

ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ
ΠΟΛΥ ΜΙΚΡΩΝ & ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Βασιλική Θανοκώστα – Τμήμα Έρευνας & Μελετών, Δ/νσης Κ.Α.Λ.Ο.

Εισαγωγή

Στο πλαίσιο της νέας οικονομικής πραγματικότητας που διαμορφώθηκε στη χώρα μας την τελευταία δεκαετία, οι επιχειρηματίες αδυνατούν να έχουν πρόσβαση στις παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης των ΜΜΕ, ήτοι στον Τραπεζικό Δανεισμό ο οποίος τους επιτρέπει να αναπτύξουν την επαγγελματική τους στέγη, να αγοράσουν νέο πάγιο εξοπλισμό και γενικά να προωθήσουν ακόμα καλύτερα την επιχείρησή τους. Αναπτύχθηκαν λοιπόν νέα μοντέλα χρηματοδότησης στα οποία δυνητικά θα μπορούσαν να έχουν πρόσβαση και φορείς της κοινωνικής οικονομίας.

A. Παραδοσιακές πηγές χρηματοδότησης

1. Τραπεζικός Δανεισμός

Οι **συστημικές τράπεζες** προσπαθώντας να ανταποκριθούν στις διαφορετικές ανάγκες της εκάστοτε επιχείρησης προσπαθούν να παρέχουν διαφορετικά πιστωτικά προγράμματα ανάλογα με τις συνθήκες της αγοράς. Οι δυο βασικοί τύποι δανείων είναι τα **δάνεια κεφαλαίου κίνησης** και τα **μακροπρόθεσμα δάνεια**.

α) Τα **Δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης** έχουν ως στόχο τη βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης και την άμεση κάλυψη των λειτουργικών ή τυχόν έκτακτων αναγκών και είναι μικρής διάρκειας. Η εξόφληση του συγκεκριμένου τύπου δανείου μπορεί να γίνεται τμηματικά ενώ παράλληλα δίνει τη δυνατότητα στην επιχείρηση να συνεχίζει το δανεισμό της. Το όριο της χρηματοδότησης αυτού του τύπου εξαρτάται κυρίως από τον κύκλο εργασιών της επιχείρησης και η τράπεζα μπορεί να επιδοτεί έως το 50% ή έως και το 100% αυτού. Δυο παραδείγματα Δανείων Κεφαλαίου Κίνησης είναι ο **Ανοιχτός Αλληλόχρεος Λογαριασμός** και το **Κεφάλαιο Κίνησης Τακτής Λήξης**.

β) Τα **Μακροπρόθεσμα Δάνεια** περιλαμβάνουν συνήθως τα **Δάνεια Εγκατάστασης** και τα **Δάνεια Επαγγελματικού Εξοπλισμού**. Το επιτόκιο αυτών των δανείων είναι χαμηλό σε σχέση με το αντίστοιχο επιτόκιο των δανείων κεφαλαίου κίνησης κατά κύριο λόγο γιατί στα μακροπρόθεσμα δάνεια η διάρκεια αποπληρωμής είναι μεγάλη. Η χρηματοδότηση που χορηγείται από τις τράπεζες για επαγγελματική στέγη μπορεί να αγγίξει και το 100% της αξίας του ακινήτου, ενώ η διάρκειά της κυμαίνεται από τρία μέχρι τριάντα χρόνια ανάλογα με την τράπεζα και τον πελάτη. Στη περίπτωση που ο επιχειρηματίας είναι νέος συνήθως του χορηγείται μια περίοδος χάριτος μέχρι δύο χρόνια. Στο συγκεκριμένο διάστημα οι νέοι επιχειρηματίες καλούνται να πληρώσουν μόνο τους τόκους. Όσον αφορά στα δάνεια που χορηγούνται με κύριο σκοπό την αγορά παγίου εξοπλισμού η διάρκεια αποπληρωμής είναι συνήθως 15 χρόνια. Η χρηματοδότηση σε αυτή την περίπτωση είναι δυνατόν να καλύψει ολόκληρη την επένδυση της αγοράς του παγίου εξοπλισμού. Οι κύριοι δανειζόμενοι σε αυτή την κατηγορία είναι συνήθως μικρομεσαίες επιχειρήσεις που έχουν στόχο να επεκταθούν.

Στην **Ελλάδα**, μια **εναλλακτική τραπεζική αγορά** η οποία παρέχει χρηματοδοτικά εργαλεία όχι μόνο με βάση χρηματοοικονομικά κριτήρια, αλλά και με όρους προώθησης του συλλογικού συμφέροντος είναι οι **συνεταιριστικές τράπεζες**, εννέα τον αριθμό (Δράμας, Έβρου, Ηπείρου, Θεσσαλίας, Καρδίτσας, Παγκρήτια, Πιερίας, Σερρών και Χανίων). Με την ανάπτυξη της

κοινωνικής οικονομίας και την οικονομική κρίση την τελευταία δεκαετία οι ελληνικές συνεταιριστικές τράπεζες έδειξαν μια στροφή προς την υποστήριξη των κοινωνικών επιχειρήσεων.

Κάποιες από τις συστημικές και τις συνεταιριστικές τράπεζες συμμετείχαν και εξακολουθούν να συμμετέχουν στο **πρόγραμμα EaSI (Employment and Social Innovation)** για τη χρηματοδότηση των πολύ μικρών επιχειρήσεων για την απασχόληση και την κοινωνική καινοτομία το οποίο διαχειρίζεται απευθείας η Ευρωπαϊκή Επιτροπή. Το πρόγραμμα συνενώνει τρία προγράμματα της ΕΕ τα οποία αποτελούσαν αντικείμενο χωριστής διαχείρισης το διάστημα 2007-2013: PROGRESS, EURES και Μηχανισμός Μικροχρηματοδοτήσεων Progress. Από τον Ιανουάριο του 2014, τα προγράμματα αυτά αποτελούν τους τρεις άξονες του EaSI, που στηρίζουν: α) τον εκσυγχρονισμό της κοινωνικής πολιτικής και της πολιτικής για την απασχόληση - άξονας PROGRESS, β) την επαγγελματική κινητικότητα - άξονας EURES και γ) την πρόσβαση στις μικροχρηματοδοτήσεις και την κοινωνική επιχειρηματικότητα - άξονας Μικροχρηματοδοτήσεις και Κοινωνική επιχειρηματικότητα. Ο συνολικός προϋπολογισμός για το διάστημα 2014-2020 ανέρχεται σε 919.469.000 ευρώ σε τιμές του 2013.

2. Μικροχρηματοδότηση (Microfinancing)

Η μικροχρηματοδότηση ως πηγή άντλησης κεφαλαίων υπήρχε με διαφορετικές μορφές εδώ και αιώνες και μπορεί μεν να θεωρείται σχετικά παραδοσιακή μορφή χρηματοδότησης, ωστόσο, αποτελεί πλέον έναν από τους πιο σημαντικούς τύπους χρηματοδότησης πολύ μικρών επιχειρήσεων και επιχειρήσεων αρχικών σταδίων (start-ups), κυρίως σε αναπτυσσόμενες οικονομίες. Αρχικά εδραιώθηκε στο πλαίσιο των χρηματοπιστωτικών συστημάτων που βασίζονται στην εμπιστοσύνη δανεισμού. Ως δομή το σύγχρονο κίνημα της μικροχρηματοδότησης ξεκίνησε τη δεκαετία του 1970 και συνεχίζει εδώ και περίπου 30 χρόνια. Σύντομα κέρδισε εξέχουσα θέση τη δεκαετία του 1980 και του 1990 και τώρα υλοποιείται με επιτυχία με προγράμματα σε όλο τον κόσμο: στην Ασία, τον Ειρηνικό, την Αφρική, τη Λατινική Αμερική, και πιο πρόσφατα την Ανατολική και τη Δυτική Ευρώπη.

Στις χώρες της Δυτικής Ευρώπης, σύμφωνα με το υφιστάμενο μοντέλο μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα οργανισμοί αλλά και κρατικοί φορείς προσφέρουν δάνεια χωρίς εξασφάλιση (collateral) σε δυνητικούς επιχειρηματίες που διαφορετικά δεν θα είχαν καμία πρόσβαση σε χρηματοδότηση. Αυτή η μορφή χρηματοδότησης αποτελεί λύση για την παροχή ευκαιριών χρηματοδότησης για τους επιχειρηματίες κυρίως σε χώρες όπου οι πιστωτές είναι απρόθυμοι να παράσχουν κεφάλαια σε επιχειρηματίες χωρίς εμπράγματα εξασφαλίσεις, με αποτέλεσμα να μην έχουν τη δυνατότητα να χρηματοδοτήσουν κάποια ιδέα τους.

Στην χώρα μας, τον Ιανουάριο του 2019 κατατέθηκε σε δημόσια διαβούλευση το σχέδιο νόμου του Υπουργείου Οικονομικών με τίτλο «Χορήγηση Μικροχρηματοδοτήσεων» όπου ορίζεται τόσο το κανονιστικό πλαίσιο των ιδρυμάτων μικροχρηματοδοτήσεων όσο και οι μορφές μικροχρηματοδοτήσεων και των δικαιούχων αυτών και γίνεται σαφής αναφορά στους διακαούχους του ν. 4430/2016.

Στο **άρθρο 18 του σχεδίου νόμου** διακρίνονται οι μικροχρηματοδοτήσεις σε δύο κατηγορίες, τις επιχειρηματικές και τις προσωπικές.

Ως επιχειρηματικές νοούνται:

- α) Όλες οι μορφές πιστώσεων έως 25.000 ευρώ που χορηγούνται είτε για την κάλυψη επενδυτικών αναγκών είτε ως κεφάλαιο κίνησης.
- β) Προϊόντα χρηματοδοτικής μίσθωσης έως 25.000 ευρώ για την απόκτηση εξοπλισμού.
- γ) Αυτοτελείς εγγυήσεις έως 25.000 ευρώ, οι οποίες δεν μπορεί να χρησιμοποιηθούν για τη λήψη δανείων από άλλα χρηματοδοτικά ιδρύματα.

Δικαιούχοι των επιχειρηματικών μικροχρηματοδοτήσεων (**άρθρο 19**) είναι α) πολύ μικρές οντότητες, β) φυσικά πρόσωπα για τη σύσταση πολύ μικρών οντοτήτων, γ) ελεύθεροι επαγγελματίες ή αυτοαπασχολούμενοι και δ) Φορείς Κοινωνικής & Αλληλέγγυας Οικονομίας (ν.4430/2016, Α'205).

Ως προσωπικές νοούνται ιδίως προσωπικές πιστώσεις τακτικής λήξης για:

- α) Εκπαιδευτικούς σκοπούς έως το όριο των 10.000 ευρώ.
- β) Ενίσχυση δημόσιων πολιτικών ή με σκοπό την κοινωνική και οικονομική ένταξη ευάλωτων κοινωνικά ομάδων, έως το όριο των 25.000 ευρώ, που αφορούν, ιδίως την αντιμετώπιση της ανεργίας και σε αναστολή ή μείωση του χρόνου εργασίας για λόγους που δεν οφείλονται στη δική τους βούληση.

Δικαιούχοι των προσωπικών μικροπιστώσεων είναι: α) φυσικά πρόσωπα για την κάλυψη δαπανών σχετιζόμενων άμεσα ή έμμεσα με την εκπαίδευση ή μετεκπαίδευσή τους ή σχέση μαθητείας, β) δικαιούχοι προγραμμάτων εφαρμογής δημόσιας πολιτικής και γ) ευάλωτες κοινωνικά ομάδες. Οι δύο τελευταίες περιπτώσεις δικαιούχων θα καθορίζονται επακριβώς με κοινή απόφαση των υπουργών Εργασίας, Οικονομικών και κατά περίπτωση των καθ' ύλην αρμόδιων υπουργών.

Τέλος, σύμφωνα με το **άρθρο 30 του σχεδίου νόμου** για τη συμμετοχή στο Πρόγραμμα Δημοσίων Επενδύσεων, με απόφαση των Υπουργού Οικονομικών, Οικονομίας και Ανάπτυξης και του κατά περίπτωση αρμόδιου Υπουργού δύναται να δημιουργούνται προγράμματα χορήγησης μικροχρηματοδοτήσεων του παρόντος νόμου με συν-επένδυση πόρων των ιδρυμάτων μικροχρηματοδοτήσεων και του εθνικού ή του συγχρηματοδοτούμενου σκέλους του Προγράμματος Δημοσίων Επενδύσεων. Με την ίδια απόφαση ορίζονται οι δυνητικοί δικαιούχοι, τα είδη και ο σκοπός των παρεχόμενων προϊόντων μικροχρηματοδοτήσεων, οι ειδικότεροι όροι υλοποίησης του προγράμματος, η διαδικασία ανάκτησης αχρεωστήτως καταβληθέντων ποσών, καθώς και κάθε απαιτούμενη πρόσθετη λεπτομέρεια εφαρμογής.

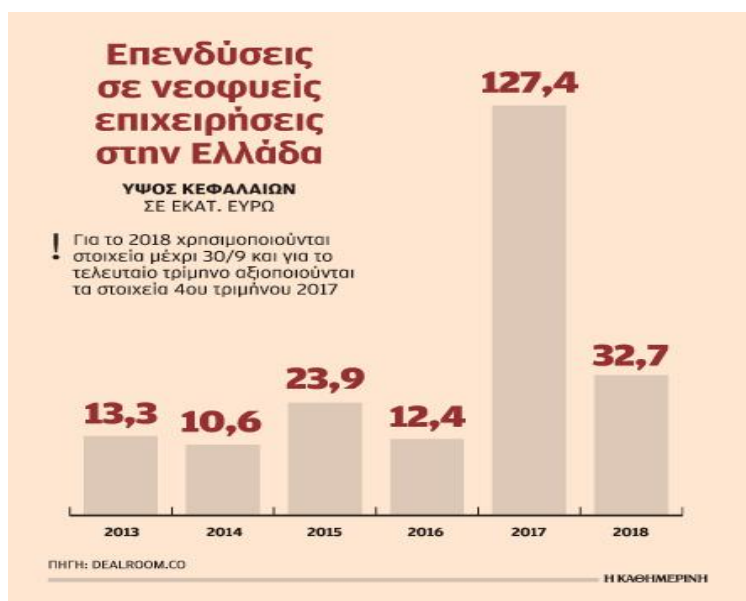
Β. Εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης

1. Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital)

Το *Venture Capital* δηλαδή τα *Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών* (ΚΕΣ) αποτελεί ενίσχυση δυναμικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων και είναι η άμεση επένδυση κεφαλαίου από οργανισμούς προς εταιρείες, που δεν είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο.

Η χρηματοδότηση επιχειρηματικών σχεδίων αυτού του τύπου θεωρείται επένδυση υψηλής απόδοσης αλλά ενέχει υψηλό κίνδυνο να μην υλοποιηθούν οι προσδοκίες και να χαθούν μεγάλα ποσά. Το επενδυτικό κοινό, ο διαχειριστής του επενδυτικού κεφαλαίου και οι επιχειρήσεις που αποδέχονται τα κεφάλαια είναι οι τρεις συμμετέχοντες σε αυτόν τον τύπο χρηματοδότησης και καλούνται να την υλοποιήσουν με επιτυχία. Τα κέρδη αναμένονται μέσα από την υψηλή απόδοση, που έχουν οι εταιρείες όταν αρχίσουν να υλοποιούν με επιτυχία τα σχέδια για τα οποία χρηματοδοτήθηκαν.

Προκειμένου να ελέγχεται καλύτερα η ανάπτυξη των επιχειρήσεων που έχουν δεχθεί τέτοιου είδους χρηματοδότηση, οι εταιρείες βρίσκονται υπό στενό έλεγχο από τους χρηματοδότες και το διαχειριστή του κεφαλαίου προκειμένου να παρέμβουν και να ενισχύσουν με πρόσθετες υπηρεσίες την επιχείρηση, αν κριθεί ότι η επένδυση κινδυνεύει. Ο χρόνος απόδοσης της συγκεκριμένης επενδυτικής διαδικασίας μπορεί να ξεπερνά τα δέκα έτη.



Ο τρόπος χρηματοδότησης μέσω Venture Capital αποτελεί ένα εργαλείο που εμφανίστηκε το 1950 κυρίως στις ΗΠΑ και στη Μ. Βρετανία. Η εξέλιξή του προήχθη με γοργούς ρυθμούς και στις υπόλοιπες αναπτυγμένες χώρες, ενώ στην Ελλάδα αναπτύχθηκε τα τελευταία δέκα χρόνια. Οι επιδόσεις στην προσέλκυση επενδυτικών κεφαλαίων για νεοφυείς επιχειρήσεις (VC) είναι εξαιρετικά χαμηλές αφού από το 2013 έως σήμερα έχουν επενδυθεί κεφάλαια ύψους

μόνο 220 εκατ. ευρώ, και με βάση τη συγκεκριμένη επίδοση, η χώρα κατατάσσεται στην 23η θέση μεταξύ 34 ευρωπαϊκών χωρών.

Σύμφωνα με τη μελέτη της Atomico, από το 2013 έως και τον Σεπτέμβριο του 2018, στη χώρα μας πραγματοποιήθηκαν 138 συμφωνίες (γύροι χρηματοδότησης) νεοφυών επιχειρήσεων. Οι πιο πολλές, 29 τον αριθμό, έλαβαν χώρα το 2016 και οι λιγότερες, 16 τον αριθμό, το 2017. Ωστόσο, το 2017 ήταν η χρονιά-σταθμός που «ανύψωσε» την Ελλάδα στον ευρωπαϊκό χάρτη των VC επενδύσεων. Το 2017 παρατηρείται η μεγαλύτερη κίνηση επενδυτικών κεφαλαίων

ύψους άνω των €127 εκ.. Οι συμφωνίες επομένως τη χρονιά εκείνη ήταν οι λιγότερες, αλλά ήταν πολύ μεγαλύτερης αξίας. Εικάζεται ότι την ώθηση αυτή η εγχώρια αγορά έλαβε από τις πωλήσεις νεοφυών επιχειρήσεων όπως ήταν οι Beat (πρώην Taxi Beat), Innoetics, QuizDom κ.ά. Μόνον οι πωλήσεις των Taxi Beat και Innoetics εκτιμάται ότι απέφεραν 80 εκατ. ευρώ.

Συνοψίζοντας, οι ελληνικές εταιρείες venture capital επενδύουν κυρίως στην ανάπτυξη και μεγέθυνση μικρομεσαίων επιχειρήσεων ενώ αναπτύσσεται δυναμικά και το κομμάτι των επενδύσεων σε νεοσύστατες επιχειρήσεις συμμετέχοντας στη στήριξη υγιών και κερδοφόρων επιχειρήσεων με κοινωνικό πλεόνασμα και ενίσχυση της ανάπτυξης, γεγονός που θα πρέπει να ληφθεί υπόψη από τους κοινωνικούς επιχειρηματίες.

2. Χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing)

Η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing) αποτελεί έναν πολύ εύκολο τρόπο για τις σύγχρονες επιχειρήσεις για να χρηματοδοτηθούν ανεξάρτητα από το μέγεθος τους. Μέσα από τη χρηματοδοτική μίσθωση οι επιχειρήσεις μπορούν να αποκτήσουν εγκαταστάσεις ή τεχνολογικό εξοπλισμό χωρίς να χρειαστεί να δεσμεύσουν τα κεφάλαια τους. Εφαρμόζεται σε πολλούς και διαφορετικούς τομείς της οικονομίας προκειμένου να αποκτηθεί μηχανολογικός εξοπλισμός, εργαλεία, οικόπεδα και βιομηχανικές εγκαταστάσεις. Οι κλάδοι της οικονομίας που εφαρμόζεται το leasing είναι κυρίως ο αγροτικός, οι μεταφορές, ο κατασκευαστικός κλάδος, η ενέργεια και η βιομηχανία ηλεκτρονικών υπολογιστών και λογισμικών προγραμμάτων. Οι κοινωνικές επιχειρήσεις θα μπορούσαν να χρησιμοποιήσουν τη χρηματοδοτική μίσθωση για κάλυψη των αναγκών τους, ωστόσο, τα κριτήρια αξιολόγησης είναι συνήθως μόνο η πιστοληπτική ικανότητα και αυτό αποτελεί κώλυμα.

3. Πρακτόρευση Απαιτήσεων (Factoring), Πώληση Επιχειρηματικών Απαιτήσεων (Forfeiting), Δικαιόχρηση (Franchising)

Τρεις ακόμα εναλλακτικοί τρόποι σε σχέση με τον τραπεζικό δανεισμό χρηματοδότησης, είναι η Πρακτόρευση Απαιτήσεων (Factoring), Πώληση Επιχειρηματικών Απαιτήσεων (Forfeiting), Δικαιόχρηση (Franchising). Παρουσιάζονται πολύ περιεκτικά καθώς στην παρούσα φάση δε φαίνεται να υπάρχει εφαρμογή σε επιχειρήσεις της κοινωνικής οικονομίας.

Το **Factoring** (πρακτόρευση απαιτήσεων) είναι μια τεχνική χρηματοδότησης των επιχειρήσεων κατά την οποία ο προμηθευτής μεταβιβάζει ορισμένα δικαιώματά του στον πράκτορα (factor) επί αμοιβή και ο πράκτορας αναλαμβάνει να εξοφλήσει στον προμηθευτή τα δικαιώματά του κατά την κανονική λήξη ή να τα προεξοφλήσει, οπότε διενεργεί μια πιστωτική πράξη.

Ο τρόπος χρηματοδότησης **Forfeiting** σχετίζεται με την προεξόφληση μιας μεσοπρόθεσμης (από 6 μήνες έως 6 χρόνια) απαίτησης από τράπεζα ή εξειδικευμένο πιστωτικό οργανισμό (Forfeiter), που παραιτείται από το δικαίωμα αναγωγής κατά του φορέα της απαίτησης (Forfeitist), σε περίπτωση που αυτή δεν καταστεί δυνατό να εξοφληθεί έγκαιρα. Συνήθως, η εγγύηση της εξόφλησης προέρχεται από κάποια τράπεζα. Το Forfeiting και το Factoring είναι παρόμοιοι τρόποι χρηματοδότησης, που διαφέρουν στο χρόνο των απαιτήσεων. Το Factoring αφορά κυρίως στις βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις διάρκειας 3 έως 6 μηνών.

Το **Franchising** (διακαιόχρηση) διεξάγεται όταν μια επιχείρηση παραχωρεί το δικαίωμα σε μια άλλη να εκμεταλλευτεί την επωνυμία της με σκοπό την εμπορία αγαθών και υπηρεσιών που ο δικαιούχος (franchisor) χορηγεί. Πιο αναλυτικά το Franchise είναι τα παραχωρημένα δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας (εμπορικά σήματα, επωνυμίες, πινακίδες καταστημάτων, πρότυπα χρήσεως, σχέδια, δικαιώματα αντιγραφής, τεχνογνωσίες ή διπλώματα ευρεσιτεχνίας προς εκμετάλλευση), σε μια άλλη επιχείρηση (franchisee) για την μεταπώληση προϊόντων ή παροχή υπηρεσιών σε τελικούς χρήστες.

Γ. Σύγχρονες Τάσεις Μορφών Χρηματοδότησης

Μετά την οικονομική κρίση του 2008 προκειμένου να αντιμετωπιστούν δυσκολίες χρηματοδότησης που αντιμετωπίζουν οι πολύ μικρές και οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στα πρώιμα στάδια και σε συνδυασμό με την εξέλιξη και εφαρμογή των τεχνολογιών της πληροφορικής και των επικοινωνιών, έχουν αναπτυχθεί νέες μορφές χρηματοδότησης ξεκινώντας από τις ΗΠΑ αλλά διαδίδονται και στις χώρες της ΕΕ.

1. Επιχειρηματικοί ή επενδυτές άγγελοι (Business Angels)

Οι «επενδυτές άγγελοι» είναι άτομα με οικονομική ευρωστία, που επενδύουν σε υψηλής ποιότητας επιχειρηματικές δραστηριότητες με αντάλλαγμα ένα μερίδιο ιδίων κεφαλαίων. Αποτελούν ιδιώτες επενδυτές, οι οποίοι επενδύουν χρήματα και διαθέτουν χρόνο, εμπειρία και τεχνογνωσία σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις, που παρουσιάζουν προοπτικές ανάπτυξης και συνήθως είναι άτομα με εμπειρία στη διοίκηση και οργάνωση των επιχειρήσεων και το marketing.

Οι επενδυτές αυτοί είναι συνήθως άτομα που μπορούν να αξιολογούν επενδύσεις και να επενδύσουν τελικά, είτε μεμονωμένα είτε σε ομάδες, χωρίς απαραίτητα να ανήκουν σε ένα κοινό ταμείο. Συχνά πρόκειται για εξαιρετικά εύπορους ιδιώτες, οι οποίοι έχουν ήδη δικές τους κερδοφόρες επιχειρήσεις και επιθυμούν να μοιραστούν δεξιότητες και γνώσεις με νέους επιχειρηματίες.

Ουσιαστικά αυτή η μορφή χρηματοδότησης αποτελεί μια εναλλακτική στρατηγική επένδυσης για τους νέους επιχειρηματίες και κυρίως αφορά επιχειρηματίες που δεν μπορούν να εξασφαλίσουν χρηματοδότηση από επίσημη πηγή π.χ. τράπεζες. Μπορεί οι επενδυτές αυτού του τύπου να προσομοιάζουν με τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture Capital), ωστόσο η ουσιαστική διαφορά έγκειται στο ότι μεμονωμένα άτομα μπορούν να χρηματοδοτήσουν επενδύσεις χωρίς να ανήκουν αλλά ούτε και να ενεργούν εξ ονόματος μιας ομάδας επενδυτών ή ενός επιχειρηματικού ταμείου.

Στην Ελλάδα, η χρηματοδότηση με τον τρόπο αυτόν δεν είναι ούτε θεσμοθετημένη ούτε ιδιαίτερα διαδεδομένη (με ποσοστό 0,8% το 2012) όπως είναι σε άλλα κράτη-μέλη της ΕΕ (π.χ. η Δανία με 3,1% το 2012) και περιορίζεται συνήθως στην χρηματοδότηση από συγγενικά πρόσωπα. Το γεγονός αυτό όμως δίνει ελπίδες για την περαιτέρω ανάπτυξη του τα επόμενα έτη. Όσον αφορά στην κοινωνική επιχειρηματικότητα, ευρωπαϊκά, δεν είναι γνωστές πολλές περιπτώσεις επιχειρηματικών αγγέλων που επενδύουν σε επιχειρήσεις κοινωνικών

επιχειρηματιών και φαίνεται να υπάρχει ένα διακριτικό χάσμα στη σχέση μεταξύ των επιχειρηματικών αγγέλων και των κοινωνικών επιχειρηματιών. Ειδικά για την Ελλάδα που το ποσοστό είναι ιδιαίτερα χαμηλό ο θεσμός μπορεί να βοηθήσει στην ανάπτυξη της χώρας, χρηματοδοτώντας νέες καινοτόμες κοινωνικές επιχειρήσεις.

2. Θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων (Business Incubators)

Οι θερμοκοιτίδες (ή τα εκκολαπτήρια) επιχειρήσεων (Business Incubators) είναι εταιρείες οι οποίες χορηγούν σε νεοσύστατες επιχειρήσεις με προοπτικές γρήγορης ανάπτυξης, υποστηρικτικές λειτουργίες, χρηματοδότηση (σε μικρότερη έκταση από την αντίστοιχη που προσφέρουν τα VC), επαγγελματικούς χώρους και εξοπλισμό (όπως κτιριακές εγκαταστάσεις, έπιπλα, ηλεκτρονικούς υπολογιστές, τηλεφωνικές συσκευές, πρόσβαση στο internet), υπηρεσίες γραμματειακής υποστήριξης, συμβουλευτικές υπηρεσίες και υποστήριξη (όπως σε θέματα φοροτεχνικά, λογιστικά, νομικά, πληροφορικής, εξεύρεσης προσωπικού), αλλά και ένα δίκτυο επαφών με πελάτες και προμηθευτές και σε αντάλλαγμα παίρνει ένα ποσοστό του μετοχικού κεφαλαίου ή/και πληρωμές από τη νέο ιδρυόμενη εταιρεία.

Στην Ελλάδα, τα τελευταία χρόνια έχουν αναπτυχθεί ορισμένες θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων (π.χ. Θερμοκοιτίδα Θεσσαλονίκης www.thestep.gr) κυρίως σε Αθηνά και Θεσσαλονίκη. Όσον αφορά στην κοινωνική επιχειρηματικότητα ένα παράδειγμα αποτελεί ο μη κερδοσκοπικός οργανισμός Solidarity Mission, ο οποίος έχει τρέξει πρόγραμμα για την ανάπτυξη των κοινωνικών επιχειρήσεων και κοινωνικών καινοτομιών με βασικό σκοπό τη συμβολή στη μείωση της νεανικής ανεργίας και στην ανάπτυξη της κοινωνικής και αλληλέγγυας οικονομίας.

3. Επιχειρηματικοί Επιταχυντές (Business Accelerators)

Το μοντέλο της «επιτάχυνσης» της επιχειρηματικής χρηματοδότησης ξεκίνησε στις ΗΠΑ και σταδιακά εξαπλώνεται και σε άλλες χώρες. Το νέο αυτό μοντέλο δανείζεται στοιχεία από το πιο εδραιωμένο μοντέλο της θερμοκοιτίδας ή του εκκολαπτηρίου, σύμφωνα με το οποίο ένας οργανισμός (ιδιωτικός ή δημόσιος) παρέχει στους επιχειρηματίες κάποια χρηματοδότηση, αλλά περισσότερο παρέχει επιχειρηματική καθοδήγηση και υποδομές για μια χρονική διάρκεια συνήθως από ένα έως πέντε έτη. Στην περίπτωση λοιπόν των επιχειρηματικών επιταχυντών, τα προγράμματα αυτά «επιταχύνουν» αυτή τη διαδικασία σε τρεις με έξι μήνες δίνοντας μεγαλύτερη έμφαση στη δικτύωση των επιχειρηματιών με δυνητικούς επενδυτές ή/και άλλες επιτυχημένες εταιρείες για εξασφάλιση περισσότερων κεφαλαίων χρηματοδότησης για την επιχείρηση που συμμετέχει στο πρόγραμμα. Σε αντάλλαγμα οι επιχειρηματίες συνήθως δίνουν στους χορηγούς ένα μικρό πόσο μετοχικής συμμετοχής (6% - 10%).

Οι κοινωνικές επιχειρήσεις θα μπορούσαν να κάνουν χρήση αυτού του τύπου χρηματοδότησης καθώς στόχος του επιχειρηματικού επιταχυντή είναι να συμβάλλει θετικά στην οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη μιας οικονομίας. Τέτοιο παράδειγμα αποτελεί στην Ελλάδα ο Επιχειρηματικός Επιταχυντής INNOVATHENS και τα προγράμματα που προσφέρει (σεμινάρια, συμβουλευτική, mentoring) για ενίσχυση της επιχειρηματικής δραστηριότητας.

4. Πλατφόρμες κοινωνικού δανεισμού (Peer-to-peer Lending)

Ο Peer-to-peer (P2P) δανεισμός είναι ένα από τα πιο σύγχρονα μοντέλα χρηματοδότησης με κύριο χαρακτηριστικό του ότι λαμβάνει χώρα χωρίς τη διαμεσολάβηση κάποιου χρηματοπιστωτικού οργανισμού, δηλαδή φέρνοντας τους αποταμιευτές και τους δανειολήπτες σε άμεση επαφή χωρίς τη μεσολάβηση μιας τράπεζας. Πρόκειται στην ουσία για μια διαδικτυακή αγορά προσφοράς και ζήτησης δανείων όπου με την ύπαρξη ρυθμιστικών κανόνων, ηλεκτρονικών πιστοποιητικών συναλλαγών, τα οποία αναγνωρίζουν τα άτομα, και τις υπογραφές δημοπρασιών, που καθορίζουν τα επιτόκια, μπορούν οι πολίτες να «κινούν» το χρήμα χωρίς τη διαμεσολάβηση των τραπεζικών ιδρυμάτων.

Το μοντέλο P2P, καταργώντας τους ενδιάμεσους μεταξύ αποταμιευτών – επενδυτών, προσφέρει σε επιχειρηματίες με περιορισμένη πρόσβαση στις παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης την ευκαιρία να τους χορηγηθούν μη εξασφαλισμένα δάνεια, με υψηλό όμως κίνδυνο, σε σύντομο χρονικό διάστημα. Από την άλλη πλευρά, οι αποταμιευτές μπορούν να πετύχουν υψηλότερες αποδόσεις για τις αποταμιεύσεις τους. Τα δάνεια αναμένεται να αποπληρωθούν με τόκο σε σχετικά σύντομο χρονικό διάστημα, ενώ η παραχώρηση μετοχών ή άλλων δικαιωμάτων επί της επιχείρησης δεν προβλέπεται.

Επειδή ο P2P δανεισμός ευνοεί τα άτομα με μια ισχυρή πιστοληπτική ικανότητα, είναι περισσότερο διαδεδομένος σε ανεπτυγμένες χώρες. Ωστόσο, φαίνεται ότι σταδιακά αρχίζει να εξαπλώνεται και στις αναπτυσσόμενες χώρες. Κύρια αιτία αυτού, είναι το γεγονός ότι υπάρχει μια φιλανθρωπική πτυχή στο δανεισμό, δηλαδή, εάν ένας δυνητικός δανειολήπτης έχει απειλητικό οικονομικό ιστορικό αλλά μια συμπαθητική ιστορία που παρουσιάζει στην πλατφόρμα, ένας δανειστής ίσως και να επιλέξει πρόθυμα να παραιτηθεί από υψηλότερη απόδοση ή/και να αναλάβει μεγαλύτερο κίνδυνο για τη χρηματοδότηση του δανείου. Επιπλέον, μπορεί να υπάρχει μια αληθινή αίσθηση κοινότητας σε έναν ιστότοπο δανειστών P2P και για το λόγο αυτό μπορεί να αποτελέσει στο μέλλον μια μορφή χρηματοδότησης η οποία θα χρησιμοποιηθεί από κοινωνικές επιχειρήσεις, προσελκύοντας επενδυτές που ενδιαφέρονται για κοινωνικά εστιασμένες επενδύσεις, υποστηρίζοντας τις προσπάθειες των ατόμων να απελευθερωθούν από χρέη υψηλού επιτοκίου βοηθώντας άτομα που ασχολούνται με επαγγέλματα ή δραστηριότητες που θεωρούνται ηθικές και θετικές στην κοινότητα.

5. Χρηματοδότηση από το πλήθος (Crowdfunding)

Το Crowdfunding (ή η χρηματοδότηση από το πλήθος) αποτελεί ένα νέο μοντέλο επιχειρηματικής χρηματοδότησης το οποίο ομοιάζει σε γενικές γραμμές με τον P2P δανεισμό. Σε αυτή τη μορφή χρηματοδότησης οι επιχειρηματίες χρησιμοποιούν το διαδίκτυο παρουσιάζοντας τα έργα τους σε μελλοντικούς πιθανούς πιστωτές μέσω μιας ηλεκτρονικής πλατφόρμας. Ο υποψήφιος για χρηματοδότηση αναρτά το αίτημα του στην πλατφόρμα crowdfunding. Με αυτό τον τρόπο νέοι επιχειρηματίες απευθύνονται στο κοινό έχοντας ανεβάσει την επιχειρηματική τους ιδέα, ζητώντας δωρεές ή πίστωση και αποκτώντας πρόσβαση σε ένα αρχικό κεφάλαιο για τα πρώτα βήματα του εγχειρήματός τους.

Σημαντικό πλεονέκτημα της μεθόδου αυτής αποτελεί η ευελιξία αναφορικά με το πως οι επιχειρηματίες μπορούν να αποζημιώσουν τους πιστωτές τους μέσα από τις αποδόσεις των

επενδύσεων τους. Συγκεκριμένα, οι επιχειρηματίες μπορούν να επιλέξουν να αποπληρώσουν τα κεφάλαια που άντλησαν με διαφορετικούς τρόπους. Οι βασικές μορφές crowdfunding είναι:

α) Crowdfunding για δωρεές (donation crowdfunding): Σε αυτόν τον τύπο crowdfunding φυσικά ή νομικά πρόσωπα μπορούν να δωρίσουν ένα χρηματικό ποσό, κάποιο προϊόν ή να προσφέρουν κάποια υπηρεσία για ένα συγκεκριμένο **κοινωφελή σκοπό ή έργο ή για την ενίσχυση μίας κοινωφελούς δράσης**. Σε αυτήν την περίπτωση, οι χορηγοί δεν λαμβάνουν ως αντάλλαγμα ή ανταμοιβή κάποιο χρηματικό ποσό ή άλλο είδος αξίας παρά μόνο ηθική ανταμοιβή και δημοσίευση της δωρεάς, εφόσον είναι επιθυμητό. Εναλλακτικά, μπορούν να λάβουν κάποια συμβολική ανταμοιβή αξίας (π.χ. ένα αναμνηστικό δώρο, εισιτήρια για μια παράσταση).

β) Crowdfunding για επενδύσεις. Διακρίνουμε δύο βασικές μορφές, **μέσω ιδιωτικού δανεισμού (lending crowdfunding)** και αφορά τον δανεισμό μιας επιχείρησης από ιδιώτες για την υλοποίηση ενός επενδυτικού σχεδίου, για κεφάλαιο κίνησης ή για την υλοποίηση ενός έργου. Η δεύτερη μορφή είναι **Crowdfunding για την απόκτηση εταιρικού μεριδίου ή μετοχών (equity crowdfunding)**. Οι επενδυτές αποκτούν μερίδιο στην εταιρεία ή την επιχείρηση δίνοντας αντίστοιχο χρηματικό ποσό.

γ) Crowdfunding για προαγορά (presales). Είναι η περίπτωση όπου για να επιτευχθεί η κατασκευή ενός προϊόντος η εταιρεία ζητάει την προαγορά ορισμένων τεμαχίων, ώστε να μπορέσει να χρηματοδοτηθεί η γραμμή παραγωγής.

Υπάρχουν κοινωνικοί επιχειρηματίες στην Ευρώπη (π.χ. στην Ισπανία, στην Ιταλία) οι οποίοι επιχείρησαν κάτι καινοτόμο με στόχο το ευρύ κοινό και με εξαιρετικά γρήγορη ανάπτυξη, απευθυνόμενοι σε πλατφόρμες crowdfunding. Παρόλο που φαίνεται ότι αυτού του είδους η χρηματοδότηση κερδίζει έδαφος, δεν υπάρχει ακόμα κάποιο επιτυχημένο παράδειγμα κοινωνικής επιχείρησης χρηματοδοτούμενη με το συγκεκριμένο τρόπο.

6. Άτυποι επενδυτές

Η ενίσχυση της επιχειρηματικότητας μέσω της άτυπης επένδυσης -φίλοι, συγγενείς αλλά και συνάδελφοι- μεγεθύνθηκε την τελευταία δεκαετία λόγω της αδυναμίας πρόσβασης τους στην επίσημη χρηματοδότηση. Στην περίπτωση της άτυπης χρηματοδότησης οι επιχειρηματίες μπορούν να παρέχουν σε φίλους ή σε μέλη της οικογένειας τους μερίδιο ιδίων κεφαλαίων ή να τους παρέχουν τη δυνατότητα να ελέγχουν σε ένα βαθμό τη συμμετοχή τους στην επιχείρηση, ως μια μορφή αποπληρωμής των δανειακών κεφαλαίων.

Οι επενδύσεις αυτού του τύπου ενέχουν μια μορφή οικονομικού ανορθολογισμού, καθώς η απόφαση επένδυσης δεν βασίζεται -κατά κανόνα- σε κάποια δομημένη μορφή έλεγχου, αξιοπιστίας ή αποδοτικότητας (τυπικό κίνητρο επένδυσης), αλλά περισσότερο σε συναισθηματικά κίνητρα και μπορεί να θέσει τον επιχειρηματία αλλά και τους δανειστές του σε δύσκολη θέση.

Ως εκ τούτου οι επενδύσεις μέσω φίλων, οικογένειας και συναδέλφων έχουν ήδη αρχίσει σε ένα βαθμό να μεταλλάσσονται σε νέες μορφές χρηματοδότησης, κυρίως στη μορφή του online

crowdfunding, όπως αυτές παρουσιάστηκαν παραπάνω. Άλλωστε με τη μαζική άνθηση των κοινωνικών δικτύων, χρηματοδοτικά εργαλεία αυτού του τύπου, τα οποία μπορούν εύκολα και άμεσα να αξιοποιηθούν και από τους κοινωνικούς επιχειρηματίες, είναι πιθανό να γίνονται όλο πιο δημοφιλή.

7. Φιλανθρωπικό Κεφάλαιο

Με την έννοια του φιλανθρωπικού κεφαλαίου εννοούμε την «περιστασιακή» χρηματοδότηση μιας επιχειρηματικής πρωτοβουλίας, κατά την οποία δυνητικοί επιχειρηματίες μπορούν να λάβουν πόσα κεφαλαίου μέσω επιχορήγησης ή δανείου από έναν κυβερνητικό φορέα ή από μη κερδοσκοπικούς φορείς όπως ΜΚΟ, ερευνητικά ιδρύματα (π.χ. ΙΣΝ) ή πανεπιστήμια. Οι φορείς που παρέχουν το κεφάλαιο μέσω της επιδότησης ή του δανείου έχουν σκοπό την τόνωση της επιχειρηματικότητας και πιθανώς κάποιο συμφέρον στην προώθηση προϊόντων / υπηρεσιών, κυρίως σε νέους τομείς με σημαντικές προοπτικές εξέλιξης και ανάπτυξης.

Πηγές:

Κέντρο Προγραμματισμού & Οικονομικών Ερευνών (ΚΕΠΕ), Ελληνική Οικονομία Τεύχος 8, Ιούλιος 2014.

Η ΑΥΓΗ, Εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης νέων επιχειρήσεων, 27/02/2017, <http://www.avgi.gr/article/10809/7931572/enallaktikes-morphes-chrematodoteses-neon-epicheirseon>

The State of Europe Tech 2018, <https://2018.stateofeuropeantech.com/>

<http://www.kathimerini.gr/998691/article/oikonomia/epixeirhseis/ysterei-shmantika-h-ellada-se-ependyseis-venture-capital>

ΤΕΙ Δυτικής Μακεδονίας Μάθημα: Στρατηγική των Επιχειρήσεων Ενότητα1: Μικροπιστώσεις - μικροδάνεια. Διδάσκων: Συμεών Καραφόλας Τμήμα: Λογιστικής και Χρηματοοικονομικών <https://openclass.teiwm.gr/modules/document/file.php/AF130/%CE%9A%CE%B5%CE%AF%CE%BC%CE%B5%CE%BD%CE%BF%20%CE%B3%CE%B9%CE%B1%20%CE%BC%CE%AC%CE%B8%CE%B7%CE%BC%CE%B1%20%CE%A3%CF%84%CF%81%CE%B1%CF%84%CE%B7%CE%B3%CE%B9%CE%BA%CE%AE%20%20%CF%84%CF%89%CE%BD%20%CE%95%CF%80%CE%B9%CF%87%CE%B5%CE%B9%CF%81%CE%AE%CF%83%CE%B5%CF%89%CE%BD.pdf>

Σχέδιο νόμου http://www.opengov.gr/minfin/wp-content/uploads/downloads/2019/01/sxedio_nomou_microfund.pdf

Κοτσίνη Ήβη, Επιχειρηματικές ευκαιρίες και μορφές άντλησης κεφαλαίων στο πλαίσιο της κοινωνικής επιχειρηματικότητας. http://dione.lib.unipi.gr/xmlui/bitstream/handle/unipi/10541/Kotsini_Ivi.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ρομπόλη, Πορφύρης, Χρηματοδοτικά Εργαλεία Επιχειρήσεων και Ενίσχυσης της Επιχειρηματικότητας http://mkentua.gr/wp-content/uploads/%CE%BA%CE%B5%CF%86%CE%AC%CE%BB%CE%B1%CE%B9%CE%BF-%CE%A1%CE%BF%CE%BC%CF%80%CF%8C%CE%BB%CE%B7_rev.pdf

Μιχαήλ Ψαλίδας, Το Crowdfunding στην Ελλάδα.

<https://medium.com/the-crowdpolicy-collection/crowdfunding-in-greece-522752ed86ff>