραγωγική τοποθέτηση που θα παράγει εισοδήματα τα οποία θα αποπληρώσουν και το δάνειο;)

9.7. Πότε δεν Χορηγείται (δεν εγκρίνεται) ένα Δάνειο από μία Τράπεζα.

1. Όταν το λέει η Τράπεζα της Ελλάδας ότι απαγορεύεται να χορηγηθεί (για λόγους που συνήθως αφορούν τον έλεγχο του όγκου του κυκλοφορούντος χρήματος – μετρητών – στην εθνική οικονομία προκειμένου να ελεγχθεί ο πληθωρισμός).

2. Όταν το λέει η εγκύκλιος (διαδικασίες - προϋποθέσεις) της τράπεζας ή τα αυτόματα συστήματα έγκρισης της Τράπεζας ότι δεν πρέπει να χορηγηθεί.

3. Όταν δεν πρέπει να χορηγηθεί για ένα ή και περισσότερους από τους παραπάνω λόγους (καμία φορά, η μη έγκριση ενός δανείου είναι η καλύτερη απόφαση για το συμφέρον του πελάτη-επιχείρησης αλλά και της τράπεζας).

9.8. Τα σημεία που πρέπει να προσεχθούν ιδιαίτερα από την πλευρά του επιχειρηματία σε μία σχέση χρηματοδότησης με τράπεζα.

1. Η διάρκεια του δανείου θα πρέπει να είναι ανάλογη με την διάρκεια της ανάγκης που προορίζεται να καλύψει.

2. Η διάρκεια ενός δανείου θα πρέπει να είναι ανάλογη με την διάρκεια της ωφέλειας που θα δημιουργήσει η τοποθέτηση του ποσού του δανείου.

3. Ο επιχειρηματίας δεν πρέπει να κάνει το λάθος να αρνηθεί να υποθηκεύσει την περιουσία του για εγωιστικούς λόγους εάν (δικαιολογημένα) του το ζητήσει η τράπεζα για να του χορηγήσει κάποιο μακροπρόθεσμο δάνειο.

4. Οι δόσεις του δανείου θα πρέπει να συμβαδίζουν με τον ρυθμό των εισοδημάτων της επιχείρησης.

5. Ο επιχειρηματίας δεν πρέπει για κανένα λόγο να πάρει δάνειο από μία τράπεζα εάν δεν έχει συγκρίνει τουλάχιστον 2-3 τράπεζες μεταξύ τους ως προς τους όρους που του προσφέρουν.

6. Είναι εξαιρετικά επικίνδυνο για την επιχείρηση να έχει δάνειο σε νόμισμα διαφορετικό από αυτό από το οποίο προέρχεται το κύριο εισόδημά της. Σε περίπτωση που υπάρχει δάνειο σε νόμισμα άλλης χώρας είναι απαραίτητο για την επιχείρηση να χρησιμοποιήσει ειδικά χρηματοοικονομικά εργαλεία για να αντισταθμίσει τον κίνδυνο που προέρχεται από πιθανές μεταβολές στις συναλλαγματικές ισοτιμίες.

7.Ο επιχειρηματίας θα πρέπει να φροντίσει να μάθει τους όρους χορήγησης του δανείου και το τελικό κόστος αυτού (το πραγματικό κόστος και όχι το ονομαστικό). Με άλλα λόγια, θα πρέπει να υπολογίσει με κάθε λεπτομέρεια και με πραγματικούς όρους το πόσο θα επηρεάσει την «τσέπη του».

Πιο συγκεκριμένα θα πρέπει να ξέρει μέχρι τελευταίας λεπτομέρειας:

- Το τελικό, το πραγματικό επιτόκιο (όχι αυτό που γράφουν στις εφημερίδες αλλά το επιτόκιο με τις επιβαρύνσεις/ προσαυξήσεις της κάθε τράπεζας - περιθώριο κέρδους ανά πελάτη το λένε ορισμένες τράπεζες) μαζί με την εισφορά του νόμου. .ηλαδή, το τελικό επιτόκιο με το οποίο θα υπολογιστούν οι δόσεις. Και βέβαια, θα πρέπει να είναι γνωστό το πρόγραμμα αποπληρωμής, δηλαδή το χρονοδιάγραμμα των δόσεων μέχρι την πλήρη αποπληρωμή του δανείου (πολύ χρήσιμο όταν γίνετε η σύγκριση μεταξύ των πραγματικών επιτοκίων διαφορετικών τραπεζών πριν από την οριστική επιλογή και συμφωνία με μία τράπεζα).

- Εάν το επιτόκιο είναι σταθερό ή κυμαινόμενο (ιδιαίτερα σημαντικό όταν η τάση των επιτοκίων εκτιμάται ότι θα είναι σταθερά πτωτική ή ανοδική).

- Πρέπει να γίνει σύγκριση μεταξύ προϊόντων με αντίστοιχα χαρακτηριστικά που προσφέρουν διαφορετικές τράπεζες.

- Να είναι ξεκάθαρο εάν και κατά πόσο είναι δυνατή η αποπληρωμή του δανείου σε χρόνο προγενέστερο του προβλεπόμενου στο συμβόλαιο (συνήθως, πρόωρη αποπληρωμή του δανείου είναι δυνατή μόνο σε αυτά "κυμαινόμενου επιτοκίου"). Επίσης, εάν υπάρχει η δυνατότητα μελλοντικής αποπληρωμής μέρος του οφειλόμενου τότε κεφαλαίου και επομένως μείωσης του συνολικού οφειλόμενου

κεφαλαίου και της εκάστοτε δόσης. Να σημειωθείεδώ ότι η ελληνική δικαιοσύνη έχει πρόσφατα κρίνει ως παράνομη την χρέωση ποινής για την πρόωρη αποπληρωμή δανείου.

- Να είναι ξεκάθαρο πιο είναι το επιτόκιο υπερημερίας (με άλλα λόγια, αυτό που χρεώνει η τράπεζα επιπλέον στο επιτόκιο του δανείου όταν ο δανειζόμενος καθυστερήσει την πληρωμή των δόσεων). Επίσης, με πόσες καθυστερημένες δόσεις έχει η τράπεζα το δικαίωμα να ζητήσει να της επιστραφεί το σύνολο του δανειακού υπολοίπου που της οφείλεται (δηλαδή να ξεκινήσει δικαστικά μέτρα εναντίον του δανειζόμενου).

- Να είναι ξεκάθαρο το ύψος των λεγόμενων «εξόδων φακέλου» (δηλαδή των εφάπαξ εξόδων για την σύνταξη - έγκριση του δανείου). Ιδιαίτερα σημαντικό είναι να ξεκαθαριστεί εάν υπάρχουν «έξοδα φακέλου» σε δάνειο για κεφάλαιο κίνησης (με άλλα λόγια, εάν υπάρχουν «έξοδα φακέλου», «έξοδα ετήσιας ανανέωσης του πιστοδοτικού ορίου», «έξοδα εκτοκισμού», ή όπως αλλιώς μπορεί να τα έχει ονομάσει η τράπεζα).

- Σε περίπτωση που χρειάζεται προσημείωση/ υποθήκη να είναι ξεκάθαρο από την αρχή τι δικαιολογητικά του ακινήτου θα χρειασθούν.

- Να είναι ξεκάθαρο το ύψος της αξίας της προσημείωσης που απαιτεί η τράπεζα για να χορηγήσει το δάνειο. Συνήθως αυτό είναι προσαυξημένο κατά 130-150 % επί του δανείου, π.χ. 10 ευρώ το δάνειο, 13-15 ευρώ η αξία της προσημείωσης. Επίσης, πρέπει να είναι ξεκάθαρο το ακριβές ύψος του κόστους της προσημείωσης και πως αυτό αναλύεται ή υπολογίζεται.

- Πολύ σημαντικό είναι και το ποσό της «αναγκαστικής ασφάλισης» που θα ζητήσει η τράπεζα για το ακίνητο (ή/ και για τον εξοπλισμό) που θα προσημειώσει για να εξασφαλίσει το δάνειο που θα χορηγήσει, καθώς και αν είναι δυνατή η ασφάλιση σε άλλη εταιρεία από αυτή που συνεργάζεται η τράπεζα. Συνήθως μεταξύ τραπεζών υπάρχουν τεράστιες διαφορές στο θέμα της ασφάλισης.

- Τέλος, ιδιαίτερη προσοχή χρειάζεται στον τρόπο εκταμίευσης του δανείου. Σε πολλές περιπτώσεις η τράπεζα «εξαναγκάζει» με διάφορες δικαιολογίες τον δανειοδοτούμενο να εκταμιεύσει το συνολικό ποσό του δανείου (κυρίως στα μακροχρόνια δάνεια) ακόμη και αν ο επιχειρηματίας δεν χρειάζεται το συνολικό ποσό αμέσως, να πληρώνει τον προβλεπόμενο τόκο σε αυτό το συνολικό ποσό, και να καταθέσει το ποσό το οποίο δεν χρειάζεται να το καταναλώσει αμέσως (δηλαδή, σχεδόν ολόκληρο το ποσό του δανείου) σε λογαριασμό της ίδιας τράπεζας με επιτόκιο ταμιευτηρίου. Με αυτό τον τρόπο, ο δανειοδοτούμενος πληρώνει υψηλό επιτόκιο για την εξυπηρέτηση του δανείου που έχει λάβει και εισπράττει πολύ μικρότερο επιτόκιο από την κατάθεση του ποσού στην ίδια τράπεζα. Επιβαρύνεται έτσι με μόνιμο κόστος το οποίο μπορεί να φτάσει και στο 4-5% του ποσού μηνιαίως. Αυτό που θα πρέπει να τονιστεί είναι ότι κατά το τελευταίο χρονικό διάστημα, και εξαιτίας του κορεσμού του κλάδου της λιανικής τραπεζικής (και ειδικότερα λόγω της υπερχρέωσης των νοικοκυριών) αλλά και του γενικότερου αρνητικού οικονομικού κλίματος, ο μικρομεσαίος επιχειρηματίας έχει μπει στο κέντρο της προσοχής των εμπορικών τραπεζών, οι οποίες έχουν κυκλοφορήσει μία σειρά νέων χρηματοδοτικών προϊόντων τα οποία απευθύνονται σε αυτήν την κατηγορία. Επίσης, η λειτουργία του τραπεζικού διαμεσολαβητή, κάποιες θετικές κυβερνητικές αποφάσεις για τους δανειολήπτες («πανωτόκια», κ.λ.π.), αλλά και η πρόσφατη νομολογία των δικαστηρίων έχουν περιορίσει σχετικά το εύρος των χρεώσεων που μπορούν να επιβάλουν οι τράπεζες στους δανειολήπτες τους

9.9. Βασικά Συμπεράσματα Έρευνας [73] της ΚΑΡΑ RESEARCH Α.Ε. για λογαριασμό του Κ.Ε.Μ.Ε.

Τα βασικά αποτελέσματα της έρευνα της ΚΑΡΑ RESEARCH Α.Ε. για λογαριασμό του Κ.Ε.Μ.Ε. είναι τα εξής:

- Το 59,5% των επιχειρήσεων δηλώνει ότι, ο τραπεζικός δανεισμός για τις ΜΜΕ 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

[73] Έρευνα της ΚΑΡΑ RESEARCH Α.Ε.για λογαριασμό του ΚΕΜΕ. Η έρευνα έγινε 8-23/5/2007, σε δείγμα 1803 ΜΜΕ του λεκανοπεδίου Αττικής. Ολόκληρη η έρευνα βρίσκεται στο δικτυακό τόπο http://www.acci.gr

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 ΜΜΕ, η πρόσβαση στον τραπεζικό δανεισμό θεωρείτε 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%.

- Από την αύξηση του ανταγωνισμού στον τραπεζικό κλάδο τα τελευταία χρόνια, φαίνεται να έχει ωφεληθεί το 65,5% των ΜΜΕ. Περισσότερο ωφελημένες, σε ποσοστό 80% δηλώνουν οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται με την ακίνητη περιουσία, τομέας που γνώρισε ίσως και τη μεγαλύτερη οικονομική άνθιση τα τελευταία χρόνια και οι μεγάλες σε μέγεθος επιχειρήσεις που απασχολούν από 50– 250 άτομα προσωπικό, σε ποσοστό 85,3%.

- Παρότι η πλειοψηφία των ερωτώμενων δηλώνει ότι ο ανταγωνισμός είναι προς όφελος των επιχειρήσεων, μόνο ένα 10,6% πιστεύει ότι υπάρχουν σημαντικές και ουσιαστικές διαφοροποιήσεις στα προσφερόμενα προϊόντα χορηγήσεων και στους όρους δανεισμού, με το 53,3% των ΜΜΕ να δηλώνει ότι, ο ανταγωνισμός είναι ουσιαστικός, αλλά δεν υπάρχουν σημαντικές διαφοροποιήσεις στα προσφερόμενα προϊόντα χορηγήσεων.

- Μόνο το 37,9% των ερωτώμενων ΜΜΕ 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 ΜΜΕ που επέλεξαν να πάρουν δάνειο από άλλη τράπεζα, ανέρχεται σε 38,8%.

- Πλήρη ενημέρωση, στις διαδικασίες και δικαιολογητικά που απαιτούνται πριν κάποιος υπογράψει, δηλώνει ότι παρέχεται από τους τραπεζικούς οργανισμούς το 74,4% των ερωτώμενων, ενώ στο χρονοδιάγραμμα εξέλιξης του δανείου το 58,9%.Πρόβλημα φαίνεται να υπάρχει στην πληρότητα της πληροφόρησης σε ότι αφορά, τις τυχόν προβλεπόμενες διακυμάνσεις των επιτοκίων, που μόνο ένα 28,8% των ερωτώμενων δηλώνει ότι του παρέχεται πλήρης ενημέρωση, στα έξοδα δανείου, με ικανοποιημένο μόνο το 34,1% των ερωτώμενων και στον τρόπο που διαμορφώνονται τα επιτόκια, με βαθμό ικανοποίησης της τάξης του 34%.

- Σε ποσοστό 52,5%, πιστεύουν ότι είναι η ενημέρωση που παρέχουν τα στελέχη των τραπεζών στους ερωτώμενους, σε ότι αφορά τα χρηματοδοτικά προγράμματα για τα οποία ενδιαφέρονται.

- Το 76,3% των ΜΜΕ, πιστεύει ότι, οι τράπεζες αντιμετωπίζουν με δυσμενέστερους όρους τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, από ότι τις μεγάλες.Έτσι, έχουμε τα εξής αποτελέσματα:
  - **i.** Το 51,6% αυτών δηλώνει ότι, οι τράπεζες ζητούν περισσότερες εξασφαλίσεις.
  - **ii.** Το 38,2% ότι τους προσφέρουν δάνεια με υψηλότερα επιτόκια και
  - **iii.** Το 31,1% ότι γενικά έχουν υψηλότερες επιβαρύνσεις.

- Βασικότερο κριτήριο επιλογής του τραπεζικού οργανισμού, με τον οποίον οι επιχειρήσεις συνάπτουν δάνειο είναι να προσφέρει ευνοϊκά για αυτές επιτόκια (50,2%). Λιγότερες εξασφαλίσεις αναζητά το 20,7% των ερωτώμενων, ενώ ο χρόνος αποπληρωμής του δανείου συμβάλει σε ποσοστό 14,3% στην τελική απόφαση της επιλογής τραπεζικού οργανισμού. Μερίδιο στην τελική απόφαση κατέχουν επίσης, τα έξοδα φακέλου, σε ποσοστό 10% και οι διαπροσωπικές σχέσεις που έχουν οι επιχειρήσεις με τον τραπεζικό φορέα και ειδικότερα με τους υπαλλήλους των καταστημάτων, σε ποσοστό 9,6%. Να σημειωθεί ότι, όσο πιο μικρή είναι μια επιχείρηση, τόσο πιο πολύ βαραίνουν οι διαπροσωπικές σχέσεις στην τελική επιλογή τραπεζικού οργανισμού.Για το 5,1% των ΜΜΕ που έχουν πάρει κάποιο δάνειο, φαίνεται ότι η επιλογή της συγκεκριμένης τράπεζας ήταν «μονόδρομος», αφού αντιμετώπισαν την άρνηση άλλων τραπεζών να τους χορηγήσουν το δάνειο που ζητούσαν

- Τα ποσοστά αυτών που προτιμούν κυμαινόμενο επιτόκιο, είναι ελαφρώς μειωμένα σε σχέση με εκείνων που επιλέγουν σταθερό. Το 47,7% των ερωτώμενων δήλωσαν ότι, το δάνειο το οποίο τελικά συνάψανε το πήρανε με κυμαινόμενο επιτόκιο, ενώ το 54,4% με σταθερό.Σταθερό επιτόκιο προτιμούν οι εμπορικές επιχειρήσεις, σε ποσοστό 52,1%, οι Ατομικές, σε ποσοστό 51,9% και οι πολύ μικρές, με αριθμό απασχολούμενων από 0 -9 άτομα, σε ποσοστό 48%.Κυμαινόμενο επιτόκιο προτιμούν περισσότερο οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην ακίνητη περιουσία, σε ποσοστό 51,9%, οι Ετερόρρυθμες, σε ποσοστό 61,5% και οι μεγάλες επιχειρήσεις, με αριθμό απασχολούμενων από 50 -250 άτομα, σε ποσοστό 58,1%Το 96,6% των ΜΜΕ, που έχουν πάρει κάποιο δάνειο, το έχουν πάρει σε ευρώ, ενώ μόνο ένα 2,3% σε ξένο νόμισμα.Ξένο νόμισμα, φαίνεται ότι προτίμησαν οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στις υπηρεσίες, οι Ανώνυμες εταιρείες και οι μεγαλύτερες σε αριθμό απασχολούμενων επιχειρήσεις.

- Για το 18,3%, των ερωτώμενων η διαδικασία έγκρισης του δανείου τους ήταν πολύ και αρκετά χρονοβόρος.

- Σε αντίθεση με τη διαδικασία έγκρισης του δανείου, η διαδικασία που ακολούθησε στη συνέχεια για την εκταμίευση του δανείου, για το 90,8% των ΜΜΕ ήταν λίγο ή καθόλου χρονοβόρος.

- Το 71,7% του συνόλου των ερωτώμενων ΜΜΕ, δηλώνει ότι, δεν γνωρίζει το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΙΠΕ). Από όσους το γνωρίζουν όμως, μόλις το 27,2% δηλώνει ότι η λειτουργία του μπορεί να διευκολύνει την επιχείρησή του στη λήψη ή στην εξυπηρέτηση ενός δανείου.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΚΑΤΟ

ΤΑΜΕΙΟ ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑΣ ΜΙΚΡΩΝ & ΠΟΛΥ ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (ΤΕΜΠΕ[74])

10.1.Εισαγωγή.

Η ενίσχυση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων (Μ.Μ.Ε.) και πολύ μικρών επιχειρήσεων (Π.Μ.Ε.) αποτελεί στόχο των κυβερνήσεων σε όλες τις αναπτυγμένες οικονομίες θεωρώντας αυτές ως τον ιστό της κοινωνικής συνοχής. Η ενίσχυση λαμβάνει ποικίλες μορφές. Μια από αυτές, σχετική με τον χρηματοπιστωτικό τομέα, είναι η παρέμβαση με έναν φορέα που μπορεί να εγγυάται μέρος των δανείων που συνάπτουν οι Μ.Μ.Ε. και Π.Μ.Ε. με τα πιστωτικά ιδρύματα της χώρας.. Στην Ελλάδα η διαδικασία ίδρυσης φορέα ξεκίνησε με τη μορφή των Εταιριών Αμοιβαίων Εγγυήσεων με συγχρηματοδότηση του δημοσίου και των ιδιωτών, κυρίως τράπεζες και επιμελητήρια, που όμως δεν τελεσφόρησε. Το επιλεγέν τελικό σχήμα είναι το Ταμείου Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών που στηρίζεται στη χρηματοδότηση του δημοσίου.

10.2. Σχήματα εγγύησης δανείων στην Ελλάδα.

Στην Ελλάδα η πρώτη προσπάθεια εγγυοδοσίας, τα τελευταία έτη έγινε με το Β΄ Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης (Β' ΚΠΣ) και ειδικότερα μέσω του Επιχειρησιακού Προγράμματος Βιομηχανίας. Στο πλαίσιο του προγράμματος αυτού υπήρξε πρόβλεψη δημιουργίας του Θεσμού των Εταιριών Αμοιβαίων Εγγυήσεων με χρηματοδότηση 70% του δημοσίου και 30% των ιδιωτών, ειδικότερα των πιστωτικών ιδρυμάτων και των φορέων των Μ.Μ.Ε. (βιοτεχνικά, εμπορικά επιμελητήρια). Το σχήμα των ΕΑΕ προέβλεπε την ύπαρξη Εταιριών Αμοιβαίων Εγγυήσεων, μια για κάθε περιφέρεια, το μετοχικό κεφάλαιο των οποίων θα συμμετείχε η ΕΤΒΑ, ο ΕΟΜΜΕΧ, σαν εκπρόσωποι του δημοσίου, και οι ιδιώτες φορείς. Το σχήμα των ΕΑΕ αντικαταστάθηκε το 2003 από το νέο σχήμα που είναι το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε). Η δημιουργία του Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε. εντάχθηκε στο Γ' Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης (Γ΄ ΚΠΣ) και ειδικότερα στο

[74] www.tempe.gr

Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Ανταγωνιστικότητας (Ε.Π.Α.Ν.). Αυτό σημαίνει την ισχυρή χρηματοδοτική υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Έτσι η Ευρωπαϊκή Ένωση συμμετέχει στο 67% του μετοχικού κεφαλαίου της Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε. Α.Ε. και το ελληνικό δημόσιο με 33%. Το Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε. είναι ανώνυμη εταιρία με αρχικό μετοχικό κεφάλαιο 100 εκατομ. Ευρώ που διπλασιάστηκε το Δεκέμβριο του 2004 ανερχόμενο σε 240 εκατ. Ευρώ. Έχει σκοπό να διευκολύνει την πρόσβαση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην χρηματοπιστωτική αγορά, λειτουργώντας ως ένας κρίκος μεταξύ μικρομεσαίας επιχείρησης και τράπεζας. Έτσι, διευκολύνει και τις δύο πλευρές αναλαμβάνοντας ένα μεγάλο μέρος από τον επιχειρηματικό κίνδυνο και από το δάνειο. Από την μία προσφέρει στον επιχειρηματία εγγυητική κάλυψη και από την άλλη παρέχει στην τράπεζα ασφάλεια, ακόμη και σε δάνεια υψηλού κινδύνου. Στόχος του Ταμείου Εγγυοδοσίας είναι η προώθηση υγιών, ελπιδοφόρων και οικονομικά βιώσιμων επιχειρήσεων και επιχειρηματιών, ώστε να υπάρξει ισόρροπη οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη στην χώρα μας. Η λειτουργία, φιλοσοφία και οργάνωση του Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε. προσδιορίζονται από μια σειρά νόμων και αποφάσεων που είναι:

• Ιδρυτικός νόμος του Τ.Ε.Μ.Π.Μ.Ε. Α.Ε.: Ν. 3066/2002 (Φ.Ε.Κ. Α' 252/18.10.2002) όπως τροποποιήθηκε από το Ν. 3190/2003 (Φ.Ε.Κ. Α' 249/30.10.2003, άρθρο 14) και από το Ν.3297/2004 (Φ.Ε.Κ. Β' 249/23,12,2004, άρθρο 9).
• Απόφαση υπουργών Οικονομίας, Οικονομικών και Ανάπτυξης Αρ. 1882/867/2003 Φ.Ε.Κ. Β' 1065/31.7.2003
• Πράξη του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος Αρ.2504/27.2.2004

10.3. Σχήματα εγγύησης δανείων σε Γαλλία και Γερμανία.

Στο διεθνή χώρο υπάρχουν διάφορα σχήματα εγγυοδοσίας, συγκεκριμένα στη Γαλλία υπάρχουν δύο σχήματα εγγύησης δανείων, της SOFARIS με βασικό χρηματοδότη το κράτος και των εταιριών αμοιβαίων εγγυήσεων που στηρίζεται στην αμοιβαιότητα. Ενώ στην Γερμανία, τα εγγυοδοτικά σχήματα προσφέρονται σε τρία επίπεδα:
• Το Ομοσπονδιακό Πρόγραμμα Εγγυήσεων
• Το Deutsche Ausgleichbank (DtA) Πρόγραμμα Εγγυοδοσίας,
• Τα Προγράμματα των Τραπεζών Εγγυοδοσίας (Bürgschqftsbqnken)

10.4. Βασικές Επιδιώξεις του ΤΕΜΠΕ [75].

Βασικές επιδιώξεις της εταιρίας είναι :

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

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

Η υποστήριξη δραστηριοτήτων με υψηλότερο, του μέσου όρου της αγοράς, κίνδυνο και κάλυψη, κυρίως, μεσομακροπρόθεσμων οικονομικών κινδύνων και όλα αυτά με γνώμονα την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας των Ελληνικών Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων και ταυτόχρονα την διαχρονική οικονομική βιωσιμότητα της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ

10.5. Από το θεσμικό και κανονιστικό πλαίσιο αξίζει περισσότερο να επισημανθούν τα εξής [76]:

Η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ είναι ανώνυμη εταιρεία με μετοχικό κεφάλαιο € 240 εκατ. Το μετοχικό κεφάλαιο έχει καλυφθεί από την Ε.Ε./ΕΤΠΑ (67% του συνόλου) και το Ελληνικό Δημόσιο (33% του συνόλου).

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

---

[75] Θεμιστοκλέους Σ. (2003)
[76] Παπαρσένος (2005)

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

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

Για το σκοπό του υπολογισμού του δείκτη φερεγγυότητας των εποπτευόμενων από την Τράπεζα της Ελλάδος πιστωτικών ιδρυμάτων και χρηματοδοτικών ιδρυμάτων, τα ποσά των απαιτήσεων τους που καλύπτονται από την εγγύηση της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ σταθμίζονται με συντελεστή 20%.

Οι παρεχόμενες από την ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ εγγυήσεις καλύπτουν μεγάλο μέρος των πιστωτικών διευκολύνσεων που τα πιστωτικά και χρηματοδοτικά ιδρύματα χορηγούν στις ΜΕ και η εγγύηση φθάνει έως 70% επί του ύψους της πίστωσης (εκτός από τις περιπτώσεις πυρκαγιάς, πλημμυρών, σεισμού, αναγκαστικής απαλλοτρίωσης, περιοχής Δ' ζώνης κινήτρων, όπου με Υπουργική απόφαση των Υπουργών Οικονομίας και Οικονομικών και Ανάπτυξης το ποσοστό της εγγύησης μπορεί να ανέλθει στο 80%)

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

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

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

Σύμφωνα με το θεσμικό πλαίσιο η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ δεν επιτρέπεται να παραιτηθεί από την ένσταση διζήσεως του άρθρου 855 του Α.Κ., εκτός από τις ακόλουθες κατηγορίες:

Αν η πρωτοφειλέτης ΜΕ κηρύχθηκε σε κατάσταση πτώχευσης και ο δανειστής δεν έχει ενέχυρο σε πράγμα του ή το δάνειό του δεν εξασφαλίζεται με υποθήκη ή προσημείωση και αν μέχρι την αίτηση προς την ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε. για κατάπτωση της εγγύησης δεν έχει καταρτιστεί πτωχευτικός συμβιβασμός

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

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

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

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

Επίσης, σε ότι αφορά τις βασικές στρατηγικές κατευθύνσεις της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ αυτές αποσκοπούν:

- Στην συγκράτηση των καταπτώσεων των εγγυήσεων σε χαμηλά επίπεδα, με σκοπό την αποφυγή μείωσης του αρχικού μετοχικού κεφαλαίου της
- Στην δημιουργία ορθολογικής διασποράς των κινδύνων (ανά μέγεθος, ανά τράπεζα, ανά περιφέρεια, ανά διάρκεια, ανά ΜΕ) με σκοπό την κοινωνικοοικονομική ανάπτυξη και τον περιορισμό των οικονομικών και περιφερειακών ανισοτήτων

- Στην προώθηση συνεργασιών με παρεμφερή συστήματα (Ευρωπαϊκή Ένωση, Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων, Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων κ.λπ.) με σκοπό την απορρόφηση σχετικών προγραμμάτων και την εισαγωγή ειδικής τεχνογνωσίας.
- Στην μείωση του συνολικού κόστους δανεισμού

Όλα αυτά επιτρέπουν η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ να λειτουργεί , ως συμπληρωματικό εργαλείο του χρηματοοικονομικού - χρηματοπιστωτικού συστήματος και κύρια ως εθνικός αναπτυξιακός μοχλός, αφού η κινητοποίηση (πολλαπλασιαστικό αποτέλεσμα) επιχειρηματικών και πιστοδοτικών πόρων από την δραστηριότητα της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ είναι εξαιρετικά μεγάλη.

10.6. Προγράμματα του ΤΕΜΠΕ [77].

Το Ταμείο έχει δημιουργήσει 6 διαφορετικά προγράμματα / προϊόντα που αφορούν εγγυήσεις σε μεσομακροπρόθεσμα και βραχυπρόθεσμα δάνεια ή χρηματοδοτικές μισθώσεις για νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις οιασδήποτε μορφής (Ατομικές, ΕΕ, ΟΕ, ΕΠΕ, ΑΕ). Το ύψος του δανείου ή της χρηματοδοτικής μίσθωσης που μπορεί να εγγυηθεί το Ταμείο κυμαίνεται, ανάλογα με το Πρόγραμμα, από €10.000-€400.000 και το ποσοστό κάλυψης του δανείου από 45%-70%.

Στους Πίνακες που ακολουθούν παρουσιάζονται τα προγράμματα του ΤΕΜΠΕ καθώς και στοιχεία που έχουν να κάνουν με την νομική μορφή ,τον κύκλο εργασιών, κ.τ.λ των εταιριών που επιθυμούν να ενταχτούν σε κάποιο πρόγραμμα.

---

[77] Προϊόντα/ Προγράμματα του ΤΕΜΠΕ, http://www.tempme.gr/gr/products/index.html

ΠΙΝΑΚΑΣ 10.1.						
Πρόγραμμα	**Νομική Μορφή**	**Διάρκεια Λειτουργίας Επιχείρησης**	**Προσωπικό σε ετήσια Βάση**	**Ετήσιος Κύκλος Εργασιών ή/ και Ετήσιος Ισολογισμός**	**Κριτήριο Ανεξαρτησίας**	**Λοιπά Κριτήρια.**
ΤΕΜΠΜΕ 1	Υπό σύσταση επιχειρήσεις οποιασδήποτε μορφής	-	Έως 30 άτομα (κατά τα δύο πρώτα έτη λειτουργίας)	Έως 7 εκατ € (κατά τα δύο πρώτα έτη λειτουργίας)	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	Λιγότερο από 3 έτη	Έως 30 άτομα (επί ένα ή δυο διαδοχικά έτη πριν το έτος εγγυοδοσίας)	Έως 7 εκατ € (επί ένα ή δυο διαδοχικά έτη πριν το έτος εγγυοδοσίας)	Έως άνω	Δεν είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο
ΤΕΜΠΜΕ 2	Επιχειρήσεις οποιασδήποτε μορφής	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)	Έως άνω	Δεν είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο. Τα Αποτελέσματα προ Φόρων ήταν θετικά τουλάχιστον σε ένα από τα δύο τελευταία έτη πριν την αιτηση εγγυοδοσίας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 10.2.						
Πρόγραμμα	**Νομική Μορφή**	**Διάρκεια Λειτουργίας Επιχείρησης**	**Προσωπικό σε ετήσια Βάση**	**Ετήσιος Κύκλος Εργασιών ή/ και Ετήσιος Ισολογισμός**	**Κριτήριο Ανεξαρτησίας**	**Λοιπά Κριτήρια.**
ΤΕΜΠΜΕ 3	Επιχειρήσεις οποιασδήποτε μορφής	Από 3 έτη και Άνω	Από 10 εως 30 άτομα (επί ένα ή δυο διαδοχικά έτη πριν το έτος εγγυοδοσίας)	Έως 7 εκατ € (επί ένα ή δυο διαδοχικά έτη πριν το έτος εγγυοδοσίας	Όπως σε ΤΕΜΠΕ 1	Δεν είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο. Τα Αποτελέσματα προ Φόρων ήταν θετικά τουλάχιστον σε ένα από τα δύο τελευταία έτη πριν την αιτηση εγγυοδοσίας.
ΤΕΜΠΜΕ 4	Επιχειρήσεις οποιασδήποτε μορφής είτε είναι υπό σύσταση είτε ήδη δραστηριοποιούνται	-	Έως 6 άτομα (είτε πρόκειται για υπό σύσταση είτε για λειτουργούσες επιχειρήσεις)	Έως 2 εκατ. Ευρώ	Όπως σε ΤΕΜΠΕ 1	Δεν είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο. 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.

ΠΙΝΑΚΑΣ 10.3.						
Πρόγραμμα	**Νομική Μορφή**	**Διάρκεια Λειτουργίας Επιχείρησης**	**Προσωπικό σε ετήσια Βάση**	**Ετήσιος Κύκλος Εργασιών ή/ και Ετήσιος Ισολογισμός**	**Κριτήριο Ανεξαρτησίας**	**Λοιπά Κριτήρια.**
ΤΕΜΠΜΕ 5	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)	Όπως σε ΤΕΜΠΕ 1	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 6	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)	Όπως σε ΤΕΜΠΕ 1	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.

10.7. Ποσοτικά στοιχεία για το ΤΕΜΠΕ [78].

Από τα στοιχεία της ΤΕΜΠΕ Α.Ε έως την 31-12-06 και με κριτήριο τόσο των αριθμό των αιτημάτων, όσο και τον αριθμό των εγγυήσεων, διαπιστώνεται έμπρακτα ότι η εταιρία αποτελεί ένα πραγματικά υποστηρικτικό εργαλείο των υγιών, δυναμικών και μη προβληματικών, υπό σύσταση, νέων ή υφιστάμενων μικρών επιχειρήσεων.

Στα δυόμισι χρόνια πραγματικής λειτουργίας, η ΤΕΜΠΕ έχει δεχτεί περίπου 4.200 αιτήσεις από όλες τις περιφέρειες της χώρας και συνολικά από 24 τράπεζες (17 εμπορικές και 7 συνεταιριστικές) και 5 εταιρίες Leasing. Από το σύνολο των αιτημάτων έχουν εξεταστεί περίπου 3.900 και έχει εγκριθεί το 70% με τα εγγυημένα δάνεια να φτάνουν το ύψος των 136 εκατ ευρώ. Περισσότερες από 2.700 επιχειρήσεις έχουν λάβει εγγύηση ή εγγύηση μαζί με επιδότηση.

Περίπου 6 στις 10 εγκεκριμένες εγγυήσεις σε αξία και αριθμό αντίστοιχα κατευθύνονται εκτός της περιφέρειας Αττικής, όπερ σημαίνει ότι η ΤΕΜΠΕ λειτουργεί ως εργαλείο περιφερειακής ανάπτυξης. Από τις εγκεκριμένες εγγυήσεις επωφελούνται οι πολύ μικρές επιχειρήσεις, είτε λάβουμε ως κριτήριο τον κύκλο εργασιών είτε τον αριθμό των εργαζομένων. Σημειώνεται ότι από το σύνολο των εγγυήσεων (σε αριθμό) ποσοστά 75% και 70% περίπου αφορούν επιχειρήσεις με ετήσιο κύκλο εργασιών μικρότερο των 500.000€ και με προσωπικό έως 4 άτομα αντίστοιχα. Επιπλέον, μια στις δυο επιχειρήσεις που έχουν πάρει την εγγύηση είναι νεοσύστατη ή νέα. Τέλος, σε ότι αφορά τις συνολικές απορρίψεις σημειώνεται ότι σε κάθε 10 αιτήσεις απορρίπτονται μόνο 3 , δηλαδή το ποσοστό απόρριψης είναι σχετικά χαμηλό αν ληφθεί υπόψη ότι ο θεσμός εγγυοδοσίας είναι νέος.

[78] Παπαδοσηφάκη Ε. ,(2007)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΝΔΕΚΑΤΟ
Ο ΔΗΜΟΣΙΟΣ ΤΟΜΕΑΣ.

11.1. Εισαγωγή.

Ο δημόσιος τομέας διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στην χρηματοδότηση των επιχειρήσεων, καθώς αποτελεί, λόγω μεγέθους, καθοριστικό παράγοντα. Η κρατική μηχανή μπορεί να χρηματοδοτήσει τις επιχειρηματικές προσπάθειες είτε άμεσα, με επιδοτήσεις και βραβεία, είτε έμμεσα, με παροχές και διευκολύνσεις, όπως χαμηλότερη φορολογία και εισφορές, κ.τ.λ..(Μακρής, 2005). Βασικό εργαλείο για την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας στη χώρα μας αποτελεί ο αποκαλούμενός "αναπτυξιακός νόμος" Το Δεκέμβριο του 2004 δημοσιεύθηκε στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως ο νέος αναπτυξιακός νόμος (3299/2004) ο οποίος αντικατέστησε τον προηγούμενο αντίστοιχο (2601/98).

11.2. Ο Αναπτυξιακός Νόμος (Νόμος 3299/2004).

Ο Νόμος 3299/2004 αποτελεί ένα από τα βασικά εργαλεία για την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας στη χώρα μας. Στη συνέχεια θα παρουσιάσουμε μόνο κάποια βασικά στοιχεία του νέου νόμου. Αυτό που επίσης πρέπει να αναφερθεί είναι ότι αρκετά, πρακτικά κυρίως, ζητήματα του νέου νόμου καθορίζονται με υπουργικές αποφάσεις. Βασική φιλοσοφία του αναπτυξιακού νόμου είναι η κάλυψη από το κράτος μέρους του επενδυτικού κόστους συγκεκριμένων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων

Προβλέπονται τέσσερα είδη ενισχύσεων:

- **Λήψη επιχορήγησης:** Αφορά στην κάλυψη από το Δημόσιο τμήματος της επιλέξιμης επένδυσης.
- **Λήψη επιδότησης χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing):** Αφορά στην κάλυψη από το Δημόσιο τμήματος των καταβαλλόμενων δόσεων leasing που αφορά την απόκτηση μηχανολογικού εξοπλισμού, όπου η μέγιστη διάρκεια της δεν μπορεί να υπερβαίνει τα 5 έτη.
- **Φορολογική απαλλαγή:** Αφορά την απαλλαγή από την καταβολή φόρου εισοδήματος μη διανεμόμενων κερδών από το σύνολο των δραστηριοτήτων της

επιχείρησης που ενέχουν υλοποίηση επενδυτικού σχεδίου ή απόκτηση μηχανολογικού εξοπλισμού μέσω leasing για την πρώτη 10ετία από την πραγματοποίηση της επένδυσης.

- **Επιδότηση κόστους δημιουργούμενων θέσεων εργασίας:** Αφορά την κάλυψη για μία διετία τμήματος των μισθολογικών εξόδων για τις δημιουργούμενες θέσεις εργασίας που εντάσσονται στο επενδυτικό σχέδιο και αφορούν την πρώτη 2ετία από την ολοκλήρωση της επένδυσης.

Η υποβολή επενδυτικών σχεδίων μπορεί να αφορά τα παραπάνω είδη ενισχύσεων, καθώς και συνδυασμό αυτών.

Τα επενδυτικά σχέδια χωρίζονται από τον νόμο σε 5 κατηγορίες ανάλογα με το αντικείμενο της επιχειρηματικής δραστηριότητας του φορέα της επένδυσης και το είδος της επένδυσης. Περαιτέρω, η χώρα χωρίζεται σε 6 γεωγραφικές περιοχές. Ο συνδυασμός είδους ενίσχυσης, κατηγορίας επενδυτικού σχεδίου και γεωγραφικής περιοχής της επένδυσης βγάζει το ποσοστό ενίσχυσης που παρέχεται από τον νόμο. Σε κάθε περίπτωση, το μέγιστο ποσοστό της βοήθειας για το σύνολο των οικονομικών ενισχύσεων (πλην αυτής που αφορά την φορολογική απαλλαγή) δεν μπορεί να ξεπεράσει το 55% επί του συνολικά εγκεκριμένου προϋπολογισμού του έργου.

Ένα σημείο που πρέπει να προσεχθεί ιδιαίτερα είναι ότι η επένδυση (και επομένως και οι δαπάνες) θα πρέπει να έχει ολοκληρωθεί για να ακολουθήσει η χρηματοδότηση του προβλεπόμενου ποσοστού της από το ελληνικό δημόσιο. Με άλλα λόγια, ο επιχειρηματίας πρέπει να προχωρήσει στο έξοδο και στη συνέχεια (και εφόσον η επένδυση γίνει σύμφωνα με το εγκεκριμένο πλάνο) να εισπράξει από το δημόσιο το προβλεπόμενο ποσό.

Σε γενικά πλαίσια, θα λέγαμε ότι επιλέξιμες για υπαγωγή στον νόμο θεωρούνται οι υφιστάμενες ή νεοϊδρυόμενες επιχειρήσεις που ασκούν ή που πρόκειται να ασκήσουν επιχειρηματική δραστηριότητα η οποία υπάγεται στον πρωτογενή, δευτερογενή και τριτογενή τομέα, καθώς και στον τομέα του τουρισμού. Επιπρόσθετα, επιλέξιμες θεωρούνται οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στο εξωτερικό και επιθυμούν να πραγματοποιήσουν επενδυτικά σχέδια εντός της ελληνικής επικράτειας, με την προϋπόθεση ότι τηρούν βιβλία κατηγοριών αντίστοιχων με τις Β' κ Γ' κατηγορίες του ισχύοντος Κ.Β.Σ. στην Ελλάδα.

Ο νόμος δεν χρηματοδοτεί όλες τις δαπάνες των επενδυτικών σχεδίων των επιχειρήσεων. Ενδεικτικά μπορούμε να αναφέρουμε τις παρακάτω σημαντικότερες επιλέξιμες κατηγορίες δαπανών:

- Δαπάνες κατασκευής, επέκτασης, εκσυγχρονισμού κτιριακών εγκαταστάσεων, με την προϋπόθεση ότι το οικόπεδο εγκατάστασης ανήκει στον φορέα της επένδυσης.
- Δαπάνες αγοράς μεταφορικών μέσων διακίνησης υλικών και προϊόντων (ψυγείων).
- Δαπάνες προμήθειας - εγκατάστασης παραγωγικού εξοπλισμού και εξοπλισμού ποιοτικού ελέγχου.
- Δαπάνες μεταφοράς τεχνογνωσίας.
- Δαπάνες προμήθειας Η/Υ και προμήθειας - παραμετροποίησης λογισμικού (το σύνολο των οποίων δεν θα πρέπει να ξεπερνάει το 60% επί του συνολικού επενδυτικού σχεδίου).
- Άϋλες δαπάνες και δαπάνες αμοιβές συμβούλων (σε ποσοστό που δε θα ξεπερνάει το 8% επί του συνολικού προϋπολογισμού).

Ο ελάχιστος επιλέξιμος προϋπολογισμός των επενδυτικών σχεδίων χωρίζεται ανά κατηγορία επιχείρησης ως εξής:

- Μεγάλες επιχειρήσεις: 500.000 ευρώ
- Μεσαίες επιχειρήσεις: 250.000 ευρώ
- Μικρές επιχειρήσεις: 150.000 ευρώ
- Πολύ μικρές επιχειρήσεις: 100.000 ευρώ

Η ιδία συμμετοχή (ιδία κεφάλαια & τραπεζικός δανεισμός) του επενδυτή, ανέρχεται σε τουλάχιστον 25% του προϋπολογισμού και

- Για επενδύσεις επιχορήγησης / επιδότησης χρηματοδοτικής μίσθωσης, η ιδία συμμετοχή ορίζεται ως καταβεβλημένο αρχικό κεφάλαιο (για τις υπό ίδρυση) ή ως αύξηση μετοχικού κεφαλαίου (για τις υφιστάμενες). Σε αυτή την περίπτωση, το υπολειπόμενο ποσοστό (πλην ιδίας συμμετοχής και επιχορήγησης) μπορεί να καλύπτεται με τραπεζικό δανεισμό.

- Για επενδύσεις φορολογικής απαλλαγής ή επιδότησης κόστους δημιουργούμενων θέσεων εργασίας, η ιδία συμμετοχή μπορεί να καλυφθεί είτε με ιδία κεφάλαια είτε με τραπεζικό δανεισμό.

11.3. Χρηματοδοτικά Προγράμματα.

Το Ελληνικό κράτος και η Ευρωπαϊκή Ένωση χρηματοδοτούν μία σειρά από προγράμματα με κύριο σκοπό την ενίσχυση νέων και μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Το κύριο εργαλείο μέσα από το οποίο υλοποιούνται οι ενισχύσεις των νέων και το μικρών επιχειρήσεων είναι το 3ο Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης (ΚΠΣ). Αναλυτικές και αξιόπιστες πληροφορίες για όλες τις ευκαιρίες χρηματοδότησης μέσω του 3ου ΚΠΣ μπορούν να αναζητηθούν στην δικτυακό του τόπο. Επίσης, για πληροφορίες και υποστήριξη στην υποβολή αιτημάτων προς χρηματοδότηση από το Γ' ΚΠΣ μπορούν οι ενδιαφερόμενοι να απευθύνονται στα υποκαταστήματα των εμπορικών τραπεζών (οι οποίες είναι και εξουσιοδοτημένες να λειτουργούν ως "μεσάζοντες" και να βοηθούν τις ΜΜΕ στην συμμετοχή τους σε προγράμματα του Γ' ΚΠΣ) και σε εξειδικευμένες εταιρείες συμβούλων επιχειρήσεων.

Το ΚΠΣ χωρίζεται σε επιμέρους κατηγορίες:

- Τα Τομεακά Επιχειρησιακά Προγράμματα, τα οποία αφορούν συγκεκριμένους τομείς δραστηριότητας (π.χ. Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Κοινωνία της Πληροφορίας, Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Ανταγωνιστικότητα, κ.λ.π.). Το πρόγραμμα που περισσότερο ενδιαφέρει τις μικρές και τις νέες επιχειρήσεις είναι το Ανταγωνιστικότητα μέσω του οποίου νέες και μικρομεσαίες επιχειρήσεις λαμβάνουν ενισχύσεις για την δημιουργία τους και την ανάπτυξη– εκσυγχρονισμό τους

- Τα Περιφερειακά Επιχειρησιακά Προγράμματα, τα οποία αφορούν την ανάπτυξη συγκεκριμένων γεωγραφικών περιοχών (π.χ. Περιφερειακό Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Θεσσαλίας, Ηπείρου, κ.λ.π.). Μέσω των Περιφερειακών Επιχειρησιακών Προγραμμάτων μπορούν να ωφεληθούν ιδιωτικές επιχειρήσεις εγκατεστημένες στις συγκεκριμένες γεωγραφικές περιοχές για συγκεκριμένες επιχειρηματικές ενέργειες (π.χ. τυποποίηση και εμπορία αγροτικών προϊόντων).

Οι άξονες του Γ΄ ΚΠΣ αποτελούν κατηγορίες παρεμβάσεων που εξειδικεύουν τις βασικές κατευθύνσεις της αναπτυξιακής στρατηγικής της χώρας, μέσω της οποίας το ΚΠΣ θα συμβάλει στην ανάπτυξη και την σύγκλιση της ελληνικής οικονομίας. Οι επτά άξονες προτεραιότητας είναι:

Άξονας 1: Ανάπτυξη των Ανθρωπίνων Πόρων
Άξονας 2: Μεταφορές
Άξονας 3: Ανταγωνιστικότητα
Άξονας 4: Ανάπτυξη της Υπαίθρου και Αλιείας
Άξονας 5: Ποιότητα Ζωής
Άξονας 6: Κοινωνία της Πληροφορίας
Άξονας 7: Περιφερειακή Ανάπτυξη

Παράλληλα με το 3ο ΚΠΣ λειτουργούν και οι εξής Κοινοτικές Πρωτοβουλίες:

EQUAL Διεθνική συνεργασία για την προώθηση νέων πρακτικών καταπολέμησης των πάσης φύσεως διακρίσεων και των ανισοτήτων στην πρόσβαση στην αγορά εργασίας.

LEADER+ Ανάπτυξη της υπαίθρου μέσω ολοκληρωμένων αναπτυξιακών προγραμμάτων και συνεργασίας ομάδων τοπικής δράσης).Το LEADER + είναι μια πρωτοβουλία της Ευρωπαϊκής Ένωσης που έχει ως στόχο τη βελτίωση της ποιότητας της ζωής των κατοίκων της υπαίθρου μέσα από την αειφόρο ανάπτυξη.

Δίδει μεγάλη βαρύτητα:

- Στη δικτύωση ομοειδών ή συμπληρωματικών επιχειρήσεων
- Στην κοινή προβολή και προώθηση
- Στη Συνεργασία και συλλογική στήριξη επιχειρηματικών δραστηριοτήτων
- Στην Καινοτομία και στην πιλοτική εφαρμογή
- Στην ποιότητα

Επιδίωξη της Πρωτοβουλίας LEADER + είναι, η ανάπτυξη της ανταγωνιστικότητας των αγροτικών περιοχών, η αξιοποίηση των φυσικών, ανθρώπινων και οικονομικών πόρων και η προστασία της φυσικής και πολιτιστικής κληρονομιάς.

- Οι κάτοικοι της υπαίθρου ενισχύονται με ποσοστά από 50-75%
- για την δημιουργία μικρών βιώσιμων επιχειρήσεων, στον τομέα του τουρισμού της μεταποίησης των τοπικών προϊόντων
- και της βιοτεχνίας
- για την ανάπτυξη νέων προϊόντων και υπηρεσιών
- για δράσεις προστασίας και ανάδειξης φυσικών και πολιτιστικών πόρων
- δικτυώσεις μέσω συνεργασιών

URBAN II Οικονομική και κοινωνική ανασυγκρότηση των πόλεων και των συνοικιών που αντιμετωπίζουν κρίση, ώστε να προωθηθεί η βιώσιμη αστική ανάπτυξη.

INTERREG III Διασυνοριακή, διεθνική και διαπεριφερειακή συνεργασία που αποβλέπει στην τόνωση της ανάπτυξης και σε ισόρροπη και αρμονική διευθέτηση του ευρωπαϊκού εδάφους.

11.4. Το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Ανταγωνιστικότητα (ΕΠΑΝ).

Ίσως το πρόγραμμα που περισσότερο ενδιαφέρει τους νέους και μικρομεσαίους επιχειρηματίες είναι το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Ανταγωνιστικότητα (ΕΠΑΝ). Το ΕΠΑΝ είναι ένα πρόγραμμα του Υπουργείου Ανάπτυξης το οποίο εντάσσεται στο Γ' Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης (Γ' ΚΠΣ) 2000-2006 και περιλαμβάνει μια δέσμη δράσεων και ενισχύσεων που έχουν ως στρατηγικό στόχο τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της ελληνικής οικονομίας και την επίτευξη της κοινωνικής και οικονομικής σύγκλισης της χώρας μας με τις άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Στο επίκεντρο των δράσεων του ΕΠΑΝ βρίσκεται η ενίσχυση της επιχειρηματικότητας σε τομείς όπως οι νέες τεχνολογίες, η απελευθερωμένη αγορά ενέργειας, το περιβάλλον, ο τουρισμός, σε ειδικές κατηγορίες πληθυσμού όπως οι νέοι, οι γυναίκες και τα άτομα με ειδικές ανάγκες, αλλά και η χρηματοδότηση δράσεων εκσυγχρονισμού των επιχειρήσεων και ιδιαίτερα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στη μεταποίηση, στον τουρισμό και στις υπηρεσίες.

Το ΕΠΑΝ αρθρώνεται σε 9 άξονες προτεραιότητας και 41 μέτρα στα οποία εντάσσονται 145 δράσεις που αποτελούν εφαρμογή των αντίστοιχων πολιτικών στους τομείς παρέμβασης του προγράμματος.

Οι Άξονες προτεραιότητας του Προγράμματος είναι οι εξής:

1. Βελτίωση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος
2. Στήριξη και ενθάρρυνση της επιχειρηματικότητας
3. Προώθηση της επιχειρηματικής αριστείας
4. Τεχνολογική καινοτομία και έρευνα
5. Διαφοροποίηση του τουριστικού προϊόντος - Προβολή της Ελλάδας ως τουριστικού προορισμού
6. Ασφάλεια του ενεργειακού εφοδιασμού και προώθηση της απελευθέρωσης της αγοράς ενέργειας
7. Ενέργεια και αειφόρος ανάπτυξη
8. Ανθρώπινοι πόροι
9. Τεχνική Βοήθεια

Το γενικό συντονισμό και την ευθύνη εφαρμογής του ΕΠΑΝ έχει, σύμφωνα με τους κανονισμούς της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για το Γ' ΚΠΣ, η Ειδική Υπηρεσία διαχείρισης του ΕΠΑΝ (ΕΥΔ-ΕΠΑΝ) που υπάγεται στην Ειδική Γραμματεία για την Ανταγωνιστικότητα του Υπουργείου Ανάπτυξης.

Περισσότερες πληροφορίες καθώς και αξιόπιστη ενημέρωση για τους τρόπους με τους οποίους ένας νέος επιχειρηματίας μπορεί να επωφεληθεί από το ΕΠΑΝ μπορεί κανείς να βρει στην ηλεκτρονική διεύθυνση του προγράμματος

Το ΕΠΑΝ υλοποιείται σταδιακά μέσα από την προκήρυξη επιμέρους δράσεων και προγραμμάτων τα οποία καλύπτουν (χρηματοδοτούν) συγκεκριμένες ενέργειες (π.χ. παραγωγικές επενδύσεις, εκπαίδευση, έρευνα, κ.λ.π.) συγκεκριμένων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων (π.χ. εμπόριο, παραγωγή, κ.λ.π.).

Τα βασικά στοιχεία τα οποία πρέπει να προσέξει ο ενδιαφερόμενος για χρηματοδότηση από το ΕΠΑΝ επιχειρηματίας είναι:

- ✓ Το αν πληροί τις προϋποθέσεις ένταξης στις επιλέξιμες προς χρηματοδότηση επιχειρήσεις. Κριτήρια τα οποία πιο συχνά χρησιμοποιούνται είναι το μέγεθος, η «ηλικία» και το αντικείμενο εργασιών της επιχείρησης.
- ✓ Τις επιλέξιμες προς χρηματοδότηση δαπάνες τις οποίες καλύπτει η προκήρυξη. Οι δαπάνες αυτές συνήθως περιγράφονται αναλυτικά και περιοριστικά στην προκήρυξη του κάθε προγράμματος.
- ✓ Το μέγεθος του προϋπολογισμού. Κάθε προκήρυξη προβλέπει συγκεκριμένο εύρος προϋπολογισμού προκειμένου αυτός να είναι επιλέξιμος προς χρηματοδότηση.
- ✓ Το ποσοστό χρηματοδότησης των δαπανών από το ΕΠΑΝ (δημόσια συμμετοχή), από τραπεζικό δανεισμό και από κεφάλαια του επιχειρηματία (ιδία συμμετοχή).

11.5. Δράσεις του ΕΠΑΝ που αφορούν τις επιχειρήσεις.

Υπάρχουν αρκετές δράσεις του ΕΠΑΝ που αφορούν τις επιχειρήσεις.Οπώς:

- ✓ Ευκαιρίες Χρηματοδότησης Επιχειρήσεων Διαφόρων Τομέων Δραστηριότητας και Ανεξαρτήτως Αριθμού Απασχολουμένων.
- ✓ Ευκαιρίες Χρηματοδότησης Υφιστάμενων Επιχειρήσεων που Απασχολούν έως 250 Άτομα
- ✓ Ευκαιρίες Χρηματοδότησης Υφιστάμενων Μεταποιητικών Επιχειρήσεων που Απασχολούν έως 50 άτομα.
- ✓ Ευκαιρίες Χρηματοδότησης Επιχειρηματικής Δραστηριότητας Επιλεγμένων Ομάδων Πληθυσμού.

11.6. Επιχορηγήσεις Επιχειρήσεων από τον ΟΑΕΔ [79].

Οι επιχειρήσεις, μπορούν μέσω του ΟΑΕΔ να ενταχτούν σε διάφορα προγράμματα. Τα προγράμματα επιχορήγησης επιχειρήσεων - εργοδοτών του ΟΑΕΔ είναι:

1. Πρόγραμμα επιχορήγησης επιχειρήσεων για την απασχόληση νέων και μακροχρόνια ανέργων και την απόκτηση επαγγελματικής στέγης.

[79] www.oaed.gr

2. Πρόγραμμα επιχορήγησης Νέων Ελεύθερων Επαγγελματιών, όταν αυτοί συνιστούν τη δική τους νέα μικρή επιχείρηση.
3. Πρόγραμμα επιχορήγησης βιομηχανιών και βιοτεχνικών παραμεθόριων περιοχών για την απασχόληση πτυχιούχων.
4. Πρόγραμμα επιχορήγησης βιομηχανιών, μεταλλευτικών, πτηνοτροφικών επιχειρήσεων βιομηχανικού τύπου και Ξενοδοχειακών και Ναυτιλιακών επιχειρήσεων που είναι εγκατεστημένες σε συγκεκριμένους Νομούς.
5. Πρόγραμμα παροχής κινήτρων για την διευκόλυνση της γεωγραφικής κινητικότητας εργατικού δυναμικού.
6. Πρόγραμμα επιχορήγησης ιδιωτικών επιχειρήσεων για την απασχόληση σπουδαστών Τ.Ε.Ι. - ΣΕΛΕΤΕ.
7. Επιχορήγηση επιχειρήσεων για 1500 θέσεις εργασίας για ανέργους που πλησιάζουν το στάδιο συνταξιοδότησης.
8. Ειδικά προγράμματα "Ολοκληρωμένων Παρεμβάσεων" που αφορούν Κατάρτιση, Απασχόληση, Αυταπασχόληση, Μετεγκατάσταση για ανέργους που προέρχονται από μεγάλες επιχειρήσεις & σε ειδικές περιοχές ή κλάδους.

Τα προγράμματα αυτά υφίστανται σε ετήσια βάση και υπόκεινται σε όποια αναθεώρηση ή προσθήκες είναι απαραίτητες.Οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις - εργοδότες μπορούν να απευθύνονται στον ΟΑΕΔ και μέσω του νέου θεσμού των "Γραφείων Ενημέρωσης Επιχειρήσεων" να αντλούν πληροφόρηση σχετικά με τις προϋποθέσεις, δικαιολογητικά, όρους χρηματοδότησης των αντίστοιχων προγραμμάτων απασχόλησης.

11.7. Άλλες Υπηρεσίες Ενίσχυσης της Επιχειρηματικότητας [80].

Στο χώρο αυτό μπορούμε να κατατάξουμε μία πρωτοβουλία της Γενικής Γραμματείας Νέας Γενιάς (ΓΓΝΓ) η οποία παρέχει υπηρεσίες βοήθειας σε νέους που έχουν κάποια επιχειρηματική ιδέα ώστε αυτοί να αναπτύξουν την δικιά τους επιχείρηση. Πρόκειται για τις Θυρίδες Νεανικής Επιχειρηματικότητας. Εκεί οι νέοι έρχονται σε επαφή με ειδικά εκπαιδευμένους και έμπειρους επαγγελματίες οι οποίοι τους ενημερώνουν και μαζί καθορίζουν τα επόμενα βήματά τους. Στη συνέχεια παρέχεται βοήθεια στην ανάπτυξη του επιχειρηματικού σχεδίου και στην επαφή με πηγές χρηματοδότησης.

[80] ΚΕΤΑ Δυτικής Μακεδονίας,(2005),

Σύμφωνα με στοιχεία της ΓΓΝΓ, από ένα σύνολο περισσότερων των 3.000 νέων οι οποίοι επισκέφθηκαν τις «θυρίδες» από το έτος 2000 που αυτές ξεκίνησαν την λειτουργία τους, περισσότεροι από 400 ξεκίνησαν την δική τους επιχειρηματική δραστηριότητα. Ανάλογη πρωτοβουλία έχει αναπτύξει και ο Δήμος Αθηναίων με την δημιουργία του Κέντρου Απασχόλησης και Επιχειρηματικότητας, όπου ο υποψήφιος επιχειρηματίας μπορεί να απευθυνθεί και να λάβει συμβουλές και καθοδήγηση σε σχέση με τις χρηματοδοτήσεις, επιδοτήσεις προς νέους επιχειρηματίες, τα είδη επιχειρήσεων και την νομική μορφή των επιχειρήσεων, την κατάρτιση του επιχειρηματικού σχεδίου και τις διαδικασίες ίδρυσης μικρομεσαίας επιχείρησης.

Επίσης, τεχνογνωσία και εμπειρία ανάπτυξης ενός επιχειρηματικού σχεδίου καθώς και συμβουλές και οδηγίες από έμπειρους επιχειρηματίες και επαγγελματίες της αγοράς μπορούν οι εν δυνάμει νέοι επιχειρηματίες να πάρουν από τους διάφορους διαγωνισμούς επιχειρηματικότητας που γίνονται κατά καιρούς στη χώρα μας. Αυτοί συνήθως αφορούν φοιτητές που έχουν μία επιχειρηματική ιδέα και ενδιαφέρονται να την πραγματοποιήσουν, ακολουθώντας καριέρα επιχειρηματία. Συνήθως, στα πλαίσια τέτοιων διαγωνισμών προσφέρονται προς τους συμμετέχοντες μαθήματα για τη δομή και το περιεχόμενο του επιχειρηματικού σχεδίου, συμβουλευτικές υπηρεσίες και καθοδήγηση από έμπειρους ανθρώπους της αγοράς, εμπειρία παρουσίασης του επιχειρηματικού σχεδίου σε δυνητικούς επενδυτές, επαφές με πιθανούς ενδιαφερόμενους επενδυτές, κ.λ.π. Το πρόβλημα είναι ότι καμία από τις προσπάθειες διαγωνισμών επιχειρηματικότητας που ξεκίνησαν στη χώρα μας τα τελευταία χρόνια δεν φαίνεται να ευδοκίμησε αφού κανένας από αυτούς τους διαγωνισμούς δεν διοργανώνεται σε σταθερή, επαναλαμβανόμενη βάση.

Τέλος, αξίζει να αναφερθούμε και σε δύο ετήσιες εκδηλώσεις οι οποίες έχουν καθιερωθεί τα τελευταία χρόνια στο χώρο της επιχειρηματικότητας και διευκολύνουν την ενημέρωση των νέων επιχειρηματιών και την επαφή τους με δυνητικούς επενδυτές. Πρόκειται για το International Venture Capital Forum το οποίο διοργανώνεται από το έτος 2000 από το Ελληνικό Κέντρο Επενδύσεων (ΕΛ.Κ.Ε.), το Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας (Τ.Α.ΝΕ.Ο.) και το Δίκτυο ΠΡΑΞΗ με την υποστήριξη της Ένωσης Ελληνικών Εταιρειών Επιχειρηματικών Κεφαλαίων, και το Ανοιχτό Forum για την Απασχόληση και την Επιχειρηματικότητα που διοργανώνεται από το έτος 2003 από το Κέντρο Απασχόλησης και Επιχειρηματικότητας του Δήμου Αθηναίων και την Προξενική Επιτροπή για την Απασχόληση και την Επαγγελματική Κατάρτιση της Γαλλικής Πρεσβείας στην Αθήνα.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Από την παρούσα εργασία και την βιβλιογραφία, διαπιστώνετε ένα χάσμα μεταξύ της προσφοράς και της ζήτησης επιχειρηματικής χρηματοδότησης, με αρκετές πηγές να δραστηριοποιούνται τα τελευταία χρόνια, δίχως όμως να υπάρχει η κατάλληλη γνώση από την πλευρά των επιχειρήσεων. Για να εξάγουμε χρήσιμα συμπεράσματα, θεωρώ χρήσιμο πως πρέπει να δούμε το μηχανισμό δημιουργίας μιας Μ.Μ.Ε, επέκτασής της ή κλείσιμο αυτής.

Ο κυριότερος λόγος, ο οποίος οδηγεί στη δημιουργία μιας ΜΜΕ, είναι η ανεργία. Έτσι, μια μικρή μονάδα δημιουργείτε, χωρίς έρευνα αγοράς και χωρίς σημαντικό κεφάλαιο κίνησης, Τα χρήματα για την δημιουργία αυτής, προκύπτούν, από κεφάλαια της οικογενείας καθώς και συγγενικών ή φιλικών προσώπων. Επίσης, αρκετοί μικροεπιχειρηματίες κάνουν χρήση διαφόρων προγραμμάτων επιχορήγησης επιχειρήσεων του ΟΑΕΔ, δημιουργώντας μια επιχείρηση την οποία την λειτουργούν αποσκοπώντας στην βιωσιμότητα της. Ταυτόχρονα, σημαντικό ποσοστό επιχειρηματιών, προσπαθεί να κάνει χρήση των διατάξεων των αναπτυξιακών νόμων και να λάβει οικονομική ενίσχυση.

Αν, το συνολικό συγκεντρωθέν κεφάλαιο δεν επαρκεί για την ίδρυση ή τα κέρδη δεν καλύπτουν τις τρέχουσες χρηματοοικονομικές ανάγκες της, έχουμε ως επακόλουθο, να οδηγείτε επιχειρηματίας στην εξεύρεση κεφαλαίων μέσο του τραπεζικού δανεισμού. Διαπιστώνεται όμως, δυσκολία πρόσβασης στο τραπεζικό σύστημα, κυρίως για τις πολύ μικρές επιχειρήσεις, λόγω του υψηλότερου κινδύνου που τις χαρακτηρίζει, έλλειψης επαρκών εγγυήσεων αλλά και λόγω του οικογενειακού τους χαρακτήρα. Το αποτέλεσμα είναι ότι οι ΜΜΕ καταλήγουν στο βραχυπρόθεσμο δανεισμό και στις πιστώσεις των προμηθευτών για να καλύψουν τις αυξημένες ανάγκες τους για κεφάλαιο κίνησης.

Τα νέα χρηματοδοτικά εργαλεία, όπως το Venture Capital, το Leasing, το Factoring έχουν χρησιμοποιηθεί ελάχιστα από τις ελληνικές ΜΜΕ. Συγκεκριμένα, το leasing το προτιμούν οι επιχειρηματίες περισσότερο για τον πάγιο εξοπλισμό της επιχείρησης και για την επέκταση αυτής. Το venture capital συνάντα σημαντικές δυσκολίες με αποτέλεσμα να είναι σχεδόν ανύπαρκτο. Επιλέγεται κυρίως, για την χρηματοδότηση της τελικής ανάπτυξη , πριν την εισαγωγή των επιχειρήσεων στο χρηματιστήριο. Πρέπει να τονίσούμε, ότι οι τράπεζες παρέχουν όλες τις παραπάνω μεθόδους χρηματοδότησης, καθώς και ότι συντάσσουν μελέτες

για ένταξη των επιχειρήσεων σε αναπτυξιακούς νόμους. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα ο επιχειρηματίας να μην μπορεί να ''ξεφύγει '' από αυτές.

Παράλληλα, ο θεσμός των Επιχειρηματικών Αγγέλων, είναι σχεδόν ανύπαρκτος. Το 2003 ξεκίνησε τις δραστηριότητες της η πρώτη ελληνική εταιρία, ενώ το 2007 ξεκίνησε η πιλοτική εφαρμογή του θεσμού στην περιφέρεια Αττικής. Τέλος, οι ελληνικές ΜΜΕ δεν φαίνεται να έχουν πρόσβαση στα κεφάλαια του χρηματιστηρίου και η Νέα Χρηματιστηριακή Αγορά, που δημιουργήθηκε πρόσφατα, προσέλκυσε ελάχιστες, σχετικά μεγάλες για τα Ελληνικά δεδομένα, επιχειρήσεις.

Το γενικό συμπέρασμα, είναι ότι για τις ελληνικές επιχειρήσεις ισχύει ότι όσο μεγεθύνεται η επιχείρηση, έχει στην διάθεση της μια ευρύτερη ποικιλία πηγών χρηματοδότησης.Παρόλα αυτά και για τις μικρομεσαίεςεπιχειρήσεις, υπάρχουν αρκετές και σημαντικές πηγές χρηματοδότησης.Όμώς, υπάρχει άγνοια από τους επιχειρηματίες για αυτές. Για το λόγο αυτό, θεωρώ πως κάθε επιχειρηματίας, πρέπει να έχει σωστή ενημέρωση. Η ενημέρωση αυτή δίνεται στα κατά τόπους επιμέλητήρια καθώς και στα αρμόδια Κέντρα Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης (ΚΕΤΑ).

Ευελπιστώ,πως με την παρούσα πτυχιακή,έβαλα ένα μικρό λιθαράκι στο γεφύρωμα του χάσματος μεταξύ της προσφοράς και της ζήτησης επιχειρηματικής χρηματοδότησης.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ελληνόγλωσση Βιβλιογραφία .

1. **Αρβανίτης Ν.** ,(2005), Η χρηματοδότηση των μικρών και μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Διαδικασία - Έντυπα – Εξασφαλίσεις. Πτυχιακή εργασία, ΤΕΙ Καλαμάτας, Τμήμα ΧΡΗΜΕ
2. **Βασικές οδηγίες για τη διαδικασία παροχής εγγυήσεων από το ΤΕΜΠΜΕ,** http://www.symboulos.gr/1/iframe.scr?category_id=7569
3. **Βικιπαίδεια,** Χρηματοδοτική μίσθωση, http://el.wikipedia.org/wiki/
4. **Βουρδουμπάς Γ.** , Κεφάλαια Υψηλού Επιχειρηματικού Κινδύνου και Άγγελοι Επιχειρήσεων. Νέοι Θεσμοί για την Ανάπτυξη της Επιχειρηματικότητας, http://www.incubator-chania.gr/Arthro1.pdf
5. **Γ.Γ.ΕΣΥΕ/ Μητρώο Επιχειρήσεων 2000**, http://www.statistics.gr/table_menu_per_year.asp
6. **Γιέτη Ε.** ,Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων, http://www.ebeh.gr/images/other/Full_Article.pdf
7. **Δελτίο ΕΕΤ,** (2006), Χρηματοδότηση μικρομεσαίων επιχειρήσεων και Βασιλεία ΙΙ, Τεύχος 46, http://www.hba.gr/Index.asp?Menu=5
8. **Δελτίο ΕΕΤ,** (2005),Συνεργασία τραπεζών και μικρομεσαίων επιχειρήσεων, Τεύχος 41, http://www.hba.gr/Index.asp?Menu=5
9. **Economist,** (Ιανουάριος 2005), ειδική έκδοση με την εφημερίδα Καθημερινή
10. **Εθνικό Παρατηρητήριο για τις ΜΜΕ,** Ορισμός των ΜΜΕ http://www.eommex.gr/greek/paratiritirio/index.ht
11. **Εθνικό Παρατηρητήριο για τις ΜΜΕ,** Οι ΜΜΕ σε Αριθμούς, http://www.eommex.gr/greek/paratiritirio/index.htm
12. **Έκθεση της επιτροπής προς το συμβούλιο και το Ευρωπαϊκό κοινοβούλιο για την εφαρμογή του ευρωπαϊκού χάρτη των μικρών επιχειρήσεων,** http://europa.eu.int/ΕΓΤm/enterprise/enteprise_policy/charter/charter2004.htm.
13. **Εμανουηλίδης Ξ.- Λαμπράκος Γ.,**(2006),Διστακτικές οι ελληνικες ΜΜΕ με το θεσμό του venture capital, Εφημερίδα Ναυτεμπορική ,22/12/2006
14. **Επενδύσεις - VC Funds,** http://www.taneo.gr/investments_gr/investments-vc-funds_gr_121.htm

15. **Ευρωπαϊκή Επιτροπή**,(2002),Οι ΜΜΕ στο επίκεντρο. Κύρια αποτελέσματα από το παρατηρητήριο του 2002 για τις ΜΜΕ., http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/execsum_2002_el.pdf
16. **Ευρωπαϊκή Επιτροπή**,(2000),Το Ευρωπαϊκό παρατηρητήριο για τις ΜΜΕ. Έκτη έκθεση, συνοπτική ανακεφαλαίωση. http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/exsum6_el.pdf
17. **Ευρωπαϊκή Επιτροπή**, Πρακτικός οδηγός για τη χρηματοδότηση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων μέσω δανείων, http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/basel_2.htm.
18. **Ευρωπαϊκή Επιτροπή**, (2003), Ορισμός των πολύ μικρών, μικρών και των μεσαίων επιχειρήσεων, Επίσημη Εφημερίδα της Ευρωπαϊκής Ένωσης, 20 Μαΐου 2003. http://eur-lex.europa.eu/JOHtml.do?uri=OJ:L:2003:124:SOM:EL:HTML
19. **Ζοπουνίδης Κ.** , (1/4/2005). Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις στην Ελλάδα: Γενικά χαρακτηριστικά και χρηματοοικονομικό προφίλ , http://www.disabled.gr/lib/?p=808
20. **Ζοπουνίδης Κ. και Μπακατσάκη-Μανουδάκη Μ.** ,(2002), Το Venture Capital στην Ελλάδα .Πρώτα αποτελέσματα πανελλαδικής έρευνας.,Δελτίο ΕΕΤ, Δ΄ Τρίμηνο 2002, http://www.hba.gr/Index.asp?Menu=5
21. **Ζοπουνίδης Κ. - Σχοινιωτάκης Ν.** , Εξέλιξη - Προοπτικές Εξαγορών & Συγχωνεύσεων στην Ελλάδα , http://www.icap.gr
22. **Ζοπουνίδης Κ. και Ψιμάρνη-Βούλγαρη Φ.** ,(2000), Χρηματοοικονομική Στρατηγική Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων στην Ελλάδα, 1η Έκδοση, Εκδόσεις Κλειδάριθμος, Αθήνα
23. **Θεμιστοκλέους Σ.** ,(2003),Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων « ως θεσμός ανάπτυξης » (13/11/2003)
24. **Καθημερινή**,(2006), Χρηματοδοτικές προτάσεις με βάση τις κύριες κατηγορίες χορηγήσεων,(11/03/2006) http://news.kathimerini.gr/4dcgi/_w_articles_economyepix_100002_11/03/2006_176765
25. **Καλφάγλου Φ.**, (2006), Η επίπτωση του νέου πλαισίου υπολογισμού των κεφαλαιακών απαιτήσεων τραπεζών (Βασιλεία ΙΙ) στη σταθερότητα και αποτελεσματικότητα του τραπεζικού συστήματος, Δελτίο ΕΕΤ, Τεύχος 47, http://www.hba.gr/Index.asp?Menu=5
26. **ΚΕΤΑ Αττικής** ,(Σεπτέμβριος 2005),Μελέτη εφαρμογής του θεσμου των Business Angels http://www.keta-attiki.gr/corpsite/display/dsp_Entity.asp?EN_ID=85
27. **ΚΕΤΑ Δυτικής Μακεδονίας**,(Σεπτέμβριος 2005),Οδηγός Χρηματοδότησης Επιχειρήσεων, http://www.ketadmak.gr/news.php?idnews=47

28. **ΚΕΤΑ Θεσσαλίας,** Δίκτυο Χρηματοδοτικής Υποστήριξης ΜΜΕ, http://www.keta.gr/pilotika_04.php
29. **ΚΕΤΑ Ιωνίων Νήσων,** Ευκαιρίες Χρηματοδότησης, http://www.keta-ionion.gr/Files/KETA_IONIWN_NHSWN_ODHGOS_XRHM_ERGALEIWN.pdf
30. **ΚΕΤΑ Κρήτης,** Οδηγός Βέλτιστης Διαδρομής .Διαγνωστικό Εργαλείο Χρηματοδοτήσεων.http://www.keta-kriti.gr/content/attachments.el/odigos-xrimatodotisewn.pdf
31. **Κ.Ε.Μ.Ε.-Ε.Β.Ε.Α. και Κάπα Research,**(2007),Η σχέση των ΜΜΕ με το Τραπεζικό σύστημα, http://www.acci.gr/keme/keme-kapa-results.pdf
32. **Κιόχος Π. – Παπανικολάου Γ.** ,(2000), Χρήμα -Πίστη-Τράπεζες , 4η Έκδοση, Εκδόσεις Ελληνικά Γράμματα, Αθήνα.
33. **Κιόχος Π. – Παπανικολάου Γ. - Κιόχος Α.** , (2001), Χρηματιστήριο Αξιών και Παραγώγων Αθηνών. Διεθνή Χρηματιστήρια ,1η Έκδοση, Εκδόσεις Σταμούλης, Αθήνα.
34. **Κουκολιά Κ.** ,(2005), Στήριξη μικρομεσαίων επιχειρήσεων στο πλαίσιο των περιφερειακών επιχειρησιακών προγραμμάτων και του επιχειρησιακού προγράμματος «ανταγωνιστικότητα» στο Γ' ΚΠΣ, Δελτίο ΕΕΤ, Τεύχος 43, http://www.hba.gr/Index.asp?Menu=5
35. **Κουτσίκος Π.** ,(Μάιος 2007), Επιχειρηματικοί Άγγελοι Νέο Χρηματοδοτικό Εργαλείο για τις ΜΜΕ, Περιοδικό Επιχειρώ,
36. **Λαζαρίδης Ι.** ,(2002),Διαχρονική εξέλιξη των εταιρειών πρακτορείας (factors) στην Ελλάδα, Δελτίο ΕΕΤ, Β΄ Τρίμηνο 2002, http://www.hba.gr/Index.asp?Menu=5
37. **Λιακοπούλου Θ.** ,(2006), Όλα όσα πρέπει να ξέρετε για το leasing, Εφημερίδα Καθημερινή, (01/03/2006)
38. **Λιακοπουλου Θ.** , (2007),Νέες προοπτικές στην εγχώρια αγορά leasing,Εφημερίδα Καθημερινή,14/07/2007 http://news.kathimerini.gr/4dcgi/_w_articles_economyepix_627545_14/06/2007_230513
39. **Λυμβαίος Γ.** , Σύγχρονοι Τρόποι Χρηματοδότησης Επιχειρήσεων, http://www.disabled.gr/lib/?p=7918
40. **Μακρής Η.**,(2007), Αναζητώντας Κεφάλαια:Συγκέντρωση Επιχειρηματικής Χρηματοδότησης. Συμπληρωματικό Έντυπο Υλικό για το μάθημα «Διαχείριση Θησαυροφυλακίου»
41. **Μακρής Η.** ,(2005), Χρηματοδότηση σχεδίων ανάπτυξης καινοτομίας μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων, από το ελληνικό τραπεζικό κλάδο, Διδακτορική διατριβή, Τμήμα διοικησης Επιχειρήσεων, Πανεπιστήμιο Πατρών.

42. **Μαλλιάρα Ν.** ,(2006).Τράπεζες: Επιδοτήσεις επιχειρήσεων για κόστος δανεισμού και leasing , (7/9/2006)

43. **Μορφές Factoring και Πλεονεκτήματα του Factoring,** http://www.factoring.gr

44. **Μορφές Venture Capital,** http://www.attica-ventures.gr/vc-forms.php

45. **Μπακογιάννη Αδ.** ,(2005), Η πολιτική της ευρωπαϊκής ένωσης για τη στήριξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και η Ελλάδα. Πτυχιακή εργασία, ΤΕΙ Καλαμάτας, Τμήμα ΧΡΗΜΕ

46. **Μπιλάλης Κ.** ,(2004), Πηγές χρηματοδότησης μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην Ελλάδα. Πτυχιακή εργασία, ΤΕΙ Καλαμάτας, Τμήμα ΧΡΗΜΕ

47. **Ναυτεμπορική,** Η Σύγχρονη ορολογία στα χρηματοδοτικά εργαλεία για μικρομεσαίες επιχειρήσεις, www.syn.gr/greek/mmepix/xrimatodotisi_sygxroni_orologia_xrimatodotika_ergaleia.doc

48. **Οδηγός για τη χρηματοδότηση επιχειρηματικών κεφαλαίων στην περιφερειακή πολιτική,**(Οκτώβριος2002) , http://europa.eu.int/comm/regional_policy/sources/docgener/guides/guide_en.htm

49. **ΟΚΕ,** (2004), Η Στρατηγική της Λισσαβώνας, Αθήνα 5/11/2004

50. **ΟΚΕ,** (2004), Μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις. Το παρόν και το μέλλον, Αθήνα 5/11/2004

51. **ΟΚΕ,** (2003),Η κατάσταση των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων στην Ελλάδα σήμερα, Γνώμη 98η

52. **Παπαδοσηφάκη Ε,** (2007), Σημαντικός ο ρόλος του ΤΕΜΠΕ στην ενίσχυση των επιχειρήσεων ,Περιοδικό Ανάπτυξη, Τεύχος 2, Φεβρουάριος 2007, http://www.acci.gr/anaptixi/

53. **Παπαρσένος Α,** (2000),Το Ελληνικό Χρηματοοικονομικό Σύστημα και οι Μικρομεσαίες Ελληνικές Επιχειρήσεις (ΜΜΕ), ΕΟΜΜΕΧ, Νέοι Επιχειρηματίες, 2η Έκθεση- Συνέδριο- Βραβεία

54. **Παπαρσένος Α.** ,(2005), Τα προγράμματα της ΤΕΜΠΕ, .Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο, Ημερίδα εργασίας «Επιχειρείν»,Αθήνα 3/11/2005

55. **Παπαρσένου Α.** ,(2004), Η στρατηγική και η επιχειρησιακή δράση του ΤΕΜΠΜΕ, Δελτίο ΕΕΤ, Τεύχος 36, http://www.hba.gr/Index.asp?Menu=5

56. **Παρατηρητήριο Ευρωπαϊκών ΜΜΕ (2002),** Οι ΜΜΕ στο επίκεντρο, http://europa.eu.int/comm/enterprise

57. **Πατσιούρας Φ.** ,(Δεκέμβριος 2002), Τα Venture Capitals αποτελούν ένα νέο τρόπο Χρηματοδότησης Επιχειρήσεων, ο οποίος κερδίζει όλο και περισσότερο έδαφος στις

«Προτιμήσεις» των Ελλήνων Επιχειρηματιών ,Περιοδικό Επιστημονικό Μαρκετίνγκ, http://www.morax.gr/article_show.php?article_id=179

58. **Πετράκης Π.**(1996),Επιχειρηματικότητα και Ανάπτυξη, Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα
59. **Πρόγραμμα-πλαίσιο για την καινοτομία και την ανταγωνιστικότητα (2007-2013)** http://europa.eu/scadplus/leg/el/lvb/n26104.htm
60. **Προϊόντα/ Προγράμματα του ΤΕΜΠΕ,** http://www.tempme.gr/gr/products/index.html
61. **Σπηλιώτης Αριστοτέλης,** Venture Capital Χρηματοδότηση και Καινοτόμα Επιχειρηματικότητα,www.bicepirus.gr/innoweek/presentations/Aris_Spiliotis/VC_SPEACH_SPILIOTIS_P.P.ppt
62. **Τμήμα Εφαρμοσμένης Έρευνας και διεθνών Προγραμμάτων ALBA ,**(2005),Οδηγός Νέων Επιχειρηματιών ,
63. **Το Βήμα,** (2005),Venture capital με κρατική αρωγή,(12/06/2005) http://tovima.dolnet.gr/print_article.php?e=B&f=14487&m=D15&aa=1
64. **Τζωρτζη Ε. ,** (2006),Οι ΜΜΕ, το νέο φιλέτο για τις τράπεζες ,Εφημερίδα Καθημερινή, (11/03/2006) http://news.kathimerini.gr/4dcgi/_w_articles_economyepix_100001_11/03/2006_176766
65. **Χανδρινός Σ.** ,Οι ΜΜΕ στην Ελλάδα και το διεθνή χώρο, Επεξεργασία στοιχείων της ENSR Enterprise Survey για το έτους 1999.
66. **Ψαραδέλλης Δ.,** Σε «έξαρση» οι εξαγορές και συγχωνεύσεις, Εφημερίδα Καθημερινή, http://portal.kathimerini.gr

Ξενόγλωσση Βιβλιογραφία.

1. **McKinsey & Company, Inc- System Consulting Network S.r.l,** http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/basel_2.htm.
2. **Observatory of European SME's,**(2003), SME's in Europe 2003, vol.7

ΓΛΩΣΣΑΡΙΟ

ΑΕ	Ανώνυμη Επιχείρηση
ΑΕΠ	Ακαθάριστο Εθνικό Προιόν
ΑΚΕΣ.	Αμοιβαίο Κεφάλαιο Επιχειρηματικών Συμμετοχών
ΓΓΝΓ	Γενική Γραμματεία Νέας Γενιάς
ΕΒΑΝ	Ευρωπαϊκό Δίκτυο Επιχειρηματικών Αγγέλων
ΕΕ	Ετερόρυθμη Επιχείρηση
ΕΚΕΣ	Εταιρεία Κεφαλαίου Επιχειρηματικών Συμμετοχών
ΕΛ.Κ.Ε.	Ελληνικό Κέντρο Επενδύσεων
ΕΟΜΜΕΧ	Ελληνικός Οργανισμός Μικρών-Μεσαίων Επιχειρήσεων & Χειροτεχνίας
Ε.Π.Α.Ν	Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Ανταγωνιστικότητας
Ε.Π.Ε	Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης
ΕΠΕΥ	Επιχείρηση Παροχής Επενδυτικών Υπηρεσιών
ΕΣΥΕ	Εθνική Στατιστική Υπηρεσία Ελλάδος
ΕΥΔ	Ειδική Υπηρεσία Διαχείρισης
ΚΕΜΕ	Κέντρο Μελετών και Έρευνας
ΚΕΤΑ	Κέντρο Επιχειρηματικής και Τεχνολογικής Ανάπτυξης

ΚΠΣ	Κοινωτικό Πλαίσιο Στήριξης
ΜΜΕ	Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις
ΝΕ.Χ.Α	Νέα Χρηματιστηριακή Αγορά
ΟΑΕΔ	Οργανισμός Απασχόλησης Εργατικού Δυναμικού
ΟΕ	Ομόρυθμη Επιχείρηση
Ο.Κ.Ε	Οικονομική και Κοινωνική Επιτροπή
ΟΝΕ	Οικονομική Νομισματική Ένωση
Π.Μ.Ε.	Πολύ Μικρές Επιχειρήσεις
Τ.Α.ΝΕ.Ο	Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομία
ΤΕΚΜΩΡ	Τεχνικοοικονομικοί Συμβουλοι Διοίκησης και Ανάπτυξης
ΤΕΜΠΕ	Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων
ΦΕΚ	Φύλλο Εφημερίδας της Κυβέρνησης
Χ.Α.Α.	Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών
ENSR	Ευρωπαικό Δίκτυο για την Έρευνα στις Επιχειρήσεις European Network for Social and Economic Research
ICAP	Εταιρία Οικονομικών Πληροφοριών, Εκδόσεων και ΣυμβούλωνΕπιχειρήσεων
SME	Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις Small and medium enterprises

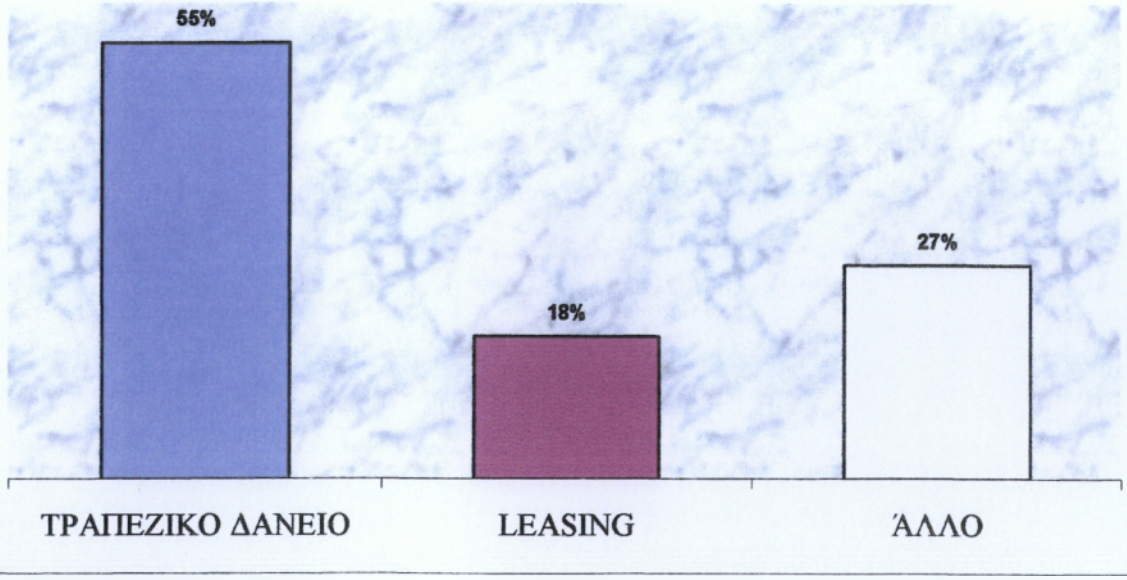
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Παράρτημα 1.
Αποτελέσματα έρευνας Ξ. Εμανουηλίδη και Γ.Λαμπράκου με θέμα «Διστακτικές οι ελληνικες ΜΜΕ με το θεσμό του venture capital»

Από έρευνα που ξεκίνησε τον Μάρτιο του 2005 και ολοκληρώθηκε το Μάιο του 2006, προέκυψαν τα έξής αποτελέσματα.

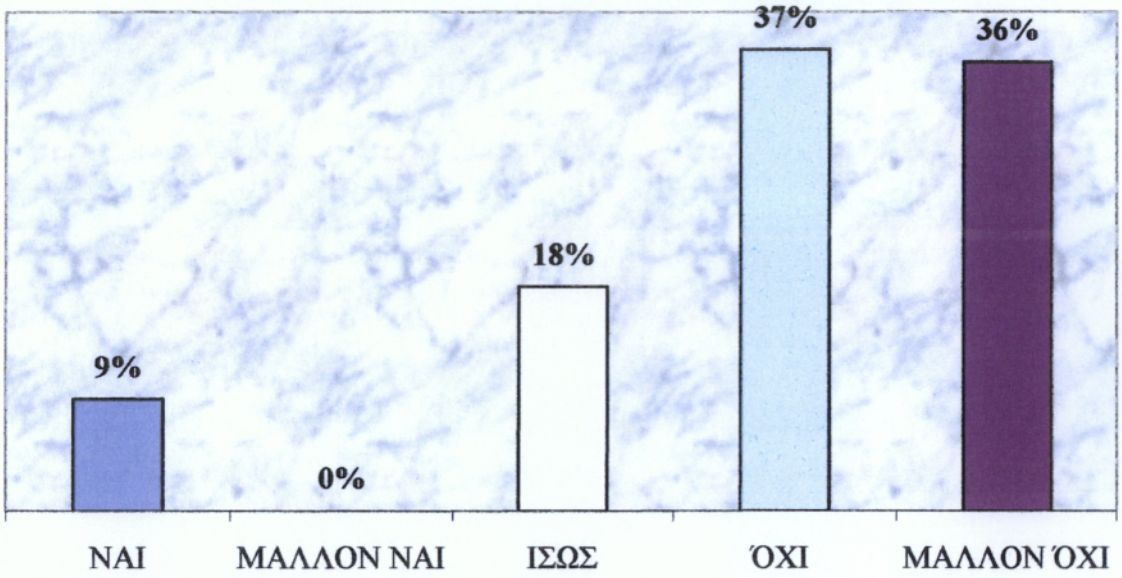
Οι μέθοδοι χρηματοδότησης που επιθυμούν οι ελληνικές επιχειρήσεις είναι, το τραπεζικό δάνειο με ποσοστό 55%,το leasing με ποσοστό 18% και το 27% προτιμάει κάποια άλλη μέθοδο χρηματοδότησης, όπως την αύξηση του εταιρικού κεφαλαίου, τον εσωτερικό δανεισμό κ.τ.λ. Ο τραπεζικός δανεισμός προτιμάται από τους περισσότερους είτε για κεφάλαιο μικρής διάρκειας (κεφαλαίο κίνησης) για κάλυψη βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων, είτε για μακροπρόθεσμα δάνεια (ανέγερση κτιριακών εγκαταστάσεων, αγορά μηχανολογικού εξοπλισμού κ.τ.λ).Το leasing το προτιμούν οι επιχειρηματίες περισσότερο για τον πάγιο εξοπλισμό της επιχείρησης και για την επέκταση αυτής .Τα αποτελέσματα παρουσιάζονται στο Γράφημα 1

ΓΡΑΦΗΜΑ 1.
ΠΟΙΕΣ ΜΕΘΟΔΟΙ ΘΑ ΕΞΗΠΕΡΕΤΟΥΣΑΝ ΚΑΛΥΤΕΡΑ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ;

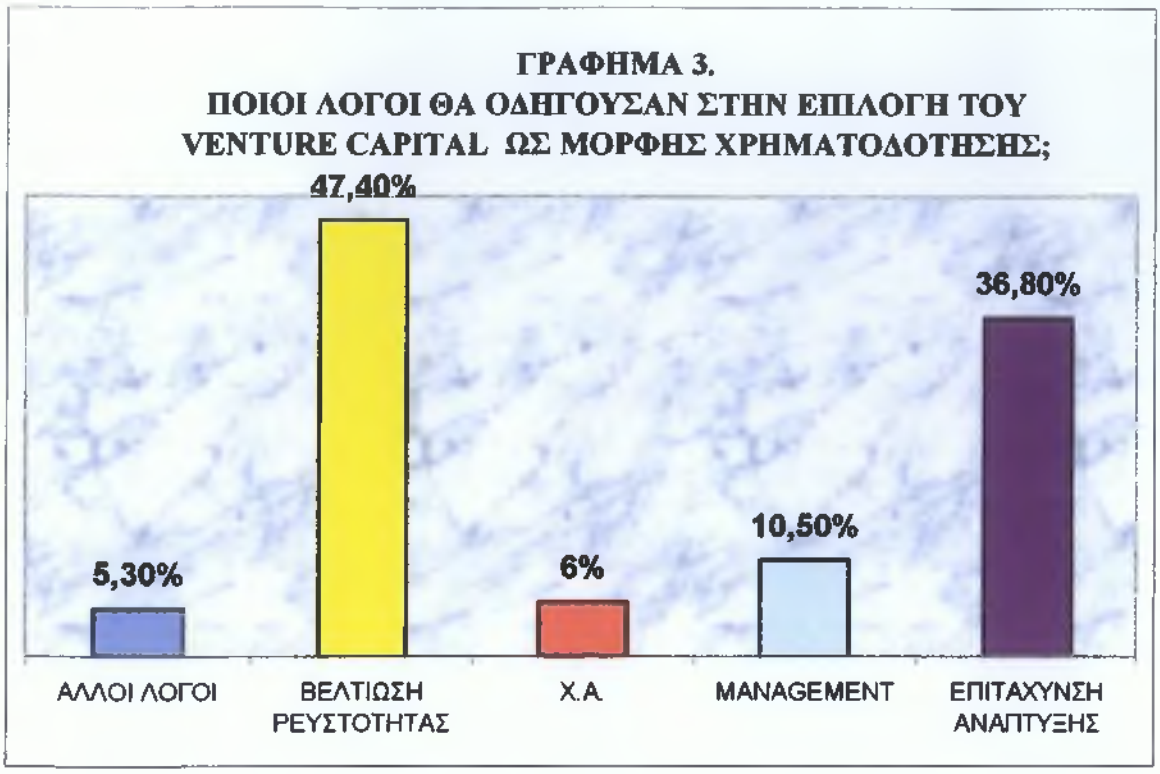


Παράλληλα, από την έρευνα προκύπτει ότι η συντριπτική πλειοψηφία των επιχειρήσεων του δείγματος (91%), γνωρίζει για το venture capital και την χρησιμότητα του, όμως δεν την προτιμούν και εμμένουν στις παραδοσιακές μεθόδους χρηματοδότησης Αντίθετα μόλις το 9% δήλωσε ότι δεν γνωρίζει το θεσμό. Επίσης, το 37% των επιχειρήσεων απάντησαν ότι δεν θα τους ενδιέφερε η πιθανή χρηματοδότηση μέσω venture capital, ενώ μόλις το 9% απάντησε ότι θα τους ενδιέφερε μια τέτοια χρηματοδότηση. Τα αποτελέσματα παρουσιάζονται στο Γράφημα 2.

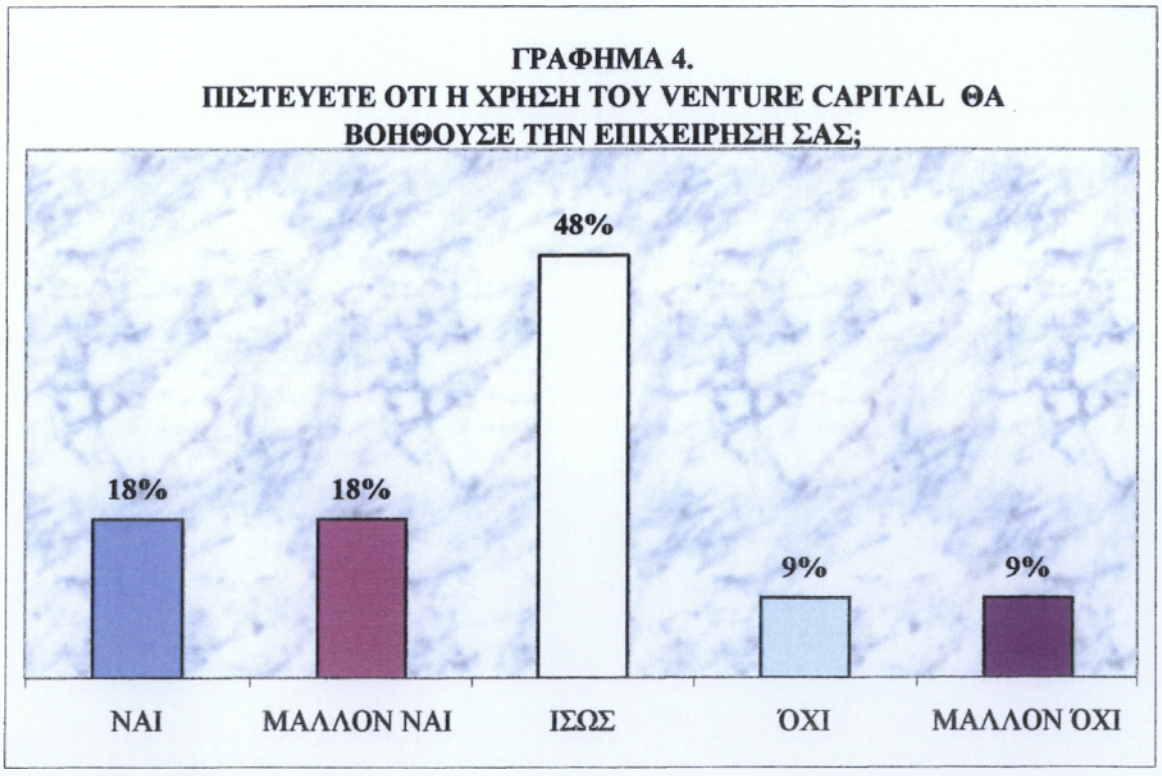
ΓΡΑΦΗΜΑ 2.
ΘΑ ΣΑΣ ΕΝΔΙΕΦΕΡΕ ΠΙΘΑΝΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΣΑΣ ΜΕΣΩ VENTURE CAPITAL;



Στο Γράφημα 3 παρουσιάζονται οι λόγοι, οι οποίοι θα οδηγούσαν την επιχείρηση στην επιλογή του venture capital ως μορφή χρηματοδότησης. Από τα αποτελέσματα της έρευνας προκύπτει πως υπάρχει στην αγορά δυσχέρεια στη ρευστότητα και στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων.

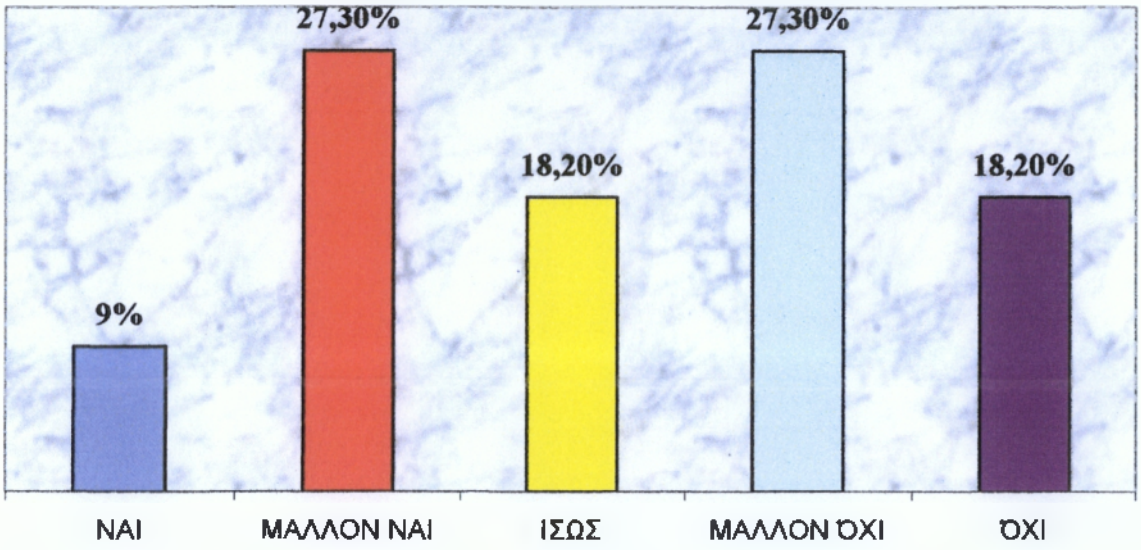


Στην ερώτηση κατά πόσο πιστεύουν οι επιχειρήσεις ότι ένα τέτοιο χρηματοδοτικό εργαλείο θα ήταν προς όφελος της επιχείρησης, οι απαντήσεις φαίνονται στο Γράφημα 4.



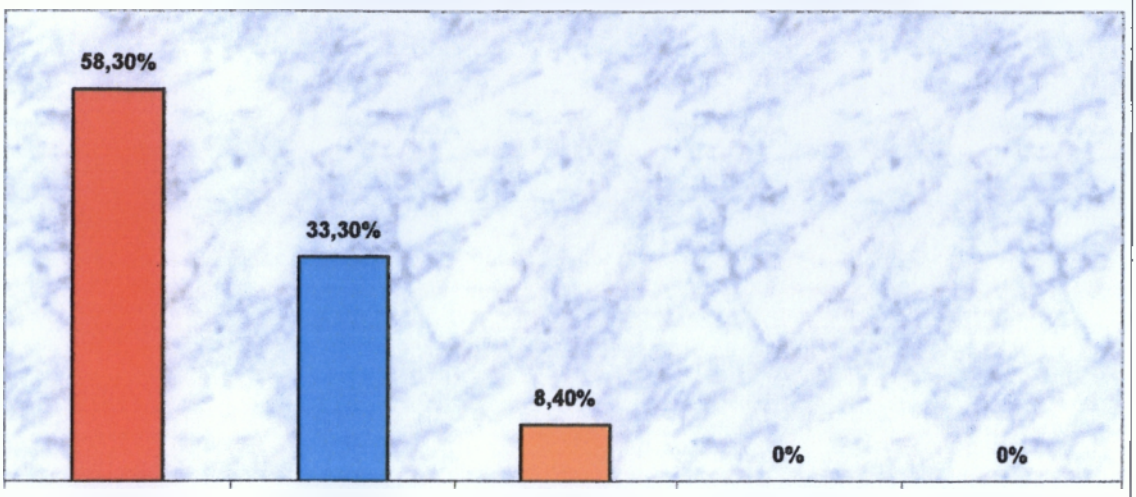
Όσο αναφορά τον μακροπρόθεσμο σχεδιασμό της επιχείρησης και κατά πόσο ο θεσμός του venture capital μπορεί να συμβάλει σε αυτόν, τα συγκεντρωτικά αποτελέσματα παρουσιάζονται στο Γράφημα 5.

ΓΡΑΦΗΜΑ 5.
Η ΧΡΗΣΗ ΤΟΥ VENTURE CAPITAL ΘΑ ΕΞΗΠΕΡΕΤΟΥΣΕ ΤΟΝ ΜΕΣΟΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΟ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΣΑΣ;

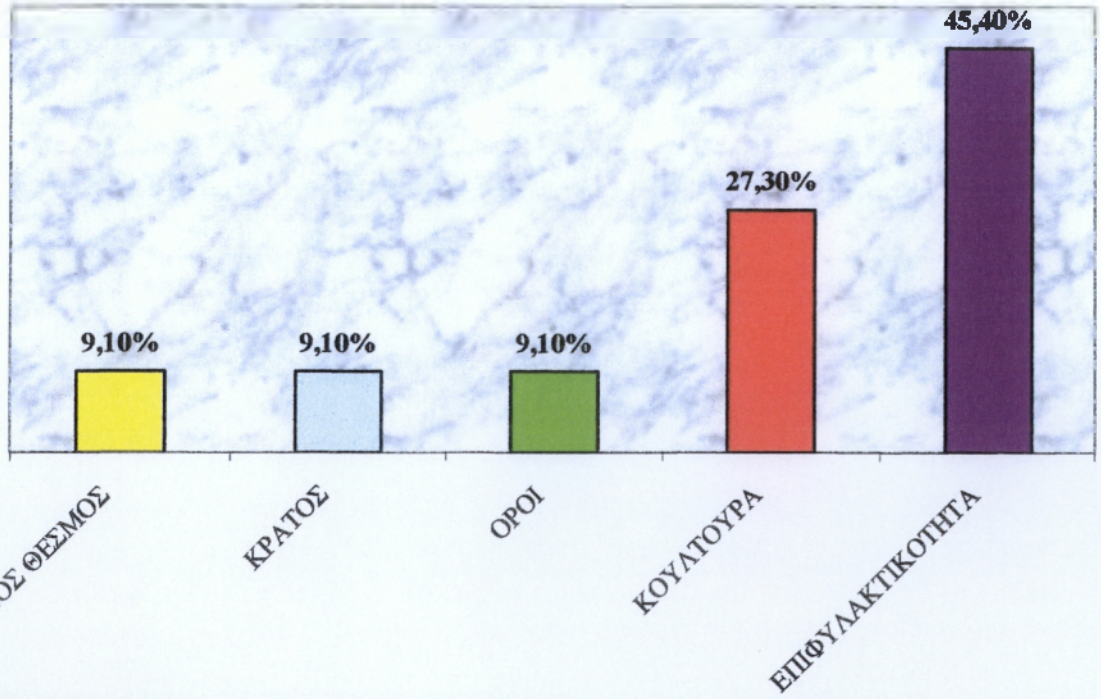


Ενώ τα αποτελέσματα στην ερώτηση, ποια τα οφέλη σας σε περίπτωση συμμετοχής σε venture capital σε σχέση με τους άλλους τρόπους χρηματοδότησης έχουμε τα αποτελέσματα που παρουσιάζονται στο Γράφημα 6 Τέλος, στο Γράφημα 7 παρουσιάζονται οι λόγοι που συνηγορούν στη όχι και τόσο ανάπτυξη του θεσμού.

ΓΡΑΦΗΜΑ 6.
ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ ΣΕ VENTURE CAPITAL,ΠΟΙΑ ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΟΤΙ ΘΑ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΟΦΕΛΗ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟΥΣ ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΟΥΣ ΤΡΟΠΟΥΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ;



ΓΡΑΦΗΜΑ 7.
ΓΙΑ ΠΟΙΟΥΣ ΛΟΓΟΥΣ ΔΕΝ ΕΧΕΙ ΑΝΑΠΤΥΧΘΕΙ Ο ΘΕΣΜΟΣ



Εμπορική Leasing:	www.leasing.gr
Dirent Operating Leasing:	www.dirent.gr
Πειραιώς Leasing:	www.piraeusleasing.gr

Εταιρείες Factoring:

Πειραιώς Factoring:	www.piraeus-factoring.gr

Venture Capital:

Ένωση Ελληνικών Εταιρειών Επιχειρηματικών Κεφαλαίων:	www.hvca.gr
Εθνική Επιχειρηματικών Συμμετοχών:	www.nbgvc.gr
Alpha Trust Innovation:	www.alphatrust.gr/innovation
Global Finance:	www.globalfinance.gr
Vectis Capital:	www.vectis.gr
Capital Connect Venture Partners:	www.capitalconnect.gr
Attica Ventures:	www.attica-ventures.gr
European Venture Capital Association:	www.evca.com
NBGI Private Equity:	www.nbgiprivateequity.co.uk
APAX Partners:	www.apax.com
Atlas Venture:	www.atlasventure.de
ACT Venture Capital:	www.actventure.com
3I Group Plc:	www.3igroup.com
Alchemy Partners:	www.alchemypartners.co.uk

Incubators:

iVen:	www.iven.gr
i-Cube:	www.i-cube.gr
Τεχνολογικό Παρκο Θεσσαλονίκης:	www.techpath.gr
Gorilla Park:	www.gorillapark.com

Business Angels:

European Business Angels Networks:	www.eban.org

Ελληνικοί Δημόσιοι Οργανισμοί/ Υπουργεία:

Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών:	www.ypetho.gr
Υπουργείο Ανάπτυξης:	www.ypan.gr
Γενική Γραμματεία Έρευνας και Τεχνολογίας:	www.gsrt.gr
Γενική Γραμματεία Εμπορίου:	www.gge.gr
Γενική Γραμματεία Νέας Γενιάς:	www.neagenia.gr
Θυρίδες Νεανικής Επιχειρηματικότητας:	www.thirides.gr
Δήμος Αθηναίων:	www.kae.gr
ΕΟΜΜΕΧ:	www.eommex.gr
ΕΒΕΑ:	www.acci.gr
ΤΑΝΕΟ:	www.taneo.gr
ΕΛΚΕ:	www.elke.gr
ΟΑΕΔ:	www.oaed.gr
Εθνική Συνομοσπονδία Ελληνικού Εμπορίου:	www.esee.gr
Ελληνικός Οργανισμός Εξωτερικού Εμπορίου:	www.hepo.gr

Franchising:

Σύνδεσμος franchise της Ελλάδας:	www.franchising.gr

Οργανισμοί στο πλαίσιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης:

Financing Innovation:	www.cordis.lu/finance
Intellectual Property Rights Helpdesk:	www.ipr-helpdesk.org
Το ειδικευμένο site της Ε.Ε.για την προώθηση της επιχειρηματικότητας:	europa.eu.int/comm/enterprise

Γενικές Πληροφορίες:

Για το ηλεκτρονικό επιχειρείν:	www.ebusinessforum.gr
Το site του Ευρωπαϊκού έργου Gate to Growth με χρήσιμες πληροφορίες καιυπηρεσίες προς νέους επιχειρηματίες:	www.gate2growth.com
Το site του European Venture Capital Journal:	www.evcj.com
Το ειδικευμένο site της διεθνούς οικονομικής εφημερίδας Wall Street Journal με πληροφορίες για ανάπτυξη επιχειρηματικών σχεδίων, τρόπους χρηματοδότησης,κ.λ.π.:	www.startupjournal.com
Το site της οικονομικής έκδοσης της εφημερίδας Times με ειδικό τμήμα για τις νέες και μικρομεσαίες επιχειρήσεις:	www.business.timesonline.co.uk
Το site του ειδκευμένου σε θέματα επιχειρηματικότητας αμερικάνικου περιοδικού	www.inc.com
Το site του Ιδρύματος Kauffman για την υποστήριξη της επιχειρηματικότητας:	www.entreworld.org
Site του ομίλου της Τράπεζας Πειραιώς με πληροφορίες για επιχειρηματίες:	www.businesscenter.piraeusbank.gr
Για το εξαγωγικό εμπόριο και τις επενδύσεις σε ξένες χώρες:	www.interex.gr
Ειδικευμένο site με συμβουλές, οδηγίες, κ.λ.π., για την ανάπτυξη επιχειρηματικώνσχεδίων:	www.bplans.com

Το site του Forum για την Απασχόληση και την Επιχειρηματικότητα:	www.forum4job.com
Το site του International Venture Capital Forum:	www.vcforum.gr
Το πληροφοριακό site του Γ' Κ. Π..Σ:	www.info3kps.gr
Το site του Επιχειρησιακού Προγράμματος Ανταγωνιστικότητα:	www.antagonistikotita.gr
Το site του Προγράμματος Δικτυωθείτε:	www.go-online.gr
Το ηλεκτρονικό περιοδικό του Πανεπιστημίου Harvard με ειδικές πληροφορίες για την επιχειρηματικότητα:	www.hbswk.hbs.edu/index.jhtml
European Business Plan of the Year Competition:	www.ebpyc.org
Χρήσιμες ηλεκτρονικές διευθύνσεις για την επιχειρηματικότητα από το Γραφείο Διασύνδεσης του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης:	www.cso.auth.gr/Greek/LinksEpi.gr.htm