Πανεπιστήμιο Νεάπολις Πάφος

ΣΧΟΛΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ, ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ

Distance Master of Business Administration

ΤΙΤΛΟΣ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Οι πηγές χρηματοδότησης ως προσδιοριστικός παράγοντας της επίτευξης καινοτομίας των νεοφυών εταιρειών. Αποτύπωση της υφιστάμενης κατάστασης στην Ελλάδα.

Διπλωματική Εργασία η οποία υποβλήθηκε προς απόκτηση Μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών Διοίκηση Επιχειρήσεων στο Πανεπιστήμιο Νεάπολις Πάφος

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ

ΣΠΥΡΙΔΟΥΛΑ ΜΑΓΔΑΛΙΝΗ ΚΩΣΤΟΓΙΑΝΝΗ

ΑΔΤ ΑΒ077391

ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ 2024

Πνευματικά δικαιώματα

Copyright © Σπυριδούλα Μαγδαλινή Κωστογιάννη, 2024

Με επιφύλαξη παντός δικαιώματος. All rights reserved.

Η έγκριση της Διπλωματικής Εργασίας από το Πανεπιστημίου Νεάπολις δεν υποδηλώνει απαραιτήτως και αποδοχή των απόψεων του συγγραφέα εκ μέρους του Πανεπιστημίου.

Ευχαριστίες

Για τη συγγραφή της μεταπτυχιακής διπλωματικής εργασίας ευχαριστώ τον επιβλέποντα καθηγητή μου κο. Γαρεφαλάκη Αλέξανδρο για τις συμβουλές και την καθοδήγηση που μου παρείχε και την οικογένεια μου που με στήριξε σε αυτήν προσπάθεια.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ 8
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 8
ΝΕΟΦΥΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ / START-UPS 8
1.1 Ορισμός 8
1.2 Νομική μορφή 9
1.3 Τύποι Νεοφυών Επιχειρήσεων 9
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 10
ΠΛΗΘΟΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ/CROWDFUNDING 10
2.1 Ιστορική αναδρομή crowdfunding 10
2.2 Το φαινόμενο του Crowdfunding 11
2.3 Ορισμός του Crowdfunding 11
2.4 Χαρακτηριστικά Crowdfunding 12
2.4.1 Έμμεσο & Άμεσο Crowdfunding 14
2.4.2 Ενεργητικό & παθητικό Crowdfunding 14
2.5 Μοντέλα Crowdfunding 14
2.5.1 Μοντέλο δωρεών (Donation Model) 15
2.5.2 Μοντέλο δανεισμού (Lending Model) 15
2.5.3 Μοντέλο κεφαλαίου (Equity Model) 15
2.5.4 Μοντέλο επιβράβευσης (Reward Model) 15
2.5.5 Υβριδικό μοντέλο (Hybrid Model) 16
2.6 Διαδικασία Crowdfunding 16
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 19
ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ/BANK LOANS 19
3.1 Δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης 19
3.2 Μακροπρόθεσμα Δάνεια 22
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 25
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ / VENTURE CAPITAL 25
4.1 Η Έννοια του Επιχειρηματικού Κεφαλαίου 25
4.2 Ιστορική αναδρομή 25
4.3 Τύποι επιχειρηματικών κεφαλαίων 25
4.3.1 Driving Investments 26

4.3.2 Enabling Investments 26
4.3.3 Emergent Investments 26
4.3.4 Passive Investments 26
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5 27
ΙΔΙΩΤΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ/ANGEL INVESTORS 27
5.1 Ορισμός 27
5.2 Τύποι Αγγέλων 27
5.2.1 Άγγελοι «Λόττο» 27
5.2.2 Εμπορικοί Άγγελοι 27
5.2.3 Άγγελοι Αναλυτές 27
5.2.4 Αληθινοί Άγγελοι 27
5.3 Άτυποι Επενδυτές 28
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6 29
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ/LEASING 29
6.1 Ιστορική αναδρομή 29
6.2 Έννοια της χρηματοδοτικής μίσθωσης 29
6.4 Μορφές Μισθώσεων 30
6.5 Κατηγορίες Χρηματοδοτικών Μισθώσεων 31
6.6 Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα χρηματοδοτικής μίσθωσης 33
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7 35
ΘΕΡΜΟΚΟΙΤΙΔΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ 35
7.1 Ορισμός 35
7.2 Χαρακτηριστικά 35
7.3 Μορφές Θερμοκοιτίδων 35
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8 37
ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ/FACTORING 37
8.1 Ορισμός 37
8.2 Είδη Factoring 37
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9 40
ΕΘΝΙΚΟΙ ΦΟΡΕΙΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ 40
9.1 Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα (πρ. Ε.Τ.Ε.ΑΝ.) 40
9.2 ΕΣΠΑ 42
9.3 Εθνικό Συμβούλιο Έρευνας, Τεχνολογίας και Καινοτομίας (ΕΣΕΤΕΚ) 43
9.4 Εθνικό Μητρώο Νεοφυών Επιχειρήσεων – Elevate Greece 44
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10 46

ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΚΑΙ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΡΕΥΝΑΣ....46
10.1 Μεθοδολογία....46
10.2 Αποτελέσματα....46
10.2.1 Βιομηχανία/Industry....46
10.2.2 Χρηματοδότηση....47
10.2.3 Τρόποι χρηματοδότησης....49
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 11....52
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ....52
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ....53
ΞΕΝΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ....53
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ....56
ΞΕΝΕΣ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΕΣ....57
ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΕΣ....58

Σελίδα Εγκυρότητας

Ονοματεπώνυμο Φοιτητή/Φοιτήτριας: Σπυριδούλα Μαγδαλινή Κωστογιάννη

Τίτλος Διπλωματικής Εργασίας: Οι πηγές χρηματοδότησης ως προσδιοριστικός παράγοντας της επίτευξης καινοτομίας των νεοφυών εταιρειών. Αποτύπωση της υφιστάμενης κατάστασης στην Ελλάδα

Η παρούσα Διπλωματική Εργασία εκπονήθηκε στο πλαίσιο των σπουδών για την απόκτηση εξ αποστάσεως μεταπτυχιακού τίτλου στο Πανεπιστήμιο Νεάπολις και εγκρίθηκε στις …… από τα μέλη της Εξεταστικής Επιτροπής.

Εξεταστική Επιτροπή:

Πρώτος επιβλέπων (Πανεπιστήμιο Νεάπολις Πάφος): [Γαρεφαλάκης Αλέξανδρος]

Μέλος Εξεταστικής Επιτροπής: [Ραγάζου Κωνσταντίνα]

Μέλος Εξεταστικής Επιτροπής: [Αποστολόπουλος Σωτήριος]

Περίληψη

Στην παρούσα εργασία αναφέρονται και αναλύονται οι ευκαιρίες και οι τρόποι χρηματοδότησης των νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα. Αυτού του είδους η επιχειρηματικότητα προσελκύει το ενδιαφέρον τόσο επίδοξων επιχειρηματιών όσο και επενδυτών οι οποίοι επιδιώκουν να χρηματοδοτούν καινοτόμες επιχειρηματικές ιδέες. Στην Ελλάδα, κατά τα τελευταία έτη παρατηρείται ένα έντονο ενδιαφέρον προς την κατεύθυνση της παροχής κινήτρων τόσο για την ίδρυση όσο και την προσέλκυση νεοφυών επιχειρήσεων, γεγονός που ενδεχομένως αυξάνει το ενδιαφέρον της παρούσας ερευνητικής προσπάθειας. Σκοπός της παρούσας διπλωματικής εργασίας είναι να αποτυπωθεί η υφιστάμενη κατάσταση των εγγεγραμμένων στο μητρώο νεοφυών επιχειρήσεων της ελληνικής κυβέρνησης σχετικά με τους τρόπους χρηματοδότησης τους, ειδικά σε μια περίοδο όπου η Ελλάδα δείχνει ένα ιδιαίτερο ενδιαφέρον σε αυτό τον τομέα και εκπονεί κίνητρα για την προσέλκυση τέτοιων επιχειρήσεων. Με βάση τα αποτελέσματα της έρευνας μας επιβεβαιώνεται το έντονο ενδιαφέρον των επενδυτών, εκφρασμένο σε όρους χρηματοδότησης νεοφυών επιχειρήσεων, για τις νεοφυείς επιχειρήσεις, σε συγκεκριμένους όμως κλάδους και με συγκεκριμένο, κατά πλειοψηφία, τρόπο χρηματοδότησης.

Λέξεις κλειδιά: Μέθοδοι χρηματοδότησης, νεοφυείς επιχειρήσεις, μητρώο νεοφυών επιχειρήσεων, crowdfunding, επιχειρηματικά κεφάλαια, επενδυτές-άγγελοι

Abstract

In this thesis, the opportunities and ways of financing start-ups in Greece are mentioned and analyzed. This type of entrepreneurship attracts the interest of both aspiring entrepreneurs and investors who seek to finance innovative business ideas. In Greece, in recent years there has been a strong interest in the direction of providing incentives for both the establishment and attraction of start-ups, which may increase the interest of this research effort. The aim of this thesis is to reflect the current situation of the start-ups registered in the Greek government's register of start-ups regarding their financing methods, especially in a period when Greece is showing a special interest in this sector and is developing incentives for the attraction of such businesses. The results of our research confirm the strong interest of investors, expressed in terms of financing start-ups, in start-ups, but in specific sectors and with a specific, for the most part, financing method.

Keywords: Funding methods, start-ups, start-up register, Crowdfunding, venture capital, angel investors

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η έννοια των νεοφυών επιχειρήσεων, αν και δεν είναι νέα, εντούτοις η άνθηση αυτού του είδους της επιχειρηματικότητας έλαβε χώρα μετά την πρώτη δεκαετία του 2000. Με δεδομένο αυτό, αντίστοιχα εξελίσσεται και ο ορισμός και τα χαρακτηριστικά που συνθέτουν την έννοια αυτή. Η άνθηση και η ανάπτυξη αυτού του είδους της επιχειρηματικότητας δεν ήταν όμοια και γραμμική στις χώρες. Ειδικά στην Ελλάδα, κατά τα τελευταία έτη παρατηρείται ένα έντονο ενδιαφέρον προς την κατεύθυνση της παροχής κινήτρων τόσο για την ίδρυση όσο και την προσέλκυση νεοφυών επιχειρήσεων, γεγονός που ενδεχομένως αυξάνει το ενδιαφέρον της παρούσας ερευνητικής προσπάθειας.
Η λειτουργία όμως των νεοφυών επιχειρήσεων, όπως και κάθε άλλης μορφής επιχειρήσεων εμπεριέχει την διαχείριση κινδύνων και την ικανοποίηση ορισμένων συνθηκών, όπως είναι η επαρκής χρηματοδότηση. Στο πλαίσιο αυτό, οι επιχειρήσεις έχουν διάφορους τρόπους να αποκτούν πρόσβαση σε κεφάλαια απαραίτητα τόσο για τη λειτουργία τους όσο και για την περαιτέρω ανάπτυξή τους. Ειδικά οι νεοφυείς επιχειρήσεις, με βάση τη σύγχρονη λειτουργία των διαθέσιμων κεφαλαίων για χρηματοδότηση έχουν πρόσβαση και σε πηγές χρηματοδότησης οι οποίες μέχρι πρότινος, ήταν δύσκολο έως αδύνατο να έχουν πρόσβαση οι επίδοξοι επιχειρηματίες που επεδίωκαν να υλοποιήσουν μια επιχειρηματική ιδέα.
Στο πλαίσιο αυτό, και με δεδομένο το έντονο ενδιαφέρον τόσο της ακαδημαϊκής κοινότητας όσο και των διοικήσεων των εταιρειών και των επενδυτών, σκοπός της παρούσας διπλωματικής εργασίας είναι να αποτυπωθεί η υφιστάμενη κατάσταση των εγγεγραμμένων στο μητρώο νεοφυών επιχειρήσεων της ελληνικής κυβέρνησης σχετικά με τους τρόπους χρηματοδότησης τους, ειδικά σε μια περίοδο όπου η Ελλάδα δείχνει ένα ιδιαίτερο ενδιαφέρον σε αυτό τον τομέα και εκπονεί κίνητρα για την προσέλκυση τέτοιων επιχειρήσεων.
Η διάρθρωση της παρούσας διπλωματικής εργασίας είναι η εξής: στο κεφάλαιο 1 παρατίθεται ο ορισμός και ορισμένα βασικά στοιχεία σχετικά με τις νεοφυείς επιχειρήσεις, στο κεφάλαιο 2 αναλύεται η έννοια του crowdfunding, και στα κεφάλαια 3 έως 8 αναλύονται οι βασικές μορφές χρηματοδότησης των νεοφυών επιχειρήσεων όπως το τραπεζικός δανεισμός, τα επιχειρηματικά κεφάλαια (venture capitals), οι επενδυτές-άγγελοι, το leasing, η πρακτόρευση επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring) κτλ. Στο κεφάλαιο 9 παρέχονται συνοπτικά ορισμένα βασικά περιγραφικά στοιχεία για τις θερμοκοιτίδες των νεοφυών επιχειρήσεων ενώ στα κεφάλαια 10 και 11 παρέχεται μια ανάλυση της μεθοδολογίας, των αποτελεσμάτων της ερευνητικής προσπάθειας, των συμπερασμάτων που προέκυψαν με βάση τα αποτελέσματα της έρευνας καθώς και ορισμένοι περιορισμοί στην έρευνα και κάποιες προτάσεις για μελλοντικές έρευνες.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1
ΝΕΟΦΥΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ / START-UPS

1.1 Ορισμός

Οι πιο πολλές μελέτες πριν το 2000 όριζαν τις Start-up αποκλειστικά με βάση την ηλικία τους. Ο Keeble (1976), για παράδειγμα, τις χαρακτήριζε ως νέες επιχειρήσεις οι οποίες δεν υπήρχαν παλαιότερα. Πλέον, οι Start-ups ορίζονται, για παράδειγμα με βάση το Forbes: «Οι start-up είναι νεοσύστατες επιχειρήσεις που ιδρύονται με σκοπό να αναπτύξουν ένα μοναδικό προϊόν ή υπηρεσία, να το βγάλουν στην αγορά και να το κάνουν ακαταμάχητο στους καταναλωτές» (Baldridge 2022), ενώ το λεξικό Merriam-Webster χρησιμοποιεί τον όρο «πρωτοποριακή επιχείρηση» (fledging business enterprise). Σύμφωνα με τον Blank (2010), οι start-up επιχειρήσεις μπορούν να οριστούν ως «μια οργάνωση που σχηματίζεται για να αναζητήσει ένα επιχειρηματικό σχέδιο που έχει την δυνατότητα να επαναληφθεί και να κλιμακωθεί». Ο Graham (2012) παρουσιάζει τον ορισμό «μια start-up είναι μια επιχείρηση η οποία είναι σχεδιασμένη ώστε να αναπτυχθεί γρήγορα» και προσθέτει «δεν είναι όλες οι νέες επιχειρήσεις start-up». Με βάση τους παραπάνω ενδεικτικούς ορισμούς, τα τρία κυριότερα χαρακτηριστικά των start-up επιχειρήσεων είναι:

- Νέες επιχειρήσεις, που βρίσκονται στα πρώτα στάδια ανάπτυξης τους.
- Έχουν προοπτικές για ραγδαία ανάπτυξη.
- Είναι καινοτόμες.

1.2 Νομική μορφή

Μια start-up επιχείρηση δύναται να λάβει μια από τις ακόλουθες νομικές μορφές:

- Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρία (ΙΚΕ)
- Ανώνυμη Εταιρία (ΑΕ)
- Ομόρρυθμη Εταιρία (ΟΕ)
- Ετερόρρυθμη Εταιρία (ΕΕ)
- Εταιρία Περιορισμένης Ευθύνης (ΕΠΕ).

Η νομική μορφή που θα επιλεγεί εξαρτάται από τις οικονομικές δυνατότητες, την ευθύνη που επιθυμούν να αναλάβουν οι επιχειρηματίες. Η πιο δημοφιλής νομική μορφή start-up φαίνεται να είναι οι ΙΚΕ, επειδή δεν απαιτούν κεφάλαιο σύστασης, έχουν σταθερό φορολογικό συντελεστή, η σύσταση τους μπορεί να γίνει εύκολα και γρήγορα διαδικτυακά και επίσης, οι εταίροι έχουν περιορισμένη ευθύνη.

1.3 Τύποι Νεοφυών Επιχειρήσεων

Ο Blank (2010) περιέγραψε 6 διαφορετικούς τύπους νεοφυών επιχειρήσεων:

- Lifestyle Start-ups. Τέτοιου είδους νεοφυείς επιχειρήσεις, ιδρύονται από άτομα τα οποία συνδυάζουν χόμπι και εργασία. Ένα παράδειγμα αποτελεί ένας προγραμματιστής που αγαπάει την τεχνολογία και παρέχει υπηρεσίες προγραμματισμού.
- Small-Business Start-ups. Επιχειρήσεις μικρού μεγέθους με προσωπικό που αποτελείται από μέλη της οικογένειας του επιχειρηματία ή από υπαλλήλους προερχόμενοι από την τοπική κοινωνία. Συχνά αυτοχρηματοδοτούμενες, κάνουν χρήση δανείων από τράπεζες ή δέχονται χρήματα από άτυπους επενδυτές (οικογένεια, φίλους κλπ.)
- Scalable Start-ups. Επιχειρηματίες που ιδρύουν αυτό τον τύπο επιχειρήσεων έχουν μεγάλες προσδοκίες για την ταχύτητα ανάπτυξης της επιχείρησής τους. Αναζητούν τους καλύτερους υπαλλήλους που θα τους βοηθήσουν να υλοποιήσουν το όνειρό τους και συχνά δέχονται χρηματοδότηση από Επιχειρηματικά Κεφάλαια (Venture Capitals).
- Buyable Start-ups. Αυτές οι επιχειρήσεις κάνουν χρήση πληθοχρηματοδότησης (crowdfunding) και επενδυτών «Αγγέλων» ώστε να μεγαλώσουν μέχρι ένα επιθυμητό σημείο, και έπειτα να εξαγοραστούν από μεγαλύτερες σε μέγεθος επιχειρήσεις.
- Social Start-ups. Επιχειρήσεις προσανατολισμένες σε ηθικούς σκοπούς που προσπαθούν να κάνουν τον κόσμο καλύτερο.
- Large-Company Start-ups. Μεγάλες σε μέγεθος επιχειρήσεις με περιορισμένο κύκλο ζωής. Νεοφυείς «μονόκεροι» (start-up unicorns). Πρόκειται για start-up επιχειρήσεις που έχουν αξία άνω του ενός δισεκατομμυρίου δολαρίων. Με βάση έρευνα, από τις 1/1/2021 μέχρι τις 30/6/2022, 711 επιχειρήσεις μετατράπηκαν σε «μονόκεροι», με 13 από αυτές να μετατρέπονται σε «δεκάκεροι», δηλαδή μονόκεροι που η αξία τους ξεπερνά τα δέκα δισεκατομμύρια. Οι 424 εκ των 711 από αυτές τις start-up προέρχονται από τις ΗΠΑ. Η start-up με την μεγαλύτερη αξία είναι η κινέζικη Byte dance, δημιουργός της κοινωνικής πλατφόρμας TikTok, ενώ η μεγαλύτερη αμερικάνικη νεοφυής επιχείρηση είναι η SpaceX, με ειδικότητα την αεροδιαστημική τεχνολογία.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2
ΠΛΗΘΟΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ/CROWDFUNDING

2.1 Ιστορική αναδρομή crowdfunding

Η πληθοχρηματοδότηση (crowdfunding) έχει μια μακρά και πλούσια ιστορία με ρίζες που χρονολογούνται από τις αρχές του 18ου αιώνα (Fundable, 2013). Συγκεκριμένα το 1720, ο Ιρλανδός συγγραφέας Jonathan Swift, ανέλαβε την πρωτοβουλία να παράσχει μικρά ποσά κεφαλαίων σε φτωχές οικογένειες του Δουβλίνου. Ο Swift J. και η επιτυχία της πρωτοβουλίας του, οδήγησε στη δημιουργία ανεξάρτητων χρηματοδοτικών οργανώσεων, με κύριο σκοπό τη δανειοδότηση φτωχών οικογενειών. Κατά αυτόν τον τρόπο, μέχρι τα μέσα του 1840, είχαν δημιουργηθεί πάνω από 300 οργανισμοί μικροπίστωσης (microcredit), οι οποίοι λειτουργούσαν κάτω από τις οδηγίες και τους κανονισμούς και τις οδηγίες του «Συμβουλίου Δανεισμού Κεφαλαίων» (Loan Fund Board), που ιδρύθηκε το 1837. Υπολογίζεται ότι περίπου το 20% των νοικοκυριών στην Ιρλανδία, έκανε χρήση τέτοιων δάνειων (Hollis και Sweetman, 2000).

Η έλευση του Διαδικτύου αλλά και αργότερα των μέσων κοινωνικής δικτύωσης είχε σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη της πληθοχρηματοδότησης (crowdfunding) στις ημέρες μας. Το 1997 το βρετανικό γκρότημα Marillion κατάφερε να συγκέντρωσει 60.000 δολάρια από θαυμαστές του, ώστε να χρηματοδοτήσουν την περιοδεία τους στις ΗΠΑ χρησιμοποιώντας μια καμπάνια στο Διαδίκτυο με την ονομασία «Tour Fund» (Fundable, 2013). Στα μέσα του 2000, εμφανίζεται μια νέα πλατφόρμα με το όνομα KIVA, η οποία ήταν η πρώτη πλατφόρμα που επέτρεπε στους επιχειρηματίες να δανείζουν χρήματα σε αναπτυσσόμενες περιοχές σε όλο τον κόσμο. Η Kiva είναι μία από τις πιο επιτυχημένες πλατφόρμες μικροδανεισμού (micro-lending), έχοντας συγκεντρώσει πάνω από 165 εκατομμύρια δολάρια μέσω πληθοχρηματοδότησης (crowdfunding) (Castrado, 2011).

Η πρώτη χρήση του όρου πληθοχρηματοδότησης (crowdfunding), έγινε τον Αύγουστο του 2006 από τον επιχειρηματία Sullivan M., ο οποίος χρησιμοποίησε τον όρο αυτό στο ξεκίνημα της επιχείρησής του Fundavlog. Η κρίση του 2008 στις ΗΠΑ οδήγησε αρκετό κόσμο να αναζήτησει χρηματοδότηση για τις επιχειρήσεις του με εναλλακτικά μέσα. Αφού οι παραδοσιακοί μέθοδοι δανεισμού δεν ήταν πλέον σε θέση ή πρόθυμοι να παράσχουν τα ίδια δάνεια όπως στο παρελθόν, οι άνθρωποι στράφηκαν στο διαδίκτυο για βοήθεια. Έτσι το 2008 ιδρύεται η εταιρεία πληθοχρηματοδότησης (crowdfunding) IndieGoGo που δημιουργήθηκε από τον Ringelmann D. και τον Slava R. και την επόμενη χρονιά η πλατφόρμα Kickstarter, οι οποίες αποτελούν έως και σήμερα τις πιο δημοφιλείς πλατφόρμες crowdfunding (Fundable, 2013). Στόχος των πλατφορμών είναι να χρηματοδοτούνται ιδέες από το κοινό, όχι μόνο από τους επιχειρηματίες.

Τον Απρίλιο του 2008, υπογράφηκε από τον Πρόεδρο των ΗΠΑ Barack Obama νόμος για την δράση Jumpstart Our Business Startups, γνωστή και ως JOBS, αλλάζοντας έτσι τα δεδομένα για πολλές επιχειρήσεις σχετικά με την άντληση κεφαλαίων. Από τα πιο σημαντικά τμήματα του νόμου JOBS αποτελεί το τμήμα III, και πιο συγκεκριμένα η ONLINE αύξηση κεφαλαίων, με αποτροπή εξαπάτησης και ανήθικης μη αποκάλυψης στοιχείων. Ο νόμος δημιουργήθηκε με στόχο να θέσει τα εχέγγυα για την εύκολη αύξηση μετοχικού κεφαλαίου, ιδιαίτερα για τις νέες μικρομεσαίες επιχειρήσεις, οι οποίες παραδοσιακά δεν έχουν εύκολη πρόσβαση σε άλλες μεθόδους χρηματοδότησης των επιχειρήσεών τους (Gelfond και Foti, 2012) Επίσης, το 2012 ιδρύθηκε η πλατφόρμα Fundable, η οποία αποτελεί την πρώτη πλατφόρμα Crowdfunding για αύξηση μετοχικού κεφαλαίου (Fundable, 2013).

Οι Ordanini et al., (2011) υποστηρίζουν ότι οι βάσεις της πληθοχρηματοδότησης, δεν περιορίζονται μόνο στην μικροχρηματοδότηση (Microfinance). Η συγκέντρωση μικροποσών από μεγάλο αριθμό ανθρώπων, μπορεί επίσης να εφαρμοστεί και για δωρεές. Εν τω μεταξύ, σύμφωνα με τον Dell, (2008), το μοντέλο crowdfunding περιέχει πολλά στοιχεία από τον «πληθοπορισμό» (crowdsourcing), όπου τα μέλη μιας κοινότητας μοιράζονται ιδέες έτσι ώστε να επιλυθεί ένα συγκεκριμένο πρόβλημα, ή καταβάλουν μια συλλογική προσπάθεια, αναλαμβάνοντας δράσεις για το ευρύτερο κοινό καλό. Τέλος, οι διαδικασίες και οι μηχανισμοί του crowdfunding σχετίζονται άμεσα με τα κοινωνικά δίκτυα, στα οποία οι καταναλωτές συμμετέχουν ενεργά, για την ανταλλαγή πληροφοριών, γνώσεων και απόψεων για διάφορα προϊόντα ή υπηρεσίες (Ordanini et al., 2011).

2.2 Το φαινόμενο του Crowdfunding

Η «πληθοχρηματοδότηση» (crowdfunding) προσελκύει όλο και περισσότερο την προσοχή, ειδικά με σχετικά με το ρόλο της στην παροχή χρηματοδότησης σε νεοφυείς επιχειρήσεις. Η πληθοχρηματοδότηση ξεκίνησε αρχικά για φιλανθρωπικά έργα (με τη μορφή δωρεών) και στη συνέχεια εξαπλώθηκε σε καταναλωτικά προϊόντα (με τη μορφή εντολών προχρηματοδότησης) και δανεισμό. Ωστόσο, η συμμετοχική χρηματοδότηση, που μερικές φορές αποκαλείται «crowdinvesting», είναι σχετικά νέα και επί του παρόντος αποτελεί το μικρότερο μέρος της αγοράς συμμετοχικής χρηματοδότησης (Wilson, 2014)**.** Ολοένα και περισσότεροι επιχειρηματίες, ιδιαίτερα καινοτόμων και νέων επιχειρηματικών σχεδίων απευθύνονται σε διαδικτυακές κοινότητες καταναλωτών-επενδυτών, έχοντας ως στόχο την άντληση χρηματικών κεφαλαίων που χρειάζονται για την υλοποίηση του σχεδίου τους.

2.3 Ορισμός του Crowdfunding

Ο Gobble (2012) ανέφερε ότι ο όρος «πληθοχρηματοδότηση» (crowdfunding) είναι αρκετά πρόσφατος, επινοήθηκε μόλις το 2006 από τον Michael Sullivan. Ο Sigar (2012) περιγράφει το crowdfunding ως μια καινοτόμο μέθοδο συγκέντρωσης κεφαλαίων για επιχειρηματίες που έχει γίνει όλο και πιο δημοφιλής στην εποχή του Διαδικτύου. Οι Lynn (2012) και Lynn &Sabbagh (2012) περιγράφουν το crowdfunding ως μια δραστηριότητα η οποία βασίζεται στην ικανότητα συγκέντρωσης χρημάτων από άτομα που έχουν κοινό συμφέρον και είναι πρόθυμα να παρέχουν μικρές συνεισφορές στο επιχειρηματικό εγχείρημα. Με βάση αυτό, είναι σαφές ότι προκύπτουν μικρές διαφορές στην περιγραφή της έννοιας. Καταρχάς, η συμμετοχική χρηματοδότηση μπορεί να εκληφθεί ως διαδικασία (Ramsey, 2012), ως προσέγγιση (Bechter, Jentzsch, Frey, 2011), ως στρατηγική σχηματισμού κεφαλαίου (Sigar, 2012), ως μέθοδος συγκέντρωσης κεφαλαίων (Wheat, Wang, Byrnes, Ranganathan, 2012) ή ως χρηματοδοτικός μηχανισμός (Ευρωπαϊκό Δίκτυο Συμμετοχικής Χρηματοδότησης· Powers, 2012). Επιπλέον, άλλοι συγγραφείς τονίζουν διαφορετικές πτυχές του crowdfunding, διατυπώνοντας την άποψη ότι δεν αποτελεί μόνο ένα νέο τρόπο σύνδεσης των επιχειρηματιών με επενδυτές, αλλά και μια αναδυόμενη πηγή χρηματοδότησης, μια δυνατότητα για τους απλούς ανθρώπους να επενδύσουν μικρά ποσά κτλ. Ο παρακάτω πίνακας παρουσιάζει συνοπτικά τα προαναφερθέντα.

Ramsey, Y. A., 2012	The process of raising money to help turn promising ideas into business realities by connecting investees with potential supporters.
Lynn, D. M., 2012	A relatively new outgrowth of social media that provides funding for a variety of ventures.

Bechter, C; Jentzsch, S; Frey, M., 2011	An approach to raising capital required for a project or enterprise by appealing to large numbers of ordinary people for small ($1-$100) contributions.
Sigar, K., 2012	A capital formation strategy that raises small amounts of funds from a large group of people through online means.
European Crowdfunding Network, 2012-2013	Crowdfunding is the mechanism of pooling and distributing relatively small financial investments from a large audience of supporters in exchange for equity or liabilities carrying financial returns or other non-financial rewards, where supporters are people or organisations who network, usually via the internet, to jointly support other people or organisations
Wheat, R. E.; Wang, Y.; Byrnes, J. E.; Ranganathan, J., 2012	A new internet based method of fundraising in which individuals solicit contributions for projects on specialized crowdfunding websites
Lynn, D. M.; Sabbagh, H., 2012	A new outgrowth of social media that provides an emerging source of funding for ventures
Powers, T. W., 2012	A financial mechanism that allows startup companies to solicit funds from the general public through website intermediaries

Πίνακας 2.1: Ορισμοί Crowdfunding από διάφορους συγγραφείς **(**Πηγή: Valanciene, L. & Jegekeviciute, S. 2013)

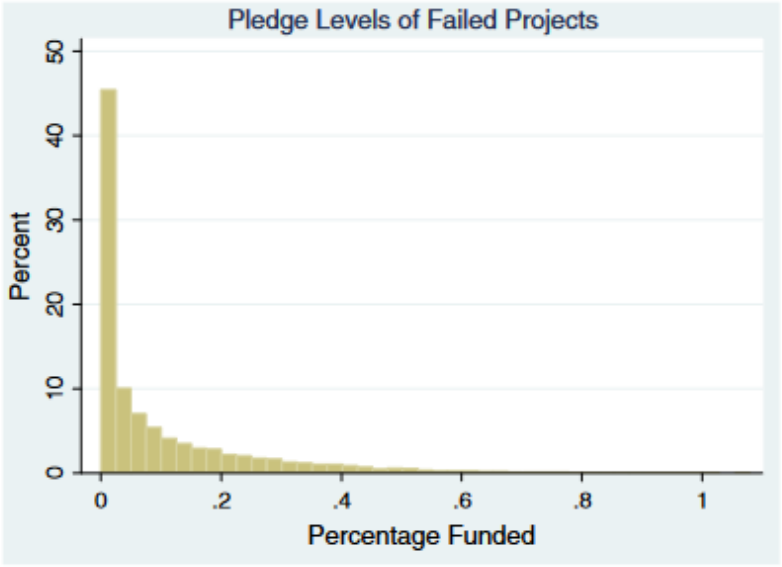
Επιπλέον, σύμφωνα με τους Schwienbacher και Larralde (2010), το crowdfunding είναι μια νέα μέθοδος χρηματοδότησης για μελλοντικά προϊόντα ή υπηρεσίες. Αυτά μπορεί να είναι εμπορικά, πολιτιστικά ή κοινωνικά. Το crowdfunding πραγματοποιείται χωρίς μεσάζοντες, οι επιχειρηματίες «συλλέγουν» κεφάλαια απευθείας από ιδιώτες. Το τυπικό μέσο επικοινωνίας είναι μέσω του Διαδικτύου. Βάσει του European Crowdfunding Network, το Crowdfunding χαρακτηρίζεται ως ένας μηχανισμός συλλογής και διανομής σχετικά μικρών χρηματοοικονομικών επενδύσεων από ένα μεγάλο αριθμό επενδυτών, οι οποίοι ως αντάλλαγμα λαμβάνουν χρηματικές αποδόσεις ή άλλες μη χρηματικές ανταμοιβές. Οι υποστηρικτές είναι μεμονωμένα άτομα ή οργανώσεις που επικοινωνούν μέσω Διαδικτύου για την υποστήριξη άλλων ατόμων ή οργανισμών.

Βάσει των προαναφερθέντων ορισμών, θα μπορούσαμε να πούμε ότι πληθοχρηματοδότηση (crowdfunding) είναι η διαδικασία χρηματοδότησης έργων και ιδεών από ένα πλήθος ανθρώπων, οι οποίοι συνηθώς συνεισφέρουν με μικροποσά για την επίτευξη του έργου η ιδέας που πιστεύουν ότι αξίζει την χρηματοδότηση, στους οποίους στρέφονται η επιχειρηματίες για να μπορέσουν να χρηματοδοτήσουν τα έργα τους, μέσα από το Διαδίκτυο. Τέλος, με βάση το Oxford Dictionary, crowdfunding είναι «η πρακτική της χρηματοδότησης ενός έργου ή μιας δραστηριότητας με τη συγκέντρωση πολλών μικρών χρηματικών ποσών από μεγάλο αριθμό ατόμων, συνήθως χρησιμοποιώντας το διαδίκτυο» ενώ με βάση το Cambridge Dictionary crowdfunding είναι «η πρακτική επικοινωνίας μεγάλου αριθμού ατόμων για να δώσει ο καθένας μικρά χρηματικά ποσά για να παρέχει χρηματοδότηση για ένα έργο, συνήθως χρησιμοποιώντας το Διαδίκτυο».

2.4 Χαρακτηριστικά Crowdfunding

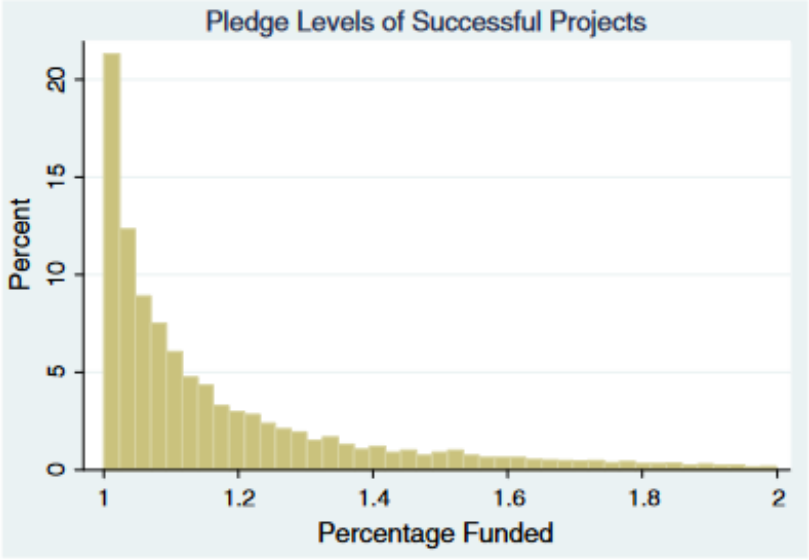
Η χρηματοδότηση μέσω πλατφορμών crowdfunding δεν είναι πάντα απλή. Αρκετές φορές δεν κατορθώνεται να συγκεντρωθεί το ποσό-στόχος που έχει τεθεί στην αρχή. Σύμφωνα τον Mollick (2014), τα projects που δεν καταφέρνουν ολόκληρο το στόχο συγκεντρώνουν το 10,3% του αρχικού στόχου που είχε τεθεί. Τα projects που καταφέρνουν να συγκεντρώσουν το 30% του στόχου τους αντιστοιχούν στο 10% των αποτυχημένων project και τα projects που καταφέρνουν να συγκεντρώσουν το 50% του ποσού-στόχου αντιστοιχεί μόλις στο 3%. Ως εκ τούτου, εάν ένα

έργο δεν καταφέρει να κεντρίσει το ενδιαφέρον του κοινού για την χρηματοδότηση του από τις πρώτες ημέρες, τότε οι δυνητικοί χρηματοδότες δεν πρόκειται να εμπιστευτούν το έργο με αποτέλεσμα την μη ύπαρξη ενδιαφέροντος και την αποτυχία του έργου.



Διάγραμμα2.1: Επίπεδα των αποτυχημένων έργων (Πηγή: Mollick, 2014)

Επιπλέον, από τα projects που καταφέρνουν να συγκεντρώσουν το αρχικό τους ποσό-στόχο, το 25% εξ αυτών καταφέρνει να συσσωρεύσει έξτρα χρηματοδότηση 3%, ενώ το 50% αυτών καταφέρνει να συγκεντρώσει επιπλέον 10% του αρχικού ποσού-στόχου, με ελάχιστες περιπτώσεις κάποια projects να καταφέρνουν να συγκεντρώσουν έως και 200% του αρχικού ποσού-στόχου. Τέλος, με βάση την έρευνα, τα projects που συγκεντρώνουν από τις πρώτες ημέρες το 30% του ποσού που έχουν θέσει ως στόχο, καταφέρνουν να αυξάνουν τις πιθανότητες για ένα επιτυχημένο project.



Διάγραμμα2.2: Επίπεδα των επιτυχημένων έργων (Πηγή: Mollick, 2014)

Σύμφωνα τον Mollick (2014), υπάρχουν ορισμένα σημάδια που προϊδεάζουν αρνητικά το κοινό ως εκ τούτου να οδηγηθεί το project σε αποτυχία. Ένα τέτοιο σημάδι είναι η αύξηση του αρχικού ποσού που είχε τεθεί ως στόχος, καθώς κάτι τέτοιο συνήθως αντιλαμβάνεται ως λανθασμένος προϋπολογισμός είτε ως ύπαρξη προβλημάτων για την υλοποίηση της ιδέας ή του προϊόντος. Επίσης, η επέκταση της χρονικής διάρκειας μίας εκστρατείας για συλλογή κεφαλαίων, εκλαμβάνεται ως μειωμένη αυτοπεποίθηση των επιχειρηματιών, αποτρέποντας το πλήθος από το να συνεισφέρουν. Η πιθανότητα επιτυχίας καθορίζεται επίσης και από τον κοινωνικό κύκλο των υποστηρικτών του project. Όταν οι υποστηρικτές αναγνωρίσουν τα θετικά χαρακτηριστικά της ιδέας, θα τη διαδώσουν στον δικό τους κοινωνικό κύκλο, μέσω των κοινωνικών δικτύων και σε άλλους υποψήφιους χρηματοδότες. Σημάδια ενδεχόμενης αποτυχίας μιας ιδέας αποτελεί και η ύπαρξη κειμένων με συντακτικά ή και γραμματικά λάθη, τα οποία δημιουργούν εμπόδια στην κατανόηση της ιδέας με αποτέλεσμα οι πιθανότητες επιτυχίας να μειώνονται. Αντιθέτως, σημαντικό χαρακτηριστικό για την προσέλκυση μεγαλύτερου κοινού για την χρηματοδότηση ενός έργου, είναι η ύπαρξη βίντεο το οποίο παρουσιάζει άρτια και αποτελεσματικά την επιχειρηματική ιδέα καθώς και η διαρκής ενημέρωση του κοινού για την πορεία του project.

2.4.1 Έμμεσο & Άμεσο Crowdfunding

Ανάλογα με τις μεθόδους συγκέντρωσης κεφαλαίων, το crowdfunding διακρίνεται σε άμεσο και έμμεσο. Με το άμεσο crowdfunding ο δημιουργός μιας ιδέας αναζήτα χρηματοδότηση από το κοινό άμεσα, μεσώ των υποστηρικτών του ή μέσω δικής του πλατφόρμας (για παράδειγμα, δική του ιστοσελίδα ή blog). Αντίθετα, το έμμεσο crowdfunding αποτελεί ένα κάλεσμα του δημιουργού μιας ιδέας σε ένα ευρύτερο κοινό για την χρηματοδότηση της. Συνήθως γίνεται μέσω κάποιας πλατφόρμας crowdfunding. Το έμμεσο crowdfunding θεωρείται πιο οικονομικό με βάση τους Larralde and Schwienbacher (2010), καθώς αποτελεί μια ανοιχτή πρόσκληση επενδυτών από ένα ευρύτερο κοινό, να συμμετάσχουν στη χρηματοδότηση ενός έργου αλλά και επειδή οι πλατφόρμες crowdfunding χρεώνουν ένα πάγιο τέλος ανεξαρτήτως από τον αριθμό του κοινού που θα υποστηρίξει το έργο. Αντίθετα, με το άμεσο crowdfunding ο δημιουργός μιας ιδέας απευθύνεται σε δικό του κοινό, και το ποσό του πάγιου τέλους θα ήταν σαφώς υψηλότερο καθώς περιλαμβάνει και αφορά τον κάθε επενδυτή ξεχωριστά.

2.4.2 Ενεργητικό & παθητικό Crowdfunding

Ένας άλλος τρόπος κατηγοριοποίησης του crowdfunding είναι εάν πρόκειται για ενεργητικό ή παθητικό. Στο ενεργητικό crowdfunding οι επενδυτές δεν συνεισφέρουν μόνο χρηματικό ποσό, αλλά συμμετέχουν και στην παραγωγή υποβάλλοντας σχετικές προτάσεις έτσι ώστε να βελτιώσουν το προϊόν. Στο παθητικό crowdfunding, η επικοινωνία μεταξύ επενδυτών και δημιουργών περιορίζεται μόνο στο θέμα της αμοιβής τους (Larralde and Schwienbacher, 2010).

2.5 Μοντέλα Crowdfunding

Η πληθοχρηματοδότηση (Crowdfunding) ως διαδικτυακό μοντέλο κατανεμημένης χρηματοδότησης προωθεί την ατομική συνεισφορά με μικρά ποσά από ένα πλήθος επενδυτών οι οποίοι βοηθούν τις νεοσύστατες επιχειρήσεις να αποκτήσουν κρίσιμους οικονομικούς πόρους. Στο πλαίσιο αυτό, η διαδικασία συμμετοχικής χρηματοδότησης θεωρείται ομοιογενής: μια γενική αίτηση για χρήματα μέσω ανοικτής πρόσκλησης υποβολής προτάσεων. Ωστόσο, καθώς οι ανάγκες χρηματοδότησης ποικίλλουν, το crowdfunding ποικίλλει ανάλογα με τον τύπο των ανταμοιβών που προσφέρονται στους υποστηρικτές. Η ακόλουθη ενότητα περιγράφει μια τυπολογία της συμμετοχικής χρηματοδότησης.

2.5.1 Μοντέλο δωρεών (Donation Model)

Πρόκειται για ένα μοντέλο χρηματοδότησης που έχει ως ιδέα την χρηματοδότηση από ένα μεγάλο αριθμό ατόμων με μικρά χρηματικά ποσά για το ξεκίνημα ενός έργου. Πιο συγκεκριμένα, τα άτομα διαθέτουν μικρό μέρος από το συνολικό χρηματικό ποσό χωρίς να λάβουν πίσω το ποσό που προσέφεραν, αλλά ούτε και κάποια ανταμοιβή καθώς και δεν αποκτούν ιδιοκτησία στο συγκεκριμένο έργο. Μια από τις πιο πετυχημένες πλατφόρμες crowdfunding είναι η GoFundMe η οποία βασίζεται στο μοντέλο δωρεών.

Στο μοντέλο δωρεών, οι υποστηρικτές χαρακτηρίζονται ως φιλάνθρωποι που κάνουν δωρεές χωρίς να περιμένουν κάποιο άμεσο ή έμμεσο αντάλλαγμα από την δωρεά τους (Mollick, 2014). Πολλές φιλανθρωπικές οργανώσεις λαμβάνουν μεγάλο ποσοστό χρηματοδότησης τους από δωρεές, και το crowdfunding παρέχει ένα μηχανισμό αλληλεπίδρασης (Schienbacher & Larralde, 2010). Μεγάλες φιλανθρωπικές οργανώσεις που ζητούν δωρεές για τον σκοπό τους χρησιμοποιούν αυτό το υπόδειγμα. Ένα παράδειγμα αυτού του μοντέλου είναι η εκστρατεία από το «The National Network of Abortion Funds» που έχει ως σκοπό το δικαίωμα των γυναικών στην άμβλωση, το οποίο, μέχρι τον Ιούνιο του 2022 είχε καταφέρει να συγκεντρώσει περισσότερα από 3 εκατομμύρια δολάρια από 33.000 δωρητές.

2.5.2 Μοντέλο δανεισμού (Lending Model)

Η ιδέα που βασίζεται το μοντέλο αυτό είναι παρόμοια με μια δανειακή τραπεζική σύμβαση, καθώς οι χρηματοδότες του έργου προσδοκούν την αποπληρωμή της επένδυσης τους από τους ιδιοκτήτες, καθώς και την αποπληρωμή των τόκων που έχουν συμφωνηθεί εξ αρχής με ένα συγκεκριμένο επιτόκιο. Στα θετικά του μοντέλου αυτού συγκαταλέγεται το γεγονός ότι το επιτόκιο προσδιορίζεται από τους ίδιους τους ενδιαφερόμενους στην πλατφόρμα και συνήθως κυμαίνεται σε χαμηλά επίπεδα (Schiwenbacher & Larralde , 2010). Οι πλατφόρμες αυτές χαρακτηρίζονται ως peer to peer (P2P) platforms, όπου παρέχονται πληροφορίες στους επενδυτές σχετικά με τα επίπεδα αξιοπιστίας των δημιουργών μιας ιδέας, έτσι ώστε να μπορούν να κάνουν μια σωστή αξιολόγηση του ύψους του επιχειρηματικού ρίσκου που πρόκειται να αναλάβουν (Baeck & Collins, 2013). Ειδικά σχεδιασμένες πλατφόρμες Crowdfunding έχουν δημιουργηθεί για το μοντέλο δανεισμού. Μια από αυτές τις πλατφόρμες είναι η BuzzBnk που προσφέρει δάνεια με πολύ χαμηλό επιτόκιο (Baeck & Collins, 2013). Άλλη μια πλατφόρμα που βασίζεται στο μοντέλο δανεισμού είναι η LendingClub που προσφέρει έως και 40.000 δολάρια σε προσωπικά δάνεια και έως και 500.000 δολάρια σε χρηματοδότηση μικρών επιχειρήσεων. Η διάρκεια κάθε δανείου είναι τρία ή πέντε έτη. Για να πληροί τις προϋποθέσεις χορήγησης μια εταιρεία, θα πρέπει να λειτουργεί για τουλάχιστον ένα έτος και ο αιτών να κατέχει τουλάχιστον το 20% του μετοχικού κεφαλαίου της επιχείρησης και πρέπει να έχει ετήσια έσοδα από πωλήσεις 50.000 δολάρια (Johnson, 2022).

2.5.3 Μοντέλο κεφαλαίου (Equity Model)

Το μοντέλο κεφαλαίου είναι ένα πολύπλοκο μοντέλο καθώς ο επενδυτής αναμένει από την χρηματοδότηση να λάβει ως αντάλλαγμα ένα ποσοστό επί του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας, μέρισμα ή ένα ποσοστό επί των κερδών που επιτυγχάνει η επιχείρηση. Το μοντέλο βάσει κεφαλαίου εφαρμόζεται κυρίως στην Ευρώπη και την Αυστραλία. Διαδικαστικά, πριν από την δημοσίευση της καμπάνιας στο διαδίκτυο, η νεοφυής επιχείρηση και η πλατφόρμα συμφωνούν σε αποτίμηση της εταιρείας και οι ιδρυτές αποφασίζουν το ποσό της αύξησης του μετοχικού κεφαλαίου (Baeck και Collins, 2013).

2.5.4 Μοντέλο επιβράβευσης (Reward Model)

Το μοντέλο επιβράβευσης χαρακτηρίζεται ως το δημοφιλέστερο και πιο σύνηθες μοντέλο χρηματοδότησης του crowdfunding. Σε αυτό το μοντέλο, ο υποστηρικτής προσφέρει ένα

χρηματικό ποσό, με αποτέλεσμα να λάβει κάποιο αντάλλαγμα που δεν αφορά οικονομικές ανταμοιβές, συνηθώς όσο μεγαλύτερο το ποσό που δωρίζεται τόσο καλύτερη και η ανταμοιβή. Για παράδειγμα, η κοινωνική επιχείρηση Krochet Kids αναζήτησε χρηματοδότηση για να βοηθήσει στην ανάπτυξη βιώσιμων εισοδημάτων για τις γυναίκες που πλέκουν καπέλα σε μια φτωχή περιοχή του Περού. Ανάλογα με το επίπεδο χρηματοδότησης, στους υποστηρικτές προσφέρθηκαν ανταμοιβές όπως το όνομά τους σε μια πλάκα που θα βρισκόταν στα γραφεία επιχειρήσεων στο Περού, ένα καπέλο, ή ένα ταξίδι στο Περού για να συναντήσουν τους δικαιούχους πίσω από το πρόγραμμα. Με βάση το μοντέλο αυτό, η δωρεά υπερβαίνει κατά πολύ την αξία της ανταμοιβής, επομένως προσιδιάζει σε αυτό της φιλανθρωπίας. Οι περισσότερες πλατφόρμες crowdfunding βασίζονται σε αυτό το μοντέλο.

2.5.5 Υβριδικό μοντέλο (Hybrid Model)

Ενώ η πλειονότητα των πλατφορμών λειτουργεί με ένα μοντέλο από τα τέσσερα που αναφέρθηκαν παραπάνω, υπάρχει και το υβριδικό μοντέλο που είναι σχετικά καινούριο. Σε αυτό το μοντέλο, η πλατφόρμα Crowdfunding δέχεται έργα τα οποία δεν έχουν ως σκοπό μόνο την χρηματοδότηση με αντάλλαγμα ποσοστό από τα ίδια κεφάλαια ή ποσοστό επί των κερδών, αλλά και δωρεές ταυτόχρονα στο ίδιο έργο, συνδυάζοντας δηλαδή διαφορετικά μοντέλα . Παράδειγμα υβριδικών πλατφορμών αποτελούν η Buzzbnk που προσφέρει το μοντέλο δανεισμού άλλα και το μοντέλο ανταμοιβών καθώς και η BankToTheFuture που προσφέρει το μοντέλο ανταμοιβών, το μοντέλο κεφαλαίου και το μοντέλο δανεισμού (Baeck και Collins, 2013). Παρακάτω παρουσιάζονται συνοπτικά τα προαναφερθέντα μοντέλα.

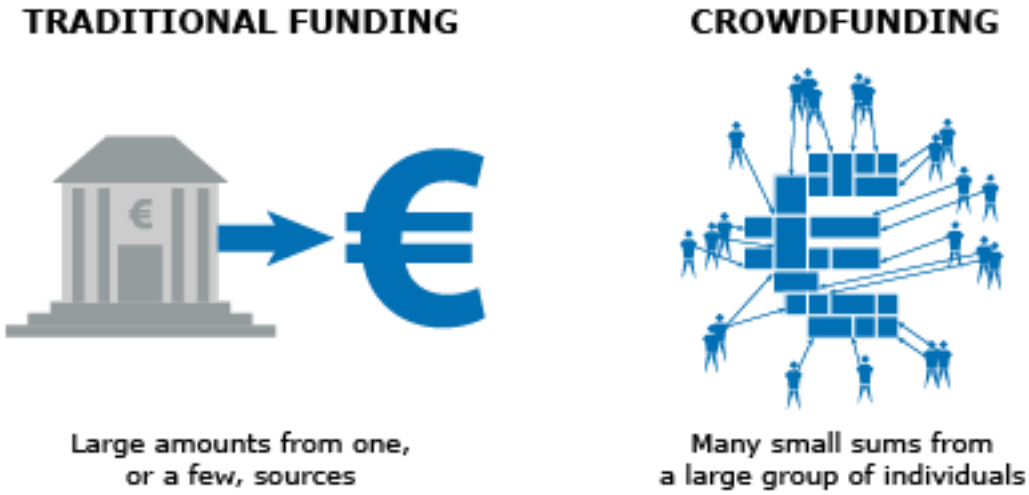
	Crowdfunding Δωρεών	**Crowdfunding Ανταμοιβής**	**Crowdfunding Δανεισμού**	**Crowdfunding Κεφαλαίων**
Συνεισφορά	Δωρεά	Δωρεά / Προαγορά	Δάνειο	Επένδυση
Ανταμοιβή	Άυλες ανταμοιβές	Άυλες / υλικές ανταμοιβές	Αποπληρωμή δανείου με επιτόκιο. Μερικά δάνεια παρέχονται με μηδενικό επιτόκιο	Απόδοση στην επένδυση εγκαίρως στην περίπτωση που η εταιρεία πηγαίνει καλά. Κάποιες φορές προσφέρονται και ανταμοιβές (άυλες ή υλικές).
Κίνητρο επενδυτή	Εσωτερικά και κοινωνικά κίνητρα	Συνδυασμός εσωτερικών και κοινωνικών κινήτρων και επιθυμία για ανταμοιβή	Συνδυασμός εσωτερικών, κοινωνικών, χρηματοοικονομικών κινήτρων	Συνδυασμός εσωτερικών, κοινωνικών, χρηματοοικονομικών κινήτρων

Πίνακας 2.2: Τα 4 μοντέλα του Crowdfunding (Πηγή: Baek και Collins, 2013)

2.6 Διαδικασία Crowdfunding

Όπως αναλύθηκε εκτενώς, η πληθοχρηματοδότηση (crowdfunding) είναι μια σχετικά νέα μέθοδος χρηματοδότησης που βασίζεται κατά κύριο λόγο στην χρήση του διαδικτύου, το οποίο αποτελεί το μέσο για συγκέντρωση κεφαλαίων με βασικό χρηματοδότη το κοινό. Οι χρηματοδότες, έχοντας

είτε οικονομικό αντάλλαγμα, είτε ηθικό, είτε άλλου είδους (πχ. παραλαβή ενός προϊόντος) συνεισφέρουν οικονομικά με διαφορά πόσα χωρίς κάποιο όριο πάρα μόνο το όριο που έχει τεθεί στην πλατφόρμα ως συνολικό ποσό-στόχος. Δηλαδή τα χρήματα προέρχονται από πολλά άτομα που επενδύουν στο έργο για την επίτευξη του ποσού-στόχου. Στην παρακάτω εικόνα φαίνεται η διαφορά από της παραδοσιακής χρηματοδότησης σε σχέση με την χρηματοδότηση από πλατφόρμα crowdfunding.



Εικόνα 2.1: Παραδοσιακή χρηματοδότηση vs. crowdfunding, (Πηγή: European Commission)

Κατά την διαδικασία χρηματοδότησης μέσω crowdfunding διακρίνονται τρία συμβαλλόμενα μέρη οι χρηματοδοτούμενοι, οι επενδυτές και οι διαδικτυακές πλατφόρμες. Οι χρηματοδοτούμενοι, δηλαδή οι δημιουργοί μιας ιδέας χρησιμοποιούν αυτήν την μέθοδο χρηματοδότησης με σκοπό τη συγκέντρωση του επιθυμητού κεφαλαίου από τους δυνητικούς επενδυτές για την έναρξη της επιχειρηματικής τους ιδέας. Από την άλλη, οι επενδυτές είναι εκείνοι που θα επιλέξουν ποιες από τις ιδέες που υπάρχουν στην πλατφόρμες είναι οι πιο υποσχόμενες και ενδιαφέρουσες για να αναπτύξουν. Τέλος, το τρίτο συμβαλλόμενο μέρος, οι διαδικτυακές πλατφόρμες αποτελούν το μέσο επικοινωνίας μεταξύ επενδυτών και χρηματοδοτούμενων και το μέσο που διενεργούνται οι απαραίτητοι έλεγχοι για τη διασφάλιση της συμμόρφωσης με τους κανονισμούς της πλατφόρμας.

Σύμφωνα με το άρθρο «Easy money; The requests of crowdfunding work» των Hui J., Gerber E. και Greenberg M., μια καμπάνια crowdfunding απαιτεί έξι διαφορετικά στάδια:

Crowdfunding Work	**Definition**	**Example**
Understand	Understand opportunities and responsibilities of crowdfunding	Compare time commitment of crowdfunding to writing an grant
Prepare	Prepare campaign materials	Write and film campaign video
Test	Test campaign materials and project prototypes	Ask a friends and family about how to improve the campaign video

Market	Market the project	Post campaign link on Facebook and Twitter
Execute	Execute project goals	Build rewards and send them to supporters through USPS
Contribute	Contributing knowledge back to the crowdfunding community	Write a blog to share advice on the crowdfunding experience

Πίνακας 2.3: Πίνακας εργασιών crowdfunding (Πηγή: Hui J., Gerber E. και Greenberg M, 2012)

Τα βήματα που αποτυπώνονται στον παραπάνω πίνακα είναι:

- Κατανόηση των ευκαιριών και των αρμοδιοτήτων. Κατά τη δημιουργία ενός έργου, οι δημιουργοί πρέπει να λαμβάνουν υπόψη τα οφέλη και τα μειονεκτήματα της χρήσης του crowdfunding έναντι άλλων επιλογών χρηματοδότησης. Πρέπει επίσης να εξετάσουν τις διαφορετικές πλατφόρμες crowdfunding.
- Δημιουργία υλικού εκστρατείας. Η δημιουργία ενός βίντεο καμπάνιας και η σύνταξη ενός κειμένου που περιγράφει γιατί εκτελείται το έργο είναι ένα σημαντικό μέρος της δημιουργίας μιας καμπάνιας. Άλλες εργασίες περιλαμβάνουν τον υπολογισμό των χρημάτων που ζητούνται, τη διάρκεια του έργου και την εύρεση εξωτερικής βοήθειας όπου χρειάζεται.
- Πριν οριστούν οι ημερομηνίες κυκλοφορίας μιας καμπάνιας, οι πιθανοί υποστηρικτές θα πρέπει να έχουν την ευκαιρία να εκφράσουν τις απόψεις τους για το έργο. Αυτό συμβαίνει επειδή οι δημιουργοί της καμπάνιας έχουν τον έλεγχο του περιεχομένου και μπορούν να ζητήσουν σχόλια από τα άτομα στον κοινωνικό τους κύκλο.
- Η προώθηση της καμπάνιας απαιτεί την επικοινωνία με άτομα και τη χρήση πλατφορμών κοινωνικής δικτύωσης, του ηλεκτρονικού ταχυδρομείου (e-mail) αλλά και προσωπικές επαφές για την αύξηση της ευαισθητοποίησης του κοινού.
- Οι ανταμοιβές πρέπει να παράγονται και να διανέμονται πριν από συγκεκριμένες ημερομηνίες καθώς παίζουν βασικό ρόλο στην παρακίνηση των υποστηρικτών.
- Οι δημιουργοί συνδέονται με το κοινό του crowdfunding μέσω της δουλειάς τους και ενθαρρύνουν την ανταλλαγή πληροφοριών σχετικά με τον τρόπο υλοποίησης μιας συγκεκριμένης εκστρατείας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3
ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ/BANK LOANS

Είναι ευρέως γνωστό και κοινώς αποδεκτό πως ένα πρόβλημα των νέων επιχειρήσεων αφορά την ύπαρξη, αλλά και την ροή των εσόδων, τα οποία είναι ιδιαίτερα σημαντικά κυρίως στην αρχή της λειτουργίας τους, αφού οι επιχειρηματίες με αυτά αποσκοπούν να καλύψουν άμεσα τα πρώτα έξοδα τους, λειτουργικά και μη. Τέτοια έξοδα είναι από την μια πλευρά οι μισθοί των υπαλλήλων, τα πάγια έξοδα (ηλεκτρικό ρεύμα, νερό, φόροι κλπ.), αλλά και έξοδα που σχετίζονται με την προώθηση, τη διαφήμιση και τη βελτίωση της επιχείρησης.

Η χρηματοδότηση είναι αναγκαία για την εύρυθμη και υγιή λειτουργία μιας επιχείρησης και απαραίτητο συστατικό στοιχείο για την επιβίωση μιας επιχείρησης, καθώς με τα κεφάλαια αυτά, μπορούν να καλυφθούν έξοδα που σχετίζονται με το ελλιπές cash flow, τους τρόπους ανάπτυξης και προώθησης της επιχείρησης, αλλά και την κάλυψη του απαραίτητου εξοπλισμού, αλλά και πολλές άλλες ανάγκες (Τραπεζική Χρηματοδότηση: Οι προκλήσεις και οι ευκαιρίες – Finance Pro). Στην άποψη πολλών, οι τράπεζες και τα τραπεζικά καταστήματα είναι συνώνυμα με το χρηματοδοτικό σύστημα μιας χώρας, δεδομένου ότι αφενός κάνουν αποδεκτές τις καταθέσεις από διάφορες επιχειρήσεις, αλλά και ιδιώτες και αφετέρου δύναται να προσφέρουν κεφάλαια και χρηματικά δάνεια σε μορφή τόσο δανεισμού όσο και επενδύσεων. Σύμφωνα με τα παραπάνω, κατανοείται η σημαντικότητα της λειτουργίας των τραπεζικών ιδρυμάτων, εφόσον μάλιστα λειτουργούν ως αρωγοί στην ανάπτυξη και στις οικονομικές δραστηριότητες μιας χώρας (Αγγελάκης, 1991).

Με τον όρο «Τραπεζική Χρηματοδότηση» (Bank loans) εννοείται μια μορφή δανεισμού των επιχειρήσεων, η οποία μπορεί να εντοπιστεί με δύο διαφορετικούς τρόπους: αφενός με τον τρόπο των υπεραναλήψεων από ένα λογαριασμό καταθέσεων (overdrafts) και αφετέρου με την μορφή άμεσου δανείου και το χρηματικό ποσό μεταφέρεται άμεσα στο λογαριασμό του δανειολήπτη και είναι έτοιμο για χρήση (Robinson & Eatwell, 1975). Η διαφορά των δύο τρόπων τραπεζικής χρηματοδότησης έγκειται στον τρόπο υπολογισμού των τόκων. Στον πρώτο τρόπο, οι τόκοι συνυπολογίζονται άμεσα στο ποσό, ενώ στον δεύτερο τρόπο με την άμεση μεταφορά των χρημάτων, το ποσό των τόκων υπολογίζεται στο συνολικό ποσό που έχει δανειστεί ο δανειολήπτης. Πιο συγκεκριμένα, μια τραπεζική χρηματοδότηση μιας επιχείρησης μπορεί να λάβει τη μορφή της άμεσης κάλυψης των αναγκών της ρευστότητας (κεφάλαιο κίνησης), αλλά και την χρηματοδότηση επενδύσεων με τα επαγγελματικά δάνεια, ενώ τέλος υπάρχουν και τα επιχειρηματικά δάνεια που αφορούν την συνεργασία με αναπτυξιακούς φορείς (Τραπεζική Χρηματοδότηση: Οι προκλήσεις και οι ευκαιρίες – Finance Pro). Συμπεραίνεται επομένως πως το σύστημα λειτουργίας των τραπεζικών ιδρυμάτων είναι υψίστης σημασίας για την οικονομία τόσο μιας χώρας όσο και του επιχειρηματικού περιβάλλοντός της.

3.1 Δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης

Οι χρηματοδοτήσεις από τις τράπεζες χαρακτηρίζονται και διακρίνονται ανάλογα με τη διάρκεια τους σε βραχυπρόθεσμες και μακροπρόθεσμες. Τα βραχυπρόθεσμα δάνεια είναι γνωστά και ως κεφάλαια κίνησης, τα οποία έχουν διάρκεια αποπληρωμής από δώδεκα μήνες έως και τρία χρόνια, ανάλογα το συναλλακτικό κύκλωμα. Τα δάνεια κεφαλαίου κίνησης με προθεσμία αποπληρωμής τα τρία έτη, χαρακτηρίζονται διαφορετικά και κεφάλαια κίνησης μονιμότερου χαρακτήρα. (Αγγελάκης, 1991). Όπως γίνεται εύκολα αντιληπτό, τα δάνεια κεφαλαίου κίνησης είναι σημαντικά για την εύρυθμη λειτουργία μιας επιχείρησης, ιδιαιτέρως των νεοιδρυθείσων επιχειρήσεων. Στην πραγματικότητα, τα κεφάλαια κίνησης αποτελούν είτε τα ενδεχόμενα ποσά που δανείζεται μια επιχείρηση από πιστωτικά ιδρύματα, όπως τα τραπεζικά ιδρύματα, είτε τα

χρηματικά ποσά που εξοικονομούνται από την αποταμίευση των κερδών. Όμως για να οριστικοποιήσει μια επιχείρηση την απόφαση να προχωρήσει στη λήψη ενός Δανείου Κεφαλαίου Κίνησης, πρέπει πρώτα να μελετήσει και να λάβει υπόψη της τόσο το Ενεργητικό όσο και το Παθητικό της. Και αυτό διότι η επιχείρηση, πρέπει ανά πάσα στιγμή να διαθέτει τους οικονομικούς πόρους για να διευθετεί τις οικονομικές της υποχρεώσεις. Όταν μια επιχείρηση, ακόμα και αν καταφέρνει μεγάλα οικονομικά κέρδη, φτάσει στο σημείο να μην μπορεί να καλύψει τις οικονομικές της οφειλές και υποχρεώσεις, τότε σημαίνει πως έχει εξαντλήσει τους οικονομικούς της πόρους και βρίσκεται σε δυσχερή οικονομική κατάσταση. Μάλιστα, σε αυτή την περίπτωση, η επιχείρηση δεν μπορεί να λαμβάνει αποφάσεις για την τύχη της, αλλά αντίθετα οι πιστωτές είναι οι αρμόδιοι για να λάβουν αποφάσεις αναφορικά με το μέλλον της, το οποίο σχετίζεται είτε με πτώχευση είτε με ανασυγκρότηση και ανασύσταση είτε με τη συνέχιση της κανονικής της λειτουργίας, αλλά με διαφορετική μορφή. Βέβαια, τότε η ήδη υπάρχουσα διοίκηση της εταιρείας χάνει την δικαιοδοσία της σε οποιοδήποτε λειτουργικό ζήτημα προκύψει.

Επομένως, τα Δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης είναι στενά συνδεδεμένα με το καθαρό Κυκλοφορούν Ενεργητικό και για τον ακριβή καθορισμό και προσδιορισμό του είναι απαραίτητο να αθροιστούν τα εξής χρηματικά ποσά: τα Αποθέματα, οι Απαιτήσεις, τα χρεόγραφα, τα ρευστά διαθέσιμα. Βέβαια, από το συγκεκριμένο συνολικό χρηματικό ποσό αφαιρούνται οι Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις του Παθητικού. Επομένως, ο προσδιορισμός και ο καθορισμός των χρηματικών αναγκών μιας επιχείρησης εξαρτάται και συνυπολογίζεται αν αναλογιστεί κανείς τα οικονομικά της στοιχεία, καθώς επίσης και το παραγωγικό και το συναλλακτικό κύκλωμα. Στην συνέχεια, η προσφορά του χρηματικού κεφαλαίου προς την επιχείρηση δύναται να λάβει χώρα με δύο τρόπους: είτε μέσω των πιστωτών είτε μέσω των κεφαλαίων. (Καραθανάσης, 1990).

Γιατί όμως μια επιχείρηση να αναζητήσει λύση στα τραπεζικά κεφάλαια κίνησης, ενώ έχει κι άλλες χρηματοδοτικές λύσεις; Οι παράγοντες που οδηγούν μια νεοσύστατη επιχείρηση στη λύση αυτή είναι οι εξής:

- Το είδος και ο χαρακτήρας της επιχείρησης
- Το μέγεθος των πωλήσεων της επιχείρησης
- Το κόστος των προϊόντων και ο χρόνος ρευστοποίησής τους
- Ο χρόνος λειτουργίας της επιχείρησης, δεδομένου ότι υπάρχουν επιχειρηματίες που δραστηριοποιούνται σε εποχικές δραστηριότητες (π.χ. ξενοδοχειακές μονάδες, κατασκηνώσεις, τουριστικές επιχειρήσεις κλπ.)
- Η χρονική και επαγγελματική φάση που διανύει η επιχείρηση
- Ο κίνδυνος τα προϊόντα τους να χάσουν την αξία τους και να υποτιμηθούν
- Η ταχύτητα κυκλοφορίας των προϊόντων της επιχείρησης: το ποσό αυτό καθορίζεται αν διαιρέσουμε τον κύκλο εργασιών της επιχείρησης με την μέση τιμή του προϊόντος. Το αποτέλεσμα απεικονίζει την επανάληψη της κυκλοφορίας των προϊόντων της επιχείρησης.
- Η ταχύτητα είσπραξης: το ποσό αυτό υπολογίζεται αν διαιρέσουμε τον κύκλο των εργασιών της επιχείρησης με την μέση τιμή των απαιτήσεων. Με δεδομένο πως η καθυστέρηση είσπραξης των απαιτήσεων συνδέεται με το πρόβλημα ρευστότητας που αντιμετωπίζει η επιχείρηση, είναι απαραίτητο η επιχείρηση να στραφεί στη λήψη κεφαλαίου κίνησης.
- Οι όροι της πίστωσης: συναντάται στις περιπτώσεις που ο επιχειρηματίας αγοράζει από τους προμηθευτές μετρητοίς και προσφέρει τα προϊόντα στους πελάτες με πίστωση. (Καραθανάσης, 1990).

Από τα παραπάνω γίνεται αντιληπτό ότι η πιθανότητα χρηματοδότησης και οικονομικής στήριξης μιας νέας επιχείρησης από τραπεζικά ιδρύματα και ιδίως με τη μορφή των Κεφαλαίων Κίνησης

είναι πολύ σημαντική καθώς συνδέεται με την καλή οικονομική κατάσταση, την επάρκεια σε οικονομικούς πόρους, αλλά και την ανεξαρτησία μιας επιχείρησης.

Επομένως, οι διάφορες μορφές που μπορεί να λάβει ένα κεφάλαιο κίνησης εξαρτάται από το σκοπό του και τις εξασφαλίσεις που δίνονται από μέρους του δανειολήπτη-επιχείρηση:

- Εφάπαξ χρηματοδότηση: στηρίζουν οικονομικά επιχειρήσεις που εμφάνισαν έκτακτες ή ειδικές ανάγκες, όπως για παράδειγμα μια έκτακτη φορολογική υποχρέωση, η αγορά απαραίτητων α υλών επί τοις μετρητοίς, προκειμένου να ληφθεί έκπτωση. Η εφάπαξ χρηματοδότηση, κυμαίνεται χρονολογικά από λίγες ημέρες έως ένα έτος. Αναφορικά με τις δόσεις της εφάπαξ χρηματοδότησης αυτές μπορούν να χαρακτηριστούν είτε ως χρεολυτικές είτε ως τοκοχρεωλυτικές. Παρόλα αυτά, σε κάθε περίπτωση οι ημερομηνίες και ο τρόπος αποπληρωμής του δανείου συγκεκριμενοποιούνται προκαταβολικά κατά τη σύναψη του δανείου.
- Πίστωση με ανοικτό (αλληλόχρεο) λογαριασμό: στηρίζει την κάλυψη αφενός συνεχών αναγκών της επιχείρησης και αφετέρου τυχόν άμεσων. Οι ανάγκες αυτές, όπως είναι φυσικό εμφανίζονται εξαιτίας της φύσης του παραγωγικού και του συναλλακτικού κυκλώματος. Για την καλύτερη κατανόηση του όρου πίστωση με αλληλόχρεο λογαριασμό, κρίνεται απαραίτητο να επεξηγηθούν οι όροι με σαφήνεια. Πιο συγκεκριμένα, με τον όρο «πίστωση» εννοείται η συμφωνία στην οποία ο ένας από τους δύο συμμετέχοντες, ιδίως το τραπεζικό ίδρυμα, οφείλει να στηρίξει οικονομικά τον άλλον συμμετέχοντα. Από την άλλη πλευρά, με τον όρο «αλληλόχρεο» λογαριασμό εννοείται η σχέση που προκύπτει μεταξύ των δύο συμμετεχόντων στη συμφωνία, δηλαδή του τραπεζικού ιδρύματος και της νεοσύστατης επιχείρησης. Η σχέση των δύο αυτών έχει διάρκεια ενός έτους, ενώ μετά το πέρας του χρονικού αυτού διαστήματος ξανά καθορίζονται οι όροι της συνεργασίας τους. Ο συγκεκριμένος τρόπος πίστωσης επιλέγεται συχνά από τους νέους επιχειρηματίες και γενικότερα από τους επιχειρηματίες, δεδομένου ότι χαρακτηρίζεται από ευελιξία και από χαμηλό κόστος λειτουργίας.
- Μπλοκ- βιβλιάριο επιταγών: τα βιβλιάρια επιταγών είναι στην πραγματικότητα μια μορφή έμμεσης χρηματοδότησης. Στην περίπτωση που ένας επιχειρηματίας δεν διαθέτει τα απαιτούμενα χρηματικά κεφάλαια μια συγκεκριμένη στιγμή, τότε εκδίδει μια επιταγή ως μέρος μιας συμφωνίας και του δίνεται η διευκόλυνση να αποπληρώσει την υποχρέωσή του σε μελλοντική χρονική στιγμή. Για να συμβεί η μεταχρονολογημένη πληρωμή των υποχρεώσεων, απαιτείται η συμφωνία όλων των συμβαλλόμενων πλευρών της εμπορικής συμφωνίας: τραπεζικό ίδρυμα και πελάτης, με το οπισθόγραφο να πρέπει να πληρωθεί συνήθως τις οκτώ επόμενες ημέρες, ενώ σε διαφορετική περίπτωση να σφραγίζεται και στη συνέχεια να υπάρχει νομική διεκδίκηση.
- Χρηματοδότηση με εγγύηση αξιόγραφα: στην συγκεκριμένη περίπτωση οικονομικής στήριξης μέσω του τραπεζικού συστήματος, η τράπεζα παρέχει δάνεια στις επιχειρήσεις έναντι εμπορικών αξιογράφων. Τα εμπορικά αξιόγραφα, όπως είναι ευρέως γνωστό, μπορούν να λάβουν ποικίλες μορφές, όπως για παράδειγμα επιταγές, τιμολόγια κ.α. και τεκμηριώνουν ότι ο επιχειρηματίας έχει αξιώσεις και απαιτήσεις από την αγορά. Το τραπεζικό ίδρυμα με τη σειρά του, οφείλει να παρακρατήσει ένα ποσό, το οποίο εξαρτάται και κυμαίνεται ανάλογα με την σοβαρότητα και την φερεγγυότητα που παρουσιάζει ο πελάτης. Βέβαια το ποσό της παρακράτησης επηρεάζεται και από άλλους παράγοντες, όπως για παράδειγμα το ποσοστό διαμαρτυρίας (καθυστέρησης) των αξιογράφων, ο χρόνος λήξης τους κτλ. Το τραπεζικό ίδρυμα, εκτός των άλλων, καλείται να ελέγξει αν πρόκειται για πραγματικά προϊόντα, που προορίζονται για εμπορική συναλλαγή, γεγονός, το οποίο μπορεί να τεκμηριωθεί κατά κύριο λόγο από τον έλεγχο των τιμολογίων. Παρόλα αυτά, η συγκεκριμένη μέθοδος οικονομικής στήριξης επιχειρήσεων κρύβει πολλούς κινδύνους που σχετίζονται με τη ρευστοποίηση του χρηματικού ποσού του δανείου.

- Χρηματοδότηση με ενέχυρο εμπορεύματα: ο επιχειρηματίας δίνει ως αντάλλαγμα στην οικονομική υποστήριξη που του προσφέρει το τραπεζικό ίδρυμα προϊόντα ή πρώτες ύλες ως ενέχυρο, προκειμένου με αυτόν τον τρόπο να καλυφθεί ο δεύτερος (η τράπεζα). Τα προϊόντα ή οι πρώτες ύλες που λειτουργούν ως ενέχυρα πρέπει να είναι γενικής χρήσης, για να μπορούν να χρησιμοποιηθούν με ευκολία σε περίπτωση ανικανότητας αποπληρωμής του δανείου. Εκτός αυτό όμως, τα ενέχυρα πρέπει να φυλάσσονται από το τραπεζικό ίδρυμα, έτσι ώστε σε περίπτωση που η αποπληρωμή του δανείου κριθεί αδύνατη, να μπορούν να είναι διαθέσιμα και άμεσα στην τράπεζα. Δεδομένου όμως ότι ο κίνδυνος κλοπής ενέχυρων ή η πληρωμή εταιρείας ασφαλείας είναι υψηλός, η συγκεκριμένη μέθοδος οικονομικής στήριξης και ενίσχυσης δεν προτιμάται από τα τραπεζικά ιδρύματα.
- Καθαρή προεξόφληση: η συγκεκριμένη μέθοδος οικονομικής υποστήριξης αφορά την μεταβίβαση από τον επιχειρηματία προς στην τράπεζα αξιόγραφων πριν τη λήξη τους και την είσπραξη του ποσού που αναγράφεται, αφού πρώτα αφαιρεθούν οι τόκοι, η προμήθεια και τα έξοδα. Η συγκεκριμένη μέθοδος, όπως εύκολα γίνεται αντιληπτό, δύναται να παρομοιαστεί με τη δανειοδότηση μέσω ενεχυρίασης αξιογράφων. Η διαφορά των δύο αυτών μεθόδων έγκειται στο ότι στην συγκεκριμένη περίπτωση αφαιρείται το ακριβές ποσό των τόκων και των εξόδων και το υπόλοιπο χρηματικό ποσό προσφέρεται στον πελάτη.
- Εξαγωγικά δάνεια: τα εξαγωγικά δάνεια απευθύνονται κατά κύριο λόγο στις εξαγωγικές επιχειρήσεις, προκειμένου να καλύψουν την διαδικασία προετοιμασίας και πραγματοποίησης των εξαγωγών τους (Καραθανάσης, 1990), ακολουθώντας την εξής διαδικασία: Αποδοχή της παραγγελίας από το εξωτερικό, προετοιμασία της παραγγελίας, αποστολή της παραγγελίας, παραλαβή της παραγγελίας από το κατάστημα στο εξωτερικό, μεσολάβηση, προκειμένου να πραγματοποιηθεί ο διακανονισμός της εξόφλησης της παραγγελίας και εξόφληση της παραγγελίας (Καραθανάσης, 1990). Πιο συγκεκριμένα, ο επιχειρηματίας αναζητά τα απαιτούμενα χρηματικά ποσά στη φάση της παραγωγής των προϊόντων, στη φάση της φόρτωσης των προϊόντων, καθώς επίσης και στη φάση της αποπληρωμής της παραγγελίας και των προϊόντων. Πάντως είναι σημαντικό να αναφερθεί πως τα εξαγωγικά δάνεια κρύβουν πολλούς κινδύνους, δεδομένου πως οι παραγγελίες μπορούν να ακυρωθούν. Τα εξαγωγικά δάνεια ως μορφή οικονομικής στήριξης δεν διαθέτουν καμία διασφάλιση προς το τραπεζικό κατάστημα. Αντιθέτως, οι κίνδυνοι είναι διάφοροι και μπορεί να προκύπτουν από ποικίλους λόγους, όπως: την αναξιοπιστία του επιχειρηματία, τον κίνδυνο που υπάρχει στην οικονομικές συναλλαγές αλλά και το νομικό πλαίσιο, το οποίο μπορεί να διαφέρει από χώρα σε χώρα (Καραθανάσης,1990).

Τα οφέλη που προσφέρονται σε μια νεοσύστατη επιχείρηση από την λήψη ενός δανείου Κεφαλαίου Κίνησης είναι πολλά και δίνουν την δυνατότητα στην διοίκηση της να βελτιώσει την εικόνα της, τα κέρδη της και την πελατειακή της βάση. Σύμφωνα με τα παραπάνω, συμπεραίνεται ότι η χρηματοδότηση μιας νεοϊδρυθείσας επιχείρησης με τη μορφή δανείων κεφαλαίου κίνησης αποσκοπούν στην ανάπτυξη και την περαιτέρω οικονομική στήριξη και την ενίσχυση παραγωγής των προϊόντων της.

3.2 Μακροπρόθεσμα Δάνεια

Μια άλλη εναλλακτική λύση χρηματοδότησης που προσφέρει ένα τραπεζικό ίδρυμα σε μια νέα επιχείρηση είναι τα Μακροπρόθεσμα Δάνεια. Τα Μακροπρόθεσμα Δάνεια είναι στην πραγματικότητα οι πιστώσεις που προσφέρει μια τράπεζα για μεγάλο χρονικό διάστημα σε μια επιχείρηση. Τα Μακροπρόθεσμα Δάνεια είναι δάνεια τα οποία μπορούν να λάβουν και να συνάψουν δυο είδη πελατών. Αφενός αφορά τους πελάτες που ενδιαφέρονται για την αγορά ή την οικοδόμηση μιας κατοικίας και αφετέρου αφορά τους πελάτες, οι οποίοι θέλουν να αποδώσουν το χρηματικό ποσό στην χρηματοδότηση και την επένδυση μιας νέας επιχείρησης.

Βέβαια, όπως είναι αναμενόμενο, όπως όλες οι επιχειρηματικές κινήσεις, έτσι και η σύναψη Μακροπρόθεσμων Δανείων, εγκυμονεί κινδύνους, αλλά και προσφέρει και ποικίλα πλεονεκτήματα. Τα Μακροπρόθεσμα Δάνεια δίνουν την ευκαιρία στην επιχείρηση να αντέξει να αποπληρώσει και να διεκπεραιώσει οικονομικές υποχρεώσεις που διαφορετικά δεν θα μπορούσε να φέρει σε πέρας. Ένα από τα θετικά στοιχεία και πλεονεκτήματα που προσφέρουν οι όροι ενός Μακροπρόθεσμου Δανείου είναι ότι επιτρέπει και προωθεί την άμεση συνεργασία του δανειστή με το δανειολήπτη, ώστε να συμφωνήσουν στο ποσό και στον χρόνο αποπληρωμής του χρέους. Ένα επιπλέον πλεονέκτημα που έχουν τα Μακροπρόθεσμα Δάνεια και οι όροι τους είναι ότι συνάπτονται με επιτόκια χαμηλότερα από τα επιτόκια των Βραχυπρόθεσμων Δανείων. Βέβαια, στο σημείο αυτό είναι απαραίτητο να επισημανθεί πως τα τραπεζικά ιδρύματα, όταν καλούνται να προσφέρουν σε μια νέα επιχείρηση ένα Μακροπρόθεσμο Δάνειο, τότε αρνούνται το δανειοδοτούμενο ποσό να αφορά μικρό χρηματικό αντίτιμο. Και αυτό συμβαίνει διότι τέτοια μικρά δάνεια δεν αποφέρουν κέρδη στο τραπεζικό ίδρυμα.

Στην παρούσα φάση κρίνεται σκόπιμο να αναφερθούν οι βασικές υποκατηγορίες μακροπρόθεσμων δανείων, τα «Ομολογιακά Δάνεια» και τα «Κοινοπρακτικά Δάνεια». Τι είναι όμως τα ομολογιακά δάνεια; Τα ομολογιακά δάνεια διαιρούνται σε ίσες ομολογίες και προσφέρονται στους επενδυτές. Οι επενδυτές με τη σειρά τους προσφέρουν τα ομόλογα στην επιχείρηση που τα αιτείται και τα χρειάζεται και την ίδια στιγμή οι επενδυτές μετασχηματίζονται σε δανειστές της. Επίσης, τα δάνεια με τη μορφή ομολογιών έχουν τόκους, τους οποίους οι δανειστές καλούνται να αποπληρώσουν σε προκαθορισμένο χρονικό διάστημα, το οποίο οριοθετείται ως τη λήξη του δανείου. Μετά το πέρας του χρονικού διαστήματος που έχει οριστεί και ολοκληρωθεί το ομολογιακό δάνειο, η επιχείρηση επιστρέφει το δάνειο στους επενδυτές. (Ευθύμογλου & Μπαλλάς, 1995).

Εκτός των άλλων, το δάνειο με τη μορφή ομολόγων μπορεί να γίνει με τη μορφή δημόσιας εγγραφής και εισαγωγής των ομολογιών στη χρηματιστηριακή αγορά ή με τη μορφή ιδιωτικής εγγραφής, η οποία προέρχεται από κεφάλαια θεσμικών ή φυσικών προσώπων ή και τραπεζικών ιδρυμάτων με τη μορφή ομολόγων (Ευθύμογλου & Μπαλλάς, 1995). Τα ομολογιακά δάνεια στη χώρα μας διέπονται από τις διατάξεις του νόμου 3156/2003:

- Το ομολογιακό δάνειο εκδίδεται από ανώνυμη εταιρεία με έδρα τη χώρα μας.
- Το ομολογιακό δάνειο διαιρείται σε ισόποσες ομολογίες, οι οποίες αντιστοιχούν στα δικαιώματα των επενδυτών.
- Το ομολογιακό δάνειο εκδίδεται ύστερα από την πραγματοποίηση γενικής συνέλευσης.
- Η γενική συνέλευση καθορίζει τους όρους, αλλά και τον χαρακτήρα του ομολογιακού δανείου (ύψος δανείου, μορφή δανείου, αξία ομολόγων, ποσότητα ομολόγων, επιτόκιο, τρόπο αποπληρωμής, διάρκεια αποπληρωμής, προθεσμία προσφοράς ομολόγων κτλ.).
- Τα ομόλογα δύναται να διατεθούν είτε με άυλη είτε με ενσώματη μορφή.
- Οι όροι του ομολογιακού δανείου δεν δύναται να αλλάζουν μετά την έκδοση του, ούτε από τη γενική συνέλευση.
- Τα ομόλογα μεταβιβάζονται χωρίς κανένα περιορισμό.
- Η ανταλλαγή ή η μετατροπή των ομολόγων μπορούν να συμβούν σύμφωνα με τις διατάξεις του σχετικού νομικού πλαισίου.
- Οι ιδιοκτήτες ομολόγων δημιουργούν μια ομάδα, συντονίζονται και εκλέγουν έναν εκπρόσωπο, είτε τραπεζικό κατάστημα είτε εταιρεία παροχής επενδυτικών υπηρεσιών.

Τα ομολογιακά δάνεια μπορούν να λάβουν τις εξής τέσσερις μορφές, σύμφωνα με τα βασικά χαρακτηριστικά τους (π.χ. διάρκεια αποπληρωμής, μορφή επιτοκίου, κουπόνι, τρόπος χορήγησης, νόμισμα έκδοσης κτλ.):

1 Κοινό ομολογιακό δάνειο: το ύψος του προσδιορίζεται από τον κάτοχο των ομολόγων και δίνει το δικαίωμα να αποφύγουν τους τόκους.
2 Ομολογιακό δάνειο με ανταλλάξιμες ομολογίες: οι ιδιοκτήτες ομολόγων έχουν τη δυνατότητα να ζητήσουν την μερική ή ολική αποπληρωμή των ομολόγων με μεταβίβαση και προσφορά σε αυτούς άλλων ομολόγων ή κινητών αξιών από τους δανειστές.
3 Ομολογιακό δάνειο με μετατρέψιμες ομολογίες: οι ιδιοκτήτες των ομολόγων μπορούν να αιτηθούν την αλλαγή των ομολόγων τους σε μετοχές, γεγονός που οδηγεί σε αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου. Επιπλέον, στη συγκεκριμένη περίπτωση, το αρμόδιο όργανο συγκεκριμενοποιεί τόσο το χρόνο και τον τρόπο άσκησης, όσο και την τιμή και την αιτία της αλλαγής των ομολόγων.
4 Ομολογιακό δάνειο με δικαίωμα στα κέρδη: οι ιδιοκτήτες των ομολόγων εκτός του τόκου των ομολόγων έχουν δικαίωμα είτε στην είσπραξη μέρους των κερδών της επιχείρησης είτε στην παροχή άλλων προϊόντων και υπηρεσιών της επιχείρησης. (Ευθύμογλου & Μπαλλάς, 1995).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ / VENTURE CAPITAL

4.1 Η Έννοια του Επιχειρηματικού Κεφαλαίου

Ο ορισμός που προσφέρει ο British Venture Capital Association είναι ο εξής: Ένας τρόπος χρηματοδότησης της ίδρυσης, ανάπτυξης ή και εξαγοράς μιας εταιρίας με αντάλλαγμα τμήματος του μετοχικού κεφαλαίου. Με άλλα λόγια, μπορούμε να πούμε ότι πρόκειται για μεσοπρόθεσμες ή μακροπρόθεσμες επενδύσεις υψηλού κινδύνου αλλά και υψηλής απόδοσης με συμμετοχή στα ίδια κεφάλαια νέων ή ταχέως αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων. Η απόδοση αυτού του όρου στα ελληνικά είναι: “Επιχειρηματικό κεφάλαιο υψηλού κινδύνου (ΕΚΥΚ). Venture capitalist (VC) είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο που πραγματοποιεί τέτοιες επενδύσεις. Venture capital fund είναι το σύνολο του επενδυτικού κεφαλαίου, που παρέχει συνήθως μια ομάδα επενδυτών (partnership), οι οποίοι χωρίζονται σε ετερόρρυθμους (limited partners) και σε ομόρρυθμους (general partners). Η κυριότερη διαφορά βρίσκεται στο ότι οι ετερόρρυθμοι παρέχουν το Επιχειρηματικό κεφάλαιο, ενώ οι ομόρρυθμοι το διαχειρίζονται και πραγματοποιούν τις επενδύσεις.

Οι επιχειρήσεις που επιζητούν χρηματοδότηση από Venture Capitalists ενέχουν μεγάλο κίνδυνο και συνήθως είναι η μόνη τους δυνατότητα χρηματοδότησης, επειδή, λόγω του κινδύνου που διατρέχουν δεν μπορούν να χρηματοδοτηθούν από πιο παραδοσιακές πηγές (πχ τραπεζικά δάνεια).Τα επιχειρηματικά κεφάλαια έχουν αναπτυχθεί ως ένας σημαντικός διαμεσολαβητής στις χρηματοοικονομικές αγορές, παρέχοντας κεφάλαια σε επιχειρήσεις που διαφορετικά θα αντιμετώπιζαν σημαντικές δυσκολίες στην προσέλκυση χρηματοδότησης. Αυτές οι επιχειρήσεις είναι συνήθως νέες, μικρές και μαστίζονται από υψηλά επίπεδα αβεβαιότητας. Επιπλέον, οι εταιρίες αυτές διαθέτουν συνήθως λίγα υλικά περιουσιακά στοιχεία και δραστηριοποιούνται σε αγορές που αλλάζουν και μεταβάλλονται ταχύτατα (Gompers & Lerner, 2001).

4.2 Ιστορική αναδρομή

Σύμφωνα με τον Liles (1977), η πρώτη εταιρία επιχειρηματικών κεφαλαίων ήταν η ARD (American Research and Development), η οποία ιδρύθηκε μετά το τέλος του Β’ Παγκόσμιου Πόλεμου. Ο όμιλος ARD πραγματοποίησε πολλές επενδύσεις υψηλού κινδύνου σε αναδυόμενες επιχειρήσεις, οι οποίες χρησιμοποιούσαν και επιχειρούσαν να αναπτύξουν τεχνολογίες οι οποίες ανακαλύφθηκαν κατά την διάρκεια του Πολέμου. Τα επιχειρηματικά κεφάλαια σαν θεσμός, ήρθαν στην Ελλάδα με τους νόμους 1775/88 και 2166/93, με ένα αρχικό πλαίσιο που περιόριζε τις επιχειρήσεις στον τεχνολογικό τομέα. Ο νόμος 2367/95 μετονόμασε τις Εταιρίες Επιχειρηματικού Κεφαλαίου σε Εταιρίες Κεφαλαίου Επιχειρηματικών Συμμετοχών (ΕΚΕΣ) και ο 2992/2002 εισήγαγε τον θεσμό Αμοιβαίων Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών (ΑΚΕΣ). Το 1983 ιδρύθηκε ο Ευρωπαϊκός Σύνδεσμος Επιχειρηματικών Κεφαλαίων.

4.3 Τύποι επιχειρηματικών κεφαλαίων

Σύμφωνα με τον Hellmann (2002), τα επιχειρηματικά κεφάλαια μπορούν να χωριστούν σε 2 κύριες κατηγορίες: σε ανεξάρτητα και σε εταιρικά. Οι ανεξάρτητοι VC είναι συνήθως αποκλειστικά προσανατολισμένοι στην απόδοση των επενδύσεών τους, ενώ οι εταιρικοί VC επιδιώκουν στρατηγικούς στόχους, επικεντρώνοντας τις επενδύσεις τους σε νεοφυείς επιχειρήσεις που αναπτύσσουν υποκατάστατα ή συμπληρωματικά προϊόντα (Chesbrough, 2002). Ο Chesbrough (2002) αναφέρει 4 διαφορετικούς τρόπους επενδύσεων:

4.3.1 Driving Investments

Αυτός ο τύπος χρηματοδότησης χαρακτηρίζεται από στρατηγικές κινήσεις και έναν στενό δεσμό ανάμεσα στην νεοσύστατη επιχείρηση και την οντότητα που επενδύει το επιχειρηματικό κεφάλαιο. Η Microsoft χρησιμοποιείται σαν παράδειγμα, η οποία πραγματοποίησε σημαντικές επενδύσεις σε νεοφυείς επιχειρήσεις οι οποίες την βοήθησαν να αναπτύξει τεχνολογίες χρησιμοποιώντας το λειτουργικό σύστημα Windows. Αυτές οι επενδύσεις είχαν σαν σκοπό την προώθηση των Windows ως πρότυπο έναντι ανταγωνιστικών λογισμικών, όπως η Sun Microsystems και η IBM.

4.3.2 Enabling Investments

Αυτός ο τύπος χρηματοδότησης χαρακτηρίζεται από στρατηγικές κινήσεις αλλά διαφοροποιείται από τον προαναφερθέντα επειδή οι λειτουργίες της επιχείρησης δεν συνδέονται στενά με τις επενδύσεις. Ο Chesbrough αναφέρει την «έννοια της συμπληρωματικότητας» (notion of complementarity), δηλαδή ότι η κατοχή ενός προϊόντος ωθεί ένα άτομο στο να θέλει άλλο. Μια εταιρεία μπορεί να χρησιμοποιήσει τις επενδύσεις τις για να τονώσει την ανάπτυξη στο οικοσύστημα στο οποίο δραστηριοποιείται και αυτό θα οδηγήσει σε μεγαλύτερη ζήτηση για τα δικά της προϊόντα. Σαν παράδειγμα χρησιμοποιείται η Intel Capital, το επενδυτικό παράρτημα του τεχνολογικού κολοσσού Intel, η οποία στις αρχές της δεκαετίας του ΄90 επένδυσε σε εκατοντάδες νεοφυείς επιχειρήσεις οι οποίες ειδικεύονταν στην παραγωγή λογισμικών, οπτικοακουστικών συσκευών κτλ. Οι επενδύσεις αυτές επιτάχυναν την παραγωγή νέων τεχνολογιών, οι οποίες είχαν την ανάγκη ισχυρών μικροεπεξεργαστών για να μπορούν να χρησιμοποιηθούν. Η στρατηγική αυτή, οδήγησε σε αύξηση της ζήτησης για τους επεξεργαστές Pentium της Intel.

4.3.3 Emergent Investments

Χαρακτηρίζεται από έναν στενό δεσμό ανάμεσα στην επιχείρηση που παρέχει το επιχειρηματικό κεφάλαιο και στην επιχείρηση που το δέχεται, αλλά δεν θεωρείται απαραίτητα στρατηγική επένδυση. Σε περίπτωση που το επιχειρηματικό περιβάλλον ή οι στρατηγικοί στόχοι της επιχείρησης αλλάξουν, η επένδυση μπορεί να φανεί ιδιαίτερα χρήσιμη. Ένα καλό παράδειγμα είναι η εταιρία τηλεπικοινωνιών Lucent και το παράρτημα της Lucent’s New Ventures Group, του οποίου δουλειά ήταν να αναγνωρίζει τις πιο υποσχόμενες, υποχρησιμοποιημένες τεχνολογίες που έχει αναπτύξει η ίδια η Lucent και να τις μετατρέπει σε νεοσύστατες εταιρίες. Πολλές φορές η Lucent’s New Ventures Group αναλάμβανε το πρώτο στάδιο χρηματοδότησης αυτών των νέων επιχειρήσεων και αν κάποια από τις start-up παρουσίαζε στρατηγικό ενδιαφέρον, η Lucent την εξαγόραζε.

4.3.4 Passive Investments

Αυτή η μέθοδος μπορεί να χαρακτηριστεί από έλλειψη στρατηγικού ενδιαφέροντος και έλλειψη σύνδεσης των λειτουργιών ανάμεσα στην εταιρία που παρέχει την χρηματοδότηση και την εταιρία που την δέχεται. Αυτά τα χαρακτηριστικά έχουν σαν αποτέλεσμα την έλλειψη μελλοντικών στρατηγικών προοπτικών για την VC εταιρία.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5
ΙΔΙΩΤΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ/ANGEL INVESTORS

5.1 Ορισμός
Σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή ο όρος Business Angel αναφέρεται σε ιδιώτες επενδυτές, που συνήθως διαθέτουν μεγάλο εισόδημα και επιχειρηματική εμπειρία, και επενδύουν κεφάλαιο σε νεοσύστατες επιχειρήσεις. Οι ιδιώτες επενδυτές, μπορούν να επιλέξουν να χρηματοδοτήσουν μόνοι τους ή σαν μέρος μιας οργάνωσης, όπου ένας ιδιώτης έχει πρωταρχικό ρόλο. Πέρα από κεφάλαιο, οι ιδιώτες επενδυτές προσφέρουν τις επιχειρηματικές τους γνώσεις, τις ικανότητες τους και τις επαφές τους στην επιχείρηση. Έμπειροι ιδιώτες γνωρίζουν ότι ενδεχομένως να χρειαστεί να περιμένουν αρκετά μέχρι να ευδοκιμήσει η επένδυση τους. Σε πολλές χώρες, αποτελούν την δεύτερη μεγαλύτερη πηγή εξωτερικής χρηματοδότησης σε νεοσύστατες επιχειρήσεις, με την πρώτη να είναι οικογένεια και φίλοι. Είναι σημαντικός τύπος χρηματοδότησης και αποτελεί πηγή οικονομικής και τεχνολογικής ανάπτυξης.

5.2 Τύποι Αγγέλων
Η έρευνα πάνω στο αντικείμενο των επιχειρηματικών αγγέλων αποκαλύπτει σημαντική διαφοροποίηση στην κατηγοριοποίηση τους. Για παράδειγμα, ο Gaston (1989) μετράει δέκα τύπους, οι Benjamin και Margulis (2005) εννέα τύπους και ο Evanson (1998) πέντε τύπους επιχειρηματικών αγγέλων. Παρακάτω αναφέρονται οι πιο βασικοί τύποι σύμφωνα με τον Ramadani (2009) και τα κύρια χαρακτηριστικά που τους διαφοροποιούν:

5.2.1 Άγγελοι «Λόττο»
Άγγελοι με περιορισμένες διοικητικές εμπειρίες οι οποίοι επενδύουν συνήθως ένα πολύ μικρό κομμάτι της περιουσίας τους σε σχετικά άγνωστες επιχειρήσεις. Συχνά επενδύουν μόνοι τους, δεν συνεργάζονται με άλλους επενδυτές και δεν εμπλέκονται στην διοίκηση της επιχείρησης.

5.2.2 Εμπορικοί Άγγελοι
Δραστήριοι επενδυτές που κατά μέσο όρο επενδύουν σε 4-5 επιχειρήσεις σε ένα διάστημα 3 ετών. Έχουν περιορισμένη εμπειρία στη διοίκηση και, σαν τους αγγέλους «Λόττο», δεν εμπλέκονται πολύ στην διοίκηση της επιχείρησης. Η επενδυτική τους δραστηριότητα ανά επιχείρηση συνήθως δεν διαρκεί παραπάνω από 3 έτη.

5.2.3 Άγγελοι Αναλυτές
Κατέχουν εκτεταμένη εμπειρία στη διοίκηση, δεν είναι πολύ δραστήριοι και επενδύουν ένα μικρό κομμάτι της περιουσίας τους σε λιγότερο γνωστές επιχειρήσεις. Συχνά συνεργάζονται με άλλους επενδυτές. Παρόμοια με τους Αγγέλους «Λόττο» και τους Εμπορικούς Αγγέλους, δεν επενδύουν σε μια επιχείρηση για παραπάνω από 3 έτη.

5.2.4 Αληθινοί Άγγελοι
Άγγελοι με εκτεταμένη εμπειρία στη διοίκηση επιχειρήσεων, λειτουργούν σαν «αρχηγοί» και χρησιμοποιούν φίλους, συνάδελφους και προσωπικά δίκτυα σαν πηγές πληροφοριών. Κατά μέσο όρο είναι πολύ πιο δραστήριοι από τους άλλους 3 τύπους, με πάνω από 7 διαφορετικές επενδύσεις ανά 3 έτη. Είναι αρκετά ενεργοί στην διοίκηση των επιχειρήσεων και δραστηριοποιούνται για μεγαλύτερες χρονικές περιόδους από τα άλλα είδη αγγέλων.

5.3 Άτυποι Επενδυτές

Άτυποι επενδυτές είναι τα άτομα, συνήθως οικογένεια και φίλοι του εν δυνάμει επιχειρηματία, που τον χρηματοδοτούν ώστε να υλοποιήσει μια επιχειρηματική ιδέα, χωρίς οι ίδιοι να δραστηριοποιούνται σε αυτή. Πρόκειται για μια πηγή χρηματοδότησης που υποκαθιστά επίσημους χρηματοδοτικούς μηχανισμούς σε μια οικονομία, είτε λόγω δυσκολίας συγκέντρωσης χρηματοδότησης από άλλους χρηματοδότες (πχ. τράπεζες), είτε λόγω έλλειψης κάποιου βιώσιμου πλάνου ανάπτυξης. Η χρήση των άτυπων επενδυτών στην χρηματοδότηση είναι ένα συνηθισμένο φαινόμενο παγκοσμίως, αλλά φαίνεται να ενισχύεται σημαντικά σε περιόδους πιστωτικής στενότητας (Τσακανίκας, 2022). Επειδή οι άτυποι επενδυτές προέρχονται κυρίως από το οικογενειακό ή το φιλικό περιβάλλον του επιχειρηματία, η αξιολόγηση της βιωσιμότητας της επιχειρηματικής ιδέας συνήθως γίνεται με συναισθηματικά κριτήρια και όχι αντικειμενικά, κάτι που ενδεχομένως να επηρεάζει την τελική ποιότητα και τις πιθανότητες επιβίωσης της επιχείρησης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ/LEASING

6.1 Ιστορική αναδρομή

Κατά τον Henry Lo (1989), η μίσθωση δεν είναι ένα σύγχρονο φαινόμενο. Χρονολογείται από το 3000 π.Χ., με τη μορφή ενοικίασης περιουσιακών στοιχείων. Στις Ηνωμένες Πολιτείες το 1700, οι ιδιοκτήτες νοίκιαζαν άλογα, άμαξες και καρότσια. Ωστόσο, ο σιδηροδρομικός κλάδος έφερε την πρώτη πραγματική ανάπτυξη του leasing στον Καναδά και τις ΗΠΑ, καθώς και στην Ευρώπη. Το σύγχρονο σύστημα χρηματοδοτικής μίσθωσης ξεκίνησε στις ΗΠΑ μετά τον Δεύτερο Παγκόσμιο Πόλεμο. Με την έναρξη της Βιομηχανικής Επανάστασης στη Μεγάλη Βρετανία και τη Βόρεια Αμερική, προέκυψαν περισσότερες ευκαιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης, ειδικά για τους σιδηροδρόμους. Νέος εξοπλισμός ή υλικά ήταν απαραίτητοι για κάθε νέο έργο ή αποστολή. Οι περισσότερες από τις πρώτες σιδηροδρομικές εταιρείες ήταν σε θέση να αντέξουν οικονομικά μόνο την τοποθέτηση της γραμμής, έτσι στράφηκαν σε ιδιώτες επιχειρηματίες για να χρηματοδοτήσουν τις ατμομηχανές και τα βαγόνια τους. (Fox, 2017).

Η βιομηχανία του leasing έχει εξελιχθεί σε μια εξειδικευμένη χρηματοοικονομική υπηρεσία με τη δημιουργία της πρώτης ανεξάρτητης εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης το 1952 στις Ηνωμένες Πολιτείες από τον Henry Shofeld ο οποίος δημιούργησε και την United States Leasing Corp.γνωστή σήμερα ως «United States Leasing International Inc» (Novalija S., Mutapic H. και Kovac E., 2011). Η βιομηχανία επεκτάθηκε στην Ευρώπη και την Ιαπωνία τη δεκαετία του 1960, στη συνέχεια στον Καναδά και σε αναπτυσσόμενες χώρες από τα μέσα της δεκαετίας του 1970. Μέχρι τη δεκαετία του 1990, η χρηματοδοτική μίσθωση είχε καθιερωθεί σε περισσότερες από 80 χώρες. Ιδρύονται διάφορές εταιρείες όπου κάνουν leasing κεφαλαιουχικό εξοπλισμό, μηχανικό εξοπλισμό, εξοπλισμό υπολογιστών και τηλεπικοινωνιών, είδη μέσων μαζικής μεταφοράς (αεροπλάνα, πλοία), αυτοκίνητα μέχρι και φορτηγά.

Στην Ελλάδα η μέθοδος χρηματοδότησης μέσω leasing (μίσθωση) έφτασε σχετικά πρόσφατα, σε σχέση με τις υπόλοιπες χώρες της Ευρώπης το 1986 με τον Ν.1665. Κάνοντας τον έτσι ένα μηχανισμό εκσυγχρονισμού των επιχειρήσεων και των επαγγελματιών καθώς μπορούσε να χρησιμοποιηθεί σε συνδυασμό με τον αναπτυξιακό Ν.1892/90 όπου τροποποιήθηκε με τον Ν.2324/95. Η μέθοδος χρηματοδότησης αυτή εξασφάλιζε στις ελληνικές επιχειρήσεις την πραγματοποίηση επενδύσεων σε πάγιο και μηχανολογικό εξοπλισμό χωρίς να χρειάζονται μεγάλα κεφάλαια από την επιχείρηση (Κορρές, 2015). Το 1999 η χρήση leasing επεκτάθηκε και στα ακίνητα.

6.2 Έννοια της χρηματοδοτικής μίσθωσης

Η χρηματοδοτική μίσθωση ή αλλιώς Leasing είναι μία εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης των επιχειρήσεων και των ιδιωτών για την απόκτηση παγίων στοιχείων ή εξοπλισμού, κάτι διαφορετικό από την χρήση ιδίων κεφαλαίων και τον τραπεζικό δανεισμό, λαμβάνοντας ιδιαίτερα υπόψη τις λογιστικές, νομικές και φορολογικές μεθόδους παράλληλα με τη φορολογική νομοθεσία των χωρών.

Κατά τον Merril (2020) το leasing είναι ένας ευέλικτος τρόπος κατοχής περιουσιακών στοιχείων, γεγονός που κάνει την χρηματοδοτική μίσθωση να χρησιμοποιείται σε ένα ευρύ φάσμα περιουσιακών στοιχείων. Παρακάτω παρατίθενται μια σύντομη επισκόπηση των τύπων περιουσιακών στοιχείων που μισθώνονται συχνά. Οι μισθώσεις είναι ένας σημαντικός τρόπος

κατοχής περιουσιακών στοιχείων στο πλαίσιο τόσο των ακίνητων πόρων (γη και εγκαταστάσεις) όσο και των κινητών πόρων (προσωπική περιουσία).

Η μίσθωση είναι ένα σύνολο σχέσεων ιδιοκτησίας που προκύπτουν όταν το ακίνητο (το περιουσιακό στοιχείο που πρόκειται να μισθωθεί) αποκτάται και στη συνέχεια προορίζεται για προσωρινή χρήση. Στην χρηματοδοτική μίσθωση, η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης (εκμισθωτής) μπορεί να μισθώσει ένα ακίνητο που της ανήκει κατ' εντολή του μισθωτή, έναντι καταβολής συμφωνηθέντων μισθωμάτων. Το πιο σημαντικό μέρος αυτής της συμφωνίας είναι ότι η ιδιοκτησία του ακινήτου διαχωρίζεται από την οικονομική χρήση του περιουσιακού στοιχείου (που βρίσκεται στην κατοχή του εκμισθωτή). Η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης ασχολείται με την ικανότητα του μισθωτή να παράγει επαρκείς ταμειακές ροές για την κάλυψη των δαπανών χρηματοδοτικής μίσθωσης. Αυτού του είδους οι συμφωνίες είναι χρήσιμες για νέες, μικρές ή μεσαίες επιχειρήσεις, οι οποίες συνήθως δεν έχουν πιστωτικό ιστορικό. Η μίσθωση ακινήτου εξυπηρετεί ως εγγύηση στη συμφωνία (Likhachova, et al., 1999).

6.3 Σχέδιο συναλλαγών χρηματοδοτικής μίσθωσης

Ο μισθωτής καθώς δεν έχει την κυριότητα του εξοπλισμού μπορεί μετά από πολυετή εκμίσθωση να προβεί στην αγορά του εξοπλισμού. Ειδικότερα, οι όροι που συμφωνούνται κατά τη μίσθωση είναι η περίοδος μίσθωσης, το κόστος ασφάλισης και συντήρησης του εξοπλισμού καθώς και οι φορολογικές υποχρεώσεις του αντισυμβαλλόμενου. Κατά την αποπληρωμή του μισθώματος, ο μισθωτής μπορεί είτε να εξαγοράσει τον πάγιο εξοπλισμό έναντι κάποιας χρηματικής αξίας, είτε να ανανεώσει τη σύμβαση για μια ακόμα περίοδο είτε να διακόψει την συνεργασία με τον εκμισθωτή επιστρέφοντας τον εξοπλισμό.

Ένα σημαντικό πλεονέκτημα της χρηματοδοτικής μίσθωσης που θα πρέπει επίσης να ληφθεί υπόψη είναι η διαδικασία αγοράς εξοπλισμού. Η διαδικασία είναι γρήγορη και εύκολη σε σύγκριση με άλλες μορφές μισθώσεων και στις περισσότερες περιπτώσεις δεν απαιτείται πρόσθετη ασφάλεια όπως για παράδειγμα αποτελεί η υποθήκη.

6.4 Μορφές Μισθώσεων

Με βάση το Διεθνές Λογιστικό Πρότυπο 17 υπάρχουν δυο σημαντικές μορφές:

- Χρηματοδοτική Μίσθωση (Finance Lease), όπου κατά τη μίσθωση μεταβιβάζονται όλοι οι κίνδυνοι αλλά και τα οφέλη που ακολουθούν την κυριότητα ενός περιουσιακού στοιχείου.
- Λειτουργική Μίσθωση (Operating Lease), η οποία είναι μια μίσθωση που δεν είναι χρηματοδοτική.

Μια σημαντική ένδειξη που αποδεικνύει ότι μια μίσθωση είναι χρηματοδοτική ή λειτουργική είναι η αξιολόγηση του κινδύνου και των οφελών της ιδιοκτησίας που έχουν μεταβιβαστεί στον μισθωτή. Στη χρηματοδοτική μίσθωση, ο εκμισθωτής χρηματοδοτεί το συνολικό ποσό του περιουσιακού στοιχείου ή του εξοπλισμού και τότε ο μισθωτής, ο οποίος απαιτεί τον εξοπλισμό ή τα μηχανήματα, τα χρησιμοποιεί έναντι σταθερών μισθωμάτων. Αυτή η μίσθωση είναι επίσης γνωστή ως πλήρης μίσθωση πληρωμής και υπάρχει πλήρης μεταφορά όλων των κινδύνων και των ανταμοιβών που σχετίζονται με το περιουσιακό στοιχείο από τον εκμισθωτή στον ενοικιαστή. Η κυριότητα του περιουσιακού στοιχείου μεταβιβάζεται στον μισθωτή στο τέλος της οικονομικής του ζωής. Είναι σύνηθες η διάρκεια μίσθωσης να εκτείνεται στο μεγαλύτερο μέρος της οικονομικής ζωής του περιουσιακού στοιχείου. Σε αυτό το είδος μίσθωσης, ο εκμισθωτής έχει μόνο το ρόλο του χρηματοδότη. Ο βιομηχανικός εξοπλισμός μεγάλης αξίας είναι ένα τυπικό παράδειγμα χρηματοδοτικής μίσθωσης. Όταν η περίοδος μίσθωσης φτάνει στο τέλος της, δίνεται συχνά η δυνατότητα συνέχισης της μίσθωσης ή ακόμη και η αγορά του μισθωμένου περιουσιακού

στοιχείου σε μειωμένη τιμή. Το Δ.Λ.Π. 17 αναφέρει ότι η μίσθωση είναι πιθανώς χρηματοδοτική μίσθωση όταν ισχύουν ένα ή περισσότερα από τα ακόλουθα:

- Η κυριότητα μεταβιβάζεται στον μισθωτή κατά τη λήξη της περιόδου μίσθωσης, όπως συμβαίνει στις πράξεις μίσθωσης-αγοράς.
- Ο μισθωτής έχει τη δυνατότητα να αγοράσει το περιουσιακό στοιχείο σε ευνοϊκή τιμή, έτσι ώστε να είναι σχεδόν βέβαιο ότι αυτό θα αγοραστεί.
- Η διάρκεια της μίσθωσης ταυτίζεται με την οικονομική ζωή του περιουσιακού στοιχείου.
- Με την έναρξη της μίσθωσης, η παρούσα αξία των ελάχιστων μισθωμάτων, συμπεριλαμβανομένου και τυχόν προκαταβολής ανέρχεται τουλάχιστον στο 90% της αξίας του περιουσιακού στοιχείου.
- Το μισθωμένο περιουσιακό στοιχείο είναι εξειδικευμένο, έτσι ώστε μόνο ο μισθωτής να είναι σε θέση να μπορεί να το χρησιμοποιεί χωρίς να χρειάζεται σημαντικές τροποποιήσεις.
- Ο μισθωτής θα αποζημιώσει τον εκμισθωτή σε περίπτωση ακύρωσης της μίσθωσης.
- Ο μισθωτής έχει τη δυνατότητα να συνεχίσει τη μίσθωση για δευτερεύουσα περίοδο με μίσθωμα που είναι σημαντικά χαμηλότερο από το ενοίκιο της αγοράς.
- Η μίσθωση δεν ακυρώνεται ή ακυρώνεται μόνο με ποινή για τον μισθωτή.
- Εάν οποιαδήποτε στιγμή οι όροι της μίσθωσης αλλάξουν με αποτέλεσμα διαφορετική κατάταξη της μίσθωσης, τότε η σύμβαση μίσθωσης ακυρώνεται και η αναθεωρημένη συμφωνία θεωρείται ως η νέα σύμβαση.

Στη λειτουργική μίσθωση, το χρονικό όριο μίσθωσης είναι πολύ μικρότερο από την πλήρη οικονομική ζωή του περιουσιακού στοιχείου. Ο μισθωτής δεν επιβαρύνεται πλήρως με όλο τον κίνδυνο που σχετίζεται με την επένδυση και δεν ευθύνεται για τη χρηματοδότηση της πλήρους αξίας του, αν και δεν αποκτά όλα τα οφέλη που προέρχονται από το περιουσιακό στοιχείο. Ο εκμισθωτής φέρει την κυριότητα μαζί με όλους τους κινδύνους και τις ανταμοιβές και εξαρτάται από πολλούς διαφορετικούς μισθωτές για την ανάκτηση του κόστους της επένδυσης. Σε αυτό το είδος της λειτουργικής μίσθωσης, ο εκμισθωτής παρέχει όχι μόνο τη χρηματοδότηση αλλά και οποιεσδήποτε άλλες πρόσθετες υπηρεσίες που είναι απαραίτητες κατά τη χρήση του περιουσιακού στοιχείου. Αυτό το είδος μίσθωσης χρησιμοποιείται σε μεγάλο βαθμό από εταιρείες που πρέπει να αντικαθιστούν τον εξοπλισμό τους συχνά. Τα περιουσιακά στοιχεία στην λειτουργική μίσθωση, συνήθως έχουν αξία μεταπώλησης.

6.5 Κατηγορίες Χρηματοδοτικών Μισθώσεων

Η χρηματοδοτική μίσθωση μπορεί να έχει και τις εξής μορφές μίσθωσης:

- Άμεση μίσθωση (Direct Leasing): Είναι μια τεχνική που η εταιρία εκμίσθωσης μπορεί να είναι και ο κατασκευαστής του μηχανολογικού εξοπλισμού με τον μισθωτή να κάνει χρήση καταβάλλοντας το συμφωνηθέν μίσθωμα. Αυτή η σχέση λέγεται και διμερής δηλαδή υπάρχει μόνο ο κατασκευαστής και ο εκμισθωτής (ενώ στην χρηματοδοτική μίσθωση η σχέση είναι τριμερής, υπάρχει ο κατασκευαστής του παγίου, ο μισθωτής και ο εκμισθωτής). Όσον αφορά τα χαρακτηριστικά της άμεσης μίσθωσης είναι η μικρή σε διάρκεια, έχοντας την δυνατότητα ανανέωσης, καθώς και η τυποποίηση του μισθωμένου παγίου, η δυνατότητα ακύρωσης της μίσθωσης έπειτα από προειδοποίηση και η ανάληψη του οικονομικού κινδύνου απαξίωσης από τον εκμισθωτή. Πρόκειται για μια τεχνική που χρησιμοποιείται κυρίως από βιομηχανικές κατασκευαστικές επιχειρήσεις που έχουν ως σκοπό την προώθηση των πωλήσεων τους.
- Πώληση-Μίσθωση υπό όρους (Conditional Sale Lease): Η μορφή αυτή είναι μια συμφωνία χρηματοδότησης όπου ένας αγοραστής αποκτά την κατοχή ενός περιουσιακού στοιχείου, αλλά ο τίτλος και το δικαίωμα ανάκτησης παραμένουν στον πωλητή έως ότου καταβληθεί πλήρως η τιμή αγοράς. Ο αγοραστής μπορεί να πάρει την κατοχή του περιουσιακού στοιχείου μόλις τεθεί σε ισχύ η συμφωνία, αλλά δεν κατέχει το περιουσιακού στοιχείο μέχρι να το

εξοφλήσει πλήρως, κάτι που συνήθως γίνεται σε δόσεις. Εάν η επιχείρηση δεν μπορέσει να ανταπεξέλθει στις πληρωμές της, τότε ο πωλητής μπορεί να ανακτήσει στην κατοχή του το περιουσιακό στοιχείο. (Kenton, 2021)

- Πώληση και επανεκμίσθωση (sale and lease back): Σε μια συναλλαγή πώλησης και επανεκμίσθωσης, το ένα μέρος (ο πωλητής-μισθωτής) πουλάει ένα περιουσιακό στοιχείο που κατέχει σε ένα δεύτερο μέρος (τον αγοραστή-εκμισθωτή) και ταυτόχρονα επανεκμίσθωνει το σύνολο ή μέρος του ίδιου περιουσιακού στοιχείου για το σύνολο ή μέρος της υπόλοιπης οικονομικής ζωής του περιουσιακού στοιχείου. Ο πωλητής-μισθωτής μεταβιβάζει τη νόμιμη κυριότητα του περιουσιακού στοιχείου στον αγοραστή-εκμισθωτή έναντι ανταλλάγματος και στη συνέχεια καταβάλλει περιοδικές πληρωμές μισθωμάτων στον αγοραστή-εκμισθωτή για να διατηρήσει τη χρήση του περιουσιακού στοιχείου. Οι συναλλαγές πώλησης και επανεκμίσθωσης πραγματοποιούνται σε διάφορες περιπτώσεις και είναι οικονομικά ελκυστικές για τον πωλητή-μισθωτή, καθώς μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την δημιουργία ταμειακών ροών αλλά και την μείωση των κινδύνων που συνδέονται με την κατοχή περιουσιακών στοιχείων.
- Πρόγραμμα Μίσθωσης-Πώλησης (Vendor Leasing): Στο Vendor leasing οι προμηθευτές ενθαρρύνουν τους πελάτες να εξετάσουν την αγορά εξοπλισμού μέσω αυτών, συστήνοντας τους εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης. Με αυτόν τον τρόπο, οι πελάτες λαμβάνουν μια οικονομική λύση που έχει ήδη δημιουργηθεί μιλώντας με τον προμηθευτή. Επιπλέον, οι πελάτες απολαμβάνουν τα οφέλη της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Οι προμηθευτές αποκτούν πλεονέκτημα κερδίζοντας χρήματα από τις πωλήσεις τους, αυξάνοντας το μερίδιό τους στη αγορά που δραστηριοποιούνται και με την εξάλειψη των εξόδων χρηματοδότησης των πελατών τους, Πρόκειται, δηλαδή, για ακόμη ένα χρηματοοικονομικό εργαλείο που συμβάλλει στην αύξηση των πωλήσεων και χρησιμοποιείται από τις διευθύνσεις Marketing των επιχειρήσεων παραγωγής και εμπορίας προϊόντων διαρκείας, ακριβώς για τον λόγο αυτό (Λιακοπούλου, 2005) .
- Συμμετοχική μίσθωση (Leveraged Leasing): Το Leveraged leasing είναι μια μορφή χρηματοδοτικής μίσθωσης στην οποία ο εκμισθωτής δανείζεται μέρος της τιμής αγοράς του μισθωμένου περιουσιακού στοιχείου χρησιμοποιώντας τη σύμβαση μίσθωσης ως εγγύηση για το δάνειο (Brealey & Myers, 2002). Οι πιστωτές δεν θα ζητήσουν από την εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης την επιστροφή του ποσού εκτός των ρητρών που καθορίζονται στη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης, αναλαμβάνοντας έτσι εκείνη τον κίνδυνο λειτουργίας. Η σύναψη δανείου μεταξύ του εκμισθωτή και του πιστωτή ονομάζεται δάνειο χωρίς δικαίωμα αναγωγής επειδή, έχει ως στόχο την αποζημίωση του εκμισθωτή σε περίπτωση αθέτησης υποχρέωσης (Copeland & Weston, 1992)
- Μίσθωση κατά παραγγελία (Custom Lease): Η σύμβαση leasing είναι προσαρμοσμένη με τις ειδικές ανάγκες του μισθωτή. Τα μισθώματα δύνανται να αυξάνονται ή να μειώνονται ανάλογα με την εποχικότητα και τη ρευστότητα του μισθωτή (π.χ. τουριστική εποχικότητα), δίνοντας έτσι την δυνατότητα διευθέτησης των πληρωμών χωρίς να υπάρχει πρόβλημα ρευστότητας.
- Μίσθωση με Μεσίτες (Lease brokers): Στην μίσθωση με μεσίτες, ο μεσίτης λειτουργεί ως μεσάζων μεταξύ του προμηθευτή και του μισθωτή, έναντι αμοιβής ελεύθερα διαπραγματεύσιμης και χωρίς να υπόκειται σε κατώτατα νόμιμα όρια.
- Ειδική μορφή Μίσθωσης (Master lease line): Αυτή η επιλογή χρηματοδοτικής μίσθωσης παρέχει στον μισθωτή την δυνατότητα να μισθώνει τον εξοπλισμό σταδιακά, με τους ίδιους όρους της ίδιας σύμβασης χωρίς να χρειάζεται να διαπραγματευτεί νέο συμβόλαιο και νέους όρους.
- Διασυνοριακή Μίσθωση (Cross-border Leasing): Μια διασυνοριακή μίσθωση είναι μια σύμβαση όπου ο μισθωτής και ο εκμισθωτής βρίσκονται σε διαφορετικές χώρες. Οι μισθώσεις αεροπλάνων είναι ένα cross-border leasing οπού χρηματοπιστωτικά ιδρύματα παρέχουν

κεφάλαια σε εκμισθωτή για την αγορά αεροσκαφών και ο εκμισθωτής μισθώνει το αεροσκάφος σε αεροπορική εταιρεία άλλης χώρας. Το κύριο πλεονέκτημα αυτής της σύμβασης είναι οι φορολογικές ελαφρύνσεις που απολαμβάνει ο μισθωτής, ενώ το κυριότερο μειονέκτημα είναι ο συναλλαγματικός κίνδυνός αφού μια αλλαγή στην ισοτιμία μπορεί να επιφέρει διαφοροποιήσεις στους όρους μίσθωσης.

- Ειδικά σχεδιασμένη μίσθωση (Tailor made Leasing): Το tailor made leasing είναι σχεδιασμένο ώστε να λύσει διαρθρωτικά προβλήματα ρευστότητας και ισολογισμού ή έτσι ώστε να προσφέρει χρηματοοικονομικές ευκαιρίες για εκμετάλλευση.
- Μίσθωση με παροχή υπηρεσιών (Service Leasing): Η μίσθωση εδώ συνοδεύεται με κάποιες υπηρεσίες που προσφέρονται παράλληλα, όπως η συντήρηση του μίσθιου.

6.6 Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα χρηματοδοτικής μίσθωσης

Η χρηματοδοτική μίσθωση παρέχει αρκετά πλεονέκτημα αλλά και μειονεκτήματα τόσο για τον μισθωτή όσο και τον εκμισθωτή. Σημαντικό πλεονέκτημα για τον μισθωτή είναι η χρηματοδότηση που καλύπτει το 100% της αξίας του περιουσιακού στοιχείου και η άμεση χρησιμοποίηση του χωρίς να απαιτείται ίδια συμμετοχή. Με αυτό, η επιχείρηση καταφέρνει να εξοικονομήσει κεφάλαια που μπορεί να διαθέσει σε κάποιον άλλο τομέα δραστηριοποίησης της ή λειτουργίας της. Οι φορολογικές ελαφρύνσεις είναι ένα πλεονέκτημα δεδομένου ότι το σύνολο των μισθωμάτων θεωρείται έξοδο και εκπίπτει από το φόρο. Με το πέρας της λήξης της συμβάσης ο μισθωτής μπορεί εάν επιθυμεί να συνεχίσει να μισθώνει για ακόμα περισσότερα έτη ή να αποκτήσει στην κυριότητα του το περιουσιακό στοιχείο έναντι ενός προσυμφωνηθέντος τιμήματος. Τέλος, ο μισθωτής, κάνοντας χρήση του leasing προστατεύεται από την τεχνολογική απαξίωση του εξοπλισμού, αφού η ταχεία τεχνολογική ανάπτυξη δημιουργεί προηγμένα τεχνολογικά μηχανήματα. Χάρη στην χρήση του leasing ο μισθωτής είναι προστατευμένος από τυχόν αύξηση του πληθωρισμού καθώς τα μισθώματα έχουν συμφωνηθεί στην αρχή της σύμβασης και παραμένουν σταθερά έως ότου λήξει η σύμβαση. Η διαδικασία σύναψης μια σύμβασης leasing είναι πιο γρήγορη και λιγότερο δαπανηρή έναντι μιας συμβάσης μακροπρόθεσμου δανεισμού.

Στα μειονεκτήματα του leasing για τον μισθωτή είναι ότι τα επιτόκια των μισθωμάτων είναι υψηλότερα από το επιτόκιο δανεισμού, γεγονός που το κάνει πιο δαπανηρό. Η συντήρηση και η ασφάλεια του πάγιου στοιχείου επιβαρύνει τον μισθωτή αν και η κυριότητα του παγίου παραμένει στον εκμισθωτή, γεγονός που επίσης το κάνει δαπανηρό καθώς υπάρχει η πιθανότητα να μην το αποκτήσει. Σε περίπτωση που ο μισθωτής δεν μπορέσει να ανταπεξέλθει στα μισθώματα για σημαντικό χρονικό διάστημα, ο εκμισθωτής μπορεί να κάνει καταγγελία της σύμβασης και να του αφαιρέσει τον εξοπλισμό. Τέλος, άλλο ένα σημαντικό μειονέκτημα είναι ότι ο μισθωτής υπόκειται στους ελέγχους του εκμισθωτή για την διασφάλιση της σωστής λειτουργίας και κατάστασης του πάγιου εξοπλισμού.

Στα πλεονεκτήματα του εκμισθωτή είναι το γεγονός ότι μπορεί να επιτευχθεί η προμήθεια του εξοπλισμού με καλύτερους όρους αφού το πάγιο εξοφλείται άμεσα τοις μετρητοίς. Επιπλέον, οι εταιρείες leasing είναι διασφαλισμένες σε περίπτωση που ο μισθωτής αδυνατεί να καταβάλλει τα μισθώματα, διότι διατηρούν την κυριότητα του πάγιου εξοπλισμού γεγονός που δίνει την δυνατότητα να αφαιρέσουν τη χρήση του από τον μισθωτή. Ο εκμισθωτής απολαμβάνει και εκείνος σημαντικά φορολογικά πλεονεκτήματα καθώς οι δαπάνες τόκων αναγνωρίζονται ως εκπιπτόμενες επιχειρηματικές δαπάνες και οι φορολογικές αποσβέσεις των στοιχείων του Ενεργητικού για τον προσδιορισμό των κερδών εκπίπτουν από τον κύριο των παγίων στοιχείων του Ενεργητικού της επιχείρησης (Ψυχομάνης, 1996).

Στα μειονεκτήματα του εκμισθωτή συγκαταλέγονται το γεγονός πως στην περίπτωση που ο μισθωτής δεν μπορεί να καταβάλλει τα μισθώματα ναι μεν θα πάρει τον πάγιο εξοπλισμό πίσω αλλά θα πρέπει να βρεθεί άμεσα αγοραστής η καινούργιος μισθωτής. Στην περίπτωση διεθνούς leasing η όποια αλλαγή στην ισοτιμία θα επιβαρύνει τον εκμισθωτή αλλά και στην περίπτωση που το leasing αφορά ακίνητο υπάρχει περίπτωση να μειωθεί η αξία του ακινήτου έχοντας σαν αποτέλεσμα την μείωση της αξίας πώλησης στον μισθωτή ή μείωση των μισθωμάτων σε επόμενους μισθωτές.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7
ΘΕΡΜΟΚΟΙΤΙΔΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

7.1 Ορισμός

Οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων είναι μια υποδομή που έχει σαν σκοπό την επιτάχυνση της ανάπτυξης νεοσύστατων επιχειρήσεων, οι οποίες έρχονται αντιμέτωπες με δυσκολίες και προκλήσεις σε πολλούς διαφορετικούς τομείς. Μερικές από αυτές τις προκλήσεις είναι η συγκέντρωση των αναγκαίων πόρων, η διαχείριση των πολύπλοκων εσωτερικών σχέσεων και η δημιουργία νέων σχέσεων με εξωτερικούς συνεργάτες και προμηθευτές (Cafferata et al., 2009; Aldrich & Yang, 2012). Οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων είναι ο πιο αποτελεσματικός τρόπος για την υποστήριξη επιχειρηματιών στη δημιουργία νέων επιχειρήσεων (Szabó, 2016). Σύμφωνα με τους Bruneel et al. (2012), οι επιχειρήσεις που κάνουν χρήση των θερμοκοιτίδων μπορούν να έχουν πρόσβαση σε οικονομίες κλίμακας, να επιταχύνουν την καμπύλη μάθησης και να ενταχθούν σε δίκτυα προμηθευτών και συνεργατών.

7.2 Χαρακτηριστικά

Οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων έχουν τέσσερα κύρια χαρακτηριστικά, σύμφωνα με τους Bergek & Norman (2008):

- Επαγγελματική υποστήριξη και συμβουλές
- Κοινόχρηστο χώρο γραφείου που ενοικιάζεται συνήθως σε ευνοϊκές
- Πλήθος κοινών επαγγελματικών υπηρεσιών, που συμβάλλει στην μείωση των εξόδων (πχ. τηλεφωνικό σύστημα, πρόσβαση στο διαδίκτυο, φωτοαντιγραφικό)
- Παροχή δικτύων, εσωτερικά ή εξωτερικά της θερμοκοιτίδας (πχ ανάπτυξη ανεπίσημης δικτύωσης με άλλες επιχειρήσεις που είτε συστεγάζονται στην ίδια θερμοκοιτίδα, είτε συνεργάζονται με τις συστεγαζόμενες επιχειρήσεις).

7.3 Μορφές Θερμοκοιτίδων

Διαφορετικές υποκατηγορίες θερμοκοιτίδων μπορούν να διακριθούν, ανάλογα με τον τομέα στον οποίο δραστηριοποιούνται, τον φορέα ή τον σκοπό τους. Σύμφωνα με τους Grimaldi και Grandi (2005), μπορούν να χωριστούν σε τέσσερις κατηγορίες, ανάλογα με τον φορέα:

- κέντρα επιχειρηματικής καινοτομίας,
- θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων πανεπιστημίου,
- ανεξάρτητες ιδιωτικές θερμοκοιτίδες και
- εταιρικές ιδιωτικές θερμοκοιτίδες.

Αντίθετα, ο Aernoudt (2004), προτείνει ότι ο διαχωρισμός να γίνεται ανάλογα με την λειτουργία και ότι χωρίζονται σε πέντε υποκατηγορίες:

- μεικτές θερμοκοιτίδες,
- θερμοκοιτίδες οικονομικής ανάπτυξης,
- θερμοκοιτίδες τεχνολογίας,
- κοινωνικές θερμοκοιτίδες και
- θερμοκοιτίδες βασικής έρευνας.

Τέλος, οι Carayannis και von Zedtwitz (2005) παρουσιάζουν πέντε μορφές θερμοκοιτίδας:

- την πανεπιστημιακή,
- την ανεξάρτητη εμπορική,
- την περιφερειακή,

- την εσωτερική και
- την εικονική.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8
ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ/FACTORING

8.1 Ορισμός

Η πώληση των προϊόντων μιας επιχείρησης μπορεί να συμβεί με δύο εναλλακτικούς τρόπους: είτε τοις μετρητοίς είτε με πίστωση. Η πρακτόρευση των απαιτήσεων ή Factoring, όπως είναι γνωστή, αποτελεί μια συμφωνία μεταξύ ενός επενδυτή ή πράκτορα και ενός επιχειρηματία. Στην πραγματικότητα, το factoring αποτελεί μια μορφή οικονομικής στήριξης και χρηματοδότησης που καλείται να εξασφαλίζει τα εισπρακτέα γραμμάτια ή τις απαιτήσεις της επιχείρησης. Η σύμβαση-συμφωνία που υπογράφεται μεταξύ των συμβαλλόμενων πλευρών, πραγματοποιείται εγγράφως και οι δύο συμβαλλόμενες πλευρές είναι ο προμηθευτής αγαθών-υπηρεσιών (ο πωλητής δηλαδή) και ο πράκτορας των επιχειρηματικών απαιτήσεων, γνωστός ως factor. Ο τελευταίος, όπως είναι γνωστό, προσφέρει στον πωλητή υπηρεσίες παρακολούθησης και ελέγχου των αποπληρωμών των προμηθευτών του. Για τον λόγο αυτό, γίνεται αντιληπτό πως τον ρόλο του factor δύναται να τον αναλάβουν είτε μόνο τραπεζικά ιδρύματα που εδρεύουν στην Ελλάδα είτε μόνο ανώνυμες εταιρείες που δραστηριοποιούνται αποκλειστικά και μόνο για αυτό τον σκοπό. (Βάθης, 1995).

8.2 Είδη Factoring

Διακρίνονται δύο βασικά είδη factoring:

- Το Factoring «με αναγωγή», γνωστό και ως factoring with recourse: στην συγκεκριμένη περίπτωση, αν ο πελάτης της επιχείρησης δεν πληρώνει και δεν εξοφλεί τις υποχρεώσεις του, ο factor έχει το αυθαίρετο δικαίωμα να ζητήσει από την επιχείρηση την πληρωμή ή ακόμα και την αντικατάσταση όσων τιμολογίων βρέθηκαν απλήρωτα, καθώς επίσης και
- Το factoring «χωρίς αναγωγή», γνωστό και ως factoring without recourse: στην περίπτωση αυτή, αν ο πελάτης της επιχείρησης δεν καταβάλει τις απαιτήσεις που έχουν συμφωνηθεί, τότε ο factor αναλαμβάνει την οικονομική ζημιά και δεν δύναται να ζητήσει από την επιχείρηση το κόστος που έχει επωμιστεί. (Βάθης, 1995).

Η συμφωνία μεταξύ των δύο εμπλεκόμενων μερών έχει ως βασικό θέμα συζήτησης την παροχή ποικίλων υπηρεσιών από τον επενδυτή στον επιχειρηματία έναντι συγκεκριμένου χρηματικού αντίτιμου (Βάθης, 1995). Ως βασικές κατηγορίες του factoring, θεωρούνται οι εξής:

- Factoring χωρίς χρηματοδότηση ή αλλιώς Maturity factoring: σε αυτή την περίπτωση, ο επιχειρηματίας πληρώνει μια προμήθεια στον αγοραστή των απαιτήσεων για τις υπηρεσίες που εκείνος προσφέρει. Τέτοιες υπηρεσίες μπορεί να είναι: η παροχή πληροφοριών σχετικά με τους πελάτες, η ασφαλιστική κάλυψη, η είσπραξη των τιμολογίων, οι δικαστικές ενέργειες σε περίπτωση που ο πελάτης δεν δύναται να αποπληρώσει τις απαιτήσεις που οφείλει. Η προμήθεια που καταβάλλεται αγγίζει το 0,5% έως το 4% από τις τιμές των απαιτήσεων και καθορίζεται με ακρίβεια, εφόσον έχουν οριστεί και συγκεκριμενοποιηθεί παράγοντες, όπως το ποσοστό του κινδύνου, η αξία του τιμολογίου, ο όγκος των απαιτήσεων και η ποιότητα των λογαριασμών.
- Προκαταβολή στην επιχείρηση πριν τη μέση λήξη και την εξόφληση των απαιτήσεων ή εναλλακτικά cashing sales: στην περίπτωση αυτή, η επιχείρηση ζητά μια προκαταβολή από τον αγοραστή των απαιτήσεων ύψους από 2% έως 4% υψηλότερο από τον τραπεζικό δανεισμό. Οι factors παρέχουν στην επιχείρηση το απαιτούμενο ποσό με βάση τιμολόγια, αλλά παρόλα αυτά μπορούν να το αποσύρουν ανά πάσα στιγμή.
- Προκαταβολή στην επιχείρηση επιπλέον του ύψους των πωληθέντων τιμολογίων ή διαφορετικά over advances: οι factors σε αυτή την περίπτωση προσφέρουν το απαιτούμενο δάνειο στην επιχείρηση δίχως κάποια κατάθεση εγγύησης. Αρκούνται δηλαδή σε μελλοντικές απαιτήσεις που θα προκύψουν από μελλοντικές πωλήσεις.

- Εξαγωγικό – εισαγωγικό factoring : είναι μια από τις πιο αποτελεσματικές αλλά και ασφαλείς μεθόδους εισχώρησης στις αγορές του εξωτερικού και αφορούν κατά κύριο λόγο χώρες που η οικονομία τους στηρίζεται στις εξαγωγές. Ναι μεν επιβαρύνει επιπλέον οικονομικά την επιχείρηση, αλλά την ίδια στιγμή προσφέρει εκτός από πιστωτικές εξασφαλίσεις και επιπλέον πλεονεκτήματα, όπως για παράδειγμα ασφαλιστική κάλυψη, έγκαιρες πληρωμές, πληροφορίες για την αξιοπιστία των πελατών και άλλες γραφειοκρατικές διευκολύνσεις. (Βάθης, 1995).

Οι υπηρεσίες που μπορεί να προσφέρει η πρακτόρευση απαιτήσεων στον επιχειρηματία αφορούν κατά κύριο λόγο:
- Την αξιολόγηση της υπευθυνότητας και της σοβαρότητας των πελατών, προκειμένου να εξασφαλιστεί η κάλυψη των πιστωτικών αναγκών.
- Νομική και λογιστική παρακολούθηση και υποστήριξη και είσπραξη των οικονομικών της απαιτήσεων.
- Χρηματοδότηση (Ψυχομάνης, 1996).

Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, η σύμβαση που υπογράφεται μεταξύ του επενδυτή και του επιχειρηματία εξυπηρετεί κατά κύριο λόγο τρεις βασικούς σκοπούς:
- Χρηματοδοτικός σκοπός: ο προμηθευτής μεταβιβάζει με νομικές διαδικασίες στον πράκτορα τις απαιτήσεις του από τα αγαθά και τις υπηρεσίες, ενώ ο πράκτορας εξοφλεί είτε το συνολικό ποσό είτε ένα μέρος αυτού. Με αυτόν τον τρόπο, αυξάνεται η πιστοληπτική ικανότητα και η ρευστότητα της επιχείρησης προς τους πελάτες της αλλά και συνολικά.
- Διαχειριστικός σκοπός: ο προμηθευτής απαλλάσσεται από τις δαπάνες που συνδέονται με οφειλές και οφειλέτες.
- Εξασφαλιστικός σκοπός: ο επενδυτής δανείζει στον επιχειρηματία συνολικά το ποσό που χρειάζεται ο τελευταίος, ακόμα και αν εκείνος δεν μπορεί να τον εξοφλήσει. Σε αυτή την περίπτωση ο επενδυτής δεν παρουσιάζει καμία απαίτηση από τον επιχειρηματία και κινδυνεύει να χάσει τα χρήματά του (Βάθης, 1995).

Ποιες επιχειρήσεις όμως επιλέγουν όμως να αξιοποιήσουν την πρωτοπόρο επενδυτική μέθοδο την πρακτόρευση των απαιτήσεων;:
- Επιχειρήσεις και εταιρείες μεγάλου μεγέθους, οι οποίες αναθέτουν σε οργανισμούς την εξόφληση των χρεών τους.
- Εταιρείες και επιχειρήσεις που είναι άρρηκτα συνδεδεμένες με τις εξαγωγές στις διεθνείς αγορές.
- Εταιρείες που εισάγουν προϊόντα και τα μεταπωλούν στην εγχώρια αγορά.
- Επιχειρήσεις και εταιρείες που επιθυμούν να έχουν τον πλήρη έλεγχο τόσο της λογιστικής όσο και της εμποροπιστωτικής πολιτικής τους (Παμπούκης, 1998).

Στο σημείο αυτό είναι σημαντικό να αναφερθούν τόσο τα πλεονεκτήματα όσο και τα μειονεκτήματα του factoring. Το βασικό θετικό χαρακτηριστικό στοιχείο είναι η μεγάλη ποικιλία υπηρεσιών που προσφέρονται και το μεγάλο φάσμα αναγκών που καλύπτονται. Επιπλέον, οι δυνατότητες ανάπτυξης της επιχείρησης, η βελτίωση του τρόπου είσπραξης των χρεών, η αύξηση των εσόδων της επιχείρησης, τα εξελιγμένα τεχνολογικά μέσα και μηχανήματα, η ασφαλιστική κάλυψη κτλ. Με λίγα λόγια, η μέθοδος χρηματοδότησης της πρακτόρευσης των απαιτήσεων δίνει τη δυνατότητα στην επιχείρηση να οργανώσει τη λειτουργία της και τα αποτελέσματά της, με τέτοιο τρόπο, ώστε να παρατηρείται συνεχής βελτίωση και παραγωγικότητα. (Ψυχομάνης, 1996).

Στην αντίπερα όχθη, ως βασικό μειονέκτημα, προκύπτει το υψηλότερο κόστος συγκριτικά με τα παραδοσιακά δάνεια. Πιο συγκεκριμένα, όταν τα τιμολόγια είναι πολλά και ταυτόχρονα μικρής αξίας, τόσο το κόστος αυξάνεται. Επιπροσθέτως, ένας ακόμα κίνδυνος είναι στις περιπτώσεις που πωλούνται οι απαιτήσεις και δεν εμφανίζονται στο κυκλοφορούν ενεργητικό, τότε οι προμηθευτές συχνά αποφεύγουν να προχωρούν στην χορήγηση εμπορικών πιστώσεων. (Ψυχομάνης, 1996).

Ποια είναι όμως η ουσιαστική διαφορά που υπάρχει μεταξύ του factoring και των παραδοσιακών μεθόδων οικονομικής στήριξης και χρηματοδότησης νεοσύστατων επιχειρήσεων; Η βασική διαφορά είναι ότι στην περίπτωση της μεθόδου του factoring ο επιχειρηματίας δεν προχωρά στη λήψη δανείου για την κάλυψη των απαιτήσεων του, αλλά αντίθετα πουλάει τις απαιτήσεις του σε έκπτωση, προκειμένου να λάβει μετρητά. Στο σημείο αυτό, θεωρείται αναγκαίο για την έκβαση και την καλύτερη κατανόηση της μεθόδου αυτής να επισημανθεί και να περιγράφει ο πραγματικός ρόλος που αναλαμβάνει ο factor. Αρχικά, είναι σημαντικό να αναφερθεί πως ο ρόλος και οι λειτουργίες του factor, καθορίζονται ύστερα από την υπογραφή συμφωνίας, η οποία παρουσιάζει ότι ο τελευταίος (factor) αναλαμβάνει έναντι του προμηθευτή αγαθών να:

- Αξιολογεί την αξιοπιστία των οφειλετών
- Προστατεύει τον προμηθευτή αγαθών από τον πιστωτικό κίνδυνο
- Παρέχει εγγυήσεις
- Παρακολουθεί τη λογιστική κατάσταση της επιχείρησης
- Διαχειρίζεται τους λογαριασμούς των πελατών
- Εισπράττει τις απαιτήσεις του προμηθευτή αγαθών
- Προχωρά σε χρηματοδότηση βραχυπρόθεσμου χαρακτήρα στον προμηθευτή αγαθών με τη μορφή προεξόφλησης των απαιτήσεων του. (Ψυχομάνης, 1996).

Ο factor, ο οποίος είναι ο αγοραστής των απαιτήσεων είναι υπεύθυνος για την επιτυχή ολοκλήρωση όλων των παραπάνω βημάτων και υποχρεώσεων, αλλά όπως προκύπτει και ο ίδιος έχει το δικαίωμα επιλογής των λογαριασμών των πελατών, που πρόκειται να αγοράσει. Έτσι, του δίνεται η ευκαιρία να μελετήσει και να ελέγξει την αξία και την ποιότητα τόσο των απαιτήσεων όσο και των πελατών, ώστε στη συνέχεια να οριοθετήσει με σαφήνεια και ακρίβεια τα πιστωτικά όρια κάθε πελάτη. (Ψυχομάνης, 1996).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9
ΕΘΝΙΚΟΙ ΦΟΡΕΙΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Είναι ευρέως γνωστό και κοινώς αποδεκτό πως οι φορείς χρηματοδότησης προσφέρουν οικονομική στήριξη σε νεοσύστατες επιχειρήσεις σε ποικίλες μορφές, όπως για παράδειγμα επιχορηγήσεις, υποτροφίες και άλλα. Οι φορείς χρηματοδότησης μπορούν να λάβουν διάφορες μορφές: αφενός μπορεί να είναι ή μη κερδοσκοπικοί οργανισμοί, όπως για παράδειγμα ιδιωτικά ιδρύματα και κυβερνητικά γραφεία ή κερδοσκοπικοί οργανισμοί, που αποσκοπούν στο προσωπικό τους κέρδος και όφελος. Τις περισσότερες φορές, οι φορείς χρηματοδότησης είθισται να ενδιαφέρονται για ένα ζήτημα μείζονος κοινωνικού ενδιαφέροντος, όπως για παράδειγμα είναι το περιβάλλον και η προστασία του, η προαγωγή της κοινωνικής ευημερίας, η πρωτοτυπία στον ιατρικό κλάδο κτλ. Επιπλέον, είναι γνωστό πως οι κυβερνήσεις λειτουργούν τις περισσότερες φορές ως εθνικοί φορείς χρηματοδότησης, προσφέροντας χρηματικά κεφάλαια για τομείς και επενδύσεις που θα επωφελήσουν την κοινωνία ευρύτερα (Τι είναι οι Φορείς Χρηματοδότησης; - Popeye and Cloudy).

9.1 Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα (πρ. Ε.Τ.Ε.ΑΝ.)

Το ΕΤΕΑΝ ήταν ένα ειδικό ταμείο οικονομικής στήριξης κυρίως νεοσύστατων και καινοτόμων επιχειρήσεων. Οι βασικοί Σκοποί του ΕΤΕΑΝ ήταν: α) η διευκόλυνση της εισόδου των επιχειρήσεων στις χρηματοδοτικές αγορές, β) η προώθηση της ίδρυσης των νέων επιχειρήσεων από την νέα γενιά κατά κύριο λόγο, γ) η προώθηση του ανταγωνισμού, και δ) η προσφορά υπηρεσιών και προϊόντων της γνωστής ως νέας ζήτησης του 21ου αιώνα (ΣΥΣΤΑΣΗ ΕΤΕΑΝ (opengov.gr).

Με τον Ν. ν. 4608/2019 (ΦΕΚ Α΄ 66/25.4.2019) τροποποιήθηκε ο ιδρυτικός νόμος της ΕΤΕΑΝ ΑΕ (ν. 3912/2011) και μετεξελίχθηκε σε Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα με διευρυμένους σκοπούς, ως ένα από τα κύρια εργαλεία του νέου αναπτυξιακού προτύπου, που είναι απαραίτητο για τις ανάγκες της χώρας μας και παράλληλα αφενός υποστηρίζει τα νέα μέσα χρηματοοικονομικής τεχνικής (financial engineering) και αφετέρου προωθεί την πρόσβαση των επιχειρήσεων σε αυτά, ώστε να χαρακτηρίζονται πλέον ανταγωνιστικές. Επιπλέον, η Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα, καθώς λειτουργεί ως ταμείο συνεπενδύσεων και συμμετοχών και όχι ως τραπεζικό ίδρυμα, δεν επικοινωνεί με τις επιχειρήσεις, αφού για αυτές τις λειτουργίες είναι υπεύθυνες οι συνεργαζόμενες τράπεζες (ΣΥΣΤΑΣΗ ΕΤΕΑΝ (opengov.gr).

Η Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα Ανώνυμη Εταιρία έχει ως κύριο σκοπό την προώθηση της βιώσιμης και ολιστικής ανάπτυξης της Ελληνικής οικονομίας. Ο κεντρικός ρόλος της ΕΑΤ είναι να λειτουργεί ως εφαλτήριο για την πρόσβαση των επιχειρήσεων στην τραπεζική χρηματοδότηση αντιμετωπίζοντας τις δυσλειτουργίες και τις ανεπάρκειες της αγοράς και να ενθαρρύνει με στοχευμένες δράσεις τις επενδύσεις και τις εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης ενισχύοντας την ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων. Σήμερα, η Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα διαχειρίζεται δάνεια που ήδη ξεπερνούν τα 8 δις. Ευρώ. Στο φάσμα των δραστηριοτήτων της, η Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα:

- Σχεδιάζει και δημιουργεί χρηματοδοτικά εργαλεία για την βέλτιστη διοχέτευση τόσο των Εθνικών όσο και διεθνών κονδυλίων.
- Προωθεί την καινοτομία και τον ψηφιακό μετασχηματισμό.
- Στηρίζει τις μικρές, μεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις της χώρας στην προσπάθεια διεθνοποίησής τους ενώ, ταυτόχρονα, διευκολύνει τις μεγάλες επενδύσεις σε υποδομές.
- Προσελκύει κεφαλαία με στόχο την οικονομική ανάπτυξη και την ενίσχυση απασχόλησης.

Η Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα αποτελεί έναν αξιόπιστο φορέα που μπορεί να λειτουργεί ως αποτελεσματικός εταίρος όλων των διεθνών χρηματοδοτικών οργανισμών που θέλουν να προσεγγίσουν την ελληνική επιχείρηση, για να την βοηθήσουν όχι μόνον να επιβιώσει αλλά - κυρίως- να αναπτυχθεί σ' ένα νέο διεθνές ανταγωνιστικό περιβάλλον.

Η Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα διαχειρίζεται τα ακόλουθα Ταμεία Χαρτοφυλακίου, τα οποία συγχρηματοδοτούνται από Κοινοτικούς και Εθνικούς πόρους και λειτουργούν ως ανεξάρτητες διοικητικά χρηματοδοτικές μονάδες:

- Ταμείο Επιχειρηματικότητας Ι (Ταμείο Δανειοδοτήσεων και Ταμείο Εγγυήσεων)
- Ταμείο Επιχειρηματικότητας ΙΙ
- Ταμείο Εξοικονομώ κατ' οίκον Ι (Ταμείο Δανειοδοτήσεων)
- Ταμείο Εξοικονομώ κατ' οίκον ΙΙ
- Ταμείο Εγγυοδοσίας COVID-19
- Equifund
- Ταμείο Αγροτικής Επιχειρηματικότητας

Η Ελληνική Αναπτυξιακή Τράπεζα συμμετέχει ενεργά σε επενδυτικά σχήματα, συνεργάζεται με πανεπιστήμια διεθνούς κύρους, γίνεται μέλος μεγάλων τραπεζικών Ενώσεων και συνεχίζει να αναπτύσσεται (hbd.gr/about/).

Ποιοι όμως είναι οι λόγοι που μια επιχείρηση κατευθύνεται στην αναζήτηση της οικονομικής βοήθειας προς την ΕΑΤ; Γιατί μια καινοτόμα επιχείρηση να επιλέξει την χρηματοδότηση από εθνικό φορέα και πιο συγκεκριμένα από την ΕΑΤ; Η ΕΑΤ προσφέρει πολλά οφέλη στις νεοσύστατες επιχειρήσεις στη χώρας μας, όπως για παράδειγμα την γρήγορη χρησιμοποίηση των κοινοτικών κονδυλίων, το περιορισμό της οικονομικής σπατάλης των κοινοτικών χρηματικών πόρων, κτλ. Όμως για την καλύτερη υλοποίηση των παραπάνω και για τα καλύτερα δυνατά αποτελέσματα, είναι απαραίτητη η συνεργασία μεταξύ ΕΑΤ και τραπεζικών ιδρυμάτων. Έτσι, τα τραπεζικά καταστήματα οφείλουν να προσφέρουν στην ΕΑΤ κάθε απαραίτητο για το πρόγραμμα στοιχείο, το οποίο θα διευκολύνει τόσο την παρακολούθηση της πορείας του προγράμματος όσο και την είσπραξη των ποσών. Πιο συγκεκριμένα, αναφορικά με την παρακολούθηση της εξέλιξης και της πορείας του προγράμματος, το τραπεζικό κατάστημα υποβάλλει τρεις αναφορές, μια κάθε μήνα, στις οποίες διαφαίνεται η πρόοδος που έχει σημειωθεί. Στην αίτηση αυτή, το τραπεζικό ίδρυμα πρέπει να αναφέρει αναλυτικά τον αριθμό και τα χρηματικά ποσά που απαιτούνται, καθώς ακόμα και τον αριθμό και τα ποσά εγκρίσεων και απορρίψεων, την αιτία της απόρριψης κτλ. Από την άλλη πλευρά, όσον αφορά την είσπραξη των ποσών, η τράπεζα καλείται να καταθέτει κάθε μήνα μια σχετική αναφορά για τα ποσά που έλαβε είτε τα ποσά που ρευστοποίησε είτε τα ποσά που πλήρωσε.

Εκτός όμως από τις παραπάνω υποχρεώσεις, όπως αναφέρθηκε ήδη, τα τραπεζικά ιδρύματα καλούνται να διαθέτουν έγγραφη ενημέρωση στις επιχειρήσεις που είναι άμεσα ενδιαφερόμενες για τα αίτια απόρριψης των αιτημάτων τους. Έτσι, το τραπεζικό κατάστημα πραγματοποιεί τα αιτήματα των επιχειρήσεων βασισμένα στην αρχή της ίσης μεταχείρισης. Σύμφωνα επομένως με την αρχή της ίσης μεταχείρισης, όπως είναι εύκολα κατανοητό, η τράπεζα καλείται να:

1. Εξασφαλίσει σε κάθε αίτημα ξεχωριστά την χρονική σειρά προτεραιότητας.
2. Εξετάσει και μελετήσει κάθε αίτημα σύμφωνα πάντα με τον αριθμό προτεραιότητας.
3. Τεκμηριώσει διεξοδικά τις περιπτώσεις που αιτήματα δεν ολοκληρώθηκαν ή δεν μελετήθηκαν διεξοδικώς, λόγω κυρίως οικονομικής ανικανότητάς της.
4. Διακρατήσει τα έγγραφα για τα επόμενα τέσσερα χρόνια από την λήξη της σύμβασης της εγγυητικής επιστολής.

Από την πλευρά της, η ΕΑΤ δεν είναι υπεύθυνη για οποιαδήποτε μορφή ζημιάς υποστεί η επιχείρηση, ενώ εξετάζει τα αιτήματα των επιχειρήσεων σύμφωνα με τον αριθμό προτεραιότητας που εισέρχονται.

9.2 ΕΣΠΑ

Το Εταιρικό Σύμφωνο για το Πλαίσιο της Ανάπτυξης γνωστό και ως ΕΣΠΑ είναι στην πραγματικότητα το βασικό και καίριο στρατηγικό σχέδιο για την ακμή και την ευημερία της ελληνικής οικονομίας μέσω της οικονομικής βοήθειας και στήριξης από τα Ευρωπαϊκά Διαρθρωτικά και Επενδυτικά Ταμεία (ΕΔΕΤ) της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Το ΕΣΠΑ, πριν προχωρήσει στην οικονομική στήριξη των επιχειρήσεων, λαμβάνει υπόψη του τις μελλοντικές ιδιαιτερότητες και τις ανάγκες της ελληνικής οικονομικής αγοράς. Με λίγα λόγια, το ΕΣΠΑ είναι ένα πρόγραμμα οικονομικής ανάπτυξης, το οποίο χρηματοδοτεί κατά κύριο λόγο νεοϊδρυθείσες επιχειρήσεις (Τι είναι ΕΣΠΑ; (ti-einai.gr).

Όπως είναι ευρέως γνωστό και κοινώς αποδεκτό μέσω των επενδυτικών προγραμμάτων του ΕΣΠΑ, αποσκοπείται η αντιμετώπιση των αδυναμιών μιας χώρας, η οποία τελικά οδηγήθηκε σε οικονομική κρίση. Με λίγα λόγια επομένως, το ΕΣΠΑ έχει στόχο να βοηθήσει οικονομικά στην επιτυχή πραγματοποίηση και υλοποίηση των εθνικών στόχων για την ακμή και ανάπτυξη μιας χώρας (Αναπτυξιακά Προγράμματα – Γενική Γραμματεία Επενδύσεων και ΕΣΠΑ (ggde-espa.gov.gr). Η ανάπτυξη που προοικονομείται μέσω των προγραμμάτων του ΕΣΠΑ έχει τα εξής χαρακτηριστικά:

1 Είναι στοχευμένη και περιλαμβάνει επενδύσεις με καλύτερα αποτελέσματα σχετικά με την εκπαίδευση, την έρευνα και την καινοτομία.
2 Είναι βιώσιμη, αφού χαρακτηρίζεται από την χαμηλή εκπομπή διοξειδίου του άνθρακα και
3 Δεν διαθέτει αποκλεισμούς, ενώ δίνει ιδιαίτερη έμφαση και προσοχή στη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας και στην αντιμετώπιση της φτώχειας. Αναπτυξιακά Προγράμματα – Γενική Γραμματεία Επενδύσεων και ΕΣΠΑ (ggde-espa.gov.gr).

Ο στόχος και οι σκοποί του ΕΣΠΑ μπορούν να συνοψιστούν ως εξής: «Η συμβολή στην αναγέννηση της ελληνικής οικονομίας με ανάταξη και αναβάθμιση του παραγωγικού και κοινωνικού ιστού της χώρας και τη δημιουργία και διατήρηση βιώσιμων θέσεων απασχόλησης, έχοντας ως αιχμή την εξωστρεφή, καινοτόμο και ανταγωνιστική επιχειρηματικότητα και γνώμονα την ενίσχυση της κοινωνικής συνοχής και τις αρχές της αειφόρου ανάπτυξης».(Αναπτυξιακά Προγράμματα – Γενική Γραμματεία Επενδύσεων και ΕΣΠΑ (ggde-espa.gov.gr). Προκειμένου να επιτευχθούν οι στόχοι του ΕΣΠΑ λαμβάνονται υπόψη πέντε προτεραιότητες χρηματοδότησης, οι οποίες μπορούν να συνοψιστούν ως εξής:

1 Εντατικοποίηση της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων με σκοπό τον ποιοτικότερο χαρακτήρα της επιχείρησης, καθώς επίσης και η αύξηση της εγχώριας αξίας
2 Εκμετάλλευση των ικανοτήτων του ανθρώπινου δυναμικού, με σκοπό την ενεργό κοινωνική ενσωμάτωση
3 Προστασία του περιβάλλοντος με πρόσβαση σε μια οικονομία φιλική προς αυτό
4 Πρόοδος- εξέλιξη- εκσυγχρονισμός και ολοκλήρωση των υποδομών με σκοπό τόσο την οικονομική όσο και την κοινωνική ανάπτυξη
5 Εξέλιξη και βελτίωση της επάρκειας και της αποτελεσματικότητας αφενός της δημόσιας διοίκησης και αφετέρου της τοπικής αυτοδιοίκησης (Αναπτυξιακά Προγράμματα – Γενική Γραμματεία Επενδύσεων και ΕΣΠΑ (ggde-espa.gov.gr).

Με ποια λογική όμως λειτουργεί το αναπτυξιακό πρόγραμμα του ΕΣΠΑ; Το ΕΣΠΑ λειτουργεί ως ένα ταμείο που συμμετέχει στην συγχρηματοδότηση της χώρας τόσο από ευρωπαϊκά όσο και από εθνικά κονδύλια. Συνήθως, τα συγκεκριμένα οικονομικά προγράμματα στήριξης έχουν χρονικό όριο πραγματοποίησης και υλοποίησης τα έξι έτη. Έτσι, ένα κράτος- μέλος, όπως είναι για παράδειγμα η Ελλάδα, συγκεκριμενοποιεί τους στόχους της για σημαντικά και ύψιστα ζητήματα, ενώ στη συνέχεια καθορίζονται και οριστικοποιούνται τα κατάλληλα επιχειρησιακά

προγράμματα που ταιριάζουν σε κάθε περίπτωση (ΕΣΠΑ - Τι είναι - Ορισμός στρατηγικού σχεδίου - espa.io). Στη συνέχεια τα ταμεία της Ευρωπαϊκής Ένωσης προσφέρουν το μεγαλύτερο ποσοστό του απαραίτητου χρηματικού κεφαλαίου, ποσοστό που μπορεί να ξεπεράσει και το 80% του συνολικού κόστους, ενώ το υπόλοιπο μέρος του οικονομικού οφέλους καλύπτεται από το ενδιαφερόμενο κράτος- μέλος. Βέβαια, υπάρχουν και περιπτώσεις που η Ευρωπαϊκή Ένωση, δύναται να καλύψει ολόκληρο το απαιτούμενο ποσό της επένδυσης, με αποτέλεσμα το ενδιαφερόμενο κράτος να μην καλείται να πληρώσει τίποτα (Τι είναι ΕΣΠΑ; (ti-einai.gr).
Συνοψίζοντας επομένως, όλα όσα αναφέρθηκαν παραπάνω, τα ευρωπαϊκά διαρθρωτικά και επενδυτικά ταμεία της Ευρωπαϊκής Ένωσης, από τα οποία χρηματοδοτείται το Εταιρικό Σύμφωνο για το ΕΣΠΑ, πραγματοποιούνται μέσω συγκεκριμένων επιχειρησιακών προγραμμάτων. Από την πλευρά τους, τα επιχειρησιακά προγράμματα είναι τις περισσότερες φορές πολυετή, καθώς επίσης και απευθύνονται τόσο σε συγκεκριμένους τομείς όσο και σε συγκεκριμένες γεωγραφικά διαμερίσματα της χώρας. (Επιχειρησιακά Προγράμματα (espa.gr).
Κλείνοντας, είναι ευρέως γνωστό πως η χώρα μας παίρνει μέρος σε διάφορα Προγράμματα Ευρωπαϊκής Εδαφικής Συνεργασίας, από τα οποία τα πέντε είναι διμερή, που σημαίνει πως αφορούν τη συνεργασία με ισάριθμες χώρες που γειτονεύουν με αυτήν. Τα προγράμματα αυτά, εκτός των άλλων, δημοσιοποιήθηκαν από τις αρμόδιες αρχές της χώρας για συνεργασία τόσο με τους κοινωνικούς φορείς όσο και τους οικονομικούς φορείς, βρίσκοντας σύμφωνη και την Ευρωπαϊκή Ένωση. (Επιχειρησιακά Προγράμματα (espa.gr). Τέλος, αξίζει να επισημανθεί πως κάθε ένα από αυτά τα προγράμματα που δημοσιοποιήθηκαν, εκτός των άλλων, περιλαμβάνουν τόσο στρατηγικές προτεραιότητες όσο και δράσεις, οι οποίες ενδείκνυται για την υποστήριξη των στόχων του ΕΣΠΑ και ευρύτερα της Ευρωπαϊκής Ένωσης. (Επιχειρησιακά Προγράμματα (espa.gr).

9.3 Εθνικό Συμβούλιο Έρευνας, Τεχνολογίας και Καινοτομίας (ΕΣΕΤΕΚ)

Το Εθνικό Συμβούλιο Έρευνας, Τεχνολογίας και Καινοτομίας (ΕΣΕΤΕΚ) είναι το ανώτατο γνωμοδοτικό όργανο της Πολιτείας σε ό,τι αφορά τη χάραξη εθνικής στρατηγικής για την Έρευνα, την Τεχνολογία και την Ανάπτυξη της Καινοτομίας (ΕΤΑΚ). Υποστηρίζει στο έργο του τον αρμόδιο Υπουργό ή Αναπληρωτή Υπουργό ή Υφυπουργό για θέματα Έρευνας και Καινοτομίας (εφεξής «Υπουργό») και τον Γενικό Γραμματέα Έρευνας και Καινοτομίας (Γ.Γ.Ε.Κ.) στα ζητήματα που άπτονται της αρμοδιότητάς τους. Αποστολή του Εθνικού Συμβούλιου Έρευνας, Τεχνολογίας και Καινοτομίας είναι:

- Η παρακολούθηση των εθνικών, ευρωπαϊκών και διεθνών εξελίξεων στην ΕΤΑΚ και η υποβολή σχετικών προτάσεων στον αρμόδιο για θέματα Έρευνας και Τεχνολογίας Υπουργό και τη ΓΓΕΚ.
- Η συμβολή στη διαμόρφωση και επικαιροποίηση της ΕΤΑΚ και η παρακολούθηση της προόδου της εφαρμογής της.
- Η σύνταξη και δημοσιοποίηση ετήσιας Έκθεσης στρατηγικής για την Έρευνα, Τεχνολογία και Καινοτομία, συνοδευόμενη από Απολογισμό προόδου για το περασμένο έτος, στη βάση της παρακολούθησης εφαρμογής της ΕΤΑΚ και των διεθνών εξελίξεων.
- Η υποβολή προτάσεων για την αξιοποίηση, τη στρατηγική διαμόρφωση και την κατανομή της δημόσιας χρηματοδότησης για την ΕΤΑΚ.
- Η υποβολή προτάσεων και η ενθάρρυνση υιοθέτησης δημόσιων πολιτικών στη βάση του ερευνητικού έργου που εκπονούν τα εποπτευόμενα από τη ΓΓΕΚ ερευνητικά κέντρα και μπορεί να έχουν ευεργετική επίδραση στο κοινωνικό σύνολο.
- Η υποβολή προτάσεων για την υλοποίηση πολιτικών μετασχηματισμού της Έρευνας σε Καινοτομία και εν γένει της διασύνδεσης του παραγόμενου ερευνητικού αποτελέσματος με την επιχειρηματικότητα και κάθε μορφής μη κρατική πρωτοβουλία.
- Η συμβολή στη διασφάλιση στενής δημιουργικής συνεργασίας μεταξύ της έρευνας, της εκπαίδευσης και των παραγωγικών κλάδων της οικονομίας.

- Η γνωστοποίηση στους δημόσιους φορείς και η ενθάρρυνσή τους να ενσωματώσουν στη λειτουργία τους ερευνητικά αποτελέσματα και καινοτομικά προϊόντα, τα οποία παράγονται από εποπτευόμενους φορείς της ΓΓΕΚ.
- Η υποβολή προτάσεων για την προσέλκυση ιδιωτικών κεφαλαίων, που θα μπορούσαν να ενισχύσουν την Έρευνα, την Ανάπτυξη και την Καινοτομία στην Ελλάδα.
- Η συμβολή στην προώθηση της διεθνούς συνεργασίας για τη διαμόρφωση ισχυρών δεσμών μεταξύ της ελληνικής και της διεθνούς ερευνητικής κοινότητας.
- Η εξέταση και εισήγηση πάσης φύσεως κινήτρων και διατύπωση προτάσεων για τη διευκόλυνση των επενδύσεων σε νεοφυείς επιχειρήσεις. Η δικτύωση νεοφυών επιχειρήσεων με υφιστάμενες εταιρίες, δυνητικούς χρηματοδότες, αλλά και δεξαμενές σκέψης στο εσωτερικό και το εξωτερικό.
- Η υποβολή προτάσεων προς τον Υπουργό, σχετικά με τη σύνθεση των εκλεκτορικών σωμάτων, από τα οποία επιλέγονται οι διευθυντές των ερευνητικών κέντρων, ινστιτούτων και εποπτευόμενων φορέων.
- Η υλοποίηση άλλων στόχων που ανατίθενται στο ΕΣΕΤΕΚ από την Κυβέρνηση, τον Υπουργό ή την κείμενη νομοθεσία. (https://esetek.gov.gr/rolos-2/)

9.4 Εθνικό Μητρώο Νεοφυών Επιχειρήσεων – Elevate Greece

Το Elevate Greece αποτελεί μια πρωτοβουλία της Ελληνικής Κυβέρνησης, η οποία έχει ως στόχο τη χαρτογράφηση νεοφυών επιχειρήσεων και την υποστήριξη της ανάπτυξής τους, με απώτερο σκοπό την ανάδειξη ενός ισχυρού οικοσυστήματος καινοτομίας. Η πρωτοβουλία ξεκινάει με την ψηφιακή πύλη μέσω της οποίας οι ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις μπορούν να υποβάλουν αίτηση προς εγγραφή τους, από την αρμόδια αρχή του Υπουργείου Ανάπτυξης και Επενδύσεων, την Γενική Γραμματεία Έρευνας και Καινοτομίας (ΓΓΕΚ). Οι βασικοί στόχοι της πρωτοβουλίας είναι:

- Επίσημη και αξιόπιστη καταγραφή των νεοφυών επιχειρήσεων
- Ολοκληρωμένη χαρτογράφηση οικοσυστήματος καινοτομίας-δικτύωση
- Παρακολούθηση πορείας των startups βάσει δεικτών (KPIs)
- Στοχευμένη υποστήριξη από την Πολιτεία
- Βραβεία και εξειδικευμένη υποστήριξη από τους Επίσημους Υποστηρικτές
- Προώθηση εξωστρέφειας και πόλος έλξης για επενδυτές
- Εξειδικευμένες θέσεις εργασίας.

Το Εθνικό Μητρώο Νεοφυών Επιχειρήσεων είναι το επίσημο μητρώο καταγραφής των νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα. Το θεσμικό πλαίσιο που διέπει την πρωτοβουλία είναι η υπ' αριθμ. 85490/10.08.2020 ΚΥΑ με τίτλο: «Σύσταση στη Γενική Γραμματεία Έρευνας και Τεχνολογίας του Υπουργείου Ανάπτυξης και Επενδύσεων, Εθνικού Μητρώου Νεοφυών Επιχειρήσεων. Προϋποθέσεις εγγραφής και κριτήρια υπαγωγής των επιχειρήσεων στο ως άνω Μητρώο» (Β΄ 3668), όπως τροποποιήθηκε και ισχύει με την υπ. αριθμ. 134622/17.12.2020 (Β΄5587) τροποποίηση ΚΥΑ. Σύμφωνα με την ως άνω ΚΥΑ, δικαίωμα εγγραφής στο Μητρώο έχουν κεφαλαιουχικές επιχειρήσεις με τη νομική μορφή ΙΚΕ, ΕΠΕ, ΑΕ, με έδρα την Ελληνική Επικράτεια, ή αντίστοιχες κεφαλαιουχικές επιχειρήσεις με έδρα στην αλλοδαπή, που διατηρούν υποκατάστημα στην Ελλάδα, εφ' όσον αυτό διαθέτει Ελληνικό ΑΦΜ και είναι εγγεγραμμένο στο Γ.Ε.ΜΗ/Γενικό Εμπορικό Μητρώο, κατ' εφαρμογήν της ισχύουσας νομοθεσίας. Στην τελευταία περίπτωση η εγγραφή στο Μητρώο αφορά το εν Ελλάδι υποκατάστημα και η σχετική αίτηση εγγραφής υποβάλλεται από αυτό.

Τα κριτήρια επιλεξιμότητας άρα και ένταξης στο σχετικό Μητρώο είναι:

- Κατά την ημερομηνία υποβολής της αίτησης ένταξης στο Μητρώο να μην έχουν υπερβεί τα 8 έτη λειτουργίας από την ημερομηνία έναρξης στη Δ.Ο.Υ.
- Να απασχολούν λιγότερους από 250 εργαζόμενους σε Ετήσιες Μονάδες Εργασίας (ΕΜΕ) κατά την τελευταία διαχειριστική χρήση όπως καταγράφεται στο πληροφορικό σύστημα ΕΡΓΑΝΗ του Υπουργείου Εργασίας και Κοινωνικών Υποθέσεων.
- Ο ετήσιος Κύκλος Εργασιών να μην υπερβαίνει τα 50 εκατ. ευρώ όπως καταγράφεται στις οικονομικές καταστάσεις της τελευταίας διαχειριστικής χρήσης.

Τα δύο βασικά κριτήρια αξιολόγησης για την ένταξη στο Μητρώο είναι:
Α. Καινοτομία (Innovation). Ο όρος «Καινοτομία» προσδιορίζεται από τα ακόλουθα χαρακτηριστικά:

- Να υπάρχει τεχνολογική καινοτομία στο προϊόν/υπηρεσία ή/και να υπάρχει ένα καινοτόμο επιχειρηματικό μοντέλο σε πρόσφατη (νέα) τεχνολογία.
- Να υπάρχει πολύ περιορισμένος αριθμός ανταγωνιστών αντιστοίχων νεοφυών ή πολύ λίγες μεγάλες επιχειρήσεις του τομέα. Διευκρινίζεται ότι στην παρούσα, ο όρος «ανταγωνιστές» αφορά σε επιχειρήσεις που προτείνουν λύσεις με παρόμοια πλεονεκτήματα και όχι γενικά όσους απευθύνονται στην ίδια αγορά.
- Καινοτόμες χαρακτηρίζονται και οι επιχειρήσεις που η κύρια δραστηριότητά τους είναι ερευνητική με σκοπό την παραγωγή πνευματικής ιδιοκτησίας με προοπτικές εμπορικής αξιοποίησης («επιχειρήσεις έντασης γνώσης»).

Β. Προοπτικές Ταχείας κλιμάκωσης του μεγέθους των πωλήσεων στην παγκόσμια αγορά (Scalability).

- Αξιολογείται εάν το επιχειρηματικό μοντέλο ή/και η τεχνολογία επιτρέπουν την ταχεία κλιμάκωση του μεγέθους των πωλήσεων στην παγκόσμια αγορά. Το κύριο προϊόν/υπηρεσία της εταιρίας πρέπει να είναι τυποποιημένο, (ή τυποποιήσιμο), και να μη συνίσταται σε παροχή συμβουλευτικών/μελετητικών υπηρεσιών, ούτε να αφορά σε κατασκευή κατά παραγγελία.
- Για την περίπτωση «επιχειρήσεων έντασης γνώσης», (τεχνοβλαστών), το επιχειρηματικό μοντέλο μπορεί να βασίζεται στην πώληση ή εκμετάλλευση της πνευματικής ιδιοκτησίας εν γένει. (https://gsri.gov.gr/protovoulies-draseis/ethniko-mitroo-neofyon-epicheiriseon-elevate-greece/)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10
ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΚΑΙ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΡΕΥΝΑΣ

10.1 Μεθοδολογία

Η έρευνα της παρούσας διατριβής βασίζεται στη συλλογή, επεξεργασία και ανάλυση δευτερογενών δεδομένων. Πιο συγκεκριμένα, η ανάλυση δευτερογενών δεδομένων περιλαμβάνει την ανάλυση υφιστάμενων δεδομένων που έχουν ήδη συλλεχθεί από κάποιον άλλον. Τα υπάρχοντα δεδομένα συνοψίζονται και συγκεντρώνονται για να αυξηθεί η συνολική αποτελεσματικότητα της έρευνας. Ένα από τα βασικά πλεονεκτήματα της δευτερογενούς έρευνας είναι ότι επιτρέπει να βασιστούμε στην υπάρχουσα γνώση και εμπειρογνωμοσύνη.
Σκοπός είναι να αποτυπωθεί η υφιστάμενη κατάσταση των εγγεγραμμένων στο μητρώο νεοφυών επιχειρήσεων της ελληνικής κυβέρνησης σχετικά με τους τρόπους χρηματοδότησης τους, ειδικά σε μια περίοδο όπου η Ελλάδα δείχνει ένα ιδιαίτερο ενδιαφέρον σε αυτό τον τομέα και εκπονεί κίνητρα για την προσέλκυση τέτοιων επιχειρήσεων. Προκειμένου να επιτευχθεί ο σκοπός της διατριβής μας, συλλέξαμε δεδομένα που προέρχονται από την διαδικτυακή βάση δεδομένων ElevateGreece, η οποία αποτελεί την επίσημη ψηφιακή πύλη για Ελληνικές start-up και αποτελεί πρωτοβουλία της Ελληνικής Κυβέρνησης που έχει σαν σκοπό την καταμέτρηση των νεοφυών επιχειρήσεων και την ανάδειξη του οικοσυστήματος οικονομίας. Η βάση δεδομένων κατά την 31.12.2023 περιείχε συνολικά 801 start-up επιχειρήσεις, οι οποίες σε ποσοστό 100% αποτέλεσαν το δείγμα της έρευνας μας. Για το σύνολο των εταιρειών, συλλέξαμε μεμονωμένα δεδομένα τα οποία αντλήσαμε είτε από το εν λόγω μητρώο, είτε από τις πληροφορίες για κάθε εταιρεία που περιλαμβάνονταν στο εν λόγω μητρώο (σε ξεχωριστή υποσελίδα για κάθε εταιρεία) είτε από τις ιστοσελίδες των εταιρειών, σχετικά με τον κλάδο στον οποίο δραστηριοποιούνται, τη συνολική χρηματοδότηση που έχουν λάβει έως και την ημερομηνία της παρούσας έρευνας και τους τρόπους που έχουν επιλέξει να χρηματοδοτούνται. Από την ανάλυση των δεδομένων προκύπτουν χρήσιμα αποτελέσματα από τα οποία δύνανται να εξαχθούν χρήσιμα συμπεράσματα σχετικά με την προσέλκυση και λειτουργία νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα.

10.2 Αποτελέσματα

10.2.1 Βιομηχανία/Industry

Παρακάτω παρουσιάζεται μια κατηγοριοποίηση των 801 νεοφυών επιχειρήσεων με βάση τον κλάδο στον οποίο δραστηριοποιούνται. Όπως είναι εμφανές, η πλειοψηφία αυτών (ποσοστό 14,73%) δραστηριοποιείται στον κλάδο των επιστημών υγείας/ζωής, και ακολουθούν ο κλάδος του περιβάλλοντος και της ενέργειας (ποσοστό 9,24%), ο κλάδος των ταξιδιών και αναψυχής (ποσοστό 7,74%) κτλ. Οι νεοφυείς εταιρείες που δραστηριοποιούνται στους κλάδους των μικροτσίπ, της αεροδιαστημικής και των νομικών υπηρεσιών είναι οι λιγότερες σε αριθμό με βάση τα αποτελέσματα της έρευνας μας.

Πίνακας 10.1: Νεοφυείς επιχειρήσεις ανά βιομηχανία/κλάδο

Industry	Πλήθος	Ποσοστό (%)
Life Sciences (MedTech, HealthTech, BioTech)	118	14,73%
Environment & Energy (GreenTech, CleanTech)	74	9,24%
Travel / Hospitality / Leisure	62	7,74%
Data Analytics - Big Data	59	7,37%
AgriTech / FoodTech	58	7,24%
Advertising & Marketing (AdTech)	54	6,74%
Enterprise Software	46	5,74%
RetailTech – E-Commerce - FashionTech	46	5,74%

Manufacturing	43	5,37%
FinTech – Financial Services (WealthTech)	35	4,37%
EduTech – Education	24	3,00%
Entertainment/Media (Games, Sports, Social)	23	2,87%
Logistics & Transportation	23	2,87%
Maritime	21	2,62%
Real Estate (PropTech, Construction)	21	2,62%
Mobility	18	2,25%
Human Resources	9	1,12%
InsurTech – Insurance	9	1,12%
Other	9	1,12%
Security	8	1,00%
Well Being	8	1,00%
Art, Cultural & Creative Industries	7	0,87%
Hardware	7	0,87%
Defence Systems	6	0,75%
Semiconductors	5	0,62%
Space	5	0,62%
LegalTech / RegTech	3	0,37%
Σύνολο	801	

10.2.2 Χρηματοδότηση

Παρακάτω παρουσιάζονται τα αποτελέσματα της έρευνας μας σχετικά τη χρηματοδότηση που έχουν λάβει ορισμένες από τις εταιρείες. Όπως είναι εμφανές, ποσοστό 38,3% των νεοφυών εταιρειών που περιλαμβάνονται στο μητρώο νεοφυών επιχειρήσεων έχει δηλώσει τη λήψη χρηματοδότησης.

Πίνακας 10.2: Χρηματοδότηση νεοφυών επιχειρήσεων

	Πλήθος	Ποσοστό (%)
Χρηματοδότηση	307	38,33%
Όχι χρηματοδότηση	494	61,67%
Σύνολο	801	

Επιπλέον, με βάση τον παρακάτω πίνακα, αν οι κλάδοι των νεοφυών επιχειρήσεων συνδυαστούν με τον αν οι εν λόγω επιχειρήσεις έλαβαν ή όχι χρηματοδότηση και πιο συγκεκριμένα με τις επιχειρήσεις-κλάδους που έλαβαν χρηματοδότηση προκύπτει ότι ο κλάδος με τη μεγαλύτερη χρηματοδότηση είναι αυτός των επιστημών υγείας (19,6%) και ακολουθούν ο κλάδος της εκπαίδευσης (17%) και ο κλάδος της ανάλυσης δεδομένων (13,6%).

Πίνακας 10.3: Ποσό χρηματοδότησης νεοφυών επιχειρήσεων

Κλάδος	Χρηματοδότηση (Ευρώ)	Ποσοστό (%)
Life Sciences (MedTech, HealthTech, BioTech)	48.401.554,00	19,59%
EduTech - Education	42.070.215,00	17,02%

Data Analytics - Big Data	33.548.168,00	13,58%
AgriTech / FoodTech	24.247.000,00	9,81%
Travel / Hospitality / Leisure	13.487.180,00	5,46%
Enterprise Software	13.370.025,00	5,41%
Advertising & Marketing (AdTech)	11.072.000,00	4,48%
Logistics & Transportation	6.666.165,00	2,70%
Human Resources	6.661.000,00	2,70%
FinTech – Financial Services (WealthTech)	6.530.000,00	2,64%
Environment & Energy (GreenTech, CleanTech)	6.270.105,00	2,54%
Manufacturing	5.955.000,00	2,41%
RetailTech – E-Commerce - FashionTech	5.775.000,00	2,34%
Real Estate (PropTech, Construction)	3.587.000,00	1,45%
Well Being	3.180.000,00	1,29%
Entertainment/Media (Games, Sports, Social)	2.984.000,00	1,21%
Mobility	2.615.000,00	1,06%
Other	2.280.000,00	0,92%
Defence Systems	2.240.000,00	0,91%
Hardware	1.455.000,00	0,59%
Art, Cultural & Creative Industries	1.344.000,00	0,54%
Space	1.267.000,00	0,51%
Maritime	1.020.000,00	0,41%
Semiconductors	485.000,00	0,20%
InsurTech - Insurance	470.000,00	0,19%
Security	150.000,00	0,06%
LegalTech / RegTech	0,00	0,00%
Σύνολο	247.130.412,00	

Αξίζει να αναφερθεί το γεγονός ότι ενώ οι 5 κλάδοι που περιλαμβάνουν τις περισσότερες νεοφυείς επιχειρήσεις δεν χρηματοδοτούνται αναλογικά. Ο παρακάτω πίνακας παρουσιάζει την κατάταξη με βάση τη σχετική ταξινόμηση.

Πίνακας 10.4: Κλάδος και χρηματοδότηση

Industry	Κατάταξη με βάση πλήθος επιχειρήσεων	Κατάταξη με βάση ποσό χρηματοδότησης
Life Sciences (MedTech, HealthTech, BioTech)	1	1
Environment & Energy (GreenTech, CleanTech)	2	11
Travel / Hospitality / Leisure	3	5
Data Analytics - Big Data	4	3
AgriTech / FoodTech	5	4

Τέλος, ο παρακάτω πίνακας παρουσιάζει μια σύγκριση ανάμεσα στο πλήθος των νεοφυών επιχειρήσεων που χρηματοδοτήθηκαν (με ποσό άνω των 500.000 ευρώ) ανά κλάδο με το σύνολο των νεοφυών επιχειρήσεων ανά κλάδο. Με βάση αυτόν, διαφαίνεται ότι η χρηματοδότηση ανακατανέμεται σε λίγες σε πλήθος νεοφυείς επιχειρήσεις όταν πρόκειται για πολυπληθείς κλάδους (ενδεικτικά επιστήμες υγείας και ζωής, ανάλυση δεδομένων, πληροφοριακά συστήματα κτλ.) και σε περισσότερες επιχειρήσεις όταν πρόκειται για κλάδους που απαρτίζονται από λίγες επιχειρήσεις (αμυντική βιομηχανία, αεροδιαστημική, well being κτλ.).

Πίνακας 10.5: Νεοφυείς εταιρείες που χρηματοδοτήθηκαν ανά κλάδο

Κλάδος	Νεοφυείς επιχειρήσεις - χρηματοδότηση (πλήθος)	Πλήθος νεοφυών επιχειρήσεων κλάδου	Ποσοστό (%) νεοφυών χρηματοδότηση σε Πλήθος κλάδου
Life Sciences (MedTech, HealthTech, BioTech)	21	118	17,80%
Data Analytics - Big Data	11	59	18,64%
Enterprise Software	9	46	19,57%
AgriTech / FoodTech	8	58	13,79%
Travel / Hospitality / Leisure	7	62	11,29%
RetailTech – E-Commerce – FashionTech	6	46	13,04%
Environment & Energy (GreenTech, CleanTech)	5	74	6,76%
Manufacturing	5	43	11,63%
Advertising & Marketing (AdTech	4	54	7,41%
EduTech – Education	4	24	16,67%
FinTech – Financial Services (WealthTech)	4	35	11,43%
Real Estate (PropTech, Construction)	3	21	14,29%
Defence Systems	2	6	33,33%
Human Resources	2	9	22,22%
Logistics & Transportation	2	23	8,70%
Mobility	2	18	11,11%
Other	2	9	22,22%
Space	2	5	40,00%
Well Being	2	8	25,00%
Art, Cultural & Creative Industries	1	7	14,29%
Entertainment/Media (Games, Sports, Social)	1	23	4,35%
Hardware	1	7	14,29%
Maritime	1	21	4,76%

10.2.3 Τρόποι χρηματοδότησης

Με βάση τα συλλεχθέντα δευτερογενή δεδομένα της έρευνας μας, οι τρόποι χρηματοδότησης των νεοφυών επιχειρήσεων που συμπεριλαμβάνονται στο μητρώο νεοφυών επιχειρήσεων είναι οι ακόλουθοι:

- Grant
- Other
- Self
- Angel
- Venture Capital
- Loan
- Crowd.

Σημειώνεται ότι κάθε νεοφυής επιχείρηση δύναται να επιλέξει (και συνεπακόλουθα να δηλώσει στο μητρώο νεοφυών επιχειρήσεων) περισσότερους από ένα τρόπους χρηματοδότησης. Ο παρακάτω πίνακας παρουσιάζει το ποσοστό εμφάνισης του κάθε τρόπου χρηματοδότησης για το σύνολο των νεοφυών επιχειρήσεων. Με βάση τον παρακάτω πίνακα, ο συχνότερος, με διαφορά, τρόπος χρηματοδότησης είναι με ιδία κεφάλαια (42,8%), έπονται οι επιχορηγήσεις (17,1%), οι άγγελοι επενδυτές (13,1%) ενώ οι λιγότερο εμφανιζόμενοι τρόποι χρηματοδότησης που επιλέγουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις είναι ο δανεισμός (5,6%) και το crowdfunding (μόλις 0,8%).

Πίνακας 10.6: Ποσοστό εμφάνισης κάθε τρόπου χρηματοδότησης νεοφυών επιχειρήσεων

Τρόπος Χρηματοδότησης	Συχνότητα εμφάνισης	Ποσοστό (%)
Self	585	42,83%
Grant	233	17,06%
Angel	179	13,10%
Venture Capital	159	11,64%
Other	123	9,00%
Loan	76	5,56%
Crowd	11	0,81%
Σύνολο	1.366	

Αν τα παραπάνω, τα περιορίσουμε να αφορούν μόνο για τις νεοφυείς επιχειρήσεις του μητρώου νεοφυών επιχειρήσεων που δήλωναν χρηματοδότηση 10.000 ευρώ και άνω τότε, όπως προκύπτει από τον παρακάτω πίνακα, παρατηρείται ότι μειώνεται το ποσοστό του τρόπου χρηματοδότησης μέσω ιδίων κεφαλαίων και αυξάνονται τα ποσοστά χρήσης των υπόλοιπων τρόπων χρηματοδότησης.

Πίνακας 10.7: Ποσοστό εμφάνισης κάθε τρόπου χρηματοδότησης νεοφυών επιχειρήσεων με χρηματοδότηση

Τρόπος Χρηματοδότησης	Συχνότητα εμφάνισης	Ποσοστό (%)
Self	173	29,67%
Grant	121	20,75%
Angel	106	18,18%
Venture Capital	94	16,12%
Other	49	8,40%
Loan	35	6,00%
Crowd	5	0,86%
Σύνολο	583	

Τέλος, αν αναλύσουμε τον τρόπο χρηματοδότησης των νεοφυών επιχειρήσεων που έλαβαν τη μεγαλύτερη χρηματοδότηση (μεγαλύτερη από 4.000.000 ευρώ) προκύπτει ότι η πλειοψηφία αυτών των εταιρειών έλαβαν τη χρηματοδότηση τους από Venture Capital ενώ στον τρόπο χρηματοδότησης δήλωναν και αυτόν αλλά και άλλους τρόπους χρηματοδότησης.

Πίνακας 10.8: Ποσοστό εμφάνισης κάθε τρόπου χρηματοδότησης νεοφυών επιχειρήσεων με χρηματοδότηση

Εταιρεία	Ποσό Χρηματοδότησης (ευρώ)	Funding Sources	Χρηματοδότηση μέσω
LearnWorlds	27.700.000,00	Venture Capital	27.7 m.Venture Capital
TileDB, Inc.	16.300.000,00	Angel Venture Capital	16.3 m. Venture Capital
Hack The Box Single Member Private Company	12.020.000,00	Venture Capital	12 m. Venture Capital
Augmenta Agriculture Technologies Single Member Private Company	9.700.000,00	Self	9.7 m. Venture Capital
Pollfish Inc.	6.000.000,00	Angel Venture Capital	6 m. Venture Capital
BRYQ - IDALTO HELLAS MIKE	5.500.000,00	Angel V Venture Capital C	4.8 m.Venture Capital 0.7 m.Angel
PD NEUROTECHNOLOGY LIMITED ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ	5.500.000,00	Grant Venture Capital	1.5 m. Angel 2.8 m. Venture Capital 1.2 m.Self
Myrmex Inc	4.370.000,00	Grant Other Venture Capital	0.7 m.Self 1 m.Other 2,37 m.Venture Capital
Convert Group	4.100.000,00	Grant Other Self Angel Venture Capital	0.1 m.Loan 1.2 m.Venture Capital 2.7 m.Angel 0.1 m.Other

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 11
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Σκοπός της ερευνητικής προσπάθειας στη παρούσα διατριβή ήταν να αποτυπώσουμε την υφιστάμενη κατάσταση των εγγεγραμμένων στο μητρώο νεοφυών επιχειρήσεων της ελληνικής κυβέρνησης σχετικά με τους τρόπους χρηματοδότησης τους, ειδικά σε μια περίοδο όπου η Ελλάδα δείχνει ένα ιδιαίτερο ενδιαφέρον σε αυτό τον τομέα και εκπονεί κίνητρα για την προσέλκυση τέτοιων επιχειρήσεων. Προκειμένου να επιτευχθεί ο σκοπός της διατριβής μας, συλλέξαμε διαφόρων ειδών δεδομένα από διάφορες πηγές τα οποία επεξεργαστήκαμε με τέτοιο τρόπου που εξυπηρετεί την εκπλήρωση του σκοπού της διατριβής.

Με βάση τα αποτελέσματα, προκύπτει ότι υπάρχει μια ξεκάθαρη τάση για τη σύσταση και λειτουργία νεοφυών επιχειρήσεων σε συγκεκριμένους κλάδους δραστηριότητας όπως αυτός των επιστημών υγείας, του περιβάλλοντος και ενέργειας του τουρισμού, της ανάλυσης δεδομένων και του αγροτικού τομέα. Οι εν λόγω κλάδοι είναι κλάδοι που οι κυβερνήσεις των δυτικών χωρών δίνουν σημασία είτε γιατί πρόκειται για κλάδους που παραδοσιακά λαμβάνουν της προσοχής (πχ. υπηρεσίες υγείας) είτε γιατί πρόκειται για κλάδους οι οποίοι στην εποχή που ζούμε (λόγω της παγκοσμιοποίησης και της ελεύθερης διακίνησης των ανθρώπων, λόγω της κλιματικής αλλαγής, λόγω της ταχύτατης εξέλιξης της τεχνολογίας) θεωρούνται κρίσιμοι. Στον αντίποδα, παρατηρούμε ότι στην Ελλάδα, ο κλάδος της συμμόρφωσης με τη χρήση της τεχνολογίας (regtech), όπως αυτό αποτυπώνεται με τον αριθμό των νεοφυών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον εν λόγω κλάδο, ενδεχομένως δεν λαμβάνει της ίδιας προσοχής και ενδιαφέροντος που λαμβάνει σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες και τις ΗΠΑ. Τέλος, παρατηρούμε ότι κλάδοι οι οποίοι είναι σημαντικοί και επίκαιροι όπως η αεροδιαστημική και ο κλάδος των μικροτσίπ, στην Ελλάδα δεν λαμβάνουν της ίδιας προσοχής ενδεχομένως λόγω έλλειψης ενδιαφέροντος και λόγω έλλειψης των απαραίτητων πόρων.

Όσον αφορά τη ληφθείσα χρηματοδότηση των νεοφυών επιχειρήσεων που περιλαμβάνονται στο μητρώο νεοφυών επιχειρήσεων, παρατηρούμε ότι ενώ οι επίδοξοι επιχειρηματίες κατευθύνονται σε κλάδους που προαναφέραμε, εντούτοις παρατηρούμε μια απόκλιση ανάμεσα σε αυτό και τους κλάδους που χορηγείται χρηματοδότηση. Αν αυτό το συνδυάσουμε με τους τρόπους χρηματοδότησης των νεοφυών επιχειρήσεων που έλαβαν σημαντικά ποσά μπορούμε να συμπεράνουμε ότι το κεφάλαιο (venture capitals) είναι διατεθειμένο να χορηγήσει χρηματοδότηση σε κλάδους οι οποίοι είναι σημαντικοί και ενδεχομένως όχι τόσο απλά να επιβραβεύσει καινοτόμες ιδέες ανεξαρτήτως κλάδου που αφορά.

Τέλος, όσον αφορά τους τρόπους χρηματοδότησης, είναι εμφανές ότι οι νεοφυείς επιχειρήσεις που περιλαμβάνονται στο μητρώο νεοφυών επιχειρήσεων δηλώνουν περισσότερους του ενός τρόπους χρηματοδότησης, με πιο συνηθισμένο την αυτό-χρηματοδότηση, καθώς αποτελεί τον πιο εύκολο και πιθανό τρόπο χρηματοδότησης, εντούτοις τελικά η ληφθείσα χρηματοδότηση μέσω αυτό-χρηματοδότησης, για τις νεοφυείς επιχειρήσεις που λαμβάνουν χρηματοδότηση αντιπροσωπεύει ένα πολύ μικρό ποσοστό της συνολικής χρηματοδότησης.

Σε επίπεδο περιορισμών της ερευνητικής μας προσπάθειας, πέραν του γεγονότος ότι βασίζεται σε δευτερογενή δεδομένα με ότι αυτό συνεπάγεται από άποψη εγκυρότητας (άλλωστε και το ίδιο το μητρώο αναφέρει σχετική σημείωση), αξίζει να αναφέρουμε ότι, λόγω του μεγέθους του πληθυσμού αλλά και της ανάγκης πολλαπλών επεξεργασιών χειροκίνητα, ενδεχομένως να υφίστανται περιπτώσεις όπου χρίζουν διόρθωση. Τέλος, ένας ακόμη περιορισμός αποτελεί το γεγονός ότι η παρούσα ερευνητική προσπάθεια αφορά και άρα, περιορίζεται στην Ελλάδα.

Σε συνδυασμό με τα προαναφερθέντα, προτάσεις για μελλοντική έρευνα αποτελεί αφενός η ανακατεύθυνση της έρευνας και η επανεκτέλεση της σε άλλους πληθυσμούς, με νεοφυείς επιχειρήσεις άλλων χωρών, προκειμένου να είναι δυνατή η εκπόνηση χρήσιμων συγκρίσιμων

αποτελεσμάτων και συμπερασμάτων και αφετέρου η επανεκτέλεση της χρονικά σε μεταγενέστερο στάδιο με σκοπό να αποτυπωθεί η τάση που επικρατεί στην Ελλάδα, ειδικά αν στην πορεία δοθούν και κίνητρα από μέρους της Ελληνικής κυβέρνησης.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΞΕΝΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Aernoudt, R. 2004. Incubators: Tool for entrepreneurship? Small Bus Econ 23 (2), σσ.127–135.

Aldrich, H. E., & Yang, T. 2012. What did Stinchcombe really mean? Designing research to test the liability of newness among new ventures. Entrepreneurship Research Journal, 2 (3), σσ.1-13.

Baeck, P. & Collins, L., 2013. Working the Crowd: A short guide to crowdfunding and how it can work for you, NESTA. [Διαδίκτυο].Διαθέσιμο στο: https://wenta.co.uk/media/2055/different-models-of-crowdfunding-working_the_crowd-5.pdf [πρόσβαση 17 Δεκεμβρίου 2023].

Baldridge, R., 2022. What is a startup? Forbes, [Διαδίκτυο]. Διαθέσιμο στο https://www.forbes.com/advisor/business/what-is-a-startup/#:~:text=Startups%20are%20young%20companies%20founded,irresistible%20and%20irreplaceable%20for%20customers. [πρόσβαση 20 Δεκεμβρίου 2023].

Bechter, C., Jentzsch, S. & Frey, M., 2011. From wisdom of the crowd to crowdfunding. Journal of Communication and Computer, 8, σσ. 951-957.

Benjamin, GA. & Margulis, JB., 2005. Angel Capital: How to Raise Early-Stage Private Equity Financing. John Wiley & Sons: New Jersey.

Bergek, A. & Norrman, C., 2008. Incubator best practice: A framework. Technovation, 28 (1-2), σσ. 20-28.

Blank, S. 2010. What’s a startup? First Principles. [Διαδίκτυο]. Διαθέσιμο στο https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/#:~:text=Steve%20defines%20a%20startup%20as,repeatable%20and%20scalable%20business%20model.” [πρόσβαση 2 Δεκεμβρίου 2023].

Brealey, R., & Myers S., 2003. Principles of Corporate Finance, Έκδοση 7, McGraw-Hill/Irwin.

Brealey, R. & Myers, S., 2002. Principles of Corporate Finance. Τεύχος 6ο, New Delhi: Tata McGraw-Hill Publishing Company.

Bruneel, J., Ratinho, T., Clarysse, B., & Groen, A. 2012., The Evolution of Business Incubators: Comparing demand and supply of business incubation services across different incubator generations. Technovation, 32 (2), σσ. 110-121.

Cafferata, R. & Abatecola, G. & Poggesi, S. 2009. Revisiting Stinchcombe's' liability of newness': a systematic literature review. International Journal of Globalisation and Small Business, 3 (4), σσ. 374-392.

Carayannis E.G., von Zedtwitz M., Architecting gloCal (global–local), real-virtual incubator networks (G-RVINs) as catalysts and accelerators of entrepreneurship in transitioning and developing economies: lessons learned and best practices from current development and business incubation practices, Technovation, Volume 25, Issue 2, 2005, pp. 95-110, ISSN 0166-4972, https://doi.org/10.1016/S0166-4972(03)00072-5

Castrado, D., 2011. A social history of crowdfunding, SocialMediaWeek.org [Διαδίκτυο]. Διαθέσιμο στο https://socialmediaweek.org/blog/2011/12/a-social-history-of-crowdfunding/ [πρόσβαση 11 Δεκεμβρίου 2023].

Chesbrough, H., 2002. Making sense of corporate venture capital. Harvard Business Review σσ. 5.

Copeland, T. & Weston, F., 1992. Financial theory and corporate policy. Massachusetts: Addison – Wesley Publishing Company Inc.

Evanson, DR. & Beroff, A. 1998. Heaven Sent: Seeking an Angel Investor? Here's How to Find a Match Made in Heaven. Entrepreneur.

Farrell, J., 2012. The JOBS Act: What Startups and small businesses need to know. Forbes [Διαδίκτυο], Διαθέσιμο στο www.forbes.com/sites/work-in-progress/2012/09/21/the-jobs-act-what-star ups-and-small-businesses- need-to-know-infographic/. [πρόσβαση 13 Δεκεμβρίου 2023]

Fox, M., 2017. The History of Leasing. Canadian Lease Education Online. [Διαδίκτυο]. Διαθέσιμο στο https://silo.tips/download/the-history-of-leasing [πρόσβαση 13 Δεκεμβρίου 2023].

Galwin, W. F., 2012. Comment on SEC Regulatory Initiatives Under the JOBS Act: Title III-Crowdfunding. [Διαδίκτυο], Διαθέσιμο στο www.sec.gov/comments/jobs-title-iii/jobs-title-iii.shtml [πρόσβαση 3 Δεκεμβρίου 2023].

Gaston, RJ., 1989. Finding Private Venture Capital for Your Firm: A Complete Guide. John Wiley & Sons: New York, NY.

Gelfond, S. & Foti, A., 2012. US$500 and a click: investing the ‘‘crowdfunding’’ way. Journal of Investment Compliance, 13 (4), σσ. 9-13.

Gobble, M. A. M., 2012. Everyone is a venture capitalist: the new age of crowdfunding. Research technology management, 4 (55).

Gompers, P. & Lerner, J., 2001. The Venture Capital Revolution. Journal of Economic Perspectives.15 (2) [Διαδίκτυο] Διαθέσιμο στο https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.15.2.145 [πρόσβαση 24 Δεκεμβρίου 2023].

Graham, P., 2012. Startup=Growth. [Διαδίκτυο], Σεπτέμβριος 2012. Διαθέσιμο στο: http://www.paulgraham.com/growth.html [πρόσβαση 11 Δεκεμβρίου 2023].

Grimaldi, R. & Grandi, A. 2005. Business incubators and new venture creation: an assessment of incubating models. Technovation 25 (2), σσ.111–121.

Hellmann, T. 2002. A theory of strategic venture investing. Journal of financial economics 64 σσ. 286.

Hollis, A. & Sweetman, A., 2000. The life-cycle of a microfinance institution: the Irish loan funds. Journal of Economic Behaviour & Organization, 46 (2001), σσ. 291-311.

Hui, J., Gerber, E., & Greenberg, M.D. (2012). Easy Money? The Demands of Crowdfunding Work.

Johnson, S., 2022. What is Crowdfunding?, Businessnewsdaily.com [Διαδίκτυο]. Διαθέσιμο στο https://www.businessnewsdaily.com/4134-what-is-crowdfunding.html [πρόσβαση 17 Δεκεμβρίου 2023].

Keeble, D., 1976. Industrial Location and Planning in the United Kingdom, London: Εκδόσεις Routledge.

Kenton, W., 2021. Conditional Sale Agreement? Investopedia. [Διαδίκτυο]. Διαθέσιμο στο https://www.investopedia.com/terms/c/conditional-sales-agreement.asp [πρόσβαση 13 Δεκεμβρίου 2023].

Kitchens, R., Torrence, P. D., 2012. The JOBS Act – crowdfunding and beyond. Economic Development Journal, 4 (11), σσ. 42-47.

Liles, P. 1977. Sustaining the Venture Capital Firm. Cambridge: Management Analysis Center.

Likhachova, I., et al., 1999. Leasing Courier. Leasing Development Group of the IFC, 1 (1), σσ. 2-18.

Lo, H., 1986. History and development of leasing in the UK. Managerial Finance, 15 (1/2), σσ. 5-11.

Lynn, D. M., 2012. The crowdfunding provisions of the JOBS Act. Financial Executive, May, σσ. 42-43.

Lynn, D. M., Sabbagh, H., 2012. The JOBS Act opens door for crowdfunding offerings. Morrison & Forrester Social Media Newsletter, 2 (3), σσ. 6-8.

Merril, T., 2020. The Economics of Leasing. Journal of Legal Analysis, 12 (2020), σσ. 221-272. [Διαδίκτυο]. Διαθέσιμο στο https://doi.org/10.1093/jla/laaa003 [πρόσβαση 13 Δεκεμβρίου 2023].

Mollick E., The dynamics of crowdfunding: An exploratory study, Journal of Business Venturing, Volume 29, Issue 1, 2014, Pages 1-16, ISSN 0883-9026, https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.06.005.

Novalija, S. & Mutapcic, H. & Kovac, E., 2011. Accounting Treatment and Legislation of Leasing Arrangements. Economic Review: Journal of Economics and Business, 9 (2), σσ. 45-60.

Ordanini, A., Miceli, L., Pizzetti, M. and Parasuraman, A. (2011), "Crowd-funding: transforming customers into investors through innovative service platforms", Journal of Service Management, Vol. 22 No. 4, pp. 443-470. https://doi.org/10.1108/09564231111155079

Ramadani, V., 2009. Business Angels – Who they really are? σσ. 252-253.

Ramsey, Y. A., 2012. What the heck is crowdfunding? Business people, σσ. 54-57.

Robinson J., & Eatwell J., 1973. An introduction to modern economics. The Economic Journal. 84 (334), σσ. 447-450 [Διαδίκτυο]. Διαθέσιμο στο https://doi.org/10.2307/2231295 [πρόσβαση 13 Δεκεμβρίου 2023].

Schwienbacher, A. & Larralde, B. 2010. Crowdfunding of Small Entrepreneurial Ventures. In The Oxford Handbook of Entrepreneurial Finance, Oxford University Press. Διαθέσιμο στο http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1699183. [πρόσβαση 13 Δεκεμβρίου 2023]

Shirky, C. interviewed by Blattberg, E. 2012. Clay Shirky talks JOBS Act and the new business ecosystem. [Διαδίκτυο], Διαθέσιμο στο : www.crowdsourcing.org/editorial/clay-shirky-talks-jobs-act-and-the-new-business-ecosystem/13719. [πρόσβαση 13 Δεκεμβρίου 2023]

Sigar, K. 2012. Fret no more: inapplicability of crowdfunding concerns in the internet age and the JOBS Act's safeguards. Administrative Law Review, 2 (64), σσ. 474-505.

Sullivan, B. & Ma, S., 2012. Crowdfunding: potential legal disaster waiting to happen. Forbes.com. [Διαδίκτυο]. Διαθέσιμο στο https://www.forbes.com/sites/ericsavitz/2012/10/22/crowdfunding-potential-legal-disaster-waiting-to-happen/ [πρόσβαση 11 Δεκεμβρίου 2023].

Szabó, A., 2006. Business Incubation as Element of Business Service Institution and SME Development Infrastructure for Creation of New Enterprises in CITs. ERENET.

Valanciene, L., & Jegeleviciute, S., 2013. Valuation of crowdfunding: benefits and drawbacks, Economics and Management, 18 (1) [Διαδίκτυο]. Διαθέσιμο στο http://dx.doi.org/10.5755/j01.em.18.1.3713 [πρόσβαση 10 Δεκεμβρίου 2023].

Wheat, R. E., Wang, Y., Byrnes, J. E. & Ranganathan, J., 2012. Raising money for scientific research through crowdfunding. Trends in Ecology and Evolution, 2 (28), σσ.71-72.

Wilson, K. 2014, The crowdfunding phenomenon, Bruegel.com [Διαδίκτυο]. 14 Μαΐου, Διαθέσιμο στο https://www.bruegel.org/blog-post/crowdfunding-phenomenon [πρόσβαση 10 Δεκεμβρίου 2023]

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Αγγελάκης Μ., 1991. Εισαγωγή στην Εκκαθάριση των ληξιπρόθεσμων και Επισφαλών απαιτήσεων, Ένωση Ελληνικών Τραπεζών, Αθήνα.

Βάθης, Β., 1995. Η σύμβαση του Factoring. Αθήνα: Αφοί Π. Σάκκουλα.

Ευθύμογλου Π. & Μπαλλάς Α., 1995. Χρηματοδοτικοί Οργανισμοί και Αγορές, Αθήνα: Εκδόσεις Ευγ. Μπένου.

Καραθανάσης Γ., 1990. Ειδικά Θέματα Χρηματοδότησης, Αθήνα: Εκδόσεις Σμπίλιας.

Κορρές, Γ., 2015. Επιχειρηματικότητα και Ανάπτυξη. Αθήνα: Κάλλιππο, Ελληνικά Ακαδημαϊκά Ηλεκτρονικά Συγγράμματα και Βοηθήματα.

Λιακοπούλου, Θ., 2004. Ανοδικά η Γενική Leasing. Η Καθημερινή. [Διαδίκτυο]. Διαθέσιμο στο https://www.kathimerini.gr/economy/business/175680/anodika-i-geniki-leasing/ [πρόσβαση 13 Δεκεμβρίου 2023].

Παμπούκης, Χ., 1998. Τα διάφορα είδη διεθνούς factoring και η ρύθμιση νομικών ζητημάτων του ιδιωτικού διεθνούς δικαίου, Νο Β (46), σσ. 920.

Τσακανίκας, Α., 2022. Ήπιες οι νέες αντιδράσεις της πανδημίας στην νέα επιχειρηματικότητα. ΙΟΒΕ.

Ψυχομάνης, Σ., 1996. Το factoring ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων. Εκδόσεις Σακκούλα.

ΞΕΝΕΣ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΕΣ

European Commission website: Business Angels. [Διαδίκτυο] Διαθέσιμο στο: https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance/policy-areas/business-angels_en [πρόσβαση 14 Δεκεμβρίου 2023].

EBAN 2018.The European trade association for business angels, seed funds an early stage market players [Διαδίκτυο] Διαθέσιμο στο http://www.eban.org/wp-content/uploads/2018a/11/EBAN-Activity-Report-June-2017-June-2018.pdf [πρόσβαση 20 Δεκεμβρίου 2023].

European Commission 2013. Entrepreneurship 2020 Action Plan. Reigniting the entrepreneurial spirit in Europe. Διαθέσιμο στο http://eur-lex.europa.eu/Notice.do?val=695521:cs&lang=en&list=695521:cs,&pos=1&page=1&nbl=1&pgs=10&hwords=entrepreneurship2020~ [πρόσβαση 12 Δεκεμβρίου 2023].

Fundable, [Διαδίκτυο], Διαθέσιμο στο https://www.fundable.com/crowdfunding101/history-of-crowdfunding [πρόσβαση 11 Δεκεμβρίου 2023].

Gandhi, R., 2022 [Διαδίκτυο], Διαθέσιμο στο https://innovation.uci.edu/2019/07/top-5-most-popular-startup-sectors/ [πρόσβαση 18 Δεκεμβρίου 2023].

Jumpstart Our Business Startups Act (2012). Διαθέσιμο στο http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/BILLS-112hr3606enr/pdf/BILLS-112hr3606enr.pdf [πρόσβαση 21 Δεκεμβρίου 2023].

Merriam-Webster Dictionary Διαθέσιμο στο https://www.merriam-webster.com/dictionary/start-up [πρόσβαση 12 Δεκεμβρίου 2023].

The Startups Team, 2018. A Brief History Of Crowdfunding [Infographic], startups.com [Διαδίκτυο]. Διαθέσιμο στο https://www.startups.com/library/expert-advice/history-of-crowdfunding [πρόσβαση 11 Δεκεμβρίου 2023].

Wall Street Journal. 2013. Steve Blank: The 6 types of Start-ups [Διαδίκτυο] Διαθέσιμο στο https://www.wsj.com/articles/BL-232B-1094 [πρόσβαση 11 Δεκεμβρίου 2023].

https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/crowdfunding
[πρόσβαση 15 Δεκεμβρίου 2023].

https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/english/crowdfunding [πρόσβαση 15 Δεκεμβρίου 2023]

https://www.startup.gr/articles/1751-give-amp-fund-sygkentroste-chrimata-me-ti-nea-elliniki-platforma-crowdfunding/ [πρόσβαση 17 Δεκεμβρίου 2023]

https://www.startupranking.com/countries

ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΕΣ

Αναπτυξιακά Προγράμματα. [Διαδίκτυο]. Διαθέσιμο στο : Αναπτυξιακά Προγράμματα – Γενική Γραμματεία Επενδύσεων και ΕΣΠΑ (ggde-espa.gov.gr) [πρόσβαση 30 Νοεμβρίου 2023]

Εθνικό Μητρώο Νεοφυών Επιχειρήσεων – Elevate Greece, https://gsri.gov.gr/protovoulies-draseis/ethniko-mitroo-neofyon-epicheiriseon-elevate-greece , [πρόσβαση 30 Δεκεμβρίου 2023]

Εθνικό Συμβούλιο Έρευνας, Τεχνολογίας και Καινοτομίας (ΕΣΕΤΕΚ), Ρόλος, https://esetek.gov.gr/rolos-2/ , [πρόσβαση 30 Δεκεμβρίου 2023]

ΕΣΠΑ. [Διαδίκτυο]. Διαθέσιμο στο ΕΣΠΑ - Τι είναι - Ορισμός στρατηγικού σχεδίου - espa.io [πρόσβαση 30 Δεκεμβρίου 2023]

Κεφάλαιο Κίνησης. [Διαδίκτυο]. Διαθέσιμο στο Κεφάλαιο Κίνησης. Σημαντικός ο ρόλος του στην ανάπτυξη των Επιχειρήσεων -logic economy - logecon [πρόσβαση 13 Δεκεμβρίου 2023]

Νέα Δράση «Δάνεια για κεφάλαια κίνησης με την εγγύηση του Ταμείου Εγγυοδοσίας Covid 19 της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας. [Διαδίκτυο]. Διαθέσιμο στο Νέα Δράση «Δάνεια για κεφάλαια κίνησης με την εγγύηση του Ταμείου Εγγυοδοσίας Covid-19 της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας» | Ορθολογισμός Α.Ε. (orthologismos.gr [πρόσβαση 25 Νοεμβρίου 2023]

Σύσταση ΕΤΕΑΝ. [Διαδίκτυο]. Διαθέσιμο στο Σύσταση ΕΤΕΑΝ (opengov.gr) [πρόσβαση 25 Νοεμβρίου 2023]

Τι είναι ΕΣΠΑ; [Διαδίκτυο]. Διαθέσιμο στο Τι είναι ΕΣΠΑ; (ti-einai.gr) [πρόσβαση 30 Νοεμβρίου 2023]

Τι είναι οι Φορείς Χρηματοδότησης; [Διαδίκτυο]. Διαθέσιμο στο Τι είναι οι Φορείς Χρηματοδότησης; - Popeye and Cloudy [πρόσβαση στις 24 Νοεμβρίου 2023]

Τσιτούρα, Κ., 2021. Τραπεζική Χρηματοδότηση: Οι προκλήσεις και οι ευκαιρίες. Finanacepro.gr, [Διαδίκτυο]. Διαθέσιμο στο Τραπεζική Χρηματοδότηση: Οι προκλήσεις και οι ευκαιρίες – Finance Pro [πρόσβαση 13 Νοεμβρίου 2023]

Σύσταση ΕΤΕΑΝ. [Διαδίκτυο]. Διαθέσιμο στο https://www.bing.com/search?q=ΣΥΣΤΑΣΗ+ΕΤΕΑΝ+(opengov.gr))&cvid=8806f7171e2a400ea094e72085b59a0a&aqs=edge..69i57.446j0j1&pglt=299&FORM=ANNTA1&PC=U531 [πρόσβαση 13 Νοεμβρίου 2023]

«Εγγύηση της ΕΤΕΑΝ ΑΕ για την έκδοση εγγυητικών επιστολών εκ μέρους των τραπεζών υπέρ των μεσαίων, μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων» Εθνικό Ταμείο Επιχειρηματικότητας και Ανάπτυξης [Διαδίκτυο]. Διαθέσιμο στο egg3.pdf (antagonistikotita.gr) [πρόσβαση στις 10 Νοεμβρίου 2023]