



ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΗΤΗΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

**«ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΙΚΡΟΥ ΚΑΙ ΜΕΓΑΛΟΥ
ΜΕΓΕΘΟΥΣ ΜΕ ΠΟΙΟΤΙΚΑ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΚΑΙ
ΕΝΤΟΠΙΣΜΟΣ ΣΗΜΕΙΩΝ ΣΥΝΑΓΕΡΜΟΥ»**

Μαρία Βαγιωνάκη

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

Εισηγήτρια: Σπανάκη Βερονίκη, Εργαστηριακός Συνεργάτης

Άγιος Νικόλαος

Απρίλιος 2012

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΕΡΙΛΗΨΗ	5
ΠΡΟΛΟΓΟΣ	6
ΜΕΡΟΣ Ι.....	7
«ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ.....	7
ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ & Η ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΤΟΥ ΣΤΙΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ»	7
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1	8
ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ.....	8
ΕΝΟΤΗΤΑ 1: ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ	8
1.1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ	8
1.1.2 ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ	8
1.1.3 ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΟ ΔΑΝΕΙΟ	9
1.1.4 ΔΑΝΕΙΟ ΓΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ	10
1.1.5 ΤΑΜΕΙΟ ΕΓΓΥΟΔΟΤΗΣΕΩΝ «ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε.»	11
ΕΝΟΤΗΤΑ 2: ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ	14
1.2.1 ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ (VENTURE CAPITAL)	14
1.2.2 ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ (FACTORING)	16
1.2.3 ΙΔΙΩΤΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ (BUSINESS ANGELS)	21
1.2.4 ΘΕΡΜΟΚΟΙΤΙΔΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (BUSINESS INCUBATORS).....	26
1.2.5 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (LEASING).....	28
1.2.6 ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ ΑΓΟΡΑ	31
1.2.7 FRANCHISING	34
ΜΕΡΟΣ ΙΙ.....	40
«ΟΙ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	40
ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΠΕΡΙΟΔΟ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΡΙΣΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ».....	40
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2	41
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ	41
ΙΔΡΥΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	41
ΕΝΟΤΗΤΑ 1: Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΣΗΜΕΡΑ ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΣΤΙΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	41
2.1.1 Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ.....	41
2.1.2 ΤΑ ΑΙΤΙΑ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΡΙΣΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ	43

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΙΚΡΟΥ ΚΑΙ ΜΕΓΑΛΟΥ ΜΕΓΕΘΟΥΣ ΜΕ ΠΟΙΟΤΙΚΑ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΚΑΙ ΕΝΤΟΠΙΣΜΟΣ ΣΗΜΕΙΩΝ ΣΥΝΑΓΕΡΜΟΥ

2.1.3 ΤΡΟΠΟΙ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗΣ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΡΙΣΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ	45
2.1.4 Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΣΗΜΕΡΑ	48
2.1.5 ΟΡΙΣΜΟΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	49
2.1.6 ΜΟΡΦΕΣ ΙΔΡΥΣΗΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.....	50
ΕΝΟΤΗΤΑ 2:ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΕΣΩ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ ΚΑΙ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ	51
2.2.1 ΣΚΟΠΟΣ ΑΝΑΛΥΣΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	51
2.2.2 ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΕΣ ΓΝΩΣΕΙΣ ΑΝΑΛΥΤΗ ΕΠΙ ΤΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ.....	51
2.2.3 ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΕ ΤΗ ΧΡΗΣΗ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ	52
2.2.4 Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΚΙΝΗΣΗΣ ΣΤΗΝ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	56
2.2.5 ΕΠΑΡΚΕΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΚΙΝΗΣΗΣ	58
2.2.6 ΑΝΕΠΑΡΚΕΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΚΙΝΗΣΗΣ	58
ΕΝΟΤΗΤΑ 3: ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ – ΠΛΑΝΟ ΑΠΟΠΛΗΡΩΜΗΣ ΕΓΚΡΙΣΗΣ ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΩΝ ΔΑΝΕΙΩΝ	60
2.3.1 ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ	60
2.3.2 ΜΕΘΟΔΟΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΩΝ ΔΑΝΕΙΩΝ	62
<u>ΜΕΡΟΣ ΙΙΙ.....</u>	<u>65</u>
<u>«ΠΟΙΟΤΙΚΑ & ΠΟΣΟΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ.....</u>	<u>65</u>
<u>Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥΣ ΣΤΗΝ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ»</u>	<u>65</u>
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3	66
ΤΕΛΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ	66
ΕΝΤΟΠΙΣΜΟΣ ΣΗΜΕΙΩΝ ΣΥΝΑΓΕΡΜΟΥ	66
ΕΝΟΤΗΤΑ 3.1: ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	67
3.1.1 ΧΑΡΑΚΤΗΡΑΣ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ	67
3.1.2 ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ	68
3.1.3 ΘΕΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ	68
3.1.4 ΚΕΦΑΛΑΙΟΥΧΙΚΗ ΔΟΜΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ	68
3.1.5 ΔΥΣΜΕΝΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ	68
3.1.6 ΤΡΟΠΟΣ ΖΩΗΣ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ.....	69
3.1.7 ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	69
ΕΝΟΤΗΤΑ 3.2: ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	70
3.2.1 ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ	70
3.2.2 ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ	70
3.2.3 ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΗΣ.....	70
3.2.4 ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΗΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ	71
ΕΝΟΤΗΤΑ 3.3: ΣΗΜΕΙΑ ΣΥΝΑΓΕΡΜΟΥ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	72
3.3.1 ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ ΠΟΙΟΤΙΚΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ	72
3.3.2 ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΕΙΚΤΩΝ	73
<u>ΜΕΡΟΣ ΙV.....</u>	<u>75</u>

«ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	75
ΠΡΟΣΤΑΣΕΙΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ».....	75
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4	76
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ	76
ΕΠΙΛΟΓΟΣ	83
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	84

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Στις μέρες μας, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις όντας σε δύσκολη οικονομική κατάσταση, προσπαθούν να αντλήσουν κεφάλαια από διάφορες πηγές χρηματοδότησης, με σκοπό να αναπτυχθούν και σαφώς να γίνουν για περισσότερο χρονικό διάστημα βιώσιμες και οικονομικά επαρκείς. Τα χρηματικά αυτά κεφάλαια, μπορεί να προέρχονται είτε από πιστωτικά ιδρύματα, είτε από άλλες πηγές, όπως ενδεικτικά είναι το leasing, το factoring και άλλα.

Για να δοθούν όμως τα κεφάλαια αυτά στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, γίνεται αρχικά μία αξιολόγηση αυτών, με σκοπό να διαπιστωθεί η πιστοληπτική τους ικανότητα, απέναντι στους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς. Η πιστοληπτική ικανότητα αποτελεί ένα μέτρο αποτίμησης των οικονομικών δραστηριοτήτων μιας επιχείρησης. Πιο συγκεκριμένα, ερευνάται η ικανότητα των επιχειρήσεων να ανταποκρίνονται στις οικονομικές τους υποχρεώσεις. Η εκτίμηση διενεργείται μέσω της αξιολόγησης συγκεκριμένων ποιοτικών και ποσοτικών χαρακτηριστικών των επιχειρήσεων. Τέτοια χαρακτηριστικά μπορεί να είναι οικονομικά στοιχεία, όπως ισολογισμοί, τα αποτελέσματα χρήσεως, και οι αριθμοδείκτες, αλλά και ποιοτικά χαρακτηριστικά τους, όπως κλαδικά στοιχεία, το προσωπικό και η συνέπεια της επιχείρησης στην αγορά. Εφόσον, μια επιχείρηση αξιολογηθεί θετικά, τότε έχει την ευκαιρία να δανειστεί κεφάλαια από τις διάφορες πηγές χρηματοδότησης και να βελτιώσει την οικονομική της κατάσταση.

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Θέμα της παρούσας πτυχιακής εργασίας είναι η αξιολόγηση επιχειρήσεων μικρού και μεγάλου μεγέθους με ποιοτικά και ποσοτικά κριτήρια και ο εντοπισμός σημείων συναγερμού. Οι πτυχές που ερευνούνται βασίζονται στους τρόπους, με τους οποίους μπορούν να αντλήσουν κεφάλαια οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις, στο ρόλο που έχει διαδραματίσει η οικονομική κρίση της Ελλάδας σχετικά με τον δανεισμό των επιχειρήσεων και στη μέθοδο αξιολόγησης που ακολουθούν τα πιστωτικά ιδρύματα πριν προβούν στην έγκριση δανείου.

Συγκεκριμένα, στο πρώτο κεφάλαιο αναλύονται τα κυριότερα χαρακτηριστικά των μορφών χρηματοδότησης που προσφέρει το Ελληνικό τραπεζικό σύστημα προς τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις και την αγορά. Τέτοιες μορφές χρηματοδότησης είναι ο τραπεζικός δανεισμός, το ταμείο εγγυοδοσίας, τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών, η πρακτόρευση απαιτήσεων, οι ιδιώτες επενδυτές, οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων, η χρηματοδοτική μίσθωση, η χρηματιστηριακή αγορά και η δικαιοχρησία.

Στο δεύτερο κεφάλαιο γίνεται λόγος για την οικονομική κρίση που μαστιάζει την Ελλάδα τα τρία τελευταία χρόνια και πώς αυτή έχει επηρεάσει τη διαδικασία δανεισμού των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. αναφέρονται επίσης, τα στοιχεία που οφείλει να γνωρίζει ο αναλυτής για την οικονομική κατάσταση της επιχείρησης, ώστε να αξιολογήσει με ακρίβεια την πιστοληπτική της ικανότητα, πριν προβεί στην έγκριση δανείου.

Το τρίτο κεφάλαιο απεικονίζει τα ποσοτικά και ποιοτικά στοιχεία που συμβάλλουν στην καλύτερη αξιολόγηση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και γίνεται παράθεση των σημείων εκείνων που έχουν τη δυνατότητα να αλλάξουν ή και να επιδεινώσουν σε μεγάλο βαθμό την οικονομική κατάσταση της επιχείρησης.

Τέλος, στο τέταρτο κεφάλαιο παρατίθενται οι προτάσεις πολιτικής που βγήκαν ως συμπέρασμα, από την παρούσα μελέτη.

ΜΕΡΟΣ Ι
«ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ
ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ & Η
ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΤΟΥ ΣΤΙΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ»

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

ΕΝΟΤΗΤΑ 1: ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ

1.1.1 Εισαγωγή

Το Ελληνικό τραπεζικό σύστημα προσφέρει συγκεκριμένες μορφές χρηματοδότησης προς τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, με ιδιαίτερα γνωρίσματα η κάθε μία. Οι πιο διαδεδομένες μορφές χρηματοδότησης είναι ο τραπεζικός δανεισμός, ο οποίος περιλαμβάνει τα δάνεια για τα κεφάλαια κίνησης, τα μακροπρόθεσμα δάνεια και το ταμείο εγγυοδοτήσεων, τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών, η πρακτόρευση απαιτήσεων, οι ιδιώτες – επενδυτές, οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων, η χρηματοδοτική μίσθωση, η χρηματιστηριακή αγορά και το franchising.

1.1.2 Τραπεζικός δανεισμός

Οι περισσότερες νεοϊδρυόμενες επιχειρήσεις καταφεύγουν για τη χρηματοδότησή τους στις τραπεζικές πηγές, είτε για την κάλυψη του αρχικού επενδυτικού κόστους (αγορά εξοπλισμού, πρώτη εγκατάσταση κ.λπ.), είτε για την τρέχουσα λειτουργία της (κεφάλαιο κίνησης).

Εξίσου, όμως το ίδιο συμβαίνει και από τις τράπεζες, καθώς τα τελευταία χρόνια, παρατηρείται στροφή προς τη χρηματοδότηση μεγάλου πλήθους μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Αυτό συμβαίνει, διότι οι τράπεζες βλέπουν ότι, η Ευρωπαϊκή Ένωση δείχνει όλο και περισσότερο ενδιαφέρον για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, με σκοπό να βελτιώσει την ανταγωνιστικότητά τους, αφού η αγορά αυτών αξιολογείται σήμερα, περίπου στις 800.000. Έτσι, ο μεγάλος αριθμός των επιχειρήσεων, επιτρέπει στις τράπεζες να δίνουν πολλά δάνεια, με αποτέλεσμα να γίνεται διασπορά του κινδύνου σε πολύ μεγάλο αριθμό επιχειρήσεων. Τα συγκεκριμένα δάνεια, δίνονται με υψηλότερα επιτόκια σε σχέση με αυτά που δανείζονται οι μεγάλες επιχειρήσεις, κι αυτό δημιουργεί στις τράπεζες μεγαλύτερο περιθώριο κέρδους.

Επιπροσθέτως, οι μεγάλες επιχειρήσεις στράφηκαν σε άλλες μορφές χρηματοδότησης πέραν του τραπεζικού συστήματος, με αποτέλεσμα οι τράπεζες να χάσουν σημαντικό μέρος της πελατείας τους. Συνέπεια των παραπάνω, είναι η

ανταγωνιστικότητα των τραπεζών να αυξηθεί σημαντικά, να μειωθούν τα επιτόκιά τους και να αναπτυχθεί μία σειρά από σύγχρονα χρηματοδοτικά προϊόντα, τα οποία να καλύπτουν εξειδικευμένες ανάγκες των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

Έτσι, πλέον, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις προσφεύγουν ευκολότερα προς το τραπεζικό σύστημα για τις ανάγκες τους, ώστε να επωφεληθούν, είτε από τα μακροπρόθεσμα δάνεια είτε από τα δάνεια κεφαλαίου κίνησης, δύο μεγάλες κατηγορίες δανείων που τους προσφέρει η τράπεζα.

Ωστόσο, δικαίωμα στη λήψη δανείου έχουν όλοι οι εργαζόμενοι, οι δημόσιοι υπάλληλοι, οι ιδιωτικοί υπάλληλοι, οι επαγγελματίες, ακόμη και οι μετανάστες, οι οποίοι απασχολούνται στην Ελλάδα την τελευταία τριετία.¹

1.1.3 Μακροπρόθεσμο δάνειο

Το δάνειο ορίζεται ως η παροχή κεφαλαίου από φυσικό ή νομικό πρόσωπο, κατά κανόνα τραπεζικό ή άλλο πιστωτικό ίδρυμα, σε ενδιαφερόμενο χρήστη, με την υποχρέωση ο δανειολήπτης να επιστρέψει το κεφάλαιο μέσα σε συγκεκριμένο χρονικό διάστημα και σίγουρα αυξημένο, κατά τον συμφωνημένο τόκο.

Όσον αφορά στο μακροπρόθεσμο δάνειο, είναι το δάνειο, κατά το οποίο ο δανειολήπτης έχει την υποχρέωση να επιστρέψει το χρηματικό ποσό που δανείστηκε, σε χρονικό διάστημα μεγαλύτερο του ενός έτους. Οι νομικές υποχρεώσεις των συμβαλλομένων – του δανειοδότη και του δανειολήπτη – καλύπτονται με συμβόλαια και ο κίνδυνος να μην πάρει πίσω η τράπεζα το ποσό που δάνεισε, εξασφαλίζεται με υποθήκη ακινήτων του πελάτη. Όμως, λόγω μειωμένων κινδύνων, τα επιτόκια είναι κατά κανόνα χαμηλότερα. Η αποπληρωμή του μακροπρόθεσμου δανείου μπορεί να συμφωνηθεί να γίνεται είτε σε ίσες δόσεις κεφαλαίου, οπότε ο ετήσιος τόκος υπολογίζεται στο υπόλοιπο του κεφαλαίου που παραμένει στη διάθεση του δανειολήπτη, είτε σε ίσα τοκοχρεολύσια, οπότε η ετήσια δόση υπολογίζεται βάση μαθηματικού τύπου.

Σκοπός λήψης ενός μακροπρόθεσμου δανείου μπορεί να είναι η επαγγελματική στέγη ή και η αγορά πάγιου εξοπλισμού. Τα δάνεια επαγγελματικής στέγης μπορούν να χρηματοδοτηθούν μέχρι και το 100% της αξίας του ακινήτου και η διάρκειά τους κυμαίνεται από 3 μέχρι και 30 χρόνια, ανάλογα με τη σύμβαση που έχουν συμφωνήσει η εκάστοτε τράπεζα και ο πελάτης. Σε αντίθεση με τα δάνεια

¹ www.career.central.dua.gr, «Τραπεζικός δανεισμός»

επαγγελματικής στέγης, η αποπληρωμή των δανείων για αγορά πάγιου εξοπλισμού φτάνει τα 15 χρόνια. Η χρηματοδότηση μπορεί να καλύψει ολόκληρη την επένδυση της αγοράς του πάγιου εξοπλισμού, ενώ η εκταμίευση μπορεί να γίνει είτε εφ' άπαξ, είτε σταδιακά με την εξέλιξη των αγορών.²

1.1.4 Δάνειο για κεφάλαιο κίνησης

Το κεφάλαιο κίνησης αφορά στο χρηματικό ποσό που πρέπει να δεσμευτεί, προκειμένου να εξασφαλιστεί η εύρυθμη λειτουργία της επιχείρησης στις εκάστοτε συνθήκες της αγοράς. Ειδικότερα, αφορά είτε σε αποθέματα πρώτων υλών και έτοιμων προϊόντων, είτε σε πιστώσεις προς τους πελάτες.

Τα δάνεια για κεφάλαιο κίνησης χορηγούνται από τις τράπεζες, για να καλύψουν μόνιμες ή εποχικές ανάγκες των επιχειρήσεων. Δίνονται με σκοπό να βοηθήσουν τις επιχειρήσεις, ώστε να αντιμετωπίσουν τα προβλήματα ρευστότητας, που προκύπτουν από τον ετεροχρονισμό των εισπράξεων και των πληρωμών τους.

Συνεπώς, τα δάνεια για κεφάλαια κίνησης είναι βραχυπρόθεσμα δάνεια ή πιστώσεις, τα οποία εξασφαλίζουν τον κίνδυνο της μη αποπληρωμής τους, είτε κρατώντας ενέχυρο τις επιταγές των πελατείας της επιχείρησης, είτε λαμβάνοντας προσωπικές ενοχικές εγγυήσεις με μόνη την υπογραφή των εκπροσώπων ή των φορέων των επιχειρήσεων, ή ακόμη και υποθηκεύοντας ακίνητα της εταιρίας.

Οι χορηγήσεις δανείων προς κάλυψη αναγκών κεφαλαίου κίνησης μπορούν να δοθούν σε παραγωγικές επιχειρήσεις, αλλά και σε επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών, σε περίπτωση που αποδεδειγμένα υπάρχουν ετεροχρονισμοί μεταξύ εσόδων – εξόδων. Η χρονική διάρκεια χορήγησης του συγκεκριμένου δανείου ποικίλει και μπορεί να είναι είτε ανακυκλούμενη ανά 3 έως 5 μήνες, είτε εφάπαξ, για παράδειγμα 3 χρόνια. Ο δανειολήπτης μπορεί να εξοφλήσει μέρος ή το σύνολο της οφειλής του, ενώ έχει τη δυνατότητα να επαναδανειάζεται όταν έχει ανάγκη, το όριο που του έχει χορηγηθεί, χωρίς να απαιτείται να επιστρέφει σε συγκεκριμένο χρονικό διάστημα το κεφάλαιο που χρησιμοποίησε.

Ωστόσο, τα δάνεια για κεφάλαια κίνησης χορηγούνται συνήθως ως ακολούθως:

1. Με τη μορφή πιστωτικού ορίου, το οποίο καλύπτει άμεσες βραχυπρόθεσμες ανάγκες της επιχείρησης που επαναλαμβάνονται, και

² www.el.wikipedia.org

2. Με τη μορφή τοκοχρεολυτικού δανείου, το οποίο καλύπτει ανάγκες, οι οποίες δεν επαναλαμβάνονται και δε μπορούν να εξοφληθούν σε μικρό χρονικό διάστημα.

Οι κυριότερες ανάγκες που καλύπτονται από την πρώτη περίπτωση δανείων (πιστωτικό όριο), είναι η εξόφληση τιμολογίων προμηθευτών, η παροχή πιστώσεων στους πελάτες, η κάλυψη της μισθοδοσίας του προσωπικού, η πληρωμή των εργοδοτικών εισφορών και λοιπά. Τα δάνεια αυτά έχουν τα εξής χαρακτηριστικά:

1. Μπορούν να καλύψουν μεγάλο ποσοστό του κύκλου εργασιών της επιχείρησης.

2. Η επιχείρηση μπορεί να κάνει ελεύθερες αναλήψεις και καταβολές ανάλογα με τις ανάγκες της.

3. Η επιχείρηση πληρώνει τόκο, μόνο για το διάστημα που χρησιμοποιεί το δάνειο.

Τα κυριότερα πλεονεκτήματα των δανείων της κατηγορίας Πιστωτικού Ορίου είναι η αύξηση ρευστότητας στην επιχείρηση, η δυνατότητα αύξησης των πωλήσεών της, η δυνατότητα αγοράς πρώτων υλών με έκπτωση καθώς και οι φορολογικές απαλλαγές.

Όσο αφορά στη δεύτερη μορφή χορήγησης δανείου για κεφάλαιο κίνησης (Τοκοχρεολυτικά δάνεια), αυτά χρηματοδοτούν τις ανάγκες των επιχειρήσεων που αφορούν την επέκταση εργασιών, έκτακτες φορολογικές υποχρεώσεις και λοιπά.

Γενικότερα, τα δάνεια για κεφάλαιο κίνησης απευθύνονται στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις λιανικού εμπορίου, στις μικρομεσαίες βιοτεχνίες, σε μικρομεσαίες κατασκευαστικές επιχειρήσεις και σε επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών.³

1.1.5 Ταμείο εγγυοδοτήσεων «ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε.»

Το Ταμείο Εγγυοδοσίας μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων, σε συντομία «ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε.», είναι μία νέα ανώνυμη εταιρία του Ελληνικού Δημοσίου, που το μετοχικό της κεφάλαιο είναι 100.000,00 ευρώ και συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση. Σκοπός της συγκεκριμένης μορφής χρηματοδότησης είναι να διευκολύνει την πρόσβαση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην αγορά κεφαλαίων. Έτσι, εγγυάται μεγάλο μέρος των δανείων που λαμβάνουν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις από τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα της χώρας.

Το Ταμείο Εγγυοδοσίας απευθύνεται κυρίως σε ήδη υπάρχουσες καθώς και σε νεοϊδρυόμενες μικρομεσαίες επιχειρήσεις, οι οποίες απασχολούν μέχρι 30 άτομα

³ www.epityxianet.blogspot.com, «Δάνεια για κεφάλαια κίνησης»

προσωπικό. Ειδικότερα, επιδιώκει στην ενίσχυση των επιχειρηματικών πρωτοβουλιών υψηλού σχετικά κινδύνου όλων των κλάδων, όπως εκκίνηση, προώθηση και ανάπτυξη επιχειρήσεων, και των καινοτόμων επιχειρηματικών πρωτοβουλιών, όπως οι επενδύσεις εξοικονόμησης ενέργειας, προστασίας περιβάλλοντος, έρευνας και τεχνολογίας κ.λπ. Επίσης, βοηθάει στην ενίσχυση της τουριστικής ανάπτυξης της χώρας, στη μεταβίβαση, εκχώρηση και συγχώνευση των μικρών επιχειρήσεων καθώς και στην ενθάρρυνση επενδύσεων σε εκπαιδευτικά προγράμματα, έρευνες αγοράς, προώθηση πωλήσεων, marketing κ.λπ. Ιδιαίτερη βοήθεια από το Ταμείο Εγγυοδοσίας λαμβάνουν και οι νέοι σε ηλικία, οι γυναίκες, οι μακροχρόνια άνεργοι, οι πολύτεκνοι, οι οικονομικοί μετανάστες και άλλοι.

Επιπλέον, το Ταμείο Εγγυοδοσίας παρέχει συμπληρωματικές υπηρεσίες στο πιστωτικό και οικονομικό σύστημα της χώρας, μέσω των εγγυήσεων που προσφέρει, κι έτσι, προτρέπει τις μη προνομιούχες κοινωνικοοικονομικές ομάδες να αναπτύξουν επιχειρηματική δραστηριότητα. Διευκολύνει δηλαδή, και τη μικρομεσαία επιχείρηση και την τράπεζα, καθώς αναλαμβάνει ένα μέρος από τον επιχειρηματικό κίνδυνο. Αφενός προσφέρει στον επιχειρηματία εγγυητική κάλυψη, ώστε να εγκριθεί το δάνειο του, και αφετέρου παρέχει στην τράπεζα ασφάλεια, ακόμη και σε δάνεια υψηλού κινδύνου. Αυτό, για μια επιχειρηματική πρωτοβουλία σημαίνει ότι, αν για παράδειγμα ένα επενδυτικό σχέδιο δε μπορούσε να χρηματοδοτηθεί από την τράπεζα λόγω μη επαρκών διασφαλίσεων, τώρα θα μπορεί, εφόσον φυσικά η επιχείρηση κριθεί οικονομικά βιώσιμη.

Ωστόσο, τα προϊόντα που προσφέρει το Ταμείο Εγγυοδοσίας μπορεί να είναι, εγγυήσεις σε τράπεζες για μακροπρόθεσμα ή βραχυπρόθεσμα δάνεια, εγγυήσεις σε εταιρίες leasing για χρηματοδοτική μίσθωση, εγγυήσεις σε εταιρίες factoring για πράξεις προεξόφλησης επιχειρηματικών απαιτήσεων και εγγυήσεις σε τράπεζες για επιχειρηματικά δάνεια στους ιδιοκτήτες, δυνητικούς ιδιοκτήτες και σε εκείνους που διοικούν μία επιχείρηση για την απόκτηση, μεταβίβαση, διατήρηση ή επέκταση συμμετοχών.

Τέλος, το Ταμείο Εγγυοδοσίας μπορεί να εγγυοδοτήσει από 40% έως 70% του ποσού του δανείου, ενώ το ελάχιστο ποσό που μπορεί να εγγυηθεί, ανέρχεται σε 10.000 ευρώ. Τα δάνεια μπορεί να είναι από 5.000 έως 300.000 ευρώ ανά επιχείρηση και έχει διάρκεια μέχρι 6 χρόνια με διετή περίοδο χάριτος, στην οποία θα πληρώνονται μόνο οι τόκοι. Για δάνεια μέχρι 40.000 ευρώ, οι τράπεζες δε

δικαιούνται να ζητούν εμπράγματα εξασφαλίσεις από τις επιχειρήσεις, ενώ για ποσά από 40.000 έως 300.000 ευρώ, οι τράπεζες μπορούν να ζητήσουν εξασφαλίσεις μέχρι το 10% του δανείου. Για το μη εγγυημένο από το Ταμείο ποσό, οι πρόσθετες εξασφαλίσεις καθορίζονται από την εκάστοτε τράπεζα, ωστόσο, η μόνιμη και μοναδική κατοικία του επιχειρηματία δε βαρύνεται με προσημείωση ή υποθήκη, όταν το Ταμείο Εγγυοδοσίας παρέχει εγγυήσεις υπέρ αυτού για τραπεζικά δάνεια.⁴



⁴ www.infopeloponnissos.gr, «Τι είναι το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Μεγάλων Επιχειρήσεων»

ΕΝΟΤΗΤΑ 2: ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

1.2.1 Κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (venture capital)

Τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (venture capital) είναι μακροπρόθεσμα κεφάλαια, τα οποία επενδύονται σε ήδη υπάρχουσες ή υπό ίδρυση επιχειρήσεις, από τις Εταιρίες Κεφαλαίου Επιχειρηματικών Συμμετοχών, ή από ιδιώτες και τα οποία περιέχουν το στοιχείο του κινδύνου. Γενικά, θεωρούνται ως ένας τρόπος χρηματοδότησης της ίδρυσης, ανάπτυξης ή εξαγοράς μίας εταιρίας, βάσει του οποίου ο επενδυτής αποκτά τμήμα του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρίας ως αντάλλαγμα για την παροχή χρηματοδότησης.

Σχετικά με τις Εταιρίες Κεφαλαίου Επιχειρηματικών Συμμετοχών είναι ανώνυμες εταιρίες και έχουν σκοπό την προώθηση και υλοποίηση επενδύσεων υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας. Οι εταιρίες αυτές μπορούν:

1. Να ιδρύσουν νέες επιχειρήσεις που πραγματοποιούν επενδύσεις υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας.
2. Να συμμετέχουν στο κεφάλαιο υφιστάμενων επιχειρήσεων σε περίπτωση αύξησης του κεφαλαίου τους, για την πραγματοποίηση επενδύσεων υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας.
3. Να παρέχουν εγγυήσεις για τη χορήγηση δανείων στις προαναφερθείσες εταιρίες.
4. Να παρέχουν τις υπηρεσίες τους στις παραπάνω αναφερόμενες επιχειρήσεις για την έρευνα της αγοράς. Ακόμη, βοηθούν στην ανάλυση επενδυτικών προγραμμάτων, την οργάνωσή τους και γενικά κάθε άλλου είδους υπηρεσίας πρόσφορη για την πραγματοποίηση των σκοπών τους.

Τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (venture capital) έχουν στόχο τη ρευστοποίηση των συμμετοχών τους σε προκαθορισμένο χρόνο και με προσυμφωνημένο τρόπο. Έτσι, πραγματοποιούν κέρδη από την υπεραξία των μετοχών, που δημιουργήθηκε κατά την παραμονή τους στην εταιρία. Γι' αυτό το λόγο, συνεισφέρει ως εξωτερικός εταίρος στη γρήγορη ανάπτυξη των εταιριών στις οποίες συμμετέχει, στη βελτίωση της χρηματοοικονομικής τους δομής και στην ανάπτυξη της κερδοφορίας τους.

Οι υπηρεσίες του «Venture Capital» απευθύνονται σε κάθε επιχείρηση που παρουσιάζει πλεονεκτήματα τεχνολογικής, εμπορικής ή διαχειριστικής φύσεως. Γενικά, στρέφεται σε επιχειρήσεις που έχουν το στοιχείο της αυθεντικότητας, της

καινοτομίας και είναι βιώσιμες. Ωστόσο η κεφαλαιακή ενίσχυση μιας εταιρίας είναι δυνατή τόσο σε αρχικό στάδιο (εκκίνησης) όσο και σε μεταγενέστερο (ανάπτυξης). Οι αποδόσεις στις οποίες αποβλέπουν οι εταιρίες Venture Capital είναι ανάλογες σε σχέση με τον επιχειρηματικό κίνδυνο που αναλαμβάνουν. Επιπλέον, χρησιμοποιούνται συχνά και στην περίπτωση μεταβίβασης της εταιρικής ιδιοκτησίας, είτε σε μετόχους μειοψηφίας είτε σε ομάδες στελεχών των εταιριών, προσφέροντας την απαιτούμενη χρηματοδότηση για την επίτευξη των επιχειρηματικών τους στόχων. Οι τρόποι με τους οποίους μπορούν οι Εταιρίες Κεφαλαίου Επιχειρηματικών Συμμετοχών να συνεισφέρουν σε μία επιχείρηση, είναι οι παρακάτω:

1. Η χρηματοδότηση της επιχείρησης με κεφάλαια, τα οποία θα ήταν δύσκολο να τα αντλήσει από μόνη της.
2. Η ενίσχυση της σχέσης ιδίων προς ξένα κεφάλαια.
3. Η συμβολή στην συστηματική αύξηση της κερδοφορίας και της αξίας της επιχείρησης.
4. Η αξιολόγηση του επενδυτικού προγράμματος και της στρατηγικής της επιχείρησης.
5. Η προσφορά της απαραίτητης οργανωτικής και επιχειρησιακής τεχνογνωσίας, με σκοπό την αντιμετώπιση των προβλημάτων της επιχείρησης.
6. Η παροχή συμβουλών για την κεφαλαιακή δομή και τη χρηματοδότηση της επιχείρησης.

Παρ' όλα αυτά, ο συνηθέστερος τρόπος επένδυσης του Venture Capital είναι μέσω της συμμετοχής του στο μετοχικό κεφάλαιο της επιχείρησης, η οποία μπορεί να επιτευχθεί με αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου, με εξαγορά των κοινών και προνομιούχων μετοχών, και υπό μορφή μετατρέψιμου ομολογιακού δανείου.

Σε σχέση με άλλες μορφές χρηματοδότησης, τα επιχειρηματικά κεφάλαια έχουν συγκεκριμένα πλεονεκτήματα, όπως:

- ο Παρέχουν μέσο-μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση, δημιουργώντας μια ισχυρή κεφαλαιακή βάση για τη μελλοντική ανάπτυξη της επιχείρησης, ενώ παράλληλα, έχουν τη δυνατότητα να καλύψουν τις μελλοντικές ανάγκες χρηματοδότησης και σε συνεργασία με άλλους επενδυτές, εφόσον αυτό απαιτείται για την περαιτέρω ανάπτυξη.
- ο Γίνονται συνέταιροι στην επιχείρηση, αφού μοιράζονται τόσο τους κινδύνους όσο και τις επιτυχίες.

- ο Παρέχουν συμβουλές σε θέματα στρατηγικής, οργάνωσης και χρηματοοικονομικής διοίκησης των επιχειρήσεων, με βάση την εμπειρία που διαθέτουν από ομοειδής επιχειρήσεις.
- ο Έχουν εκτεταμένα δίκτυα επαφών σε διάφορους κλάδους, γεγονός ιδιαίτερα χρήσιμο για μια επιχείρηση σε θέματα προσέλκυσης πελατών, πρόσληψης στελεχών καθώς και αναζήτησης στρατηγικών συμμάχων και επενδυτών.
- ο Διαθέτουν εμπειρία στην προετοιμασία μιας επιχείρησης για εισαγωγή στο χρηματιστήριο καθώς και σε θέματα εξαγορών και συγχωνεύσεων.
- ο Συμμετέχοντας σε μια επιχείρηση, προσδίδουν κύρος σε αυτήν και τη διευκολύνουν στην πρόσβαση παραδοσιακών μορφών χρηματοδότησης, όπως ο τραπεζικός δανεισμός.

Ωστόσο, η παραμονή μίας εταιρίας Venture Capital σε μία επιχείρηση, κυμαίνεται από 3 έως 5 χρόνια και πάντα σε συνάρτηση με την αξία της επιχείρησης και τις συνθήκες των αγορών τη δεδομένη χρονική στιγμή.⁵

1.2.2 Πρακτόρευση απαιτήσεων (factoring)

Η πρακτόρευση απαιτήσεων (factoring) είναι μία δέσμη χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, που παρέχει λύσεις στα προβλήματα ρευστότητας, διαχείρισης και είσπραξης απαιτήσεων που μπορεί να αντιμετωπίζει μία μικρομεσαία επιχείρηση. Πρόκειται για συνεργασία μεταξύ ενός προμηθευτή και μιας εταιρίας factoring, η οποία αναλαμβάνει το σύνολο ή μέρος των απαιτήσεων του προμηθευτή έναντι των οφειλών του, με σκοπό την απολαβή μίας ή περισσότερων από τις παρακάτω ενέργειες:

- ο Την προεξόφληση ή χρηματοδότηση των απαιτήσεων.
- ο Τη διαχείριση των απαιτήσεων.
- ο Την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου, λόγω αδυναμίας πληρωμής των απαιτήσεων από τους αγοραστές των προϊόντων.
- ο Την παροχή πληροφόρησης σχετικά με τον κίνδυνο αφερεγγυότητας νέων συνεργασιών.

Η συμφωνία μπορεί να περιλαμβάνει το σύνολο ή μέρος των παραπάνω υπηρεσιών, ανάλογα με τις ανάγκες, όπως διαμορφώνονται κατά περίπτωση.

⁵ Βασίλειος Π. Γαλάνης, «Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας», εκδ. ΑΘ. ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ, Αθήνα 2000, σελ. 157-160

Το factoring γενικά, είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος χρηματοδότησης κεφαλαίου κίνησης μιας μικρομεσαίας επιχείρησης, χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες και εμπράγματα ασφάλειες, όπως υποθήκες, προσημειώσεις κ.λπ. οι υπηρεσίες του απευθύνονται σε επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε όλους τους κλάδους της οικονομίας και παρέχουν υπηρεσίες ή πωλούν υπηρεσίες επί πιστώσει. Οι πλέον ενδεδειγμένες περιπτώσεις αφορούν μεσοπρόθεσμες (από 30 έως 300 ημέρες) και ανοιχτές πιστώσεις (δηλαδή, πιστώσεις που δεν καλύπτονται από μεταχρονολογημένες επιταγές ή εγγυητικές επιστολές και ως εκ τούτου δε μπορούν να χρηματοδοτηθούν εύκολα από τις εμπορικές τράπεζες).

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν δυσκολίες, μπορούν να απευθύνονται σε εταιρίες factoring, στις ακόλουθες περιπτώσεις:

1. Για να βρουν κεφάλαια κίνησης, επειδή δεν έχουν εμπράγματα ή προσωπική ασφάλεια.
2. Όταν έχουν μια αυξημένη ζήτηση προϊόντων ή υπηρεσιών και δε μπορούν να ανταποκριθούν, παρά μόνο με ισχυρούς όρους προς τους προμηθευτές τους.
3. Όταν προβαίνουν σε δαπανηρές διαδικασίες για να εισπράξουν τις απαιτήσεις τους στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό.
4. Όταν έχουν μεγάλες ζημιές από αφερέγγυους πελάτες.

Γενικότερα, το factoring λειτουργεί σε ένα ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων, και γι' αυτό διακρίνεται σε πολλές μορφές και πολλούς τομείς εφαρμογής του. Έτσι, διακρίνεται σε εγχώριο, διεθνές, με δικαίωμα αναγωγής, χωρίς δικαίωμα αναγωγής, εμπιστευτικό, μη εμπιστευτικό, χωρίς χρηματοδότηση, μέσω αντιπροσώπου και τριμερούς συνεργασίας.⁶

- Εγχώριο factoring

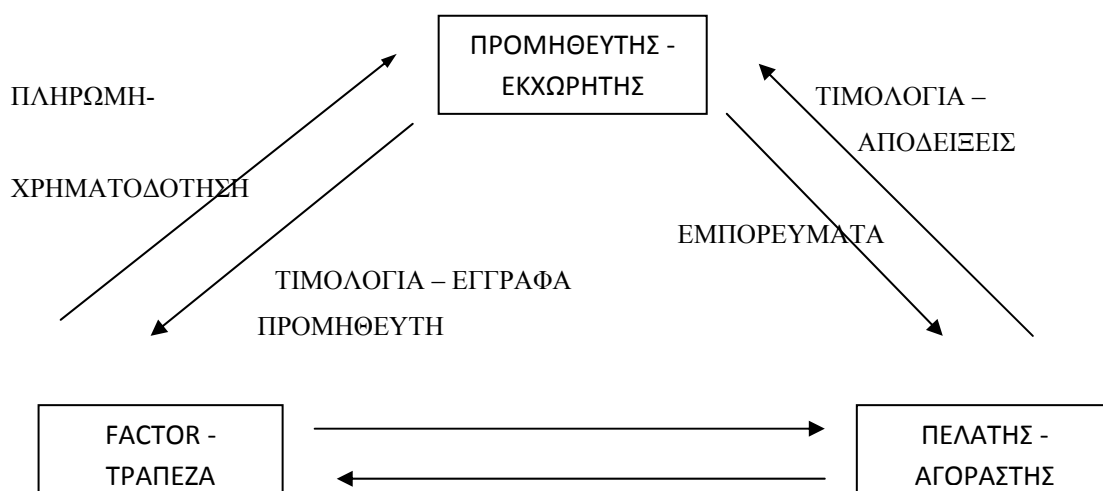
Το εγχώριο factoring αφορά την εσωτερική αγορά της χώρας, δηλαδή την ανάληψη της ευθύνης είσπραξης των τιμολογίων, που αφορούν τις πωλήσεις προϊόντων και υπηρεσιών που πραγματοποιούνται στο εσωτερικό της χώρας.

Στο εγχώριο factoring λαμβάνουν μέρος τρεις βασικοί παράγοντες: ο προμηθευτής εκχωρητής, ο factor και ο πελάτης – αγοραστής των προϊόντων του προμηθευτή. Το σύστημα του εγχώριου factoring προϋποθέτει τις εξής ενέργειες:

⁶ Σπύρος Δ. Ψυχομάνης «Το factoring ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων», εκδ. ΣΑΚΚΟΥΛΑ, Θεσσαλονίκη 1996, σελ. 47-59

1. Ο προμηθευτής – εκχωρητής στέλνει τα εμπορεύματα στον αγοραστή – πελάτη.
2. Ο προμηθευτής – εκχωρητής εκχωρεί τα τιμολόγια και άλλα ανάλογα έγγραφα στον factor.
3. Ο factor πληρώνει προκαταβολή συνήθως το 80% της αξίας.
4. Ο factor στέλνει αντίγραφα των τιμολογίων στον πελάτη – αγοραστή και εισπράττει τα τιμολόγια.
5. Ο πελάτης – αγοραστής στέλνει αντίγραφα των πληρωμένων τιμολογίων στον factor.
6. Ο πελάτης – αγοραστής στέλνει αντίγραφα των πληρωμένων τιμολογίων στον προμηθευτή – εκχωρητή.
7. Τέλος, το factor συμπληρώνει την πληρωμή στον προμηθευτή – εκχωρητή σε ποσοστό 20%.

Λειτουργία εγχώριου factoring



- Διεθνές factoring

Το διεθνές factoring ασχολείται κυρίως με τις εξαγωγές – εισαγωγές προϊόντων, δηλαδή, την ανάληψη της ευθύνης της είσπραξης και εξόφλησης των απαιτήσεων των τιμολογίων εξαγόμενων και εισαγόμενων προϊόντων. Επίσης, ασχολείται με τη χρηματοδότηση, προκαταβολή, διαχείριση τιμολογίων, μηχανογράφηση κ.λπ.

Οι συμμετέχοντες στις διεθνείς συναλλαγές factoring είναι:

1. Ο πωλητής, ο οποίος είναι αυτός που εκδίδει το τιμολόγιο από την πώληση των προϊόντων του ή υπηρεσιών και εκχωρεί στον factor εξαγωγής την σχετική απαίτηση.
2. Ο πελάτης, ο οποίος είναι αυτός που αγοράζει τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες του πωλητή και οφείλει να πληρώσει σε αυτόν το ποσό που αναγράφεται στο τιμολόγιο.
3. Ο factor εξαγωγής, ο οποίος δέχεται την ανάληψη των εισπρακτέων απαιτήσεων του πωλητή.
4. Ο factor εισαγωγής, ο οποίος αναλαμβάνει να εισπράξει ή να εγγυηθεί τις απαιτήσεις, όπως αναγράφονται στο τιμολόγιο του πωλητή.

- Factoring με δικαίωμα αναγωγής

Αυτός ο τύπος factoring στηρίζεται στο ποιος θα αναλάβει το ρίσκο των απλήρωτων τιμολογίων. Αν δηλαδή, ο factor έχει το δικαίωμα να επιστρέφει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή – εκχωρητή έναντι καταβολής του αντίστοιχου ποσού.

Συνήθως, ο factor αρχίζει με το δικαίωμα αναγωγής, ώστε να πειστεί για τη φερεγγυότητα των πελατών του και στη συνέχεια εφαρμόζει το θεσμό χωρίς δικαίωμα αναγωγής. Επίσης, αυτό το είδος το εφαρμόζουν στις επιχειρήσεις που δεν ενδιαφέρονται για τις δραστηριότητες του factoring, παρά μόνο για τη μείωση του κόστους είσπραξης ενός μέρους ή ενός συνόλου των τιμολογίων μέσω του factoring. Σε αυτή την περίπτωση το «ρίσκο» το αναλαμβάνει ο προμηθευτής.

- Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής

Στην περίπτωση αυτή ο factor δεν έχει το δικαίωμα να επιστρέφει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή – εκχωρητή. Το ρίσκο το αναλαμβάνει ο factor. Υπάρχουν περιπτώσεις, κατά τις οποίες ο factor περιλαμβάνει την ευθύνη είσπραξης των τιμολογίων μέχρι ενός σημείου, το οποίο καθορίζει ο ίδιος χωρίς αναγωγή και πέρα από αυτό να εισπράττει με δικαίωμα αναγωγής.

- Εμπιστευτικό factoring

Κατά το εμπιστευτικό factoring, η συμφωνία μεταξύ factor και προμηθευτή διατηρείται μυστική και δεν ανακοινώνεται στον πελάτη, εκτός αν αυτός δεν εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του. Αυτό γίνεται, για να προστατευθεί ο factor από πελάτες που έχουν υψηλό ρίσκο.

- Μη εμπιστευτικό factoring

Σε αυτή την περίπτωση έχει ανακοινωθεί στον πελάτη η συμφωνία που έχει προηγηθεί μεταξύ του προμηθευτή και του factor. Η ανακοίνωση αυτή γίνεται με διάφορους τρόπους. Συνήθως, αναγράφεται πάνω στα τιμολόγια το όνομα factor, στο οποίο αυτά έχουν εκχωρηθεί.

- Factoring χωρίς χρηματοδότηση (Maturity Factoring)

Το factoring αυτής της μορφής καλύπτει όλες τις διοικητικές δραστηριότητες των πωλήσεων, την είσπραξη των τιμολογίων και την ασφάλιση του πιστωτικού κινδύνου. Ο factor με τον προμηθευτή συμφωνούν στην πλήρη εξυπηρέτηση, αλλά χωρίς την προπληρωμή του προμηθευτή από τον factor και χωρίς την αύξηση του χρηματοδοτικού κόστους.

Οι πληρωμές του προμηθευτή από τις οφειλές του factor γίνονται, μετά τις ακόλουθες προϋποθέσεις:

1. Μετά από μια σταθερή περίοδο, που βασίζεται στις αναμενόμενες πληρωμές του μέσου όρου της πιστωτικής περιόδου, μετά από συμφωνία του οφειλέτη.
2. Σύμφωνα με την πληρωμή του factor από τους οφειλέτες ή με τη ρευστοποίηση των χρεών ή όπως αλλιώς συμφωνηθεί.
3. Σύμφωνα με την ημερομηνία μεταφοράς των χρεών του factor και την υποβολής αντιγράφου τιμολογίου, από τον προμηθευτή. Το κόστος του προμηθευτή σε αυτή τη μορφή factoring είναι η προμήθεια, που κυμαίνεται από 1 – 2%.

Το κόστος πιστωτικού κινδύνου από 0,5 – 1% δε συνυπολογίζεται πάντα στο κόστος προμήθειας του προμηθευτή, αλλά ακολουθεί άλλες διαδικασίες υπολογισμού.

- Factoring για χρηματοδότηση (Bulk Factoring)

Το factoring με αυτή τη μορφή, αποτελεί μία μέθοδο ή διαδικασία, κατά την οποία μπορεί να υπάρξει εμπιστευτική χρηματοδότηση έναντι πιστωτικού κινδύνου.

- Factoring τριμερούς συνεργασίας

Σε αυτή τη μορφή factoring συμμετέχουν ο factor, ο προμηθευτής και η τράπεζα. Ο factor αναλαμβάνει να παρέχει ότι προβλέπεται, ενώ η τράπεζα χρηματοδοτεί απευθείας τον προμηθευτή, σύμφωνα με τις απαιτήσεις που έχουν εκχωρηθεί στον factor.

1.2.3 Ιδιώτες επενδυτές (business angels)

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι (business angels) είναι κατά βάση ιδιώτες επενδυτές, οι οποίοι επενδύουν χρήματα και διαθέτουν χρόνο, εμπειρία και τεχνογνωσία σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις που παρουσιάζουν προοπτικές εξέλιξης. Οι επιχειρηματικοί άγγελοι, γενικά, έχουν μεγάλη εμπειρία σε θέματα που σχετίζονται με τη διοίκηση και την οργάνωση των επιχειρήσεων, την ορθολογική διαχείριση επιχειρησιακών πόρων, καθώς και το marketing. Συνήθως, είναι μέτοχοι ή ιδιοκτήτες επιχειρήσεων, διευθυντικά στελέχη εταιριών, senior managers ή σύμβουλοι επιχειρηματικού σχεδιασμού, αλλά και συνταξιούχοι πρώην ή 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 απόκομιση 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 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 από αυτούς αποσκοπούν καθαρά στο οικονομικό όφελος 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 απόκομιση οικονομικού οφέλους και να φτάνει στην προσφορά στο κοινωνικό σύνολο ή την τοπική κοινωνία, στην οποία διαμένουν.

Σήμερα, αποτελούν ένα πολύτιμο εργαλείο άντλησης κεφαλαίων, γνώσεων και εμπειριών από τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, όπου τα τελευταία χρόνια έχει πάρει περισσότερο επίσημο χαρακτήρα. Η εξάπλωση των επιχειρηματικών αγγέλων οφείλεται στο γεγονός ότι, οι συνθήκες που επικρατούν στη νέα οικονομία σήμερα, δεν είναι πολύ ευνοϊκές για την υποστήριξη των νέων επιχειρήσεων και οι τράπεζες είναι διστακτικές στη χρηματοδότηση νέων επιχειρηματικών σχεδίων και ιδιαιτέρως όσων θεωρούν ότι ενέχουν υψηλό ρίσκο. Οι νέες μορφές των επιχειρήσεων που βασίζονται κυρίως στη «γνώση», 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 τη μεγέθυνση.

Έτσι, οι επιχειρηματικοί άγγελοι έρχονται να καλύψουν το κενό 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 και για το λόγο αυτό, είναι πιο προσιτή πηγή κεφαλαίων για τις νέες μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

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 της 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, καθώς περισσότερες από τις μισές επιχειρήσεις στον ευρωπαϊκό χώρο παύσουν 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.

Όσο αφορά στην ανάλυση της φύσης της αγοράς των επιχειρηματικών αγγέλων, αυτή 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 δε μπορεί να δοθεί απάντηση, 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. Άλλωστε, 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 μικρομεσαίες επιχειρήσεις με την καθιέρωση του θεσμού των επιχειρηματικών αγγέλων, μπορούν να επωφεληθούν από τη χρηματοδότηση με μετοχικά κεφάλαια και από τη διοικητική πείρα ιδιωτών.

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι εμφανίζονται τις περισσότερες φορές ως επενδυτές σε έργα που πραγματοποιούνται στην τοπική κοινωνία, όπου δρουν 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 και 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 με μια μελέτη που πραγματοποιήθηκε στις Η.Π.Α., οι επιχειρηματικοί άγγελοι χωρίζονται σε τέσσερις κατηγορίες:

1. 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.
2. 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 από αυτόν που δραστηριοποιείται η επιχείρηση που επενδύουν.
3. 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.
4. 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.

Τέλος, όπως η αγορά των επιχειρηματικών αγγέλων δεν είναι αυστηρώς οριοθετημένη, έτσι και το προφίλ τους ποικίλλει ανάλογα με την κατηγορία στην οποία ανήκουν. Το Ευρωπαϊκό Δίκτυο Επιχειρηματικών Αγγέλων 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», 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 έως 250.000 ευρώ. Αναφέρεται επίσης, ότι οι επιχειρηματικοί άγγελοι επιθυμούν το κέρδος ταυτόχρονα με την ευχαρίστηση ότι βοηθούν μια επιχείρηση στο ξεκίνημά της.

Το αντίστοιχο δίκτυο της Αυστραλίας δεν παρουσιάζει ένα και μοναδικό προφίλ επιχειρηματικού αγγέλου, αλλά το διαχωρίζει ανάλογα με τα κίνητρα των επιχειρηματικών αγγέλων που οδηγούν σε διαφορετικές σχέσεις με τις επιχειρήσεις που επενδύουν, έτσι:

- 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 δύναται 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 περισσότερο 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 επανεπενδύσουν σε μια νέα επιχείρηση, προσφέροντάς της ταυτόχρονα όλα τα απαραίτητα στοιχεία για να επιτύχει τη μεγέθυνση (επιχειρηματικές προτάσεις, συμβουλές σε θέματα διοίκησης, γνωριμίες κ.λπ.).

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 Ευρωπαϊκού Δικτύου Επιχειρηματικών Αγγέλων. Το συγκεκριμένο δίκτυο ισοσταθμίζει στο κίνητρο του επιχειρηματικού αγγέλου, το οικονομικό όφελος με την προσφορά γνώσεων και δεξιοτήτων προς την επιχείρηση, ενώ στην περίπτωση του 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 φαίνεται, δεν υπάρχει 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 οικονομία, όσον αφορά στο κοινωνικοπολιτικό περιβάλλον, στο επιχειρηματικό κλίμα και στην πολιτική της εκάστοτε κυβέρνησης και τους στόχους που αυτή θέτει.⁷

1.2.4 Θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων (business incubators)

Οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων (business incubators) λειτουργούν ως δομές στέγασης νεοϊδρυθέντων εταιριών. Λειτουργούν ως το εφαλτήριο τους για μια πιο δυναμική έναρξη στις αγορές, στις οποίες απευθύνονται. Οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων υποδέχονται στους χώρους τους νέες και κατά κύριο λόγο καινοτόμες εταιρίες, στις οποίες προσφέροντας υποδομές και υπηρεσίες, τις βοηθούν όχι μόνο να επιβιώσουν, αλλά και να αναπτυχθούν σε ανταγωνιστικές επιχειρηματικές μονάδες, μέχρι το στάδιο ωρίμανσής τους, οπότε και κρίνεται σκόπιμο και εφικτό πια για τις εταιρίες να εγκαταλείψουν το «προστατευμένο» επιχειρησιακό περιβάλλον της θερμοκοιτίδας, με στόχο την αυτονόμησή τους σε όλα τα επίπεδα λειτουργίας τους.

Οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων παρέχουν χώρους γραφείων σε προσιτές τιμές μισθωμάτων και κοινές υπηρεσίες συμπεριλαμβανομένης της γραμματειακής υποστήριξης και από κοινού χρήσης του εξοπλισμού γραφείου, όπως fax, τηλεφωνικές συνδέσεις, φωτοτυπικό κέντρο, χώρους σίτισης, αίθουσες παρουσιάσεων και συσκέψεων, ασφάλεια κτιρίου κ.λπ. Παρέχουν επίσης, ανάπτυξη συνεργιών ανάμεσα στις συστεγαζόμενες επιχειρήσεις, χρηματοδότηση των λειτουργικών δαπανών των εγκατεστημένων επιχειρήσεων καθώς και συμβουλευτικές και άλλες εξειδικευμένες υπηρεσίες νομικής ή λογιστικής φύσεως.

Γενικά, η αποστολή της θερμοκοιτίδας επιχειρήσεων είναι να ιδρύσει και να μεγαλώσει τη νέα εταιρία, τόσο ώστε αυτή να φτάσει με επιτυχία κοντά στα «κεφάλαια επιχειρηματικών απαιτήσεων», για να ζητήσει πλέον, με σωστή υποδομή και επαγγελματική προετοιμασία, την πρώτη ευμεγέθη επένδυση που θα της επιτρέψει να αναπτυχθεί και να επιβληθεί στην αγορά. Η χρονική διάρκεια της επένδυσης της θερμοκοιτίδας επιχειρήσεων κυμαίνεται συνήθως μεταξύ των 6 και 18 μηνών. Στον ελληνικό χώρο, και μέσω της κρατικής – ευρωπαϊκής χρηματοδότησης

⁷ www.disabled.gr

του προγράμματος «Ελευθώ», έχουν ιδρυθεί και λειτουργούν κανονικά πλέον οι πρώτες ελληνικές «θερμοκοιτίδες», με τη διεθνή έννοια του όρου.

Οι θερμοκοιτίδες αυτές είναι προς το παρόν οι iVen, i4F, η «Θέρμη» και i-Cube. Αυτές οι θερμοκοιτίδες έχουν δημιουργηθεί από ελληνικές εταιρίες venture capital, γενικότερων επενδυτικών υπηρεσιών και συμβούλων επιχειρήσεων ή ιδιωτών επενδυτών. Θα πρέπει να τονιστεί ότι, παρ' ότι γενικά ακολουθούν το μοντέλο λειτουργίας των διεθνών incubators, όπως αυτό περιγράφηκε παραπάνω, η προσέγγισή τους σε αυτό είναι διαφορετική. Οι διαφορές εντοπίζονται κυρίως στον τρόπο και το ύψος της χρηματοδότησης που προσφέρουν στους νέους επιχειρηματίες. Έτσι, οι Έλληνες incubators έχουν τα δικά τους κεφάλαια, με τα οποία χρηματοδοτούν τους incubates (τις νέες εταιρίες τις οποίες λαμβάνουν υπό την προστασία τους) και άλλοι απλώς μεσολαβούν και φέρνουν σε επαφή τις νέες εταιρίες με τις εταιρίες επιχειρηματικών συμμετοχών (venture capital), οι οποίες αναλαμβάνουν τη χρηματοδότησή τους.

Σχετικά τώρα, με τα κριτήρια, με τα οποία αξιολογούνται οι νέες επιχειρήσεις – υποψήφιες incubates, για τους περισσότερους incubators είναι κοινά και περιλαμβάνουν:

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

υφιστάμενους incubates, η διαθεσιμότητα των μελών της διοικητικής ομάδας για υποστήριξη της εταιρίας και άλλα.

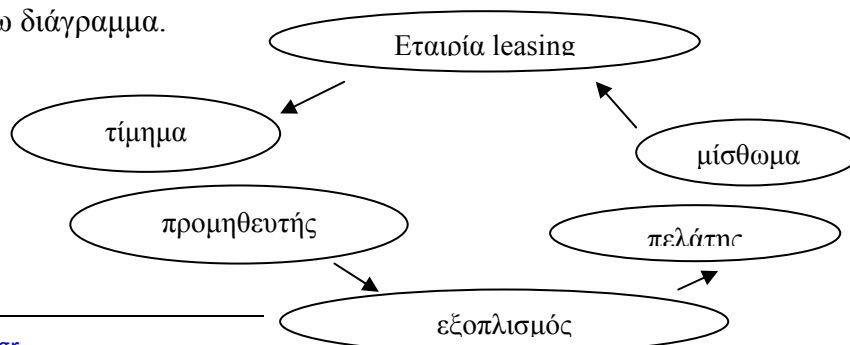
Κάποιες άλλες προσπάθειες που γίνονται στη χώρα μας, είτε από τον ιδιωτικό είτε από τον δημόσιο τομέα, μάλλον δε φτάνουν στην πλήρη έννοια της θερμοκοιτίδας, κυρίως γιατί δεν περιλαμβάνουν το κομμάτι της χρηματοδότησης και της συνακόλουθης κατοχής μέρους του κεφαλαίου της νέας επιχείρησης. Η πλέον διαδεδομένη μορφή στην χώρα μας είναι τα «τεχνολογικά πάρκα», τα οποία δημιουργούνται από φορείς, όπως δήμους, επαγγελματικές ή και επιστημονικές ενώσεις κ.λπ., με σκοπό να προωθήσουν συγκεκριμένα συμφέροντα μέσω της δημιουργίας νέων επιχειρήσεων, όπως ανάπτυξη συγκεκριμένων τεχνολογιών, μείωση ανεργίας σε συγκεκριμένη περιοχή κ.λπ. Τεχνολογικά πάρκα, ενδεικτικά, είναι οι θερμοκοιτίδες Λαυρίου, Χανίων, Λάρισας, η τεχνόπολη Θεσσαλονίκης, ενώ στην ίδια κατηγορία εντάσσεται και η ιδιωτική πολυεθνική εταιρία Regus, η οποία απλώς παρέχει υπηρεσίες στέγασης και γραμματειακής υποστήριξης.⁸

1.2.5 Χρηματοδοτική μίσθωση (leasing)

Το leasing ή χρηματοδοτική μίσθωση όπως αποδίδεται στα Ελληνικά, είναι ένας σύγχρονος και συμφέρων τρόπος χρηματοδότησης, μέσω του οποίου οι ελεύθεροι επαγγελματίες και οι επιχειρήσεις, ανεξάρτητα από το μέγεθος, το είδος και τη νομική μορφή τους, μπορούν να αποκτήσουν τα ακίνητα ή κινητά στοιχεία που επιλέγουν για να καλύψουν τις ανάγκες τους, χωρίς να δεσμεύσουν τα κεφάλαιά τους ή να καταφύγουν στις κλασσικές μορφές δανεισμού.

Στην περίπτωση αυτής της χρηματοδοτικής επιλογής, η εταιρία leasing αγοράζει το αντικείμενο που επιλέγει ο ενδιαφερόμενος και στη συνέχεια το εκμισθώνει σε αυτόν, βάσει της σύμβασης που υπογράφεται μεταξύ τους, έναντι μηνιαίων ή τριμηνιαίων καταβολών, που δεν είναι δόσεις ή μισθώματα.

Για την καλύτερη κατανόηση της λειτουργίας του leasing, παρατίθεται το παρακάτω διάγραμμα.



⁸ www.i4g.gr

Παρατηρώντας το παραπάνω διάγραμμα, γίνεται φανερό ότι υπάρχουν τρία μέρη, ο προμηθευτής, η εταιρία leasing (εκμισθωτής) και ο πελάτης (μισθωτής). Μεταξύ του προμηθευτή και του πελάτη δεν μεσολαβεί συναλλαγή, αφού ο προμηθευτής εξοφλείται από την εταιρία leasing, η οποία εκδίδει τιμολόγιο πώλησης, ενώ ο πελάτης εξοφλεί σταδιακά την εταιρία leasing, η οποία εκδίδει τιμολόγια που αντιστοιχούν στα συμφωνηθέντα μισθώματα. Τα τιμολόγια αυτά, επιβαρύνονται με το προβλεπόμενο ποσοστό Φ.Π.Α.

Σχετικά με τις διάρκειες των μισθώσεων, αυτές ποικίλουν, ανάλογα με το είδος του αντικειμένου της μίσθωσης. Συνήθως, για τον εξοπλισμό είναι από τρία έως πέντε έτη, ενώ για τα ακίνητα είναι από δέκα έως είκοσι πέντε έτη. Γενικά, το leasing αφορά τέσσερις μορφές χρηματοδότησης: α) τα επαγγελματικά ακίνητα, β) τον εξοπλισμό επιχειρήσεων και επαγγελματιών, γ) τα επαγγελματικά αυτοκίνητα και δ) τα επιβατηγά αυτοκίνητα, ενώ δε χρηματοδοτεί σκάφη, πλοία, οικόπεδα και υπηρεσίες.

α) Επαγγελματικά ακίνητα

Σε αυτή την περίπτωση, η εταιρία leasing παρέχει τη δυνατότητα απόκτησης επαγγελματικής στέγης, όπως γραφεία, καταστήματα, εκθέσεις, αποθηκευτικούς, βιοτεχνικούς ή βιομηχανικούς χώρους, ιατρεία και άλλα. Τα μισθώματα είναι συνήθως κυμαινόμενα και απαλλάσσονται από Φ.Π.Α. Η ελάχιστη διάρκεια είναι δέκα έτη, ενώ κατά τη λήξη της μίσθωσης, καταβάλλεται τίμημα εξαγοράς, που ποικίλει μεταξύ των εταιριών leasing. Τα έξοδα με τα οποία βαρύνεται ο μισθωτής, είναι: ο φόρος μεταβίβασης, τα έξοδα υποθηκοφυλακείου, τα συμβολαιογραφικά έξοδα και τα έξοδα για νομικούς συμβούλους.

β) Εξοπλισμός – Επαγγελματικά αυτοκίνητα

Εδώ, χρηματοδοτείται κάθε είδους μηχανολογικός, ηλεκτρονικός ή άλλος εξοπλισμός, καινούργιος ή μεταχειρισμένος, ο οποίος μπορεί να αγοραστεί από την Ελλάδα ή το εξωτερικό. Στον εξοπλισμό συμπεριλαμβάνονται και έπιπλα, ηλεκτρονικοί υπολογιστές, εξοπλισμός γραφείων, ιατρείων, ξενοδοχείων, εστιατορίων καθώς και φορτηγά αυτοκίνητα, λεωφορεία, μικρά φορτηγά και άλλα επαγγελματικά αυτοκίνητα. Συνήθως, η ελάχιστη αξία του εξοπλισμού είναι 15.000 €, ενώ η διάρκεια μίσθωσης κυμαίνεται από 3 έως 5 έτη, ενώ δεν απαιτείται

προσημείωση ή άλλη εξασφάλιση, αφού ο εξοπλισμός ανήκει στην εταιρία leasing μέχρι τη λήξη της μίσθωσης. Το φορολογικό όφελος ανέρχεται στο 100% των μισθωμάτων και στην περίπτωση των επαγγελματικών αυτοκινήτων, υπάρχει η δυνατότητα ανανέωσης, αποφεύγοντας έτσι τον κίνδυνο απαξίωσής τους.

γ) Επιβατηγά αυτοκίνητα

Κάθε επιχείρηση ή ελεύθερος επαγγελματίας μπορεί να αποκτήσει επιβατηγό αυτοκίνητο μέσω leasing, επιτυγχάνοντας φορολογικά οφέλη που εξαρτώνται από τον κυβισμό του αυτοκινήτου. Και σε αυτή την περίπτωση, στη λήξη της μίσθωσης, η κυριότητα περιέρχεται στον μισθωτή, ενώ δίνεται και η δυνατότητα ανανέωσης του αυτοκινήτου, αποφεύγοντας έτσι τον κίνδυνο απαξίωσής του.

δ) Χρονομίσθωση επιβατηγών αυτοκινήτων

Η χρονομίσθωση αποτελεί μια συμφέρουσα από πολλές απόψεις λύση, που καλύπτει τις ανάγκες της επιχείρησης ή του ελεύθερου επαγγελματία, για επιβατηγό αυτοκίνητο. Στην περίπτωση αυτή, εκτός του βασικού πλεονεκτήματος της φορολογικής έκπτωσης κατά 100%, θα πρέπει να συνυπολογισθεί και το ότι, ο μισθωτής δεν επιβαρύνεται με τη διαχείριση του αυτοκινήτου, αφού τα προσφερόμενα πακέτα περιλαμβάνουν την πλήρη διαχείρισή του, όπως συντήρηση, ασφάλιση, αλλαγή ελαστικών, τέλη κυκλοφορίας, αντικατάσταση και οδική βοήθεια.

Άλλες μορφές χρηματοδότησης leasing είναι, η sale & lease back ακίνητης περιουσίας ή εξοπλισμού, η sale & lease back ακινήτων, η sale & lease back εξοπλισμού και το vendor leasing, όπου αναλύονται παρακάτω:

- Στο lease back (πώληση και επαναμίσθωση), η εταιρία leasing αγοράζει το ακίνητο ή τον εξοπλισμό που έχει η επιχείρηση στην κυριότητά της και τα εκμισθώνει στην ίδια, σύμφωνα με τους όρους που συμφωνούνται μεταξύ τους.
- Η περίπτωση sale & lease back ακινήτων απευθύνεται σε κάθε νομικής μορφής επιχειρήσεις και όχι σε ελεύθερους επαγγελματίες. Μέσω αυτού, πωλούνται και επαναμισθώνονται γραφεία, καταστήματα, αποθηκευτικοί χώροι και γενικά, αστικά ακίνητα. Στη λήξη της μίσθωσης, η κυριότητα του ακινήτου επανέρχεται στην επιχείρηση.

Κύρια χαρακτηριστικά της συγκεκριμένης μορφής leasing είναι ότι, τα μισθώματα δεν επιβαρύνονται με Φ.Π.Α., ο μισθωτής δεν επιβαρύνεται με φόρο

μεταβίβασης ή άλλου είδους φορολόγηση και δε διατηρεί τις υποχρεώσεις του ιδιοκτήτη, υπάρχει η δυνατότητα συμφωνίας σταθερού μισθώματος για όλη τη διάρκεια της μίσθωσης και στη λήξη αυτής, ο τρόπος υπολογισμού του τιμήματος, ποικίλει μεταξύ των εταιριών leasing.

Ωστόσο, η μέση προμήθεια των εταιριών leasing ανέρχεται στο 0,2%, ενώ συνήθως δεν εισπράττονται έξοδα εκτίμησης ακινήτου. Τέλος, τα έξοδα συμβολαιογράφου, δικηγόρου και υποθηκοφυλακείου βαρύνουν τον μισθωτή και κεφαλαιοποιούνται.

- Στην περίπτωση sale & lease back εξοπλισμού, δίνεται η δυνατότητα πώλησης και επαναμίσθωσης του παγίου εξοπλισμού, όπως και στην περίπτωση των ακινήτων. Απευθύνεται όχι μόνο σε επιχειρήσεις νομικά πρόσωπα, αλλά και σε ελεύθερους επαγγελματίες. Τα πλεονεκτήματα είναι κυρίως φορολογικά, διαρθρωτικά, ρευστότητας και γενικά διαφέρουν από αυτά του lease back ακίνητης περιουσίας.
- Τέλος, η μορφή vendor leasing, ενδιαφέρει ιδιαίτερος εμπόρους – προμηθευτές και αφορά στον εξοπλισμό, αυτοκίνητα αλλά και άλλα ακίνητα, και προϋποθέτει την συνεργασία μεταξύ εμπόρων – προμηθευτών και εταιριών leasing.

Στην περίπτωση αυτή, ο προμηθευτής, κατά την πώληση που πραγματοποιεί, προσφέρει το leasing ως χρηματοδοτική επιλογή στον υποψήφιο πελάτη του, λειτουργώντας σαν συνεργάτης της εταιρίας leasing. Όσο για τα πλεονεκτήματα που εξασφαλίζει ο έμπορος – προμηθευτής είναι, η βελτίωση της αποτελεσματικότητας στις πωλήσεις, η αύξηση πωλήσεων, η μείωση του ρίσκου, η βελτίωση της πιστότητας της επιχείρησης και η βελτίωση της ικανοποίησης των πελατών.⁹

1.2.6 Χρηματιστηριακή αγορά

Η χρηματιστηριακή αγορά αποτελεί μία εναλλακτική πηγή, από όπου οι επιχειρήσεις μπορούν να αντλήσουν κεφάλαια. Για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, δημιουργήθηκε πριν μερικά χρόνια η «Νέα Χρηματιστηριακή Αγορά (NEXA)», όπου στη συνέχεια καταργήθηκε.

Η αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών χωρίζεται σε δύο κατηγορίες: i) την αγορά αξιών και ii) την αγορά παραγώγων. Υπάρχει όμως, και μία τρίτη κατηγορία, ένας πολυμερής μηχανισμός διαπραγμάτευσης, που λέγεται iii) «εναλλακτική αγορά».

⁹ Ιωάννης Θ. Μητσόπουλος «Χρηματοδοτική μίσθωση – μια σύγχρονη μορφή χρηματοδότησης», εκδ. ΤΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ, Αθήνα 1992, σελ. 24-30

ο Αγορά Αξιών

Η αγορά αξιών είναι μία οργανωμένη αγορά, η οποία λειτουργεί από το 2002 με διαχειριστή αγοράς την εταιρεία Χρηματιστήριο Αθηνών (ΧΑ) ΑΕ. Η αγορά εποπτεύεται από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς. Στην Αγορά Αξιών διαπραγματεύονται τα εξής χρηματοπιστωτικά μέσα:

- i. Μετοχές
- ii. Δικαιώματα απόκτησης μετοχών
- iii. Τίτλοι σταθερού εισοδήματος – Ομόλογα
- iv. Ελληνικά Πιστοποιητικά (ΕΛΠΙΣ) και γενικότερα τίτλοι παραστατικοί μετοχών
- v. Μερίδια διαπραγματεύσιμων κεφαλαίων
- vi. Σύνθετα χρηματοοικονομικά προϊόντα

Όλες οι κινητές αξίες που έχουν εισαχθεί στο Χρηματιστήριο Αξιών, έχουν ως μονάδα διαπραγμάτευσης το ένα τεμάχιο.

Στην αγορά αξιών εισάγεται ένας νέος τρόπος κατηγοριοποίησης των εισηγμένων εταιριών, με συγκεκριμένα κριτήρια ένταξης σε αυτές. Οι κατηγορίες αυτές είναι, η κατηγορία μεγάλης κεφαλαιοποίησης, μεσαίας – μικρής κεφαλαιοποίησης και η κατηγορία ειδικών χρηματιστηριακών χαρακτηριστικών, στην οποία και θα περιλαμβάνονται όλες οι εταιρίες, οι οποίες δε θα εμπίπτουν σε κάποια από τις δύο προηγούμενες μορφές. Στη συγκεκριμένη κατηγορία περιλαμβάνονται και οι εταιρίες, οι οποίες βρίσκονται υπό επιτήρηση.

Στην υποκατηγορία «μεγάλης κεφαλαιοποίησης», η ένταξη των εταιριών γίνεται, εφόσον συντρέχουν οι παρακάτω προϋποθέσεις:

- Κεφαλαιοποίηση > 100.000.000 €
- Διασπορά > 20%
- Εμπορευσιμότητα σε ετήσια βάση > 15% ή εμπορευσιμότητα σε ετήσια βάση > 10% και ετήσιο μέσο spread < 2%

Ανάλογες προϋποθέσεις ένταξης απαιτούνται και για την κατηγορία μεσαίας – μικρής κεφαλαιοποίησης, όπως:

- Κεφαλαιοποίηση < 100.000.000 €
- Διασπορά > 10%
- Εμπορευσιμότητα σε ετήσια βάση > 5%

- Τιμή διαπραγμάτευσης > 0,30 €

Στην κατηγορία «ειδικών χρηματιστηριακών χαρακτηριστικών» απαιτούνται τα εξής:

- Διασπορά < 10%
- Εμπορευσιμότητα σε ετήσια βάση < 5% ή spread > 6%
- Τιμή διαπραγμάτευσης < 0,30€
- Κύκλος εργασιών < 3.000.000 €

Τέλος, στη κατηγορία μετοχών υπό επιτήρηση, είναι απαραίτητες οι παρακάτω προϋποθέσεις:

- Συσσωρευμένες ζημίες > 50% των ιδίων κεφαλαίων
- Ίδια κεφάλαια < 50% του μετοχικού κεφαλαίου
- Αρνητικό EBITDA
- Σημαντικές ληξιπρόθεσμες οφειλές
- Κατάθεση αίτησης για υπαγωγή στα άρθρα 44,45 και 46 του ν. 1892/1990 (άρθρα του πτωχευτικού δικαίου)
- Ασφαλείς ή αρνητικές διατυπώσεις στο πιστοποιητικό του ορκωτού λογιστή
- Διαπίστωση ελλείψεων στις περιοδικές ή ετήσιες χρηματοοικονομικές καταστάσεις

ο Αγορά Παραγώγων

Η αγορά παραγώγων είναι μια οργανωμένη αγορά, η οποία ξεκίνησε τη λειτουργία της το 1999. Έχει ως διαχειριστή αγοράς την εταιρία Χρηματιστήριο Αθηνών Α.Ε. (ΧΑ) και εποπτεύεται από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς. Στην αγορά παραγώγων μπορεί να γίνει αντικείμενο διαπραγμάτευσης κάθε μορφής παράγωγο χρηματοπιστωτικό μέσο. Τα παράγωγα χρηματοπιστωτικά μέσα που διαπραγματεύονται στην αγορά παραγώγων του ΧΑ, είναι συμβόλαια βασισμένα σε διάφορες χρηματοοικονομικές αξίες, όπως μετοχές και δείκτες μετοχών. Η αξία τους, η επενδυτική τους συμπεριφορά και η απόδοση τους, εξαρτώνται από την υποκείμενη χρηματοοικονομική αξία από την οποία παράγονται, εξού και η ονομασία τους «παράγωγα».

ο Εναλλακτική Αγορά

Η εναλλακτική αγορά είναι ένας πολυμερής μηχανισμός διαπραγμάτευσης και δεν εμπίπτει στις διατάξεις που υποχρεωτικά εφαρμόζονται στις οργανωμένες αγορές και

επιβάλλουν αυστηρότερες προϋποθέσεις εισαγωγής και παραμονής σε αυτές. Λειτουργεί σύμφωνα με τους κανόνες λειτουργίας που ορίζει το Χρηματιστήριο Αθηνών και αυτό είναι αποκλειστικά αρμόδιο για τον καθορισμό των προϋποθέσεων ένταξης στη διαπραγμάτευση και των υποχρεώσεων των εταιριών και συμβούλων, και την επιβολή κυρώσεων για παραβάσεις των κανόνων λειτουργίας

Η εναλλακτική αγορά απευθύνεται σε εταιρίες οποιασδήποτε επιχειρηματικής δραστηριότητας, που αναζητούν χρηματοδότηση και ευκολότερη πρόσβαση στη δευτερογενή αγορά και οι οποίες επιδιώκουν:

- Να χρηματοδοτήσουν την ανάπτυξη, τη δυναμικότητα τα οράματά τους
- Να αποκτήσουν αντικειμενική αποτίμηση της εταιρίας τους
- Να χρησιμοποιήσουν τις μετοχές τους ως μοχλό ανάπτυξης και εναλλακτικής χρηματοδότησης
- Να αποκτήσουν εμπειρία, με σκοπό την ενδεχόμενη μετάβαση στην Κύρια Αγορά Αξιών του Χρηματιστηρίου Αθηνών

Η εναλλακτική αγορά απευθύνεται επίσης και σε θεσμικούς και ενημερωμένους ιδιώτες επενδυτές, οι οποίοι αναζητούν νέα επενδυτικά προϊόντα με προοπτικές μεγαλύτερης απόδοσης, αλλά και μεγαλύτερο ρίσκο.

Τέλος, η εναλλακτική αγορά προσφέρει ορισμένα πλεονεκτήματα ένταξης για τις μη εισηγμένες εταιρίες, τα οποία απαριθμούνται παρακάτω:

- Είναι μια εναλλακτική μέθοδος χρηματοδότησης με ανταγωνιστικό κόστος
- Προσφέρει εύκολη και γρήγορη πρόσβαση στη δευτερογενή αγορά κεφαλαίου
- Ενισχύει την προώθηση της αναγνωρισιμότητας και της φήμης τους
- Προετοιμάζουν τις εταιρίες για τη μεταφορά τους στην οργανωμένη αγορά, μέσω σταδιακής αύξησης της διασποράς και εμπορευσιμότητας των μετοχών τους και την προσαρμογή τους στο «χρηματιστηριακό περιβάλλον».¹⁰

1.2.7 Franchising

Το franchising είναι σήμερα ένας διεθνής, ευρύτατης χρήσης οικονομικός όρος. Πρόκειται για μια εμπορική μέθοδο – συμφωνία, κατά την οποία μια επιχείρηση (δικαιοπάροχος) παραχωρεί σε μια άλλη (δικαιodόχος), έναντι οικονομικού ανταλλάγματος, το δικαίωμα εκμετάλλευσης των πνευματικών δικαιωμάτων, με σκοπό την εμπορία συγκεκριμένων προϊόντων και υπηρεσιών. Σε

¹⁰ www.kireas.org

τέτοιες περιπτώσεις, ο δικαιούχος παρέχει και το μηχανισμό λειτουργίας (τεχνογνωσία) και προώθησης του προϊόντος ή της υπηρεσίας, έναντι εφάπαξ καταβολής ή και μηνιαίας, επί του ποσοστού των κερδών του δικαιούχου.

Συνεπώς, πρόκειται για τη δημιουργία ενός δικτύου κοινωνικών επιχειρήσεων (δικαιούχοι φορείς), οι οποίες αποτελούν κοινές επιχειρήσεις των ιδρυτών τους στη βάση της ισοτιμίας, ενώ η δράση τους συντονίζεται από μία «μητρική» επιχείρηση (δικαιούχος). Η τελευταία καθοδηγεί και υποστηρίζει επιχειρηματικά τις υπόλοιπες κοινωνικές επιχειρήσεις, τις εφοδιάζει με συγκεκριμένα διακριτά χαρακτηριστικά, προωθεί τα προϊόντα τους σε ενιαίο δίκτυο πωλήσεων και εφαρμόζει κοινή στρατηγική ανάπτυξης.

Το μοντέλο αφορά τη δημιουργία δικτύου κοινωνικών επιχειρήσεων που λειτουργούν με το σύστημα της κοινωνικής δικαιοσύνης. Τα μέλη του δικτύου δικαιοσύνης (μητρική επιχείρηση – δικαιούχος φορέας και νέες επιχειρήσεις – δικαιούχοι φορείς) συγκροτούνται με τη μορφή της Εταιρίας Περιορισμένης Ευθύνης (Ε.Π.Ε.). η κατεύθυνση για το δικαιούχο είναι να μετεξελιχθεί αργότερα σε ανώνυμη εταιρία.

Οι νέες αυτές κοινωνικές επιχειρήσεις χρησιμοποιούν ενιαίο όνομα, ενιαία επιχειρηματική τεχνογνωσία, ενιαία διαφήμιση, ενιαίο σύστημα προμηθειών, χρηματοδοτήσεων κ.λπ., ώστε να αντιμετωπίζουν ευκολότερα τις συνήθεις δυσκολίες που προκύπτουν στις επιχειρήσεις νέων και συνεπώς, να αυξήσουν στο μέγιστο βαθμό τις πιθανότητες επιτυχίας τους.

«Το franchising διακρίνεται με βάση τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες, σε διανομή προϊόντων και διανομή υπηρεσιών, και με βάση το είδος των αποκλειστικών δικαιωμάτων, σε franchising κατά γεωγραφική περιοχή, franchising λειτουργικό, franchising κινητό και σε franchising ατομικό.»¹¹

Ο συγκεκριμένος τρόπος χρηματοδότησης προσφέρει ιδιαίτερα σημαντικά πλεονεκτήματα στην κατεύθυνση της δημιουργίας και λειτουργίας βιώσιμων κοινωνικών επιχειρήσεων, αφού:

- Διασφαλίζει την επιχειρηματική λειτουργία και την υποστήριξη των επιχειρήσεων – μελών του, ακόμα και σε περιόδους κάμψης της οικονομικής τους αποδοτικότητας.

¹¹ Βασίλειος Π. Γαλάνης «Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας», εκδ. ΑΘ. ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ, Αθήνα 2000, σελ. 141-142

- Δημιουργεί ένα πλέγμα επιχειρηματικής συνεργασίας και αμοιβαιότητας μεταξύ των επιχειρήσεων του δικτύου, έτσι ώστε να μπορούν να αντιμετωπίσουν τον ανταγωνισμό της ελεύθερης αγοράς.
- Τα πεδία οικονομικής δραστηριότητας που περιλαμβάνει, παρουσιάζουν μεγάλη ζήτηση στην εγχώρια αγορά και διαθέτουν σε σημαντικό βαθμό ποιοτικό χαρακτήρα.
- Η λειτουργία της μητρικής επιχείρησης δημιουργεί τις προϋποθέσεις κεντρικής υποστήριξης και χάραξης ενιαίας στρατηγικής και marketing, με αποτέλεσμα τη μεγιστοποίηση της προοπτικής βιωσιμότητας και επεκτασιμότητας των επιχειρήσεων.
- Η επιλογή για πρόβλεψη ίσων μεριδίων των δικαιοδόχων στο δικαιοπάροχο φορέα, αλλά και ίσων μεριδίων στη διανομή κερδών, εκφράζεται με δίκαιο και αναδιανεμητικό τρόπο στη λειτουργία του δικτύου.

Σχετικά τώρα, με τα προβλήματα και τις δυσκολίες που παρουσιάστηκαν στη δημιουργία κοινωνικών επιχειρήσεων με το μοντέλο της κοινωνικής δικαιοχρησίας, αυτά αφορούν κυρίως θέματα, όπως τον πιλοτικό χαρακτήρα του κοινωνικού franchising, τη διαμόρφωση κοινής στρατηγικής του δικτύου, λόγω των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών των διαφόρων περιοχών και τη χάραξη της ενιαίας πολιτικής, του ενιαίου συστήματος προμηθειών καθώς και του ενιαίου συστήματος προώθησης και εμπορίας των προϊόντων.

Όσο αφορά στα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα ως προς τον εντολέα και τον εντολοδόχο, αυτά απαριθμούνται παρακάτω ως εξής:

Πλεονεκτήματα εντολέα:

1. Δαπάνες προσωπικού. Οι δικαιοπάροχοι δεν φορτώνονται με τις δαπάνες και τους κινδύνους της Διεύθυνσης Προσωπικού. Οι δικαιοδόχοι δεσμεύονται ως συνεργάτες που έχουν επενδύσει τα χρήματά τους στην επιχείρηση. Το ειδικευμένο προσωπικό στην «έδρα», ασχολείται ως επί το πλείστον, με θέματα που απασχολούν καθημερινά την επιχείρηση.
2. Κίνδυνοι επέκτασης. Υπάρχουν ιδιαίτερα οικονομικοί κίνδυνοι που ενέχονται στην περίπτωση οικονομικής επέκτασης μιας επιχείρησης. Οι επιχειρησιακοί κίνδυνοι

είναι μικροί για τους δικαιοπαρόχους όταν πρέπει να επιβαρυνθούν οικονομικά οι δικαιοδόχοι, ως νόμιμα ανεξάρτητοι συνεργάτες.

3. Κύριες απαιτήσεις. Με την αναπαραγωγή ενός επιτυχούς πιλοτικού έργου, είναι δυνατό να επιτευχθεί μια γρήγορη αύξηση του κύκλου εργασιών. Όταν οι δικαιοδόχοι συμμετέχουν στις δαπάνες επέκτασης μέσω των αμοιβών και των επενδύσεων, οι κύριες απαιτήσεις των δικαιοπαρόχων μειώνονται αρκετά.

4. Κοντά στους πελάτες. Οι δικαιοδόχοι, χρησιμοποιώντας τις ικανότητές τους, τις γνώσεις τους, την εμπειρία τους και τις γνωριμίες τους, προσπαθούν όσο το δυνατό περισσότερο, να δίνουν το παρόν στις περιοχές δράσης τους.

5. Παρατήρηση αγοράς. Όταν προγραμματίζεται ο τρόπος ανάπτυξης ενός συστήματος franchise σε μία περιοχή, ο δικαιοπάροχος στηρίζεται στις πληροφορίες που λαμβάνει από το συνεργάτη του (δικαιοδόχο) και μετά από συνεχή ανταλλαγή απόψεων, καταφέρνει το καλύτερο επιθυμητό αποτέλεσμα.

6. Σύστημα έγκαιρης προειδοποίησης. Οι επιχειρήσεις πρέπει να είναι εξαιρετικά ευέλικτες και ευπροσάρμοστες, να αναγνωρίζουν και να αντιδρούν στις γρήγορες αλλαγές και τάσεις της αγοράς. Δεδομένου ότι, οι δικαιοδόχοι έχουν μια πολύ στενή επαφή με τους πελάτες τους, είναι σε θέση να αναγνωρίσουν τις νέες τάσεις γρηγορότερα από τους εμπειρογνώμονες στις κύριες έδρες του συστήματος franchise.

Πλεονεκτήματα για τον εντολοδόχο:¹²

1. Μείωση των κινδύνων. Ένα μη αμελητέο ποσό της εργασίας που απαιτείται κατά την ίδρυση μιας επιχείρησης, αναλαμβάνεται από τους καταρτισμένους δικαιοπαρόχους. Κατά συνέπεια, οι δικαιοδόχοι μπορούν να αποφύγουν τα χαρακτηριστικά λάθη που γίνονται κατά την ίδρυση μιας επιχείρησης και να επικεντρωθούν σε άλλες σημαντικές ενέργειες.

2. Φήμη. Οι δικαιοδόχοι που συμμετέχουν σε επιτυχή συστήματα franchise, μπορούν να ωφεληθούν από την ήδη γνωστή επωνυμία της εταιρίας.

3. Συντονισμός. Η έδρα αυξάνει τη δύναμη του συστήματος με συντονισμένες επιχειρηματικές κινήσεις, που υλοποιούνται από ειδικευμένο προσωπικό. Δεδομένου

¹² Βασίλειος Π. Γαλάνης «Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας», εκδ. ΑΘ. ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ, Αθήνα 2000, σελ. 143

ότι το δίκτυο franchise αυξάνεται, μαζικές εκπτώσεις μπορούν να επιτευχθούν μέσω της κοινής αγοράς μεγάλων ποσοτήτων σε χαμηλές τιμές.

4. Συνεργασία. Η συνεργασία μέσα σε ένα κοινό σύστημα franchise συμβάλλει στην αύξηση της ενεργού ικανότητας και των δύο πλευρών και δίνει στο σύστημα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, που δε μπορεί να αγνοηθεί.

Μειονεκτήματα για τον εντολέα:

1. Επιλογή του συνεργάτη. Η επιλογή των συνεργατών είναι μια διαδικασία σημαντική και ταυτόχρονα δύσκολη για τους δικαιοπαρόχους. Τα προσωπικά χαρακτηριστικά, τα επαγγελματικά προσόντα και η επαγγελματική πείρα είναι οι κύριοι παράγοντες για την επιλογή των συνεργατών. Μια λανθασμένη επιλογή, μπορεί να έχει σοβαρές συνέπειες για ολόκληρο το σύστημα franchise.

2. Πραγματοποίηση. Το δικαίωμα των δικαιοπαρόχων να ελέγχουν, αν ακολουθούνται σωστά οι οδηγίες τους, δεν τους παρέχει αυτόματα και την ασφάλεια ότι πράγματι συμβαίνει αυτό. Κατά συνέπεια, είναι συχνή η περίπτωση, που για να τεθούν τα κεντρικά ελεγχόμενα μέτρα σε εφαρμογή, να περνά ένα σημαντικό χρονικό διάστημα.

3. Περιθώριο κέρδους. Τα έσοδα των δικαιοπαρόχων από την δικαιοπαροχή περιορίζονται συνήθως στις αμοιβές εσόδων και τις συνεχείς αμοιβές franchise.

4. Εξέταση των συγκρούσεων. Στα συστήματα franchise συναντώνται συχνά, περιπτώσεις συγκρούσεων, καθώς αυξάνεται η επιτυχία των δικαιούχων επιχειρήσεων. Αυτό οφείλεται στο γεγονός, ότι οι δικαιούχοι βάζουν δικαιολογημένα τη δική τους οικονομική επιτυχία πάνω από τις υποχρεώσεις τους προς τους δικαιοπαρόχους, προφανώς θεωρώντας την περιουσία των δικαιοπαρόχων περιττή και την βοήθεια που τους παρέχουν ενοχλητική.

5. Τελείωμα των συμβάσεων. Υπάρχουν πολλά προβλήματα που περιλαμβάνονται στη λήξη μιας συνεργασίας franchise. Δεδομένου ότι οι δικαιοπάροχοι πρέπει να σκέφτονται την καλή φήμη τους και για να κερδίσουν νέους συνεργάτες, πρέπει να λαμβάνουν υπόψη όλες τις πτυχές των συνεπειών, οποιασδήποτε ζημιάς στην εικόνα τους.

Μειονεκτήματα για τον εντολοδόχο:¹³

1. Απαιτήσεις. Συνήθως, αναμένεται από τους δικαιοδόχους να έχουν κοινωνικές δυνατότητες σε πολύ μεγαλύτερη έκταση από ότι είχαν πριν. Όχι μόνο πρέπει να αναπτυχθούν σε δυναμικούς χαρακτήρες, αλλά πρέπει επίσης να παρακινήσουν τους υπαλλήλους τους με ένα υψηλό βαθμό ευαισθησίας, να επικοινωνήσουν ανοιχτά και δημιουργικά με το κεντρικό γραφείο και να γίνουν μέλος μιας ομάδας ανταγωνιστών συνεργατών.
2. Αξιολόγηση. Οποιοσδήποτε και αν είναι οι περιστάσεις, κρίνεται απαραίτητο να επιδιώξουν οι υποψήφιοι δικαιοδόχοι να έρθουν σε επαφή με άλλους δικαιοδόχους και αν εξετάσουν την εμπειρία τους, πριν αποφασίσουν για ένα συγκεκριμένο σύστημα.
3. Υποχρεώσεις. Οι δικαιοδόχοι πρέπει να δεχτούν το δικαίωμα των δικαιοπαρόχων να τους εποπτεύουν και να τους ελέγχουν.
4. Εξάρτηση. Αν και οι δικαιούχοι θεωρούνται ως ανεξάρτητοι επιχειρησιακοί συνεργάτες, εξαρτώνται κατά μεγάλη από τις επιχειρησιακές πολιτικές και τις αποφάσεις των δικαιοπαρόχων.
5. Περιορισμοί. Οι δικαιοδόχοι, στην περίπτωση που επιθυμούν να διακόψουν τη σύμβαση franchise, δεν έχουν τη δυνατότητα να αποφασίσουν αν θα περάσουν την επιχείρηση σε κάποιον άλλον. Και αυτό είναι κατανοητό, καθώς οι δικαιοπάροχοι διατηρούν το δικαίωμα να απορρίψουν ενδεχόμενους αγοραστές ή και κληρονόμους, αν αυτοί κριθούν ακατάλληλοι για συνεργασία ως δικαιοδόχοι.¹⁴



¹³ Βασίλειος Π. Γαλάνης «Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας», σελ. 143-144

¹⁴ www.franchisecore.gr, «Πλεονεκτήματα/μειονεκτήματα για τον δικαιοπάροχο/ δικαιοδότη»

ΜΕΡΟΣ ΙΙ
«ΟΙ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ
ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΠΕΡΙΟΔΟ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΡΙΣΗΣ
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ»

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

ΙΔΡΥΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΕΝΟΤΗΤΑ 1: Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΣΗΜΕΡΑ ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΣΤΙΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

2.1.1 Η Ελληνική Οικονομία

Από το Σεπτέμβριο του 2008 και σταδιακά μέχρι και σήμερα, η ελληνική πραγματικότητα βρίσκεται υπό το πρίσμα μιας παγκοσμιοποιημένης οικονομικής κρίσης, καθώς αποτελεί τη χειρότερη των τελευταίων 70 ετών. Στα πλαίσια της διεθνούς χρηματοπιστωτικής κρίσης, παρατηρείται και η είσοδος της ελληνικής οικονομίας στη φάση της ύφεσης. Τα μακροοικονομικά μέσα αντικατοπτρίζουν την τάση αυτήν, με την ανεργία να παρουσιάζει αυξητικές τάσεις, τις επενδύσεις να συρρικνώνονται διαρκώς και την ταχύτητα κυκλοφορίας χρήματος να επιβραδύνεται, προκαλώντας στενότητα στην αγορά.

Από τα τέλη του 2009 και αρχές του 2010, εξαιτίας συνδυασμού διεθνών και τοπικών παραγόντων, όπως οικονομική κρίση, ανεξέλεγκτες δαπάνες κατά την περίοδο μέχρι τις εκλογές του 2009, η ελληνική οικονομία αντιμετωπίζει σοβαρά προβλήματα, καθώς έχει το δεύτερο μεγαλύτερο ετήσιο έλλειμμα κρατικού προϋπολογισμού και το δεύτερο μεγαλύτερο δημόσιο χρέος στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Παρακάτω, ακολουθεί πίνακας με στοιχεία από την «Euro stat»¹⁵, που αφορά το ΑΕΠ σε τιμές αγοράς κατά τα έτη 2000 έως 2012, το ποσοστό του δημοσιονομικού ελλείμματος, το δημόσιο χρέος σε ποσοστό του ΑΕΠ, το δημόσιο χρέος σε δις. ευρώ καθώς και το ποσοστό της ανεργίας της Ελλάδας την ίδια χρονική περίοδο.

Στοιχεία Euro stat	ΑΕΠ σε τιμές αγοράς	Δημοσιονομικού Έλλειμμα (% ΑΕΠ)	Δημόσιο χρέος (% ΑΕΠ)	Δημόσιο χρέος (σε δις. €)	Ανεργία
Κριτήρια		max 3%	max 60%		

¹⁵ www.el.wikipedia.org, «Οικονομία της Ελλάδας»

ΟΙ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΠΕΡΙΟΔΟ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΡΙΣΗΣ
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

2000		3,7 %	103,4 %		11,2 %
2001		4,5 %	103,7 %		10,7 %
2002		4,8 %	101,7 %	166,1 δις. €	10,3 %
2003		5,6 %	97,4 %	177,8 δις. €	9,7 %
2004		7,5 %	98,6 %	201,2 δις. €	10,5 %
2005		5,2 %	100,0 %	215,4 δις. €	9,9 %
2006		5,7 %	106,1 %	226,2 δις. €	8,9 %
2007	227,0 δις. €	6,4 %	105,4 %	239,4 δις. €	8,3 %
2008	236,9 δις. €	9,8 %	110,7 %	262,3 δις. €	7,7 %
2009	235,0 δις. €	15,4 %	127,1 %	298,7 δις. €	9,5 %
2010	230,2 δις. €	10,5 %	142,8 %	328,6 δις. €	12,6 %
2011		9,5 %	157,7 %		
2012		9,3 %	166,1 %		

Από τον παραπάνω πίνακα, φαίνεται ότι, το ΑΕΠ σε τιμές αγορές αυξάνεται συνεχώς κατά τα έτη 2007 έως 2010 και από 227,0 δις. ευρώ που ήταν το 2007, έφτασε τα 230,2 δις. ευρώ το 2010. Το δημοσιονομικό έλλειμμα της χώρας, ενώ από το 2000 έως το 2004 αυξάνεται κατά μία με μιάμιση ποσοστιαία μονάδα περίπου ετησίως, τα έτη 2006 έως 2012 κυμαίνεται αυξομειωτικά σε σχέση με τα προηγούμενα έτη, με αποκορύφωμα το 2009, που το δημοσιονομικό έλλειμμα φτάνει τις 15,4 ποσοστιαίες μονάδες του ΑΕΠ. Σχετικά με το δημόσιο χρέος σε ποσοστό του ΑΕΠ, ενώ το όριο είναι 60% του ΑΕΠ, στην Ελλάδα παρατηρείται αυξομειωτική τάση του ποσοστού, πολύ μεγαλύτερη από το εγκεκριμένο όριο, με το 2011 να φτάνει τις 157,7 ποσοστιαίες μονάδες, ενώ να προβλέπεται ακόμα μεγαλύτερο για το 2012. Όσο αφορά το δημόσιο χρέος της Ελλάδας σε δισεκατομμύρια ευρώ, αυξάνεται ραγδαία από το έτος 2003 και φτάνει να έχει η χώρα δημόσιο χρέος 328,6 δις. ευρώ το 2010. Τέλος, το ποσοστό της ανεργίας παρουσιάζει αυξομειώσεις από το 2003 έως το 2007, το 2008 φαίνεται να έχει μειωθεί σημαντικά σε σχέση με τα προηγούμενα έτη, ενώ τα έτη 2009 και 2010 αυξάνεται κατά 2,5 και κατά 5,6 ποσοστιαίες μονάδες αναφορικά με το 2008, που ήταν το μικρότερο ποσοστό ανεργίας σε όλα τα έτη της στατιστικής μελέτης.

Όπως προαναφέρθηκε, το δημοσιονομικό έλλειμμα της Ελλάδας έφτασε το 15,4% το 2009, με αποτέλεσμα να υπάρχουν δυσκαμψίες στις αγορές προϊόντων και αγορών εργασίας. Οι συνεχώς αυξανόμενες αμφιβολίες της αγοράς και οι πιέσεις οδήγησαν τη χώρα σε υψηλότερο κόστος δανεισμού, σε όλη τη διάρκεια του 2010. Τελικά, το δυσβάσταχτο κόστος δανεισμού, προκαλεί την Ελλάδα να χάσει την πρόσβαση στην αγορά, με αποτέλεσμα ο τότε πρωθυπουργός να ζητήσει ένα πρόγραμμα παροχής βοήθειας έκτακτης ανάγκης από την Ευρωπαϊκή Ένωση και το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο (Δ.Ν.Τ.).

Συνεπώς, υπό την έντονη πίεση από την Ευρωπαϊκή Ένωση και τους διεθνείς παράγοντες της αγοράς, η κυβέρνηση ενέκρινε ένα μεσοπρόθεσμο πρόγραμμα λιτότητας, το οποίο περιλαμβάνει μείωση των κρατικών δαπανών, τη μείωση του μεγέθους του δημοσίου τομέα, μείωση της φοροδιαφυγής, τη μεταρρύθμιση της υγειονομικής περίθαλψης και των συνταξιοδοτικών συστημάτων και τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας μέσω διαρθρωτικών μεταρρυθμίσεων στις αγορές εργασίας και προϊόντων.¹⁶

2.1.2 Τα αίτια της οικονομικής κρίσης στην Ελλάδα

Πολλοί είναι οι λόγοι που μπορούν να φέρουν μία χώρα σε κατάσταση οικονομικής ύφεσης. Όσο αφορά στην Ελλάδα, οι κυριότερες αιτίες της οικονομικής κρίσης που τη μαστίζει τα τελευταία τρία χρόνια, προέρχονται από την αύξηση του ελλείμματος της χώρας, από τη φοροδιαφυγή και από το μεγάλο μέγεθος του δημοσίου τομέα.¹⁷

Συγκεκριμένα, η Euro stat αναφέρει ότι, η βασική διαφορά μεταξύ της Ελλάδας και των Ευρωπαίων εταίρων της, έγκειται στα έσοδα και όχι στις δαπάνες. Ενώ το μέγεθος των δαπανών είναι συγκρίσιμο με τον ευρωπαϊκό μέσο όρο, τα έσοδα βρίσκονται σε πολύ χαμηλότερο επίπεδο. Επιπλέον, η αντιστοιχία όσον αφορά τα έσοδα, οφείλεται κυρίως στην ανικανότητα της κυβέρνησης να συλλέγει άμεσους φόρους, δηλαδή φόρους εισοδήματος. Πράγματι, σε μία μέση ευρωπαϊκή χώρα, η κυβέρνηση συλλέγει το 13,4% του ΑΕΠ από άμεσους φόρους, ενώ στην Ελλάδα συλλέγει μόνο το 7,9%. Αυτή η αντιστοιχία οφείλεται στη φοροδιαφυγή. Αν η

¹⁶ www.cia.gov, (CIA world factbook), «Η οικονομία της Ελλάδας το 2011»

¹⁷ www.scribd.com, «Η οικονομική κρίση στην Ελλάδα», Δημήτρης Βαγιανός, Νίκος Βέττας, Κώστας Μεγύρ, 5/8/2010

κυβέρνηση ήταν σε θέση να συλλέγει άμεσους φόρους σύμφωνα με τον ευρωπαϊκό μέσο όρο, δε θα σημείωνε μεγάλο έλλειμμα τα προηγούμενα χρόνια.

Ωστόσο, η φοροδιαφυγή αποτελεί ύψιστο θέμα για την Ελληνική οικονομία. Αποτέλεσμα αυτής, είναι η αύξηση του ελλείμματος σε πολύ υψηλά επίπεδα, η αύξηση των δαπανών της κυβέρνησης και ταυτόχρονα, η μείωση χρηματοδότησης σε ζωτικούς τομείς, όπως η παιδεία και η υγεία. Φαινόμενο επίσης της φοροδιαφυγής, ήταν να γίνονται «οι πλούσιοι ..πλουσιότεροι και οι φτωχοί ..φτωχότεροι», καθώς υπήρχε ανισότητα στο φορολογικό σύστημα, αφού οι καλύτερης οικονομικής κατάστασης πολίτες, δεν απέδιδαν φόρους στο κράτος σύμφωνα με το πραγματικό τους εισόδημα, αλλά παρουσίαζαν ένα εικονικό οικογενειακό εισόδημα. Άλλη επίπτωση του φαινομένου της φοροδιαφυγής είναι η φοροδιαφυγή από αυτοαπασχολούμενους σε πολύ μικρές επιχειρήσεις, όπου υποχρεώνει την κυβέρνηση να διατηρεί πολύ υψηλό φορολογικό συντελεστή, ούτως ώστε να συλλέγει τους φόρους από μεγαλύτερες επιχειρήσεις, οι οποίες δεν μπορούν να φοροδιαφύγουν εύκολα. Με αυτόν τον τρόπο, εμποδίζεται η δημιουργία μεγάλων επιχειρήσεων και χάνονται τα οφέλη που αυτές οι επιχειρήσεις μπορούν να αποφέρουν, όπως δραστηριότητες υψηλής ανάπτυξης και οι καλά αμειβόμενες θέσεις εργασίας.

Τέλος, άλλη μία αιτία δημιουργίας της οικονομικής κρίσης, είναι το μεγάλο μέγεθος του δημοσίου τομέα, καθώς σε αυτόν καταναλώνει η Ελλάδα τεράστιο αριθμό πόρων. Το συνολικό μισθολογικό κόστος στον ελληνικό δημόσιο τομέα είναι υψηλότερο από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο, για παράδειγμα, το 2007, η Ελλάδα δαπάνησε το 11,2% του ΑΕΠ της, για την πληρωμή των δημοσίων υπαλλήλων, ενώ το αντίστοιχο ευρωπαϊκό ποσοστό ήταν 10,4%. Και η ανησυχία σε αυτή την περίπτωση, δεν είναι ο λόγος που δίνονται τόσα χρήματα, αλλά αν τα χρήματα αυτά επιφέρουν υψηλή ή χαμηλή παραγωγικότητα στο δημόσιο τομέα. Αν οι πόροι δηλαδή, δαπανώνται αποτελεσματικά, τότε η ποιότητα των δημοσίων υπηρεσιών μπορεί να βελτιωθεί και παράλληλα να εξοικονομηθούν χρήματα.

Σίγουρα, οι λόγοι που έφεραν την Ελλάδα σε κατάσταση οικονομικής κρίσης, είναι πολλοί περισσότεροι από τους προαναφερθέντες, όπως πολλοί είναι και οι τρόποι, οι οποίοι μπορούν να βελτιώσουν αυτή την κατάσταση και να κάνουν την Ελλάδα μια χώρα ξανά δυνατή.

2.1.3 Τρόποι αντιμετώπισης της οικονομικής κρίσης στην Ελλάδα

Αναγνωρίζοντας τις διαστάσεις που έχει λάβει η κρίση σε εθνικό, ευρωπαϊκό και σε παγκόσμιο επίπεδο, απαιτείται η επαναπροσαρμογή των πολιτικών κατευθύνσεων, των συγκεκριμένων μέτρων και δράσεων. Παρακάτω, παραθέτονται τρόποι αντιμετώπισης της οικονομικής κρίσης της Ελλάδας και γενικότερα, της εύρυθμης και ισορροπημένης λειτουργίας του Ελληνικού κράτους.

→ **«Στήριξη της αγοραστικής δύναμης των μεσαίων στρωμάτων και ενίσχυση των κοινωνικά ευάλωτων ομάδων.**

- Εισοδηματική ενίσχυση των χαμηλοσυνταξιούχων και ανέργων.
- Μείωση της φορολογίας των φυσικών προσώπων, με την εφαρμογή περισσότερων κλιμακίων, στη βάση μιας προοδευτικής – αναλογικής κλίμακας με τιμαριθμοποίηση της φορολογικής κλίμακας, ώστε να μη δημιουργούνται απώλειες στα εισοδήματα των μισθωτών, ελεύθερων επαγγελματιών και συνταξιούχων από την αύξηση του πληθωρισμού.
- Γενναιόδωρη ενίσχυση των γεννήσεων και της πολύτεκνης μητέρας.
- Ενίσχυση του οικογενειακού εισοδήματος έμμεσα, με τη μείωση της παραπαιδείας και την αύξηση των δαπανών του κοινωνικού κράτους για παιδεία, υγεία και κοινωνική πρόνοια.
- Προστασία των δανειοληπτών και της πρώτης κατοικίας, με αναχρηματοδότηση ληξιπρόθεσμων οφειλών, κυρίως ευάλωτων ομάδων πληθυσμού που πλήττονται ιδιαίτερα, λόγω της συγκυρίας και έχουν προβλήματα αποπληρωμής, ευνοϊκά μέτρα για την αποπληρωμή των δανείων με επιμήκυνση του χρόνου και μείωση της ελάχιστης μηνιαίας δόσης.
- Ανώτατο όριο επιτοκίων των πιστωτικών καρτών.

→ **Στήριξη της πραγματικής οικονομίας και των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.**

- Αύξηση των δημοσίων επενδύσεων με κατεύθυνση την παιδεία, τη βιώσιμη ανάπτυξη και τις ανανεώσιμες πηγές ενέργειας, τις παραγωγικές αναδιαρθρώσεις κλάδων και περιοχών που πλήττονται ιδιαίτερα από την κρίση με στοχευμένα κίνητρα και χρηματοδότηση σε δραστηριότητες εξοικονόμησης ενέργειας και για την ανάκτηση της βιωσιμότητάς τους.

- Αύξηση των δημοσίων επενδύσεων με κατεύθυνση την προώθηση περιφερειακών έργων μέσω της Τοπικής Αυτοδιοίκησης και άμεση προώθηση του ΕΣΠΑ (Εθνικό Στρατηγικό Πλαίσιο Αναφοράς 2007 – 2013) με προτεραιότητα στα συγχρηματοδοτούμενα έργα υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου και οφέλους.
 - Ενίσχυση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων με ανακατανομή πόρων από τα διαρθρωτικά Ταμεία της Ευρωπαϊκής Ένωσης και ενεργοποίηση πόρων της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας Επενδύσεων.
 - Στήριξη της επιχειρηματικότητας με απλούστευση των γραφειοκρατικών διαδικασιών και τη χρήση των νέων τεχνολογιών.
- **Αντιμετώπιση της ανεργίας με τη στήριξη της απασχόλησης και την επιδότηση της εργασίας αντί μόνο την επιδότηση των ανέργων.**
- Στήριξη των επιχειρήσεων που διατηρούν τις θέσεις εργασίας με κίνητρα και χρήση επιδοτήσεων για κάθε νέα θέση εργασίας.
 - Ενίσχυση της κοινωνικής εργασίας με πλήρη δικαιώματα κοινωνικής ασφάλισης για στήριξη ανέργων και απολυμένων σε τομείς που έχουν ανάγκη από ανθρώπινο δυναμικό, όπως εργασία στο περιβάλλον, κοινωνική πρόνοια, σε Τοπική Αυτοδιοίκηση, κ.λπ.
 - Άμεση διοχέτευση του ΕΣΠΑ στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις για τη στήριξη της αγοράς και της ρευστότητας.
- **Δημοσιονομική εξυγίανση και σταθερότητα.**
- Εξορθολογισμό και αναδιάρθρωση των δημοσίων δαπανών. Όσο σημαντικό είναι η μείωση των ελαστικών καταναλωτικών δαπανών που οδηγούν σε σπατάλη του δημοσίου χρήματος, τόσο σημαντικό είναι η αύξηση των παραγωγικών επενδύσεων, με κατεύθυνση τα συγχρηματοδοτούμενα έργα που δημιουργούν νέες θέσεις εργασίας.
 - Γενικευμένη εφαρμογή της τεχνολογίας, με στόχο ένα αποτελεσματικό ελεγκτικό μηχανισμό για τον έλεγχο της φοροδιαφυγής και της παραοικονομίας. Οι τακτικοί φορολογικοί έλεγχοι των επιχειρήσεων να γίνονται μόνο ύστερα από διασταύρωση και έγκριση από τις Κεντρικές

υπηρεσίες του Υπουργείου Οικονομικών και όχι μόνο με απόφαση της τοπικής ΔΟΥ (Δημόσιας Οικονομικής Υπηρεσίας).

- Αύξηση της φορολογίας από προσόδους κεφαλαίου που διανέμονται (μερίσματα) και μείωση της έμμεσης φορολογίας, με στόχο την αντιστροφή της σχέσης άμεσων – έμμεσων φόρων.
- Φορολόγηση της μεγάλης ακίνητης περιουσίας, συμπεριλαμβανομένης και της εκκλησιαστικής περιουσίας, στο πλαίσιο επιχειρηματικής δραστηριότητάς της.

→ **Μεταρρύθμιση του φορολογικού συστήματος.**

- Κατάρτιση Προγραμματικών Προϋπολογισμών, ώστε να διασφαλιστεί η αποτελεσματικότητα, η διαφάνεια και η λογοδοσία στη διαχείριση του δημοσίου χρήματος, όπως επιτάσσει το σύνταγμα της χώρας.
- Έλεγχος υλοποίησης του Προϋπολογισμού. Το εθιμικό γεγονός του ετήσιου προϋπολογισμού, εκτός των άλλων αποδεικνύεται και από την απουσία μηχανισμών ελέγχου.

→ **Κρατικός παρεμβατισμός και αυστηρό πλαίσιο εποπτείας και ελέγχου του Χρηματοπιστωτικού συστήματος, ενίσχυση της ρευστότητας στην αγορά.**

- Ενίσχυση της κεφαλαιακής επάρκειας των τραπεζών με αύξηση του μετοχικού τους κεφαλαίου.
- Ενίσχυση της αποτελεσματικότητας του συστήματος εποπτείας του χρηματοπιστωτικού συστήματος, σε ένα διεθνές πλαίσιο που θα ρυθμίζει τη χρηματοπιστωτική λειτουργία.
- Πλήρη δημόσιο έλεγχο της Εθνικής Τράπεζας και την ενίσχυση του ρόλου του δημοσίου στην Αγροτική Τράπεζα, ώστε με ένα ισχυρό πυλώνα δημοσίου ενδιαφέροντος στο χρηματοπιστωτικό σύστημα, να ενισχυθεί η παρέμβαση του δημοσίου στη χρηματοπιστωτική λειτουργία και την κατανομή των πόρων στην ανάπτυξη της πραγματικής οικονομίας.
- Διαφάνεια στις συναλλαγές τιτλοποιημένων προϊόντων και ανάπτυξη των οργανωμένων αγορών.
- Οι οργανισμοί αξιολόγησης χρηματοοικονομικών προϊόντων, εφόσον προσφέρουν πληροφόρηση και εκτιμήσεις στο κοινό, είναι δημόσια αγαθά,

και γι' αυτό θα πρέπει να έχουν δημόσιο χαρακτήρα και να εποπτεύονται από τις εποπτικές αρχές.

- Κατάργηση των λεγόμενων εισπρακτικών εταιριών ή τουλάχιστον η δημιουργία και η λειτουργία τους να υπαχθεί στον εποπτικό έλεγχο των αρχών εποπτείας του χρηματοπιστωτικού συστήματος.»¹⁸

2.1.4 Η εικόνα της Ελληνικής οικονομίας σήμερα

Η γενική εικόνα της Ελληνικής οικονομίας σήμερα, χαρακτηρίζεται από έντονη κοινωνική ανασφάλεια, η οποία προκύπτει κυρίως από την οικονομική ανασφάλεια. Λαμβάνοντας υπόψη τις ακάλυπτες επιταγές και τις απλήρωτες συναλλαγματικές, οι οποίες έφτασαν το 2009 τα 772 εκατ. ευρώ και το ποσοστό της ανεργίας να αυξάνεται όλο και περισσότερο, διαπιστώνει κανείς, ότι ο όρος «ιδανική» έχει ξεφύγει κατά πολύ από το χαρακτηρισμό της Ελληνικής οικονομίας.

Ένας στους πέντε πολίτες της χώρας βρίσκεται κάτω από το όριο της φτώχειας, ενώ μεγάλο ποσοστό αυτών είναι ηλικίας κάτω των 25 ετών ή άνω των 65. Το έλλειμμα και το δημόσιο χρέος της χώρας μας πλέον μένει σταθερό ή μειώνεται ελάχιστα, με αποτέλεσμα οι διεθνείς οίκοι αξιολόγησης να αξιολογούν την Ελλάδα αρνητικά. Συνέπεια της αρνητικής αξιολόγησης, είναι η καχυποψία των διεθνών αγορών να επενδύσουν στη χώρα κι έτσι να ελαχιστοποιείται η ρευστότητα χρήματος.

Παρ' όλα αυτά, χρήσιμο είναι να δοθεί ιδιαίτερη στήριξη στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, καθώς αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της Ελληνικής οικονομίας. Στήριξη επίσης απαιτεί η αγοραστική δύναμη των καταναλωτών, αφού χωρίς αυτήν δε μπορεί να υπάρξει ενίσχυση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και αύξηση των εσόδων του κράτους. Ιδιαίτερη σημασία απαιτεί και η ενίσχυση της οικοδομικής δραστηριότητας, η στήριξη της ρευστότητας του τραπεζικού συστήματος και στη συνέχεια η διοχέτευση της ρευστότητας αυτής στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις και στους πολίτες και τέλος, η μείωση των μη παραγωγικών δαπανών του κράτους.

Παρακάτω, παρατίθεται μία απλή αλλά σημαντική εικόνα¹⁹, με τους τομείς που έχει υπό την εποπτεία του το κράτος και τους οποίους οφείλει να στηρίζει

¹⁸ www.oe-e.gr, «Οικονομικό Επιμελητήριο της Ελλάδας», Έκθεση: «Η κρίση της Ελληνικής οικονομίας και η αντιμετώπισή της»

¹⁹ www.oe-e.gr, «Οικονομικό Επιμελητήριο της Ελλάδας», Εισήγηση του Προέδρου του Οικονομικού Επιμελητηρίου της Ελλάδας για το Δείκτη Εμπιστοσύνης Καταναλωτή»

ιδιαίτερα, για την, όσο το δυνατό συντομότερο, καταπολέμηση της οικονομικής ύφεσης της Ελλάδας.

2.1.5 Ορισμός μικρομεσαίων επιχειρήσεων

Σύμφωνα με τα όσα αναφέρει η σύσταση της Ευρωπαϊκής Ένωσης του 2003, ως μικρομεσαίες επιχειρήσεις ορίζονται εκείνες, οι οποίες έχουν συγκεκριμένες ιδιότητες και χαρακτηριστικά.

Έτσι, μικρομεσαίες επιχειρήσεις ονομάζονται οι επιχειρήσεις που απασχολούν λιγότερους από 250 εργαζόμενους, έχουν ετήσιο κύκλο εργασιών έως 40 εκατ. Ευρώ ή έχουν ετήσιο ισολογισμό που δεν υπερβαίνει τα 27 εκατ. Ευρώ και πληρούν το κριτήριο της ανεξαρτησίας. Αυτό σημαίνει ότι, δεν ανήκουν, κατά ποσοστό 25% ή περισσότερο του κεφαλαίου ή των δικαιωμάτων ψήφου, σε μία επιχείρηση ή, από κοινού, σε περισσότερες επιχειρήσεις, οι οποίες δεν ανταποκρίνονται στους ορισμούς της μικρομεσαίας ή μικρής επιχείρησης, ανάλογα με την περίπτωση.

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις διαχωρίζονται σε τρεις κατηγορίες, τις πολύ μικρές, τις μικρές και τις μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις. Κύριο χαρακτηριστικό των πολύ μικρών επιχειρήσεων είναι ότι, απασχολούν λιγότερα από 10 άτομα, σε αντίθεση με τις μικρές επιχειρήσεις, οι οποίες απασχολούν λιγότερα από 49 άτομα και έχουν είτε ένα ετήσιο κύκλο εργασιών που δεν ξεπερνά τα 7 εκατ. Ευρώ ή ένα ετήσιο σύνολο ισολογισμού έως 5 εκατ. Ευρώ. Αναφορικά με τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, όπως προαναφέρθηκε παραπάνω, είναι οι επιχειρήσεις που απασχολούν λιγότερα από 249 άτομα εργατικό δυναμικό και είτε έχουν ετήσιο κύκλο εργασιών που δεν ξεπερνά τα 40 εκατ. Ευρώ, είτε ένα ετήσιο σύνολο ισολογισμού που δεν ξεπερνά τα 27 εκατ. Ευρώ.

Κάθε επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να χρηματοδοτήσει τις δραστηριότητες της με ίδια κεφάλαια, είτε αυτά προέρχονται από εισφορές των ιδιοκτητών – μετόχων ή από τα κέρδη που επιτυγχάνει. Ως πηγές άντλησης ξένων κεφαλαίων θεωρούνται οι πιστώσεις που δίνονται στις επιχειρήσεις από τους προμηθευτές αυτών, το τραπεζικό σύστημα, το χρηματιστήριο ή ακόμη και τα διάφορα εθνικά και κοινοτικά προγράμματα.

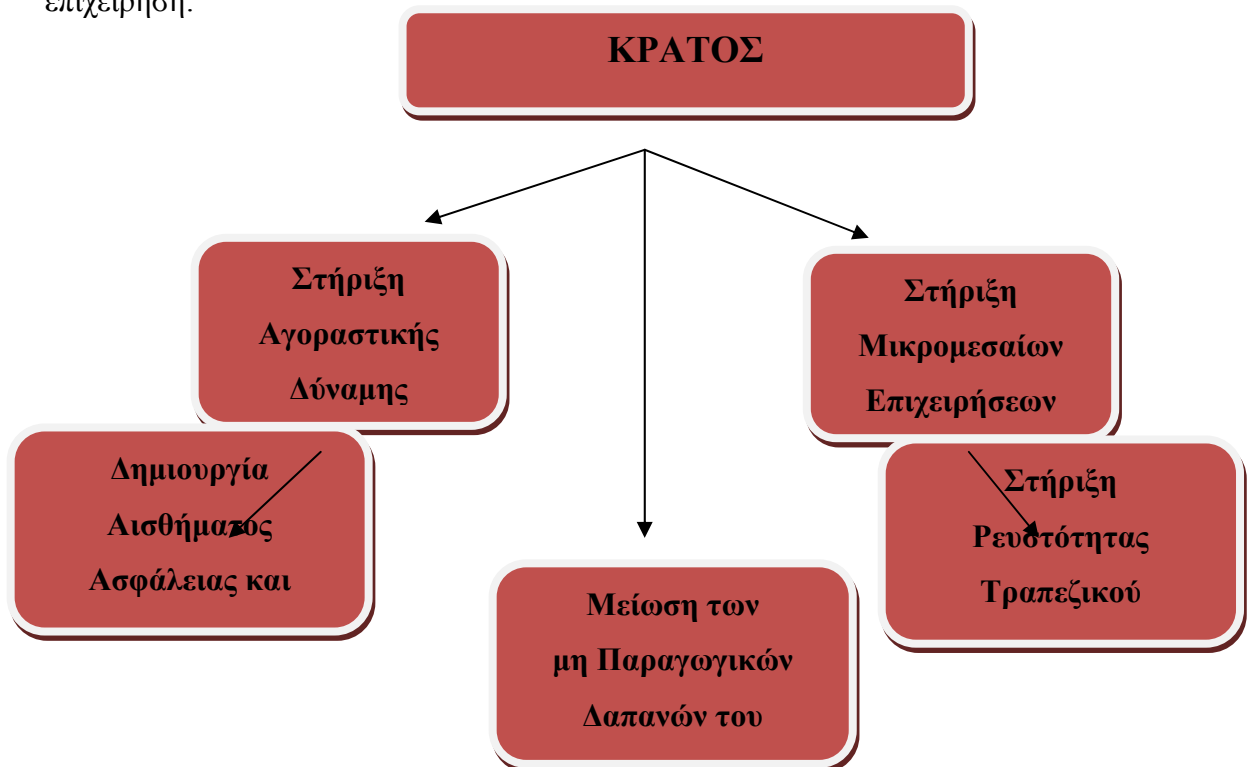
Στην Ελλάδα, οι επιχειρηματίες, κατά μέσο όρο, έχουν ανάγκη ξένων κεφαλαίων για την χρηματοδότηση της επιχείρησής τους, κατά το στάδιο έναρξης αυτής. Έτσι, ένα μικρό ποσοστό, περίπου στο 4,2% των συνολικών απαιτούμενων κεφαλαίων καλύπτεται από το φιλικό περιβάλλον του επιχειρηματία. Ποσοστό 14,7%

του κεφαλαίου καλύπτεται από τα κρατικά προγράμματα, ενώ οι δύο κύριες πηγές ξένης χρηματοδότησης είναι το ευρύτερο οικογενειακό περιβάλλον του επιχειρηματία με ποσοστό 50% καθώς και το τραπεζικό σύστημα που καλύπτει περίπου το 33,7% της ξένης χρηματοδότησης.²⁰

2.1.6 Μορφές ίδρυσης μικρομεσαίων επιχειρήσεων

Η δημιουργία μιας μικρομεσαίας επιχείρησης απαιτεί ουσιαστικές ενέργειες σχεδιασμού και ανάπτυξής της, καθώς και τυπικές, αλλά υποχρεωτικές διαδικασίες ίδρυσης. Συγκεκριμένα, όσον αφορά στη νομική μορφή, με την οποία μπορεί να ιδρυθεί μια μικρομεσαία επιχείρηση, για τα φυσικά πρόσωπα (ατομική επιχείρηση), δεν απαιτούνται ιδιαίτερες νομικές διαδικασίες ίδρυσης. Σχετικά με τα νομικά πρόσωπα (εταιρίες), απαιτούνται νομικές διαδικασίες και ενέργειες, όπως ο τύπος της επιχείρησης που θα επιλέξει ο επιχειρηματίας, αν δηλαδή είναι Εταιρία Περιορισμένης Ευθύνης (Ε.Π.Ε.) ή Ανώνυμη Εταιρία (Α.Ε.).²¹

Παρ' όλα αυτά, η μορφή, με την οποία θα ιδρυθεί μια μικρομεσαία επιχείρησης, εξαρτάται κυρίως από τον αριθμό των εργαζομένων σε αυτή. Έτσι, όπως προαναφέρθηκε, μπορεί να διακριθεί σε πολύ μικρή, μικρή και μικρομεσαία επιχείρηση.



²⁰ www.europa.eu, «Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα», «Ορισμός των μικρομεσαίων επιχειρήσεων»

²¹ www.liaison.teicrete.gr, «Διαδικασία ίδρυσης μικρής-μεσαίας επιχείρησης σε 9 βήματα»

ΕΝΟΤΗΤΑ 2: ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΕΣΩ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ ΚΑΙ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ

2.2.1 Σκοπός ανάλυσης χρηματοοικονομικών καταστάσεων

Η ανάλυση των χρηματοοικονομικών καταστάσεων μιας επιχείρησης είναι ιδιαίτερα σημαντική, καθώς διευκολύνει στη λήψη αποφάσεων, οι οποίες αφορούν την αποτελεσματική κατανομή των οικονομικών πόρων που χρησιμοποιούνται από την επιχείρηση. Παράδειγμα αυτών, αποτελεί η χορήγηση πιστώσεων, η επιλογή επενδύσεων, η αμοιβή στελεχών και εργαζομένων, και άλλα.

Η λεπτομερής γνώση χρηματοοικονομικής λογιστικής αποτελεί αναγκαία προϋπόθεση για έναν αναλυτή, αφού η γνώση αυτή θα του επιτρέψει να αναγνωρίσει τις ελλείψεις των δημοσιευμένων λογιστικών καταστάσεων, να αναζητήσει πληροφορίες και να προσαρμόσει τα λογιστικά μεγέθη, προκειμένου να ανταπεξέλθει στους σκοπούς της ανάλυσής του.

Οι οικονομικές καταστάσεις μιας επιχείρησης πρέπει να παρέχουν πληροφορίες σχετικά με τα περιουσιακά στοιχεία αυτής, τις υποχρεώσεις της, τα ίδια κεφάλαια, τα έσοδα και τα έξοδα, συμπεριλαμβανομένων των κερδών και ζημιών καθώς και με τις ταμιακές ροές της.

Έτσι, ο αναλυτής πρέπει να είναι γνώστης των στοιχείων που συνθέτουν τις χρηματοοικονομικές καταστάσεις. Οφείλει δηλαδή, να έχει εμπειριστατωμένη άποψη για: α) τον ισολογισμό της επιχείρησης που αναλύει, β) για την κατάσταση λογαριασμού αποτελεσμάτων, γ) για τις μεταβολές των ιδίων κεφαλαίων, δ) για την κατάσταση των ταμιακών ροών, καθώς και ε) για τις λογιστικές αρχές και επεξηγηματικές σημειώσεις.

Ακολουθεί ανάλυση των γνώσεων που πρέπει να διαθέτει ένας αναλυτής χρηματοοικονομικών καταστάσεων, με βάση τα στοιχεία που συνθέτουν την κατάσταση αυτή.

2.2.2 Απαραίτητες γνώσεις αναλυτή επί των χρηματοοικονομικών καταστάσεων

Όπως αναφέρθηκε παραπάνω, ο αναλυτής χρηματοοικονομικών καταστάσεων μιας επιχείρησης, οφείλει να έχει συγκεκριμένες γνώσεις πάνω σε πέντε στοιχεία που

ολοκληρώνουν την ανάλυση της οικονομικής κατάστασης της επιχείρησης που μελετάει.

Συγκεκριμένα²², έχοντας μελετήσει ο αναλυτής τον *ισολογισμό* της επιχείρησης που έχει οριστεί να αναλύσει, έχει την δυνατότητα να γνωρίζει τους κύριους παράγοντες και τις επιδράσεις που προσδιορίζουν την απόδοση της επιχείρησης, συμπεριλαμβανομένων των μεταβολών στο περιβάλλον, στο οποίο αυτή δραστηριοποιείται. Πρέπει επίσης, να γνωρίζει την ανταπόκριση της επιχείρησης στις μεταβολές αυτές και την επίδρασή τους, καθώς και την πολιτική της επιχείρησης για επενδύσεις προς διατήρηση και ενίσχυση της απόδοσης, συμπεριλαμβανομένης της πολιτικής της για τα μερίσματα.

Η μελέτη πάνω στην *κατάσταση του λογαριασμού αποτελεσμάτων*, βοηθά τον αναλυτή να γνωρίζει τις κύριες πηγές κεφαλαιοποίησης της επιχείρησης και των πολιτικών κεφαλαιακής διάρθρωσης και διαχείρισης των κινδύνων της.

Η *κατάσταση που παρουσιάζει τις μεταβολές των ιδίων κεφαλαίων* της επιχείρησης, βοηθά τον αναλυτή να έχει άποψη για τη δυναμική και τους πόρους της επιχείρησης, η αξία των οποίων δεν αντανακλάται στον ισολογισμό.

Η *κατάσταση ταμιακών ροών* έχει σκοπό να πληροφορήσει τους ενδιαφερόμενους για τις μεταβολές στα μετρητά και τα μετρητά ισοδύναμα για συγκεκριμένη χρονική περίοδο της επιχείρησης.

Τέλος, μέσω της μελέτης των *λογιστικών αρχών της χρηματοοικονομικής κατάστασης*²³ μιας επιχείρησης, ο αναλυτής γνωρίζει όλα τα σημαντικά λογιστικά και πολιτικά της επιχείρησης καθώς και άλλες επεξηγηματικές σημειώσεις, οι οποίες του δίνουν τη δυνατότητα να έχει μια ολοκληρωμένη άποψη για όλα τα χρηματοοικονομικά θέματα της επιχείρησης που ερευνά, με στόχο να ληφθούν πολύ σημαντικές αποφάσεις για την πορεία της επιχείρησης.

2.2.3 Αξιολόγηση μικρομεσαίων επιχειρήσεων με τη χρήση αριθμοδεικτών

Για την ορθότερη αξιολόγηση της χρηματοοικονομικής κατάστασης μιας επιχείρησης μικρού ή μεγάλου μεγέθους συνίσταται η χρήση χρηματοοικονομικών δεικτών ή απλά αριθμοδεικτών, καθώς η ανάλυση μέσω αυτών είναι πολύ σημαντική

²² www.iraj.gr, «Η προσέγγιση των Οικονομικών Καταστάσεων: Κρίσιμα στοιχεία για την προετοιμασία της ανάλυσής τους», Ιανουάριος 2005

²³ www.taxheaven.gr, «Διεθνές Λογιστικό Πρότυπο 34»

για την εξαγωγή χρήσιμων συμπερασμάτων για την οικονομική κατάσταση της επιχείρησης που επιθυμεί να δανειοδοτηθεί.

Οι αριθμοδείκτες γενικά, εκφράζουν ποσοτικά, χαρακτηριστικές σχέσεις μεταξύ των στοιχείων της επιχείρησης και των γεγονότων που αποτελούν την δραστηριότητά της. Όταν δεν υπάρχει σχέση μεταξύ δύο μεγεθών, μετρούν την αναλογία μεταξύ τους και τις συνθήκες εμπλοκής τους, επιτρέποντας έτσι, διαγνώσεις τάσεων και καταστάσεων. Οι δείκτες μπορούν να δείξουν, κατά πόσο επιτυχείς και αποτελεσματικές είναι οι αποφάσεις που έχει πάρει η επιχείρηση.

«Ωστόσο, ο υπολογισμός και η παρουσίαση των διαφόρων αριθμοδεικτών μιας επιχείρησης, πολλές φορές παρέχει μόνο ενδείξεις για την αποτελεσματικότητα της λειτουργίας της. Για το λόγο αυτό, ένας μεμονωμένος δείκτης δεν είναι δυνατό να δώσει πλήρη εικόνα της οικονομικής θέσης της επιχείρησης, εάν δεν συγκριθεί με άλλους αντιπροσωπευτικούς ή πρότυπους αριθμοδείκτες ή αν δεν συσχετισθεί με τους αντίστοιχους αριθμοδείκτες μιας σειράς προηγούμενων χρήσεων».²⁴

Οι παραπάνω προϋποθέσεις, δεν είναι πάντα εύκολο να τηρηθούν για πολλούς λόγους, οι βασικότεροι από τους οποίους είναι οι εξής:

- ο Η δυσκολία κατάταξης μιας επιχείρησης σε έναν συγκεκριμένο οικονομικό κλάδο, λόγω της ποικιλομορφίας των δραστηριοτήτων της, που δεν καθιστούν ξεκάθαρη την ταξινόμησή της.
- ο Πρόβλημα σχετικά με την αδυναμία εξεύρεσης δημοσιευμένων μέσων όρων (βάσεων δεδομένων) ενός κλάδου, που να στηρίζονται σε ιστορικά κριτήρια.
- ο Η σύγκριση των μεγεθών μιας επιχείρησης με τους μέσους όρους του κλάδου, μπορεί να οδηγήσει σε λανθασμένα συμπεράσματα, αν για παράδειγμα υπάρχουν μεγάλες αποκλίσεις μεταξύ των αριθμοδεικτών των επιχειρήσεων και του μέσου όρου του κλάδου.
- ο Τέλος, πολλές φορές και για καθαρά φορολογικούς λόγους, δεν απεικονίζονται τα πραγματικά οικονομικά στοιχεία της επιχείρησης, επομένως η αξιολόγηση με την βοήθεια αριθμοδεικτών δεν παρουσιάζει καμία αξία.

Οι βασικές κατηγορίες αριθμοδεικτών είναι τρεις. Η πρώτη κατηγορία περιλαμβάνει τους αριθμοδείκτες, οι οποίοι εξυπηρετούν τις ανάγκες αξιολογήσεως της οικονομικής θέσης της επιχείρησης. Τα στοιχεία που είναι αναγκαία για την κατάρτιση των αριθμοδεικτών αυτών, αντλούνται από τους λογαριασμούς του

²⁴ www.academics.epu.ntua.gr, «Συστήματα Χρηματοοικονομικής Διοίκησης», Ιωάννης Ψαρράς, 2010-2011

Ισολογισμού. Η δεύτερη κατηγορία περιλαμβάνει τους αριθμοδείκτες, οι οποίοι εξυπηρετούν τις ανάγκες ανάλυσης της δυναμικής εικόνας της επιχειρηματικής προσπάθειας και του αποτελέσματος που προκύπτει από τη λειτουργία της επιχείρησης. Τα αναγκαία στοιχεία της κατηγορίας αυτής, αντλούνται από τους λογαριασμούς οργανικών, κατ' είδος, εξόδων και εσόδων, γενικής εκμετάλλευσης και αποτελεσμάτων. Στην τελευταία κατηγορία ανήκουν οι αριθμοδείκτες που εξυπηρετούν την ανάγκη συσχέτισης των στατικών στοιχείων του Ισολογισμού προς τα δυναμικά στοιχεία της εκμετάλλευσης, με σκοπό τον προσδιορισμό της ορθολογικής ή μη χρησιμοποίησης των μέσων της επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Σύμφωνα με τις παραπάνω κατηγορίες, προκύπτει η ακόλουθη ταξινόμηση των αριθμοδεικτών:

- Αριθμοδείκτες Ρευστότητας
- Αριθμοδείκτες Δραστηριότητας
- Αριθμοδείκτες Αποδοτικότητας
- Αριθμοδείκτες Διαρθρώσεως Κεφαλαίων και Βιωσιμότητας
- Αριθμοδείκτες Επενδύσεων ή Επενδυτικοί Αριθμοδείκτες

Παρ' όλα αυτά, έχει αποδειχθεί, ότι οι σημαντικότεροι αριθμοδείκτες για την εξαγωγή συμπερασμάτων για την οικονομική κατάσταση μιας επιχείρησης, είναι οι ακόλουθοι:

1. Δείκτης αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων, ο οποίος υπολογίζεται από τη σχέση : **καθαρά κέρδη προ φόρων / ίδια κεφάλαια * 100**

Ο δείκτης αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων ανήκει στην κατηγορία των «δεικτών αποδοτικότητας». Η πραγματοποίηση κέρδους από την επιχείρηση κάνει απόλυτα αναγκαία την ανάλυση αποδοτικότητας, για να διαπιστωθεί εάν είναι σωστή η συνέχιση της παραπέρα δέσμευσης των ήδη επενδυθέντων κεφαλαίων ή η δέσμευση νέων κεφαλαίων στην επιχείρηση από τους επιχειρηματίες ή τους επενδυτές γενικότερα. Έτσι, οι δείκτες αποδοτικότητας δείχνουν πόσο αποτελεσματικά χρησιμοποιεί η επιχείρηση τα περιουσιακά της στοιχεία για την αύξηση της κερδοφορίας της.

Αιτία χαμηλής ή αρνητικής τιμής του δείκτη αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων μπορεί να είναι η στασιμότητα ή κάμψη του κύκλου εργασιών, τα αυξημένα χρηματοοικονομικά έξοδα λόγω ανόδου των επιτοκίων ή αρνητικών συγκυριών

ρευστότητας ή και ο περιορισμός των περιθωρίων μικτού κέρδους λόγω αύξησης των συντελεστών κόστους παραγωγής ή έντονου ανταγωνισμού.²⁵

2. Δείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας Ενεργητικού, ο οποίος υπολογίζεται από τη σχέση: **πωλήσεις / σύνολο Ενεργητικού**

Ο δείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας είναι ένας από τους δείκτες δραστηριότητας και δείχνει το βαθμό που χρησιμοποιούνται τα στοιχεία του Ενεργητικού σε σχέση με τις πωλήσεις της. Με την παρακολούθηση του συγκεκριμένου αριθμοδείκτη, ο αναλυτής της επιχείρησης μπορεί να γνωρίζει αν υπάρχει ή όχι υπερεπένδυση κεφαλαίων στην οικονομική μονάδα, πάντα σε σχέση με το ύψος των πωλήσεων που πραγματοποιεί.

Προκειμένου να δίνει περισσότερες πληροφορίες αυτός ο αριθμοδείκτης, θα πρέπει να συγκρίνεται με τον αντίστοιχο μέσο όρο του κλάδου, στον οποίο ανήκει η επιχείρηση. Μία άνοδος του αριθμοδείκτη κυκλοφοριακής ταχύτητας Ενεργητικού, αποτελεί ένδειξη ότι η επιχείρηση χρησιμοποιεί πιο εντατικά τα στοιχεία του Ενεργητικού της, ενώ αντίθετα, μία μείωση του ίδιου δείκτη αποτελεί ένδειξη, ότι η οικονομική μονάδα χρησιμοποιεί σε μικρότερο βαθμό τα στοιχεία του Ενεργητικού της, που ενδέχεται να συνεπάγεται υπερεπένδυση κεφαλαίων στα στοιχεία του Ενεργητικού, κάτι που μπορεί να αποβεί εις βάρος της οικονομικής κατάστασης της επιχείρησης.²⁶

3. Αριθμοδείκτης κυκλοφοριακής ρευστότητας, ο οποίος υπολογίζεται από τη σχέση: **κυκλοφορούν Ενεργητικό / βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις**

Ο αριθμοδείκτης αυτός ανήκει στην κατηγορία των δεικτών ρευστότητας και δείχνει την επάρκεια των σχετικά εύκολα ρευστοποιήσιμων στοιχείων του Ενεργητικού για την αντιμετώπιση των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων της επιχείρησης (προμηθευτές, γραμμάτια πληρωτέα, βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός, προκαταβολές πελατών, υποχρεώσεις από φόρους – τέλη, κ.λπ.). Όσο μεγαλύτερος είναι αυτός ο δείκτης, τόσο μεγαλύτερη ρευστότητα έχει η επιχείρηση. Η χαμηλή του τιμή υποδηλώνει την αυξημένη εξάρτηση από βραχυπρόθεσμο

²⁵ www.psem.gr, Άρθρο: «Ερμηνεία – υπολογισμός δεικτών κεφαλαιακής δομής & βιωσιμότητας»

²⁶ Νικήτας Α. Νιάρχου, «Χρηματοοικονομική Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων», εκδ. ΑΘ. ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ, Αθήνα 2004, σελ. 92-95

τραπεζικό δανεισμό, κάτι που μπορεί κάτω από δυσμενείς εξωτερικούς παράγοντες να προκαλέσει αδυναμία εξυπηρέτησης των δανειακών υποχρεώσεων.²⁷

4. Αριθμοδείκτης ξένων προς ίδια κεφάλαια, ο οποίος υπολογίζεται από τη σχέση: **ξένα κεφάλαια / ίδια κεφάλαια %**

Ο συγκεκριμένος αριθμοδείκτης είναι ένας από τους δείκτες κεφαλαιακής διάρθρωσης και δείχνει κατά πόσο η επιχείρηση στηρίζεται σε δανειακά ή δικά της κεφάλαια για να αυξήσει την αποδοτικότητά της. Γενικά, η μεγάλη συμμετοχή του επιχειρηματία αποτελεί θετικό γεγονός για τον αναλυτή, γιατί συνεπάγεται δέσμευση και αυξημένο ενδιαφέρον για την επιχείρηση, χαμηλά χρηματοοικονομικά έξοδα από τον μειωμένο δανεισμό της και ελευθερία κινήσεων και επιλογών στρατηγικής ανάπτυξης, αφού υπάρχει ανεξαρτησία από τους πιστωτές της.²⁸

5. Αριθμοδείκτης δανειακής επιβάρυνσης, ο οποίος υπολογίζεται από τη σχέση: **σύνολο υποχρεώσεων / σύνολο Ενεργητικού %**

Ο δείκτης αυτός εκφράζει τη σχέση ανάμεσα στα κεφάλαια που έχουν εισρεύσει στην επιχείρηση από τους μετόχους και από εξωτερικούς χρηματοδότες. Στην ουσία, δείχνει μια εκτίμηση του μεγέθους των κεφαλαίων της επιχείρησης, στα οποία μπορούν να στηριχθούν οι πιστωτές της, σε περίπτωση που η λειτουργία της δεν είναι αποτελεσματική ή πέσει η αξία των περιουσιακών της στοιχείων.²⁹

6. Αριθμοδείκτης εξυπηρέτησης χρέους, ο οποίος υπολογίζεται από τη σχέση: **μερικά αποτελέσματα / χρεωστικοί τόκοι**

Ο δείκτης αυτός δείχνει την ευκολία, με την οποία πληρώνονται οι χρεωστικοί τόκοι από την κερδοφορία της επιχείρησης, βάσει της οργανικής της λειτουργίας.

2.2.4 Η σημασία του κεφαλαίου κίνησης στην αξιολόγηση των επιχειρήσεων

«Η μελέτη του κεφαλαίου κίνησης μιας επιχείρησης είναι μεγάλης σημασίας για τον αναλυτή, λόγω της στενής σχέσης του με τις τρέχουσες λειτουργικές της

²⁷ Νικήτας Α. Νιάρχου, «Χρηματοοικονομική Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων», εκδ. ΑΘ. ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ, Αθήνα 2004, σελ. 54-60

²⁸ www.psem.gr, Άρθρο: «Ερμηνεία – υπολογισμός δεικτών κεφαλαιακής δομής & βιωσιμότητας»

²⁹ www.psem.gr, Άρθρο: «Ερμηνεία – υπολογισμός δεικτών κεφαλαιακής δομής & βιωσιμότητας»

ανάγκες. Η ανεπάρκεια και η κακή διαχείριση του κεφαλαίου κίνησης αποτελεί μία από τις σπουδαιότερες αιτίες πτωχεύσεως των επιχειρήσεων.»³⁰

Οι κυριότερες πηγές κεφαλαίου κίνησης είναι οι ακόλουθες:

1. Οι πωλήσεις και τα διάφορα άλλα έσοδα που προέρχονται από τη δραστηριότητα της επιχείρησης και τα οποία αυξάνουν τα ρευστά της διαθέσιμα ή τις απαιτήσεις της ή και τα δύο.
2. Τα κέρδη κεφαλαίου από την πώληση χρεογράφων.
3. Οι πωλήσεις παγίων περιουσιακών στοιχείων ή άλλων προσωρινών επενδύσεων.
4. Η αύξηση κεφαλαίου με έκδοση νέων μετοχών και η προσφυγή στο μακροχρόνιο δανεισμό με έκδοση τίτλων ομολογιακών δανείων.
5. Οι βραχυχρόνιες τραπεζικές πιστώσεις.
6. Οι παρεχόμενες πιστώσεις από τους προμηθευτές.

Ωστόσο, υπάρχουν δύο είδη κεφαλαίων κίνησης, το καθαρό και το συνολικό ή μικτό κεφάλαιο κίνησης.

- Το καθαρό κεφάλαιο κίνησης είναι το πλεόνασμα των κυκλοφοριακών στοιχείων μιας επιχείρησης σε σχέση με τις τρέχουσες ή βραχυχρόνιες υποχρεώσεις της και αποτελείται από τα κυκλοφοριακά στοιχεία που παρέχονται στην επιχείρηση από τους φορείς της και τους μακροχρόνιους πιστωτές της. Δείχνει δηλαδή, το ύψος των κυκλοφοριακών στοιχείων της επιχείρησης που απομένει, αν υποθεθεί ότι εξοφλούνται όλες οι βραχυχρόνιες υποχρεώσεις της. Το καθαρό κεφάλαιο κίνησης παρέχει ένδειξη του βαθμού ικανότητας της επιχείρησης, να ανταποκρίνεται στις βραχυχρόνιες υποχρεώσεις της, με την προϋπόθεση ότι, κατά την μετατροπή των κυκλοφοριακών στοιχείων σε ρευστά δεν προκύπτει κέρδος ή ζημιά.
- Σύμφωνα με τον ορισμό του συνολικού ή μικτού κεφαλαίου κίνησης, το κεφάλαιο κίνησης μιας επιχείρησης είναι ίσο με το σύνολο των κυκλοφοριακών της στοιχείων (κυκλοφορούν + διαθέσιμο).

³⁰ Νικήτας Α. Νιάρχου, «Χρηματοοικονομική Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων», εκδ. ΑΘ. ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ, Αθήνα 2004, σελ. 243

2.2.5 Επάρκεια κεφαλαίου κίνησης

Η σημασία του κεφαλαίου κίνησης παίζει πολύ σημαντικό ρόλο στην αξιολόγηση των μικρού και μεγάλου μεγέθους επιχειρήσεων. Έτσι, το μέγεθος του κεφαλαίου κίνησης που διαθέτει κάθε επιχείρηση πρέπει να είναι επαρκές, ώστε αυτή να είναι σε θέση να διεξάγει τις εργασίες της κατά τον πλέον συμφέροντα τρόπο, χωρίς οικονομικές δυσκολίες και να μπορεί να αντιμετωπίζει δύσκολες καταστάσεις χωρίς τον κίνδυνο να οδηγηθεί σε οικονομική καταστροφή.

Συνεπώς, η επάρκεια κεφαλαίου κίνησης χρησιμεύει στις επιχειρήσεις, ως ακολούθως:³¹

- ο Προστατεύει την επιχείρηση από ενδεχόμενη συρρίκνωση της αξίας των κυκλοφοριακών στοιχείων της.
- ο Καθιστά δυνατή την άμεση εξόφληση όλων των τρεχουσών υποχρεώσεων και επιτρέπει στην επιχείρηση να επιτύχει σημαντικές εκπτώσεις.
- ο Συντελεί, στη διατήρηση της πιστοληπτικής ικανότητας της επιχείρησης και της παρέχει τη δυνατότητα να αντιμετωπίζει δύσκολες καταστάσεις.
- ο Επιτρέπει τη διατήρηση ενός ικανοποιητικού επιπέδου αποθεμάτων, το οποίο καθιστά ικανή την επιχείρηση να ανταποκρίνεται στην εκάστοτε υπάρχουσα ζήτηση προϊόντων της.
- ο Καθιστά την επιχείρηση ικανή να επεκτείνει τους ευνοϊκούς όρους πιστώσεων προς τους πελάτες της, αυξάνοντας έτσι τις πωλήσεις των προϊόντων της.
- ο Επιτρέπει στην επιχείρηση να διεξάγει τις εργασίες της πιο αποτελεσματικά και χωρίς καθυστερήσεις στην απόκτηση πρώτων υλών, άλλων προμηθειών ή υπηρεσιών τρίτων, σε περίπτωση που υπάρχουν δυσκολίες στη χορήγηση πιστωτικών διευκολύνσεων από μέρος των προμηθευτών της.
- ο Επιτρέπει στην επιχείρηση να είναι σε θέση να αντιμετωπίσει περιόδους ύφεσης.

2.2.6 Ανεπάρκεια κεφαλαίου κίνησης

Όταν στην επιχείρηση υπάρχει ανεπάρκεια κεφαλαίου κίνησης, τότε αναπτύσσονται δυσμενείς συνθήκες για την πορεία της δραστηριότητας της

³¹ Νικήτας Α. Νιάρχου, «Χρηματοοικονομική Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων», εκδ. ΑΘ. ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ, Αθήνα 2004, σελ. 254-255

επιχείρησης. Αυτό συμβαίνει, διότι ενδέχεται να εκδηλωθεί από μέρους της αδυναμία να ανταποκριθεί στις τρέχουσες υποχρεώσεις της.

Οι κυριότεροι λόγοι που μπορεί να προκαλέσουν ανεπάρκεια κεφαλαίων κίνησης, είναι οι εξής:³²

- ο Ζημιές που οφείλονται σε μειωμένες πωλήσεις ή μειωμένες τιμές πωλήσεων λόγω υπάρχοντος ανταγωνισμού, χωρίς ταυτόχρονη μείωση του κόστους πωληθέντων και των άλλων δαπανών ή σε αυξημένες δαπάνες εισπράξεως απαιτήσεων.

- ο Έκτακτες ζημιές, όπως πυρκαγιά, πλημμύρα, κλοπή, οι οποίες δεν καλύπτονται ασφαλιστικά και απρόοπτες μειώσεις τρίτων των αποθεμάτων της επιχείρησης. Έτσι, μια έκτακτη ζημιά μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα, είτε τη μείωση των κυκλοφοριακών στοιχείων της επιχείρησης είτε την αύξηση των βραχυχρόνιων υποχρεώσεών της.

- ο Μη απόκτηση νέων κεφαλαίων κίνησης σε περίπτωση επέκτασης των εργασιών της επιχείρησης.

- ο Αλόγιστη πολιτική στην διανομή μερισμάτων. Συχνά, οι επιχειρήσεις, στην προσπάθειά τους να εμφανίσουν μια καλή μερισματική απόδοση, κυρίως λίγο πριν από μια νέα έκδοση τίτλων, διανέμουν αυξημένα μερίσματα, παρά το γεγονός ότι αυτό δεν δικαιολογείται.

- ο Εξόφληση ληξιπρόθεσμων υποχρεώσεων και δόσεων μακροπρόθεσμων ομολογιακών δανείων, σε περιπτώσεις που δεν έχει προβλεφθεί η συσσώρευση των απαραίτητων κεφαλαίων για την πληρωμή τους.

- ο Επένδυση ρευστών κεφαλαίων σε μη κυκλοφοριακά στοιχεία.

- ο Μια αύξηση του επιπέδου των τιμών, διότι απαιτούνται μεγαλύτερα ποσά για επένδυση σε αποθέματα και άλλα στοιχεία, ώστε να διατηρηθούν αυτά σταθερά σε αξία, καθώς και για χρηματοδότηση των πωλήσεων επί πιστώσει.

Συμπερασματικά, το κεφάλαιο κίνησης είναι ένα σημαντικό μέγεθος για να ανιχνεύσει ο αναλυτής την χρηματοοικονομική ισορροπία του ισολογισμού, όπως και για να μελετήσει την ρευστότητα.

Εάν είναι πολύ μικρό εγκυμονεί κινδύνους παύσης πληρωμών ή μεγάλου χρηματοοικονομικού κόστους, ενώ εάν είναι περισσότερο από όσο χρειάζεται δείχνει μια κακή χρήση κεφαλαίων, που σημαίνει μικρή αποδοτικότητα για αυτά.

³² Νικήτας Α. Νιάρχου, «Χρηματοοικονομική Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων», εκδ. ΑΘ. ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ, Αθήνα 2004, σελ. 256-257

ΕΝΟΤΗΤΑ 3: ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΣΧΕΔΙΩΝ – ΠΛΑΝΟ ΑΠΟΠΛΗΡΩΜΗΣ ΕΓΚΡΙΣΗΣ ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΩΝ ΔΑΝΕΙΩΝ

2.3.1 Αξιολόγηση επενδυτικού σχεδίου μικρομεσαίας επιχείρησης

Το επιχειρηματικό σχέδιο αποτελεί τον λεπτομερή σχεδιασμό μιας επιχειρηματικής ιδέας και είναι μια απαραίτητη διαδικασία, που πρέπει να προηγείται της υλοποίησης της και της έναρξης των δραστηριοτήτων μιας νέας επιχείρησης. Είναι το εργαλείο, μέσω του οποίου ο επιχειρηματίας έχει τη δυνατότητα να πείσει τους υποψήφιους χρηματοδότες για την επιχειρηματική ευκαιρία που παρουσιάζει και για την αγορά στην οποία στοχεύει.

Το επιχειρηματικό σχέδιο πρέπει να περιγράφει με σαφήνεια τη διοικητική ομάδα, τη στρατηγική της επιχείρησης, τα απαιτούμενα κεφάλαια για την υλοποίηση της επένδυσης, καθώς επίσης την αγορά και τον ανταγωνισμό. Πρέπει επίσης, να αντανακλά τις ιδέες και τις επιδιώξεις της επιχείρησης με τον πιο ακριβή τρόπο, έτσι ώστε οι πιθανοί επενδυτές να μπορούν να σχηματίσουν άποψη για την επενδυτική ευκαιρία που περιγράφεται, αλλά και για την ικανότητα της διοίκησης να την εκμεταλλευτεί αποτελεσματικά.

Ένα καλό επιχειρηματικό σχέδιο είναι εξαιρετικά χρήσιμο εργαλείο για τη διοίκηση μιας επιχείρησης, γιατί:

- Δίνει μια ξεκάθαρη εικόνα για την αγορά, τους ανταγωνιστές και τους πελάτες της.
- Δείχνει τις αδυναμίες, τα δυνατά σημεία και τους στόχους της επιχείρησης.
- Αποτελεί τη βάση, με την οποία θα συγκριθούν τα πραγματοποιηθέντα αποτελέσματα και γενικότερα η πορεία της επιχείρησης.

Ένα επενδυτικό σχέδιο περιλαμβάνει τις ακόλουθες ενότητες:

- Περιγραφή της επιχείρησης: Στην περιγραφή της επιχείρησης πρέπει να περιλαμβάνονται στοιχεία για την οικονομία και τον κλάδο που δραστηριοποιείται η επιχείρηση, στοιχεία για την επιχείρηση και η θέση αυτής στην αγορά.
- Περιγραφή και ανάπτυξη προϊόντων: Αυτή η ενότητα περιλαμβάνει τα βασικά χαρακτηριστικά των προϊόντων, τα πλεονεκτήματα και η αδυναμίες τους και τρόπους ανάπτυξης νέων προϊόντων.

- Πωλήσεις και marketing: Η επιχείρηση όταν προβαίνει στην κατάρτιση ενός επιχειρηματικού σχεδίου, πρέπει να προσδιορίσει τους πελάτες στους οποίους θα απευθυνθεί, τα χαρακτηριστικά των προϊόντων που θα προβάλλει (τιμή, ποιότητα), τους τρόπους προώθησης των προϊόντων (άμεση πώληση, ταχυδρομικές επιστολές), την πιστωτική και τα διαφημιστικά μέσα που θα χρησιμοποιήσει (τηλεόραση, ραδιόφωνο, κ.λπ.).
- Ανθρώπινο δυναμικό: Η ενότητα αυτή περιλαμβάνει στοιχεία που αφορούν στις ευθύνες του management και στην αποσαφήνιση των ρόλων εργασίας του προσωπικού, στην επάρκεια του προσωπικού και στις ανάγκες σε νέα συστήματα υποστήριξης, τα οποία εξοικονομούν χρόνο και αυξάνουν την αποδοτικότητα του προσωπικού.
- Χρηματοοικονομική ανάλυση: Η χρηματοοικονομική ανάλυση αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι του επιχειρηματικού σχεδίου, καθώς τεκμηριώνουν, δικαιολογούν και πείθουν για την ορθότητα όλων των περιγραφόμενων αναλύσεων.
- Αξιολόγηση επενδυτικών σχεδίων: Η αξιολόγηση επενδυτικών σχεδίων αποτελεί ίσως, τη σημαντικότερη διαδικασία του επιχειρηματικού σχεδίου μιας επιχείρησης. Η σύγχρονη χρηματοοικονομική θεωρία έχει καθιερώσει δύο μεθόδους αξιολόγησης επενδυτικών σχεδίων, τη μέθοδο της Καθαρής Παρούσας Αξίας (ΚΠΑ) και τη μέθοδο του Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης (ΕΣΑ).³³

1. Μέθοδος Καθαρής Παρούσας Αξίας (ΚΠΑ)

Η μέθοδος της Καθαρής Παρούσας Αξίας βασίζεται στην έννοια του υπολογισμού της παρούσας αξίας μελλοντικών χρηματικών ροών. Τόσο τα έσοδα όσο και οι δαπάνες προεξοφλούνται με τον ίδιο συντελεστή, ο οποίος αντιπροσωπεύει το κόστος κεφαλαίων της επιχείρησης. Τα βήματα για τον υπολογισμό της Καθαρής Παρούσας Αξίας μιας επένδυσης, έχουν ως εξής:

- Υπολογίζεται αρχικά το κόστος της επένδυσης σήμερα
- Προσδιορίζονται οι μελλοντικές ταμειακές ροές (καθαρά κέρδη + αποσβέσεις)
- Προσδιορίζεται το κόστος κεφαλαίου (επιτόκιο)
- Προεξοφλούνται οι μελλοντικές ταμειακές ροές με το κόστος κεφαλαίου για τον υπολογισμό της συνολικής παρούσας αξίας – σημερινής αξίας τους

³³ www.career.aua.gr, Άρθρο: «Επιχειρηματικό Σχέδιο – Αξιολόγηση Επενδυτικών Σχεδίων»

ο Αφαιρείται το κόστος της επένδυσης από τη συνολική παρούσα αξία των εισροών και αυτό που προκύπτει είναι η Καθαρή παρούσα αξία.

Έτσι, η Καθαρή Παρούσα Αξία συγκρίνεται με άλλα επενδυτικά σχέδια που ενδεχομένως υπάρχουν και λαμβάνεται η απόφαση για την πραγματοποίηση ή όχι της επένδυσης, επιλέγοντας αυτή με τη μεγαλύτερη ΚΠΑ. Αν η Καθαρή Παρούσα Αξία είναι αρνητική, τότε η επένδυση πρέπει να απορριφθεί.

2. Μέθοδος Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης (ΕΣΑ)

Ο Εσωτερικός Συντελεστής Απόδοσης είναι το επιτόκιο εκείνο, το οποίο εξισώνει το αρχικό κόστος της επένδυσης με την παρούσα αξία των μελλοντικών ταμειακών ροών. Αυτό πρακτικά σημαίνει, ότι όταν ο ΕΣΑ υπερβαίνει το κόστος κεφαλαίου – ευκαιρίας της εταιρίας, τότε η περιουσία της επιχείρησης αυξάνεται και συνεπώς το επενδυτικό σχέδιο πρέπει να γίνει αποδεκτό.

2.3.2 Μέθοδοι αξιολόγησης μακροπρόθεσμων δανείων

Οι εμπορικές τράπεζες αποτελούν αναμφίβολα για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις την κυριότερη πηγή χρηματοδότησης, με τη μορφή υποχρεώσεων σε τρίτους, όταν βέβαια υπάρχουν οι απαιτούμενες εγγυήσεις. Οι τράπεζες προτιμούν να δανείζουν σε υπάρχουσες επιχειρήσεις που έχουν γνώση στο θέμα των πωλήσεων, των κερδών, των ικανοποιημένων πελατών και τρέχον σύνολο εκκρεμών υποχρεώσεων.

Γενικότερα, οι τράπεζες επενδύουν συντηρητικά προσπαθώντας να μειώσουν τον κίνδυνο, ενώ για την προστασία τους, ελέγχουν πρώτα εάν υπάρχει θετική ταμειακή ροή και έπειτα, εάν υπάρχουν εγγυήσεις. Για τις νέες επιχειρήσεις που δεν διαθέτουν τις ανάλογες εγγυήσεις, ζητούν συνήθως τις προσωπικές εγγυήσεις του ιδιοκτήτη της επιχείρησης. Για να εξασφαλιστεί η αποπληρωμή των παρεχόμενων δανείων, οι τράπεζες βασίζονται σημαντικά στο κυκλοφορούν και πάγιο ενεργητικό ή στις ταμειακές ροές της επιχείρησης.

Τα μακροπρόθεσμα δάνεια χρησιμοποιούνται στις περιπτώσεις που η επιχείρηση χρειάζεται χρήματα για μεγαλύτερες χρονικές περιόδους. Τα δάνεια αυτά, είναι συνήθως διαθέσιμα για τις περισσότερο ώριμες και καλά θεμελιωμένες επιχειρήσεις και προσφέρουν κεφάλαια που είναι διαθέσιμα μέχρι και δέκα (10) χρόνια. Η αποπληρωμή των μακροπρόθεσμων δανείων, γίνεται συνήθως, σύμφωνα

με ένα χρονοδιάγραμμα αποπληρωμής του κεφαλαίου και με κάποιο σταθερό επιτόκιο. Το κεφάλαιο ωστόσο, ορισμένες φορές, αρχίζει να αποπληρώνεται τον δεύτερο ή τον τρίτο χρόνο του δανείου, ενώ τον πρώτο χρόνο γίνεται πληρωμή του τόκου. Οι χορηγήσεις αυτές, προσφέρονται, κυρίως, για κάλυψη παγίων εγκαταστάσεων, ανεξαρτήτως του μεγέθους του επενδυτικού έργου.

Τα κριτήρια αξιολόγησης για την παροχή μακροπρόθεσμων δανείων, σχετίζονται τόσο με τα χρηματοοικονομικά κριτήρια, όπως ο κύκλος εργασιών της επιχείρησης, όσο και ποιοτικά κριτήρια, όπως η εσωτερική οργάνωση, ο πιστωτικός έλεγχος, η πιστωτική πολιτική, η διασπορά της πελατείας, η φερεγγυότητα και η συναλλακτική συμπεριφορά. Σε μια υφιστάμενη επιχείρηση, τα στοιχεία των οικονομικών της καταστάσεων αντικατοπτρίζουν σε μεγάλο βαθμό την εικόνα του επιχειρηματία, την οργάνωση της επιχείρησης, τη θέση της στον κλάδο κ.λπ., και γενικά αποτελούν το βασικότερο δείκτη πρόβλεψης των εξελίξεων στο μέλλον. Τα στοιχεία αυτά αξιολογούνται αν έχουν αναμορφωθεί και αν βρίσκονται κοντά στην πραγματικότητα, ώστε και τα συμπεράσματα στα οποία καταλήγουν οι τράπεζες να είναι ορθότερα. Σε περίπτωση ανόδου του κύκλου εργασιών της επιχείρησης μετά την επένδυση που διενεργεί, οι τράπεζες αξιολογούν ότι, οποιαδήποτε αξιολογή άνοδος των πωλήσεων προϋποθέτει αύξηση των τηρούμενων αποθεμάτων και των χορηγούμενων πιστώσεων προς την πελατεία.³⁴

Συνεπώς, μια μικρομεσαία επιχείρηση πριν την προβολή του επενδυτικού σχεδίου σε κάποιο χρηματοδοτικό οργανισμό, πρέπει να έχει δημιουργήσει ένα ασφαλές πλάνο αποπληρωμής. Έτσι, η επιχείρηση είναι απαραίτητο να έχει εξασφαλίσει μία θετική εξέλιξη του κύκλου εργασιών της. Αυτό είναι δυνατό, όταν το ποσοστό αύξησης των πωλήσεων της υπερβαίνει κατ' αξία τον μέσο ετήσιο πληθωρισμό και συνεπώς, υπάρχει ποσοτική αύξηση των πωλήσεων. Η αύξηση των πωλήσεων είναι αποτέλεσμα συνδυασμένης αύξησης τιμών και ποσοτήτων. Σε περίπτωση ύφεσης της ζήτησης, η επιχείρηση διατηρεί το επίπεδο του κύκλου εργασιών της. Επίσης, καλό είναι η επιχείρηση να μην εμφανίσει μείωση των πωλήσεων κατά ποσοστό πάνω από 15% ή στασιμότητα και υψηλές διακυμάνσεις αυτών κατά την τελευταία τριετία. Ένας χρηματοδοτικός οργανισμός, προσέχει επίσης ιδιαίτερα το μικτό κέρδος της επιχείρησης που χρηματοδοτεί. Συνεπώς, δεν

³⁴ Εκθεση: «Οδηγός Χρηματοδότησης Επιχειρήσεων», Σεπτέμβριος 2007

πρέπει να υπάρχει μεγάλη κάμψη του περιθωρίου μικτού κέρδους σε δύο συνεχείς χρήσεις.³⁵

Γενικότερα, χρήσιμο είναι κάθε επιχείρηση να δημιουργεί ένα πλάνο αποπληρωμής πριν κάνει αίτηση για μακροπρόθεσμο δανεισμό, είτε από τις τράπεζες είτε από άλλες πηγές χρηματοδότησης. Όσο περισσότερο θετικά είναι τα οικονομικά της στοιχεία βάσει ισολογισμού, τόσο ευκολότερη γίνεται η έγκριση μακροπρόθεσμων δανείων ή άλλων μορφών χρηματοδότησης.



³⁵ Έκθεση: «Οδηγός Χρηματοδότησης Επιχειρήσεων», Σεπτέμβριος 2007

ΜΕΡΟΣ ΙΙΙ

**«ΠΟΙΟΤΙΚΑ & ΠΟΣΟΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ
Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥΣ ΣΤΗΝ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ
ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ»**

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΤΕΛΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΕΝΤΟΠΙΣΜΟΣ ΣΗΜΕΙΩΝ ΣΥΝΑΓΕΡΜΟΥ

Εισαγωγή

Η διαδικασία αξιολόγησης χρηματοδοτικών αιτημάτων των επιχειρήσεων θεωρείται μια πολύ σημαντική διαδικασία για κάθε τραπεζικό ίδρυμα και βασίζεται πάνω στην συστηματική ανάλυση των οικονομικών στοιχείων της επιχείρησης αλλά και σε μια σειρά από ποιοτικά και ποσοτικά χαρακτηριστικά.

Αρχικά, κάθε πιστωτικός οργανισμός έχει την υποχρέωση να τηρεί στο ακέραιο τους κανόνες που ορίζουν τις χρηματοδοτήσεις, τόσο βάσει των οδηγιών της Τράπεζας της Ελλάδος, όσο και βάσει των διαδικασιών που προβλέπονται από τις εγκυκλίους των εκάστοτε τραπεζών. Βασικό στοιχείο επίσης, αποτελεί η επαρκής ανάλυση των οικονομικών στοιχείων του πελάτη αλλά και του κλάδου, στον οποίο δραστηριοποιείται. Να υπάρχει η δυνατότητα για ρεαλιστικές και ουσιαστικές προβλέψεις για την εξέλιξη της επιχείρησης, τόσο στο βραχυπρόθεσμο όσο και στο μακροπρόθεσμο δανεισμό.

Η τράπεζα πρέπει να έχει τη δυνατότητα να αναγνωρίζει τις χρηματοδοτικές ανάγκες του πελάτη, οι οποίες θα πρέπει να συμβαδίζουν με τις απαιτούμενες διευκολύνσεις. Η αποδοτικότητα της χρηματοδοτικής σχέσης πρέπει να είναι ανάλογη με τον πιστωτικό κίνδυνο που αναλαμβάνει το τραπεζικό ίδρυμα.

Έτσι, στα πλαίσια της διαδικασίας αξιολόγησης της πιστοληπτικής ικανότητας μιας επιχείρησης, εξετάζονται διάφορα στοιχεία, τόσο από ποσοτικής όσο και από ποιοτικής άποψης, με σκοπό να γίνει όσο περισσότερο γίνεται διακριτή η οικονομική της κατάσταση και να μπορέσει να αξιολογήσει και η τράπεζα την ικανότητα της επιχείρησης να εξοφλεί τις μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις της.

ΕΝΟΤΗΤΑ 3.1: ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

3.1.1 Χαρακτήρας του πελάτη

Κάθε πιστωτικό ίδρυμα είναι απαραίτητο να γνωρίζει πλήρως τον αιτούμενο επιχειρηματία και τις δραστηριότητες που αυτός ασκεί, ώστε να γίνει μία πρώτη εκτίμηση του πιστωτικού κινδύνου που αναλαμβάνει η τράπεζα. Έτσι, εξετάζονται από την τράπεζα, ο χαρακτήρας του επιχειρηματία, η ικανότητα του, οι συνθήκες κάτω από τις οποίες επιθυμεί να χρηματοδοτηθεί, το κεφάλαιο που διαθέτει και οι εξασφαλίσεις που μπορεί να παρέχει στην τράπεζα.

Έτσι, τα πιστωτικά ιδρύματα αξιολογούν την πιστοληπτική ικανότητα μιας επιχείρησης με βάση τα ποιοτικά κριτήρια, όπως τη γνώση του πελάτη στο αντικείμενο εργασιών του, τη φερεγγυότητά του, τη συνέπεια και την οργάνωση στην επιχείρησή του, τον τρόπο με τον οποίο συναλλάσσεται με τους πελάτες και τους προμηθευτές του και άλλα.

Συνεπώς, ο χαρακτήρας της επιχείρησης πρέπει να βασίζεται στην τιμιότητα μεταξύ των συναλλασσομένων μερών (πελάτες – προμηθευτές), στα ξεκάθαρα επαγγελματικά της σχέδια και στη διάθεση για εργασία και επαγγελματική εξέλιξη. Θα πρέπει να εξετάζονται οι ικανότητες του επιχειρηματία, η σοβαρότητα, το ήθος, η αξιοπιστία, η υπευθυνότητά τους, η γνώση των συνθηκών της αγοράς, τα επιχειρηματικά του σχέδια και ο βαθμός στήριξης της εταιρίας από τους βασικούς φορείς (χρήση ιδίων κεφαλαίων), καθώς και η αξία των προσωπικών εγγυήσεων. Η φήμη επίσης, της επιχείρησης στην αγορά παίζει σπουδαίο ρόλο για την αξιολόγηση της πιστοληπτικής της ικανότητας. Εάν υπάρχουν δυσμενή στοιχεία για αυτήν, τότε μειώνονται οι πιθανότητες να δανειοδοτηθεί από κάποιο πιστωτικό οργανισμό. Έτσι, θα πρέπει να εξετάζεται από τη τράπεζα, τα χρόνια παρουσίας της επιχείρησης στην αγορά, το παρελθόν της επιχείρησης και των φορέων της, η ενασχόληση των φορέων με το αντικείμενο και η εμπειρία τους, τα πιθανά επιχειρηματικά προβλήματα που αντιμετώπισαν στο παρελθόν, καθώς και οι προβλέψεις για το μέλλον της σε συνδυασμό με το επιχειρηματικό της σχέδιο.³⁶

³⁶ Β. Χουλιάρας, «Βασικές Αρχές Χρηματοδότησης Επιχειρήσεων», εκδ. ΒΑΚΑΛΗ, 2005

3.1.2 Διοίκηση της επιχείρησης

Στοιχεία επίσης, που εξετάζει μία τράπεζα πριν δανειοδοτήσει μια επιχείρηση και ακόμη περισσότερο μικρή, είναι η παραγωγική ικανότητα αυτή στο αντικείμενο που δραστηριοποιείται. Ελέγχονται τα περιθώρια μεγέθυσής της και τα όρια των δυνατοτήτων της. Σε αυτό, συμβάλλει και ο τρόπος λειτουργίας της επιχείρησης, η στελέχωση του προσωπικού της, ο καθορισμός των αρμοδιοτήτων και των καθηκόντων που έχουν αναλάβει τα στελέχη της, η συμμετοχή πολλών στην άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητα ή ένας μόνο αποφασίζει για όλα, η ηλικία των εταίρων και η ύπαρξη διάδοχης κατάστασης.

3.1.3 Θέση της επιχείρησης στην αγορά και ανταγωνισμός

Μια τράπεζα δεν ξεχνά να εξετάσει και τους παράγοντες που αφορούν την αγορά στην οποία ανήκει η επιχείρηση. Ελέγχει διεξοδικά τις προοπτικές που έχει ο συγκεκριμένος κλάδος, τα προβλήματά του, τον ανταγωνισμό που υφίσταται καθώς και τη θέση της επιχείρησης στην αγορά. Εξετάζει λοιπόν, τα θετικά και αρνητικά στοιχεία του κλάδου και τους τρόπους με τους οποίους αντιμετωπίζει η επιχείρηση τον ανταγωνισμό.

3.1.4 Κεφαλαιουχική δομή της επιχείρησης

Εξίσου σημαντικά ποιοτικά στοιχεία που βοηθούν στην θετική αξιολόγηση μιας μικρομεσαίας επιχείρησης είναι η καλή κεφαλαιουχική της δομή, η αύξηση ρευστότητάς της που τη βοηθά να ανταπεξέλθει ευκολότερα σε πιθανή κρίση και οικονομική δυσπραγία και η συνέπειά της στις διάφορες δανειακές υποχρεώσεις, ώστε να αποκλείει το ενδεχόμενο αδυναμίας αποπληρωμής των κεφαλαίων που έχει δανειστεί. Εάν μια μικρομεσαία επιχείρηση παρέχει στην τράπεζα που τη δανειοδοτεί έγκυρες εξασφαλίσεις, αυτό αποδεικνύει ότι βρίσκεται σε καλή οικονομική κατάσταση και έχει τη δυνατότητα αποπληρωμής των μελλοντικών χορηγήσεων.³⁷

3.1.5 Δυσμενή οικονομικά στοιχεία

Ωστόσο, είναι πολύ σημαντική και η άντληση πληροφοριών από άλλες πηγές, όπως τους προμηθευτές, τους πελάτες, τους ανταγωνιστές και τις τράπεζες. Έτσι, σε περίπτωση που υπάρχουν δυσμενή οικονομικά στοιχεία, η τράπεζα εξετάζει το είδος

³⁷ www.icap.gr, «Μεθοδολογία απόδοσης αξιολόγησης πιστοληπτικής ικανότητας», Ιούλιος 2011

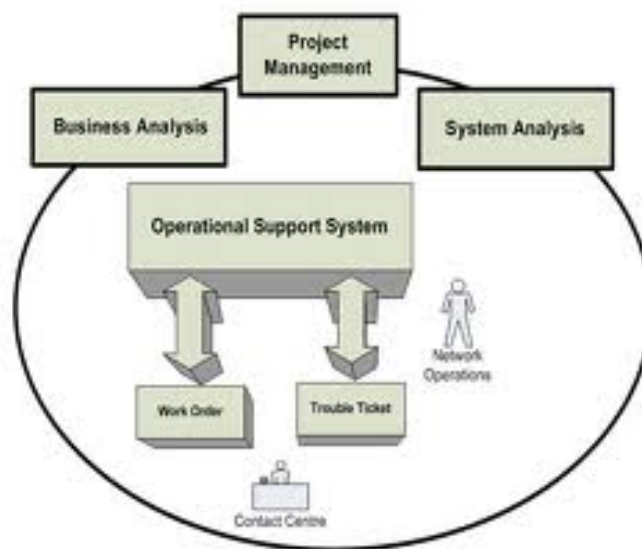
και η σοβαρότητά τους, το μέγεθός τους, την παλαιότητά τους και τη συχνότητα τους. Καλό είναι η επιχείρηση που επιθυμεί να δανειοδοτηθεί και έχει δυσμενή οικονομικά στοιχεία, να προσκομίσει όσα δικαιολογητικά απαιτούνται, ώστε να αιτιολογήσει το λόγο που αυτά έγιναν.

3.1.6 Τρόπος ζωής του πελάτη

Σημαντικό επίσης, ποιοτικό στοιχείο που θα πρέπει να συνεκτιμάται είναι ο τρόπος ζωής του πελάτη σε σχέση με τα εισοδήματά του και την οικογενειακή του κατάσταση. Παράλληλα, εξετάζεται κατά πόσον ο πελάτης έχει αποκτήσει περιουσιακά στοιχεία που δεν δικαιολογούνται από το ύψος του εισοδήματός του.

3.1.7 Εξασφαλίσεις

Τέλος, όταν η τράπεζα προχωρά σε πιστοδοτήσεις, εκτός από τη δέσμευση του πιστούχου απέναντι στην τράπεζα για την έγκαιρη και απρόσκοπτη αποπληρωμή του χορηγηθέντος ποσού, ζητά να λαμβάνει και κάποιες άλλες εξασφαλίσεις, προκειμένου να είναι όσο το δυνατό πιο κατοχυρωμένη και διασφαλισμένη, σε περίπτωση μη ομαλής εξέλιξης της πιστοδότησης.



ΕΝΟΤΗΤΑ 3.2: ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

3.2.1 Βιωσιμότητα της επιχείρησης

Η βιωσιμότητα της επιχείρησης ενδιαφέρει ιδιαίτερα την τράπεζα που καλείται να πιστοδοτήσει, καθώς η εξυπηρέτηση των οφειλών γίνεται μελλοντικά. Μπορεί μια επιχείρηση να παρουσιάζει πολύ καλά οικονομικά στοιχεία στη συγκεκριμένη χρονική στιγμή, αλλά διαχρονικά να παρουσιάζει επιδείνωση των οικονομικών της στοιχείων, γεγονός που χαρακτηρίζεται ως ιδιαίτερα επισφαλές από την τράπεζα.

Έτσι, οι κυριότερες οικονομικές καταστάσεις από τις οποίες αντλεί η τράπεζα οικονομικά στοιχεία προς ανάλυση, είναι ο ισολογισμός, η κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης και ο πίνακας διάθεσης κερδών.

3.2.2 Ισολογισμός

Ο Ισολογισμός είναι ένας συγκριτικός πίνακας, ο οποίος εμφανίζει την περιουσιακή κατάσταση της επιχείρησης (ενεργητικό, παθητικό και καθαρή θέση) σε μια ορισμένη χρονική περίοδο. Θεωρείται η σημαντικότερη πηγή πληροφόρησης για την χρηματοοικονομική κατάσταση και περιουσιακή διάρθρωση μιας επιχείρησης, καθώς και για την αποτελεσματικότητά της. Ωστόσο, το μειονέκτημά του είναι, ότι η εικόνα που παρουσιάζει είναι στατική, αφού οι πληροφορίες αφορούν συνήθως μία διαχειριστική χρήση. Έτσι, καλό είναι να γίνεται σύγκριση του ισολογισμού της χρήση που ενδιαφέρει με αυτόν των προηγούμενων χρήσεων.³⁸

3.2.3 Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης

Η Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης περιλαμβάνει τα έσοδα και τα έξοδα της χρήσης, από την σύγκριση των οποίων προκύπτει το αποτέλεσμα της χρήσης, αν δηλαδή είχε η επιχείρηση κέρδος ή ζημιά. Η παράθεση των εσόδων και των εξόδων γίνεται με τέτοιο τρόπο, ώστε ο αναλυτής – ελεγκτής να συγκρίνει άμεσα τα έσοδα και τα έξοδα που αφορούν την ίδια δραστηριότητα και να προκύπτει απευθείας το αποτέλεσμα που αυτή αποφέρει στην επιχείρηση.

³⁸ Τράπεζα Κύπρου Δημόσια Εταιρία Λίμιτεδ, «Εγχειρίδιο Πιστωτική Πολιτικής», 2009

3.2.4 Πίνακας διάθεσης αποτελεσμάτων

Ο Πίνακας Διάθεσης Αποτελεσμάτων περιλαμβάνει τη διαδικασία διανομής των κερδών. Τα κέρδη που θα διανεμηθούν στους μετόχους προκύπτουν σύμφωνα με τη νομοθεσία, μετά την αφαίρεση του φόρου εισοδήματος και του τακτικού αποθεματικού.



ΕΝΟΤΗΤΑ 3.3: ΣΗΜΕΙΑ ΣΥΝΑΓΕΡΜΟΥ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Σημεία συναγερμού χαρακτηρίζονται οι μεταβολές των ποιοτικών ή ποσοτικών χαρακτηριστικών των επιχειρήσεων, που υποδηλώνουν πιθανή επικείμενη ή ήδη συντελεσθείσα επιδείνωση της οικονομικής τους κατάστασης, των λειτουργικών τους συνθηκών ή της εξέλιξης των εργασιών τους.

3.3.1 Μεταβολές ποιοτικών χαρακτηριστικών

Όσο αφορά τις μεταβολές που μπορεί να επέλθουν σε μια επιχείρηση και αφορούν τα ποιοτικά χαρακτηριστικά της, αυτές μπορεί να προέρχονται από τις ακόλουθες παραμέτρους:³⁹

- Θάνατος του φορέα, ειδικά για τις πολύ μικρές επιχειρήσεις.
- Αλλαγή συμπεριφοράς των πιστούχων.
- Αλλαγή ιδιοκτήτη ή στελεχών της επιχείρησης.
- Δικαστικές εμπλοκές – προβλήματα με την Εφορία και τα Ασφαλιστικά Ταμεία.
- Ζημιές από φυσικές καταστροφές.
- Προβλήματα με το προσωπικό.
- Μετεγκατάσταση της επιχείρησης σε περιοχή χωρίς ανάλογη υποδομή ή με δυσχέρειες για εξεύρεση εξειδικευμένου προσωπικού.
- Υποβάθμιση του τεχνολογικού επιπέδου των παραγωγικών εγκαταστάσεων.
- Εμφάνιση δυσμενών στοιχείων.
- Εμφάνιση ανώμαλης κίνησης στο λογαριασμό όψεως.
- Συχνά αιτήματα για διεύρυνση χρηματοδοτήσεων, αποδοχή δυσμενών όρων, συχνές υπερβάσεις εγκεκριμένων ορίων, επίμονη άρνηση για παροχή εξασφαλίσεων.
- Επιβεβαιωμένα δυσμενή σχόλια της αγοράς από πελάτες ή προμηθευτές.
- Εμφάνιση εξωγενών παραγόντων που επηρεάζουν αρνητικά την οικονομική κατάσταση της επιχείρησης, όπως αλλαγή νομοθεσίας, εμφάνιση υποκατάστατων

³⁹ Αθανάσιος Καρατζάς, «Αξιολόγηση πιστωτικού κινδύνου», Ελληνικό Ανοικτό Πανεπιστήμιο, Απρίλιος 2006

προϊόντων, υπερβολικές ανατιμήσεις πρώτων υλών, αύξηση ανταγωνισμού σε τοπικό ή επιχειρηματικό επίπεδο.

3.3.2 Μεταβολές οικονομικών δεικτών

Σχετικά με τα σημεία συναγερμού που εντοπίζονται από τη χρήση και σύγκριση των οικονομικών δεικτών, αυτά μπορεί να είναι τα εξής:⁴⁰

- Η μη αιτιολογημένη αύξηση του δείκτη αποθεματοποίησης πέραν των παραδεκτών ορίων, ανάλογα με τον κλάδο δραστηριότητας.
- Η επιδείνωση στην κυκλοφοριακή ταχύτητα των απαιτήσεων από την πελατεία και των υποχρεώσεων προς τους προμηθευτές.
- Η επιδείνωση του δείκτη δανειακής επιβάρυνσης.
- Το αρνητικό κεφάλαιο κίνησης.
- Η κάμψη ή οι υψηλές διακυμάνσεις του κύκλου εργασιών.
- Η μείωση του περιθωρίου μεικτού κέρδους.
- Η δυσμενής εξέλιξη των ταμειακών ροών της επιχείρησης.
- Η εμφάνιση ζημιών για περισσότερες από μία χρήσεις.
- Η οριακή ή αρνητική αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων.
- Η κάλυψη επενδύσεων με βραχυπρόθεσμο δανεισμό ή πιστώσεις από προμηθευτές.
- Τα αδικαιολόγητα υψηλά διαθέσιμα.
- Η ρευστοποίηση παγίων στοιχείων και η πραγματοποίηση αποσβέσεων.
- Η αύξηση λειτουργικών δαπανών χωρίς ανάλογη αύξηση των λειτουργικών εσόδων.

Η εμφάνιση πολλαπλών σημείων συναγερμού υποδηλώνει κατά κανόνα, την ύπαρξη προβλημάτων στη λειτουργία μιας επιχείρησης και ανάλογα με τη βαρύτητα ενός ή περισσότερων σημείων, θα πρέπει να ακολουθείται η συγκρατημένη πιστοδοτική πολιτική και να λαμβάνονται τα κατάλληλα μέτρα. Επειδή είναι αδύνατον να παρατεθούν όλοι οι πιθανοί συνδυασμοί που αποτελούν σημεία συναγερμού για την πιστοδοτική πολιτική έναντι των επιχειρήσεων, κάθε περίπτωση

⁴⁰ Αθανάσιος Καρατζάς, «Αξιολόγηση πιστωτικού κινδύνου», Ελληνικό Ανοικτό Πανεπιστήμιο, Απρίλιος 2006

ΠΟΙΟΤΙΚΑ & ΠΟΣΟΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ – Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥΣ ΣΤΗΝ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ
ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

θα πρέπει να αξιολογείται κατάλληλα, ώστε να επιτυγχάνεται η αντικειμενικότερη και ακριβέστερη ταξινόμηση των κινδύνων που έχουν αναληφθεί.



ΜΕΡΟΣ IV
«ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ
ΠΡΟΣΤΑΣΕΙΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ»

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

Στην Ελλάδα, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις καλύπτουν το 99,6% του συνόλου των επιχειρήσεων. Ιδιαίτερα οι πολύ μικρές επιχειρήσεις, που απασχολούν από 1 έως 9 άτομα αποτελούν το βασικό επιχειρησιακό ιστό, καλύπτοντας το 98% του συνολικού αριθμού των επιχειρήσεων και απασχολώντας το 57% του συνόλου των απασχολούμενων στον ιδιωτικό τομέα - εκτός του χρηματοπιστωτικού κλάδου - καταλαμβάνοντας έτσι, την πρώτη θέση στην Ευρωπαϊκή Ένωση των 27 χωρών – μελών.

Οι «μικροί επιχειρηματίες αντιμετωπίζουν καθημερινά πολλά και διάφορα προβλήματα κατά την άσκηση της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας. Είναι οι πρώτες που υποφέρουν, αν επιβαρυνθούν από υπερβολική γραφειοκρατία και οι πρώτες που θα ευδοκιμήσουν αν υπάρξουν πρωτοβουλίες για τη βελτίωση του περιβάλλοντος, μέσα στο οποίο δραστηριοποιούνται.

Ένα ιδιαίτερο σημαντικό πρόβλημα που καλούνται να αντιμετωπίσουν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα, είναι η ελλιπής πρόσβαση στη χρηματοδότηση, πρόβλημα το οποίο είναι βαρύνουσας σημασίας εν μέσω της οικονομικής ύφεσης και δραστηκής μείωσης επέκτασης των Ελληνικών Πιστωτικών Ιδρυμάτων.

Σήμερα, λόγω της οικονομικής κρίσης που υφίσταται στη χώρας μας, με την ανεργία να έχει φτάσει στο ζενίθ και την επιχειρηματικότητα να επιδεινώνεται όλο και περισσότερο, η πρόσβαση στη χρηματοδότηση γίνεται ακόμα πιο δύσκολη. Τα σοβαρά διαρθρωτικά προβλήματα της παραγωγικής βάσης της Ελλάδας, τα υψηλά ελλείμματα του δημόσιου τομέα, το αρνητικό ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών, η γραφειοκρατία του δημόσιου τομέα κ.λπ., επιβάρυναν σταδιακά την ελληνική οικονομία στην διεθνή κρίση.

Οι επιχειρήσεις, μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα βρέθηκαν σε ένα νέο, αρνητικό περιβάλλον, με τα χαρακτηριστικά των αγορών να ανατρέπονται ριζικά, τις πιέσεις να εντείνονται και την αβεβαιότητα να κυριαρχεί. Κυρίαρχο πρόβλημα για όλες τις κατηγορίες των επιχειρήσεων είναι η μείωση της ζήτησης στην εσωτερική και διεθνή αγορά καθώς και η αύξηση των ακάλυπτων επιταγών. Το θέμα των ακάλυπτων επιταγών και πόσο μάλλον των σφραγισμένων, διαταράσσει σοβαρά την

παράμετρο της εμπιστοσύνης στην αγορά και τις συναλλαγές και μεγαλώνει ακόμη περισσότερο το ήδη μεγάλο πρόβλημα του περιορισμού της εσωτερικής ζήτησης. Η μεγάλη αβεβαιότητα που υπάρχει επιτείνει ακόμη περισσότερο την αδυναμία των επιχειρήσεων να εξυπηρετήσουν τα προγράμματά τους, λόγω των προβλημάτων πρόσβασης σε ικανοποιητική χρηματοδότηση, μέσω του χρηματοπιστωτικού συστήματος. Ήδη, σε έναν μεγάλο αριθμό επιχειρήσεων έχουν περιοριστεί οι χρηματοδοτήσεις τρεχουσών συμβάσεων και έχουν αναθεωρηθεί προς τα πάνω, ενώ οι δανειοδοτήσεις γίνονται με εξαιρετικά επιλεκτικό τρόπο.⁴¹

Ωστόσο, οι πηγές άντλησης κεφαλαίων από τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, στις οποίες μπορούν να απευθυνθούν για χρηματοδότηση, με βάση την παρούσα μελέτη, είναι ο τραπεζικός δανεισμός και οι λοιποί χρηματοδοτικοί μηχανισμοί. Τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (venture capital) είναι μία μορφή χρηματοδότησης, ή οποία αφορά στην ίδρυση, ανάπτυξη ή εξαγορά μιας επιχείρησης, μέσω της απόκτησης από τον επενδυτή, τμήματος του μετοχικού κεφαλαίου μιας επιχείρησης σαν αντάλλαγμα για την παροχή χρηματοδότησης. Οι εταιρίες επιχειρηματικών συμμετοχών παρέχουν μεσοπρόθεσμη χρηματοδότηση, δημιουργώντας μια ισχυρή κεφαλαιακή βάση για τη μελλοντική ανάπτυξη της επιχείρησης. Έχουν εκτεταμένα δίκτυα επαφών σε διάφορους κλάδους, γεγονός ιδιαίτερα χρήσιμο για μια επιχείρηση σε θέματα προσέλκυσης πελατών, πρόσληψης στελεχών καθώς και ανάπτυξης στρατηγικών συμμάχων και επενδυτών.⁴²

«Η Ελλάδα βρίσκεται σε υψηλή θέση στην κατάταξη μεταξύ των Ευρωπαϊκών εταιριών διαχείρισης κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών και αντίστοιχα, υψηλές είναι και οι αποδόσεις των Ελληνικών εταιριών επιχειρηματικών συμμετοχών σε σύγκριση με τις Ευρωπαϊκές. Τα παραπάνω είναι αποτέλεσμα ευνοϊκού συνδυασμού φορολογικού και νομικού πλαισίου, που λειτουργεί προς όφελος των επενδυτών, των διαχειριστών και των εταιριών, στις οποίες πραγματοποιούνται οι επενδύσεις.»⁴³

Συνολικά στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται 17 εταιρίες επιχειρηματικών συμμετοχών που διαχειρίζονται περίπου 900 εκατομμύρια ευρώ. Οι εταιρίες αυτές είναι μέλη της Ένωσης Ελληνικών Εταιριών Επιχειρηματικών Συμμετοχών και σε συνεργασία με το Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας, αυξάνονται τα κεφάλαια υπό

⁴¹ www.google.gr, Μελέτη: «Οικονομική κρίση και επιχειρήσεις – Διάλογος – Προτάσεις»

⁴² Μελέτη: «Οδηγός Επιχειρηματικότητας», 2007

⁴³ www.investinggreece.gov, Άρθρο: «Πρόσβαση σε Χρηματοδότηση»

διαχείριση, που απευθύνονται σχεδιασμένα αποκλειστικά σε μικρές επιχειρήσεις, που διαθέτουν όραμα και βιώσιμο επιχειρηματικό πλάνο.

Μια άλλη πηγή άντλησης κεφαλαίων για χρηματοδότηση από τις επιχειρήσεις είναι η πρακτόρευση απαιτήσεων (factoring), όπου πρόκειται για τη συνεργασία μεταξύ ενός προμηθευτή, των πελατών του και μιας εταιρίας factoring, η οποία αναλαμβάνει τη διαχείριση, λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη των εκδιδόμενων από τον προμηθευτή τιμολογίων, με χορήγηση προκαταβολών επί της αξίας αυτών. Η εταιρία factoring αξιολογεί την πιστοληπτική ικανότητα των πελατών της επιχείρησης, τόσο αυτών που έχουν ενταχθεί στο πελατολόγιο της κατά την έναρξη της συνεργασίας, όσο και των προσελκυσμένων μεταγενέστερα.⁴⁴

Στην Ελλάδα, τα περιθώρια ανάπτυξης στον κλάδο της πρακτόρευσης απαιτήσεων είναι σημαντικά, με δεδομένα το υψηλό ποσοστό των απαιτήσεων ως ποσοστό των πωλήσεων που εμφανίζουν οι ελληνικές επιχειρήσεις, την προοπτική του σταδιακού περιορισμού της πρακτικής χρηματοδότησης τους μέσω των μεταχρονολογημένων επιταγών και του μεγάλου αριθμού των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Ύστερα από μελέτη, αποδεικνύεται, ότι ο όγκος των εκχωρημένων απαιτήσεων σε εταιρίες factoring έφτασε στην Ελλάδα το 2010 το 5% του Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος.⁴⁵

Όσο αφορά στους επιχειρηματικούς αγγέλους (business angels), είναι μια μορφή χρηματοδότησης, η οποία απευθύνεται σε ιδιώτες επενδυτές και έχει τη δυνατότητα να διαθέτει χρόνο, εμπειρία και τεχνογνωσία σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις που παρουσιάζουν προοπτικές ανάπτυξης.⁴⁶ Οι επιχειρηματικοί άγγελοι τώρα θεσμοθετούνται στην Ελλάδα και δεν υπάρχει ακόμα ολοκληρωμένη εικόνα της προσπάθειας αυτής. Σίγουρα όμως, είναι ένας θεσμός που συνεχίζει να αναπτύσσεται με επιτυχία σε άλλες χώρες και αναμφισβήτητα έχει ένα ευρύ πεδίο εφαρμογής στην Ελλάδα.⁴⁷

Ένας άλλος σημαντικός τρόπος ενίσχυσης της επιχειρηματικότητας είναι η λειτουργία θερμοκοιτίδων επιχειρήσεων (business incubators). Οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων αποτελούν χώρο εγκατάστασης και επώασης νέων επιχειρήσεων, οι οποίες συστήνονται προκειμένου να εκμεταλλευτούν καινοτόμες ιδέες. Αποτελούν

⁴⁴ Μελέτη: «Οδηγός Επιχειρηματικότητας», 2007

⁴⁵ www.tovima.gr, Άρθρο: «Το factoring υποκαθιστά το «σπάσιμο» των επιταγών», 16/09/2010

⁴⁶ www.eommex.gr, Μελέτη: «Επιχειρηματικοί Άγγελοι»

⁴⁷ www.bizhelp365.com, Άρθρο: «Ο θεσμός των επιχειρηματικών αγγέλων», Γιάννης Κίτσος

έναν από τους πλέον κατάλληλους χώρους επίτευξης μεταξύ της νέας γνώσης και της επιχειρηματικότητας, ως όχημα μεταφοράς της νέας και υψηλής τεχνολογίας στην αγορά. Στην Ελλάδα καταγράφονται, σύμφωνα με πρόσφατα στοιχεία, 7 θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων και 5 τεχνολογικά πάρκα, τα οποία φιλοξενούν 69 συνολικά επιχειρήσεις (2 επιχειρήσεις στις θερμοκοιτίδες και 67 τεχνολογικά πάρκα) και στα οποία απασχολούνται συνολικά 321 άτομα (7 σε επιχειρήσεις θερμοκοιτίδων και 314 σε επιχειρήσεις τεχνολογικών πάρκων).⁴⁸

Μια άλλη πηγή άντλησης κεφαλαίων από τις επιχειρήσεις αποτελεί η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing). Υπάρχουν διάφορες μορφές χρηματοδοτικής μίσθωσης, όμως η βασική ιδέα παραμένει η ίδια, δηλαδή η απόκτηση της χρήσης κεφαλαιουχικών αγαθών, κινητών ή ακινήτων με ολική χρηματοδότηση της αξίας τους χωρίς ανάγκη άμεσης εκταμίευσης από τον επενδυτή. Ο επιχειρηματίας δηλαδή, εκμισθώνει ένα αντικείμενο, κινητό ή ακίνητο για ορισμένη περίοδο, καταβάλλοντας μια περιοδική αμοιβή – μίσθωμα στους εκμισθωτές.⁴⁹

Ο θεσμός του leasing βρίσκεται σε δυναμική ανάπτυξη και οι προοπτικές του είναι ευοίωνες για τη χώρα μας. Από το 2008, παρατηρείται αύξηση της ζήτησης της χρηματοδοτικής μίσθωσης, κυρίως στο leasing ακινήτων, ενώ ένας νέο τομέας που θα απασχολήσει την αγορά είναι η ανάπτυξη των λειτουργικών μισθώσεων, μόλις ολοκληρωθεί η διαμόρφωση του σχετικού θεσμικού πλαισίου από την Τράπεζα της Ελλάδος.⁵⁰

Στους λοιπούς χρηματοδοτικούς μηχανισμούς ανήκει και ο θεσμός της δικαιοχρησίας (franchising), σύμφωνα με τον οποίο ο δότης δίνει το δικαίωμα στον λήπτη να χρησιμοποιεί το όνομά του, το προϊόν του και την τεχνογνωσία του καθώς και όλα εκείνα τα εφόδια, με τα οποία θα μπορέσει να οργανώσει και να λειτουργήσει την επιχείρησή του με επιτυχία. Σε αντάλλαγμα, ο λήπτης πληρώνει στον δότη μια αρχική αμοιβή και σε συνεχή βάση ένα ποσοστό επί των πωλήσεών του ή και επί των προμηθειών που κάνει από τον δότη και τους εγκεκριμένους προμηθευτές.⁵¹

Η Ελλάδα σήμερα, παρά την οικονομική κρίση είναι μια εξελιγμένη αγορά με ένα δυναμικό και συνεχώς αναπτυσσόμενο κλάδο franchise, ο οποίος προσφέρει τη δυνατότητα στους πελάτες να κάνουν αυτό το βήμα με την ασφάλεια που τους δίνει

⁴⁸ www.ekem.gr, Άρθρο: «Επιχειρηματικότητα και Θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων, Κέρδος», Παναγιώτης Λιαργκόβας, 08/09/2008

⁴⁹ Μελέτη: «Οδηγός Επιχειρηματικότητας», 2007

⁵⁰ www.scribd.com, Μελέτη του «Α' συνεδρίου του Leasing στην Ελλάδα», 27/09/2011

⁵¹ www.ramcomptuter.gr, Μελέτη: «Πρόταση συνεργασίας με δικαιοχρησία (franchising)

ένα είδη δοκιμασμένο και επιτυχημένο brand name. Το ενδιαφέρον για το franchising ανεβαίνει καθημερινά, ως αποτέλεσμα της αυξανόμενης ανεργίας, της περικοπής αποδοχών και της εργασιακής ανασφάλειας. Το franchising επιδεικνύει σήμερα, μια εξαιρετική αντοχή. Από τη μια τα λουκέτα στο λιανεμπόριο αποτελούν καθημερινό φαινόμενο ενώ οι επιχειρήσεις δικαιοχρησίας παραμένουν εν ζωή και αυξάνονται συνεχώς, δίνοντας την ευκαιρία στους υποψήφιους επενδυτές να αξιοποιήσουν τα πλεονεκτήματα και τις παροχές οι franchisor, ώστε να μπορούν να ανταπεξέλθουν στον ανταγωνισμό έναντι των ανεξάρτητων επιχειρήσεων.⁵²

Τέλος, ο τραπεζικός δανεισμός αποτελεί την κύρια μορφή χρηματοδότησης για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, καθώς πολλές είναι αυτές που στρέφονται προς τις τράπεζες, με σκοπό να δανειοδοτηθούν από αυτές και να βελτιώσουν έτσι, την κατάσταση της επιχείρησής τους και κατά συνέπεια την οικονομική τους κατάσταση. Όμως οι μικρές επιχειρήσεις στην χώρα μας αποτελούν ένα ανομοιογενές σύνολο, όπου το ένα άκρο της καλύπτει την επιχειρηματική δραστηριότητα, η οποία επιφέρει ως τελικό όφελος για τον επιχειρηματία μια καλή αμοιβή και στο άλλο άκρο υπάρχουν επιχειρήσεις, οι οποίες παρά το σχετικά μικρό τους μέγεθος, δημιουργούν σημαντική αξία και κερδοφορία για τους ιδιοκτήτες τους, με απόδοση απασχολούμενων κεφαλαίων σε πολύ μεγάλα ποσοστά, που ξεπερνούν τους δείκτες επιδόσεων των μεγάλων επιχειρήσεων του κλάδου, στον οποίο λειτουργούν.⁵³

«Με βάση τα στοιχεία από την τελευταία έρευνα που διεξήχθη το Μάρτιο του 2009 από το Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών με θέμα «Οικονομική κρίση – επιχειρήσεις & τραπεζικός δανεισμός», διαπιστώθηκε ότι 3 στις 4 ελληνικές επιχειρήσεις θεωρούν απαραίτητο για τη λειτουργία τους τον τραπεζικό δανεισμό. Οι ανάγκες για κεφάλαια κίνησης είναι αυτές, οι οποίες αναδεικνύονται ως ένα από τα πλέον αναγκαία τραπεζικά προϊόντα, ώστε να μπορέσουν οι επιχειρήσεις να ανταπεξέλθουν αυτή την περίοδο έντονης κάμψης στην αγορά. Ωστόσο, 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 οι τράπεζες θέτουν δυσμενέστερους όρους για

⁵² www.kemexpo.gr, Άρθρο Franchise Exhibitions «Οι νέοι θέλουν να ανοίξουν τη δική τους επιχείρηση για να εξασφαλίσουν το μέλλον τους»

⁵³ www.alba.edu.gr, Μελέτη: «Ο τραπεζικός δανεισμός δεν είναι πανάκεια για την επιβίωση των μικρών επιχειρήσεων στη χώρα μας», Αντρέας Αθανασόπουλος

τη χρηματοδότησή τους. Έτσι, ως αποτέλεσμα της περιοριστικής πολιτικής των τραπεζών, το ποσοστό όσων δανείζονται κεφάλαια κίνησης έχει μειωθεί σε σχέση με τα προηγούμενα έτη, οδηγώντας ένα σημαντικό αριθμό επιχειρήσεων στα πρόθυρα της διακοπής της δραστηριότητάς τους.

Σύμφωνα με την ίδια έρευνα, στο ερώτημα του αν οι τράπεζες αντιμετωπίζουν δυσμενέστερα τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις και που οφείλεται αυτό, το 40,9% των ερωτηθέντων απάντησε ότι ισχύει αυτό και οφείλεται στο ότι οι τα πιστωτικά ιδρύματα ζητούν περισσότερες εξασφαλίσεις, τις οποίες δε διαθέτουν οι περισσότερες μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Το 25,2% θεωρεί ότι συμβαίνει αυτό, λόγω του ότι γενικά οι τράπεζες στις μέρες μας αποφεύγουν να εγκρίνουν εύκολα δάνεια, αφού γνωρίζουν εκ των προτέρων ότι θα είναι πολύ δύσκολη και ληξιπρόθεσμη η αποπληρωμή τους. Οι υπόλοιποι επιχειρηματίες συμφωνούν ότι, οι τράπεζες αντιμετωπίζουν με καχυποψία πλέον τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, για διάφορους λόγους.»⁵⁴

Από την συγκεκριμένη έρευνα γίνεται κατανοητό, ότι σε περίοδο οικονομικής ύφεσης, οι πιστωτικοί οργανισμοί, αξιολογούν την πιστοληπτική ικανότητα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων με κάθε αυστηρότητα. Ελέγχουν τόσο τα οικονομικά στοιχεία της επιχείρησης που επιθυμεί να δανειοδοτηθεί, όσο και το ήθος, το χαρακτήρα, τις πελατειακές σχέσεις του επιχειρηματία καθώς και τις εξασφαλίσεις – εγγυήσεις που μπορεί να τους παρέχει, ώστε να κάνουν όσο το δυνατόν πιο βέβαιη, την αποπληρωμή του ποσού που θα δανείσουν.

Επιπλέον, μέσα από ειδική μελέτη που εκπόνησε ο Ελληνικός Σύνδεσμος Ανωτάτων Στελεχών Διαχείρισης Πιστωτικών Κινδύνων, με σκοπό να συγκρίνει την πολιτική της τραπεζικής χρηματοδότησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων πριν και μετά την κρίση, αναδείχτηκαν οι δέκα κυριότεροι λόγοι που κάνουν τις τράπεζες είτε να απορρίπτουν νέα χρηματοδοτικά αιτήματα, είτε να «κόβουν» υφιστάμενες πιστώσεις. Αυτό λοιπόν, συμβαίνει όταν:⁵⁵

1. Επιχειρήσεις καλύπτουν επενδύσεις παγίων με βραχυπρόθεσμο δανεισμό ή με πιστώσεις προμηθειών ή χρεώνουν τα πάγια με λειτουργικές δαπάνες.

⁵⁴ www.old.acci.gr, Έρευνα του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών με θέμα «Οικονομική κρίση – Επιχειρήσεις & Τραπεζικός Δανεισμός», Μάρτιος 2009

⁵⁵ www.eidisis.gr, Άρθρο: «Δέκα «σημεία συναγερμού» που κοιτούν οι τράπεζες προτού «κόψουν» την πίσρωση», Γ Σακουλίδης, 2/08/2011

2. Τα αποθέματα είναι διπλάσια του μέσου όρου του κλάδου ή όταν υπερβαίνουν το 50% του ετήσιου κόστους πωληθέντων ή όταν η μεγάλη αύξηση των αποθεμάτων δεν ακολουθείται από αύξηση ή ακόμα και στασιμότητα του κύκλου εργασιών.
3. Οι ημέρες είσπραξης των υποχρεώσεων είναι διπλάσιες από τον μέσο όρο του κλάδου ή όταν αυξάνεται το άνοιγμα του λειτουργικού κύκλου.
4. Υπάρχουν αδικαιολόγητα υψηλά διαθέσιμα σε σχέση με το κυκλοφορούν ενεργητικό ή τον κύκλο εργασιών.
5. Οι συνολικές τραπεζικές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις διαμορφωθούν σε ποσοστό υψηλότερο του 40% του κύκλου εργασιών. Στη βιομηχανία, οι τραπεζικές υποχρεώσεις δεν πρέπει να ξεπερνούν το 30% του κύκλου εργασιών. Το πρόβλημα υφίσταται ιδιαίτερα, όταν οι συνολικές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις διαμορφωθούν σε ποσοστό υψηλότερο του 60% του κύκλου εργασιών.
6. Υπάρχει δυσανάλογη αύξηση των παρεχόμενων πιστώσεων προς την πελατεία, σε σχέση με τον κύκλο εργασιών και τα δεδομένα του κλάδου.
7. Παρατηρείται αδικαιολόγητη αύξηση των υποχρεώσεων της εταιρίας σε σχέση με τη μεταβολή του κύκλου εργασιών.
8. Παρατηρείται αρνητικό κεφάλαιο κίνησης που επιβεβαιώνει την εξάρτηση της εταιρίας σε βραχυπρόθεσμο δανεισμό.
9. Σημειώνεται πτώση των πωλήσεων σε ποσοστό μεγαλύτερο του 15%. Αυτό από μόνο του συνιστά στοιχείο αποφυγής επέκτασης της υφιστάμενης πιστοδότησης.
10. Μειώνεται το μεικτό περιθώριο κέρδους ή σημειώνονται ζημίες για δύο χρόνια. Διευκρινίζεται ότι, η μείωση του μεικτού περιθωρίου δεν κλείνει τις πιστώσεις αν δεν συνδυάζεται με άλλα ιδιαίτερα προβλήματα.

ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις επηρεαζόμενες από τις συνεχώς μεταβαλλόμενες συνθήκες του χρηματοοικονομικού περιβάλλοντος, χρειάζονται κεφάλαια για την κάλυψη των τρεχουσών αναγκών τους. Η δανειοδότηση των επιχειρήσεων κατηγοριοποιείται σύμφωνα με τις πιο σύγχρονες απαιτήσεις του χρηματοοικονομικού και επιχειρηματικού περιβάλλοντος και ανάλογα με τις ανάγκες που σκοπεύει να ικανοποιήσει. Τα κύρια κριτήρια αξιολόγησης για τη χορήγηση των δανείων καθώς και η διαδικασία χορήγησης αυτών είναι από τα πιο σημαντικά εργαλεία των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων και άλλων μορφών, για τη σωστή λειτουργία χρηματοδότησης.

Ωστόσο, ο πιστωτικός κίνδυνος θεωρείται ως η παλαιότερη και σημαντικότερη μορφή κινδύνου που αντιμετωπίζουν οι διάφορες χρηματαγορές. Βασικό κριτήριο που εξετάζουν οι πηγές χρηματοδότησης είναι η ποιότητα του δανειολήπτη, δηλαδή η ικανότητα εξυπηρέτησης των δανειακών του υποχρεώσεων. Ο αυστηρός έλεγχος αξιολόγησης πιστοληπτικής ικανότητας των δανειοληπτών, οδηγεί σε σαφή διάκριση μεταξύ των φερέγγυων και αφερέγγυων πελατών, γεγονός που βελτιώνει την ποιότητα του χαρτοφυλακίου χορηγήσεων περισσότερο από μια αύξηση των προβλέψεων.

Σημαντικός όμως, παράγοντας που καθιστά ακόμη πιο δύσκολη και αμερόληπτη την αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων από όλες τις πηγές άντλησης κεφαλαίων και κυρίως από τα πιστωτικά ιδρύματα, θεωρείται η οικονομική κρίση. Από τα τέλη του 2008, καθώς η Ελλάδα βρίσκεται σε οικονομική ύφεση, έχει αυξηθεί ραγδαία η ανεργία, έχει μειωθεί η ζήτηση προϊόντων και κλείνουν ολοένα και περισσότερες επιχειρήσεις. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα, οι εναπομείναντες επιχειρήσεις να επιθυμούν να αντλήσουν κεφάλαια, είτε μέσω πηγών χρηματοδότησης, όπως (venture capital, factoring, business angels, leasing, franchising), είτε από τα διάφορα πιστωτικά ιδρύματα, με σκοπό να επεκτείνουν τις επιχειρηματικές τους δραστηριότητες ή ακόμη και καλύψουν άλλες ληξιπρόθεσμες υποχρεώσεις. Για όποιον λόγο και να συμβαίνει αυτό, η αξιολόγηση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων γίνεται βάσει, τόσο των ποιοτικών όσο και ποσοτικών τους στοιχείων, ώστε αυτή να είναι περισσότερο ακριβή και πιο κοντά στα πραγματικά δεδομένα της οικονομικής της κατάστασης.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ιστοσελίδες

- www.career.central.dua.gr, «Τραπεζικός δανεισμός»
- www.el.wikipedia.org
- www.epityxianet.blogspot.com, «Δάνεια για κεφάλαια κίνησης»
- www.europa.eu, «Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα», «Ορισμός των μικρομεσαίων επιχειρήσεων»
- www.disabled.gr
- www.franchisecore.gr, «Πλεονεκτήματα/μειονεκτήματα για τον δικαιοπάροχο/ δικαιοδότη»
- www.infopeloponnissos.gr, «Τι είναι το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Μεγάλων Επιχειρήσεων»
- www.i4g.gr
- www.kireas.org
- www.liaison.teicrete.gr, «Διαδικασία ίδρυσης μικρής-μεσαίας επιχείρησης σε 9 βήματα»

Βιβλιογραφία

- Β. Χουλιάρας, «Βασικές Αρχές Χρηματοδότησης Επιχειρήσεων», εκδ. ΒΑΚΑΛΗ, 2005
- Βασίλειος Π. Γαλάνης, «Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας», εκδ. ΑΘ. ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ, Αθήνα 2000
- Ιωάννης Θ. Μητσόπουλος «Χρηματοδοτική μίσθωση – μια σύγχρονη μορφή χρηματοδότησης», εκδ. ΤΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ, Αθήνα 1992
- Νικήτας Α. Νιάρχου, «Χρηματοοικονομική Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων», εκδ. ΑΘ. ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ, Αθήνα 2004
- Σπύρος Δ. Ψυχομάνης «Το factoring ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων», εκδ. ΣΑΚΚΟΥΛΑ, Θεσσαλονίκη 1996

Αρθρογραφία – Μελέτες – Έρευνες

- Αθανάσιος Καρατζάς, «Αξιολόγηση πιστωτικού κινδύνου», Ελληνικό Ανοικτό Πανεπιστήμιο, Απρίλιος 2006
- Έκθεση: «Οδηγός Χρηματοδότησης Επιχειρήσεων», Σεπτέμβριος 2007
- Μελέτη: «Οδηγός Επιχειρηματικότητας», 2007
- Τράπεζα Κύπρου Δημόσια Εταιρία Λίμιτεδ, «Εγχειρίδιο Πιστωτική Πολιτικής», 2009
- www.academics.epu.ntua.gr, «Συστήματα Χρηματοοικονομικής Διοίκησης», Ιωάννης Ψαρράς, 2010-2011
- www.alba.edu.gr, Μελέτη: «Ο τραπεζικός δανεισμός δεν είναι πανάκεια για την επιβίωση των μικρών επιχειρήσεων στη χώρα μας», Αντρέας Αθανασόπουλος
- www.bizhelp365.com, Άρθρο: «Ο θεσμός των επιχειρηματικών αγγέλων», Γιάννης Κίτσος
- www.career.aua.gr, Άρθρο: «Επιχειρηματικό Σχέδιο – Αξιολόγηση Επενδυτικών Σχεδίων»
- www.cia.gov, (CIA world factbook), «Η οικονομία της Ελλάδας το 2011»
- www.eidisis.gr, Άρθρο: «Δέκα «σημεία συναγερμού» που κοιτούν οι τράπεζες προτού «κόψουν» την πίστωση», Γ Σακουλίδης, 2/08/2011
- www.ekem.gr, Άρθρο: «Επιχειρηματικότητα και Θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων, Κέρδος», Παναγιώτης Λιαργκόβας, 08/09/2008
- www.eommex.gr, Μελέτη: «Επιχειρηματικοί Άγγελοι»
- www.google.gr, Μελέτη: «Οικονομική κρίση και επιχειρήσεις – Διάλογος – Προτάσεις»
- www.kemexpo.gr, Άρθρο Franchise Exhibitions «Οι νέοι θέλουν να ανοίξουν ια δική τους επιχείρηση για να εξασφαλίσουν το μέλλον τους»
- www.icap.gr, «Μεθοδολογία απόδοσης αξιολόγησης πιστοληπτικής ικανότητας», Ιούλιος 2011
- www.investinggreece.gov, Άρθρο: «Πρόσβαση σε Χρηματοδότηση»

- www.iraj.gr, «Η προσέγγιση των Οικονομικών Καταστάσεων: Κρίσιμα στοιχεία για την προετοιμασία της ανάλυσής τους», Ιανουάριος 2005
- www.oe-e.gr, «Οικονομικό Επιμελητήριο της Ελλάδας», Εισήγηση του Προέδρου του Οικονομικού Επιμελητηρίου της Ελλάδας για το Δείκτη Εμπιστοσύνης Καταναλωτή»
- www.oe-e.gr, «Οικονομικό Επιμελητήριο της Ελλάδας», Έκθεση: «Η κρίση της Ελληνικής οικονομίας και η αντιμετώπισή της»
- www.old.acci.gr, Έρευνα του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών με θέμα «Οικονομική κρίση – Επιχειρήσεις & Τραπεζικός Δανεισμός», Μάρτιος 2009
- www.psem.gr, Άρθρο: «Ερμηνεία – υπολογισμός δεικτών κεφαλαιακής δομής & βιωσιμότητας»
- www.scribd.com, «Η οικονομική κρίση στην Ελλάδα», Δημήτρης Βαγιανός, Νίκος Βέττας, Κώστας Μεγίρ, 5/8/2010
- www.scribd.com, Μελέτη του «Α' συνεδρίου του Leasing στην Ελλάδα», 27/09/2011
- www.ramcomptuter.gr, Μελέτη: «Πρόταση συνεργασίας με δικαιοχρησία (franchising)
- www.tovima.gr, Άρθρο: «Το factoring υποκαθιστά το «σπάσιμο» των επιταγών», 16/09/2010