



ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΜΕΣΟΓΕΙΑΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ

ΔΙΑΤΜΗΜΑΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

«ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΓΙΑ ΜΗΧΑΝΙΚΟΥΣ»

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

***ΠΡΟΣΒΑΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΣΤΟΝ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΔΑΝΕΙΣΜΟ***

ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΚΡΙΣΗ

ΣΑΚΚΑ ΣΤΕΛΛΑ

ΜΟ87

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: Δρ. ΛΕΜΟΝΑΚΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ

ΗΡΑΚΛΕΙΟ

ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ 2020

Copyright © Σακκά Στέλλα, 2020

Με επιφύλαξη παντός δικαιώματος. All rights reserved

Η έγκριση της διπλωματικής εργασίας από το πρόγραμμα δεν υποδηλώνει απαραίτητως και αποδοχή των απόψεων του συγγραφέα εκ μέρους του Τμήματος.

Ευχαριστίες

Θα ήθελα να ευχαριστήσω την οικογένειά μου, τις φίλες μου Ίλια, Αγγελική, Ευγενία, Χρυσή για την αμέριστη συμπαράστασή τους καθ' όλη τη διάρκεια των σπουδών μου και ιδιαίτερα την κόρη μου Ερωφίλη για την υπομονή και κατανόησή της.

Περίληψη

Στόχος της παρούσας εργασίας είναι η καταγραφή των κυριότερων χρηματοδοτικών εργαλείων για τις Μικρομεσαίες επιχειρήσεις της Ελλάδας που υπάρχουν στην τρέχουσα χρονική περίοδο, όπου κυριαρχούν πολλές προκλήσεις και μεγάλη αβεβαιότητα για το μέλλον, λόγω της πρόσφατης κρίσης. Ως μεθοδολογία ακολουθείται η ανασκόπηση της πρόσφατης αρθρογραφίας, όπου κυριαρχεί η αναζήτηση πηγών μέσω των βάσεων δεδομένων του διαδικτύου.

Τα αποτελέσματα δείχνουν πως εκτός από τον τραπεζικό δανεισμό, ο οποίος έχει δυσκολέψει, συνέπεια της χρηματοπιστωτικής κρίσης, υπάρχουν διάφορων μορφών χρηματοδοτικά εργαλεία για την ενίσχυση των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων, χωρίς αυτό να σημαίνει αυτόματα πως η χρηματοδότηση τους καθίσταται εύκολη. Συμπεραίνεται η ανάγκη περαιτέρω ενίσχυσης και στήριξης αυτής της μορφής επιχειρήσεων, καθώς αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της οικονομίας της Ελλάδας και το μέσο για την ανάκαμψη της οικονομίας της χώρας.

Λέξεις Κλειδιά: Μικρομεσαίες επιχειρήσεις, Χρηματοδοτικά εργαλεία, Οικονομική Κρίση, Ελλάδα.

Abstract

The purpose of this diploma thesis is to record the main financing tools for SMEs in Greece in the current period, which are dominated by many challenges and high uncertainty, about the future, due to the recent crisis. The methodology is followed by a review of recent articles, dominated by searching through online databases.

The results show that in addition to bank lending, which has made it difficult, as a result of the financial crisis, there are various forms of financing tools, to support SMEs, which does not automatically mean, that they are easy to finance. There is a need to further strengthen and support this type of businesses, as they are the backbone of the Greek economy and the means to rebuild Greece's economy.

Keywords: SMEs, Financial Instruments, Financial Crisis, Greece.

Πίνακας περιεχομένων

Εισαγωγή.....	3
Κεφάλαιο 1	5
Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις.....	5
1.1Εισαγωγικές αναφορές	5
1.2Εννοιολογική αποσαφήνιση	6
1.3Η συμβολή των ΜμΕ στην οικονομία και την ανάπτυξη.....	7
1.3.1 ΜμΕ και Ελλάδα.....	8
1.4Προβλήματα των επιχειρήσεων στο σύγχρονο περιβάλλον	11
1.4.1Η πρόσφατη χρηματοπιστωτική κρίση	12
1.4.2 Ζητήματα που αντιμετωπίζουν οι ΜμΕ.....	13
1.4.3 Προβλήματα χρηματοδότησης	13
Κεφάλαιο 2	19
Εναλλακτικές και ιδιωτικές μορφές χρηματοδότησης.....	19
2.1 Εισαγωγικές αναφορές.....	19
2.2 Venture capital.....	19
2.3 Θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων	22
2.4 Επιχειρηματικοί άγγελοι	23
2.5 Χρηματιστηριακή αγορά.....	27
2.6 Franchising	28
2.7 Factoring.....	29
2.8 Forfaiting.....	31
2.9 Leasing	31
Κεφάλαιο 3	34
Τραπεζική Χρηματοδότηση.....	34
3.1 Εισαγωγικές αναφορές.....	34
3.2 Το χρηματοπιστωτικό σύστημα και η σημασία της χρηματοδότησης.....	34
3.3 Ο τραπεζικός δανεισμός	35

3.3.1 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα τραπεζικού δανεισμού	35
3.3.2 Προβλήματα στον τραπεζικό δανεισμό την τρέχουσα περίοδο στην Ελλάδα...	37
Κεφάλαιο 4	39
Χρηματοδότηση μέσω προγραμμάτων	39
4.1 Εισαγωγικές αναφορές	39
4.2 Εθνικά και περιφερειακά προγράμματα	39
4.2.1 Αναπτυξιακός νόμος	41
4.2.2 Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα Α.Ε.....	42
4.3 ΕΣΠΑ.....	43
4.4 Leader	44
Συμπεράσματα – Κριτική αξιολόγηση	45
Βιβλιογραφικές Παραπομπές.....	49
Παράρτημα	55

Εισαγωγή

Ένα από τα πιο σημαντικά θέματα πολιτικής στο πλαίσιο των πρόσφατων οικονομικών εξελίξεων και της χρηματοπιστωτικής κρίσης αποτελεί η αποκατάσταση της αύξηση των πιστώσεων προς τις επιχειρήσεις, ώστε να υποστηριχθεί η οικονομική ανάκαμψη και να ενισχυθεί η δυναμική της ανάπτυξης. Αυτό το ζήτημα γίνεται ακόμα πιο πολύ έντονο για τις για τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις (ΜμΕ), οι οποίες έχουν παραδοσιακά διαδραματίσει κεντρικό ρόλο στην προστιθέμενη αξία, στη δημιουργία θέσεων απασχόλησης και, γενικότερα, στη δυναμική της οικονομίας διεθνώς και της ελληνικής οικονομίας. Ωστόσο, παρά το γεγονός του βασικού τους ρόλου στην οικονομία, οι ΜμΕ παρουσιάζουν ορισμένα δομικά στοιχεία και χαρακτηριστικά που μπορεί να τις οδηγήσουν σε έκθεση πιστώσεων και σε περιορισμών λόγω των υφιστάμενων ασυμμετριών πληροφόρησης στις πιστωτικές αγορές.

Κατά την τελευταία δεκαετία, η ελληνική οικονομία γνώρισε μια παρατεταμένη οικονομική και χρηματοπιστωτική κρίση με σοβαρές αρνητικές επιπτώσεις στην οικονομική δραστηριότητα και στις συνθήκες χορήγησης πιστώσεων. Αφενός, η πίστωση ήταν αποτέλεσμα των δυσμενών κεφαλαίων των τραπεζών και των συνθηκών ρευστότητας, της έντονης επιδείνωσης της πιστωτικής ποιότητας του τραπεζικού δανεισμού και των χαρτοφυλακίων τα οποία είναι ιδιαίτερα εμφανή στη χορήγηση δανείων προς τις ΜμΕ. Από την άλλη πλευρά, η οικονομική ύφεση προκάλεσε μια έντονη μείωση της ζήτησης πιστώσεων, τα εταιρικά ισοζύγια υποβαθμίστηκαν σημαντικά και πολλοί δανειολήπτες μείωσαν τις δαπάνες τους, καθώς αποθαρρύνονταν να υποβάλουν αίτηση για χρηματοδότηση λόγω των στενών συνθηκών πίστωσης και της προσφυγής στη χρήση των εσωτερικών ταμειακών ροών (Georgiou, 2018).

Η χρηματοδότηση αποτελεί ένα από τα κυριότερα ζητήματα για την ανάπτυξη των ΜμΕ. Στο σύγχρονο παγκοσμιοποιημένο περιβάλλον, οι επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν σημαντικές δυσκολίες στην εξεύρεση πόρων, τόσο στο αρχικό στάδιο ανάπτυξης τους, όσο και κατά τη διάρκεια της δραστηριοποίησής τους. Όπως αναφέρεται από τους Kraemer-Eisetal. (2014), η έλλειψη κεφαλαίων και χρηματοδότησης επηρεάζει κυρίως τον εν δυνάμει επιχειρηματία, ο οποίος έχει την ιδέα για επιχειρηματικότητα, ωστόσο αδυνατεί να ξεκινήσει, καθώς αντιμετωπίζει εμπόδια στην εξασφάλιση εξωτερικής χρηματοδότησης, είτε αυτή προέρχεται από τραπεζικό δανεισμό, είτε από τις κεφαλαιαγορές.

Η χρηματοδότηση είναι απαραίτητη για να βοηθηθούν οι ΜμΕ να δημιουργήσουν, να επεκτείνουν τις δραστηριότητες τους και να αναπτύξουν νέα προϊόντα, να επενδύσουν σε νέες παραγωγικές εγκαταστάσεις ή ανθρώπινο δυναμικό. Υπάρχουν διάφορες πηγές χρηματοδότησης για τις ΜμΕ. Οι ανεπαρκείς εσωτερικοί πόροι που εμφανίζουν οι ευρωπαϊκές ΜμΕ, τις οδηγούν σε μεγάλο βαθμό στην αναζήτηση πρόσβασης σε εξωτερική χρηματοδότηση, προκειμένου να διευρύνουν τις επιχειρήσεις τους (Vasilesku, 2010).

Υπάρχει ένα φάσμα προϊόντων εξωτερικής χρηματοδότησης που διατίθενται στις ΜμΕ τα οποία περιλαμβάνουν τα τραπεζικά δάνεια, τις υπερεναλήψεις, τη χρηματοδοτική μίσθωση κ.α. Τα τελευταία χρόνια έχει αναπτυχθεί έντονα η μη παραδοσιακή χρηματοδότηση για τις επιχειρήσεις. Αποτελεί μια εναλλακτική λύση όταν δεν είναι εφικτή η πρόσβαση σε παραδοσιακούς τρόπους χρηματοδότησης. Η εναλλακτική χρηματοδότηση είναι ένας νέος τομέας, που έχει αποκτήσει ακόμα μεγαλύτερη σημασία λόγω της πρόσφατης οικονομικής και χρηματοπιστωτικής κρίσης. Η οικονομική αβεβαιότητα επηρεάζει την ανεκτικότητα των τραπεζών σε πίστωση έναντι των ΜμΕ, καθώς για να πάρει ένα δάνειο η ΜμΕ από μια εμπορική τράπεζα χρειάζεται σταθερούς οικονομικούς δείκτες. Οι διαδικασίες που ακολουθούνται επηρεάζουν τις μικρές επιχειρήσεις σκληρότερα από τις μεγάλες, έτσι, αυτοί πρέπει να πληρώσουν

υψηλότερο ασφάλιστρο κινδύνου για μπορούν να λάβουν δάνεια για μικρότερη χρονική διάρκεια και με μεγαλύτερο ασφάλιστρο

Η ανάπτυξη των άλλων μορφών χρηματοδότησης, εκτός του κλασικού τραπεζικού δανεισμού, ήρθαν να συμπληρώσουν το κενό που είχε δημιουργηθεί για την εύρεση οικονομικών πόρων μέσω των κλασικών οδών χρηματοδοτικών εργαλείων. Αυτά τα εργαλεία υποστήριξης των ΜμΕ αποτελεί θεσμοί όπως οι επιχειρηματικοί άγγελοι, τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών, η πρακτόρευση απαιτήσεων (Factoring), οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων κ.α.

Για την ενίσχυση των ΜμΕ δίνεται μεγάλη σημασία από διεθνείς, ευρωπαϊκούς και εθνικούς οργανισμούς, καθώς έχει αναγνωριστεί η σημαντικότητα των ΜμΕ στην οικονομία και την ανάπτυξη. Σε αυτό το πλαίσιο έχουν αναπτυχθεί μηχανισμοί για την υποβοήθηση των ΜμΕ στη χρηματοδότηση, όπως είναι το πρόγραμμα ΕΣΠΑ, το πρόγραμμα Leader κ.α. Στην Ελλάδα έχουν εκτός των ανωτέρω προγραμμάτων βοήθεια στις ΜμΕ παρέχεται μέσα από τον αναπτυξιακό νόμο, το ΕΤΕΑΝ και διάφορα άλλα εθνικά και περιφερειακά προγράμματα και εργαλεία χρηματοδότησης.

Στόχος της παρούσας εργασίας είναι να αναδειχθούν τα σημαντικότερα εργαλεία χρηματοδότησης ΜμΕ κατά την κρίση και η κριτική ανασκόπηση της αποτελεσματικότητάς τους.

Στο πρώτο κεφάλαιο της παρούσας εργασίας γίνεται αναφορά στις ΜμΕ, στην εννοιολογική τους αποσαφήνιση, στο ρόλο τους στην οικονομία και την ανάπτυξη διεθνώς και στην Ελλάδα και στα προβλήματα χρηματοδότησης που αντιμετωπίζουν.

Στο δεύτερο κεφάλαιο περιγράφονται οι εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης που έχουν αναπτυχθεί διαχρονικά για τη χρηματοδότηση των επιχειρήσεων και η συνεισφορά τους στη χρηματοδότηση των ΜμΕ, ιδίως τα τελευταία χρόνια, μετά την πρόσφατη οικονομική και χρηματοπιστωτική κρίση.

Στο τρίτο κεφάλαιο περιγράφεται το χρηματοπιστωτικό σύστημα και ο τραπεζικός δανεισμός, με αναλυτική καταγραφή των πλεονεκτημάτων και μειονεκτημάτων που παρουσιάζει για τη χρηματοδότηση των επιχειρήσεων. Έμφαση δίνεται στα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι τράπεζες την τρέχουσα περίοδο στην Ελλάδα, προβλήματα που σχετίζονται στενά με τη αδυναμία επαρκούς χρηματοδότησης των ΜμΕ.

Στο τέταρτο κεφάλαιο περιγράφονται τα εργαλεία χρηματοδότησης των ΜμΕ, μέσω εθνικών και ευρωπαϊκών προσπαθειών και δράσεων, όπως είναι τα προγράμματα ΕΣΠΑ και Leader, ο αναπτυξιακός νόμος και το ΕΤΕΑΝ.

Κλείνοντας την εργασία και κατά την αποτύπωση των συμπερασμάτων, επιχειρείται μια αξιολόγηση των εργαλείων αυτών, σε σχέση με την αποδοτικότητά τους. Η αξιολόγηση λαμβάνει υπόψη τη ζήτηση από την αγορά για συγκεκριμένα χρηματοδοτικά εργαλεία, όπου όταν αυτά συνεχίζουν να χορηγούνται σε πολλούς επόμενους κύκλους προσκλήσεων, επιβεβαιώνεται, με έμμεσο τρόπο, η αποτελεσματικότητα των εργαλείων αυτών.

Κεφάλαιο 1

Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις

1.1 Εισαγωγικές αναφορές

Οι επιχειρήσεις αποτελούν πολύ σημαντικά στοιχεία των ανθρώπινων κοινωνιών. Μπορεί να ειπωθεί πως αποτελεί μια κοινωνική οργάνωση, ωστόσο παρουσιάζει κάποια ιδιαίτερα χαρακτηριστικά που τη διαφοροποιούν, με τον κυριότερο λόγο να αποτελεί η σύνδεση τους με την επιχειρηματικότητα. Υπό αυτό το πρίσμα, μια επιχείρηση συνδυάζει μέρος συντελεστών παραγωγής, με βασικό στόχο τη δημιουργία υπηρεσιών ή υλικών αγαθών, εμπεριέχει την αναζήτηση και εφαρμογή καινοτόμων πρακτικών και σε σημαντικό βαθμό το στοιχείο του κινδύνου, καθώς υπάρχει μεγάλη πιθανότητα αποτυχίας του συνδυασμού των συντελεστών παραγωγής προς την επίτευξη του αρχικού σκοπού τους (www.ebooks.edu.gr, 2019). Απώτερος σκοπός των επιχειρήσεων είναι η διάθεση των υπηρεσιών /προϊόντων που δημιουργεί στο καταναλωτικό κοινό και να αποκτήσει πελατειακή βάση που θα την οδηγήσει στη βιωσιμότητα και σε συνεχή ανάπτυξη.

Οι επιχειρήσεις αποτελούν νομικές οντότητες που διαμορφώνονται από τους ανθρώπους. Με τη δημιουργία των επιχειρήσεων επιτρέπεται στους ανθρώπους, συνήθως ως μέτοχοι, να πωλούν αγαθά και υπηρεσίες. Στις περισσότερες περιπτώσεις, οι επιχειρήσεις επιθυμούν να κερδίσουν κέρδη. Ωστόσο, ορισμένες επιχειρήσεις μπορούν να αποτελούν και μη κερδοσκοπικές οργανώσεις. Μπορούν να αγοράσουν μετοχές σε άλλες εταιρείες, να δανειστούν και να δανείσουν χρήματα, καθώς και την ιδιοκτησία τους. Ως νομικές οντότητες, οι εταιρείες έχουν παρόμοια δικαιώματα και ευθύνες έναντι των ανθρώπων (www.marketbusinessnews.com, 2019).

Η επιχείρηση αποτελεί ένα θεσμό και βασικό πυλώνα της κοινωνίας. Ο θεσμός της επιχείρησης συνδέεται στενά με έννοιες όπως είναι η κοινωνική δικαιοσύνη και η ανάπτυξη, αλλά και με την εξέλιξη των κοινωνιών στο πέρασμα των χρόνων. Αυτός είναι και ο λόγος που ο νομοθέτης δίνει σημαίνουσα σημασία στο πλαίσιο αρχών και κανόνων που διέπουν τις επιχειρήσεις (www.ebooks.edu.gr, 2019).

Ο όρος επιχείρηση προέρχεται από το ρήμα «επιχειρώ», που ταυτίζεται με λέξεις όπως η καινοτομία και η δημιουργία, το να κάνει κάποιος κάτι καινούργιο. Ο στόχος από τη δημιουργία μιας επιχείρησης πρέπει να είναι η δημιουργία προστιθέμενης αξίας, που σημαίνει την επιστροφή μεγαλύτερης αξίας από αυτή που επενδύθηκε για τη δημιουργία της υπηρεσίας/αγαθών. Επισημαίνεται, πως με τη χρήση της λέξης αξία, δεν εννοείται μόνο η οικονομική – χρηματική αξία, αλλά γίνεται αναφορά και στην αξία για το άτομο και το σύνολο της κοινωνίας. Αυτό το στοιχείο δείχνει και τη συνεισφορά του επιχειρηματικού κόσμου στην πρόοδο και την κοινωνική ευημερία (www.eoprep.gr, 2019).

Οι κυριότερες μορφές με τις οποίες μπορεί να διεξαχθεί επιχειρηματική δραστηριότητα είναι:

- Η ατομική επιχείρηση που αποτελεί την πιο απλή μορφή επιχείρησης.
- Η ομόρρυθμη και ετερόρρυθμη εταιρία που αποτελούν νομικές προσωπικότητες επιδιώκοντας εμπορικό σκοπό.
- Η Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρία (ΙΚΕ), μια σχετικά πρόσφατη μορφή επιχείρησης, με νομική προσωπικότητα.
- Η Εταιρία Περιορισμένης Ευθύνης (ΕΠΕ).
- Η Ανώνυμη Εταιρία (Α.Ε.) που συνιστά μια κεφαλαιουχική εταιρία, όπου το κεφάλαιο διαιρείται σε μετοχικά μερίδια.

Εκτός των ανωτέρων κύριων μορφών επιχειρήσεων, δίνεται η δυνατότητα δημιουργίας ειδικών περιπτώσεων εταιρικών σχημάτων. Επιγραμματικά αυτές είναι:

- Οι Φορείς Κοινωνικής και Αλληλέγγυας Οικονομίας (ν.4430/16)
- Οι Αστικοί Συνεταιρισμοί (ν. 1667/86)
- Οι Ομάδες Παραγωγών αγροτικών προϊόντων (ν. 4384/16)
- Οι Αγροτικοί Συνεταιρισμοί (ν. 4384/16)
- Οι ΙΜΕ ΕΠΕ (ν. 383/76)
- Η Αστική Εταιρία (ν. 4072/12)
- Τα Μη Κερδοσκοπικού χαρακτήρα νομικά πρόσωπα δημοσίου ή ιδιωτικού φορέα (ν. 4172/13)
- Η ετερόρρυθμη εταιρία κατά μετοχές (ν. 4072/12)
- Η Κοινοπραξία (ν.4072/12)
- Η Αφανής Εταιρία (ν. 4072/12)

Από το σύνολο των επιχειρήσεων, εννέα στις δέκα είναι μικρό-μεσαίες επιχειρήσεις (ΜμΕ), οι οποίες παράγουν δύο στις τρεις θέσεις εργασίας σε επίπεδο Ευρωπαϊκής Ένωσης. Σε δήλωση του ο μέχρι πρόσφατα επικεφαλής της Ευρωπαϊκής Επιτροπής κ. Juncker τόνισε τη σημαντικότητα των ΜμΕ, καθώς αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της ευρωπαϊκής οικονομίας. Δημιουργούν περισσότερες από το 85% των νέων θέσεων εργασίας, βελτιώνοντας τους δείκτες ανάπτυξης και τις επενδύσεις (European Commission, 2016).

Όπως σε ευρωπαϊκό επίπεδο, έτσι και σε εθνικό επίπεδο, οι ΜμΕ συμβάλλουν στην παραγωγή προστιθέμενης αξίας, συνεισφέροντας σημαντικά στο ΑΕΠ. Επιπλέον, η σημαντικότητα τους σχετίζεται άρρηκτα με την κοινωνική σταθερότητα και την ενίσχυση της καινοτομίας, της απασχόλησης και της ανταγωνιστικότητας (www.ekt.gr, 2017-2018).

1.2 Εννοιολογική αποσαφήνιση

Η κατηγορία των ΜμΕ αποτελείται από τον αριθμό των επιχειρήσεων που απασχολούν αριθμό εργαζομένων λιγότερους από 250 και ταυτόχρονα το σύνολο του ισολογισμού τους σε ετήσια βάση δεν υπερβαίνει το ποσό των 43 εκατομμυρίων ευρώ ή ο κύκλος εργασιών τους σε ετήσια βάση, δεν υπερβαίνει σε αξία τα 50 εκατομμύρια ευρώ (European Commission, 2016).

Για την κατηγορία των ΜμΕ, ως μικρή επιχείρηση θεωρείται εκείνη που έχει λιγότερους από 50 εργαζόμενους και ταυτόχρονα το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού δεν είναι πάνω από 10 εκατομμύρια ευρώ. Επίσης, ως πολύ μικρή επιχείρηση θεωρείται εκείνη που απασχολεί λιγότερο ανθρώπινο δυναμικό από 10 άτομα και την ίδια στιγμή ο

ετήσιος κύκλος εργασιών δεν είναι περισσότερος από 2 εκατομμύρια ευρώ (Κανονισμός 651/2014 της Ευρωπαϊκής Επιτροπής).

Οι ΜμΕ υπάρχουν σε πολλά και διαφορετικά μεγέθη και μορφές. Η εννοιολογική τους αποσαφήνιση και ο σαφής προσδιορισμός του ορισμού τους, πιστεύεται πως θα αποτελέσει εκείνο το σημαντικό εργαλείο για τη δήλωση της ταυτότητας τους, προσδοκώντας με τον τρόπο αυτό μια ολοκληρωμένη υποστήριξη από κάθε χώρα ξεχωριστά, αλλά και από το σύνολο των θεσμών σε ευρωπαϊκό και διεθνές επίπεδο. Όσον αφορά σε επίπεδο Ευρωπαϊκής Ένωσης, η σαφήνεια του ορισμού για τις ΜμΕ ενισχύει τη διασφάλιση εφαρμογής των μέτρων υποστήριξης στις πραγματικές ΜμΕ που τα έχουν πραγματική ανάγκη (European Commission, 2016).

1.3 Η συμβολή των ΜμΕ στην οικονομία και την ανάπτυξη

Οι ΜμΕ είναι βασικοί συντελεστές της οικονομίας και του ευρύτερου οικοσυστήματος των επιχειρήσεων. Ενεργοποιώντας τους να προσαρμοστούν και να ευδοκιμήσουν σε ένα πιο ανοιχτό περιβάλλον και να συμμετάσχουν πιο ενεργά στο ψηφιακό μετασχηματισμό, έχουν ουσιαστική σημασία για την τόνωση της οικονομικής ανάπτυξης και την επίτευξη μιας περισσότερο περιεκτικής παγκοσμιοποίησης. Σε όλες τις χώρες και σε όλα επίπεδα ανάπτυξης, οι ΜμΕ πρέπει να διαδραματίσουν σημαντικό ρόλο στην επίτευξη της βιώσιμης ανάπτυξης. Πρέπει να έχουν στόχο την προώθηση της βιώσιμης οικονομική ανάπτυξης χωρίς αποκλεισμούς, παρέχοντας απασχόληση και αξιοπρεπή εργασία για όλους. Ταυτόχρονα, πρέπει να προωθούν τη βιώσιμη εκβιομηχάνιση και την καινοτομία και μείωση των εισοδηματικών ανισοτήτων (ΟΟΣΑ, 2017).

Στο σύνολο των χωρών που συγκροτούν τον ΟΟΣΑ, οι ΜμΕ είναι η κυρίαρχη μορφή των επιχειρήσεων και αντιπροσωπεύουν περίπου το 99% όλων των επιχειρήσεων. Παρέχουν την κύρια πηγή απασχόλησης, αντιπροσωπεύοντας περίπου το 70% των θέσεων εργασίας κατά μέσο όρο. Συνεισφέρουν σημαντικά στη δημιουργία αξίας, δημιουργώντας μεταξύ το 50% και 60% της προστιθέμενης αξίας. Στις αναδυόμενες οικονομίες, οι ΜμΕ συμβάλλουν στο 45% του συνόλου της απασχόλησης και στο 33% του ΑΕΠ. Λαμβάνοντας υπόψη τη συνεισφορά των ανεπίσημων επιχειρήσεων, οι ΜμΕ συνεισφέρουν περισσότερο από το ήμισυ της απασχόλησης και του ΑΕΠ στις περισσότερες χώρες, ανεξαρτήτως των επιπέδων εισοδήματος. Πιστεύεται πως η ανάπτυξη των ΜμΕ μπορεί να συμβάλει στην οικονομική διαφοροποίηση και την ανθεκτικότητα. Αυτό ισχύει ιδιαίτερα για χώρες πλούσιες σε πόρους, που είναι ιδιαίτερα ευάλωτες στις διακυμάνσεις των τιμών των βασικών εμπορευμάτων (ΟΟΣΑ, 2017).

Η συμβολή των ΜμΕ στη δυναμική των καινοτομιών έχει αυξηθεί τις τελευταίες δεκαετίες. Οι μεταβαλλόμενες τεχνολογίες επέτρεψαν στις ΜμΕ να ενισχύσουν την ανάπτυξή τους. Παρουσίασαν συγκριτικά πλεονεκτήματα και μείωσαν τα διαρθρωτικά μειονεκτήματά τους, τα οποία ήταν απόρροια των περιορισμών των πόρων και της περιορισμένης ικανότητας να αποκομίζουν οικονομίες κλίμακας (ΟΟΣΑ, 2017).

Μολονότι δεν είναι όλες οι ΜμΕ καινοτόμες, οι νέες και οι μικρές επιχειρήσεις αποτελούν συχνά την κινητήρια δύναμη τους σε ένα είδος ριζοσπαστικών καινοτομιών που είναι σημαντικές για την οικονομική ανάπτυξη, καθώς μπορούν να εργαστούν εκμεταλλευόμενες τις τεχνολογικές ή εμπορικές ευκαιρίες (Baumol, 2002; OECD, 2010).

Οι ΜμΕ συμβάλλουν επίσης στη δημιουργία αξίας, μέσω της υιοθέτησης της δημιουργούμενης καινοτομίας. Την προσαρμόζουν σε διαφορετικά περιβάλλοντα με διαδοχικές αλλαγές και με την παροχή νέων ή εξειδικευμένων προϊόντων που ανταποκρίνονται στις ποικίλες ανάγκες των καταναλωτών. Επίσης, συμβάλλουν στην

οικονομία και την ανάπτυξη εξυπηρετώντας τομείς ενδιαφέροντος που δεν έχουν αρκετά μεγάλη κλίμακα για να προσελκύσουν μεγαλύτερες επιχειρήσεις (ΟΟΣΑ, 2017).

Η συμμετοχή των ΜμΕ στη μετάβαση σε πιο βιώσιμα πρότυπα παραγωγής και κατανάλωσης, είναι ζωτικής σημασίας για την εξομάλυνση της οικονομικής ανάπτυξης. Αν και το μεμονωμένο περιβαλλοντικό αποτύπωμα που μπορεί να έχουν οι ΜμΕ, ο συνολικός αντίκτυπός τους μπορεί, σε ορισμένους τομείς, να υπερβεί εκείνο των μεγάλων επιχειρήσεων. Η μείωση των περιβαλλοντικών επιπτώσεων των ΜμΕ με την επίτευξη και πέρα από την περιβαλλοντική συμμόρφωση με τους ισχύοντες κανόνες και κανονισμούς, τόσο στον τομέα της μεταποίησης όσο και των υπηρεσιών, αποτελεί βασικό παράγοντα για την επιτυχία ενός πράσινου μετασχηματισμού. Αυτό είναι ιδιαίτερα επείγον ζήτημα για τις ΜμΕ στον μεταποιητικό τομέα, οι οποίες ευθύνονται ένα μεγάλο μέρος της παγκόσμιας κατανάλωσης πόρων, της ρύπανσης του αέρα και των υδάτων και της δημιουργίας αποβλήτων (ΟΟΣΑ, 2013).

Οι ΜμΕ διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στις περισσότερες οικονομίες, ιδίως στις αναπτυσσόμενες χώρες. Οι τυπικές ΜμΕ συμβάλλουν σε ποσοστό έως 60% της συνολικής απασχόλησης και έως ποσοστό 40% του εθνικού εισοδήματος (ΑΕΠ) στις αναδυόμενες οικονομίες. Οι αριθμοί αυτοί είναι σημαντικά υψηλότεροι όταν συμπεριλαμβάνονται οι ανεπίσημες ΜμΕ. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της Παγκόσμιας Τράπεζας, τα επόμενα 15 χρόνια θα χρειαστούν 600 εκατομμύρια θέσεις εργασίας για να απορροφήσουν το αυξανόμενο παγκόσμιο εργατικό δυναμικό, κυρίως στην Ασία και στην Αφρική της νοτίως της Σαχάρας. Στις αναδυόμενες αγορές, οι περισσότερες επίσημες θέσεις εργασίας δημιουργούνται από τις ΜμΕ, οι οποίες δημιουργούν επίσης 4 από τις 5 νέες θέσεις. Ωστόσο, η πρόσβαση στη χρηματοδότηση αποτελεί βασικό περιορισμό για την ανάπτυξη των ΜμΕ. Χωρίς πρόσβαση σε κεφάλαια, πολλές ΜμΕ δεν μπορούν να αποκτήσουν βιωσιμότητα και δεν έχουν μέλλον (www.worldbank.org, 2019).

Οι ΜμΕ αναφέρονται ως η ραχοκοκαλιά» κάθε οικονομίας. Ο λόγος είναι η σημαντική συνεισφορά τους στο ακαθάριστο εγχώριο προϊόν, τις εξαγωγές και την απασχόληση. Έχει διαπιστωθεί πως σε αναπτυσσόμενες χώρες, οι ΜμΕ εμφανίζουν δυναμική σε ότι αφορά νέες μορφές παραγωγικών διαδικασιών, συνέπεια της εμπλοκής νέων τεχνολογιών. Στο διεθνές περιβάλλον διαπιστώνονται σημαντικές διαφοροποιήσεις του βαθμού σημαντικότητας των ΜμΕ, λόγω του δυναμικού ρόλου που διαδραματίζουν. Αξίζει να σημειωθεί πως σε πολλές μελέτες διαπιστώθηκε πως η συνεισφορά των ΜμΕ στην απασχόληση είναι ανεξάρτητη του οικονομικού κύκλου. Την ίδια στιγμή η συνεισφορά των μεγάλων επιχειρήσεων στην απασχόληση κυμαίνεται από μικρή έως μηδενική σε περιόδους ύφεσης.

1.3.1 ΜμΕ και Ελλάδα

Για τις ΜμΕ στην Ελλάδα και στο ρόλο τους στην οικονομική ανάπτυξη γίνεται εκτενή αναφορά σε σχετικό δελτίο της Τράπεζας ΑΛΦΑ. Αναφέρεται πως οι ΜμΕ αποτελούν τον κυριότερο πυλώνα της οικονομίας στη χώρα, καθώς αντιπροσωπεύουν ποσοστό 99,9% των επιχειρήσεων του μη-χρηματοπιστωτικού τομέα. Επιπλέον, είναι σημαντική η κάλυψη από τις ΜμΕ ενός ευρέως φάσματος οικονομικής δραστηριότητας, ποσοστό 87% του εργατικού δυναμικού απασχολούνται σε ΜμΕ και την ίδια στιγμή συμβάλλουν σε ποσοστό 64% στην παραγωγή προστιθέμενης αξίας. Εκτός όμως από τη σημαντικότητα τους στο οικονομικό αποτύπωμα της χώρας, παίζουν κομβικό ρόλο στην προσπάθεια διασφάλιση της σταθερότητας του κοινωνικού ιστού και του παραγωγικού μετασχηματισμού. Αυτό συμβαίνει καθώς οι ΜμΕ συμβάλλουν στη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας, ενισχύουν την ένταση της ανταγωνιστικότητας και τη μεγαλύτερη διάχυση της καινοτομίας και των τεχνολογιών επικοινωνιών και πληροφοριών, βοηθώντας ταυτόχρονα στη σταδιακή προσαρμογή τους σε μια οικονομία που αλλάζει και οδεύει στη ψηφιοποίηση (ψηφιακή οικονομία).

Τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία δείχνουν πως η χώρα κατέχει μία από τις πιο ψηλές θέσεις ανάμεσα στα κράτη – μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης, με κριτήριο την πυκνότητα των ΜμΕ στο συνολικό πληθυσμό. Συγκεκριμένα, ενώ ο μέσος όρος της

Ευρωπαϊκής Ένωσης (των 28 χωρών) είναι 4,5 ανά 100 κατοίκους, η Ελλάδα διαθέτει 6,2 ΜμΕ ανά 100 κατοίκους. Αυτό το γεγονός θεωρείται και ο λόγος που οι ΜμΕ συμβάλλουν ενεργά στην απασχόληση (ΣΕΒ – ΕΥ, 2017).

Το ίδιο ισχύει και σε σύγκριση με το μέσο όρο των χωρών του ΟΟΣΑ. Συγκεκριμένα, σε μελέτη που πραγματοποιήθηκε από τον ΟΟΣΑ (OECD, 2019) το ποσοστό συμμετοχής των ΜμΕ στη συνολική απασχόληση στις χώρες του ΟΟΣΑ, διαμορφώνεται μόλις σε ποσοστό 60%. Ωστόσο, σημαντικό εύρημα το οποίο πρέπει να γίνει προσπάθεια βελτίωσης του, είναι το γεγονός πως οι ΜμΕ ενώ κατέχουν πολύ υψηλό μερίδιο στην απασχόληση, παράγουν μόλις τα 2/5 της συνολικής προστιθέμενης αξίας της οικονομίας της χώρας. Όπως τονίζεται στην έκθεση, κατά την πρόσφατη κρίση οι ΜμΕ στη χώρα που στηρίζονταν κατά κύριο λόγο στην εγχώρια ζήτηση δέχθηκαν μεγάλη πίεση και πλήγματα, με πολλές από εκείνες να στέφονται, αν είχαν τη δυνατότητα, στις διεθνείς αγορές. Με τον τρόπο αυτό μπόρεσαν να συμβάλλουν στη μείωση του διογκωμένου ελλείμματος τρεχουσών συναλλαγών. Σε μεγαλύτερη ανάλυση, οι πολύ μικρές επιχειρήσεις ήρθαν αντιμέτωπες με πιο σοβαρά προβλήματα, καθώς έχουν σημαντική αδυναμία εξαγωγικής δραστηριότητας. Για τις μεσαίες επιχειρήσεις, τα πράγματα φαίνονται κάπως καλύτερα, καθώς μπόρεσαν και αύξησαν την εξαγωγική τους δραστηριότητα. Διαφοροποιήσεις έχουν καταγραφεί ανάμεσα στις ΜμΕ που παρουσιάζουν διαφορετική οικονομική δραστηριότητα. Πιο υψηλά μερίδια στην απασχόληση εμφανίζονται από τις ΜμΕ που εντάσσονται στις υπηρεσίες και στη μεταποίηση. Συγκεκριμένα, τα υψηλότερα μερίδια εμφανίζονται στο εμπόριο, στην εστίαση και στο κλάδο της φιλοξενίας (ποσοστά 28% και 29%). Σημαντική συνεισφορά στον κλάδο, οι οποίοι παρουσιάζουν υψηλή παραγωγικότητα παρουσιάζουν οι επαγγελματικές, επιστημονικές και τεχνικές δραστηριότητες και ο κλάδος ενημέρωσης και επικοινωνίας (ICT).

Η μικρομεσαία επιχειρηματικότητα έχει αυξημένη σημαντικότητα για την ελληνική οικονομία, για το λόγο αυτό είναι ανάγκη να ληφθούν μέτρα και να υλοποιηθούν δράσεις για τη μεγέθυνση της σε όρους κλίμακας παραγωγής. Η μεγέθυνση των ΜμΕ πρέπει να αποτελεί προτεραιότητα των κυβερνητικών πολιτικών. Αποτελεί μια πρόκληση στη βάση αλλαγής του παραγωγικού προτύπου της οικονομίας της χώρας. Υπό αυτό το πρίσμα είναι αναγκαίο να δημιουργηθούν συνεργασίες μεταξύ των ΜμΕ, προσδοκώντας την αξιοποίηση των οικονομιών κλίμακας, ταυτόχρονα με την ενίσχυση των επενδύσεων. Η ανάπτυξη τους είναι σημαντική καθώς σχετίζεται θετικά με την απασχόληση, την παραγωγικότητα, την καινοτομία, την αύξηση των εισοδημάτων και την αποτελεσματικότερη κατανομή των παραγωγικών πόρων.

Όπως αναφέρεται στην έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, οι ΜμΕ διαδραματίζουν κεντρικό ρόλο στην ελληνική εμπορική μη χρηματοπιστωτική οικονομία, αφού παράγουν το 63,6% της προστιθέμενης αξίας και το 85,2% της απασχόλησης, υπερβαίνοντας και στους δύο αυτούς τομείς τον ευρωπαϊκό μέσον όρο (56,8% και 66,4% αντίστοιχα). Το χρονικό διάστημα 2015-2017 εμφάνισαν μια ανοδική τάση στον τομέα της απασχόλησης που έφτασε σε ποσοστό 10,7%. Τα μοντέλα δείχνουν πως η αυξητική τάση θα έχει και συνέχεια για τα έτη 2017-2019, με την πρόβλεψη να κάνει αναφορά για ένα ποσοστό της τάξης του 6%. Οι ΜμΕ συμβάλλουν και στην προστιθέμενη αξία, ωστόσο σε πιο ήπιους ρυθμούς, για την περίοδο 2015-2017 με αύξηση 2,5%. Η αύξηση για την επόμενη διετία αναμένεται να είναι της τάξης του 8% (European Commission, 2018).

Τα ανωτέρω στοιχεία αποδεικνύουν περίτρανα πως η ονομασία που έχει δοθεί για τις ελληνικές επιχειρήσεις ως η ραχοκοκαλιά της ελληνικής οικονομίας, παρουσιάζουν την πραγματικότητα. Γι' αυτό το λόγο πρέπει να στηριχθεί με κάθε τρόπο από τους υπευθύνους, που παράλληλα σημαίνει και στήριξη των εργαζομένων αφού 9 στους 10 εργαζόμενους παρέχουν εργασία σε αυτής της μορφής τις επιχειρήσεις. Η στήριξη στη μικρομεσαία επιχείρηση ταυτίζεται ουσιαστικά με στήριξη στην οικονομία και στην απασχόληση.

Ωστόσο, παρόλη τη σημαντικότητα τους την πρόσφατη περίοδο της κρίσης, οι ΜμΕ δεν στηρίχθηκαν. Αντί να δίνουν βαρύτητα στην ενσωμάτωση της καινοτομίας στη λειτουργία και δραστηριότητα τους, στη βελτίωση της παραγωγικότητας και στη βέλτιστη απόδοση τους, που αποτελούν στην πραγματικότητα και τις κύριες μεταβλητές που οδηγούν στην ανάπτυξη τους, προσπαθούσαν να αντιμετωπίσουν με επιτυχία τις δυσβάστακτες φορολογικές επιβαρύνσεις. Ενδεικτικά αναφέρονται:

- Η αύξηση από 2,8% σε 10% του ανώτατου συντελεστή της εισφοράς αλληλεγγύης.
- Την αύξηση της προκαταβολής φόρου στο 100% από ποσοστό 55%.
- Τη φορολόγηση των μερισμάτων από 10% στο 15%
- Στην αύξηση της φορολογικής κλίμακας από 42% στο 45%

Στόχος τους αυτό το χρονικό διάστημα δεν ήταν άλλος από την επιβίωση τους που θα τις οδηγούσε και στην ανάπτυξη. Για να το πετύχουν αυτό οι προσπάθειες τους εντάθηκαν προς τη βελτίωση της εξωστρέφειας, ταυτόχρονα με την ενίσχυση σε νέες δεξιότητες και ψηφιακές τεχνολογίες.

Η υπέρμετρη φορολόγηση οδήγησε στη βεβαίωση φόρου από 3,5 δις ευρώ το 2015 σε 5 δις. ευρώ το 2017. Τίθεται το ερώτημα πώς είναι δυνατόν οι ΜμΕ να αντέξουν και για πόσο ακόμα σε αυτές τις συνθήκες, όταν ποσοστό 70% του εισοδήματος τους στην πραγματικότητα δημεύεται; Η απάντηση είναι μικρό χρονικό διάστημα για αυτό είναι άμεση ανάγκη η ελάφρυνση των συντελεστών φορολογίας. Την ίδια στιγμή πρέπει να διασφαλιστεί η σταθερότητα του φορολογικού περιβάλλοντος και να σταματήσει επιτέλους η συνεχής παραγωγή φορολογικών νομοσχεδίων. Χαρακτηριστικά ενώ οι ΗΠΑ από την ίδρυση του κράτους έχουν 10 φορολογικά νομοσχέδια, στη χώρα έχουν ψηφιστεί 250 φορολογικά νομοσχέδια και περισσότερες από 200.000 εγκύκλιοι.

Άλλοι παράγοντες που πρέπει να διορθωθούν ώστε να συμβάλουν στην ενίσχυση της επιχειρηματικότητας και της ανάπτυξης των ΜμΕ είναι;

- *Η ενίσχυση της ηλεκτρονικής διακυβέρνησης.* Τα γραφειοκρατικά ζητήματα των ΜμΕ πρέπει να γίνονται διαδικτυακά και την ίδια στιγμή το σύγχρονο εταιρικό δίκτυο πρέπει να συνδεθεί με τα φορολογικά κίνητρα
- *Η ταχεία εκκαθάριση των υποθέσεων σε δικαστικό επίπεδο.* Ζητήματα που άπτονται των επενδύσεων και της επιχειρηματικότητας, πρέπει να επιλύονται τάχιστα ώστε να αποτρέπεται επί παραδείγματι μια ξένη επένδυση, λόγω αυτού του ανασταλτικού παράγοντα.

Για να υλοποιηθούν όλα αυτά που περιγράφηκαν ανωτέρω, πάνω από όλα απαιτείται πολιτική βούληση και πολιτική με όραμα που να έχει στόχο την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας που να λειτουργεί ως σύμμαχος για τη μικρομεσαία επιχείρηση (Νικολάου, 2019).

Σε έρευνα που πραγματοποιήθηκε από το εργαστήριο Ηλεκτρονικού Εμπορίου και Ηλεκτρονικού Επιχειρείν (ELTRUN) του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, σε συνεργασία με το Douleutaras.gr, με την ονομασία « Προκλήσεις και Ευκαιρίες των

Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων στην Ελλάδα », αναδείχθηκαν σημαντικά συμπεράσματα αναφορικά με τη ψηφιακή δυναμική των ΜμΕ και τη δυνατότητα εξέλιξης τους. Αναφέρεται πως υπάρχει μια ισχυρή τάση ισχυροποίησης των ΜμΕ προς τη ψηφιοποίηση και τις καινοτόμες τεχνολογίες. Έχει γίνει κατανοητό στον επιχειρηματικό κόσμο στη χώρα πόση αξία έχουν οι ψηφιακές τεχνολογίες και τα πράγματα δείχνουν να αλλάζουν προς αυτήν την κατεύθυνση. Ως προέκταση της συγκεκριμένης τάσης που έχει δημιουργηθεί, θεωρείται και η αναγνώριση των ωφελειών που έχει η online διαφήμιση και παρουσία, αλλά και του διαδικτύου εν γένει. Αυτή η αναγνώριση ταυτίζεται με την καθιέρωση της ψηφιακής τεχνολογίας και των διαδικτυακών εφαρμογών ως de facto ανάγκης για το σύγχρονο επιχειρείν. Άλλο σημαντικό συμπέρασμα είναι η σημαντική έκφραση δυσαρέσκειας που έχουν οι ΜμΕ από τους κρατικούς φορείς και τους οργανισμούς που έχουν επωμιστεί την αρμοδιότητα ενίσχυσης τους. Απαιτείται αισιοδοξία και ανάπτυξη των δεξιοτήτων των ΜμΕ, καθώς υπάρχουν ευκαιρίες εκσυγχρονισμού που μπορούν να οδηγήσουν σε ανταγωνιστικό πλεονέκτημα(<https://eltrun.gr>, 2018).

1.4 Προβλήματα των επιχειρήσεων στο σύγχρονο περιβάλλον

Σήμερα η αβεβαιότητα στην επιχειρηματικότητα έχει οξυνθεί και παρουσιάζει μεγαλύτερη ένταση συγκριτικά με το παρελθόν, συνέπεια και της πρόσφατης οικονομικής κρίσης. Σε αυτό το νέο περιβάλλον που έχει δημιουργηθεί οι λανθασμένες αποφάσεις στρατηγικού χαρακτήρα δε συγχωρούνται, καθώς είναι πολύ εύκολο για κάποια επιχείρηση να οδηγηθεί στην καταστροφή.

Τη σύγχρονη εποχή οι αλλαγές στο περιβάλλον που δραστηριοποιούνται οι επιχειρήσεις είναι ραγδαίες και εμφανίζουν διάρκεια, με την ηγεσία των επιχειρήσεων να είναι ανάγκη να αντιμετωπίζει διαρκώς σημαντικές προκλήσεις που σχετίζονται στενά με την επιβίωση της επιχείρησης. Υπό αυτήν την προσέγγιση ο Βλάδος (2016) κάνει αναφορά στη διαμόρφωση νέων μορφών μάνατζμεντ που έχει δημιουργήσει η παγκοσμιοποίηση, με τον καταναλωτή να διαφοροποιείται συγκριτικά με το παρελθόν και να γίνεται απαιτητικός, στοιχεία που πρέπει να λαμβάνονται υπόψη κατά το σχεδιασμό της στρατηγικής των επιχειρήσεων.

Σύμφωνα με τον Κορρέ (2015) τα κύρια χαρακτηριστικά που παρουσιάζει το νέο επιχειρείν συνίστανται:

- στην αναζήτηση της καινοτομίας και στην ανάγκη επένδυσης σημαντικών κεφαλαίων των επιχειρήσεων στην έρευνα και στην τεχνολογία
- στην ανάπτυξη μιας οργανωτικής δομής των επιχειρήσεων που διαμορφώνεται υπό το βάρος των στρατηγικών συμμαχιών και των συγχωνεύσεων
- στη μετακίνηση του κύριου όγκου της παραγωγικής δραστηριότητας σε τομείς που σχετίζονται με την παροχή υπηρεσιών και τις νέες τεχνολογίες

Συνοπτικά τα κυριότερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις τα τελευταία χρόνια σχετίζονται με (www.hiscox.co.uk, 2017):

- την αβεβαιότητα για το μέλλον,
- τη χρηματοοικονομική τους διαχείριση,
- την παρακολούθηση των επιδόσεων,
- τη συμμόρφωση στους κανονισμούς,
- τη διαδικασία προσέλκυσης και επιλογής των ταλέντων,
- τη τεχνολογία,
- την εξαγωγή δεδομένων,
- την ικανοποίηση του πελάτη,

- το «χτίσιμο» της φήμης τους,
- τη γνώση για το χρόνο πραγματοποίησης αλλαγών

Συμπερασματικά, το περιβάλλον στο οποίο λειτουργούν οι σύγχρονες επιχειρήσεις χαρακτηρίζεται από συνεχείς αλλαγές. Οι αλλαγές που συμβαίνουν είτε με χαμηλότερη είτε με μεγαλύτερη ένταση, επηρεάζουν τη διαχείριση των συγκεκριμένων επιχειρήσεων. Είναι συχνά το αποτέλεσμα της επίδρασης διαφορετικών συνθηκών, στη φύση των μεταβαλλόμενων οικονομικών, κοινωνικών, πολιτικών παραγόντων που αποτελούν το περιβάλλον στο οποίο λειτουργούν οι σημερινές επιχειρήσεις.

1.4.1 Η πρόσφατη χρηματοπιστωτική κρίση

Οι χρηματοπιστωτικές κρίσεις συνδέονται τόσο με την εκδήλωση μίας κρίσης, όσο και με τα αποτελέσματά της. Επίσης, υπάρχει το ενδεχόμενο μία κρίση να εκδηλωθεί ανεξαρτήτως της ευρύτερης οικονομικής συγκυρίας, χωρίς να επηρεάζει άμεσα ή σε μεγάλο βαθμό τους παραγωγικούς συντελεστές της οικονομίας, εκτός από εκείνους που συνδέονται άμεσα με την κρίση, όπως είναι ο χρηματοπιστωτικός τομέας (Λαπατσιώρας & Μηλιός, 2008).

Η Ευρωζώνη σήμερα αντιμετωπίζει μια ιδιαίτερα σκληρή μάχη ενάντια στην κρίση χρέους. Η αβεβαιότητα είναι ιδιαίτερα μεγάλη για τις ευρωπαϊκές αγορές. Η εμπιστοσύνη των αγρών στην δανειοδότηση και στις επενδύσεις των ευρωπαϊκών χωρών δεν έχει ανακτηθεί πλήρως και οι προσδοκίες για έξοδο από την οικονομική κρίση και ανάπτυξη δεν είναι ορατές στο βραχυπρόθεσμο μέλλον. Ο ρόλος της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας (Ε.Κ.Τ.) αποδεικνύεται ιδιαίτερα σημαντικός για την εδραίωση της νομισματικής και δημοσιονομικής ισορροπίας στην Ευρωζώνη καθώς επίσης και για την εδραίωση της εμπιστοσύνης και την επιτάχυνση της αναπτυξιακής διαδικασίας, ώστε να επιτευχθεί η οικονομική και νομισματική σύγκλιση στα κράτη μέλη της Ευρωζώνης. Βασική προϋπόθεση για την επιτάχυνση της αναπτυξιακής διαδικασίας που θα συμβάλει σημαντικά στην μείωση των δημοσίων ελλειμμάτων και του δημοσίου χρέους είναι η αύξηση της παραγωγής και η καλή διαχείριση των πόρων (οικονομικών και ανθρώπινων) (Κορρές και συν, 2017).

Όπως επισημαίνεται στην έκθεση του Διοικητή της ΤΤΕ έτους 2018, η επιμονή των ανισοροπιών αποθεμάτων θέτει ερωτήματα σχετικά με τη διατηρησιμότητα της ανάπτυξης, καθώς και τη μείωση των ίδιων των ανισοροπιών. Χώρες που εμφανίζουν υψηλό χρέος και χαμηλό δυνητικό προϊόν, θα αντιμετωπίσουν δυσκολίες στη μείωση του λόγου χρέους προς το ΑΕΠ μέσω της αύξησης του ονομαστικού προϊόντος. Επιπρόσθετα, το υψηλό χρέος συνδέεται με χαμηλές επενδύσεις και χαμηλή αύξηση της παραγωγικότητας και του δυνητικού προϊόντος, με κίνδυνο η οικονομία να παγιδευτεί σε μια κατάσταση υψηλού χρέους και χαμηλής ανάπτυξης. Οι περισσότερες χώρες της ζώνης του ευρώ έχουν υιοθετήσει διαρθρωτικές μεταρρυθμίσεις που ενισχύουν την ευελιξία στις αγορές εργασίας και προϊόντων και βελτιώνουν το θεσμικό και επιχειρηματικό περιβάλλον συμβάλλοντας στην ανθεκτικότητα των οικονομιών. Ωστόσο, δυσκαμψίες παραμένουν σε πολλές χώρες στις αγορές προϊόντων, στην ποιότητα των θεσμών και διακυβέρνησης και στην ανταγωνιστικότητα. Σε ορισμένες χώρες, το παραγωγικό πρότυπο δεν έχει αναμορφωθεί επαρκώς, με αποτέλεσμα οι χώρες που επλήγησαν περισσότερο από την κρίση να υφίστανται ακόμη τις επιπτώσεις της, ενώ οι χώρες με τη μεγαλύτερη ανάκαμψη αναμένεται να συνεχίσουν να αναπτύσσονται πιο γρήγορα (ΤΤΕ, 2018).

Οι επιχειρήσεις την περίοδο της κρίσης δραστηριοποιούνται σε ένα περιβάλλον που παρουσιάζει σημαντική ανταγωνιστικότητα, είναι εξαιρετικά δυναμικό και απρόβλεπτο. Σε αυτό το περιβάλλον έχει δημιουργηθεί μια παγκόσμια αγορά, με τον ανταγωνισμό να διευρύνεται συνεχώς και να λαμβάνει χώρα εντός και εκτός συνόρων.

Οι επιχειρήσεις λειτουργούν σε ένα πεδίο διευρυσμένου ανταγωνισμού, που εμπεριέχει ποικίλες προκλήσεις. Για την επιβίωσή τους και τη μελλοντική τους ανάπτυξη κρίνεται αναγκαία η ανάπτυξη από τις ίδιες μιας υποστηρικτικής οργανωτικής κουλτούρας (Otache & Mahmood, 2015), ταυτόχρονα με την ανάπτυξη μακροπρόθεσμων στρατηγικών σχεδίων.

Η πρόσφατη κρίση έχει αναδιαμορφώσει ριζικά το πλαίσιο της συνολικής διαδικασίας της παγκοσμιοποίησης και αποτελεί τη βαθύτερη αιτία της διερμηνείας της επιχειρηματικής δυναμικής υπό μια νέα εξελικτική προοπτική (Vlados et al, 2018).

1.4.2 Ζητήματα που αντιμετωπίζουν οι ΜμΕ

Οι ΜμΕ χρειάζονται υποστήριξη που δε χρειάζονται άλλων μορφών επιχειρήσεις. Επίσης αντιμετωπίζουν ποικίλα και ιδιαίτερα ζητήματα που σχετίζονται με (European Commission, 2016):

- *Τις δυσλειτουργίες της αγοράς*

Ζητήματα που σχετίζονται με τις δυσλειτουργίες της αγοράς και επηρεάζουν τις ΜμΕ αφορούν τομείς όπως ο χρηματοπιστωτικός (δυσκολία χρηματοδότησης) οι κανονισμοί για το περιβάλλον, η έρευνα, το πλαίσιο καινοτομίας.

- *Διάφορα διαρθρωτικά εμπόδια*

Ζητήματα που σχετίζονται με διαρθρωτικά εμπόδια είναι ο σημαντικός βαθμός έλλειψης απαραίτητων δεξιοτήτων (τεχνικών και διοικητικών), την έλλειψη της απαραίτητης γνώσης για τον τρόπο περαιτέρω ανάπτυξης τους και οι δυσκαμψίες στην αγορά εργασίας.

Σε ένα γενικότερο επίπεδο, ο Dickinson σε διαδικτυακό του άρθρο (www.kub-uk.net, 2016) αναφέρει πως οι μεγαλύτερες προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι ΜμΕ και πρέπει να επιδιώξουν μια αποτελεσματική αντιμετώπιση τους είναι:

- ✓ η ηγεσία,
- ✓ η οργανωτική κουλτούρα,
- ✓ η απουσία στρατηγικής,
- ✓ η δημιουργία μιας δυνατής ομάδας,
- ✓ η υλοποίηση επαγγελματικών προγραμμάτων εκπαίδευσης,
- ✓ η τοποθέτηση στην κορυφή των προτεραιοτήτων του ανθρώπινου δυναμικού,
- ✓ η παραγωγικότητα,
- ✓ η μέτρηση της απόδοσης,
- ✓ η εφαρμογή συστημάτων και διαδικασιών

1.4.3 Προβλήματα χρηματοδότησης

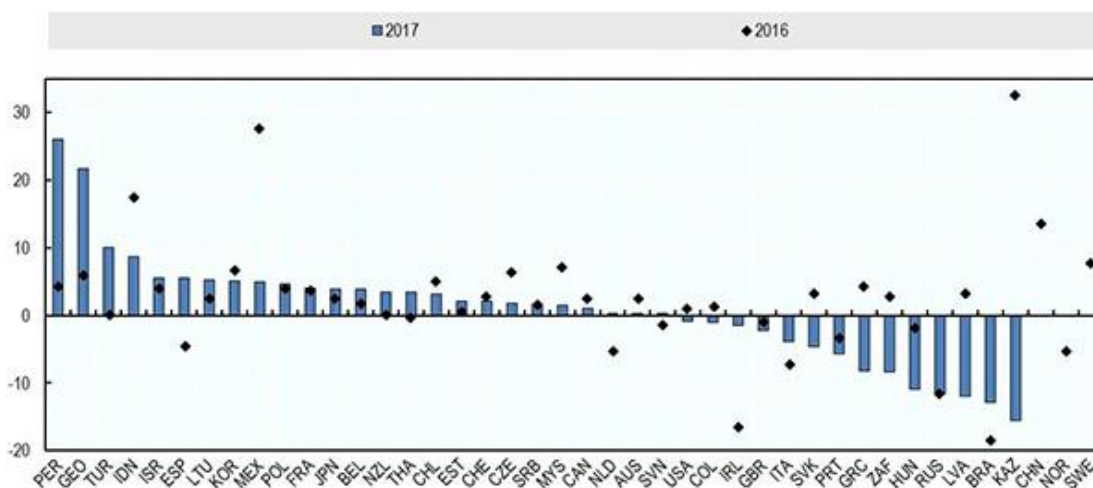
Όπως επισημάνθηκε νωρίτερα, από τη δεκαετία του 1990 οι ΜμΕ αναγνωρίζονται ως ένας από τους ακρογωνιαίους λίθους της ανάπτυξης μιας χώρας. Είναι επομένως σημαντικό να καταστεί κατανοητό ποιες είναι οι δυσκολίες που αντιμετωπίζουν. Οι έρευνες έδειξαν ότι, η διαδικασία χρηματοδότησης αποτελεί ένα από τα κυριότερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ΜμΕ (Teo & Cheong, 1994).

Όπως επισημάνθηκε η πρόσφατη κρίση συνέβαλε σε σημαντικό βαθμό στη διαθεσιμότητα χρηματοδότησης για τις ΜμΕ και αποτελεί σήμερα ένα από τα μεγαλύτερα εμπόδια που αντιμετωπίζουν σήμερα οι νέες επιχειρήσεις. Οι Kim & Vonortas (2014)

αναφέρουν χαρακτηριστικά πως οι ΜμΕ δυσκολεύονται να συγκεντρώσουν επενδυτικά κεφάλαια, συνέπεια του κινδύνου που τρομάζει τους πιθανούς επενδυτές.

Στην έκθεση του ΟΟΣΑ για το 2019 αναφέρεται πως επικρατούν διάφορες διακυμάνσεις και τάσεις στο σύνολο των χωρών, όσον αφορά τη δανειοδότηση των ΜμΕ. Συγκεκριμένα:

- Υπάρχει αυξημένη διαθεσιμότητα εναλλακτικών πηγών χρηματοδότησης σε χώρες όπως είναι το Ηνωμένο Βασίλειο και οι ΗΠΑ.
- Υπάρχει ένα δύσκολο μακροοικονομικό περιβάλλον σε χώρες όπως είναι η Βραζιλία και η Ρωσία.
- Υπάρχει διευκόλυνση των επιπτώσεων της χρηματοπιστωτικής κρίσης σε χώρες που επλήγησαν πιο σοβαρά και όπου η μέση αξία των ανεξόφλητων δανείων μειώθηκε σε ποσοστό 3,9% μεταξύ των ετών 2016-2017.
- Εμφανίζεται επέκταση των ευκαιριών αυτοχρηματοδότησης. Ένα αυξανόμενο ποσοστό των ΜμΕ έχει ανακτήσει τα περιθώρια κέρδους τους και ως εκ τούτου βασίζεται στην αυτοχρηματοδότηση για τις επενδυτικές τους ανάγκες και τις απαιτήσεις ταμειακών ροών.
- Σε ορισμένες αναδυόμενες οικονομίες όπως είναι η Ινδονησία, η Τουρκία και το Περού, η ανάπτυξη της δανειοδότησης εξακολουθεί να είναι ισχυρή, ως αποτέλεσμα της οικονομικής εμβάθυνσης και της αυξημένης πρόσβασης σε επίσημες χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες.



Εικόνα1: Trends in outstanding SME loans Year-on-year growth rate, as a percentage
Πηγή: OECD

Σε διεθνές επίπεδο οι τάσεις του 2019 δείχνουν πως οι ιδιοκτήτες ΜμΕ ενδέχεται να είναι σε θέση να ανταποκριθούν όλο και περισσότερο στη βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση, το κεφάλαιο κίνησης και στις ανάγκες ρευστότητας από άλλες πηγές. Οι ΜμΕ ενδέχεται επίσης να θέλουν να "κλειδώσουν" χαμηλά επιτόκια δανεισμού μακροπρόθεσμα. Τέλος, η σταδιακή ανάκαμψη των εταιρικών επενδύσεων από την οικονομική κρίση μπορεί επίσης να συνέβαλε στο αυξανόμενο μερίδιο των μακροπρόθεσμων δανειοδοτικών δραστηριοτήτων. Τα κράτη-μέλη του ΟΟΣΑ επιβεβαιώνουν ότι, λιγότερες ΜμΕ θεωρούν την πρόσβαση στη χρηματοδότηση ως την πιο επείγουσα ανησυχία τους. Στοιχεία σχετικά με τις εξασφαλίσεις, τις απαιτήσεις και τα ποσοστά απόρριψης, δείχνουν επίσης τη σταθεροποίηση των ευνοϊκών συνθηκών πίστωσης που παρατηρήθηκαν τα τελευταία χρόνια. Ωστόσο, επισημαίνεται πως ενώ υπάρχουν αυτές οι θετικές εξελίξεις, σε χώρες που η συνολική τους οικονομική ανάπτυξη από την κρίση είναι βραδύτερη, υπάρχει λόγος ανησυχίας, καθώς οι ΜμΕ εξακολουθούν

να αντιμετωπίζουν διαρθρωτικά προβλήματα πρόσβασης σε επαρκή εξωτερική χρηματοδότηση υπό λογικές συνθήκες (ΟΟΣΑ, 2019).

Αναγνωρίζοντας πως τίθενται σημαντικά ζητήματα αναφορικά με τη χρηματοδότηση των ΜμΕ, οι κυβερνήσεις σε όλον τον κόσμο αναζητούν την ενίσχυση των προσπάθειών για την αύξηση της διείσδυσης των ΜμΕ σε μια ποικιλόμορφη δέσμη χρηματοδοτικών μέσων. Πολλές είναι οι κυβερνήσεις που ανέπτυξαν νέες πρωτοβουλίες το 2017 και το 2018 για να διευκολύνουν την πρόσβαση των ΜμΕ σε διάφορες πηγές χρηματοδότησης. Παρατηρούνται τέσσερις ευρείες αναδυόμενες τάσεις πολιτικής:

- Ένας αυξανόμενος αριθμός χωρών έχει αναπτύξει ή βελτιώσει το ρυθμιστικό του πλαίσιο και εισήγαγε στοχοθετημένες πολιτικές για την υποστήριξη των εξελίξεων της Fintech, όπως η συγκέντρωση κεφαλαίων σε μετοχές.
- Οι κυβερνήσεις έχουν επικεντρωθεί στην αντιμετώπιση καθυστερήσεων πληρωμών, για παράδειγμα με την εισαγωγή πληρωμών κωδικών και συστημάτων ηλεκτρονικής τιμολόγησης και με την παροχή κινήτρων για έγκαιρες πληρωμές από τους δημόσιους φορείς.
- Πολλές χώρες έχουν αναπτύξει ή έχουν αυξήσει την υποστήριξη των Venture Capitals, κυρίως μέσω της δημιουργίας ή επέκτασης των δημόσιων ταμείων που συγχρηματοδοτούνται με ιδιωτικούς φορείς
- Οι πιστωτικές εγγυήσεις, το πιο διαδεδομένο μέσο για τη χρηματοδότηση των ΜμΕ, επεκτείνονται σε κλίμακα ή έχουν τροποποιηθεί όσον αφορά τα κριτήρια επιλεξιμότητας και την παροχή συμπληρωματικής συμβουλευτικής υποστήριξης και παροχή υπηρεσιών σε πολλές χώρες. Ένας κοινός στόχος είναι να επικεντρωθούν καλύτερα σε συγκεκριμένα τμήματα των ΜμΕ, όπως π.χ. καινοτόμες επιχειρήσεις, νεοσύστατες επιχειρήσεις ή τη γυναικεία επιχειρηματικότητα.

Τα ευρωπαϊκά θεσμικά όργανα, θεωρούν τη χρηματοδότηση ως το κύριο εμπόδιο για την ανάπτυξη των ΜμΕ. Στο απαιτητικό ανταγωνιστικό περιβάλλον η τόνωση της χρηματοδότησης για τις ΜμΕ αποτελεί βασικό στοιχείο για την προώθηση της επιχειρηματικής οικονομίας και την ενίσχυση της οικονομικής ανάπτυξης. Μεταξύ των χωρών παρουσιάζονται διαφορετικότητες για τη χρηματοδότηση των ΜμΕ σχετικά με την εσωτερική και εξωτερική χρηματοδότηση. Αυτό που πρέπει να επισημανθεί και είναι κοινό στις περισσότερες περιπτώσεις είναι η απαίτηση των ΜμΕ για εξωτερική χρηματοδότηση για την επέκταση των επιχειρήσεων (Greater London Enterprise Ltd, 2014).

Για την Ελλάδα σε έκθεση του ΣΕΒ υποστηρίζεται πως η πρόσβαση των ΜμΕ στη χρηματοδότηση αποτελεί ένα από τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν και δρα περιοριστικά στην ανάπτυξη τους. Βρίσκονται αντιμέτωπες με περιορισμένη πρόσβαση σε χρηματοδότηση και την ίδια στιγμή λειτουργούν εντός ενός πλαισίου που περιορίζει την ενίσχυση τους από τους θεσμικούς φορείς. Αυτό το πλαίσιο λειτουργίας τους πρέπει να αλλάξει καθώς τα στοιχεία δείχνουν πως δεν υποστηρίζει την ανάπτυξη και την επιχειρηματικότητα. Στα αποτελέσματα έρευνας που πραγματοποιήθηκε το 2016 από την SAFE (Survey on the access to Finance of Enterprises), αποτυπώνεται με σαφήνεια η δυσκολία πρόσβασης σε χρηματοδότηση, με ένα ποσοστό 24% των ελληνικών ΜμΕ να προσδιορίζουν πως αποτελεί πρόβλημα για την ανάπτυξη τους. Σημαντικά είναι τα αίτια που συμβάλλουν στην αδυναμία εξεύρεσης χρηματοδότησης που είναι:

- Το ύψος των επιτοκίων
- Η έλλειψη διαθεσιμότητας δανειακών κεφαλαίων
- Τα διαδικαστικά ζητήματα

- Η απουσία διαθεσιμότητας των απαραίτητων διασφαλίσεων

Τα ανωτέρω στοιχεία επιβεβαιώνουν την αδήριτη ανάγκη σχεδιασμού ενός πλαισίου δράσεων που θα έχει στόχο την ενίσχυση στη διαδικασία χρηματοδότησης των ΜμΕ τόσο από τον τραπεζικό δανεισμό, όσο και μέσω ευρωπαϊκών προγραμμάτων ανάπτυξης.

Σε παγκόσμιο επίπεδο, οι ΜμΕ έχουν λιγότερες πιθανότητες να λάβουν τραπεζικά δάνεια από ό,τι οι μεγάλες επιχειρήσεις. Βασίζονται σε εσωτερικά κεφάλαια, ή μετρητά από φίλους και οικογένεια, για να ξεκινήσουν και να λειτουργούν αρχικά τις επιχειρήσεις τους. Περίπου το ήμισυ των επίσημων ΜμΕ δεν έχουν πρόσβαση στην επίσημη πίστωση. Το χάσμα χρηματοδότησης είναι ακόμη μεγαλύτερο όταν λαμβάνονται υπόψη οι πολύ μικρές και οι ανεπίσημες ΜμΕ. Συνολικά, περίπου το 70% όλων των ΜμΕ στις αναδυόμενες αγορές, δεν έχουν πρόσβαση σε πιστώσεις. Ενώ το χάσμα ποικίλλει σημαντικά από περιοχή σε περιοχή, είναι ιδιαίτερα ευρύ στην Αφρική και την Ασία. Το σημερινό πιστωτικό έλλειμμα για τις επίσημες ΜμΕ εκτιμάται σε 1,2 τρισεκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ. Το συνολικό πιστωτικό χάσμα τόσο για τις επίσημες όσο και για τις ανεπίσημες ΜμΕ ανέρχεται σε 2,6 τρισεκατομμύρια δολάρια. Η μετάβαση των ανεπίσημων ΜμΕ στον επίσημο τομέα μπορεί να έχει σημαντικά πλεονεκτήματα για τις ΜμΕ (επί παραδείγματι καλύτερη πρόσβαση σε πιστώσεις και σε κρατικές υπηρεσίες) και στη συνολική οικονομία (επί παραδείγματι υψηλότερα φορολογικά έσοδα, καλύτερες ρυθμίσεις). Επίσης, η βελτίωση της πρόσβασης των ΜμΕ στη χρηματοδότηση και η εξεύρεση λύσεων για την απελευθέρωση πηγών κεφαλαίου, είναι ζωτικής σημασίας για να καταστεί δυνατός αυτός ο τομέας, να αναπτυχθεί και να συνεχίσει να προσφέρει θέσεις εργασίας (www.worldbank.org, 2019).

Οι ΜμΕ έγιναν αποδεκτές ως οι κινητήριες δυνάμεις της οικονομικής ανάπτυξης. Ο αντίκτυπος των ΜμΕ στην παγκόσμια οικονομία, είναι πολύ σημαντικός ρόλος και σχετίζεται με την οικοδόμηση μιας κοινωνίας χωρίς φτώχεια. Ο λόγος είναι ότι δεν παρέχουν μόνο άφθονες ευκαιρίες απασχόλησης στα διαφορετικά στρώματα της κοινωνίας, αλλά ταυτόχρονα εξασφαλίζουν τη ροή χρημάτων στα διάφορα επίπεδα της κοινωνίας. Οι ΜμΕ διαδραματίζουν επίσης πολύ σημαντικό ρόλο στην παγκόσμια οικονομία, συμβάλλοντας στη βελτίωση των δεικτών απασχόλησης, των εισροών και της συνολικής παραγωγής. Οι περισσότερες από τις επίσημες θέσεις εργασίας που υπάρχουν στις αναπτυσσόμενες αγορές, δημιουργούνται από τις ΜμΕ. Στην πραγματικότητα, σχεδόν τέσσερις από τις πέντε θέσεις εργασίας που διατίθενται στην αγορά προέρχονται από τις ΜμΕ. Ωστόσο, παρόλο το ζωτικό ρόλο που διαδραματίζουν στην ανάπτυξη της οικονομίας, παρατηρείται ότι, περίπου το 50% των ΜμΕ δεν έχουν πρόσβαση σε χρηματοδότηση ή επενδύσεις κεφαλαίου. Σε κάθε δεδομένη χρονική στιγμή, οι επίσημες ΜμΕ δημιουργούν περίπου το 33% του εθνικού εισοδήματος και το 45% της συνολικής απασχόλησης στις αναπτυσσόμενες χώρες. Αν συμπεριληφθούν στον κατάλογο και οι ανεπίσημες ΜμΕ, τότε οι αριθμοί αυξάνονται ακόμη περισσότερο (www.igualifyuk.com, 2019).

Δύο νέες εκθέσεις παρουσιάζουν αναμφισβήτητα στοιχεία σχετικά με τη σχέση μεταξύ ανάπτυξης ΜμΕ, δημιουργίας θέσεων απασχόλησης και εμπορίου στις παγκόσμιες αλυσίδες εφοδιασμού. Συγκεκριμένα, την περασμένη εβδομάδα, η Διεθνής Οργάνωση Εργασίας (ILO) κυκλοφόρησε στην τελευταία της έκδοση μία Παγκόσμια Έκθεση για την Απασχόληση και την Κοινωνική Προοπτική. Από το 2003 έως το 2017, το μερίδιο των ΜμΕ των εργαζομένων πλήρους απασχόλησης στον επίσημο τομέα αυξήθηκε κατά 3,6%, από 31,2 σε 34,8%. Επιπλέον, οι μόνιμοι εργαζόμενοι πλήρους απασχόλησης στον επίσημο τομέα, είναι πιθανότερο να βρεθούν σε ΜμΕ παρά σε μεγάλες επιχειρήσεις. Ακόμη και στις μικρότερες επιχειρήσεις, όπως οι πολύ μικρές επιχειρήσεις, η συμβολή στην απασχόληση είναι σημαντική. Ενώ τα δεδομένα είναι πολύ

πιο μεταβλητά μεταξύ των χωρών, η έκθεση υποστηρίζει ότι οι πολύ μικρές επιχειρήσεις, συμβάλλουν σημαντικά στην απασχόληση.

Οι επίσημες πολύ μικρές επιχειρήσεις αντιπροσωπεύουν μεταξύ 13,8% και 48,7% της μόνιμης απασχόλησης. Στις ανεπτυγμένες οικονομίες, οι πολύ μικρές επιχειρήσεις, αντιπροσωπεύουν πάνω από το 1/5 της συνολικής απασχόλησης στις περισσότερες οικονομίες, με πολλές χώρες να εμφανίζουν μεγαλύτερα ποσοστά όπως η Ιταλία (ποσοστό 46%) και η Ελλάδα (ποσοστό 59%). Πιο πρόσφατα στοιχεία δείχνουν πως οι μικρότερες και νεότερες επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν μεγαλύτερη διακύμανση στην αύξηση της απασχόλησης - παρουσιάζουν θετική και αρνητική ανάπτυξη παράλληλα με τις μεταβολές της συνολικής ζήτησης. Μεταξύ των αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων όλων των μεγεθών, οι μικρότερες επιχειρήσεις συνδέονται με υψηλότερη θετική αύξηση της απασχόλησης. Την ίδια στιγμή αποτελούν και τους μεγαλύτερους συντελεστές στην απώλεια θέσεων εργασίας. Σε γενικότατο επίπεδο, οι ΜμΕ αποτελούν τους πιο σημαντικούς μηχανισμούς δημιουργίας θέσεων απασχόλησης, ακόμα και σε περιόδους οικονομικής ύφεσης. Τέλος, η έκθεση κάνει ενδιαφέρουσες παρατηρήσεις, όσον αφορά τη χρηματοδότηση των ΜμΕ, αναφέροντας πως σταδιακά φαίνεται μια τάση βελτίωσης της πρόσβασης των ΜμΕ σε πόρους, όπως είναι οι χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες και γενικότερα υπάρχει ενίσχυση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος (www.simonwhite.com.au, 2017).

Στην ετήσια έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για τις ΜμΕ (2018), αναφέρεται περιληπτικά:

- Πως η συμβολή των ΜμΕ στην ανάπτυξη της προστιθέμενης αξίας και της απασχόλησης ξεπέρασαν τις προσδοκίες, σύμφωνα με τη σχετική τους σημασία στην οικονομία.
- Πως η διεθνοποίηση των ΜμΕ έχει συμβάλει στην ανάπτυξη, έστω και αν η οικονομική σημασία της έμμεσης συμβολής των ΜμΕ στις εξαγωγές συνήθως υποτιμάται.

Η συμβολή των ΜμΕ στις οικονομίες των 28 κρατών μελών της ΕΕ ποικίλλει επίσης πολύ. Για παράδειγμα, σε τέσσερα κράτη μέλη (CY, EE, MT και LV), οι ΜμΕ αντιπροσώπευαν ποσοστό 70% ή περισσότερο της συνολικής προστιθέμενης αξίας στον τομέα των μη χρηματοπιστωτικών επιχειρήσεων για τα έτη 2005- 2017. Σε ένα κράτος-μέλος (IE) το μερίδιο των ΜμΕ στην προστιθέμενη αξία που δημιουργείται από τον τομέα των μη χρηματοπιστωτικών επιχειρήσεων ήταν λίγο κάτω από 42%. Στην περίπτωση της απασχόλησης, οι ΜμΕ σε τρία κράτη μέλη (CY, EL και MT) αντιπροσωπεύει το 80% ή περισσότερο της συνολικής απασχόλησης στον τομέα των μη χρηματοπιστωτικών επιχειρήσεων το 2017, ενώ σε πέντε κράτη μέλη (DE, DK, FR, NL και UK), η απασχόληση των ΜμΕ το μερίδιο του τομέα των μη χρηματοπιστωτικών επιχειρήσεων το 2017 ήταν μικρότερο από 65% (European Commission, 2018).

Πρωτοβουλίες για τη χρηματοδότηση των ΜμΕ γίνονται σε ευρωπαϊκό επίπεδο και στην Ελλάδα, μέσω των εθνικών και κοινοτικών διαρθρωτικών πολιτικών. Οι πόροι διατίθενται από την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων (ΕΤΕπ) και το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (ΕΤΕ), σε συνεργασία με τις ελληνικές τράπεζες και τα νέα εναλλακτικά μέσα χρηματοδότησης που θα τις οδηγήσουν στην παραγωγικότητα, στην εξωστρέφεια και την καινοτομία. Πέραν αυτών των πρωτοβουλιών οι ΜμΕ για την πρόσβαση τους σε χρηματοδότηση, θα επωφεληθούν από την ίδρυση ενός κεντρικού πιστωτικού μητρώου, το οποίο, μαζί με τρέχουσες προσπάθειες της Τράπεζας της Ελλάδος για τη συλλογή δεδομένων σε μια βάση δανείου, θα μπορούσε να ενισχύσει τις διαθέσιμες έγκαιρες και αξιόπιστες πληροφορίες σχετικά με την πιστοληπτική ικανότητα των ΜμΕ. Επιπλέον, αποτελεσματικές διαδικασίες για την αναδιάρθρωση οικονομικά προβληματικών αλλά βιώσιμων ΜμΕ και συντονισμένη δράση για την κάλυψη σημαντικών κενών στις ΜμΕ θα

υπάρχουν μέσω της ευαισθητοποίησης και της τεχνικής τεχνογνωσίας των διαθέσιμων προγραμμάτων και των καινοτόμων χρηματοδοτικών μέσων, παράμετροι που θα συνέβαλαν στην εξασφάλιση ενός ευνοϊκού περιβάλλοντος για τη χρηματοδότηση των ΜμΕ (Georgiou, 2018).

Κεφάλαιο 2

Εναλλακτικές και ιδιωτικές μορφές χρηματοδότησης

2.1 Εισαγωγικές αναφορές

Όπως επισημάνθηκε στο πρώτο κεφάλαιο της εργασίας, κυρίαρχο ζήτημα για τις ΜμΕ αποτελεί η εξεύρεση πόρων. Η αδυναμία επαρκούς χρηματοδότησης και η έλλειψη κεφαλαίων και τα εμπόδια στην εξασφάλιση εξωτερικής χρηματοδότησης, από όπου και αν αυτή προέρχεται αποτελεί ανασταλτικό παράγοντα στο ξεκίνημα μια επιχείρησης ή στη βιωσιμότητα και ανάπτυξη των υπαρχουσών (Kraemer-Eis et al., 2014). Ο τραπεζικός δανεισμός και οι υπόλοιποι συνηθισμένοι τρόποι εξωτερικής χρηματοδότησης, δεν μπόρεσαν να ανταποκριθούν με επιτυχία στις ανάγκες της αγοράς, κυρίως λόγω της πρόσφατης κρίσης. Σταδιακά έχουν αναπτυχθεί νέες μορφές χρηματοδότησης του συνόλου των επιχειρήσεων όπως των ΜμΕ, με την προσδοκία συμπλήρωσης του κενού που είχε δημιουργηθεί μεταξύ των επιχειρήσεων και των χορηγήσεων επαρκούς χρηματοδότησης, μέσα από τις κύριες οδούς χρηματοδότησης.

2.2 Venturecapital

Τα κεφάλαια επιχειρηματικών συναλλαγών (Venture Capitals), αποτελεί μια εναλλακτική μορφή εξεύρεσης κεφαλαίων και διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στη γεφύρωση της έλλειψης κεφαλαίου για την υψηλού βαθμού ανάπτυξης των ΜμΕ. Τα VC αποτελούν τους οικονομικούς μεσάζοντες που συγκεντρώνουν χρήματα από ιδιώτες και ιδρύματα για την επένδυση σε επιχειρήσεις υψηλού δυναμικού, οι οποίες παρουσιάζουν κίνδυνο (Panda & Dash, 2016).

Τα ταμεία επιχειρηματικών κεφαλαίων επενδύουν σε εταιρίες έναντι ανταλλαγής μετοχών ή ιδιοκτησίας. Επειδή συγκεντρώνουν χρήματα από ιδιώτες επενδυτές, αναμένουν υψηλή ετήσια απόδοση στην επένδυση τους. Συνήθως απευθύνονται σε επιχειρήσεις που δεν είναι σε θέση να καταβάλουν τόκους επί των χρεών τους ή μερίσματα από τα ίδια κεφάλαια και τα επιχειρηματικά τους κέρδη χρησιμοποιούνται για περαιτέρω επιχειρηματικές συναλλαγές (Dalić et al., 2017). Οι Gompers et al. (2009) κάνουν αναφορά στο γεγονός πως τα VC παίρνουν ενεργό ρόλο και στη Διοίκηση των επιχειρήσεων που επενδύουν, στοχεύοντας στην ενίσχυση του βαθμού πιθανότητας επιτυχίας της επιχείρησης και της επένδυσης.

Με τη συγκεκριμένη μορφή χρηματοδότησης υπάρχει μετακίνηση των κεφαλαίων σε επιχειρήσεις που εμφανίζουν υψηλό κίνδυνο, με τις περισσότερες εξ αυτών να είναι νεοσύστατες (Potter&Porto, 2007).

Επιχειρώντας μια εννοιολογική προσέγγιση των VC, έχει οριστεί από την Βρετανική Ένωση Venture Capitals πως αποτελεί τον τρόπο που λαμβάνει χώρα η χρηματοδότηση της ίδρυσης, ανάπτυξης και εξαγοράς μιας επιχείρησης, όπου οι επενδυτές λαμβάνουν ως αντάλλαγμα για την προσφορά χρηματοδότησης, τμήμα του μετοχικού της κεφαλαίου (<https://www.bvca.co.uk/>, 2019).

Συμμετοχή στα VC εκφράζεται κυρίως από τις επενδυτικές εταιρίες, τις ασφαλιστικές εταιρίες, τα τραπεζικά ιδρύματα και τα ασφαλιστικά ταμεία. Κύρια χαρακτηριστικά των VC θεωρούνται (Metrick & Yasuda, 2007):

- Η τοποθέτηση τους σε επιχειρήσεις που δεν εντάσσονται στην αγορά του χρηματιστηρίου.
- Οι capitalists είναι πρόσωπα ενεργά που βρίσκονται κοντά στην επιχείρηση παρέχοντας διαρκής συμβουλευτική υποστήριξη στις επιχειρήσεις που επενδύουν.
- Οι capitalists ενεργούν ως ενδιάμεσοι, καθώς ο κύριος ρόλος τους είναι η συλλογή κεφαλαίων από τους ενδιαφερόμενους επενδυτές προκειμένου να τα επενδύσουν στο εταιρικό χαρτοφυλάκιο.
- Ο βασικός στόχος της πραγματοποίησης της επένδυσης αποτελεί η μεγιστοποίηση της απόδοσης των κεφαλαίων όταν θα γίνει η έξοδος από την τοποθέτηση των κεφαλαίων.
- Η χρήση τους αναφέρεται στην εσωτερική ανάπτυξη του εταιρικού χαρτοφυλακίου και δε σχετίζεται τόσο με την ανάπτυξη που μπορεί να υπάρξει μέσω επιχειρηματικών κινήσεων συγχωνεύσεων και εξαγορών.

Άλλα χαρακτηριστικά των VC είναι (Geranio, 2004):

- Η καθορισμένη εκ των προτέρων ημερομηνία με την πιο συνηθισμένη να είναι τα 10 έτη, ενώ προβλέπεται και δυνατότητα μικρής παράτασης.
- Η δυνατότητα που δίνεται στα VC να αποσύρουν τη συμμετοχή τους πριν την καθορισμένη ημερομηνία.
- Δίνεται προκαταβολή του επενδυτικού ποσού, με το μέγεθος του να επηρεάζεται από πολλές μεταβλητές.
- Η σύμβαση που υπογράφεται μεταξύ του VC και της επιχείρησης περιλαμβάνει σημαντικές ρήτρες, οι οποίες πρέπει να ακολουθούνται και περιορίζουν τις ενέργειες των VC.

Η κύρια διαφορά μεταξύ των παραδοσιακών μορφών χρηματοδότησης και των VC αποτελεί η αναζήτηση επενδύσεων από τα VC που εμπεριέχουν υψηλό κίνδυνο και στη δέσμευση έναντι των επιχειρηματιών για την προσφορά συμπληρωματικών υποστηρικτικών υπηρεσιών (κυρίως συμβουλευτικών) που θα πραγματοποιούνται όσο διαρκεί το πρόγραμμα.

Αναφορικά με τον υψηλό κίνδυνο, ο Cornelius (2005) τον προσδιορίζει στο γεγονός της μακροπρόθεσμης τοποθέτησης, της συνεισφοράς των ιδίων κεφαλαίων και της ενεργού ανάμιξης στην υλοποίηση του σχεδίου επένδυσης.

Τα VC που επενδύουν στις ΜμΕ, έρευνα δείχνει πως προσφέρουν σημαντική υποστήριξη στον τομέα του μάρκετινγκ, της διαχείρισης του ανθρώπινου δυναμικού, στην επιχειρηματική στρατηγική, ουσιαστικά παρέχεται τεχνική βοήθεια εκτός από το κεφάλαιο. Με τον τρόπο αυτό μπορούν να αναπτύξουν γρήγορα τον τρόπο που απασχολούν εργαζομένους, συμβάλλοντας έτσι στην παγκόσμια οικονομική ανάπτυξη (Đalić et al., 2017). Έρευνα των Chemmanur et al. (2014) δείχνει πως επιχειρήσεις που χρηματοδοτούνται από τα VC παρουσιάζουν πιο γρήγορους ρυθμούς ανάπτυξης συγκριτικά με τις υπόλοιπες επιχειρήσεις. Περαιτέρω, τα VC προσθέτουν αξία στις επιχειρήσεις που χρηματοδοτούν, συνέπεια των ικανοτήτων και της γνώσης που διαθέτουν, ενώ την ίδια στιγμή επηρεάζουν τις αποφάσεις στον τομέα της στρατηγικής.

Τα πλεονεκτήματα που παρουσιάζουν τα VC σε σχέση με άλλους τρόπους χρηματοδότησης είναι (Μούζουλας, 1997):

- Η χρηματοδότηση ταυτίζεται με μια ισχυρή κεφαλαιακή βάση που έχει έναν μέσο-μακροπρόθεσμο χαρακτήρα.
- Οι εταιρίες διαχείρισης VC έχουν το ρόλο συνεταίρου στις επιχειρήσεις που επενδύουν, μοιράζονται στην πραγματικότητα τη κερδοφορία και την αποτυχία τους.
- Τα VC λόγω της μεγάλης δικτύωσης και των επαφών τους παρέχουν πολύτιμες υπηρεσίες στις επιχειρήσεις που επενδύουν.
- Τα VC διαθέτουν εμπειρία και εξειδίκευση, παρέχοντας σημαντική βοήθεια στις επιχειρήσεις που επιθυμούν την ένταξη σε χρηματιστηριακή αγορά.

Παρουσιάζουν ωστόσο και κάποια μειονεκτήματα, που μπορεί να οδηγήσουν τις επιχειρήσεις στην αποφυγή του συγκεκριμένου τρόπου χρηματοδότησης. Αυτά είναι:

- Η παρέμβαση στη Διοίκηση και στη λήψη αποφάσεων.
- Η απώλεια του ελέγχου του μετοχικού κεφαλαίου από τον επιχειρηματία.
- Η μεγάλη πιθανότητα να διαρρεύσουν πληροφορίες σημαντικές (εμπιστευτικού επιπέδου) για την επιχείρηση.
- Η διχογνωμία μεταξύ VC και επιχειρηματία για ζητήματα που αφορούν το χρονοδιάγραμμα ενεργειών.

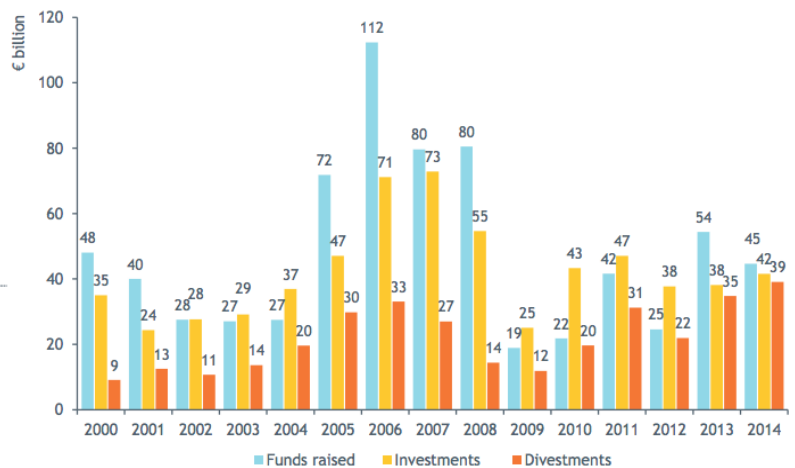
Στην Ευρωπαϊκή αγορά και συγκεκριμένα στις αγορές της Δανίας, της Φινλανδίας, του Λουξεμβούργου και της Φινλανδίας το VC έχει μεγάλο ποσοστό του ΑΕΠ, παρέχοντας χρηματοδότηση κυρίως στις ΜμΕ (European private equity and venture association).

Overview - All Private Equity - Fundraising, Investments & Divestments



2000-2014 - Industry statistics - Amount

With data on more than **1,200** European private equity firms, the 2014 statistics cover **91%** of the **€548bn** in capital under management in Europe.



EVCA statistics explained: This graph shows 'industry statistics' capturing activity by private equity firms' European offices. In the following presentation most statistics on investments and divestments are reported as 'market statistics'. These capture activity based on the location of portfolio companies in Europe. This data is available since 2007.

Source: EVCA / Thomson Reuters (2000-2006) & EVCA / PEREP_Analytics (2007-2014)

2014 European Private Equity Activity

4

Εικόνα 2: Στατιστικά στοιχεία χρηματοδότησης μέσω των venture capital

Πηγή: <https://www.omicsonline.org/>

Σε γενικές γραμμές παρατηρείται θετική συσχέτιση μεταξύ της χρηματοδότησης των ΜμΕ από VC παρότι έρευνες δείχνουν διαφορετικά αποτελέσματα. Σε ευρωπαϊκό επίπεδο οι ΜμΕ που υποστηρίζονται από VC δεν αναπτύσσονται και δε δημιουργούν

θέσεις εργασίας ταχύτερα από τις μη υποστηριζόμενες από το VC, για λόγους που οφείλονται στην ανωριμότητα των ευρωπαϊκών VC. Διαπιστώθηκε επίσης πως δεν παράγουν περισσότερες πωλήσεις σε σχέση με τις μη χρηματοδοτούμενες από το VC, εκτός από τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε τομείς της έρευνας και της ανάπτυξης (Biney, 2018).

2.3 Θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων

Επιχειρώντας μια εννοιολογική προσέγγιση της ονομασίας «θερμοκοιτίδα επιχειρήσεων», μπορεί να αναφερθεί πως αποτελεί έναν οργανισμό ο οποίος συστηματοποιεί τη διαδικασία ανάπτυξης επιτυχημένων επιχειρήσεων, στις οποίες παρέχει μια ολοκληρωμένη υποστήριξη (Scillitoe & Chakrabarti, 2010). Οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων έχουν οριστεί ως τις οργανώσεις που χορηγούν σε start-up επιχειρήσεις τη τεχνογνωσία για μια γρήγορη ανάπτυξη, μέσω της παροχής χρηματοδότησης και άλλων σημαντικών υποστηρικτικών λειτουργιών. Περαιτέρω και σύμφωνα με τους Bergek and Norrman (2008) θεωρούνται ως ένα εργαλείο καινοτομίας και ανάπτυξης, το οποίο ενισχύει την επιτυχή δημιουργία νεοφυών επιχειρήσεων.

Αξίζει να επισημανθεί πως η συνεύρεση πολλών επιχειρήσεων στο χώρο που λειτουργεί ως θερμοκοιτίδα, προωθεί τις συνεργασίες μεταξύ τους και για το λόγο αυτό προσδίδει ιδιαίτερη δυναμική στην αποτελεσματική ανάπτυξη τους. Σύμφωνα με τους Grimaldi and Grandi (2005), κύριος σκοπός τους είναι η αναζήτηση των περισσότερο αποτελεσματικών μέσων σύνδεσης εκείνων των παραγόντων που θα δώσουν δυναμική στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων, με τους κυριότερους παράγοντες να αποτελούν η τεχνολογία, η τεχνογνωσία και το κεφάλαιο. Ακόμα ένας σημαντικός τους ρόλος αποτελεί η παροχή αξιοπιστίας και η οικοδόμηση των συνθηκών για μια αποτελεσματική επιχειρηματική κίνηση.

Οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων έχουν αποδειχθεί πολύ αποτελεσματικά εργαλεία για τη φροντίδα της επιχειρηματικότητας και των ΜμΕ, για την αντιμετώπιση της ανεργίας, τη διαφοροποίηση των οικονομιών και τη δημιουργία πλούτου κυρίως στις αναπτυσσόμενες χώρες. Έχει αποδειχθεί πως με την παροχή έγκαιρης βοήθειας και υποστήριξης στις νέες επιχειρήσεις, οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων έχουν τη δυνατότητα να δημιουργήσουν και να αναπτύξουν επιχειρηματικό ταλέντο σε μικροοικονομικό επίπεδο και να καλλιεργήσουν ένα περιβάλλον για την επιχειρηματικότητα σε μακροοικονομικό επίπεδο (Elmansor & Arthur, 2015).

Έχουν καθιερωθεί κάποια συγκεκριμένα κριτήρια που είναι αναγκαίο να συγκεντρώνουν οι υποψήφιοι επιχειρήσεις ένταξης σε μια θερμοκοιτίδα επιχειρήσεων. Αυτά αναφέρονται (Khalil & Olafsen, 2010):

- Στην ομάδα διοίκησης της επιχείρησης.
- Στην καινοτομία που διακατέχει το προϊόν/υπηρεσία.
- Στη δυνατότητα που έχει η επιχείρηση να επεκταθεί σε νέες αγορές.
- Στις ανάγκες για χρηματοδότηση και σε κριτήρια που σχετίζονται με την επένδυση.

Αποτελούν σημαντική υποστηρικτική δομή για τις ΜμΕ, παρέχοντας ουσιαστική υποστήριξη για περίοδο 3 ετών από την έναρξη λειτουργίας των επιχειρήσεων, περίοδο που παρουσιάζει σημαντική πολυπλοκότητα, για το λόγο αυτό επιδιώκουν την αποτελεσματική εκκίνηση τους. Οι κύριες υπηρεσίες που παρέχουν αναφέρονται στη μίσθωση χώρων γραφείων, παραγωγής και αποθήκευσης και τη διοικητική υποστήριξη των επιχειρήσεων. Επιπλέον παρέχουν συμβουλευτική υποστήριξη και εκπαιδευτικές υπηρεσίες για ζητήματα όπως το επιχειρηματικό σχέδιο, παροχής συμβουλών για την

επιχειρηματικότητα και την απόκτηση κεφαλαίων, την επεξεργασία της στρατηγικής μάρκετινγκ, τη διαμεσολάβηση κ.α. (Lesáková, 2012).

Πλεονεκτήματα που παρουσιάζουν οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων είναι:

- Η παροχή ενός χαμηλού κόστους χώρου εργασίας που επιτρέπει την επιχείρηση να μειώσει τα γενικά της έξοδα όσο αναπτύσσεται.
- Η παροχή καθοδήγησης, εμπειρίας, επιρροής και κεφαλαίου.
- Η προσφορά ενός προγραμματισμού επιχειρηματικής ανάπτυξης, όπως είναι τα εργαστήρια και οι συζητήσεις σε ομάδες.
- Η συμμετοχή μιας επιχείρησης σε θερμοκοιτίδα επιχειρήσεων παρέχει πλεονέκτημα στην αναζήτηση χρηματοδότησης.
- Μπορεί να έχουν πρόσβαση σε γραφείο με εργαλεία όπως είναι το διαδίκτυο, ο εξοπλισμός παραγωγής και η διοικητική υποστήριξη.
- Το δομημένο περιβάλλον και οι εκπαιδευτικές ανάγκες που καλύπτει μια θερμοκοιτίδα επιχειρήσεων, μπορεί να βοηθήσει μια νέα επιχείρηση να επικεντρωθεί και να αναπτυχθεί προς τη σωστή κατεύθυνση.

Ωστόσο, όπως όλες οι μορφές χρηματοδότησης των επιχειρήσεων παρουσιάζουν και μερικά μειονεκτήματα τα οποία είναι:

- Η διαδικασία αίτησης ένταξης μιας επιχείρησης σε θερμοκοιτίδα επιχειρήσεων συνήθως έχει αυστηρά κριτήρια και είναι ανταγωνιστική. Απαιτείται συνήθως η υποβολή λεπτομερούς επιχειρηματικού σχεδίου και η αποκάλυψη όλων των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων.
- Πολλές θερμοκοιτίδες απαιτούν χρονική δέσμευση περίπου ενός ή δύο ετών και τήρηση των χρονοδιαγραμμάτων που έχει θέσει, από τις επιχειρήσεις.
- Μια θερμοκοιτίδα επιχειρήσεων αποτελεί ένα επαγγελματικό περιβάλλον, στο οποίο δε μπορεί κάποιος να πηγαινοέρχεται όπως εκείνος θέλει, αλλά πρέπει να δίνει εξηγήσεις σχετικά με την πρόοδο που επιτυγχάνει. Ουσιαστικά λειτουργεί ως έναν εργοδότη, ο οποίος έχει επενδύσει στην επιτυχία της επιχείρησης.

Τα οφέλη είναι σίγουρα πολλά περισσότερα αν μια επιχείρηση ακολουθεί τους κανόνες που τίθενται από τη θερμοκοιτίδα.

2.4 Επιχειρηματικοί άγγελοι

Οι Επιχειρηματικοί Άγγελοι (EA) αποτελούν ιδιώτες επενδυτές, που έχουν ως ρόλο την παροχή κεφαλαίων σε νέες επιχειρήσεις υπό τη μορφή μιας μακροπρόθεσμης επένδυσης, βοηθώντας την επιχείρηση και τους νέους επιχειρηματίες στην ανάπτυξη της δικής τους επιχείρησης (Avdeitchikova & Landström, 2014).

Όπως σε όλες τις εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης των επιχειρήσεων, έτσι και εδώ συναντάται η επιπλέον παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών και η καθοδήγηση των επιχειρήσεων, κυρίως κατά την πρώτη φάση της ανάπτυξης τους. Η εμπειρία που διαθέτουν μπορεί να αποδειχθεί εξαιρετικά χρήσιμη για τους νέους επιχειρηματίες.

Σύμφωνα με τους Lerner et al. (2015), οι EA διαθέτουν τα κυριότερα θετικά χαρακτηριστικά των VC (χρηματοδότηση, παροχή συμβουλευτικής υποστήριξης), ωστόσο το γεγονός πως η επένδυση γίνεται με δικά τους χρήματα, τους καθιστά λιγότερο επιρρεπείς σε προβλήματα που παρουσιάζει η χρηματοδότηση των επιχειρήσεων μέσω των VC.

Έχουν κάποια ξεχωριστά χαρακτηριστικά τα οποία συνοψίζονται στα εξής (Aernoudt, 1999):

- Παρουσιάζουν σημαντική διοικητική εμπειρία.
- Ηλικιακά βρίσκονται μεταξύ των ετών 35-65 και εκφράζουν σε σημαντικό βαθμό την επιθυμία να παρατηρήσουν την εξελικτική πορεία της επιχείρησης που επενδύουν.
- Το ενδιαφέρον της επένδυσης τους εστιάζει συνήθως, στην απόκτηση ενός μειοψηφικού πακέτου μετοχών από τις επιχειρήσεις που επενδύουν.
- Η συνολική επένδυση τους δε ξεπερνάει σε ποσοστό το 25% της συνολικής τους περιουσίας.
- Συνήθως γίνονται επιχειρηματικοί άγγελοι πρόσωπα τα οποία έχουν στο παρελθόν πουλήσει τη δική τους επιχείρηση.

Επιπλέον, στα θετικά των επιχειρηματικών αγγέλων συμπεριλαμβάνεται η μεταφορά τεχνογνωσίας στην νέα επιχείρηση και η προβολή αυτής σε ένα πιο ευρύ επιχειρηματικό κύκλο, καθώς έχουν αποκτήσει σημαντικές γνωριμίες (Ewing Marion Kauffman Foundation, 2002).

Πλεονεκτήματα που παρουσιάζουν οι ΕΑ είναι (www.nibusinessinfo.co.uk, 2019):

- έχουν την ελευθερία να λαμβάνουν γρήγορα επενδυτικές αποφάσεις,
- δεν υπάρχει ανάγκη εξασφάλισης, δηλαδή προσωπικών περιουσιακών στοιχείων,
- υπάρχει πρόσβαση στις γνώσεις και στις επαφές του επενδυτή,
- υπάρχει καλύτερη πειθαρχία συνέπεια του εξωτερικού ελέγχου,
- υπάρχει πρόσβαση στις ικανότητες καθοδήγησης ή διαχείρισης του ΕΑ,
- δεν υφίσταται τόκος,

Τέσσερα είναι τα κύρια μειονεκτήματα των ΕΑ:

- δεν αποτελούν τον κατάλληλο τρόπο χρηματοδότησης για επενδύσεις ποσού μικρότερο των £10,000 και περισσότερο των £500,000,
- χρειάζεται αρκετά μεγάλο χρονικό διάστημα για να βρει ένας επιχειρηματίας τον κατάλληλο ΕΑ,
- ο επιχειρηματίας παραιτείται από ένα μερίδιο της επιχείρησης του,
- ο ΕΑ παρέχει μικρότερη διαρθρωτική στήριξη από ότι για παράδειγμα μια επενδυτική εταιρία

Οι ΕΑ έχουν περιγραφεί ως τα άτομα που διαθέτουν κεφάλαιο και θέλουν να επενδύουν σε καινοτόμες ιδέες (Fiti et al., 2007). Αξίζει να αναφερθεί η σημαντικότητα του ρόλου τους για την περιφερειακή ανάπτυξη, καθώς έρευνες δείχνουν πως οι επενδύσεις συνήθως γίνονται σε τοπικό επίπεδο, καθώς στοχεύουν στη δημιουργία πλούτου στις περιφέρειες που μένουν (Harrison et al., 2010).

Ουσιαστικά πρόκειται για έμπειρους επενδυτές, οι οποίοι λειτουργώντας ως ΕΑ ενισχύουν τις τοπικές κοινωνίες, προσδοκώντας μέσω των επενδύσεων τους τη μείωση του γεωγραφικού χάσματος. Περαιτέρω, επιχειρούν τη δημιουργία ενός πλαισίου εύκολης πρόσβασης στην πληροφόρηση και στην άμεση επίλυση κάθε πιθανού προβλήματος που αντιμετωπίζουν οι νέοι επιχειρηματίες (Harrison et al., 2010). Η ίδια αναφορά έγινε και από τους Dubreuil et al. (2013) οι οποίοι κάνουν λόγο για την ενίσχυση της περιφερειακής ανάπτυξης από τη χρηματοδότηση που παρέχεται από τους ΕΑ, κυρίως για την κατηγορία των micro-angels, το ενδιαφέρον των οποίων εστιάζεται

κυρίως σε επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε έργα φιλικά προς το περιβάλλον ή έχουν κοινωνικό χαρακτήρα.

Προσφέρουν αξία στην επιχείρηση που επενδύουν για τους κάτωθι λόγους (Munck & Saublens, 2006):

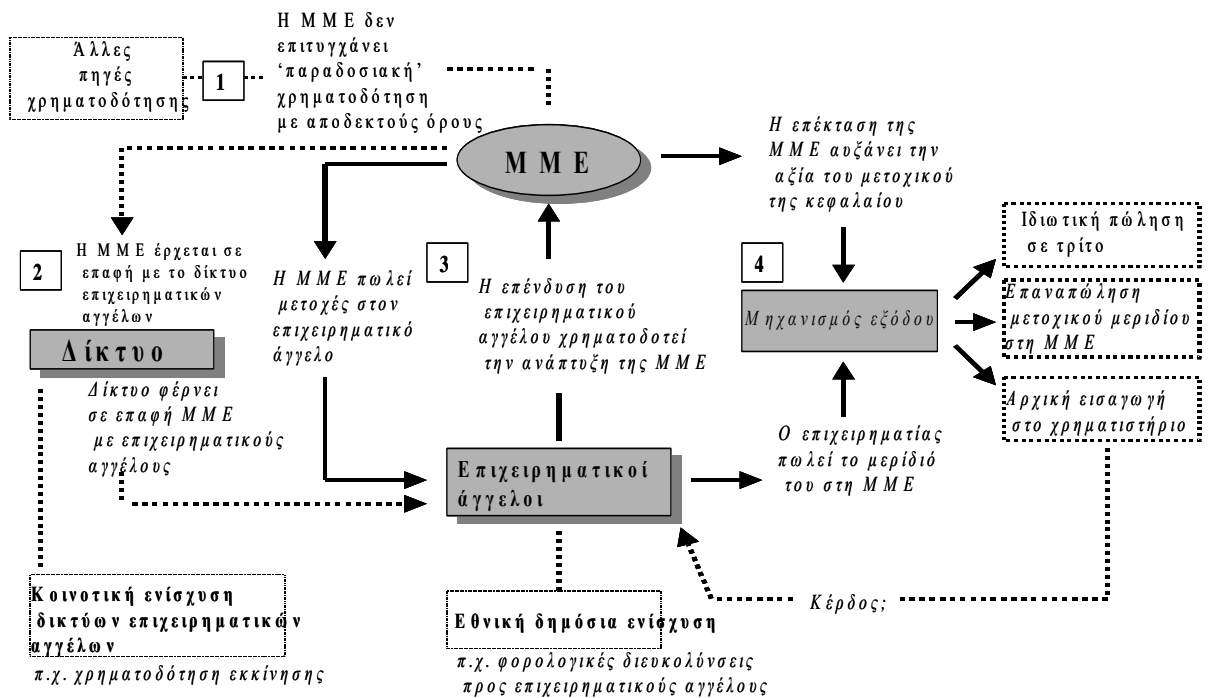
- Προσφέρουν λύση στην αδυναμία χρηματοδότησης των επιχειρήσεων.
- Προσφέρουν δυναμική στην επιχείρηση συνέπεια της καθοδήγησης που προσφέρουν, των γνώσεων και των ικανοτήτων τους.
- Προσφέρουν κοινωνικό κεφάλαιο, συνέπεια του ευρύτερου κύκλου γνωριμιών που διαθέτουν.
- Ενισχύουν την επιχείρηση καθώς αυξάνουν την πιθανότητα της επιχείρησης να βρουν και άλλες πηγές χρηματοδότησης.

Οι ΕΑ φαίνεται πως παίζουν κομβικό ρόλο σε μια οικονομία, με έρευνα να δείχνει πως μια πιθανή μείωση τους παρουσιάζει στρεβλώσεις στην είσοδο νέων επιχειρήσεων στην οικονομία και την ίδια στιγμή ταυτίζεται με τη μείωση της συνολικής απασχόλησης στη χώρα (Lindsey&Stein, 2016). Επιπλέον, σύμφωνα με τους Deakins and Freel (2007), οι ΕΑ πριν τη λήψη απόφασης για κάποια επένδυση, αναλύουν την ύπαρξη μιας αναπτυσσόμενης αγοράς για το καινοτόμο προϊόν που επιδιώκει να προσφέρει ο νέος επιχειρηματίας, ο βαθμός της καινοτομίας τους, ο βαθμός ανταγωνιστικότητας του και η αξιοπιστία της επιχείρησης. Σημαντικός παράγοντας που συμβάλει στην επιτυχία της επένδυσης και στην επιτυχία της επιχείρησης, αποτελεί ο βαθμός ευθυγράμμισης των κινήτρων του ΕΑ και του νέου επιχειρηματία.

Εκφράζουν την προτίμηση επένδυσης σε ΜμΕ που λειτουργούν σε χώρες πλούσιες ώστε ο κίνδυνος να είναι μικρότερος. Η χρηματοδότηση των επιχειρήσεων από ΕΑ οδηγεί τις επιχειρήσεις στην ανάπτυξη και σε μελλοντική εξέλιξη και όχι σε εξαγορά. Τα στοιχεία δείχνουν πως οι ΕΑ είναι ένας θεσμός που διαρκώς εξελίσσεται, με τα ποσά που επενδύονται να προσεγγίζουν τα αντίστοιχα ποσά χρηματοδότησης που προσφέρονται από τα VC (Cumming & Zhang, 2016).

Έχουν αναπτυχθεί τα τελευταία χρόνια δίκτυα ΕΑ, τα οποία ενισχύονται από υπηρεσίες της ΕΕ και από κάθε κράτος - μέλος ξεχωριστά, προκειμένου να ενισχύουν την επιχειρηματικότητα με τους τρόπους που προαναφέρθηκαν. Σύμφωνα με τους Lerner et al. (2015), η τάση ανάπτυξη των δικτύων παρατηρείται σε παγκόσμιο επίπεδο, με πολλούς θεωρητικούς όπως ο Prochorovs (2014) να εκφράζουν την πεποίθηση πως η λειτουργία των δικτύων εντός των υφιστάμενων δικτύων VC, μπορεί να λειτουργήσει με μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα.

Τα δίκτυα ΕΑ που λειτουργούν εντός της Ευρωπαϊκής Ένωσης, έχουν αναπτύξει μια πλατφόρμα παροχή πληροφόρησης, που λειτουργεί και ως μέθοδο προβολής των χρηματοδοτήσεων που δίνονται μέσω των ΕΑ (Bilau & Sarkar, 2015).



Εικόνα 3: Πρακτική λειτουργία των δικτύων επιχειρηματικών αγγέλων (από Ευρωπαϊκή επιτροπή – Γενική Διεύθυνση Περιφερειακής Πολιτικής).

Λαμβάνοντας στοιχεία από πολλές χώρες ανά τον κόσμο οι Bonini et al (2017) συμπεραίνουν πως οι ΕΑ αποτελούν μια κύρια μεταβλητή της κεφαλαιαγοράς, που παρουσιάζουν την ικανότητα διάθεσης κεφαλαίων σε επιχειρήσεις που εμφανίζουν κίνδυνο, όπως είναι για παράδειγμα οι νεοφυείς επιχειρήσεις και οι ΜμΕ.

Κάνοντας μια μικρή επισκόπηση για τα δίκτυα των ΕΑ σε διάφορες χώρες, στην Πορτογαλία έρευνα δείχνει πως υπάρχει ισχυρή θετική συσχέτιση των δικτύων, με τους υποψήφιους επενδυτές και τις ΜμΕ που αναζητούν υποστήριξη και χρηματοδότηση (Bilau & Sarkar, 2015). Αντίστοιχα στην Ιταλία ο Carizzi (2015) στην έρευνα του αναφέρει πως οι ΕΑ πρόσφεραν τα τελευταία δέκα χρόνια σημαντική χρηματοδότηση, με την κρίση να μην επηρεάζει σημαντικό τους ΕΑ στην ροπή προς την επένδυση. Τα αποτελέσματα των αποδόσεων τους είχαν θετικό πρόσημο, φανερώνοντας την ικανότητα που παρουσιάζουν οι ΕΑ στη δημιουργία επιτυχημένων επιχειρήσεων. Στις ΗΠΑ σύμφωνα με το Ramadani (2012), οι ΕΑ έχουν ζωτικό ρόλο στη χρηματοδότηση των ΜμΕ, επενδύοντας σημαντικό ποσό κεφαλαίου. Στοιχεία για το 2012 δείχνουν πως η επένδυση από 350.000 ΕΑ προσέγγισε το ποσό των 30 δις δολαρίων.

Μελέτη των Lerner et al. (2015) αναφορικά με την αποτελεσματικότητα των ΕΑ, δείχνει πως οι επιχειρήσεις που λαμβάνουν χρηματοδότηση και τις λοιπές υποστηρικτικές υπηρεσίες από τους ΕΑ, έχουν αυξημένη πιθανότητα να επιβιώσουν και να έχουν σημαντικές επιδόσεις. Επίσης, σημαντικό στοιχείο κρίνεται πως αποτελεί η δυνατότητα που δίνεται στις επιχειρήσεις που χρηματοδοτούνται από τους ΕΑ να αποκτήσουν και επιπλέον χρηματοδότηση, καθώς φαίνεται πως οι ΕΑ λειτουργούν ως πύλη συνέχισης της χρηματοδότησης.

Στην Ελλάδα ο θεσμός του Επιχειρηματικού Αγγέλου δεν έχει αναπτυχθεί σημαντικά.

2.5 Χρηματιστηριακή αγορά

Στις σύγχρονες οικονομίες, στήριξη στη χρηματοδότηση των επιχειρήσεων και στην προσπάθεια βελτίωσης του κλίματος προς την οικονομική ανάπτυξη, δίνουν οι χρηματιστηριακές αγορές. Ένας από τους σημαντικούς ρόλους που έχουν, είναι η προσέλκυση ιδιωτικών αποταμιεύσεων και κεφαλαίων για τη χρηματοδότηση έργων και επιχειρήσεων. Τέσσερις είναι οι κύριοι άξονες δραστηριοποίησης των χρηματιστηριακών αγορών (IOBE, 2018):

- αποτελούν μέσο άντλησης κεφαλαίων για τις επιχειρήσεις
- προσφέρει λύσεις και εργαλεία χρηματοδότησης στις επιχειρήσεις, συμβάλλοντας στην κεφαλαιακή επάρκεια και την ανάπτυξή τους
- οι επενδυτές έχουν τη δυνατότητα να λάβουν μερίδιο από την κερδοφορία των επιχειρήσεων στις οποίες επένδυσαν
- λειτουργεί ως μηχανισμός αποταμίευσης

Η χρηματοπιστωτική αγορά μπορεί να συμβάλει ενεργά στην ανάπτυξη της οικονομίας μιας χώρας, λόγω του ότι ενεργεί ως το μέσο διοχέτευσης των αποταμιεύσεων σε παραγωγικούς κλάδους της οικονομίας (Masoud, 2013).

Οι χρηματιστηριακές αγορές που ειδικεύονται στις ΜμΕ δεν είναι κάτι καινούργιο. Ήδη από τη δεκαετία του '70 υπήρχαν πλατφόρμες συναλλαγών προσαρμοσμένες στις ανάγκες και τις ικανότητες των ΜμΕ. Ωστόσο, η πραγματική εξέλιξή τους ήρθε μόνο στη δεκαετία του 1990. Οι αγορές αυτές είναι γνωστές ως αγορές "κατώτερου" ή "τροφοδοτικού", δεδομένου ότι, δημιουργήθηκαν κυρίως ως τμήματα των κύριων αγορών των εθνικών χρηματιστηρίων και ο ρόλος τους ήταν να «τροφοδοτούν» τους εκδότες για την κύρια αγορά. Παρόλο που η χρηματοπιστωτική κρίση εμπόδισαν την ανάπτυξη μικρών αγορών, η σημασία των αγορών ΜΜΕ αναγνωρίζεται όλο και περισσότερο από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή. Κατά συνέπεια, οι αγορές ανάπτυξης των ΜμΕ αναμένεται να διαδραματίσουν σημαντικό ρόλο στη δέσμη μέτρων της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για τις κεφαλαιαγορές (www.bse.hu, 2017).

Οι εταιρίες που είναι εισηγμένες σε αγορές ΜμΕ, θέλουν να εκμεταλλευτούν τα οφέλη της εισαγωγής στο χρηματιστήριο και προσπαθούν να θέσουν τα θεμέλια για τις βασικές συναλλαγές. Αν και οι μικρότερες εταιρείες επιλέγουν συνήθως δάνεια όταν χρειάζονται νέους οικονομικούς πόρους, ορισμένες επιχειρήσεις, οι οποίες συνήθως εστιάζονται στις υπηρεσίες και αναπτύσσονται γρήγορα, δεν μπορούν να διαθέτουν τις υλικές εξασφαλίσεις που απαιτούνται για ένα επενδυτικό δάνειο. Εάν μια ΜμΕ επιθυμεί να αναπτυχθεί, πρέπει να αυξήσει σταδιακά το κεφάλαιό της. Επειδή άλλες μορφές άντλησης κεφαλαίων, όπως για παράδειγμα η χρηματοδότηση μέσω VC, δεν είναι κατάλληλες να καλύψουν το σύνολο των ΜμΕ, το χρηματιστήριο μπορεί να είναι η πλέον κατάλληλη μορφή απόκτησης μακροπρόθεσμης χρηματοδότησης για ορισμένες ΜμΕ. Βέβαια, πιθανότατα να συμπληρώνει, αλλά όχι να αντικαθιστά τη δανειοδότηση από ιδιωτικές πηγές χρηματοδότησης. Είναι σημαντικό (και κατά καιρούς το πιο σημαντικό), να μπορεί να αξιοποιηθεί και η αξία της φήμης της παρουσίας της χρηματιστηριακής αγοράς, γεγονός που ενισχύει την προβολή των εκδοτών και την αξία της επωνυμίας τους. Αυτό θα μπορούσε ενδεχομένως να ενισχύσει την επιχείρηση και τα οικονομικά της στοιχεία. Είναι επίσης ένας παράγοντας παρακίνησης για τις ΜμΕ, που θέλουν να εισέλθουν στην κύρια αγορά με την πάροδο του χρόνου και για το λόγο αυτό καθιερώνουν τη δημόσια λειτουργία τους στις κατώτερες αγορές (www.bse.hu, 2017).

Ωστόσο, όπως δείχνουν στοιχεία της Παγκόσμιας Τράπεζας, η διαθεσιμότητα των κεφαλαιαγορών μέσω της έκδοσης μετοχών και ομολόγων για τις ΜμΕ, καθίσταται προβληματική. Μόνο εταιρείες με καλές οικονομικές καταστάσεις και θετικές πιστώσεις διαχρονικά, που έχουν καλή φήμη και γενικά είναι γνωστές, μπορούν να προσελκύσουν

χρήματα άμεσα μέσω των κεφαλαιαγορών. Η μικρή ποσότητα των εισηγμένων εταιρειών και η μικρή κεφαλαιοποίηση στην Ευρώπη, επιβεβαιώνουν τις δυσκολίες συγκέντρωσης κεφαλαίων μέσω της χρηματιστηριακής αγοράς. Για παράδειγμα, το 2015 η κεφαλαιοποίηση των εισηγμένων εγχώριων εταιρειών (σε % του ΑΕΠ) στις ΗΠΑ ήταν 139,0% σε σύγκριση με 65,3% στις χώρες της ζώνης του ευρώ (World Bank, 2017).

2.6 Franchising

Όπως αναφέρεται από το IFA το franchising είναι μια μέθοδος διανομής προϊόντων ή υπηρεσιών. Σε ένα σύστημα franchise εμπλέκονται τουλάχιστον δύο άτομα:

(1) ο δικαιοπάροχος, ο οποίος καθιερώνει το εμπορικό σήμα ή την εμπορική επωνυμία και επιλέγει για την ανάπτυξη της επιχείρησης αυτό το επιχειρηματικό σύστημα και

(2) ο δικαιοδόχος, ο οποίος πληρώνει ένα τέλος και συχνά μια αρχική αμοιβή, για το δικαίωμα άσκησης επιχειρηματικής δραστηριότητας, βάσει του ονόματος και του συστήματος του δικαιοπάροχου

Από τεχνική άποψη, η δεσμευτική σύμβαση μεταξύ των δύο μερών είναι το "franchise", αλλά ο όρος αυτός χρησιμοποιείται συχνά για να σημάνει την πραγματική δραστηριότητα που ασκεί ο δικαιοδόχος. Υπάρχουν δύο διαφορετικοί τύποι σχέσεων δικαιοχρήσης. Το Franchising Business Format είναι ο πιο αναγνωρίσιμος τύπος. Σε ένα επιχειρηματικό franchise, ο δικαιοπάροχος παρέχει στον δικαιοδόχο όχι μόνο την εμπορική επωνυμία, τα προϊόντα και τις υπηρεσίες του, αλλά ένα ολόκληρο σύστημα για τη λειτουργία της επιχείρησης. Ο δικαιοδόχος λαμβάνει γενικά υποστήριξη επιλογής και ανάπτυξης χώρου, εγχειρίδια λειτουργίας, εκπαίδευση, πρότυπα εμπορικού σήματος, ποιοτικό έλεγχο, στρατηγική μάρκετινγκ και υποστήριξη επιχειρηματικών συμβουλών από τον δικαιοπάροχο.

Το παραδοσιακό franchising ή το franchising διανομής προϊόντων, είναι μεγαλύτερο στις συνολικές πωλήσεις από το franchising επιχειρηματικού format. Παραδείγματα παραδοσιακού τύπου franchising ή διανομής προϊόντων, συναντώνται συνήθως στο χώρο της εμφιάλωσης, των καυσίμων, της αυτοκινητοβιομηχανίας και άλλων μεταποιητικών βιομηχανιών. Αναφέρεται χαρακτηριστικά πως το franchising: (www.whichfranchise.com, 2019):

- αφορά τις σχέσεις,
- αφορά τις μάρκες,
- αφορά τα συστήματα και την υποστήριξη,
- αποτελεί μια συμβατική σχέση,

Είναι ευρέως αποδεκτό ότι, ο δικαιοπάροχος διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στην προώθηση της ανάπτυξης ΜμΕ. Παρουσιάζει μια αυξανόμενη οικονομική σημασία για τις εθνικές οικονομίες και αποτελεί ένα σημαντικό εργαλείο για την ταχύτερη οικονομική ανάπτυξη και την παροχή ταχύτερης δημιουργίας θέσεων εργασίας και νέων εισοδημάτων στον τομέα των ΜμΕ. Διάφορες έρευνες έχουν εντοπίσει ότι, το ποσοστό αποτυχίας της επιχείρησης που χρησιμοποιεί franchising, είναι γενικά χαμηλότερο από εκείνες τις επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν τα παραδοσιακά μέσα για την ανάπτυξη τους. Ωστόσο, οι αποτυχίες στο franchising είναι πιθανές, για το λόγο αυτό το franchising δεν αποτελεί «πανάκεια» για να θεραπεύσει ασθένειες που παρουσιάζονται στη διαδικασία ανάπτυξης των ΜμΕ (Sanghavi, 1998).

Το σύστημα δικαιόχρησης αποτελεί μια ελκυστική πρόταση για τις επιχειρήσεις που επιθυμούν να επεκταθούν. Ο δικαιοπάροχος είναι σε θέση να κρατήσει την

κεφαλαιακή του επένδυση σε σχετικά χαμηλό ύψος. Χρησιμοποιώντας το κεφάλαιο και τη σκληρή εργασία των franchisees, ο δικαιούχος είναι σε θέση να παράγει κέρδη από μια βάση σχετικά χαμηλού κόστους. Η απόφαση για δικαιόχρηση δικαιολογείται συχνά από την επιτυχή εργασιακή σχέση μεταξύ του franchise και του franchisee. Σε σχετικές μελέτες των συστημάτων franchise, αναφέρεται πως οι ιδιοκτήτες franchise είναι περισσότερο παρακινημένοι από τους διαχειριστές υποκαταστημάτων ή μη επιχειρηματικής δραστηριότητας, δεδομένου ότι αυτοί είναι πραγματικά αυτοαπασχολούμενοι, ενώ την ίδια στιγμή αντιμετωπίζουν μικρότερο κίνδυνο σε σχέση με τους υπόλοιπους.

Κάθε υφιστάμενος και δυναμικός επιχειρηματίας που σκέφτεται να γίνει franchisee, θα πρέπει πρώτα να προβεί σε αυτό-αξιολόγηση της ικανότητάς του ως πιθανού δικαιούχου, ξεκινώντας να διαχειρίζεται μια εντελώς ανεξάρτητη επιχείρηση (Hamid & Baharun, 2003).

2.7 Factoring

Το factoring αποτελεί έναν εναλλακτικό τρόπο εξωτερικής διαθέσιμης πηγής χρηματοδότησης για τις ΜμΕ. Με αυτό τον τρόπο χρηματοδότησης, μια οντότητα έχει τη δυνατότητα να αυξήσει την ταμειακή της ροή για να χρηματοδοτήσει τις δραστηριότητες της και τη μελλοντική της επέκταση. Πρόκειται για μια σύνθετη οικονομική πράξη στην οποία συμμετέχουν υποχρεωτικά τρία μέρη:

- τον παράγοντα (η επιχείρηση factoring)
- τον πελάτη
- τον οφειλέτη

Το 2004, ο συνολικός όγκος του παγκόσμιου παράγοντα ήταν πάνω από 860 δισ. δολάρια, εμφανίζοντας μια εντυπωσιακή ανάπτυξη ποσοστού 88% σε σχέση με το 1998 (Klapper, 2016).

Η συγκεκριμένη μορφή χρηματοδότησης από τις αρχές του 21^{ου} αιώνα αποτελεί μια από τις πιο αποτελεσματικές μορφές χρηματοδότησης για επιχειρήσεις που καινοτομούν και είναι ταχέως αναπτυσσόμενες, με κύριο χαρακτηριστικό τους τον υψηλό κίνδυνο και την απουσία αξιοπιστίας. Το factoring επιτρέπει έναν ταχύτερο κύκλο εργασιών, παράγοντα που εξασφαλίζει ότι, οι ΜμΕ μπορούν να επιβιώσουν και να αναπτυχθούν σε ένα ανταγωνιστικό περιβάλλον. Η χρήση του factoring ως χρηματοοικονομικής επιλογής συμβάλει στην αύξηση της ρευστότητας σε περιόδους κρίσεων, με την παροχή απαιτήσεων ως ασφάλεια για την απόκτηση χρηματοδότησης. Οι παγκόσμιες τάσεις δείχνουν ότι ο όγκος του factoring αυξάνεται από έτος σε έτος, σε ποσοστό περίπου 20%. Κρίνοντας από τον αριθμό των εταιρειών factoring, η Ευρώπη είναι η κυρίαρχη δύναμη σε αυτόν τον τομέα (Bradić-Martinović et al, 2015).

Τα οφέλη του factoring δεν περιλαμβάνουν απλώς την άμεση πληρωμή μετρητών. Περιλαμβάνουν επίσης την παροχή και διαχείριση πιστώσεων σε υπηρεσίες, γεγονός που προσδίδει μια προοπτική βελτίωσης της ταχύτητας με την οποία συλλέγονται τα χρέη, επιφέροντας περαιτέρω θετικό αντίκτυπο της ταμειακής ροής και των μειωμένων τόκων. Τα πλεονεκτήματα του factoring είναι τα εξής:

- η δυνατότητα χρηματοδότησης σε βραχυπρόθεσμο ορίζοντα, χωρίς να λαμβάνεται υπόψη το επίπεδο χρέους της επιχείρησης και χωρίς να απαιτούνται συμπληρωματικές εγγυήσεις. Αυτό σημαίνει πως οι εταιρείες factoring δίνουν τα κεφάλαια την ημέρα παραλαβής του τιμολογίου, μετά και την υπογραφή της σχετικής συμφωνίας

- η βελτίωση της ταμειακής ροής, καθώς η περίοδος απόκτησης των μετρητών είναι πιο μικρή σε σχέση με άλλες πιστώσεις
- σε αντίθεση με τις τραπεζικές πιστώσεις, τα κεφάλαια που λαμβάνονται με τη διαδικασία του factoring, δεν πρέπει να χρησιμοποιηθούν για μια συγκεκριμένη δραστηριότητα
- ο απαιτούμενος αριθμός εγγράφων που πρέπει να συμπληρωθούν από την επιχείρηση που αναζητά χρηματοδότηση μέσω factoring, είναι πολύ μικρότερος συγκριτικά με ανάλογη αίτηση για τακτική τραπεζική πίστωση
- μετά την ανάλυση των εγγράφων, ο παράγοντας μπορεί να αρνηθεί τις υπηρεσίες, μόνο σε περίπτωση ύπαρξης σχέσης μεταξύ των μετόχων και του προσχωρήσαντος
- με τη χρηματοδότηση μέσω factoring, οι επιχειρήσεις επωφελούνται από το γεγονός ότι, μπορούν να επικεντρωθούν στην ανάπτυξη της επιχείρησης με την επέκταση της στην παραγωγή και στις πωλήσεις
- με τη χρηματοδότηση μέσω factoring, παρέχεται προστασία έναντι του κινδύνου μη καταβολής τιμολογίων, δηλαδή η προστασία αναλαμβάνεται εξ ολοκλήρου από τον παράγοντα, στοιχείο που δείχνει πως ο παράγοντας μπορεί να αποτελεί ένα ισχυρό εργαλείο στην παροχή χρηματοδότησης σε επιχειρήσεις που εμφανίζουν υψηλό κίνδυνο
- με τη χρηματοδότηση μέσω factoring παρέχεται προστασία έναντι του κινδύνου διακύμανσης της συναλλαγματικής ισοτιμίας,
- ο παράγοντας μπορεί να προσφέρει σημαντικές εξαγωγικές υπηρεσίες στις τοπικές ΜμΕ.

Οι εταιρείες factoring μπορούν να παρέχουν στους εξαγωγείς πιστωτική προστασία, χρηματοδότηση κεφαλαίου κίνησης και διάφορες άλλες υπηρεσίες. Επίσης, μπορούν και δίνουν τη δυνατότητα στους τοπικούς εξαγωγείς να διεισδύσουν σε νέες αγορές που παρουσιάζουν μεγαλύτερο κίνδυνο.

Εκτός από τα πλεονεκτήματα αυτής της μορφής χρηματοδότησης, υπάρχουν και ορισμένα μειονεκτήματα, τα οποία πρέπει να αξιολογηθούν από την επιχείρηση, πριν προχωρήσει σε ενέργειες χρηματοδότησης μέσω factoring. Τα κυριότερα από αυτά είναι:

- Υφίσταται υψηλό κόστος από τη συγκεκριμένη ενέργεια, ποσό που θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί από τις ΜμΕ για άλλες ανάγκες της επιχείρησης.
- Κατά τη διάρκεια της είσπραξης των χρεών, ειδικά εάν υπάρχει καθυστέρηση στην πληρωμή, η εταιρεία factoring μπορεί να έχει μια ανεκτική στάση όσον αφορά τους οφειλέτες και αυτό μπορεί να οδηγήσει σε μακροπρόθεσμη απώλεια πελατών.
- Η χρηματοδότηση μέσω factoring αποτελεί σύμβαση με ορισμένες επιβαλλόμενες προϋποθέσεις και δεν υπάρχει χώρος για διαπραγματεύσεις.
- Για την εταιρεία factoring που αναλαμβάνει και τον κίνδυνο της αδυναμίας πληρωμής των οφειλετών, μπορεί η ίδια να δημιουργήσει δυσκολίες στην ανάκτηση των χρημάτων.
- Βασίζεται λιγότερο στις εξασφαλίσεις και είναι ιδιαίτερα ελκυστική σε οικονομικά συστήματα που εμπεριέχουν αδύναμους εμπορικούς νόμους. Η χρήση των υπηρεσιών factoring είναι πιο υψηλή στις χώρες που επικρατούν ισχυροί φραγμοί χρηματοδότησης των ΜμΕ.
- Ο παράγοντας μπορεί να παρακωλύεται από την αδύναμη επιβολή της σύμβασης σε θεσμικά όργανα και να αντιμετωπίζει φορολογικά, νομικά και κανονιστικά εμπόδια.

2.8 Forfaiting

Το Forfaiting δηλαδή η “Πώληση Επιχειρηματικών Απαιτήσεων”, αποτελεί μια μορφή χρηματοδότησης στην οποία συμμετέχουν η οντότητα και μια τράπεζα ή εταιρία factoring. Η πιο συνηθισμένη μορφή του forfaiting αναφέρεται στις απαιτήσεις που έχουν μέσο-μακροπρόθεσμο χαρακτήρα, που μπορεί να φτάνει έως τα 10 χρόνια. Για όσο χρονικό διάστημα διαρκεί η σύμβαση, η τράπεζα ή η εταιρία factoring που παρέχει τη χρηματοδότηση, δε δικαιούται την άσκηση αναγωγής κατά της επιχείρησης, σε περίπτωση που δεν ικανοποιηθεί από τον οφειλέτη (Μαλακός, 1990).

Οι Χριστόπουλος και Ντόκας (2012), έχουν προσδιορίσει τα βασικά χαρακτηριστικά της μορφής χρηματοδότησης factoring. Συγκεκριμένα:

- Το ποσοστό προμήθειας είναι διαπραγματεύσιμο.
- Η χρηματοδότηση γίνεται εφάπαξ.
- Ο επενδυτής αναλαμβάνει τους κινδύνους.
- Δίνεται μεγάλη σημασία στο κεφάλαιο και στις πρώτες ύλες.

Στη χρηματοδότηση με τη μορφή του forfaiting εμπλέκονται τα κάτωθι μέρη:

1. Ο οργανισμός που αγοράζει την απαίτηση (forfaiter).
2. Η οντότητα που μεταβιβάζει την απαίτηση (forfaitist).
3. Η οντότητα που αγοράζει το εμπόρευμα (οφειλέτης).
4. Η οντότητα που παρέχει τις εγγυήσεις ώστε να είναι δυνατή η εξόφληση της οφειλής.

Η μορφή χρηματοδότησης μέσω της πώλησης επιχειρηματικών απαιτήσεων παρουσιάζει πολλά και σημαντικά πλεονεκτήματα. Συγκεκριμένα (www://itfa.org, 2019):

- εξαλείφει τον κίνδυνο καθώς α) καταργεί τη χώρα και τον εμπορικό κίνδυνο, β) παρέχει χρηματοδότηση για το 100% της αξίας της σύμβασης και γ) προστατεύει από την αύξηση των κινδύνων στο επιτόκιο και από τις διακυμάνσεις των συναλλαγματικών ισοτιμιών,
- ενισχύει το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα καθώς α) επιτρέπει στους πωλητές αγαθών να προσφέρουν πίστωση στους πελάτες τους, καθιστώντας τα προϊόντα τους πιο ελκυστικά λόγω της προσφοράς όρων πίστωσης και μετρητών στις πωλήσεις και β) βοηθά τους πωλητές να δραστηριοποιούνται σε χώρες, όπου ο κίνδυνος μη πληρωμής είναι υπερβολικά υψηλός,
- βελτιώνει τις ταμειακές ροές καθώς α) επιτρέπει στους πωλητές να λαμβάνουν πληρωμή σε μετρητά και την ίδια στιγμή προσφέρουν πιστωτικούς όρους στους πελάτες τους και β) καταργεί τους εισπρακτέους λογαριασμούς, τα τραπεζικά δάνεια ή ενδεχόμενες υποχρεώσεις από τον ισολογισμό του πωλητή,
- αυξάνει την ταχύτητα και την απλότητα των συναλλαγών καθώς α) οι λύσεις χρηματοδότησης είναι γρήγορες και εξατομικευμένες, β) οι δεσμεύσεις χρηματοδότησης μπορούν να εκδοθούν γρήγορα, γ) η τεκμηρίωση είναι συνήθως συνοπτική και απλή και δ) δεν υπάρχουν περιορισμοί στην προέλευση της εξαγωγής.

2.9 Leasing

Η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing), αναφέρεται ως η μορφή χρηματοδότησης βάσει περιουσιακών στοιχείων. Καθώς οι εκμισθωτές διατηρούν την ιδιοκτησία των περιουσιακών στοιχείων που μισθώνουν κατά τη διάρκεια της σύμβασης, αυτά τα συγκεκριμένα μισθωμένα περιουσιακά στοιχεία αποτελούν, επομένως, μια εγγενής

μορφή ασφάλειας στις συγκεκριμένες συμβάσεις, συγκριτικά με την παραδοσιακή μορφή χρηματοδότησης των τραπεζικών δανείων. Η μίσθωση επικεντρώνεται στην ικανότητα του μισθωτή να δημιουργεί μετρητά, με τον εκμισθωτή να διατηρεί τη νομική ιδιοκτησία του περιουσιακού στοιχείου. Ως εκ τούτου, η μίσθωση χωρίζει τη νόμιμη ιδιοκτησία ενός περιουσιακού στοιχείου από την οικονομική του χρήση. Η κυριότητα του περιουσιακού στοιχείου, μπορεί ή όχι να μεταβιβαστεί στον πελάτη, όταν λήγει ο χρόνος της σύμβασης μίσθωσης. Η χρηματοδοτική μίσθωση προσφέρει δυνατότητες στις ΜμΕ, κυρίως όσον αφορά την επέκταση της πρόσβασης τους στη χρηματοδότηση (βραχυπρόθεσμη και μεσοπρόθεσμη). Από οικονομικής άποψης, η χρηματοδοτική μίσθωση ορίζεται ως η σύμβαση μεταξύ δύο μερών, όπου το πρώτο μέρος που είναι ο εκμισθωτής, παρέχει ένα περιουσιακό στοιχείο για χρήση στο δεύτερο μέρος που είναι ο μισθωτής, για ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα (Kraemer–Eis&Lang, 2012).

Τα στοιχεία δείχνουν πως η χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεί μια σημαντική πηγή χρηματοδότησης για τις επιχειρήσεις. Έρευνα που διεξήχθη στις ΗΠΑ έδειξε πως όλες οι εισηγμένες εταιρείες στις Η.Π.Α. χρησιμοποιούν τη μίσθωση ως τρόπο χρηματοδότησης, με ποσοστό 71,6% των επιχειρήσεων να έχουν μακροπρόθεσμο χρέος. Επιπλέον, οι λειτουργικές μισθώσεις αντιπροσωπεύουν το 7,4% των συνολικών περιουσιακών στοιχείων των επιχειρήσεων και η αξία του μακροπρόθεσμου χρέους ισούται με 11,3%. Κατά μέσο όρο, οι επιχειρήσεις που είναι εισηγμένες στο χρηματιστήριο στις Η.Π.Α., μισθώνουν πάνω από το 35% του συνόλου το κεφάλαιό τους. Ένα σημαντικό όφελος που προκύπτει για το leasing, είναι πως έχει μετρήσιμο αντίκτυπο στη σταθερή ανάπτυξη των χωρών. Συμβάλει στην αύξηση του ΑΕγχΠ όσον αφορά την αύξηση της διαθεσιμότητας κεφαλαίων και τη βελτίωση της λειτουργίας και την αποδοτικότητα των επιχειρήσεων (Zhang, 2018).

Περαιτέρω, τα οφέλη της συγκεκριμένης μορφής χρηματοδότησης, είναι ιδιαίτερα σημαντικά για τις επιχειρήσεις που εμφανίζουν οικονομικούς περιορισμούς και υψηλή αβεβαιότητα. Όταν λοιπόν υπάρχει υψηλή αβεβαιότητα και οικονομικοί περιορισμοί, η χρηματοδοτική μίσθωση καθίσταται πιο ελκυστική, δηλαδή σε περιόδους ύφεσης.

Για τις ΜμΕ που δραστηριοποιούνται στην Ευρώπη (έτος αναφοράς το 2011), προκύπτει από έρευνα πως μόνο το 24% εκείνων που απασχολούν ως και 9 εργαζόμενους, χρησιμοποίησε τη χρηματοδοτική μίσθωση ως πηγή χρηματοδότησης. Σε αντίθεση μεγαλύτερες επιχειρήσεις, δηλαδή επιχειρήσεις που απασχολούν από 50 έως 249 εργαζόμενους, 53% έλαβε χρηματοδότηση μέσω leasing και το 60% των μεγάλων επιχειρήσεων. Επίσης, οι ΜμΕ στον κλάδο της βιομηχανίας, παρουσιάζουν περισσότερες πιθανότητες από ό, τι σε άλλους τομείς, να κάνουν χρήση αυτής της πηγής χρηματοδότησης, ενώ οι επιχειρήσεις στον τομέα του εμπορίου είναι λιγότερο πιθανό.

Παρόλο που είναι γενικά δύσκολο για τις νέες επιχειρήσεις να αποκτήσουν πρόσβαση σε εξωτερικές πηγές χρηματοδότησης, η πρόσβαση των ΜμΕ σε χρηματοδοτική μίσθωση, φαίνεται να αναπτύσσεται ταχύτερα από ό, τι η πρόσβαση σε άλλες πηγές εξωτερικής χρηματοδότησης. Σύμφωνα με έρευνα της Oxford Economics που διεξήχθη το 2011, η σχετική σημασία που έχει η χρηματοδοτική μίσθωση, είναι υψηλότερη για τις σχετικά νεαρές επιχειρήσεις (δύο έως πέντε ετών). Το πλεονέκτημα της μίσθωσης για νέες ΜμΕ και άλλες επιχειρήσεις που θεωρείται ότι, φέρουν συγκριτικά υψηλό πιστωτικό κίνδυνο, προκύπτει επίσης από το σχετικά χαμηλό ποσοστό απόρριψης. Η χρηματοδοτική μίσθωση παρέμεινε η πηγή χρηματοδότησης με το χαμηλότερο ποσοστό αποτυχίας, παρά την αύξηση που σημειώθηκε τα πρώτα χρόνια της κρίσης (2008-2010). Ο ΟΟΣΑ αναφέρει για τη χρηματοδοτική μίσθωση, πως αποτελεί τη μορφή χρηματοδότησης που φαίνεται να είναι εξίσου κατάλληλη για επιχειρήσεις που παρουσιάζουν διαφορετικά χαρακτηριστικά ανάπτυξης. Οι ίδιες οι ΜμΕ αναμένουν ότι, η χρηματοδοτική μίσθωση θα παραμείνει εξαιρετικά σημαντική ως αναπόσπαστο μέρος των εργαλείων χρηματοδότησης που διαθέτουν (Zhang, 2018).

Ως μειονέκτημα του leasing μπορεί να αναφερθεί το γεγονός πως τα κεφαλαιακά δικαιώματα, δε μπορούν να αξιωθούν εάν η περίοδος μίσθωσης είναι μικρότερη από ορισμένο χρονικό διάστημα και ότι, οι ρυθμίσεις μίσθωσης μπορούν να είναι μόνο διαθέσιμες σε εγκατεστημένες εταιρείες ή σε εκείνες που έχουν προετοιμαστεί για να προσφέρουν πρόσθετη ασφάλεια. Επίσης γίνεται αναφορά στο γεγονός πως η συγκεκριμένη μορφή χρηματοδότησης μπορεί να λειτουργήσει με τρόπο που να είναι εν τέλει, πιο ακριβός από την αγορά των περιουσιακών στοιχείων. Αν ισχύει αυτό, μπορεί να οδηγή τις επιχειρήσεις σε εγκλωβισμό σε δύσκαμπτες μεσοπρόθεσμες ή μακροπρόθεσμες συμφωνίες, οι οποίες μπορεί να είναι δύσκολες να περατωθούν.

Κεφάλαιο 3

Τραπεζική Χρηματοδότηση

3.1 Εισαγωγικές αναφορές

Παρά το γεγονός πως η χώρα έχει εξέλθει των “μνημονίων” έχει ακόμα πολύ δρόμο να διανύσει μέχρις ούτε το τραπεζικό σύστημα και ο επιχειρηματικός τομέας λειτουργήσουν χωρίς προβλήματα, συνέπεια της κρίσης. Είναι γεγονός πως την περίοδο της κρίσης το τραπεζικό σύστημα υπήρξε εκτεθειμένο. Την ίδια περίοδο σε ευρωπαϊκό και εγχώριο επίπεδο, λήφθηκαν μέτρα για την εξυγίανση των τραπεζικών ιδρυμάτων. Σε γενικές γραμμές έγινε ανακεφαλαίωση και ανασυγκρότηση του τραπεζικού συστήματος. Οι αλλαγές διαμόρφωσαν ένα νέο τραπεζικό τοπίο. Συγκεκριμένα, ο αριθμός των τραπεζών μειώθηκε με την ύπαρξη τεσσάρων συστημικών τραπεζών και κάποιες άλλα μικρά τραπεζικά σχήματα. Πραγματοποιήθηκαν συγχωνεύσεις και εξαγορές, καθώς θεωρήθηκε αναγκαίο μέτρο προκειμένου να ανταπεξέλθουν στο περιβάλλον που δημιουργήθηκε. Υπήρξε εξορθολογισμός του δικτύου καταστημάτων, που σε συνδυασμό με άλλους παράγοντες όπως η εξέλιξη των τεχνολογιών πληροφορικής, οδήγησε πολλούς εργαζόμενους στην έξοδο. Σήμερα το ελληνικό τραπεζικό σύστημα σε σχέση με το 2008 αριθμεί 20 λιγότερες τράπεζες, με περίπου 20.000 άτομα να έχουν εξέλθει εξ αυτών.

Οι προκλήσεις και η αβεβαιότητα στο ελληνικό τραπεζικό περιβάλλον δεν έχει περάσει, παρά τα μέτρα που έχουν ληφθεί. Υπάρχει δυσκολία από τις ελληνικές τράπεζες να αντλήσουν κεφάλαια, ενώ την ίδια στιγμή δεν έχουν ακόμα επαρκείς λύσεις για την αντιμετώπιση των “κόκκινων δανείων”. Σε αυτό το περιβάλλον, οι τράπεζες που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα δυσκολεύονται να επαναφέρουν την εμπιστοσύνη των καταθετών σε ένα αξιόλογο σημείο.

Τα πιο σημαντικά προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι τράπεζες σύμφωνα με τον Χαρδούβελη (2015) είναι:

- η μείωση του όγκου των καταθέσεων
- η απόσυρση καταθέσεων από τους μικροκαταθέτες
- η συνεχιζόμενη αύξηση των μη εξυπηρετούμενων δανείων
- η μείωση της ρευστότητας των τραπεζών, λόγω και της σημαντικής φυγής κεφαλαίων στο εξωτερικό

3.2 Το χρηματοπιστωτικό σύστημα και η σημασία της χρηματοδότησης

Πριν γίνει αναφορά στη σημασία του χρηματοπιστωτικού συστήματος, κρίνεται σκόπιμο να αποτυπωθεί ο ορισμός της τράπεζας. Με τη λέξη τράπεζα «ορίζεται η επιχείρηση που δέχεται καταθέσεις από το κοινό, χορηγεί πιστώσεις και παρέχει εκείνες τις υπηρεσίες που προβλέπεται από την άδεια λειτουργίας της».

Σχετικά με το χρηματοπιστωτικό σύστημα, λογίζεται ως ένα οικονομικό σύστημα που στοχεύει στη διάθεση των περιορισμένων πόρων με υψηλό βαθμό αποτελεσματικότητας, από τους αποταμιευτές στους επενδυτές. Για τη λειτουργία του το χρηματοπιστωτικό σύστημα βασίζεται στην “πίστη” και στο “χρήμα”.

Μία από τις πιο σημαντικές λειτουργίες του χρηματοπιστωτικού συστήματος είναι η κινητοποίηση των αποταμιεύσεων. Αν η λειτουργία τους χαρακτηρίζεται αποτελεσματική, σημαίνει πως θα υπάρξει αποτελεσματικότητα και στη συσσώρευση κεφαλαίου, ταυτόχρονα με την ενίσχυση των επενδύσεων.

Σύμφωνα με τους Λιανό και Ψειρίδου (2015), η ανάπτυξη της οικονομίας μιας χώρας σχετίζεται στενά με την ανάπτυξη των κεφαλαιαγορών και την αποτελεσματική και χωρίς εμπόδια λειτουργία του χρηματοπιστωτικού συστήματος. Αυτός είναι και ένας από τους λόγους που η οικονομική ανάπτυξη αποτελεί έναν μακροπρόθεσμο στόχο των σύγχρονων κρατών.

3.3 Ο τραπεζικός δανεισμός

Ένα τραπεζικό δάνειο είναι ένα χρηματικό ποσό, το οποίο δανείζεται για μια προκαθορισμένη χρονική περίοδο και για το οποίο έχει σχεδιαστεί ένα συμφωνημένο χρονοδιάγραμμα αποπληρωμής. Το ποσό της αποπληρωμής εξαρτάται από το μέγεθος και τη διάρκεια του δανείου και το επιτόκιο. Πολλές επιχειρήσεις χρησιμοποιούν τα τραπεζικά δάνεια ως μέρος της χρηματοοικονομικής τους διάρθρωσης. Ωστόσο, η νέα πραγματικότητα έχει καταστήσει τα τραπεζικά δάνεια περισσότερο διαθέσιμα για τις καθιερωμένες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις και όχι για τις νεοσύστατες επιχειρήσεις. Ο λόγος είναι ο αυξημένος κίνδυνος. Τα τραπεζικά ιδρύματα προτιμούν να δανείζουν σε επιχειρήσεις με σταθερό ιστορικό κερδοφορίας, γεγονός που τις καθιστά πιο πιθανό να είναι σε θέση να εξοφλήσουν το δάνειο και τους τόκους σύμφωνα με το χρονοδιάγραμμα εξόφλησης (www.tutor2u.net, 2019).

3.3.1 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα τραπεζικού δανεισμού

Όπως όλες οι μορφές χρηματοδότησης των επιχειρήσεων, έτσι και ο τραπεζικός δανεισμός παρουσιάζει πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα.

Τα πλεονεκτήματα του τραπεζικού δανεισμού είναι (www.tutor2u.net, 2019):

Η επιχείρηση έχει εγγύηση για τα χρήματα για μια ορισμένη περίοδο - συνήθως τρία έως δέκα χρόνια (εκτός αν παραβιάζει τους όρους του δανείου).

- Τα δάνεια μπορούν να συνδυαστούν με τη διάρκεια ζωής του εξοπλισμού ή άλλων περιουσιακών στοιχείων του δανείου.
- Ενώ πρέπει να καταβληθεί τόκος επί του δανείου, δεν υπάρχει λόγος να παρασχεθεί στην τράπεζα μερίδιο στην επιχείρηση.
- Τα επιτόκια μπορούν να καθοριστούν με συγκεκριμένους όρους, καθιστώντας ευκολότερη την πρόβλεψη πληρωμών τόκων.

Άλλα πλεονεκτήματα είναι (www.businessarticleshub.com, 2019):

- Οι τράπεζες δεν προσπαθούν να επηρεάσουν τον τρόπο που δαπανώνται τα χρήματα

Σε αντίθεση με τους επενδυτές, μια τράπεζα δεν πρόκειται ποτέ να παρεμβαίνει στο πώς λειτουργεί μια επιχείρηση. Οι τράπεζες δεν ενδιαφέρονται για το τι κάνει η επιχείρηση με τα χρήματα που δανείστηκε, όσο θα η επιχείρηση θα είναι σε θέση να τους

τα επιστρέψει. Αν ο επιχειρηματίας θέλει να διατηρήσει τον πλήρη έλεγχο της επιχείρησής του, τον τρόπο που αναπτύσσεται και επεκτείνεται, ένα επιχειρηματικό δάνειο είναι συνήθως η καλύτερη επιλογή.

- Είναι εύκολη η πρόσβαση

Είναι εύκολο να έρθει κάποιος σε επαφή με την τράπεζα και α συζητήσει τη δυνατότητα λήψης επιχειρηματικού δανείου. Η ευκολία πρόσβασης είναι κάτι που μπορεί να είναι πραγματικά καλό για τις επιχειρήσεις. Οι περισσότεροι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων δεν έχουν χρόνο να χάσουν για την ανάπτυξη της εταιρίας ή την επανεπένδυση των κερδών.

- Εύλογα επιτόκια

Τα επιτόκια που συνδέονται με τα περισσότερα επιχειρηματικά δάνεια είναι αρκετά καλά. Οι τράπεζες ανταγωνίζονται για την εύρεση πελατών-επιχειρηματιών, επομένως είναι υποχρεωμένες να προσφέρουν καλές συμφωνίες προκειμένου να υπερκεράσουν τον ανταγωνισμό.

- Τα κέρδη θα είναι του επιχειρηματία

Οι περισσότεροι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων λαμβάνουν επιχειρηματικά δάνεια επειδή θέλουν να επεκτείνουν την επιχείρησή τους ή να την οδηγήσουν σε μια νέα πορεία. Αυτό σημαίνει ότι, θέλουν να την κάνουν πιο κερδοφόρα. Όταν τα χρήματα τα λάβει ο επιχειρηματίας από ένα επενδυτή, τότε θα περιμένουν μια επιστροφή για τα χρήματα που επένδυσαν. Σε αυτή την περίπτωση, οι επιδόσεις της επιχείρησης θα συνδέονται άμεσα με το ποσό που λαμβάνουν σε αντάλλαγμα. Αυτό δε συμβαίνει όταν οι επιχειρήσεις λαμβάνουν δάνειο. Στο τραπεζικό δάνειο οι επιστροφές είναι σταθερές, που σημαίνει ότι θα η επιχείρηση θα πληρώσει το ίδιο ποσό πίσω στην τράπεζα, ανεξάρτητα από το πόσο μεγάλα ή μικρά είναι τα κέρδη.

Ο τραπεζικός δανεισμός παρουσιάζει και μειονεκτήματα. Το κύριο μειονέκτημα ενός τραπεζικού δανείου, είναι η ασφάλεια που συνήθως πρέπει να δοθεί στην τράπεζα, που σχετίζεται με την υποθήκη κάποιων περιουσιακών στοιχείων της εταιρίας. Στην πραγματικότητα η τράπεζα εξασφαλίζεται με κάποια περιουσιακά στοιχεία της επιχείρησης. Ένα άλλο μειονέκτημα ενός τραπεζικού δανείου, είναι η σχετική έλλειψη ευελιξίας του.

Άλλα μειονεκτήματα θεωρούνται (www.business articles hub.com, 2019):

- Δεν είναι όλες οι επιχειρήσεις κατάλληλες για δανειοδότηση μέσω τραπεζής

Υπάρχουν πολλοί αυστηροί κανόνες και προϋποθέσεις που εφαρμόζουν οι τράπεζες όταν πρόκειται να εγκρίνουν ή να απορρίψουν αιτήσεις επιχειρηματικών δανείων. Επίσης, πολλές είναι οι επιχειρήσεις που δεν πληρούν τα κριτήρια που θέτουν οι τράπεζες για δανειοδότηση. Όταν ένας επιχειρηματίας γνωρίζει πως υπάρχουν αυξημένες πιθανότητες απόρριψης της αίτησης για δανειοδότηση από την τράπεζα, δε θέλει να χάνει χρόνο, οπότε προχωρά στην αναζήτηση κεφαλαίου μέσω των εναλλακτικών μορφών χρηματοδότησης.

- Οι τράπεζες συχνά προστατεύονται από τα περιουσιακά στοιχεία

Πολλά τραπεζικά δάνεια είναι εξασφαλισμένα έναντι ενός περιουσιακού στοιχείου που ανήκει στην επιχείρηση. Ο κίνδυνος που υπάρχει είναι ότι, το περιουσιακό στοιχείο μπορεί να κατασχεθεί από το δανειστή, εάν υπάρχει αποτυχία του επιχειρηματία να κάνει

τις αποπληρωμές του δανείου που έχει λάβει. Στην αρχή κανένας δε σκέφτεται πως μπορεί να γίνει κάτι τέτοιο. Ωστόσο μπορεί η επιχείρηση να αντιμετωπίσει προβλήματα, με αποτέλεσμα να μην είναι σε θέση να καλύψει τις υποχρεώσεις που έχει έναντι της τράπεζας. Χρειάζεται πολύ προσοχή για τη λήψη δανείου από την τράπεζα.

- Πολλές φορές η επιχείρηση δε λαμβάνει όλα τα χρήματα που ζήτησε από την τράπεζα

Ένα άλλο χαρακτηριστικό των τραπεζών όταν ανταποκρίνονται στις αιτήσεις δανείων είναι να χορηγούν, μόνο, μέρος των χρημάτων που έχει ζητήσει μια επιχείρηση. Αυτό γίνεται καθώς πιστεύουν πως μια επιχείρηση δε χρειάζεται όλα τα χρήματα που ζητά να δανειστεί. Δεν είναι ασυνήθιστο οι τράπεζες να εγκρίνουν δάνειο, με την προϋπόθεση ότι, θα δοθεί μόνο το 70% ή το 80% των χρημάτων. Αυτό μπορεί να είναι απογοητευτικό για τους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων που έχουν ήδη πλήρως κοστολογημένα σχέδια. Μπορεί να τους αναγκάσει να τροποποιήσουν το σχέδιο δανειοδότησης, προσπαθώντας να μειώσουν το κόστος και να βρουν τρόπους για να πραγματοποιήσουν τα σχέδιά τους με πιο προσιτό τρόπο.

3.3.2 Προβλήματα στον τραπεζικό δανεισμό την τρέχουσα περίοδο στην Ελλάδα

Η πρόσφατη παγκόσμια χρηματοπιστωτική κρίση που επηρέασε και την ελληνική οικονομία, έπληξε σε σημαντικό βαθμό τις χρηματοδοτικές συνθήκες στην Ελλάδα. Το τραπεζικό σύστημα επιβαρύνθηκε σημαντικά, καθώς έκλεισαν πολλά τραπεζικά ιδρύματα, υπήρξε διακοπή της χρηματοδότησης και συρρίκνωση των καταθέσεων, με τις συνθήκες που διαμορφώθηκαν να επιβάρυναν και το ενεργητικό των τραπεζών. Το δυσμενές περιβάλλον επιβάρυνε τη δραστηριότητα των επιχειρήσεων, οι οποίες υποχρεώνονται να αντιμετωπίζουν τα κενά σε ζητήματα χρηματοδότησης, καθορίζοντας σε καθοριστικό βαθμό τη βιωσιμότητα τους (Τριαντόπουλος, χ.χ.).

Η κρίση είχε σημαντικό αντίκτυπο στις ελληνικές επιχειρήσεις και επηρέασε, ιδιαίτερα αρνητικά, την πρόσβασή τους στην εξωτερική χρηματοδότηση, γεγονός που οφείλεται στις εξελίξεις του χρηματοπιστωτικού τομέα, όπως προαναφέρθηκαν. Η μείωση του τραπεζικού δανεισμού σε συνδυασμό με τη δυσκολία έκδοσης ομολόγων και μετοχών, λόγω της αρνητικής αποτίμησης των ελληνικών επιχειρήσεων εξαιτίας της κρίσης χρέους, είχαν ως συνέπεια την ανεπάρκεια των χρηματοδοτικών πόρων, η οποία αποτελεί και ένα από τα βασικότερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ελληνικές εταιρίες και μία από τις πιο κρίσιμες προκλήσεις για τη βιωσιμότητα τους (Δημητροπούλου και συν, 2014).

Στην περίπτωση της Ελλάδας, το μοντέλο χρηματοδότησης των επιχειρήσεων βασίζεται σε πολύ μεγάλο βαθμό στον τραπεζικό δανεισμό. Σύμφωνα με έκθεση της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας για τη χρηματοδότηση των επιχειρήσεων, η Ελλάδα, μαζί με την Ιταλία και την Κύπρο, ανήκει στις χώρες με το μεγαλύτερο ποσοστό τραπεζικής χρηματοδότησης (ως προς το σύνολο της χρηματοδότησης) τόσο κατά την περίοδο προ της κρίσης όσο και στη διάρκεια της κρίσης.

Η μεγάλη εξάρτηση της χρηματοδότησης των επιχειρήσεων από τον τραπεζικό δανεισμό, οφείλεται εν μέρει και στο γεγονός ότι, στην πλειοψηφία τους οι ελληνικές επιχειρήσεις είναι μικρομεσαίες και λόγω του μεγέθους τους δεν έχουν εύκολη πρόσβαση σε εναλλακτικές πηγές εξωτερικής χρηματοδότησης. Υπό το πρίσμα της σημασίας του τραπεζικού δανεισμού για τη χρηματοδότηση των ελληνικών επιχειρήσεων, γίνεται εμφανές ότι, η μείωση του ρυθμού τραπεζικής χρηματοδότησης

των τελευταίων ετών, αναμένεται να έχει σημαντική επίπτωση στην κερδοφορία και τη βιωσιμότητα των επιχειρήσεων (Δημητροπούλου και συν, 2014).

Παρά τις σημαντικές παρεμβάσεις που σημειώθηκαν για τη χρηματοδότηση των επιχειρήσεων τα προβλήματα εξακολουθούσαν και ήταν σημαντικά. Τα στοιχεία δείχνουν από το 2010 έως το 2017 η πιστωτική συρρίκνωση ήταν σημαντική. Συγκεκριμένα, το 2010 το ύψος της χρηματοδότησης ήταν 320 δις. ευρώ, με το έτος 2017 να έχει περιοριστεί σε 204 δις. ευρώ. Αυτό το στοιχείο δείχνει πως οι ΜμΕ αντιμετωπίζουν ένα μεγάλο χρηματοδοτικό κενό. Μαζί με το χρηματοδοτικό κενό, δημιουργήθηκε και αντίστοιχο επενδυτικό κενό για τις επιχειρήσεις, το οποίο ανήλθε σύμφωνα με μελέτες σε 3,6% του ΑΕΠ (Τριαντόπουλος, χ.χ.).

Το διάστημα που ακολούθησε, η βελτιωμένη κατάσταση ρευστότητας των ελληνικών τραπεζών και η αυξημένη εμπιστοσύνη των καταθετών, έδωσε περιθώρια για περαιτέρω χαλάρωση των ελέγχων κεφαλαίου από την 1η Οκτωβρίου 2018, γεγονός που επέτρεψε απεριόριστες αναλήψεις μετρητών από πιστωτικά ιδρύματα στην Ελλάδα και μετρίασε τις δυσμενείς επιπτώσεις από τους ελέγχους κεφαλαίου στις ελληνικές επιχειρήσεις. Βελτίωση του δανεισμού στις επιχειρήσεις φάνηκε από το δεύτερο εξάμηνο του 2018. Οι παράγοντες που στήριζαν τη νέα πίστωση στον ιδιωτικό τομέα, περιλαμβάνουν την πρόσφατη συγκρατημένη οικονομική ανάκαμψη της δραστηριότητας και την ελαφρά μείωση των επιτοκίων δανεισμού, ιδίως για τις επιχειρήσεις (European Commission, 2019).

Κεφάλαιο 4

Χρηματοδότηση μέσω προγραμμάτων

4.1 Εισαγωγικές αναφορές

Εκτός από τον τραπεζικό και εναλλακτικό δανεισμό για τις επιχειρήσεις, υπάρχουν και άλλοι τρόποι χρηματοδότησης τους που προέκυψαν από την ανάγκη υποστήριξης τους. Προσπάθειες προς αυτή την κατεύθυνση έχουν γίνει αρκετές τα τελευταία χρόνια. Για παράδειγμα, η χρηματοδότηση των ΜμΕ μέσω των διαθέσιμων χρηματοοικονομικών εργαλείων από την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων, το πακέτο Γιουνκέρ ή και μέσω των επενδυτικών ταμείων ή εταιρειών επενδυτικών συμμετοχών. Από το 2016 δημιουργήθηκε ένα νέο καινοτόμο Ταμείο Επιχειρηματικών Συμμετοχών, που δίνει πρόσβαση στις ΜμΕ σε συνδυασμό με κονδύλια που προέρχονται από το ΕΣΠΑ. Περαιτέρω, αποσκοπεί στην άμεση υποστήριξη νεοφυών επιχειρήσεων, αλλά και εδραιωμένων επιχειρήσεων σε στάδιο ανάπτυξης, με σαφή προτεραιότητα στις επενδύσεις που στοχεύουν στην καινοτομία και την εξωστρέφεια. Παρόλα αυτά, υπάρχει ανάγκη απλοποίησης και ευθυγράμμισης των διαθέσιμων εργαλείων και προγραμμάτων για τη διευκόλυνση της χρηματοδότησης. Το γεγονός ότι, εμπλέκονται διάφοροι θεσμικοί φορείς καθώς και ο βαθμός διαθεσιμότητας των χρηματοδοτικών εργαλείων, υπογραμμίζουν την ανάγκη χάραξης κοινής στρατηγικής αντιμετώπισης των θεμάτων που προκύπτουν για τις ΜμΕ στο πλαίσιο της ελληνικής οικονομίας και της λειτουργίας τους στις συνθήκες που διαμορφώνονται στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

4.2 Εθνικά και περιφερειακά προγράμματα

Οι τελευταίες ευρωπαϊκές πρωτοβουλίες για την υποστήριξη των ΜμΕ περιγράφονται κατωτέρω (www.ekt.gr, 2019):

1. Με προϋπολογισμό 2,3 δισ. ευρώ το **COSME** αποτελεί ένα πρόγραμμα της Ευρωπαϊκής Ένωσης που στοχεύει στην ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων συμπεριλαμβανομένου των ΜμΕ. Ειδικότερα και όσον αφορά τις ΜμΕ η υποστήριξη μέσω του προγράμματος συνίσταται:
 - Πρόσβαση στη χρηματοδότηση.
 - Πρόσβαση στις αγορές, τόσο εντός της Ε.Ε. όσο και σε παγκόσμιο επίπεδο.
 - Δημιουργία ευνοϊκότερων προϋποθέσεων για τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας.
 - Ενθάρρυνση της επιχειρηματικότητας.
2. Ταμείο Επιχειρηματικών Συμμετοχών "**EquiFund**": Το ταμείο χορηγεί κεφάλαια με τη μορφή Equity, Venture Capital, Seed Capital κλπ. με τις χορηγήσεις να φτάνουν τα 200 εκ ευρώ που προέρχονται από εθνικούς και ευρωπαϊκούς πόρους.

3. **Ταμείο Επιμερισμού Ρίσκου και Εγγυήσεων "Ταμείο Επιχειρηματικότητας I και II"**: Η ιδιαιτερότητα του ταμείου είναι ότι, στις χορηγήσεις δανείων προκρίνει τη μείωση του επιτοκίου ή των εγγυήσεων που ζητάνε τα τραπεζικά ιδρύματα.
4. **ΕΤΕπ, Global Loan**: Αναφέρεται στην εξασφάλιση ρευστότητας από την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων προς τις 4 συστημικές τράπεζες, ώστε να χορηγούν δάνεια στις ΜμΕ. Η συνολική χρηματοδότηση υπολογίζεται να φτάσει το 1 δις. ευρώ.
5. **ΕΤΕπ, Trade Finance Facility**: Αποτελείτο πρώτο προϊόν της ΕΤΕπ για αποκλειστική διάθεση στην Ελλάδα. Πρόκειται για βραχυπρόθεσμα χρηματοδοτικά εργαλεία που έχουν μέσο όρο διάρκειας 4 μήνες, χαρακτηριστικό που οδηγεί στην ανακύκλωση, υποστηρίζοντας στην πραγματικότητα έναν τριπλάσιο όγκο συναλλαγών.
6. **Μικροχρηματοδοτήσεις (microfinance)**: Έχει προβλεφθεί η χορήγηση μικροπιστώσεων σε ΜμΕ μικρού μεγέθους, οι οποίες αντιμετωπίζουν δυσκολίες άντλησης κεφαλαίων από τις τράπεζες. Στόχος του συγκεκριμένου μέτρου είναι η μείωση του ποσοστού ανεργίας και η βελτίωση των δεικτών απασχόλησης.

Εκτός των ανωτέρω, έχουν σχεδιαστεί και άλλες δράσεις για την ενίσχυση των ΜμΕ μέσω του ΕΣΠΑ 2014-2020. Οι κυριότερες από αυτές είναι οι κάτωθι (δράσεις ΕΠΑΝΕΚ που έχουν προκηρυχθεί):

7. **Νεοφυής Επιχειρηματικότητα**: Το ποσό που έχει διατεθεί για τη δράση ανέρχεται σε 116 εκ. ευρώ, όπως αναφέρεται στην 5^η τροποποίηση του προγράμματος.
8. **Ενίσχυση Τουριστικών ΜμΕ για τον εκσυγχρονισμό τους και την ποιοτική αναβάθμιση των παρεχομένων υπηρεσιών**: Το ποσό που έχει διατεθεί για τη δράση ανέρχεται σε 110 εκ. ευρώ, όπως αναφέρεται στην 6^η τροποποίηση του προγράμματος.
9. **Αναβάθμιση πολύ μικρών & μικρών επιχειρήσεων για την ανάπτυξη των ικανοτήτων τους στις νέες αγορές**: Το ποσό που έχει διατεθεί για τη δράση ανέρχεται σε 310 εκ. ευρώ, όπως αναφέρεται στην 9^η τροποποίηση του προγράμματος.
10. **Δράση Επιχειρούμε Έξω - Υποστήριξη Διεθνούς Προβολής ΜμΕ με Εξωστρεφή Προσανατολισμό**: Έχει στόχο την προώθηση της εξωστρέφειας για τις επιχειρήσεις του μεταποιητικού τομέα που ήδη αναπτύσσουν εξαγωγική δραστηριότητα. Το ποσό που έχει προϋπολογιστεί για το σύνολο των περιφερειών της χώρας ανέρχεται στα 50 εκ. ευρώ.
11. **Δράση Ενίσχυση της Ίδρυσης και Λειτουργίας Νέων Τουριστικών Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων**: Το ποσό που έχει διατεθεί για τη δράση ανέρχεται σε 120 εκ. ευρώ, για την περαιτέρω ενίσχυση του τουρισμού στη χώρα.

Το επόμενο διάστημα αναμένονται και νέες δράσεις για την ενίσχυση των ΜμΕ. Οι πιο σημαντικές από αυτές είναι:

12. **Ψηφιακό Άλμα**: Το συγκεκριμένο μέτρο έχει στόχο να συμβάλει στη ψηφιακή αναβάθμιση των ΜμΕ, μέσω του ψηφιακού μετασχηματισμού. Αυτή η δράση έχει προϋπολογισμό 50 εκ. ευρώ.

13. Ποιοτικός Εκσυγχρονισμός: Αυτή η δράση αναφέρεται στην ενίσχυση ΜμΕ συγκεκριμένων τομέα δραστηριότητας, με στόχο την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας τους. Οι τομείς δραστηριότητας που ενισχύονται είναι: αγροδιατροφή/βιομηχανία τροφίμων, ενέργεια, εφοδιαστική αλυσίδα, πολιτιστικές και δημιουργικές βιομηχανίες, τουρισμός, περιβάλλον, τεχνολογίες πληροφορικής και επικοινωνιών (ΤΠΕ), υγεία, υλικά-κατασκευές.

14. Αναβάθμιση υφιστάμενων πολύ μικρών, μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων του τομέα υπηρεσιών (λιανικό εμπόριο, εστίαση, ιδιωτική εκπαίδευση): Η δράση αφορά στην αναβάθμιση επιχειρήσεων του τομέα των υπηρεσιών. Το πρόγραμμα εξειδικεύεται σε συγκεκριμένες δράσεις όπως:

- Μεγαλύτερη διείσδυση της τεχνολογίας στις υπηρεσίες που παρέχονται
- Ενίσχυση της ασφάλειας και της υγιεινής στο χώρο εργασίας
- Μέτρα που συμβάλλουν στην εξοικονόμηση ενέργειας
- Μέτρα που βοηθούν στη αποτελεσματικότερη εφοδιαστική αλυσίδα

4.2.1 Αναπτυξιακός νόμος

Ο Αναπτυξιακός νόμος έχει κύριο στόχο την προώθηση της ισόρροπης ανάπτυξης σε όλες τις περιφέρειες της χώρας, τη βελτίωση του βαθμού ανταγωνιστικότητας και τη δημιουργία μιας υψηλής προστιθέμενης αξίας και έντασης γνώσης. Αποτελεί ένα βασικό εργαλείο για τη χρηματοδότηση των επιχειρήσεων, καθώς περιλαμβάνει μέτρα που αφορούν την ίδρυση και την ανάπτυξη των επιχειρήσεων, αλλά και θεμελιώδεις αλλαγές που αφορούν την παραγωγική διαδικασία. Για να μπορέσει μια επιχείρηση να είναι δικαιούχος των ενισχύσεων του αναπτυξιακού νόμου πρέπει να καλύπτει κάποιες προϋποθέσεις. Συγκεκριμένα όσον αφορά τη μορφή επιχείρησης να είναι διαζευκτικά:

- Ατομική επιχείρηση.
- Εμπορική εταιρία.
- Συνεταιρισμός.
- Κοιν.Σ.Επ, Α.Σ, Ο.Π, ΑΕΣ.
- Υπό ίδρυση ή υπό συγχώνευση εταιρίες.
- Κοινοπραξίες με προϋπόθεση καταχώρησης στο ΓΕΜΗ.
- Δημόσιες και δημοτικές επιχειρήσεις και θυγατρικές τους.
- Οι επιχειρήσεις.

Για τις επιχειρήσεις στις οποίες το ποσό της επιδότησης θα ξεπεράσει τις 500.000 ευρώ, έχει τεθεί ως υποχρέωση, πριν ξεκινήσουν οι εργασίες της επένδυσης, να λάβουν τη νομική μορφή εμπορικής εταιρείας ή συνεταιρισμού.

Στον ακόλουθο πίνακα αποτυπώνονται τα ποσοστά ενίσχυσης, όπως προκύπτουν από το Νέο Χάρτη Περιφερειακών Ενισχύσεων.

Περιφέρειες (NUTS2)	Νομός/Περιφερειακή Ενότητα (NUTS 3) του Τόπου Εγκατάστασης	Περιφέρειες του άρθρου 107 της Συνθήκης ΕΚ	Μέγιστη ένταση περιφερειακών επενδυτικών ενισχύσεων		
			Μεγάλες Επιχειρήσεις	Μεσαίες Επιχειρήσεις	Μικρές Επιχειρήσεις
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΑΝΑΤΟΛΙΚΗΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ ΚΑΙ ΘΡΑΚΗΣ	ΡΟΔΟΠΗ	α'	35%	45%	55%
	ΔΡΑΜΑ	α'	35%	45%	55%
	ΕΒΡΟΣ	α'	35%	45%	55%
	ΘΑΣΟΣ, ΚΑΒΑΛΑ	α'	35%	45%	55%
	ΞΑΝΘΗ	α'	35%	45%	55%
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ	α'	35%	45%	55%
	ΗΜΑΘΙΑ	α'	35%	45%	55%
	ΚΙΛΚΙΣ	α'	35%	45%	55%
	ΠΕΛΛΑ	α'	35%	45%	55%
	ΠΙΕΡΙΑ	α'	35%	45%	55%
	ΣΕΡΡΕΣ	α'	35%	45%	55%
	ΧΑΛΚΙΔΙΚΗ	α'	35%	45%	55%
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΔΥΤΙΚΗΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ	ΓΡΕΒΕΝΑ, ΚΟΖΑΝΗ	α'	25%	35%	45%
	ΚΑΣΤΟΡΙΑ	α'	25%	35%	45%
	ΦΛΟΡΙΝΑ	α'	25%	35%	45%
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΗΠΕΙΡΟΥ	ΙΩΑΝΝΙΝΑ	α'	35%	45%	55%
	ΑΡΤΑ, ΠΡΕΒΕΖΑ	α'	35%	45%	55%
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ	ΘΕΣΠΡΩΤΙΑ	α'	35%	45%	55%
	ΛΑΡΙΣΑ	α'	35%	45%	55%
	ΚΑΡΔΙΤΣΑ, ΤΡΙΚΑΛΑ	α'	35%	45%	55%
	ΜΑΓΝΗΣΙΑ, ΣΠΟΡΑΔΕΣ	α'	35%	45%	55%
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΣΤΕΡΕΑΣ ΕΛΛΑΔΑΣ	ΦΘΙΩΤΙΔΑ	α'	25%	35%	45%
	ΒΟΙΩΤΙΑ	α'	25%	35%	45%
	ΕΥΒΟΙΑ	α'	25%	35%	45%
	ΕΥΡΥΤΑΝΙΑ	α'	25%	35%	45%
	ΦΩΚΙΔΑ	α'	25%	35%	45%
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΙΟΝΙΩΝ ΝΗΣΩΝ	ΚΕΡΚΥΡΑ	α'	25%	35%	45%
	ΖΑΚΥΝΘΟΣ	α'	25%	35%	45%
	ΙΩΑΚΗ, ΚΕΦΑΛΛΗΝΙΑ	α'	25%	35%	45%
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΔΥΤΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ	ΛΕΥΚΑΔΑ	α'	25%	35%	45%
	ΑΧΑΪΑ	α'	35%	45%	55%
	ΑΙΤΩΛΟΑΚΑΡΝΑΝΙΑ	α'	35%	45%	55%
	ΗΛΕΙΑ	α'	35%	45%	55%
	ΑΡΓΟΛΙΔΑ, ΑΡΚΑΔΙΑ	α'	35%	45%	55%
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΥ	ΚΟΡΙΝΘΙΑ	α'	35%	45%	55%
	ΛΑΚΩΝΙΑ, ΜΕΣΣΗΝΙΑ	α'	35%	45%	55%
	ΚΕΝΤΡΙΚΟΣ ΤΟΜΕΑΣ ΑΘΗΝΩΝ	γ'	10%	20%	30%
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΑΤΤΙΚΗΣ	ΒΟΡΕΙΟΣ ΤΟΜΕΑΣ ΑΘΗΝΩΝ	γ'	10%	20%	30%
	ΔΥΤΙΚΟΣ ΤΟΜΕΑΣ ΑΘΗΝΩΝ	γ'	10%	20%	30%
	ΝΟΤΙΟΣ ΤΟΜΕΑΣ ΑΘΗΝΩΝ	γ'	10%	20%	30%
	ΑΝΑΤΟΛΙΚΗ ΑΤΤΙΚΗ	γ'	10%	20%	30%
	ΔΥΤΙΚΗ ΑΤΤΙΚΗ	γ'	20%	30%	40%
	ΠΕΙΡΑΙΑΣ, ΝΗΣΟΙ	γ'	20%	30%	40%
	ΛΕΣΒΟΣ, ΛΗΜΝΟΣ	α'	35%	45%	55%
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΒΟΡΕΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ	ΙΚΑΡΙΑ, ΣΑΜΟΣ	α'	35%	45%	55%
	ΧΙΟΣ	α'	35%	45%	55%
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΝΟΤΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ	ΑΝΔΡΟΣ, ΘΗΡΑ, ΚΕΑ, ΜΗΛΟΣ, ΜΥΚΟΝΟΣ, ΝΑΞΟΣ, ΠΑΡΟΣ, ΣΥΡΟΣ, ΤΗΝΟΣ	γ'	20%	30%	40%
	ΚΑΛΥΜΝΟΣ, ΚΑΡΠΑΘΟΣ, ΚΩΣ, ΡΟΔΟΣ	γ'	20%	30%	40%
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΚΡΗΤΗΣ	ΗΡΑΚΛΕΙΟ	α'	25%	35%	45%
	ΛΑΣΙΘΙ	α'	25%	35%	45%
	ΡΕΘΥΜΝΟ	α'	25%	35%	45%
	ΧΑΝΙΑ	α'	25%	35%	45%

4.2.2 Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα Α.Ε.

Η ΕΤΕΑΝ Α.Ε. έχει μετονομαστεί σε Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα Α.Ε.. Ο ρόλος της είναι να συνδέσει τις ΜμΕ με τη χρηματοδότηση, αναλαμβάνοντας τον επιχειρηματικό κίνδυνο της ΜμΕ που δεν αναλαμβάνουν τα τραπεζικά ιδρύματα. Αποτελεί θεσμό αναφοράς όσον αφορά τη βιωσιμότητα και ανάπτυξη των ΜμΕ. Τα τελευταία χρόνια έχει κατορθώσει να κατακτήσει ένα διευρυμένο μερίδιο στην διαμεσολάβηση χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών για τις ΜμΕ, καθώς έχει αναπτύξει και άλλα εργαλεία για την ενίσχυση τους, πέρα των εγγυήσεων. Συγκεκριμένα έχει σχεδιάσει σύγχρονα χρηματοοικονομικά προϊόντα, με στόχο τη χρηματοδότηση χαμηλού κόστους στις ΜμΕ.

Περαιτέρω, στη φιλοσοφία λειτουργίας της κυριαρχεί η δίκαιη, βιώσιμη και ολιστική ανάπτυξη της οικονομίας στο σύνολο της χώρας, μέσω της στήριξης των ΜμΕ και τη διευκόλυνση τους στην εύρεση πηγών χρηματοδότησης. Δίνει έμφαση στη στήριξη της καινοτομίας, στον σχεδιασμό και υλοποίηση μακροπρόθεσμων στρατηγικών πολιτικών, στην προσέλκυση επενδύσεων στη χώρα που θα οδηγήσουν στην ενίσχυση της απασχόλησης.

Στην Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα, στον πυρήνα της στρατηγικής της βρίσκεται η ΜμΕ. Αξιοποιείται η διεθνής τεχνογνωσία μέσω των συνεργασιών με θεσμικούς φορείς του εξωτερικού, δημιουργώντας με τον τρόπο αυτό προστιθέμενη αξία για τις ελληνικές ΜμΕ. Οι προτεραιότητες της Αναπτυξιακής Τράπεζας σχετίζονται με:

- την αναβάθμιση των υπηρεσιών που παρέχονται,
- το σχεδιασμό καινοτόμων προϊόντων,
- την ανακατανομή και μόχλευση των υπό διαχείριση κεφαλαίων

Η Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα αξιοποιεί με γνώμονα το γενικότερο συμφέρον των ελληνικών ΜμΕ το σύνολο των διαθέσιμων πόρων, μέσω της προώθησης νέων μορφών χρηματοοικονομικών προϊόντων, δίνοντας έμφαση στη διεύρυνση των κλάδων δραστηριοποίησης των επιχειρήσεων που λαμβάνουν χρηματοδότηση από την ίδια.

4.3 ΕΣΠΑ

Το πρόγραμμα ΕΣΠΑ 2014-2020 αποτελεί το κύριο στρατηγικό σχέδιο για την ανάπτυξη στη χώρα, μέσω της αξιοποίησης σημαντικών πόρων που προέρχονται από τα Ευρωπαϊκά Ταμεία της Ε.Ε. Το πρόγραμμα επιδιώκει να αντιμετωπίσει τις διαρθρωτικές αδυναμίες στην Ελλάδα που συνέβαλαν στην οικονομική κρίση, καθώς και άλλα οικονομικά και κοινωνικά προβλήματα που προκλήθηκαν από αυτήν. Επιπλέον, το πρόγραμμα καλείται να συμβάλει στην επίτευξη των εθνικών στόχων στο πλαίσιο της στρατηγικής «Ευρώπη 2020». Ο στόχος της στρατηγικής «Ευρώπη 2020» είναι να προωθήσει την ανάπτυξη δίνοντας έμφαση σε αποτελεσματικότερες επενδύσεις στην εκπαίδευση, την έρευνα και την καινοτομία. Στόχος αποτελεί η ανάπτυξη να είναι βιώσιμη, με τη μετάβαση σε μια οικονομία χαμηλών εκπομπών διοξειδίου του άνθρακα, ταυτόχρονα με τη δημιουργία θέσεων εργασίας και την καταπολέμηση της φτώχειας.

Το πρόγραμμα φιλοδοξεί να συμβάλει στην αναζωογόνηση της ελληνικής οικονομίας, μέσω της ανάκαμψης και της αναβάθμισης του παραγωγικού και κοινωνικού ιστού της Ελλάδας και της δημιουργίας και διατήρησης των βιώσιμων θέσεων εργασίας, με πρωτοποριακό, καινοτόμο και ανταγωνιστικό επιχειρηματικό πνεύμα και με βάση την ενίσχυση της κοινωνικής συνοχής και τις αρχές της βιώσιμης ανάπτυξης. Οι χρηματοδοτικές προτεραιότητες του ΕΣΠΑ είναι (www.espa.gr, 2019):

- ✓ η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας και της εξωστρέφειας των ελληνικών επιχειρήσεων,
- ✓ η ανάπτυξη και αξιοποίηση των ικανοτήτων των ανθρώπινων πόρων,
- ✓ η προστασία του περιβάλλοντος,
- ✓ ο εκσυγχρονισμός των έργων υποδομής,
- ✓ η βελτίωση της θεσμικής ικανότητας και της αποτελεσματικότητας της δημόσιας διοίκησης και της τοπικής αυτοδιοίκησης,

Σχετικά με το βαθμό απορρόφησης των κονδυλίων του ΕΣΠΑ 2014-2020, στις αρχές του 2020 το αρμόδιο Υπουργείο Ανάπτυξης έδωσε στη δημοσιότητα στατιστικά στοιχεία. Συγκεκριμένα, γίνεται αναφορά πως οι συνολικές πληρωμές των προγραμμάτων αντιστοιχούν σε ποσοστό 32,7% της συνολικής διαθέσιμης δημόσιας δαπάνης, το οποίο ποσοστό ενισχύεται περισσότερο και φτάνει σε 35,8% αν συμπεριληφθεί και το πρόγραμμα που αφορά την Αγροτική Ανάπτυξη.

Ιδιαίτερη μνεία γίνεται για το πρόγραμμα Ανταγωνιστικότητα-Επιχειρηματικότητα-Καινοτομία, στο οποίο παρουσιάστηκε αύξηση σε ποσοστό 14,5% το δεύτερο εξάμηνο του 2019. Οι δράσεις που έχουν ενταχθεί στο ΕΣΠΑ 2014-2020 αντιστοιχούν σε ποσό 1,65 δις ευρώ, ποσό που έχει αιτηθεί η ελληνική πλευρά προς την Ευρωπαϊκή Επιτροπή.

4.4 Leader

Η φιλοσοφία LEADER στηρίζεται στην ιδέα ότι, οι κοινότητες είναι σε θέση να γνωρίζουν καλύτερα τις αδυναμίες και τα πλεονεκτήματα του τόπου τους και ως εκ τούτου είναι οι άνθρωποι που θεωρούνται οι πλέον κατάλληλοι για την προώθηση λύσεων για την κοινότητα. Η κοινοτική πρωτοβουλία Leader επιχειρεί να αντιμετωπίσει προβλήματα μειονοτικών περιοχών όπως είναι για παράδειγμα η ανεργία, η μείωση της απασχόλησης και η ερήμωση των περιφερειών.

Στηρίζεται στη συνεργασία δημόσιων και ιδιωτικών μη κερδοσκοπικών φορέων και στην *«εκ των κάτω προς τα άνω προσέγγιση»*. Τα κυριότερα χαρακτηριστικά του προγράμματος είναι:

1. η υλοποίηση πολιτικών τοπικής ανάπτυξης σε περιοχές αγροτικού χαρακτήρα,
2. η δημιουργία εταιρικών σχέσεων σε τοπικό επίπεδο μεταξύ δημόσιου και ιδιωτικού τομέα, οι οποίες θα ονομάζονται Ομάδες Τοπικής Δράσης,
3. η παροχή εξουσίας στις Ομάδες Τοπικής Δράσης με την προσέγγιση από κάτω προς τα άνω,
4. η εφαρμογή καινοτομίας,
5. η εφαρμογή έργων συνεργασίας,

Οι στρατηγικοί στόχοι του προγράμματος LEADER αποτελούν:

1. Η δημιουργία επιχειρήσεων που διαφοροποιούνται από τον αγροτικό χαρακτήρα της, για την αντιμετώπιση της ανεργίας που πλήττει τον αγροτικό πληθυσμό.
2. Η αναβάθμιση του ανθρώπινου δυναμικού.
3. Η παραμονή του τοπικού πληθυσμού στη μειονεκτική περιοχή.
4. Η στήριξη της τοπικής επιχειρηματικής δραστηριότητας και η αύξηση του ανταγωνισμού.
5. Η προστασία και ανάδειξη του τοπικού περιβάλλοντος.
6. Η προβολή της περιοχής και η αναβάθμιση του πολιτιστικού επιπέδου της περιοχής.

Συμπεράσματα – Κριτική αξιολόγηση

Επιχειρώντας μια αξιολόγηση της αποτελεσματικότητας και της αποδοτικότητας των χρηματοδοτικών εργαλείων για τις ΜμΕ, προκύπτουν πολλά και σημαντικά συμπεράσματα.

Αναφορικά με τις εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης, φαίνεται πως η χώρα υπολείπεται σε σχέση με τις υπόλοιπες χώρες, με την πρόσφατη κρίση να απομακρύνει τους επενδυτές από την παροχή χρηματοδότησης των ΜμΕ στην Ελλάδα. Συγκεκριμένα, ο θεσμός των Επιχειρηματικών Αγγέλων βρίσκεται ακόμα σε πρώιμο στάδιο τόσο σε ιδιωτικό πεδίο, όσο και μέσω της δημιουργίας δικτύων Επιχειρηματικών Αγγέλων. Πολλά επιμελητήρια, με κορυφαίο το Επιμελητήριο Αθηνών, σχεδιάζουν ενημερωτικές δράσεις για το συγκεκριμένο θεσμό, προσδοκώντας πως θα βρεθούν ιδιώτες επενδυτές να συμμετέχουν στη χρηματοδότηση επιχειρήσεων. Στο εξωτερικό λειτουργεί με επιτυχία, όπου σε πολλές χώρες έχουν αναπτυχθεί Δίκτυα Επιχειρηματικών Αγγέλων, που επιχειρούν να ενισχύσουν το θεσμό, προς όφελος όλων των ενδιαφερόμενων μερών.

Η συγκεκριμένη μορφή χρηματοδότησης δίνει έμφαση στις νεοφυείς επιχειρήσεις, που δραστηριοποιούνται στον τεχνολογικό κλάδο, με τις ΜμΕ να μην αποτελούν επενδυτική προτεραιότητα των Επιχειρηματικών Αγγέλων. Επίσης, αρνητικά κρίνεται το γεγονός πως συναντάται συνήθως σε επιχειρήσεις που βρίσκονται σε κίνδυνο και όχι σε υγιείς επιχειρήσεις που αναζητούν χρηματοδότηση για μεγαλύτερη ανάπτυξη.

Στη δεύτερη εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης που αναπτύχθηκε το Venture Capital, θεωρείται ένα από τα πιο αποτελεσματικά εργαλεία χρηματοδότησης των ΜμΕ. Τα στοιχεία δείχνουν πως υπάρχει θετική συσχέτιση μεταξύ της χρηματοδότησης των ΜμΕ από τα Venture Capital και την ανάπτυξη τους. Ωστόσο, σε ευρωπαϊκό επίπεδο, επικρατεί ακόμα ανωριμότητα των VC, παράγοντες που επηρεάζει την αποτελεσματικότητά τους και στην Ελλάδα. Επίσης, οι VC κυρίως επιδιώκουν τη χρηματοδότηση επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην έρευνα, γεγονός που αποκλείει το μεγαλύτερο ποσοστό επιχειρήσεων της χώρας, καθώς εντάσσονται σε άλλους τομείς οικονομικής δραστηριότητας.

Για τις θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων, είναι πολύ νωρίς να εξαχθούν συμπεράσματα της αποτελεσματικότητας τους και της απόδοσής τους, καθώς βρίσκονται ακόμα σε εμβρυακό στάδιο στη χώρα. Διεθνώς, οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων λειτουργούν θετικά, κυρίως, για τις νεοφυείς επιχειρήσεις. Για τις ΜμΕ ενώ φαίνεται πως παρέχουν σημαντική υποστήριξη, που παρέχεται για μικρό χρονικό διάστημα (3 έτη), ωστόσο εμφανίζουν κάποια αδυναμία στο σκέλος της χρηματοδότησης και δε μπορούν να τις ενισχύσουν σημαντικά στην ανάπτυξη τους. Ουσιαστικά μπορεί να ειπωθεί πως δεν παρέχουν χρηματοδότηση στην πράξη. Στην Ελλάδα, μόλις πρόσφατα επιχειρείται να δημιουργηθεί ένα πλαίσιο λειτουργίας πάρκων θερμοκοιτίδων, λόγω της αποτελεσματικότητά τους σε υποστηρικτικό στάδιο, σε χώρες του εξωτερικού.

Οι μορφές χρηματοδότησης franchising, factoring, forfeiting και leasing, αποτελούν παλαιά και δοκιμασμένα χρηματοδοτικά εργαλεία, τα οποία παρέχουν λύσεις για συγκεκριμένες καταστάσεις και ζητήματα που αντιμετωπίζουν οι ΜμΕ. Συγκεκριμένα, το franchising έχει συγκεκριμένο ρόλο και αναφέρεται στις επιχειρήσεις που επιδιώκουν την επέκτασή τους. Θεωρείται μια αποτελεσματική μέθοδος χρηματοδότησης, ωστόσο η αδυναμία της είναι πως δεν καλύπτει όλο το εύρος των ΜμΕ. Το factoring κρίνεται αποτελεσματικό εργαλείο για το σύνολο των ΜμΕ, καθώς προσδίδει ένα ταχύτερο κύκλο εργασιών για τις επιχειρήσεις αυτής της μορφής και αύξηση της ρευστότητας. Ωστόσο, τα κεφάλαια που διακινούνται με τη συγκεκριμένη μορφή βρίσκονται σε χαμηλό επίπεδο,

κατάσταση που επιδεινώθηκε την περίοδο της πρόσφατης κρίσης και πρέπει να ληφθεί μέριμνα και κίνητρα για τη μεγαλύτερη χρήση των συγκεκριμένων μορφών χρηματοδοτήσεων.

Το *forfaiting* αναφέρεται σε χρηματοδότηση που έχει μέσο-μακροπρόθεσμο χαρακτήρα, που πλησιάζει τα 10 έτη. Στο σύγχρονο και ευμετάβλητο περιβάλλον που έχει δημιουργηθεί, οι ΜμΕ αντιμετωπίζουν προβλήματα χρηματοδότησης επείγοντος χαρακτήρα, για το λόγο αυτό, αναζητούν άμεσες λύσεις χρηματοδότησης. Αποτελεί έναν από τους πιο σημαντικούς λόγους που το συγκεκριμένο χρηματοδοτικό εργαλείο δε θεωρείται τόσο αποτελεσματικό για τις ΜμΕ. Όσον αφορά το *leasing*, τα στοιχεία από το διεθνές περιβάλλον δείχνουν πως μπορεί να αποτελέσει μια σημαντική πηγή χρηματοδότησης για τις ΜμΕ. Η άποψη αυτή ενισχύεται από το γεγονός, πως σχετίζεται με την επέκταση της πρόσβασης στη χρηματοδότηση και λειτουργεί τόσο σε βραχυπρόθεσμο όσο και μακροπρόθεσμο πλαίσιο.

Η χρηματιστηριακή αγορά αποτελεί ένα σημαντικό εργαλείο χρηματοδότησης. Ωστόσο ενέχει σημαντικούς κινδύνους και είναι δύσκολο για τις πιο μικρές σε μέγεθος ΜμΕ να αναζητήσουν εύκολα χρηματοδότηση μέσω της χρηματιστηριακής αγοράς, οι οποίες αναγκαστικά αναζητούν χρηματοδότηση από τα υπόλοιπα χρηματοδοτικά εργαλεία. Η χρηματιστηριακή αγορά στην Ελλάδα δέχθηκε ισχυρές πιέσεις με το δείκτη να φτάνει σε ιστορικά χαμηλά. Το 2019 εμφάνισε ανοδική τάση με τον όγκο συναλλαγών σταδιακά να αυξάνει, παρέχοντας χρηματοδότηση στις επιχειρήσεις.

Είναι γεγονός πως σε ευρωπαϊκό επίπεδο, συνεχώς σχεδιάζονται προγράμματα για την ενίσχυση των ΜμΕ, καθώς αποτελούν το κυρίαρχο στοιχείο της επιχειρηματικότητας στην Ευρώπη. Ουσιαστικά χωρίς τις ΜμΕ η επιχειρηματικότητα στην Ευρώπη θα ήταν χαμηλή. Αυτό ισχύει και για την Ελλάδα, καθώς οι ΜμΕ αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της ελληνικής οικονομίας. Τα προγράμματα που υλοποιούνται είναι στοχευόμενα και τα κριτήρια ένταξης συγκεκριμένα. Ανάλογα με τις συνθήκες και τα στοιχεία που συλλέγουν οι αρμόδιες ευρωπαϊκές αρχές, δημιουργούνται και ανάλογα προγράμματα, τα οποία μπορεί να θέτουν ως επιδίωξη για παράδειγμα την ενίσχυση της γυναικείας επιχειρηματικότητας ή την ενίσχυση του τουριστικού τομέα ή των τομέα παροχής υπηρεσιών.

Σταχυολογώντας τα δεδομένα που παρουσιάστηκαν κατά την ανάλυση των ευρωπαϊκών προγραμμάτων, συμπεραίνεται πως η αποτελεσματικότητα τους σχετίζεται με τα κριτήρια ένταξης των επιχειρήσεων σε αυτά και τα χαρακτηριστικά που πρέπει να παρουσιάζουν οι ωφελούμενοι. Τα περισσότερα από αυτά κρίνονται αποτελεσματικά, με ένα μεγάλο αριθμό δικαιούχων επιχειρήσεων να λαμβάνουν σημαντικά ποσά χρηματοδότησης. Πρόθεση των Ευρωπαϊκών θεσμών, είναι η ενίσχυση του ανταγωνισμού και η ενθάρρυνση της επιχειρηματικότητας, δίνοντας έμφαση σε ειδικές κατηγορίες πληθυσμού που αντιμετωπίζουν μακροχρόνια διαστήματα ανεργίας, όπως είναι οι νέοι και οι γυναίκες. Τα ποσά που διατίθενται μέσω των προγραμμάτων είναι αρκετά υψηλά, τα οποία αν χρησιμοποιηθούν στο σύνολο τους και αποτελεσματικά, είναι βέβαιο πως θα συμβάλουν στην αναπτυξιακή πορεία της χώρας, που θα προέλθει μέσω της ανάπτυξης των ΜμΕ.

Συγκεκριμένα, το πρόγραμμα “Νεοφυής Επιχειρηματικότητα” χαρακτηρίζεται επιτυχημένο, καθώς υπήρξε μεγάλη συμμετοχή ΜμΕ και δε δόθηκε παράταση στο πρόγραμμα λόγω της πλήρους κάλυψης του διαθέσιμου ποσού. Από το πρόγραμμα ενισχύθηκαν 1.170 έργα. Ωστόσο, πρέπει να επισημανθεί πως σε πρόσφατη απόφαση του Υπουργείου Ανάπτυξης και Επενδύσεων (ΑΔΑ: 6ΧΡΤ465ΧΙ8-8ΧΧ), δόθηκε παράταση 6 μηνών ως προς το χρόνο υλοποίησης των επιχειρηματικών σχεδίων, με στόχο τη διευκόλυνση της πράξης. Αυτό το στοιχείο φανερώνει την αδυναμία που έχουν οι ελληνικές ΜμΕ σε οργανωτικά ζητήματα, τα οποία τις στερούν από τη συγκέντρωση

των απαραίτητων δικαιολογητικών για την ένταξη τόσο σε ευρωπαϊκά προγράμματα χρηματοδότησης, όσο και στη χρηματοδότηση μέσω των εναλλακτικών μορφών ή από τις τράπεζες.

Τα πρώτα στοιχεία για το πρόγραμμα Equifund είναι ενθαρρυντικά, φανερώνοντας την ανάγκη ύπαρξης του συγκεκριμένου προγράμματος. Έχει ξεκινήσει ήδη, η χρηματοδότηση 33 επιχειρήσεων με ποσό που ξεπερνάει τα 20 εκ. ευρώ (έτος αναφοράς 2018).

Όπως προκύπτει από τα διαθέσιμα στοιχεία του European Fund for Strategic Investments, η Ελλάδα έχει αξιοποιήσει αρκετά αποτελεσματικά το συγκεκριμένο εργαλείο, συγκριτικά και με τις υπόλοιπες χώρες, όπως φαίνεται στο παράρτημα. Συγκεκριμένα, το ποσό που έχει διατεθεί στην Ελλάδα ανέρχεται σε 16.658.300 ευρώ, ποσό που θεωρείται αρκετά υψηλό για το μέγεθος της οικονομίας της χώρας. Είναι χαρακτηριστικό, πως στις πρώτες θέσεις βρίσκονται μεγαλύτερες οικονομίες, με την Ιταλία να βρίσκεται στην πρώτη θέση και να ακολουθεί η Γαλλία και η Ισπανία.

Άλλες ευρωπαϊκές πρωτοβουλίες όπως είναι τα προγράμματα Leader, θεωρούνται αρκετά αποτελεσματικά, όπως φαίνεται και από τους συνεχείς κύκλους προγραμμάτων που υλοποιούνται. Υπάρχει μεγάλη συμμετοχή των ΜμΕ, καθώς εστιάζουν στις τοπικές ανάγκες χωρών ή γεωγραφικών περιοχών. Πολλοί είναι οι κύκλοι προγραμμάτων που έχουν ολοκληρωθεί με επιτυχία και σχεδιάζονται νέοι την τρέχουσα περίοδο για το μέλλον. Ένα χαρακτηριστικό στοιχείο που δείχνει την απόδοση και την αποτελεσματικότητα των συγκεκριμένων προγραμμάτων, αποτελεί το γεγονός πως στη δημόσια ακρόαση με θέμα «*Οι εμπειρίες LEADER – διδάγματα και αποτελεσματικότητα των κονδυλίων της ΕΕ για την Αγροτική Ανάπτυξη*», που οργανώθηκε από την Επιτροπή AGRI, σε συνεργασία με την Επιτροπή CONT (Budgetary Control Committee) του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου, έγινε αναφορά στην αποτελεσματικότητα των προγραμμάτων, που έχουν χαρακτηριστεί ως «*ένα εργαστήριο για τη μετάβαση των αγροτικών περιοχών, για την τοπική δημοκρατία, για τη σύνδεση των τοπικών πληθυσμών με την Ευρώπη*».

Παρά το γεγονός πως υπάρχει διαθέσιμη τεχνογνωσία από την υλοποίηση προγραμμάτων που έχουν σχεδιαστεί σε επίπεδο Ευρωπαϊκής Ένωσης, με την Ελλάδα ως κράτος – μέλος να συμμετέχει ενεργά από τους πρώτους κύκλους προγραμμάτων χρηματοδότησης, τα προγράμματα που σχεδιάστηκαν ως εθνικά, με πρωτοβουλία της ίδιας της χώρας, δε σημείωσαν επιτυχία. Χαρακτηριστικές είναι οι δράσεις του ΤΕΠΙΧ, οι οποίες σχεδιάστηκαν από το πρώην Εθνικό Ταμείο Επιχειρηματικότητας και Ανάπτυξης (ETEAN). Τα στοιχεία δείχνουν πως μεταξύ του χρονικού διαστήματος 2007-2013 που υλοποιήθηκαν προγράμματα χρηματοδότησης μέσω του ΤΕΠΙΧ, τα αποτελέσματα δεν ήταν τα αναμενόμενα. Στα προγράμματα δίνονταν συνεχείς παρατάσεις προκειμένου να δοθεί η δυνατότητα στις ΜμΕ να ενταχθούν σε αυτά, χωρίς αυτό να καταστεί εφικτό. Με τη λήξη του προγράμματος στις 31 Ιανουαρίου 2017, το αδιάθετο ποσό είναι αρκετά υψηλό προσεγγίζοντας ποσό 25 εκατομμυρίων ευρώ.

Σχετικά με τον τραπεζικό δανεισμό διαφάνονται τα πολλά οφέλη που παρουσιάζει, γι' αυτό το λόγο επιδιώκεται από τις ΜμΕ να χρηματοδοτούνται από το τραπεζικό σύστημα. Ωστόσο η πρόσφατη κρίση επηρέασε συνολικά το τραπεζικό σύστημα της Ελλάδας, με τις χορηγήσεις δανείων να είναι μικρές σε αριθμό και αξία. Επιπλέον, τα τραπεζικά ιδρύματα ζητάνε πολλές εξασφαλίσεις προκειμένου να εγκρίνουν τη χρηματοδότηση των ΜμΕ, τόσο με δικά τους κεφάλαια όσο και μέσω των κρατικών χρηματοδοτικών εργαλείων.

Οι τράπεζες κλήθηκαν να καλύψουν την ανεπάρκεια των κρατικών μηχανισμών σχετικά με την αξιολόγηση των προς ένταξη επιχειρήσεων σε κάποιο πρόγραμμα. Αυτό

το γεγονός, μπορεί να είχε ως αποτέλεσμα το κράτος να διευκολυνθεί, δείχνοντας έργο, εκμεταλλευόμενο τον ελεγκτικό μηχανισμό των τραπεζών, αλλά ένα σημαντικό αρνητικό σημείο είναι πως αποτέλεσε τροχοπέδι στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων, καθώς οι τράπεζες έθεταν αυστηρά κριτήρια ένταξης των επιχειρήσεων σε κάθε πρόγραμμα, όπως για παράδειγμα η υποχρέωση προσημείωσης ακινήτου.

Η αδυναμία κάλυψης του συνόλου των διαθέσιμων πόρων για κάθε πρόγραμμα από τις επιχειρήσεις και οι συνεχείς κύκλοι προσκλήσεων ώστε να δοθεί η ευκαιρία στις επιχειρήσεις να προετοιμάσουν το φάκελο με τα δικαιολογητικά, φανερώνει εκτός των άλλων και την αδυναμία του κράτους να γνωρίζει με ακρίβεια το δυνητικά πιθανό αριθμό δικαιούχων επιχειρήσεων, δηλαδή των ΜμΕ στις οποίες απευθύνεται κάθε πρόγραμμα χρηματοδότησης.

Επιχειρώντας μια συνολική εκτίμηση των εργαλείων χρηματοδότησης και την ιεραρχική τους κατάταξη με κριτήριο την αποτελεσματικότητα που εμφανίζουν στην Ελλάδα, σύμφωνα με τα αναφερόμενα στη βιβλιογραφική ανασκόπηση, πρώτα βρίσκονται τα προγράμματα που έχουν σχεδιαστεί από τους ευρωπαϊκούς θεσμούς. Ακολουθούν τα εθνικά και περιφερειακά προγράμματα και στη συνέχεια βρίσκονται οι τράπεζες. Έστω και αν τα χρόνια της κρίσης, ο τραπεζικός τομέας ταλαιπωρήθηκε και έχασε την αξιοπιστία του απέναντι στις επιχειρήσεις, τα προηγούμενα χρόνια συμμετείχε ενεργά στην ανάπτυξη της χώρας, μέσω της χρηματοδότησης των ΜμΕ. Στο τέλος της λίστας βρίσκονται οι εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης, οι οποίες πλην εκείνων που βρίσκονται εν ισχύ από παλιά όπως factoring, leasing και forfaiting, δεν έχουν βρει ακόμα ουσιαστική εφαρμογή στην Ελλάδα και δεν έχουν αναδείξει τη σημαντικότητά τους, όπως στις υπόλοιπες χώρες.

Είναι γεγονός πως η ικανότητα των ΜμΕ να έχουν πρόσβαση στη χρηματοδότηση είναι σημαντική για τη χρηματοδότηση των επενδύσεων και την εξασφάλιση του αναπτυξιακού τους δυναμικού. Η έλλειψη χρηματοδότησης περιορίζει τις ταμειακές ροές και στην πραγματικότητα παρεμποδίζει τις προοπτικές επιβίωσης τους. Η τραπεζική χρηματοδότηση παρουσιάζει δυσκολίες και περιορισμούς, με τις τράπεζες να μην έχουν τη δυνατότητα να αναλάβουν τον κίνδυνο. Την ίδια στιγμή οι εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης, έχουν σταδιακά ενισχυθεί και προσφέρουν λύσεις, ωστόσο οι ΜμΕ δε μπορούν με ευκολία να προχωρήσουν στη διαδικασία χρηματοδότησης από αυτές τις πηγές.

Αναγνωρίζεται η αναγκαιότητα για διαφορετική διαχείριση του χαρτοφυλακίου των ΜμΕ από το τραπεζικό σύστημα. Ταυτόχρονα, έχει αναδειχτεί και η σπουδαιότητα για ακόμα πιο μεθοδική υποστήριξη στην παρακολούθηση των χρηματοοικονομικών τους μεγεθών, αλλά και των προβλέψεων που διατηρούν σχετικά με τη μεσοπρόθεσμη εξέλιξη των δραστηριοτήτων τους και την πορεία της ελληνικής οικονομίας.

Οι ΜμΕ χρειάζεται να στηριχθούν περισσότερο από εθνικά και ευρωπαϊκά χρηματοδοτικά προγράμματα, τα οποία πρέπει να αναπροσαρμόζουν τη φιλοσοφία τους, σύμφωνα με τις προκλήσεις και τις ανάγκες της επιχειρηματικότητας. Η τρέχουσα χρονική περίοδος, με τις συνέπειες της κρίσης να είναι ακόμα εμφανείς, δημιουργούν προβλήματα στις επιχειρήσεις, με τη χρηματοδότηση να παραμένει ένα από τα μεγαλύτερα. Επειδή ο χρηματοπιστωτικός τομέας ακόμα δεν έχει επανακάμψει και την ίδια στιγμή οι εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης βρίσκονται σε πρώιμο στάδιο στην Ελλάδα, τα Εθνικά και Ευρωπαϊκά χρηματοδοτικά εργαλεία πρέπει να ενισχυθούν, παρέχοντας την αναγκαία στήριξη στις ΜμΕ.

Βιβλιογραφία

Ελληνόγλωσση

- Βλάδος, Χ – Μ. (2016), *Στρατηγική μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε συνθήκες κρίσης*. Αθήνα: Κριτική.
- Deakins, D., Freel, M. (2007), *Business Management*, Αθήνα: Κριτική.
- Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών. (2018), *Η χρηματοδότηση μέσω χρηματιστηριακής αγοράς και το νέο αναπτυξιακό πρότυπο της Ελλάδας*. Αθήνα: IOBE.
- Δημητροπούλου, Δ., Κουτσομανώλη-Φιλιππάκη, Α., Χαραλαμπάκης, Ε., Αγγέλης, Ε. (2014), Η χρηματοδότηση των ελληνικών επιχειρήσεων προ και κατά τη διάρκεια της κρίσης, *Τράπεζα της Ελλάδος, Οικονομικό Δελτίο*, 39, 7-23.
- Λαπατσιώρας, Σ., Μηλιός, Γ. (2008), Χρηματοπιστωτική κρίση και «οικονομική ρύθμιση, Μέρος Α', *ΘΕΣΕΙΣ*, 103, 17-58.
- Μαλακός, Π. (1990), *Νέοι χρηματοοικονομικοί θεσμοί Factoring-Forfaiting*. Αθήνα: Ινστιτούτο Εξαγωγικών Σπουδών.
- Μούζουλας, Σ. (1997), *Το Κεφάλαιο Επιχειρηματικών Συναλλαγών*. Αθήνα: Νομική Βιβλιοθήκη.
- Σύνδεσμος Επιχειρήσεων και Βιομηχανιών - Ernst & Young (2017), *Οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα*, Αθήνα: ΣΕΒ.
- Τράπεζα της Ελλάδος, (2018), *Έκθεση του Διοικητή έτους 2018*, Αθήνα: ΤΤΕ.
- Χριστόπουλος, Α.Γ., Ντόκας, Ι.Γ (2012), *Θέματα τραπεζικής και χρηματοοικονομικής θεωρίας*, Αθήνα: Κριτική.

Ξενόγλωσση

- Aernoudt, R. (1999), Business Angels: Should they fly on their own wings. *Venture Capital*, 1 (2), 187-195.
- Avdeitchikova, S., Landström, H. (2014), The Economic Significance of Business Angels - Towards Comparable Indicators, *Ratio Working Papers*, 248, The Ratio Institute.
- Baumol, W. (2002), *The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*, Princeton: Princeton University Press,
- Bergek, A., Norrman, C. (2008), Incubator best practice: A framework, *Technovation*, 28(1-2), 20-28.
- Bilau, J., Sarkar, S. (2015), Financing innovative start-ups in Portuguese context: what is the role of business angels networks?. *Journal of the Knowledge economy*, (7), 920-934.
- Biney, C. (2018), The Impact of Venture Capital Financing on SMEs Growth and Development in Ghana, *Business and Economics Journal*, 9, (3), 370, DOI: [10.4172/2151-6219.1000370](https://doi.org/10.4172/2151-6219.1000370).
- Bonini, S., Cappizi, V., Valleta, M., Zocchi, P. (2017), *Groups, networks and the business angels' investment practice*, SSRN-id2856478.pdf.
- Capizzi, V. (2015), The returns of business angel investments and their major determinants, *Venture Capital*, 17 (4), 271-298.
- Chemmanur, T.J., Loutskina, E., Tian, X. (2014), Corporate Venture Capital, Value Creation, and Innovation. *The review of Financial Studies*, 27(8), 2434 – 2473.
- Cornelius, B. (2005), The Institutionalisation of Venture Capital, *Technovation*, 25, 599-608.

- Dalić, I., Terzić, S., Novarlić, B. (2017), The Role Of Venture Capital In The Development Of The Sme Sector, *The European Journal of Applied Economics*, 14 (2), 58-69, DOI: 10.5937/ejae14-14391.
- Elmansor, E., Arthur, L. (2015), Entrepreneurship and SMEs through Business Incubators in the Arab World: Case Study of Jordan, *Journal of Business and Economics*, 6, (10), 1791-1800, DOI: 10.15341/jbe(2155-7950)/10.06.2015/014.
- Fiti, T., Markovska, H.V., Bateman, M. (2007), *Pretpriemnistvo* (Entrepreneurship), 2nd Edition, Faculty of Economics-Skopje.
- Geranio, M. (2004), *Funding Processes Venture Capital*. Berlin: Springer-Verlag.
- Georgiou, E. (2018), Financing Constraints and Firm characteristics: evidence from Greek SMEs, *Economic Bulletin*, 48, 7-27.
- Gompers, P., Kovner, A., Lerner, J. (2009), Specialization and success: evidence from venture capital, *Journal of economic & Management Strategy*, 18 (3), 817-844.
- Grimaldi, R., Grandi, A. (2005), Business incubators and new venture creation: an assessment of incubating models, *Technovation*, 25(2), 111-121.
- Harrison, R.T., Mason, C.M., Robson, P.J.A. (2010), Determinants of long-distance investing by business angels in the UK, *Entrepreneurship and Regional Development*, 22 (2), 113-137.
- Khalil, M.A., Olafsen, E. (2010), *Enabling Innovative Entrepreneurship through Business Incubation*, DOI: [10.1057/9780230285477_2](https://doi.org/10.1057/9780230285477_2).
- Kim, Y., Vonortas, N. (2014), Managing risk in the formative years: Evidence from young enterprises in Europe, *Technovation*, 34, 454-465.
- Klapper, L. (2016), *The role of factoring for financing Small and Medium Enterprises*, USA: The World Bank.
- Kraemer-Eis, H., Botsari, A., Gvetatze, S., Lang, F., Torfs, W. (2017), European Small Business Finance Outlook, *Working Paper 2017/46*, European Investment Fund.
- Kraemer-Eis H., Lang F., Gvetadze S. (2014), *European Small Business Finance Outlook*, European Investment Fund.
- Lesáková, L. (2012), The Role of Business Incubators in Supporting the SME Start-up Acta Polytechnica, *Hungarica*, 9 (3), 85-95.
- Lerner, J., Schoar, A., Sokolinski, S., Wilson, K. (2015), The Globalization of Angel Investments: Evidence across Countries, *Harvard Business School Working Paper*, No 16-072.
- Masoud, N.M.H. (2013), The Impact Of Stock Market Performance Upon Economic Growth, *International Journal of Economics and Financial Issues*, 3(4), 788-798.
- Metrick, A., Yasuda, A. (2007), *Venture capital and the finance of innovation*, New Jersey: John Wiley & Sons.
- Munck, C., Saublens, C. 2006. Introduction to Business Angels and Business Angel Networks Activities in Europe. European Business Angel Network.
- Munck, C., Saublens, C. (2006), *Introduction to Business Angels and Business Angel Networks Activities in Europe*, European Business Angel Network.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (2019), *SME and Entrepreneurship Outlook*, Paris: OECD Publishing.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (2017), *Enhancing the Contributions of SMEs in a Global and Digitalised Economy*, Paris: OECD Publishing.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (2013), *Skills Development and Training in SMEs*, Paris: OECD Publishing.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2010), *SMEs, Entrepreneurship and Innovation*, Paris: OECD Publishing,

- Otache, I., Mahmood, R. (2015). Corporate Entrepreneurship and Business Performance: The Role of External Environment and Organizational Culture: A Proposed Framework. *Mediterranean Journal of Social Sciences*,6(4), 524-531.
- Panda, S., Dash,S. (2016), Exploring the venture capitalist – entrepreneur relationship: evidence from India. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 23, (1), 64-89, <https://doi.org/10.1108/JSBED-05-2013-0071>.
- Potter, J., Porto, A. (2007), Promoting Entrepreneurship in South – East Europe: Policies and Tools, *OECD Papers*, 6 (1), 1.
- Prohorovs, A. (2014), Quantitative and qualitative analysis of the informal venture capital in Latvia, *Economics and Rural Development*, 10.
- Ramadani,V. (2012), The Importance of Angel Investors in Financing the Growth of Small and Medium Sized Enterprises, *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 2 (7), 306-322.
- Sanghavi, N.(1998), Franchising as a tool for small medium sized enterprises (SME) development in transitional economies - the case of central European countries, *Management Research News*, 21 (11), 35-44, <https://doi.org/10.1108/01409179810781446>.
- Scillitoe, J.L., Chakrabarti, A. (2010), The Role of Incubator Interactions in Assisting New Ventures, *Technovation*, 30 (3), 155-167.
- Teo, S., Cheong, S. (1994), Difficulties Faced By Smes In Obtaining Financing From Financial Institutions, *Journal of Enterprising Culture*, 2 (4), 955-968, <https://doi.org/10.1142/S0218495894000355>.
- Vlados, C. M., Deniozos, N., Chantziniolaou, D., & Demertzis, M. (2018). Perceiving Competitiveness under the Restructuring Process of Globalization. *International Journal of Business and Management*,13(8),135-153.
- Zhang, N. (2018), Leasing and Business cycles, *Economics Bulletin*, 38 (1), 262-270.

Ηλεκτρονικές

- Cumming,D., Zhang,M. (2016), *Angel Investors Around the World*. Διαθέσιμο στο https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2716312. Πρόσβαση στις 20-08-2019.
- Bradić-Martinović, A., Nedović, N., Balaban, M. (n.d.), Διαθέσιμο στο <http://ebooks.ien.bg.ac.rs/878/1/Bradic-Martinovic%2C%20Nedovic%2C%20Balaban%2C%20Factoring.pdf>. Πρόσβαση στις 10-07-2019.
- Διαδραστικά Σχολικά Βιβλία (χ.χ.), *Η Επιχείρηση*. Διαθέσιμο στο <http://ebooks.edu.gr/modules/ebook/show.php/DSGL-C122/38/218,1095/>. Πρόσβαση στις 10-07-2019.
- Dubreuil G.E., Ashta A., Hedou JP. (2013), *Studying the micro-angels approach to micro-investment*. Διαθέσιμο στο http://www.uab.cat/doc/DOC_WP_13_01. Πρόσβαση στις 15-09-2019.
- Εθνικό Κέντρο Τεκμηρίωσης & Ηλεκτρονικού Περιεχομένου (2017-2018), *Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις: καινοτομία, εξωστρέφεια, πρόσβαση στη χρηματοδότηση και δομές στήριξης τα κλειδιά για την ανάπτυξή τους*. Διαθέσιμο στο <https://www.ekt.gr/el/magazines/features/21907>. Πρόσβαση στις 10-07-2019.
- Εθνικός Οργανισμός Πιστοποίησης Προσόντων & Επαγγελματικού Προσανατολισμού (χ.χ.), *Τι είναι η επιχείρηση/επιχειρηματικότητα*. Διαθέσιμο στο <https://www.eoppep.gr/teens/index.php/businessman/%CF%84%CE%B9-%CE%B5%CE%AF%CE%BD%CE%B1%CE%B9-%CE%B7-%CE%B5%CF%80%CE%B9%CF%87%CE%B5%CE%AF%CF%81%CE%B7%CF%83%CE%B7->

[%CE%B5%CF%80%CE%B9%CF%87%CE%B5%CE%B9%CF%81%CE%B7%CE%BC%CE%B1%CF%84%CE%B9%CE%BA%CF%8C%CF%84%CE%B7%CF%84%CE%B1](#). Πρόσβαση στις 10-07-2019.

- Εργαστήριο Ηλεκτρονικού Εμπορίου και Ηλεκτρονικού Επιχειρείν (2018), *Προκλήσεις και Ευκαιρίες των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων στην Ελλάδα*. Διαθέσιμο στο <https://eltrun.gr/researchprokliseiseukairiessme2018/>. Πρόσβαση στις 10-09-2019.
- Ewing Marion Kauffman Foundation, (2002), *Business Angel Investing Groups Growing in North America*. Διαθέσιμο στο <http://www.mit.edu/afs.new/sipb/user/golem/papers/15.390-spring2003/Angel%20Summit%20Report.pdf>. Πρόσβαση στις 20-08-2018.
- European Commission (2019), *Enhanced Surveillance Report-Greece*. Διαθέσιμο στο https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/ip099_en.pdf. Πρόσβαση στις 10-07-2019.
- European Commission (2018), *ANNUAL REPORT ON EUROPEAN SMEs 2017/2018*. Διαθέσιμο στο <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/a435b6ed-e888-11e8-b690-01aa75ed71a1>. Πρόσβαση στις 10-09-2019.
- European Commission (2016), *ANNUAL REPORT ON EUROPEAN SMEs 2015/2016*. Διαθέσιμο στο https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/annual_report_-_eu_smes_2015-16.pdf. Πρόσβαση στις 10-09-2019.
- Greater London Enterprise Ltd. (2014), *PROJECT TITLE: ANALYSIS OF USE OF FACTORING DG ENTERPRISE – ACCESS TO FINANCE UNIT ETD/00/503408*. Διαθέσιμο στο file:///C:/Users/user/Desktop/%CE%A0%CE%A1%CE%9F%CE%A3%CE%92%CE%91%CE%A3%CE%97%20%CE%95%CE%9B%CE%9B%CE%97%CE%9D%CE%99%CE%9A%CE%A9%CE%9D%20%CE%9C%CE%99%CE%9A%CE%A1%CE%9F%CE%9C%CE%95%CE%A3%CE%91%CE%99%CE%A9%CE%9D%20%CE%95%CE%A0%CE%99%CE%A7%CE%95%CE%99%CE%A1%CE%97%CE%A3%CE%95%CE%A9%CE%9D%20%CE%A3%CE%95%20%CE%A4%CE%A1%CE%91%CE%A0%CE%95%CE%96%CE%99%CE%9A%CE%9F%20%CE%94%CE%91%CE%9D%CE%95%CE%99%CE%A3%CE%9C%CE%9F/factoring_en_1118.pdf. Πρόσβαση στις 10-07-2019.
- Hamid, A.B.A., Baharun, R. (2003), *FRANCHISING AS A TOOL FOR SMALL MEDIUM ENTERPRISES A STUDY ON CRITICAL SUCCESS FACTORS*, Διαθέσιμο στο https://www.ums.edu.my/fpep/files/26_ENT_2003.pdf. Πρόσβαση στις 10-07-2019.
- Κορρές, Γ.Μ., Λαδιάς, Χ., Κόκκινου, Α. (2017), *Κρίση χρέους και οικονομική ανάπτυξη στην ΕΕ*. Διαθέσιμο στο <https://eproceedings.epublishing.ekt.gr/index.php/inoek/article/viewFile/796/827>. Πρόσβαση στις 10-09-2019.
- Κορρές, Γ. (2015), *Επιχειρηματικότητα και ανάπτυξη*. Διαθέσιμο στο www.kallipos.gr. Πρόσβαση στις 10-09-2019.
- Λιανός, Θ., Ψειρίδου, Α. (2015), *Οικονομική ανάλυση και πολιτική*. Διαθέσιμο στο www.kallipos.gr. Πρόσβαση στις 10-09-2019.
- Kraemer-Eis, H., Lang, F. (2012), *The importance of leasing for SME finance, EIF Working Paper, No. 2012/15*, European Investment Fund (EIF), Luxembourg. Διαθέσιμο στο http://www.eif.org/news_centre/publications/EIF_Working_Paper_2012_15.htm.
- Lindsey L., Stein L. (2016), *Angels, Entrepreneurship and Employment Dynamics: Evidence from Investor Accreditation Rules*. Διαθέσιμο στο https://papers.ssrn.com/sol3/Papers.cfm?abstract_id=2939994. Πρόσβαση στις 10-09-2019.

- Market Business News (n.d.), *Company – Definition and meaning*. Διαθέσιμο στο <https://marketbusinessnews.com/financial-glossary/company-definition-meaning/>. Πρόσβαση στις 10-07-2019.
- Νικολάου, Σ. (2019), *Οι προκλήσεις και οι ευκαιρίες για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις*. Διαθέσιμο στο <https://www.kathimerini.gr/1014922/article/oikonomia/epixeirhseis/oi-proklhseis-kai-oi-eykairies-gia-tis-mikromesaies-epixeirhseis>. Πρόσβαση στις 10-07-2019.
- The World Bank (n.d.), *Improving SMEs' access to finance and finding innovative solutions to unlock sources of capital*. Διαθέσιμο στο <https://www.worldbank.org/en/topic/sme/finance>. Πρόσβαση στις 10-07-2019.
- Τριαντόπουλος, Χ. (χ.χ.), *Ελληνική Περιφέρεια και Επιχειρηματική Χρηματοδότηση: Δομικές Δυσκολίες, «Κενά» και Προτάσεις*, Διαθέσιμο στο <https://www.pde.gov.gr/eer/el/site/file.html?id=cf26b9a7-b99d-42a0-b01a-242b7a2507a6>. Πρόσβαση στις 19-08-2019.
- Vasilesku, L.G. (2010), *Factoring – financing alternative for SMEs*. Διαθέσιμο στο http://mibes.teithessaly.gr/proceedings/2010/oral/14_final.pdf. Πρόσβαση στις 10-07-2019.
- White, S. (2017), *The global economy drives SME growth and job creation*. Διαθέσιμο στο <https://simonwhite.com.au/2017/10/18/sme-growth-and-job-creation/>. Πρόσβαση στις 10-07-2019.
- Χαρδούβελης, Γκίκας.(2015), *Θα μπορέσει η Ελλάδα να ανακάμψει;* Διαθέσιμο στο http://hardouvelis.gr/wp-content/uploads/2018/02/150819_Article_Capitalgr.pdf. Πρόσβαση στις 10-09-2019.
- www.businessarticleshub.com (2019), *What are the Advantages And Disadvantages of Business Loans?*. Διαθέσιμο στο <https://www.businessarticleshub.com/what-are-the-advantages-and-disadvantages-of-business-loans/>. Πρόσβαση στις 10-07-2019.
- www.tutor2u.net (2019), *Sources of Finance: Bank Loans*. Διαθέσιμο στο <https://www.tutor2u.net/business/reference/sources-of-finance-bank-loans>. Πρόσβαση στις 10-07-2019.
- Πρόσβαση στις 10-07-2019.
- <http://itfa.org> (2019), *Benefits of Forfaiting*. Διαθέσιμο στο <http://itfa.org/trade-forfaiting/benefits-of-forfaiting/>. Πρόσβαση στις 10-07-2019.
- www.whichfranchise.com (2019), *How do I fund, or raise finance, for a franchise?*. Διαθέσιμο στο <https://www.whichfranchise.com/finance/indepthAdvice.cfm>. Πρόσβαση στις 10-07-2019.
- www.bse.hu (2017), *SMEs at the stock exchange*. Διαθέσιμο στο <https://www.bse.hu/About-Us/Press-Room/Professional-Articles/SMEs-at-the-stock-exchange>. Πρόσβαση στις 10-07-2019.
- www.nibusinessinfo.co.uk (n.d.), *Advantages and disadvantages of business angel funding*. Διαθέσιμο στο <https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/advantages-and-disadvantages-business-angel-funding>. Πρόσβαση στις 10-07-2019.
- <https://www.bvca.co.uk> (2019), *Funding the future : The home of private equity and venture capital*. Διαθέσιμο στο <https://www.bvca.co.uk/>. Πρόσβαση στις 10-07-2019.
- www.igualifyuk.com (n.d.), *The impact of SMEs in the global economy*. Διαθέσιμο στο <http://www.igualifyuk.com/library/business-management-section/the-impact-of-smes-in-the-global-economy/> . Πρόσβαση στις 10-07-2019.
- www.kub-uk.net (n.d.), *Top 10 Biggest Challenges Facing Small And Medium Sized Businesses (SMEs)*. Διαθέσιμο στο <https://www.kub-uk.net/challenges-facing-small-and-medium-sized-businesses/>. Πρόσβαση στις 10-07-2019.

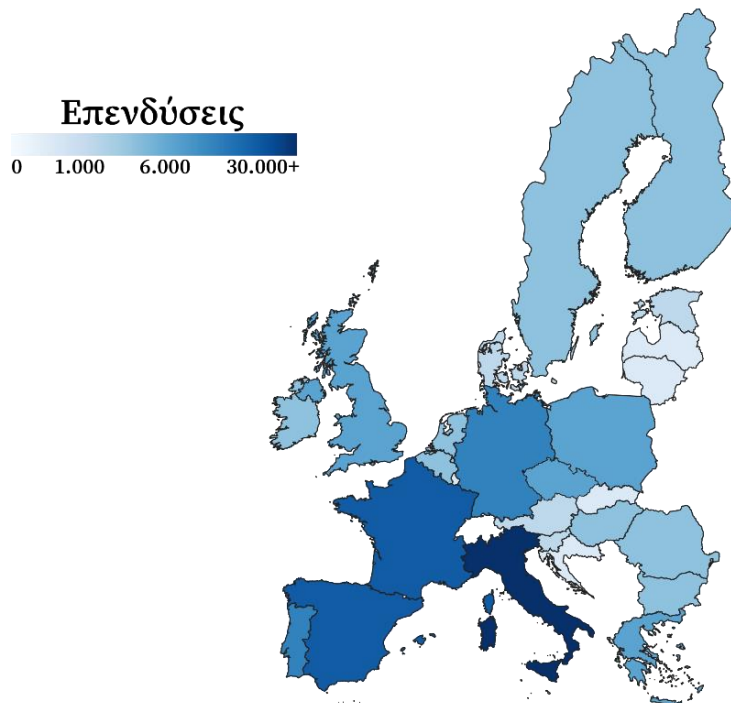
- www.hiscox.co.uk (2017), *The 10 biggest challenges businesses face today (and need consultants for)*. Διαθέσιμο στο <https://www.hiscox.co.uk/business-blog/the-10-biggest-challenges-businesses-face-today-and-need-consultants-for/>. Πρόσβαση στις 10-07-2019.
- www.capital.gr (2019), *Alpha Bank: Οι προκλήσεις για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα*. Διαθέσιμο στο <https://www.capital.gr/oikonomia/3370012/alpha-bank-oi-prokliseis-gia-tis-mikromesaies-epixeiriseis-stin-ellada>. Πρόσβαση στις 10-07-2019.

Παράρτημα

Οι επενδύσεις των Fund του EquiFund το 2018	
Metavallon	Ποσά (σε ευρώ)
Intelistyle	600.000
Purposeful	200.000
Racecheck	250.000
Speen	200.000
Useberry	200.000
Marathon VC	Ποσά (σε ευρώ)
Augmenta	512.000
Causaly	900.000
Centaur Analytics (συμμετοχή)	2.500.000
Cube RM	800.000
InAccel	500.000
Landoop	850.000
Norbloc (συμμετοχή)	1.400.000
Uni.fund	Ποσά (σε ευρώ)
K-INVENT	300.000
Clio Muse	250.000
College Link	150.000
M-hospitality	400.000
PLiN	350.000
TEKMON	350.000
Velocity.Partners	Ποσά (σε ευρώ)
Loceye	290.000
Pushme Bike	687.000
Syncbnb	330.000
VentureFriends 400W	Ποσά (σε ευρώ)
Blueground (συμμετοχή)	12.000.000
CityStasher	480.000
Home Made	2.000.000
Instashop	Δεν έχει ανακοινωθεί
MyjobNow	380.000
Plum	Δεν έχει ανακοινωθεί
Σύνολο (κατά προσέγγιση)	16.658.300

Πηγή: <https://startupper.gr/equifund-first-year-scaleup/>

Γεωγραφική κατανομή επενδύσεων σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις (SMEs) του European Investment Fund μέχρι τις 08/04/2019



Πηγή δεδομένων: European Fund for Strategic Investments (EFSI)

Πηγή: <https://www.fortunegreece.com/article/enas-chronos-equifund%E2%80%8B-anigontas-to-parathiro-stin-ikono%C2%B5ia-tis-qnosis/>