

**«Έρευνα - Μελέτη για την ενίσχυση της ρευστότητας
των ελληνικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων με
σύγχρονα χρηματοδοτικά εργαλεία»**

**Παραδοτέο Π.2.2 «Προτάσεις για το σχεδιασμό σύγχρονων
χρηματοδοτικών εργαλείων»**

Ανάδοχος
Ένωση Εταιριών:



ADVICE Σύμβουλοι Επιχειρήσεων Α.Ε.
26^{ης} Οκτωβρίου 90, Τ.Κ. 546 27 Θεσσαλονίκη.
Τηλ.: (2310) 535888
Fax: (2310) 537677
Email: central@advicemd.gr
Web: <http://www.advicemd.gr>

ΓΝΩΣΗ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ Ι.Κ.Ε.
Καραολή & Δημητρίου 20, 551 31,
Καλαμαριά, Θεσ/νίκη
Τηλ 2310 403371
Φαξ: 2310 403372
Email: info@gnosianaptixiaki.gr
Web: www.gnosianaptixiaki.gr

ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2021



Περιεχόμενα

Εισαγωγή.....	3
1. Συνοπτική παρουσίαση των κύριων συμπερασμάτων της έρευνας πεδίου σε ελληνικές επιχειρήσεις.....	4
2. Παρουσίαση των αποτελεσμάτων της έρευνας γνώμης σε ελληνικούς ιδιωτικούς και δημόσιους φορείς.....	6
2.1 Ταυτότητα της έρευνας γνώμης.....	6
2.2 Αναλυτική παρουσίαση των συνεντεύξεων της έρευνας γνώμης ανά ερωτώμενο φορέα/υπηρεσία/οργανισμό.....	7
2.2.1 Ελληνικός Χρηματοοικονομικός Μεσολαβητής.....	7
2.2.2 Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα Επενδύσεων.....	10
2.2.3 Τράπεζα της Ελλάδος – Τμήμα Νομίσματος.....	13
2.2.4 Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας.....	19
2.2.5 Γενική Γραμματεία Ιδιωτικών Επενδύσεων.....	23
2.2.6 Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα.....	27
2.2.7 Γενική Γραμματεία Δημοσίων Επενδύσεων.....	31
2.2.8 Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων.....	34
2.2.9 Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων.....	37
2.2.10 Ένωση Συνεταιριστικών Τραπεζών Ελλάδος.....	42
2.3 Keys findings της έρευνας γνώμης.....	45
3. Διατύπωση προτάσεων για την εισαγωγή νέων / σύγχρονων χρηματοδοτικών εργαλείων στην Ελλάδα.....	49
Παράρτημα: Σκελετός ημιδομημένης συζήτησης.....	55

Εισαγωγή

Το παρόν έγγραφο αποτελεί το τέταρτο και τελευταίο παραδοτέο της Ένωσης Εταιριών «ADVICE Σύμβουλοι Επιχειρήσεων Α.Ε. και ΓΝΩΣΗ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ Ι.Κ.Ε.» στο πλαίσιο του έργου «Έρευνα-Μελέτη για την ενίσχυση της ρευστότητας των ελληνικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων με σύγχρονα χρηματοδοτικά εργαλεία» που υλοποιείται για λογαριασμό της Γενικής Γραμματείας Βιομηχανίας. Το εν λόγω Έργο αποτελεί μέρος της ενταγμένης στο ΕΠΑνΕΚ Πράξης με κωδικό MIS 5029180 «Προσαρμογή του Εθνικού Παρατηρητηρίου για τις ΜμΕ στις ανάγκες της νέας Αναπτυξιακής/Βιομηχανικής Πολιτικής 2020-2030 και της πολιτικής για τις ΜμΕ-Ανάπτυξη υπηρεσιών και εργαλείων παρακολούθησης και πληροφόρησης».

Το αντικείμενο του έργου συνίσταται στην καταγραφή των υφιστάμενων χρηματοδοτικών εργαλείων και κανονιστικού πλαισίου εφαρμογής στην Ευρωπαϊκή Ένωση και την Ελλάδα, καθώς και στην ανάδειξη του ρόλου και της συμπληρωματικότητάς τους. Επίσης στο πλαίσιο του Παραδοτέου επιδιώχθηκε η αναζήτηση καλών πρακτικών από χρηματοδοτικά εργαλεία ενίσχυσης και υποστήριξης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στο εξωτερικό.

Πιο συγκεκριμένα, στο πλαίσιο του παρόντος παραδοτέου γίνεται αφενός μια συνοπτική αναφορά στα συμπεράσματα της πρωτογενούς έρευνας σε δείγμα ελληνικών ΜμΕ που εκπονήθηκε και παρουσιάστηκε εκτενώς στο πλαίσιο προηγούμενου παραδοτέου (Παραδοτέο Π1.2) και αφετέρου στην παράθεση των αποτελεσμάτων συνεντεύξεων που διενεργήθηκαν με εκπροσώπους ελληνικών και ευρωπαϊκών φορέων και οργανισμών που εμπλέκονται στη χρηματοδότηση των ελληνικών επιχειρήσεων.

Ακολουθώντας η ομάδα έργου λαμβάνοντας υπόψη τα παραπάνω πορίσματα της ποσοτικής και της ποιοτικής έρευνας, προέβη στη διατύπωση προτάσεων για την εισαγωγή σύγχρονων χρηματοδοτικών εργαλείων που να ανταποκρίνονται στις ανάγκες και στις ιδιαιτερότητες των μικρομεσαίων, μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων.

1. Συνοπτική παρουσίαση των κύριων συμπερασμάτων της έρευνας πεδίου σε ελληνικές επιχειρήσεις

Προφίλ του δείγματος

Για τον προσδιορισμό των αναγκών χρηματοδότησης των ελληνικών επιχειρήσεων στο πλαίσιο του έργου, διενεργήθηκε πρωτογενής έρευνα. Η έρευνα είχε πανελλαδική εμβέλεια και **ανταποκρίθηκαν 1.247 ελληνικές επιχειρήσεις**, εκ των οποίων οι μισές (622) είναι πολύ μικρού μεγέθους, ενώ το 13% (166) αποτελείται από μεσαίου μεγέθους και το 37% (459) από μικρού μεγέθους επιχειρήσεις.

Όσον αφορά στην περιοχή όπου είναι εγκατεστημένη η έδρα της επιχείρησης, το 35% είναι στην Αττική και ακολουθεί η Θεσσαλονίκη με 26%, ενώ οι υπόλοιπες περιοχές συγκεντρώνουν ποσοστά της τάξης από 4-9%. Όσον αφορά στη νομική μορφή, το 54% ανήκει στην κατηγορία των Α.Ε., το 19% στην κατηγορία των ατομικών, το 11% στις Ο.Ε. και οι υπόλοιπες κατανέμονται με μικρά ποσοστά σε Ι.Κ.Ε., Ε.Π.Ε., Ε.Ε. και συνεταιρισμούς.

Όσον αφορά στο αντικείμενο δραστηριότητας βάσει ΚΑΔ, υπερισχύουν με ποσοστό 35% οι επιχειρήσεις στο Χονδρικό και λιανικό εμπόριο· επισκευή μηχανοκίνητων οχημάτων και μοτοσικλετών και ακολουθούν με ποσοστό 27% οι επιχειρήσεις μεταποίησης.

Τέλος, οι επιχειρήσεις που ανταποκρίθηκαν στην έρευνα έχουν κατά μέσο όρο 23,3 εργαζόμενους. Επίσης ο μέσος όρος χρόνων λειτουργίας των επιχειρήσεων του δείγματος είναι 26 έτη.

Πορίσματα έρευνας

- Τα τρία πιο σημαντικά προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι η φορολογία, η ρευστότητα και η γραφειοκρατία. Η ρευστότητα των επιχειρήσεων, που αναδείχθηκε ως το δεύτερο μεγαλύτερο πρόβλημα, συνδέεται με τη δυνατότητα πρόσβασης των επιχειρήσεων σε χρηματοδότηση καθώς αποτελεί εχέγγυο της πιστοληπτικής ικανότητας των επιχειρήσεων.
- Η χρηματοδότηση αποτελεί ζήτημα με χαμηλό ενδιαφέρον για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, λόγω του υψηλού φόβου απόρριψης της τραπεζικής χρηματοδότησης εξαιτίας της συχνής μη πλήρωσης των τεθέντων κριτηρίων αξιολόγησης.
- Η μη ή η ελλιπής εξωτερική χρηματοδότηση ωθεί τις επιχειρήσεις σε χρηματοδότηση με ιδίους πόρους, στην μη υλοποίηση επενδυτικών σχεδίων και σε καθυστέρηση στην πληρωμή των οφειλών του.
- Οι ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι περισσότερο εξοικειωμένες με τη χρήση ιδίων πόρων, σε μικρό βαθμό με τον τραπεζικό δανεισμό και τα προγράμματα κρατικών ενισχύσεων, ενώ δηλώνουν έλλειψη εξοικείωσης με πιο σύγχρονα καινοτόμα χρηματοδοτικά εργαλεία όπως το leasing, το factoring, το venture capital, κλπ.
- Σημαντική μερίδα δηλώνει ότι δεν γνωρίζει κάποιο χρηματοδοτικό εργαλείο, τάση που εμφανίζεται πολύ έντονη στις πολύ μικρές επιχειρήσεις.

Παραδοτέο 2.2: «Προτάσεις για το σχεδιασμό σύγχρονων χρηματοδοτικών εργαλείων»

- Η συντριπτική πλειοψηφία κατέφυγε σε χρηματοδότηση την τελευταία τριετία, εκ των οποίων το υψηλότερο ποσοστό χρησιμοποίησε ίδια κεφάλαια. Με πολύ μικρότερα ποσοστά ακολουθούν άλλες μορφές χρηματοδότησης όπως η επιδότηση από πρόγραμμα κρατικής ενίσχυσης (π.χ. ΕΣΠΑ, Αναπτυξιακός Νόμος, κλπ.), η χρηματοδοτική μίσθωση, η εμπορική πίστωση, οι μικρο-πιστώσεις, κλπ.
- Αρνητική είναι η τάση για τη λήψη τραπεζικού δανείου την τελευταία τριετία στην πλειονότητα των επιχειρήσεων.
- Τα μεγαλύτερα ποσοστά λήψης υψηλής δανειοδότησης διαμορφώνονται στις μεσαίες και μικρές επιχειρήσεις, ενώ οι επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών φαίνεται ότι στρέφονται σε μικρού ύψους δάνεια έναντι των επιχειρήσεων μεταποίησης και παροχής ενέργειας και διαχείρισης αποβλήτων που δανειοδοτούνται με υψηλότερα ποσά.
- Οι κύριες ανάγκες που οι επιχειρήσεις επιδιώκουν να καλύψουν μέσω της δανειοδότησης είναι το κεφάλαιο κίνησης και σε πολύ μικρότερο βαθμό η αγορά μηχανολογικού εξοπλισμού.
- Η πλειονότητα των επιχειρήσεων δήλωσε ότι δεν υπέβαλε αίτηση για χρηματοδότηση από συγχρηματοδοτούμενο Πρόγραμμα, ενώ σημαντικό είναι το ποσοστό των επιχειρήσεων που υπέβαλε αίτηση σε Ελληνική τράπεζα για χορήγηση Τραπεζικού Επιχειρηματικού Δανείου, η οποία απορρίφθηκε.
- Όσον αφορά στα εμπόδια που υπάρχουν για τη λήψη τραπεζικού δανείου, το 31% υπέδειξε το υψηλό επιτόκιο και ακολουθούν με μικρότερα ποσοστά τα ζητούμενα δικαιολογητικά, η ανεπαρκής εξασφάλιση/εγγύηση, η μη δυνατότητα χρηματοδότησης στην παρούσα φάση με βάση τα υφιστάμενα εργαλεία.
- Ως σημαντικότερο μέτρο για την υποστήριξη της επιχείρησης στο άμεσο μέλλον υποδείχθηκε, η θέσπιση φορολογικών απαλλαγών και ακολουθεί με μικρότερο ποσοστό η λήψη μέτρων διευκόλυνσης των ενισχύσεων κεφαλαιακού τύπου (venture capital, business angels κλπ).
- Οι συγκυρίες την τελευταία τριετία ήταν αποτρεπτικές για τις ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις για την υλοποίηση επενδυτικού σχεδίου.
- Ένας μεγάλος αριθμός των ελληνικών επιχειρήσεων αποκλείεται από τον τραπεζικό δανεισμό, κυρίως λόγω του μεγέθους τους. Οι μικρές επιχειρήσεις της χώρας είναι πολύ μικρές και αυτό εξ ορισμού τις αποκλείει από τη χρηματοδότηση των τραπεζών και συνδέεται με το γεγονός ότι δεν πληρούν τα κριτήρια των τραπεζών.

2. Παρουσίαση των αποτελεσμάτων της έρευνας γνώμης σε ελληνικούς ιδιωτικούς και δημόσιους φορείς

2.1 Ταυτότητα της έρευνας γνώμης

Για τις ανάγκες του παρόντος παραδοτέου, η ομάδα έργου προέβη στη διεξαγωγή ατομικών συνεντεύξεων με στελέχη φορέων και υπηρεσιών του δημόσιου τομέα που εμπλέκονται στον σχεδιασμό και στην εφαρμογή χρηματοδοτικών εργαλείων τα οποία απευθύνονται στις ελληνικές επιχειρήσεις. Πιο συγκεκριμένα, στην έρευνα γνώμης συμμετείχαν οι εξής φορείς:

1. Ελληνικός Χρηματοοικονομικός Μεσολαβητής
2. Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα Επενδύσεων
3. Τράπεζα της Ελλάδος – Τμήμα Νομίματος
4. Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας
5. Γενική Γραμματεία Ιδιωτικών Επενδύσεων
6. Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα
7. Γενική Γραμματεία Δημοσίων Επενδύσεων
8. Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων
9. Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων
10. Ένωση Συνεταιριστικών Τραπεζών Ελλάδος

Οι συνεντεύξεις βασίστηκαν σε έναν σκελετό ημιδομημένης συζήτησης, που παρατίθεται στο Παράρτημα 1 και που διαφοροποιούνταν ανάλογα με το είδος και τη δραστηριότητα του φορέα/υπηρεσία/οργανισμό που κάθε φορά συμμετείχε. Μέσω της συνέντευξης επιδιώχθηκε η διατύπωση προτάσεων για θέματα που ενδεικτικά καλύπτουν τα εξής πεδία:

- ✓ είδη χρηματοδότησης,
- ✓ σχήματα συνεργασίας κατά τον σχεδιασμό και την εφαρμογή χρηματοδοτικών εργαλείων,
- ✓ σκοποί/αντικείμενα κάλυψης της χρηματοδότησης,
- ✓ προβλήματα και δυσκολίες πρόσβασης στη χρηματοδότηση,
- ✓ παράμετροι των νέων χρηματοδοτικών εργαλείων,
- ✓ συστατικά επιτυχίας των νέων χρηματοδοτικών εργαλείων, κλπ.

Οι συνεντεύξεις διεξήχθησαν το διάστημα από 8/12/2021 ως 22/12/2021 με ηλεκτρονικό τρόπο μέσω πλατφόρμας τηλεδιάσκεψης (zoom, Microsoft teams), κατόπιν ραντεβού το οποίο αποφασίστηκε σε τηλεφωνική επικοινωνία με στελέχη του κάθε συμμετέχοντα φορέα. Για τη μεγαλύτερη ανταπόκριση των συμμετεχόντων στον κύκλο των ατομικών συνεντεύξεων προηγήθηκε η αποστολή σχετικής ενημερωτικής επιστολής από την Αναθέτουσα Αρχή (Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας), προκειμένου να διευκολυνθεί η ομάδα έργου του Αναδόχου.

2.2 Αναλυτική παρουσίαση των συνεντεύξεων της έρευνας γνώμης ανά ερωτώμενο φορέα/υπηρεσία/οργανισμό

Στο παρόν υποκεφάλαιο παρουσιάζονται τα αποτελέσματα των ατομικών συνεντεύξεων ανά ερωτώμενο φορέα, για τον οποίο παρατίθεται και ένα σύντομο προφίλ του. Η σειρά παράθεσης ακολουθεί τη σειρά διεξαγωγής των συνεντεύξεων βάσει ημερομηνίας.

2.2.1 Ελληνικός Χρηματοοικονομικός Μεσολαβητής

Ημ/νία διεξαγωγής: 8/12/2021	Συμμετέχοντες: Αγαλίδου Παρασκευή
-------------------------------------	--

Προφίλ φορέα:

Ο Ελληνικός Χρηματοοικονομικός Μεσολαβητής - Αστική Μη Κερδοσκοπική Εταιρεία Εναλλακτικής Επίλυσης Διαφορών (EXM-ΕΕΕΔ) (πρώην «Μεσολαβητής Τραπεζικών – Επενδυτικών Υπηρεσιών») είναι εξειδικευμένος φορέας Εναλλακτικής Επίλυσης Διαφορών (ΕΕΔ), καταχωρημένος στο Μητρώο Φορέων ΕΕΔ της Γενικής Γραμματείας Εμπορίου και Προστασίας Καταναλωτή, του Υπουργείου Οικονομίας και Ανάπτυξης.

Ο EXM-ΕΕΕΔ οργανώνεται και δραστηριοποιείται στους εξής δύο τομείς:

- α) Τον Ελληνικό Χρηματοοικονομικό Μεσολαβητή (EXM)
- β) Το Ελληνικό Κέντρο Χρηματοοικονομικής Διαμεσολάβησης (ΕΛΚΕΧΔ)

Ο EXM-ΕΕΕΔ ιδρύθηκε την 15η Μαρτίου 1999, Παγκόσμια Ημέρα του Καταναλωτή, αρχικά ως «Τραπεζικός Μεσολαβητής». Τον Ιούνιο του 2005 συγχωνεύθηκε με τον Μεσολαβητή Κεφαλαιαγοράς και μετονομάσθηκε σε «Μεσολαβητής Τραπεζικών-Επενδυτικών Υπηρεσιών» και τον Οκτώβριο του 2018 μετονομάσθηκε σε «Ελληνικός Χρηματοοικονομικός Μεσολαβητής-Αστική Μη Κερδοσκοπική Εταιρεία Εναλλακτικής Επίλυσης Διαφορών». Ο EXM-ΕΕΕΔ λειτουργεί ως νομικό πρόσωπο ιδιωτικού δικαίου, μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα.

Στον EXM-ΕΕΕΔ συμμετέχουν τα τακτικά και συνδεδεμένα μέλη της Ελληνικής Ένωσης Τραπεζών (ΕΕΤ), του Συνδέσμου Μελών Χρηματιστηρίων Αθηνών (ΣΜΕΧΑ) και της Ένωσης Θεσμικών Επενδυτών (ΕΘΕ).

Σχετικά με τις αρμοδιότητες του EXM-ΕΕΕΔ, εξετάζει αμερόληπτα, δωρεάν, διαφορές σχετικά με την παροχή τραπεζικών και επενδυτικών προϊόντων και υπηρεσιών, από τράπεζες και επενδυτικές εταιρίες εγκατεστημένες στην Ελλάδα, προς ιδιώτες και επιχειρήσεις (με ετήσιο κύκλο εργασιών έως 1 εκατ. ευρώ), και μεσολαβεί με σκοπό την εξωδικαστική επίλυσή τους. Εξετάζει διαφορές σχετικά με ηλεκτρονικές συμβάσεις παροχής

τραπεζικών και επενδυτικών προϊόντων και υπηρεσιών, μέσω της πλατφόρμας Ηλεκτρονικής Επίλυσης Διαφορών (ODR) της Ε.Ε. Ακόμη, εξετάζει διασυννοριακές διαφορές, ως μέλος του Ευρωπαϊκού Δικτύου Επίλυσης Χρηματοπιστωτικών Διαφορών (FIN-NET). Ο EXM είναι αρμόδιος φορέας εξωδικαστικής επίλυσης διαφορών (ΕΕΔ)

Το ΕΛΚΕΧΔ, ο δεύτερος τομέας δραστηριότητας του EXM-ΕΕΕΔ, δημιουργήθηκε για να συμβάλει στη διάδοση και προαγωγή λοιπών, πέραν του EXM, διαδικασιών εναλλακτικής επίλυσης διαφορών και παράλληλα να προσφέρει υψηλού επιπέδου υπηρεσίες ιδίως στον τομέα της εξωδικαστικής επίλυση ιδιωτικών διαφορών χρηματοοικονομικής φύσης (τραπεζικών, πιστωτικών, επενδυτικών, ασφαλιστικών, εμπορικών κ.ά.). Στο πλαίσιο αυτό, παρέχει, σε πρώτη φάση, υπηρεσίες υλικοτεχνικής και διοικητικής φύσης σε διαδικασίες Διαμεσολάβησης σε διαφορές χρηματοοικονομικού αντικειμένου.

Τέλος, Ο EXM-ΕΕΕΔ είναι ιδρυτικό μέλος του Ευρωπαϊκού Δικτύου Επίλυσης Χρηματοπιστωτικών Διαφορών FIN-NET και συμμετέχει στη Συντονιστική Επιτροπή του Δικτύου και στο Διεθνές Δίκτυο Μεσολαβητών Χρηματοπιστωτικών Υπηρεσιών.

Βασικά σημεία – ευρήματα της Συνέντευξης:

Ο EXM λειτουργεί από το 1999 και είναι ο παλαιότερος θεσμικός φορέας εξωδικαστικής διαμεσολάβησης. Επιλαμβάνεται παραπόνων και καταγγελιών που κάνουν είτε καταναλωτές αποδέκτες τραπεζικών προϊόντων είτε από μικρές επιχειρήσεις.

Κύρια αρμοδιότητα του φορέα είναι να δέχεται και να επιλύει εξωδικαστικά παράπονα και καταγγελίες από επιχειρήσεις με ετήσιο τζίρο ως 1 εκ. €, σε σχέση με τραπεζικές και επενδυτικές υπηρεσίες.

Τα παράπονα των επιχειρήσεων είναι περίπου το 7% του συνόλου, δηλαδή είναι περιορισμένα γιατί δεν θέλουν να διαταράξουν τη σχέση που έχουν χτίσει με την τράπεζα.

Από διάφορα προγράμματα λήψης χρηματοδοτικής στήριξης επιχειρήσεων που πλήγηκαν από τον COVID, η εμπειρία είναι ότι ο φορέας έγινε αποδέκτης παραπόνων.

Τα παράπονα αφορούν κυρίως μηχανογραφικά ή ανθρώπινα λάθη και αβλεπίες κατά την ένταξη στα προγράμματα. Στην περίπτωση αυτή ο φορέας «έσκυψε» πάνω από το πρόβλημα και σε συνεργασία με την τράπεζα κατάφερε να επιλυθεί το πρόβλημα προς όφελος του καταγγέλλοντα. Λόγω αρμοδιοτήτων του φορέα δεν τίγονται θέματα που αφορούν αμιγώς στα κριτήρια χρηματοδότησης γιατί σε αυτό το κομμάτι δεν μπορεί να μπει ο φορέας. Επίσης δεν υπεισέρχονται σε θέματα κοστολόγησης των υπηρεσιών καθώς είναι δύσκολο να μπουν σε τέτοια ζητήματα και μάλιστα με τη διαδικασία της μεσολάβησης.

Το ποσοστό επίλυσης προβλημάτων είναι πολύ μεγάλο όταν αφορά στα θέματα που μπορεί να υπεισέρθει ο φορέας.

Δεν έχουν καταγραφεί περιπτώσεις λάθους στη βαθμολόγηση των κριτηρίων για τη χορήγηση της χρηματοδότησης. Υπάρχουν περιπτώσεις που ο καταγγέλλων δεν πληρούσε τα κριτήρια π.χ. βιωσιμότητας. Αλλά ο φορέας δεν μπορούσε να κάνει κάτι γιατί αυτά είναι θέματα του κάθε προγράμματος, θέματα ΕΣΠΑ, Υπουργικών Αποφάσεων, και αποφάσεων της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, κλπ.

Όσον αφορά στα κριτήρια χρηματοδότησης, πολλές φορές οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις δεν πληρούν τα κριτήρια βιωσιμότητας.

Θα πρέπει να τεθούν νέες παράμετροι και να επανεξεταστούν τα κριτήρια. Ειδικά στην Ελλάδα που βίωσε τη χρηματοοικονομική κρίση, λίγες επιχειρήσεις πληρούν τα κριτήρια για τις χρηματοδοτήσεις. Είναι μικρή η δυνατότητα πρόσβασης στη χρηματοδότηση. Το θέμα της βιωσιμότητας έχει δύο όψεις. Η βιωσιμότητα των επιχειρήσεων εξασφαλίζεται από τη μια πλευρά με τα μέσα που οι ίδιες διαθέτουν (π.χ. υποδομές) και από την άλλη πλευρά με μια χρηματοδότηση ακόμη και με τα πολύ αυστηρά κριτήρια της χρηματοδότησης μέσα από την οποία μπορούν να πάρουν μια νέα ώθηση.

Το κυριότερο θέμα για το οποίο οι επιχειρήσεις καταφεύγουν στον φορέα είναι διαμαρτυρία για την κοστολόγηση των υπηρεσιών όχι μόνο για τη χορήγηση δανείων. Ο φορέας δεν ασχολείται με θέματα που αφορούν στο επιτόκιο. Η διαφορά του επιτοκίου βάσης με το επιτόκιο που δανείζεται μια επιχείρηση ενέχει πολλούς παράγοντες. Πέρα από το κέρδος που προσδοκά η τράπεζα να εισπράξει, υπάρχουν γενικοί κανόνες που επιβάλλουν την αξιολόγηση του κινδύνου και αυτός ο κίνδυνος εμπίπτει μέσα στο επιτόκιο. Για παράδειγμα μια τράπεζα μπορεί να επικαλεστεί ότι υπάρχει συγκεκριμένο νομοθετικό πλαίσιο που δεν της επιτρέπει να κάνει κάτι καλύτερο. Οπότε ενδιαφέρουσα λύση είναι να υπάρχουν χρηματοδοτικά εργαλεία που επιδοτούν το επιτόκιο ώστε με κάποια κονδύλια να ενισχυθεί. Ο φορέας διαχειρίζεται γραπτές και τηλεφωνικές υποθέσεις.

Έχει νόημα να δούμε τον ρόλο του φορέα μιας και οι ΜΜΕ βλέπουν το τραπεζικό σύστημα με επιφύλαξη. Δεδομένου ότι, τα τελευταία 10 χρόνια, οι τράπεζες έχουν κινηθεί εχθρικά προς τις ΜΜΕ υπάρχει μια ποιοτική διαφοροποίηση στον αριθμό των υποθέσεων. Ο φορέας ιδρύθηκε σαν πιλοτική εφαρμογή σε μια περίοδο επέκτασης των τραπεζών που συνέπεσε με την είσοδο της χώρας στη ζώνη του ευρώ. Τότε άρχισαν να ανοίγουν και οι χρηματοδοτήσεις. Δεν υπήρχε αυστηρό πλαίσιο για την παρακολούθηση των τραπεζών και η λειτουργία του φορέα ήταν ένα κομμάτι ανταγωνιστικό. Η επίλυση διαφορών ενίσχυε την πίστη του πελάτη. Μετά το 2010, 2011, 2012 αναστράφηκε η κατάσταση. Τα παράπονα πήραν άλλο περιεχόμενο και ήταν για παράδειγμα γιατί δεν κάνει η τράπεζα ρύθμιση στον πελάτη ή για την κοστολόγηση. Τη δεκαετία του 2000 θέλανε μια καλύτερη εξυπηρέτηση ενώ τώρα μια φθηνότερη.

Το 2020, σύμφωνα με την ετήσια έκθεση που υπάρχει αναρτημένη στην ιστοσελίδα, ο φορέας υποδέχτηκε 1.208 παράπονα με ποσοστό επίλυσης 72%. Οι τηλεφωνικές υποθέσεις ανήλθαν περίπου σε 3.000.

Το COSME είχε και μια καινοτομία καθώς ήταν συνδεδεμένο με τα έσοδα της επιχείρησης.

2.2.2 Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα Επενδύσεων

Ημ/νία διεξαγωγής: 8/12/2021

Συμμετέχοντες: Λυμπεροπούλου Αντιγόνη

Προφίλ φορέα:

Η Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα Επενδύσεων συστάθηκε από το Ελληνικό Δημόσιο δυνάμει του άρθρου 28 του Ν. 2843/2000.

Σύμφωνα με τον ιδρυτικό νόμο όπως σήμερα ισχύει:

1. Η Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα Επενδύσεων δύναται να επενδύει, σ' ένα ιδιαίτερο χρηματοδοτικό μέσο, το Αμοιβαίο Κεφάλαιο Επιχειρηματικών Συμμετοχών Κλειστού Τύπου (Α.Κ.Ε.Σ.) που θεσμοθετήθηκε με το άρθρο 7 Ν. 2992/2002.
2. Επιτρέπεται με απόφαση του διοικητικού συμβουλίου της εταιρίας η χωρίς περιορισμούς διανομή στους μετόχους με τη μορφή μερίσματος κάθε ποσού που εισπράττει η εταιρία από τη συμμετοχή της σε επενδυτικά σχήματα της προηγούμενης παραγράφου.
3. Η Εταιρεία υπόκειται σε ειδικό φορολογικό καθεστώς.

Σκοπός της εταιρίας είναι η συμμετοχή σε κεφαλαιουχικές εταιρείες, σε αμοιβαία κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (Α.Κ.Ε.Σ.), εταιρίες κεφαλαίου επιχειρηματικών συμμετοχών (Ε.Κ.Ε.Σ.) και αντίστοιχα σχήματα παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου που θα ιδρυθούν ειδικά για το σκοπό αυτόν και θα διέπονται από τη νομοθεσία κράτους -μέλους της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Τα εν λόγω επενδυτικά σχήματα θα πρέπει να είναι αντικείμενο διαχείρισης φορέων του ιδιωτικού τομέα με ιδιωτικοοικονομικά κριτήρια και να επενδύουν αποκλειστικά σε μικρές και μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα.

Επίσης, η διαχείριση επιχειρήσεων και κεφαλαίων προορισμένων για συμμετοχή σε κεφαλαιουχικές εταιρείες, αμοιβαία κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (Α.Κ.Ε.Σ.) του άρθρου 7 του Ν. 2992/2002 (ΦΕΚ 54/Α), εταιρίες κεφαλαίου επιχειρηματικών συμμετοχών (Ε.Κ.Ε.Σ.) του άρθρου 5 του Ν.2367/1995 (ΦΕΚ261/Α) και αντίστοιχα σχήματα παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου που θα διέπονται από τη νομοθεσία αλλοδαπού κράτους και θα επενδύουν στην Ελλάδα ή στην αλλοδαπή, η σύσταση και διαχείριση επενδυτικών σχημάτων και η παροχή συμβουλών για τη διαχείρισή τους.

Η εταιρεία μπορεί να αναπτύσσει οποιαδήποτε δραστηριότητα σχετική με τους ανωτέρω σκοπούς και με την εν γένει προαγωγή του θεσμού των επιχειρηματικών κεφαλαίων στην Ελλάδα και την αλλοδαπή, περιλαμβανομένης της διοργάνωσης εκδηλώσεων κάθε μορφής. Η εταιρεία μπορεί να ιδρύει και γενικά να συμμετέχει σε νομικά πρόσωπα που έχουν παρεμφερείς σκοπούς. Για την εκπλήρωση των σκοπών της η εταιρία

μπορεί να επιχορηγείται από το Πρόγραμμα Δημοσίων Επενδύσεων. Τέλος, η εταιρία αναλαμβάνει τη διαχείριση έργων.

Βασικά σημεία – ευρήματα της Συνέντευξης:

Η EATE δεν δίνει δάνεια.

Όμως από μια γενικότερη σκοπιά, το μεγάλο πρόβλημα των επιχειρήσεων δεν είναι τα επιτόκια αλλά οι εγγυήσεις και οι εξασφαλίσεις. Οι εγγυήσεις και εξασφαλίσεις που ζητούν οι τράπεζες είναι αυξημένες, οι οποίες μάλιστα έχουν γίνει πιο συντηρητικές στη χορήγηση δανείων λόγω των κόκκινων δανείων.

Το γεγονός ότι πολλές μικρομεσαίες επιχειρήσεις δεν πληρούν τα κριτήρια (π.χ. δεν διαθέτουν φορολογική ή και ασφαλιστική ενημερότητα) δεν φαίνεται να έχει λύση, αλλά βυθίζει τις επιχειρήσεις ακόμη πιο βαθιά. Είναι σημαντικό να υπάρχει μια διαβούλευση για να αποφασιστεί μια έξυπνη στρατηγική.

Η EATE, που είναι το παλιό TANEΟ, δίνει funds που ενισχύουν την επιχείρηση μέσω της αύξησης του μετοχικού κεφαλαίου. Σε αυτά τα προγράμματα δεν εξετάζονται τα κριτήρια προσδοκίας της απόδοσης, δεν μπαίνουν θέματα εγγυήσεων, αλλά μπαίνουν με μετοχές στο Δ.Σ.

Τα funds έρχονται με μια πρόταση και με τα ιδιωτικά κεφάλαια, έπειτα στήνεται το fund με δέσμευση χρημάτων και εκταμιεύονται με τη ροή των επενδύσεων.

Όσον αφορά στον αριθμό των επιχειρήσεων που η EATE υποστηρίζει, πρέπει καταρχήν να επισημανθεί ότι τα πρώτα funds στήθηκαν περί το τέλος του 2020 και ουσιαστικά τώρα ξεκίνησαν να λειτουργούν, με περίπου 50 επωφελούμενες επιχειρήσεις τον χρόνο.

Στην ερώτηση αν υπάρχει αγορά να αναπτυχθούν και άλλοι φορείς τύπου TANEΟ, η απάντηση είναι πως υπάρχει ένας χρυσός αριθμός. Η υπερπροσφορά κεφαλαίων δεν είναι πάντα καλή. Πρέπει να υπάρχει μια ισορροπία. Η σημερινή προσφορά κεφαλαίων έχει ένα περιθώριο αύξησης.

Πρέπει να υπάρχουν πιο γενναιόδωρες εγγυήσεις π.χ. σε κλαδικό επίπεδο. Πολύ σημαντικό είναι το microfinance. Να γίνει μια έξυπνη εξειδίκευσή του π.χ. νέοι, άνεργοι.

Να υπάρχει μια ευελιξία ώστε να μπορούν να γίνουν αλλαγές από τη φάση του σχεδιασμού μέχρι τη φάση της υλοποίησης.

Η πληθώρα πολύ μικρών επιχειρήσεων στην Ελλάδα δεν αποτελεί πρόβλημα. Είναι χαρακτηριστικό της ελληνικής οικονομίας και θα πρέπει να ληφθεί υπόψη κατά τον σχεδιασμό.

Όσον αφορά στο αν έχουν οι πολύ μικρές επιχειρήσεις δυσκολίες στην αξιολόγηση, είναι αλήθεια ότι τα funds κυνηγούν τις μεγάλες επιχειρήσεις. Όμως και οι μεγάλες

επιχειρήσεις ξεκίνησαν από μικρές. Είναι πιο εύκολο να προσαρμόσουμε τα χρηματοδοτικά εργαλεία για τις πολύ μικρές επιχειρήσεις παρά να προσαρμοστεί το μέγεθος στα εργαλεία.

Η εκπαίδευση για την επιχειρηματικότητα είναι σημαντική ιδιαίτερα για τις μικρές επιχειρήσεις.

Τα χαρακτηριστικά των νέων προγραμμάτων της ΕΑΤΕ είναι τα εξής:

1. Δεν υπάρχει προθεσμία υποβολής αλλά υποβάλλουν αίτηση όταν είναι έτοιμες
2. Καλύπτουν όλο το εύρος των σταδίων ανάπτυξης που υπάρχει επενδυτικό ενδιαφέρον
3. Οι ενισχύσεις μπορούν να συνδυαστούν με όλα τα χρηματοδοτικά εργαλεία που δεν έχουν κρατικές ενισχύσεις.

2.2.3 Τράπεζα της Ελλάδος – Τμήμα Νομίσματος

Ημ/νία διεξαγωγής: 9/12/2021	Συμμετέχοντες: Γεωργίου, Κασσελάκη, Βορίδης, Ασημακόπουλος
------------------------------	--

Προφίλ φορέα:

Η Τράπεζα της Ελλάδος ιδρύθηκε το 1927 είναι η κεντρική τράπεζα της χώρας. Αποτελεί ανεξάρτητη αρχή που ασκεί δημόσιο λειτουργήμα: μεριμνά για τη σταθερότητα των τιμών, δηλαδή για τον έλεγχο του πληθωρισμού (του ρυθμού αύξησης των τιμών) και για τη σταθερότητα και την εύρυθμη λειτουργία του χρηματοπιστωτικού συστήματος (τραπεζών, ασφαλιστικών εταιριών κ.ά.). Παραμένοντας θεσμικά και λειτουργικά ανεξάρτητη, υπόκειται στο δημοκρατικό έλεγχο της Βουλής.

Η Τράπεζα της Ελλάδος αποτελεί αναπόσπαστο μέλος του Ευρωσυστήματος και συμμετέχει με τις υπόλοιπες εθνικές κεντρικές τράπεζες της Ευρωζώνης και την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα στη χάραξη της ενιαίας νομισματικής πολιτικής επί του κοινού νομίσματος.

Η Τράπεζα της Ελλάδος δεν αποτελεί εμπορική τράπεζα. Ένας πολίτης δεν μπορεί να καταθέσει τα χρήματά του, ούτε να λάβει δάνειο από αυτή. Υπό μία έννοια, η Τράπεζα της Ελλάδος είναι η τράπεζα των τραπεζών, δηλαδή δέχεται καταθέσεις από τις εμπορικές τράπεζες που δραστηριοποιούνται στη χώρα και δανείζει χρήματα σ' αυτές.

Η Τράπεζα της Ελλάδος είναι αρμόδια για την άσκηση νομισματικής πολιτικής, ενώ στο πλαίσιο του Ενιαίου Εποπτικού Μηχανισμού, είναι ο επόπτης του Ελληνικού χρηματοπιστωτικού συστήματος.

Στο πλαίσιο των αρμοδιοτήτων της η Τράπεζα της Ελλάδος:

1. Συμβάλλει στη διατήρηση της σταθερότητας των τιμών
2. Διαφυλάσσει την σταθερότητα του χρηματοπιστωτικού συστήματος
3. Ασκεί μακροπροληπτική εποπτεία
4. Εποπτεύει τα πιστωτικά ιδρύματα
5. Εποπτεύει την ιδιωτική ασφάλιση
6. Είναι αρμόδια για την εξυγίανση πιστωτικών ιδρυμάτων
7. Επιβλέπει τα συστήματα πληρωμών και διακανονισμού
8. Εκδίδει τραπεζογραμμάτια

9. Μερικώς για την πρόληψη της νομιμοποίησης εσόδων από παράνομες δραστηριότητες
10. Διαχειρίζεται συνάλλαγμα και συναλλαγματικά διαθέσιμα
11. Ενεργεί ως ταμίας και εντολοδόχος του Δημοσίου
12. Ενημερώνει για τα ζητήματα της οικονομίας, διεξάγει έρευνες και πραγματοποιεί δημοσιεύσεις
13. Συγκεντρώνει και επεξεργάζεται στατιστικά στοιχεία

Βασικά σημεία – ευρήματα της Συνέντευξης:

Μια μακροοικονομική εικόνα - και λιγότερο μικροοικονομική που έχουν κυρίως οι τράπεζες και οι αναπτυξιακοί φορείς - έγκειται στο γεγονός ότι τόσο για τα κανονικά τραπεζικά δάνεια όσο και τα επενδυτικά προγράμματα, τα προβλήματα ξεκινούν από τα χρηματοοικονομικά μεγέθη, τον τζίρο, την κερδοφορία, τον δείκτη μόχλευσης, που πολλές φορές μπορεί να μην ανταποκρίνονται στα κριτήρια των τραπεζών και δημιουργούν περιορισμούς. Επομένως οι ΜΜΕ υποχρεούνται να δώσουν εξασφαλίσεις, δηλαδή ενοχικές ή εμπράγματα εγγυήσεις, όπως προσημειώσεις σε ακίνητα, μετρητά, επιταγές ή ασφαλιστικά προϊόντα. Άλλες υπηρεσίες μπορεί να έχουν δυσμενή στοιχεία από τον Τειρεσία και αυτό δυσκολεύει τη χρηματοδότησή τους.

Υπάρχουν επίσης περιορισμοί ως προς την τιμή και το κόστος όσο και ως προς το ύψος του τελικού δανείου.

Στην έρευνα SAFE της ΕΚΤ που διεξάγεται 2 φορές τον χρόνο, ενδεικτικές είναι οι απαντήσεις των επιχειρήσεων για τον δείκτη εμποδίων για τη λήψη τραπεζικών δανείων συμπεριλαμβανομένων και των επιδοτούμενων ή εγγυημένων δανείων. Ένα μεγάλο ποσοστό επιχειρήσεων αποφεύγουν να καταφύγουν στην τράπεζα λόγω του φόβου της απόρριψης. Δηλαδή εξ αρχής θεωρούν ότι δεν λάβουν το δάνειο. Το ποσοστό αυτό κυμάνθηκε γύρω στο 30-40% κατά τη διάρκεια της οικονομικής κρίσης. Στις 2-3 τελευταίες έρευνες έχει αποκλιμακωθεί στο 15% των επιχειρήσεων, διπλάσιο ποσοστό από το αντίστοιχο της ζώνης του ευρώ. Το δείγμα της έρευνας είναι 500-700 μικρομεσαίες επιχειρήσεις. 8% των επιχειρήσεων δήλωσε ότι τελικά δεν έλαβε το ποσό που ήθελε. Το 2-3% λέει ότι δεν ήθελε να το λάβει λόγω κόστους δανείου παρόλο που τους εγκρίθηκε. Το ποσοστό των επιχειρήσεων που θα ήθελε να κάνει χρήση επιδοτούμενων δανείων κυμαίνεται διαχρονικά γύρω στο 40-50%. Αυξήθηκε όμως το ποσοστό που πράγματι έκανε χρήση. Από 10% πριν το 2020 αυξήθηκαν σε 20-25% το 2020 & 2021 το ποσοστό των ΜΜΕ που έκαναν χρήση τραπεζικού δανείου.

Ο βασικός πόρος είναι εσωτερικός για όλες τις επιχειρήσεις (δηλαδή με ίδια μέσα οι υγιείς επιχειρήσεις), ενώ η εξωτερική χρηματοδότηση είναι οι εμπορικές πιστώσεις και ο τραπεζικός δανεισμός. Προκρίνεται στην όψιμη μετά covid εποχή, η τάση να στραφούμε

από το δάνειο στην συμμετοχή στο κεφάλαιο. Όταν χορηγούνται δάνεια σε μια μεγάλη επιχείρηση με μεγάλη φερεγγυότητα, αυτή η επιχείρηση μπορεί να χορηγήσει μεγαλύτερες εμπορικές πιστώσεις. Ακόμη και αν το τραπεζικό σύστημα στρέφεται σε μεγάλες επιχειρήσεις, επωφελούνται και οι ΜΜΕ.

Τα επιτόκια είναι πολύ υψηλά. Γιατί το ποσοστό αθέτησης που παρατηρείται στις ελληνικές επιχειρήσεις και δη στις ΜμΕ και δη σε ορισμένους κλάδους είναι αστρονομικό σε σχέση με το αντίστοιχο στην Ευρώπη. Η τράπεζα έχει ευθύνη όχι μόνο να είναι οι επιχειρήσεις υγιείς αλλά και να είναι και οι τράπεζες υγιείς. Αν οι τράπεζες επιβαρυνθούν με κακές επιχειρήσεις που δεν αποπληρώνουν, στο τέλος θα το πληρώσουν και άλλες επιχειρήσεις που είναι καινούριες ή υγιείς επιχειρήσεις. Αν οι τράπεζες κλονιστούν, το αποτέλεσμα είναι να επιβαρύνονται οι τράπεζες και να μην χορηγούν ρευστότητα σε άλλες επιχειρήσεις.

Το ζητούμενο είναι να βοηθηθεί η χορήγηση δανείων σε ΜΜΕ αλλά να υποστηριχτεί και μέσω δημοσίων πόρων και όχι πιέζοντας τις τράπεζες να ρισκάρουν να δίνουν δάνεια.

Υπάρχουν σημαντικοί παράγοντες που οδηγούν σε υψηλότερο κόστους δανεισμού στην ελληνική οικονομία. Ωστόσο έχει αποκλιμακωθεί η διαφορά επιτοκίου που είχαμε σε σχέση με τα προηγούμενα έτη.

Το ζήτημα είναι πολυδιάστατο. Όντως το ζήτημα των NPLs (δηλαδή των μη εξυπηρετούμενων δανείων είναι πολύ σημαντικό για τις τράπεζες. Άρα θα πρέπει να δει κανείς πως μπορεί με τους δημόσιους πόρους που διαθέτει να έχει πολλαπλασιαστικά οφέλη, δηλαδή να σχεδιαστούν εργαλεία που να βελτιστοποιούν το αποτέλεσμα. Για τους τόκους δανεισμού ισχύει ότι από το 2012 και μετά υπάρχει σημαντική αποκλιμάκωση στο επιτόκιο των επιχειρήσεων. Αυτή τη στιγμή η απόκλιση του από τον μεσοσταθμικό της ζώνης του ευρώ έχει υποδιπλασιαστεί σε σύγκριση με το 2012, δηλαδή περίπου 170 μονάδες βάσης παραπάνω από τον μεσοσταθμικό. Ήμασταν περίπου στο 3,6 το 2012.

Είναι μια θετική αλλαγή πολιτικής εκ μέρους των τραπεζών που ευνοεί τον παραγωγικό τομέα της οικονομίας. Παραμένουν τα επιτόκια υψηλότερα και είναι δικαιολογημένα λόγω του προβλήματος των NPLs. Με δεδομένο αυτό το δανεισμό το θέμα είναι τι θα μπορούσε να γίνει. Είμαστε πολύ χαμηλά στο financial literacy (χρηματοοικονομικό εγγραμματισμό) και εκεί πρέπει να γίνει δουλειά. Υπάρχουν πολλά σύνθετα χρηματοδοτικά εργαλεία που έχουν μεγάλο συντελεστή μόχλευσης και με περισσότερα πολλαπλασιαστικά αποτελέσματα αλλά δεν δουλεύονται στην Ελλάδα. Έχουν υπάρξει στο παρελθόν με κεφαλαιουχικές συμμετοχές αλλά τα ποσά ήταν μικρά. Μικρά ποσά αλλά έχουν υψηλό συντελεστή μόχλευσης και δεν έχουν ανταπόκριση. Πρέπει κανείς να δει τους παράγοντες για τους οποίους δεν έχουν ανταπόκριση. Ένας σημαντικός παράγοντας έχει να κάνει με την εκπαίδευση με τα χρηματοδοτικά εργαλεία που υπάρχουν συνολικά.

Ένα κρίσιμο ζήτημα είναι η αβεβαιότητα ως προς την πιστοληπτική αξιολόγηση των πελατών. Οι τράπεζες βλέπουν τα οικονομικά στοιχεία, όπως είναι για παράδειγμα το

ιστορικό πληρωμών. Στις 800.000 ΜΜΕ στην Ελλάδα, είναι μικρός ο αριθμός που πληροί τα κριτήρια για να λάβει δάνειο. Άρα δεν υπάρχει ιστορικό πληρωμών. Σε αυτό το πεδίο θα πρέπει να συμβάλλει σημαντικά το Υπουργείο ή κρατικοί φορείς. Είχαμε την πρακτική το 2020 & 2021 που χορηγήθηκε ένα αξιολογούμενο ποσό δανείων μέσω του προγράμματος της επιστρεπτέας προκαταβολής. Το ίδιο έγινε και τα προηγούμενα χρόνια με άλλες χρηματοδοτήσεις μέσω του Ομίλου της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων. Οι επιστρεπτέες προκαταβολές ήταν μικρά τα ποσά, αλλά σε πολλούς δικαιούχους, δηλαδή σε ΜΜΕ που πολλές εξ αυτών δεν είχαν ιστορικό πληρωμών. Στο μέλλον όμως θα έχουν και θα το γνωρίζει το υπουργείο και θα αποτελεί μια ευκαιρία για τις τράπεζες να γνωρίσουν τους πελάτες τους και να ανοίξουν τις πόρτες τους σε πελάτες που ενδεχομένως δεν έχουν πρόσβαση, γιατί τα καθαρά οικονομικά στοιχεία δεν πληρούν τα τραπεζικά κριτήρια.

Θα πρέπει να προβλεφθεί: 1) ό,τι μπορεί να περιορίσει την αβεβαιότητα των μικρών επιχειρήσεων και 2) κατά τον σχεδιασμό των εργαλείων πως θα επιτευχθεί βελτίωση των συντελεστών που στο τέλος πολλαπλασιάζουν το αποτέλεσμα.

Υπάρχουν κάποιες παράμετροι που το 2 ευρώ δημοσίων πόρων μπορούν να το κάνουν 5 ευρώ χρηματοδοτήσεις. Τρεις είναι αυτές οι παράμετροι: μόχλευση, απορρόφηση και ανακύκλωση πόρων.

Μόχλευση: π.χ. το ΤΕΠΙΧ. Όσοι περισσότεροι είναι οι διαμεσολαβούντες από τη λήψη των δημοσίων πόρων ως την επιχορήγηση στις επιχειρήσεις τόσες περισσότερες είναι οι ευκαιρίες για μόχλευση. Για παράδειγμα το σχέδιο Γιούνκερ. Οι ευρωπαϊκοί πόροι ετέθησαν στη διάθεση της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων η οποία μόχλευσε με δικά της κεφάλαια και ένα κομμάτι από αυτά δόθηκαν σε τρίτους χρηματοπιστωτικούς φορείς που μόχλευσαν και αυτοί και κατέληξαν στους δικαιούχους με πολύ υψηλότερα ποσά έναντι αυτών που είχαν ξεκινήσει από τα ευρωπαϊκά ταμεία.

Απορρόφηση: όσο περισσότεροι περιορισμοί υπάρχουν στη διάθεση των πόρων στο τέλος οδηγούν σε μη απορρόφηση των πόρων και έγιναν κινήσεις για να μετακινηθούν σε άλλα ταμεία και να διατεθούν. Θα πρέπει να εξεταστεί να μην υπάρχουν τέτοιοι περιορισμοί και αν υπάρχουν περιορισμοί να υπάρχει πρόβλεψη και δυνατότητα όσοι πόροι πλεονάζουν να μπορούν να πάνε σε άλλα προγράμματα με έλλειψη πόρων.

Ανακύκλωση: συνδέεται με τη διάρκεια. Για παράδειγμα αν ένα πρόγραμμα η διάθεση των δημοσίων πόρων τρέχει για 5 χρόνια αλλά τα δάνεια είναι βραχυχρόνια/ετήσια, να μπορούν οι πόροι να αποπληρώνονται και να δίνονται ξανά σε άλλες επιχειρήσεις μέχρι τη λήξη του προγράμματος.

Η ενημέρωση των επιχειρήσεων για χρηματοδοτικά εργαλεία δεν εντάσσεται στις αρμοδιότητες της Τράπεζας της Ελλάδος.

Είναι πολύ μικρά τα ποσά των μικροπιστώσεων. Τα προγράμματα που έχουν αξιολογούμενα αποτελέσματα είναι το εγγυοδοτικό της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας μέσα στο 2020 και στο 9μηνο του 2021 είχε περίπου 6,5 Δις εκ. € εκταμιεύσεις. Δεν τρέχουν τα σύνθετα προγράμματα π.χ. business angels, κεφαλαιουχικές συμμετοχές, αλλά τα

απλούστερα που το ελληνικό δημόσιο εγγυάται στις τράπεζες μέρος του δανείου δηλαδή απλές τραπεζικές πιστώσεις που από πίσω έχουν εγγυήσεις ή προγράμματα που οι εθνικοί πόροι συγχρηματοδοτούν τις επιχειρήσεις. Για ποιο λόγο γίνεται αυτό; Γιατί ίσως δεν ενημερώνονται οι επιχειρήσεις; Γιατί οι επιχειρήσεις ενημερώνονται και δεν μπορούν να καταλάβουν κάτι παραπάνω από το απλό; Ένα ζήτημα είναι το financial literacy.

Βλέποντας βήμα-βήμα τη διαδικασία:

1^{ov}) η επιχείρηση απευθύνεται στην τράπεζα που συνεργάζεται και η τράπεζα την ενημερώνει για τα διαθέσιμα εργαλεία. Όμως πολλές φορές οι πληροφορίες δεν είναι τόσο σαφείς και είναι διάσπαρτες και η επιχείρηση θα πρέπει για παράδειγμα να απευθυνθεί στην Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων. Επίσης τα στατιστικά στοιχεία είναι πολύ δυσεύρετα και δύσκολο να συγκεντρωθούν. Δεν υπάρχει ένας εξωτραπεζικός φορέας ενημέρωσης και αυτό είναι ένα θέμα. Θα μπορούσε να υπάρχει μια κεντρική πληροφόρηση για τη διαθεσιμότητα των υφιστάμενων εργαλείων πέρα από την ενημέρωση που παρέχει η τράπεζα. Η επιχείρηση θα μπορούσε να μπαίνει σε μια κεντρική πηγή και να ενημερώνεται για τη διαθεσιμότητα των εργαλείων.

2^{ov}) Αφού η τράπεζα ενημερώσει για όλα τα διαθέσιμα εργαλεία. Η επιχείρηση μπορεί να επιλέγει, αλλά ενδεχομένως να γίνεται και ένα screening από την τράπεζα, καθώς λόγω έλλειψης χρηματοοικονομικών γνώσεων είναι δύσκολο να καταλάβει η επιχείρηση ποιο είναι το κατάλληλο εργαλείο για αυτή. Ενδεχομένως να υπάρχει ένα φιλτράρισμα από την τράπεζα.

Το πρόγραμμα το μικροπιστώσεων δεν έτρεξε πολύ καλά γιατί είχε περιορισμούς όσον αφορά τη διατήρηση του εργατικού δυναμικού της επιχείρησης. Όταν υπάρχουν ίδια ή παρόμοια προγράμματα χωρίς περιορισμούς, προφανώς οι επιχειρήσεις έχουν κίνητρο και στρέφονται συνήθως σε προγράμματα χωρίς περιορισμούς, με χαμηλότερες εγγυήσεις και χαμηλότερο επιτόκιο. Ένας ακόμη περιορισμός είναι αν το πρόγραμμα εντάσσεται στους περιορισμούς για τις συσσωρευμένες κρατικές ενισχύσεις. Κατά καιρούς έχουν εξαιρεθεί προγράμματα από αυτούς τους περιορισμούς προγράμματα που απευθύνονται σε ΜΜΕ.

Προτείνεται από την πλευρά αρμοδιοτήτων της τράπεζας, τα τυχόν εργαλεία να μην επιβαρύνουν υπερβολικά τις τράπεζες και να υπάρχουν ποσοστά συμμετοχής από δημόσιους οργανισμούς είτε χορηγώντας εγγυήσεις είτε συγχρηματοδοτώντας. Τα ποσοστά συγχρηματοδότησης από δημοσίους πόρους να είναι υψηλά και ομοίως τα ποσοστά των εγγυήσεων.

Διεθνείς τάσεις: Στην εποχή που πλησιάζουμε προς το τέλος της πανδημίας, το IMF συστήνει να αποφευχθεί το χρέος και να προκριθεί η συμμετοχή στο κεφάλαιο.

Η πρώτη φορά που οι ελληνικές επιχειρήσεις δηλώνουν στις έρευνες ότι αισθάνονται ότι υποστηρίχθηκαν είναι στην COVID εποχή. Στο παρελθόν έλεγαν ότι σε κάθε εξάμηνο πήγαν χειρότερα από το προηγούμενο όσον αφορά στη στήριξη. Στην εποχή του COVID υπήρχε μια τεράστια αλλαγή. Οι ΜμΕ έκαναν χρήση των χρηματοδοτικών εργαλείων

σε μεγάλο βαθμό τα τελευταία 3 εξάμηνα. Υπήρχε ισχυρή ζήτηση από τις επιχειρήσεις λόγω των έκτακτων συνθηκών που δημιουργήθηκαν και παράλληλα υπήρχαν αποτελεσματικά εργαλεία και καλή συνεργασία τραπεζών και αναπτυξιακών πόρων, αλλά και διαθεσιμότητα πόρων.

Γενικότερα ο τραπεζικός δανεισμός πέρα από τα προβλήματα στην προσφορά κατά τη διάρκεια της οικονομικής κρίσης θεωρείται ότι είναι ένα φαινόμενο ζήτησης και πρέπει να δίνεται σημασία στο τι ανάγκες και προβλήματα έχουν οι επιχειρήσεις.

Προτείνεται η συμμετοχή των δημοσίων πόρων σε συνδυασμό με το τραπεζικό σύστημα και τους ευρωπαϊκούς οργανισμούς. Θα πρέπει να υπάρχει η κρατική συμμετοχή όταν τα επενδυτικά σχέδια που χρηματοδοτούνται έχουν σημαντικό συνολικό όφελος για την οικονομία δηλαδή δημιουργούν οφέλη και για άλλες επιχειρήσεις, όπως επισημαίνεται και στην έκθεση Πισσαρίδη. Στο πλαίσιο αυτό θα κινηθεί και το Ταμείο Ανάκαμψης. Είναι ιδιαίτερα χρήσιμη η κρατική συμμετοχή ιδιαίτερα σε χώρες όπως η Ελλάδα που οι αγορές κεφαλαίων είναι λιγότερο ανεπτυγμένες. Δημόσιοι πόροι να χρησιμοποιηθούν ως μετοχικό κεφάλαιο. Ακόμη και εγγυήσεις από το δημόσιο – όχι άμεσα δημόσιοι πόροι – θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν, όπως στα προγράμματα της Αναπτυξιακής Τράπεζας.

Η εγγυοδοσία είναι σημαντικό ζήτημα καθώς βοηθά από πλευράς προσφοράς γιατί μειώνεται η ανάγκη για κεφαλαιουχική επάρκεια και διευκολύνεται η παροχή πιστώσεων και από πλευράς ζήτησης γιατί μειώνονται οι απαιτήσεις για εμπράγματα εξασφαλίσεις. Τα προγράμματα risk sharing θα πρέπει να είναι πρώτα στη λίστα στον σχεδιασμό για τραπεζική χρηματοδότηση, για να αποφευχθεί ο κίνδυνος σε περίπτωση ισχυρών κεφαλαιουχικών αναγκών και περιορισμών από την πλευρά της προσφοράς, ώστε να μην υπάρχει απορρόφηση στα εν λόγω εργαλεία.

Στον πίνακα της χρηματοδότησης που χορηγήθηκε για την περίοδο 2014-2020 από το COSME η Ελλάδα (συνολικά χορηγήθηκαν δάνεια 3 δις ευρώ) βρίσκεται στην 4^η θέση, μετά από Ισπανία, Γαλλία και Ιταλία που είναι διαφορετικού μεγέθους από την Ελλάδα. Οπότε το εν λόγω χρηματοδοτικό εργαλείο δούλεψε αρκετά καλά. Αφορούσε εγγύηση στο 50% του τραπεζικού δανείου.

Τέλος θα πρέπει να γίνουν ενέργειες στο financial literacy που υπάρχουν πολλά περιθώρια βελτίωσης και συνεργασία μεταξύ κρατικών φορέων και τραπεζών όσον αφορά στην παροχή εικόνας της πιστοληπτικής ικανότητας των πελατών που δεν έχουν λάβει τραπεζικά δάνεια αλλά έχουν λάβει κρατικά δάνεια. Στο πλαίσιο αυτό αναφέρθηκε πιο συγκεκριμένα το έτος 2020 όπου δόθηκαν ποσά μέσω επιστρεπτέων προκαταβολών. Δηλαδή μπορεί να υπάρξει ένα «ιστορικό» των επιχειρήσεων που δεν έχει λάβει τραπεζικά αλλά έχει λάβει κρατικά δάνεια.

2.2.4 Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας

Ημ/νία διεξαγωγής: 14-12-2021

Συμμετέχοντες: Ρέκκας Τιμόθεος

Προφίλ φορέα:

Αποστολή της Γενικής Γραμματείας Βιομηχανίας είναι η ανασυγκρότηση, η ανάπτυξη και διεύρυνση της παραγωγικής βάσης της χώρας στους τομείς της μεταποίησης και των συναφών προς αυτή υπηρεσιών, καθώς και η δημιουργία ενός απλού και φιλικού κανονιστικού επιχειρηματικού περιβάλλοντος, με στήριξη των Μικρομεσαίων επιχειρήσεων, με στόχο την ενίσχυση της εθνικής οικονομίας, την ενδυνάμωση της ανταγωνιστικής τους θέσης στο διεθνές οικονομικό περιβάλλον, την αύξηση της απασχόλησης, καθώς και την προώθηση της βιώσιμης ανάπτυξης και της προστασίας του περιβάλλοντος.

Η Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας είναι αρμόδια για:

1. Την αύξηση των επενδύσεων και της απασχόλησης.
2. Τη στήριξη και την ενθάρρυνση της επιχειρηματικότητας.
3. Την προώθηση των επιχειρηματικών συνεργασιών.
4. Τη συμβολή στην ενσωμάτωσή νέων τεχνολογιών στην παραγωγική διαδικασία και στην παροχή υπηρεσιών.
5. Τον τεχνολογικό εκσυγχρονισμό της μεταποίησης, βιομηχανίας και εν γένει των επιχειρήσεων και την προώθηση των βέλτιστων διαθέσιμων τεχνικών και μεθόδων παραγωγής προϊόντων και παροχής υπηρεσιών.
6. Τη συμβολή στην ανάπτυξη της βασισμένης στη γνώση οικονομίας, συμπεριλαμβανομένης της μεταφοράς τεχνογνωσίας και της ενσωμάτωσης της τεχνολογικής και μη-τεχνολογικής (επιχειρηματικής ή οργανωτικής) καινοτομίας στην παραγωγική διαδικασία.
7. Τη θεσμική υποστήριξη των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων.
8. Την αναβάθμιση του ανθρώπινου δυναμικού των επιχειρήσεων.
9. Τη συμβολή στη βελτίωση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος, την απλούστευση του νομοθετικού πλαισίου και την μείωση της γραφειοκρατίας.
10. Τη λειτουργία των μεταποιητικών επιχειρήσεων με όρους που εξασφαλίζουν την ασφάλεια και υγεία των εργαζομένων και των περιοίκων και συντελούν στη μείωση των επιπτώσεων στο περιβάλλον από τη λειτουργία τους.

11. Την προγραμματισμένη και λελογισμένη χρήση της γης για αναπτυξιακούς σκοπούς.
12. Την εποπτεία της λειτουργίας της αγοράς σε θέματα αρμοδιότητας της Γενικής Γραμματείας Βιομηχανίας.

Βασικά σημεία – ευρήματα της Συνέντευξης:

15-20.000 ΜΜΕ έχουν πρόσβαση στη χρηματοδότηση. Και αυτό αναγνωρίζεται επίσημα πλέον ως πρόβλημα. Αναγράφεται και στο νέο πρόγραμμα ΕΠΑΝΕΚ. Ως εκ τούτου τώρα που το ΕΠΑΝΕΚ εξειδικεύεται σε δράσεις αναφέρεται ότι τα χρηματοδοτικά εργαλεία θα πρέπει να ενισχυθούν ως προς τον αριθμό τους. Το μεγαλύτερο πρόβλημα εντοπίζεται στις πολύ μικρές επιχειρήσεις.

Το πρόβλημα είναι ότι πολλές επιχειρήσεις αποκλείονται από χρηματοδοτικά εργαλεία, αλλά και για όσες επιχειρήσεις εγκρίνεται το δάνειο, πολλές φορές το ποσό που τους προσφέρεται είναι μικρότερο λόγω τραπεζικών κριτηρίων και τελικά αποπληρώνονται μικρότερα ποσά. Επίσης η χρηματοδότηση τους προσφέρεται με αρκετά υψηλά επιτόκια.

Λόγω προβλήματος ρευστότητας των επιχειρήσεων, που διαμορφώνει ένα κλίμα πολύ αρνητικό, τα πιο επιτυχημένα προγράμματα είναι αυτά που επιχορηγούν το κεφάλαιο κίνησης (π.χ. το πρόγραμμα Επιχειρηματική Επανεκκίνηση κατά 77% επιχορηγούσε το κεφάλαιο κίνησης και 27% το επενδυτικό σχέδιο).

Στην περίοδο του COVID-19, πολλές επιχειρήσεις στράφηκαν στα προγράμματα της επιστρεπτέας και μη επιστρεπτέας προκαταβολής που δεν είχε τραπεζικά κριτήρια και είχε μια διαφορετική διαδικασία.

Ως προς τα ποσά, ο κλάδος δραστηριότητας παίζει ρόλο. Ειδικότερα, οι επιχειρήσεις του μεταποιητικού τομέα ζητούν μεγαλύτερα ποσά και έχουν και καλύτερη πρόσβαση. Οι εμπορικές επιχειρήσεις είναι μικρότερες φαίνεται πως ζητούν μικρότερα ποσά σε σχέση με τις μεταποιητικές.

Τα προγράμματα αυτά είχαν μεγάλη ανταπόκριση κυρίως από άποψη αριθμού εγκρίσεων.

Παρατηρείται ότι δεν υπάρχει εξειδικευμένη γνώση από τις επιχειρήσεις, οπότε χρειάζονται υποστήριξη και καθοδήγηση από τρίτο. Εξαρτάται όμως και από τη σχέση που έχει με τραπεζικά ιδρύματα.

Θα πρέπει να υπάρχει κρατική παρέμβαση που να ρυθμίζει την έλλειψη πόρων ή και την έλλειψη πληροφόρησης.

Προτείνεται μια πλατφόρμα ενημέρωσης όπως υπάρχει για παράδειγμα στην Αυστραλία ή τη Ν. Ζηλανδία που να έχει ένα υπολογιστικό σύστημα και να υπολογίζει με ποιους όρους μπορεί να δανειστεί και να παραπέμπει τον ενδιαφερόμενο σε βασικές

πληροφορίες. Θα πρέπει να έχει μια λογική πελατοκεντρική. Αυτό όμως χρειάζεται πολύ μεγάλη δημοσιότητα και εμπλοκή πολλαπλασιαστών όπως τα Επιμελητήρια που είναι μέλη του Enterprise Europe Network.

Υπάρχει τάση μείωσης και εξατομίκευσης του επιτοκίου επιχειρηματικών δανείων και για τις ΜμΕ και για τις μεγάλες επιχειρήσεις και γενικά απομείωση του spread. Στα προγράμματα κρατικών ενισχύσεων κάθε επιχείρηση εξετάζεται ξεχωριστά και αποφασίζεται το επιτόκιο πέρα των γενικών κανονισμών.

Δεν υπάρχει νομικό πλαίσιο για business angels και θα πρέπει να γίνει κάτι αντίστοιχο όπως ολοκληρώθηκε πρόσφατα με τις μικροπιστώσεις. Εκεί λοιπόν υπάρχει ένα θέμα γιατί μπορούν να χρηματοδοτήσουν μικρές επιχειρήσεις.

Το leasing & το factoring είναι πολύ καλά εργαλεία. Πριν την κρίση λειτουργούσαν σε υψηλό επίπεδο, κυρίως για τις παραγωγικές δραστηριότητες που υπάρχει η ανάγκη για μηχανήματα, αλλά κατά τη διάρκεια της κρίσης μειώθηκε ο όγκος τους.

Να ληφθεί υπόψη κάποιοι ιδιαίτεροι παράγοντες. Οι δράσεις πρέπει να είναι προσαρμοσμένες, να συνδυάζουν και να στοχεύουν και όχι να είναι γενικές και οριζόντιες. Να είναι λίγο διακριτές με βάση κάποια χαρακτηριστικά, δηλαδή ανάλογα τον τομέα δραστηριότητας, το μέγεθος, ακόμη και την περιφέρεια εγκατάστασης. Δηλαδή να υπάρχουν οριζόντιες προϋποθέσεις αλλά να λαμβάνονται υπόψη και οι πραγματικές ανάγκες της κάθε επιχείρησης. Είναι για παράδειγμα διαφορετικές οι ανάγκες μια μεταποιητικής επιχείρησης από μιας επιχείρησης παροχής υπηρεσιών. Είναι διαφορετικό και το ποσό που ζητάνε αλλά και για ποιον σκοπό το ζητάνε. Για παράδειγμα το leasing μπορεί να εφαρμοστεί πιο εύκολα στη βιομηχανία. Το κεφάλαιο κίνησης απευθύνεται κυρίως σε υφιστάμενες επιχειρήσεις, ενώ μια start-up θέλει ενίσχυση π.χ. στο κεφάλαιό της. Η φάση ζωής μιας επιχείρησης είναι βασική παράμετρος. Ένα δάνειο εγγύησης μπορεί να το πάρει μια υφιστάμενη επιχείρηση.

Ο σχεδιασμός των χρηματοδοτικών εργαλείων πρέπει να είναι μια διαδικασία πιο συμμετοχική. Να υπάρχουν διαδικασίες διαβούλευσης στον σχεδιασμό.

Επίσης, θα πρέπει ο σχεδιασμός να ξεκινάει από τη στόχευση για αξιοπιστία των επιχειρήσεων και να έχουν μια προοπτική επιβίωσης.

Προτείνεται τα χρηματοδοτικά εργαλεία να είναι πιο ευέλικτα στην εφαρμογή, δηλαδή σε κάποια δράση να υπάρχει συνεργασία του δημόσιου και ιδιωτικού τομέα και παίζει μεγαλύτερο ρόλο η ΕΚΤ. Δεν θα πρέπει όλα να περνάνε από τις τράπεζες. Μια δράση θα μπορούσε να τρέξει με τη συνεργασία δημόσιου και ιδιωτικού τομέα, αλλά και με μεγαλύτερη παρέμβαση της Αναπτυξιακής Τράπεζας.

Υπάρχει το παράδειγμα της Αναπτυξιακής Τράπεζας Γερμανίας που λειτουργεί συμπληρωματικά και καλύπτει το κενό που αφήνει η αγορά. Έχει βέβαια πολύ διαφορετική μορφή και δομή αφού διαθέτει δίκτυο καταστημάτων σε όλη τη Γερμανία.

Γενικά πρέπει ο δημόσιος τομέας να έχει μεγαλύτερο μέρος του ρίσκου σε μια αναλογία 70-30% στα κεφάλαια που συνεπενδύει με τις τράπεζες.

Το εργαλείο των μικροπιστώσεων πρέπει να αναπτυχθεί όχι μόνο στη χορήγηση αλλά και να συνδυαστεί και με υπηρεσίες υποστήριξης. Δηλαδή κάποιος- κάποια δομή με τη συνεργασία επιμελητήριων, μεντόρων, κλπ. - να παρέχει υπηρεσίες υποστήριξης για την υποβολή αλλά και την παρακολούθηση της αποπληρωμής. Αυτό είναι ένα εργαλείο που μπορεί να βοηθήσει και τις start-ups αλλά και τη μικρο-επιχειρηματικότητα.

Είναι πολιτική κατεύθυνση η σύνδεση της παραγωγής με την έρευνα. Αυτό θα πρέπει να αντανακλάται και σε στοχευμένα χρηματοδοτικά εργαλεία για παράδειγμα για την υλοποίηση επενδυτικών σχεδίων καινοτομίας. Δηλαδή έτσι δίνεται ένα όραμα και θα πρέπει να υποστηριχθεί μέσα από συγκεκριμένα εργαλεία όπως είναι τα χρηματοδοτικά, ώστε να δίνεται μια κατεύθυνση για τις στοχεύσεις της οικονομίας.

Τέλος πρέπει να έχουν οι επιχειρηματίες την ικανότητα για την αίτηση και την παρακολούθηση δανείων. Άρα θα πρέπει να υπάρχουν και τέτοιες δράσεις. Τα επιμελητήρια και οι κοινωνικοί μπορούν να παίξουν σημαντικό ρόλο στο κομμάτι αυτό και στον σχεδιασμό γιατί είναι σε άμεση επαφή με τις επιχειρήσεις.

Γίνεται μια προσπάθεια του ΚΕΠΑ με το site microSTARS για τις μικροπιστώσεις.

Γενικά θα πρέπει να υπάρχει καθοδήγηση για κάποιον που θέλει επιχειρηματικά κεφάλαια και να ξεφύγουμε από τα κλασικά χρηματοδοτικά εργαλεία. Αυτό είναι δουλειά των κρατικών μηχανισμών.

2.2.5 Γενική Γραμματεία Ιδιωτικών Επενδύσεων

Ημ/νία Διεξαγωγής: 15/12/2021

Συμμετέχοντες: Λαμπρινός Παναγιώτης

Προφίλ Φορέα:

Η Γενική Γραμματεία Στρατηγικών και Ιδιωτικών Επενδύσεων υπάγεται στο Υπουργείο Οικονομίας, Υποδομών, Ναυτιλίας και Τουρισμού και είναι αρμόδια για τον σχεδιασμό και την υλοποίηση των Αναπτυξιακών-Επενδυτικών Νόμων.

Στη ΓΓΣΙΕ υπάγονται η Γενική Διεύθυνση Ιδιωτικών Επενδύσεων και η Γενική Διεύθυνση Στρατηγικών Επενδύσεων:

1. Η Γενική Διεύθυνση Ιδιωτικών Επενδύσεων, ως φορέας σχεδιασμού και εφαρμογής του εκάστοτε Αναπτυξιακού/Επενδυτικού Νόμου καθώς και καθεστώτων προσέλκυσης ξένων κεφαλαίων, αποτελεί κύριο εκφραστή της αναπτυξιακής πολιτικής της χώρας.
2. Η Γενική Διεύθυνση Στρατηγικών Επενδύσεων έχει σαν στόχο τη χάραξη εθνικής στρατηγικής επενδυτικής πολιτικής και τον σχεδιασμό και την οργάνωση των Στρατηγικών Επενδύσεων. Επιπλέον λειτουργεί ως Υπηρεσία μιας στάσης για την αδειοδότηση των Στρατηγικών Επενδύσεων.

Σχετικά με τη Γενική Διεύθυνση Ιδιωτικών Επενδύσεων, ως φορέας σχεδιασμού και εφαρμογής του εκάστοτε Αναπτυξιακού / Επενδυτικού Νόμου καθώς και καθεστώτων προσέλκυσης ξένων κεφαλαίων, αποτελεί κύριο εκφραστή της αναπτυξιακής πολιτικής της χώρας. Η Γενική Διεύθυνση έχει διαχρονικά σωρεύσει σημαντική τεχνογνωσία και εμπειρία και έχει διαμορφώσει μηχανισμούς και διαδικασίες για την αποτελεσματική και απρόσκοπτη εφαρμογή των ανωτέρω καθεστώτων.

Στο πλαίσιο της αποτελεσματικής εφαρμογής του Αναπτυξιακού / Επενδυτικού Νόμου:

1. Εισηγείται νομοθετικές ρυθμίσεις και προετοιμάζει τις κανονιστικές διατάξεις και τις εφαρμοστικές εγκυκλίους, στο πλαίσιο δημιουργίας φιλικού περιβάλλοντος στο τομέα των επενδύσεων, και μεριμνά για τη συμβατότητα αυτών με το ενωσιακό δίκαιο κρατικών ενισχύσεων καθώς και τις απαιτούμενες εγκρίσεις από τις υπηρεσίες της Ευρωπαϊκής Επιτροπής.
2. Εφαρμόζει τον εκάστοτε επενδυτικό νόμο όσον αφορά στην υπαγωγή επενδυτικών σχεδίων τα οποία εκ του ύψους και του αντικειμένου τους εμπίπτουν στην αρμοδιότητά της καθώς και στην παρακολούθηση της υλοποίησής τους και την καταβολή των ενισχύσεων.

3. Οργανώνει τακτικές συναντήσεις και υποστηρίζει τις περιφερειακές υπηρεσίες εφαρμογής του επενδυτικού νόμου με βασικό προσανατολισμό την αποτελεσματικότερη εφαρμογή του πλαισίου παροχής κινήτρων για τις ιδιωτικές επενδύσεις.
4. Σε συνεργασία με τις αρμόδιες Διαχειριστικές Αρχές των Επιχειρησιακών Προγραμμάτων του ΕΣΠΑ, ως ενδιάμεσος φορέας διαχείρισης (ΕΦΔ) εντάσσει τα ενισχυόμενα επενδυτικά σχέδια σε συγχρηματοδοτούμενα προγράμματα με σκοπό την αξιοποίηση των Κοινοτικών Κονδυλίων συμβάλλοντας στην κάλυψη των εθνικών υποχρεώσεων απορρόφησης τους όπως απορρέουν από τον κανόνα της αυτόματης αποδέσμευσης N+2.
5. Συνεργάζεται με τις αρμόδιες Εθνικές και Κοινοτικές ελεγκτικές Αρχές, στο πλαίσιο της διαφάνειας και καταπολέμησης της διαφθοράς και ιδίως την ΕΔΕΛ, την Αρχή Πιστοποίησης, το Σώμα Επιθεωρητών Δημόσιας Διοίκησης και το ΣΔΟΕ.

Στο πλαίσιο της πολιτικής προσέλκυσης κεφαλαίων εξωτερικού

3. Προετοιμάζει και εισηγείται μέτρα που εξυπηρετούν την εν λόγω πολιτική.
4. Εφαρμόζει καθεστώτα που σκοπεύουν στην δημιουργία ευνοϊκού περιβάλλοντος για την προσέλκυση επιχειρηματικών δραστηριοτήτων οι οποίες συνοδεύονται με εισροή ξένων κεφαλαίων στη χώρα (εταιρείες παροχής ενδοομιλικών υπηρεσιών, ναυτιλιακές εταιρείες, ξένες άμεσες επενδύσεις).
5. Προωθεί και συμμετέχει στην εφαρμογή μέτρων διευκόλυνσης της επιχειρηματικότητας στο πλαίσιο άλλων πολιτικών.

Οι λειτουργίες της Γενικής Διεύθυνσης (Αναπτυξιακός/Επενδυτικός Νόμος και καθεστώτς Εταιρειών Ενδοομιλικών Υπηρεσιών ν. 3427/2005 Κεφ ΣΤ) υποστηρίζονται από το Πληροφοριακό Σύστημα Κρατικών Ενισχύσεων (ΠΣΚΕ) του Υπουργείου.

Η Γενική Διεύθυνση Ιδιωτικών Επενδύσεων συγκροτείται από τις ακόλουθες Υπηρεσίες:

- α) τη Διεύθυνση Έγκρισης και Παρακολούθησης Επενδύσεων και
- β) τη Διεύθυνση Κεφαλαίων Εξωτερικού

Βασικά σημεία – ευρήματα της Συνέντευξης:

Από το 2022, θα τεθεί σε ισχύ ο νέος αναπτυξιακός νόμος. Οι κρατικές ενισχύσεις είναι: 1) επιχορηγήσεις 2) επιδοτήσεις απασχόλησης που δεν βρίσκουν πολύ ανταπόκριση 3) επιδοτήσεις leasing που αποτελούν ένα καλό κίνητρο για προμήθεια εξοπλισμού 4) φορολογικές απαλλαγές που απευθύνονται κυρίως σε μεγάλες κερδοφόρες επιχειρήσεις

Σε αυτό το πλαίσιο τις κρατικές ενισχύσεις μπορεί να τις αξιοποιήσει ένα μεγάλο εύρος επιχειρήσεων. Αυτό είναι ένα μεγάλο πλεονέκτημα ότι ο αναπτυξιακός απευθύνεται σε όλες τις επιχειρήσεις οπότε έρχεται ένας μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων που προσδοκούν να ενταχθούν και πάρουν όλα τα κίνητρα. Ενδεχομένως να χρειάζονται και μορφές άλλες. Υπάρχουν ακόμη σχέδια που έχουν ενταχθεί το 2005-2006-2007.

Ένα μεγάλο θέμα είναι όχι τόσο η πανδημία που είναι τα τελευταία 2 χρόνια όσο η οικονομική κρίση η οποία καθοριστικά συνέβαλε στις δυνατότητες του χρηματοπιστωτικού συστήματος. Εκεί υπάρχει ένα μεγάλο πεδίο με τα δάνεια. Το θέμα της εξωτερικής χρηματοδότησης το είχαμε αφήσει εντελώς ανοικτό. Ως αποτέλεσμα υπήρξε ένας μεγάλος αριθμός μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων που εντάχθηκαν στον Αναπτυξιακό Νόμο καθώς υπήρχε αυτή η δυνατότητα. Μια πραγματικότητα: τα κίνητρα ήθελαν να τα αξιοποιήσουν πολλοί. Υπήρχαν πολλά σχέδια από πολλές επιχειρήσεις. Υπάρχει βούληση και υπάρχει αποτέλεσμα. Το κρίσιμο είναι κατά πόσο όλα αυτά θα μπορέσουν να υλοποιηθούν. Με αυτή την έννοια δεσμεύονται οι δημόσιοι πόροι. Είναι μεγάλα τα ποσά. Θα υπάρχουν δυσκολίες. Αλλά θέλουμε να υλοποιηθούν αυτά για να αποφέρουν πολλαπλασιαστικά οφέλη που φέρνουν οι επενδύσεις στη χώρα.

Ένα χρηματοδοτικό εργαλείο αν θεωρήσουμε ότι αποτελεί κρατική στήριξη είτε είναι από το κράτος είτε από την ευρωπαϊκή επιτροπή απευθείας είτε μέσω των τραπεζών και το Ταμείο Ανάκαμψης δεν παύει να είναι κρατικές ενισχύσεις. Θα πρέπει να μην υπερβαίνουν κάποιο όριο. Όταν μια τράπεζα δίνει ένα δάνειο, πρέπει να γνωρίζει αυτό το όριο.

Από τη μια πλευρά θέλουμε να υπάρχουν και άλλες πηγές χρηματοδότησης και από την άλλη θα πρέπει να συνυπολογιστούν και οι ενισχύσεις και το όριο που υπάρχει.

Π.χ. το παράδειγμα του TANEΟ που δεν είναι κρατική ενίσχυση. Και έχει βοηθήσει κάποιες επιχειρήσεις.

Για μικρές επιχειρήσεις προβλέπεται ένα μικρό ποσοστό σαν κεφάλαιο κίνησης από χρηματοδοτικά εργαλεία όπως το Ταμείο Δυτικής Μακεδονίας.

Ένα ποσοστό επιχειρήσεων δεν μπορεί να πάρει δάνειο. Τα νέα χρηματοδοτικά εργαλεία απορρέουν από το κράτος και είναι είτε εγγυήσεις είτε προγράμματα ΕΣΠΑ.

Θα πρέπει να δοθεί ώθηση στο νέο επιχειρείν μέσα από κεφάλαια κίνησης και εκχωρήσεις.

Υπήρχε πρόβλημα σε σχέση με την εξέλιξη των εγγυητικών δεδομένου ότι και οι ίδιες οι τράπεζες ήταν φειδωλές και μάλιστα ζητούσαν επιπλέον στοιχεία.

Όμως με τον καινούριο νόμο, έχει μειωθεί λίγο η διαδικασία της επιχορήγησης. Προβλέπεται καταβολή του 25% της επιχορήγησης με την προσκόμιση κάποιων τιμολογίων για να υπάρχει έτσι μια πιο γρήγορη διαδικασία και να γίνει σταδιακά η αποπληρωμή και να διευκολύνει τους επενδυτές.

Δεδομένου ότι η ίδια συμμετοχή έπρεπε να γίνει από τους μετόχους ή να είναι φορολογημένα αποθεματικά των μετόχων, τώρα μπορεί να γίνει ακόμη και με δάνειο αρκεί να μην είναι επιδοτούμενο δάνειο, δηλαδή να είναι δάνειο καθαρό.

Τα δάνεια από το Ταμείο Ανάκαμψης ανταποκρίνεται στο 6-8% ενίσχυσης για το σύνολο του σχεδίου και δεν ξέρουμε πόσο ελκυστικό θα είναι. Ωριμάζοντας η διαδικασία του πως θα λειτουργήσουν τα δάνεια από το Ταμείο Ανάκαμψης, εκτιμάται ότι θα συλλειτουργήσουν καλά με τον νέο Αναπτυξιακό Νόμο.

Στα δάνεια από το Ταμείο Ανάκαμψης θα μπορεί να υπολογιστεί και η κρατική ενίσχυση.

Μπορεί να λειτουργήσει αποτελεσματικά αυτός ο συνδυασμός.

Θα έχει δύο προσεγγίσεις και δύο αξιολογήσεις οπότε πρόκειται για επενδυτικά σχέδια αρκετά ώριμα. Άρα η πιθανότητα ολοκλήρωσης των επενδύσεων θα είναι μεγάλη.

2.2.6 Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα

Ημ/νία διεξαγωγής: 16/12/2021	Συμμετέχοντες: Σουγιουτζόγλου Στέργιος και Καραγιαννάκος Ευάγγελος
--------------------------------------	---

Προφίλ Φορέα:

Η Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα Ανώνυμη Εταιρία (πρώην ΕΤΕΑΝ ΑΕ) ιδρύθηκε το 2003 και αποτελεί συνδυαστικό κρίκο στον οικονομικό κύκλο της χρηματοδότησης μεταξύ της μικρομεσαίας επιχείρησης και της τράπεζας, αναλαμβάνοντας εκείνο το μέρος του επιχειρηματικού κινδύνου της μικρομεσαίας επιχείρησης που δεν αναλαμβάνει η τράπεζα. Ο συμπληρωματικός αυτός ρόλος την καθιερώνει ως θεσμό αναφοράς για την ανάπτυξη της μικρομεσαίας επιχειρηματικότητας. Η ΕΑΤ είναι ο θεσμοθετημένος και αποκλειστικός φορέας για τη μόχλευση δανείων της χώρας.

Σήμερα η Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα, έχει κατακτήσει ένα διευρυμένο μερίδιο στη διαμεσολάβηση χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις παρέχοντας πλέον, εκτός από εγγυήσεις, και άλλα σύγχρονα χρηματοοικονομικά προϊόντα, μέσω της δημιουργίας ταμείων ειδικού σκοπού από τα οποία εξασφαλίζονται χρηματοδοτήσεις χαμηλού κόστους.

Ύψιστη προτεραιότητα για την Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα αποτελεί η καλλιέργεια του αισθήματος κοινωνικής και περιβαλλοντικής υπευθυνότητας. Για το σκοπό αυτό έχουν καθιερωθεί συγκεκριμένες πρωτοβουλίες, όπως η τράπεζα αιμοδοτών και η τοποθέτηση κάδων για ανακύκλωση χαρτιού, συλλογή μπαταριών και λαμπτήρων. Παράλληλα, η εταιρεία τηρεί κανόνες εξοικονόμησης ενέργειας στη λειτουργία των εγκαταστάσεών της.

Η Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα-HDB έχει δημιουργήσει ένα πλέγμα διεθνών οικονομικών συνεργασιών υψηλού επιπέδου και διεθνούς εμβέλειας οργανισμούς όπως:

1. Η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων (EIB)
2. Το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (EIF)
3. Η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Ανοικοδόμησης και Ανάπτυξης (EBRD)

Επιπρόσθετα, έχει υπογράψει Μνημόνια Συνεργασίας με:

4. Το Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο
5. Το Εθνικό Κέντρο Έρευνας Φυσικών Επιστημών «Δημόκριτος»
6. Banque Publique d'Investissement-BpiFrance
7. Το Ταμείο Μηχανικών Εργοληπτών Δημοσίων (ΤΜΕΔΕ)

8. Το Χρηματιστήριο Αθηνών
9. Τον Σύνδεσμο Βιομηχανιών Ελλάδος
10. Τον Σύνδεσμο Επιχειρήσεων και Βιομηχανιών
11. Την Τεχνόπολη Θεσσαλονίκης ΑΕ
Έχει συνεργασίες με:
12. Το Υπουργείο Ανάπτυξης και Επενδύσεων
13. Το Υπουργείο Ναυτιλίας και Νησιωτικής Πολιτικής
14. Το Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων
15. Το Υπουργείο Περιβάλλοντος και Ενέργειας
16. Την Παρευξείνια Τράπεζα
17. Το Innovation Norway Fund
18. Το Equifund

Βασικά σημεία – ευρήματα της Συνέντευξης:

Υπάρχουν 3 -4 σημεία στα οποία δυσκολεύεται η επιχειρηματικότητα. Καταρχήν το προφίλ των επιχειρήσεων, το οποίο είναι πολύ δύσκολο να ξεπεραστεί. Η ΕΑΤ θέτει κριτήρια επιλεξιμότητας και η τράπεζα κρίνει και αξιολογεί αν ο πελάτης είναι bankable. Συνήθως οι επιχειρήσεις κόβονται στο bankability. Αν ξεπεραστεί το bankability υπάρχουν μετά πολλές κατηγορίες δανείων που πρέπει να έχει η επιχείρηση 2-3 πράγματα για να πάρει το δάνειο.

Το πρώτο είναι το collateral οπότε υπάρχουν εγγυοδοτικά προγράμματα. Υπάρχουν επίσης συγχρηματοδοτικά προγράμματα και τα απλά δάνεια με κάποιες διευκολύνσεις π.χ. ΤΕΠΙΧ.

Άλλο πρόβλημα είναι το funding gap που υπάρχει στην αγορά. Σε μελέτη της Oliver Wyman που έγινε τον Ιούνιο του 2020 υπολογίζει το funding gap μεταξύ 18-20 εκ. Στόχος είναι η ΕΑΤ να γεμίσει το funding gap. Ότι δηλαδή δεν μπορεί να κάνει το τραπεζικό σύστημα και το αφήνουν απέξω οι τράπεζες.

Όσον αφορά ποιες ανάγκες αφορά το κενό χρηματοδότησης, η μελέτη δεν έχει εξειδίκευση στον σκοπό χρηματοδότησης. Αφορούσε ένα γενικότερο κενό στη χρηματοδότηση και την ανάγκη ρευστότητας των ελληνικών επιχειρήσεων που θα αυξηθεί λόγω του COVID και την παύση των δραστηριοτήτων, όσο και το διαχρονικό πρόβλημα έλλειψης της χρηματοδότησης που μπορεί να αφορά και την επενδυτική δραστηριότητα. Στη μελέτη δεν υπάρχει σαφής διάκριση. Είναι ένα ενιαίο ποσό.

To fear of rejection & to fear of long-term investment είναι παράγοντες σταθερότητας της ελληνικής αγοράς.

Τα προγράμματα με το lockdown έπρεπε να υποστηρίξουν την παύση του κύκλου εργασιών των επιχειρήσεων. Οπότε τα προγράμματα επικεντρώθηκαν σε ενίσχυση της ρευστότητας με κεφάλαια κίνησης. Σε μεγάλο βαθμό υπήρχαν και προγράμματα εγγυήσεων αλλά και τα συγχρηματοδοτούμενα με την επιδότηση επιτοκίου για 2 χρόνια πάλι κεφάλαια κίνησης με διατήρηση θέσεων εργασίας. Έτσι τα πιο επιτυχημένα προγράμματα ήταν το Ταμείο Εγγυοδοσίας Επιχειρήσεων COVID-19 (4 κύκλοι) και το Ταμείο Επιχειρηματικότητας με κεφάλαια κίνησης με επιδότηση επιτοκίου, που απορρόφησαν το 100% των πόρων. Υπήρχε μεγάλη ζήτηση που το κράτος δεν είχε χρήματα να τη στηρίξει.

Επίσης διαπιστώθηκε ένα κενό στην υποστήριξη πολύ μικρών επιχειρήσεων με κύκλο εργασιών ως 1 εκ. € που δεν έχουν ξανακάνει χρήση κάποιο χρηματοδοτικού εργαλείου. Το τελευταίο καιρό δεν υπάρχει το πρόγραμμα των μη επιστρεπτών προκαταβολών, οι ανάγκες σε κεφάλαιο κίνησης παραμένουν και η EAT τροποποίησε τα κριτήρια αυξάνοντας τα όρια του κύκλου εργασιών και τα όρια χρηματοδότησης, δημιούργησε μια αύξηση της ζήτησης για το πρόγραμμα της επιχειρηματικότητας επιδότησης του επιτοκίου. Επίσης υπάρχει το προϊόν που είναι γεωγραφικά προσδιορισμένο για την Περιφέρεια Δυτ. Μακεδονίας και στο οποίο είναι θετικό μήνυμα ότι απορροφήθηκε σχεδόν το 80%, σε αντίθεση με τα προγράμματα ΕΣΠΑ όπου δεν απορροφώνται οι πόροι. Είναι ένα πιλοτικό πρόγραμμα που εφαρμόστηκε γιατί είχε το πλεονέκτημα η περιφέρεια να έχει δικούς της πόρους οπότε είχε μια χρυσή ευκαιρία να μοχλεύσει πόρους δανείων ως 3,5-4 φορές. Αυτή την τακτική μπορεί να ακολουθηθεί από οποιαδήποτε περιφέρεια έχει δικούς της πόρους, εκτός ΕΣΠΑ.

Ένα ακόμη προϊόν που είναι για τον κατασκευαστικό κλάδο, βρίσκεται 1,5 μήνα στην αγορά και έχει απορροφηθεί μέχρι το 20% και θα απορροφηθεί πλήρως ως τον Ιούνιο που διαρκεί.

Για τα προγράμματα που έχουν τρέξει μέχρι τώρα, η αρχική εκδήλωση ενδιαφέροντος είναι μέσω ΠΣΚΕ, αλλά από εκεί και πέρα τα ενδιαμέσα κανάλια για τη χρήση των πόρων είναι μέσω των τραπεζών. Για τα προγράμματα της EAT, το ΠΣΚΕ το μόνο που προβλέπεται είναι η υποβολή 4-5 δημογραφικών στοιχείων. Εκεί σταματάει η διαδραστικότητα της επιχείρησης με το ΠΣΚΕ. Οπότε και δεν έχει δυσκολία για την επιχείρηση. Μετά ξεκινάει η δουλειά της EAT.

Τα προγράμματα εγγυήσεων της EAT υλοποιούνται τον τελευταίο χρόνο με τη μορφή του capital portfolio guarantee. Δεσμεύουν λιγότερους πόρους, οι τράπεζες είναι πιο σωστές στο τι αναλαμβάνουν και στο τέλος στο σύνολο του χαρτοφυλακίου του δανείου υπάρχει ένας ισοκαταμερισμός στην ανάληψη του κινδύνου. Η EAT έχει αναλάβει περίπου το 1/3, η τράπεζα αναλαμβάνει ένα αντίστοιχο και η επιχείρηση αντίστοιχα έχει το υπόλοιπο 1/3. Έτσι τα χαρτοφυλάκια της EAT έχουν λειτουργήσει σε τρία επίπεδα: εγγυημένο κατά 40% για μικρομεσαίες, εγγυημένο κατά 30% για μεγάλες επιχειρήσεις και ένα πολύ μικρό εγγυοδοτικό πρόγραμμα με εγγυημένο το 60% που απευθύνεται σε πολύ μικρές με κύκλο εργασιών ο οποίος κατά καιρούς προσδιορίζεται ανάλογα πως πάει η

απορροφητικότητα. Το ταμείο εγγυοδοσίας COVID-19 είναι δημόσιοι πόροι ΕΣΠΑ και ΠΔΕ 2 δις. Είναι σε επίπεδο 1,1 δις από το ΕΠΑΝΕΚ και 800 εκ. από εθνικούς πόρους του ΠΔΕ. Η μόχλευση βγαίνει ως 6,45. Την περίοδο Ιούνιος 2020 – Ιούνιο 2021 το ταμείο αυτό στήριξε δάνεια 5,8 δις με πάνω από 4 χιλ. δάνεια.

Ένα διαχρονικό και εντεινόμενο πρόβλημα λόγω και της έλλειψης bankability είναι επίσης και το μαύρο χρήμα. Οι επιχειρήσεις για φορολογικούς λόγους αποφεύγουν να δηλώνουν τα πραγματικά τους εισοδήματα ή δηλώνουν ζημιές παραδοσιακά θα λέγαμε για πολλούς κλάδους και επαγγελματίες. Φυσικά χωρίς έσοδα και κέρδη δεν μπορούν να συμμετέχουν ούτε στα προγράμματα ενίσχυσης των ΜΜΕ. Από την άλλη όμως είναι ένα πολύ σοβαρό ζήτημα που κάποια στιγμή πρέπει να εξαλειφθεί γιατί ακυρώνει όλες τις προσπάθειες προόδου.

Σήμερα η ΕΑΤ σχεδιάζει τους κλάδους και τα προϊόντα που θα βγάλουν την επόμενη περίοδο και στοχεύουν σε πράσινη επένδυση όπως μονάδες βιομάζας, ανακύκλωση απορριμμάτων, κλπ. και ενσωματώνουν στα χρηματοδοτικά εργαλεία κριτήρια για την πράσινη ανάπτυξη. Πρέπει να αξιοποιηθεί ένα παγκόσμιο trend όπου το green θεωρείται ποιοτικό προβάδισμα. Υπάρχουν πολλά δομικά προβλήματα όπως το industrial waste που είναι επίσης μια αγορά όμως για λίγους.

2.2.7 Γενική Γραμματεία Δημοσίων Επενδύσεων

Ημ/νία Διεξαγωγής: 16/12/2021	Συμμετέχοντες: Μαυρωνά Ελίνα, Στουραϊτης Ευάγγελος, Βοζίκης
--------------------------------------	--

Προφίλ Φορέα:

Η Γενική Γραμματεία Δημοσίων Επενδύσεων και ΕΣΠΑ έχει την ευθύνη του συντονισμού, της εποπτείας και της εκτέλεσης του Προγράμματος Δημοσίων Επενδύσεων (ΠΔΕ), για την αποτελεσματικότερη αξιοποίηση των ευρωπαϊκών και εθνικών πόρων. Ειδικότερα:

1. Έχει την ευθύνη του συντονισμού, της εποπτείας και της εκτέλεσης του Προγράμματος Δημοσίων Επενδύσεων (ΠΔΕ), για την αποτελεσματικότερη αξιοποίηση των ευρωπαϊκών και εθνικών πόρων.
2. Συντονίζει την εφαρμογή των αναπτυξιακών προγραμμάτων της χώρας.
3. Διασφαλίζει τους στόχους του Εταιρικού Σύμφωνου για το Πλαίσιο Ανάπτυξης (ΕΣΠΑ) 2014-2020 και παρακολουθεί τη χρηστή διαχείριση και μέγιστη αξιοποίηση των ευρωπαϊκών πόρων.
4. Συμμετέχει στις διαδικασίες διαπραγμάτευσης για το νέο Πολυετές Δημοσιονομικό Πλαίσιο 2021-2027 (ΠΔΠ).
5. Συντονίζει το Εθνικό Πρόγραμμα Ανάπτυξης (ΕΠΑ) και άλλα επιμέρους προγράμματα χρηματοδοτούμενα από τους εθνικούς πόρους του Προγράμματος Δημοσίων Επενδύσεων.
6. Έχει την ευθύνη του σχεδιασμού και της εποπτείας υλοποίησης των προγραμμάτων του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου (ΕΟΧ – ΕΕΑ Grants) και της εκπροσώπησης της Ελλάδας ενώπιον της Επιτροπής Χρηματοδοτικού Μηχανισμού του ΕΟΧ.
7. Ελέγχει την τήρηση των δεσμεύσεων απέναντι στην Ευρωπαϊκή Ένωση.
8. Παρακολουθεί τις διεθνείς εξελίξεις και εισηγείται τη λήψη αναγκαίων μέτρων και διαδικασιών για την επιτάχυνση της περιφερειακής σύγκλισης και συνοχής.
9. Διασφαλίζει την εισροή των ευρωπαϊκών πόρων στον Κρατικό Προϋπολογισμό μέσω της πιστοποίησης των δαπανών και της υποβολής των σχετικών αιτημάτων πληρωμής.
10. Διασφαλίζει την εισροή των ευρωπαϊκών πόρων στον Κρατικό Προϋπολογισμό μέσω της πιστοποίησης των δαπανών και της υποβολής των σχετικών αιτημάτων πληρωμής.

Έχει την ευθύνη λειτουργίας και τη μέριμνα διαλειτουργικότητας των εξής πληροφοριακών συστημάτων:

1. του Ολοκληρωμένου Πληροφοριακού Συστήματος (ΟΠΣ) όπου καταχωρίζονται τα δεδομένα που αφορούν στα έργα που χρηματοδοτούνται από τα επιχειρησιακά προγράμματα του ΕΣΠΑ
2. του Ολοκληρωμένου Πληροφοριακού Συστήματος του Προγράμματος Δημοσίων Επενδύσεων (e-pde)
3. του Πληροφοριακού Συστήματος Κρατικών Ενισχύσεων (ΠΣΚΕ) όπου καταχωρίζονται δεδομένα για δράσεις ενίσχυσης και στήριξης της επιχειρηματικότητας και
4. του Πληροφοριακού Συστήματος Σώρευσης Κρατικών Ενισχύσεων Ήσσονος Σημασίας (ΠΣΣΚΕΗΣ) στο οποίο καταχωρίζονται τα δεδομένα που αφορούν τον έλεγχο σώρευσης για την παρακολούθηση της τήρησης των Κανονισμών κρατικών ενισχύσεων ήσσονος σημασίας (de minimis).

Συντονίζει και μεριμνά για την εύρυθμη λειτουργία των Υπηρεσιών της:

1. των Ειδικών Υπηρεσιών της Εθνικής Αρχής Συντονισμού του ΕΣΠΑ
2. της Γενικής Διεύθυνσης Δημοσίων Επενδύσεων
3. της Ειδικής Υπηρεσίας Αρχή Πιστοποίησης και Εξακρίβωσης Συγχρηματοδοτούμενων Προγραμμάτων (Αρχή Πιστοποίησης) και
4. της Ειδικής Υπηρεσίας Προγραμματισμού, Συντονισμού και Παρακολούθησης της υλοποίησης των Χρηματοδοτικών Μηχανισμών Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου

Βασικά σημεία – ευρήματα της Συνέντευξης:

Τα προβλήματα των ΜμΕ στην πρόσβαση στη χρηματοδότηση έγκεινται στο ότι πολλές φορές οι ελληνικές επιχειρήσεις δεν έχουν την οργάνωση να λάβουν δάνεια.

Οι τράπεζες είναι σφιχτές με τα δάνειά τους και είναι τακτική τους να δουν ποιος είναι ο πελάτης.

Η Υπηρεσία λειτουργεί από 2006 και από το 2005 είναι αυτόνομη. Λειτουργεί το ΠΣΚΕ και το σύστημα σώρευσης που είναι τα 2 βασικά πληροφοριακά συστήματα.

Το προσωρινό πλαίσιο αυξημένης χρηματοδότησης θα είναι ανοικτό μέχρι 30/6/2022 και έχει διαθέσιμα 2,3 εκατ. €. Μετά θα υπάρχει επιστροφή στα συνήθη εργαλεία όπως ο απαλλακτικός μηχανισμός και ο de minimis.

Ο de minimis δημιουργεί ευκολία και προϋποθέσεις και αλλά έχει οδηγήσει τις επιχειρήσεις να μην μπορούν να κάνουν χρήση άλλων προγραμμάτων. Θα πρέπει οι φορείς να βγάζουν δράσεις που οι επιχειρήσεις να μπορούν να συμμετάσχουν σε πολλά πράγματα.

Ο απαλλακτικός κανονισμός έχει εν γένει δυσκολίες καθώς υπάρχουν προϋποθέσεις.

Το κράτος θα πρέπει να είναι προσεκτικό ότι τηρούνται οι προϋποθέσεις. Για αυτό και πρέπει να λαμβάνονται όσα περισσότερα αναγκαία στοιχεία.

Το νέο ΠΣΚΕ θα πρέπει να έχει τη δυνατότητα να λαμβάνει πληροφορίες από ΓΕΜΗ, Εργάνη, ώστε να μειώνονται τα στοιχεία που πρέπει να υποβάλλουν οι επιχειρήσεις. Ωστόσο υπάρχουν αντικειμενικά προβλήματα.

Ως φορέας προτείνουν να χρησιμοποιήσουν τον απαλλακτικό κανονισμό ακόμη και φορείς όπως ο ΟΑΕΔ. Αλλά τελικά είναι θέμα του κάθε φορέα.

Από θέμα αριθμού ποσού δράσεων είναι κυρίαρχο το de minimis. Από θέμα ποσού προϋπολογισμού είναι κυρίαρχος ο απαλλακτικός κανονισμός.

Υπάρχουν πολλά προγράμματα που έχουν διαφορετικές ανάγκες. Υπάρχουν εξειδικευμένα εργαλεία αλλά υπάρχουν και προβλήματα. Υπάρχει δυσκολία να βγουν εξειδικευμένα εργαλεία.

2.2.8 Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων

Ημ/νία διεξαγωγής: 20/12/2021	Συμμετέχοντες: Κοντογεωργός Χρήστος και Παπαγεωργίου Ηλίας
--------------------------------------	---

Προφίλ Φορέα:

Η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων (ΕΤΕπ) προάγει τους στόχους της Ευρωπαϊκής Ένωσης, παρέχοντας μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση, εγγυήσεις και συμβουλές. Στηρίζει έργα εντός και εκτός ΕΕ. Μέτοχοί της είναι τα κράτη μέλη της ΕΕ. Η ΕΤΕπ είναι ο βασικός μέτοχος του Ευρωπαϊκού Ταμείου Επενδύσεων (ΕΤΕ) και οι δύο οργανισμοί συναποτελούν τον Όμιλο ΕΤΕπ. Στο πλαίσιο του επενδυτικού σχεδίου της Επιτροπής για την Ευρώπη, ο όμιλος της ΕΤΕπ αποτελεί μέρος μιας ευρύτερης στρατηγικής που αποσκοπεί στην εξάλειψη του μεγάλου επενδυτικού χάσματος μέσω της απαλλαγής των επενδυτών από ορισμένους από τους κινδύνους που ενέχουν τα έργα.

Σύμφωνα με το άρθρο 309 της Συνθήκης για τη λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΣΛΕΕ), αποστολή της ΕΤΕπ είναι να συμβάλλει στην ισόρροπη και απρόσκοπτη ανάπτυξη της εσωτερικής αγοράς προς το συμφέρον της Ένωσης. Η ΕΤΕπ διευκολύνει τη χρηματοδότηση σχεδίων σε όλους τους τομείς της οικονομίας, τα οποία:

1. επιδιώκουν την ανάπτυξη των λιγότερο ανεπτυγμένων περιοχών·
2. επιδιώκουν τον εκσυγχρονισμό ή την μετατροπή επιχειρήσεων, ή την ανάπτυξη νέων δραστηριοτήτων που δεν μπορούν να χρηματοδοτηθούν εξ ολοκλήρου με μέσα που διατίθενται στα επιμέρους κράτη μέλη·
3. είναι έργα κοινού ενδιαφέροντος για πολλά κράτη μέλη.

Συμβάλλει επίσης στην προώθηση της οικονομικής, κοινωνικής και εδαφικής συνοχής στην Ένωση (άρθρο 175 της ΣΛΕΕ και Πρωτόκολλο αριθ. 28). Επιπλέον, υποστηρίζει την εφαρμογή μέτρων εκτός ΕΕ που στηρίζουν την πολιτική της Ένωσης για τη συνεργασία για την ανάπτυξη (άρθρο 209 της ΣΛΕΕ).

Οι δραστηριότητες της ΕΤΕπ είναι εστιασμένες σε έξι τομείς προτεραιότητας: κλίμα και περιβάλλον, ανάπτυξη, καινοτομία και δεξιότητες, μικρές επιχειρήσεις, υποδομές, και συνοχή.

Για την επιδίωξη των στόχων της, η ΕΤΕπ προσφεύγει κυρίως στους ίδιους πόρους της καθώς και στις κεφαλαιαγορές.

Βασικά σημεία – ευρήματα της Συνέντευξης:

Η ΕτΕπ τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις τις υποστηρίζει μέσω συνολικών δανείων. Παρέχει συνολικά δάνεια προς τις 4 συστημικές ελληνικές τράπεζες οι οποίες με τη σειρά τους δίνουν δάνεια σε ΜΜΕ, δηλαδή κάνει wholesale banking. Οπότε δεν έχουν άμεση επαφή με τις ΜΜΕ επιχειρήσεις.

Την περίοδο 2006-2013 ασχολήθηκε με το Jessica που δημιουργούσανε χρηματοδοτικά εργαλείων μέσω πόρων του ΕΣΠΑ διοχέτευε μέσω όλων των τραπεζών (συμμετείχε η Παγκρήτια αλλά όχι η Alpha) στις ΜΜΕ.

Την περίοδο 2014-2020 έκανε το Ταμείο Υποδομών το οποίο επίσης ήταν στο ίδιο πλαίσιο με πόρους του ΕΣΠΑ προκειμένου οι πόροι αυτοί να καταλήξουν σε μικρομεσαίες μέσω ενδιάμεσων χρηματοδοτικών οργανισμών που ουσιαστικά ήταν οι 4 συστημικές τράπεζες.

Αυτοί που έχουν μεγαλύτερη επαφή είναι το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων που παλιότερα έστησε το Jeremie 2006-2013 και το EquiFund 2014-2020, που επίσης διαλέγει ενδιάμεσα ταμεία και αυτά υποστηρίζουν νεοσύστατες επιχειρήσεις, business angels.

Η ΕτΕπ δεν δίνει οριζόντια χρηματοδότηση αλλά κάνουν τομεακά funds. Η στόχευση με το Jessica ήταν σε ολοκληρωμένη αστική ανάπτυξη και με το Ταμείο Υποδομών ήταν σε ανανεώσιμες πηγές ενέργειας και εξοικονόμηση ενέργειας.

Τα δάνεια ΕτΕπ δεν έχουν κρατική ενίσχυση αλλά δίνει χαμηλότερα δάνεια στις ελληνικές τράπεζες, οι οποίες όμως παίρνουν το ρίσκο με τον πελάτη.

Η επιτυχία των προγραμμάτων εξαρτάται από διάφορους παράγοντες. Υπάρχουν δυσκολίες γιατί μπορεί να θεωρείται απλό γιατί παίρνοντας τους πόρους του ΕΣΠΑ και δίνοντας τα στις τράπεζες, είναι πιο χαμηλά τα επιτόκια άρα μπορεί να υπάρχει γρήγορη απορρόφηση. Χρειάζεται χρόνος όμως για το monitoring & το reporting, ενώ υπάρχουν ζητήματα με το state aid, που οι τράπεζες δεν το γνωρίζουν και συχνά παίρνουν συμβούλους.

Εξαρτάται ακόμη από το ποια είναι η πιστοδοτική πολιτική των τραπεζών. Ποιους δηλαδή υποστηρίζουν τα τελευταία 10 χρόνια, αν υποστηρίζουν τον μεγάλο όγκο των επιχειρήσεων ή τους παλιούς καλούς τους πελάτες επαναλαμβανόμενα.

Πήρε πολύ καιρό να ξεκαθαρίσει το θέμα με τα κόκκινα δάνεια, να υπάρχει η απόσχιση του χαρτοφυλακίου για να μπορέσουν ξανά οι τράπεζες να δανειοδοτούν.

Δεν μπαίνουμε στη διαδικασία τι συμφωνήθηκε με το κράτος για να καθαρίσει η τράπεζα. Αν έρθει ένας καθαρός πελάτης θα δώσουν το δάνειο. Δεν τους ενδιαφέρει πως καθάρισε.

Αν μια εταιρία φοβάται τις χρηματοδοτικές τράπεζες θα τις φοβηθεί και πάλι αν είναι να μιλήσει με αυτές. Η εταιρία δεν ξέρει τι δάνειο θα πάρει αν θα είναι μόνο από την

τράπεζα ή σε συνδυασμό με αυτά που δίνει η ΕτΕπ. Περιμένει να δει τι θα της προσφέρει η τράπεζα.

Ο πελάτης που δεν είναι επιλέξιμος με βάση τα χρηματοοικονομικά κριτήρια της τράπεζας δεν υπάρχει περίπτωση να πάρει δάνειο από αυτά που προσφέρονται από την ΕτΕπ.

Τα χρηματοδοτικά εργαλεία από την ΕτΕπ έρχονται στις τράπεζες με πόρους από το ΕΣΠΑ και συνεπάγονται πολύ monitoring & reporting και οι τράπεζες έχουν αντιρρήσεις, ότι δεν μπορούν ή δεν θέλουν να το κάνουν. Πρέπει όλα να γίνονται με βάση της διαδικασίας της Επιτροπής, η οποία γενικώς δεν είναι τόσο σίγουρο ότι καταλαβαίνει τη διαφορά μεταξύ δανείων και επιδοτήσεων. Δηλαδή τα δάνεια που δίνονται είναι κοντά στη λογική των δανείων και όχι των επιδοτήσεων. Οπότε εκεί δημιουργείται ένα ζήτημα. Δεν μπορεί η ΕτΕπ να ζητήσει διαφορετικά κριτήρια για τα δικά της προϊόντα από αυτά που έχει γενικά η τράπεζα για το ΕΣΠΑ.

Επίσης οι διαχειριστικές αρχές το θεωρούν απλό γιατί πιστεύουν ότι οι τράπεζες ξέρουν από επιδοτήσεις. Όμως οι πόροι του ΕΣΠΑ που πάνε από την ΕτΕπ μέσω των τραπεζών στους πελάτες δεν έχουν σχέση με επιδοτήσεις. Είναι δάνεια κανονικά. Είναι άλλη η προέλευση των χρημάτων αλλά δεν αλλάζει κάτι με τον τρόπο που τα διαχειρίζεται η τράπεζα. Η ευθύνη είναι ίδια. Και αν χαθούν πόροι του ΕΣΠΑ μέσω των χρηματοδοτικών εργαλείων, παράλληλα χάνονται και πόροι των τραπεζών.

Η ΕτΕπ κάνει wholesale banking γιατί δεν έχει τον κόσμο να ασχοληθεί με μικρά νούμερα, οπότε δίνουν τα συνολικά δάνεια στις εκάστοτε τράπεζες και αποφασίζει η τράπεζα ποιοι είναι οι δυνητικοί πελάτες.

2.2.9 Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων

Ημ/νία διεξαγωγής: 20/12/2021

Συμμετέχοντες: Γιακουμάκης Γεώργιος

Προφίλ Φορέα:

Το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (ETE) είναι το ειδικό μέσο της ΕΕ για την παροχή ιδιωτικών επενδυτικών κεφαλαίων, εγγυήσεων και μικροχρηματοδοτήσεων, κυρίως για τη στήριξη των μικρών, μεσαίων και πολύ μικρών επιχειρήσεων καθώς και των κοινωνικών επιχειρήσεων. Το ΕΤΕ αποτελεί μέρος του Ομίλου της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων και ανήκει εν μέρει στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή.

Όπως ορίζεται στο καταστατικό του, το ΕΤΕ διοικείται από τρεις αρχές: τη Γενική Συνέλευση, το Διοικητικό Συμβούλιο και τον γενικό διευθυντή/αναπληρωτή γενικό διευθυντή.

Το Διοικητικό Συμβούλιο του ΕΤΕ αποτελείται από επτά διευθυντές, δύο εκ των οποίων υποδεικνύονται από την Επιτροπή και διορίζονται από τη Γενική Συνέλευση του ΕΤΕ. Το Διοικητικό Συμβούλιο συνέρχεται περίπου μία φορά τον μήνα, κυρίως με σκοπό:

1. να αποφασίζει σχετικά με τις δραστηριότητες του ΕΤΕ
2. να εκδίδει κατευθυντήριες γραμμές και οδηγίες σχετικά με τις δραστηριότητες και τη διαχείριση του ΕΤΕ
3. να καταρτίζει προτάσεις προς υποβολή στη Γενική Συνέλευση
4. να καθορίζει κριτήρια για την αποδοτικότητα των δραστηριοτήτων του ΕΤΕ
5. να εξασφαλίσει ότι η διαχείριση του ΕΤΕ ασκείται σύμφωνα με το καταστατικό του και τις κατευθυντήριες γραμμές που έχει εγκρίνει το Διοικητικό Συμβούλιο.

Στο διάστημα που μεσολαβεί μεταξύ των συνεδριάσεων του Διοικητικού Συμβουλίου, οι αποφάσεις του μπορούν να λαμβάνονται και με γραπτή διαδικασία.

Βασικά σημεία – ευρήματα της Συνέντευξης:

Το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων έχει τεχνογνωσία 25 περίπου ετών σε 2 διακριτά εργαλεία: 1) εγγυοδοσία και 2) venture capitals

Η εγγυοδοσία έχει άμεση σχέση με τις τράπεζες. Κάνει παρόμοια δουλειά με το ΤΕΜΠΤΕ, το οποίο παλιότερα προσέφερε εγγυήσεις στις τράπεζες ώστε να απομειώνονται οι ανάγκες προσημειώσεων που έθεταν στους δανειολήπτες. Το ΤΕΜΠΤΕ μπορούσε να δώσει 50% εγγύηση πάνω σε κάθε δάνειο και με τη συμβολή του EIF έφτασε στο 80%. Δηλαδή έδιναν μια αντεγγύηση. Από μια τέτοια εγγυοδοσίας ένα άλλο όφελος για τους

Παραδοτέο 2.2: «Προτάσεις για το σχεδιασμό σύγχρονων χρηματοδοτικών εργαλείων»

δανειολήπτες είναι ότι ορισμένες φορές μειώνεται το κόστος δανεισμού (το επιτόκιο δηλαδή), ορισμένες φορές εισάγεται μεγαλύτερη περίοδος χάριτος και άλλες φορές αυξάνεται ο ορίζοντας αποπληρωμής.

Με τα venture capitals δεν έχουν σχέση οι τράπεζες. Ο ενδιαμέσος φορέας δεν είναι μια τράπεζα αλλά μια ομάδα ατόμων που δημιουργούν τη διαχειριστική ομάδα, έχουν γνώση της αγοράς και του πως μπορεί να δομηθεί ένα venture capital deal, το οποίο είναι ουσιαστικά ο επενδυτής διαμέσου του ενδιαμέσου φορέα της διαχειριστικής ομάδας προσφέρει χρήματα σε κάποια επιχείρηση. Η επιχείρηση δεν έχει κάποια υποχρέωση αποπληρωμής αλλά ως αντάλλαγμα παραδίδει μέρος του μετοχικού κεφαλαίου στους καινούριους μεριδιούχους που είναι οι επενδυτές στο venture capital fund. Ένας φτηνός τρόπος χρηματοδότησης, αλλά ο επιχειρηματίας αναγκάζεται να παραχωρήσει μερίδιο της επιχείρησης

Κύρια πηγή χρηματοδότησης είναι η Ευρωπαϊκή Επιτροπή με προγράμματα όπως για παράδειγμα COSME, Innofin, ή χρήματα από περιφέρειες της Ε.Ε. ή από κράτη μέλη.

Το πιο πρόσφατο παράδειγμα στην Ελλάδα στον τομέα των κεφαλαιουχικών συμμετοχών είναι το Equifund και στον τομέα της εγγυοδοσίας είναι το Ταμείο Αγροτικής Ανάπτυξης που είναι με κρατικούς πόρους.

Επίσης την Παρασκευή 20/12 δημοσιοποιήθηκε η προκήρυξη του Business angel funds.

Τα κύρια προβλήματα για τη χρηματοδότηση για τις ΜμΕ σε δάνεια δεν είναι τόσο το κόστος του δανεισμού όσο το μέγεθος των εγγυήσεων.

Σε περίπτωση που το χαρτοφυλάκιο έχει εγγύηση δανείου 80%, πολλές φορές υπάρχει και ένα όριο πληρωμών (ένα cap). Μέχρι οι πληρωμές να φτάσουν του 25% του χαρτοφυλακίου αποπληρώνεται. Δηλαδή όποιο πρώτο φτάσει στο 25% δηλαδή first cap first serve. Για το 20% δεν μπορεί η τράπεζα δεν μπορεί να ζητήσει εγγυήσεις από άλλον εγγυητή, όποτε ξέρει η τράπεζα θα χαθεί γιατί δεν μπορεί να πληρωθεί από άλλον.

Για τα venture capitals, κύριο πρόβλημα είναι η έλλειψη πολλών ταμείων κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών. Έτσι δεν καλύπτεται όλη η αγορά. Για παράδειγμα, το Equifund έχει 9 funds. Υπάρχουν τρία παράθυρα: το καινοτομίας, το early stage & το growth. Στο καινοτομίας τα κεφάλαια είναι μικρά, οπότε μια επιχείρηση ζητήσει περαιτέρω κεφάλαια, δυστυχώς το fund δεν μπορεί να ακολουθήσει γιατί θα πρέπει να δώσει σε πολλές επιχειρήσεις για να μην έχει συγκέντρωση του ρίσκου σε μία μόνο επιχείρηση. Το ίδιο συμβαίνει και στο τελευταίο παράθυρο της ανάπτυξης που είναι για υφιστάμενες επιχειρήσεις και δίνει περισσότερα χρήματα. Δίνει 5-7-10 εκατ. αλλά οι διαχειριστικές ομάδες του παραθύρου ανάπτυξης θα ρισκάρουν τα χρήματά τους σε 1 καινοτόμα τεχνολογική επιχείρηση; Μάλλον όχι. Γενικά εστιάζουν σε πιο παραδοσιακούς τομείς π.χ. Ροδούλα, Φρεσκούλης, Cosmos Sports και όπου υπάρχουν στοιχεία και μπορούν να μελετήσουν την επιχείρηση. Στο παράθυρο του early stage είχαν συγκεντρώσει το κομμάτι του ICT. Συνεπώς υπάρχουν κενά που δεν έχουν καλυφθεί και από την Ελληνική

Αναπτυξιακή Τράπεζα. Δεν υπάρχουν πολλά funds που να έχουν συσταθεί από ιδιώτες και να έχουν χρηματοδοτηθεί 100% από ιδιώτες.

Υπάρχει ένα κατάλληλο εργαλείο για κάθε στάδιο.

1. Στην εκκίνηση είναι οι επιδοτήσεις γιατί κανείς δεν θα πάρει το ρίσκο να δώσει μερίδιο για μια επιχείρηση που ίσως δεν έχει καν γίνει ΙΚΕ
2. Στο pre-seeds στάδιο υπάρχουν funds
3. Στο στάδιο της σποράς μπορεί να μπει στο μετοχικό κεφάλαιο
4. Στο στάδιο της ανάπτυξης και μέχρι το σημείο να σταθεί η επιχείρηση στα πόδια της και να μπορεί να δείξει ισολογισμούς 3 ετών και να καταφύγει σε τραπεζικό δανεισμό

Λείπει η τομεακή στόχευση. Για παράδειγμα στον τομέα των επιστημών υγείας (life sciences) & στο impact investment. Θα πρέπει να υπάρχει εξειδικευμένη πολιτική. Για το impact investment ίσως δεν είναι τόσο κερδοφόρα.

Πρόταση προς το υπ. Ανάπτυξης να δοθεί ένα μέρος του ΕΣΠΑ στο EIF για να το διαχειριστεί και να αναπτύξει στην αγορά κεφάλαια για το impact investment & το life sciences. Το life sciences ενέχει χρήματα αλλά χρειάζεται πολλά χρήματα. Άρα χρειαζόμαστε εξατομικευμένη πολιτική πάνω στο life sciences. Κανείς αυτή τη στιγμή στην αγορά δεν πρόκειται να αναλάβει το ρίσκο ή δεν έχει τα χρήματα για να δώσει σε ένα life sciences deal στο venture capital τομέα. Και το ίδιο ισχύει και για τις επιχειρήσεις με κοινωνικό αντίκτυπο που ίσως δεν είναι τόσο προσοδοφόρες όσο θα ήταν μια επένδυση καινοτομίας ή σε παραδοσιακούς κλάδους.

Το ενδιαφέρον για τα προγράμματα είναι το ίδιο. Η ζήτηση είναι διαφορετική μόνο και μόνο από το διαφορετικό στάδιο. Διαφορετικό στάδιο, διαφορετικό χρηματοδοτικό εργαλείο. Αν κάποιος μπορεί να πάει στον τραπεζικό δανεισμό σαφώς και θα θέλει να ευεργετηθεί από την εγγυοδοσία. Αν κάποιος δεν μπορεί να πάει στον τραπεζικό δανεισμό και διατίθεται να δώσει κομμάτι της επιχείρησης θα πάει στα εργαλεία κεφαλαιουχικών συμμετοχών. Ίδιο ενδιαφέρον, διαφορετική ζήτηση γιατί είναι και διαφορετική η στόχευση του κάθε εργαλείου.

Όλα τα εργαλεία του EIF είναι αποτελεσματικά. Το συστατικό της επιτυχίας είναι ότι το EIF προσπαθεί πάντα να βρίσκεται κοντά στην αγορά. Από όπου και να προέρχονται οι πόροι, προσπαθεί να εντάξει την εθνική και κοινοτική νομοθεσία και να μην παρεκκλίνει από την αγορά. Δεν βλέπουν ποτέ μικρομεσαίες επιχειρήσεις γιατί πάντα προσπαθούν να έχουν τη δέσμευση από κάποιον χρηματοοικονομικό φορέα. Με μια ανοικτή πρόσκληση. Επειδή τα προϊόντα που σχεδιάζουν είναι κοντά στην αγορά προσελκύουν το ενδιαφέρον διαχειριστικών ομάδων ή τραπεζών που ξέρουν να κάνουν τη δουλειά τους σωστά. Ερχόμενο στο EIF ξέρουν ότι δεν θα εμπλακούν με κρατικό φορέα, κρατικές διαδικασίες ή με κάτι που έχει απόκλιση από τους όρους της αγοράς. Αυτό το μήνυμα το λαμβάνει και η αγορά. Οπότε στο venture capital μπορούν να βρεθούν χρήματα και από ιδιώτες επενδυτές

γιατί ξέρουν ότι το EIF βρίσκεται από πίσω και έχει αξιολογήσει τη διαχειριστική ομάδα. Και το κυριότερο ο τελικός αποδέκτης των χρημάτων, ο επιχειρηματίας ξέρει ότι όλα θα είναι με τους όρους της αγοράς. Δεν υπάρχει περίπτωση να κινηθούν πολιτικά νήματα και τα πάντα γίνονται αξιοκρατικά.

Υπάρχουν δυσκολίες καθώς υπάρχουν τυχόν αποκλίσεις από τις συνήθεις πρακτικές που ξενίζουν την αγορά, τους επενδυτές, τους ενδιάμεσους φορείς και τους ενδιαφερομένους. Στο παρελθόν υπήρχαν παρεμβάσεις στην αξιολόγηση της επιχειρηματικής ιδέας. Ο φορέας που είναι υπεύθυνος να χρηματοδοτήσει το προϊόν και να επιλέξει τον ενδιάμεσο φορέα (venture capital fund), στο παρελθόν υπήρχαν περιπτώσεις που αυτός που δίνει τα χρήματα να επεμβαίνει στις επενδυτικές αποφάσεις της διαχειριστικής ομάδας.

Στο venture capital, ένα ακόμη στοιχείο είναι όταν στήνεται μια στόχευση μεγάλου ρίσκου είναι ότι πρέπει να δίνονται κίνητρα στους ιδιώτες επενδυτές. Τα κίνητρα στους ιδιώτες επενδυτές δεν είναι να εξασφαλίσουμε ότι θα τους δοθεί κάποια εγγύηση, αλλά να συμμετέχουν πρώτη στην υπεραπόδοση των κεφαλαίων ή να μπει ένα πλαφόν στην υπεραπόδοση του EIF και ό,τι υπάρχει πέρα από αυτό το πλαφόν να πάει αυτόματα στους ιδιώτες επενδυτές. Το να μην ακολουθηθούν αυτές οι πρακτικές, αυτό δυσκολεύει την εφαρμογή του χρηματοδοτικού εργαλείου.

Όσον αφορά στο επιτόκιο, η Lagarde δεν προτίθεται το 2022 να ανεβάσει το επιτόκιο για να καταπολεμήσει τον πληθωρισμό.

Όσον αφορά στην ενημέρωση, η προώθηση των χρηματοδοτικών εργαλείων είναι αρμοδιότητα των ενδιάμεσων φορέων και γι' αυτό επιλέγονται για να κάνουν την προώθηση των προϊόντων, πέρα από τις επενδυτικές αποφάσεις που λαμβάνουν. Το EIF όταν υπάρχει πρόσκληση είναι πρόθυμο για ενημέρωση σχετικά με το πώς λειτουργούν οι χρηματοδοτήσεις. Το κράτος χρηματοδοτεί, το κράτος δεν παρεμβαίνει. Ο πελάτης πηγαίνει στην τράπεζα και τη διαχειριστική ομάδα του venture capital fund και ενημερώνεται.

Για το επιτυχές στήσιμο ενός χρηματοδοτικού εργαλείου χρειάζεται να υπάρχει σύμπλευση των δημόσιων, ιδιωτικών και ευρωπαϊκών πρωτοβουλιών. Ενδεικτικό είναι το εξής παράδειγμα: το 2016 ανακοινώνεται το Equifund. 2 χρόνια μετά και ενώ μόλις έχει ξεκινήσει η περίοδος, το TANEΟ ανακοινώνει 4 καινούρια παράθυρα. Αλλά το TANEΟ μελέτησε την προκήρυξη του EIF και όπου υπήρχαν χρηματοδοτικά κενά προσπάθησε να καλύψει τα κενά αυτά με τα δικά τους 4 νέα παράθυρα. Δεν έπεσαν δηλαδή στο ίδιο target market.

Το EIF πάντα προσπαθεί να μελετήσει και να αναγνωρίσει που υπάρχει χρηματοδοτικό κενό και να σχεδιάσει κάτι για έναν συγκεκριμένο τομέα. Και μετά ξαφνικός ένας κρατικός φορέας μπορεί να κάνει πρόσκληση και προκήρυξη πάνω στον ίδιο χρηματοδοτικό τομέα. Για αυτό πρέπει να υπάρχει σύμπλευση.

Από τη μεριά του EIF υπάρχει στρατηγική συντονισμού και συνεργασίας, αλλά πρέπει να υπάρχει και η αντίστοιχη στρατηγική από κάθε κρατικό φορέα των κρατών

μελών. Για το Equifund συνεργάστηκαν 150-200 άτομα και υπήρχε άριστη συνεργασία με τους δημόσιους φορείς και την Ευρωπαϊκή Επιτροπή.

Το πλαίσιο των διαρθρωτικών κονδυλίων που αρχικά στόχευε σε επιδοτήσεις, για το οποίο υπήρχαν κάποια κενά, έπρεπε να δείξουν ευλυγισία αξιωματούχοι και της ελληνικής κυβέρνησης και της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, βρίσκοντας λύση όχι παρακάμπτοντας κανονισμούς αλλά προσφέροντας λύσεις που να είναι σύννομες και να βρίσκονται κοντά στην αγορά.

2.2.10 Ένωση Συνεταιριστικών Τραπεζών Ελλάδος

Ημ/νία διεξαγωγής: 21/12/2021	Συμμετέχοντες: Μπούκης Γεώργιος
-------------------------------	---------------------------------

Προφίλ Φορέα:

Η Ένωση Συνεταιριστικών Τραπεζών Ελλάδος, ιδρύθηκε στις 22.7.1995 με πρωτοβουλία των Συνεταιριστικών Τραπεζών Λαμίας, Ιωαννίνων, Παγκρήτιας και Αχαϊκής και του Πιστωτικού Συνεταιρισμού Κορινθίας «Ο ΕΡΜΗΣ».

Είναι μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης Συνεταιριστικών Τραπεζών (EACB) και της Διεθνούς Ένωσης Συνεταιριστικών Τραπεζών (ICBA).

Σήμερα η ΕΣΤΕ αριθμεί 8 μέλη, από τα οποία τα 6 είναι Συνεταιριστικές Τράπεζες (Καρδίτσας, Θεσσαλίας, Ηπείρου, Κ. Μακεδονίας, Δράμας και Χανίων), και 2 Πιστωτικοί Συνεταιρισμοί. Διοικείται από 7μελές Διοικητικό Συμβούλιο, που εκλέγεται από τη Γενική Συνέλευση των μελών ενώ ταυτόχρονα εκλέγεται και 4μελές Εποπτικό Συμβούλιο.

Οι άξονες λειτουργίας της ΕΝΩΣΗΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ, συνοψίζονται στις παρακάτω κατευθύνσεις:

1. Στο σχεδιασμό και υλοποίηση πολιτικής για την προβολή και ανάπτυξη του θεσμού της Συνεταιριστικής Πίστης, σε όλες τις περιοχές της Ελλάδος.
2. Στη δημιουργία του πλαισίου και των προϋποθέσεων για τη στενότερη και αποδοτικότερη συνεργασία των Συνεταιριστικών Τραπεζών και Πιστωτικών Συνεταιρισμών και τη δημιουργία ενός ενιαίου Συνεταιριστικού Πιστωτικού δικτύου.
3. Στην εκπροσώπηση της Συνεταιριστικής Πίστης στα θεσμικά όργανα της Πολιτείας.
4. Στη συστηματική παρέμβαση για τη διεκδίκηση λύσεων στα σημαντικά προβλήματα που απασχολούν τη Συνεταιριστική Πίστη και λειτουργούν ανασταλτικά στην ανάπτυξή της.
5. Στην παροχή υποστηρικτικών υπηρεσιών στις Συνεταιριστικές Τράπεζες και στους Πιστωτικούς Συνεταιρισμούς, σε θέματα εκπαίδευσης, νομικής υποστήριξης, μηχανοργάνωσης και οργάνωσης.
6. Στην ανάπτυξη δεσμών και συνεργασιών με Συνεταιριστικές Τράπεζες του εξωτερικού.
7. Στην ανάπτυξη της διασυνεταιριστικής συνεργασίας και την προβολή της Κοινωνικής Οικονομίας στη χώρα μας.

Βασικά σημεία – ευρήματα της Συνέντευξης:

Η ΕΣΤΕ απευθύνεται στις ΜμΕ, στις μικρές και στις πολύ μικρές επιχειρήσεις και είναι οι συνεταιριστικές τράπεζες είναι οι κατεξοχήν εκπρόσωποι των μικρών επιχειρήσεων μέσα από ένα ευρύ δίκτυο σε όλη την επαρχία. Στην Ελλάδα η ΜμΕ δεν έχει την ίδια έννοια όπως στην Ευρώπη. Το 90% είναι πολύ μικρές και οι υπόλοιπες μεσαίες και ένα πολύ μικρό ποσοστό είναι μεγάλες επιχειρήσεις.

Η δυσκολία πρόσβασης έγκειται στο ότι δεν έχουν τη λογιστική εικόνα για να μπορούν οι τράπεζες να κάνουν rating και να αξιολογήσουν. Μη μπορώντας να κάνουν rating δεν μπορούν να κάνουν και προβλέψεις. Επίσης η αποτύπωση των οικονομικών στοιχείων δεν είναι πάντα ακριβείς καθώς ο ιδιοκτήτης καλείται να ασκήσει πολλές αρμοδιότητες μέσα στην επιχείρηση.

Ένα άλλο πρόβλημα είναι ότι, μεγάλο μέρος των επιχειρήσεων έχουν δάνεια που δεν είναι αποπληρωμένα από την εποχή της οικονομικής κρίσης.

Κατά καιρούς έχουν δημιουργηθεί χρηματοδοτικά εργαλεία κυρίως μέσω EAT όπως το ΤΕΠΙΧ, που το 60% ήταν με μηδενικό επιτόκιο και το 40% με επιτόκιο από την τράπεζα. Αυτό το πρόγραμμα το εκμεταλλεύτηκαν αρκετές επιχειρήσεις και τις βοήθησε αρκετά την περίοδο της κρίσης και της πανδημίας. Τώρα η EAT δίνει προγράμματα εγγυοδοσίας πολύ σημαντικά για τις επιχειρήσεις που δεν έχουν να δώσουν ως εξασφάλιση κάποιο ικανό περιουσιακό στοιχείο.

Η Συνεταιριστική Τράπεζα Καρδίτσας υπέγραψε συμφωνία το 2016 με το EIF και ήταν η πρώτη τράπεζα που για πρώτη φορά έφερε το microfinance στην Ελλάδα. Ήταν ένα πρόγραμμα για μικροδάνεια μέχρι 25.000€ για ΜμΕ και μικρές της ελληνικής επαρχίας. Αρχικά το EIF έδωσε 5 εκ. € και στη συνέχεια έδωσε άλλα 10 εκ. € για εγγυήσεις σε νέους επιχειρηματίες, επιστήμονες, νέους αγρότες, start-ups κλπ. Ήταν πολύ επιτυχημένο πρόγραμμα καθώς είχε από πάρα πολύ μικρές ως ασήμαντες καθυστερήσεις. Ενδεικτικά από τα πρώτα 5 εκ €, μόνο ένα δάνειο 20.000€ παρουσίασε καθυστέρηση στην αποπληρωμή του.

Υπάρχει ενδιαφέρον πλέον και από άλλους φορείς να έρθουν στην Ελλάδα να ιδρύσουν εταιρίες μικροχρηματοδοτήσεων και αυτό είναι πολύ σημαντικό. Η Τράπεζα της Ελλάδος προχωράει και δίνει άδειες σιγά-σιγά για ίδρυση εταιριών για microfinance.

Από την περίοδο 2000-2010 περάσαμε στην περίοδο 2010 ως σήμερα. Στην πρώτη περίοδο τα δάνεια δίνονταν χωρίς κριτήρια. Αποτέλεσμα ήταν το 60% των δανείων να γίνουν «κόκκινα». Έπαψε έτσι να υπάρχει η δυνατότητα πληρωμής των δανείων.

Η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα και η Τράπεζα της Ελλάδας ωθήθηκαν σε ένα πολύ σφικτό πλαίσιο. Οι συστημικές τράπεζες επιδόθηκαν στο collateral.

Η λύση βρίσκεται και στα δύο μέρη: Από την πλευρά των επιχειρήσεων πρέπει να διασφαλιστεί ότι έχουν σωστά αποτυπωμένα τα οικονομικά τους στοιχεία. Από την πλευρά

της η τράπεζα θα πρέπει να στηρίζεται όχι στις εγγυήσεις αλλά στις ταμειακές ροές δηλαδή στα έσοδα και έξοδα της επιχείρησης.

Στη διάρκεια της κρίσης ευτυχώς οι συνεταιριστικές τράπεζες δεν μείωσαν τα δάνεια και κράτησαν ζωντανές τις επιχειρήσεις. Γι' αυτό και ενώ υπήρχαν επιχειρήσεις που είχαν προβλήματα, σήμερα συνεχίζουν να υφίστανται και να έχουν διατηρήσει τις θέσεις εργασίας τους. Και μάλιστα μπορεί να ήταν επιχειρήσεις που δεν είχαν καθόλου πρόσβαση στη χρηματοδότηση.

Στη διάρκεια της κρίσης πολλές επιχειρήσεις δεν είχαν POS και μετά έβαλαν της Παγκρήτιας Τράπεζας.

Όντως προτίμησαν την Παγκρήτια και τις συνεταιριστικές λόγω της ευελιξίας. Στις συστημικές τράπεζες πρέπει να υποβληθεί το αίτημα τοπικά και μετά να πάει στα κεντρικά, κάτι που δεν συμβαίνει στις συνεταιριστικές. Επίσης, επειδή οι συνεταιριστικές δραστηριοποιούνται τοπικά γνωρίζουν τους ανθρώπους και τις δυνατότητές τους ακόμη και αν οι επιχειρήσεις δεν ανταποκρίνονται στα οικονομικά τους κριτήρια.

Δεδομένου ότι η δέσμευση των λογαριασμών που καταγράφηκε για αρκετές επιχειρήσεις είναι ένα μεγάλο πρόβλημα γιατί ακριβώς ακυρώνει τα χρηματοδοτικά εργαλεία, υπάρχει πρόβλημα γιατί προηγείται το δημόσιο ως ένα ποσοστό. Αυτό οι επιχειρήσεις το αντιμετώπισαν ιδρύοντας άλλο νομικό πρόσωπο (π.χ. ΙΚΕ) στο όνομα της συζύγου, του παιδιού κλπ. και συνεχίζουν τη δραστηριότητά τους μέσα από το νέο νομικό πρόσωπο.

Όσον αφορά στα επιτόκια, είναι υψηλά γιατί οι τράπεζες θέλουν να αυξήσουν τα έσοδα και την κερδοφορία αφενός για να αποσβέσουν τις ζημιές των παρελθόντων ετών και αφετέρου γιατί υπάρχει υψηλό ρίσκο στη δανειοδότηση των επιχειρήσεων.

Τέλος, πρέπει να αναφερθεί ότι, παρόλο που οι τράπεζες συρρικνώνονται, δεν έχουν εφαρμόσει τόσο πολύ τον ψηφιακό μετασχηματισμό τους, ώστε να μειώσουν το λειτουργικό κόστος και να αυξήσει τα περιθώρια κέρδους.

2.3 Key findings της έρευνας γνώμης

Στο παρόν υποκεφάλαιο επιδιώκεται η ομαδοποίηση και η συγκέντρωση των κείριων ευρημάτων κατά τη διεξαγωγή των συνεντεύξεων για το σύνολο των συμμετεχόντων και σε δύο επίπεδα: το πρώτο αφορά την υφιστάμενη κατάσταση και το δεύτερο αφορά σε προτάσεις για τη νέα εποχή των χρηματοδοτικών εργαλείων.

Υφιστάμενη κατάσταση

- ✔ Οι εγγυήσεις και εξασφαλίσεις που ζητούν οι τράπεζες είναι αυξημένες, οι οποίες μάλιστα έχουν γίνει πιο συντηρητικές στη χορήγηση δανείων λόγω των κόκκινων δανείων.
- ✔ Ένα μεγάλο ποσοστό επιχειρήσεων αποφεύγουν να καταφύγουν στην τράπεζα λόγω του φόβου της απόρριψης της αίτησης δανείου.
- ✔ Η υπερπροσφορά κεφαλαίων δεν είναι πάντα καλή, όπως έχει φανεί στο παρελθόν, και πρέπει να υπάρχει μια ισορροπία. Η σημερινή προσφορά κεφαλαίων έχει περιθώριο αύξησης.
- ✔ Ένα κρίσιμο ζήτημα είναι η αβεβαιότητα ως προς την πιστοληπτική αξιολόγηση των νέων πελατών, γιατί δεν υπάρχει ιστορικό πληρωμών.
- ✔ Πρόβλημα παράλληλης χρηματοδότησης (και παράνομης) είναι το μαύρο χρήμα. Οι επιχειρήσεις για φορολογικούς λόγους αποφεύγουν να δηλώνουν τα πραγματικά τους εισοδήματα ή δηλώνουν ζημιές.
- ✔ Το κύριο πρόβλημα είναι το funding gap που υπάρχει στην αγορά για τη χρηματοδότηση και την ανάγκη ρευστότητας των ελληνικών επιχειρήσεων, που αναμένεται μάλιστα να αυξηθεί λόγω του COVID και την παύση των δραστηριοτήτων πολλών κλάδων.
- ✔ Τα επιτόκια είναι πολύ υψηλά, μάλλον γιατί έτσι καλύπτουν οι τράπεζες τη ζημιά από το μεγάλο ποσοστό αθέτησης που παρατηρείται στις ελληνικές επιχειρήσεις και ιδιαίτερα στις ΜμΕ. Σε ορισμένους κλάδους είναι υπέρογκο σε σχέση με το αντίστοιχο στην Ευρώπη. Ωστόσο τελευταία, έχει αποκλιμακωθεί η διαφορά επιτοκίου που υπήρχε σε σχέση με τα προηγούμενα έτη.
- ✔ Στην Ευρώπη υπάρχουν πολλά σύνθετα χρηματοδοτικά εργαλεία που έχουν μεγάλο συντελεστή μόχλευσης και με περισσότερα πολλαπλασιαστικά αποτελέσματα αλλά δεν αξιοποιούνται επαρκώς στην Ελλάδα. Υπάρχει μια λειτουργική αδυναμία για τα σύνθετα προγράμματα π.χ. business angels, κεφαλαιουχικές συμμετοχές. Κυρίως χρησιμοποιούνται τα κλασσικά αλλά και τα απλούστερα προγράμματα, στα οποία το ελληνικό δημόσιο εγγυάται στις τράπεζες μέρος του δανείου.

- ✔ Οι ΜμΕ έκαναν χρήση των χρηματοδοτικών εργαλείων σε μεγάλο βαθμό τα τελευταία 3 εξάμηνα. Υπήρχε ισχυρή ζήτηση από τις επιχειρήσεις λόγω των έκτακτων συνθηκών που δημιουργήθηκαν και παράλληλα υπήρχαν αποτελεσματικά εργαλεία και καλή συνεργασία τραπεζών και αναπτυξιακών πόρων, αλλά και διαθεσιμότητα πόρων.
- ✔ Στην περίοδο του COVID-19, πολλές επιχειρήσεις στράφηκαν στα προγράμματα της επιστρεπτέας και μη επιστρεπτέας προκαταβολής που δεν είχαν τραπεζικά κριτήρια. Τα προγράμματα αυτά είχαν μεγάλη ανταπόκριση κυρίως από άποψη αριθμού εγκρίσεων.
- ✔ Ως προς τα ποσά, ο κλάδος δραστηριότητας παίζει ρόλο. Ειδικότερα, οι επιχειρήσεις του μεταποιητικού τομέα ζητούν μεγαλύτερα ποσά και έχουν και καλύτερη πρόσβαση. Οι εμπορικές επιχειρήσεις είναι μικρότερες και φαίνεται πως ζητούν μικρότερα ποσά σε σχέση με τις μεταποιητικές.
- ✔ Με τον καινούριο αναπτυξιακό νόμο, θα αυξηθεί η επιχορήγηση προς τις μικρές επιχειρήσεις και θα παραμείνουν τα φορολογικά κίνητρα για τις μεσαίες και μεγάλες. Επίσης ως υποβοηθητικό της χρηματοδότησης προβλέπεται καταβολή του 25% της επιχορήγησης με την αντίστοιχη πιστοποίηση των δαπανών, για να υπάρχει έτσι μια πιο γρήγορη διαδικασία και να γίνει σταδιακά η αποπληρωμή και να διευκολύνει τους επενδυτές.
- ✔ Ο κανονισμός de minimis λειτουργεί με ευκολία πλην όμως λόγω του περιορισμού στο ύψος της επιχορήγησης έχει οδηγήσει πολλές επιχειρήσεις να μην μπορούν να κάνουν χρήση άλλων προγραμμάτων.
- ✔ Είναι αρκετά φανερό ότι λείπει η τομεακή στόχευση στη χρήση των χρηματοδοτικών εργαλείων.

Προτάσεις

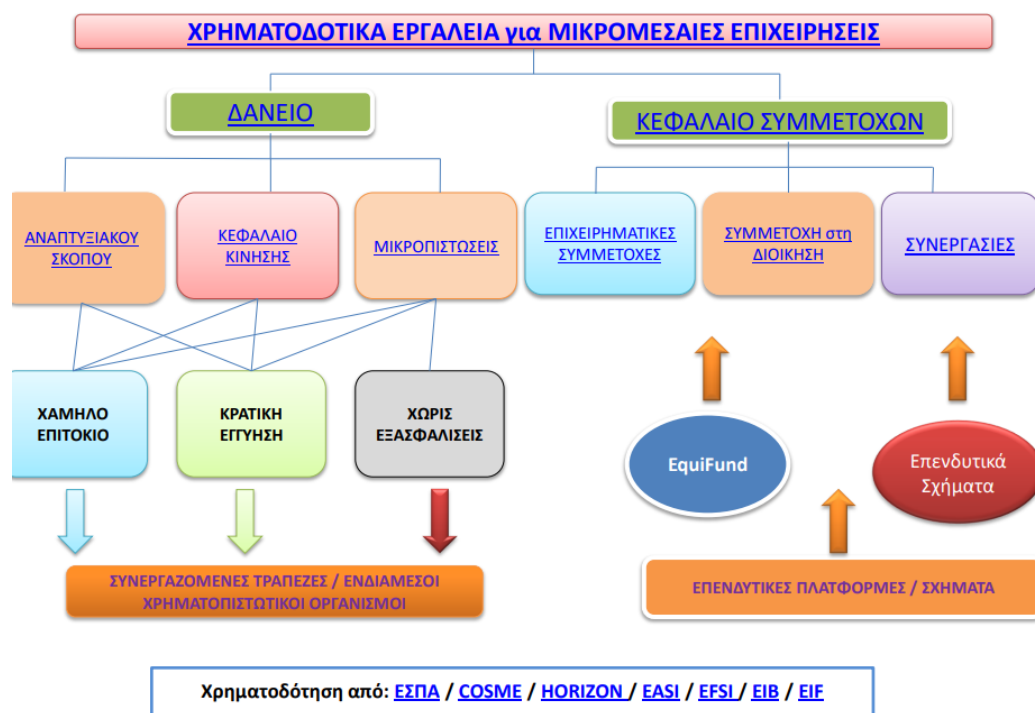
- ✔ Να υπάρχουν πιο εκτεταμένες εγγυήσεις π.χ. σε κλαδικό επίπεδο.
- ✔ Πολύ σημαντικό τραπεζικό εργαλείο είναι το microfinance. Θα μπορούσε να γίνει μια έξυπνη εξειδίκευσή του π.χ. νέοι, άνεργοι.
- ✔ Η εκπαίδευση για την επιχειρηματικότητα είναι σημαντική ιδιαίτερα για τις μικρές επιχειρήσεις, καθώς καταγράφεται έλλειψη του financial literacy.
- ✔ Προκρίνεται στην όψιμη μετά covid εποχή, η τάση για στροφή από δάνειο σε συμμετοχή στο κεφάλαιο.
- ✔ Προτείνεται να αναπτυχθεί νομικό πλαίσιο για business angels, όπως ολοκληρώθηκε πρόσφατα με τις μικροπιστώσεις, καθώς αυτό το χρηματοδοτικό εργαλείο μπορεί να αξιοποιηθεί από μικρές επιχειρήσεις.

- Κρίσιμο ζήτημα είναι πως μπορεί με τους δημόσιους πόρους που διατίθενται να υπάρχουν πολλαπλασιαστικά οφέλη, δηλαδή να σχεδιαστούν εργαλεία που να βελτιστοποιούν το αποτέλεσμα.
- Να ληφθεί υπόψη ότι τρεις παράμετροι αυξάνουν τα διαθέσιμα ποσά:
 1. Μόχλευση: Όσοι περισσότεροι είναι οι διαμεσολαβούντες από τη λήψη των δημοσίων πόρων ως την επιχορήγηση στις επιχειρήσεις τόσες περισσότερες είναι οι ευκαιρίες για μόχλευση.
 2. Απορρόφηση: Θα πρέπει να εξεταστεί να μην υπάρχουν περιορισμοί και αν υπάρχουν περιορισμοί να υπάρχει πρόβλεψη και δυνατότητα όσοι πόροι πλεονάζουν να μπορούν να πάνε σε άλλα προγράμματα με έλλειψη πόρων.
 3. Ανακύκλωση πόρων: Να μπορούν οι πόροι να αποπληρώνονται και να δίνονται ξανά σε άλλες επιχειρήσεις μέχρι τη λήξη του προγράμματος.
- Προτείνεται από την πλευρά αρμοδιοτήτων της τράπεζας, τα τυχόν εργαλεία να μην επιβαρύνουν υπερβολικά τις τράπεζες και να υπάρχουν ποσοστά συμμετοχής από δημόσιους οργανισμούς είτε χορηγώντας εγγυήσεις είτε συγχρηματοδοτώντας. Τα ποσοστά συγχρηματοδότησης από δημοσίους πόρους να είναι υψηλά, ομοίως και τα ποσοστά των εγγυήσεων.
- Είναι ιδιαίτερα χρήσιμη η κρατική συμμετοχή ιδιαίτερα σε χώρες όπως η Ελλάδα που οι αγορές κεφαλαίων είναι λιγότερο ανεπτυγμένες. Προτείνεται η συμμετοχή των δημοσίων πόρων σε συνδυασμό με το τραπεζικό σύστημα και τους ευρωπαϊκούς οργανισμούς.
- Η εγγυοδοσία είναι σημαντικό ζήτημα καθώς βοηθά από πλευράς προσφοράς γιατί μειώνεται η ανάγκη για κεφαλαιουχική επάρκεια και διευκολύνεται η παροχή πιστώσεων και από πλευράς ζήτησης γιατί μειώνονται οι απαιτήσεις για εμπράγματα εξασφαλίσεις. Επίσης σημαντικά θεωρούνται τα χρηματοδοτικά εργαλεία που επιδοτούν τα επιτόκια «ανακουφίζοντας» τις επιχειρήσεις.
- Οι δράσεις πρέπει να είναι εξατομικευμένες, να συνδυάζουν και να στοχεύουν στην αντιμετώπιση των αναγκών πιο ειδικά και όχι να είναι γενικές. Επίσης να είναι διακριτές με βάση κάποια χαρακτηριστικά, όπως τον τομέα δραστηριότητας, το μέγεθος, ακόμη και την περιφέρεια εγκατάστασης. Δηλαδή να υπάρχουν οριζόντιες προϋποθέσεις αλλά να λαμβάνονται υπόψη και οι πραγματικές ανάγκες της κάθε επιχείρησης. Σημαντικό είναι να λαμβάνεται υπόψη και η φάση ανάπτυξης της επιχείρησης. Για παράδειγμα οι υφιστάμενες θέλουν κεφάλαιο κίνησης ή κάποιο δάνειο με εγγύηση.
- Θα πρέπει οι φορείς να βγάζουν δράσεις που οι επιχειρήσεις να μπορούν να συμμετάσχουν σε κάθε στάδιο. Απαιτείται δηλαδή έξυπνος σχεδιασμός και ευελιξία και προγράμματα που καλύπτουν όλο το εύρος σταδίων ανάπτυξης από acceleration.
- Για το επιτυχές στήσιμο ενός χρηματοδοτικού εργαλείου χρειάζεται να υπάρχει σύμπλευση των δημοσίων, ιδιωτικών και ευρωπαϊκών πρωτοβουλιών.

- ☑ Ο σχεδιασμός των χρηματοδοτικών εργαλείων πρέπει να είναι μια διαδικασία πιο συμμετοχική και να υπάρχουν διαδικασίες διαβούλευσης που να εξασφαλίζουν αυτή τη συμμετοχικότητα.
- ☑ Το εργαλείο των μικροπιστώσεων πρέπει να αναπτυχθεί όχι μόνο στη χορήγηση δανείων αλλά και να συνδυαστεί και με υπηρεσίες υποστήριξης για την υποβολή αλλά και την παρακολούθηση της αποπληρωμής. Αυτό είναι ένα εργαλείο που μπορεί να βοηθήσει και τις start-ups αλλά και τη μικρο-επιχειρηματικότητα. Τα επιμελητήρια μπορούν να παίξουν σημαντικό ρόλο στο κομμάτι αυτό όπως και στον σχεδιασμό γιατί είναι σε άμεση επαφή με τις επιχειρήσεις.
- ☑ Προτείνεται να αναπτυχθεί μια πλατφόρμα ενημέρωσης που να έχει ένα υπολογιστικό σύστημα και να υπολογίζει με ποιους όρους μπορεί να δανειστεί και να παραπέμπει τον ενδιαφερόμενο σε βασικές πληροφορίες.
- ☑ Το νέο ΠΣΚΕ θα πρέπει να έχει τη δυνατότητα να λαμβάνει πληροφορίες από άλλες πλατφόρμες (όπως ΓΕΜΗ, Εργάνη), ώστε να περιοριστεί ο όγκος των στοιχείων που πρέπει να υποβάλλουν οι επιχειρήσεις.

3. Διατύπωση προτάσεων για την εισαγωγή νέων / σύγχρονων χρηματοδοτικών εργαλείων στην Ελλάδα

Ως αποτέλεσμα της έρευνας γνώμης αναδείχθηκαν δύο βασικά ζητήματα που αφορούν το ευρύτερο ελληνικό επιχειρηματικό οικοσύστημα. Το πρώτο είναι το ζήτημα της επαρκούς ενημέρωσης για τα διαθέσιμα χρηματοδοτικά εργαλεία προς τους δικαιούχους. Στην παρούσα φάση οι πληροφορίες είναι διάσπαρτες και θεωρείται δύσκολο να συγκεντρωθούν. Οι ενδιαφερόμενοι θα πρέπει να ανατρέξουν κάθε φορά στους ισότοπους ενημέρωσης των σχετικών φορέων χρηματοδότησης π.χ. Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα. Είναι σημαντικό να αναφερθεί η προσπάθεια της Γενικής Γραμματείας Βιομηχανίας προς αυτή την κατεύθυνση (Γράφημα 1: Χρηματοδοτικά Εργαλεία για ΜΜΕ, ΓΓΒ, <https://www.ggb.gr/el/node/1040>).



ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ & ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ / ΓΕΝΙΚΗ ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ / ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΣΤΗΡΙΞΗΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ / ΤΜΗΜΑ Ι

Γράφημα 1 Χρηματοδοτικά Εργαλεία για ΜΜΕ

Προτείνεται να δημιουργηθεί μια ειδική πλατφόρμα ενημέρωσης για την οποία να διασφαλίζεται η δημοσιότητά της και η οποία να περιλαμβάνει ένα υπολογιστικό σύστημα και να υπολογίζει με ποιους όρους μπορεί να δανειστεί ο ενδιαφερόμενος και να τον παραπέμπει σε βασικές πληροφορίες.

Το δεύτερο είναι το ζήτημα της εκπαίδευσης και της καθοδήγησης ως απάντηση στην έλλειψη του χρηματοοικονομικού γραμματισμού (financial literacy) όπως αναφέρθηκε από τους συμμετέχοντες της έρευνας γνώμης. Ειδικότερα για τις μικρές επιχειρήσεις, η εκπαίδευση για την επιχειρηματικότητα είναι ιδιαίτερα σημαντική. Στο πλαίσιο αυτό τα εργαλεία μικροπιστώσεων πρέπει να αναπτυχθούν και με υπηρεσίες υποστήριξης (για

παράδειγμα δομές, μέντορες, συμβουλευτική καθοδήγηση μέσω Επιμελητήριων). Είναι σημαντικό η υποστήριξη να αφορά και τα αρχικά στάδια κατά την έναρξη μιας επιχείρησης π.χ. ηλεκτρονική τιμολόγηση. Πέρα από τη μικρή επιχειρηματικότητα και οι νεοφυείς επιχειρήσεις χρειάζονται ειδική υποστήριξη.

Δομές επιχειρηματικότητας που λειτουργούν προς αυτή την κατεύθυνση και αφορούν τις **νεοφυείς επιχειρήσεις (start – ups)** είναι:

Θερμοκοιτίδες - Εκκολαπτήρια (Incubators): είναι διαμορφωμένοι χώροι, οι οποίοι δημιουργούνται για να παρέχουν ένα περιβάλλον που προσφέρει τεχνικές και επιχειρηματικές υποδομές και ειδικές υπηρεσίες για ένα χρονικό διάστημα. Σκοπός είναι να διευκολύνουν το ξεκίνημα και την ανάπτυξη νέων καινοτόμων επιχειρήσεων, οι οποίες στη συνέχεια μετακινούνται σε δικούς τους επαγγελματικούς χώρους και τη θέση τους καταλαμβάνουν άλλες νεότερες επιχειρήσεις. Τα εκκολαπτήρια απευθύνονται σε υπό ίδρυση επιχειρήσεις ενώ οι θερμοκοιτίδες σε νεο-ιδρυμένες. Ενδεικτικές παροχές είναι: επιπλωμένο και εξοπλισμένο γραφείο (σε κλειστό ή ανοικτό-ενιαίο χώρο), τηλεπικοινωνίες και υπηρεσίες διαδικτύου, πρόσβαση σε ηλεκτρονικές βιβλιοθήκες και βάσεις δεδομένων, χώροι υποδοχής συνεργατών και πελατών, γραμματειακή υποστήριξη, λογιστήριο, χώροι συσκέψεων και συνεδριάσεων, νομική υποστήριξη, διοικητική διαχείριση, παροχή συμβουλευτικής υποστήριξης κ.λπ.).

Τεχνολογικά Πάρκα: είναι κρατικές και ιδιωτικές επιχειρηματικές μονάδες που έχουν ως κύριο στόχο τη διάχυση της τεχνολογίας που παράγεται στην Ακαδημαϊκή Κοινότητα (Πανεπιστήμια, Ερευνητικά Κέντρα και Ινστιτούτα, το Ανοικτό Πανεπιστήμιο και τα ΑΤΕΙ) προς τις επιχειρήσεις, ώστε οι τελευταίες να είναι σε θέση να επωφεληθούν άμεσα και ουσιαστικά από αυτή. Με αυτό τον τρόπο, τα Τεχνολογικά Πάρκα επιχειρούν να φέρουν κοντά τους δυο αυτούς πόλους δημιουργίας και ανάπτυξης, στηρίζοντας την άνετη και αποδοτική αλληλεπίδρασή τους και δημιουργώντας το πλέον ευνοϊκό περιβάλλον επιχειρηματικότητας και ανάπτυξης στην εκάστοτε περιοχή.

Δομές / Προγράμματα Επιτάχυνσης (Accelerators): αποτελούν δομές/ προγράμματα με στόχο την ενίσχυση και στήριξη υπό ίδρυση, νεοφυών και υφισταμένων επιχειρήσεων, ώστε να περάσουν από το στάδιο της προετοιμασίας στο στάδιο της ίδρυσης και της ωρίμανσης. Οι επιταχυντές παρουσιάζουν κοινά χαρακτηριστικά με τα εκκολαπτήρια, με την έννοια της προσφοράς επαγγελματικών συμβουλών και καθοδήγησης στις νεοσύστατες επιχειρήσεις, χωρίς να είναι υποχρεωμένες ωστόσο να προσφέρουν φιλοξενία. Ο βασικός ρόλος που επιτελούν οι επιταχυντές είναι να βοηθήσουν τις επιχειρήσεις στην πορεία από την ιδέα στο προϊόν, παρέχοντάς τους καθοδήγηση ή/ και χρηματοδότηση σε πρώιμα στάδια. Η περίοδος επώασης είναι σύντομη, καθώς στοχεύουν να μετατρέψουν τις επιχειρηματικές ιδέες σε υπηρεσίες και προϊόντα πρωτότυπα ή έτοιμα προς διάθεση στην αγορά.

Χώροι συνεργασίας (co-working spaces): αποτελούν εγκαταστάσεις που παρέχουν χώρους (συν)εργασίας, κατά συνθήκη ενιαίου (open space), σε υπό εκκώλυση επιχειρηματικές ομάδες ή και σε εν ενεργεία επιχειρήσεις. Το μίγμα των υπηρεσιών τους εστιάζει στην υποστήριξη της προετοιμασίας του επιχειρηματικού σχεδιασμού, στη δικτύωση και αλληλεπίδραση μεταξύ των φιλοξενούμενων, την κατάρτισή τους με τη

διεξαγωγή σεμιναρίων-εκδηλώσεων με προσκεκλημένους ομιλητές, στην ενίσχυση και υποστήριξη της εξωστρέφειας, με τη διοργάνωση αποστολών, επιχειρηματικών συναντήσεων και δραστηριοτήτων δημιουργικότητας και καινοτομίας (hackathons, innovation events κ.λπ.)

Τα οφέλη από την ανάπτυξη και λειτουργία τέτοιων δομών στην τοπική κοινωνία, ως σύνολο περιλαμβάνουν:

- Ενίσχυση της τοπικής επιχειρηματικότητας μέσα τη δημιουργία νέων οικονομικών δραστηριοτήτων και επιχειρήσεων, αλλά και μέσα από την ενίσχυση των υφιστάμενων επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην περιοχή.
- Ανάπτυξη του Τουρισμού, του Πολιτισμού και των Δημιουργικών Βιομηχανιών καθώς και ΤΠΕ (Τεχνολογία Πληροφοριών και Επικοινωνίας).
- Δημιουργία νέων θέσεων εργασίας και καταπολέμηση του braindrain.
- Αύξηση της πιθανότητας επιβίωσης των νεοφυών ομάδων επιχειρήσεων στα επόμενα έτη.
- Ενδυνάμωση της τοπικής οικονομίας και εν δυνάμει δημιουργία αυξημένων κρατικών εσόδων.
- Διαφοροποίηση των τοπικών οικονομιών μέσα από την ενσωμάτωση της καινοτομίας και την εκ νέου ανάδειξη της περιοχής ως κόμβο καινοτομίας.
- Ενδυνάμωση συνεργιών μεταξύ των μερών του οικοσυστήματος πχ. επιχειρηματικών ομάδων, επιχειρήσεων, ερευνητικών και εκπαιδευτικών ιδρυμάτων και επενδυτών με τη δυνατότητα συνεργασίας σε πολλαπλά επίπεδα.
- Συνεργασίες με funds και άλλα προγράμματα επιτάχυνσης και θερμοκοιτίδες σε Ελλάδα και εξωτερικό.

Μια ηλεκτρονική πλατφόρμα καταγραφής των δομών υποστήριξης της επιχειρηματικότητας της χώρας με επίκεντρο την καινοτομία αποτελεί το Μητρώο Δομών Στήριξης της Επιχειρηματικότητας (start-up incubator):

<http://www.startupincubator.gov.gr/StructRecs.html>

Αναζήτηση στο Μητρώο Δομών Ενεργού Στήριξης Νεοφυούς Επιχειρηματικότητας

23/12/2021 17:23:21

Επωνυμία	Τύπος Δομής	Περιφέρεια	Διεύθυνση
<input type="checkbox"/> I4G - Incubation for Growth SA	Θερμοκοιτίδα-Εκκολαπτήριο	Κεντρική Μακεδονία	Α. ΤΡΙΤΖΗ 21B ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
<input type="checkbox"/> ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΑΡΚΟ ΠΑΤΡΩΝ	Τεχνολογικό Πάρκο	Δυτική Ελλάδα	Σταδίου Ρίο, Πάτρα 26504
<input type="checkbox"/> THERMI AE	Θερμοκοιτίδα-Εκκολαπτήριο	Κεντρική Μακεδονία	Στ. Καζαντζίδη 47 Θεσσαλο
<input type="checkbox"/> FOUNDATION MAKER'S PLACE F	Θερμοκοιτίδα-Εκκολαπτήριο	Αττική	ΠΕΙΡΑΙΩΣ 123 & ΕΥΡΥΣΘΕΩΣ
<input type="checkbox"/> ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ Γ	Τεχνολογικό Πάρκο	Κρήτη	Ν. ΠΛΑΣΤΗΡΑ 100, ΒΑΣΙΛΙΚ
<input type="checkbox"/> ACEin - Athens Center for Entrep	Θερμοκοιτίδα-Εκκολαπτήριο	Αττική	Κεφαλληνίας 46 Αθήνα 115
<input type="checkbox"/> Θερμοκοιτίδα Νεοφυών Επιχειρ	Θερμοκοιτίδα-Εκκολαπτήριο	Αττική	Αμερικής 8 Αθήνα 10671
<input type="checkbox"/> ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ & ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚ	Τεχνολογικό Πάρκο	Αττική	Πατρ. Γρηγορίου Ε' & Νεαρ
<input type="checkbox"/> Impact Hub Labs	Θερμοκοιτίδα-Εκκολαπτήριο	Αττική	Καραϊσκάκη 28 - Φωκίωνο
<input type="checkbox"/> INDUSTRY DISRUPTORS GAME C	Πρόγραμμα Επιτάχυνσης (Accelerat	Αττική	ΠΕΤΡΟΥ ΡΑΛΛΗ 11 ΑΘΗΝΑ
<input type="checkbox"/> BIOS ΡΟΜΑΝΤΣΟ	Θερμοκοιτίδα-Εκκολαπτήριο	Αττική	ΑΝΑΣΤΑΘΡΑ 3-5 ΑΘΗΝΑ 10
<input type="checkbox"/> Τεχνόπολη Θεσσαλονίκης ΑΕ	Θερμοκοιτίδα-Εκκολαπτήριο	Κεντρική Μακεδονία	ΒΕΠΕ Τεχνόπολη Θεσσαλο
<input type="checkbox"/> Σύλλογος Νεανικής Επιχειρηματ	Θερμοκοιτίδα-Εκκολαπτήριο	Κρήτη	ΝΕΑΡΧΟΥ 23 ΧΑΝΙΑ 73134
<input type="checkbox"/> Impact Hub Athens	Χώροι Συνεργασίας	Αττική	Καραϊσκάκη 28 Αθήνα 105

Εικόνα 1 Μητρώο Δομών Στήριξης της Επιχειρηματικότητας

Φορείς υποστήριξης υπάρχουν και στο Εθνικό Μητρώο Νεοφυών Επιχειρήσεων το οποίο είναι το επίσημο μητρώο καταγραφής των νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα <https://elevategreece.gov.gr/el/oikosystima/>. Το οικοσύστημα αποτελείται από Επιστημονικά, Τεχνολογικά Πάρκα, Συνεργατικούς Σχηματισμούς Καινοτομίας (clusters), Θερμοκοιτίδες, Επιταχυντές, Συνεργατικούς Χώρους, Συνδέσμους Επιχειρήσεων – Ενώσεις.

Τα εργαλεία που προτείνονται ώστε ανταποκρίνονται στις ανάγκες και στις ιδιαιτερότητες των μικρομεσαίων, μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων είναι:

Εργαλεία δανειακού τύπου:

Οι **μικροπιστώσεις (μικρό-δάνεια)** αποτελούν ένα ιδιαίτερα χρήσιμο εργαλείο για την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας πολύ μικρής κλίμακας, τη στήριξη της τοπικής οικονομίας και τη μείωση της ανεργίας. Σύμφωνα με τη διεθνή πρακτική, σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη των μικροπιστώσεων έχουν εξειδικευμένοι φορείς, οι οποίοι σε συνεργασία με ενδιαφερόμενα τραπεζικά ιδρύματα αναλαμβάνουν την προώθηση των μικροπιστώσεων προς όφελος των πολύ μικρών επιχειρήσεων. Οι μικροπιστώσεις αποτελούν χαμηλότοκα δάνεια από 3.000€ έως 25.000€ και απευθύνονται σε πολύ μικρές επιχειρήσεις και άνεργους που θέλουν να υλοποιήσουν την επιχειρηματική τους ιδέα, αλλά δεν έχουν πρόσβαση στις παραδοσιακές τραπεζικές υπηρεσίες. Τα δάνεια χορηγούνται από κεφάλαια ιδιωτικών εμπορικών τραπεζών, ενώ οι εγγυήσεις παρέχονται από εξειδικευμένους σε τεχνική υποστήριξη και για το σκοπό αυτό φορείς. Χορηγούνται χωρίς εμπράγματα εξασφαλίσεις και συνοδεύονται από υπηρεσίες επιχειρηματικής ανάπτυξης.

Είναι σημαντικό το εργαλείο των μικροπιστώσεων να αναπτυχθεί όχι μόνο στη χορήγηση χρηματοδότησης αλλά και να συνδυαστεί και με υπηρεσίες υποστήριξης. Δηλαδή να αναπτυχθεί κάποια υποστηρικτική, συμβουλευτική δομή με τη συνεργασία επιμελητήριων, μεντόρων, κλπ. ώστε να παρέχει υπηρεσίες υποστήριξης και επιχειρηματικής ανάπτυξης (π.χ. εκπαίδευση, mentoring, coaching, συμβουλευτική, λογιστική και νομική υποστήριξη) για την υποβολή αλλά και την παρακολούθηση της αποπληρωμής. Ένα άλλο θέμα που αναφέρθηκε είναι η άρση τυχόν περιορισμών (όπως υποχρέωση για διατήρηση ανθρώπινου δυναμικού) ώστε να καταστεί το πλαίσιο των μικροπιστώσεων πιο ελκυστικό στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Μέσα από τις ποιοτικές συνεντεύξεις με τους αρμόδιους φορείς τονίστηκε η σημασία των **εργαλείων καταμερισμένου ρίσκου (Risk-sharing)** δηλαδή εργαλεία με υψηλά χρηματοδοτούμενα ποσοστά και εγγυήσεις από δημόσιους πόρους, ώστε να μην επιβαρύνουν πολύ τους κινδύνους των τραπεζών. Τέτοιου είδους εργαλεία είναι για παράδειγμα: Τα **δάνεια επιμερισμού ρίσκου** που επιτρέπουν σε τελικούς δικαιούχους να αποκτήσουν πρόσβαση σε τραπεζικό δανεισμό με καλύτερους όρους (π.χ. χαμηλά επιτόκια). Συνήθως η χρηματοδότηση καλύπτεται συνδυαστικά από κρατική / κοινοτική ενίσχυση και δάνειο από τον ενδιάμεσο φορέα (τράπεζα). Με τον τρόπο αυτό εξασφαλίζεται η χρηματοδότηση επιχειρηματικών δραστηριοτήτων που σε αντίθετη περίπτωση δεν καλύπτονται τα τραπεζικά κριτήρια. Η διευκόλυνση πρόσβασης σε δανειοδότηση με ευνοϊκούς όρους μειώνει το κόστος κεφαλαίου των επιχειρήσεων,

ενισχύοντας την ικανότητά τους να ενισχύουν τη δραστηριότητά τους και να αναπτύσσονται.

Επίσης στο ίδιο πλαίσιο οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις φαίνεται να στρέφονται και να ευνοούνται περισσότερο από τη λειτουργία των απλών παρά των σύνθετων εργαλεία. Τέτοια εργαλεία θεωρήθηκαν επιτυχημένα και προτείνεται η συνέχιση της λειτουργίας τους, παράλληλα όμως θα πρέπει να συνεχιστεί προσπάθεια εμπέδωσής πιο σύνθετων και με πολλαπλασιαστικά οφέλη εργαλείων .

Τα εγγυοδοτικά εργαλεία: Οι **εγγυήσεις** αποτελούν εργαλεία που επιτρέπουν την πρόσβαση δικαιούχων σε τραπεζικά προϊόντα με καλύτερους όρους κυρίως σε ό,τι αφορά τις απαιτούμενες εξασφαλίσεις. Οι εγγυήσεις αποτελούν εργαλεία υψηλής μόχλευσης και έχουν εφαρμογή σε όλους τους τομείς και σε όλα τα τραπεζικά προϊόντα. Μπορούν να υλοποιούνται είτε με την άμεση εγγύηση δανείων που παρέχει ο χρηματοδοτικός οργανισμός είτε ως εγγύηση μέρους ενός χαρτοφυλακίου.

Επίσης, τα εργαλεία που στοχεύουν σε κεφαλαία κίνησης για την κάλυψη των λειτουργικών εξόδων των επιχειρήσεων. Τα δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης αποτελούν δάνεια με σκοπό την παροχή ρευστότητας για υποστήριξη των βραχυπρόθεσμων λειτουργικών αναγκών της επιχείρησης. Συνήθως έχουν διάρκεια 12 μηνών και παρέχεται η δυνατότητα ανανέωσης για διάστημα 3 ως 5 ετών. Στο πλαίσιο των επιδοτούμενων χρηματοδοτικών εργαλείων, τα δάνεια παρέχονται με ευνοϊκούς όρους (επιτόκιο δανείου χαμηλότερο σε σχέση με το επιτόκιο της αγοράς, περίοδος χάριτος, μεγάλη περίοδος αποπληρωμής κλπ). Επιπροσθέτως, οι συνεργαζόμενες τράπεζες απαιτούν μικρότερες εξασφαλίσεις (εμπράγματα, σε μετρητά ή ενοχικές) για την παροχή των δανείων, καθώς για ένα μεγάλο ποσοστό του δανείου παρέχεται εγγύηση του δημοσίου ή του αντίστοιχου φορέα της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Δράσεις που αναπτύχθηκαν προς αυτήν την κατεύθυνση και υλοποιήθηκαν αποτελεσματικά είναι:

Το ΤΑΜΕΙΟ ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑΣ COVID 19 (4 κύκλοι) της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας Α.Ε. Στόχος του Ταμείου είναι να υποστηρίξει την πρόσβαση των επιχειρήσεων σε δανειακά κεφάλαια, μέσω της παροχής εγγυοδοσίας, σε χαρτοφυλάκιο με ανώτατο όριο. Αντικειμενικός σκοπός του είναι ο μετριασμός των επιπτώσεων της Πανδημίας COVID -19 στη λειτουργία των επιχειρήσεων, μέσω της ενίσχυσης της ρευστότητάς τους με δάνεια κεφαλαίου κίνησης.

Το Ταμείο Επιχειρηματικότητας II (ΤΕΠΙΧ II) της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας Α.Ε. Ταμείο Επιχειρηματικότητας II (ΤΕΠΙΧ II)- Δράση «Επιχειρηματική Χρηματοδότηση». Η Δράση στοχεύει στην προώθηση της επιχειρηματικότητας, στη διευκόλυνση της πρόσβασης των πολύ μικρών, μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων σε χρηματοδοτικούς μηχανισμούς, καθώς και την ενίσχυση της επενδυτικής δραστηριότητας της χώρας.

Στο πλαίσιο της δράσης χορηγούνται δάνεια με ευνοϊκούς όρους, δεδομένου ότι το 40% του κεφαλαίου κάθε δανείου είναι άτοκο, καθώς χρηματοδοτείται από το Ταμείο Επιχειρηματικότητας II.

Εργαλεία μη δανειακού τύπου:

Τα εργαλεία συν-επένδυσης κεφαλαίων διευκολύνουν τη δημιουργία επενδυτικών ταμείων που με τη σειρά τους ενισχύουν την κεφαλαιακή βάση επιχειρήσεων στην οποία και συμμετέχουν ως εταίροι. Τα εργαλεία αυτά είναι ιδιαίτερα αποτελεσματικά για επιχειρήσεις σε τομείς της καινοτομίας και των νέων τεχνολογιών. Ωστόσο κατά το σχεδιασμό τους πρέπει να ληφθούν υπόψη τα ζητήματα που αναδείχθηκαν στο πλαίσιο της έρευνας. Ένα σημαντικό ζήτημα είναι να υπάρχουν πολλά ταμεία ώστε να καλύπτεται όλη η αγορά. Επίσης φαίνεται να επιλέγονται τα πιο παραδοσιακά επιχειρηματικά σχέδια παρά μια νέα καινοτόμα τεχνολογική επιχείρηση. Στο πλαίσιο αυτό προτείνεται να ενισχυθούν τα funds και να εστιάσουν κλαδικά σε δύο σημαντικούς τομείς: στον τομέα των επιστημών υγείας (life sciences) & στο impact investment.

Παράρτημα: Σκελετός ημιδομημένης συζήτησης

1. Ποια πιστεύετε είναι τα κύρια προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ελληνικές ΜμΕ στη χρηματοδότησή τους σε δάνεια, από την εμπειρία του φορέα σας από τα χρηματοδοτικά προγράμματα;
2. Ποια προγράμματα του φορέα σας φαίνεται να προτιμούν περισσότερο οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις; Ποια τρέχουν περισσότερο και ποια όχι;
3. Εν τέλει ποια προγράμματα χρηματοδότησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων φαίνεται να υλοποιούνται αποτελεσματικά και να έχουν τη μεγαλύτερη επιτυχία;
4. Ποιες δυσκολίες ανακύπτουν κατά την εφαρμογή των προγραμμάτων χρηματοδότησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων;
5. Δεδομένου ότι ο τραπεζικός δανεισμός αποτελεί από τους ακριβότερους στην Ευρώπη, τι προτείνετε να γίνει σε σχέση με το υψηλό επιτόκιο;
6. Πιστεύετε ότι τα επόμενα χρόνια το επιτόκιο θα τείνει να αυξάνεται, να μειώνεται ή να μείνει αμετάβλητο;
7. Για ποιους λόγους ο τραπεζικός δανεισμός προϋποθέτει τόσο υψηλές εξασφαλίσεις και εγγυήσεις; Πως μπορεί αυτό να μετριαστεί ώστε να μην αποθαρρύνονται μικρές αλλά βιώσιμες επιχειρήσεις; Θεωρείτε ότι χρήζει κρατικής παρέμβασης μέσω δημοσίων πολιτικών;
8. Ο φορέας σας πραγματοποιεί ή πρόκειται να πραγματοποιήσει προγράμματα ενημέρωσης των επιχειρήσεων για λιγότερο γνωστά χρηματοδοτικά εργαλεία (π.χ. business angels) ή εξειδικευμένα (π.χ. leasing, factoring); Ο φορέας σας με ποιες τακτικές προωθεί τα προγράμματα μικροπιστώσεων
9. Ως φορέας ποιες είναι οι προϋποθέσεις για να εφαρμόσετε προγράμματα χρηματοδότησης μικρομεσαίων επιχειρήσεων; Δεδομένου ότι συχνά ακόμη και βιώσιμες επιχειρήσεις δεν έχουν πρόσβαση σε χρηματοδότηση, με ποιον τρόπο θα μπορούσε να ξεπεραστεί αυτό;
10. Κατά την τρέχουσα περίοδο, ποια χρηματοδοτικά εργαλεία θεωρείτε ως κατάλληλη μορφή ενίσχυσης
 - Της ρευστότητας των ελληνικών ΜμΕ;
 - Των ελληνικών ΜμΕ χαμηλής έντασης γνώσης;
 - Των start-ups;
 - Επενδυτικών σχεδίων των ΜμΕ;
 - Της έρευνας και καινοτομίας;
 - Της γενικής επιχειρηματικότητας για επιχειρήσεις σε αρχικά στάδια λειτουργίας

- Της γενικής επιχειρηματικότητας για επιχειρήσεις σε στάδια ανάπτυξης
11. Ποιες πιστεύετε πρέπει να είναι οι παράμετροι για να διαμορφωθεί ένα ελκυστικό πακέτο χρηματοδοτικών εργαλείων (π.χ. Εξατομικευμένος χαρακτήρας. Διαφοροποιημένη χρηματοδότηση μέσω δανείων, εγγυήσεων, μικροπιστώσεων, ιδίων κεφαλαίων και επιδοτήσεων. Συνεργασία δημοσίου και ιδιωτικού τομέα, κλπ.);