

Οι οικονομικές σχέσεις τράπεζας-καινοτομικών επιχειρήσεων και ο ρόλος της συνεργασίας στην ενθάρρυνση αναπτυξιακών επιχειρηματικών σχεδίων

Ηλίας Α. Μακρής*

Περίληψη

Στόχος του παρόντος άρθρου, είναι η διερεύνηση των αιτιών που δημιουργούν την ύπαρξη χάσματος χρηματοδότησης των καινοτομικών σχεδίων. Εξετάζοντας τη βασικότερη πηγή χρηματοδότησης (εμπορικές τράπεζες) και μια συγκεκριμένη ομάδα καινοτομικών επιχειρήσεων (τις νέες, μικρού και μεσαίου μεγέθους), προσπαθούμε να φωτίσουμε τους λόγους για τους οποίους, ενώ συνυπάρχουν στην αγορά προσφορά και ζήτηση κεφαλαίων κινδύνου, δεν υπάρχει σύζευξη των δύο δυνάμεων. Σύμφωνα με τα ευρήματα της έρευνας, που πραγματοποιήθηκε το 2004-2005 μεταξύ εμπορικών τραπεζών και νέων καινοτομικών επιχειρήσεων μικρού και μεσαίου μεγέθους, το χάσμα χρηματοδότησης φαίνεται να οφείλεται κυρίως στη νοοτροπία κάθε πλευράς. Με βάση αυτό, επιχειρούμε τη διατύπωση προτάσεων προσέγγισης των δύο πλευρών και περιορισμού του προβλήματος, εστιάζοντας στην ανάγκη δημιουργίας στενών, μακροχρόνιων σχέσεων συνεργασίας.

* Ο Ηλίας Μακρής είναι επιστημονικός συνεργάτης στο ΤΕΙ Πάτρας, ενώ απασχολείται και ως ερευνητής στο Πανεπιστήμιο Πατρών.

1. Εισαγωγή - Επισκόπηση βιβλιογραφίας

Το παρόν άρθρο, παρουσιάζει τα αποτελέσματα μιας ευρύτερης ερευνητικής προσπάθειας, που αφορούσε τον εντοπισμό, την καταγραφή και ανάλυση των προβλημάτων που παρατηρούνται στη χρηματοδότηση καινοτομικών σχεδίων από τον τραπεζικό κλάδο, μέσα από τη διερεύνηση τόσο ποσοτικών, όσο και ποιοτικών παραγόντων. Εστίασαμε στην εξέταση μιας ιδιαίτερης κατηγορίας επιχειρήσεων που αναπτύσσουν καινοτομία, τις σχετικά νέες, μικρού και μεσαίου μεγέθους (New Technology - Based Firms κατά τη διεθνή ορολογία –σε ελεύθερη μετάφραση θα χρησιμοποιήσουμε τον όρο νέες καινοτομικές Μικρές και Μεσαίες Επιχειρήσεις– MME), γιατί αποτελούν πηγή δυναμισμού και απασχόλησης διεθνώς και αντίθετα με την επικρατούσα αντίληψη, έρευνες των τελευταίων ετών δείχνουν ότι δεν εμφανίζουν υψηλότερα ποσοστά αποτυχίας από τις υπόλοιπες επιχειρήσεις¹. Αντιμετωπίζουν όμως μεγάλες δυσκολίες, προσπαθώντας να συσσωρεύσουν το απαραίτητο κεφάλαιο για την πραγματοποίηση των σχεδίων τους. Οι περιορισμένοι οικονομικοί πόροι και το κόστος απόκτησης κεφαλαίου είναι οι σημαντικότεροι αποτρεπτικοί παράγοντες για τις εταιρίες αυτές (Giudici και Paleari, 2000· European Commission, 1994 και 2000), καθώς οι επενδυτές εμφανίζονται απρόθυμοι να τους παράσχουν κεφάλαια (Dodgson και Rothwell, 1989· Canepa, et al. 2004).

Προσπαθώντας να προσελκύσουν χρηματοδότηση, η πλειοψηφία των επιχειρήσεων αυτού του είδους (στην Ευρώπη τουλάχιστον) απευθύνονται στις εμπορικές τράπεζες, καθώς αυτές κυριαρχούν στις περισσότερες χώρες (Bank of England, 2001· European Commission, 1998· Moore, 1994) και εμφανίζουν σημαντικά πλεονεκτήματα σε σχέση με άλλες μορφές χρηματοδότησης (δεν προϋποθέτουν απώλεια μεριδίου, διαθέτουν μεγάλο δίκτυο καταστημάτων, στελεχών και συνεργατών κ.λπ.) (LIFT, 1998· Berger et al., 2001· European Commission, 2000· Freel 1999). Εξάλλου, τα χρηματοοικονομικά συστήματα των περισσότερων χωρών της Ηπειρωτικής και Νότιας Ευρώπης, όπως και της ανατολικής Ασίας, βασίζονται κυρίως στις τράπεζες, όπως βλέπουμε και στον πίνακα που ακολουθεί. Πολύ περισσότερο δε η χώρα μας, στην οποία οι τράπεζες ήλεγχαν και εξακολουθούν να ελέγχουν τον χρηματοοικονομικό κλάδο.

Ασχέτως όμως της επικρατούσας κατάστασης στα διεθνή χρηματοοικονομικά συστήματα, η πιο σημαντική πηγή εξωτερικής

Πίνακας 1

Κυριότερες χώρες που χαρακτηρίζονται από χρηματοοικονομικά συστήματα βασισμένα στις τραπεζικές πιστώσεις

Χρηματοοικονομικά συστήματα βασισμένα στους χρηματοοικονομικούς μεσάζοντες (Credit-based financial system)	
Παραλλαγές συστήματος	Χώρες
Χρηματοοικονομικά συστήματα επηρεαζόμενα από το κράτος (credit based system influenced by government)	Νότια Ευρωπαϊκή Ένωση (Γαλλία, Ισπανία, Πορτογαλία, Ελλάδα)
Χρηματοοικονομικά συστήματα που βασίζονται στην κυριαρχία ιδιωτικών χρηματοοικονομικών ιδρυμάτων (credit based private institutional system)	Ηπειρωτική Ευρώπη (Γερμανία κ.λπ.) Ανατολική Ασία (Ιαπωνία Κορέα, Ταϊβάν)

χρηματοδότησης εξακολουθεί να παραμένει το τραπεζικό σύστημα, με την τραπεζική χρηματοδότηση να υπολογίζεται περίπου 100 φορές μεγαλύτερη σε σύνολο αξίας από τα κεφάλαια επιχειρηματικού κινδύνου, ενώ στοιχεία για τις μεγάλες ευρωπαϊκές χώρες (Γερμανία, Αγγλία, Γαλλία), αλλά και για τις ΗΠΑ και Ιαπωνία, έδειξαν ότι η χρηματοδότηση των καινοτομικών ΜΜΕ πραγματοποιείται κυρίως από τον τραπεζικό τομέα, μέσω βραχυχρόνιου δανεισμού (Bank of England, 2001)². Παρά το γεγονός ότι αναπτύσσεται ένας αυξανόμενος αριθμός πηγών κεφαλαίου κινδύνου τα τελευταία χρόνια, όλες έχουν να επιδείξουν πολύ φτωχή παρουσία σε αρχικά στάδια χρηματοδότησης, ιδιαίτερα στην Ευρώπη, σύμφωνα και με έρευνες της Ευρωπαϊκής Ένωσης (European Commission, 1998).

Οι περισσότερες όμως από τις αιτήσεις των νέων καινοτομικών ΜΜΕ, συνήθως απορρίπτονται, λόγω της αυξημένης αβεβαιότητας και του κινδύνου που εμπεριέχονται σε ένα καινοτομικό εγχείρημα, ιδιαίτερα σε πρώιμο στάδιο ανάπτυξης. Οι επιχειρήσεις υποστηρίζουν ότι η μεγάλη πλειοψηφία των τραπεζών διεθνώς, προσπαθώντας να μειώσουν τον κίνδυνο που ενυπάρχει σε ένα καινοτομικό εγχείρημα, και να εξασφαλίσουν την παρεχόμενη χρηματοδότηση, αξιολογούν κυρίως τα υλικά στοιχεία (LIFT, 1998: Deakins and Philpot, 1994) και τους οικονομικούς δείκτες κάθε πρότασης (ταμειακές ροές, ρευστότητα κ.λπ.) (Christensen, 1992: Binks

and Ennew, 1996· Deaking and Hussain, 1994· Phipott, 1994). Οι νέες και μικρο-μεσαίες επιχειρήσεις εντούτοις, δεν έχουν ούτε το χρόνο, ούτε και τα μέσα να αναπτύξουν αυτούς τους παράγοντες-κριτήρια. Υποστηρίζουν δε, ότι στην απόφαση μιας τράπεζας δεν ασκούν ιδιαίτερη επίδραση πολύ σημαντικοί μη-μετρήσιμοι παράγοντες όπως οι ικανότητες της διοίκησης, η οργανωσιακή δομή της επιχείρησης κ.λπ. (Philpot, 1994· Freel, 1999· Bank of England, 2001), στοιχεία που αποτελούν συνήθως τα βασικότερα πλεονεκτήματα των περισσότερων από τις επιχειρήσεις αυτού του είδους. Έτσι, παραπονούνται ότι δεν μπορούν να προσεγγίσουν τραπεζική χρηματοδότηση, παρότι θα το επιθυμούσαν και θα το επεδίωκαν.

Οι τράπεζες από την πλευρά τους, υποστηρίζουν ότι διαθέτουν κεφάλαια αλλά σπάνια γίνονται αποδέκτες σοβαρών προτάσεων για ανάπτυξη καινοτομίας, καθώς οι επιχειρήσεις είναι συνήθως αφοσιωμένες στα τεχνολογικά ζητήματα και παραβλέπουν τους υπόλοιπους παράγοντες που απαιτούνται για να δημιουργηθεί μια συγκροτημένη πρόταση που θα δελεάσει την τράπεζα. Υποστηρίζουν δε ότι τα χρηματοοικονομικά και υλικά στοιχεία δεν είναι τα μόνα κριτήρια που λαμβάνονται υπόψη, αλλά την απόφαση για χρηματοδότηση καθορίζουν σε μεγάλο βαθμό και περισσότερο ποιοτικοί παράγοντες (European Commission, 2000). Έχουμε συνεπώς μια κατάσταση στην οποία συνυπάρχει ζήτηση και προσφορά κεφαλαίων κινδύνου, χωρίς να χρηματοδοτούνται όμως επιχειρηματικές προτάσεις. Το φαινόμενο αυτό χαρακτηρίζεται στη διεθνή βιβλιογραφία σαν «χάσμα χρηματοδότησης»³, το οποίο εμποδίζει την ανάπτυξη καινοτομιών και επηρεάζει συνεπώς την πρόοδο της οικονομίας και κοινωνίας.

Στην παρούσα έρευνα προσπαθήσαμε να εντοπίσουμε τα αίτια δημιουργίας του προαναφερθέντος χάσματος χρηματοδότησης, επισημαίνοντας τις ανεπάρκειες και τα αδύνατα σημεία που παρατηρούνται από κάθε πλευρά, ώστε να αντιληφθούν αφενός οι τράπεζες το λανθασμένο τρόπο αντιμετώπισης των νέων καινοτομικών επιχειρήσεων και την απώλεια σημαντικών δυνατικών ωφελειών και αφετέρου, οι ίδιες οι επιχειρήσεις, τα κριτήρια αξιολόγησης που χρησιμοποιούν οι τράπεζες, ώστε να προετοιμαστούν καλύτερα στις επαφές μαζί τους. Για το σκοπό αυτό προσεγγίστηκαν τόσο οι τράπεζες όσο και οι επιχειρήσεις, προκειμένου να σχηματίσουμε περισσότερο ολοκληρωμένη εικόνα, που θα μας επιτρέψει σε επόμενο στάδιο, να προχωρήσουμε στη διατύπωση προτάσεων σύζευξης αμφοτέρων, μέσα από στοιχεία αναγνωρίσι-

μα και αποδεκτά και από τις δύο πλευρές, ώστε οι μεν τράπεζες να τα χρησιμοποιούν στην αξιολόγηση των καινοτομικών προτάσεων και οι δε επιχειρήσεις να φροντίσουν να τα δημιουργήσουν, ώστε να τύχουν θετικής αντιμετώπισης από τις τράπεζες.

2. Επιλογή δείγματος - Μεθοδολογία

Η έρευνά μας πραγματοποιήθηκε την περίοδο 2004-2005 και η μεθοδολογία που ακολουθήθηκε αφορούσε την εξέταση περιπτώσεων καινοτομικών project που υποβλήθηκαν σε τράπεζες προκειμένου να χρηματοδοτηθούν, συλλέγοντας απαντήσεις από τράπεζες και νέες, μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις που αναπτύσσουν καινοτομικά προϊόντα. Η επιλογή του δείγματος πραγματοποιήθηκε μετά από ενδελεχή εξέταση των δύο πλευρών και ακολουθώντας τη διεθνή βιβλιογραφία σχετικά με το θέμα. Πιο συγκεκριμένα, επιλέχθηκαν οι σχετικά νέες σε ηλικία επιχειρήσεις, μικρού και μεσαίου μεγέθους (ΜΜΕ), που στηρίζουν τη μεγέθυνσή τους σε σχέδια που εμπεριέχουν ανάπτυξη καινοτομίας. Από τους πολλούς και με μικρή ή μεγαλύτερη διαφοροποίηση ορισμούς⁴, επιλέξαμε τελικά να ακολουθήσουμε μια προσαρμογή αυτού του Arthur D. Little Group, που χρησιμοποιείται και από την Ευρωπαϊκή Κοινότητα⁵ και προσεγγίζει περισσότερο την ελληνική πραγματικότητα, όπου η μεγάλη πλειοψηφία των καινοτομικών (και όχι μόνο) επιχειρήσεων είναι μικρού και μεσαίου μεγέθους, με χαμηλό τζίρο. Σύμφωνα με αυτόν τον ορισμό, επιλέχθηκαν επιχειρήσεις από διάφορους κλάδους, με ηλικία μικρότερη των 20 χρόνων, με λιγότερους των 250 εργαζομένους, με κύκλο εργασιών που δεν ξεπερνά τα 40 εκ. ευρώ, ανεξάρτητες, μη εισηγμένες στο χρηματιστήριο, και οι οποίες στηρίζουν την ανάπτυξή τους σε δημιουργία νεωτερικών προϊόντων ή διαδικασιών. Για τη διερεύνηση του τελευταίου χαρακτηριστικού, επελέγησαν οι επιχειρήσεις που πραγματοποιούν δαπάνες για Ε&Α, ενώ επιβεβαιώθηκε η καινοτομική τους δραστηριότητα και μέσα από προσωπική επικοινωνία.

Από την πλευρά των τραπεζών, προσεγγίσαμε, το σύνολο των ελληνικών εμπορικών τραπεζών, συμπεριλαμβανομένων και δύο Κυπριακών συμφερόντων που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας, οι οποίες αποδέχτηκαν τη συμμετοχή τους στην έρευνα (με μόνη εξαίρεση δύο μικρού μεγέθους που δεν επηρεάζουν τη γενικότε-

ρη εικόνα των ευρημάτων μας). Σε κάθε πλευρά, τέθηκε μια σειρά από διαφορετικές ερωτήσεις, μαζί με μια κοινή ομάδα που αφορούσε τα στοιχεία που περιείχαν προτάσεις για ανάπτυξη καινοτομίας που έγιναν αποδεκτές και προτάσεις που απορρίφθηκαν. Σκοπός ήταν να καταστεί δυνατός ο διαχωρισμός μεταξύ των παραγόντων που ενθαρρύνουν την παροχή τραπεζικής χρηματοδότησης και εκείνων που δρουν αποτρεπτικά. Καθώς ο αριθμός των ερωτήσεων-μεταβλητών ήταν αρκετά μεγάλος και αρκετές διερευνούσαν ίδιες παραμέτρους, κρίθηκε απαραίτητος ο περιορισμός του αριθμού τους, προκειμένου τα στοιχεία να καταστούν περισσότερο εύχρηστα για περαιτέρω επεξεργασία. Αυτό πραγματοποιήθηκε με τη δημιουργία σύνθετων μεταβλητών (composite variables), κάθε μία από τις οποίες αποτελούνταν από έναν αριθμό ερωτήσεων. Η ομαδοποίηση κάθε μεταβλητής ελέγχθηκε στατιστικά για την εσωτερική συνοχή της, με το συντελεστή Cronbach alpha, όπου και όλες σημείωσαν τιμές αρκετά υψηλότερες του 0,6 (που θεωρείται γενικότερα αποδεκτό όριο). Συνοπτικά, οι μεταβλητές που δημιουργήθηκαν, παρουσιάζονται στον πίνακα που ακολουθεί. Καθώς ο σκοπός της παρούσας εργασίας δεν είναι η αναλυτική περιγραφή των ευρημάτων καθ'αυτών, αλλά η διερεύνηση των παραγόντων που οδηγούν σε χάσμα χρηματοδότησης και η διατύπωση προτάσεων προσέγγισης τραπεζών και καινοτομικών επιχειρήσεων, δεν θα προχωρήσουμε σε περαιτέρω ανάλυση της διαδικασίας, στην οποία ο αναγνώστης μπορεί να ανατρέξει εφόσον το επιθυμεί, στο Μακρής, 2005.

3. Εμπειρικά αποτελέσματα

Τα αποτελέσματα της έρευνας έδειξαν ότι τα χρηματοοικονομικά και υλικά στοιχεία καταλαμβάνουν το υψηλότερο σημείο της κλίμακας, αναφορικά με το μέγεθος στο οποίο θα πρέπει να ικανοποιούν το κριτήριο αυτό οι καινοτομικές προτάσεις, προκειμένου να συγκεντρώνουν μεγαλύτερες πιθανότητες αποδοχής. Ακολουθούν ζητήματα, όπως η αβεβαιότητα που εμπεριέχεται στο σχέδιο, η ποιότητα της ομάδας διοίκησης (ικανότητες, επιχειρηματικό σχέδιο κ.λπ.) και η φήμη/ιστορικό της επιχείρησης και του επιχειρηματία στην αγορά. Μικρότερη βαρύτητα φαίνεται να αποδίδεται σε παράγοντες περισσότερο ποιοτικούς, ουσιαστικούς όμως για την επιτυχία ενός καινοτομικού εγχειρήματος, όπως οι

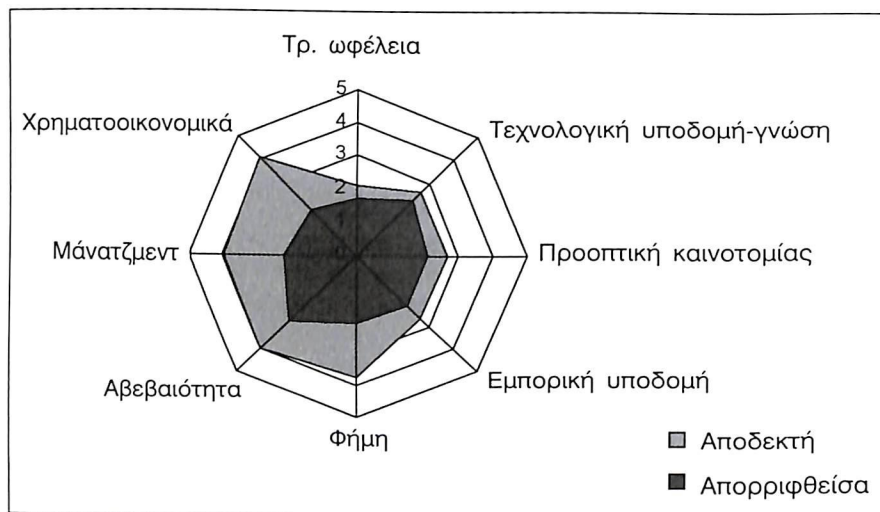
Πίνακας 2
Χρησιμοποιούμενες μεταβλητές

Μεταβλητή	Συνοπτική περιγραφή
1. Χρηματοοικονομικά (και υλικά) στοιχεία	Χρηματοοικονομικοί δείκτες της επιχείρησης, υλικά στοιχεία επιχείρησης / επιχειρηματία, πιστοληπτική ικανότητα κ.λπ.
2. Φήμη/δημόσια εικόνα	Φήμη στην αγορά, ιστορικό επιχείρησης, εδραιωμένες σχέσεις με τράπεζα κ.λπ.
3. Αβεβαιότητα	Για την αγορά, το προϊόν, την τεχνολογία, το τελικό κόστος, κ.λπ.
4. Ποιότητα ομάδας διοίκησης (Μάνατζμεντ)	Γνώσεις, ικανότητες και αφοσίωση του μάνατζμεντ, συγκροτημένο επιχειρηματικό σχέδιο κ.λπ.
5. Υποστήριξη καινοτομίας 1 (εμπορική υποδομή)	Υπάρχουσα δομή και δυνατότητες εμπορικής υποστήριξης του εγχειρήματος κ.λπ.
6. Υποστήριξη καινοτομίας 2 (τεχνολογική υποδομή)	Γνώση, ικανότητες και συνεργασίες, για την τεχνολογική ανάπτυξη και υποστήριξη του project κ.λπ.
7. Δυνητικές προοπτικές της καινοτομίας	Μέγεθος αγοράς, διαφοροποίηση προϊόντος, προσδοκώμενη απόδοση κ.λπ.
8. Δυνητικά οφέλη για την τράπεζα από το σχέδιο	Δυνατότητα ίδιας χρήσης του προϊόντος, διεύρυνσης της συνεργασίας κ.λπ.

διαφαινόμενες προοπτικές του, η ικανότητα (και υποδομή) της επιχείρησης να υποστηρίξει τεχνολογικά και εμπορικά την καινοτομική διαδικασία, αλλά και η πιθανή μελλοντική ωφέλεια της τράπεζας από μια συνεργασία με την επιχείρηση.

Στο αραχνοειδές γράφημα που ακολουθεί, απεικονίζονται οι τιμές για κάθε παράγοντα, για αποδεκτά και απορριφθέντα σχέδια με τη μορφή επιφάνειας. Οι προτάσεις που έγιναν αποδεκτές συγκεντρώνουν περισσότερα στοιχεία από κάθε μεταβλητή, ενώ στα θεωρούμενα σαν περισσότερο σημαντικά, εμφανίζουν πολύ μεγα-

Διάγραμμα 1
Σύγκριση παραγόντων, αποδεκτών και απορριφθέντων
καινοτομικών σχεδίων



Πηγή: Προσαρμογή από Μακρής 2005, σελ. 249.

λύτερες διαφορές σε σύγκριση με αυτές που απορρίφθηκαν (η κλίμακα είναι από 1 –σε πολύ μικρό βαθμό, έως 5– σε πολύ μεγάλο βαθμό, με εξαίρεση την περίπτωση της αβεβαιότητας, όπου είναι αντίστροφη).

Όπως διαφαίνεται συνεπώς, μια πρόταση που εμπεριέχει καινοτομία, προερχόμενη από μια νέα ΜΜΕ, συγκεντρώνει ιδιαίτερα αυξημένες πιθανότητες να αξιολογηθεί θετικά από τις τράπεζες και να εξασφαλίσει τελικά χρηματοδότηση, εάν πληροί σε μεγάλο βαθμό τα ακόλουθα κριτήρια:

- *Ικανοποιητικά χρηματοοικονομικά στοιχεία* (θετικούς δείκτες, πιστοληπτική ικανότητα, εγγυήσεις, καλή οικονομική επιφάνεια του επιχειρηματία κ.λπ.).
- *Μειωμένη αβεβαιότητα* (για το προϊόν, την αγορά, την τεχνολογία κ.λπ.).
- *Καλή φήμη* (της επιχείρησης και του επιχειρηματία, ιστορικό επιτυχημένων προσπαθειών κ.λπ.).
- *Αναγνωρισμένη ποιότητα της ομάδας διοίκησης* (ικανότητες, αφοσίωση, συγκροτημένο επιχειρηματικό σχέδιο κ.λπ.).

Οι διαφορές μάλιστα είναι τέτοιες, που μας επιτρέπουν να υποθέσουμε ότι οι τέσσερις παράγοντες που αναδειχθηκαν ως περισσότερο σημαντικοί στη διαδικασία λήψης απόφασης για χρηματοδότηση, φαίνεται ότι αποτελούν *προϋποθέσεις*. Απαιτείται υψηλή επίδοση σε κάθε έναν από αυτούς προκειμένου να καταφέρει η επιχείρηση να αποσπάσει τραπεζική χρηματοδότηση. Αντίθετα προτάσεις με χαμηλή επίδοση δεν συγκεντρώνουν σημαντικές πιθανότητες. Η μεγάλη διαφορά που παρατηρείται ανάμεσα στις αποδεκτές και απορριφθείσες προτάσεις, δείχνει ότι είναι μάλλον απίθανο, σχέδιο που πληροί σε μεγάλο βαθμό τους παράγοντες αυτούς να μην χρηματοδοτηθεί και το αντίστροφο, αν δεν τους πληροί είναι σχεδόν αδύνατο να αποσπάσει χρηματοδότηση από την τράπεζα. Περισσότερο απλά διατυπωμένο, αν διαθέτεις τα στοιχεία αυτά, συγκεντρώνεις μεγάλες πιθανότητες να χρηματοδοτηθείς, αν όχι, το πιο πιθανό είναι να απορριφθείς.

Αντίθετα, άλλοι παράγοντες που έχουν ουσιαστική σχέση με την επιτυχή έκβαση μιας καινοτομικής προσπάθειας (ικανότητα εμπορικής και τεχνολογικής υποστήριξης, γνώση, υποδομές, διαφαινόμενες προοπτικές για το εγχείρημα κ.λπ.), φαίνεται να ασκούν πολύ μικρότερη επιρροή στη λήψη απόφασης από τις τράπεζες. Οι μικρές διαφορές μεταξύ αποδεκτών και απορριφθέντων προτάσεων, δείχνουν ότι είναι αρκετά πιθανό, ένα εγχείρημα που σημειώνει χαμηλή επίδοση να χρηματοδοτηθεί ή αντίστροφα, παρότι θα σημειώσει υψηλή επίδοση, να απορριφθεί. Εάν όμως μια πρόταση εμπεριέχει σε μεγάλο βαθμό κάποιον ή κάποιους από τους παράγοντες αυτούς, οι πιθανότητες να χρηματοδοτηθεί, φαίνονται να είναι μάλλον περιορισμένες εάν εμφανίζει μειωμένη επάρκεια στους τέσσερις προαναφερθέντες.

Αξιοσημείωτο (και ενδεικτικό ίσως της νοοτροπίας των ελληνικών τραπεζών και του βραχυχρόνιου ορίζοντα σκέψης που φαίνεται να τις χαρακτηρίζει) είναι και το γεγονός ότι αποδίδεται ιδιαίτερα μειωμένη βαρύτητα στις δυνητικές προοπτικές που ανοίγονται για την τράπεζα, από την πιθανή συνεργασία της με την επιχείρηση (Τραπεζική Ωφέλεια). Φαίνεται συνεπώς ότι οι τράπεζες αντιμετωπίζουν πολύ επιφυλακτικά κάθε εγχείρημα που εμπεριέχει αβεβαιότητα και κίνδυνο, ενώ πρώτο μέλημά τους αποτελεί η διασφάλιση των παρασχεθέντων κεφαλαίων και πολύ λιγότερο η αξιολόγηση της ποιότητας της πρότασης καθεαυτής. Παράγοντες που αφορούν τις προοπτικές επιτυχίας του εγχειρήματος, δεν φαίνεται να τις απασχολούν σε μεγάλο βαθμό, με εξαίρεση την ικανότητα της ομάδας διοίκησης, γεγονός όμως που πιθανότατα

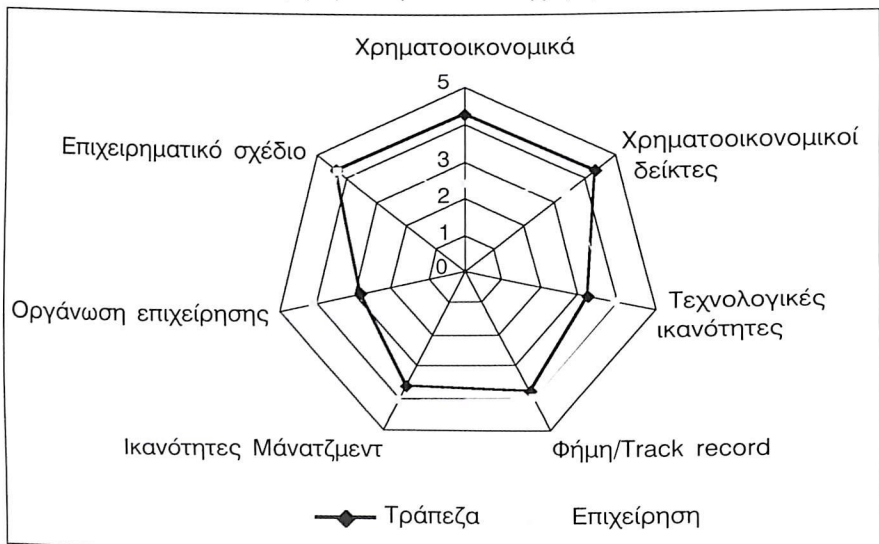
οφείλεται στο ότι αφορά περισσότερο οργανωτικές ικανότητες (επιχειρηματικό σχέδιο κ.λπ.) και λιγότερο εξειδικευμένες γνώσεις.

Οι νέες καινοτομικές ΜΜΕ όμως, παρότι συνήθως διαθέτουν το τεχνολογικό υπόβαθρο και τις ικανότητες να φέρουν σε πέρας το project δεν έχουν τη δυνατότητα, λόγω μικρού μεγέθους, χρόνου λειτουργίας κ.λπ., να δημιουργήσουν τα απαραίτητα χρηματοοικονομικά και υλικά στοιχεία, αλλά και φήμη στην αγορά και ιστορικό επιτυχημένων προσπαθειών. Επιπρόσθετα, η αβεβαιότητα είναι ιδιαίτερα υψηλή για την πλειοψηφία των καινοτομικών σχεδίων, με αποτέλεσμα να μην πληρούν τα περισσότερα από τα κριτήρια που θεωρούν οι τράπεζες σαν σημαντικά. Καθίσταται συνεπώς εμφανής η ύπαρξη σημαντικού χάσματος ανάμεσα στις δύο πλευρές, διαπίστωση που επιβεβαιώνεται και από την άποψη των επιχειρήσεων για τη σημασία των κριτηρίων που χρησιμοποιούνται από τις τράπεζες και την ικανότητα αυτών να αξιολογήσουν ορθά μια πρόταση που αποτυπώνεται στο παρακάτω διάγραμμα.

Οι επιχειρήσεις, όπως είναι εμφανές, θεωρούν ότι τα υλικά στοιχεία και οι χρηματοοικονομικοί δείκτες δεν μπορούν να αξιολο-

Διάγραμμα 2

Ικανότητα αξιολόγησης των καινοτομικών σχεδίων.
Η άποψη τραπεζών και επιχειρήσεων



Πηγή: Προσαρμογή από Μακρής 2005, σελ. 275.

λογήσουν επαρκώς την πιθανότητα επιτυχίας ενός σχεδίου που εμπεριέχει καινοτομία. Συμφωνούν μόνο στο επιχειρηματικό σχέδιο και το «ιστορικό» της επιχείρησης, γεγονός μάλλον αναμενόμενο. Αντίθετα με τις τράπεζες όμως, θεωρούν ότι πολύ σημαντικό ρόλο στην επιτυχία έχουν ζητήματα που αφορούν την οργάνωση της επιχείρησης και τις υπάρχουσες τεχνολογικές ικανότητες εντός αυτής.

Ένα επίσης σημαντικό στοιχείο που κατέδειξε η έρευνα, είναι ότι παρατηρείται σημαντικό χάσμα και στις υπηρεσίες που παρέχονται από τις τράπεζες, σε σχέση με αυτές που θέλουν οι επιχειρήσεις, με τις τελευταίες να δηλώνουν ότι είναι σε μεγάλο βαθμό καλυμμένες από τα χρηματοοικονομικά «εργαλεία», αλλά θα προτιμούσαν μεγαλύτερου εύρους υπηρεσίες, κυρίως αναφορικά με βοήθεια σε πρόσβαση σε ειδικευμένο προσωπικό και συμβουλές σε νομικά ζητήματα και θέματα αγοράς.

4. Γεφύρωση χάσματος

4.1. Η πλευρά των τραπεζών

Όπως προέκυψε από την έρευνα, υπάρχει σημαντική διάσταση απόψεων ανάμεσα σε τράπεζες και επιχειρήσεις. Η διάσταση αυτή έχει σαν αποτέλεσμα τη μη χρηματοδότηση καινοτομικών σχεδίων, όχι λόγω της ανεπαρκούς προσφοράς ή ζήτησης κεφαλαίων κινδύνου, αλλά λόγω της μη σύζευξης των δύο πλευρών. Ιδιαίτερη έμφαση δίδεται από τις τράπεζες στη χώρα μας, αλλά και διεθνώς, στην προσέλκυση νέων ανθρώπων, ακόμα και μέσα από την επιδότησή τους (π.χ. φοιτητικοί λογαριασμοί-δάνεια, κάρτες κ.λπ.) με την προσδοκία κερδοφόρων μελλοντικών ευκαιριών όταν αυτοί θα έχουν επιμορφωθεί επαρκώς και θα μπορούν να κερδίζουν υψηλότερους μισθούς. Αυτή η επένδυση στο μέλλον, έρχεται σε αντίθεση με τη στάση τους απέναντι στις νέες και μικρού σχετικά μεγέθους επιχειρήσεις που αναπτύσσουν καινοτομία, οι οποίες αντιμετωπίζονται πολύ επιφυλακτικά (έως και αρνητικά), παρά το γεγονός ότι μπορεί να βρίσκονται στο ξεκίνημα μιας επιχειρηματικής προσπάθειας που ενδεχομένως αποβεί ιδιαίτερα κερδοφόρα, παρέχοντας σημαντικές ευκαιρίες αγοράς για τις τράπεζες.

Αυτό που θα πρέπει συνεπώς να τονιστεί, δεν είναι ασφαλώς η ανάγκη στροφής των τραπεζών αποκλειστικά σε αυτού του εί-

δους τις επιχειρήσεις, αλλά η ενασχόλησή τους και με αυτές, μην απορρίπτοντας τις προτάσεις τους ασυζητητί. Για να επιτευχθεί αυτό, θα πρέπει πρώτα απ' όλα τα χρηματοοικονομικά ιδρύματα να υιοθετήσουν διαφορετική μέθοδο αξιολόγησης των καινοτομικών επιχειρήσεων (κυρίως των νέων), αναγνωρίζοντας τόσο τις ιδιαιτερότητες και τα διαφορετικά προβλήματα που αντιμετωπίζουν, όσο και τα δυνητικά οφέλη που θα προκύψουν γι' αυτά (τα χρημ/κά ιδρύματα), ώστε να μην καταλήγουν στο «καλάθι των αχρήστων» προτάσεις ιδιαίτερα ελπιδοφόρες, μόνο και μόνο γιατί δεν πληρούν κάποιες προϋποθέσεις, λιγότερο ουσιαστικές ενδεχομένως για την επιτυχία καθεαυτή του εγχειρήματος ή γιατί δεν βρέθηκε κάποιος να αξιολογήσει σωστά τις παραμέτρους και τα χαρακτηριστικά τους (φαινόμενο αρκετά συχνό στη χρηματοδότηση τέτοιων σχεδίων) (Raff, 2001).

Η νέα προσέγγιση των ζητημάτων αυτών, θα πρέπει να είναι προσαρμοσμένη στην τεχνολογική εξέλιξη, αποδίδοντας έμφαση, πέραν των χρηματοοικονομικών και σε άλλους παράγοντες, περισσότερο ουσιαστικούς για την πορεία του σχεδίου. Απαιτείται συνεπώς εστιασμένη κάθε φορά στρατηγική, ανάλογα με τον κλάδο και την επιχείρηση, καθώς κάθε μονάδα έχει διαφορετικές ανάγκες και δυνατότητες σε σχέση με τις υπόλοιπες. Η εξειδίκευση σε κάθε κλάδο, θα ανοίξει για την τράπεζα ευκαιρίες αγοράς μέσα από την ανάπτυξη γνώσης πάνω στις ανάγκες των μικρών επιχειρήσεων και θα βελτιώσει τη διαδικασία εκτίμησης του κινδύνου (Deakins and Hussain, 1994). Αυτό δεν φαίνεται να έχει γίνει αντιληπτό από το σύνολο των ευρωπαϊκών τραπεζών, πολύ μικρός αριθμός των οποίων εμφανίζεται ενεργός σε αυτόν τον τομέα, μη επιτρέποντας έτσι, τη συσσώρευση της απαιτούμενης γνώσης ώστε να κατανοήσουν την αγορά γι' αυτές τις επιχειρήσεις και να βελτιώσουν την ικανότητά τους να εκτιμήσουν την τεχνολογία (Lyberaki and Mylonas, 2000). Οι ευρωπαϊκές τράπεζες χρηματοδοτούν με αρκετή ευκολία εξαγορές και συγχωνεύσεις, προετοιμασία για δημόσια διαπραγμάτευση (εισαγωγή στο χρηματιστήριο), επέκταση παραγωγής κ.λπ., αλλά σπάνια αρχικά στάδια ανάπτυξης ενός καινοτομικού εγχειρήματος και σχεδόν ποτέ, ερευνητικό-πρώιμο στάδιο (και ιδιαίτερα των νέων σχετικά επιχειρήσεων). Η έλλειψη άλλωστε των υλικών στοιχείων που μπορούν να χρησιμοποιηθούν σαν εγγυήσεις, αλλά και η μικρή χρονική παρουσία στην παραγωγή και συνεπώς μη εδραιωμένη φήμη, αποτελεί σημαντικό εμπόδιο στην εμπλοκή των τραπεζών, καθώς αποστρεφόμενες τον κίνδυνο (risk averters), δεν λαμβάνουν ιδιαίτερα υπόψη,

τα άυλα στοιχεία των επιχειρήσεων αυτών (Bank of England, 2001· Christensen, 1992).

Έρευνα της Ευρωπαϊκής Ένωσης για το θέμα αυτό (European Commission, 2000), έδειξε ότι σε χώρες περισσότερο προηγμένες τεχνολογικά, όπως οι ΗΠΑ και η Ιαπωνία, υπάρχει στροφή του ενδιαφέροντος προς νέες καινοτομικές επιχειρήσεις, με αποτέλεσμα να δημιουργείται μια κρίσιμη μάζα που παρακινεί τις τράπεζες να προσφέρουν νέα βελτιωμένα χρηματοοικονομικά προϊόντα προς αυτές τις επιχειρήσεις, ακολουθώντας τα πρότυπα των μεγάλων εταιρειών κεφαλαίων επιχειρηματικού κινδύνου (venture capital). Αντίθετα, στην Ευρώπη, η διαφορά στη νοοτροπία τα νομικά, διαδικαστικά κ.λπ. ζητήματα σε κάθε χώρα-μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης, δεν ενθαρρύνει τη συγκέντρωση τέτοιων επιχειρήσεων, ενώ και οι ευρωπαϊκές τράπεζες δεν διατηρούσαν (εκτός από ένα μικρό ποσοστό) στατιστικά στοιχεία των συναλλαγών τους με τέτοιου είδους επιχειρήσεις. Επίσης, σχεδόν όλες οι τράπεζες (96%), ανέφεραν ότι εφαρμόζουν τα συνηθισμένα κριτήρια που χρησιμοποιούν για όλες τις ΜΜΕ, στην αξιολόγηση των νέων καινοτομικών ΜΜΕ και μόλις το 1/3 θεωρούσε τις επιχειρήσεις αυτές σαν ειδική κατηγορία πελατών, που χρήζουν συνεπώς, διαφορετικής μεταχείρισης. Τα ευρήματα αυτά συμπίπτουν απόλυτα με την παρούσα έρευνα, καθώς και οι ελληνικές εμπορικές τράπεζες δήλωσαν ότι δεν διαφοροποιούν τα κριτήρια που εφαρμόζουν για τις καινοτομικές επιχειρήσεις, σε σχέση με τις υπόλοιπες, παρά μόνο την ένταση αυτών.

Η ποιότητα της διαχείρισης των προαναφερθέντων όμως, είναι ο παράγοντας που θα διαφοροποιήσει σε σημαντικό βαθμό τους νικητές από τους ηττημένους και θα ορίσει τη μακροχρόνια επιτυχία στον κλάδο. Οι ενέργειες που πρέπει να πραγματοποιηθούν όμως, απαιτούν τη δημιουργία της αναγκαίας υποδομής, ξεκινώντας πρώτα απ' όλα από την εκπαίδευση του προσωπικού των τραπεζών, προκειμένου να μπορεί να κατανοεί καλύτερα, τόσο τους κινδύνους, όσο και τις ευκαιρίες που δημιουργούνται μακροχρόνια από τέτοιες επιχειρήσεις (Bank of England, 2001). Θα πρέπει συνεπώς να ξεκινήσουν από την προσπάθεια εσωτερικής ανασυγκρότησης, τόσο σε επίπεδο νέων στελεχών, όσο κυρίως, σε επίπεδο νέων γνώσεων, οι οποίες, όπως προέκυψε από τα ευρήματα της έρευνας, εξαντλούνται σχεδόν στο πεδίο των Χρηματοοικονομικών (70% του προσωπικού στα αρμόδια τμήματα), πολύ λιγότερο στη Διοίκηση Επιχειρήσεων (11%) και σε κάθε περίπτωση, ελάχιστα σε αυτό της Καινοτομίας (μικρότερο του 3%).

Το ίδιο θα πρέπει όμως να συμβεί και σε επίπεδο παρεχομένων υπηρεσιών, αντιλαμβανόμενες τόσο τις ιδιαιτερότητες των επιχειρήσεων που αναπτύσσουν καινοτομία (κυρίως των νέων) και τα διαφορετικά προβλήματα που αντιμετωπίζουν, όσο και τα σημαντικά πλεονεκτήματα που εμφανίζουν γι' αυτές (Giudici and Paleari, 2000). Η νέα προσέγγιση των ζητημάτων αυτών, θα πρέπει να είναι προσαρμοσμένη στην τεχνολογική εξέλιξη, ώστε να περιοριστεί η αποστρεφόμενη τον κίνδυνο στάση (Christensen, 1992, σελ. 47). Για να πραγματοποιηθούν όμως τα προαναφερθέντα, θα πρέπει να γίνουν προσπάθειες προσέγγισης των δύο πλευρών, που θα περιορίσουν την αβεβαιότητα και αυτό μπορεί να συμβεί πρώτα απ' όλα, με την αμοιβαία και συνεχή συνεργασία, όπως θα ισχυριστούμε και ακολούθως.

4.2. Η πλευρά των επιχειρήσεων

Οι νέες καινοτομικές ΜΜΕ, φαίνεται να αντιμετωπίζουν ιδιαίτερα αρνητικά τις τράπεζες, θεωρώντας ότι το κυριότερο, αν όχι μοναδικό κριτήριο αξιολόγησης μιας καινοτομικής πρότασης, είναι τα υλικά στοιχεία (εγγυήσεις) που έχει η επιχείρηση και που μπορούν να χρησιμοποιηθούν σαν αντιστάθμισμα των παρασχεθέντων κεφαλαίων. Με το σκεπτικό αυτό, όταν χρειάζονται χρηματοδότηση, είτε φροντίζουν να δημιουργούν κάποιες από τις υλικές προϋποθέσεις που πιστεύουν ότι θα απαιτήσουν οι τράπεζες, είτε κινούνται προς άλλες πηγές χρηματοδότησης. Όπως προέκυψε από την έρευνα όμως, οι προτάσεις που χρηματοδοτούνται διαθέτουν και άλλα στοιχεία, πέραν των χρηματοοικονομικών, όπως καλή φήμη, μειωμένη αβεβαιότητα και ικανή ομάδα διοίκησης (δυνατότητες και αφοσίωση στο project, δημιουργία άρτια οργανωμένου επιχειρηματικού σχεδίου κ.λπ.), αλλά και (σε μικρότερο βαθμό), εμπορική προετοιμασία. Τα περισσότερα από τα στοιχεία αυτά φαίνεται να τα υποεκτιμούν σημαντικά, θεωρώντας (λανθασμένα) ότι δεν ασκούν καμία επίδραση στην τελική απόφαση των τραπεζών. Έτσι όμως, περιορίζουν τις πιθανότητες προσέλκυσης χρηματοδότησης.

Προκειμένου όμως τα στοιχεία αυτά να μπορέσουν να προσελκύσουν χρηματοδότηση, θα πρέπει να καταστούν απόλυτα κατανοητά από τα στελέχη της τράπεζας που θα ασχοληθούν με το ζήτημα. Οι περισσότερες επιχειρήσεις, στις επαφές τους με τις τράπεζες, υποπίπτουν συνήθως σε ένα σημαντικό σφάλμα, καθώς δε λαμβάνουν υπόψη τις πτυχές αυτές και ρίχνουν ολόκληρο το

βάρος της παρουσίασης σε οικονομικά δεδομένα, στα οποία μειονεκτούν (αρκετές ήταν οι περιπτώσεις που καταγράφηκαν στην έρευνα, εκπροσώπησης των επιχειρήσεων στις συζητήσεις με τις τράπεζες, από τους υπεύθυνους οικονομικού σχεδιασμού ή του λογιστηρίου). Προχωρούν σε αυτή την ενέργεια, παρότι αναγνωρίζουν (σύμφωνα με δήλωσή τους) ότι το μεγαλύτερο πρόβλημα που αντιμετωπίζουν στις επαφές τους με τις τράπεζες, είναι η μη κατανόηση από τους συνομιλητές τους, των τεχνολογικών ζητημάτων. Συνεπώς, ένα αναγκαίο σημείο είναι η προσπάθεια «μετάφρασης» της πρότασης σε κατανοητή «γλώσσα» για τα στελέχη που βρίσκονται στα τμήματα χρηματοδότησης, τα οποία, όπως είδαμε, σπάνια διαθέτουν τέτοιου είδους γνώσεις.

4.3. Ο ρόλος των σχέσεων

Σημαντικό ρόλο στην προσέγγιση τραπεζών και νέων καινοτομικών ΜΜΕ, μπορεί να διαδραματίσει η δημιουργία ισχυρών και μακροχρόνιων σχέσεων⁶, που θα αποφέρει σημαντικά οφέλη τόσο για το χρηματοδότη, όσο και για το χρηματοδοτούμενο. Ο σημαντικός ρόλος τους στην προσέγγιση αμοτέρων, έχει στρέψει σταδιακά το ενδιαφέρον όλο και περισσότερων ερευνητών διεθνώς⁷, ενώ επιβεβαιώνεται και από τα ευρήματα της παρούσας έρευνας.

Ο μετασχηματισμός της σχέσης των δύο πλευρών, από καθαρά συναλλακτικού-«λογιστικού» χαρακτήρα, σε ουσιαστική συνεργασία, μέσα από την απόκτηση πληροφόρησης από την πλευρά του επιχειρηματία για τα δεδομένα στη διαδικασία χρηματοδότησης και τους όρους που θα πρέπει να τηρηθούν, αλλά και από την πλευρά των χρηματοδοτών σε θέματα σχετικά με το project (πιθανότητες επιτυχίας, τεχνικά χαρακτηριστικά κ.λπ.), μειώνει κάθε μορφής αβεβαιότητα και περιορίζει τα προβλήματα που δημιουργούνται από αυτήν (moral hazard, adverse selection και credit rationing) (Christensen, 1992). Πολλά εξάλλου από τα χαρακτηριστικά του ιδιοκτήτη και της ομάδας διοίκησης (ικανότητες, γνώσεις, εμπειρία κ.λπ.), είδαμε ότι αποτελούν έναν από τους σημαντικότερους παράγοντες για τις πιστωτικές αποφάσεις μιας τράπεζας. Τα περισσότερα όμως από αυτά, εμπεριέχονται στην αποκαλούμενη «μαλακή πληροφόρηση» (soft information), που δεν είναι εύκολα ορατή και δεν μπορεί συνεπώς να καταγραφεί και να απεικονιστεί μέσα από μια ποσοτική βάση δεδομένων ή από την εξέταση κάποιων δεικτών, παρά μόνο μέσα από την προσωπική ε-

παφή και την ποιοτική εξέταση μιας πρότασης. Η ανάπτυξη αμοιβαίας εμπιστοσύνης μέσα από τη συνεχή συνεργασία και ανταλλαγή πληροφορήσης, επιτρέπει τον καταμερισμό της εργασίας μεταξύ επιχειρηματία και επενδυτή, με κάθε πλευρά να δραστηριοποιείται στην εφαρμογή και ανάπτυξη διαφορετικού τύπου γνώσης. Έτσι, δίδεται η δυνατότητα σε κάθε μία, να εκμεταλλευτεί το συγκριτικό της πλεονέκτημα σε κάποιους τομείς (ο επιχειρηματίας στην τεχνολογία και ο επενδυτής στην πιο φτηνή και εύκολη πρόσβαση σε διοικητικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες κ.λπ.).

4.3.1. *Οφέλη για το χρηματοδοτούμενο (επιχείρηση)*

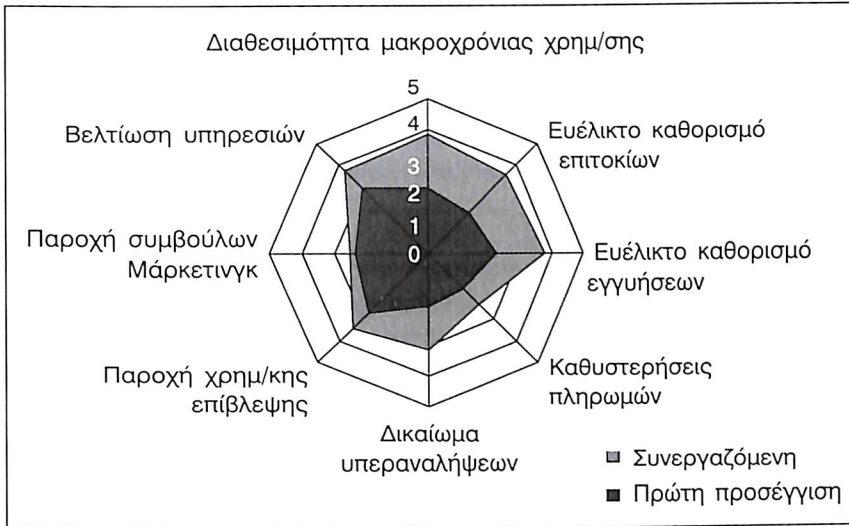
Από τη στενή σχέση και συνεργασία τράπεζας και καινοτομικής επιχείρησης, η τελευταία θα αποκομίσει πολλά και σημαντικά οφέλη, με σημαντικότερο την πιο εύκολη πρόσβαση σε κεφάλαια, με μειωμένο κόστος και καλύτερους όρους χρηματοδότησης (Deryse and Van Cayseele, 2000· Ongena and Smith, 2000· Bornheim and Herbeck, 1998)⁸. Έρευνες έχουν δείξει ότι το αντίτιμο που καταβάλλει μια επιχείρηση, αυξάνει σημαντικά όταν αυξάνεται ο αριθμός των χρηματοδοτών (Berger and Udell, 1995· Petersen and Rajan, 1994), ενώ η διατάραξη μιας σχέσης και η προσφυγή σε άλλο χρηματοδότη δημιουργεί συνήθως σημαντικό κόστος, καθώς πρέπει να υπάρξουν επαφές, διαπραγματεύσεις κ.λπ. από την αρχή, διαδικασία χρονοβόρα και δαπανηρή, το μεγαλύτερο μέρος του κόστους της οποίας θα επωμισθεί η επιχείρηση.

Πέρα από τα οικονομικά οφέλη για την επιχείρηση, η συνεργασία μακράς διάρκειας με μία μόνο (ή κυρίως) τράπεζα, αποτελεί ένδειξη για την ποιότητά της και αναγνώριση της πιστοληπτικής της αξίας (credit worthiness) και της σταθερότητάς της (Petersen and Rajan, 1994) και ανακοινώσεις για ανανεώσεις-επεκτάσεις των ήδη υπάρχοντων δανείων, συχνά δημιουργούν θετικότερο αντίκτυπο στην αγορά σε σχέση με ανακοινώσεις για καινούρια δάνεια ή αύξηση πιστωτικών ορίων (Berger and Udell, 1995). Η διάλυση μιας συνεργασίας αντίθετα, θα δώσει αρνητικό σήμα στην αγορά και η επιχείρηση αντιμετωπίζεται συνήθως επιφυλακτικά από το σύνολο των επενδυτών με συνέπεια να έχει δυσκολίες στην προσέλκυση άλλης τράπεζας για χρηματοδότηση⁹.

Τα προαναφερθέντα επιβεβαιώνουν και τα στοιχεία της έρευνάς μας, όπου καταδεικνύεται ο πολύ σημαντικός ρόλος των σχέσεων στη στάση των τραπεζών απέναντι στις επιχειρήσεις. Πιο

Διάγραμμα 3

Σχέση τράπεζας-επιχείρησης και παρεχόμενες υπηρεσίες



Πηγή: Προσαρμογή από Μακρής 2005, σελ. 231.

συγκεκριμένα, όπως φαίνεται και από το ακόλουθο γράφημα (και πάλι σε κλίμακα 1-5), η συνεργασία για δύο τουλάχιστον έτη, οδηγεί σε πολύ μεγάλες διαφορές σε παροχή υπηρεσιών που αφορούν χρηματοοικονομικές διευκολύνσεις και προσπάθεια βελτίωσης των προσφερόμενων προϊόντων (ενώ δε συμβαίνει το ίδιο για υπηρεσίες που δεν παρέχει ούτως ή άλλως σε μεγάλο βαθμό η τράπεζα – π.χ. υπηρεσίες Μάρκετινγκ).

Οι τράπεζες συνεπώς, ανάλογα με την ύπαρξη ή μη εδραιωμένης σχέσης συνεργασίας, εφαρμόζουν διαφορετική πολιτική αναφορικά με τις προσφερόμενες χρηματοοικονομικές κυρίως διευκολύνσεις (περισσότερα κεφάλαια, ευέλικτα επιτόκια, λιγότερες εγγυήσεις κ.λπ.). Η ύπαρξη συνεργασίας φαίνεται ότι οδηγεί σε βελτίωση κάθε κατηγορίας παρεχομένων υπηρεσιών (καθώς αυξάνει την πληροφόρηση και μειώνει συνεπώς την αβεβαιότητα), γεγονός που έχει γίνει αντιληπτό από τις επιχειρήσεις, καθώς όπως δήλωσαν, η συντριπτική πλειοψηφία (>80%) επιδιώκει τη δημιουργία μακροχρόνιων σχέσεων με την τράπεζα ή τις τράπεζες που συνεργάζεται. Λίγες όμως το πράττουν, καθώς μόλις το 28% δήλωσε ότι συνεργάζεται με μία (αποκλειστικά ή κυρίως) τράπεζα.

Οι λόγοι αυτής της αντίφασης δεν γνωρίζουμε αν οφείλονται στη δομή του χρηματοοικονομικού συστήματος της χώρας μας, στις υπηρεσίες που παρέχουν οι τράπεζες ή σε άλλα αίτια και επισημαίνεται σαν μια ενδιαφέρουσα πτυχή, που θα ήταν χρήσιμο να ερευνηθεί στο μέλλον.

4.3.2. Οφέλη για το χρηματοδότη (τράπεζα)

Πολύ σημαντικά φαίνεται να είναι και τα οφέλη που έχουν να αποκομίσουν από τέτοιες συνεργασίες και οι τράπεζες, σε αντίθεση με την επικρατούσα αντίληψη ότι δεν έχουν τίποτα ιδιαίτερο να κερδίσουν από την εμπλοκή τους στη χρηματοδότηση νέων καινοτομικών επιχειρήσεων (European Commission, 2000· Christensen, 1992 κ.ά.). Πρώτα απ' όλα, μέσα από την ανάπτυξη στενής συνεργασίας, αυξάνει η ροή πληροφόρησης προς το δανειστή για λεπτομέρειες του project, περιορίζοντας τον κίνδυνο και την αβεβαιότητα που αυτό συνεπάγεται (Berger and Udell, 1995, σελ. 352· Sharpe, 1990· Petersen and Rajan, 1994).

Επιπρόσθετα, μέσα από τη στενή συνεργασία και ανταλλαγή πληροφόρησης, θα μπορέσουν να συνειδητοποιήσουν τις ανάγκες των συγκεκριμένων επιχειρήσεων, αλλά και γενικότερα τη φύση της καινοτομικής διαδικασίας και έτσι θα έχουν τη δυνατότητα να προχωρήσουν στην ανάπτυξη νέων προϊόντων που θα τις διαφοροποιήσουν από τους ανταγωνιστές τους, διευρύνοντας τη βάση των χρηματοοικονομικών προϊόντων τους και συνεπώς τον κύκλο πελατών τους. Ιδιαίτερα εάν μια τράπεζα είναι πρωτοπόρος στα προϊόντα που προσφέρει (Χρηματοοικονομική Καινοτομία)¹⁰, θα είναι δυνατή η εκμετάλλευση μονοπωλιακών ωφελειών για κάποιο χρονικό διάστημα, αποκομίζοντας πολύ σημαντικά κέρδη. Εξάλλου, οι περισσότερες επιχειρήσεις αυτού του είδους, αν επιτύχουν, ακολουθούν συνήθως υψηλούς ρυθμούς μεγέθυνσης, αυξάνοντας τις ανάγκες (και συνεπώς τη ζήτηση) και για χρηματοοικονομικά προϊόντα και υπηρεσίες (Deakins and Hussain, 1994).

Πέρα από τα άμεσα οικονομικά οφέλη, οι τράπεζες πρέπει να επιδιώκουν τη συνεργασία με αυτές τις επιχειρήσεις, δεδομένου ότι σαν χρηματοοικονομικές εταιρείες είναι σε μεγάλο βαθμό εξαρτώμενες από την τεχνολογία και μπορούν να επωφεληθούν ποικιλοτρόπως από μια τέτοια σχέση. Για παράδειγμα, η ανάπτυξη σχεδίων για εσωτερικά δίκτυα, μηχανοργάνωση, εξειδικευμένες συσκευές (π.χ. ΑΤΜ, κάρτες κ.ά.) κ.λπ., μπορούν να χρηματοδοτηθούν από την τράπεζα, με τον όρο της ίδιας χρήσης (ακόμα

και αποκλειστικής) για συμφωνημένο διάστημα. Παράλληλα, θα έχουν τη δυνατότητα να παρακολουθούν τις εξελίξεις σε νέο-αναδυόμενους τεχνολογικούς κλάδους, εκμεταλλευόμενες τις ευκαιρίες που πιθανόν να εμφανιστούν σε νέα προϊόντα ή/και αγορές. Αν οι τράπεζες διαθέτουν προγράμματα ειδικά για τις καινοτομικές επιχειρήσεις, αυτό τους προσδίδει την εικόνα των φιλικών με την τεχνολογία και την επιχειρηματικότητα, εμφανίζοντας αυτές σαν πρωτοπόρες-δυναμικές εταιρίες που συμβάλλουν στην τεχνολογική πρόοδο του κλάδου και της οικονομίας γενικότερα. Από έρευνα της Ευρωπαϊκής Επιτροπής (European Commission, 2000), προκύπτει ότι οι περισσότερες ευρωπαϊκές εμπορικές τράπεζες, επιθυμούν τη δημιουργία μιας εικόνας ενεργούς συμμετοχής και υποστήριξης των νέων βιομηχανικών επιχειρήσεων που εστιάζονται στην τεχνολογία και σε άλλους γρήγορα αναπτυσσόμενους κλάδους, καθώς τέτοιοι κλάδοι τυγχάνουν ιδιαίτερης προσοχής και προβολής σε όλα τα επίπεδα, τόσο από τον ιδιωτικό, όσο και από το δημόσιο τομέα.

Ιδιαίτερα οι ελληνικές τράπεζες όμως, θα πρέπει να στραφούν προς τις επιχειρήσεις αυτές, με μεγαλύτερη ένταση, ακόμα και για τη διατήρηση του υπάρχοντος μεριδίου αγοράς, καθώς η εμφάνιση νέων πηγών κεφαλαίων κινδύνου διεθνώς και η πιο εύκολη πρόσβαση των καινοτομικών επιχειρήσεων σε αυτές (διαδίκτυο, απελευθέρωση κλάδου χρηματοοικονομικών, κοινή αγορά Ευρωπαϊκής Ένωσης κ.λπ.), αλλά και την είσοδο στο «παιχνίδι» και ξένων τραπεζών, έστω και με δειλά ακόμη βήματα, σημαίνει ότι η σχεδόν αναγκαστική προσφυγή των ελληνικών καινοτομικών ΜΜΕ στις ελληνικές τράπεζες, δεν θα εξακολουθήσει να υφίσταται για πολύ. Ήδη, όπως προέκυψε από την επαφή μας με τις επιχειρήσεις στα παλίσια προφορικών συνεντεύξεων, υπήρχαν κάποιες που αφού προσέφυγαν σε εγχώριες τράπεζες και βρήκαν τους όρους δανεισμού εξοντωτικούς (κατά δήλωσή τους), κατέφυγαν σε ξένες τράπεζες που δραστηριοποιούνται στη χώρα, δηλώνοντας περισσότερο ικανοποιημένες. Αυτό συμβαίνει παρά το γεγονός ότι δεν έχουν ακόμα επεκταθεί σημαντικά σε χρηματοδότηση νέων επιχειρήσεων μικρού σχετικά μεγέθους. Στο άμεσο μέλλον, με τη διαφαινόμενη μεγαλύτερη δραστηριοποίηση των ξένων τραπεζών στο συγκεκριμένο πεδίο, αυτές οι διαρροές αναμένεται να πολλαπλασιαστούν για τις ελληνικές τράπεζες και το σημαντικότερο, δεν θα πρόκειται για απώλειες επιπλέον πελατών, αλλά για μετακίνησή τους προς ανταγωνιστικές εταιρίες ή κλάδους, δημιουργώντας έτσι διπλό κόστος.

5. Συμπεράσματα

Από τα αποτελέσματα της έρευνας, μπορούμε να καταλήξουμε σε μια σειρά από πολύ χρήσιμα συμπεράσματα αναφορικά με τη χρηματοδότηση καινοτομικών σχεδίων. Πρώτα απ' όλα, φαίνεται ότι ο βασικότερος λόγος της δημιουργίας χάσματος χρηματοδότησης, είναι η νοοτροπία που χαρακτηρίζει τράπεζες και καινοτομικές επιχειρήσεις και η αντίληψη που έχουν αμφότεροι για αλλήλους. Όπως προέκυψε από τα συλλεχθέντα στοιχεία, οι ελληνικές τράπεζες εξακολουθούν σε σημαντικό βαθμό να αποτελούν συντηρητικές πηγές κεφαλαίων, που δεν χρηματοδοτούν εύκολα ριψοκίνδυνα εγχειρήματα, αποστρεφόμενες κάθε είδους κίνδυνο και αβεβαιότητα. Έχουν βεβαίως σημειωθεί ορισμένα βήματα πρόοδου, καθώς φαίνεται ότι τώρα εξετάζουν και άλλους παράγοντες πέραν των χρηματοοικονομικών και υλικών στοιχείων, απαιτείται όμως σημαντικό έδαφος να καλυφθεί προς την κατεύθυνση αυτή, ιδιαίτερα κάτω και από την πίεση του συνεχούς διεθνούς ανταγωνισμού, ο οποίος δεν επιτρέπει την απώλεια σημαντικών ευκαιριών για υψηλά δυναμικά οφέλη.

Οι νέες καινοτομικές ΜΜΕ από την πλευρά τους, απορροφούμενες με τα τεχνολογικά ζητήματα, φαίνεται ότι προσέρχονται στις συζητήσεις με τις τράπεζες, ανεπαρκώς προετοιμασμένες, προσπαθώντας να παρουσιάσουν ωραιοποιημένα τα οικονομικά στοιχεία της πρότασής τους (στα οποία ούτως ή άλλως μειονεκτούν) και δεν δίνουν σημασία σε άλλους παράγοντες, που όπως αποδείχθηκε εξετάζουν επίσης οι τράπεζες, με σημαντικότερους την παρουσίαση των ικανοτήτων και του σχεδιασμού της ομάδας διοίκησης και του μετριασμού της αβεβαιότητας για την τράπεζα, μέσα από την κατανόηση του τι ακριβώς κάνει η επιχείρηση (ουσιαστική εξήγηση-«μετάφραση» και όχι απλή παρουσίαση του επιχειρηματικού σχεδίου). Αυτά τα στοιχεία, εφόσον προσεχθούν και τονιστούν, μειώνουν τον κίνδυνο για την τράπεζα και αυξάνουν τις πιθανότητες χρηματοδότησης για την επιχείρηση.

Έναν ουσιαστικό τρόπο προσέγγισης των δύο πλευρών, μπορεί να αποτελέσει η σε βάθος στενή συνεργασία και ανταλλαγή πληροφορήσης, τακτική που δεν συνηθίζεται να ακολουθείται στη χώρα μας. Η διαδικασία αυτή θα αποφέρει σημαντικά οφέλη σε κάθε πλευρά, αλλά για να πραγματοποιηθεί, θα πρέπει αμφότερες να αυξήσουν την ποσότητα και ποιότητα της πληροφορήσης που ανταλλάσσουν. Αυτό, από την πλευρά του επιχειρηματία προϋποθέτει την αμοιβαία συνεργασία και την κατανόηση ότι τα κέρ-

δη από παραβίαση των όρων της συμφωνίας είναι μόνο βραχυχρόνια και δεν πρέπει να επιδιώκονται, καθώς αποτελούν τροχοπέδη για την επιτυχία. Αυτό βέβαια αποτελεί δύσκολη διαδικασία, καθώς οι ελληνικές επιχειρήσεις εφαρμόζουν περισσότερο στρατηγικές αυτάρκειας, αποφεύγοντας να δημιουργήσουν στρατηγικές συμμαχίες και να συνεργαστούν ουσιαστικά με το χρηματοδότη. Από την πλευρά του επενδυτή, τα προαναφερθέντα προϋποθέτουν προσπάθεια για πιο συχνή και στενή επικοινωνία με τον επιχειρηματία, για τη βέλτιστη διαδικασία μεταφοράς και συσσώρευσης πληροφορήσης, αλλά το κυριότερο, αποκάλυψη των δεδομένων της διαδικασίας χρηματοδότησης και ουσιαστική προσπάθεια κατανόησης του πεδίου στο οποίο δραστηριοποιείται κάθε επιχείρηση.

Σημειώσεις

1. Βλέπε ενδεικτικά για επιβεβαίωση, έρευνες για διάφορες χώρες των LIFT 1998, European Commission 1998, Bank of England 2001, Storey and Tether 1998 κ.λπ.

2. Σε έρευνα που διεξήχθη από το Cambridge για τη Μεγάλη Βρετανία, βρέθηκε ότι σε σύνολο 657 επιχειρήσεων, οι 556 χρησιμοποιούσαν τραπεζικά δανειακά κεφάλαια, γεγονός που καταδεικνύει ότι οι σχέσεις ΜΜΕ και τράπεζας είναι μεγίστης σημασίας (Binks and Ennew 1996). Για ανάλογα συμπεράσματα, βλέπε επίσης Moore, 1994· Christensen, 1992· ESRC, 1998· CBR, 1996, στο Freel, 1999, σελ. 709, Bartjokas, 2001.

3. Για το θέμα αυτό βλέπε Prakke, 1988· Christensen, 1992 και ενδεικτικές έρευνες των Storey and Tether, 1998· Binks and Ennew, 1996 κ.ά.

4. Βλέπε ενδεικτικά Shearman and Burrell, 1988· Storey and Tether, 1998· OECD, 1996· Bank of England, 1996, 2001· Giudici and Paleari, 2000· Dodgson and Rothwell. 1989· ΓΓΕΤ, 2001, κ.λπ.

5. Arthur D., Little Group (1977), στο European Commission 2000, σελ. 8

6. Οι μακροχρόνιες σχέσεις των τραπεζών-πελατών, αποτελεί βασικό χαρακτηριστικό του Γερμανικού και του Ιαπωνικού χρηματοοικονομικού συστήματος, ενώ είναι λιγότερο σημαντικές για το Αγγλοσαξονικό (Gibson, 1997). Στη χώρα μας, που ο κλάδος των χρηματοοικονομικών κυριαρχείται από τις τράπεζες, τέτοιου είδους σχέσεις δεν έχουν αναπτυχθεί ιδιαίτερα και όπου εφαρμόζονται, εξαντλούνται κυρίως σε προσωπικό επίπεδο στελεχών τραπεζών και επιχειρηματιών και όχι σε ουσιαστικό, μεταξύ τράπεζας και επιχείρησης.

7. Ενδεικτικές πρόσφατες έρευνες εστιασμένες στις σχέσεις τραπεζών-

MME, είναι αυτές των Ongena and Smith (2000) και Degryse and Van Cayseele (2000).

8. Οι Berger and Udell (1995) βρήκαν ότι το πλεονέκτημα ενός έτους ανταλλαγής πληροφόρησης, ισοδυναμεί με 33% μείωση του επιτοκίου στις παρεχόμενες προς την επιχείρηση πιστώσεις και με μειωμένη πιθανότητα απαίτησης εγγυήσεων από το δανειστή.

9. Υπάρχουν βέβαια και μεμονωμένες αντίθετες απόψεις, με τον Sharpe (1990) για παράδειγμα, να υποστηρίζει ότι η διάρκεια μιας σχέσης δεν μπορεί να λειτουργήσει σαν «ψήφος» για την πιστωτική αξιοπιστία του δανειζόμενου, καθώς για προφανείς λόγους, οι κακοί δανειζόμενοι θα ωφεληθούν από την παραμονή τους και τη συνεργασία με την τράπεζά τους, για όσο το δυνατόν μεγαλύτερο χρονικό διάστημα.

10. Βλέπε για ανάλυση του όρου, Heertje (eds), 1988.

Βιβλιογραφία

- Bank of England, *The Financing of Technology-Based Small Firms*, Report, 2001.
- Berger A., Klapper L. and Udell G., *The Ability of Banks to Lend to Informationally Opaque Small Businesses*, Finance and Economic Discussion Series, 2001, σελ. 34.
- Berger A.N. and Udell G.F., «Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance», *The Journal of Business*, vol. 68, no 3, 1995, σελ. 351-381.
- Binks M. and Ennew C., «Financing Small Firms», in Burns P. and Dewhurst J. (eds), *Small business and entrepreneurship*, Macmillan Business, 1996, σελ. 110-130.
- Bornheim S.P. and Herbeck T.H., «A Research Note on the Theory of SME-Bank Relationships», *Small Business Economics*, vol. 10, 1998, σελ. 327-331.
- Canepa A., Kaivanto K. and Stoneman P., *The Public Provision of Sales Contingent Contracts, as a Policy Response to Financial Constraints to Innovation in European SMEs*, Working Paper no 04-38, United Nations University, Institute for New Technologies, Netherlands, February 2004.
- Christensen J.L., *The Role of Finance in Industrial Innovation*, Phd dissertation, Aalborg University, 1992.
- Deakins D. and Philpott T., «Comparative European practices in the finance of small firms: UK, Germany and Holland», in Oakey R.P. (ed.), *New technology-based firms in the 1990s*, 1994, σελ. 93-103.
- Deakins D. and Hussain G., «Risk Assessment with Asymmetric Information», *International Journal of Bank Marketing*, vol. 12, no 1, 1994, σελ. 24-31.

- Degryse H. and Van Cayseele P., «Relationship Lending within a Bank-Based System: Evidence from European Small Business Data», *Journal of Financial Intermediation*, vol. 9, 2000, σελ. 90-109.
- Dodgson M. and Rothwell R., *Financing Early - Stage Innovation in Small Firms*, Paper presented to European Conference, Enterprise Innovation and 1992: Innovation Support Service in Europe, Proceedings, Nice, 1989, σελ. 57-69.
- European Commission, *Funding of new technology-based firms by commercial banks in Europe*, Enterprise Directorate-General, 2000.
- European Commission, *Benchmarking Finance Innovation Pilot Study*, Directorate General III-Industry and Ministry of Business and Industry, Final Report, Denmark, 1998.
- European Commission, *Research into the Financing of New Technology Based Firms (NTBFs)*, Final Report, Paris, 1994.
- Freel M.S., «The financing of small firm product innovation within the UK», *Technovation*, vol. 19, 1999, σελ. 707-719.
- Freeman Ch., *The Economics of Industrial Innovation*, Frances Pinter (publishers), London, 1982.
- Giudici G. and Paleari S., «The Provision of Finance to Innovation: A Survey Conducted among Italian Technology - based Small Firms», *Small Business Economics*, vol. 14, 2000, σελ. 37-53.
- LIFT, *Financing Innovation, A Guide, Innovation and participation of SMEs' programme*, European Commissions Fifth Research Framework Programme, Luxembourg, 1998.
- Lyberaki A. and Mylonas N., «The Financing of Innovation and Technology of SMEs in Greece», *TSER Project: Investing in Southern Europe-Technological and Financial Decisions in Southern Europe*, June 2000.
- Μακρής Η., *Χρηματοδότηση Σχεδίων Ανάπτυξης Καινοτομίας, Μικρών και Μεσαίων Επιχειρήσεων, από τον Τραπεζικό Κλάδο, Διδακτορική Διατριβή, Πανεπιστήμιο Πατρών, Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων, 2005.*
- Moore B., «Financial constraints to the growth and development of small high-technology firms», in Hughes A. and Storey D.J. (eds), *Finance and the small firm*, Routledge, London, 1994.
- Ongena S. and D.C. Smith, «The Duration of Bank Relationships», *Journal of Financial Economics*, vol. 61, 2001, σελ. 449-475.
- Petersen M.A. and Rajan R.G., «The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data», *Journal of Finance*, vol. 49, no (1), 1994, σελ. 3-37.
- Philpott T., «Banking and new technology small firms: a study of information exchanges in the financing relationship», in Oakey R. (ed.), *New Technology-Based Firms in the 1990s'*, Paul Chapman Publishing, London, 1994, σελ. 68-80.
- Prakke F., «The Financing of Technical Innovation», in A. Heertje (ed.), *In-*

- novation, Technology and Finance*, European Investment Bank, 1988, σελ. 71-100.
- Raff M.G.D., *Risk Management in an Age of Change*, Working Paper, Reginald H. Jones Center, Wharton School, University of Pennsylvania, 2001.
- Sharpe S.A., «Asymmetric information, bank lending and implicit contracts: A stylized model of customer relationships», *Journal of Finance*, vol. 45, September 1990, σελ. 1069-1087.
- Storey D.J. and Tether B.S., «New technology-based firms in the European union: an introduction», *Research Policy*, vol. 26, 1998, σελ. 933-946.

