



ΤΕΙ ΚΑΛΑΜΑΤΑΣ
ΤΜΗΜΑ
ΕΚΔΟΣΕΩΝ & ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗΣ

Τ.Ε. Ι. ΚΑΛΑΜΑΤΑΣ

ΣΧΟΛΗ: ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

ΤΜΗΜΑ: ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΑΙ ΕΛΕΓΚΤΙΚΗΣ

**ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΕ
ΕΜΦΑΣΗ ΣΤΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ. Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΩΝ
ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΤΟΥ ΝΟΜΟΥ
ΡΕΘΥΜΝΗΣ.**



ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: ΓΕΩΡΓΟΥΝΤΖΟΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ

ΣΠΟΥΔΑΣΤΗΣ: ΑΝΤΩΝΑΚΗΣ ΑΠΟΣΤΟΛΗΣ

ΚΑΛΑΜΑΤΑ 2011

Περίληψη

Η παροχή δανείων και επιχειρηματικού κεφαλαίου προς τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις αποτελεί ίσως την πρωταρχική ενέργεια ενίσχυσης της ελληνικής οικονομίας, την οποία το κράτος οφείλει να λάβει σοβαρά υπόψη. Χωρίς τη βελτίωση των όρων δανεισμού, τη ρύθμιση των οφειλών μέρους των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, που αντιμετωπίζουν οικονομικά προβλήματα, στα πιστωτικά ιδρύματα και κατ' επέκταση αποτελεσματικής αντιμετώπισης του φαινομένου της έκρηξης των ακάλυπτων επιταγών, δεν είναι εύκολο να επουλωθούν γρήγορα τα τραύματα που έχουν ήδη δημιουργηθεί από την παρούσα χρηματοοικονομική κρίση.

Οι τράπεζες έχουν βρεθεί στο επίκεντρο της κριτικής όλων εδώ και αρκετά χρόνια. Της κυβέρνησης, της αντιπολίτευσης, των μέσων ενημέρωσης, των πολιτών. Η παγκόσμια κοινή γνώμη τις θεωρεί υπεύθυνες για την οικονομική κρίση και οι κοινωνίες τις θεωρούν ως τον εχθρό του λαού. Διότι ενώ είχαν επί δεκαετίες αλματωδώς αυξανόμενη κερδοφορία, τώρα ζητούν τη στήριξη των κυβερνήσεων και η στήριξη αυτή- που δεν παρέχεται σε άλλες επιχειρήσεις ή πολίτες- θα γίνει με λεφτά των φορολογουμένων (Μπερμπερίδης Τιμόθεος, "ΧΡΗΜΑ", 2007).

Η ελληνική οικονομία στηρίζεται κατά κύριο λόγο στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Όταν αυτές αρχίσουν να κλείνουν και να δημιουργούν ανέργους, τότε οι τράπεζες θα αρχίσουν πραγματικά να υποφέρουν διότι κανείς δεν θα μπορεί να πληρώνει κάρτες και καταναλωτικά. Τι θα κάνουν σε αυτήν την περίπτωση; Κατάσχεση μεταχειρισμένων τηλεοράσεων, μίξερ και σεσουάρ; Ακόμη και στα στεγαστικά θα υπάρξει πρόβλημα και τότε αν αρχίσουν τις

κατασχέσεις ακινήτων το πράγμα θα αγριέψει ακόμη περισσότερο. Οι τράπεζες είναι σε αδιέξοδο. Οι μέθοδοι αμύνης τους έναντι της κρίσης επιδεινώνουν την κρίση (Μπερμπερίδης Τιμόθεος, "ΧΡΗΜΑ", 2007).

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*".

Η χρηματοδότηση μιας επιχείρησης στο Νομό Ρεθύμνου της Κρήτης και όχι μόνο φυσικά, αποτελεί μια από τις σημαντικότερες παραμέτρους της λειτουργίας της. Οι τράπεζες είναι και θα συνεχίσουν να είναι για το εγγύς μέλλον να είναι ίσως η σημαντικότερη πηγή χρηματοδότησης για τις ΜΜΕ στο συγκεκριμένο Νομό. Σήμερα οι ιδιοκτήτες μικρών ή μεσαίων επιχειρήσεων (ΜΜΕ) στο Νομό Ρεθύμνου μπορούν, παράλληλα με τον τραπεζικό δανεισμό, να επωφεληθούν από τη χρηματοδοτική στήριξη, η οποία παρέχεται από εθνικές και κοινοτικές επιχορηγήσεις, που δίνονται στα πλαίσια υλοποίησης πολύχρονων αναπτυξιακών προγραμμάτων (ICAP – Οδηγός Επιχειρήσεων – Έκδοση 2008, Στατιστικά και Οικονομικά Στοιχεία Επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου– Σχόλια και Παρατηρήσεις).

Στο πλαίσιο του ανταγωνιστικού, ευρωπαϊκού, οικονομικού περιβάλλοντος, η χρηματοοικονομική βιωσιμότητα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου εξαρτάται από πολυάριθμους παράγοντες, μεταξύ των οποίων διακρίνονται η σωστή επιλογή των καταλληλότερων χρηματοδοτικών μέσων και εργαλείων, ο σαφής προσδιορισμός του μεγέθους εξωτερικής χρηματοδότησης καθώς και η ορθολογική χρήση αυτής. Μεταξύ των χρηματοδοτικών εργαλείων μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων που χρησιμοποιούνται περισσότερο στο Νομό Ρεθύμνου και τις υπόλοιπες περιοχές της Ελλάδος, διακρίνονται διάφορες μορφές εξωτερικής, επιχειρηματικής χρηματοδότησης, όπως η τραπεζική δανειοδότηση, η χρηματοδοτική μίσθωση και οι υπεραναλήψεις.

Όλες οι παραπάνω μορφές ποικίλλουν ως προς τα ποιοτικά και ποσοτικά χαρακτηριστικά που διαθέτουν, αλλά και το κόστος που συνεπάγεται η χρήση τους. Ανεξάρτητα από τις επιμέρους διαφορές και ομοιότητες, είναι δεδομένο ότι η επιλογή της καταλληλότερης μορφής χρηματοδότησης μικρομεσαίων επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου συνδέεται άμεσα με την εκτίμηση του κινδύνου που αυτή επιφέρει και το στάδιο του κύκλου επιχειρηματικής ζωής, που η μικρομεσαία επιχείρηση διανύει (ICAP – Οδηγός Επιχειρήσεων – Έκδοση 2008, Στατιστικά και Οικονομικά Στοιχεία Επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου– Σχόλια και Παρατηρήσεις).

Τα τελευταία χρόνια καταβάλλονται ιδιαίτερες προσπάθειες για την ενίσχυση της πρόσβασης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου στα χρηματοδοτικά εργαλεία και οργανισμούς, είτε αυτές πρόκειται να ξεκινήσουν τη λειτουργία τους, είτε ήδη λειτουργούν. Παρ' όλα αυτά η

πρόσβαση στην επιχειρηματική χρηματοδότηση εξακολουθεί να αντιμετωπίζει σημαντικά προβλήματα και εμπόδια, τα οποία πηγάζουν από την αδυναμία ευελιξίας που παρουσιάζει το τραπεζικό σύστημα.

Ειδικότερα, η πρόσβαση στη χρηματοδότηση των μικρών επιχειρήσεων υψηλής τεχνολογίας ή και καινοτομίας στο Νομό Ρεθύμνου, οι οποίες βρίσκονται στο αρχικό στάδιο της ανάπτυξής τους, είναι σχεδόν αδύνατη. Οι επιχειρήσεις *Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών* - *Venture Capital*, οι οποίες λειτουργούν σήμερα στο Νομό Ρεθύμνου, στρέφονται κυρίως στη χρηματοδότηση μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεων που έχουν τη δυνατότητα να εισαχθούν στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών. Η δημιουργία της Νέας Χρηματιστηριακής Αγοράς επέτρεψε σε πολλά *Venture Capital* να προχωρήσουν στη χρηματοδότηση μεσαίου μεγέθους καινοτόμων επιχειρήσεων.

Για την κάλυψη του κενού που δημιουργήθηκε στην αγορά της Κρήτης και συγκεκριμένα στο Νομό Ρεθύμνου, η ελληνική Πολιτεία στο πλαίσιο του Γ' Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης, προέβλεψε τη σύσταση και τη λειτουργία νέων δομών στήριξης νέων επιχειρήσεων με κεφάλαια υψηλού κινδύνου, όπως το Ταμείο Νέας Οικονομίας (TANEO) και τα Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών Υψηλής Τεχνολογίας (ΚΕΣΥΤ). Ενώ το TANEO, το οποίο είναι ουσιαστικά ένα *fund of funds*, μετά από σχετική καθυστέρηση, έχει ήδη ξεκινήσει τη λειτουργία του, το ΚΕΣΥΤ έχει απογοητευτικές επιδόσεις, δεδομένου ότι αν και συστάθηκε το 2001, δέκα χρόνια μετά η λειτουργία του δεν είναι και τόσο επικοδομητική.

Ενδιαφέρον επίσης παρουσιάζει η πρόσφατη ανακοίνωση του Υπουργείου Οικονομικών, αναφορικά με τη δημιουργία περιφερειακών *Venture Capital* με τη συμμετοχή του Κράτους. Ο επιχειρηματικός κόσμος εκτιμά ότι πρόκειται για μία ενδιαφέρουσα πρωτοβουλία, που ανταποκρίνεται στις ανάγκες της ελληνικής περιφέρειας, το περιεχόμενο της οποίας όμως μέχρι σήμερα δεν έχει γνωστοποιηθεί.

Όπως είναι φανερό για μία ακόμα φορά οι επιχειρήσεις στο Νομό Ρεθύμνου βρίσκονται αντιμέτωποι με το οξύμωρο σχήμα που διαμορφώνεται μεταξύ των θετικών προθέσεων της ελληνικής και τοπικής Πολιτείας, οι οποίες βαίνουν προς τη σωστή κατεύθυνση και των αδικαιολόγητων καθυστερήσεων που υπάρχουν στην εφαρμογή και την υλοποίησή τους. Πέρα όμως από το εύλογο ενδιαφέρον των επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου για τα νέα χρηματοδοτικά εργαλεία και τους βέλτιστους τρόπους αξιοποίησής τους, οφείλει κανείς να αναγνωρίσει τις σημαντικές πρωτοβουλίες για την αποτελεσματικότερη συμμετοχή της βιομηχανίας στην περιβαλλοντική διαχείριση μέσα από την αντίστοιχη εθνική στρατηγική. Η σύγχρονη ελληνική και τοπική βιομηχανία στο Νομό Ρεθύμνου είναι περιβαλλοντικά ευαισθητοποιημένη, γεγονός που επιβεβαιώνεται από τη σημαντική αύξηση των επενδύσεων που έχει πραγματοποιήσει αναφορικά με την προστασία και την αποκατάσταση του φυσικού περιβάλλοντος (ICAP – Οδηγός Επιχειρήσεων – Έκδοση 2008, Στατιστικά και Οικονομικά Στοιχεία Επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου– Σχόλια και Παρατηρήσεις).

Πρόλογος

Η παροχή δανείων και επιχειρηματικού κεφαλαίου προς τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις αποτελεί ίσως την πρωταρχική ενέργεια ενίσχυσης της ελληνικής οικονομίας, την οποία το κράτος οφείλει να λάβει σοβαρά υπόψη. Χωρίς τη βελτίωση των όρων δανεισμού, τη ρύθμιση των οφειλών μέρους των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, που αντιμετωπίζουν οικονομικά προβλήματα, στα πιστωτικά ιδρύματα και κατ' επέκταση αποτελεσματικής αντιμετώπισης του φαινομένου της έκρηξης των ακάλυπτων επιταγών, δεν είναι εύκολο να επουλωθούν γρήγορα τα τραύματα που έχουν ήδη δημιουργηθεί από την παρούσα χρηματοοικονομική κρίση.

Το σύνολο των ακάλυπτων επιταγών καταγράφει μια εξαιρετικά ανοδική πορεία κατά το πρώτο τρίμηνο του τρέχοντος έτους. Η αγορά σήμερα, υπό το καθεστώς της πίεσης, προβαίνει σε ακόμα εντονότερο βαθμό σε πρακτικές χρησιμοποίησης επιταγών μη πραγματικών επιχειρηματικών συναλλαγών όπως επιταγές ευκολίας, που μεταθέτουν το πρόβλημα της πίστωσης, αλλά σε καμία περίπτωση δεν το αντιμετωπίζουν.

Ευχαριστίες

Ένα πολύ μεγάλο ευχαριστώ στον Καθηγητή μου και επιβλέποντα της συγκεκριμένης πτυχιακής εργασίας Κο.ΓΕΩΡΓΟΥΝΤΖΟ ΑΝΤΩΝΙΟ για την πολύ μεγάλη βοήθεια του κατά την διάρκεια της έρευνας μου.

Θα ήθελα επίσης να ευχαριστήσω όλους τους ειδικούς αλλά και εκείνους που ασχολούνται με τα θέματα χρηματοοικονομικών υπηρεσιών και πώλησης διαφόρων τραπεζικών προϊόντων από τις εμπορικές τράπεζες που λειτουργούν στην περιοχή του Ρεθύμνου προς τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Επιπλέον θα ήθελα να αποστείλω τις ευχαριστίες μου σε όλους τους εργαζομένους στην κάθε τράπεζα και με την οποία ήρθα σε επαφή στη Κρήτη, οι οποίοι με την απρόσκοπτη παροχή πληροφοριών από μέρους τους με βοήθησαν στην διεκπαιρέωση και συγγραφή της συγκεκριμένης πτυχιακής εργασίας και έρευνας σχετικά με τα προβλήματα χρηματοδότησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στη περιοχή του Ρεθύμνου.

Επιπρόσθετα, θα ήθελα να δηλώσω ότι είμαι ευγνώμων στο προσωπικό των διαφόρων οργανισμών και περιοδικών τύπου που ασχολούνται με αυτού του είδους την θεματολογία, για την απεριόριστη παροχή πληροφοριών σχετικά με τις μορφές και τρόπους λειτουργίας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην Κρήτη και ως προς τους τρόπους χρηματοδότησης. Τέλος, θα επιθυμούσα να αποστείλω τις ευχαριστίες μου στα μέλη της οικογενείας μου αλλά και τους φίλους μου, οι οποίοι όλο αυτόν τον καιρό της προετοιμασίας της συγκεκριμένης εργασίας αλλά και έρευνας με στήριξαν σε υπέρτατο βαθμό.

Περιεχόμενα

Εισαγωγή.....	6
Κεφάλαιο 1ο: Οι Λειτουργίες και τα Κυριότερα Χαρακτηριστικά των Εμπορικών Τραπεζών στην Ελλάδα.....	8
1.1 Ο Γενικότερος Ρόλος των Τραπεζών.....	8
1.2 Ελληνικές Τράπεζες και Επαγγελματικοί Σύμβουλοι Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων.....	9
1.3 Διαχείριση Χρηματοοικονομικών Κινδύνων από Μέρους των Εμπορικών Τραπεζών.....	10
1.4 Παγκόσμια Οικονομική Κρίση και Λειτουργία Εμπορικών Τραπεζών στις Μέρες μας.....	13
Κεφάλαιο 2 ^ο : Οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις στην Ελλάδα και η Λειτουργία τους.....	16
2.1 Η έννοια της "Μικρομεσαίας Επιχείρησης" στην Ελλάδα και θεσμοί που σχετίζονται με την λειτουργία τους.....	16
2.2 Η σημασία των "Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων" για την Ελλάδα.....	17
2.3 Κρίση και Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις.....	19
Κεφάλαιο 3ο: Η Παρουσία των Εμπορικών Τραπεζών στην Ελλάδα και οι Χρηματοοικονομικές – Δανειοληπτικές τους Συναλλαγές Με τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις με Σκοπό την Ανάπτυξη τους.....	21
3.1 Η Γενική Παρουσία των Εμπορικών Τραπεζών στην Ελλάδα.....	21
3.2 Δίκτυο Πωλήσεων Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών Για τις Εμπορικές Τράπεζες στην Ελλάδα προς τις Επιχειρήσεις.....	24
3.3 Δανειοδότηση Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων στην Ελλάδα.....	27

3.4	Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις και Δανειοδότηση Από τις Εμπορικές Τράπεζες Με Σκοπό την Ανάπτυξη τους.....	29
3.5	Γιατί Οι Επιχειρήσεις Αναζητούν Δανειοδότηση Από τις Εμπορικές Τράπεζες.....	32
3.6	Μορφές Δανειοδότησης των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων.....	33
3.6.1	Δανειοδότηση Μέσω ΤΕΜΠΜΕ.....	33
3.6.2	Δανειοδότηση Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων Μέσω Επιδοτήσεων της Ευρωπαϊκής Ένωσης.....	34
3.7	Παράγοντες Οι Οποίοι Επιδρούν Στην Ανάγκη των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων για Δανειοδότηση Από τις Τράπεζες με Σκοπό την Ανάπτυξη.....	37
3.7.1	Το Εισόδημα των Καταναλωτών ως Παράγοντας Επίδρασης Στην Καταναλωτική τους Συμπεριφορά Προς Τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις.....	37
3.7.2	Ο Προϋπολογισμός Πωλήσεων και οι Προϋπολογισμοί Άλλων Τμημάτων Ως “Εργαλεία” των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων Κατά της Δανειοδότησης και Υπέρ της Ανάπτυξης τους.....	39
3.7.3	Μέθοδοι Πρόβλεψης των Πωλήσεων από τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις.....	41
Κεφάλαιο 4 ^ο : Έννοια Πλήρους και Μερικής Απασχόλησης Εργαζομένων σε Επιχειρήσεις του Νομού Ρεθύμνου – Δείκτες Ανεργίας και Απασχόλησης.....		
4.1	Τι Νοείται ως Πλήρης Απασχόληση Εργαζομένων.....	44
4.2	Δυσκολίες Πλήρους Απασχόλησης και Επίτευξη Οικονομικής - Κοινωνικής Καταξίωσης στην Επαρχία.....	45
4.3	Στοιχεία για Εργατικό Δυναμικό και Ανεργία στην Περιφέρεια του Ρεθύμνου στη Κρήτη.....	48

Κεφάλαιο 5 ^ο : Το Πρόβλημα της Χρηματοδότησης των Επιχειρήσεων Ρεθύμνου – «Εργαλεία» Αντιμετώπισης.....	55
5.1 Το Πρόβλημα της Χρηματοδότησης των Επιχειρήσεων Ρεθύμνου.....	55
5.2 Λόγοι Δημιουργίας Προβλημάτων της Χρηματοδότησης των Επιχειρήσεων Ρεθύμνου.....	59
5.3 Ο Προϋπολογισμός ως Μέθοδος Καταπολέμησης της Ανάγκης Χρηματοδότησης των Επιχειρήσεων Ρεθύμνου.....	63
5.3.1 Είδη Προϋπολογισμών για τις Επιχειρήσεις Ρεθύμνου.....	63
5.3.2 Διαδικασία Κατάρτισης Προϋπολογισμών στις Επιχειρήσεις στο Νομό Ρεθύμνου.....	66
5.3.3 Σημασία της Πρόβλεψης των Πωλήσεων για τις Επιχειρήσεις του Νομού Ρεθύμνου.....	68
5.3.4 Η Κατάρτιση του Προϋπολογισμού Πωλήσεων για τις Επιχειρήσεις στο Νομό Ρεθύμνου.....	73
5.4 Λύσεις που θα Πρέπει να Εφαρμοστούν από τις Επιχειρήσεις του Νομού Ρεθύμνου με Σκοπό την Επίτευξη της Χρηματοδότησής τους.....	76
5.4.1 Τεχνολογικός Εκσυγχρονισμός και Επιμόρφωση.....	76
5.4.2 Ενίσχυση της Ποιότητας και της Περιβαλλοντικής Διάστασης.....	78
5.4.3 Μείωση της Γραφειοκρατείας.....	79
5.5 Δημιουργία Δικτύων Clustering για τις Επιχειρήσεις Ρεθύμνου.....	81
5.5.1 Τι Ακριβώς Είναι το Clustering – Δικτυώσεις.....	81
5.5.2 Η Δημιουργία του Clustering για τις ΜΜΕ στο Νομό Ρεθύμνου.....	83
Κεφάλαιο 6 ^ο : Επίλογος – Συμπεράσματα.....	86
Βιβλιογραφία.....	

Εισαγωγή

Η τρέχουσα οικονομική συγκυρία επηρεάζει σε σημαντικό βαθμό, μεταξύ των άλλων, τη συνολική οικονομική δραστηριότητα στον τόπο μας με τρόπο άμεσο, δημιουργώντας τις «ακριβείς» συνθήκες οικονομικής ύφεσης. Στη σημερινή πραγματικότητα, τα πιστωτικά ιδρύματα παρέχουν πιστώσεις με σαφώς αυστηρότερα κριτήρια και όρους, σε σχέση με το προ οκτάμηνου διάστημα, καθόσον αυτά προσβλέπουν σε αύξηση τόσο του αναλαμβανόμενου από μέρους τους πιστωτικού κινδύνου, όσο και κατ' επέκταση του ποσοστού των επισφαλών απαιτήσεων (Αγιοσμυρνάκης, Βλ., (2006).

Με τον τρόπο αυτό, τα πιστωτικά ιδρύματα περιορίζουν σημαντικά την παροχή πιστώσεων σε όλους σχεδόν τους κλάδους της οικονομίας, όπως στα νοικοκυριά, στην αγορά κατοικιών και κατά συνέπεια στον κλάδο της οικοδομικής δραστηριότητας, στον τουρισμό, στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, καθώς και στις επιχειρήσεις του βιομηχανικού κλάδου. Από την άλλη, σε συνάρτηση και με το ως άνω διαμορφούμενο πλαίσιο, καταγράφεται προοδευτική μείωση στην κατανάλωση, στις επενδύσεις των επιχειρήσεων, ενώ υπάρχει διάχυτη η απροθυμία ανάληψης επιχειρηματικών κινδύνων, βασικό συστατικό της υγιούς οικονομικής ανάπτυξης μιας οικονομίας.

Η οικονομική κρίση που διερχόμαστε, έρχεται σε υστέρηση της ήδη καταγραφείσας στις οικονομίες των ΗΠΑ και της Μ. Βρετανίας για παράδειγμα, γεγονός που φανερώνει ότι ενώ βρισκόμαστε ήδη σε αυτήν, υπάρχει ακόμη σημαντικός δρόμος που πρέπει να διανύσουμε για την έξοδο

μας από αυτήν. Σύμφωνα με το διοικητή της Τραπέζης της Ελλάδος, η έξοδος από την κρίση προϋποθέτει γρήγορη και γενναία διόρθωση του δημοσιονομικού ελλείμματος, περιστολή κρατικών δαπανών, εφαρμογή στοχευμένων μεταρρυθμίσεων στον δημόσιο τομέα, καθώς και εκτεταμένες διαρθρωτικές μεταρρυθμίσεις, για την ενίσχυση της παραγωγικής βάσης, την αύξηση της απασχόλησης και την ενδυνάμωση του ανταγωνισμού. Η ενίσχυση της παραγωγικής βάσης της οικονομίας εντοπίζεται και στη συστηματική ενίσχυση των μικρομεσαίων και των βιομηχανικών επιχειρήσεων (Αγιοσμυρνάκης, Βλ., (2006).

Στο παραπάνω διαμορφούμενο πλαίσιο, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις δυσκολεύονται ακόμη περισσότερο σήμερα να χρηματοδοτήσουν την ανάπτυξή τους, καθώς μέρος αυτών αδυνατεί να καλύψει τις τρέχουσες υποχρεώσεις και τα ανακύπτοντα λειτουργικά τους έξοδα. Εξαιτίας αυτού, εφαρμόζονται σήμερα ελαστικότεροι όροι εργασίας του προσωπικού τους, με χρήση πρακτικών ευέλικτου ωραρίου εργασίας, μείωση των αποδοχών των εργαζομένων, ή ακόμη προβαίνουν ακόμη και σε απολύσεις.

1. Κεφάλαιο 1ο : Οι Λειτουργίες και τα Κυριότερα Χαρακτηριστικά των Εμπορικών Τραπεζών στην Ελλάδα

1.1 Ο Γενικότερος Ρόλος των Τραπεζών

Οι τράπεζες έχουν βρεθεί στο επίκεντρο της κριτικής όλων εδώ και αρκετά χρόνια. Της κυβέρνησης, της αντιπολίτευσης, των μέσων ενημέρωσης, των πολιτών. Η παγκόσμια κοινή γνώμη τις θεωρεί υπεύθυνες για την οικονομική κρίση και οι κοινωνίες τις θεωρούν ως τον εχθρό του λαού. Διότι ενώ είχαν επί δεκαετίες αλματωδώς αυξανόμενη κερδοφορία, τώρα ζητούν τη στήριξη των κυβερνήσεων και η στήριξη αυτή- που δεν παρέχεται σε άλλες επιχειρήσεις ή πολίτες- θα γίνει με λεφτά των φορολογουμένων (Μπερμπερίδης Τιμόθεος, "ΧΡΗΜΑ", 2007).

Την ίδια στιγμή οι τράπεζες περιορίζουν τις δανειοδοτήσεις, έχουν εξαπολύσει κάποιες βίαιες εισπρακτικές εταιρείες κατά των δανειοληπτών που καθυστερούν τις δόσεις τους και αυξάνουν τα επιτόκια με τα οποία δανείζουν τους πολίτες και τις επιχειρήσεις. Σε περιόδους κρίσης είναι λογικό να υπάρχουν τέτοιου είδους εντάσεις, οι οποίες φτάνουν και μέχρι το κυνήγι των «μαγισσών», ιδίως όταν υπάρχει μια κυβέρνηση όπως η δική μας η οποία προκειμένου να απαλλαγεί από τις τεράστιες ευθύνες της για την τραγική κατάσταση της οικονομίας στρέφεται κατά παντός και στη συγκεκριμένη περίπτωση κατά των τραπεζών.

Βεβαίως οι τράπεζες δεν θεωρούνται αθώες. Εχουν όμως επιχειρήματα με τα οποία αιτιολογούν τη συμπεριφορά τους. Το βασικό επιχείρημα είναι ότι έχουν υψηλό κόστος χρήματος που πρέπει να καλύψουν. Το δυσάρεστο είναι

ότι ανεβάζοντας τα επιτόκια και περιορίζοντας τις χρηματοδοτήσεις δημιουργούν νέα προβλήματα στην αγορά αλλά και στην κοινωνία, τα οποία τελικά θα πλήξουν τις ίδιες τις τράπεζες. Μπαίνουν δηλαδή σε έναν φαύλο κύκλο. Ανεβάζοντας τα επιτόκια δημιουργούν πρόβλημα σε επιχειρήσεις και καταναλωτές, τους φέρνουν σε θέση που να δυσκολεύονται να πληρώσουν τις δόσεις τους, με αποτέλεσμα η τράπεζα τελικά να μην εισπράττει αυτά που θα εισέπραττε αν είχε αφήσει τα επιτόκια χαμηλά (Μπερμπερίδης Τιμόθεος, "ΧΡΗΜΑ", 2007).

Η ελληνική οικονομία στηρίζεται κατά κύριο λόγο στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Όταν αυτές αρχίσουν να κλείνουν και να δημιουργούν ανέργους, τότε οι τράπεζες θα αρχίσουν πραγματικά να υποφέρουν διότι κανείς δεν θα μπορεί να πληρώνει κάρτες και καταναλωτικά. Τι θα κάνουν σε αυτήν την περίπτωση; Κατάσχεση μεταχειρισμένων τηλεοράσεων, μίξερ και σεσουάρ; Ακόμη και στα στεγαστικά θα υπάρξει πρόβλημα και τότε αν αρχίσουν τις κατασχέσεις ακινήτων το πράγμα θα αγριέψει ακόμη περισσότερο. Οι τράπεζες είναι σε αδιέξοδο. Οι μέθοδοι αμύνης τους έναντι της κρίσης επιδεινώνουν την κρίση (Μπερμπερίδης Τιμόθεος, "ΧΡΗΜΑ", 2007).

1.2 Ελληνικές Τράπεζες και Επαγγελματικοί Σύμβουλοι Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων

Η κάθε τράπεζα προσπαθεί πάντα και σταθερά προσανατολισμένη προς την πρωτοπορία, εκτός από σύγχρονα και ευέλικτα χρηματοδοτικά προϊόντα, να προσφέρει και υψηλού επιπέδου σύγχρονη τραπεζική εξυπηρέτηση στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, μέσω των Τραπεζικών Συμβούλων και των ηλεκτρονικών εναλλακτικών δικτύων.

Οι Τραπεζικοί Σύμβουλοι, έμπειρα και εξειδικευμένα στελέχη, με ένα απλό τηλεφώνημα στον ατηλεφωνικό αριθμό της κάθε τράπεζας, βρίσκονται δίπλα σε κάθε επιχειρηματία με ουσιαστικές λύσεις για κάθε πρόβλημα και τη σωστή καθοδήγηση για την επιλογή της καλύτερης και πιο συμφέρουσας πρότασης για τις ανάγκες που αντιμετωπίζει. Παράλληλα, μέσω των ηλεκτρονικών εναλλακτικών δικτύων εξυπηρέτησης όπως Α.Τ.Μ.'s και internet banking, έχουν τη δυνατότητα να πραγματοποιούν όλο το 24ωρο, τις περισσότερες καθημερινές τραπεζικές τους συναλλαγές, άνετα, εύκολα και με απόλυτη ασφάλεια.

Η προώθηση του σύγχρονου "επιχειρείν" από τις τράπεζες μέσω των επαγγελματιών συμβούλων, είναι εκείνη η οποία συμβάλλει ουσιαστικά στην πρόοδο της Εθνικής Οικονομίας, αποτελεί πάντα σταθερή επιδίωξη για την κάθε τράπεζα η οποία, με κάθε τρόπο, στηρίζει την ανάπτυξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων της Ελλάδος (Αγιοσμυρνάκης, Βλ., (2006).

1.3 Διαχείριση Χρηματοοικονομικών Κινδύνων 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. 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 (Εφημερίδα «Το Βήμα», (2006).

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 (Αγιοσμυρνάκης, Βλ., (2006).

- *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 πεμπτούσια 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 (Βαμβούκας, Α., Γ., (2004).

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.

Ο κίνδυνος όμως που υπάρχει στις υπόλοιπες Βαλκανικές χώρες και σε εκείνες της Αιγύπτου και της Τουρκίας, είναι σημαντικά αυξανόμενος με μια σημαντική νομισματική διάσταση και ισχυρότατη πολιτική συνιστώσα. Οι

εμπορικές τράπεζες λοιπόν που επενδύουν σε χρηματοοικονομικά μεγέθη στις συγκεκριμένες χώρες θα πρέπει να είναι ιδιαίτερος επιφυλακτικές και προσεκτικές, αφού γεωπολιτικά προβλήματα και λαϊκιστικές πολιτικές μπορούν να έχουν επιπτώσεις στην απόδοση τους. Ο κίνδυνος αρχικής τοποθέτησης δύναται να ενσωματωθεί στην δυναμική της εξαγορασθείσας τράπεζας και εκτός από τα αρχεία δανεισμού και ισολογισμό χαρτοφυλακίου, η κουλτούρα και το επίπεδο του Μανατζμεντ της κάθε τράπεζας, μπορεί να επηρεάσει το βαθμό σωστής διαχείρισης των χρηματοοικονομικών επενδύσεων.

1.4 Παγκόσμια Οικονομική Κρίση και Λειτουργία Εμπορικών Τραπεζών στις Μέρες μας

Οι βασικές θεωρήσεις με τις οποίες γίνεται προσπάθεια να εξηγηθεί η παγκόσμια οικονομική κρίση και η οποία εκτός των άλλων έχει πλήξει και τους τραπεζικούς οργανισμούς, μπορούν να σχηματισθούν ως εξής (Εφημερίδα «Το Βήμα», Παπαϊωάννου Γ., 2006).

Θεωρητική Νεοφιλελεύθερη: Η παγκοσμιοποίηση δεν έχει καμία σχέση με την κρίση και θα συνεχίσει απτόητη την πορεία της. Η οικονομική κρίση οφείλεται στο ότι τα κράτη εξακολουθούν να παρεμβαίνουν στην οικονομία και στη λειτουργία των τραπεζών και η λύση είναι να αφήσουν την αγορά να «δουλέψει» και έτσι θα αντιμετωπισθούν τα σχετικά προβλήματα. Ο μεγαλύτερος κίνδυνος είναι ο οικονομικός προστατευτισμός ή ακόμη χειρότερα ο οικονομικός εθνικισμός και πρέπει πάση θυσία να αποκρουσθεί από τις τράπεζες κυρίως.

Πραγματιστική Νεοφιλελεύθερη: Δεν υπάρχει κανένα πρόβλημα με την παγκοσμιοποίηση, το ελεύθερο εμπόριο και τις οικονομικές επιλογές των ΗΠΑ και της Ευρωπαϊκής Ένωσης καθώς επίσης και τη λειτουργία των τραπεζών τους αλλά πρέπει να παρέμβουν τα κράτη για την στήριξη κυρίως του χρηματοπιστωτικού τομέα. Πρέπει δε το κράτος να παρέμβει υπέρ των τραπεζών και των χρηματοπιστωτικών εταιρειών διότι το πολιτικό κόστος από την κατάρρευση του συστήματος είναι δυσβάστακτο. Οι εταιρείες παραγωγής δεν αντιμετωπίζονται με τον ίδιο τρόπο με τις τράπεζες διότι θεωρείται ότι καπιταλισμός χωρίς παραγωγή μπορεί να υπάρξει ενώ χωρίς τράπεζες όχι (Εφημερίδα «Το Βήμα», Παπαϊωάννου Γ., 2006).

Προοδευτική-Σοσιαλιστική: Η οικονομική κρίση είναι ή αντιμετωπίζεται σαν μια φυσική καταστροφή η οποία αποτελεί όμως την χρυσή ευκαιρία για προώθηση της ατζέντας της παγκόσμιας διακυβερνήσεως, της εφαρμογής κοινών παγκοσμίων κανόνων, ιδιαίτερως στα θέματα του χρηματοπιστωτικού συστήματος και των τραπεζών καθώς και του περιβάλλοντος. Είναι ευκαιρία να τελειώνει κανείς με το εθνικό κράτος το οποίο αποτελεί αναχρονισμό, εμποδίζει την ελεύθερη διακίνηση κεφαλαίων, εμπορευμάτων και εργατών και τελικά ακυρώνει τις δράσεις εκείνες οι οποίες θα μπορούσαν να δώσουν λύσεις στα περιστασιακά ή συστημικά προβλήματα των εμπορικών τραπεζών.

Μαρξιστική: Η οικονομική κρίση αποτελεί δικαίωση της μαρξιστικής θεωρίας που προβλέπει τις κυκλικές κρίσεις του καπιταλισμού και των εμπορικών τραπεζών.

Συνωμοσιολογική: Η κρίση δεν έχει πραγματικά αίτια, αλλά είναι μία τεχνητή κατασκευή για να εξυπηρετηθούν άλλοι σκοποί και κυρίως αυτοί των εμπορικών τραπεζών.

Είναι προφανές λοιπόν ότι η κυρίαρχη ιδεολογία εν πολλοίς καθορίζει το ποιά από την κάθε θεώρηση ή συνδυασμό τους θα υιοθετήσει κάθε χώρα και τα μέτρα τα οποία θα λάβει. Οι ΗΠΑ, η Ευρωπαϊκή Ένωση, αλλά και οι G20 υιοθετούν βασικά την πραγματιστική νεοφιλελεύθερη άποψη, αλλά κάθε χώρα έχει τις διαφοροποιήσεις της υιοθετώντας και ιδέες από τις υπόλοιπες θέσεις σχετικά βέβαια και με τις λειτουργίες των εμπορικών τραπεζών. Προκειμένου να καταλήξει κανείς σε μία άποψη για το ποια από τις προηγούμενες θεωρήσεις είναι η ορθότερη σχετικά με τη λειτουργία των τραπεζών και οικονομικής κρίσης, θα πρέπει σίγουρα να εξετάσει ορισμένα σχετικά ιστορικά στοιχεία.

2 Κεφάλαιο 2^ο : Οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις στην Ελλάδα και η Λειτουργία τους

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 (Βαμβούκας, Α., Γ., (2004).

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.

2.3 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”.

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.

2.3 Κρίση και Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις

Χιλιάδες μικρομεσαίες επιχειρήσεις, αδυνατώντας να αντιμετωπίσουν τις συνέπειες της κρίσης, καθημερινά «κατεβάζουν ρολά». Οι εγγραφές και οι διαγραφές επιχειρήσεων στα κατά τόπους επιμελητήρια είναι ενδεικτικές του κλίματος και της κατάστασης που επικρατεί στην ελληνική αγορά.

Έπειτα από έρευνα στα επιμελητήρια της χώρας, αποκαλυπτικά στοιχεία για τις επιχειρήσεις που κλείνουν αλλά και για όσες λειτουργούν για πρώτη φορά. Σύμφωνα με αυτά τα στοιχεία, στα επιμελητήρια της Μακεδονίας και της Θράκης οι εγγραφές για το α΄ πεντάμηνο του 2007 σημείωσαν μείωση κατά 8,7% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2006, από 1.580 το 2006 σε 1.280 το 2007, ενώ οι διαγραφές επιχειρήσεων παρουσίασαν αύξηση 4,5%, από 1.337 το 2006 σε 1.443 το 2007 (ICAP – Οδηγός Επιχειρήσεων – Έκδοση 2008, Στατιστικά και Οικονομικά Στοιχεία Επιχειρήσεων – Σχόλια και Παρατηρήσεις).

Επίσης σε δέκα επιμελητήρια της χώρας, όπως το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Πειραιώς, Καβάλας, Βιοτεχνικό Επιμελητήριο Αθήνας, Βιοτεχνικό Επιμελητήριο Πειραιώς, Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Θεσσαλονίκης, Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Ροδόπης, Κεφαλληνίας και Ιθάκης, Λακωνίας, Καρδίτσας και Εβρου, οι διαγραφές επιχειρήσεων από τα μητρώα των επιμελητηρίων ήταν περισσότερες από τις νέες εγγραφές το διάστημα Ιανουαρίου- Αυγούστου 2007.

Ωστόσο ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει το γεγονός ότι σε 34 επιμελητήρια της χώρας στη διάρκεια του 2007, οι εγγραφές επιχειρήσεων ανέρχονταν σε 51.262 ενώ οι διαγραφές σε 32.216 με αποτέλεσμα να υπάρχει θετικό ισοζύγιο 19.046 εγγραφών. Εφέτος και το διάστημα Ιανουαρίου- Αυγούστου, οι εγγραφές ήταν 28.877, οι διαγραφές 19.518 και το καθαρό αποτέλεσμα 9.176 επιχειρήσεις. Εμφανί ζεται, δηλαδή, μείωση 15,5% των εγγραφών. Ακόμη, μείωση των νέων εγγραφών παρατηρείται σε 25 από τα 34 επιμελητήρια, ενώ σε οκτώ από αυτά η μείωση ξεπερνά το 25% σε σχέση με το 2006 (ICAP – Οδηγός Επιχειρήσεων – Έκδοση 2008, Στατιστικά και Οικονομικά Στοιχεία Επιχειρήσεων – Σχόλια και Παρατηρήσεις).

3. Κεφάλαιο 3ο : Η Παρουσία των Εμπορικών Τραπεζών στην Ελλάδα και οι Χρηματοοικονομικές – Δανειοληπτικές τους Συναλλαγές Με τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις με Σκοπό την Ανάπτυξη τους

3.1 Η Γενική Παρουσία των Εμπορικών Τραπεζών στην Ελλάδα

Στις μέρες μας, οι εμπορικές τράπεζες στην Ελλάδα έχουν κατακτήσει την αγορά στους τομείς της καταναλωτικής πίστης, των αμοιβαίων κεφαλαίων, την επενδυτική τραπεζική, τις χρηματοιστηριακές εργασίες και των ασφαλειών ζωής, ενώ αποτελούν τους μεγαλύτερους χρηματοδότες μικρών ελληνικών επιχειρήσεων. Στην ευρύτερη περιφέρεια της Νοτιοανατολικής και Κεντρικής Ευρώπης, οι εμπορικές τράπεζες συγκαταλέγονται πλέον στους πρωταγωνιστές των τραπεζικών εξελίξεων στις χώρες στις οποίες έχουν παρουσία.

Οι εμπορικές τράπεζες με κύριο χαρακτηριστικό την χρηματοοικονομική λειτουργία, απευθύνονται πλέον σε μια αγορά που ξεπερνά τα 250 εκατομμύρια κατοίκους, προσφέροντας ένα ευρύτατο φάσμα τραπεζικών και άλλων συναφών χρηματοοικονομικών υπηρεσιών και δημιουργία ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων (<http://openarchives.gr/view/275628>).

Τα ανταγωνιστικά αυτά πλεονεκτήματα καθίστανται δυνατά με την υποστήριξη των πλέον προηγμένων υποδομών, αλλά κυρίως με την υπεροχή των ανθρώπων των εμπορικών τραπεζών σε επίπεδο τεχνογνωσίας και δεξιοτήτων. Οι εμπορικές τράπεζες έχουν δεσμευθεί στην ανάδειξη και

αξιοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού τους μέσα από την εφαρμογή σύγχρονων μεθόδων επιλογής, εκπαίδευσης, αξιολόγησης και ανταμοιβής. Η εταιρική φήμη των εμπορικών τραπεζών στα θέματα χρηματοοικονομικής λειτουργίας και διοίκησης ανθρώπινου δυναμικού, πηγάζει πρωτίστως από τη σημασία που αποδίδουν στο έμπυχο δυναμικό τους, αναγνωρίζοντας το σημαντικό ρόλο που διαδραματίζει στην ανάπτυξη του κάθε τραπεζικού οργανισμού και στην επίτευξη των στρατηγικών τους στόχων. Ιδιαίτερη βαρύτητα δίνεται :

- *Στην άρτια στελέχωση των εργασιακών θέσεων μέσα από αδιάβλητα συστήματα προσέλευσης και αξιολόγησης των απαιτούμενων γνώσεων και ικανοτήτων σε κάθε εργασιακό πεδίο*
- *Στην παροχή ίσων ευκαιριών στη μάθηση και την εξέλιξη της επαγγελματικής σταδιοδρομίας για όλους τους εργαζόμενους.*
- *Στην ποιοτική διαχείριση των ανθρώπων που πηγάζει μέσα από πολιτικές και διαδικασίες με πιστοποιήσεις διεθνούς κύρους.*
- *Στην καλλιέργεια κλίματος συνεχούς επιβράβευσης των προσπαθειών και διαμόρφωσης ενιαίας εργασιακής κουλτούρας σε όλο το φάσμα του Οργανισμού.*

Επιπλέον οι εμπορικές τράπεζες στην Ελλάδα κατέχουν ηγετική θέση σε όλους τους τομείς του Ελληνικού χρηματοπιστωτικού συστήματος και καταγράφουν ρυθμούς ανάπτυξης που ξεπερνούν κατά πολύ το μέσο όρο της αγοράς, κερδίζοντας συνεχώς μερίδια αγοράς και νέους πελάτες. Παράλληλα, στην ευρύτερη περιφέρεια της Νοτιοανατολικής και Κεντρικής Ευρώπης, οι εμπορικές τράπεζες συγκαταλέγεται πλέον στους πρωταγωνιστές των

τραπεζικών εξελίξεων στις χώρες στις οποίες έχουν παρουσία, παρέχοντας έτσι ευκαιρίες σταδιοδρομίας και στις αγορές του εξωτερικού, σε εργαζόμενους που είναι έτοιμοι να αναλάβουν νέες θέσεις εργασίας και αναβαθμισμένους ρόλους. Η επιτυχία των εμπορικών τραπεζών στο χρηματοοικονομικό τομέα οφείλεται στην καινοτομία και ποιότητα των προϊόντων τους, την πρωτοπορία τους ως προς τον εναλλακτικό τρόπο παροχής των υπηρεσιών τους και στην εξατομικευμένη εξυπηρέτηση των πελατών τους.

Επιπλέον θα πρέπει να γίνει αναφορά στα εκπαιδευτικά τους προγράμματα τα οποία καλύπτουν πλούσια θεματολογία, ανταποκρίνονται στις σύγχρονες εξελίξεις και δίνουν την ευκαιρία στους εργαζόμενους να παρακολουθούν θέματα που είναι συνδεδεμένα με τα άμεσα εργασιακά τους καθήκοντα ώστε να βελτιώνουν τις γνώσεις και τις δεξιότητές τους. Παράλληλα με την επιχειρηματική τους δραστηριότητα, οι συγκεκριμένες τράπεζα έχουν αναπτύξει έντονη κοινωνική προσφορά σε τομείς όπως η παιδεία, ο πολιτισμός, ο αθλητισμός και το περιβάλλον. Η προσφορά προς την κοινωνία αποτελεί μια από τις θεμελιώδεις αξίες των εμπορικών τραπεζών και αντανakλά τον ανθρωποκεντρικό τους χαρακτήρα.

Σημαντικό είναι εξίσου να αναφερθεί πως το μερίδιο των εμπορικών τραπεζών στις χορηγήσεις τους στην Ελλάδα, διαμορφώθηκε σε 13,21% στα τέλη του 2006, ενώ η περιοχή συνεισφέρει το 31,8% των νέων δανείων. Στο σύνολο των λειτουργικών εσόδων, «παρήγαγαν» το 12,87% στο τέλος του 2006. Η μέση ετήσια αύξηση από το 2004 διαμορφώνεται σε 82% στις χορηγήσεις και σε 48% στα λειτουργικά τους έσοδα (ICAP Group, (2007).

Είναι εξίσου σημαντικό να αναφερθεί πως πολλές από αυτές τις εμπορικές τράπεζες, έχουν σημαντική παρουσία εκτός από την Ελλάδα και στην λεγόμενη «Νέα Ερώπη», δηλαδή τις χώρες της Αλβανίας, Ρουμανίας, Σερβίας και Βουλγαρίας που είναι το πρώτο «κύμα» χωρών στις οποίες έχουν εισέλθει δυναμικά προκειμένου να διοχετεύσουν τις χρηματοοικονομικές τους υπηρεσίες και αποσκοπούν πλέον στην δημιουργία εμπορικών τραπεχών και υποκαταστημάτων στην Πολωνία, Ουκρανία και Τουρκία που θεωρούν ως το δεύτερο «κύμα».

3.2 Δίκτυο Πωλήσεων Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών Για τις Εμπορικές Τράπεζες στην Ελλάδα προς τις Επιχειρήσεις

Οι υπεύθυνοι εμπορικών τραπεζών, έχουν φανερά συνειδητοποιήσει πως μια πολιτική βελτίωσης της ανταγωνιστικότητας - με ενίσχυση της χρηματοοικονομικής παραγωγικότητας, βελτίωση του επιχειρηματικού κλίματος και τόνωση των επενδύσεων, αποτελεί απαραίγκλιτη προϋπόθεση για την εξασφάλιση υψηλού ρυθμού ανάπτυξης και στο μέλλον στον Ελλαδικό χώρο, με στόχο την περαιτέρω πραγματική σύγκλιση της οικονομίας, τη μείωση της ανεργίας και τη βελτίωση του βιοτικού επιπέδου των πολιτών (Μπερμπερίδης Τιμόθεος, (2007).

Η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της Ελληνικής οικονομίας είναι μονόδρομος, τόσο για να εξασφαλιστούν οι αναγκαίοι υψηλοί ρυθμοί ανάπτυξης και στο μέλλον, όσο και για να γίνει μικρότερη και επομένως διατηρήσιμη, η εξάρτηση της χώρας μας από τη σταθερή εισροή ξένων κεφαλαίων. Η αναγκαιότητα αυτή ανάγει σε στρατηγική προτεραιότητα τον

περαιτέρω ευρύ διαρθρωτικό μετασχηματισμό της οικονομίας, εστιασμένο σε ένα νέο σύγχρονο πρότυπο λειτουργίας.

Το πρότυπο αυτό βασίζεται στην ιδιωτική επιχειρηματικότητα και στον κατ' αντιστοιχία εξορθολογισμό του ρόλου του κράτους (Investment Research & Analysis Journal, Γεωργιάδης Νικ. Ηρ., 2006). Ο ιδιωτικός τομέας των εμπορικών τραπεζών, αποδεικνύει ήδη με το δυναμισμό του, την ικανότητά του να προσδίδει στην οικονομία την απαιτούμενη ευελιξία, εξωστρέφεια, καινοτομία και ανταγωνιστικό προφίλ. Απαραίτητη προϋπόθεση είναι επίσης και ο εκσυγχρονισμός στις λειτουργίες του κράτους με ενίσχυση της διαφάνειας, και μείωση της γραφειοκρατίας.

Επιπλέον, το κράτος μπορεί να αναλάβει ένα νέο ρόλο για την υποστήριξη της ιδιωτικής επιχειρηματικότητας που επεκτείνεται δυναμικά και με όραμα στις Βαλκανικές χώρες. Τα οφέλη για την Ελλάδα είναι προφανή. Η χώρα μας εξελίσσεται σε έναν οικονομικό πόλο, με ισχυρή παρουσία και επιρροή σε μια μεγάλη γεωγραφική περιφέρεια, και αυτό αποτελεί στρατηγική προτεραιότητα και ιστορική πρόκληση.

Παράλληλα είναι γνωστό στους χρηματοοικονομικούς κύκλους των εμπορικών τραπεζών πως θα πρέπει να διευρυνθούν και να ενταθούν, οι διαρθρωτικές μεταρρυθμίσεις, συμπεριλαμβανομένης της χρήσης νέων επενδυτικών χρηματοοικονομικών εργαλείων αλλά και η απελευθέρωση κλειστών αγορών και επαγγελμάτων και της αγοράς εργασίας. Αναγκαίες είναι επίσης οι μεταρρυθμίσεις στο χώρο της παιδείας, με στόχο να θεμελιώσουμε μια σύγχρονη, παραγωγική και υψηλής προστιθέμενης αξίας οικονομία.

Η εμπειρία των τόσο χρόνων, έχει αποδείξει ότι στην εγχώρια αγορά οι προοπτικές παραμένουν θετικές καθώς υπάρχουν ακόμα σημαντικά περιθώρια αύξησης εμπορικών τραπεζικών εργασιών σε όλους τους τομείς. Είναι χαρακτηριστικό ότι, ο δανεισμός των νοικοκυριών, ως ποσοστό του ΑΕΠ, ήταν στο τέλος του 2006 στο 41% και υπολείπεται ακόμα του αντίστοιχου μέσου όρου στην ευρωζώνη, που ήταν στο 54% (ICAP Group, (2007). Από την άλλη πλευρά θα πρέπει να επισημανθεί το γεγονός ότι στην Ελλάδα το ποσοστό των δανείων σε καθυστέρηση ως προς το σύνολο του χαρτοφυλακίου των τραπεζών, έφθανε το 6% το Σεπτέμβριο του 2006 και ήταν αισθητά υψηλότερο από τον αντίστοιχο μέσο όρο της ευρωζώνης, που κυμαινιόταν περίπου στο μισό (ICAP Group, (2007).

Το θέμα αυτό θα πρέπει να αντιμετωπιστεί με συντονισμένη προσπάθεια, τόσο από το τραπεζικό σύστημα, όσο και από τις εποπτικές αρχές διότι οι υψηλές επισφάλειες επιβαρύνουν το κόστος του χρήματος, το οποίο μετακυλύεται στους δανειολήπτες.

Έχει επίσης γίνει κατανοητό ότι χρειάζεται ακόμα μεγαλύτερη προσπάθεια για να μειωθεί το έλλειμμα ανταγωνιστικότητας έναντι των άλλων ευρωπαϊών εταίρων και να περιοριστεί δραστικά το έλλειμμα στο ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών που ταλανίζει επί χρόνια την οικονομία στην Ελλάδα και δυστυχώς θα συνεχίσει και τα επόμενα χρόνια. Από τις αρχές της τελευταίας αυτής δεκαετίας, οι εμπορικές τράπεζες μέσα από μια σειρά επιτυχημένων εξαγορών και συγχωνεύσεων τις οποίες συνδύασαν με ταχύρυθμη οργανική ανάπτυξη, δημιούργησαν τους όρους και τις

προϋποθέσεις για την ισχυροποίηση της θέσης τους στην εγχώρια και ξένη αγορά, όπως στις Βαλκανικές χώρες για παράδειγμα.

Συνοψίζοντας τις επιδόσεις της τελευταίας πενταετίας των εμπορικών τραπεζών και σχετικά με το δίκτυο πωλήσεων των χρηματοοικονομικών τους υπηρεσιών στις επιχειρήσεις και ιδιώτες, θα πρέπει να αναφέρουμε τα εξής :

- Τη σημαντική βελτίωση της αποτελεσματικότητας των εμπορικών τραπεζών με το δείκτη κόστους προς έσοδα στην Ελλάδα να μειώνεται από 58,1% σε 40,7%, που είναι από τους καλύτερους στην Ευρώπη
- Την αναβάθμιση της ποιότητας του χαρτοφυλακίου, με το δείκτη μη εξυπηρετούμενων δανείων να μειώνεται στο 2,9% από 3,8% και
- Την αύξηση των καθαρών κερδών με μέσο ρυθμό 37%, με αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων για την Ελλάδα, που ξεπέρασε το 2006 το 25% (ICAP Group, (2007)

3.3 Δανειοδότηση Μικρομεσαίων 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 εμπρικλείει σύμφωνα με την κατηγοριοποίηση των περισσότερων τραπεζών, γύρω στους 950.000 επαγγελματίες και εταιρίες των οποίων ο ετήσιος τζίρος δεν ξεπερνά τα 2,5 εκατομύρια ευρώ (ICAP Group, 2007).

3.4 Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις και Δανειοδότηση Από τις Εμπορικές Τράπεζες Με Σκοπό την Ανάπτυξη τους

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 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.

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 στοίχημα, 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 (Βαμβούκας, Α., Γ., (2004).

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 Εμπορική 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 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.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να τονιστεί πως ο τελευταίος κύκλος επιδοτήσεων 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 (Βαμβούκας, Α., Γ., (2004).

3.5 Γιατί Οι Επιχειρήσεις Αναζητούν Δανειοδότηση Από τις Εμπορικές 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 (Βαμβούκας, Α., Γ., (2004):

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 «κλείδωμα» 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.

3.6 Μορφές Δανειοδότησης των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων

3.6.1 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.

3.6.2 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 ΤΕΜΠΜΕ

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 ΤΕΜΠΜΕ 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).

3.7 Παράγοντες Οι Οποίοι Επιδρούν Στην Ανάγκη των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων για Δανειοδότηση Από τις Τράπεζες με Σκοπό την Ανάπτυξη

3.7.1 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.

3.7.2 Ο Προϋπολογισμός Πωλήσεων και οι Προϋπολογισμοί Άλλων Τμημάτων Ως “Εργαλεία” των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων Κατά της Δανειοδότησης και Υπέρ της Ανάπτυξης τους

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

για 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.

3.7.4 Μέθοδοι Πρόβλεψης των Πωλήσεων από τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις

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. 1 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.



4. Κεφάλαιο 4^ο : Έννοια Πλήρους και Μερικής Απασχόλησης Εργαζομένων σε Επιχειρήσεις του Νομού Ρεθύμνου – Δείκτες Ανεργίας και Απασχόλησης

4.1 Τι Νοείται ως Πλήρης Απασχόληση Εργαζομένων

Ως πλήρης απασχόληση εργαζομένων σε μια επιχείρηση οποιασδήποτε μορφής, νοείται η καθημερινή εργασία που συντελείται από μέρους των εργαζομένων αυτών και σε πλήρες ωράριο το οποίο ξεπερνά τις 8 ώρες ημερησίως ή τις 40 ώρες το ελάχιστο σε εβδομαδιαία βάση (Κουζής Γ., 2003). Η έννοια της ολικής απασχόλησης των εργαζομένων, μπορεί να εμφανίζεται επίσης με την καθημερινή απασχόληση αυτών σε συνεχές ή διακεκομένο ωράριο το οποίο ξεκινά από τις 8 ώρες και μπορεί να ανέλθει στις 10 ή 12 ώρες, ανάλογα την συμφωνία και την υπογραφή σύμβασης μεταξύ εργοδότη και εργαζομένων καθώς και μια ιδιαίτερη συμφωνία σχετικά με τις ώρες απασχόλησης και η οποία έχει επέλθει πάλι μεταξύ εργοδότη και εργαζομένων (Δεδουσόπουλος Απ., (2000).

Είναι ευνόητο επίσης στους επιχειρηματικούς κύκλους και στους εργοδότες, πως η συμφωνία για ολική απασχόληση πρέπει να γίνει με αντίστοιχη υπογραφή σύμβασης η οποία αναφέρει μέσα ρητά τους όρους αυτής της εργασιακής σχέσης και καθορίζει το μισθό στις αντίστοιχες ώρες εργασίας και απασχόλησης. Αν ο εργαζόμενος δεν συμφωνεί με αυτούς τους

όρους και τις αποδοχές, τότε οποιαδήποτε απόλυση πραγματοποιηθεί από μέρους των εργοδοτών θεωρείται άκυρη.

Οι αποδοχές των εργαζομένων στις περιπτώσεις ολικής απασχόλησης αυτών στις επιχειρήσεις, δεν δύναται να είναι κατώτερες των νομίμων σχετικά με τα αντίστοιχα άρθρα και Νόμους και οι αποδοχές αυτές θα πρέπει να προσαυξάνονται σε περιπτώσεις εργασιακής απασχόλησης τα σαββατοκύριακα και μετά το πέρας της υποχρεωτικής εργασίας.

Τέλος θα πρέπει να αναφερθεί πως οι εργαζόμενοι σε επαγγέλματα ολικής απασχόλησης θα πρέπει να είναι πλήρως ασφαλισμένοι από μέρους των εργοδοτών και για όλες τις ημέρες εργασίας. Κάτι αντίστοιχο πρέπει να συμβαίνει και στις περιπτώσεις απασχόλησης εργαζομένων σε μερική βάση για τους οποίους από 3 ημέρες εργασίας και πάνω προστίθενται 1 ακόμα ημέρα ασφάλισης. Βέβαια για τους εργαζόμενους αυτής της τάξης, ισχύει και η ειδική πρώτη ασφαλιστική κλάση (Βαμβούκας, Α., Γ., (2004).

4.2 Δυσκολίες Πλήρους Απασχόλησης και Επίτευξη Οικονομικής - Κοινωνικής Καταξίωσης στην Επαρχία

Το επάγγελμα που θα ακολουθήσει κάποιος άνθρωπος για να ασχοληθεί στην μετέπειτα πορεία στην ζωή του και αφού περάσει τα εφηβικά του χρόνια, αποτελεί αναμφισβήτητα μια πολύ δύσκολη διαδικασία επιλογής. Η επιλογή είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με το εργασιακό περιβάλλον και την δυσκολία ή ευκολία της απορρόφησης εργαζομένων σε αυτό το συγκεκριμένο επάγγελμα. Με άλλα λόγια πόσο εύκολα ή δύσκολα θα βρεί κάποιος εργασία στο επάγγελμα που έχει επιλέξει και τι οικονομικές απολαβές θα του επιφέρει

το επάγγελμα αυτό. Τα εργασιακά κίνητρα τα οποία προσφέρονται σε κάθε άτομο, είναι εκείνα που τον κάνουν ουσιαστικά να το επιλέξει και ταιριάζουν κατά κάποιον τρόπο με την προσωπικότητα του και τις φιλοδοξίες του για επαγγελματική και κατ' επέκταση κοινωνική καταξίωση στην κοινωνία όπου ζει.

Κάθε άνθρωπος ο οποίος ξεκινά να εργάζεται σε μια φυσιολογική ηλικία, προσπαθεί να αντιληφθεί και να γνωρίσει τις δυσκολίες που θα αντιμετωπίσει στο επάγγελμα του και οι οποίες ουσιαστικά είναι εκείνες οι οποίες αντισταθμίζονται με τις οικονομικές απολαβές που μπορούν να έχουν στο παρόν και στο μέλλον αλλά και την σταθερότητα που τους παρέχει το συγκεκριμένο επάγγελμα. Συνεπώς η δυνατότητα που προσφέρεται στους νέους ανθρώπους για απόκτηση νέων επαγγελματικών εμπειριών και οι οποίες στο μέλλον θα «παιξουν» καθοριστικό ρόλο στην διαπραγμάτευση των μελλοντικών τους μισθολογικών καταστάσεων, θα διαδραματίσουν καθοριστικό ρόλο στην επιλογή της θέσης αυτής.

Σημαντικός κοινωνικός παράγοντας και ο οποίος επηρεάζει επίσης την επιλογή ενός ατόμου για το επάγγελμα που θα ακολουθήσει και ιδιαίτερα στην Επαρχία, θεωρείται και ο βαθμός με τον οποίο ένα εργασιακό περιβάλλον ή επάγγελμα μπορεί ασκήσει επιρροή σε κάποια τρίτα άτομα και κατά πόσο προασπίζει και ευνοεί την αυτοπροβολή του ίδιου του ατόμου (Βαμβούκας, Α., Γ., (2004).

Η εξασφάλιση κύρους και κοινωνικής αποδοχής από μέρους τρίτων και η οποία συνεπάγεται κοινωνική καταξίωση αλλά και γενικότερη προσφορά στο κοινωνικό σύνολο, είναι σίγουρο πως λαμβάνονται σοβαρά υπ' όψιν από

κάποιο άτομο για το επάγγελμα με το οποίο θα ασχοληθεί (Τζωρτζάκης Κ. & Τζωρτζάκη Α., (1999). Ουσιαστικά όμως εκείνο που οδηγεί τους νέους στην επιλογή ενός επαγγέλματος, είναι η δυσκολία του, οι οικονομικές απολαβές και η κοινωνική προβολή και καταξίωση που θα έχουν στην επαρχία και όπου ζουν. Πρόκειται δηλαδή για ένα συγκερασμό παραγόντων και αρκετά είναι τα άτομα τα οποία προσπαθούν να συνδυάσουν τους παράγοντες αυτούς όταν πρόκειται να επιλέξουν ένα επάγγελμα.

Επιπλέον ιδιαίτερο ρόλο στην επιλογή αυτή, διαδραματίζει και το ταλέντο αλλά και οι κλίσεις ή προτιμήσεις που μπορεί να έχει κάποιο άτομο και τα οποία μπορούν να διαμορφώσουν την επαγγελματική του κλίση και να «ελαφρύνουν» κατά κάποιο τρόπο τον βαθμό δυσκολίας που για κάποιον άλλον θα ήταν μεγαλύτερος.

Όπως και να 'ναι όμως τα πράγματα κάποιος ο οποίος επιλέγει να ασχοληθεί με ένα συγκεκριμένο επάγγελμα πλήρους απασχόλησης, θα πρέπει να διεξάγει μια κριτική ως προς την επιλογή του και τις οικονομικές απολαβές που θα του επιφέρει στο μέλλον. Δύναται επίσης το συγκεκριμένο άτομο να διεξάγει μια αποτίμηση του επαγγελματικού του ρόλου εντός της κοινωνίας αλλά και του πόσο προετοιμασμένος νιώθει για να ακολουθήσει το επάγγελμα αυτό. Γεγονός πάντως είναι πως κάθε άτομο το οποίο επιλέγει να κάνει κάποιο επάγγελμα για το υπόλοιπο της ζωής του, θα πρέπει να καλύπτει πλήρως τις ανάγκες που αναφέρονται στην πυραμίδα του Maslow για να μπορεί να ανταπεξέλθει ικανοποιητικά και αποτελεσματικά στους νέους στόχους που συνεχώς θέτει.

4.3 Στοιχεία για Εργατικό Δυναμικό και Ανεργία στην Περιφέρεια του Ρεθύμνου στη Κρήτη

Ο πρωτογενής τομέας αποτελεί την κύρια πηγή απασχόλησης απορροφώντας ουσιαστικά το 41,5% των απασχολουμένων στην Περιφέρεια (στοιχεία 2004). Η διαχρονική εξέλιξη της ανεργίας στην Περιφέρεια Ρεθύμνου για παράδειγμα, ακολουθεί τις τάσεις ανόδου και καθόδου του συνόλου της χώρας αλλά οι διακυμάνσεις ανά έτος είναι πολύ πιο έντονες.

Το 2004 είχε το μικρότερο βαθμό ανεργίας των τελευταίων χρόνων, που όμως εκτινάχθηκε το επόμενο έτος ξεπερνώντας κατά πολύ το μέσο όρο της Ελλάδας. Τα στοιχεία δείχνουν ότι από αυτό το χρονικό σημείο αρχίζει μια αργή αλλά σταθερή μείωση της ανεργίας. Η τελευταία καταγραφή από την ΕΣΥΕ το β' τρίμηνο του 2004 την τοποθετεί στο 9,9% (ICAP – Οδηγός Επιχειρήσεων – Έκδοση 2008, Στατιστικά και Οικονομικά Στοιχεία Επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου– Σχόλια και Παρατηρήσεις).

Αρκετές διεθνείς έρευνες έχουν πλέον εδραιώσει τις αρνητικές επιπτώσεις που επιφέρουν οι οικογενειακές υποχρεώσεις στην ένταξη των γυναικών στο εργατικό δυναμικό και την απασχόληση. Παρά το γεγονός ότι οι γυναίκες συμμετέχουν ισότιμα με τους άνδρες στη σχολική και πανεπιστημιακή εκπαίδευση, εξακολουθούν να καλύπτουν το μεγαλύτερο ποσοστό των ανειδίκευτων, επισφαλών και χαμηλόμισθων θέσεων εργασίας, ενώ αποτελούν την πλειονότητα των μακροχρόνια άνεργων.

Οι υποχρεώσεις για τη φροντίδα των παιδιών, των ηλικιωμένων και των ατόμων με ειδικές ανάγκες εμπίπτουν κατά κύριο λόγο στον «τομέα

ευθύνης» των γυναικών, στερώντας έτσι τη δυνατότητα ένταξης των γυναικών στην ενεργό επαγγελματική ζωή ή επαγγελματικής τους εξέλιξης σε θέσεις ευθύνης με αποτέλεσμα τη μη αξιοποίηση ενός σημαντικότερου τμήματος των κοινωνικών ανθρωπίνων πόρων. Οι χαμηλοί δείκτες συμμετοχής και απασχόλησης του γυναικείου εργατικού δυναμικού, οφείλονται κατά μεγάλο μέρος σε αυτές τις αιτίες. Ως παράδειγμα για την συγκεκριμένη ενότητα, μπορεί να αναφερθεί ο Νομός Ρεθύμνου όπου το εργατικό δυναμικό και η ανεργία αναφέρονται ως ακολούθως.

Πίνακας Νο. 1 - Εργατικό Δυναμικό (15 ετών και άνω) Νομού Ρεθύμνου

<i>Εργατικό Δυναμικό</i>	<i>2004</i>	<i>2006</i>	<i>Ποσοστιαία Μεταβολή</i>
<i>Σύνολο</i>	<i>111.086</i>	<i>126.962</i>	<i>14,3</i>
<i>Άνδρες</i>	<i>76.043</i>	<i>80.925</i>	<i>6,4</i>
<i>Γυναίκες</i>	<i>35.043</i>	<i>46.037</i>	<i>31,4</i>

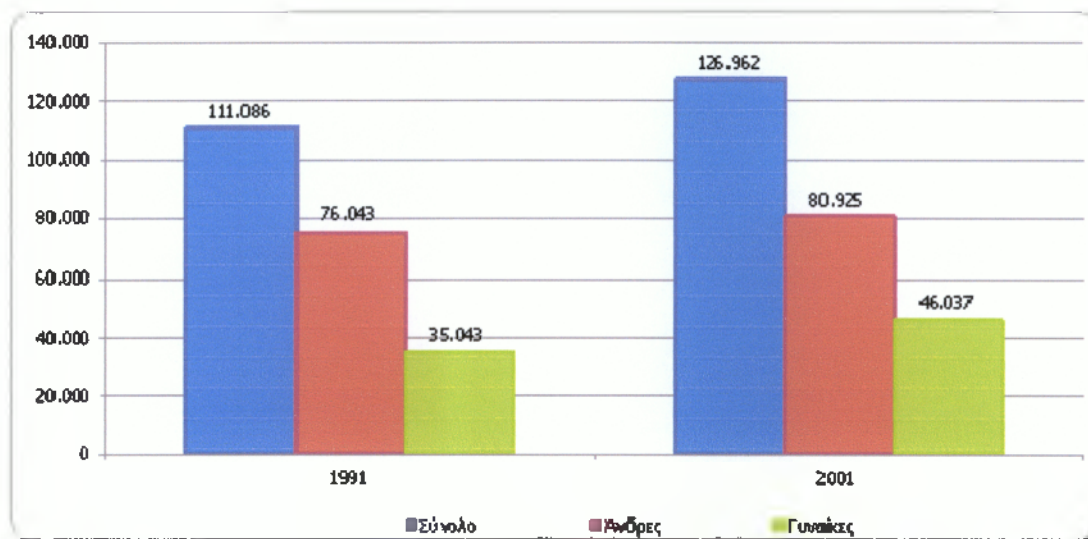
Πηγή: ΕΣΥΕ, Απογραφές 2004 & 2006

Επεξεργασία: Data RC

Βάσει του παραπάνω πίνακα παρατηρείται ότι το εργατικό δυναμικό του Νομού Ρεθύμνου (15 ετών και άνω) αυξήθηκε κατά 14,3% (από 111.086 άτομα το 2004 σε 126.962 άτομα το 2006). Μεγάλη είναι η άνοδος του γυναικείου εργατικού δυναμικού κατά 31,4 ποσοστιαίες μονάδες, καθώς από 35.043 άτομα το 1991 ανήλθαν στα 46.037 άτομα το 2006. Σαφώς μικρότερη είναι η άνοδος στο ανδρικό εργατικό δυναμικό του νομού καθώς από 76.043 άτομα το 2004 ανήλθαν στα 80.925 άτομα το 2006 (+6,4%) (ICAP – Οδηγός

Επιχειρήσεων – Έκδοση 2008, Στατιστικά και Οικονομικά Στοιχεία
Επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου– Σχόλια και Παρατηρήσεις).

Γράφημα Εργατικό Δυναμικό (15 ετών και άνω) Νομού Ρεθύμνου



Πηγή: ΕΣΥΕ, Απογραφές 2004 & 2006

Επεξεργασία: Data RC

Βάσει του παραπάνω γραφήματος, συμπαιρένει κανείς ότι το εργατικό δυναμικό του Ρεθύμνου βρίσκεται στα χέρια των ανδρών εφόσον τόσο το 2004 όσο και το 2006, υπερτερούν συγκριτικά με τις γυναίκες.

Μεταβολή της Εγγεγραμμένης ανεργίας ανάμεσα στο 2004 - 2006

Έτος	Άνδρες		Γυναίκες		Σύνολο	
	Αριθμός ανέργων	Ποσοστό	Αριθμός ανέργων	Ποσοστό	Αριθμός ανέργων	Ποσοστό
2004	7.234	32,8	14.839	67,2	22.073	100
2005	7.730	34,1	14.928	65,9	22.658	100
2006	5.914	31,8	12.704	68,2	18.618	100

ΤΕΔΚ Νομού Ρεθύμνου, 2008

Από τον παραπάνω πίνακα φαίνεται ότι κατά την περίοδο 2004-2006, ο αριθμός των εγγεγραμμένων ανέργων στο Νομό Ρεθύμνου μειώθηκε το 2006 - σχεδόν 3500 άνεργοι λιγότεροι - σε σχέση με τον αριθμό των εγγεγραμμένων ανέργων το 2004. Ωστόσο, παρατηρήθηκε διαχρονικά αύξηση των ανέργων γυναικών κατά 1% σε αντιδιαστολή με το ποσοστό ανεργίας των ανδρών που μειώθηκε κατά 1% (ICAP – Οδηγός Επιχειρήσεων – Έκδοση 2008, Στατιστικά και Οικονομικά Στοιχεία Επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου– Σχόλια και Παρατηρήσεις).

Επιπλέον, υπάρχει σημαντική υστέρηση του ποσοστού απασχόλησης των γυναικών σε σύγκριση με το ποσοστό απασχόλησης των ανδρών. Έτσι, στο Νομό Ρεθύμνου την τρέχουσα περίοδο, από το σύνολο των ανέργων το 68,2% είναι Γυναίκες και μόλις το 31,8% είναι Άνδρες (ICAP – Οδηγός Επιχειρήσεων – Έκδοση 2008, Στατιστικά και Οικονομικά Στοιχεία Επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου– Σχόλια και Παρατηρήσεις).

Ηλικιακή διάρθρωση των εγγεγραμμένων ανέργων						
Ηλικιακή Ομάδα	ΣΥΝΟΛΟ		ΑΝΤΡΕΣ		ΓΥΝΑΙΚΕΣ	
	Πλήθος Ανέργων	%	Πλήθος Ανέργων	%	Πλήθος Ανέργων	%
1 15-18 ετών	53	0,3	24	0,4	29	0,2
2. 19-25 ετών	4.065	21,8	1306	22,1	2.759	21,7
3. 26-35 ετών	6.381	34,3	2114	35,7	4.267	33,6
4. 36-45 ετών	4.251	22,8	1205	20,4	3.046	24,0
5. 46-55 ετών	2.766	14,9	785	13,3	1.981	15,6
6. 56 ετών και άνω	1.101	5,9	480	8,1	621	4,9
7. Δεν συμπληρώθηκε	1	0,0		0,0	1	0,0
ΣΥΝΟΛΑ	18.618	100,0	5914	100,0	12.704	100,0

ΤΕΔΚ Νομού Ρεθύμνου, 2007

Από τον παραπάνω πίνακας φαίνεται ότι το ποσοστό των νέων ανέργων 15-25 ετών για το Νομό Ρεθύμνου ανέρχεται σε 22,1%. Το υψηλότερο ποσοστό ανεργίας συγκεντρώνουν οι νέοι ηλικίας 26-35 ετών, ποσοστό που φτάνει το 34,3%, ενώ ακολουθούν οι άνεργοι ηλικίας 36-45 ετών με ποσοστό 22,8% (ICAP – Οδηγός Επιχειρήσεων – Έκδοση 2008,

Στατιστικά και Οικονομικά Στοιχεία Επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου–
Σχόλια και Παρατηρήσεις).

Κατανομή των εγγεγραμμένων ανέργων ανά εκπαιδευτικό επίπεδο						
Για τη Περίοδο 2004 -2006						
	ΣΥΝΟΛΟ		Άνδρες		Γυναίκες	
Εκπαιδευτικό Επίπεδο	Αριθμός Ανέργων	%	Αριθμός Ανέργων	%	Αριθμός Ανέργων	%
Διδακτορικό	3	0,0	1	0,0	2	0,0
Μεταπτυχιακά	29	0,2	12	0,2	17	0,1
Απόφοιτος ΑΕΙ	1.464	7,9	376	6,4	1.088	8,6
Απόφοιτος ΤΕΙ	757	4,1	165	2,8	592	4,7
Απόφοιτος ΙΕΚ	421	2,3	79	1,3	342	2,7
Απόφοιτος λυκείου	9.999	53,7	2.996	50,7	7.003	55,1
Απόφοιτος 3- τάξιου γυμνασίου	3.31	17,8	1.342	22,7	1.968	15,5
Απόφοιτος δημοτικού	2.481	13,3	878	14,8	1.603	12,6
Δεν έχει τελειώσει δημοτικό	43	0,2	23	0,4	20	0,2

Άλλο	111	0,6	42	0,7	69	0,5
ΣΥΝΟΛΟ	18.618	100,0	5.914	100,0	12.704	100,0

ΤΕΔΚ Νομού Ρεθύμνου, 2007

5. Κεφάλαιο 5^ο : Το Πρόβλημα της Χρηματοδότησης των Επιχειρήσεων Ρεθύμνου – «Εργαλεία» Αντιμετώπισης και

5.1 Το Πρόβλημα της Χρηματοδότησης των Επιχειρήσεων Ρεθύμνου

Η χρηματοδότηση μιας επιχείρησης στο Νομό Ρεθύμνου της Κρήτης και όχι μόνο φυσικά, αποτελεί μια από τις σημαντικότερες παραμέτρους της λειτουργίας της. Οι τράπεζες είναι και θα συνεχίσουν να είναι για το εγγύς μέλλον να είναι ίσως η σημαντικότερη πηγή χρηματοδότησης για τις ΜΜΕ στο συγκεκριμένο Νομό. Σήμερα οι ιδιοκτήτες μικρών ή μεσαίων επιχειρήσεων (ΜΜΕ) στο Νομό Ρεθύμνου μπορούν, παράλληλα με τον τραπεζικό δανεισμό, να επωφεληθούν από τη χρηματοδοτική στήριξη, η οποία παρέχεται από εθνικές και κοινοτικές επιχορηγήσεις, που δίνονται στα πλαίσια υλοποίησης πολύχρονων αναπτυξιακών προγραμμάτων (ICAP – Οδηγός Επιχειρήσεων – Έκδοση 2008, Στατιστικά και Οικονομικά Στοιχεία Επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου– Σχόλια και Παρατηρήσεις).

Στο πλαίσιο του ανταγωνιστικού, ευρωπαϊκού, οικονομικού περιβάλλοντος, η χρηματοοικονομική βιωσιμότητα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου εξαρτάται από πολυάριθμους παράγοντες, μεταξύ των οποίων διακρίνονται η σωστή επιλογή των καταλληλότερων χρηματοδοτικών μέσων και εργαλείων, ο σαφής προσδιορισμός του μεγέθους εξωτερικής χρηματοδότησης καθώς και η ορθολογική χρήση αυτής. Μεταξύ των χρηματοδοτικών εργαλείων μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων που χρησιμοποιούνται περισσότερο στο Νομό Ρεθύμνου και τις υπόλοιπες

περιοχές της Ελλάδος, διακρίνονται διάφορες μορφές εξωτερικής, επιχειρηματικής χρηματοδότησης, όπως η τραπεζική δανειοδότηση, η χρηματοδοτική μίσθωση και οι υπεραναλήψεις.

Όλες οι παραπάνω μορφές ποικίλλουν ως προς τα ποιοτικά και ποσοτικά χαρακτηριστικά που διαθέτουν, αλλά και το κόστος που συνεπάγεται η χρήση τους. Ανεξάρτητα από τις επιμέρους διαφορές και ομοιότητες, είναι δεδομένο ότι η επιλογή της καταλληλότερης μορφής χρηματοδότησης μικρομεσαίων επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου συνδέεται άμεσα με την εκτίμηση του κινδύνου που αυτή επιφέρει και το στάδιο του κύκλου επιχειρηματικής ζωής, που η μικρομεσαία επιχείρηση διανύει (ICAP – Οδηγός Επιχειρήσεων – Έκδοση 2008, Στατιστικά και Οικονομικά Στοιχεία Επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου– Σχόλια και Παρατηρήσεις).

Τα τελευταία χρόνια καταβάλλονται ιδιαίτερες προσπάθειες για την ενίσχυση της πρόσβασης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου στα χρηματοδοτικά εργαλεία και οργανισμούς, είτε αυτές πρόκειται να ξεκινήσουν τη λειτουργία τους, είτε ήδη λειτουργούν. Παρ' όλα αυτά η πρόσβαση στην επιχειρηματική χρηματοδότηση εξακολουθεί να αντιμετωπίζει σημαντικά προβλήματα και εμπόδια, τα οποία πηγάζουν από την αδυναμία ευελιξίας που παρουσιάζει το τραπεζικό σύστημα.

Ειδικότερα, η πρόσβαση στη χρηματοδότηση των μικρών επιχειρήσεων υψηλής τεχνολογίας ή και καινοτομίας στο Νομό Ρεθύμνου, οι οποίες βρίσκονται στο αρχικό στάδιο της ανάπτυξής τους, είναι σχεδόν αδύνατη. Οι επιχειρήσεις *Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών - Venture Capital*, οι οποίες λειτουργούν σήμερα στο Νομό Ρεθύμνου, στρέφονται

κυρίως στη χρηματοδότηση μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεων που έχουν τη δυνατότητα να εισαχθούν στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών. Η δημιουργία της Νέας Χρηματιστηριακής Αγοράς επέτρεψε σε πολλά Venture Capital να προχωρήσουν στη χρηματοδότηση μεσαίου μεγέθους καινοτόμων επιχειρήσεων.

Για την κάλυψη του κενού που δημιουργήθηκε στην αγορά της Κρήτης και συγκεκριμένα στο Νομό Ρεθύμνου, η ελληνική Πολιτεία στο πλαίσιο του Γ' Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης, προέβλεψε τη σύσταση και τη λειτουργία νέων δομών στήριξης νέων επιχειρήσεων με κεφάλαια υψηλού κινδύνου, όπως το Ταμείο Νέας Οικονομίας (TANEO) και τα Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών Υψηλής Τεχνολογίας (ΚΕΣΥΤ). Ενώ το TANEO, το οποίο είναι ουσιαστικά ένα *fund of funds*, μετά από σχετική καθυστέρηση, έχει ήδη ξεκινήσει τη λειτουργία του, το ΚΕΣΥΤ έχει απογοητευτικές επιδόσεις, δεδομένου ότι αν και συστάθηκε το 2001, δέκα χρόνια μετά η λειτουργία του δεν είναι και τόσο επικοδομητική.

Ενδιαφέρον επίσης παρουσιάζει η πρόσφατη ανακοίνωση του Υπουργείου Οικονομικών, αναφορικά με τη δημιουργία περιφερειακών *Venture Capital* με τη συμμετοχή του Κράτους. Ο επιχειρηματικός κόσμος εκτιμά ότι πρόκειται για μία ενδιαφέρουσα πρωτοβουλία, που ανταποκρίνεται στις ανάγκες της ελληνικής περιφέρειας, το περιεχόμενο της οποίας όμως μέχρι σήμερα δεν έχει γνωστοποιηθεί.

Όπως είναι φανερό για μία ακόμα φορά οι επιχειρήσεις στο Νομό Ρεθύμνου βρίσκονται αντιμέτωποι με το οξύμωρο σχήμα που διαμορφώνεται μεταξύ των θετικών προθέσεων της ελληνικής και τοπικής Πολιτείας, οι οποίες

βαίνουν προς τη σωστή κατεύθυνση και των αδικαιολόγητων καθυστερήσεων που υπάρχουν στην εφαρμογή και την υλοποίησή τους. Πέρα όμως από το εύλογο ενδιαφέρον των επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου για τα νέα χρηματοδοτικά εργαλεία και τους βέλτιστους τρόπους αξιοποίησής τους, οφείλει κανείς να αναγνωρίσει τις σημαντικές πρωτοβουλίες για την αποτελεσματικότερη συμμετοχή της βιομηχανίας στην περιβαλλοντική διαχείριση μέσα από την αντίστοιχη εθνική στρατηγική. Η σύγχρονη ελληνική και τοπική βιομηχανία στο Νομό Ρεθύμνου είναι περιβαλλοντικά ευαισθητοποιημένη, γεγονός που επιβεβαιώνεται από τη σημαντική αύξηση των επενδύσεων που έχει πραγματοποιήσει αναφορικά με την προστασία και την αποκατάσταση του φυσικού περιβάλλοντος (ICAP – Οδηγός Επιχειρήσεων – Έκδοση 2008, Στατιστικά και Οικονομικά Στοιχεία Επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου– Σχόλια και Παρατηρήσεις).

Οι τρέχουσες όμως αλλαγές και εξελίξεις που εκδηλώνονται στο πλαίσιο της ελληνικής και ευρωπαϊκής οικονομίας, καθιστούν απαραίτητη τη διαμόρφωση ενός πλέγματος συνεργασίας ανάμεσα στον επιχειρηματικό κόσμο, τις τράπεζες και τους οργανισμούς χρηματοδότησης, ιδιωτικούς και δημόσιους στο Νομό Ρεθύμνου. Τέλος, ανάλογης σημασίας και σπουδαιότητας είναι το νέο πρόγραμμα του *Υπουργείου Ανάπτυξης* για τις *Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων* στο Νομό Ρεθύμνου που παρέχει τη δυνατότητα χρηματοδότησης αρχικών κεφαλαίων, καλύπτοντας με τον τρόπο αυτό ένα σημαντικό κενό στα μέτρα στήριξης των ΜΜΕ.

5.2 Λόγοι Δημιουργίας Προβλημάτων της Χρηματοδότησης των Επιχειρήσεων Ρεθύμνου

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

Οι συνακόλουθες δυσλειτουργίες της αγοράς διακυβεύουν την ευρωπαϊκή επιχειρηματικότητα και συνεπώς και την τοπική ανάπτυξη (ICAP – Οδηγός Επιχειρήσεων – Έκδοση 2008, Στατιστικά και Οικονομικά Στοιχεία Επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου– Σχόλια και Παρατηρήσεις).

Ένα επίσης σημαντικό πρόβλημα είναι ότι δεν έχει εξασφαλιστεί ένα ευνοϊκότερο χρηματοπιστωτικό περιβάλλον για τις επιχειρήσεις στο Νομό Ρεθύμνου, ιδίως τις ΜΜΕ. Η Ελλάδα θα πρέπει σε συνεργασία με την Ε.Ε. συμπληρώνει και διευρύνει τους εθνικούς μηχανισμούς προσφέροντας στις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις θα πρέπει να παρέχει χρηματοδοτική στήριξη κυρίως έμμεση όπως χρηματοδοτικά μέσα και Διαρθρωτικά Ταμεία, αλλά καμιά φορά και άμεση άλλα και μέσα χρηματοδοτικής στήριξης, πράγμα το οποίο δεν διεξάγεται και τόσο συχνά.

Τα κοινοτικά χρηματοδοτικά μέσα θα πρέπει να διευκολύνουν την πρόσβαση των επιχειρήσεων, ιδίως των ΜΜΕ στο Νομό Ρεθύμνου, σε χρηματοδότηση από ίδιους πόρους ή μέσω πιστώσεων. Τα χρηματοδοτικά μέσα θα πρέπει να εντάσσονται στο πλαίσιο του προγράμματος πλαισίου για την καινοτομία και την ανταγωνιστικότητα την εξαετία 2007 έως 2013 και πιο συγκεκριμένα στο πλαίσιο του προγράμματος για την καινοτομία και το επιχειρηματικό πνεύμα, το οποίο εξασφαλίζει τη συνέχεια του πολυετούς προγράμματος για τις επιχειρήσεις και την επιχειρηματικότητα των ΜΜΕ τη περίοδο 2001 έως 2006.

Τα χρηματοδοτικά μέσα προσφέρουν έμμεση οικονομική στήριξη στις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις. Το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων - ΕΤΕ εξασφαλίζει τη διαχείρισή τους για λογαριασμό της Επιτροπής. Παρεμβαίνει μέσω των χρηματοπιστωτικών διαμεσολαβητών, τραπεζών και επενδυτικών ταμείων, εξασφαλίζοντας έτσι την εγγύτητα της χρηματοδότησης.

Επίσης σημαντικό πρόβλημα είναι οι συνεχείς εισφορές ιδίων πόρων είναι απαραίτητες για να μπορέσει μια επιχείρηση στο Νομό Ρεθύμνου να εκμεταλλευθεί το δυναμικό της για ανάπτυξη και καινοτομία. Ωστόσο, οι ΜΜΕ αντιμετωπίζουν συχνά έλλειμμα ιδίων πόρων.

Έτσι, τα κοινοτικά χρηματοδοτικά μέσα στηρίζουν την εισφορά ιδίων πόρων στις ΜΜΕ και ιδίως στις καινοτόμες, επενδύοντας σε ειδικευμένα ταμεία επιχειρηματικών κεφαλαίων τα οποία, με τη σειρά τους, παρέχουν ίδιους πόρους σε ΜΜΕ. Οι επενδύσεις μπορούν επίσης να αφορούν κονδύλια ή συγκεντρώσεις επενδύσεων που προωθούνται από άτυπους επενδυτές,

φυτώρια επιχειρήσεων ή από τοπικά δίκτυα ιδιωτών επενδυτών στο Νομό Ρεθύμνου .

Δεν έχει αναπτυχθεί βέβαια σημαντικά ο μηχανισμός υπέρ των καινοτόμων και των ραγδαία αναπτυσσόμενων ΜΜΕ στο Νομό Ρεθύμνου που να εξασφαλίζει τη συνέχεια της θυρίδας «ενίσχυση εκκίνησης» στο πλαίσιο του προγράμματος για την καινοτομία και την επιχειρηματικότητα. Θα πρέπει να εισαχθεί αντίστοιχα ένα νέο στοιχείο προσφέροντας και κεφάλαιο «συνέχειας», κατά τη φάση επέκτασης, για τις καινοτόμες, ταχέως αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις. Έτσι λοιπόν, θα πρέπει να στηρίζει τις επιχειρήσεις κατά τη διάθεση των προϊόντων και των υπηρεσιών τους στην αγορά και να τις ενθαρρύνει να καινοτομούν.

Τα συστήματα εγγυήσεων αποτελούν επίσης ένα σημαντικό πρόβλημα για τις επιχειρήσεις Ρεθύμνου. Η πίστωση για τις επιχειρήσεις στο Νομό Ρεθύμνου αποτελεί έναν τρόπο χορήγησης κονδυλίων συχνά απαραίτητο κατά τη φάση εκκίνησης ή ανάπτυξης μιας επιχείρησης. Συχνά, οι ΜΜΕ και οι καινοτόμες επιχειρήσεις στο Νομό Ρεθύμνου δεν προσφέρουν επαρκείς εγγυήσεις για να λάβουν χρηματοδότηση μέσω πιστώσεων, πρόβλημα που οξύνεται λόγω της όλο και πιο διστακτικής στάσης των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων απέναντι στην ανάληψη κινδύνων μέσω του ρυθμιστικού πλαισίου με τη «Βασιλεία II».

Έτσι, τα κοινοτικά χρηματοδοτικά μέσα δεν ενθαρρύνουν πάντα τους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς να χορηγούν δάνεια στις επιχειρήσεις, και ιδίως τις μικρομεσαίες και τις καινοτόμες, σε μέσα παροχής εγγυήσεων που δεν βασίζονται σε επιμερισμό των κινδύνων και επιτρέπουν αντίστοιχα την

αύξηση του όγκου πιστώσεων που δεν είναι διαθέσιμες για τις επιχειρήσεις. Ο μηχανισμός εγγυήσεων υπέρ των ΜΜΕ διευκολύνει την πρόσβαση στη χρηματοδότηση μέσω του δανεισμού, δηλαδή μέσω δανείων και χρηματοδοτικών μισθώσεων.

Μεταξύ άλλων λοιπόν, δεν μπορούν να εγγυόνται δάνεια για εξελίξεις που συνδέονται με τις τεχνολογίες πληροφορίας και επικοινωνίας (ΤΠΕ), οι οποίες θεωρούνται αντίστοιχα ότι παρουσιάζουν αυξημένο κίνδυνο. Ο μηχανισμός λοιπόν αυτός προσφέρει εξάλλου εγγυήσεις μόνο για πολύ μικρές πιστώσεις, προκειμένου να ενθαρρύνει τους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς να χορηγούν τέτοιου είδους πιστώσεις μικρότερες των 25.000 ευρώ, οι οποίες παρουσιάζουν υψηλό κίνδυνο και χαμηλή αποδοτικότητα.

Επίσης, θα πρέπει να σημειωθεί πως ο μηχανισμός εγγυήσεων, ο οποίος θεσπίστηκε στο πλαίσιο του πολυετούς προγράμματος, παρατάθηκε στο πλαίσιο του προγράμματος για την καινοτομία και την επιχειρηματικότητα με ένα νέο μέσο μετατροπής των χαρτοφυλακίων τραπεζικών δανείων σε εμπορεύσιμους τίτλους, το οποίο όμως δεν έχει έως τις μέρες μας επιτρέψει την κινητοποίηση συμπληρωματικών μέσων χρηματοδότησης των ΜΜΕ μέσω δανείων.

Τέλος, τα χρηματοδοτικά μέσα στο Νομό Ρεθύμνου δεν ενισχύουν εξάλλου την ικανότητα των χρηματοπιστωτικών διαμεσολαβητών, ιδίως στις νέες επιχειρήσεις, τονώνοντας έτσι την προσφορά επιχειρηματικού κεφαλαίου σε καινοτόμες επιχειρήσεις και σε επιχειρήσεις με αναπτυξιακό δυναμικό. Η δράση «κεφάλαιο εκκίνησης» του πολυετούς προγράμματος και ο μηχανισμός ενίσχυσης ικανοτήτων του προγράμματος για την καινοτομία και την

επιχειρηματικότητα δεν στηρίζουν επαρκώς τα επενδυτικά ταμεία βελτιώνοντας τις τεχνικές ικανότητές τους, τις τεχνολογίες τους και βοηθώντας τα να προσλάβουν ειδικευμένο προσωπικό στο Νομό Ρεθύμνου.

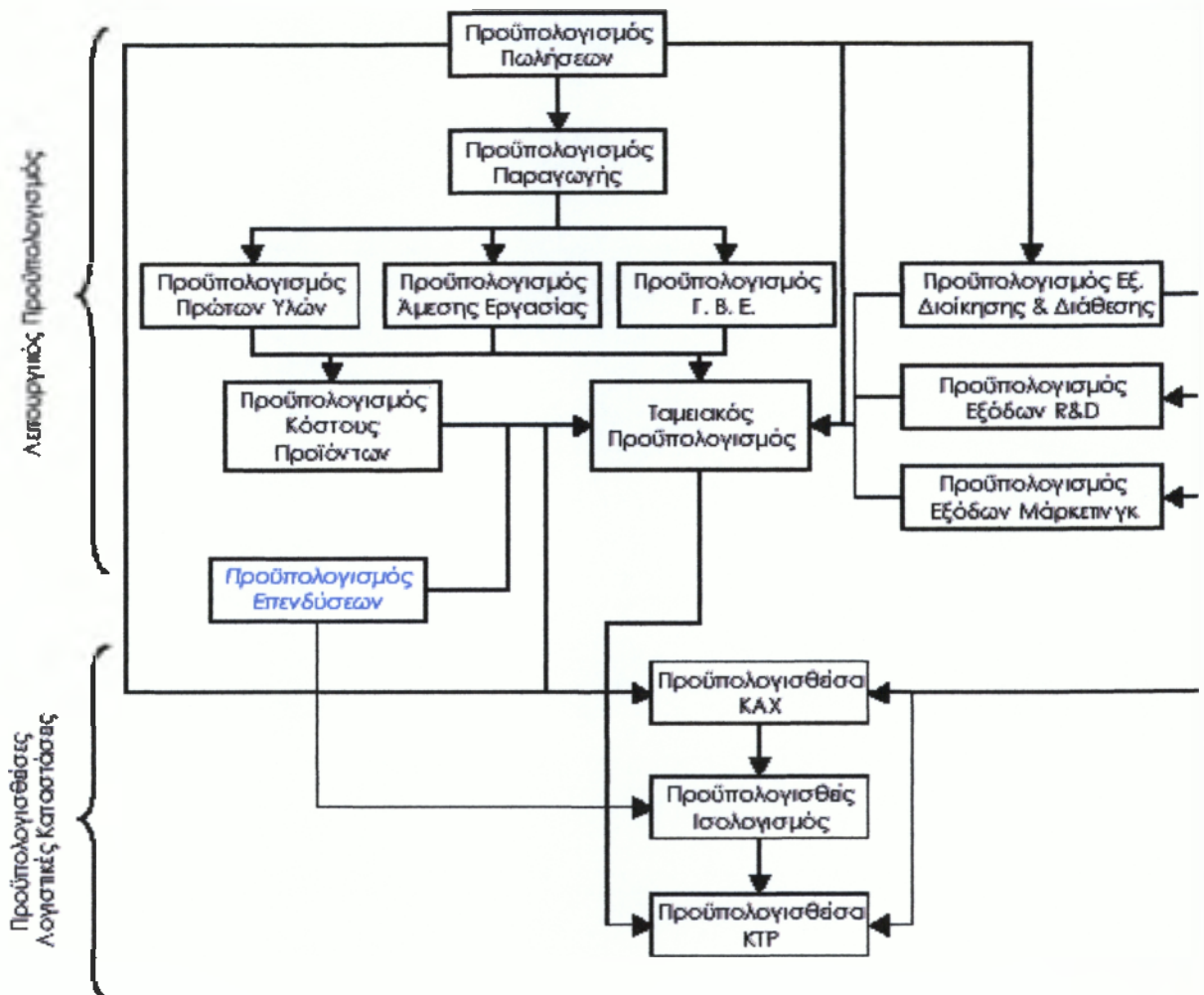
5.3 Ο Προϋπολογισμός ως Μέθοδος Καταπολέμησης της Ανάγκης Χρηματοδότησης των Επιχειρήσεων Ρεθύμνου

5.4.1 Είδη Προϋπολογισμών για τις Επιχειρήσεις Ρεθύμνου

Μελετώντας κανείς προσεκτικά την κατάρτιση και εκπόνηση των προϋπολογισμών από μια επιχείρηση στο Νομό Ρεθύμνου, θα διαπιστώσει πως υπάρχουν διάφορα είδη προϋπολογισμών όπου ο καθένας εξυπηρετεί κάποιους συγκεκριμένους σκοπούς. Οι προϋπολογισμοί διακρίνονται σε πέντε (5) βασικές κατηγορίες με διάφορες ιδιαιτερότητες ο καθένας και οι οποίοι έχουν ως ακολούθως (Thomson J. & Martin F., (2005) :

- ❖ *Λειτουργικός και Χρηματοοικονομικός προϋπολογισμός.* Ένας Λειτουργικός προϋπολογισμός βασίζεται ως επί των πλείστων στους διάφορους προϋπολογισμούς που καταρτίζει μια επιχείρηση. Όπως αναφέρθηκε και στις αρχικές σελίδες αυτής της πτυχιακής εργασίας, μια επιχείρηση καταρτίζει ένα γενικότερο προϋπολογισμό πωλήσεων, ο οποίος απαρτίζεται από τον προϋπολογισμό παραγωγής, εκείνων των πρώτων υλών, άμεσης εργασίας και Γ.Β.Ε. Όλοι αυτοί οι προϋπολογισμοί μαζί, καταρτίζουν τον ταμειακό και προϋπολογισμό κόστους προϊόντων όπως αναφέρεται παρακάτω στο Σχήμα Νο. 2. Όπως επιπλέον μπορεί να διακριθεί στο συγκεκριμένο σχήμα, άμεσο ρόλο διαδραματίζει και ο προϋπολογισμός επενδύσεων ο οποίος

συνδέει τους προϋπολογισμούς που αναφέρθηκαν με τις προϋπολογισθίσεις λογιστικές καταστάσεις.



Σχήμα Νο. 2. Κατάρτιση Προϋπολογισμού Πωλήσεων Επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου

- ❖ Σταθερός και ελαστικός προϋπολογισμός. Ο σταθερός ή ελαστικός προϋπολογισμός, αναφέρεται σε προϋπολογισμούς που καταρτίζονται βάσει κάποιων συγκεκριμένων και σταθερών δεδομένων και μπορούν να παρέχουν σταθερά οικονομικά στοιχεία σε μια επιχείρηση Νομό

Ρεθύμνου. Οι υπεύθυνοι των εταιρειών οι οποίοι καταρτίζουν και εκπονούν τέτοιου είδους προϋπολογισμούς, γνωρίζουν πολύ καλά πως η χρήση τους βοηθά την επιχείρηση σε έναν καλύτερο και σωστότερο προγραμματισμό των εσόδων και εξόδων αλλά και των επενδύσεων που τυχόν είναι να γίνουν στο άμεσο μέλλον.

- ❖ *Επαυξητικός ή βηματικός προϋπολογισμός.* Ο συγκεκριμένος προϋπολογισμός καταρτίζεται από τους υπεύθυνους μιας επιχείρησης στο Νομό Ρεθύμνου, οι οποίοι λαμβάνουν υπ' όψιν τους τα διάφορα ποσά προηγούμενων χρήσεων και σημαντικές αλλαγές όπως τον πληθωρισμό και την αύξηση τιμών που μπορεί να αποφέρει αλλά και τις μεταβολές των επιπέδων δραστηριοποίησης μιας επιχείρησης.
- ❖ *Κυλιόμενοι προϋπολογισμοί.* Ο κυλιόμενος προϋπολογισμός και σε αντίθεση με τον σταθερό ή ελαστικό, αναφέρεται σε οικονομικούς προγραμματισμούς μιας επιχείρησης οι οποίοι σχετίζονται με κυλιόμενους οικονομικούς πόρους. Ένας κυλιόμενος προϋπολογισμός θεωρείται πιο ευέλικτος, από την άποψη πως επιτρέπει στις επιχειρήσεις να κινηθούν με μεγαλύτερο περιθώριο εισαγωγής μη αναμενόμενων εσόδων – εξόδων, αλλά και κάποιας επένδυσης ή τυχόν εισροής χρημάτων από απρόσμενο αριθμό πωλήσεων ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας.
- ❖ *Προϋπολογισμός μηδενικής βάσης.* Ο προϋπολογισμός μηδενικής βάσης ή διαφορετικά "*zero based budgeting*", αναφέρεται σε προϋπολογισμό όπου κάθε στοιχείο του ελέγχεται και εξετάζεται διεξοδικά η σκοπιμότητα που το διακατέχει. Ο προϋπολογισμός μηδενικής βάσης δεν εφαρμόζεται ιδιαίτερα συχνά, αφού έχει πολύ

υψηλό κόστος και χρησιμοποιείται συνήθως από υπηρεσίες Δημοσίου Τομέα στο Νομό Ρεθύμνου όπου τα στελέχη των τμημάτων αυτών έχουν πλήρη γνώση της σκοπιμότητας των διαφόρων δαπανών που εκτελούνται καθημερινά.

5.4.2 Διαδικασία Κατάρτισης Προϋπολογισμών στις Επιχειρήσεις στο Νομό Ρεθύμνου

Σε κάθε διαδικασία κατάρτισης ενός προϋπολογισμού Νομό Ρεθύμνου, υπάρχουν τριών ειδών προσεγγίσεις. Η πρώτη αφορά την **Bottom – Up** προσέγγιση και η οποία αναφέρεται στις ακριβείς και λεπτομερείς προβλέψεις, την αδυναμία των στελεχών της επιχείρησης για επίκληση δικαιολογιών, την πλήρη δέσμευση των στόχων και σκοπών του προϋπολογισμού καθώς και την ανύψωση του ηθικού των εργαζομένων σε μια επιχείρηση. Η δεύτερη προσέγγιση που συναντάται, είναι εκείνη της **Top – Down** προσέγγισης η οποία δεν λειτουργεί με σκοπό την εξασφάλιση δέσμευσης για επίτευξη των στόχων που θέτονται αλλά και δεν επισύρει καμία δικαιολογία για μη αντικειμενικότητα των στόχων. Τέλος υπάρχει και η μικτή προσέγγιση, η οποία συνδυάζει στοιχεία και παραμέτρους της **Bottom – Up** και **Top – Down** προσέγγισης.

Η ευθύνη συντονισμού αλλά και η εκπόνηση ενός έργου προϋπολογισμού εντάσσεται στο γενικότερο πλαίσιο μιας επιτελικής μονάδας και η οποία αναφέρεται στην γενική διεύθυνση μιας επιχείρησης. Οποιοδήποτε στέλεχος εντός μιας εταιρείας που θεωρείται υπεύθυνος ενός τομέα ή τμήματος μιας επιχείρησης, τότε έχει ως υποχρέωση να συγκεντρώνει τα απαραίτητα οικονομικά στοιχεία που απαιτούνται και σύμφωνα με τις

οδηγίες που έχει δώσει η διεύθυνση της εταιρείας. Το επόμενο βήμα είναι η ολοκλήρωση της εκπόνησης και σωστής κατάρτισης του προϋπολογισμού καθώς και η κοινοποίηση του στα μέρη που σχετίζονται με αυτό και τα οποία θα πρέπει να γνωρίζουν ποιες είναι οι κινήσεις του επόμενου έτους.

Υπάρχουν προϋπολογισμοί που αναφέρονται ως επιμέρους και οι οποίοι συγκεντρώνονται στην επιτελική μονάδα, η οποία εισάγει αυτούς προς συζήτηση στο Συμβούλιο της κάθε επιχείρησης Νομό Ρεθύμνου με το οποίο εγκρίνονται οι προϋπολογισμοί αυτοί. Στο συμβούλιο αυτό συμμετέχουν συνήθως οι επικεφαλές των τμημάτων και των αντιστοίχων τομέων διεύθυνσης, όπου και στην συνέχεια συντάσσονται και οι Γενικοί Προϋπολογισμοί. Η τεχνολογική εξέλιξη και η χρήση των ηλεκτρονικών υπολογιστών επιτρέπουν μια διαφορετική και προηγμένη προσέγγιση του φαινομένου του προϋπολογισμού μέσω της ανάπτυξης και χρήσης των πληροφοριακών συστημάτων.

Ο απαιτούμενος αριθμός των υποσυστημάτων συλλέγει και επεξεργάζεται τα απαραίτητα δεδομένα, τόσο ποσοτικά όσο και ποιοτικά, βάσει των οποίων τροφοδοτεί το σύστημα προϋπολογισμού, απολογισμού και αναθεώρησης. Ως συνέπεια αυτής της αποτελεσματικής και εύρυθμης λειτουργίας του συστήματος προϋπολογισμού, είναι η αποφυγή σπατάλης πολύτιμου χρόνου και σωστή κατάρτιση προϋπολογισμών οι οποίοι μπορούν να συμβάλλουν στην επίτευξη των στόχων και των σκοπών που θέτουν οι επιχειρήσεις Νομό Ρεθύμνου (ICAP – Οδηγός Επιχειρήσεων – Έκδοση 2008, Στατιστικά και Οικονομικά Στοιχεία Επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου– Σχόλια και Παρατηρήσεις).

Θα πρέπει να αναφερθεί πως η κατάρτιση και εκπόνηση των προϋπολογισμών, αναγνωρίζεται από όλες τις επιχειρήσεις ως η πλέον αναγκαία κίνηση. Η κίνηση αυτή επιτρέπει στους επιχειρηματίες αλλά και υπευθύνους των τμημάτων στις εταιρείες να προβλέπουν σωστά τις μελλοντικές τους κινήσεις και να μπορούν να θέτουν τους στόχους αλλά και τις θέσεις της επιχείρησης τους εντός της αγοράς όπου λειτουργεί. Η κάθε οικονομική κίνηση η οποία επρόκειτο να πραγματοποιηθεί από μια επιχείρηση και μπορεί να αφορά μια μελλοντική επένδυση σε κτιριακό ή μηχανολογικό εξοπλισμό, θα πρέπει να αντικατοπτρίζεται άμεσα από την κατάρτιση ενός προϋπολογισμού.

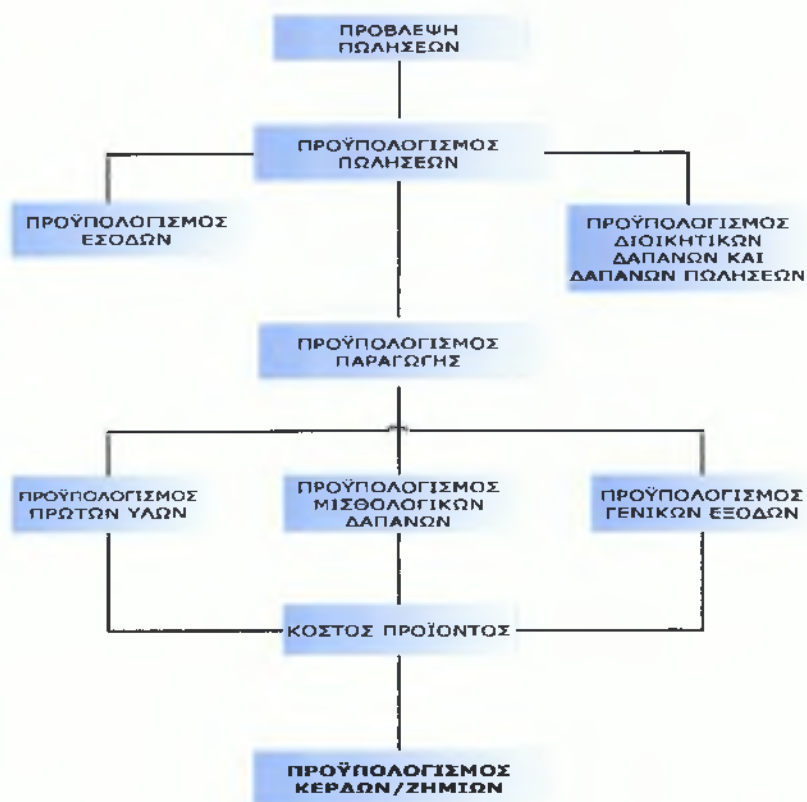
Μόνο με την χρήση του συγκεκριμένου φαινομένου και με τον προγραμματισμό ροής εσόδων και εξόδων σε μια επιχείρηση Νομού Ρεθύμνου, θα είναι σε θέση οι υπεύθυνοι να γνωρίζουν το κόστος της κάθε επένδυσης αλλά και τον χρόνο που απαιτείται για την αποπληρωμή αυτής της επένδυσης. Αποτελεί γεγονός αδιαμφισβήτητο πως μόνο με ένα σωστά καταρτισμένο προϋπολογισμό αλλά και προβλέψιμες κινήσεις, θα μπορέσει μια επιχείρηση να πορευθεί με άρτιο τρόπο στην αγορά όπου λειτουργεί και να οδηγηθεί στην κερδοφορία.

5.4.3 Σημασία της Πρόβλεψης των Πωλήσεων για τις Επιχειρήσεις του Νομού Ρεθύμνου

Η επιτυχία που μπορεί να έχει μια επιχείρηση στο Νομό Ρεθύμνου 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. 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. 3, παρατηρείται πως η πρόβλεψη των πωλήσεων εφαρμόζεται και πραγματοποιείται από μια επιχείρηση με σκοπό τον καθορισμό των προϋπολογισμών των εσόδων, της παραγωγής και των διοικητικών δαπανών. Ως εκ τούτου, όλα τα τμήματα μιας επιχείρησης στο Νομό Ρεθύμνου μπορούν και κάνουν χρήση των εκτιμήσεων τους για τις μελλοντικές πωλήσεις των αγαθών που παράγουν ή εισάγουν.



Σχήμα Νο. 3 : Πρόβλεψη Πωλήσεων

Η πρωταρχική ανάλυση η οποία διεξάγεται από τους ιδιοκτήτες της επιχείρησης στο Νομό Ρεθύμνου και τους υπεύθυνους του τμήματος πωλήσεων, αφορά την απόδοση της εταιρείας 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. Η κάθε 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 στο Νομό Ρεθύμνου.

Φυσικά δεν είναι μόνο το στάδιο της διαδικασίας της πώλησης όπου τα οι πωλητές θα πρέπει να παρέχουν λύσεις, αλλά και οι διαδικασίες που εκτελούνται από τα διάφορα άλλα τμήματα της εταιρείας. Υπάρχουν αρκετοί πελάτες οι οποίοι διαθέτουν διάφορες “*παραξενιές*” και χρειάζονται αρκετό χρόνο για να πειστούν να αγοράσουν ένα αγαθό. Αν κάποιος πελάτης είναι ιδιαίτερα επίμονος και πιέζει τους υπαλλήλους της εταιρείας σχετικά με την ενημέρωση που χρειάζεται για την κατάσταση των αγαθών που πρόκειται να αγοράσει, τότε ίσως θεωρείται και φυσιολογικό έως ένα σημείο εκείνοι να

εκνευριστούν και να χάσουν την ψυχραιμία τους. Βέβαια σε καμία περίπτωση δεν θεωρείται σωστό κάτι τέτοιο, αφού πρωταρχικός στόχος κάθε επιχείρησης θεωρείται η αύξηση του πελατολογίου της και η καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών στο βαθμό που αυτό είναι εφικτό.

Κάθε επιχείρηση η οποία δραστηριοποιείται στο χώρο των πωλήσεων στο Νομό Ρεθύμνου, θέτει κάποιους βραχυπρόθεσμους αλλά και μακρυπρόθεσμους στόχους. Σχετικά με αυτούς τους βραχυπρόθεσμους και μακρυπρόθεσμους 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 επιχείρηση
Αξιολόγηση παρεχόμενων υπηρεσιών και περαιτέρω αξιοποίηση της γνώσης και εμπειρίας των κατάλληλων υπαλλήλων της εταιρείας
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

5.4.4 Η Κατάρτιση του Προϋπολογισμού Πωλήσεων για τις Επιχειρήσεις στο Νομό Ρεθύμνου

Σε κάθε επιχείρηση η οποία καταρτίζει ένα προϋπολογισμό πωλήσεων στο Νομό Ρεθύμνου, υπεύθυνος είναι ο διευθυντής πωλήσεων ή ο ιδιοκτήτης της επιχείρησης αντίστοιχα. Ο αριθμός πωλήσεων που η κάθε επιχείρηση στο Ρέθυμνο έχει επιτελέσει στο παρελθόν, αποτελούν ένα σημείο αναφοράς σχετικά με τις πωλήσεις των επόμενων ετών αλλά και τις προτιμήσεις των καταναλωτών και την αγοραστική τους συμπεριφορά. Η επιχείρηση και ο αντίστοιχος διευθυντής πωλήσεων, μπορούν να έχουν στην διάθεση τους σημαντικά στατιστικά στοιχεία για τις πωλήσεις ενός αγαθού ανα περιοχή ή σε συνολική εικόνα.

Τα στοιχεία αυτά μπορούν να βοηθήσουν μια επιχείρηση να καταρτίσει ένα αξιόπιστο προϋπολογισμό πωλήσεων, έχοντας ληφθεί σοβαρά υπ' όψιν οι τάσεις της αγοράς, οι μεταβολές που μπορούν να επέλθουν στην οικονομία από τις διάφορες συνθήκες καθώς και οι μεταβολές στα προγράμματα διαφήμισης και προώθησης των αγαθών μιας εταιρείας.

Πολλές επιχειρήσεις λειτουργούν μέσω της ανάλυσης αυτών των πωλήσεων ανα γεωγραφική περιοχή. Για το λόγο αυτό, χρησιμοποιούν τα λεγόμενα *Γεωγραφικά Συστήματα Πληροφοριών* τα οποία μπορούν και προσφέρουν χρήσιμες και σύνθετες πληροφορίες για τις πωλήσεις ενός αγαθού ανά περιοχή. Τα συστήματα αυτά είναι ευρέως διαδεδομένα στις μέρες μας και χρησιμοποιούνται από διάφορες επιχειρήσεις και πωλητές, με σκοπό την παρουσίαση και ανάλυση των δεδομένων που έχουν καταγράψει και αφορούν τις διάφορες λειτουργίες του Μάρκετινγκ και την κατάρτιση προϋπολογισμών. Ο τρόπος με τον οποίο διενεργούνται αυτές οι καταγραφές, σχετίζονται με τους ψηφιακούς χάρτες και τον συσχετισμό γεωγραφικών περιοχών.

Με τον ίδιο ακριβώς τρόπο, οι υπεύθυνοι των εταιρειών διαφόρων προϊόντων στο Ρέθυμνο κάνουν χρήση των συγκεκριμένων γεωγραφικών συστημάτων. Κατά την χρησιμοποίηση αυτών των συστημάτων αλλά και ψηφιακών χαρτών, μπορούν να προκύψουν χρήσιμα συμπεράσματα σχετικά με τις πωλήσεις αυτών των αγαθών ανά περιοχή και την αγοραστική δύναμη των κατοίκων και εταιρειών της κάθε περιοχής. Οι υπεύθυνοι των εταιρειών συνήθως διαχωρίζουν τις περιοχές της Ελλάδας σε πέντε κυρίως μέρη και τα οποία κατηγοριοποιούνται ως εξής :

- *Περιοχές Κεντρικής Ελλάδας*
- *Περιοχές Βόρειας Ελλάδας*
- *Περιοχές Νότιας Ελλάδα*
- *Περιοχές Δωδεκανήσων*
- *Περιοχές Νήσων Αιγαίου*

Ο κάθε πωλητής της εταιρείας έχει αναλάβει και από ένα μέρος των περιοχών στις οποίες δραστηριοποιείται και προωθεί τις πωλήσεις των προϊόντων αυτών. Επισκέπτεται τις περιοχές αυτές ανά τακτά χρονικά διαστήματα και φυσικά ανάλογα με την ζήτηση που υπάρχει για τέτοιου είδους αγαθά. Υπάρχουν κάποιες περιοχές όπου πολλοί ασχολούνται με εισαγωγές και εμπορία σχετικών προϊόντων και διαθέτουν τα αντίστοιχα καταστήματα και επιχειρήσεις. Οι περιοχές αυτές λοιπόν παρουσιάζουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον και χρειάζεται κάποιος να τις επισκέπτεται συχνά. Φυσικά αν μια εταιρεία κρίνει ότι μια περιοχή παρουσιάζει ιδιαίτερη ζήτηση πώλησης τέτοιων αγαθών, μπορεί να τοποθετήσει δύο πωλητές σε αυτήν την περιοχή. Η διαδικασία που ακολουθείται συνήθως από τους πωλητές έχει ως εξής :

- *Πλήρης καταγραφή των αιτημάτων των πελατών. Τα αιτήματα σχετίζονται με τις ιδιαιτερότητες και τους τύπους των ιατροτεχνολογικών προϊόντων*
- *Συχνότητα πωλήσεων αυτών των πελατών*
- *Χρονικό διάστημα για το οποίο οι πελάτες συνεργάζονται με την εταιρεία των πωλητών*
- *Ποιες άλλες ανταγωνίστριες επιχειρήσεις δραστηριοποιούνται στις αντίστοιχες περιοχές*

- *Στατιστικά στοιχεία σχετικά με τον αριθμό των παραγγελιών και αριθμό πωλήσεων*

Καταλήγοντας λοιπόν στην ενότητα αυτή, θα πρέπει να αναφερθεί πως το πρώτο προσχέδιο ενός προϋπολογισμού στο Νομό Ρεθύμνου είναι σε προσωρινή βάση αφού είναι σχεδόν σίγουρο το γεγονός πως η όλη διαδικασία κατάρτισης ενός προϋπολογισμού για το σύνολο των λειτουργιών της κάθε επιχείρησης, σχετίζεται και ξεκινά από αυτόν. Ο προϋπολογισμός πωλήσεων δεν λαμβάνει την τελική του μορφή παρά μόνο όταν θεωρηθεί από τους υπευθύνους ότι παρέχει σωστά και αξιόπιστα στοιχεία και αποτελεί την βάση εκείνη για την περαιτέρω σύνταξη ενός γενικού προϋπολογισμού.

5.5 *Λύσεις που θα Πρέπει να Εφαρμοστούν από τις Επιχειρήσεις του Νομού Ρεθύμνου με Σκοπό την Επίτευξη της Χρηματοδότησής τους*

5.4.1 *Τεχνολογικός Εκσυγχρονισμός και Επιμόρφωση*

Δυστυχώς ο χαμηλός βαθμός τεχνολογικού εκσυγχρονισμού των επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου αποτελεί ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα της ελληνικής οικονομίας, κυρίως λόγω της αδυναμίας πρόσβασης στη χρηματοδότηση. Από την άλλη πλευρά, δεν υπάρχει κανένα οργανωμένο αναπτυξιακό σχέδιο για την ενίσχυση μικρών μονάδων στο Νομό Ρεθύμνου που θα ασχολούνται με την τεχνολογία αιχμής. Το επιχείρημα ότι στη Κρήτη δεν υπάρχουν αρκετοί επιστήμονες καταρρίπτεται από το σύνολο των ερευνών. Οι νέες θέσεις εργασίας στο Νομό Ρεθύμνου δημιουργούνται κατά κανόνα σε κλάδους χαμηλής ειδίκευσης, ενώ τα μεγάλα ποσοστά ανεργίας παρατηρούνται σε ομάδες υψηλότερων ακαδημαϊκών προσόντων.

Αυτό έχει ως αποτέλεσμα το εργατικό δυναμικό στο Νομό Ρεθύμνου να διαθέτει συχνά περισσότερη και καλύτερη κατάρτιση από αυτή που απαιτείται από την επιχείρηση.

Οι τοπικές αρχές θα πρέπει να στηρίζουν τις προσπάθειες τεχνολογικού εκσυγχρονισμού των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων, τονίζοντας ωστόσο την ανάγκη το πρόγραμμα ενίσχυσης να περιλαμβάνει συγκεκριμένες πρόνοιες για το επίπεδο της απασχόλησης και την εξασφάλιση των δικαιωμάτων των εργαζομένων στο Νομό Ρεθύμνου. Οι επιχειρήσεις λοιπόν στο Νομό Ρεθύμνου, θα πρέπει να επιτελούν τα εξής (ICAP – Οδηγός Επιχειρήσεων – Έκδοση 2008, Στατιστικά και Οικονομικά Στοιχεία Επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου– Σχόλια και Παρατηρήσεις):

- *Εκσυγχρονισμός της επιχείρησης και επιμόρφωση του προσωπικού στις ΜΜΕ στο Νομό Ρεθύμνου*
- *Εξειδικευμένη πληροφόρηση και καθιέρωση διαδικασιών συμβουλευτικής υποστήριξης με συμμετοχή του κράτους και των ΜΜΕ στο Νομό Ρεθύμνου*
- *Ενίσχυση και εξειδίκευση των οργανισμών και των κλαδικών ινστιτούτων ανάπτυξης χωρίς αλληλοεπικαλύψεις στο Νομό Ρεθύμνου*
- *Μακροπρόθεσμη πολιτική στη βιοτεχνία, στο εμπόριο και στις υπηρεσίες, με στόχο τον εκσυγχρονισμό, την αναδιάρθρωση και τη βελτίωση της ποιότητας των προϊόντων, χωρίς πρόχειρα μέτρα που ενισχύουν την παραοικονομία και τον άνισο εξοντωτικό ανταγωνισμό στο Νομό Ρεθύμνου*

- *Διασύνδεση των παραγωγικών ΜΜΕ με ερευνητικούς φορείς, με στόχο την αξιοποίηση της επιστημονικής γνώσης για την παραγωγή καινοτόμων προϊόντων στο Νομό Ρεθύμνου*
- *Δημιουργία μόνιμων ερευνητικών μηχανισμών οι οποίοι θα καταγράφουν τις ανάγκες της αγοράς και τις εξελίξεις της οικονομίας, ώστε να γνωρίζει η πολιτεία και να υποβοηθούνται οι μικρές επιχειρήσεις στη λήψη μέτρων και αντίστοιχων πρωτοβουλιών στο Νομό Ρεθύμνου*

5.4.2 Ενίσχυση της Ποιότητας και της Περιβαλλοντικής Διάστασης

Η αναβάθμιση της ποιότητας των παραγόμενων προϊόντων και των παρεχόμενων υπηρεσιών και η ενσωμάτωση φιλικών προς το περιβάλλον μεθόδων παραγωγής στο Νομό Ρεθύμνου θα πρέπει να αποτελούν συγχρόνως μια οικονομική επιλογή για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της επιχείρησης καθώς και υποχρέωση της επιχείρησης απέναντι στην κοινωνία. Υπό αυτή την έννοια, θα πρέπει η σύνδεση των ενισχύσεων και των αναπτυξιακών κινήτρων να παρέχονται από το νόμο με ρήτρες περιβαλλοντικής συμμόρφωσης και ποιοτικής αναβάθμισης της παραγωγής στο Νομό Ρεθύμνου, επιτυγχάνοντας τα εξής (ICAP – Οδηγός Επιχειρήσεων – Έκδοση 2008, Στατιστικά και Οικονομικά Στοιχεία Επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου– Σχόλια και Παρατηρήσεις).

- *Κίνητρα για επενδύσεις ΜΜΕ με αντικείμενο την προστασία του περιβάλλοντος και την εκμετάλλευση ενεργειακών πηγών φιλικών προς το περιβάλλον στο Νομό Ρεθύμνου*

- Δημιουργία συλλογικών υποδομών για τις ΜΜΕ, με βιοτεχνικά πάρκα, εκθεσιακά κέντρα με ζώνες ελεύθερων δραστηριοτήτων κ.λπ., που ταυτόχρονα θα δίνουν ανάσα στο Νομό Ρεθύμνου
- Εξασφάλιση ενός σταθερού πλαισίου λειτουργίας μέσω της ολοκλήρωσης της εμπορικής και βιομηχανικής πολεοδομίας στο Νομό Ρεθύμνου
- Στήριξη των ΜΜΕ για την εφαρμογή των συστημάτων ολικής ποιότητας και την πιστοποίηση ποιότητας CE και στις πολύ μικρές επιχειρήσεις στο Νομό Ρεθύμνου
- Μέτρα οικονομικής ενίσχυσης για μετεγκατάσταση εκτός των αστικών κέντρων μέσα σε βιομηχανικά πάρκα στο Νομό Ρεθύμνου
- Προώθηση ολοκληρωμένων προγραμμάτων που θα στοχεύουν στον εκσυγχρονισμό της επιχείρησης και την επιμόρφωση του προσωπικού στο Νομό Ρεθύμνου

5.4.3 Μείωση της Γραφειοκρατείας

Για τη στήριξη των ΜΜΕ στο Νομό Ρεθύμνου είναι απαραίτητο να λυθούν θέματα γραφειοκρατίας και να απλοποιηθούν οι διαδικασίες. Στο πλαίσιο αυτό, προτείνονται οι εξής διαδικασίες (ICAP – Οδηγός Επιχειρήσεων – Έκδοση 2008, Στατιστικά και Οικονομικά Στοιχεία Επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου– Σχόλια και Παρατηρήσεις):

- Η ανάπτυξη ολοκληρωμένων επιχειρηματικών δομών κατά το πρότυπο των ΚΕΠ, με στόχο τη δραστική μείωση του γραφειοκρατικού κόστους λειτουργίας για τις ΜΜΕ στο Νομό Ρεθύμνου

- Την ενθάρρυνση των συναλλαγών δημοσίου - επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου μέσω διαδικτύου.
- Την απλοποίηση του θεσμικού πλαισίου για την έκδοση της άδειας λειτουργίας και την απλοποίηση της φορολογικής νομοθεσίας στο Νομό Ρεθύμνου
- Την απλοποίηση των διαδικασιών ένταξης σε χρηματοδοτικά προγράμματα και αναπτυξιακούς νόμους στο Νομό Ρεθύμνου
- Την ανάπτυξη υποδομών εξειδικευμένης πληροφόρησης και εξυπηρέτησης και την καθιέρωση διαδικασιών συμβουλευτικής υποστήριξης με συμμετοχή του κράτους και των ΜΜΕ στο Νομό Ρεθύμνου

Τη λήψη μέτρων για τη διευκόλυνση της μεταβίβασης των ΜΜΕ, όπως:

- Οι εν λειτουργία επιχειρήσεις στο Νομό Ρεθύμνου που μεταβιβάζονται να μπορούν να λειτουργήσουν για ένα εύλογο χρονικό διάστημα με την υπάρχουσα άδεια λειτουργίας και να μειωθεί η γραφειοκρατία που απαιτείται για την έκδοση της νέας άδειας.
- Να προβλεφθούν μέτρα ενίσχυσης της κάθε επιχείρησης για τη νομιμοποίηση της λειτουργίας της στο Νομό Ρεθύμνου, με παροχή κινήτρων διαφόρων μορφών, όπως μέτρα χρηματοδοτικής ενίσχυσης για εγχώρια μετεγκατάσταση, αν αυτή είναι επιβεβλημένη.

5.6 Δημιουργία Δικτύων Clustering για τις Επιχειρήσεις Ρεθύμνου

5.5.1 Τι Ακριβώς Είναι το Clustering - Δικτυώσεις

Τα *Clustering* ή διαφορετικά *Δικτυώσεις* είναι ομάδες επιχειρήσεων συσχετιζόμενων μεταξύ τους όπως για παράδειγμα οι εξειδικευμένοι προμηθευτές, εταιρείες παροχής υπηρεσιών συγκεκριμένων κλάδων ή /και συσχετιζόμενων ιδρυμάτων όπως πανεπιστήμια, επαγγελματικοί φορείς κλπ. Οι δεσμοί μεταξύ των εμπλεκόμενων μπορεί να είναι κάθετοι, όπως για παράδειγμα μέσω της αλυσίδας αγοράς – πώλησης, αλλά και οριζόντιοι, όπως για παράδειγμα μέσω της παραγωγής-προσφοράς συμπληρωματικών προϊόντων και υπηρεσιών, την χρήση παρόμοιων εξειδικευμένων τεχνολογιών και την συνεργασία με εξειδικευμένα ινστιτούτα κ.α. Το γεωγραφικό πλαίσιο μέσα στο οποίο μπορούν να αναπτυχθούν οι δικτυώσεις ποικίλει και μπορεί να είναι σε τοπικό, εθνικό ακόμα και διεθνές επίπεδο (Κόγκας, Δ., (2007).

Η δικτύωση μπορεί να αποτελέσει έναν από τους πιο ισχυρούς παράγοντες οικονομικής άνθησης σε κλαδικό ή τοπικό επίπεδο καθώς προσφέρουν τα εξής :

Αυξημένα επίπεδα εξειδίκευσης. Η δικτύωση βοηθάει τις επιχειρήσεις να γνωρίζουν σε βάθος την εφοδιαστική τους αλυσίδα κάτι που μπορεί να συνεισφέρει με την σειρά του στην δια-εταιρική εκπαίδευση και συνεργασία.

Πρώθηση νέων προϊόντων και υπηρεσιών. Η δικτύωση βοηθάει τις συμμετέχουσες εταιρείες να σχεδιάσουν μαζί προϊόντα και υπηρεσίες σε

τέτοιο επίπεδο προσφοράς που θα ήταν αδύνατον να το επιτύχουν σαν μεμονωμένες επιχειρήσεις.

Δυνατότητα για οικονομίες κλίμακας. Μέσω ισχυρότερα εξειδικευμένης παραγωγής σε κάθε συνεργαζόμενη εταιρεία, μέσω ενοποίησης των προμηθειών τους ώστε να μπορούν να επιτυγχάνουν μεγαλύτερες εκπτώσεις ή μέσω ενοποίησης των αγορών στις οποίες απευθύνονται.

Ενδυνάμωση κοινωνικών και άλλων δεσμών. Οι οποίες με την σειρά τους μπορούν να οδηγήσουν στην γέννηση νέων ιδεών και την δημιουργία νέων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων.

Βελτιωμένη ροή πληροφοριών. Τα μέλη ενός δικτύου έχουν δυνατότητα μέσω της συνεργασίας τους να έχουν περισσότερο αξιόπιστη πληροφόρηση για τις αλλαγές που συντελούνται στην αγορά όπως τάσεις καταναλωτών, νέες αναπτυσσόμενες αγορές, συμπεριφορά καταναλωτών /προμηθευτών κλπ.

Δυνατότητα για την δημιουργία υποδομών. Η δικτύωση βοηθά στην δημιουργία κοινών υποδομών για επαγγελματικές, νομικές, οικονομικές και άλλες εξειδικευμένες υπηρεσίες. Επίσης, τέσσερα βασικά στάδια μπορούν να περιγράψουν τον κύκλο ζωής μιας δικτύωσης ως ακολούθως (Κόγκας, Δ., (2007) :

Έμβρυα: δικτυώσεις που βρίσκονται στις απαρχές της ανάπτυξης τους

Ιδρυθείσες: αυτές που θεωρούνται ότι έχουν δυνατότητα για περαιτέρω ανάπτυξη

Ωριμες: οι δικτυώσεις που είτε είναι σταθερές είτε θα συναντήσουν δυσκολίες σε για περαιτέρω ανάπτυξη.

Φθίνουσες: οι δικτυώσεις που έχουν φτάσει στο απόγειο τους και οι οποίες φθίνουν.

Οι δικτυώσεις γενικά, είναι δυναμικές αλλά έχουν έναν αναγνωρίσιμο κύκλο ζωής. Η εξέλιξη από το ένα στο στάδιο στο επόμενο, μπορεί απλά να συμβαδίζει με τον κύκλο ζωής του προϊόντος μιας συγκεκριμένης δικτύωσης. Όσο η τεχνολογική υπόσταση μιας δικτύωσης ωριμάζει τόσο πιο σημαντικό ρόλο παίζει η καινοτομία, προκειμένου η δικτύωση να έχει σταθερή απόδοση. Για να αποφευχθεί η φθίνουσα πορεία ενός δικτύου θα πρέπει να γίνει στροφή σε νέες αγορές ή σε διαφορετικούς τρόπους συνεργασίας έτσι ώστε η δικτύωση να ξεκινήσει ένα νέο εντελώς κύκλο.

5.5.2 Η Δημιουργία του Clustering για τις ΜΜΕ στο Νομό Ρεθύμνου

Τα clusters ή διαφορετικά δικτυώσεις αποτελούν ένα ερευνητικό έργο το οποίο ξεκίνησε την άνοιξη του 2002 από τη Διεύθυνση Επιχειρηματικότητας Ελλάδος στα πλαίσια του προγράμματος για τις επιχειρήσεις και την επιχειρηματικότητα και συγκεκριμένα του προγράμματος για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, συμπεριλαμβάνοντας εκείνες του Νομού Ρεθύμνου. Το έργο έπεται του ευρωπαϊκού κανονισμού για τις μικρές επιχειρήσεις με το οποίο έγινε αντιληπτή από τα κράτη-μέλη η ανάγκη συνεργασίας των μικρών επιχειρήσεων με άλλες επιχειρήσεις σε τοπικό, εθνικό και Ευρωπαϊκό επίπεδο, καθώς και με εκπαιδευτικά και ερευνητικά ιδρύματα αντίστοιχα και στο νησί της Κρήτης.

Οι επιχειρήσεις στο Νομό Ρεθύμνου συχνά επικεντρώνονται σε μικρές γεωγραφικές περιοχές, όπου το επιχειρηματικό περιβάλλον είναι περισσότερο ευνοϊκό και μπορούν να έχουν πρόσβαση σε ικανό ανθρώπινο δυναμικό, εξειδικευμένες γνώσεις από ερευνητικά ιδρύματα και άλλα πλεονεκτήματα. Τέτοιες γεωγραφικές συγκεντρώσεις από ανταγωνιστικές και συνεργατικές επιχειρήσεις, προμηθευτές, παροχείς υπηρεσιών, ερευνητικών ιδρυμάτων ορίζονται ως clusters (δέσμη ομοειδών).

Τα επιχειρηματικά clusters και τα δίκτυα στο Νομό Ρεθύμνου αποτελούν την αιχμή του δόρατος για την ανάπτυξη της περιοχής τους, την βελτίωση της παραγωγικότητας, της απόδοσης και της καινοτομίας των μελών τους, επενδύοντας στην εμπορευματοποίηση της καινοτομίας και δημιουργώντας θέσεις εργασίας. Το έργο των επιχειρηματικών clusters και των δικτύων βασίστηκε στα αποτελέσματα της ευρωπαϊκής αναφοράς «*Τοπικά clusters στην Ευρώπη*» (2002/No 3) και έχει δύο βασικούς σκοπούς. Αρχικά, σκοπεύει την αφύπνιση των κρατών-μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης και των υποψήφιων, προς ένταξη, κρατών, σχετικά με τη δυναμική και την σημαντικότητα των clusters.

Η κατανόηση των clusters αποτελεί το πρώτο βήμα για τις επιχειρήσεις και την ανάπτυξη τους στο Νομό Ρεθύμνου. Για την κατανόησή τους όμως, ερωτήσεις όπως οι παρακάτω θα πρέπει να απαντηθούν:

i) *Όντως τα clusters και τα δίκτυα προσφέρουν ένα ευνοϊκό πλαίσιο εργασίας για την προαγωγή της παραγωγικότητας, της καινοτομίας και της ανταγωνιστικής αποδοτικότητας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου;*

- ii) Ποιος μπορεί να είναι ο ρόλος των περιφερειακών, εθνικών και ευρωπαϊκών αρχών σχετικά με τα clusters και τα δίκτυα στο Νομό Ρεθύμνου;
- iii) Ποιες είναι οι περιοχές στις οποίες είναι δυνατό στο μέλλον να εφαρμοστούν τα clusters στο Νομό Ρεθύμνου

6. Κεφάλαιο 6ο : Επίλογος – Συμπεράσματα

Σκοπός της συγκεκριμένης πτυχιακής εργασίας ήταν η βιβλιογραφική διερεύνηση της λειτουργίας των εμπορικών τραπεζών και μικρομεσαίων επιχειρήσεων εντός της αγοράς του Νομού Ρεθύμνου και πως οι επιχειρήσεις του συγκεκριμένου είδους μπορούν να λάβουν χρηματοδότηση από αυτούς τους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς. Πως δηλαδή μπορεί να επιτευχθεί κάτι τέτοιο και ποια είναι εκείνα τα μέσα και οι τεχνικές που χρειάζεται μια μικρομεσαία επιχείρηση στο συγκεκριμένο τέτοιου είδους για να πετύχει τους στόχους της στο τομέα της χρηματοδότησης.

Στο παραπάνω διαμορφούμενο πλαίσιο και το οποίο αναλύθηκε στη παρούσα πτυχιακή εργασία, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις δυσκολεύονται ακόμη περισσότερο σήμερα να χρηματοδοτήσουν την ανάπτυξή τους, καθώς μέρος αυτών αδυνατεί να καλύψει τις τρέχουσες υποχρεώσεις και τα ανακύπτοντα λειτουργικά τους έξοδα. Εξαιτίας αυτού, εφαρμόζονται σήμερα ελαστικότεροι όροι εργασίας του προσωπικού τους, με χρήση πρακτικών ευέλικτου ωραρίου εργασίας, μείωση των αποδοχών των εργαζομένων, ή ακόμη προβαίνουν ακόμη και σε απολύσεις.

Στις μέρες μας, οι εμπορικές τράπεζες στην Ελλάδα έχουν κατακτήσει την αγορά στους τομείς της καταναλωτικής πίστης, των αμοιβαίων κεφαλαίων, την επενδυτική τραπεζική, τις χρηματιστηριακές εργασίες και των ασφαλειών ζωής, ενώ αποτελούν τους μεγαλύτερους χρηματοδότες μικρών ελληνικών επιχειρήσεων. Στην ευρύτερη περιφέρεια της Νοτιοανατολικής και Κεντρικής Ευρώπης, οι εμπορικές τράπεζες συγκαταλέγονται πλέον στους

πρωταγωνιστές των τραπεζικών εξελίξεων στις χώρες στις οποίες έχουν παρουσία.

Η χρηματοδότηση μιας επιχείρησης στο Νομό Ρεθύμνου της Κρήτης και όχι μόνο φυσικά, αποτελεί μια από τις σημαντικότερες παραμέτρους της λειτουργίας της. Οι τράπεζες είναι και θα συνεχίσουν να είναι για το εγγύς μέλλον να είναι ίσως η σημαντικότερη πηγή χρηματοδότησης για τις ΜΜΕ στο συγκεκριμένο Νομό. Σήμερα οι ιδιοκτήτες μικρών ή μεσαίων επιχειρήσεων (ΜΜΕ) στο Νομό Ρεθύμνου μπορούν, παράλληλα με τον τραπεζικό δανεισμό, να επωφεληθούν από τη χρηματοδοτική στήριξη, η οποία παρέχεται από εθνικές και κοινοτικές επιχορηγήσεις, που δίνονται στα πλαίσια υλοποίησης πολύχρονων αναπτυξιακών προγραμμάτων (ICAP – Οδηγός Επιχειρήσεων – Έκδοση 2008, Στατιστικά και Οικονομικά Στοιχεία Επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου– Σχόλια και Παρατηρήσεις).

Τέλος, θα πρέπει να σημειωθεί πως τα τελευταία χρόνια καταβάλλονται ιδιαίτερες προσπάθειες για την ενίσχυση της πρόσβασης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου στα χρηματοδοτικά εργαλεία και οργανισμούς, είτε αυτές πρόκειται να ξεκινήσουν τη λειτουργία τους, είτε ήδη λειτουργούν. Παρ' όλα αυτά η πρόσβαση στην επιχειρηματική χρηματοδότηση εξακολουθεί να αντιμετωπίζει σημαντικά προβλήματα και εμπόδια, τα οποία πηγάζουν από την αδυναμία ευελιξίας που παρουσιάζει το τραπεζικό σύστημα.

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
- ❖ 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.
- ❖ Kotler P., Jain D. and Maesincee S., (2002), "Marketing Moves: A New Approach to Profits, Growth and Renewal", Boston: Harvard Business School Press
- ❖ Livesey, Fr., (1986), "A Modern Approach to Economics", McGraw Edition
- ❖ Lindgreen, A. (2001), "An exploration of contemporary marketing practices in the New Zealand wine sector: evidence from three cases", International Journal of Wine Marketing, Vol. 13 No.1, pp.5-22
- ❖ 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
- ❖ 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 Σάκκουλα, Αθήνα.
- ❖ Παπαλεξανδρή Ν., (2001), "Δημόσιες Σχέσεις, Η Λειτουργία της Επικοινωνίας στη Σύγχρονη Επιχείρηση", έκδοση Γ. Μπένου, Αθήνα
- ❖ Παπαλεξανδρή Ν., (2003), "Διοίκηση Ανθρωπίνων 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

References

- ❖ OECD, Key ICR Indicators available from: http://www.oecd.org/document/23/0,2340,en_2825_495656_33987543_1_1_11,00.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 στο Νομό Ρεθύμνου – Σχόλια και Παρατηρήσεις
- ❖ ICAP – Οδηγός Επιχειρήσεων – Έκδοση 2008, Στατιστικά και Οικονομικά Στοιχεία Επιχειρήσεων στο Νομό Ρεθύμνου– Σχόλια και Παρατηρήσεις

Αναφορές από Διαδίκτυο και Οικονομικά Περιοδικά

- ❖ <http://openarchives.gr/view/275628>, “Η περίπτωση των εισηγμένων Εμπορικών Τραπεζών”, Βιβλιοθήκη Πανεπιστημίου Πειραιώς, Βαγγέλης Μπάνος, 2006-2008
- ❖ http://www.morax.gr/article_show.php?article_id=1353, “Μια Χρηματοοικονομική Ανάλυση των Τραπεζικών Ιδρυμάτων σήμερα!”, Banking and Finance, 20 χρόνια επιστημονικό Μάρκετινγκ, Ιούνιος 2006
- ❖ http://www.morax.gr/article_show.php?article_id=1353, “Ο Οικονομικός Ρόλος των Τραπεζικών Ιδρυμάτων και Χρηματοοικονομικές Αναλύσεις”, Banking and Finance, 20 χρόνια επιστημονικό Μάρκετινγκ, Ιούνιος 2006
- ❖ 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
- ❖ Εφημερίδα «Το Βήμα», Παπαϊωάννου Γ., “Η διαχείριση των κινδύνων απασχολεί τους τραπεζίτες”, 4 Απριλίου 2006
- ❖ ICAP Group, (2007), Ζουπτονίδης 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

❖ Δεδουσόπουλος Απ., (2000), “ Η κρίση στην αγορά εργασίας, ρύθμιση, ευελιξίες, απορρύθμιση, θεωρίες της ανεργίας”, Αθήνα

❖