

Νικόλαος Παπαπάσχος

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ



ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ
ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

ΤΡΟΠΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΚΩΝ
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ. ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ ΓΙΑ ΤΙΣ
ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ.

ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΠΑΠΑΠΑΣΧΟΣ

Διπλωματική Εργασία υποβληθείσα στο Τμήμα Οικονομικών Επιστημών του Πανεπιστημίου Πειραιώς ως μέρος των απαιτήσεων για την απόκτηση Μεταπτυχιακού Διπλώματος Ειδίκευσης στην Οικονομική και Επιχειρησιακή Στρατηγική.

ΠΕΙΡΑΙΑΣ, ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 2012

Νικόλαος Παπαπάσχος

**UNIVERSITY OF PIREAUS
DEPARTMENT OF ECONOMICS**



**MASTER PROGRAM IN
ECONOMIC AND BUSINESS STRATEGY**

**METHODS OF FINANCING
ENTREPRENEURSHIP AND INNOVATION.
QUANTITATIVE ON GREEK SMALL AND
MEDIUM SIZE BUSINESSES.**

**BY
NICOLAS PAPAPASCHOS**

Master Thesis submitted to the Department of Economics of the University of Piraeus in partial fulfillment of the requirements for the degree of Master of Arts in Economic and Business Strategy.

PIREAUS, GREECE SEPTEMBER 2012

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η παρούσα διπλωματική εργασία διερευνά τους τρόπους με τους οποίους μπορούν οι επιχειρήσεις και οι καινοτομικές δραστηριότητες που βρίσκονται στα αρχικά στάδια της ζωής τους αλλά και οι ήδη υπάρχουσες εδραιωμένες επιχειρήσεις, να χρηματοδοτηθούν και να αντλήσουν πόρους πού θα τους βοηθήσουν στην ανάπτυξη και την βιωσιμότητα τους.

Το κίνητρο για την συγγραφή, αποτέλεσε το γεγονός ότι στο οικονομικό και κοινωνικό περιβάλλον που δημιουργήθηκε εν μέσω της οικονομική κρίσης η ανάγκη για ανάπτυξη επιχειρηματικότητας αποτελεί μονόδρομο. Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αποτελούν τη βάση της οικονομικής και κοινωνικής ζωής στην χώρα μας και βρίσκονται στο επίκεντρο των κυβερνητικών πολιτικών που έχει ως στόχο βελτίωση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος. Η παραγωγή καινοτόμου γνώσης είναι ο μόνος τρόπος για τις ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις προκειμένου να είναι βιώσιμες στο σημερινό πλήρως παγκοσμιοποιημένο γίγνεσθαι. Για τους παραπάνω λόγους λοιπόν, είναι μείζονος σημασίας να διερευνηθούν οι τρόποι που μπορεί μια νέα επιχειρηματική δραστηριότητα να χρηματοδοτηθεί.

Η επιχειρηματικότητα αποτελεί σε μεγάλο βαθμό κοινό χαρακτηριστικό των τοπικών οικονομιών, καθώς ξεπερνάει τα όρια μεμονωμένων επιχειρήσεων και χαρακτηρίζει την επιχειρηματική νοοτροπία και οικονομική κουλτούρα μίας χώρας. Τονίζει τον τρόπο με τον οποίο η τοπική κοινωνία απαντά στις προκλήσεις, ανανεώνει την κυρίαρχη νοοτροπία και αντιμετωπίζει την καινοτομία.

Η επιχειρηματικότητα, ως έννοια, περιγράφει ¹την δραστηριότητα ενός ατόμου που επιχειρεί, ήτοι ενός ανθρώπου που αρχίζει έργο, καταπιάνεται με κάτι, προσπαθεί να πετύχει κάτι. Υπό αυτή την έννοια, 'επιχειρώ' σημαίνει ότι αρχίζω κάτι το οποίο δεν υπήρχε μέχρι εκείνη την στιγμή, άρα η πράξη μου δεν είναι στιγμιαία και εξελίσσεται

¹ Ελληνικό λεξικό Τεγόπουλου Φυντράκη, Πεδίο: Επιχειρηματικότητα, 2007

Νικόλαος Παπαπάσχος

για κάποιο χρονικό διάστημα και ότι θέλω να επιτύχω κάτι, δηλαδή η επιτυχία της πράξης μου δεν είναι εκ των προτέρων βέβαιη αλλά εξαρτάται τόσο από την αποτελεσματικότητά μου όσο και από τα εμπόδια ή τις ευκαιρίες που θα συναντήσω''.

Η επιχειρηματικότητα αποτελεί ένα θέμα αιχμής καθώς συνιστά τον βασικότερο παράγοντα για να αποκτήσει η σύγχρονη οικονομία της ανταγωνιστικότητα και δυναμισμό. Είναι η κινητήριος δύναμη για την οικονομική ανάπτυξη και τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας, συμβάλλοντας παράλληλα τόσο στην προσωπική ανάπτυξη του καθενός όσο και κοινωνική ευμάρεια.

Όλες οι χώρες της Ε.Ε αλλά και η ΗΠΑ δίνουν τρομερή βαρύτητα στην ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας. Έχοντας συνειδητοποιήσει πως είναι ο μόνος τρόπος μείωσης της ανεργίας αλλά και αύξησης της πλήρους απασχόλησης, δίνουν πάρα πολλά κίνητρα και φοροαπαλλαγές για την ίδρυση των επιχειρήσεων αλλά κυρίως διευκολύνουν την εύρεση χρηματοδότησης. Είναι χαρακτηριστικό ότι στην Ολλανδία το έτος 2009 δόθηκαν 2,5 δις. Ευρώ για ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας και η ανεργία για εκείνη την χρονιά παρόλο το δυσμενές παγκόσμιο οικονομικό περιβάλλον μειώθηκε κατά 0,9% και υπήρξε ανάπτυξη της τάξης του 1%².

Η στάση των Ευρωπαίων απέναντι στην επιχειρηματικότητα και η συμμετοχή τους σ' αυτή παρουσιάζει μεγάλες αποκλίσεις στα κράτη μέλη της ΕΕ, οι οποίες γίνονται ακόμα μεγαλύτερες ανάμεσα στις διάφορες περιφέρειες. Κατά μέσο όρο, η Ευρωπαϊκή Ένωση δεν παρουσιάζει έλλειψη ιδιόκτητων επιχειρήσεων. Ωστόσο, υπάρχουν περιθώρια βελτίωσης της τάσης των Ευρωπαίων να αναπτύσσουν νέες επιχειρηματικές πρωτοβουλίες στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Το υψηλό ποσοστό ανεργίας που εξακολουθεί να υπάρχει στην Ευρωπαϊκή Ένωση και που αποτελεί μεγάλο αγκάθι για ορισμένα κράτη μέλη, καθιστά κάτι παραπάνω από αναγκαίες τις προσπάθειες για την καλύτερη αξιοποίηση των ευκαιριών δημιουργίας θέσεων εργασίας που προσφέρει η επιχειρηματική δραστηριότητα. Εκτός από την ενθάρρυνση ανάληψης επιχειρηματικών πρωτοβουλιών θα πρέπει να

² Το ποσοστό ανεργίας προέρχεται από τα στατιστικά στοιχεία της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας (http://sdw.ecb.int/quickview.do?SERIES_KEY=132.STS.M.I2.S.UNEH.RTT000.4.000#qvtable)

Νικόλαος Παπαπάσχος

αξιοποιηθούν οι δυνατότητες ανάπτυξης των εδραιωμένων επιχειρήσεων της Ευρωπαϊκή Ένωσης καθώς αποτελούν τον πυρήνα της οικονομίας της και διασφαλίζουν την ύπαρξη συνέχειας, τη δημιουργία θέσεων εργασίας και την παροχή αξιολογής εμπειρίας.

Παρά την πρόσφατη πρόοδο, οι Ευρωπαίοι και κυρίως οι Έλληνες εξακολουθούν να θεωρούν τους διοικητικούς φραγμούς και την γραφειοκρατία ως τη βασική τροχοπέδη στην έναρξη επιχειρηματικής δραστηριότητας. Ο επιμερισμός του κινδύνου μεταξύ δημόσιου και ιδιωτικού τομέα μπορεί να συμβάλει στη βελτίωση της διάθεσης χρηματοδότησης.

Όταν ζητήθηκε από τους Ευρωπαίους, στο πλαίσιο της έρευνας του Ευρωβαρομέτρου, να εκφράσουν τις απόψεις τους σχετικά με τα εμπόδια που τίθενται στην έναρξη μιας επιχείρησης, το 69% συμφώνησε ως προς τον σύνθετο χαρακτήρα των υφιστάμενων διοικητικών διαδικασιών και το 76% επισήμανε την έλλειψη διαθέσιμης χρηματοδότησης.

Για την χώρα μας είναι επιτακτική η ενεργοποίηση του ΕΣΠΑ, του βασικού δηλαδή όπλου που έχει στην διάθεση του το κράτος για την άμεση ενίσχυση αναπτυξιακών προγραμμάτων. Αλλά η τεράστια σημασία τέτοιων αξόνων δεν πρέπει να οδηγεί στην υποτίμηση της αναπτυξιακής δύναμης της ‘μικρής’ επιχειρηματικότητας, της γένεσης δηλαδή μικρών επιχειρηματικών εγχειρημάτων και ανάπτυξη των καινοτομικών ιδεών. Άλλωστε, σε μία χώρα όπως η δική μας όπου το 88% των επιχειρήσεων δεν απασχολεί περισσότερα από δέκα άτομα, είναι φανερό ότι ο ρόλος των μικρών επιχειρήσεων στην πραγματική οικονομία είναι κάτι παραπάνω από σημαντικός³.

Η Ελλάδα σφύζει από νέους ανθρώπους όλων των επιστημονικών κλάδων, που ενώ έχουν χιλιάδες ιδέες που μπορούν να μετατραπούν σε καινοτόμες επιχειρήσεις έρχονται αντιμέτωποι με τις ασθένειες της Ελληνικής οικονομίας που εμποδίζουν την επιχειρηματικότητα. Αν συνυπολογίσουμε πως τους τελευταίους μήνες υπάρχει έντονο πρόβλημα χρηματοδότησης των επιχειρήσεων από τον τραπεζικό κλάδο τα εμπόδια γίνονται απροσπέλαστα. Η Ελλάδα, αν και επηρεάστηκε σε μεταγενέστερη φάση σε σχέση με τις λοιπές ευρωπαϊκές οικονομίες, ήδη

³ EOMMEX 2009, Οδηγός Επιχειρείν.

Νικόλαος Παπαπάσχος

αντιμετωπίζει τις συνέπειες αυτής της κρίσης, με την εγγώρια οικονομική δραστηριότητα να διακατέχεται από στασιμότητα. Στο πλαίσιο αυτού του οικονομικού περιβάλλοντος, η νέα επιχειρηματικότητα που εκδηλώνεται δεν θα μπορούσε να μείνει ανεπηρέαστη.

Στην Ελλάδα, οι κίνδυνοι που συνδέονται με την επιχειρηματικότητα δεν αντισταθμίζονται επαρκώς με την προοπτική της ανταμοιβής. Πρέπει να επανεξεταστεί η ύπαρξη ισορροπίας μεταξύ των κινδύνων και της ανταμοιβής όσον αφορά την επιχειρηματικότητα.

Η χώρα πρέπει να ενθαρρύνει ακόμη περισσότερο την επιχειρηματικότητα. Χρειάζεται περισσότερες νέες και υγιείς επιχειρήσεις που να είναι έτοιμες να αξιοποιήσουν το άνοιγμα των αγορών και να ξεκινήσουν δημιουργικές ή καινοτόμες προσπάθειες εμπορικής εκμετάλλευσης σε μεγαλύτερη κλίμακα.

Αποτελεί κοινό μυστικό πως η καινοτομία προσδίδει ένα σημαντικότερο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα όχι μόνο στην επιχείρηση αυτή καθαυτή αλλά και στην οικονομία της χώρας. Δυστυχώς η Ελλάδα αποτελεί ουραγό στις καινοτομικές επιδόσεις σε σχέση με την υπόλοιπη Ε.Ε. και η ανάγκη για ίδρυση νέων καινοτόμων επιχειρήσεων είναι πλέον κάτι παραπάνω από αναγκαία και επιτακτική.

Οι καινοτομικές επιχειρήσεις εμφανίζονται να είναι περισσότερο κερδοφόρες από τις μη καινοτομικές, να έχουν μεγαλύτερη ανάπτυξη, να έχουν μεγαλύτερο μέγεθος και συνεπώς να απολαμβάνουν μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς. Έρευνες διεθνώς έχουν δείξει ότι επιχειρήσεις που μπορούν να δημιουργήσουν και να εκμεταλλευτούν εμπορικά σημαντικές καινοτομίες, πραγματοποιούν μεγαλύτερες επενδύσεις, αυξημένες εξαγωγές, ενώ εμφανίζουν υψηλότερους ρυθμούς ανάπτυξης και κερδοφορία. Επιπλέον, είναι λιγότερο ευαίσθητες σε πιέσεις του οικονομικού κύκλου, καθώς αποδεικνύονται περισσότερο ευέλικτες και ευπροσάρμοστες σε πιθανές δυσκολίες⁴.

⁴ Geroski, P. A. – “Innovation and Competitive Advantage” – *Economics Department Working Papers, No 159, OECD, Paris* (1995)

Νικόλαος Παπαπάσχος

Η επικρατούσα αντίληψη, ότι η καινοτομία γεννιέται κυρίως από επιχειρήσεις μεγάλου μεγέθους έχει αρχίσει πλέον να μεταστρέφεται, καθώς οι ΜΜΕ φαίνεται να έχουν μεγαλύτερη ικανότητα «μετασχηματισμού» σε σχέση με τις κοινωνικές συνθήκες και τις συνθήκες των αγορών, αφού δεν έχουν ιδιαίτερα πολύπλοκη δομή και οργάνωση. Οι συγκεκριμένες επιχειρήσεις έχουν αρχίσει να αποτελούν πλέον τον κινητήριο μοχλό του οικονομικού συστήματος, μιας και μπορούν να εμφανίσουν υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης, συνεισφέροντας τα μέγιστα στην οικονομική ανάπτυξη. Γι' αυτό άλλωστε αποτελούν τον κύριο στόχο των επενδυτών. *«Για τις μεγάλες επιχειρήσεις καινοτομία συνήθως σημαίνει συσσώρευση Α' υλών και υψηλότερες επενδύσεις. Για τις μικρές επιχειρήσεις από την άλλη πλευρά καινοτομία σημαίνει βέλτιστη διαχείριση Α' υλών και δημιουργία περισσότερων θέσεων εργασίας⁵»*

Οι μικρές επιχειρήσεις διαμορφώνουν ταχύτερα συνήθως τις κατάλληλες συνθήκες, ώστε μέσα απ' αυτές να προκύψουν αφενός καινοτομικά Προϊόντα / Υπηρεσίες και αφετέρου εξειδικευμένα στελέχη που σε βάθος χρόνου διαχέονται προς άλλες επιχειρήσεις. Η διάχυση προϊόντων και εργαζομένων, αποτελεί τη σημαντικότερη πηγή εξέλιξης και οικονομικής προόδου. Σημαντική είναι επίσης και η συνεισφορά τους στην απασχόληση, καθώς δραστηριοποιούνται σε κλάδους έντασης γνώσης (άρα υψηλής προστιθέμενης αξίας) και γενικότερα σε κλάδους με ιδιαίτερη ανάπτυξη και δυνητικές προοπτικές, συνεισφέροντας επιπλέον στη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας και των υπολοίπων επιχειρήσεων.

Τα προηγούμενα χρόνια είχε παγιωθεί η αντίληψη ότι οι καινοτομικές ΜΜΕ επιχειρήσεις είναι επιχειρήσεις μεγάλου κινδύνου οι οποίες εμφανίζουν χαμηλότερα ποσοστά επιβίωσης, τόσο σε σχέση με τις μη καινοτομικές επιχειρήσεις όσο και με τις μεγάλες που αναπτύσσουν καινοτομία. Με τα χρόνια όμως, φαίνεται ότι ο ρυθμός αποτυχίας των επιχειρήσεων αυτών είναι μικρότερος από το μέσο όρο των επιχειρήσεων του τομέα στον οποίον δραστηριοποιούνται και ότι τα πλεονεκτήματά τους είναι πολλά και σημαντικά, με σημαντικότερο όλων την εμφάνιση κέρδους

⁵ Rogers, M., (1998), "The Definition and Measurement of Innovation", Melbourne Institute Working Paper No. 10/98, The University of Melbourne

Η χώρα μας - σε αντίθεση με τη Δ. Ευρώπη όπου τα πλεονεκτήματα της καινοτομικής δραστηριότητας είναι γνωστά, με αποτέλεσμα το κράτος να την ευνοεί με νόμους και διατάξεις- εμφανίζει σημαντικό έλλειμμα σε έρευνα και ανάπτυξη , λόγω της συντηρητικής και παραδοσιακής νοοτροπίας των επιχειρήσεων αλλά και της κοντόφθαλμης πιστοδοτικής πολιτικής των χρηματοδοτών, με αρνητικό αντίκτυπο στην εικόνα και τη θέση των ελληνικών επιχειρήσεων διεθνώς.

Τα αποτελέσματα για την εγχώρια επιχειρηματικότητα υποχωρούν συγκριτικά με το 2011 και υπογραμμίζουν το κλίμα αβεβαιότητας που σχηματίζεται στην πραγματική οικονομία. Πιο συγκεκριμένα η επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων, όπως και η ανάπτυξη καινοτομιών φτάνει στο χαμηλότερο ποσοστό της πενταετίας (5,3% από 8,8% το 2009) με τους επίδοξους επιχειρηματίες να αποτελούν την κυριότερη αιτία της πτώσης (IOBE 2010).

Φαίνεται, επομένως πως οι δυσμενείς οικονομικές συνθήκες και η αβεβαιότητα για το μέλλον απέτρεψαν σημαντικό ποσοστό ατόμων με επιθυμία έναρξης επιχειρηματικής δραστηριότητας να υλοποιήσουν το σχέδιο τους, ενώ χαρακτηριστική είναι και η τάση πολλών επιχειρήσεων για έξοδο από την αγορά.

Ακόμα και το ποσοστό των ατόμων 18-64 ετών που δηλώνει πως σκέφτεται να ξεκινήσει επιχειρηματική δράση μειώθηκε δραστικά. Η εξέλιξη αυτή είναι πολύ ενδιαφέρουσα, μιας και συνήθως σε περιόδους οικονομικής κρίσης, η επιχειρηματικότητα αποτελεί καταφύγιο επαγγελματικής στέγης. Ενδεχομένως, η αβεβαιότητα για το εγγύς μέλλον της χώρας είναι αρκετά έντονη, ώστε να αποτρέπει ακόμα και την πρόθεση για αυτόαπασχόληση , ενώ ταυτόχρονα οι προσδοκίες για ανακάλυψη επιχειρηματικών ευκαιριών είναι συγκρατημένες.

Είναι χαρακτηριστικό ότι πλέον η ανεξαρτησία κινητοποιεί το μεγαλύτερο ποσοστό των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων (20,2%), ενώ η αύξηση του εισοδήματος που

Νικόλαος Παπαπάσχος

αποτελούσε παραδοσιακά τον κινητήριο μοχλό αυτών των επιχειρηματιών στην Ελλάδα αφορά στο 18,6 %⁶.

Το 2011 τρεις στους τέσσερις επιχειρηματίες αρχικών σταδίων στην Ελλάδα θεωρούσαν ότι οι δυσκολίες ίδρυσης μιας νέας επιχείρησης είχαν αυξηθεί, στοιχείο φυσικά που δείχνει την γενικότερη τάση προς απαισιοδοξία που επικρατεί.

Κυριότερο στοιχείο που εμποδίζει την ανάπτυξη νέων μικρών επιχειρήσεων και καινοτομιών είναι η μη εύρεση επαρκούς χρηματοδότησης.

Ο τρόπος χρηματοδότησης των νέων εγχειρημάτων συνιστά ένα διαχρονικό πεδίο ανάλυσης για το σχεδιασμό επιχειρηματικών πολιτικών, μιας και η πρόσβαση σε χρηματοδότηση αποτελεί ένα από τα σημαντικότερα ζητήματα ώστε να ευοδωθεί η επιχειρηματικότητα. Ειδικότερα σε μία χρονική περίοδο όπου ο τραπεζικός δανεισμός προς τις επιχειρήσεις περιορίζεται ακόμα περισσότερο, οι εναλλακτικοί τυπικοί και άτυποι μηχανισμοί που αναπτύσσονται έχουν μεγάλη σημασία.

Η πρόσβαση στη χρηματοδότηση εξακολουθεί να αποτελεί έναν πολύ σημαντικό φραγμό για τους νέους επιχειρηματίες αφού αντιμετωπίζουν σημαντικές δυσκολίες στο να εξασφαλίζουν τραπεζικά δάνεια ή να βρουν τα απαραίτητα κεφάλαια. Οι τράπεζες ζητούν εγγυήσεις που οι νέες επιχειρήσεις και ιδίως εκείνες που αναπτύσσουν δραστηριότητες που βασίζονται στη γνώση, κατά κανόνα δεν διαθέτουν. Οι επιχειρήσεις που βρίσκονται στη φάση εκκίνησης αντιμετωπίζουν επίσης σοβαρές δυσκολίες όσον αφορά την κάλυψη των κεφαλαιουχικών αναγκών τους.

Εκτός από την τραπεζική δανειοδότηση, οι επιχειρήσεις που βρίσκονται σε φάση εκκίνησης θα πρέπει να έχουν καλύτερη πρόσβαση σε εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης. Εκτός από τα επιχειρηματικά κεφάλαια, θα πρέπει να διερευνηθεί περαιτέρω η δυνατότητα άτυπων επενδύσεων π.χ. από μέλη της οικογένειας, φίλους ή τους επιχειρηματικούς αγγέλους (business angels). Από την έρευνα GEM προκύπτει ότι οι άτυπες επενδύσεις σε επιχειρήσεις σε φάση εκκίνησης ήταν πενταπλάσιες των εγχώριων επιχειρηματικών κεφαλαίων και ενώ η στήριξη με επιχειρηματικά κεφάλαια μειώθηκε σημαντικά στο διάστημα 2009 και 2010, οι άτυπες επενδύσεις

⁶ IOBE, 'Η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα 2010-2011', Σταύρος Ιωαννίδης, Στελίνα Χατζηχρήστου

Νικόλαος Παπαπάσχος

ήταν περισσότερο σταθερές. Οι φορολογικές ελαφρύνσεις είναι σίγουρα ένα κίνητρο πού θα βοηθήσει στις επενδύσεις⁷.

Είναι κάτι παραπάνω από σαφές ότι η επιχειρηματικότητα και η καινοτομία αποτελούν ίσως το σημαντικότερο στοιχείο ανάπτυξης σε μία οικονομία που μαστίζεται από την κρίση και το αντίδοτο στην ανεργία. Η χρηματοδότηση, αποτελούσε και αποτελεί ένα σημαντικό εμπόδιο και μέσα από αυτή την έρευνα θα επιχειρήσουμε να ξεδιαλύνουμε πλέον τον μύθο της δυσκολίας χρηματοδότησης, άλλα και να διαπιστώσουμε στην πράξη με ποιους τρόπους νέες επιχειρήσεις και καινοτόμες ιδέες στην χώρα μας δημιουργήθηκαν και συνεχίζουν να αναπτύσσονται.

Στην παρούσα διπλωματική γίνεται μια λεπτομερής διερεύνηση των τρόπων χρηματοδότησης που έχουν οι startup αλλά και οι ήδη υφιστάμενες επιχειρήσεις που επιθυμούν την ανάπτυξη τους σε όλους τους τομείς καταρχήν μέσω μίας θεωρητικής προσέγγισης και βιβλιογραφικής επισκόπησης του θέματος.

Στη συνέχεια περιγράφεται η εμπειρική έρευνα και παρουσιάζονται τα αποτελέσματα της. Στο τελευταίο κεφάλαιο περιγράφονται οι περιορισμοί της παρούσας μελέτης και γίνονται προτάσεις για περαιτέρω έρευνα.

Η εμπειρική έρευνα έγινε με χρήση ερωτηματολογίου και απευθύνθηκε σε 50 εδραιωμένους και νέους επιχειρηματίες. Συγκεκριμένα, διερευνήθηκαν οι τρόποι με τους οποίους οι συμμετέχοντες στην έρευνα πεδίου χρηματοδότησαν την επιχείρησή τους ώστε να εξαχθούν συμπεράσματα που θα βοηθήσουν όχι μόνο την υπάρχουσα εργασία αλλά και ευρύτερες συζητήσεις επί του θέματος πού απασχολούν διαμορφωτές πολιτικών και άλλους ενδιαφερόμενους (stakeholders).

⁷ Έκθεση του GEM για την επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα, Ιωαννίδης Κ., 2010

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΗ ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ ΚΑΙ ΘΕΩΡΗΤΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΡΟΠΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

2.1 ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΗ ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Κατά την διάρκεια των ετών πολλοί είναι εκείνοι οι οποίοι έχουν ασχοληθεί με το θέμα της χρηματοδότησης των επιχειρήσεων. Η πλειοψηφία όμως, έχει σταθεί κυρίως στο θεωρητικό κομμάτι, δηλαδή, μόνο τις πηγές από τις οποίες μπορεί να αντλήσει κάποιος κεφάλαια, στοιχεία τα οποία θα αναφερθούν και για τους σκοπούς της συγκεκριμένης έρευνας στην συνέχεια. Είναι ελάχιστες όμως οι μελέτες που δείχνουν προς τα πού τείνει η πλειοψηφία των επιχειρήσεων, βάση του μεγέθους της, της ημερομηνίας ιδρύσεως της και των γενικότερων δημογραφικών στοιχείων. Επίσης δεν υπάρχει καμία αναφορά ως προς τον διαχωρισμό της χρηματοδότησης ανάμεσα στις ήδη υπάρχουσες και εδραιωμένες επιχειρήσεις και τις startup. Ένα άλλο χαρακτηριστικό αυτών των ερευνών είναι ότι εντάσσονται στο γενικότερο πλαίσιο της Ε.Ε και λιγότερο στην Ελλάδα, της οποίας η οικονομία κυρίως την τελευταία τριετία χαρακτηρίζεται από πολλές ιδιομορφίες λόγω της κρίσης του δημοσίου χρέους.

Σε επίπεδο Ε.Ε ο βασικός φορέας υλοποίησης ανάλογων ερευνών είναι το παρατηρητήριο των Ευρωπαϊκών ΜΜΕ και η μονάδα έρευνας της UEAPME. Η πιο πρόσφατη έρευνα πραγματοποιήθηκε στο τέλος του 2008 στα κράτη μέλη της Ε.Ε και στις Νορβηγία, Ισλανδία και Τουρκία. Σύμφωνα με την έρευνα,⁸ το 21% των ευρωπαϊκών ΜΜΕ δήλωσαν ότι η περιορισμένη πρόσβαση στη χρηματοδότηση δημιούργησε προβλήματα στην επιχειρηματική τους λειτουργία τα τελευταία 2 έτη. Η

⁸ UEAPME, European Society of craft, small and medium sized enterprises- 'Moving on 2008-2009, UEAPME', Michael Grohmann and Francesco Longu ,Brussels (2009)

περιορισμένη πρόσβαση σε χρηματοδότηση αποτελεί το δεύτερο κατά σειρά πρόβλημα που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις μετά την έλλειψη αγοραστικής δύναμης των καταναλωτών. Η έρευνα συμπεράνει πώς όσο μικρότερο το μέγεθος μίας επιχείρησης τόσο μεγαλύτερος ο βαθμός δυσκολίας εύρεσης χρηματοδότησης, με έμφαση στον τραπεζικό δανεισμό. Το μεγαλύτερο πρόβλημα αντιμετωπίζουν κυρίως οι επιχειρήσεις που ασχολούνται με το αντικείμενο της παροχής υπηρεσιών.

Το 45,7% των ερωτηθέντων σε σύνολο 17000 θεωρεί πώς το πρόβλημα της περιορισμένης πρόσβασης στην χρηματοδότηση έχει ενταθεί, ενώ παρατηρείται επιδείνωση στις μεσαίες επιχειρήσεις.

Εστιάζοντας στην περίπτωση της Ελλάδας το ποσοστό πού δήλωσε πως αντιμετωπίζει πρόβλημα στην χρηματοδότηση ανέρχεται στο 27%, κατατάσσοντας την Ελλάδα 7^η την σχετική λίστα. Κοινό χαρακτηριστικό είναι πως όσο μεγαλύτερη είναι η επιχείρηση τόσο ευκολότερη γίνεται η χρηματοδότηση.

Σε καμία περίπτωση πάντως δεν αναφέρονται στατιστικά στοιχεία για το ποιο τρόπο χρηματοδότησης χρησιμοποίησε η πλειοψηφία αλλά και τα ποσά που τους διατέθηκαν, ώστε να εντοπιστούν οι αδυναμίες.

Η πρόσβαση των ΜΜΕ στη χρηματοδότηση έχει αρχίσει να απασχολεί πρόσφατα και την ακαδημαϊκή έρευνα. Κάθε ερευνητής ή ομάδα ερευνητών το θέμα από διαφορετική οπτική γωνία και προσφέρει πολύτιμες πληροφορίες για διάφορες πτυχές του θέματος. Οι έρευνες μπορούν να διαχωριστούν σε αυτές που διεξάγονται για κάποια συγκεκριμένη χώρα και σε αυτές που χρησιμοποιούν δεδομένα από διάφορες ευρωπαϊκές χώρες και προβαίνουν σε αντίστοιχες συγκρίσεις. Για παράδειγμα, οι Bhaird and Lucey (2006) ερευνούν τις πηγές κεφαλαίων από 299 Ιρλανδικές ΜΜΕ με στόχο την εμπειρική διερεύνηση της διαμόρφωσης της κεφαλαιακής διάρθρωσής τους. Βασικό συμπέρασμα τους είναι η επιθυμία των επιχειρηματιών να διατηρήσουν τον έλεγχο της επιχείρησης αποφεύγοντας εξωτερικό δανεισμό. Ανάλογες έρευνες έχουν γίνει και για άλλα ευρωπαϊκά κράτη (Van der Wijst and Thurik 1993; Sogorb-Mira 2005; Bartholdy and Mateus 2005) οι οποίες ερευνούν κυρίως τους παράγοντες διαμόρφωσης της κεφαλαιακής διάρθρωσης των επιχειρήσεων. Από τις έρευνες οι οποίες αναλύουν ταυτόχρονα δεδομένα από διαφορετικές ευρωπαϊκές χώρες ξεχωρίζουν οι εξής: Hall et al. (2004), Joeveer (2005), Daskalakis and Psillaki (2008).

Παρακάτω γίνεται μια ανάλυση τριών αντιπροσωπευτικών ερευνών που διεξήχθησαν από 3 ανεξαρτήτους φορείς από τις οποίες μπορούν να εξαχθούν πολύ σημαντικά συμπεράσματα και θα αποτελέσουν την βάση για την σύγκριση των ευρημάτων που προκύπτουν από την παρούσα εργασία.

2.1.1 Έρευνα Ινστιτούτου Μικρών Επιχειρήσεων με τίτλο ‘Χρηματοδότηση μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων’

Η συγκεκριμένη έρευνα που είναι ίσως η πιο αντιπροσωπευτική με το θέμα που διερευνάται έχει ως στόχο την ανάλυση της πρόσβασης των ελληνικών μικρών επιχειρήσεων στη χρηματοδότηση. Η αναγκαιότητα για διερεύνηση του θέματος προέκυψε όπως και για αυτή την έρευνα από την έλλειψη της εμπειρικής διερεύνησης του συγκεκριμένου τομέα, τόσο με ποσοτικά όσο και με ποιοτικά στοιχεία στην Ελλάδα και το δείγμα της ήταν 197 επιχειρήσεις..

Ιδιαίτερα σήμερα, όπου το γενικότερο οικονομικό και κατά συνέπεια και το επιχειρηματικό περιβάλλον διέπεται από συνθήκες γενικευμένης οικονομικής κρίσης, η πρόσβαση των μικρών επιχειρήσεων στη χρηματοδότηση αποκτά ιδιαίτερο ενδιαφέρον. Στην Ελλάδα, οι μικρές επιχειρήσεις καλύπτουν το 99,6% του συνόλου. Ιδιαίτερα οι πολύ μικρές επιχειρήσεις (1-9 εργαζόμενοι) αποτελούν τον βασικό επιχειρηματικό ιστό, καλύπτοντας το 98% του συνολικού αριθμού των επιχειρήσεων και απασχολώντας το 57% του συνόλου των απασχολούμενων στο ιδιωτικό τομέα καταλαμβάνοντας την πρώτη θέση στην Ε.Ε των 27.

Οι μικρές επιχειρήσεις είναι οι πλέον ευαίσθητες στις μεταβολές του γενικότερου επιχειρηματικού περιβάλλοντος. Είναι οι πρώτες που θα υποφέρουν αν επιβαρυνθούν με υπερβολική γραφειοκρατία και οι πρώτες που θα ευδοκιμήσουν αν υπάρξουν πρωτοβουλίες για βελτίωση του περιβάλλοντος μέσα στο οποίο δραστηριοποιούνται. Μία από τις πρώτες θέσεις της ατζέντας των προβλημάτων που καλούνται να αντιμετωπίσουν οι επιχειρηματίες είναι η ελλιπής πρόσβαση στην χρηματοδότηση.

Νικόλαος Παπαπάσχος

Τα βασικά συμπεράσματα που προκύπτουν από την έρευνα κατηγοριοποιούνται με βάση τις βασικές πηγές πρόσβασης των επιχειρήσεων στη χρηματοδότηση, δηλαδή τον τραπεζικό δανεισμό, τη χρηματοδότηση μέσω φορέων (ΟΑΕΔ, ΕΟΜΜΕΧ, κλπ) και τέλος αναφορικά με την προτίμηση των πηγών χρηματοδότησης με βάση τις δραστηριότητες της επένδυσης και των καθημερινών δραστηριοτήτων.

Ως βασικό συμπέρασμα θεωρείται το εύρημα ότι διαφαίνεται ένα βασικό κενό αγοράς ανάμεσα στις επιθυμίες των επιχειρηματιών για χρηματοδότηση των επενδύσεων τους με μακροπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό και στη σχετικά μικρή πρόσβαση στον εν λόγω δανεισμό. Συγκεκριμένα, οι μισές περίπου επιχειρήσεις δεν προσφεύγουν στον τραπεζικό δανεισμό, καθώς το 56,7% των επιχειρήσεων δηλώνουν ότι δεν διαθέτουν καθόλου βραχυπρόθεσμα δάνεια και το 51,6% καθόλου μακροπρόθεσμα δάνεια. Ταυτόχρονα όμως, ο μακροπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός κατατάσσεται στην πρώτη θέση της ιεραρχίας αναφορικά με την επιλογή για τη χρηματοδότηση επενδύσεων. Επιπλέον, το κενό αυτό διαφαίνεται και από το εύρημα ότι από τις 97 επιχειρήσεις που δήλωσαν ότι δεν χρησιμοποιούν καθόλου τραπεζικό δανεισμό, οι 23 θα τον επέλεγαν ως πρώτη επιλογή για να χρηματοδοτήσουν μια επένδυση και οι 7 ως δεύτερη επιλογή.

Οι επιχειρήσεις θεωρούν ότι το βασικότερο εμπόδιο στον τραπεζικό δανεισμό είναι τα υψηλά επιτόκια. Διαφαίνεται επομένως η ανάγκη για αποτελεσματικότερη λειτουργία του Ταμείου Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΜΕ) με στόχο την πραγματική μείωση των επιτοκίων δανεισμού των μικρών επιχειρήσεων. Επιπλέον, προτείνεται η διερεύνηση με βάση την εμπειρία σε άλλες Ευρωπαϊκές χώρες, για ίδρυση Τράπεζας με στόχο την εξυπηρέτηση των μικρών επιχειρήσεων. Στο πιο πάνω πλαίσιο διακρίνεται επιπλέον και έλλειψη ελκυστικών τραπεζικών προγραμμάτων για μικρές επιχειρήσεις. Το γεγονός αυτό θεωρείται αρκετά σημαντικό εμπόδιο για πρόσβαση στον τραπεζικό δανεισμό.

Αναφορικά με τα μικροδάνεια (micro-credit) (> 25000 ευρώ) περίπου οι μισοί επιχειρηματίες φαίνεται ότι προσφεύγουν στο μικροδανεισμό. Λαμβάνοντας υπόψη ότι η συντριπτική πλειοψηφία των ελληνικών επιχειρήσεων είναι πολύ μικρές επιχειρήσεις, η εισαγωγή των επιχειρηματικών μικροδανείων ως χρηματοοικονομικά προϊόντα στην τραπεζική αγορά εκτιμάται ότι θα αποτελούσε σημαντική βοήθεια για τους μικρούς επιχειρηματίες.

Η χρήση αποθεματικών αποτελεί επίσης μια σημαντική πηγή χρηματοδότησης επενδύσεων για τις μικρές επιχειρήσεις καθώς καταλαμβάνει τη δεύτερη θέση στην ιεραρχία ως πρώτη επιλογή χρηματοδότησης. Λαμβάνοντας υπόψη ότι η στήριξη των επενδύσεων αποτελεί πρώτη προτεραιότητα στην προσπάθεια για τόνωση της οικονομικής ανάπτυξης, μέτρα τα οποία θα ενίσχυαν την πρόσβαση σε κεφάλαια για επένδυση κρίνονται ιδιαίτερης σημασίας.

Είναι αξιοσημείωτο το αποτέλεσμα ότι οι επιχειρηματίες αποφεύγουν την αύξηση των ιδίων κεφαλαίων εκτός οικογένειας. Πιθανά αίτια αυτού του αποτελέσματος είναι η έλλειψη πληροφόρησης σχετικά με κεφάλαια επιχειρηματικού κινδύνου (venture capital). Συνεπώς, είναι απαραίτητο να γίνουν ενέργειες προώθησης αυτού του τύπου χρηματοδότησης.

Τα ποσοστά των επιχειρήσεων που αναζητούν χρηματοδότηση μέσω των φορέων ΟΑΕΔ, ΕΟΜΜΕΧ κλπ, είναι σχετικά αναμενόμενα. Συγκεκριμένα το 22,6% των επιχειρήσεων δήλωσαν ότι αναζήτησαν χρηματοδότηση μέσω προγραμμάτων του ΟΑΕΔ, 10,2% μέσω των προγραμμάτων του ΕΟΜΜΕΧ και σε αλλά συγχρηματοδοτούμενα προγράμματα, 2,7% μέσω του αναπτυξιακού νόμου και 0,54% μέσω ΤΕΜΠΜΕ. Για τις επιχειρήσεις οι οποίες αναζήτησαν χρηματοδότηση μέσω ΟΑΕΔ και μέσω ΕΟΜΜΕΧ, περίπου οι μισές δήλωσαν ότι πέτυχαν χρηματοδότηση. Οι λόγοι μη αναζήτησης χρηματοδότησης μέσω των φορέων αυτών, είναι αφενός ότι δεν χρειάστηκε να προσφύγουν στους φορείς αυτούς. Αναφορικά με τη σημασία της ύπαρξης των φορέων οι αρνητικές απαντήσεις “Καθόλου σημαντικός” και “Λίγο σημαντικός” λαμβάνουν και αυτές σχετικά υψηλά ποσοστά απ’ ότι αναμενόταν, φτάνοντας σωρευτικά το 33% περίπου. Οι απαντήσεις αυτές ενδεχομένως να υπονοούν έλλειψη επαρκούς πληροφόρησης. Το συμπέρασμα αυτό ενισχύεται από το εύρημα ότι οι επιχειρηματίες που δήλωσαν ότι η χρηματοδότηση τους είναι επαρκής αξιολογούν όλους τους φορείς σε υψηλότερα επίπεδα σημαντικότητας.

Επιπλέον, θα πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι κάποιοι επιχειρηματίες θεωρούν την όλη διαδικασία αίτησης για χρηματοδότηση μέσω των φορέων ως χάσιμο χρόνου, καθώς περίπου οι αιτήσεις των μισών επιχειρήσεων που προσφεύγουν στους φορείς για χρηματοδότηση απορρίπτονται..

Σημαντικό επίσης είναι το εύρημα ότι οι αυτοαπασχολούμενοι φαίνεται να προτιμούν τη χρηματοδότηση μέσω αύξησης των ιδίων κεφαλαίων από την οικογένεια σε

Νικόλαος Παπαπάσχος

μεγαλύτερο βαθμό σε σχέση με τους εργοδότες, τόσο για επενδύσεις, όσο και για λειτουργικές δραστηριότητες.

Επιπλέον, οι επιχειρήσεις της Αττικής τείνουν να βασίζονται περισσότερο στη χρήση αποθεματικών και στην αύξηση ιδίων κεφαλαίων εκτός οικογένειας ως πρώτη επιλογή για τις επενδύσεις τους σε σχέση με τις εκτός Αττικής επιχειρήσεις, οι οποίες θα επέλεγαν τον μακροπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό. Βασικό τμήμα της έρευνας είναι η διαμόρφωση προτάσεων πολιτικής που προκύπτουν από τα συμπεράσματα που εξάγονται από την ανάλυση των δεδομένων και αναφέρονται σε προτεινόμενες δράσεις για τη βελτίωση της πρόσβασης των ελληνικών μικρών επιχειρήσεων στη χρηματοδότηση.

Οι προτάσεις πολιτικής που κατατίθενται μέσω της παρούσας έρευνας περιγράφονται στις παραγράφους που ακολουθούν.

Προτείνεται η διερεύνηση προοπτικής μετεξέλιξης του ΤΕΜΠΙΜΕ σε τραπεζικό ίδρυμα προσανατολισμένο αποκλειστικά στη δημιουργία χρηματοπιστωτικών προϊόντων με βάση τις ανάγκες των πολύ μικρών και μικρών επιχειρήσεων.

Δεύτερη πρόταση αποτελεί η θέσπιση μέτρων στήριξης των επενδύσεων των πολύ μικρών και μικρών επιχειρήσεων, μέσω χρηματοδότησης με ίδια κεφάλαια.

Επιπλέον, η ανάπτυξη προγραμμάτων αποκλειστικά για μικρές και για πολύ μικρές επιχειρήσεις μέσω του ΕΣΠΑ 2007-2013 και του επενδυτικού νόμου θα αποτελούσε ενέργεια με ιδιαίτερα θετικά αποτελέσματα. Στο πλαίσιο αυτό, σημειώνεται ότι οι κατευθυντήριες γραμμές για την αίτηση και την ένταξη στα εν λόγω προγράμματα θα πρέπει να είναι όσο το δυνατόν πιο ξεκάθαρες, ευνόητες και χωρίς ιδιαίτερη γραφειοκρατική διαδικασία, λαμβανομένου υπόψη των ιδιαίτερων συνθηκών άσκησης της επιχειρηματικότητας από τις πολύ μικρές και μικρές επιχειρήσεις. Είναι όμως εξίσου σημαντικό να υπάρχει μια καλύτερη και πληρέστερη ενημέρωση των επιχειρηματιών για τα νέα προγράμματα, μέσω μιας οργανωμένης διαφημιστικής καμπάνιας.

Τέλος, προτείνεται η στήριξη των θεσμών χρηματοδότησης που αφορούν τα κεφάλαια επιχειρηματικού κινδύνου (venture capital) και τους επιχειρηματικούς αγγέλους (business angels), λαμβάνοντας υπόψη τις πρακτικές που έχουν ήδη υιοθετηθεί από άλλα κράτη μέλη της ΕΕ.

2.1.2 ΕΚΘΕΣΗ ΤΟΥ ΙΟΒΕ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΓΙΑ ΤΟ 2010-2011

Η συγκεκριμένη έρευνα που διεξάγεται κάθε χρόνο από τον ΙΟΒΕ, δείχνει τις εξελίξεις στους βασικούς δείκτες της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας. Επιλέχθηκε η συγκεκριμένη καθώς το 2010 οι επιπτώσεις της κρίσης χρέους άρχισαν να γίνονται αισθητές και τοποθετείται αμέσως μετά την υπογραφή του Μνημονίου Ι. Επίσης γίνεται και ο πολύ βασικός διαχωρισμός ανάμεσα στους επίδοξους επιχειρηματίες και στους ήδη υπάρχοντες επιχειρηματίες, ενώ δίνονται και πολλά δημογραφικά στοιχεία τα οποία θα αποτελέσουν ισχυρό μέτρο σύγκρισης με τα ευρήματα της συγκεκριμένης έρευνας.

Τα αποτελέσματα για την εγχώρια επιχειρηματικότητα υποχωρούν συγκριτικά με το 2009 και υπογραμμίζουν το κλίμα αβεβαιότητας που σχηματίζεται στην πραγματική οικονομία. Πιο συγκεκριμένα η επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων, όπως και η ανάπτυξη καινοτομιών φτάνει στο χαμηλότερο ποσοστό της πενταετίας (5,3% από 8,8% το 2009) με τους επίδοξους επιχειρηματίες να αποτελούν την κυριότερη αιτία της πτώσης.

Φαίνεται, επομένως πως οι δυσμενείς οικονομικές συνθήκες και η αβεβαιότητα για το μέλλον απέτρεψαν σημαντικό ποσοστό ατόμων με επιθυμία έναρξης επιχειρηματικής δραστηριότητας να υλοποιήσουν το σχέδιο τους, ενώ χαρακτηριστική είναι και η τάση πολλών επιχειρήσεων για έξοδο από την αγορά.

Ακόμα και το ποσοστό των ατόμων 18-64 ετών που δηλώνει πως σκέφτεται να ξεκινήσει επιχειρηματική δράση μειώθηκε δραστικά. Η εξέλιξη αυτή είναι πολύ ενδιαφέρουσα, μιας και συνήθως σε περιόδους οικονομικής κρίσης, η επιχειρηματικότητα αποτελεί καταφύγιο επαγγελματικής στέγης. Ενδεχομένως, η αβεβαιότητα για το εγγύς μέλλον της χώρας είναι αρκετά έντονη, ώστε να αποτρέπει ακόμα και την πρόθεση για αυτό απασχόλησης, ενώ ταυτόχρονα οι προσδοκίες για ανακάλυψη επιχειρηματικών ευκαιριών είναι συγκρατημένες.

Νικόλαος Παπαπάσχος

Είναι χαρακτηριστικό ότι πλέον η ανεξαρτησία κινητοποιεί το μεγαλύτερο ποσοστό των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων με κίνητρο την ευκαιρία (20,2%), ενώ η αύξηση του εισοδήματος που αποτελούσε παραδοσιακά τον κινητήριο μοχλό αυτών των επιχειρηματιών στην Ελλάδα αφορά στο 18,6 %.

Το 2010 τρεις στους τέσσερις επιχειρηματίες αρχικών σταδίων στην Ελλάδα θεωρούσαν ότι οι δυσκολίες ίδρυσης μιας νέας επιχείρησης είχαν αυξηθεί, στοιχείο φυσικά που δείχνει την γενικότερη τάση προς απαισιοδοξία που επικρατεί.

Το ποσοστό των άτυπων επενδυτών στην Ελλάδα το 2010⁹ αποτυπώνει πλήρως το πρόβλημα ρευστότητας και άντλησης τραπεζικού δανεισμού που άρχισε να διαφαίνεται ξεκάθαρα το 2010. Το ποσοστό του πληθυσμού ηλικίας 18-64 που δηλώνει πως έχει χρηματοδοτήσει κατά την τελευταία τριετία με προσωπικά κεφάλαια ένα νέο εγχείρημα που ξεκίνησε κάποιος άλλος φτάνει το 5,3%, που αποτελεί ιστορικό υψηλό για τον εν λόγω δείκτη μιας και το 2009 το ποσοστό αυτό έφτανε το 2,3%.

Αναλλοίωτη παραμένει η σύνδεση ανάμεσα στα μέλη του συγγενικού περιβάλλοντος: Διαχρονικά στην Ελλάδα, οι επιχειρηματίες αρχικών σταδίων αντλούν αρχικό κεφάλαιο από συγγενικά τους πρόσωπα, φαινόμενο που μάλλον εντείνεται καθώς βαθαίνει η οικονομική κρίση και συρρικνώνεται η ένταση και η συχνότητα του τραπεζικού δανεισμού. Έτσι, σχεδόν ένας στους δύο άτυπους επενδυτές ανήκει στην οικογένεια του επιχειρηματία ενώ ένα άλλο σημαντικό ποσοστό χαρακτηρίζεται ως φίλος η γείτονας. Το μεγαλύτερο ποσοστό αυτών των άτυπων επενδυτών δηλώνει πως δεν αναμένει κέρδος από την επένδυσή του αυτή, γεγονός που ερμηνεύεται από την οικογενειακή σχέση μεταξύ των δύο μερών. Επομένως, κοινωνικά παρά αμιγώς οικονομικά κίνητρα βρίσκονται πίσω από τέτοιες επενδύσεις.

Συνοπτικά, η έρευνα του IOBE της περιόδου 2010-2011 αποκαλύπτει ότι:

- Περί τα 1,5 εκατ. Άτομα αναπτύσσουν κάποιου τύπου επιχειρηματική δράση.
- Περί τα 670000 άτομα βρίσκονται στα αρχικά στάδια επιχειρηματικής δραστηριότητας. Αυτή η επίδοση είναι η υψηλότερη που έχει καταγραφεί για την Ελλάδα.

⁹ IOBE, 'Η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα 2010-2011', Σταύρος Ιωαννίδης, Στελίνα Χατζηχρήστου

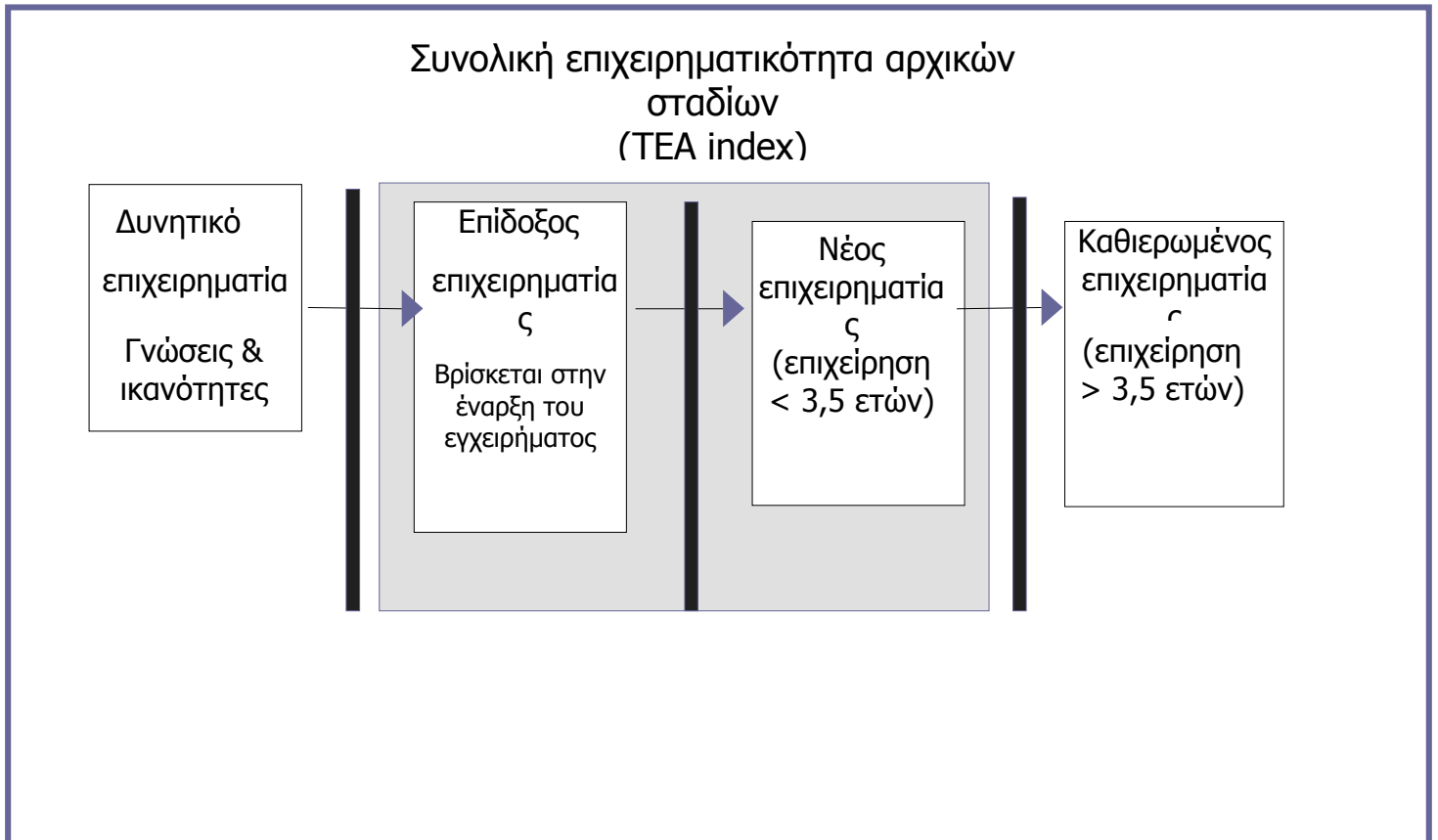
Νικόλαος Παπαπάσχος

- Κατά το 2010, το 12,1 % των Ελλήνων ανδρών ηλικίας 18-64 ετών βρίσκονταν στη φάση έναρξης ενός νέου εγχειρήματος και το αντίστοιχο ποσοστό για τις γυναίκες έφτασε το 7,7%, Και οι δύο δείκτες έχουν ενισχυθεί σημαντικά σε σχέση με το 2007, αλλά η αύξηση στις γυναίκες είναι εντονότερη, με αποτέλεσμα σχεδόν το 40% των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων να είναι γυναίκες, έναντι περίπου 30% στην προηγούμενη διετία.
- Όμως, αυτή η ποσοτική βελτίωση δε συνοδεύεται από βελτίωση στα ποιοτικά χαρακτηριστικά της επιχειρηματικότητας, αλλά αντίθετα από επιδείνωση. Το 35 % των επιχειρηματικών προσπαθειών στράφηκαν στην επιχειρηματική δράση λόγω έλλειψης άλλων δυνατοτήτων απασχόλησης, δηλαδή από ανάγκη. Επιβεβαιώνεται έτσι στην Ελλάδα το φαινόμενο σύμφωνα με το οποίο στις περιόδους κρίσης καταγράφεται άνοδος της αυτοαπασχόλησης, καθώς η έλλειψη άλλων επιλογών εργασίας ή η δυσαρέσκεια από το επίπεδο των αμοιβών από την τρέχουσα απασχόληση οδηγεί μεγαλύτερα τμήματα του πληθυσμού στην αναζήτηση εναλλακτικών επιλογών εργασίας προς αυτό το πεδίο.
- Την ίδια στιγμή περί τα 220000 άτομα διέκοψαν την επιχειρηματική τους δραστηριότητα μέσα στο 2010.
- Σε συνέχεια των ποιοτικών αδυναμιών, η ρηχότητα, η εσωστρέφεια και η μικρή συμβολή στην απασχόληση παραμένουν τα βασικά χαρακτηριστικά της επιχειρηματικότητας που εκδηλώνεται στην χώρα.
- Το 46,2% των νέων/ επίδοξων επιχειρηματιών έχουν ολοκληρώσει τη δευτεροβάθμια εκπαίδευση, αλλά πάνω από ένας στους τέσσερις επιχειρηματίες είναι κάτοχος μεταπτυχιακού ή διδακτορικού διπλώματος.
- Εντούτοις, η ευρεία πλειονότητα των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων (78%) δηλώνει ότι δεν έχει λάβει καμία σχετική εκπαίδευση-κατάρτιση, είτε υποχρεωτική είτε εθελοντική, ως προς την έναρξη μίας επιχείρησης.
- Η μέση ηλικία του νέου-επίδοξου επιχειρηματία στην Ελλάδα είναι περίπου 38 έτη, καθώς τριπλασιάζεται το ποσοστό νέων επιχειρηματιών ηλικίας άνω των 55 ετών, οι περισσότεροι από τους οποίους στρέφονται στην επιχειρηματικότητα από ανάγκη.

Νικόλαος Παπαπάσχος

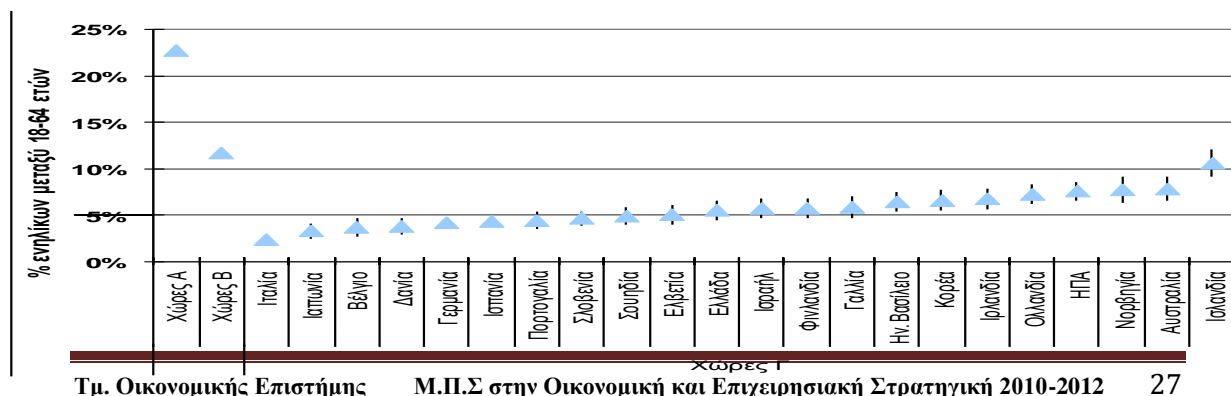
Παρακάτω παραθέτονται ορισμένοι πίνακες από στοιχεία του I.O.B.E¹⁰ που θα βοηθήσουν στην περαιτέρω κατανόηση του προβλήματος της χρηματοδότησης της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας στην χώρα αλλά και για να κατανοήσουμε τις τάσεις που επικρατούν.

Πίνακας 1.1 (ΠΗΓΗ IOBE 2010).



- Μονάδα ανάλυσης: ο επιχειρηματίας
- Ευρύ φάσμα «επιχειρηματικότητας»: Η επιχειρηματικότητα ξεκινά πολύ πριν ένα εγχείρημα γίνει λειτουργικό

Πίνακας 1.2 Επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων Ελλάδα 2010(ΠΗΓΗ IOBE 2010).

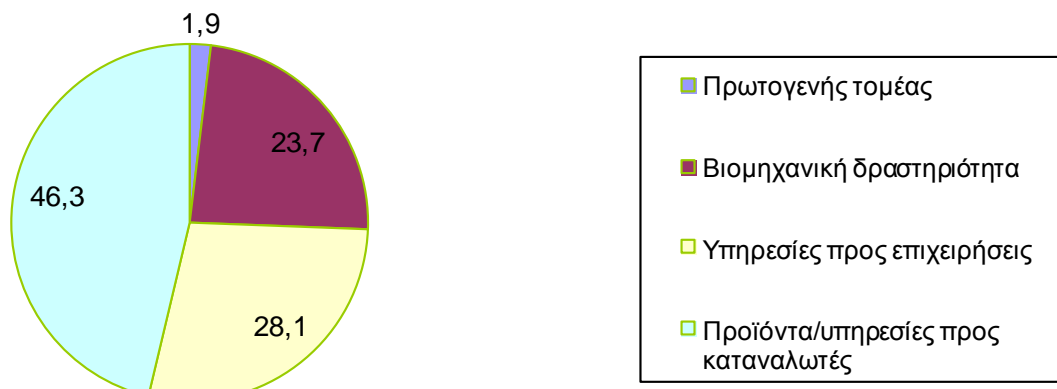


Πίνακας 1.3 Βασικοί δείκτες επιχειρηματικότητας, Ελλάδα 2010 (ΠΗΓΗ IOBE 2010).

	Επίδοξη επι/κότητα	Νέα Επι/κότητα	Επι/κότητα αρχικών σταδίων	Καθιερωμένη επι/κότητα	Συνολική Επι/κότητα	Πρόθεση έναρξης επι/τικής δραστηριότητας
2006	5,6	2,3	7,9	8,2	16,2	14,1
2007	4,6	1,1	5,7	13,3	18,7	13,7
2008	5,3	4,6	9,9	12,6	22,0	16,6
2009	4,5	4,7	8,8	15,1	23,6	17,2
2010	2,0	3,5	5,3	14,2	18,8	14,4
M.O.	4,4	3,2	7,5	12,7	19,9	15,2

- Συρρίκνωση όλων των δεικτών
- Συνολική επιχειρηματικότητα: υψηλότερη ανάμεσα σε χώρες καινοτομίας
- Κυριότερη αιτία αναστολής επιχειρηματικής δραστηριότητας: μειωμένη κερδοφορία (71,9% vs. 45,7%)

Πίνακας 1.4 Κλαδική διάσταση των εγχώριων επιχειρήσεων αρχικών σταδίων 2010 (ΠΗΓΗ IOBE 2010).



- Προϊόντα/ υπηρεσίες προς καταναλωτές: στα ίδια επίπεδα με το 2009
- Συρρίκνωση στη μεταποίηση/ βιομηχανική δραστηριότητα (36,5% το 2009)
- Στροφή σε υπηρεσίες προς επιχειρήσεις
- Υψηλότερο ποσοστό πενταετίας για τον πρωτογενή τομέα: επιστροφή στη φύση;

Πίνακας 1.5 Επιχειρηματικότητα Ανάγκης ως προς το φύλο (ΠΗΓΗ IOBE 2010).

%	Άνδρες	Γυναίκες
2008	35,0	39,1
2009	23,5	34,0
2010	24,6	33,7

Τέλος σύμφωνα με τη έρευνα του I.O.B.E εξήχθησαν τα παρακάτω συμπεράσματα τα οποία χρίζουν προσοχής

Ποιοτικά χαρακτηριστικά

- ▶ **προοπτικές δημιουργίας νέων θέσεων εργασίας (την επόμενη 5ετία)**
 - 13,3%: 5 έως 19 και 4,4%: τουλάχιστον 20%
 - Μέσος όρος 2008-2010: πλέον ισχνές προβλέψεις για απασχόληση
 - Πολύ μικρές επιχειρήσεις=> αδυναμία δημιουργίας πολλών θέσεων εργασίας, ακόμα και σε περιόδους οικονομικής ευμάρειας
- ▶ **καινοτομία προϊόντος:** μόλις 13% εντελώς καινοτόμο προϊόν (ίδια επίπεδα με το 2009)

Νικόλαος Παπαπάσχος

- ▶ **ένταση ανταγωνισμού:** μόλις το 10% δημιουργεί μια νέα αγορά
 - άνοδος από το 2009, αλλά 3^η χαμηλότερη επίδοση ανάμεσα στις χώρες καινοτομίας
- ▶ **επίπεδο της τεχνολογίας:** εντυπωσιακή βελτίωση
 - 34,7% εντελώς νέες τεχνολογίες (>1 έτους) vs. 10,3% το 2009
 - σχεδόν 55% παλαιές τεχνολογίες

Κίνητρα: ανάγκη & ευκαιρία

- ▶ **Επιχειρηματικότητα ανάγκης:** 27,4% επιχ. αρχικών σταδίων (26% το 2009)
- ▶ Χαμηλότερο του αναμενόμενου + πτώση για το σύνολο του πληθυσμού
 - εντονότερο κίνητρο η ανάγκη στην Ελλάδα: μ.ο. Χωρών Καινοτομίας 20%
 - *Μετακίνηση του ορίου μεταξύ «ανάγκης» και «ευκαιρίας»;*
- ▶ **Επιχειρηματικότητα ευκαιρίας (με στόχο αύξηση εισοδήματος ή/και μεγαλύτερη ανεξαρτησία):** 38,6% (47% το 2009)
 - Για πρώτη φορά, επιθυμία για μεγαλύτερη εργασιακή ανεξαρτησία (20,2%)> αύξηση εισοδήματος (18,6%)
 - Αντίδοτο στην αβεβαιότητα;

Επιπτώσεις της κρίσης στην επιχειρηματικότητα

- ▶ **Ανάπτυξη ήδη υφιστάμενων επιχειρήσεων**
- ▶ 3/5 επ. αρχικών σταδίων: εντονότερες δυσκολίες το 2010 vs. 2009.
- ▶ καθιερωμένοι επιχειρηματίες πιο συγκρατημένοι και τα δύο έτη, αύξηση απαισιοδοξίας το 2010
- ▶ γυναίκες επιχειρηματίες καταγράφουν εντονότερη απαισιοδοξία από τους άνδρες

Νικόλαος Παπαπάσχος

- ▶ ο δείκτης αφορά όλες τις λειτουργούσες επιχειρήσεις
- ⇒ άμεση & αρνητική επίπτωση στην απασχόληση και γενικότερα στις προοπτικές για το μέλλον
- ▶ καθιερωμένοι επιχειρηματίες: πλέον αρνητικές εκτιμήσεις.
- ▶ Μόνο Ελλάδα και Ιταλία: δυσμενέστερα αποτελέσματα το 2010

2.1.3 ΕΡΕΥΝΑ ΤΗΣ DELOITTE & TOUCHE ΜΕ ΘΕΜΑ 'FINANCING EMERGING ENTERPRISES'

Η μελέτη της Deloitte & Touche με θέμα «Financing Emerging Enterprises» διεξήχθη το 2012 και αναλύει τα ζητήματα που αντιμετωπίζουν οι νέοι Ευρωπαίοι επιχειρηματίες στη χρηματοδότηση των επιχειρήσεών τους στα διάφορα στάδια ανάπτυξης των επιχειρηματικών τους δραστηριοτήτων.

Στόχος της έρευνας είναι να καταγράψει τις απόψεις των Ευρωπαίων επιχειρηματιών, μέσα σε αυτούς και πολλοί Έλληνες μικρών και μεσαίων, γοργά αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων σχετικά με:

- Τους διαφορετικούς τρόπους χρηματοδότησης.
- Το χάσμα μεταξύ των ήδη διαθέσιμων και των επιθυμητών μορφών χρηματοδότησης.
- Τα εμπόδια στην επιτυχή επέκταση και διεθνοποίηση των επιχειρήσεών τους.

Η έρευνα διεξήχθη μεταξύ των επιχειρήσεων που συμμετείχαν στο διαγωνισμό της Deloitte & Touche «European Small Business Person of the Year», ο οποίος πραγματοποιείται σε υποψήφια στελέχη επιχειρήσεων της Νοτίου και Ανατολικής Ευρώπης για έβδομη συνεχή χρονιά. Προκειμένου η έρευνα να παρέχει μια ευρύτερη εικόνα των προοπτικών της συγκεκριμένης αγοράς, έχουν επίσης συμπεριληφθεί οι απόψεις των συμβούλων των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων (Small Medium Enterprises Π SMEs) επί των θεμάτων που αναφέρθηκαν παραπάνω.

Τα κύρια συμπεράσματα της έρευνας συνοψίζονται ως εξής (Deloitte & Touche 2012):

- Ο τραπεζικός δανεισμός παραμένει με διαφορά ο δημοφιλέστερος τρόπος χρηματοδότησης νέων επιχειρήσεων, με ποσοστό 86% των ερωτηθέντων να χρησιμοποιούν βραχυπρόθεσμο δανεισμό και 82% μακροπρόθεσμο δανεισμό.
- Ο μοναδικός τρόπος χρηματοδότησης που χρησιμοποιείται εξίσου συχνά με τον τραπεζικό δανεισμό είναι η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing), η οποία και προτιμάται από το 68% των επιχειρηματιών που συμμετείχαν στην έρευνα.
- Κατά μέσο όρο οι επιχειρηματίες που συμμετείχαν στην έρευνα έχουν δημιουργήσει άνω των 30 θέσεων εργασίας κατά τα τελευταία 4 χρόνια
- Οι επιχειρηματίες θεωρούν την καινοτομία στα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους, το υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης των πελατών τους και τις δυνατότητες για περαιτέρω ανάπτυξη και εξέλιξη των στελεχών τους ως τους σημαντικότερους παράγοντες επιτυχίας των επιχειρήσεων μέχρι σήμερα.
- Τα σημαντικότερα εμπόδια που αντιμετωπίζουν στην αναπτυξιακή τους πορεία είναι κατά κύριο λόγο τα προβλήματα γραφειοκρατίας, ενώ αναφέρθηκαν σε σημαντικό επίσης ποσοστό τα εργατικά κόστη, η διαθεσιμότητα εξειδικευμένου προσωπικού και η φορολόγηση φυσικών προσώπων.
- Τέλος, η αρωγή που παρέχουν οι τράπεζες δεν κρίνεται πλήρως ικανοποιητική καθώς εκφράστηκαν σημαντικές αμφιβολίες για την παροχή συνεχούς βοήθειας και συμβουλών καθώς και για το επίπεδο βοήθειας που προσφέρουν οι τράπεζες σχετικά με την επεξήγηση/κατανόηση της τεκμηρίωσης της δανειοδότησης (όροι συμβάσεων, προσημειώσεις, υποθηκεύσεις, υποχρεώσεις εγγυητή κλπ.)

Συνοπτικά, οι περισσότεροι νέοι επιχειρηματίες πιστεύουν ότι οι παροχές χρηματοδότησης δεν κατανοούν επαρκώς τις συγκεκριμένες ανάγκες τους και εμφανίζονται απρόθυμοι τα αναλάβουν μέρος του επιχειρηματικού κινδύνου, δυσχεραίνοντας την υλοποίηση των σημαντικότερων σταδίων ανάπτυξης των επιχειρήσεων. Περισσότεροι από το 70% των επιχειρηματιών που έλαβαν μέρος στην έρευνα εκτιμούν ότι πρέπει να αναπτυχθούν νέοι τρόποι χρηματοδότησης, ικανοί να

μοιράζουν τον επιχειρηματικό κίνδυνο που ενέχουν τα σχετικά εγχειρήματα μεταξύ των επιχειρηματιών και των παροχέων χρηματοδότησης.

2.2 ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΩΝ ΠΗΓΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΓΙΑ ΝΕΕΣ ΚΑΙ ΗΔΗ ΥΦΙΣΤΑΜΕΝΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

2.2.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Κάθε απόφαση της επιχείρησης πρέπει να βασίζεται σε έναν συνδυασμό τεχνικής εφικτότητας και οικονομικής ζήτησης. Αλλά για να μπορέσει να επιτύχει το συγκεκριμένο συνδυασμό, η επιχείρηση θα πρέπει να εξασφαλίσει και μία τρίτη προϋπόθεση, αυτή της χρηματοδότησης, μικρής και βραχυχρόνιας τις περισσότερες φορές, ωστόσο πολύ ουσιώδους και με συνακόλουθο υψηλό δείκτη αβεβαιότητας.

Η παροχή χρηματοδότησης αποτελεί ένα επιτυχές συμπλήρωμα της διαδικασίας έρευνας και ανάπτυξης η οποία θα επιτρέψει σε νέα προϊόντα και διαδικασίες να αναπτυχθούν, πέρα από την αρχική φάση της σύλληψης της ιδέας, οδηγώντας την επιχείρηση στην ανάπτυξη και στην επιτυχία. Οι επιχειρήσεις χρειάζονται επενδυτικά κεφάλαια προκειμένου να εκσυγχρονιστούν και να καινοτομήσουν δημιουργώντας νέα προϊόντα που θα τους βοηθήσουν να επιβιώσουν στον ανταγωνισμό.

Τα απαιτούμενα κεφάλαια αναζητούνται από τους υπεύθυνους της επιχείρησης μεταξύ διαφορετικών κάθε φορά πηγών. Οι πηγές κεφαλαίου από τις οποίες εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό, αλλά και καθορίζεται τελικά η βιωσιμότητα της επιχείρησης μπορούν να διακριθούν σε εσωτερικές (πηγές κεφαλαίου εντός της επιχείρησης) και εξωτερικές (πηγές εκτός της επιχείρησης). Για τις μεγάλες και παλαιές επιχειρήσεις η χρηματοδότηση ενός καινοτομικού σχεδίου αντιμετωπίζεται συνήθως εσωτερικά με χρήση ήδη υπαρχόντων πόρων, ενώ, ακόμη και εάν χρειαστεί να προσφύγουν σε εξωτερική χρηματοδότηση, διαθέτουν τα απαραίτητα υλικά στοιχεία που θα τη διασφαλίσουν. Για τις νέες ΜΜΕ όμως, η έλλειψη χρηματοδότησης μπορεί να καθυστερήσει ή ακόμη και να αποτρέψει την εισαγωγή του προϊόντος (ή της διαδικασίας) στην Αγορά.

Η ανάπτυξη των καινοτομικών ΜΜΕ που εστιάζονται στην τεχνολογία συντελείται σε διαδοχικά στάδια, σε καθένα εκ των οποίων οι συγκεκριμένες επιχειρήσεις έχουν διαφορετικές χρηματοοικονομικές ανάγκες. Καθώς μία τέτοια επιχείρηση περνάει από το ένα στάδιο στο άλλο, οι απαιτήσεις της σε χρηματοδότηση και αντίστοιχα οι δυσκολίες πρόσβασης σε αυτήν μεταβάλλονται.

Οι νέες καινοτομικές ΜΜΕ αντιμετωπίζουν μεγάλες δυσκολίες στη συγκέντρωση κεφαλαίων, ιδιαίτερα στα αρχικά στάδια εξέλιξης ενός σχεδίου, όπου η αβεβαιότητα και η μη παροχή επαρκούς πληροφόρησης από την επιχείρηση προς το χρηματοδότη (και αντίστροφα) είναι μεγάλες, καθώς, σε σύγκριση με τους συμβατικούς αντιπάλους τους, οι εν λόγω επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν ιδιαίτερα υψηλό κόστος ανάπτυξης και εξέλιξης του προϊόντος τους, αφού για να φτάσει αυτό στην Αγορά χρειάζεται συνήθως πολλαπλάσια δαπάνη από την αρχικώς υπολογιζόμενη. Η μετάβαση από το ένα στάδιο στο επόμενο συνεπάγεται βαθμιαίες βελτιώσεις στις χρηματοοικονομικές απαιτήσεις, τόσο ως προς το ύψος και τη μορφή του απαιτούμενου κεφαλαίου, όσο και στο επίπεδο κινδύνου και αβεβαιότητας που εμπεριέχει το project. Ανάλογα με την ένταση των παραγόντων αυτών, προσελκύονται και διαφορετικοί τύποι επενδυτών στις εν λόγω επιχειρήσεις. Συνακόλουθα κάθε στάδιο ανάπτυξης ενός καινοτομικού σχεδίου απαιτεί διαφορετική μορφή χρηματοδότησης.

Οι απαιτήσεις¹¹ για χρηματοδότηση συμπεριλαμβάνουν διαφορετικές κατηγορίες επένδυσης οι οποίες απαιτούν τη θυσία σημαντικών πόρων στο παρόν ή στο άμεσο μέλλον. Οι ανάγκες για χρηματοδότηση διακρίνονται σε δαπάνες για:

1. Φυσικό Κεφάλαιο
2. Έρευνα και Ανάπτυξη
3. Εκπαίδευση
4. Παραγωγή (αντιμετώπιση προβλημάτων πριν και μετά τη δημιουργία του προϊόντος)
5. Marketing (έρευνα αγοράς, έξοδα διαφήμισης & προώθησης, οργάνωση δικτύων διανομής & υπηρεσιών μετά την πώληση, τιμολογιακή πολιτική κλπ.)

¹¹ Panopoulou M. – “Technological and Structural Change in the European Banking Industry”, Working Paper No 02-13, United Nations University, Institute for New Technologies, The Netherlands (2001)

6. Περίοδος μηδενικών εσόδων. Το νέο προϊόν χρειάζεται ένα διάστημα τουλάχιστον 6-9 μηνών, μέχρι να δημιουργήσει ροή εσόδων προς την επιχείρηση.

Η δομή του χρηματοοικονομικού συστήματος διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στη διαδικασία χρηματοδότησης καινοτομίας. Ως χρηματοοικονομικό σύστημα ορίζουμε το δίκτυο των ιδρυμάτων και οργανισμών που συνδέουν τους κατόχους κεφαλαίων με αυτό που μπορεί να τους προσδώσει αξία. Οι λειτουργίες που επιτελεί το χρηματοοικονομικό σύστημα διακρίνονται σε αυτές της αγοράς κεφαλαίων και σε αυτές του επιχειρηματικού ελέγχου, μέσω των οποίων επηρεάζεται και η καινοτομική διαδικασία.

Είδη κεφαλαίων που απαιτούνται για ίδρυση και λειτουργία της επιχείρησης:

- Αρχικό κεφαλαίο
 - δαπάνες ίδρυσης,
 - δαπάνες οργάνωσης
 - αγορά των παγίων,
- Κεφάλαιο κίνησης
 - κάλυψη της αξίας των αποθεμάτων
 - κάλυψη της διαφοράς μεταξύ απαιτήσεων και υποχρεώσεων.

Πριν από τη χρήση οποιουδήποτε χρηματοδοτικού εργαλείου θα πρέπει να έχουν προηγηθεί δύο διαδικασίες: Πρώτον, ο χρήστης θα πρέπει να έχει κατανοήσει καλά τις ανάγκες της επένδυσής του και δεύτερον ο χρήστης θα πρέπει να έχει κατανοήσει καλά τη λειτουργία του εκάστοτε χρηματοδοτικού προϊόντος¹².

2.2.2 ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Πηγές χρηματοδότησης για νέες και για εδραιωμένες επιχειρήσεις.

¹² Christensen J.L. – “The Role of Finance in Industrial Innovation” (1992)

➤ **Αναμόχλευση ιδίων κεφαλαίων.**

Αυτή η μορφή χρηματοδότησης προέρχεται συνήθως από κεφάλαια του ιδιοκτήτη – manager ή των διευθυντών της Εταιρείας ή από παρακράτηση μέρους των κερδών από τις πωλήσεις της. Η εσωτερική χρηματοδότηση αποτελεί σημαντική πηγή κεφαλαίων για την επιχείρηση (ιδιαίτερα στα πρώτα στάδια εξέλιξης ενός καινοτομικού σχεδίου), είναι εύκολα προσβάσιμη, με διαθεσιμότητα που διαφέρει ανάμεσα στις επιχειρήσεις, ανάλογα με την οικονομική κατάσταση του επιχειρηματία. Η εσωτερική χρηματοδότηση, έχει μικρότερο κόστος για την επιχείρηση, καθώς δεν υπάρχει κόστος διαμεσολάβησης, γεγονός που επιδρά θετικά στη χρηματοδότηση των επενδύσεων της¹³.

Η πηγή αυτή όμως δεν είναι διαθέσιμη στις περισσότερες ΜΜΕ, παρά μόνο στο αρχικό στάδιο, επειδή δεν υπάρχουν σημαντικά δημιουργημένα κέρδη και συνεπώς εσωτερικά κεφάλαια, ενώ και όταν υπάρξουν σε μεταγενέστερο στάδιο, οι συνεχείς νέες ανάγκες είναι πολλές και δεν υπερκαλύπτονται. Οι πηγές εσωτερικής χρηματοδότησης (εκτός από την κατακράτηση κερδών από τις Πωλήσεις) είναι, σύμφωνα με την ταξινόμηση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία, οι ακόλουθες:

Ιδρυτές και Επιχειρηματίες

Πρόκειται για άτομα που αποφάσισαν να δημιουργήσουν τη δική τους επιχείρηση την οποία είτε διευθύνουν προσωπικά (επιχειρηματίες), είτε την έχουν αναθέσει σε κάποιον άλλο (ιδρυτές). Έχουν συνήθως δαπανήσει από την αρχή το σύνολο της χρηματοδότησης το οποίο μπορούσαν να συγκεντρώσουν, καθώς επίσης και μη χρηματικές συνεισφορές, όπως μικρή ή καθόλου προσωπική αμοιβή, εργασία στο σπίτι, αποφυγή ενοικίου, παραχώρηση οικοπέδου, κτιρίου κλπ. Με τον τρόπο αυτό επιχειρείται η μείωση στο μεγαλύτερο δυνατό βαθμό των εξόδων. Οι δυνητικοί επενδυτές, αναμένουν συνήθως τη σημαντική συνεισφορά του ιδρυτή και ιδιοκτήτη η οποία εκλαμβάνεται ως προσωπική δέσμευσή του στο project.

Φίλοι και Οικογένεια

Κεφάλαια μπορούν να αντληθούν και από το οικογενειακό και φιλικό περιβάλλον.

¹³ Binks M. and Ennew C. – “Financing Small Firms”, in Burns P. and Dewhurst J. (eds), *Small Business and Entrepreneurship*, Macmillan Business, pp. 110-130 (1996)

Αποτελούν ωστόσο περισσότερο «χείρα βοηθείας», γιατί δεν αποτελούν σοβαρή δυνατότητα ή χρήσιμη διασύνδεση για την επιτυχή πορεία των σχεδίων της επιχείρησης. Ο επιχειρηματίας δε θα πρέπει να βασίζεται σε αυτήν την πηγή κεφαλαίων για την εξέλιξη ενός σχεδίου, καθώς είναι μικρής δυναμικότητας και σύντομης χρονικής διάρκειας, ενώ εξαντλείται ήδη στα πολύ πρώιμα στάδια ανάπτυξης του εγχειρήματος.

➤ **Τραπεζικά Δάνεια**

Εξαιτίας μερικών χαρακτηριστικών της συμμετοχικής χρηματοδότησης (απώλεια ελέγχου επιχείρησης, υψηλή προσδοκώμενη απόδοση από πλευράς του επενδυτή κλπ.), η μεγάλη πλειοψηφία των επιχειρήσεων στρέφεται στην αναζήτηση χρηματοδότησης από τις Τράπεζες οι οποίες εξακολουθούν να αποτελούν την κυρίαρχη πηγή χρηματοδότησης.

Οι Τράπεζες συνήθως διενεργούν τις κοινές Τραπεζικές Εργασίες, πραγματοποιούν συναλλαγές, συνάπτουν δάνεια και προσφέρουν επενδυτικές υπηρεσίες. Αποτελούν μία ενδιάμεση κατάσταση ανάμεσα στο πλεόνασμα και το έλλειμμα, ανάμεσα στον απόλυτα δανειζόμενο και τον απόλυτο δανειστή. Συγκεντρώνουν χρήματα από τους καταθέτες στους οποίους υπόσχονται σταθερή απόδοση και τα κατευθύνουν σε διαφορετικά δανειακά χαρτοφυλάκια, έτσι ώστε να μπορούν να επιβλέπουν καλύτερα την απόδοση των επενδύσεών τους καθώς και να μειώσουν τον κίνδυνο που αναλαμβάνουν. Η συνεργασία Τράπεζας και επιχείρησης, μπορεί να περιγραφεί σαν μία σχέση εντολέα – εντολοδόχου, όπου η Τράπεζα (εντολέας), επενδύει στην επιχείρηση (εντολοδόχος) και για το λόγο αυτό αξιώνει από αυτήν να αναλάβει να φέρει εις πέρας ένα επενδυτικό σχέδιο καθώς και να παράξει ικανοποιητική απόδοση, ώστε να είναι σε θέση να αποπληρώσει το δάνειο¹⁴.

Προκειμένου να συμμετάσχει σε αυτήν την συμφωνία, η Τράπεζα θα απαιτήσει την παροχή συγκεκριμένης πληροφόρησης από την πλευρά της επιχείρησης, ώστε να διασφαλίσει ότι το project είναι πραγματικά βιώσιμο, ότι μπορεί η επιχείρηση να το φέρει σε πέρας και ότι από τη στιγμή που η συμφωνία επικυρωθεί, η τελευταία θα

¹⁴ Seward J.K. – “Corporate Financial Policy and the Theory of Financial Intermediation”, *Journal of Finance* 45, pp. 351-377 (1990)

πραγματοποιήσει τα συμφωνηθέντα, καταβάλλοντας το μέγιστο των δυνατοτήτων της.

Επιπλέον είναι ικανές να περιορίσουν τα προβλήματα που προέρχονται από την εκδήλωση ευκαιριακής – καιροσκοπικής συμπεριφοράς. Ωστόσο είναι ιδιαίτερα ανήσυχες όσο αφορά τη χρηματοδότηση επιχειρηματικών σχεδίων που εμπεριέχουν αβεβαιότητα, όπως οι καινοτομικές νέες ΜΜΕ, καθώς αυτές δε διαθέτουν φήμη, πιστοληπτική ικανότητα και υλικά στοιχεία για εγγυήσεις, λόγω περιορισμένου χρόνου λειτουργίας και μικρού μεγέθους.

Τα είδη των Τραπεζών που κυριαρχούν είναι οι εμπορικές Τράπεζες και οι εξειδικευμένες που παρέχουν συγκεκριμένες υπηρεσίες, ανάλογα με το σκοπό της λειτουργίας τους. Εξ αυτών οι περισσότερο διαδεδομένες είναι οι Τράπεζες Επενδύσεων. Επενδυτική Τράπεζα είναι μία επιχείρηση που λειτουργεί ως μεσάζοντας ανάμεσα σε αυτόν που πρόκειται να εκδώσει μετοχές και στο επενδυτικό κοινό, αγοράζοντας τις μετοχές και διανέμοντάς τις στους επενδυτές, κερδίζοντας από τη διαφορά τιμής αγοράς. Αντίθετα, οι Τράπεζες στις οποίες μπορούν να στραφούν οι νέες επιχειρήσεις και επιχειρηματίες για την απόκτηση κεφαλαίων είναι οι Εμπορικές Τράπεζες οι οποίες παρέχουν τις υπηρεσίες τους προς όλες ανεξαιρέτως τις οικονομικές μονάδες (νοικοκυριά, επιχειρήσεις κλπ).

Ο Τραπεζικός Δανεισμός είναι σήμερα ο πιο συνηθισμένος τρόπος στον οποίο καταφεύγουν οι επιχειρήσεις για να βρουν χρηματοδότηση. Οι τράπεζες προσφέρουν δύο μεγάλες κατηγορίες δανείων προς τις επιχειρήσεις: Τα δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης και τα Μακροπρόθεσμα δάνεια¹⁵.

Τα δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης αποσκοπούν στη βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης και είναι από τη φύση τους μικρής διάρκειας.

Αντίθετα τα Μακροπρόθεσμα δάνεια είναι μακράς διάρκειας και περιλαμβάνουν τα δάνεια εγκατάστασης και τα δάνεια επαγγελματικού εξοπλισμού.

¹⁵ Binks M. and Ennew C. – “Financing Small Firms”, in Burns P. and Dewhurst J. (eds), *Small Business and Entrepreneurship*, Macmillan Business, pp. 194-230 (1996)

Νικόλαος Παπαπάσχος

Το επιτόκιο των Μακροπρόθεσμων δανείων είναι συνήθως χαμηλότερο από το αντίστοιχο επιτόκιο των δανείων Κεφαλαίου Κίνησης λόγω ακριβώς της μεγαλύτερης διάρκειας αποπληρωμής του.

Δάνεια για κεφάλαια κίνησης

Τα πιστωτικά ιδρύματα προσφέρουν σήμερα ολοκληρωμένα πακέτα για την κάλυψη των αναγκών ρευστότητας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων ή των ελεύθερων επαγγελματιών. Τέτοια προϊόντα είναι τα ανοιχτά ή ανακυκλούμενα δάνεια και οι αλληλόχρεοι λογαριασμοί. Στα ανοιχτά δάνεια οι τράπεζες δίνουν ένα πιστωτικό όριο στον πελάτη τους ως το οποίο μπορεί να δανείζεται. Ο δανειολήπτης μπορεί αν θέλει να εξοφλήσει μέρος ή το σύνολο της οφειλής του, ενώ μπορεί να επαναδανείζεται όταν έχει ανάγκη ως το όριο που του έχει χορηγηθεί, χωρίς να απαιτείται να επιστρέφει σε συγκεκριμένο διάστημα το κεφάλαιο που χρησιμοποίησε. Υπάρχουν τράπεζες που χρηματοδοτούν για κεφάλαιο κίνησης ποσοστό ως και το 100% του τζίρου της επιχείρησης και άλλες όπου το ποσοστό αυτό δεν ξεπερνά το 50% του τζίρου.

Μακροπρόθεσμα δάνεια

Δάνεια για επαγγελματική στέγη

Τα δάνεια επαγγελματικής στέγης μπορεί να χρηματοδοτήσουν μέχρι και το 100% της αξίας του ακινήτου και η διάρκειά τους κυμαίνεται από 3 μέχρι 30 χρόνια ανάλογα με την τράπεζα και τον πελάτη, με επιτόκια που σήμερα (2012) κυμαίνονται από 5,50 ως 9,50% περίπου. Το τελικό επιτόκιο των δανείων αυτών προσαυξάνεται από την εισφορά του Ν. 128/75 κατά 0,6%. Για τους νέους επιχειρηματίες οι τράπεζες παρέχουν συνήθως περίοδο χάριτος μέχρι δύο χρόνια, διάστημα κατά το οποίο οι νέοι επιχειρηματίες καλούνται να πληρώσουν μόνο τους τόκους ή μικρότερες δόσεις. Τα έξοδα δανείου που χρεώνουν οι τράπεζες συνήθως δεν ξεπερνούν το 1% του δανείου.

Δάνεια για αγορά παγίου εξοπλισμού

Τα δάνεια της μορφής αυτής χορηγούνται για την αγορά παγίου εξοπλισμού (έπιπλα, μηχανήματα κ.λπ.). Η διάρκεια αποπληρωμής των δανείων αυτών φτάνει τα 15

Νικόλαος Παπαπάσχος

χρόνια με επιτόκιο το οποίο σήμερα (2005) κυμαίνεται από 6,25% μέχρι 10%. Η χρηματοδότηση μπορεί να καλύψει ολόκληρη την επένδυση της αγοράς του παγίου εξοπλισμού, ενώ η εκταμίευση μπορεί να γίνεται είτε εφ' άπαξ, είτε σταδιακά ανάλογα με την εξέλιξη των αγορών.

Αποστολή της εταιρίας, σύμφωνα με τον ιδρυτικό νόμο 3066/2002 (ΦΕΚ Α' 252/18.10.2002), είναι η διευκόλυνση της πρόσβασης στο χρηματοπιστωτικό και χρηματοοικονομικό σύστημα της χώρας μας των Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΜΕ), παρέχοντας εγγυήσεις και αντεγγυήσεις υπέρ αυτών και αναλαμβάνοντας έτσι την κάλυψη μεγάλου μέρους των οικονομικών και εμπορικών κινδύνων τους.

➤ **Δημόσιος Τομέας και Ευρωπαϊκά Προγράμματα**

Ο δημόσιος τομέας διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στη χρηματοδότηση της καινοτομίας καθώς αποτελεί, λόγω μεγέθους, καθοριστικό παράγοντα. Το κράτος μπορεί να χρηματοδοτήσει τις καινοτομικές επιχειρηματικές προσπάθειες είτε άμεσα με επιδοτήσεις, παροχές, βραβεία κλπ., είτε έμμεσα με διευκολύνσεις όπως χαμηλότερη φορολογία, μειωμένες εισφορές, νομολογία που υποστηρίζει τις επενδύσεις κλπ. Στις υποστηρικτικές πρακτικές του κράτους συγκαταλέγονται και οι εγγυήσεις που παρέχει το Κράτος στις Τράπεζες για τις χρηματοδοτήσεις που παρέχουν οι τελευταίες σε καινοτομικές επιχειρήσεις.

Εναλλακτικό τρόπο δραστηριοποίησης του δημοσίου τομέα στη χρηματοδότηση καινοτομίας αποτελεί η συγκρότηση εταιρειών κεφαλαίου επιχειρηματικού κινδύνου που υπάγονται σε αυτόν. Τα κεφάλαια των εταιριών αυτών προέρχονται συνήθως από τη συνεργασία δημόσιων και ιδιωτικών φορέων για τη δημιουργία ενός κοινού αποθέματος κεφαλαίου, το οποίο στη συνέχεια διατίθεται για τη (μερική) κάλυψη του χάσματος χρηματοδότησης που παρατηρείται, εξαιτίας της δυνατότητας που έχουν αποκλειστικά ορισμένοι μόνο κλάδοι της οικονομίας να εξασφαλίζουν ιδιωτικά κεφάλαια επιχειρηματικού κινδύνου. Με αυτό τον τρόπο χρηματοδοτούνται ελπιδοφόρες καινοτομικές επιχειρήσεις, σε κλάδους και αντικείμενα που δεν προσελκύουν ιδιαίτερα άλλους επενδυτές.

Πηγές κοινοτικής ενίσχυσης για τη χρηματοδότηση επιχειρηματικών κεφαλαίων

Νικόλαος Παπαπάσχος

- ΕΤΕπ (Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων):

Η ΕΤΕπ διαθέτει πιστωτικά κονδύλια σε τοπικές τράπεζες και χρηματοπιστωτικά ιδρύματα για τη χρηματοδότηση μικρότερων επενδύσεων. Το επονομαζόμενο αυτό καθεστώς συνολικής δανειοδότησης χρησιμοποιείται για να ενισχυθεί η διαθεσιμότητα μακροπρόθεσμης χρηματοδότησης στις ΜΜΕ. Στο πλαίσιο των προγραμμάτων αυτών, η μέγιστη μεμονωμένη καταβολή από την ΕΤΕπ ανέρχεται συνήθως στα 12,5 εκατομ. ευρώ (μέχρι 50% του κόστους επένδυσης), συνήθως όμως είναι πολύ μικρότερη.

- ΕΤΕ (Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων):

Τα μέσα χρηματοδότησης κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών του Ευρωπαϊκού Ταμείου Επενδύσεων συνίστανται σε επενδύσεις ιδίων κεφαλαίων σε ταμεία κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών και σε εκκολαπτήρια επιχειρήσεων που στηρίζουν ΜΜΕ, ιδιαίτερα εκείνες που βρίσκονται σε στάδιο εκκίνησης και προσανατολίζονται στις νέες τεχνολογίες.

Τα μέσα εγγυήσεων του ΕΤΕ συνιστούν ένα χαρτοφυλάκιο εγγυήσεων που παρέχεται σε ευρεία ομάδα συναφών φορέων (π.χ. τράπεζες, εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης, κ.λπ.). Οι φορείς αυτοί με τη σειρά τους καλύπτουν πιστώσεις προς ΜΜΕ. Ιδιαίτερα, πρέπει να σημειωθεί ότι το ΕΤΕ εφαρμόζει τα χρηματοδοτικά μέσα του *Πολυετούς προγράμματος για τις επιχειρήσεις και την επιχειρηματικότητα τους*. Τα χρηματοδοτικά μέσα είναι, μεταξύ άλλων :

- *Μηχανισμός Εγγυήσεων υπέρ των ΜΜΕ για την εγγύηση (ή συνεγγύηση ή αντεγγύηση) των χαρτοφυλακίων δανείων των τραπεζών προς τις ΜΜΕ*
- ο *Μηχανισμός Εκκίνησης* για επενδύσεις σε ταμεία κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών
- το *Σχέδιο δράσης για τα προλειτουργικά κεφάλαια*, το οποίο επιδιώκει να ενισχυθεί η πρόσληψη στελεχών διαχείρισης επενδύσεων στα ταμεία προλειτουργικών κεφαλαίων που χρηματοδοτεί το ΕΤΕ.

Το ΕΤΕ χρησιμοποιεί τράπεζες, ταμεία κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών και ιδρύματα εγγυήσεων ως ενδιάμεσους φορείς προς τις ΜΜΕ.

Νικόλαος Παπαπάσχος

Υπάρχουν επίσης κάποια εξειδικευμένα προγράμματα για την προώθηση ειδικών στόχων όπως είναι η έρευνα και η ανάπτυξη.

Ταμείο Εγγυοδοτήσεων (ΤΕΜΠΜΕ)

Βασική αρχή λειτουργίας της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ είναι η κατανομή των κινδύνων μεταξύ ιδιωτικού και δημόσιου τομέα (επιχειρήσεις, πιστωτικά και χρηματοδοτικά ιδρύματα και ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ).

Με βάση την αρχή αυτή η Φιλοσοφία της εταιρίας εστιάζεται στην :

Ενθάρρυνση-προτροπή, όλων των κοινωνικοοικονομικών ομάδων στο δικαίωμα του Επιχειρείν με περιορισμό των κοινωνικών συνεπειών στην περίπτωση μιας επιχειρηματικής αποτυχίας. Γι' αυτό το λόγο ο Κανονισμός Παροχής Εγγυήσεων και Λειτουργίας της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ (Κ.Υ.Α. 12882/867 ΦΕΚ Β'1065/31.7.2003) απαγορεύει να βαρύνεται με προσημείωση ή υποθήκη η μόνιμη και μοναδική κατοικία του επιχειρηματία, όταν η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ παρέχει υπέρ αυτού εγγύηση (υπό την προϋπόθεση βέβαια ότι η κατοικία αυτή δεν είναι ήδη προσημειωμένη ή υποθηκευμένη)

Κάλυψη των κενών της χρηματοοικονομικής αγοράς και ικανοποίηση των αναγκών των Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων με χαμηλό κόστος και με στόχο τον περιορισμό της τοκογλυφίας και της παραοικονομίας εις βάρος των Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων

Σήμερα, το Ταμείο έχει δημιουργήσει 5 διαφορετικά προγράμματα / προϊόντα που αφορούν εγγυήσεις σε μεσομακροπρόθεσμα και βραχυπρόθεσμα δάνεια για νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις οιασδήποτε μορφής (Ατομικές, ΕΕ, ΟΕ, ΕΠΕ, ΑΕ). Το ύψος του δανείου που μπορεί να εγγυηθεί το Ταμείο κυμαίνεται, ανάλογα με το Πρόγραμμα, από €10.000-€320.000, το ποσοστό κάλυψης του δανείου από 45%-70% και η ετήσια προμήθεια προσεγγίζει, κατά μέσο όρο, το 1% επί του εκάστοτε υπολοίπου του δανείου.

Άλλοι πόροι του δημοσίου που μπορεί κάποιος να αντλήσει κεφάλαια είναι:

Νικόλαος Παπαπάσχος

- ✓ ΟΑΕΔ
- ✓ ΕΟΜΜΕΧ (Ελληνικός Οργανισμός Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων)
- ✓ Αναπτυξιακός Επενδυτικός Νόμος
- ✓ ΤΑΝΕΟ (Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας)
- **Leasing (Χρηματοδοτική Μίσθωση)**

Η Χρηματοδοτική Μίσθωση είναι ένας ολοκληρωμένος χρηματοδοτικός μηχανισμός που δίνει τη δυνατότητα σε μια επιχείρηση να δημιουργήσει ή να επεκτείνει τον παραγωγικό εξοπλισμό της χωρίς να διαθέσει τα δικά της κεφάλαια. Τα απαιτούμενα κεφάλαια διατίθενται από την εταιρεία Χρηματοδοτικής Μίσθωσης η οποία αγοράζει τον εξοπλισμό σύμφωνα με τις οδηγίες της επιχείρησης. Στην συνέχεια εκμισθώνει τον εξοπλισμό αυτόν στην επιχείρηση για προκαθορισμένο χρονικό διάστημα και για συγκεκριμένο μίσθωμα. Με την λήξη της σύμβασης η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να αγοράσει τον εξοπλισμό καταβάλλοντας ένα μικρό ποσό το οποίο δεν μπορεί να υπερβαίνει το 5% της αξίας του εξοπλισμού. Μπορεί εναλλακτικά να επιστρέψει τον εξοπλισμό στην εταιρεία Χρηματοδοτικής Μίσθωσης ή να συνεχίσει τη μίσθωση.

Οι δόσεις της μίσθωσης καταβάλλονται μηνιαία, ανά τρίμηνο ή ανά εξάμηνο. Το επιτόκιο για τον υπολογισμό των δόσεων είναι λίγο πιο υψηλό από το αντίστοιχο επιτόκιο δανεισμού. Η επιχείρηση θα κληθεί επίσης να καταβάλλει εφάπαξ και ένα ποσό 0,1% έως 1% επί της αξίας της επένδυσης για το διαχειριστικό κόστος. Η περίοδος αποπληρωμής είναι από 3 έως 5 χρόνια, ή δε χρηματοδότηση μπορεί να φτάσει μέχρι και το 100% της αξίας του εξοπλισμού.

Η Χρηματοδοτική Μίσθωση ως μορφή χρηματοδότησης παρουσιάζει πολλά πλεονεκτήματα ιδιαίτερα για τις νέες επιχειρήσεις.

Συγκεκριμένα η επιχείρηση:

- Δεν χρειάζεται να καταβάλλει αμέσως τα ποσά που απαιτούνται για την αγορά του αναγκαίου εξοπλισμού γεγονός ουσιώδες για νέες και μικρές επιχειρήσεις με μικρή ρευστότητα
- Δεν αναγκάζεται να καταφύγει σε υπέρμετρο δανεισμό

Νικόλαος Παπαπάσχος

- Έχει την επιλογή μετά το πέρας της μίσθωσης να αγοράσει τον εξοπλισμό, να τερματίσει ή να ανανεώσει τη σύμβαση.
- Απαλλάσσεται από τον φόρο για τον εξοπλισμό που μισθώνει αφού το σύνολο των δόσεων αναγνωρίζεται σαν λειτουργική δαπάνη
- Εμφανίζει καλύτερη εικόνα στις οικονομικές της καταστάσεις καθώς δεν επηρεάζονται αρνητικά ορισμένοι χρηματοοικονομικοί δείκτες
- Δεν χρειάζεται να παράσχει μεγάλες εγγυήσεις όπως συμβαίνει με τον τραπεζικό δανεισμό διότι οι διαδικασίες του Leasing είναι απλούστερες και ταχύτερες.

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις με τα προβλήματα ρευστότητας που αντιμετωπίζουν μπορούν με τη διαδικασία αυτή να αποκτήσουν ή να εκσυγχρονίσουν το μηχανολογικό τους εξοπλισμό βελτιώνοντας την παραγωγική τους δραστηριότητα. Σημαντικά επίσης είναι τα φορολογικά πλεονεκτήματα τα οποία υπερβαίνουν εκείνα του κοινού δανεισμού.

Μειονέκτημα του Leasing μπορεί να θεωρηθεί το μεγαλύτερο συγκριτικά κόστος του σε σχέση με το δανεισμό μέσω παραδοσιακής χρηματοδότησης. Λαμβανομένων υπόψη όμως των φορολογικών καθεστώτων κάθε χώρας τα οποία αντιμετωπίζουν προνομιακά το leasing καθώς και τις περισσότερο απλουστευμένες διαδικασίες του, το μειονέκτημα του υψηλότερου κόστους αντισταθμίζεται σημαντικά.

➤ **Πρακτορεία Επιχειρηματικών Απαιτήσεων (Factoring)**

Η πρακτόρευση επιχειρηματικών απαιτήσεων εφαρμόζεται από τις τράπεζες και τις ανώνυμες εταιρείες που έχουν ως αποκλειστικό σκοπό αυτή τη δραστηριότητα. Η πρακτόρευση απαιτήσεων αφορά τη σύναψη σύμβασης μεταξύ του προμηθευτή και του πράκτορα (τράπεζα ή εταιρεία factoring) βάση της οποίας ο προμηθευτής εκχωρεί στον πράκτορα τις απαιτήσεις του έναντι πελατών – οφειλετών του. Ο πράκτορας αναλαμβάνει τη διαχείριση, είσπραξη, προεξόφληση, πιστωτικό έλεγχο και κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου των απαιτήσεων του προμηθευτή. Το χρηματοδοτικό ίδρυμα συνήθως αποδίδει άμεσα στην επιχείρηση το 80% περίπου

των οφειλών. Χρεώνει επίσης την εταιρεία 0,5 έως 2% του ποσού που αντιστοιχεί στις απαιτήσεις προς πελάτες για τη διαχείριση του χαρτοφυλακίου¹⁶.

Η Πρακτόρευση Απαιτήσεων ως τρόπος χρηματοδότησης είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος χρηματοδότησης κεφαλαίου κίνησης και αποτελεί έναν εύκολο και γρήγορο τρόπο βελτίωσης της ρευστότητας μιας επιχείρησης ενώ παράλληλα μειώνεται το λειτουργικό κόστος και αυξάνεται η παραγωγική ικανότητα των επιχειρήσεων καθώς οι διαδικασίες διαχείρισης, λογιστικής παρακολούθησης και είσπραξης των απαιτήσεων μιας επιχείρησης ανατίθενται στο πιστωτικό ίδρυμα που λειτουργεί ως πράκτορας.

Οι επιχειρήσεις καταφεύγουν σε αυτόν τον τρόπο της χρηματοδότησης στις ακόλουθες περιπτώσεις:

- Προκειμένου να χρηματοδοτηθούν άμεσα για τις τρέχουσες ανάγκες τους όταν δεν έχουν εμπράγματα εγγυήσεις
- Όταν έχουν μια αυξημένη ζήτηση προϊόντων ή υπηρεσιών και δεν μπορούν να ανταποκριθούν παρά μόνο με ασύμφορους όρους προς τους προμηθευτές τους
- Όταν οι διαδικασίες είσπραξης των απαιτήσεών τους είναι εξαιρετικά δαπανηρές
- Όταν έχουν μεγάλες ζημιές από αφερέγγυους πελάτες.

Σημαντικό μειονέκτημα του factoring αποτελεί το υψηλό κόστος του, κυρίως όταν τα τιμολόγια είναι πολλά και μικρής σχετικά αξίας, καθώς και το γεγονός ότι δεν παρέχει δυνατότητα χρηματοδότησης σε ξένο νόμισμα με πιθανόν χαμηλότερα επιτόκια.

➤ **Venture Capital-Αγορά Κεφαλαίων Επιχειρηματικού Κινδύνου**

¹⁶ Binks M. and Ennew C. – “Financing Small Firms”, in Burns P. and Dewhurst J. (eds), *Small Business and Entrepreneurship*, Macmillan Business, pp. 110-130 (1996)

Ένας εναλλακτικός τρόπος χρηματοδότησης που πρόσφατα ξεκίνησε και στην Ελλάδα, είναι μέσω των **Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών** που είναι ευρύτερα γνωστά με την διεθνή τους ονομασία, δηλαδή **Venture Capital**. Σήμερα στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται στο χώρο του Venture Capital 20 περίπου εταιρείες. Το Venture Capital αποτελεί κατά κανόνα μορφή χρηματοδότησης που απευθύνεται σε νέες, φιλόδοξες και ταχέως αναπτυσσόμενες εταιρείες που συνήθως εκμεταλλεύονται επιχειρηματικά καινοτόμες ιδέες.

Αυτή η μορφή χρηματοδότησης παρέχει στην επιχείρηση οικονομική υποστήριξη με αντάλλαγμα τη συμμετοχή στο μετοχικό κεφάλαιο ή με την προοπτική το χρηματικό δάνειο να μετατραπεί μελλοντικά σε μερίδιο στην επιχείρηση. Το σχετικά μεγάλο ρίσκο που υπάρχει αντισταθμίζεται με την πιθανότητα μελλοντικών υψηλών αποδόσεων.

Ο όρος Venture Capital χαρακτηρίζει έναν Οργανισμό προετοιμασμένο να επενδύσει μακροχρόνιο κεφάλαιο κινδύνου, για την έναρξη και ανάπτυξη μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται κυρίως σε τεχνολογικούς τομείς, οι οποίες εμφανίζουν ισχυρή δυνητική ικανότητα μεγέθυνσης. Στα συγκεκριμένα κεφάλαια δεν ανήκουν επενδύσεις χαρτοφυλακίου, καθαρά «παθητικής» φύσης, όπου ο επενδυτής δεν έχει καμία απολύτως ανάμειξη στα θέματα της επιχείρησης στην οποία επενδύει. Τα κεφάλαια επιχειρηματικού κινδύνου αναφέρονται δε και ως «καινοτομικό κεφάλαιο», λόγω της στενής σχέσης του θεσμού με την καινοτομία και ιδιαίτερα με την τεχνολογία. Η ανάπτυξή τους σε νέες αγορές συνδέεται συνήθως με την απροθυμία του Τραπεζικού Τομέα να στηρίζει χρηματοδοτικά τέτοιου είδους επιχειρηματικές πρωτοβουλίες οι οποίες χαρακτηρίζονται από έντονη αβεβαιότητα¹⁷.

Η χρηματοδότηση που παρέχουν στις επιχειρήσεις αφορά κεφάλαια για την ίδρυση και εγκατάσταση νέων επιχειρήσεων με νέες ιδέες, χρηματοδότηση των επιχειρήσεων που βρίσκονται στο στάδιο της ανάπτυξης, δηλαδή έχουν πωλήσεις και πραγματοποιούν κέρδη, εταιρείες που ήδη υπάρχουν και ενδιαφέρονται να τις αγοράσουν τα στελέχη που εργάζονται σε αυτές και τέλος χρηματοδότηση για την εξαγορά μιας επιχείρησης. Ο ρόλος των χρηματοδοτών αυτών δεν είναι μόνο η

¹⁷ MacMillan I.C., Zemann L. and Subbanarasimha P.N. – “Criteria Distinguishing Successful from Unsuccessful Ventures in the Venture Screening Process”, Journal of Business Venturing, vol. 2, pp. 123-137(1987b)

Νικόλαος Παπαπάσχος

παροχή κεφαλαίων για το επενδυτικό σχέδιο, αλλά η βέλτιστη δυνατή διαχείριση του κινδύνου ο οποίος στα πρώτα στάδια του σχεδίου ή της επιχείρησης είναι μεγάλος.

Είναι σαφές ότι οι επενδύσεις αυτού του είδους έχουν την τάση να συγκεντρώνονται κυρίως σε επιχειρήσεις έντασης τεχνολογίας.

Οι επενδυτές αυτής της κατηγορίας είναι συνήθως άτομα ειδικευμένα σε θέματα τεχνολογίας, οι οποίοι αποκτούν μερίδιο από τις επιχειρήσεις που χρηματοδοτούν και παρέχουν διοικητικές συμβουλές, βοηθούν την επιχείρηση να φτάσει σε ένα ικανό επίπεδο και μέγεθος που θα της επιτρέψει να εισαχθεί στο Χρηματιστήριο και, τέλος, παρέχουν εγγυήσεις για την ποιότητά της στους επενδυτές που ενδιαφέρονται γι' αυτήν, μετά την είσοδό της στην Αγορά. Δεν πρόκειται συνεπώς μόνο για «ένεση κεφαλαίου», αλλά για μία εισροή των απαιτούμενων ικανοτήτων προκειμένου να στηθεί μία επιχείρηση και να σχεδιαστεί η οργάνωση, η διοίκηση και η στρατηγική της στην Αγορά¹⁸.

Αναζητούν επιχειρήσεις ικανές να δημιουργήσουν υψηλούς ρυθμούς απόδοσης που να διαθέτουν ένα προϊόν με ξεκάθαρο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, αλλά και τα απαραίτητα εργαλεία και άτομα που θα στελεχώσουν τη διοίκηση και διαχείριση της παραγωγικής διαδικασίας. Μέσα από την επένδυση, προσδοκούν προοπτικές μεγέθυνσης πολύ μεγαλύτερες από το μέσο όρο, ώστε να δικαιολογείται ο κίνδυνος που απολαμβάνουν.

Συνήθως εμφανίζονται γεωγραφικά συγκεντρωμένες, χρηματοδοτούν επιχειρήσεις κάτω των 100 ατόμων και όχι άνω των 500, η διάρκεια της επένδυσης είναι 5-7 χρόνια, ενώ οι αποδόσεις δεν έχουν τη μορφή μετρητών αλλά κερδών κεφαλαίου στο τέλος της επένδυσης. Επίσης, δε συνηθίζουν να αξιώνουν την εκροή μετρητών με πληρωμή τόκου ή κάποιου άλλου είδους τίμημα από μέρους της επιχείρησης πριν από την έξοδό τους από αυτήν (αποχωρούν μετά το πέρας της διαδικασίας ανάπτυξης του project – δηλαδή στο στάδιο ωριμότητας της επιχείρησης)¹⁹. Τα ιδιαίτερα αυστηρά επενδυτικά κριτήρια και οι απαιτούμενες αποδόσεις όμως οδηγούν αυτού του είδους τα κεφάλαια να επενδύουν σε μικρό μόνο ποσοστό των επιχειρήσεων που τα

¹⁸ OECD – “Venture Capital and Innovation”

¹⁹ OECD – “Venture Capital and Innovation”

Νικόλαος Παπαπάσχος

προσεγγίζουν, καθώς δεν προτιμούν συνήθως τη χρηματοδότηση του αρχικού σταδίου ενός εγχειρήματος, αλλά αρέσκονται σε επενδύσεις σε μεταγενέστερα στάδια, σε δημιουργημένες ήδη επιχειρήσεις καθώς και σε εξαγορές σε κλάδους που εμπεριέχουν μικρότερο κίνδυνο (εμπορικές επιχειρήσεις, καταναλωτικά αγαθά κλπ.).

Κυριότερες πηγές άντλησης κεφαλαίων επιχειρηματικού κινδύνου:

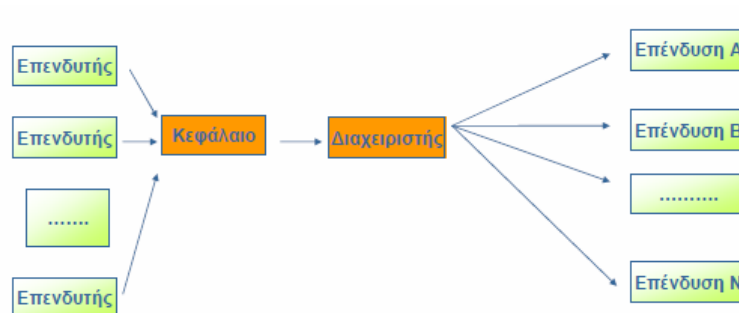
I. Ιδιωτικά Κεφάλαια

II. Επενδυτικά Κεφάλαια Επιχειρηματικού Κινδύνου (Εταιρείες Venture Capital)

III. Θυγατρικές μεγάλων Εταιρειών Venture Capital

VI. Εταιρικά Κεφάλαια Υψηλού Κινδύνου (Corporate Venture Capital)

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ VC (πίνακας 2.1)²⁰:



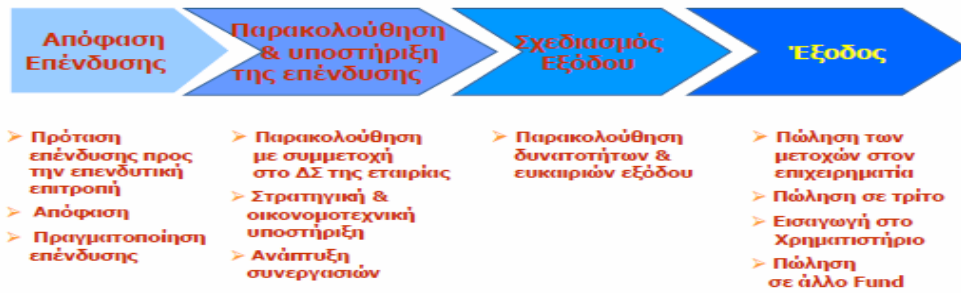
ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ VC 1^η Φάση(πίνακας 2.2):



²⁰ Rothwell R. – “Industrial Innovation: Success, Strategy, Trends”, in Dodgson M. and Rothwell R (eds), “The Handbook of Industrial Innovation”, Edward Elgar, pp. 33-53 (2004)

Νικόλαος Παπαπάσχος

ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ VC 2^η Φάση(Πίνακας 2.3):



ΕΛΛΗΝΙΚΑ VC:

- Vci (Velti Center Of Innovation) www.vci.gr
- Thermi A.E. www.thermokoitida.gr
- I4g ΕΥΡΩΣΥΜΒΟΥΛΟΙ α.Ε. www.i4g.gr
- Ibg Management ΑΕΔΑΚΕΣ www.marfingroup.gr
- Global Finance www.globalfinance.gr
- Vectis Capital www.vectis.gr
- Capital Connect ΑΕ Α.Κ.Ε.Σ. www.capitalconnect.gr
- Parthenon Trust www.parthenon.com
- Attica Ventures A.E. www.attica-ventures.gr
- Alpha Ventures www.alpha.gr

Είδη χρηματοδότησης VC²¹:

- ✓ Χρηματοδότηση σποράς (Seed Finance): μικρά ποσά που επενδύονται για να μετατρέψουν μια καλή ιδέα σε προϊόν ή υπηρεσία
- ✓ Χρηματοδότηση εκκίνησης (Start-Up Finance): κεφάλαια εδραίωσης, επενδύσεις σε πάγια, καθώς και σε δαπάνες για τη δημιουργία δικτύων διανομής
- ✓ Χρηματοδότηση επέκτασης (Expansion Finance): επιχειρήσεις που λειτουργούν ήδη και χρειάζονται κεφάλαια για να επεκταθούν και να εδραιωθούν
- ✓ Χρηματοδότηση «Στροφής» (Turnaround Finance): κεφάλαια ώστε οι επιχειρήσεις να οργανωθούν ή να αλλάξουν κατεύθυνση και να γίνουν κερδοφόρες

²¹ McNally K. – “ Sources of finance for UK venture capital funds: the role of corporate investors”, *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. (1994)

Νικόλαος Παπαπάσχος

- ✓ Χρηματοδότηση «Γέφυρας» (Bridging Finance): κεφάλαια και καθοδήγηση ώστε τελικά να καταφέρει να εισαχθεί στο χρηματιστήριο
- ✓ Χρηματοδότηση της διοίκησης (MBO - MBI): χρηματοδότηση μιας ομάδας διευθυντικών στελεχών για να εξαγοράσουν την επιχείρηση.

Διαφορά Venture Capital από Άλλες Πηγές Χρηματοδότησης

Το venture capital διαφέρει σημαντικά από την παραδοσιακή δανειακή χρηματοδότηση. Θα πρέπει, αρχικά να επισημανθεί ότι στη δανειακή χρηματοδότηση η τράπεζα ζητά σημαντικές εξασφαλίσεις (ιδιαίτερα το τελευταίο διάστημα με την χρηματοπιστωτική κρίση που υπάρχει) προκειμένου να προβεί στη χρηματοδότηση. Αντίθετα, στην περίπτωση του venture capital, ο επενδυτής όχι μόνο δεν έχει εξασφαλίσεις αλλά συμμετέχει και στον κίνδυνο. Επιπλέον η χρηματοδότηση venture capital γίνεται με τη συμμετοχή στο μετοχικό κεφάλαιο ή στο φαινομενικά μετοχικό κεφάλαιο και συνεπώς η εταιρία αποβλέπει στην πραγματοποίηση κερδών είτε σε μορφή μερισμάτων είτε (και το πιο σύνηθες) σε μακροχρόνιες αποδόσεις επί του κεφαλαίου σε μορφή κερδών από την ανατίμηση των μετοχών. Αυτού του είδους η επένδυση είναι και πιο μακροπρόθεσμη τυπικά διάρκειας 4 έως 7 χρόνια.

Όπως καταλαβαίνουμε λοιπόν τα επιχειρηματικά κεφάλαια έχουν συγκεκριμένα πλεονεκτήματα έναντι των άλλων μορφών χρηματοδότησης:

- Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων παρέχουν μέσο-μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση δημιουργώντας μια ισχυρή κεφαλαιακή βάση για τη μελλοντική ανάπτυξη της επιχείρησης.
- Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων γίνονται συνέταίροι στην επιχείρηση, αφού μοιράζονται τόσο τους κινδύνους όσο και τις επιτυχίες.
- Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων παρέχουν συμβουλές σε θέματα στρατηγικής, οργάνωσης και χρηματοοικονομικής διοίκησης των επιχειρήσεων με βάση την εμπειρία που διαθέτουν από ομοειδείς επιχειρήσεις.
- Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων έχουν εκτεταμένα δίκτυα επαφών σε διάφορους κλάδους, γεγονός ιδιαίτερα χρήσιμο για μια επιχείρηση σε θέματα προσέλκυσης πελατών, πρόσληψης στελεχών, καθώς και αναζήτησης στρατηγικών συμμάχων και επενδυτών.
- Η συμμετοχή μιας εταιρείας επιχειρηματικών κεφαλαίων προσδίδει κύρος

Νικόλαος Παπαπάσχος

σε μια επιχείρηση και διευκολύνει την πρόσβαση σε παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης όπως π.χ. στον τραπεζικό δανεισμό.

- Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων διαθέτουν εμπειρία στην προετοιμασία μιας επιχείρησης για εισαγωγή στο χρηματιστήριο καθώς και σε θέματα εξαγορών και συγχωνεύσεων.

Επίσης δεν έχουν κάποιο συγκεκριμένο δόγμα (μέτρο συντήρησης), όσον αφορά την προσδοκώμενη επιτυχία της επένδυσης τους. Επειδή μεγάλο μέρος από την επιτυχία τους στηρίζεται στο μέλλον της επένδυσης, και όχι στο παρόν, τα υλικά περιουσιακά στοιχεία δεν είναι το βασικότερο οικονομικό στοιχείο για αυτούς. Οι επενδυτές VC έχοντας μεγάλα οικονομικά συμφέροντα από την εταιρεία στην οποία επενδύουν ασκούν διοίκηση - διαχείριση και αμερόληπτους Τρόπους και τεχνικές. Τον παραπάνω συνδυασμό δεν μπορούν να τον επιτύχουν οι διάφοροι άλλοι επενδυτικοί οργανισμοί, όπως παραδείγματος χάριν τράπεζες και ασφαλιστικοί όμιλοι, πολλές φορές λόγω διαφόρων νομικών περιορισμών (βλέπε Η.Π.Α.). Πολλές φορές μάλιστα διαδραματίζουν πολύ ενεργό ρόλο μέσα στη λειτουργία της δανειζόμενης εταιρείας, ασκώντας επιρροή σε θέματα όπως π.χ. η σχέση του με τους προμηθευτές πρώτων υλών και τους πελάτες.

Σημαντική βοήθεια στις νέες επιχειρήσεις μπορούν να δώσουν και οι διάφορες οι παλαιές και μεγαλύτερες σε μέγεθος εταιρείες της αγοράς. Το μοντέλο αυτό όμως η πράξη δεν έχει δώσει πάντα θετικά αποτελέσματα, διότι οι μεγάλες εταιρείες δεν είναι πάντα ευέλικτες και γρήγορες αποφάσεις τους. Με βάση όλα τα παραπάνω λοιπόν συμπεραίνεται σε οργανισμοί VC είναι οι πιο κατάλληλοι χρηματοδότες - συνεργάτες για τις νέες επιχειρήσεις.

Πηγές χρηματοδότησης για εδραιωμένες επιχειρήσεις

➤ Εξαγορές-Συγχωνεύσεις.

Σε κάθε στάδιο εξέλιξης, μία επιχείρηση μπορεί να αποκτηθεί από κάποια μεγαλύτερη (εξαγορά) ή να συγχωνευτεί με κάποια άλλη (συγχώνευση), προκειμένου εκτός των άλλων, να αντληθούν κεφάλαια για τα επιχειρηματικά της σχέδια και να ξεπεραστούν διάφορα χρηματοοικονομικά εμπόδια. Αν και τις περισσότερες φορές η πώληση ή η προσχώρηση σε μια μεγαλύτερη επιχείρηση, είναι σε γενικές γραμμές

επιθυμητή, εντούτοις εγκυμονεί αρκετούς κινδύνους²².

Συνοπτικά, τα υπέρ και τα κατά της συμμετοχικής χρηματοδότησης:

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

- Ανταποδίδεται Μετοχικό Μεριδίο (και όχι μετρητά)
- Δεν προβλέπεται καταβολή εγγύησης
- Δεν καταβάλλεται τόκος
- Προστίθεται αξία στην επιχείρηση από τους έμπειρους επιχειρηματίες
- Σημειώνονται Κέρδη Κεφαλαίου (ρευστοποιώντας την επένδυση)
- Παρέχονται χρήσιμες συμβουλές και ικανότητες
- Παρέχεται δυνατότητα μακροχρόνιας επένδυσης (και προγραμματισμού)

ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

- Απώλεια ελέγχου της επιχείρησης (συνήθως 25%-50%)
- Παροχή θέσης στο Δ.Σ. της επιχείρησης για τον επενδυτή
- Ισχυρή χρηματοοικονομική πειθαρχία (μηνιαία αναφορά λογαριασμών κλπ.)
- Κίνδυνος εγκλωβισμού και εκμετάλλευσης από τους χρηματοδότες
- Διανομή των Κερδών (ρευστοποιώντας την επένδυση)
- Μεγάλες απαιτούμενες αποδόσεις (συνήθως 40%-60%)
- Κίνδυνος εγκατάλειψης από τον επενδυτή, αν το κρίνει σκόπιμο

➤ Νέα Χρηματιστηριακή Αγορά

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

Η είσοδος στο χρηματιστήριο αποτελεί μια μορφή σημαντικής χρηματοδότησης για κάθε επιχείρηση η οποία συγκεντρώνει κεφάλαια που μπορεί να χρησιμοποιήσει για την περαιτέρω ανάπτυξή της. Η εισαγωγή ωστόσο στη Νέα Χρηματιστηριακή Αγορά

²² ACOST (Advisory Council on Science and Technology), *The Enterprise Challenge: Overcoming Barriers to Growth in Small Firms*, HMSO, London (1990)

ως μορφή χρηματοδότησης δύσκολα βρίσκει εφαρμογή στην περίπτωση νέων επιχειρήσεων αφού απαραίτητη προϋπόθεση για την εισαγωγή είναι τα ίδια κεφάλαια της επιχείρησης να ξεπερνούν τα 586.941 €²³.

Πηγές χρηματοδότησης για νεοσύστατες επιχειρήσεις

➤ Άτυποι Επενδυτές- Business Angels

Πρόκειται για ιδιώτες που εκδηλώνουν ενδιαφέρον για εμπλοκή τους στη χρηματοδότηση επενδυτικών επιχειρημάτων υψηλού κινδύνου, κυρίως μικρών επιχειρήσεων, που βρίσκονται σε αρχικά στάδια ανάπτυξης. Ο στόχος τους είναι να επωφεληθούν από τις υψηλές αποδόσεις που ενδεχομένως θα δημιουργηθούν. Σημαντικό ρόλο στην απόφασή τους παίζουν επίσης το ενδιαφέρον τους για κάποιο αντικείμενο, η δυνατότητά τους να διαδραματίσουν ενεργό ρόλο σε μία επιχειρηματική διαδικασία, ακόμη και η προσωπική ευχαρίστηση²⁴.

Δραστηριοποιούνται είτε αυτόνομα είτε μαζί με άλλους επενδυτές.

Στη χώρα μας έχουν πολύ μικρή, σχεδόν ελάχιστη, παρουσία. Επενδύουν σε διάφορους κλάδους της οικονομίας, εστιάζοντας κυρίως σε επιχειρήσεις που βρίσκονται κοντά στην έδρα τους, σε αντικείμενα που διαθέτουν κάποια εμπειρία, ενώ αρέσκονται στη γρήγορη λήψη αποφάσεων, χωρίς ιδιαίτερη γραφειοκρατία και διαδικασίες που αυξάνουν το κόστος, δίνοντας έμφαση σε παράγοντες όπως η ποιότητα της επιχειρηματικής ομάδας, η στρατηγική της επιχείρησης στην αγορά κλπ.

Στην επιχείρηση στην οποία θα επενδύσουν εμπλέκονται προσωπικά στη χάραξη της στρατηγικής της και στην ανάπτυξη της δυνητικής Αγοράς για το προϊόν της, ελέγχοντας όπου μπορούν τη διαδικασία, προκειμένου να συμμετέχουν και οι ίδιοι στη διαχείριση της αβεβαιότητας. Προς το σκοπό αυτό συνηθίζουν να καταλαμβάνουν μία θέση στο Δ.Σ., συνέπεια και της προηγούμενης ιδιότητας των περισσότερων (πρόκειται συνήθως για συνταξιούχους επιχειρηματίες, πρώην

²³ Εθνική Συνομοσπονδία Ελληνικού Εμπορίου <http://www.esee.gr/page.asp?id=65>, 10/11/2006

²⁴ Mason C.M. and Harrison R.T. – “Informal venture capital and the financing of small and medium-sized enterprises”, *Small Enterprise Research: The journal of SEAAZ*, pp. 35-56 (1995)

Νικόλαος Παπαπάσχος

διευθυντές κλπ). Το πλεονέκτημά τους έγκειται στο γεγονός ότι δεν έχουν ανάγκη τις αποδόσεις του εγχειρήματος, καθώς διαθέτουν σημαντική οικονομική επιφάνεια, επενδύουν αυτόνομα και δε χρειάζεται να δώσουν αναφορά σε άλλους για τις οικονομικές επιλογές τους, εμφανίζοντας έτσι μεγαλύτερη υπομονή στη χρηματοδότηση.

Σε αντάλλαγμα κερδίζουν προσωπική ικανοποίηση και ενθουσιασμό βλέποντας την επιλογή τους να μετουσιώνεται σε επιτυχία, αλλά και σε χρήμα βέβαια, εάν επιτύχει το εγχείρημά τους.

Οι αποφάσεις τους λαμβάνονται σε μεγάλο βαθμό με κίνητρο την ευκαιρία για κέρδος. Γι' αυτό και παρατηρείται απροθυμία των επιχειρηματιών να στραφούν σε αυτού του είδους τη χρηματοδότηση, παρά μόνο αν δεν μπορούν να κάνουν διαφορετικά, εφόσον δεν επιθυμούν την απώλεια ελέγχου και γενικότερα την ανάμειξη τρίτων σε αυτήν²⁵.

Ένα ακόμη πρόβλημα είναι η δυσκολία εντοπισμού των συγκεκριμένων επενδυτών από τις επιχειρήσεις γιατί δραστηριοποιούνται συνήθως σε τοπικό επίπεδο.

Είναι εμφανής, λοιπόν, η ύπαρξη χάσματος ανάμεσα στην προσφορά και στη ζήτηση τέτοιου είδους κεφαλαίων, με τους επενδυτές να επιθυμούν να προσφέρουν κεφάλαια, αλλά να αδυνατούν να εντοπίσουν ευκαιρίες που να ικανοποιούν τα κριτήριά τους και από την άλλη τους επιχειρηματίες να αναζητούν χρηματοδότηση, αλλά να αντιμετωπίζουν σημαντικές δυσκολίες στην προσπάθειά τους να την εντοπίσουν.

Παρακάτω διατυπώνονται ορισμένα πολύ ενδιαφέροντα στοιχεία για τους business angels:

Η «ταυτότητα» του Business Angel

Ορισμός: «Ανεπίσημος ιδιώτης επενδυτής»

Είναι συνήθως ηλικίας 35-60 ετών

Έχει τη διάθεση για να επενδύσει 15.000 € –100.000 € ετησίως σε νέα ventures

Έχει επιτυχημένο παρελθόν ως επιχειρηματίας ή στέλεχος επιχείρησης

²⁵ Binks M. and Ennew C. – “Financing Small Firms”, in Burns P. and Dewhurst J. (eds), *Small Business and Entrepreneurship*, Macmillan Business, (2006)

Νικόλαος Παπαπάσχος

Έχει εμπειρία από start-ups

Συνήθως προτιμά δραστηριότητες στην ευρύτερη περιοχή διαμονής του

Θέλει να μοιραστεί τις δεξιότητές του, τις γνώσεις του και τις γνωριμίες του

Επιδιώκει το κέρδος αλλά και την «εμπειρία»

Γιατί οι Angels λένε «όχι»²⁶

Το Σχέδιο είναι ανώριμο	10%
Το Σχέδιο δεν είναι βιώσιμο	43%
Μη ελκυστική απόδοση στην επένδυση	15%
Χρηματο-οικονομική αναξιπιστία του Σχεδίου	10%
Μέτριας ποιότητας management	20%
Έλλειψη «χημείας»	10%

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι παίρνουν ρίσκο επενδύοντας σε περιπτώσεις όπου:

- Ένας μεγάλος βαθμός αβεβαιότητας υπάρχει σχετικά με το πώς ένα venture θα αναπτυχθεί στο πέρασμα του χρόνου.
- Οι τάσεις και οι προθέσεις του επιχειρηματία δε μπορούν να καθοδηγηθούν και να προσδιοριστούν με ακρίβεια.
- Οι χρονικοί περιορισμοί και οι χρηματικές πηγές περιορίζουν ή απαγορεύουν την ικανότητα ανάληψης εκτεταμένων δραστηριοτήτων

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι όπως και οι venture capitalists επιλέγουν να επενδύσουν σε μια επιχείρηση η οποία προσφέρει προοπτική κεφαλαιακού κέρδους. Σε αντίθεση όμως με τους venture capitalists οι επιχειρηματικοί άγγελοι τείνουν να επενδύουν με μικρότερα ποσά και σε ιδιωτικές εταιρίες στις οποίες υπάρχει ένας μικρός αριθμός επενδυτών και κατόχων μετοχών.

Μελέτες που έχουν γίνει κατά το παρελθόν αποδεικνύουν ότι οι επιχειρηματικοί άγγελοι αναμένουν συγκεκριμένες αποδόσεις από τις επενδύσεις τους και ότι συνεργάζονται πολύ πιο έντονα από τους venture capitalists. Σε γενικές γραμμές

²⁶ OECD – “Venture Capital and Innovation” (2006)

διακρίνονται από μια μεγαλύτερη ελευθερία και ευελιξία στο σύνολο των κινήσεων και των αποφάσεών τους.

➤ **Peer to Peer, Zopa Bank, Incubators**

Peer to Peer (Social Lending)

Μια νέα και ανερχόμενη μορφή επιχειρηματικού μοντέλου στο διαδίκτυο είναι ο κοινωνικός δανεισμός (social lending). Ο όρος αυτός είναι αρκετά περιγραφικός ως προς το στόχο του μοντέλου αυτού. Οι ιστοσελίδες κοινωνικού δανεισμού δίνουν τη δυνατότητα σε ανθρώπους να αναζητήσουν και να βρουν δανειστές για τα χρηματικά ποσά που έχουν ανάγκη. Τόσο οι δανειζόμενοι όσο και οι δανειστές είναι συνήθως ιδιώτες που οργανώνουν τη λειτουργία τους στα πλαίσια των ιστοσελίδων αυτών.

Εκ πρώτης όψεως φαίνεται πως ένας τέτοιος τρόπος απομακρυσμένης εύρεσης δανειστών δεν εμπνέει εμπιστοσύνη, όμως στην πραγματικότητα τα προνόμια για τους δανειζόμενους είναι αρκετά και μερικές φορές περισσότερα από ότι στην περίπτωση του παραδοσιακού τραπεζικού δανεισμού. Για παράδειγμα, βασικό πλεονέκτημα είναι η διάθεση δανείων σε χαμηλότερα επιτόκια από την περίπτωση του τραπεζικού δανεισμού. Επίσης, η ευκολία εύρεσης δανειστή και ολοκλήρωσης της συναλλαγής σε συνδυασμό με τη δυνατότητα διαπραγμάτευσης δανείων μικρών ποσών κάνει την εύρεση κεφαλαίων εύκολη και γρήγορη.

Ξεφεύγοντας από την προκατάληψη ότι ο εξωτραπεζικός δανεισμός αποτελεί τοκογλυφία, ένα τέτοιο σύστημα δημιουργεί πλεονεκτήματα και για τους δανειστές, εφόσον αυτοί μπορούν να χτίσουν ένα portfolio με το ιστορικό τους ώστε να εμπνέουν περισσότερη εμπιστοσύνη σε δυνητικούς πελάτες. Οι περισσότερες ιστοσελίδες κοινωνικού δανεισμού λειτουργούν με συστήματα διαχείρισης φήμης ώστε να επιτυγχάνεται διαφάνεια ως προς τις συναλλαγές και τους συναλλασσομένους.

Το Lending Club είναι ο πιο “επιτυχημένος” εκπρόσωπος της συγκεκριμένης εναλλακτικής τραπεζικής έχοντας μάλιστα στο μετοχικό του κεφάλαιο αρκετά venture capital funds (Morgenthaler Ventures, Norwest Venture Partners και Canaan Partners) που έχουν κάνει συνολικές επενδύσεις αξίας 30 εκατ. δολαρίων.

Νικόλαος Παπαπάσχος

Το Lending Club κάνει ακριβώς ότι μια τυπική τράπεζα αλλά με μικρότερη προμήθεια κάνοντας έτσι πιο θελκτικές τις υπηρεσίες της προς του πελάτες της. Πιο συγκεκριμένα, η εταιρεία προσφέρει δάνεια σε μια σειρά από ιδιώτες όπου το επιτόκιο χορήγησης είναι συνάρτηση του πιστωτικού τους προφίλ. Όσο πιο “αφερέγγυος” είναι κάποιος τόσο μεγαλύτερο είναι και το επιτόκιο με το οποίο του χορηγείται το δάνειο. Επειδή όμως το πιστωτικό κίνδυνο δεν το επωμίζεται Lending Club αλλά ο καταθέτης- επενδυτής, τα δάνεια δίνονται πιο εύκολα και με καλύτερους όρους από ότι στις παραδοσιακές τράπεζες.

Τα δάνεια αυτά χρηματοδοτούνται από επενδυτές που μπορούν να επιλέξουν το ποσό που θέλουν να διαθέσουν ανά κατηγορία πιστωτικού κινδύνου. Όπως γίνεται και στη περίπτωση των δανειοληπτών, επειδή η προμήθεια του Lending Club είναι απειροελάχιστη οι αποδόσεις των παραπάνω επενδύσεων είναι πολύ πιο προσιτές από τα αντίστοιχα επιτόκια καταθέσεων. Επιπρόσθετα, ο κίνδυνος κατάρρευσης λόγω λανθασμένης επενδυτικής πολιτικής του Club (όπως γίνεται τώρα στις παραδοσιακές τράπεζες) είναι ελάχιστος, αφού τα ποσά “δανείων” ισούνται με τα ποσά “καταθέσεων” και δεν υπάρχει η δυνατότητα χρησιμοποίησης των καταθέσεων για άλλες “επικίνδυνες” χρήσεις.

Το πρόβλημα όμως προέρχεται από τους πιθανούς δανειολήπτες. Οι τελευταίοι έχουν κάνει προφανώς αίτηση δανείου που έχει απορριφθεί από κάποια παραδοσιακή τράπεζα λόγω “υψηλού κινδύνου”. Γι’ αυτό το λόγο οι “καταθέσεις” σε social lending clubs πρέπει να αντιμετωπίζονται περισσότερο σαν risky επενδύσεις παρά σαν παραδοσιακές “ακίνδυνες” καταθέσεις.

Προς το παρόν, η υπηρεσία προσφέρεται στις περισσότερες πολιτείες της Αμερικής. Δεν θεωρώ αρκετά πιθανό μια αντίστοιχη εναλλακτική τράπεζα να κάνει την εμφάνιση της στην Ελλάδα όχι μόνο λόγω της δύναμης των τραπεζικών λόμπυ αλλά κυρίως λόγω του κωλύματος που έχουμε με τα προσωπικά δεδομένα.

Zopa Bank

Πρόκειται για ένα πρωτοποριακό site, και έχει να κάνει με το λεγόμενο **p2p banking**. Μέσω αυτού, υποψήφιοι δανειολήπτες επιζητούν δανειστές, χωρίς τη μεσολάβηση των τραπεζών, προς όφελος και των δύο ομάδων. Δυστυχώς η υπηρεσία δεν είναι διαθέσιμη για την Ελλάδα, ενώ στην Ιταλία πρόσφατα διακόπηκε μετά από

Νικόλαος Παπαπάσχος

παρέμβαση της Ιταλικής Κεντρικής Τράπεζας, η οποία ελέγχεται μετοχικά από τις τράπεζες της χώρας. Αυτή τη στιγμή λειτουργεί για την αγορά των ΗΠΑ και της Μεγάλης Βρετανίας.

Το website έχει λάβει την έγκριση από την αρμόδια χρηματοοικονομική βρετανική αρχή Financial Services Authority και έχει πιστοποιητικό από την επιτροπή ανταγωνισμού, Office of Fair Trading. «Όσοι έχουν μεγάλη ρευστότητα μπορούν να προσφέρουν σε όσους επιθυμούν ένα δάνειο. Η φιλοσοφία είναι ίδια με αυτή της EBay και του γραφείου online στοιχημάτων Betfair. Να μην υπάρχουν μεσάζοντες, απορρίπτοντας τον χαρακτηρισμό του μεσάζοντα, προσθέτοντας ότι η Zora φιλοξενεί στην ιστοσελίδα της τους δύο συμβαλλόμενους και παίρνει γι' αυτό μια μικρή προμήθεια. Το 1% λαμβάνεται μόνο από τον δανειολήπτη, ο δανειστής δεν πληρώνει τίποτα.

Επίσης, «πουλά» στους δανειστές ασφάλεια για την προστασία των χρημάτων τους, μέσω ενός εισπρακτικού μηχανισμού που χρησιμοποιούν και οι ίδιες οι τράπεζες. Η Zora υπογραμμίζει ότι οι δανειστές με αυτό τον τρόπο θα έχουν υψηλότερο επιτόκιο από ότι αν διατηρούσαν τα χρήματά τους σε έναν καταθετικό λογαριασμό και οι δανειολήπτες χαμηλότερο επιτόκιο από ότι αν έπαιρναν δάνειο από μία τράπεζα. Με την εγγραφή στη Zora, η υπηρεσία ελέγχου της πιστοληπτικής ικανότητας Equifax ελέγχει το «πιστωτικό» ιστορικό του κάθε δανειολήπτη, ο οποίος «βαθμολογείται» αναλόγως. Η βαθμολογία αυτή, αλλά και το ποσό που θα ζητήσουν, θεωρείται και «κλειδί» για το επιτόκιο που θα εξασφαλίσουν. Το κατώτερο δάνειο που μπορούν να πάρουν είναι 2.000 στερλίνες και το ανώτερο 15.000 στερλίνες.

Επίσης, ελέγχεται και το πιστωτικό παρελθόν των δανειστών, οι οποίοι δηλώνουν με ποια κατηγορία δανειοληπτών θέλουν να συνεργαστούν: Όσο μεγαλύτερος ο κίνδυνος, τόσο υψηλότερα τα επιτόκια.

Incubators/Θερμοκοιτίδες

Οι **θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων**, όπως αναφέρει και το τίτλος, είναι εταιρείες οι οποίες αναλαμβάνουν να «εκκολάψουν» μία επιχειρηματική ιδέα, εν προκειμένω να προσφέρουν στέγη, υποδομές, μια πλήρη γκάμα υποστηρικτικών υπηρεσιών, ακόμη

Νικόλαος Παπαπάσχος

και κεφάλαια, προκειμένου να στηθεί και να κάνει τα πρώτα της βήματα μια νέα ή μικρή επιχείρηση που η ανάπτυξή της στηρίζεται σε ένα καινοτόμο business plan. Τα σχέδια τα οποία υποβάλλονται από τους υποψήφιους επιχειρηματίες ή ακόμη και από ερευνητές και υφιστάμενες επιχειρήσεις, εξετάζονται εκτενώς και εφόσον εγκριθούν από τους φορείς των θερμοκοιτίδων, περνούν στη φάση της υλοποίησης. Οι καινοτόμες ιδέες που έχουν τις περισσότερες πιθανότητες να ενταχθούν σε μια από τις υφιστάμενες θερμοκοιτίδες είναι αυτές που προέρχονται από τους τομείς της νέας τεχνολογίας (πληροφορική, επικοινωνίες, βιομηχανικός και ιατρικός εξοπλισμός). Η βοήθεια που προσφέρουν οι θερμοκοιτίδες στις «προστατευόμενες» τους επιχειρήσεις, δεν παρέχεται για πάντα²⁷.

Ανάλογα με την περίπτωση, κυμαίνεται από 3 έως 7 έτη, ενώ η θερμοκοιτιζόμενη επιχείρηση συνήθως καταβάλλει μηνιαίως ένα ποσό, προκειμένου να κάνει χρήση του χώρου που της παραχωρείται καθώς και των υπηρεσιών που της προσφέρονται (π.χ. ηλεκτρονικοί υπολογιστές, φωτοτυπικό, γραμματειακή υποστήριξη, αίθουσα συσκέψεων, ανεύρεση στελεχών κλπ.). Σημειώνεται ότι οι θερμοκοιτίδες μπορούν να λειτουργήσουν και ως venture capital για τις θερμοκοιτιζόμενες επιχειρήσεις, συμμετέχοντας στο μετοχικό τους κεφάλαιο.

Οι προϋποθέσεις που απαιτούνται για την ένταξη μίας εταιρείας, είναι, μεταξύ άλλων, η εμπειρία και η ποιότητα της διοικητικής ομάδας που υποβάλλει την πρόταση, η ανάγκη της αγοράς για το συγκεκριμένο προϊόν ή την υπηρεσία, το επίπεδο του ανταγωνισμού και ενδεχόμενες συνεργασίες ή συνέργειες με άλλες εταιρείες που συμμετέχουν στην «θερμοκοιτίδα», ενώ εξετάζονται και ενδεχόμενοι επιχειρηματικοί κίνδυνοι.

Είναι διεθνώς παραδεκτό ότι η ίδρυση και λειτουργία μίας θερμοκοιτίδας επιχειρήσεων μπορεί να συμβάλει: (α) Στην ανάπτυξη σύγχρονης τεχνολογίας και καινοτομικών επιχειρήσεων, (β) στη σύνδεση έρευνας και παραγωγής, (γ) στη μείωση του κόστους αλλά και κυρίως του ρίσκου που αντιμετωπίζουν οι νέες επιχειρήσεις στα πρώτα χρόνια λειτουργίας τους (διάθεση οργανωμένων χώρων με υψηλής ποιότητας υποδομές αλλά και εξειδικευμένες συμβουλές κ.λπ.), (δ) στην καλλιέργεια

²⁷ Αθανάσιος Τακόπουλος, Άρθρο: Μορφές Χρηματοδότησης ΜΜΕ, http://www.specisoft.gr/home/news/docs/arthro_hrmatodotisis_MME.pdf

Νικόλαος Παπαπάσχος

του πνεύματος επιχειρηματικότητας και τη διάχυση νέων τεχνολογιών, (ε) στη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, (στ) στην ενίσχυση της απασχόλησης σε περιφερειακό επίπεδο και την τεχνολογική υποστήριξη των τοπικών αναπτυξιακών πρωτοβουλιών, (ζ) στην αναπτυξιακή συνεργασία μεταξύ ερευνητικών κέντρων, πανεπιστημιακών ιδρυμάτων παραγωγικών φορέων και της κοινωνίας, (η) στη διευκόλυνση της μεταφοράς και της εμπορικής αξιοποίησης της πανεπιστημιακής έρευνας και γνώσης και (θ) στην προσέλκυση ξένων επενδύσεων και στην ανάπτυξη ενός ισχυρού πόλου καινοτομίας, τεχνολογίας και έρευνας σε περιφερειακό επίπεδο.

Οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων ενισχύθηκαν και θα συνεχίσουν να ενισχύονται σημαντικά τόσο στην Ευρωπαϊκή Ένωση όσο και στις περισσότερες αναπτυγμένες και αναπτυσσόμενες χώρες του κόσμου. Δύο είναι οι κυριότεροι λόγοι υποστήριξης των προγραμμάτων ίδρυσης και ενίσχυση της λειτουργίας των θερμοκοιτίδων επιχειρήσεων. Ο πρώτος λόγος αφορά στο άμεσο αποτέλεσμα της λειτουργίας των θερμοκοιτίδων ως μηχανισμών δημιουργίας νέων θέσεων απασχόλησης και πλούτου.

Στην Ευρωπαϊκή Ένωση εκτιμάται ότι περίπου 40.000 νέες θέσεις εργασίας δημιουργούνται κάθε χρόνο μέσω των θερμοκοιτίδων επιχειρήσεων των οποίων ο αριθμός αγγίζει τις περίπου 1.000 θερμοκοιτίδες. Ο δεύτερος λόγος αφορά στη δυνατότητα των θερμοκοιτίδων επιχειρήσεων να παράγουν προστιθέμενη αξία μέσα από τη λειτουργία τους, καθώς επιταχύνουν τη διαδικασία ίδρυσης νέων επιχειρήσεων και τις βοηθούν να μεγιστοποιήσουν τις δυνατότητες ανάπτυξής τους με ένα τρόπο τον οποίο είναι δύσκολο να υιοθετήσουν άλλες δομές στήριξης των ΜΜΕ.

Η χώρα μας αποτελεί, δυστυχώς, ουραγό στη λειτουργία θερμοκοιτίδων επιχειρήσεων. Στην Ελλάδα καταγράφονται, σύμφωνα με πρόσφατα στοιχεία, 7 θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων και 5 τεχνολογικά πάρκα, τα οποία φιλοξενούν 69 συνολικά επιχειρήσεις (2 επιχειρήσεις στις θερμοκοιτίδες και 67 στα τεχνολογικά πάρκα) και στα οποία απασχολούνται συνολικά 321 άτομα (7 σε επιχειρήσεις θερμοκοιτίδων και 314 σε επιχειρήσεις τεχνολογικών πάρκων).

Ο μέσος αριθμός θερμοκοιτιζόμενων επιχειρήσεων ανά θερμοκοιτίδα στις χώρες της ΕΕ ανέρχεται σε 13,76 επιχειρήσεις. Ο δείκτης αυτός για την Ελλάδα ανέρχεται σε

Νικόλαος Παπαπάσχος

μόλις 0,29 θερμοκοιτιζόμενες επιχειρήσεις ανά θερμοκοιτίδα και αποτελεί την ελάχιστη τιμή του δείκτη αυτού μεταξύ των χωρών - μελών της ΕΕ.

Τέλος, σε ότι αφορά τον μέσο αριθμό απασχολούμενων ανά θερμοκοιτιζόμενη επιχείρηση, ο δείκτης για την Ελλάδα ανέρχεται σε μόλις 3,50 απασχολούμενους, τιμή με βάση την οποία η χώρα μας καταγράφεται σε ιδιαίτερα χαμηλή θέση μεταξύ των χωρών - μελών της ΕΕ.

Ενδεικτικό στοιχείο της πυκνότητας ανάπτυξης των θερμοκοιτιδών στις χώρες - μέλη της ΕΕ είναι και ο λόγος του αριθμού των θερμοκοιτιδών επιχειρήσεων προς τον αριθμό των μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε κάθε χώρα. Έτσι, στη Φινλανδία, χώρα η οποία παρουσιάζει τον υψηλότερο βαθμό πυκνότητας θερμοκοιτιδών, υπάρχει μία θερμοκοιτίδα για κάθε 3.000 εταιρείες ενώ στην Ελλάδα, η οποία παρουσιάζει τη μικρότερη πυκνότητα θερμοκοιτιδών, ο αντίστοιχος λόγος είναι 1: 107.000 εταιρείες.

Οι θερμοκοιτίδες αυτές που λειτουργούν στην Ελλάδα είναι οι:

1. i-Cube S.A. Αθήνα www.i-cube.gr
2. Innovative Ventures SA i-Ven Αθήνα www.iven.gr
3. Θέρμη ΑΕ Θεσσαλονίκη www.thermokoitida.gr
4. Θερμοκοιτίδα Θεσσαλονίκης Θεσσαλονίκη www.thestep.gr
5. Xtend B2B Αθήνα www.xtendb2b.com
6. Θερμοκοιτίδα Νέων Επιχειρήσεων Χανίων Χανιά www.incubator-chania.gr
7. Τεχνολογικό πάρκο Ηρακλείου Ηράκλειο www.stepc.gr

ενώ αναμένεται να ξεκινήσουν την λειτουργία τους και άλλες δύο incubators.

Κάποιες από αυτές, όπως οι θερμοκοιτίδες Λαυρίου και Χανίων, διαθέτουν και χώρους για βιοτεχνική παραγωγή. Στο χώρο αυτό μπορούμε να προσθέσουμε και μία πρωτοβουλία της Γενικής Γραμματείας Νέας Γενιάς η οποία, αν και δεν έχει δημιουργήσει Incubator ή τεχνολογικό πάρκο με καμία από τις έννοιες που

Νικόλαος Παπαπάσχος

αναφέρθηκαν παραπάνω, παρέχει υπηρεσίες οι οποίες βοηθούν νέους που έχουν κάποια επιχειρηματική ιδέα να αναπτύξουν την δικιά τους επιχείρηση. Οι χώροι αυτοί ονομάζονται Θυρίδες Νεανικής Επιχειρηματικότητας. Εκεί οι νέοι έρχονται σε επαφή με ειδικά εκπαιδευμένους επαγγελματίες οι οποίοι τους ενημερώνουν και καθορίζουν τα επόμενα βήματά τους. Στη συνέχεια παρέχεται βοήθεια στην ανάπτυξη του επιχειρηματικού σχεδίου και στην επαφή με πηγές χρηματοδότησης.

Από ένα σύνολο 1000 νέων οι οποίοι επισκέφθηκαν τις «θυρίδες» την περίοδο 1999-2011 το 16% έχει ήδη αναπτύξει επιχειρησιακό πρόγραμμα λειτουργίας της επιχείρησής του και από αυτούς το 16% (ή αλλιώς 88 νέοι/ες) έχουν κάνει έναρξη της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας δημιουργώντας 68 επιπλέον θέσεις εργασίας. Ανάλογη πρωτοβουλία έχει αναπτύξει και ο Δήμος Αθηναίων με την δημιουργία του Κέντρου Απασχόλησης και Επιχειρηματικότητας, όπου ο υποψήφιος επιχειρηματίας μπορεί να απευθυνθεί και να λάβει συμβουλές και καθοδήγηση σε σχέση με τις χρηματοδοτήσεις - επιδοτήσεις προς νέους επιχειρηματίες, τα είδη επιχειρήσεων και την νομική μορφή των επιχειρήσεων, την κατάρτιση του επιχειρηματικού σχεδίου και τις διαδικασίες ίδρυσης μικρομεσαίας επιχείρησης.

➤ **Openfund/Opencoffee.gr**

Το Openfund είναι ένα νέο σχήμα που στηρίζει νέες ιδέες στο χώρο του διαδικτύου και των αναδυομένων τεχνολογιών, παρέχοντας εκτενή συμβουλευτική και υποστήριξη σε οτιδήποτε απαιτεί η δημιουργία μίας start-up επιχείρησης, μαζί με έκθεση και προβολή σε ευρύ οικοσύστημα επαφών, καθώς και χρηματοδότηση αρχικού σταδίου (pre-seed capital 20-30 χιλιάδες ευρώ).

Απευθύνεται σε νέους εφευρέτες και επιχειρηματίες που θέλουν να μεταπηδήσουν από το στάδιο της ιδέας σε αυτό της νέας επιχείρησης (start-up). Το σχήμα απευθύνεται σε ομάδες 2 έως 4 ατόμων οι οποίες έχουν ιδέες που συσχετίζονται με νέες τεχνολογίες και συγκεκριμένα με λογισμικό ή και το διαδίκτυο, καθώς και φέρουν διεθνή καινοτομία. Η Openfund στοχεύει στη δημιουργία διεθνώς καινοτόμων νέων επιχειρήσεων που θα επιστρέψουν οφέλη σε όσους εμπλέκονται σε αυτό το εγχείρημα. Για την επίτευξη του στόχου η Openfund στοχεύει να φέρει κοντά όλα τα συστατικά μέρη που χρειάζονται για να προκύψουν επιτυχημένες νέες επιχειρήσεις,

Νικόλαος Παπαπάσχος

συμπεριλαμβανομένων των πιο λαμπρών ομάδων ιδρυτών, ιδεών,σημαντικού πληθυσμού επενδυτών, και ενός συνεκτικού δικτύου συμβούλων καθώς και ενός προσεκτικά επιλεγμένου εκτελεστικού σώματος πού θα επιβλέπει και θα καθοδηγεί την όλη προσπάθεια.

Εν συντομία αυτό γίνεται εφικτό μέσα από την διοργάνωση ενός διαγωνισμού ο οποίος επιτρέπει τη δημιουργία ενός ευρετηρίου από ιδέες με όραμα και δυναμικό των οποίων οι υποστηρικτές επιθυμούν να μετατραπούν σε επιχειρήσεις. Έπειτα σε αυτές τις ιδέες παρέχεται υποστήριξη με την μορφή οργανωμένης συμβουλευτικής επάνω στο ειδικό τους αντικείμενο, καθοδήγηση, χρηματική υποστήριξη με στόχο την επιτάχυνση της ωρίμανσης τους μέχρι ένα επόμενο γύρο χρηματοδότησης ή την έξοδο από την επένδυση μας. Ο διαγωνισμός βασίζεται σε ένα ανοιχτό κάλεσμα στο οποίο οι επίδοξοι επιχειρηματίες μπορούν να αποστείλουν τις προτάσεις τους για διάστημα 2 μηνών. Οι προτάσεις πού αποστέλλονται κρίνονται από το Εκτελεστικό Σώμα, ενώ ακλουθούν συνεντεύξεις με τις πιο επιτυχημένες στην κρίση αυτή. Οι προτάσεις περνούν έπειτα σε έναν επόμενο γύρο κρίσης όπου εκτίθενται στους επενδυτές της Openfund και καλούνται για παρουσιάσεις και κατά πρόσωπο συνεντεύξεις.

Οι τελικώς επιλεγμένες προτάσεις αποκτούν πρόσβαση στην υποστήριξη της Openfund και των συνεργατών της. Αυτό περιλαμβάνει συμβουλή, δικτύωση και συνεργασίες. Οι άρτι σχηματισμένες επιχειρήσεις τρέφονται και καθοδηγούνται διαρκώς κατά την διαδικασία της σταδιακής χρηματοδότησης τους αναφορικά με κάθε σημαντική πτυχή της λειτουργίας τους. Η υποστήριξη αυτή περιλαμβάνει μεταξύ άλλων, νομικά και φορολογικά θέματα, καθημερινή επίβλεψη και καθοδήγηση στην διοίκηση της επιχείρησης, επιχειρηματικές και χρηματοοικονομικές συμβουλές όπου χρειάζεται, καθώς επίσης και τεχνολογική και marketing.

Τέλος προκειμένου να επιταχυνθεί η εκκίνηση, οι επιχειρήσεις θα λαμβάνουν μία χρηματοδότηση σποράς της τάξης των 30000 ευρώ. Αυτή η χρηματοδότηση δίνεται σε διάρκεια 4 μηνών κατά την διάρκεια των οποίων οι συμμετέχοντες εργάζονται με πλήρη απασχόληση στην επιχείρηση και συνεργάζεται για την παρακολούθηση της προόδου και την επίτευξη των ενδιάμεσων στόχων. Ο στόχος εδώ είναι να

Νικόλαος Παπαπάσχος

παρασχεθούν στις ομάδες νέων επιχειρηματιών όλοι οι απαραίτητοι πόροι που απαιτούνται για να αφοσιωθούν στην ιδέα τους και στο τέλος των 4 μηνών να παραδώσουν ένα πλήρως λειτουργικό προϊόν και όχι ένα Business plan. Αυτός είναι και ένας ακόμη λόγος για τον οποίο η Openfund εστιάζει σε υπηρεσίες Internet και στο λογισμικό γενικότερα αφού η δημιουργία πρωτοτύπων εφαρμογών σε αυτό το διάστημα είναι γενικά εφικτή.

Το ανωτέρω σχήμα επαναλαμβάνεται σε κύκλους των 4 μηνών²⁸.

Η ομάδα του Openfund:

Το Openfund απαρτίζεται από αριθμό εκλεκτών μελών με τεχνογνωσία και εμπειρία σε κάθε ένα από τα βήματα που απαιτούνται για τη δημιουργία και επιτυχία μίας καινοτομικής τεχνολογικής επιχείρησης, και συστήνεται με ένα και μοναδικό όραμα: Το γεφύρωμα του χάσματος μεταξύ επιχειρηματιών και επενδυτικών κεφαλαίων, με τη δημιουργία μίας χειροπιαστής λύσης υποστήριξης αρχικού σταδίου, ικανής να φέρει τα συστατικά μέλη του οικοσυστήματος κοντά, και να μετατρέψει τις λανθάνουσες ισχυρές προοπτικές σε χειροπιαστή πραγματικότητα.

Τα ιδρυτικά στελέχη του Openfund είναι:

Αθανασιάδης Δημήτριος, Επιχειρηματίας, Συνδιοργανωτής Open Coffee

Αποστολάκης Απόστολος, Επιχειρηματίας, e-shop.gr

Κασσελάκης Γεώργιος, Επιχειρηματίας, Συνδιοργανωτής Open Coffee

Ξάνθος Σπύρος, Επιχειρηματίας, Pattern Insight (Καλιφόρνια, ΗΠΑ)

Παλαντζιάν Ονίκ, Στέλεχος Εταιρείας Επιχ. Συμμετοχών, Capital Connect

Παπαφλωράτος Σωκράτης, Επιχειρηματίας, Trusted Places (Λονδίνο)

Τζιραλής Γεώργιος, Επιχειρηματίας, Συνδιοργανωτής Open Coffee

Φαρμάκη Τερέζα, Επενδυτής, Τράπεζα Πειραιώς.

²⁸ Πηγή: Δελτίο Τύπου Opencoffee.gr, 3/2011

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΕΜΠΕΙΡΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ

3.1 ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΡΕΥΝΑΣ

Για την συγκεκριμένη έρευνα χρησιμοποιήθηκε η μεθοδολογία της συλλογής και ανάλυσης ποσοτικών στοιχείων μέσω μίας έρευνας πεδίου με χρήση ερωτηματολογίου η οποία διεξήχθη από τις 15/6/2012 έως τις 12/8/2012. Το ερωτηματολόγιο αποτελείται από 23 ερωτήσεις κλειστού τύπου, πολλαπλής επιλογής και διαβαθμισμένης κλίμακας και ήταν ένα μείγμα παλαιών αντίστοιχων ερωτηματολογίων και νέων ερωτήσεων και προσαρμόστηκε για τα δεδομένα που διερευνά η συγκεκριμένη εργασία. Η διάδοση του έγινε είτε σε εκτυπωμένη μορφή, χέρι με χέρι είτε μέσω αποστολής του σχετικού link στα email των ερωτηθέντων.

Το ερωτηματολόγιο βρίσκεται στην παρακάτω ηλεκτρονική διεύθυνση: <https://docs.google.com/spreadsheets/viewform?formkey=dGE4Zm12Vklhd1ptUTRBRC11STJlc3c6MQ>

Στην πρώτη ενότητα του ερωτηματολογίου γίνεται συλλογή δημογραφικών στοιχείων των ερωτώμενων και συλλογή στοιχείων για την επιχείρηση. Πιο συγκεκριμένα γίνεται συγκέντρωση πληροφοριών για:

1. Το Φύλο και την ηλικία
2. Την θέση που κατέχει στην επιχείρηση ο ερωτώμενος
3. Το αντικείμενο σπουδών του
4. Τους λόγους που τον/την ώθησαν στο να αρχίσει επιχειρηματική δραστηριότητα
5. Το πότε ιδρύθηκε η επιχείρηση
6. Τον αριθμό των εργαζομένων
7. Τον κλάδο δραστηριοποίησης
8. Τον τύπο της επιχείρησης
9. Αν έχει στοιχεία καινοτομίας

Στο δεύτερο και κύριο μέρος του ερωτηματολογίου έγινε συλλογή πληροφοριών σχετικά με την χρηματοδότηση της επιχείρησης. Συγκεκριμένα:

1. Με ποιο τρόπο έγινε η χρηματοδότηση της επιχείρησης στα αρχικά της στάδια
2. Αν έχει αναχρηματοδοτηθεί η επιχείρηση και με ποιο τρόπο.
3. Την σημαντικότητα της χρηματοδότησης εν γένει για την επιχείρηση.

Νικόλαος Παπαπάσχος

4. Το ποσό που λήφθηκε κατά την χρηματοδότηση
5. Αν η οικονομική κρίση έχει επηρεάσει την χρηματοδότηση και το αν θα μετακινούσαν την επιχείρησή τους σε χώρα με ευκολότερη πρόσβαση σε κεφάλαια.
6. Την επάρκεια της χρηματοδότησης από όποιο φορέα και αν προήλθε και σε όποιο στάδιο της ζωής της επιχείρησης.
7. Την χρήση φορέα κρατικής χρηματοδότησης, ποιος ήταν αυτός και κρίση της διαδικασίας έγκρισης
8. Ο κύκλος εργασιών της επιχείρησης για το περασμένο έτος.

Στο κάθε ερωτώμενο υπήρχε η δυνατότητα διευκρινήσεων επί των ερωτήσεων ενώ υπήρχε η δυνατότητα εναλλακτικής απάντησης με το πεδίο 'Άλλο' σε ερωτήσεις που οι διαθέσιμες απαντήσεις δεν κάλυπταν τον ερωτώμενο.

Ο πληθυσμός της έρευνας αποτελούταν από άτομα που δραστηριοποιούνται επιχειρηματικά στο νομό Αττικής και στην Θεσσαλονίκη και είναι είτε ιδρυτές είτε συνεταιίροι-μέτοχοι είτε κατέχουν διοικητική θέση σε ήδη εδραιωμένη ή νέα μικρομεσαία επιχείρηση.

Το ερωτηματολόγιο συνολικά εστάλη σε 97 ενδιαφερόμενους εκ των οποίων απάντησαν οι 50. Από τους 47 επιχειρηματίες που δεν απάντησαν το 42,5% (20/47) αποκρίθηκε ότι δεν το έπραξε λόγω έλλειψης χρόνου, το 29,7% (14/47) αποκρίθηκε ότι δεν επιθυμεί την συμμετοχή στην έρευνα και το υπόλοιπο 27,8% (13/47) για αδιευκρίνιστο λόγο. Συνολικά το 51,5% του πληθυσμού στον οποίο εστάλη απάντησε στο ερωτηματολόγιο.

Η ανάλυση των δεδομένων έγινε με το στατιστικό πρόγραμμα SPSS 17.0 .

Έλεγχος Κανονικότητας και Αντιπροσωπευτικότητας τελικού δείγματος

Για τον έλεγχο της κανονικότητας των δεδομένων επιλέξαμε την μεταβλητή που αφορά των κλάδων στον οποίο ανήκουν οι επιχειρήσεις της έρευνας μας. Η υπόθεση μας είναι η:

H₀: Η κατανομή των δεδομένων δε διαφέρει από την κανονική κατανομή
H₁: Η κατανομή των δεδομένων διαφέρει από την κανονική κατανομή

Και ορίζεται σε επίπεδο στατιστικής σημαντικότητας 0,05 ή 5% (Διάστημα εμπιστοσύνης 95%). Ο έλεγχος διεξήχθη με τον τεστ κανονικότητας των Kolmogorov-Smirnov.

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

			ΚΛΑΔΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΗ ΣΗΣ
N			50
Normal Parameters ^{a,b}	Mean		9,82
	Std. Deviation		6,381
Most Extreme Differences	Absolute		,135
	Positive		,135
	Negative		-,131
Kolmogorov-Smirnov Z			,954
Asymp. Sig. (2-tailed)			,322
Monte Carlo Sig. (2-tailed)	Sig.		,294^c
99% Confidence Interval	Lower Bound		,282
	Upper Bound		,306

a. Test distribution is Normal. (ΠΙΝΑΚΑΣ 3.1)

b. Calculated from data.

c. Based on 10000 sampled tables with starting seed 2000000.

Για την μεταβλητή μας παρατηρούμε ότι η p-value είναι ίση με 0,322 και άρα τα παρατηρηθέντα επίπεδα στατιστικής σημαντικότητας είναι μεγαλύτερα του 0,05. Αυτό σημαίνει πως η υπόθεση της κανονικότητας για τον κλάδο των επιχειρήσεων δεν απορρίπτεται σε επίπεδο σημαντικότητας $\alpha=0,05$ ή $\alpha=0,05\%$, άρα οι μετρήσεις μας ακολουθούν την κανονική κατανομή.

Το κριτήριο βάση του οποίου θα ελεγχθεί το αν το δείγμα είναι αντιπροσωπευτικό είναι ο κύκλος εργασιών των επιχειρήσεων. Ο στατιστικός έλεγχος που χρησιμοποιήθηκε είναι το κριτήριο χ -τετράγωνο (chi-square). Η μηδενική υπόθεση είναι ότι δεν υπάρχουν στατιστικά σημαντικές διαφορές ανάμεσα στο τζίρο των επιχειρήσεων του δείγματος και του πληθυσμού σε επίπεδο στατιστικής σημαντικότητας 0,05% και διάστημα εμπιστοσύνης 95%.

ΠΟΙΟΣ ΗΤΑΝ Ο ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

	Observed N	Expected N	Residual
1 ΕΩΣ 100000	15	18,0	-3,0
2 100000-200000	11	11,0	0,0
3 200000-500000	13	10,0	3,0
4 500000-1000000	6	6,0	0,0
5 1000000+	5	5,0	-1,0
Total	50		

Test Statistics

	ΠΟΙΟΣ ΗΤΑΝ Ο ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ
Chi-Square	7,600 ^a
df	4
Asymp. Sig.	,107

- a. 0 cells (.0%) have expected frequencies less than 5. The minimum expected cell frequency is 10,0.

Τα αποτελέσματα από την εφαρμογή του ελέγχου δείχνουν ότι δεν μπορεί να απορριφτεί η H_0 καθώς η πιθανότητα p-value είναι 0,107 και άρα μεγαλύτερη από 0,05 για διάστημα εμπιστοσύνης 95%. Άρα ο κύκλος εργασιών των επιχειρήσεων είναι στατιστικά μη διαφορετικός από τον αντίστοιχο αριθμό επιχειρήσεων του συνολικού πληθυσμού και άρα το δείγμα είναι αντιπροσωπευτικό.

3.2 ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

3.2.1 ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

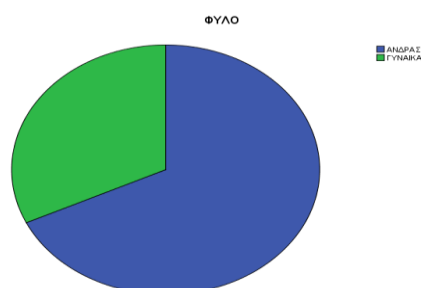
1.ΦΥΛΟ

Statistics		ΦΥΛΟ			
ΦΥΛΟ		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
N Valid	50				
Missing	0				
Mean	1,32				
Median	1,00				
Mode	1				
Std. Deviation	,471				
Variance	,222				
Range	1				
Sum	66				

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1 ΑΝΔΡΑΣ	34	68,0	68,0	68,0
2 ΓΥΝΑΙΚΑ	16	32,0	32,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Παρατηρούμε ότι από το σύνολο των 50 ερωτηθέντων οι γυναίκες αποτελούν το 32%, ποσοστό αρκετά μεγάλο και επισημαίνει ότι η γυναικεία επιχειρηματικότητα για την συγκεκριμένη έρευνα είναι ιδιαίτερα αυξημένη. Αυτό συμβαίνει πέραν των κοινωνικών χαρακτηριστικών που οδηγούν μοιραία σε απόπειρες επιχειρηματικότητας, κυρίως λόγω της έμφασης που έχει δώσει η Ε.Ε και τα κράτη στην ανάπτυξη της γυναικείας επιχειρηματικότητας μέσω επιδοτήσεων και φοροαπαλλαγών. Το αποτέλεσμα μας συνάδει πλήρως με την έρευνα του IOBE για την επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα όπου οι γυναίκες που συμμετείχαν στην έρευνα ήταν στο 29% (IOBE 2010).

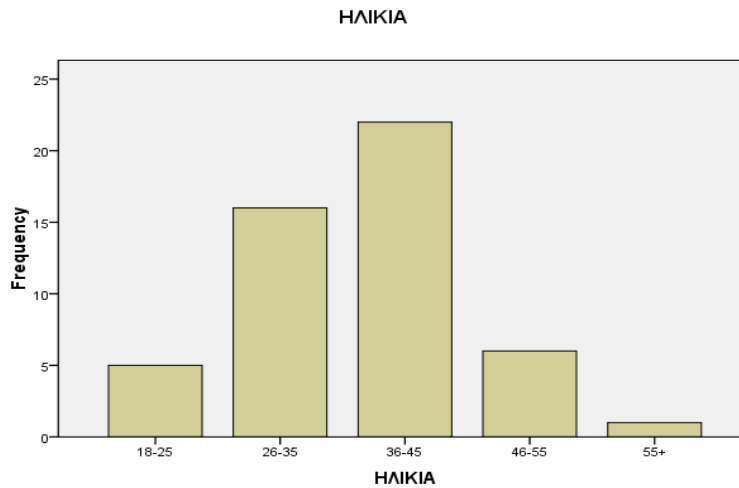
Γράφημα 3.1



2.ΗΛΙΚΙΑ.

Γράφημα 3.2

Statistics		
ΗΛΙΚΙΑ		
N Valid		50
Missing		0
Mean		2,64
Median		3,00
Mode		3
Std. Deviation		,898
Variance		,807
Range		4
Sum		132



ΗΛΙΚΙΑ					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 18-25	5	10,0	10,0	10,0
	2 26-35	16	32,0	32,0	42,0
	3 36-45	22	44,0	44,0	86,0
	4 46-55	6	12,0	12,0	98,0
	5 55+	1	2,0	2,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Οι ηλικίες 36-45 και 26-35

καταλαμβάνουν την μερίδα του λέοντος όσον αφορά την ηλικιακή κατανομή των ερωτηθέντων. Τα υψηλά αυτά ποσοστά (44% και 32% αντίστοιχα) είναι απολύτως λογικά αφού πρόκειται για τις πιο παραγωγικές ηλικίες σε όλα τα επίπεδα. Σημαντική προσοχή πρέπει να δοθεί και στις ηλικίες 46-55 αφού το ποσοστό δεν είναι αμελητέο και δείχνει ότι ακόμα και άτομα τα οποία βρίσκονται σε μία ώριμη εργασιακή ηλικία μπορούν για πολλούς λόγους να ξεκινήσουν επαγγελματική δραστηριότητα.

3. ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ-ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΣΠΟΥΔΩΝ.

Statistics

	ΤΙ ΘΕΣΗ ΚΑΤΕΧΕΤΕ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ	ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΣΠΟΥΔΩΝ
N Valid	50	49
Missing	0	1
Mean	1,46	3,37
Median	1,00	4,00
Mode	1	2
Std. Deviation	,503	1,704
Variance	,253	2,904
Range	1	6
Sum	73	165

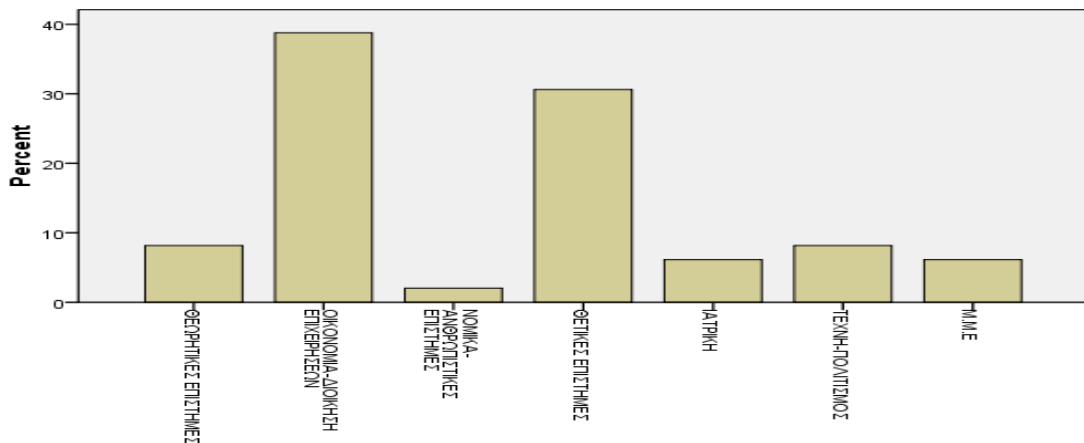
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1 ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ	27	54,0	54,0	54,0
2 ΣΥΝΕΤΑΙΡΟΣ-ΜΕΤΟΧΟΣ	23	46,0	46,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Τρόποι χρηματοδότησης επιχειρηματικότητας και καινοτομικών δραστηριοτήτων. Ποσοτική μελέτη για τις ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1 ΘΕΩΡΗΤΙΚΕΣ ΕΠΙΣΤΗΜΕΣ	4	8,0	8,2	8,2
2 ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ-ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	19	38,0	38,8	46,9
3 ΝΟΜΙΚΑ-ΑΝΘΡΩΠΙΣΤΙΚΕΣ ΕΠΙΣΤΗΜΕΣ	1	2,0	2,0	49,0
4 ΘΕΤΙΚΕΣ ΕΠΙΣΤΗΜΕΣ	15	30,0	30,6	79,6
5 ΙΑΤΡΙΚΗ	3	6,0	6,1	85,7
6 ΤΕΧΝΗ-ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΣ	4	8,0	8,2	93,9
7 Μ.Μ.Ε	3	6,0	6,1	100,0
Total	49	98,0	100,0	
8 ΑΛΛΟ	1	2,0		
Total	50	100,0		

Γράφημα 3.3

ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΣΠΟΥΔΩΝ



Γράφημα 3.4

ΤΙ ΘΕΣΗ ΚΑΤΕΧΕΤΕ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ



Νικόλαος Παπαπάσχος

Γράφημα 3.5



Πολύ σπουδαίο ρόλο διαδραματίζει το μορφωτικό επίπεδο των ερωτηθέντων. Όλοι ανεξαιρέτως είναι κάτοχοι πτυχίου τριτοβάθμιας εκπαίδευσης με την πλειοψηφία να κινείται στις θετικές και οικονομικές επιστήμες (68%) πού στην θεωρία είναι τα επιστημονικά πεδία τα οποία μπορούν να καλλιεργήσουν την ιδέα της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας. Το ποσοστό των επιχειρηματιών που απάντησαν πως αυτό που σπούδασαν ταιριάζει με την ταυτότητα της επιχείρησής τους αγγίζει το 66%. Αντίθετα το 34% πού απάντησε όχι σύμφωνα με την έρευνα ανήκει στους υπόλοιπους κλάδους, ποσοστό αρκετά μεγάλο και δείχνει πως οι συγκεκριμένοι κλάδοι έχουν πληγεί σημαντικά από την ανεργία. Επίσης ανεξαρτήτως του αντικειμένου σπουδών η επιχειρηματικότητα μπορεί να ευοδωθεί και ίσως θα ήταν φρόνιμο να εφαρμοστεί ως μάθημα σε παραπάνω τμήματα της τριτοβάθμιας εκπαίδευσης.

Νικόλαος Παπαπάσχος

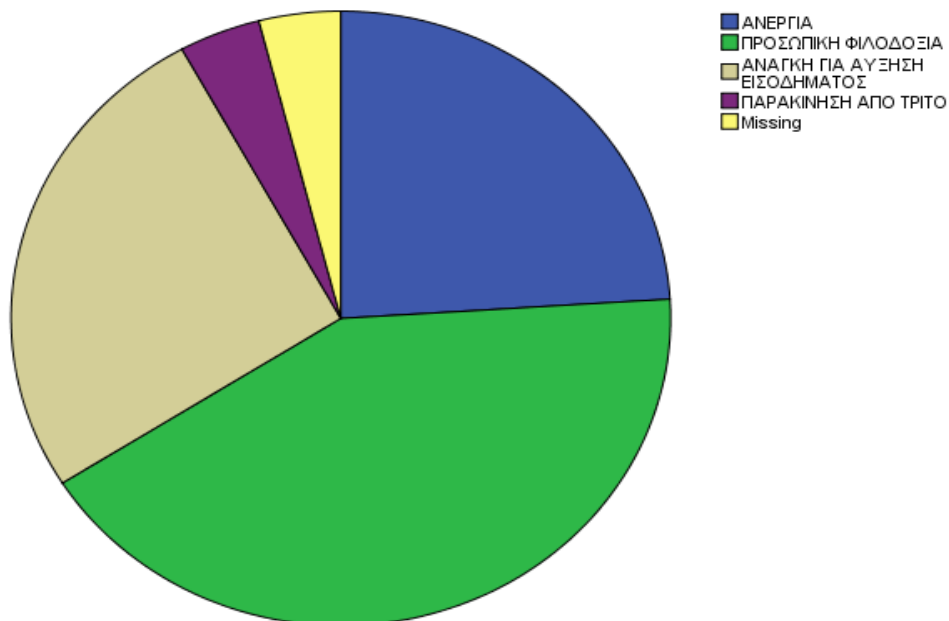
4. ΛΟΓΟΙ ΠΟΥ ΟΔΗΓΗΣΑΝ ΣΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ.

ΛΟΓΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 ΑΝΕΡΓΙΑ	12	24,0	25,0	25,0
	2 ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΦΙΛΟΔΟΞΙΑ	21	42,0	43,8	68,8
	3 ΑΝΑΓΚΗ ΓΙΑ ΑΥΞΗΣΗ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	13	26,0	27,1	95,8
	4 ΠΑΡΑΚΙΝΗΣΗ ΑΠΟ ΤΡΙΤΟ	2	4,0	4,2	100,0
	Total	48	96,0	100,0	
Missing	5 ΑΛΛΟ	2	4,0		
Total		50	100,0		

Γράφημα 3.6

ΛΟΓΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ



Νικόλαος Παπαπάσχος

ΛΟΓΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

N Valid	48
Missing	2
Mean	2,10
Median	2,00
Mode	2
Std. Deviation	,831
Variance	,691
Range	3
Sum	101

Μία από τις σημαντικότερες μεταβλητές που διερευνά η συγκεκριμένη εργασία είναι οι λόγοι για τους οποίους ανέπτυξαν οι ερωτώμενοι επιχειρηματική δραστηριότητα. Η πλειοψηφία δηλώνει πως ο λόγος ήταν η προσωπική φιλοδοξία (42%), στοιχείο απολύτως λογικό. Εκεί που επιβάλλεται να δοθεί έμφαση είναι το γεγονός ότι συνολικά το 48% απάντησε πως η ανεργία και η ανάγκη για αύξηση εισοδήματος ήταν η αιτία, στοιχείο που αποτυπώνει πλήρως την αγορά εργασίας και τις οικονομικές συνθήκες της ελληνικής οικονομίας και αποδεικνύει πως η επιχειρηματικότητα αποτελεί ίσως την καλύτερη διέξοδο στο τέλμα που αντιμετωπίζουν οι εργαζόμενοι.

ΣΧΕΣΗ ΛΟΓΟΥ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΗΛΙΚΙΑΣ.

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
ΗΛΙΚΙΑ * ΛΟΓΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ	48	96,0%	2	4,0%	50	100,0%

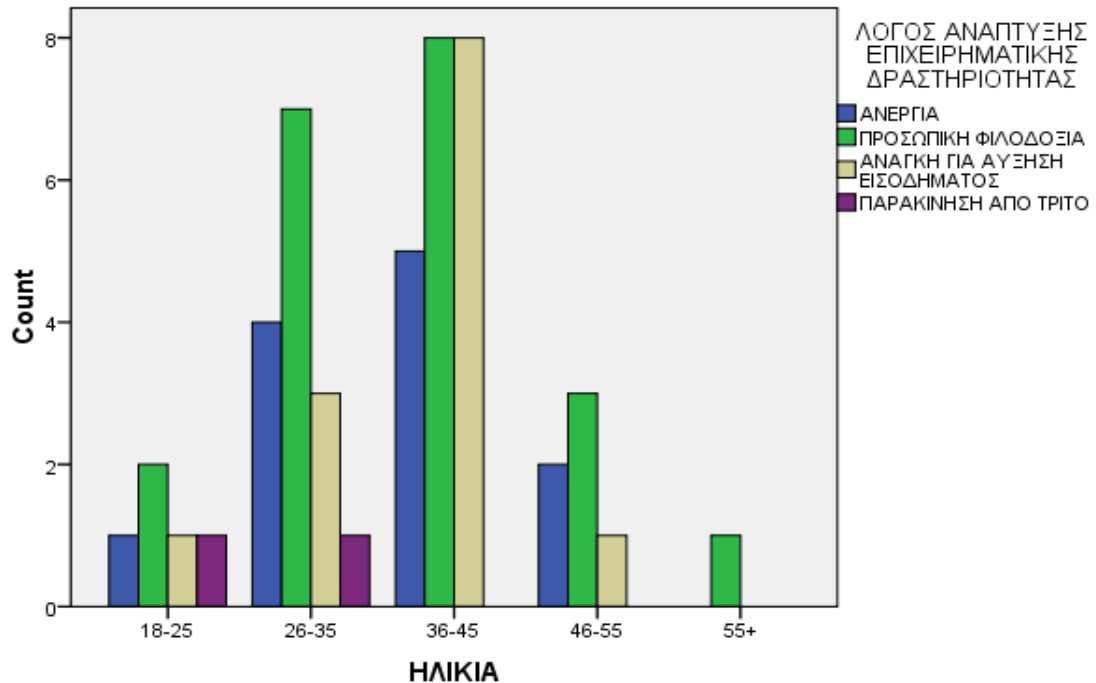
ΗΛΙΚΙΑ * ΛΟΓΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

		ΛΟΓΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ				Total
		1 ΑΝΕΡΓΙΑ	2 ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΦΙΛΟΔΟΞΙΑ	3 ΑΝΑΓΚΗ ΓΙΑ ΑΥΞΗΣΗ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	4 ΠΑΡΑΚΙΝΗΣΗ ΑΠΟ ΤΡΙΤΟ	
ΗΛΙΚΙΑ ΗΛΙΚΙΑ 1 18-25	Count	1	2	1	1	5
	% of Total	2,1%	4,2%	2,1%	2,1%	10,4%
2 26-35	Count	4	7	3	1	15
	% of Total	8,3%	14,6%	6,3%	2,1%	31,3%
3 36-45	Count	5	8	8	0	21
	% of Total	10,4%	16,7%	16,7%	,0%	43,8%
4 46-55	Count	2	3	1	0	6
	% of Total	4,2%	6,3%	2,1%	,0%	12,5%
5 55+	Count	0	1	0	0	1
	% of Total	,0%	2,1%	,0%	,0%	2,1%
Total	Count	12	21	13	2	48
	% of Total	25,0%	43,8%	27,1%	4,2%	100,0%

Νικόλαος Παπαπάσχος

Γράφημα 3.7

Bar Chart



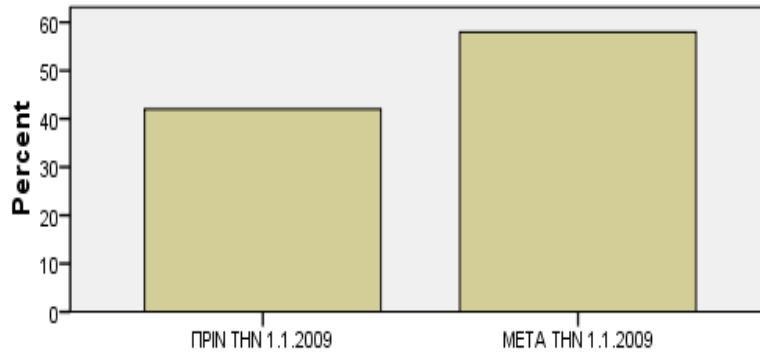
Τα προαναφερθέντα υποστηρίζονται και από τα παραπάνω στατιστικά στοιχεία που υποδεικνύουν τον λόγο ως προς την ηλικία. Στις ηλικίες 26-35 και 36-45 οι οποίες έχουν πληγεί ανεπανόρθωτα από την οικονομική κρίση εμφανίζονται πολύ υψηλά ποσοστά στις απαντήσεις «Ανεργία» και «Ανάγκη για αύξηση εισοδήματος». Οι νέοι μέσα από την παρούσα δύσκολη εργασιακή συγκυρία που επιβάλλει απολύσεις και μειώσεις μισθών βρήκαν διέξοδο στην επιχειρηματικότητα και στην ανάπτυξη καινοτομικών ιδεών. Αποτελεί λοιπόν στοιχείο μείζονος σημασίας αυτής της έρευνας να γίνουν γνωστοί οι τρόποι με τους οποίους μπορεί να αναπτυχτεί και να χρηματοδοτηθεί μια επιχείρηση που θα δώσει ώθηση στην εθνική οικονομία σε όλα τα επίπεδα.

3.2.2 ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

1. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΙΔΡΥΣΗΣ.

Γράφημα 3.8

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΙΔΡΥΣΗΣ



ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΙΔΡΥΣΗΣ

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΙΔΡΥΣΗΣ

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1 ΠΡΙΝ ΤΗΝ 1.1.2009	21	42,0	42,0	42,0
2 ΜΕΤΑ ΤΗΝ 1.1.2009	29	58,0	58,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Statistics

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΙΔΡΥΣΗΣ

N Valid	50
Missing	0
Mean	1,58
Median	2,00
Mode	2
Std. Deviation	,499
Variance	,249
Range	1
Sum	79

Το 58% των επιχειρήσεων της έρευνας ιδρύθηκαν μετά την 1.1.2009 και καλύπτουν την προϋπόθεση των 3,5 ετών ζωής ώστε να θεωρούνται ότι βρίσκονται στα αρχικά στάδια επιχειρηματικότητας. Επίσης αποδεικνύεται ότι παρά του ότι βρέθηκαν στην δύνη της οικονομικής κρίσης κατόρθωσαν να αναπτυχθούν και να επιβιώσουν. Παράλληλα με το δείγμα των ήδη εδραιωμένων επιχειρήσεων (42%) θα εξαχθούν σημαντικά συμπεράσματα όσον αφορά τον τρόπο χρηματοδότησης τους ώστε να γίνει και ο απαραίτητος συσχετισμός με τις νέες επιχειρήσεις.

2. ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ.

Statistics

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ

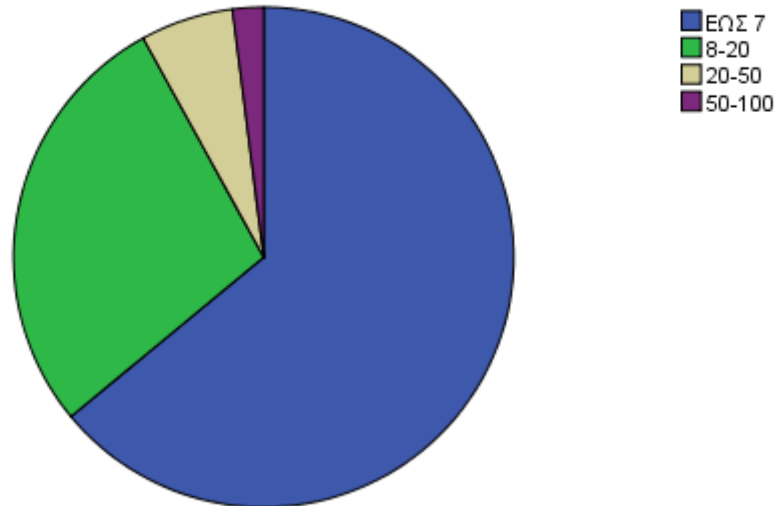
N	Valid	50
	Missing	0
Mean		1,46
Median		1,00
Mode		1
Std. Deviation		,706
Variance		,498
Range		3
Sum		73

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1 ΕΩΣ 7	32	64,0	64,0	64,0
2 8-20	14	28,0	28,0	92,0
3 20-50	3	6,0	6,0	98,0
4 50-100	1	2,0	2,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Γράφημα 3.9

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ



Βάση του αριθμού των εργαζομένων κρίνουμε πως ανήκουν στην κατηγορία των μικρών επιχειρήσεων αφού το 64% έχει έως 7 εργαζόμενους ενώ το 28% από 8-20%. Το πανελλαδικό αντίστοιχο ποσοστό ανέρχεται στο 94% και άρα η έρευνα μας βρίσκεται πολύ κοντά. Αντίστοιχα το δείγμα του 8% που αντιστοιχεί σε παραπάνω από 20 εργαζόμενους θα μας βοηθήσει και στην εξαγωγή συμπερασμάτων σχετικά με μικρομεσαίες και μεσαίες επιχειρήσεις από τις οποίες εν γένει προέρχεται το 14% του Α.Ε.Π της χώρας μας.

3.ΚΛΑΔΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΗΣΗΣ ΚΑΙ ΤΥΠΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ.

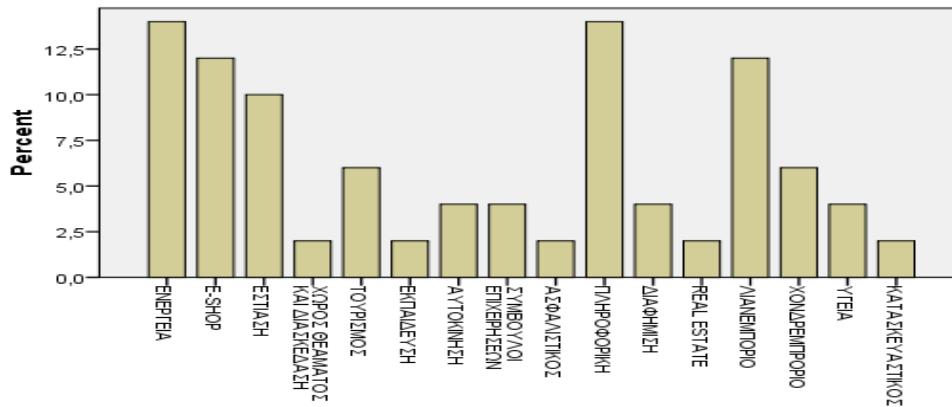
ΚΛΑΔΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΗΣΗΣ

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1 ΕΝΕΡΓΕΙΑ	7	14,0	14,0	14,0
3 Ε-SHOP	6	12,0	12,0	26,0
5 ΕΣΤΙΑΣΗ	5	10,0	10,0	36,0
6 ΧΩΡΟΣ ΘΕΑΜΑΤΟΣ ΚΑΙ ΔΙΑΣΚΕΔΑΣΗ	1	2,0	2,0	38,0
7 ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ	3	6,0	6,0	44,0
8 ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ	1	2,0	2,0	46,0
9 ΑΥΤΟΚΙΝΗΣΗ	2	4,0	4,0	50,0
11 ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	2	4,0	4,0	54,0
12 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ	1	2,0	2,0	56,0
13 ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ	7	14,0	14,0	70,0
15 ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ	2	4,0	4,0	74,0
16 REAL ESTATE	1	2,0	2,0	76,0
17 ΛΙΑΝΕΜΠΟΡΙΟ	6	12,0	12,0	88,0
18 ΧΟΝΔΡΕΜΠΟΡΙΟ	3	6,0	6,0	94,0
20 ΥΓΕΙΑ	2	4,0	4,0	98,0
21 ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΟΣ	1	2,0	2,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Νικόλαος Παπαπάσχος

Γράφημα 3.10

ΚΛΑΔΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΗΣΗΣ



Statistics

ΚΛΑΔΟΣ
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΗΣΗΣ

N	Valid	50
	Missing	0
Mean		9,82
Median		10,00
Mode		1 ^a
Std. Deviation		6,381
Variance		40,722
Range		20
Sum		491

Ο κλάδος δραστηριοποίησης αποτελεί μία πολύ σημαντική μεταβλητή καθώς ανακαλύψαμε τις νέες τάσεις στην αγορά αλλά και το τι είδους επιχειρήσεις δημιουργούνται. Τα αποτελέσματά μας δείχνουν πως η ενέργεια, η πληροφορική και τα ηλεκτρονικά καταστήματα κατέχουν την πλειοψηφία (40% του συνόλου), στοιχείο αναμενόμενο αφού αποτελούν τρεις ιδιαίτερα καινοτόμες και ταχύτατα αναπτυσσόμενες κατηγορίες ιδιαίτερα στην χώρα μας, και δημιούργησαν μία αγορά που πριν λίγα χρόνια θεωρούνταν ανύπαρκτη. Οι κλασικές αγορές όπως της εστίασης, του λιανεμπορίου και του τουρισμού που ήταν ανέκαθεν χαρακτηριστικά του εμπορικού μας γίνεσθαι έχουν ένα σημαντικό ποσοστό ενώ θα πρέπει να

Νικόλαος Παπαπάσχος

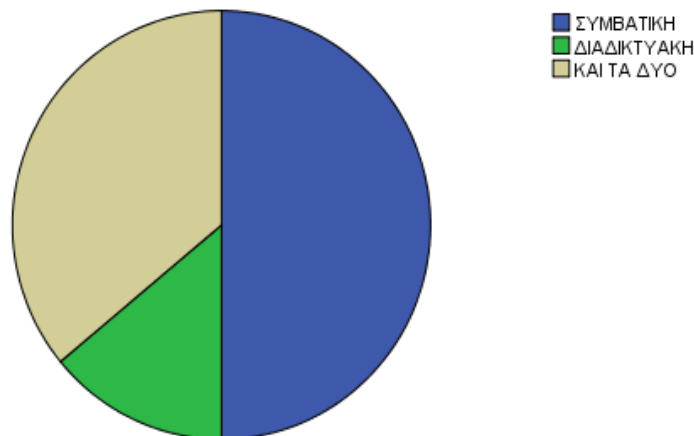
τονιστεί και το 4% της υγείας που είναι ένας τομέας χωρίς ιδιαίτερη παράδοση και ίσως δείχνει μια μελλοντική τάση που μπορεί να συνδυαστεί και με νέες τεχνολογίες.

Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΕΙΝΑΙ

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 ΣΥΜΒΑΤΙΚΗ	25	50,0	50,0	50,0
	2 ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΗ	7	14,0	14,0	64,0
	3 ΚΑΙ ΤΑ ΔΥΟ	18	36,0	36,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Γράφημα 3.11

Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΕΙΝΑΙ

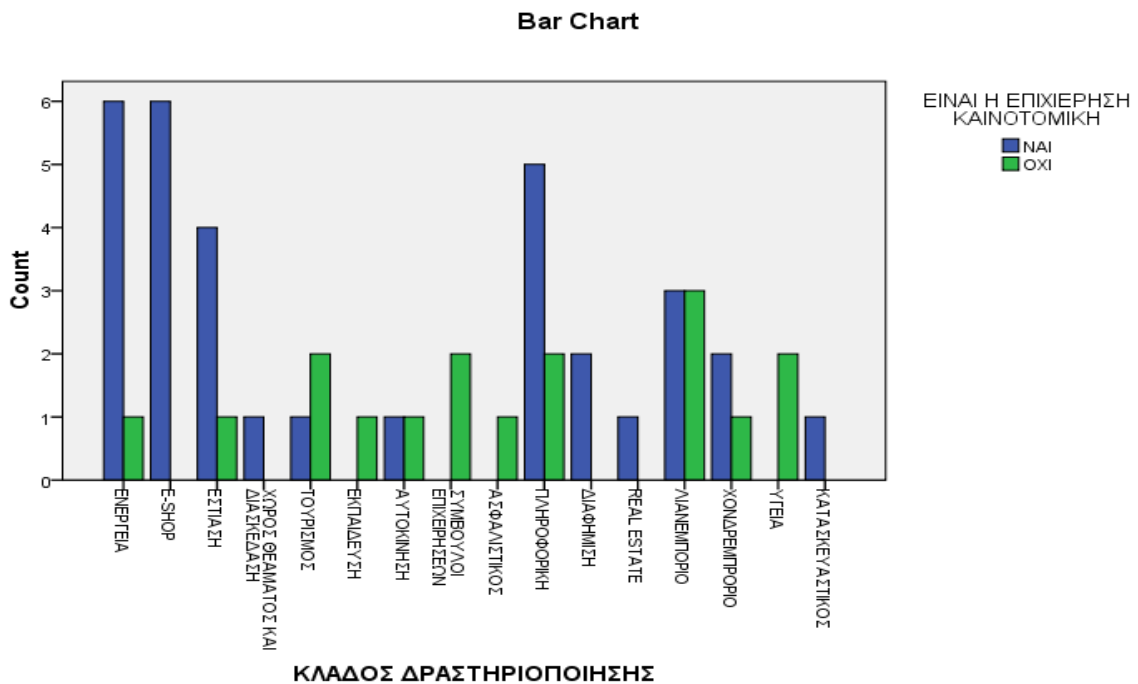


Από το παραπάνω στατιστικό αξίζει να παρατηρηθεί το μεγάλο ποσοστό επιχειρήσεων που έχουν μπει στο κλίμα των νέων τεχνολογιών και έχουν πέρα από φυσική ύπαρξη και ηλεκτρονική. Το ποσοστό του 50% των επιχειρήσεων που είναι συμβατικές έρχεται σε αντίθεση με το 82% που είναι το πανελλαδικό νούμερο σύμφωνα με έρευνα του IOBE (IOBE 2010).

4.ΠΟΣΟΣΤΟ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ ΑΝΑ ΚΛΑΔΟ.

Το 66% των ερωτηθέντων αποκρίθηκαν πως η επιχείρησή τους μπορεί να θεωρηθεί καινοτομική. Καθίσταται λοιπόν σαφές πως οι νέοι επιχειρηματίες έχουν συνειδητοποιήσει το ρόλο της καινοτομίας και το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα που μπορεί να προσδώσει στο οικονομικό περιβάλλον που έχει διαμορφωθεί, αλλά κυρίως στο ότι δύναται πιο εύκολη η απόκτηση χρηματοδότησης. Οι κλάδοι με το μεγαλύτερο ποσοστό καινοτομίας είναι η ενέργεια, η πληροφορική και τα ηλεκτρονικά καταστήματα ενώ από τους υπόλοιπους παραδοσιακούς κλάδους στοιχεία καινοτομίας δεν παρατηρούνται μόνο στην εκπαίδευση και στην υγεία που σημαίνει ότι υπάρχει αρκετό περιθώριο για ανάπτυξη των συγκεκριμένων αγορών στη χώρα μας μέσω νέων καινοτομικών δραστηριοτήτων.

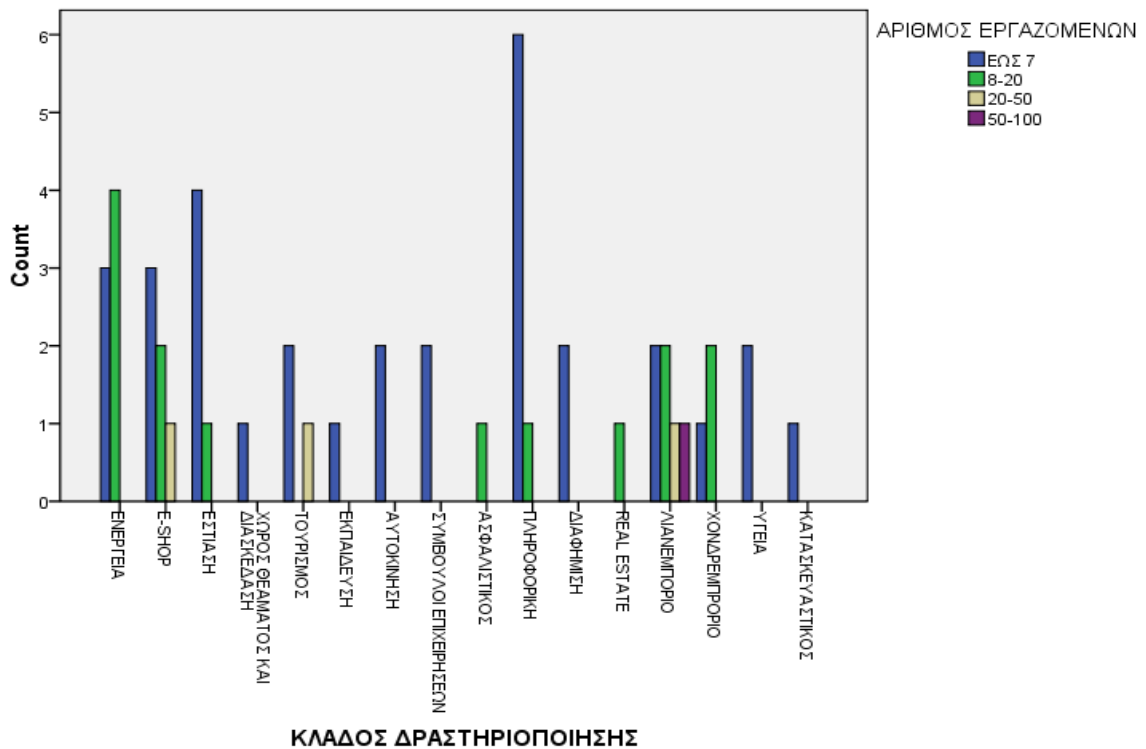
Γράφημα 3.12



5.ΠΟΣΟΣΤΟ ΚΛΑΔΟΥ ΜΕ ΑΡΙΘΜΟ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ.

Γράφημα 3.13

Bar Chart



Όλοι οι κλάδοι ανεξαιρέτως χαρακτηρίζονται από το υψηλό ποσοστό μικρού μεγέθους επιχειρήσεων που έχουν στις τάξεις τους. Ο κλάδος της πληροφορικής και της ενέργειας παρόλο που είναι οι περισσότερες σε πληθυσμό στην έρευνα έχουν αντίστοιχα και τον μικρότερο αριθμό υπαλλήλων ενώ την ίδια στιγμή χαρακτηρίζονται από ταχεία ανάπτυξη. Η εξήγηση εντοπίζεται στο ότι παρόλο που υπάρχει ζήτηση και προσφορά στην αγορά, λόγω της κρίσης διστάζουν ακόμα να αυξήσουν το έμψυχο δυναμικό τους. Αντίθετα σε αγορές όπως του λιανεμπορίου, του χονδρεμπορίου και των ηλεκτρονικών καταστημάτων ο αριθμός των εργαζομένων είναι μεγαλύτερος και άρα παρουσιάζουν αυξημένες υποχρεώσεις θεωρητικά, ως προς την ανάγκη χρηματοδότησης κατά την διάρκεια της ζωής τους. Επίσης οι κλάδοι του λιανεμπορίου και χονδρεμπορίου έχουν πληγεί σημαντικά από την κρίση και προς το παρόν τα περιθώρια ανάπτυξης τους είναι μηδενικά.

3.2.3 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

1. ΤΡΟΠΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ.

Statistics

ΤΡΟΠΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΣΤΑ ΑΡΧΙΚΑ ΣΤΑΔΙΑ

N	Valid	50
	Missing	0
Mean		3,78
Median		4,50
Mode		1 ^a
Std. Deviation		2,102
Variance		4,420
Range		6
Sum		189

a. Multiple modes exist. The smallest value is shown

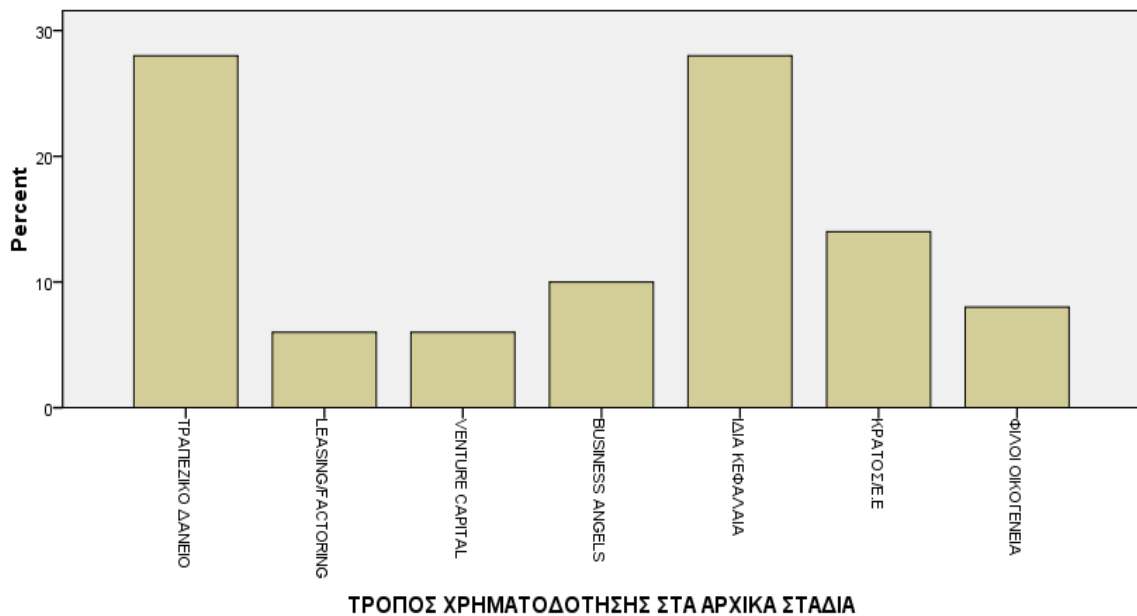
ΤΡΟΠΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΣΤΑ ΑΡΧΙΚΑ ΣΤΑΔΙΑ

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ	14	28,0	28,0	28,0
	2 LEASING/FACTORING	3	6,0	6,0	34,0
	3 VENTURE CAPITAL	3	6,0	6,0	40,0
	4 BUSINESS ANGELS	5	10,0	10,0	50,0
	5 ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	14	28,0	28,0	78,0
	6 ΚΡΑΤΟΣ/Ε.Ε	7	14,0	14,0	92,0
	7 ΦΙΛΟΙ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ	4	8,0	8,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Νικόλαος Παπαπάσχος

Γράφημα 3.14

ΤΡΟΠΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΣΤΑ ΑΡΧΙΚΑ ΣΤΑΔΙΑ



Ξεκινώντας πλέον την ανάλυση των ευρημάτων που αφορούν την χρηματοδότηση, το πρώτο κομμάτι στο οποίο θα εστιάσουμε είναι ο τρόπος από τον οποίο έλαβαν χρηματοδότηση οι επιχειρήσεις της έρευνας στα αρχικά τους στάδια. Παρατηρούμε ότι το 28% έλαβε χρηματοδότηση από τον ποιο παραδοσιακό φορέα που υπάρχει στην χώρα μας που είναι οι τράπεζες ενώ αντίστοιχα ίδιο είναι το ποσοστό που απάντησε πως χρησιμοποίησε ίδια κεφάλαια. Αυτό μας δείχνει πως οι Έλληνες επιχειρηματίες δεν γνωρίζουν ή δεν έχουν εύκολη πρόσβαση στους υπόλοιπους φορείς, οι οποίοι σε άλλες χώρες της Ε.Ε κατέχουν μεγάλο ποσοστό ως προς την χρήση τους. Είναι χαρακτηριστικό πως ποσά από κρατικές οι ευρωπαϊκές χρηματοδοτήσεις έλαβε μόλις το 14% των ερωτηθέντων, την στιγμή που ο κοινοτικός μέσος όρος ανέρχεται στο 39% σύμφωνα με το ευρωβαρόμετρο (ΕΥΡΩΒΑΡΟΜΕΤΡΟ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΗΝ Ε.Ε,2010). Παρόλα αυτά είναι αξιοσημείωτο το ποσοστό του 10% που έλαβε χρηματοδότηση από business angels, καταδεικνύοντας πως είναι μία μορφή χρηματοδότησης που αναπτύσσεται και στην χώρα μας. Τα ποσοστά στις υπόλοιπες κατηγορίες μπορούν να θεωρηθούν αναμενόμενα καθώς οι θεσμοί του Venture Capital και του Leasing

Νικόλαος Παπαπάσχος

απευθύνονται κυρίως σε μεγαλύτερου μεγέθους επιχειρήσεις και δεν είναι ιδιαίτερα διαδεδομένες στην ελληνική οικονομία.

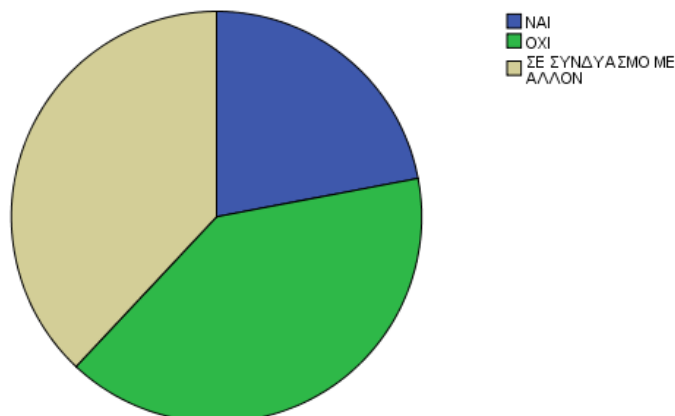
2.ΑΝΑΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ.

ΑΝ ΕΧΕΤΕ ΑΝΑΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΘΕΙ,ΕΠΙΛΕΧΤΗΚΕ Ο ΙΔΙΟΣ ΤΡΟΠΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1 ΝΑΙ	11	22,0	22,0	22,0
2 ΟΧΙ	20	40,0	40,0	62,0
3 ΣΕ ΣΥΝΔΥΑΣΜΟ ΜΕ ΑΛΛΟΝ	19	38,0	38,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Γράφημα 3.15

ΑΝ ΕΧΕΙ ΑΝΑΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΘΕΙ,ΕΠΙΛΕΧΤΗΚΕ Ο ΙΔΙΟΣ ΤΡΟΠΟΣ



Το σύνολο των ερωτηθέντων απάντησαν πως είτε στα αρχικά στάδια της δραστηριότητας είτε κατά την διάρκεια της, έχει αναχρηματοδοτηθεί η επιχείρηση. Το 40% δήλωσε πως δεν χρησιμοποίησε τον ίδιο τρόπο χρηματοδότησης, στοιχείο πού δείχνει πως είτε τα αρχικά κεφάλαια δεν ήταν αρκετά είτε το ποσοστό ικανοποίησης ήταν αρκετά χαμηλό. Αντίθετα το 38% το έπραξε σε συνδυασμό με κάποιον άλλο φορέα ενώ το 22% χρησιμοποίησε τον ίδιο. Από το παραπάνω γράφημα συμπεραίνεται πως οι επιχειρηματίες πρέπει σε κάθε περίπτωση να ελέγχουν όλες τις δυνατές περιπτώσεις ώστε να εξασφαλίζεται το μέγιστο δυνατό όφελος για την μακροπρόθεσμη ζωή της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας, ενώ δείχνει την διάθεση για ανάπτυξη πού δείχνουν οι επιχειρηματίες καθώς δεν μένουν

στάσιμοι στις εξελίξεις και η συνεχής εισροή κεφαλαίων είναι ιδιαίτερος κρίσιμη. 3.333ικανοποίηση του επιχειρηματία θα εξαχθούν με την βοήθεια και του παραπάνω διαγράμματος χρήσιμα συμπεράσματα σχετικά με τους καταλληλότερους τρόπους χρηματοδότησης.

3.ΠΟΣΟ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΚΑΙ ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΤΡΟΠΟΥ ΚΑΙ ΠΟΣΟΥ.

Statistics

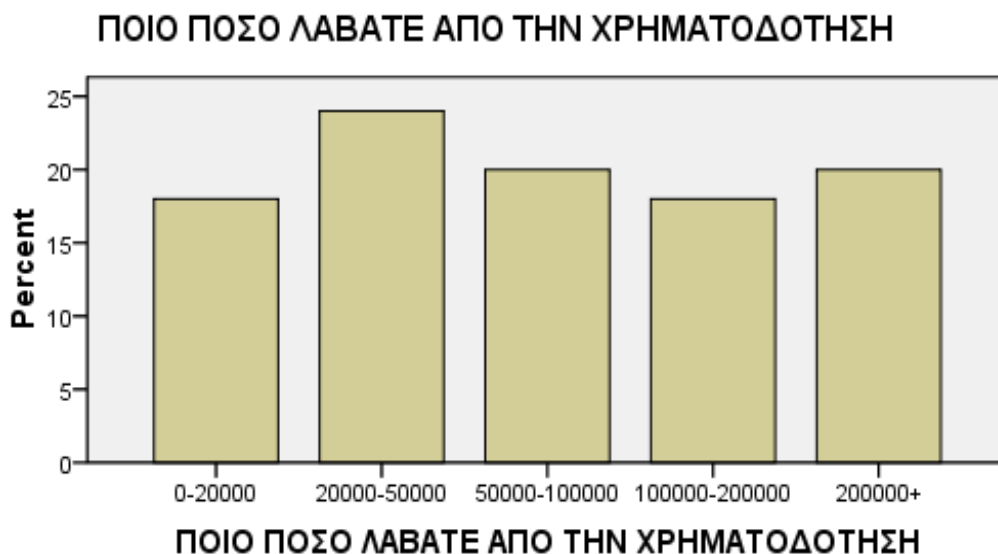
ΠΟΙΟ ΠΟΣΟ ΛΑΒΑΤΕ ΑΠΟ ΤΗΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

N	Valid	50
	Missing	0
Mean		2,98
Median		3,00
Mode		2
Std. Deviation		1,407
Variance		1,979
Range		4
Sum		149

ΠΟΙΟ ΠΟΣΟ ΛΑΒΑΤΕ ΑΠΟ ΤΗΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1 0-20000	9	18,0	18,0	18,0
2 20000-50000	12	24,0	24,0	42,0
3 50000-100000	10	20,0	20,0	62,0
4 100000-200000	9	18,0	18,0	80,0
5 200000+	10	20,0	20,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Γράφημα 3.16



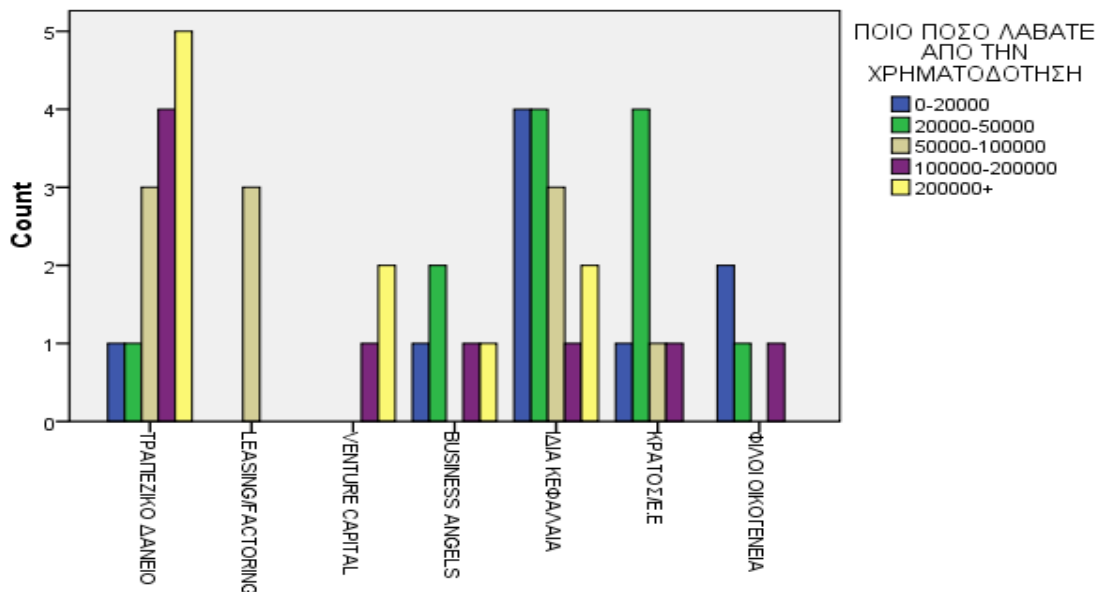
Νικόλαος Παπαπάσχος

ΤΡΟΠΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΣΤΑ ΑΡΧΙΚΑ ΣΤΑΔΙΑ * ΠΟΙΟ ΠΟΣΟ ΛΑΒΑΤΕ ΑΠΟ ΤΗΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Count		ΠΟΙΟ ΠΟΣΟ ΛΑΒΑΤΕ ΑΠΟ ΤΗΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ					Total
		1 0-20000	2 20000-50000	3 50000-100000	4 100000-200000	5 200000+	
		ΤΡΟΠΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΣΤΑ ΑΡΧΙΚΑ ΣΤΑΔΙΑ	1 ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΔΑΝΕΙΟ	1	1	3	
	2 LEASING/FACTORING	0	0	3	0	0	3
	3 VENTURE CAPITAL	0	0	0	1	2	3
	4 BUSINESS ANGELS	1	2	0	1	1	5
	5 ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	4	4	3	1	2	14
	6 ΚΡΑΤΟΣ/Ε.Ε	1	4	1	1	0	7
	7 ΦΙΛΟΙ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ	2	1	0	1	0	4
Total		9	12	10	9	10	50

Γράφημα 3.17

Bar Chart



ΤΡΟΠΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΣΤΑ ΑΡΧΙΚΑ ΣΤΑΔΙΑ

Παρατηρώντας το γράφημα με τα ποσά που ελήφθησαν κατά την χρηματοδότηση θα λέγαμε πως υπάρχει σχεδόν ισόποση κατανομή. Το στοιχείο που παίζει σπουδαίο ρόλο είναι το πόσα χρήματα προσέφερε ο κάθε φορέας. Οι επιχειρηματίες οι οποίοι χρειάστηκαν ποσά έως 50000 ευρώ, χρηματοδοτήθηκαν είτε από ίδια κεφάλαια, είτε από φίλους και οικογένεια είτε πήραν επιχορηγήσεις από το κράτος. Κράτησαν λοιπόν το ρίσκο τους σε όσο το δυνατόν χαμηλότερα επίπεδα, αφού ελάχιστοι είναι εκείνοι που επέλεξαν τον τραπεζικό κλάδο. Δείχνει λοιπόν και την τάση που επικρατεί για επενδύσεις τέτοιου ύψους και πιθανές αδυναμίες των άλλων φορέων στην κάλυψη των αναγκών αυτών των επενδυτών.

Εν αντιθέσει, σε μεγαλύτερες επενδύσεις επικρατεί η τραπεζική χρηματοδότηση, αφού αποτελεί κατά κανόνα μια ασφαλή πηγή εύρεσης μεγάλων κεφαλαίων, από την άλλη όμως στο επιχειρηματικό γίγνεσθαι της κρίσης όπου η στρόφιγγα των χρημάτων από τις τράπεζες ρέει όλο και λιγότερο θα πρέπει να αναζητηθούν νέοι τρόποι χρηματοδότησης για μεγάλες επενδύσεις. Ένας τέτοιος τρόπος είναι οι Venture Capital οι οποίες χαρακτηρίζονται από την περίσσεια των κεφαλαίων τους κάτι που αποδεικνύεται και από το γεγονός πως στην έρευνας μας χρηματοδότησαν με 100000 ευρώ και πάνω τους αντίστοιχους ερωτώμενους. Σημαντικό ρόλο θα διαδραματίσει και το κράτος με την Ε.Ε καθώς σε περίπτωση που αυξήσουν τα διαθέσιμα κεφάλαια τους θα δώσουν μία ακόμα εναλλακτική επιλογή για χρηματοδότηση μεγάλων επενδύσεων. Αξίζει να σταθούμε στη κατηγορία των Business Angels οι οποίοι παρείχαν χρηματοδότηση σε όλο το φάσμα των κατηγοριών, καταδεικνύοντας πως και εκεί αν υπάρξει σωστή προσέγγιση και αποδειχθεί πως η επιχείρηση έχει μέλλον μπορούν να αντληθούν σημαντικά κεφάλαια.

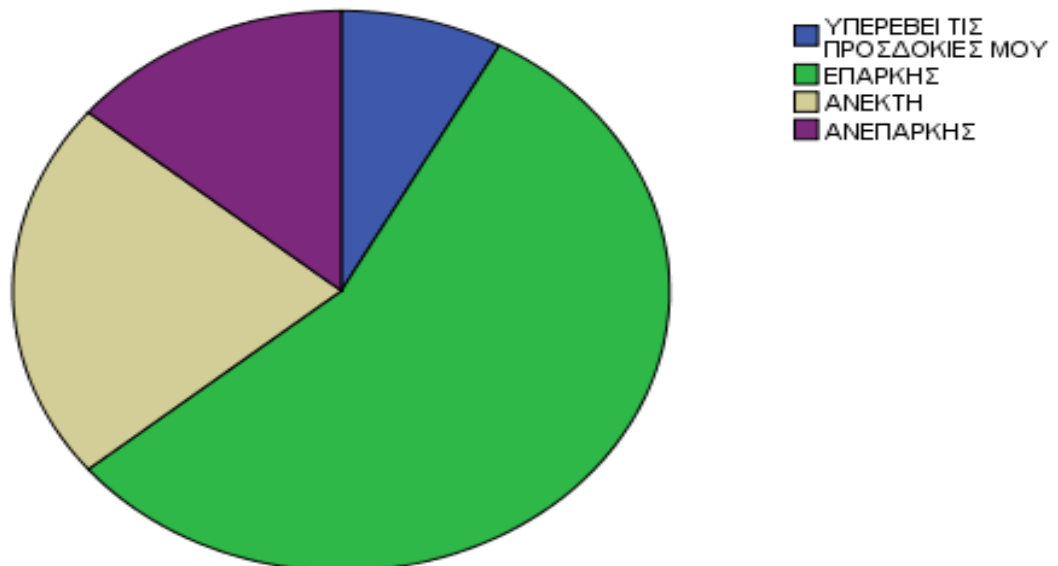
4. ΤΡΟΠΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΚΑΙ ΕΠΑΡΚΕΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ.

ΗΤΑΝ ΕΠΑΡΚΗΣ Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΠΟΥ ΛΑΒΑΤΕ ΕΙΤΕ ΣΤΗΝ ΑΡΧΗ ΕΙΤΕ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΔΙΑΡΚΕΙΑ

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 ΥΠΕΡΕΒΕΙ ΤΙΣ ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ ΜΟΥ	4	8,0	8,0	8,0
	2 ΕΠΑΡΚΗΣ	28	56,0	56,0	64,0
	3 ΑΝΕΚΤΗ	11	22,0	22,0	86,0
	4 ΑΝΕΠΑΡΚΗΣ	7	14,0	14,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Γράφημα 3.18

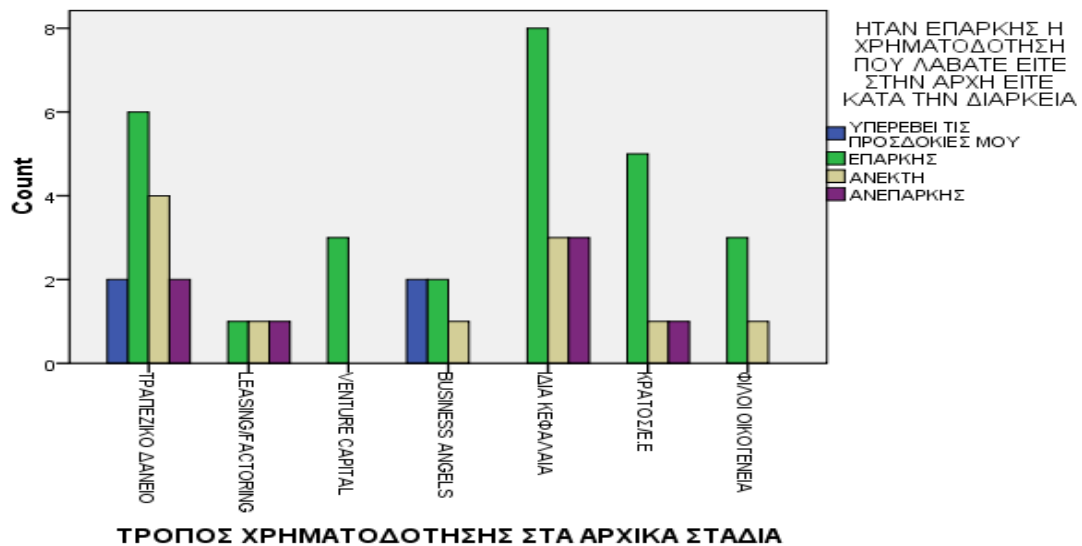
ΗΤΑΝ ΕΠΑΡΚΗΣ Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΠΟΥ ΛΑΒΑΤΕ ΕΙΤΕ ΣΤΗΝ ΑΡΧΗ ΕΙΤΕ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΔΙΑΡΚΕΙΑ



Νικόλαος Παπαδόπουλος

Γράφημα 3.19

Bar Chart



Το ποσοστό επάρκειας της χρηματοδότησης των ερωτηθέντων παίζει κρίσιμο ρόλο στο να διαπιστώσουμε ποιοι είναι εκείνοι οι φορείς που καλύπτουν τις ανάγκες των επιχειρηματιών. Εν γένει η πλειοψηφία αποκρίθηκε πως έκρινε επαρκή την χρηματοδότηση που έλαβε σε ποσοστό 56% αλλά αντίστοιχα το 36% απάντησε πως η χρηματοδότηση είναι απλά ανεκτή ή ανεπαρκής ενώ ελάχιστοι πως υπερέβη τις προσδοκίες τους. Το ποσοστό του 34% που δήλωσε ουδέτερη ή αρνητική στάση είναι σημαντικό, καθώς η έλλειψη των περαιτέρω κεφαλαίων μπορεί να οδηγήσει σε δυσλειτουργία του οργανισμού που τους διοικούν και δείχνει και μία δυσπιστία ή έλλειψη κεφαλαίων από την πλευρά του χρηματοδότη.

Το μεγαλύτερο ποσοστό δυσαρέσκειας εμφανίζεται στον τραπεζικό κλάδο, πού ίσως δείχνει και την γενικότερη τάση της οικονομίας για μη εισροή σημαντικών κεφαλαίων στην αγορά. Παρόλο που οι περισσότεροι που χρησιμοποίησαν ίδια κεφάλαια εξέφρασαν θετική στάση στην ερώτηση, αντίστοιχα δεν είναι αμελητέος και ο αριθμός όσων δήλωσαν πως τα ίδια κεφάλαια δεν ήταν αρκετά και αναγκαστικά κινήθηκαν προς νέα χρηματοδότηση, κίνηση πού υπό συνθήκες θα έπρεπε να γίνει εξ'αρχης.

Νικόλαος Παπαπάσχος

Οι Business Angels για άλλη μια φορά μας δίνουν αξιοσημείωτα ευρήματα καθώς δεν υπήρχε αρνητική στάση ως προς την επάρκεια της χρηματοδότησης ενώ αναμενόμενη ήταν και η θετική στάση απέναντι στα Venture Capitals καθώς η φύση αυτού του τύπου χρηματοδότησης που απαιτεί άμεση εμπλοκή στην επιχείρηση δεν αφήνει περιθώρια για μη επάρκεια στην χρηματοδότηση. Οι κρατικές επιχορηγήσεις έχουν και αυτές σημαντικό συντελεστή θετικών απαντήσεων με την πλειοψηφία τους όμως να προέρχεται από μικρά ποσά επενδύσεων καθώς δηλώνεται ανεπάρκεια για την άντληση μεγαλύτερων ποσών. Με την κρατική επιχορήγηση ασχολούμαστε εκτενώς στο αμέσως επόμενο τμήμα της έρευνας.

5.ΧΡΗΣΗ ΦΟΡΕΩΝ ΚΡΑΤΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ.

Όλοι οι ερωτώμενοι έχουν κάνει απόπειρα για απόκτησης κρατικής χρηματοδότησης ενώ στον παρακάτω πίνακα και γράφημα βλέπουμε ότι το ποσοστό επιτυχίας ανέρχεται στο 62%. Από αυτό το ποσοστό θα προκύψει και η περαιτέρω ανάλυση που αφορά τους φορείς κρατικής χρηματοδότησης.

ΕΧΕΤΕ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΕΙ ΦΟΡΕΑ ΚΡΑΤΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1 ΝΑΙ	31	62,0	62,0	62,0
2 ΟΧΙ	19	38,0	38,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

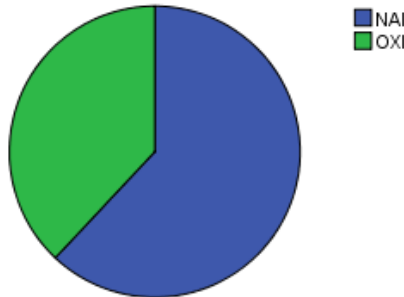
ΠΟΙΟΣ ΦΟΡΕΑΣ ΗΤΑΝ ΑΥΤΟΣ

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1 ΟΑΕΔ	5	18,0	18,4	18,4
2 ΕΟΜΜΕΧ	2	8,0	8,2	26,5
3 ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΣ ΝΟΜΟΣ	9	28,0	28,6	55,1
4 ΕΥΡΩΠΑΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ	9	28,0	28,6	83,7
5 ΤΕΜΠΜΕ	3	12,0	12,2	95,9
6 ΤΑΝΕΟ	1	4,0	4,1	100,0

Νικόλαος Παπαπάσχος

Total	30	98,0	100,0
Missing 7 ΑΛΛΟ	1	2,0	
Total	31	100,0	

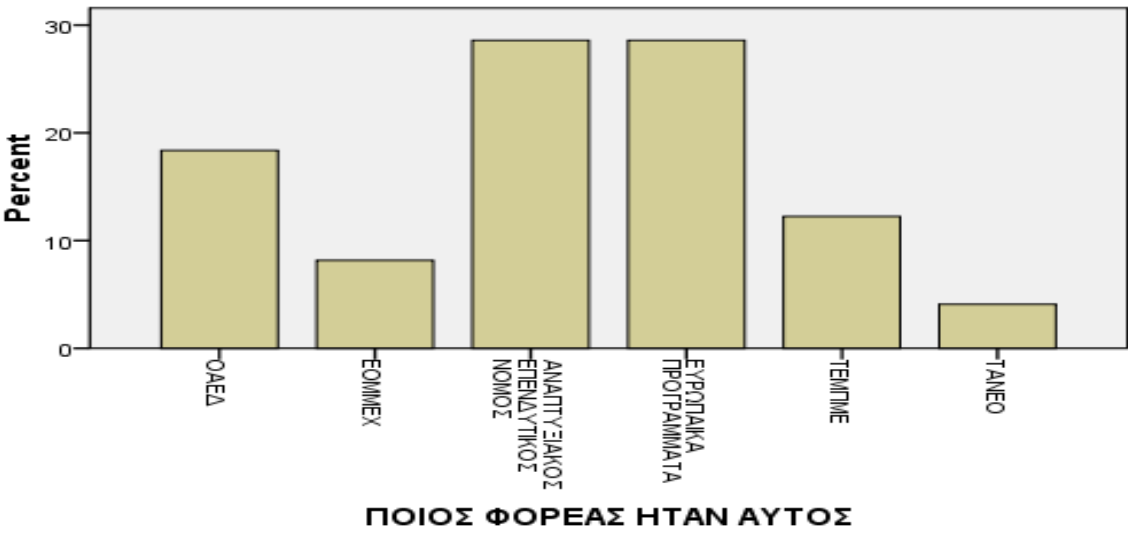
ΕΧΕΤΕ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΗ ΦΟΡΕΑ ΚΡΑΤΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ



Γράφημα 3.20

Γράφημα 3.21

ΠΟΙΟΣ ΦΟΡΕΑΣ ΗΤΑΝ ΑΥΤΟΣ



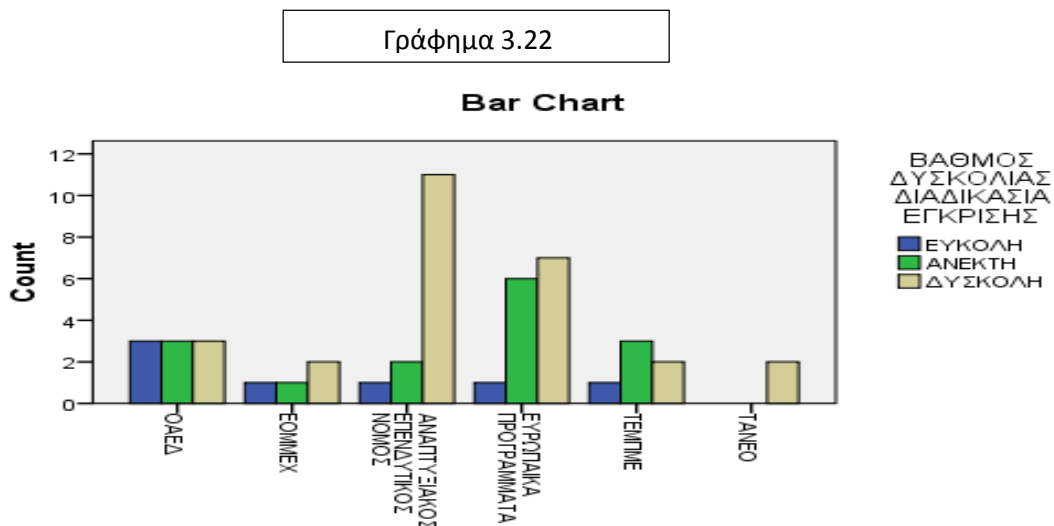
Η πλειοψηφία όσων απέκτησαν κρατική χρηματοδότηση την έλαβαν είτε από τον Αναπτυξιακό Επενδυτικό Νόμο είτε από Ευρωπαϊκά προγράμματα. Ο νόμος, ο οποίος έχει πολλά πλεονεκτήματα όπως φοροαπαλλαγές επί των κερδών προ φόρων (έξι χρόνια για υφιστάμενες επιχειρήσεις και οχτώ χρόνια για νέες επιχειρήσεις), στοχευόμενες επιχορηγήσεις κεφαλαίου και επιδοτήσεις σε χρηματοδοτικές μισθώσεις (leasing) ανάλογα με την αναπτυξιακή στόχευση του καθενός. Αποτελεί μια σοβαρότατη προσπάθεια της κυβέρνησης η οποία παράλληλα ευνοεί τα μεγάλα

Νικόλαος Παπαπάσχος

επενδυτικά σχέδια, τα ολοκληρωμένα επιχειρηματικά σχέδια για τον τεχνολογικό και οργανωτικό εκσυγχρονισμό των επιχειρήσεων, τις επενδύσεις συνέργειας και δικτύωσης και την νεανική επιχειρηματικότητα. Στο ίδιο μήκος κύματος κινούνται και τα Ευρωπαϊκά προγράμματα και είναι απολύτως λογικό το γεγονός πως η πλειοψηφία κατέθεσε πρόταση χρηματοδότησης από αυτούς τους φορείς. Εδώ αξίζει να τονιστεί πως το ΤΕΜΠΜΕ, που στην έρευνα μας θεωρείται ως ξεχωριστός φορέας μετονομάστηκε σε ΕΤΕΑΝ (Ταμείο Επιχειρηματικότητας) και στόχος του είναι η άμεση εξασφάλιση ρευστότητας στην αγορά με τη χορήγηση ευνοϊκών και χαμηλότοκων δανείων στις επιχειρήσεις που θα επενδύσουν.

Παρόλο την δημοσιονομική κρίση σημαντικό μέρος της εμπιστοσύνης των επενδυτών κερδίζει και ο ΟΑΕΔ κυρίως λόγω της έντονης δραστηριότητας της διοίκησης του οργανισμού που βγάζει αρκετά προγράμματα ετησίως για επενδύσεις σε διάφορους επιχειρηματικούς κλάδους ευελπιστώντας να κερδίσει τα επενδυμένα χρήματα μέσω των νέων εισφορών που θα προκύψουν και των νέων θέσεων εργασίας. Αντίθετα ο ΕΟΜΜΕΧ και το ΤΑΝΕΟ κατέχουν το μικρότερο ποσοστό κυρίως λόγω των μεγάλων γραφειοκρατικών διαδικασιών που απαιτούν αλλά και λόγω της έλλειψης ρευστότητας.

ΦΟΡΕΙΣ ΚΑΙ ΔΥΣΚΟΛΙΑ ΑΠΟΚΤΗΣΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ.



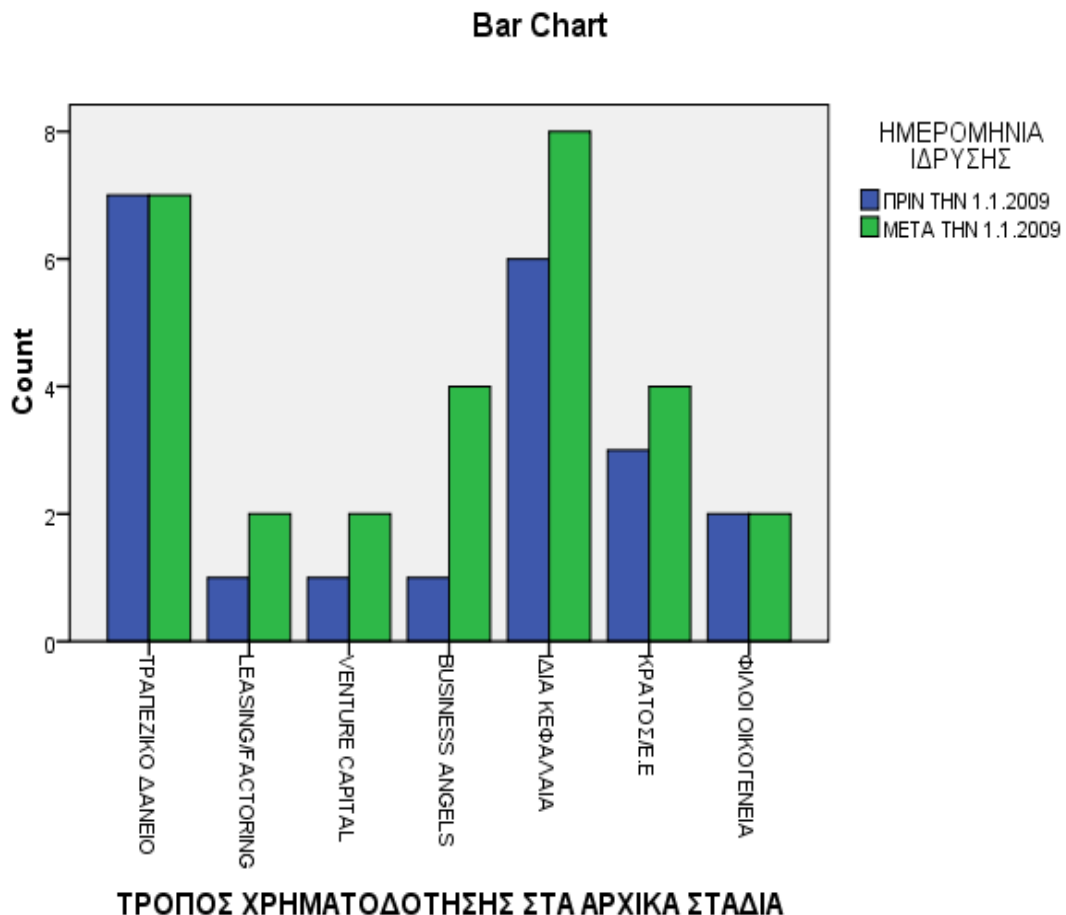
Όπως προαναφέρθηκε οι δύο φορείς με την χαμηλότερη συμμετοχή παρουσιάζουν και την μεγαλύτερη δυσκολία απόκτησης χρηματοδότησης. Αντίστοιχα υψηλά

Νικόλαος Παπαπάσχος

ποσοστά παρατηρούμε και στους δύο δημοφιλέστερους τρόπους, στοιχείο πού οφείλεται κυρίως στην μεγάλη ζήτηση πού παρουσιάζουν αλλά και στην αρκετή γραφειοκρατία πού απαιτούν. Αντίθετα ποιο ανεκτή είναι η διαδικασία στον ΟΑΕΔ πού οφείλεται κυρίως όπως προαναφέρθηκε στην πληθώρα προγραμμάτων χρηματοδότησης πού έχει ο οργανισμός αλλά και στις μακρόπνοες βλέψεις της διοικήσεως του.

6. ΤΡΟΠΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ, ΠΟΣΟ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΚΑΙ ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΙΔΡΥΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ.

Γράφημα 3.23



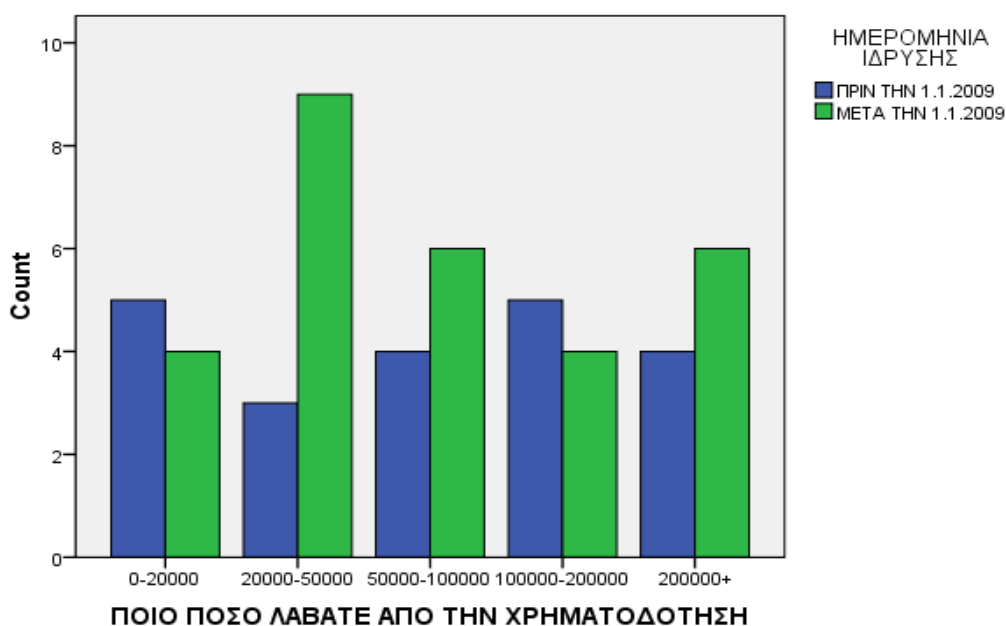
Στο παραπάνω γράφημα παρατηρούμε πώς μετά την έναρξη της οικονομικής κρίσης έχουν αποκτήσει ιδιαίτερη ανάπτυξη οι μη παραδοσιακοί θεσμοί χρηματοδότησης

Νικόλαος Παπαπάσχος

όπως οι Business Angels και το Leasing ενώ ιδιαίτερη αύξηση παρατηρείτε στην χρήση ιδίων κεφαλαίων. Σε αντίθεση η κατάσταση παραμένει η ίδια όσον αφορά την τραπεζική χρηματοδότηση (αν και θα είχε ενδιαφέρον να βλέπαμε στοιχεία για ημερομηνία ίδρυσης από 1.1.2012 και μετά όπου μπήκε σε εφαρμογή το PSI). Στο στοιχείο πού πρέπει να σταθούμε είναι στην αύξηση κρατικής χρηματοδότησης αφού αναδεικνύονται οι κινήσεις προς ανάπτυξη πού διενεργούνται και η χρήση των ευρωπαϊκών κονδυλίων προς αυτή την κατεύθυνση.

Γράφημα 3.24

Bar Chart



Το χαρακτηριστικό πού αποτυπώνεται στο παραπάνω γράφημα και σε συνάρτηση με το προηγούμενο είναι ότι ναι μεν η χρηματοδότηση δεν έχει σε κανένα φορέα ιδιαίτερα πτωτικές τάσεις αλλά αυτό πού επηρεάζεται παραπάνω είναι τα ποσά χρηματοδότησης καθώς κινούνται περισσότερο στις επενδύσεις από 20000 ευρώ έως 100000 ευρώ δείγμα πως οι πολύ μικρές και ατομικές επιχειρήσεις έχουν πληγεί. Η αύξηση στις επενδύσεις άνω των 200000 ευρώ οφείλεται στην ανάπτυξη ιδιωτικών φορέων χρηματοδότησης στην αγορά όπως οι Business Angels και οι Venture Capitalists οι οποίοι δρύνουν τις ευκαιρίες και επενδύουν σημαντικά ποσά.

7.ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΣΥΣΧΕΤΙΣΜΟΣ ΜΕ ΠΟΣΟ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ.

Statistics

ΠΟΙΟΣ ΗΤΑΝ Ο ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

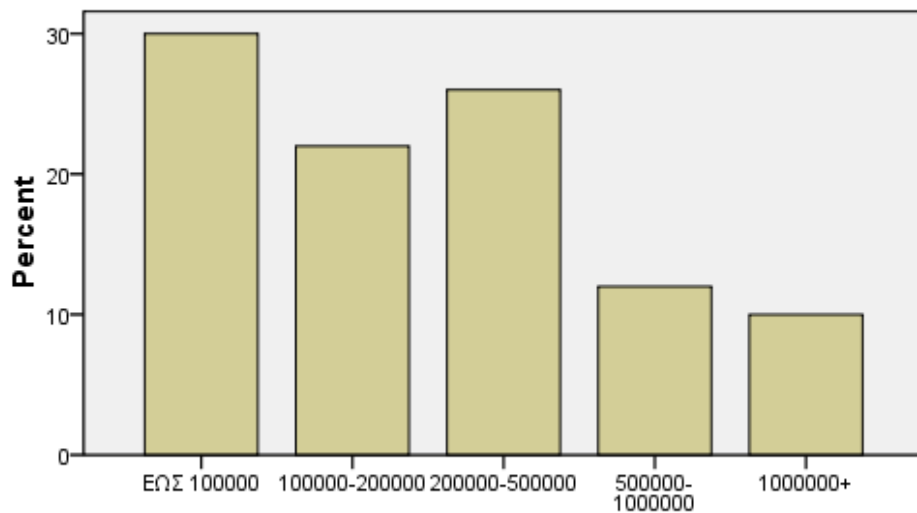
N	Valid	50
	Missing	0
Mean		2,50
Std. Error of Mean		,186
Median		2,00
Mode		1
Std. Deviation		1,313
Variance		1,724
Range		4
Sum		125

ΠΟΙΟΣ ΗΤΑΝ Ο ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1 ΕΩΣ 100000	15	30,0	30,0	30,0
2 100000-200000	11	22,0	22,0	52,0
3 200000-500000	13	26,0	26,0	78,0
4 500000-1000000	6	12,0	12,0	90,0
5 1000000+	5	10,0	10,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Γράφημα 3.25

ΠΟΙΟΣ ΗΤΑΝ Ο ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ



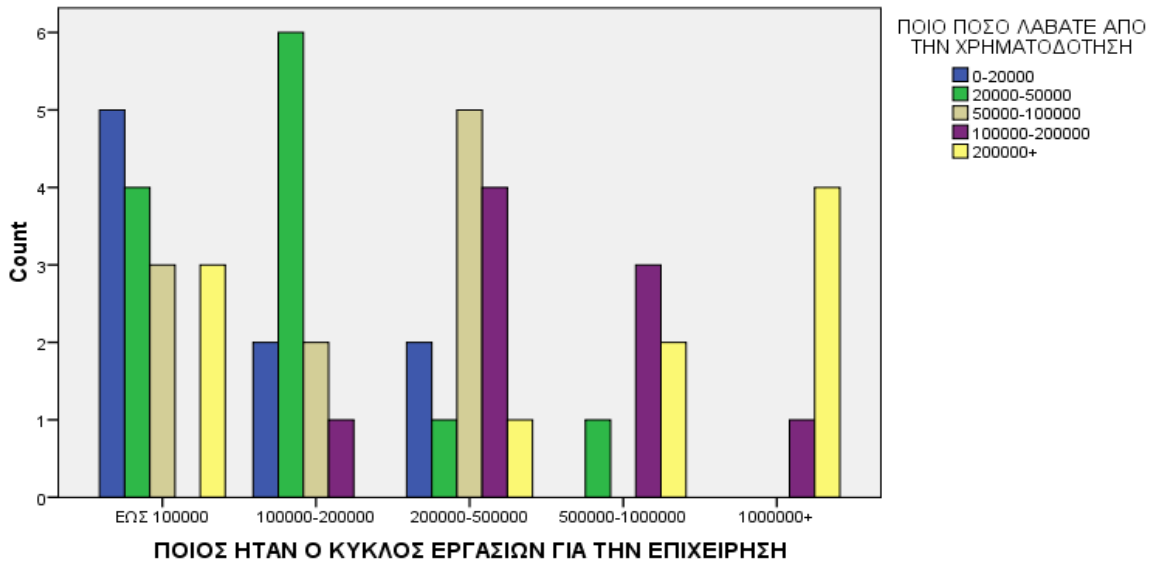
ΠΟΙΟΣ ΗΤΑΝ Ο ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

ΠΟΙΟΣ ΗΤΑΝ Ο ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ * ΠΟΙΟ ΠΟΣΟ ΛΑΒΑΤΕ ΑΠΟ ΤΗΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Count		ΠΟΙΟ ΠΟΣΟ ΛΑΒΑΤΕ ΑΠΟ ΤΗΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ					Total
		1 0-20000	2 20000-50000	3 50000-100000	4 100000-200000	5 200000+	
	ΤΖΙΡΟΣ ΠΟΙΟΣ ΗΤΑΝ Ο ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ						
	1 ΕΩΣ 100000	5	4	3	0	3	15
	2 100000-200000	2	6	2	1	0	11
	3 200000-500000	2	1	5	4	1	13
	4 500000-1000000	0	1	0	3	2	6
	5 1000000+	0	0	0	1	4	5
Total		9	12	10	9	10	50

Γράφημα 3.26

Bar Chart



Οι περισσότερες επιχειρήσεις που συμμετείχαν στην έρευνα είχαν κύκλο εργασιών έως 100000 ευρώ γεγονός πού έρχεται σε εναρμόνιση και με το ύψος των

Νικόλαος Παπαπάσχος

επενδύσεων που σε ψηλά ποσοστά κυμάνθηκαν από 0-20000 ευρώ. Πολύ καλή απόδοση των κεφαλαίων που επένδυσαν είχαν οι επιχειρήσεις με αρχικό ποσό επένδυσης από 20-50000 ευρώ και 50-100000 ευρώ αφού σε όλες τις περιπτώσεις ο τζίρος είναι διπλάσιος του αρχικού ποσού. Εν γένει το συμπέρασμα που προκύπτει είναι πως όσο μεγαλύτερο είναι το αρχικό κεφάλαιο, τότε τόσο μεγαλύτερος και ο τζίρος. Κοιτάζοντας τα δεδομένα σε ένα ευρύ φάσμα, αυτό συνεπάγεται για την οικονομία ανάπτυξη, θέσεις εργασίας και έσοδα για το κράτος και άρα είναι αναγκαίο οι φορείς να εξετάζουν ενδελεχώς προς χρηματοδότηση και επιχειρήσεις που απαιτείται μεγαλύτερο κεφάλαιο, που ναι μεν μπορεί να εμπεριέχει ρίσκο αλλά μακροπρόθεσμα θα προσφέρει σημαντικά οφέλη.

8. Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

ΕΠΗΡΕΑΣΜΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΛΟΓΩ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΡΙΣΗΣ.



ΕΧΕΙ ΕΠΗΡΕΑΣΕΙ Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΣΗ ΤΗΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1 ΝΑΙ	47	94,0	94,0	94,0
3 ΙΣΩΣ	3	6,0	6,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Το 94% των ερωτηθέντων πιστεύει πως η οικονομική κρίση έχει πλήξει την χρηματοδότηση των επιχειρήσεων.

ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΗΤΑ ΕΥΚΟΛΙΑΣ ΠΡΟΣΒΑΣΗΣ ΣΕ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΖΩΤΙΚΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΚΑΙ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΚΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΚΩΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ.



Statistics

ΠΟΣΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΕΙΝΑΙ Η ΕΥΚΟΛΙΑ ΑΠΟΚΤΗΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΖΩΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

N	Valid	50
	Missing	0
Mean		1,50
Std. Error of Mean		,108
Median		1,00
Mode		1
Std. Deviation		,763
Variance		,582
Range		2
Sum		75

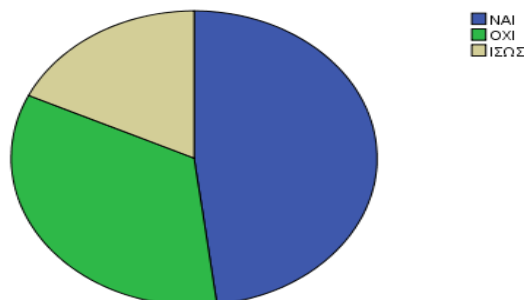
ΠΟΣΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΕΙΝΑΙ Η ΕΥΚΟΛΙΑ ΑΠΟΚΤΗΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΖΩΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1 ΠΟΛΥ ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ	33	66,0	66,0	66,0
2 ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ	9	18,0	18,0	84,0
3 ΟΥΔΕΤΕΡΟ	8	16,0	16,0	100,0
Σ Total	50	100,0	100,0	

Η σημασία της χρηματοδότησης αποτυπώνεται στα παραπάνω στατιστικά αφού το 84% πιστεύει πως η ευκολία απόκτησης χρηματοδότησης είναι πολύ σημαντική ή σημαντική για την ζωτικότητα της επιχείρησης και την ανάπτυξη καινοτομικών δραστηριοτήτων.

ΘΑ ΙΔΡΥΑΤΕ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ Ή ΘΑ ΤΗΝ ΜΕΤΑΚΙΝΟΥΣΑΤΕ ΣΕ ΑΛΛΗ ΧΩΡΑ ΑΝ ΓΝΩΡΙΖΑΤΕ ΟΤΙ ΥΠΑΡΧΕΙ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΕΥΚΟΛΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.

Γράφημα 3.29
ΘΑ ΜΕΤΑΚΙΝΟΥΣΑΤΕ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ ΣΕ ΑΛΛΗ ΧΩΡΑ



Statistics

ΘΑ ΜΕΤΑΚΙΝΟΥΣΑΤΕ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ ΣΕ ΑΛΛΗ ΧΩΡΑ

N	Valid	50
	Missing	0
Mean		1,70
Std. Error of Mean		,108
Median		2,00
Mode		1
Std. Deviation		,763
Variance		,582
Range		2
Sum		85

ΘΑ ΜΕΤΑΚΙΝΟΥΣΑΤΕ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ ΣΕ ΑΛΛΗ ΧΩΡΑ

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1 ΝΑΙ	24	48,0	48,0	48,0
	2 ΟΧΙ	17	34,0	34,0	82,0
	3 ΙΣΩΣ	9	18,0	18,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

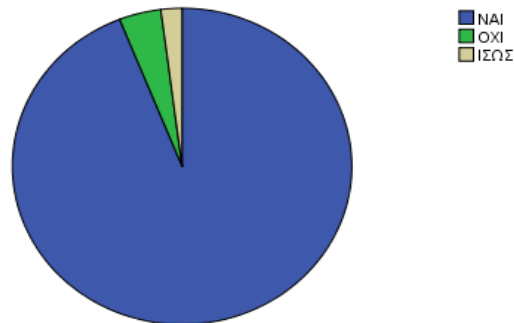
Το ποσοστό του 82% συνολικά που δηλώνει πως θα μετακινούσε η θα σκεφτόταν να μετακινήσει την επιχείρησή του σε άλλη χώρα αποτυπώνει το κλίμα που επικρατεί αυτή την στιγμή στην επιχειρηματική κοινότητα της χώρας και είναι ένα δείγμα του πόσα πολλά βήματα πρέπει να γίνουν ακόμα ώστε να θεωρηθεί υγιείς η οικονομία μας. Οι προσπάθειες για ανάπτυξη πρέπει καταρχήν να αρχίσουν από τους ίδιους τους Έλληνες και όχι απαραίτητα από την εισροή ξένων κεφαλαίων, οι οποίοι πρέπει να αποκτήσουν ξανά εμπιστοσύνη και να βελτιωθούν οι διαδικασίες των προσπαθειών που κάνουν για επιχειρηματική ανάπτυξη.

Νικόλαος Παπαπάσχος

ΑΠΟΤΕΛΕΙ Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ ΜΕΣΟ ΓΙΑ ΕΞΟΔΟ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΡΙΣΗ;

Γράφημα 3.30

ΕΙΝΑΙ Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΤΡΟΠΟΣ ΕΞΟΔΟΥ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΡΙΣΗ



Statistics

ΕΙΝΑΙ Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ
ΤΡΟΠΟΣ ΕΞΟΔΟΥ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΡΙΣΗ

N	Valid	50
	Missing	0
Mean		1,08
Std. Error of Mean		,048
Median		1,00
Mode		1
Std. Deviation		,340
Variance		,116
Range		2
Sum		54

ΕΙΝΑΙ Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΤΡΟΠΟΣ ΕΞΟΔΟΥ ΑΠΟ
ΤΗΝ ΚΡΙΣΗ

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1 ΝΑΙ	47	94,0	94,0	94,0
2 ΟΧΙ	2	4,0	4,0	98,0
3 ΙΣΩΣ	1	2,0	2,0	100,0
Total	50	100,0	100,0	

Σε συνέχεια των προηγούμενων ευρημάτων, οι ερωτηθέντες σε ποσοστό 94% πιστεύουν πως η ανάπτυξη της καινοτομίας και της επιχειρηματικότητας αποτελούν ένα σημαντικότερο μέσο για έξοδο από την κρίση. Καθίσταται λοιπόν κατανοητό πως πρέπει όλοι οι φορείς και οι κρατικοί μηχανισμοί να συνδράμουν προς αυτή την κατεύθυνση και να ωθήσουν περαιτέρω την προώθηση των δύο αυτών ζωτικών τομέων για την εθνική οικονομία.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΣΧΟΛΙΑΣΜΟΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

4.1 Σύνοψη Αποτελεσμάτων

Τα αποτελέσματα πού προκύπτουν προέρχονται από τις απαντήσεις 50 επιχειρηματιών σε ένα ερωτηματολόγιο πού περιείχε ερωτήσεις κλειστού τύπου, πολλαπλής επιλογής και διαβαθμισμένης κλίμακας ενώ το δείγμα είναι αντιπροσωπευτικό του πληθυσμού και επικεντρώνεται στους τρόπους χρηματοδότησης επιχειρηματικών και καινοτομικών δραστηριοτήτων.

4.1.1 ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

1. Το 32% των ερωτηθέντων ήταν γυναίκες ενώ η πλειοψηφία με ποσοστό 44% ανήκε στην ηλικιακή ομάδα 36-45 και το 32% στο γκρουπ 26-35. Τα παραπάνω στοιχεία μας δείχνουν ότι υπήρχε μεγάλο ποσοστό γυναικείας επιχειρηματικότητας στην έρευνα ενώ όσον αφορά τις ηλικιακές ομάδες, πρόκειται για νέους που βρίσκονται σε παραγωγικές ηλικίες.
2. Το 54% των ερωτηθέντων είναι οι ιδιοκτήτες της επιχείρησης τους ενώ όσον αφορά το επίπεδο σπουδών τους όλοι είναι κάτοχοι πτυχίου τριτοβάθμιας εκπαίδευσης με την πλειοψηφία να ανήκει στους τομείς των οικονομικών και θετικών επιστήμων. Παράλληλα το 38% των ερωτηθέντων αποκρίθηκε πως το αντικείμενο σπουδών του δεν ταιριάζει με την φύση της επιχείρησης.
3. Όσον αφορά τον λόγο που ανέπτυξαν επιχειρηματική δραστηριότητα η πλειοψηφία απάντησε πως η κύρια αιτία ήταν η προσωπική φιλοδοξία σε ποσοστό 42% ενώ συνολικά το 52% απάντησε πως το έπραξε λόγω ανεργίας ή ανάγκης αύξησης εισοδήματος. Χαρακτηριστικό της εργασιακής εικόνας πού επικρατεί στην χώρα εν μέσω κρίσης είναι ότι τις δύο παραπάνω αποκρίσεις έδωσαν σε ποσοστό 46% οι ηλικιακές ομάδες έως 45 ετών.

4.1.2 ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

1. Το 58% των επιχειρήσεων της έρευνας ιδρύθηκαν μετά την 1.1.2009 καλύπτοντας έτσι το κριτήριο των επιχειρήσεων αρχικών σταδίων ενώ το 64% των επιχειρήσεων έχει στο δυναμικό της έως 7 εργαζόμενους και το 28% από

Νικόλαος Παπαπάσχος

8-20 βάζοντας τες στην κατηγορία των πολύ μικρών και μικρών επιχειρήσεων.

2. Στην έρευνα μας συμμετείχαν επιχειρήσεις από 19 διαφορετικούς κλάδους της οικονομίας με την πλειοψηφία να ανήκει στον κλάδο της Πληροφορικής, της Ενέργειας και των Ηλεκτρονικών καταστημάτων που αποτέλεσαν το 40% των απαντήσεων, αποδεικνύοντας πως οι συγκεκριμένες κατηγορίες παρουσιάζουν σημαντική επιχειρηματική και καινοτομική ανάπτυξη. Φυσικά δεν θα μπορούσαν να λείπουν και οι κατεξοχήν παραδοσιακοί κλάδοι όπως αυτοί του Λιανεμπορίου, της Εστίασης και του Τουρισμού που συμμετείχαν κατά 12%,10% και 6% αντίστοιχα. Από τα δεδομένα παρατηρούμε ότι ένας τομέας που μπορεί μελλοντικά να έχει ανάπτυξη είναι αυτός της Υγείας. Επίσης το 50% των επιχειρήσεων της έρευνας είναι συμβατικές, το 14% διαδικτυακές και το 36% και τα δύο.
3. Το 66% απάντησε πως η επιχείρηση του είναι καινοτομική ενώ τα μεγαλύτερο ποσοστό καινοτομίας ανά κλάδο συγκεντρώνουν όπως αναμενόταν η πληροφορική , τα e-shop και η ενέργεια ενώ μη καινοτομική δραστηριότητα δεν είχαν οι επιχειρήσεις του κλάδου της εκπαίδευσης και της υγείας.
4. Όλοι οι κλάδοι ανεξαιρέτως, ακόμα και εκείνη που θεωρητικά αναπτύσσονται γρήγορα, έχουν μικρό αριθμό εργαζομένων, δείγμα της δυσπιστίας και της αβεβαιότητας που υπάρχει στην αγορά.

4.1.3 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

1. Οι επιχειρήσεις της έρευνας διάλεξαν 7 διαφορετικούς τρόπους για να χρηματοδοτήσουν τα αρχικά στάδια της δραστηριότητας τους. Η πλειοψηφία και μάλιστα με 28% σε κάθε περίπτωση χρηματοδοτήθηκαν είτε με ίδια κεφάλαια είτε με τραπεζικό δάνειο. Σημαντικό ποσοστό κατέχουν και οι κρατικές και ευρωπαϊκές επιχορηγήσεις με 14% ενώ 10% συγκέντρωσε ο θεσμός των business angels. Επίσης το σύνολο των ερωτηθέντων απάντησε πως έχει χρειαστεί να αναχρηματοδοτήσει την επιχείρηση του με το 40% να δηλώνει πως δεν χρησιμοποίησε τον ίδιο φορέα.

2. Τα ποσοστά που αφορούν το ποσό που έλαβε η κάθε επιχείρηση κατά την χρηματοδότηση της θα λέγαμε πως είναι μοιρασμένα με ένα ελαφρύ προβάδισμα για την κατηγορία 20000-50000 ευρώ. Για ποσά έως 50000 ευρώ αναζήτησαν τα κεφάλαια τους από τα ίδια, είτε από την οικογένεια και φίλους είτε από το κράτος ενώ για μεγαλύτερες επενδύσεις ο τραπεζικός κλάδος και οι venture capitalists κυριαρχούν.
3. Το 56% αποκρίθηκε πως η χρηματοδότηση που έλαβε είναι επαρκής ενώ εντύπωση προκαλεί το ποσοστό που δήλωσε πως κρίνει την χρηματοδότηση ανεκτή ή ανεπαρκή και το οποίο ανέρχεται σε 36% δείχνοντας τις αδυναμίες που επικρατούν, με τον τραπεζικό κλάδο να πρωτοστατεί στο αρνητικό αυτό στατιστικό.
4. Το 66% έχει κάνει χρήση φορέων κρατικής χρηματοδότησης ενώ ακόμα και αυτοί που δεν έχουν προβεί σε χρήση τους είχαν καταθέσει αίτηση. Ο αναπτυξιακός επενδυτικός νόμος και τα ευρωπαϊκά προγράμματα συγκέντρωσαν το 56% των απαντήσεων δείγμα της διαθεσιμότητας των κεφαλαίων ενώ αρκετοί πήραν χρηματοδότηση από τον ΟΑΕΔ. Επίσης το 60% βρήκε την διαδικασία έγκρισης αρκετά δύσκολη κυρίως λόγω των γραφειοκρατικών διαδικασιών.
5. Όσον αφορά τους τρόπους χρηματοδότησης σε σχέση με την ημερομηνία ίδρυσης της επιχείρησης μετά την 1.1.2009 έχουμε αύξηση σε αυτούς που χρησιμοποίησαν τα ίδια κεφάλαια ενώ παρατηρείτε αύξηση στους μη παραδοσιακούς τρόπους χρηματοδότησης. Αντίστοιχα υπάρχει μείωση στην χρηματοδότηση μεγάλων επενδύσεων μετά από αυτή την ημερομηνία με έμφαση στον τραπεζικό τομέα και αύξηση στις επενδύσεις ποσών έως 50000 ευρώ δείγμα της μη επαρκούς ρευστότητας.
6. Η σχέση κύκλου εργασιών και χρηματοδότησης είναι θετική καθώς στο 55% των ερωτηθέντων υπήρξε διπλασιασμός του αρχικού κεφαλαίου ενώ όσο πιο μεγάλη ήταν η αρχική επένδυση τόσο μεγαλύτερος και ο κύκλος εργασιών που για το 5% των αποκρίσεων έφτανε ως και σε πενταπλασιασμό του ποσού.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ ΕΡΕΥΝΑΣ, ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

5.1 ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ ΕΡΕΥΝΑΣ

Η έρευνα μας υπόκειται σε κάποιους περιορισμούς που πρέπει να ληφθούν υπόψιν:

1. Το μέγεθος του δείγματος μπορεί να θεωρηθεί σχετικά μικρό. Ένα μεγαλύτερο δείγμα θα μας έδινε περισσότερες πληροφορίες που αφορούν τα ζητήματα της έρευνας.
2. Το επιλεγμένο δείγμα προέρχεται μόνο από την περιοχή της Αττικής και της Θεσσαλονίκης και ίσως να μην επιτρέπει ασφαλή συμπεράσματα για την επιχειρηματική δραστηριότητα της περιφέρειας και των νησιών.
3. Το γεγονός ότι δεν χρησιμοποιήθηκε η μέθοδος της προσωπικής συνέντευξης που θα μπορούσε να μας δώσει μια πιο συγκεκριμένη εικόνα σε ορισμένα ερωτήματα της έρευνας.
4. Δεν μπορούν να εξαχθούν καθαρά συμπεράσματα για τους τρόπους χρηματοδότησης των επιχειρήσεων τους τελευταίους 12 μήνες όπου η δημοσιονομική κρίση έχει φτάσει στο ζενίθ.
5. Τέλος ο χρόνος της έρευνας (καλοκαιρινοί μήνες) που δεν μας επιτρέπει να έχουμε τα οικονομικά δεδομένα των επιχειρήσεων για το έτος που διανύουμε.

5.2 ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

1. Ο μικροδανεισμός (micro-credit) είναι ιδιαίτερα διαδεδομένος και η εμφάνιση προϊόντων χρηματοδότησης είτε από τραπεζικούς φορείς είτε από κρατικούς φορείς θα αποτελούσε σημαντική βοήθεια για τις επιχειρήσεις.

Νικόλαος Παπαπάσχος

2. Η πλειοψηφία των επιχειρήσεων χρησιμοποιούν ίδια κεφάλαια για την χρηματοδότηση τους δείγμα του ότι επιθυμούν να κρατήσουν τον έλεγχο της επιχείρησης ενώ παράλληλα υπάρχει ελλιπείς πληροφόρηση σχετικά με άλλες μορφές χρηματοδότησης
3. Το όφελος από την παροχή υψηλότερων ποσών χρηματοδότησης στα αρχικά στάδια πέραν του ότι δεν θα οδηγούσε την επιχείρηση σε αναχρηματοδότηση όπως φαίνεται και από τα ευρήματα μας θα οδηγούσε και σε μεγαλύτερο κύκλο εργασιών.
4. Η κρίση έχει οδηγήσει τους επιχειρηματίες σε εναλλακτικούς τρόπους εύρεσης χρηματοδότησης αφού υπάρχει μείωση των ποσών που προσφέρουν οι κρατικές επιχορηγήσεις και ο τραπεζικός δανεισμός.
5. Ο αναπτυξιακός επενδυτικός νόμος και τα ευρωπαϊκά προγράμματα χρηματοδότησης αποτελούν την ραχοκοκαλιά της κρατικής χρηματοδότησης ενώ η χρηματοδότηση μέσω ΟΑΕΔ, ΕΟΜΜΕΧ, κλπ θα λέγαμε πως ήταν αναμενόμενα χαμηλή καθώς η πλειοψηφία δεν έχει προσφύγει σε αυτούς λόγω του ότι δεν γνωρίζει τα αντίστοιχα προγράμματα και τα οφέλη τους ενώ η χρηματοδότηση που προσφέρουν είναι σχετικά περιορισμένη.
6. Για επενδύσεις που ξεπερνούν τα 50000 ευρώ οι επιχειρηματίες αναζήτησαν χρηματοδότηση από τον τραπεζικό κλάδο είτε από venture capitalists.
7. Στην χώρα μας δεν είναι καθόλου διαδομένοι θεσμοί που είναι ανεπτυγμένοι στο εξωτερικό όπως οι θερμοκοιτίδες-Incubators και το Leasing.
8. Παρατηρείται στα πλαίσια της συγκεκριμένης έρευνας αύξηση της γυναικείας επιχειρηματικότητας ενώ η ανεργία και ανάγκη αύξησης εισοδήματος είναι οι κύριοι λόγοι για ανάπτυξη επιχειρηματικής δράσης σε όλες τις ηλικιακές ομάδες.
9. Οι κλάδοι της Πληροφορικής, της Ενέργειας και των ηλεκτρονικών καταστημάτων είναι οι πιο ανεπτυγμένοι και καινοτομικοί αυτή την στιγμή

Νικόλαος Παπαπάσχος

ενώ λαμβάνουν πιο εύκολα χρηματοδότηση ενώ παραδοσιακοί κλάδοι όπως το χονδρεμπόριο και το λιανεμπόριο δείχνουν ότι έχουν επηρεαστεί πολύ από την οικονομική κρίση και παρουσιάζουν σημαντική πτώση.

10. Η διευκόλυνση χρηματοδότησης θα βοηθήσει τις επιχειρήσεις να προσλάβουν περισσότερο προσωπικό καταπολεμώντας έμπρακτα το πρόβλημα της ανεργίας.

5.3 ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ

Βάση των συμπερασμάτων και των δεδομένων της έρευνας πού έχουν εξαχθεί αναφέρονται παρακάτω δράσεις πού θα βελτιώσουν την πρόσβαση των επιχειρήσεων στην χρηματοδότηση.

1. Άντληση ιδεών και πρακτικών από άλλη κράτη της Ε.Ε ώστε να διευκολυνθεί η πρόσβαση σε χρηματοδότηση.
2. Δημιουργία διαφημίσεων η προωθητικών ενεργειών από τους ίδιους τους οργανισμούς ώστε να υπάρχει καλύτερη ενημέρωση για τα προγράμματα πού προσφέρουν οι φορείς και των διαδικασιών πού απαιτούνται.
3. Ύπαρξη κρατικής βοήθειας σε venture capitalists και Business Angels με στόχο την ανάπτυξη τους, μέσω φοροαπαλλαγών πού θα δίνονται στις εμπλεκόμενες με αυτούς τους φορείς επιχειρήσεις. Αυτή την στιγμή αποτελούν μία πολύ βασική πηγή χρηματοδότησης από την στιγμή πού ο τραπεζικός τομέας και το κράτος αντιμετωπίζουν προβλήματα.
4. Μείωση της γραφειοκρατίας και ξεκαθάρισμα των διαδικασιών από τον Αναπτυξιακό Επενδυτικό Νόμο και τα Ευρωπαϊκά προγράμματα. Παράλληλα από την στιγμή που αυτοί οι φορείς είναι ιδιαίτερα δημοφιλείς συστήνεται η δημιουργία προγραμμάτων ανά κλάδο μέσω του ΕΣΠΑ με έμφαση στις μικρές επιχειρήσεις και όπου κρίνεται ότι υπάρχει μια επένδυση πού απαιτεί υψηλότερα κεφάλαια να δίνονται μιας και τα οφέλη από την ανάπτυξη μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεων είναι μεγάλα.

5. Επαναφορά αφορολογήτου για όσους επιχειρηματίες επιλέγουν ίδια κεφάλαια για ανάπτυξη της επιχείρησής τους.
6. Δημιουργία ενός κρατικού φορέα που θα προσανατολίζει τους επιχειρηματίες στην σωστή επιλογή τρόπου χρηματοδότησης.
7. Να δοθούν κίνητρα προς της μικρές και μικρομεσαίες επιχειρήσεις με ηλικία ζωής έως τα 10 έτη, όπως την άμεση χρηματοδότηση τους από το κράτος για αναπτυξιακή δραστηριότητα, σε περίπτωση πρόσληψης περαιτέρω εργαζομένων.
8. Εισαγωγή των μαθημάτων της Επιχειρηματικότητας και της Καινοτομίας σε σχολές τριτοβάθμιας εκπαίδευσης όλων των κλάδων.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ ΕΡΕΥΝΑΣ

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΚΩΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.

- Η παρούσα έρευνα διεξάγεται για τους σκοπούς διπλωματικής εργασίας που αφορά τους τρόπους χρηματοδότησης μικρομεσαίων επιχειρήσεων και καινοτομικών δραστηριοτήτων στην Ελλάδα και θα οδηγήσει στην απόκτηση μεταπτυχιακού τίτλου από το τμήμα Οικονομικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιώς (Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα στην Οικονομική και Επιχειρησιακή Στρατηγική).
- Τα δεδομένα που θα συλλεχθούν είναι απόρρητα και θα χρησιμοποιηθούν αποκλειστικά και μόνο για τους σκοπούς της παρούσας έρευνας.
- Η συμπλήρωση του ερωτηματολογίου απαιτεί πολύ λίγο χρόνο
- Σας ευχαριστώ εκ των προτέρων για τον χρόνο και την βοήθεια σας.

1.1 Γενικά και Δημογραφικά Στοιχεία

Φύλο

- Άνδρας
- Γυναίκα

Ηλικία

- 18-25
- 26-35
- 36-45
- 46-55
- 55+

Τι θέση κατέχετε στην εταιρεία

- Ιδιοκτήτης
- Συνέταιρος – Μέτοχος
- Other:

Αντικείμενο σπουδών

Παρακαλώ αν έχετε παραπάνω από μια απαντήσεις αναφέρετε τις στο πεδίο 'Άλλο.

Νικόλαος Παπαπάσχος

- Θεωρητικές Επιστήμες
- Οικονομία – Διοίκηση Επιχειρήσεων
- Νομικά – Ανθρωπιστικές Επιστήμες
- Θετικές Επιστήμες
- Ιατρική
- Τέχνη – Πολιτισμός
- Μ.Μ.Ε
- Other:

Το αντικείμενο που σπουδάσατε ταιριάζει με την φύση και ταυτότητα της επιχείρησής σας;

- Ναι
- Όχι

Ποιός λόγος/οι σας ώθησαν στο να αναπτύξετε επιχειρηματική ή καινοτομική δραστηριότητα;

Παρακαλώ αν έχετε παραπάνω από μια απαντήσεις αναφέρετε τις στο πεδίο 'Άλλο.

- Ανεργία
- Προσωπική φιλοδοξία
- Ανάγκη για αύξηση εισοδήματος
- Παρακίνηση από τρίτο
- Other:

1.2 Στοιχεία Επιχείρησης

Ημερομηνία ίδρυσης επιχείρησης

- Πριν την 1.1.2009
- Μετά την 1.1.2009

Αριθμός εργαζομένων στην επιχείρηση

- Έως 7
- 8-20
- 20-50

Νικόλαος Παπαπάσχος

- 50-100
- 100 +

Κλάδος δραστηριοποίησης

Παρακαλώ αν έχετε παραπάνω από μια απαντήσεις αναφέρετε τις στο πεδίο 'Άλλο.

- Ενέργεια
- Επικοινωνίες
- e-shop
- Επενδυτικός
- Εστίαση
- Χώρος Θεάματος και Διασκέδασης
- Τουρισμός
- Παροχή Υπηρεσιών Εκπαίδευσης
- Αυτοκίνηση
- Τραπεζικός
- Σύμβουλοι επιχειρήσεων
- Ασφαλιστικός
- Πληροφορική
- Logistics
- Διαφήμιση
- Αγοραπωλησία και Διαχείριση ακινήτων
- Λιανεμπόριο
- Χονδρεμπόριο
- Other:

Η επιχείρηση είναι:

- Συμβατική
- Διαδικτυακή
- Και τα δύο

Θα χαρακτηρίζατε την επιχείρησή σας ως καινοτομική;

- Ναι
- Όχι

Νικόλαος Παπαπάσχος

2.ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Με ποιόν τρόπο χρηματοδοτήσατε τα αρχικά στάδια της επιχείρησής σας ή την καινοτομική δραστηριότητά σας;

Παρακαλώ αν έχετε παραπάνω από μια απαντήσεις αναφέρετε τις στο πεδίο 'Άλλο.

- Τραπεζικό δάνειο
- Leasing / Factoring
- Εταιρεία Επιχειρηματικού Κεφαλαίου (Venture Capital)
- Επιχειρηματικούς Αγγέλους (Business Angels)
- Ίδια κεφάλαια / Αυτοχρηματοδότηση
- Επιχορήγηση από το κράτος ή την Ε.Ε.
- Φίλους / Οικογένεια
- Peer 2 Peer/ Social Lending
- Κανένα από τα παραπάνω
- Other:

Σε περίπτωση που έχετε αναχρηματοδοτήσει την επιχείρησή σας, επιλέξατε τον ίδιο τρόπο χρηματοδότησης;

- Ναι
- Όχι
- Σε συνδυασμό με άλλον

Πόσο σημαντική είναι η ευκολία απόκτησης χρηματοδότησης για την ζωτικότητα της επιχείρησής σας ή την ανάπτυξη καινοτομικών δραστηριοτήτων;

- Πολύ σημαντική
- Σημαντική
- Ούτε σημαντική ούτε ασήμαντη
- Ασήμαντη

Ποιο ήταν το συνολικό ποσό που λάβατε από την χρηματοδότηση ή χρησιμοποιήσατε από ίδια κεφάλαια για την δημιουργία της επιχείρησής;

- 0-20.000 ευρώ
- 20,000 - 50.000 ευρώ
- 50.000 – 100000 ευρώ
- 100.000 -200.000 ευρώ

Νικόλαος Παπαπάσχος

- 200.000+

Θεωρείτε πως η οικονομική κρίση έχει επηρεάσει την χρηματοδότηση και άρα την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας;

- Ναι
- Όχι
- Ίσως

Θα ιδρύατε την επιχείρησή σας ή θα την μετακινούσατε σε άλλη χώρα εάν γνωρίζατε ότι υπάρχει μεγαλύτερη ευκολία χρηματοδότησης της σε σχέση με την Ελλάδα;

- Ναι
- Όχι
- Ίσως

Ήταν επαρκής η χρηματοδότηση που λάβατε στην αρχή ή κατά την διάρκεια ζωής της επιχείρησής σας;

- Υπερέβη τις προσδοκίες μου
- Επαρκής
- Ανεκτή
- Ανεπαρκής

Έχετε χρησιμοποιήσει κάποιον φορέα κρατικής χρηματοδότησης;

- Ναι
- Όχι

Ποιόν από τους παρακάτω φορείς κρατικής χρηματοδότησης χρησιμοποιήσατε ή θα χρησιμοποιούσατε αν χρειαζόταν;

Παρακαλώ αν έχετε παραπάνω από μια απαντήσεις αναφέρετε τις στο πεδίο 'Άλλο.

- ΟΑΕΔ
- ΕΟΜΜΕΧ (Ελληνικός Οργανισμός Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων)
- Αναπτυξιακός Επενδυτικός Νόμος
- Άλλα Ευρωπαϊκά προγράμματα συγχρηματοδότησης
- ΤΕΜΠΜΕ (Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών Επιχειρήσεων)
- ΤΑΝΕΟ (Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας)

Νικόλαος Παπαπάσχος

- Other:

Πόσο εύκολη η δύσκολη βρήκατε την διαδικασία έγκρισης της χρηματοδότησης από όποιον φορέα και αν προήλθε αυτή;

- Εύκολη
- Ανεκτή
- Δύσκολη

Θεωρείτε πως η ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας αποτελεί μέσω για έξοδο από την κρίση;

- Ναι
- Όχι
- Ίσως

Αν επιθυμείτε συμπληρώστε τον κύκλο εργασιών της επιχείρησής σας για το 2011.

- Έως 100.000 ευρώ
- 100.000 – 200.000 ευρώ
- 200.000 έως 500.000 ευρώ
- 500.000 ως 1.000.000 ευρώ
- 1.000.000 +

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ελληνική Βιβλιογραφία

1. Γραφείο διασύνδεσης και σταδιοδρομίας. Η έννοια της επιχειρηματικότητας, http://www.career.tuc.gr/05_01.html, 2010
2. Δελτίο Τύπου Opencoffee.gr, 3/2011
3. Επιχειρηματικότητα για μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, **STOREY DAVID - GREENE FRANCIS - ΧΑΣΣΙΑ ΙΩΣΗΦ - ΦΑΦΑΛΙΟΥ ΕΙΡΗΝΗ**, 2011 Εκδόσεις: Κριτική
4. Έρευνα του ΟΑΕΔ για την επιχειρηματικότητα, Κώστας Αρδίκογλου, Δεκέμβριος 2011.

5. Ελληνικό λεξικό Τεγόπουλου Φυτράκη, Πεδίο: Επιχειρηματικότητα, 2007
6. EOMMEX , Οδηγός Επιχειρείν, Ειρήνη Τάτση ,2009
7. Έκθεση του GEM για την επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα, Ιωαννίδης Κ.,2010
8. IOBE, 'Η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα 2010-2011', Σταύρος Ιωαννίδης, Στελίνα Χατζηχρήστου
9. Στατιστικά στοιχεία Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας σχετικά με την ανεργία για το έτος 2010. (http://sdw.ecb.int/quickview.do?SERIES_KEY=132.STS.M.I2.S.UNEH.RTT000.4.000#qvtable)

Ξένη Βιβλιογραφία

10. Acs Z.J. and Audretsch D.B. – “Innovation and Small Firms”, Cambridge: MIT Press (1990)
11. Audretsch, D., Thurik, R., Verheul, I. and Wennekers, S. (2002). Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-U.S. Comparison. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers
12. Binks M. and Ennew C. – “Financing Small Firms”, in Burns P. and Dewhurst J. (eds), Small Business and Entrepreneurship, Macmillan Business, pp. 110-130 and pp.194-230 (2006)
13. Caird S. – “Sources of Technological Innovative Ideas and Their Significance for Commercial Outcomes in Small Companies” (1994)
14. Christensen J.L. – “The Role of Finance in Industrial Innovation” (1992)
15. Dosi G. (1991) – «Τεχνική Αλλαγή και Βιομηχανικός Μετασχηματισμός: Τα πρότυπα της βιομηχανικής δυναμικής στο Εθνικό Σύστημα Καινοτομιών», Αναστάσιος Γιαννίτσης (ed), «Οικονομική Θεωρία και Τεχνολογία», εκδόσεις Gutenberg, (Αθήνα 1991)
16. Global Entrepreneurship Monitor (GEM), (2002), Summary Report', Reynolds, Bygrave, Autio and Hay.
17. Geroski, P. A. – “Innovation and Competitive Advantage” – *Economics Department Working Papers, No 159, OECD, Paris* (1995)

Νικόλαος Παπαπάσχος

18. Mason C.M. and Harrison R.T. – “Informal venture capital and the financing of small and medium-sized enterprises”, Small Enterprise Research: The journal of SEAAZ, pp. 35-56 (1995).
19. OECD – “Venture Capital and Innovation”,2008
20. OECD (1997), The Oslo Manual: Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data, Paris, OECD.
21. Panopoulou M. – “Technological and Structural Change in the European Banking Industry”, Working Paper No 02-13, United Nations University, Institute for New Technologies, The Netherlands (2001)
22. Rogers, M., (1998), “The Definition and Measurement of Innovation”, Melbourne Institute Working Paper No. 10/98, The University of Melbourne
23. UEAPME, European Society of craft, small and medium sized enterprises- ‘Moving on 2008-2009,UEAPME’, Michael Grohmann and Francesco Longu ,Brussels (2009)

