



Πολυτεχνείο Κρήτης

ΤΜΗΜΑ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ & ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ

Διπλωματική Εργασία

Θέμα

**ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ & ΠΟΛΥΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ
ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

ΠΑΠΑΔΑΚΗ Ε. ΓΕΩΡΓΙΑ

Επιβλέπων Καθηγητής

ΖΟΠΟΥΝΙΔΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ

ΧΑΝΙΑ

ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 2009

*Αφιερωμένη στους Γονείς μου
Ευτύχιο & Ελένη Παπαδάκη και
στον Αδερφό μου Νίκο.*

Ευχαριστίες.

Θα ήθελα να ευχαριστήσω ορισμένους ανθρώπους που συνέβαλλαν αποτελεσματικά στην ολοκλήρωση της Διπλωματικής μου Εργασίας.

Πρώτον, θα ήθελα να ευχαριστήσω τον επιβλέποντα καθηγητή μου κ. Κωνσταντίνο Ζοπουνίδη τόσο για τη πολύτιμη βοήθεια του όσο και για την όλη επίβλεψη της Διπλωματικής μου.

Δεύτερον, θα ήθελα να ευχαριστήσω τον καθηγητή κ.Δούμπο Μιχάλη για τη πολύτιμη βοήθεια του και τη καθοδήγηση του σε δυσκολίες που αντιμετώπισα στην εργασία μου.

Επίσης θα ήθελα να ευχαριστήσω τον κ.Γαγάνη Χρυσοβαλάντη καθώς και τον κ. Νίκλη Δημήτριο η βοήθεια των οποίων ήταν εξίσου σημαντική στην εργασία μου.

Τέλος θα ήθελα να ευχαριστήσω την πολυαγαπημένη μου φίλη Χρύσα Στρατάκη που μου παραχώρησε με τη θέληση της το θέμα της Διπλωματικής μας Εργασίας ενώ η πολύτιμη βοήθεια της και η συμπαράσταση που μου έδειξε ήταν καθοριστικές στην ολοκλήρωση της Διπλωματικής μου.

Περιεχόμενα:

Κεφάλαιο 1^ο :

Ανάλυση του όρου Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις

1.1 Τι είναι οι ΜΜΕ και ποιοι παράμετροι συμβάλλουν στη δημιουργία επιτυχημένων ΜΜΕ;.....σελ.9

1.2 Οι ΜΜΕ στην Ελληνική Οικονομία και στην οικονομία τις Ευρώπης.....σελ.14

1.3 ΜΜΕ....Στατιστικές.....σελ. 17

1.4 Ο ρόλος και η συμβολή των ΜΜΕ στην οικονομική ανάπτυξη..... σελ. 19

1.5 Αντικρουόμενες απόψεις για την θετική συμβολή των ΜΜΕ στην οικονομική ανάπτυξη..... σελ. 19

Κεφάλαιο 2^ο :

Προβλήματα μικρομεσαίων επιχειρήσεων

2.1 Παγκόσμια οικονομική κρίση.....σελ. 22

2.2 Έρευνα για την κατάσταση που επικρατεί στην Ελλάδα.....σελ. 24

2.3 Η έλλειψη ανταγωνιστικότητας των ΜΜΕ έναντι των υπολοίπων επιχειρήσεων.....σελ. 32

Κεφάλαιο 3^ο :

Τραπεζική χρηματοδότηση ΜΜΕ

3.1 Τράπεζες & επιχειρήσεις.....σελ. 34

3.2 Η κατάσταση των τραπεζών σχετικά με τις μικρές επιχειρήσεις.....σελ.42

3.3 Κριτήρια για την έγκριση ή απόρριψη της δανειοδότησης μικρομεσαίων επιχειρήσεων από τις τράπεζες.....σελ.46

3.4 Ταμείο Εγγυοδοσίας: <<ανάσα>> για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.....σελ.54

3.5 Προγράμματα δανειοδότησης Τραπεζών για τις Μ.Μ.Ε. στην Ελλάδα.....σελ.60

3.6 Κυβέρνηση & ΜΜΕ.....σελ.65

Κεφάλαιο 4^ο :

MME και Ευρώπη...

4.1 Έμμεση και άμεση χρηματοδότηση των ευρωπαϊκών μικρομεσαίων επιχειρήσεων από την Ευρωπαϊκή Ένωση.....σελ. 68

4.2 Η συνεισφορά της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων στην ενίσχυση των MME.....σελ. 72

4.3 Σχέση της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων (ΕΤΕπ) με τις Ελληνικές Εμπορικές Τράπεζες.....σελ. 73

4.4 Έρευνα που δείχνει τις επενδύσεις στις MME στα κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσηςσελ.75

4.5 Επιχειρηματικοί Άγγελοι - Νέο χρηματοδοτικό Εργαλείο για τις επιχειρήσεις.....σελ.79

4.6 Οι καινοτομίες όσον αφορά την χρηματοδότηση σε παγκόσμιο επίπεδο.....σελ.86

Κεφάλαιο 5^ο :

Μελέτη ενός δείγματος ΜΜΕ στην Ελλάδα

5.1 Εισαγωγή..... σελ. 88

5.2 Δείγμα και χρηματοοικονομικοί δείκτες.....σελ.88

5.3 Η Μέθοδος Promethee.....σελ. 91

5.4 Αποτελέσματα από την εφαρμογή της Πολυκριτήριας Μεθόδου Promethee...σελ.104

Κεφάλαιο 6^ο :

Συμπεράσματα...σελ. 105

\

Κεφάλαιο 1^ο

1.1 Τι είναι οι ΜΜΕ και ποιοι παράμετροι συμβάλλουν στη δημιουργία επιτυχημένων ΜΜΕ;

Ως Μικρομεσαίες χαρακτηρίζονται οι επιχειρήσεις οι οποίες απασχολούν μέχρι 100 άτομα. Οι ΜΜΕ (μικρομεσαίες επιχειρήσεις) διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στην ελληνική οικονομία, καθώς συμμετέχουν με εξαιρετικά υψηλά ποσοστά στο σύνολο των επιχειρήσεων (99,8%: ΕΣΥΕ, 1988 και 93,7%: ΕΣΥΕ, 1995) και η συμβολή τους στην παραγωγικότητα, την αύξηση της απασχόλησης και την οικονομική ανάπτυξη εν γένει είναι σημαντική. Οι ΜΜΕ είναι συνήθως οικογενειακού χαρακτήρα. Η διοίκηση και διαχείριση τους γίνεται από τους ιδιοκτήτες τους γεγονός που παρέχει στις επιχειρήσεις ευελιξία και ταχύτητα στη λήψη αποφάσεων, πλεονεκτήματα πολύ σημαντικά στο διαρκώς μεταβαλλόμενο επιχειρηματικό περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιούνται. Εξαιτίας της εγγύτητας τους στην αγορά και της οργανωτικής και λειτουργικής ευελιξίας τους, συχνά είναι πρωτοπόρες στην υιοθέτηση νέων τεχνολογιών και καινοτομιών. Το μικρό μέγεθος τους καθώς και ο οικογενειακός χαρακτήρας των ΜΜΕ, τους δίνει την ευκαιρία της δημιουργίας στενών και προσωπικών σχέσεων με τους πελάτες, το προσωπικό και τους προμηθευτές τους, με αποτέλεσμα την καλύτερη ανταπόκριση στις εξειδικευμένες ανάγκες και προσδοκίες τους. Αυτό αποτελεί σημαντικό συγκριτικό πλεονέκτημα τους έναντι των μεγάλων επιχειρήσεων.

Από τα σημαντικότερα προβλήματα που έχουν να αντιμετωπίσουν οι ΜΜΕ σήμερα είναι η δυσκολία πρόσβασης σε χρηματοδοτικούς πόρους (ιδιαίτερα αυτών που βρίσκονται στα πρώτα στάδια λειτουργίας τους), γεγονός που τις εμποδίζει να επεκταθούν, να γίνουν πιο ανταγωνιστικές και να διαδραματίσουν το ζωτικό ρόλο τους στην οικονομική ανάπτυξη. Η παγκοσμιοποίηση της οικονομίας και το άνοιγμα των συνόρων, έχουν δημιουργήσει ένα έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον, στο οποίο οι ΜΜΕ καλούνται να αντιμετωπίσουν μεγάλες σε μέγεθος επιχειρήσεις, οι οποίες διαθέτουν ισχυρά πλεονεκτήματα, μεταξύ των οποίων η διάθεση μεγάλου ύψους κεφαλαίων σε επενδύσεις, η καλύτερη δανειοληπτική ικανότητα και η εκμετάλλευση

οικονομιών κλίμακας. Οι ΜΜΕ αποτελούν την κινητήρια δύναμη πολλών ανεπτυγμένων οικονομιών του κόσμου.

Ο ρόλος τους είναι κρίσιμος στην ενίσχυση των επιδόσεων των οικονομιών, καθώς συμβάλλουν με εξαιρετικά υψηλά ποσοστά στο σύνολο των επιχειρήσεων -με 99,8% στην Ε.Ε., 99,7% σε ΗΠΑ και Ιαπωνία- αλλά και στην απασχόληση με ποσοστά 66% στην Ε.Ε., 46% στις ΗΠΑ και 33% στην Ιαπωνία (Ευρωπαϊκό Παρατηρητήριο για τις ΜΜΕ 2002).

(απόσπασμα από άρθρο στο ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ-ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ των κ. Ζοπουνίδη, κ. Δούμπο και κ. Τσουκαλά, Σεπτέμβριος 2004)

Σύμφωνα με την σύσταση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής του 2003, **ως μικρομεσαίες επιχειρήσεις, ορίζονται οι επιχειρήσεις οι οποίες:**

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

Η διάκριση μεταξύ πολύ μικρών, μικρών και μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεων γίνεται ως ακολούθως (Πίνακας 1):

- ❖ Πολύ μικρές επιχειρήσεις: απασχολούν λιγότερα από 10 άτομα
- ❖ Μικρές επιχειρήσεις: απασχολούν λιγότερα από 49 άτομα 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 249 άτομα και έχουν είτε ένα ετήσιο κύκλο εργασιών που δεν ξεπερνά τα 50 εκ. €, ή ένα ετήσιο σύνολο ισολογισμού που δεν ξεπερνά τα 43 εκ. €.

Πίνακας 1:

(Έρευνα για την Μεταβίβαση και τη Διαδοχή των ΜΜΕ στην Ελλάδα-Εθνικό Παρατηρητήριο για της ΜΜΕ)

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

Ας δούμε όμως πιο αναλυτικά σε πίνακα τον αριθμό των Πολύ Μικρών , Μεσαίων & Μικρών επιχειρήσεων στην Ελλάδα :

Διάκριση Επιχειρήσεων ανά Μέγεθος:

ΜΕΓΕΘΟΣ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	%
ΠΟΛΥ ΜΙΚΡΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	862.630	98,10
ΜΙΚΡΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	13.831	1,57
ΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	2.857	0,33
Σύνολο	879.318	100

(Έρευνα για την Μεταβίβαση και τη Διαδοχή των ΜΜΕ στην Ελλάδα-Εθνικό Παρατηρητήριο για της ΜΜΕ)

Το προφίλ των μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε γενικές γραμμές σύμφωνα με έρευνα του κύριου Λιούκα το 2007 είναι το εξής:

98% μικρές επιχειρήσεις (έως 10 απασχολούμενοι)

95% με κύκλο εργασιών έως 500 χιλ. ευρώ

90% προσωπικές, ομόρρυθμες & ετερόρρυθμες ,5% ΑΕ και ΕΠΕ

35% επιχειρήσεων & **67%** συνολικού τζίρου στην Αττική

18% επιχειρήσεων & **11%** συνολικού τζίρου στην Κεντρική Μακεδονία

35% εμπόριο, **13%** διαχείριση ακίνητης περιουσίας

12% ξενοδοχεία και εστιατόρια , **12%** κατασκευές , **11%** βιομηχανία ,

3% πρωτογενής τομέας

Πηγή: ΕΣΥΕ 2002 (παρουσίαση μελέτης: Υφιστάμενη Κατάσταση ,Εξελίξεις και Προοπτικές των Ελληνικών ΜΜΕ, Σ. Λιούκας , Καθηγητής Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, Κ. Χριστίδου , Διευθύνουσα Σύμβουλος BPM Α.Ε. Σύμβουλοι Επιχειρήσεων, Θεσσαλονίκη Απρίλιος 2008)

Είναι εμφανές ότι οι πολύ μικρές επιχειρήσεις κυριαρχούν με μεγάλη διαφορά στην Ελλάδα με κύρια οικονομική δραστηριότητα όπως βλέπουμε και στον ακόλουθο πίνακα το χονδρικό και λιανικό εμπόριο π.χ. επισκευή αυτοκινήτων , οχημάτων μοτοσυκλετών & είδη προσωπικής ή οικιακής χρήσης. Ακολουθούν οι επιχειρήσεις που ειδικεύονται σε τομείς όπως διαχείριση ακίνητης περιουσίας, εκμισθώσεις και άλλες δραστηριότητες(πληροφορική, κλπ). Παρακάτω φαίνονται λεπτομερώς ο αριθμός επιχειρήσεων κατά κύρια οικονομική δραστηριότητα:

ΚΛΑΔΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	%
Δ. ΜΕΤΑΠΟΙΗΤΙΚΕΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΕΣ	97.005	11,866
ΣΤ. ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ	98.919	12,100
Ζ. ΧΟΝΔΡΙΚΟ ΚΑΙ ΛΙΑΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ: ΕΠΙΣΚΕΥΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ ,ΟΧΗΜΑΤΩΝ ΜΟΤΟΣΙΚΛΕΤΩΝ ΚΑΙ ΕΙΔΩΝ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗΣ Η ΟΙΚΙΑΚΗΣ	307.298	37,589
Η. ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ ΚΑΙ ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΑ	103.961	12,717
Θ. ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ, ΑΠΟΘΗΚΕΥΣΗ ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ	46.957	5,744

Κ. ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΚΙΝΗΤΗΣ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ , ΕΚΜΙΣΘΩΣΕΙΣ ΚΑΙ ΑΛΛΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ (ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ, ΚΛΠ.)	112.335	13,741
Μ. ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ	4.816	0,589
Ν. ΥΓΕΙΑ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΜΕΡΙΜΝΑ	3.408	0,417
Ξ. ΑΛΛΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΥΠΕΡ ΤΟΥ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥ ΣΥΝΟΛΟΥ	42.814	5,237
ΥΠΟΣΥΝΟΛΟ ΚΥΡΙΩΝ ΚΛΑΔΩΝ	817.513	100

Ας δούμε τώρα λοιπόν ποιοι παράμετροι συμβάλλουν στη δημιουργία μιας επιτυχημένης μικρομεσαίας επιχείρησης . Συνοψίζοντας έχουμε τους εξής παραμέτρους:

- ❖ **Ύπαρξη στρατηγικής.** Οι ελληνικές ΜΜΕ πρέπει να διαθέτουν σαφώς καθορισμένη στρατηγική, η οποία να ανταποκρίνεται στα συγκριτικά πλεονεκτήματα της επιχείρησης.
- ❖ **Δυνατότητα παραγωγής καινοτομιών.** Οι ελληνικές ΜΜΕ που επιλέγουν στρατηγικά την παραγωγή «κορυφαίων» καινοτομιών αποτελούν συχνά παραδείγματα επιτυχημένων επιχειρήσεων αν και η συγκεκριμένη στρατηγική απαιτεί την ύπαρξη περισσότερων ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων σε σύγκριση με την εξειδίκευση σε μια αγορά (niche market) ή την εστίαση στο χαμηλό κόστος
- ❖ **Διεθνή παρουσία:** Επισημαίνεται ότι οι περισσότερες «διεθνείς» ελληνικές επιχειρήσεις είναι επιτυχημένες επιχειρήσεις «καινοτομίας». Για αυτές, η επέκταση στο εξωτερικό είναι πολύ σημαντική, καθώς η δραστηριότητα τους περιορίζεται σε μικρά τμήματα της αγοράς και η εγχώρια αγορά δεν παρέχει τις απαραίτητες δυνατότητες ανάπτυξης.
- ❖ **Εξειδίκευση:** Οι επιχειρήσεις αυτές δραστηριοποιούνται σε περιορισμένες «νησίδες» αγοράς με παράλληλη επέκταση στις αντίστοιχες εγχώριες και διεθνείς αγορές.

Ανεξαρτήτως του τύπου στρατηγικής που ακολουθούν ή του κλάδου που δραστηριοποιούνται, οι επιτυχημένες επιχειρήσεις εστιάζονται στις στενές σχέσεις με τον πελάτη και στην αφοσίωση στην ικανοποίηση των αναγκών του, σε επιδίωξη καινοτομίας στον τρόπο παροχής υπηρεσιών, σε σταθερό προσανατολισμό σε βασικές αξίες και ισχυρή ηγεσία. Επίσης, παρουσιάζουν ισχυρές επιδόσεις στους τομείς χρηματοοικονομικών, διαχείρισης κινδύνων και διαχείρισης ανθρώπινου δυναμικού. Η υπεροχή στους τομείς αυτούς θέτει τα θεμέλια πάνω στα οποία «κτίζονται» τα απαραίτητα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα για την επιτυχή υλοποίηση της επιλεγμένης στρατηγικής. Τέλος, ανεξάρτητα από τη στρατηγική τους εστίαση, οι περισσότερες επιτυχημένες ελληνικές επιχειρήσεις αναθεωρούν σχετικά συχνά (κατά μέσο όρο ανά διετία) το στρατηγικό σχεδιασμό τους.

Η επιτυχημένη ηγεσία αποτελεί αναπόσπαστο συστατικό των επιτυχημένων επιχειρήσεων. Ο ρόλος του Ηγέτη στην πορεία μιας επιχείρησης αποκτά ιδιαίτερη βαρύτητα, ειδικά για τα ελληνικά δεδομένα, λόγω της φύσης της ΜΜΕ και του οικογενειακού της χαρακτήρα. Στην πλειοψηφία των ελληνικών ΜΜΕ πίσω από την επιτυχία κρύβεται συνήθως ένας επιτυχημένος επιχειρηματίας / ηγέτης.

Τα αποτελέσματα της ποιοτικής έρευνας του Εθνικού Παρατηρητηρίου για τις ΜΜΕ, για τον προσδιορισμό της επιχειρηματικής φυσιογνωμίας και των δεικτών επιχειρηματικής δραστηριότητας των ΜΜΕ, κατέδειξαν ότι ο καλός επιχειρηματίας πρέπει να διαθέτει τα ακόλουθα χαρακτηριστικά:

- Τιμιότητα / Φερεγγυότητα
- Συνέπεια στις υποχρεώσεις
- Διορατικότητα
- Εξωστρέφεια
- Καλή διαπροσωπική επικοινωνία
- Πολύ καλή γνώση του αντικειμένου εργασίας.

(ΕΘΝΙΚΟ ΠΑΡΑΤΗΡΗΤΗΡΙΟ ΓΙΑ ΤΙΣ ΜΜΕ «Η ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΚΑΙ ΟΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ», Ετήσια Έκθεση για το 2007)

1.2 Οι ΜΜΕ στην Ελληνική Οικονομία και στην οικονομία τις Ευρώπης

Αναμφισβήτητα, τα τελευταία χρόνια οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις, έχουν βρεθεί στο επίκεντρο πολλών συζητήσεων σε Ευρωπαϊκό αλλά και Εθνικό Επίπεδο. Δεν αποτελεί λοιπόν υπερβολή να ισχυρισθεί κανείς πως οι έννοιες «επιχειρηματικότητα» και «μικρή επιχείρηση» είναι αλληλένδετες. Ο ισχυρισμός έχει βάση καθώς, όποιος έχει μια επιχειρηματική ιδέα, την οποία επιθυμεί να κάνει πράξη, προσδοκά σε μεγαλύτερες αναμενόμενες απολαβές αν ξεκινήσει τη δική του επιχείρηση. Στις αρχές της δεκαετίας του 1970 η λέξη «επιχειρηματικότητα» ήταν σχεδόν απύσχα από την οικονομική βιβλιογραφία. Τότε σπάνια κάποιος θα υποστήριζε ότι η επιχειρηματικότητα και οι ΜΜΕ συνθέτουν αναπόσπαστα συστατικά μιας αποτελεσματικής οικονομίας. Οι έρευνες της εποχής προέβλεπαν τότε, λιγότερο ή περισσότερο, την εξαφάνιση των ΜΜΕ από τη αγορά, καθώς τεκμηρίωναν πως:

1. Οι ΜΜΕ ήταν πολύ λιγότερο αποτελεσματικές από τις μεγάλες επιχειρήσεις.
2. Οι ΜΜΕ παρείχαν χαμηλότερες αμοιβές στα στελέχη και υπαλλήλους τους. Οι αμοιβές ήταν θετική συνάρτηση του μεγέθους μιας επιχείρησης.
3. Οι ΜΜΕ δεν επένδυναν παρά ελάχιστους υλικούς και ανθρώπινους πόρους στην Έρευνα και Τεχνολογία.
4. Το ειδικό βάρος των ΜΜΕ στην οικονομία και στους δείκτες μειώνονταν με σταθερούς ρυθμούς.

Για τους λόγους αυτούς, η ύπαρξη των ΜΜΕ θεωρούνταν ως μια πολυτέλεια του οικονομικού συστήματος, που είχε θετική επίδραση στην αποκέντρωση των οικονομικών αποφάσεων, αλλά που επιβάρυνε την αποτελεσματικότητα του οικονομικού συστήματος. Προς έκπληξη όλων από τα μέσα της δεκαετίας του 1970, οι ΜΜΕ στην Ευρώπη και στη Βόρειο Αμερική ανέκαμψαν.

Για παράδειγμα, στις Ηνωμένες Πολιτείες,, το 1976 οι ΜΜΕ παρήγαγαν το 20% των πωλήσεων στη βιομηχανία, ενώ το 1986 το 25%. Με απλά λόγια, οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις **στάθηκαν πολύ σκληρές για να πεθάνουν.**

Η κύρια αιτία της ανάκαμψης των ΜΜΕ στην Ευρώπη και στο Βόρειο Αμερική, φαίνεται να σχετίζεται με την παγκοσμιοποίηση για δύο λόγους:

Ο ανταγωνισμός με αναπτυσσόμενες χώρες χαμηλού κόστους παραγωγής έφερε τις μεγάλες επιχειρήσεις μπροστά στο εξής μεγάλο δίλημμα:

-Να μειώσουν τους μισθούς και τα υπόλοιπα κόστη παραγωγής;

-Να υποκαταστήσουν το εργατικό δυναμικό με μηχανικό εξοπλισμό που απαιτεί λιγότερα εργατικά χέρια,

-ή να μεταφέρουν τη δραστηριότητά τους στις χώρες χαμηλού εργατικού κόστους;

Από τις τρεις επιλογές, προτίμησαν τις δύο τελευταίες: Εκσυγχρόνισαν το τεχνικό τους εξοπλισμό, ενώ έστησαν και θυγατρικές επιχειρήσεις στις αναπτυσσόμενες χώρες χαμηλού εργατικού κόστους. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα τη μείωση των εγχώριων παραγωγών και τη συγκράτηση της προηγούμενης τάσης μεγέθυνσης των επιχειρήσεων, κάτι που έδωσε χώρο ανάπτυξης των ΜΜΕ στο εσωτερικό των χωρών.

Η παγκοσμιοποίηση δεν εμπόδισε τις ΜΜΕ να επεκταθούν, παρά την αντίληψη της εποχής εκείνης, ότι δηλαδή το κόστος της παγκοσμιοποίησης είναι σταθερό και επομένως δυσανάλογα μεγάλο για τις ΜΜΕ, αφού πρέπει να αντιληφθούν το ξένο περιβάλλον, να επικοινωνούν εκτός χώρας και να δραστηριοποιούνται σε νέες αγορές. Στη δεκαετία του 1990, η αντίληψη αυτή αποδείχτηκε ξεπερασμένη, αφού με την ανάπτυξη της οικονομίας της πληροφορίας και των επικοινωνιών, τα υψηλά σταθερά κόστη που προηγουμένως αντιμετώπιζαν οι ΜΜΕ μειώθηκαν δραματικά, με αποτέλεσμα η διεθνής δραστηριότητα των ΜΜΕ να αυξηθεί. Σημασία στην περίπτωση αυτή δεν είχαν μόνο τα κεφάλαια, αλλά περισσότερο η ευελιξία, η γνώση και η ικανότητα αποτελεσματικής διαχείρισης της πληροφορίας, γεγονός που επέτρεψε την ανάπτυξη πολλών μικρών επιχειρήσεων.

(Επιμελητήριο Ηρακλείου 5 Αυγ. 09)

Αναλύοντας τη δράση των ΜΜΕ στις μέρες μας διαπιστώνουμε ότι συμβάλλουν αποφασιστικά στην οικονομική ανάπτυξη, την παραγωγή, την απασχόληση καθώς,

επίσης και, στην αποκέντρωση και την κοινωνική συνοχή. Ακόμη, λειτουργούν ως φυτώρια νέων επιχειρήσεων, καινοτόμων ειδών και εφαρμογών, ευέλικτων επιχειρηματικών σχημάτων, εξυπηρέτησης τοπικών αναγκών, χωροταξικής κατανομής θέσεων απασχόλησης και εισοδήματος. Για τις χώρες-μέλη του ΟΟΣΑ, οι ΜΜΕ αποτελούν το 97% των συνολικών επιχειρήσεων των χωρών αυτών. Αποτελούν, συγχρόνως τη συνεχή δυναμική της ανάπτυξης της οικονομίας, καθόσον προσφέρουν τα $\frac{3}{4}$ του συνολικού αριθμού των θέσεων εργασίας και πλέον του $\frac{1}{3}$ του εθνικού ΑΕΠ κάθε οικονομίας. (Απόσπασμα από: Περιβάλλον χρηματοδότησης των μικρών επιχειρήσεων & επιχειρηματικότητα Κ. ΣΥΡΙΟΠΟΥΛΟΣ, Αναπληρωτής Καθηγητής Τμήματος Διοίκησης Επιχειρήσεων Πανεπιστημίου Πατρών)

1.3 ΜΜΕ....Στατιστικές

Στη Ελλάδα, το σύνολο των ΜΜΕ και των ΠΜΕ φτάνει τις 800.000 περίπου, οι οποίες αντιπροσωπεύουν το 90% της ελληνικής οικονομίας. Οι ΠΜΕ (από 1 έως 9 απασχολούμενους) αποτελούν περίπου το ήμισυ του συνόλου των επιχειρήσεων (43.8%), ενώ το υπόλοιπο (53.7%) ανήκει στους αυτοαπασχολούμενους, οι οποίες δημιουργούν τα $\frac{2}{3}$ των νέων θέσεων εργασίας.

Η Ελλάδα, επίσης, κατέχει την τέταρτη θέση σε πλήθος αυτοαπασχολούμενων επιχειρήσεων, μεταξύ των χωρών της Ε.Ε.-15, ακολουθούμενη από το Βέλγιο (71%), την Αγγλία (63.1%) και την Φινλανδία (54%). Το χαμηλότερο ποσοστό επιχειρήσεων με 0 απασχολούμενους παρατηρείται στην Πορτογαλία (3,2%) όπου το 90,2% των επιχειρήσεων διαθέτει από 1-9 εργαζόμενους.

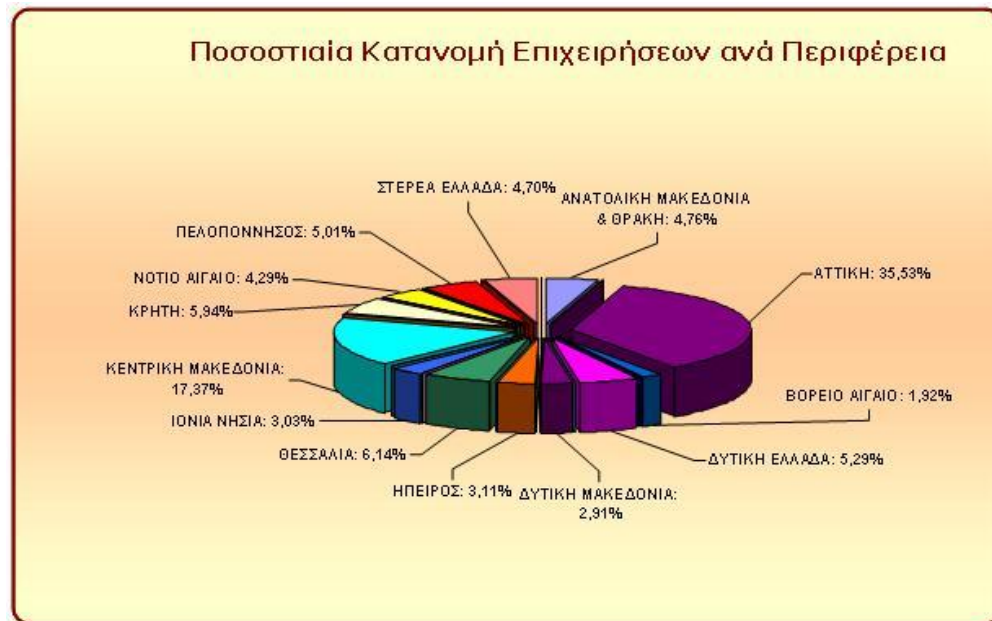
Οι ΠΜΕ κατέχουν το μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς στις περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες με τις αυστριακές να πλησιάζουν το 55%, τις γερμανικές το 53%, τις σουηδικές το 48% και τη χώρα μας να βρίσκεται στην όγδοη θέση μεταξύ των πολυπληθέστερων ΠΜΕ (ΚΕΠΕ 2004).

Ενδεικτικό του μεγέθους προβλήματος της ανεργίας είναι το γεγονός ότι οι αυτοαπασχολούμενοι στην Ελλάδα αποτελούν το 25,6% της εργατικής δύναμης της χώρας κατατάσσοντάς μας στην πρώτη θέση μεταξύ της Ε.Ε.-15. Η απουσία κενών θέσεων εργασίας οδηγούν τον Έλληνα στη δημιουργία δικής του, έστω και μικρής επιχείρησης.

Υψηλά ποσοστά μεριδίου της απασχόλησης, τα οποία όμως είναι σαφώς χαμηλότερα από τα ελληνικά, κατέχουν και οι Ισπανοί με 18,7% ακολουθούμενοι

από τους Βέλγους (17,8%) και στη συνέχεια τους Ιταλούς (13,2%). Το μικρότερο ποσοστό των αυτοαπασχολούμενων (0,7%) εργαζομένων εντοπίζεται στην Πορτογαλία όπου όμως παρατηρείται και υπερβολικά μικρό ποσοστό (0,7%) πολύ μικρών επιχειρήσεων (0 απασχ.) επί του συνόλου των επιχειρήσεων.

Στο παρακάτω πίνακα φαίνεται το ποσοστό των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων στην Ελλάδα:



ΠΗΓΗ: Γ.Γ. ΕΣΥΕ / ΜΗΤΡΩΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ έτους 2004

Ο παρακάτω πίνακας δείχνει τον αριθμό Επιχειρήσεων κατά περιφέρεια:

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	%
Αττική	306.907	35,07
Ανατολική Μακεδονία & Θράκη	42.874	4,90
Κεντρική Μακεδονία	154.290	17,63
Δυτική Μακεδονία	26.624	3,04
Υποσύνολο Βορείου Ελλάδος		25,57
Θεσσαλία	52.628	6,01
Στερεά Ελλάδα	40.632	4,64
Ήπειρος	27.615	3,16
Υποσύνολο Κεντρικής Ελλάδος		13,81
Ιόνια Νησιά	27.104	3,10

Δυτική Ελλάδα	46.418	5,30
Πελοπόννησος	43.707	4,99
Υποσύνολο Νοτιο-Δυτικής Ελλάδος		13,40
Βόρειο Αιγαίο	17.381	1,99
Νότιο Αιγαίο	37.734	4,31
Κρήτη	51.160	5,85
Υποσύνολο Κρήτης - Αιγαίου		12,15
ΣΥΝΟΛΟ (πλην μη κατανεμημένων)	875.074	100

Όπως βλέπουμε στο πίνακα η Αττική έχει με διαφορά τον μεγαλύτερο αριθμό επιχειρήσεων που είναι το 35,07% του συνολικού αριθμού σε όλη την Ελλάδα ενώ ακολουθεί η Κεντρική Μακεδονία με ποσοστό 17,63%.

1.4 Ο ρόλος και η συμβολή των ΜΜΕ στην οικονομική ανάπτυξη:

- ❖ Οι ΜΜΕ καλύπτουν τα κενά της παραγωγής, του εμπορίου και των υπηρεσιών, που δεν καλύπτουν οι μεγάλοι μεγέθους επιχειρήσεις και καθοδηγούν την καινοτομία.
- ❖ Αποτελούν φυτώριο δημιουργίας και εξειδίκευσης επιχειρηματιών και άλλων στελεχών.
- ❖ Στις αναπτυσσόμενες χώρες αποτελούν την κυριότερη πηγή εισοδήματος και εξομαλύνουν τις εισοδηματικές διαφορές.
- ❖ Αξιοποιούν εγχώριες πρώτες ύλες και συγκρατούν το εργατικό δυναμικό στην περιφέρεια.
- ❖ Συμβάλλουν στη διασπορά του οικονομικού πλούτου και της οικονομικής δύναμης.
- ❖ Συμμετέχουν με υψηλά ποσοστά στη διαμόρφωση του ΑΕΠ, της απασχόλησης και των εξαγωγών μιας οικονομίας.
- ❖ Επεκτείνουν τη φορολογητέα βάση της οικονομίας.

1.5 Αντικρουόμενες απόψεις για την θετική συμβολή των ΜΜΕ στην οικονομική ανάπτυξη:

Οι υποστηρικτές των ΜΜΕ εστιάζονται σε τέσσερα, τουλάχιστον, βασικά σημεία:

- ❖ Οι ΜΜΕ εντείνουν τον ανταγωνισμό και μεγεθύνουν την επιχειρηματικότητα. Σαν αποτέλεσμα, προωθούν την οικονομική ανάπτυξη και αποτελεσματικότητα διευκολύνοντας και την καινοτομία.
- ❖ Οι ΜΜΕ είναι περισσότερο εντάσεως εργασίας έναντι των μεγάλων μεγέθους επιχειρήσεων. Συνεπώς, η ανάπτυξη των ΜΜΕ θα προωθήσει την εργασία και θα μειώσει την ανεργία και τη φτώχεια.
- ❖ Οι ΜΜΕ είναι περισσότερο παραγωγικές από ότι οι μεγάλου μεγέθους επιχειρήσεις, αλλά οι ατέλειες της χρηματοπιστωτικής αγοράς, καθώς και άλλες θεσμικές αποτυχίες περιορίζουν τη δημιουργία και ανάπτυξη των ΜΜΕ.
- ❖ Οι ΜΜΕ αποτελούν το υπόδειγμα μετάβασης στις μεγαλύτερου μεγέθους επιχειρήσεις.

Στην απέναντι πλευρά βρίσκονται οι κριτικές που έχουν αναπτυχθεί αναφορικά με το ρόλο των ΜΜΕ στην οικονομική ανάπτυξη:

- ❖ Οι μεγάλου μεγέθους επιχειρήσεις μπορούν να εκμεταλλευτούν οικονομίες κλίμακας και να αναλάβουν το κόστος για έρευνα και ανάπτυξη.
- ❖ Αποτελέσματα εμπειρικών ερευνών δείχνουν ότι, οι ΜΜΕ δεν είναι εντάσεως εργασίας ούτε βοηθούν στη δημιουργία καλύτερης εργασίας, έναντι των επιχειρήσεων μεγάλου μεγέθους.
- ❖ Οι κρατικοί φορείς αντί να προσπαθούν να προγραμματίσουν πώς θα διευκολύνουν τη χρηματοδότηση των ΜΜΕ θα πρέπει να βελτιώσουν το θεσμικό, λειτουργικό και επιχειρηματικό περιβάλλον της οικονομίας.

- ❖ Τα προγράμματα εγγυοδοσίας ΜΜΕ αποτυγχάνουν σε εκείνες ακριβώς τις οικονομίες, στις οποίες οι ΜΜΕ χρειάζονται κρατική υποστήριξη για να είναι βιώσιμες.
- ❖ Το μέγεθος των επιχειρήσεων σε μια οικονομία είναι συνάρτηση και άλλων παραγόντων, όπως το φυσικό περιβάλλον της χώρας, το υπέδαφός της, το επίπεδο εκπαίδευσης των πολιτών κλπ.
- ❖ Οι ΜΜΕ δεν χρησιμοποιούν υψηλής ποιότητας στελέχη και υστερούν σε διοικητική εμπειρία, στρατηγική διοίκηση , μάρκετινγκ κλπ

Κεφάλαιο 2^ο

2.1 Παγκόσμια οικονομική κρίση

Τα σοβαρά προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις στις μέρες μας στέκονται τροχοπέδη στην ανάπτυξη τους και στην περαιτέρω επέκτασή τους. Προφανώς η παγκόσμια οικονομική κρίση που πλήττει το χρηματοπιστωτικό σύστημα των περισσότερων χωρών στις μέρες μας επιδεινώνει την ήδη δύσκολη κατάσταση των επιχειρήσεων και κατ'επέκταση των Μικρομεσαίων. Πριν λοιπόν αναφερθούμε αναλυτικά στις επιπτώσεις της οικονομικής κρίσης στις Ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις καθώς και στα άλλες δυσκολίες που αντιμετωπίζουν, ας κάνουμε μια αναφορά στην πορεία της πολυσυζητημένης οικονομικής κρίσης το έτος που διανύουμε.

<<Παγκόσμια οικονομική κρίση: τι μας επιφυλάσσει το νέο έτος;>>

78 χρόνια μετά το κραχ του 1929, ξεκινάει η σημερινή περιβόητη οικονομική κρίση, η οποία επηρεάζει και προκαλεί σοβαρά πλήγματα στο χρηματοπιστωτικό σύστημα των περισσότερων χωρών. Στις αρχές Αυγούστου του περασμένου έτους συμπληρώθηκε ένας χρόνος από την έναρξη της πιστωτικής κρίσης στις Η.Π.Α. Τι να περιμένουμε όμως για το 2009; Πώς θα εξελιχθεί αυτή η διεθνής κρίση; Ποιες λύσεις θα μπορούσαν να σώσουν την κατάσταση;

Δυστυχώς, τα πράγματα δεν είναι και τόσο αισιόδοξα για την καινούρια χρονιά: διεθνείς οργανισμοί, όπως το I.M.F. και η World Bank, προειδοποιούν για επιδείνωση της παγκόσμιας οικονομίας, καθώς και για κατάρρευση του παγκόσμιου εμπορίου μέσα στους επόμενους δύσκολους μήνες.

Σύμφωνα με τον κ. Κώστα Αϊριτζή, χρηματιστή της Premium Capital ΑΕΕΔ, το 2009 μοιάζει δυσοίωνο και μάλλον δεν προβλέπεται να προσφέρει κάποια ανάσα ανακούφισης στα θύματα της κρίσης. Οι προβλέψεις για παγκόσμια οικονομική ύφεση αυξάνονται διαρκώς, γεγονός που έχει να συμβεί από τη δεκαετία του '70 και τα δύο πετρελαϊκά σοκ. Η οικονομία βρίσκεται ήδη σε ύφεση σε χώρες όπου η στεγαστική κρίση δημιουργεί συνθήκες ασφυξίας, όπως η Ισπανία, η Ιρλανδία και η Μ. Βρετανία. Επιπλέον, στο πρόβλημα της κατακόρυφης πτώσης των ακινήτων,

έρχεται να προστεθεί και το ευρώ, που καθιστά τις Ευρωπαϊκές οικονομίες μη ανταγωνιστικές.

Πολλοί αναλυτές και ακαδημαϊκοί είχαν ήδη εκφράσει την ανησυχία τους για μια επερχόμενη κρίση πριν ελάχιστα χρόνια, χωρίς προφανώς να τους έχει ακούσει κανένας. Ποιος όμως τολμά να προβλέψει και το τέλος του δράματος; Σήμερα οι τράπεζες προσπαθούν να μειώσουν το μέγεθος τους, έτσι αποφασίζουν να πουλήσουν περιουσιακά τους στοιχεία, όπως θυγατρικές κάθε είδους και ακίνητα. Τραπεζικοί κολοσσοί σε Ευρώπη και Η.Π.Α. έχουν ήδη κρατικοποιηθεί ή πουληθεί (Northern Rock, Bear Stearns, IKB) ενώ άλλες τράπεζες δεν υπήρξαν τόσο τυχερές και αφέθηκαν στην κατάρρευση (Lehman Brothers). Παράλληλα, το Αμερικάνικο δημόσιο προσέφερε κρατικά κεφάλαια ύψους άνω των 700 δις δολαρίων, έτσι ώστε να αποφύγει ένα πιθανό κραχ όπως της περιόδου 1929-1934 και να διασώσει ότι έχει απομείνει από την τραπεζική αγορά.

Σχετικά με τη χώρα μας, «η κατάσταση, δυστυχώς, βαίνει ασφυκτική για τις Μικρομεσαίες κυρίως επιχειρήσεις, οι οποίες προβλέπεται να είναι το μεγάλο θύμα της κρίσης», υποστηρίζει ο κ. Κωστής Χατζαρίδης, Πρόεδρος Εμπορικού Συλλόγου Θεσσαλονίκης. Ο κ. Χατζαρίδης μας ενημερώνει ότι η μείωση της ζήτησης και της κατανάλωσης, η στενότητα των κεφαλαίων των επιχειρήσεων, η έλλειψη ρευστότητας, καθώς και η αύξηση του κόστους του χρήματος από τις τράπεζες, καθιστούν ένα ζοφερό και αβέβαιο μέλλον για τις Μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Το κλίμα ανασφάλειας και νευρικότητας αυξάνεται διαρκώς στις συγκεκριμένες επιχειρήσεις, οι οποίες σηκώνοντας το βάρος της κρίσης αργά ή γρήγορα αναγκάζονται είτε να κλείσουν, είτε να προχωρήσουν σε μαζικές απολύσεις. Ο εμπορικός κόσμος διανύει πλέον μία αρκετά ασφυκτική περίοδο.

Ποια λοιπόν είναι τα μέτρα εκείνα που θα συμβάλλουν στην ενίσχυση της ανάπτυξης της οικονομίας και στην αντιμετώπιση των προβλημάτων που δημιουργούνται διαρκώς από την κρίση; Σύμφωνα με τον Πρόεδρο του Εμπορικού Συλλόγου της πόλης μας, η Κυβέρνηση οφείλει να συμπεριλάβει στο ελληνικό σχέδιο αντιμετώπισης των επιπτώσεων της διεθνούς κρίσης, την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας και της εξασφάλιση της ρευστότητας, αναπροσαρμόζοντας την πιστοδοτική πολιτική των ελληνικών τραπεζών προς τους μικρομεσαίους.

Ωστόσο, όπως είναι γνωστό κάθε κρίση χρειάζεται χρόνο για να εκτονωθεί και πολλές, συστηματικές και ουσιαστικές προσπάθειες από τις κυβερνήσεις και τους εμπλεκόμενους φορείς, έτσι ώστε με σωστό συντονισμό και στενή συνεργασία

καθώς και με αρκετή δόση τύχης να ξεπεραστούν τα προβλήματα. Τέλος, ας μη ξεχνάμε πως όποια μέτρα κι αν ληφθούν θα ήταν ωφέλιμο να έχουν ως μοναδικό τους στόχο την πραγματική οικονομία και μόνο αυτή.

2.2 Έρευνα για την κατάσταση που επικρατεί στην Ελλάδα

Έπειτα λοιπόν από την λεπτομερή μας αυτή αναφορά στην οικονομική κρίση γενικότερα ας επικεντρωθούμε στην κατάσταση που επικρατεί στην Ελλάδα. Είναι όντως τόσο ασφυκτική η κατάσταση στην Ελλάδα ή άδικα ανησυχούμε;

Σύμφωνα με έρευνα που πραγματοποιήθηκε για λογαριασμό του Βιοτεχνικού Επιμελητηρίου Αθηνών (ΒΕΑ) οι οκτώ στις 10 μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις δηλώνουν ότι έχουν επηρεαστεί από την οικονομική κρίση με σημαντικότερα προβλήματα την μείωση του τζίρου και την καθυστέρηση των πληρωμών από τους πελάτες τους.

Τα στοιχεία σοκαριστικά : το 84% των ΜΜΕ δηλώνουν μείωση του τζίρου τους σε σχέση με πέρυσι, με το 40% των επιχειρήσεων να δηλώνουν ότι θα κλείσουν το έτος με ζημίες. Ενδεικτικό της οικονομικής ασφυξίας στην οποία έχουν περιέλθει οι ΜΜΕ είναι ότι η καθυστέρηση στην είσπραξη οφειλών από τους πελάτες τους ξεπερνά για το 56,4% τους τρεις μήνες ενώ πάνω από 6 μήνες περιμένουν για να πληρωθούν το 16,2%.

Μαύρα είναι τα μαντάτα και για την απασχόληση με το 26,4% του δείγματος να δηλώνει ότι έχει προχωρήσει σε απολύσεις το τελευταίο εξάμηνο, και ένα 21,8% να μην αποκλείει καθόλου τις περικοπές προσωπικού στο άμεσο μέλλον ως λύση ανάγκης. Δυσοίωνα διαγράφεται και το μέλλον με το 36,6% να μην αποκλείουν το ενδεχόμενο του λουκέτου το 2010.

Την έρευνα διεξήγαγε η εταιρία MARC AE σε αντιπροσωπευτικό δείγμα 480 επιχειρήσεων-μελών του ΒΕΑ στο διάστημα 14-15 Ιουλίου 2009, με στόχους την καταγραφή των προβλημάτων που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις-μέλη του ΒΕΑ, όπως επίσης και την σύγκριση με τα αποτελέσματα της αντίστοιχης έρευνας το προηγούμενο εξάμηνο. «Τα στοιχεία της έρευνας επιβεβαιώνουν τους φόβους που εξέφραζαν τα μέλη του ΒΕΑ στα τέλη του 2008 και φανερώνουν ότι οι επιπτώσεις από την οικονομική κρίση επηρεάζουν την συντριπτική πλειοψηφία των μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων τονίζει το ΒΕΑ στην ανακοίνωσή του.

Τα βασικά συμπεράσματα της έρευνας είναι:

❖ μείωση τζίρου για το 84% των μικρών επιχειρήσεων

Το 84% των μελών του BEA παρατηρεί μείωση του τζίρου της επιχείρησής τους το τελευταίο διάστημα σε σχέση με πέρσι, ενώ αύξηση δηλώνει μόνο το 4%. Η μέση μείωση στον τζίρο των μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων είναι της τάξης του 35,36%, ενώ ένα εξάμηνο πριν η μείωση ήταν της τάξης του 33,2%.

Αναλυτικότερα: Μείωση έως 20% αναφέρει το 24,1%% των επιχειρήσεων, από 20% έως 35% αναφέρει το 25,1%, από 35% έως 50% αναφέρει το 20,5%, ενώ μείωση πάνω από 50% του τζίρου δηλώνει το 15,3% των επιχειρήσεων.

Καμία αξιοσημείωτη διαφορά σε σχέση με την αντίστοιχη περσινή περίοδο ανέφερε το 7,8%. Σημειώνουμε ότι ο αριθμός των επιχειρήσεων που έχουν πτώση του τζίρου μεγαλύτερη του 50% έχει τη μεγαλύτερη αύξηση (από 9,4% σε 15,3%).

Όσον αφορά τις εκτιμήσεις των μελών του BEA για το συνολικό τζίρο του 2009 σε σχέση με εκείνον του 2008, παρατηρούμε ότι το 82% (75% το προηγούμενο εξάμηνο) εκτιμά ότι θα υπάρχει μείωση, ενώ μόνο το 6,1% αναμένει αύξηση τζίρου.

❖ Το 40% θα κλείσουν το έτος με ζημιές

Το 40% των μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων εκτιμά ότι θα κλείσει το έτος με ζημιές. Από αυτές το 22% θεωρεί ότι οι ζημιές θα είναι μεγάλες ενώ το 18% πιστεύει ότι θα είναι μικρότερες. Το 9,2% δηλώνει ότι δεν περιμένει ούτε κέρδη, αλλά ούτε και ζημιές, ενώ το 45,1% εκτιμά ότι θα κλείσει με κέρδη. Βεβαίως αξίζει να σημειώσουμε ότι μόνο το 2,3% των επιχειρήσεων θεωρεί ότι θα κλείσει τη χρονιά με αυξημένα κέρδη.

❖ Πάνω από τρεις μήνες ο χρόνος εξόφλησης για το 56,4% των ΜΜΕ

Ένα από τα πιο σημαντικά προβλήματα που δηλώνουν ότι αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις μέλη του BEA είναι η καθυστέρηση στην είσπραξη οφειλών από τους πελάτες τους. Πάνω από τους μισούς (52,4%) δηλώνει ότι σε σχέση με την ίδια περίοδο πέρσι, ο χρόνος εξόφλησης έχει αυξηθεί.

Πάνω από τρεις μήνες «περιμένουν» για να πληρωθούν σχεδόν 6 στις 10 επιχειρήσεις (56,4%) , ενώ πάνω από 6 μήνες αναμονή έχει το 16,2%.

Το πρόβλημα παρουσιάζεται εντονότερο στις μεγάλες επιχειρήσεις (ΕΠΕ και ΑΕ) όπου το 44% αναγκάζεται να περιμένει περισσότερο από ένα εξάμηνο για να εισπράξει τις οφειλές του.

❖ 1 στις 4 έκανε ήδη απολύσεις ενώ 1 στις 5 εξετάζει το ενδεχόμενο.

Το 26,4% των ερωτώμενων δήλωσε ότι έχει προχωρήσει σε μείωση του προσωπικού του το τελευταίο εξάμηνο. Το πρόβλημα παρουσιάζεται πιο έντονο στις ΕΠΕ και ΑΕ. Την ίδια στιγμή το 21,8% ανησυχεί ότι μπορεί στο μέλλον να αναγκαστεί να προχωρήσει σε μείωση του προσωπικού του. Το 7,8% θεωρεί ότι σίγουρα θα αναγκαστεί ενώ το 14% ανησυχεί λιγότερο.

Σημειώνουμε ότι το ποσοστό όσων σκέφτονται να μειώσουν το προσωπικό τους εκτοξεύεται στο 33,1% από 21,8% όταν η ανάλυση περιλαμβάνει μόνο τις επιχειρήσεις που απασχολούν προσωπικό. Το Νοέμβριο του 2008 τα αντίστοιχα ποσοστά ήταν 49,8%, κάτι που δείχνει ότι ένα μεγάλο μέρος όσων σκεπτόταν να προχωρήσει σε απολύσεις, το έκανε τελικά πράξει το πρώτο 6μηνο του 2009.

❖ 8.500 επιχειρήσεις κινδυνεύουν με κλείσιμο

Το 36,6% των ερωτώμενων δήλωσε ότι με τις υπάρχουσες συνθήκες και τις προοπτικές της κρίσης όπως διαμορφώνονται, είναι πιθανό το ενδεχόμενο η επιχείρηση να έχει πρόβλημα λειτουργίας την επόμενη χρονιά. Το 18,4% θεωρεί πολύ πιθανό το να αναγκαστεί να κλείσει μέσα στο 2010, ενώ αρκετά πιθανό ενδεχόμενο εκτιμά το 18,2%.

Με βάση τη νομική μορφή της επιχείρησης, σε πιο δύσκολη θέση φαίνεται να είναι οι ΕΠΕ και ΑΕ, ενώ έπονται οι ατομικές επιχειρήσεις και οι ΟΕ και ΕΕ.

❖ αβεβαιότητα και απαισιοδοξία για τη διάρκεια κρίσης

Σε τρεις υποκατηγορίες χωρίζονται οι απαντήσεις την ερωτηθέντων για τη διάρκεια της κρίσης και το χρόνο που θα ανακάμψει η οικονομία. Το 37,9% εκτιμά ότι θα

βγούμε από την κρίση μέχρι το τέλος του 2010, το 37,5% βλέπει τα πρώτα σημάδια ανάκαμψης μετά το 2011, ενώ ένας στους τέσσερις ερωτώμενους αδυνατεί να διακινδυνέψει κάποια πρόβλεψη.

Ακάλυπτες επιταγές, «παγωμένες» χρηματοδοτήσεις και έλλειψη ρευστού από την αγορά επιδεινώνουν την ήδη υπάρχουσα δύσκολη κατάσταση δημιουργώντας ασφυκτικές συνθήκες πίεσης για τη «ραχοκοκαλιά» της ελληνικής οικονομίας επισημαίνει η Έφη Καραγεώργου σε άρθρο στις 5 Αυγούστου. Αναλυτικότερα οι περίπου 800 χιλιάδες μικρομεσαίες επιχειρήσεις όλης της χώρας δίνουν μάχη επιβίωσης, ενάντια στις δυσοίωνες εκτιμήσεις για διπλασιασμό των ανείσπρακτων επιταγών και για έκρηξη του αριθμού των «λουκέτων» τους επόμενους μήνες .

Ήδη στο πρώτο εξάμηνο του έτους τα «φέσια», δηλαδή ακάλυπτες επιταγές και απλήρωτες συναλλαγματικές, έφτασαν στο ύψος ρεκόρ του 1,77 δισ. ευρώ. Την ίδια στιγμή, οι λογαριασμοί όψεως των επιχειρήσεων μειώθηκαν κατά 1,3 δισ. ευρώ και τα υπόλοιπα των δανείων προς βιομηχανία, εμπόριο και κατασκευές βαίνουν διαρκώς μειούμενα (βιομηχανία στα 24,3 δισ. ευρώ από 24,64 δισ. τον Μάιο, εμπόριο 33,74 δισ. από 34,17 δισ. ευρώ και κατασκευές 11,29 δισ. από 11,31 δισ. ευρώ).

Ο πρόεδρος του ΕΒΕΑ κ. Κωνσταντίνος Μίχαλος μιλώντας στο Capital.gr σημειώνει πως «περιμένει μέχρι και διπλασιασμό στα ποσά των ακάλυπτων επιταγών σε σχέση με πέρυσι», δηλαδή από 1,2 δισ. ευρώ, στα 2,5 δισ. ευρώ, ενώ εκφράζει φόβους για φαινόμενα «ντόμινο» στην αγορά. Όπως λέει, παραδοσιακά η αγορά βασίζεται στις συναλλαγές με μεταχρονολογημένες επιταγές, και τώρα υπάρχει κίνδυνος ακόμα και υγιείς επιχειρήσεις να φτάσουν στα όρια της πτώχευσης εξαιτίας της έλλειψης φερεγγυότητας τρίτων. Ακόμη πιο δυσοίωνα είναι η εκτίμηση του γ.γ. της ΓΣΕΒΕΕ κ. Νίκου Σκορίνη, ο οποίος αναμένει το ποσό των ακάλυπτων επιταγών να προσεγγίσει τα 3,5 δισ. ευρώ φέτος.

Αν και κανείς θα περίμενε να δοθεί «ανάσα» από τον επιχειρηματικό δανεισμό, τα στοιχεία δείχνουν μια διαφορετική εικόνα. Τον Ιούνιο, ο ρυθμός πιστωτικής επέκτασης υποχώρησε στο 8,8% από 18,7% τον περασμένο Δεκέμβριο. Σύμφωνα με τα στοιχεία της ΤτΕ τα υπόλοιπα των επιχειρήσεων διαμορφώθηκαν στα 132 δισ. ευρώ τον Ιούνιο, από 133,18 δισ. ευρώ τον Μάιο του 2009. Η ΤτΕ σημειώνει μάλιστα πως παρατηρείται μεγάλη επιβράδυνση στη χρηματοδότηση των τριών σημαντικότερων επιχειρηματικών κλάδων, που είναι βιομηχανία, εμπόριο και κατασκευές. Συγκεκριμένα τα δάνεια προς τη βιομηχανία είχαν ρυθμό πιστωτικής επέκτασης τον Ιούνιο 2,5% (από 5,9% τον Μάιο και 15,8% τον Δεκέμβριο), προς

το εμπόριο 10,9% (Μάιος 14%, Δεκέμβριος 19,5%) και προς τις κατασκευές 10,8%, (Μάιος 15,8%, Δεκέμβριος 35,2%).

Ταυτόχρονα, οι επιχειρηματικές καταθέσεις αιμορραγούν και τα υπόλοιπα τους εμφανίζουν μείωση κατά 1,7 δισ. ευρώ. Όπως δείχνουν τα στοιχεία της ΤτΕ ο ρυθμός ανάπτυξης των καταθέσεων που διατηρούν στις τράπεζες οι επιχειρήσεις κατρακύλησε στο 0,8% (σε ετήσια βάση) από 12% τον προηγούμενο μήνα. Συγκεκριμένα τα υπόλοιπα των λογαριασμών όψεως μειώθηκαν στα 35,58 δισ. ευρώ τον Μάιο, από 36,966 δισ. ευρώ τον Απρίλιο. Οι καταθέσεις όψεως εμφανίζουν αρνητικό πρόσημο στο -2,7% (και στο -8,7% σε σχέση με τον Απρίλιο), ενώ κατά 250 εκατ. ευρώ μειώθηκαν και τα υπόλοιπα των καταθέσεων προθεσμίας (στα 24,2 δισ. ευρώ από 24,47 δισ. ευρώ).

Η δραματική κατάσταση με τις ακάλυπτες επιταγές αποτυπώθηκε και στην έρευνα της εταιρίας MARC που διενεργήθηκε για λογαριασμό της Γενικής Συνομοσπονδίας Επαγγελματιών Βιοτεχνών και Εμπόρων Ελλάδας (ΓΣΕΒΕΕ), το διάστημα 8-14 Ιουλίου και ρωτήθηκαν 831 επιχειρήσεις. **Προκύπτει λοιπόν ότι:**

- ❖ Η έλλειψη ρευστού στην αγορά οδηγεί τους επιχειρηματίες να κάνουν όλο και περισσότερες συναλλαγές με επιταγές. Η 1 στις 2 επιχειρήσεις καλύπτει με επιταγές πάνω από το 50% των συναλλαγών της. Στο εμπόριο το ποσοστό αυτό φτάνει στο 65% και στη μεταποίηση το 67
- ❖ Οι 2 στις 3 επιχειρήσεις (63%) πληρώνουν με επιταγές. Το ποσοστό φτάνει το 78% στις μεταποιητικές και το 87,7% στις ΑΕ και ΕΠΕ. Στις επιχειρήσεις που απασχολούν πάνω από 6 άτομα φτάνει το 84,4% και σε εκείνες με τζίρο άνω των 100.000 ευρώ το ποσοστό είναι 76,4%.

Από την αρχή του χρόνου έχουν σφραγιστεί περισσότερες από 166.000 επιταγές συνολικού ύψους 1,65δισ. ευρώ και 72.000 απλήρωτες συναλλαγματικές ύψους 117 εκατ. ευρώ. Πέρυσι στο εξάμηνο το ποσό των ακάλυπτων επιταγών και απλήρωτων συναλλαγματικών ήταν 600 εκατ. ευρώ καταγράφοντας αύξηση 200%.

Μόνο τον Ιούνιο οι ακάλυπτες επιταγές απογειώθηκαν στα 338,36 εκατ. ευρώ, ποσό που είναι αυξημένο κατά 289,94% σε σχέση με τον Ιούνιο του 2008. Μέσα στον Ιούνιο σφραγίστηκαν 33.732 ακάλυπτες επιταγές συνολικού ποσού 338,36 εκατ.

ευρώ, και μπορεί το ποσό να είναι οριακά αυξημένο σε σχέση με τον προηγούμενο μήνα (κατά 0,93%), είναι όμως τριπλάσιο 290% σε σχέση με το ίδιο διάστημα πέρυσι.

Είναι χαρακτηριστικό ότι η ανοδική πορεία των ακάλυπτων επιταγών ξεκίνησε πέρυσι το Νοέμβριο και συνεχίζεται με ένταση καταγράφοντας κάθε μήνα αύξηση πάνω από 200%. Τον Ιανουάριο τα ποσά των επιταγών που σφραγίστηκαν ήταν αυξημένα κατά 143,58% (στα 226,54 εκατ. ευρώ) σε σχέση με τον ίδιο μήνα του 2008, τον Φεβρουάριο η άνοδος ήταν 229,26% (ύψος ακάλυπτων επιταγών 222,32 εκατ. ευρώ), τον Μάρτιο ανέβηκε στο 242,27% (ακάλυπτες συνολικού ποσού 263,78 εκατ. ευρώ), τον Απρίλιο τα ποσά των ακάλυπτων επιταγών αυξήθηκαν κατά 220,33% (στα 271,46 εκατ. ευρώ), τον Μάιο εκτινάχθηκαν στα 335,26 εκατ. ευρώ, από 102 εκατ. ευρώ που ήταν τον αντίστοιχο μήνα πέρυσι, εμφανίζοντας άνοδο κατά 228,46%.

Ας δούμε λοιπόν για άλλη μια φορά την δύσκολη κατάσταση που επικρατεί στις ΜΜΕ στην Ελλάδα από τη δεύτερη μέσα σε λίγους μήνες έρευνα της MARC που διενεργήθηκε για λογαριασμό του Ινστιτούτου Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων της ΓΣΕΒΕΕ και παρουσιάζεται στην Ναυτεμπορική την Παρασκευή 4 Σεπτεμβρίου 2009 :

Στα Επιμελητήρια Μακεδονίας - Θράκης (ΕΒΕΘ, ΒΕΘ, Ξάνθης, Ροδόπης, Έβρου), οι εγγραφές επιχειρήσεων για το διάστημα Ιανουάριος -Μάιος 2009 σημείωσαν μείωση κατά 8,7% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2008 (από 1.580 το 2008 σε 1.280 το 2009), ενώ οι διαγραφές επιχειρήσεων παρουσίασαν αύξηση κατά 4,5% (από 1.337 το 2008 σε 1.443 το 2009) σύμφωνα με την Τράπεζα της Ελλάδος,. Η επιδείνωση αυτή φαίνεται και από τη μείωση του λόγου νέων εγγραφών προς διαγραφές, από 1,23 σε 1,08.

Σύμφωνα, λοιπόν με τα στοιχεία που έχει στη διάθεση της η ΓΣΕΒΕΕ, σε 10 Επιμελητήρια της χώρας, οι διαγραφές επιχειρήσεων από τα μητρώα των Επιμελητηρίων ήταν περισσότερες από τις νέες εγγραφές, για την περίοδο Ιανουαρίου - Αυγούστου 2009.

Περισσότερο ενδιαφέρον όμως παρουσιάζει η σύγκριση με το περασμένο έτος. Τα διαθέσιμα στοιχεία σε αυτή την περίπτωση αφορούν 34 Επιμελητήρια. Κατά το 2008, οι εγγραφές επιχειρήσεων ανέρχονταν σε 51.262, ενώ οι διαγραφές σε 32.216 με αποτέλεσμα να υπάρχει ένα θετικό ισοζύγιο 19.046 εγγραφών. Για το τρέχον έτος και

για την περίοδο Ιανουαρίου - Αυγούστου, οι εγγραφές ήταν 28.877, οι διαγραφές 19.518 και το καθαρό αποτέλεσμα 9.176 επιχειρήσεις.

Οι νέες εγγραφές για τη φετινή χρονιά σε 34 Επιμελητήρια παρουσιάζουν μείωση κατά 15,5% και παρά το γεγονός ότι μειώθηκαν και οι διαγραφές, το καθαρό αποτέλεσμα είναι αρνητικό κατά 3.524 επιχειρήσεις (σε ποσοστό η καθαρή μεταβολή στα μητρώα μειώθηκε κατά 27,7%). Τα δεδομένα αυτά επιβεβαιώνονται και από τη μείωση του λόγου εγγραφών προς διαγραφές στα Επιμελητήρια από 1,59 σε 1,48.

Σε επίπεδο επιμέρους Επιμελητηρίων, μείωση των νέων εγγραφών παρατηρείται στα 25 από τα 34 Επιμελητήρια. Αξίζει να σημειωθεί ότι σε 8 Επιμελητήρια, η μείωση ξεπερνά το 25% σε σχέση με το 2008 (Καρδίτσας, Λευκάδας, ΕΒΕΑ, ΒΕΑ, Αιτωλοακαρνανίας, Μαγνησίας, Κεφαλληνίας, ΕΒΕΠ).

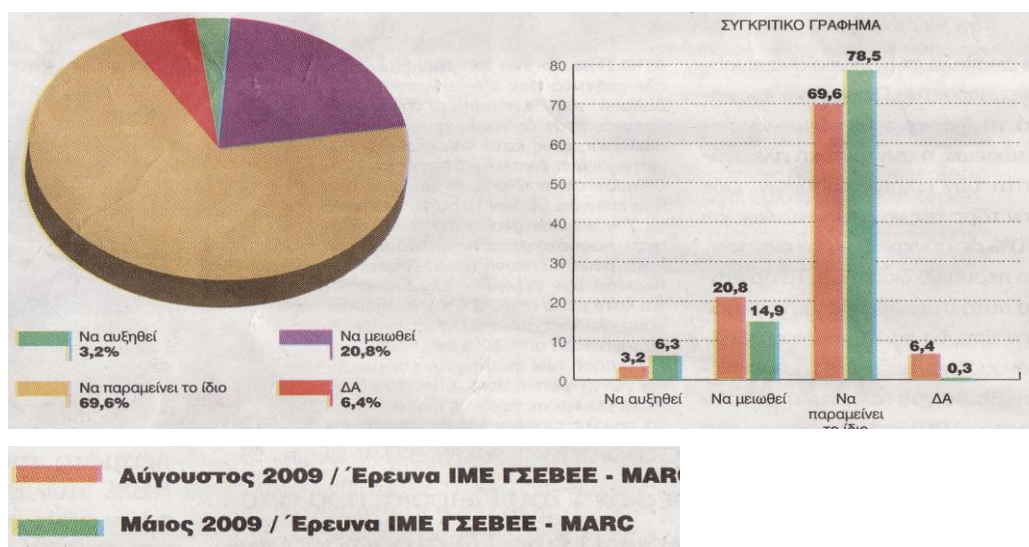
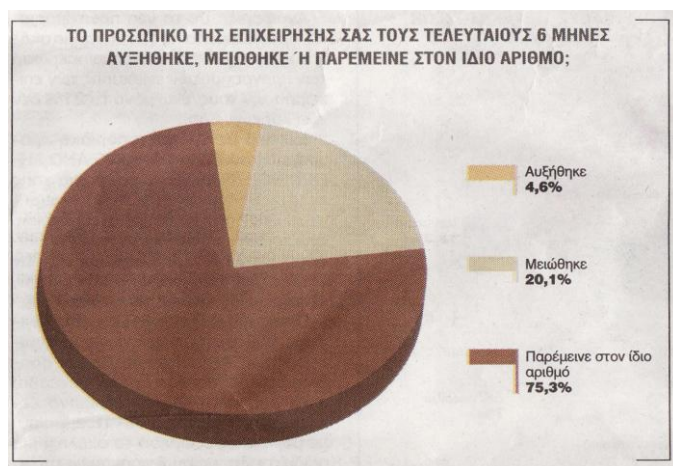
Αναφορικά, τέλος, με την καθαρή μεταβολή ανάμεσα στα 2 έτη, επιδείνωση των μεγεθών εμφανίζεται σε 17 Επιμελητήρια της χώρας.

Καθώς η ελληνική οικονομία έχει εισέλθει σε περίοδο ύφεσης, με επιβράδυνση του ρυθμού ανάπτυξης και πρόβλεψη για αρνητικό ρυθμό τους επόμενους μήνες, είναι φυσικό να μειώνεται ο λόγος εγγραφών προς διαγραφές επιχειρήσεων στα μητρώα των Επιμελητηρίων. Σε περίπτωση που στο σύνολο της χώρας, οι διαγραφές υπερβούν τις νέες εγγραφές, τότε θα μιλάμε για πραγματική οικονομική κατάρρευση και έκρηξη του ποσοστού ανεργίας. Αξίζει, επιπλέον, να σημειωθεί ότι οι νέες εγγραφές στα Επιμελητήρια το 2009 συνδέονται άμεσα και με τα προγράμματα επιχορήγησης νέων επαγγελματιών του ΟΑΕΔ, τα οποία έχουν τριπλασιαστεί.

Τα προγράμματα αυτά, στην ουσία ενισχύουν την επιχειρηματικότητα ανάγκης και όχι ευκαιρίας όπως συμβαίνει στις περισσότερες χώρες της Ε.Ε., καθώς πολλοί άνεργοι προσφεύγουν σε αυτά λόγω της δυσκολίας εξεύρεσης εργασίας στην τρέχουσα δυσμενή οικονομική περίοδο. Αυτό βέβαια δεν σημαίνει ότι έτσι ενισχύεται και η επιχειρηματικότητα.

Την επιδείνωση της κατάστασης αυτής επιβεβαιώνουν και η συγκλονιστική μείωση της ρευστότητας των επιχειρήσεων στο 75.7% όπως φαίνεται στο ακόλουθο διάγραμμα 1 που οδήγησε προφανώς και στη μείωση του προσωπικού στο 20.1% όπως βλέπουμε στο διάγραμμα 2 και 3:

Διάγραμμα 1, 2 & 3 αντίστοιχα:



2.3 Η έλλειψη ανταγωνιστικότητας των ΜΜΕ έναντι των υπολοίπων επιχειρήσεων

Η έλλειψη ανταγωνιστικότητας των ΜΜΕ έναντι των υπολοίπων επιχειρήσεων έρχεται να συμπληρώσει τον κύκλωνα των προβλημάτων που ήδη αναφέραμε.

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις εκτός του μεγέθους τους χάνουν το τρένο του ανταγωνισμού και λόγω άλλων στοιχείων που δε τους επιτρέπουν να γίνουν ανταγωνιστικές ανεξαρτήτως του κλάδου στον οποίο δραστηριοποιούνται.

Συγκεκριμένα:

- ❖ Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις δεν έχουν τη δυνατότητα εξεύρεσης κεφαλαίων ούτε, τις περισσότερες φορές, και επιλογές. Ο τραπεζικός δανεισμός είναι γι' αυτές δυσκολότερος απ' ό τι για τις μεγάλες επιχειρήσεις και επιπλέον δεν μπορούν να αντλήσουν κεφάλαια μέσω του Χρηματιστηρίου
- ❖ Δεν έχουν ισχυρή κλαδική εκπροσώπηση.
- ❖ Δεν έχουν την τεχνογνωσία ή τον απαραίτητο χρόνο να καταστρώσουν ένα σοβαρό επιχειρηματικό πλάνο, καθώς και μια πρωτοποριακή στρατηγική πωλήσεων.
- ❖ Δεν μπορούν να προσαρμοστούν εύκολα στις συνεχείς αλλαγές του νομοθετικού πλαισίου που διέπει τη λειτουργία τους.
- ❖ Δεν έχουν την οικονομική και τη νομική ισχύ να μάχονται για την προστασία των πνευματικών τους δικαιωμάτων. Παρότι πολλές μικρές επιχειρήσεις είναι φορείς καινοτομίας σε όλα τα επίπεδα, τα επιτεύγματά τους καρπώνονται οι μεγάλες εταιρείες, που χρησιμοποιούν τις μικρότερες ως υπεργολάβους ή οικειοποιούνται τα πνευματικά τους δικαιώματα.

- ❖ Αποτελούν εδώ και χρόνια το πρώτο θύμα της γραφειοκρατίας.
- ❖ Δεν γίνονται γνωστές στο ευρύ κοινό γιατί δεν διαθέτουν τις επιχειρηματικές ειδήσεις που μπορούν να τις αναδείξουν, ούτε τα απαραίτητα για τη διαφήμισή τους κονδύλια, καθώς και τη δικτύωση με τα μέσα μαζικής επικοινωνίας. Επομένως το κοινό δύσκολα μαθαίνει γι' αυτές.
- ❖ Οι επιχειρηματίες που τις καθοδηγούν δεν είναι εκπαιδευμένοι, δικτυωμένοι ή ενήμεροι για τις εξελίξεις στον κλάδο τους, αλλά και στον γενικότερο χώρο της οικονομίας. (απόσπασμα από εφημερίδα ECONOMIA 11/3/08)

Κεφάλαιο 3^ο

3.1 Τράπεζες & επιχειρήσεις

Οι τράπεζες είναι επιχειρήσεις, καταστήματα που "πωλούν χρήματα" με βάση περίπλοκους κανόνες: αποθηκεύουν και ενοικιάζουν χρήματα για μια συμφωνημένη περίοδο. Τα τέλη ενοικίασης είναι το εισόδημα τους, τα χρήματα είναι το προϊόν τους. Για να ενθαρρύνουν τις επιχειρήσεις και το κοινό να αγοράσουν το προϊόν τους, οργανώνονται με περίπου ίδιο τρόπο όπως κάθε άλλη επιχείρηση που ασχολείται με την πώληση προϊόντων και υπηρεσιών. Για τον ιδιοκτήτη μικρής επιχείρησης, η τράπεζα πρέπει να θεωρείται απλώς ένας ακόμη προμηθευτής — ένας πωλητής χρημάτων. Αργά ή γρήγορα, η επιχείρηση θα χρειαστεί να συνάψει σχέση προμηθευτή με έναν πωλητή χρημάτων. Οι τράπεζες δε δανείζουν τα χρήματα που έχουν αποθηκευμένα (τα αποθέματα τους), στη πράξη αγοράζουν τα χρήματα που στη συνέχεια δανείζουν στις μικρές επιχειρήσεις. Οι τράπεζες δεν κατασκευάζουν οι ίδιες το προϊόν τους, το εμπορεύονται, και αυτό το εμπόριο συνδέεται με κινδύνους και πρέπει να αποφέρει κέρδη.

Στην τεράστια πλειονότητα των περιπτώσεων, η τράπεζα δεν επενδύει χρήματα σε μια μικρή επιχείρηση — απλώς της πωλεί χρήματα έναντι κέρδους και κάνοντας το αυτό, εκτίθεται σε κινδύνους. Αν ο ιδιοκτήτης της μικρής επιχείρησης συλλάβει αυτές τις απλές αλλά θεμελιώδεις αρχές της τραπεζικής λειτουργίας, θα απαλλαγεί από τη διαδεδομένη παρεξήγηση σύμφωνα με την οποία συναλλάσσεται με έναν αυτοαπασχολούμενο επαγγελματία (όπως π.χ. με ένα γιατρό) και ότι η σχέση δεν πρόκειται να του κοστίσει τίποτε, αφού πληρώνεται από κάποιον άλλον.

Οι διευθυντές τραπεζών δεν είναι ανεξάρτητοι επαγγελματίες, είναι υπάλληλοι, διευθυντές πωλήσεων στους οποίους οι εργοδότες τους έχουν αναθέσει να πωλούν υπηρεσίες μεγάλης αξίας. Όπως και με κάθε προμηθευτή, η μικρή επιχείρηση πρέπει να περιμένει ότι θα πληρώσει για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που θα πάρει: στην περίπτωση της τράπεζας, προϊόν είναι τα χρήματα και υπηρεσίες είναι οι όροι και οι σχέσεις που διέπουν τη διάθεση του προϊόντος. Η σύναψη συμφωνίας με αυτόν το συγκεκριμένο προμηθευτή διέπεται από ορισμένες συμβάσεις, και το ευκολότερα αναγνωρίσιμο κριτήριο των συμβάσεων αυτών είναι **το επιχειρηματικό σχέδιο**.

Επιχειρηματικό σχέδιο είναι απλώς το γραπτό τμήμα του διαλόγου μεταξύ π.χ. τράπεζας, ως προμηθευτή χρημάτων, και της επιχείρησης ως αποδέκτη των χρημάτων. Όταν μια επιχείρηση χρειάζεται την προμήθεια χρήματος, πρέπει να υπακούσει στις συμβάσεις που διέπουν τη σχέση της με τον προμηθευτή της. Προφανώς, υπάρχουν και πολλές άλλες πηγές χρηματοδότησης εκτός από τις τράπεζες αλλά λόγω του θέματος της διπλωματικής μου ο προμηθευτής χρήματος θα είναι πάντοτε μια τράπεζα.

Ως προμηθευτής, η τράπεζα έχει ορισμένες σαφείς προσδοκίες. Κατά βάση, αυτές καθορίζονται από:

- τη δανειοδοτική πολιτική της τράπεζας
- τα επίπεδα αποδεκτού κινδύνου
- την ασφάλεια για την κάλυψη του δανείου

Ωστόσο, μέσα στα πλαίσια αυτών των περιορισμών, οι τραπεζίτες έχουν διακριτική ευχέρεια ερμηνείας και κρίσης· για παράδειγμα, σε σχέση με το τι αποτελεί "αποδεκτό κίνδυνο".

Παράγοντες όπως οι εθνικές και διεθνείς τάσεις της οικονομίας ή οι αλλαγές στα πρότυπα κατανάλωσης επηρεάζουν την κρίση που μπορεί να διατυπώσει ένας τραπεζίτης για μια δεδομένη μικρή επιχείρηση. Μια επιχείρηση μπορεί να θεωρηθεί υπερβολικός κίνδυνος από μια τράπεζα, αλλά αποδεκτός από μια άλλη. Αυτό σημαίνει ότι οι τρεις παραπάνω ευρείς τομείς (πολιτική, ασφάλεια, κίνδυνος) επηρεάζονται από πάρα πολλούς παράγοντες εκτός του ελέγχου των ιδιοκτητών των μικρών επιχειρήσεων και, για το λόγο αυτόν, είναι ανοιχτοί σε ποικιλία απόψεων και ερμηνειών. Αυτό που όμως παραμένει στον έλεγχο του ιδιοκτήτη-διευθυντή της επιχείρησης είναι το στυλ και το περιεχόμενο του επιχειρηματικού του σχεδίου το οποίο, αν είναι σε ικανοποιητικό επίπεδο, θα βοηθήσει στη δημιουργία ευνοϊκών εντυπώσεων για την επιχείρηση και στην τοποθέτηση της εντός του (τριμερούς) πλαισίου του τραπεζικού δανεισμού (δηλ. η πρόταση δανειοδότησης δε θα θεωρηθεί ότι αντιβαίνει στην πολιτική, στην απαίτηση ασφάλειας, και στα αποδεκτά επίπεδα κινδύνου). Επομένως, οι ιδιοκτήτες πρέπει να φροντίσουν ενεργητικά ώστε να επηρεάσουν την αντίληψη που θα σχηματίσουν οι τράπεζες για τους ίδιους. Στο κάτω-κάτω, γιατί να υποβληθεί κανείς στον κόπο να ανοίξει μια επιχείρηση, αν στη συνέχεια πρόκειται να μην επιτύχει ευνοϊκούς όρους συναλλαγής ή, το χειρότερο, καμία εμπορική σχέση, με έναν από τους σημαντικότερους προμηθευτές;

Για να βελτιώσει τις πιθανότητες του να ασκήσει έλεγχο σε μια δανειοδοτική/δανειοληπτική σχέση, ο ιδιοκτήτης μιας μικρής επιχείρησης πρέπει να προσπαθήσει να κατανοήσει τις τρέχουσες περιστάσεις μέσα στις οποίες κινείται η τράπεζα.

(Απόσπασμα από το βιβλίο του Michael Murphy, Μάνατζμεντ Μικρών και Μεσαίων Επιχειρήσεων)

Ας δούμε λοιπόν την σημαντικότητα του τραπεζικού δανεισμού για τις ελληνικές επιχειρήσεις και κατά πόσο αυτό είναι εφικτό.

Έρευνα δείχνει ότι **3 στις 4 ελληνικές επιχειρήσεις** θεωρούν απαραίτητο για τη λειτουργία τους τον τραπεζικό δανεισμό. Οι ανάγκες για κεφάλαια κίνηση είναι αυτές που αναδεικνύονται ως ένα από τα πλέον αναγκαία τραπεζικά προϊόντα ώστε να μπορέσουν οι επιχειρήσεις να ανταπεξέλθουν αυτή τη περίοδο έντονης κάμψης στην αγορά και ύφεσης.

Από τις μισές περίπου ελληνικές επιχειρήσεις που έχουν αναζητήσει κεφάλαια στις τράπεζες το τελευταίο εξάμηνο (ανεξαρτήτως του TEMΠME) μόλις στο 41% εγκρίθηκε κάποια χρηματοδότηση κάνοντας το πλαίσιο λειτουργίας του ΧΑ περίπου των επιχειρήσεων ασφυκτικό.

6 στους 10 επιχειρηματίες υποστηρίζουν πως στον τραπεζικό κλάδο δεν λειτουργεί ουσιαστικά το τελευταίο εξάμηνο ο υγιής ανταγωνισμός κάνοντας ακόμη δυσκολότερη τη κατάσταση για τις μεσαίες και μικρότερες επιχειρήσεις.

Το 81% των επιχειρηματιών υποστηρίζει πως οι τράπεζες ουσιαστικά κάνουν από δύσκολο έως αδύνατο τον τραπεζικό δανεισμό στις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, αυτές δηλαδή που έχουν σήμερα περισσότερη ανάγκη από δανειακή στήριξη ώστε να μπορέσουν να ανταπεξέλθουν στην κρίση, αφού όπως τονίζουν θέτουν δυσμενέστερους όρους για την χρηματοδότησή τους.

Χαρακτηριστικό είναι ότι μόλις το 19% των επιχειρήσεων θεωρεί εύκολο τον τραπεζικό δανεισμό σήμερα, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό τον Μάιο του 2007 ήταν περίπου 60%.

Ως αποτέλεσμα της περιοριστικής πολιτικής των τραπεζών, ενώ το ποσοστό των επιχειρήσεων που είναι δανεισμένες για πάγια έχει αυξηθεί σε σχέση με το 2007, το ποσοστό όσων δανείζονται κεφάλαια κίνησης έχει μειωθεί οδηγώντας ένα σημαντικό αριθμό επιχειρήσεων στα πρόθυρα της διακοπής της δραστηριότητάς τους.

Τα παραπάνω στοιχεία σε συνδυασμό με τα προβλήματα μείωσης της ζήτησης στην αγορά έχουν οδηγήσει χιλιάδες επιχειρήσεις σε δυσχερή θέση. 176.000 επιχειρήσεις αδυνατούν ήδη να εξυπηρετήσουν τον δανεισμό τους ενώ άλλες 153.000 εκτιμούν ότι θα βρεθούν σε αντίστοιχη αδυναμία τους επόμενους μήνες.

Η ραγδαία αύξηση του ποσοστού των επιχειρήσεων που γνωρίζουν το ΤΕΜΠΙΜΕ και τις δυνατότητες που αυτό παρέχει είναι ένα σαφέστατος δείκτης ότι το πρόβλημα της ενίσχυσης μια επιχείρησης με κεφάλαια την ώρα της κρίσης είναι ζήτημα ζωής για την επιχείρηση αλλά και δείκτης ότι η πρωτοβουλία αυτή της κυβέρνησης είναι σε σωστή κατεύθυνση.

Παρόλα αυτά οι ρυθμοί άντλησης κεφαλαίων μέσω του ΤΕΜΠΙΜΕ είναι ακόμη χαμηλοί.

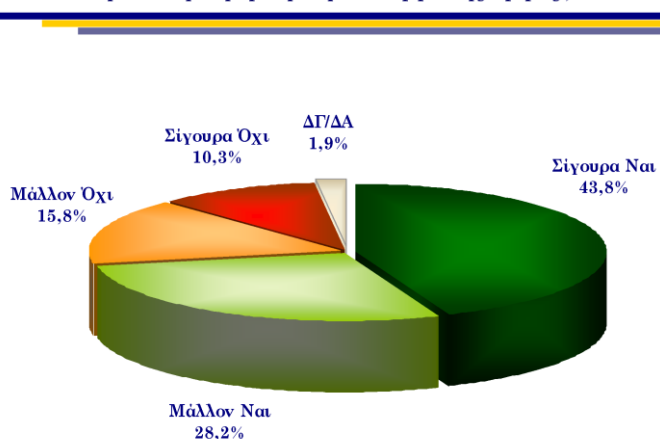
Περίπου 2% των επιχειρήσεων έχει χρηματοδοτηθεί ήδη μέσω ΤΕΜΠΙΜΕ ενώ ένα 7% περίπου αναμένει έγκριση της αίτησής του.

Είναι προφανές ότι στο πεδίο αυτό απαιτείται περαιτέρω απλούστευση της διαδικασίας ώστε να ανασάνει η αγορά, κάτι που ζητά και το 60% των επιχειρήσεων που έχουν υποβάλει αίτηση στο ΤΕΜΠΙΜΕ

(Έρευνα της ΚΑΠΑ Research A.E. για το Εμπορικό & Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών –ΕΒΕΑ , από 11-26 Μαρτίου 2009)

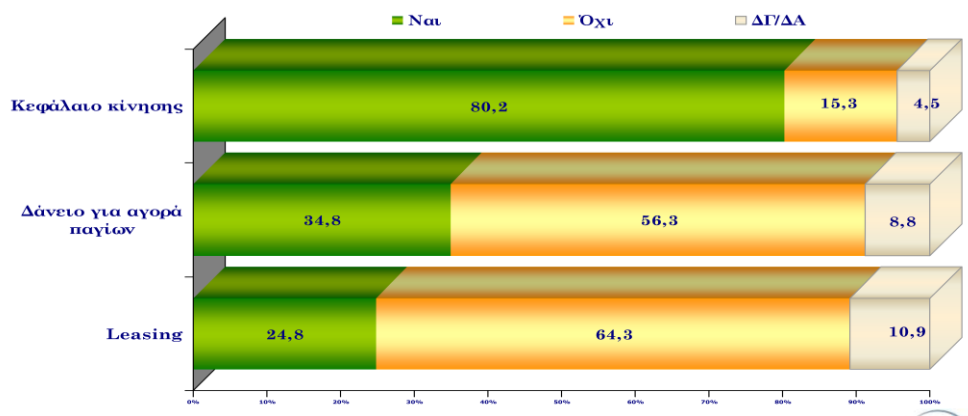
Στη συνέχεια φαίνεται η άποψη των επιχειρήσεων των επιχειρήσεων για το τραπεζικό δανεισμό και κατά πόσο είναι εφικτός στην δική τους επιχείρηση (τα στατιστικά στοιχεία αυτά έχουν παρθεί από την ίδια έρευνα):

Θεωρείτε τον τραπεζικό δανεισμό κάτι απαραίτητο για την επιχειρηματική δραστηριότητα, προκειμένου να ανταπεξέλθετε στις συνέπειες που έχει η οικονομική κρίση στη λειτουργία της αγοράς;

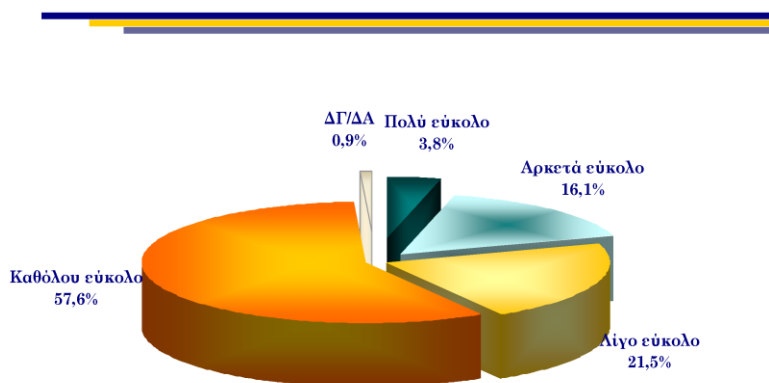


διάγραμμα 1

Ποια είδη δανείων έχει περισσότερο ανάγκη η επιχείρησή σας;

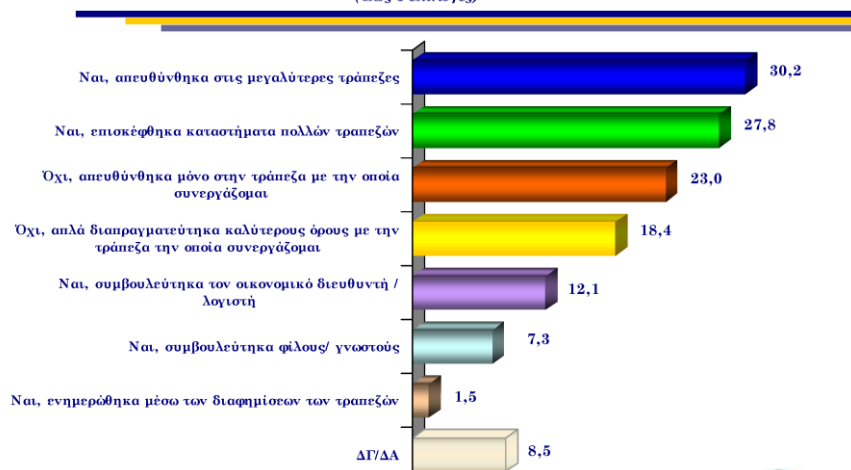


Πόσο εύκολο θεωρείτε τον τραπεζικό δανεισμό για την επιχείρησή σας στις μέρες μας;



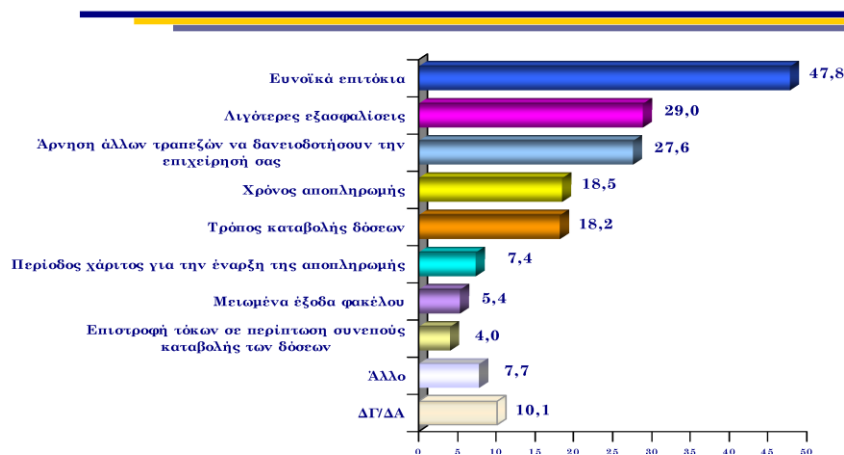
Πριν κάνετε αίτηση στην Τράπεζα προκειμένου να δανειστείτε, πραγματοποιήσατε έρευνα αγοράς;

(Έως 3 επιλογές)

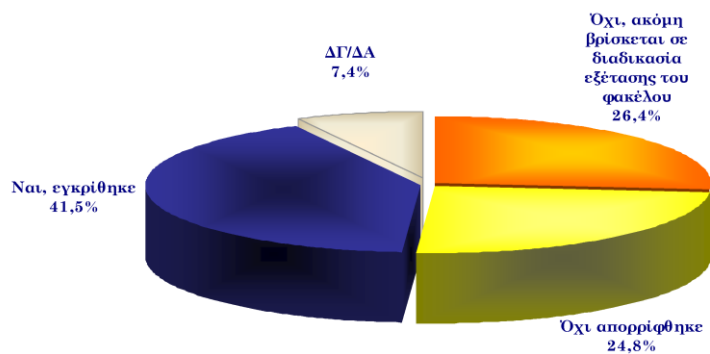


διαγράμματα 2 , 3 & 4

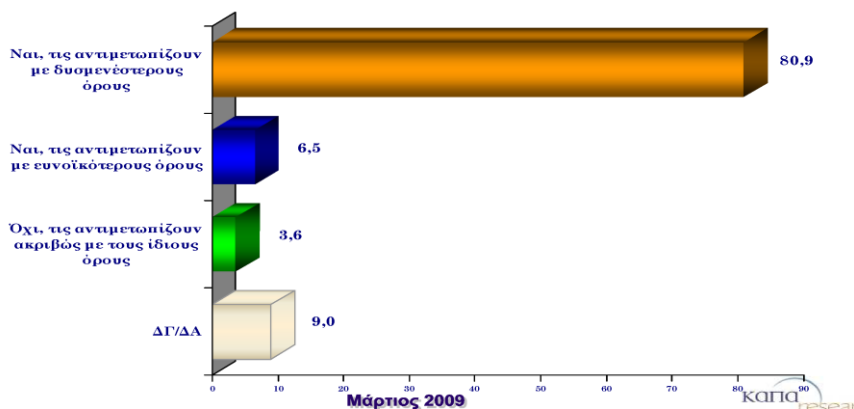
Ποια ήταν τα κριτήρια βάση των οποίων επιλέξατε τελικά τον τραπεζικό οργανισμό στον οποίο κάνατε την αίτηση για να δανειστείτε ; (Έως 3 επιλογές)



Το αίτημά σας αυτό έχει εγκριθεί από την τράπεζα στην οποία το υποβάλατε ;

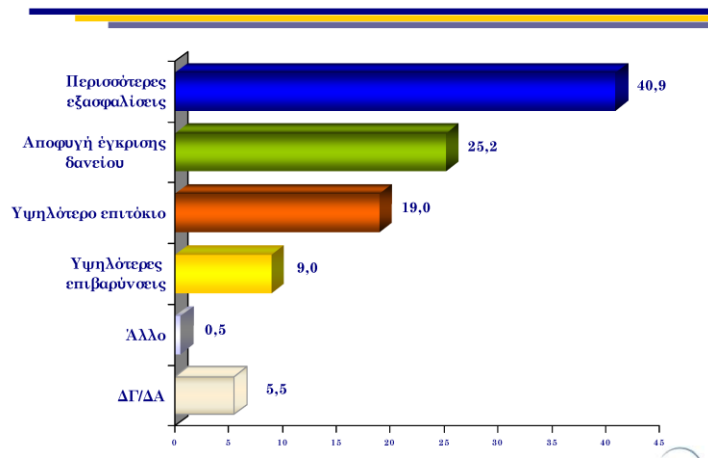


Θεωρείτε ότι, οι τράπεζες, προκειμένου για τη χορήγηση δανείου, αντιμετωπίζουν με διαφορετικό τρόπο τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις από ότι τις μεγάλες επιχειρήσεις;

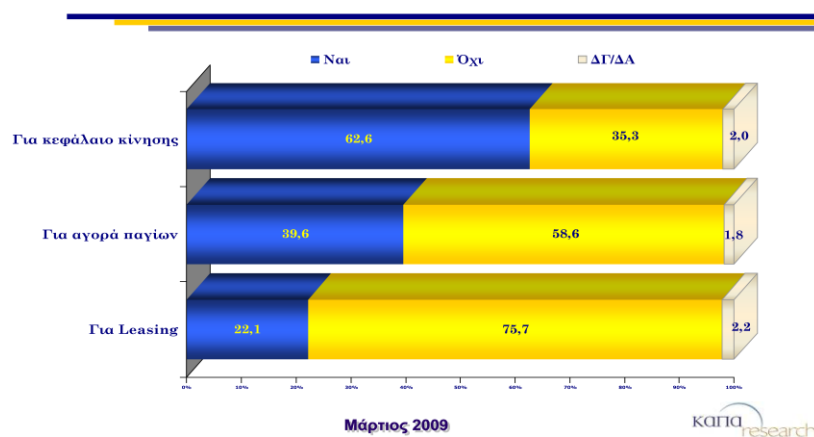


διαγράμματα 5, 6 & 7

Αν οι Τράπεζες αντιμετωπίζουν δυσμενέστερα τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις σε τι συνίσταται αυτό;



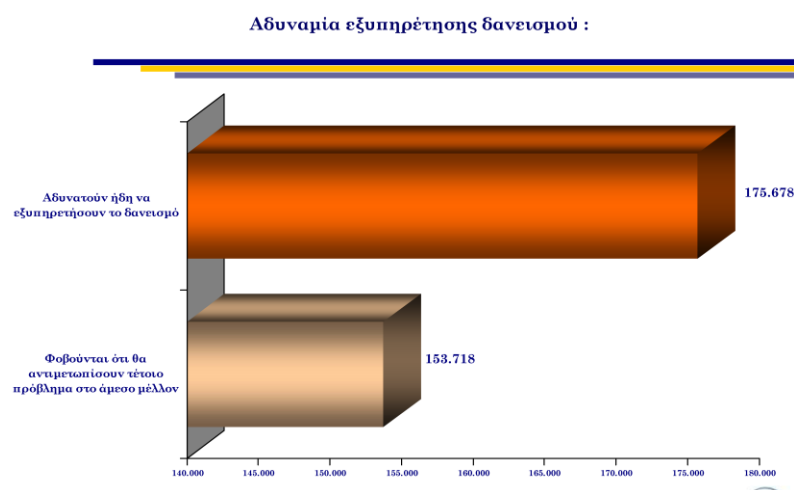
Σήμερα η επιχείρησή σας έχει κάποια δάνεια που τρέχουν ;



Αντιμετωπίζετε κάποια δυσκολία ή προβλέπετε ότι θα αντιμετωπίσετε κάποια δυσκολία τα επόμενα χρόνια προκειμένου να ανταποκριθείτε στην εξυπηρέτηση του δανείου σας;



διαγράμματα 8 , 9 & 10



διάγραμμα 11

Όπως συμπεραίνουμε το 72 % των επιχειρήσεων θεωρεί το τραπεζικό δανεισμό σχεδόν απαραίτητο για ανταπεξέλθει στην οικονομική κρίση (διάγραμμα 1) με το κεφάλαιο κίνησης να κατέχει τη πρωτιά αφού είναι το δάνειο που έχουν περισσότερο ανάγκη οι επιχειρήσεις με ποσοστό 80,9%(διάγραμμα 2) . Το 57,6% δεν θεωρεί καθόλου εύκολο το δανεισμό αυτό (διάγραμμα 3) .Το 58% επισκέφτηκαν πολλές τράπεζες πριν πάρουν κάποιο δάνειο το 30,2% από τους οποίους επισκέφτηκαν μεγάλες τράπεζες(διάγραμμα 4). Το κριτήριο για την επιλογή τους ήταν το ευνοϊκότερο επιτόκιο για το 47,8%(διάγραμμα 5). Το 41,5 % δηλώνει ότι εγκρίθηκε το αίτημα τους έναντι του 24,8% που απορρίφθηκε(διάγραμμα 6). Ένα ανησυχητικό ποσοστό που ανέρχεται στο 80,9% πιστεύει ότι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αντιμετωπίζονται με δυσμενέστερους όρους σε σχέση με τις μεγάλες κυρίως όσον αφορά κυρίως τις εξασφαλίσεις 40,9%(διαγράμματα 7 & 8).Σχετικά με την τωρινή κατάσταση τους τα δάνεια τα οποία τρέχουν για τις επιχειρήσεις είναι κυρίως κεφάλαια κίνησης με ποσοστό 62,6% (διαγράμματα 9).Τέλος το 40,3% δηλώνει ότι είτε έχει ήδη πρόβλημα αποπληρωμής των δανείων είτε θα έχει στο μέλλον(διάγραμμα 10) το οποίο σε αριθμούς φαίνεται στο τελευταίο διάγραμμα όπου βλέπουμε ότι 175678 επιχειρήσεις αδυνατούν να πληρώσουν τα δάνεια ενώ 153718 φοβούνται ότι θα αδυνατούν στο άμεσο μέλλον.

3.2 Η στάση των τραπεζών σχετικά με τις μικρές επιχειρήσεις

Τις δεκαετίες του 1980 και του 1990, σημειώθηκαν μεγάλες αλλαγές στο χρηματοπιστωτικό τομέα. Οι αλλαγές αυτές θα μπορούσαν να συνοψιστούν επιγραμματικά ως εξής:

- αυξημένος ανταγωνισμός
- περισσότερες εφαρμογές της τεχνολογίας
- αυξημένα λειτουργικά έξοδα
- ανασχεδιασμός προϊόντων και υπηρεσιών
- αύξηση επισφαλών απαιτήσεων

Η ύφεση επιτάχυνε ορισμένες από αυτές τις τάσεις, ενώ ο συνδυασμός ανταγωνισμού και τεχνολογίας είχε μεγάλο αντίκτυπο στα επίπεδα στελέχωσης των τραπεζών και τις δαπάνες σχεδιασμού, διαχείρισης, και χειρισμού των τραπεζικών προϊόντων. Για παράδειγμα, τα αυτόματα μηχανήματα συναλλαγής μετρητών, πρόσφεραν διαφορετικό τύπο και επίπεδο υπηρεσίας. Ο ανταγωνισμός, και η αύξηση των επισφαλών απαιτήσεων, έδρασαν σε συνδυασμό με την αύξηση των λειτουργικών δαπανών και ανάγκασαν τις τράπεζες να επανεξετάσουν τα συστήματά τους, τα επίπεδα στελέχωσης τους, και τις επαγγελματικές διαδικασίες τους. Σε πολλές περιπτώσεις, αποτέλεσμα ήταν η περικοπή δαπανών και η εργασιακή ανασφάλεια.

Από την άποψη των μικρών επιχειρήσεων, οι τράπεζες είναι σήμερα λιγότερο πρόθυμες να ενθαρρύνουν τις επιχειρήσεις να συνάψουν περαιτέρω δάνεια ενώ επιδεικνύουν μεγαλύτερη σχολαστικότητα και ασκούν περισσότερο έλεγχο σε κάθε τμήμα των δραστηριοτήτων τους που θα μπορούσε να οδηγήσει σε επισφαλή απαίτηση ή σε αύξηση των λειτουργικών τους δαπανών.

Κατά κύριο λόγο, όσον αφορά τις μικρές επιχειρήσεις, οι τράπεζες προσπαθούν:

- ❖ να μειώσουν τις επισφαλείς απαιτήσεις κρατώντας περισσότερο επιφυλακτική στάση απέναντι στη δανειοδότηση
- ❖ να αυξήσουν το εισόδημα τους αυξάνοντας τις προμήθειες και τα τέλη

- ❖ να κάνουν ομοιόμορφες τις υπηρεσίες ώστε να μειώσουν το κόστος της διαχείρισης του δανεισμού προς τις μικρές επιχειρήσεις
- ❖ να επικεντρώσουν τις προσπάθειες τους σε συγκεκριμένους τομείς, όπως οι υπηρεσίες αμοιβαίων μετοχικών κεφαλαίων
- ❖ να αναπτύξουν εξειδικευμένα τμήματα δανειοδότησης ώστε να εξασφαλίζεται συνέπεια αντιμετώπισης και να μειώνονται οι κίνδυνοι-
- ❖ να δημιουργήσουν ειδικές για επιμέρους τομείς μονάδες, ώστε να υπάρξει μεγαλύτερη συνέπεια στη δανειοδοτική πολιτική·
- ❖ να εισαγάγουν έμπειρα συστήματα πληροφορικής για τη βελτίωση της ταχύτητας και της αξιολόγησης των προτάσεων δανεισμού
- ❖ να επανεκτιμήσουν το ρόλο των εγγυήσεων στις δανειοδοτικές προτάσεις, ιδίως προς το συντηρητικότερο
- ❖ να γίνουν πιο ευέλικτες ως προς τα περιθώρια των ποσοστών τους-
- ❖ να σταθεροποιήσουν τα περιθώρια ποσοστών πάνω από το βασικό επιτόκιο και να γίνουν πιο ευέλικτες ως προς την επιβολή των τελών
- ❖ να αυξήσουν την παροχή δανείων πεπερασμένης διάρκειας αντί των υπεραναλήψεων
- ❖ να επανεκτιμήσουν το χαρακτήρα των παρεχόμενων εγγυήσεων οι οποίες παλαιότερα συνδέονταν με ακίνητη περιουσία, λαμβάνοντας υπόψη την πτώση της αξίας της ακίνητης περιουσίας-
- ❖ να εξετάσουν ελαστικά το θέμα της ασφάλειας σε περίπτωση που μια επιχείρηση είναι σε θέση να δημιουργήσει τις ταμειακές ροές που απαιτούνται για την εξυπηρέτηση και εξόφληση του χρέους της χωρίς να υποχρεωθεί να πωλήσει στοιχεία του ενεργητικού της
- ❖ να γίνουν περισσότερο διατεθειμένες να εξετάσουν την ταμειακή ροή ως σημαντικότερο παράγοντα από τα κέρδη
- ❖ να δημιουργήσουν μια εικόνα του δανειστή η οποία να πλησιάζει περισσότερο τη θέση του μετόχου.

Οι παραπάνω είναι μερικές μόνον από τις τάσεις που ενδιαφέρουν άμεσα τις μικρές επιχειρήσεις. Οι ιδιοκτήτες, οι εκπαιδευτές, και οι σύμβουλοι πρέπει να ασχοληθούν προσεκτικά με την αξιολόγηση των σωρευτικών επιπτώσεων που έχουν τα παραπάνω σημεία στη δανειοδότηση.

Οι τράπεζες συνήθως διερωτώνται αν η επιχείρηση αποτελεί ασφαλές όχημα για τη χρηματοδότηση μέσω δανείου, ιδίως σε περιόδους χαμηλού πληθωρισμού. Από την άποψη αυτή, η θέση της τράπεζας για τη δανειοδότηση κατά πάσα πιθανότητα θα είναι παρόμοια με την άποψη του μετόχου, δηλ. η χρηματοδοτική στήριξη της τράπεζας θα εξαρτηθεί από την εμπιστοσύνη που έχει ότι η διεύθυνση της επιχείρησης θα εκμεταλλευθεί το δυναμικό της επιχείρησης. Και όπως και ένας μέτοχος, η τράπεζα είναι πολύ πιθανό να θέλει να κατανοήσει τα θεμελιώδη χαρακτηριστικά της επιχείρησης και να ζητάει οικονομικές πληροφορίες προκειμένου να είναι σε θέση να αξιολογήσει τις επιδόσεις της διεύθυνσης.

Από την άποψη αυτή, ένα καλογραμμένο επιχειρηματικό σχέδιο θα βοηθήσει στη μετάδοση αυτών των θεμελιωδών χαρακτηριστικών στην τράπεζα. Βασικός γνώμονας της τράπεζας είναι να εξασφαλίσει επιστροφή χρημάτων μέσω του τόκου και, σε κατάλληλο χρόνο, να εισπράξει το ποσό του δανείου. Επομένως στην πράξη, η βασική διαφορά ανάμεσα στην προσέγγιση της τράπεζας και του μετόχου επενδυτή σε μια επιχείρηση είναι το επίπεδο κινδύνου που ο καθένας είναι πρόθυμος να αναλάβει και το χρονικό περιθώριο στο οποίο αναμένει την επιστροφή της επένδυσης του. Σε γενικές γραμμές, οι τράπεζες ενδιαφέρονται να εξασφαλίσουν τη βραχυπρόθεσμη εξασφάλιση των κινδύνων. Όταν ζητούνται δάνεια για μακροπρόθεσμες επενδύσεις σε έρευνα και εξέλιξη, επενδύσεις κεφαλαίου ή μάρκετινγκ, με μικρή εξασφάλιση αποπληρωμής βραχυπρόθεσμα, οι ιδιοκτήτες των επιχειρήσεων πρέπει να δώσουν έμφαση στη δυναμικότητα δημιουργίας χρηματοροής της επιχείρησης τους και να τονίσουν τον παράγοντα αυτόν στο επιχειρηματικό τους σχέδιο.

Οι ιδιοκτήτες πρέπει να υπογραμμίζουν τις εμπορικές και οικονομικές προοπτικές της επιχείρησης. Γι' αυτό, ίσως είναι αναγκαίο να βάλουν τα συμφέροντα της τράπεζας σε ανώτερη μοίρα από τα συμφέροντα των μετόχων, ώστε να εξασφαλίσουν τη μακροπρόθεσμη επιβίωση της επιχείρησης. Έτσι, ο ιδιοκτήτης-διευθυντής ενδέχεται να πρέπει να αλλάξει μια σχεδιαζόμενη πορεία δράσης προκειμένου να αποκτήσει την υποστήριξη της τράπεζας. Επομένως, στις προβλέψεις για την ταμειακή ροή και τις προβλεπόμενες αξίες εξασφάλισης, τα επιχειρηματικά σχέδια πρέπει να τονίζουν τους ελέγχους που θα ασκήσει η επιχείρηση στις απαιτήσεις της χρηματοδότησης της σε κεφάλαιο κίνησης. Όταν μια μικρή επιχείρηση δε διαθέτει υψηλής αξίας εγγυήσεις για να προσφέρει στην τράπεζα, πρέπει να δώσει **έμφαση στην ικανότητα της**:

-να ελέγχει τα αποθέματα

-να ελέγχει την πίστη

Οι δύο αυτοί παράγοντες μπορεί να έχουν μικρές επιπτώσεις στην κερδοφορία αλλά θα μπορούσαν να οδηγήσουν σε σημαντικές βελτιώσεις στην ταμειακή ροή.

Η ισχυρή ταμειακή ροή θα καθυστερήσει την τράπεζα ότι η επιχείρηση είναι σε θέση να εξυπηρετήσει τους τόκους του δανείου. Αντιθέτως, η σφιχτότερη διαχείριση της ταμειακής ροής μπορεί να έχει ως συνέπεια ότι η μικρή επιχείρηση θα υποχρεωθεί να καθυστερήσει τις δαπάνες κεφαλαίου ή να τις χρηματοδοτήσει από εναλλακτική πηγή και όχι από τράπεζα.

Σε ορισμένες περιπτώσεις, τα χρήματα που αναλαμβάνει ο ιδιοκτήτης από την επιχείρηση μπορεί να πρέπει να μειωθούν ώστε η επιχείρηση να μπορεί να εξυπηρετήσει το χρέος του δανείου.

Το πραγματικό όφελος της επιχείρησης από τη μείωση των αναλήψεων των ιδιοκτητών και των μερισμάτων των μετόχων μπορεί να είναι μικρό, αλλά η βελτίωση της σχέσης μεταξύ τράπεζας και επιχείρησης μπορεί να είναι καθοριστική. Η εμπιστοσύνη της τράπεζας στην επιχείρηση θα αυξηθεί λόγω των θυσιών στις οποίες υποβάλλονται οι ιδιοκτήτες της και της αποφασιστικότητας τους να διατηρήσουν υγιή ταμειακή ροή. Κάθε ενέργεια για τον περιορισμό των γενικών εξόδων και του κεφαλαίου κίνησης θα είναι ευπρόσδεκτη.

Για να έχουν αποτελεσματική σχέση με την τράπεζα τους, οι ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων πρέπει να κατανοήσουν τις ανάγκες της.

Περίληπτικά, οι ιδιοκτήτες πρέπει:

- ❖ να προσπαθήσουν να επικεντρωθούν στη δημιουργία ταμειακής ροής, ιδίως όταν οι τράπεζες κρατούν επιλεκτική στάση απέναντι στη δανειοδότηση σε περιβάλλον χαμηλού πληθωρισμού
- ❖ να παρουσιάσουν σφιχτή ταμειακή διαχείριση και, αν είναι αναγκαίο, να θυσιάσουν τις επιστροφές προς τους ιδιοκτήτες και τους μετόχους
- ❖ να διορθώσουν την αντίληψη που έχουν για τις τράπεζες, σύμφωνα με την οποία πρόκειται για οργανισμούς που ενδιαφέρονται αποκλειστικά για εγγυήσεις

- ❖ να εκφράσουν τα θεμελιώδη χαρακτηριστικά της επιχείρησης τους σε ένα επιχειρηματικό σχέδιο και να το τηρήσουν πιστά.

(Απόσπασμα από το βιβλίο του Michael Murphy, Μάνατζμεντ Μικρών και Μεσαίων Επιχειρήσεων)

3.3 Κριτήρια για την έγκριση ή απόρριψη της δανειοδότησης μικρομεσαίων επιχειρήσεων από τις τράπεζες:

Είναι σημαντικό πριν αρχίσουμε την ανάλυση του κεφαλαίου αυτού να μην ξεχνάμε ότι οι τράπεζες είναι δανειοδοτικές επιχειρήσεις και για να διατηρηθούν σε λειτουργία πρέπει να δανείζουν. Ας δούμε λοιπόν τώρα αναλυτικά τη διαδικασία που απαιτείται και τα κριτήρια της τράπεζας για την έγκριση ή όχι της δανειοδότησης.

Όταν μια επιχείρηση προετοιμάζει ένα επιχειρηματικό σχέδιο συνιστάται θερμά να ακολουθεί τις συμβάσεις που έχουν καθιερώσει οι ίδιες οι τράπεζες, συμβάσεις οι οποίες είναι γενικά αποδεκτές από ευρύ φάσμα χρηματοπιστωτικών οργανισμών, συμβούλων μικρών επιχειρήσεων και λογιστών. Ο καίριος όρος είναι η 'σύμβαση'. Δεν υπάρχει ένα επιστημονικό ή άκαμπτο σύνολο κανόνων που να έχουν εφαρμογή στη μορφή και το περιεχόμενο του ενός επιχειρηματικού σχεδίου. Επομένως, δεν υπάρχει το *τέλειο επιχειρηματικό σχέδιο*. Κάθε σχέδιο είναι ιδιαίτερο για την εκάστοτε επιχείρηση που αφορά και αναγκαστικά διαφορετικό σε ποιότητα και χαρακτήρα από κάθε άλλο. Αλλά ποιος είναι ο λόγος που μια επιχείρηση πρέπει να δίνει τόση σημασία στην προετοιμασία του επιχειρηματικού της σχεδίου;

Προφανώς, ένα πολύ κατάλληλο μέσο για τη διεξαγωγή διαπραγματεύσεων με τη τράπεζα είναι τα επιχειρηματικά σχέδια. Ένα καλογραμμένο επιχειρηματικό σχέδιο θα ασχοληθεί με τις δύο βασικές ανησυχίες της τράπεζας: ασφάλεια για την κάλυψη της επένδυσής της και οικονομική βιωσιμότητα για την αποπληρωμή των τόκων του δανείου.

Η συγκρότηση ενός συνόλου κριτηρίων αξιολόγησης θα μπορούσε να αποτελέσει βάση για τη διατύπωση κρίσεων ως προς την αξία ενός επιχειρηματικού σχεδίου. Ωστόσο, μια τέτοια προσέγγιση από μόνη της θα μπορούσε να αποδειχθεί προβληματική, δεδομένου ότι μια επιχείρηση μπορεί να είναι ισχυρότερη από το επιχειρηματικό σχέδιο το οποίο την αντιπροσωπεύει. Η συναγωγή ενός συνόλου κριτηρίων & η χρήση τους ως βάσης για την αξιολόγηση απλώς θα εστίαζε την

προσοχή στο ίδιο το σχέδιο αντί για την επιχείρηση- οι κρίσεις θα αφορούσαν το στυλ του επιχειρηματικού σχεδίου και όχι την επιχείρηση, η οποία απλώς αντιπροσωπεύεται από το σχέδιο της.

Αυτή είναι η ουσία του προβλήματος που αντιμετωπίζει το στέλεχος της τράπεζας: το σχέδιο αποτελεί άραγε αληθινή αντανάκλαση της επιχείρησης;

Ο διαχωρισμός του σχεδίου από την επιχείρηση την οποία αυτό αντιπροσωπεύει είναι πράγματι πολύ δύσκολο πρόβλημα και απαιτεί μεγάλη πείρα.

Για να απαντήσει στην ερώτηση αυτή, το στέλεχος της τράπεζας πρέπει να διερευνήσει, να κάνει ερωτήσεις στον ιδιοκτήτη, να προσπαθήσει, με κάποιο τρόπο, να δει "πίσω" από το σχέδιο.

Προκειμένου η διαδικασία αυτή να έχει τυποποιημένο χαρακτήρα αλλά και να αποφευχθεί η υπερβολικά συντηρητική στάση της τράπεζας που θα μπορούσε να οδηγήσει σε απόρριψη επικερδών προτάσεων δανειοδότησης, είναι αναγκαίο να χρησιμοποιείται ένα σύνολο κοινών κριτηρίων που θα βοηθήσει τον τραπεζίτη να διερευνήσει για τις κατάλληλες πληροφορίες. Κάθε τράπεζα εκπονεί το δικό της σύνολο κριτηρίων ώστε να τυποποιήσει τις δανειοδοτικές αποφάσεις της. Ωστόσο, τα πλαίσια που χρησιμοποιούν οι διάφορες τράπεζες έχουν πολλά κοινά στοιχεία. Ακολουθούν δύο τέτοια πλαίσια κριτηρίων που έχουν επιλεγεί από κορυφαίους δανειοδοτικούς οργανισμούς. Η ισχύς των κριτηρίων εκδηλώνεται φανερά στον τρόπο με τον οποίο καθοδηγούν τα στελέχη των τραπεζών στην προσπάθεια τους να "ανακρίνουν" τους ιδιοκτήτες και τις επιχειρηματικές προτάσεις τους. Επιπλέον, τα κριτήρια δεν είναι τόσο στενά ώστε να μην αφήνουν περιθώριο για κρίση και ερμηνεία.

Η γνώση των κριτηρίων με βάση τα οποία θα κριθεί ένα σχέδιο είναι πολύτιμη για τον ιδιοκτήτη-διευθυντή που πρόκειται να διαπραγματευθεί με την τράπεζα του.

Ο ιδιοκτήτης-διευθυντής πρέπει να γνωρίζει εκ των προτέρων δύο σημαντικά στοιχεία, τα οποία πρέπει να λάβει υπόψη του κατά την εκπόνηση του σχεδίου:

- ❖ Το σχέδιο δεν πρόκειται να κριθεί αποκλειστικά από το στυλ του. Ωστόσο, αυτό δεν είναι δικαιολογία για σχέδια που υστερούν στο στυλ ή την παρουσίαση.

- ❖ Θα ληφθεί υπόψη η προϊστορία των σχέσεων της τράπεζας με την επιχείρηση, καθώς και ο χαρακτήρας του ιδιοκτήτη, ο οποίος είναι δύσκολο να εκτιμηθεί με βάση το σχέδιο.

CAMPARI & PARSR - ΔΥΟ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ ΚΡΙΤΗΡΙΩΝ ΔΑΝΕΙΟΔΟΤΗΣΗΣ:

Πρόκειται για δύο μνημοτεχνικούς κανόνες που χρησιμοποιούν τα στελέχη των τραπεζών για να αξιολογήσουν τα επιχειρηματικά σχέδια.

Αρχίζουμε από το **CAMPARI**, τα αρχικά του οποίου σημαίνουν:

Character — Χαρακτήρας

Ability — Ικανότητα

Management — Μάνατζμεντ

Purpose — Σκοπός

Amount — Ποσό

Repayment — Εξόφληση

Insurance — Ασφάλιση

CAMPARI:

❖ Χαρακτηριστικά:

- Προσωπική σας προϋπηρεσία στις επιχειρήσεις και προσωπική πιστωτική ιστορία με την τράπεζα.
- Προσωπική εντύπωση: εξωτερική εμφάνιση, πνευματικές ικανότητες.
- Ιστορία επιχειρηματικών συναλλαγών τυχόν περιπλοκές σας με τη δικαιοσύνη
- Επίπεδο δέσμευσης στην επιχείρηση, όπως προκύπτει από την προσωπική οικονομική σας επένδυση και το τι διακυβεύετε.
- Βαθμός στον οποίο έχετε κατανοήσει την επιχειρηματική σας πρόταση, βαθμός επεξεργασίας της πρότασης, ικανότητα σας να την παρουσιάσετε πειστικά.

❖ Ικανότητα:

-Ικανότητα στο μάνατζμεντ: η ικανότητα σας να διαχειριστείτε τους πόρους της επιχείρησης.

-Επιχειρηματική και οικονομική οξυδέρκεια, ικανότητα τήρησης βιβλίων.

-Ικανότητα παρουσίασης και παροχής πληροφοριών.

❖ Μάνατζμεντ:

-Προσόντα των προσώπων που κατέχουν σημαντικές θέσεις στην επιχείρηση.

-Σχετική πείρα όσων παίρνουν τις αποφάσεις στην επιχείρηση.

-Επίπεδο εκπαίδευσης και κατάρτισης του προσωπικού που κατέχει καίριες θέσεις.

❖ Σκοπός:

-Γιατί ζητείται η διευκόλυνση από την τράπεζα;

-Μήπως ο σκοπός στον οποίο θα διατεθεί το δάνειο αντιβαίνει σε κάποια πολιτική της τράπεζας ή της κυβέρνησης;

-Η ζητούμενη διευκόλυνση είναι πράγματι προς το συμφέρον του πελάτη;

-Θα χρησιμοποιηθεί ολόκληρη για εμπορικούς σκοπούς ή μήπως μέρος της θα διατεθεί αλλού;

-Θα χρησιμοποιηθεί για την αγορά παγίων περιουσιακών στοιχείων;

❖ Ποσό:

-Ποιο θα είναι το μερίδιο του πελάτη και πόσα χρήματα επενδύει άμεσα ο πελάτης στην επιχείρηση;

-Έχει υπολογιστεί σωστά το ποσό που ζητείται; Έχουν συμπεριληφθεί όλα τα συναφή στοιχεία κόστους;

-Βεβαιωθείτε ότι τα χρήματα του πελάτη θα έχουν διοχετευθεί στην επιχείρηση πριν δοθεί το δάνειο από την τράπεζα.

❖ Εξόφληση:

-Η επιχείρηση δημιουργεί αρκετή χρηματική ροή για την εξυπηρέτηση του χρέους;

- Υπάρχει επαρκές αποθεματικό για απρόβλεπτα;
- Να θυμάστε ότι τα κέρδη δε σημαίνουν απαραίτητα ταμειακή ροή!
- Από ποια πηγή θα πληρωθούν οι τόκοι; Από την πώληση περιουσιακών στοιχείων ή από κέρδη;
- Είναι ρεαλιστικές οι προτάσεις της επιχείρησης; Διερευνήστε τους ισχυρισμούς του πελάτη, ελέγξτε την εγκυρότητα των παραδοχών του.
- Ποια είναι η ζητούμενη περίοδος αποπληρωμής; Είναι ρεαλιστική;

❖ Ασφάλιση:

- Απαιτούνται εγγυήσεις;
- Οι παρεχόμενες εγγυήσεις είναι εντάξει μέσα στο ισχύον οικονομικό κλίμα;
- Έχει ασφαλιστεί επαρκώς η επιχείρηση έναντι όλων των συνηθισμένων κινδύνων;
- Το προσωπικό σε καίριες θέσεις έχει ασφαλιστεί έναντι ατυχημάτων, ασθενείας, και θανάτου;

Από την παραπάνω ανάλυση του **CAMPARI** μπορούμε να δούμε ότι δεν πρόκειται παρά για ένα γενικό πλαίσιο και ότι αποτελείται από ερωτήσεις "κοινής λογικής" που έχουν στόχο να δοκιμάσουν την ισχύ των ανθρώπων της επιχείρησης, της επιχειρηματικής πρότασης, και της ίδιας της επιχείρησης. Τα σημεία εκείνα του **CAMPARI** στα οποία θα δοθεί έμφαση πρόκειται να εξαρτηθούν από την προσωπική σχέση που θα δημιουργηθεί ανάμεσα στο στέλεχος της τράπεζας και τον ιδιοκτήτη της επιχείρησης. Όπως προαναφέραμε, υπάρχει περιθώριο για ερμηνεία και διακριτική κρίση, άρα έδαφος για διαπραγμάτευση. Ένα καλό επιχειρηματικό σχέδιο δημιουργεί την κατάλληλη εντύπωση που επιτρέπει τη δρομολόγηση των διαπραγματεύσεων.

Εναλλακτικό σχήμα στο **CAMPARI** είναι το **PARSR** αν και είναι μάλλον όμοιο, αξίζει να το εξετάσουμε ώστε να εμπεδώσουμε την ικανότητα μας να βλέπουμε μια επιχειρηματική πρόταση από την οπτική γωνία της τράπεζας.

PARSR:

Τα αρχικά του σημαίνουν:

- Person — Πρόσωπο (προσωπικότητα)

- Amount — Ποσό
- Repayment — Εξόφληση
- Security — Ασφάλεια
- Reward — Ανταμοιβή

Το **PARSR** είναι μια άλλη προσπάθεια καθιέρωσης ενός συνόλου κριτηρίων για την εκτίμηση ενός επιχειρηματικού σχεδίου. Στο ερώτημα "Τι ζητάει η τράπεζα από τη μικρή επιχείρηση;", το **PARSR** αποτελεί μια απόπειρα να ελεγχθεί κατά πόσο μια επιχείρηση είναι βιώσιμη, έχει διοίκηση καλής ποιότητας, είναι ικανή να προσφέρει στην τράπεζα πληροφορίες ποιότητας, και έχει ένα πειστικό επιχειρηματικό σχέδιο διεξοδικά προετοιμασμένο.

❖ Χαρακτηριστικά:

- Ικανότητα και ιστορικό.
- Προϋπηρεσία και σχετική πραγματική πείρα (αποδεδειγμένη πείρα σε αντιδιαστολή με τους ισχυρισμούς περί πείρας).
- Οικονομική θέση του προτείνοντος.
- Κατά πόσον ο προτείνων έχει ο ίδιος κατανοήσει το επιχειρηματικό του σχέδιο (Σημείωση: Πολλά σχέδια ανατίθενται σε μελετητικά γραφεία, και μεγάλα τμήματα τους ενδέχεται να μην έχουν κατανοηθεί από τον επιχειρηματία ιδιαίτερα οι οικονομικές πληροφορίες).

❖ Ποσό:

- Πόσα ζητούνται και για ποιο λόγο;
- Παραδοχές που γίνονται στο επιχειρηματικό σχέδιο.
- Η ποιότητα της έρευνας που στηρίζει τις προβλέψεις των πωλήσεων ή τις παραδοχές για τη ζήτηση.
- Αιτιολόγηση των εσόδων από τις πωλήσεις και του προβλεπόμενου χρονισμού είσπραξης των εσόδων.
- Έχουν συμπεριληφθεί όλα τα στοιχεία κόστους;
- Μήπως ζητούνται πάρα πολλά ή πολύ λίγα;
- Ποιο είναι το μερίδιο του ίδιου του πελάτη στην επένδυση; Είναι αρκετό;

❖ Εξόφληση:

- Είναι ρεαλιστική;
- Ποιο είναι το νεκρό σημείο (breakeven point);
- Έχουν προσδιοριστεί τα πάγια και τα μεταβλητά στοιχεία κόστους;
- Έχουν ταξινομηθεί σωστά και με συνέπεια τα πάγια και τα μεταβλητά στοιχεία κόστους;
- Υπάρχει περιθώριο για απρόβλεπτα;
- Η επένδυση του ιδιοκτήτη στην επιχείρηση αξίζει πράγματι;

❖ Ασφάλεια:

- Η επιχειρηματική πρόταση είναι βιώσιμη χωρίς παροχή εγγυήσεων;
- Τι αποκαλύπτει η εκτίμηση κινδύνων;
- Υπάρχει δευτερογενής πηγή για την αποπληρωμή; Ο ιδιοκτήτης έχει εισοδήματα από μισθούς;
- Τι έκταση έχει η προσωπική ασφαλιστική κάλυψη του ιδιοκτήτη; Είναι πλήρως ασφαλισμένη η επιχείρηση, και πού; Μπορεί η τράπεζα να πωλήσει ασφάλιση στην επιχείρηση;
- Ποιοι τύποι εγγυήσεων παρέχονται; για παράδειγμα, κτίρια, ασφαλιστήρια συμβόλαια, μετοχές, κλπ.;
- Έχει πάρει ο ιδιοκτήτης νομικές και άλλες απαραίτητες συμβουλές;

❖ Ανταμοιβή:

- Ποια θα είναι η πηγή κέρδους για την τράπεζα;
- Θα καθοριστούν σταθερά επιτόκια για την επιχείρηση ή θα είναι διαπραγματεύσιμα;
- Θα ζητήσει η τράπεζα προμήθεια για το άνοιγμα λογαριασμού ή όχι;
- Ποια θα είναι η προμήθεια επί των εγγυήσεων;
- Ποιοι γραπτοί συμβατικοί όροι και συμφωνίες θα εφαρμοστούν;

Οι ομοιότητες μεταξύ **CAMPARI** και **PARSR** είναι πολύ σημαντικές, κάτι αναμενόμενο αφού οι μέθοδοι αυτές προήλθαν από τις δανειοδοτικές εμπειρίες δύο μεγάλων τραπεζών που δρουν σε κοινό επιχειρηματικό περιβάλλον. Ωστόσο, οι

ομοιότητες και οι διαφορές των δύο μεθόδων αναμένεται να σταθούν διδακτικές για τους ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων, βοηθώντας τους να προσδιορίσουν τι θεωρούν σημαντικό οι τράπεζες, και να προετοιμαστούν ανάλογα. Για να κατανοήσουμε καλύτερα τα δύο αυτά κριτήρια ας δούμε δύο παραδείγματα το πρώτο αφορά τη περίπτωση που ζητείται από την τράπεζα να δανείσει περισσότερα χρήματα, είτε κατά τη διάρκεια συνέντευξης είτε λίγο μετά από τη χορήγηση ενός αρχικού ποσού, ποια θα είναι η προσέγγιση του τραπεζίτη;

Το δεύτερο αφορά τη περίπτωση που ζητείται από την τράπεζα να χορηγήσει επέκταση δανείου σε μια επιχείρηση που ήδη λειτουργεί.

Περίπτωση 1^η :

Κατά βάση, θα επανεξετάσει τα κριτήρια του CAMPARI ή του PARSR, με έμφαση στο χαρακτήρα και την ποιότητα:

- του μανατζμεντ της επιχείρησης
- των παραδοχών του επιχειρηματικού σχεδίου
- των γνωστών οικονομικών τάσεων
- τυχόν αλλαγών στην εκτίμηση κινδύνου
- του περιθωρίου ασφαλείας μετά την αύξηση του δανείου.

Περίπτωση 2^η :

Στην περίπτωση αυτή, η τράπεζα πρόκειται να δείξει πρόσθετο ενδιαφέρον σε τρεις παράγοντες που συχνά αποκαλούνται "**σημεία κινδύνου**":

- Νεκρό σημείο
- Λόγος δανειακών κεφαλαίων προς ίδια κεφάλαια
- Απαιτήσεις χρηματοδότησης κεφαλαίου κίνησης

Οι παράγοντες αυτοί έχουν καθοριστική σημασία για κάθε επιχείρηση, αλλά ακόμη περισσότερο για μικρές επιχειρήσεις. Οι ιδιοκτήτες πρέπει να προσπαθήσουν να κατανοήσουν τους οικονομικούς μηχανισμούς που δρουν πίσω από τις έννοιες του νεκρού σημείου, του λόγου δανειακών κεφαλαίων, και του κεφαλαίου κίνησης. Οι τραπεζίτες αναμένουν από τους ιδιοκτήτες – διευθυντές να έχουν κατανοήσει πλήρως τις έννοιες αυτές.

Πριν τελειώσουμε την αναφορά μας στα κριτήρια δανειοδότησης των ΜΜΕ και προχωρήσουμε στο πολυσυζητημένο Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων αξίζει να επισημάνουμε ότι αφενός οι τράπεζες δεν έχουν κανένα συμφέρον να προκαλούν την αποτυχία επιχειρήσεων παρόλο που σε ορισμένες περιπτώσεις οι τράπεζες κινούν διαδικασίες εναντίον των επιχειρήσεων που μπορούν να οδηγήσουν σε πτώχευση και διάλυση.

Αφετέρου, είναι γελοίο οι ιδιοκτήτες των μικρών επιχειρήσεων να πιστεύουν ότι τράπεζα δε παρακολουθεί το λογαριασμό τους και δεν ελέγχει προσεκτικά ή όχι την πρόοδο της επιχείρησης. Είναι σαφές ότι οι τράπεζες έχουν ανάγκη από συστήματα που τις βοηθούν να κρίνουν την πρόοδο της επιχείρησης και να τις προειδοποιούν όποτε απαιτείται λήψη μέτρων. Ωστόσο, ορισμένες φορές τα "συστήματα" αυτά θεωρούνται από τους ιδιοκτήτες ως χονδροειδή εργαλεία σχεδιασμένα να υπολογίζουν απλώς την ταμειακή ροή και την αποπληρωμή του δανείου. Δεν είναι περίεργο που συμβαίνουν τέτοιες παρεξηγήσεις, εφόσον οι τράπεζες δε δημοσιοποιούν πληροφορίες για τα επιχειρησιακά συστήματα με τα οποία παρακολουθούν τους λογαριασμούς των μικρών επιχειρήσεων. Στην πράξη, δεν υπάρχει κανένα μυστήριο. Όπως θα περίμενε κανείς, οι τράπεζες έχουν επεξεργαστεί συστηματικά κριτήρια, όπως αυτά των 21 ερωτήσεων που αναφέρονται στο βιβλίο του Michael Murphy, Μάνατζμεντ Μικρών και Μεσαίων Επιχειρήσεων σελ 117-118.

Τα κριτήρια αυτά έχουν τεράστιο ενδιαφέρον για τις μικρές επιχειρήσεις καθώς ο ιδιοκτήτης της επιχείρησης μπορεί πρώτον να δίνει τις σωστές απαντήσεις στις ερωτήσεις και έτσι να αποφύγει να προκαλέσει τις υποψίες και την ανεπιθύμητη παρέμβαση της τράπεζας και δεύτερον, μαθαίνει πώς να αντλεί διδάγματα από τις ερωτήσεις και το ενδιαφέρον της τράπεζας, δηλ. να αξιοποιεί εποικοδομητικά το ενδιαφέρον της τράπεζας αντί να το αντιμετωπίζει αμυντικά ή αρνητικά.

(Απόσπασμα από το βιβλίο του Michael Murphy, Μάνατζμεντ Μικρών και Μεσαίων Επιχειρήσεων)

3.4 Ταμείο Εγγυοδοσίας: <<ανάσα>> για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις

Στην δύσκολη εποχή που ζούμε μια ανάσα ελπίδας αναζωπυρώνει με την ίδρυση του Ταμείου Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε.). Σύμφωνα με την Εθνική Τράπεζα Ελλάδος το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων, σε συντομία ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε., είναι μια νέα

ανώνυμη εταιρεία του Ελληνικού Δημοσίου που το μετοχικό της κεφάλαιο (€100.000.000) συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση (67%) και το Ελληνικό Δημόσιο (33%). Έχει σκοπό να διευκολύνει την πρόσβαση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην αγορά κεφαλαίων. Με απλά λόγια, το Ταμείο Εγγυοδοσίας εγγυάται την κάλυψη μέρους των δανείων των μικρομεσαίων επιχειρήσεων που χορηγούνται από τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα της χώρας.

Το Ταμείο Εγγυοδοσίας εξασφαλίζοντας μία αυστηρή ουδετερότητα απέναντι στο χρηματοπιστωτικό σύστημα της χώρας, προωθεί το μεσομακροπρόθεσμο χαρακτήρα των δανείων και είναι σύμμαχος στη δημιουργία και ανάπτυξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

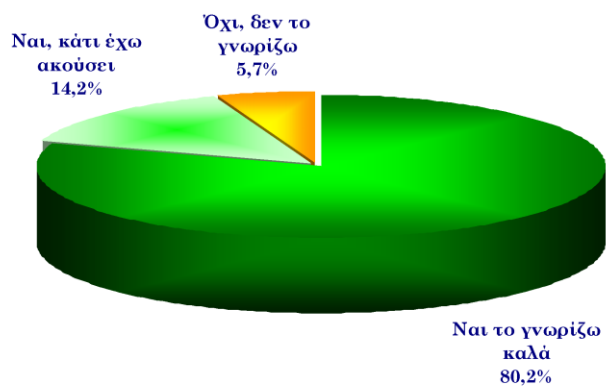
Για την αντιμετώπιση του προβλήματος μειωμένης πρόσβασης στο τραπεζικό σύστημα και του υψηλού κόστους χρηματοδότησης των μικρών επιχειρήσεων η Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας του υπουργείου Ανάπτυξης στο πλαίσιο του Ε.Π. Ανταγωνιστικότητα έχει προκηρύξει τη δράση 2. 10. 2 : <<Επιδότηση Κόστους Δανεισμού Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων>>.

Η δράση υλοποιείται με τελικό δικαιούχο την ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε. και αφορά την ενίσχυση για τη σύναψη δανειακών συμβάσεων και συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing), που αφορούν σε επενδυτικά σχέδια ι μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων.

Το Ταμείο Εγγυοδοσίας απευθύνεται σε ήδη υπάρχουσες καθώς και σε νεοϊδρυόμενες μικρομεσαίες επιχειρήσεις που απασχολούν μέχρι 49 άτομα προσωπικό και έχουν ετήσιο κύκλο εργασιών έως € 10 εκατ.

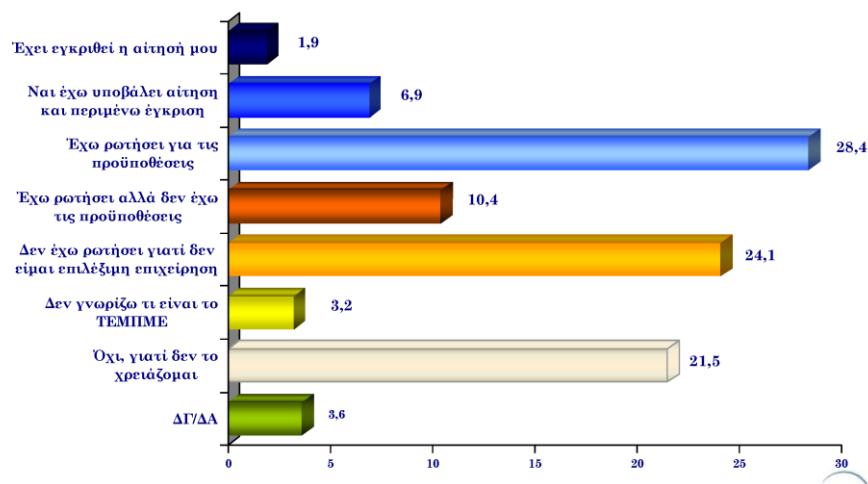
Για να δούμε όμως πόσο πληροφορημένες είναι οι επιχειρήσεις για την ύπαρξη του ΤΕΜΠΜΕ και από αυτές που το ξέρουν πόσες έχουν έρθει σε επαφή για την έγκριση κάποιου δανείου. Από αυτές που απευθύνθηκαν σε ποιο πρόγραμμα του ΤΕΜΠΜΕ το έκαναν και έγινε ή όχι αποδεκτή η αίτηση τους:

Γνωρίζετε το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΜΕ) και τα προγράμματα εγγύησης δανείων που έχει αναπτύξει ;



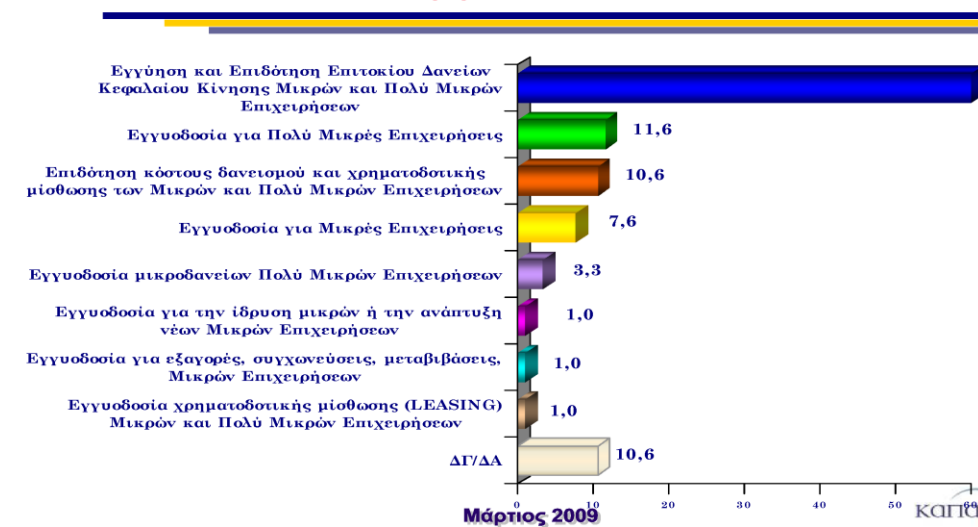
διάγραμμα 1

Εσείς προσωπικά έχετε κάνει αίτηση στο ΤΕΜΠΜΕ, προκειμένου να εγγυηθεί κάποιο δάνειό σας ;



διάγραμμα 2

**Σε ποιο ή ποια προγράμματα του ΤΕΜΠΙΜΕ κάνατε αίτηση,
προκειμένου να σας εγγυηθεί κάποιο δάνειο ;**
ΒΑΣΗ ΟΣΟΙ ΥΠΕΒΑΛΑΝ ΑΙΤΗΣΗ



διάγραμμα 3

Από τα τρία διαγράμματα διαπιστώνουμε ότι ένα πάρα πολύ ικανοποιητικό ποσοστό που ανέρχεται στο 80,2% γνωρίζει καλά την ύπαρξη του ΤΕΜΠΙΜΕ ενώ το 14,2% το έχει ακούσει(διάγραμμα 1). Παρ'όλα αυτά μόνο το 6,9 % έχει κάνει αίτηση στο ΤΕΜΠΙΜΕ για την έγκριση κάποιου δανείου τους(διάγραμμα 2) που σε ποσοστό 67,4 % αφορά την εγγύηση και επιδότηση επιτοκίου δανείων κεφαλαίου κίνησης(διάγραμμα 3).

Ειδικότερα το Ταμείο Εγγυοδοσίας επιδιώκει την ενίσχυση:

- ❖ των επιχειρηματικών πρωτοβουλιών υψηλού σχετικά κινδύνου όλων των κλάδων και σε όλα τα στάδια του επιχειρηματικού κύκλου όπως π.χ. εκκίνηση, προώθηση, ανάπτυξη, διεθνοποίηση, κλπ.
- ❖ των καινοτόμων επιχειρηματικών πρωτοβουλιών, όπως οι επενδύσεις εξοικονόμησης ενέργειας, προστασίας περιβάλλοντος, έρευνας και τεχνολογίας κλπ.
- ❖ της τουριστικής ανάπτυξης της χώρας
- ❖ της μεταβίβασης, εκχώρησης και συγχώνευσης των μικρών επιχειρήσεων
- ❖ και την ενθάρρυνση επενδύσεων σε εκπαιδευτικά προγράμματα, έρευνες αγοράς, προώθηση πωλήσεων και Marketing, κλπ.

Επίσης ενισχύονται ειδικές κατηγορίες επιχειρηματιών όπως νέοι σε ηλικία, γυναίκες, μακροχρόνια άνεργοι, πολύτεκνοι, οικονομικοί μετανάστες κ.λπ.

Σε γενικές γραμμές το Ταμείο Εγγυοδοσίας είναι ένας κρίκος μεταξύ μικρομεσαίας επιχείρησης και Τράπεζας. Διευκολύνει και τις δύο πλευρές αναλαμβάνοντας ένα μέρος από τον επιχειρηματικό κίνδυνο.

Από τη μία προσφέρει στον επιχειρηματία εγγυητική κάλυψη (ώστε να εγκριθεί π.χ. το δάνειό του) από την άλλη παρέχει στην Τράπεζα ασφάλεια, ακόμη και σε δάνεια υψηλού κινδύνου.

Αυτό για μία επιχειρηματική πρωτοβουλία σημαίνει ότι αν για παράδειγμα ένα επενδυτικό σχέδιο δε μπορούσε να χρηματοδοτηθεί από την Τράπεζα λόγω μη επαρκών εξασφαλίσεων, τώρα θα μπορεί, εφόσον φυσικά η επιχείρηση κριθεί οικονομικά βιώσιμη.

Εκτός των άλλων το Ταμείο δίνει Εγγυήσεις και Αντεγγυήσεις σε δάνεια των τραπεζών, ενώ μπορεί να προσφέρει εγγυήσεις και σε άλλα χρηματοδοτικά προϊόντα, όπως Leasing, Factoring, Εταιρίες Συμμετοχών κλπ.

Σήμερα, το Ταμείο έχει δημιουργήσει 5 ολοκληρωμένα προγράμματα / προϊόντα για παροχή εγγυήσεων σε μεσομακροπρόθεσμα και βραχυπρόθεσμα δάνεια για νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις οποιασδήποτε μορφής (Ατομικές, ΕΕ, ΟΕ, ΕΠΕ, ΑΕ), που απασχολούν έως 49 άτομα και έχουν ετήσιο κύκλο εργασιών έως 10 εκ. Ευρώ

- ❖ Εγγυοδοσία για την ίδρυση μικρών ή την ανάπτυξη νέων μικρών επιχειρήσεων
- ❖ Εγγυοδοσία για πολύ μικρές επιχειρήσεις
- ❖ Εγγυοδοσία για μικρές επιχειρήσεις
- ❖ Εγγυοδοσία μικροδανείων πολύ μικρών επιχειρήσεων
- ❖ Εγγυοδοσία για εξαγορές, συγχωνεύσεις, μεταβιβάσεις, μικρών επιχειρήσεων

Το ύψος του δανείου που μπορεί να εγγυηθεί το Ταμείο κυμαίνεται, ανάλογα με το Πρόγραμμα, από €10.000-€400.000, το ποσοστό κάλυψης του δανείου από 45%-70%

και η ετήσια προμήθεια προσεγγίζει, κατά μέσο όρο, το 1,2% επί του εκάστοτε υπολοίπου του δανείου. Ειδικότερα, όσον αφορά τα δάνεια επενδυτικού χαρακτήρα για επιχειρήσεις με κύκλο εργασιών μέχρι € 10 εκατ. που απασχολούν μέχρι 20 εργαζόμενους το κόστος δανεισμού αυτών επιδοτείται με 4 εκατοστιαίες μονάδες.

Στόχοι του Ταμείου Εγγυοδοσίας :

Το Ταμείο Εγγυοδοσίας φιλοδοξεί να αναδειχθεί σε εργαλείο ανάπτυξης των μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων, παρέχοντας συμπληρωματικές υπηρεσίες στο πιστωτικό και οικονομικό σύστημα της χώρας, μέσω των εγγυήσεων που προσφέρει. Στόχος του Ταμείου Εγγυοδοσίας είναι η ενθάρρυνση - προτροπή των μη προνομιούχων κοινωνικοοικονομικών ομάδων να αναπτύξουν επιχειρηματική δραστηριότητα, καθώς και η προώθηση υγιών, ελπιδοφόρων και οικονομικά βιώσιμων επιχειρήσεων και επιχειρηματιών, ώστε να υπάρξει ισόρροπη οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη στη χώρα μας.

Στο σημείο αυτό ας δούμε αναλυτικά το πρόγραμμα εγγύησης δανείων του ΤΕΜΠΜΕ για τις ΜΜΕ μέχρι τις 8 Απριλίου 2009 (α' φάση) και μετά (β' φάση)

Σύμφωνα με στοιχεία του υπουργείου ανάπτυξης :

ΤΕΜΠΜΕ απολογισμός α' φάσης :

Α' ΦΑΣΗ	Α' ΦΑΣΗ
ΔΑΝΕΙΟΔΟΤΗΜΕΝΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	27.338
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΥΨΟΣ ΔΑΝΕΙΩΝ	€3,2 δις.
ΜΕΣΟΣ ΟΡΟΣ ΥΨΟΥΣ ΔΑΝΕΙΟΥ ΑΝΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ	€119.000

Ενώ οι στόχοι για τη β' φάση δηλαδή από τον Απρίλιο του 2009 και μετά είναι οι εξής:

	Β' ΦΑΣΗ	Α' + Β' ΦΑΣΗ
ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ:	50.000	77.338
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΥΨΟΣ ΔΑΝΕΙΩΝ:	€6,30 δισ.	€9,50 δισ.
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΥΨΟΣ ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ:	€5 δισ.	€7,5 δισ.

Η Β' Φάση του προγράμματος θα λήξει μόλις καλυφθεί το ποσό των €5δισ.

(στοιχεία: υπουργείο ανάπτυξης, γενική γραμματεία βιομηχανίας, Αθήνα 9 Απριλίου 2009)

3.5 Προγράμματα δανειοδότησης Τραπεζών για τις Μ.Μ.Ε. στην Ελλάδα

Έπειτα από την εκτενή αναφορά στο Ταμείο Εγγυοδοσίας και του στόχους που εξυπηρετεί, θα αναφερθούμε στα προγράμματα δανειοδότησης της εκάστοτε Τράπεζας για τις Μ.Μ.Ε. στην Ελλάδα.

Σε άρθρο της που δημοσιεύτηκε στις 11/7/09 στην Ημερησία online η Ελένη Κομίνη μας ενημερώνει ότι η δανειοδότηση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων είναι το επόμενο El Dorado των ελληνικών τραπεζών.

Αναλυτικότερα, σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος, το πρώτο πεντάμηνο του τρέχοντος έτους, η στρόφιγγα δανειοδότησης έχει κλείσει από τις περισσότερες τράπεζες όσον αφορά τα στεγαστικά και τα καταναλωτικά δάνεια, ενώ για τις μεγάλες επιχειρήσεις η προσπάθεια έχει επικεντρωθεί στη διαχείριση των υπαρχόντων υποχρεώσεών τους. Η αναγκαία αύξηση του ποσοστού της πιστωτικής επέκτασης της κάθε τράπεζας προκειμένου να διατηρηθεί το μέγεθός τους με την αύξηση των καθαρών εσόδων από τόκους, οδηγεί τους τραπεζίτες στην επιλογή προώθησης χορηγήσεων χαμηλότερου ρίσκου. Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις εκπληρώνουν αυτήν την προϋπόθεση, λένε τραπεζικοί αναλυτές, αφού χορηγούνται μικρότερα ποσά σε περισσότερες εταιρείες, ενώ παράλληλα τονώνεται η επιχειρηματικότητα, προστατεύονται και δημιουργούνται θέσεις εργασίας.

Η Εθνική Τράπεζα στοχεύει εντός του 2009 να χορηγήσει 5 δισ. ευρώ, ενώ ήδη έχει δανειοδοτήσει 9000 επιχειρήσεις με 1,4 δισ. Ευρώ.

Η Alpha Bank έχει δημιουργήσει ειδικά προγράμματα δανείων για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Το α' τρίμηνο του 2009 είχε ήδη χορηγήσει 1 δισ. ευρώ προς αυτήν την αγορά, ενώ στόχος της διοίκησης για το σύνολο του έτους είναι τα 4 δισ. Ευρώ.

Στόχος της **Eurobank** είναι η χορηγήσεις προς μικρομεσαίους επιχειρηματίες ύψους 4 δισ. ευρώ για το επόμενο 9μηνο.

Η ATEbank το πρώτο τετράμηνο του τρέχοντος έτους έχει χορηγήσει 12.000 ΜΜΕ και στόχος της το 2009, σύμφωνα με το Διοικητή κ. Δ. Μηλιάκο, είναι να στηριχθούν επενδυτικές πρωτοβουλίες με τουλάχιστον 500 εκατ. ευρώ. Ο κ. Μηλιάκος έχει επισημάνει ότι η τράπεζα είχε μικρή συμμετοχή σε αυτήν την κατηγορία δανείων και θεωρεί ιδιαίτερα σημαντικό τον αριθμό των ΜΜΕ που έχουν ήδη δανειοδοτηθεί από την τράπεζα καθώς είναι νέοι πελάτες.

Η PROBANK αναγνωρίζει τις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν σήμερα οι μικρές επιχειρήσεις ειδικότερα της έλλειψης ρευστότητας και γι' αυτό καινοτομεί διαθέτοντας 100.000.000 ευρώ για τη στήριξη των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων και Επαγγελματιών. Η Probank μέσω αυτής της προσφοράς δίνει την ευκαιρία σε νέους πελάτες να αντλήσουν για τις ανάγκες τους δάνεια από 10.000 έως και 20.000 ευρώ, 100% άτοκα για έναν ολόκληρο χρόνο. Οι εξασφαλίσεις που ζητά η τράπεζα για τη διάθεση του άτοκου ποσού είναι προσημείωση επί αστικού ακινήτου και ασφάλιση του δικαιούχου. Η προσφορά ισχύει έως το τέλος Οκτωβρίου.

Σύμφωνα με άρθρο της express.gr στις 10/7//09, ο Όμιλος της Τράπεζας Πειραιώς ανακοίνωσε χθες τη διάθεση 1,2 δισ. ευρώ στην επόμενη διετία, για τη χρηματοδότηση νέων επενδύσεων επιχειρήσεων και ιδιωτών, στον τομέα της οικονομίας που προστατεύει το περιβάλλον.

Κατά τη διάρκεια σχετικής συνέντευξης Τύπου ο πρόεδρος του ομίλου Μ. Σάλλας δήλωσε ότι η στροφή στο φιλοπεριβαλλοντικό μοντέλο οικονομικής ανάπτυξης εκτιμάται ότι θα απαιτήσει στην Ελλάδα συνολικές επενδύσεις της τάξης των 45-55 δισ. ευρώ έως το 2020. Σε ότι αφορά την επόμενη πενταετία (2009-2014), προβλέπεται ότι θα απαιτηθούν δημόσιες και ιδιωτικές επενδύσεις τουλάχιστον 11 έως 12 δισ. ευρώ, οι οποίες εκτιμάται ότι μπορούν να αποφέρουν συνολικά 60.000

νέες θέσεις πλήρους απασχόλησης. Οι επενδύσεις αυτές, περίπου κατά 7 έως 8 δισ. ευρώ, θα καλυφθούν με τραπεζικό δανεισμό.

Τα δάνεια θα προσφέρονται με ευνοϊκότερους από τους συνήθεις όρους δανειοδότησης (επιτόκιο χαμηλότερο κατά 2% από το προνομιακό επιτόκιο χορηγήσεων της τράπεζας και μεγαλύτερη περίοδο χάριτος και αποπληρωμής) και εκτιμάται ότι η πρωτοβουλία αυτή θα τονώσει την ελληνική αγορά για νέες, φιλικές προς το περιβάλλον ενέργειες, με κυρίαρχο πλεονέκτημα τη δημιουργία 10.000 θέσεων εργασίας.

Η Τράπεζα Πειραιώς, τόνισε ο κ. Σάλλας, έχει στηρίξει στην πράξη τη φιλική προς το περιβάλλον επιχειρηματική δραστηριότητα και την εφαρμογή της αντίστοιχης τεχνολογίας σε σειρά ελληνικών επιχειρήσεων, έχοντας εγκρίνει έως σήμερα δάνεια ύψους 500 εκατ. Ευρώ.

Παράλληλα αξιοποιείται επίσης η δοκιμασμένη συνεργασία με το ΕΒΕΑ, που ξεκίνησε από τον Ιανουάριο του 2009, για την ενίσχυση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, ενώ από κοινού θα ζητήσουν για την ακόμη μεγαλύτερη διευκόλυνση της χρηματοδότησης σε αυτόν τον τομέα, την εξαίρεση των συγκεκριμένων δανείων από την εισφορά του 0,6% του Ν. 128/75. «Θα πρέπει και το Δημόσιο να βάλει πλάτη σε αυτές τις επενδύσεις και να διευκολύνει, έστω και με την κατάργηση του 0,6%, που αποτελεί πάγιο αίτημα δεκαετιών αλλά και μια υπόσχεση από τις εκάστοτε κυβερνήσεις», ανέφερε χαρακτηριστικά ο κ. Σάλλας.

Ερωτηθείς για τα δύο προηγούμενα προγράμματα που έχει ανακοινώσει η τράπεζα (το ένα για χρηματοδότηση μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε συνεργασία με το ΕΒΕΑ και το δεύτερο για την επιδότηση των θέσεων εργασίας μικρομεσαίων επιχειρήσεων), ο κ. Σάλλας απάντησε ότι το πρώτο εξάμηνο έχουν χορηγηθεί δάνεια ύψους 2 δισ. ευρώ.

Τα νέου τύπου δάνεια αφορούν όλους τους κλάδους της «πράσινης» επιχειρηματικότητας. Ειδικά για τις Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας, η Τράπεζα Πειραιώς θα στηρίξει τις επενδύσεις που αφορούν τους κλάδους των φωτοβολταϊκών συστημάτων, αιολικών πάρκων, μικρών υδροηλεκτρικών σταθμών, ηλιοθερμικών συστημάτων, τεχνολογιών και εφαρμογών γεωθερμίας και βιομάζας.

Παρομοίως για την εξοικονόμηση ενέργειας, η Τράπεζα Πειραιώς προτίθεται να χρηματοδοτήσει όλους τους κλάδους που αφορούν: τα βιοκλιματικά κτίρια, την οικολογική δόμηση, τις τεχνολογίες εξοικονόμησης ενέργειας, καθώς και τις εταιρίες ενεργειακών επιθεωρητών και υπηρεσιών.

Για τις «πράσινες» μεταφορές, η τράπεζα προτίθεται να χρηματοδοτήσει εκείνες τις εταιρίες που θα αποφασίσουν να προμηθευτούν μεταφορικά μέσα με χαμηλές εκπομπές διοξειδίου του άνθρακα, αλλά και τους ιδιώτες. Για τη διαχείριση αποβλήτων, η στήριξη θα είναι σημαντική για όλες εκείνες τις επιχειρήσεις που θα αποφασίσουν να κατευθυνθούν στην εναλλακτική διαχείριση απορριμμάτων (ανακύκλωση, κομποστοποίηση κ.λπ.) και την εφαρμογή ειδικών συστημάτων πιστοποίησης (EMAS, ISO14001). Επιπλέον, θα στηρίζει και τις εταιρίες εξοπλισμού τέτοιων τεχνολογιών, υλικών και υπηρεσιών.

Παράλληλα, η Τράπεζα Πειραιώς θα χρηματοδοτεί τους αγρότες που υιοθετούν την εφαρμογή πιστοποιημένων συστημάτων βιολογικών καλλιεργειών, ενώ ενισχύει όλη την αλυσίδα των βιολογικών προϊόντων.

Τέλος η τράπεζα στηρίζει όλες τις πτυχές του αγροτουρισμού και οικοτουρισμού, ενώ για τα προϊόντα «πράσινης» χημείας (π.χ. ήπια απορρυπαντικά, βιοπολυμερή, φυσικά καλλυντικά), η ενίσχυση αφορά τόσο την παραγωγή όσο και τη συσκευασία και διανομή τους για πώληση.

Η Ελληνική Τράπεζα διαβάζουμε στο άρθρο του Θανάση Αλιστρατλή στις 29/07/09 στη Σημερινή ότι θα παραχωρήσει δάνεια ύψους €116 εκ. προς τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Κύπρο και στην Ελλάδα μετά την υπογραφή της συμφωνίας με την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων στις 10 Ιουλίου 2009. Με τη συμφωνία αυτή η Ελληνική Τράπεζα έχει εξασφαλίσει €28 εκ. για την Κύπρο και €30 εκ. για την Ελλάδα και αντίστοιχα ποσά θα δανείσει η Τράπεζα από δικά της κεφάλαια.

Όπως ανέφερε χθες μιλώντας σε διάσκεψη Τύπου ο Γενικός Διευθυντής της Διεύθυνσης Ανάπτυξης Τραπεζικών Εργασιών του Ομίλου της Ελληνικής Τράπεζας, Γλαύκος Μαύρος, η προσέγγιση της Ελληνικής Τράπεζας είναι να χρησιμοποιήσει τα δάνεια που εξασφάλισε για να στηρίξει όχι μόνο τις κυπριακές αλλά και τις ελληνικές επιχειρήσεις.

Ο κ. Μαύρος επισήμανε ότι με τις χρηματοδοτικές αυτές διευκολύνσεις η Ελληνική Τράπεζα θα συμβάλει ουσιαστικά στις προσπάθειες για την αντιμετώπιση της κρίσης, μιας πρωτόγνωρης κρίσης που πλήττει και τη δική μας οικονομία.

Ο Διευθυντής του Τομέα Επιχειρήσεων της Ελληνικής Τράπεζας, κ. Γιώργος Ευριπίδου ανέφερε ότι τα δάνεια θα παραχωρούνται:

Για αγορά ακίνητης περιουσίας και επέκτασης για ίδια χρήση των εταιρειών (κτιρίων ή εξοπλισμού) εκτός από αγορά γης (εκτός κι αν θεωρείται απαραίτητη για την επένδυση).

Για επένδυση σε τομείς όπως είναι η ανάπτυξη, ο προγραμματισμός και η χρηματοδότηση κατά τη διάρκεια της κατασκευαστικής περιόδου καθώς επίσης και κτίσιμο δικτύου διανομής εντός της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Για μόνιμες ανάγκες κεφαλαίου κίνησης που απαιτούν τουλάχιστον διετή περίοδο χρηματοδότησης για σκοπούς ανάπτυξης εργασιών.

Οι τομείς που εξαιρούνται, σύμφωνα με τις οδηγίες της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων, είναι:

Παραγωγή όπλων, πυρομαχικών, στρατιωτικού ή αστυνομικού υλικού ή/ και υποδομής καθώς και εφοδιασμός ή υποδομή που περιορίζει τα ανθρώπινα δικαιώματα ή τις ελευθερίες (φυλακές ,σωφρονιστικά ιδρύματα κτλ). Τυχρά παιχνίδια ή σχετικός εξοπλισμός με αυτά . Παραγωγή, επεξεργασία και διάθεση καπνών.

Δραστηριότητες που αφορούν χρήση ζωντανών όντων για πειραματικούς ή επιστημονικούς σκοπούς. Δραστηριότητες που έχουν αρνητικό αντίκτυπο στο περιβάλλον και ο οποίος δεν αντισταθμίζεται. Τομείς που θεωρούνται ηθικά και δεοντολογικά επίμαχοι, όπως ανθρώπινη κλωνοποίηση. Αγορά και ανάπτυξη ακίνητης περιουσίας (συμπερ. γης για σκοπούς καλλιέργειας). Εταιρείες οικονομικών χρήσεων ομίλων καθώς και εταιρείες leasing.

Ανάμεσα στα κριτήρια που έχουν τεθεί από την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων για την επιλογή των ΜΜΕ που θα χρηματοδοτηθούν είναι:

Οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις να είναι αυτόνομες και με προσωπικό λιγότερο από 250 εργαζομένους.

Αυτόνομη επιχείρηση θεωρείται, μεταξύ άλλων, εκείνη που λιγότερο από 25% του μετοχικού της κεφαλαίου ανήκει σε άλλη εταιρεία ή εάν το μετοχικό της κεφάλαιο ανήκει σε ποσοστό πέραν του 25% σε άλλη εταιρεία, τότε ο Όμιλος δεν πρέπει να εργοδοτεί πάνω από 250 άτομα.

Το Σχέδιο της Ελληνικής Τράπεζας προνοεί επιτόκιο με βάση Euribor 6 μηνών και περιθώριο από 1,90% (ανάλογα με την πιστοληπτική διαβάθμιση του πελάτη και εξασφαλίσεις). Το ύψος των δανείων από την Ελληνική Τράπεζα θα ανέρχεται στο ελάχιστο ποσό των €200.000 και στο μέγιστο ποσό των €600.000. Η περίοδος αποπληρωμής των δανείων κυμαίνεται από 2 μέχρι 12 χρόνια και η περίοδος χάριτος ανέρχεται στα δυο χρόνια. Το ποσό από την ΕΤΕπ μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την

αναχρηματοδότηση υφιστάμενων δανείων που έχουν εγκριθεί 6 μήνες πριν από την υπογραφή της συμφωνίας.

Οι πελάτες της Τράπεζας μπορούν να αποτείνονται στα Κέντρα Επιχειρήσεων και στα Κέντρα Μεγάλων Επιχειρήσεων για αιτήσεις, οι οποίες θα εξετάζονται σύμφωνα με τη δανειοδοτική πολιτική της Τράπεζας και τους Κανονισμούς της Κεντρικής Τράπεζας της Κύπρου. Η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων έχει το δικαίωμα να απορρίψει οποιαδήποτε αίτηση.

Όπως είπε ο κ. Ευριπίδου, στόχος της χρηματοδότησης αυτής είναι να εξυπηρετηθεί σημαντικός αριθμός Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων στις οποίες η Τράπεζα θέλει να προσφέρει χαμηλότοκη πηγή χρηματοδότησης μέσα στις δύσκολες οικονομικές συνθήκες της εποχής.

3.6 Κυβέρνησης & MME

Εφόσον ενημερωθήκαμε για τα σχέδια των Ελληνικών Τραπεζών για τις Μ.Μ.Ε. και προτού επεκταθούμε και στα σχέδια της Ευρώπης γενικότερα αξίζει να δούμε τις πρωτοβουλίες της κυβέρνησης για τις Μ.Μ.Ε.

Η κυβέρνηση με την παροχή εγγυήσεων του Δημοσίου, ύψους 2 δισ. ευρώ, προσπαθεί να στηρίξει την αγορά και τις επιχειρήσεις (κυρίως τις μικρομεσαίες) που αντιμετωπίζουν σοβαρά προβλήματα εξαιτίας των επιπτώσεων που έχει προκαλέσει η παγκόσμια οικονομική κρίση. Ο υπουργός Οικονομίας κ. Γ. Παπαθανασίου είχε εξαγγείλει το πρόγραμμα αυτό από τις αρχές του καλοκαιριού. Μετά τις απαραίτητες διεργασίες που έγιναν από τις αρμόδιες υπηρεσίες του υπουργείου, χθες ανακοινώθηκε επισήμως η σχετική απόφαση για τον τρόπο με τον οποίο θα δίνονται οι εγγυήσεις αυτές.

Το ποσοστό, το οποίο το Δημόσιο θα εγγυάται προς τις τράπεζες που θα δανείζουν τις επιχειρήσεις, ανέρχεται στο 70% του συνολικού δανείου και η διάρκεια της εγγύησης θα φτάνει στα 4 χρόνια, με τη δυνατότητα παράτασης ενός έτους.

Οι εγγυήσεις θα παρέχονται για τα δάνεια που θα συναφθούν έως τις 31.12.2010 και θα αφορούν τη χορήγηση:

1. Κεφαλαίου κίνησης με οποιαδήποτε μορφή πίστωσης (δάνειο, αλληλόχρεος λογαριασμός, κ.λπ.)

2. Δανείου για επενδύσεις και

3. Κεφαλαίου για την εξόφληση ληξιπρόθεσμων οφειλών που δεν ξεπερνούν το 50% του εγγυημένου δανείου κατά τις 14/7/09

Αρχικά το ποσοστό της εγγύησης είχε σχεδιαστεί να φτάνει ακόμα και στο 90% του δανείου. Όμως, το οικονομικό επιτελείο έκρινε ότι θα πρέπει και οι τράπεζες να αναλαμβάνουν σημαντικό μέρος του κινδύνου, έτσι ώστε τα δάνεια να εγκρίνονται για τις επιχειρήσεις που πραγματικά πληρούν όλες τις απαραίτητες προϋποθέσεις που ορίζονται από την απόφαση. Παράλληλα, στην απόφαση αναφέρεται ότι το επιτόκιο των δανείων θα είναι αυτό που ισχύει στην αγορά την περίοδο που συνάπτεται το δάνειο. Δηλαδή, δεν προβλέπεται κάποια επιδότηση επιτοκίου, αν και σε περιπτώσεις που τα δάνεια λαμβάνονται για την εξόφληση των υποχρεώσεων των επιχειρήσεων προς το Δημόσιο, τότε θα υπάρχει κάποια έκπτωση στην προμήθεια.

Το μέγιστο ύψος του εγγυημένου δανείου δεν θα πρέπει να υπερβαίνει το ετήσιο μισθολογικό κόστος της επιχείρησης για το 2008. Στο κόστος αυτό συμπεριλαμβάνονται οι μισθοί, οι ασφαλιστικές εισφορές και άλλες κοινωνικές παροχές που εξομοιώνονται με μισθό. Βάσει της απόφασης του υπουργού Οικονομίας, ως μισθωτοί θεωρούνται και οι εποχικοί υπάλληλοι, καθώς και οι εργαζόμενοι τους οποίους η μητρική επιχείρηση έχει «διαθέσει» σε θυγατρικές της εταιρείες.

Για τις περιπτώσεις που οι δανειολήπτριες επιχειρήσεις δημιουργήθηκαν μετά την 1.1.2008, το μέγιστο ύψος του δανείου δεν υπερβαίνει το μισθολογικό κόστος που εκτιμάται για τα δύο πρώτα έτη λειτουργίας. Οι επιχειρήσεις που συμμετέχουν στο πρόγραμμα δεν μπορούν να μειώσουν τις θέσεις εργασίας τους για 2 χρόνια, ενώ σημειώνεται στη σχετική απόφαση ότι οι αιτήσεις στις τράπεζες θα πρέπει να γίνουν έως τις 31/10/2010, καθώς και ότι σε περίπτωση που δεν πληρωθούν δύο συνεχόμενες δόσεις του δανείου, η εγγύηση θα καταπίπτει. Δικαίωμα στον δανεισμό με την εγγύηση του Δημοσίου θα έχουν όλες οι επιχειρήσεις, όλων των εταιρικών μορφών και μεγεθών που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα, ανεξαρτήτως κλάδου δραστηριότητας, που λειτουργούν σήμερα. Στην απόφαση του κ. Παπαθανασίου διευκρινίζεται ότι στο πρόγραμμα μπορούν να συμμετάσχουν οι επιχειρήσεις που δεν ήταν προβληματικές κατά την 1.7.2008, αλλά και αυτές που κατέστησαν προβληματικές στη συνέχεια λόγω της κρίσης. Πάντως, προτεραιότητα θα έχουν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις, που έχουν πληγεί από την παγκόσμια οικονομική κρίση,

με το σκεπτικό ότι γι' αυτές η πρόσβαση στον τραπεζικό δανεισμό είναι δυσκολότερη απ' ότι για τις μεγάλες επιχειρήσεις.

Μάλιστα, στις περιπτώσεις που το 60% του εγγυημένου δανείου χρησιμοποιείται για την εξόφληση ληξιπρόθεσμων οφειλών προς ασφαλιστικούς φορείς και το Δημόσιο, το υπουργείο Οικονομίας ανακοίνωσε ότι για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις θα χορηγείται έκπτωση μέχρι 25% επί της ετήσιας προμήθειας που καταβάλλεται για τις νέες εγγυήσεις, έκπτωση η οποία θα ισχύει για δύο χρόνια.

(Σωτήρης Νίκας απόσπασμα από άρθρο στις 5 Αυγ. 09 στη καθημερινή)

Κεφάλαιο 4^ο :

4.1 Έμμεση και άμεση χρηματοδότηση των ευρωπαϊκών μικρομεσαίων επιχειρήσεων από την Ευρωπαϊκή Ένωση

Αναμφισβήτητα 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).

ΕΜΜΕΣΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ

Τα κοινοτικά χρηματοδοτικά μέσα διευκολύνουν την πρόσβαση των επιχειρήσεων, ιδίως των ΜΜΕ, σε χρηματοδότηση από ίδιους πόρους ή μέσω 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-πλαισίου. Τα χρηματοδοτικά μέσα προσφέρουν έμμεση οικονομική στήριξη στις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις. Το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (ETE) εξασφαλίζει τη διαχείρισή τους για λογαριασμό της Επιτροπής. Παρεμβαίνει μέσω χρηματοπιστωτικών διαμεσολαβητών, τραπεζών και επενδυτικών ταμείων, εξασφαλίζοντας έτσι την εγγύτητα της χρηματοδότησης.

Προφανώς, 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.

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

Η πίστωση αποτελεί έναν 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, ο οποίος θεσπίστηκε στο πλαίσιο του πολυετούς προγράμματος, παρατάθηκε στο πλαίσιο του προγράμματος για την καινοτομία και την επιχειρηματικότητα με ένα νέο μέσο μετατροπής των χαρτοφυλακίων τραπεζικών δανείων σε εμπορεύσιμους τίτλους, το οποίο θα επιτρέψει την κινητοποίηση συμπληρωματικών μέσων χρηματοδότησης των ΜΜΕ μέσω δανείων.

Εξάλλου 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.

ΑΜΕΣΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ

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 άρχισε 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 (βλ. κεφάλαιο «μέτρα ενθάρρυνσης και περιβαλλοντικές επιδοτήσεις»), 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.

(Για περισσότερες πληροφορίες, επισκεφθείτε τον ιστοχώρο «Πρόσβαση στη χρηματοδότηση» της Γενικής Διεύθυνσης Επιχειρήσεων και Βιομηχανίας της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. 10.06.2008)

4.2 Η συνεισφορά της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων στην ενίσχυση των ΜΜΕ

Λίγο πριν αναφέρουμε στοιχεία που δείχνουν την δράση των ευρωπαϊκών χωρών στη χρηματοδότηση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων αξίζει να δούμε τη συνεισφορά της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων στην ενίσχυση των ΜΜΕ καθώς και τη σχέση της με τις Ελληνικές Εμπορικές Τράπεζες.

Η ΕΤΕπ έχει ανακοινώσει σχέδιο στήριξης της ευρωπαϊκής οικονομίας και του χρηματοπιστωτικού συστήματος με την χορήγηση δανείων συνολικού ύψους 30 δισ.ευρώ για την χρηματοδότηση μικρομεσαίων επιχειρήσεων στο σύνολο της Ευρώπης. Τα 15 δισ.ευρώ θα διατεθούν την χρονική περίοδο 2008-2009. Η χρηματοδότηση της ΕΤΕπ στις μικρομεσαίες δεν γίνεται απευθείας αλλά μέσω της σύναψης συμφωνιών με εμπορικές τράπεζες με επιτόκιο χαμηλότερο της διατραπεζικής αγοράς, δίνοντας έτσι τη δυνατότητα στις τράπεζες να δανειοδοτήσουν τις τράπεζες με επιτόκια χαμηλότερα από το τρέχον στην αγορά. Όπως τόνισε ο κ. Σακελλάρης αντιπρόεδρος της ΕΤΕπ το κόστος του δανεισμού των μικρομεσαίων επιχειρήσεων από το χρηματοπιστωτικό σύστημα στην δύσκολη αυτή συγκυρία θα ήταν υψηλότερο εάν δεν υπήρχαν οι γραμμές χρηματοδότησης της ΕΤΕπ στις εμπορικές-τράπεζες.

Στις επιλέξιμες δαπάνες για χρηματοδότηση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων εντάσσονται πλέον και η χρηματοδότηση για κεφάλαια κίνησης καθώς και για χρηματοδότηση επενδυτικών σχεδίων για έρευνα και τεχνολογία, προγράμματα εκπαίδευσης προσωπικού κλπ, γεγονός που εκτιμάται ότι θα δώσει σημαντική ανάσα στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Σύμφωνα με τους όρους της ΕΤΕπ δάνεια μπορούν να λάβουν όλες οι αυτόνομες επιχειρήσεις με λιγότερους από 250 απασχολούμενους ενώ αντιθέτως οι θυγατρικές και οι εταιρείες συμμετοχών (holding) βιομηχανικών ομίλων δεν γίνονται δεκτές, διότι αυτού του τύπου τα δάνεια της ΕΤΕπ απευθύνονται αποκλειστικά στις επιχειρήσεις μικρού και μεσαίου μεγέθους.

Ο κ. Σακελλάρης συνεχίζει επισημαίνοντας ότι τα δάνεια της ΕΤΕπ για ΜΜΕ μπορούν να χορηγηθούν για:

για τη χρηματοδότηση κάθε είδους επενδύσεων ή δαπανών που είναι απαραίτητες για την ανάπτυξη μιας μικρής επιχείρησης. Συνεπώς, η επένδυση μπορεί να αφορά:

Υλικά στοιχεία, δηλ. την αγορά εξοπλισμού ή ακινήτων. Η αγορά γης καταρχήν αποκλείεται, εκτός εάν είναι ζωτικής σημασίας για την επένδυση, αλλά η αγορά αγροτικών εκτάσεων αποκλείεται τελείως.

Άυλα στοιχεία, όπως π.χ. δαπάνες άμεσα συνδεδεμένες με έρευνα και ανάπτυξη, δημιουργία ή ανάληψη δικτύων διανομής, ακόμη και σε άλλο κράτος μέλος της ΕΕ, κατάθεση ή απόκτηση διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας, δαπάνες για τη μεταβίβαση μιας επιχείρησης εφόσον αυτή επιτρέπει τη συνέχιση της οικονομικής δραστηριότητας (και εφόσον ο αγοραστής και η πωλούμενη επιχείρηση είναι ΜΜΕ και το ποσό που απαιτείται για τη χρηματοδότηση της μεταβίβασης δεν υπερβαίνει το 1 εκατ. ευρώ).

Τη διαρκή αύξηση του κεφαλαίου κίνησης που απαιτείται για την ανάπτυξη μιας επεκτεινόμενης ΜΜΕ.

Στη συνέχεια τονίζει ότι τα δάνεια της ΕΤΕπ για ΜΜΕ μπορούν να αφορούν επενδύσεις σε όλους τους τομείς της οικονομίας, εκτός από τους τομείς που σχετίζονται με τον οπλισμό, τα τυχερά παιχνίδια και τον καπνό, τις δραστηριότητες των οποίων ο περιβαλλοντικός αντίκτυπος δεν είναι δυνατόν να περιοριστεί ή αντισταθμιστεί κατά το μεγαλύτερο μέρος του, τους τομείς που αποτελούν αντικείμενο διχογνωμίας από ηθική άποψη (όπως η κλωνοποίηση ανθρώπων), και την αμιγή δραστηριότητα εργολαβίας οικοδομών. Τέλος σχετικά με το ποσό των δανείων της ΕΤΕπ πληροφορούμαστε ότι αφορούν επενδύσεις των οποίων το κόστος κυμαίνεται από πολύ μικρά μεγέθη ως το ποσό των 25 εκατ. ευρώ. Χρηματοδότηση από την ΕΤΕπ μπορεί να ληφθεί για δάνεια με διάρκεια κυμαινόμενη κατά κανόνα μεταξύ 2 και 12 ετών. Η διάρκεια του εκάστοτε δανείου εξαρτάται από το τη διάρκεια οικονομικής ζωής της χρηματοδοτούμενης επένδυσης. Το ανώτατο ύψος της χρηματοδότησης από την ΕΤΕπ δεν μπορεί να υπερβαίνει τα 12,5 εκατ. ευρώ ανά δάνειο.

4.3 Σχέση της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων (ΕΤΕπ) με τις Ελληνικές Εμπορικές Τράπεζες

Τα δάνεια της ΕΤΕπ για τις ΜΜΕ θα διατίθενται στο σύνολο της Ευρωπαϊκής Ένωσης μέσω εμπορικών τραπεζών, οι οποίες θα είναι υπεύθυνες για την αξιολόγηση κάθε επιμέρους αίτησης δανείου που υποβάλλεται από ΜΜΕ μας ενημερώνει ο κ. Σακελλάρης. Στις περισσότερες περιπτώσεις, η απόφαση χορήγησης ή μη δανείου σε μια ΜΜΕ θα εναπόκειται αποκλειστικά στην διαμεσολαβούσα τράπεζα. Η

συμμετοχή της ΕΤΕπ επιτρέπει τη βελτίωση των χρηματοδοτικών όρων των δανείων αυτών και η ΕΤΕπ θα μεριμνά ώστε να παρέχεται σαφής πληροφόρηση στις ενδιαφερόμενες ΜΜΕ σχετικά με τους ευνοϊκούς αυτούς όρους. Για ορισμένες χρηματοδοτήσεις, η ΕΤΕπ μπορεί επίσης να αναλαμβάνει κινδύνους από κοινού με τον τραπεζικό εταίρο της ή να χορηγεί ενδιάμεσες (mezzanine) χρηματοδοτήσεις.

Περισσότερες από 100 τράπεζες στα 27 κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης συνεργάζονται ήδη σε τακτική βάση με την ΕΤΕπ. Στην Ελλάδα συμφωνίες συνεργασίας με την ΕΤΕπ έχουν ήδη υπογράψει μέχρι σήμερα η Εμπορική, η Eurobank, η Πειραιώς και η Παγκρήτια ενώ από την εφημερίδα ‘Μακεδονία’ μαθαίνουμε ότι δύο νέες συνεργασίες, ύψους 180 εκατ. ευρώ, για τη χρηματοδότηση μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην Ελλάδα υπέγραψε στις 27 Μαΐου 2009 η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων (ΕΤΕπ) με τις ΑΤΕbank και Marfin Εγνατία.

Τα 100 εκατ. ευρώ χορηγούνται στην ΑΤΕbank και τα 80 εκατ. στη Marfin. Τα κεφάλαια θα διατεθούν για τη χρηματοδότηση μικρομεσαίων επιχειρήσεων στους τομείς της ενέργειας, της αγροτοβιομηχανίας, των εμπορικών υπηρεσιών, του τουρισμού και της καινοτομίας.

Όπως ανέφερε ο αντιπρόεδρος της ΕΤΕπ Πλούταρχος Σακελλάρης, ήδη οι χρηματοδοτικές συμβάσεις που υπογράφηκαν το τελευταίο δίμηνο φτάνουν τα 680 εκατ. ευρώ (είχαν προηγηθεί οι συμβάσεις με Alpha Bank και Eurobank ύψους 500 εκατ. ευρώ), και καθώς υπάρχει ίση συμμετοχή των τραπεζών, τα κεφάλαια που θα διοχετευτούν στην πραγματική οικονομία ανέρχονται στο 1,3 δισ. ευρώ. Τόνισε ακόμη ότι η ΕΤΕπ πρόκειται να χρηματοδοτήσει μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ευρώπη με συνολικά 30 δισ. ευρώ την περίοδο 2008-2011 (το 2008 υπέγραψε συμφωνίες με 75 εμπορικές τράπεζες σε δεκαέξι χώρες συνολικού ύψους 8 δισ. ευρώ).

Σε δηλώσεις τους σχετικά με το θέμα ο κ. Μηλιάκος, διοικητής της ΑΤΕ αφενός εξέφρασε την ικανοποίησή του, διότι, όπως είπε, “σήμερα επανασυνδέουμε το κομμένο νήμα της συνεργασίας της ΑΤΕbank με την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων, που είχε διακοπεί το 1986”. Υπογράμμισε ότι η ΑΤΕ στο πρώτο τετράμηνο του 2009 είχε χρηματοδοτήσει 12.000 μικρομεσαίες επιχειρήσεις με 2 δισ. ευρώ. Για φέτος μαζί με τα 100 εκατ. ευρώ της ΕΤΕπ στόχος είναι να χορηγήσει τουλάχιστον άλλα 500 εκατ. ευρώ, ποσό διπλάσιο σε σχέση με την αντίστοιχη περσινή περίοδο όπως είπε.

Αφετέρου, ο Ευθύμιος Μπουλούτας, διευθύνων σύμβουλος της Marfin, σημείωσε: "Θα εργαστούμε από κοινού με την ΕΤΕπ, για να επαναφέρουμε την ανάπτυξη, η οποία θα έλθει μέσα από ισχυρές και ανθούσες μικρομεσαίες επιχειρήσεις". Επισήμανε δε ότι πέρυσι το χαρτοφυλάκιο της Marfin κατέγραψε αύξηση 32% με συνολικές χορηγήσεις ύψους 4 δισ. ευρώ προς τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Ολοκληρώνοντας συμπλήρωσε ότι "Φέτος στόχος είναι να δώσει 1,3 δισ. ευρώ νέα δάνεια, εκ των οποίων το 1/3 θα κατευθυνθεί σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις",

4.4 Έρευνα που δείχνει τις επενδύσεις στις ΜΜΕ στα κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης

Υπό το φως των νέων δεδομένων οι ευρωπαίοι έκαναν λοιπόν θεαματική στροφή προς τη μικρομεσαία επιχείρηση. Η στροφή αυτή έγινε ήδη από τις αρχές της δεκαετίας του '90, με διάφορα κίνητρα για ενίσχυσή της. Επίσημα έγινε με τη στρατηγική της Λισσαβόνας το 2000, όπου δίνονται στις χώρες μέλη οι κατευθυντήριες γραμμές πως να δημιουργήσουν ευνοϊκό περιβάλλον για την ίδρυση και την ανάπτυξη καινοτόμων μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Ακολούθησε η Πράσινη Βίβλος του 2003 όπου διατυπώθηκαν οι τρεις πυλώνες για την επιχειρηματικότητα δηλαδή:

Άρση των φραγμών στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων

Εξισορρόπηση κινδύνων και ανταμοιβών σε επίπεδο επιχειρηματικότητας

Μια κοινωνία που προκρίνει την επιχειρηματικότητα

Το μικρότερο κομμάτι της «πίτας» από τις κοινοτικές χρηματοδοτήσεις του ΕΣΠΑ 2007-2013 σε σύγκριση με τις 15 «παλιές» χώρες της Ε.Ε. θα διαθέσει η Ελλάδα για την ενίσχυση μικρομεσαίων επιχειρήσεων παρά την έμφαση που δίνεται στο συγκεκριμένο τομέα από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή Περιφερειακής Πολιτικής.

Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων αποτελεί προτεραιότητα για τις ευρωπαϊκές περιφέρειες : Το 99% των επιχειρήσεων στην Ευρωπαϊκή Ένωση είναι ΜΜΕ και προσφέρουν περίπου τα 2/3 των θέσεων εργασίας του ιδιωτικού τομέα στην Ευρώπη.

<< Πραγματικά πιστεύω ότι η δυνατότητα των περιφερειών για την καινοτομία και τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας, περνά μέσα από τον δυναμισμό και την υγεία των μικρομεσαίων επιχειρήσεων».

Με αυτά τα λόγια η επίτροπος αρμόδια για θέματα περιφερειακής πολιτικής Ντανούτε Χούμπνερ, εξέφρασε την άποψη της, για την ανάπτυξη των ΜΜΕ σε πρόσφατη ομιλία της για την πολιτική συνοχής και την ανάπτυξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

Κινούμενη όμως αντίθετα με αυτή την λογική, η Ελλάδα στα στοιχεία που έδωσε προς την Ευρωπαϊκή Επιτροπή δηλώνει ότι από τα συνολικά 20,2 δισ. που προσφέρουν τα ευρωπαϊκά κοινοτικά ταμεία, για την Δ προγραμματική περίοδο θα διαθέσει μόνο το 6,4% δηλαδή περίπου 1,3 δισ. ευρώ για δράσεις ενίσχυσης ΜΜΕ αφήνοντας και πάλι τη «μερίδα του λέοντος» που αντιστοιχεί περίπου στο 75% του συνόλου των κονδυλίων στα έργα υποδομής.

Η σύγκριση σε ότι αφορά στην ενίσχυση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων γίνεται πιο φανερή από την ποσοστιαία διάθεση κονδυλίων στο συγκεκριμένο τομέα. Τούτο με δεδομένο ότι το σύνολο των κονδυλίων που προσφέρονται από τα κοινοτικά διαρθρωτικά ταμεία σε κάθε χώρα βρίσκονται σε άμεση συνάρτηση με την επίτευξη των στόχων της πολιτικής συνοχής και διαφέρουν ως απόλυτα ποσά.

Η Δανία διαθέτει το 23,6% για δράσεις ενίσχυσης μικρομεσαίων επιχειρήσεων, η Γερμανία το 14,4%, η Αυστρία το 15,9%, η Φινλανδία το 21,5%, το Ηνωμένο Βασίλειο το 18,1 %, η Ισπανία το 9,7%. Κοντά στο ποσοστό της Ελλάδας βρίσκεται μόνο η Πορτογαλία η οποία θα ενισχύσει τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις με το 7,2% του συνόλου της κοινοτικής συμμετοχής.

Σε μέσα επίπεδα οι 15 παλιές χώρες μέλη της Ε.Ε. θα δώσουν περίπου ένα ποσοστό (10,6%) που θα πάρουν για την ενίσχυση μικρομεσαίων επιχειρήσεων, ποσοστό σαφώς μεγαλύτερο από αυτό της Ελλάδας.

Συνολικά, σε όλη την Ευρωπαϊκή Ένωση, σύμφωνα με τα στοιχεία της Επιτροπής Περιφερειών οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις θα ενισχυθούν την περίοδο 2007-2013 με το ποσό των 27 δισ. ευρώ που αντιστοιχεί στο 7,9% του συνόλου των 346,15 δισ. ευρώ της κοινοτικής συμμετοχής για την Δ προγραμματική περίοδο.

Θα πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι για την Δ προγραμματική περίοδο η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έχει «απελευθερώσει» πλήρως τα προγράμματα ενίσχυσης μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Δηλαδή είναι μέλημα του κάθε κράτος μέλους να συντάξει και να

υποβάλει τις δράσεις και τα έργα για τα οποία θέλει να χρηματοδοτήσει μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Στο Γ ΚΠΣ η Commissison όριζε τους άξονες προτεραιότητας και τις δράσεις και το κράτος μέλος έκανε τις προκηρύξεις και υπέβαλε τις δαπάνες.

Με αυτό το δεδομένο ακόμη και τα -σχετικά λίγα- κονδύλια που διατίθενται για ενισχύσεις ΜΜΕ τελούν υπό την αίρεση του υψηλού προϋπολογισμού έργων (πάνω από 8 δισ. ευρώ) τα οποία έχουν ενταχθεί στα κίνητρα του επενδυτικού νόμου. Η συγκεκριμένη δαπάνη, -εκτός της προκαταβολής- μπορεί να δοθεί και με συγχρηματοδότηση από την Ε.Ε..

Ωστόσο η Ελλάδα εξιλεώνεται ως ένα βαθμό απέναντι στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή με τη λειτουργία του Ταμείου Ενίσχυσης Μικρών και πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΜΕ) που περιλαμβάνεται στις πανευρωπαϊκές επιτυχίες της πολιτικής ενίσχυσης των μικρών επιχειρήσεων, αφού προσφέρει ευκολότερη πρόσβαση προς τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα. Επίσης στα θετικά της ελληνικής πρωτοβουλίας περιλαμβάνεται και η προγραμματική σύμβαση για τη σύσταση και στην Ελλάδα του χρηματοδοτικού μηχανισμού JEREMIE το περασμένο καλοκαίρι το οποίο θα προσφέρει ανακυκλωμένη χρηματοδότηση 100 εκ. ευρώ σε ΜΜΕ και αποτελεί πρωτοβουλία της ίδιας της κ. Χού-Πνέρ. (απόσπασμα από άρθρο του Κ. Θεοδώρου, Οικονομολόγος, Συντονιστής Β. Δ/ ντής, Λύκειο Αποστόλων Πέτρου και Παύλου, ΛΕΜΕΣΟΣ,)

Στον παρακάτω πίνακα φαίνονται οι επενδύσεις στις ΜΜΕ στα κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης :

Επενδύσεις σε ΜΜΕ σύμφωνα με τον καταμερισμό των κρατών μελών (σε ευρώ)

Χώρα μέλος	Συνολική κοινοτική συμμετοχή	Για ενισχύσεις ΜΜΕ	% του συνόλου
Βουλγαρία	6.673.628.244	322.484.279	4,80%
Βέλγιο	2.063.500.766	177.037.996	8,60%
Τσεχία	26.302.604.484	1.483.747.221	5,60%
Δανία	509.577.239	120.465.958	23,60%
Γερμανία	27.420.408.543	3.937.945.268	14,40%
Εσθονία	3.403.459.881	194.536.258	5,70%
Ελλάδα	20.210.261.445	1.295.462.860	6,40%
Ισπανία	34.657.733.981	3.355.053.196	9,70%
ΕΕ διασυννοριακή συνεργασία	7.857.855.286	993.042.782	12,60%
Γαλλία	13.449.221.051	1.364.936.142	10,10%

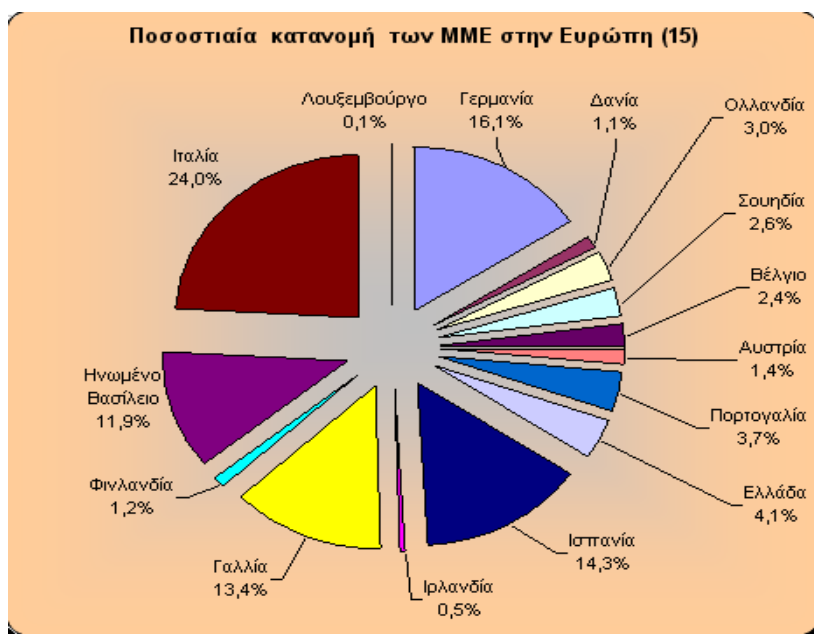
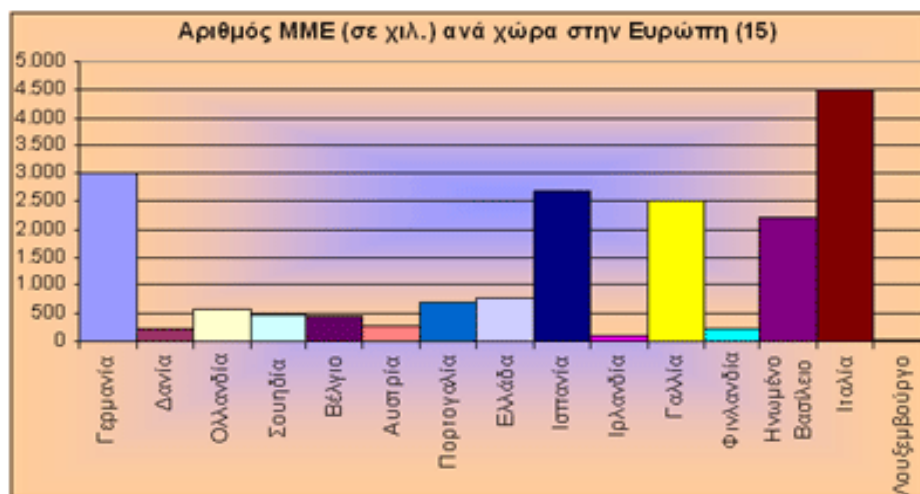
Ιρλανδία	750.724.742	16.000.000	2,10%
Ιταλία	27.844.959.814	2.782.699.739	10,00%
Κύπρος	603.534.992	33.950.000	5,60%
Λετονία	4.530.447.634	281.475.931	6,20%
Λιθουανία	6.775.492.823	515.910.646	7,60%
Λουξεμβούργο	50.487.332	3.281.677	6,50%
Ουγγαρία	24.921.148.600	829.082.874	3,30%
Μάλτα	840.123.051	23.504.800	2,80%
Ολλανδία	1.660.002.737	213.985.000	12,90%
Αυστρία	1.204.478.581	191.604.928	15,90%
Πολωνία	65.221.852.992	3.562.375.586	5,50%
Πορτογαλία	21.411.560.512	1.531.330.577	7,20%
Ρουμανία	19.213.036.712	569.505.197	3,00%
Σλοβενία	4.101.048.636	721.599.195	17,60%
Σλοβακία	11.360.619.950	438.255.346	3,90%
Φιλανδία	1.595.966.044	343.158.555	21,50%
Σουηδία	1.626.091.888	312.065.531	19,20%
Ηνωμένο Βασίλειο	9.890.937.463	1.792.392.279	18,10%
Σύνολο	346.150.765.423	27.406.889.821	7,90%
ΕΕ 12 νέα μέλη	173.946.997.999	8.976.427.333	5,20%
ΕΕ 15	164.345.912.138	17.437.419.706	10,60%
ΕΕ 27	338.292.910.137	26.413.847.039	7,80%

(Πηγή: Ευρωπαϊκή Επιτροπή) 28/6/2008 ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ)

Τα στοιχεία δείχνουν ότι περίπου 27 δισ. ευρώ που αντιστοιχούν στο 7,9 % της συνολικής κοινοτικής συμμετοχής για την Δ προγραμματική περίοδο θα ενισχύσουν δράσεις των ΜΜΕ. Όσον αφορά την Ελλάδα βλέπουμε ότι από τη συνολική κοινοτική συμμετοχή των 20.210.261.445 μόνο το 6,4 % επενδύεται στις ΜΜΕ που είναι αρκετά μικρό ποσοστό σε σχέση με τα πόσα επενδύουν οι άλλες χώρες

Από τους δύο παρακάτω πίνακες βλέπουμε ότι η Ιταλία διαθέτει τις περισσότερες ΜΜΕ με ποσοστό 24% ενώ η Ιρλανδία τις λιγότερες 0,5%. Η Ελλάδα έχει ένα όχι και τόσο ικανοποιητικό ποσοστό που ανέρχεται στο 4,1%.

Ας δούμε όμως και σε συγκεντρωτικό πίνακα τον αριθμό σε χιλιάδες και το ποσοστό των ΜΜΕ ανά χώρα στην Ευρώπη:



4.5 Επιχειρηματικοί Άγγελοι - Νέο χρηματοδοτικό Εργαλείο για τις επιχειρήσεις:

Πολύτιμη δεξαμενή άντλησης κεφαλαίων, γνώσεων και εμπειριών, οι Business Angels έχουν όντως έρθει και στην Ελλάδα σύμφωνα με έγκυρη μελέτη του ΚΕΤΑ Αττικής που χρονολογεί τον Ιανουάριο του 2007.

Αναλυτικά, ένα από τα νέα χρηματοδοτικά εργαλεία που έχει εισαγάγει το πρόγραμμα Ανταγωνιστικότητα - Επιχειρηματικότητα για τη διευκόλυνση της πρόσβασης στη χρηματοδότηση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων είναι και ο «θεσμός» των Επιχειρηματικών Αγγέλων (Business Angels - BA). Το χρηματοδοτικό

αυτό «εργαλείο» που εδώ και χρόνια αναπτύσσεται στις χώρες της Δ. Ευρώπης, τις ΗΠΑ αλλά και την Αυστραλία ήταν σχεδόν άγνωστο στην Ελλάδα. Από την έναρξη του 2007 δειλά δειλά αυτή η μορφή χρηματοδότησης έγινε πραγματικότητα.

Οι Επιχειρηματικοί Άγγελοι (Business Angels - BA) όπως αποτυπώνονται στην πρόσφατη μελέτη που πραγματοποιήθηκε για λογαριασμό του ΚΕΤΑ Αττικής από την εταιρεία τεχνοοικονομικών συμβούλων ΤΕΚΜΩΡ Α.Ε. είναι κατά βάση ιδιώτες επενδυτές, οι οποίοι επενδύουν χρήματα και διαθέτουν χρόνο, εμπειρία και τεχνογνωσία σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις που παρουσιάζουν προοπτικές ανάπτυξης. Οι επιχειρηματικοί άγγελοι, γενικά, έχουν μεγάλη εμπειρία σε θέματα που σχετίζονται με τη διοίκηση και την οργάνωση επιχειρήσεων, την ορθολογική διαχείριση επιχειρησιακών πόρων, καθώς και το Marketing. Συνήθως, είναι μέτοχοι ή ιδιοκτήτες επιχειρήσεων, διευθυντικά στελέχη εταιρειών, senior managers ή σύμβουλοι επιχειρηματικού σχεδιασμού, αλλά και συνταξιούχοι πρώην σύμβουλοι επιχειρήσεων.

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι συνήθως έχουν διττό ρόλο στην επιχείρηση με την οποία συνεργάζονται. Από τη μια είναι επενδυτές που επενδύουν τα κεφάλαιά τους, αποσκοπώντας στην αποκόμιση οικονομικού οφέλους και από την άλλη έχουν ενεργό ρόλο στην επιχείρηση αυτή είτε μετέχοντας στο διοικητικό συμβούλιο παρέχοντας ανεπίσημα συμβουλευτικές υπηρεσίες είτε, σε ορισμένες περιπτώσεις, δουλεύοντας σε αυτήν υπό καθεστώς μερικής απασχόλησης. Η κατάσταση όμως αυτή δεν αποτελεί τον κανόνα στην αγορά των επιχειρηματικών αγγέλων. Τα κίνητρα για την ενασχόληση με τέτοιου είδους επενδύσεις ποικίλλουν και διαφοροποιούνται ανάλογα με την οικονομική κατάσταση, αλλά και τις προσωπικές φιλοδοξίες των επιχειρηματικών αγγέλων. Έτσι, κάποιοι απ' αυτούς αποσκοπούν καθαρά στο οικονομικό όφελος μέσω της επένδυσης, ενώ υπάρχουν και άλλοι που επιθυμούν να μεταδώσουν και να μοιραστούν τη γνώση και την εμπειρία που έχουν αποκομίσει από τα χρόνια εργασίας τους με τους νεότερους επιχειρηματίες με μια πολύ χαμηλή ή καθόλου αμοιβή. Με άλλα λόγια το κίνητρο ενός επιχειρηματικού αγγέλου μπορεί να ξεκινά από την απλή αποκόμιση οικονομικού οφέλους και να φτάνει στην προσφορά στο κοινωνικό σύνολο ή την τοπική κοινωνία στην οποία διαμένουν.

Σήμερα αποτελούν μια πολύτιμη δεξαμενή άντλησης κεφαλαίων, γνώσεων και εμπειριών από τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, η οποία τα τελευταία χρόνια έχει πάρει περισσότερο επίσημο χαρακτήρα. Η εξάπλωσή της οφείλεται στο γεγονός οι συνθήκες που επικρατούν στη νέα οικονομία σήμερα δεν είναι πολύ ευνοϊκές για την

υποστήριξη των νέων επιχειρήσεων και οι τράπεζες είναι διστακτικές στη χρηματοδότηση νέων επιχειρηματικών σχεδίων και ιδιαίτερος όσων θεωρούν ότι ενέχουν υψηλό ρίσκο. Οι νέες μορφές των επιχειρήσεων που βασίζονται κυρίως στη «γνώση» (knowledge-based companies) συνήθως έχουν δυσκολότερη πρόσβαση σε χρηματοδοτικές πηγές από τις παραδοσιακές επιχειρήσεις κυρίως λόγω της ταχύτητας της τεχνολογικής εξέλιξης και του κεντρικού ρόλου που παίζουν στις επιχειρήσεις αυτές οι άνθρωποι και οι ιδέες. Επίσης, σε επιχειρήσεις υψηλής τεχνολογίας είναι απαραίτητο να επενδύσει κανείς μεγάλα ποσά αρκετά πριν αρχίσει να αποκομίζει έσοδα. Τέλος, η μεγέθυνση του κεφαλαίου είναι απαραίτητη στα αρχικά στάδια μιας επιχείρησης για το άνοιγμα σε μεγάλες αγορές και το επίπεδο του κέρδους στα στάδια αυτά είναι ανεπαρκές για να χρηματοδοτήσει την επένδυση. Έτσι οι επιχειρηματικοί άγγελοι έρχονται να καλύψουν το κενό (equity gap) που υπάρχει στα ίδια κεφάλαια μιας επιχείρησης που επιθυμεί να εξελιχθεί. Η διαφορά των επιχειρηματικών αγγέλων από τους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς έγκειται ακριβώς στην «ανεπισημότητα» της επένδυσης. Η πραγματοποίηση της επένδυσης δεν προϋποθέτει όλους τους ελέγχους και τις εγγυήσεις που ζητούν οι οργανισμοί αυτοί, καθώς το κυρίαρχο στοιχείο στις επενδύσεις των επιχειρηματικών αγγέλων είναι η προσωπική σχέση του επιχειρηματικού αγγέλου με τον επιχειρηματία. Βέβαια, το μέγεθος της επένδυσης στις περισσότερες περιπτώσεις είναι μικρότερο από τα κεφάλαια επιχειρηματικού κινδύνου (venture capital) και για το λόγο αυτό είναι πιο προσιτή πηγή κεφαλαίων για τις νέες μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Πολλές φορές οι επιχειρηματικοί άγγελοι υποστηρίζουν κάποια επιχειρηματική πρόταση από διαίσθηση με βάση την εμπειρία τους και λιγότερο στηριζόμενοι σε ένα εκτενές επιχειρηματικό σχέδιο με σαφώς διατυπωμένους τους μακροπρόθεσμους στόχους της επιχείρησης. Έτσι, οι επιχειρηματικοί άγγελοι είναι πιο ανεκτικοί στον επιχειρηματικό κίνδυνο και έχουν τη διάθεση να εμπλακούν στη διοίκηση της επιχείρησης προσφέροντας παράλληλα με τα κεφάλαιά τους και την εμπειρία τους σε θέματα οργάνωσης και διοίκησης της επιχείρησης, καθώς και διαχείρισης των κινδύνων. Αντίθετα, οι **επενδυτές** (venture capitalists) δεν επιθυμούν συνήθως να εμπλέκονται στην καθημερινή διοίκηση των επιχειρήσεων και στη διαχείριση των κινδύνων και ως εκ τούτου προτιμούν να επενδύουν όπου ο κίνδυνος είναι χαμηλός και έχουν εξασφαλισμένη απόδοση των κεφαλαίων τους.

Η χρηματοδότηση ιδίων κεφαλαίων είναι μόνο ένα μέρος της συνεισφοράς κάποιου αγγέλου σε μια επιχείρηση. Οι επιχειρήσεις έχουν να επωφεληθούν σε

μεγάλο βαθμό από την κατάθεση της προσωπικής εμπειρίας, της τεχνογνωσίας και των άλλων διοικητικών ικανοτήτων του αγγέλου. Το έλλειμμα διοικητικής εμπειρίας είναι ίσως το πιο σημαντικό πρόβλημα που καλούνται να αντιμετωπίσουν οι νεοσύστατες επιχειρήσεις και είναι αυτό που συντελεί τα μέγιστα στο υψηλό ποσοστό θνησιμότητάς τους (περισσότερες από τις μισές επιχειρήσεις στον ευρωπαϊκό χώρο παύουν τις δραστηριότητές τους σε διάστημα μικρότερο των πέντε ετών από την έναρξη λειτουργίας τους). Έτσι, και στην περίπτωση όπου δεν υπάρχει επένδυση οι επιχειρήσεις ωφελούνται από τους επιχειρηματικούς αγγέλους από τη μεταφορά της εμπειρίας τους σε θέματα οργάνωσης και διοίκησης μιας επιχείρησης. Επιπροσθέτως, οι επιχειρηματικοί άγγελοι έχουν συνήθως έναν ευρύ κύκλο γνωριμιών με ανθρώπους του επιχειρηματικού κόσμου και τον οποίο μπορούν να χρησιμοποιήσουν προς όφελος της νέας επιχείρησης με την οποία ξεκινούν μια συνεργασία.

Είναι χαρακτηριστικό το γεγονός ότι η εμπειρία και οι γνώσεις των επιχειρηματικών αγγέλων αξιολογούνται από τους επιχειρηματίες ως σημαντικότερα στοιχεία σε σχέση με την προσφορά κεφαλαίων. Ιδιαίτερα για τις νέες επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στο χώρο των προϊόντων και εφαρμογών υψηλής τεχνολογίας, τα παραπάνω στοιχεία είναι θεμελιώδη και είναι άξιο μνείας το γεγονός ότι αυτές κατατάσσουν την παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών για στρατηγικό σχεδιασμό ως το πρώτο πράγμα που επιζητούν από έναν επιχειρηματικό άγγελο και έπονται η χρηματοδότηση και οι δικτύωση στον επιχειρηματικό κόσμο με τη δημιουργία κύκλου επαφών και γνωριμιών. Είναι ευρέως αναγνωρισμένο στον επιχειρηματικό κόσμο ότι η διοίκηση κατά τον πρώτο καιρό που ακολουθεί την έναρξη των δραστηριοτήτων μιας επιχείρησης και η διοίκηση κατά το στάδιο της πρώτης ωρίμανσης διέπονται από διαφορετικά χαρακτηριστικά. Η δεύτερη περίοδος απαιτεί ικανοποιητική γνώση σε ζητήματα που κινούνται στο χώρο της διοικητικής επιστήμης. Οι επιχειρηματικοί άγγελοι μπορούν να συνεισφέρουν σημαντικά στον τομέα αυτό και να μειώσουν τις πιθανότητες αποτυχίας μιας επιχείρησης. Στη Γερμανία ο μέσος χρόνος που αφιερώνει ένας επιχειρηματικός άγγελος σε μια επιχείρηση είναι από 3,2 έως και 8 ώρες ανά βδομάδα.

Η ανάλυση της φύσης της αγοράς των επιχειρηματικών αγγέλων ενέχει πολλές δυσχέρειες. Οι περισσότεροι επιχειρηματικοί άγγελοι επιθυμούν την ανωνυμία και παρουσιάζονται απρόθυμοι να παράσχουν πληροφορίες για τις επενδυτικές τους δραστηριότητες. Έτσι κάθε αναφορά σχετικά με το αληθινό, καθώς και το δυνητικό μέγεθος της αγοράς των επιχειρηματικών αγγέλων βασίζεται σε εκτιμήσεις εργασίας

και δεν μπορεί να δοθεί απάντηση στο ερώτημα αν το δείγμα που προκύπτει είναι ή όχι αντιπροσωπευτικό. Ο αριθμός των ενεργών ιδιωτών επενδυτών στην Ευρώπη, σήμερα, εκτιμάται ότι πλησιάζει τους 125.000, ενώ ο αριθμός των δυνητικών αγγίζει το 1.000.000. Εξάλλου, η αγορά των επιχειρηματικών αγγέλων αποτελεί ένα ετερογενές σύνολο με την έννοια ότι υπάρχουν επενδυτές που διαθέτουν κεφάλαια της τάξης των 500.000 - 1.000.000 ευρώ, ενώ υπάρχουν και ενώσεις επιχειρηματικών αγγέλων που διαθέτουν κεφάλαια έως και 5.000.000 ευρώ. Γενικά αυτό που μπορεί να αναφερθεί είναι ότι οι ΜΜΕ με την καθιέρωση του θεσμού των επιχειρηματικών αγγέλων μπορούν να επωφεληθούν από τη χρηματοδότηση με μετοχικά κεφάλαια και από τη διοικητική πείρα των ιδιωτών. Οι εκτιμήσεις είναι ακόμα πιο δύσκολες βέβαια όταν αναφέρεται κανείς στον αριθμό εκείνων των επιχειρηματικών αγγέλων που δεν είναι επενδυτές, αλλά σύμβουλοι των ΜΜΕ. Ο αριθμός αυτών δεν μπορεί να υπολογιστεί, καθώς είτε παρέχουν τις υπηρεσίες τους εθελοντικά είτε μπορεί να αμείβονται με πολύ μικρά ποσά. Ο τρόπος με τον οποίο λειτουργούν αυτοί οι επιχειρηματικοί άγγελοι είναι πλήρως ιδιωτικός και μπορεί να υπάρχει ακόμα και στο επίπεδο του φιλικού ή οικογενειακού περιβάλλοντος.

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι εμφανίζονται τις περισσότερες φορές ως επενδυτές σε έργα που πραγματοποιούνται στην τοπική κοινωνία όπου δρουν και οι ίδιοι επαγγελματικά. Ο λόγος είναι ότι με αυτό τον τρόπο είναι δυνατή η στενή παρακολούθηση της επιχείρησης στην οποία παρέχουν τις συμβουλευτικές υπηρεσίες και στην οποία έχουν επενδύσει συνήθως κάποια κεφάλαια. Ωστόσο, αυτό το μοντέλο τείνει να αλλάξει. Ιδιαίτερα σε κλάδους όπως αυτός των προϊόντων υψηλής τεχνολογίας, στον οποίο ο αριθμός των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται είναι μικρός σε παγκόσμιο επίπεδο, η γεωγραφική θέση δεν αποτελεί περιοριστικό παράγοντα για τους επιχειρηματικούς αγγέλους. Αντιθέτως, υπάρχει δυνατή θέληση για επενδύσεις σε σχετικές επιχειρήσεις οπουδήποτε και αν αυτές εδρεύουν.

Όπως φαίνεται από τα παραπάνω, οι επιχειρηματικοί άγγελοι φέρνουν σε μια επιχείρηση πολλά περισσότερα από τα κεφάλαιά τους. Συχνά προσφέρουν τις εξειδικευμένες γνώσεις τους για τα προϊόντα της επιχείρησης στην οποία επενδύουν και την εμπειρία τους σε θέματα διοίκησης και Marketing. Πολλοί λειτουργούν επίσης ως μέντορες για τους νέους επιχειρηματίες ή χρησιμοποιούν το δίκτυο των γνωριμιών τους προς όφελος της επιχείρησης. Σύμφωνα μια μελέτη που πραγματοποιήθηκε στις ΗΠΑ, οι επιχειρηματικοί άγγελοι χωρίζονται σε τέσσερις κατηγορίες:

- ❖ Guardian Angels: Συνήθως είναι οι άγγελοι που στο παρελθόν ήταν επιτυχημένοι επιχειρηματίες στον ίδιο τομέα με την επιχείρηση στην οποία επενδύουν. Έτσι, προσφέρουν παράλληλα με την επιχειρηματική τους εμπειρία και τις εξειδικευμένες τους γνώσεις σε θέματα που αφορούν στον τομέα που δραστηριοποιείται η επιχείρηση.
- ❖ Entrepreneur Angels: Είναι αυτοί που διαθέτουν εμπειρία στο ξεκίνημα και τη διοίκηση μιας επιχείρησης και προσφέρουν τις επιχειρηματικές τους γνώσεις στο νέο επιχειρηματία, αλλά προέρχονται από διαφορετικό τομέα απ' αυτόν που δραστηριοποιείται η επιχείρηση που επενδύουν.
- ❖ Operational Angels: Είναι αυτοί που δεν ήταν επιχειρηματίες οι ίδιοι, αλλά υπηρέτησαν ως υψηλά στελέχη σε μεγάλες επιχειρήσεις. Έτσι, μεταφέρουν γνώσεις και εμπειρία στον τομέα που δραστηριοποιείται η επιχείρηση, αλλά συνήθως στερούνται μεγάλης επιχειρηματικής εμπειρίας.
- ❖ Financial Angels: Είναι αυτοί που επενδύουν σε μια επιχείρηση με μόνο σκοπό το οικονομικό όφελος.

Η κατηγοριοποίηση αυτή αναφέρεται στα προσωπικά και επαγγελματικά προσόντα που διαθέτουν οι επιχειρηματικοί άγγελοι και στους τομείς που μπορούν να βοηθήσουν την επιχείρηση στην οποία επενδύουν. Επίσης, θα πρέπει να αναφερθεί ότι υπάρχουν διαφορές και μέσα στις ίδιες τις κατηγορίες επιχειρηματικών αγγέλων όσον αφορά στον τρόπο που λειτουργούν όταν έρθουν σε επαφή με την επιχείρηση με την οποία πρόκειται να συνεργαστούν. Έτσι, είτε επιλέγουν να εμπλακούν ενεργά στη διοίκηση της επιχείρησης και στις διαδικασίες λήψης αποφάσεων είτε απλά επιθυμούν να έχουν το ρόλο του μέντορα για το νέο επιχειρηματία. Κάποιοι επιχειρηματικοί άγγελοι επιλέγουν να παίζουν οι ίδιοι το ρόλο του επιχειρηματικού συμβούλου, ενώ άλλοι προτείνουν την πρόσληψη ενός άλλου επιχειρηματικού συμβούλου για να μελετήσει τις προοπτικές εξέλιξης της επιχείρησης.

Όπως η αγορά των επιχειρηματικών αγγέλων δεν είναι αυστηρώς οροθετημένη, έτσι και το προφίλ των επιχειρηματικών αγγέλων ποικίλλει ανάλογα με τη κατηγορία στην οποία ανήκουν. Το αντίστοιχο δίκτυο της Αυστραλίας δεν παρουσιάζει ένα και μοναδικό προφίλ επιχειρηματικού αγγέλου, αλλά τα διαχωρίζει ανάλογα με τα κίνητρα των επιχειρηματικών αγγέλων που οδηγούν σε διαφορετικές σχέσεις με τις επιχειρήσεις που επενδύουν. Το Ευρωπαϊκό Δίκτυο Επιχειρηματικών Αγγέλων (European Business Angels Network - EBAN) αναφέρει ότι οι επιχειρηματικοί

άγγελοι είναι συνήθως άνδρες ηλικίας 35 έως 65 ετών που έχουν επιτυχημένη εμπειρία ως επιχειρηματίες ή managers, ενώ τους χαρακτηρίζει ως «άτυπους ιδιώτες επενδυτές» (informal private investors), οι οποίοι είναι διατεθειμένοι να μοιραστούν τις διοικητικές τους γνώσεις και ικανότητες αλλά και το δίκτυο των γνωριμιών τους. Συνήθως επιθυμούν να επενδύουν στην περιοχή όπου κατοικούν και το ύψος των επενδύσεών τους κυμαίνεται περίπου από 25.000 ευρώ έως 250.000 ευρώ. Σύμφωνα πάντα με το EBAN, οι επιχειρηματικοί άγγελοι επιθυμούν το κέρδος ταυτόχρονα με την ευχαρίστηση ότι βοηθούν μια επιχείρηση στο ξεκίνημά της. Επίσης, αναφέρει ότι όσο μεγαλύτερη είναι η ηλικία κάποιου αγγέλου τόσο μεγαλύτερη είναι η πιθανότητα να προσφέρει παράλληλα με τα κεφάλαιά του και την εμπειρία του στη νέα επιχείρηση.

Το προφίλ ενός αγγέλου είναι λοιπόν:

- ❖ Σχετικά μικρής ηλικίας άτομα, που αντί να ξεκινήσουν μόνοι τους ή να αγοράσουν μια επιχείρηση, προτιμούν να επενδύσουν στην καλή επιχειρηματική ιδέα κάποιου άλλου και να εργαστούν μαζί του για την ανάπτυξή της. Οι νέοι επιχειρηματικοί άγγελοι μπορεί να μη διαθέτουν μεγάλη επιχειρηματική εμπειρία, αλλά δύνανται να αποδειχθούν μια καλή λύση για τις επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν πρόβλημα στενότητας κεφαλαίου ιδιαίτερα κατά την πρώτη περίοδο λειτουργίας της.
- ❖ Σύμβουλοι επιχειρήσεων που επιθυμούν να κερδίσουν από την εργασία τους περισσότερα από μια απλή αμοιβή. Οι σύμβουλοι αυτοί που αποφασίζουν να γίνουν επιχειρηματικοί άγγελοι ξέρουν ότι κάθε πρότασή τους επηρεάζει άμεσα και τη δική τους οικονομική θέση.
- ❖ Επιχειρηματίες που δημιουργούν κέρδη από τις επιχειρήσεις τους και επιθυμούν να τα επανεπενδύσουν σε μια νέα επιχείρηση προσφέροντάς της ταυτόχρονα όλα τα απαραίτητα στοιχεία για να επιτύχει τη μεγέθυνση (επιχειρηματικές προτάσεις, συμβουλές σε θέματα διοίκησης, γνωριμίες κτλ).

Από τις παραπάνω κατηγορίες των προφίλ των επιχειρηματικών αγγέλων, αυτοί φαίνεται ότι είναι άτομα που λειτουργούν με βασικό γνώμονα την απόδοση των

κεφαλαίων τους, κάτι που είναι διαφορετικό από τη φιλοσοφία του EBAN. Το EBAN ισοσταθμίζει στο κίνητρο του επιχειρηματικού αγγέλου το οικονομικό όφελος με την προσφορά γνώσεων και δεξιοτήτων προς την επιχείρηση, ενώ στην περίπτωση της δικτύου των Αυστραλών επιχειρηματικών αγγέλων το οικονομικό όφελος είναι το κύριο κίνητρο. Η διαφορά αυτή έγκειται στη διαφορετική φιλοσοφία πάνω στην οποία έχει αναπτυχθεί η έννοια του επιχειρηματικού αγγέλου σε κάθε χώρα. Όπως αναφέρθηκε και στην αρχή του παρόντος κεφαλαίου, δεν υπάρχει ένας γενικευμένος ορισμός για το τι είναι ένας επιχειρηματικός άγγελος και ως εκ τούτου υπάρχουν διαφορετικές ερμηνείες γύρω από την έννοια αυτή. Οι διαφορετικές ερμηνείες είναι πάντα αποτέλεσμα των διαφορετικών συνθηκών που επικρατούν στην κάθε οικονομία όσον αφορά στο κοινωνικοπολιτικό περιβάλλον, στο επιχειρηματικό κλίμα και στην πολιτική της εκάστοτε κυβέρνησης και τους στόχους που αυτή θέτει.

(22/01/2007 Πηγή: Κέντρο επιχειρηματικής και Τεχνολογικής ανάπτυξης κεντρικής Μακεδονίας-KETA KEMAK)

4.6 Οι καινοτομίες όσον αφορά την χρηματοδότηση σε παγκόσμιο επίπεδο:

Είναι πλέον γεγονός ότι έχουν ληφθεί ορισμένες πρωτοβουλίες από τις αρχές της Ινδίας, τράπεζες και χρηματοπιστωτικά ιδρύματα όσον αφορά τη χρηματοδότηση των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων με φόντο το παγκοσμιοποιημένο περιβάλλον. Υπάρχει αυξανόμενη παγκόσμια εκτίμηση του γεγονότος ότι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις διαδραματίζουν έναν καταλυτικό ρόλο στη αναπτυξιακή διαδικασία των περισσότερων οικονομιών. Αυτή η άποψη αντικατοπτρίζεται υπό τη μορφή του αυξανόμενου αριθμού και της αυξανόμενης αναλογίας τους στη γενική κατασκευή προϊόντων, τις εξαγωγές, την απασχόληση εργατικού δυναμικού, τις τεχνικές καινοτομίες και την προαγωγή των επιχειρηματικών δεξιοτήτων.

Ο ακόλουθος πίνακας αντικατοπτρίζει τη συμβολή των MME σε ορισμένες από τις αναπτυγμένες οικονομίες:

	Συμβολή σε	
Χώρα	Απασχόληση	Παραγωγή του βιομηχανικού τομέα
Αμερική	67%	61%
Ιαπωνία	80%	72%
Γαλλία	53%	80%
Κορέα	74%	61%

Στην Ινδία, ο τομέας των ΜΜΕ είναι ο δεύτερος ο μεγαλύτερος εργοδότης εργατικού δυναμικού, μετά από τη γεωργία . Σκοπός του είναι η προάσπιση των κοινών συμφερόντων των μελών του αποτελεί μόνο το μερίδιο 40 τοις εκατό της προστιθέμενης αξίας στο βιομηχανικό τομέα και το ένα τρίτο των εθνικών εξαγωγών.

Στο πλαίσιο του τομέα των ΜΜΕ, ο μικρός τομέας χρησιμεύει ως ένας πράσινος τομέας για την παγιοποίηση του επιχειρηματικού ταλέντου και τη βοήθεια των μονάδων για να αυξηθεί μέσα στο μέσο και μεγάλο μέγεθος. Η προώθηση των ΜΜΕ, επομένως, γίνεται μια σημαντική περιοχή για την πολιτική εστίαση, και στις αναπτυγμένες καθώς επίσης και αναπτυσσόμενες χώρες..

Δεν υπάρχει κανένας καθολικός ορισμός των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Σε μερικές χώρες, υπάρχουν ορισμένα αντικειμενικά πρότυπα, τα οποία ταξινομούν τις μονάδες ως μικρών ή μέσων επιχειρήσεις μικροϋπολογιστών, ανάλογα με τον αριθμό υπαλλήλων. Σε μερικές άλλες χώρες, ο ετήσιος κύκλος εργασιών της επιχείρησης καθορίζει το μέγεθος μιας επιχείρησης. Η έννοια του μεγέθους είναι επίσης ένα σχετικό φαινόμενο σε σχέση με τις τοπικές οικονομίες, δεδομένου ότι μια μεγάλη επιχείρηση σε μια μικρή χώρα μπόρεσε ενδεχομένως να θεωρηθεί ως μικρή εταιρία σε μια μεγαλύτερη χώρα..

Κεφάλαιο 5^ο :

5.1 Εισαγωγή

Όπως ήδη έχει αναφερθεί και στα προηγούμενα κεφάλαια η οικονομική κρίση ριζώνει ολοένα και περισσότερο τόσο στη χώρα μας όσο και στον υπόλοιπο κόσμο δημιουργώντας σοβαρά προβλήματα στις Μικρομεσαίες επιχειρήσεις που είναι η καρδιά της ελληνικής και σημαντικό κομμάτι της παγκόσμιας οικονομίας. Η πολυκριτήρια ανάλυση 50 τυχαίων Μικρομεσαίων Εταιρειών στο κεφάλαιο αυτό θα αξιολογήσει τη κατάσταση τους τις συγκεκριμένες χρονιές γεγονός και ίσως θα μπορούσε να βοηθήσει τόσο τα αρμόδια στελέχη των επιχειρήσεων να λάβουν τα απαραίτητα μέτρα για βελτίωση της τωρινής κατάστασης των επιχειρήσεων όσο και τις Τράπεζες να βρουν δραστικές λύσεις για την διευκόλυνση της χρηματοδότησης των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων.

5.2 Δείγμα και Χρηματοοικονομικοί δείκτες

Οι 50 Μικρομεσαίες επιχειρήσεις που επιλέχθηκαν εδρεύουν στην Ελλάδα και η αξιολόγησή τους αφορά τους ισολογισμούς των 3 τελευταίων ετών δηλαδή τα έτη 2005, 2006 και 2007. Οι εταιρείες επιλέχθηκαν ώστε να έχουν προσωπικό μεταξύ των 50 και 250 ατόμων, ο κλάδος στον οποίο ανήκουν επιλέχτηκε τυχαία να είναι του εμπορίου ενώ τέλος ο κύκλος εργασιών τους δεν είχε κάποιο ουσιαστικό περιορισμό.

Ο μέσος όρος των τιμών του κάθε ένα από τους 24 δείκτες για τις 50 εταιρείες για τις χρονιές 2005 2006 και 2007 απεικονίζεται στο πίνακα 1.

Στους δείκτες αποδοτικότητας παρατηρείται ότι στο δείκτη της χρηματοοικονομικής αποδοτικότητας καθώς και στα κέρδη προ τόκων φόρων/χρηματοοικονομικά έξοδα των συγκεκριμένων εταιρειών υπάρχει ραγδαία πτώση από το έτος 2005 στο έτος 2006 ενώ και στο δείκτη καθαρά κέρδη /κεφάλαιο κίνησης η μείωση είναι εμφανής από το έτος 2006 στο 2007. Θετικό είναι το γεγονός ότι η ο δείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας παγίων εμφανίζει μεγάλη αύξηση από το έτος 2006 στο έτος 2007. Όσον αφορά τους δείκτες φερεγγυότητας είναι γεγονός ότι ο δείκτης μόχλευσης, ο δείκτης Ίδια κεφάλαια/καθαρό πάγιο ενεργητικό καθώς και ο

δείκτης Κεφάλαιο κίνησης/Ανάγκες σε κεφάλαιο κίνησης ο οποίος έχει αρνητική τιμή το έτος 2005 παρουσιάζουν σημαντική αύξηση από το 2006 στο 2007. Αντιθέτως ο δείκτης κέρδη προ τόκων φόρων/χρηματοοικονομικά έξοδα μειώνεται αρκετά από το έτος 2005 στο 2006 γεγονός που σημαίνει αύξηση των χρεωστικών τόκων λόγω δανείων που συνέβαλλε στην καθοδική πορεία της οικονομικής κατάστασης της εταιρείας. Τέλος αξίζει να σημειωθεί η πορεία του δείκτη φερεγγυότητας σύνολο υποχρεώσεων/κεφάλαιο κίνησης ο οποίος εμφανίζει ανοδική πορεία από το 2005 στο 2006 ενώ έπειτα πέφτει κατακόρυφα από το 2006 στο 2007.

Σε γενικές γραμμές η αποδοτικότητα των επιχειρήσεων είναι ικανοποιητική παραμένοντας σχεδόν σταθερή με μια μικρή μείωση που ίσως θα έπρεπε να αρχίσει να ανησυχεί τους υπεύθυνους. Η τιμή 0,818 της χρηματοοικονομικής αποδοτικότητας δε λαμβάνεται υπόψη καθώς δεν ανταποκρίνεται σε πραγματική τιμή αλλά αντιθέτως ίσως να οφείλεται σε προσωρινή αύξηση των κερδών των επιχειρήσεων. Η ρευστότητα των επιχειρήσεων είναι επίσης σε ικανοποιητικά επίπεδα με μια μικρή αύξηση από χρονιά σε χρονιά ενώ τα δάνεια των επιχειρήσεων δεν είναι πολύ υψηλά δεδομένης της οικονομικής κρίσης που υπάρχει φθάνοντας περίπου το 70% της συνολικής παραγωγικότητας των συγκεκριμένων επιχειρήσεων.

Πίνακας 1:

<u>Χρηματοοικονομικοί δείκτες:</u>	<u>2005</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>
<u>Δείκτες αποδοτικότητας</u>			
1. Χρηματοοικονομική αποδοτικότητα	0,818	0,232	0,212
2. Βιομηχανική αποδοτικότητα	0,089	0,086	0,088
3. Μικτό περιθώριο κέρδους	0,313	0,31	0,311
4. Καθαρό περιθώριο κέρδους	0,051	0,046	0,044
5. Ταχύτητα κυκλοφορίας ενεργητικού	1,402	1,405	1,442
6. Κυκλοφοριακή ταχύτητα παγίων	39,99	40,62	73,42
7. Καθαρά κέρδη/Κεφάλαιο κίνησης	0,539	0,598	0,196
<u>Δείκτες φερεγγυότητας</u>			
8. Δανειακή επιβάρυνση	0,696	0,716	0,706
9. Δείκτης μόχλευσης	0,582	0,567	1,032
10. Σύνολο υποχρεώσεων/Κεφάλαιο κίνησης	5,131	9,529	3,83

11. Μακρ.Δανειακή επιβάρυνση	0,129	0,178	0,209
12. Ίδια κεφάλαια/καθαρό πάγιο ενεργητικό	5,661	5,783	16,37
13. ΚΠΤΦ/Χρηματοοικονομικά έξοδα	52,98	30,3	25,67
14. Γενική ρευστότητα	1,39	1,421	1,903
15. Άμεση ρευστότητα	0,997	0,992	1,421
16. Δείκτης ταμειακής ρευστότητας	0,114	0,114	0,196
17. Κεφάλαιο κίνησης/Ανάγκες σε κεφάλαιο κίνησης	-1,26	0,576	0,224
18. Κεφάλαιο κίνησης/Σύνολο ενεργητικού	0,176	0,174	0,198
<u>Επίδοση διαχείρισης</u>			
19. Ταχύτητα κυκλοφορίας αποθεμάτων	112,2	116,8	119,9
20. Αποθέματα/Κυκλοφορούν ενεργητικό	0,283	0,297	0,31
21. Απαιτήσεις*360/Πωλήσεις	162,6	160,7	158,4
22. Βραχ. υποχρεώσεις*360/Κόστος πωλήσεων	321,4	314,7	298,6
23. Χρηματοοικονομικά έξοδα/Πωλήσεις	0,019	0,019	0,022
24. Γενικά και διοικητικά έξοδα/Πωλήσεις	0,26	0,259	0,256

Η εφαρμογή της Παραγοντικής Ανάλυσης οδηγεί στην ομαδοποίηση των 24 δεικτών σε 4 παράγοντες με κριτήριο η ιδιοτιμή να είναι >1 . Με κατάλληλη διαδικασία όπου χρησιμοποιήθηκαν όλα τα έτη μαζί (2005, 2006 & 2007) γίνεται επιλογή των 11 από τους 24 δείκτες που συνεισφέρουν περισσότερο σε απόλυτη τιμή σε καθένα από τους 4 παράγοντες και θα χρησιμοποιηθούν στη πολυκριτήρια ανάλυση Promethee. (βλ. παράρτημα 1.)

Οι 11 χρηματοοικονομικοί δείκτες που χρησιμοποιήθηκαν στην μέθοδο Promethee είναι οι εξής:

2	Βιομηχανική αποδοτικότητα
6	Κυκλοφοριακή ταχύτητα παγίων
12	Ίδια κεφάλαια/καθαρό πάγιο ενεργητικό
13	ΚΠΤΦ/Χρηματοοικονομικά έξοδα

14	Γενική Ρευστότητα
15	Άμεση ρευστότητα
16	Δείκτης ταμειακής ρευστότητας
19	Ταχύτητα κυκλοφορίας αποθεμάτων
20	Αποθέματα/Κυκλοφορούν ενεργητικό
21	Απαιτήσεις*360/Πωλήσεις
22	Βραχ.υποχρεώσεις*360/Κόστος

5.3 Η Μέθοδος Promethee

1) ΤΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ ΤΗΣ ΜΕΘΟΔΟΥ PROMETHEE:

Η μέθοδος PROMETHEE είναι μία πολυκριτήρια μέθοδος η οποία βασίζεται στη σύγκριση ανά δύο, όλων των προς κατάταξη δραστηριοτήτων με βάση τα διάφορα κριτήρια αξιολόγησης. Θεωρούμε έτσι ως $A = \{a, b, c, \dots\}$ το σύνολο των εναλλακτικών δραστηριοτήτων και $F = \{f_1, f_2, \dots, f_k\}$ το σύνολο των κριτηρίων αξιολόγησης πάνω στα οποία εκτιμούνται οι εναλλακτικές του συνόλου A .

Θεωρούμε το πολυκριτήριο πρόβλημα

$$\text{Max}\{f_1(a), \dots, f_k(a) / a \in A\} \quad (2.1)$$

όπου A είναι ένα ορισμένο σύνολο διάφορων εναλλακτικών (στην περίπτωση μας είναι τα υποκαταστήματα τα οποία θέλουμε να αξιολογήσουμε), ενώ $f_i, i = 1, \dots, k$ είναι τα κριτήρια πάνω στα οποία εκτιμούνται οι εναλλακτικές δραστηριότητες. Χωρίς βλάβη της γενικότητας, θα θεωρήσουμε ότι τα κριτήρια αυτά θέλουμε να τα μεγιστοποιήσουμε. Αργότερα θα εξετάσουμε την περίπτωση της ελαχιστοποίησης των κριτηρίων.

Η μέθοδος περιλαμβάνει δύο φάσεις:

- ❖ Την κατασκευή μίας σχέσης κυριαρχίας των εναλλακτικών αποφάσεων πάνω στο A.
- ❖ Την εκμετάλλευση αυτής της σχέσης με σκοπό να δώσουμε απάντηση στο πολυκριτήριο πρόβλημα (2.1).

Στην πρώτη φάση βασισμένοι στην ιδέα του γενικευμένου κριτηρίου (το οποίο θα μελετήσουμε παρακάτω) αποκτούμε μία σχέση κυριαρχίας μεταξύ όλων των δραστηριοτήτων, βάση της οποίας ορίζεται ο πολυκριτήριος δείκτης προτίμησης (multicriteria preference index) καθώς και ένα γράφημα υπεροχής (valued outranking graph), το οποίο αναπαριστά τις προτιμήσεις του αποφασίζοντα.

Στη δεύτερη φάση η εκμετάλλευση της σχέσης κυριαρχίας γίνεται λαμβάνοντας υπόψη μία εσωτερική και μία εξωτερική ροή μέσα από το γράφημα.

Εν συνεχεία μπορεί να πραγματοποιηθεί μερική ή ολική κατάταξη των εναλλακτικών δραστηριοτήτων, μέσω των μεθόδων PROMETHEE 1 ή 2 αντίστοιχα, ώστε ο αποφασίζων να πάρει απάντηση στο πρόβλημα απόφασης το οποίο έχει.

Πρέπει να σημειώσουμε το γεγονός ότι στη μέθοδο υπάρχει η περίπτωση να χρειασθεί να ορισθούν το πολύ δύο μεταβλητές (γεγονός που καθιστά τη μέθοδο όχι και τόσο πολύπλοκη).

Λόγω του ότι οι παράμετροι αυτοί έχουν μία οικονομική ερμηνεία και σημασία, ο αποφασίζων μπορεί εύκολα να ορίσει τις τιμές τους. Τέλος έχει αποδειχθεί ότι μικρές αποκλίσεις στις τιμές αυτών των παραμέτρων συχνά δεν επιφέρουν σημαντικές τροποποιήσεις στις αποκτούμενες κατατάξεις.

II). ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ ΣΧΕΣΗΣ ΥΠΕΡΟΧΗΣ:

Η μέθοδος PROMETHEE όπως αναφέραμε και στην εισαγωγή, βασίζεται στη σύγκριση ανά δύο όλων των προς κατάταξη δραστηριοτήτων με βάση τα διάφορα κριτήρια αξιολόγησης. Η σύγκριση αυτή γίνεται βασιζόμενη στον υπολογισμό των διαφορών $d = f(a) - f(b)$ όπου $f(a)$, $f(b)$ είναι οι εκτιμήσεις των δραστηριοτήτων a, b πάνω στο κριτήριο f . Με αυτό τον τρόπο λαμβάνουμε υπόψη μας το ποσό της παρέκκλισης (d) μεταξύ των a, b . Εν συνεχεία εισάγουμε την έννοια της συνάρτησης προτίμησης $P(a, b)$ η οποία εκφράζει την εντονότητα της

προτίμησης του a έναντι του b συναρτήσει της παρέκκλισης d , και παίρνει τιμές από 0 έως 1.

Έχοντας ο αποφασίζων ορίσει τις έννοιες των $P(a, b)$ και $d = f(a) - f(b)$ για το ζευγάρι των εναλλακτικών a, b η μέθοδος του δίνει τη δυνατότητα να κάνει χρήση ενός από τα 6 γενικευμένα κριτήρια (τα οποία θα μελετήσουμε αμέσως παρακάτω), προκειμένου να υπολογίσουμε τη τιμή της συνάρτησης προτίμησης $P_i(a, b)$. Εν συνεχεία, θα εξετάσουμε τους έξι τύπους γενικευμένων κριτηρίων, χωρίς βέβαια αυτό να σημαίνει ότι κάποιος ο οποίος έχει να αντιμετωπίσει ένα πολυκριτήριο πρόβλημα απόφασης, δεν μπορεί να βρει δικά του κριτήρια τα οποία να είναι εξίσου καλά και περισσότερο αποτελεσματικά, και κατά συνέπεια να του περιγράφουν το πρόβλημα με ικανοποιητικό τρόπο.

Για ένα γενικευμένο κριτήριο, υπάρχει η περίπτωση να χρειασθεί να ορίσουμε τις τιμές κάποιων κατωφλίων (p, q, s) τα οποία θα συναντήσουμε παρακάτω.

Πριν ξεκινήσουμε τη μελέτη των έξι κριτηρίων, πρέπει να πούμε ότι αυτή θα γίνει βασισόμενη στην υπόθεση ότι το εξεταζόμενο κριτήριο πρέπει να μεγιστοποιηθεί. Στον πίνακα της σελίδας 11 δίνονται τα γραφήματα που αντιστοιχούν στη μεγιστοποίηση και ελαχιστοποίηση αντίστοιχα.

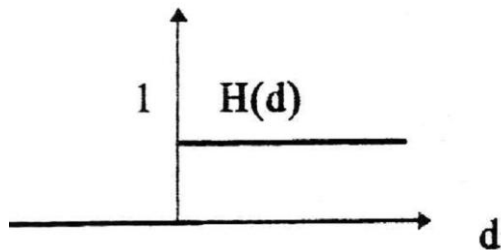
II (1) Έξι γενικευμένα κριτήρια.

-Σύνηθες κριτήριο (usual criterion)

$$H(d) = \begin{cases} 0 & \alpha \nu \ d = 0 \\ 1 & \alpha \nu \ d > 0 \end{cases} \quad (\text{II } 1)$$

Στην περίπτωση αυτή υπάρχει αδιαφορία μεταξύ των εναλλακτικών a και b μόνο όταν $f(a) = f(b)$, ενώ όταν οι εκτιμήσεις $f(a), f(b)$ είναι διαφορετικές, ο αποφασίζων έχει αυστηρή προτίμηση για την εναλλακτική που έχει τη μεγαλύτερη εκτίμηση. Η συνάρτηση $H(d)$ περιγράφεται στο γράφημα του σχήματος 5.1

Σχήμα 5.1 Σύνηθες κριτήριο.

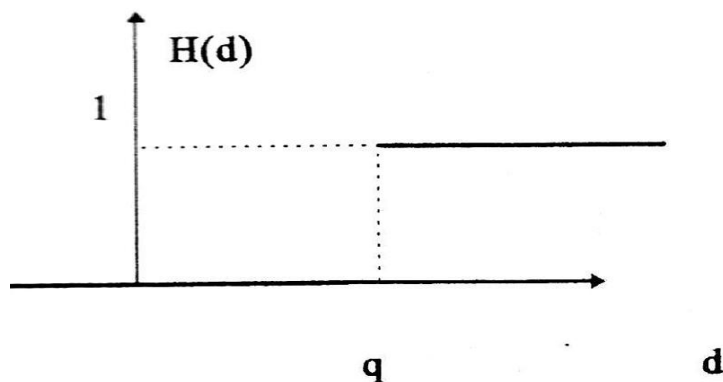


Σ' αυτή την περίπτωση καμία παράμετρος δεν είναι ανάγκη να ορισθεί.

• Σχεδόν κριτήριο (quassi criterion)

$$H(d) = \begin{cases} 0 & \alpha \nu \quad 0 < d < q \\ 1 & \alpha \nu \quad d > q \end{cases} \quad (3.2)$$

Στο σχήμα 5.2 απεικονίζεται το γράφημα που αντιστοιχεί στη συνάρτηση $H(d)$ της σχέσης (3.2). Από τη μελέτη του γραφήματος της εικόνας 2 παρατηρούμε ότι οι δύο εναλλακτικές είναι αδιάφορες ως προς τον αποφασίζοντα εφόσον η διαφορά των εκτιμήσεων τους $(d = f(a) - f(b))$ ως προς ένα κριτήριο μεγιστοποίησης παίρνει τιμές ανάμεσα στο μηδέν και q . Από τη στιγμή που η διαφορά τους ξεπεράσει το κατώφλι αδιαφορίας q (indifference threshold) τότε υπάρχει αυστηρή προτίμηση της εναλλακτικής a πάνω στη b .



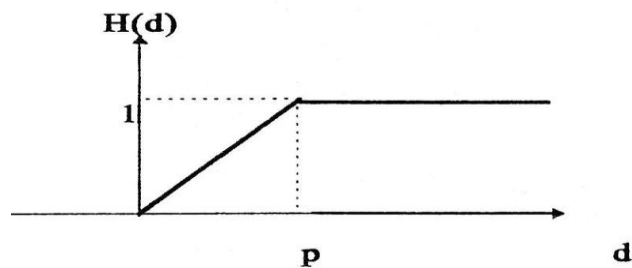
Σχήμα 5.2 Σχεδόν κριτήριο.

Στην περίπτωση αυτή που ο αποφασίζων επιθυμεί να κάνει χρήση αυτού του κριτηρίου, χρειάζεται να ορίσει τη τιμή του κατωφλίου q και αυτή η τιμή έχει μια καθαρά οικονομική σημασία. Είναι η μεγαλύτερη τιμή της διαφοράς μεταξύ δύο εκτιμήσεων, κάτω από την οποία ο αποφασίζων θεωρεί τις αντίστοιχες εναλλακτικές ως αδιάφορες.

- Κριτήριο με γραμμική προτίμηση (criterion with linear preference).

$$H(d) = \begin{cases} d/p & \text{αν } 0 < d < p \\ 1 & \text{αν } d > p \end{cases} \quad (3.3)$$

Στο σχήμα 5.3 απεικονίζεται το γράφημα που αντιστοιχεί στη σχέση (3.3).



Σχήμα 5.3 Κριτήριο με γραμμική προτίμηση.

Όπως φαίνεται και από το γράφημα του σχήματος 5.3 η προτίμηση του αποφασίζοντα αυξάνει γραμμικά με τη διαφορά d . Όταν η διαφορά γίνεται μεγαλύτερη από το κατώφλι p , έχουμε αυστηρή προτίμηση της εναλλακτικής a πάνω στη b για ένα κριτήριο μεγιστοποίησης.

Στην περίπτωση που ο αποφασίζων κρίνει ότι κάποιο κριτήριο μπορεί να περιγραφεί από το κριτήριο με γραμμική προτίμηση, έχει να ορίσει τη τιμή του κατωφλίου προτίμησης p (preference threshold). Η τιμή του κατωφλίου προτίμησης είναι η χαμηλότερη τιμή της διαφοράς d , πάνω από την οποία ο αποφασίζων θεωρεί ότι υπάρχει αυστηρή προτίμηση της εναλλακτικής a πάνω στη b . Συνοψίζοντας μέχρι τώρα τα κριτήρια 2 και 3 μπορούμε να πούμε ότι έχουμε περιγράψει δύο τύπους κατωφλίων:

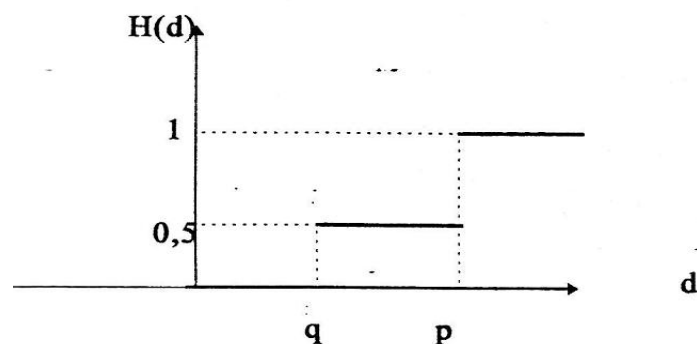
- Κατώφλι αδιαφορίας q : όπου είναι η μεγαλύτερη τιμή του d κάτω από την οποία υπάρχει αδιαφορία στη προτίμηση του αποφασίζοντα.
- Κατώφλι προτίμησης p : όπου είναι η χαμηλότερη τιμή του d πάνω από την οποία υπάρχει αυστηρή προτίμηση για τον αποφασίζοντα.

Γενικά τα δύο αυτά κατώφλια (p, q) δεν είναι απαραίτητα ίσα.

- Κριτήριο επιπέδου (level criterion).

$$H(d) = \begin{matrix} 0 & \alpha \nu & |d| < q \\ 1/2 & \alpha \nu & q < |d| < p \\ 1 & \alpha \nu & |d| > p \end{matrix}$$

Στο σχήμα 5.4 παρουσιάζεται το γράφημα της σχέσης (3.4)



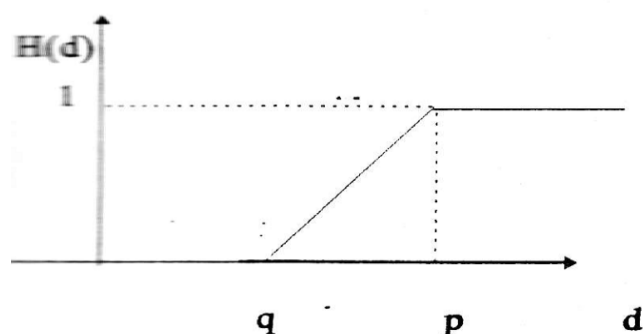
Σχήμα 5.4 Κριτήριο επιπέδου.

Σ' αυτή την περίπτωση ο αποφασίζων χρειάζεται να ορίσει συγχρόνως τα κατώφλια προτίμησης και αδιαφορίας q, p αντίστοιχα. Για ένα κριτήριο μεγιστοποίησης, εφόσον η διαφορά d είναι ανάμεσα στο 0 και q , υπάρχει αδιαφορία μεταξύ των εναλλακτικών a, b . Όταν η διαφορά d είναι μεταξύ των κατωφλίων q, p έχουμε ασθενή προτίμηση της εναλλακτικής a ως προς τη b . Τέλος, όταν η διαφορά a είναι μεγαλύτερη από το κατώφλι p , τότε έχουμε αυστηρή προτίμηση της εναλλακτικής a ως προς τη b .

- Κριτήριο με γραμμική προτίμηση και περιοχή αδιαφορίας (criterion with liner preference and indifference area).

$$H(d) = \begin{cases} 0 & \text{αν } d < q \\ |d| - q/p - q & \text{αν } q < |d| < p \\ 1 & \text{αν } d > p \end{cases} \quad (3.5)$$

Στο σχήμα 5.5 παρουσιάζεται το γράφημα της σχέσης (3.5).



Σχήμα 5.5 Κριτήριο με γραμμική προτίμηση και περιοχή αδιαφορίας.

Όπως φαίνεται και από το γράφημα του σχήματος 5.5, όταν για ένα κριτήριο μεγιστοποίησης η διαφορά d βρίσκεται ανάμεσα στο μηδέν και το q , τότε υπάρχει αδιαφορία του αποφασίζοντα ως προς τις εναλλακτικές a και b . Όταν η διαφορά d είναι μεταξύ των κατωφλίων αδιαφορίας και προτίμησης q και p αντίστοιχα, τότε η προτίμηση του αυξάνει γραμμικά με τη διαφορά d ενώ τέλος για τιμές της διαφοράς d μεγαλύτερες του κατωφλίου προτίμησης p υπάρχει αυστηρή προτίμηση της εναλλακτικής a ως προς τη b .

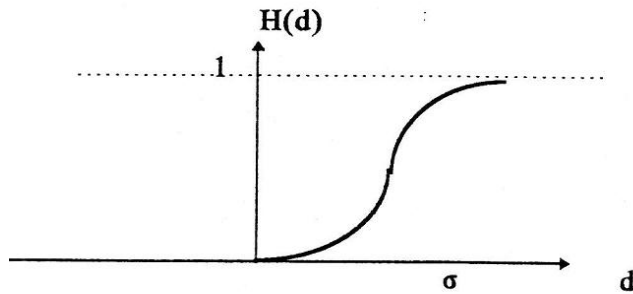
Κριτήριο του Gauss (Gaussian criterion).

$$H(d) = 1 - \exp(-d^2 / 2\sigma^2) \quad (3.6)$$

Το γράφημα του κριτηρίου του Gauss το οποίο περιγράφεται από τη σχέση (3.6), εικονίζεται στην εικόνα 6.

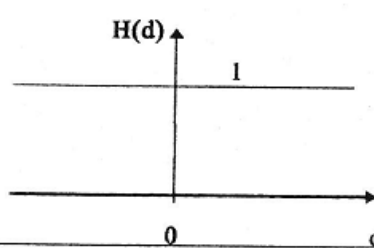
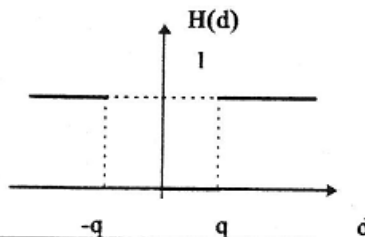
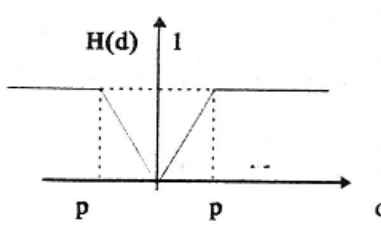
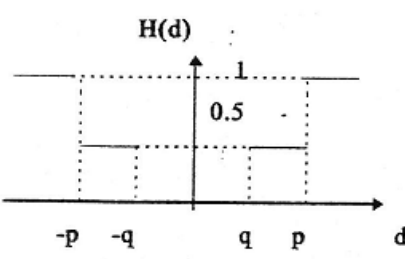
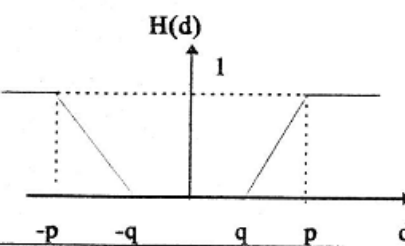
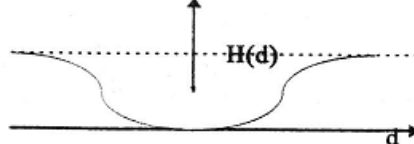
Το κριτήριο αυτό όπως φαίνεται και από το γράφημα απαιτεί τον ορισμό μόνο της διασποράς σ , η οποία υπολογίζεται μέσω της Κανονικής Κατανομής από τη Στατιστική. Το κριτήριο του Gauss παρατηρούμε ότι στη γραφική του απεικόνιση δεν

παρουσιάζει ασυνέχειες και γενικότερα ανωμαλίες και το γεγονός αυτό μπορεί να εγγυηθεί τη σταθερότητα των αποτελεσμάτων καλύτερα από οποιοδήποτε άλλο κριτήριο.



Εικόνα 6. Κριτήριο του Gauss.

Στον πίνακα της επόμενης σελίδας παρουσιάζονται οι γραφικές παραστάσεις των έξι γενικευμένων κριτηρίων που χρησιμοποιεί η μέθοδος PROMETHEE, τόσο για την περίπτωση της μεγιστοποίησης όσο και για την περίπτωση της ελαχιστοποίησης. Με τη μπλε γραμμή αναφερόμαστε στην περίπτωση της μεγιστοποίησης, ενώ με την κόκκινη αναφερόμαστε στην περίπτωση της ελαχιστοποίησης. Τέλος αναφέρονται και οι παράμετροι, που ο αποφασίζων θα πρέπει κάθε φορά να υπολογίσει.

Τύποι γενικευμένων κριτηρίων		Παράμετροι
1. Σύνθετος κριτήριο		—
2. Σχεδόν κριτήριο		q
3. Κριτήριο με γραμμική προτίμηση		p
4. Κριτήριο επιπέδου		q, p
5. Κριτήριο με γραμμική προτίμηση και περιοχή αδιαφορίας		q, p
6. Κριτήριο του Gauss		σ

II(2). Πολυκριτήριο δείκτης προτίμησης $\Pi_{(a,b)}$.

(Multicriteria Preference Index)

Στη φάση αυτή της μεθόδου PROMETHEE θεωρούμε ότι, ο αποφασίζων έχει υπολογίσει τις συναρτήσεις προτίμησης P_i για τις εναλλακτικές a και b για ένα συγκεκριμένο κριτήριο όπως αυτά έχουν καθοριστεί από το πρόβλημα (2.1). Στο σημείο αυτό ο αποφασίζων θα πρέπει να γνωρίζει τα βάρη (π_i) των κριτηρίων αξιολόγησης f_i ($i=1...k$) .

Το στάδιο αυτό είναι μεγάλης σημασίας, αφ' ενός γιατί τα βάρη καθορίζουν τη σημαντικότητα του κάθε κριτηρίου και κατ' επέκταση καθορίζουν και την πολιτική του αποφασίζοντα, αφ' ετέρου παίζουν ιδιαίτερα σημαντικό ρόλο στον υπολογισμό του δείκτη προτίμησης $\Pi_{(a,b)}$. Στην περίπτωση φυσικά που όλα τα κριτήρια είναι της ίδιας σημασίας και σημαντικότητας για τον αποφασίζοντα, τότε τα βάρη λαμβάνονται ίσα μεταξύ τους.

Αφού λοιπόν γίνει ο παραπάνω καθορισμός των παραμέτρων (P_i, π_i) ο αποφασίζων είναι σε θέση να ορίσει τον πολυκριτήριο δείκτη προτίμησης ο οποίος δίνεται από τη σχέση(3.7).

$$\Pi_{(a,b)} = \frac{\sum_{i=1}^k \pi_i P_i(a,b)}{\sum_{i=1}^k \pi_i} \quad (3.7)$$

Ο πολυκριτήριο δείκτης προτίμησης $\Pi_{(a,b)}$ στην περίπτωση αυτή αναπαριστά την ένταση της προτίμησης του αποφασίζοντα για την εναλλακτική a πάνω στη b , καθώς τώρα λαμβάνει υπόψη του όλα τα κριτήρια αξιολόγησης $f_i = 1...k$ που χρησιμοποιούνται στο πρόβλημα απόφασης. Ο πολυκριτήριο δείκτης προτίμησης είναι ένας αριθμός, που παίρνει τιμές από 0 έως 1 και υπολογίζεται για κάθε ζευγάρι εναλλακτικών δραστηριοτήτων $a, b \in A$

III. Η ΚΑΤΑΤΑΞΗ PROMETHEE

III(1).Υπολογισμός των ροών μέσα από το γράφημα κατάταξης της PROMETHEE.

Για κάθε εναλλακτική $a \in A$ η εξωτερική ροή (leaving flow) δίνεται από τη σχέση (4.1).

$$\Phi^+(a) = \sum_{\chi \in A} \Pi(a, \chi) \quad (4.1)$$

Με όμοιο τρόπο μπορούμε να ορίσουμε και την εσωτερική ροή (entering flow) η οποία δίνεται από τη σχέση (4.2).

$$\Phi^-(a) = \sum_{\chi \in A} \Pi(\chi, a) \quad (4.2)$$

Τέλος μπορούμε να θεωρήσουμε και την ακόλουθη σύνθετη ροή η οποία δίνεται από τη σχέση (4.3).

$$\Phi(a) = \Phi^+(a) - \Phi^-(a) \quad (4.3)$$

Αυτή η σύνθετη ροή ισούται όπως βλέπουμε με τη διαφορά της εξωτερικής μείον την εσωτερική ροή της εναλλακτικής a

III(2). Κατάταξη των εναλλακτικών με τη μέθοδο PROMETHEE 2.

Στην περίπτωση της ολικής κατάταξης των εναλλακτικών που παίρνουμε μέσω της PROMETHEE 2, αποφεύγουμε τις μη συγκρισιμότητες μεταξύ των εναλλακτικών που είναι δυνατό να πάρουμε μέσω της PROMETHEE 1. Η ολική κατάταξη σ'αυτή την περίπτωση περιγράφεται από το σύνολο των εξισώσεων (4.7) αφού υπολογίσουμε για κάθε δραστηριότητα $a \in A$ τη σύνθετη της ροή.

$$-aPb \quad \alpha \nu \quad \Phi(a) > \Phi(b)$$

$$-aIb \quad \alpha \nu \quad \Phi(a) = \Phi(b)$$

Μολονότι είναι ευκολότερο για τον αποφασίζοντα να λύσει το πρόβλημα κατάταξης το οποίο έχει ν' αντιμετωπίσει μέσω της μεθόδου PROMETHEE 2, λαμβάνοντας μ' αυτό τον τρόπο ολική κατάταξη των εναλλακτικών, εντούτοις η μερική κατάταξη των εναλλακτικών με τη PROMETHEE 1 του παρέχει περισσότερο ρεαλιστικές πληροφορίες απ' αυτές που παίρνει μέσω της PROMETHEE 2. Η πληροφορία της μη συγκρισιμότητας μεταξύ κάποιων εναλλακτικών, μπορεί πολλές φορές ν' αποτελέσει χρήσιμο όπλο στον αποφασίζοντα κατά τη λήψη της απόφασης του.

5.4 Αποτελέσματα από την εφαρμογή της Πολυκριτήριας Μεθόδου Promethee

Ο μέσος όρος (average) των 11 δεικτών που επιλέχθηκαν εφαρμόζοντας την Παραγοντική Ανάλυση και για τις 3 χρονιές των 50 εταιρειών που έχουμε ασχοληθεί στην συγκεκριμένη έρευνα χρησιμοποιήθηκαν στην διαδικασία της Promethee. Με εφαρμογή της Matlab προέκυψαν τα αποτελέσματα της Promethee τα οποία φαίνονται παρακάτω και θα αναλυθούν στη συνέχεια.

Για την εφαρμογή της μεθόδου Promethee εξετάστηκαν 50 σενάρια για τα βάρη δεικτών τα οποία διαμορφώθηκαν κατά τυχαίο τρόπο έτσι ώστε $w_1 + w_2 + w_3 + \dots = 1$ και $w_i > 0$. Για καθένα από τα σενάρια αυτά εξετάστηκαν 10 επιπλέον σενάρια για την παράμετρο σ της συνάρτησης προτίμησης Gauss βάσει της τυπικής απόκλισης των δεικτών. Συνολικά λοιπόν εξετάστηκαν 500 διαφορετικά σενάρια για τις παραμέτρους της αξιολόγησης. Βρίσκοντας το μέσο όρο όλων των σεναρίων έχουμε τη συνολική κατάσταση (βαθμολογία) της εκάστοτε εταιρείας για κάθε χρονιά. Στον πίνακα που ακολουθούν φαίνεται η κατάσταση της κάθε εταιρείας και η κατάταξή της από την καλύτερη στη χειρότερη.

ΚΑΤΑΤΑΞΗ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΜΕ ΤΗ ΜΕΘΟΔΟ PROMETHEE:

Πίνακας 3.

Κατάταξη εταιρειών	Βαθμολογία Promethee	Κατάταξη εταιρειών	Βαθμολογία Promethee	Κατάταξη εταιρειών	Βαθμολογία Promethee	Κατάταξη εταιρειών	Βαθμολογία Promethee
2005	2005	2006	2006	2007	2007	Μέσος όρος	Μέσος όρος
15	0,205253	24	0,1564936	48	0,233455	48	0,299975
33	0,160661	35	0,1484085	18	0,161456	24	0,158186
35	0,148127	22	0,1135401	8	0,107124	35	0,142419

32	0,138953	32	0,1021825	35	0,099607	18	0,105665
24	0,130642	50	0,0917801	32	0,086271	8	0,089331
18	0,11791	33	0,0872379	7	0,086197	14	0,082221
34	0,099587	8	0,086993	14	0,080581	34	0,077488
8	0,099578	9	0,0846564	24	0,079211	32	0,076768
9	0,081006	34	0,0835328	15	0,073242	22	0,06665
22	0,069145	15	0,0777777	50	0,04463	26	0,049917
25	0,06046	18	0,068988	26	0,04298	15	0,035779
12	0,055007	12	0,0685119	10	0,042478	50	0,034981
7	0,053651	14	0,0631657	12	0,038613	7	0,034013
40	0,053629	10	0,0622916	37	0,034719	40	0,02888
30	0,050692	6	0,0614751	44	0,031864	12	0,027918
14	0,048693	7	0,0538356	38	0,024472	37	0,024866
5	0,042103	30	0,048547	6	0,012195	42	0,018578
6	0,042103	40	0,0427692	31	0,009805	43	0,016956
10	0,036093	25	0,0297976	42	0,006517	41	0,008851
50	0,028271	26	0,0228524	39	0,00564	44	0,008672
39	0,014315	47	0,0181063	36	0,000203	25	0,005719
26	0,01358	37	0,0008894	11	-0,00193	6	0,005297
29	0,012226	29	-0,0017932	28	-0,00374	23	2,71E-05
48	-0,00082	1	-0,0034941	17	-0,00468	10	-0,0005
44	-0,00738	13	-0,0046525	47	-0,00583	31	-0,00425
47	-0,01247	23	-0,006978	34	-0,01115	33	-0,00662
28	-0,01615	20	-0,0107488	13	-0,01244	38	-0,00759
38	-0,02267	39	-0,0119077	33	-0,01425	28	-0,0134
13	-0,02479	38	-0,0131621	20	-0,01884	9	-0,0155
23	-0,03175	44	-0,0183388	41	-0,01907	30	-0,017
36	-0,03575	11	-0,019973	3	-0,02019	13	-0,02049
49	-0,03839	28	-0,0221106	25	-0,021	47	-0,02326
20	-0,04106	42	-0,0233138	22	-0,02167	16	-0,03036
3	-0,04243	31	-0,0236613	16	-0,02432	29	-0,03187
16	-0,043	3	-0,0435228	23	-0,04111	39	-0,03344
11	-0,04402	36	-0,0472492	29	-0,04452	17	-0,03352
42	-0,04453	17	-0,0502006	19	-0,05095	20	-0,03417
45	-0,04721	41	-0,0529042	2	-0,053	36	-0,03457
19	-0,0499	48	-0,0663657	43	-0,05577	45	-0,04819
4	-0,05	16	-0,0706008	40	-0,05768	3	-0,05959
37	-0,05504	19	-0,0781225	1	-0,05788	19	-0,0626
31	-0,05629	43	-0,0879411	46	-0,05799	11	-0,07283
1	-0,07201	4	-0,0891358	30	-0,05854	21	-0,08889
17	-0,12028	2	-0,1002471	27	-0,0649	1	-0,08935
27	-0,12783	49	-0,1023524	45	-0,07881	5	-0,08989
21	-0,13794	45	-0,1051805	9	-0,09344	46	-0,09197
43	-0,14498	27	-0,1082599	5	-0,09702	2	-0,10122
2	-0,15577	21	-0,1157135	21	-0,09807	49	-0,12012
41	-0,16399	46	-0,1338556	4	-0,10503	27	-0,12214
46	-0,17524	5	-0,1620469	49	-0,10743	4	-0,14583

(όπου οι αριθμοί 1-50 συμβολίζουν το όνομα κάθε εταιρείας με τη σειρά που φαίνεται στο ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 3)

Από τα αποτελέσματα του πίνακα 3 διαπιστώνεται ότι το 2005 η Ελληνική Λεγκράν βρίσκεται στη καλύτερη κατάσταση μεταξύ των 50 αυτών εταιρειών ενώ το 2006 πέφτει στην 11 & 10 θέση αντίστοιχα. Τη δεύτερη θέση την ίδια χρονιά έχει η Wyeth Hellas που στη συνέχεια πέφτει στην 6^η θέση το 2006 και στην 28^η το 2007. Τη τρίτη θέση το 2005 κατέχει η ΣΟΣΙΦΑΡ Ελλάς που το 2006 ανεβαίνει στη 2^η. Σχετικά με τις τελευταίες θέσεις του 2005 βλέπουμε ότι τη τελευταία έχει η εταιρεία Αντώνιος Ισμαήλος ενώ τη προτελευταία η εταιρεία Δημήτριος Θανόπουλος.

Το 2006 φαίνεται να ανεβαίνει στη πρώτη θέση η εταιρεία Ν. ΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ-Π. ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ , μία θέση ανεβαίνει η ΣΟΣΙΦΑΡ Ελλάς σε σχέση με το 2005 ενώ τέλος η XEROX Ελλάς ανεβαίνει στη 3^η θέση. Τις τελευταίες θέσεις του 2006 κατέχουν η εταιρεία Αντώνιος Ισμαήλος που ανέβηκε μια θέση σε σχέση με το 2005 ενώ η Χατζηπανάγος Α.Ε. είχε μια ριζική πτώση στη τελευταία θέση.

Τέλος το 2007 παρατηρείται μια εξαιρετική άνοδο της Μάντης Α.Ε.Β.Ε. στη πρώτη θέση ενώ 2^η έρχεται η Agelco και 3^η η Αιμίλιος Κυπριανίδης. Φθίνουσα πορεία καταλαμβάνοντας τις 2 τελευταίες θέσεις της ίδιας χρονιάς είχαν η General Mills Ελλάς και η Alpha Pharm καταλαμβάνοντας τη προτελευταία και τελευταία θέση αντίστοιχα.

Συνολικά για τις τρεις χρονιές 2005 , 2006 & 2007 (average) συμπεραίνεται ότι από τις 50 εταιρείες στη χειρότερη κατά μέσο όρο κατάσταση βρίσκονται οι εταιρείες Alpha Pharm, Αθηναϊκοί Μικροϋπολογιστές, Ατλάντα & η Βασιλείου-ΤΡΟΦΙΝΚΟ που δεν έχει πάρει καμία από τις **15, 21, 22 & 32** πρώτες θέσεις αντίστοιχα η κάθε μια τους.

Καλύτερα από όλες τις εταιρείες είναι η Μάντης Α.Ε.Β.Ε. που κατά μέσο όρο 65% έχει βρεθεί στη πρώτη θέση και τις τρεις χρονιές ενώ χειρότερα από όλες η General Mills Ελλάς αφού περίπου μια στις δυο φορές (56%) κατά μέσο όρο κατείχε τη τελευταία θέση και ακολουθεί η Alpha Pharm που κατείχε τη προτελευταία θέση κατά μέσο όρο 1 στις 5 φορές (21,4%) . Τη δεύτερη θέση κατείχε πιο πολλές φορές κατά μέσο όρο η εταιρεία Ν. ΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ-Π. ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ ενώ τη τρίτη η Bed & Bath.

Κεφάλαιο 6^ο

Συμπεράσματα

Η δύσκολη οικονομική κατάσταση των επιχειρήσεων ολοένα και επιδεινώνεται γεγονός που φαίνεται και στα αποτελέσματα της μικρής ανάλυσης που πραγματοποιήθηκε. Αναμφισβήτητα, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της ελληνικής οικονομίας (καλύπτουν τα κενά της παραγωγής, του εμπορίου και των υπηρεσιών και καθοδηγούν στη καινοτομία αποτελώντας φυτώριο δημιουργίας και εξειδίκευσης επιχειρηματιών και άλλων στελεχών). Παρόλα αυτά πολλές επιχειρήσεις έχουν βάλει "λουκέτο" ενώ αναμένεται ακόμη περισσότερες να πτωχεύσουν ή να οδηγηθούν σε μαζικές απολύσεις εφόσον δεν είναι σε θέση να ανταπεξέλθουν στις οικονομικές υποχρεώσεις των πιστωτών τους.

Αναλυτικότερα, οι επιχειρήσεις συναντούν δυσκολίες ή χρεοκοπούν επειδή:

- ❖ δεν υπάρχει επιχειρηματικό σχέδιο, γεγονός που μπορεί να είναι ένδειξη της ανικανότητας του επιχειρηματία στον προγραμματισμό"
- ❖ η επιχείρηση ανέπτυξε εξάρτηση από έναν πελάτη, ο οποίος έτσι απέκτησε την εξουσία να καθιλώσει τις τιμές ή να διαπραγματευθεί παράλογους όρους, ή απλώς αποφάσισε να διακόψει τις συναλλαγές του-
- ❖ η επιχείρηση ανέπτυξε εξάρτηση από έναν προμηθευτή, ο οποίος έτσι απέκτησε την εξουσία να ανεβάσει το κόστος ή να διαθέσει αλλού τα προϊόντα του ή να διαπραγματευθεί παράλογους όρους-
- ❖ η επιχείρηση διαφοροποιήθηκε και προσπάθησε να αναπτυχθεί, αλλά οι πόροι της και η διεύθυνση της δεν ήταν σε θέση να ανταπεξέλθουν στις απαιτήσεις-
- ❖ η επιχείρηση αντιμετώπισε αλλαγή των όρων των συναλλαγών
- ❖ ένα δαπανηρό περιουσιακό στοιχείο παρέμενε αχρησιμοποίητο-
- ❖ τα αποθέματα δεν κινούνταν και οι πωλήσεις παρέμεναν στάσιμες ή μειώνονταν

- ❖ η διευθυντική ομάδα δεν ήταν η κατάλληλη για την επιχείρηση, π.χ. η διευθυντική ομάδα παρέμεινε ίδια ενώ στην πραγματικότητα έπρεπε να αλλάξει.

Κυρίως η έλλειψη ρευστότητας και η μειωμένη χρηματοδότηση στην δύσκολη εποχή της οικονομικής κρίσης που διανύουμε οδηγούν τις επιχειρήσεις στην χρεωκοπία. Η επιβίωση τους βρίσκεται στα “χέρια” των τραπεζών που αποτελούν τη κύρια πηγή χρηματοδότησης τους και θα πρέπει να στηρίζουν οικονομικά τις επιχειρήσεις με ειδικά προγράμματα προσαρμοσμένα στην οικονομική κατάσταση της εποχής.

Αναμφίβολα, η δύσκολη αυτή κατάσταση που επιδεινώνεται από την ήδη υπάρχουσα παγκόσμια οικονομική κρίση δεν μπορεί να αποφευχθεί εξολοκλήρου. Παρόλα αυτά είναι αναγκαίο να παρθούν άμεσα μέτρα από τους ιδιοκτήτες των επιχειρήσεων, το ελληνικό κράτος και τις τράπεζες ώστε οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις να βγουν από αυτή τη δύσκολη δοκιμασία με όσον το δυνατόν λιγότερους “θανάτους” ή κάθε άλλου είδους ζημιές.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Ζοπουνίδης Κωνσταντίνος, Βασικές Αρχές και Σύγχρονα Θέματα του Χρηματοοικονομικού Management, Εκδόσεις Κλειδάριθμος, Αθήνα 2003
2. Ζοπουνίδης Κωνσταντίνος, Ανάλυση Χρηματοοικονομικών Αποφάσεων με Πολλαπλά Κριτήρια, Εκδόσεις Ανικούλα, Θεσσαλονίκη 2001
3. Μάνατζμεντ Μικρών & Μεσαίων Επιχειρήσεων. (Michael Murphy, 1999)
4. Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών << Οικονομική κρίση Επιχειρήσεις & Τραπεζικός Δανεισμός, ΚΑΠΑ Research, 2009, www.acci.gr
5. Συστήματα αξιολόγησης και Σύγχρονα Θέματα στην Οικονομική και Χρηματοοικονομική Διοίκηση (κ. Κωνσταντίνος Ζοπουνίδης, Χρυσοβαλάντης Γαγάνης, Φώτιος Πασιούρας, 2006)
6. Επιστημονικό Μάρκετινγκ, www.morax.gr
7. Υπουργείο Απασχόλησης και Κοινωνικής Προστασίας, Γενική Γραμματεία Διαχείρισης Πόρων (Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού», Απασχόληση και ΜΜΕ στη νέα προγραμματική περίοδο 2007-2013, www.ypakr.gr)
8. Διατριβή: Περιβάλλον χρηματοδότησης των μικρών επιχειρήσεων & επιχειρηματικότητα Κ. Συριόπουλος, Αναπληρωτής Καθηγητής Τμήματος Διοίκησης Επιχειρήσεων Πανεπιστημίου Πατρών, siriopoulos@upatras.gr
9. Διατριβή: Φυσιογνωμία της πετυχημένης ΜΜΕ, Ενδείξεις από << αφανείς πρωταθλητές >>, 10 παγκόσμιες << συνταγές >>, Σ. Λιούκας, Καθηγητής Ο.Π.Α.
10. Εφημερίδα η << Ναυτεμπορική >>, Ένθετο: Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις & το site: www.naftemporiki.gr

11. Εφημερίδα <<Ελευθεροτυπία >> , Ένθετο : Οικονομία & το site: www.enet.gr

12. Εφημερίδα το <<Εθνος>>, & το site : www.ethnos.gr

13.Εφημερίδα η <<Καθημερινή>> , Οικονομική & το site www.kathimerini.gr

14.Ταμείο εγγυοδοσίας Μικρών και πολύ Μικρών Επιχειρήσεων ,www.tempme.gr

15.Το site της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος, www.nbg.gr

16. Το site της Εμπορικής Τράπεζας της Ελλάδος, www.emporiki.gr

17. Το site της Τράπεζας της Ελλάδος, www.bankofgreece.gr

18. Το site της Eurobank, www.eurobank.gr

19.Ελληνικός Οργανισμός Μικρών –Μεσαίων Επιχειρήσεων και Χειροτεχνίας,
Εθνικό Παρατηρητήριο για τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις [www. eommex.gr](http://www.eommex.gr)

20. Διπλωματική Εργασία: Εφαρμογή των Πολυκριτήριων μεθόδων Promethee και UTA * στην Αξιολόγηση και Κατάταξη 27 Υποκαταστημάτων μιας Τράπεζας βάσει του όγκου των εργασιών τους, Ηλίας Μ. Γεωργίου, Σεπτέμβριος 1995

21.Κέντρο επιχειρηματικής και Τεχνολογικής ανάπτυξης κεντρικής Μακεδονίας-
ΚΕΤΑ ΚΕΜΑΚ, www.keta-kemak.gr

22. Πρόσβαση στη χρηματοδότηση» της Γενικής Διεύθυνσης Επιχειρήσεων και Βιομηχανίας της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, http://europa.eu/index_el.htm

.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1:

Αποτελέσματα από την εφαρμογή της Factor Analysis

Για το 2005:

				Rotated Component Matrix(a)				
		Raw				Rescaled		
		Component				Component		
	1	2	3	4	1	2	3	4
22	205,675	-35,733	-22,578	-54,134	0,946	-0,164	-0,104	-0,249
19	75,775	-15,209	41,103	-5,3	0,81	-0,162	0,439	-0,057
23	0,012	-0,004	-0,004	-0,005	0,677	-0,23	-0,196	-0,289
24	0,089	-0,031	-0,007	-0,015	0,655	-0,231	-0,053	-0,111
3	0,096	-0,029	0,006	0,004	0,617	-0,189	0,037	0,028
18	-0,06	0,017	-0,013	0,047	-0,327	0,095	-0,07	0,258
10	-1,346	-0,649	0,316	-0,796	-0,141	-0,068	0,033	-0,083
17	-1,888	-0,454	1,654	1,181	-0,138	-0,033	0,121	0,086
6	-15,342	85,892	-3,053	-12,598	-0,173	0,971	-0,035	-0,142
12	-1,613	6,846	-0,962	0,005	-0,168	0,714	-0,1	0,001
5	-0,361	0,45	0,195	0,132	-0,486	0,607	0,263	0,178
16	-0,006	0,041	0,015	0,008	-0,044	0,314	0,111	0,063
11	0,005	-0,052	0,047	-0,012	0,021	-0,231	0,21	-0,054
20	0,02	-0,024	0,127	0,017	0,128	-0,154	0,814	0,108
21	30,064	-24,762	-62,972	-24,325	0,365	-0,301	-0,765	-0,296
15	-0,116	0,03	-0,161	0,112	-0,294	0,075	-0,409	0,284
1	0,518	-0,041	-0,929	-0,314	0,13	-0,01	-0,233	-0,079
7	0,009	0,063	0,182	0,025	0,008	0,058	0,167	0,023
13	10,928	41,133	-43,436	202,618	0,052	0,194	-0,205	0,958
2	-0,006	0,027	0,01	0,039	-0,061	0,296	0,103	0,416
14	-0,14	-0,016	0,044	0,178	-0,293	-0,033	0,093	0,371
8	0,03	0,02	-0,019	-0,062	0,177	0,118	-0,11	-0,36
9	-0,099	-0,071	0,16	0,242	-0,147	-0,105	0,236	0,358
4	0,001	0,004	0,013	0,021	0,016	0,051	0,194	0,305

Για το 2006:

				Rotated Component Matrix(a)				
		Raw				Rescaled		
		Component				Component		
	1	2	3	4	1	2	3	4
22	199,957	-67,234	-40,504	-4,955	0,928	-0,312	-0,188	-0,023
19	91,054	25,244	-6,357	-4,004	0,914	0,253	-0,064	-0,04
24	0,102	-0,022	-0,001	-0,024	0,719	-0,154	-0,01	-0,168
3	0,101	-0,01	0,009	-0,028	0,671	-0,069	0,058	-0,188
23	0,011	-0,004	-0,006	-0,003	0,652	-0,228	-0,353	-0,191
5	-0,353	0,245	0,242	0,09	-0,51	0,353	0,35	0,129
15	-0,174	-0,077	-0,002	-0,039	-0,401	-0,177	-0,006	-0,091
17	-0,255	-0,003	0,17	-0,104	-0,362	-0,004	0,241	-0,148
18	-0,06	0,003	0,002	-0,004	-0,346	0,016	0,009	-0,023
7	0,262	-0,163	-0,002	-0,097	0,141	-0,088	-0,001	-0,052
21	23,787	-66,532	-32,535	-12,249	0,286	-0,799	-0,391	-0,147
20	0,056	0,123	0,012	-0,008	0,352	0,77	0,078	-0,053
9	-0,027	0,34	0,13	-0,082	-0,028	0,364	0,138	-0,087
11	-0,024	0,082	-0,052	-0,057	-0,095	0,325	-0,206	-0,227
14	-0,145	0,199	0,034	-0,071	-0,228	0,314	0,053	-0,112
13	-7,103	-10,761	80,694	1,161	-0,087	-0,131	0,985	0,014
2	-0,012	0,012	0,032	-0,006	-0,147	0,153	0,403	-0,073
1	0,004	0,014	0,113	0,005	0,012	0,048	0,379	0,015
4	-0,006	0,011	0,016	-0,006	-0,096	0,185	0,264	-0,096
8	0,006	-0,029	-0,03	0,027	0,036	-0,177	-0,185	0,166
16	-0,028	0,017	0,03	0,021	-0,147	0,089	0,159	0,112
10	-0,89	-1,206	-3,374	-2,262	-0,024	-0,033	-0,092	-0,061
6	-17,884	-11,8	-4,046	94,609	-0,184	-0,121	-0,042	0,974
12	-1,984	-2,042	0,304	9,295	-0,18	-0,185	0,028	0,844

Για το 2007:

			Rotated Component Matrix(a)			
		Raw			Rescaled	
		Component			Component	
	1	2	3	1	2	3
6	275,191	-10,177	-29,396	0,994	-0,037	-0,106
12	73,08	-0,886	-7,567	0,987	-0,012	-0,102
14	3,222	-0,099	-0,198	0,945	-0,029	-0,058
15	2,916	-0,127	-0,415	0,942	-0,041	-0,134
9	3,216	-0,074	-0,035	0,93	-0,021	-0,01
16	0,604	-0,035	-0,036	0,909	-0,052	-0,055

18	0,11	-0,021	-0,031	0,511	-0,097	-0,146
8	-0,093	0,001	-0,02	-0,487	0,007	-0,105
11	-0,048	-0,015	0,029	-0,17	-0,054	0,105
22	-46,682	201,108	-46,601	-0,219	0,944	-0,219
19	-12,826	92,529	38,193	-0,121	0,871	0,359
23	-0,003	0,015	-0,005	-0,152	0,749	-0,247
24	0,014	0,088	-0,012	0,104	0,672	-0,091
5	0,336	-0,404	0,167	0,485	-0,584	0,241
3	0,003	0,085	0	0,024	0,575	0
10	-0,408	5,393	-0,657	-0,028	0,372	-0,045
1	-0,03	-0,08	0,071	-0,112	-0,294	0,262
2	-0,02	-0,021	0,018	-0,27	-0,285	0,243
20	-0,021	0,03	0,145	-0,114	0,161	0,783
21	-18,948	53,45	-72,007	-0,194	0,548	-0,738
4	-0,008	-0,015	0,019	-0,13	-0,237	0,302
13	-0,46	-16,361	22,498	-0,006	-0,21	0,288
7	-0,041	-0,081	-0,084	-0,087	-0,171	-0,177
17	0,153	0,038	-0,252	0,092	0,023	-0,151

All:

				Rotated Component Matrix(a)				
		Raw				Rescaled		
		Component				Component		
	1	2	3	4	1	2	3	4
6	174,941	-20,463	-7,904	-7,363	0,991	-0,116	-0,045	-0,042
12	41,291	-2,999	-2,302	-1,637	0,947	-0,069	-0,053	-0,038
15	1,537	-0,204	-0,183	-0,047	0,845	-0,112	-0,101	-0,026
14	1,681	-0,196	0,048	-0,005	0,831	-0,097	0,024	-0,003
16	0,326	-0,036	0,009	-0,003	0,805	-0,088	0,023	-0,008
9	1,663	-0,128	0,181	0,064	0,792	-0,061	0,086	0,03
18	0,061	-0,05	-0,017	0,021	0,32	-0,26	-0,091	0,109
8	-0,041	0,012	-0,016	-0,039	-0,234	0,071	-0,091	-0,221
22	-23,184	201,094	-47,484	-47,177	-0,108	0,939	-0,222	-0,22
19	-7,382	87,005	33,027	-5,655	-0,074	0,876	0,332	-0,057
24	0,001	0,092	-0,014	-0,014	0,01	0,68	-0,106	-0,102
23	-0,002	0,012	-0,004	-0,006	-0,113	0,679	-0,22	-0,303
3	-0,004	0,093	-0,004	0	-0,03	0,623	-0,025	-0,005
5	0,242	-0,377	0,203	0,2	0,343	-0,535	0,288	0,284
17	0,077	-0,614	0,463	0,382	0,01	-0,077	0,058	0,048
7	-0,039	0,075	-0,013	0,007	-0,031	0,059	-0,01	0,006
20	-0,019	0,039	0,132	0,016	-0,113	0,233	0,792	0,098
21	-12	34,094	-68,115	-28,977	-0,137	0,39	-0,779	-0,331
11	-0,043	-0,013	0,057	-0,03	-0,17	-0,05	0,225	-0,119
1	-0,052	0,116	-0,295	-0,042	-0,022	0,05	-0,127	-0,018
13	4,529	-1,476	-27,504	135,242	0,033	-0,011	-0,199	0,979
2	-0,008	-0,012	0,01	0,034	-0,098	-0,146	0,125	0,412

4	-0,006	-0,006	0,013	0,017	-0,087	-0,088	0,201	0,272
10	-0,762	1,096	-0,775	-1,488	-0,032	0,047	-0,033	-0,063

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2:

Αποτελέσματα της Promethee:

Βαθμολογία για το 2005 και κατάταξη εταιρειών με κριτήριο τη Βαθμολογία:

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ	Βαθμολογία Promethee
15	0,205253
33	0,160661
35	0,148127
32	0,138953
24	0,130642
18	0,11791
34	0,099587
8	0,099578
9	0,081006
22	0,069145
25	0,06046
12	0,055007
7	0,053651
40	0,053629
30	0,050692
14	0,048693
5	0,042103
6	0,042103
10	0,036093
50	0,028271
39	0,014315
26	0,01358
29	0,012226
48	-0,00082
44	-0,00738
47	-0,01247
28	-0,01615
38	-0,02267
13	-0,02479
23	-0,03175
36	-0,03575
49	-0,03839
20	-0,04106
3	-0,04243
16	-0,043
11	-0,04402
42	-0,04453
45	-0,04721
19	-0,0499
4	-0,05
37	-0,05504

31	-0,05629
1	-0,07201
17	-0,12028
27	-0,12783
21	-0,13794
43	-0,14498
2	-0,15577
41	-0,16399
46	-0,17524

Βαθμολογία για το 2006 και κατάταξη εταιρειών με κριτήριο τη Βαθμολογία:

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ	Βαθμολογία Promethee
24	0,1564936
35	0,1484085
22	0,1135401
32	0,1021825
50	0,0917801
33	0,0872379
8	0,086993
9	0,0846564
34	0,0835328
15	0,0777777
18	0,068988
12	0,0685119
14	0,0631657
10	0,0622916
6	0,0614751
7	0,0538356
30	0,048547
40	0,0427692
25	0,0297976
26	0,0228524
47	0,0181063
37	0,0008894
29	-0,0017932
1	-0,0034941
13	-0,0046525
23	-0,006978
20	-0,0107488
39	-0,0119077
38	-0,0131621
44	-0,0183388
11	-0,019973
28	-0,0221106
42	-0,0233138
31	-0,0236613
3	-0,0435228
36	-0,0472492

17	-0,0502006
41	-0,0529042
48	-0,0663657
16	-0,0706008
19	-0,0781225
43	-0,0879411
4	-0,0891358
2	-0,1002471
49	-0,1023524
45	-0,1051805
27	-0,1082599
21	-0,1157135
46	-0,1338556
5	-0,1620469

Βαθμολογία για το 2007 και κατάταξη εταιρειών με κριτήριο τη Βαθμολογία:

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ	Βαθμολογία Promethee
48	0,233455
18	0,161456
8	0,107124
35	0,099607
32	0,086271
7	0,086197
14	0,080581
24	0,079211
15	0,073242
50	0,04463
26	0,04298
10	0,042478
12	0,038613
37	0,034719
44	0,031864
38	0,024472
6	0,012195
31	0,009805
42	0,006517
39	0,00564
36	0,000203
11	-0,00193
28	-0,00374
17	-0,00468
47	-0,00583
34	-0,01115
13	-0,01244
33	-0,01425
20	-0,01884
41	-0,01907
3	-0,02019
25	-0,021

22	-0,02167
16	-0,02432
23	-0,04111
29	-0,04452
19	-0,05095
2	-0,053
43	-0,05577
40	-0,05768
1	-0,05788
46	-0,05799
30	-0,05854
27	-0,0649
45	-0,07881
9	-0,09344
5	-0,09702
21	-0,09807
4	-0,10503
49	-0,10743

Μέσος όρος Βαθμολογίας και κατάταξη εταιρειών με κριτήριο τη Βαθμολογία:

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ	Βαθμολογία Promethee
48	0,299975
24	0,158186
35	0,142419
18	0,105665
8	0,089331
14	0,082221
34	0,077488
32	0,076768
22	0,06665
26	0,049917
15	0,035779
50	0,034981
7	0,034013
40	0,02888
12	0,027918
37	0,024866
42	0,018578
43	0,016956
41	0,008851
44	0,008672
25	0,005719
6	0,005297
23	2,71E-05
10	-0,0005
31	-0,00425
33	-0,00662
38	-0,00759
28	-0,0134

9	-0,0155
30	-0,017
13	-0,02049
47	-0,02326
16	-0,03036
29	-0,03187
39	-0,03344
17	-0,03352
20	-0,03417
36	-0,03457
45	-0,04819
3	-0,05959
19	-0,0626
11	-0,07283
21	-0,08889
1	-0,08935
5	-0,08989
46	-0,09197
2	-0,10122
49	-0,12012
27	-0,12214
4	-0,14583

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 3 : Οι εταιρείες των οποίων τους ισολογισμούς αναλύσαμε:

1. ΑΤΛΑΝΤΑ
2. ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ-ΤΡΟΦΙΝΚΟ ΑΕΒΕ
3. VIVA Α.Ε.
4. GENERAL MILLS ΕΛΛΑΣ
5. ΧΑΤΖΗΠΑΝΑΓΟΣ Α.Ε.Ε.
6. ΕΛΑΝΚΟ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
7. Δ. ΙΩΑΝΝΟΥ Α.Ε.Β.Ε.
8. ΑΙΜΙΛΙΟΣ ΚΥΠΡΙΑΝΙΔΗΣ Α.Ε.
9. VESTAS HELLAS Α.Ε.
10. LUNA Α.Ε.
11. mini RAXEVSKY Α.Ε.
12. ΛΕΩΝ ΜΠΑΤΗΣ Α.Ε.
13. ΝΤΗΖΕΛ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
14. BED & BATH Α.Ε.
15. ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΛΕΓΚΡΑΝ Α.Ε.Β.Ε.
16. Γ.Ε. ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ Α.Ε.Β.Ε.
17. ΤΑΛΕΣ Α.Ε.
18. AGELCO Α.Ε.
19. ΑΘΗΝΑΙΚΟΙ ΜΙΚΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΤΕΣ
20. WINCOR NIXDORF Α.Ε.
21. COSMOS BUSINESS SYSTEMS
22. XEROX HELLAS
23. ΟΚΤΑΒΙΤ Α.Ε.
24.Ν.ΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ-Π.ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ

25. Σ.Ε.Υ.Δ.Α.Π. ΣΥΝ.ΠΕ
26. ΥΔΡΟΝΟΜΗ Α.Ε.Β.Ε.
27. PISCINES IDEALES S.A.
28. ΔΟΥΚΑΣ Α.Β.Ε.Ε.
29. ΔΡ. Δ.Α. ΔΕΛΗΣ ΑΕ
30. ΣΙΚΑ ΕΛΛΑΣ ΑΒΕΕ
31. BEAUTYCOM Α.Ε.Ε.
32. NYCOMED HELLAS Α.Ε.
33. WYETH HELLAS S.A.
34. PIERRE FABRE HELLAS Α.Ε.Ε.
35. ΣΟΣΙΦΑΡ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε.
36. UCB Α.Ε.
37. ΧΟΝΤΟΣ ΠΟΛΥΚΑΤΑΣΤΗΜΑ Α.Ε.Β.Ε.
38. AMVIS ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
39. ΓΕΝΙΚΗ ΧΗΜΙΚΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ Α.Ε.
40. HILTI ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
41. ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΘΑΝΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.
42. ΠΑΝΤΕΛΗΣ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Β.Ε
43. ΒΡΟΧΙΔΗΣ-ΧΑΤΖΗΣ Α.Ε.
44. ΓΚΟΡΓΚΟΛΗΣ Α.Ε.
45. Π.ΘΕΟΔΩΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.
46. ΑΝΤΩΝΙΟΣ ΙΣΜΑΗΛΟΣ Α.Ε.
47. PETLINE Α.Ε.
48. ΜΑΝΤΗΣ Α.Ε.Β.Ε.
49. ALFA PHARM Α.Ε.
50. UNIMAC Α.Ε.