



ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ ΔΑΝΕΙΑ
ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

**ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ
ΠΑΠΑΜΑΛΗΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ**

**ΦΟΙΤΗΤΗΣ
ΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ ΠΕΤΡΟΣ**

ΑΜ: 2002051

Περιεχόμενα

1	Εισαγωγή	4
2	Οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις στην Ελλάδα και πως Επηρεάζονται από τις Οικονομικές Τάσεις της Αγοράς	8
2.1	Η έννοια της “Μικρομεσαίας Επιχείρησης” στην Ελλάδα και θεσμοί που σχετίζονται με την λειτουργία τους	8
2.2	Η σημασία των “Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων” για την Ελλάδα.....	12
2.3	Τα πλεονεκτήματα και οι αδυναμίες των “Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων” .	15
2.4	Προοπτικές για τις “Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις”	18
3	Μεθοδολογία και Τρόπος Συλλογής Πηγών και Πληροφοριών Εκπόνησης Πτυχιακής Εργασίας.....	19
3.1	Συλλογή Δεδομένων	21
3.2	Δευτερεύοντα Δεδομένα	22
3.2.1	Μειονεκτήματα Δευτερογενών Δεδομένων	23
3.2.2	Πηγές Δευτερογενών Δεδομένων.....	24
3.3	Ανάλυση Δεδομένων	24
4	Οι Λειτουργίες και τα Κυριότερα Χαρακτηριστικά των Εμπορικών Τραπεζών οι Οποίες Εμπλέκονται στην Δανειοδότηση των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων.....	25
4.1	Βασικές Λειτουργίες Χρηματοοικονομικών και Εμπορικών Τραπεζών.....	25
4.2	Είδη Κινδύνων που Αντιμετωπίζουν οι Εμπορικές Τράπεζες Κατά τις Χρηματοοικονομικές Συναλλαγές και την Δανειοδότηση των Επιχειρήσεων.....	33
4.3	Διαχείριση Χρηματοοικονομικών Κινδύνων Σχετικά με την Δανειοδότηση των Επιχειρήσεων Από Μέρους των Εμπορικών Τραπεζών	38
5	Λειτουργία Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων και Μορφές Επαγγελματικών Δανείων	41
5.1	Δανειοδότηση Επιχειρήσεων στην Ελλάδα.....	41
5.2	Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις και Δανειοδότηση Από τις Εμπορικές Τράπεζες	43
5.3	Γιατί Οι Επιχειρήσεις Αναζητούν Δανειοδότηση Από τις Τράπεζες	46
5.4	Μορφές Δανειοδότησης των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων	48
5.4.1	Δανειοδότηση Μέσω ΤΕΜΠΙΜΕ.....	48
5.4.2	Δανειοδότηση Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων Μέσω Επιδοτήσεων της Ευρωπαϊκής Ένωσης	49
5.5	Παράγοντες Οι Οποίοι Επιδρούν Στην Ανάγκη των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων για Δανειοδότηση Από τις Τράπεζες	52

5.5.1	Οικονομικοί κύκλοι της αγοράς και επίδραση στις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις.....	52
5.5.2	Το Εισόδημα των Καταναλωτών ως Παράγοντας Επίδρασης Στην Καταναλωτική τους Συμπεριφορά Προς Τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις	53
5.5.3	Ο Προϋπολογισμός Πωλήσεων και οι Προϋπολογισμοί Άλλων Τμημάτων Ως “Έργαλεία” των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων Κατά της Δανειοδότησης.....	55
5.5.4	Η Σημασία της Πρόβλεψης των Πωλήσεων Για τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις και την Δανειοδότηση τους.....	57
5.5.5	Μέθοδοι Πρόβλεψης των Πωλήσεων.....	61
6	Επίλογος -Συμπεράσματα.....	63

1 Εισαγωγή

Τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα, όλοι γινόμαστε μάρτυρες μιας σημαντικής εμφάνισης πελατών και καταναλωτών, σχετικά με την διαδικασία αγοράς που ακολουθούν για προϊόντα και υπηρεσίες που παράγονται από τις μικρομεσαίες υπηρεσίες. Παλαιότερα, ήταν οι γυναίκες εκείνες οι οποίες έδιναν μεγαλύτερη σημασία στο λιανεμπόριο και τις τάσεις της μόδας. Με το πέρασμα των χρόνων όμως αυτό το γεγονός άλλαξε και πλέον σχεδόν όλοι οι άνδρες προσπαθούν να παρακολουθούν τις διάφορες τάσεις της μόδας και να συμβαδίζουν με αυτή. Κάτι τέτοιο βέβαια έχει άμεση επίδραση στην συμπεριφορά όλων των καταναλωτών αλλά και στην λειτουργία των μικρομεσαίων επιχειρήσεων εντός της εγχώριας αγοράς. Οι διάφορες τάσεις της αγοράς, δείχνουν μια σταθερή ανοδική πορεία και σχετικά με προϊόντα τα οποία αφορούν το σπίτι και την εξυπηρέτηση των καθημερινών αναγκών σε συνδυασμό με τις αυξανόμενες απαιτήσεις των καταναλωτών.

Σύμφωνα με πρόσφατη μελέτη του συνδέσμου καταναλωτών, όλα σχεδόν τα προϊόντα τα οποία πωλούνται τις διάφορες μικρομεσαίες επιχειρήσεις βρίσκονται σε συνεχή ανοδική πορεία. Σχεδόν όλοι οι άνδρες αλλά και γυναίκες προτιμούν να αγοράζουν διάφορα αγαθά από κάποιες μικρές επιχειρήσεις και να δοκιμάζουν συνεχώς καινούργια πράγματα. Βέβαια πολλά από τα προϊόντα αυτά διατίθενται και σε μεγάλα πολυκιταστήματα, αφού εκεί κάποιος μπορεί να αγοράσει διάφορα αγαθά και να συνδυάσει τις αγορές του με άνεση, χωρίς να είναι αναγκασμένος να τριγυρνά σε διάφορα καταστήματα για να ικανοποιήσει τις ανάγκες του (Πανελλήνιος Σύνδεσμος Καταναλωτών, 2006). Η εξέλιξη αυτή δεν είναι καθόλου καλή για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, οι οποίες συνεχώς χάνουν πελάτες και είναι αναγκασμένες να καταφεύγουν σε νέες μεθόδους προσέλκυσης αυτών, αλλά και

μείωση των τιμών τους. Βέβαια, γύρω από το θέμα αυτό διεξάγονται καθημερινά πολλές συζητήσεις μεταξύ των ειδικών και είναι γεγονός πως οι επιχειρήσεις αυτού του είδους, αντιμετωπίζουν σοβαρά προβλήματα επιβίωσης.

Σκοπός βέβαια της συγκεκριμένης πτυχιακής εργασίας είναι η βιβλιογραφική διερεύνηση από μέρους της φοιτήτριας και η οποία αναφέρεται στα διάφορα δάνεια τα οποία προορίζονται για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις αλλά και ποιες οι μορφές των επαγγελματικών αυτών δανείων. Σημαντικό ρόλο στην διερεύνηση αυτή, κατέχει και η έρευνα η οποία διεξήχθη από την φοιτήτρια και την βοήθησε να καταλήξει στα αποτελέσματα και σχετικά συμπεράσματα.

Γεγονός είναι πάντως πως τα δάνεια πολλές φορές οδηγούν τους υπευθύνους των μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε αύξηση της τιμής πώλησης των αγαθών τους κάτι το οποίο έχει ως αποτέλεσμα την δυσαρέσκεια των καταναλωτών και την αποστροφή από μέρους τους στις επιχειρήσεις αυτές. Με αφορμή λοιπόν τις συζητήσεις αυτές αλλά και το θέμα της “ακρίβειας”, πολλοί από τους καταναλωτές έχουν μετατραπεί σε καχύποπτους και είναι ιδιαίτερα προσεκτικοί στην συμπεριφορά τους ως προς την αγορά των αγαθών και υπηρεσιών που χρειάζονται. Πολλοί από αυτούς θεωρούν πως η κερδοσκοπία και αισχροκέρδεια είναι χαρακτηριστικά της εποχής μας με πρόσχημα τα πολλά έξοδα και τα δυσβάσταχτα επαγγελματικά δάνεια στα οποία καταφεύγουν οι επιχειρήσεις και η αντιμετώπιση τους πρέπει να είναι άμεση και με ιδιαίτερα σκληρό τρόπο. Είναι γεγονός πως οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στον Ελλαδικό χώρο καλύπτουν μεγάλο μέρος των εμπορικών επιχειρήσεων και έχουν μικρό κύκλο δραστηριοποίησης. Η λειτουργία τους βασίζεται περισσότερο στις διαπροσωπικές σχέσεις με τον πελάτη – καταναλωτή και συνήθως «κινούνται» με συγκεκριμένη πελατεία.

Κάτι τέτοιο σημαίνει ότι σε περιπτώσεις αισχροκέρδειας το κόστος για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι πολύ μεγαλύτερο σε σχέση με τις μεγαλύτερες και τα πολυκαταστήματα, καθώς ο κίνδυνος της απώλειας καταναλωτών είναι πολύ πιο άμεσος και καθοριστικός. Σύμφωνα με τον Κ. Τζωρτζάκη, το εμπόριο αποτελεί το τελευταίο στάδιο σε μια ολοκληρωμένη διαδικασία η οποία ξεκινά από την παραγωγή, την βιομηχανία και συνεχίζει στην διανομή και κάποιες φορές στο χονδρικό εμπόριο για να ολοκληρωθεί στην αγορά των προϊόντων από τους καταναλωτές στις μεγάλες ή μικρομεσαίες επιχειρήσεις (Τζωρτζάκης Κ. & Τζωρτζάκη Α., (1999). Συνεπώς βρισκόμαστε ανάμεσα σε μια κατάσταση η οποία δεν βοηθά ιδιαίτερα τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, καθώς οι βιομηχανίες πωλούν ακριβά σε αυτές και οι καταναλωτές ζητούν να αγοράζουν φθηνά. Οι υπεύθυνοι των επιχειρήσεων αυτών, είναι υποχρεωμένοι να επωμίζονται την ακρίβεια αυτή και εν συνεχεία να την μεταφέρουν στην πώληση των αγαθών ή υπηρεσιών τους. Αυτό δεν σημαίνει πάντα ότι γίνεται με απώτερο σκοπό την αύξηση των κερδών, αλλά την περαιτέρω επιβίωση τους.

Φυσικά πρωταρχικός σκοπός σε αυτήν την εργασία δεν είναι η θυματοποίηση των εμπόρων και η δικαιολόγηση τους γιατί πωλούν ακριβά, αλλά η επεξήγηση των μορφών των επαγγελματικών δανείων στα οποία καταφεύγουν οι υπεύθυνοι των μικρομεσαίων επιχειρήσεων προκειμένου να καλύψουν τις επαγγελματικές τους ανάγκες. Αυτό όμως το οποίο θα πρέπει να τονιστεί είναι το γεγονός πως ζούμε σε μια ιδιαίτερα ανταγωνιστική κοινωνία, όπου οι απαιτήσεις εκ μέρους των καταναλωτών συνεχώς αυξάνονται και οι αντιδράσεις τους απέναντι στην «ακρίβεια» και την ποιότητα των αγαθών και υπηρεσιών που λαμβάνονται, συντελούν στην ολοένα και αυξανόμενη υποχρέωση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων για βελτίωση της παραγωγής τους. Σύμφωνα με την ετήσια οικονομική ανάλυση των

αποτελεσμάτων του 2007 που διεξήχθη από την εταιρεία ICAP, μόνο το 5% των μεγάλων επιχειρηματικών μονάδων παρουσίασαν υψηλά κέρδη και τα οποία αγγίζουν περίπου το 35% κερδοφορίας (ICAP – Οδηγός Επιχειρήσεων – Έκδοση 2008).

Όμως είναι αδιαμφισβήτητο γεγονός πως σε μια κοινωνία η οποία σε καθημερινή βάση γίνεται συνεχώς εξαρτώμενη από ένα ταχύτατα εξελισσόμενο περιβάλλον οικονομικής διάθεσης αγαθών και υπηρεσιών, τις απαντήσεις σχετικά με τις προτιμήσεις των προϊόντων μπορεί να τις δώσει μόνο ο Έλληνας καταναλωτής. Ο συγκεκριμένος είναι ο μόνος ο οποίος μπορεί να προτιμήσει και να στηρίξει τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις και μέσω αυτής την συμπεριφοράς του να τις ενδυναμώσει. Με τον τρόπο αυτό μπορεί να τιμωρήσει τα μεγάλα πολυκαταστήματα και εμπορικά κέντρα, τα οποία πωλούν ακριβότερα και εισάγουν σε ορισμένες περιπτώσεις την κερδοσκοπία και την αισχροκέρδεια. Μπορούν επίσης να ωθήσουν τους υπευθύνους των αποκαλούμενων μικρομεσαίων επιχειρήσεων να αναζητήσουν νέους τρόπους ευελιξίας και νέες πηγές, με απώτερο σκοπό την προσέλκυση νέων καταναλωτών – πελατών με την εφαρμογή προσιτών και σταθερών τιμών στην πορεία του χρόνου.

Μέσα λοιπόν από όλα τα παραπάνω που αναφέρθηκαν σχετικά με την πορεία των μικρομεσαίων επιχειρήσεων εντός της αγοράς αλλά και τους παράγοντες εκείνους που μπορούν να επιδράσουν αρνητικά, οι καταναλωτές προσπαθούν να επιλέγουν τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις εκείνες οι οποίες θα τους προσφέρουν σιγουριά και άριστη εξυπηρέτηση.

2 Οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις στην Ελλάδα και πως Επηρεάζονται από τις Οικονομικές Τάσεις της Αγοράς

2.1 Η έννοια της “Μικρομεσαίας Επιχείρησης” στην Ελλάδα και θεσμοί που σχετίζονται με την λειτουργία τους

Αναφερόμενος κάποιος στην έννοια της “επιχείρησης”, θα μπορούσε να πει πως πρόκειται για έναν από τους σημαντικότερους θεσμούς μιας κοινωνίας. Η συγκεκριμένη έννοια κατέχει την ίδια θέση που έχουν και άλλοι εξίσου σημαντικοί θεσμοί, όπως η αγορά και το κράτος εντός μιας κοινωνίας. Με την λειτουργία όλων των ειδών των επιχειρήσεων, επιτυγχάνεται η παραγωγή του μεγαλύτερου μέρους του πλούτου μιας κοινωνίας, παρέχεται η δυνατότητα στις διάφορες κυβερνήσεις να καταπολεμήσουν την ανεργία με την δημιουργία θέσεων εργασίας καθώς επίσης γίνεται εφικτή η παροχή εκπαίδευσης και κατάρτισης των μελών της κοινωνίας. Τέλος γίνεται προώθηση των επενδύσεων και των καινοτομιών που οδηγούν στην κοινωνική και οικονομική ανάπτυξη.

Οι πλέον επιτυχημένες κοινωνίες και οικονομίες έχουν την ικανότητα να βασίζονται σε λειτουργία επιτυχημένων επιχειρήσεων. Βέβαια για να μπορέσουν να υπάρχουν τέτοιου είδους επιχειρήσεις, θα πρέπει να υπάρχουν και οι κατάλληλες προϋποθέσεις. Οι θεσμοί εντός μιας κοινωνία, θα πρέπει να αποδέχονται και να σέβονται την παρουσία και το ρόλο των επιχειρηματιών και επιχειρήσεων αυτών. Η εξάσκηση κρατικής πολιτικής πρέπει να αποδέχεται το κρατικό περιβάλλον και να δημιουργεί μια αποτελεσματική λειτουργία και ανάπτυξη αυτού. Οι επιχειρήσεις που χαρακτηρίζονται ως επιτυχημένες, μπορούν να απολαμβάνουν το πλεονέκτημα της

επιτυχίας τους και να είναι σε θέση να μπορούν να σταματούν την λειτουργία τους έως ότου εξυγιανθεί η αγορά. Η κρατική πολιτική που εξασκείται, θα πρέπει πάντα να έχει ως πρωταρχικό σκοπό την κοινωνική συνεισφορά των διαφόρων επιχειρήσεων. Θα πρέπει να φροντίζει για την εφαρμογή των νόμων και των κανόνων ανταγωνισμού αλλά και την δίκαιη διανομή διαφόρων κοινωνικών πλεονασμάτων.

Η ύπαρξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην Ελλάδα ξεπερνά το 99% των επιχειρήσεων τόσο στην Ελλάδα όσο και την Ευρωπαϊκή Ένωση, ενώ οι πολύ μικρές επιχειρήσεις έως 9 ατόμων, ανέρχονται στο 97% στην Ελλάδα και στο 92% στην Ευρωπαϊκή Ένωση αντιστοίχως και απασχολούν το 56% των εργαζομένων στην Ελλάδα και το 35% στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Σύμφωνα με το Ευρωπαϊκό Παρατηρητήριο, η αύξηση της απασχόλησης θα επιτυγχάνει μέσω των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Οι επτά από τις δέκα νέες θέσεις εργασίας που θα προκύψουν, θα προέρχονται από αυτού του είδους τις επιχειρήσεις (ICAP – Οδηγός Επιχειρήσεων – Έκδοση 2006). Είναι εξίσου σημαντικό να αναφερθεί πως στους τομείς ενίσχυσης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, πραγματοποιείται μια προσπάθεια για απλούστευση της φορολογίας και κάποιες διαρθρωτικές κινήσεις στην αγορά, οι οποίες θα βοηθήσουν σημαντικά στην ανάπτυξη των αυτών.

Θα πρέπει να γίνει απολύτως κατανοητό πως οι υποδομές της Ελληνικής οικονομίας, είναι απαραίτητες για την σωστή και αποτελεσματική λειτουργία των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Σχετικά με τις υποδομές αυτές, οι κρατικοί παράγοντες θα πρέπει να φροντίζουν για την σωστή εφαρμογή των ιδιωτικών και δημοσίων επενδύσεων καθώς και την ομαλή λειτουργία των δικτύων που χρησιμοποιούν οι επιχειρήσεις αυτές. Δίκτυα όπως το ενεργειακό, τραπεζικό και τηλεπικοινωνιακό. Επιπλέον απαιτείται η απλούστευση των γραφειοκρατικών διαδικασιών, ένα

φαινόμενο που βασανίζει τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην συναλλαγή τους με το δημόσιο καθώς και η παύση κάποιων αντικινήτρων και ευκολία πρόσβασης στο τραπεζικό σύστημα. Το γεγονός αυτό θέτει τους όρους για την καλύτερη εφαρμογή ενός σωστού νομοθετικού πλαισίου για την ορθή λειτουργία των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, αλλά και για μια δημόσια διοίκηση η οποία θα μεριμνά για την εφαρμογή της κυβερνητικής πολιτικής χωρίς να θέτει φραγμούς στην λειτουργία των οικονομικών δραστηριοτήτων.

Το κάθε διοικητικό και νομοθετικό πλαίσιο, θα πρέπει να τονίζει την προστασία των δικαιωμάτων της μικρομεσαίας επιχείρησης στην Ελλάδα, την ταχεία επίλυση όποιων διαφορών με το δημόσιο καθώς και την άμεση και αποτελεσματική εφαρμογή νόμων και κανόνων προστασίας των πολιτών και του ευρύτερου κοινωνικού περιβάλλοντος. Θα πρέπει επίσης να γίνει κατανοητό, πως μια μικρομεσαία επιχείρηση δεν λειτουργεί ανεξάρτητη από νόμους και θεσμούς εντός μιας κοινωνίας. Οι θεσμοί αυτοί σχετίζονται άμεσα από τις εκάστοτε φορολογικές και ασφαλιστικές δικλίδες που υπάρχουν και έχουν θεσπιστεί για την προστασία των εργαζομένων σε αυτές. Προκειμένου όμως οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις να μπορέσουν να λειτουργούν σωστά και να μην παρεμποδίζονται από τέτοιου είδους θεσμούς, θα πρέπει να εφαρμόζονται όσο το δυνατόν καλύτερα τα εξής παρακάτω :

- Δημιουργία ενός ενιαίου φορέα διοικητικών διαδικασιών και αδειών
- Απλούστευση και κωδικοποίηση των ρυθμίσεων και αδειών που χορηγούνται σε ετήσια βάση
- Παροχή φορολογικών κινήτρων για τις επιχειρήσεις

- Εφαρμογή και εποπτεία αναπτυξιακών κινήτρων για την υλοποίηση κάποιων έργων υποδομής μικρομεσαίων επιχειρήσεων, σε βάση ανάπτυξης οργανισμών περιφέρειας.

2.2 Η σημασία των “Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων” για την Ελλάδα

Έως και το έτος 1970, η οικονομική θεωρία εκείνης της εποχής τόνιζε ιδιαίτερα τα σημαντικά πλεονεκτήματα των μεγάλων και δυνατών επιχειρήσεων αφού θεωρούσε πως η επιτυχία κάποιας επιχείρησης ήταν συνυφασμένη με το μέγεθος εκείνης. Το ακριβές μέγεθος της παραγωγής και οι διάφορες οικονομίες κλίμακας, ήταν από τα πλέον καθοριστικά σημεία για την περαιτέρω επιβίωση και ανταγωνιστικότητα μιας μεγάλης ή μικρής επιχείρησης στην Ελληνική κοινωνία. Κάτι τέτοιο βέβαια ενίσχυε σημαντικά την ανάπτυξη των μεγάλων επιχειρήσεων και έθετε κάποιους φραγμούς στην ανάπτυξη των αποκαλούμενων “Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων”. Τα διάφορα όμως εμπειρικά στοιχεία σε παγκόσμια βάση, δείχνουν ότι τα εκάστοτε οικονομικά αποτελέσματα δεν συμβαδίζουν απολύτως με το μέγεθος των επιχειρήσεων. Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις απασχολούν μεγάλο μέρος του ενεργού εργατικού πληθυσμού της χώρας και η παρουσία τους εξελίσσεται σε βασικό παράγοντα αύξησης της απασχόλησης, προώθησης της επιχειρηματικής καινοτομίας και βελτίωση της παραγωγικότητας.

Μια μικρομεσαία επιχείρηση δεν ορίζεται από έναν ευρέως αποδεκτό ορισμό αλλά κάθε φορά αναφέρεται βάσει των συγκεκριμένων κοινωνικών και οικονομικών συνθηκών που επικρατούν στην χώρα και των εφαρμοσμένων σε αυτήν πολιτικών (Κόγκας, Δ., (2007). Μια μικρομεσαία επιχείρηση μπορεί να απασχολεί διαφορετικό αριθμό εργαζομένων από χώρα σε χώρα, αφού οι διαφορές που εντοπίζονται στον πληθυσμό μιας χώρας μπορούν να καθορίζουν και τα ανάλογα μεγέθη. Για παράδειγμα, μια μικρομεσαία επιχείρηση στις Η.Π.Α. μπορεί να απασχολεί περίπου

400 εργαζομένους, στην Κίνα λιγότερο από 300 και στις χώρες της Γαλλίας και Γερμανίας κάτι λιγότερους από 45.

Σύμφωνα με τον αντίστοιχο νόμο που υπάρχει στην Ευρωπαϊκή Ένωση (αρ. L107/8, 30-4-96), ως μικρομεσαία επιχείρηση ορίζεται εκείνη η οποία απασχολεί έως 250 άτομα εργατικό προσωπικό, επιτυγχάνει έναν ετήσιο κύκλο εργασιών έως 40 εκατομμύρια ευρώ και το σύνολο του ισολογισμού της δεν υπερβαίνει τα 27 εκατομμύρια ευρώ (OECD, Key ICR Indicator). Στην χώρα της Ελλάδας βέβαια, ως μικρομεσαία επιχείρηση ορίζεται εκείνη η οποία απασχολεί έως 100 άτομα εργατικό προσωπικό. Μια τέτοιου είδους επιχείρηση στον Ελληνικό χώρο, είναι συνήθως οικογενειακής φύσης και η διοίκηση της εξασκείται από τον κάτοχο της και επιχειρηματία αυτής. Σύμφωνα με αυτές τις συνθήκες, η Τράπεζα της Ελλάδος και για λόγους χρηματοδότησης από το αντίστοιχο κεφάλαιο της Νομισματικής Ένωσης 197/11/78, χαρακτηρίζει την μικρομεσαία επιχείρηση ως *“μεταποιητική όπου το ανώτατο ύψος του μέσου κύκλου εργασιών της αντίστοιχης τελευταίας τριετίας δεν υπερβαίνει τα 2.500.000 ευρώ”* (OECD, Key ICR Indicators).

Η Ελλάδα θεωρείται η χώρα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, αφού αυτού του είδους οι εταιρείες οι οποίες απασχολούν λιγότερο από 100 άτομα προσωπικό είναι πάρα πολλές. Οι επιχειρήσεις αυτές δραστηριοποιούνται στον δευτερογενή και τριτογενή τομέα. Εξίσου σημαντική είναι και η ύπαρξη των λεγόμενων *“μικρών”* επιχειρήσεων, που απασχολούν λιγότερο από 10 άτομα προσωπικό. Σε μια αντίστοιχη έρευνα που διεξήχθη από την ΕΣΥΕ κατά την περίοδο της δεκαετίας 1978-88, η μέση ετήσια μεταβολή της απασχόλησης ήταν υψηλότερη στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις (+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

μικρομεσαίων επιχειρήσεων 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 (ICAP – Οδηγός Επιχειρήσεων – Έκδοση 1997).

2.3 Τα πλεονεκτήματα και οι αδυναμίες των “Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων”

Οι αποκαλούμενες μικρομεσαίες επιχειρήσεις παρουσιάζουν πολλές αδυναμίες αλλά και πλεονεκτήματα συνάμα. Από τα πλέον σημαντικότερα μειονεκτήματα, είναι αυτό της χαμηλής παραγωγικότητας και το οποίο θα πρέπει να αποδοθεί στον χαμηλό βαθμό χρησιμοποίησης εξελιγμένης τεχνολογίας καθώς και ανεπαρκή ύπαρξη οργανωμένης παραγωγής. Επιπλέον η μη σωστή εφαρμογή εξελιγμένων μεθόδων διαχείρισης και Marketing αλλά και διοίκησης, αποτελούν σοβαρά μειονεκτήματα.

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα αλλά και παγκοσμίως, παρουσιάζουν κάποιες δυσκολίες πρόσβασης λόγω της ύπαρξης υψηλού κινδύνου που τις διακατέχει καθώς και έλλειψη ικανών εγγυήσεων λόγω της οικογενειακής τους φύσης. Ένα ακόμα μειονέκτημα που εντοπίζεται στην λειτουργία τους είναι και η περιορισμένη πρόσβαση που έχουν στις διάφορες κεφαλαιαγορές. Συνεπώς, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις καταλήγουν σε έναν βραχυπρόθεσμο δανεισμό αλλά και σε πιστώσεις προμηθευτών για την κάλυψη των αυξημένων αναγκών για κεφάλαιο κίνησης. Από αυτές τις επιχειρήσεις, λίγες είναι εκείνες οι οποίες εφαρμόζουν την μέθοδο leasing (χρηματοδοτική μίσθωση), την μέθοδο factoring (σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων) αλλά και την μέθοδο venture capital (επιχειρηματικό κεφάλαιο υψηλού κινδύνου), ως εναλλακτικές λύσεις εξεύρεσης επιχειρηματικών κεφαλαίων. Ως εκ τούτου, αυτού του είδους οι επιχειρήσεις

παρουσιάζουν πρόβλημα στην ανάπτυξη των επενδύσεων τους σε μεγάλη εμβέλεια και έχουν δυσκολία στον σχεδιασμό των επενδυτικών τους προγραμμάτων.

Θα πρέπει επίσης να τονιστεί πως οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις δεν κάνουν χρήση του στρατηγικού προγραμματισμού και άλλων σχετικών τεχνικών σύγχρονης διοίκησης και αρχών management. Επιπλέον δεν δίνουν ιδιαίτερη σημασία στις στρατηγικές συμμαχίες, την μέτρηση ικανοποίησης πελατών αλλά και στον ανταγωνισμό και την σύγκριση τους με άλλες επιχειρήσεις (Clarke T. & Clegg S., (1998). Σύμφωνα επίσης με τους ειδικούς, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις υστερούν σημαντικά έναντι των μεγάλων στον τομέα Marketing, στην ανάπτυξη των εξαγωγών αλλά και στην σαφή και αποτελεσματική χρήση δεδομένων πληροφόρησης (Clarke T. & Clegg S., (1998).

Η ύπαρξη βέβαια των μικρομεσαίων επιχειρήσεων δεν χαρακτηρίζεται από αδυναμίες και μειονεκτήματα. Οι λόγοι ύπαρξης τους είναι και εκείνοι που ουσιαστικά αποτελούν τα βασικά τους πλεονεκτήματα. Κάποια από αυτά τα πλεονεκτήματα είναι τα ακόλουθα :

- Ευελιξία στην παραγωγή
- Γρήγορη και εύκολη αφομοίωση της νέας τεχνολογίας και καινοτομίας
- Προσαρμοστικότητα στην αγορά
- Ταχύτητα στην λήψη των επιχειρηματικών τους αποφάσεων
- Συμβολή στην ανάπτυξη και απασχόληση απομονωμένων περιοχών
- Προσωπικές πελατειακές σχέσεις

Η χρήση αυτών των επιχειρήσεων από τους καταναλωτές και μέσω του ηλεκτρονικού εμπορίου, είναι ένα σοβαρό θέμα το οποίο θα αναλυθεί στο επόμενο

κεφάλαιο αυτής της πτυχιακής εργασίας. Συνάμα όμως η χρήση ευέλικτης τεχνολογίας μέσω υπολογιστών και η εισαγωγή νέων μηχανημάτων και υλικών, είναι ένας θετικός παράγοντας ο οποίος τείνει να μειώσει δραματικά το κατώτερο όριο στις κλίμακες παραγωγής. Η εκτίμηση η οποία διενεργείται σχετικά με την οικονομική συμπεριφορά των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, είναι ένας παράγοντας ο οποίος προκαλεί το ενδιαφέρον των τραπεζών, προμηθευτών, επενδυτικών εταιρειών, ασφαλιστικών εταιρειών και ακαδημαϊκών ιδρυμάτων.

Κύριος στόχος όλων αυτών είναι ο προσδιορισμός της οικονομικά εύρωστης επιχείρησης ή αλλιώς της επιχείρησης που παρουσιάζει το μικρότερο πιστωτικό κίνδυνο (Montana P. & Charnov B., (2005). Βέβαια το σύνολο των προβληματικών και αδύναμων μικρομεσαίων επιχειρήσεων παρουσιάζει έντονο ενδιαφέρον για την άσκηση της κρατικής πολιτικής και ενδυνάμωσης αυτών των επιχειρήσεων αυτών. Χρειάζεται όμως μια περαιτέρω μελέτη η οποία θα ενσωματώνει κάποιες ποιοτικές πληροφορίες σχετικά με τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις και τομείς αυτών, όπως τεχνογνωσία, θέση τους στην αγορά, διοίκηση και επίπεδο έρευνας και ανάπτυξης.

2.4 Προοπτικές για τις “Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις”

Είναι γεγονός αδιαμφισβήτητο πως οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις κατέχουν ιδιαίτερα υψηλό βάρος για την Ελληνική οικονομία και από την επιτυχία τους ανάπτυξη, εξαρτάται και μεγάλο μέρος της οικονομικής πορείας του τόπου. Όπως κάθε είδους επιχείρηση, έτσι και οι μικρομεσαίες παρουσιάζουν προοπτικές αλλά και προβλήματα. Για να μπορέσουν να είναι πιο ανταγωνιστικές, θα πρέπει να υιοθετήσουν και να εφαρμόσουν στρατηγικές σημασίας, με ή χωρίς την συμβολή του κράτους. Μέσα σε αυτό το πλαίσιο, είναι επιτακτική η ανάγκη ενός σχεδίου ανάπτυξης για τις επιχειρήσεις αυτές. Σε αυτό το σχέδιο ανάπτυξης θα πρέπει να κωδικοποιηθούν και να συγκεντρωθούν όλα τα μέτρα που τάσσονται υπέρ της λειτουργίας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και να εντοπισθούν τυχόν αδυναμίες και ελλείψεις.

Όπως έχει ειπωθεί αρκετές φορές εντός του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου, χαρακτηρίζεται ως επιτακτική η ανάγκη για δημιουργία νέου χρηματοδοτικού πλαισίου στήριξης, δημιουργία απαιτούμενων υποδομών, όπως εκθεσιακοί χώροι, κέντρα καινοτομίας και σχεδιασμού προϊόντων, υποστήριξης και πληροφόρησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, στήριξη των παραγομένων προϊόντων με κατοχύρωση των προδιαγραφών ποιότητας και αποκλεισμού των προϊόντων που δεν πληρούν προϋποθέσεις υγιούς ανταγωνισμού, ενθάρρυνση δημιουργίας συνεργασιών των επιχειρήσεων, συνεργασίες με πανεπιστημιακά ιδρύματα και ερευνητικά κέντρα για προώθηση της έρευνας, τεχνολογίας και καινοτομίας, δημιουργία «θερμοκοιτίδων», για τη στήριξη των νέων επιχειρήσεων, προώθηση της δικτύωσής τους και του ηλεκτρονικού επιχειρείν στις επιχειρήσεις αυτές (OECD, Key ICR Indicators).

3 Μεθοδολογία και Τρόπος Συλλογής Πηγών και Πληροφοριών Εκπόνησης Πτυχιακής Εργασίας

Σε αυτό το κεφάλαιο παρουσιάζονται οι τρόποι με τους οποίους ολοκληρώθηκε η συγκέντρωση των απαραίτητων στοιχείων για την συγγραφή αυτής της πτυχιακής εργασίας. Η συλλογή των στοιχείων ολοκληρώθηκε μέσω βιβλιογραφικής έρευνας και συλλογής σχετικών στοιχείων για την λειτουργία των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και τις μορφές των επαγγελματικών δανείων στα οποία οι υπεύθυνοι των επιχειρήσεων αυτών καταφεύγουν σε πολλές των περιπτώσεων. Από τις αντίστοιχες πηγές που αφορούν το συγκεκριμένο αντικείμενο μελέτης, εξάχθηκαν χρήσιμα συμπεράσματα σχετικά με τις ιδιαιτερότητες και τα χαρακτηριστικά των μικρομεσαίων επιχειρήσεων αλλά και των σχετικών επαγγελματικών δανείων. Επίσης στην αναζήτηση συμπληρωματικών πληροφοριών θα βοηθήσουν κάποιες σημειώσεις από βιβλία και πληροφορίες από το διαδίκτυο, τα οποία έχουν γραφτεί και παρουσιαστεί από άλλους συγγραφείς πρωτότερα.

Θα πρέπει να αναφερθεί πως η συλλογή πληροφοριών και δεδομένων αποτελούν τα κύρια στοιχεία μιας έρευνας και καταγραφής αυτής, σχετικά με την μελέτη ενός φαινομένου ή γεγονότος όπως και στην συγκεκριμένη περίπτωση (Saunders M., Lewis P. and Thornhill A., 2000). Επιπλέον μπορούν να χαρακτηριστούν ως πρωτογενή στοιχεία για την έρευνα ενός θέματος, αφού παρέχουν σημαντικές πληροφορίες για αυτή αλλά και τις υποθέσεις που μπορούν να γίνουν. Οι πληροφορίες και τα δεδομένα σε αυτήν την συγκεκριμένη φάση μπορούν να τροφοδοτήσουν την σχεδιαστική διαδικασία του πλάνου θα παρουσιαστεί στην συγκεκριμένη έρευνα και πτυχιακή εργασία. Σε αυτό το πλάνο μπορούν να

αναφέρονται ξεκάθαρα ο τρόπος με τον οποίο πραγματοποιήθηκε η συλλογή των πληροφοριών και πώς τεκμηριώνονται μέσα στην μελέτη και εργασία.

Η έρευνα η οποία διεξήχθει στην συγκεκριμένη μελέτη, βοήθησε την φοιτήτρια στην κατανόηση του θέματος της πτυχιακής της εργασίας αλλά και στα καθημερινά γεγονότα που συνδέονται άμεσα με το θέμα που παραθέτει. Οι άνθρωποι διεξάγουν κάποια έρευνα για να συλλέξουν αποτελέσματα με ένα συστηματικό τρόπο, και επομένως να εμπλουτίσουν τις γνώσεις τους (Saunders et all, 2005). Κάθε ακαδημαϊκή έρευνα απαιτεί μια “μεθοδολογία” προκειμένου να αναλύσει τα αποτελέσματα. Αυτή αποτελείται από τρόπους και μεθόδους παραγωγής και ανάλυσης δεδομένων έτσι ώστε οι διάφορες θεωρίες να δοκιμαστούν και να γίνουν αποδεκτές είτε να απορριφθούν. Επομένως η μεθοδολογία η οποία χαρακτηρίζεται ως πρωταρχική, σχετίζεται τόσο με την λεπτομερή έρευνα μέσω της οποίας συλλέγονται τα δεδομένα καθώς και με τις πιο γενικές φιλοσοφικές απόψεις. Ο τρόπος που σκέφτονται οι άνθρωποι σχετικά με την ανάπτυξη των γνώσεων μας, επηρεάζει σημαντικά τον τρόπο με τον οποίο διεξάγουν την έρευνα (Saunders et all, 2005).

3.1 Συλλογή Δεδομένων

Λόγω της βιβλιογραφικής και ερευνητικής φύσης της συγκεκριμένης εργασίας, ένα είδος μεθοδολογίας δευτερευούσης έρευνας χρησιμοποιείται για να οδηγήσει στα αποτελέσματα τα οποία επιθυμεί η φοιτήτρια. Ένας αριθμός μεθόδων εμπλέκεται, προκειμένου να την καταστήσει ικανή να επιτύχει μια μεγαλύτερη κατανόηση των πηγών που χρειάζεται για την ανάλυση των σκέψεων της σχετικά με το θέμα που ερευνά. Αυτό είναι αναγκαίο μέσα σε μια έρευνα και μελέτη, καθώς τα αποτελέσματα τα οποία συλλέγονται από μια συγκεκριμένη περιοχή μπορούν να είναι περισσότερο αποτελεσματικά από εκείνα που προέρχονται από κάπου αλλού. Κάθε μέθοδος συλλογής δεδομένων έχει τόσο πλεονεκτήματα όσο και μειονεκτήματα.

Ο συνδυασμός λοιπόν μεθόδων συλλογής πληροφοριών και δεδομένων, βοηθά σημαντικά στο να μειωθούν τα μειονεκτήματα που μπορούν να παρουσιαστούν στην έρευνα και τα οποία η συγγραφέας θέλει να ελαχιστοποιήσει. Βέβαια όπως θα αποδειχτεί και στην συνέχεια και όπως ήδη αναφέρθηκε παραπάνω, η έρευνα και μελέτη του συγκεκριμένου θέματος βασίζεται καθαρά σε βιβλιογραφική έρευνα και συλλογής σχετικών στοιχείων για την λειτουργία των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και τις μορφές των επαγγελματικών δανείων στα οποία οι υπεύθυνοι των επιχειρήσεων αυτών καταφεύγουν σε πολλές των περιπτώσεων.

3.2 Δευτερεύοντα Δεδομένα

Ως Δευτερεύοντα δεδομένα περιγράφονται εκείνα στα οποία οι πληροφορίες συλλέγονται και καταγράφονται από κάποιον άλλον νωρίτερα και για σκοπούς, οι οποίοι είναι διαφορετικοί από εκείνους του συγγραφέα (Saunders M., Lewis P. and Thornhill A., 2000). Τα δευτερεύον δεδομένα παρέχουν την βάση για ένα καλό ιστορικό πληροφοριών, θέτοντας ικανή την συγγραφέα να καταλάβει το αντικείμενο εργασίας της καθώς και να παρέχουν σημαντικές πληροφορίες για στήριξη των θεωριών από την πρωταρχική έρευνα. Είναι ευνόητο λοιπόν ότι μπορεί ευκολότερα κάποιος να βρει δευτερεύον δεδομένα για την έρευνα του, αφού αυτά έχουν γραφτεί προηγουμένως και έχουν εκδοθεί σε κάποια έντυπο τύπο ή στο διαδίκτυο. Τα περιοδικά και ο έντυπος τύπος είναι πρωταρχική φιλολογική πηγή για κάθε πληροφορία. Τα άρθρα σε αυτά είναι ικανοποιητικά προσβάσιμα και αναφέρονται σε ποικίλα θέματα της καθημερινότητας (Zikmund W.G., 2000).

Επιπλέον τα βιβλία αλλά και τα άρθρα τα οποία χρησιμοποιήθηκαν σε αυτήν την συλλογή πληροφοριών και προτάσεων, παρείχαν πληροφορίες οι οποίες έδωσαν στην συγγραφέα την ευκαιρία να αναπτύξει αναλυτικά τις θέσεις της στην συγκεκριμένη έρευνα. Πάντα τα βιβλία αποτελούν μια αξιόπιστη μέθοδο συλλογής πληροφοριών, καθώς έχουν γραφτεί για ένα συγκεκριμένο σκοπό και παρέχουν συγκροτημένη σκέψη και ανάπτυξη αντικειμένου. Το σημαντικότερο όμως πλεονέκτημα των δευτερογενών στοιχείων αφορά το μικρό κόστος και το σύντομο χρονικό διάστημα που απαιτείται για τη συλλογή τους.

Αν οι πληροφορίες που απαιτούνται είναι διαθέσιμες με τη μορφή δευτερογενών στοιχείων, ο ερευνητής απλά χρειάζεται να προστρέξει στην πηγή

τους, να τα εντοπίσει και να τα συγκεντρώσει. Αυτό συνήθως απαιτεί μικρό χρονικό διάστημα και μικρό κόστος. Ακόμη και στην περίπτωση που υπάρχει κάποια χρέωση για τη χρήση τους, το κόστος είναι πολύ μικρότερο από αυτό που θα απαιτείτο για να συγκεντρώσει η εταιρεία τα στοιχεία αυτά. Πρέπει όμως να λαμβάνεται υπόψιν ότι όταν χρησιμοποιούνται δευτερογενή στοιχεία, είναι πολλές φορές αναγκαίο να γίνουν υποθέσεις και παραδοχές ώστε να καταστεί δυνατή η όσο αποτελεσματικότερη χρήση τους. Ο αποφασιστικός παράγοντας εδώ είναι η χρησιμοποίηση “λογικών” υποθέσεων και παραδοχών.

3.2.1 Μειονεκτήματα Δευτερογενών Δεδομένων

Παρά την σπουδαιότητα αλλά και την χρησιμότητα που παρουσιάζουν τα δευτερογενή δεδομένα στην διεκπεραίωση και συλλογή στοιχείων, εμφανίζουν τρία (3) σημαντικά προβλήματα :

- ❖ *Διαθεσιμότητα* : Για συγκεκριμένα προβλήματα είναι δυνατόν να μην υπάρχουν δευτερογενή δεδομένα
- ❖ *Ακρίβεια* : Ελλείψεις και μεθοδολογικές λεπτομέρειες που τις περισσότερες φορές δεν αναφέρονται καθόλου
- ❖ *Επάρκεια* : Μπορεί να υπάρχουν δευτερογενή δεδομένα τα οποία είναι διαθέσιμα και αρκετά ακριβή, αλλά να μην επαρκούν για να καλύψουν τις ανάγκες του συγγραφέα ή ερευνητή ενός θέματος

3.2.2 Πηγές Δευτερογενών Δεδομένων

Οι πηγές των δευτερογενών δεδομένων, χαρακτηρίζονται ως *εσωτερικές* και *εξωτερικές*. Ως εσωτερικές αναφέρονται εκείνες οι οποίες περιλαμβάνουν πληροφορίες και ερμηνείες σχετικά με τα διάφορα επαγγελματικά δάνεια και μορφές αυτών που προορίζονται για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις και ως εξωτερικές χαρακτηρίζονται εκείνες που παρέχουν χρήσιμες πληροφορίες και στοιχεία που έχουν δημοσιευθεί νωρίτερα σε διάφορες μελέτες ή παρέχονται επί πληρωμή από διάφορους οργανισμούς έρευνας, τις διάφορες κλαδικές μελέτες και δημοσιεύσεις Οργανισμών και Υπουργείων.

3.3 Ανάλυση Δεδομένων

Τα στοιχεία που συλλέγονται από την φοιτήτρια παράγουν ποιοτικά δεδομένα, τα οποία αναλύονται και επεξεργάζονται από το άτομο αυτό. Οι απαντήσεις που προσφέρονται σε αυτήν και σε συνδυασμό με τις πηγές που η ίδια έχει επιλέξει για να τεκμηριώσει την έρευνα της, θα την βοηθήσουν στην συνέχεια να εκτιμήσει σωστά τα γεγονότα και τις πηγές αυτές και να καταλήξει στα συμπεράσματα της.

4 Οι Λειτουργίες και τα Κυριότερα Χαρακτηριστικά των Εμπορικών Τραπεζών οι Οποίες Εμπλέκονται στην Δανειοδότηση των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων

4.1 Βασικές Λειτουργίες Χρηματοοικονομικών και Εμπορικών Τραπεζών

Τα πρώτα ουσιαστικά αλλά ακόμα δειλά δείγματα της χρηματοοικονομικής και εμπορικής λειτουργίας των τραπεζών σε παγκόσμιο επίπεδο, θα μπορούσαμε να πούμε ότι ξεκινούν την δεκαετία του 1950, διότι η παγκόσμια ύφεση της δεκαετίας του 1930 και ο δεύτερος παγκόσμιος πόλεμος δεν άφησαν πολλά περιθώρια ανάπτυξης των πολυεθνικών εταιρειών νοτίτερα. Σημαντική εξέλιξη στο παγκόσμιο εμπόριο και στις επενδύσεις των πολυεθνικών εταιριών στο εξωτερικό ήταν η συμφωνία του Bretton Woods και η σταθεροποίηση των συναλλαγματικών ισοτιμιών (Sachs J., Warner A., 1995) Κατά την δεκαετία του 1960, η σύγχρονη Διεθνής Εμπορική και Χρηματοοικονομική Τραπεζική όπως την γνωρίζουμε σήμερα, εξελίχτηκε ακόμη περισσότερο. Την περίοδο αυτή, το οικονομικό και νομισματικό περιβάλλον έγινε ευνοϊκότερο για την δραστηριοποίηση πολλών επιχειρήσεων στους τόπους έδρας τους αλλά και σε απομακρυσμένες γεωγραφικά περιοχές. Οι πρώτες χώρες υποδοχής των εμπορικών τραπεζών ήταν χώρες που διέθεταν πόλεις - οικονομικά κέντρα όπως για παράδειγμα το Λονδίνο.

Οι βασικότεροι παράγοντες που οδήγησαν στη ραγδαία αύξηση του αριθμού των εμπορικών τραπεζών που δραστηριοποιούνται σε μια χώρα ήταν οι εξής ακόλουθοι :

i) Η αύξηση του αριθμού των πολυεθνικών εταιριών

Η αύξηση των πολυεθνικών επιχειρήσεων στο εξωτερικό μετά το δεύτερο παγκόσμιο πόλεμο, είχε ως αποτέλεσμα τη ραγδαία ανάπτυξη της εμπορικής τραπεζικής δραστηριότητας. Οι τράπεζες έπρεπε να ακολουθήσουν τις θυγατρικές των πολυεθνικών στις χώρες του εξωτερικού για να διατηρήσουν την προνομιακή σχέση που είχαν αναπτύξει με αυτές και για να αποθαρρύνουν ανταγωνίστριες τράπεζες. Μια από τις κυριότερες αιτίες που δημιούργησαν τις προϋποθέσεις για τη ραγδαία αύξηση των πολυεθνικών επιχειρήσεων ήταν η πολιτική προστατευτισμού που εφάρμοσαν οι περισσότερες κυβερνήσεις, το οποίο δημιούργησε εμπόδια στην ελεύθερη ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου.

ii) Η ανάπτυξη της αγοράς του ευρωσυναλλάγματος

Ευρωσυνάλλαγμα θεωρείται οποιοδήποτε νόμισμα, εφόσον χρησιμοποιείται για την πραγματοποίηση συναλλαγών σε χώρα διαφορετική από την χώρα έκδοσης, ενώ η αγορά στην οποία πραγματοποιούνται συναλλαγές επί ενός νομίσματος διαφορετικής εθνικότητας ονομάζεται ευρωαγορά. Οι πρώτες ευρωαγορές εμφανίστηκαν από τα πλεονάσματα δολαρίων που διέθεταν οι πολυεθνικές εταιρείες. Στο Λονδίνο για παράδειγμα λειτουργούσαν πολλές τέτοιες επιχειρήσεις και αποτελούσε το ιδανικότερο κέντρο για την ανάπτυξη της ευρωαγοράς συναλλάγματος. Ένας άλλος σημαντικός λόγος για την ανάπτυξη της αγοράς

ευρωδολαρίων, ήταν το έλλειμμα του ισοζυγίου πληρωμών στις ΗΠΑ, αλλά και οι περιορισμοί που επέβαλε η αμερικανική κυβέρνηση στο τραπεζικό σύστημα.

iii) Η ανάπτυξη της αγοράς ευρωχρεωγράφων

Η αγορά των ευρωχρεωγράφων είναι μια διεθνής κεφαλαιαγορά, που διακινεί μακροπρόθεσμες ομολογίες. Τα ομόλογα διακρίνονται ανάλογα με την χώρα έκδοσης, την χώρα διαπραγμάτευσης και το νόμισμα στο οποίο είναι εκφρασμένα και κατατάσσονται σε εγχώρια και διεθνή. Τα διεθνή διακρίνονται στις εξής επιμέρους κατηγορίες που είναι τα ξένα ομόλογα, ευρωομόλογα και παγκόσμια ομόλογα. Αρχικά η αγορά αυτή αναπτύχθηκε εξαιτίας του αποκλεισμού που επέβαλαν οι ΗΠΑ στη διάθεση ξένων ομολογιών στην αγορά τους με την επιβολή Δασμού Εξισόσεως Επιτοκίων.

iv) Η δημιουργία αγοράς πιστώσεων

Ένα από τα μεγάλα προβλήματα που αντιμετώπιζε η διεθνής εμπορική τραπεζική της δεκαετίας του 1970, ήταν τα προβλήματα που είχαν σχέση με την παροχή δανείων με μεσομακροπρόθεσμο ορίζοντα. Τα δάνεια αυτά χορηγούνταν με σταθερό επιτόκιο, πράγμα που δεν επιθυμούσαν οι τράπεζες εξαιτίας του ολοένα αυξανόμενου πληθωρισμού αλλά και του γεγονότος ότι τα βραχυπρόθεσμα επιτόκια στην αγορά του ευρωσυναλλάγματος ήταν υψηλότερα. Η εμφάνιση των κοινοπρακτικών ευρωπιστώσεων με κυμαινόμενο επιτόκιο έλυσε το πρόβλημα των τραπεζών από τις απότομες διακυμάνσεις του πληθωρισμού. Με την εμφάνιση των ευρωπιστώσεων, οι τράπεζες ανέπτυξαν στενότερη συνεργασία σε διεθνές επίπεδο και απέκτησαν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε σχέση με τις εγχώριες εμπορικές

τράπεζες. Όλη αυτή η κατάσταση λοιπόν είχε ως αποτέλεσμα να σχηματιστούν δίκτυα εμπορικών τραπεζών στο εξωτερικό με σκοπό τη δημιουργία επιχειρηματικών συνεργασιών για τη διοχέτευση της ρευστότητας τους σε δάνεια αυτής της μορφής.

Οι κύριες βασικές λειτουργίες των χρηματοοικονομικών και εμπορικών τραπεζών, θεωρούνται η *χρηματική* και η *πιστωτική*. Ως *χρηματική λειτουργία* εννοείται η διευκόλυνση των χρηματικών συναλλαγών, παρέχοντας ταυτόχρονα το χρηματικό μέσο το οποίο δημιουργεί και διαχειρίζεται ένας ειδικός τύπος χρηματοπιστωτικού ιδρύματος, η κεντρική τράπεζα, καθώς και ένα αποτελεσματικό σύστημα πληρωμών και εκκαθάρισης συναλλαγών το οποίο αποτελεί λειτουργία των εμπορικών τραπεζών (Παπούλιας Γ., (1993). Σε διεθνές επίπεδο, η χρηματοοικονομική και εμπορική τραπεζική εκπληρώνει την χρηματική λειτουργία, τόσο με το να παρέχει διεθνή χρηματικά μέσα πληρωμών, όσο και με διεθνή συστήματα πληρωμών και εκκαθάρισης των συναλλαγών. Ουσιαστικά αυτό εκπληρώνεται από το διεθνές νομισματικό σύστημα που επικρατεί σε μια ορισμένη γεωγραφική περιοχή ή σε κάποια χρονική περίοδο, καθώς και από το σύστημα των διευθετήσεων μεταξύ των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων.

Με λίγα λόγια λοιπόν, η χρηματική λειτουργία των χρηματοοικονομικών εμπορικών τραπεζών συνίσταται μέσα στο πλαίσιο του υπάρχοντος νομισματικού συστήματος, από την μια πλευρά στην παροχή ενός διεθνούς χρηματικού μέσου και από την άλλη, στην μετατροπή κάποιο εθνικού νομίσματος το οποίο έχει εκδώσει η κεντρική τράπεζα κάποιας χώρας σε κάποιο άλλο εθνικό νόμισμα. Είναι σημαντικό να αναφέρουμε πως η χρηματική λειτουργία των εμπορικών τραπεζών άλλαξε σημαντικά ύστερα από την οικονομική και νομισματική ενοποίηση της Ευρώπης. Η χρηματική λειτουργία στις εμπορικές τράπεζες σήμερα, ουσιαστικά έχει αφαιρεθεί

από τις Εθνικές κεντρικές τράπεζες και ασκείται σε διεθνές επίπεδο από το ευρωπαϊκό σύστημα κεντρικών τραπεζών.

Ως πιστωτική λειτουργία εννοείται η διαμεσολάβηση μεταξύ των πλεονασματικών και ελλειμματικών οικονομικών μονάδων, για την διευκόλυνση της μεταφοράς και αποτελεσματικής κατανομής των χρηματοδοτικών πόρων και μπορεί να αφορά τις εξής λειτουργίες (Παπούλιας Γ., (1993) :

- Διαμεσολάβηση μεταξύ κρατών, η οποία γίνεται παραδοσιακά χωρίς την μεσολάβηση χρηματοπιστωτικού ενδιάμεσου
- Διαμεσολάβηση μεταξύ κρατών και ιδιωτικών επιχειρήσεων, η οποία πήρε μεγάλη έκταση κατά την δεκαετία του 1970, με την ανακύκλωση των πετροδολαρίων. Ουσιαστικά αυτή η μορφή διαμεσολάβησης πραγματοποιείται είτε μέσω των ευρωαγορών είτε με την εγκατάσταση ξένων τραπεζών στην ελλειμματική χώρα και
- Διαμεσολάβηση μεταξύ ιδιωτικών επιχειρήσεων, η οποία διαδόθηκε τα τελευταία χρόνια πραγματοποιείται είτε με τις δυο προηγούμενες μορφές, είτε μέσω της ανάπτυξης διασυνοριακών εμπορικών τραπεζικών συναλλαγών.

Συνοψίζοντας λοιπόν, θα λέγαμε ότι η χρηματοοικονομική διαμεσολάβηση των εμπορικών τραπεζών συνίσταται στην ανακατανομή, είτε της συνολικής εμπορικής ρευστότητας, είτε των διεθνών κεφαλαίων μεταξύ των διαφόρων χωρών. Έτσι λοιπόν στο σημείο αυτό θα μπορούσαμε να δώσουμε έναν ορισμό της διεθνούς εμπορικής χρηματοοικονομικής διαμεσολάβησης. Ως δραστηριότητες εμπορικής χρηματοοικονομικής τραπεζικής θεωρούνται όλες οι δραστηριότητες χρηματοπιστωτικής διαμεσολάβησης οι οποίες συνεπάγονται είτε (Ρεπούσης Σπ., 2006) :

- i) με την δημιουργία και διαχείριση ενός εμπορικού χρηματικού μέσου, είτε
- ii) με την διαμεσολάβηση στην μετατροπή από ένα εθνικό νόμισμα σε ένα άλλο, είτε
- iii) με την μεταφορά κεφαλαίων από τις πλεονασματικές μονάδες μιας χώρας στις ελλειμματικές μονάδες μιας άλλης, ανεξάρτητα από την χώρα εγκατάστασης του χρηματοπιστωτικού ενδιάμεσου, είτε
- iv) με την διαμεσολάβηση αποκλειστικά στο πλαίσιο ενός εθνικού χρηματοπιστωτικού συστήματος, από ένα ίδρυμα το οποίο έχει διαφορετική χώρα προέλευσης.

Εκτός από τις ιδιαιτερότητες των διεθνών και εγχώριων εμπορικών χρηματοοικονομικών λειτουργιών, υπάρχουν και ιδιαιτερότητες στον τρόπο που επιτελούνται αυτές οι λειτουργίες. Τόσο στην εθνική όσο και στην διεθνή χρηματοπιστωτική διαμεσολάβηση, η μεταφορά χρηματικών πόρων από τους αποταμιευτές στους δανειζόμενους μπορεί να γίνει είτε άμεσα είτε έμμεσα. Ως άμεση μορφή χρηματοδότησης θεωρείται, αυτή που διενεργείται μέσω των κεφαλαιαγορών διότι η διαμεσολάβηση των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων σε αυτές τις περιπτώσεις είναι πολύ περιορισμένη και σε ορισμένες περιπτώσεις δεν υπάρχει καθόλου. Τα χρηματοοικονομικά εμπορικά ιδρύματα και τράπεζες που εμπλέκονται κυρίως στην άμεση μορφή χρηματοδότησης είναι οι επενδυτικές τράπεζες και οι χρηματιστηριακές εταιρείες, ενώ στην έμμεση οι εμπορικές.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να αναφέρουμε και τα κυριότερα λοιπόν χαρακτηριστικά της διεθνούς εμπορικής χρηματοοικονομικής τραπεζικής, που θεωρούνται τα παρακάτω :

- ❖ Η άμβλυνση της διάκρισης μεταξύ άμεσης και έμμεσης διαμεσολάβησης είναι πολύ πιο έντονη στην διεθνή της έκφραση από ότι στην εθνική. Εκτός των εμπορικών τραπεζών δηλαδή θα πρέπει να συμπεριλαμβάνονται και όλα τα υπόλοιπα χρηματοοικονομικά ιδρύματα, ανεξάρτητα από την μορφή της διαμεσολάβησης που παρέχουν
- ❖ Η διεθνής χρηματοοικονομική διαμεσολάβηση συνεπάγεται μια πιο πολύπλοκη διαδικασία από αυτήν που διεξάγεται αποκλειστικά μέσα σε εθνικό πλαίσιο. Με λίγα λόγια στη διεθνή χρηματοοικονομική διαμεσολάβηση, η διαμεσολαβητική διαδικασία λαμβάνεται ως ενιαία, ανεξάρτητα από τον τύπο ή τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της και τμηματοποιείται η ίδια αυτή διαδικασία. Δεν υπάρχει δηλαδή, καμία εξειδίκευση των εμπορικών χρηματοοικονομικών ιδρυμάτων, υπάρχει εξειδίκευση των διαφόρων αγορών και κυρίως των διεθνών χρηματοοικονομικών κέντρων. Από την άλλη πλευρά σε εθνικό επίπεδο η εξειδίκευση των τραπεζών συνίσταται στο εντοπισμό των δραστηριοτήτων τους σε ένα συγκεκριμένο τμήμα της τραπεζικής αγοράς και στην ανάληψη από αυτές ολόκληρης της χρηματοοικονομικής διαμεσολάβησης.

Θα πρέπει επίσης να αναφέρουμε πως σχετικά με τις χρηματοοικονομικές λειτουργίες των εμπορικών τραπεζών, υπάρχει πολύ συγκεκριμένη εξειδίκευση των διαφόρων αγορών στο σύνολο τους (Mishkin, Fr., 1992). Η βασική διάκριση συνίσταται μεταξύ των αγορών στις οποίες διεξάγονται αποκλειστικά ή σχεδόν αποκλειστικά εργασίες χρηματοοικονομικής εμπορικής τραπεζικής και αυτών στις οποίες διεξάγονται βασικά εμπορικές τραπεζικές εργασίες σε εθνικό πλαίσιο και παράλληλα ασκούνται και εργασίες διεθνούς τραπεζικής. Τα χρηματοοικονομικά

ιδρύματα και εμπορικές τράπεζες, εκτός από την βασική απόφαση που πρέπει να πάρουν σχετικά με την είσοδο τους ή όχι στην διεθνή χρηματοοικονομική αγορά πρέπει να επιλέξουν ανάμεσα σε διάφορες εναλλακτικές λύσεις εάν η απόφασή τους είναι θετική. Μερικές από αυτές τις αποφάσεις είναι, εάν εγκατασταθούν σε ένα διεθνές χρηματοπιστωτικό κέντρο ή σε ένα εθνικό χρηματοπιστωτικό σύστημα, ή εάν θα εξειδικευτούν και σε ποιες εργασίες της διεθνούς χρηματοπιστωτικής διαμεσολάβησης.

Τέλος θα πρέπει να αναφερθεί η δημιουργία ορισμένων νέων κινδύνων για τα χρηματοοικονομικά ιδρύματα και εμπορικές τράπεζες. Οι πρόσθετοι αυτοί κίνδυνοι συνδέονται κυρίως με τα δύο βασικά χαρακτηριστικά της εμπορικής τραπεζικής σε διεθνές επίπεδο, δηλαδή την διαφορά της εθνικότητας της τράπεζας και του πελάτη της και την συνομολόγηση της συναλλαγής σε ξένο νόμισμα. Οι κίνδυνοι αυτοί είναι γνωστοί ως κίνδυνοι αγοράς και συναλλάγματος για τους οποίους θα η συγγραφέας θα αναφερθεί στις παρακάτω σελίδες αυτής της πτυχιακής εργασίας.

4.2 *Είδη Κινδύνων που Αντιμετωπίζουν οι Εμπορικές Τράπεζες Κατά τις Χρηματοοικονομικές Συναλλαγές και την Δανειοδότηση των Επιχειρήσεων*

Ως κίνδυνος χρηματοοικονομικών συναλλαγών, ορίζεται η μεταβλητότητα των πιθανών αποτελεσμάτων μιας οικονομικής πράξης ή συναλλαγής (Mishkin, Fr., 1992). Με άλλα λόγια, το αποτέλεσμα δεν μπορεί να προβλεφτεί ακριβώς και έτσι υπάρχει αβεβαιότητα. Γενικότερα οι τραπεζικοί κίνδυνοι που μπορεί να αντιμετωπίσει μια εμπορική τράπεζα κατά τις χρηματοοικονομικές της συναλλαγές, ταξινομούνται σε τρεις κατηγορίες :

i) Πιστωτικός κίνδυνος (credit risk)

Ο πιστωτικός κίνδυνος σχετίζεται με την πιστοληπτική ικανότητα των δανειζόμενων επιχειρήσεων και γενικότερα των αντισυμβαλλόμενων με τις εμπορικές τράπεζες. Σχετίζεται δηλαδή με την πιθανή ζημιά που μπορεί να αντιμετωπίσει ένας εμπορικός τραπεζικός οργανισμός από τον δανεισμό προς τις επιχειρήσεις. Με λίγα λόγια λοιπόν, ο πιστωτικός κίνδυνος ορίζεται από την ζημιά που μπορεί να προέλθει στο χρηματοπιστωτικό ίδρυμα από την αθέτηση της συμφωνίας εκ μέρους του δανειζόμενου, δηλαδή αφερεγγυότητα (Mishkin, Fr., 1992). Αν και ο πιστωτικός κίνδυνος μπορεί να πάρει πολλές μορφές ανάλογα με το είδος της συναλλαγής, παρ' όλα αυτά, αυτός ο απλός ορισμός υπογραμμίζει τόσο την ποιότητα όσο και την ποσότητα του κινδύνου. Στην κατηγορία του πιστωτικού κινδύνου ανήκουν επίσης οι εξής υποκατηγορίες :

- *Κίνδυνος αφερεγγυότητας ή αθέτησης (default risk)*. Η αφερεγγυότητα μπορεί να οριστεί με διάφορους τρόπους. Συνήθως είναι η αθέτηση εξόφλησης μιας υποχρέωσης (payment default). Η αθέτηση αυτή δηλώνεται όταν μια προγραμματισμένη πληρωμή δεν εξοφλείται για κάποιο χρονικό διάστημα μετά την λήξη της. Συνήθως το χρονικό διάστημα είναι μικρό για παράδειγμα 3 μήνες.
- *Κίνδυνος χώρας (sovereign risk)*. Συνδέεται με την αδυναμία αποπληρωμής δημόσιου χρέους
- *Κίνδυνος αντισυμβαλλόμενων (counterparty risk)*. Ορίζεται ως η αθέτηση των υποχρεώσεων του αντισυμβαλλόμενου
- *Κίνδυνος έκθεσης ως αποτέλεσμα μελλοντικής αφερεγγυότητας (exposure ή credit risk)*. Αυτός ο κίνδυνος δεν είναι πάντοτε σημαντικός και για ορισμένες δραστηριότητες είναι μηδενικός. Σημαντικός κίνδυνος υπάρχει στην περίπτωση των παράγωγων προϊόντων, όπου στην περίπτωση αυτή η πηγή του κινδύνου είναι οι μεταβολές της αγοράς.
- *Κίνδυνος ανάκτησης (recovery risk)*. Η ανάκτηση μέρους της ζημίας στην περίπτωση της αφερεγγυότητας δεν είναι προβλέψιμη και εξαρτάται από τον τύπο της αφερεγγυότητας και άλλους παράγοντες, όπως οι εγγυήσεις από τον δανειζόμενο και ο τύπος αυτών των εγγυήσεων.

ii) Κίνδυνος αγοράς (market risk)

Ο κίνδυνος αγοράς σχετίζεται ουσιαστικά με το μέγεθος της μεταβολής των τιμών των διαφόρων περιουσιακών στοιχείων. Η αποτίμησή του βασίζεται στην μεταβλητότητα των παραμέτρων της αγοράς των επιτοκίων (interest rate risk), των συναλλαγματικών ισοτιμιών (foreign exchange risk), των χρηματιστηριακών δεικτών

και μετοχών και στην ρευστότητα της αγοράς (liquidity risk), που στην ακραία περίπτωση της οδηγεί στην χρεοκοπία. Ο κίνδυνος αγοράς είναι ο κίνδυνος που προέρχεται από μια ενδεχόμενη μεταβολή της αξίας των χρεογράφων, με αποτέλεσμα να υποστεί ζημίες η επιχείρηση που τα διακρατά. Με λίγα λόγια, ορίζεται ως η απόκλιση της πραγματοποιούμενης απόδοσης ή/και τιμής του χρεογράφου από την αναμενόμενη απόδοση ή/και τιμή. Ο προσδιορισμός του ύψους αυτού του κινδύνου γενικά γίνεται με τον υπολογισμό της κατανομής των πιθανοτήτων όσον αφορά την διακύμανση της τιμής του χρεογράφου (Mamis, J., 1991). Οι κίνδυνοι αγοράς αναλύονται ως εξής :

- *Κίνδυνος επενδυτικής θέσης (position risk)*. Ανάλογα με το είδος του αξιόγραφου που αφορά την θέση στην οποία έχει πάρει το χρηματοπιστωτικό ίδρυμα ο κίνδυνος αυτός αναλύεται στους εξής επιμέρους: κίνδυνος θέσης σε χρεωστικούς τίτλους (debt instruments), κίνδυνος θέσης σε μετοχές (stocks), κίνδυνος θέσης σε παράγωγα (derivatives), κίνδυνος που αναφέρεται σε αναδοχή της έκδοσης τίτλων (underwriting).
- *Κίνδυνος διακανονισμού και αντισυμβαλλόμενων (settlement and counterparty risk)*. Ο κίνδυνος αυτός αναλύεται επίσης στον κίνδυνο αντισυμβαλλόμενων και στον στο κίνδυνο εκκαθάρισης της συναλλαγής και παράδοσης του αξιόγραφου (settlement and delivery risk).
- *Κίνδυνος συναλλάγματος (exchange rate risk)*.

iii) Λειτουργικός κίνδυνος (operational risk)

Ο λειτουργικός κίνδυνος σχετίζεται με την κακή λειτουργία των πληροφοριακών συστημάτων, των συστημάτων reporting και των εσωτερικών κανόνων παρακολούθησης της διαχείρισης του κινδύνου. Ταξινομούνται από αμελητέοι έως ουσιαστικοί και σημαντικοί. Εμφανίζονται είτε σε τεχνικό επίπεδο (technical risk), όπου υπάρχει ο κίνδυνος διακανονισμού (settlement risk), δηλαδή η πιθανότητα πραγματοποίησης ζημιών λόγω αδυναμίας συμψηφισμού κάποιων εμπορικών συναλλαγών, ο κίνδυνος έλεγχου λόγω βλάβης του μηχανογραφικού συστήματος όπως επίσης και πολλά αλλά, είτε στο επίπεδο οργανωτικής δομής της παρακολούθησης των κινδύνων που στην περίπτωση αυτή απαιτείται ο σαφής διαχωρισμός μεταξύ του τμήματος που αναλαμβάνει την διαχείριση του κινδύνου και του τμήματος του εσωτερικού ελέγχου (Mamis, J., 1991).

Στις παραπάνω επιχειρήθηκε να καταγραφεί μια αναφορά γενικά των κινδύνων που αντιμετωπίζουν οι εμπορικές τράπεζες κατά τις χρηματοοικονομικές τους συναλλαγές. Θα πρέπει όμως επιπλέον να αναφερθεί πως μετά την δεκαετία του 1960 και κυρίως την δεκαετία του 1970 όπου και εμφανίστηκαν τα πρώτα σοβαρά δείγματα της διεθνούς τραπεζικής και σε σχέση με την χρηματοοικονομική συμπεριφορά των εμπορικών τραπεζών, εμφανίστηκαν και ορισμένοι νέοι κίνδυνοι για τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα και τις εμπορικές τράπεζες στην δανειοδότηση των ιδιωτών αλλά και των επιχειρήσεων, ανεξαρτήτου μεγέθους. Οι πρόσθετοι αυτοί κίνδυνοι συνδέονται κυρίως με τα δύο βασικά χαρακτηριστικά της διεθνούς τραπεζικής, δηλαδή τη διαφορά της εθνικότητας της τράπεζας και του πελάτη της και την συνομολόγησης της συναλλαγής σε ξένο συνάλλαγμα και όπου είναι γνωστοί ως *κίνδυνοι χώρας και συναλλάγματος*

Κίνδυνος χώρας θεωρείται η πιθανότητα ένα κράτος ή οι κρατικοί οργανισμοί μιας συγκεκριμένης χώρας να βρεθούν σε αδυναμία ή να είναι απρόθυμοι, και οι ιδιώτες δανειζόμενοι να βρεθούν σε αδυναμία εκπλήρωσης των υποχρεώσεων τους προς ένα ξένο δανειστή και / ή επενδύτη για λόγους διαφορετικούς από αυτούς που συνδέονται με τους συνηθισμένους κινδύνους σε όλες τις δανειοδοτικές και επενδυτικές δραστηριότητες (Sachs J., Warner A., 1995). Όπως καταλαβαίνουμε λοιπόν από τον παραπάνω ορισμό, ο κίνδυνος χώρας συνίσταται από τον πολιτικό αλλά και τον οικονομικό κίνδυνο, οι οποίοι στην πράξη έχει αποδειχτεί ότι ουσιαστικά παρουσιάζουν υψηλό βαθμό συσχέτισης. Ο πολιτικός κίνδυνος συνδέεται μόνο με τα κράτη και αναφέρεται στην απροθυμία τους να εκπληρώσουν τις υποχρεώσεις τους. Η μέτρηση του γίνεται ουσιαστικά με ποιοτικές μεθόδους και εμπεριέχει σε μεγάλο βαθμό το στοιχείο της υποκειμενικής εκτίμησης.

Ο οικονομικός κίνδυνος από την άλλη προέρχεται από την αδυναμία των δανειζόμενων, είτε είναι κράτη είτε ιδιώτες να εκπληρώσουν της υποχρεώσεις τους. Ως ειδική μορφή του οικονομικού κινδύνου παρουσιάζεται ο κίνδυνος μετατροπής (transfer risk), ο κίνδυνος δηλαδή που συνδέεται μόνο με την έλλειψη δυνατότητας απόκτησης συναλλάγματος για την διεκπεραίωση των υποχρεώσεων των δανειζομένων. Για την μέτρηση του, χρησιμοποιούνται διάφοροι δείκτες, από τους οποίους οι πιο διαδεδομένοι είναι οι δαπάνες για την εξυπηρέτηση του δημόσιου χρέους, ως ποσοστού των εισπράξεων της χώρας από εξαγωγές, καθώς και ο δείκτης που μας παρουσιάζει τον βαθμό πιστωτικής φερεγγυότητας (creditworthiness), ο οποίος μέτρα την ικανότητα της χώρας να αντλεί κεφάλαια από τις διεθνείς κεφαλαιαγορές σε οποιαδήποτε μορφή.

4.3 Διαχείριση Χρηματοοικονομικών Κινδύνων Σχετικά με την Δανειοδότηση των Επιχειρήσεων Από Μέρους των Εμπορικών Τραπεζών

Ο κλάδος των εμπορικών τραπεζών εμφανίζει μια πολύ γρήγορη ανάπτυξη και η οποία προέρχεται από τις διάφορες χρηματοοικονομικές τους συναλλαγές και την δανειοδότηση των επιχειρ. Ο ανταγωνισμός αυτός και σύμφωνα με τις πηγές των τραπεζών, εντείνεται συνεχώς και μειώνει τα spreads εντός Ελλάδος. Η ύπαρξη πολλών εμπορικών τραπεζών τόσο στον Ελληνικό χώρο όσο και στον διεθνή, οι οποίες έχουν επενδύσει περί τα 8 δισεκατομμύρια ευρώ σε τραπεζικές δραστηριότητες σε χώρες των Βαλκανίων και σε άλλες τρίτες, παρουσιάζουν να έχουν μια αρκετά χαμηλή απόδοση στον παρόντα χρόνο (Μπερμπερίδης Τιμόθεος, “ΧΡΗΜΑ”, 2007).

Η τραπεζική αγορά έχει προχωρήσει σε αξιολόγηση των προοπτικών που εμφανίζουν οι Ελληνικές εμπορικές τράπεζες, κάτι το οποίο έχει ως αποτέλεσμα την ταχύτερη αύξηση της κεφαλαιοποίησης από τα κέρδη και το ενεργητικό τους. Γίνεται λοιπόν άμεσα αντιληπτό πως οι εμπορικές τράπεζες μπορούν να επιτύχουν μια άμεση σύνδεση με κινδύνους και η οποία πορεία μπορεί να υπονομεύσει κάποιους συγκεκριμένους τραπεζικούς οργανισμούς ή σε μια ακραία περίπτωση να επιφέρει κραδασμούς στο τραπεζικό σύστημα και στις χρηματοοικονομικές αναλύσεις. Οι βασικοί κίνδυνοι που αντιμετωπίζουν οι εμπορικές τράπεζες και οι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί σε αυτήν την διαδικασία, εμπίπτουν στις ακόλουθες τέσσερις κατηγορίες.

- *Πιστωτικός κίνδυνος, μειώνει το μέσο spread σε μακροπρόθεσμη βάση*

- Ένταση ανταγωνισμού μέσω της οποίας συμπιέζονται τα *spreads* και σε ορισμένες περιπτώσεις οι όγκοι των συναλλαγών
- Κίνδυνος χώρας ο οποίος επηρεάζει την απόδοση των επενδύσεων, πρόβλημα όπως υποτίμηση νομίσματος και πολιτικά προβλήματα είναι δυνατόν να προκαλέσουν κρίση στο χρηματοπιστωτικό σύστημα
- Κίνδυνος αρχικής τοποθέτησης ο οποίος δύναται να επηρεάσει αρνητικά την απόδοση μιας επένδυσης σε μια τρίτη χώρα με δυσανάλογη αύξηση του αρχικού κόστους

Οι κίνδυνοι αυτοί δεν είναι στο σύνολο τους ούτε ασφαλίσιμοι ούτε φυσικά και αντισταθμίσιμοι. Αποτελούν ουσιαστικά την πεμπτουσία της επιχειρηματικότητας και η μόνη δυνατότητα διαχείρισης γίνεται με επιχειρηματικούς όρους. Η συνεχόμενη ανάπτυξη, η ενεργός διαχείριση του δανειακού χαρτοφυλακίου, η βελτιστοποίηση των λειτουργιών και η πίεση επί του ανταγωνισμού μπορούν να οδηγήσουν στην μείωση των επιπτώσεων του πιστωτικού και ανταγωνιστικού κινδύνου στις εμπορικές τράπεζες. Οι κίνδυνοι που εντοπίζονται στην χώρα και στην αρχική τοποθέτηση των εμπρικών τραπεζών σε αυτές, μπορούν να αντιληφθούν εξ' ορισμού και μόνο μέσω της συστηματικής ωρίμανσης της επένδυσης η οποία μπορεί να τους συγκρατήσει.

Το γεγονός αυτό θέτει άμεσα το ερώτημα για τον βαθμό όπου οι Ελληνικές εμπορικές τράπεζες και με την συνεχή χρηματοοικονομική ανάπτυξη που αναζητούν, έχουν συσσωρεύσει μεγαλύτερο ρίσκο από εκείνο που οι μελλοντικές αποδόσεις θα επέφεραν. Το παρήγορο όμως γεγονός είναι ότι ο κίνδυνος για τις βαλκανικές χώρες, όπως της Ρουμανίας και Βουλγαρίας θεωρείται μικρός. Οι Τραπεζικοί επενδυτές θεωρούνται άμεσα προστατευμένοι και ο μόνος κίνδυνος που υπάρχει είναι εκείνος του συναλλαγματικού, όπου όσο αυτές οι χώρες οδεύουν προς το ευρύ η πιθανότητα

υποτίμησης του νομίσματος τους είναι σημαντική. Σε μακροπρόθεσμη όμως βάση, η ένταξη των χωρών αυτών στην ΟΝΕ θα τον εξαφανίσει.

5 Λειτουργία Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων και Μορφές Επαγγελματικών Δανείων

5.1 Δανειοδότηση Επιχειρήσεων στην Ελλάδα

Είναι γεγονός πως τα φθηνότερα δάνεια σαφώς με ευνοϊκότερους όρους αποπληρωμής και επιτόκια τα οποία σε ορισμένες περιπτώσεις αγγίζουν ακόμη και τα επίπεδα των στεγαστικών δανείων, προσφέρουν στις μέρες μας οι τράπεζες σε δεκάδες χιλιάδες ελεύθερους επαγγελματίες αλλά και διάφορες μικρομεσαίες επιχειρήσεις και οι οποίες δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα. Απώτερος στόχος των εμπορικών τραπεζών μέσω των κινήσεων αυτών, δεν αποτελεί κάτι περισσότερο από την προσέλκυση των αποκαλούμενων «υγιών» εταιριών, οι οποίες θα χρησιμοποιήσουν την τραπεζική αυτή χρηματοδότηση ως ένα «εργαλείο» μεγέθυνσης τόσο στην εγχώρια όσο και στις διεθνείς αγορές μέσω των εισαγωγών – εξαγωγών που ενδεχομένως διεξάγουν.

Σύμφωνα με αντίστοιχες μελέτες (Μπερμπερίδης Τιμόθεος, “ΧΡΗΜΑ”, 2007), στα 35 δισεκατομμύρια ευρώ διαμορφώθηκαν με την ολοκλήρωση του έτους 2006 τα υπόλοιπα των δανείων που χορήγησαν οι εμπορικές τράπεζες προς τις λεγόμενες μικρομεσαίες επιχειρήσεις και προκειμένου εκείνες να χρηματοδοτήσουν ικανοποιητικά την ανάπτυξη των εργασιών τους εντός της αγοράς. Σύμφωνα δε με κάποια έμπειρα τραπεζικά στελέχη (Μπερμπερίδης Τιμόθεος, “ΧΡΗΜΑ”, 2007), η τραπεζική που ακολουθείται από τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις αναπτύσσεται πολύ δυναμικά την τελευταία τριετία με ρυθμούς οι οποίοι ξεπερνούν περίπου το 30%, και η οποία τάση αναμένεται να συνεχιστεί σύμφωνα βέβαια με τις πρόσφατες ενδείξεις και για την χρήση του έτους 2007.

Βέβαια δεδομένων των προσφάτων αυτών στοιχείων (ICAP Group, (2007), έχει υπολογιστεί ότι τα επιχειρηματικά δάνεια τα οποία έχουν χορηγηθεί στις μεσαίες, μικρές αλλά και πολύ μικρές επιχειρήσεις για το έτος 2005, άγγιξαν τα 28 δισεκατομμύρια ευρώ ενώ για το έτος 2006 συνολικά διαμορφώθηκαν στα 35 δισεκατομμύρια ευρώ. Στα συγκεκριμένα ποσά αυτά όμως θα πρέπει να προστεθούν και κάποια κρυμμένα στην καταναλωτική αλλά και στεγαστική πίστη δάνεια, αφού εκείνα ελήφθησαν με σκοπό την ανάπτυξη των επιχειρηματικών σχεδίων και όχι για την κάλυψη των καταναλωτικών αναγκών ή την απόκτηση ακινήτου.

Από τους βασικότερους προμηθευτές δανείων προς τις επιχειρήσεις, αναφέρονται να είναι η Eurobank, η Εθνική Τράπεζα, η Alpha Bank και η Τράπεζα Πειραιώς, ενώ στο φάσμα του ανταγωνισμού έχουν ήδη εισέλθει και κάποιες άλλες τράπεζες και οι οποίες διεκδικούν μερίδια αγοράς στην ολοένα αυξανόμενη αγορά των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Θα πρέπει να σημειωθεί βέβαια πως η κατηγορία των αποκαλούμενων μικρομεσαίων επιχειρήσεων εμπερικλείει σύμφωνα με την κατηγοριοποίηση των περισσότερων τραπεζών, γύρω στους 950.000 επαγγελματίες και εταιρίες των οποίων ο ετήσιος τζίρος δεν ξεπερνά τα 2,5 εκατομμύρια ευρώ (ICAP Group, 2007).

5.2 Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις και Δανειοδότηση Από τις Εμπορικές Τράπεζες

Αποτελεί αδιαμφισβήτητο γεγονός πως οι τράπεζες εφαρμόζουν μια επιθετική πολιτική, όσο αφορά το επίπεδο επιτοκίων αλλά και το επίπεδο των προμηθειών και επιδιώκουν συνεπώς την διείσδυσή τους στη συγκεκριμένη κατηγορία πελατών ή εταιριών, η οποία σύμφωνα με μαρτυρίες, τα επόμενα χρόνια πρόκειται να αποτελέσει την βασικότερη πηγή εσόδων των τραπεζών από τις δραστηριότητες στη χώρα της Ελλάδος και καθώς η λιανική τραπεζική θα προσπαθεί να ωριμάσει. Σύμφωνα βέβαια και με τις επισυμάνσεις των ειδικών στις τράπεζες, οι ελεύθεροι επαγγελματίες αλλά και οι χιλιάδες μικρομεσαίες ή πολύ μικρές επιχειρήσεις αποτελούν μια “δεξαμενή” κερδοφορίας για τις εμπορικές τράπεζες και τα πιστωτικά ιδρύματα που λειτουργούν στην Ελλάδα και για αυτά όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, αποτελεί στόχο η προσέλκυση εταιριών οι οποίες θα χρησιμοποιήσουν την δανειοδότηση ως ένα σημαντικό μέσο ανάπτυξης τους και μεγέθυνση του κύκλου των δραστηριοτήτων τους.

Με βάση λοιπόν αυτά τα δεδομένα, οι εκάστοτε διοικήσεις των τραπεζών θεωρούν ότι μέσω της ανάπτυξη της συγκεκριμένης αγοράς προσφέρεται ένα σημαντικό στοιχείο, καθώς στα επόμενα χρόνια μπορεί να συμβάλει σε μέγιστο βαθμό στη διατήρηση των ήδη υπαρχόντων ρυθμών ανάπτυξης των κερδών τους από την ελληνική αγορά, ενώ την ίδια στιγμή που τα νοικοκυριά θα σταματήσουν να δανείζονται με τη σημερινή ένταση που κάτι τέτοιο διεξάγεται. Παράλληλα όμως επισημαίνεται ότι ο ανταγωνισμός ο οποίος έχει αναπτυχθεί μεταξύ των εμπορικών τραπεζών, κάτι το οποίο μπορεί να διεξαχθεί με μεγάλη ευκολία μέσω της αύξησης

των διαφημιστικών μηνυμάτων για τα προϊόντα εκείνα τα οποία απευθύνονται σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις, έχει συνδράμει σημαντικά και αποτελεσματικά στη δημιουργία φθηνότερων δανείων με σαφώς ευνοϊκότερους όρους αγοράς και αποπληρωμής. Σε ορισμένες βέβαια άλλες περιπτώσεις τα επιτόκια των δανείων αυτών αγγίζουν ακόμη και τα επίπεδα των στεγαστικών και παρά την άνοδο του κόστους δανεισμού εντός της ευρωζώνης.

Εκτός από την ύπαρξη των επιτοκίων όμως, η σκληρή αυτή μάχη του ανταγωνισμού έχει μεταφερθεί και σε άλλο επίπεδο προμηθειών με σκοπό την εκτέλεση των βασικών εργασιών. Είναι γεγονός πως πριν από μερικούς μήνες τόσο η τράπεζα της Eurobank όσο και εκείνη της Εθνικής προχώρησαν στην κατάργηση των διαφόρων προμηθειών που επέβαλλαν για συναλλαγές που πραγματοποιούσαν κατά κύριο λόγο οι ελεύθεροι επαγγελματίες και φυσικά οι ατομικές επιχειρήσεις. Ταυτόχρονα, δημιουργούνται κάποια νέα δίκτυα για την προώθηση ολοκληρωμένων λύσεων προς τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Παράδειγμα αποτελεί η Emporiki Bank η οποία ανακοίνωσε ότι θα επεκτείνει το νεοσύστατο δίκτυο επιχειρηματικών κέντρων που έχει δημιουργήσει και το οποίο έχει ως απώτερο στόχο την αποκλειστική εξυπηρέτηση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε όλη την επικράτεια της Ελλάδος.

Εκτός όμως της δανειοδότησης προς τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, οι εμπορικές τράπεζες μπορούν και προσφέρουν και κάποιες άλλες συμβουλευτικές υπηρεσίες δανείων των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, λειτουργώντας έτσι ως συνεργάτες και με απώτερο στόχο να βοηθήσουν σε ικανοποιητικό βαθμός τις επιχειρήσεις εκείνες ως προς την λήψη σωστών αποφάσεων και τις οποίες εν συνεχεία μπορούν να υποστηρίξουν με λιγότερο ρίσκο και με την απαιτούμενη ρευστότητα. Στο σημείο αυτό θα πρέπει να τονιστεί πως ο τελευταίος κύκλος

επιδότησεων του Γ΄ ΚΠΣ της Ευρωπαϊκής Ένωσης και ως προς τις εμπορικές επιχειρήσεις, προσέφερε την δυνατότητα στις εμπορικές τράπεζες να προσελκύσουν ένα σημαντικό αριθμό πελατών κυρίως από τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, ολοκληρώνοντας με τον τρόπο αυτό την όλη διαδικασία για λογαριασμό τους και χωρίς κανένα κόστος, με την προοπτική δημιουργίας μιας σταθερής και μακροχρόνιας σχέσης μαζί τους.

5.3 Γιατί Οι Επιχειρήσεις Αναζητούν Δανειοδότηση Από τις Τράπεζες

Πολλοί από τους ιδιοκτήτες των μικρομεσαίων επιχειρήσεων αναγκάζονται να καταφεύγουν σε χορηγήσεις από τις εμπορικές τράπεζες, προκειμένου να καλύπτουν επαρκώς τις ανάγκες τους και οι οποίες εμφανίζονται να είναι οι παρακάτω :

Εξοπλισμός Επιχείρησης. Στην περίπτωση αυτή, πολλές από τις εμπορικές τράπεζες χρηματοδοτούν έως και το 100% της αξίας της αγοράς του εξοπλισμού μιας μικρομεσαίας επιχείρησης. Τα δάνεια αυτά ορίζονται ως τοκοχρεολυτικά, φέρουν διάρκεια η οποία μπορεί να φθάσει ως και τα δέκα (10) έτη και εξοφλούνται είτε ανά μήνα, είτε ανά τρίμηνο αλλά υπάρχει και η δυνατότητα επιλογής ανάμεσα σε ένα σταθερό και κυμαινόμενο επιτόκιο.

Επαγγελματική Στέγη. Στη συγκεκριμένη περίπτωση, τα δάνεια της κατηγορίας αυτής χρηματοδοτούν την αγορά ενός έτοιμου ή υπό κατασκευή επαγγελματικού χώρου καθώς και την ανέγερση, αποπεράτωση, προσθήκη, επισκευή ή οποιαδήποτε συντήρηση του επαγγελματικού ακινήτου. Στην περίπτωση αυτή βέβαια παρέχεται και μια εξασφάλιση στην τράπεζα, μέσω της προσημείωσης του ακινήτου και αυξάνοντας τη μέγιστη διάρκεια εξόφλησης του ακόμη και στα 25 ή 30 χρόνια. Όσον αφορά βέβαια τα συγκεκριμένα επιτόκια, υπάρχει σαφώς η δυνατότητα για «κλειδώμα» του κόστους δανεισμού ακόμη και για 20 έτη (Μπερμπερίδης Τιμόθεος, "ΧΡΗΜΑ". 2007).

Κεφάλαιο Κίνησης. Τα κεφάλαια κίνησης προσφέρονται πλέον από τις εμπορικές τράπεζες τόσο ανοιχτά, όσο φυσικά και τα διάφορα τοκοχρεολυτικά

επιχειρηματικά δάνεια με σκοπό την κάλυψη των βραχυπρόθεσμων και μεσοπρόθεσμων αναγκών σε ένα κεφάλαιο κίνησης και χωρίς να απαιτείται η προσημείωση του ακινήτου εντός του οποίου θα στεγαστεί η επιχείρηση. Στην πρώτη περίπτωση βέβαια, το επιτόκιο θεωρείται πάντοτε κυμαινόμενο αλλά για το λόγο αυτό οι περισσότερες εμπορικές τράπεζες παρέχουν συνεχώς διευκολύνσεις στην αποπληρωμή, καθώς προσφέρουν τη δυνατότητα καταβολής μόνο των ήδη διαμορφωμένων τόκων ακόμη και ανά τρίμηνο και εξόφληση του κεφαλαίου όποτε επιλέξει ο επιχειρηματίας της μικρομεσαίας επιχείρησης.

5.4 Μορφές Δανειοδότησης των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων

5.4.1 Δανειοδότηση Μέσω ΤΕΜΠΜΕ

Η δανειοδότηση των μικρών ή μικρομεσαίων επιχειρήσεων μπορεί να διεξαχθεί και μέσω του Ταμείου Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΜΕ), παρέχοντας ταυτόχρονα εγγυήσεις στις εμπορικές τράπεζες για λογαριασμό των επιχειρηματιών μικρομεσαίων εταιριών. Η διαδικασία η οποία ακολουθείται θεωρείται σχετικά απλή. Μια μικρομεσαία επιχείρηση απευθύνεται στην εμπορική τράπεζα ή τις τράπεζες εκείνες που αποτελούν επιλογής της και οι οποίες αξιολογούν το αίτημά της σχετικά με το επιχειρηματικό και επενδυτικό της σχέδιο καθώς και την πιστοληπτική της ικανότητα.

Σε περίπτωση που μια εμπορική τράπεζα θεωρεί το σχέδιο ως οικονομικά βιώσιμο, αλλά ταυτόχρονα επιθυμεί για ένα μικρό ή μεγάλο μέρος του δανείου την εγγύηση της ΤΕΜΠΜΕ, τότε ενημερώνει την μικρομεσαία επιχείρηση για τα διάφορα προγράμματα εγγυοδοσίας που παρέχονται και πρώτιστα για το κόστος, τις προϋποθέσεις αλλά και τους περιορισμούς ένταξης σε κάποιο από αυτά. Το ΤΕΜΠΜΕ είναι εκείνο το οποίο αποφασίζει με διάφορα κριτήρια, όπως για παράδειγμα το ύψος των κινδύνων και τον εσωτερικό κανονισμό λειτουργίας της επιχείρησης για την παροχή εγγύησης και συνάμα απαντά θετικά ή αρνητικά εγγράφως το αργότερο εντός τεσσάρων έως πέντε ημερολογιακών ημερών από την ημερομηνία παραλαβής της αίτησης για χορήγηση του δανείου.

5.4.2 Δανειοδότηση Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων Μέσω Επιδοτήσεων της Ευρωπαϊκής Ένωσης

Το συγκεκριμένο πρόγραμμα το οποίο αποσκοπεί στην δανειοδότηση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων μέσω της επιδότησης από μέρους της Ευρωπαϊκής Ένωσης, στοχεύει ουσιαστικά στην ενθάρρυνση της συγκεκριμένης επιχειρηματικότητας αλλά και στην ενίσχυση της οικονομικής ανάπτυξης τόσο σε περιφερειακό επίπεδο και το οποίο μπορεί να διεξαχθεί μέσω της διευκόλυνσης της πρόσβασης υφιστάμενων και νέων μικρομεσαίων επιχειρήσεων όσο και σε πολύ μικρών στην αγορά κεφαλαίων. Στόχοι του προγράμματος αναφέρονται να είναι οι ακόλουθοι (Μπερμπερίδης Τιμόθεος, “ΧΡΗΜΑ”, 2007) :

- Να αυξηθεί ο βαθμός πρόσβασης των μικρομεσαίων αλλά και πολύ μικρών επιχειρήσεων σε διάφορες πηγές χρηματοδότησης
- Να μειωθεί το κόστος δανεισμού των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, πράγμα το οποίο θα βελτιώσει αισθητά την ανταγωνιστικότητά τους
- Να συνδεθεί άμεσα η επιδότηση κόστους δανεισμού των μικρομεσαίων επιχειρήσεων με την παροχή εγγύησης από το ΤΕΜΠΜΕ - Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων και το οποίο φέρει την ευθύνη της διαχείρισης και της παρακολούθησης υλοποίησης του συγκεκριμένου προγράμματος

Οι προϋποθέσεις για την συγκεκριμένη χρηματοδότηση, αναφέρονται στις υφιστάμενες, νεοϊδρυόμενες ή τις υπό σύσταση επιχειρήσεις οποιασδήποτε μορφής όπως ατομικές, Ο.Ε., Ε.Ε., ΕΠΕ και Α.Ε. οι οποίες φέρουν τα ακόλουθα χαρακτηριστικά :

- Διαθέτουν κέντρο άσκησης της δραστηριότητάς τους μέσα στα όρια της Ελληνικής επικράτειας
- Ο ετήσιος κύκλος εργασιών ή ο ετήσιος ισολογισμός τους δεν υπερβαίνει τα 10.000.000 €
- Απασχολούν κατά τη διάρκεια της τελευταίας χρήσης πριν από τη σύναψη δανειακής σύμβασης ή άλλης χρηματοδοτικής μίσθωσης από 1 έως 20 εργαζομένους
- Συνάπτουν δανειακή σύμβαση ή άλλη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης, η οποία καλύπτεται εγγυοδοτικά από την TEMΠΙΜΕ ΑΕ, σύμφωνα με τον ισχύοντα κανονισμό παροχής εγγυήσεων αυτής
- Δεν τους έχουν υποβληθεί κατά το χρόνο υποβολής και εξέτασης της αίτησής τους κυρώσεις για παράβαση Κοινοτικών Κανονισμών ή Εθνικής Νομοθεσίας

Οι επιλέξιμες αυτές μορφές δανειοδότησης σχετίζονται άμεσα με την δράση η οποία αφορά την ενίσχυση για την σύναψη συγκεκριμένων δανειακών συμβάσεων αλλά και συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης μέσω leasing, τα οποία αφορούν σε συγκεκριμένα επενδυτικά σχέδια των λεγόμενων μικρομεσαίων και πολύ μικρών επιχειρήσεων. Οι μορφές των δανείων αναφέρονται στην επιδότηση του κόστους δανειοδότησης όλων των συμβάσεων εμπορικών τραπεζικών δανείων επενδυτικού χαρακτήρα τα οποία :

- Έχουν διάρκεια πάνω από ένα (1) έτος
- Είναι εγγυημένα από τη TEMΠΙΜΕ Α.Ε.
- Έχουν συγκεκριμένη διάρκεια και λήξη

- Αφορούν συγκεκριμένο και προσδιοριζόμενο στη δανειακή σύμβαση, ύψος δανείου
- Ελάχιστο όριο δανείου ορίζεται στα 10.000 ευρώ
- Μέγιστο όριο δανείου στα 400.000 ευρώ

Η επιδότηση μέσω της Ευρωπαϊκής Ένωσης θα πρέπει να είναι ίση με το ποσό που αναλογεί στην ονομαστική επιβάρυνση την οποία επιφέρουν καθ'όλη τη διάρκεια του δανείου, οι τέσσερις (4) μονάδες επιτοκίου. Οι επιλέξιμες μορφές των χρηματοδοτικών μισθώσεων θα πρέπει να θεωρούνται επιλέξιμες ως προς την επιχορήγηση και να είναι όλες χρηματοδοτικές μισθώσεις, ανεξαρτήτως διάρκειας και οι οποίες προβλέπουν μια συγκεκριμένη ρήτρα εξαγοράς και αφορούν τα ακόλουθα :

- Εξοπλισμό και μηχανήματα επιχείρησης
- Επαγγελματικά ακίνητα, πλην των οικοπέδων
- Επαγγελματικά αυτοκίνητα της επιχείρησης
- Ελάχιστο όριο δανείου ορίζεται στα 10.000 ευρώ
- Μέγιστο όριο δανείου στα 400.000 ευρώ

Τέλος πρέπει να σημειωθεί πως η επιδότηση θα πρέπει να είναι ίση με το ποσό που αναλογεί σε δέκα εκατοστιαίες μονάδες (10%) της αξίας των παγίων στοιχείων, όπως αυτή αναγράφεται στη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης για την συγκεκριμένη μικρομεσαία επιχείρηση και η οποία θα λάβει το δάνειο (Μπερμπερίδης Τιμόθεος, "ΧΡΗΜΑ", 2007).

5.5 Παράγοντες Οι Οποίοι Επιδρούν Στην Ανάγκη των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων για Δανειοδότηση Από τις Τράπεζες

5.5.1 Οικονομικοί κύκλοι της αγοράς και επίδραση στις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις

Σε κάθε κοινωνία η οποία διακατέχεται από οικονομικούς παράγοντες αλλά και φαινόμενα, η οικονομία της διέρχεται από διάφορες φάσεις οι οποίες χαρακτηρίζονται ως οικονομικοί κύκλοι. Οι οικονομικοί αυτοί κύκλοι μπορούν να προσφέρουν μια σαφή εικόνα για την παρούσα κατάσταση της οικονομίας ανά πάσα στιγμή και να βοηθούν τους υπευθύνους να προλαμβάνουν δυσάρεστες καταστάσεις. Επηρεάζουν ιδιαίτερα την λειτουργία των επιχειρήσεων και ιδιαιτέρως των μικρομεσαίων.

Σύμφωνα με τον Baïroch, (1993), Θα πρέπει να γίνει αντιληπτό ότι αυτοί οι οικονομικοί κύκλοι διαμορφώνονται ουσιαστικά από την καταναλωτική συμπεριφορά των πολιτών μιας κοινωνίας και είναι ανάλογη των εισοδημάτων τους (Baïroch, P. 1993). Ανάλογα με το εισόδημα που οι πολίτες – καταναλωτές μιας κοινωνίας έχουν στην διάθεση τους, μπορούν να αγοράζουν και να καταναλώνουν διάφορα αγαθά τα οποία διαμορφώνονται σε ποικίλες τιμές. Τις τιμές αυτές τις ορίζουν κυρίως οι παραγωγοί αλλά και οι μεσολαβητές της αγοράς. Οι επιπτώσεις αυτών των τιμών αλλά και της διαμόρφωσης τους, επιβαρύνουν περισσότερο τους επιχειρηματίες των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και κατά συνέπεια τα κέρδη τους αλλά και την δανειοδότηση στην οποία μπορούν να προβούν.

Επιπλέον υπεύθυνοι για την διακύμανση και παρουσία των οικονομικών κύκλων σε μια κοινωνία, είναι και οι τοπικές αρχές. Αυτές ανάλογα με τις ρυθμίσεις

που προβαίνουν αλλά και τα δημοσιονομικά μέτρα, προωθούν ή εμποδίζουν την υγιή κατανάλωση από μέρους των καταναλωτών. Για να μπορέσει ένας καταναλωτής να αγοράζει κάτι παραπάνω από τα απολύτως απαραίτητα, θα πρέπει να διαθέτει την οικονομική εκείνη δυνατότητα που θα του επιτρέψει να προβεί σε κάτι τέτοιο.

5.5.2 Το Εισόδημα των Καταναλωτών ως Παράγοντας Επίδρασης Στην Καταναλωτική τους Συμπεριφορά Προς Τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις

Εντός μιας κοινωνίας μπορεί κανείς να συναντήσει καταναλωτές με τα ίδια δημογραφικά αλλά και οικονομικά χαρακτηριστικά, τα οποία όμως μπορούν πολύ εύκολα να μεταβληθούν προς το καλύτερο ή προς το χειρότερο στο μέλλον. Κατά συνέπεια, τα χαρακτηριστικά αυτά μπορούν να επηρεάσουν την καταναλωτική τους συμπεριφορά και την όλη διαδικασία αγοράς αγαθών και υπηρεσιών από τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, κάτι το οποίο θα έχει συνέπεια στην μελλοντική συμπεριφορά των επιχειρήσεων αυτών αλλά και στην ενδεχόμενη δανειοδότηση τους. Επίσης, οι καταναλωτές αυτοί μπορεί στο παρελθόν να είχαν εντελώς διαφορετικά οικονομικά χαρακτηριστικά και να διέθεταν μεγαλύτερο ή χαμηλότερο εισόδημα.

Το γεγονός ότι στις μέρες μας υπάρχουν καταναλωτές που διαθέτουν το ίδιο εισόδημα, δεν σημαίνει ότι θα καταναλώνουν και θα συμπεριφέρονται αγοραστικά ακριβώς με τον ίδιο τρόπο και στο μέλλον. Ο καθένας θα στηρίζεται στις εμπειρίες του παρελθόντος αλλά και του τι περιμένει στο μέλλον και θα προγραμματίζει ανάλογα τις αγορές αλλά και τις επενδύσεις του. Φυσικά δεν είναι μόνο θέμα οικονομικών παραγόντων αλλά και χαρακτήρων ανθρώπων και πως αυτοί αντιλαμβάνονται τα οικονομικά μεγέθη εντός μιας κοινωνίας. Υπάρχουν άνθρωποι οι οποίοι ξοδεύουν αλόγιστα και διαθέτουν χαμηλό εισόδημα και άλλοι οι οποίοι

αμείβονται με ένα πολύ καλό εισόδημα και θέλουν να προνοούν για το μέλλον και να κάνουν κάποια αποταμίευση.

Κάποιος καταναλωτής ο οποίος στο παρελθόν είχε πολύ μεγαλύτερο εισόδημα απ' ό τι έχει σήμερα, θα συμπεριφέρεται αρκετά επιφυλακτικά. Το γεγονός το οποίο θα πρέπει να εκτιμηθεί είναι για ποιο λόγο ακριβώς μειώθηκαν τα εισοδήματα του συγκεκριμένου ανθρώπου και αν υπάρχει περίπτωση να επιστρέψουν πάλι στα προηγούμενα επίπεδα. Αν όχι, τότε η αγοραστική του δύναμη θα παραμένει χαμηλή με αποτέλεσμα μια επιφυλακτική και δύσκολη καταναλωτική συμπεριφορά προς τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Αν τώρα κάποιος καταναλωτής είχε ακριβώς το ίδιο εισόδημα στο παρελθόν αλλά φοβάται ότι αυτό θα μειωθεί στο μέλλον, τότε και του συγκεκριμένου ατόμου η καταναλωτική συμπεριφορά θα είναι προσεκτική και επιφυλακτική, με αποτέλεσμα να είναι ιδιαίτερα φειδωλός στο τι ξοδεύει και πως θα συμπεριφέρεται οικονομικά.

Τέλος ένας καταναλωτής ο οποίος διατηρεί ένα δεδομένο εισόδημα και περιμένει να αυξηθεί στο μέλλον μπορεί να προγραμματίσει καλύτερα τα έξοδα στα οποία προβαίνει και να προχωρήσει και σε κάποιες άλλες επενδύσεις για το μέλλον. Το γεγονός ότι το εισόδημα ενός καταναλωτή μπορεί να αυξηθεί μελλοντικά, μπορεί να βοηθήσει σημαντικά στην κατανάλωση περισσότερων αγαθών αλλά και στην περαιτέρω ανάπτυξη των επιχειρήσεων και ιδιαιτέρως των μικρομεσαίων.

5.5.3 Ο Προϋπολογισμός Πωλήσεων και οι Προϋπολογισμοί Άλλων Τμημάτων Ως “Εργαλεία” των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων Κατά της Δανειοδότησης

Ένα από τα σημαντικότερα εργαλεία των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και το οποίο βοηθά σημαντικά στην αποφυγή δανειοδότησης, είναι η σωστή κατάρτιση ενός προϋπολογισμού και δη των πωλήσεων. Ο προϋπολογισμός πωλήσεων είναι άμεσα συνδεδεμένος με την κατάρτιση των υπολοίπων προϋπολογισμών εντός μιας μικρομεσαίας εταιρίας. Ο λόγος για τον οποίο συμβαίνει το γεγονός αυτό, είναι ότι ο συγκεκριμένος προϋπολογισμός ετοιμάζεται πριν από οποιονδήποτε άλλον και αποτελεί την βάση και προϋπόθεση των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων που μπορεί να διεξάγει μια επιχείρηση ή και το ποσό της δανειοδότησης στο οποίο πρόκειται να κινηθεί.

Κινήσεις όπως η ποσότητα των προϊόντων που πρόκειται να παραχθεί αλλά και ο προϋπολογισμός παραγωγής με όλες τις σχετικές λεπτομέρειες και τις πρώτες ύλες που απαιτούνται, τα γενικά και εργατικά έξοδα αλλά και όλα εκείνα τα έξοδα τα οποία εμπλέκονται στην λειτουργία μιας επιχείρησης. Όπως έχει διατυπωθεί αρκετές φορές από πολλούς πωλητές, η θέση τους κρίνεται ιδιαίτερα επισφαλής και κρίσιμη στην περίπτωση που δεν αποφέρουν ένα συγκεκριμένο ποσό τζίρου και κέρδους ανά μηνιαία βάση στην εταιρία την οποία εργάζονται και διαμορφώσουν τον προϋπολογισμό στα αρχικά σχετικά ποσά πρόβλεψης.

Για να μπορέσει μια μικρομεσαία επιχείρηση να επιβιώσει στην αγορά όπου λειτουργεί και να προχωρήσει σε νέες επενδύσεις, είτε προσωπικού είτε αγοράς νέων μηχανημάτων, θα πρέπει να λειτουργεί ένα τμήμα πωλήσεων μέσω του οποίου θα έχει κάποια κέρδη σε συνεχή βάση (Παπούλιας Γ., (2001). Ένας πωλητής θεωρείται

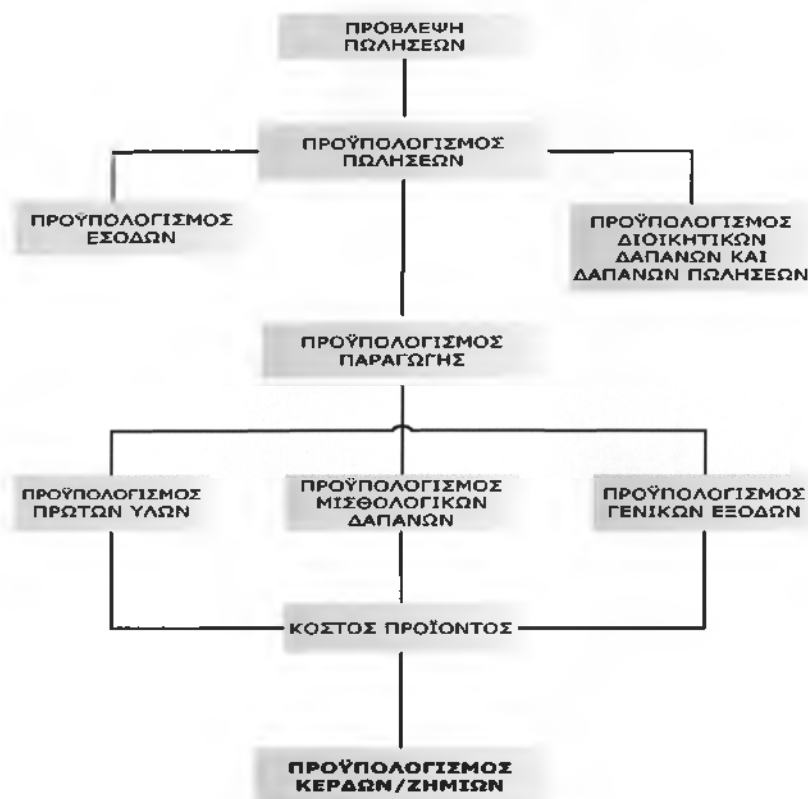
επιτυχημένος εφόσον μπορεί και διατηρεί την πελατειακή του βάση και συγχρόνως προσφέρει στην εταιρεία του ένα ικανοποιητικό ποσοστό κέρδους σε μηνιαία ή ετήσια βάση. Βέβαια το τι θεωρείται ικανοποιητικό ποσοστό κέρδους για μια επιχείρηση, είναι εντελώς υποκειμενικό αφού εξαρτάται από την φύση του προϊόντος, την τιμή του αλλά και τον τζίρο που μπορεί μια επιχείρηση να πραγματοποιήσει σε ετήσια βάση.

Ως συνέπεια, ένας προϋπολογισμός εξόδων πώλησης και διοικητικών εξόδων σχετίζεται άμεσα με τον προϋπολογισμό των πωλήσεων. Οι ταμιακοί προϋπολογισμοί βασίζονται κυρίως στα έσοδα από τις πωλήσεις και τις πληρωμές των αγορών. Θα πρέπει να γίνει αντιληπτό από όλους τους εργαζόμενους και στελέχη εντός μιας επιχείρησης, πως οι πωλήσεις δεν λειτουργούν αυτόνομα και όλοι θα πρέπει να προσπαθούν για την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση πελατών. Οι πωλήσεις που προϋπολογίζονται, είναι εκείνες που καθορίζουν τον γενικό προϋπολογισμό και τα καθαρά κέρδη. Ως εκ τούτου εάν ένας προϋπολογισμός δεν ανταποκρίνεται στην πραγματικότητα και δεν είναι ρεαλιστικός, τότε όλοι οι υπόλοιποι προϋπολογισμοί που θα καταρτιστούν από την εταιρεία δεν θα έχουν καμία σχέση με την πραγματικότητα. Η πορεία της επιχείρησης θα βασίζεται σε αναληθή και ψευδή γεγονότα και κάτι τέτοιο θα έχει κατάληξη μια προβληματική πορεία με ανεπιθύμητα αποτελέσματα στην αγορά όπου δραστηριοποιείται.

5.5.4 Η Σημασία της Πρόβλεψης των Πωλήσεων Για τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις και την Δανειοδότηση τους

Η επιτυχία που μπορεί να έχει μια μικρομεσαία επιχείρηση που δραστηριοποιείται στο εμπόριο και στις πωλήσεις αγαθών διαφόρων ειδών, είναι στενά συνδεδεμένη με τα έσοδα της και τα οποία προέρχονται από τις πωλήσεις αυτών των αγαθών αλλά και τις υποχρεώσεις στα διάφορα δάνεια. Η πρόβλεψη των πωλήσεων αποτελεί ίσως τον ακρογωνιαίο λίθο αυτής και ο οποίος επηρεάζει σημαντικά όλες τις διοικητικές της λειτουργίες. Στην εποχή όπου ζούμε, όλες σχεδόν οι επιχειρήσεις προσπαθούν καθημερινά να προσδιορίσουν το αναμενόμενο ύψος των πωλήσεων τους και να επιτύχουν μια σωστή πρόβλεψη των πωλήσεων των αγαθών τους, με απώτερο σκοπό την ευρωστία της επιχείρησης και την οικονομική επιτυχία που μπορούν να έχουν.

Ο τρόπος με τον οποίο διενεργείται η πρόβλεψη των πωλήσεων, αποτελεί ουσιαστικά το σημείο εκκίνησης της διαδικασίας του προϋπολογισμού της επιχείρησης. Στο παρακάτω Σχήμα Νο. 1, παρατηρείται πως η πρόβλεψη των πωλήσεων εφαρμόζεται και πραγματοποιείται από μια μικρομεσαία επιχείρηση με σκοπό τον καθορισμό των προϋπολογισμών των εσόδων, της παραγωγής και των διοικητικών δαπανών. Ως εκ τούτου, όλα τα τμήματα μιας επιχείρησης μπορούν και κάνουν χρήση των εκτιμήσεων τους για τις μελλοντικές πωλήσεις των αγαθών που παράγουν ή εισάγουν.



Σχήμα Νο. 1 : Πρόβλεψη Πωλήσεων

Η πρωταρχική ανάλυση η οποία διεξάγεται από τους ιδιοκτήτες της επιχείρησης και τους υπεύθυνους του τμήματος πωλήσεων, αφορά την απόδοση της εταιρίας μέσω αυτών των πωλήσεων και οι οποίες χρησιμοποιούνται για να επιτύχουν τους στόχους που έχουν καθοριστεί και να διευθύνουν την στρατηγική που θα ακολουθήσει η εταιρεία στον τομέα των πωλήσεων αλλά και της ευρύτερης συμπεριφοράς της στην αγορά όπου λειτουργεί. Επιπλέον σχετίζονται με το ηλεκτρονικό “εμπόριο” και με το τρόπο με τον οποίο η επιχείρηση θα μπορέσει να ξεχωρίσει από τους ανταγωνιστές της, εφαρμόζοντας σωστά κάποια συστήματα πωλήσεων και ξεφεύγοντας παράλληλα από την ανάγκη των δανείων. Η κάθε μικρομεσαία επιχείρηση αναζητά τρόπους προκειμένου να ικανοποιήσει περαιτέρω τους πελάτες της και να προσφέρει σε αυτούς υπηρεσίες και αγαθά, τα οποία θα διακρίνονται από άριστη ποιότητα. Σημαντικό ρόλο σε αυτές τις πωλήσεις κατέχει

και η εκπαίδευση των εργαζομένων αλλά η μείωση χρόνου και κόστους για τους πελάτες.

Το γεγονός αυτό παίζει ιδιαίτερο ρόλο, αφού η προσέγγιση θα πρέπει να είναι περισσότερο προσεκτική για το λόγο ότι θα πρέπει να πειστεί ο πελάτης να συνεργαστεί με την οποιαδήποτε εταιρεία. Επειδή όλες οι επαφές των πωλητών με τους πελάτες δεν είναι δυνατόν να είναι σε προσωπική βάση, θα πρέπει εκείνοι να είναι ικανοί να πείσουν τον πελάτη δια τηλεφώνου να συνεργαστεί και να εμπιστευθεί την εταιρεία τους για την αγορά κάποιων αγαθών. Χαρακτηριστικά προβλήματα που συναντούν οι πωλητές κατά την πώληση των υπηρεσιών ή αγαθών της εταιρείας όπου εργάζονται, είναι οι φθηνότερες τιμές του ανταγωνισμού, η μακροχρόνια συνεργασία με κάποιους συγκεκριμένους πελάτες, η ανάπτυξη των διαπροσωπικών σχέσεων καθώς και η συνήθεια ορισμένων να συνεργάζονται με κάποια συγκεκριμένη επιχείρηση.

Κάθε μικρομεσαία επιχείρηση η οποία δραστηριοποιείται στο χώρο των πωλήσεων, θέτει κάποιους βραχυπρόθεσμους αλλά και μακροπρόθεσμους στόχους και σχετικά με την δανειοδότηση της. Σχετικά με αυτούς τους βραχυπρόθεσμους και μακροπρόθεσμους στόχους μιας επιχείρησης, οι υπεύθυνοι των τμημάτων θα πρέπει να καταρτίσουν και να λειτουργούν βάσει των παρακάτω σχετικών πινάκων :

Βραχυπρόθεσμοι Στόχοι
Αύξηση των παρεχόμενων υπηρεσιών και αναζήτηση ολοκληρωμένων λύσεων από τα προϊόντα που πωλούνται από μια μικρομεσαία επιχείρηση
Αξιολόγηση παρεχόμενων υπηρεσιών και περαιτέρω αξιοποίηση της γνώσης και εμπειρίας των κατάλληλων υπαλλήλων της εταιρίας
Διεύρυνση των τρόπων διανομής των υπηρεσιών και αγαθών
Επένδυση και ανάπτυξη της φήμης της εταιρείας

Μακροπρόθεσμοι Στόχοι
Αφοσίωση στον πελάτη και εφαρμογή καλύτερης και αποτελεσματικότερης διαχείρισης πελατειακών σχέσεων
Τρόποι πληρωμής ως κλειδί ανάπτυξης
Ανάπτυξη εταιρικής φήμης
Ανάπτυξη και διεύρυνση περισσότερων τρόπων διανομής των υπηρεσιών

5.5.5 Μέθοδοι Πρόβλεψης των Πωλήσεων

Για να μπορεί κάποιος να προβλέψει σωστά τις πωλήσεις ενός αγαθού από μια μικρομεσαία επιχείρηση και να είναι σε θέση να καταρτίσει ένα σωστό προϋπολογισμό, θα πρέπει να κατατάξει τις πωλήσεις σε δύο βασικές κατηγορίες :

- ❖ *Υποκειμενικές – Ποιοτικές Πωλήσεις*
- ❖ *Αντικειμενικές – Ποσοτικές Πωλήσεις*

Οι υποκειμενικές και ποιοτικές πωλήσεις ενός αγαθού βασίζονται σε εκτιμήσεις και προθέσεις οι οποίες είναι καθαρά ατομικές και βάσει της κρίσης αλλά και της εμπειρίας του κάθε ατόμου σε ένα χώρο εργασίας. Όπως αναφέρεται και στο Σχήμα Νο. 2 παρακάτω, οι υποκειμενικές και ποσοτικές πωλήσεις στηρίζονται σε διευθυντικές εκτιμήσεις, τις εκτιμήσεις των πωλητών αλλά και τις προθέσεις των πελατών. Λόγω του γεγονότος πως κάθε εταιρεία κατασκευάζει ή παράγει και πουλά ένα συγκεκριμένο προϊόν το οποίο απευθύνεται σε μια μερίδα πελατών, δεν μπορεί να είναι 100% σίγουρη από την αρχή πως το προϊόν αυτό θα αποφέρει μεγάλα ή μικρά κέρδη. Στόχος λοιπόν είναι η όσο το δυνατόν καλύτερη πρόβλεψη ποσοστού πωλήσεων για ένα συγκεκριμένο αγαθό και οι η οποία πρόβλεψη θα βασίζεται στην εμπειρία των στελεχών μιας επιχείρησης, λαμβάνοντας υπ' όψιν τις συνθήκες της αγοράς αλλά και τις αρχές Στρατηγικής Πωλήσεων και Μάρκετινγκ που επικρατούν σε παγκόσμια βάση.

Η δεύτερη κατηγορία πωλήσεων είναι εκείνη των αντικειμενικών και ποσοτικών. Οι πωλήσεις αυτές και σε αντίθεση με τις υποκειμενικές και ποιοτικές πωλήσεις, βασίζονται σε πιο σταθερές αξίες όπως δοκιμαστικές αγορές, ανάλυση

χρονολογικών σειρών και στατιστική ανάλυση (Αγιοσμυρνάκης, Βλ., 2006). Δηλαδή σε γεγονότα τα οποία έχουν τεκμηριωθεί και μπορούν να προσφέρουν μια σαφή εικόνα για ένα προϊόν ή υπηρεσία στην επιχείρηση. Η κατηγορία αυτών των πωλήσεων ενδείκνυται ουσιαστικά για αγορές όπου έχουν δοκιμάσει κάποια αγαθά για αρκετό χρονικό διάστημα και οι ειδικοί έχουν διεξάγει κάποιες έρευνες, έχοντας καταλήξει σε χρήσιμα στατιστικά συμπεράσματα για τους επιχειρηματίες και γενικότερα το ευρύτερο εμπορικό κλάδο μιας οικονομίας. Στο Σχήμα Νο. 2 απεικονίζονται οι αντικειμενικές πωλήσεις με τις τρεις κατευθυντήριες αναλύσεις που μπορούν να χρησιμοποιήσουν οι επιχειρήσεις για την σωστή πρόβλεψη των πωλήσεων τους.



Σχήμα Νο. 2 : Μέθοδοι Πρόβλεψης Πωλήσεων

6 Επίλογος -Συμπεράσματα

Αποτελεί γεγονός πως τα δάνεια πολλές φορές οδηγούν τους υπευθύνους των μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε αύξηση της τιμής πώλησης των αγαθών τους κάτι το οποίο έχει ως αποτέλεσμα την δυσαρέσκεια των καταναλωτών και την αποστροφή από μέρος τους στις επιχειρήσεις αυτές. Με αφορμή λοιπόν τις συζητήσεις αυτές αλλά και το θέμα της “ακρίβειας”, πολλοί από τους καταναλωτές έχουν μετατραπεί σε καχύποπτους και είναι ιδιαίτερα προσεκτικοί στην συμπεριφορά τους ως προς την αγορά των αγαθών και υπηρεσιών που χρειάζονται. Πολλοί από αυτούς θεωρούν πως η κερδοσκοπία και αισχροκέρδεια είναι χαρακτηριστικά της εποχής μας με πρόσχημα τα πολλά έξοδα και τα δυσβάσταχτα επαγγελματικά δάνεια στα οποία καταφεύγουν οι επιχειρήσεις και η αντιμετώπιση τους πρέπει να είναι άμεση και με ιδιαίτερα σκληρό τρόπο.

Σύμφωνα με όσα αναφέρθηκαν στην συγκεκριμένη πτυχιακή εργασία, η ύπαρξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην Ελλάδα ξεπερνά το 99% των επιχειρήσεων τόσο στην Ελλάδα όσο και την Ευρωπαϊκή Ένωση, ενώ οι πολύ μικρές επιχειρήσεις έως 9 ατόμων, ανέρχονται στο 97% στην Ελλάδα και στο 92% στην Ευρωπαϊκή Ένωση αντιστοίχως και απασχολούν το 56% των εργαζομένων στην Ελλάδα και το 35% στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Ανάλογως με το Ευρωπαϊκό Παρατηρητήριο, η αύξηση της απασχόλησης θα επιτυγχάνει μέσω των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Οι επτά από τις δέκα νέες θέσεις εργασίας που θα προκύψουν, θα προέρχονται από αυτού του είδους τις επιχειρήσεις (ICAP – Οδηγός Επιχειρήσεων – Έκδοση 2006).

Έγινε επίσης σαφές πως ο κλάδος όμως των εμπορικών τραπεζών εμφανίζει μια πολύ γρήγορη ανάπτυξη και η οποία προέρχεται από τις διάφορες χρηματοοικονομικές τους συναλλαγές και την δανειοδότηση των επιχειρήσεων. Ο ανταγωνισμός αυτός και σύμφωνα με τις πηγές των τραπεζών, εντείνεται συνεχώς και μειώνει τα spreads εντός Ελλάδος. Η ύπαρξη πολλών εμπορικών τραπεζών τόσο στον Ελληνικό χώρο όσο και στον διεθνή, οι οποίες έχουν επενδύσει περί τα 8 δισεκατομμύρια ευρώ σε τραπεζικές δραστηριότητες σε χώρες των Βαλκανίων και σε άλλες τρίτες, παρουσιάζουν να έχουν μια αρκετά χαμηλή απόδοση στον παρόντα χρόνο

Τέλος πρέπει να αναφερθεί πως αποτελεί αδιαμφισβήτητο γεγονός ότι οι τράπεζες εφαρμόζουν μια επιθετική πολιτική, όσο αφορά το επίπεδο επιτοκίων αλλά και το επίπεδο των προμηθειών και επιδιώκουν συνεπώς την διεύρυσή τους στη συγκεκριμένη κατηγορία πελατών ή εταιριών, η οποία σύμφωνα με μαρτυρίες, τα επόμενα χρόνια πρόκειται να αποτελέσει την βασικότερη πηγή εσόδων των τραπεζών από τις δραστηριότητες στη χώρα της Ελλάδος και καθώς η λιανική τραπεζική θα προσπαθεί να ωριμάσει. Εκτός όμως της δανειοδότησης προς τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, οι εμπορικές τράπεζες μπορούν και προσφέρουν και κάποιες άλλες συμβουλευτικές υπηρεσίες δανείων των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, λειτουργώντας έτσι ως συνεργάτες και με απώτερο στόχο να βοηθήσουν σε ικανοποιητικό βαθμό τις επιχειρήσεις εκείνες ως προς την λήψη σωστών αποφάσεων και τις οποίες εν συνεχεία μπορούν να υποστηρίξουν με λιγότερο ρίσκο και με την απαιτούμενη ρευστότητα.

Βιβλιογραφία

Αγγλική Βιβλιογραφία

- ❖ Baker M., (2003). "The Marketing Book", Oxford: Butterworth Heinemann.
- ❖ Bairoch, P., (1993). "Economics and World History", New York : Cambridge University Press
- ❖ Bernstein J., (1991). "Cycles of Profit", Harper Business
- ❖ Boyes William J., (1992). "Macroeconomics", 3rd Edition, Southwestern.
- ❖ Brodie, R.J., Brookes, R.W., Coviello, N.E. (2000), "Relationship marketing in consumer markets", in Blois, K. (Eds).The Oxford Textbook on Marketing, Oxford University Press, Oxford. pp.517-33
- ❖ Brookes, R., Brodie, R., Lindgreen, A. (2002), "Value management in marketing organizations: comparing academic, business press and middle management discourses", Journal of Relationship Marketing, forthcoming
- ❖ Coviello, N.E., Brodie, R.J., Danaher, P., Johnston. W. (2002), "How firms relate to their markets: an empirical examination of contemporary marketing practices", Journal of Marketing, Vol. 66 No.2, pp.33-46
- ❖ Clarke T. & Clegg S., (1998), "Changing Paradigms: The Transformation of Management Knowledge for the 21st Century", Profile Books Ltd., London
- ❖ Doyle, P. (2000). Value-Based Marketing: Marketing Strategies for Corporate Growth and Shareholder Value, Wiley, Chichester
- ❖ Egan, J. (2001), Relationship Marketing: Exploring Relational Strategies in Marketing, Financial Times/Prentice Hall, Harlow
- ❖ Grönroos, C. (2000), Service Management and Marketing: A Customer Relationship Management Approach. 2nd ed., Wiley, Chichester

- ❖ Jankowich. (2004). "Research Methods for studies and projects", London: Macmillan Press Ltd.
- ❖ Kregel J.. (1994), "Capital flows : Globalisation of Production and Financing Development", London : Routledge
- ❖ Kotler P., (2000), "Marketing Management", New Jersey: Prentice Hall
- ❖ Kotler P., (1988), "Marketing Management : Analysis, Planning, Implementation and Control", Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- ❖ Livessey, Fr.. (1986), "A Modern Approach to Economics", McGraw Edition
- ❖ Lindgreen. A., Davis, R., Brodie, R.J., Buchanan-Oliver, M. (2000), "Pluralism in contemporary marketing practice". The International Journal of Bank Marketing. Vol. 18 No.6, pp.294-308
- ❖ Mamis J.. (1991), "The Nature of Risk", Wesley
- ❖ Mishkin Frederic S., (1992), "The Economics of Money, Banking. & Financial Markets", 3rd edition, Harper Collins
- ❖ Maddison A.. (1989), "The World Economy in the Twentieth Century", New York : Free Press
- ❖ Maddison A.. (1995), "Monitoring the World Economy", New York Dover Publications, Inc.
- ❖ Maddison A., (1982), "Phases of Capitalist Development", London : Routledge
- ❖ Montana P. & Charnov B., (2005), "*Management*", 3^η Αμερικάνικη Έκδοση, Αθήνα, Κλειδάριθμος
- ❖ Möller, K., Halinen, A. (2000). "Relationship marketing theory: its roots and direction", Journal of Marketing Management, Vol. 16 pp.29-54

- ❖ Sachs J., Warner A., (1995), "Economic Reform and the Process of Global Integration", Cambridge University Press
- ❖ Saunders M., Lewis P. and Thornhill A., (2000). "Research Methods For Business Students", London: Prentice Hall.
- ❖ Saunders et all. (2005), "Specified ways for research and analysis of data", Prentice Hall
- ❖ Sheth. J.N., Sisodia. R.S., Sharma, A., (2000), "The antecedents and consequences of customer-centric marketing", Journal of the Academy of Marketing Science, Vol. 28 No.2, pp.55-66
- ❖ Senior B. & Fleming J., (2005), "Organizational Change", Prentice Hall, 3rd edition, London
- ❖ Thomson J. & Martin F., (2005), "Strategic Management: Awareness and Change", Thomson Learning, 5th edition, London
- ❖ Sekaran U., (1992), "Research Methods for Business, A Skill Building Approach". New York: John Wiles and Sons Inc.
- ❖ Zikmund W.G., (2000), "Business Research Methods". London: Harcourt college publishers.

Ελληνική Βιβλιογραφία

- ❖ Αγιοσμυρνάκης, Βλ., (2006), "Διεθνείς οικονομικές σχέσεις", Εκδόσεις Rosili
- ❖ Βαμβούκας, Α., Γ., (2004), "Διεθνείς οικονομικές σχέσεις", Εκδόσεις Μπένου
- ❖ Γεωργακόπουλος, Θ., Α., (1992), "Δημόσια οικονομική και δημοσιονομική νομοθεσία". Εκδόσεις Το Οικονομικό
- ❖ Γεωργίου, Δ., (1995), "Διεθνές Εμπόριο", Εκδόσεις Σύγχρονη Εκδοτική

- ❖ Καζάζης Ν., (2000), “Αποτελεσματικό Μάρκετινγκ για κερδοφόρες πωλήσεις”, εκδόσεις Σταμούλης
- ❖ Κόγκας Δ., (2007), “Στρατηγικό Επιχειρησιακό Περιβάλλον-Στρατηγική Διοίκηση”, έκδοση Γ. Μπένου, Αθήνα
- ❖ Μπουραντάς Δ., Παπαλεξανδρή Ν., (1998), “Εισαγωγή στη Διοίκηση Επιχειρήσεων”, Αθήνα, Ε. Μπένου
- ❖ Παπαδάκης Β., (2002), “Στρατηγική των επιχειρήσεων”, εκδόσεις Σάκουλα, Αθήνα.
- ❖ Παπαλεξανδρή Νάνσυ, (2001), “Δημόσιες Σχέσεις, Η Λειτουργία της Επικοινωνίας στη Σύγχρονη Επιχείρηση”, έκδοση Γ. Μπένου, Αθήνα
- ❖ Παπαλεξανδρή Νάνσυ, (2003), “Διοίκηση Ανθρώπινων Πόρων”, έκδοση Γ. Μπένου, Αθήνα
- ❖ Παπαδάκης Β., (2002), “Στρατηγική των Επιχειρήσεων: Ελληνική και Διεθνής Εμπειρία”, 4^η Έκδοση, Αθήνα, Ε. Μπένου
- ❖ Παπούλιας Γ., (2001), “Επενδύσεις - Διοίκηση και Ανάλυση”, Σύγχρονη Εκδοτική.
- ❖ Παπούλιας Γ., (1993), “Χρηματοοικονομική Διοίκηση”, Γ' έκδοση, Β.Παπούλιας, 1993.
- ❖ Πουρναράκης Κ., (1996), “Διεθνή Οικονομική”, Εκδόσεις Κυριακίδη Αφοί
- ❖ Καραντώνης, Ηλ., (1995), “Διεθνείς Οικονομικές σχέσεις”, Εκδόσεις Κυριακίδη Αφοί
- ❖ Ρεπούσης Σπ., (2006), “Χρηματοοικονομική Διοίκηση και Διεθνής Τραπεζική”, Εκδόσεις Σακουλά, Αθήνα

- ❖ Τζωρτζάκης Κ. & Τζωρτζάκη Α., (1999), “Οργάνωση & Διοίκηση: Μάνατζμεντ Νέες Ιδέες & Τεχνικές στον 21^ο Αιώνα”, 2^η Έκδοση, Αθήνα, Rosili
- ❖ Χολέβας Γ., (1997), “Διεθνείς Εμπορικές σχέσεις – Διεθνές Εμπόριο”, Εκδόσεις Interbooks
- ❖ Χολέβας Γ., (1995), “Οργάνωση και Διοίκηση”, εκδόσεις Interbooks, Αθήνα

Λοιπές πηγές

- ❖ Dibb S., Simkin L., Pride W. and Ferrell O.C., (1997), “*Marketing : Concepts and Strategies*”, Boston: Houghton Mifflin.
- ❖ Evans, P. (2000) “*Strategy the End to the Endgame?*” (Impact of Internet economy on strategy), *Journal of Business Strategy*, Vol.21, issue 6, p.12.
- ❖ OECD. Key ICR Indicators available from: http://www.oecd.org/document/23/0,2340,en_2825_495656_33987543_1_1_1_1.00.html, accessed 25/9/2007)
- ❖ ICAP – Οδηγός Επιχειρήσεων – Έκδοση 1997, *Στατιστικά και Οικονομικά Στοιχεία Επιχειρήσεων – Σχόλια και Παρατηρήσεις*
- ❖ ICAP – Οδηγός Επιχειρήσεων – Έκδοση 2005, *Στατιστικά και Οικονομικά Στοιχεία Επιχειρήσεων – Σχόλια και Παρατηρήσεις*
- ❖ ICAP – Οδηγός Επιχειρήσεων – Έκδοση 2006, *Στατιστικά και Οικονομικά Στοιχεία Επιχειρήσεων – Σχόλια και Παρατηρήσεις*
- ❖ ICAP – Οδηγός Επιχειρήσεων – Έκδοση 2007, *Στατιστικά και Οικονομικά Στοιχεία Επιχειρήσεων – Σχόλια και Παρατηρήσεις*
- ❖ ICAP – Οδηγός Επιχειρήσεων – Έκδοση 2008, *Στατιστικά και Οικονομικά Στοιχεία Επιχειρήσεων – Σχόλια και Παρατηρήσεις*
- ❖ Investment Research & Analysis Journal, Γεωργιάδης Νικ. Ηρ., “*Ο Τραπεζικός Κλάδος στην Ελλάδα. Η Πορεία των Οικονομικών Μεγεθών των Μεγάλων Εμπορικών Τραπεζών το β' εξάμηνο του 2005*”, Σεπτέμβριος 2006

- ❖ ICAP Group, (2007), Ζουπονίδης Κωνσταντίνος, *“Χρηματοοικονομικές Επιδόσεις των Εμπορικών Τραπεζών για το έτος 2006”*, Εκδόσεις ICAP Group, Αθήνα
- ❖ Μπερμπερίδης Τιμόθεος, *“ΧΡΗΜΑ”*, Μηνιαίο Οικονομικό και Επενδυτικό Περιοδικό, *“Η Λήψη Χρηματοοικονομικών Αποφάσεων και Χρηματοοικονομική Ισορροπία”*, Αθήνα, Νοέμβριος, 2007