



**Τ.Ε.Ι. ΠΕΙΡΑΙΑ**

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΠΕΙΡΑΙΑ

**ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ**

**ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ**

**ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ**

**«ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ  
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ»**

**ΣΠΟΥΔΑΣΤΕΣ:**

**Κοζωνάκης Μιχαήλ**

**A.M. 10805**

**Μουμούρη Γεωργία**

**A.M. 11912**

**ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ**

**ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ:**

**Δρ. Σπηλιώτης Αριστοτέλης**

**ΑΙΓΑΛΕΩ, 2012**

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ.....	2
ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	4
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 <sup>ο</sup> : Μικρομεσαίες επιχειρήσεις.....	4
1.1 Ορισμός Μικρομεσαίας επιχείρησης και σημασία του.....	4
1.2 Η σημασία των Μικρομεσαίων επιχειρήσεων.....	7
1.3 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα των Μ.Μ.Ε.....	10
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 <sup>ο</sup> : Τραπεζικός Δανεισμός.....	13
2.1 Γενικά.....	13
2.2 Δάνειο – Κεφάλαιο κίνησης.....	14
2.3 Μακροπρόθεσμα Δάνεια.....	15
2.4 Εθνικό Ταμείο Επιχειρηματικότητας & Ανάπτυξης “ΕΤΕΑΝ Α.Ε.” (Πρώην ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε.).....	16
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 <sup>ο</sup> : Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών(Venture Capital).....	19
3.1 Γενικά.....	19
3.2 Ανάγκη για Venture Capital.....	19
3.3 Μορφές του Venture Capital.....	20
3.4 Σε ποιες επιχειρήσεις απευθύνεται το Venture Capital.....	21
3.5 Μεθοδολογία χρηματοδότησης των επιχειρήσεων.....	22
3.6 Ωφέλειες από το Venture Capital.....	24
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 <sup>ο</sup> : Πρακτόρευση Απαιτήσεων (Factoring).....	26
4.1 Ορισμός.....	26
4.2 Κατηγορίες Factoring και τα χαρακτηριστικά τους.....	26
4.3 Η σύμβαση Factoring και τα πρόσωπά της.....	31
4.4 Υπηρεσίες που παρέχονται από έναν πράκτορα.....	32
4.5 Επιχειρήσεις που ενδείκνυται να κάνουν χρήση Factoring.....	33
4.6 Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα.....	34
4.7 Ωφέλειες για τον πελάτη και τον προμηθευτή μέσω της χρήσης.....	35
4.8 Το Factoring στην Ελλάδα.....	37
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5 <sup>ο</sup> : Ιδιώτες Επενδυτές (Business Angels).....	40
5.1 Ορισμός.....	40
5.2 Χαρακτηριστικά των επιχειρηματικών αγγέλων.....	40
5.3 Ο ρόλος των επιχειρηματικών αγγέλων.....	41
5.4 Η φύση της αγοράς των επιχειρηματικών αγγέλων.....	42
5.5 Κατηγοριοποίηση των επιχειρηματικών αγγέλων.....	44
5.6 Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα.....	49
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6 <sup>ο</sup> : Θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων(Business Incubators).....	51
6.1 Ορισμός.....	51
6.2 Αποστολή της Θερμοκοιτίδας Επιχειρήσεων.....	51
6.3 Οι πρώτες Θερμοκοιτίδες στην Ελλάδα.....	52
6.4 Κριτήρια αξιολόγησης νέων επιχειρήσεων.....	53

<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7<sup>ο</sup>: Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing).....</b>	<b>55</b>
7.1 Ορισμός.....	55
7.2 Ιστορική εξέλιξη της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	56
7.3 Κατηγορίες Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	57
7.4 Τομείς εφαρμογής Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	59
7.5 Διαδικασίες και κόστος.....	60
7.6 Χαρακτηριστικά σύμβασης.....	61
7.7 Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα.....	61
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8<sup>ο</sup>: Χρηματιστηριακή Αγορά.....</b>	<b>64</b>
8.1 Έννοια.....	64
8.2 Διακρίσεις Χρηματιστηριακής Αγοράς.....	64
8.3 Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών.....	65
8.4 Αγορά αξιών.....	65
8.5 Αγορά παραγώγων.....	67
8.6 Εναλλακτική αγορά.....	67
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9<sup>ο</sup>: Franchising.....</b>	<b>69</b>
9.1 Ορισμός.....	69
9.2 Ιστορική Εξέλιξη.....	69
9.3 Μορφές.....	70
9.4 Περιεχόμενο της σύμβασης.....	71
9.5 Πλεονεκτήματα.....	75
9.6 Μειονεκτήματα.....	77
9.7 Αγορά Franchising.....	79
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10<sup>ο</sup>: Προγράμματα – Επιχορηγήσεις.....</b>	<b>80</b>
10.1 Γενικά.....	80
10.2 Αναπτυξιακός νόμος 3299/2004.....	80
10.3 Κοινωνικά Πλαίσια Στήριξης.....	83
10.4 Πρόγραμμα Jeremie.....	85
10.5 Πρόγραμμα Cosme.....	87
<b>ΕΠΙΛΟΓΟΣ.....</b>	<b>88</b>
<b>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....</b>	<b>89</b>

## **ΕΙΣΑΓΩΓΗ**

Οι πολύ μικρές, μικρές και οι μεσαίες επιχειρήσεις αποτελούν την κινητήρια δύναμη τόσο της ευρωπαϊκής, όσο και της ελληνικής οικονομίας, καθώς αντιπροσωπεύουν το 90% των επιχειρήσεων. Προσφέρουν μια σημαντική πηγή θέσεων εργασίας, περίπου 67% του συνόλου των θέσεων εργασίας στην Ευρωπαϊκή Ένωση, καλλιεργούν το επιχειρηματικό πνεύμα και την καινοτομία στην Ε.Ε. και κατά συνέπεια διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στη διαμόρφωση της ανταγωνιστικότητας και της απασχόλησης.

Ωστόσο, πολλές φορές έρχονται αντιμέτωπες με ατέλειες της αγοράς. Συχνά δυσκολεύονται στην εξεύρεση κεφαλαίων ή πίστωσης, κυρίως στο στάδιο της εκκίνησης. Επίσης λόγω των περιορισμένων πόρων έχουν μικρότερη πρόσβαση στις νέες τεχνολογίες ή στην καινοτομία.

Όμως, παρά τις αντίξοες συνθήκες κάτω από τις οποίες λειτουργούν, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις ευημερούν συμβάλλοντας έτσι σε μεγάλο βαθμό στη δημιουργία εθνικού εισοδήματος και απασχόλησης.

Έτσι, στην συγκεκριμένη πτυχιακή παρουσιάζονται οι πιο γνωστοί και αποδοτικοί τρόποι χρηματοδότησης μικρομεσαίων επιχειρήσεων, καθώς επίσης και νέες μορφές, οι οποίες προσδίδουν συμφέρουσες επιλογές σε νέους επενδυτές και ήδη υπάρχοντες, ώστε να αναπτύξουν την επιχείρησή τους, με κύριο στόχο το οικονομικό όφελος και την διαχρονική βιωσιμότητα αυτών.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1<sup>ο</sup>**

### **ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ**

#### **1.1 ΟΡΙΣΜΟΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ και ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΟΥ**

Η διαφορετικότητα των χαρακτηριστικών κάθε επιχείρησης, καθώς επίσης και οι οικονομικές και κοινωνικές συνθήκες κάθε χώρας, συντέλεσαν στην διαφωνία ως προς τον ορισμό της μικρομεσαίας επιχείρησης. Για την Ελλάδα όμως, και τις υπόλοιπες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης οι οποίες αποτελούν

μια ενιαία αγορά χωρίς εσωτερικά σύνορα, είναι σημαντικό να βασίζεται σ' έναν κοινό ορισμό ώστε να υπάρχει μεγαλύτερη συνέπεια και αποτελεσματικότητα και να περιορίζονται οι στρεβλώσεις του ανταγωνισμού.

Ο πρώτος κοινός ορισμός των ΜΜΕ διατυπώθηκε στις 3 Απριλίου '96 στη σύσταση που εξέδωσε η Επιτροπή ΕΚ, ο οποίος εφαρμόστηκε ευρέως σ' όλη την Ε.Ε.

Στις 6 Μαΐου του 2003 η Επιτροπή ενέκρινε μια νέα σύσταση, ώστε να ληφθούν υπόψη οι οικονομικές εξελίξεις από το 1996 και έπειτα και τα εμπόδια που αντιμετώπιζαν οι ΜΜΕ, ο οποίος τέθηκε σε ισχύ από την 1<sup>η</sup> Ιανουαρίου 2005. Η χρήση του από τα κράτη μέλη δεν είναι υποχρεωτική, αλλά η Επιτροπή συνιστά τόσο σ' αυτά, όσο και στην Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων (ΕΤΕπ) και στο Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (ΕΤΕ), να τον εφαρμόζουν στον μεγαλύτερο δυνατό βαθμό.

Έτσι σύμφωνα με την σύσταση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής του 2003, ο ορισμός των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, όπου περιλαμβάνονται οι πολύ μικρές (micro), οι μικρές (small) και οι μεσαίες (medium) επιχειρήσεις, είναι ο ακόλουθος:

Ως **μικρομεσαίες επιχειρήσεις**, που στο εξής θα καλούνται «**ΜΜΕ**», ορίζονται οι επιχειρήσεις οι οποίες:

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



## ΠΙΝΑΚΑΣ 1.1

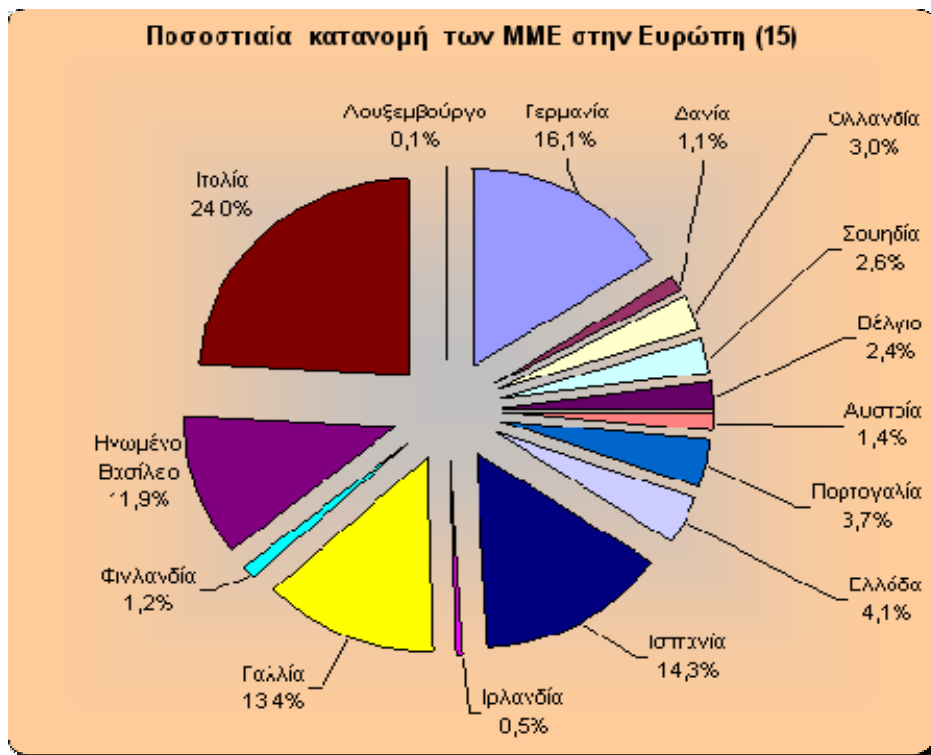
### Κριτήρια Κατάταξης Επιχειρήσεων

Κατηγορία Επιχ/σης	Αριθμός απασχολου- μένων: ετήσια μονάδα εργασίας (ΕΜΕ)	Ετήσιος κύκλος εργασιών		Σύνολο ετήσιου ισολογισμού
ΜΕΣΑΙΑ	<250	≤ 50 εκατ. €	ή	≤ 43 εκατ. €
ΜΙΚΡΗ	<50	≤ 10 εκατ. €	ή	≤ 10 εκατ. €
ΠΟΛΥ ΜΙΚΡΗ	<10	≤ 2 εκατ. €	ή	≤ 2 εκατ. €

\*Ενώ είναι υποχρεωτικό να τηρείται το όριο του αριθμού των απασχολουμένων, μια ΜΜΕ μπορεί να διαλέξει είτε το ανώτατο όριο για τον κύκλο εργασιών, είτε το ανώτατο όριο για τον ισολογισμό. Δεν είναι

υποχρεωμένη να πληρεί και τα δύο κριτήρια· αντίθετα εάν υπερβαίνει μόνο το ένα από τα δύο όρια δεν χάνει την ιδιότητα της ΜΜΕ.

Ο ορισμός των ΜΜΕ αποτελεί ένα σημαντικό βήμα προς την κατεύθυνση δημιουργίας ενός καλύτερου επιχειρηματικού περιβάλλοντος για τις ΜΜΕ και αποσκοπεί στην προώθηση του επιχειρηματικού πνεύματος των επενδύσεων. Επίσης θεωρείται ένα σημαντικό εργαλείο για την υλοποίηση αποδοτικών μέτρων και προγραμμάτων που αποσκοπούν στην υποστήριξη της ανάπτυξης και της επιτυχίας των ΜΜΕ.



ΠΗΓΗ: OBSERVATORY OF EUROPEAN SME's, SME's IN EUROPE 2003

## **1.2 Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

Οι αισιόδοξες απόψεις σχετικά με το σημαντικό ρόλο των μικρομεσαίων επιχειρήσεων δεν αποτελούν καινοτομία. Υπάρχουν αρκετές αναφορές στην αναπτυξιακή φιλοσοφία, με ιστορία δύο αιώνων. Οι αναφορές αυτές αρχίζουν από τις ουτοπικές κοινότητες, συνεχίζονται από τους Ρώσους λαϊκιστές και

τελικά υιοθετούνται από τους θιασώτες της σύγχρονης αναπτυξιακής φιλοσοφίας.

Τα χαρακτηριστικά των μικρομεσαίων επιχειρήσεων είναι όχι μόνο διαφορετικά αλλά και αντίθετα από αυτά του μοντέλου της βιομηχανικής οργάνωσης. Το μοντέλο αυτό βασίζεται σε τεράστιες επενδύσεις για μαζική παραγωγή και ειδικευμένο εργατικό προσωπικό, ώστε να εκμεταλλεύεται τις δυνατότητες των οικονομιών κλίμακας. Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αντίθετα χαρακτηρίζονται από την έλλειψη εσωτερικών οικονομιών κλίμακας, από κατακερματισμένη εργασιακή διαδικασία και μια λιγότερο σαφή διάκριση στις διάφορες κατηγορίες εργασίας που συντελούνται μέσα στην επιχείρηση. Τα χαρακτηριστικά αυτά των ΜΜΕ προσφέρονται για την παραγωγή μικρής κλίμακας που επιτρέπει την καινοτομία και καταργεί τις ιεραρχικές διακρίσεις μέσα στα πλαίσια της επιχείρησης.

Η σημασία των μικρομεσαίων επιχειρήσεων για την απασχόληση πηγάζει από την αντίληψη ότι οι ΜΜΕ χρησιμοποιούν εντατικά την εργασία σε σχέση με το κεφάλαιο. Γενικότερα συγκρίνοντας τις ΜΜΕ με τις μεγάλες επιχειρήσεις καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι οι μικρομεσαίες συνεισφέρουν περισσότερο στην απασχόληση, ανεξαρτήτως οικονομικού κύκλου, ενώ οι μεγάλες επιχειρήσεις συνεισφέρουν ελάχιστα ή καθόλου στην απασχόληση όταν η οικονομική συγκυρία είναι αρνητική.

Ωστόσο η σημασία των μικρομεσαίων επιχειρήσεων μεταξύ των διάφορων οικονομιών μπορεί να διαφέρει εξαιτίας του δυναμικού ρόλου που διαδραματίζουν σε κάθε χώρα. Με άλλα λόγια, σε μια χώρα οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αντλούν τη σημασία τους από τη συνεισφορά τους στην απασχόληση στην εν λόγω χώρα, ενώ σε μια άλλη συμβάλλουν σημαντικά στην εισαγωγή σε ευέλικτες και εξειδικευμένες διαδικασίες παραγωγής.

Για τους λόγους αυτούς ο τομέας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων έχει αποκληθεί ως η «ραχοκοκαλιά» κάθε οικονομίας, εξαιτίας της συνεισφοράς τους στο ακαθάριστο εγχώριο προϊόν, την απασχόληση και την εξαγωγική δραστηριότητα και γι' αυτό η Επιτροπή της Ε.Ε στηρίζει και επιδιώκει την προώθηση της επιχειρηματικότητας και δημιουργεί ένα φιλικότερο επιχειρηματικό περιβάλλον για αυτές .

## **ΠΙΝΑΚΑΣ 1.2**

Ο ρόλος και η σημασία των ΜΜΕ σε Επιλεγμένες Χώρες



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

<b>Χώρα</b>	<b>Αριθμός Επιχ/σεων (χιλ.)</b>	<b>Απασχολούμενοι ανά Επιχ/ση</b>	<b>Κυρίαρχο Μέγεθος</b>	<b>Προστιθέμενη Αξία ανά Απασχολούμενο (σε € χιλ.)</b>
Αυστρία	270	11	Πολύ Μικρές	78
Βέλγιο	440	7	Πολύ Μικρές	93
Δανία	210	10	ΜΜΕ	93
Φιλανδία	220	7	Μεγάλες	85
Γαλλία	2.500	8	Πολύ Μικρές	76
Γερμανία	3.020	10	Μεγάλες	90
Ελλάδα	770	2	Πολύ Μικρές	98
Ιρλανδία	100	10	ΜΜΕ	50
Ιταλία	4.490	4	Μικρές	89
Λουξεμβούργο	20	9	ΜΜΕ	101
Ολλανδία	570	12	Μεγάλες	95
Πορτογαλία	690	5	ΜΜΕ	74
Ισπανία	2.680	6	Πολύ Μικρές	82
Σουηδία	490	7	Πολύ Μικρές	87
Ην.Βασίλειο	2.230	11	Μεγάλες	69
Ευρώπη (15)	18.700	7	Πολύ Μικρές	74

### **1.3 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΩΝ ΜΜΕ**

Ανάλογα με τον κλάδο δραστηριότητάς τους, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις πλεονεκτούν σε ανταγωνιστικότητα από τις μεγάλες επιχειρήσεις σε τρία βασικά σημεία :

➤ **Ευελιξία και προσαρμογή**

Οι ΜΜΕ έχουν μεγαλύτερη διάθεση καινοτομίας και προσαρμογής στις νέες συνθήκες από τις μεγάλες εταιρείες. Για παράδειγμα η αλλαγή υπολογιστών και λογισμικού σε μια εταιρεία 400 ατόμων κοστίζει πολύ ακριβά, συμπεριλαμβανομένης και της εκπαίδευσης των εργαζομένων. Αντίθετα σε μια μικρή επιχείρηση των 25 ατόμων υιοθετούνται με μεγαλύτερη ευκολία νέες τεχνολογικές λύσεις.

➤ **Εξειδίκευση και εξυπηρέτηση των συγκεκριμένων αναγκών των πελατών – διαφοροποίηση των προϊόντων τους από τον μαζικό ανταγωνισμό**

Η σχέση που αναπτύσσει ο μικροεπιχειρηματίας με τον πελάτη είναι σχέση εμπιστοσύνης αλλά και υπευθυνότητας, γιατί έρχεται σε προσωπική επαφή με τον πελάτη. Έχει την ευκαιρία να διαγνώσει τις ιδιαίτερες προτιμήσεις του, να αναπτύξει δημόσιες σχέσεις σε άμεση διαφήμιση των προϊόντων του. Συχνά η μικρή επιχείρηση είναι και νέα επιχείρηση. Αυτό σημαίνει ότι δεν έχει περάσει τα στάδια δυσλειτουργίας που αναγκαστικά περνούν οι παλαιές και μεγάλες επιχ/σεις .

➤ **Καλύτερη σχέση ποιότητας – τιμής**

Μια μικρή σύγχρονη επιχείρηση έχει χαμηλότερα λειτουργικά έξοδα, ενώ ξοδεύει ελάχιστα για δημόσιες σχέσεις και διαφήμιση. Τα κόστη αυτά η μικρή επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να τα ενσωματώνει στο τελικό προϊόν παρέχοντας καλύτερη σχέση ποιότητας/ τιμής. Άλλωστε οι μικρές επιχ/σεις επιζητούν την ποιότητα για να διαφοροποιηθούν από τον ανταγωνισμό. Για

παράδειγμα ορισμένες μικρές ελληνικές εταιρείες υπολογιστών, έχουν καθιερώσει το όνομα τους με την ποιότητα των υπολογιστών τους και παράλληλα προσαρμόζονται στις ιδιαίτερες απαιτήσεις των πελατών τους.

Πέρα από τα πλεονεκτήματα ως προς την ανταγωνιστική θέση των ΜΜΕ απέναντι στις μεγάλες, οι μικρομεσαίες :

- συμβάλλουν στην πληρέστερη απασχόληση των συντελεστών της παραγωγικής και κυρίως των φυσικών πόρων του εργατικού δυναμικού. Η συμβολή αυτή παίρνει ιδιαίτερη οικονομική και κοινωνική σημασία σε περιπτώσεις όπου οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις εγκαθίστανται σε περιοχές γεωγραφικά απομακρυσμένες και αποκομμένες από τα μεγάλα κέντρα οικονομικής δραστηριότητας, οι οποίες δεν σπανίζουν στον Ελληνικό χώρο.
- διαθέτουν, όπως επισημάναμε παραπάνω, ευελιξία στην επιλογή αλλά και στην αλλαγή του τόπου εγκατάστασης και δύναται ως εκ τούτου να ευρίσκεται πάντοτε πλησίον του καταναλωτικού της κοινού, προς το οποίο παρέχει άμεση εξυπηρέτηση.
- έχουν τη δυνατότητα άσκησης προσωπικής επίβλεψης και άμεσης παροχής οδηγιών, κατά τρόπον ώστε να αποφεύγονται τα σφάλματα και η σπατάλη χρόνου και υλικών, λόγω του μικρού αριθμού των απασχολούμενων ατόμων. Επίσης παρέχεται η δυνατότητα ανάπτυξης σχέσεων αμοιβαίας εκτίμησης και εμπιστοσύνης μεταξύ επιχειρηματία και προσωπικού, γεγονός το οποίο συντελεί στη διατήρηση ευνοϊκού κλίματος για ειρηνική συνεργασία και αύξηση της απόδοσης.

Παρ' όλο που η ευέλικτη μορφή και οι καινοτομίες στην παραγωγή νέων προϊόντων κάνουν τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις να έχουν ένα ξεχωριστό ρόλο στην οικονομική ανάπτυξη μιας χώρας, τα τελευταία χρόνια και ειδικότερα την τελευταία δεκαετία οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις παρουσιάζουν υψηλό δείκτη θνησιμότητας. Ο υψηλός δείκτης θνησιμότητας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων οφείλεται κυρίως στο αυξανόμενο μμονοπώλιο των μεγάλων επιχειρήσεων και στην τιμολογιακή πολιτική. Το αυξημένο κόστος παραγωγής που οφείλεται στην αύξηση του κόστους των παραγωγικών συντελεστών βγάζουν «εκτός αγοράς» τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις οι οποίες δεν μπορούν να «αντέξουν» τον πόλεμο των τιμών. Εκτός όμως από αυτές τις βασικές αιτίες θνησιμότητας, η επιβίωση μιας επιχείρησης και ειδικά μιας μικρομεσαίας εξαρτάται από την οργάνωση, τη διοίκηση και τη λειτουργία της. Ο ανταγωνισμός μεταξύ επιχειρήσεων γίνεται ολοένα και μεγαλύτερος και οι μικρομεσαίες εταιρίες δεν μπορούν να ανταποκριθούν στις διοικητικές απαιτήσεις των μεγάλων επιχειρήσεων.

Πρέπει να αναγνωρισθεί ότι είναι ιδιαίτερα αδύναμες και ευάλωτες στην αποτυχία, ιδιαίτερα κατά τα πρώτα έτη της ύπαρξής τους. Το 50% των ΜΜΕ διακόπτει τη λειτουργία του μέσα στα πρώτα 5 χρόνια της ζωής του. Η αδυναμία και η ευπάθεια των ΜΜΕ οφείλεται στους εξής λόγους :

- στο ολόένα και περισσότερο περίπλοκο νομικό, φορολογικό και διοικητικό περιβάλλον.
- στις δυσκολίες τους να αποκτήσουν πρόσβαση σε ερευνητικά προγράμματα και να αξιοποιήσουν τα αποτελέσματα της έρευνας.
- στις διαρθρωτικές αδυναμίες που παρουσιάζει η διοικητική τους οργάνωση.
- στις δυσκολίες τους να αποκτήσουν χρηματοδοτικούς πόρους με λογικό κόστος.
- στις καθυστερήσεις πληρωμών και στη χαμηλή πιστοληπτική ικανότητα.
- στα εμπόδια που συναντούν στην προσπάθειά τους να αποκτήσουν πρόσβαση σε αγορές προϊόντων και υπηρεσιών.
- στη μικρή παραγωγική ικανότητα για την κάλυψη μεγάλων παραγγελιών.
- στον περιορισμένο αριθμό εξειδικευμένων διοικητικών στελεχών.
- στην αβεβαιότητα για το μέλλον.

Η πλειοψηφία όμως των ελληνικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων κατορθώνει να επιβιώνει και να επεκτείνει τις δραστηριότητες της, χωρίς γνώσεις επιστημονικού μάνατζμεντ και μάρκετινγκ. Παρ' όλα αυτά ανταγωνίζονται οργανωμένες επιχ/σεις του εξωτερικού με αρκετή επιτυχία.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2<sup>ο</sup>

### ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ

#### **2.1 ΓΕΝΙΚΑ**

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 τους(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.

Το γεγονός όμως ότι βασίζεται στη λογική των εξασφαλίσεων/εγγυήσεων για την αποπληρωμή του δανείου αποθαρρύνει πολλούς επιχειρηματίες, ιδιαίτερα νέους, που συνήθως πρέπει να έχουν ήδη κάποιο περιουσιακό στοιχείο να διαθέσουν ως εγγύηση σε περίπτωση που δεν μπορέσουν να το αποπληρώσουν. Με τον τρόπο αυτό αποκλείεται ένας μεγάλος αριθμός επιχειρηματιών που αν και έχουν ένα πολύ καλό επιχειρηματικό σχέδιο δεν μπορούν να το υλοποιήσουν, γιατί δεν διαθέτουν τις εξασφαλίσεις που απαιτούνται από τις τράπεζες.

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.

Υπάρχουν δυο μεγάλες κατηγορίες δανείων προς τις επιχειρήσεις: *κεφαλαίου κίνησης* και *μακροπρόθεσμα*. Τα *δάνεια κεφαλαίου κίνησης* αποσκοπούν στη βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης, είναι από τη φύση τους μικρής διάρκειας και χρησιμοποιούνται κυρίως για αγορές εμπορευμάτων, για πληρωμές τρεχόντων εξόδων κλπ. Τα *μακροπρόθεσμα δάνεια* αφορούν την απόκτηση επαγγελματικής στέγης και εξοπλισμού (μηχανήματα, μέσα μεταφοράς κλπ.), είναι μακράς διάρκειας και το επιτόκιό τους συνήθως είναι χαμηλότερο, λόγω της μεγαλύτερης διάρκειας αποπληρωμής τους.

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.

## **2.2 ΔΑΝΕΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΚΙΝΗΣΗΣ**

Το κεφάλαιο κίνησης αφορά στο χρηματικό ποσό που πρέπει να δεσμευτεί, προκειμένου να εξασφαλιστεί η εύρυθμη λειτουργία της επιχ/σης 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 πελατών 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 επαναδανείζεται, 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. 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 πωλήσεων 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.

## **2.3 ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΑ ΔΑΝΕΙΑ**

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 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.

## **2.4 ΕΘΝΙΚΟ ΤΑΜΕΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ & ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ «ΕΤΕΑΝ Α.Ε.»**

(πρώην «ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε.»)

Το *Εθνικό Ταμείο Επιχειρηματικότητας και Ανάπτυξης* με τον ειδικό τίτλο *ΕΤΕΑΝ* είναι ο νέος δημόσιος «χρηματοδοτικός φορέας» της χώρας μας, το οποίο λειτουργεί υπό την εποπτεία της Τράπεζας της Ελλάδος. Η «ΕΤΕΑΝ ΑΕ» αποτελεί τον καθολικό διάδοχο της «ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ» και λειτουργεί ως συμπληρωματικό μέσο της χρηματοπιστωτικής και χρηματοδοτικής αγοράς λαμβάνοντας υπόψη τις υπό διαμόρφωση νέες οικονομικές συνθήκες, καθώς και την πολιτική και φιλοσοφία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, που επιθυμεί την προώθηση ανακυκλούμενων χρηματοοικονομικών προϊόντων αντί των επιχορηγήσεων.

Η αποστολή, ο σκοπός και οι στόχοι του *ΕΤΕΑΝ* είναι :

- ✓ η προώθηση της επιχειρηματικότητας και η ευχερέστερη πρόσβαση σε πληθώρα μορφών χρηματοδότησης για την ίδρυση, ανάπτυξη και διεθνοποίηση δυναμικών, καινοτόμων και ελπιδοφόρων επιχειρήσεων όλων των κλάδων της ελληνικής οικονομίας, νεοϊδρυόμενων και υφιστάμενων.



## ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

- ✓ η προώθηση των συνεπενδύσεων ή συμμετοχών σε χρηματοδοτικά ιδρύματα και μέσα χρηματοοικονομικής τεχνικής, διευρύνοντας και τονώνοντας τον ανταγωνισμό
- ✓ η ίδρυση και διαχείριση Ταμείων Χαρτοφυλακίου, Ταμείων Εγγυήσεων, Ταμείων Δανειοδοτήσεων, Ταμείων Επενδυτικής Χρηματοδότησης
- ✓ η διαχείριση προγραμμάτων Κρατικού Προϋπολογισμού, ΠΔΕ, Κοινοτικών, Διακρατικών, ΕΣΠΑ, Διεθνών Πολυμερών Οργανισμών, στα πλαίσια των αναπτυξιακών στόχων τους.

Όσες λοιπόν επιχειρήσεις επιθυμούν την αύξηση της παραγωγής τους, τη δημιουργία νέων προϊόντων, την επέκτασή τους αλλά και τη διεθνοποίησή τους θα βοηθηθούν, εκτός από τις εγγυήσεις και από την παροχή χαμηλότοκων και με ευνοϊκούς όρους χρηματοοικονομικών προϊόντων της *ETEAN*. Η *ETEAN AE* στηρίζει όλες τις μορφές των επιχειρήσεων, οποιασδήποτε ηλικίας (υπό σύσταση, νεοϊδρυόμενες και υφιστάμενες) και των τριών τομέων (πρωτογενής, δευτερογενής, τριτογενής) της οικονομίας.

Έτσι το Ταμείο:

- προσφέρει μια σειρά έξυπνων και κατάλληλων προϊόντων, που καλύπτουν κενά της ελληνικής αγοράς και τις ανάγκες των ελληνικών επιχειρήσεων, όπως προϊόντα ανακυκλούμενων δανείων, εγγυήσεων και αντεγγυήσεων, συνεπενδύσεων και συμμετοχών.
- παρέχει την αναγκαία στήριξη στις επιχ/σεις όχι μόνο οικονομική, αλλά και ενημερωτική και συμβουλευτική, με ευελιξία, αμεσότητα και ταχύτητα (γρήγορες λύσεις, απλούστευση δικαιολογητικών, λιγότερη γραφειοκρατία).
- αξιοποιεί τις ανάλογες πρακτικές των κρατών-μελών της Ε.Ε., σε συνεργασία με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή (Ε.Ε.), το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (ΕΤΕ) και την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων (ΕΤΕΠ).
- προσφέρει εναλλακτικές λύσεις χρηματοδότησης των επιχειρήσεων, που μέχρι σήμερα ήταν σχεδόν ανύπαρκτες στη χώρα μας. Εισάγει για πρώτη φορά στην Ελλάδα την «υβριδική χρηματοδότηση» (mezzanine finance) των ΜΜΕ, την χρηματοδότηση αρχικών σταδίων μιας επιχ/σης (early-stage) και τη χρηματοδότηση «Επιχειρησιακών Αγγέλων» (business angels).

Τα οφέλη του *ETEAN* προσδιορίζονται από :

- την άμεση απορρόφηση κοινοτικών κονδυλίων

## ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

- τα ανακυκλούμενα δάνεια ή άλλα μέσα χρηματοοικονομικής τεχνικής που βοηθούν την μακροβιωσιμότητά της και περιορίζουν την σπατάλη πόρων με τη μορφή επιχορηγήσεων ή επιδοτήσεων
- τα θετικά αποτελέσματα στην οικονομική και περιφερειακή ανάπτυξη
- την αναπτυξιακή προοπτική που προσδίδει στη χώρα σε επίπεδο χρηματοπιστωτικό, επενδυτικό και επιχειρηματικό.



## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3<sup>ο</sup>

### ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ

#### (VENTURE CAPITAL)

##### **3.1 Γενικά**

Ο θεσμός του **Επιχειρηματικού Κεφαλαίου** (Venture Capital) πρωτοεμφανίστηκε στις ΗΠΑ μετά τον Β΄ Παγκόσμιο Πόλεμο και αρκετά αργότερα δυναμικά στην Μεγάλη Βρετανία. Στην Ελλάδα η λειτουργία των εταιρειών Venture Capital θεσμοθετήθηκε με τον Ν.1775/88 που τροποποιήθηκε με τους νόμους 2166/93 και 2367/95. Μετά τη χρηματιστηριακή άνοιξη στην Ελλάδα και την μεταφορά τεράστιων κεφαλαίων από τραπεζικές καταθέσεις σε αγορές μετοχών, ο ενθουσιασμός των επενδυτών έχει μειωθεί και οι επενδυτές στρέφονται και θα στραφούν στο μέλλον σε μεσοπρόθεσμες και μακροπρόθεσμες τοποθετήσεις. Αυτό έχει συμβεί και στις χώρες όπου το venture capital ανθεί. Σήμερα στη χώρα μας δραστηριοποιούνται στο χώρο του venture capital περίπου 20 εταιρείες.

Το venture capital στηρίζει τις ανάγκες δυναμικών και γρήγορα αναπτυσσόμενων εταιρειών που χρειάζονται ίδια κεφάλαια για να χρηματοδοτήσουν την ανάπτυξή τους. Οι εταιρείες V.C. χρηματοδοτούν μια επιχείρηση με αντάλλαγμα την απόκτηση ενός ποσοστού των μετοχών της. Το ποσοστό αυτό ποικίλει ανάλογα με το ύψος της χρηματοδότησης και το μέγεθος της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης. Η χρονική διάρκεια της επένδυσης κυμαίνεται συνήθως μεταξύ 3-5 ετών.

Η διαφορά με τη δανειακή χρηματοδότηση είναι ότι η επιχείρηση δεν υποχρεούται σε παροχή εγγυήσεων για το κεφάλαιο που της παρέχεται. Αντίθετα η εταιρεία V.C. συμμετέχει στο ρίσκο της επένδυσης όπως και η επιχείρηση. Έτσι ακόμα και σε περίπτωση αποτυχίας, η εταιρεία V.C. δεν διεκδικεί επιστροφή των χρημάτων που επένδυσε, εφόσον φυσικά τηρήθηκαν οι όροι της συμφωνίας μεταξύ των δυο πλευρών.

##### **3.2 Ανάγκη για venture capital**

Το venture capital είναι μία αναπτυσσόμενη μορφή χρηματοδότησης που υπερπηδά τις ισχύουσες πρακτικές του τραπεζικού συστήματος στην Ελλάδα

και τις γειτονικές χώρες. Παράγοντες που εντείνουν τη ζήτηση *venture capital* από πλευράς των επιχειρήσεων είναι:

- Υψηλά επιτόκια. Τα μέσα επιτόκια χρηματοδοτήσεων είναι περισσότερο από 4-5 μονάδες πάνω από τον πληθωρισμό, διαφορά μικρότερη από το παρελθόν αλλά ακόμα σημαντική (για ένα πεδίο έντονου ανταγωνισμού).
- Υψηλά διαχειριστικά κόστη των δανείων.
- Η αυστηρή πολιτική των Τραπεζών σε σχέση με τις εξασφαλίσεις των δανειζομένων κεφαλαίων αποτελούν ανασχετικό παράγοντα ειδικά στις αναπτυσσόμενες και μικρομεσαίες επιχειρήσεις.
- Έλλειψη ή περιορισμός των διαθέσιμων τραπεζικών κεφαλαίων για λόγους όπως η κάλυψη δημοσιονομικών αναγκών και ελλειμμάτων, άντληση μεγάλων κεφαλαίων για αναπτυξιακά έργα κλπ.
- Διαπιστωμένη ανάγκη των επιχειρηματιών να μοιραστούν το ρίσκο.
- Αναγνώριση της αποτελεσματικής συνεισφοράς των *venture capital* στις επιχειρήσεις του χαρτοφυλακίου τους λόγω της ουσιαστικής συμμετοχής στη διοίκησή τους, καθώς και της αξίας που έχει η συμμετοχή ενός στρατηγικού επενδυτή όπως το *venture capital*, ειδικά στις επιχειρήσεις που προετοιμάζονται για το χρηματιστήριο.
- Η συμμετοχή ενός *venture capital* επιτρέπει στις επιχειρήσεις τον έλεγχο της σχέσης ιδίων προς ξένα κεφάλαια. Δίνει έτσι τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις να πραγματοποιήσουν επενδύσεις ανάπτυξης και εκσυγχρονισμού χωρίς αύξηση του χρηματοδοτικού κινδύνου λόγω υπερβολικού δανεισμού.

### **3.3 Μορφές εμφάνισης του *venture capital***

Το *venture capital* ανάλογα με τη μορφή και τον στόχο της επένδυσης μπορεί να κατηγοριοποιηθεί ως εξής:

<b>SEED STAGE</b>	Seed capital (κεφάλαιο σποράς)	Κεφάλαιο για ανάπτυξη και δοκιμή μιας αρχικής ιδέας
	Start-up ή Early stage capital (κεφάλαιο εκκίνησης)	Κεφάλαιο χρηματοδότησης αρχικού σταδίου παραγωγής marketing και πωλήσεων, πριν ακόμη μία επιχείρηση γίνει κερδοφόρα

<b>EXPANSION</b>	Expansion-development finance (χρηματοδότηση ανάπτυξης)	Χρηματοδότηση παραγωγικής δυνατότητας, των πωλήσεων, επέκταση στην αγορά, ύπαρξη κερδοφορίας πιθανή
	Bridge finance (προ- χρηματιστηριακή χρηματοδότηση)	Χρηματοδότηση στο στάδιο προετοιμασίας για είσοδο στο χρηματιστήριο
	Rescue/turnaround	Εξαγορά και εξυγίανση επιχείρησης
<b>BUY OUT STAGE</b>	Management buy-out	Χρηματοδότηση εξαγοράς επιχείρησης από το υπάρχον management
	Management buy-in	Χρηματοδότηση εξαγοράς επιχείρησης από νέα ομάδα management
<b>REPLACEMENT STAGE</b>	Replacement	Χρηματοδότηση εξαγοράς μεριδίων απερχόμενων εταιρών ή άλλου fund
	Debt refinancing	Βελτίωση της θέσης μιας επιχείρησης με μείωση της δανειακής εξάρτησης (σχέση δανειακών προς σύνολο κεφαλαίου)

### **3.4 Σε ποιες επιχειρήσεις απευθύνεται το venture capital**

Το venture capital απευθύνεται σε εταιρίες που αναπτύσσονται με γρήγορους ρυθμούς και χρειάζονται κεφάλαια για να χρηματοδοτήσουν την ανάπτυξη

τους, διατηρώντας όμως υγιή πάντα κεφαλαιακή διάρθρωση. Συναντάται συχνά και στην περίπτωση μεταβίβασης της ιδιοκτησίας της επιχείρησης, είτε σε μετόχους μειοψηφίας, είτε σε στελέχη της διοίκησης (management buy-outs), προσφέροντας την απαιτούμενη χρηματοδότηση για την επίτευξη των επιχειρηματικών στόχων.

Η χρηματοδότηση μέσω venture capital επιτυγχάνεται είτε μέσω της συμμετοχής στο μετοχικό κεφάλαιο των εταιριών με αύξηση ή σπανιότερα με εξαγορά τμήματος αυτού, είτε με διάφορα άλλα ευέλικτα σχήματα, όπως η έκδοση νέας σειράς προνομιούχων μετοχών ή μετατρέψιμου ομολογιακού δανείου. Επίσης, επιτρέπει σχεδόν πάντοτε στον κύριο μέτοχο να διατηρήσει τον έλεγχο της εταιρίας του.

Η κεφαλαιακή ενίσχυση μιας εταιρίας είναι δυνατή, τόσο σε αρχικό στάδιο (seed ή start-up capital), όσο και σε μεταγενέστερο (development capital). Είναι εύλογο ότι, το όφελος που προσδοκά ο επενδυτής venture capital είναι υψηλό, πράγμα που δικαιολογεί τον αυξημένο κίνδυνο που αναλαμβάνει για την επένδυσή του.

Ο θεσμός του venture capital έχει οδηγήσει σε εντυπωσιακή ανάπτυξη τις περισσότερες επιχειρήσεις που τον αξιοποιούν. Οι επιχειρήσεις παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου, συνήθως ρευστοποιούν τη συμμετοχή τους μετά την είσοδο στο Χρηματιστήριο των επιχειρήσεων, στις οποίες επένδυσαν ή ακόμη κατά την πώληση της πλειοψηφίας του μετοχικού κεφαλαίου των εταιριών αυτών.

### ***3.5 Μεθοδολογία χρηματοδότησης των επιχειρήσεων venture capital***

Οι δραστηριότητες των εταιριών παροχής venture capital περιγράφονται σε πέντε φάσεις: την προέλευση των επιχειρήσεων για χρηματοδότηση, την προεργασία, την εκτίμηση, την ολοκλήρωση του συμβολαίου και τις μετά επενδυτικές δραστηριότητες :

#### **1. Η προέλευση των επιχειρήσεων για χρηματοδότηση**

Επειδή οι εταιρίες παροχής venture capital δρουν μέσα σε ένα περιβάλλον όπου οι καλές περιπτώσεις επιχειρήσεων σπανίζουν, η ενδεχόμενη συνεργασία τους με μάντζερ των υπό χρηματοδότηση επιχειρήσεων πραγματοποιείται, είτε με δική τους πρωτοβουλία, είτε με μεσολάβηση άλλων χρηματοοικονομικών οργανισμών, όπως εμπορικές τράπεζες, πιστωτικά ιδρύματα, σύμβουλοι επιχειρήσεων,

επιχειρηματίες οι οποίοι έχουν ήδη συνεργαστεί με εταιρίες παροχής venture capital.

## **2. Η προεργασία**

Οι εταιρίες παροχής venture capital έχουν συνήθως να μελετήσουν ένα μεγάλο αριθμό προτάσεων για χρηματοδότηση και μάλιστα με μικρό αριθμό προσωπικού. Έρευνες δείχνουν ότι, οι εταιρίες venture capital δέχονται 120 με 1000 προτάσεις για χρηματοδότηση με μέσο όρο περίπου 450 ετησίως. Ο βασικός στόχος των εταιριών αυτών είναι να χρηματοδοτήσουν τελικά ένα μικρό αριθμό επιχειρήσεων, των πιο αποδοτικών. Τα κυριότερα κριτήρια που χρησιμοποιούνται στη φάση αυτή, είναι τα ακόλουθα: ο τομέας δραστηριότητας της επιχείρησης, το προϊόν της, το μέγεθός της, η γεωγραφική τοποθεσία της, η πολιτική επενδύσεων της και η ανταγωνιστική θέση της στην αγορά.

## **3. Η εκτίμηση**

Οι εταιρίες παροχής venture capital αξιολογούν τις επιχειρήσεις, με βάση ποιοτικές και ποσοτικές πληροφορίες, οι οποίες βρίσκονται μέσα στο σχέδιο ανάπτυξης (business plan). Αυτή η αξιολόγηση στηρίζεται επίσης, στην υποκειμενική κρίση που διαθέτουν τα στελέχη των εταιριών παροχής venture capital.

Στο τέλος της φάσης της εκτίμησης, πρέπει να κατασκευαστεί ένα επιχειρηματικό μοντέλο, το οποίο θα επιτρέπει την αυτόματη αξιολόγηση κάθε επιχείρησης που ζητά τη χρηματοδότηση της εταιρίας παροχής venture capital. Από μελέτες που έχουν παρουσιαστεί μέχρι σήμερα, τα βασικά κριτήρια απόφασης είναι τα ακόλουθα: η ομάδα των μάνατζερ της επιχείρησης (επιχειρηματική εμπειρία, διοικητική μόρφωση, ποιότητα διοίκησης, ενδιαφέρον των μάνατζερ για την ανάπτυξη της επιχείρησης, κ.λπ.), η αγορά στην οποία δραστηριοποιείται η επιχείρηση (εξέλιξη της αγοράς, ανταγωνιστική θέση πάνω στην αγορά, ανάγκες της αγοράς, κ.λπ.), το προϊόν της επιχείρησης, η στρατηγική μάρκετινγκ που ακολουθεί, οι χρηματοοικονομικές της επιδόσεις και το μέγεθος της επένδυσης.

## **4. Η ολοκλήρωση του συμβολαίου**

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

## 5. Οι μετά-επενδυτικές δραστηριότητες

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

### 3.6 Ωφέλειες από το venture capital

Τα venture capital δεν δανείζουν, αλλά συνεισφέρουν φθηνά ως προς το κόστος για την επιχείρηση κεφάλαια ανάπτυξης συμμετέχοντας στο μετοχικό κεφάλαιο τους. Σε έρευνα που πραγματοποιήθηκε από την Ευρωπαϊκή Ένωση Venture Capital το 90% των επιχειρήσεων αύξησαν τις θέσεις εργασίας ως συνέπεια των επενδύσεων των ΑΚΕΣ. Οι εταιρείες χρησιμοποιούν κεφάλαια από venture capital συνήθως για να αυξήσουν τις δαπάνες τους για ανάπτυξη στρατηγικών marketing-πωλήσεων, έρευνα & τεχνολογία, εκπαίδευση και δικτυακές υποδομές. Οι εργαζόμενοι στις επιχειρήσεις δηλώνουν ότι οι μισθοί τους και άλλες αμοιβές (stock options, αμοιβή με κίνητρα κλπ.) ανέβηκαν σημαντικά μετά την είσοδο εταιρειών VC.

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

- Οι άλλες πηγές χρηματοδότησης ζητούν εξασφαλίσεις (ιδιαίτερα στην περίοδο της κρίσης που υφιστάμεθα) προκειμένου να προβούν στην χρηματοδότηση. Αντίθετα ο *venture capitalist*, συμμετέχει στον κίνδυνο, παρέχοντας ισχυρή κεφαλαιακή βάση για την μελλοντική εξέλιξη της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης.
- Οι εταιρίες venture capital, στα Διοικητικά Συμβούλια των επιχειρήσεων που χρηματοδοτούν, όπου και αντιπροσωπεύονται ,παρέχουν συμβουλές σε θέματα στρατηγικής, οργάνωσης και χρηματοοικονομικής διοίκησης, χρησιμοποιώντας τις εμπειρίες που έχουν από την χρηματοδότηση άλλων ομοειδών επιχειρήσεων. Επίσης





## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4<sup>ο</sup>

### ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ

#### (FACTORING)

#### **4.1 Ορισμός**

Η πρακτορεία των επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring), είναι μία τεχνική συναλλαγών, κατά την οποία ο προμηθευτής ή εκχωρητής μεταβιβάζει ορισμένα δικαιώματά του στον πράκτορα (factor) επί αμοιβή και ο πράκτορας αναλαμβάνει να εξοφλήσει στον προμηθευτή τα δικαιώματά του, κατά την κανονική λήξη ή να τα προεξοφλήσει, οπότε διενεργεί μια πιστωτική πράξη.

Η τεχνική συστηματοποιήθηκε κυρίως μετά το 1960, στα πλαίσια των προσπαθειών των κυβερνήσεων για ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου, με την παροχή κινήτρων διασφάλισης έναντι των αλλοδαπών πελατών. Η δραστηριότητα αυτή, στηρίζεται σε οικονομικά ισχυρούς φορείς με πολυεθνική δικτύωση, για τη διεκπεραίωση των πολύπλοκων και συχνά υψηλού κινδύνου καθηκόντων που αναλαμβάνουν.

Η πρακτόρευση απαιτήσεων αποτελεί δέσμη χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, οι οποίες καλύπτουν ανάγκες επιχειρήσεων που πωλούν και παρέχουν υπηρεσίες με βραχυπρόθεσμη πίστωση, σε πελάτες με επαναληπτική αγοραστική συμπεριφορά. Πρόκειται για τριμερή 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 πώλησης, με παράλληλη χορήγηση προκαταβολών επί της αξίας τους. Επίσης, η εταιρία factoring αναλαμβάνει υπό προϋποθέσεις, την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή. Υπηρεσίες factoring παρέχουν εξειδικευμένες εταιρίες ή τμήματα τραπεζών.

#### **4.2 Κατηγορίες factoring και τα χαρακτηριστικά τους**

Στην εγχώρια και διεθνή αγορά, το factoring μπορεί να λάβει τη μορφή του γνήσιου factoring (χωρίς δικαίωμα αναγωγής) ή του νόθου factoring (με

δικαίωμα αναγωγής). Περαιτέρω, το factoring μπορεί να απευθύνεται σε επιχειρήσεις που συναλλάσσονται εμπορικά με το εξωτερικό (διεθνές επιχειρηματικό factoring) ή να αφορά σε εμπορικές επιχειρήσεις καταναλωτικών αγαθών ή παροχής υπηρεσιών σε ιδιώτες, οι οποίες θέλουν να προσφέρουν ένα διαφορετικό τρόπο μακροπρόθεσμης πίστωσης στους πελάτες τους, πέραν των καταναλωτικών δανείων, πιστωτικών καρτών και συναλλαγματικών (καταναλωτικό factoring).

Άλλωστε, σήμερα οι επιχειρήσεις που ενδιαφέρονται να επεκτείνουν την επιχειρηματικότητά τους και τον κύκλο εργασιών τους αλλά και να αυξήσουν το πελατολόγιό τους, συχνά επιλέγουν τον θεσμό της πρακτορείας των επιχειρηματικών απαιτήσεων τρίτων σε συνδυασμό μάλιστα με προεξόφληση των απαιτήσεών τους, που τους παρέχεται είτε μέσω συμβάσεως καταναλωτικού δανείου, είτε μέσω συμβάσεως πιστωτικών καρτών, αφού κατά αυτόν τον τρόπο προσεγγίζουν περισσότερους αγοραστές αγαθών ή υπηρεσιών, ενώ παράλληλα με την εκχώρηση των απαιτήσεών τους στον πράκτορα λαμβάνουν άμεση χρηματοδότηση.

Παρακάτω παρατίθενται οι μορφές, με τις οποίες μπορεί να εμφανίζεται μια σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων.

### **1. Εμφανές factoring**

Στο εμφανές factoring, ο οφειλέτης λαμβάνει γνώση της σύναψης της σύμβασης μεταξύ του πράκτορα και του προμηθευτή με την γνωστοποίησή της σ' αυτόν. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα, ο οφειλέτης να ελευθερώνεται μόνο αν καταβάλει στον πράκτορα κατόπιν της άνω σχετικής αναγγελίας.

Την απροθυμία των προμηθευτών κατά τα πρώτα έτη εμφάνισης του θεσμού του factoring αναφορικά με την σύναψη εμφανών συμβάσεων, διαδέχθηκε η τάση των περισσότερων πρακτόρων να επιδιώκουν την σύναψη εμφανών συμβάσεων, υπό τον φόβο κυρίως της μη καταβολής σε αυτούς των ποσών των απαιτήσεων, που εισπράττουν οι προμηθευτές από τους οφειλέτες τους.

Ο νόμος περί πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων τρίτων αναφέρεται στο εμφανές factoring, χωρίς να αποκλείει όμως και την περίπτωση ύπαρξης αφανούς συμβάσεως factoring.

### **2. Αφανές factoring**

Η μορφή αυτή του factoring δεν είναι συνήθης πλέον στην πράξη, αφού δεν υφίσταται λόγος να μην γνωστοποιείται η σύμβαση στον οφειλέτη και να ενεργεί μόνο εσωτερικά μεταξύ του προμηθευτή και του πράκτορα. Οι προμηθευτές επέλεξαν την μορφή αυτή του factoring κατά τα πρώτα χρόνια εμφάνισης του θεσμού, φοβούμενοι ότι οι

πελάτες τους θα εκλάμβαναν την εκχώρηση των απαιτήσεών τους στον πράκτορα ως ένδειξη οικονομικής αδυναμίας.

### **3. Γνήσιο factoring ή factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής**

Στο γνήσιο factoring, ο πράκτορας χρηματοδοτεί τον προμηθευτή αναλαμβάνοντας συγκεκριμένες απαιτήσεις έναντι οφειλετών του προμηθευτή, για τους οποίους έχει καθορίσει κάποιο όριο φερεγγυότητας. Η πώληση και η εκχώρηση των απαιτήσεων από τον προμηθευτή στον πράκτορα συντελείται με την εγχείριση ή την αποστολή των απαιτήσεων. Ο πράκτορας έχει την υποχρέωση να γνωστοποιήσει στον προμηθευτή κατά την υπογραφή της σύμβασης factoring, ότι η χρηματοδότησή του και η ανάληψη του κινδύνου αφερεγγυότητας των οφειλετών, θα γίνει μέσα στο συγκεκριμένο όριο, που εκείνος έχει προκαθορίσει.

Σε κάθε περίπτωση, στη γνήσια σύμβαση factoring, ακόμη κι όταν ο προμηθευτής δεν φέρει τον κίνδυνο φερεγγυότητας του οφειλέτη, ευθύνεται για την ύπαρξη της απαίτησης σύμφωνα με την διάταξη του άρθρου 467 Α.Κ.55 σε συνδυασμό με τη διάταξη της παραγράφου 1 του άρθρου 3 του ν. 1905/1990 καθώς και για τα τυχόν υπάρχοντα πραγματικά ελαττώματα της παροχής ή ακόμη για την πλημμελή εκπλήρωση της παροχής από μέρους του προς τον οφειλέτη.

Η ευθύνη αυτή του προμηθευτή, προσδιορίζεται ειδικότερα από τις διατάξεις των άρθρων 516, 382 και 383Α.Κ., ενώ το αναγωγικό δικαίωμα του πράκτορα κατά του προμηθευτή σε περίπτωση ευθύνης του τελευταίου για την ύπαρξη και το ύψος των απαιτήσεων, στηρίζεται ακόμη και στις διατάξεις των άρθρων 904Α.Κ. περί αδικαιολόγητου πλουτισμού.

Σύμφωνα λοιπόν με τα παραπάνω, ο πράκτορας δεν μπορεί να στραφεί κατά του προμηθευτή, όταν στα πλαίσια της ευθύνης που αναλαμβάνει δεν εισπράξει την απαίτηση εξαιτίας αδυναμίας ή άρνησης πληρωμής του οφειλέτη. Αυτή άλλωστε είναι και η συνέπεια της εγγυητικής ευθύνης που ο ίδιος ο πράκτορας αναλαμβάνει με τη σύμβαση factoring, ο περιορισμός της οποίας μπορεί να γίνει μόνο με σχετική διατύπωση στη σύμβαση και μπορεί να αφορά σ' όλες ή σε ορισμένες μόνο απαιτήσεις.

Το γνήσιο factoring, το οποίο στην πράξη αποτελεί την συνηθέστερη μορφή factoring, μπορεί να διακριθεί σε γνήσιο factoring με διαδικασία προκαταβολών και σε γνήσιο factoring με προεξοφλητική διαδικασία.

### **4. Νόθο (μη γνήσιο) factoring ή factoring με δικαίωμα αναγωγής**

Στο μη γνήσιο factoring, ο προμηθευτής φέρει τον κίνδυνο της αφερεγγυότητας του οφειλέτη και ως εκ τούτου, αν ο πράκτορας δεν κατορθώσει να εισπράξει την απαίτηση από τον οφειλέτη, ο προμηθευτής διατηρεί την υποχρέωση να αποδώσει το ποσό της απαίτησης στον πράκτορα.

Στην περίπτωση του μη γνήσιου factoring, ο λογαριασμός του προμηθευτή πιστώνεται μεν κατ' αρχήν με το ποσό της εκχωρηθείσας απαίτησης, αν όμως το ποσό αυτό δεν εισπραχθεί από τον πράκτορα λόγω αφερεγγυότητας του οφειλέτη, ο πράκτορας έχει δικαίωμα να χρεώσει τον λογαριασμό με το ποσό της απαίτησης επιπλέον των τόκων. Συνάμα όμως, έχει και την υποχρέωση να αναμεταβιβάσει την απαίτηση στον προμηθευτή - εκχωρητή.

## **5. Factoring με ή χωρίς προεξόφληση**

Κριτήριο για την διάκριση αυτή τόσο στο γνήσιο όσο και στο μη γνήσιο factoring είναι ο χρόνος εξόφλησης των απαιτήσεων από τον πράκτορα στον προμηθευτή. Αν η εξόφληση των απαιτήσεων από τον πράκτορα, δηλαδή η πίστωση με το ποσό τους στο λογαριασμό του προμηθευτή γίνεται κατά τον χρόνο που αυτές καθίστανται ληξιπρόθεσμες, δεν μπορεί να γίνει λόγος για προεξόφληση.

Αντίθετα, αν η εξόφληση των απαιτήσεων και η πίστωση του λογαριασμού του προμηθευτή γίνεται ταυτόχρονα με την εκχώρηση των απαιτήσεων προς τον πράκτορα, τότε γίνεται λόγος για factoring με προεξόφληση.

Το factoring με προεξόφληση προτιμάται κυρίως από επιχειρήσεις, που έχουν ανάγκη από άμεση χρηματοδότηση. Συγκεκριμένα, στην περίπτωση που τα μέρη συμφωνούν να προεξοφλούνται οι απαιτήσεις του προμηθευτή κατά των οφειλετών του, ο πράκτορας πιστώνει τον λογαριασμό του προμηθευτή συνήθως με το 80% της αξίας των απαιτήσεων που του μεταβίβασε ο προμηθευτής, το υπόλοιπο δε 20% της αξίας αυτών (το οποίο το αποδίδει ο πράκτορας στον προμηθευτή, όταν ο οφειλέτης πληρώσει σ' αυτόν την απαίτηση), το παρακρατεί ο πράκτορας, προκειμένου να καλύψει ενδεχόμενες ενστάσεις του οφειλέτη ή τυχόν αδυναμία είσπραξης των απαιτήσεων από τον οφειλέτη.

Το factoring χωρίς προεξόφληση επιλέγουν οι επιχειρήσεις που δεν έχουν ανάγκη άμεσης χρηματοδότησης, απλώς συμφωνούν με τον πράκτορα η λογιστική και νομική παρακολούθηση και η είσπραξη των απαιτήσεων ή ακόμη και η κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου να γίνονται από τον τελευταίο. Σε περίπτωση επιλογής από τον προμηθευτή του factoring χωρίς προεξόφληση, αυτός απαλλάσσεται

από την καταβολή προεξοφλητικού τόκου στον πράκτορα, εξακολουθεί να βαρύνεται όμως με τα έξοδα και την προμήθεια του πράκτορα.

## **6. Εισαγωγικό ή εγχώριο factoring**

Με το εισαγωγικό factoring καλύπτονται οι ανάγκες μιας επιχείρησης στην εσωτερική αγορά, αφού η εισαγωγική επιχείρηση απαλλάσσεται απ' τις παραδοσιακές διαδικασίες εισαγωγών και αγοράζει προθεσμιακά με ανοικτό λογαριασμό, γεγονός που της επιτρέπει να βελτιώνει την αγοραστική της δύναμη, τους όρους της αγοράς και την ανταγωνιστικότητά της.

## **7. Εξαγωγικό ή διεθνές factoring**

Ως διεθνές ή εξαγωγικό factoring χαρακτηρίζεται το factoring εκείνο, στο οποίο οι εκχωρούμενες στον πράκτορα απαιτήσεις προέρχονται από εξαγωγές αγαθών ή παροχή υπηρεσιών σε χώρα διαφορετική από εκείνη που έχουν την εγκατάστασή τους και ασκούν την επιχειρηματική δραστηριότητά τους ο προμηθευτής και ο πράκτορας.

Το εξαγωγικό factoring παρέχει στην εξαγωγική επιχείρηση αντίστοιχες υπηρεσίες με το εγχώριο ή εισαγωγικό factoring. Η εκχώρηση όμως στην εταιρία factoring των απαιτήσεων της επιχείρησης έναντι των αγοραστών-εισαγωγέων γίνεται κατά κανόνα χωρίς υποχρέωση επιστροφής στην επιχείρηση των ανείσπρακτων τιμολογίων και επομένως η εταιρία factoring αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο.

Συνήθως, στην περίπτωση του εξαγωγικού ή διεθνούς factoring ο πράκτορας της χώρας εξαγωγής συνεργάζεται μ'έναν πράκτορα-ανταποκριτή της χώρας εισαγωγής. Οι παρεχόμενες υπηρεσίες στον προμηθευτή κατανέμονται μεταξύ των δύο πρακτόρων και αντίστοιχα κατανέμεται και η εισπραττόμενη προμήθεια. Ο έλεγχος της φερεγγυότητας του προμηθευτή γίνεται απ' τον πράκτορα-ανταποκριτή της χώρας εισαγωγής, ο οποίος στη συνέχεια ενημερώνει σχετικά τον πράκτορα-ανταποκριτή της χώρας εξαγωγής, ο πιστωτικός όμως κίνδυνος και η είσπραξη των απαιτήσεων αναλαμβάνεται από τον πράκτορα της χώρας εισαγωγής. Υπάρχει όμως και η περίπτωση, κατά την οποία ο προμηθευτής απευθύνεται αμέσως σε πράκτορα της χώρας προς την οποία γίνεται η εξαγωγή προϊόντων ή η παροχή υπηρεσιών, χωρίς να μεσολαβήσει πράκτορας της χώρας εξαγωγής.

### 4.3 Η σύμβαση factoring και τα πρόσωπά της

Η σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring) είναι σύμβαση, που καταρτίζεται εγγράφως, μεταξύ ενός πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων, που είναι είτε τράπεζα, είτε ανώνυμη εταιρία, και μιας επιχείρησης ή εμπορικής εταιρίας ή φυσικού προσώπου, που ασχολείται κατά κύριο επάγγελμα με την πώληση αγαθών ή την παροχή υπηρεσιών.

Η σύμβαση ρυθμίζεται από το ν.1905/1990, καταρτίζεται εγγράφως και το έγγραφο αποτελεί συστατικό τύπο. Η έλλειψή του συνεπάγεται την ακυρότητα της σύμβασης (ΑΠ 880/2010).

Περιεχόμενο της σύμβασης είναι, ότι η εταιρία factoring ή αλλιώς πράκτορας, αναλαμβάνει να παρέχει στην επιχείρηση του πελάτη της ή αλλιώς προμηθευτή, για το διάστημα που συμφωνείται και έναντι αμοιβής, υπηρεσίες σχετικές με την προεξόφληση, τη λογιστική και νομική παρακολούθηση απαιτήσεων κατά των πελατών της, που προέρχονται ιδίως από συμβάσεις πώλησης αγαθών, παροχής υπηρεσιών, εκτέλεση έργων κ.λπ.

Πρόκειται για χρηματοδοτικό μηχανισμό, με τον οποίο επιδιώκεται σκοπός χρηματοδοτικός, ή διαχειριστικός, ή ασφαλιστικός (εγγυητικός) σωρευτικά, ή διαζευκτικά, με αντίστοιχες λειτουργίες, με τις οποίες είναι δυνατόν να εμπλέκεται και η παράδοση επιταγών προς είσπραξη, έναντι του τιμήματος συναλλαγών της προμηθεύτριας εταιρείας με πελάτες της, ή επιταγών χρηματοδότησης της προμηθεύτριας ανεξαρτήτως προηγηθεισών συναλλαγών.

Η λειτουργία της σύμβασης επιτελείται κυρίως με τις εκχωρήσεις των απαιτήσεων του προμηθευτή προς τον πράκτορα και τις πιστώσεις από τον τελευταίο του λογαριασμού του πρώτου, με τα αντίστοιχα ποσά, αμέσως μετά την εκχώρηση ή την είσπραξη των απαιτήσεων, ανάλογα με το είδος του factoring που έχει συμφωνηθεί. Οι εκχωρήσεις των απαιτήσεων ολοκληρώνονται και αναπτύσσουν ενέργεια έναντι τρίτων, με την συμφωνία εκχώρησης μεταξύ εκχωρητή και εκδοχέα κατά την αναγγελία στον οφειλέτη. Μόνο από τότε, η εκχώρηση είναι πλήρης και άρα ο εκδοχέας μόνο από την αναγγελία αποκτά το εκχωρούμενο δικαίωμα, το οποίο, μέχρι τότε, εξακολουθεί να παραμένει στον εκχωρητή.

Η αναγγελία γίνεται συνήθως, είτε με ειδική αναφορά στα τιμολόγια που εκδίδει ο προμηθευτής, είτε με την αποστολή χωριστής, γραπτής ανακοίνωσης απ' τον προμηθευτή ή τον πράκτορα προς τον πελάτη – οφειλέτη. Η αναγγελία πρέπει να περιέχει ότι από τη σύμβαση της εκχώρησης ενδιαφέρει τον οφειλέτη. Συγκεκριμένα, αυτήν την ίδια την εκχώρηση, το

πρόσωπο του εκχωρητή και του εκδοχέα, την εκχωρηθείσα απαίτηση και τους όρους της εκχώρησης, που ενδιαφέρουν τον οφειλέτη.

Στη συναλλακτική πρακτική, το factoring συνήθως εμφανίζει στοιχεία σύμβασης ανοίγματος πίστωσης και σύμβασης αλληλόχρεου λογαριασμού, ο οποίος πιστώνεται, είτε αμέσως μετά την εκχώρηση (προεξοφλητικό factoring), είτε όταν οι απαιτήσεις γίνουν ληξιπρόθεσμες. Αντίθετα, κατά τη συμφωνία, ο πράκτορας είτε αναλαμβάνει τον κίνδυνο της αφερεγγυότητας των οφειλετών, είτε τον κίνδυνο αυτό διατηρεί ο προμηθευτής, ιδιαίτερα όταν πρόκειται για παραδοθείσες προς είσπραξη στον πράκτορα από τον προμηθευτή επιταγών, εκδοθείσες εις διαταγή του προμηθευτή, που τελικά παρέμειναν ακάλυπτες και απλήρωτες στα χέρια του πράκτορα.

Απαγορεύεται η σύναψη περισσότερων συμβάσεων πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων με διαφορετικούς πράκτορες για τις ίδιες απαιτήσεις, εκτός αν οι δύο πράκτορες συναίνεσαν στη σύναψη των συμβάσεων αυτών. Εάν δεν υπάρχει συναίνεση, η δεύτερη σύμβαση είναι άκυρη, η δε ακυρότητα αφορά όχι μόνο τη σύμβαση factoring, αλλά και τις εκχωρήσεις των απαιτήσεων, που συνομολογούνται στα πλαίσια αυτής.

Η σύμβαση factoring συνάπτεται κατά κανόνα ως ορισμένου χρόνου. Συνήθης διάρκεια είναι 24 μήνες με δυνατότητα σιωπηρής παράτασης. Αν δεν υπάρξει καταγγελία εκ μέρους κάποιου από τα συμβαλλόμενα μέρη, η σύμβαση καθίσταται αορίστου χρόνου. Όπως κάθε διαρκής σύμβαση, έτσι και η σύμβαση factoring λήγει με την πάροδο του συμφωνημένου χρόνου ή με καταγγελία.

#### **4.4 Υπηρεσίες που παρέχονται από έναν πράκτορα**

Ο πράκτορας ή factor έχει τη δυνατότητα και την τεχνογνωσία να παρέχει σε έναν προμηθευτή προϊόντων ή υπηρεσιών, ολοκληρωμένες υπηρεσίες προεξόφλησης, διαχείρισης, είσπραξης και κάλυψης πιστωτικού κινδύνου των επιχειρηματικών απαιτήσεων έναντι των οφειλετών-αγοραστών, ενώ σε πολλές περιπτώσεις είναι δυνατόν οι συγκεκριμένες υπηρεσίες να παρέχονται επιλεκτικά, ανάλογα με τις ανάγκες των επιχειρήσεων.

Αναλυτικότερα, ο πράκτορας έχει τη δυνατότητα να θέσει υπό έλεγχο την πίστωση της επιχείρησης. Όταν η επιχείρηση προτίθεται να κάνει μια πώληση με πίστωση, ζητά την έγκριση του πράκτορα. Αν ο πράκτορας δεν εγκρίνει την πώληση και δεν αγοράσει την απαίτηση, τότε η επιχείρηση πρέπει να διαλέξει μεταξύ της απόρριψης της παραγγελίας ή της εκτέλεσης και ανάληψης της είσπραξης με δική της ευθύνη. Έτσι, μια μικρομεσαία



επιχείρηση αντιμετωπίζει συχνά το δίλημμα μεταξύ του πράκτορα και της ενίσχυσης και υποστήριξης του δικού της τμήματος διαχείρισης πιστώσεων. Ο πράκτορας διαβιβάζει συχνά στον πελάτη του, όλες τις αναγκαίες πληροφορίες σχετικά με τις απαιτήσεις, δηλαδή ποια είναι τα ανείσπρακτα, τα ληξιπρόθεσμα και τα εξοφλούμενα τιμολόγια, τα υπόλοιπα κατά αγοραστή, την κίνηση λογαριασμών και άλλα.

Επίσης, ο πράκτορας διαθέτει το χρηματικό κεφάλαιο πριν από την πληρωμή του λογαριασμού. Ενώ η πώληση έχει γίνει με πίστωση για μια ορισμένη χρονική περίοδο, ο πωλητής μπορεί να λάβει αμέσως την αξία των πωλήσεων από τον πράκτορα. Ειδικά, όταν γίνεται η συγκέντρωση όλων των λογαριασμών από έναν πράκτορα, μειώνονται οι ανάγκες της εταιρίας σε προσωπικό και άρα μειώνεται το κόστος και αποδεδειγμένα οι πωλητές από τον ρόλο του εισπράκτορα. Παράλληλα, εξασφαλίζεται περισσότερος χρόνος για τις πωλήσεις και μειώνεται το λειτουργικό κόστος της διαχείρισης και της λογιστικής παρακολούθησης των εμπορικών απαιτήσεων. Ακόμη, συμβάλλει στη διαχείριση των αγοραστών, σχετικά με την τακτικότερη και αποτελεσματικότερη αποπληρωμή των υποχρεώσεών τους.

Τέλος, ο πράκτορας αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο. Αν η πρακτορεία γίνεται με δικαίωμα αναγωγής, τότε δεν υπάρχει κίνδυνος από τη μη εξόφληση του λογαριασμού. Στην πρακτορεία χωρίς δικαίωμα αναγωγής, ο πράκτορας υφίσταται την ζημία από τις επισφαλείς απαιτήσεις. Συνήθως, το factoring γίνεται χωρίς δικαίωμα αναγωγής.

Συνεπώς, κάνοντας οι επιχειρήσεις χρήση των συγκεκριμένων υπηρεσιών, έχουν τη δυνατότητα να βελτιώσουν τη ρευστότητά τους, συνδέοντάς τη μάλιστα, με το ρυθμό αύξησης των πωλήσεών τους, να αναθέσουν την είσπραξη και τη διαχείριση των απαιτήσεών τους σε εξειδικευμένους επαγγελματίες και επίσης, να απολαύσουν την κάλυψη πιστωτικού κινδύνου ή απλά την αξιολόγηση πιστωτικού κινδύνου των οφειλετών – αγοραστών από τον πράκτορα, δεδομένων και των ιδιοτεροτήτων που παρουσιάζει η ελληνική αγορά με μακροχρόνιες πιστώσεις και χρήση των μεταχρονολογημένων επιταγών ως μέσο πληρωμής.

#### ***4.5 Επιχειρήσεις που ενδείκνυται να κάνουν χρήση υπηρεσιών factoring***

Το factoring δεν απευθύνεται σε όλων των ειδών τις επιχειρήσεις, αλλά σε εκείνες που ανταποκρίνονται στα εξής βασικά χαρακτηριστικά:

- Είναι μικρομεσαίες ή και μεγαλύτερες.

- Παράγουν ή εμπορεύονται τυποποιημένα καταναλωτικά προϊόντα και παρέχουν στους πελάτες τους βραχυπρόθεσμη πίστωση (διάρκεια μέχρι 6 μήνες).
- Οι απαιτήσεις τους είναι οριστικές και εκκαθαρισμένες, πράγμα που σημαίνει ότι η εξόφλησή τους δεν πρέπει να υπόκειται σε κανένα όρο ή προϋπόθεση (π.χ. παρακαταθήκη υπό διαμετακόμιση) και προέρχονται από χονδρικές πωλήσεις.
- Έχουν ένα σταθερό κύκλο φερέγγυων πελατών.
- Επεκτείνουν τις πωλήσεις τους με ταχύ ρυθμό, έτσι ώστε να μην είναι σε θέση οι τράπεζες να καλύψουν σε ικανοποιητικό βαθμό τις ανάγκες τους. Αυτό σημαίνει, ότι συνήθως οι εταιρίες που προσφεύγουν στο factoring, ενδέχεται να αντιμετωπίζουν προβλήματα ρευστότητας που δεν προέρχονται, όμως, από οργανική αδυναμία της εταιρίας (π.χ. ζημιογόνα αποτελέσματα), αλλά από σημαντική αύξηση του κύκλου εργασιών τους.

#### **4.6 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του factoring**

Το factoring αποτελεί πολύτιμο εργαλείο για όλες τις επιχειρήσεις λόγω των πολύπλευρων εναλλακτικών λύσεων που προσφέρει. Για τις μικρομεσαίες δε επιχειρήσεις λόγω μεγέθους και ελλιπούς οργανωτικής και διοικητικής δομής καθώς και ανεπαρκών ιδίων κεφαλαίων, σε ένα περιβάλλον συνεχόμενου ανταγωνισμού το factoring αποτελεί πολύτιμο αρωγό στην υγιή ανάπτυξή τους.

Έτσι, τα πλεονεκτήματα που προσφέρει ο θεσμός του factoring είναι τα ακόλουθα:

1. Αποτελεί μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης και διευρύνει την πιστοληπτική ικανότητα του εκχωρητή – προμηθευτή.
2. Ενισχύει τις μικρομεσαίες και εξαγωγικές επιχειρήσεις και συμβάλλει στην αύξηση των πωλήσεών τους, διευκολύνοντας τη ρευστότητα των επιχειρήσεων αυτών.
3. Μειώνει το κόστος διαχείρισης του χαρτοφυλακίου των επιχειρήσεων, με το ρόλο των εκχωρητών.
4. Ωφελεί τον προμηθευτή με την πώληση των τιμολογίων του στη διεθνή διατραπεζική αγορά, όπου επικρατούν χαμηλότερα επιτόκια.

5. Παρέχει ασφαλιστική κάλυψη των εξαγωγών και των αντίστοιχων απαιτήσεων, προωθώντας τις εξαγωγές.
6. Παρέχεται η δυνατότητα ελευθερίας στην επιχείρηση για την πρωτογενή δραστηριότητα παραγωγής και διάθεσης των προϊόντων, απαλλάσσοντάς τον από τη χρηματοδοτική μέριμνα.
7. Συμβάλλει στη σωστότερη χρηματοοικονομική διαχείριση των επιχειρήσεων που διαθέτουν οργανωμένα λογιστήρια και νομικά τμήματα.
8. Παρέχεται πλήρη ασφάλεια απέναντι σε αφερέγγυους οφειλέτες, αφού ο factor αναλαμβάνει κάθε σχετικό κίνδυνο.
9. Καθίσταται περιττή ή τήρηση βιβλίων οφειλετών στην επιχείρηση ή ένα τμήμα του λογιστηρίου, εξοικονομώντας έτσι δαπάνες από το ακριβό εξειδικευμένο προσωπικό του.
10. Ενισχύει εταιρίες με χρηματοδοτικά προβλήματα αλλά καλής ποιότητας προϊόντα, γιατί χρηματοδοτεί με βάση την ποιότητα των προϊόντων και όχι την οικονομική επιφάνεια της επιχείρησης.

Σχετικά με τα πιθανά μειονεκτήματα που επιφέρει ο θεσμός του factoring, αναφέρονται τα εξής:

1. Εάν χρησιμοποιείται μόνο για ρευστότητα, το κόστος είναι υψηλότερο από τον απλό δανεισμό, αφού παρουσιάζεται όταν τα τιμολόγια της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης είναι πολλά και μικρής αξίας.
2. Πιθανή δημιουργία άσχημων σχέσεων με τους πελάτες, λόγω υποψίας έλλειψης εμπιστοσύνης.
3. Περιορισμός πωλήσεων, λόγω χαμηλών πιστωτικών ορίων που ορίζει ο πράκτορας για κάθε πελάτη, ώστε να μην αναλάβει μεγάλο κίνδυνο.
4. Δημιουργία δυσκολιών κατά τον τερματισμό μιας συμφωνίας.

#### **4.7 Ωφέλειες για τον πελάτη και τον προμηθευτή μέσω της χρήσης factoring**

##### **Πελάτης**

Οι ωφέλειες για τον πελάτη είναι πολλαπλές και ιδιαίτερα σημαντικές για την παραγωγική και αποδοτική ανάπτυξη της επιχείρησής του. Οι κυριότερες ωφέλειες για το πελάτη, είναι οι παρακάτω:

- Η αξιολόγηση από την εταιρία factoring της πιστοληπτικής ικανότητας των υφιστάμενων και νέων αγοραστών εξυγιάνει το πελατολόγιο της επιχείρησης και δημιουργεί συνθήκες καλής εισπραξιμότητας των σχετικών τιμολογίων. Έτσι, η επιχείρηση αναπροσαρμόζει έγκαιρα την πιστωτική της πολιτική και συγκεντρώνεται απερίσπαστη στην ανάπτυξη των εργασιών της.
- Η ανάληψη από την εταιρεία factoring της είσπραξης των τιμολογίων βελτιώνει τη συμπεριφορά των οφειλετών σε ότι αφορά την εξόφληση των υποχρεώσεών τους, με αποτέλεσμα την έγκαιρη ρευστοποίηση των εισπρακτέων τιμολογίων του προμηθευτή.
- Η ανάθεση της διαχείρισης και λογιστικής παρακολούθησης των εμπορικών απαιτήσεων στην εταιρία factoring μειώνει σημαντικά τα λειτουργικά κόστη της συνεργαζόμενης επιχείρησης.
- Η χρηματοδότηση της επιχείρησης από την εταιρία factoring στηρίζεται στο αξιολογημένο πελατολόγιό της κι έτσι δεν απαιτείται παροχή πρόσθετων ασφαλειών.
- Η χρηματοδότηση της επιχείρησης συνδέεται απόλυτα με τον κύκλο εργασιών της εταιρίας factoring και μπορεί να αυξάνεται ανάλογα με αυτόν, κάτι που εξασφαλίζει συνεχή ρευστότητα, η οποία αποτελεί ισχυρό διαπραγματευτικό πλεονέκτημα, για την επίτευξη συμφωνιών με τους προμηθευτές της.
- Η ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από την εταιρία factoring διασφαλίζει την πληρωμή των τιμολογίων και την αποφυγή επισφαλειών, γεγονός που διευκολύνει τον οικονομικό σχεδιασμό της επιχείρησης, εγγυάται την ανάπτυξή της, ενώ παράλληλα βελτιώνει την εικόνα του ισολογισμού της και την πιστοληπτική ικανότητά της, δεδομένου ότι η λαμβανόμενη προκαταβολή έναντι της αξίας των τιμολογίων δεν εμφανίζεται στις υποχρεώσεις της.

Γενικότερα, η χρήση των υπηρεσιών factoring δίνει τη δυνατότητα στην επιχείρηση να εκλογικεύσει την οργανωτική και λειτουργική δομή της, να περιορίζει το κόστος της, να βελτιώνει την ανταγωνιστικότητά της και να επικεντρώνει την προσοχή και δράση της στη συνεχή ανάπτυξή της.

### **Προμηθευτής**

Όσον αφορά στον προμηθευτή, το factoring του προσφέρει πολλά πλεονεκτήματα και κέρδη, τα οποία συνοψίζονται παρακάτω:

- Με την ανάθεση στον factor την τήρηση όλων των στοιχείων που αφορούν τον κλάδο των πωλήσεων, ο επιχειρηματίας έχει υπεύθυνα στοιχεία όχι μόνο όσον αφορά τα υπόλοιπα των λογαριασμών, αλλά κυρίως όσον αφορά πληροφορίες, με τις οποίες επιβραδύνεται το χρονικό διάστημα μεταξύ δύο παραγγελιών των πελατών του προμηθευτή. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα την επιτάχυνση των πωλήσεων.
- Με την τεχνική διαδικασία που ακολουθείται στο factoring, ο προμηθευτής έχει τη δυνατότητα να καρπώνεται τα πλεονεκτήματα, τα οποία απορρέουν από την ταχύτατη διεκπεραίωση κάθε «πακέτου τιμολογίων», χωρίς γραφειοκρατικές καθυστερήσεις.
- Κατά περίπτωση, ο προμηθευτής εξασφαλίζεται με πολύ μικρή δαπάνη από τις επισφαλείς και ανεπίδεκτες εισπράξεως απαιτήσεις, εφόσον αναλαμβάνει ο factor.
- Μετατρέπει τη σύνθεση του Ενεργητικού, εφόσον οι απαιτήσεις του προμηθευτή μετατρέπονται εβδομαδιαίως σε μετρητά.
- Ο factor με την εμπειρία που έχει όσον αφορά την είσπραξη των απαιτήσεων, στην περίπτωση που τις διενεργεί για λογαριασμό του προμηθευτή, μετατρέπει την καθυστέρηση σε συντομία, με ευνόητες επιπτώσεις στην κατάσταση του προμηθευτή.
- Ο προμηθευτής, προκειμένου να χρηματοδοτηθεί, στηρίζεται περισσότερο στις δυνατότητες, τις οποίες προσφέρει το αξιόλογο προϊόν για το οποίο ο factor διενεργεί το σχετικό μάρκετινγκ, παρά σε υποθήκες και άλλα δυσκίνητα μέσα που ζητά η κλασσική τραπεζική τακτική.
- Η απαλλαγή του προμηθευτή από εργασίες ρουτίνας, όπως είναι η παρακολούθηση της πελατείας, του επιτρέπει την άνετη ενασχόλησή του σε άλλα σπουδαιότερα έργα, όπως η βελτίωση της παραγωγής, η έρευνα για νέα προϊόντα, η επέκταση των εγκαταστάσεων του, κ.λπ.

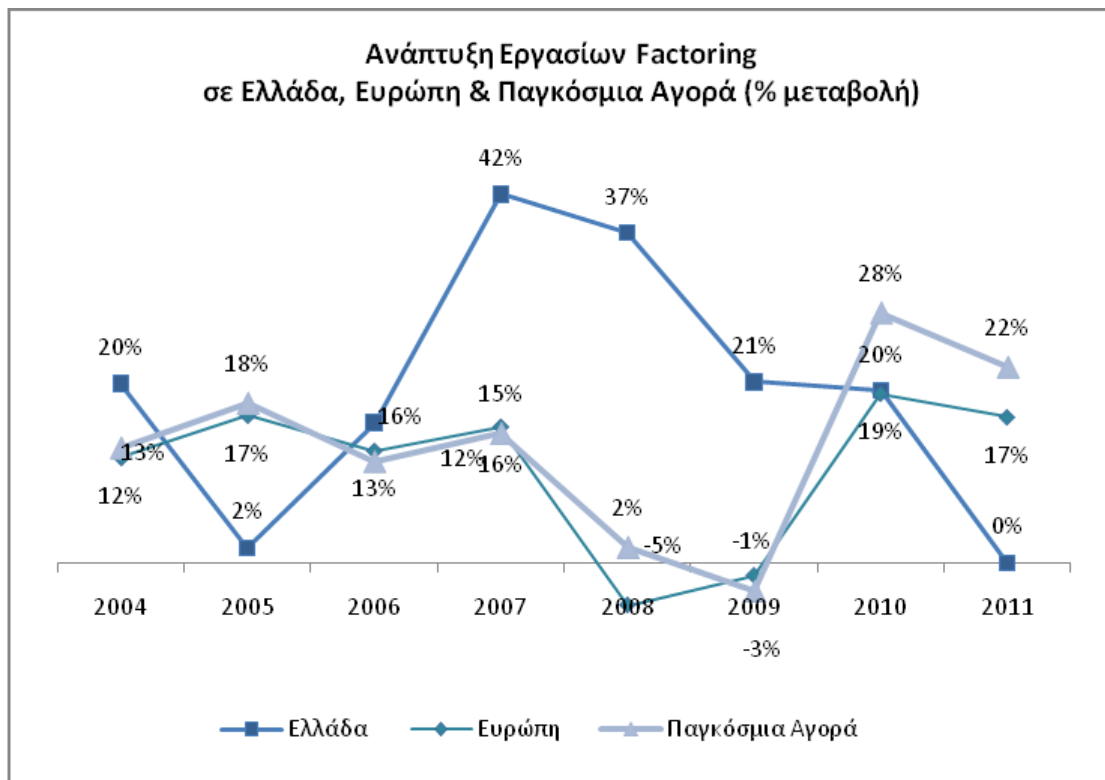
#### **4.8 Το factoring στην Ελλάδα**

Ο θεσμός του factoring εφαρμόστηκε στην Ελλάδα με το νόμο 1905/90. Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων τρίτων ασκείται μόνιμα στην Ελλάδα από τις τράπεζες και τις ανώνυμες εταιρίες που έχουν αποκλειστικό σκοπό τη δραστηριότητα.

Το factoring είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος χρηματοδότησης κυρίως μικρομεσαίων επιχειρήσεων καθώς η ανάθεση της διαχείρισης-λογιστικής παρακολούθησης ή και της είσπραξης των απαιτήσεων μιας επιχείρησης στον πράκτορα δύναται να μειώσει το λειτουργικό κόστος της και να το προσαρμόσει αποτελεσματικότερα στο επίπεδο των εργασιών της (εναλλαγή κόστους παγίου χαρακτήρα - αμοιβές προσωπικού-με αντίστοιχο μεταβλητού - προμήθεια διαχείρισης).

Οι εργασίες των υπηρεσιών factoring σε παγκόσμιο επίπεδο εμφάνισαν στο 2011 αυξήσεις 22,2% έναντι του 2010 με το συνολικό ύψος των διαχειριζόμενων απαιτήσεων να ανέρχεται σε € 2,01 τρις, εκ του οποίου ποσό € 1,15 τρις αφορά σε κύκλο εργασιών εντός της αλυσίδας των μελών του διεθνούς Οργανισμού Factors Chain International.

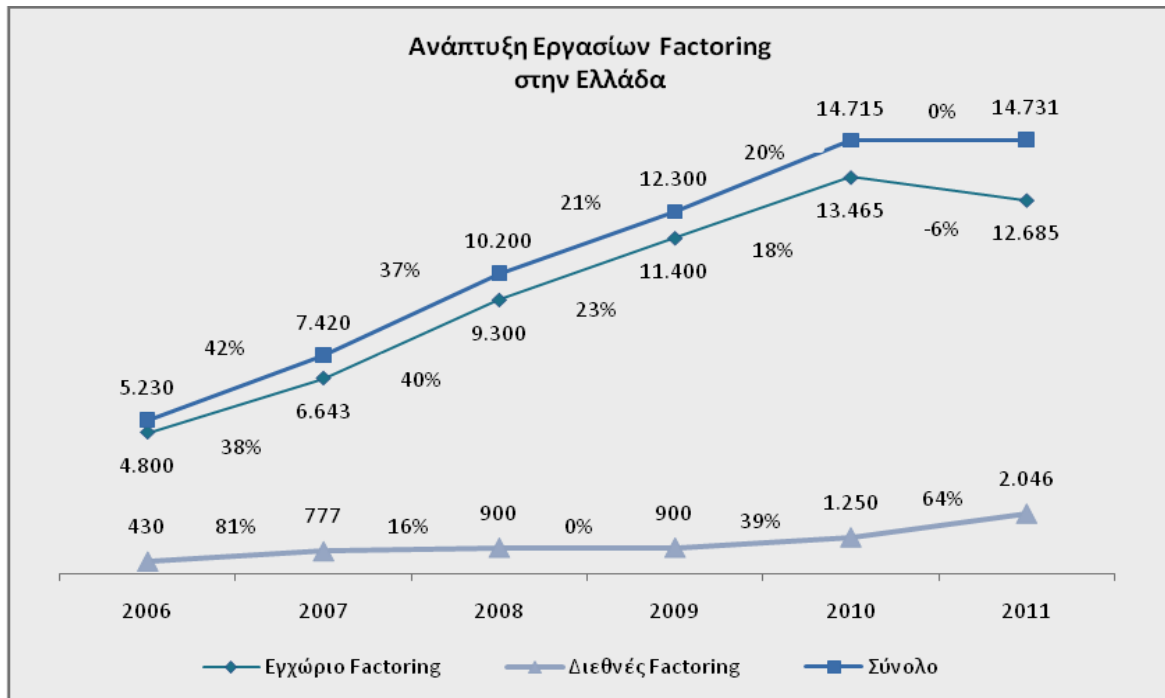
Όσον αφορά στην κατανομή των εργασιών σε σχέση με τις ενδοσυνοριακές ή διασυνοριακές εργασίες των φορέων Factoring, το εγχώριο Factoring αντιπροσωπεύει στο 2011 το 86,4% επί του συνολικού κύκλου εργασιών, ήτοι οριακή αύξηση σε σχέση με το 2010 (85,1%) ενώ οι εργασίες διεθνών συναλλαγών διατήρησαν τη συμμετοχή τους επί του συνόλου εργασιών οριακά στα ίδια επίπεδα του 2010, ήτοι 13,4%.



ΠΗΓΗ: F.C.I.

Η θέση της χώρας μας στη Διεθνή κατάταξη βάσει των στατιστικών στοιχείων της Factors Chain International (F.C.I.), όσον αφορά στο εξαγωγικό Factoring

ανέβηκε στην 7<sup>η</sup> θέση, ενώ όσον αφορά στο εισαγωγικό Factoring κατέβηκε στην 18<sup>η</sup> θέση (2010: 16<sup>η</sup> θέση) ως συνημμένοι πίνακες.



ΠΗΓΗ: F.C.I.

Η υπαναχώρηση της οικονομικής δραστηριότητας, όσον αφορά κυρίως τις δραστηριοποιημένες στην Ελλάδα επιχειρήσεις, σε συνδυασμό με την έλλειψη ρευστότητας στην αγορά, επέτεινε την ανάγκη των επιχειρήσεων κάθε μεγέθους ευρέσεως πηγής άμεσης ρευστοποίησης αλλά και διασφάλισης των επί πιστώσει πωλήσεών τους.

Ως εκ τούτου οι υπηρεσίες Factoring στην ελληνική αγορά επέδειξαν στο 2011 σταθερότητα στην αξία των πραγματοποιηθεισών εργασιών με την συνολική αξία των διαχειριζόμενων επιχειρηματικών απαιτήσεων στα € 14,7 δις. Η συμμετοχή των υπηρεσιών της εγχώριας αγοράς κινήθηκε στο 86% του συνολικού κύκλου εργασιών ήτοι € 12,68 δις, ενώ οι εργασίες του διεθνούς factoring ανήλθαν σε αξία € 2,0 δις με αύξηση του ποσοστού συμμετοχής στο σύνολο του κύκλου εργασιών της αγοράς από 10,9% το 2010 σε 13,8% το 2011.

Στην Ελλάδα, οι κυριότεροι κλάδοι που χρησιμοποιούν την πρακτόρευση απαιτήσεων σαν τρόπο χρηματοδότησης, είναι: super markets, εταιρίες εμπορίας air-conditions, εταιρίες εμπορίας λαδιών, ρούχων και υποδημάτων, φρούτων και λαχανικών, ιχθύων και αρτοσκευασμάτων, εταιρίες κινητής τηλεφωνίας, εμπορίας ηλεκτρικών συσκευών, αυτοκινητοβιομηχανίες, και άλλοι. Μερικές από αυτές είναι οι εξής: «Γρηγόρης», «Carrefour», «Ericsson», «Δέλτα», «Τιτάν», «Vivartia», «Septona», «Βερόπουλος», «Μαρινόπουλος», «Lidl», «Everest», κ.λπ

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5<sup>ο</sup>**

### **ΙΔΙΩΤΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ**

### **BUSINESS ANGELS**

#### **5.1 Ορισμός**

Επιχειρηματικοί άγγελοι (business angels), είναι κατάβαση ιδιώτες επενδυτές, οι οποίοι επενδύουν χρήματα και διαθέτουν χρόνο, εμπειρία και τεχνογνωσία σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις που παρουσιάζουν προοπτικές ανάπτυξης. Οι επιχειρηματικοί άγγελοι, γενικά, έχουν μεγάλη εμπειρία σε θέματα που σχετίζονται με τη διοίκηση και την οργάνωση επιχειρήσεων, την ορθολογική διαχείριση επιχειρησιακών πόρων, καθώς και το marketing. Συνήθως, είναι μέτοχοι ή ιδιοκτήτες επιχειρήσεων, διευθυντικά στελέχη εταιριών, senior managers ή σύμβουλοι επιχειρηματικού σχεδιασμού, αλλά και συνταξιούχοι πρώην σύμβουλοι επιχειρήσεων.

#### **5.2 Χαρακτηριστικά των επιχειρηματικών αγγέλων**

Όπως κάθε μορφή χρηματοδότησης μικρομεσαίων επιχειρήσεων, έτσι και οι επιχειρηματικοί άγγελοι έχουν ιδιαίτερα χαρακτηριστικά, τα οποία αναφέρονται παρακάτω:

- Είναι κυρίως άνδρες ηλικίας 35 έως 65 ετών.
- Έχουν ήδη πετύχει ως επενδυτές ή ως διοικητές σε κάποια προσπάθειά τους, προγενέστερη της ενασχόλησής τους με τις επενδύσεις ως επιχειρηματικοί άγγελοι.
- Αφορά κυρίως ιδιώτες επενδυτές, οι οποίοι επενδύουν χρήματα και διαθέτουν χρόνο, εμπειρία και τεχνογνωσία σε νέες επιχειρήσεις με σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης, που συνήθως βρίσκονται στην ευρύτερη περιοχή κατοικίας τους.
- Δίνουν μικρή σημασία σε ένα Επιχειρησιακό Σχέδιο( αν υπάρχει), μια και βασίζονται περισσότερο στη διαίσθησή τους και στην εμπειρία τους.
- Αναλαμβάνουν επιχειρήσεις υψηλού ρίσκου, προσδοκώντας βεβαίως



μεγαλύτερες αποδόσεις, σε σχέση με τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών ( venture capital ) .

- Συνήθως επενδύουν: 25.000 έως και 250.000 ευρώ, ή το ισοδύναμο του 15% του συνολικού κεφαλαίου σε μια νέα επιχείρηση που χρηματοδοτούν. Ενώ ενώσεις επιχειρηματικών αγγέλων μπορούν να επενδύσουν αρκετά μεγαλύτερα ποσά.
- Διαθέτουν τουλάχιστον μία ημέρα της εβδομάδας για συμβουλευτική υποστήριξη σε επιχειρήσεις.
- Προσφέρουν και τις γνωριμίες τους στον επιχειρηματικό κόσμο αλλά και την ευρύτερη οικονομική κοινότητα, με σκοπό την επιτυχία της νέας επιχείρησης.
- Επιθυμούν να μεταδώσουν τεχνογνωσία και εμπειρία στο νέο επιχειρηματία.
- Διάρκεια επένδυσης: συνήθως 2-3 χρόνια.

### **5.3 Ο ρόλος των επιχειρηματικών αγγέλων**

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι έχουν συνήθως διπλό ρόλο στην επιχείρηση με την οποία συνεργάζονται. Από τη μια είναι επενδυτές που επενδύουν τα κεφάλαιά τους, αποσκοπώντας στην αποκόμιση οικονομικού οφέλους κι από την άλλη έχουν ενεργό ρόλο στην επιχείρηση αυτή, είτε μετέχοντας στο διοικητικό συμβούλιο παρέχοντας ανεπίσημα συμβουλευτικές υπηρεσίες, είτε, σε ορισμένες περιπτώσεις, δουλεύοντας σε αυτήν υπό καθεστώς μερικής απασχόλησης.

Η κατάσταση όμως αυτή, δεν αποτελεί τον κανόνα στην αγορά των επιχειρηματικών αγγέλων. Τα κίνητρα για την ενασχόληση με τέτοιου είδους επενδύσεις ποικίλλουν και διαφοροποιούνται ανάλογα με την οικονομική κατάσταση, αλλά και τις προσωπικές φιλοδοξίες των επιχειρηματικών αγγέλων. Έτσι, κάποιοι από αυτούς, αποσκοπούν καθαρά στο οικονομικό

όφελος μέσω της επένδυσης, ενώ υπάρχουν και άλλοι που επιθυμούν να μεταδώσουν και να μοιραστούν τη γνώση και την εμπειρία που έχουν αποκομίσει από τα χρόνια εργασίας τους με τους νεότερους επιχειρηματίες, με μια πολύ χαμηλή ή καθόλου αμοιβή. Με άλλα λόγια, το κίνητρο ενός επιχειρηματικού αγγέλου μπορεί να ξεκινά από την απλή αποκόμιση οικονομικού οφέλους και να φτάνει στην προσφορά στο κοινωνικό σύνολο ή την τοπική κοινωνία, στην οποία διαμένουν.

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. 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.

#### **5.4 Η φύση της αγοράς των επιχειρηματικών αγγέλων**

Η ανάλυση της φύσης της αγοράς των επιχειρηματικών αγγέλων ενέχει πολλές δυσχέρειες. Οι περισσότεροι επιχειρηματικοί άγγελοι επιθυμούν την «ανωνυμία» και παρουσιάζονται απρόθυμοι να παράσχουν πληροφορίες για τις επενδυτικές τους δραστηριότητες. Έτσι, κάθε αναφορά σχετικά με το αληθινό, καθώς και το δυνητικό μέγεθος της αγοράς των επιχειρηματικών αγγέλων, βασίζεται σε εκτιμήσεις εργασίας και δεν μπορεί να δοθεί απάντηση στο ερώτημα, αν το δείγμα που προκύπτει είναι ή όχι αντιπροσωπευτικό. Ο αριθμός των ενεργών ιδιωτών επενδυτών στην Ευρώπη, σήμερα, εκτιμάται

ότι πλησιάζει τους 125.000, οι οποίοι επενδύουν περίπου 3 δισ. ευρώ, ενώ ο αριθμός των δυνητικών αγγίζει το 1.000.000. Εξάλλου, η αγορά των επιχειρηματικών αγγέλων αποτελεί ένα ετερογενές σύνολο, με την έννοια ότι υπάρχουν επενδυτές που διαθέτουν κεφάλαια της τάξης των 500.000 € - 1.000.000 €, ενώ υπάρχουν και ενώσεις επιχειρηματικών αγγέλων που διαθέτουν κεφάλαια έως και 5.000.000 €. 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 εκτιμήσεις είναι ακόμα πιο δύσκολες βέβαια, όταν αναφέρεται κανείς στον αριθμό εκείνων των επιχειρηματικών αγγέλων που δεν είναι επενδυτές, αλλά σύμβουλοι των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Ο αριθμός αυτός, δε μπορεί να υπολογιστεί, καθώς, είτε παρέχουν τις υπηρεσίες τους εθελοντικά, είτε μπορεί να αμείβονται με πολύ μικρά ποσά. Ο τρόπος με τον οποίο λειτουργούν αυτοί οι επιχειρηματικοί άγγελοι είναι πλήρως ιδιωτικός και μπορεί να υπάρχει ακόμα και στο επίπεδο του οικογενειακού ή του φιλικού περιβάλλοντος.

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι εμφανίζονται τις περισσότερες φορές ως επενδυτές σε έργα που πραγματοποιούνται στην τοπική κοινωνία όπου δρουν και οι ίδιοι επαγγελματικά. Ο λόγος είναι, ότι με αυτόν 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.

Όπως φαίνεται από τα παραπάνω, οι επιχειρηματικοί άγγελοι φέρνουν σε μια επιχείρηση πολλά περισσότερα από τα κεφάλαιά τους. Συχνά, προσφέρουν τις εξειδικευμένες γνώσεις τους για τα προϊόντα της επιχείρησης στην οποία επενδύουν και την εμπειρία τους σε θέματα διοίκησης και marketing. Πολλοί λειτουργούν ως μέντορες για τους νέους επιχειρηματίες ή χρησιμοποιούν το δίκτυο των γνωριμιών τους προς όφελος της επιχείρησης.

### **5.5 Κατηγοριοποίηση των επιχειρηματικών αγγέλων**

Σύμφωνα με μελέτη που πραγματοποιήθηκε στις Η.Π.Α. με θέμα «business angel investing groups growing in north America», οι επιχειρηματικοί άγγελοι χωρίζονται σε τέσσερις κατηγορίες:

**Guardian Angels:** Συνήθως, είναι οι άγγελοι που στο παρελθόν ήταν επιτυχημένοι επιχειρηματίες στον ίδιο τομέα με την επιχείρηση στην οποία επενδύουν. Έτσι, προσφέρουν παράλληλα με την επιχειρηματική τους εμπειρία και τις εξειδικευμένες γνώσεις σε θέματα που αφορούν στον τομέα που δραστηριοποιείται η επιχείρηση.

**Entrepreneur Angels:** Είναι αυτοί που διαθέτουν την εμπειρία στο ξεκίνημα και τη διοίκηση μιας επιχείρησης και προσφέρουν τις επιχειρηματικές τους γνώσεις στον νέο επιχειρηματία, αλλά προέρχονται από διαφορετικό τομέα από αυτόν που δραστηριοποιείται η επιχείρηση που επενδύουν.

**Operational Angels:** Είναι αυτοί που δεν ήταν επιχειρηματίες οι ίδιοι, αλλά υπηρέτησαν ως υψηλά στελέχη σε μεγάλες επιχειρήσεις. Έτσι, μεταφέρουν γνώσεις και εμπειρία στον τομέα που δραστηριοποιείται η επιχείρηση, αλλά συνήθως στερούνται μμεγάλης επιχειρηματικής εμπειρίας.

**Financial Angels:** Είναι αυτοί που επενδύουν σε μια επιχείρηση με μόνο σκοπό το οικονομικό όφελος.

Η κατηγοριοποίηση αυτή αναφέρεται στα προσωπικά και επαγγελματικά προσόντα που διαθέτουν οι επιχειρηματικοί άγγελοι και τους τομείς που μπορούν να βοηθήσουν την επιχείρηση στην οποία επενδύουν.

Γενικότερα, υπάρχουν διαφορές και μέσα στις ίδιες τις κατηγορίες επιχειρηματικών αγγέλων, όσον αφορά στον τρόπο που λειτουργούν όταν έρθουν σε επαφή με την επιχείρηση, με την οποία πρόκειται να συνεργαστούν. Έτσι, επιλέγουν να εμπλακούν ενεργά στη διοίκηση της επιχείρησης και στις διαδικασίες λήψης αποφάσεων, είτε απλά επιθυμούν να έχουν το ρόλο του μέντορα για τον νέο επιχειρηματία. Κάποιοι επιχειρηματικοί άγγελοι επιλέγουν να παίξουν οι ίδιοι το ρόλο του επιχειρηματικού συμβούλου, για να μελετήσει τις προοπτικές εξέλιξης της επιχείρησης. Από την άλλη πλευρά, κάποιοι επιχειρηματικοί άγγελοι μπορεί να επενδύουν σε μία και μόνη επιχείρηση κι έτσι να προσφέρουν όλη τους την ενέργεια σε αυτήν, ενώ άλλοι να επενδύουν σε περισσότερες και να μην προσφέρουν έτσι πολλά στην επιχείρηση, όσον αφορά στις επιχειρηματικές συμβουλές.

Το Ευρωπαϊκό Δίκτυο Επιχειρηματικών Αγγέλων προχωρά στην κατηγοριοποίηση των επιχειρηματικών αγγέλων ακόμα περισσότερο. Βάσει των στοιχείων που προέκυψαν από σχετική έρευνα που πραγματοποιήθηκε στο ΕΔΕΑ, όπως φαίνονται και στον παρακάτω πίνακα, οι επιχειρηματικοί άγγελοι μπορούν να χωριστούν σε άλλες δύο κατηγορίες, σύνολο έξι, με διαφορετικά χαρακτηριστικά η κάθε μία, και με διαφορετικούς στόχους.

Οι έξι αυτές κατηγορίες, παρατίθενται παρακάτω αναλυτικά, σε μορφή πινάκων

**Entrepreneur Angel**

Χαρακτηριστικά	Πλούσιος με επιχειρηματική εμπειρία. Υποστηρίζει περισσότερες από μία επιχειρήσεις και για προσωπική ευχαρίστηση και ως μια εναλλακτική επένδυσης από χρηματιστήριο. Είναι ο πιο ενεργός και έμπειρος επιχειρηματικός άγγελος.
Οικονομική κατάσταση και ύψος επένδυσης	Η περιουσία του αξίζει πάνω από 1,6 εκ. €, με ετήσιο εισόδημα 167.000€. Επενδύει πάνω από 837.000€
Σκοπός της επένδυσης	Οικονομικό όφελος, αλλά και προσωπική ευχαρίστηση και ικανοποίηση.
Κύριο κριτήριο για επένδυση	Η προσωπικότητα του ιδρυτή της επιχείρησης
Τόπος επένδυσης	Δεν έχει σημασία για αυτόν
Άλλοι παράγοντες	Είναι περισσότερο πρόθυμος από τους άλλους επιχειρηματικούς αγγέλους στο να επενδύσει σε επιχειρήσεις εκτός του γνωστικού πεδίου.

**Corporate Angel**

Χαρακτηριστικά	Εταιρείες, οι οποίες πραγματοποιούν συχνά μεγάλες επενδύσεις “τύπου business angels”
Οικονομική κατάσταση και ύψος επένδυσης	Σχεδόν το 40% των συμμετεχόντων στην έρευνα επενδύουν πάνω από 837.000€ σε νέες επιχειρήσεις

## ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Σκοπός της επένδυσης	Οικονομικό όφελος, αλλά και συχνά αυτό είναι μικρότερο από εκείνο των μεμονωμένων επιχειρηματικών αγγέλων
Κύριο κριτήριο για επένδυση	Η προσωπικότητα του ιδρυτή ή του manager της επιχείρησης
Τόπος επένδυσης	Δεν έχει σημασία για αυτόν
Άλλοι παράγοντες	-

### **Income seeking Angel**

Χαρακτηριστικά	Λιγότερο εύπορος, κάνει επενδύσεις χαμηλότερου ύψους από άλλους τύπους επιχειρηματικών αγγέλων. Ενεργός, επιχ. Αγγ. Επενδύει για να αυξήσει το εισόδημά του ή να απασχοληθεί μερικώς στην επιχείρηση.
Οικονομική κατάσταση και ύψος επένδυσης	Το 30% των συμμετεχόντων στην έρευνα έχουν περιουσία >167.000€. Επενδύουν 40€ - 167.000€.
Σκοπός της επένδυσης	Να δημιουργηθεί μία θέση απασχόλησης για τον εαυτό του παράλληλα με το οικονομικό όφελος.
Κύριο κριτήριο για επένδυση	Η προσωπικότητα του ιδρυτή ή του manager της επιχείρησης
Τόπος επένδυσης	Δεν έχει σημασία για αυτόν
Άλλοι παράγοντες	-

### **Wealth Maximizing Angel**

Χαρακτηριστικά	Πλούσιος με επιχειρηματική εμπειρία. Επενδύει σε πολλές νέες επιχειρήσεις, αποκλειστικά για οικονομικό όφελος
----------------	---

## ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Οικονομική κατάσταση και ύψος επένδυσης	Το 80% των συμμετεχόντων στην έρευνα έχουν περιουσία < 837.000€. Επενδύουν 40€ - 167.000€
Σκοπός της επένδυσης	Οικονομικό όφελος και δημιουργία απασχόλησης για τον ίδιο.
Κύριο κριτήριο για επένδυση	Η προσωπικότητα του ιδρυτή ή manager της επιχείρησης
Τόπος επένδυσης	Δεν έχει σημασία για αυτόν
Άλλοι παράγοντες	Ευκαιρίες για επένδυση σε συνεργασία με τους άλλους επενδυτές καθώς και να έχει πρόσβαση στη γνώση & εμπειρία των άλλων επενδυτών.

### Latest Angel

Χαρακτηριστικά	Πλούσιος, αλλά δεν έχει πραγματοποιήσει κάποια επένδυση τα τελευταία 3 χρόνια, κυρίως έλλειψης ευκαιριών στον τόπο κατοικίας του.
Οικονομική κατάσταση και ύψος επένδυσης	Το 50% έχουν πάνω από 167.000€ διαθέσιμα για επενδύσεις. Κάποιοι διαθέτουν και πολύ μεγαλύτερα ποσά.
Σκοπός της επένδυσης	Μεγάλο οικονομικό όφελος και δημιουργία απασχόλησης για τον ίδιο
Κύριο κριτήριο για επένδυση	Η προσωπικότητα του ιδρυτή ή manager της επιχείρησης.
Τόπος επένδυσης	Προτιμά να επενδύσει σε επιχειρήσεις κοντά στον τόπο κατοικίας του.
Άλλοι παράγοντες	Σαφείς διαθέσιμες έξοδοι

### Virgin Angel

Χαρακτηριστικά	Άτομα με διαθέσιμα κεφάλαια, που αναζητούν να κάνουν την πρώτη τους επένδυση, αλλά δεν έχουν βρει ακόμα την κατάλληλη πρόταση.
----------------	--



Οικονομική κατάσταση και ύψος επένδυσης	Διαθέτουν μικρότερα ποσά από τους υπόλοιπους τύπους, αλλά αυτό δεν φαίνεται να αποτελεί εμπόδιο.
Σκοπός της επένδυσης	Απόδοση μεγαλύτερη από το χρηματιστήριο, δημιουργία απασχόλησης και εισοδήματος για τον ίδιο
Κύριο κριτήριο για επένδυση	Η προσωπικότητα του ιδρυτή ή manager της επιχείρησης.
Τύπος επένδυσης	Προτιμά να επενδύσει σε επιχειρήσεις κοντά στον τόπο κατοικίας του.
Άλλοι παράγοντες	Το 25% των συμμετεχόντων της έρευνας αναφέρουν ότι, η εμπειρία στον τομέα της επιχείρησης είναι σημαντική.

### **5.6 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα των επιχειρηματικών αγγέλων**

Τα προγράμματα επιχειρηματικών αγγέλων παρουσιάζουν για τους ενδιαφερόμενους φορείς, τόσο πλεονεκτήματα όσο και μειονεκτήματα. Αυτά αναφέρονται παρακάτω:

#### **Πλεονεκτήματα**

- Για την μικρομεσαία επιχείρηση, πηγή κεφαλαίων και υπηρεσιών συμβουλευτικής υποστήριξης στα αρχικά στάδια ανάπτυξης της εταιρίας. Η παροχή των κατάλληλων συμβουλευτικών υπηρεσιών ισχυροποιεί τη θέση της εταιρίας.
- Για τον επενδυτή, ευκαιρία για υψηλές αποδόσεις από την επένδυση στα αρχικά στάδια ανάπτυξης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και πιθανές φορολογικές απαλλαγές.
- Για το δημόσιο, τα προγράμματα επιχειρηματικών αγγέλων μπορεί να αυξήσουν την προσφορά επιχειρηματικών κεφαλαίων και συμβουλευτικών υπηρεσιών, μικρό κόστος για τα δημόσια κονδύλια.

**Μειονεκτήματα**

- Για την μικρομεσαία επιχείρηση, είναι αναγκαία η πώληση τμήματος των μετοχικών μεριδίων στην εταιρία. Ορισμένες εταιρίες δείχνουν αποθυμία να δεχτούν εξωτερικούς επενδυτές.
- Για τον επενδυτή, ενέχεται υψηλός κίνδυνος. Σύμφωνα με έρευνες, μόνο μία στις πέντε επενδύσεις του είδους αυτού, αποφέρει σημαντικά κέρδη. Και ένα μειοψηφικό μερίδιο σε μία μικρομεσαία επιχείρηση παρέχει περισσότερο έλεγχο και είναι δύσκολο να πωληθεί.
- Και για τα δύο μέρη, τον επενδυτή και τη μικρομεσαία επιχείρηση, υπάρχει κίνδυνος ρήξης των σχέσεων του επενδυτή και του διαχειριστή της μικρομεσαίας επιχείρησης.



## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6<sup>ο</sup>

### ΘΕΡΜΟΚΟΙΤΙΔΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

#### (BUSINESS INCUBATORS)

##### **6.1 Ορισμός**

Παγκοσμίως μετονόρο «θερμοκοιτίδα επιχειρήσεων» (Business Incubators) ή απλά incubator, εννοείται μία εταιρία, η οποία παρέχει σε νέο-ιδρυόμενες και με προοπτικές γρήγορης ανάπτυξης εταιρίες, χρηματοδότηση, χώρους και εξοπλισμό, υπηρεσίες γραμματειακής υποστήριξης, συμβουλευτικές υπηρεσίες και υποστήριξη. Οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων λειτουργούν ως εφαλτήριο αυτών των εταιριών, για μια πιο δυναμική ένταξη στις αγορές, στις οποίες απευθύνονται.

Γενικότερα, οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων παρέχουν: χώρους γραφείων σε προσιτές τιμές μισθωμάτων, κοινές υπηρεσίες, συμπεριλαμβανομένης γραμματειακής υποστήριξης και από κοινού χρήσης εξοπλισμού γραφείου (fax, τηλεφωνικές συνδέσεις, φωτοτυπικό κέντρο, χώρους σίτισης, αίθουσες παρουσιάσεων και συσκέψεων, ασφάλεια κτιρίου κ.λπ.). Επίσης, προσφέρουν ανάπτυξη συνεργιών ανάμεσα στις συστεγαζόμενες επιχειρήσεις, χρηματοδότηση των λειτουργικών δαπανών των εγκατεστημένων επιχειρήσεων καθώς και παροχή συμβουλευτικών και άλλων εξειδικευμένων (νομικής, λογιστικής φύσεως) υπηρεσιών.

##### **6.2 Αποστολή της θερμοκοιτίδας επιχειρήσεων**

Η αποστολή της θερμοκοιτίδας επιχειρήσεων είναι να ιδρύσει και να μεγαλώσει την εταιρία τόσο, ώστε αυτή να φτάσει με επιτυχία ως την πόρτα του venture capital, 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 του incubator κυμαίνεται συνήθως, μεταξύ των 6 και 18 μηνών. Στον Ελληνικό χώρο και μέσω της κρατικής – ευρωπαϊκής χρηματοδότησης

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

### **6.3 Οι πρώτες θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων στην Ελλάδα**

Οι πρώτες θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων στην Ελλάδα, είναι οι παρακάτω:

- Iven της Εθνικής Επιχειρηματικών Συμμετοχών Α.Ε.

Η θερμοκοιτίδα Iven ΑΕ με χρηματοδότηση από την Εθνική Επιχειρηματικών Συμμετοχών (ΕΕΣ) του ομίλου της Εθνικής Τράπεζας και του Υπουργείου Ανάπτυξης, αποτελεί έναν ολοκληρωμένο μηχανισμό υποστήριξης νέων επιχειρηματικών σχημάτων. Η εταιρεία Καινοτόμες Επιχειρήσεις Α.Ε. (Iνα) είναι θερμοκοιτίδα καινοτόμων ιδεών με σκοπό τη μετεξέλιξή τους σε επιτυχημένες εταιρείες. Από την ίδρυσή της, το 2001, ως σήμερα, στην Iven έχουν υποβληθεί περίπου 120 επιχειρηματικά σχέδια για υποστήριξη, τα οποία εξετάζονται. Πρόκειται για την επιχείρηση που αναλαμβάνει τη φυσική αρχειοθέτηση και (αποθήκευση) εγγράφων.

- I4G (incubator for Growth) της Ευρωσύμβουλοι Α.Ε.

Η θερμοκοιτίδα I4G έρχεται να καλύψει ένα σημαντικό κενό στον τομέα υποστήριξης της ανάπτυξης επιχειρήσεων, οι οποίες δίνουν έμφαση στην καινοτομία και στην ένταση της γνώσης στη Βόρεια Ελλάδα.

Το κτίριο της I4G (εμβαδού 1.800τ.μ.) βρίσκεται στις εγκαταστάσεις της ΕυρωσύμβουλοιΑΕ, στην Πυλαία (Θεσσαλονίκης) και διαθέτει κυψέλες για την εγκατάσταση 8 – 13 επιχειρήσεων την επόμενη τριετία και κοινές υποδομές (γραφεία διοίκησης, αίθουσες συνεδριάσεων και σεμιναρίων, εστιατόριο, βιβλιοθήκη, υποδομές γραμματειακής υποστήριξης και δημοσίων σχέσεων, υπηρεσίες καθαριότητας, συντήρησης και ασφάλισης χώρων κ.ά.).

- Ελληνικός Οργανισμός Μικρο – Μεσαίων Επιχειρήσεων και Χειροτεχνίας

Ο Ελληνικός Οργανισμός Μικρό – Μεσαίων Επιχειρήσεων και Χειροτεχνίας (Ε.Ο.Μ.Μ.Ε.Χ.), φιλοξενεί θερμοκοιτίδα στα Χανιά η οποία έχει ενταγμένες οκτώ επιχειρήσεις νέας τεχνολογίας, αλλά και συμβατικών δραστηριοτήτων (ανάμεσά τους και μία εταιρεία τυποποίησης κρητικών προϊόντων για

τουρίστες). Επιδιώκεται επίσης η εξεύρεση πόρων για επαναδραστηριοποίηση της πρώτης θερμοκοιτίδας, που ο οργανισμός ίδρυσε στη Λάρισα και για ίδρυση καινούριας θερμοκοιτίδας στο Λαύριο.

Συνολικά, οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων στην Ελλάδα έως σήμερα, είναι οι εξής:

1. I-Cubes S.A. (Αθήνα)
2. Innovative Ventures S.A. i- Ven (Αθήνα)
3. Θέρμη Α.Ε. (Θεσσαλονίκη)
4. Θερμοκοιτίδα Θεσσαλονίκης (Θεσσαλονίκη)
5. Xtend B2B (Αθήνα)
6. Θερμοκοιτίδα Νέων Επιχειρήσεων Χανίων (Χανιά)
7. Τεχνολογικό πάρκο Ηρακλείου (Ηράκλειο)

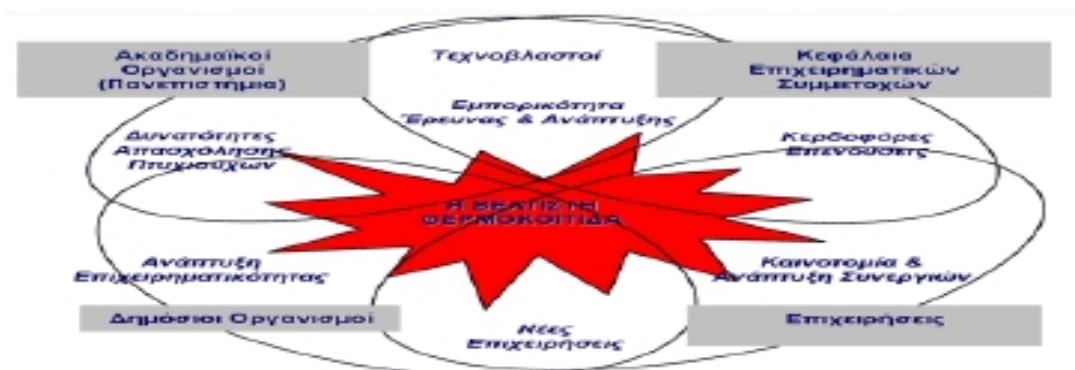
#### **6.4 Κριτήρια αξιολόγησης νέων επιχειρήσεων**

Τα κριτήρια αξιολόγησης των νέων επιχειρήσεων – υποψήφιων 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 / υπηρεσία (όπως τα διπλώματα ευρεσιτεχνίας, η ανάγκη της αγοράς για το συγκεκριμένο προϊόν / 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 εταιρείες που συμμετέχουν στη θερμοκοιτίδα, το προτεινόμενο χρονο διάγραμμα υλοποίησης του επιχειρηματικού σχεδίου, οι επιχειρηματικοί κίνδυνοι, κ.λπ.).
- 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 εταιρείας, κ.λπ.).

Κάποιες άλλες προσπάθειες που γίνονται στη χώρα μας, είτε από τον ιδιωτικό είτε από τον δημόσιο τομέα, μάλλον δεν φτάνουν στην πλήρη έννοια του Incubator, κυρίως γιατί δεν περιλαμβάνουν το κομμάτι της χρηματοδότησης, και της συνακόλουθης κατοχής μέρους του κεφαλαίου, της νέας επιχείρησης. Η πλέον διαδεδομένη μορφή στη χώρα μας είναι τα «τεχνολογικά πάρκα» τα οποία δημιουργούνται απόφορες (δήμους, επαγγελματικές ή και επιστημονικές ενώσεις, κ.λ.π.) με σκοπό να προωθήσουν συγκεκριμένα συμφέροντα μέσω της δημιουργίας νέων επιχειρήσεων (π.χ., ανάπτυξη συγκεκριμένων τεχνολογιών, μείωση ανεργίας σε συγκεκριμένη περιοχή κ.λ.π.) και περιορίζονται στον απαρέχουν σε νέες επιχειρήσεις (κυρίως) εγκαταστάσεις και (προαιρετικά) υπηρεσίες υποστήριξης επί πληρωμή. Τέτοια (ενδεικτικά) είναι οι «θερμοκοιτίδες» Λαυρίου, Χανίων, Λάρισας, η τεχνόπολη Θεσσαλονίκης (η οποία σχεδιάζεται να περιλαμβάνει και θερμοκοιτίδα με την ολοκληρωμένη έννοια του όρου), έχει ανακοινωθεί η δημιουργία του πάρκου υψηλής τεχνολογίας Ακρόπολις στην Αθήνα, ενώ στην ίδια κατηγορία μάλλον μπορούμε να εντάξουμε και την ιδιωτική πολύ εθνική εταιρεία Regus (η οποία απλώς παρέχει υπηρεσίες στέγασης και γραμματειακής υποστήριξης).



## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7<sup>ο</sup>**

### **ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ**

#### **(LEASING)**

##### **7.1 Ορισμός**

Το leasing ή χρηματοδοτική μίσθωση, 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 αυτή της χρηματοδοτικής επιλογής, η εταιρία leasing αγοράζει το αντικείμενο που επιλέγει ο ενδιαφερόμενος και στη συνέχεια το εκμισθώνει σε αυτόν, βάσει της σύμβασης μίσθωσης που υπογράφεται μεταξύ τους έναντι μηνιαίων ή τριμηνιαίων καταβολών, που δεν είναι δόσεις, αλλά μισθώματα.

Ουσιαστικά το leasing αποτελεί ένα χρηματοδοτικό μηχανισμό, ο οποίος επιτρέπει στην επιχείρηση να ανανεώσει, εκσυγχρονίσει και επεκτείνει τις παραγωγικές της εγκαταστάσεις χωρίς να απαιτείται η διάθεση ιδίων κεφαλαίων ή η προσφυγή σε δανεισμό.

Η διαδικασία του leasing εμπλέκει τρεις οντότητες. Η πρώτη είναι η επιχείρηση, η οποία επιθυμεί να αυξήσει τα παραγωγικά της μέσα. Η δεύτερη είναι ο προμηθευτής, ο οποίος επιδιώκει την πώληση των αγαθών και τέλος, είναι η εταιρία leasing, η οποία προβαίνει σε αγορά των παραγωγικών μέσων για να τα διαθέσει στην επιχείρηση μέσω ενός προκαθορισμένου συμβολαίου.

Ο νέος αυτός χρηματοδοτικός μηχανισμός έχει βρει μεγάλη ανταπόκριση στην αγορά καθώς εφαρμόζεται επιτυχώς στη βιομηχανία, στις εμπορικές επιχειρήσεις καθώς και στους επαγγελματίες.

## **7.2 Ιστορική εξέλιξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης**

Ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης ξεκινά από την Τρίτη χιλιετηρίδα π.χ. ως την εποχή του Ιουστινιανού, από την εποχή του Ιουστινιανού έως την Βιομηχανική Επανάσταση, από την εποχή της Βιομηχανικής Επανάστασης ως τον 20<sup>ο</sup> αιώνα.

Σε αυτήν την ιστορική αναδρομή, ο μηχανισμός του leasing ήταν εμφανής και προσαρμοσμένος ανάλογα με την εποχή. Στην Αίγυπτο, κατά τη δυναστεία «Merias», καταρτίστηκε κάποια πράξη με την οποία ένας κτηματίας εκμίσθωσε σε κάποιον «Muskemu» - μικρός άνθρωπος – μια έκταση γης με όλο τον εξοπλισμό, τους δούλους και τα κοπάδια των ζώων, έναντι περιοδικών καταβολών, για χρονικό διάστημα ίσο με επτά πλημμύρες του Νείλου.

Στην εποχή του Ιουστινιανού, όπως επίσης και τους Ενετούς του Ιδαιώνα, κατά τον Μεσαίωνα, η μίσθωση περιελάμβανε κυρίως γεωργικά εργαλεία και άλογα.

Στην Αγγλία ειδικότερα, η εκμίσθωση κτιρίων και γεωργικών εκτάσεων είχε πάρει σημαντική έκταση από τον Μεσαίωνα και οφειλόταν κυρίως στους νομικούς περιορισμούς που ίσχυαν για τη μεταβίβαση της γης. Η Βιομηχανική Επανάσταση στην Αγγλία είχε σαν αποτέλεσμα την περαιτέρω ανάπτυξη του θεσμού της εκμισθώσεως, και τη διερεύνηση του κύκλου των αντικειμένων της. Χαρακτηριστική είναι η περίπτωση της μισθώσεως για 999 χρόνια, το 1844, του σιδηροδρόμου London και Greenwich από το σιδηρόδρομο South Eastern Railway.

Πολύ μεγάλη έκταση πήρε η πρακτική της μισθώσεως μεταφορικών βαγονιών στην Αγγλία, από ιδιώτες επιχειρηματίες στα ανθρακωρυχεία, τα οποία στη συνέχεια πλήρωναν ένα ορισμένο ποσό στις σιδηροδρομικές εταιρίες, για τη χρήση των σιδηροδρομικών γραμμών.

Στην περίοδο μάλιστα, από την εισαγωγή του θεσμού της εταιρίας περιορισμένης ευθύνης το 1855 μέχρι το 1862 υπολογίζεται, ότι δημιουργήθηκαν 18 τέτοιας μορφής εταιρίες, με αποκλειστικό σκοπό την εκμίσθωση βαγονιών. Ο συνήθης χρόνος εκμίσθωσης ήταν πέντε χρόνια, και συχνά δινόταν η δυνατότητα στο μισθωτή να αγοράσει βαγόνια στο τέλος της μίσθωσης.

Στην πρώτη δεκαετία του αιώνα, στις Η.Π.Α. ομάδες κεφαλαιούχων, στις οποίες δόθηκε το όνομα «cartrust», αγόραζαν βαγόνια από τα οποία εκμίσθωναν μακροχρόνια τους σιδηροδρόμους. Στην Αγγλία στα τέλη του 19<sup>ου</sup>



αιώνα και στις αρχές του 20ου, σημαντικές ποικιλίες μηχανών και ειδών εξοπλισμού τις διέθεταν μόνο ή κυρίως με τη μέθοδο της εκμίσθωσης.

Στις περισσότερες περιπτώσεις, η εκμίσθωση αντί της πώλησης είχε προκριθεί ως μέσο περιορισμού του ανταγωνισμού. Με αυτόν τον τρόπο, εξασφαλίζεται καλύτερα ο έλεγχος της αγοράς και αποφεύγεται η δευτερογενής αγορά μεταχειρισμένων μηχανημάτων.

Για το 1919 υπολογίζεται, ότι το 80% των κατασκευαστών υποδημάτων στην Αγγλία, ήταν ουσιαστικά δέσμιο των κατασκευαστών μηχανημάτων. Την ίδια τακτική χρησιμοποίησε για την δεκαετία του 1930, και η μεγαλύτερη αγγλική εταιρία μεταλλικών κουτιών, η «Metal Box Company», στην περίπτωση των μηχανημάτων κατασκευής τους. Μετά από την ιστορική αναδρομή της χρηματοδοτικής μίσθωσης, από την αρχαιότητα στον 20<sup>ο</sup> αιώνα, παρατηρείται η εξέλιξή της καθώς και η προσαρμογή της, σε όλες τις οικονομικές κοινωνίες που υφίστανται σε αυτή την αναδρομή.

### **7.3 Κατηγορίες χρηματοδοτικής μίσθωσης**

Υπάρχουν δύο βασικές κατηγορίες χρηματοδοτικής μίσθωσης σε διάφορες μορφές, με κύρια χαρακτηριστικά την κυριότητα του πράγματος, τη μίσθωση και τη χρηματοδότηση. Οι δύο αυτές μορφές είναι η λειτουργική μίσθωση και η χρηματοδοτική μίσθωση.

1. Στη λειτουργική μίσθωση, η εταιρία leasing εκμισθώνει στον μισθωτή μηχανήματα και εξοπλισμό για ορισμένο χρονικό διάστημα, ενώ στη συνέχεια, μπορεί να το εκμισθώσει σε άλλο πελάτη. Το αντικείμενο της λειτουργικής μίσθωσης είναι πράγματα, τα οποία μπορούν να χρησιμοποιηθούν διαδοχικά από διάφορους μισθωτές. Ο εκμισθωτής παρέχει υπηρεσίες συντήρησης και ασφάλισης του πάγιου στοιχείου.
2. Η χρηματοδοτική μίσθωση αντίθετα, είναι μια μορφή χρηματοδότησης που συνδυάζει τον τραπεζικό δανεισμό και την εκμίσθωση κεφαλαιουχικού εξοπλισμού. Το αντικείμενο της χρηματοδοτικής μίσθωσης αφορά μηχανήματα και εξοπλισμό που δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν από άλλους μισθωτές και των οποίων η αξία, στο σύνολό της, πρέπει να αποσβεσθεί στη διάρκεια του συμβολαίου. Ωστόσο, η κατηγορία της χρηματοδοτικής μίσθωσης, περιέχει ειδικές μορφές, οι οποίες αναλύονται παρακάτω:

- **Άμεση μίσθωση (Direct Leasing)**

Στην περίπτωση αυτή, υπάρχει διμερής σχέση. Δηλαδή, υπάρχει ο εκμισθωτής που είναι και ο κατασκευαστής του πάγιου στοιχείου και ο μισθωτής. Σε ορισμένες περιπτώσεις, μπορεί η σχέση να είναι τριμερής, δηλαδή να υπάρχει ο εκμισθωτής – κατασκευαστής του πάγιου στοιχείου, η εταιρία leasing που είναι ελεγχόμενη από τον κατασκευαστή και τον μισθωτή.

Χαρακτηριστικά της άμεσης μίσθωσης είναι η τυποποίηση του μισθωμένου παγίου, η σύντομη διάρκεια της μίσθωσης (συνήθως 12 μήνες) με δυνατότητα ανανέωσης, η δυνατότητα ακύρωσης της μίσθωσης από τον μισθωτή μετά από προειδοποίηση και η ανάληψη του κινδύνου οικονομικής απαξίωσης από τον εκμισθωτή.

- **Πώληση και επαναμίσθωση πάγιων στοιχείων (Sale & Lease Back)**

Το Sale & Lease Back είναι μια μορφή leasing που αφορά την πώληση και επαναμίσθωση του ίδιου κινητού παγίου εξοπλισμού ή ακινήτου στο μισθωτή. Με τη μορφή αυτή της χρηματοδοτικής μίσθωσης, δίνεται η δυνατότητα στο μελλοντικό μισθωτή να προμηθευτεί για προκαθορισμένη περίοδο, περιουσιακά στοιχεία της αρεσκείας του. Μετά τη λήξη της περιόδου, έχει τη δυνατότητα να τα εξαγοράσει αν το επιθυμεί, σε τιμή που προκαθορίζεται ή είναι δυνατό να καθοριστεί με συγκεκριμένη διαδικασία. Σε όλη την διάρκεια της μίσθωσης, τα έξοδα επισκευών και συντήρησης, οι φόροι και τα τέλη επιβαρύνουν τον μισθωτή.

- **Συνεργασία εταιρίας leasing, προμηθευτή και μισθωτή (Vendor Leasing)**

Σύμφωνα με αυτή τη μορφή χρηματοδότησης, υπάρχει μια οικονομική συνεργασία ανάμεσα σε μια εταιρία leasing και σε έναν προμηθευτή. Ο εξοπλισμός που μπορεί να χρησιμοποιηθεί κατά το vendor leasing είναι αγαθά εκτεταμένης χρήσης και χαμηλής αξίας, όπως αυτοκίνητα, υπολογιστές, ιατρικά – εκτυπωτικά – ανυψωτικά μηχανήματα, και άλλα. Ο προμηθευτής πληρώνεται τοις μετρητοίς από την εταιρία και είναι τριτεγγυητής των συμβάσεων, οι οποίες υπογράφονται μεταξύ των μισθωτών και της εταιρίας leasing. Επίσης, αναλαμβάνει όλη την γραφειοκρατική διαδικασία και τον έλεγχο των μισθωτών. Τα οφέλη που καρπώνεται ο προμηθευτής (vendor) είναι η αύξηση των πωλήσεών του, χωρίς ανάλογη χρηματοδοτική επιβάρυνση,

πραγματοποίηση πωλήσεων τοις μετρητοίς μέσω μιας απλής και γρήγορης διαδικασίας, με αποτέλεσμα την ενίσχυση της ρευστότητάς του.

- **Μίσθωση με παροχή υπηρεσιών (Service Leasing)**

Μεταξύ εταιρίας και πελάτη μπορεί να υπογραφεί μία σύμβαση – πλαίσιο, η οποία να εφαρμόζεται κατά τη σταδιακή απόκτηση περισσότερων προγραμμάτων.

- **Συμμετοχική ή εξισορροπητική χρηματοδοτική μίσθωση (Leveraged Leasing)**

Είναι μια ενδιαφέρουσα τεχνική, η οποία αναπτύχθηκε σε σχέση με τη χρηματοδοτική μίσθωση παγίων στοιχείων μεγάλης αξίας. Αυτό το είδος μίσθωσης περιλαμβάνει τέσσερα μέρη, τα οποία είναι, ο προμηθευτής του πάγιου στοιχείου, ο μισθωτής, ο εκμισθωτής και ο μακροπρόθεσμος δανειστής. Ο τελευταίος αναλαμβάνει να καλύψει με δανεισμό προς τον εκμισθωτή, το μεγαλύτερο μέρος των απαιτούμενων κεφαλαίων για την απόκτηση του περιουσιακού στοιχείου.

- **Διασυνοριακή ή διεθνής μίσθωση (Cross - border ή off - shore leasing)**

Στη διεθνή χρηματοδοτική μίσθωση, δύο τουλάχιστον από τους συμβαλλόμενους έχουν την έδρα των επιχειρήσεών τους σε διαφορετικές χώρες. Όταν ο πωλητής του αντικειμένου εδρεύει στο εξωτερικό και ο μισθωτής στο εσωτερικό, έχουμε εισαγωγική μίσθωση, ενώ αντίθετα, όταν ο μισθωτής έχει έδρα σε χώρα του εξωτερικού και οι άλλοι δύο στο εσωτερικό, τότε έχουμε εξαγωγική χρηματοδοτική μίσθωση.

- **Μίσθωση κατά παραγγελία (Custom Lease)**

Στην περίπτωση αυτή, η σύμβαση της χρηματοδοτικής μίσθωσης προσαρμόζεται στις ειδικές ανάγκες του μισθωτή.

## **7.4 Τομείς εφαρμογής χρηματοδοτικής μίσθωσης**

Τα πάγια στοιχεία της χρηματοδοτικής μίσθωσης διακρίνονται στους εξής τομείς:

1. Κινητά πάγια (Η/Υ, ελαφρώς μηχανολογικός εξοπλισμός, εργαλεία κάθε είδους, κ.λπ.).
2. Ακίνητα πάγια (γη, οικόπεδα, βιομηχανικές και βιοτεχνικές εγκαταστάσεις).
3. Εμπειρηγμένα πάγια στοιχεία (είναι εκείνα τα στοιχεία, που δεν ανήκουν ούτε στα κινητά, ούτε στα ακίνητα και ουσιαστικά είναι τα μηχανήματα που βρίσκονται στερεωμένα (εμπειρηγμένα) στο έδαφος).
4. Λοιπά πάγια στοιχεία (όπως πλοία και αεροπλάνα, τα οποία ανάλογα με το μέγεθος τους, θεωρούνται είτε κινητά είτε ακίνητα).

### **7.5 Διαδικασίες και κόστος**

Οι διαδικασίες συνεργασίας μεταξύ του επενδυτή και της εταιρίας leasing είναι απλές και το κόστος αποτελεί αντικείμενο διαπραγμάτευσης. Η έγκριση μιας σύμβασης leasing εξαρτάται από την πιστοληπτική ικανότητα του μισθωτή και το είδος της επένδυσης, αξιολογείται δε με τραπεζικά κριτήρια. Η σύμβαση leasing για εξοπλισμό δεν επιβαρύνεται με χαρτόσημο. Η αντίστοιχη σύμβαση για ακίνητο καταρτίζεται με συμβολαιογραφική πράξη.

Αναλυτικότερα, το leasing περνάει από τις εξής φάσεις της διαδικασίας:

1. Διαπραγμάτευση μεταξύ ενδιαφερομένου για τη μίσθωση παραγωγικού εξοπλισμού (μισθωτής) και του πωλητή (κατασκευαστής), επιλογή αντικειμένου και λήψη σχετικής προσφοράς – προτιμολογίου.
2. Υποβολή αίτησης για το leasing από τον μισθωτή προς την εταιρία leasing, που συνοδεύεται από το προτιμολόγιο και όλα τα απαιτούμενα στοιχεία για τον έλεγχο της φερεγγυότητάς του.
3. Έγκριση αιτήματος, σύναψη τελικής συμφωνίας με το μισθωτή σχετικά με τους όρους του leasing (διάρκεια, ποσό μισθώματος), υπογραφή σύμβασης.
4. Παραγγελία εξοπλισμού από το μισθωτή προς τον πωλητή και παράδοση. Έλεγχος του εξοπλισμού από το μισθωτή και υπογραφή του «πιστοποιητικού αποδοχής εξοπλισμού».
5. Διαβίβαση του πιστοποιητικού στην εταιρία leasing, ενεργοποίησης της σύμβασης και έναρξη καταβολής των μισθωμάτων. Πληρωμή από την εταιρία leasing στον πωλητή, της τιμολογιακής αξίας του εξοπλισμού και μεταβίβαση της κυριότητας του εκμισθωτή.

## **7.6 Χαρακτηριστικά σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης**

Τα χαρακτηριστικά μιας σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης με leasing, έχουν ως εξής:

1. Ο επιχειρηματίας έρχεται σε επαφή με τον προμηθευτή, επιλέγει τον εξοπλισμό και διαπραγματεύεται την τιμή του.
2. Επικοινωνεί με το χρηματοδοτικό ίδρυμα της επιλογής του.
3. Εκθέτει το επενδυτικό πρόγραμμα, παρουσιάζει δικαιολογητικά (εγγυήσεις στο 80% περίπου της αξίας του εξοπλισμού, ισολογισμούς, κ.λπ.), ανακοινώνει τον προμηθευτή και κάνει σχετική αίτηση.
4. Η εταιρία leasing αγοράζει τον εξοπλισμό και τον διαθέτει στον αιτούντα προς χρήση.
5. Ο μισθωτής έχει μόνο το δικαίωμα χρήσης του εξοπλισμού και αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους και τα έξοδα, σχετικά με αυτόν (ασφάλιση, συντήρηση κ.λπ.).
6. Ξεκινάει η καταβολή των συμφωνηθέντων δόσεων προς την εταιρία leasing.
7. Ο επιχειρηματίας καταβάλλει εφάπαξ 0,1 – 1% της αξίας της επένδυσης για το διαχειριστικό κόστος. Με τη χρηματοδοτική μίσθωση, δίνεται η δυνατότητα στον μισθωτή να αγοράσει τον εξοπλισμό με τη λήξη της σύμβασης ή και πριν τη λήξη αυτής.

## **7.7 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα χρηματοδοτικής μίσθωσης**

### **Πλεονεκτήματα**

Τα πλεονεκτήματα του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης, αναλύονται παρακάτω:

- **Εξοικονόμηση κεφαλαίων**

Η χρηματοδοτική μίσθωση, συνήθως, καλύπτει το 100% της αξίας του εξοπλισμού, η επιχείρηση εξοικονομεί σημαντικά ίδια κεφάλαια, τα

οποία διαφορετικά, θα έπρεπε να δεσμεύσει σε πάγια στοιχεία. Ακόμα και στην περίπτωση μακροπρόθεσμου δανεισμού, η επιχείρηση θα έπρεπε να δεσμεύσει ίδια κεφάλαια, δεδομένου ότι, σπάνια μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση υπερβαίνει το 60 – 70% του χρηματοδοτούμενου έργου.

- Αύξηση αποδοτικότητας της επιχείρησης

Η εξοικονόμηση κεφαλαίων προκαλεί χαμηλότερη παλαιοποίηση της επιχείρησης, με συνέπεια την αύξηση της αποδοτικότητας. Το ποσοστό των κερδών επί των ιδίων κεφαλαίων είναι μεγαλύτερο, όταν η επιχείρηση χρησιμοποιεί το σύστημα χρηματοδοτικής μίσθωσης.

- Εξάλειψη των αρνητικών επιπτώσεων στην παραγωγικότητα από την οικονομική απαξίωση του μηχανικού εξοπλισμού

Η ταχεία τεχνολογική πρόοδος καθιστά αναγκαία την αντικατάσταση μηχανημάτων, τα οποία δεν έχουν πλήρως αποσβεσθεί.

- Ο πελάτης δεν καταβάλλει αμέσως το Φ.Π.Α., αλλά κατά τη διάρκεια της σύμβασης διατηρεί ή βελτιώνει τη ρευστότητα της εταιρίας του.

- Διευκολύνεται στην κατάρτιση του προϋπολογισμού και των ταμειακών προγραμμάτων.

- Τα μισθώματα προσαρμόζονται στο cash-flow της εταιρίας του.

### **Μειονεκτήματα**

Η χρήση όμως του leasing περιέχει και ορισμένα μειονεκτήματα, όπως:

- Το φαινομενικό κόστος του leasing είναι υψηλότερο από το επιτόκιο τραπεζικού δανεισμού. Η βαθύτερη διερεύνηση των φοροαπαλλαγών μετριάξει την πρώτη εντύπωση, συνήθως, μάλιστα, δημιουργεί πλεονεκτική κατάσταση.
- Διαφεύγει η ωφέλεια από τη φοροαπαλλαγή των αποσβέσεων, στην περίπτωση του ιδιόκτητου εξοπλισμού, ωφέλεια που συμψηφίζεται μέχρι ενός βαθμού από την πλήρη φοροαπαλλαγή των μισθωμάτων.
- Παρά τη θετική σχέση ιδίων προς ξένα κεφάλαια, μπορεί να εκδηλωθεί δισταγμός των τραπεζών για χρηματοδότηση μίας επιχείρησης, όταν ο εξοπλισμός της τελευταίας στηρίζεται στη μέθοδο του leasing.

- Ο μισθωτής αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους από τυχαία περιστατικά ή ανωτέρα βία έναντι του εκμισθωτή και διατρέχει τον κίνδυνο της έκτακτης καταγγελίας της σύμβασης, αν αθετήσει κάποιον όρο της για σημαντικό διάστημα. Στην περίπτωση αυτή, ο εκμισθωτής μπορεί να του αφαιρέσει τον εξοπλισμό και να απαιτήσει την άμεση πληρωμή όλων των μισθωμάτων μέχρι τη λήξη της σύμβασης.
- Ο μισθωτής υπόκειται στους ελέγχους του εκμισθωτή για τη διαπίστωση της καλής λειτουργικής κατάστασης του εξοπλισμού.



## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8<sup>ο</sup>

### ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ ΑΓΟΡΑ

#### **8.1 Έννοια**

Η χρηματιστηριακή αγορά ορίζεται ως μία επίσημη και οργανωμένη αγορά, μέσω της οποίας εκτελούνται δικαιοπραξίες (χρηματιστηριακές συναλλαγές). Σε αυτή, εμπορεύονται μετοχικές αξίες εταιριών, χρεόγραφα εταιριών και δημοσίου, δικαιώματα αγοράς μετοχών, δικαιώματα προτίμησης, κ.ά. η διαμόρφωση των τιμών είναι αποτέλεσμα της προσφοράς και της ζήτησης από το επενδυτικό κοινό. Τα Χρηματιστήρια θεωρούνται ως οι βασικότεροι μοχλοί ανάπτυξης της οικονομίας και ως μέσο διοχέτευσης των αποταμιεύσεων στις πιο παραγωγικές επενδύσεις.

Η Νέα Χρηματιστηριακή Αγορά (ΝΕ.Χ.Α.) που πρόσφατα έχει συσταθεί στην Ελλάδα, αποτελεί μια εναλλακτική πηγή, από όπου οι επιχειρήσεις μπορούν να αντλήσουν κεφάλαια. Στην αγορά αυτή μπορούν να εισαχθούν δυναμικές ή καινοτόμες μικρομεσαίες επιχειρήσεις που δεν έχουν εισαχθεί στην Κύρια ή Παράλληλη αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών.

Η είσοδος στο χρηματιστήριο αποτελεί μια μορφή σημαντικής χρηματοδότησης για κάθε επιχείρηση, η οποία συγκεντρώνει κεφάλαια που μπορεί να χρησιμοποιήσει για την περαιτέρω ανάπτυξή της. Η εισαγωγή ωστόσο, στην Νέα Χρηματιστηριακή Αγορά ως μορφή χρηματοδότησης, δύσκολα βρίσκει εφαρμογή στην περίπτωση νέων επιχειρήσεων, αφού απαραίτητη προϋπόθεση για την εισαγωγή είναι τα ίδια κεφάλαια της επιχείρησης να ξεπερνούν το 1.000.000 ευρώ.

#### **8.2 Διακρίσεις της Χρηματιστηριακής αγοράς**

Η συνηθέστερη διάκριση των χρηματιστηριακών αγορών, αφορά κυρίως στο χρόνο λήξης των απαιτήσεων που αποτελούν αντικείμενο διαπραγμάτευσης στις αγορές αυτές. Συγκεκριμένα, οι χρηματοδοτικές αγορές διακρίνονται ως εξής:



1. **Χρηματαγορές:** Οι χρηματαγορές διαπραγματεύονται αξιόγραφα που είναι στενά υποκατάστατα του χρήματος. Τα αξιόγραφα αυτά έχουν ημερομηνία λήξης μικρότερη από ένα έτος, μεγάλες ονομαστικές αξίες, χαμηλό κίνδυνο αθέτησης και είναι εύκολα ρευστοποιήσιμα. Παραδείγματα τέτοιων αξιόγραφων είναι τα έντοκα γραμμάτια του δημοσίου, τα διατραπεζικά κεφάλαια, τα πιστοποιητικά καταθέσεων και άλλα.
2. **Αγορές κεφαλαίου:** Οι αγορές κεφαλαίου διαπραγματεύονται αξιόγραφα για τη χρηματοδότηση παραγωγικών επενδύσεων σε πάγια περιουσιακά στοιχεία και γι' αυτό έχουν ημερομηνία λήξεως μεγαλύτερη του έτους. Οι αγορές κεφαλαίου διακρίνονται στις αγορές μετοχικών τίτλων και στις αγορές δανειακών τίτλων ιδιωτών ή δημοσίου.
3. **Αγορές αντιστάθμισης κινδύνου:** Οι αγορές αυτές διαφέρουν από τις δύο προηγούμενες κατηγορίες αγορών, διότι σε αυτές δεν προσφεύγουν οι ελλειμματικές μονάδες για άντληση πόρων από τις πλεονασματικές. Τα αξιόγραφα που διαπραγματεύονται στις αγορές αυτές προσφέρουν την δυνατότητα στις οικονομικές μονάδες να ελαχιστοποιήσουν τον κίνδυνο ζημιών, λόγω αλλαγής στην τιμή, είτε των στοιχείων ενεργητικού ή παθητικού, είτε των μελλοντικών υποχρεώσεών τους. Παραδείγματα τέτοιων αξιόγραφων είναι τα χρηματοδοτικά δικαιώματα και τα προθεσμιακά συμβόλαια.

### **8.3 Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών**

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».

### **8.4 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: οι μετοχές, τα δικαιώματα απόκτησης μετοχών, οι τίτλοι σταθερού εισοδήματος – Ομόλογα, τα Ελληνικά Πιστοποιητικά (ΕΛΠΙΣ) και γενικότερα τίτλοι παραστατικού μετοχών, τα μερίδια διαπραγματεύσιμων κεφαλαίων και τα 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, στην κατηγορία μετοχών υπό επιτήρηση, είναι απαραίτητες οι παρακάτω προϋποθέσεις:

- Συσσωρευμένες ζημιές > 50% των ιδίων κεφαλαίων
- Ίδια κεφάλαια < 50 % του μετοχικού κεφαλαίου
- Αρνητικά κέρδη προ φόρων και τόκων
- 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.

### **8.5 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».

### **8.6 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

## ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

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 αναγνωσιμότητας 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».



## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9<sup>ο</sup>**

### **FRANCHISING**

#### **9.1 Ορισμός**

Franchising ορίζεται η εμπορική μέθοδος με την οποία μία επιχείρηση – ο δικαιοπάροχος, παραχωρεί στην άλλη – τον δικαιοδόχο, έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος, το δικαίωμα εκμετάλλευσης του franchise, με σκοπό την εμπορία συγκεκριμένων τύπων προϊόντων ή υπηρεσιών.

Συνεπώς, ως franchise θεωρείται το σύνολο των δικαιωμάτων βιομηχανική ή πνευματικής ιδιοκτησίας, που αφορούν εμπορικά σήματα κι επωνυμίες, πινακίδες καταστημάτων, πρότυπα χρήσεως, σχέδια, δικαιώματα αντιγραφής, τεχνογνωσίες ή διπλώματα ευρεσιτεχνίας προς εκμετάλλευση, για την μεταπώληση προϊόντων ή παροχή υπηρεσιών σε τελικούς χρήστες.

Franchisor (δικαιοπάροχος) είναι η επιχείρηση που παραχωρεί στην άλλη – τον δικαιοδόχο, το δικαίωμα εκμετάλλευσης του franchise, έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος, ενώ franchise είναι η επιχείρηση, στην οποία παραχωρείται από τον δικαιοπάροχο.

#### **9.2 Ιστορική εξέλιξη**

Το Franchising πρωτοεμφανίστηκε στις Η.Π.Α. πριν από τον Α' Παγκόσμιο Πόλεμο, και η εταιρία ραπτομηχανών Singer αναφέρεται ως η πρώτη εταιρία που το εφάρμοσε στο τέλος του 19ου αιώνα, προκειμένου να οργανώσει το δίκτυο διανομής των προϊόντων της. Το παράδειγμά της ακολούθησαν οι βιομηχανίες αυτοκινήτων, οι εταιρίες διανομής πετρελαιοειδών και οι βιομηχανίες μπίρας.

Η μεγάλη όμως ανάπτυξη του Franchising συμπίπτει ιστορικά, με το τέλος του Β' Παγκοσμίου Πολέμου και οφείλεται στις συνθήκες που επικρατούσαν τότε, δηλαδή στην ανάπτυξη της μαζικής παραγωγής και προσφοράς προϊόντων και υπηρεσιών, σε συνδυασμό με την έλλειψη ορθολογικών δικτύων διανομής και διάθεσης.

Τα πρώτα χρόνια, το Franchising περιορίστηκε στα γεωγραφικά όρια των Η.Π.Α., όπου και γνώρισε ταχύτατη και εντυπωσιακή ανάπτυξη και εξέλιξη, βρίσκοντας εφαρμογή σε ένα ευρύ κύκλο δραστηριοτήτων, από τον κλάδο αυτοκινήτων, τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις, τον κλάδο τροφίμων και εστιατορίων άμεσης εξυπηρέτησης (fast food), μέχρι τις λογιστικές και διαφημιστικές ενημερώσεις.

Στην Ευρώπη, ο οικονομικός θεσμός του Franchising αντιμετωπίστηκε αρχικά με επιφυλακτικότητα και ο ρυθμός ανάπτυξης του ήταν συγκροτημένος. Τη δεκαετία όμως του 1980, ο επιχειρηματικός κόσμος, θορυβημένος από την εισβολή στον ευρωπαϊκό χώρο των αμερικανικών βιομηχανικών – εμπορικών κολοσσών και συνειδητοποιώντας τις δυνατότητες του Franchising, εκδήλωσε αυξημένο ενδιαφέρον για το σύγχρονο αυτό σύστημα εμπορικής συνεργασίας.

Τα περιθώρια ανάπτυξης του Franchising στην Ευρώπη είναι ακόμη πολύ μεγάλα, αφού ο κύκλος εργασιών των δικτύων αντιστοιχεί στο 58% του συνόλου των λιανικών πωλήσεων, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό στις Η.Π.Α. είναι πάνω από 40%.

Όσο αφορά στην Ελλάδα, το Franchising άρχισε να διεισδύει τα τελευταία χρόνια. Ξεκίνησε το 1976 με την εταιρία «Goody's» και η ανάπτυξή του, ιδιαίτερα από το 1993 και μετά, υπήρξε ραγδαία. Λόγω του βαθμού τεχνικής και οικονομικής ανάπτυξης, η Ελλάδα ήταν αρχικά, χώρα κυρίως δικαιοδόχων. Ήδη όμως, έχει καταστεί εμφανής η τάση ενός συνεχώς αυξανόμενου αριθμού ελληνικών επιχειρήσεων του κέντρου για γρήγορη ανάπτυξη, επέκταση και διάδοσή τους στην περιφέρεια. Ήδη, οι εταιρίες που προωθούν τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες τους μέσω Franchising ανέρχονται περίπου σε 200 με περισσότερους από 1.800 λήπτες.

### **9.3 Μορφές Franchising**

Ανάλογα με το αντικείμενο του Franchising, το διακρίνουμε στις ακόλουθες μορφές ή κατηγορίες:

- **Franchising διανομής**  
Είναι η συνηθέστερη μορφή franchise. Ο δικαιοπάροχος είναι παραγωγός κάποιου προϊόντος ,που επεκτείνει το δίκτυο πωλήσεων του μέσω δικαιοδόχων, οι οποίοι έχουν καταστήματα franchise. Ο δικαιοδόχος πωλεί τα προϊόντα στους τελικούς πελάτες σε λιανική τιμή.
- **Franchising υπηρεσιών**  
Ο δικαιοδόχος, χρησιμοποιώντας το λογότυπο του δικαιοπαρόχου και τους κανόνες λειτουργίας, παρέχει υπηρεσίες στους τελικούς πελάτες.

Σημαντικούς χώρους εφαρμογής του franchise υπηρεσιών, συναντάμε στον τομέα των ξενοδοχείων, video & DVD clubs, εκπαίδευσης – φροντιστηρίων, ταξιδιωτικών γραφείων και αλλού. Μπορεί να χαρακτηριστεί και ως «κινητό franchise», εξαιτίας του ότι, οι υπηρεσίες μπορεί να παρέχονται και εκτός των καταστημάτων.

- **Μεικτό Franchising**

Μεικτό θεωρείται το franchise, όταν συνδυάζει διανομή προϊόντων και υπηρεσιών. Για παράδειγμα, στα πλαίσια του μεικτού franchise, μπορούν να λειτουργήσουν εταιρίες καθαρισμού χώρων που ταυτόχρονα πωλούν προϊόντα καθαρισμού ή εταιρίες πώλησης – μεταπώλησης αυτοκινήτων, που παράλληλα προσφέρουν και το service αυτών.

- **Franchising παραγωγής**

Ο δικαιούχος σε αυτήν την περίπτωση, δίνει στον δικαιούχο την άδεια να παράγει ή να μεταποιεί τα προϊόντα του και να τα πωλεί ή να τα μεταπωλεί, χρησιμοποιώντας το λογότυπο, τις οδηγίες, τις μεθόδους παραγωγής και γενικότερα την τεχνογνωσία του δικαιούχου, την οποία αν εκμεταλλευτεί με κατάλληλο τρόπο, θα έχει άμεσα θετικά οικονομικά οφέλη. Παράδειγμα του franchise παραγωγής, είναι η παραγωγή αλκοολούχων ή ανθρακούχων ποτών.

## **9.4 Περιεχόμενο της σύμβασης Franchising**

Η Σύμβαση franchise καταρτίζεται στη συναλλακτική πράξη εγγράφως, με βάση συνήθως προ συνταγμένο έντυπο της δότριας επιχείρησης (Franchisor) και αποτελείται συνήθως από 4 μέρη: 1) Προοίμιο, 2) Κύριες Υποχρεώσεις του Δότη, 3) Κύριες Υποχρεώσεις του Λήπτη και 4) Λοιπές διατάξεις.

### **1. Προοίμιο**

Εδώ καθορίζονται ο σκοπός και το πλαίσιο της συνεργασίας, υπογραμμίζεται η ανεξαρτησία των συμβαλλομένων μερών και κατόπιν περιγράφεται το περιεχόμενο του "πακέτου" franchise, δηλαδή το σύνολο των δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας που αφορούν το εμπορικό σήμα και την επωνυμία, τα διακριτικά γνωρίσματα του καταστήματος (πινακίδες), τα πρότυπα χρήσεως, τα σχέδια, τα δικαιώματα αντιγραφής, τις τεχνογνωσίες ή τα διπλώματα ευρεσιτεχνίας που παραχωρούνται από τον δότη στον λήπτη για εκμετάλλευση. Στο σημείο αυτό θα πρέπει να τονισθεί ιδιαίτερα, ότι ο λήπτης θα πρέπει να ελέγξει προσεκτικά αν το εμπορικό Σήμα και η επωνυμία της επιχείρησης του δότη είναι νομίμως κατοχυρωμένα.

Περιγράφονται ακόμη ο εξοπλισμός, η διακόσμηση και άλλα στοιχεία που χρησιμοποιεί ο δότης για την οργάνωση των πωλήσεων και γενικά της εμπορικής του δραστηριότητας. Οι πληροφορίες αυτές είναι χρήσιμες, γιατί με βάση αυτές μπορεί να προσδιορισθεί το ειδικότερο αντικείμενο των υποχρεώσεων του δότη που περιγράφονται στο κύριο μέρος της σύμβασης. Στο προοίμιο μπορούν ακόμη να αναφέρονται ορισμένοι γενικοί κανόνες συμπεριφοράς δεσμευτικοί για τα δύο μέρη, όπως π.χ. η υποχρέωση στενής και ειλικρινούς συνεργασίας, η ανάγκη διαρκούς υποστήριξης του λήπτη από τον δότη, όπως επίσης και η υποχρέωση του λήπτη να ασκεί την εμπορική του δραστηριότητα σύμφωνα με τις ενιαίες οργανωτικές αρχές που ισχύουν για όλα τα μέλη του συστήματος.

## **2. Κύριες υποχρεώσεις του δότη**

Η συμβολή του Δότη στη συνεργασία Franchising περιλαμβάνει συνήθως τις ακόλουθες υποχρεώσεις:

- Την παραχώρηση στον λήπτη της άδειας χρήσης και εκμετάλλευσης του "πακέτου Franchising", του οποίου το περιεχόμενο προσδιορίζεται επακριβώς στο προοίμιο της σύμβασης. Η υποχρέωση αυτή συγκεκριμενοποιείται ανάλογα με το περιεχόμενο του "πακέτου" franchise σε παραχώρηση άδειας χρήσης σήματος, επωνυμίας ή διακριτικού τίτλου, στην παραχώρηση άδειας εκμετάλλευσης διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας, τεχνολογίας κ.λπ.
- Την ένταξη του λήπτη στο σύστημα με την παροχή σε αυτόν, κυρίως της απαιτούμενης τεχνικής και οργανωτικής υποδομής και της ανάλογης εκπαίδευσής του. Η γενική αυτή υποχρέωση συγκεκριμενοποιείται σε μία σειρά από μέτρα και παροχές στις οποίες πρέπει να προβεί ο δότης μέχρι την ημέρα που η λήπτης θα ανοίξει το κατάστημά του και θα αρχίσει να συναλλάσσεται με το κοινό ως μέλος του συστήματος. Οι παροχές μπορούν να περιλαμβάνουν ανάμεσα σε άλλα π.χ. την εσωτερική διαμόρφωση και τον εξοπλισμό του καταστήματος, την παράδοση του εγχειριδίου (manual) με τις οδηγίες, την αποκάλυψη και μύηση σε εμπορικά ή και βιομηχανικά μυστικά κ.λπ.
- Τη συνεχή υποστήριξη του λήπτη όσο θα διαρκεί σύμβαση. Η υποχρέωση αυτή συγκεκριμενοποιείται επίσης σε μία σειρά επιμέρους υποχρεώσεων του δότη, που αφορούν το στάδιο μετά την ένταξη του στο σύστημα. Περιλαμβάνουν μεταξύ άλλων, τη διαρκή παροχή συμβουλών σε οργανωτικά, τεχνικά, χρηματοδοτικά ή άλλα θέματα, την αποστολή διαφημιστικού υλικού, υλικών συσκευασίας, την οργάνωση προγραμμάτων μετεκπαίδευσης, τη λογιστική οργάνωση, τη



συντήρηση των μηχανημάτων και του εξοπλισμού του καταστήματος του λήπτη κ.λπ.

- Τον προσδιορισμό της γεωγραφικής περιοχής μέσα στην οποία ο λήπτης θα διενεργεί τις πωλήσεις με το δικό του όνομα και για δικό του λογαριασμό.
- Τον εφοδιασμό του λήπτη με πρώτες ύλες, με ημιτελή ή έτοιμα εμπορεύματα, ιδίως όταν τα προϊόντα του συστήματος παράγονται από τον ίδιο τον δότη.
- Την παροχή ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος. Η υποχρέωση αυτή εξειδικεύεται στην κοινοποίηση από τον δότη στον λήπτη τεχνολογίας ουσιαστικής σημασίας, δηλ. ικανής να του επιτρέψει κατά τη σύναψη της συμφωνίας Franchising να βελτιώσει την ανταγωνιστική του θέση στην αγορά και
- Την υποχρέωση του δότη όσον αφορά την παραχωρηθείσα περιοχή της σύμβασης:
  - Να μην παραχωρεί σε τρίτους το δικαίωμα να εκμεταλλεύονται μέρος ή το σύνολο του franchise
  - Να μην εκμεταλλεύεται ο ίδιος το franchise ή, με παρόμοιο σύστημα, να προμηθεύει ο ίδιος τα προϊόντα ή να παρέχει τις υπηρεσίες που αποτελούν το αντικείμενο του franchise.

### **3. Κύριες υποχρεώσεις του λήπτη**

Ο λήπτης πωλεί τα προϊόντα ή/και παρέχει τις υπηρεσίες του συστήματος στο δικό του όνομα, για δικό του λογαριασμό και με δικό του κίνδυνο. Η συμβολή του στην συνεργασία Franchising, περιλαμβάνει συνήθως τις ακόλουθες υποχρεώσεις:

- Την καταβολή δικαιωμάτων στον δότη. Η υποχρέωση αυτή συνίσταται στην καταβολή από το λήπτη στον δότη, αφενός μεν ενός εφάπαξ ποσού ως δικαίωμα εισόδου του στο σύστημα (entry fee), αφετέρου δε στην περιοδική καταβολή στον δότη ενός ορισμένου ποσοστού επί του κύκλου εργασιών μετά την αφαίρεση των φόρων, ή σπανιότερα ενός ορισμένου ποσοστού συμμετοχής στα κέρδη από τις πωλήσεις.
- Την ενεργό προώθηση των πωλήσεων του προϊόντος του συστήματος. Είναι γεγονός ότι από την ίδια τη φύση της σύμβασης franchise ως σύμβασης διαμεσολάβησης κατά την πώληση, αλλά και από την ίδια την οικονομική αποστολή ενός τέτοιου συστήματος προκύπτει, ότι η σημαντικότερη ίσως υποχρέωση του λήπτη είναι να προωθήσει τις πωλήσεις του προϊόντος του συστήματος σύμφωνα με τη μέθοδο μάρκετινγκ του δότη, εξυπηρετώντας και προστατεύοντας έτσι τα συμφέροντα του τελευταίου.

- Τη συμμόρφωσή του στις οργανωτικές αρχές του συστήματος και ιδίως τον σεβασμό της αρχής της ομοιομορφίας, σύμφωνα με την οποία η σύνθεση, η παρασκευή, τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα και γενικά η εικόνα των προϊόντων του συστήματος πρέπει να είναι πάντα ενιαία, ανεξάρτητα από τον τόπο ή την αγορά στην οποία γίνεται η διάθεσή τους.
- Την υποχρέωσή του να εκμεταλλεύεται το "πακέτο" franchise μόνο με βάση τους υπαγόμενους στη σύμβαση χώρους. Εδώ ο δότης θα πρέπει να προσέξει και να μελετήσει ιδιαίτερα το Μισθωτήριο Συμβόλαιο του Καταστήματος του Λήπτη, στην περίπτωση βέβαια που το κατάστημα δεν είναι δικό του.
- Την υποχρέωση του να μην προσελκύει πελάτες έξω από την περιοχή της σύμβασης, αναφορικά πάντα με τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που αποτελούν το αντικείμενο του franchise.
- Την υποχρέωση να μην παράγει, πωλεί ή χρησιμοποιεί, κατά την παροχή υπηρεσιών, προϊόντα ανταγωνιστικά των προϊόντων του δότη, τα οποία αποτελούν αντικείμενο του franchise.
- Την υποχρέωση να πωλεί ή να χρησιμοποιεί, κατά την παροχή υπηρεσιών, αποκλειστικά εκεί να τα προϊόντα που ανταποκρίνονται στις ελάχιστες αντικειμενικές ποιοτικές προδιαγραφές που ορίζει ο δότης.
- Την υποχρέωση να πωλεί ή να χρησιμοποιεί, κατά την παροχή υπηρεσιών, προϊόντα που έχουν κατασκευασθεί αποκλειστικά από τον δότη ή από τρίτους οριζόμενους από αυτόν, υπό την προϋπόθεση όμως ότι λόγω της φύσεως των προϊόντων που αποτελούν αντικείμενο του franchise δεν είναι δυνατό στην πράξη να ισχύουν αντικειμενικές ποιοτικές προδιαγραφές.
- Την υποχρέωση να μην ασκεί, άμεσα ή έμμεσα, παρεμφερή εμπορική δραστηριότητα σε περιοχή στην οποία ανταγωνίζεται με τον δότη ή με άλλο μέλος του δικτύου.
- Την υποχρέωση να μην αποκτά οικονομικά συμφέροντα στο κεφάλαιο ανταγωνιστικών επιχειρήσεων, τα οποία ενδέχεται να δώσουν στον λήπτη τη δύναμη να επηρεάσει την οικονομική τακτική αυτών των επιχειρήσεων.
- Την υποχρέωση να διαθέτει προς πώληση μία ελάχιστη σειρά προϊόντων, να επιτυγχάνει έναν ελάχιστο κύκλο εργασιών, να προγραμματίζει εκ των προτέρων τις παραγγελίες του, να διατηρεί ορισμένα ελάχιστα αποθέματα και να παρέχει υπηρεσίες στο πλαίσιο της εγγύησης των προϊόντων και της εξυπηρέτησης των πελατών.
- Την υποχρέωση να καταβάλει στον δότη συγκεκριμένο ποσοστό των εσόδων του για διαφημιστικούς σκοπούς και να

πραγματοποιεί ο ίδιος διαφημίσεις, για τη φύση των οποίων πρέπει να λαμβάνει την έγκριση του δότη.

- Την υποχρέωση να μην κοινολογεί σε τρίτους την τεχνογνωσία που του έχει παράσχει ο δότης. Ο λήπτης είναι δυνατόν να προβλέπεται στη σύμβαση ότι θα υπέχει αυτή την υποχρέωση και μετά τη λύση της συμφωνίας.
- Την υποχρέωση να παρακολουθεί ο ίδιος ή το προσωπικό του τα προγράμματα επαγγελματικής κατάρτισης που διοργανώνει ο δότης.
- Την υποχρέωση να συμμορφώνεται με τα πρότυπα που έχει καθορίσει ο δότης αναφορικά με τον εξοπλισμό και την εμφάνιση των υπαγόμενων στη σύμβαση χώρων ή/και μεταφορικών μέσων.
- Την υποχρέωση να επιτρέπει στον δότη τη διενέργεια ελέγχων των υπαγομένων στη σύμβαση χώρων ή/και μεταφορικών μέσων, των πωλουμένων προϊόντων και των παρεχομένων υπηρεσιών, καθώς επίσης και των βιβλίων απογραφής και των λογαριασμών του.
- Την υποχρέωση να μην μεταβάλλει τον τόπο εγκατάστασης των υπαγομένων στη σύμβαση χώρων, δηλ. να μην αλλάζει κατάσταση, χωρίς τη συγκατάθεση του δότη, και
- Την υποχρέωση να μην μεταβιβάζει, χωρίς τη συγκατάθεση του δότη, τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις που απορρέουν από τη σύμβαση franchising.

#### **4. Λοιπές διατάξεις**

Εδώ ρυθμίζονται κυρίως θέματα που αφορούν τη διάρκεια της σύμβασης, τους τρόπους λύσης της, την αποζημίωση του λήπτη, τις μετασυμβατικές υποχρεώσεις των μερών, το εφαρμοστέο δίκαιο και το αρμόδιο για την εκδίκαση των διαφορών στο Δικαστήριο.

### **9.5 Πλεονεκτήματα του franchising**

Ο θεσμός του franchising έχει εξαπλωθεί ιδιαίτερα τα τελευταία χρόνια, κι αυτό οφείλεται στα πολλά πλεονεκτήματα που το διακρίνουν. Αυτό βέβαια, δε σημαίνει ότι δεν έχει και μειονεκτήματα, αλλά αυτά είναι τόσο επουσιώδη σε σχέση με τα πλεονεκτήματα, ώστε να μην εμποδίζουν την ταχεία εξάπλωσή του.

- **Πλεονεκτήματα δικαιοπαρόχου**

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

- Φήμη. Οι δικαιοδόχοι που συμμετέχουν σε επιτυχή συστήματα franchise, μπορούν να ωφεληθούν από την ήδη γνωστή επωνυμία της εταιρίας.
- Συντονισμός. Η έδρα αυξάνει τη δύναμη του συστήματος με συντονισμένες επιχειρηματικές κινήσεις, που υλοποιούνται από ειδικευμένο προσωπικό. Δεδομένου ότι το δίκτυο franchise αυξάνεται, μαζικές εκπτώσεις μπορούν να επιτευχθούν μέσω της κοινής αγοράς μεγάλων ποσοτήτων σε χαμηλές τιμές.
- 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.

## **9.6 Μειονεκτήματα του franchising**

Ως μειονεκτήματα του franchising θεωρούνται τα παρακάτω:

- **Μειονεκτήματα για τον δικαιοπάροχο**

- 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.
- 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.
- Περιθώριο κέρδους. Τα έσοδα των δικαιοπαρόχων από την δικαιοπαροχή περιορίζονται συνήθως στις αμοιβές έσοδων και τις συνεχείς αμοιβές franchise.
- Εξέταση των συγκρούσεων. Στα συστήματα franchise συναντώνται συχνά, περιπτώσεις συγκρούσεων, καθώς αυξάνεται η επιτυχία των δικαιοδόχων επιχειρήσεων. Αυτό οφείλεται στο γεγονός, ότι οι δικαιοδόχοι 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.

- 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 το δικαιοδόχο**

- 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.
- Αξιολόγηση. Οποιοσδήποτε και αν είναι οι περιστάσεις, κρίνεται απαραίτητο να επιδιώξουν οι υποψήφιοι δικαιοδόχοι να έρθουν σε επαφή με άλλους δικαιοδόχους και να εξετάσουν την εμπειρία τους, πριν αποφασίσουν για ένα συγκεκριμένο σύστημα.
- Υποχρεώσεις. Οι δικαιοδόχοι πρέπει να δεχτούν το δικαίωμα των δικαιοπαρόχων να τους εποπτεύουν και να τους ελέγχουν.
- Εξάρτηση. Αν και οι δικαιούχοι θεωρούνται ως ανεξάρτητοι επιχειρησιακοί συνεργάτες, εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από τις επιχειρησιακές πολιτικές και τις αποφάσεις των δικαιοπαρόχων.
- 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 αγοραστής ή και κληρονόμους, αν αυτοί κριθούν ακατάλληλοι για συνεργασία ως δικαιοδόχοι.

## 9.7 Αγορά του franchising

Η Ελλάδα σήμερα, παρά την οικονομική κρίση, είναι μια εξελιγμένη αγορά με ένα δυναμικό και συνεχώς αναπτυσσόμενο κλάδο franchise, ο οποίος προσφέρει τη δυνατότητα να κάνουν αυτό το βήμα με την ασφάλεια που τους δίνει ένα ήδη δοκιμασμένο και επιτυχημένο brand name. Το ενδιαφέρον για το franchising ανεβαίνει καθημερινά, ως αποτέλεσμα της αυξανόμενης ανεργίας, της περικοπής αποδοχών και της εργασιακής ανασφάλειας. Ολοένα και περισσότεροι νέοι άνθρωποι διερευνούν το franchising ως μοναδική διέξοδο στα οικονομικά τους προβλήματα και διοχετεύουν τη δημιουργικότητα και τις φιλοδοξίες τους στο θεσμό της δικαιόχρησης, στα επώνυμα brands, καθώς γίνονται μέλη μιας μεγάλης, αναγνωρισμένης και καλά οργανωμένης αλυσίδας που προσφέρει ασφάλεια.

Το franchising επιδεικνύει σήμερα, μια εξαιρετική αντοχή. Από τη μια, το «κλείσιμο» των καταστημάτων στο λιανεμπόριο αποτελούν καθημερινό φαινόμενο, κι από την άλλη, οι επιχειρήσεις franchise παραμένουν εν ζωή και αυξάνονται συνεχώς, δίνοντας την ευκαιρία στους υποψήφιους επενδυτές να αξιοποιήσουν τα πλεονεκτήματα και τις παροχές που προσφέρουν οι franchisor, ώστε να μπορούν να ανταπεξέλθουν στον ανταγωνισμό έναντι των ανεξάρτητων επιχειρήσεων.



## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10<sup>ο</sup>**

### **ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΕΙΣ**

#### **10.1 ΓΕΝΙΚΑ**

Σύμφωνα με τους κοινοτικούς κανόνες η έννοια της ενίσχυσης έχει πλέον καταστεί κατά πολύ ευρύτερη από την έννοια της επιχορήγησης ή της επιδότησης, διότι συμπεριλαμβάνει όχι μόνον θετικές παροχές, αλλά και τις παρεμβάσεις εκείνες οι οποίες, ανεξαρτήτως μορφής, μειώνουν τις επιβαρύνσεις για τις επιχειρήσεις. Συνεπώς, ο όρος "ενίσχυση" καλύπτει κατ' ανάγκην όλα τα πλεονεκτήματα που παρέχονται άμεσα ή έμμεσα με δημόσιους (εθνικούς ή κοινοτικούς) πόρους και επιβαρύνουν τον κρατικό προϋπολογισμό, δίχως το Δημόσιο να λαμβάνει αντίστοιχο αντάλλαγμα. Επίσης, έχει διευρυνθεί και το γενικότερο πεδίο εφαρμογής των σχετικών άρθρων, δεδομένου ότι η παρεχόμενη ενίσχυση αρκεί να έχει και δυνητικές συνέπειες στις συναλλαγές μεταξύ των Κρατών Μελών, για να θεωρηθεί ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά.

Στο πλαίσιο αυτό θεωρούνται ενδεικτικά ως κρατικές ενισχύσεις :

- ✓ οι απλές επιχορηγήσεις
- ✓ οι κάθε είδους φορολογικές και ασφαλιστικές απαλλαγές και ελαφρύνσεις
- ✓ τα ειδικά τραπεζικά επιτόκια και οι επιδοτήσεις επιτοκίων
- ✓ η προνομιακή μεταχείριση από κρατικούς φορείς παροχής υπηρεσιών
- ✓ οι κρατικές εγγυήσεις δανείων ή πιστώσεων
- ✓ οι κρατικές εισφορές/συμμετοχές στο κεφάλαιο επιχειρήσεων
- ✓ η πώληση δημόσιας έκτασης με ευνοϊκούς όρους
- ✓ οι ιδιωτικοποιήσεις με ιδιαίτερα ευνοϊκούς όρους

#### **10.2 ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟΣ ΝΟΜΟΣ 3299/2004**

Με βάση τον αναπτυξιακό Νόμο 3299/2004, που δημοσιεύθηκε στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως την 28 Δεκεμβρίου 2004, «σκοπός των παρεχόμενων ενισχύσεων είναι η ενδυνάμωση της ισόρροπης ανάπτυξης, η αύξηση της απασχόλησης, η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας, η προώθηση της τεχνολογικής αλλαγής και της καινοτομίας, η προστασία του περιβάλλοντος, η εξοικονόμηση ενέργειας και η επίτευξη της περιφερειακής σύγκλισης».

Έτσι, βάσει των επενδυτικών σχεδίων του παρόντος νόμου, παρέχονται οι ακόλουθες ενισχύσεις:



- Επιχορήγηση που συνίσταται στη δωρεάν παροχή χρηματικού ποσού από το Δημόσιο, για την κάλυψη τμήματος της ενισχυόμενης δαπάνης του επενδυτικού σχεδίου.
- Επιδότηση χρηματοδοτικής μίσθωσης απ' το Δημόσιο, με σκοπό την κάλυψη τμήματος των καταβαλλόμενων δόσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης για την απόκτηση μηχανολογικού εξοπλισμού.
- Φορολογική απαλλαγή ύψους μέχρι ενός ποσοστού ή του συνόλου της αξίας της ενισχυόμενης δαπάνης του επενδυτικού σχεδίου ή και της αξίας της χρηματοδοτικής μίσθωσης καινούριου μηχανολογικού εξοπλισμού, του οποίου αποκτάται η χρήση. Η ενίσχυση αυτή συνίσταται στην απαλλαγή από την καταβολή φόρου εισοδήματος μη διανεμόμενων κερδών από το σύνολο των δραστηριοτήτων της επιχείρησης της πρώτης δεκαετίας, από την πραγματοποίηση του επενδυτικού σχεδίου, με το σχηματισμό ισόποσου αποθεματικού.
- Επιδότηση του κόστους της δημιουργούμενης απασχόλησης από το επενδυτικό σχέδιο, που συνίσταται από την κάλυψη από το Δημόσιο, για μια διετία, τμήματος του μισθολογικού κόστους των δημιουργούμενων θέσεων απασχόλησης, εντός της πρώτης τριετίας από την ολοκλήρωση του επενδυτικού σχεδίου.

Σύμφωνα με το άρθρο 3 του Νόμου 3299/2004, οι τομείς οικονομικής ενίσχυσης χωρίζονται σε πέντε κατηγορίες:

1. Επενδυτικά σχέδια στον πρωτογενή τομέα, όπως σχέδια εξόρυξης και θραύσης βιομηχανικών ορυκτών και αδρανών υλικών, σχέδια σε μηχανικά μέσα σποράς, καλλιέργειας και συγκομιδής αγροτικών προϊόντων, σχέδια τυποποίησης, συσκευασίας ή συντήρησης γεωργικών ή κτηνοτροφικών προϊόντων και επενδυτικά σχέδια γεωργικών επιχειρήσεων θερμοκηπιακού τύπου και βιολογικής καλλιέργειας.
2. Επενδυτικά σχέδια στο δευτερογενή τομέα, όπως σχέδια εξόρυξης, επεξεργασίας και εν γένει αξιοποίησης βιομηχανικών ορυκτών, λατόμευσης και αξιοποίησης μαρμάρων, παραγωγής βιοκαυσίμων, ηλεκτρισμού, σχέδια παραγωγής αιολικής, ηλιακής, υδροηλεκτρικής, γεωθερμικής ενέργειας, αφαλάτωσης θαλασσινού νερού και άλλα.
3. Επενδυτικά σχέδια στον τομέα του τουρισμού, όπως ίδρυση ή επέκταση ξενοδοχειακών μονάδων κατηγορίας τουλάχιστον τριών αστέρων, εκσυγχρονισμός ολοκληρωμένης μορφής λειτουργουσών ξενοδοχειακών μονάδων κατηγορίας τουλάχιστον δύο αστέρων, σχέδια μετατροπής παραδοσιακών ή διατηρητέων κτιρίων σε

ξενοδοχειακές μονάδες, ίδρυση και επέκταση συνεδριακών κέντρων και άλλα.

4. Επενδυτικά σχέδια στον τριτογενή τομέα, όπως σχέδια συνεργαζόμενων εμπορικών και μεταφορικών επιχειρήσεων για τη δημιουργία εμπορευματικών σταθμών και υποδομών αποθήκευσης, σχέδια παροχής υπηρεσιών για την παροχή υπηρεσιών εφοδιαστικής αλυσίδας, σχέδια ανάπτυξης λογισμικού, δημιουργίας εργαστηρίων παροχής υπηρεσιών ποιότητας και υψηλής τεχνολογίας, ανέγερσης και εκμετάλλευσης βιοτεχνικών κέντρων και κτιρίων και λοιπά.
5. Ειδικά επενδυτικά σχέδια των επιχειρήσεων που ασκούν τις δραστηριότητες των περιπτώσεων (1) κ' (3), όπως σχέδια προστασίας περιβάλλοντος, περιορισμού της ρύπανσης του εδάφους, του υπεδάφους κ.λπ., σχέδια αξιοποίησης ανανεώσιμων πηγών ενέργειας, παραγωγής νέων προϊόντων ή και υπηρεσιών προηγμένης τεχνολογίας, καινοτόμων προϊόντων, σχέδια για αγορά και εγκατάσταση νέων σύγχρονων συστημάτων αυτοματοποίησης διαδικασιών και μηχανοργάνωσης αποθηκών, ίδρυσης και επέκτασης βιομηχανικών ή βιοτεχνικών μονάδων για εναλλακτική διαχείρισης συσκευασιών και άλλων προϊόντων που έχουν αναλωθεί στην Ελλάδα, κ.λπ.

Οι παραπάνω ενισχύσεις παρέχονται υπό προϋποθέσεις, περιορισμούς και όρους σύμφωνα με τον Ν.3299/2004.

Ο Νέος Αναπτυξιακός Νόμος εισάγει τρεις βασικές μεταρρυθμίσεις :

1. Διαγωνιστική διαδικασία αξιολόγησης των επενδυτικών προτάσεων βάσει μίας σειράς ποιοτικών χαρακτηριστικών που προσδιορίζουν

- κατά πόσο η συγκεκριμένη επένδυση καταλήγει στην παραγωγή ενός προϊόντος ή στην παροχή μίας υπηρεσίας που είναι ανταγωνιστική, ποιοτική και συνεισφέρει στη βελτίωση του ισοζυγίου πληρωμών της χώρας
- κατά πόσο ενσωματώνει πράσινες δράσεις που συνιστούν και το νέο μοντέλο ανάπτυξης της παγκόσμιας οικονομίας και
- κατά πόσο συμβάλλει στην αναδιάρθρωση και την ισόρροπη ανάπτυξη.

Τα κριτήρια αυτά είναι ενιαία ανεξαρτήτως αν αφορούν στο μεταποιητικό τομέα ή την παροχή υπηρεσιών

2. Ένταξη όλων των οικονομικών δραστηριοτήτων, με εξαίρεση αυτές οι οποίες ρητά απαγορεύονται είτε από το νόμο, είτε από αποφάσεις ή

κανονισμούς της Εθνικής ή Κοινοτικής Νομοθεσίας. Με τον τρόπο αυτό εξαλείφεται μία βασική αδυναμία του προηγούμενου νόμου ο οποίος περιλάμβανε πλήθος ρυθμίσεων ως προς το είδος και εύρος των δραστηριοτήτων που ενισχύονται.

3. Σύσταση επενδυτικού συμβουλίου το οποίο θα εποπτεύει την εφαρμογή του νόμου και θα εισηγείται βελτιώσεις και αλλαγές για προσαρμογή στις εκάστοτε νέες προκλήσεις.



### **10.3 ΚΟΙΝΟΤΙΚΑ ΠΛΑΙΣΙΑ ΣΤΗΡΙΞΗΣ**

Τα Κοινοτικά Πλαίσια Στήριξης (ΚΠΣ) είναι το αποτέλεσμα των διαπραγματεύσεων της Ευρωπαϊκής Επιτροπής με τα κράτη μέλη της ΕΕ για τις αναπτυξιακές προτεραιότητες του κάθε κράτους μέλους. Στο πλαίσιο αυτό, σχεδιάζονται και υλοποιούνται συγκεκριμένα Επιχειρησιακά Προγράμματα και Κοινοτικές Πρωτοβουλίες. Στις παραγράφους που ακολουθούν περιγράφονται συνοπτικά τα δύο τελευταία ΚΠΣ ( Γ΄ ΚΠΣ και ΕΣΠΑ).

Το Γ΄ ΚΠΣ σχεδιάστηκε από την Ελλάδα, και υλοποίησε, με την συγχρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης, 25 Επιχειρησιακά Προγράμματα εκ των οποίων:

- ✓ τα 11 είναι Τομεακά Επιχειρησιακά Προγράμματα και αφορούν εθνικές τομεακές πολιτικές.
- ✓ τα 13 είναι Περιφερειακά Επιχειρησιακά Προγράμματα (ΠΕΠ), ένα για κάθε μία από τις 13 περιφέρειες της χώρας και στα οποία έχει κατανεμηθεί το 1/3 περίπου των διαθέσιμων πιστώσεων των Διαρθρωτικών Ταμείων για την περίοδο 2000-2006.
- ✓ και 1 Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Τεχνική βοήθεια που στόχο έχει να ενδυναμώσει, να στηρίξει και να βελτιώσει το σύστημα διαχείρισης, παρακολούθησης και ελέγχου του Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης και των Επιχειρησιακών Προγραμμάτων.

Το ΕΣΠΑ 2007-2013 αποτελεί το έγγραφο αναφοράς για τον προγραμματισμό των Ταμείων της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε εθνικό επίπεδο για την περίοδο 2007-2013. Εκπονήθηκε στο πλαίσιο της νέας στρατηγικής προσέγγισης για την Πολιτική Συνοχής της Ευρωπαϊκής Ένωσης, σύμφωνα με την οποία το ΕΣΠΑ «εξασφαλίζει ότι η συνδρομή από τα Ταμεία συμβαδίζει με τις κοινοτικές στρατηγικές κατευθυντήριες γραμμές για τη συνοχή και προσδιορίζει το σύνδεσμο μεταξύ των κοινοτικών προτεραιοτήτων αφενός και του εθνικού προγράμματος μεταρρυθμίσεων αφετέρου».

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή προωθεί τη δημιουργία μοντέρνων χρηματοδοτικών μηχανισμών κύριο χαρακτηριστικό των οποίων αποτελεί ο πολλαπλασιαστικός χαρακτήρας των διατιθέμενων κεφαλαίων η αποπληρωμή των οποίων θα οδηγήσει σε επανεπένδυσή τους σε νέες δράσεις. Τα κύρια χαρακτηριστικά των νέων χρηματοδοτικών πρακτικών συνοψίζονται ως εξής:

- *Ανακύκλωση (Revolving)*: χορήγηση δανείων με ευνοϊκούς όρους, το ποσό αποπληρωμής των οποίων επαναχρηματοδοτεί νέα έργα (δυνατότητα μελλοντικής επαναξιοποίησης πόρων).
- *Μόχλευση (Leverage)*: δυνατότητα συνδυασμού δανείων με ιδιωτικούς πόρους (προσέλκυση ιδιωτικών κεφαλαίων).
- *Πηγές Κεφαλαίων (Sources of funding)*: διάθεση πόρων από τα επιχειρησιακά προγράμματα (σε εθνικό ή περιφερειακό επίπεδο) και συνδυασμός τους με πρόσθετη χρηματοδότηση από την ΕΤΕπ.
- *Διαχείριση Κεφαλαίων (Fund of funds)*: κεντρική μονάδα διαχείρισης περισσότερων του ενός ταμείων.

Ο στρατηγικός σχεδιασμός της χώρας για την περίοδο 2007-2013 θα υλοποιηθεί μέσα από:

- οκτώ (8) Τομεακά Επιχειρησιακά Προγράμματα,
- πέντε (5) Περιφερειακά Επιχειρησιακά Προγράμματα (ΠΕΠ), και
- δεκατέσσερα (14) Προγράμματα Ευρωπαϊκής Εδαφικής Συνεργασίας.

Την περίοδο 2007-2013 το σύνολο των υποδομών προσπελασιμότητας θα υλοποιηθεί πλέον στο πλαίσιο ενός τομεακού επιχειρησιακού προγράμματος, ενώ για τους τομείς της υγείας και του πολιτισμού δεν θα υπάρχει πλέον διακριτό πρόγραμμα και οι σχετικές δράσεις θα υλοποιηθούν από Περιφερειακά και Τομεακά επιχειρησιακά προγράμματα.

Η διαχείριση των κονδυλίων των ΚΠΣ γίνεται μέσω των τελικών δικαιούχων, οι οποίοι κατά κύριο λόγο ήταν ειδικές υπηρεσίες διαχείρισης και εφαρμογής των τομεακών και περιφερειακών επιχειρησιακών προγραμμάτων. Ωστόσο, αναφορικά με τα Προγράμματα τα οποία αφορούν αποκλειστικά τις μικρές επιχειρήσεις σε συνδυασμό με την πρόσβαση στη χρηματοδότηση (άμεση ή έμμεση), οι ενδιαφερόμενοι επιχειρηματίες αναγνωρίζουν τις περισσότερες

φορές συγκεκριμένους φορείς, οι οποίοι κατά το πρόσφατο παρελθόν ανέλαβαν την υλοποίηση μέρους των προγραμμάτων.

Συνεπώς, οι φορείς που υλοποιούν μέρος των προγραμμάτων του Γ' ΚΠΣ είναι:

- Οργανισμός Απασχόλησης Εργατικού Δυναμικού (ΟΑΕΔ)
- Ελληνικός Οργανισμός Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων και Χειροτεχνίας (ΕΟΜΜΕΧ)
- Άλλα συγχρηματοδοτούμενα ευρωπαϊκά προγράμματα

#### **10.4 ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ JEREMIE**

Η πρωτοβουλία JEREMIE (Joint European Resources for Small and Medium-sized Enterprises – Κοινοί ευρωπαϊκοί πόροι για τις πολύ μικρές ως μεσαίες επιχειρήσεις) παρέχει στα κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΕΕ), διαμέσου των εθνικών και περιφερειακών Διαχειριστικών Αρχών τους, τη δυνατότητα να χρησιμοποιούν μέρος των ενισχύσεων που λαμβάνουν από τα διαρθρωτικά ταμεία της ΕΕ, για τη χρηματοδότηση μικρομεσαίων επιχειρήσεων (ΜΜΕ) με ίδια κεφάλαια, δάνεια ή εγγυήσεις, μέσω ενός ταμείου ανακυκλούμενων πιστώσεων («Ταμείο Χαρτοφυλακίου»), το οποίο λειτουργεί ως κεντρικός φορέας διοχέτευσης των πόρων (fund of funds). Η πρωτοβουλία αυτή αναπτύχθηκε από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή και το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (ΕΤαΕ), το οποίο ανήκει στον Όμιλο της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων.

Βασικοί στόχοι του προγράμματος «JEREMIE νέες επιχειρήσεις» είναι να παρέχει ευνοϊκά δάνεια σε πολύ μικρές και μικρές επιχειρήσεις με επιμερισμό των κινδύνων, να αξιοποιήσει τα διαρθρωτικά ταμεία για την ενίσχυση των μικρών επιχειρήσεων μέσω δανείων, εγγυήσεων, επενδύσεων σε κεφάλαια επιχειρηματικού κινδύνου κτλ., αλλά όχι με επιχορηγήσεις. Αυτό δύναται να έχει πολλαπλασιαστικά οφέλη, γιατί στα κονδύλια που δεσμεύονται από τα Διαρθρωτικά Ταμεία προστίθενται και ιδιωτικά κεφαλαία σε επίπεδο χρηματοοικονομικών εργαλείων. Το γεγονός ότι οι ενισχύσεις που δίνονται στις ΜΜΕ είναι επιστρεπτές, επιτρέπει τη συνεχή ανατροφοδότηση των πόρων που κατευθύνονται στις δράσεις αυτές. Τα δάνεια δεν μπορούν να υπερβαίνουν τα 100.000 ευρώ με επιτόκια κάτω του 3% και με περίοδο αποπληρωμής από 36 έως 72 μήνες, στην οποία συμπεριλαμβάνεται η περίοδος χάριτος. Στο πλαίσιο του προγράμματος JEREMIE οι επιχειρηματίες πληρώνουν τόκους μόνο για το 50% δανείου. Οι τόκοι που αντιστοιχούν στο άλλο 50% θα καλύπτονται από το εθνικό στρατηγικό πλαίσιο αναφοράς, το

οποίο συγχρηματοδοτείται από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης και την ελληνική κυβέρνηση. Δύο ελληνικές τράπεζες είναι υπεύθυνες για τη χορήγηση των δανείων. Το πρόγραμμα Jeremie χρηματοδοτεί επενδυτικά δάνεια για την αγορά πάγιων και άυλων περιουσιακών στοιχείων, καθώς και κεφάλαια εργασίας για την ανάπτυξη και την επέκταση των επιχειρήσεων. Μεταξύ των βασικών λόγων που υιοθετείται το JEREMIE είναι ότι οι επιχορηγήσεις από τα Διαρθρωτικά Ταμεία μετά το 2013 ενδέχεται να μειωθούν. Συνεπώς, είναι αναγκαία η μετάβαση σε βιώσιμα μέτρα πολιτικής.

Χρηματοδοτικά εργαλεία που προωθούνται :

- **Funded Risk Sharing**, αφορά σε χορήγηση δανείων (έως 100.000 €) σε πολύ μικρές και μικρές επιχειρήσεις (υφιστάμενες ή προσφάτως ιδρυθείσες). Για το εν λόγω προϊόν οι επιλεγέντες Ενδιάμεσοι Οργανισμοί (Τράπεζες) θα συνεισφέρουν αντίστοιχο με τη δημόσια δαπάνη ποσό ώστε να επιμεριστεί ο κίνδυνος και να μειωθούν οι απαιτούμενες εξασφαλίσεις για τη χορήγηση των δανείων, ενώ παράλληλα εξετάζεται το ενδεχόμενο χορήγησης μειωμένου σε σχέση με την αγορά επιτοκίου.
- **Microfinance**, αφορά σε χορήγηση μικροπιστώσεων (έως 25.000 €) σε πολύ μικρές επιχειρήσεις (υφιστάμενες ή προσφάτως ιδρυθείσες). Και εδώ, για το εν λόγω προϊόν οι επιλεγέντες Ενδιάμεσοι Οργανισμοί (Τράπεζες) θα συνεισφέρουν αντίστοιχο με τη δημόσια δαπάνη ποσό ώστε να επιμεριστεί ο κίνδυνος και να μειωθούν οι απαιτούμενες εξασφαλίσεις για τη χορήγηση των δανείων, ενώ παράλληλα εξετάζεται το ενδεχόμενο χορήγησης μειωμένου σε σχέση με την αγορά επιτοκίου.
- **Equity risk capital financing**, αφορά σε χορήγηση κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών. Με δεδομένο το κενό που υπάρχει αυτή τη στιγμή στην αγορά, για πρώτη φορά στην Ελλάδα, πρόκειται να δημιουργηθούν εργαλεία για επένδυση σε πραγματικά start-ups τεχνολογικής καινοτομίας που βρίσκονται ακόμη σε πολύ πρώιμο στάδιο όπως και σε early stage εταιρίες. Τα εργαλεία αυτά θα στοχεύουν επίσης στη προσέλκυση ιδιωτικών κεφαλαίων ακόμα και από το εξωτερικό έτσι ώστε οι νέοι επιστήμονες, το αξιόλογο νέο ανθρώπινο δυναμικό αλλά και οι υπάρχουσες εταιρίες που διαθέτει η χώρα σε αυτό τον τομέα, να μπορέσουν, επιτέλους, να αποκτήσουν πρόσβαση σε χρηματοδότηση για επενδύσεις σε καινοτόμες αγορές.

Μέσω των παραπάνω συγχρηματοδοτούμενων προγραμμάτων Jeremie, διευκολύνεται η πρόσβαση των πολύ μικρών, μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων στον τραπεζικό δανεισμό, ώστε να εξασφαλίσουν τα

απαραίτητα κεφάλαια για την ανάπτυξή τους και να γίνουν πιο ανταγωνιστικές στις διεθνείς αγορές. Δημιουργούνται προϋποθέσεις για καινούργιες, ευέλικτες επενδυτικές πρωτοβουλίες, που μέχρι σήμερα δεν μπορούσαν να προσεγγισθούν. Ανοίγεται μια νέα σελίδα για την ελληνική καινοτομική επιχειρηματικότητα και, ιδιαίτερα, για τους νέους ανθρώπους που θέλουν να επιχειρήσουν σε έναν κλάδο με σημαντικές ευκαιρίες και δυνατότητες.

## **10.5 ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ COSME**

Το νέο πρόγραμμα «για την ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων και τις ΜΜΕ (Programme for the Competitiveness of Enterprises and SMEs – COSME)» από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή για τη νέα προγραμματική περίοδο 2014-2020, το οποίο αποτελεί τη συνέχεια του Προγράμματος Πλαίσιο για την Ανταγωνιστικότητα και την Καινοτομία (CIP), απευθύνεται σε επιχειρηματίες που ενδιαφέρονται για χρηματοδότηση της εταιρείας τους, σε πολίτες που ενδιαφέρονται να ιδρύσουν ή να αναπτύξουν μια επιχείρηση, αλλά και σε κρατικές αρχές που διαμορφώνουν ή εφαρμόζουν σχετικές πολιτικές. Το πρόγραμμα στοχεύει να ενισχύσει την ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων, να δημιουργήσει νέες θέσεις εργασίας και να συμβάλει στην ανάπτυξη της ευρωπαϊκής οικονομίας.

Περιλαμβάνει δύο χρηματοδοτικούς μηχανισμούς: τον μηχανισμό μετοχικού κεφαλαίου και τον μηχανισμό εγγύησης δανείων, οι οποίοι προορίζονται να διευκολύνουν την πρόσβαση των ΜΜΕ σε χρηματοδότηση. Ο πρώτος θα παρέχει επιχειρηματικά κεφάλαια για τη φάση ανάπτυξης της επιχείρησης, και ο δεύτερος θα καλύπτει δάνεια ορισμένου μεγέθους για όλους τους τύπους ΜΜΕ. Η διαχείριση των μηχανισμών θα πραγματοποιείται από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων σε συνεργασία με χρηματοπιστωτικά ιδρύματα στα κράτη μέλη.

Το COSME αποσκοπεί στη (v) :

- Βελτίωση της πρόσβασης των ΜΜΕ στη χρηματοδότηση υπό μορφή μετοχικών κεφαλαίων και δανείων: Πρώτον, θα παρέχεται κεφαλαιακή διευκόλυνση στις επιχειρήσεις για επενδύσεις κατά τη φάση ανάπτυξής τους. Η επιστρεπτέα χρηματοδότηση θα γίνεται με εμπορικούς όρους, κυρίως σε μορφή επιχειρηματικών κεφαλαίων, μέσω ενδιάμεσων χρηματοπιστωτικών οργανισμών. Δεύτερον, θα παρέχεται δανειακή διευκόλυνση στις ΜΜΕ για ρυθμίσεις επιμερισμού άμεσων ή άλλων κινδύνων με ενδιάμεσους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς για την κάλυψη δανείων.

- Βελτίωση της πρόσβασης στις ευρωπαϊκές και παγκόσμιες αγορές: Το δίκτυο Enterprise Europe Network θα υποστηρίζει τις επιχειρήσεις σε θέματα αναπτυξιακού προσανατολισμού εντός και εκτός Ευρώπης. Προβλέπεται επίσης υποστήριξη για διεθνή βιομηχανική συνεργασία, με στόχο την εναρμόνιση του κανονιστικού και επιχειρηματικού περιβάλλοντος της ΕΕ και των κυριότερων εμπορικών της εταίρων.
- Προώθηση της επιχειρηματικότητας: Οι δραστηριότητες θα περιλαμβάνουν την ανάπτυξη επιχειρηματικών δεξιοτήτων και επιχειρηματικής νοοτροπίας, ιδίως στους νέους επιχειρηματίες, τα άτομα νεαρής ηλικίας και τις γυναίκες.

## **ΕΠΙΛΟΓΟΣ**

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις διαδραματίζουν θεμελιώδη ρόλο στην ευρωπαϊκή οικονομία, καθώς αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Καλύπτουν το 99% του αριθμού των επιχειρήσεων σε ποσοστό οικονομικής και επαγγελματικής δραστηριότητας, προσφέροντας τα δύο τρίτα των θέσεων εργασίας στον ιδιωτικό τομέα.

Τα κύρια πλεονεκτήματα της εύρυθμης λειτουργίας του θεσμού των μικρομεσαίων επιχειρήσεων είναι τα ακόλουθα:

- Παράγουν την κοινωνική σταθερότητα.
- Εξασφαλίζουν υψηλούς ρυθμούς βιώσιμης ανάπτυξης.
- Διατηρούν τον ζωτικό δεσμό μεταξύ της παραγωγικής πραγματικότητας και της εδαφικής της διάστασης.
- Αποτελούν ίσως, τον αποτελεσματικότερο τρόπο καταπολέμησης της ανεργίας και όλων των προβλημάτων που αυτή προκαλεί, καθώς δημιουργούν περισσότερες θέσεις απασχόλησης.
- Συμβάλλουν στην ενίσχυση της ιδέας της «κοινωνίας της γνώσης», καθώς αποτελούν χώρους κατάρτισης.
- Ενισχύουν τη διεθνή ανταγωνιστικότητα των κρατών –μελών και της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Ωστόσο, οι «μικροί επαγγελματίες» αντιμετωπίζουν πολλά προβλήματα κατά την άσκηση της επαγγελματικής τους δραστηριότητας και συχνά χρειάζονται βοήθεια από διάφορες πηγές χρηματοδότησης άντλησης κεφαλαίων, όπως από τα κοινοτικά πλαίσια στήριξης, τον τραπεζικό κλάδο και λοιπούς χρηματοδοτικούς μηχανισμούς.

Στις επιχειρήσεις που πραγματοποιούν επενδύσεις για την απόκτηση ή ανανέωση των παγίων στοιχείων τους, το τραπεζικό σύστημα παρέχει μέσο –



μακροπρόθεσμο δανεισμό, προσαρμοσμένο ως προς το ύψος, τη διάρκεια και τους λοιπούς όρους, στις ανάγκες και προοπτικές των επιχειρήσεων.

Για την κάλυψη των αναγκών που προκύπτουν κατά την παραγωγική δραστηριότητα των επιχειρήσεων, το τραπεζικό σύστημα παρέχει το αναγκαίο κεφάλαιο κίνησης, με όρους προσαρμοσμένους στις πραγματικές ανάγκες τους. Η προβλεπόμενη μείωση των επιτοκίων στα επίπεδα των ευρωπαϊκών χωρών, αναμένεται να κάνει προσιτό και ελκυστικό τον τραπεζικό δανεισμό.

Πέρα όμως από τον τραπεζικό δανεισμό, υπάρχουν κι άλλοι θεσμοί οι οποίοι καλύπτουν τις ανάγκες των επιχειρήσεων, με περισσότερους εξειδικευμένους και αποτελεσματικούς τρόπους. Οι τρεις σημαντικότεροι από τους θεσμούς αυτούς, είναι η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing), η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring) και το κεφάλαιο επιχειρηματικών συμμετοχών (venture capital). Ενώ οι ιδιώτες επενδυτές (business angels), οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων και το Franchising, αποτελούν εξίσου σημαντικούς τρόπους χρηματοδότησης για μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις.

### **ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

1. Απόστολος Γεωργιάδης, «Νέες μορφές συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας», εκδ. ΣΑΚΚΟΥΛΑ, Μάιος 2008
2. Βασίλειος Π. Γαλάνης, «Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας», εκδ. Αθ. Σταμούλης, Αθήνα 2000
3. Ιωάννης Θ. Μητσιόπουλος, «Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financial Leasing), μια σύγχρονη μορφή χρηματοδότησης», εκδ. ΣΜΠΙΛΙΑΣ, Αθήνα 1992
4. Πρόδρομος Γ. Ευθύμογλου – Απόστολος Α. Μπάλλας, «Χρηματοδοτικοί οργανισμοί και αγορές», εκδ. Ευγ. Μπένου, Αθήνα 1995
5. Σπύρος Δ. Ψυχομάνης, «Το factoring ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων», εκδ. ΣΑΚΚΟΥΛΑ, Θεσσαλονίκη 1996
6. «Ινστιτούτο Μικρών Επιχειρήσεων», Γενική Συνομοσπονδία Επαγγελματιών Βιοτεχνών Εμπόρων Ελλάδας, Μελέτη: «Χρηματοδότηση μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων», Αθήνα 2009

### **Δικτυακός χώρος**

1. [www.bankofgreece.gr](http://www.bankofgreece.gr), «Τράπεζα της Ελλάδος»
2. [www.career.central.dua.gr](http://www.career.central.dua.gr), «Τραπεζικός δανεισμός»

3. [www.cysec.gov.cy](http://www.cysec.gov.cy), «Εγχειρίδιο των Επενδυτών – Όσα πρέπει να γνωρίζετε»
4. [www.disabled.gr](http://www.disabled.gr), «Επιχειρηματικοί Άγγελοι»
5. [www.el.wikipedia.org](http://www.el.wikipedia.org), «Μακροπρόθεσμο δάνειο»
6. [www.ependyseis.gr](http://www.ependyseis.gr), Υπουργείο Ανάπτυξης Ανταγωνιστικότητας και Ναυτιλίας, «Αναπτυξιακός Νόμος 32/99/2004»
7. [www.epityxianet.blogspot.com](http://www.epityxianet.blogspot.com), «Δάνεια για κεφάλαια κίνησης»
8. [www.esee.gr](http://www.esee.gr), «Πρακτόρευση απαιτήσεων (factoring)»
9. [www.espa.gr](http://www.espa.gr), «ΕΣΠΑ 2007 – 2013»
10. [www.e-kyklades.gr](http://www.e-kyklades.gr), «Leasing-Χρηματοδοτική Μίσθωση »
11. [www.franchisecore.gr](http://www.franchisecore.gr), «Πλεονεκτήματα/ μειονεκτήματα για τον δικαιιοπάροχο /δικαιοδότη »
12. [www.hellaskps.gr](http://www.hellaskps.gr), «Συγχρηματοδοτούμενα Αναπτυξιακά Προγράμματα»
13. [www.hrima.gr](http://www.hrima.gr)
14. [www.hvca.gr](http://www.hvca.gr), «Τι είναι το Venture Capital»
15. [www.hsumb.gr](http://www.hsumb.gr), «Χρηματοδοτική μίσθωση (leasing)», Γ. Ανδρεόπουλος, 25/5/2007
16. [www.infopeloponnissos.gr](http://www.infopeloponnissos.gr), «Τι είναι το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Μεγάλων Επιχειρήσεων»
17. [www.i4g.gr](http://www.i4g.gr), «Θερμοκοιτίδα επιχειρήσεων»
18. [www.kathimerini.gr](http://www.kathimerini.gr), «Χορήγηση δανείων σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις μέσω του JEREMIE», 9/12/2011
19. [www.kemexpo.gr](http://www.kemexpo.gr)
20. [www.kireas.org](http://www.kireas.org)
21. [www.ramcomputer.gr](http://www.ramcomputer.gr),
22. [www.tempme.gr](http://www.tempme.gr), Ταμείο Εγγυοδοτήσεων, «Προγράμματα – προϊόντα»
23. [www.vinc.innovationcenter-crete.gr](http://www.vinc.innovationcenter-crete.gr), «Χρηματοδότηση Νέων Επιχειρήσεων –Τεχνοβλαστών»
24. [www.xkarampagias.gr](http://www.xkarampagias.gr)

### **Αρθρογραφία**

1. [www.adex.ase.gr](http://www.adex.ase.gr), Χρηματιστήριο Αθηνών Α.Ε. «Το Χ..Α. δημιουργεί την αγορά παραγώγων στην Ελλάδα»
2. [www.bankersreview.gr](http://www.bankersreview.gr), Άρθρο: «Τα πλεονεκτήματα του factoring στις ΜΜΕ», Νίκος Τσίτσας, 12/09/2008
3. [www.disabled.gr](http://www.disabled.gr), Άρθρο: «Σύγχρονοι τρόποι χρηματοδότησης επιχειρήσεων», Γιάννης Λυμβαίος, 23/5/2006
4. [www.efxini.gr](http://www.efxini.gr), Μελέτη: «Οδηγός μοντέλου συν-επιχειρώντας»

5. [www.ermis.acci.gr](http://www.ermis.acci.gr), «Μελέτη εφαρμογής του θεσμού των πράσινων επιχειρηματικών αγγέλων», Δεκέμβριος 2010
6. [www.esee.gr](http://www.esee.gr), Άρθρο: «Πρακτόρευση Απαιτήσεων (Factoring), 10/11/2006
7. [www.esee.gr](http://www.esee.gr), Εθνική Συνομοσπονδία Ελληνικού Εμπορίου», Άρθρο: «Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων –Τεχνολογικά Πάρκα», 10/11/2006
8. [www.fofoxara.blogspot.com](http://www.fofoxara.blogspot.com), Άρθρο: «Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα δικαιοπαρόχου», Φωφώ Χαραλαμπάκη, 13/03/2011
9. [www.franchise.gr](http://www.franchise.gr), Άρθρο: «Η σύμβαση δικαιόχρησης», Ιφιγένεια Καρπουζάκη, 1998
10. [www.ggb.gr](http://www.ggb.gr), Υπουργείο Ανάπτυξης Ανταγωνιστικότητας και Ναυτιλίας, « Εφημερίς της Κυβερνήσεως», Αναπτυξιακός Νόμος 3299/2004
11. [www.hellenicfactors.gr](http://www.hellenicfactors.gr), «Απολογισμός Έτους 2010», Πηγή: «Ελληνική Ένωση Πρακτόρων Επιχειρηματικών Απαιτήσεων», 2010
12. [www.hrima.gr](http://www.hrima.gr), Άρθρο: «Leasing: θεσμός ώριμος μεν, αλλά αναγκαίος», Σεπτέμβριος 2007
13. [www.kontokolias.gr](http://www.kontokolias.gr), «Οδηγός για τη χρηματοδότηση επιχειρηματικών κεφαλαίων στην περιφερειακή πολιτική», Κέντρο Υπηρεσιών Στρατηγικής & Αξιολόγησης, Οκτώβριος 2002
14. [www.nefeli.lib.teicrete.gr](http://www.nefeli.lib.teicrete.gr), Εργασία: «Δυνατότητα χρηματοδότησης επιχειρήσεων μέσω του θεσμού των «επιχειρηματικών κεφαλαίων» (venture capital) – η πορεία του θεσμού στην Ευρώπη και την Ελλάδα», Αναστασάκη Αικατερίνη, Νοέμβριος 2006
15. [www.plant-nanagement.gr](http://www.plant-nanagement.gr), Άρθρο: «Leasing – Factoring – Venture Capital», Πηγή: Ένωση Ελληνικών Τραπεζών, 23/7/2001
16. [www.psalidas.net](http://www.psalidas.net), Άρθρο: «Τρόποι χρηματοδότησης νέων επιχειρήσεων», 31/9/2009
17. [www.specisoft.gr](http://www.specisoft.gr), Άρθρο: « Μορφές χρηματοδότησης μικρομεσαίων επιχειρήσεων», Αθανάσιος Τσακόπουλος