



ΣΧΟΛΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ
ΠΜΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΟΡΓΑΝΙΣΜΩΝ

Πτυχιακή Εργασία

**«Χρηματοδοτικά Προϊόντα – Εργαλεία για
Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις στην Ελλάδα»**

Περικλής Μπενετάτος

Επιβλέπων Καθηγητής: Γεώργιος Κόλιας

Ιωάννινα, Μάιος 2025

Financial Products – Tools for Small and Medium Enterprises in Greece

Εγκρίθηκε από τριμελή εξεταστική επιτροπή

Πρέβεζα, 19/05/2025

ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ

1. Επιβλέπων καθηγητής

Γεώργιος Κόλιας,

Επίκουρος Καθηγητής

2. Μέλος επιτροπής

Ιωάννης Γκανάς,

Αναπληρωτής Καθηγητής

3. Μέλος επιτροπής

Ειρήνη, Τριάρχη,

Επικούρη Καθηγήτρια

© Μπενετάτος, Περικλής, 2025.

Με επιφύλαξη παντός δικαιώματος. All rights reserved.

Δήλωση μη λογοκλοπής

Δηλώνω υπεύθυνα και γνωρίζοντας τις κυρώσεις του Ν. 2121/1993 περί Πνευματικής Ιδιοκτησίας, ότι η παρούσα μεταπτυχιακή εργασία είναι εξ ολοκλήρου αποτέλεσμα δικής μου ερευνητικής εργασίας, δεν αποτελεί προϊόν αντιγραφής ούτε προέρχεται από ανάθεση σε τρίτους. Όλες οι πηγές που χρησιμοποιήθηκαν (κάθε είδους, μορφής και προέλευσης) για τη συγγραφή της περιλαμβάνονται στη βιβλιογραφία.

Μπενετάτος, Περικλής

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η παρούσα εργασία επικεντρώνεται στην εξέταση των χρηματοδοτικών εργαλείων και προϊόντων που διαθέτουν τα πιστωτικά ιδρύματα στην Ελλάδα, με σκοπό την υποστήριξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων (ΜμΕ). Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στον τρόπο με τον οποίο αξιολογούνται τα αιτήματα χρηματοδότησης από τις επιχειρήσεις, καθώς και στον ρόλο που διαδραματίζουν τα χρηματοδοτικά προϊόντα στην ενίσχυση της επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Οι βασικοί στόχοι της έρευνας περιλαμβάνουν:

- Την καταγραφή και ανάλυση των χρηματοδοτικών εργαλείων που προσφέρονται από τα τραπεζικά ιδρύματα και άλλους χρηματοδοτικούς φορείς.
- Την αποτίμηση της αποτελεσματικότητας αυτών των εργαλείων ως προς τη διευκόλυνση της πρόσβασης των ΜμΕ σε κεφάλαια.
- Τη διερεύνηση των επιπτώσεων των χρηματοδοτήσεων στην οικονομική ανάπτυξη των ίδιων των επιχειρήσεων.
- Την αξιολόγηση της συνεισφοράς των εν λόγω χρηματοδοτήσεων στη συνολική οικονομική ανάπτυξη της χώρας.

Μέσα από την ερευνητική δραστηριότητα που υπάρχει στο τελευταίο μέρος της μελέτης, επιχειρείται να αποσαφηνιστεί ο βαθμός στον οποίο τα χρηματοδοτικά προϊόντα μπορούν να λειτουργήσουν ως μοχλός ανάπτυξης για τις ΜμΕ, οι οποίες αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της ελληνικής οικονομίας.

ABSTRACT

The present study focuses on examining the financial tools and products provided by credit institutions in Greece for the support of small and medium-sized enterprises (SMEs). Particular emphasis is placed on the procedures through which funding applications are evaluated, as well as on the role these financial products play in enhancing business activity.

The main objectives of the research include:

- Identifying and analyzing the financial instruments offered by banking institutions and other funding bodies.
- Assessing the effectiveness of these instruments in facilitating SMEs' access to capital.
- Investigating the impact of financing on the economic growth of the businesses themselves.
- Evaluating the overall contribution of such financial support to the economic development of the country.

Through the research activity that exists in the last part of the study, an attempt is made to clarify the extent to which financial products can act as a growth lever for SMEs, which constitute the backbone of the Greek economy.

Keywords: Small and Medium-sized Enterprises (SMEs), financial instruments, credit institutions, business financing, access to capital, economic development, Greek economy, funding evaluation

Περιεχόμενα

ΕΙΣΑΓΩΓΗ	10
ΠΕΡΙ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	12
Έννοια και χαρακτηριστικά των μικρομεσαίων επιχειρήσεων	12
Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα μικρομεσαίων επιχειρήσεων	13
Πλεονεκτήματα των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων (ΜμΕ).....	13
Μειονεκτήματα των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων (ΜμΕ)	14
Ο ρόλος και ο στόχος των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην οικονομία	15
Διάκριση επιχειρήσεων.....	17
Διακρίσεις Επιχειρήσεων βάσει Αντικειμένου Δραστηριότητας	17
Διακρίσεις Επιχειρήσεων βάσει Ιδιοκτησιακού Καθεστώτος	17
Διακρίσεις Επιχειρήσεων βάσει Νομικής Μορφής.....	17
Συνοπτική Παρουσίαση Μορφών Επιχειρήσεων.....	17
Μικρομεσαία Επιχειρηματικότητα και Κλάδοι Οικονομικής Δραστηριότητας	19
Τρέχουσα κατάσταση και βασικές προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι ΜμΕ.....	19
Προβλήματα στην πρόσβαση χρηματοδότησης των ΜμΕ	20
ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΜΜΕ	22
Γενικά στοιχεία	22
Παραδοσιακές πηγές χρηματοδότησης	22
Δάνεια κεφαλαίου κίνησης	23
Μακροπρόθεσμα δάνεια	23
Συνεργασία με αναπτυξιακούς φορείς	24
COSME Επιχειρείν Ανοικτό POS	24
COSME Επιχειρείν	25
COSME Επιχειρείν Ανοικτό.....	25
COSME Αναπτυξιακό κεφάλαιο κίνησης.....	25
EAT Ταμείο Εγγυοδοσίας ΤΕΠΙΧ III.....	25
EAT Ταμείο Δανείων ΤΕΠΙΧ III	26
Χρηματοδότηση InvestEU Sustainability για Μικρομεσαίες και small Mid-Cap Επιχειρήσεις.....	26
Χρηματοδότηση InvestEU SME Competitiveness για Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις	26
Χρηματοδότηση InvestEU Microfinance για πολύ μικρές επιχειρήσεις	27
Χρηματοδότηση InvestEU Innovation & Digitalisation για Μικρομεσαίες και small Mid-Cap Επιχειρήσεις.....	27

Ταμείο Εγγυοδοσίας «Development Law Financial Instrument Guarantee Fund (DeLFI GF)	27
Εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης.....	28
Διερεύνηση Δυνατοτήτων Χρηματοδότησης μέσω Ιδιωτικών Πηγών	28
1. Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital).....	28
2. Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing).....	28
3. Πρακτόρευση Απαιτήσεων (Factoring) και Πώληση Επιχειρηματικών Απαιτήσεων (Forfeiting)	28
4. Δικαιόχρηση (Franchising).....	29
Σύγχρονες Τάσεις Μορφών Χρηματοδότησης	30
Επιχειρηματικοί ή Επενδυτές Άγγελοι (Business Angels)	30
Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων (Business Incubators)	31
Επιχειρηματικοί Επιταχυντές (Business Accelerators).....	33
Πλατφόρμες Κοινωνικού Δανεισμού (Peer-to-peer Lending)	34
Χρηματοδότηση από το Πλήθος (Crowdfunding)	35
Άτυποι Επενδυτές	37
Φιλανθρωπικό Κεφάλαιο	37
ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ	39
Ταμείο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας.....	40
Σκοποί και Στρατηγική Δομή του Σχεδίου	40
Χρηματοδότηση και Διαχείριση Πόρων	41
Συμπεράσματα	41
Αναπτυξιακός Νόμος.....	42
1. Θεωρητική Προσέγγιση του Αναπτυξιακού Νόμου	42
2. Σκοπός και Στρατηγική του Νόμου 4887/2022.....	42
3. Ενισχύσεις και Κίνητρα για τις Επιχειρήσεις.....	43
4. Διαδικασίες Υποβολής και Αξιολόγησης Επενδυτικών Σχεδίων	43
5. Συμπεράσματα	44
Ε.Σ.Π.Α.	44
Ιστορική Αναδρομή και Εξέλιξη του ΕΣΠΑ στην Ελλάδα	44
Το ΕΣΠΑ 2021-2027: Στρατηγικοί Άξονες και Αναπτυξιακές Προτεραιότητες.....	45
Συμπεράσματα	46
LEADER	46
Κατηγορίες Επενδύσεων μέσω του Προγράμματος LEADER	47
Στρατηγική Εφαρμογής και Συνεργασίες	48
Συμπεράσματα	48
ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ	49

Σκοπός - Περιγραφή της έρευνας	49
Ερωτηματολόγιο έρευνας με θέμα "Χρηματοδοτικά εργαλεία-προϊόντα για ΜΜΕ στην Ελλάδα"	50
Βιβλιογραφία	73

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜμΕ) αποτελούν το θεμέλιο της ελληνικής οικονομίας, καθώς συνιστούν τον βασικό πυλώνα της επιχειρηματικότητας και της παραγωγής σε εθνικό και ευρωπαϊκό επίπεδο, με τη συμμετοχή τους να κυμαίνεται σε ποσοστά που αγγίζουν το 99% του συνόλου των επιχειρήσεων. Η σημασία τους καθίσταται ακόμα πιο έντονη όταν αναλογιστούμε ότι οι ΜμΕ είναι υπεύθυνες για το μεγαλύτερο ποσοστό της απασχόλησης και της προστιθέμενης αξίας, αποτελώντας κρίσιμο παράγοντα οικονομικής ανάπτυξης και κοινωνικής ευημερίας. Παράλληλα, τα χαρακτηριστικά και οι επιδόσεις των ΜμΕ στην Ελλάδα αποκαλύπτουν την ανάγκη για στοχευμένες πολιτικές και στρατηγικές που θα ενδυναμώσουν την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία, ενισχύοντας τις δυνατότητες τους να ανταγωνιστούν σε ένα παγκόσμιο και διαρκώς εξελισσόμενο οικονομικό περιβάλλον. (Ρέκκας, 2023) , (ΣΕΒ,2017)

Σύμφωνα με την πιο πρόσφατη μελέτη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής (2023), το 69,1% των ελληνικών ΜμΕ δραστηριοποιείται σε τομείς υπηρεσιών χαμηλής έντασης γνώσης και στη μεταποίηση χαμηλής τεχνολογίας. Αυτή η χαρακτηριστική διάρθρωση της ελληνικής επιχειρηματικότητας επηρεάζει την παραγωγικότητα της οικονομίας, καθώς περιορίζει την παραγωγή και εξαγωγή προϊόντων και υπηρεσιών υψηλής τεχνολογίας και γνώσης, τομέων που συνιστούν τον κορμό των σύγχρονων ανταγωνιστικών οικονομιών στην Ε.Ε. Σε αντίθεση με τον ευρωπαϊκό μέσο όρο, όπου οι ΜμΕ είναι περισσότερο ενσωματωμένες σε τομείς που χαρακτηρίζονται από υψηλότερη ένταση τεχνολογίας και γνώσης, οι ελληνικές ΜμΕ βρίσκονται αντιμέτωπες με την πρόκληση της μετάβασης σε πιο καινοτόμες και ανταγωνιστικές δραστηριότητες. (Στουρνάρας, 2023)

Η κύρια πρόκληση που αντιμετωπίζουν οι ελληνικές ΜμΕ, όπως καταδεικνύεται από την εμπειρία τους κατά τη διάρκεια της οικονομικής κρίσης και συνεχίζει να υφίσταται και στο σημερινό οικονομικό περιβάλλον, είναι η εξασφάλιση επαρκούς χρηματοδότησης για την κάλυψη των λειτουργικών και επενδυτικών τους αναγκών. Οι επιχειρήσεις αυτές συχνά δυσκολεύονται να εξασφαλίσουν την αναγκαία ρευστότητα για τη βιωσιμότητά τους, λόγω του περιορισμένου δανεισμού, των υψηλών επιτοκίων και των αυστηρών πιστοδοτικών κριτηρίων που θέτουν οι τράπεζες. Παράλληλα, η γεωπολιτική αστάθεια, η υψηλή φορολογία, ο πληθωρισμός και η γραφειοκρατία παραμένουν εμπόδια για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας και την εξαγωγική επέκταση των ΜμΕ.

Για την αντιμετώπιση αυτών των προβλημάτων, είναι απαραίτητη η αξιοποίηση των χρηματοδοτικών εργαλείων που προσφέρονται από τα πιστωτικά ιδρύματα και τα αναπτυξιακά προγράμματα της Ευρωπαϊκής Ένωσης, τα οποία συνιστούν κρίσιμες πηγές στήριξης για τις ΜμΕ. Οι τράπεζες, ως βασικοί φορείς χρηματοδότησης της οικονομίας, διαθέτουν πλήθος χρηματοδοτικών προϊόντων που καλύπτουν τις διάφορες ανάγκες των επιχειρήσεων, από τις καθημερινές λειτουργικές δαπάνες μέχρι τις μεγαλύτερες επενδυτικές προσπάθειες. Η πρόσβαση σε αυτά τα προϊόντα ενισχύεται περαιτέρω από χρηματοδοτικά εργαλεία που προβλέπονται σε ευρωπαϊκά αναπτυξιακά προγράμματα, τα οποία στοχεύουν

στη στήριξη της οικονομικής ανάπτυξης των κρατών-μελών και στην άμβλυνση των περιφερειακών ανισοτήτων.

Τα κύρια αναπτυξιακά προγράμματα που ενισχύουν τη χρηματοδότηση των ΜμΕ στην Ελλάδα περιλαμβάνουν τον Αναπτυξιακό Νόμο, το Ταμείο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας, και το ΕΣΠΑ 2021-2027. Κάθε πρόγραμμα έχει συγκεκριμένο στόχο και αναφέρεται σε διαφορετικές πτυχές της επιχειρηματικής ανάπτυξης, από την ενίσχυση της καινοτομίας και της εξωστρέφειας έως την αναβάθμιση των υποδομών και την ενίσχυση της βιωσιμότητας των επιχειρήσεων. Ο Αναπτυξιακός Νόμος και το Ταμείο Ανάκαμψης προσφέρουν ειδικά κίνητρα για την ανάπτυξη νέων προϊόντων και υπηρεσιών, την ενίσχυση της τεχνολογικής αναβάθμισης, και την προώθηση της πράσινης ανάπτυξης, ενώ το ΕΣΠΑ 2021-2027 εξασφαλίζει κονδύλια για την ενίσχυση των ΜμΕ μέσω διαρθρωτικών ταμείων. (DBC_Diadikasia, 2021)

Αναφορικά με τα χρηματοδοτικά εργαλεία που χρησιμοποιούν τα πιστωτικά ιδρύματα, είναι σημαντικό να αναφερθούν οι διάφορες μορφές χρηματοδότησης, όπως τα επιχειρηματικά δάνεια, οι επιδοτήσεις, οι εγγυήσεις και τα τραπεζικά προϊόντα που στηρίζονται σε ευρωπαϊκές χρηματοδοτήσεις ή άλλες ειδικές πρωτοβουλίες. Η κατανόηση των χαρακτηριστικών αυτών των εργαλείων και της διαδικασίας αίτησης για τη χρηματοδότηση είναι καθοριστική για την αποτελεσματική χρήση τους από τις ΜμΕ. Παράλληλα, θα πρέπει να διερευνηθεί η αντίληψη των επιχειρηματιών σχετικά με τις δυνατότητες πρόσβασης στις χρηματοδοτήσεις, καθώς και οι προκλήσεις και τα εμπόδια που ενδέχεται να ανακύψουν κατά τη διαδικασία.

Στο δεύτερο μέρος της παρούσας μελέτης, θα παρουσιαστεί η εμπειρική έρευνα που πραγματοποιήθηκε μέσω ερωτηματολογίου, το οποίο απευθύνθηκε σε επιχειρήσεις σε όλη την ελληνική επικράτεια. Τα αποτελέσματα της έρευνας αναμένεται να προσφέρουν πολύτιμα συμπεράσματα όσον αφορά τη γνώση των χρηματοδοτικών εργαλείων που διατίθενται, τις μορφές χρηματοδότησης που χρησιμοποιούνται και την ευχέρεια ή τις δυσκολίες πρόσβασης σε αυτά τα εργαλεία. Η ανάλυση αυτή θα συμβάλλει στην αναγνώριση των κενών και των προβλημάτων που ενδέχεται να αντιμετωπίζουν οι ΜμΕ και θα επισημάνει τις περιοχές στις οποίες χρειάζονται επιπλέον υποστήριξη και πολιτικές ενίσχυσης.

Η σημασία της έρευνας έγκειται στην προώθηση της κατανόησης του τρόπου με τον οποίο οι ελληνικές ΜμΕ αντιλαμβάνονται και χρησιμοποιούν τα χρηματοδοτικά εργαλεία και στην παροχή συστάσεων για τη βελτίωση της πρόσβασης στις χρηματοδοτήσεις, ενισχύοντας έτσι την ανταγωνιστικότητα και την ανάπτυξή τους στην παγκόσμια αγορά.

ΠΕΡΙ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Έννοια και χαρακτηριστικά των μικρομεσαίων επιχειρήσεων

Ο ρόλος των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων (ΜΜΕ) μετά τη Βιομηχανική Επανάσταση θεωρείται κρίσιμης σημασίας, καθώς, αφενός, οι περισσότερες από τις σημαντικές προόδους και καινοτομίες της περιόδου αυτής συντελέστηκαν μέσω αυτών, και αφετέρου, οι ΜΜΕ εξακολουθούν να αποτελούν τη συντριπτική πλειοψηφία των παραγωγικών μονάδων τόσο σε αριθμητική βάση όσο και ως προς τις καινοτομικές επιδόσεις. (Κανελλόπουλος, 1994)

Σύμφωνα με τον ορισμό που έχει διατυπωθεί, ως επιχείρηση θεωρείται κάθε οντότητα, ανεξαρτήτως νομικής μορφής, η οποία δραστηριοποιείται οικονομικά, παρέχοντας προϊόντα ή υπηρεσίες σε συγκεκριμένες τιμές και απευθυνόμενη σε μια συγκεκριμένη αγορά. Στην κατηγορία αυτή περιλαμβάνονται τόσο οι ατομικές επιχειρήσεις όσο και οι ενώσεις προσώπων διάφορων νομικών μορφών που ασκούν οικονομική δραστηριότητα. (Υπουργείο_Ανάπτυξης_Επενδύσεων, 2014)

Οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις διακρίνονται σε τρεις βασικές κατηγορίες: τις πολύ μικρές, τις μικρές και τις μεσαίες. Για την κατάταξή τους σε αυτές τις κατηγορίες, χρησιμοποιούνται συγκεκριμένα κριτήρια, τα οποία αφορούν τα εξής:

- τον ετήσιο κύκλο εργασιών,
- τον αριθμό των απασχολούμενων,
- την αξία του ενεργητικού τους.

Αναλυτικότερα, οι πολύ μικρές επιχειρήσεις είναι εκείνες που απασχολούν λιγότερους από 10 εργαζομένους και διαθέτουν κύκλο εργασιών καθώς και συνολικό ενεργητικό που δεν ξεπερνά τα 2 εκατομμύρια ευρώ. Οι μικρές επιχειρήσεις, από την άλλη πλευρά, απασχολούν έως 50 άτομα προσωπικό, ενώ ο κύκλος εργασιών και το ενεργητικό τους φτάνουν τα 10 εκατομμύρια ευρώ. Οι μεσαίες επιχειρήσεις χαρακτηρίζονται από την απασχόληση μέχρι 250 ατόμων, με τον κύκλο εργασιών να μην ξεπερνά τα 50 εκατομμύρια ευρώ και την αξία του ενεργητικού τους τα 43 εκατομμύρια ευρώ. (Υπουργείο_Ανάπτυξης_Επενδύσεων, 2014), (ΣΕΒ,2017).

Η διαγραμματική απεικόνιση των στοιχείων διαχωρισμού των ΜΜΕ είναι η εξής:

Κατηγορία Επιχείρησης Αριθμός Προσωπικού Κύκλος Εργασιών Αξία Ενεργητικού

Πολύ μικρές	< 10	< 2 εκ. €	< 2 εκ. €
Μικρές	< 50	< 10 εκ. €	< 10 εκ. €
Μεσαίες	< 250	< 50 εκ. €	< 43 εκ. €

Σημαντικές επισημάνσεις:

1. Τα ανωτέρω όρια των κριτηρίων πρέπει να πληρούνται για δύο συνεχόμενα οικονομικά έτη, προκειμένου η επιχείρηση να χαρακτηριστεί ως ΜΜΕ. Δεν αρκεί η πληρότητα αυτών των κριτηρίων για ένα μόνο έτος, για την απόκτηση ή την απώλεια του χαρακτηρισμού της ΜΜΕ.
2. Η αξιολόγηση των κριτηρίων γίνεται με βάση τα δεδομένα των τελευταίων κλεισμένων οικονομικών χρήσεων. Σε περίπτωση νεοσύστατης επιχείρησης, η εκτίμηση γίνεται με βάση τα δεδομένα του τρέχοντος οικονομικού έτους.

Η συγκεκριμένη κατάταξη των ΜΜΕ έχει σημαντική πρακτική αξία, καθώς η διαμόρφωση πολιτικών υποστήριξης και χρηματοδότησης συχνά εξαρτάται από την κατηγοριοποίηση αυτή. Ενδεικτικά, οι ΜΜΕ είναι δυνατόν να επωφελούνται από προγράμματα ενίσχυσης και χρηματοδότησης που είναι ειδικά σχεδιασμένα για τις ανάγκες τους, προάγοντας έτσι την ανάπτυξη και την καινοτομία στον τομέα της επιχειρηματικότητας.

Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα μικρομεσαίων επιχειρήσεων

Πλεονεκτήματα των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων (ΜμΕ)

Οι **Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις (ΜμΕ)** κατέχουν έναν εξαιρετικά σημαντικό ρόλο στην οικονομία, προσφέροντας μια σειρά από πλεονεκτήματα, τα οποία συντελούν στην ευρωστία τους παρά τις περιορισμένες τους διαστάσεις (Κανελλόπουλος, 1994).

Ευελιξία και ταχύτητα στη λήψη αποφάσεων: Η οργανωτική τους δομή, που συνήθως χαρακτηρίζεται από λιγότερα επίπεδα ιεραρχίας, επιτρέπει στις ΜμΕ να λαμβάνουν αποφάσεις γρήγορα και με μεγαλύτερη ευχέρεια προσαρμογής στις συνεχώς μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς. Η ταχύτητα αυτή στη λήψη αποφάσεων αποτελεί σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε σχέση με μεγαλύτερες επιχειρήσεις, οι οποίες συχνά αντιμετωπίζουν διαδικασίες που είναι πιο γραφειοκρατικές και αργές.

Προσωπικές σχέσεις με την πελατεία: Ένα από τα βασικά πλεονεκτήματα των ΜμΕ είναι η δυνατότητα ανάπτυξης στενών και προσωπικών σχέσεων με τους πελάτες τους. Αυτή η διαπροσωπική επαφή ενισχύει την εμπιστοσύνη και την αφοσίωση της πελατείας, γεγονός που μπορεί να δημιουργήσει σταθερές και μακροχρόνιες σχέσεις.

Εξειδίκευση: Οι ΜμΕ συχνά επικεντρώνονται σε εξειδικευμένα προϊόντα ή υπηρεσίες, γεγονός που τους επιτρέπει να διακριθούν σε συγκεκριμένα τμήματα της αγοράς. Η εξειδίκευση αυτή, ενισχυμένη από την ευελιξία τους, μπορεί να αποτελέσει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, επιτρέποντάς τους να καλύπτουν εξειδικευμένες ανάγκες που ίσως παραβλέπουν μεγαλύτερες επιχειρήσεις.

Εκμετάλλευση τοπικών πόρων: Η εγγύτητα στην τοπική αγορά και οι προσωπικές σχέσεις με προμηθευτές και καταναλωτές επιτρέπουν στις ΜμΕ να εκμεταλλεύονται πιο αποτελεσματικά τους τοπικούς πόρους. Η κατανόηση των τοπικών αναγκών και η

δυνατότητα ταχύτερης προσαρμογής στις αλλαγές της αγοράς τους προσφέρει ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα.

Δημιουργία θέσεων εργασίας στην τοπική κοινωνία: Οι ΜμΕ συνεισφέρουν σημαντικά στην τοπική οικονομία, κυρίως μέσω της δημιουργίας νέων θέσεων εργασίας. Στην περίπτωση των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων, η δυνατότητα να προσφέρουν εργασία σε τοπικό επίπεδο είναι σημαντική, ιδιαίτερα σε περιοχές με υψηλή ανεργία.

Μικρότερα γενικά έξοδα: Οι ΜμΕ έχουν την ικανότητα να διατηρούν χαμηλά τα λειτουργικά τους έξοδα σε σχέση με μεγαλύτερες επιχειρήσεις, κυρίως λόγω της μικρότερης κλίμακας λειτουργίας τους. Αυτή η οικονομία κλίμακας καθιστά τις ΜμΕ πιο ευέλικτες και λιγότερο ευάλωτες σε μεταβολές των εξόδων τους.

Μειονεκτήματα των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων (ΜμΕ)

Αν και οι ΜμΕ παρουσιάζουν αρκετά πλεονεκτήματα, υπάρχουν και σημαντικά μειονεκτήματα που ενδέχεται να επηρεάσουν την ανάπτυξή τους και τη βιωσιμότητά τους στον χρόνο. (Κανελλόπουλος, 1994)

Μικρή οικονομική επιφάνεια: Οι ΜμΕ διαθέτουν περιορισμένα κεφάλαια και πόρους σε σχέση με μεγαλύτερες επιχειρήσεις. Αυτό τους καθιστά ευάλωτες σε οικονομικές κρίσεις ή σε άλλες απρόβλεπτες μεταβολές της αγοράς, καθώς η δυνατότητά τους να αντέξουν οικονομικές πιέσεις είναι περιορισμένη.

Χαμηλό επίπεδο στελεχών: Η έλλειψη ικανών στελεχών με υψηλό επίπεδο κατάρτισης και εμπειρίας αποτελεί συχνό πρόβλημα για τις ΜμΕ. Η περιορισμένη δυνατότητα επένδυσης στην εκπαίδευση και ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού μπορεί να εμποδίσει την επιχειρησιακή ανάπτυξη και τον εκσυγχρονισμό.

Περιορισμένες δυνατότητες χρηματοδότησης και ανάπτυξης συστημάτων διαχείρισης: Οι ΜμΕ συνήθως αδυνατούν να εξασφαλίσουν τη χρηματοδότηση που χρειάζονται για να αναπτύξουν και να εφαρμόσουν προηγμένα συστήματα διαχείρισης και στρατηγικής. Η έλλειψη πρόσβασης σε κεφάλαια και η περιορισμένη ανάπτυξη οργανωτικών συστημάτων ενδέχεται να περιορίσουν την αποτελεσματικότητά τους.

Έλλειψη επαρκών κεφαλαίων: Η έλλειψη επαρκών κεφαλαίων για την κάλυψη βασικών αναγκών, όπως η αγορά εξοπλισμού, η επέκταση των εγκαταστάσεων ή η έρευνα και ανάπτυξη, αποτελεί μεγάλο εμπόδιο για τις ΜμΕ. Η αδυναμία τους να αντλήσουν κεφάλαια από εξωτερικές πηγές ή μέσω δανεισμού τους περιορίζει τις δυνατότητές τους για ανάπτυξη.

Υποτυπώδης εμπορική οργάνωση: Στις περισσότερες περιπτώσεις, η εμπορική οργάνωση των ΜμΕ είναι λιγότερο εξελιγμένη σε σύγκριση με μεγαλύτερες εταιρείες, γεγονός που μπορεί να οδηγήσει σε ανεπάρκειες στην προώθηση προϊόντων και στην αύξηση των πωλήσεων. Η αδυναμία οργάνωσης του εμπορικού τομέα επηρεάζει αρνητικά την ανταγωνιστικότητά τους.

Υψηλό κόστος προμηθευτών πρώτων υλών και εμπορευμάτων: Οι ΜμΕ, λόγω του περιορισμένου όγκου αγορών, συχνά αντιμετωπίζουν υψηλότερο κόστος για τις πρώτες ύλες και τα εμπορεύματα. Η έλλειψη διαπραγματευτικής ισχύος ενδέχεται να οδηγήσει σε μειωμένα περιθώρια κέρδους και αυξημένα έξοδα.

Υψηλή θνησιμότητα νέων επιχειρήσεων: Ο υψηλός κίνδυνος αποτυχίας για τις ΜμΕ είναι χαρακτηριστικό του τομέα, καθώς πολλές από αυτές κλείνουν μέσα σε λίγα χρόνια λειτουργίας. Οι περιορισμένοι πόροι και οι οικονομικές αβεβαιότητες συντελούν σε μια “νηπιακή θνησιμότητα”, όπου πολλές επιχειρήσεις δεν καταφέρνουν να επιβιώσουν και να αναπτυχθούν.

Ο ρόλος και ο στόχος των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην οικονομία

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ) αποτελούν τον πυλώνα της οικονομικής ανάπτυξης στην Ελλάδα, διαδραματίζοντας κρίσιμο ρόλο στη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας και στην ενίσχυση της ευελιξίας του εργατικού δυναμικού. Ιδιαίτερα σε περιόδους οικονομικής κρίσης ή όταν οι μεγάλες επιχειρήσεις αναγκάζονται να μειώσουν το προσωπικό τους, οι ΜΜΕ αναλαμβάνουν ουσιαστικό ρόλο στην απορρόφηση της ανεργίας και στην στήριξη της οικονομίας. Επιπλέον, οι ΜΜΕ κατέχουν τη μεγαλύτερη μερίδα της απασχόλησης στον δευτερογενή τομέα της οικονομίας, συμβάλλοντας στην παραγωγική και οικονομική δραστηριότητα σε τοπικό και εθνικό επίπεδο. (ΣΕΒ,2017)

Η συμβολή των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας είναι πολυδιάστατη και ταυτόχρονα καίρια. Συγκεκριμένα: (Κανελλόπουλος, 1994)

- Παρέχουν ευκαιρίες απασχόλησης σε μεγάλο αριθμό εργαζομένων, ενισχύοντας την κοινωνική συνοχή και τη μείωση της ανεργίας.
- Εκμεταλλεύονται και αξιοποιούν εγχώριες πρώτες ύλες, συμβάλλοντας στην ενίσχυση της εγχώριας παραγωγής και στη μείωση της εξάρτησης από εισαγωγές.
- Καλύπτουν τα παραγωγικά κενά που ενδέχεται να δημιουργούνται από τη συρρίκνωση ή περιορισμένη ανάπτυξη των μεγάλων επιχειρήσεων.
- Αξιοποιούν και επενδύουν σημαντικό μέρος των οικογενειακών αποταμιεύσεων, ενισχύοντας την τοπική οικονομία.
- Συμβάλλουν στην άμβλυνση των ανισοτήτων και στην ισόρροπη ανάπτυξη των διαφόρων γεωγραφικών περιοχών της χώρας.
- Εστιάζουν στην κάλυψη των τοπικών αναγκών ευρύτερων στρωμάτων του πληθυσμού, προσφέροντας προϊόντα και υπηρεσίες προσιτά σε χαμηλότερες τιμές.
- Ενισχύουν τον ανταγωνισμό και προάγουν την καινοτομία, συμβάλλοντας στην παραγωγή ποιοτικών προϊόντων και υπηρεσιών σε ανταγωνιστικές τιμές.
- Ενισχύουν την απορρόφηση ευρωπαϊκών και εθνικών χρηματοδοτικών κονδυλίων, που διατίθενται μέσω προγραμμάτων στήριξης.

Αναφορικά με τις στρατηγικές και οικονομικές αποφάσεις που λαμβάνονται σε επίπεδο επιχείρησης, η μεγιστοποίηση της εταιρικής αξίας παραμένει ο κύριος στόχος. Οι βραχυπρόθεσμες αποφάσεις, οι οποίες εστιάζουν στη διασφάλιση της καθημερινής λειτουργίας της επιχείρησης, σχετίζονται άμεσα με τη διαχείριση του κεφαλαίου κίνησης, το οποίο χρηματοδοτεί τις ανάγκες του συναλλακτικού κύκλου. Κεντρικά κριτήρια για την αποτελεσματική διαχείριση του κεφαλαίου κίνησης είναι η ρευστότητα και η κερδοφορία της επιχείρησης.

Η διατήρηση επαρκών μετρητών ενισχύει τη δυνατότητα ευέλικτης ανταπόκρισης σε κινδύνους ρευστότητας, ενώ παράλληλα ενισχύει τις διαπραγματευτικές δυνατότητες με προμηθευτές και άλλους συνεργάτες. Επιπλέον, η ύπαρξη μιας επαρκούς χρηματοοικονομικής βάσης επιτρέπει την εκμετάλλευση ευκαιριών που μπορεί να προκύψουν στην αγορά, καθώς και τη διαχείριση απρόβλεπτων καταστάσεων.

Αντίθετα, οι μακροπρόθεσμες αποφάσεις αφορούν την ανάπτυξη και επέκταση των δραστηριοτήτων της επιχείρησης, μέσω επενδύσεων σε στρατηγικής σημασίας υποδομές και παραγωγικές δυνατότητες. Για την υλοποίηση αυτών των στόχων, απαιτείται η χρήση μακροπρόθεσμων μορφών χρηματοδότησης, οι οποίες επιτρέπουν τη βιώσιμη ανάπτυξη της επιχείρησης στο μέλλον.

Ένα από τα πιο κρίσιμα στοιχεία για την επιτυχία κάθε μικρομεσαίας επιχείρησης είναι η διοίκηση (management). Η αποτελεσματικότητα των επιχειρηματικών λειτουργιών εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τις γνώσεις και τις ικανότητες του ιδιοκτήτη ή των διοικητικών στελεχών. Η ικανότητα του επιχειρηματία να αναγνωρίζει τις κατάλληλες ευκαιρίες, να διαχειρίζεται αποτελεσματικά τους πόρους και να παίρνει σωστές αποφάσεις σε κρίσιμες στιγμές, αποτελεί καθοριστικό παράγοντα για τη βιωσιμότητα και την ανάπτυξη της επιχείρησης.

Η διαχείριση των χρηματοοικονομικών πόρων είναι αναμφίβολα η βασική συνιστώσα για την εξασφάλιση της λειτουργικότητας και της μακροπρόθεσμης επιτυχίας μιας επιχείρησης. Περιλαμβάνει την αναζήτηση των κατάλληλων χρηματοδοτικών εργαλείων και την επένδυση αυτών σε δραστηριότητες που ενισχύουν την αποδοτικότητα, την κερδοφορία και την ανταγωνιστικότητα της επιχείρησης. Η σωστή διαχείριση των πόρων επιτρέπει στην επιχείρηση να εξοφλεί τις υποχρεώσεις της, να διασφαλίζει την έγκαιρη πληρωμή των προμηθευτών και του προσωπικού, ενώ παράλληλα διασφαλίζει τη μακροπρόθεσμη βιωσιμότητά της.

Διάκριση επιχειρήσεων

Οι επιχειρήσεις, ανάλογα με την κατηγοριοποίηση τους, διακρίνονται σε διάφορες μορφές, οι οποίες μπορούν να ταξινομηθούν με βάση το αντικείμενο δραστηριότητας, το ιδιοκτησιακό καθεστώς και τη νομική τους μορφή. Αυτές οι διακρίσεις παρέχουν μία πλήρη εικόνα των διαφορετικών τύπων επιχειρηματικών οργανισμών και της λειτουργίας τους στο επιχειρηματικό και οικονομικό πεδίο.

Διακρίσεις Επιχειρήσεων βάσει Αντικειμένου Δραστηριότητας

1. **Επιχειρήσεις Πρωτογενούς Τομέα**
2. **Επιχειρήσεις Κλάδου Μεταποίησης (Βιοτεχνικές – Βιομηχανικές)**
3. **Εμπορικές Επιχειρήσεις**
4. **Επιχειρήσεις Παροχής Υπηρεσιών**
5. **Τραπεζικές Επιχειρήσεις**
6. **Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις**
7. **Επιχειρήσεις Κλάδου Μεταφορών (Χερσαίες, Θαλάσσιες, Εναέριες)**

Διακρίσεις Επιχειρήσεων βάσει Ιδιοκτησιακού Καθεστώτος

1. **Ιδιωτικές Επιχειρήσεις**
2. **Δημόσιες Επιχειρήσεις**
3. **Μικτές Επιχειρήσεις**

Διακρίσεις Επιχειρήσεων βάσει Νομικής Μορφής

1. **Προσωπικές ή Ατομικές Επιχειρήσεις**
2. **Εταιρικές Επιχειρήσεις:**
 1. **Ομόρρυθμη Εταιρεία (Ο.Ε.)**
 2. **Ετερόρρυθμη Εταιρεία (Ε.Ε.)**
 3. **Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης (Ε.Π.Ε.)**
 4. **Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία (Ι.Κ.Ε.)**
 5. **Ανώνυμη Εταιρεία (Α.Ε.)**
 6. **Συνεταιρισμοί**

Συνοπτική Παρουσίαση Μορφών Επιχειρήσεων

Ατομική Επιχείρηση:

Η ατομική επιχείρηση θεωρείται η πιο απλή μορφή επιχείρησης και ιδρύεται, οργανώνεται και διοικείται από ένα μόνο άτομο. Τα πλεονεκτήματά της περιλαμβάνουν την ευελιξία στις επιχειρηματικές αποφάσεις, την εύκολη και γρήγορη ίδρυση, καθώς και το χαμηλό λειτουργικό κόστος. Ωστόσο, τα μειονεκτήματα συνδέονται με τη μικρή οικονομική

δυνατότητα του ιδιοκτήτη και την έλλειψη προστασίας σε περίπτωση αποτυχίας, καθώς η ευθύνη για την επιχείρηση αναλαμβάνεται πλήρως από το φυσικό πρόσωπο του ιδιοκτήτη. (PKP_IKE,2020)

Ομόρρυθμη Εταιρεία (Ο.Ε.):

Η Ομόρρυθμη Εταιρεία απαιτεί τη σύμπραξη δύο ή περισσότερων φυσικών ή νομικών προσώπων, τα οποία συνενώνονται για να ασκήσουν εμπορική δραστηριότητα υπό κοινή επωνυμία. Σημαντικό χαρακτηριστικό της είναι ότι οι εταίροι ευθύνονται προσωπικά και με ολόκληρη την περιουσία τους για τις υποχρεώσεις της εταιρείας, γεγονός που ενδέχεται να οδηγήσει σε σοβαρές οικονομικές συνέπειες σε περίπτωση αποτυχίας της επιχείρησης. (PKP_IKE,2020)

Ετερόρρυθμη Εταιρεία (Ε.Ε.):

Η Ετερόρρυθμη Εταιρεία είναι μία μορφή εταιρείας στην οποία οι ομόρρυθμοι εταίροι ευθύνονται απεριόριστα για τις υποχρεώσεις της επιχείρησης, ενώ οι ετερόρρυθμοι εταίροι έχουν περιορισμένη ευθύνη, η οποία δεν ξεπερνά το ύψος της εισφοράς τους στην εταιρεία. Αυτή η μορφή επιτρέπει σε επενδυτές να συμμετάσχουν χωρίς να αναλαμβάνουν το ίδιο ρίσκο με τους ενεργούς εταίρους. (PKP_IKE,2020)

Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης (Ε.Π.Ε.):

Η Ε.Π.Ε. αποτελεί έναν ενδιάμεσο τύπο επιχείρησης, συνδυάζοντας χαρακτηριστικά προσωπικής και κεφαλαιουχικής εταιρείας. Οι μετόχοι ευθύνονται μόνο μέχρι το ύψος της εισφοράς τους και η εταιρεία έχει νομική προσωπικότητα, ενώ τα κέρδη καταβάλλονται στους μετόχους ανάλογα με τα μερίδια τους. Η Ε.Π.Ε. χαρακτηρίζεται από υψηλότερο λειτουργικό κόστος και απαιτεί συγκέντρωση συγκεκριμένου κεφαλαίου για τη σύστασή της. (PKP_IKE,2020)

Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία (Ι.Κ.Ε.):

Η Ι.Κ.Ε. αποτελεί μία νέα μορφή επιχείρησης, η οποία εισήχθη με το νόμο 4072/2012 και επιτρέπει τη σύσταση της με ελάχιστο κεφάλαιο μόλις ενός ευρώ. Η Ι.Κ.Ε. είναι πιο ευέλικτη από τις παραδοσιακές εταιρείες και προσφέρει περιορισμένη ευθύνη στους μετόχους. Η φορολογική της μεταχείριση και οι λογιστικές υποχρεώσεις είναι παρόμοιες με εκείνες των ανωνύμων εταιρειών. (PKP_IKE,2020)

Ανώνυμη Εταιρεία (Α.Ε.):

Η Ανώνυμη Εταιρεία είναι η πιο περίπλοκη μορφή εταιρείας, καθώς απαιτεί υψηλό αρχικό κεφάλαιο και αυστηρές νομικές διαδικασίες. Η ευθύνη των μετόχων περιορίζεται στο ύψος της συμμετοχής τους στην επιχείρηση, γεγονός που προσφέρει μεγαλύτερη ασφάλεια για τους επενδυτές. Οι Α.Ε. έχουν τη δυνατότητα να αντλήσουν σημαντικό κεφάλαιο μέσω της έκδοσης μετοχών και μπορούν να εισαχθούν στο Χρηματιστήριο. (PKP_IKE,2020)

Συνεταιρισμοί:

Οι συνεταιρισμοί είναι επιχειρηματικές οργανώσεις που απαρτίζονται από άτομα τα οποία επιδιώκουν την επίτευξη κοινών οικονομικών και κοινωνικών στόχων. Στους συνεταιρισμούς, η ευθύνη των μελών είναι περιορισμένη και τα κέρδη χρησιμοποιούνται για την ενίσχυση του

κοινωνικού τους σκοπού. Οι συνεταιρισμοί χαρακτηρίζονται από την ισότιμη διοίκηση και τη συλλογική συμμετοχή στη λήψη αποφάσεων. (PKP_IKE,2020)

Μικρομεσαία Επιχειρηματικότητα και Κλάδοι Οικονομικής Δραστηριότητας

Σύμφωνα με τα τελευταία διαθέσιμα δεδομένα (2023), οι πολύ μικρές επιχειρήσεις κυριαρχούν στην ελληνική αγορά, αποτελώντας το 94,7% των συνολικών επιχειρήσεων, ενώ οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις αντιπροσωπεύουν το 5,3%. Η έντονη παρουσία των μικρών επιχειρήσεων στην Ελλάδα καταδεικνύει τη σημασία τους στην τοπική οικονομία, με υψηλότερα ποσοστά απασχόλησης και παραγωγής Ακαθάριστης Προστιθέμενης Αξίας (Α.Π.Α.) στον τομέα των υπηρεσιών και του εμπορίου, σε σχέση με τον μέσο όρο της ΕΕ-27. Ωστόσο, στους τομείς των κατασκευών και της μεταποίησης παρατηρείται υστέρηση σε σχέση με τις υπόλοιπες χώρες της ΕΕ. (Alpha_Bank, 2024)

Αυτή η κατανομή υπογραμμίζει την ανάγκη για στρατηγικές ανάπτυξης που να ενισχύουν τη θέση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, ενώ ταυτόχρονα να εξετάζουν τρόπους για να ενισχυθεί η συμμετοχή τους σε άλλους τομείς, όπως η μεταποίηση και οι κατασκευές.

Τρέχουσα κατάσταση και βασικές προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι ΜμΕ

Από τις αρχές του 2020, εξαιτίας της πανδημίας του Covid-19, και εν συνεχεία λόγω της ρωσικής εισβολής στην Ουκρανία, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜμΕ) έχουν αντιμετωπίσει πρωτοφανείς συνθήκες οικονομικής αβεβαιότητας. Οι συνθήκες αυτές, σε συνδυασμό με τη σημαντική αύξηση του πληθωρισμού, ιδιαίτερα το 2022, και την αύξηση των επιτοκίων για την αντιμετώπισή του, έχουν περιορίσει την πρόσβαση στις χρηματοδοτήσεις, γεγονός που ασκεί περαιτέρω πίεση στις ΜμΕ. Επιπλέον, η ανατίμηση των ενεργειακών πόρων και των πρώτων υλών έχει οδηγήσει σε επιπρόσθετες οικονομικές πιέσεις στις επιχειρήσεις, εντείνοντας τη δύσκολη οικονομική κατάσταση. (Στουρνάρας, 2023)

Οι ΜμΕ βρίσκονται αντιμέτωπες με αυξημένο κίνδυνο καθυστερήσεων στις πληρωμές, καθώς η αύξηση του κόστους και οι δυσχέρειες στη χρηματοδότηση συνδυάζονται με την αυξανόμενη πιθανότητα χρεοκοπίας. Η αύξηση των επιτοκίων, επιπλέον, περιορίζει τις προσδοκίες για νέες επενδύσεις, με ιδιαίτερη έμφαση στις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, καθώς η αύξηση κατά μία ποσοστιαία μονάδα των επιτοκίων μειώνει την πιθανότητα θετικών επενδυτικών προσδοκιών για τις ΜμΕ κατά 0,83 ποσοστιαίες μονάδες, σε σύγκριση με 0,65 για τις μεγάλες επιχειρήσεις.

Πέρα από τις εξωτερικές πιέσεις, οι ελληνικές ΜμΕ αντιμετωπίζουν και δομικές προκλήσεις που σχετίζονται με τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της ελληνικής οικονομίας, καθώς και με την ανάγκη για πράσινη και ψηφιακή μετάβαση. Η μικρή κλίμακα των ελληνικών ΜμΕ καθιστά πιο έντονα τα προβλήματα που σχετίζονται με την εξειδίκευση του ανθρώπινου δυναμικού και τη διάχυση τεχνογνωσίας, ενώ οι περιορισμένες δυνατότητες εξαγωγικών δραστηριοτήτων περιορίζουν τις δυνατότητες διεθνοποίησης των επιχειρήσεων. Σύμφωνα με μελέτη της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων (EIB, 2022), το 65% των μεγάλων επιχειρήσεων είναι ταυτόχρονα εξαγωγείς και εισαγωγείς, έναντι μόλις 44% για τις ΜμΕ,

γεγονός που αναδεικνύει τη δυσκολία του ελληνικού επιχειρηματικού τομέα να εκμεταλλευτεί τις δυνατότητες του διεθνούς εμπορίου.

Η γραφειοκρατία, η υψηλή φορολόγηση και οι γενικότεροι περιορισμοί στο επιχειρηματικό περιβάλλον αποτελούν επίσης σημαντικά εμπόδια για το 54% των ελληνικών ΜμΕ, σε σύγκριση με το 28% που παρατηρείται στην ΕΕ συνολικά. Παρ' όλα αυτά, οι ελληνικές ΜμΕ δείχνουν ανθεκτικότητα, όπως αποδεικνύεται από τα στοιχεία της Εθνικής Τράπεζας. Σύμφωνα με έρευνα της Διεύθυνσης Οικονομικών Αναλύσεων της Τράπεζας, το ποσοστό των επιχειρήσεων που αντιμετωπίζουν σοβαρά προβλήματα ρευστότητας παραμένει σε ιστορικά χαμηλά επίπεδα (μόλις 9%). Σημαντικοί παράγοντες ενίσχυσης αυτής της ανθεκτικότητας είναι τα συνεχιζόμενα μέτρα στήριξης της κυβέρνησης, όπως τα κονδύλια για την αντιμετώπιση των αυξημένων τιμών ενέργειας, καθώς και η ικανοποιητική κερδοφορία των επιχειρήσεων, με πάνω από τα 2/3 των ΜμΕ να δηλώνουν αύξηση των περιθωρίων κέρδους.

Αναφορικά με την αντίδραση των ελληνικών ΜμΕ στις αυξημένες πιέσεις από τις τιμές των πρώτων υλών και το αυξημένο κόστος παραγωγής, η επιτυχημένη απορρόφηση των πληθωριστικών πιέσεων επιτρέπει στις επιχειρήσεις να συνεχίσουν να αναπτύσσονται. Συγκεκριμένα, το 66% των ΜμΕ προβλέπει αύξηση πωλήσεων στην επόμενη πενταετία, και ταυτόχρονα, ένα σημαντικό ποσοστό των επιχειρήσεων σχεδιάζει την αύξηση προσωπικού και την επένδυση σε πάγια στοιχεία. Αν και οι αυξήσεις κόστους έχουν επηρεάσει τη λειτουργία των ΜμΕ (με τα κόστη τους να αυξάνονται κατά 20-25%), οι επιχειρήσεις έχουν προχωρήσει σε ανατιμήσεις της τάξης του 10%, επιδεικνύοντας προσαρμοστικότητα και ικανότητα να ανταπεξέλθουν στις νέες συνθήκες.

Η αναπτυξιακή διάθεση των ΜμΕ, παρά τις αντίξοες συνθήκες, επισημαίνει τη συνεχιζόμενη σημασία τους για την ελληνική οικονομία, όπως και την ανάγκη για υποστήριξη των επιχειρήσεων αυτών μέσω της ενίσχυσης της ρευστότητας και της διευκόλυνσης της πρόσβασης σε χρηματοδότηση και τεχνογνωσία.

Προβλήματα στην πρόσβαση χρηματοδότησης των ΜμΕ

Η πρόσβαση στη χρηματοδότηση αποτελεί έναν από τους πλέον σημαντικούς και καθοριστικούς παράγοντες για την ανάπτυξη και τη βιωσιμότητα κάθε επιχείρησης, ανεξαρτήτως μεγέθους και δραστηριότητας. Μια επιχείρηση που επιθυμεί να προχωρήσει σε επενδύσεις, να ενισχύσει την ανταγωνιστικότητά της και να καινοτομήσει, καλείται να αναζητήσει εξωτερική χρηματοδότηση, προκειμένου να καλύψει τις κεφαλαιακές της ανάγκες. Ωστόσο, η διαδικασία αυτή συχνά ενέχει σοβαρές προκλήσεις και εμπόδια, τα οποία καθιστούν την πρόσβαση σε χρηματοδοτικούς πόρους εξαιρετικά δύσκολη. (Μαρκάκης & Τακόπουλος, 2010)

Αρχικά, η επιχείρηση καλείται να προσδιορίσει με σαφήνεια τις χρηματοδοτικές της ανάγκες και να επιλέξει την καταλληλότερη μορφή χρηματοδότησης, η οποία θα ανταποκρίνεται στις ιδιαιτερότητες και τις απαιτήσεις της. Παράλληλα, οφείλει να αξιολογήσει προσεκτικά τον τρόπο αποπληρωμής της χρηματοδότησης και να πληροί τις προϋποθέσεις που θέτουν οι

χρηματοδοτικοί φορείς, προκειμένου να επιτύχει την εξασφάλιση των απαραίτητων κεφαλαίων.

Η χρηματοδότηση μιας επιχείρησης, είτε αφορά την κάλυψη των καθημερινών της λειτουργικών εξόδων, είτε την υλοποίηση επενδυτικών σχεδίων, καθορίζεται από τις κεφαλαιακές της απαιτήσεις. Οι προγραμματισμένες επενδύσεις συχνά απαιτούν μεγαλύτερα κεφάλαια από αυτά που μπορεί να διαθέσει η επιχείρηση μέσω των ίδιων της κεφαλαίων. Ειδικότερα, στο στάδιο ανάπτυξης μιας επιχείρησης, τα ίδια κεφάλαια είναι συνήθως ανεπαρκή για να καλύψουν τις αυξημένες χρηματοδοτικές ανάγκες. Σε αυτήν την περίπτωση, η εξωτερική χρηματοδότηση καθίσταται αναγκαία και κρίσιμη για την επίτευξη των επιχειρηματικών στόχων.

Η χρηματοπιστωτική αγορά, αν και έχει εξελιχθεί σημαντικά τα τελευταία χρόνια, προσφέροντας νέα χρηματοδοτικά εργαλεία, παραμένει εξαιρετικά ανταγωνιστική και περιορισμένη όσον αφορά την πρόσβαση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων (ΜΜΕ) στις πηγές χρηματοδότησης. Παρά την ανάπτυξη και διαφοροποίηση των χρηματοδοτικών εργαλείων, ο τραπεζικός δανεισμός παραμένει η κύρια πηγή χρηματοδότησης για τις ΜΜΕ.

Ωστόσο, η πρόσβαση στον τραπεζικό δανεισμό είναι ιδιαίτερα δύσκολη, όπως καταδεικνύουν πολλές έρευνες. Οι τράπεζες, λόγω του υψηλού κινδύνου που συνδέεται με τον δανεισμό προς τις ΜΜΕ, ιδίως τις πολύ μικρές και νεοϊδρυθείσες επιχειρήσεις, συχνά υιοθετούν επιφυλακτική στάση. Οι ΜΜΕ αντιμετωπίζουν υψηλό κίνδυνο αποτυχίας της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας, είναι ευάλωτες στις οικονομικές κρίσεις και διαθέτουν περιορισμένα περιουσιακά στοιχεία που μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως εγγυήσεις. Επιπλέον, η αδυναμία παροχής επαρκών και αξιόπιστων πληροφοριών από πλευράς των ΜΜΕ, σε συνδυασμό με την έλλειψη επαρκών εγγυήσεων, εντείνει τη δυσκολία πρόσβασης στον τραπεζικό δανεισμό.

Επιπλέον, ακόμη και όταν μια επιχείρηση πληροί τα απαραίτητα κριτήρια για την εξασφάλιση χρηματοδότησης, τα πιστωτικά ιδρύματα συχνά επιλέγουν να χορηγήσουν μικρότερα ποσά σε σχέση με τα αιτούμενα, περιορίζοντας έτσι τη χρηματοδότηση στις πραγματικές ανάγκες της επιχείρησης.

ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΜΜΕ

Γενικά στοιχεία

Η επιλογή των κατάλληλων πηγών χρηματοδότησης αποτελεί έναν από τους πιο κρίσιμους παράγοντες για την επιτυχή χρηματοοικονομική διαχείριση σε κάθε επιχείρηση. Η αποτελεσματικότητα των χρηματοδοτικών πηγών μπορεί να καθορίσει τη βιωσιμότητα και τη μακροπρόθεσμη στρατηγική των επιχειρήσεων, διαδραματίζοντας καταλυτικό ρόλο στην επίτευξη σταθερής ανάπτυξης και ανταγωνιστικότητας στην αγορά.

Σύμφωνα με τον Παναγιώτη Κορκολή, Γενικό Γραμματέα Δημοσίων Επενδύσεων και ΕΣΠΑ, η χρηματοδότηση της οικονομίας εξαρτάται κυρίως από τρεις βασικές πηγές: τις δημόσιες δαπάνες και επενδύσεις, το τραπεζικό σύστημα και τα ιδιωτικά κεφάλαια, τα οποία σχετίζονται με τις ιδιωτικές επενδύσεις. Ιστορικά, αυτές οι τρεις πηγές χρηματοδότησης συνέβαλαν ισότιμα στη μεγέθυνση της ελληνικής οικονομίας.

Μετά την οικονομική κρίση και την πρόσφατη ανάκαμψη της ελληνικής οικονομίας, οι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί, οι οποίοι κατά τη διάρκεια της κρίσης αντιμετώπισαν σοβαρά διαρθρωτικά προβλήματα, κυρίως σε ό,τι αφορά την κεφαλαιακή τους επάρκεια, έχουν αρχίσει να επαναδραστηριοποιούνται δυναμικά. Τα τελευταία χρόνια, οι τράπεζες, έχοντας επιλύσει τα περισσότερα από τα ζητήματα που συνδέονται με την οικονομική τους ανθεκτικότητα, έχουν επανέλθει στον τομέα της χρηματοδότησης, με στόχο την ενίσχυση των επιχειρήσεων μέσω της προσφοράς ποικιλίας χρηματοδοτικών προϊόντων.

Η επαναφορά των τραπεζών στην αγορά και η αναβάθμιση των χρηματοπιστωτικών προϊόντων αποτελούν σημαντικά βήματα προς την οικονομική σταθερότητα. Ωστόσο, η επιλογή των κατάλληλων χρηματοδοτικών πηγών και η στρατηγική τους εφαρμογή εξακολουθούν να αποτελούν μια κρίσιμη πρόκληση, με στόχο τη διασφάλιση μιας ανάπτυξης που να είναι βιώσιμη, κοινωνικά δίκαιη και περιβαλλοντικά υπεύνη. Η επαναφορά του τραπεζικού τομέα σε συνδυασμό με την ενίσχυση των ιδιωτικών επενδύσεων και των δημόσιων δαπανών μπορεί να συμβάλει στην επίτευξη αυτών των στόχων, εφόσον υπάρξει μια ολοκληρωμένη και στρατηγική προσέγγιση.

Παραδοσιακές πηγές χρηματοδότησης

- ❖ **Τραπεζικός Δανεισμός**
- ❖ **Μικροχρηματοδότηση (Microfinancing)**

Οι **συστημικές τράπεζες** προσπαθώντας να ανταποκριθούν στις διαφορετικές ανάγκες της εκάστοτε επιχείρησης προσπαθούν να παρέχουν διαφορετικά πιστωτικά προγράμματα ανάλογα με τις συνθήκες της αγοράς. (Θανοκώστα, 2019)

Οι δυο βασικοί τύποι δανείων είναι τα:

Δάνεια κεφαλαίου κίνησης

Στόχοι της ανωτέρω χρηματοδότησης είναι:

- ✓ Βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης &
- ✓ Άμεση κάλυψη των λειτουργικών ή τυχόν έκτακτων αναγκών.

Παραδείγματα δανείων κεφαλαίου κίνησης:

- ◆ Ανοιχτός Αλληλόχρεος Λογαριασμός
- ◆ Ανοιχτό ή ανακυκλούμενο κεφάλαιο κίνησης
- ◆ Κεφάλαιο Κίνησης Τακτής Λήξης

Τα δάνεια κεφαλαίου κίνησης είναι βραχυπρόθεσμες χρηματοδοτήσεις και έχουν μικρή διάρκεια και συνήθως εξοφλούνται ή ανακυκλώνονται μέσα σε ένα χρόνο. Το ύψος της χρηματοδότησης των κεφαλαίων κίνησης εξαρτάται αποκλειστικά από τον κύκλο εργασιών και το συναλλακτικό κύκλωμα κάθε επιχείρησης.

Το επιτόκιο είναι κυμαινόμενο με βάση το Βασικό Επιτόκιο Χορηγήσεων (BEX) της κάθε Τράπεζας.

Τα επιτόκια επιβαρύνονται επιπλέον με την εισφορά του Ν.128/75, που σήμερα ανέρχεται σε 0,60%.

Μακροπρόθεσμα δάνεια

Διακρίνονται σε:

- ◆ Δάνεια αγοράς ή ανέγερσης επαγγελματικής εγκατάστασης
- ◆ Δάνεια αγοράς επαγγελματικού εξοπλισμού

Τα δάνεια αυτά μπορούν να χρηματοδοτήσουν μέχρι το 100% της αξίας του ακινήτου ή του παγίου εξοπλισμού, έχουν διάρκεια μέχρι 15 έτη, αποπληρώνονται σε δόσεις ανάλογα με το συναλλακτικό κύκλωμα της επιχείρησης (μηνιαία, τριμηνιαία, εξαμηνιαία) και το επιτόκίό τους είναι κυμαινόμενο είτε με βάση το βασικό επιτόκιο μακροπρόθεσμων χορηγήσεων της κάθε τράπεζας είτε με βάση το επιτόκιο της ευρωπαϊκής κεντρικής τράπεζας (euribor) επιπλέον και με την εισφορά του Ν.128/75 ήτοι 0,6%.

Για τη διασφάλιση της αποπληρωμής όλων των ανωτέρω μορφών δανείων - πιστώσεων, μια τράπεζα μπορεί να απαιτήσει εγγυήσεις - εξασφαλίσεις από τους φορείς της επιχείρησης.

Οι εξασφαλίσεις διακρίνονται σε δύο κατηγορίες:

~ Ενοχικές

~ Εμπράγματα

Ενοχική είναι η παροχή εγγύησης του δανειζόμενου υπέρ του πιστούχου που συνδέεται μέσω της υπογραφής πίστωσης με το προϊόν και τους όρους αυτής, και δεσμεύει τον εγγυητή με το σύνολο της προσωπικής του περιουσίας για όλη τη διάρκεια του δανείου.

Εμπράγματα είναι η εγγραφή βάρους σε ακίνητο του πιστούχου ικανής διασφαλιστικής αξίας με τη μορφή είτε υποθήκης είτε προσημείωσης υποθήκης.

Επίσης τα πιστωτικά ιδρύματα σε πολλές περιπτώσεις λαμβάνουν ως εξασφαλίσεις ενέχυρο επί κινητών αξιών. Οι πιο συνηθισμένες περιπτώσεις είναι:

~ Ενέχυρο επί μετρητών

~ Ενέχυρο επί γεγεννημένων ή μη απαιτήσεων (συμβάσεις δημοσίου ή ΝΠΔΔ)

~ Ενέχυρο επί αξιογράφων (επιταγές, συναλλαγματικές)

~ Ενέχυρο επί μετοχών

Συνεργασία με αναπτυξιακούς φορείς

Οι παραπάνω κατηγορίες δανείων έχουν εμπλουτιστεί τα τελευταία έτη μέσω και των πακέτων προγραμμάτων που προέρχονται από ευρωπαϊκά-κοινοτικά κονδύλια που συμβάλλουν στη υλοποίηση της αναπτυξιακής στρατηγικής της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Πιο συγκεκριμένα η τραπεζική χρηματοδότηση έχει ενισχυθεί περαιτέρω με **τη χρήση όλων των εθνικών και ευρωπαϊκών χρηματοδοτικών** εργαλείων, όπως αυτών της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων (ΕΤΕπ), της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Ανασυγκρότησης και Ανάπτυξης (ΕΒΡΔ), της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας (ΕΑΤ) και του RRF (Μηχανισμός Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας -Recovery and Resilience Facility).

Οι τράπεζες στην Ελλάδα μέσω των φορέων αυτών χρηματοδοτούν τις επιχειρήσεις κυρίως με επενδυτικά δάνεια και κεφαλαία κίνησης .

Ενδεικτικά αναφέρουμε χρηματοδικά εργαλεία που προσφέρονται σήμερα από ελληνικές τράπεζες:

COSME Επιχειρείν Ανοικτό POS

Αφορά ΜΜΕ με κύκλο εργασιών μέχρι 2,5 εκ. Ευρώ για κάλυψη επαναλαμβανόμενων αναγκών ρευστότητας έναντι μελλοντικών απαιτήσεων από πωλήσεις μέσω POS.

Παρέχει μειωμένες εξασφαλίσεις με εγγύηση του ευρωπαϊκού ταμείου επενδύσεων για το 50% του δανείου και εξασφαλίσεις που δεν υπερβαίνουν το 30% του ποσού του δανείου

Το επιτόκιο τους είναι **κυμαινόμενο** με βάση το Βασικό επιτόκιο χορηγήσεων της κάθε τράπεζας και η αποπληρωμή τους γίνεται είτε με αυτόματη αποπληρωμή μέσω των πωλήσεων του POS είτε με ελεύθερη καταβολή κεφαλαίου. (Τράπεζα_Περαιώς, 2024)

COSME Επιχειρείν

Αφορά ΜΜΕ με κύκλο εργασιών μέχρι 2,5 εκ. Ευρώ για κάλυψη επαναλαμβανόμενων αναγκών κεφαλαίου κίνησης ή και επενδύσεων σε ενσώματα ή άυλα πάγια.

Παρέχει μειωμένες εξασφαλίσεις με εγγύηση του ευρωπαϊκού ταμείου επενδύσεων για το 50% του δανείου και εξασφαλίσεις που δεν υπερβαίνουν το 30% του ποσού του δανείου

Το επιτόκιο τους είναι **κυμαινόμενο** με βάση το Βασικό επιτόκιο χορηγήσεων της κάθε τράπεζας και η αποπληρωμή τους γίνεται με ισόποσες μηνιαίες ή τριμηνιαίες τοκοχρεολυτικές δόσεις. (Τράπεζα_Περαιώς, 2024)

COSME Επιχειρείν Ανοικτό

Αφορά ΜΜΕ για κάλυψη επαναλαμβανόμενων αναγκών ρευστότητας.

Παρέχει μειωμένες εξασφαλίσεις με εγγύηση του ευρωπαϊκού ταμείου επενδύσεων για το 50% του δανείου και εξασφαλίσεις που δεν υπερβαίνουν το 30% του ποσού του δανείου

Το επιτόκιο τους είναι **κυμαινόμενο** με βάση το Βασικό επιτόκιο χορηγήσεων ή το Προνομιακό Επιτόκιο χορηγήσεων της κάθε τράπεζας και η αποπληρωμή τους γίνεται είτε με πληρωμή τόκων μόνο για το κεφάλαιο που έχει χρησιμοποιηθεί και ελεύθερη καταβολή κεφαλαίου, είτε με ελάχιστη μηνιαία καταβολή 5% επί του εκάστοτε υπολοίπου (συμπεριλαμβανομένου κεφαλαίου και τόκων). (Τράπεζα_Περαιώς, 2024)

COSME Αναπτυξιακό κεφάλαιο κίνησης

Αφορά ΜΜΕ που έχουν υπαχθεί σε Επιχορηγούμενα Προγράμματα και επιθυμούν να προεξοφλήσουν την εγκεκριμένη επιχορήγηση.

Παρέχει μειωμένες εξασφαλίσεις με εγγύηση του ευρωπαϊκού ταμείου επενδύσεων για το 50% του δανείου και εξασφαλίσεις που δεν υπερβαίνουν το 30% του ποσού του δανείου

Το επιτόκιο τους είναι **κυμαινόμενο** με βάση το Βασικό επιτόκιο χορηγήσεων της κάθε τράπεζας και η αποπληρωμή τους γίνεται με μηνιαία ή τριμηνιαία αποπληρωμή τόκων και εφάπαξ κεφαλαίου με την καταβολή της επιχορήγησης. (Τράπεζα_Περαιώς, 2024)

ΕΑΤ Ταμείο Εγγυοδοσίας ΤΕΠΙΧ III

Παρέχονται χρηματοδοτικές λύσεις επενδυτικών δανείων και κεφαλαίου κίνησης που συνδυάζουν:

– **εγγύηση στο 70%** του κεφαλαίου για μικρομεσαίες επιχειρήσεις (Υποταμείο Γενική Επιχειρηματικότητα) ή **στο 80%** του κεφαλαίου για νεοσύστατες μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις (Υποταμείο Επιχειρηματικότητα Νεοσύστατων Επιχειρήσεων) και **διετή επιδότηση επιτοκίου έως 3%** αποσκοπώντας στην ενίσχυση και την ευημερία των υφιστάμενων και νεοσύστατων ΜμΕ. (Τράπεζα_Περαιώς, 2024)

Το επιτόκιο τους είναι **κυμαινόμενο** με βάση το Euribor 1m / 3m / 6m ή **σταθερό** και η αποπληρωμή τους γίνεται με **μηνιαίες, τριμηνιαίες, εξαμηνιαίες και ετήσιες** δόσεις,

ΕΑΤ Ταμείο Δανείων ΤΕΠΙΧ ΙΙΙ

Παρέχονται χρηματοδοτικές λύσεις που συνδυάζουν άτοκη χρηματοδότηση για το 40% του δανείου καθώς και διετή επιδότηση επιτοκίου έως 3% αποσκοπώντας στην ενίσχυση και την ευημερία των υφιστάμενων και νεοσύστατων ΜμΕ. (Τράπεζα_Περαιώς, 2024)

Η χρηματοδότηση παρέχεται με τη μορφή:

- Δανείων Επενδυτικού Σκοπού
- Δανείων Κεφαλαίου Κίνησης Ειδικού Σκοπού

Το επιτόκιο τους είναι **κυμαινόμενο** με βάση το Euribor 1m / 3m / 6m ή **σταθερό** και η αποπληρωμή τους γίνεται με **μηνιαίες, τριμηνιαίες, εξαμηνιαίες και ετήσιες** δόσεις.

Χρηματοδότηση InvestEU Sustainability για Μικρομεσαίες και small Mid-Cap Επιχειρήσεις

Μέσω του ευρωπαϊκού ταμείου επενδύσεων προσφέρονται χρηματοδοτήσεις του Ταμείου εγγυοδοσίας InvestEUSustainability σε μικρομεσαίες και smallMid-Cap επιχειρήσεις με προνομιακούς όρους και μειωμένες εξασφαλίσεις με στόχο την ενίσχυση της βιώσιμης επιχειρηματικότητας, στηρίζοντας επενδύσεις που αφορούν στην πράσινη μετάβαση μέσω παραγωγής ενέργειας από ανανεώσιμες πηγές, επενδύσεις εξοικονόμησης ενέργειας και ενεργειακής αναβάθμισης κτηριακών και μηχανολογικών υποδομών. (Τράπεζα_Περαιώς, 2024)

Το επιτόκιο τους είναι **κυμαινόμενο** με βάση το Euribor 1m / 3m / 6m ή το Βασικό Επιτόκιο Χορηγήσεων κάθε τράπεζας ή το Βασικό επιτόκιο Μακροπρόθεσμων χορηγήσεων κάθε τράπεζας και η αποπληρωμή τους γίνεται με **μηνιαίες, τριμηνιαίες, εξαμηνιαίες και ετήσιες δόσεις**,

Επίσης παρέχεται Εγγύηση του Ταμείου για το 80% του δανείου.

Χρηματοδότηση InvestEU SME Competitiveness για Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις

Σε συνεργασία με το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (ΕΤαΕ) προσφέρονται χρηματοδοτήσεις του Ταμείου εγγυοδοσίας InvestEUInnovation&Digitalisation σε μικρομεσαίες και smallMid-Cap επιχειρήσεις με προνομιακούς όρους και μειωμένες εξασφαλίσεις με στόχο ενίσχυση της ρευστότητας και την υλοποίηση επενδυτικών σχεδίων.

Το επιτόκιο τους είναι **κυμαινόμενο** με βάση το Euribor 1m / 3m / 6m ή το Βασικό Επιτόκιο Χορηγήσεων κάθε τράπεζας ή το Βασικό επιτόκιο Μακροπρόθεσμων χορηγήσεων κάθε τράπεζας και η αποπληρωμή τους γίνεται με **μηνιαίες, τριμηνιαίες, εξαμηνιαίες και ετήσιες δόσεις**. (Τράπεζα_Περαιώς, 2024)

Επίσης παρέχεται Εγγύηση του Ταμείου για το 50% του δανείου.

Χρηματοδότηση InvestEU Microfinance για πολύ μικρές επιχειρήσεις

Σε συνεργασία με το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (ΕταΕ) προσφέρονται χρηματοδοτήσεις του Ταμείου εγγυοδοσίας InvestEU Microfinance για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας των Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων με προνομιακούς όρους και χωρίς πρόσθετες εξασφαλίσεις για Πολύ Μικρές Επιχειρήσεις και Επαγγελματίες με στόχο την ενίσχυση της ρευστότητας και την υλοποίηση επενδυτικών σχεδίων.

Το επιτόκιο τους είναι **κυμαινόμενο** με βάση το Βασικό Επιτόκιο Χορηγήσεων κάθε τράπεζας ή το Βασικό επιτόκιο Μακροπρόθεσμων χορηγήσεων κάθε τράπεζας **και η αποπληρωμή τους γίνεται με μηνιαίες, τριμηνιαίες, εξαμηνιαίες και ετήσιες δόσεις.** (Τράπεζα_Περαιώς, 2024)

Επίσης παρέχεται Εγγύηση του Ταμείου για το 50% του δανείου.

Χρηματοδότηση InvestEU Innovation & Digitalisation για Μικρομεσαίες και small Mid-Cap Επιχειρήσεις

Σε συνεργασία με το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (ΕταΕ) προσφέρονται χρηματοδοτήσεις του Ταμείου εγγυοδοσίας InvestEU Innovation & Digitalisation σε μικρομεσαίες και small Mid-Cap επιχειρήσεις με προνομιακούς όρους και μειωμένες εξασφαλίσεις. με στόχο την ενίσχυση της έρευνας και της καινοτομίας, καθώς και της υποστήριξης της αφομοίωσης των ψηφιακών τεχνολογιών και του ψηφιακού μετασχηματισμού τους.

Το επιτόκιο τους είναι **κυμαινόμενο** με βάση το Euribor 1m / 3m / 6m ή το Βασικό Επιτόκιο Χορηγήσεων κάθε τράπεζας ή το Βασικό επιτόκιο Μακροπρόθεσμων χορηγήσεων κάθε τράπεζας **και η αποπληρωμή τους γίνεται με μηνιαίες, τριμηνιαίες, εξαμηνιαίες και ετήσιες δόσεις.** (Τράπεζα_Περαιώς, 2024)

Επίσης παρέχεται Εγγύηση του Ταμείου για το 80% του δανείου.

Ταμείο Εγγυοδοσίας «Development Law Financial Instrument Guarantee Fund (DeLFI GF)

Σε συνεργασία με την ΕΑΤ-ΗΔΒ και το Ταμείο Εγγυοδοσίας DeLFIGF προσφέρονται χρηματοδοτήσεις σε ΜΜΕ που έχουν λάβει έγκριση υπαγωγής σε καθεστώς ενίσχυσης του Αναπτυξιακού Ν.4887/2022 για την υλοποίηση του επενδυτικού τους σχεδίου. (Τράπεζα_Περαιώς, 2024)

Η χρηματοδότηση παρέχεται με τη μορφή:

- Μακροπρόθεσμων δανείων για την κάλυψη της ιδιωτικής συμμετοχής του επενδυτικού τους σχεδίου
- Βραχυπρόθεσμων δανείων έναντι της επιχορήγησης

Το επιτόκιο τους είναι **κυμαινόμενο** με βάση το Euribor 1m / 3m / 6m **και η αποπληρωμή τους γίνεται με μηνιαίες, τριμηνιαίες, εξαμηνιαίες και ετήσιες δόσεις.**

Επίσης παρέχεται Εγγύηση του Ταμείου για το 80% του δανείου.

Εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης

Διερεύνηση Δυνατοτήτων Χρηματοδότησης μέσω Ιδιωτικών Πηγών

Η χρηματοδότηση των επιχειρηματικών επενδύσεων αποτελεί κρίσιμο ζήτημα για την ανάπτυξη και την επέκταση των επιχειρήσεων, και ειδικότερα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων (ΜμΕ). Εκτός από την παραδοσιακή τραπεζική χρηματοδότηση, είναι απαραίτητο να εξεταστούν και οι δυνατότητες χρηματοδότησης μέσω όλων των διαθέσιμων μορφών ιδιωτικής χρηματοδότησης, οι οποίες περιλαμβάνουν την πρόσβαση στις κεφαλαιαγορές και άλλες εξειδικευμένες χρηματοδοτικές επιλογές.(Θανοκώστα, 2019), (Γεωργιάδης,2015)

1. Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital)

Τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών, ή venture capital, συνιστούν μια ιδιαίτερα σημαντική πηγή χρηματοδότησης για δυναμικές ΜμΕ και νεοσύστατες επιχειρήσεις με υψηλό αναπτυξιακό δυναμικό. Η χρηματοδότηση αυτή, η οποία παρέχεται μέσω άμεσης επένδυσης κεφαλαίου από εξειδικευμένους οργανισμούς σε μη εισηγμένες εταιρείες, ενδέχεται να αποφέρει υψηλή απόδοση, αλλά ταυτόχρονα ενέχει και σημαντικό κίνδυνο. Η επένδυση σε επιχειρηματικά σχέδια υψηλού ρίσκου μπορεί να οδηγήσει σε μεγάλες χρηματοδοτικές απώλειες, σε περίπτωση που οι προσδοκίες δεν υλοποιηθούν. Παρά ταύτα, η ανάπτυξη του venture capital στην Ελλάδα έχει εστιάσει κυρίως στην υποστήριξη υγιών και κερδοφόρων επιχειρήσεων, καθώς και στην ενίσχυση της κοινωνικής αξίας τους, γεγονός που καθιστά αυτή τη χρηματοδοτική επιλογή σημαντική για τους κοινωνικούς επιχειρηματίες.

2. Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing)

Η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing) αποτελεί μία σύγχρονη και αποτελεσματική μέθοδο χρηματοδότησης, η οποία επιτρέπει στις επιχειρήσεις, ανεξαρτήτως μεγέθους ή νομικής μορφής, να αποκτούν τα απαραίτητα για την λειτουργία τους ακίνητα ή κινητά στοιχεία χωρίς να δεσμεύουν τα κεφάλαιά τους ή να καταφεύγουν στις παραδοσιακές μορφές δανεισμού. Η εταιρεία leasing αναλαμβάνει την αγορά του επιθυμητού αντικειμένου και στη συνέχεια το εκμισθώνει στον ενδιαφερόμενο, ο οποίος καταβάλλει περιοδικές μισθώσεις. Αυτή η διαδικασία παρέχει ευελιξία και μειώνει την ανάγκη για κεφαλαιακή δέσμευση, επιτρέποντας στις επιχειρήσεις να αποκτούν τον αναγκαίο εξοπλισμό χωρίς να επιβαρύνονται υπέρμετρα.

3. Πρακτόρευση Απαιτήσεων (Factoring) και Πώληση Επιχειρηματικών Απαιτήσεων (Forfeiting)

Η πρακτόρευση απαιτήσεων (factoring) αποτελεί μια χρηματοδοτική πρακτική κατά την οποία ο προμηθευτής μεταβιβάζει τα χρηματικά του δικαιώματα σε έναν πράκτορα (factor), ο οποίος αναλαμβάνει είτε την άμεση εξόφληση των απαιτήσεων είτε την προεξόφληση αυτών. Αυτή η επιλογή χρηματοδότησης ενδείκνυται για επιχειρήσεις που επιθυμούν να

εξασφαλίσουν άμεση ρευστότητα, μειώνοντας την επίδραση των καθυστερημένων πληρωμών.

Αντίστοιχα, η πώληση επιχειρηματικών απαιτήσεων (forfeiting) αφορά την προεξόφληση μεσοπρόθεσμων (6 μηνών έως 6 ετών) απαιτήσεων από τράπεζες ή εξειδικευμένους οργανισμούς, οι οποίοι παραιτούνται από το δικαίωμα αναγωγής σε περίπτωση αδυναμίας εξόφλησης των απαιτήσεων.

4. Δικαιόχρηση (Franchising)

Η δικαιόχρηση (franchising) συνιστά έναν στρατηγικό τρόπο για την επέκταση μιας επιχείρησης χωρίς την ανάγκη σημαντικών κεφαλαιακών δεσμεύσεων. Μέσω της παραχώρησης δικαιώματος εκμετάλλευσης της επωνυμίας και του επιχειρηματικού μοντέλου σε τρίτους (franchisees), οι επιχειρήσεις μπορούν να αναπτύξουν τις δραστηριότητές τους και να επεκταθούν σε νέες αγορές με περιορισμένο χρηματοδοτικό ρίσκο. Το franchising προσφέρει αμοιβαία οφέλη, καθώς οι δικαιοδόχοι αποκτούν την ευκαιρία να εκμεταλλευτούν μια επιτυχημένη επιχειρηματική μονάδα, ενώ ο δικαιοπάροχος επωφελείται από την αύξηση του δικτύου του χωρίς να αναλάβει το πλήρες κόστος ανάπτυξης.

Σύγχρονες Τάσεις Μορφών Χρηματοδότησης

Η χρηματοδότηση των επιχειρηματικών εγχειρημάτων αποτελεί θεμελιώδη παράγοντα για την επιτυχία και βιωσιμότητα των επιχειρήσεων, ιδίως στις πρώτες φάσεις της ανάπτυξής τους. Η δυναμική αυτή είναι ακόμη πιο έντονη στον τομέα της κοινωνικής επιχειρηματικότητας, όπου η ανάγκη για καινοτόμα χρηματοδοτικά εργαλεία είναι επιτακτική.

Η χρηματοδότηση μέσω εναλλακτικών μηχανισμών έχει εξελιχθεί σημαντικά τα τελευταία χρόνια, δίνοντας νέες ευκαιρίες σε επιχειρηματίες και επενδυτές. Μεταξύ των πιο αξιοσημείωτων και διαδεδομένων εναλλακτικών μορφών χρηματοδότησης περιλαμβάνονται το **peer-to-peer lending (P2P lending)**, οι **accelerators** και οι **επιχειρηματικοί άγγελοι**. Κάθε μία από αυτές τις στρατηγικές χρηματοδότησης προσφέρει μοναδικές δυνατότητες για την άντληση κεφαλαίων, και συμβάλλει στην ενίσχυση των νεοφυών επιχειρήσεων και της επιχειρηματικής καινοτομίας. (Fanea-Ivanovici, M., & Baber, H. (2024))

Στο πλαίσιο της παρούσας ανάλυσης, εξετάζονται οι κύριες μορφές χρηματοδότησης που χρησιμοποιούνται για τη στήριξη της επιχειρηματικότητας, καθώς και οι προοπτικές τους στον ελληνικό και διεθνή χώρο.

Επιχειρηματικοί ή Επενδυτές Άγγελοι (Business Angels)

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι αποτελούν ιδιώτες επενδυτές που διαθέτουν επαρκή οικονομική ευρωστία και εμπειρία για να χρηματοδοτήσουν και να καθοδηγήσουν μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις με υψηλές προοπτικές ανάπτυξης. Η χρηματοδότηση παρέχεται με αντάλλαγμα μετοχικό κεφάλαιο, ενώ οι επιχειρηματικοί άγγελοι συχνά αναλαμβάνουν και συμβουλευτικό ρόλο. Στην Ελλάδα, η χρηματοδότηση μέσω επιχειρηματικών αγγέλων παραμένει περιορισμένη και δεν είναι πλήρως θεσμοθετημένη. Ωστόσο, υπάρχει αισιοδοξία για την ανάπτυξη του θεσμού, ιδίως στον τομέα των καινοτόμων κοινωνικών επιχειρήσεων, οι οποίες μπορούν να επωφεληθούν από αυτή τη μορφή χρηματοδότησης.

Οι **επιχειρηματικοί άγγελοι** (angel investors) είναι ιδιώτες επενδυτές που παρέχουν κεφάλαια σε νεοφυείς και μικρές επιχειρήσεις, συχνά κατά τη διάρκεια των πρώτων σταδίων ανάπτυξής τους. Οι **Fanea-Ivanovici και Baber** αναφέρουν ότι οι επιχειρηματικοί άγγελοι δεν περιορίζονται μόνο στην παροχή χρηματοδότησης, αλλά συχνά προσφέρουν και **mentoring**, **συμβουλευτικές υπηρεσίες** και **στρατηγικές καθοδηγήσεις** που βοηθούν τις νεοφυείς επιχειρήσεις να αναπτυχθούν και να εξελιχθούν σε βιώσιμες εταιρείες.

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι είναι συχνά διατεθειμένοι να αναλάβουν μεγαλύτερους κινδύνους από τους παραδοσιακούς επενδυτές, λόγω της μικρότερης και πιο ευέλικτης φύσης των επενδύσεών τους. Αυτή η στήριξη μπορεί να είναι καθοριστική για τις νεοφυείς επιχειρήσεις, ειδικά σε περιόδους αβεβαιότητας ή όταν η επιχείρηση βρίσκεται σε πρώιμο στάδιο ανάπτυξης. Ανταλλάσσοντας συνήθως ένα ποσοστό της επιχείρησης ή μετοχές, οι

επιχειρηματικοί άγγελοι παρέχουν μια πολύτιμη πηγή χρηματοδότησης και στρατηγικής. (Fanea-Ivanovici, M., & Baber, H. (2024)

Επίσης οι **Mason και Brown**, αναφέρουν ότι η υποστήριξη που προσφέρουν οι επιχειρηματικοί άγγελοι είναι κρίσιμη για την επιβίωση των νεοφυών επιχειρήσεων, καθώς αυτές συχνά αντιμετωπίζουν προκλήσεις στη χρηματοδότηση, ειδικά σε πρώιμα στάδια, όταν οι παραδοσιακοί χρηματοδότες (όπως οι τράπεζες) είναι πιο διστακτικοί.

Σύμφωνα πάντα με τους ανωτέρω, οι επιχειρηματικοί άγγελοι ενδέχεται να αναλάβουν σημαντικό επιχειρηματικό ρίσκο, καθώς επενδύουν σε νέες επιχειρήσεις με αβέβαιο μέλλον. Παρ' όλα αυτά, η στρατηγική τους συνήθως επικεντρώνεται στην αναγνώριση των δυνατοτήτων ανάπτυξης των επιχειρήσεων και στην παροχή συμβουλών και καθοδήγησης που μπορούν να οδηγήσουν σε κερδοφόρες επενδύσεις. Οι επιχειρηματικοί άγγελοι διαδραματίζουν συχνά κρίσιμο ρόλο στην ανάπτυξη νέων επιχειρηματικών μοντέλων και καινοτόμων προϊόντων ή υπηρεσιών, προσφέροντας τις γνώσεις τους για τις στρατηγικές μάρκετινγκ, τις επιχειρηματικές διαδικασίες, και τις αγορές.

Αξιοσημείωτο είναι ότι οι επιχειρηματικοί άγγελοι συχνά συμμετέχουν ενεργά στην καθοδήγηση των νεοφυών επιχειρήσεων, παρέχοντας στρατηγικές συμβουλές που αφορούν τη διαχείριση, τη στρατηγική ανάπτυξης, και τη χρηματοδότηση, ενισχύοντας έτσι την πιθανότητα επιτυχίας της επιχείρησης. (Mason, C., & Brown, R. (2014).

Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων (Business Incubators)

Οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων είναι οργανισμοί που παρέχουν υποστήριξη σε νεοσύστατες επιχειρήσεις με προοπτικές γρήγορης ανάπτυξης. Οι υπηρεσίες που προσφέρονται περιλαμβάνουν χρηματοδότηση, επαγγελματικούς χώρους, εξοπλισμό, γραμματειακή υποστήριξη και συμβουλευτική, ενώ ενδέχεται να υπάρξει και αντάλλαγμα μετοχικού κεφαλαίου ή άλλες πληρωμές από την επιχείρηση. Στην Ελλάδα, οι θερμοκοιτίδες είναι κυρίως διαδεδομένες σε πόλεις όπως η Αθήνα και η Θεσσαλονίκη, με παραδείγματα όπως η Θερμοκοιτίδα Θεσσαλονίκης και η Solidarity Mission, οι οποίες επικεντρώνονται στη μείωση της νεανικής ανεργίας και την ανάπτυξη της κοινωνικής οικονομίας.

Οι **accelerators** (ή θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων) αποτελούν οργανισμούς που παρέχουν υποστήριξη σε νεοφυείς επιχειρήσεις, κυρίως μέσω του **mentoring**, της **εκπαίδευσης**, της **δικτύωσης** και, συχνά, της **χρηματοδότησης**. Οι accelerators λειτουργούν συνήθως σε συγκεκριμένες χρονικές περιόδους (συνήθως 3-6 μήνες), κατά τις οποίες οι συμμετέχουσες επιχειρήσεις δέχονται εντατική υποστήριξη και καθοδήγηση για να αναπτύξουν και να εξελίξουν τα επιχειρηματικά τους μοντέλα. Στη διάρκεια αυτής της διαδικασίας, οι επιχειρήσεις έχουν την ευκαιρία να συνδεθούν με άλλους επιχειρηματίες, επενδυτές και ειδικούς του κλάδου, ενισχύοντας έτσι τις πιθανότητες για μελλοντική επιτυχία και χρηματοδότηση.

Οι accelerators συχνά παρέχουν χρηματοδότηση ως μέρος του προγράμματος υποστήριξης, συνήθως με αντάλλαγμα ένα ποσοστό της επιχείρησης. Επίσης, πέρα από την οικονομική υποστήριξη, προσφέρουν πρόσβαση σε εκπαίδευση σχετικά με τις επιχειρηματικές διαδικασίες, την ανάπτυξη προϊόντων, την προώθηση της επιχείρησης και την αναζήτηση

στρατηγικών συνεργασιών. Οι επιτυχείς startups που ολοκληρώνουν το πρόγραμμα έχουν συχνά την ευκαιρία να παρουσιαστούν σε επενδυτές, δημιουργώντας έτσι ένα δίκτυο υποστήριξης και χρηματοδότησης για το μέλλον. (Fanea-Ivanovici, M., & Baber, H. (2024).

Σύμφωνα με τους **Mason και Brown** οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων παρέχουν στις νεοφυείς επιχειρήσεις την απαραίτητη υποδομή, πόρους και υποστήριξη κατά τα πρώτα στάδια της ανάπτυξής τους. Οι θερμοκοιτίδες συνήθως παρέχουν ένα συνδυασμό από χώρο γραφείων, τεχνική υποστήριξη, συμβουλευτική καθοδήγηση, και πρόσβαση σε δίκτυα επαγγελματιών και επενδυτών. Η λειτουργία τους επικεντρώνεται στην επιτάχυνση της ανάπτυξης των επιχειρήσεων, μειώνοντας τους κινδύνους που αντιμετωπίζουν οι νεοφυείς επιχειρηματίες και βελτιώνοντας τις πιθανότητες επιτυχίας τους.

Οι θερμοκοιτίδες προσφέρουν στους επιχειρηματίες ένα περιβάλλον που προάγει την καινοτομία και την επιχειρηματική ανάπτυξη μέσω του συνδυασμού της οικονομικής υποστήριξης και της επαγγελματικής καθοδήγησης. Αυτές οι δομές βοηθούν τις νεοφυείς επιχειρήσεις να αναπτύξουν ένα βιώσιμο επιχειρηματικό μοντέλο, παρέχοντας στους ιδρυτές την ευχέρεια να επικεντρωθούν στην ανάπτυξη του προϊόντος ή της υπηρεσίας τους χωρίς να ανησυχούν για τα λειτουργικά και οικονομικά ζητήματα που προκύπτουν στην αρχή της επιχειρηματικής πορείας.

Αξιοσημείωτο είναι ότι οι θερμοκοιτίδες δεν περιορίζονται απλά στην παροχή χώρου και υποδομών. Συνήθως συνδέονται με εκπαιδευτικά προγράμματα και σεμινάρια που προσφέρουν στους επιχειρηματίες τις απαραίτητες γνώσεις και δεξιότητες για την ανάπτυξη των επιχειρήσεών τους, όπως είναι η στρατηγική διοίκηση, η ανάπτυξη προϊόντων, και η διαχείριση χρηματοδότησης. Επιπλέον, η συνεργασία με άλλες νεοφυείς επιχειρήσεις στο πλαίσιο της θερμοκοιτίδας ενισχύει την αλληλεπίδραση και την ανταλλαγή ιδεών, γεγονός που μπορεί να οδηγήσει σε νέες συνεργασίες και καινοτομίες. (Mason, C., & Brown, R. (2014).

Επίσης σύμφωνα με τη βιβλιογραφία του Hyde, οι θερμοκοιτίδες παρέχουν σε νεοφυείς επιχειρήσεις έναν ασφαλή χώρο για να αναπτυχθούν και να εξελιχθούν, χωρίς τον άμεσο κίνδυνο οικονομικής κατάρρευσης. Παράλληλα με την υποδομή (όπως γραφεία και εξοπλισμό), οι θερμοκοιτίδες προσφέρουν υπηρεσίες καθοδήγησης, επιχειρηματικής υποστήριξης και πρόσβαση σε δίκτυα με έμπειρους επιχειρηματίες και επαγγελματίες. Οι επιχειρηματίες που εντάσσονται σε μια θερμοκοιτίδα μπορούν να επωφεληθούν από την εκπαιδευτική υποστήριξη που τους παρέχεται, καθώς και από τη δυνατότητα να δικτυωθούν με άλλους επιχειρηματίες, συμβούλους και πιθανούς επενδυτές.

Επιπλέον, σε πολλές περιπτώσεις, οι θερμοκοιτίδες βοηθούν τις νεοφυείς επιχειρήσεις να προετοιμαστούν για τη λήψη χρηματοδότησης, μέσω της δημιουργίας ενός πιο βιώσιμου και ανταγωνιστικού επιχειρηματικού μοντέλου, το οποίο μπορεί να προσελκύσει επενδυτές από άλλους μηχανισμούς χρηματοδότησης, όπως οι επιχειρηματικοί άγγελοι και οι επιταχυντές. (Hyde, K. R. (2021).

Επιχειρηματικοί Επιταχυντές (Business Accelerators)

Οι επιχειρηματικοί επιταχυντές αναλαμβάνουν την επιτάχυνση της ανάπτυξης επιχειρήσεων σε σύντομο χρονικό διάστημα, συνήθως τριών έως έξι μηνών. Εστιάζουν στην δικτύωση των επιχειρηματιών με δυνητικούς επενδυτές και επιτυχημένες εταιρείες, με σκοπό την εξασφάλιση περισσότερων κεφαλαίων για τη χρηματοδότηση της επιχείρησης. Συνήθως, το αντάλλαγμα είναι ποσοστό μετοχικής συμμετοχής που κυμαίνεται μεταξύ 6% και 10%. Στην Ελλάδα, ο Επιχειρηματικός Επιταχυντής **INNOVATHENS** αποτελεί παράδειγμα ενός οργανισμού που παρέχει προγράμματα εκπαίδευσης, συμβουλευτικής και mentoring για την ενίσχυση των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων.

Οι επιταχυντές επιχειρήσεων (accelerators) είναι οργανισμοί που παρέχουν υποστήριξη σε νεοφυείς επιχειρήσεις σε συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, συνήθως μεταξύ τριών και έξι μηνών, με στόχο την επιτάχυνση της ανάπτυξής τους. Οι επιταχυντές προσφέρουν συνήθως χρηματοδότηση, καθοδήγηση, εκπαίδευση, και πρόσβαση σε επαγγελματικά δίκτυα και αγορές. Επιπλέον, η συμμετοχή σε ένα πρόγραμμα επιτάχυνσης βοηθά τις επιχειρήσεις να βελτιώσουν το επιχειρηματικό τους μοντέλο και να προετοιμαστούν για την επόμενη φάση ανάπτυξης, συχνά μέσω της παρουσίασης του έργου τους σε επενδυτές (demo days).

Η αλληλεπίδραση των επιταχυντών με τους επενδυτές είναι εξαιρετικά σημαντική, καθώς οι επιταχυντές συχνά συνεργάζονται με επιχειρηματικούς αγγέλους, εταιρικούς επενδυτές ή venture capitalists (VCs), παρέχοντας στις νεοφυείς επιχειρήσεις τη δυνατότητα να προσελκύσουν χρηματοδότηση μετά το πέρας του προγράμματος επιτάχυνσης. Οι επιταχυντές ενεργούν ως μεσολαβητές, φέρνοντας σε επαφή τις επιχειρήσεις με επενδυτές που αναζητούν δυναμικές καινοτόμες επιχειρήσεις με προοπτικές ανάπτυξης. (Gupta, R. K., & Gupta, R. (2024).

Οι επιταχυντές, εστιάζουν στην επιτάχυνση της ανάπτυξης των νεοφυών επιχειρήσεων σε έναν συγκεκριμένο και περιορισμένο χρονικό ορίζοντα (συνήθως τρεις έως έξι μήνες). Οι επιταχυντές προσφέρουν ένα πακέτο υποστήριξης που περιλαμβάνει χρηματοδότηση, καθοδήγηση από εμπειρογνώμονες του κλάδου, και συχνά τη δυνατότητα να παρουσιάσουν τις επιχειρηματικές τους ιδέες σε επενδυτές, μέσω της διεξαγωγής demo days. Οι επιχειρηματίες που συμμετέχουν σε προγράμματα επιτάχυνσης συνήθως επωφελούνται από χρηματοδότηση μέσω επιχειρηματικών αγγέλων ή venture capitalists, οι οποίοι ενδιαφέρονται να στηρίξουν επιχειρηματικά σχέδια με υψηλό δυναμικό ανάπτυξης.

Η χρηματοδότηση που παρέχεται από τους επιταχυντές είναι συνήθως μια συνδυασμένη προσφορά που περιλαμβάνει αρχική χρηματοδότηση (συνήθως με αντάλλαγμα μετοχών στην επιχείρηση), καθώς και την υποστήριξη του επιχειρηματικού μοντέλου της επιχείρησης, για να καταστεί πιο ελκυστική για μελλοντικές χρηματοδοτήσεις από άλλες πηγές, όπως venture capitalists ή άλλους μη τραπεζικούς επενδυτές. (Hyde, K. R. (2021).

Συνδυασμός Θερμοκοιτίδων και Επιταχυντών με Μη Τραπεζική Χρηματοδότηση

Η συνεργασία μεταξύ θερμοκοιτίδων, επιταχυντών και μη τραπεζικών χρηματοδοτικών μηχανισμών ενισχύει την ικανότητα των μικρών επιχειρήσεων να αντλήσουν κεφάλαια και να αναπτυχθούν βιώσιμα. Οι θερμοκοιτίδες προσφέρουν την αρχική υποστήριξη για τις επιχειρήσεις, δίνοντάς τους τη δυνατότητα να ωριμάσουν και να καταρτίσουν ένα αξιόπιστο επιχειρηματικό σχέδιο. Κατόπιν, οι επιταχυντές βοηθούν στην επιτάχυνση της ανάπτυξής τους και στην προσέλκυση σημαντικών κεφαλαίων από επενδυτές. Οι μη τραπεζικοί χρηματοδοτικοί μηχανισμοί, όπως οι επιχειρηματικοί άγγελοι, τα venture capital και οι πλατφόρμες crowdfunding, διασφαλίζουν ότι οι επιχειρηματίες έχουν πρόσβαση σε κεφάλαια, ακόμη και σε πολύ πρώιμα στάδια.

Η αλληλεπίδραση αυτή δημιουργεί ένα υποστηρικτικό οικοσύστημα που ενισχύει τη βιωσιμότητα και την ανάπτυξη των μικρών επιχειρήσεων, εξασφαλίζοντας ότι οι επιχειρηματίες δεν είναι αποκλεισμένοι από την παραδοσιακή τραπεζική χρηματοδότηση λόγω των αυστηρών κριτηρίων ή της έλλειψης εμπειρίας τους. (Hyde, K. R. (2021).

Πλατφόρμες Κοινωνικού Δανεισμού (Peer-to-peer Lending)

Το μοντέλο του κοινωνικού δανεισμού επιτρέπει στους δανειολήπτες και στους επενδυτές να συναλλάσσονται απευθείας μέσω διαδικτυακών πλατφορμών, παρακάμπτοντας τους παραδοσιακούς χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς. Οι όροι του δανείου καθορίζονται μέσω ηλεκτρονικών διαδικασιών και δημοπρασιών, και τα δάνεια συχνά δεν απαιτούν εξασφάλιση, γεγονός που ενέχει υψηλούς κινδύνους για τους δανειστές. Παρ' όλα αυτά, ο κοινωνικός δανεισμός μπορεί να έχει μια φιλανθρωπική διάσταση, επιτρέποντας τη χρηματοδότηση κοινωνικά υπεύθυνων εγχειρημάτων, όπως κοινωνικές επιχειρήσεις που στοχεύουν στη θετική κοινωνική και οικονομική ανάπτυξη.

Το **peer-to-peer lending (P2P lending)** αποτελεί μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης που επιτρέπει σε δανειολήπτες να αντλούν κεφάλαια απευθείας από ιδιώτες επενδυτές, παρακάμπτοντας τα παραδοσιακά χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, όπως οι τράπεζες. Το P2P lending λειτουργεί μέσω διαδικτυακών πλατφορμών που συνδέουν δανειολήπτες και επενδυτές. Οι επενδυτές παρέχουν κεφάλαια σε επιχειρηματίες, που συνήθως είναι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις ή νεοφυείς εταιρείες, με αντάλλαγμα την αποπληρωμή του δανείου με τόκους.

Η δημοτικότητα του P2P lending έχει αυξηθεί τα τελευταία χρόνια λόγω της ευελιξίας και των χαμηλότερων απαιτήσεων από τις παραδοσιακές τράπεζες. Το P2P lending παρέχει στους δανειολήπτες μια γρήγορη και ευέλικτη εναλλακτική για την άντληση κεφαλαίων, ενώ για τους επενδυτές προσφέρει την ευκαιρία να διαφοροποιήσουν το χαρτοφυλάκιό τους και να επενδύσουν σε μικρότερες και πιο καινοτόμες επιχειρήσεις με υψηλότερους κινδύνους και απόδοση. (Fanea-Ivanovici, M., & Baber, H. (2024).

Λειτουργία του Peer-to-Peer Lending (P2P Lending)

Το **Peer-to-Peer Lending** (P2P Lending), ή δανεισμός μεταξύ ατόμων, αποτελεί έναν μηχανισμό χρηματοδότησης μέσω του οποίου ιδιώτες δανειστές χρηματοδοτούν επιχειρηματίες ή καταναλωτές, μέσω διαδικτυακών πλατφορμών. Στη βάση αυτής της διαδικασίας, οι δανειολήπτες και οι δανειστές συνδέονται απευθείας χωρίς τη μεσολάβηση παραδοσιακών χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων, όπως οι τράπεζες. Οι πλατφόρμες P2P acting ως ενδιάμεσοι, παρέχουν την απαραίτητη υποδομή για την αναγνώριση, την αξιολόγηση κινδύνου, την κατανομή των δανείων και την εκκαθάριση των συναλλαγών.

Η διαδικασία του P2P Lending προσφέρει σημαντικά πλεονεκτήματα τόσο για τους δανειολήπτες όσο και για τους δανειστές. Για τους δανειολήπτες, το P2P Lending συχνά συνιστά μια πιο εύλικτη και προσιτή πηγή χρηματοδότησης σε σχέση με τις παραδοσιακές τράπεζες, καθώς οι απαιτήσεις μπορεί να είναι λιγότερο αυστηρές και οι διαδικασίες ταχύτερες. Από την άλλη πλευρά, οι δανειστές (ιδιώτες επενδυτές) επωφελούνται από την ευκαιρία να επενδύσουν σε μια σειρά από δάνεια, διαφοροποιώντας έτσι το επενδυτικό τους χαρτοφυλάκιο και αποκτώντας υψηλότερα επιτόκια σε σχέση με τις παραδοσιακές επενδύσεις.

Η πλατφόρμα P2P Lending λειτουργεί επίσης ως μηχανισμός αξιολόγησης κινδύνου, καθώς οι επενδυτές αξιολογούν τους δανειολήπτες με βάση την πιστοληπτική τους ικανότητα και άλλους δείκτες απόδοσης. Παρά τα πλεονεκτήματα, ο μηχανισμός αυτός ενέχει κινδύνους για τους επενδυτές, καθώς η απευθείας σύνδεση μεταξύ δανειοληπτών και επενδυτών μπορεί να οδηγήσει σε αβεβαιότητες και αυξημένες πιθανότητες αθέτησης πληρωμών. (Gallo, S., & Verdoliva, V. (2022).

Χρηματοδότηση από το Πλήθος (Crowdfunding)

Η χρηματοδότηση από το πλήθος (crowdfunding) αποτελεί έναν αναδυόμενο τρόπο επιχειρηματικής χρηματοδότησης, ο οποίος συνδέει επιχειρηματίες και επενδυτές μέσω διαδικτυακών πλατφορμών. Η διαδικασία αυτή επιτρέπει στους επιχειρηματίες να αντλήσουν αρχικό κεφάλαιο για την ανάπτυξη των εγχειρημάτων τους, προσφέροντας ευελιξία στην αποζημίωση των επενδυτών, είτε μέσω δωρεών, είτε μέσω μετοχών, είτε μέσω προαγορών προϊόντων. Παρά τα πλεονεκτήματα, η εφαρμογή αυτού του χρηματοδοτικού μοντέλου για κοινωνικές επιχειρήσεις είναι ακόμα περιορισμένη και απαιτεί περαιτέρω ενίσχυση της εμπιστοσύνης των επενδυτών και της ανάπτυξης κατάλληλων πλατφορμών.

Λειτουργία του Crowdfunding

Το **Crowdfunding** είναι μια εναλλακτική μέθοδος χρηματοδότησης, κατά την οποία πολλές μικρές επενδύσεις ή δωρεές από μεγάλο αριθμό ατόμων χρησιμοποιούνται για την χρηματοδότηση ενός επιχειρηματικού εγχειρήματος. Υπάρχουν διάφοροι τύποι crowdfunding, με τους πιο γνωστούς να είναι οι **δωρεές**, οι **προπαραγγελίες**, και οι **επενδυτικοί τύποι** (equity-based crowdfunding). Κάθε τύπος crowdfunding έχει τη δική του δυναμική και εξυπηρετεί διαφορετικούς σκοπούς χρηματοδότησης.

Σύμφωνα με **Gallo και Verdoliva**, το crowdfunding έχει γίνει ιδιαίτερα δημοφιλές για τη χρηματοδότηση δημιουργικών ή καινοτόμων επιχειρηματικών ιδεών, επιτρέποντας στους επιχειρηματίες να αντλήσουν κεφάλαια για να ξεκινήσουν ή να επεκτείνουν τα εγχειρήματά τους, ενώ ταυτόχρονα δημιουργούν μία κοινότητα υποστηρικτών γύρω από το προϊόν ή την υπηρεσία τους. Οι επενδυτές σε μια πλατφόρμα crowdfunding συνήθως προσφέρουν μικρά ποσά, αλλά η συλλογική τους συμβολή μπορεί να δημιουργήσει την απαραίτητη χρηματοδότηση για την εκκίνηση ενός έργου ή την υλοποίηση μιας επιχειρηματικής ιδέας.

Ο τύπος του crowdfunding που σχετίζεται με την **επένδυση (equity crowdfunding)** επιτρέπει στους επενδυτές να αποκτούν μετοχές ή μερίδιο στην επιχείρηση, αποτελώντας έτσι μια μέθοδο άντλησης κεφαλαίων για την επιχείρηση που προσφέρει ουσιαστική συμμετοχή στους υποστηρικτές της. Αυτός ο τύπος crowdfunding παρέχει μια πιο παραδοσιακή μορφή επένδυσης και ενδυναμώνει τη σύνδεση των επενδυτών με την επιχείρηση, αφού αποκτούν δικαιώματα ψήφου ή μερίδιο στην επιχείρηση, ανάλογα με τη συμφωνία.

Αξιοσημείωτο είναι ότι το crowdfunding συνήθως βασίζεται στη χρήση διαδικτυακών πλατφορμών που διευκολύνουν την αλληλεπίδραση μεταξύ των επιχειρηματιών και των επενδυτών. Οι πλατφόρμες αυτές προσφέρουν στους επιχειρηματίες τη δυνατότητα να παρουσιάσουν την επιχειρηματική τους ιδέα ή το προϊόν τους, να διασφαλίσουν την απαραίτητη χρηματοδότηση και να προσελκύσουν υποστηρικτές από όλο τον κόσμο. Ωστόσο, οι επιχειρηματίες πρέπει να διαχειριστούν τη διαδικασία της παρουσίασης του έργου τους και να διασφαλίσουν την εμπιστοσύνη των υποστηρικτών τους, γεγονός που απαιτεί σαφήνεια και διαφάνεια. (Gallo, S., & Verdoliva, V. (2022)

Equity Crowdfunding

Το **equity crowdfunding** είναι μια μορφή χρηματοδότησης μέσω διαδικτυακών πλατφορμών, η οποία επιτρέπει σε μικρούς επενδυτές να χρηματοδοτήσουν νεοφυείς επιχειρήσεις ή καινοτόμα έργα, με αντάλλαγμα μετοχές ή μερίδιο στην επιχείρηση. Σε αντίθεση με το παραδοσιακό crowdfunding, όπου οι υποστηρικτές λαμβάνουν προϊόντα ή υπηρεσίες ως αντάλλαγμα, στο equity crowdfunding οι επενδυτές αποκτούν μετοχές της επιχείρησης και συμμετέχουν στην ανάπτυξή της, απολαμβάνοντας πιθανές οικονομικές αποδόσεις. Το equity crowdfunding έχει γίνει ιδιαίτερα δημοφιλές σε νεοφυείς επιχειρήσεις, διότι επιτρέπει στους επιχειρηματίες να αντλήσουν κεφάλαια από ένα μεγάλο αριθμό επενδυτών, χωρίς να εξαρτώνται από παραδοσιακούς χρηματοδοτικούς οργανισμούς.

Το equity crowdfunding συνδυάζει την καινοτομία της συλλογικής χρηματοδότησης με τα χαρακτηριστικά της μετοχικής συμμετοχής. Επιπλέον, αυτός ο μηχανισμός χρηματοδότησης επιτρέπει στους επενδυτές να συμμετέχουν σε επιχειρηματικά σχέδια με κοινωνικό ή περιβαλλοντικό αντίκτυπο, προκειμένου να υποστηρίξουν την ανάπτυξη του επιχειρηματικού οικοσυστήματος με θετικό κοινωνικό αποτύπωμα. Οι επενδυτές, μέσω του equity crowdfunding, αναγνωρίζουν ότι η στήριξη νεοφυών επιχειρήσεων που επιδιώκουν κοινωνικούς και περιβαλλοντικούς στόχους μπορεί να φέρει θετικές αλλαγές στην κοινωνία, ενώ ταυτόχρονα να τους προσφέρει τη δυνατότητα για απόδοση. (Toschi, L., & Metz, A. (2022).

Άτυποι Επενδυτές

Οι άτυποι επενδυτές περιλαμβάνουν φίλους, συγγενείς ή συναδέλφους που προσφέρουν χρηματοδότηση σε επιχειρηματίες χωρίς τη διαρθρωμένη επίσημη διαδικασία των παραδοσιακών χρηματοδοτικών μοντέλων. Αν και η άτυπη χρηματοδότηση δεν διαθέτει την αξιοπιστία ή τη διαφάνεια των πιο θεσμοθετημένων μοντέλων, ενδέχεται να αποτελέσει μια σημαντική πηγή κεφαλαίων για επιχειρηματίες που βρίσκονται σε πρώιμο στάδιο ανάπτυξης. Ο εν λόγω τύπος χρηματοδότησης είναι πιο δημοφιλής μέσω κοινωνικών δικτύων και διαδικτυακών πλατφορμών crowdfunding, οι οποίες διευκολύνουν τη συμμετοχή σε αυτού του είδους τις χρηματοδοτήσεις.

Φιλανθρωπικό Κεφάλαιο

Η χρηματοδότηση μέσω φιλανθρωπικού κεφαλαίου παρέχεται συνήθως από μη κερδοσκοπικούς οργανισμούς ή κυβερνητικούς φορείς με σκοπό την ενίσχυση επιχειρηματικών πρωτοβουλιών που ενσωματώνουν κοινωνικά ή περιβαλλοντικά οφέλη. Η χρηματοδότηση αυτή μπορεί να λάβει τη μορφή επιχορηγήσεων ή δανείων και αποσκοπεί στην προώθηση προϊόντων ή υπηρεσιών που ενδυναμώνουν την κοινωνική και οικονομική ανάπτυξη, συνήθως σε τομείς με σημαντικές αναπτυξιακές προοπτικές.

Η κατηγοριοποίηση και η ανάλυση αυτών των χρηματοδοτικών εργαλείων αναδεικνύουν την πληθώρα επιλογών που διαθέτουν οι επιχειρηματίες για την εξεύρεση κεφαλαίων, ενώ ταυτόχρονα αναδεικνύουν τις ιδιαίτερες ανάγκες και προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι κοινωνικές επιχειρήσεις. Κάθε χρηματοδοτικό εργαλείο ενδέχεται να εξυπηρετεί διαφορετικές στρατηγικές και στόχους, καθιστώντας αναγκαία την επιλογή του καταλληλότερου μοντέλου σύμφωνα με τις ανάγκες κάθε επιχείρησης.

Το **φιλανθρωπικό κεφάλαιο** αναφέρεται σε κεφάλαια που προέρχονται από φιλανθρωπικές οργανώσεις, ιδιώτες δωρητές ή άλλους φιλανθρωπικούς φορείς και χρησιμοποιούνται για την υποστήριξη κοινωνικών πρωτοβουλιών, μη κερδοσκοπικών οργανισμών ή έργων με στόχο την επίτευξη κοινωνικού καλού. Σύμφωνα με **Toschi και Metz**, το φιλανθρωπικό κεφάλαιο επικεντρώνεται στην υποστήριξη δράσεων που δεν επιδιώκουν άμεση οικονομική απόδοση, αλλά στοχεύουν στην επίλυση κοινωνικών προβλημάτων, όπως η φτώχεια, η ανισότητα και η προστασία του περιβάλλοντος.

Η φιλανθρωπία δεν περιορίζεται μόνο στη δωρεά χρημάτων, αλλά συχνά περιλαμβάνει και άλλες μορφές υποστήριξης, όπως η παροχή υπηρεσιών ή η δημιουργία συνεργασιών με οργανισμούς που εργάζονται για την επίτευξη κοινωνικών στόχων. Αν και το φιλανθρωπικό κεφάλαιο δεν είναι επενδυτικό κατά την παραδοσιακή έννοια, είναι ένα ζωτικό εργαλείο για τη χρηματοδότηση κοινωνικών και περιβαλλοντικών προγραμμάτων που δεν έχουν κερδοσκοπικό χαρακτήρα, αλλά έχουν σημαντική κοινωνική αξία. (Toschi, L., & Metz, A. (2022).

Σύμφωνα με τους **Toschi και Metz** οι νέες στρατηγικές χρηματοδότησης εκτός των **philanthropic capital** και **equity crowdfunding** περιλαμβάνουν και το **impact investing**.

Το **impact investing** αναφέρεται στις επενδύσεις που επιδιώκουν να επιτύχουν μετρήσιμους θετικούς κοινωνικούς ή περιβαλλοντικούς σκοπούς, παράλληλα με τη δημιουργία οικονομικής απόδοσης για τους επενδυτές. Το impact investing δεν περιορίζεται μόνο σε χρηματοδοτικές στρατηγικές που αποσκοπούν στην απόδοση του κεφαλαίου, αλλά ενσωματώνει και τη δημιουργία θετικών κοινωνικών επιπτώσεων, όπως η βελτίωση της υγείας, η εκπαίδευση, η ισότητα, η βιώσιμη ανάπτυξη και η καταπολέμηση της κλιματικής αλλαγής.

Αυτή η μορφή επένδυσης επεκτείνει την έννοια του παραδοσιακού επενδυτικού κεφαλαίου, καθώς οι επενδυτές αναλαμβάνουν να στηρίξουν επιχειρηματικά μοντέλα που έχουν κοινωνική ή περιβαλλοντική αποστολή, με την προσδοκία ότι αυτές οι επιχειρήσεις θα αποδώσουν τόσο χρηματικά όσο και κοινωνικά. Οι επενδυτές impact investing αναγνωρίζουν ότι οι θετικοί κοινωνικοί αντίκτυποι δεν είναι αντίθετοι προς τις οικονομικές αποδόσεις και ότι, συχνά, οι κοινωνικές και περιβαλλοντικές πρωτοβουλίες ενδέχεται να προσφέρουν καινοτόμες λύσεις που ενισχύουν τη μακροχρόνια κερδοφορία. Οι στρατηγικές impact investing επιτυγχάνονται μέσω επενδύσεων σε επιχειρήσεις που σχεδιάζουν προϊόντα ή υπηρεσίες με θετικό κοινωνικό αντίκτυπο, με σκοπό την ενίσχυση της βιωσιμότητας των επιχειρήσεων και την επίλυση κοινωνικών προκλήσεων. (Toschi, L., & Metz, A. (2022).

ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

Η ανάπτυξη των αναπτυξιακών προγραμμάτων και η χρηματοδότηση μέσω του Ταμείου Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας συνιστούν ένα κεντρικό κομμάτι της στρατηγικής της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την ενίσχυση της ανθεκτικότητας των κρατών μελών σε περιόδους οικονομικής κρίσης και αναταραχής. Με την καθιέρωση αυτών των προγραμμάτων, η ΕΕ επιδιώκει να επαναφέρει την οικονομία σε τροχιά βιώσιμης ανάπτυξης, διασφαλίζοντας παράλληλα ότι οι κοινωνίες παραμένουν συνεκτικές και δυναμικές.

Ο King (2023) υπογραμμίζει ότι τα αναπτυξιακά προγράμματα, με τη μορφή επιδοτήσεων, δανείων και άλλων χρηματοδοτικών εργαλείων, προσφέρουν στις κυβερνήσεις και τις τοπικές αρχές τα μέσα για την υλοποίηση στρατηγικών που ενισχύουν την κοινωνική, οικονομική και περιβαλλοντική ανθεκτικότητα. Με την επίτευξη αυτού του στόχου, οι χώρες που πλήττονται από κρίσεις, όπως η πανδημία COVID-19, έχουν τη δυνατότητα να ανακάμψουν και να προχωρήσουν προς την ενίσχυση των υποδομών τους, τη δημιουργία θέσεων εργασίας και την προώθηση της καινοτομίας.

Η έννοια της "ανθεκτικότητας" αποτελεί θεμελιώδη αξία στο πλαίσιο αυτών των προγραμμάτων. Η ανθεκτικότητα, όπως αναφέρει ο King, δεν περιορίζεται μόνο στην ικανότητα να ανακάμπτει κάποιος από οικονομικές ή κοινωνικές κρίσεις, αλλά και στη δυνατότητα να προλαμβάνει και να προσαρμόζεται στις μελλοντικές προκλήσεις. Με αυτόν τον τρόπο, το Ταμείο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας αποσκοπεί στην ενίσχυση της ικανότητας των κρατών μελών να αντιμετωπίσουν τον αντίκτυπο της κλιματικής αλλαγής, των δημογραφικών αλλαγών, καθώς και των τεχνολογικών και οικονομικών προκλήσεων.

Επιπλέον, το Ταμείο αναγνωρίζει τη σημασία της κοινωνικής ένταξης και της διασφάλισης της ισότητας των ευκαιριών για όλα τα μέλη της κοινωνίας. Ο King (2023) τονίζει ότι η ένταξη στρατηγικών που αφορούν την εκπαίδευση, την υγειονομική περίθαλψη και την προστασία των πιο ευάλωτων κοινωνικών ομάδων είναι ουσιώδης για την επίτευξη των στόχων του Ταμείου Ανάκαμψης.

Ταυτόχρονα, η χρηματοδότηση μέσω του Ταμείου Ανάκαμψης ενσωματώνει έναν μηχανισμό παρακολούθησης και αξιολόγησης, προκειμένου να διασφαλιστεί ότι τα έργα υλοποιούνται με διαφάνεια και αποδοτικότητα, ενώ τηρείται και η δέσμευση για βιώσιμη ανάπτυξη. Τα αποτελέσματα αυτών των προγραμμάτων κρίνονται με βάση τις θετικές κοινωνικές και οικονομικές επιπτώσεις, όπως η αύξηση του ΑΕΠ, η μείωση της ανεργίας και η βελτίωση των συνθηκών ζωής των πολιτών.

Συνοψίζοντας, τα αναπτυξιακά προγράμματα και το Ταμείο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας συνιστούν κρίσιμα εργαλεία για την ενίσχυση της ανθεκτικότητας των κρατών μελών της ΕΕ, παρέχοντας τους τα μέσα για την ανάκαμψη και την προσαρμογή σε μελλοντικές προκλήσεις. Η στρατηγική αυτή εστιάζει στην ισχυροποίηση των υποδομών, την κοινωνική ένταξη και την

ανάπτυξη βιώσιμων και καινοτόμων λύσεων που διασφαλίζουν την ευημερία των κοινωνιών και την οικονομική σταθερότητα. (King, M. R. (2023)

Ταμείο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας

Το **Εθνικό Σχέδιο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας Ελλάδας 2.0**, το οποίο εγκρίθηκε στις 13 Ιουλίου 2021 από το Συμβούλιο Οικονομικών και Δημοσιονομικών Θεμάτων της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Ecofin), αποτελεί ένα στρατηγικό και καινοτόμο πλαίσιο για την ενίσχυση της ελληνικής οικονομίας και κοινωνίας. Η εφαρμογή του Σχεδίου αποσκοπεί στη δημιουργία ενός βιώσιμου και ανθεκτικού οικονομικού περιβάλλοντος, το οποίο όχι μόνο θα ανακάμψει από τις επιπτώσεις της υγειονομικής κρίσης, αλλά θα μεταμορφώσει τις υποδομές, τις τεχνολογίες και τις διαδικασίες της χώρας, καθιστώντας την περισσότερο ανταγωνιστική και καινοτόμο στην παγκόσμια αγορά. Το Σχέδιο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας αποτυπώνει το όραμα της ελληνικής κυβέρνησης να μετατρέψει τη χώρα σε μία σύγχρονη οικονομία, ικανή να ανταποκριθεί στις προκλήσεις της 4ης Βιομηχανικής Επανάστασης, της κλιματικής αλλαγής και της παγκόσμιας οικονομικής αβεβαιότητας. (Υπουργείο_Εργασίας_και_Κοινωνικής_Ασφάλισης,2021)

Σκοποί και Στρατηγική Δομή του Σχεδίου

Το Εθνικό Σχέδιο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας της Ελλάδας 2.0 αποτελεί μέρος της ευρύτερης στρατηγικής της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την ενίσχυση της ανθεκτικότητας των κρατών μελών της απέναντι στις οικονομικές επιπτώσεις της πανδημίας. Το Σχέδιο διαρθρώνεται γύρω από πέντε βασικούς άξονες, οι οποίοι προσδιορίζουν τις προτεραιότητες των μεταρρυθμίσεων και των επενδύσεων, οι οποίες αναμένονται να συντελέσουν στην αναδόμηση και αναβάθμιση της οικονομίας της χώρας:

Πράσινη Μετάβαση: Στόχος του πρώτου άξονα είναι η προώθηση ενός μοντέλου βιώσιμης ανάπτυξης, το οποίο θα προάγει την ενεργειακή αποδοτικότητα, τη χρήση ανανεώσιμων πηγών ενέργειας και τη μείωση των εκπομπών αερίων του θερμοκηπίου. Η πράσινη μετάβαση, ως στρατηγικός στόχος, συνιστά όχι μόνο μια περιβαλλοντική αναγκαιότητα, αλλά και μια οικονομική ευκαιρία για την αναβάθμιση των υποδομών και την ενίσχυση της παραγωγικότητας σε τομείς όπως οι ανανεώσιμες πηγές ενέργειας, οι πράσινες υποδομές και η βιώσιμη γεωργία.

Ψηφιακός Μετασχηματισμός: Η ψηφιοποίηση των επιχειρήσεων, των δημόσιων υπηρεσιών και της κοινωνίας γενικότερα αποτελεί έναν από τους βασικούς πυλώνες του σχεδίου. Ο ψηφιακός μετασχηματισμός έχει την ικανότητα να ενισχύσει την παραγωγικότητα, να μειώσει το κόστος λειτουργίας και να δημιουργήσει νέες ευκαιρίες απασχόλησης σε τομείς όπως η τεχνητή νοημοσύνη, οι μεγάλες δεδομένες βάσεις και οι υπηρεσίες διαδικτύου. Η ενίσχυση των ψηφιακών δεξιοτήτων του εργατικού δυναμικού είναι καθοριστική για την επιτυχημένη υλοποίηση αυτής της στρατηγικής.

Μεγέθυνση Επιχειρήσεων μέσω Συγχωνεύσεων και Άλλων Παρεμβάσεων: Σκοπός του τρίτου άξονα είναι η ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων, κυρίως μέσω στρατηγικών συγχωνεύσεων, εξαγορών και άλλων συνεργασιών. Με αυτόν τον τρόπο, προωθείται η δημιουργία μεγαλύτερων και πιο δυναμικών επιχειρηματικών σχημάτων, τα οποία θα έχουν τη δυνατότητα να ανταγωνιστούν στην παγκόσμια αγορά και να δημιουργήσουν περισσότερες θέσεις εργασίας. Η ενίσχυση της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας στοχεύει στην αύξηση της παραγωγικότητας και της ανταγωνιστικότητας της ελληνικής οικονομίας.

Ενίσχυση της Εξωστρέφειας των Ελληνικών Επιχειρήσεων: Η ενίσχυση των εξαγωγικών δυνατοτήτων των ελληνικών επιχειρήσεων αποτελεί μία από τις πιο κρίσιμες στρατηγικές του Σχεδίου. Η διαφοροποίηση των ελληνικών προϊόντων και υπηρεσιών στις διεθνείς αγορές αναμένεται να προσφέρει σημαντικές ευκαιρίες για τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας και την ενίσχυση του ΑΕΠ. Με την ενίσχυση της εξωστρέφειας, οι ελληνικές επιχειρήσεις θα μπορέσουν να αξιοποιήσουν τα πλεονεκτήματα της χώρας στον τομέα των αγροτικών προϊόντων, της βιομηχανίας και των υπηρεσιών.

Έρευνα και Καινοτομία: Η ενίσχυση των δραστηριοτήτων έρευνας και καινοτομίας είναι ένας καίριος παράγοντας για τη διατήρηση της ανταγωνιστικότητας της χώρας σε παγκόσμιο επίπεδο. Η επιτάχυνση των επενδύσεων στην έρευνα και η ανάπτυξη νέων τεχνολογιών σε τομείς όπως η βιοτεχνολογία, η πληροφορική και η ιατρική αναμένεται να προσφέρει σημαντικά οικονομικά και κοινωνικά οφέλη.

Χρηματοδότηση και Διαχείριση Πόρων

Το χρηματοδοτικό πλαίσιο του Σχεδίου Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας είναι εκτεταμένο, με συνολική χρηματοδότηση 31,16 δισ. ευρώ, εκ των οποίων το 30,5 δισ. ευρώ προέρχεται από ευρωπαϊκούς πόρους (συμπεριλαμβανομένων 18,43 δισ. ευρώ ενισχύσεων και 12,73 δισ. ευρώ δανείων). Η διαχείριση αυτών των πόρων έχει ως βασικό στόχο την υλοποίηση στρατηγικών επενδύσεων και μεταρρυθμίσεων που θα κλείσουν το **επενδυτικό κενό** της χώρας, το οποίο προέκυψε από την παρατεταμένη οικονομική κρίση, τις δυσκολίες στην πρόσβαση σε τραπεζική χρηματοδότηση και τα υψηλά επιτόκια δανεισμού.

Οι πόροι του προγράμματος διατίθενται σε επιχειρηματικές προτάσεις που επιδιώκουν τη **πράσινη και ψηφιακή μετάβαση**, την καινοτομία, τις οικονομίες κλίμακας και την ενίσχυση των εξαγωγών. Η χρηματοδότηση, μάλιστα, περιλαμβάνει συγχρηματοδότηση ιδιωτικών επενδύσεων, οι οποίες ενθαρρύνουν τη συνεργασία με τραπεζικά ιδρύματα και τη μείωση του κόστους χρηματοδότησης για τις επιχειρήσεις. Η διαδικασία αξιολόγησης και επιλογής των επενδυτικών σχεδίων είναι αυστηρή και διασφαλίζει ότι μόνο οι πιο βιώσιμες και στρατηγικές προτάσεις θα τύχουν χρηματοδότησης.

Συμπεράσματα

Το Εθνικό Σχέδιο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας της Ελλάδας 2.0 συνιστά έναν από τους πιο φιλόδοξους και κρίσιμους στρατηγικούς άξονες για την ενίσχυση της ελληνικής οικονομίας

μετά την πανδημία COVID-19. Επικεντρωμένο σε κρίσιμους τομείς όπως η πράσινη μετάβαση, ο ψηφιακός μετασχηματισμός και η καινοτομία, το Σχέδιο όχι μόνο θα ενισχύσει την οικονομική ανθεκτικότητα της χώρας, αλλά θα τη μετατρέψει σε έναν πιο δυναμικό και ανταγωνιστικό παράγοντα στο διεθνές οικονομικό πεδίο.

Αναπτυξιακός Νόμος

Ο Αναπτυξιακός Νόμος αποτελεί έναν από τους πιο σημαντικούς μηχανισμούς στήριξης της επιχειρηματικότητας και της οικονομικής ανάπτυξης στην Ελλάδα. Για πάνω από 30 χρόνια, οι διάφοροι εκδοθέντες Αναπτυξιακοί Νόμοι έχουν διαδραματίσει καίριο ρόλο στην υποστήριξη και ενίσχυση των επιχειρήσεων, ανεξαρτήτως μεγέθους και τομέα δραστηριοποίησης, με σκοπό την τόνωση της ελληνικής οικονομίας και την ενίσχυση των επενδύσεων. Η ύπαρξή τους είναι θεμελιώδης για την ανάπτυξη των επιχειρηματικών υποδομών, την προώθηση της καινοτομίας, αλλά και την καταπολέμηση των ανισοτήτων μεταξύ των διάφορων γεωγραφικών περιοχών της χώρας. Στην παρούσα ανάλυση, θα παρουσιαστεί ο Νόμος 4887/2022, ο οποίος συνιστά την πιο πρόσφατη και ανανεωμένη εκδοχή του Αναπτυξιακού Νόμου, και θα εξεταστούν οι στόχοι, τα κίνητρα, καθώς και οι ειδικές κατηγορίες υποστήριξης που προσφέρει για την ενίσχυση των επενδύσεων και την ανάπτυξη του επιχειρηματικού τομέα στην Ελλάδα. (ΑΤΛΑΝΤΙΣ_ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ, 2022)

1. Θεωρητική Προσέγγιση του Αναπτυξιακού Νόμου

Ο Αναπτυξιακός Νόμος συνιστά το βασικό εργαλείο ενίσχυσης των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων στην Ελλάδα, με απώτερο στόχο την αναβάθμιση των υποδομών της χώρας, την υποστήριξη της επιχειρηματικότητας και τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας. Παράλληλα, ο νόμος λειτουργεί ως μέσο γεφύρωσης των περιφερειακών ανισοτήτων, προωθώντας την ανάπτυξη σε περιοχές που αντιμετωπίζουν σοβαρές οικονομικές και κοινωνικές δυσχέρειες, όπως οι απομακρυσμένες, νησιωτικές και ορεινές περιοχές, καθώς και εκείνες που πλήττονται από φυσικές καταστροφές ή την απολιγνιτοποίηση.

Ο Νόμος 4887/2022 εντάσσεται στο ευρύτερο πλαίσιο της Ευρωπαϊκής Πολιτικής Συνοχής, καθώς και των Γενικών Απαλλακτικών Κανονισμών της Ε.Ε., οι οποίοι καθορίζουν το θεσμικό πλαίσιο ενίσχυσης των περιφερειακών επενδύσεων και τη διασφάλιση της αρμονικότητας μεταξύ των κρατών μελών της ΕΕ. Ο κύριος στόχος του νόμου είναι η επίτευξη μιας ολοκληρωμένης ανάπτυξης που δεν θα περιορίζεται μόνο στην αύξηση των ιδιωτικών επενδύσεων, αλλά θα ενσωματώνει και στρατηγικές για την ενίσχυση της κοινωνικής συνοχής και της περιφερειακής σύγκλισης.

2. Σκοπός και Στρατηγική του Νόμου 4887/2022

Ο Νόμος 4887/2022, σύμφωνα με την κυβερνητική στρατηγική για την ανάπτυξη, στοχεύει σε πολλαπλά επίπεδα. Επιδιώκει την ενίσχυση των επενδύσεων που έχουν περιφερειακό χαρακτήρα και τη στήριξη της νέας επιχειρηματικότητας, προκειμένου να δημιουργηθούν

βιώσιμες και ανταγωνιστικές επιχειρήσεις που θα συμβάλλουν στην οικονομική ανάπτυξη και τη μείωση των περιφερειακών ανισοτήτων.

Πιο συγκεκριμένα, ο Νόμος στοχεύει στη στήριξη επενδύσεων που αφορούν τη δημιουργία νέων μονάδων παραγωγής, την επέκταση της δυναμικότητας υφιστάμενων μονάδων ή την διαφοροποίηση της παραγωγής, προκειμένου να καλυφθούν νέες ανάγκες της αγοράς με προϊόντα ή υπηρεσίες που δεν έχουν παραχθεί στο παρελθόν από τις συγκεκριμένες επιχειρήσεις. Ο Νόμος ενισχύει επίσης τις επενδύσεις που συνδέονται με την πράσινη μετάβαση και την υιοθέτηση ψηφιακών τεχνολογιών, καθώς η Ελλάδα στοχεύει να αναδείξει και να ενισχύσει τις σύγχρονες και ανταγωνιστικές βιομηχανίες.

3. Ενισχύσεις και Κίνητρα για τις Επιχειρήσεις

Ο Νόμος 4887/2022 προσφέρει μια σειρά από ενισχύσεις και φορολογικά κίνητρα, τα οποία καθιστούν τις επενδύσεις πιο ελκυστικές για τις επιχειρήσεις. Ορισμένα από τα σημαντικότερα κίνητρα περιλαμβάνουν:

- **Αυξημένα ποσοστά ενίσχυσης:** Οι ενισχύσεις φτάνουν έως και το 75% της αξίας των επιλέξιμων δαπανών, με στόχο να καταστήσουν τις επενδύσεις περισσότερο προσιτές, ιδίως για μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις.
- **Ενίσχυση νέων κατηγοριών δαπανών:** Για πρώτη φορά, η νέα εκδοχή του Αναπτυξιακού Νόμου καλύπτει νέες κατηγορίες δαπανών, όπως τα έξοδα για τη διενέργεια ερευνών και τη διασφάλιση της εφαρμογής καινοτομιών.
- **Ενίσχυση ειδικών φορολογικών κινήτρων:** Παράλληλα με τις χρηματοδοτήσεις, παρέχονται φορολογικές ελαφρύνσεις για τις επιχειρήσεις που υλοποιούν στρατηγικές επενδύσεις σε τομείς όπως η πράσινη μετάβαση και ο ψηφιακός μετασχηματισμός.
- **Στήριξη περιοχών απολιγνιτοποίησης και άλλων λιγότερο αναπτυγμένων περιοχών:** Ο Νόμος προσφέρει ειδικά κίνητρα για τις περιοχές που επλήγησαν από την απολιγνιτοποίηση, ενισχύοντας την αναπτυξιακή τους μετάβαση και ενσωματώνοντας τις σε νέες οικονομικές δραστηριότητες.

4. Διαδικασίες Υποβολής και Αξιολόγησης Επενδυτικών Σχεδίων

Μία από τις σημαντικότερες αλλαγές του Νόμου 4887/2022 είναι η σημαντική μείωση της γραφειοκρατίας και η απλοποίηση των διαδικασιών υποβολής, αξιολόγησης και έγκρισης των επενδυτικών σχεδίων. Οι διαδικασίες αυτές στοχεύουν στην ταχύτερη ενεργοποίηση των χρηματοδοτικών εργαλείων και την εξάλειψη των καθυστερήσεων που συχνά προκαλούνται από την πολυπλοκότητα των γραφειοκρατικών διαδικασιών. Ο στόχος είναι η υποβολή και αξιολόγηση των επενδυτικών σχεδίων να ολοκληρώνεται σε λιγότερο από 60 ημέρες, βελτιώνοντας έτσι το επιχειρηματικό περιβάλλον και ενισχύοντας την εμπιστοσύνη των επενδυτών.

5. Συμπεράσματα

Ο Νόμος 4887/2022 αποτελεί ένα ολοκληρωμένο και συστηματικό εργαλείο για την ενίσχυση των ελληνικών επιχειρήσεων και την προώθηση της περιφερειακής ανάπτυξης. Μέσω των αυξημένων ενισχύσεων, των νέων κατηγοριών δαπανών, των φορολογικών κινήτρων και της απλοποιημένης διαδικασίας υποβολής και αξιολόγησης, ο νόμος αποσκοπεί στη δημιουργία ενός ευνοϊκού επιχειρηματικού κλίματος, το οποίο θα ενισχύσει την ανταγωνιστικότητα και τη βιωσιμότητα των επιχειρήσεων στην Ελλάδα. Ειδικότερα, με την προώθηση της πράσινης και ψηφιακής μετάβασης, καθώς και την υποστήριξη περιοχών που πλήττονται από την απολιγνιτοποίηση, ο Νόμος 4887/2022 διασφαλίζει μια βιώσιμη και ισχυρή αναπτυξιακή πορεία για την Ελλάδα τα επόμενα χρόνια.

Ε.Σ.Π.Α.

Το Εταιρικό Σύμφωνο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΣΠΑ) αποτελεί ένα στρατηγικό πλαίσιο και εργαλείο πολιτικής το οποίο στοχεύει στην ενίσχυση της οικονομικής και κοινωνικής ανάπτυξης των κρατών μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, με κύριο μηχανισμό τη χρηματοδότηση έργων μέσω των Ευρωπαϊκών Διαρθρωτικών και Επενδυτικών Ταμείων (ΕΔΕΤ). Η έννοια και εφαρμογή του ΕΣΠΑ, ως μέρος της ευρωπαϊκής πολιτικής περιφερειακής ανάπτυξης, αποτελεί ένα κρίσιμο στοιχείο στην προσπάθεια της ΕΕ να διασφαλίσει ισόρροπη ανάπτυξη και να προωθήσει την κοινωνική συνοχή εντός του ευρωπαϊκού χώρου. Στην ελληνική περίπτωση, το ΕΣΠΑ εξελίχθηκε από την ένταξη της χώρας στην ΕΕ το 1981 και την εφαρμογή των πρώτων κοινοτικών χρηματοδοτικών προγραμμάτων, έως το σύγχρονο μοντέλο του ΕΣΠΑ 2021-2027. (Υπουργείο_Εθνικής_Οικονομίας_και_Οικονομικών, 2023)

Ιστορική Αναδρομή και Εξέλιξη του ΕΣΠΑ στην Ελλάδα

Πριν από την εφαρμογή του ΕΣΠΑ, η χρηματοδότηση των δημοσίων επενδύσεων στην Ελλάδα βασιζόταν αποκλειστικά σε εθνικούς πόρους. Ωστόσο, με την ένταξη της Ελλάδας στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα το 1981, ξεκίνησε μια νέα εποχή για την οικονομική πολιτική της χώρας, καθώς η Ελλάδα άρχισε να επωφελείται από την ευρωπαϊκή χρηματοδότηση. Η πρώτη φάση αυτής της περιόδου περιλάμβανε τα Μεσογειακά Ολοκληρωμένα Προγράμματα (ΜΟΠ), τα οποία ξεκίνησαν το 1985 και είχαν ως στόχο την ενίσχυση της οικονομικής ανάπτυξης σε περιοχές με ειδικές ανάγκες.

Η δεύτερη φάση αυτής της ευρωπαϊκής πολιτικής ήρθε το 1988 με τη δημιουργία του Α΄ Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης (Α΄ ΚΠΣ), το οποίο εφαρμόστηκε για την περίοδο 1989-1993 και αποτέλεσε τον πυλώνα για την ανάπτυξη έργων υποδομής και την ενίσχυση της περιφερειακής ανάπτυξης. Τα επόμενα ΚΠΣ (Β΄ ΚΠΣ 1994-1999 και Γ΄ ΚΠΣ 2000-2006) υπήρξαν σταδιακές εξελίξεις του αρχικού μοντέλου, ενισχύοντας τη χρηματοδότηση για έργα υποδομών, περιφερειακής ανάπτυξης, και κοινωνικής ευημερίας. Τα ΚΠΣ αποτέλεσαν τη βάση πάνω στην οποία οικοδομήθηκε το σύγχρονο ΕΣΠΑ.

Το 2007, με την έναρξη της πρώτης προγραμματικής περιόδου του ΕΣΠΑ, η Ελλάδα εγκαινίασε ένα νέο μοντέλο εφαρμογής των ευρωπαϊκών πόρων, το οποίο επικεντρώθηκε στην επίτευξη των στρατηγικών στόχων της ΕΕ, ενώ παράλληλα ενίσχυσε την εγχώρια αναπτυξιακή στρατηγική της χώρας.

Το ΕΣΠΑ 2021-2027: Στρατηγικοί Άξονες και Αναπτυξιακές Προτεραιότητες

Το ΕΣΠΑ 2021-2027 εγκρίθηκε από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή στις 29 Ιουλίου 2021 και είναι το πιο πρόσφατο στρατηγικό σχέδιο για την ανάπτυξη της Ελλάδας, το οποίο διαμορφώθηκε για να ανταποκριθεί στις νέες προκλήσεις και απαιτήσεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Η χρηματοδότηση που διατίθεται για την Ελλάδα για την επταετία αυτή ανέρχεται σε 26,2 δισ. ευρώ, από τα οποία τα 20,9 δισ. ευρώ προέρχονται από την Ενωσιακή Στήριξη και τα 5,3 δισ. ευρώ είναι η Εθνική Συνεισφορά. Αυτή η χρηματοδότηση κατανεμημένη σε συγκεκριμένα προγράμματα και στρατηγικές αποσκοπεί στη βελτίωση του παραγωγικού και κοινωνικού ιστού της χώρας και στην ενίσχυση της κοινωνικής συνοχής.

Ο σχεδιασμός του ΕΣΠΑ 2021-2027 βασίζεται σε συγκεκριμένους στρατηγικούς άξονες, οι οποίοι περιλαμβάνουν:

Αύξηση επενδύσεων και εξαγωγών: Η ενίσχυση των επιχειρηματικών επενδύσεων, ιδίως στην έρευνα και καινοτομία, αποτελεί κεντρικό στόχο. Η στρατηγική αυτή επικεντρώνεται στην ανάπτυξη ανταγωνιστικών επιχειρηματικών μοντέλων, την αύξηση της εξωστρέφειας της ελληνικής οικονομίας και τη βελτίωση της θέσης των ελληνικών προϊόντων στις διεθνείς αγορές.

Ενίσχυση της μισθωτής εργασίας και μείωση της παραοικονομίας: Η προώθηση της εργασιακής ένταξης, η ενίσχυση των εργασιακών δικαιωμάτων και η μείωση της αδήλωτης εργασίας είναι ζωτικής σημασίας για τη δημιουργία βιώσιμων θέσεων εργασίας και τη βελτίωση των συνθηκών στην αγορά εργασίας.

Επενδύσεις στην εκπαίδευση και τη γνώση: Η στρατηγική αυτή αποσκοπεί στην ενίσχυση του ανθρώπινου κεφαλαίου μέσω του εκσυγχρονισμού του εκπαιδευτικού συστήματος, της προώθησης της δια βίου μάθησης και της υποστήριξης της καινοτομίας στον τομέα της εκπαίδευσης.

Αύξηση του μεγέθους των ελληνικών επιχειρήσεων: Η στρατηγική αυτή στοχεύει στην ενίσχυση της επιχειρηματικότητας, με ιδιαίτερη έμφαση στην ενίσχυση των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων μέσω της παροχής χρηματοδοτικών εργαλείων και υποστήριξης της καινοτομίας.

Προώθηση της τεχνολογίας αιχμής και της καινοτομίας: Η ενίσχυση της έρευνας και της τεχνολογικής ανάπτυξης, καθώς και η προώθηση της καινοτομίας στις επιχειρήσεις και τον δημόσιο τομέα, αποτελούν βασικούς στόχους του ΕΣΠΑ, με στόχο την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της ελληνικής οικονομίας.

Επίτευξη περιβαλλοντικών στόχων: Οικολογικές επενδύσεις, με ιδιαίτερη έμφαση στην ανανεώσιμη ενέργεια, την κυκλική οικονομία και την προστασία του φυσικού περιβάλλοντος, προωθούν τη βιώσιμη ανάπτυξη και την εφαρμογή της πράσινης μετάβασης στην ελληνική οικονομία.

Ψηφιακή μεταρρύθμιση και εκσυγχρονισμός των δημόσιων υπηρεσιών: Στρατηγικές για την ψηφιοποίηση των δημόσιων υπηρεσιών και την ανάπτυξη των ψηφιακών υποδομών με στόχο την ενίσχυση της αποδοτικότητας του δημόσιου τομέα και τη βελτίωση των υπηρεσιών προς τους πολίτες.

Ενεργειακή αναβάθμιση και στροφή σε ανανεώσιμες πηγές ενέργειας: Το ΕΣΠΑ 2021-2027 προβλέπει επενδύσεις για τη βελτίωση της ενεργειακής αποδοτικότητας, την αναβάθμιση του κτιριακού αποθέματος και τη στροφή σε καθαρές και ανανεώσιμες πηγές ενέργειας, επιδιώκοντας τη μείωση της εξάρτησης από ορυκτά καύσιμα και τη μείωση των εκπομπών CO₂.

Συμπεράσματα

Το ΕΣΠΑ αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους μηχανισμούς χρηματοδότησης και ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας, καθώς μέσω των στρατηγικών που θέτει, συμβάλλει καθοριστικά στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της χώρας, στη δημιουργία θέσεων εργασίας και στη βελτίωση των κοινωνικών υποδομών. Η σωστή αξιοποίηση των πόρων του ΕΣΠΑ μπορεί να αποτελέσει κρίσιμο εργαλείο για την αντιμετώπιση των οικονομικών και κοινωνικών προκλήσεων της Ελλάδας τα επόμενα χρόνια.

LEADER

Το πρόγραμμα **LEADER 2023-2027** αποτελεί ένα από τα πιο σημαντικά εργαλεία πολιτικής για την προώθηση της αειφόρου ανάπτυξης στις αγροτικές περιοχές της Ευρωπαϊκής Ένωσης, εστιάζοντας στην ενίσχυση της τοπικής επιχειρηματικότητας και τη βελτίωση της ποιότητας ζωής των κατοίκων. Βασική φιλοσοφία του προγράμματος είναι η ενίσχυση των τοπικών κοινών δράσεων και η δημιουργία συνθηκών που προάγουν την κοινωνική, οικονομική και περιβαλλοντική βιωσιμότητα. Επιπλέον, το πρόγραμμα αναγνωρίζει τη σημασία της τοπικής αυτοδιοίκησης και των κοινοτήτων στην ανάπτυξη και εφαρμογή στρατηγικών για τη βελτίωση των συνθηκών σε αγροτικές περιοχές. (PK_Consulting_Group, 2024)

Η στρατηγική του προγράμματος LEADER επικεντρώνεται στην προσέγγιση της **τοπικής ανάπτυξης με πρωτοβουλία των τοπικών κοινοτήτων**, δηλαδή στην ενίσχυση των τοπικών φορέων και επιχειρηματιών προκειμένου να αναπτύξουν και να εφαρμόσουν στρατηγικές που ανταποκρίνονται στις ιδιαίτερες ανάγκες και προκλήσεις της κάθε περιοχής. Ο στόχος είναι η δημιουργία βιώσιμων μοντέλων ανάπτυξης που να βασίζονται στις τοπικές δυνατότητες και να αξιοποιούν τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της κάθε περιοχής. (PK_Consulting_Group, 2024)

Κατηγορίες Επενδύσεων μέσω του Προγράμματος LEADER

Οι κυριότερες κατηγορίες επενδύσεων που προωθεί το πρόγραμμα LEADER 2023-2027 καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα τομέων και δραστηριοτήτων, οι οποίες έχουν ως κοινό στόχο τη διαφοροποίηση της οικονομικής βάσης και τη βελτίωση των υποδομών σε αγροτικές περιοχές. Οι βασικές κατηγορίες επενδύσεων περιλαμβάνουν:

Μεταποίηση Γεωργικών Προϊόντων: Η επένδυση στη μεταποίηση γεωργικών προϊόντων αποτελεί έναν από τους κύριους άξονες του προγράμματος, καθώς επιτρέπει την προστιθέμενη αξία στα αγροτικά προϊόντα, ενισχύοντας τη βιωσιμότητα και την ανταγωνιστικότητα των τοπικών επιχειρήσεων. Η επένδυση αυτή μπορεί να περιλαμβάνει την ανάπτυξη νέων τεχνολογιών, τη βελτίωση της ποιότητας των προϊόντων, καθώς και την προώθηση καινοτόμων μεθόδων παραγωγής που να σέβονται τις αρχές της αειφορίας.

Ίδρυση και Εκσυγχρονισμός Επιχειρήσεων στον Τομέα της Εστίασης και Ψυχαγωγίας: Το πρόγραμμα υποστηρίζει την ίδρυση και τον εκσυγχρονισμό τουριστικών και εστιατορικών επιχειρήσεων, εστιάζοντας σε ορεινές περιοχές και νησιά με πληθυσμό μικρότερο από 3.500 κατοίκους. Οι επενδύσεις σε αυτούς τους τομείς αποσκοπούν στη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας και στην ενίσχυση της τοπικής οικονομίας μέσω του τουρισμού και της ψυχαγωγίας, δύο βασικών τομέων για τις αγροτικές περιοχές.

Βιοτεχνίες και Επιχειρήσεις Χειροτεχνίας: Η ίδρυση και αναβάθμιση βιοτεχνικών και χειροτεχνικών επιχειρήσεων ενισχύει τις τοπικές παραδόσεις και δημιουργεί νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες. Η στήριξη αυτών των τομέων προάγει την τοπική κουλτούρα και συμβάλλει στη διατήρηση παραδοσιακών τεχνών, ενώ ταυτόχρονα αναδεικνύει την τοπική ταυτότητα μέσω των προϊόντων αυτών.

Εκπαίδευση και Επιμόρφωση του Τοπικού Πληθυσμού: Ένα σημαντικό στοιχείο της στρατηγικής του LEADER είναι η ενίσχυση των τοπικών κοινοτήτων μέσω προγραμμάτων εκπαίδευσης και επιμόρφωσης. Η ανάπτυξη βασικών ψηφιακών δεξιοτήτων στους κατοίκους των αγροτικών περιοχών είναι κρίσιμη για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας, την καλύτερη ενσωμάτωση των τοπικών επιχειρήσεων στην ψηφιακή οικονομία και τη βελτίωση της κοινωνικής συνοχής.

Ενίσχυση Υποδομών Μικρής Κλίμακας και Υπηρεσιών Αναψυχής: Το πρόγραμμα προβλέπει την υποστήριξη έργων υποδομών που αφορούν μικρής κλίμακας έργα (όπως δρόμοι, ηλεκτροφωτισμός, αποχέτευση) και έργα αναψυχής, τα οποία ενισχύουν την ποιότητα ζωής και προάγουν τον τουρισμό σε αγροτικές περιοχές. Οι επενδύσεις αυτές βελτιώνουν τη διαβίωση των κατοίκων, ενώ δημιουργούν τις προϋποθέσεις για την προσέλκυση επισκεπτών.

Πολιτιστικές Δράσεις και Υποδομές: Η ενίσχυση πολιτιστικών εκδηλώσεων και η ανάπτυξη υποδομών που σχετίζονται με τον πολιτισμό και την τοπική παράδοση αποτελούν βασικά συστατικά της στρατηγικής LEADER. Η υποστήριξη αυτών των δράσεων ενισχύει την τοπική ταυτότητα και προάγει την πολιτιστική κληρονομιά, συμβάλλοντας παράλληλα στην ανάπτυξη του τουριστικού τομέα.

Περιβαλλοντικές Επενδύσεις και Πράσινες Υποδομές: Οι επενδύσεις για την αναβάθμιση του φυσικού περιβάλλοντος, μέσω έργων που στοχεύουν στην προστασία και ανάδειξη του, είναι σημαντικές για την αειφόρο ανάπτυξη των αγροτικών περιοχών. Τα έργα αυτά περιλαμβάνουν δράσεις για την πρόληψη και αντιμετώπιση των φυσικών καταστροφών, όπως πλημμύρες και πυρκαγιές, ενώ προάγουν την περιβαλλοντική βιωσιμότητα και την ανθεκτικότητα των τοπικών οικοσυστημάτων.

Στρατηγική Εφαρμογής και Συνεργασίες

Η υλοποίηση του προγράμματος LEADER βασίζεται σε ένα αποκεντρωμένο μοντέλο διαχείρισης μέσω των **Ομάδων Τοπικής Δράσης (ΟΤΔ)**, οι οποίες αποτελούν αναπτυξιακές εταιρείες και έχουν το ρόλο της υποστήριξης των τοπικών φορέων και της διαχείρισης των επενδυτικών πόρων. Στο πρόγραμμα συμμετέχουν 50 ΟΤΔ σε όλη την Ευρώπη, οι οποίες είναι υπεύθυνες για την ανάπτυξη και εφαρμογή των τοπικών στρατηγικών. Αυτές οι ομάδες συνεργάζονται με τις τοπικές αρχές, τους παραγωγούς και άλλους φορείς για τη δημιουργία νέων επιχειρηματικών συνεργασιών και την ανάπτυξη τοπικών έργων.

Η συμμετοχή των τοπικών κοινοτήτων είναι κρίσιμη για την επιτυχία του προγράμματος. Οι τοπικές ομάδες δράσης επιδιώκουν τη συμμετοχή των τοπικών φορέων και πολιτών μέσω της διοργάνωσης ενημερωτικών και τεχνικών συναντήσεων, προκειμένου να διασφαλίσουν ότι οι τοπικές στρατηγικές ανταποκρίνονται στις πραγματικές ανάγκες της περιοχής και ενισχύουν τη συμμετοχή των πολιτών στη διαδικασία ανάπτυξης.

Συμπεράσματα

Το πρόγραμμα LEADER 2023-2027 αναγνωρίζει τη σημασία της τοπικής αυτοδιοίκησης και των τοπικών κοινοτήτων στην ανάπτυξη στρατηγικών που θα συμβάλουν στην αειφόρο ανάπτυξη των αγροτικών περιοχών. Με τη στήριξη της τοπικής επιχειρηματικότητας, την ενίσχυση των υποδομών και την προώθηση πολιτιστικών και περιβαλλοντικών δράσεων, το πρόγραμμα επιδιώκει να βελτιώσει τις συνθήκες ζωής στις αγροτικές περιοχές και να δημιουργήσει νέες ευκαιρίες για τους κατοίκους τους.

ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

Σκοπός - Περιγραφή της έρευνας

Στο τελευταίο αυτό κεφάλαιο της εργασίας, ακολουθεί η παρουσίαση της έρευνας που πραγματοποιήθηκε μέσω ερωτηματολογίου, και απευθύνθηκε σε 110 μικρομεσαίες επιχειρήσεις σε όλη την Ελλάδα προκειμένου να συλλεχθούν, να αναλυθούν και να αξιολογηθούν στοιχεία που έχουν να κάνουν με τα χρηματοδοτικά προϊόντα που παρέχουν τα πιστωτικά ιδρύματα, τη γνώση εναλλακτικών μορφών χρηματοδότησης από τις επιχειρήσεις και τους φορείς τους, τη χρήση ή μη των εναλλακτικών αυτών μορφών, τη προσβασιμότητα των επιχειρήσεων στις χρηματοδοτήσεις και τις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν καθώς και τα στοιχεία που επηρεάζουν την ίδρυση, λειτουργία και ανάπτυξη μιας μικρομεσαίας επιχείρησης.

Το ερωτηματολόγιο σχεδιάστηκε μέσω της εφαρμογής Google Forms και στάλθηκε μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου (mail) στις διευθύνσεις των επιχειρήσεων.

Το ερωτηματολόγιο διανεμήθηκε κατά βάση μέσω στελεχών καταστημάτων της Τράπεζας Πειραιώς σε μεγάλο μέρος της ελληνικής γεωγραφικής περιφέρειας όπου δραστηριοποιούνται, και ένα μέρος μέσω γνωστών, φίλων και συνεργατών του ερευνητή σε διάφορα μέρη της χώρας.

Με τον τρόπο αυτό έγινε προσπάθεια να αποτυπωθεί η έρευνα σε όσο το δυνατόν πιο μεγάλη ακτίνα του ελλαδικού χώρου, ώστε να παράξει πιο χρήσιμα και ουσιαστικά συμπεράσματα γύρω από το θέμα της μελέτης.

Η μέθοδος δειγματοληψίας που χρησιμοποιήθηκε στη συγκεκριμένη έρευνα ήταν η μέθοδος της απλής τυχαίας δειγματοληψίας

Το ερωτηματολόγιο στήθηκε με 17 ερωτήσεις από τις οποίες οι πρώτες 6 έχουν να κάνουν με τα χαρακτηριστικά της κάθε επιχείρησης (μορφή, έτη λειτουργίας, τζίρος, εργαζόμενοι κλπ) και οι υπόλοιπες σχετίζονται με το βασικό περιεχόμενο της έρευνας.

Με τον τρόπο αυτό έγινε προσπάθεια το ερωτηματολόγιο να είναι όσο πιο πλήρες γίνεται, με ουσιαστικά και καίρια στοιχεία που ενδιαφέρουν, να έχει συνοχή, να είναι σύντομο και όχι κουραστικό στους φορείς που απευθύνθηκε ώστε να υπάρχει καθολική ανταπόκριση.

Η έρευνα πραγματοποιήθηκε το διάστημα 25 Ιανουαρίου μέχρι 10 Φεβρουαρίου του 2025.

Η έρευνα συνολικά απευθύνθηκε σε 110 επιχειρήσεις σε όλη τη χώρα, από τις οποίες τελικά απάντησαν οι 87 ήτοι ποσοστό συμμετοχής στην έρευνα 80%.

Το ερωτηματολόγιο περιλάμβανε τις κάτωθι ερωτήσεις:

Ερωτηματολόγιο έρευνας με θέμα "Χρηματοδοτικά εργαλεία-προϊόντα για ΜΜΕ στην Ελλάδα"

1. Ποια η νομική μορφή της εταιρείας σας

- ☐ ΟΕ
- ☐ ΕΕ
- ☐ ΕΠΕ
- ☐ ΙΚΕ
- ☐ ΑΕ
- ☐ Ατομική Επιχείρηση
- ☐ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ

2. Σε ποιο κλάδο δραστηριοποιείστε

- ☐ πρωτογενής τομέας
- ☐ μεταποίηση (βιοτεχνική-βιομηχανική)
- ☐ εμπορική επιχείρηση
- ☐ επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών
- ☐ μεταφορές
- ☐ ασφαλιστικές επιχειρήσεις

3. Πόσα έτη λειτουργεί η επιχείρησή σας

- ☐ 0-3
- ☐ 4-5
- ☐ 6-10
- ☐ 11-20
- ☐ άνω των 20

4. Σε ποια γεωγραφική περιφέρεια δραστηριοποιείται η επιχείρησή σας

- ☐ Ηπειρος
- ☐ Μακεδονία
- ☐ Θεσσαλία
- ☐ Θράκη
- ☐ Στερεά Ελλάδα
- ☐ Πελοπόννησος
- ☐ Νησιά Ιονίου
- ☐ Κρήτη
- ☐ Νησιά Αιγαίου

 Αττικής

5. Πόσους εργαζομένους απασχολεί η επιχείρησή σας

 0-5

 6-10

 11-50

 άνω των 50

6. Ποιος ο μέσος όρος του κύκλου εργασιών σας την τελευταία τριετία

 μέχρι 50.000 €

 51.000-100.000 €

 101.000-300.000 €

 301.000-500.000 €

 501.000-2.000.000 €

 2.001.000-10.000.000 €

 άνω των 10.000.000 €

7. Έχετε χρησιμοποιήσει τραπεζικό δανεισμό για την επιχείρησή σας

 ΝΑΙ

 ΟΧΙ

8. Αν ΝΑΙ, Ποιος ο σκοπός της χρήσης του παραπάνω τραπεζικού δανείου

 κάλυψη οικονομικών υποχρεώσεων (μισθοί – ΕΦΚΑ – Εφορία)

 πληρωμές προμηθευτών

 αγορά-ανέγερση εγκαταστάσεων

 αγορά μηχανολογικού-πάγιου εξοπλισμού

 επένδυση σε καινοτομία-έρευνα-ανάπτυξη

 επένδυση σε πράσινη μετάβαση – Περιβαλλοντική αναβάθμιση

9. Ποιο το ύψος χρηματοδότησης που έχετε λάβει (σε περίπτωση θετικής απάντησης στο ερώτημα 7)

 μέχρι 30.000 €

 31.000-50.000 €

 51.000-100.000 €

 101.000-300.000 €

 301.000-500.000 €

 άνω των 500.000 €

10. Κάλυψε/Καλύπτει το ποσό χρηματοδότησης τις ανάγκες σας;

- ☐ Όχι
- ☐ μερικώς
- ☐ σε αρκετά ικανοποιητικό βαθμό
- ☐ πλήρως

11. Ποιος/ποιοι από τους παρακάτω παράγοντες θεωρείτε ότι δυσκόλεψε/δυσκολεύει περισσότερο την λήψη δανείου για την επιχείρησή σας

- ☐ οικονομικά στοιχεία-Κερδοφορία
- ☐ ύπαρξη υφιστάμενου τραπεζικού δανεισμού
- ☐ προηγούμενη κακή συνεργασία-δυσκολία αποπληρωμής άλλου δανείου
- ☐ ύπαρξη δυσμενών -Τειρεσίας
- ☐ υφιστάμενα ή παλιά κατασχετήρια
- ☐ αδυναμία τραπεζών στα χρόνια της κρίσης
- ☐ Κανένας

12. Έχετε λάβει έστω και μία φορά χρηματοδότηση μέσω κάποιου από τα παρακάτω προγράμματα

- ☐ Αναπτυξιακός Νόμος
- ☐ Ε.Σ.Π.Α.
- ☐ Leader
- ☐ ΤΕΠΙΧ εγγυοδοτικό
- ☐ Κανένα πρόγραμμα

13. Ποια από τις εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης γνωρίζετε

- ☐ Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital)
- ☐ Χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing)
- ☐ Πρακτόρευση Απαιτήσεων (Factoring)
- ☐ Πώληση Επιχειρηματικών Απαιτήσεων (Forfeiting)
- ☐ Δικαιόχρηση (Franchising)

14. Έχετε αναζητήσει/λάβει μέχρι σήμερα κάποια από τις εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης;

- ☐ Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital)
- ☐ Χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing)
- ☐ Πρακτόρευση Απαιτήσεων (Factoring)
- ☐ Πώληση Επιχειρηματικών Απαιτήσεων (Forfeiting)

-  Δικαιόχρηση (Franchising)
-  σε καμία

15. Ποια/ες (1-3) μορφές χρηματοδότησης θα επιλέγατε/επιλέγατε σήμερα για την επιχείρησή σας

-  Κεφάλαιο κίνησης εγγυοδοτικό
-  Κεφάλαιο κίνησης με επιδότηση επιτοκίου
-  Επενδυτικό δάνειο
-  Leasing
-  Factoring
-  Franchising
-  Venture Capital
-  Forfeiting

16. Για ποιο λόγο θα επιλέγατε τις συγκεκριμένες μορφές χρηματοδότησης

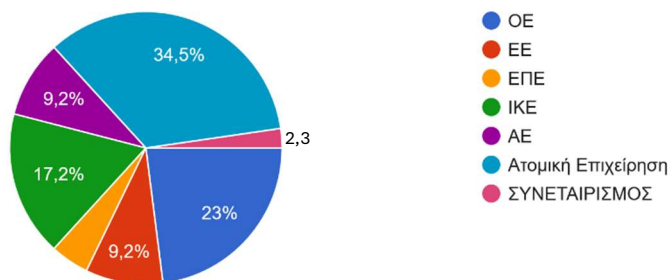
-  ευκολότερη έγκριση
-  φθηνότερο κόστος δανεισμού
-  πιο γνωστή
-  πιο γρήγορη στη λήψη του δανείου
-  δύσκολες στην αναζήτησή τους οι άλλες μορφές
-  μικρή γνώση για τις άλλες μορφές

17. Ποιους δύο παράγοντες θεωρείται τους σημαντικότερους που λειτουργούν ως τροχοπέδη στην ίδρυση και ανάπτυξη μιας ΜΜΕ στην Ελλάδα σήμερα

-  Υψηλή φορολογία
-  Νομικά κωλύματα
-  αυξημένα κόστη ενέργειας
-  γραφειοκρατία
-  έλλειψη τεχνογνωσίας – εξειδίκευσης
-  δυσκολία χρηματοδότησης
-  υψηλός ανταγωνισμός
-  αποφυγή ανάληψης ρίσκου

Τα τελικά στοιχεία της έρευνας αποτυπώνονται στα κάτωθι γραφήματα.

1. Ποια η νομική μορφή της εταιρείας σας
87 απαντήσεις



Η νομική μορφή των επιχειρήσεων η οποία παρέχει χρήσιμα στοιχεία για την κατανόηση των προτιμήσεων των επιχειρηματιών και των χαρακτηριστικών του επιχειρηματικού τοπίου.

Το υψηλότερο ποσοστό, 34,5%, παρατηρείται στις ατομικές επιχειρήσεις, οι οποίες είναι η πιο κοινή νομική μορφή. Αυτό αποδεικνύει την προτίμηση για απλότητα και ευκολία στη διαχείριση, με λιγότερους νομικούς περιορισμούς και μικρότερα έξοδα ίδρυσης.

Ακολουθεί η ΟΕ, με 23%, μια μορφή συνεργασίας μεταξύ εταίρων με πλήρη προσωπική ευθύνη για τα χρέη της επιχείρησης. Παρά την αυξημένη ευθύνη, η ΟΕ παραμένει δημοφιλής λόγω της δυνατότητας ενεργής συμμετοχής όλων των εταίρων στη διοίκηση και τη λειτουργία της επιχείρησης.

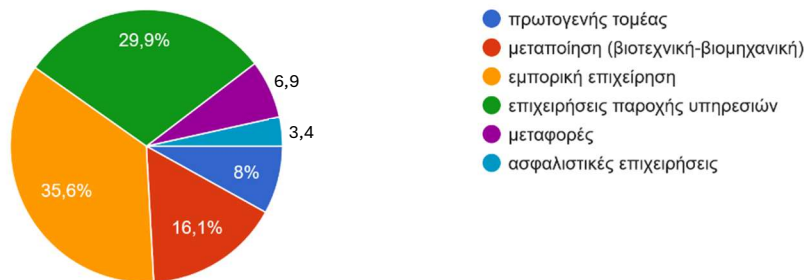
Η ΙΚΕ, με 17,2%, καταγράφει μια σημαντική προτίμηση, καθιστώντας την δεύτερη σε δημοτικότητα μετά την ΟΕ. Παρέχει περιορισμένη ευθύνη στους εταίρους και έχει χαμηλότερο απαιτούμενο κεφάλαιο για ίδρυση, χαρακτηριστικά που την καθιστούν ελκυστική για μικρομεσαίες επιχειρήσεις που επιθυμούν ευελιξία και περιορισμένο ρίσκο.

Ετερόρρυθμη Εταιρεία και Ανώνυμη Εταιρεία καταλαμβάνουν το ίδιο ποσοστό (9,2%). Η ΕΕ προσφέρει συνδυασμό πλήρους και περιορισμένης ευθύνης, ενώ η ΑΕ αφορά μεγαλύτερες επιχειρήσεις με αυξημένες κεφαλαιακές απαιτήσεις και αυστηρότερη διακυβέρνηση.

Ο συνεταιρισμός καταλαμβάνει το χαμηλότερο ποσοστό, μόλις 2,3%, γεγονός που δείχνει ότι αυτή η μορφή δεν είναι ιδιαίτερα δημοφιλής στην πλειοψηφία των επιχειρηματιών.

Συμπερασματικά μπορούμε να πούμε ότι το προβάδισμα των ατομικών επιχειρήσεων και των ΟΕ καταδεικνύει την προτίμηση για απλότητα, χαμηλό κόστος και ευκολία στη διαχείριση, ενώ η σχετικά χαμηλή προτίμηση για πιο σύνθετες νομικές μορφές όπως οι ΑΕ και οι ΕΠΕ αποτυπώνει τη δυσκολία των επιχειρηματιών να ανταποκριθούν στις υψηλές κεφαλαιακές και διοικητικές απαιτήσεις τους.

2. Σε ποιο κλάδο δραστηριοποιείστε
87 απαντήσεις



Το συγκεκριμένο ερώτημα της διπλωματικής εργασίας αφορά την κατανομή των επιχειρήσεων σε διάφορους τομείς της οικονομίας και αποτυπώνει τη συμμετοχή των επιχειρήσεων στον πρωτογενή, δευτερογενή και τριτογενή τομέα της οικονομίας, καθώς και σε εξειδικευμένους κλάδους όπως οι μεταφορές και οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Απο την ανάλυση των αποτελεσμάτων προκύπτει ότι η εμπορική επιχείρηση (35,6%) και οι επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών (29,9%) αποτελούν το μεγαλύτερο ποσοστό, υποδεικνύοντας ότι η οικονομία είναι κυρίως προσανατολισμένη στην εμπορική δραστηριότητα και την παροχή υπηρεσιών. Η αυξημένη συμμετοχή αυτών των τομέων υποδηλώνει την εξέλιξη προς έναν πιο υπηρεσιοκεντρικό και καταναλωτικό οικονομικό μοντέλο.

Η μεταποίηση (βιομηχανία και βιοτεχνία) με 16,1% διατηρούν σημαντική θέση, αν και σε μικρότερο ποσοστό, ενδεικτικό μιας μετριασμένης, αλλά σημαντικής παραγωγικής βάσης.

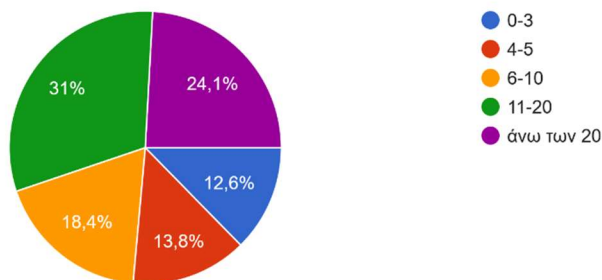
Ο πρωτογενής τομέας με 8% και οι μεταφορές με 6,9% καταλαμβάνουν τις μικρότερες θέσεις, αποτυπώνοντας τη μειωμένη συμμετοχή παραδοσιακών τομέων όπως η γεωργία και η κτηνοτροφία, καθώς και των μεταφορών, οι οποίες όμως παραμένουν κρίσιμες για την υποστήριξη των άλλων τομέων.

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις με 3,4 φαίνεται ότι δεν έχουν την ίδια διαχυμένη παρουσία όπως οι υπόλοιποι τομείς.

Συμπερασματικά μπορούμε να πούμε ότι η κατανομή των επιχειρήσεων σε αυτούς τους κλάδους δείχνει μια οικονομία που είναι σε μεγάλο βαθμό προσανατολισμένη προς το εμπόριο και τις υπηρεσίες, με τη μεταποίηση να παίζει επίσης σημαντικό ρόλο, αλλά όχι κυρίαρχο. Ο πρωτογενής τομέας εμφανίζει περιορισμένη συμμετοχή, υποδηλώνοντας ότι η οικονομία έχει προχωρήσει σε πιο αναπτυγμένα στάδια και έχει στραφεί σε τομείς που προσφέρουν μεγαλύτερη προστιθέμενη αξία. Οι μικρότερες μερίδες για μεταφορές και ασφαλιστικές επιχειρήσεις υποδηλώνουν ότι αυτά τα πεδία, αν και σημαντικά για την οικονομία, δεν είναι τόσο κυρίαρχα όσο οι τομείς του εμπορίου και των υπηρεσιών.

3. Πόσα έτη λειτουργεί η επιχείρησή σας

87 απαντήσεις

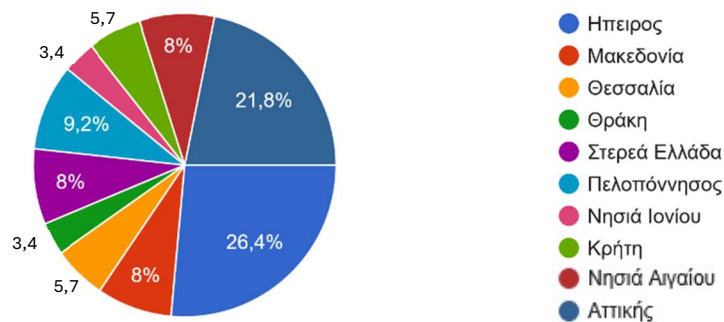


Το αποτέλεσμα του συγκεκριμένου ερωτήματος αποκαλύπτει τη διάρκεια λειτουργίας των επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα, παρέχοντας χρήσιμες πληροφορίες για την ωρίμανση και την εμπειρία τους στην αγορά. Η κατανομή των απαντήσεων δείχνει μια σαφή επικέντρωση στις επιχειρήσεις που λειτουργούν για διάστημα άνω των 10 ετών (55,1%), με το 31% να αναλογεί στις επιχειρήσεις που λειτουργούν από 11 έως 20 έτη και το 24,1% σε αυτές που λειτουργούν πάνω από 20 έτη. Αυτή η κατανομή υποδηλώνει ότι οι επιχειρήσεις που συμμετείχαν στην έρευνα είναι, σε γενικές γραμμές, πιο ώριμες και εδραιωμένες στην αγορά, γεγονός που μπορεί να σχετίζεται με μεγαλύτερη σταθερότητα και μεγαλύτερη εμπειρία στη διαχείριση των επιχειρηματικών προκλήσεων.

Αντίθετα, το ποσοστό των επιχειρήσεων που λειτουργούν για διάστημα μικρότερο από 5 έτη (26,4%) παραμένει σχετικά χαμηλό, γεγονός που ενδέχεται να αντανάκλα την αβεβαιότητα ή τη δυσκολία επιβίωσης των νέων επιχειρήσεων σε ένα ανταγωνιστικό και μεταβαλλόμενο οικονομικό περιβάλλον.

Συμπερασματικά μπορούμε να πούμε ότι η συντριπτική πλειψηφία των ΜμΕ έχουν διάρκεια ζωής άνω των 10 ετών, κάτι που συνδέεται πιθανώς με την ανάπτυξη στρατηγικών ανθεκτικότητας, την εμπειρία στην αγορά, και την ικανότητα να προσαρμόζονται στις συνεχώς μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς και της τεχνολογία και παρουσιάζουν μεγαλύτερη σταθερότητα και ωριμότητα. Οι επιχειρήσεις αυτής της κατηγορίας μπορούν να θεωρηθούν πιο αξιόπιστες και προσαρμοστικές στις αλλαγές του επιχειρηματικού περιβάλλοντος.

4. Σε ποια γεωγραφική περιφέρεια δραστηριοποιείται η επιχείρησή σας
87 απαντήσεις

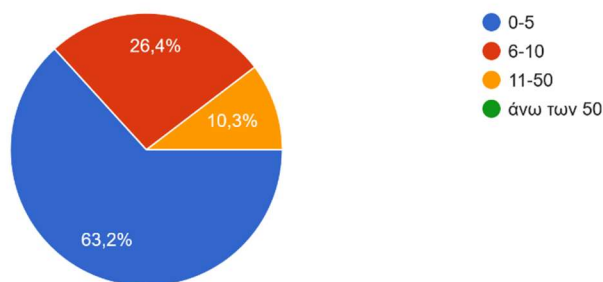


Η κατανομή των επιχειρήσεων ανά γεωγραφική περιφέρεια αποκαλύπτει την γεωγραφική εξάπλωση και τη συγκέντρωση των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων σε διάφορες περιοχές της Ελλάδας. Το αποτέλεσμα του ερωτήματος είναι ιδιαίτερα χρήσιμο για την κατανόηση της γεωγραφικής κατανομής των επιχειρήσεων και των πιθανών διαφορών στην επιχειρηματική δραστηριότητα και την οικονομική ανάπτυξη μεταξύ των περιφερειών.

Η Αττική καταγράφει το μεγαλύτερο ποσοστό 26,4%, η Ήπειρος ακολουθεί με ποσοστό 21,8%, Η Πελοπόννησος καταλαμβάνει το 9,2%, ακολουθεί Μακεδονία και Στερεά Ελλάδα με ποσοστό 8% , Θεσσαλία και η Κρήτη καταλαμβάνουν από 5,7% η κάθε μία, και τέλος Θράκη, Νησιά Ιονίου και Νησιά Αιγαίου παρουσιάζουν ποσοστό 3,4%.

Συμπερασματικά η Αττική κυριαρχεί στην επιχειρηματική δραστηριότητα της χώρας, ακολουθούμενη από την Ήπειρο, ενώ οι περιφέρειες με λιγότερη επιχειρηματική δραστηριότητα είναι κυρίως οι νησιωτικές και περιφέρειες όπως η Θράκη. Η κατανομή αυτή αναδεικνύει την έντονη συγκέντρωση επιχειρήσεων στις μεγαλύτερες και πιο ανεπτυγμένες περιοχές, όπως η Αττική και η Ήπειρος, ενώ άλλες περιοχές, όπως τα νησιά και η Θράκη, παρουσιάζουν περιορισμένη επιχειρηματική δραστηριότητα. Το ποσοστό της Αττικής επιβεβαιώνει τη σημασία της ως το οικονομικό κέντρο της Ελλάδας, ενώ οι υπόλοιπες περιοχές παρουσιάζουν λιγότερο έντονη διαφοροποίηση, αν και παρατηρούνται τοπικές εξειδικεύσεις, κυρίως σε τομείς όπως ο τουρισμός, η γεωργία και οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

5. Πόσους εργαζομένους απασχολεί η επιχείρησή σας
87 απαντήσεις



Το αποτέλεσμα του ερωτήματος σχετικά με τον αριθμό των εργαζομένων που απασχολεί η επιχείρηση αναδεικνύει την κυριαρχία των μικρών επιχειρήσεων στην έρευνα, καθώς το 63,2% των επιχειρήσεων απασχολεί 0-5 εργαζομένους. Αυτή η κατανομή καταδεικνύει ότι οι περισσότερες επιχειρήσεις είναι μικρού μεγέθους, κάτι που συνήθως συνδέεται με υψηλότερο επίπεδο ευελιξίας και χαμηλότερα λειτουργικά κόστη, αλλά και με περιορισμένες δυνατότητες ανάπτυξης και κλίμακας.

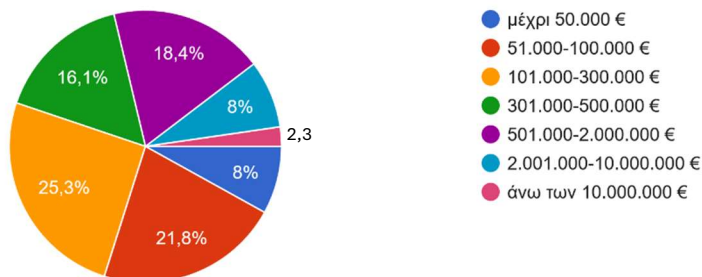
Η δεύτερη μεγαλύτερη κατηγορία είναι αυτή των επιχειρήσεων που απασχολούν 6-10 εργαζομένους, με ποσοστό 26,4%. Αυτό το ποσοστό υποδηλώνει την ύπαρξη μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεων, που πιθανόν διαθέτουν μεγαλύτερη οργανωτική δομή και είναι σε θέση να εξυπηρετούν ένα ευρύτερο φάσμα πελατών ή αγορών σε σχέση με τις μικρότερες επιχειρήσεις.

Η κατηγορία των επιχειρήσεων που απασχολούν 11-50 εργαζομένους αντιπροσωπεύει το 10,3%, υποδηλώνοντας ότι ένα μικρό ποσοστό επιχειρήσεων βρίσκονται σε πιο αναπτυγμένο στάδιο, με μεγαλύτερη δυναμική και δυνατότητες για κλιμάκωση. Ωστόσο, η απουσία επιχειρήσεων που απασχολούν πάνω από 50 εργαζομένους (0%) υπογραμμίζει την έλλειψη μεγάλων επιχειρήσεων στην έρευνα, κάτι που ενδέχεται να αντανάκλα την επικράτηση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην ελληνική οικονομία, οι οποίες αποτελούν τον κύριο πυλώνα της αγοράς εργασίας.

Συμπερασματικά η παραπάνω κατανομή αποκαλύπτει ότι οι επιχειρήσεις που συμμετείχαν στην έρευνα είναι κατά κύριο λόγο μικρού και μεσαίου μεγέθους, και η μεγάλη πλειοψηφία τους απασχολεί λιγιστό προσωπικό. Η υπεροχή των επιχειρήσεων με λιγότερους από 6 εργαζομένους (63,2%) καταδεικνύει την κυριαρχία των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην ελληνική αγορά, οι οποίες αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της οικονομίας, αλλά και τις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν όσον αφορά τη χρηματοδότηση, την ανάπτυξη και την επέκταση. Παρά την παρουσία ενός μικρού ποσοστού επιχειρήσεων με 6-10 εργαζομένους (26,4%), οι μεγάλες επιχειρήσεις (πάνω από 50 εργαζομένους) λείπουν εντελώς από το δείγμα, κάτι που υποδεικνύει την περιορισμένη παρουσία μεγάλων εταιρειών στην έρευνα και ενδεχομένως στην ελληνική οικονομία γενικότερα. Αυτή η κατανομή των επιχειρήσεων αναδεικνύει τη σημασία των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων στην ελληνική αγορά, οι οποίες, αν και ευέλικτες, ενδέχεται να αντιμετωπίζουν προκλήσεις ως προς την ανάπτυξή τους, την εξεύρεση πόρων και την ανταγωνιστικότητα σε πιο αναπτυγμένα αγορές.

6. Ποιος ο μέσος όρος του κύκλου εργασιών σας την τελευταία τριετία

87 απαντήσεις

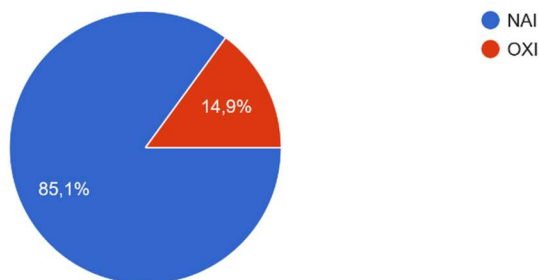


Το αποτέλεσμα του ερωτήματος για τον κύκλο εργασιών των επιχειρήσεων κατά την τελευταία τριετία αποκαλύπτει μια κατανομή που αντανακλά την παρουσία μικρομεσαίων κυρίως επιχειρήσεων, με περιορισμένη εκπροσώπηση των μεγαλύτερων οικονομικών μονάδων. Συγκεκριμένα:

- Το 8% των επιχειρήσεων αναφέρει κύκλο εργασιών μέχρι 50.000 €, υποδεικνύοντας ότι μια μικρή μερίδα επιχειρήσεων λειτουργεί σε πολύ περιορισμένα μεγέθη.
- Σχεδόν το 22% των επιχειρήσεων ανήκει στην κατηγορία 51.000-100.000 €, ενώ το 25,3% κατατάσσεται στην κατηγορία 101.000-300.000 €, δείχνοντας μια σημαντική μερίδα επιχειρήσεων με εύρος κύκλου εργασιών που υποδηλώνει μικρότερη ή μεσαία ανάπτυξη.
- Το 16,1% των επιχειρήσεων έχουν κύκλο εργασιών από 301.000 έως 500.000 €, ενώ το 18,4% έχει κύκλο εργασιών μεταξύ 501.000 και 2.000.000 €, υποδεικνύοντας την παρουσία μεσαίων επιχειρήσεων με σχετικά σταθερό κύκλο εργασιών και δυνατότητες ανάπτυξης.
- Η κατηγορία 2.001.000-10.000.000 € καλύπτεται από το 8%, ενώ μόνο το 2,3% δηλώνει κύκλο εργασιών άνω των 10.000.000 €, καταδεικνύοντας την περιορισμένη παρουσία μεγάλων επιχειρήσεων.

Συμπερασματικά η κατανομή αυτή επιβεβαιώνει την κυριαρχία των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων στην ελληνική αγορά, οι οποίες ενδέχεται να έχουν περιορισμένες δυνατότητες κλίμακας και εξωστρέφειας, αλλά είναι πιο ευέλικτες και προσαρμοστικές στις τοπικές αγορές. Οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις είναι λιγότερο συχνές και καταλαμβάνουν μικρότερο ποσοστό του δείγματος, γεγονός που ενδεχομένως αντανακλά τις προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις για την ανάπτυξή τους σε μεγαλύτερους κύκλους εργασιών.

7. Έχετε χρησιμοποιήσει τραπεζικό δανεισμό για την επιχείρησή σας
87 απαντήσεις



Το αποτέλεσμα του ερωτήματος σχετικά με τη χρήση τραπεζικού δανεισμού από τις επιχειρήσεις αποκαλύπτει σημαντικές πληροφορίες σχετικά με τη χρηματοδότηση και τις στρατηγικές ανάπτυξης των επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα. Από τα δεδομένα προκύπτει ότι το 85,1% των επιχειρήσεων χρησιμοποιούν τραπεζικό δανεισμό για τη χρηματοδότησή τους, ενώ μόνο το 14,9% δεν έχει καταφύγει σε τραπεζικές χρηματοδοτήσεις. Αυτή η κατανομή υποδεικνύει την ισχυρή εξάρτηση των ελληνικών επιχειρήσεων από τραπεζικές πηγές χρηματοδότησης και την ανάγκη τους για κεφάλαια προκειμένου να καλύψουν τις χρηματοοικονομικές τους ανάγκες.

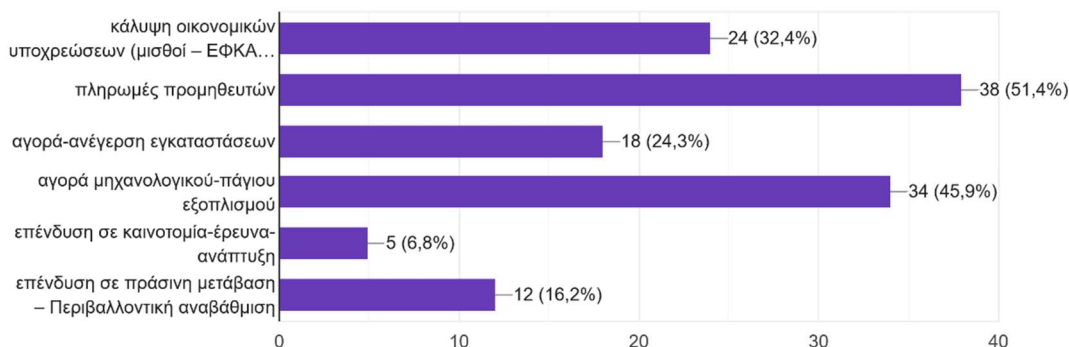
Η συντριπτική πλειοψηφία των επιχειρήσεων (85,1%) που χρησιμοποιούν τραπεζικό δανεισμό υποδηλώνει την εξάρτηση των ελληνικών επιχειρήσεων από τραπεζικές πηγές χρηματοδότησης. Αυτό δείχνει ότι, παρά την έντονη αναζήτηση για εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης, οι τράπεζες παραμένουν ο κύριος χρηματοδοτικός φορέας για τη συντριπτική πλειοψηφία των επιχειρηματιών.

Η μικρότερη ομάδα (14,9%) που δεν χρησιμοποιεί τραπεζικό δανεισμό ίσως να αποτελεί παράδειγμα επιχειρήσεων που ακολουθούν πιο συντηρητικές ή εναλλακτικές στρατηγικές χρηματοδότησης, αν και αυτή η ομάδα μπορεί να εντάσσεται και σε περιπτώσεις επιχειρήσεων που αδυνατούν να λάβουν χρηματοδότηση λόγω περιορισμένων πιστοληπτικών κριτηρίων ή της γενικότερης δυσχέρειας πρόσβασης στο τραπεζικό σύστημα.

Η διαδεδομένη χρήση τραπεζικού δανεισμού αναδεικνύει την ανάγκη για συνεχείς βελτιώσεις στη χρηματοδότηση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, καθώς και την ανάγκη για περαιτέρω εξέταση της διαθεσιμότητας και των όρων χρηματοδότησης από άλλες πηγές, όπως επενδυτικά κεφάλαια ή ευρωπαϊκά προγράμματα στήριξης, προκειμένου να μειωθεί η εξάρτηση από το τραπεζικό σύστημα και να ενισχυθεί η βιωσιμότητα των επιχειρήσεων.

8. Αν ΝΑΙ, Ποιος ο σκοπός της χρήσης του παραπάνω τραπεζικού δανείου

74 απαντήσεις

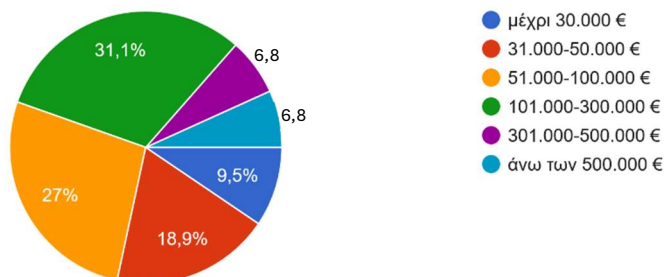


Το αποτέλεσμα του ερωτήματος αναδεικνύει τις κύριες χρήσεις των τραπεζικών δανείων από τις επιχειρήσεις, με τις ανάγκες που σχετίζονται με την καθημερινή λειτουργία και την παραγωγική ικανότητα να κυριαρχούν. Η πληρωμή προμηθευτών (52,4%) είναι η πιο συχνή αιτία λήψης δανείου, υποδεικνύοντας ότι πολλές επιχειρήσεις χρησιμοποιούν τα δάνεια για να καλύψουν άμεσες υποχρεώσεις προς τους προμηθευτές τους, διασφαλίζοντας τη συνέχιση της λειτουργίας τους χωρίς διαταραχές στην αλυσίδα εφοδιασμού. Η αγορά ή ανέγερση εγκαταστάσεων (24,3%) και η αγορά μηχανολογικού και πάγιου εξοπλισμού (45,9%) αποτελούν επίσης σημαντικές αιτίες δανειοδότησης. Αυτό δείχνει ότι πολλές επιχειρήσεις χρησιμοποιούν τη χρηματοδότηση για την ανάπτυξή τους, είτε μέσω επέκτασης των φυσικών τους υποδομών είτε για την ανανέωση του εξοπλισμού τους, στοιχείο κρίσιμο για την ενίσχυση της παραγωγικότητας και της ανταγωνιστικότητάς τους. Η κάλυψη οικονομικών υποχρεώσεων (32,4%) σχετίζεται με τη χρηματοδότηση λειτουργικών εξόδων, όπως μισθοί, ΕΦΚΑ και φόροι, γεγονός που υποδηλώνει την ανάγκη για την κάλυψη βασικών λειτουργικών δαπανών, ειδικά σε περιόδους ρευστότητας. Η επένδυση σε καινοτομία, έρευνα και ανάπτυξη (6,8%) καταλαμβάνει ένα μικρότερο ποσοστό, γεγονός που δείχνει ότι, παρά τη σημασία των επενδύσεων σε καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες, οι επιχειρήσεις εξακολουθούν να προτιμούν τις πιο άμεσες και απαραίτητες ανάγκες χρηματοδότησης. Η επένδυση σε πράσινη μετάβαση και περιβαλλοντική αναβάθμιση (16,2%) υποδηλώνει ότι, παρά την αυξανόμενη προσοχή στην περιβαλλοντική βιωσιμότητα, οι επενδύσεις στον τομέα αυτόν είναι ακόμα περιορισμένες, αν και αναμένονται να αυξηθούν με την ενίσχυση της περιβαλλοντικής νομοθεσίας και των επιδοτήσεων για τη «πράσινη» ανάπτυξη.

Συνολικά, τα αποτελέσματα υποδεικνύουν ότι οι επιχειρήσεις προτιμούν να χρησιμοποιούν τα τραπεζικά δάνεια για να καλύψουν τις άμεσες λειτουργικές τους ανάγκες και για επενδύσεις που ενισχύουν την παραγωγική τους ικανότητα. Ωστόσο, η προτίμηση για επενδύσεις σε καινοτομία ή περιβαλλοντική αναβάθμιση παραμένει χαμηλότερη, πιθανώς λόγω των μεγαλύτερων κινδύνων ή του υψηλότερου κόστους που συνεπάγονται αυτές οι δράσεις.

9. Ποιο το ύψος χρηματοδότησης που έχετε λάβει (σε περίπτωση θετικής απάντησης στο ερώτημα 7)

74 απαντήσεις



Το αποτέλεσμα του ερωτήματος αναδεικνύει τη διαφοροποίηση στο ύψος των χρηματοδοτήσεων που έχουν λάβει οι συμμετέχοντες και παρέχει ενδιαφέροντα συμπεράσματα για τη χρηματοδοτική στήριξη σε επιχειρηματικά ή αναπτυξιακά προγράμματα.

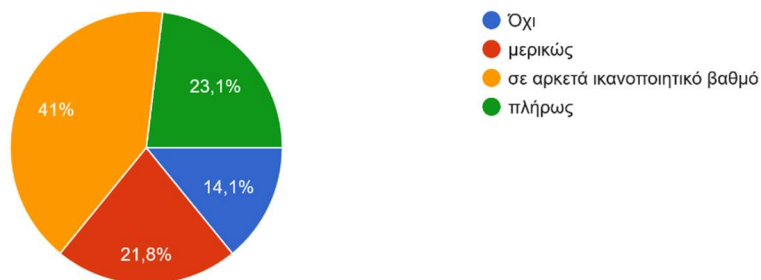
Η πλειοψηφία των χρηματοδοτήσεων (περίπου το 50% του συνόλου) κυμαίνεται από 31.000 έως 300.000 €, με την κατηγορία 101.000-300.000 € να καταλαμβάνει το μεγαλύτερο ποσοστό (31,1%). Αυτό υποδεικνύει μια σαφή προτίμηση για χρηματοδοτήσεις μεσαίου μεγέθους, οι οποίες συνήθως σχετίζονται με επιχειρηματικά σχέδια που απαιτούν σημαντική υποστήριξη αλλά χωρίς να φτάνουν στο επίπεδο των πολύ μεγάλων κεφαλαίων.

Αντίθετα, τα ποσοστά χρηματοδοτήσεων κάτω των 30.000 € και άνω των 500.000 € είναι πιο περιορισμένα (9,5% και 6,8% αντίστοιχα). Η πρώτη κατηγορία υποδηλώνει μικρές επιχειρηματικές ανάγκες ή πιθανά νεοσύστατες επιχειρήσεις που αναζητούν μικρότερη χρηματοδότηση για την αρχική τους ανάπτυξη. Η τελευταία κατηγορία, με ποσοστό 6,8%, δείχνει ότι οι επιχειρήσεις που χρειάζονται μεγάλες χρηματοδοτήσεις είναι λιγότερες, πιθανώς λόγω των υψηλών απαιτήσεων ή του μεγαλύτερου ρίσκου που συνεπάγεται η ύπαρξή τους.

Συνολικά, η κατανομή των χρηματοδοτήσεων φαίνεται να υποστηρίζει μεσοπρόθεσμα και μεσαία μεγέθη επιχειρηματικών σχεδίων και αναπτυξιακών προγραμμάτων, ενώ οι ακραίες τιμές (πολύ μικρές ή πολύ μεγάλες χρηματοδοτήσεις) παραμένουν λιγότερο συχνές.

10. Κάλυψε/Καλύπτει το ποσό χρηματοδότησης τις ανάγκες σας;

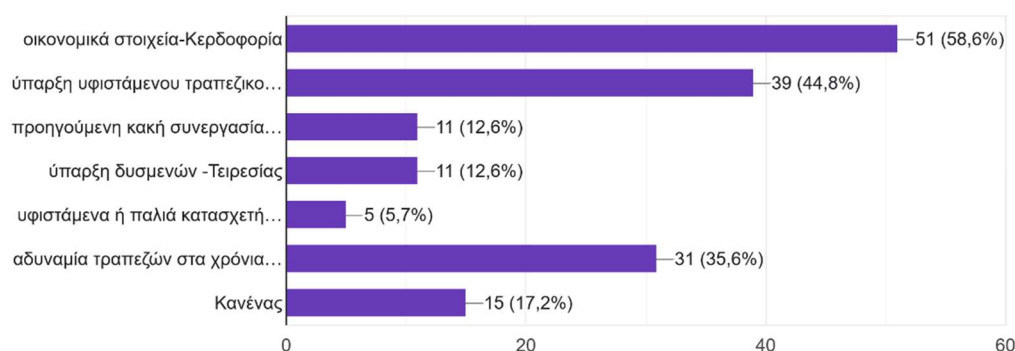
78 απαντήσεις



Τα αποτελέσματα της ερώτησης δείχνουν ότι το 41% των συμμετεχόντων θεωρεί ότι η χρηματοδότηση καλύπτει τις ανάγκες τους σε "αρκετά ικανοποιητικό βαθμό", ενώ το 23,1% δηλώνει ότι καλύπτονται πλήρως. Αυτό υποδεικνύει ότι μια σημαντική πλειοψηφία (64,1%) των συμμετεχόντων θεωρεί τη χρηματοδότηση επαρκή, τουλάχιστον για τα κύρια στάδια των έργων τους. Αντίθετα, το 14,1% δηλώνει ότι η χρηματοδότηση δεν καλύπτει καθόλου τις ανάγκες τους, ενώ το 21,8% την καλύπτει "μερικώς", αναδεικνύοντας την ανάγκη για μεγαλύτερη επάρκεια χρηματοδοτικών πόρων σε ορισμένες περιπτώσεις. Συνολικά, τα αποτελέσματα δείχνουν ότι ενώ η χρηματοδότηση είναι ικανοποιητική για τους περισσότερους, υπάρχουν ακόμα περιπτώσεις όπου απαιτούνται πρόσθετοι πόροι για την πλήρη κάλυψη των αναγκών.

Συμπερασματικά τα αποτελέσματα δείχνουν ότι, αν και η χρηματοδότηση καλύπτει εν μέρει ή ικανοποιητικά τις ανάγκες του μεγαλύτερου μέρους των συμμετεχόντων (64,1%), υπάρχει επίσης μια σημαντική μερίδα που αντιμετωπίζει περιορισμούς. Η ικανοποίηση από τη χρηματοδότηση φαίνεται να σχετίζεται με τη διαχείριση των διαθέσιμων πόρων αλλά και με τις πραγματικές ανάγκες που προκύπτουν από τη λειτουργία των επιχειρήσεων. Επομένως, μια πιθανή κατεύθυνση για τη βελτίωση των χρηματοδοτικών εργαλείων θα μπορούσε να είναι η αναγνώριση των αναγκών για μεγαλύτερη ευελιξία ή αύξηση των ποσών για πιο απαιτητικά έργα.

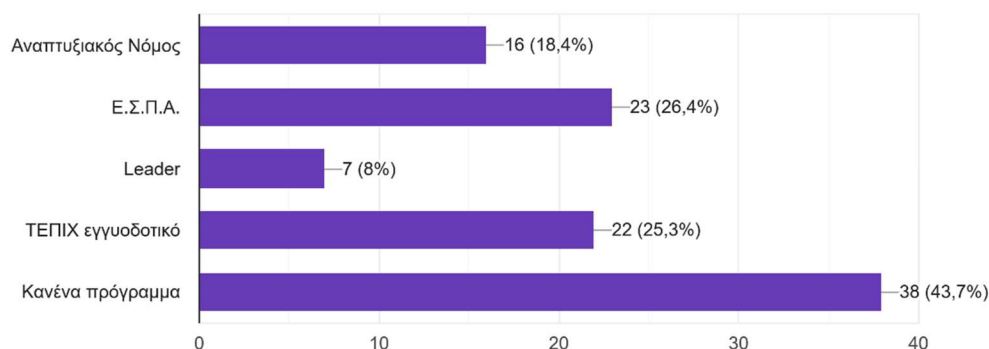
11. Ποιος/ποιοι από τους παρακάτω παράγοντες θεωρείτε ότι δυσκόλεψε/δυσκολεύει περισσότερο την λήψη δανείου για την επιχείρησή σας
87 απαντήσεις



Το αποτέλεσμα του ερωτήματος αναδεικνύει τις βασικές προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις στη διαδικασία λήψης δανείου, επισημαίνοντας ότι οι οικονομικές συνθήκες και τα τραπεζικά κριτήρια αποτελούν τους κύριους παράγοντες δυσκολίας. Το υψηλότερο ποσοστό (58,6%) αφορά τα οικονομικά στοιχεία και την κερδοφορία της επιχείρησης, γεγονός που υποδηλώνει ότι οι τράπεζες αξιολογούν κυρίως τη χρηματοοικονομική υγεία των επιχειρήσεων κατά την εκτίμηση της δανειοληπτικής τους ικανότητας. Αυτή η παράμετρος σχετίζεται με τη δυνατότητα αποπληρωμής του δανείου και τη μελλοντική βιωσιμότητα της επιχείρησης. Στη δεύτερη θέση (44,8%) βρίσκεται η ύπαρξη υφιστάμενου τραπεζικού δανεισμού, γεγονός που υποδηλώνει ότι οι επιχειρήσεις με ήδη υπάρχοντα χρέη αντιμετωπίζουν επιπλέον δυσκολίες στη λήψη νέου δανείου, ενδεχομένως λόγω της αυξημένης δανειακής τους επιβάρυνσης ή της ανησυχίας των τραπεζών για τη συνολική τους χρηματοδοτική θέση. Παράγοντες όπως η προηγούμενη κακή συνεργασία ή η δύσκολη αποπληρωμή προηγούμενου δανείου (12,6%) και η ύπαρξη δυσμενών στοιχείων στον Τειρεσία (12,6%) επηρεάζουν σε μικρότερο βαθμό την πρόσβαση στη χρηματοδότηση, ωστόσο παραμένουν σημαντικοί παράγοντες που ενδέχεται να επηρεάσουν αρνητικά την αξιολόγηση των επιχειρήσεων από τις τράπεζες. Η αδυναμία των τραπεζών στα χρόνια της κρίσης (35,6%) αποτελεί επίσης έναν παράγοντα που επισημαίνει την πίεση που υπήρξε κατά τη διάρκεια της οικονομικής κρίσης, όταν οι τράπεζες ήταν πιο συγκρατημένες στη χορήγηση δανείων, λόγω της υψηλής αβεβαιότητας και των κινδύνων που υπήρχαν στην αγορά. Η κατηγορία κανένας (17,2%) υποδεικνύει ότι ορισμένες επιχειρήσεις δεν αντιμετωπίζουν σημαντικά προβλήματα στη λήψη δανείου, ίσως λόγω της ισχυρής τους χρηματοοικονομικής θέσης ή άλλων θετικών παραμέτρων.

Συνολικά, τα αποτελέσματα επιβεβαιώνουν ότι οι επιχειρήσεις που διατηρούν σταθερά και κερδοφόρα αποτελέσματα είναι πιο πιθανό να εξασφαλίσουν χρηματοδότηση, ενώ οι παράγοντες που σχετίζονται με το ιστορικό δανεισμού και τη γενικότερη οικονομική αβεβαιότητα της αγοράς ενδέχεται να επιβαρύνουν τη διαδικασία δανειοδότησης.

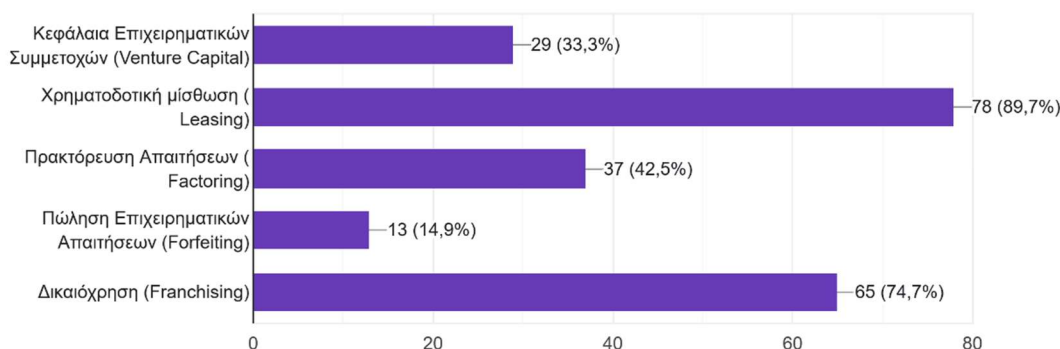
12. Έχετε λάβει έστω και μία φορά χρηματοδότηση μέσω κάποιου από τα παρακάτω προγράμματα
87 απαντήσεις



Τα αποτελέσματα της ερώτησης σχετικά με τη λήψη χρηματοδότησης μέσω διαρθρωτικών προγραμμάτων αναδεικνύουν σημαντικές πληροφορίες για την πρόσβαση των επιχειρήσεων σε δημόσια χρηματοδότηση και τις προτιμήσεις τους όσον αφορά τα διαθέσιμα χρηματοδοτικά εργαλεία. Το μεγαλύτερο ποσοστό των συμμετεχόντων (26,4%) αναφέρει ότι έχει λάβει χρηματοδότηση μέσω του ΕΣΠΑ. Αυτό υποδηλώνει τη δημοτικότητα και τη σημασία του ΕΣΠΑ ως χρηματοδοτικού εργαλείου για τις επιχειρήσεις, το οποίο προφανώς καλύπτει τις ανάγκες πολλών επιχειρηματιών και αποτελεί έναν από τους κύριους πυλώνες χρηματοδότησης για την ανάπτυξη και καινοτομία στις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις. Ένα σημαντικό ποσοστό (25,3%) των συμμετεχόντων έχει λάβει χρηματοδότηση μέσω του ΤΕΠΙΧ εγγυοδοτικού προγράμματος, το οποίο προσφέρει εγγυήσεις για τη διευκόλυνση της πρόσβασης σε δάνεια. Η απήχηση του συγκεκριμένου προγράμματος υπογραμμίζει την ανάγκη των επιχειρήσεων για ενίσχυση της ρευστότητας και για την εξασφάλιση δανείων με ευνοϊκούς όρους, ιδιαίτερα σε περιόδους οικονομικής αβεβαιότητας. Το 18,4% των συμμετεχόντων έχει λάβει χρηματοδότηση μέσω του Αναπτυξιακού Νόμου, ο οποίος στοχεύει στην ενίσχυση των επενδύσεων και τη στήριξη της επιχειρηματικότητας σε διάφορους τομείς. Παρά την σημαντικότητα αυτού του προγράμματος, η συμμετοχή των επιχειρήσεων είναι μικρότερη σε σχέση με το ΕΣΠΑ και το ΤΕΠΙΧ, γεγονός που μπορεί να οφείλεται στις αυστηρές προϋποθέσεις ή την ειδικότερη εστίαση του προγράμματος. Το ποσοστό συμμετοχής στο πρόγραμμα Leader είναι το χαμηλότερο (8%), υποδεικνύοντας ότι αυτό το πρόγραμμα είναι λιγότερο προσβάσιμο ή προτιμώμενο από τις επιχειρήσεις, πιθανόν λόγω του πιο εξειδικευμένου χαρακτήρα του και των περιορισμένων εφαρμογών του σε συγκεκριμένες γεωγραφικές περιοχές. Το σημαντικότερο ποσοστό (43,7%) αναφέρει ότι δεν έχει λάβει χρηματοδότηση από κανένα από τα προγράμματα αυτά, κάτι το οποίο ενδεχομένως σημαίνει είτε ότι πολλές επιχειρήσεις καλύπτουν τις ανάγκες με δικούς τους πόρους είτε λόγω αδυναμίας να πληρούν τις προϋποθέσεις συμμετοχής, είτε λόγω άλλων παραμέτρων όπως η γραφειοκρατία και οι αυστηρές προϋποθέσεις να αποτελούν εμπόδια στην εκμετάλλευση αυτών των χρηματοδοτικών εργαλείων.

13. Ποια από τις εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης γνωρίζετε

87 απαντήσεις

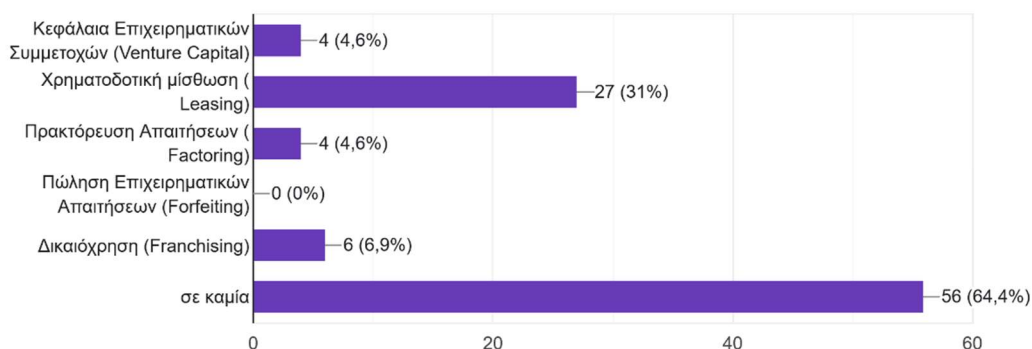


Το αποτέλεσμα του ερωτήματος αναδεικνύει τις εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης που είναι περισσότερο γνωστές και χρησιμοποιούμενες από τις επιχειρήσεις, σύμφωνα με τις απαντήσεις των συμμετεχόντων. Η χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing) κατατάσσεται στην κορυφή με ποσοστό 89,7%, υποδεικνύοντας ότι είναι η πιο διαδεδομένη και προσβάσιμη εναλλακτική χρηματοδότηση. Αυτή η μέθοδος παρέχει στις επιχειρήσεις τη δυνατότητα να αποκτούν εξοπλισμό ή περιουσιακά στοιχεία χωρίς να απαιτείται άμεση καταβολή ολόκληρου του κόστους, καθιστώντας την ιδιαίτερα ελκυστική, ειδικά για μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις. Ακολουθεί η δικαιόχρηση (Franchising) με ποσοστό 74,7%. Το franchising είναι μια δημοφιλής μορφή επέκτασης επιχειρηματικών μοντέλων και ανταλλαγής δικαιωμάτων χρήσης εμπορικών σημάτων και συστημάτων, κάτι που εξηγεί την υψηλή αναγνωρισιμότητά του ως εναλλακτική μέθοδο χρηματοδότησης και ανάπτυξης, κυρίως στον τομέα των καταναλωτικών προϊόντων και υπηρεσιών. Στην τρίτη θέση βρίσκεται το κεφάλαιο επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture Capital) με ποσοστό 33,3%. Το venture capital αποτελεί σημαντική πηγή χρηματοδότησης για νεοφυείς επιχειρήσεις (startups) με υψηλό αναπτυξιακό δυναμικό, αν και η γνώση του από επιχειρηματίες εκτός του τεχνολογικού τομέα μπορεί να είναι περιορισμένη. Η πρακτόρευση απαιτήσεων (Factoring) καταλαμβάνει το 42,5%, υποδεικνύοντας ότι η χρηματοδότηση μέσω της πώλησης απαιτήσεων είναι μια σχετικά γνωστή και χρησιμοποιούμενη πρακτική, η οποία παρέχει άμεση ρευστότητα στις επιχειρήσεις μέσω της πώλησης ανεξόφλητων τιμολογίων. Τέλος, η πώληση επιχειρηματικών απαιτήσεων (Forfeiting) καταλαμβάνει το χαμηλότερο ποσοστό (14,9%). Αυτό δείχνει ότι η συγκεκριμένη μέθοδος χρηματοδότησης, που αφορά τη χρηματοδότηση μέσω της πώλησης διεθνών εμπορικών απαιτήσεων, είναι λιγότερο γνωστή και χρησιμοποιούμενη, κυρίως λόγω των εξειδικευμένων απαιτήσεων και της περιορισμένης εφαρμογής της σε διεθνείς συναλλαγές.

Συνολικά, τα αποτελέσματα δείχνουν ότι οι επιχειρήσεις είναι πιο εξοικειωμένες με τις παραδοσιακές και ευρέως διαδεδομένες μορφές χρηματοδότησης, όπως η χρηματοδοτική μίσθωση και το franchising, ενώ πιο εξειδικευμένες μέθοδοι, όπως το venture capital και το forfeiting, παραμένουν λιγότερο γνωστές.

14. Έχετε αναζητήσει/λάβει μέχρι σήμερα κάποια από τις εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης;

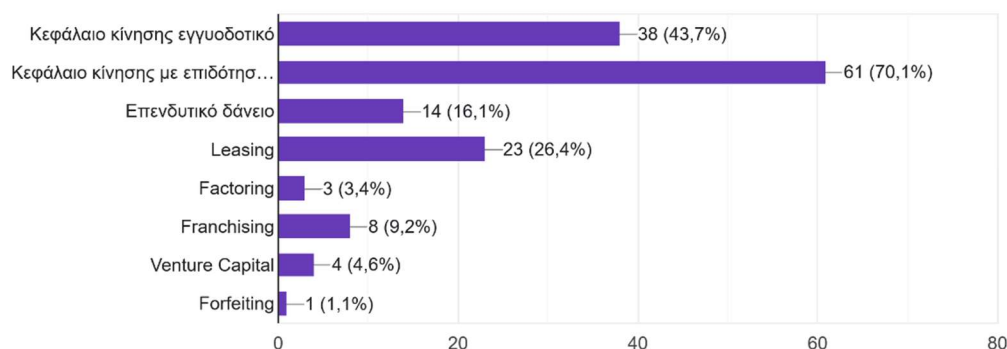
87 απαντήσεις



Στο ερώτημα αυτό φαίνεται ότι, παρά τη γενική αναγνωρισιμότητα των εναλλακτικών μορφών χρηματοδότησης, η πραγματική χρήση τους από τις επιχειρήσεις παραμένει περιορισμένη, με ένα σημαντικό ποσοστό των συμμετεχόντων να μην έχει αναζητήσει ή λάβει κάποια από αυτές τις μορφές χρηματοδότησης. Το μεγαλύτερο ποσοστό (64,4%) των συμμετεχόντων δηλώνει ότι δεν έχει αναζητήσει ή λάβει καμία από τις παραπάνω εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης. Αυτό ενδέχεται να υποδηλώνει ότι οι επιχειρήσεις προτιμούν παραδοσιακές πηγές χρηματοδότησης, όπως τραπεζικά δάνεια, ή ότι αντιμετωπίζουν εμπόδια στην πρόσβαση σε πιο εξειδικευμένες μορφές χρηματοδότησης. Από τις μορφές χρηματοδότησης που χρησιμοποιήθηκαν, η χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing) καταγράφει το υψηλότερο ποσοστό χρήσης (31%). Η χρήση leasing μπορεί να εξηγηθεί από την ευρεία διαθεσιμότητά του και την προσβασιμότητά του, ιδίως για επιχειρήσεις που επιθυμούν να αποκτήσουν περιουσιακά στοιχεία (όπως εξοπλισμό ή αυτοκίνητα) χωρίς να επωμιστούν το πλήρες κόστος αγοράς. Εξαιρετικά χαμηλά ποσοστά καταγράφονται για τις άλλες μορφές χρηματοδότησης. Η δικαιοχρηση (Franchising) χρησιμοποιείται μόνο από το 6,9% των επιχειρήσεων, ενώ η πρακτόρευση απαιτήσεων (Factoring) και τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture Capital) καταγράφουν ποσοστά χρήσης μόλις 4,6%. Η πώληση επιχειρηματικών απαιτήσεων (Forfeiting) δεν έχει χρησιμοποιηθεί καθόλου, σύμφωνα με τα δεδομένα της έρευνας.

Αυτά τα αποτελέσματα υποδηλώνουν ότι, παρά την αναγνωρισιμότητα και τα πιθανά οφέλη αυτών των εναλλακτικών μορφών χρηματοδότησης, οι επιχειρήσεις είτε δεν έχουν τις κατάλληλες γνώσεις ή τη δυνατότητα να τις αξιοποιήσουν, είτε προτιμούν να στραφούν σε πιο παραδοσιακές και δοκιμασμένες μεθόδους χρηματοδότησης. Επιπλέον, η περιορισμένη χρήση αυτών των εργαλείων μπορεί να αντανakλά και την περιορισμένη προσβασιμότητά τους ή τις πιο αυστηρές προϋποθέσεις που μπορεί να έχουν σε σχέση με άλλες μορφές χρηματοδότησης.

15. Ποια/ες (1-3) μορφές χρηματοδότησης θα επιλέγατε/επιλέγατε σήμερα για την επιχείρησή σας
87 απαντήσεις

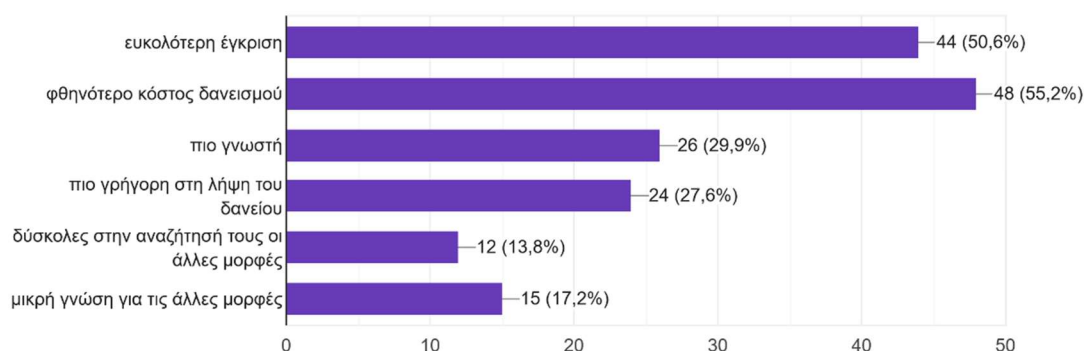


Τα αποτελέσματα του ερωτήματος δείχνουν τις προτιμήσεις των επιχειρηματιών όσον αφορά τις χρηματοδοτικές επιλογές που θα επέλεγαν για την επιχείρησή τους, με την πλειοψηφία να δείχνει σαφή προτίμηση σε πιο παραδοσιακές και ευρέως αναγνωρισμένες μορφές χρηματοδότησης. Η υψηλότερη επιλογή για χρηματοδότηση αφορά τα κεφάλαια κίνησης με επιδότηση επιτοκίου, γεγονός που υποδεικνύει την ανάγκη των επιχειρήσεων για πρόσβαση σε ρευστότητα με ευνοϊκούς όρους. Η επιδότηση επιτοκίου αποτελεί ένα ισχυρό κίνητρο για τις επιχειρήσεις, καθώς μειώνει το κόστος δανεισμού και διευκολύνει την κάλυψη των άμεσων χρηματοδοτικών αναγκών χωρίς υπερβολική επιβάρυνση. Ακολουθεί το κεφάλαιο κίνησης με εγγυοδοσία, το οποίο παρέχει μια πρόσθετη ασφάλεια για την τράπεζα και ενισχύει την εμπιστοσύνη στις επιχειρηματικές δυνατότητες. Η επιλογή αυτή δείχνει τη σημασία που δίνουν οι επιχειρηματίες στη διασφάλιση της χρηματοδότησης μέσω εξασφαλίσεων και τη δυνατότητα λήψης άμεσης ρευστότητας. Η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing) είναι επίσης μια δημοφιλής επιλογή για τις επιχειρήσεις, ιδίως για την απόκτηση εξοπλισμού χωρίς να χρειάζεται μεγάλος αρχικός κεφαλαιακός φόρτος. Αυτό δείχνει τη συνεχιζόμενη σημασία της ευελιξίας που προσφέρει το leasing στην απόκτηση παγίων περιουσιακών στοιχείων. Η προτίμηση για επενδυτικά δάνεια είναι σχετικά περιορισμένη, πιθανώς λόγω των αυστηρότερων προϋποθέσεων και των μεγαλύτερων κινδύνων που συνδέονται με τις επενδύσεις. Ωστόσο, ενδέχεται να παραμένει μια κατάλληλη επιλογή για επιχειρήσεις που έχουν σαφή αναπτυξιακά σχέδια και επιθυμούν να χρηματοδοτήσουν μεγάλες επενδύσεις. Οι πιο εξειδικευμένες μορφές χρηματοδότησης, όπως το factoring, το franchising, το venture capital και το forfeiting, καταγράφουν πολύ χαμηλά ποσοστά προτίμησης. Αυτό υποδηλώνει ότι οι επιχειρηματίες δεν επιλέγουν συχνά αυτές τις εναλλακτικές μορφές, ίσως λόγω της περιορισμένης γνώσης ή των ειδικών απαιτήσεων που ενδέχεται να συνεπάγονται.

Συμπερασματικά οι επιχειρηματίες φαίνεται να προτιμούν τις πιο παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης, όπως τα κεφάλαια κίνησης με επιδότηση επιτοκίου και τα εγγυοδοτικά κεφάλαια, λόγω της ευκολίας πρόσβασης και των ευνοϊκών όρων. Οι πιο εξειδικευμένες επιλογές, όπως το factoring ή το venture capital, παραμένουν δευτερεύουσες επιλογές, πιθανώς λόγω της έλλειψης γνώσης ή της ανάγκης για μεγαλύτερη εξειδίκευση.

16. Για ποιο λόγο θα επιλέγατε τις συγκεκριμένες μορφές χρηματοδότησης

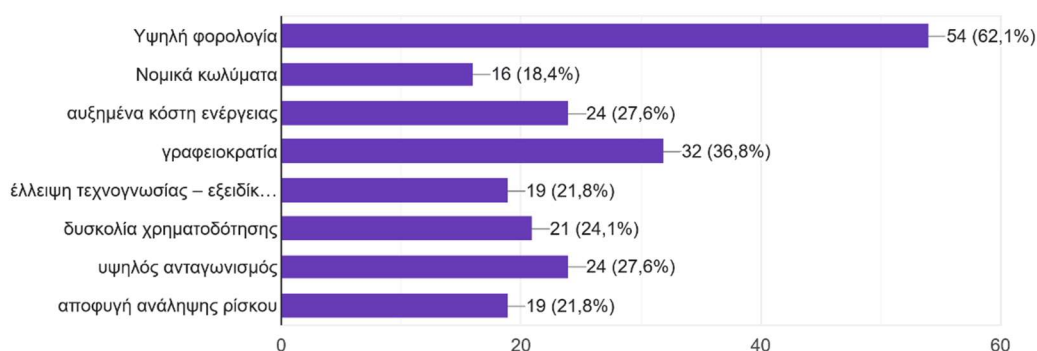
87 απαντήσεις



Το αποτέλεσμα του ερωτήματος αναδεικνύει τους βασικούς λόγους που ωθούν τις επιχειρήσεις στην επιλογή συγκεκριμένων μορφών χρηματοδότησης, με το κόστος δανεισμού και την ευκολία έγκρισης να κατατάσσονται ως οι πιο σημαντικοί παράγοντες για τη λήψη της απόφασης. Ο φθηνότερος κόστος δανεισμού (55,2%) είναι ο κυριότερος λόγος για την επιλογή μιας συγκεκριμένης μορφής χρηματοδότησης. Αυτό αντανακλά την προτίμηση των επιχειρήσεων να επιλέγουν χρηματοδοτικά εργαλεία που προσφέρουν χαμηλότερους τόκους και μικρότερο κόστος εξυπηρέτησης του χρέους, στοιχείο ιδιαίτερα κρίσιμο για τις επιχειρήσεις που επιθυμούν να ελέγξουν τα έξοδά τους και να διατηρήσουν την κερδοφορία τους. Η ευκολότερη έγκριση (50,6%) κατατάσσεται επίσης ως σημαντικός λόγος για την επιλογή συγκεκριμένων χρηματοδοτικών εργαλείων. Οι επιχειρήσεις, ιδιαίτερα μικρότερες ή με λιγότερη πιστοληπτική ικανότητα, αναζητούν χρηματοδοτικές λύσεις που έχουν λιγότερες γραφειοκρατικές ή διαδικαστικές απαιτήσεις και είναι πιο προσβάσιμες. Η γνωριμία με τη μορφή χρηματοδότησης (29,9%) και η ταχύτερη διαδικασία έγκρισης (27,6%) αποτελούν επίσης σημαντικούς παράγοντες, καθώς οι επιχειρήσεις είναι πιο επιρρεπείς να επιλέξουν μορφές χρηματοδότησης με τις οποίες είναι εξοικειωμένες και που μπορούν να εξασφαλίσουν γρήγορα τη χρηματοδότηση που χρειάζονται, χωρίς να αντιμετωπίσουν καθυστερήσεις. Οι λόγοι που σχετίζονται με την αναζήτηση άλλων μορφών χρηματοδότησης (13,8%) και την μικρή γνώση για τις άλλες μορφές (17,2%) δείχνουν ότι, παρά τη θεωρητική αναγνωρισιμότητα των εναλλακτικών χρηματοδοτικών εργαλείων, οι επιχειρήσεις είναι πιο επιφυλακτικές ή απλά δεν έχουν την κατάλληλη πληροφόρηση για να στραφούν σε πιο εξειδικευμένες λύσεις.

Συνολικά, τα αποτελέσματα δείχνουν ότι οι επιχειρήσεις προτιμούν χρηματοδοτικά εργαλεία που συνδυάζουν χαμηλό κόστος και ευκολία στην πρόσβαση, με το γεγονός ότι οι πιο παραδοσιακές και ευρέως γνωστές μορφές χρηματοδότησης παραμένουν οι πιο ελκυστικές επιλογές. Η περιορισμένη γνώση και η δυσκολία στην αναζήτηση άλλων μορφών χρηματοδότησης υποδεικνύουν την ανάγκη για μεγαλύτερη ενημέρωση και εκπαίδευση των επιχειρηματιών σχετικά με τις διαθέσιμες εναλλακτικές χρηματοδοτικές λύσεις.

17. Ποιους δύο παράγοντες θεωρείται τους σημαντικότερους που λειτουργούν ως τροχοπέδη στην ίδρυση και ανάπτυξη μιας ΜΜΕ στην Ελλάδα σήμερα
87 απαντήσεις



Τα αποτελέσματα της έρευνας αποκαλύπτουν τους κύριους παράγοντες που επηρεάζουν την ίδρυση και ανάπτυξη των ΜΜΕ στην Ελλάδα. Ο παράγοντας που αναδεικνύεται ως ο σημαντικότερος είναι η υψηλή φορολογία, με ποσοστό 62,1%, γεγονός που υπογραμμίζει τις μεγάλες φορολογικές επιβαρύνσεις που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις στην Ελλάδα. Η υψηλή φορολογία αποτελεί σοβαρό εμπόδιο για την ανάπτυξη των ΜΜΕ, καθώς μειώνει την ανταγωνιστικότητά τους και περιορίζει τη δυνατότητά τους να επενδύσουν στην επέκταση ή τη βελτίωση των προϊόντων και υπηρεσιών τους. Ο δεύτερος πιο σημαντικός παράγοντας είναι η γραφειοκρατία, με ποσοστό 36,8%, που επηρεάζει σημαντικά την καθημερινή λειτουργία των ΜΜΕ. Η πολυπλοκότητα των διαδικασιών για τη λήψη αδειών, την καταβολή φόρων και άλλες επιχειρηματικές δραστηριότητες επιβαρύνει τον χρόνο και τους πόρους των επιχειρηματιών, καθιστώντας το επιχειρηματικό περιβάλλον δυσλειτουργικό και ανασχετικό. Επιπλέον, παρατηρούμε άλλους σημαντικούς παράγοντες, όπως τα αυξημένα κόστη ενέργειας (27,6%), η δυσκολία χρηματοδότησης (24,1%) και ο υψηλός ανταγωνισμός (27,6%). Αυτοί οι παράγοντες υπογραμμίζουν την πίεση που υφίστανται οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις, που πολλές φορές δυσκολεύονται να ανταγωνιστούν μεγάλες επιχειρήσεις ή να εξασφαλίσουν τις απαραίτητες χρηματοδοτήσεις για την ανάπτυξή τους.

Συνολικά, τα αποτελέσματα της έρευνας δείχνουν ότι οι παράγοντες της υψηλής φορολογίας και της γραφειοκρατίας αποτελούν τα μεγαλύτερα εμπόδια για την επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα, ενώ παράλληλα υποδεικνύουν την ανάγκη για μεταρρυθμίσεις στον τομέα της φορολογίας και της δημόσιας διοίκησης, προκειμένου να διευκολυνθεί η ανάπτυξη των ΜΜΕ και να βελτιωθεί το επιχειρηματικό περιβάλλον.

Από τα αποτελέσματα της έρευνας προκύπτουν ενδιαφέροντα ευρήματα σχετικά με τα χρηματοδοτικά εργαλεία για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα. Η έρευνα αυτή, παρέχει πολύτιμες πληροφορίες για την κατάσταση και τις προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι ΜΜΕ στον τομέα της χρηματοδότησης και ανάπτυξης. Τα αποτελέσματα αναδεικνύουν σημαντικά ευρήματα, τα οποία συνδέονται άμεσα με τις στρατηγικές των επιχειρήσεων και τις δυσκολίες που αυτές αντιμετωπίζουν στον τομέα της χρηματοδότησης και ανάπτυξης.

1. **Νομική μορφή και κλάδος δραστηριότητας:** Η πλειονότητα των επιχειρήσεων είναι ατομικές (34,5%) και δραστηριοποιούνται κυρίως στον εμπορικό τομέα (35,6%) και στην παροχή υπηρεσιών (29,9%). Αυτό υποδεικνύει μια προτίμηση προς πιο ευέλικτες και λιγότερο πολύπλοκες νομικές μορφές, με σκοπό την ανταγωνιστικότητα στον εμπορικό και υπηρεσιακό τομέα.
2. **Διάρκεια λειτουργίας και γεωγραφική κατανομή:** Οι επιχειρήσεις στην Ελλάδα φαίνεται να έχουν μια μέση διάρκεια λειτουργίας που ξεπερνά τα 10 χρόνια (55,1% συνδυαστικά). Επιπλέον, η Αττική, με το 26,4%, παραμένει η κυριότερη γεωγραφική περιοχή δραστηριοποίησης.
3. **Χρηματοδότηση και δανεισμός:** Ο τραπεζικός δανεισμός αποτελεί την κύρια πηγή χρηματοδότησης για το 85,1% των επιχειρήσεων, με το μεγαλύτερο ποσοστό να χρησιμοποιείται για την κάλυψη οικονομικών υποχρεώσεων και πληρωμές προμηθευτών (51,4%). Ωστόσο, τα ποσά χρηματοδότησης δεν καλύπτουν πλήρως τις ανάγκες της επιχείρησης, καθώς το 14,1% δηλώνει ότι δεν καλύπτεται επαρκώς.
4. **Προβλήματα πρόσβασης σε χρηματοδότηση:** Η βασικότερη δυσκολία για τη λήψη δανείων σχετίζεται με τα οικονομικά στοιχεία και την κερδοφορία των επιχειρήσεων (58,6%), ακολουθούμενη από την ύπαρξη προηγούμενου δανεισμού (44,8%) και την αδυναμία των τραπεζών, ειδικά μετά την κρίση (35,6%). Αυτό υπογραμμίζει τη δυσκολία που αντιμετωπίζουν οι ΜΜΕ να προσεγγίσουν χρηματοδοτικά εργαλεία, κυρίως λόγω προβλημάτων ρευστότητας και της αποτυχίας του τραπεζικού συστήματος να υποστηρίξει πλήρως τις μικρές επιχειρήσεις.
5. **Γνώση και χρήση εναλλακτικών χρηματοδοτικών εργαλείων:** Η έρευνα καταδεικνύει ότι τα πιο γνωστά εναλλακτικά χρηματοδοτικά εργαλεία είναι η χρηματοδοτική μίσθωση (89,7%) και το franchising (74,7%), ενώ λιγότερες επιχειρήσεις φαίνεται να έχουν αναζητήσει ή χρησιμοποιήσει τέτοια εργαλεία, με το 64,4% να μην έχει χρησιμοποιήσει καμία από τις εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης.
6. **Προτιμώμενες μορφές χρηματοδότησης:** Οι επιχειρήσεις επιλέγουν κυρίως το κεφάλαιο κίνησης με επιδότηση επιτοκίου (70,1%) και το κεφάλαιο κίνησης εγγυοδοτικό (43,7%), λόγω της ευκολότερης έγκρισης και του χαμηλότερου κόστους δανεισμού.
7. **Τροχοπέδη στην ανάπτυξη των ΜΜΕ:** Οι κυριότεροι παράγοντες που περιορίζουν την ανάπτυξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην Ελλάδα είναι η υψηλή φορολογία (62,1%) και η γραφειοκρατία (36,8%), υποδεικνύοντας την ανάγκη για μεταρρυθμίσεις στο φορολογικό και διοικητικό πλαίσιο.

Συμπερασματικά η έρευνα καταδεικνύει ότι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα αντιμετωπίζουν σημαντικά προβλήματα πρόσβασης σε χρηματοδότηση, παρά την ύπαρξη

πολλών χρηματοδοτικών εργαλείων και προγραμμάτων. Η κυριότερη δυσκολία έγκειται στην οικονομική κατάσταση και κερδοφορία των επιχειρήσεων, ενώ οι μικρές επιχειρήσεις εμφανίζονται να εξαρτώνται περισσότερο από τραπεζικά δάνεια και λιγότερο από εναλλακτικές χρηματοδοτικές λύσεις. Επίσης, η έλλειψη ενημέρωσης και η γραφειοκρατία αποτελούν τροχοπέδη για την ανάπτυξή τους, ενώ οι επιχειρηματίες προτιμούν τις πιο γνωστές και εύκολες μορφές χρηματοδότησης. Συνολικά, απαιτούνται πολιτικές και δράσεις που θα διευκολύνουν την πρόσβαση σε χρηματοδότηση και την αποδοτική αξιοποίηση των υφιστάμενων εργαλείων.

Βιβλιογραφία

- Alpha_Bank. (2024). *Δελτίο Οικονομικών Εξελίξεων*. Αθήνα: Alpha_Bank.
- DBC_Diadikasia. (2021). <https://www.anaptyxiakos-nomos.gr>. Ανάκτηση από <https://www.anaptyxiakos-nomos.gr/anaptixiaka-programmata-2022-2025/>
- PK_Consulting_Group. (2024). <https://pkcgroup.gr>. Ανάκτηση από <https://pkcgroup.gr/epicheirimatika-ergaleia/agrotiki-anaptyxi/leader/>
- PKP_IKE. (2020, 03 25). <https://www.pkp.com.gr>. Ανάκτηση από <https://www.pkp.com.gr/%ce%bc%ce%bf%cf%81%cf%86%ce%ad%cf%82-%ce%b5%cf%80%ce%b9%cf%87%ce%b5%ce%b9%cf%81%ce%ae%cf%83%ce%b5%cf%89%ce%bd/>
- ΑΤΛΑΝΤΙΣ_ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ. (2022, 02). <https://atlantisresearch.gr>. Ανάκτηση από <https://atlantisresearch.gr/cat/%CE%BD%CE%AD%CE%BF%CF%82-%CE%B1%CE%BD%CE%B1%CF%80%CF%84%CF%85%CE%BE%CE%B9%CE%B1%CE%BA%CF%8C%CF%82-2022-2/>
- Γεωργιάδης, Α. (2015). *Νέες μορφές συμβάσεων*. Αθήνα: Νομική Βιβλιοθήκη.
- Θανοκώστα, Β. (2019, 05 11). <https://kalo.gov.gr>. Ανάκτηση από <https://kalo.gov.gr:https://kalo.gov.gr/wp-content/uploads/2019/05/11>
- Καναλλόπουλος, Χ. (1994). Διοίκηση ΜΜΕ και επιχειρηματικότητα. *Πτυχιακή Εργασία*. Πειραιάς: Πανεπιστήμιο Πειραιά.
- Καρανιοκόλα_Μ-Κυρίτση_Α. (1997). Οι ΜΜΕ και η συμβολή τους στην οικονομική ανάπτυξη της χώρας. *Πτυχιακή Εργασία*. Αθήνα.
- Καραχάλιου. (χ.χ.). *Προβλήματα Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων με έμφαση στη χρηματοδότηση*.
- Μαρκάκης, Ε., & Τακόπουλος, Α. (2010, 01 10). Χρηματοδότηση ΜΜΕ: Επιπτώσεις από την εφαρμογή από τις Τράπεζες, της συνθήκης της Βασιλείας II. *Specisoft*.
- Ρέκκας, Τ. (2023, 03 13). <https://imegsevee.gr>. Ανάκτηση από <https://imegsevee.gr/%CE%B4%CE%B7%CE%BC%CE%BF%CF%83%CE%B9%CE%B5%CF%8D%CF%83%CE%B5%CE%B9%CF%82/ebodia-stin-prosvasi-ton-mikron-epicheiriseon-se-sygchrimatodotoumena-programmata/>
- ΣΕΒ. (2017). *Οι μεσαίες και μικρές επιχειρήσεις στην Ελλάδα*. Αθήνα.
- Στουρνάρας, Γ. (2023, 09 22). Ο ρόλος των μικρομεσαίων Επιχειρήσεων (ΜμΕ) στην Ελληνική Οικονομία.
- Τράπεζα_Πειραιώς. (2024). <https://www.piraeusbank.gr>. Ανάκτηση από Χρηματοδοτικά εργαλεία ανάπτυξης: <https://www.piraeusbank.gr/el/epixeiriseis-epaggelmaties/xrimatodotiseis-programmata-xrimatodotisis>

- Υπουργείο_Ανάπτυξης_Επενδύσεων. (2014). *Ορισμός Μικρομεσαίας Επιχείρησης (ΜμΕ)*. Αθήνα.
- Υπουργείο_Εθνικής_Οικονομίας_και_Οικονομικών. (2023, 07 05). <https://www.espa.gr>.
Ανάκτηση από <https://www.espa.gr/el/pages/espa2021-2027.aspx>
- Υπουργείο_Εργασίας_και_Κοινωνικής_Ασφάλισης. (2021, 07 13). <https://ypergasias.gov.gr>.
Ανάκτηση από Ταμείο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας:
<https://ypergasias.gov.gr/ypourgeio/tameio-anakampsis-kai-anthehtikotitas/>
- Χριστοπούλου, Μ. Γ. (2018, 07). Σύγχρονα χρηματοδοτικά εργαλεία στις νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα: εμπειρική διερεύνηση. *Μεταπτυχιακή Διατριβή*. Πειραιάς.
- Fanea-Ivanovici, M., & Baber, H. (2024). *"Alternative Finance."*
- Mason, C., & Brown, R. (2014). *"Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship."*
- Gupta, R. K., & Gupta, R. (2024). *"Fundamentals of Entrepreneurship and MSME Management."*
- Gallo, S., & Verdoliva, V. (2022). *"Private equity and venture capital."*
- Hyde, K. R. (2021). *"Alternative finance strategies for small business sustainability and growth."*
- Toschi, L., & Metz, A. (2022). *"Impact Investing and New Social Funding: History, Actors and Promise."*
- King, M. R. (2023). *"Fintech Explained: How Technology is Transforming Financial Services."*