

**ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ
ΜΕΣΟΛΟΓΓΙΟΥ**

ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ



Π Τ Υ Χ Ι Α Κ Η Ε Ρ Γ Α Σ Ι Α

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΩΣ ΜΟΧΛΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΣΗΜΕΡΑ. ΜΟΡΦΕΣ
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΚΑΙ ΧΟΡΗΓΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ
ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ,
ΕΤΣΙ ΟΠΩΣ ΑΥΤΕΣ ΔΙΑΜΟΡΦΩΘΗΚΑΝ ΤΗΝ
ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΠΕΝΤΑΕΤΙΑ.

**ΠΑΠΑΝΔΡΕΟΥ Α. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ
ΠΕΛΕΚΗ Δ. ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ**

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ
ΝΤΟΚΑΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ

Μ Ε Σ Ο Λ Ο Γ Γ Ι 2 0 1 2

**ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ
ΜΕΣΟΛΟΓΓΙΟΥ**

ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ

Π Τ Υ Χ Ι Α Κ Η Ε Ρ Γ Α Σ Ι Α

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΩΣ ΜΟΧΛΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΣΗΜΕΡΑ. ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΚΑΙ ΧΟΡΗΓΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ, ΕΤΣΙ ΟΠΩΣ ΑΥΤΕΣ ΔΙΑΜΟΡΦΩΘΗΚΑΝ ΤΗΝ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΠΕΝΤΑΕΤΙΑ.

ΠΑΠΑΝΔΡΕΟΥ Α. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ (14242)

ΠΕΛΕΚΗ Δ. ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ (14256)

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ
ΝΤΟΚΑΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ

Μ Ε Σ Ο Λ Ο Γ Γ Ι 2 0 1 2

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Η ανάθεση της πτυχιακής αυτής μας έδωσε την ευκαιρία να ασχοληθούμε διεξοδικά κατά το τελευταίο έτος με ένα επίκαιρο θέμα για την Ελληνική οικονομία και πιο συγκεκριμένα με τον τρόπο με τον οποίο το Τραπεζικό Σύστημα μπορεί να συμβάλλει στην περαιτέρω ανάπτυξη της οικονομίας της χώρας μας.

Στην έρευνά μας αυτή, προκειμένου να δημιουργήσουμε τον κεντρικό άξονα της εργασίας, καταφέραμε να επεξεργαστούμε και να κατανοήσουμε μεγέθη και έννοιες, οι οποίες μέχρι στιγμής ήταν για εμάς απλές επιγραμματικές αναφορές, όπως οι πολλαπλές μορφές χρηματοδότησης και χορηγήσεων στην υπηρεσία της ελληνικής επιχειρηματικότητας.

Στο ξεκίνημα αυτής της εργασίας αντιμετωπίσαμε πολλές δυσκολίες,- κυρίως στην εξεύρεση δεδομένων-, λόγω της ιδιόμορφης λειτουργίας ανάρτησής τους από τις Τράπεζες. Όμως με υπομονή, επιμονή και μεθοδικότητα, καταφέραμε και τις ξεπεράσαμε αντλώντας στοιχεία καταχωρημένα κυρίως στις ιστοσελίδες Ελληνικών Τραπεζών, σε συγγράμματα και σχετικά άρθρα τόσο σε έντυπο όσο και σε ηλεκτρονικό τύπο.

Στη συνέχεια σας παραθέτουμε το σύνολο της εργασίας μας με τα στοιχεία που αντλήσαμε όχι μόνο για μια απλή ανάγνωση αλλά και για προβληματισμό για την ανάπτυξη και εξέλιξη του τραπεζικού και επιχειρηματικού τομέα και κατ' επέκταση της ελληνικής οικονομίας, μιας και οι Τράπεζες αποτελούν τους κινητήριους μοχλούς της.

Ελπίζουμε να προσεγγίσαμε με την περισσότερη δυνατή ακρίβεια το θέμα, βάση των δεδομένων που είχαμε και σας προτρέπουμε να τη μελετήσετε διεξοδικά διότι τα αποτελέσματα που προκύπτουν προκαλούν προβληματισμό και ανησυχία για το οικονομικό και αναπτυξιακό μέλλον της χώρας μας.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η εργασία αυτή πραγματεύεται το ρόλο των τραπεζών ως μοχλό ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας σήμερα καθώς και τις μορφές χρηματοδότησης και χορηγήσεων στην υπηρεσία της ελληνικής επιχειρηματικότητας, έτσι όπως αυτές διαμορφώθηκαν την τελευταία πενταετία.

Στο πρώτο κεφάλαιο γίνεται ιστορική ανασκόπηση του Ελληνικού Τραπεζικού Συστήματος, ξεκινώντας από την ίδρυση της πρώτης ελληνικής τράπεζας και φτάνοντας μέχρι σήμερα, Επίσης διερευνούνται οι στόχοι του και γίνεται μια μικρή αναφορά στο έργο και την πολιτική των ξένων τραπεζών στην Ελλάδα.

Το δεύτερο κεφάλαιο δίνει μια ανάλυση των βασικών εναλλακτικών μορφών χρηματοδότησης, όπως Leasing (Χρηματοδοτική μίσθωση), Factoring (Πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων), Franchising (Δικαιοχρησία), Forfaiting (Πώληση επιχειρηματικών απαιτήσεων), Venture Capital (Επιχειρηματικό ή καινοτομικό κεφάλαιο), που λαμβάνουν χώρα στην Ελλάδα. Αναλύουμε τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της κάθε μορφής χρηματοδότησης καθώς και τα βασικά χαρακτηριστικά τους, με ειδικότερη σημασία στην εφαρμογή τους στις ελληνικές επιχειρήσεις.

Το τρίτο κεφάλαιο, είναι ένα τμήμα που ασχολείται αποκλειστικά με την έννοια των δανείων. Ο τραπεζικός δανεισμός, τα χαρακτηριστικά των δανείων, οι μορφές τους και μια ενδεικτική ανάλυση δανείων μιας ελληνικής τράπεζας είναι τα στοιχεία που μας προσφέρουν μια γενική εικόνα. Συγκεκριμένα έχουμε εξάγει από τα οικονομικά αποτελέσματα της Eurobank EFG, το μέγεθος των δανείων που έχουν χορηγηθεί σε μεγάλες μεσαίες και μικρές επιχειρήσεις, σε διάστημα πέντε ετών.

Το τέταρτο κεφάλαιο πραγματεύεται τη χρηματοδότηση και τις χορηγήσεις των επιχειρήσεων. Επικεντρωνόμαστε στην ελληνική επιχειρηματικότητα και οικονομία και παραθέτουμε την πορεία τους τα τελευταία πέντε έτη. Θεωρήσαμε σημαντική μια ιστορική ανασκόπηση για το ρόλο που έπαιξε το κράτος σε αυτές τις εργασίες και το χρηματοδοτικό του ρόλο προς τις επιχειρήσεις πριν από την ένταξη της Ελλάδας στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Πιστεύουμε πως ήταν σημαντική και απαραίτητη η ενασχόλησή μας με τα κεφάλαιο πέντε, διότι, το 99% των ελληνικών επιχειρήσεων είναι οι μικρομεσαίες

επιχειρήσεις. Συνεπώς το μεγαλύτερο μέρος των χρηματοδοτήσεων και των χορηγήσεων-δανείων απορροφάται από αυτές τις επιχειρήσεις.

Εφόσον ισχύουν τα παραπάνω δηλώσαμε τον ορισμό και τα χαρακτηριστικά των ΜΜΕ προσφέροντας μια εμβάθυνση σε έννοιες που είναι γνωστές σε όλους όμως δύσκολα γνωρίζουν τις μικρές λεπτομέρειες της σύστασής τους. Όλα αυτά συνδέονται με τη χρηματοδότηση και τις χορηγήσεις των ΜΜΕ και τη συμβολή της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε αυτές. Τέλος, δίνουμε μια μικρή όψη των ΜΜΕ και τη λειτουργία τους στην ΕΕ.

Για να γίνει ολοκληρωμένη η έρευνα αυτή σας γνωστοποιούμε τα δικά μας συμπεράσματα και τις ουσιαστικές γνώσεις που εμείς λάβαμε κατά τη διάρκεια της εργασίας αυτής.

Τέλος, βρίσκονται στη διάθεση του αναγνώστη όλες οι πηγές από τις οποίες αντλήσαμε τα δεδομένα και τις πληροφορίες για την έρευνα. Ελπίζουμε να φανούν χρήσιμες, σαν ένα τύπο ευρετηρίου για την ορολογία που έχουμε εισάγει στην έρευνα αυτή.

INTRODUCTION

This present dissertation discusses the role of banks as a growth engine of the Greek economy today and the types of financing and loans at the service of Greek entrepreneurship, as they reached the last five years.

The first chapter gives historical overview of the Greek banking system, starting with establishing the first Greek bank and reaching so far, also explores objectives and made a brief reference to the work and policies of foreign banks in Greece.

The second chapter gives an analysis of key alternative forms of financing as Leasing (Leasing), Factoring (Factoring), Franchising (franchise), Forfaiting (Sale business requirements) Venture Capital (Business or venture capital), which take place in Greece. We discuss the advantages and disadvantages of each form of financing as well as key features, with particular emphasis on their application to Greek companies.

The third chapter is a section dedicated to the concept of loans. Bank loans, loan characteristics, forms and a tentative analysis of a Greek bank loans are the elements that give us an overview. In particular we draw from the results of Eurobank EFG, the size of loans to large medium and small businesses over five years.

The fourth chapter deals with finance and business loans. We focus on the Greek economy and entrepreneurship and give the course over the past five years. We considered significant a historical review of the role played by the state in this work and the financial role of the business before Greece joined the European Union.

We believe that it was important and necessary engagement with chapter five, because 99% of Greek enterprises are SMEs. Thus the bulk of funding and loans absorbed by these companies.

If the above statements apply the definition and characteristics of SMEs, offering a thorough examination of concepts that are well known but difficult to know the small details of their formation. All those associated with financing and lending to SMEs and the European Union's contribution to them. Finally we give a short account of SMEs and their operation in the EU

To become complete this survey you will communicate our conclusions and substantive knowledge that we received during this work.

Finally, available to the reader are all the sources from which we drew the data and information on the survey. We hope to be useful as an index formula for the terminology we have introduced in this investigation.

ΕΠΙΣΗΜΑΝΣΗ

Οι διαπιστώσεις, τα αποτελέσματα, τα συμπεράσματα και οι πιθανές προτάσεις της παρούσας πτυχιακής εργασίας –εκτός των αναφορών που σημαίνονται ως λήμματα - αποτελούν προσωπικές θεωρητικές ή εμπειρικές διαπιστώσεις της ομάδας των σπουδαστών που την επιμελήθηκαν και δεν απηχούν κατ' ανάγκη τη γνώμη του εισηγητή εκπαιδευτικού, του Εκπαιδευτικού Προσωπικού του Τμήματος Λογιστικής ή του Α.Τ.Ε.Ι. Μεσολογγίου.

ΣΥΝΤΟΜΟΓΡΑΦΙΕΣ

ΑΕ = ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

ΑΕΒΕ = ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΚΑΙ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

ΑΕΠ = ΑΚΑΘΑΡΙΣΤΟ ΕΓΧΩΡΙΟ ΠΡΟΙΟΝ

ΑΤΕ = ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ

ΓΕΣΒΕ = ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ, ΒΙΟΤΕΧΝΩΝ,
ΕΜΠΟΡΩΝ ΕΛΛΑΔΑΣ

ΔΕΣΜΗΕ = ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΜΕΤΑΦΟΡΑΣ
ΗΛΕΚΤΡΙΚΗΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ

ΕΒΕΑ = ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΚΑΙ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΑΘΗΝΩΝ

ΕΕ = ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

ΕΚΕ = ΕΥΡΩΠΑΙΚΑ ΚΕΝΤΡΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΕΚΕΣ = ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ

ΕΟΚ = ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΟΙΝΟΤΗΤΑ

ΕΜΤ = ΕΥΡΩΠΑΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΕΣ

ΕΣΠΑ = ΕΘΝΙΚΟ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΑΝΑΦΟΡΑΣ

ΕΤΑΕ = ΕΥΡΩΠΑΙΚΟ ΤΑΜΕΙΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

ΕΤΒΑ = ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

ΕΤΕ = ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ

ΕΤΕ = ΕΥΡΩΠΑΙΚΟ ΤΑΜΕΙΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

ΕΤΕΑΝ = ΕΘΝΙΚΟ ΤΑΜΕΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

ΕΤΕΠ = ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

ΕΤΠΑ = ΕΥΡΩΠΑΙΚΟ ΤΑΜΕΙΟ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

ΗΠΑ = ΗΝΩΜΕΝΕΣ ΠΟΛΙΤΕΙΕΣ ΑΜΕΡΙΚΗΣ

ΙΟΒΕ = ΙΔΡΥΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΙ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ

κ.α. = και άλλα

ΚΑΒ = ΚΡΑΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ

ΚΑΕ = ΚΕΝΤΡΟ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗΣ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

ΚΚ = ΚΥΡΙΟΙ ΚΥΡΙΟΙ

ΚΛΠ = ΚΑΙ ΛΟΙΠΑ

ΚΟΚ = ΚΑΙ ΟΥΤΩ ΚΑΘΕΞΗΣ

ΚΠΣ = ΚΟΙΝΟΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΤΗΡΙΞΗΣ

ΚΥΑ = ΚΟΙΝΗ ΥΠΟΥΡΓΙΚΗ ΑΠΟΦΑΣΗ

ΚΥΔΕΠ= ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΕΓΧΩΡΙΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

ΜΜΕ = ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

N = ΝΟΜΟΣ

πχ = ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΟΣ ΧΑΡΙΝ

ΣΔΕΚ = ΣΧΕΔΙΟ ΔΡΑΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

ΣΔΙΤ = ΣΥΜΠΡΑΞΕΙΣ ΔΗΜΟΣΙΟΥ ΚΑΙ ΙΔΙΩΤΙΚΟΥ ΤΟΜΕΑ

ΤΕΜΠΜΕ = ΤΑΜΕΙΟ ΕΓΓΥΟΔΟΤΗΣΕΩΝ ΜΙΚΡΩΝ ΚΑΙ ΠΟΛΥ ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΤΣΜΕΔΕ = ΤΑΜΕΙΟ ΣΥΝΤΑΞΕΩΝ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΚΑΙ ΕΡΓΟΛΗΠΤΩΝ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΕΡΓΩΝ

ΦΕΚ = ΦΥΛΛΟ ΕΦΗΜΕΡΙΔΑΣ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΗΣ

KW = KILOWATT

GEM=GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

ICAP=INTELLIGENCE COMMUNITY ASSIGNMENT PROGRAM

VC = VENTURE CAPITAL

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΡΟΛΟΓΟΣ	4
ΕΙΣΑΓΩΓΗ	5
INTRODUCTION	7
ΕΠΙΣΗΜΑΝΣΗ	9
ΣΥΝΤΟΜΟΓΡΑΦΙΕΣ	10

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΟΙ ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

1.1. Η ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ	19
1.2. ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ	22
1.2.1. Η εξέλιξη του Ελληνικού Τραπεζικού Συστήματος στην Ελλάδα	26
1.2.2. Τα κυριότερα χαρακτηριστικά του Τραπεζικού συστήματος	28
1.2.3. Οι στόχοι των Τραπεζών	31
1.2.4. Τραπεζικά κριτήρια Χρηματοδοτήσεων	32
1.3. Ο ΕΓΧΩΡΙΟΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΤΟΜΕΑΣ	34
1.4. ΞΕΝΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ, ΤΟ ΕΡΓΟ ΚΑΙ Η ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΤΟΥΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ	37

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

2.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ	40
2.2. LEASING (ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ)	41
2.2.1.ΕΙΣΑΓΩΓΗ- Ορισμός Χρηματοδοτικής Μίσθωσης	41

2.2.1.1.	Ιστορική εξέλιξη της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης	43
2.2.1.2.	Το θεσμικό πλαίσιο της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης στην Ελλάδα.....	44
2.2.1.3.	Τομείς εφαρμογής της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	47
2.2.1.4.	Διαδικασίες και κόστος Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	48
2.2.2.	Βασικές κατηγορίες και Ειδικότερες μορφές Leasing (Χρηματοδοτικής Μίσθωσης).....	50
2.2.2.1.	Βασικές κατηγορίες Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	50
2.2.2.2.	Ειδικότερες Μορφές Χρηματοδοτικής Μίσθωσης	51
2.2.3.	Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	54
2.2.3.1.	Πλεονεκτήματα της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης	54
2.2.3.2.	Πλεονεκτήματα της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης για την Εθνική Οικονομία.....	56
2.2.3.3.	Μειονεκτήματα της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης	57
2.2.4.	Σύγκριση Δανείου και Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	58
2.2.4.1.	Το Leasing στην Ελλάδα	59
2.3.	FACTORING (ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ).....	61
2.3.1.	ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	61
2.3.1.1.	Ιστορική εξέλιξη.....	63
2.3.2.	Βασικά Χαρακτηριστικά και είδη Factoring.....	67
2.3.2.1.	Βασικά χαρακτηριστικά του Factoring.....	67
2.3.2.2.	Είδη Factoring.....	67
2.3.3.	Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα Factoring.....	69
2.3.3.1.	Πλεονεκτήματα για τον Προμηθευτή-Εκχωρητή (factoree).....	69

2.3.3.2.Μειονεκτήματα για τον Προμηθευτή-Εκχωρητή.....	70
2.3.3.3.Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα του Factoring για την εταιρία factoring(factor).....	71
2.3.3.4.Οφέλη για την Εθνική Οικονομία από την εφαρμογή του θεσμού Factoring.....	71
2.3.4. Το Factoring στην Ελλάδα.....	72
2.4. FRANCHISING (ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΙΑ).....	73
2.4.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	73
2.4.1.1. Προέλευση και ανάπτυξη του Franchising.....	74
2.4.1.2. Χρηματοδότηση των δικαιοδόχων μέσω Τραπεζών.....	74
2.4.2. Βασικά Χαρακτηριστικά του Franchising.....	75
2.4.3.Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα του Franchising για τον Δικαιοδόχο.....	76
2.4.4.Πλεονεκτηματα και Μειονεκτήματα του Franchising για τον Δικαιοπάροχο.....	77
2.4.5. Το franchising στην Ελλάδα.....	78
2.5. FORFAITING (ΠΩΛΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ).....	79
2.5.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	79
2.5.1.1.Τρόπος λειτουργίας	80
2.5.2. Πλεονεκτήματα του Forfaiting.....	81
2.5.3. Σύγκριση Factoring και Forfaiting.....	82
2.6.VENTURE CAPITAL (ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ Η ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ).....	84
2.6.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	84

2.6.1.1. Ιστορική εξέλιξη.....	86
2.6.1.2. Χρήστες του Επιχειρηματικού Κεφαλαίου.....	88
2.6.1.3. Μεθοδολογία Χρηματοδότησης Επιχειρήσεων Venture Capital....	89
2.6.2. Μορφές Χρηματοδότησης Venture Capital	91
2.6.3. Πλεονεκτήματα Venture Capital	92
2.6.4. Το Venture Capital στην Ελλάδα	93

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΔΑΝΕΙΑ

3.1. ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ.....	95
3.1.1. Δάνεια για κεφάλαια κίνησης	95
3.1.2. Μακροπρόθεσμα δάνεια.....	96
3.1.2.1. Δάνεια για επαγγελματική στέγη.....	96
3.1.2.2. Δάνεια για αγορά πάγιου εξοπλισμού.....	96
3.1.3. Ταμείο εγγυοδοτήσεων (ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ).....	97
3.2. ΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΩΝ ΔΑΝΕΙΩΝ.....	99
3.3. ΑΝΑΛΥΣΗ ΧΟΡΗΓΗΣΕΩΝ-ΔΑΝΕΙΩΝ ΤΗΣ EUROBANK EFG.....	101
3.3.1. Χορηγήσεις	102
3.3.2. Μεγάλες Επιχειρήσεις	104
3.3.3. Μεσαίες Επιχειρήσεις	104
3.3.4. Μικρές Επιχειρήσεις	104
3.3.5. Λοιπά Δάνεια.....	105

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΚΑΙ ΧΟΡΗΓΗΣΕΙΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ

4.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	111
4.1.1. Η έννοια της Χρηματοδότησης.....	111
4.1.2. Τα είδη της Επιχειρηματικότητας.....	112
4.2. Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ.....	115
4.3. ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΤΑ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ 5 ΕΤΗ (2006-2010).....	117
4.3.1. Βασικά δεδομένα σχετικά με την έκταση της κρίσης	122
4.3.1.1. Η αρνητική επίδραση της Διεθνούς Οικονομικής Κρίσης.....	123
4.3.2. Ελληνική Οικονομία σήμερα.....	125
4.3.3. Η κρίση εξυπηρέτησης του Χρέους του 2010.....	126
4.4. ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ ΓΙΑ ΤΟ ΡΟΛΟ ΤΟΥ ΚΡΑΤΟΥΣ ΣΤΙΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΚΑΙ ΠΩΣ ΕΠΗΡΕΑΣΕ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟ ΤΟΥ ΡΟΛΟ ΠΡΟΣ ΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΠΡΙΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΝΤΑΞΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ.....	127
4.4.1. Τράπεζα Της Ελλάδος	128
4.5. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	129
4.6. ΧΟΡΗΓΗΣΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	131
4.6.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	131
4.6.1.1. Μορφές Πίστωσης	131

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ

5.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	133
5.2. ΟΡΙΣΜΟΣ.....	134
5.3.ΟΙ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ Η ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΗΤΑ ΤΟΥΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ	136
5.3.1. Ο Ορισμός του ΕΟΜΜΕΧ.....	137
5.3.2. Πλεονεκτήματα και Αδυναμίες	138
5.3.3. Προοπτικές Ανάπτυξης	141
5.4. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	141
5.4.1. Πολιτική και Πλαίσια Χρηματοδοτήσεων.....	145
5.5. ΧΟΡΗΓΗΣΕΙΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	147
5.5.1. Δάνεια JEREMIE.....	148
5.5.2. Ανοικτό Επαγγελματικό Πλάνο.....	149
5.5.3. Διατραπεζική Αγορά Συναλλάγματος	150
5.5.4. Leasing Εθνική Τράπεζα.....	151
5.5.5. Factoring Εθνική Τράπεζα.....	152
5.5.6. Κτιριακές Εγκαταστάσεις	153
5.6. Η ΣΥΜΒΟΛΗ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΣΤΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	154
5.6.1. Έμμεση Υποστήριξη.....	154
5.6.1.1. Εισφορά ιδίων κεφαλαίων.....	155

5.6.1.2. Τραπεζική πίστωση και συστήματα Εγγύηση.....	156
5.6.1.3. Ενίσχυση των ικανοτήτων.....	157
5.6.2. Άμεση υποστήριξη.....	157
5.7. ΟΙ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ.....	158
5.7.1. Το επιχειρηματικό περιβάλλον μέσα στην ενιαία αγορά της Ε.Ε.....	161
5.7.2. Χρηματοδότης Των Επιχειρήσεων στην Ε.Ε.....	164
<u>ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ</u>	167
<u>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ</u>	170

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΟΙ ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

1.1. Η ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ

Το σύγχρονο Ελληνικό Τραπεζικό σύστημα θα μπορούσαμε να πούμε ότι μοιάζει πολύ περισσότερο με το Ευρωπαϊκό παρά με το Αμερικάνικο.

Οι πρώτες βάσεις του τραπεζικού συστήματος τέθηκαν επί Ιωάννη Καποδίστρια με την ίδρυση της πρώτης Ελληνικής Τράπεζας το 1828 με την επωνυμία «Εθνική Χρηματιστηριακή Τράπεζα» και λειτουργούσε υπό την μορφή Κρατικής Τράπεζας. Η κυριότερη εργασία της ήταν η έκδοση έντοκων ομολόγων έναντι των παρεχόμενων κεφαλαίων προς την Τράπεζα. Καμία άλλη τραπεζική συναλλαγή δεν περιλαμβανόταν στις δραστηριότητες της και δεν είχε δικαίωμα έκδοσης τραπεζογραμματίων¹. Υπό αυτές τις συνθήκες, η «Εθνική Χρηματιστηριακή Τράπεζα» διέκοψε τη λειτουργία της το 1835.

Έτσι, στην ουσία η αφετηρία του τραπεζικού συστήματος και η άσκηση της τραπεζικής πίστεως τοποθετείται στο έτος 1839 με την ίδρυση της Ιονικής Τράπεζας, όταν τα Ιόνια νησιά ήταν ακόμη υπό την Αγγλική κυριαρχία. Η Ιονική Τράπεζα συνέχισε τη λειτουργία της και μετά την απελευθέρωση των Ιονίων νησιών και την ένωσή τους στην Ελλάδα το 1864, και της παραχωρήθηκε επίσης και το εκδοτικό προνόμιο που διατήρησε μέχρι το 1920.

Άλλες τράπεζες που λειτουργούσαν εκείνη την εποχή και είχαν το εκδοτικό προνόμιο ήταν, η Τράπεζα Ήπειρο-Θεσσαλίας που ιδρύθηκε το 1881 με έδρα το Βόλο και είχε πέντε υποκαταστήματα καθώς και η Τράπεζα Κρήτης η οποία είχε ιδρυθεί το 1889 με έδρα τα Χανιά και της είχε παραχωρηθεί το δικαίωμα έκδοσης χαρτονομισμάτων (τραπεζογραμματίων) στην Κρήτη.

¹ **Τραπεζογραμμάτιο:** Το χαρτονόμισμα (αγγλ. banknote) είναι ένα είδος αξιόγραφου, γραμμάτιου, ή υποσχετικής στην οποία ο εκδότης αναγράφει το ποσό και το είδος του νομίσματος το οποίο θα καταβάλει στον κομιστή. Εκδίδεται συνήθως από πιστωτικά ιδρύματα όπως είναι οι τράπεζες και γι αυτό είναι ευρέως γνωστό και ως τραπεζογραμμάτιο. Σπανιότερα και ανάλογα με την νομοθεσία της κάθε χώρας ή τις ειδικές συνθήκες που επικρατούν μπορεί να εκδοθεί και από άλλους όπως από το ίδιο το κράτος, τον στρατό, επιχειρήσεις ή και ιδιώτες. Χρησιμοποιείται στις συναλλαγές ως χρήμα αξίας ίσης με την ονομαστικής του αξία. Σήμερα στις περισσότερες χώρες τα τραπεζογραμμάτια εκδίδονται από τις κεντρικές τράπεζες των χωρών. (ΠΗΓΗ: Wikipedia)

Το έτος περίπου 1841 χρονολογείται η ίδρυση της «Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος», η οποία αποτελεί σταθμό στην ιστορική εξέλιξη του τραπεζικού συστήματος στον Ελλαδικό χώρο. Αποτελεί την αφετηρία της καλά οργανωμένης πίστης σε διάφορους τομείς της οικονομικής δραστηριότητας, γιατί παράλληλα με το εκδοτικό προνόμιο που κατείχε, είχε δράση και ως εμπορική τράπεζα μιας και ήταν ο κύριος τροφοδότης κεφαλαίων για τις ελληνικές επιχειρήσεις.

Μια δεύτερη αξιόλογη τράπεζα που ιδρύθηκε το 1893 ήταν η «Τράπεζα Αθηνών», η οποία ήταν εξολοκλήρου εμπορική τράπεζα και μέχρι τη συγχώνευση της με την «Εθνική Τράπεζα» (1953) συνέβαλλε σημαντικά στη γόνιμη συμπαράσταση και ικανοποίηση των αναγκών των παραγωγικών κλάδων της χώρας.

Κατά την μεταπελευθερωτική περίοδο και μέχρι το 1900 ιδρύθηκαν αρκετές τράπεζες, οι οποίες λειτουργούσαν είτε υπό την μορφή εμπορικών τραπεζών ή τραπεζών ναυτιλιακής πίστεως ή πιστωτικών συνεταιρισμών ή βιομηχανικής πίστεως. Οι τράπεζες αυτές σε μεγάλο ποσοστό αποδείχθηκαν ανίκανες να αντεπεξέλθουν στις αντίξοες συνθήκες των πολεμικών περιπετειών του 1897 και διέκοψαν τη λειτουργία τους πλην των τεσσάρων ισχυρότερων : της «Εθνικής Τράπεζας», της «Ιονικής», της «Τράπεζας Αθηνών» και της «Τράπεζας Κρήτης». Επιπλέον, η ίδρυση μεγάλου πλήθους τραπεζών σημειώθηκε και στις αρχές του 20^{ου} αιώνα, μερικές από αυτές είναι οι εξής:

- Τράπεζα Μυτιλήνης (1901)
- Λαϊκή Τράπεζα Δομοκού (1902)
- Τράπεζα Ανατολής (1904)
- Λαϊκή Τράπεζα (1905)
- Εμπορική Τράπεζα της Ελλάδος (1907)
- Τράπεζα Πειραιώς (1916) κ.α.

Αυτή η έξαρση των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων στην Ελλάδα είναι αποτέλεσμα των ευνοϊκών συνθηκών που δημιουργήθηκαν στην μετά την επιτυχή έκβαση των Βαλκανικών πολέμων. Με τον διπλασιασμό του πληθυσμού, γεννήθηκαν αυξημένες ανάγκες επενδυτικής δραστηριότητας και άνοδος των εμπορικών συναλλαγών με αποτέλεσμα να είναι επιτακτική η ανάγκη για εξεύρεση κεφαλαίων και παροχής πιστωτικών διευκολύνσεων στο τομέα του εμπορίου.

Υπολογίζεται ότι το 1927 οι Τράπεζες που υπήρχαν στην Ελλάδα έφταναν τις 38, αριθμός δυσανάλογος με τη πυκνότητα του πληθυσμού της.

Την περίοδο αυτή έχουμε και τις πρώτες συγχωνεύσεις τραπεζών, όπως για παράδειγμα η «Τράπεζα Αξιών» συγχωνεύεται με την «Τράπεζα Βιομηχανίας», και η «Γενική Τράπεζα της Ελλάδος» με την «Λαϊκή Τράπεζα» κ.α.

Οι μετέπειτα κρίσεις που ακολούθησαν καθώς και ο αριθμός των τραπεζών που ήταν δυσανάλογα μεγάλος σε σχέση με τις ανάγκες της αγοράς, ανάγκασαν πολλές τράπεζες να ανακόψουν την ως τότε λειτουργία τους δημιουργώντας σημαντικές ζημιές στους καταθέτες.

Μέχρι την εποχή εκείνη το Ελληνικό Τραπεζικό σύστημα έπασχε, διότι δεν υπήρχε κανένας κεντρικός οργανισμός με ρόλο ρυθμιστή της πίστωσης και της κυκλοφορίας του νομίσματος.

Πλέον υπήρχαν περισσότερα του ενός πιστωτικά ιδρύματα που είχαν το εκδοτικό προνόμιο, πράγμα που παρεμπόδιζε τον έλεγχο και την ενιαία άσκηση νομισματικής πολιτικής. Γενικότερα, βασίλευε μια αναρχία σχετικά με την κατανομή των πιστώσεων προς τους διάφορους κλάδους της εθνικής οικονομίας, με αποτέλεσμα να μην μπορεί το κράτος να ακολουθήσει μια ενιαία οικονομική πολιτική, ικανή να πειθαρχήσει την κατεύθυνση των πιστώσεων, βάσει προδιαγεγραμμένου σχεδίου και των αναγκών της οικονομίας.

Το γεγονός ότι γεννήθηκε η ανάγκη για εφαρμογή ριζοσπαστικών μέτρων και οργάνωσης του τραπεζικού συστήματος της χώρας συνέπεσε με την επικείμενη ένταξη της χώρας μας στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα. Μεταξύ των αλλαγών αυτών, εκτός των άλλων, περιλαμβάνονταν και ο σαφής διαχωρισμός των εμπορικών τραπεζών και των άλλων εξειδικευμένων τραπεζών, καθώς επίσης εμπεριέχεται και την ίδρυση της «Τράπεζας της Ελλάδος» το 1928, δίνοντας της το μοναδικό πλεονέκτημα να έχει αποκλειστικά ,και μόνο εκείνη, το εκδοτικό προνόμιο και αναθέτοντάς της τη σταθεροποίηση του Ελληνικού νομίσματος. Αυτή ήταν και η αρχή ενός έντονου κρατικού παρεμβατισμού στα πιστωτικά ιδρύματα της χώρας, προσδίδοντας μια ουσιαστική βάση στην εξέλιξη του τραπεζικού συστήματος.

Ο κυρίαρχος και βασικός ρόλος των τραπεζών στην χρηματοδότηση και ενδυνάμωση της οικονομίας ήταν πάντα καθοριστικός και αναγκαίος μιας και μέχρι πριν από λίγα χρόνια κρατούσε το μονοπώλιο του δανεισμού. Ακόμη και σήμερα ,που έχουν περάσει πολλά χρόνια από τις αλλαγές αυτές, ενώ υπάρχουν αρκετές

εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης όπως το Leasing, το Factoring κ.α. ,η κύρια πηγή εξωτερικού δανεισμού εξακολουθεί να είναι οι Τράπεζες της χώρας.

Η ένταξη της χώρας στην Ευρωπαϊκή Ένωση είχε ως αποτέλεσμα να μειωθεί σημαντικά ο κρατικός παρεμβατισμός, οι θεσμικές αλλαγές που είχαν κριθεί αναγκαίες έχουν απέλθει, ο ανταγωνισμός μεταξύ των πιστωτικών ιδρυμάτων είναι σημαντικά εντονότερος και τα τραπεζικά προϊόντα καλύπτουν ένα μεγαλύτερο φάσμα των αναγκών της αγοράς. Παρά το γεγονός ότι τα πράγματα δείχνουν ευοίωνα, είναι πολλά αυτά που πρέπει να γίνουν για την αποτελεσματικότερη λειτουργία των Ελληνικών Τραπεζών ως χρηματοδοτικοί οργανισμοί για την ανάπτυξη της οικονομίας της χώρας μας.

1.2. ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ

Οι Τράπεζες είναι ένα είδος επιχειρήσεων ,εμπορικές και οικονομικές, που έχουν σαν σκοπό την εμπορία του χρήματος και της ιδιωτικής πίστης.

Εκτός του Ελλαδικού χώρου, οι πρώτες τράπεζες εμφανίστηκαν στην Ιταλία και την Βενετία το 1171 όπου δέχονταν τις καταθέσεις των εμπόρων και άνοιγαν παρά τούτων υπέρ τρίτων διατασσόμενες πιστώσεις.

Η εμπορία του χρήματος και της ιδιωτικής πίστεως συνίσταται από την Τράπεζα στο να συλλέγουν κεφάλαια προερχόμενα από την αποταμίευση προς το σκοπό του να τα διοχετεύουν στο εμπόριο, τη βιομηχανία και τις διάφορες εργασίες με υψηλότερο τόκο, και σαφώς κέρδος.

Τράπεζες κατά τη έννοια του νόμου 5076/31 είναι οι επιχειρήσεις οι οποίες ανεξάρτητα από άλλο σκοπό τους δέχονται κατ' επάγγελμα καταθέσεις χρημάτων ή άλλων αξιών.

“Σύμφωνα με το νόμο επιτρέπεται αβίαστα η ερμηνεία ότι Τράπεζα είναι η εμπορική εκείνη επιχείρηση που δέχεται καταθέσεις χρημάτων ή άλλων αξιών ανεξάρτητα απ' την επιδίωξη άλλου σκοπού. Κατά την καθαρά νομική έννοια του όρου, βασικό χαρακτηριστικό γνώρισμα μιας Τράπεζας είναι η κατά κύριο λόγο αποδοχή καταθέσεων από μια επιχείρηση, δηλαδή η διενέργεια των πιστωτικών εκείνων πράξεων με τις οποίες η εμπορική αυτή επιχείρηση αναλαμβάνει υποχρεώσεις. Όπως όμως είναι γνωστό οι τράπεζες έχουν σαν αντικείμενο

επαγγελματικών επιδιώξεων, όχι μόνο τις εργασίες καταθέσεως αλλά και άλλες πιστωτικές πράξεις, διενεργούν και μια σειρά από άλλες μεσολαβητικές εργασίες.”²

Το γενικό Τραπεζικό σύστημα έχει δύο λειτουργίες: να δημιουργεί χρήμα και να είναι ο ενδιάμεσος χρηματοπιστωτικός φορέας με τις υπόλοιπες επιχειρήσεις. Η δημιουργία χρήματος προέρχεται αποκλειστικά από τις εμπορικές τράπεζες ενώ σαν ενδιάμεσος χρηματοπιστωτικός φορέας (Noncommercial Bank Financial Intermediaries) μεταξύ των οικονομικών μονάδων που προσφέρουν και αυτών που ζητούν χρηματικά διαθέσιμα, λειτουργούν οι διάφοροι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί.

“Σε γενικές γραμμές, Τράπεζα κατά τη έννοια της κείμενης νομοθεσίας, είναι η εμπορική επιχείρηση που συσταίνεται και λειτουργεί υποχρεωτικά υπό τη μορφή της ανώνυμης τραπεζικής εταιρείας, η οποία και μόνο μπορεί και έχει το προνόμιο να δέχεται καταθέσεις κατά κύριο επάγγελμα και να ενεργεί όλες τις άλλες τραπεζικές εργασίες σύμφωνα με τις ρυθμίσεις των ειδικών διατάξεων της τραπεζικής νομοθεσίας και των κανονιστικών πράξεων των Νομισματικών Αρχών.”³

Γενικότερα, τα σημερινά Τραπεζικά ιδρύματα χωρίζονται σε Τράπεζες καταθέσεων που δανείζονται κεφάλαια από ιδιώτες επιχειρηματίες και τα δανείζουν σε τρίτους καθώς και σε εκδοτικές, που έχουν το μεγάλο προνόμιο να δίνουν τραπεζογραμμάτια αντί για χαρτονομίσματα και μεταλλικά νομίσματα.

Παρακολουθώντας τις Τράπεζες, εύκολα διαπιστώνουμε ότι από την ίδρυσή τους ακόμα αποτελούσαν σπουδαίο παράγοντα στην εμπορική και οικονομική ζωή ενός τόπου και κατ’ επέκταση των χωρών και ολόκληρου του πλανήτη. Δέχονται καταθέσεις με τόκο, έχουν τη δυνατότητα προεξόφλησης συναλλαγματικών, μπορούν και δανείζουν με ενέχυρο τίτλους και εμπορεύματα, ή με υποθήκη, χρηματοδοτούν μεγάλες επιχειρήσεις, χορηγούν ή συμβάλουν στην χορήγηση κρατικών δανείων κτλ.

Στην επόμενη σελίδα παραθέτουμε ενδεικτικά έναν αλφαβητικό κατάλογο κάποιων από τα Τραπεζικά ιδρύματα που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα. Κάποιες από τις παρακάτω Τράπεζες ,στον πίνακα 1 είναι εξ’ ολοκλήρου Ελληνικές ενώ κάποιες άλλες έχουν Ευρωπαϊκή ή Διεθνή δράση.

²+ ³ ΠΗΓΗ: Δρος Πέτρου Α. Κιόχου, «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Εκδ. Έλλην, Τόμος Β’, 1993, σελ. 55-56

Κατάλογος Τραπεζών ⁴

Alpha Bank
Aspis Bank
Attica Bank
Barclays Bank
Black Sea Trade & Development Bank
Citibank Ελλάδα
EFG Eurobank Εργασίας
FBB-First Business Bank
HSBC
HypoVereinsbank
ING-Financial Services
Marfin Egnatia Bank
Millenium bank
Probank
Proton Bank
Societe Generale Private Banking
Uci
Αγροτική Τράπεζα της Ελλάδος
Αιτωλική Πίστη
Διατραπεζικά Συστήματα Α.Ε.
EKT - Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα
Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος
Εθνική Κεφαλαίου Διαχείρισεως Ενεργητικού και Παθητικού

⁴ Ο πίνακας των Τραπεζών είναι προϊόν δικής μας διαμόρφωσης

Ελληνική Ένωση Τραπεζών
Ελληνική Τράπεζα
Μεσολαβητής Τραπεζικών Επενδυτικών Υπηρεσιών
Οργανισμός Εργατικής Κατοικίας
Παγκρήτια Συνεταιριστική Τράπεζα
Πανελλήνια Τράπεζα
Συνεταιριστική Τράπεζα Χανίων
Συνεταιριστική Τράπεζα Δωδεκανήσου
Συνεταιριστική Τράπεζα Πιερίας
Συνεταιριστική Τράπεζα Λαμίας
Συνεταιριστική Τράπεζα Λέσβου-Λήμνου
Συνεταιριστική Τράπεζα Ιωαννίνων
Συνεταιριστική Τράπεζα Θεσσαλίας
Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο
Τειρεσίας Τραπεζικά Συστήματα Πληροφοριών
Τράπεζα Πειραιώς
Ταμείο Εγγύησης Καταθέσεων
Ταμείο Παρακαταθηκών και Δανείων
Τράπεζα της Ελλάδος
Τράπεζα Cetelem
Τράπεζα Κύπρου

 ΠΙΝΑΚΑΣ 1

1.2.1. Η εξέλιξη του ελληνικού τραπεζικού συστήματος και η εθνική τράπεζα της Ελλάδος

Την εποχή της κυβερνήσεως του Ιωάννη Καποδίστρια φαίνεται επιτακτική η ανάγκη για ανάπτυξη ενός Τραπεζικού συστήματος για την ικανοποίηση των αναγκών της εγχώριας οικονομίας, της μείωσης της αυξημένης τότε τοκογλυφίας και μιας ουσιαστικότερης βοήθειας στη γεωργία. Έτσι, εν έτη 1828 συστήθηκε η «Εθνική Χρηματοδοτική Τράπεζα». Οι γενικότερες πολιτικοοικονομικές συνθήκες που επικρατούσαν την περίοδο αυτή, η περιορισμένη τραπεζική δραστηριότητα της πρώτης αυτής Τράπεζας, η παταγώδης αποτυχία της να αναπτύξει την εμπιστοσύνη του κόσμου σ' αυτήν και οι λίγες αποταμιεύσεις που έγιναν από το εμπορικό κοινό, κατέληξε στη προσωρινή διάλυσή της το έτος 1834.

Στις 30 Μαρτίου του 1841 ιδρύθηκε η «Εθνική Τράπεζα της Ελλάδας» (ΕΤΕ), η οποία επιτυχώς αποτέλεσε τη βάση για την ανάπτυξη της Ελληνικής Οικονομίας.

“Δύο διαφορετικοί μεταξύ τους όμιλοι κεφαλαιούχων, από τους οποίους ο ένας αποτελείτο από Έλληνες και Γάλλους, ο δε άλλος από Άγγλους κεφαλαιούχους, υπέβαλαν σχετικές προτάσεις στην κυβέρνηση, η οποία ήλθε σε συμφωνία με τον Άγγλο Γκλας (εκπρόσωπο του ομίλου Ράϊτ) και εξέδωσε νόμο (25/1/1836) για την σύσταση Εθνικής Τράπεζας, που θα είχε σκοπό την ανάπτυξη της γεωργίας, της βιομηχανίας, του εμπορίου και της ναυτιλίας. Παρά όμως τη συμφωνία που έγινε ο Ράϊτ διατύπωσε ορισμένες επιφυλάξεις και ο νόμος για την σύσταση της ΕΤΕ παρέμεινε μόνο στα χαρτιά. Στο μεταξύ, ο Ελβετός τραπεζίτης Εϋνάρδος απέστειλε στον Έλληνα φίλο του Γ. Σταύρο 500.000 δρχ. με την εντολή να αντιμετωπίσει την περίπτωση ανάπτυξης τραπεζικών εργασιών στην Ελλάδα.

Έγιναν διάφορα διαβήματα προς την τότε κυβέρνηση, η οποία δέχθηκε να βοηθήσει στη δημιουργία νέας τράπεζας με συμμετοχή 1.000 μετόχων.

Η εξέλιξη των γεγονότων αυτών συντέλεσε στην κατάργηση του νόμου 1836 και την έκδοση του νόμου με ημερομηνία 30 Μαρτίου 1841 που συνέστησε και θεμελίωσε στην πράξη τραπεζικό ίδρυμα με την επωνυμία Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος.

Το κεφάλαιο της Εθνικής Τράπεζας ορίσθηκε με νόμο σε 500.000 δρχ. και παραχωρήθηκε σ' αυτή το δικαίωμα έκδοσης τραπεζικών γραμματίων. Με βασιλικά

διατάγματα που εκδόθηκαν αργότερα, καθορίστηκαν οι υποχρεώσεις και τα δικαιώματα των μετόχων και ρυθμίστηκαν τα της διοίκησης και της εσωτερικής λειτουργίας.”⁵

Το Νοέμβριο του 1841 έγινε γενική συνέλευση των μετόχων ,σε προπαρασκευαστική συνέλευση, για να ρυθμίσουν τα βασικά προβλήματα λειτουργίας της Τράπεζας αυτής. Στην πρώτη αυτή συνέλευση εκλέχθηκε Διευθυντής Τράπεζας ο Γ. Σταύρου, Υποδιευθυντής ο κ. Κ. Βρανής, τακτικοί σύμβουλοι οι κύριοι Α. Ρούζιου και Εμμ. Μενεσθεύς.

Το πρώτο υποκατάστημα της Τράπεζας ιδρύθηκε στη Σύρο το 1843 ενώ το δεύτερο στην Πάτρα το 1846.

Κατά τη διάρκεια του έτους 1848 η Τράπεζα αντιμετώπισε την πρώτη οικονομική κρίση λόγω των πολιτικών γεγονότων στην Ευρώπη, που είχαν αρκετά μεγάλη επίδραση στις εξωτερικές πιστώσεις που είχαν ήδη ανασταλεί. Κατά συνέπεια, η πολιτική κρίση επέφερε μια χειρότερη κρίση στο εμπόριο που δυσχέρανε κατά πολύ την κατάσταση, διότι οι έμποροι δεν μπορούσαν να ικανοποιήσουν τις υποχρεώσεις τους προς την Τράπεζα από την οποία και είχαν δανειστεί.

Η κρίση αυτή ξεπεράστηκε με επιτυχία από την Τράπεζα και αργότερα κατάφερε να επεκτείνει τις εργασίες της. Είναι ευρέως γνωστό ,το γεγονός ότι η ΕΤΕ αποτέλεσε τον βασικό άξονα της οικονομικής ζωής της χώρας και της γρηγορότερης οικονομικής ανάπτυξής της.

Ο επενδυτικός ρόλος της ΕΤΕ δεν άργησε να φανεί στον επιχειρηματικό τομέα. Με απόφαση του συμβουλίου της Τράπεζας,το έτος 1876 αποφασίσθηκε η «Εθνική Τράπεζα» να βοηθήσει με τη συμμετοχή της στην ίδρυση εταιρείας για τις εργασίες αποξήρανσης της λίμνης Κωπαΐδας. Στη συνέχεια το 1882 συμμετείχε στην κατασκευή και εκμετάλλευση των σιδηροδρόμων Θεσσαλίας, Πειραιώς-Αθηνών-Πελοποννήσου και σε άλλες κοινωφελείς επιχειρήσεις. Αν και η συμβολή της ΕΤΕ στον επιχειρηματικό κλάδο και στη βοήθεια που προσέφερε σε έργα για την ανάπτυξη της χώρας ,το 1893 δεν κατορθώθηκε να αποφευχθεί η πτώχευση του Ελληνικού κράτους.

Έπειτα από αυτές τις πολιτικές διαταραχές ,στις 22 Μαΐου 1928 ιδρύθηκε εκδοτική τράπεζα, που ονομάστηκε «Τράπεζα της Ελλάδος», σ’ αυτό μετεβιβάσθηκε το εκδοτικό προνόμιο και οι υποχρεώσεις που απορρέουν από την πιστωτική

⁵ΠΗΓΗ: Δρος Πέτρου Α. Κιόχου, «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Εκδ. Ελλην, Τόμος Β’,1993, σελ. 56-58

κυκλοφορία και, κατά συνέπεια όλα τα παραπάνω προνόμια αναιρεθήκαν από την ΕΤΕ. Αυτό είχε ως συνέπεια, την 1 Μαρτίου 1928 στη Γενική Συνέλευση των μετόχων της ΕΤΕ την τροποποίηση του καταστατικού της Τράπεζας και σύμφωνα με τις νέες συνθήκες εξέλεξε διοικητή τον Γ. Δροσόπουλο αντί του Αλ. Διομήδη, που διορίστηκε Διοικητής στην «Τράπεζα της Ελλάδος».

“Ο Ν. 2292 του 1953 εξουσιοδοτεί τη Διοίκηση για την αναγκαστική συγχώνευση των τραπεζικών επιχειρήσεων. Ο νόμος αυτός απέβλεπε κυρίως στην συγχώνευση των δύο τραπεζών Εθνικής και Αθηνών, πράγμα που έγινε με βάση το βασιλικό διάταγμα 26/2/1953 και συνεστήθη ανώνυμος τραπεζική εταιρεία με την επωνυμία «Εθνική Τράπεζα Ελλάδος και Αθηνών». Η ΕΤΕ παραμένει και σήμερα η πρώτη εμπορική τράπεζα της χώρας, ελέγχει την τράπεζα Επαγγελματικής Πίστεως, τη Στεγαστική Τράπεζα και μετέχει στην ΕΤΒΑ και σε μεγάλο αριθμό επιχειρήσεων και ελέγχει τις ασφαλιστικές εταιρείες ΕΘΝΙΚΗ και ΑΣΤΗΡ.”⁶

1.2.2. Τα κυριότερα χαρακτηριστικά του Τραπεζικού Συστήματος

Με την πάροδο των χρόνων η παγκόσμια οικονομία περνάει σταδιακά από την εποχή της βιομηχανίας σε εκείνη της πληροφορίας. Στην ραγδαία αυτή εξέλιξη, αυτό που καθοδηγεί την παγκόσμια οικονομία είναι, πρώτον η παγκοσμιοποίηση των διεθνών αγορών και ύστερα η επανάσταση στην τεχνολογία της πληροφορικής και των τηλεπικοινωνιών. Η οικονομία της Ελλάδας, που αποτελεί το βασικότερο στοιχείο της ισχυρότερης περιφερειακής οικονομικής ολοκλήρωσης, αναπτύσσεται με σημαντικά γρήγορους ρυθμούς τα τελευταία χρόνια. Η συσσώρευση του κεφαλαίου, η μετανάστευση και η αύξηση της παραγωγικότητας των Ελλήνων, είναι οι κύριοι παράγοντες, που βοηθούν στην ανάπτυξη της εσωτερικής οικονομίας, όσον αφορά στην πλευρά της προσφοράς. Από την πλευρά της ζήτησης δε, η συμβολή του Τραπεζικού τομέα είναι αδιαμφισβήτητη: η δραστική μείωση των επιτοκίων, που έχει κατά κάποιο τρόπο επιβληθεί από την αγορά, έχει ως συνέπεια την ένταξη της χώρας μας στην οικονομική και νομισματική ένωση, η απελευθέρωση του χρηματοπιστωτικού τομέα στα πλαίσια της διαδικασίας “απορρύθμισης” (deregulation process) και η συνεπόμενη ραγδαία πιστωτική επέκταση προς τον ιδιωτικό τομέα υποθάλλουν τη εξέλιξη και ανάπτυξη της Ελληνικής οικονομίας.

⁶ ΠΗΓΗ: Δρ Γεώργιος Χρ. Νικολάου (1999), *Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων*, Εκδόσεις Σύγχρονη Εκδοτική, Β' Έκδοση, Αθήνα 1999

Το χρηματοπιστωτικό σύστημα αποτελεί ιστορικά βασικό εργαλείο για τη διαμόρφωση και άσκηση οικονομικής πολιτικής. Οι εμπορικές Τράπεζες βρίσκονται κατά βάση στο κέντρο του χρηματοπιστωτικού συστήματος δεδομένου ότι μεσολαβώντας μεταξύ πλεονασματικών και ελλειμματικών οικονομικών μονάδων έχουν την ικανότητα να μεταβάλλουν την προσφορά χρήματος μιας οικονομίας καθώς και να επιδρούν στην αγοραστική δύναμη, με λίγα λόγια, να συμβάλουν καθοριστικά στην αποτελεσματικότερη κατανομή των πόρων μιας αναπτυσσόμενης οικονομίας και στην ολοκλήρωση, διευκόλυνση, της οικονομικής διαδικασίας της παραγωγής, διανομής και κατανάλωσης των προϊόντων των επιχειρήσεων .

Το Ελληνικό χρηματοπιστωτικό σύστημα, που είναι ο πλέον διεθνοποιημένος τομέας της οικονομίας μας, αναπτύχθηκε εξαιρετικά γρήγορα τα τελευταία χρόνια. Η ραγδαία αυτή ανάπτυξη αντικατοπτρίζει κατά ένα μεγάλο μέρος την επίδραση της Ευρωπαϊκής νομισματικής ενοποίησης και χρηματοπιστωτικής ολοκλήρωσης. Ο Τραπεζικός κλάδος αποτελεί στην Ελλάδα την κυρίαρχη δίοδο διοχέτευσης δανειακών κεφαλαίων στις ελλειμματικές οικονομικές μονάδες στους επενδυτές και στους καταναλωτές. Υπό τους όρους που θέτονται από τη σταθερότητα και την αποτελεσματικότητα, η ομαλή λειτουργία Του τραπεζικού τομέα μπορεί σαφώς να συμβάλει στην άριστη δυνατή κατανομή των πόρων της οικονομίας και κατ' επέκταση στην σταθερή ευημερία των πολιτών, εφόσον βέβαια όλα τα δεδομένα είναι καλά αξιοποιημένα από τους ενδιαφερόμενους .

“Το τραπεζικό σύστημα της Ελλάδος αποτελείται από τις εμπορικές τράπεζες, τις συνεταιριστικές τράπεζες , και τους ειδικούς πιστωτικούς οργανισμούς. Οι εμπορικές τράπεζες διακρίνονται ανάλογα με το ιδιοκτησιακό καθεστώς σε ελεγχόμενες από το Δημόσιο, εκείνες δηλαδή στις οποίες το Δημόσιο κατέχει άμεσα ή έμμεσα (μέσω ταμείων δημοσίου συμφέροντος) σημαντικό ποσοστό μετοχών, και σε τράπεζες ιδιωτικών συμφερόντων (ιδιοκτησίας Ελλήνων ή/και ξένων επενδυτών), ανάλογα με το αν εφαρμόζονται οι διατάξεις του βασικού τραπεζικού νόμου 2076/92, αν είναι εταιρείες ή συνεταιρισμοί και αν η χώρα προέλευσης τους είναι μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή όχι. Οι εμπορικές τράπεζες είναι πιστωτικά ιδρύματα που λειτουργούν με τη μορφή της ανώνυμης εταιρίας. Το καθεστώς λειτουργίας τους διέπεται από τις διατάξεις της νομοθεσίας περί ανωνύμων εταιριών (νόμος 2 2190/1920), και συμπληρωματικά από τις ειδικές διατάξεις της τραπεζικής νομοθεσίας.

Σύμφωνα με τα προαναφερθέντα κριτήρια στη χώρα μας, στις αρχές του 2007, λειτουργούσαν:

21 ελληνικές εμπορικές τράπεζες,

16 συνεταιριστικές τράπεζες,

21 υποκαταστήματα ξένων τραπεζών με έδρα σε κράτος μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης και,

4 υποκαταστήματα τραπεζών με έδρα εκτός της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Αξίζει να σημειωθεί ότι περισσότερα από 230 πιστωτικά ιδρύματα με έδρα σε κράτος μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης έχουν γνωστοποιήσει στην Τράπεζα της Ελλάδος, σύμφωνα με τις διατάξεις του κοινοτικού τραπεζικού δικαίου, την πρόθεση τους να παρέχουν υπηρεσίες χωρίς εγκατάσταση αλλά αμιγώς διασυνοριακά στη Ελλάδα. Επιπλέον, ένας μεγάλος αριθμός (46) άλλων, χρηματοπιστωτικού χαρακτήρα, επιχειρήσεων συμπληρώνει την εικόνα του ελληνικού τραπεζικού συστήματος (εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης, εταιρείες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, ιδρύματα ηλεκτρονικού χρήματος, εταιρείες παροχής πιστώσεων, εταιρείες διαμεσολάβησης στη μεταφορά κεφαλαίων).

Ο βαθμός συγκέντρωσης του ελληνικού τραπεζικού συστήματος το 2006, ήταν υψηλός και συγκεκριμένα 66,4% με βάση το ενεργητικό των πέντε μεγαλύτερων τραπεζών. Στην Ευρωπαϊκή Ένωση ο μέσος όρος συγκέντρωσης του τραπεζικού συστήματος με βάση το ενεργητικό ανέρχεται στα επίπεδα του 53%. Σύμφωνα με στοιχεία της ΕΚΤ η Ελλάδα κατέχει την πέμπτη θέση στη σχετική κατάταξη, ενώ σε δύο χώρες της Ε.Ε. ο βαθμός συγκέντρωσης με βάση τις πέντε μεγαλύτερες τράπεζες υπερβαίνει το 80%.

Επί του συνόλου της ελληνικής τραπεζικής αγοράς με βάση το σύνολο του ενεργητικού, τις χορηγήσεις και τις καταθέσεις στο τέλος του 2006, οι ελληνικές εμπορικές τράπεζες είχαν μερίδιο αγοράς 85,1 %, ενώ το μερίδιο αγοράς των αλλοδαπών πιστωτικών ιδρυμάτων ανέρχεται στο 10,1%.

Οι ελληνικές τράπεζες τα τελευταία χρόνια αποδίδουν ολοένα και μεγαλύτερη έμφαση στην παροχή προσωποποιημένης εξυπηρέτησης πελατών με παράλληλη αξιοποίηση των εναλλακτικών δικτύων (ATM, Phone Banking, Internet Banking, Mobile Banking). Αναπόφευκτα, οι ελληνικές τράπεζες που διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο σε περιφερειακό επίπεδο θα πρέπει να αυξήσουν το μέγεθός τους. Η αυτόνομη οργανική ανάπτυξη δεν επαρκεί αλλά είναι αναγκαία η πραγματοποίηση εξαγορών και συγχωνεύσεων και η σύναψη στρατηγικών συμμαχιών σε γειτονικές χώρες. Καθώς εξελίσσεται η διαδικασία ενσωμάτωσης των κρατών των Βαλκανικών χωρών στο

ευρύτερο ευρωπαϊκό κεκτημένο, τα τραπεζικά συστήματα των χωρών της περιοχής θα διασυνδεθούν σε μεγαλύτερο βαθμό μεταξύ τους και με άλλων ευρωπαϊκών χωρών. Η ενίσχυση της αναπτυξιακής δυναμικής και η γεωγραφική διαφοροποίηση των εσόδων των ελληνικών τραπεζών συναρτάται αναπόφευκτα με την επέκταση των δραστηριοτήτων τους στην νοτιοανατολική Ευρώπη.

Σήμερα ο ελληνικές τράπεζες έχουν στις βαλκανικές χώρες περίπου 25 θυγατρικές τράπεζες και 5 υποκαταστήματα, με περίπου 1.000 υπηρεσιακές μονάδες συνολικά, στις οποίες απασχολούνται περισσότεροι από 15.000 εργαζόμενοι. Επίσης, ένα διαρκώς αυξανόμενο ποσοστό των συνολικών κερδών των μεγάλων ελληνικών τραπεζικών ομίλων προέρχεται από τις επιχειρησιακές μονάδες τους που είναι εγκατεστημένες στις άλλες χώρες των Βαλκανίων. Πέραν των Βαλκανίων οι ελληνικές τράπεζες τελευταία στρέφονται και προς άλλες χώρες της Ανατολικής Ευρώπης και της Ανατολικής Μεσογείου.

Είναι χαρακτηριστικό ότι μόνο κατά το 2006 οι Εθνική Τράπεζα, Eurobank EFG, Alpha Bank και Τράπεζα Πειραιώς χορήγησαν κυρίως σε επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στη ΝΑ Ευρώπη, αλλά και σε ιδιώτες, δάνεια, συνολικού ύψους 5 δισ. ευρώ. Βασικοί πελάτες των τραπεζών είναι κατ' εξοχήν οι ελληνικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται εκτός των ελληνικών συνόρων, αλλά και σημαντικός αριθμός «εγχώριων» μικρομεσαίων επιχειρήσεων ενώ αξιόλογη θεωρείται και η πελατειακή σχέση που έχει αναπτυχθεί και με το Δημόσιο των αντίστοιχων χωρών.”⁷

1.2.3. Οι στόχοι των Τραπεζών

Ο βασικός και κύριος στόχος μιας Τράπεζας είναι η δημιουργία κέρδους που γενικά ορίζεται ως η διαφορά των συνολικών εσόδων και των συνολικών εξόδων. Μία επιδίωξη που μεταφράζεται σε μια συνεχή προσπάθεια για τη μεγιστοποίηση της τιμής του μετοχικού κεφαλαίου της Τράπεζας, κάτι το οποίο φυσικά, αντιπροσωπεύει τον πλούτο τον ιδιοκτητών της ,

Ωστόσο, η μεγιστοποίηση του πλούτου πιθανώς και δεν είναι ο μοναδικός στόχος μιας τράπεζας και αυτό δημιουργείται διότι η τράπεζα δρα κυρίως σε ατελείς αγορές όπου απαιτείται η αναφορά και σε διάφορους εναλλακτικούς στόχους.

⁷ ΠΗΓΗ:«Η Συλλογική» - Έκδοση του Συλλόγου Εργαζομένων Ελληνικής Τράπεζας

Η προσπάθεια μεγιστοποίησης του πλούτου μιας Τράπεζας υποτίθεται ότι είναι ο κύριος στόχος για τους ακόλουθους λόγους:

- **Πρώτο**, σε ότι αφορά τη χρηματοδοτική διαχείριση των τραπεζών πρέπει να υποτεθεί ότι η τράπεζες χρησιμοποιούν την αποτελεσματικότερη δυνατή συνάρτηση παραγωγής που υπάρχει, έτσι ώστε το λειτουργικό κόστος να βρίσκεται στο χαμηλότερο επίπεδο για ένα δεδομένο επίπεδο προϊόντος.
- **Δεύτερο**, πολλοί στόχοι δεν μπορούν να ποσοτικοποιηθούν όπως το όνομα και η δύναμη παρόλο που σχετίζονται άμεσα με τον πλούτο.
- **Τρίτο**, ο βαθμός αποστροφής του κινδύνου ποικίλλει σημαντικά ανάμεσα στις Τράπεζες, αλλά υποτίθεται ότι είναι αρκετά σταθερός για μια συγκεκριμένη Τράπεζα.

Επιπρόσθετα, η μεγιστοποίηση των κερδών εξασφαλίζει την βιωσιμότητα της επιχείρησης που θα μπορούσε να αποτελεί έναν ακόμη ,δύσκολο βέβαια, στόχο για την Τράπεζα.

1.2.4. Τραπεζικά κριτήρια χρηματοδοτήσεων

Οι εμπορικές Τράπεζες είναι υποχρεωμένες να διεξάγουν τις χρηματοδοτήσεις μέσα σε αυστηρά καθορισμένα πλαίσια που έχουν καθοριστεί από το κράτος. Οι όροι και οι προϋποθέσεις που θεωρούνται ως τα βασικότερα κριτήρια για τη χρηματοδότησή τους, δεν είναι και τα μοναδικά, υπάρχουν και άλλα εξίσου σημαντικά κριτήρια για τα οποία οι Τράπεζες εξετάζουν τα διάφορα αιτήματα που φτάνουν σε αυτές σε καθημερινή βάση. Τα κριτήρια αυτά όμως ποικίλουν από Τράπεζα σε Τράπεζα, επειδή άλλες έχουν έντονο κερδοσκοπικό χαρακτήρα ενώ άλλες έχουν περισσότερο κοινωνικό.

Μία από αυτές τις Τράπεζες κοινωνικού χαρακτήρα είναι η Εθνική, γιατί ανέκαθεν λειτουργούσε ως εθνικός οικονομικός οργανισμός, όπως φάνηκε από τα πρώτα χρόνια της ίδρυσης της. Εκτός από το γεγονός ότι ελέγχεται απευθείας από το κράτος, θεωρείται ο κεντρικός άξονας της εθνικής οικονομίας σε όλους τους τομείς. Το σύνολο των οικονομικών προγραμμάτων βασίζονται στην Εθνική Τράπεζα, λόγω του ότι μέσω αυτής διεξάγεται ο μεγαλύτερος όγκος των Τραπεζικών εργασιών, ο οποίος σε ποσοστό είναι κατά πολύ μεγαλύτερος από το σύνολο των εργασιών των υπόλοιπων επενδυτικών και

εμπορικών Τραπεζών. Η εξέταση των αιτημάτων πρέπει να γίνεται με καθόλα αντικειμενικά κριτήρια.

“Η υποκειμενικότητα είναι αδυναμία με δυσάρεστες συνέπειες. Δεν πρέπει να δίνεται έμφαση μόνο στην εξασφάλιση ή στην απόδοση του δανείου ούτε μόνο στην οικονομική επιφάνεια, στο μέγεθος της επιχείρησης ή στο κύρος του επιχειρηματία. Η σωστή κρίση στηρίζεται σε όλους τους παράγοντες που συνδέονται με την χρηματοδότηση, την επιχείρηση και τον επιχειρηματία.

A. Γενικά κριτήρια χρηματοδότησης.

Για κάθε κλάδο της οικονομίας, βιομηχανία, ναυτιλία, εμπόριο, υπηρεσίες κτλ ισχύουν διαφορετικά κριτήρια με τα οποία αποφασίζετε η χρηματοδότησή τους. Τούτο οφείλετε κατ’ αρχήν στο γεγονός ότι κάθε κλάδος διέπεται από διαφορετικούς κανόνες και όρους χρηματοδότησης σε ότι αφορά τη μορφή, το ύψος, τη διάρκεια και τα επιτόκια των δανείων. Οφείλεται ακόμα στην διαφορετική οργάνωση και λειτουργία των επιχειρήσεων που ανήκουν σε διαφορετικό κλάδο, στη διαφορετική σύνθεση και ευαισθησία των κλάδων και στις οικονομικές μεταβολές. Κάτω από αυτό το πρίσμα εξετάζονται :

- 1.** Οι όροι και προϋποθέσεις χρηματοδότησης των κλάδων της οικονομίας που καθορίζονται με την απόφαση της Ν.Ε. 1509/68 και νεότερες συμπληρωματικές της.
- 2.** Οι συνθήκες του κλάδου γενικά επηρεάζουν άμεσα τις επιχειρήσεις που ανήκουν σε αυτόν. Εξετάζεται αν ο κλάδος είναι κορεσμένος, αν βρίσκεται σε κρίση , μόνιμη ή παροδική. Πως είναι διαμορφωμένη η αγορά εργασίας του κλάδου γενικά. Μήπως χρειάζεται εξειδικευμένο προσωπικό, που δεν είναι διαθέσιμο. Εξετάζεται επίσης αν είναι σε επάρκεια οι πρώτες ύλες ή τα εμπορεύματα που ενδιαφέρουν τον κλάδο αν το κράτος ευνοεί την ανάπτυξη του συγκεκριμένου κλάδου ή έχει θεσπίσει αντικίνητα.
- 3.** Οι διεθνής συνθήκες. Πολλοί κλάδοι της οικονομίας εξαρτώνται άμεσα από τις διεθνείς συνθήκες, οικονομικές πολιτικές. Οι διάφορες μεταλλαγές των διεθνών συνθηκών έχουν τέτοια επίδραση σε ορισμένους κλάδους (π.χ. τουρισμό, εξαγωγές, την ναυτιλία) ώστε να επιβάλλεται και ειδική μελέτη για κάθε περίπτωση, ανάλογα βέβαια με το μέγεθος της επιχείρησης και τους κινδύνους που διαγράφονται. Ούτε οι αυξημένες πρόσθετες ασφάλειες λύνουν τα προβλήματα, ενώ οι προβλέψεις από μη ειδικούς είναι επικίνδυνες.

B. Ειδικά κριτήρια χρηματοδότησης.

Η αντικειμενική και διεξοδική εξέταση των ειδικών κριτηρίων αποτελούν το θεμέλιο του μηχανισμού των χορηγήσεων και, είναι στην ουσία η εφαρμογή στην πράξη των αρχών της τραπεζικής λειτουργίας. Η εξέταση του προβλήματος πρέπει να ξεκινάει από την ανάλυση των στοιχείων που συνδέονται άμεσα ή έμμεσα με αυτό και να καταλήγει στη σύνθεσή τους σε ένα ενιαίο σύνολο που θα εξυπηρετεί ορθολογικά την εξαγωγή συμπερασμάτων. Τα κριτήρια επομένως θα αναφέρονται τόσο στον επιχειρηματία, στην επιχείρηση, στην αγορά, στις προσφερόμενες ασφάλειες κτλ. Όσο και στην ίδια τη χρηματοδότηση, στα αναμενόμενα οφέλη, στη μορφή χρηματοδότησης κτλ.”⁸

1.3. Ο ΕΓΧΩΡΙΟΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΤΟΜΕΑΣ

Το Ελληνικό Τραπεζικό σύστημα μέχρι και τη δεκαετία του 1920, λειτουργούσε ,μέσα σε πλήρες ανταγωνιστικό περιβάλλον. Λόγω όμως των γενικότερων πολιτικοοικονομικών συνθηκών που επικράτησαν στη χώρα, αλλά και της χρεοκοπίας του Ελληνικού κράτους που ακολούθησε το 1893, ο ολοένα αυξανόμενος κρατικός παρεμβατισμός θα συνέβαλε ουσιαστικά στην απώλεια του ανταγωνισμού στην Ελληνική πραγματικότητα.

Από εκείνη την περίοδο μέχρι και πριν λίγα χρόνια, το Τραπεζικό σύστημα στην Ελλάδα μόνο ανταγωνιστικό δεν μπορούσε να χαρακτηριστεί. Όμως μια σειρά από εξελίξεις ραγδαίες που έλαβαν χώρα τα τελευταία έτη, συνετέλεσε στην επικράτηση των ιδιαίτερων συνθηκών που παρατηρούμε σήμερα. Μερικές από τις εξελίξεις που ουσιαστικά εντοπίζονται στο χώρο που κινούνται οι Τράπεζες είναι: οι εξαγορές και οι συγχωνεύσεις, ο στενός έλεγχος που γίνεται στο Τραπεζικό σύστημα, η απελευθέρωση των αγορών χρήματος και κεφαλαίου και η υιοθέτηση του ενιαίου ευρωπαϊκού νομίσματος , οι οποίες πλέον προσπαθούν να εισέλθουν σε μία φάση ωριμότητας. Μόνο έτσι θα δημιουργήσουν τις πλέον κατάλληλες συνθήκες που θα τους επιτρέψουν καταρχήν να επιβιώσουν και έπειτα να ανταγωνιστούν τα χρηματοοικονομικά ιδρύματα της ενιαίας Ευρώπης.

⁸ ΠΗΓΗ: Δρος Πέτρου Α. Κιόχου, «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Εκδ. Ελλην, Τόμος Β', 1993, σελ. 81-83

Κάποιες από τις μεγαλύτερες τράπεζες που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα είναι οι εξής :



ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ
ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ ΕΙΚΟΝΑ 1

Εθνική Τράπεζα Ελλάδος:

Η Εθνική Τράπεζα ιδρύθηκε το 1841 και εισήχθη στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών το 1880. Μέχρι την ίδρυση της Τράπεζας της Ελλάδος το 1928, η Τράπεζα είχε το απόλυτο εκδοτικό προνόμιο στην Ελλάδα και ήταν υπεύθυνη για την έκδοση του νομίσματος. Το 1953 η Τράπεζα συγχωνεύτηκε με την «Τράπεζα Αθηνών» που είχε ιδρυθεί το 1893. Παρά το γεγονός ότι έχασε μερίδια αγοράς σε μία εποχή υψηλών περιθωρίων κέρδους, σήμερα διαθέτει το μεγαλύτερο αριθμό πελατών από τα υπόλοιπα Τραπεζικά ιδρύματα που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα. Είναι μέλος του Ευρωπαϊκού Ταμείου Επενδύσεων και έχει ως σκοπό τη συγκρότηση και διαχείριση ενός κεφαλαίου για πλήρη κάλυψη των πιστωτικών κινδύνων των μελών του.



ΕΙΚΟΝΑ 2

EFG Eurobank Ergasias:

Η Τράπεζα EFG Eurobank Ergasias ιδρύθηκε το 1990 με αρχική επωνυμία «Ευρωεπενδυτική Τράπεζα» με ειδίκευση στους τομείς της επενδυτικής τραπεζικής και του private banking. Το 1999 προχωράει σε συγχώνευση με την Τράπεζα Κρήτης και με την Τράπεζα Εργασίας και το 2000 αποκτά τη σημερινή της ονομασία. Με την απελευθέρωση της αγοράς λιανικής τραπεζικής στην Ελλάδα, η Τράπεζα αυτή επαναπροσδιόρισε τους στρατηγικούς της στόχους. Έκτοτε η EFG Eurobank Ergasias έχει ακολουθήσει μια ανοδική πορεία, μέσα από δυναμική οργανική ανάπτυξη, αλλά και μέσα από εξαγορές και συγχωνεύσεις, καταλαμβάνοντας σήμερα ηγετική θέση στους ταχύτερα αναπτυσσόμενους και προσοδοφόρους τομείς της αγοράς.



EIKONA 3

Attica Bank:

Η Attica Bank, λειτουργεί ως Ανώνυμη Τραπεζική Εταιρία σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν. 2190/20 περί Ανωνύμων Εταιριών, όπως ισχύει σήμερα, τις διατάξεις του Ν. 2076/92 περί Πιστωτικών Ιδρυμάτων και τις διατάξεις των λοιπών συναφών νομοθετημάτων.

Η διάρκεια της Τραπεζικής εταιρίας ορίζεται εκατό χρόνια αρχίζει δε από της ημερομηνίας δημοσίευσεως του αρχικού καταστατικού Διατάγματος, ήτοι από 5ης Φεβρουαρίου 1925 και λήγει την 4η Φεβρουαρίου 2025. Σύμφωνα με το άρθρο 2 του καταστατικού, σκοπός της εταιρίας είναι η “ενέργεια Τραπεζικών εργασιών δι' ίδιον αυτής λογαριασμό ή δια λογαριασμό άλλων”. Η Τράπεζα από το 1964 ανήκε στον Όμιλο Εταιριών της Εμπορικής Τράπεζας και εισήχθη στο Χρηματιστήριο στις 2-6-1964. Στις 26/6/97 ο Όμιλος Εταιριών Εμπορικής Τράπεζας μεταβίβασε, μέσω του Χ.Α.Α., μέρος των μετοχών που κατείχε, στο ΤΣΜΕΔΕ και στο Τ.Π.Δ και από την 09/09/2002 μεταβίβασε στο Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο τις υπόλοιπες μετοχές που κατείχε. Οι μεγαλύτεροι Μέτοχοι της Τράπεζας είναι:

- Το Ταμείο Σύνταξης Μηχανικών Εργοληπτών και Δημοσίων Έργων(ΕΤΑΑ-ΤΣΜΕΔΕ) με 42,87% των μετοχών
- Το Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο με 22,43% των μετοχών
- Το Ταμείο Παρακαταθηκών και Δανείων με 19,28% των μετοχών

1.4. ΞΕΝΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ, ΤΟ ΕΡΓΟ ΚΑΙ Η ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΤΟΥΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Η διαδικασία εγκαθίδρυσης υποκαταστημάτων των ξένων Τραπεζών στην Ελλάδα ξεκίνησε στις αρχές του 1960 και διευρύνθηκε καθ' όλη τη διάρκεια της δεκαετίας με τη δημιουργία ενός ευνοϊκού πλαισίου για την ίδρυση και λειτουργία των υποκαταστημάτων των ξένων Τραπεζών στην Ελλάδα. Η κρατική πολιτική απέβλεπε:

- Στην ανάγκη εκσυγχρονισμού των δομών του ενιαίου Τραπεζικού συστήματος,
- Στο άνοιγμα της οικονομίας προς τη διεθνή αγορά και τις Διεθνή κεφαλαιαγορές ,
- Στην αύξηση εξωτερικής δανειακής δυνατότητας της Ελλάδας,
- Στη δυνατότητα της λειτουργίας της χώρας ως σύνδεσμος για το πολυεθνικό κεφάλαιο.

Η εγκατάσταση και λειτουργία των ξένων Τραπεζών στην Ελλάδα έχει απαραίτητη προϋπόθεση, την άδεια από την Κεντρικής Τράπεζας⁹ και την εισαγωγή κεφαλαίου σε άμεσα μετατρέψιμα νομίσματα, ισότιμα με το ποσό των έξι εκατομμυρίων ευρώ, κατά υποκατάστημα. Το ποσό αυτό πρέπει οπωσδήποτε να παραμένει στην Ελλάδα είτε ως δεσμευμένη κατάθεση, είτε με τη μορφή επενδυτικών χορηγήσεων

Το θεσμικό πλαίσιο λειτουργίας των ξένων τραπεζών στην Ελλάδα, είναι το ίδιο με εκείνο που ισχύει για τις Ελληνικές Τράπεζες.

⁹ **Κεντρική Τράπεζα** μίας χώρας είναι το ιδιωτικό χρηματοπιστωτικό ίδρυμα που συντονίζει τις εγχώριες τράπεζες μίας χώρας ως προς την γενική πολιτική τους και η μοναδική τράπεζα που μπορεί και ελέγχει τις εμπορικές τράπεζες. Συγκεκριμένα η Κεντρική Τράπεζα οριοθετεί τα επιτόκια των τραπεζών καθορίζοντας το επιτόκιο δανεισμού της, θέτοντας έτσι τις γενικές γραμμές πλεύσης για τις υπόλοιπες τράπεζες (οι οποίες είναι αναγκασμένες έπειτα να δράσουν μέσα σε καθορισμένα πλαίσια). Επίσης είναι η μόνη τράπεζα που δικαιούται να κατασκευάσει και να διαθέσει τα τραπεζογραμμάτια που κυκλοφορούν σε ένα κράτος ή να δεσμεύσει τα υπάρχοντα τραπεζογραμμάτια που κινούνται στην αγορά. Η προσφορά του χρήματος γίνεται με πράξεις όπως η έκδοση ομολογιών. Κατά την έκδοση νέων ομολογιών η τράπεζα δεσμεύει το πλεονάζον χρήμα από την αγορά ενώ με την ρευστοποίηση τους το επαναθέτει όποτε αυτό είναι σκόπιμο. Έτσι η Κεντρική Τράπεζα είναι ένα από τα βασικά όργανα ενός κράτους για την άσκηση της Δημοσιονομικής Πολιτικής. Τέτοιου είδους πράξεις ασκούν επιρροή στον Πληθωρισμό ενός κράτους. (ΠΗΓΗ: wikipedia)

Η κύρια δραστηριότητα των ξένων τραπεζών, συγκεντρώνεται σε ειδικά επιλεγμένα τμήματα της αγοράς που εμφανίζουν δυναμισμό και παράλληλα παρουσιάζουν τον υψηλότερο βαθμό αποδοτικότητας των εργασιών τους. Έτσι γίνεται εφικτή η αποφυγή της ανάληψης εργασιών με πολύ υψηλό κόστος ή με πολύ χαμηλή αποδοτικότητα.

“Η πολιτική των ξένων τραπεζών είναι περισσότερο προσανατολισμένη στην ανάπτυξη των ενεργητικών τραπεζικών εργασιών και των μεσολαβητικών, από ότι στην προσέλκυση καταθέσεων με ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων προς όλα τα τμήματα της αγοράς. Έτσι αποφεύγουν να αναλάβουν εργασίες που αφορούν μικροσυναλλαγές με ευρύ κύκλο πελατών και στρέφονται προς τα οικονομικά ανώτερα στρώματα του πληθυσμού και σε επαγγελματικές ομάδες, όπου το ύψος των συναλλαγών είναι σημαντικό.

Οι λόγοι που αναγκάζουν τις ξένες τράπεζες να δίνουν μικρότερη σημασία στις καταθέσεις, συνίστανται κυρίως στο υψηλό κόστος που συνεπάγεται η προσέλκυσή τους (δίκτυο υποκαταστημάτων, προσωπικό, οργάνωση) – όπως επίσης είναι και αποτέλεσμα της περιοριστικής πολιτικής των πιστωτικών αρχών στο θέμα της έγκρισης των υποκαταστημάτων. Έτσι αποφεύγεται και ο πιθανός ανταγωνισμός που δημιουργείται με τις Ελληνικές Τράπεζες.”¹⁰

Η βασική προσοχή τους στρέφεται κυρίως προς τις καταθέσεις συναλλάγματος, τις ναυτιλιακές καταθέσεις, τις επιχειρηματικές καταθέσεις καθώς και τις ιδιωτικές, καταθέσεις αλλά από ορισμένο επίπεδο και πάνω.

Ειδικότερα, στον τομέα των χορηγήσεων οι ξένες Τράπεζες έχουν την ευχέρεια να διαθέσουν χρηματικά ποσά για μέση και μακροπρόθεσμη δανειοδότηση, όσο ποσό θέλουν από τα διαθέσιμα που υπάρχουν στα υποκαταστήματά τους. Επιπλέον έχουν τη δυνατότητα να αυξάνουν τις χορηγήσεις τους, ανάλογα με τον βαθμό αύξησης των εισαγόμενων κεφαλαίων για το κάθε υποκατάστημα ξεχωριστά.

Από το πλήθος των χορηγήσεων που δίνονται, μεγαλύτερη βαρύτητα πέφτει στη χρηματοδότηση του Εμπορίου, παρά της μεταποιητικής βιομηχανίας.

Κάνοντας σύγκριση των Ελληνικών με των ξένων τραπεζών στον τομέα των χορηγήσεων και λαμβάνοντας υπόψη το σύνολο των χρηματοδοτήσεών τους, συμπεραίνουμε ότι η έκταση και η επέκταση της χρηματοδοτικής δραστηριότητας

¹⁰ ΠΗΓΗ : Δημήτριος Θ. Πατρινός, «Χρήμα – Τράπεζες και Χρηματοπιστωτική Πολιτική», Εκδ. Παπαζήση, σελ. 208-209

των ξένων Τραπεζών εντοπίζεται πολύ μεγαλύτερη σε Δάνεια και σε συνάλλαγμα προς τον Ιδιωτικό και Δημόσιο τομέα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

2.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Οι υπηρεσίες που προσφέρουν οι Τράπεζες στις επιχειρήσεις καλύπτουν ένα μεγάλο ευρύ φάσμα αναγκών τους.

Εξαιρετική σημασία για την Ελληνική οικονομική ανάπτυξη έχει η κάλυψη των χρηματοδοτικών αναγκών των επιχειρήσεων για την πραγματοποίηση επενδύσεων και την εξυπηρέτηση της παραγωγικής διαδικασίας τους.

Όσον αφορά τις επιχειρήσεις που πραγματοποιούν επενδύσεις για την απόκτηση ή ακόμα και την ανανέωση των παγίων στοιχείων τους, το τραπεζικό σύστημα παρέχει μεσομακροπρόθεσμο δανεισμό, προσαρμοσμένο ως προς το ύψος, τη διάρκεια και τους λοιπούς όρους στις ανάγκες και προοπτικές τους.

Ο δανεισμός αυτός μπορεί να συνδυαστεί εύκολα με τα οφέλη που προκύπτουν από την υπαγωγή της επένδυσης στον αναπτυξιακό νόμο, εφόσον συντρέχουν οι κατάλληλες προϋποθέσεις που ορίζονται από αυτόν.

Για την πλήρη κάλυψη των αναγκών που ανακύπτουν κατά την παραγωγική δραστηριότητα των επιχειρήσεων, το Τραπεζικό σύστημα παρέχει το αναγκαίο κεφάλαιο κίνησης, με όρους ειδικά προσαρμοσμένους στις πραγματικές ανάγκες που προκύπτουν κατά τη διάρκεια της ύπαρξης τους.

Η προβλεπόμενη μείωση των επιτοκίων στα επίπεδα των υπολοίπων Ευρωπαϊκών χωρών, αναμένεται να κάνει προσιτό και ελκυστικό τον Τραπεζικό δανεισμό. Όλα τα παραπάνω αναμένονταν βέβαια να συμβούν με την πλήρη απορρόφηση του ενιαίου νομίσματος από τη χώρα μας.

Εκτός βέβαια από όλα όσα είπαμε πως ισχύουν και αναμένονται να ισχύσουν, το Τραπεζικό σύστημα εισήγαγε, τα τελευταία χρόνια, θεσμούς οι οποίοι καλύπτουν τις εξαιρετικά σημαντικές ανάγκες των επιχειρήσεων με περισσότερο εξειδικευμένους και πλήρως αποτελεσματικούς τρόπους.

Οι πέντε σημαντικότεροι από τους θεσμούς αυτούς, είναι:

1. Leasing (Χρηματοδοτική μίσθωση)
2. Factoring (Πρακτορεία Επιχειρηματικών Απαιτήσεων)
3. Franchising (Δικαιοχρησία)

4. Forfaiting (Πώληση επιχειρηματικής απαιτήσεων)
5. Venture Capital (Επιχειρηματικό ή Καινοτομικό Κεφάλαιο)

2.2. LEASING (ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ)

2.2.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ-Ορισμός Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

“Το «Leasing» ή Χρηματοδοτική Μίσθωση, όπως ο όρος αποδόθηκε στην Ελληνική, είναι σύμβαση βάση της οποίας μια επιχείρηση ή ένας επαγγελματίας, έναντι καταβολής περιοδικής αμοιβής (μισθώματα) στους εκμισθωτές, μισθώνει ένα πράγμα (συνήθως κεφαλαιουχικό εξοπλισμό) για επαγγελματική χρήση, για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, μετά τη λήξη του οποίου ο εκμισθωτής μπορεί να ανανεώσει τη μίσθωση, ή να αγοράσει το πράγμα έναντι τιμήματος (συνήθως συμβολικό), ή να το επιστρέψει στον εκμισθωτή.

Το μίσθωμα συμφωνείται στην έναρξη της συναλλαγής και καταβάλλεται συνήθως στην αρχή της κάθε περιόδου που καλύπτει. Στη σύμβαση της μίσθωσης περιλαμβάνονται επίσης όροι για την περίοδο της μίσθωσης, τον αντισυμβαλλόμενο που καλύπτει το κόστος συντήρησης και ασφάλισης παγίου και για την καταβολή πιθανών φόρων, με τις ενέργειες στη λήξη της σύμβασης κ.ο.κ.

Η χρηματοδοτική μίσθωση είναι μια μορφή χρηματοδότησης εναλλακτική και συμπληρωματική του παραδοσιακού δανεισμού. Συνδυάζει τα χαρακτηριστικά του τραπεζικού δανεισμού και της μίσθωσης κεφαλαιουχικών αγαθών.

Με τη μέθοδο της χρηματοδοτικής μίσθωσης, η εταιρεία Leasing (εκμισθώτρια) αγοράζει τον εξοπλισμό με χρηματοδότηση από τράπεζες ή θυγατρικές εταιρείες τραπεζών για λογαριασμό του μισθωτή, ο οποίος καθορίζει το είδος και τις προδιαγραφές του εξοπλισμού.

Η εταιρεία Leasing έχει την νομική κυριότητα του εξοπλισμού μέχρι τη λήξη σύμβασης .

Στη χρηματοδοτική μίσθωση μπορεί να συμμετέχει και το τρίτο πρόσωπο ο κατασκευαστής- προμηθευτής. Αυτός κατασκευάζει τον εξοπλισμό και τον πουλάει στον εκμισθωτή (εταιρεία Leasing), η οποία στη συνέχεια εκμισθώνει τον μισθωτή (χρήστη).”¹¹

¹¹ ΠΗΓΗ: Δρ. Π. Α. Κιόχος – Δρ. Γ. Δ. Παπανικολάου, «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Εκδ. Ελληνικά Γράμματα, 1997, σελ. 379-380

Με τη χρηματοδοτική μίσθωση υπάρχει ακόμη η δυνατότητα για τον μισθωτή να αγοράσει τον εξοπλισμό με τη λήξη της σύμβασης που έχει υπογράψει ή ακόμα και προ της λήξης της.

Συγκεκριμένα, ο μισθωτής με τη λήξη της σύμβασης του, όπως έχουμε ήδη αναφέρει μπορεί:

- Να αγοράσει τον εξοπλισμό, συνήθως στο κόστος της υπολειμματικής αξίας του αυτού.
- Να ανανεώσει τη σύμβαση, για μια ακόμη χρονική περίοδο με νέους όρους ή και σε κάποιες περιπτώσεις και με τους ίδιους και
- Να διακόψει τη συνεργασία με τον εκμισθωτή του επιστρέφοντας τον εξοπλισμό, χωρίς καμία άλλη υποχρέωση προς αυτόν

Οι εταιρείες Leasing δεν προμηθεύουν απλώς κάποια μηχανήματα με περιοδική καταβολή μισθωμάτων, αλλά προσφέρουν διάφορες τεχνικές υπηρεσίες, όπως για παράδειγμα συντήρηση και επισκευή του μισθωμένου εξοπλισμού, τα έξοδα όμως των εργασιών αυτών βαρύνουν κατά αποκλειστικότητα τον μισθωτή.

Για να γίνουν αυτά τα προγράμματα πιο ευέλικτα και προσβάσιμα προς τους καταναλωτές, οι όροι των συμβάσεων, τα μισθώματα, η χρονική διάρκεια της μίσθωσης, οι εναλλακτικές λύσεις κλπ., είναι πάντα διαπραγματεύσιμα και προσαρμόζονται σύμφωνα με τις ανάγκες του μισθωτή (χρήστη).

Η χρηματοδοτική μίσθωση διαφέρει κατά πολύ από χώρα σε χώρα, γιατί διαφέρουν οι νομικές, φορολογικές, λογιστικές συνθήκες που την καθιστούν άλλοτε αποτελεσματικότερη και άλλοτε λιγότερη αποτελεσματικότερη.

Βασικό χαρακτηριστικό της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι η κάλυψη ολόκληρης ή του μεγαλύτερου μέρους της οικονομικής (λογιστικής) ζωής του παγίου. Μπορεί για παράδειγμα, να ορίζεται ότι για να χαρακτηριστεί η μίσθωση χρηματοδοτική πρέπει να καλύπτει τουλάχιστον ένα συγκεκριμένο μέρος, το οποίο συνήθως είναι υψηλότερο του 70%, της οικονομικής ζωής του ενεργητικού.

Συνεπώς, για να χαρακτηριστεί μια μίσθωση χρηματοδοτική, πρέπει να καλύπτει κάποια ουσιαστικά κριτήρια, τα οποία μπορεί ανάλογα με το θεσμικό πλαίσιο της κάθε αγοράς να διαφοροποιούνται σημαντικά. Βασικά τέτοια κριτήρια είναι:

- Η απόκτηση της κυριότητας του παγίου από το μισθωτή μετά το πέρας της λήξης της μίσθωσης.
- Η παρούσα αξία των μισθωμάτων πρέπει να καλύπτει τουλάχιστον το 80% έως το 90% της αξίας κτήσεως του παγίου ή της τρέχουσας αξίας του στην αγορά.
- Η ανάληψη της υποχρέωσης από το μισθωτή για καταβολή όλων των δόσεων (μισθωμάτων) ασχέτως της χρήσεως ή μη του παγίου.

2.2.1.1. Ιστορική εξέλιξη της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Η πρώτη εφαρμογή leasing θεωρείται πως ήταν η μίσθωση γης μαζί με όλο τον εξοπλισμό (δούλοι, κοπάδια ζώων κ.λπ.), που ήταν διαδεδομένη στην αρχαία Αίγυπτο το 3000 π.Χ. Μία χιλιετία αργότερα, το 2000 π.Χ., η ίδια μέθοδος υιοθετήθηκε από τους Σουμέριους προκειμένου να μισθώσουν γη και εξοπλισμό για τις εργασίες τους. Οι Ρωμαίοι, επίσης, πολλά χρόνια αργότερα, ήταν οι πρώτοι που θεσμοθέτησαν τη χρηματοδοτική μίσθωση, ενσωματώνοντας την ως θεσμό στο Ρωμαϊκό Δίκαιο. Έπειτα, στον Μεσαίωνα, κατά τον 17ο αιώνα μ.Χ., πράξεις leasing έγιναν και στην Αγγλία. Ο θεσμός, όμως, γνωρίζει σημαντική ανάπτυξη στα μέσα του 19ου αιώνα, οπότε δημιουργούνται οι πρώτες εταιρείες leasing στην Αγγλία και την Αμερική. Βασικό αντικείμενο των εργασιών τους αποτέλεσε η μίσθωση βαγονιών για τη μεταφορά εμπορευμάτων από την μία περιοχή στην άλλη, κάτι το οποίο και έδωσε μεγάλη ώθηση στην ανάπτυξη του εμπορίου της εποχής. Σχεδόν αμέσως επέκτειναν το leasing και στη μίσθωση τηλεφώνων (ΗΠΑ: Bell Telephone Co.)

Η σύγχρονη μορφή και πλέον διαδεδομένη μορφή του θεσμού σηματοδοτείται το 1952, επίσης στις ΗΠΑ, με την ίδρυση της εταιρείας United States Leasing Corporation, που σήμερα αποτελεί τη μεγαλύτερη ανεξάρτητη εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης σε ολόκληρο τον κόσμο. Αρκετά χρόνια αργότερα, στη δεκαετία του 1960, έγινε η δημιουργία της εταιρείας Mercantile Leasing Company στην Ευρώπη. Τελικά ο θεσμός διεθνώς εισήλθε σε φάση «ωριμότητας» το 1991, ενώ μέχρι τότε εμφάνιζε θετικούς ρυθμούς ανάπτυξης, ενώ υπήρχαν και κάποιες ειδικές περιπτώσεις που ξεπερνούσε αρκετά τον ρυθμό ανάπτυξης του ΑΕΠ μερικών χωρών. Στον Ελλαδικό χώρο εντοπίζεται ενεργά το 1986 με τον νόμο 1665/1986 περί

χρηματοδοτικής μίσθωσης, αλλά σε άνηση και ουσιαστικότερη εφαρμογή βρίσκεται από το 2000 και αφού είχε θεσμοθετηθεί το leasing που αφορά τα ακίνητα.

2.2.1.2. Το θεσμικό πλαίσιο της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης στην Ελλάδα

Στην Ελλάδα η ίδρυση όπως και η λειτουργία των εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing) καθώς και η σύναψη των σχετικών συμβάσεων καλύπτεται από το νόμο 1665/1986, όπως αυτός συμπληρώθηκε και ισχύει με τους νόμους 2367/1995 και 3483/2006.

Τα βασικά σημεία εφαρμογής των τριών νόμων αναφέρονται στη συνέχεια.

- Με τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης ο εκμισθωτής έχει την υποχρέωση να παραχωρεί έναντι μισθώματος τη χρήση πραγμάτων, ενός ή περισσότερων, κινητού ή ακινήτου, ή και των δύο μαζί, που προορίζεται αποκλειστικά για επαγγελματική χρήση του αντισυμβαλλομένου, παρέχοντας στον αντισυμβαλλόμενο του συγχρόνως το δικαίωμα είτε να αγοράσει το αντικείμενο είτε να ανανεώσει τη μίσθωση για ορισμένο χρόνο. Οι συμβαλλόμενοι έχουν την ευχέρεια να ορίσουν ότι το δικαίωμα αγοράς μπορεί να ασκηθεί ακόμα και πριν από τη λήξη του χρόνου της μίσθωσης των αντικειμένων.
- Αντικείμενο της χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να είναι κινητό ή ακίνητο που είχε αγοράσει προηγουμένως ο εκμισθωτής από το μισθωτή. Εξαιρέση αποτελεί η αγορά ακινήτου από ελεύθερο επαγγελματία.
- Στην ευρύτερη έννοια των κινητών πραγμάτων περιλαμβάνονται τα αεροσκάφη ενώ εξαιρούνται τα πλοία και τα πλωτά ναυπηγήματα.
- Στην έννοια των ακινήτων πραγμάτων συμπεριλαμβάνονται επίσης οι αγροτικές εκτάσεις, οι οριζόντιες και κάθετες ιδιοκτησίες με κτίσματα μετά του ποσοστού του γηπέδου που αναλογεί στα συγκεκριμένα κτίσματα και γενικά τα κτίσματα ή το συγκρότημα κτισμάτων μετά των λοιπών εγκαταστάσεων, συμπεριλαμβανομένου του γηπέδου που αναλογεί στα συγκεκριμένα κτίσματα, σε συνάρτηση με το εμβαδόν του και τη συνολική δομήσιμη επιφάνεια που μπορεί να πραγματοποιηθεί στο γήπεδο

και επιπλέον ο ακάλυπτος χώρος που προβλέπεται από τις πολεοδομικές διατάξεις ως χώρος στάθμευσης αυτοκινήτων.

- Η ισχύς της συμβάσεως της χρηματοδοτικής μίσθωσης και κάθε τροποποίηση της στην περίπτωση ακινήτων καταρτίζεται υποχρεωτικά με συμβολαιογραφικό έγγραφο, στις δε άλλες περιπτώσεις με ιδιωτικό έγγραφο.
- Η διάρκεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι πάντοτε καθορισμένη και δεν μπορεί να συμφωνηθεί για λιγότερο από τρία (3) έτη για τα κινητά, πέντε (5) έτη για τα αεροσκάφη και δέκα (10) έτη για τα ακίνητα. Αν για κάποιο λόγο συμφωνηθεί μικρότερη, ισχύει για την ως άνω καθοριζόμενη ελάχιστη διάρκεια.
- Αν τυχόν λυθεί η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης πριν από τη λήξη της και συναφθεί νέα σύμβαση για το ίδιο ακριβώς πράγμα μεταξύ των ίδιων συμβαλλομένων, ο χρόνος που πέρασε έως τη λύση της αρχικής σύμβασης συνυπολογίζεται επίσης στον απαιτούμενο κατά την προηγούμενη παράγραφο ελάχιστο χρόνο για τη νέα σύμβαση.
- Στις περιπτώσεις αγοράς του μισθίου πριν από την πάροδο τριετίας από την έναρξη της μίσθωσης, ο μισθωτής υποχρεούται να καταβάλλει τα ποσά για φορολογικές και λοιπές επιβαρύνσεις υπέρ του δημοσίου ή τρίτων που θα όφειλε να έχει καταβάλλει, αν κατά το χρόνο σύναψης της χρηματοδοτικής μίσθωσης είχε αγοράσει το μίσθιο.
- Ο μισθωτής μπορεί να μεταβιβάσει τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις του από τη σύμβαση της χρηματοδοτικής μίσθωσης σε τρίτο συμβαλλόμενο με έγγραφη συναίνεση της εκμισθώτριας εταιρείας.
- Αν ο μισθωτής δηλώσει πτώχευση, λύεται η σύμβαση της χρηματοδοτικής μίσθωσης και ο μισθωτής χωρίς κανένα απολύτως περιορισμό, να αναλάβει το αντικείμενο.
- Ο μισθωτής οφείλει να διατηρεί ασφαλισμένο το αντικείμενο κατά του κινδύνου τυχαίας καταστροφής ή χειροτέρευσής του σε όλη τη διάρκεια της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Σχετικά με την φορολογική αντιμετώπιση ορίζεται ότι, εκτός από το φόρο εισοδήματος και το φόρο προστιθέμενης αξίας, απαλλάσσονται από οποιουδήποτε είδος άλλων φόρων, τέλη, εισφορές, δικαιώματα υπέρ του Δημοσίου, νομικών

προσώπων δημοσίου δικαίου και γενικώς τρίτων, είτε αυτά επιβάλλονται κατά την εισαγωγή τους στην Ελλάδα είτε μεταγενέστερα :

- Οι συμβάσεις με τις οποίες περιέρχονται στους εκμισθωτές είτε κατά κυριότητα είτε κατά κατοχή, «κινητά» «πράγματα» που πρόκειται να αποτελέσουν αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης με εξαίρεση τα κάθε είδους μεταφορικά μέσα. Η εισαγωγή των κινητών τα οποία αφορά το εδάφιο αυτό υπάγεται στο Κοινό Εξωτερικό Δασμολόγιο των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων.
- Οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης που καταρτίζουν οι εκμισθωτές.
- Οι συμβάσεις εκχώρησης δικαιωμάτων ή αναδοχής υποχρεώσεων από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης.
- Τα μισθώματα από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης.
- Το τίμημα της πώλησης του πράγματος από την εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης στο μισθωτή.
- Τα μισθώματα που καταβάλλει ο μισθωτής στις εταιρείες της χρηματοδοτικής μίσθωσης για την εκπλήρωση υποχρεώσεων του από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες του και εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδα του.
- Προκειμένου για συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης, που συνάπτονται από 1/1/1998, η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης ενεργεί αποσβέσεις για τα κινητά πράγματα, αλλά και για τα ακίνητα πλην οικοπέδων σε ίσα μέρη ανάλογα με τα έτη διάρκειας της σύμβασης.
- Απαλλάσσονται από, τυχόν, φόρο αυτομάτου υπερτιμήματος, που θα επιβληθεί, καθώς και από το φόρο μεταβίβασης ακινήτων (πλην των συμβάσεων αγοράς ακινήτων στις οποίες αντισυμβαλλόμενος είναι εξωχώρια εταιρεία):
 - η μεταβίβαση αυτοκινήτου από την εκμισθώτρια εταιρεία προς το μισθωτή κατά τη λήξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης,
 - η εξαγορά του μισθίου ακινήτου πριν από τη λήξη της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης από το μισθωτή, σύμφωνα με τους όρους της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης,

- οι συμβάσεις αγοράς αυτοκινήτων από εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης με σκοπό τη χρηματοδοτική μίσθωση του πωλητή του ακινήτου ο οποίος αποκτά την ιδιότητα του χρηματοδοτικού μισθωτή.
- Αν το μίσθιο αγορασθεί πριν από την πάροδο τριετίας από την έναρξη της μίσθωσης, ή ο μισθωτής μεταβιβάσει τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις από τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης σε τρίτο, ή το ακίνητο παραμείνει στην κυριότητα της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης λόγω μη εξόφλησης του συμφωνηθέντος τμήματος, ή μεταβιβασθεί από αυτή σε τρίτο, αίρεται η χορηγηθείσα απαλλαγή από το φόρο υπερτιμήματος ή μεταβίβασης.

2.2.1.3. Τομείς εφαρμογής της χρηματοδοτικής μίσθωσης

Η μέθοδος της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης (Leasing), είναι πλέον ευρέως γνωστή και έχει χρησιμοποιηθεί, στους περισσότερους κλάδους της βιομηχανίας, του εμπορίου και των υπηρεσιών.

Για να προσεγγίσουμε καλύτερα το αντικείμενο που ασχολείται και πραγματεύεται η χρηματοδοτική μίσθωση, παρουσιάζουμε ενδεικτικά κάποια από τα πάγια στοιχεία που μπορούν να χρησιμοποιηθούν ,και μπορούν γενικά να ταξινομηθούν στις παρακάτω κατηγορίες:

“α) Στα κινητά πάγια στοιχεία

Στα κινητά πάγια στοιχεία, που αναφέρονται με τον όρο «μηχανολογικός εξοπλισμός» εντάσσονται κυρίως τα εξής:

- Κινητά μηχανήματα βιομηχανικών μονάδων
- Εργαλεία κάθε είδους
- Ηλεκτρονικοί Υπολογιστές και μηχανές γραφείων
- Γεωργικά, οικοδομικά, οδοποιητικά, πυροσβεστικά μηχανήματα
- Εξοπλισμός ξενοδοχείων και εργαστηριακός εξοπλισμός νοσοκομείων
- Κλωστοϋφαντουργικά μηχανήματα (πλεκτικής, ραπτικής και κοπτικές μηχανές)
- Μέσα μαζικής μεταφοράς (αεροπλάνα, λεωφορεία, επιβατικά αυτοκίνητα, σιδηροδρομικό υλικό)

β) Στα ακίνητα πάγια στοιχεία

- Γή (οικόπεδα, εκτάσεις για καλλιέργεια)
- Γήπεδα και κτίρια κάθε είδους
- Βιομηχανικές και βιοτεχνικές εγκαταστάσεις
- Θερμοκηπιακές μονάδες
- Συσκευαστήρια, αποθήκες

γ) Στα εμπεπηγμένα (κυρίως μηχανήματα)

Εμπεπηγμένα θεωρούνται γενικά όλα τα μηχανήματα που είναι εμπεπηγμένα στο έδαφος. Αυτά τα μηχανήματα δεν ανήκουν στην κατηγορία των ακινήτων ούτε των κινητών.

δ) Στα άλλα πάγια στοιχεία

Σ' αυτή τη κατηγορία ανήκουν, προφανώς όσα δεν εντάσσονται σε καμία από τις παραπάνω κατηγορίες όπως π.χ.

- Τα πλοία, τα οποία μέχρι ενός μεγέθους θεωρούνται κινητά, από κάποιο μέγεθος και πάνω θεωρούνται ακίνητα.
- Τα αεροπλάνα, όπως και τα πλοία θεωρούνται κινητά και ακίνητα ανάλογα με το μέγεθος.

Η Χρηματοδοτική Μίσθωση διακρίνεται ανάλογα με την εφαρμογή της σε Χρηματοδοτική Μίσθωση βιομηχανικού, αγροτικού, εμπορικού και διεθνούς τομέα.”

12

2.2.1.4. Διαδικασίες και κόστος Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Οι διαδικασίες συνεργασίας που πρέπει να ακολουθηθούν μεταξύ των μερών της χρηματοδοτικής μίσθωσης (επενδυτή και εταιρεία Leasing) είναι απλούστατες και η κύρια διαπραγμάτευση μεταξύ τους αφορά το κόστος του ή των αντικειμένων. Η πιστοληπτική ικανότητα του επενδυτή και το είδος της επένδυσης που θέλει να κάνει είναι κριτήρια για την έγκριση μιας σύμβασης Leasing η οποία αξιολογείται με καθαρά τραπεζικούς όρους.

¹² ΠΗΓΗ: Δρ. Π. Α. Κιόχος – Δρ. Γ. Δ. Παπανικολάου, «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Εκδ. Ελληνικά Γράμματα, 1997, σελ. 380-381

Συγκεκριμένα, μια σύμβαση Leasing όσον αφορά τον εξοπλισμό, δεν επιβαρύνεται με χαρτόσημο. Κάθε σύμβαση δε αντίστοιχη που αφορά κάποιο ακίνητο γίνεται με συμβολαιογραφική πράξη.

Αντιπαραβάλλοντάς το με ένα απλό Τραπεζικό δάνειο η χρηματοδοτική μίσθωση έχει ως βασικό πλεονέκτημα τη μείωση του κινδύνου σπατάλης του χρηματικού ποσού του δανείου για άλλο σκοπό και αυτό γιατί ο πιστωτής αγοράζει τον εξοπλισμό μόνος του εξασφαλίζοντας έτσι ότι τα χρήματα επενδύθηκαν στην επιχείρηση με τον θεμιτό παραγωγικό τρόπο.

2.2.2. Βασικές Κατηγορίες και Ειδικότερες Μορφές leasing (Χρηματοδοτικής Μίσθωσης)

2.2.2.1. Βασικές κατηγορίες Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Δύο από τις βασικότερες κατηγορίες χρηματοδοτικής μίσθωσης σε διάφορες μορφές που η κυριότητα του πράγματος, η μίσθωση και η χρηματοδότηση είναι τα κύρια χαρακτηριστικά τους είναι οι παρακάτω:

α) Η Λειτουργική Μίσθωση (Operating Leasing)

Συγκεκριμένα, στην περίπτωση αυτή, η εταιρεία Leasing εκμισθώνει στον μισθωτή (χρήστη) τα απαραίτητα μηχανήματα κλπ., για συγκεκριμένο όμως χρονικό διάστημα και στη συνέχεια έχει τη δυνατότητα να το εκμισθώνει σε άλλον πελάτη.

Στη Λειτουργική Μίσθωση δηλαδή, τα αντικείμενα που εκμισθώνονται είναι πράγματα, όπως για παράδειγμα μηχανήματα κλπ., τα οποία μπορούν να χρησιμοποιηθούν και από άλλους μισθωτές εφόσον λήξει η μίσθωση στον προηγούμενο. Κατά τον χρόνο εκμίσθωσης του αντικειμένου παρέχονται υπηρεσίες συντήρησης και ασφάλισης του μηχανήματος από τον εκμισθωτή, ο οποίος και είναι υπόχρεος για κάτι τέτοιο.

β) Η Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financial Leasing)

Αντίθετα όμως με την πρώτη περίπτωση ο δεύτερος τρόπος χρηματοδότησης συνδυάζει τον τραπεζικό δανεισμό και τη μίσθωση κεφαλαιουχικού εξοπλισμού.

Το αντικείμενο της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης αφορά και σε αυτή την περίπτωση μηχανήματα κλπ., τα οποία χρησιμοποιούνται μόνο από έναν μισθωτή (π.χ. μηχανήματα παραγωγής) των οποίων η συνολική αξία τους ή το μεγαλύτερο μέρος της πρέπει να εξοφληθεί στη διάρκεια που ορίζει το συμβόλαιο της χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Ο εκμισθωτής εφόσον και μόνο επιθυμεί, προσφέρει υπηρεσίες συντήρησης και ασφάλισης του εξοπλισμού σε αντίθεση με τον μισθωτή ο οποίος υποχρεούται να συντηρεί και να επισκευάζει τον μισθωμένο εξοπλισμό για όσο βρίσκεται στην κατοχή του, βάση συμβολαίου.

2.2.2.2. Ειδικότερες μορφές Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Η χρηματοδοτική μίσθωση παρέχεται σε πολλές μορφές, οι κυριότερες των οποίων είναι οι:

“α) Άμεση Μίσθωση (Direct Leasing)

Στην περίπτωση αυτή υπάρχει διμερής σχέση, δηλαδή έχουμε τον εκμισθωτή, που είναι και ο κατασκευαστής του πάγιου στοιχείου και τον μισθωτή (χρήστη). Σε ορισμένες περιπτώσεις μπορεί η σχέση να είναι τριμερής, δηλαδή έχουμε τον εκμισθωτή-κατασκευαστή του πάγιου στοιχείου, την εταιρεία Leasing που είναι ελεγχόμενη από τον κατασκευαστή και τον μισθωτή.

Στην Χρηματοδοτική Μίσθωση επίσης η σχέση είναι τριμερής και έχουμε τον εκμισθωτή-κατασκευαστή του πάγιου στοιχείου, την εταιρεία Leasing η οποία είναι ανεξάρτητη και μη ελεγχόμενη από τον εκμισθωτή-κατασκευαστή και τον μισθωτή (χρήστη).

Τα κύρια χαρακτηριστικά της Άμεσης Μίσθωσης είναι τα εξής:

- Η τυποποίηση του μισθωμένου παγίου στοιχείου
- Η σύντομη χρονική διάρκεια της μίσθωσης (συνήθως 12 μήνες)
- Η μίσθωση μπορεί να διακοπεί με μια απλή προειδοποίηση του μισθωτή πριν από τη λήξη της ημερομηνίας της σύμβασης
- Ο εκμισθωτής, συνήθως αναλαμβάνει την συντήρηση των παγίων στοιχείων ειδικής τεχνολογίας, όπως ηλεκτρονικών υπολογιστών, μηχανών γραφείου κλπ
- Ο μισθωτής, συνήθως αναλαμβάνει τη συντήρηση των παγίων στοιχείων που δεν θεωρούνται ειδικής τεχνολογίας π.χ. φορτηγά αυτοκίνητα, αγροτικά μηχανήματα κ.α.

Για να χαρακτηριστεί μια μίσθωση «άμεση» πρέπει να υπερισχύει ο «εμπορικός» χαρακτήρας έναντι της χρηματοδοτικής πλευράς.

Πολλές εταιρείες κάνουν Άμεση Μίσθωση όπως π.χ. η IBM στον τομέα των ηλεκτρονικών υπολογιστών.

Η Άμεση Μίσθωση, γενικά, χρησιμοποιείται από μεγάλες επιχειρήσεις παραγωγής βιομηχανικών προϊόντων για τη προώθηση των πωλήσεών τους και τις χρηματοδοτικές ρυθμίσεις αναλαμβάνει μια εταιρεία άμεσα ελεγχόμενη (συνήθως θυγατρική) από την κατασκευάστρια εταιρεία.

β) Πώληση και Επαναμίσθωση (Sale and Lease Back)

Στην περίπτωση αυτή η εταιρεία Leasing αγοράζει από την επιχείρηση το πάγιο, καταβάλλοντας την αξία του και αμέσως το μισθώνει στον ίδιο με μίσθωμα που σχετίζεται με την αξία της αγοράς. Με αυτή τη μορφή μίσθωσης η επιχείρηση αποκτά ρευστότητα, χωρίς να στραφεί σε τράπεζες, αναδιαρθρώνει τις υποχρεώσεις της, μετατρέποντας αυτές από βραχυπρόθεσμες σε μακροπρόθεσμες και παράλληλα μπορεί να απολαμβάνει φορολογικά ή άλλα πλεονεκτήματα που το θεσμικό πλαίσιο επιτρέπει.

γ) Μίσθωση μόγλευσης (Leveraged Lease)

Η μίσθωση αυτή είναι περισσότερο πολύπλοκη αλλά αρκετά διαδεδομένη. Οι εμπλεκόμενοι φορείς εδώ δεν είναι δύο (εκμισθωτής, μισθωτής) αλλά τρεις ή περισσότεροι χρηματοδότες.

Τα κεφάλαια που διαθέτει η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης για την αγορά του παγίου ανέρχονται σε ένα ποσοστό της αξίας του. Τα υπόλοιπα κεφάλαια προσφέρονται από κάποια τράπεζα ή άλλο χρηματοοικονομικό οργανισμό, ο οποίος ενδέχεται να αναλαμβάνει και τον πιστωτικό κίνδυνο, οπότε αξιολογεί την πιστοληπτική ικανότητα τόσο του μισθωτή όσο και του εκμισθωτή (εταιρεία Leasing) και μπορεί να καλύπτει τη χρηματοδότηση με διάφορες εξασφαλίσεις, κυρίως με βάρη επί των παγίων.

δ) Μίσθωση κατά παραγγελία (Custom Lease)

Στην περίπτωση αυτή η σύμβαση Χρηματοδοτικής Μίσθωσης προσαρμόζεται στις ειδικές ανάγκες του μισθωτή.

Π.χ. γίνεται ρύθμιση των μισθωμάτων του μισθωτή ανάλογα με την οικονομική του δυνατότητα.

ε) Χρηματοδοτική Μίσθωση με τον προμηθευτή (Vendor Leasing)

Είναι μια μέθοδος προώθησης των πωλήσεων από τους κατασκευαστές ή προμηθευτές και αντιπροσώπους εξοπλισμού.

Συγκεκριμένα, ο κατασκευαστής ή αντιπρόσωπος του εξοπλισμού υπογράφει μια σύμβαση πλαίσιο με μια εταιρεία Leasing και στη συνέχεια φέρνει πελάτες στην

εταιρεία αυτή, η οποία στη συνέχεια εκμισθώνει τον εξοπλισμό στον μισθωτή (πελάτη) με μακροχρόνια σύμβαση.

Η εταιρεία Leasing (εκμισθωτής) πληρώνει τον κατασκευαστή-προμηθευτή-πωλητή και αναλαμβάνει την υποχρέωση να εισπράξει τα μισθώματα από τον μισθωτή.

Η εταιρεία Leasing μπορεί να παρέχει στον κατασκευαστή-αντιπρόσωπο-πωλητή και υπηρεσίες σε αντικείμενα μάρκετινγκ (π.χ. προώθηση, διαφήμιση κ.λπ.)

στ) Ειδική Μορφή Μίσθωσης (Master Lease Line)

Εδώ ο μισθωτής συνάπτει μια σύμβαση-πλαίσιο με τον εκμισθωτή (εταιρεία Leasing) η οποία επιτρέπει στον μισθωτή να αποκτή τον εξοπλισμό σταδιακά χωρίς να έχει την υποχρέωση να συνάπτει νέα σύμβαση για κάθε στάδιο ή είδος εξοπλισμού.

ζ) Διασυνοριακή Χρηματοδοτική Μίσθωση (Off-Shore ή Cross-Border Leasing)

Ο πελάτης της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει έδρα διαφορετική από την έδρα της ίδιας. Η Διασυνοριακή Μίσθωση επεκτείνεται έξω από τα γεωγραφικά όρια μιας χώρας και η πληρωμή των μισθωμάτων γίνεται σε συνάλλαγμα.

Η διεθνής μίσθωση επεκτείνεται διαρκώς και απευθύνεται κυρίως σε βιομηχανικές επιχειρήσεις που απαιτούν κεφαλαιουχικό εξοπλισμό.”¹³

¹³**ΠΗΓΗ:** Δρ. Π. Α. Κιόχος – Δρ. Γ. Δ. Παπανικολάου, «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Εκδ. Ελληνικά Γράμματα, 1997, σελ. 382-385

2.2.3. Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

2.2.3.1. Πλεονεκτήματα της Χρηματοδοτικής μίσθωσης¹⁴

α) Στη μέθοδο της χρηματοδοτικής μίσθωσης, η χρηματοδότηση αγγίζει το 100% της αξίας του εξοπλισμού (παγίου) και συνήθως δεν απαιτείται χρηματοδότηση από τον επενδυτή.

Επομένως, η επιχείρηση με τη μέθοδο αυτή εξοικονομεί σημαντικά κεφάλαια, τα οποία διαφορετικά θα έπρεπε να δεσμεύσει σε πάγια στοιχεία. Ακόμη, και στην περίπτωση μακροπρόθεσμου δανεισμού, η επιχείρηση θα έπρεπε να δεσμεύσει ίδια κεφάλαια, καθότι η μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση δεν υπερβαίνει το 60% - 70% της αξίας της επένδυσης.

β) Η μίσθωση συμμετέχει στη ταχύτερη ανανέωση και εκσυγχρονισμό του εξοπλισμού των επιχειρήσεων ή των επαγγελματιών, και συνεπώς στην βελτίωση της ανταγωνιστικότητας τους.

γ) Ο μακροχρόνιος χαρακτήρας του Leasing δίνει τη δυνατότητα στις εμπορικές και βιομηχανικές επιχειρήσεις να πραγματοποιούν σημαντικού ύψους επενδύσεις χωρίς να διαθέτουν ίδια κεφάλαια ή να διαφεύγουν στο μακροπρόθεσμο δανεισμό. Αυτό, βέβαια, συμβάλλει και στη βελτίωση των δεικτών «ρευστότητας» και «δανειακής επιβάρυνσης» (σχέση ιδίων προς ξένα κεφάλαια) της επιχείρησης.

δ) Η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να επιλέξει σε συνεργασία πάντα με την εταιρεία Leasing, το χρόνο διάρκειας της σύμβασης με την οποία θα μισθώνει τον εξοπλισμό της, δημιουργεί σημαντικά πλεονεκτήματα για τον προγραμματισμό της επενδυτικής πολιτικής.

ε) Η ευελιξία στο μάρκετινγκ των εταιρειών Leasing και η ταχύτητα αντιμετώπισης των αιτημάτων των πελατών, χωρίς τους παραδοσιακούς τραπεζικούς όρους χρηματοδότησης (υποθήκες, προσημειώσεις κλπ.), έκαναν το Leasing ένα σημαντικό χρηματοδοτικό μέσο για την πραγματοποίηση νέων επενδύσεων. Δεδομένου ότι, οι εταιρείες Leasing προσβλέπουν κυρίως στην αξία και την αποδοτικότητα κάθε νέας επένδυσης και όχι στην περιουσιακή κατάσταση του φορέα

¹⁴ ΠΗΓΗ: Δρ. Π. Α. Κιόχος – Δρ. Γ. Δ. Παπανικολάου, «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Εκδ. Ελληνικά σελ. 386-388

της, ανέπτυξαν μια νέα αντίληψη, στην χώρα μας, για την αξιολόγηση των επενδύσεων, που απέχει σημαντικά από τον συνηθισμένο τραπεζικό τρόπο αξιολόγησης, όπου βαρύνουσα σημασία έχει η προσωπική παρουσία του φορέα.

Έτσι, είναι σε θέση να χρηματοδοτούν νέες επενδυτικές πρωτοβουλίες στις οποίες ο παραδοσιακός τραπεζικός τομέας, αδυνατεί να ανταποκριθεί πλήρως.

στ) Το Leasing, με την ευελιξία που το χαρακτηρίζει, προσφέρεται για ιδανική προσαρμογή στη μοναδικότητα κάθε επενδυτικής πρότασης.

Είναι δυνατό π.χ. να συμφωνηθούν κυμαινόμενα μισθώματα, που θα ανταποκρίνονται σε ιδιαιτερότητες ή ετεροχρονισμούς των εισπράξεων και πληρωμών της επιχείρησης π.χ. εποχικότητα.

ζ) Η χρηματοδοτική μίσθωση προστατεύει τον μισθωτή από την αύξηση του πληθωρισμού, γιατί τα μισθώματα συμφωνούνται στην αρχή της σύμβασης και παραμένουν σταθερά μέχρι τη λήξη της και έτσι επηρεάζονται από μελλοντική αύξηση του πληθωρισμού.

η) Η χρηματοδοτική μίσθωση, επίσης, προστατεύει τον μισθωτή από την απαξίωση των παγίων στοιχείων που σταδιακά με την πάροδο του χρόνου μειώνεται η αξία τους (όπως π.χ. μηχανολογικός εξοπλισμός).

Συμφέρει, συνεπώς, στον μισθωτή να έχει στην ιδιοκτησία του περιουσιακά στοιχεία που με την πάροδο του χρόνου αυξάνεται η αξία τους (όπως π.χ. οικόπεδα, κτίρια) και να μισθώνει μέσω χρηματοδοτικής μίσθωσης αυτά που απαξιώνονται.

θ) Η διαδικασία απόκτησης του εξοπλισμού μέσω Leasing είναι απλούστερη, ταχύτερη και λιγότερο δαπανηρή από τη διαδικασία του μακροπρόθεσμου δανεισμού. Δεν χρειάζονται, στις περισσότερες περιπτώσεις, πρόσθετες εξασφαλίσεις (όπως προσημειώσεις, υποθήκες κλπ.), ενώ εφαρμόζονται μειωμένα «δικαιώματα», όταν αυτό χρειαστεί.

Οι συμβάσεις του Leasing απαλλάσσονται από τις γνωστές επιβαρύνσεις των δανειακών συμβάσεων, όπως χαρτόσημο κλπ.

ι) Ο μισθωτής απολαμβάνει ορισμένες φορολογικές απαλλαγές και οφέλη από αναπτυξιακούς νόμους. Συγκεκριμένα, τα μισθώματα εκπίπτουν εξολοκλήρου από τα έσοδα του μισθωτή εξασφαλίζοντας έτσι μια αυξημένη φορολογική ωφέλεια σε σύγκριση π.χ. με την τοκοχρεολυτική δόση του μακροπρόθεσμου δανεισμού, όπου μόνο ο τόκος εκπίπτει.

Επίσης τα πλεονεκτήματα-κίνητρα που έχει εξασφαλίσει ο επενδυτής μέσω του Ν. 1892/90 δεν θίγονται από την πραγματοποίηση της επένδυσης μέσω Leasing.

κ) Ορισμένα οφέλη-πλεονεκτήματα που έχουν θεσπιστεί υπέρ του θεσμού του Leasing συνήθως μετακυλίνουνται υπέρ του μισθωτή.

λ) Ενίσχυση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων για να πραγματοποιήσουν παραγωγικές επενδύσεις και εκσυγχρονισμό.

Η χρηματοδοτική μίσθωση μπορεί να χρησιμοποιηθεί για πάγια στοιχεία σχετικά μικρής αξίας, όπου η προσφυγή στον δανεισμό είναι ανέφικτη ή ασύμφορη.

Οι τράπεζες, συνήθως, είναι απρόθυμες να χορηγούν μικρά δάνεια για μικρές εγκαταστάσεις, γιατί η επεξεργασία ενός τέτοιου δανείου και γενικά η διαδικασία του ελέγχου τίτλων και εγγραφής υποθήκης ή προσημειώσεων απαιτεί πολύ χρόνο και υψηλό κόστος.

Συνεπώς, η χρηματοδοτική μίσθωση ταιριάζει απόλυτα στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις που αποτελούν την πλειονότητα των επιχειρήσεων στην Ελλάδα και έχουν ανάγκη εκσυγχρονισμού και επέκταση των παραγωγικών εγκαταστάσεών τους.

μ) Από την πλευρά των κατασκευαστών κεφαλαιουχικού εξοπλισμού που είναι δεκτικός σε μίσθωση, δίνεται η δυνατότητα μέσω Leasing, αντί να πουλούν «με πίστωση» τα προϊόντα τους και ως εκ τούτου να καταφεύγουν σε δανεισμό σημαντικών ποσών για κεφάλαιο κίνησης, να πουλούν «μετρητοίς», αποφεύγοντας έτσι, σημαντικά χρηματοοικονομικά έξοδα.

2.2.3.2. Πλεονεκτήματα της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης για την Εθνική Οικονομία

Ο σημαντικός αυτός θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης επιφέρει αρκετά πλεονεκτήματα και στην εθνική οικονομία. Τρία από τα οποία είναι τα εξής:

α) Ο χρηματοδοτικός μηχανισμός της χώρας έχει τη δυνατότητα να αναπτύσσεται και να συμπληρώνεται ακόμη περισσότερο με ένα καινούριο, πλήρως εξειδικευμένο χρηματοδοτικό θεσμό.

β) Η χρηματοδοτική μίσθωση υποβοηθά τις επενδύσεις και τον εκσυγχρονισμό της παραγωγικής δομής των επιχειρήσεων και ιδιαίτερα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων που αποτελούν (όπως θα αναφέρουμε σε επόμενο κεφάλαιο) την πλειονότητα των επιχειρήσεων στη χώρα μας.

γ) Μέσω της χρηματοδότησης αυτής αυξάνεται η παραγωγικότητα και γενικότερα η διεθνής ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων.

2.2.3.3. Μειονεκτήματα της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης¹⁵

Τα κυριότερα μειονεκτήματα της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης είναι τα εξής:

α) Το υψηλό ονομαστικό κόστος της χρηματοδότησης μέσω Leasing συγκριτικά με τις άλλες μορφές χρηματοδότησης.

Οι εταιρείες Leasing, όμως, υποστηρίζουν ότι, αν στο ονομαστικό επιτόκιο του Τραπεζικού δανεισμού προστεθούν το κόστος της ασφάλειας, οι προμήθειες, το κόστος των εγγυήσεων (υποθήκες, χαρτόσημα, έρευνα τίτλων κλπ.) και παράλληλα, ληφθούν υπ' όψη οι διαφορές φοροαπαλλαγές της χρηματοδότησης μέσω Leasing, τότε μια σύγκριση θα δείξει ότι το κόστος της χρηματοδότησης μέσω Leasing είναι χαμηλότερο του κόστους Τραπεζικού δανεισμού.

β) Σε πολλές περιπτώσεις, οι εταιρείες Leasing με τη διατήρηση της νομικής κυριότητας του εξοπλισμού και για την παρακολούθηση της τύχης του παρεμβαίνουν σε οικονομικά και διαχειριστικά θέματα της μισθώτριας εταιρείας.

γ) Ο μισθωτής χάνει την υπολειμματική αξία του εξοπλισμού, γιατί όταν λήξει η σύμβαση πρέπει να επιτρέψει τον εξοπλισμό ή να κάνει νέες διαπραγματεύσεις. Η χρηματοδοτική μίσθωση λόγω του σχετικά υψηλού κόστους είναι κατάλληλη για μεσομακροπρόθεσμες και όχι βραχυπρόθεσμες χρηματοδοτήσεις.

δ) Όταν ένα μεγάλο μέρος του εξοπλισμού της μισθώτριας επιχείρησης στηρίζεται στη χρηματοδοτική μίσθωση τότε, παρά την βελτίωση του δείκτη «δανειακής επιβάρυνσης» (σχέση ιδίων προς ξένα κεφάλαια), μπορεί να εκδηλωθεί δισταγμός εκ μέρους των τραπεζών για χρηματοδότηση της επιχείρησης και επιπλέον ο εξοπλισμός αυτός δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί για εμπράγματα ασφάλεια σε περίπτωση δανεισμού.

Γενικά μπορούμε να πούμε ότι, τα πλεονεκτήματα του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης αντισταθμίζουν τα μειονεκτήματα τόσο σε επίπεδο επιχειρήσεων όσο και σε επίπεδο εθνικής οικονομίας, Συνεπώς, η χρηματοδοτική μίσθωση είναι μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης και καλύπτει χρηματοδοτικές ανάγκες εκεί που δεν μπορεί να καλύψει ο παραδοσιακός δανεισμός.

¹⁵ ΠΗΓΗ: Δρ. Π. Α. Κιόχος – Δρ. Γ. Δ. Παπανικολάου, «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Εκδ. Ελληνικά Γράμματα, 1997, σελ. 389

2.2.4. Σύγκριση Δανείων και Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Γενικότερα, οι όροι της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι τέτοιοι ώστε μπορούμε να πούμε ότι την εξισώνουν με μακροπρόθεσμο δάνειο το οποίο χορηγείται για την αγορά παγίου. Ο εκμισθωτής αξιολογεί τον πιστωτικό κίνδυνο που εμπεριέχει η σύμβαση του αντικειμένου με τον μισθωτή με κριτήρια ανάλογα του δανεισμού.

Η χρηματοδοτική μίσθωση και ο μακροπρόθεσμος δανεισμός αποτελούν ουσιαστικά δύο εναλλακτικές μεθόδους χρηματοδότησης. Για να καταφέρουμε να διαλέξουμε μία από τις δύο μεθόδους και να επιλέξουμε την πιο συμφέρουσα για την επιχείρηση πρέπει να λάβουμε υπόψη μας τα παρακάτω:

- Τη φορολογική αντιμετώπιση, όπως κάθε φορά καθορίζεται από τις φορολογικές αρχές. Ο εκμισθωτής συνήθως απολαμβάνει τις φορολογικές ελαφρύνσεις που σχετίζονται με το πάγιο (αποσβέσεις)
- Τη μέθοδο απόσβεσης.
- Την αντιμετώπιση του μισθώματος ως εξόδου του μισθωτή και της καταχώρισή του στα αποτελέσματα χρήσεως.
- Τον έλεγχο της κυριότητας του παγίου. Στη χρηματοδοτική μίσθωση η κυριότητα του παγίου αποκτάται από το μισθωτή με την πληρωμή κάποιου ποσού στο τέλος της μίσθωσης, ενώ στην αγορά με δανεισμό η κυριότητα περνάει άμεσα στον αγοραστή.
- Το γεγονός ότι τα μισθώματα στην περίπτωση της χρηματοδοτικής μίσθωσης καταβάλλονται στην αρχή της περιόδου που καλύπτουν. Αντίθετα, στην περίπτωση του δανείου οι τόκοι καταβάλλονται στο τέλος της περιόδου, ενώ συνήθως υπάρχει και περίοδος χάριτος.

Επίσης είναι χρήσιμο να συνυπολογίζονται τα ακόλουθα:

- Η χρηματοδοτική μίσθωση βελτιώνει την κεφαλαιακή διάρθρωση της επιχείρησης.
- Τα πάγια στην περίπτωση της χρηματοδοτικής μίσθωσης παρακολουθούνται σε λογαριασμούς τάξεως (Βάσει του Ελληνικού Γενικού Λογιστικού Σχεδίου).
- Η κερδοφορία της επιχείρησης.

- Στην περίπτωση του δανείου οι χρεωστικοί τόκοι αποτελούν έξοδο, όχι όμως και το επιστρεφόμενο κεφάλαιο.¹⁶

Ουσιαστικά, η σύγκριση των δύο αυτών εναλλακτικών μορφών απόκτησης ενός παγίου, στηρίζεται στις ταμειακές εκροές που προκύπτουν βάσει των παραπάνω δεδομένων για την κάθε μορφή χρηματοδότησης και στο κόστος ευκαιρίας των κεφαλαίων.

2.2.4.1 Το Leasing στην Ελλάδα

Εφόσον οι εταιρείες Leasing είναι πολύ διαδεδομένες στη χώρα μας και συμβάλλουν σε ένα πολύ μεγάλο βαθμό στην οικονομία της Ελλάδας, είναι απαραίτητο να παραθέσουμε ενδεικτικά κάποιες από αυτές. Ο ΠΙΝΑΚΑΣ 2 που ακολουθεί στην παρακείμενη σελίδα εμπεριέχει δέκα (10) εταιρείες Leasing που έχουν δράση στη χώρα μας, τοποθετημένες με τη χρονολογική σειρά.

Ο ΠΙΝΑΚΑΣ 2 επίσης μας δείχνει και το ποσοστό συμμετοχής των Τραπεζών σε αυτά τα προγράμματα των εταιριών. Όπως διαπιστώνεται και παρακάτω κάποιες από αυτές τις εταιρίες είναι εξολοκλήρου θυγατρικές των Τραπεζών, με 0% συμμετοχής άλλων εταιριών ή απλά μικρού ποσοστού.

Είναι σημαντικό να γνωρίζουμε ότι η Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing) στη χώρα μας χρησιμοποιήθηκε περισσότερο από τις σχετικά μεγάλες παρά από τις μικρές επιχειρήσεις.

Ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης βρίσκεται σε δυναμική ανάπτυξη και οι προοπτικές της είναι ευοίωνες για τη χώρα μας.

¹⁶ Σημειώνεται ότι πολλά από τα ανωτέρω αναφερόμενα αντιμετωπίζονται διαφορετικά με την εφαρμογή των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων (ΔΛΠ). Για παράδειγμα, τα πάγια και το κόστος τους και στην περίπτωση του Leasing παρακολουθούνται σε λογαριασμούς του ισολογισμού (ουσίας).

Οι εταιρείες Leasing στη χώρα μας με τη χρονολογική σειρά είναι οι εξής:

ΕΠΩΝΥΜΙΑ	ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΡΑΠΕΖΩΝ	ΧΡΟΝΟΛΟΓΙΑ ΙΔΡΥΣΗΣ
1. ALPHA LEASING	Άλφα Τράπεζα Πειραιώς 50% Λοιποί μέτοχοι 50%	Αύγουστος 1981
2. ETBA LEASING	Κύριος μέτοχος η ETBA	1987
3. CITI LEASING	Εξ ολοκλήρου θυγατρική της CITI BANK	Σεπτέμβριος 1987
4. ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING	Λειτουργήσε σαν Joint-venture (Κοινοπραξία) της BANQUE NATIONAL DE PARIS και της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ από το 1990 μέχρι το 1993. Σήμερα η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ κατέχει το 100% των μετόχων	Μάρτιος 1990
5. ΕΘΝΙΚΗ LEASING	ΕΤΕ 50% CREDIT LYONNAIS 50% (Είναι μέλος ενός δικτύου 26 Εταιρειών Leasing, οι οποίες είναι διασπαρμένες στις κύριες χρηματοπιστωτικές αγορές Ευρώπης, ΗΠΑ και Ασίας)	Δεκέμβριος 1990
6. ATE LEASING	ATE 100%	Απρίλιος 1991
7. ERGO LEASING	Βασικός μέτοχος είναι η Τράπεζα Εργασίας	Ιούνιος 1991
8. ABN-AMBRO LEASING	ABN-AMBRO BANK	1991
9. ΠΕΙΡΑΙΩΣ LEASING	Κύριος μέτοχος είναι η Τράπεζα Πειραιώς	Ιανουάριος 1993
10. ΙΟΝΙΚΗ LEASING	Ιονική Τράπεζα 100%	Ιούνιος 1993



ΠΙΝΑΚΑΣ 2

2.3. FACTORING (ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ)

2.3.1. Εισαγωγή

Το Factoring (ή Πρακτορεία Επιχειρηματικών Απαιτήσεων) είναι μια μορφή σύγχρονης χρηματοδότησης που απευθύνεται κατά κύριο λόγο στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Θεωρείται ένα αρκετά σύνθετο, ευέλικτο και υψηλής τεχνολογίας χρηματοπιστωτικό εργαλείο του εμπορίου και της επιχειρηματικότητας.

Ένας ολοκληρωμένος ορισμός που θα μπορούσε να δοθεί για το Factoring «full service factoring» είναι ο εξής: Το Factoring είναι μια συμβατική σχέση στα πλαίσια της οποίας μια εταιρεία Factoring (συνήθως Τράπεζα), που λέγεται διεθνώς factor, αγοράζει το σύνολο ή το μεγαλύτερο μέρος των απαιτήσεων του πελάτη της – πωλητή (factoree), που προέρχονται από των επί πιστώσει εμπορευμάτων ή παροχή υπηρεσιών και προσφέρει σ' αυτόν ορισμένες υπηρεσίες όπως:

- Χορήγηση προκαταβολών
- Κάλυψη πιστωτικού κινδύνου (σε περίπτωση οικονομικής αδυναμίας και αφερεγγυότητας του πελάτη του πωλητή)
- Διαχείριση των εκχωρούμενων απαιτήσεων, δηλαδή έλεγχο φερεγγυότητας αγοραστών, λογιστική παρακολούθηση, είσπραξη απαιτήσεων κλπ.

Από τον ορισμό αυτό προκύπτει ότι το Factoring, σε μία ολοκληρωμένη μορφή του (full service factoring) παρέχει μια δέσμη υπηρεσιών από χρηματοδότηση και ασφάλιση πιστωτικού κινδύνου μέχρι και παροχή υπηρεσιών (λογιστική παρακολούθηση και διαχείριση των απαιτήσεων κλπ.) και καλύπτει, πράγματι, ένα ευρύ φάσμα αναγκών του πελάτη.

“Οι κυριότερες υπηρεσίες που παρέχει το Factoring είναι το εξής:

α) Χρηματοδότηση

Η κυριότερη και συνηθέστερη υπηρεσία του Factoring είναι η χρηματοδότηση, δηλαδή η αντιμετώπιση του προβλήματος ρευστότητας του πελάτη.

Η χρηματοδότηση αυτή, συνήθως, έχει τη μορφή της χορήγησης προκαταβολών του πελάτη-πωλητή (τιμολόγια, συναλλαγματικές, μεταχρονολογούμενες επιταγές, γραμμάτια σε διαταγή) σε ποσοστό, συνήθως, 75% - 90%.

Στην πράξη η διαδικασία της χρηματοδότησης γίνεται ως εξής:

Ο πελάτης-πωλητής (εμπορική ή βιομηχανική εταιρεία) παραδίδει στην εταιρεία Factoring, δηλαδή στη χρηματοδοτούσα Τράπεζα (Factor), σε χρονικά διαστήματα που έχουν συμφωνηθεί (π.χ. κάθε 15 ημέρες) συγκεντρωτικό πίνακα των απαιτήσεων του έναντι τρίτων που προκύπτει από τιμολόγια που εκδόθηκαν.

Η Τράπεζα (Factor) όταν πάρει αυτόν τον πίνακα κάνει ορισμένους ελέγχους και επαληθεύσεις και προσδιορίζει ποια τιμολόγια του πελάτη της (πωλητή) δέχεται και ποια απορρίπτει. Από το συλλογικό ποσό που προκύπτει από τα τιμολόγια που εγκρίθηκαν και δέχεται η Τράπεζα (Factor) να αγοράσει αφαιρείται το κόστος του Factoring και το υπόλοιπο προκαταβάλλεται στον πελάτη της – πωλητή (factoree).

Στο κόστος του factoring περιλαμβάνονται:

1. Ο τόκος των προκαταβολών που δίνει η εταιρεία factoring (factor) στον πελάτη της – πωλητή (factoree) για τις απαιτήσεις του δεύτερου έναντι τρίτων (προμηθευτών του πελάτη), τις οποίες η εταιρεία factoring εισπράζει σε μεταγενέστερο χρόνο.
2. Η προμήθεια της εταιρείας factoring ενοποιείται σ' ένα ποσοστό, στο οποίο συγχωνεύεται ο τόκος και η προμήθεια της εταιρείας factoring και που ενδέχεται να είναι αρκετά υψηλό π.χ. 4% γιατί υπολογίζεται και ο κίνδυνος της τυχόν ζημιάς.

β) Κάλυψη Πιστωτικού Κινδύνου

Η υπηρεσία αυτή συνίσταται στην υποχρέωση του Factor να καταβάλλει ο ίδιος στον προμηθευτή-εκχωρητή την αξία των εκχωρηθέντων τιμολογίων (απαιτήσεων), σε περίπτωση που ο οφειλέτης (πελάτης του προμηθευτή) αδυνατεί να εξοφλήσει την

οφειλή του σε καθορισμένο χρονικό διάστημα που συνήθως κυμαίνεται 90-120 ημέρες μετά τη λήξη της προθεσμίας πληρωμής της απαίτησης.

Όσον αφορά το εύρος της κάλυψης του πιστωτικού κινδύνου που παρέχει ο Factor πρέπει να αναφέρουμε τα εξής: Οι απαιτήσεις που εκχωρούνται πρέπει να μην πάσχουν από κανένα νομικό ελάττωμα. Αυτό σημαίνει ότι δεν καλύπτεται ο κίνδυνος μη πληρωμής από τον οφειλέτη (πελάτη του προμηθευτή) όταν αυτός προβάλλει νόμιμους λόγους μη πληρωμής, λόγω π.χ. κακής ποιότητας των προϊόντων ή σοβαρής καθυστέρησης στην παράδοση των εμπορευμάτων κλπ.

Επίσης ο Factor δεν καλύπτει την μη πληρωμή των απαιτήσεων από τον οφειλέτη, λόγω πολιτικών αναταραχών στη χώρα του οφειλέτη (πολιτικό κίνδυνο)

γ) Διαχείριση Απαιτήσεων

Στη διαχείριση των απαιτήσεων παρέχονται οι παρακάτω υπηρεσίες:

- Λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων
- Διαχείριση των λογαριασμών είσπραξης των απαιτήσεων (τιμολόγια) κλπ.”¹⁷

2.3.1.1. Ιστορική εξέλιξη

Σύμφωνα με πολλούς Έλληνες και ξένους συγγραφείς οι πρώτες μορφές πρακτορείας εμφανίστηκαν κατά τον 15^ο και 16^ο αιώνα.

Οι πρώτες επιχειρήσεις που ασχολήθηκαν με την πρακτορεία δημιουργήθηκαν από τους «del credere» που ήταν συνεργάτες των Άγγλων εξαγωγέων στις παλιές αμερικανικές αποικίες, οι οποίες εγκατέλειψαν τις προσπάθειες είσπραξης των απαιτήσεων από τις πωλήσεις τους. Έτσι, άρχισαν να προσφέρουν εγγυήσεις στις υποχρεώσεις των Αμερικάνων πελατών τους και επιπλέον προέβαιναν και στην εξόφληση προς τους προμηθευτές, οι οποίοι διέθεταν σε αυτούς τα προς είσπραξη τιμολόγια των πελατών τους.

Στη σημερινή της μορφή η πρακτορεία εμφανίστηκε για πρώτη φορά στις ΗΠΑ κατά το τέλος του 19^{ου} αιώνα. Αυτό συνέβηκε γιατί ισχυροποιήθηκαν οι βιομήχανοι εξαιτίας της παραχωρηθείσης βιομηχανικής και οικονομικής ανάπτυξης των ΗΠΑ με αποτέλεσμα να μην χρειάζονται πλέον τις υπηρεσίες των πρακτόρων και να

¹⁷ ΠΗΓΗ: Δρ. Π. Α. Κιόχος – Δρ. Γ. Δ. Παπανικολάου, «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Εκδ. Ελληνικά Γράμματα, 1997, σελ. 367

πραγματοποιούν οι ίδιοι τις δραστηριότητες αυτές. Οι πράκτορες τότε για να μπορέσουν να επιβιώσουν αναγκάστηκαν να προσφέρουν νέες υπηρεσίες που δεν συνέφερε στους βιομηχάνους να τις ασκούν μόνοι τους. Με τον τρόπο αυτό δημιουργήθηκε η σύγχρονη πρακτορεία με την μορφή που την ξέρουμε και σήμερα.

Στις ΗΠΑ ενώ δεν υπήρξε στην αρχή ειδικό νομοθετικό πλαίσιο για την πρακτορεία, ήδη από τη δεκαετία του 1940 έχει δημιουργηθεί ειδικός νόμος ο οποίος και εφαρμόζεται στις περισσότερες πολιτείες. Σήμερα στη χώρα αυτή υπάρχουν πάνω από 15 μεγάλες επιχειρήσεις που ασχολούνται με δραστηριότητες πρακτορείας, οι οποίες μάλιστα πραγματοποιούν κάθε χρόνο ένα κύκλο εργασιών πολλών αξίας πολλών δισεκατομμυρίων δολαρίων. Συγκεκριμένα ενώ ο κύκλος εργασιών των εταιρειών πρακτορείας στις ΗΠΑ το 1994 ανήρχετο περίπου 53 δις δολάρια, το 1998 έφθασε τα 75,5 δις δολάρια. Μετά τη διακήρυξη ανεξαρτησίας τους, οι Αμερικανοί επέβαλαν ένα δασμολόγιο¹⁸ στις ευρωπαϊκές εισαγωγές για να τονώσουν την εθνική τους βιομηχανία. Κάτω από το καθεστώς αυτό οι πράκτορες βρήκαν μια ήδη διαμορφωμένη ζήτηση για τις υπηρεσίες τους. Η πρακτορεία στη χώρα αυτή έχει αναπτυχθεί εξαιρετικά γεγονός που οφείλεται κατά ένα μεγάλο μέρος στη συμμετοχή των Τραπεζών. Πράγματι οι Τράπεζες έχουν έντονη συμμετοχή σε αυτή τη λειτουργία της πρακτορείας από τα μέσα της δεκαετίας του 1960, όταν η υπηρεσία που ήταν αρμόδια της Κεντρικής Τράπεζας καθόρισε ότι η πρακτορεία αποτελούσε μια νόμιμη Τραπεζική δραστηριότητα. Η γρήγορη ανάπτυξη της πρακτορείας στην Αμερική και ιδιαίτερα στην αρχή της, στις υφαντουργίες, συνέβαλε στη διαμόρφωση τμημάτων πιστώσεων για τους πράκτορες. Το τμήμα των πιστώσεων βασικά χωρίστηκε σε δύο τομείς, εκείνον του χονδρικού εμπορίου που αναφέρεται στις πιστώσεις σε βιομηχανίες, και του λιανικού εμπορίου που αναφέρεται στις πιστώσεις που είχε σε πολυκαταστήματα, σε αλυσίδες καταστημάτων καθώς επίσης και σε μεμονωμένα καταστήματα. Πολλές Τράπεζες έχουν εντυφήσει στην αγορά της εμπορικής πρακτορείας και καλύπτουν ποσοστό πάνω από το μισό του συνολικού όγκου της πρακτορείας στις ΗΠΑ. Ενδεικτικά ο κύκλος εργασιών που της πρακτορείας που δραστηριοποιείται παγκοσμίως για το 1998 έφθασε τα 630 δις δολάρια στις ΗΠΑ σε σύγκριση με το 1984 που ήταν μόλις 70 δις δολάρια. Εξάλλου

¹⁸ Ο **Δασμός** είναι ειδικός κρατικός φόρος, έμμεσος, που επιβάλλεται στα διάφορα εμπορεύματα κατά την εισαγωγή ή εξαγωγή τους. Συνεπώς ο δασμός διακρίνεται σε εισαγωγικό και σε εξαγωγικό δασμό. Ο Εισαγωγικός δασμός επιβάλλεται από μία χώρα στα εμπορεύματα που εισάγονται από άλλη χώρα ή συνασπισμό χωρών (όπως π.χ. Ε.Ε.), ενώ ο εξαγωγικός δασμός επιβάλλεται από μια χώρα στα εξαγόμενα προϊόντα της, είτε προς άλλη ή άλλες χώρες. (ΠΗΓΗ: WIKIPEDIA)

παγκοσμίως το 1998 λειτουργούσαν περισσότερες από 700 τέτοιου είδους εταιρείες πρακτορείας των οποίων οι εργασίες κατά το 94% αφορούσαν την εγχώρια πρακτορεία και μόνο κατά 6% είχαν διευρυνθεί στη διεθνή πρακτορεία.

Οι πρώτες αμερικανικές Τράπεζες που ασχολήθηκαν στη δεκαετία του 1960 με την πρακτορεία ήταν η Bank of America, η First National Bank of Boston και η First Pennsylvania Banking η οποία με την Trust Company εγκατέστησαν τη δική τους μονάδα πρακτορείας ενώ στα επόμενα χρόνια ακολούθησαν πολλές άλλες.

Στην Ευρώπη και συγκεκριμένα πρώτα στις Σκανδιναβικές χώρες και κατόπιν στη Μεγάλη Βρετανία, η πρακτορεία με τη σύγχρονη μορφή της πρωτοεμφανίστηκε περίπου στην ίδια περίοδο, δηλαδή γύρω στο 1960 και έγινε ευρέως γνωστή σαν μια χρηματοοικονομική υπηρεσία για τις επιχειρήσεις που δεν ήταν σε θέση να αποκτήσουν χρηματοοικονομικές διευκολύνσεις από τις Τράπεζές τους. Ενδεικτικά στη Μεγάλη Βρετανία πραγματοποιήθηκαν το 1978 εργασίες κύκλου της τάξεως των 1.335 εκατ. λιρών, εμφανίζοντας μάλιστα μια αύξηση 38% από την προηγούμενη χρονιά. Εξάλλου το Association of British Factors ανέφερε ότι ο αριθμός των επιχειρήσεων που χρησιμοποίησαν το 1978 την πρακτορεία ήταν 30% μεγαλύτερος σε σύγκριση με την προηγούμενη χρονιά και ότι παρατηρήθηκε ,εκείνο το έτος, η μεγαλύτερη αύξηση από τότε που εφαρμόστηκε η πρακτορεία στη Μεγάλη Βρετανία. Η ικανοποιητική αύξηση της ζήτησεως των υπηρεσιών της πρακτορείας τα επόμενα χρόνια ήταν το εξίσου σημαντική με αποτέλεσμα σήμερα η Μεγάλη Βρετανία να αποτελεί την μεγαλύτερη παγκόσμια αγορά πρακτορείας, με κύκλο εργασιών περίπου 99 δις δολάρια, ενώ στη δεύτερη θέση βρίσκεται η Ιταλία με κύκλο εργασιών περίπου 89 δις δολάρια εξ αιτίας κυρίως των θυγατρικών εταιρειών factoring που ίδρυσαν τα μεγάλα βιομηχανικά συγκροτήματα της Fiat, της Pirelli, της Benetton κλπ. Στη Δυτική Γερμανία η πρακτορεία εμφανίστηκε το 1958 από τη Mittelrheinische Kreditbank Dr.Horbach&Co Mainz. Σήμερα υπάρχουν στη Γερμανία περισσότερες από δέκα επιχειρήσεις που ασχολούνται ενεργά με την πρακτορεία.

Η έννοια της πρακτορείας ήταν σχεδόν άγνωστη στην ελληνική πραγματικότητα μέχρι και το πέρας της προηγούμενης δεκαετίας αν και ήταν γνωστές στη νομοθεσία μας οι έννοιες της εκχώρησης και της αναδοχής χρέους.

Επομένως , σύμφωνα με την ισχύουσα στην Ελλάδα νομοθεσία οι εργασίες πρακτορείας μπορούν να διεκπεραιωθούν μόνο από τράπεζες που λειτουργούν πλήρως νόμιμα στην Ελλάδα και ανώνυμες εταιρείες που έχουν σαν αυτοτελή και μοναδικό σκοπό τους την πρακτορεία και ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο το μισό που

από αυτό που απαιτείται βάση νόμου για τη σύσταση τράπεζας. Οι μετοχές των εταιρειών αυτών είναι ονομαστικές και η λειτουργία τους υπόκειται στον συνεχή έλεγχο της Τράπεζας της Ελλάδος. Οι εταιρείες πρακτορείας μπορούν να διενεργήσουν τόσο εγχώρια όσο και διεθνή πρακτορεία, ανεξαρτήτως της έδρας τους. Οι συμβάσεις πρακτορείας καταρτίζονται εγγράφως και είναι δυνατόν να αφορούν και απαιτήσεις που δεν πραγματοποιήθηκαν κατά το χρόνο σύναψής τους. Εξ άλλου τα συνολικά έσοδα των εταιριών πρακτορείας υπάγονται στο καθεστώς του ΦΠΑ και οι συμβάσεις πρακτορείας δεν υπάγονται σε ειδικό φόρο τραπεζικών εργασιών έστω και αν πραγματοποιούνται από Τράπεζες, στοιχείο που ακόμη αποδεικνύει ότι η πρακτορεία δεν αποτελεί τραπεζική εργασία. Ακόμη και οι εταιρείες πρακτορείας δεν επιτρέπεται να προεξοφλούν σε ένα συγκεκριμένο προμηθευτή απαιτήσεις που υπερβαίνουν το 25% των ιδίων κεφαλαίου της εταιρείας τους.

Η πρακτορεία ξεκίνησε αρχικά από τις υφαντουργικές βιομηχανίες ως αποτέλεσμα της μεγάλης πιστωτικής περιόδου που ζητείτο από τους αγοραστές των υφαντουργικών προϊόντων. Η εποχιακή φύση των πωλήσεων των ενδυμάτων και των άλλων υφαντουργικών προϊόντων απαιτεί αντίστοιχες βιομηχανίες να παράγουν σε μεγάλες ποσότητες πολύ πριν από την περίοδο των πωλήσεων. Έτσι οι παραγωγοί υφαντουργικών προϊόντων στέλνουν συνήθως τα εμπορεύματα στους αγοραστές τους μόλις τα παράγουν, αλλά δεν απαιτούν πληρωμή πριν αρχίσει η περίοδος των πωλήσεων τους. Με τον τρόπο αυτό κρατάνε αρκετά υψηλά επίπεδα απαιτήσεων και προσφεύγουν στον πράκτορα ώστε να λάβουν το απαιτούμενο κεφάλαιο κίνησης.

Αν και οι περισσότεροι από τους λογαριασμούς απαιτήσεων που αγοράζουν οι ελληνικές επιχειρήσεις πρακτορείας είναι από υφαντουργικές επιχειρήσεις, τα τελευταία χρόνια την πρακτορεία των απαιτήσεων εκμεταλλεύεται μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων, όπως είναι π.χ. οι επιχειρήσεις εμπορίας μετάλλων, επίπλων γραφείου, χάρτου κ.τ.λ.

2.3.2. Βασικά χαρακτηριστικά και είδη Factoring

2.3.2.1. Βασικά χαρακτηριστικά του Factoring

“Τα βασικά στοιχεία του χρηματοπιστωτικού αυτού εργαλείου που το διαφοροποιούν από τις γνωστές παρεμφερείς τραπεζικές εργασίες (προεξόφληση και είσπραξη συναλλαγματικών, φορτωτικών κλπ.) είναι οι εξής:

α) Ο πελάτης εκχωρεί στην εταιρεία Factoring, κατά κανόνα, το σύνολο των απαιτήσεων ή ένα αυστηρά οριοθετημένο μέρος αυτών.

β) Το Factoring αποτελεί μια δέσμη υπηρεσιών που καλύπτει ένα ευρύ φάσμα αναγκών του πελάτη.

Ο πελάτης όμως, όπως θα δούμε παρακάτω, έχει την ευχέρεια να επιλέξει εκείνες τις υπηρεσίες που ανταποκρίνονται στις ειδικότερες ανάγκες του.

γ) Στην περίπτωση του γνήσιου Factoring, ο Factor αναλαμβάνει μέσα σε ορισμένα όρια και ορισμένες προϋποθέσεις, το λεγόμενο πιστωτικό κίνδυνο. Δηλαδή εάν ο οφειλέτης (αγοραστής του εμπορεύματος ή της υπηρεσίας) δεν είναι σε θέση να εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του, ο Factor δεν ζητεί από τον πελάτη του- πωλητή την επιστροφή της προκαταβολής που τυχόν έχει χορηγήσει σ’ αυτόν, αλλά παραιτείται του δικαιώματος, αναγωγής κατ’ αυτού (χρηματοδότηση χωρίς δικαίωμα αναγωγής).”

19

2.3.2.2. Είδη Factoring²⁰

Το Factoring λειτουργεί μέσα σ’ ένα ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων, όπως ήδη αναφέραμε παραπάνω, και ανάλογα με το είδος των υπηρεσιών που παρέχονται στον πελάτη, την αναγγελία ή μη της εκχώρησης των απαιτήσεων στον «τρίτο-οφειλέτη» και στον τόπο εγκατάστασης των προμηθευτών (εσωτερικό ή εξωτερικό), διακρίνουμε διάφορα είδη Factoring, τα βασικότερα των οποίων είναι τα εξής:

¹⁹ ΠΗΓΗ: Δρ. Π. Α. Κιόχος – Δρ. Γ. Δ. Παπανικολάου, «Χρήμα – Πίστη – Τράπεζες», Εκδ. Ελληνικά Γράμματα, 1997, σελ. 367-368

²⁰ ΠΗΓΗ: Δρ. Π. Α. Κιόχος – Δρ. Γ. Δ. Παπανικολάου, «Χρήμα – Πίστη – Τράπεζες», Εκδ. Ελληνικά Γράμματα, 1997, σελ. 370-372

α) Πλήρες ή Γνήσιο Factoring (Full Service Factoring ή Old Line Factoring)

Το είδος αυτό περιλαμβάνει όλες τις υπηρεσίες που ήδη αναφέραμε παραπάνω, δηλαδή χρηματοδότηση, ασφάλιση πιστωτικού κινδύνου και διαχείριση.

β) Εγχώριο (Domestic) Factoring

Το εγχώριο Factoring αφορά την εσωτερική αγορά μιας χώρας. Δηλαδή την ανάληψη της ευθύνης της είσπραξης των τιμολογίων που αφορούν τις πωλήσεις προϊόντων ή υπηρεσιών που πραγματοποιούνται στο εσωτερικό μιας χώρας. Εκτός από την είσπραξη και προεξόφληση των τιμολογίων μπορεί να γίνει και χρηματοδότηση, λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων, διαχείριση των χρηματοοικονομικών της επιχείρησης, μηχανογράφηση, κλπ., ανάλογα με τις ανάγκες και την επιλογή των συγκεκριμένων υπηρεσιών από τον πελάτη.

γ) Διεθνές ή Εξαγωγικό (International ή Export) Factoring

Το διεθνές Factoring αφορά κυρίως τον τομέα των εξαγωγών και εισαγωγών (Export και Import Factoring). Δηλαδή, την ανάληψη της ευθύνης της είσπραξης και προεξόφλησης της απαίτησης των τιμολογίων που αφορούν πωλήσεις προϊόντων στο εξωτερικό (εξαγωγές) ή εισαγωγές.

Το διεθνές Factoring μπορεί να καλύπτει και τις άλλες υπηρεσίες, που αναφέραμε παραπάνω, όπως π.χ. την λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων, την οργάνωση των εργασιών του προμηθευτή κ.ά.

δ) Factoring με Δικαίωμα ή χωρίς Δικαίωμα Αναγωγής (with Recourse ή without Recourse) Factoring με Δικαίωμα Αναγωγής

Στην περίπτωση αυτή τον κίνδυνο της μη πληρωμής των τιμολογίων από τον πελάτη του προμηθευτή δεν αναλαμβάνει ο Factor αλλά προμηθευτής-εκχωρητής.

Ο Factor διατηρεί το δικαίωμα να επιστρέψει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή και να εισπράξει από αυτόν τα αντίστοιχα ποσά των απλήρωτων τιμολογίων. Factoring χωρίς Δικαίωμα Αναγωγής

Στην περίπτωση αυτή τον κίνδυνο της μη πληρωμής των τιμολογίων από τον πελάτη του προμηθευτή αναλαμβάνει ο Factor και όχι ο προμηθευτής, οπότε ο Factor δεν έχει δικαίωμα να επιστρέψει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή και να εισπράξει τα αντίστοιχα ποσά.

Συνήθως το Factoring αρχίζει με το «δικαίωμα αναγωγής» (with recourse), που είναι ασφαλές και όταν έχει ολοκληρωθεί ένα ικανοποιητικό δίκτυο πληροφόρησης που επιτρέπει την αξιολόγηση της φερεγγυότητας των πελατών τότε προχωρεί στο «Factoring χωρίς το Δικαίωμα Αναγωγής» (Factoring without Recourse).

ε) Factoring Εμπιστευτικό ή μη Εμπιστευτικό (Disclosed ή Undisclosed Factoring) Εμπιστευτικό (Disclosed) Factoring

Εδώ ο προμηθευτής εκχωρεί τις απαιτήσεις του στον Factor με την συμφωνία ότι η εκχώρηση αυτή να μην γνωστοποιηθεί στον πελάτη (του προμηθευτή). Διατηρείται δηλαδή μυστική. Η συμφωνία αυτή γίνεται συνήθως για να προστατευθεί ο Factor από πελάτες που έχουν υψηλό «ρίσκο».

Μη εμπιστευτικό (Undisclosed) Factoring Στην περίπτωση αυτή, ο πελάτης (του προμηθευτή) γνωρίζει τη συμφωνία που έχει γίνει μεταξύ του προμηθευτή και του Factor. Οι δύο συμβαλλόμενοι ενημερώνουν τον πελάτη τους.

στ) Factoring μόνο για χρηματοδότηση (Bulk Inhouse Factoring)

Η μόνη υπηρεσία που παρέχεται στον πελάτη είναι η χρηματοδότηση μέχρι το ύψος των εισπρακτέων τιμολογίων, χωρίς την ανάληψη από τον Factor του πιστωτικού κινδύνου σε περίπτωση μη πληρωμής των τιμολογίων από τον πελάτη του προμηθευτή. Κατ' ουσία είναι μια μορφή χρηματοδότησης με ενέχυρο τα τιμολόγια που εκχωρήθηκαν για είσπραξη.

ζ) Factoring χωρίς χρηματοδότηση (Maturity Factoring)

Στην περίπτωση αυτή, παρέχονται όλες οι υπηρεσίες από την χρηματοδότηση. Ο πελάτης που επιλέγει αυτό το είδος Factoring ενδιαφέρεται κυρίως για την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου και την ανάληψη της διαχείρισης των απαιτήσεων από τον Factor π.χ., είσπραξη τιμολογίων, λογιστική παρακολούθηση κλπ.

2.3.3. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα Factoring

2.3.3.1. Πλεονεκτήματα για τον προμηθευτή-Εκχωρητή (Factoree)

α) Το Factoring αποτελεί μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης που διευρύνει την πιστοληπτική ικανότητα του εκχωρητή-προμηθευτή.

β) Ενισχύει χρηματοδοτικά και διευκολύνει την ρευστότητα των μικρομεσαίων και εξαγωγικών επιχειρήσεων και συμβάλλει στην αύξηση των πωλήσεων και συνεπώς και των κερδών τους.²¹

²¹ ΠΗΓΗ: Δρ. Π. Α. Κιόχος – Δρ. Γ. Δ. Παπανικολάου, «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Εκδ. Ελληνικά Γράμματα, 1997, σελ. 373-374

γ) Παρέχει ασφαλιστική κάλυψη των απαιτήσεων. Με την ανάθεση των εισπράξεων των απαιτήσεων στην εταιρεία Factoring , ο προμηθευτής-εκχωρητής απαλλάσσεται από τον κίνδυνο της αφερεγγυότητας των πελατών του και περιορίζει τις προβλέψεις για επισφαλείς απαιτήσεις.

δ) Συμβάλλει στην ορθολογικότερη χρηματοοικονομική διαχείριση των επιχειρήσεων που δεν διαθέτουν οργανωμένα λογιστήρια και νομικά τμήματα.

ε) Παρέχει καλύτερο δίκτυο πληροφόρησης και είναι συνεπώς ευκολότερο να ελέγχεται ο πελάτης του προμηθευτή (και σε συνεργασία με τους άλλους Factors) και να αξιολογείται η φερεγγυότητα του.

στ) Χρηματοδοτεί με βάση την ποιότητα των προϊόντων που ικανοποιούν τους πελάτες και όχι με την οικονομική επιφάνεια της εταιρείας. Αυτό βοηθάει μια εταιρεία με καλής ποιότητας προϊόντα αλλά με χρηματοδοτικά προβλήματα να ενισχύονται με το Factoring.²²

ζ) Περιορίζει τον συναλλαγματικό κίνδυνο στην περίπτωση του εξαγωγικού Factoring. Η χρηματοδότηση γίνεται σε δραχμές και ανέρχεται συνήθως στο 80% της απαίτησης, με συνέπεια ο συναλλαγματικός κίνδυνος του εξαγωγέα να περιορίζεται στο υπόλοιπο 20% της απαίτησης.

2.3.3.2. Μειονεκτήματα για τον προμηθευτή-Εκχωρητή²³

Ως μειονέκτημα σε γενικές γραμμές, για τον προμηθευτή, θα μπορούσε να αναφερθεί η περίπτωση που τα εισπρακτέα τιμολόγια είναι πολλά και μικρής αξίας, οπότε το διαχειριστικό κόστος αυξάνεται κάνοντας το Factoring απρόσφορο και δαπανηρό.

²² ΠΗΓΗ: Δρ. Π. Α. Κιόχος – Δρ. Γ. Δ. Παπανικολάου, «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Εκδ. Ελληνικά Γράμματα, 1997, σελ. 372-373

²³ ΠΗΓΗ: Δρ. Π. Α. Κιόχος – Δρ. Γ. Δ. Παπανικολάου, «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Εκδ. Ελληνικά Γράμματα, 1997, σελ. 373

2.3.3.3. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του Factoring για την εταιρεία Factoring (Factor)

α) Πλεονεκτήματα:

- Αύξηση του πελατειακού της χώρου, βελτίωση των συναλλαγών της και γενικότερα αύξηση του κύκλου εργασιών της.
- Υψηλή απόδοση των κεφαλαίων της που χρησιμοποιούνται στο Factoring.

β) Μειονεκτήματα:

Το βασικό μειονέκτημα είναι ο κίνδυνος ζημιάς από την τυχόν μη είσπραξη των απαιτήσεων του προμηθευτή-εκχωρητή.

2.3.3.4. Οφέλη για την Εθνική Οικονομία από την Εφαρμογή του Θεσμού Factoring

Τα κυριότερα οφέλη για την εθνική οικονομία από την εφαρμογή του θεσμού Factoring είναι τα εξής:

- α) Συμβάλλει αποφασιστικά στην επέκταση των πωλήσεων, την ορθολογικοποίηση και εξυγίανση του χαρτοφυλακίου των απαιτήσεων και γενικότερα στην βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων και ιδιαίτερα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, που αποτελούν τον μοχλό της οικονομικής ανάπτυξης της χώρας μας.
- β) Την ενίσχυση των εξαγωγών που στη συνέχεια συμβάλλει στην αύξηση της παραγωγής, απασχόλησης κλπ.
- γ) Στην έγκαιρη είσπραξη του συναλλάγματος από τις εξαγωγές και στην βελτίωση του εμπορικού ισοζυγίου και γενικότερα του ισοζυγίου εξωτερικών πληρωμών.

2.3.4. Το Factoring στην Ελλάδα

Το Factoring με τη σύγχρονη μορφή του εφαρμόζεται στις ΗΠΑ ήδη πριν από τη δεκαετία του 1950, οπότε και εισήχθη στην Ευρώπη, όπου πολύ γρήγορα γνώρισε μεγάλη ανάπτυξη.

Στην Ελλάδα για πρώτη φορά ο θεσμός του Factoring εισήχθηκε το 1990, με τον Ν. 1905/1990. («Σύμβαση πρακτορείας Επιχειρηματικών Απαιτήσεων», όπως αποδόθηκε τελικά, κατά τρόπο περιγραφικό, ο όρος «Factoring» στην Ελληνική).

Με την ψήφιση του Ν. 1905/1990 καθιερώνονται, συνεπώς, και στη χώρα μας οι σύγχρονοι χρηματοδοτικοί θεσμοί του Factoring και Forfaiting (που θα αναπτύξουμε παρακάτω).

Οι δραστηριότητες αυτές μπορεί να ασκηθούν μόνο από Τράπεζες και Ανώνυμες Εταιρείες που έχουν ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο το ¼ (25%) του απαιτούμενου για την ίδρυση τραπεζικής εταιρείας και πρέπει να καταβληθεί σε μετρητά (Νόμος 2232/1994 που τροποποίησε τον Ν. 1905/1990, ο οποίος προέβλεπε ότι το κεφάλαιο των παραπάνω εταιρειών δεν μπορεί να είναι μικρότερο από το 50% του κεφαλαίου που κατ' ελάχιστον απαιτείται για τη σύσταση Ανώνυμης Τραπεζικής Εταιρείας).

Ο θεσμός του Factoring στην Ελλάδα βελτιώθηκε περαιτέρω με τον Ν. 2367/1995 «Νέοι Χρηματοπιστωτικοί θεσμοί και άλλες Διατάξεις».

Συγκεκριμένα:²⁴

Στο άρθρο 1 του Ν. 1905 διευκρινίσθηκε ότι οι συμβάσεις Factoring αφορούν και σε απαιτήσεις που προέρχονται από κάθε μορφής διασυνοριακή άσκηση επιχειρηματικής δράσης και όχι μόνο από εισαγωγές ή και εξαγωγές προϊόντων, όπως άφηνε να εννοηθεί η αρχική διάταξη.

Οι μετοχές των ανωνύμων εταιρειών Factoring είναι ονομαστικές. Η μεταβίβαση τους για οποιαδήποτε νομική αιτία, με εξαίρεση την κληρονομική διαδοχή και τη γονική παροχή, χωρίς προηγούμενη άδεια της Τράπεζας της Ελλάδος είναι άκυρη, εάν με τη μεταβίβαση ο αποκτών συγκεντρώνει μετοχές που

²⁴ ΠΗΓΗ: Δρ. Π. Α. Κιόχος – Δρ. Γ. Δ. Παπανικολάου, «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Εκδ. Ελληνικά Γράμματα, 1997, σελ. 374-375

αντιπροσωπεύουν ποσοστό μεγαλύτερο του 10% του καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου.

Ο έλεγχος των εταιρειών αυτών διεξάγεται από ορκωτούς ελεγκτές.

2.4. FRANCHISING (ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΙΑ)

2.4.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Το Franchising είναι ένα σύστημα συνεργασίας (μια σύμβαση) μεταξύ δύο επιχειρήσεων, βάσει της οποίας η μια επιχείρηση «δικαιοπάροχος» (franchisor) παραχωρεί στην άλλη, το «δικαιοδόχο» (franchisee), έναντι μιας πάγιας πληρωμής και ποσοστών, το δικαίωμα εκμετάλλευσης του πακέτου franchise, δηλαδή μιας δέσμης δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας που αφορούν: εμπορικά σήματα ή επωνυμίες, διακριτικά γνωρίσματα καταστημάτων, πρότυπα χρήσεως, σχέδια, δικαίωμα αντιγραφής κλπ., με σκοπό την εμπορία συγκεκριμένων τύπων προϊόντων ή υπηρεσιών.

Επίσης, ο δικαιοπάροχος (franchisor), στα πλαίσια της σύμβασης έχει την υποχρέωση να παρέχει την τεχνική υποστήριξη και την τεχνογνωσία του στους τομείς της διοίκησης, εμπορίας, διαφήμισης και γενικότερα σε αντικείμενα του μάρκετινγκ και της χρηματοοικονομικής διαχείρισης.

Ενώ οι κύριες υποχρεώσεις του δικαιοδόχου (franchisee) είναι οι εξής:²⁵

- Να χρηματοδοτεί τις αναγκαίες επενδύσεις
- Να συμμορφώνεται με τους όρους συνεργασίας της σύμβασης και
- Να τηρεί τις οικονομικές του υποχρεώσεις

²⁵ **ΠΗΓΗ:** Δρ. Π. Α. Κιόχος – Δρ. Γ. Δ. Παπανικολάου, «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Εκδ. Ελληνικά Γράμματα, 1997, σελ. 407

2.4.1.1. Προέλευση και ανάπτυξη του Franchising

Στην αρχική του μορφή, το Franchising εμφανίζεται στις ΗΠΑ. Οι πρώτες εταιρείες που οργάνωσαν, στο τέλος του 19ου αιώνα, το δίκτυο διανομής στον τύπο Franchising ήταν οι εταιρείες ,παραγωγής ραπτομηχανών Singer και η πολυεθνική πλέον Coca-Cola.

Τα βήματά τους ακολούθησαν οι εταιρείες αυτοκινήτων και οι επιχειρήσεις εμπορίας πετρελαιοειδών.

Αξιοσημείωτη βοήθεια και ώθηση έδωσαν, μετά το Β' παγκόσμιο πόλεμο, οι συνθήκες που επικράτησαν τότε, δηλαδή, η αυξημένη ανάπτυξη της μαζικής παραγωγής σε συνδυασμό με την σημαντική έλλειψη δικτύων διανομής και των ανάλογων οικονομικών μέσων για τις απαιτούμενες επενδύσεις. Στις ΗΠΑ, παράλληλα, το Franchising εξαπλώθηκε σε όλους τους κλάδους των αυτοκινητοβιομηχανιών (τεχνική συντήρηση, επισκευές, service, συμπληρωματικό εξοπλισμό κλπ.) καθώς και στους κλάδους, ξενοδοχείων, μπουτίκ, διαφήμισης, λογιστικών υπηρεσιών και συμβούλων, τον κλάδο τροφίμων κλπ.

2.4.1.2. Χρηματοδότηση των Δικαιοδόχων μέσω Τραπεζών

Η εξάπλωση του θεσμού του Franchising συναρτάται προς τη χρηματοδότηση των δικαιοδόχων για την γρηγορότερη ανάπτυξη δικτύων Franchising.

“Ο δικαιοδόχος πρέπει, όχι μόνο να μπορεί να εξασφαλίσει επαρκή τραπεζική χρηματοδότηση, αλλά και επιπλέον να βοηθείται και με άλλες υπηρεσίες. Πρέπει να εξασφαλίσει δάνεια για τον απαιτούμενο τεχνικό και τεχνολογικό εξοπλισμό, όπως επίσης και για τις αναγκαίες κτιριακές εγκαταστάσεις.”²⁶

Ως προς τις υπόλοιπες υπηρεσίες, πρέπει να πραγματοποιείται γρήγορη μεταβίβαση δικαιωμάτων από τους δικαιοπαρόχους προς τους δικαιοδόχους μέσω των λογαριασμών που λειτουργούν με ηλεκτρονικά μέσα.

Για τον σκοπό αυτό η Τράπεζα εξετάζει, από τη μία πλευρά τις συνθήκες και τους όρους της σύμβασης Franchising ενώ από την άλλη μεριά την καταλληλότητα του δικαιοδόχου.

²⁶ ΠΗΓΗ: Δρ. Π. Α. Κιόχος – Δρ. Γ. Δ. Παπανικολάου, «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Εκδ. Ελληνικά Γράμματα, 1997, σελ. 410

Για τη μέγιστη διευκόλυνση της χρηματοδότησης του δικαιοδόχου (που ενδιαφέρει τον δικαιοπάροχο για την είσπραξη όσο το δυνατόν υψηλότερων δικαιωμάτων) ενδέχεται να παρέχονται κάποιο ποσό εγγυήσεων από τον δικαιοπάροχο προς την Τράπεζα. Εξάλλου, ο δικαιοπάροχος έχει την υποχρέωση να ενημερώνει την Τράπεζα ως προς την οικονομική συμπεριφορά που παρουσιάζει ο δικαιοδόχος απέναντί του.

2.4.2. Βασικά Χαρακτηριστικά του Franchising

Τα βασικά στοιχεία που συνολικά απαρτίζουν την ιδιαιτερότητα του Franchising και συνιστούν την κύρια διαφορά από τα υπόλοιπα συστήματα οικονομικής συνεργασίας, είναι τα εξής:

- i.** “Ο δικαιοπάροχος (franchisor) προσφέρει άυλο κεφάλαιο, δηλαδή δικαιώματα χρήσεως εμπορικής επωνυμίας και σήματος, τεχνογνωσίας κλπ., ενώ ο δικαιοδόχος (franchisee) συνεισφέρει το υλικό κεφάλαιο και την επιχειρηματική του προσπάθεια, αναλαμβάνοντας και τον σχετικό επενδυτικό κίνδυνο. Και οι δύο πλευρές διατηρούν τη νομική τους αυτοτέλεια, δηλαδή σε κανέναν τύπο franchising δεν δημιουργείται, σαν αποτέλεσμα της σύμπραξης των δύο συμβαλλόμενων, ένα νέο νομικό πρόσωπο.”²⁷
- ii.** Ο δικαιοπάροχος (franchisor) εξασφαλίζει στον δικαιοδόχο (franchisee) την εμπορική, την τεχνική καθώς και την οργανωτική υποστήριξη σε διαρκή βάση καθ’ όλη τη διάρκεια της μεταξύ τους συμφωνίας και όχι σε εφ’ όρου ζωής παραχώρηση τεχνογνωσίας, όπως αυτό συμβαίνει με τις άλλες παρεμφερείς συμβάσεις.
- iii.** “Όλα τα μέλη του δικτύου Franchising εφαρμόζουν ενιαίες μεθόδους εμπορίας, μάρκετινγκ, διαχείρισεως κλπ. Η εμφάνιση επίσης των χώρων και των οχημάτων τους, η διαρρύθμιση, ο εξοπλισμός, η διακόσμηση κλπ. είναι καθορισμένη.”²⁸

²⁷ +²⁸ ΠΗΓΗ: Δρ. Π. Α. Κιόχος – Δρ. Γ. Δ. Παπανικολάου, «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Εκδ. Ελληνικά Γράμματα, 1997, σελ.409-410

Συνεπώς, η εικόνα που παρουσιάζει προς τα έξω το Franchising είναι ενιαία, πράγμα το οποίο συμβάλλει στην ενίσχυση του κύρους και στη δυναμικότητά της.

2.4.3. Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα του Franchising για τον Δικαιοδόχο

Πλεονεκτήματα

- iv.** Σημαντική είναι η εξασφάλιση ενός πλήρως ισχυρού και ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος σε αντίθεση πάντα με τις άλλες ανεξάρτητες επιχειρήσεις του ίδιου κλάδου. Το πλεονέκτημα αυτό αποτελείται στην αξιοποίηση της φήμης, της τεχνογνωσίας, του γοήτρου, των εμπορικών σημάτων, κλπ. του δικαιοπαρόχου.
- v.** “Παροχή εκ μέρους του δικαιοπαρόχου προς τον δικαιοδόχο, σε όλη τη διάρκεια της σύμβασης Franchising, ενεργού υποστήριξης και βοήθεια σε μια σειρά ζωτικής για την λειτουργία μιας επιχείρησης τομείς, όπως είναι π.χ. η εκπαίδευση του ίδιου του δικαιοδόχου και των στελεχών του, η επιλογή τόπου εγκατάστασης, η προμήθεια πρώτων υλών ή ετοιμών προϊόντων, η μεταφορά εμπορευμάτων, διοίκηση του προσωπικού, λογιστικές διαδικασίες κλπ.”²⁹
- vi.** Ελαχιστοποιούνται, ως άμεση συνέπεια των παραπάνω πλεονεκτημάτων, δύο κύρια μειονεκτήματα, του εμπορικού και οικονομικού κινδύνου που αντιμετωπίζει μια νέα επιχείρηση μικρομεσαίου μεγέθους.
- vii.** “Βελτίωση της πιστοληπτικής του ικανότητας, λόγω της συμμετοχής του σε ένα γνωστό εμπορικό όμιλο και επομένως εξασφάλισης των απαιτούμενων πιστώσεων με ευνοϊκούς όρους.”³⁰
- viii.** Τέλος, ως σημαντικό πλεονέκτημα παρουσιάζεται και η δυνατότητα προμήθειας εμπορευμάτων σε καλύτερες τιμές, από εκείνες της αξίας τους μέσω των μαζικών αγορών του δικαιοπαρόχου.

²⁹ +³⁰ ΠΗΓΗ: Δρ. Π. Α. Κιόχος – Δρ. Γ. Δ. Παπανικολάου, «Χρήμα – Πίστη – Τράπεζες», Εκδ. Ελληνικά Γράμματα, 1997, σελ. 411-412

Μειονεκτήματα

Ο δικαιοδόχος:

- ix.** Ο δικαιοδόχος αν και παρουσιάζεται ανεξάρτητος, έχει σε μεγάλο βαθμό εξάρτηση από τον δικαιοπάροχο για την τεχνογνωσία, το κύρος και το όνομα που θα έχει δημιουργήσει εκείνος στην αγορά.
- x.** Επιπλέον ,δεν κατέχει το αποκλειστικό δικαίωμα στην περιοχή που εδρεύει για τα πωλούμενα προϊόντα του ομίλου.
- xi.** Είναι σε πολλές περιπτώσεις υποχρεωμένος να συμμορφώνεται με τους όρους του δικαιοπαρόχου. Με την έννοια αυτή υπάρχουν περιορισμοί που πρέπει να λάβει υπόψη του.
- xii.** Οι συμβάσεις που γίνονται συνήθως προσανατολίζονται στο να προστατεύουν τον δικαιοπαρόχο.

Αναμφισβήτητα τα πλεονεκτήματα υπερβαίνουν λίγο τα μειονεκτήματα και για τα δύο μέρη δηλαδή, τον δικαιοπάροχο και τον δικαιοδόχο.

2.4.4. Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα του FRANSHISING για τον Δικαιοπάροχο

Πλεονεκτήματα

- xiii.** Έχουμε τη δυνατότητα δημιουργία μίας αλυσίδας διανομής με αρκετά περιορισμένο κόστος και χωρίς την δέσμευση των ιδίων κεφαλαίων για την δημιουργία επιχειρηματικών μονάδων και υποκαταστημάτων.
- xiv.** Μία πρόσθετη δυνατότητα για ουσιαστικότερη και σαφώς γρηγορότερη αύξηση του κύκλου εργασιών ,όπως και σημαντική βελτίωση της απόδοσης των ιδίων κεφαλαίων.
- xv.** “Ενίσχυση της φήμης και του κύρους του δικαιοπαρόχου, χάρη στην ταχεία δημιουργία ενός επώνυμου και εκτεταμένου δικτύου διανομής ή προσφοράς υπηρεσιών.” ³¹
- xvi.** Η αξιοποίηση της εμπειρίας που παρέχουν οι δικαιοδόχοι και οι προτάσεις τους για την ανάπτυξη και ενδυνάμωση των πωλήσεων, τη άμεση βελτίωση των χρησιμοποιούμενων μεθόδων κλπ.

³¹ +³² ΠΗΓΗ: Δρ. Π. Α. Κιόχος – Δρ. Γ. Δ. Παπανικολάου, «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Εκδ. Ελληνικά Γράμματα, 1997, σελ. 411

Μειονεκτήματα

- xvii.** Ένα καθόλου ασήμαντο μειονέκτημα, είναι ο κίνδυνος της τυχόν ανώμαλης εξέλιξης σε μια ή περισσότερες επιχειρήσεις ή κρίκους της αλυσίδας , μπορεί ένα και μόνο κατάσταση της αλυσίδας να υπονομεύσει όλο το κύρος του δικαιοπαρόχου.
- xviii.** Σαφώς, ένα σημαντικό πρόβλημα που παρουσιάζεται και έχει και δύσκολη ως αδύνατη επίλυση είναι ότι γίνεται πιο δύσκολο για τον δικαιοπάροχο να ελέγχει τους δικαιοδόχους παρά τα ιδιόκτητα καταστήματα του.
- xix.** “Ο δικαιοπάροχος περιορίζεται στην παροχή οδηγιών προς τους δικαιοδόχους (πέραν των όσων προβλέπονται στη σύμβαση) χωρίς να μπορεί να τις επιβάλει ή να ελέγξει για την εφαρμογή τους.”³²

2.4.5. Το Franchising στην Ελλάδα

Με μία προσπάθεια να αντλήσουμε και να κατανοήσουμε την ιστορική πορεία του Franchising στην Ελλάδα μπορούμε να εντοπίσουμε τις ρίζες του κάπου στα μέσα της δεκαετίας του 70 μέχρι τη δεκαετία του 80. Μετά το πέρας των χρόνων παρατηρήθηκε ραγδαία αύξηση των εταιρειών που χρησιμοποίησαν τη συγκεκριμένη μέθοδο και την ακριβώς επόμενη δεκαετία τα ελληνικά Franchises έφθασαν σε αριθμό περίπου τα διακόσια ογδόντα, με αριθμό καταστημάτων λιανικής πώλησης, περίπου τέσσερις χιλιάδες πεντακόσια.

“Το 2004 σύμφωνα με το έγκυρο περιοδικό Franchising – Success υπήρξε μια σημαντική άνοδος που έφθασε στα τετρακόσια τριάντα τρία Franchises. Ο ρυθμός αύξησης πλέον στο 2007 έχει μειωθεί χωρίς να σημαίνει ότι δεν υπάρχει περιθώριο στην ελληνική αγορά για franchising. Η ελληνική αγορά έχει ωριμάσει όσο αφορά το Franchising και κάτω από τις σωστές προϋποθέσεις είναι ένας από τους καλύτερους και ασφαλέστερους μεθόδους επένδυσης, εξέλιξης και επέκτασης.”³³

³³ ΠΗΓΗ: Δρ. Π. Α. Κιόχος – Δρ. Γ. Δ. Παπανικολάου, «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Εκδ. Ελληνικά Γράμματα, 1997, σελ. 411

2.5. FORFAITING (ΠΩΛΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ)

2.5.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Το Forfaiting, όπως και το Factoring, είναι μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης που διαφοροποιείται από τον παραδοσιακό δανεισμό, στον τρόπο χρησιμοποίησης και εφαρμογής του.

Το Forfaiting είναι η προεξόφληση (αγορά) των συναλλαγματικών ή άλλων εμπορικών πιστωτικών εγγυημένων και πλήρως διαπραγματεύσιμων. Τα αξιόγραφα που αποτελούν αντικείμενο διαπραγμάτευσης στο Forfaiting συνήθως είναι τα εξής: συναλλαγματικές, εγγυητικές επιστολές, υποσχετικές επιστολές, ανέκλητες πιστώσεις κ.α. Η αγορά-προεξόφληση των τίτλων αυτών γίνεται πάντοτε «χωρίς το δικαίωμα αναγωγής» (without recourse) από μέρους του Forfaiter.

“Επί του σώματος του αξιόγραφου συμπληρώνεται η ρήτρα «χωρίς αναγωγή» με σκοπό την πλήρη μεταβίβαση των κινδύνων και υποχρεώσεων είσπραξης της απαιτήσεως από τον «πωλητή» στον αγοραστή-forfaiter. Η φιλοσοφία του Forfaiting βασίζεται στην μεταφορά του εμπορικού-επιχειρηματικού κινδύνου (εξόφληση τίτλων, συναλλαγματική διαφορά κλπ.) και του πολιτικού κινδύνου (χώρες χωρίς πολιτική σταθερότητα κλπ.) από τον εξαγωγέα στον forfaiter. Ο forfaiter από την πλευρά του μειώνει τον κίνδυνο με την εγγύηση τρίτων, συνήθως τραπεζών ή δημοσίων οργανισμών και με τη διατήρηση σταθερού επιτοκίου προεξόφλησης που είναι κ η προμήθειά του. Ο forfaiter αναλαμβάνει και την ευθύνη να απαιτήσει το χρέος από τον εισαγωγέα. Αυτό σημαίνει ότι η μοναδική ευθύνη του εξαγωγέα (forfaitist) είναι η μεταβίβαση στον forfaiter απαίτησης υπαρκτής και έγκυρης. Ο στόχος του Forfaiting είναι να δώσει στον εξαγωγέα ένα πολύ αποτελεσματικό μέσο χρηματοδότησης, πράγμα που του δίνει τη δυνατότητα να διασφαλίσει τις συμβάσεις που διαφορετικά θα τις είχε χάσει.”³⁴

Το Forfaiting είναι μια σύνθετη μέθοδος χρηματοδότησης απολύτως εξαγωγικού εμπορίου, αλλά όχι και τόσο απαραίτητη, παρ’ ότι έχει συνδυαστεί με τις εξαγωγές.

³⁴ ΠΗΓΗ :www.forfaiter.com (το κείμενο αποτελεί προϊόν μετάφρασης)

Ο forfaiter είναι ένας χρηματοδοτικός οργανισμός που λειτουργεί κατά βάση ανεξάρτητος και αυτόνομος, η εταιρεία αγοράζει τίτλους για λογαριασμό του και αποβλέπει σε οφέλη που αναμένονται κυρίως από τους τόκους, οπότε δεν εξασφαλίζει αλλά ούτε καλύπτει απλώς τους κινδύνους.

2.5.1.1. Τρόπος λειτουργίας

Η φιλοσοφία του Forfaiting βασίζεται στη διαρκή μεταφορά του επιχειρηματικού κινδύνου, όπως εξόφληση τίτλων, και του πολιτικού κινδύνου από τον εξαγωγέα στον forfaiter. Συνήθως την χρησιμοποιούμε όταν ένας εξαγωγέας επιθυμεί να ευρύνει τα πιστωτικά σύνορα που έχει με τους πελάτες του. Ο forfaiter έχει εμπορικές απαιτήσεις μελλοντικής λήξης από έναν εξαγωγέα ο οποίος απέκτησε αυτές τις απαιτήσεις από την επι πιστώσει αγαθών ή υπηρεσιών που παρείχε στο εξωτερικό. Η αγορά των απαιτήσεων γίνεται κατά τη διάρκεια της προεξόφλησής τους με ένα σταθερό επιτόκιο που καθορίζεται και προσφέρεται από τον forfaiter για μια μεσοπρόθεσμη περίοδο (3-5) χρόνια. Παρ' όλα αυτά μπορούν να συμφωνήσουν μεταξύ τους ένα μεταβαλλόμενο επιτόκιο και για μια περίοδο γύρω στις 180 μέρες. Από τη στιγμή που ο πωλητής εκχωρεί στον forfaiter ένα έγκυρο αξιόγραφο εγγυημένο με Aval³⁵, οι υποχρεώσεις και οι κίνδυνοι έχουν εκλείψει γι' αυτόν. Ο forfaiter θα χρεώσει το πιθανό κόστος του επιτοκίου στον εξαγωγέα πάνω στη βάση του άμεσου προεξοφλητικού επιτοκίου. Στη συνέχεια ο εξαγωγέας μπορεί να συμπεριλάβει οποιοδήποτε άλλο κόστος και να ετοιμάσει τα τιμολόγια. Υπάρχουν δύο είδη αμοιβών. Το ένα είναι η αμοιβή επιλογής και το άλλο η αμοιβή υποβολής τιμολογίων. Η αμοιβή της επιλογής είναι το ποσό που χρεώνεται ο εξαγωγέας από τον forfaiter για τις ευκολίες που του παρέχει.

Θα πρέπει να σημειώσουμε ότι οι διακανονισμοί που γίνονται για τα πιστωτικά όρια και για τις αποπληρωμές είναι στη ευρεία διάθεση του πελάτη-αγοραστή που μπορεί να χρίζει απαραίτητη και η εγγύηση τρίτων για το χρέος το οποίο έχει. Κατά βάση ο τριτεγγυητής είναι μια διεθνής Τράπεζα που αποδέχεται ο forfaiter καθώς μπορεί να του παρέχει πληροφορίες για τους οφειλέτες του. Ωστόσο, πολλές φορές

³⁵ Ο όρος αυτός είναι αδιαχώριστος από τα οικονομικά εργαλεία. Αυτό προσδίδει μια εγγύηση και είναι απορροφημένο από την υπογραμμισμένη έννοια του συμβολαίου της ανταλλαγής. Είναι λοιπόν μια μορφή εγγύησης που μπορεί νόμιμα να αναφερθεί στον λογαριασμό και προσφέρεται κυρίως για την ανάλυση διαθεσίμων.

(ΠΗΓΗ: ΜΕΤΑΦΡΑΣΗ ΑΠΟ <http://financial-dictionary.thefreedictionary.com/Aval>)

συναντάται ως εγγυητής το Υπουργείο Οικονομικών, κάποιος άλλος κρατικός οργανισμός ή κάποια αποδεδειγμένα Εύρωστη οικονομικά επιχείρηση. Παραπάνω αναφέραμε τη μορφή εγγύησης Aval. Όμως δεν τη δέχονται όλες οι χώρες, και δεν αναγνωρίζουν την νομική της υπόσταση οπότε σε τέτοιες περιπτώσεις η εγγύηση ενσωματώνεται αυτόματα σε ένα ξεχωριστό έγγραφο, για την διευκόλυνση του κολλήματος αυτού. Η εγγυητική επιστολή πρέπει να περιλαμβάνει απαραίτητα τα παρακάτω στοιχεία :

- Να είναι οριστική και ανέκκλητη
- Να είναι πλήρως μεταβιβάσιμη
- Να μην εξαρτάται από την εκτέλεση της σχετικής εμπορικής πράξης
- Να αναφέρεται σε κάθε πληρωμή και ημερομηνία λήξης

2.5.2. Πλεονεκτήματα του Forfaiting

Τα βασικότερα πλεονεκτήματα του Forfaiting που εφαρμόζεται κυρίως στο εξαγωγικό εμπόριο παρατίθενται στη συνέχεια:

“**α)** Ο Forfaiter χρηματοδοτεί «χωρίς το δικαίωμα αναγωγής» στον εξαγωγέα. Ο εξαγωγέας, συνεπώς, μεταθέτει τόσο τον επιχειρηματικό-εμπορικό κίνδυνο (αφερεγγυότητα του οφειλέτη), όσο και τον πολιτικό κίνδυνο που εμπεριέχει στον forfaiter.

Έτσι, ο εξαγωγέας μπορεί να πραγματοποιεί εξαγωγές σε χώρες και περιοχές που, χωρίς την παρεχόμενη μέσω του Forfaiting κάλυψη, δεν θα τις αποτολμούσε, λόγω του αυξημένου κινδύνου.”³⁶

β) Ο εξαγωγέας εισπράττει τα μετρητά αμέσως μόλις παραδώσει τα προϊόντα του στον αντισυμβαλλόμενο ή παράσχει τις υπηρεσίες του. Με αυτό τον τρόπο, βελτιώνεται η ρευστότητα της επιχείρησής του, μειώνεται ο αυξημένος τραπεζικός δανεισμός και απελευθερώνονται τα ποσά των ιδίων κεφαλαίων που μπορεί να χρησιμοποιηθούν ακόμα και γι’ άλλες δραστηριότητες, όπως π.χ. μάρκετινγκ, ή ακόμη και για επενδύσεις.

³⁶ ΠΗΓΗ: Δρ. Π. Α. Κιόχος – Δρ. Γ. Δ. Παπανικολάου, «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Εκδ. Ελληνικά Γράμματα, 1997, σελ. 376-377

γ) Ο forfaiter και όχι ο εξαγωγέας επωμίζεται τον κίνδυνο που προέρχεται από την διακύμανση των επιτοκίων καθώς και τον συναλλαγματικό κίνδυνο, λόγω μεταβολής των ισοτιμιών των νομισμάτων.

δ) Ο εξαγωγέας με την εκχώρηση των απαιτήσεων δεν καταναλώνει χρόνο και χρήμα για την διαχείριση ή την είσπραξη των απαιτήσεων.

ε) Η διαπραγμάτευση για την χρηματοδότηση μέσω Forfaiting γίνεται χωριστά για κάθε εμπορική συναλλαγή του εξαγωγέα και έτσι αυτός δεν είναι υποχρεωμένος να αναθέσει το σύνολο των εργασιών του ή σημαντικό μέρος αυτών σε κάποιο forfaiter.

στ) Η εκχώρηση της οφειλής γίνεται έναντι ειλικρινών εγγράφων (συναλλαγματικές, γραμμάτια εισπρακτέα κ.α.).

ζ) Ο εξαγωγέας έχει το δικαίωμα να απαιτήσει τήρηση μυστικότητας, όσον αφορά την χρηματοδότηση και έτσι η συναλλαγή δεν παίρνει δημοσιότητα και είναι εμπιστευτική.

η) Η όλη διαδικασία της χρηματοδότησης θεωρείται σχετικά γρήγορη.

Όσο αφορά τα μειονεκτήματα που έχει το Forfaiting είναι αρκετά περιορισμένα και το μοναδικό που θα μπορούσαμε να αναφέρουμε είναι ότι ο εγγυητής που θα διαλέξει ο εξαγωγέας υπάρχει μια περίπτωση να μη γίνει αποδεκτός από τον Forfaiter.

2.5.3. Σύγκριση Forfaiting και Factoring

“Οι δύο χρηματοδοτικές μορφές συμπληρώνουν η μια την άλλη. Από τη σύγκρισή τους προκύπτουν οι εξής βασικές διαφορές:

α) Το Forfaiting είναι μια εφάπαξ χρηματοδότηση, ενώ το Factoring αποτελεί μια συνεχώς επαναλαμβανόμενη διαδικασία, που προϋποθέτει μια μόνιμη συνεργασία μεταξύ Factor και εκχωρητή-προμηθευτή.

β) Το Forfaiting αφορά μεσομακροπρόθεσμες απαιτήσεις και προεξόφληση αξιογράφων (συναλλαγματικών, γραμματίων εισπρακτέων κλπ.) ενώ το Factoring αγορά βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις (90-180 ημέρες) και κατά κανόνα αρκεί το τιμολόγιο.

γ)Με το Forfaiting χρηματοδοτούνται κυρίως εξαγωγές κεφαλαιουχικών αγαθών, ενώ το Factoring διευκολύνει την προώθηση των εξαγωγών καταναλωτικών αγαθών.

δ)Το Forfaiting χρηματοδοτεί τον εξαγωγέα μέχρι 100%, ενώ το Factoring μέχρι 80% των απαιτήσεων. Επί πλέον το Factoring καλύπτει συναλλαγές ορισμένων νομισμάτων και για εκείνους μόνο τους αγοραστές/εισαγωγές που βάσει ορισμένων κριτηρίων φερεγγυότητας, θα εγκρίνει πριν προβεί στην μερική προεξόφληση της απαίτησης.

ε)Το Forfaiting γίνεται πάντοτε «χωρίς το δικαίωμα αναγωγής», ενώ το Factoring γίνεται «χωρίς και με δικαίωμα αναγωγής» στον εξαγωγέα ανάλογα με τη συμφωνία.

στ)Η ανάπτυξη του Forfaiting είναι συνυφασμένη με την εξέλιξη του εμπορίου μεταξύ βιομηχανικών και αναπτυσσόμενων χωρών. Ενώ το Factoring λειτουργεί μόνο στις αναπτυγμένες χώρες και επομένως, προσφέρεται βασικά για την εξυπηρέτηση των εξαγωγέων εκείνων των οποίων οι πωλήσεις κατευθύνονται σε χώρες αυτής της κατηγορίας.

Τέλος αναφέρουμε ότι τα μειονεκτήματα χρηματοδότησης μέσω Forfaiting είναι περιορισμένα και είναι τα εξής:

- Ο εξαγωγέας θα πρέπει να εντοπίσει ένα εγγυητή της προτίμησης του Forfaiter και
- Το κόστος χρηματοδότησης μέσω Forfaiting αναμένεται να είναι μεγαλύτερο από εκείνο της απλής τραπεζικής ή άλλης μορφής χρηματοδότησης, όπως π.χ. μέσω του Factoring. Ο ανταγωνισμός όμως, στο χώρο του Forfaiting μειώνει σχετικά το κόστος της χρηματοδότησης της μορφής αυτής.”³⁷

³⁷ ΠΗΓΗ:Δρ. Π. Α. Κιόχος – Δρ. Γ. Δ. Παπανικολάου, «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Εκδ. Ελληνικά Γράμματα,1997, σελ. 377-378

2.6. VENTURE CAPITAL (ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ Ή ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ)

2.6.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο όρος «Venture Capital» ή «Risk Capital» που θα χρησιμοποιήσουμε είναι αγγλοσαξονικός. Στην Ελληνική γλώσσα τον έχουμε αποδώσει ως «Επιχειρηματικό ή Καινοτομικό Κεφάλαιο» ή «Κεφάλαιο Κινδύνου». Το επιχειρηματικό ή καινοτομικό αυτό κεφάλαιο είναι μια ιδιάζουσα μορφή μακροπρόθεσμης χρηματοδότησης (διάρκειας 5-10 χρόνια), η οποία εμπεριέχει υψηλό κίνδυνο και είναι απίθανο να αποφέρει το ύψος των κερδών που αναμένει η εταιρεία η οποία το προμηθεύει. Η ιδιάζουσα αυτή μορφή επένδυσης απευθύνεται συνήθως σε επιχειρήσεις οι οποίες αδυνατούν να αντλήσουν κεφάλαια από διαφορετικές μεταξύ τους πηγές. Οι προμηθευτές του επιχειρηματικού κεφαλαίου είναι κατά βάση ιδιωτικές επιχειρήσεις, στις οποίες τις περισσότερες φορές παρέχονται κρατικές επιδοτήσεις ή φορολογικά κίνητρα.

Οι επιχειρηματίες που κάνουν χρήση του επιχειρηματικού κεφαλαίου αυτού είναι μικρές καινούριες ή νεαρές επιχειρήσεις, όπως επίσης και εξαγοραζόμενα τμήματα ή θυγατρικές μεγάλων και μεσαίου μεγέθους εταιρειών.

Η χρηματοδότηση αυτή μπορεί να γίνει άμεσα, από τα αρχικά κιόλας στάδια ανάπτυξης μιας επιχείρησης και να φτάσει αισίως μέχρι τη φάση εξέλιξης κατά την οποία η επιχείρηση είναι σε θέση να αντλήσει κεφάλαια από τις παραδοσιακές πηγές χρηματοδότησης (π.χ. χρηματιστήριο, τράπεζες κλπ.).

Το επιχειρηματικό κεφάλαιο βέβαια ,συνήθως συνεπάγεται και έναν πιο ενεργητικό έλεγχο της επένδυσης από τον χρηματοδοτικό φορέα ο οποίος επί το πλείστον μπορεί να εξελιχθεί σε ένα σημαντικό διοικητικό ρόλο μέσα στην ίδια τη χρηματοδοτούμενη επιχείρηση που εφαρμόζεται η χρηματοδότηση.

Κατανοούμε επομένως ότι το επιχειρηματικό κεφάλαιο είναι δυνατό να χαρακτηριστεί σαν συνδυασμός παροχής «κεφαλαίου κινδύνου» και «επιχειρηματικών συμβουλών».

“Γενικά, πάντως, οι επενδύσεις επιχειρηματικού κεφαλαίου έχουν τρία βασικά χαρακτηριστικά τα οποία είναι τα εξής:

- α)** Οι επενδύσεις επιχειρηματικού κεφαλαίου είναι μακροπρόθεσμες χρηματοδοτήσεις, οι οποίες απαιτούν 5 έως 10 χρόνια για να αποδώσουν μια ικανοποιητική απόδοση στους επενδυτές.
- β)** Το επιχειρηματικό κεφάλαιο συνεπάγεται κάποια πιθανή συμμετοχή στο μετοχικό κεφάλαιο της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης.
- γ)** Η εταιρεία που παρέχει το επιχειρηματικό κεφάλαιο, δηλαδή η χρηματοδότης εταιρεία είναι πιθανό να έχει κάποια ανάμιξη στη διοίκηση της χρηματοδοτούμενης εταιρείας.”³⁸

Από τα παραπάνω προκύπτουν τα εξής:

α) Το επιχειρηματικό κεφάλαιο είναι μια εναλλακτική πηγή μακροπρόθεσμης χρηματοδότησης για την εξυπηρέτηση της ανάπτυξης υπάρχουσών εταιρειών ή τη δημιουργία νέων επιχειρηματικών πρωτοβουλιών.

Το ποσό της χρηματοδότησης παρέχεται κυρίως μέσω της συμμετοχής της «Εταιρείας Κεφαλαίου Επιχειρηματικών Συμμετοχών» (Ε.Κ.Ε.Σ.) σε αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της χρηματοδοτούμενης εταιρείας, ενώ εναλλακτικά μπορεί να πραγματοποιηθεί και με εξαγορά μετοχών ,μέρος μετοχών ή υπό μορφή ομολογιακού δανείου (συνήθως απόκτησης εταιρικών ομολόγων μετατρέψιμων σε μετοχές) σε κάποιο μεγαλύτερο χρονικό διάστημα.

β) Οι ΕΚΕΣ συμμετέχουν ενεργά στον επιχειρηματικό κίνδυνο της χρηματοδοτούμενης εταιρείας και προσδοκούν υψηλή απόδοση, αντίστοιχη αυτής του επιχειρηματία που συνάπτει τη συμφωνία.

Οι ΕΚΕΣ δεν δανείζουν προσδοκώντας να λάβουν τους τόκους από το ποσό του δανείου, δεν επενδύουν ποτέ σε εισηγμένες σε χρηματιστήρια εταιρείες, και δεν αποβλέπουν γρήγορα κέρδη, όπου διατηρούν τη συμμετοχή τους στο διηνεκές με σκοπό τη διανομή μερίσματος και μόνο.

Οι ΕΚΕΣ σύμφωνα και με τη σύστασή τους επενδύουν με μακροπρόθεσμο σκοπό, αλλά παράλληλα ρευστοποιούν τη συμμετοχή τους σε προσυμφωνημένο χρονικό διάστημα και επιπρόσθετα με προσυμφωνημένο τρόπο, αντλώντας κέρδη από

³⁸ ΠΗΓΗ: Δρ. Π. Α. Κιόχος – Δρ. Γ. Δ. Παπανικολάου, «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Εκδ. Ελληνικά Γράμματα, 1997, σελ. 393-395

την υπεραξία των μετοχών που δημιουργήθηκε κατά την παραμονή τους στην επιχείρηση (κεφαλαιακά κέρδη).

Κατά συνέπεια, παρουσιάζουν έντονο ενδιαφέρον άμεσα για την αύξηση της κερδοφορίας και της αξίας της επιχείρησης και συμμετέχουν απόλυτα ενεργά στη διοίκηση, χωρίς συνήθως να αποβλέπουν στην πλειοψηφία και τον έλεγχο των μετοχών.

Η ρευστοποίηση συνήθως γίνεται:

- Είτε με την εισαγωγή της επιχείρησης στο χρηματιστήριο
- Είτε με πώληση στον αρχικό μέτοχο
- Είτε με την πώληση σε τρίτο ενδιαφερόμενο

γ) η ΕΚΕΣ, όπως αναφέραμε και παραπάνω, παρέχει οργανωτική και διοικητική υποστήριξη στην χρηματοδοτούμενη επιχείρηση που κάνει της επενδύσεις.

Συγκεκριμένα:

Η ΕΚΕΣ συμμετέχει από την αρχή ενεργά στο στρατηγικό σχεδιασμό, στηρίζει την επιχείρηση με περαιτέρω χρηματοδοτήσεις από τις προκαθορισμένες, φροντίζει για την στελέχωση με το κατάλληλο προσωπικό, εγκαθιστά εξειδικευμένους μηχανισμούς εσωτερικών ελέγχων και με τις διεθνείς διασυνδέσεις τις φέρνει σε επαφή με υποψήφιους πελάτες του εξωτερικού για τη διεύρυνση του κύκλου εργασιών της.

2.6.1.1. Ιστορική εξέλιξη

Η ιστορική εξέλιξη της χρηματοδότησης αυτής παρουσιάζει ενδιαφέροντα στοιχεία για την κατανόηση της έννοιας και της λειτουργίας αυτής . Ενδεικτικά η πορεία του venture capital στις διάφορες Ευρωπαϊκές χώρες χαρακτηρίζεται από την εξής εξέλιξη :

-Μεγάλη Βρετανία. Η ανάπτυξη του venture capital στη Χώρα αυτή θα μπορούσε να αποδοθεί αφ ενός σε φορολογικά κίνητρα και νομοθετικές μεταρρυθμίσεις που γίνονται και αφετέρου στην δημιουργία κέντρων εξαιρετικά

μεγάλου βεληνεκούς όπως είναι η Unlisted Securities Market³⁹ το 1981 και η Nightingale Market το 1987.

-Γερμανία. Η χώρα αυτή αν και συμπεριλαμβάνεται στις πλέον πλούσιες ευρωπαϊκές χώρες ,μέχρι πριν από λίγα χρόνια υπήρχαν σχετικά ελάχιστες εταιρίες venture capital σε σχέση με αυτές που αναμένετε να υπάρχουν. Η κατάσταση αυτή οφείλεται στο ότι η επιχειρηματική δράση δεν ενθαρρύνονταν ιδιαίτερα από τις Τράπεζες που με τη σειρά τους έθεταν υψηλές απαιτήσεις. Η ανάπτυξη του venture capital άρχισε δραστικότερα γύρω στο 1986 όταν το κλίμα έγινε ευνοϊκότερο. Εκείνη την χρονική περίοδο ψηφίστηκαν νέοι φορολογικοί νόμοι και το 1987 άνοιξε η δευτερογενής αγορά.

-Γαλλία. Η ανάπτυξη του venture capital στη Γαλλία άρχισε από το 1971 με τη δημιουργία της Societes Financieres d' Innovation⁴⁰ και του Societes de Capital Risque⁴¹ το 1985 χωρίς όμως να υπάρχει θεαματική αύξηση του θεσμού γιατί το επιχειρηματικό κλίμα δεν ήταν πολύ ευνοϊκό.

-Ολλανδία. Στη χώρα αυτή υπάρχει μια από τις καλύτερες αγορές venture capital στην Ευρώπη, εξ αιτίας του υπάρχοντος απαραίτητου επιχειρηματικού περιβάλλοντος, της στρατηγικής θέσης της χώρας και της άψογης λειτουργίας, από το 1987, της παράλληλης αγοράς της.

-Βέλγιο. Η αγορά venture capital στη χώρα αυτή είναι μικρή, παρόλο που λειτουργεί σωστά και το περιβάλλον είναι πολύ ευνοϊκό. Εξ άλλου, υπάρχει μια δευτερογενής αγορά και η Societe Novatice⁴² που προωθεί νέες εταιρίες υψηλής τεχνολογίας ενώ, ισχύουν ευνοϊκοί φορολογικοί νόμοι.

-Σουηδία. Η χώρα αυτή, που τη χαρακτηρίζει ένα υψηλό μορφωτικό επίπεδο του πληθυσμού της, διαθέτει για επενδύσεις ευνοϊκούς φορολογικούς νόμους και μια νέα εξωχρηματιστηριακή αγορά εισηγμένων χρεογράφων (third market) που αποτελεί πόλο έλξης πολλών επενδυτών.

Εκτός Ευρώπης, θα πρέπει να αναφερθεί η ιαπωνική βιομηχανία venture capital η οποία παρουσίασε την πρώτη της ανάπτυξη μεταξύ του 1973 και του 1975 και κατόπιν το 1982. Οι ενδείξεις δείχνουν ότι θα υπάρξει περαιτέρω ανάπτυξη της στο

³⁹ **Unlisted Securities Market (USM)**, η οποία ιδρύθηκε 1980 to 1996, ήταν μια αγορα ανταλλαγής που απαρτίζεται και διαμορφώνεται από το [London Stock Exchange](#) για να εξυπηρετήσει εταιρίες που είναι μικρές σε μέγεθος και δεν έχουν τη δυνατότητα και την εμπειρία να ανταπεξέλθουν σε όλους τους απαιτούμενους τομείς. **(ΠΗΓΗ: έχουμε κάνει μετάφραση από wikipedia)**

⁴⁰ +⁴¹ +⁴² Εταιρείες παρόμοιας λειτουργίας με τη **Unlisted Securities Market**

μέλλον αφ ενός εξαιτίας του κυβερνητικού ενδιαφέροντος και αφ ετέρου εξ αιτίας της παρουσίας αμερικανικών εταιριών venture capital που ίδρυσαν υποκαταστήματα στο Τόκυο. Εξ άλλου, ένας νέος φορολογικός νόμος που επέτρεψε την ελεύθερη διακίνηση κεφαλαίων ανάμεσα στην Ιαπωνία και στο εξωτερικό οδήγησε σε σημαντικές επενδύσεις ιαπωνικών εταιριών στην Ευρώπη και στην Αμερική και στην δημιουργία joint ventures Ιαπόνων και Αμερικάνων επενδυτών.

2.6.1.2. Χρήστες του Επιχειρηματικού κεφαλαίου

Οι επιχειρήσεις οι οποίες αναζητούν επιχειρηματικό κεφάλαιο είναι δυνατόν να διαιρεθούν σε δύο μεγάλες κατηγορίες ανάλογα με το σκοπό για τον οποίο χρειάζονται τη χρηματοδότηση.

α) Χρηματοδότηση δημιουργίας καινούριων επιχειρήσεων ή ανάπτυξη υπαρχουσών επιχειρήσεων.

Οι επιχειρήσεις αυτές είναι είτε εταιρείες των οποίων οι μετοχές δεν είναι εισηγμένες στο χρηματιστήριο, είτε εταιρείες οι οποίες για διάφορους λόγους δεν μπορούν να αντλήσουν κεφάλαια από άλλες πηγές.

Νέες επιχειρήσεις υψηλής τεχνολογίας, εταιρείες με καινοτομίες στην παραγωγή, προϊόντων, υπηρεσιών ή δικτύων διανομής αποτελούν περισσότερο ελκυστικές επενδύσεις για τις εταιρείες επιχειρηματικού κεφαλαίου απ' ότι οι παραδοσιακοί κλάδοι.

β) Χρηματοδότηση εξαγοράς επιχειρήσεων από τη διοίκησή τους (Management Buy Out).

Η χρηματοδότηση αυτή αναφέρεται στην εξαγορά μέρους ή ολόκληρου του μετοχικού κεφαλαίου μιας εταιρείας από τα διευθυντικά στελέχη.

“Αρκετές μεγάλες εταιρείες έχουν υποχρεωθεί λόγω του σκληρού ανταγωνισμού, να πουλήσουν μια περιφερειακή τους θυγατρική ή μια παραγωγική τους μονάδα. Στην περίπτωση αυτή οι πιθανότεροι αγοραστές των πωλουμένων τμημάτων είναι τα διευθυντικά τους στελέχη, τα οποία χρησιμοποιούν για το σκοπό αυτό ίδια καθώς και δανειακά κεφάλαια τα οποία τους παρέχουν οι εταιρείες επιχειρηματικού κεφαλαίου ή άλλοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί. Η εξαγορά μιας

εταιρείας μπορεί να γίνει και από μια ομάδα διευθυντικών στελεχών, η οποία δεν σχετίζεται με την εταιρεία (Management Buy In).”⁴³

2.6.1.3. Μεθοδολογία χρηματοδότησης επιχειρήσεων Venture Capital

Σύμφωνα με μια πρόσφατη μεθοδολογία η οποία έχει ήδη εφαρμοσθεί με αξιοσημείωτη επιτυχία σε εταιρείες παροχής VC⁴⁴ στις Η.Π.Α. (Tyebjee and Bruno, 1984) και σε γαλλικές εταιρείες παροχής VC (Zorounidis, 1994), οι δραστηριότητες των εταιρειών παροχής VC περιγράφονται αναλυτικά σε πέντε φάσεις: η προέλευση των επιχειρήσεων για χρηματοδότηση, η προεργασία, η εκτίμηση, η ολοκλήρωση του συμβολαίου και οι μεταεπενδυτικές δραστηριότητες.

A. Η προέλευση των επιχειρήσεων για χρηματοδότηση

Επειδή οι εταιρείες παροχής VC δρουν μέσα σε ένα περιβάλλον όπου είναι σπάνιες οι καλές περιπτώσεις επιχειρήσεων, η ενδεχόμενη συνεργασία τους με μάνατζερ των υπό χρηματοδότηση επιχειρήσεων πραγματοποιείται είτε με αποκλειστικά δική τους πρωτοβουλία είτε με μεσολάβηση άλλων χρηματοοικονομικών οργανισμών όπως για παράδειγμα, εμπορικές Τράπεζες, πιστωτικά ιδρύματα, σύμβουλοι επιχειρήσεων, επιχειρηματίες οι οποίοι έχουν ήδη συνεργαστεί με εταιρείες παροχής VC.

B. Η προεργασία

Οι εταιρείες που παρέχουν VC πρέπει συνήθως να μελετήσουν ένα ογκώδες αριθμό προτάσεων για χρηματοδότηση και μάλιστα με μικρό αριθμό προσωπικού. Ο Wells (1974) αναφέρει ότι οι εταιρείες παροχής VC δέχονται 120 με 1000 προτάσεις για χρηματοδότηση με μέσο όρο περίπου 450 ετήσια. Ο βασικός στόχος των εταιρειών αυτών είναι να χρηματοδοτήσουν τελικά ένα μικρό αριθμό επιχειρήσεων των πιο αποδοτικών. Τα κυριότερα κριτήρια που χρησιμοποιούνται στη φάση αυτή είναι τα ακόλουθα: ο τομέας δραστηριότητας της επιχείρησης, το προϊόν της, το μέγεθός της, η γεωγραφική τοποθεσία της, η πολιτική επενδύσεών της και η ανταγωνιστική θέση της στην αγορά.

⁴³ ΠΗΓΗ: Δρ. Π. Α. Κιόχος – Δρ. Γ. Δ. Παπανικολάου, «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Εκδ. Ελληνικά Γράμματα, 1997, σελ. 396

⁴⁴ ΠΗΓΗ: Όπου VC, χρησιμοποιείται ως συντομογραφία της VENTURE CAPITAL

Γ. Η εκτίμηση

Οι εταιρείες παροχής VC αξιολογούν τις επιχειρήσεις με βάση τις πληροφορίες ποιοτικές και ποσοτικές οι οποίες βρίσκονται μέσα στο σχέδιο ανάπτυξης (business plan). Αυτή η αξιολόγηση στηρίζεται επίσης στην υποκειμενική κρίση που διαθέτουν τα στελέχη των εταιρειών παροχής VC. Στο τέλος της φάσης της εκτίμησης πρέπει να κατασκευαστεί ένα επιχειρησιακό μοντέλο το οποίο θα επιτρέπει την αυτόματη αξιολόγηση κάθε επιχείρησης που ζητά τη χρηματοδότηση της εταιρείας παροχής VC. Από μελέτες που έχουν παρουσιαστεί μέχρι σήμερα τα βασικά κριτήρια απόφασης είναι τα ακόλουθα: η ομάδα των μάνατζερ της επιχείρησης (επαγγελματική εμπειρία, διοικητική μόρφωση, ποιότητα διοίκησης, ενδιαφέρον των μάνατζερ για την ανάπτυξη της επιχείρησης, κ.α.), η αγορά στην οποία δραστηριοποιείται η επιχείρηση (εξέλιξη της αγοράς, ανταγωνιστική θέση πάνω στην αγορά, ανάγκες της αγοράς, κ.α.), το προϊόν της επιχείρησης, η στρατηγική μάρκετινγκ που ακολουθεί, οι χρηματοοικονομικές της επιδόσεις, και το μέγεθος της επένδυσης (Zorounidis, 1994).

Δ. Η ολοκλήρωση του συμβολαίου

Κατά τη διάρκεια της φάσης αυτής γίνονται οι διαπραγματεύσεις ανάμεσα στην εταιρεία παροχής VC και των μάνατζερ της υπό χρηματοδότηση επιχείρησης. Οι διαπραγματεύσεις αναφέρονται στο ποσό που θα επενδυθεί, στη μέθοδο χρηματοδότησης, στις ρήτρες ασφαλείας.

Ε. Οι μεταεπενδυτικές δραστηριότητες

Από τη στιγμή που θα υπογραφεί το συμβόλαιο συνεργασίας μεταξύ των δύο εταίρων, οι εταιρείες παροχής VC αλλάζουν καταστατικό και από απλοί επενδυτές γίνονται ενεργοί συνεργάτες των επιχειρήσεων. Έχοντας αυτό το ρόλο, παρέχουν συμβουλές στους μάνατζερ των επιχειρήσεων σε ότι αφορά την εξέλιξη των αγορών, τις στρατηγικές που πρέπει να εφαρμοστούν ώστε να αποκτηθούν νέα μερίδια αγορών. Η μεγάλη ανησυχία τους είναι να προστατεύσουν την επένδυση που πραγματοποίησαν και να ετοιμάσουν με ήσυχο τρόπο την έξοδό τους από την επιχείρηση (ρευστοποίηση της συμμετοχής τους). Για το λόγο αυτό, μερικές φορές, οι εταιρείες παροχής VC επεμβαίνουν στη διοίκηση της επιχείρησης και μπορούν ακόμη να προτείνουν ένα νέο διοικητικό συμβούλιο όταν το προηγούμενο διοικητικό συμβούλιο θεωρηθεί αναξιόπιστο και ανεύθυνο. Η διάρκεια της διαδικασίας

αξιολόγησης των επιχειρήσεων μπορεί να είναι από 1 έως 6 μήνες ανάλογα με το προσωπικό που διαθέτουν οι εταιρείες παροχής VC (Zorounidis, 1990).

Ως συμπέρασμα, είναι ενδιαφέρον να αναφερθούν οι επενδυτικές πολιτικές των εταιρειών παροχής VC σε ότι αφορά τις τελικές επιλογές τους. Ο Silver (1985) αναφέρει ότι η επενδυτική πολιτική των εταιρειών αυτών ομοιάζει με πυραμίδα, δηλαδή η ιδέα είναι να συγκεντρώσουν ένα αρκετά μεγάλο αριθμό προτάσεων (για παράδειγμα, 1000 προτάσεις), ώστε στο τέλος να παραμείνουν για χρηματοδότηση 10 εξαιρετικές προτάσεις. Ο Corin (1987) αναφέρει για τη Γαλλία, ότι σε σύνολο 100 προτάσεων, τελικά μόνο 8 προτάσεις θα μπορούσαν να αποτελέσουν αντικείμενο μιας χρηματοδοτικής απόφασης.

2.6.2. Μορφές Χρηματοδότησης Venture Capital

Οι διάφορες χρηματοδότησης επιχειρηματικού κεφαλαίου μπορούν να ταξινομηθούν ως εξής:

α) Χρηματοδότηση «Σποράς» (Seed Capital)

Χρηματοδότηση για ανάπτυξη και δοκιμής αρχικής ιδέας.

β) Χρηματοδότηση «Εκκίνησης» (Start-Up Capital)

Χρηματοδότηση εκκίνησης, ανάπτυξης προϊόντος ή υπηρεσίας.

γ) Χρηματοδότηση «Στα Πρώτα Στάδια Ανάπτυξης» (Early Stage Financing)

Χρηματοδότηση στα πρώτα στάδια παραγωγής και πωλήσεων, ίσως και πριν ακόμη η επιχείρηση γίνει κερδοφόρος.

δ) Χρηματοδότηση «Ανάπτυξης ή Επέκτασης» (Development Finance ή Expansion Capital)

Χρηματοδότηση για αύξηση της παραγωγικής δυναμικότητας, επέκταση στην αγορά κλπ.

ε) Χρηματοδότηση «Γέφυρας» (Bridge Financing)

Χρηματοδότηση στο στάδιο προετοιμασίας για την είσοδο στο χρηματιστήριο.

“Άλλες μορφές χρηματοδότησης με συμμετοχή στο μετοχικό κεφάλαιο, που έχουν δείξει αρκετή ανάπτυξη διεθνώς στα τελευταία χρόνια, είναι οι πιο κάτω:

α) Εξαγορά επιχείρησης από το υπάρχον μάνατζμεντ (Management Buy-Out)

β) Εξαγορά επιχείρησης από νέα ομάδα μάνατζμεντ (Management Buy-In)

γ) Εξαγορά μεριδίου απερχομένου εταίρου (Replacement)

δ) Χρηματοδότηση Στροφής (Turnaround). Εξαγορά και ανόρθωση ζημιογόνου επιχείρησης.”⁴⁵

Πρέπει να τονίσουμε ότι δεν υπάρχουν σαφή όρια μεταξύ διαδοχικών κατηγοριών.

Επίσης, είναι ευνόητο ότι το ρίσκο της επένδυσης μειώνεται σταδιακά, όσο προχωρούμε από τη «χρηματοδότηση σποράς» (seed capital) στη «χρηματοδότηση γέφυρας» (bridge financing).

2.6.3. Πλεονεκτήματα Venture Capital

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

- Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων παρέχουν μέσο-μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση δημιουργώντας μια ισχυρή κεφαλαιακή βάση για τη μελλοντική ανάπτυξη της επιχείρησης. Παράλληλα έχουν τη δυνατότητα να καλύψουν τις μελλοντικές ανάγκες χρηματοδότησης και σε συνεργασία και με άλλους επενδυτές, εφόσον αυτό απαιτείται για την περαιτέρω ανάπτυξη.
- Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων γίνονται συνέταιροι στην επιχείρηση, αφού μοιράζονται τόσο τους κινδύνους όσο και τις επιτυχίες.
- Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων παρέχουν συμβουλές σε θέματα στρατηγικής, οργάνωσης και χρηματοοικονομικής διοίκησης των επιχειρήσεων με βάση την εμπειρία που διαθέτουν από ομοειδείς επιχειρήσεις.
- Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων έχουν εκτεταμένα δίκτυα επαφών σε διάφορους κλάδους, γεγονός ιδιαίτερα χρήσιμο για μια επιχείρηση σε θέματα προσέλκυσης πελατών, πρόσληψης στελεχών, καθώς και αναζήτησης στρατηγικών συμμάχων και επενδυτών.

⁴⁵ ΠΗΓΗ: Δρ. Π. Α. Κιόχος – Δρ. Γ. Δ. Παπανικολάου, «Χρήμα – Πίστη - Τράπεζες», Εκδ. Ελληνικά Γράμματα, 1997, σελ. 396-397

- Η συμμετοχή μιας εταιρείας επιχειρηματικών κεφαλαίων προσδίδει κύρος σε μια επιχείρηση και διευκολύνει την πρόσβαση σε παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης όπως π.χ. στον τραπεζικό δανεισμό.
- Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων διαθέτουν εμπειρία στην προετοιμασία μιας επιχείρησης για εισαγωγή στο χρηματιστήριο καθώς και σε θέματα εξαγορών και συγχωνεύσεων

2.6.4. Το Venture Capital στην Ελλάδα

Το venture capital είναι μια μορφή χρηματοδότησης που πρωτοεμφανίστηκε στις ΗΠΑ μετά το δεύτερο Παγκόσμιο Πόλεμο. Εμφανίστηκε και αναπτύχθηκε στην Ελλάδα στις αρχές της δεκαετίας του 1990. Το venture capital στηρίζει τις ανάγκες δυναμικών και γρήγορα αναπτυσσόμενων εταιρειών που χρειάζονται ίδια κεφάλαια για να χρηματοδοτήσουν την ανάπτυξή τους.

Η ενίσχυση του κεφαλαίου μιας εταιρείας είναι δυνατή τόσο σε αρχικό στάδιο (σποράς ή εκκίνησης) όσο και σε μεταγενέστερο (ανάπτυξης ή εξαγοράς). Οι αποδόσεις στις οποίες αποσκοπούν οι εταιρείες venture capital είναι ανάλογες του επιχειρηματικού κινδύνου που επιθυμούν να αναλάβουν. Ακόμη, το venture capital χρησιμοποιείται συχνά και στην διαδικασία μεταβίβασης της εταιρικής ιδιοκτησίας είτε σε μετόχους μειοψηφίας είτε σε ομάδες στελεχών των εταιρειών (management buy-outs), παρέχοντας την απαιτούμενη χρηματοδότηση για την επίτευξη των επιχειρηματικών τους στόχων.

Η venture capital πραγματοποιείται συνήθως μέσω αύξησης του μετοχικού της κεφαλαίου, κατά την οποία δεν έχουν δικαίωμα συμμετοχής οι υφιστάμενοι μέτοχοι προκειμένου να συμμετάσχει η εταιρεία επιχειρηματικών κεφαλαίων. Οι εταιρείες venture capital χρησιμοποιούν και διάφορα άλλα μέσα για να πραγματοποιήσουν τις επενδύσεις τους, όπως είναι οι προνομιούχες μετοχές ή τα μετατρέψιμα ομολογιακά δάνεια. Ως επί το πλείστον, ο βασικός μέτοχος εξακολουθεί να διατηρεί τον έλεγχο της εταιρείας του μετά την επένδυση της εταιρείας venture capital.

Η χρηματοδότηση μέσω του θεσμού του venture capital έχει οδηγήσει σε εντυπωσιακή ανάπτυξη πολλές από τις επιχειρήσεις που την αξιοποίησαν. Τέτοιες περιπτώσεις στην Ελλάδα αποτελούν οι εταιρείες Goody's, Γερμανός και Chipita, ενώ στο εξωτερικό γνωστά παραδείγματα εταιρειών που χρηματοδοτήθηκαν με venture

capital είναι οι Microsoft, Amazon.com και Yahoo! Το venture capital αναπτύσσεται με υψηλούς ρυθμούς παγκοσμίως ενώ, σύμφωνα με αποτελέσματα ερευνών, οι εταιρείες που χρησιμοποιούν αυτή τη μορφή χρηματοδότησης αναπτύσσονται ταχύτερα από τους ανταγωνιστές τους.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΔΑΝΕΙΑ

3.1. ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ

Ο Τραπεζικός Δανεισμός στην εποχή μας αποτελεί τον πλέον διαδεδομένο τρόπο στον οποίο καταφεύγουν οι σύγχρονες επιχειρήσεις για να βρουν άμεση χρηματοδότηση. Οι Τράπεζες έχουν τη δυνατότητα να προσφέρουν δύο μεγάλες κατηγορίες δανείων προς τις επιχειρήσεις: Τα δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης και τα Μακροπρόθεσμα δάνεια.

Τα δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης έχουν ως στόχο τη βελτιστοποίηση της ρευστότητας της επιχείρησης και είναι από τη φύση τους σχετικά μικρής διάρκειας.

Αντίθετα, τα Μακροπρόθεσμα δάνεια είναι μακράς διάρκειας και περιλαμβάνουν τα δάνεια εγκατάστασης και τα δάνεια που χορηγούνται για επαγγελματικό εξοπλισμό. Το επιτόκιο των Μακροπρόθεσμων δανείων είναι χαμηλότερο από το αντίστοιχο επιτόκιο των δανείων Κεφαλαίου Κίνησης λόγω της μεγαλύτερης διάρκειας αποπληρωμής του.

3.1.1. Δάνεια για κεφάλαια κίνησης

Τα πιστωτικά ιδρύματα παρέχουν ολοκληρωμένα πακέτα για την κάλυψη των αναγκών της ρευστότητας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων τόσο της χώρας όσο και των ελεύθερων επαγγελματιών που δραστηριοποιούνται σε αυτή.

Τέτοια είδη προϊόντων είναι τα ανοιχτά ή ανακυκλούμενα δάνεια και οι αλληλόχρεοι λογαριασμοί. Με τα ανοιχτά δάνεια οι Τράπεζες παρέχουν ένα πιστωτικό όριο στον πελάτη τους ως το οποίο μπορεί να δανείζεται.

Ο δανειολήπτης μπορεί εάν το επιθυμεί να εξοφλήσει μέρος ή το σύνολο της οφειλής του, ενώ έχει το δικαίωμα να επαναδανείζεται όποτε το έχει ανάγκη, ως το όριο που του έχει χορηγηθεί, χωρίς να χρειάζεται να επιστρέφει σε συγκεκριμένο χρονικό διάστημα το κεφάλαιο που χρησιμοποίησε.

Υπάρχουν Τράπεζες που δύνανται να χρηματοδοτούν για κεφάλαιο κίνησης ποσοστό ως και το 100% του τζίρου της επιχείρησης και κάποιες άλλες όπου το

ποσοστό αυτό δεν είναι δυνατό να ξεπερνά το 50% του τζίρου της.

3.1.2. Μακροπρόθεσμα δάνεια

3.1.2.1. Δάνεια για επαγγελματική στέγη

Τα δάνεια τα οποία χορηγούνται για επαγγελματική στέγη είναι δυνατό να χρηματοδοτήσουν μέχρι και το 100% της αξίας του ακινήτου και η συνολική διάρκειά τους κυμαίνεται από 3 μέχρι 30 χρόνια, αναλογικά με τους όρους της Τράπεζα αλλά και τις δυνατότητες του πελάτη, με επιτόκια που τα τελευταία χρόνια εντοπίζονται σε ποσοστά από 5,50 ως 9,50% περίπου. Το τελικό επιτόκιο αυτών των δανείων προσαυξάνεται από την εισφορά του Ν. 128/75 κατά 0,6% και έτσι διαμορφώνεται κατά τη διάρκεια του έτους.

Για τους νέους επιχειρηματίες οι Τράπεζες συνήθως παρέχουν μια μικρού μήκους περίοδο χάριτος έως και δύο χρόνια, διάστημα μέσα στο οποίο οι νέοι επιχειρηματίες καλούνται να αποπληρώσουν μόνο τους τόκους των δανείων τους ή πιο μικρές δόσεις, ανάλογες με το ποσό της κανονικής τους δόσης. Τα δανειακά έξοδα που χρεώνουν οι Τράπεζες σπάνια ξεπερνούν το 1% του δανείου και το γεγονός αυτό κάνει αυτού του είδους την δανειοδότηση αυτού του είδους προσιτή στους επιχειρηματίες.

3.1.2.2. Δάνεια για αγορά πάγιου εξοπλισμού

Αυτού του είδους τα δάνεια χορηγούνται για την αγορά παγίου εξοπλισμού (μηχανήματα, έπιπλα κ.λπ.). Η διάρκεια της αποπληρωμής των δανείων αυτών φτάνει τα 15 χρόνια με επιτόκιο που κυμαίνεται από 6,25% μέχρι 10%. Η χρηματοδότηση αυτή μπορεί να καλύψει ολόκληρη την επένδυση της αγοράς του πάγιου εξοπλισμού, ενώ η εκταμίευσή του είναι δυνατό να γίνεται είτε εφ' άπαξ, είτε σταδιακά αναλογικά με την εξέλιξη των αγορών αλλά και τις ανάγκες τις οποίες έχει η επιχείρηση .

3.1.3. Ταμείο Εγγυοδοτήσεων (ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ)

Φιλοσοφία⁴⁶

Η κύρια αρχή λειτουργίας της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ είναι η κατανομή των κινδύνων ανάμεσα στον ιδιωτικό και το δημόσιο τομέα (επιχειρήσεις, πιστωτικά και χρηματοδοτικά ιδρύματα και ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ).

Βάσει της αρχής αυτής, η Φιλοσοφία της εταιρίας εστιάζεται στην :

Ενθάρρυνση και προτροπή, των κοινωνικοοικονομικών ομάδων στο λεγόμενο δικαίωμα του Επιχειρείν με περιορισμό των κοινωνικών συνεπειών στην περίπτωση μιας επιχειρηματικής αποτυχίας.

Γι' αυτό το λόγο ο Κανονισμός Παροχής Εγγυήσεων και Λειτουργίας της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ (Κ.Υ.Α. 12882/867 ΦΕΚ Β'1065/31.7.2003) απαγορεύει να βαρύνεται με προσημείωση ή υποθήκη η μόνιμη και μοναδική κατοικία του επιχειρηματία, όταν η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ παρέχει υπέρ αυτού εγγύηση (υπό την προϋπόθεση βέβαια ότι η κατοικία αυτή δεν είναι ήδη προσημειωμένη ή υποθηκευμένη)

Κάλυψη των κενών της χρηματοοικονομικής αγοράς και ικανοποίηση των αναγκών των Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων με χαμηλό κόστος και με στόχο τον περιορισμό της τοκογλυφίας και της παραοικονομίας εις βάρος των Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων

Σήμερα, το Ταμείο έχει δημιουργήσει 5 διαφορετικά προγράμματα / προϊόντα που αφορούν εγγυήσεις σε μεσομακροπρόθεσμα και βραχυπρόθεσμα δάνεια για νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις οιασδήποτε μορφής (Ατομικές, ΕΕ, ΟΕ, ΕΠΕ, ΑΕ).

Το ύψος του δανείου που μπορεί να εγγυηθεί το Ταμείο κυμαίνεται, ανάλογα με το Πρόγραμμα, από €10.000-€320.000, το ποσοστό κάλυψης του δανείου από 45%-70% και η ετήσια προμήθεια προσεγγίζει, κατά μέσο όρο, το 1% επί του εκάστοτε υπολοίπου του δανείου.

Εγγυημένα μεσομακροπρόθεσμα δάνεια διάρκειας 3 ετών και άνω της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ (βλέπε ΠΙΝΑΚΑ 3) για τα Προγράμματα 1, 2, 3 και 1,5 έτους και άνω για το Πρόγραμμα 4 καλύπτονται από αντεγγύηση του Ευρωπαϊκού Ταμείου Επενδύσεων, στο πλαίσιο του Πολυετούς Προγράμματος της Ευρωπαϊκής Ένωσης

⁴⁶ ΠΗΓΗ: www.in.gr

για την Επιχείρηση και το Επιχειρείν και πιο συγκεκριμένα για τις Μικρές και Μεσαίες Επιχειρήσεις.

Στη συνέχεια ακολουθεί ο πίνακας με ένα ενδεικτικό αριθμό προγραμμάτων και την επιμέρους ανάλυση τους.

ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΕΝΤΕ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ TEMPME :

TEMPME 104:	ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΙΔΡΥΣΗ ΜΙΚΡΩΝ Ή ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΝΕΩΝ ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
TEMPME 204:	ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑ ΓΙΑ ΠΟΛΥ ΜΙΚΡΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ
TEMPME 304:	ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑ ΓΙΑ ΜΙΚΡΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ
TEMPME 404:	ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑ ΜΙΚΡΟΔΑΝΕΙΩΝ ΠΟΛΥ ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
TEMPME 504:	ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑ ΓΙΑ ΕΞΑΓΟΡΕΣ, ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΕΙΣ, ΜΕΤΑΒΙΒΑΣΕΙΣ, ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΠΙΝΑΚΑΣ 3(ΠΗΓΗ:www.tempme.gr)

“Η αποστολή, ο σκοπός και οι επιδιώξεις του ΕΤΕΑΝ⁴⁷ πραγματοποιούνται, σύμφωνα με τον ιδρυτικό του νόμο, με :

α) Την παροχή εγγυήσεων ή αντεγγυήσεων υπέρ των Επιχειρήσεων των Πολύ Μικρών, Μικρών και Μεσαίων για τη κάλυψη υποχρεώσεών τους έναντι πιστωτικών ή χρηματοδοτικών ιδρυμάτων ή εταιρειών Επιχειρηματικών Συμμετοχών, οι οποίες απορρέουν από πάσης μορφής χρηματοπιστωτικές διευκολύνσεις, όπως δάνεια, προεξόφληση επιχειρηματικών απαιτήσεων, χρηματοδοτική μίσθωση, υβριδική χρηματοδότηση.

β) Τη συνεπένδυση των ποσών που διαχειρίζεται η Εταιρεία, με μέσα χρηματοοικονομικής τεχνικής, όπως ταμεία δανειοδοτήσεων των επιχειρήσεων, που λειτουργούν είτε ως αυτοτελή νομικά πρόσωπα είτε ως αυτόνομα τμήματα υφισταμένων χρηματοπιστωτικών ή χρηματοδοτικών ιδρυμάτων, ταμεία εγγυήσεων, ταμεία επιχειρηματικού κεφαλαίου, ταμεία σποράς, ταμεία στήριξης νέων καινοτόμων επιχειρήσεων.

⁴⁷ Εθνικό Ταμείο Επιχειρηματικότητας και Ανάπτυξης

γ) Τη συνεπένδυση των ποσών που διαχειρίζεται η Εταιρεία, σε επενδυτικά ταμεία, σχήματα παραχώρησης ή ΣΔΙΤ ή άλλα κατάλληλα εταιρικά σχήματα που επενδύουν για τη βιώσιμη και φιλική στο περιβάλλον ανάπτυξη αστικών ή άλλων περιοχών, είτε για την εξοικονόμηση ενέργειας είτε για την προώθηση δραστηριοτήτων που αξιοποιούν νέες και ανανεώσιμες πηγές ενέργειας”⁴⁸

3.2. ΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΩΝ ΔΑΝΕΙΩΝ

Όπως αναφέρεται στον Αστικό Κώδικα, το δάνειο αποτελεί μεταβίβαση χρημάτων ή άλλων αντικαταστατών πραγμάτων από τον δανειστή στον οφειλέτη , υπό όρους που καθορίζονται λεπτομερώς στην μεταξύ των δύο μερών σύμβαση.

Στην περίπτωση όπου το δάνειο είναι χρηματικό, γίνεται και πίστωση. Συνεπώς, το δάνειο αποτελεί έναν ευρύτερο όρο της πίστωσης, που όμως λόγω της πραγματικά μεγάλης συχνότητας των χρηματικών δανείων, βλέπουμε πολύ συχνά οι όροι δάνειο και πίστωση να χρησιμοποιούνται ως ταυτόσημοι. Στην εφαρμογή της, η λέξη δάνειο συνήθως χρησιμοποιείται για διάρκεια δανεισμού μεγαλύτερης από ένα έτος· ενώ για μικρότερα χρονικά διαστήματα,-συνηθέστερα για τον δανεισμό μεταξύ επιχειρήσεων ή κατά τη διαδικασία χορήγησης κεφαλαίου κινήσεως από τις Τράπεζες- γίνεται χρήση του όρου πίστωση. Αυτή η διάκριση δεν τηρείται πάντα και απόλυτα.

Τα δάνεια είναι (σπανιότερα) άτοκα ή έντοκα και διακρίνονται ανάλογα με το πλήθος των δανειστών, σε ενιαία (όπου ο δανειστής είναι ένα και μοναδικό πρόσωπο) και σε ομολογιακά (όπου οι δανειστές είναι πολλά και διαφορετικά πρόσωπα). Διαχωρίζονται επίσης σε πάγια (τα οποία είναι μεγάλης διάρκειας, δίνονται συνήθως μεταξύ Κρατών, και έχουν ως βασικό χαρακτηριστικό την ετήσια πληρωμή των τόκων χωρίς ταυτόχρονη επιστροφή τμήματος του κεφαλαίου) καθώς και σε εξοφλητέα. Τα τελευταία, χορηγούνται κυρίως από Τράπεζες και αποτελούν το αντικείμενο του παρόντος κεφαλαίου.

“Το βασικό στοιχείο του δανείου είναι η ονομαστική αξία. Η ανάληψη του δανείου είναι δυνατό να γίνει εφ’ άπαξ ή κατά τμήματα, ιδιαιτέρως σε περιπτώσεις επενδύσεων, όπου η εκταμίευση του δανείου συνδέεται με την πρόοδο των επενδυτικών εργασιών. Επισημαίνεται ότι η ονομαστική αξία του δανείου δεν επιβαρύνεται μόνον με τους τόκους, αλλά προσαυξάνεται από σειράν εξόδων

⁴⁸ ΠΗΓΗ :www.eucat.gr

(προμήθειες, φόροι κλπ), τα οποία καταλογίζονται στη φάση της συνάψεως του δανείου (υπογραφή συμβάσεως). Εκτός από την ονομαστική αξία του δανείου, χαρακτηριστικά στοιχεία του είναι η διάρκεια του δανεισμού, το επιτόκιο (ποσόν και χρονική περίοδο αναφοράς), η χρονική περίοδος ανατοκισμού και ο τρόπος αποσβέσεώς του.

Η διάρκεια του δανεισμού συνδέεται με τον κίνδυνο που αναλαμβάνει ο δανειστής και με τις ζητούμενες διασφαλίσεις, ενώ επηρεάζει αμέσως το ύψος του επιτοκίου και των συνολικών τόκων, όταν υπεισέρχεται ανατοκισμός. Στην λογιστική τα δάνεια διακρίνονται σε πολυετή (μεσο-μακροπρόθεσμα δάνεια) και σε διαρκείας μέχρι ενός έτους (βραχυπρόθεσμα), οπότε αντιστοίχως καταχωρούνται σε κεντρική ή χαμηλότερη θέση του παθητικού στον ισολογισμό των επιχειρήσεων.”⁴⁹

Το επιτόκιο είναι αυτό που αποτελεί την αμοιβή της χρηματικής μονάδας ή των 100 χρηματικών μονάδων επί ένα έτος καθ' όλη τη διάρκεια ή επί ένα μικρότερο του έτους διάστημα. Το ποσό του επιτοκίου καθώς και ο χρόνος αναφοράς του είναι τα δυο απαραίτητα στοιχεία για τον προσδιορισμό του. Στην ελεύθερη αγορά κεφαλαίου το επιτόκιο δανεισμού είναι μπορεί να συμφωνηθεί μεταξύ των συμβαλλομένων να είναι σταθερό σε όλη τη διάρκεια δανεισμού ή μεταβαλλόμενο. Το σταθερό επιτόκιο παρέχει τη δυνατότητα ενός αμέσου υπολογισμού του πίνακα αποσβέσεως του δανείου, αλλά τελικά αποδεικνύεται δαπανηρό για τον δανειζόμενο, σε περίπτωση που σημειωθεί πτώση επιτοκίων στην αγορά. Σε περίπτωση όμως που υπάρξει άνοδος των επιτοκίων ο δανειζόμενος ωφελείται. Για να γίνει ο προσδιορισμός του μεταβαλλόμενου επιτοκίου τίθενται ως βάση αναφοράς διάφορα γνωστά επιτόκια, όπως είναι για παράδειγμα τα επιτόκια των ομολόγων και έντοκων γραμματίων του Δημοσίου, με τις επιπλέον συμφωνούμενες προσαρμογές (\pm εκατοστιαίες μονάδες και τα κλάσματά τους).

Η χρονική περίοδος ανατοκισμού επιδρά αντιστρόφως ανάλογα στην συσσώρευση των τόκων, στο ύψος δηλαδή του ποσού που πρέπει τελικά να επιστραφεί. Αποτελεί ένα χαρακτηριστικό των δανείων, το οποίο θα λέγαμε ότι δε διαφημίζεται ιδιαίτερα από τους δανειστές. Επισημαίνεται συνήθως με μικρά γράμματα στην δανειστική σύμβαση και επιφέρει αύξηση του λεγόμενου χαμηλού ετησίου επιτοκίου δανεισμού, όταν αυτό ισούται με μικρή κλασματική περίοδο του έτους.

⁴⁹ ΠΗΓΗ: Δρ Γεώργιος Χρ. Νικολάου, «Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων», Εκδ. Σύγχρονη Εκδοτική, Β' Έκδοση, Αθήνα 1999, σελ. 253-256

Η εξόφληση του δανείου είναι εφικτό να γίνει με διαφορετικούς τρόπους κατόπιν συμφωνίας κατά τη διάρκεια σύναψής του. Παραδείγματος χάριν η καταβολή ολόκληρου του κεφαλαίου μαζί με τους τόκους στο τέλος του χρόνου δανεισμού (δάνειο in fine), η επιστροφή σταθερών μερών του ονομαστικού δανείου μαζί με όλους τους τόκους του ανεξόφλητου σε τακτά χρονικά διαστήματα αλλά και η καταβολή σταθερών, ετησίων συνήθως, τοκοχρεωλυτικών δόσεων, είναι κάποιοι από τους δυνατούς τρόπους αποπληρωμής του δανεισμένου ποσού.

Κατά περίπτωση, είναι δυνατό να συμφωνηθεί η επιβράδυνση κατά ένα, δύο ή περισσότερα έτη στην έναρξη επιστροφής του δανείου για να μπορέσει να αντιμετωπισθεί η έλλειψη εσόδων, στη διάρκεια υλοποίησης της επενδύσεως, από την πλευρά του δανειζόμενου. Αυτή η επιβράδυνση ονομάζεται «περίοδος χάριτος» και τελείται με το αζημίωτο για τον δανειστή. Αναφέρουμε ενδεικτικά το παράδειγμα δανεισμού της ΚΥΔΕΠ από το Ελληνικό Κράτος “με το ισοδύναμο ποσόν των 10,7 εκατομμυρίων δολαρίων με ετήσιο επιτόκιο όχι μικρότερο του 11% και αποπληρωμή σε 18 ίσες εξαμηνιαίες δόσεις κατόπιν τριετούς περιόδου χάριτος” (Βλ. Νόμος 1307, ΦΕΚ Α΄ 149/23.12.1982. – Πρόκειται για μέρος του από 27.6.1977 δανείου 35 εκατομμυρίων δολαρίων της Διεθνούς Τραπέζης Ανασυγκροτήσεως και Αναπτύξεως προς την Ελλάδα για την ανάπτυξη του νομού Έβρου). Από το παράδειγμα αυτό επισημαίνεται και η πρόβλεψη καταβολής από την ΚΥΔΕΠ στο Κράτος προμήθειας αδράνειας ίσης προς 0,75% επι του μη εισέτι αναληφθέντος τμήματος του δανείου. Η προμήθεια αυτή αποτελεί ποινή για την επίσπευση της ανάληψης ολόκληρου του δανειζόμενου ποσού (ο δανειστής δηλαδή θα αποζημιώνεται με το επιτόκιο δανεισμού) και κατ’ επέκταση για την επίσπευση της αποπεράτωσης της επένδυσης.

3.3. ΑΝΑΛΥΣΗ ΧΟΡΗΓΗΣΕΩΝ – ΔΑΝΕΙΩΝ ΤΗΣ EUROBANK EFG

Στο συγκεκριμένο κεφάλαιο θα μελετηθεί εκτενέστερα η πορεία των χορηγήσεων και των δανείων που εκταμίευσε η Eurobank EFG. Συγκεκριμένα έγινε αύξηση Χορηγήσεων κατά 25,5% και Κεφαλαίων υπό Διαχείριση κατά 22,6%.

Η περαιτέρω αύξηση του μεριδίου του Ομίλου σε κύριους τομείς τραπεζικών εργασιών στην Ελλάδα αλλά και στο εξωτερικό, σε συνδυασμό με την ανάπτυξη της παρουσίας του στη Νέα Ευρώπη (Νοτιοανατολική και Κεντρική Ευρώπη) και τη

μείωση του δείκτη κόστους προς έσοδα λόγω αποτελεσματικότερης διαχείρισης, είχαν ως αποτέλεσμα την υπερκάλυψη των στόχων που είχε θέσει η Διοίκηση της Τράπεζας. Συγκεκριμένα, τα ενοποιημένα καθαρά κέρδη αυξήθηκαν κατά 47,4% σε € 501 εκατομμύρια, έναντι στόχου για κερδοφορία € 450 εκατομμύρια, με το διανεμόμενο συνολικό μέρισμα να ανέρχεται σε € 286 εκατομμύρια, που αντιστοιχεί στο 57,1% των καθαρών κερδών.

Για να δώσουμε μια μικρή εικόνα των μεγεθών αυτών, παρουσιάζουμε μια ανάλυση των οικονομικών αποτελεσμάτων του έτους 2005 που θεωρείται και σταθμός για τις χορηγήσεις στα πλαίσια της χώρας μας.

Η αύξηση των καθαρών κερδών της Eurobank κατά 47,4% σε € 501 εκατομμύρια το 2005 ήταν αποτέλεσμα της επιτυχημένης ανάπτυξης των εργασιών στους τομείς των Χορηγήσεων (Τραπεζική Ιδιωτών Πελατών και Τραπεζική Επιχειρήσεων), της Διαχείρισης Περιουσίας και των Κεφαλαιαγορών, όπου ο Όμιλος ενίσχυσε περαιτέρω τη θέση του, κερδίζοντας μερίδια αγοράς.

Το Σύνολο του Ενεργητικού του Ομίλου αυξήθηκε κατά 34,6% και ανήλθε σε € 44,5 δις. Στα τέλη του 2005, το γεγονός αυτό αντικατοπτρίζει την ισχυρή αύξηση του όγκου εργασιών στην Ελλάδα και στην ευρύτερη περιοχή.

3.3.1. Χορηγήσεις

Ειδικότερα, στις Χορηγήσεις, η Eurobank αύξησε το μερίδιο αγοράς της στην Ελλάδα κατά 0,5% μέσα σε ένα χρόνο σε 15,5% με τα υπόλοιπα της να ενισχύονται κατά 23,4%, έναντι επέκτασης της αγοράς κατά 18,7%. Αιχμή της ισχυρής πιστωτικής επέκτασης της Eurobank στην εγχώρια αγορά ήταν τα δάνεια προς νοικοκυριά (καταναλωτικά και στεγαστικά), τα οποία ενισχύθηκαν κατά 29,6% σε € 12,2 δις. Οι χορηγήσεις προς επιχειρήσεις παρουσίασαν επίσης αξιοσημείωτη άνοδο κατά 18,2% σε € 13,5 δις. Λαμβανομένων υπόψη και των χορηγήσεων στη Νέα Ευρώπη, τα συνολικά υπόλοιπα σε ενοποιημένη βάση ανήλθαν σε € 27,4 δις., καταγράφοντας αύξηση 25,5%.

Παράλληλα, σε υψηλά επίπεδα διατηρείται και η ποιότητα του χαρτοφυλακίου και τον δείκτη των μη εξυπηρετούμενων δανείων να διαμορφώνεται σε 3,02% στα τέλη του 2005, ποσοστό το οποίο είναι από τα χαμηλότερα στο Ελληνικό τραπεζικό σύστημα. Οι συσσωρευμένες προβλέψεις καλύπτουν το 92% των επισφαλών

απαιτήσεων, παρέχοντας ασφάλεια στην Τράπεζα έναντι μελλοντικών πιστωτικών κινδύνων.

Στη συνέχεια παραθέτουμε τα εξαγόμενα οικονομικά αποτελέσματα της Eurobank EFG από το 2005 έως το 2009 σχετικά με την κίνηση των δανείων που παρείχε η Τράπεζα σε μεγάλες, μεσαίες, μικρές επιχειρήσεις, καθώς και το μέγεθος των υπόλοιπων δανείων που έχουν διατεθεί.

Δημιουργήσαμε τον ΠΙΝΑΚΑ 4 για να δώσουμε μία ουσιαστικότερη εικόνα της κίνησης των δανείων κατά τη διάρκεια των ετών:

ΔΑΝΕΙΑ EUROBANK EFG (χαρτοφυλάκιο χορηγήσεων)⁵⁰

	2005	2006	2007	2008	2009	ΣΥΝΟΛΟ
ΜΕΓΑΛΕΣ	4,477	4,978	7,691	10,3	10,1	37,546
ΕΠΙΧ. ΜΕΣΑΙΕΣ	5,808	6,801	9,516	11,3	10,0	43,425
ΕΠΙΧ. ΜΙΚΡΕΣ	4,027	4,941	7,614	9,1	9,0	34,682
ΕΠΙΧ. ΛΟΙΠΑ	13,073	15,574	21,849	26,5	14,8	91,796
ΔΑΝΕΙΑ						
ΣΥΝΟΛΟ	27,385	32,294	46,67	44,1	43,9	207,449

ΠΙΝΑΚΑΣ 4 (ΠΗΓΗ: εξαγωγή από ετήσιες οικονομικές καταστάσεις)

Αναλύοντας τον παραπάνω πίνακα έχουμε τη δυνατότητα να κατανοήσουμε και να λάβουμε το ύψος των δανείων-χορηγήσεων που έχουν εκταμιευτεί την χρονική περίοδο από 2005 έως 2009.⁵¹

⁵⁰ Τα ανώτερα στοιχεία είναι δυνατόν να εμπεριέχουν κάποιες μικρές διαφορές με την πραγματικότητα εφόσον τα δεδομένα έχουν αντληθεί από τις οικονομικές καταστάσεις της Τράπεζας που είναι αναρτημένες στην ιστοσελίδα της στο διαδίκτυο και δεν είμαστε σε θέση να γνωρίζουμε την εγκυρότητά τους.

Τα οικονομικά δεδομένα έχουν αντληθεί από τις ετήσιες οικονομικές καταστάσεις που δημοσιεύει η EUROBANK EFG κάθε τριμηνία.

3.3.2. Μεγάλες επιχειρήσεις

Το σύνολο των δανείων που χορηγήθηκαν σε μεγάλες επιχειρήσεις ανέρχονται στο ύψος των 37,546 δισεκατομμυρίων ευρώ. Από το 2005 έως το 2009 βλέπουμε πως το ποσό έχει διπλασιαστεί. Πρέπει να αναφερθεί ότι η μεγαλύτερη αύξηση παρουσιάζεται το 2007 και το 2008. Τέλος παρουσιάζεται μια μείωση το 2009 που μαρτυρά μια φθίνουσα πορεία της οικονομικής ενίσχυσης της αγοράς από την τράπεζα καθώς επίσης και τη μειωμένη ζήτηση ανάπτυξης του εμπορίου.

3.3.3. Μεσαίες επιχειρήσεις

Οι μεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα λαμβάνουν το 90% των επιχειρήσεων που εδρεύουν στη χώρα. Μέσα σε αυτό το χρονικό διάστημα των πέντε ετών οι μεσαίες επιχειρήσεις έχουν λάβει το μεγαλύτερο χρηματικό ποσό σε δάνεια σε σύγκριση με τις υπόλοιπες επιχειρήσεις. Το ποσό αυτό ανέρχεται στα 43,425 δις ευρώ. Κατά ομολογία όμως μέσα στα έτη αυξομειώνονται σχετικά όμοια με τα ποσά των μεγάλων επιχειρήσεων. Το 2009 παρουσιάζεται εξίσου μια μικρή μείωση, όπως παρουσιάστηκε και στις μεγάλες επιχειρήσεις

3.3.4. Μικρές επιχειρήσεις

Το μικρότερο ποσό που εκταμιεύθηκε από την τράπεζα για ανάπτυξη επιχειρήσεων είναι εκείνο για τις μικρότερες Ελληνικές επιχειρήσεις. Αν ληφθεί όμως υπόψη πως οι μικρές επιχειρήσεις καλύπτουν μόνο ένα μικρό ποσοστό των επιχειρήσεων που υπάρχουν στην Ελλάδα, κατανοούμε πως το ποσό αυτό, αναλογικά είναι πολύ μεγάλο. Το 2007 παρουσιάστηκε μια γρήγορη αύξηση σ σχέση με τα άλλα έτη, ενώ και εδώ παρατηρείται μια μικρή μείωση το 2009.

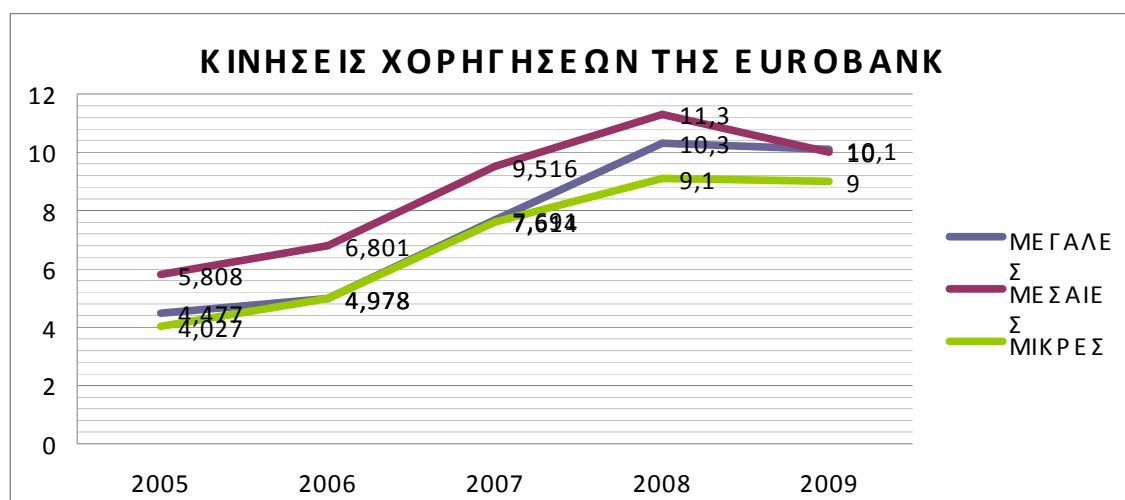
⁵¹ Από τον τίτλο κιάλας της εργασίας αναμένετε να μελετηθούν τα έτη 2006-2010! Αυτό όμως καταστεί αδύνατο διότι η συγκεκριμένη Τράπεζα την τελευταία διετία βρίσκεται σε διαδικασία συγχώνευσης και η άντληση πληροφοριών και τα επίσημα στοιχεία για αυτά τα έτη δεν παρέχονται.

3.3.5. Λοιπά δάνεια⁵²

Τα υπόλοιπα δάνεια παρουσιάζουν μια πολύ ραγδαία αύξηση κατά τη διάρκεια της πενταετίας και μια κατακόρυφη πτώση κατά τη διάρκεια του 2009. σημαντικό είναι λοιπόν να επισημάνουμε πόσο αισθητή είχε αρχίσει να γίνεται η οικονομική κρίση στην Ελλάδα, αφού ως γνωστό οι επιχειρηματικές κινήσεις των ανθρώπων μιας χώρας μαρτυρά κατά ένα μεγάλο βαθμό την ανάπτυξη ή την ύφεση της κάθε χώρας .

Συνολικά το ποσό των δάνειων και χορηγήσεων που έχουν δοθεί σε μεγάλες, μεσαίες και μικρές επιχειρήσεις ξεπερνούν αρκετά εκείνο που έχουν δοθεί προς καταναλωτικά και στεγαστικά δάνεια (λοιπά δάνεια)

ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΕΣ ΤΙΜΕΣ ΧΟΡΗΓΗΣΕΩΝ:⁵³



📊 Διάγραμμα 1

Το διάγραμμα 1 μας δίνει μια καθαρή εικόνα των χορηγήσεων που έχουν δοθεί κατά τη διάρκεια της πενταετίας που μελετάται. Ακλουθώντας τη γραμμή που διακρίνεται με χρώμα μωβ (βλέπε διάγραμμα 1) διαπιστώνουμε πως οι μεσαίες

⁵² **Λοιπά δάνεια** είναι τα δάνεια που έδιναν οι τράπεζες προς νοικοκυριά .Παρατίθενται για να γίνει μια μικρή σύγκριση και για να κατανοήσουμε καλύτερα τα δεδομένα τα οποία μας ενδιαφέρει να εξάγουμε για την συγκεκριμένη εργασία.

⁵³ Τα ποσά που βρίσκονται στον άξονα ψ είναι δισεκατομμυρίων.

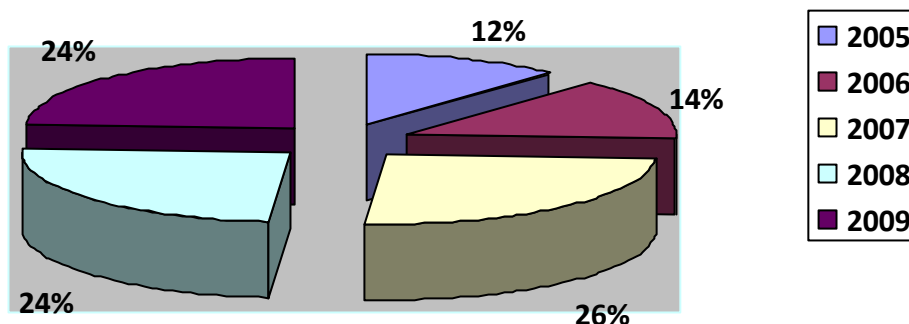
επιχειρήσεις είναι εκείνες που έχουν λάβει σε όλο αυτό το χρονικό διάστημα τα μεγαλύτερα ποσά δανείων από τις Τράπεζες. Όπως αναλύεται και παρακάτω, (βλέπε κεφάλαιο 5) οι μεσαίες επιχειρήσεις καλύπτουν το μεγαλύτερο μέρος των επιχειρήσεων που εδρεύουν στη χώρα μας. Αυτός είναι και ο λόγος που τις παρουσιάζουμε αναλυτικά και στη συνέχεια

Οι μικρές (πράσινη γραμμή) και οι μεγάλες (μπλε γραμμή) επιχειρήσεις παρατηρούμε πως μέχρι το 2007 έχουν μια κοινή ανοδική πορεία.. Τα ποσά τους κυμαίνονται στα ίδια επίπεδα. Στα τέλη του 2007 και μέσα του 2008 παρατηρείται μία μικρή μείωση της δανειοδότησης των μικρών επιχειρήσεων σε σύγκριση με εκείνη των μεγάλων. Εξακολουθεί όμως η πορεία και των δύο μέχρι το τέλος του 2008 να είναι ανοδική.

Τέλος, από τις αρχές του 2008 είναι φανερό πως τα ποσά των δανείων που εκταμιεύτηκαν από τις επιχειρήσεις μικρές, μεσαίες και μεγάλες αρχίζουν να μειώνονται σημαντικά οι επιπτώσεις της Διεθνούς Οικονομικής Κρίσης αρχίζουν να είναι ορατές στο Ελληνικό χρηματοπιστωτικό Σύστημα.

Η τελευταία παρατήρησή, μας γέννησε την ανάγκη να ασχοληθούμε λίγο αναλυτικότερα με την οικονομική κρίση σε μεταγενέστερα κεφάλαια (βλέπε υποκεφάλαια 4.3.1.-4.3.1.1.-4.3.2.-4.3.3.). Διαβάζοντας τα υποκεφάλαια αυτά σχηματίζεται μια ουσιαστικότερη εικόνα της λειτουργίας των επιχειρήσεων καθώς και ο εξαιρετικά σημαντικός ρόλος που κατέχουν στην Οικονομία της χώρας. Τέλος γίνεται φανερό πως η σχέση εξάρτησής τους είναι αντιστρόφως ανάλογη .

ΚΙΝΗΣΗ ΔΑΝΕΙΩΝ ΣΕ ΜΟΡΦΗ ΠΙΤΤΑΣ



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2

Το παραπάνω διάγραμμα σε μορφή πίττας μας παρουσιάζει το σύνολο των δανείων που εκταμιεύτηκαν , από όλα τα είδη των επιχειρήσεων (μικρές, μεσαίες και μεγάλες) , σε μορφή ποσοστών κατά τη διάρκεια των ετών 2005-2009.

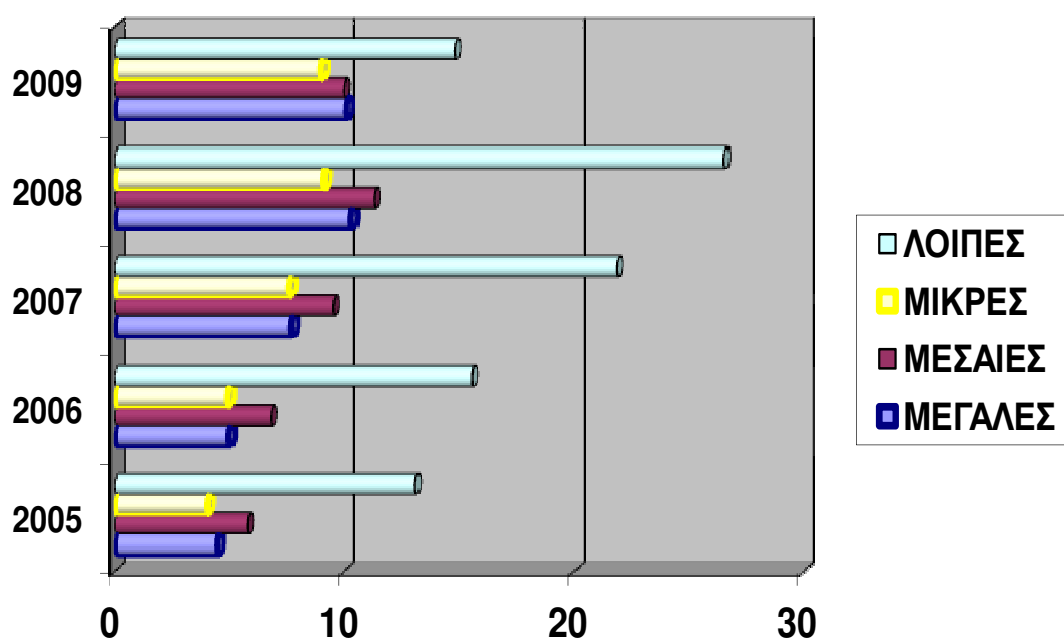
Το 2005 καθώς και το 2006 παρατηρείται πως η εκταμίευση δανείων από τις Τράπεζες είναι σημαντικά μικρότερη σε σύγκριση με τα επόμενα έτη. Το μικρότερο ποσοστό της τάξεως 12% παρουσιάζεται το 2005 ενώ το 2006 δέχεται μία μικρή άνοδο της τάξεως του 2% και φτάνει αισίως το 14%.

Αξιοσημείωτη είναι η ραγδαία αύξηση των αποταμιευόντων κεφαλαίων από τις επιχειρήσεις στο χρονικό διάστημα μεταξύ του 2006 και 2007. Η αύξηση αυτή ανέρχεται στο 12%. Από το σύνολο των όλων κεφαλαίων , το 2007 εκταμιεύθηκε το 26%.

Τέλος, μια πολύ σημαντική παρατήρηση που μπορεί να γίνει είναι ότι από το έτος 2008 έως 2009 δεν παρουσιάζεται καμία απολύτως διαφορά στο ποσό της εκταμίευσης. Το ποσό αυτό ανέρχεται στο 24% και για τα δύο έτη. Αν εμβαθύνουμε βέβαια (βλέπε ΠΙΝΑΚΑ 4 σελ 103) την ανάλυση μας και μελετήσουμε τον κάθε κλάδο των επιχειρήσεων (μικρές, μεγάλες, μεσαίες) ξεχωριστά θα δούμε πως το

νούμερο αυτό τυχαία συμπίπτει σε τρία συναπτά έτη, διότι τα ποσά για κάθε μια από αυτές τις κατηγορίες επιχειρήσεων εναλλάσσονται από έτος σε έτος. Παρουσιάζεται δηλαδή μια ανομοιογένεια στα ποσά εκταμίευσης για τους επιμέρους τομείς των επιχειρήσεων.

ΚΙΝΗΣΗ ΔΑΝΕΙΩΝ ΣΕ ΡΑΒΔΟΓΡΑΜΜΑ

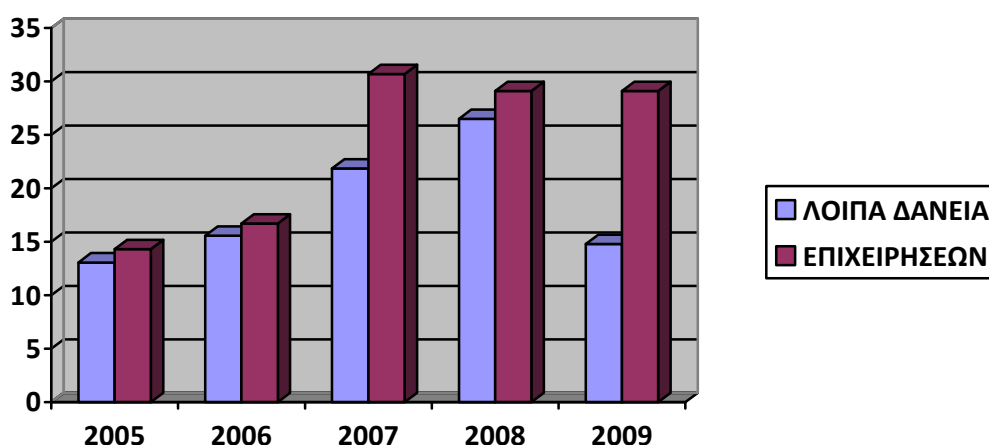


✚ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 3 (ραβδόγραμμα)

Το ραβδόγραμμα που παρακολουθούμε εμπεριέχει τα ποσά του συνόλου όλων των δανείων που εκταμιεύτηκαν από την Τράπεζα , συμπεριλαμβανομένων και εκείνων που εκταμιεύτηκαν για άλλους σκοπούς εκτός την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας.

Ο κύριος λόγος που θεωρήθηκε απαραίτητη η μέτρηση και σύγκριση αυτών των μεγεθών είναι για να δούμε τις διαφορές των τριών κλάδων των επιχειρήσεων σε σχέση με τα λοιπά δάνεια που έχουν εκδοθεί.

Όπως είναι φανερό δεν υπάρχει κανένας λόγος να συγκρίνουμε τον κάθε τομέα ξεχωριστά , με τις λοιπές εκταμιεύσεις (βλέπε γαλάζια ράβδο). Σε κάθε περίπτωση, όπως διακρίνουμε με μια πρώτη ματιά οι λοιπές εκταμιεύσεις είναι τουλάχιστον οι διπλάσιες σε μέγεθος. Ενδιαφέρον όμως παρουσιάζει το ραβδόγραμμα 2 που μελετάει το σύνολο των εκταμιεύσεων ,για τα πέντε (5) αυτά έτη , που ακολουθεί στην επόμενη σελίδα.



 ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 4 (ραβδόγραμμα)

Αναλύοντας το ραβδόγραμμα 3 αποκτάμε μια καθαρή εικόνα της εκταμίευσης των ποσών των δανείων και πως αυτά διαμορφώνονται. Διακρίνουμε πως κατά τα πέντε αυτά συναπτά έτη, το ποσό των δανείων που έχουν εκταμιευθεί από τις επιχειρήσεις είναι μεγαλύτερα από εκείνα που εκταμιεύθηκαν για άλλους σκοπούς π.χ. δάνεια για νοικοκυριά.

Τα έτη 2005 και 2006 η διαφορά μεταξύ των λοιπών δανείων και των επιχειρηματικών δανείων ανέρχεται περίπου στο 1 δισεκατομμύριο για κάθε έτος. Αν και στο ραβδόγραμμα 3 η διαφορά είναι εμφανώς μικρή ,αναλύοντας τα ποσά συνειδητοποιούμε πως αν το αναγάγουμε στη καθημερινότητα το 1 δισεκατομμύριο ευρώ είναι ένα διόλου ευκαταφρόνητο χρηματικό ποσό.

Το 2007 η διαφορά μεταξύ τους εκτοξεύεται σε 8,851 δισεκατομμύρια ευρώ. Τα οικονομικά δεδομένα όπως αυτά παρουσιάζονται για το έτος αυτό, μας δείχνουν μία ραγδαία αύξηση της Ελληνικής επιχειρηματικότητας .

Συνεχίζοντας την ανάλυσή μας για τη διάρκεια του οικονομικού έτος 2008 παρατηρούμε πως τα εκταμιευόμενα ποσά από τις επιχειρήσεις είναι κατά 2,6

δισεκατομμύρια ευρώ περισσότερα από εκείνα που αφορούν ως επί το πλείστον τα νοικοκυριά. Παρά το γεγονός ότι η διαφορά εξακολουθεί να είναι μεγάλη, θα μπορούσαμε να πούμε πως τα ποσά των δύο κατηγοριών τείνουν προς εξισορρόπηση.

Τα αποτελέσματα του 2009 έρχονται να διαψεύσουν την αίσθηση εξισορρόπησης των ποσών, παρουσιάζοντας μια τεράστια διαφορά ύψους 14,3 δισεκατομμυρίων ευρώ.

Τα τελευταία αποτελέσματα δημιουργούν μία αίσθηση αισιοδοξίας για ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας, λαμβάνοντας υπόψη ότι το 2009 ήταν το έτος που Η Παγκόσμια Οικονομική Κρίση άρχισε να επηρεάζει απτά τη χώρα μας. Τις συνέπειες όμως της Κρίσης αυτής τις μελετάμε παρακάτω (βλέπε κεφάλαιο 4.3.) και στα συμπεράσματα που βρίσκονται στο τέλος της διπλωματικής αυτής καταλήγουμε στην πραγματική απάντηση , εάν το μήνυμα που λαμβάνουμε από όλα τα διαγράμματα και γραφήματα που αναλύουμε είναι θετικό ή αρνητικό.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΚΑΙ ΧΟΡΗΓΗΣΕΙΣ

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ

4.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

4.1.1. Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Η επιχειρηματικότητα είναι ένας όρος που χρησιμοποιείται ευρύτατα στον καθημερινό μας λόγο, εντοπίζεται στις πολιτικές δηλώσεις κατά την παρουσίαση ή και την ανάλυση κυρίως προγραμματικών δηλώσεων και μεταρρυθμίσεων και φυσικά στις ακαδημαϊκές αναλύσεις. Ο κύριος λόγος για τον οποίο παρατηρείται αυτό είναι το γεγονός ότι η οικονομική ανάπτυξη μιας χώρας αποτελεί συνάρτηση, εξαρτάται αλλά και προσδιορίζεται μεταξύ άλλων και από την επιχειρηματικότητα. Η λήψη επιχειρηματικών πρωτοβουλιών, οι οποίες δε θα εστιάζουν μόνο στη διαμόρφωση νέων επιχειρήσεων αλλά και στον εκσυγχρονισμό τους, έχει ως αποτέλεσμα για τη χώρα την αύξηση του εθνικού της πλούτου, την παραγωγή τεχνογνωσίας και καινοτομιών, την αφθονία και ποικιλία προϊόντων αλλά και υπηρεσιών και τέλος την πραγματικά σημαντική για μια χώρα δημιουργία νέων θέσεων εργασίας και απασχόλησης.

Ο όρος «επιχειρηματικότητα» δεν ορίζεται με ένα περιεχόμενο κοινά αποδεκτό. Αυτό έχει κυρίως να κάνει με το γεγονός ότι ο κάθε επιχειρηματίας, που κατά κύριο λόγο ασκεί την επιχειρηματικότητα, ανάλογα με τον τρόπο που δρα, το είδος αλλά και το μέγεθος της επιχείρησης που ιδρύει καθώς και τα μέσα που διαθέτει συγκεντρώνει πολλές και διαφορετικές δραστηριότητες κάτι που καθιστά δύσκολο τον καθολικό ορισμό του περιεχόμενου του ρόλου του.

Το φαινόμενο της επιχειρηματικότητας έχει πολλές εκφάνσεις μιας και παραδείγματος χάριν, η εκμετάλλευση των ευκαιριών που προσφέρονται σημαίνει να ενεργεί ο κάθε επιχειρηματίας με διαφορετικό τρόπο και σκεπτικό από τους άλλους.

Με την επιχειρηματικότητα στόχος του κάθε επιχειρηματία είναι να προσπαθήσει να δημιουργήσει κάτι νέο, χωρίς να είναι βέβαιος για το τελικό

αποτέλεσμα της προσπάθειας αυτής. Στη διαδικασία αυτή ο επιχειρηματίας εκτελεί πολύ χρήσιμες και αναντικατάστατες λειτουργίες τόσο για τον ίδιο, όσο και για την επιχείρησή του.

Περιγράφοντας την επιχειρηματικότητα μέσα από τις δράσεις του επιχειρηματία που την πραγματώνει θα λέγαμε ότι η έννοια αυτή ορίζει τον τελειότερο τρόπο οργάνωσης αλλά και συνδυασμού των συντελεστών της παραγωγής για τη δημιουργία αγαθών και υπηρεσιών. Εμπεριέχει το στοιχείο της εισαγωγής και εφαρμογής καινοτομιών και της δημιουργικής μίμησης κάθε καινοτόμας επιχειρηματικής προσπάθειας. Έχει το στοιχείο του κινδύνου και παρουσιάζει την ικανότητα κάποιου να μπορεί διαβλέπει, να αναγνωρίζει καθώς και να αξιοποιεί τις ευκαιρίες κέρδους που δημιουργούνται στην αγορά, η οποία συνήθως λειτουργεί με ατέλειες.

Η επιχειρηματικότητα είναι δυνατό να ασκηθεί ως συνδυασμός όλων των παραπάνω δραστηριοτήτων.

4.1.2. ΤΑ ΕΙΔΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Τα είδη της επιχειρηματικότητας είναι:

- α) η αμιγής και
- β) η μικτή επιχειρηματικότητα.

α) Η αμιγής επιχειρηματικότητα

Οι βασικές λειτουργίες της επιχειρηματικότητας τις οποίες αναφέραμε στο προηγούμενο τμήμα ανήκουν στην αμιγή επιχειρηματικότητα, δηλαδή στην επιχειρηματικότητα που εξασκείται χωρίς ο επιχειρηματίας να διαθέτει άλλα παραγωγικά μέσα (για παράδειγμα μηχανήματα), παρά μόνο την προσωπική του συμβολή. Βασικό ρόλο παίζει η προσωπικότητα του· κάτι που τελικώς είναι σημαντικός παράγοντας για τη διαδικασία σύλληψης και αξιοποίηση μιας νέας παραγωγικής ιδέας.

Η αμιγής επιχειρηματικότητα περιλαμβάνει τις δραστηριότητες που δε μπορούν εξίσου αποτελεσματικά με τον επιχειρηματία να υλοποιηθούν από μισθωτούς υπαλλήλους ή άλλους φορείς (π.χ. δημόσιες υπηρεσίες).

Ωστόσο, η επιχειρηματικότητα αυτής της μορφής δε συναντάται αρκετά συχνά

στην πραγματική οικονομική ζωή. Ο επιχειρηματίας που αναλαμβάνει δράση, τις πιο πολλές φορές, είναι υποχρεωμένος για διάφορους λόγους να αναλαμβάνει δραστηριότητες που θα μπορούσαν να αναληφθούν από άλλα άτομα χωρίς να μειωθεί στο ελάχιστο το αποτέλεσμα της επιχειρηματικότητάς του και στην πράξη ο ρόλος του επιχειρηματία εκπληρώνεται τελικά με μία από τις μορφές της μικτής επιχειρηματικότητας.

β) Η μικτή επιχειρηματικότητα

Μικτή επιχειρηματικότητα ασκείται όταν ο επιχειρηματίας δραστηριοποιείται αναλαμβάνοντας και ρόλους που εύκολα μπορούν να υλοποιηθούν από άλλα άτομα ή φορείς της οικονομίας (τραπεζικό σύστημα, διοικητικά στελέχη κ.λπ.).

Η μικτή επιχειρηματικότητα διακρίνεται σε επιχειρηματικότητα εργαζομένων και σε επιχειρηματικότητα κεφαλαιούχων.

Η μικτή επιχειρηματικότητα εργαζομένων αποτελείται από δραστηριότητες οι οποίες θα μπορούσαν να αναληφθούν από άλλα άτομα (πχ. ανώτερα διευθυντικά στελέχη ή μισθωτούς υπαλλήλους) χωρίς να μειωθεί η αποτελεσματικότητα της επιχείρησης. Αυτή μορφή επιχειρηματικότητας εφαρμόζεται σήμερα ιδιαίτερα σε περιπτώσεις όπου ο επιχειρηματίας ιδρύει μια νέα επιχείρηση. Πιο παλιά (αλλά και σήμερα στις μη αναπτυγμένες χώρες) ο επιχειρηματίας συνήθως μπορούσε να αναλάβει μια σειρά τέτοιων εργασιών λόγω της έλλειψης εξειδικευμένου εργατικού δυναμικού. Η μικτή επιχειρηματικότητα εργαζομένων τείνει στη σημερινή εποχή όσον αφορά τις προηγμένες οικονομίες, να εκλείψει γιατί:

- Ο επιχειρηματίας είναι δύσκολο να είναι τέλειος γνώστης διαφόρων ειδικών θεμάτων
(λογιστικά, τεχνικά ζητήματα κ.α.).
- Το εκπαιδευτικό σύστημα παρέχει αυτές τις γνώσεις σε άτομα τα οποία είναι πρόθυμα να εργασθούν.
Συνεπώς αυτό που απαιτείται είναι η σωστή επιλογή προσωπικού.
- Είναι πιο αποδοτικό να αφιερώνει το χρόνο του στην εύρεση μιας νέας ευκαιρίας για κέρδος.
- Μικτή επιχειρηματικότητα κεφαλαιούχων ασκεί το άτομο που προχωρά στην υλοποίηση της επιχειρηματικής ιδέας του, παρέχοντας κεφάλαια στην υπό ίδρυση ή νεοϊδρυθείσα επιχείρησή του. Αυτή η μορφή

επιχειρηματικότητας τείνει σήμερα να περιορισθεί γιατί:

- Αυξάνονται οι δυνατότητες άντλησης κεφαλαίων από το χρηματοπιστωτικό σύστημα και τα διάφορα σχήματα επιχειρηματικής συνεργασίας.
- Η διάκριση ρόλων και προτιμήσεων μεταξύ κεφαλαιούχων και επιχειρηματιών - επενδυτών είναι περισσότερο εμφανής.

4.2. ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Σύμφωνα με έρευνα του IOBE⁵⁴ το 2004 περίπου το 5,8% του ενεργού πληθυσμού της Ελλάδας (390.000 άτομα περίπου) είχαν επιχειρηματική δραστηριότητα που αφορούσε είτε στην ιδιοκτησία και τη διοίκηση μιας επιχείρησης είτε στις διαδικασίες για την ίδρυση μίας νέας επιχείρησης. Για το ίδιο έτος ο συνολικός αριθμός των νέων επιχειρηματιών εκτιμάται σε 108.000. Η επένδυση που χρειάζεται για την έναρξη μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας στην Ελλάδα κυμαίνεται κατά μέσο όρο περί τις 80.000 ευρώ, ένα υψηλό ποσό σε σχέση με άλλες χώρες που βρίσκονται στο ίδιο επίπεδο οικονομικής ανάπτυξης.

Περισσότερο από το μισό του αρχικού κεφαλαίου για την εκκίνηση προέρχεται από την αποταμίευση του επιχειρηματία ενώ οι τράπεζες παρέχουν το 33,7% της πρόσθετης χρηματοδότησης η οποία απαιτείται ενώ τα κρατικά προγράμματα καλύπτουν το 14,5%.

Η βασική κατηγορία των νέων επιχειρηματιών στην Ελλάδα είναι αυτή των 5-44 ετών δραστηριοποίησης όπως παρατηρείται και στις άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Η βελτίωση της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα είναι προφανείς, όμως η ποιοτική διάστασή της υστερεί.

Πιο συγκεκριμένα:

A) Το 28% των επιχειρηματικών εγχειρημάτων που εκδηλώθηκαν το 2004 είχαν ως κίνητρο την ανάγκη (επιχειρηματικότητα ανάγκης, δηλ. προέρχεται από την αδυναμία εξασφάλισης άλλης μορφής απασχόλησης), όταν το αντίστοιχο ποσοστό των άλλων ευρωπαϊκών χωρών δεν ξεπερνά το 18%).

B) Παρατηρείται περιορισμένη ικανότητα δημιουργίας νέων θέσεων εργασίας, αφού πολύ μεγάλο μέρος των νέων επιχειρήσεων συνδέεται με την αυτοαπασχόληση. Συνεπώς, η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα παίρνει τη μορφή μιας κυρίως ατομικής πρωτοβουλίας και προσπάθειας. Το πλήθος των φυσικών προσώπων που συμμετέχουν στην δημιουργία μιας νέας επιχείρησης είναι μόλις 1,5 και θέτει την Ελλάδα χαμηλά στην παγκόσμια κατάταξη. Το δεδομένο αυτό αποτελεί μια από τις αιτίες για το μεγάλο ποσοστό επιχειρηματικής ανάγκης που εντοπίζεται στην Ελλάδα.

⁵⁴ IOBE= Ίδρυμα Οικονομικών και βιομηχανικών ερευνών

Γ) Το 56,8% του συνολικού αριθμού των επιχειρημάτων που καταγράφηκαν το 2004 αφορά σε επιχειρήσεις που παράγουν προϊόντα ή υπηρεσίες προς τον τελικό καταναλωτή. Πρόκειται για το μεγαλύτερο και υψηλότερο ποσοστό μεταξύ των χωρών της Ευρώπης, μετά την Πορτογαλία. Αυτό το είδος της επιχειρηματικότητας προσελκύει σε μεγάλο βαθμό την επιχειρηματικότητα ανάγκης και τους αυτοαπασχολούμενους. Εν αντιθέσει, η Ελλάδα κατέχει μεταξύ των άλλων ευρωπαϊκών χωρών το πιο μικρό ποσοστό επιχειρηματικότητας στον πρωτογενή τομέα (2,31%) καθώς και στις υπηρεσίες προς τις επιχειρήσεις (8,6%), ενώ μειώνεται το ποσοστό των επιχειρηματικών επιχειρημάτων στον τομέα της μεταποίησης.

Δ) Η επιχειρηματικότητα ευκαιρίας, δηλαδή η επιχειρηματικότητα που αποτελεί έκφραση επιδίωξης, εύρεσης και εκμετάλλευσης κερδοφόρων ευκαιριών, παραμένει στις χαμηλές θέσεις της παγκόσμιας κατάταξης (23η θέση μεταξύ 33 χωρών).

Ε) Από το σύνολο των επιχειρηματικών επιχειρημάτων που καταγράφηκαν στην Ελλάδα ένα αρκετά μικρό ποσοστό αποτελείται από επιχειρήματα υψηλών δυνατοτήτων (16,14%) και αυτό την κατατάσσει στην 13η θέση μεταξύ 16 ευρωπαϊκών χωρών για το χρονικό διάστημα 2003-2004. (Επιχειρηματικότητα υψηλών δυνατοτήτων, ορίζουμε αυτή που συμβάλλει στην επέκταση των αγορών, δημιουργεί θέσεις απασχόλησης και επίσης ενισχύει τον εξαγωγικό προσανατολισμό της χώρας).

ΣΤ) Η απουσία μιας σύγχρονης επιχειρηματικής κουλτούρας είναι μια πολύ σημαντική πλευρά του γενικότερου ελλείμματος επιχειρηματικότητας που εντοπίζεται στην Ελλάδα. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί το μεγάλο ποσοστό του πληθυσμού γεγονός που δηλώνει ότι ο φόβος της αποτυχίας είναι ο σημαντικότερος παράγοντας που αποτρέπει την ανάληψη επιχειρηματικών προσπαθειών (ποσοστό 52% και είναι το μεγαλύτερο ανάμεσα σε 33 χώρες).

Ακόμη, ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζουν τα στοιχεία έρευνας που δείχνουν ότι οι Έλληνες επιχειρηματίες θεωρούν ως πιο σημαντικούς και καιρίους παράγοντες για την επιτυχία των επιχειρηματικών τους δραστηριοτήτων, την ουσιαστική ύπαρξη και εφαρμογή της εργατικότητας και της τιμιότητας και την κατοχή τεχνικών γνώσεων και εμπειριών, ενώ ικανότητες που έχουν θεωρηθεί διεθνώς ως τα σημαντικότερα χαρακτηριστικά της επιχειρηματικότητας όπως είναι για παράδειγμα η ανακάλυψη και εκμετάλλευση νέων επιχειρηματικών ιδεών ή η οργανωτική ικανότητα, θεωρούνται δευτερεύουσες.

Βέβαια, υπάρχουν και θετικές εξελίξεις που δημιουργούν αισιοδοξία, όπως

είναι η τάση αύξησης των εγχειρημάτων σε επιχειρήσεις που παρέχουν υπηρεσίες σε άλλες επιχειρήσεις, η υιοθέτηση νέας τεχνολογίας κ.ά. Από τα παραπάνω προκύπτει η αναγκαιότητα ενίσχυσης της επιχειρηματικότητας με στόχο την εκμετάλλευση της ευκαιρίας και τη σύλληψη νέων ιδεών, η ενσωμάτωση νέων τεχνολογιών και η δημιουργία θέσεων απασχόλησης.

Ένα μικρό δείγμα από τις 326 ισχυρότερες επιχειρήσεις της Ελλάδας σύμφωνα με την ICAP Group⁵⁵ είναι

1 ΜΟΤΟΡ ΟΙΛ ΕΛΛΑΣ ΑΕ

2 VODAFONE ΡΑΝΑΦΟΝ ΑΕΕΤ

3 ΣΚΛΑΒΕΝΙΤΗΣ Ι. & Σ. Α.Ε.Ε.

4 ΔΕΠΑ ΔΗΜΟΣΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΑΕΡΙΟΥ Α.Ε.

5 COCA COLA ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΕΜΦΙΑΛ. Α.Ε.

6 ΜΑΣΟΥΤΗΣ Δ. ΣΟΥΠΕΡΜΑΡΚΕΤ ΑΕ

7 ΜΑΚΡΟ ΚΑΣ & ΚΑΡΥ ΧΟΝΔΡΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε

8 ΠΛΑΙΣΙΟ COMPUTERS Α.Ε.Β.Ε.

9 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΕΡΟΛΙΜΕΝΑΣ ΑΘΗΝΩΝ Α.Ε.

10 HOUSE MARKET Α.Ε.

11 ΣΟΓΙΑ ΕΛΛΑΣ ΑΒΕΕ

12 PRAKTIKER HELLAS Α.Ε.

4.3. ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΤΑ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ 5 ΕΤΗ (2006 - 2010)

Η ελληνική οικονομία παρουσίασε ταχύτατη ανάπτυξη μετά τον Δεύτερο Παγκόσμιο πόλεμο και τον εμφύλιο. Η συνεχής σύγκλιση με τις αναπτυγμένες δυτικές χώρες όμως διεκόπη κατά το 1980 για να ξαναρχίσει το 1995 περίπου.

Από το 1965 περίπου η Ελλάδα ξεπερνάει ακόμα και την Γερμανία όσον αφορά την ταχύτητα ρυθμών ανάπτυξης όπως αυτή σημειώθηκε. Ωστόσο, μετά το 1980 η


⁵⁵ Εταιρία παροχής επιχειρηματικών πληροφοριών και συμβουλευτικών υπηρεσιών


Ελλάδα μένει τελευταία, πίσω και από τις αρκετά πιο πλούσιες ΗΠΑ. Η κατάσταση αυτή άρχισε να αλλάζει σταδιακά από το 1989 και ακόμα περισσότερο τη διετία 1995-1996. Το ιστορικό και κοινωνικοπολιτικό πλαίσιο που έλαβε χώρα στη διαμόρφωση της εποχής εκείνης παγκοσμίως, από και τον κινητήριο μοχλό της μεταστροφής αυτής. Σημαντική ημερομηνία αναφοράς αποτελεί η 1 Ιανουαρίου 2002 οπότε η Ελλάδα και οι άλλες έντεκα τότε χώρες της ευρωζώνης απέκτησαν κοινό νόμισμα, το ευρώ. Η ένταξη της Ελλάδας στο ευρώ έγινε το 2001 μετά από επιτυχή πορεία σύγκλισης των δημοσιονομικών μεγεθών της καθώς και την ικανοποίηση κατά τη διάρκεια του 2000 των (τεσσάρων από τα πέντε) κριτηρίων της συνθήκης του Μάαστριχτ (πληθωρισμός, έλλειμμα γενικής κυβέρνησης, δημόσιο χρέος, μηχανισμός συναλλαγματικών ισοτιμιών, μακροπρόθεσμο επιτόκιο δανεισμού). Έκτοτε το ακαθάριστο προϊόν συνέχισε να αυξάνεται με ρυθμούς μεγαλύτερου του ευρωπαϊκού μέσου όρου εν μέρει λόγω των επενδύσεων σε υποδομές συσχετιζόμενες με τους Ολυμπιακούς Αγώνες του 2004, αλλά και λόγω της ευκολίας πρόσβασης σε πιστώσεις για καταναλωτικές δαπάνες. Ωστόσο η Ελλάδα από το 2001 έως και το 2005 βρέθηκε να παραβιάζει το κριτήριο για έλλειμμα κάτω από 3% του Συμφώνου Σταθερότητας (το οποίο έχει σκοπό τη διασφάλιση ότι τα κράτη μετά την ένταξη στην ευρωζώνη και την ικανοποίηση των κριτηρίων του Μάαστριχτ, συνεχίζουν να τα τηρούν).

Τα νέα δεδομένα του 2009 και αρχών 2010, εξαιτίας συνδυασμού διεθνών (παγκόσμια οικονομική κρίση) αλλά και τοπικών (ανεξέλεγκτες και υπερβολικές δαπάνες κατά την περίοδο μέχρι τις εκλογές του 2009) παραγόντων η ελληνική οικονομία αντιμετώπισε σοβαρά προβλήματα, καθώς παρουσίασε το δεύτερο μεγαλύτερο ετήσιο έλλειμμα κρατικού προϋπολογισμού και το δεύτερο μεγαλύτερο δημόσιο χρέος στην Ευρωπαϊκή Ένωση.⁵⁶

Ο παρακείμενος πίνακας μας ενημερώνει αναλυτικά για τις τιμές του ΑΕΠ σε τιμές αγοράς, για το δημοσιονομικό έλλειμμα, την πορεία του δημόσιου χρέους σε % του ΑΕΠ, το μέγεθος του δημόσιου χρέους μεταφρασμένο σε δισεκατομμύρια και τέλος του δείκτη της ανεργίας. Συγκεκριμένα γίνεται μια ανάλυση για τα τελευταία πέντε έτη 2006-2010.

⁵⁶ Βελτίωση των ποιοτικών χαρακτηριστικών αλλά πτώση των βασικών δεικτών επιχειρηματικότητας καταγράφει η ετήσια έκθεση του Ιδρύματος Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών (IOBE) για την Επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα (2006-2007).

Στοιχεία  Eurostat	ΑΕΠ σε τιμές αγοράς (GDP mp)	Δημοσιονομικό Έλλειμμα (% ΑΕΠ)	Δημόσιο χρέος (% ΑΕΠ)	Δημόσιο χρέος (σε δις €)	Ανεργία
2006		5,7 %	106,1 %	226,2 δις €	8,9 %
2007	227,0 δις €	6,4 %	105,4 %	239,4 δις €	8,3 %
2008	236,9 δις €	9,8 %	110,7 %	262,3 δις €	7,7 %
2009	235,0 δις €	15,4 %	127,1 %	298,7 δις €	9,5 %
2010	230,2 δις €	10,5 %	142,8 %	328,6 δις €	12,6 %

 ΠΙΝΑΚΑΣ 5 (ΠΗΓΗ:EUROSTAT)

Ορισμένα από τα πιο ενδιαφέροντα ευρήματα του ΠΙΝΑΚΑ 5 συνοψίζονται παρακάτω:

- Περί τα 1,3 εκατ. άτομα αναπτύσσουν επιχειρηματική δραστηριότητα.
- Περί τα 388.000 άτομα βρίσκονται στα αρχικά στάδια επιχειρηματικής δραστηριότητας.
- Περί τα 177.000 άτομα διέκοψαν την επιχειρηματική τους δραστηριότητα μέσα στο 2007.
- Σημαντική υποχώρηση της επιχειρηματικότητας ανάγκης. Το 13% των επιχειρηματικών προσπαθειών (έναντι 20% το 2006) στράφηκαν στην επιχειρηματική δράση λόγω έλλειψης άλλων δυνατοτήτων απασχόλησης.
- Η μέση ηλικία του νέου – επίδοξου επιχειρηματία είναι περίπου 36 έτη (38 το 2006)
- Βελτίωση ποιοτικών χαρακτηριστικών επιχειρηματικότητας (καινοτομία, νέες τεχνολογίες κ.α.).
- Το 39% των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων προέρχεται από την τριτοβάθμια εκπαίδευση (επίδοση υπερδιπλάσια του 2006).

- Η ρηχότητα, η εσωστρέφεια και η μικρή συμβολή στην απασχόληση, παραμένουν και το 2007 βασικά χαρακτηριστικά της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα.

Από την έκθεση του IOBE προκύπτει ότι περισσότερα από 1,3 εκατ. άτομα παρουσιάζουν σήμερα επιχειρηματική δραστηριότητα στη χώρα μας ενώ περίπου 900 χιλιάδες σχεδιάζουν να ξεκινήσουν επιχειρηματικές δραστηριότητες μέσα στην επόμενη τριετία. Η έκθεση για την Επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα αποτελεί την πέμπτη περιοδική έκδοση του IOBE στο πλαίσιο της συμμετοχής του στο ερευνητικό πρόγραμμα του Παγκοσμίου Παρατηρητηρίου για την Επιχειρηματικότητα - Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

Από την έκθεση αυτή, προκύπτει ότι ο βασικότερος δείκτης του GEM, η επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων, καταγράφει το 2007 σημαντική πτώση και συνιστά τη χαμηλότερη επίδοση του δείκτη διαχρονικά.

Η μείωση επηρεάζει τόσο τους επίδοξους επιχειρηματίες όσο και τους νέους επιχειρηματίες. Στην Ελλάδα το 2007 ένα 5,71% του πληθυσμού ηλικίας 18-64 ετών – δηλαδή περίπου 388.000 άτομα - βρισκόταν στα αρχικά στάδια έναρξης επιχειρηματικής δραστηριότητας (συμπεριλαμβανομένης της αυτοαπασχόλησης) έναντι 7,9% το 2006.

Τα σημαντικά υψηλά επίπεδα επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων των προηγούμενων ετών ενισχύουν την καθιερωμένη επιχειρηματικότητα, η οποία και εμφανίζει αύξηση σε σχέση με το 2006.

Πιο αναλυτικά, το ποσοστό του πληθυσμού ηλικίας 18-64 ετών που είναι ιδιοκτήτες ή συμμετέχουν στην ιδιοκτησία μιας επιχείρησης που λειτουργεί τουλάχιστον 3,5 χρόνια, ξεπερνά το 13%, επίδοση που είναι η υψηλότερη στην Ευρώπη και η οποία ερμηνεύεται από τα υψηλότερα ποσοστά αυτοαπασχόλησης που παρουσιάζει η Ελλάδα.

Συνεπώς, συνολικά και λαμβάνοντας υπόψη όλες τις κατηγορίες επιχειρηματιών που μετρώνται στο πλαίσιο του GEM, το 18,7% του πληθυσμού ηλικίας 18-64 ετών (σχεδόν 1,3 εκατ. άτομα) είχε κάποιου τύπου επιχειρηματική δραστηριότητα κατά το 2007. Η επίδοση αυτή είναι και πάλι η υψηλότερη (μετά την Ισλανδία) για το έτος 2007, όχι μόνο στην Ευρώπη όπου ο αντίστοιχος μέσος όρος δεν ξεπερνά το 11,7%, αλλά και γενικά στις χώρες υψηλού εισοδήματος.

Η επιθυμία έναρξης επιχειρηματικής δραστηριότητας εξακολουθεί να περιορίζεται, καθώς ένα 13,7% του πληθυσμού 18-64 ετών δηλώνει ότι έχει σκοπό να ξεκινήσει μια επιχείρηση (συμπεριλαμβανομένης της αυτοαπασχόλησης) μέσα στα επόμενα τρία χρόνια, έναντι όμως 14,2% το 2006 και 15,4% το 2005. Συνεχίζει ωστόσο να είναι μία από τις πιο υψηλές επιδόσεις στην Ευρώπη και προοιωνίζεται – παρά τη μείωση - τουλάχιστον τη διατήρηση μιας σταθερής εισόδου στην εκδήλωση νέας επιχειρηματικότητας τα επόμενα χρόνια. Ένα 2,6% του πληθυσμού 18-64 ετών (περίπου 177.000 άτομα) - δηλώνει ότι έχει διακόψει τη λειτουργία ή έκλεισε μια επιχείρηση που κατείχε ή συμμετείχε στη διοίκηση, ή έχει σταματήσει οποιαδήποτε μορφή αυτοαπασχόλησης κατά τη διάρκεια του 2007.

Αναφορικά με τις αιτίες που οδήγησαν στην αναστολή της επιχειρηματικής δραστηριότητας, εντοπίζουμε ότι τέσσερα στα εννέα εγχειρήματα δεν απέδιδαν κέρδος. Ωστόσο ένα σημαντικό ποσοστό ύψους 10% αναφέρει ότι παρουσιάστηκε μία καλή ευκαιρία να πουλήσει την επιχείρηση, ποσοστό που αντιπροσωπεύει ένα μέρος προφανώς των εγχειρημάτων που συνέχισαν τη λειτουργία τους, ενώ ένα 9% ακόμη αναφέρει ότι βρήκε κάποια άλλη απασχόληση (πιθανόν μισθωτή) ή αποφάσισε να αξιοποιήσει τελικά μία άλλη επιχειρηματική ευκαιρία.

Στην έκθεση του IOBE υπογραμμίζεται η ανάγκη ενίσχυσης της επιχειρηματικότητας, ειδικότερα στην τρέχουσα συγκυρία. Στις σημερινή πραγματικότητα της κρίσης, οι πολιτικές που αποσκοπούν στην ενίσχυση της επιχειρηματικής δραστηριότητας πρέπει να κινηθούν σε δύο κατευθύνσεις. Πρώτη είναι η έμφαση στην ποιοτική πλευρά της επιχειρηματικότητας, έτσι ώστε ακόμα και αν υπάρχουν προς διάθεση λιγότεροι πόροι απ' ό,τι στο παρελθόν, η επίπτωσή τους να είναι η υψηλότερη δυνατή. Η δεύτερη είναι η θεσμική διευκόλυνση της επιχειρηματικότητας, ούτως ώστε να ενθαρρύνεται η επιχειρηματική πρωτοβουλία ανεξάρτητα από τους πόρους που της αφιερώνονται.

Το έτος 2009 οι Ελληνικές επιχειρήσεις αναγκάστηκαν να λειτουργήσουν σε ένα ιδιαίτερα δύσκολο οικονομικό περιβάλλον, ενώ η εγχώρια οικονομία συνολικά παρουσίασε σημαντική επιδείνωση με το ρυθμό μεταβολής του ΑΕΠ να διαμορφώνεται σε -2% (σε ετήσια βάση). Η κρίση της ελληνικής οικονομίας λαμβάνει χώρα σε ένα διεθνές περιβάλλον που χαρακτηρίζεται από σημαντικά υψηλή αβεβαιότητα παρά τις ενδείξεις ανάκαμψης που υπάρχουν, που όμως για την Ελληνική πραγματικότητα μοιάζουν να είναι ακόμη μακρινές. Με αυτή τη δεδομένη οικονομική κατάσταση είναι πράγματι ενδιαφέρον να δοθεί μια πρώτη εικόνα της

πορείας των οικονομικών μεγεθών και αποτελεσμάτων των ελληνικών επιχειρήσεων, με βάση ένα αντιπροσωπευτικό δείγμα εταιρειών που δημοσίευσαν ισολογισμό χρήσης 2009 μέχρι και την 10η Μαΐου 2010.

Στα αρχεία της ICAP Databank υπάρχουν καταχωρημένες 4.100 επιχειρήσεις με δημοσιευμένους ισολογισμούς έως και την παραπάνω ημερομηνία. Από το σύνολο αυτό εξαιρέθηκαν δύο επιχειρήσεις, λόγω των ακραίων τιμών που διακρίνουν τα αποτελέσματά τους, με συνέπεια να επηρεάζουν πολύ έντονα τα μεγέθη του συνολικού δείγματος και να μεταβάλλουν την πραγματική εικόνα που προκύπτει από το σύνολο των λοιπών επιχειρήσεων. Ως εκ τούτου, το δείγμα της έρευνας περιλαμβάνει 4.098 επιχειρήσεις, εκ των οποίων οι 884 είναι βιομηχανικές, οι 1.126 εμπορικές, οι 262 εταιρείες του τεχνικού-κατασκευαστικού τομέα, οι 419 επιχειρήσεις του τουριστικού τομέα, καθώς και 1.407 επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών (πλην τραπεζών). Τα μεγέθη των επιχειρήσεων αυτών για το 2009 συγκρίνονται με τα αντίστοιχα μεγέθη των ίδιων ακριβώς επιχειρήσεων για το 2008.

Η Ελλάδα βρίσκεται στο μέσον μιας βαθιάς δημοσιονομικής και αναπτυξιακής κρίσης, η οποία έχει επεκταθεί στο σύνολο των περιφερειών της χώρας και καθιστά αδύνατη ουσιαστικά την επιβίωση των ελληνικών επιχειρήσεων. Η συχνότητα με την οποία κλείνουν οι νέες Ελληνικές επιχειρήσεις έχει ως συνέπεια την απώλεια μεγάλου αριθμού θέσεων απασχόλησης σε αυτές, περιλαμβανομένων και των θέσεων απασχόλησης των επιχειρηματιών.

4.3.1. Βασικά δεδομένα σχετικά με την έκταση της κρίσης

- Έλλειμμα 10,5% του ΑΕΠ και Δημόσιο χρέος ύψους 328 δις € (στοιχεία 2010) Μείωση του ΑΕΠ κατά 4,5% και 5,5% (πρόβλεψη) για τα έτη 2010 και 2011.
- Ανεργία της τάξης του 15,5%, και με ποσοστά που αγγίζουν το 31% στην ηλικιακή ομάδα 15-29 ετών. Σημαντικός περιορισμός της ρευστότητας, λόγω της μείωσης των ιδιωτικών καταθέσεων στις τράπεζες και την αδυναμία των Ελληνικών τραπεζών να χρηματοδοτηθούν από την ελεύθερη τραπεζική αγορά.

Τα παραπάνω δεδομένα καθιστούν πολύ δύσκολη την επιβίωση των Ελληνικών ΜΜΕ. Η συχνότητα με την οποία κλείνουν οι νέες Ελληνικές επιχειρήσεις έχει ως

συνέπεια την απώλεια μεγάλου αριθμού θέσεων απασχόλησης σε αυτές, περιλαμβανομένων και των θέσεων απασχόλησης των επιχειρηματιών.

Σύμφωνα με τις υπάρχουσες μελέτες (ΕΒΕΑ, ΙΟΒΕ, ΓΕΣΕΒΕ), όλοι οι τομείς της επιχειρηματικής δραστηριότητας έχουν πληγεί και δεχθεί τις σοβαρές επιπτώσεις της οικονομικής κρίσης. Στο χώρο των επιχειρήσεων η μεταποίηση έχει επηρεαστεί αρνητικά, ειδικότερα στην συντριπτική πλειοψηφία των επιχειρήσεων αρχικών σταδίων λειτουργίας .

Η πλειονότητα των ελληνικών επιχειρήσεων επηρεάζονται αλλά και επηρεάζουν ταυτόχρονα σημαντικά την οικονομική ανάκαμψη και το ύψος της ανεργίας και ως συνέπεια επηρεάζονται τόσο η επιχειρηματικότητα όσο και η απασχόληση.

Το ποσοστό των επιχειρήσεων που έχει επηρεαστεί αδιαμφισβήτητα από την οικονομική κρίση ξεπερνά το 80%. Το 2009 ο περιορισμός της επιχειρηματικής δραστηριότητας είχε εντοπιστεί αρχικά στις κατασκευές και στη βιομηχανία, ενώ το 2010 επεκτάθηκε τόσο στους κλάδους του εμπορίου όσο και άλλων υπηρεσιών, οι οποίοι δημιουργούν σημαντικό ποσοστό της συνολικής προστιθέμενης αξίας της οικονομίας. Περισσότερο ευάλωτες στα νέα οικονομικά δεδομένα εμφανίζονται οι μικρότερες επιχειρήσεις, ενώ σε επίπεδο κλαδικής ανάλυσης εμφανίζεται η επιρροή στους κλάδους της ένδυσης - υπόδησης, ηλεκτρικές συσκευές, εκδόσεις - εκτυπώσεις. Σημειώνεται πτώση της δραστηριότητας κυρίως από νέους επίδοξους επιχειρηματίες και ως βασική αιτία (46%) για την αναστολή προκρίνεται η έλλειψη επαρκούς κερδοφορίας. Ο αριθμός των επιχειρήσεων που πλήττονται αισθητά από την κρίση παρουσιάζεται ολοένα και μεγαλύτερος.

Τα βασικά στοιχεία που καταγράφονται ως αιτία της κρίσης στις επιχειρήσεις είναι:

4.3.1.1. Η αρνητική επίδραση της διεθνούς οικονομικής κρίσης.

- Άνοδος της φορολογίας των κερδών.
- Έλλειψη κεφαλαίων και αύξηση του κόστους των κεφαλαίων.

- Η μείωση του τζίρου αποτελεί καθολικό πρόβλημα, αφού μειώθηκε το 2009 σε σχέση με το 2008 κατά 1/3 περίπου. Ζημιά εμφανίζεται το 38% του συνόλου με μεγαλύτερη συχνότητα στις μικρότερες επιχειρήσεις.⁵⁷
- Η πτώση του τζίρου και η έλλειψη ρευστότητας προκαλούν προβλήματα στην εύρυθμη λειτουργία των επιχειρήσεων.
- Το 40,6% αντιμετωπίζει δυσκολίες στην καταβολή των ασφαλιστικών και φορολογικών υποχρεώσεων, το 35% καθυστερεί τις πληρωμές προς τους προμηθευτές, 23% δυσκολεύεται να πληρώνει έγκαιρα τα ενοίκια και λογαριασμούς ΔΕΚΟ και οι τρεις στις δέκα επιχειρήσεις που απασχολούν προσωπικό έχουν δυσκολίες στην έγκαιρη καταβολή των μισθών.
- Το 26% των επιχειρήσεων μείωσαν το προσωπικό τους κατά τουλάχιστον ένα άτομο σε σχέση με το 2009. Και το 43% όσων απασχολούν προσωπικό δηλώνει ότι προτίθεται να το μειώσει το επόμενο διάστημα και αυτό θα συμβεί σχετικά περισσότερο στις μεγαλύτερες επιχειρήσεις.
- Το 40% εκτιμά ως πολύ πιθανό το ενδεχόμενο το επόμενο διάστημα να έχει σοβαρό πρόβλημα λειτουργίας, σε βαθμό που να κινδυνεύει με κλείσιμο της επιχείρησης. Τα υψηλότερα ποσοστά γι' αυτή την εκτίμηση εμφανίζονται στις μικρότερες επιχειρήσεις.

Ως επιβεβαίωση των παραπάνω έρχονται να προστεθούν και τα στοιχεία από έρευνα της Eurostat. Το ποσοστό επιτυχών δανειακών αιτήσεων από μικρομεσαίες επιχειρήσεις ήταν μικρότερο το 2010 σε σύγκριση με το 2007 σε όλα τα κράτη-μέλη για τα οποία υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία και το ποσοστό των μερικώς επιτυχών αιτήσεων για δανειοδότηση αυξήθηκε σε όλα τα κράτη-μέλη. Οι μεγαλύτερες μειώσεις στη χορήγηση επιτυχών αιτήσεων κατεγράφησαν στη Βουλγαρία (από 87% σε όλες τις αιτήσεις που αφορούν χορήγηση δανείων το 2007 σε 48% το 2010), στην Ιρλανδία (από 97% σε 53%), στη Δανία (από 92% σε 60%), στη Λιθουανία (από 89% σε 58%), στην Ελλάδα (από 88% σε 60%) και στην Ισπανία (από 87% σε 59%).

Μειώσεις σε ποσοστό μικρότερο από 10% παρατηρήθηκαν στη Φινλανδία (από 98% σε 96%), στη Μάλτα (από 94% σε 91%), στη Σουηδία (από 84% σε 78%), στην

⁵⁷ Η καθυστέρηση πληρωμής από τους πελάτες αναδεικνύεται σε σημαντικό πρόβλημα.

Πολωνία (από 92% σε 85%), στην Ιταλία (από 87% σε 78%), στο Βέλγιο (από 92% σε 83%) και στη Γερμανία (από 85% σε 76%). Υπογραμμίζεται πως οι αιτήσεις διακρίνονται σε εκείνες που είναι πλήρως επιτυχείς και εκείνες που είναι μερικώς επιτυχείς, εκείνες δηλαδή οι οποίες χορηγούνται τελικά με λιγότερο όμως ευνοϊκούς όρους από τις αρχικές αιτήσεις. Η Ελλάδα συγκεντρώνει το υψηλότερο ποσοστό μερικώς επιτυχών αιτήσεων (29,6%) και ακολουθούν οι Ισπανία και Βουλγαρία με ποσοστά 27,8% και 22,0% αντίστοιχα

4.3.2. Η Ελληνική οικονομία σήμερα

Η Ελλάδα είναι μια ανεπτυγμένη χώρα, με υψηλό επίπεδο διαβίωσης και "πολύ υψηλό" Δείκτη Ανθρώπινης Ανάπτυξης, 22^η στην παγκόσμια κατάταξη του 2010, και 22^η στον δείκτη του The Economist του 2005 για την ποιότητα ζωής παγκοσμίως. Με βάση τα στοιχεία της Eurostat το κατά κεφαλήν ΑΕΠ της Ελλάδας ήταν ίσο με το 94% του μέσου όρου της ΕΕ το 2008. Οι κυριότεροι κλάδοι της Ελληνικής οικονομίας είναι ο τουρισμός, η ναυτιλία, η βιομηχανική παραγωγή τροφίμων και η επεξεργασία καπνού, η υφαντουργία, τα χημικά, τα προϊόντα μετάλλου, η μεταλλευτική καθώς και η μονάδες διύλισης πετρελαίου.

Η μεγέθυνση του ΑΕΠ της Ελλάδος είναι επίσης, κατά μέσον όρο, από το 1990 πιο υψηλή από αυτόν του μέσου όρου των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Παρόλα ταύτα, η ελληνική οικονομία αντιμετωπίζει σημαντικά προβλήματα, όπως είναι η σημαντική αύξηση των επιπέδων της ανεργίας, η εξαντλητική γραφειοκρατία και η διαφθορά, τόσο σε πολιτικό όσο και οικονομικό επίπεδο.

Εξαιτίας της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης, ο ρυθμός μεγέθυνσης της οικονομίας βρέθηκε σε αρνητικό πρόσημο το 2009, για πρώτη φορά από το 1993. Μια ένδειξη της τάσης υπερχρέωσης τα περασμένα χρόνια είναι το γεγονός ότι η αναλογία ιδιωτικών δανείων προς καταθέσεις ξεπέρασε τις 100 μονάδες (αναλογία δηλαδή μεγαλύτερη του 1 προς 1) κατά την διάρκεια του πρώτου εξαμήνου του έτους 2007.

Έως το τέλος του 2009, σαν αποτέλεσμα του συνδυασμού της διεθνούς οικονομικής κρίσης και εσωτερικών παραγόντων (ανεξέλεγκτης σπατάλης λίγο πριν τις εκλογές του Οκτωβρίου 2009), η Ελληνική οικονομία αντιμετώπισε την πιο σοβαρή της κρίση από το 1993, με το υψηλότερο δημόσιο έλλειμμα (αν και κοντά σε

αυτό της Ιρλανδίας και του Ηνωμένου Βασιλείου) καθώς και το δεύτερο υψηλότερο χρέος ως ποσοστό του ΑΕΠ στην ΕΕ. Το δημόσιο έλλειμμα του 2009 έφτασε στο 15,4% του ΑΕΠ. Αυτό, και τα αυξανόμενα επίπεδα χρέους (στο 127,1% του ΑΕΠ το 2009) οδήγησαν σε υψηλό κόστος δανεισμού, που προκάλεσε μια σοβαρή οικονομική κρίση. Η Ελλάδα βρίσκεται στην προσπάθεια για να καλύψει το υπερβολικό δημόσιο έλλειμμα με φόντο την παγκόσμιας οικονομικής κρίσης.

Το εργατικό δυναμικό της Ελλάδος αγγίζει συνολικά τα 4,9 εκατομμύρια, και είναι το δεύτερο πιο σκληρά εργαζόμενο ανάμεσα στις χώρες του ΟΟΣΑ, μετά την Νότιο Κορέα. Το Κέντρο Ανάπτυξης του Γκρόνιγκεν δημοσίευσε μια έρευνα που αποκάλυπτε ότι μεταξύ του 1995 και του 2005, η Ελλάδα ήταν η χώρα με το μεγαλύτερο ποσοστό ωρών εργασίας ανά εργαζόμενο ανάμεσα στα Ευρωπαϊκά έθνη. Οι Έλληνες εργαζόμενοι, εργάστηκαν κατά μέσον όρο 1.900 ώρες ανά έτος, ακολουθούμενοι από τους Ισπανούς (με μέσο όρο 1.800 ώρες ανά έτος).

4.3.3. Η κρίση εξυπηρέτησης του χρέους του 2010

Τις πρώτες κιόλας εβδομάδες του 2010 παρατηρήθηκε μια έντονη ανησυχία για το υπερβάλλον δημόσιο χρέος.

Κάποια Ευρωπαϊκά think-tanks όπως το Οικονομικό Συμβούλιο Καναδά-Ευρώπης υποστήριξαν ότι η δυσχερής θέση μερικών χωρών της Ευρωπαϊκής Κοινότητας στην οποία βρέθηκαν σήμερα είναι το αποτέλεσμα μιας δεκαετίας Κεϊνσιανών πολιτικών δανεισμού που επιδίωξαν τοπικοί πολιτικοί φορείς από κοινού με κεντρικούς τραπεζίτες της ΕΕ. Οικονομολόγοι παγκοσμίως έχουν προτείνει την επιβολή μιας δέσμης από διορθωτικές πολιτικές για να ελέγξουν το δημόσιο χρέος, όπως την επιβολή δραστικών περιοριστικών μέτρων και εξαιρετικά υψηλότερους φόρους.

Κάποιοι υψηλόβαθμοι Γερμανοί πολιτικοί αξιωματούχοι έφτασαν στο σημείο να ισχυριστούν ότι τα επείγοντα μέτρα θα έπρεπε να επιφέρουν σκληρές ποινές στις χώρες που λαμβάνουν την Κοινοτική βοήθεια, όπως είναι η Ελλάδα και η Ιρλανδία. Ωστόσο, τέτοια σχέδια έχουν επισημανθεί ως απαράδεκτες παραβιάσεις της εθνικής κυριαρχίας των κρατών μελών της ευρωζώνης και απορρίφθηκαν από χώρες στυλοβάτες της ΕΕ όπως η Γαλλία.

Ακόμη, ασκήθηκε σκληρή κριτική ενάντια στους κερδοσκόπους για χειραγώγηση των αγορών: η Καγκελάρια της Γερμανίας Άγκελα Μέρκελ έχει δηλώσει ότι “οργανισμοί που στηρίχθηκαν με δημόσια κεφάλαια εκμεταλλεύονται την δημοσιονομική κρίση στην Ελλάδα και αλλού”.

Τον Μάιο του 2010 υπογράφηκε Μνημόνιο με το ΔΝΤ την ΕΕ και την ΕΚΤ ώστε να καλυφθεί η δανειακή ανάγκη της χώρας.

4.4. ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ ΓΙΑ ΤΟ ΡΟΛΟ ΤΟΥ ΚΡΑΤΟΥΣ ΣΤΙΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΚΑΙ ΠΩΣ ΕΠΗΡΕΑΣΕ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟ ΤΟΥ ΡΟΛΟ ΠΡΟΣ ΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΠΡΙΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΝΤΑΞΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Στα τέλη της δεκαετίας του '70, το ελληνικό τραπεζικό σύστημα χαρακτηριζόταν από υψηλό βαθμό μονοπώλησης και ισχυρό σύστημα κρατικής παρέμβασης, που εκδηλωνόταν στην μισοπολιτική θέση τεσσάρων μεγάλων κρατικών τραπεζικών ομίλων (δύο μόνο εμπορικών τραπεζών Εθνικής, Εμπορικής και ΑΤΕ, ΕΤΒΑ) αλλά και στην εφαρμογή ενός ολόκληρου πλέγματος κανόνων και ρυθμίσεων, που προσδιόριζαν τους γενικότερους όρους κίνησης των χρηματοπιστωτικών σχέσεων.

Συγκεκριμένα, οι άξονες της παρεμβατικής πολιτικής του κράτους εκδηλώνονταν, πρώτον στην πλειάδα κανονιστικών διατάξεων που επέβαλαν στις εμπορικές τράπεζες ποικίλες δεσμεύσεις και υποχρεωτικές τοποθετήσεις διαθεσίμων τους, καθώς και περιορισμούς και απαγορεύσεις συγκεκριμένων ειδών χρηματοδοτήσεων, εν αντιθέσει με την υποχρεωτική δέσμευση πιστώσεων για την βιομηχανία και την βιοτεχνία. Δεύτερο, στο διοικητικό καθορισμό των επιτοκίων (καταθέσεων και χορηγήσεων), με σημαντικές διαφοροποιήσεις στα δεύτερα ανάλογα με το είδος της οικονομικής δραστηριότητας, και τρίτον, στην υποχρεωτική κατάθεση με χαμηλό επιτόκιο των αποθεματικών των ασφαλιστικών φορέων στην

4.4.1. Τράπεζα της Ελλάδος

Αυτό το σύστημα κρατικής παρέμβασης, από τη μια μεριά συνέβαλλε στην ανάπτυξη της εθνικής οικονομίας, όμως ταυτόχρονα δημιούργησε και σοβαρές στρεβλώσεις στην εξέλιξη των χρηματοπιστωτικών δομών και διακλαδική ροή χρηματικών πόρων, εξαιτίας των άμεσων κυβερνητικών παρεμβάσεων με στόχο την εξυπηρέτηση πελατειακών σχέσεων, την πολιτική χορηγήσεων με ευέλικτα κριτήρια, τη γραφειοκρατική οργάνωση και λειτουργία των φορέων χάραξης και υλοποίηση της πιστωτικής πολιτικής, με αποτέλεσμα τη μη ορθολογική αξιοποίηση των διαθέσιμων χρηματικών πόρων, τη δημιουργία προβληματικών επιχειρήσεων, την αύξηση δημοσίου χρέους, κ.α.

Το σύστημα αυτό, όχι μόνο δε λειτούργησε ικανοποιητικά, αλλά με τη πάροδο του χρόνου δημιούργησε σοβαρά προβλήματα στο σύνολο της οικονομίας και στην ανάπτυξη της χώρας. Συγκεκριμένα, η εξάρτηση των επιχειρήσεων από το τραπεζικό σύστημα απέκτησε μόνιμο χαρακτήρα, δεδομένου ότι το τραπεζικό σύστημα ήταν το μόνο κανάλι μεταφοράς πόρων από τους αποταμιευτές προς τους επενδυτές, πράγμα που απέτρεψε τη δημιουργία παράλληλων δίοδων ροής κεφαλαίων προς την αγορά χρήματος.

Αποτέλεσμα αυτής της εξάρτησης των επιχειρήσεων από τις τράπεζες ήταν η ανάπτυξη προνομιακών σχέσεων μεταξύ τραπεζών και ορισμένων κλάδων ή δραστηριοτήτων, ή ακόμη και με συγκεκριμένες (ευνοούμενες) επιχειρήσεις. Αυτό το πολύπλοκο σύστημα πιστωτικών κανόνων και ρυθμίσεων, σε συνδυασμό με το μέτρο κατανομής των πιστώσεων και των χαμηλών επιτοκίων αφαιρούσε την δυνατότητα εφαρμογής τραπεζικών κριτηρίων από τις τράπεζες και τις εξωθούσε πολλές φορές σε καταστρατηγήσεις των κανόνων που ίσχυαν και τις ανάγκαζε να εφαρμόζουν πάγια το σύστημα της εμπράγματης εξασφάλισης των δανείων, πράγμα που ευνοούσε μόνο τις μεγάλες επιχειρήσεις.

Η κατάσταση όμως αυτή μεταβάλλεται από τα τέλη της δεκαετίας του '70 μέχρι τις αρχές του '90. Τόσο τα προβλήματα που συνόδευαν το συγκεκριμένο σύστημα ρύθμισης, όσο και ο προσανατολισμός ένταξης της χώρας στην ΕΟΚ, καθώς και οι γενικότερες τάσεις διεθνοποίησης και δημιουργίας νέων φορέων προσφοράς χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών οδήγησαν σε σημαντικές αλλαγές του όλου πλέγματος χρηματοπιστωτικών σχέσεων.

Οι πιο σημαντικές διατάξεις που αφορούσαν την αλλαγή του χρηματοπιστωτικού τομέα αναφέρονταν μεταξύ άλλων, στις προϋποθέσεις χορήγησης άδειας λειτουργίας των πιστωτικών ιδρυμάτων, θεσμοθέτηση της αμοιβαίας αναγνώρισης από τα κράτη μέλη, ορισμένων ουσιαστικών κανόνων που διασφαλίζουν την προστασία των καταθετών, επενδυτών και δανειζομένων, καθώς και στη σταθερότητα του χρηματοπιστωτικού συστήματος, όπως επίσης και στην άσκηση ελέγχου και εποπτείας για τη χρηματοοικονομική κατάσταση κ.α.

Η Ελλάδα ως κράτος μέλος της Ευρωπαϊκής Κοινότητας οφείλει να ακολουθεί και να συμμορφώνεται με τους κανονισμούς της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Η στήριξη των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων αποτελεί μία από της προτεραιότητες που έχει θέσει η Επιτροπή της Ευρωπαϊκής Κοινότητας και η πρόσβαση στην χρηματοδότηση αποτελεί σημαντικό πρόβλημα για την ανάπτυξη.

4.5. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Ως μια από τις πιο σημαντικές λειτουργίες των Τραπεζών ορίζεται η κάλυψη των περισσότερων αναγκών των επιχειρήσεων. Για την οικονομική ανάπτυξη των επιχειρήσεων σημαντικό ρόλο παίζει η κάλυψη των χρηματοδοτικών αναγκών τους για την πραγματοποίηση επενδύσεων και την εξυπηρέτηση της παραγωγικής τους διαδικασίας.

Οι τράπεζες δίνουν μεσομακροπρόθεσμα δάνεια στις επιχειρήσεις που πραγματοποιούν επενδύσεις, για την απόκτηση ή την ανανέωση των παγίων στοιχείων τους προσαρμοσμένα ως προς το ύψος, τη διάρκεια και τους λοιπούς όρους στις ανάγκες και στις προοπτικές τους.

Παραδείγματος χάριν ο όμιλος EFG Eurobank στηρίζει τους εταιρικούς και ιδιώτες πελάτες του στην Ελλάδα και τη «Νέα Ευρώπη», μέσα από την ανάπτυξη νέων προϊόντων και πρωτοβουλιών. Παρά τη σημαντική καμπή της πιστωτικής επέκτασης στην Ελλάδα και τις χώρες της «Νέας Ευρώπης», αποτέλεσμα της διεθνούς οικονομικής ύφεσης, οι νέες εκταμιεύσεις του ομίλου προς μικρομεσαίες επιχειρήσεις και σχετικά δάνεια ανήλθαν σε € 3,6 δις. και € 0,5 δις. Αντίστοιχα το εννεάμηνο του 2009. Αν παρατηρήσουμε την εξέλιξη των ιδίων μεγεθών στα οικονομικά αποτελέσματα των ετών από το 2005 έως 2009 θα δούμε πως κινούνται με πολύ μικρές διαφορές και αποκλίσεις, τις οποίες μελετήσαμε αναλυτικά στο

κεφάλαιο 3 (3.5 ΑΝΑΛΥΣΗ ΧΟΡΗΓΗΣΕΩΝ – ΔΑΝΕΙΩΝ ΤΗΣ EUROBANK EFG
ΑΠΟ 2005-2009)

4.6. ΧΟΡΗΓΗΣΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

4.6.1. Εισαγωγή

Οι χορηγήσεις των επιχειρήσεων αποτελεί βασική λειτουργία των τραπεζών με την οποία επιτυγχάνεται η μεταφορά πόρων από τις πλεονασματικές προς τις ελλειμματικές μονάδες της οικονομίας. Είναι γεγονός ότι μια από τις κύριες δραστηριότητες των τραπεζών είναι να δέχονται αποταμιευτικά κεφάλαια τα οποία στη συνέχεια χρησιμοποιούν για την χρηματοδότηση επιχειρηματικών σχεδίων, την κάλυψη καταναλωτικών αναγκών ή αναγκών για κεφάλαιο κίνησης, τόσο των επιχειρήσεων όσο και των νοικοκυριών. Συνεπώς οι τράπεζες ασκούν διαμεσολαβητικό ρόλο (intermediation) μεταξύ προσφοράς και ζήτησης χρήματος.

Ενώ η κατ' επάγγελμα αποδοχή καταθέσεων μπορεί να γίνεται μόνο από τράπεζες, η κατ' επάγγελμα χορήγηση πιστώσεων μπορεί να γίνεται τόσο από πιστωτικά όσο και από χρηματοδοτικά ιδρύματα (εταιρείες leasing, factoring κλπ).

Ο ορισμός του πιστωτικού και χρηματοδοτικού ιδρύματος δίνεται από τη Δεύτερη Τραπεζική Οδηγία της Ευρωπαϊκής Ένωσης, που ενσωματώθηκε στο εσωτερικό δίκαιο με το Ν. 2076/1.8.1992 και ο οποίος στη συνέχεια αντικαταστάθηκε με το ν.3601/1.8.2007.

4.6.1.1. Μορφές πίστωσης⁵⁸

Πίστωση είναι η προφορική συμφωνία , με την οποία ο ένας από τους δύο συμβαλλόμενους αναλαμβάνει την υποχρέωση να ενισχύσει προσωρινά την αγοραστική δύναμη του άλλου συμβαλλόμενου, με την υποχρέωση του τελευταίου να επιστρέψει το ποσό σε συγκεκριμένη, συνήθως ημερομηνία, με ή χωρίς καταβολή τόκου.

Για παράδειγμα:

«Όταν κτίζω το σπίτι μου και ο εργολάβος μου δίνει τη δυνατότητα να εξοφλήσω την οφειλή μου σε αυτόν σε 6 μήνες από σήμερα, αυτή είναι μια πίστωση, μια διευκόλυνση που μου παρέχει ο εργολάβος. Η πίστωση αυτή μπορεί να

⁵⁸ ΠΗΓΗ: Γεώργιος Κόντος, «Λογιστική Τραπεζών και εταιρειών Leasing & Factoring», Εκδ. Διπλογραφία, Β' Έκδοση, Αθήνα 2010, σελ. 226-228

καταρτισθεί εγγράφως ή δια λόγου (προφορικά), μπορεί δε να είναι έντοκη ή άτοκη, ανάλογα με τη συμφωνία που θα κάνουμε.»

Το δάνειο λοιπόν, είναι μια από τις μορφές πίστωσης που υπάρχουν, είναι όμως έννοια μερικότερη της πίστωσης. Η πίστωση είναι ευρεία έννοια, περιλαμβάνει κάθε είδους και μορφής μεταφορά αγοραστικής δύναμης από τον ένα συμβαλλόμενο στον άλλο, από μια τράπεζα ή ένα χρηματοδοτικό οργανισμό, γενικά, σε έναν πελάτη.

Δάνειο, ανοικτός τρεχούμενος λογαριασμός, leasing, factoring κλπ είναι έννοιες που χρησιμοποιούνται ευρύτατα στην καθημερινή τραπεζική πρακτική και οι οποίες δεν είναι τίποτε άλλο παρά μορφές πίστωσης, που φέρουν ένα μείγμα από ιδιότητες νομικής και οικονομικής φύσεως. Τελικός σκοπός τους είναι η ικανοποίηση συγκεκριμένων αναγκών των πελατών.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

5.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Σε αυτό το κεφάλαιο κάνουμε μια εκτενέστερη ανάλυση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, αφού καταλαμβάνουν το μεγαλύτερο ποσοστό επιχειρήσεων που λειτουργούν στην Ελλάδα, το οποίο αντιστοιχεί στο 99,9%.

Συνολικά αριθμούν περίπου τις 770.000 με κατά μέσο όρο 2 απασχολούμενους ανά επιχείρησης. Σύμφωνα με στοιχεία της EUROSTAT, η Ελλάδα είναι η χώρα με την μεγαλύτερη αναλογία επιχειρήσεων σε σχέση με τον πληθυσμό στην Ευρωπαϊκή Ένωση . Από αυτές οι περισσότερες κατατάσσονται στην κατηγορία πολύ μικρές επιχειρήσεις (δηλαδή έως 10 εργαζόμενους) και έχουν έντονα οικογενειακό χαρακτήρα. Ταυτόχρονα η Ελλάδα χαρακτηρίζεται από πολύ υψηλό ποσοστό αυτοαπασχολούμενων. Αναφορικά με την απασχόληση , για το έτος 2003 οι επιχειρήσεις που απασχολούν μέχρι 10 άτομα αποτελούν το 74% της απασχόλησης στον ιδιωτικό τομέα.

Σύμφωνα με στοιχεία το 20% των ΜΜΕ στην Ελλάδα κλείνει κατά το δεύτερο χρόνο λειτουργία τους ενώ το 50% κλείνει 5-7 χρόνια μετά από την ίδρυσή τους. Συγγενής με την Ελλάδα κατανομή , παρουσιάζουν η Ιταλία, Ισπανία Πορτογαλία. Εκ των πραγμάτων επομένως η συζήτηση για τις αναπτυξιακές προοπτικές της ελληνικής Οικονομίας οφείλει να ενσωματώσει ως Βασική παράμετρο τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις .

	ΕΛΛΑΔΑ		Ε.Ε.(19)	
Μέγεθος Επιχείρησης	Απόλυτος αριθμός	Μέσος όρος	Απόλυτος αριθμός	Μέσος όρος
Πολύ μικρή (0<10)	752.000	97,66%	17.820.00	92,5%
Μικρή(9<50) εργαζόμενοι	16.000	2,08%	1.260.000	6,5%
Μεσαία(49<250) εργαζόμενοι	2.000	0,26%	180.000	1,0%
Σύνολο	770.000	100%	19.260.000	100%

 ΠΙΝΑΚΑΣ 6

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

5.2. ΟΡΙΣΜΟΣ⁵⁹

Σύμφωνα με τη σύσταση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής το 2003, για να αναγνωριστεί μια επιχείρηση ως «μικρομεσαία επιχείρηση» (ΜΜΕ), θα πρέπει να:

- Απασχολεί λιγότερες από 250 Ετήσιες Μονάδες Εργασίας (ΕΜΕ),
- Έχει ετήσιο κύκλο εργασιών που δεν υπερβαίνει τα 50 εκατ. € ή έχει ετήσιο συνολικό ισολογισμό που δεν υπερβαίνει τα 43 εκατ. €,
- Δε χαρακτηρίζεται ως συνδεδεμένη ή συνεργαζόμενη με επιχείρηση που δεν πληροί τα κριτήρια των ΜΜΕ (δηλαδή ορίζεται ως μεγάλη επιχείρηση).

Αναλυτικότερα, οι τύποι των επιχειρήσεων προσδιορίζονται ως εξής:

- Πολύ μικρές επιχειρήσεις: απασχολούν λιγότερα από 10 άτομα (ΕΜΕ) και έχουν κύκλο εργασιών ή συνολικό ισολογισμό που δεν ξεπερνά τα 2 εκ. €.

⁵⁹ Από www.scientiaconsulting.gr

- Μικρές επιχειρήσεις: απασχολούν λιγότερα από 50 άτομα (ΕΜΕ) και έχουν είτε ένα ετήσιο κύκλο εργασιών που δεν ξεπερνά τα 10 εκ. €, ή ένα ετήσιο σύνολο ισολογισμού που δεν ξεπερνά τα 10 εκ. €.
- Μεσαίες επιχειρήσεις: απασχολούν λιγότερα από 250 άτομα (ΕΜΕ) και έχουν είτε ένα ετήσιο κύκλο εργασιών που δεν ξεπερνά τα 50 εκ. €, ή ένα ετήσιο σύνολο ισολογισμού που δεν ξεπερνά τα 43 εκ. €.

Κατηγορίες Επιχειρήσεων	Αριθμός εργαζομένων (αμετάβλητος)	Κύκλος εργασιών	Συνολικός Ισολογισμός
Μεσαίες	< 250	< 50 εκ. €	< 43 εκ. €
Μικρές	< 50	< 10 εκ. €	< 10 εκ. €
Πολύ Μικρές	<10	< 2 εκ. €	< 2 εκ. €

ΠΙΝΑΚΑΣ 7

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

Η προϋπόθεση για να αναγνωριστεί μία επιχείρηση ως ΜΜΕ είναι να τηρεί τα όρια αναφορικά με τον αριθμό του προσωπικού (ΕΜΕ) και, είτε τα όρια του συνόλου του ισολογισμού, είτε εκείνα του κύκλου εργασιών. Τα στοιχεία του απασχολούμενου προσωπικού και των οικονομικών μεγεθών εξετάζονται για την τελευταία κλεισμένη διαχειριστική χρήση. Επίσης, σε περίπτωση που η επιχείρηση έχει ξεπεράσει τα όρια του προσωπικού ή των οικονομικών στοιχείων για τα δύο τελευταία έτη, τότε χάνει την ιδιότητα της ως ΜΜΕ για το επόμενο.

5.3. ΟΙ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ Η ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΗΤΑ ΤΟΥΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

Η οικονομική θεωρία μέχρι και τα μέσα της δεκαετίας του 1970 υπογράμμιζε τα πλεονεκτήματα των μεγάλων επιχειρήσεων ορίζοντας ότι η επιτυχία μιας επιχείρησης συμβαδίζει με το μέγεθός της.

“Το μέγεθος της παραγωγής και οι οικονομίες κλίμακας θεωρούνταν καθοριστικά στοιχεία για την ανταγωνιστικότητα και την επιβίωση μιας επιχείρησης, προβλέποντας έτσι την επικράτηση των μεγάλων επιχειρήσεων και την εξαφάνιση των μικρομεσαίων. Τα εμπειρικά όμως στοιχεία διεθνώς δείχνουν ότι τα οικονομικά αποτελέσματα δεν συμβαδίζουν με το μέγεθος των επιχειρήσεων. Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ) εμφανίζονται να κατέχουν πάνω από 95% του συνόλου των επιχειρήσεων, αλλά και να απασχολούν το περισσότερο εργατικό δυναμικό. Επιπλέον, διεθνείς έρευνες έχουν καταδείξει τη συμβολή των ΜΜΕ ως βασικό παράγοντα αύξησης της απασχόλησης, βελτίωσης της παραγωγικότητας και προώθησης της επιχειρηματικής καινοτομίας.

Δεν υπάρχει ένας ενιαίος γενικά αποδεκτός ορισμός της μικρομεσαίας επιχείρησης, αλλά ορίζεται κάθε φορά σε σχέση με τις συγκεκριμένες οικονομικές και κοινωνικές συνθήκες κάθε χώρας και τις εφαρμοζόμενες πολιτικές. Διαφορές στον ορισμό του μεγέθους μιας ΜΜΕ προκαλούνται επίσης από γεωγραφικές παραμέτρους και κυρίως από τις διαστάσεις των αγορών. Έτσι στις ΗΠΑ, μικρομεσαία θεωρείται η επιχείρηση που απασχολεί λιγότερους από 500 εργαζόμενους, στην Ιαπωνία λιγότερους από 300, στη Γερμανία, Γαλλία και Ιταλία λιγότερους από 200, και στην Αυστραλία λιγότερους από 50 εργαζόμενους. Σύμφωνα με τη διεθνή βιβλιογραφία, τα περισσότερο χρησιμοποιούμενα ποσοτικά κριτήρια για τον ορισμό μιας επιχείρησης ως ΜΜΕ είναι πρωτίστως ο αριθμός των απασχολουμένων και κατά δεύτερον ο κύκλος εργασιών.

Στην Ευρωπαϊκή Ένωση (Ε.Ε.), σύμφωνα με την Επίσημη Εφημερίδα των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων (αρ. L107/8, 30-4-96), ως ΜΜΕ ορίζεται εκείνη η επιχείρηση που κατέχει τις ακόλουθες ιδιότητες:

- Απασχολεί μέχρι 250 άτομα κατά ανώτατο όριο και:

- ✓ είτε έχει ετήσιο κύκλο εργασιών που δεν υπερβαίνει τα 40 εκατομμύρια ευρώ,
- ✓ είτε έχει σύνολο ισολογισμού που δεν υπερβαίνει τα 27 εκατομμύρια ευρώ.
- Στο κεφάλαιο δεν συμμετέχει με ποσοστό που υπερβαίνει το 25% μια ή περισσότερες επιχειρήσεις που δεν πληρούν τον ορισμό αυτό, πλην δημοσίων εταιρειών χαρτοφυλακίου, εταιρειών επιχειρηματικού κεφαλαίου, ή, εφόσον δεν ασκείται έλεγχος, θεσμικών επενδυτών.

Η Ε.Ε. εφαρμόζει τον ορισμό αυτό στα Κοινοτικά Προγράμματα, συστήνει δε, χωρίς να δεσμεύει, προς τις χώρες-μέλη και την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων την υιοθέτηση του ίδιου ορισμού για τα προγράμματά τους.”⁶⁰

5.3.1. Ο ορισμός του EOMMEX

Στην Ελλάδα, σύμφωνα με τον EOMMEX, θεωρούνται ως ΜΜΕ όσες επιχειρήσεις απασχολούν μέχρι 100 άτομα προσωπικό. Εάν λαμβάνονταν υπόψη ο ορισμός ΜΜΕ της Ε.Ε., θα περιλαμβάνονταν σχεδόν όλες οι επιχειρήσεις, καθόσον το 99% των επιχειρήσεων απασχολεί το πολύ 50 άτομα. Η ΜΜΕ στην Ελλάδα είναι συνήθως μια οικογενειακή επιχείρηση της οποίας η διοίκηση ταυτίζεται με την κυριότητα και η καθημερινή διαχείριση εξασφαλίζεται συνήθως από τον επιχειρηματία. Η Τράπεζα της Ελλάδος για λόγους χρηματοδότησης από το ειδικό κεφάλαιο της Ν.Ε. 197/11/78 χαρακτηρίζει ως μεταποιητική ΜΜΕ την επιχείρηση αυτή που το ανώτατο ύψος του μέσου κύκλου εργασιών της τελευταίας τριετίας δεν υπερβαίνει τα 2.500.000 ευρώ.

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

⁶⁰ ΠΗΓΗ: Από www.disabled.gr

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

5.3.2. Πλεονεκτήματα και αδυναμίες

Οι ΜΜΕ εμφανίζουν αδυναμίες αλλά και πλεονεκτήματα. Εντοπίζεται σημαντικό πρόβλημα χαμηλής παραγωγικότητας που θα πρέπει να αποδοθεί μεταξύ των άλλων στο χαμηλό ποσοστό χρησιμοποίησης της σύγχρονης τεχνολογίας, στη μη επαρκή οργάνωση της παραγωγής καθώς και στη μη εφαρμογή σύγχρονων μεθόδων διοίκησης, διαχείρισης αλλά και μάρκετινγκ.

Οι ΜΜΕ στην Ελλάδα αλλά και διεθνώς έχουν παρουσιάσει δυσκολία πρόσβασης στο τραπεζικό σύστημα λόγω του υψηλότερου κινδύνου που τις χαρακτηρίζει, έλλειψης αρκετών εγγυήσεων αλλά και λόγω του οικογενειακού τους χαρακτήρα. Μειωμένη και περιορισμένη πρόσβαση έχουν επίσης και στις κεφαλαιαγορές. Σαν αποτέλεσμα, οι ΜΜΕ καταλήγουν στο βραχυπρόθεσμο δανεισμό και στις πιστώσεις των προμηθευτών για να καλύψουν τις αυξημένες ανάγκες τους όσον αφορά το κεφάλαιο κίνησης. Είναι πραγματικά λίγες οι ΜΜΕ που εφαρμόζουν τη χρηματοδοτική μίσθωση (leasing), τη σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring) και το επιχειρηματικό κεφάλαιο υψηλού κινδύνου (venture capital) ως εναλλακτικές λύσεις εξεύρεσης κεφαλαίων. Συνεπώς, οι επιχειρήσεις αυτές αντιμετωπίζουν μεγάλη δυσκολία στην ανάπτυξη επενδυτικών προγραμμάτων μεγάλης εμβέλειας.

Οι ΜΜΕ δεν εφαρμόζουν στρατηγικό προγραμματισμό αλλά και άλλες τεχνικές σύγχρονης διοίκησης, όπως είναι για παράδειγμα οι στρατηγικές συμμαχίες, η ολική ποιότητα παραγωγής, η ανταγωνιστική σύγκριση, αλλά και η μέτρηση ικανοποίησης πελατών. Υστερούν ακόμη σε σχέση με τις μεγάλες επιχειρήσεις στο μάρκετινγκ, στην ανάπτυξη εξαγωγικής δραστηριότητας, σε έρευνα και ανάπτυξη, στην αποτελεσματική χρήση εξωτερικών πηγών πληροφόρησης, στην πρόσβαση στις

πηγές παραγωγής πρώτων υλών και στις συνεργασίες. Έχουν υψηλά ποσοστά δημιουργίας νέων επιχειρήσεων, αλλά και υψηλά ποσοστά θνησιμότητας (50%) ιδιαίτερα κατά τα πρώτα 3-5 έτη της ζωής τους.

Οι λόγοι ύπαρξης των ΜΜΕ απαρτίζουν και τα βασικά τους πλεονεκτήματα. Η ευελιξία στην παραγωγή, η άμεση και εύκολη αφομοίωση και αξιοποίηση της νέας τεχνολογίας και καινοτομίας, η προσαρμοστικότητα στις συνθήκες της αγοράς, η ευκολότερη κάλυψη των αναγκών εξειδικευμένων αγορών, η ταχύτητα στη λήψη αποφάσεων, οι προσωπικές πελατειακές σχέσεις αλλά και η συμβολή τους στην ανάπτυξη και απασχόληση απομονωμένων περιοχών είναι μερικά από τα σημαντικότερα πλεονεκτήματα των ΜΜΕ έναντι των μεγάλων επιχειρήσεων.

Η ευέλικτη σύγχρονη τεχνολογία όπως είναι οι ηλεκτρονικοί υπολογιστές, το ηλεκτρονικό επιχειρείν, η εισαγωγή νέων υλικών και μηχανημάτων όπως η ρομποτική και CAD, φθάνουν να μειώσουν το ελάχιστο κατώτερο όριο στις κλίμακες παραγωγής. Έτσι λοιπόν, σύμφωνα με ερευνητές διεθνώς, το μέγεθος των επιχειρήσεων τείνει να γίνεται μικρότερο στις ΗΠΑ και στην Ευρώπη.

Η εκτίμηση της χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς των ΜΜΕ ενδιαφέρει φορείς όπως τράπεζες, ασφαλιστικές εταιρείες, προμηθευτές, εξαγοράστριες εταιρείες, επενδυτές και ακαδημαϊκά ιδρύματα. Βασική επιδίωξη όλων αυτών είναι ο προσδιορισμός της οικονομικά εύρωστης επιχείρησης ή αλλιώς της επιχείρησης που παρουσιάζει το μικρότερο πιστωτικό κίνδυνο. Αλλά και το σύνολο των αδυνάτων και προβληματικών ΜΜΕ θα μπορούσε να αποτελέσει αντικείμενο ενδιαφέροντος για την άσκηση κρατικής πολιτικής στήριξης των επιχειρήσεων αυτών. Έχουν αναπτυχθεί διάφορες διαδικασίες και συστήματα εκτίμησης του πιστωτικού κινδύνου επιχειρήσεων τα οποία ταξινομούν τις επιχειρήσεις σε προκαθορισμένες ομάδες πιστωτικού κινδύνου. Όμως, τα συστήματα αυτά δεν ενσωματώνουν ποιοτικές πληροφορίες που αφορούν την κάθε επιχείρηση, όπως την οργάνωση και τη διοίκησή της, τη τεχνογνωσία, τη θέση της στην αγορά, το επίπεδο έρευνας και ανάπτυξης, κ.ά.

Ενδιαφέρον για το θέμα παρουσιάζει και μία έρευνα του Πανεπιστημίου Κρήτης :

Μέσα από πρόσφατη έρευνα που έγινε στο Εργαστήριο Συστημάτων Χρηματοοικονομικής Διοίκησης του Πολυτεχνείου Κρήτης σε δείγμα ελληνικών μεταποιητικών ΜΜΕ και μεγάλων επιχειρήσεων διαπιστώθηκαν τα βασικά χαρακτηριστικά του χρηματοοικονομικού προφίλ των ελληνικών ΜΜΕ και οι διαφορές τους προς τις μεγάλες επιχειρήσεις. Αυτό έγινε μέσω ενός μεθοδολογικού

πλαίσιου το οποίο περιλαμβάνει τεχνικές από το χώρο της στατιστικής, της οικονομετρίας και της πολυκριτήριας ανάλυσης για την ανάπτυξη υποδειγμάτων εκτίμησης της χρηματοοικονομικής συμπεριφοράς των ΜΜΕ και την υποβοήθηση διαδικασιών λήψης αποφάσεων. Σύμφωνα με τα συμπεράσματα της ανάλυσης αυτής, το μεγαλύτερο ποσοστό των ΜΜΕ είναι δυναμικές επιχειρήσεις. Οι περισσότερες χαρακτηρίζονται από ικανοποιητική ρευστότητα η οποία στην πλειονότητα των επιχειρήσεων οφείλεται στον υψηλό χρόνο ανακύκλωσης των αποθεμάτων τους. Η κεφαλαιακή σύνθεση υποδηλώνει χαμηλό μακροπρόθεσμο δανεισμό και υψηλή επιβάρυνση με βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις (τραπεζικά δάνεια και πιστώσεις προμηθευτών) τα οποία όμως δίνουν ικανοποιητικό δείκτη χρέους (ο δείκτης ξένα κεφάλαια προς σύνολο ενεργητικού είναι μικρότερος από 66%). Το αποτέλεσμα αυτό συμφωνεί με τη συμπεριφορά των ΜΜΕ διεθνώς και οφείλεται:

- α) στη δυσκολία πρόσβασης των ΜΜΕ σε τραπεζικό δανεισμό
- β) στο απαγορευτικά υψηλό κόστος έκδοσης μετοχών μικρής κεφαλαιοποίησης και
- γ) στο ιδιοκτησιακό καθεστώς των ΜΜΕ. Οι χρηματοοικονομικά δυναμικές ΜΜΕ χαρακτηρίζονται επίσης από μικρό χρόνο ανακύκλωσης αποθεμάτων.

Τέλος, η αποδοτικότητα, μετρούμενη ως καθαρό περιθώριο κέρδους, απόδοση ιδίων κεφαλαίων και απόδοση συνολικών επενδεδυμένων κεφαλαίων, θεωρείται ικανοποιητική μόνο για τις δυναμικές ΜΜΕ.

Σε σύγκριση με τις μεγάλες επιχειρήσεις του μεταποιητικού τομέα στην Ελλάδα, οι ΜΜΕ εμφανίζουν χαμηλότερη ρευστότητα, χαμηλότερη αποδοτικότητα, χαμηλότερη δανειακή επιβάρυνση και χαμηλότερο μακροπρόθεσμο δανεισμό. Διαθέτουν όμως υψηλότερο βραχυπρόθεσμο δανεισμό έναντι των μεγάλων επιχειρήσεων, λόγω αδυναμίας πρόσβασης σε άλλες πηγές χρηματοδότησης αλλά και ελλιπούς εκπαίδευσης και ενημέρωσης σχετικά με εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης. Σύμφωνα με τη διεθνή βιβλιογραφία, η ίδια χρηματοοικονομική συμπεριφορά χαρακτηρίζει τις ΜΜΕ και άλλων χωρών, όπως Αγγλία, Γαλλία, ΗΠΑ, Αυστραλία, Ισραήλ κ.λπ.

5.3.3. Προοπτικές ανάπτυξης

Το μεγαλύτερο βάρος των ΜΜΕ για την ελληνική οικονομία είναι ιδιαίτερα υψηλό και στην επιτυχία τους συμπεριφορά στηρίζεται η ανάπτυξη. Οι ΜΜΕ στην Ελλάδα παρουσιάζουν προβλήματα αλλά και προοπτικές. Προκειμένου να γίνουν ανταγωνιστικές θα πρέπει να ακολουθήσουν κάποιες στρατηγικές επιλογές με ή χωρίς τη βοήθεια του ελληνικού δημοσίου. Θα πρέπει να δημιουργηθεί ένα πλαίσιο ανάπτυξης για τις ΜΜΕ, όπως υφίσταται σε πολλές χώρες της Ε.Ε. εδώ και δεκαετίες. Στο ειδικό αυτό πλαίσιο θα πρέπει να συγκεντρωθούν και να κωδικοποιηθούν όλα τα υφιστάμενα μέτρα υπέρ των ΜΜΕ, να εντοπισθούν οι ελλείψεις και να αναληφθούν νέες πρωτοβουλίες, όπως η δημιουργία νέου χρηματοδοτικού πλαισίου στήριξης, δημιουργία απαιτούμενων υποδομών, όπως εκθεσιακοί χώροι, κέντρα καινοτομίας και σχεδιασμού προϊόντων, υποστήριξης και πληροφόρησης των ΜΜΕ, στήριξη των παραγομένων προϊόντων με κατοχύρωση των προδιαγραφών ποιότητας και αποκλεισμού των προϊόντων που δεν πληρούν προϋποθέσεις υγιούς ανταγωνισμού, ενθάρρυνση δημιουργίας συνεργασιών των επιχειρήσεων, συνεργασίες με πανεπιστημιακά ιδρύματα και ερευνητικά κέντρα για προώθηση της έρευνας, τεχνογνωσίας και καινοτομίας, δημιουργία «θερμοκοιτίδων», για τη στήριξη των νέων επιχειρήσεων, προώθηση της δικτύωσής τους και του ηλεκτρονικού επιχειρείν στις ΜΜΕ κ.ά. Η εμπειρία και τα αποτελέσματα από την ένταξη της χώρας στην ΕΟΚ το 1980 έδειξαν ότι οι ελληνικές ΜΜΕ διαθέτουν υψηλό βαθμό προσαρμοστικότητας, δυναμισμού και ευελιξίας, στοιχεία που δικαιολογούν αισιόδοξες προβλέψεις για την αντιμετώπιση δυσχερειών και την εκμετάλλευση των ευκαιριών που προσφέρει η ενιαία ευρωπαϊκή και διεθνής αγορά.

5.4. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ⁶¹

Σε ιδιαίτερο κεφάλαιο που αναπτύσσονται οι Νόμοι για επενδύσεις 1262/1982, 1360/83 και 1479/84, γίνεται αναφορά για τη χρηματοδότηση των επιχειρήσεων που ανήκουν στον τομέα της μεταποίησης καθώς και των άλλων

⁶¹ ΠΗΓΗ: Αθανάσιος Δ. Τσιμπούκης, «Οι Νέοι Θεσμοί Διοίκησης, Χρηματοδότησης και Ανάπτυξης Επιχειρήσεων και Περιοχών στη Χώρα μας», Αθήνα 1989, σελ. 230-233

επιχειρήσεων, ανάλογα με τις περιοχές όπου λειτουργούν και τα αντικείμενα που εκμεταλλεύονται.

Επίσης γίνεται αναφορά για τις χρηματοδοτήσεις των ΜΜΕ, όπως και άλλων οικονομικών δραστηριοτήτων από τα κοινοτικά χρηματοδοτικά όργανα ή προγράμματα (Ταμεία), την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων, το Νέο Κοινοτικό Μέσο και τα Μεσογειακά Ολοκληρωμένα Προγράμματα. Χρηματοδοτήσεις που σε διάφορες μορφές και ποσοστά μπορούν να εισπράξουν οι ελληνικές ΜΜΕ και γενικότερα η ελληνική οικονομία, κάτω από διαδικασίες και προϋποθέσεις που αναφέρονται στα σχετικά κεφάλαια και παραγράφους

Το ίδιο στο Ν.1472/84 για τον ΕΟΜΜΕΧ, αναφέρονται εφαρμογές προγραμμάτων χρηματοδότησης της βιοτεχνίας, από τα οποία προκύπτει η απλούστευση των σχετικών διαδικασιών και, ιδιαίτερα, στις χορηγήσεις βιοτεχνικών δανείων σε συνεταιρισμούς και κοινοπραξίες βιοτεχνών καθώς και σε χειροτεχνικές μονάδες, για κεφάλαια εκκινήσεως σε νεοϊδρυσόμενες επιχειρήσεις καθώς και πάγιες εγκαταστάσεις ή κεφάλαια κινήσεως σε ειδικές περιπτώσεις.

Τόσο ο Ν.1262/82 όσο και ο Ν.1472/84 καλύπτουν τη χορήγηση δανείων σε χειροτεχνίες ή καλλιτεχνικές βιοτεχνίες και ενθαρρύνουν χρηματοδοτικά συνεταιρισμούς για αγορά μηχανικού εξοπλισμού και για κεφάλαια κινήσεως συνεταιρισμών και κοινοπραξιών νέων μέχρι ηλικίας 35 ετών.

Ενδεικτικά από την σκοπιά της Αγροτικής Τράπεζας παραθέτουμε κάποιες χρηματοδοτήσεις που παρέχει η Αγροτική Τράπεζα, για να έχουμε μια ειδικότερη άποψη και ανάλυση των χορηγήσεων-δανείων που εκταμιεύονται από τις Ελληνικές Τράπεζες.

Η Αγροτική Τράπεζα χρηματοδοτεί βιοτεχνίες ανεξάρτητα από τη φύση της πρώτης ύλης που επεξεργάζονται, εφόσον είναι εγκατεστημένες μέσα στον αγροτικό χώρο, ακόμα και σε επαρχιακές περιοχές που έχουν πληθυσμό πάνω από 5.000 κατοίκους.

Οι χορηγήσεις της θα δίδονται για καινούριες κτιριακές εγκαταστάσεις και μηχανολογικό εξοπλισμό και υπό την προϋπόθεση ότι οι επενδύσεις σε πάγια περιουσιακά στοιχεία των βιοτεχνικών μονάδων κυμαίνονται μεταξύ 40.000 και 5.000.000 δρχ. Και φυσικά, εφόσον οι μονάδες αυτές με την οργανωτική και τη μελετητική τους δομή εξασφαλίζουν βιωσιμότητα, καταπλέουν την ανεργία στην ύπαιθρο και παράγουν προϊόντα που έχουν ζήτηση στη ντόπια αγορά ή μπορούν να

αντικαταστήσουν εισαγωγές ή να αποφέρουν συναλλαγματικά οφέλη με την εξαγωγή τους σε ξένες αγορές.

Τα δάνεια αυτά είναι χαμηλότατα και για τη χορήγησή τους δεν λαμβάνονται υπόψη δάνεια ή προεξοφλήσεις που χορηγήθηκαν στις βιοτεχνίες αυτές από εμπορικές τράπεζες για εξαγωγές και αποκατάσταση ζημιών πάγιων εγκαταστάσεων και μηχανικού εξοπλισμού.

Για πρώτη φορά στη χώρα μας οι ΜΜΕ επιχειρήσεις και γενικά οι μεταποιητικές επιχειρήσεις βρίσκονται κάτω από ένα συστηματικό και κατάλληλα συνδυασμένο με την περιφερειακή και τοπική ανάπτυξη της πατρίδας μας καθεστώς χρηματοδοτήσεων, που σκοπεύουν στην ανάπτυξη των ΜΜΕ σε σύγχρονα παραγωγικά και ανταγωνιστικά επίπεδα.

Επίσης το Υπουργείο Βιομηχανίας, Ενέργειας και Τεχνολογίας προωθεί τη σύσταση συντονιστικού πιστωτικού οργάνου για αποτελεσματικότερη άσκηση της βιομηχανικής πίστης, με τη συνένωση μικρών Τραπεζών. Στο συντονιστικό αυτό πιστωτικό ίδρυμα θα συμμετέχει και ο ΕΟΜΜΕΧ, που θα ρυθμίζει τους γενικούς κανόνες χρηματοδότησης και βιοτεχνίας και θα εισηγείται στην κυβέρνηση τις αναγκαίες θεσμικές ρυθμίσεις για την καλύτερη εξυπηρέτηση και πιστοδότηση της βιοτεχνίας στα πλαίσια της ασκούμενης πιστωτικής και αναπτυξιακής πολιτικής της κυβέρνησης. Οι Τράπεζες, που υπολογίζεται ότι, σε μια πρώτη φάση συστάσεως του πιστωτικού αυτού ιδρύματος, θα μπορέσουν να αποτελέσουν τον πυρήνα του, είναι η Τράπεζα Επαγγελματικής Πίστεως, η Τράπεζα Πειραιώς, η Γενική Τράπεζα και η Τράπεζα Αττικής.

Με την 776/1986 Πράξη του Διοικητή της Τράπεζας Ελλάδος καθορίζονται οι ευνοϊκές προϋποθέσεις χρηματοδότησης των βιοτεχνιών για την απόκτηση πάγιων εγκαταστάσεων καθώς και για την εξόφληση των δανείων αυτών.

Γενικά πρέπει να σημειωθεί η ξεχωριστή χρηματοδοτική ευνοϊκή πολιτική που ισχύει για όλες τις επιχειρήσεις που εγγυώνται βιωσιμότητα και ανταγωνιστικότητα, ανεξάρτητα από το μέγεθος τους, το φορέα τους και τη νομική τους μορφή. Φυσικά ενθαρρύνονται οι κοινοπραξίες και οι συνεταιριστικές επιχειρήσεις ευρύτερου κοινωνικού χαρακτήρα, που συνδυάζεις τις δυνατότητες των μεγάλων επιχειρήσεων στην οργάνωση, στη διοίκηση, στην έρευνα, στην προμήθεια υλών και σύγχρονου εξοπλισμού, στη διαφήμιση, στις εξαγωγές, στις παντός είδους παρεμβάσεις στην ντόπια και ξένη αγορά κλπ., με τη συμμετοχή

πολλών προσώπων στη σύσταση , στις δραστηριότητες και στις διάφορες διαδικασίες παραγωγής και διακινήσεως προϊόντων.

Ακόμα, στις επιχειρήσεις αυτές με μειωμένες κεφαλαιακές εισφορές συγκεντρώνονται μεγάλα κεφάλαια που προέρχονται από μικρομεσαίες εισοδηματικά τάξεις, που ενώ έχουν μειωμένο επιχειρηματικό κίνδυνο, αυξάνουν και κοινωνικοποιούν το ενεργητικό της επιχείρησης με πολλαπλά χρήσιμα αποτελέσματα υπέρ του κοινωνικού συνόλου.

Ειδικότερα, σχετικά με τα προηγούμενα σημειώνεται ότι ο EOMMEX έχει υπογράψει πρωτόκολλο συμφωνίας με το KAB (CDI) όπου προβλέπονται και τα εξής:

Ο EOMMEX προωθεί στο KAB αιτήσεις ελληνικών επιχειρήσεων, που θέλουν συνεργασία με χώρες της ΑΚΕ ή μπορούν να προσφέρουν σε αυτές τεχνική βοήθεια και επαγγελματική εκπαίδευση, που τις δημοσιεύει και διοργανώνει τις συναντήσεις για την επιδιωκόμενη συνεργασία των επί μέρους ενδιαφερομένων επιχειρήσεων. Τόσο ο EOMMEX όσο και ο KAB παρέχουν από κοινού βοήθεια για τις προκαταρκτικές ενέργειες και διαπραγματεύσεις , μέχρι αυτές να οριστικοποιηθούν, στους ενδιαφερόμενους και ιδιαίτερα στους τομείς εκπόνησης μελετών, μετακίνησης και διαμονής των διαπραγματευτών, παροχής συμβουλών για τις επιχώριες αγορές, τα κίνητρα και τις ισχύουσες νομοθεσίες , τη σύνταξη συμβολαίων κλπ. Παρέχεται δε χρηματική βοήθεια στις ελληνικές επιχειρήσεις που θέλουν να προσφέρουν τεχνική βοήθεια και υπηρεσίες σε επιχειρήσεις της ΑΚΕ, πάνω σε θέματα οργάνωσης ,διαχείρισης, εκπαίδευσης προσωπικού, μεθόδων παραγωγής , επέκτασης εκμεταλλεύσεων κλπ. Η παρεχόμενη οικονομική βοήθεια από τον EOMMEX και από το KAB φτάνει μέχρι το 75% του συνόλου των απαιτούμενων δαπανών.

Έχει δε υπολογιστεί ότι ο μέσος όρος που διαθέτονται κάθε χρόνο για προγράμματα βιομηχανικής συνεργασίας για κάθε μία από τις 66 χώρες της ΚΑΕ ανέρχονται σε 40-50.000 ECU.

Κατά το πρόσφατο συνέδριο που έγινε στην Αθήνα το Σεπτέμβριο 1987 μεταξύ εκπροσώπων του KAB, του EOMMEX και διάφορων άλλων οργανισμών επιχειρηματιών, παρέστησαν πολλοί επιχειρηματίες και από ελληνικής πλευράς και από τις χώρες της ΑΚΕ και επιδίωξαν τη σύναψη συμφωνιών συνεργασίας , με βάση τις προαναφερόμενες προϋποθέσεις.

5.4.1. Πολιτική και πλαίσια χρηματοδοτήσεων⁶²

Όταν λέμε πολιτική εννοούμε την ταχτική και τα μέσα δράσης που χρησιμοποιούνται για την εξυπηρέτηση μιας δραστηριότητας που αφορά τους πολίτες μιας ή περισσότερων χωρών ή ομάδες πολιτών. Το ίδιο, κάθε συμπεριφορά που εκδηλώνεται με διάφορα μέσα για την εξυπηρέτηση κάποιων σκοπών, μπορούμε να την χαρακτηρίσουμε πολιτική. Όταν, λοιπόν, θέλουμε να προσδιορίσουμε το περιεχόμενο της χρηματοδοτικής πολιτικής του κράτους ή μιας κυβέρνησης για την οικονομία της χώρας, θα πρέπει να λαβαίνουμε υπόψη μας όλες εκείνες τις ενέργειες και τους θεσμούς που καθορίζουν τις διαδικασίες για την πιστοδότηση των τομέων, κλάδων και υποκλάδων της δοσμένης οικονομίας, όπως επίσης τους σκοπούς και τους στόχους που θέλει να πετύχει και να εξυπηρετήσει η χρηματοδοτική αυτή πολιτική.

Εδώ πρέπει να γίνει η διευκρίνιση ότι η χρηματοδοτική πολιτική ή το πιστοδοτικό πρόγραμμα πρέπει να καλύπτει το δημόσιο και τον ιδιωτικό τομέα. Λέγοντας να καλύπτει το δημόσιο τομέα εννοούμε να καθορίζει το πρόγραμμα αυτό την τροφοδότηση των φορέων του δημοσίου και των νομικών προσώπων δημοσίου δικαίου (ΟΤΑ, ΔΕΚΟ) για την κατασκευή έργων και την εξυπηρέτηση τους προς όφελος του κοινωνικού συνόλου, πράγμα που φαίνεται από τους κρατικούς και από τους επιμέρους επενδυτικούς και λειτουργικούς προϋπολογισμούς στους οποίους συμπεριλαμβάνονται και οι δαπάνες για προμήθειες καταναλωτικών και λοιπών δημόσιων αγαθών. Επίσης, όταν λέμε να καλύπτεται πιστοδοτικά ο ιδιωτικός τομέας, που συμπεριλαμβάνει τις κάθε μορφής ιδιωτικές επιχειρήσεις και δραστηριότητες όπως και μικτές επιχειρήσεις που εργάζονται με ιδιωτικοοικονομικά κριτήρια, εννοούμε να καθορίζει τους τρόπους και τα κίνητρα που θα χρηματοδοτούνται από το τραπεζικό σύστημα της χώρας οι επιχειρήσεις διαφόρων παραγωγικών τομέων και κλάδων και θα επιδοτούνται, με επιχορηγήσεις για τις επενδύσεις που κάνουν και με διάφορα ποσοστά επί % στα επιτόκια των χρηματικών ή των ομολογιακών δανείων που συνάπτουν, όπως ακόμη με παρεχόμενες αφορολόγητες εκπτώσεις επί των κερδών που πραγματοποιούν οι παρακάτω επιχειρήσεις και με πρόσθετες αποσβέσεις κλπ., εφόσον διαθέτουν τα κέρδη τους για επέκταση, εκσυγχρονισμό ή ίδρυση ειδικών παραγωγικών και ερευνητικών δραστηριοτήτων. Η χρηματοδότηση του ιδιωτικού τομέα και η

⁶² ΠΗΓΗ: Αθανάσιος Δ. Τσιμπούκης, «Οι Νέοι Θεσμοί Διοίκησης, Χρηματοδότησης και Ανάπτυξης Επιχειρήσεων και Περιοχών στη Χώρα μας», Αθήνα 1989, σελ. 293-295

κατανομή των πιστώσεων εναρμονίζεται με τη συνολική αναπτυξιακή πολιτική, με την κλαδική βιομηχανική εξειδίκευση, την ανάπτυξη του πρωτογενή τομέα, την απασχόληση, την ανάπτυξη της κάθε περιφέρειας, την εκμετάλλευση εθνικών φυσικών πόρων, την ενίσχυση διαμερισμάτων της χώρας για λόγους εθνικούς και παραδοσιακούς, καθώς και με το Ισοζύγιο εξωτερικών συναλλαγών για ανάπτυξη και προσανατολισμό εξαγωγών ή την υποκατάσταση εισαγωγών.

Μεταξύ του δημόσιου και του ιδιωτικού τομέα η κατανομή των πιστώσεων καθώς και του κοινωνικοποιημένου τομέα που αναπτύσσεται πρόσφατα στη χώρα μας με το Ν.1365/1983 γίνεται στα πλαίσια του συνολικού προγράμματος οικονομικής και κοινωνικής ανάπτυξης και της δημοσιοοικονομικής πολιτικής, που τελικό στόχο έχουν να προσφέρουν καλύτερη ποιότητα ζωής στους κατοίκους της χώρας και της δοσμένης οικονομίας.

Γιατί η ασυνάρτητη χρηματοδότηση του ιδιωτικού τομέα με εκείνη του δημόσιου και αντίθετα ή και η χρηματοδότηση χωρίς τις παραπάνω επιδιώξεις, δημιουργεί οφειλέτες στο τραπεζικό σύστημα γενικότερα σε εκείνους που το τροφοδοτούν με τις καταθέσεις τους για να μπορεί να δανείζει, με επακόλουθα τις συγκυριακές κρίσεις στην παραγωγή, στην απασχόληση, στο εμπορικό ισοζύγιο, στα δημόσια οικονομικά, στην οικονομική και πιστωτική λειτουργία, όπως συμβαίνει σήμερα με τις προβληματικές –καλούμενες- επιχειρήσεις, που λειτουργούσαν κάτω από καθεστώς προστασίας του κράτους και των τραπεζικών πιστώσεων.

Σήμερα η χρηματοδοτική πολιτική και γενικότερα η πιστωτική πολιτική της χώρας εφαρμόζεται στα πλαίσια του πενταετούς προγράμματος 1983-87 και των αναπτυξιακών Νόμων που η φιλοσοφία τους στηρίζεται στα όσα προαναφέρθηκαν παραπάνω.

Στη συνέχεια θα παρατεθούν οι κυριότερες διατάξεις του αναπτυξιακού Νόμου 1262/82, όπως αυτός τροποποιήθηκε και ολοκληρώθηκε με τους Νόμους 1360/83 και 1479/84, που αναφέρεται στις χρηματοδοτήσεις των ιδιωτικών επιχειρήσεων καθώς και των Δημοτικών, Δημοτικοσυνεταιριστικών, Συνεταιριστικών και λοιπών όμοιων επιχειρήσεων, με κίνητρα που παρέχονται κατά γεωγραφικά διαμερίσματα του εθνικού μας χώρου.

Επίσης καθορίζεται από το Ν.1262/82 η έννοια της παραγωγικής επένδυσης και ποιές επιχειρήσεις μπορούν να υπαχθούν στα ευεργετήματα αυτού του Νόμου.

5.5. ΧΟΡΗΓΗΣΕΙΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα αποτελούν τη συντριπτική πλειονότητα των επιχειρήσεων. Γι' αυτό το λόγο οι Τράπεζες λανσάρουν και χορηγούν τα περισσότερα επιχειρηματικά δάνεια σε αυτές.

Ο τραπεζικός δανεισμός είναι η πιο συχνή μορφή χρηματοδότησης των επιχειρήσεων. Τα δάνεια χωρίζονται σε δύο κατηγορίες:

α) τα δάνεια κεφαλαίου κίνησης, τα οποία είναι μικρής διάρκειας και αποσκοπούν στην αύξηση και βελτίωση της ρευστότητας και

β) τα μακροπρόθεσμα δάνεια, τα οποία είναι μεγάλης διάρκειας και αποσκοπούν στην αγορά ή ανανέωση των επαγγελματικών εγκαταστάσεων και του επαγγελματικού εξοπλισμού.

Μια σωστή προσέγγιση για το μέγεθος και το είδος των χρηματοδοτήσεων που υπάρχουν στον Ελλαδικό χώρο, θα μπορούσαν να μας παρέχουν τα προγράμματα χορηγήσεων-δανείων (για μικρομεσαίες επιχειρήσεις) που προτείνει η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος.

Αν ένας ελεύθερος επαγγελματίας που έχει επιχείρηση με κύκλο εργασιών μέχρι EUR 2.500.000 αναζητά χρηματοδοτικές λύσεις μπορεί να απευθυνθεί στην Εθνική Τράπεζα.

Η Εθνική Τράπεζα, ο μεγαλύτερος χρηματοπιστωτικός όμιλος της χώρας, με την εμπειρία και την τεχνογνωσία που διαθέτει, μπορεί να σας εξασφαλίσει τις καλύτερες λύσεις στις χρηματοδοτικές ή άλλες ανάγκες για εσάς και την επιχείρησή σας.

Επισκεφθείτε την Εθνική Τράπεζα που σας εξυπηρετεί και εξειδικευμένα στελέχη της Τράπεζας αυτής θα σας ενημερώσουν για τα ευέλικτα χρηματοδοτικά προγράμματα που σας προσφέρουν, για να ενισχύσετε τη ρευστότητά ή να αποκτήσετε πάγιες εγκαταστάσεις και εξοπλισμό, και θα βοηθήσουν να επιλέξετε τη λύση που ταιριάζει στην κάθε επιχείρηση.

5.5.1. Δάνεια JEREMIE (από την πλευρά της Εθνικής Τράπεζας)

Γενική περιγραφή

Αν μια νέα ή νεοϊδρυθείσα μικρή ή πολύ μικρή επιχείρηση θέλει να επωφεληθεί από το προϊόν αυτό των συγχρηματοδοτούμενων δανείων της κοινοτικής πρωτοβουλίας JEREMIE, που υλοποιείται υπό την αιγίδα του Ευρωπαϊκού Ταμείου Επενδύσεων (ΕΤΑΕ), η Εθνική Τράπεζα μπορεί να προσφέρει μια ευέλικτη και ανταγωνιστική λύση.

Το JEREMIE είναι μια πρωτοβουλία στο πλαίσιο του Επιχειρησιακού Προγράμματος «Ανταγωνιστικότητα» μέσω του οποίου θα διατεθούν στην ελληνική αγορά συνολικά κεφάλαια ποσού € 60,0 εκατ. προερχόμενα κατά 50% από το ΕΣΠΑ 2007 – 2013 /ΕΤΠΑ και κατά 50% από ίδια διαθέσιμα της Εθνικής Τράπεζας.

Τα δάνεια αυτά απευθύνονται σε νέες και νεοϊδρυόμενες μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις, με διάρκεια λειτουργίας μέχρι 36 μήνες και προσωπικό μέχρι 50 άτομα, που σκοπεύουν στην ανάπτυξη και επέκταση των δραστηριοτήτων τους.

Σκοπός δανείου:

- για απόκτηση παγίων στοιχείων,
- για κεφάλαια κίνησης επέκτασης δραστηριότητας (π.χ. δαπάνες προμήθειας α' υλών και εμπορευμάτων, υπηρεσιών, με εξαίρεση δαπάνες λειτουργικών εξόδων, ενοικίων, μισθοδοσίας προσωπικού κ.λπ.).

Ποσό Δανείου: μέχρι € 100.000 ανά επιχείρηση.

Διάρκεια αποπληρωμής: μέχρι 72 μήνες με τρίμηνη καταβολή δόσεων.

Περίοδος χάριτος: μέχρι 6 μήνες (συμπεριλαμβάνεται στη συνολική διάρκεια του δανείου) χωρίς κεφαλαιοποίηση τόκων.

Τιμολόγηση: Εφάπαξ έξοδα € 300, που εισπράττονται στην πρώτη εκταμίευση.

Η γεωγραφική κατανομή των παρεχόμενων κονδυλίων θα γίνει σύμφωνα με τον παρακάτω πίνακα:

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΕΣ	ΠΟΣΑ ΔΑΝΕΙΩΝ (σε εκατ. €)
Αττική	9,325
Κεντρική Μακεδονία	7,35
Δυτική Μακεδονία	3,475
Νότιο Αιγαίο	0,75
Στερεά Ελλάδα	3,10
Ανατολική Μακεδονία & Θράκη, Θεσσαλία, Ήπειρος, Ιόνια Νησιά, Δυτική Ελλάδα, Πελοπόννησος, Βόρειο Αιγαίο, Κρήτη	36,00
ΣΥΝΟΛΟ	60,00

 ΠΙΝΑΚΑΣ 8

5.5.2. Γενική περιγραφή (Ανοικτό Επαγγελματικό Πλάνο)

Σε περίπτωση που ο ενδιαφερόμενος είναι ελεύθερος επαγγελματίας ή έχει δική του επιχείρηση με ετήσιο κύκλο εργασιών έως και €2.500.000. τότε είναι ένα ευέλικτο χρηματοδοτικό πρόγραμμα προσαρμοσμένο στις απαιτήσεις του ενδιαφερόμενου, αφού λειτουργεί μέσω ενός λογαριασμού υπεραναλήψεων με τη μορφή πιστωτικού ορίου.

Μπορεί να το αποκτήσει όποτε θέλει, παίρνοντας πάντα το ποσό που χρειάζεται και με ελάχιστη τακτική υποχρέωση την καταβολή των μηνιαίων τόκων. Για αυτό και ονομάζεται "ανοικτό". Γιατί ανοίγει όλες τις ευκαιρίες, χωρίς περιορισμούς.

Σκοπός: Κάλυψη αναγκών σε Κεφάλαιο Κίνησης και δαπανών εξοπλισμού μικρού κόστους.

Ποσό: Από €6.000 μέχρι και το 100% των αναγκών χρηματοδότησης της επιχείρησής σας, ανάλογα με τα οικονομικά της στοιχεία.

Διάρκεια: Μέχρι και 4 χρόνια, με δυνατότητα ανανέωσης.

Τρόπος Εξόφλησης: Το κεφάλαιο του δανείου μπορείτε να το εξοφλείτε όποτε θέλετε, ανάλογα με τις οικονομικές σας δυνατότητες. Οι τόκοι θα πρέπει να εξοφλούνται κάθε μήνα, με ελάχιστο ποσό καταβολής €50.

Πρόσθετες παροχές

- Δωρεάν απόκτηση καρνέ επιταγών.
- Πίστωση τόκων, όταν ο λογαριασμός του δανείου έχει πιστωτικό υπόλοιπο.
- Δωρεάν χορήγηση της κάρτας Ethnocash, για να εξυπηρετήστε από τα ATMs του Εθνοδικτύου και του διατραπεζικού δικτύου ΔΙΑΣ, άνετα και γρήγορα, στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.
- Δυνατότητα κίνησης του λογαριασμού σας μέσω του συστήματος Internet Banking.

5.5.3. ΔΙΑΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑΤΟΣ

Γενική περιγραφή

Αν ο ενδιαφερόμενος έχει συναλλαγές σε νομίσματα εκτός ευρώ μπορείτε να χρηματοδοτήσετε τις βραχυπρόθεσμες ανάγκες σας σε νόμισμα της επιλογής σας από τα διαπραγματεύσιμα στη Διατραπεζική Αγορά Συναλλάγματος Αθηνών.

Χαρακτηριστικά:

- Συνδυασμός του νομίσματος δανεισμού με τους συναλλαγματικούς κινδύνους που αντιμετωπίζει η επιχείρηση από τη διεθνοποίηση των δραστηριοτήτων της (εξαγωγές προϊόντων και υπηρεσιών, άμεσες επενδύσεις μεταφοράς κέντρου δραστηριότητας σε άλλες χώρες κλπ)
- Δυνατότητα αντασφάλισης έναντι των συναλλαγματικών κινδύνων, με προαγορά συναλλάγματος (option, forward)
- Επιτόκιο βασισμένο στο Επιτόκιο της Διατραπεζικής Αγοράς Λονδίνου (LIBOR), πλέον περιθωρίου, που αντιπροσωπεύει την κάλυψη των πιστωτικών και άλλων κινδύνων
- Ελάχιστο ποσό το ισόποσο των €15.000, χωρίς μέγιστο όριο
- Επιτόκιο διάρκειας 1, 2 εβδομάδων ή 1 έως 12 μηνών

5.5.4. Leasing Εθνική Τράπεζα

Αν ο ενδιαφερόμενος σχεδιάζει την αγορά νέου ακινήτου, τη μεταφορά της επιχείρησής , την επέκταση ή την ανακαίνιση των εγκαταστάσεών , η Εθνική Τράπεζα χρηματοδοτεί τη δαπάνη σε ποσοστό μέχρι και 80%.

Τα βασικά χαρακτηριστικά είναι τα εξής:

- Διάρκεια δανείων μέχρι 10 χρόνια
- Δυνατότητα χρήσης περιόδου χάριτος
- Εξόφληση κεφαλαίου με εξάμηνες ή ετήσιες δόσεις
- Επιτόκιο κυμαινόμενο, που προσδιορίζεται από το Βασικό Επιτόκιο Παγίων και εξοπλισμού
- Παροχή εξασφάλισης με εγγραφή προσημείωσης επί του χρηματοδοτούμενου ή άλλου ακινήτου

Γενική περιγραφή

Εάν σχεδιάζετε να αποκτήσετε:

- επαγγελματική στέγη
- μηχανήματα παραγωγής
- αυτοκίνητα (φορτηγά, επιβατικά)
- εξοπλισμό γραφείου
- ηλεκτρονικούς υπολογιστές

ή και άλλο εξοπλισμό για την επιχείρησή σας η **Εθνική Τράπεζα**, σε συνεργασία με τη θυγατρική της εταιρία **ΕΘΝΙΚΗ – LEASING A.E.**, με ταχύτατη διεκπεραίωση και απλές διαδικασίες, σας προσφέρουν λύσεις που εξυπηρετούν με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τα επενδυτικά σας σχέδια, σε κάθε τομέα οικονομικής δραστηριότητας, εξασφαλίζοντας:

- **100% χρηματοδότηση** με τους ευνοϊκότερους όρους της αγοράς
- **100% φορολογική απαλλαγή**

Μορφές χρηματοδοτικής μίσθωσης:

- **Χρηματοδοτική μίσθωση κινητού εξοπλισμού**, για αγορά κάθε είδους καινούργιου ή μεταχειρισμένου εξοπλισμού (οχήματα, μηχανήματα, έπιπλα, PC κ.ά.)
- **Χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων** για αγορά επαγγελματικής στέγης ή ιδιόκτητης έδρας για την επιχείρησή σας ή τη δραστηριότητά σας.
- **Πώληση και επαναμίσθωση (sale and lease back)**. Η Εθνική Leasing αγοράζει τον ήδη ιδιόκτητο κινητό εξοπλισμό ή το ακίνητο από εσάς και σας τα επαναμισθώνει με προσυμφωνημένους όρους.

5.5.5. Factoring Εθνική Τράπεζα

Γενική περιγραφή

Η εξασφάλιση ρευστότητας και ο περιορισμός του πιστωτικού κινδύνου αποτελούν τις βασικές επιδιώξεις των επιχειρήσεων σήμερα, προκειμένου να επιβιώσουν σε ένα έντονα ανταγωνιστικό και διαρκώς μεταβαλλόμενο οικονομικό περιβάλλον. Στο πλαίσιο αυτό, η Εθνική Τράπεζα μέσω της κατά 100% θυγατρικής της εταιρείας Εθνικής Factors Α.Ε προσφέρει ολοκληρωμένες λύσεις πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων που καλύπτουν σύγχρονες επιχειρηματικές ανάγκες.

Η Εθνική Factors προσφέρει ένα ευρύ φάσμα ολοκληρωμένων υπηρεσιών Factoring που περιλαμβάνει: προεξόφληση, διαχείριση και είσπραξη απαιτήσεων, πιστωτικό έλεγχο και κάλυψη πιστωτικού κινδύνου.

Απευθύνεται σε επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε όλους τους κλάδους της οικονομίας με στόχο να αναδειχθεί σε σημαντικό συνεργάτη και σύμβουλο κάθε επιχειρηματία στην προσπάθειά του να αναπτύξει την επιχείρησή του, αξιοποιώντας την ιστορία, την αξιοπιστία και την ηγετική θέση του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας.

5.5.6. Κτιριακές εγκαταστάσεις

Γενική περιγραφή

Εναλλακτική μορφή δανείου για την πραγματοποίηση επενδύσεων σε κτιριακές εγκαταστάσεις και εξοπλισμό.

Χαρακτηριστικά

- Χρηματοδότηση της σχετικής δαπάνης σε ποσοστό μέχρι 80%
- Ελάχιστο ποσό δανείου €300.000
- Διάρκεια δανείου από 3 έως 10 χρόνια
- Δυνατότητα χρήσης περιόδου χάριτος μέχρι 2 χρόνια
- Εξόφληση κεφαλαίου με τρίμηνες ή εξάμηνες δόσεις
- Δυνατότητα κεφαλαιοποίησης των τόκων της περιόδου χάριτος
- Επιτόκιο σταθερό κατά τα 3, 5 ή 7 πρώτα χρόνια

Σκοπός: Δάνειο για την ανέγερση ή την αποπεράτωση οικοδομής σε ιδιόκτητο οικοπέδο του δανειολήπτη/τριας εταιρείας.

Ποσό: Μέχρι το 90% του κόστους που έχει εκτιμηθεί για την ανέγερση/αποπεράτωση της οικοδομής, με ελάχιστο ποσό € 100.000 και μέγιστο € 1.000.000.

Διάρκεια: Μέχρι 3 χρόνια, με δυνατότητα περιόδου χάριτος έως 18 μήνες.

Τρόπος εξόφλησης: Με τριμηνιαίες χρεολυτικές δόσεις και καταβολή των τόκων ανά εξάμηνο. Επιπλέον, παρέχεται δυνατότητα πρόωρης μερικής ή ολικής αποπληρωμής χωρίς πρόσθετη επιβάρυνση.

Τιμολόγηση: Τα έξοδα του δανείου είναι **εφάπαξ** € 800.

5.6. Η ΣΥΜΒΟΛΗ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΣΤΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ⁶³

Οι ευρωπαϊκές επιχειρήσεις μπορούν να επωφελούνται, , χρηματοδοτική στήριξη από την Ευρωπαϊκή Ένωση. Η Ένωση συμπληρώνει έτσι τους εθνικούς μηχανισμούς και διευρύνει το πεδίο εφαρμογής τους.

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

Είναι λοιπόν ουσιώδες να εξασφαλιστεί ένα ευνοϊκότερο χρηματοπιστωτικό περιβάλλον για τις επιχειρήσεις, ιδίως τις ΜΜΕ. Τα κράτη μέλη έχουν τις περισσότερες δυνατότητες να καταργήσουν ορισμένες δυσλειτουργίες της αγοράς. Η Ευρωπαϊκή Ένωση συμπληρώνει και διευρύνει τους εθνικούς μηχανισμούς προσφέροντας στις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις χρηματοδοτική στήριξη κυρίως έμμεση (χρηματοδοτικά μέσα), αλλά καμιά φορά και άμεση (άλλα μέσα χρηματοδοτικής στήριξης).

5.6.1. Έμμεση υποστήριξη

Τα κοινοτικά χρηματοδοτικά μέσα κάνουν πιο εύκολη την πρόσβαση των επιχειρήσεων, ιδίως των ΜΜΕ, σε χρηματοδότηση από ίδιους πόρους ή μέσω

⁶³ www.europa.eu

πιστώσεων. Οι επιχειρήσεις δεν λαμβάνουν άμεσα κοινοτικά κονδύλια αλλά μέσω χρηματοπιστωτικού διαμεσολαβητή.

Τα χρηματοδοτικά μέσα εντάσσονται στο πλαίσιο του προγράμματος-πλαίσιου για την καινοτομία και την ανταγωνιστικότητα (2007-2013), και πιο συγκεκριμένα στο πλαίσιο του προγράμματός του για την καινοτομία και το επιχειρηματικό πνεύμα, το οποίο εξασφαλίζει τη συνέχεια του πολυετούς προγράμματος για τις επιχειρήσεις και την επιχειρηματικότητα, ιδίως για τις ΜΜΕ (2001-2006). Πεντακόσια δέκα εκατ. ευρώ είχαν διατεθεί στο πλαίσιο του πολυετούς προγράμματος, ενώ 3,621 δισ. ευρώ διατίθενται στο πλαίσιο του προγράμματος-πλαίσιου.

Τα χρηματοδοτικά μέσα προσφέρουν έμμεση οικονομική στήριξη στις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις. Το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (ΕΤΕ) εξασφαλίζει τη διαχείρισή τους για λογαριασμό της Επιτροπής, το οποίο παρεμβαίνοντας μέσω χρηματοπιστωτικών διαμεσολαβητών, τραπεζών και επενδυτικών ταμείων, εξασφαλίζει την εγγύτητα της χρηματοδότησης.

5.6.1.1. Εισφορά ιδίων κεφαλαίων

Η αρχική και οι συνεχείς εισφορές ιδίων πόρων είναι απαραίτητες για να μπορέσει μια επιχείρηση να εκμεταλλευθεί το δυναμικό της για ανάπτυξη και καινοτομία. Ωστόσο, οι ΜΜΕ αντιμετωπίζουν συχνά έλλειμμα ιδίων πόρων.

Συνεπώς, 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 («business angels»).

Στο πλαίσιο του πολυετούς προγράμματος για τις επιχειρήσεις και την επιχειρηματικότητα, η θυρίδα «ενίσχυση εκκίνησης» του Ευρωπαϊκού Μηχανισμού για τις Τεχνολογίες (EMT) στηρίζει τις καινοτόμες και τις ταχέως αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις που βρίσκονται στο στάδιο της εκκίνησης. Η θυρίδα επικεντρώνεται κυρίως στο κεφάλαιο εκκίνησης.

Ο μηχανισμός υπέρ των καινοτόμων και των ραγδαία αναπτυσσόμενων ΜΜΕ (MIC) εξασφαλίζει τη συνέχεια της θυρίδας «ενίσχυση εκκίνησης» στο πλαίσιο του

προγράμματος για την καινοτομία και την επιχειρηματικότητα. Ο MIC διευκολύνει την προσφορά κεφαλαίου εκκίνησης και αρχικής φάσης για τις ΜΜΕ σε αρχικό στάδιο λειτουργίας. Εισάγει ένα νέο στοιχείο προσφέροντας και κεφάλαιο «συνέχειας», κατά τη φάση επέκτασης, για τις καινοτόμες, ταχέως αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις. Έτσι, στηρίζει τις επιχειρήσεις κατά τη διάθεση των προϊόντων και των υπηρεσιών τους στην αγορά και τις ενθαρρύνει να καινοτομούν.

5.6.1.2. Τραπεζική πίστωση και συστήματα εγγύησης

Η πίστωση αποτελεί τρόπο χορήγησης κονδυλίων συχνά απαραίτητο κατά τη φάση εκκίνησης ή ανάπτυξης μιας επιχείρησης. Συχνά, όμως, οι ΜΜΕ και οι καινοτόμες επιχειρήσεις 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 (ρυθμιστικό πλαίσιο «Βασιλεία II»).

Έτσι, τα κοινοτικά χρηματοδοτικά μέσα ενθαρρύνουν τους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς να χορηγούν δάνεια στις επιχειρήσεις, και ιδίως τις μικρομεσαίες και τις καινοτόμες, χάρη σε μέσα παροχής εγγυήσεων που βασίζονται σε επιμερισμό των κινδύνων και επιτρέπουν την αύξηση του όγκου πιστώσεων που 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, εγγυάται δάνεια για εξελίξεις που συνδέονται με τις τεχνολογίες πληροφορίας και επικοινωνίας (ΤΠΕ), οι οποίες θεωρούνται ότι παρουσιάζουν αυξημένο κίνδυνο. Ο μηχανισμός προσφέρει εξάλλου εγγυήσεις 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. Παρέχει επίσης εγγυήσεις για την απόκτηση συμμετοχών ή για επενδύσεις ιδίων πόρων σε ΜΜΕ.

Ο μηχανισμός εγγυήσεων, που 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 θα επιτρέψει την κινητοποίηση συμπληρωματικών μέσων χρηματοδότησης των ΜΜΕ μέσω δανείων.

5.6.1.3. Ενίσχυση των ικανοτήτων

Τα χρηματοδοτικά μέσα ενισχύουν την ικανότητα των χρηματοπιστωτικών διαμεσολαβητών, ιδίως στα νέα κράτη μέλη, 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 στηρίζουν τα επενδυτικά ταμεία βελτιώνοντας τις τεχνικές ικανότητές τους, τις τεχνολογίες τους και βοηθώντας τα να προσλάβουν ειδικευμένο προσωπικό.

5.6.2. Άμεση υποστήριξη

Τα Διαρθρωτικά Ταμεία προσφέρουν μια σημαντική πηγή χρηματοδότησης για τις επιχειρήσεις, και ιδίως για τις ΜΜΕ. Πράγματι, οι επιχειρήσεις συμμετέχουν αποφασιστικά στην υλοποίηση του στόχου των Διαρθρωτικών Ταμείων για μείωση των ανισοτήτων στην ανάπτυξη των περιφερειών και την προώθηση της οικονομικής και κοινωνικής συνοχής στο εσωτερικό της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ) στηρίζει την ανάπτυξη και τη διαρθρωτική προσαρμογή των περιφερειακών οικονομιών βοηθώντας τις μικρές επιχειρήσεις και προωθώντας το επιχειρηματικό πνεύμα τους. Η πρωτοβουλία JEREMIE (Joint European Resources for Micro-to-Medium Enterprises- Κοινοί Ευρωπαϊκοί Πόροι για τις Μικροεπιχειρήσεις και τις Μεσαίες Επιχειρήσεις), η οποία θα αρχίσει να υλοποιείται από το 2007, αποβλέπει στη βελτίωση της πρόσβασης στη χρηματοδότηση για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις των λιγότερο ανεπτυγμένων περιφερειών συμβάλλοντας έτσι στη δημιουργία νέων επιχειρήσεων, ιδίως σε καινοτόμους κλάδους δραστηριότητας. Η πρωτοβουλία προτείνει συστήματα εγγύησης δανείων αλλά και χρηματοδότηση με ίδιους πόρους και επιχειρηματικά κεφάλαια.

Η χρηματοδότηση την οποία προσφέρουν τα Διαρθρωτικά Ταμεία διατίθεται μέσω των εθνικών ή των περιφερειακών αρχών. Στο πλαίσιο της πρωτοβουλίας JEREMIE, η χρηματοδότηση χορηγείται μέσω χρηματοπιστωτικών διαμεσολαβητών, τραπεζών και επενδυτικών ταμείων, και ιδίως μέσω του Ευρωπαϊκού Ταμείου Επενδύσεων και της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων (ΕΤΕπ).

Οι επιχειρήσεις μπορούν να έχουν επίσης απευθείας πρόσβαση στην ευρωπαϊκή χρηματοδοτική στήριξη που συνδέεται με την υλοποίηση συγκεκριμένων στόχων. Τα κοινοτικά προγράμματα προσφέρουν έτσι δυνατότητες άμεσης χρηματοδότησης στους τομείς της έρευνας και της καινοτομίας (έκτο και έβδομο κοινοτικό πρόγραμμα-πλαίσιο για την έρευνα), του περιβάλλοντος και της ενέργειας, της εκπαίδευσης και της κατάρτισης (Σωκράτης και Leonardo da Vinci) ή ακόμα της υγείας και της ασφάλειας.

Εφόσον πληρούν τα κριτήρια που επιβάλλονται από το συγκεκριμένο πρόγραμμα, οι επιχειρήσεις μπορούν να υποβάλουν αίτηση συμμετοχής απευθείας στην υπηρεσία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής που είναι αρμόδια για το πρόγραμμα.

5.7. ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ⁶⁴

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ) διαδραματίζουν αποφασιστικό ρόλο στην ανταγωνιστικότητα και τη δυναμική της ευρωπαϊκής οικονομίας. Για να τις βοηθήσει να αξιοποιήσουν τις δυνατότητες ανάπτυξής τους, η ΕΕ επιδιώκει την προώθηση της επιχειρηματικότητας και δημιουργεί ένα φιλικότερο επιχειρηματικό περιβάλλον για τις μικρές επιχειρήσεις.

Ο Ευρωπαϊκός Χάρτης για τις μικρές επιχειρήσεις, τον οποίον ενέκρινε το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο της Φέιρα (19 και 20 Ιουνίου 2000), δηλώνει ότι η κατάσταση των μικρών επιχειρήσεων στην Ευρωπαϊκή Ένωση μπορεί να βελτιωθεί με μέτρα τόνωσης του επιχειρηματικού πνεύματος, με την αξιολόγηση των υφιστάμενων μέτρων, ώστε να είναι αυτά φιλικά προς τις μικρές επιχειρήσεις, και με τη διασφάλιση ότι οι αρμόδιοι για τη χάραξη πολιτικής λαμβάνουν υπόψη τις ανάγκες των μικρών επιχειρήσεων. Με τον χάρτη αυτόν τα κράτη μέλη δεσμεύτηκαν: να

⁶⁴ www.europedia.moussis.eu

ενισχύσουν το καινοτόμο και επιχειρηματικό πνεύμα· να επιδιώξουν ένα ρυθμιστικό, φορολογικό και διοικητικό πλαίσιο που θα διευκολύνει την επιχειρηματική δραστηριότητα· να διασφαλίσουν την πρόσβαση σε αγορές βάσει ελάχιστων απαιτήσεων οι οποίες συνάδουν με τους στόχους προτεραιότητας της δημόσιας πολιτικής· να διευκολύνουν την πρόσβαση στις καλύτερες μεθόδους έρευνας και τεχνολογίας· να βελτιώσουν την πρόσβαση σε χρηματοδοτικά μέσα και τις επιδόσεις τους, έτσι ώστε η ΕΕ να παρέχει το καλύτερο περιβάλλον παγκοσμίως για τις μικρές επιχειρήσεις· να λαμβάνουν υπόψη τη γνώμη των μικρών επιχειρήσεων· και να προωθούν άριστης ποιότητας υποστήριξη για τις μικρές επιχειρήσεις. Με την επικύρωση του χάρτη αυτού τα κράτη μέλη δεσμεύτηκαν να εργαστούν σύμφωνα με δέκα γραμμές δράσης για την επίτευξη των παραπάνω στόχων. Ο χάρτης έχει πολιτική μάλλον παρά νομική σημασία, δηλαδή δεν μπορεί να επικληθεί στα δικαστήρια, αλλά οι οργανώσεις των μικρών επιχειρήσεων μπορούν να ασκούν πιέσεις στις κυβερνήσεις τους για να σεβαστούν τις δεσμεύσεις τους.

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ) είναι η σπονδυλική στήλη της οικονομίας της ΕΕ. Η ευημερία τους είναι ένας κρίσιμος παράγοντας για την επίτευξη οικονομικής αύξησης και θέσεων εργασίας στην ΕΕ. Γι' αυτό η πολιτική για τις ΜΜΕ έχει γίνει ένα βασικό στοιχείο της ανανεωμένης στρατηγικής της Λισαβόνας για την αύξηση και τα συμφέροντα και οι ανησυχίες των ΜΜΕ έχουν τοποθετηθεί στην καρδιά των ευρωπαϊκών και εθνικών πολιτικών με το σύνθημα «σκεφτείτε πρώτα τους μικρούς» ("think small first").

Το πρόγραμμα για την καινοτομία και το επιχειρηματικό πνεύμα, το οποίο αποτελεί τμήμα του προγράμματος-πλαίσιου για την καινοτομία και την ανταγωνιστικότητα (2007-13) στοχεύει ειδικότερα στις ΜΜΕ, από τις ταχέως αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις υψηλής τεχνολογίας έως τις πολύ μικρές επιχειρήσεις και τις οικογενειακές επιχειρήσεις που αντιπροσωπεύουν τη μεγάλη πλειονότητα των ευρωπαϊκών επιχειρήσεων. Διευκολύνει την πρόσβαση των ΜΜΕ στη χρηματοδότηση και στις επενδύσεις κατά την εκκίνηση και ανάπτυξή τους και περιλαμβάνει τις ενέργειες που στοχεύουν στην προώθηση του επιχειρηματικού πνεύματος, της βιομηχανικής ανταγωνιστικότητας και της καινοτομίας. Επιτρέπει επίσης την πρόσβαση των επιχειρήσεων σε πληροφορίες και συμβουλές για τη λειτουργία της εσωτερικής αγοράς και τις δυνατότητές της καθώς και για την ευρωπαϊκή νομοθεσία που εφαρμόζεται σε αυτές και τη μελλοντική νομοθεσία ενόψει της οποίας μπορούν να προετοιμαστούν και να προσαρμοστούν με το ελάχιστο

δυνατό κόστος. Σε αυτό το πεδίο, οι ευρωπαϊκές υπηρεσίες στήριξης υπέρ των επιχειρήσεων διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο. Το πρόγραμμα προβλέπει εξάλλου την ανταλλαγή των καλύτερων πρακτικών μεταξύ των κρατών μελών, ώστε να δημιουργηθεί ένα καλύτερο ρυθμιστικό και διοικητικό περιβάλλον για τις επιχειρήσεις και την καινοτομία. Υποστηρίζει επίσης την προώθηση της οικολογικής καινοτομίας, ενθαρρύνοντας την πλήρη αξιοποίηση του δυναμικού των οικοτεχνολογιών.

Σε μια ανακοίνωση του 2005, η Επιτροπή επισημαίνει τις σημαντικότερες προκλήσεις που αντιμετωπίζουν καθημερινά οι ΜΜΕ, προτείνει νέες ενέργειες για την ενίσχυση της ικανότητάς τους να επιβιώνουν στην αγορά, να αναπτύσσονται και να δημιουργούν θέσεις εργασίας και υποδεικνύει νέους τρόπους για τη βελτίωση του διαλόγου και των διαβουλεύσεων με τις ΜΜΕ και τους φορείς που τις εκπροσωπούν. Στοχεύοντας στην εφαρμογή των ολοκληρωμένων κατευθυντήριων γραμμών της Λισαβόνας και του κοινοτικού προγράμματος της Λισαβόνας, η ανακοίνωση παρέχει ένα συνεκτικό πλαίσιο για τα διάφορα μέσα επιχειρηματικής πολιτικής και αποσκοπεί στην ουσιαστική ενσωμάτωση της αρχής «προτεραιότητα στις μικρές επιχειρήσεις» (“Think Small First”) σε όλες τις πολιτικές της ΕΕ. Στις 13 Μαρτίου 2006, το Συμβούλιο ενέκρινε την πρόθεση της Επιτροπής να προωθήσει μια συνεκτική πολιτική για τις ΜΜΕ.

Αν και για πρακτικούς λόγους εξετάζουμε την κοινή πολιτική για τις επιχειρήσεις μέσα στο κεφάλαιο για τη βιομηχανία, αυτή η πολιτική δεν αφορά μόνο τον βιομηχανικό τομέα, αλλά σχεδόν όλους τους οικονομικούς τομείς και μάλιστα εκείνους της βιοτεχνίας και του εμπορίου. Η νέα κοινή πολιτική εμπλέκεται εξάλλου με τις προϋπάρχουσες κοινές πολιτικές, όπως είναι εκείνες που αφορούν τη λειτουργία της εσωτερικής αγοράς, την οικονομική και κοινωνική συνοχή, την έρευνα και την τεχνολογική ανάπτυξη και την προστασία του περιβάλλοντος. Έτσι συμπληρώνοντας άλλες κοινές πολιτικές και συμπληρωνόμενη από αυτές, η κοινή πολιτική για τις επιχειρήσεις επιδιώκει τρεις κύριους στόχους τους οποίους εξετάζουμε παρακάτω: τη δημιουργία ενός ευνοϊκού νομικού πλαισίου για την εγκατάσταση και την ανάπτυξη των επιχειρήσεων μέσα στην Κοινότητα· τη διατήρηση ενός ευνοϊκού οικονομικού περιβάλλοντος για την άνθηση των επιχειρήσεων μέσα στην ενιαία αγορά και την προώθηση της συνεργασίας μεταξύ επιχειρήσεων διαφόρων περιοχών της Κοινότητας.

5.7.1. Το επιχειρηματικό περιβάλλον μέσα στην ενιαία αγορά της ΕΕ

Με το πρόγραμμα ολοκλήρωσης της εσωτερικής αγοράς, η Ευρωπαϊκή Κοινότητα ανέλαβε, μεταξύ άλλων, να εξαλείψει τα εμπόδια στη διεθνή δράση των επιχειρήσεων, να τους προσφέρει έτσι νέες δυνατότητες στις αγορές των εταιρικών κρατών και, γενικά, να βελτιώσει το περιβάλλον μέσα στο οποίο εργάζονται. Όμως, λόγω της περιπλοκότητας ορισμένων ευρωπαϊκών νομοθετικών μέτρων και της άγνοιας της ευρωπαϊκής νομοθεσίας από τους επιχειρηματίες, αυτή η νομοθεσία θεωρείται από αυτούς σαν εμπόδιο του επιχειρηματικού πνεύματος. Πρέπει, λοιπόν, η Ευρωπαϊκή Ένωση να προσπαθεί να συμβιβάζει τις απαιτήσεις της νομοθεσίας της με τον κοινό στόχο που είναι η ανάπτυξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων μέσα στην ενιαία αγορά.

Τα θεσμικά όργανα προσπαθούν πράγματι να λαμβάνουν υπόψη τα προβλήματα και τις ειδικές ανάγκες των ΜΜΕ κατά τον καθορισμό και τη θέση σ' εφαρμογή των κοινών πολιτικών: της περιφερειακής, της κοινωνικής, των μεταφορών, της έρευνας, κλπ. Η Επιτροπή συνοδεύει κάθε πρόταση που κάνει στο Συμβούλιο και στο Κοινοβούλιο με μια εκτίμηση των επιπτώσεων της επί των επιχειρήσεων, ιδίως των ΜΜΕ καθώς και επί της δημιουργίας απασχολήσεων. Με τη «μέθοδο ανάλυσης του αντίκτυπου», η Επιτροπή αναλύει τις άμεσες και έμμεσες επιπτώσεις ενός προτεινόμενου μέτρου (π.χ., στις επιχειρήσεις, στις συναλλαγές, στην απασχόληση, στο περιβάλλον ή στην υγεία). Τα αποτελέσματα κάθε αξιολόγησης δημοσιεύονται. Η εκτίμηση των επιπτώσεων αναφέρει επίσης τις απόψεις των τυχόν ενδιαφερομένων για την πρόταση επαγγελματικών οργανώσεων. Τα νομοθετικά όργανα της Ένωσης έχουν έτσι, κανονικά, επίγνωση των επιπτώσεων μιας πρότασης για τις επιχειρήσεις και την απασχόληση.

Αλλά πρέπει, επίσης, τα κράτη μέλη να μην περιπλέκουν τα πράγματα όταν μεταφέρουν την ευρωπαϊκή νομοθεσία στο εθνικό δίκαιο. Γι' αυτό το Συμβούλιο σύστησε στα κράτη μέλη την εφαρμογή μιας πολιτικής απλούστευσης των διοικητικών διαδικασιών υπέρ των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Με ψήφισμα για την αξιοποίηση όλων των δυνατοτήτων των ΜΜΕ, το Συμβούλιο κάλεσε τα κράτη μέλη και την Επιτροπή να εξετάσουν πως μπορεί να βελτιωθεί το επιχειρηματικό περιβάλλον με την απάλειψη των διαρθρωτικών εμποδίων που απορρέουν από το ρυθμιστικό, οικονομικό και διοικητικό πλαίσιο.

Για να βελτιωθεί το οικονομικό περιβάλλον των επιχειρήσεων, μια οδηγία προβλέπει την καταπολέμηση των καθυστερήσεων πληρωμών στις εμπορικές συναλλαγές στον δημόσιο όπως και στον ιδιωτικό τομέα. Σύμφωνα με την οδηγία ο πιστωτής έχει δικαίωμα τόκου υπερημερίας από την ημέρα που ακολουθεί την ημερομηνία πληρωμής ή το τέλος της προθεσμίας πληρωμής που ορίζει η σύμβαση. Εφόσον καθίσταται απαιτητός τόκος υπερημερίας σε εμπορικές συναλλαγές, ο πιστωτής δικαιούται να λάβει από τον οφειλέτη τουλάχιστον το σταθερό ποσό των 40 ευρώ, επιπλέον αποζημίωσης για οποιαδήποτε σχετικά έξοδα είσπραξης π.χ. για χρήση δικηγόρου ή οργανισμού είσπραξης οφειλών.

Η ευρωπαϊκή νομοθεσία και τα ευρωπαϊκά προγράμματα καθώς και οι επιχειρηματικές ευκαιρίες στη μεγάλη ευρωπαϊκή αγορά δεν είναι ακόμη αρκετά γνωστά στις επιχειρήσεις. Γι' αυτό, το δίκτυο Enterprise Europe, το οποίο είναι ένα μέρος του προγράμματος πλαισίου για την ανταγωνιστικότητα και την καινοτομία παρέχει συμβουλές στις επιχειρήσεις σε ολόκληρη την Ευρώπη για να τις βοηθήσει να βρουν ευκαιρίες στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Το δίκτυο αποτελείται από 600 τοπικά σημεία επαφής που απασχολούν συνολικά σχεδόν 3.000 έμπειρα άτομα σε περισσότερες από 40 χώρες. Οι περισσότεροι εταίροι του δικτύου προέρχονται από κατάλληλους περιφερειακούς οργανισμούς όπως τα εμπορικά επιμελητήρια, οι οργανισμοί περιφερειακής ανάπτυξης και τα πανεπιστημιακά κέντρα τεχνολογίας. Οι υπηρεσίες του δικτύου προορίζονται ιδίως για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ), αλλά είναι επίσης διαθέσιμες σε όλες τις επιχειρήσεις, τα ερευνητικά κέντρα και τα πανεπιστήμια σε ολόκληρη την Ευρώπη. Αυτές οι υπηρεσίες περιλαμβάνουν πληροφορίες για τη νομοθεσία της ΕΕ, την εξεύρεση συνεταιρών, την παροχή συμβουλών από τα δίκτυα καινοτομίας μιας περιοχής και, τέλος και κυρίως, τις ευκαιρίες χρηματοδότησης για τις επιχειρήσεις.

Από τη φύση τους, οι μικρές επιχειρήσεις έχουν γενικά μεγαλύτερες δυσκολίες συμμετοχής σε προγράμματα έρευνας και ανάπτυξης. Τα γενικά έξοδα που ενέχει η συμμετοχή και συνεργασία σε αυτά τα προγράμματα είναι σχετικά υψηλά για τις ΜΜΕ, ιδίως γιατί αυτές δεν διαθέτουν τις ίδιες ευκολίες πρόσβασης στη μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση, όπως οι μεγάλες επιχειρήσεις. Αλλά, οι μικρές επιχειρήσεις παρουσιάζουν συχνά μεγαλύτερη προσαρμοστικότητα, δημιουργικότητα και δυναμισμό από τις μεγάλες επιχειρήσεις, χαρακτηριστικά χρήσιμα στη διαδικασία της τεχνολογικής καινοτομίας. Γι' αυτό, το έβδομο κοινοτικό πρόγραμμα έρευνας και τεχνολογικής ανάπτυξης ενθαρρύνει τη συμμετοχή των ΜΜΕ στις ερευνητικές

δραστηριότητες. Προβλέπονται δύο τύποι δραστηριοτήτων ειδικά για τις ΜΜΕ: οι δραστηριότητες συλλογικής έρευνας και οι δραστηριότητες ερευνητικής συνεργασίας. Επιπλέον, οι ΜΜΕ συμμετέχουν σε δραστηριότητες υπαγόμενες στα θεματικά ερευνητικά πεδία προτεραιότητας, στα πλαίσια δικτύων αριστείας, ολοκληρωμένων σχεδίων και σχεδίων με ειδικούς ερευνητικούς στόχους. Κοινές δράσεις για την καινοτομία και τις ΜΜΕ στοχεύουν ιδίως: στον ορθολογισμό και συντονισμό των δικτύων που παρέχουν πληροφορίες και βοήθεια στις ΜΜΕ ως προς τα ευρωπαϊκά προγράμματα έρευνας και καινοτομίας, όπως η υπηρεσία πληροφοριών CORDIS· στη διευκόλυνση πρόσβασης σε ιδιωτική χρηματοδότηση· και στην ενθάρρυνση των καινοτόμων επιχειρήσεων, ιδίως μέσω της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων, του Ευρωπαϊκού Ταμείου Επενδύσεων και του Ευρωπαϊκού Ταμείου Περιφερειακής Ανάπτυξης.

Διάφορες συστάσεις της Επιτροπής προς τα κράτη μέλη στοχεύουν στη βελτίωση του νομικού περιβάλλοντος των ευρωπαϊκών ΜΜΕ. Για τη διευκόλυνση της φορολογικής μεταχείρισης των ΜΜΕ, η Επιτροπή σύστησε στα κράτη μέλη να μειώνουν το φορολογικό βάρος επί των επανεπενδυόμενων κερδών των μη κεφαλαιουχικών εταιρειών στο επίπεδο εκείνου που επιβάλλεται στα μη διανεμόμενα κέρδη των κεφαλαιουχικών εταιρειών. Δεδομένου ότι το 10% περίπου των πτωχέσεων στην ΕΕ οφείλονται σε ακατάλληλους χειρισμούς κατά τη μεταβίβαση επιχειρήσεων, μία σύσταση της Επιτροπής του Δεκεμβρίου 1994, ως προς τη μεταβίβαση των επιχειρήσεων, αποβλέπει στην προσαρμογή του κληρονομικού δικαίου και στη μείωση του φορολογικού βάρους, προκειμένου να διευκολυνθεί η συνέχιση της λειτουργίας των επιχειρήσεων και η διατήρηση των αντίστοιχων θέσεων απασχόλησης. Μια άλλη σύσταση της Επιτροπής για τη βελτίωση και την απλούστευση του περιβάλλοντος των νεοσύστατων επιχειρήσεων κάλεσε τα κράτη μέλη να ελαφρύνουν τις φορολογικές, κοινωνικές, περιβαλλοντικές και στατιστικές υποχρεώσεις που βαρύνουν αυτές τις επιχειρήσεις. Μια επιτροπή για τη βελτίωση και απλοποίηση του περιβάλλοντος των επιχειρήσεων, αποτελούμενη από εκπροσώπους των κρατών μελών και εκπροσώπους των ΜΜΕ σε ευρωπαϊκό επίπεδο, είναι επιφορτισμένη με τη διαβούλευση πάνω στις νομοθετικές και διοικητικές διατάξεις οι οποίες παρεμποδίζουν τη δημιουργία, την ανάπτυξη και τη μεταβίβαση επιχειρήσεων στα πεδία, π.χ., των χρηματοδοτικών μέσων, των κεφαλαιαγορών, της διεθνοποίησης των δραστηριοτήτων και των υποχρεώσεων δήλωσης για στατιστικούς λόγους. Ένα πρόγραμμα δράσης που παρουσίασε η Επιτροπή στα πλαίσια της στρατηγικής της

Λισαβόνας για την ανάπτυξη και την απασχόληση επιδιώκει να μειώσει τον διοικητικό φόρτο που σχετίζεται με τις υποχρεώσεις που επιβάλλουν τα κράτη μέλη στις επιχειρήσεις.

5.7.2. Χρηματοδότηση των επιχειρήσεων στην ΕΕ

Πολλές ΜΜΕ έχουν προβλήματα χρηματοδότησης. Διαθέτουν λιγότερα ίδια κεφάλαια από τις αντίστοιχες αμερικανικές ή ιαπωνικές επιχειρήσεις και εξαρτώνται περισσότερο απ' ό,τι οι μεγάλες επιχειρήσεις από την άμεση θεσμική χρηματοδότηση (ακάλυπτες τραπεζικές πιστώσεις, βραχυπρόθεσμα και μεσοπρόθεσμα δάνεια), η οποία είναι σχετικά ακριβή. Η Επιτροπή θεωρεί ότι είναι χρήσιμο να βοηθούνται αυτές οι επιχειρήσεις με την παροχή αποτελεσματικών συμβουλών όσον αφορά τις μεθόδους διαχείρισης όσο και τις σχέσεις τους με τους χρηματοδότες. Γι' αυτό σύστησε τη βελτίωση του συντονισμού και της επικοινωνίας μεταξύ των διαφόρων κοινοτικών, εθνικών, περιφερειακών και τοπικών προγραμμάτων που έχουν ως αντικείμενο τη χρηματοδότηση των ΜΜΕ. Το σχέδιο δράσης για τα επιχειρηματικά κεφάλαια (ΣΔΕΚ), που εγκρίθηκε από το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο του Κάρντιφ, τον Ιούνιο 1998, ενθαρρύνει τη χρηματοδότηση επιχειρηματικών κεφαλαίων και μάλιστα τη χορήγηση κεφαλαίων στο προλειτουργικό στάδιο και στο στάδιο εκκίνησης, που παραδοσιακά αποτελούν τον πλέον αδύναμο κρίκο του χρηματοδοτικού κύκλου στην Ευρώπη. Κατευθυντήριες γραμμές για τις κρατικές ενισχύσεις που χορηγούνται για την προώθηση των επενδύσεων επιχειρηματικών κεφαλαίων σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις ορίζουν τα κριτήρια που εφαρμόζει η Επιτροπή κατά την αξιολόγηση του συμβιβασμού των μέτρων αυτών σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 87, παράγραφος 3 της συνθήκη ΕΚ.

Η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων (ΕΤΕπ) μέσω των «συνολικών δανείων» και το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (ΕΤΕ) είναι τα χρηματοπιστωτικά όργανα της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την ενίσχυση των ΜΜΕ. Η δραστηριότητα του ΕΤΕ επικεντρώνεται σε δύο τομείς: το επιχειρηματικό κεφάλαιο και τις εγγυήσεις. Τα μέσα του ΕΤΕ στον τομέα του επιχειρηματικού κεφαλαίου είναι συμμετοχές στο κεφάλαιο εταιρειών κεφαλαίου επιχειρηματικών συμμετοχών και φυτωρίων επιχειρήσεων που υποστηρίζουν τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ), και ιδίως τις ΜΜΕ που βρίσκονται στα πρώτα στάδια λειτουργίας τους και έχουν τεχνολογικό

προσανατολισμό. Τα μέσα του ΕΤΕ στον τομέα των εγγυήσεων συνίστανται στην παροχή εγγυήσεων σε χρηματοπιστωτικά ιδρύματα που χορηγούν πιστώσεις σε ΜΜΕ. Και τα δύο μέσα που χρησιμοποιεί το ΕΤΕ για τις ΜΜΕ είναι συμπληρωματικά των συνολικών δανείων που χορηγεί η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων σε ενδιάμεσους χρηματοδοτικούς φορείς για τη χρηματοδότηση ΜΜΕ. Το ΕΤΕ χορηγεί τις ενισχύσεις του μέσα στο πλαίσιο του πολυετούς προγράμματος για τις επιχειρήσεις και το επιχειρηματικό πνεύμα (2001-2005).

Χάρη στο πολλαπλασιαστικό αποτέλεσμα των παρεμβάσεων του υπέρ του επιχειρηματικού κεφαλαίου και των εγγυήσεων, το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων είναι σε θέση να συμβάλλει στην ανάπτυξη των ΜΜΕ στα κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης και στις υποψήφιας προς ένταξη χώρες, σύμφωνα με τη στρατηγική της Λισαβόνας. Το ΕΤΕ δεν επενδύει στις ΜΜΕ άμεσα, αλλά πάντοτε με τη μεσολάβηση ενδιάμεσων χρηματοδοτικών φορέων. Οι φορείς αυτοί έχουν πλήρη αρμοδιότητα για τις τελικές παρεμβάσεις. Το ΕΤΕ δεν συμμετέχει στις επιμέρους επενδυτικές/πιστωτικές αποφάσεις. Οι ΜΜΕ που αναζητούν χρηματοδοτήσεις πρέπει να απευθύνονται σε ένα ενδιάμεσο φορέα συνεργαζόμενο με το ΕΤΕ στη χώρα τους ή την περιοχή τους για πληροφορίες σχετικά με τα κριτήρια επιλεξιμότητας και τις διαδικασίες υποβολής αίτησης. Η παρέμβαση του ΕΤΕ παίζει καταλυτικό ρόλο στη δημιουργία χρηματοδοτικών φορέων, γιατί επιδρά ελκτικά επί άλλων επενδυτών και παρέχει σε αυτούς τους φορείς την κρίσιμη μάζα που τους επιτρέπει να ξεκινήσουν επενδυτικές δραστηριότητες.

Οι ΜΜΕ ενδιαφέρονται ιδιαίτερα για τις δυνατότητες χρηματοδότησης στα πλαίσια της κοινής περιφερειακής πολιτικής. Ο κανονισμός σχετικά με το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης προβλέπει, πράγματι, μια σειρά μέτρων που προορίζονται να ενισχύσουν τις τοπικές πρωτοβουλίες ανάπτυξης και τις δραστηριότητες των ΜΜΕ. Συμβάλλει ιδίως στη χρηματοδότηση:

- παραγωγικών επενδύσεων που συμβάλλουν στη δημιουργία και τη διατήρηση βιώσιμων θέσεων απασχόλησης, κυρίως μέσω άμεσης ενίσχυσης επενδύσεων πρωταρχικά σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ)·
- παροχής στήριξης και υπηρεσιών προς τις επιχειρήσεις, ιδίως δε τις ΜΜΕ·
- ενίσχυσης της Ε&ΤΑ ιδίως σε ΜΜΕ και σε μεταφορά τεχνολογίας, βελτίωση των δεσμών μεταξύ των ΜΜΕ, στήριξης για την παροχή επιχειρηματικών και τεχνολογικών υπηρεσιών σε ομάδες ΜΜΕ και υποστήριξης της

χρηματοδότησης της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας για ΜΜΕ μέσω μέσων χρηματοοικονομικής τεχνικής:

- ενίσχυσης και παροχής υπηρεσιών σε ΜΜΕ για την υιοθέτηση και την αποτελεσματική χρήση των τεχνολογιών πληροφοριών και επικοινωνιών (ΤΠΕ) ή την εκμετάλλευση νέων ιδεών·

- ενίσχυσης προς τις ΜΜΕ για την προαγωγή βιώσιμων τρόπων παραγωγής μέσω της εισαγωγής αποτελεσματικών από πλευράς κόστους συστημάτων διαχείρισης του περιβάλλοντος και της υιοθέτησης και χρήσης τεχνολογιών πρόληψης της ρύπανσης· και

- προαγωγής του τουρισμού, συμπεριλαμβανομένης της προαγωγής των φυσικών πόρων ως δυνατότητας για την ανάπτυξη βιώσιμου τουρισμού.

Τα Ευρωπαϊκά Κέντρα Επιχειρήσεων και Καινοτομιών (ΕΚΕ), ένα άλλο δίκτυο που έχει δημιουργήσει η Επιτροπή με δημόσιους και ιδιωτικούς εταίρους, κυρίως στις περιοχές του στόχου 1 των διαρθρωτικών ταμείων, αποβλέπουν στη δημιουργία και στην επέκταση επιχειρήσεων παρέχοντας πλήρη προγράμματα υπηρεσιών (εκπαίδευση, χρηματοδότηση, μάρκετινγκ, μεταβίβαση τεχνολογιών, κλπ.) στις ΜΜΕ που θέλουν να πραγματοποιήσουν σχέδια που βασίζονται σε τεχνολογικές καινοτομίες.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Το αντικείμενο με το οποίο ασχοληθήκαμε σε αυτή τη διπλωματική, είναι κατά βάση ο ρόλος που παίζουν οι Τράπεζες στην ανάπτυξη και ενδυνάμωση της Ελληνικής επιχειρηματικότητας.

Με τη μελέτη αυτή, μας δόθηκε η ευκαιρία να αναλύσουμε πολλούς τομείς που αφορούν τον επιχειρηματικό τομέα της χώρας μας και να ασχοληθούμε με αντικείμενα που συμβάλλουν ενεργά στη καλύτερη δυνατή εξέλιξη αυτού.

Από το **πρώτο κεφάλαιο** κιάλας παρακολουθήσαμε τη λειτουργία και τη συμβολή των Τραπεζών στην Ελλάδα. Η ιστορική εξέλιξη του Ελληνικού Τραπεζικού συστήματος, από τα πρώτα χρόνια ύπαρξης του, έχει πρωταγωνιστικό ρόλο στην ανάπτυξη της Οικονομίας. Αποτέλεσε από τη γέννησή του σημαντικό παράγοντα και αποκτούσε σταδιακά και ανερχόμενα την δυνατότητα να ενισχύει τον εμπορικό κλάδο με χρηματικά διαθέσιμα, προσφέροντάς του μια μορφή σταθερότητας. Η εξέλιξη του Τραπεζικού Συστήματος ήταν αργή όμως μεθοδική και με το πέρασ των χρόνων προστίθενται όλο και περισσότερες.

Στο **δεύτερο κεφάλαιο** ασχοληθήκαμε με τις εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης που μπορούν με τον τρόπο τους να συμβάλλουν ενεργά στην επιχειρηματική ανάπτυξη. Διαπιστώσαμε πως οι περισσότερες μορφές αυτών είναι αναπόσπαστο κομμάτι των Τραπεζών εφόσον χρηματοδοτούνται εξολοκλήρου ή σε μεγάλο ποσοστό από αυτές. Ακόμα και οι μορφές χρηματοδότησης που συνδέονται με προγράμματα και έχουν κατά βάση κρατικό χαρακτήρα επηρεάζονται και αυτές από τους Τραπεζικούς Οργανισμούς, αφού τα ποσά που χρειάζονται για την υλοποίηση τους εκταμιεύονται από αυτούς. Οι πέντε βασικές μορφές χρηματοδότησης, leasing, factoring, franchising και venture capital, είναι τα στοιχεία που μας απασχόλησαν στο κεφάλαιο αυτό και μας έδωσαν μια ουσιαστική απάντηση για τον τρόπο με τον οποίο μπορούν να βοηθήσουν στην ενδυνάμωση του επιχειρηματικού τομέα μιας χώρας. Καταλυτικό ρόλο παίζει η χρήση της πιο κατάλληλης, προσοδοφόρας και συμφέρουσας επιλογής που ανταποκρίνεται στις ξεχωριστές ανάγκες του κάθε επιχειρηματία.

Προχωρώντας στο **τρίτο κεφάλαιο** παρουσιάζουμε μορφές και είδη Τραπεζικού δανεισμού που ενεργοποιούνται στην Ελληνική οικονομική πραγματικότητα. Κάνοντας μία μικρή ανάλυση των τύπων δανεισμού κρίθηκε απαραίτητη μία περεταίρω επισκόπηση των επιμέρους τρόπων δανεισμού. Ασχοληθήκαμε με δάνεια τα οποία αφορούν επιχειρηματίες που ενδιαφέρονται για επαγγελματική στέγη, πάγιο εξοπλισμό ή για το ταμείο εγγυοδοτήσεων. Όταν αναλάβαμε την διπλωματική μας και μας έγινε ανάθεση του θέματός δεν υπολογίσαμε τις δυσκολίες που θα μας παρουσιάζονταν στο κεφάλαιο αυτό. Έτσι, αποφασίσαμε για να κάνουμε τη διπλωματική μας πιο έγκυρη , να ασχοληθούμε με τα δάνεια που παρείχε μία και μόνο Τράπεζα κατά τη διάρκεια των πέντε ετών που ορίζει η εργασία μας. Μια πλήρη εγκυρότητα θα προσέδιδε στην διπλωματική μας η ανάλυση των δανείων όλων των Τραπεζών που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα. Κάτι το οποίο είναι φυσικά αδύνατο να πραγματοποιηθεί.

Ακόμα και με την μία και μοναδική Τράπεζα της οποίας επιλέξαμε να αναλύσουμε τα ποσά εκταμίευσης δανείων , παρουσιάστηκαν αρκετά προβλήματα. Η συλλογή των δεδομένων αυτών έγινε από τις ετήσιες οικονομικές καταστάσεις της EUROBANK EFG. Το χρονικό περιθώριο που ορίζει η διπλωματική μας για μελέτη είναι 2006 έως 2010. Το γεγονός ότι η συγκεκριμένη Τράπεζα από τις αρχές του 2010 βρίσκεται σε διαδικασία συγχώνευσης με άλλη Τράπεζα δεν μας επέτρεψε να έχουμε πρόσβαση στα οικονομικά αποτελέσματα του έτους αυτού.

Μετατοπίζοντας λοιπόν για αυτόν τον λόγο το χρονικό διάστημα της μελέτης μας, διαπιστώσαμε πως παρόλα τα εμπόδια θα καταφέρναμε να αντλήσουμε τα επιθυμητά αλλά όχι και αναμενόμενα αποτελέσματα. Η επίδραση της Οικονομικής Κρίσης που ξεκίνησε στα μέσα του 2007 επηρέασε ουσιαστικά τις μορφές δανεισμού. Από τα διαγράμματα και τα γραφήματα που δημιουργήσαμε και μελετήσαμε ,διαπιστώθηκε πως από το 2007 ξεκίνησε μια προσπάθεια σταθεροποίησης του επιχειρηματικού τομέα, γεγονός όμως που δεν απέτρεψε τελικά την φθίνουσα πορεία της.

Αναγκαία ήταν και η ενασχόλησή μας με τη Χρηματοδότηση και τις Χορηγήσεις Χρηματοδοτήσεων , κάτι το οποίο παρουσιάσαμε στο **κεφάλαιο τέσσερα**. Το κυρίως θέμα του κεφαλαίου αυτού μελετά την πορεία της Ελληνικής Οικονομίας και της Ελληνικής Επιχειρηματικότητας τα τελευταία πέντε έτη. Η

Οικονομική Κρίση μας απασχόλησε σημαντικά και πιστεύουμε πως προσεγγίσαμε την κρίση εξυπηρέτησης του Χρέους του 2010 με τον καλύτερο δυνατό τρόπο. Μία ιστορική ανασκόπηση για το ρόλο του κράτους στο αντικείμενο αυτό, καθώς και για τη βοήθεια που δέχονται οι επιχειρήσεις από την Τράπεζα της Ελλάδος διαμορφώνουν ένα ενιαίο συμπέρασμα για το πόσο σημαντική είναι η αρωγή τους.

Εν κατακλείδι, το **πέμπτο κεφάλαιο** πραγματεύεται τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα και στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Είναι ένα μεγάλο κομμάτι της διπλωματικής μας που δεν θα μπορούσε για κανένα λόγο να παραληφθεί από αυτή. Γίνεται πλέον απαραίτητη η ύπαρξή του αν λάβουμε υπόψη μας πως το 99% των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα, ανήκουν στην κατηγορία των μικρομεσαίων. Πραγματευόμαστε τις χορηγήσεις και τις χρηματοδοτήσεις των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και παραθέτουμε ενδεικτικά κάποια από τα προγράμματα που παρέχει η Εθνική Τράπεζα (που είναι η μεγαλύτερη Ελληνική Τράπεζα και έχει κρατικό χαρακτήρα) για την ενδυνάμωση του επιχειρηματικού τομέα στη χώρα μας. Ιδιάζουσας σημασίας και ενδιαφέροντος είναι και η συμβολή της Ευρωπαϊκής Ένωσης στην προσπάθεια εξοικονόμησης κεφαλαίων για την ικανοποίηση του σκοπού αυτού, που δεν είναι άλλος από τη γρήγορη και σταθερή ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα.

Η διαδικασία εκπόνησης της διπλωματικής αυτής μας έδωσε την ευκαιρία να εμβαθύνουμε σε πραγματικά σημαντικά οικονομικά στοιχεία και αρχές που καθορίζουν το παρόν αλλά και το μέλλον της Ελληνικής Οικονομικής πραγματικότητας. Η οικονομική δραστηριότητα μεταβάλλεται διαρκώς και πάντα θα καλούμαστε να προσαρμοστούμε στα νέα ραγδαία δεδομένα, με εργαλείο τη γνώση και τη μελέτη.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. ΒΙΒΛΙΑ

- **Δρος ΠΕΤΡΟΥ Α. ΚΙΟΧΟΥ ΚΑΘΗΓΗΤΟΥ (1993)**, *ΧΡΗΜΑ ΠΙΣΤΗ ΤΡΑΠΕΖΕΣ*, ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΕΛΛΗΝ (Παραπομπές: 2,3,5,8)
- **Δρ ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΧΡ. ΝΙΚΟΛΑΟΥ (1999)**, *ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ*, ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΕΚΔΟΤΙΚΗ, Β' ΕΚΔΟΣΗ, ΑΘΗΝΑ 1999 (Παραπομπές: 6,49)
- **ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ Θ. ΠΑΤΡΙΝΟΣ (1999)**, *ΧΡΗΜΑ – ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ*, ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΠΑΠΑΖΗΣΗ (Παραπομπές: 10)
- **Δρ. Π. Α. ΚΙΟΧΟΣ – Δρ Γ. Δ. ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ (1997)**, *ΧΡΗΜΑ – ΠΙΣΤΗ – ΤΡΑΠΕΖΕΣ*, ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΓΡΑΜΜΑΤΑ (Παραπομπές: 11-15,17,19-33,36-38,43,45)
- **ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΟΝΤΟΣ (2010)**, *ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΚΑΙ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ LEASING & FACTORING*, ΕΚΔ. ΔΙΠΛΟΓΡΑΦΙΑ, Β' ΕΚΔΟΣΗ, ΑΘΗΝΑ 2010 (Παραπομπές: 58)
- **ΑΘΑΝΑΣΙΟΥ Δ. ΤΣΙΜΠΟΥΚΗ (1989)**, *ΟΙ ΝΕΟΙ ΘΕΣΜΟΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ, ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΠΕΡΙΟΧΩΝ* (Παραπομπές: 61,62)
- **ΠΕΤΡΑΚΗΣ Π. (1996)**, *ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗ*, ΕΚΔΟΣΕΙΣ: ΠΑΠΑΖΗΣΗ
- **ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ ΣΤ. (2001)**, *ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ*, ΕΚΔΟΣΕΙΣ. ΠΑΠΑΖΗΣΗ

- **ΧΑΣΣΙΑ Ι., ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗΣ Α. (1999),** *Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ*, ΕΚΔΟΣΕΙΣ INTERBOOKS
- **ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗΣ Α. (1994),** *ΟΙ ΒΑΣΕΙΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ*, ΕΚΔΟΣΕΙΣ INTERBOOKS
- **ΓΙΑΝΝΗΣ ΤΟΛΙΟΣ,** *ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΙ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΟΜΙΛΟΙ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΚΟΙΝΩΝΙΑ*, ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΑΝΤ. ΣΑΚΟΥΛΑ
- **Δρ ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΧΡ. ΔΑΣΚΑΛΟΥ (1999),** *ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ* ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ, Β ΕΚΔΟΣΗ, ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΕΚΔΟΤΙΚΗ
- **ΓΑΛΑΝΗΣ Π. ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ (1994),** *LEASING, FACTORING, FORFAITING, FRANCHISING, VENTURE CAPITAL*, ΕΚΔΟΣΕΙΣ Α. ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ
- **ΖΑΧΑΡΙΑΔΗΣ – ΣΟΥΡΑΣ, ΔΗΜΗΤΡΗΣ (2002),** *ΧΡΗΜΑ - ΠΙΣΤΗ – ΤΡΑΠΕΖΕΣ*, ΕΚΔΟΣΕΙΣ: ΑΘ. ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ, 2^η ΕΚΔΟΣΗ
- **ΜΗΤΣΙΟΠΟΥΛΟΣ ΓΙΑΝΝΗΣ (1989),** *FACTORING - FORFAITING: ΣΥΓΧΡΟΝΟΙ ΘΕΣΜΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ*, ΕΚΔΟΣΕΙΣ: ΤΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ
- **ΣΤΕΡΙΩΤΗΣ Π. ΚΙΜΩΝΑΣ (1991),** *ΧΡΗΜΑ ΚΑΙ ΔΙΕΘΒΕΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ*, ΕΚΔΟΣΕΙΣ: ΤΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ
- **ΑΓΑΠΗΤΟΣ Ι. ΓΕΩΡΓΙΟΣ (1995, 1997),** *ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ ΚΑΙ ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ (1950 - 1993)*, ΕΚΔΟΣΕΙΣ: ΤΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ, 2^η ΕΚΔΟΣΗ

2. ΑΡΘΡΑ

- **ΕΚΔΟΣΗ ΤΟΥ ΣΥΛΛΟΓΟΥ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ, Η ΣΥΛΛΟΓΙΚΗ** (Παραπομπές: 7)

3. ΕΚΘΕΣΕΙΣ

- **ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ Κ. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ (1987), ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ** ΑΘΗΝΑ 1987
- **ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗΣ Α., ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗ,** ΟΕΔΒ
- **ΚΕΝΤΡΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ (1989), ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΜΕΤΑΠΟΙΗΤΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ,** ΕΚΘΕΣΕΙΣ Νο8 ΓΙΑ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ 1988 - 1992, ΑΘΗΝΑ 1989
- **ΛΕΩΝΙΔΟΥ ΣΑΡ. ΛΩΛΟΥ (1965), ΤΟ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΝ ΣΥΣΤΗΜΑ (ΙΣΤΟΡΙΑ – ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ - ΔΙΑΡΘΡΩΣΙΣ),** ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ ΑΘΗΝΑ 1965

4. ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ

- www.ate.gr
- www.atticabank.gr
- www.bankofattica.gr
- www.bankofgreece.gr
- www.bnpparibas.gr

- www.disabled.gr (Παραπομπές: 60)
- www.efg.gr
- www.el.wikipedia.org (Παραπομπές: 1,9,18,39)
- www.ethnos.gr
- www.europa.eu (Παραπομπές: 63)
- www.europedia.moussis.eu (Παραπομπές: 64)
- www.eurobank.gr
- www.eucat.gr (Παραπομπές: 48)
- www.financial-dictionary.thefreedictionary.com(Παραπομπές: 35)
- www.forfater.com (Παραπομπές: 34)
- www.hba.gr
- www.hellenicbank.gr
- www.in.gr (Παραπομπές: 46)
- www.kathimerini.gr
- www.lexeis.gr
- www.nbg.gr
- www.tempme.gr
- www.scientiaconsulting.gr (Παραπομπές: 59)