

Ελληνική Εταιρία Διοικήσεως Επιχειρήσεων

Λεωφ. Βασ. Σοφίας 27, 106 74 Αθήνα
☎ (01) 7235.545-6, 7246.647-8



ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΕΕΔΕ

ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ
ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ
ΕΝ ΟΥΡΕΙ ΤΟΥ 1992
Εισηγητής: κ. Θ. Πετρόπουλος

8 & 9 Μαΐου 1989

- ΧΙΛΤΟΝ -

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΜΗ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΩΝ ΟΡΓΑΝΙΣΜΩΝ (Μ.Τ.Χ.Ο.)
ΕΝ ΟΨΕΙ ΤΟΥ 1992.

ΟΜΙΛΙΑ ΤΟΥ ΘΕΟΔΩΡΟΥ Γ. ΠΕΤΡΟΓΟΥΛΟΥ, Προέδρου του Διοικητικού
Συμβουλίου της PETROFIN LTD.

Κυρίες και Κύριοι,

Πρώτα απ'όλα θα ήθελα να σας παρουσιάσω μερικές από τις σκέψεις μου εν όψει του 1992.

Ήδη έχετε ακούσει πάρα πολλά για το 1992 τόσο σ' αυτό το Συνέδριο, όσο και από τα μέσα μαζικής ενημέρωσης και από τις επαγγελματικές σας σχέσεις.

Για μένο το 1992 είναι μία μοναδική ευκαιρία.

Είναι μία ευκαιρία για κάθε επιχείρηση να γίνει πιά αποδοτική, σε μία ευρύτερη έννοια απ'ότι ως τώρα εθεωρείτο ικανοποιητικό.

Με την μείωση των εμποδίων στο Ευρωπαϊκό εμπόριο και με μία μεγαλύτερη δυνατότητα παρουσίας σε άλλες χώρες, θα καταστεί ευκολότερη η δημιουργία ενός Ευρωπαϊκού δικτύου για κάθε επιχείρηση είτε αυτή είναι εμπορική είτε βιομηχανική είτε παραχής υπηρεσιών.

Οι αλλαγές θα είναι μεγάλες και θα γίνουν αισθητές απ'όλους.

Παρ'όλα αυτά, εκείνες οι επιχειρήσεις που θα μπορέσουν να προβλέψουν αυτές τις αλλαγές και θα οργανωθούν έγκαιρα για το 1992, θα είναι εκείνες που θα αποδειχθούν οι νικητές και θα εκμεταλευτούν τις προοπτικές και τις ευκαιρίες που θα δημιουργηθούν από την

αναδιοργάνωση των σχετικών θεσμών.

Με αυτή την αναδιοργάνωση, και σε πολλές περιπτώσεις με την περισσότερο ομοιογενή αντιμετώπιση, αναμένεται ότι θα δημιουργηθούν συνθήκες μεγαλύτερου ανταγωνισμού.

Αυτός ο ανταγωνισμός αναμένεται να έχει δύο σημαντικές συνέπειες:

1) Την μείωση του αριθμού των μικρών επιχειρήσεων, λόγω της ανάγκης αύξησης του οριακού μεγέθους ώστε να έχουμε μεγαλύτερη αποδοτικότητα.

2) Την αναγκαία αύξηση του Ευρωπαϊκού δικτύου επιχειρήσεων για να μπορέσουν να επιτύχουν οικονομίες κλίμακος και την δυνατότητα να διεισδύουν σε περισσότερες Ευρωπαϊκές αγορές με μικρότερη μεροληψία σε βάρος των νεοεισερχομένων επιχειρήσεων.

Υπάρχουν όμως και συνέπειες που επηρεάζουν το οριακό μέγεθος του αναγκαίου κεφαλαίου και διοικητικού και εξειδικευμένου δυναμικού, που θα κληθεί να επιτύχει τα ανωτέρω.

Αναμένεται ότι η διοίκηση των επιχειρήσεων θα πρέπει να αντιμετωπίσει μεγαλύτερες πιέσεις, πολύπλοκες καταστάσεις αλλά και σημαντικές ευκαιρίες.

Οι σκοποί των ΜΤΧΟ είναι να βοηθήσουν τους πελάτες τους όχι μόνο να οργανώσουν το πρόγραμμά τους και να προετοιμασθούν πλήρως για να εκμεταλευτούν τις αλλαγές του 1992 αλλά ταυτόχρονα να αντιμετωπίσουν τις δυσκολίες και απαιτήσεις της καινούργιας εποχής.

Θα ήθελα να αναπτύξω λίγο περισσότερο την έννοια των ΜΤΧΟ.

Για μερικούς αυτό το είδος του οργανισμού μπορεί να είναι καινούργιο. Γι'αυτό με λίγες λέξεις θα προσπαθήσω να δώσω μιá καθαρή εικόνα.

Οι ΜΤΧΟ είναι ένα είδος οργανισμού που χαρακτηρίζει τις πιο προηγμένες οικονομίες.

Όσο οι οικονομίες αναπτύσσονται τόσο το μέγεθος των συμμετεχόντων αυξάνει όπως και η πολυπλοκότητα και η ανάγκη για συντονισμό των υπηρεσιών μεγαλώνει.

Κάτω από αυτές τις συνθήκες υπάρχει η ανάγκη για εξειδικευμένους οργανισμούς, οι οποίοι συνεισφέρουν στην ομαλή λειτουργία του συστήματος και την αύξηση της γενικής αποδοτικότητας του.

Ειδικότερα οι ΜΤΧΟ χαρακτηρίζονται από την ικανότητά τους να συντονίζουν την παροχή διαφόρων υπηρεσιών, που στο παρελθόν παρέχονταν μεμονωμένα από διάφορους οργανισμούς.

Σε πολλές περιπτώσεις οι ΜΤΧΟ είναι σε θέση να προσφέρουν μερικές από αυτές τις υπηρεσίες, ανάλογα με τις δυνατότητες και το εξειδικευμένο προσωπικό που διαθέτουν.

Τέτοιες υπηρεσίες είναι :

- 1) Γνώση της τοπικής αγοράς
- 2) Πρόσβαση σε Τράπεζες και άλλα χρηματοδοτικά Ιδρύματα
- 3) Πρόσβαση στους κατάλληλους νομικούς συμβούλους
- 4) Ικανότητα να μεσολαβεί και να βοηθά σε αγοραπωλησίες επιχειρήσεων
- 5) Πρόσβαση σε επενδυτικό κεφάλαιο

- 6) Παροχή συμβουλών
- 7) Ικανότητα παροχής βοήθειας προς την διοίκηση των επιχειρήσεων
- 8) Ικανότητα αντιπροσωπεύσεως
- 9) Εμπειρία σε εξειδικευμένους τομείς λόγω γνώσεως των χαρακτηριστικών τους.

Έτσι, αν και οι ΜΤΧΟ παρέχουν μεσολαβικές υπηρεσίες δεν είναι μεσάζοντες, διότι διαφοροποιούνται λόγω της διοικητικής τους οργάνωσης, της δυνατότητας πρόσβασης στο κεφάλαιο και της μακροχρόνιας επαγγελματικής συνεργασίας με τους πελάτες τους.

Επίσης παρ' όλο που παρέχουν συμβουλευτικές υπηρεσίες σε διοικητικό επίπεδο, δεν είναι απλά σύμβουλοι διότι έχουν την δυνατότητα πρόσβασης στο επενδυτικό και τραπεζικό κεφάλαιο και την δυνατότητα να προσφέρουν ένα ευρύτερο φάσμα υπηρεσιών.

Αυτοί οι οργανισμοί, παρ' όλο που δεν διαθέτουν το μέγεθος του κεφαλαίου και την οργάνωση των παραδοσιακών τραπεζών, υπερτερούν έναντι αυτών σε αμεσότητα ανταπόκρισης, εξειδικευμένη εμπειρία και διαρκή ενημερότητα σε ό,τι αφορά τις τάσεις της Αγοράς.

Επί πλέον είναι σε θέση να προσαρμόζονται στις περιστάσεις και πάνω απ' όλα η επιτυχία τους στηρίζεται πάνω στην επιτυχία των πελατών τους.

Έτσι διαφοροποιούνται από τις τράπεζες εκ του γεγονότος ότι έχουν μεγαλύτερη ευελιξία και ταχύτητα στη λήψη αποφάσεων, καθώς και στενότερη συνεργασιακή σχέση με την αγορά χωρίς γραφειοκρατικές διαδικασίες.

Το σημαντικώτερο χαρακτηριστικό των ΜΤΧΟ που τους διαφοροποιεί από τις τράπεζες είναι η δυνατότητα παροχής ενός πλήρους " πακέτου " υπηρεσιών.

Αυτό ονομάζεται " SINGLE STOP CONCEPT " και σημαίνει το να έχεις ένα οργανισμό, ο οποίος θα προσφέρει αποτελεσματικά τις απαραίτητες υπηρεσίες για την κάλυψη όλων των απαιτήσεων των πελατών σχετικά με αγοραπωλησίες ή και επέκταση επιχειρήσεων εν όψει του 1992.

Για την παροχή του πλήρους πακέτου υπηρεσιών οι ΜΤΧΟ ανά πάσα στιγμή είναι σε θέση να αποτανθούν στον κατάλληλο ειδικευμένο τομέα της αγοράς και να χρησιμοποιήσουν αυτόν ανάλογα με τις ανάγκες τους.

Για να μπορέσουν να δράσουν ανάλογα στηρίζονται στην ευρεία γνώση και πληροφόρησή του τι παρέχει ο κάθε σημαντικός οργανισμός, έχουν δημιουργήσει διασυνδέσεις που τους δίνουν τη δυνατότητα να αποκτούν αποτελεσματικά τις πιο συναγωνίσιμες προσφορές που προσφέρονται στην εκάστοτε στιγμή.

Η αρμοδιότητα των ΜΤΧΟ δεν σταματά μόνο στο να προσδιορίζουν και να υποδεικνύουν τον κατάλληλο οργανισμό που θα προσφέρει τις απαιτούμενες υπηρεσίες, αλλά προχωρεί ακόμη στην επίβλεψη της αποτελεσματικής εφαρμογής αυτών των υπηρεσιών.

Είτε ο πελάτης ενδιαφέρεται να επεκταθεί γεωγραφικά ή να διαφοροποιήσει τον κύκλο των δραστηριοτήτων του ή να ασχοληθεί με αγοραπωλησίες

ή συγχωνεύσεις επιχειρήσεων, να αποκτήσει επενδυτικό κεφάλαιο, να αναζητήσει τραπεζική χρηματοδότηση ή ακόμα και να χρειασθεί ένα συνδυασμό των υπηρεσιών αυτών οι ΜΤΧΟ μπορούν πάντοτε να προσφέρουν τις εξειδικευμένες υπηρεσίες τους.

Ένα άλλο σημείο που θα πρέπει να υπογραμμισθεί είναι η δυνατότητα των ΜΤΧΟ να καλύπτουν όλο το φάσμα αναγκών του πελάτη από την σύλληψη ενός προγράμματος μέχρι την πλήρη εφαρμογή του.

Έτσι αισθάνονται και ενεργούν ως συνεταίροι και ταυτοχρόνως εξοικονομούν χρόνο για τον πελάτη.

Ταυτόχρονα οι ΜΤΧΟ ενεργούν με ανώνυμο τρόπο και προσδιορίζουν τις αντιδράσεις της αγοράς και των ενδιαφερομένων μερών χωρίς να αποκαλύπτουν την ταυτότητα του πελάτη πριν αυτό γίνει απαραίτητο.

Σ' αυτό το σημείο θα ήθελα να πω μερικά λόγια για τους τραπεζίτες που συμμετέχουν σ' αυτό το Συνέδριο.

Οι ΜΤΧΟ ενεργώντας σαν αντιπρόσωποι του πελάτη και διαθέτοντας τις απαραίτητες ειδικές γνώσεις, η σχέση τους με τις τράπεζες μπορεί να αποδειχθεί πάρα πολύ εποικοδομητική και να οδηγήσει σε μία πολύ επιτυχημένη σχέση μεταξύ Τράπεζας και Πελάτη.

Μόνο στις περιπτώσεις που οι Τράπεζες προσπαθούν να προσφέρουν τις ίδιες υπηρεσίες με τους ΜΤΧΟ υπάρχει μία θεωρητική πιθανότητα συγκρούσεως συμφερόντων. Αλλά η προσωπική μου γνώμη, βασισμένη, όχι μόνο στην εμπειρία μου ως Τραπεζίτη αλλά και την εμπειρία μου ως Συμβούλου Επιχειρήσεων σαν ένας ΜΤΧΟ, είναι ότι ακόμα και οι Τράπεζες οι οποίες έχουν αναπτυγμένη τραπεζική σχέση με τους πελάτες τους, βρίσκουν δυσκολία να αναπτύξουν τις απαιτούμενες στενές εμπορικές σχέσεις με την διοίκηση των επιχειρήσεων, όπως συμβαίνει με τους ΜΤΧΟ.

Πιστεύω ότι υπάρχει ένας φυσικός διαχωρισμός : Οι Τράπεζες αισθάνονται άνετα παρέχοντας τις καθαρά τραπεζικές υπηρεσίες δηλαδή δανειοδοτήσεις κ.λ.π. και οι ΜΤΧΟ μπορούν να προσφέρουν τις δικές τους εξειδικευμένες υπηρεσίες, οι οποίες βοηθούν τόσο τις επιχειρήσεις όσο και τις Τράπεζες.

Θα ήθελα τώρα να στρέψω την προσοχή σας πάνω στους πιθανούς ΠΕΛΑΤΕΣ των ΜΤΧΟ. Αυτοί οι πελάτες ανήκουν στον εμπορικό ή βιομηχανικό τομέα ή και αυτόν της παροχής υπηρεσιών, ο οποίος περιλαμβάνει και τις τράπεζες.

Αυτοί οι πελάτες μπορεί ακόμα να προέρχονται από τον κρατικό ή ημικρατικό τομέα, επιθυμούντες σχέσεις ή κοινοπραξία με άλλους παρόμοιους Ευρωπαϊκούς Οργανισμούς.

Ειδικά για την Ελλάδα θα μπορούσαμε να χωρίσουμε τους πιθανούς πελάτες σε δύο κατηγορίες:

1) Έλληνες που επιθυμούν να επεκταθούν στην Ευρώπη, καθώς και να ισχυροποιήσουν την σχέση τους μέσα στην Ελλάδα εν όψει του 1992.

2) Μη Έλληνες πελάτες που επιθυμούν να επεκταθούν στην Ελλάδα εν όψει του 1992.

Αυτή η επέκταση, όπως ανέφερα και προηγουμένως, δεν είναι απαραίτητη να γίνει μόνο με τη δημιουργία ενός καινούργιου υποκαταστήματος ή θυγατρικής εταιρίας σε μία ξένη χώρα.

Μπορεί να πάρει την μορφή διορισμού αντιπροσώπων, τοπικών συνεργατών, κοινοπραξίας, συνεταιρισμού ή αυτό που είναι το πιο πιθανό στην αγορά μέρους ή εξ ολοκλήρου μιας επιχειρήσεως.

Θα προσπαθήσω να σας εξηγήσω καλύτερα τις υπηρεσίες που παρέχουν οι ΜΤΧΟ παραθέτοντας μερικά παραδείγματα πιθανών απαιτήσεων πελατών εν όψει του 1992.

1) Μία Ελληνική βιομηχανία τροφίμων που επιθυμεί να επεκταθεί στην Ευρώπη

2) Μία Ελληνική ξενοδοχειακή επιχείρηση που επιθυμεί να επεκταθεί στην Ευρώπη

3) Μία Ελληνική Τράπεζα που επιθυμεί να επεκταθεί στην Ευρώπη

4) Μία Ελληνική κρατική επιχείρηση η οποία επιθυμεί να συμβληθεί με παρόμοιο οργανισμό του εξωτερικού

5) Μία Ευρωπαϊκή Κλωστοϋφαντουργική επιχείρηση που επιθυμεί να επεκταθεί στην Ελλάδα

6) Μία Ευρωπαϊκή Τράπεζα που επιθυμεί να επεκταθεί στην Ελλάδα
(Θα υπάρξει μία πιο λεπτομερής παρουσίαση του κάθε παραδείγματος).

Συνεπώς οι προβλεπόμενες υπηρεσίες των ΜΤΧΟ είναι περιληπτικά οι κάτωθι:

- 1) Συνειδητοποίηση του στόχου
- 2) Προετοιμασία ενός αρχικού και εν συνεχεία αναλυτικού σχεδίου
- 3) Σύνταξη οικονομοτεχνικής μελέτης
- 4) Έρευνα αγοράς
- 5) Προσδιορισμός καταλλήλων υποψηφίων για αγοραπωλησία ή επέκταση
- 6) Προσδιορισμός καταλλήλων συνεταιίρων
- 7) Επιλογή υποψηφίων
- 8) Επαφή με υποψηφίους
- 9) Διαπραγματεύσεις με υποψηφίους
- 10) Εξασφάλιση χρηματοδοτικής υποστήριξης (δάνεια, επενδυτικό κεφάλαιο, επιδοτήσεις κ.λ.π.)
- 11) Διαπραγμάτευση συμφωνιών
- 12) Εξασφάλιση νομικής, λογιστικής και φορολογικής υποστήριξης
- 13) Εξέταση ισχυόντων κανονισμών
- 14) Διαπραγμάτευση συμβολαίων
- 15) Εφαρμογή συμφωνίας
- 16) Οργάνωση αναλυτικού σχεδίου εφαρμογής
- 17) Συνεχής παροχή συμβουλών, πιθανή περαιτέρω επέκταση
- 18) Αξιολόγηση απαιτήσεων ανθρώπινου / εργατικού δυναμικού

19) Αξιολόγηση και προσδιορισμός μεθόδων προβολής, δημοσίων σχέσεων και διαφημίσεως.

Όλες οι ανωτέρω υπηρεσίες δεν αναφέρονται απαραίτητα σε κάθε πελάτη, αλλά είναι πολύ πιθανό ότι ορισμένες απ'αυτές καθώς και άλλες, επί πλέον υπηρεσίες θα πρέπει να αξιολογούνται κατά περίπτωση.

Σε όλη τη διάρκεια της παροχής υπηρεσιών το στοιχείο της εχεμύθειας παίζει σημαντικότερο ρόλο.

Επί πλέον διαρκής ενημέρωση του πελάτου και η πλήρης πληροφόρηση των ΜΤΧΟ από τον πελάτη είναι το απαραίτητο συστατικό για την επιτυχία.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΚΑΙ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Οι ΜΤΧΟ επιδιώκουν να προσφέρουν στους πελάτες τους μια συγκροτημένη ποικιλία υπηρεσιών, που ταιριάζουν τόσο στις ειδικές απαιτήσεις των πελατών όσο και στις συνθήκες της αγοράς.

Επιδιώκουν να ενεργούν σαν εμπορικοί συνεταιίροι αλλά με ένα τρόπο που είναι απόλυτα εχέμυθος και με μέγιστη πιθανή υποστήριξη, με αποτέλεσμα να στηρίζουν την επιτυχία τους στην επιτυχία του πελάτου τους.

Εξ αιτίας ακριβώς της ποιότητας των υπηρεσιών οι ΜΤΧΟ είναι εκλεκτικοί ως προς την πελατεία τους και επιδιώκουν την ανάπτυξη μακροχρονίων σχέσεων, βασισμένων πάνω σε αμοιβαία εμπιστοσύνη και σε μια σειρά από επιτυχείς συνεργασίες.

Προβλέπω ότι ο αριθμός των ΜΤΧΟ που λειτουργούν στην Ελληνική αγορά θα αυξηθεί σημαντικά κατά την διάρκεια των επομένων ετών.

Ένας ΜΤΧΟ είναι και η PETROFIN.

Την PETROFIN χαρακτηρίζει μία ποιοτική αντιμετώπιση στον τρόπο παροχής υπηρεσιών καθώς και επαγγελματισμός και εμπειρία.

Η PETROFIN έχει έδρα το Λονδίνο και πρόκειται, εν όψει του 1992, να επεκτείνει τις δραστηριότητές της και στην Ελληνική αγορά με την δημιουργία μιας θυγατρικής εταιρίας.

Ευχαριστώ τους οργανωτές του Συνεδρίου που μου έδωσαν την ευκαιρία να σας παρουσιάσω μερικές από τις σκέψεις μου στα πλαίσια αυτού του Συνεδρίου

Επίσης σας ευχαριστώ που με παρακολουθήσατε.