

Χρηματοδοτικά Εργαλεία και Προγράμματα

Δρ. Μαρία-Ελένη Κ. Αγοράκη
Αναπληρώτρια Καθηγήτρια
Τμήμα Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής
Πανεπιστήμιο Πελοποννήσου



Χρηματοδοτικά Εργαλεία και Προγράμματα



- Προκλήσεις Χρηματοδότησης
- Πηγές Χρηματοδότησης και Χρηματοδοτικά Εργαλεία
- Κριτήρια Επιλεξιμότητας
- Κριτήρια Επιλογής Κατάλληλης Χρηματοδότησης

Εισαγωγή στη Χρηματοδότηση

Η πρόσβαση σε χρηματοδότηση αποτελεί καίριο παράγοντα για την ανάπτυξη κάθε επιχείρησης.

Η χρηματοδότηση δεν αφορά μόνο οικονομική υποστήριξη, αλλά και την δυνατότητα μιας επιχείρησης να αναπτυχθεί, να καινοτομήσει και να επιβιώσει σε μια δυναμική αγορά.

Η ανεπαρκής χρηματοδότηση συχνά αποτελεί ανασταλτικό παράγοντα για την υλοποίηση ιδεών και σχεδίων.

Η πρόσβαση σε κεφάλαια επηρεάζει:

- Την **ίδρυση** μιας επιχείρησης (initial funding)
- Την **ανάπτυξή της** (τεχνολογία, νέος εξοπλισμός, προσωπικό, προβολή, είσοδος σε νέες αγορές)
- Την **ανθεκτικότητά/επιβίωση της** σε δύσκολες περιόδους
- Την **ανταγωνιστικότητά της** στην αγορά

Προκλήσεις και Ευκαιρίες στη Χρηματοδότηση

Προκλήσεις

- Δυσκολία πρόσβασης σε τραπεζικό δανεισμό χωρίς εξασφαλίσεις
- Έλλειψη οικονομικών γνώσεων ή εργαλείων (π.χ. business plan)
- Χαμηλή εξοικείωση με ευρωπαϊκά και καινοτόμα προγράμματα
- Κίνδυνοι και έλλειψη κουλτούρας επένδυσης/ανάπτυξης

Ευκαιρίες

- Είσοδος νέων τεχνολογιών
- Ανάγκη για βιώσιμη παραγωγή (ESG, Green Deal)
- Καινοτομία



Μορφές Χρηματοδότησης

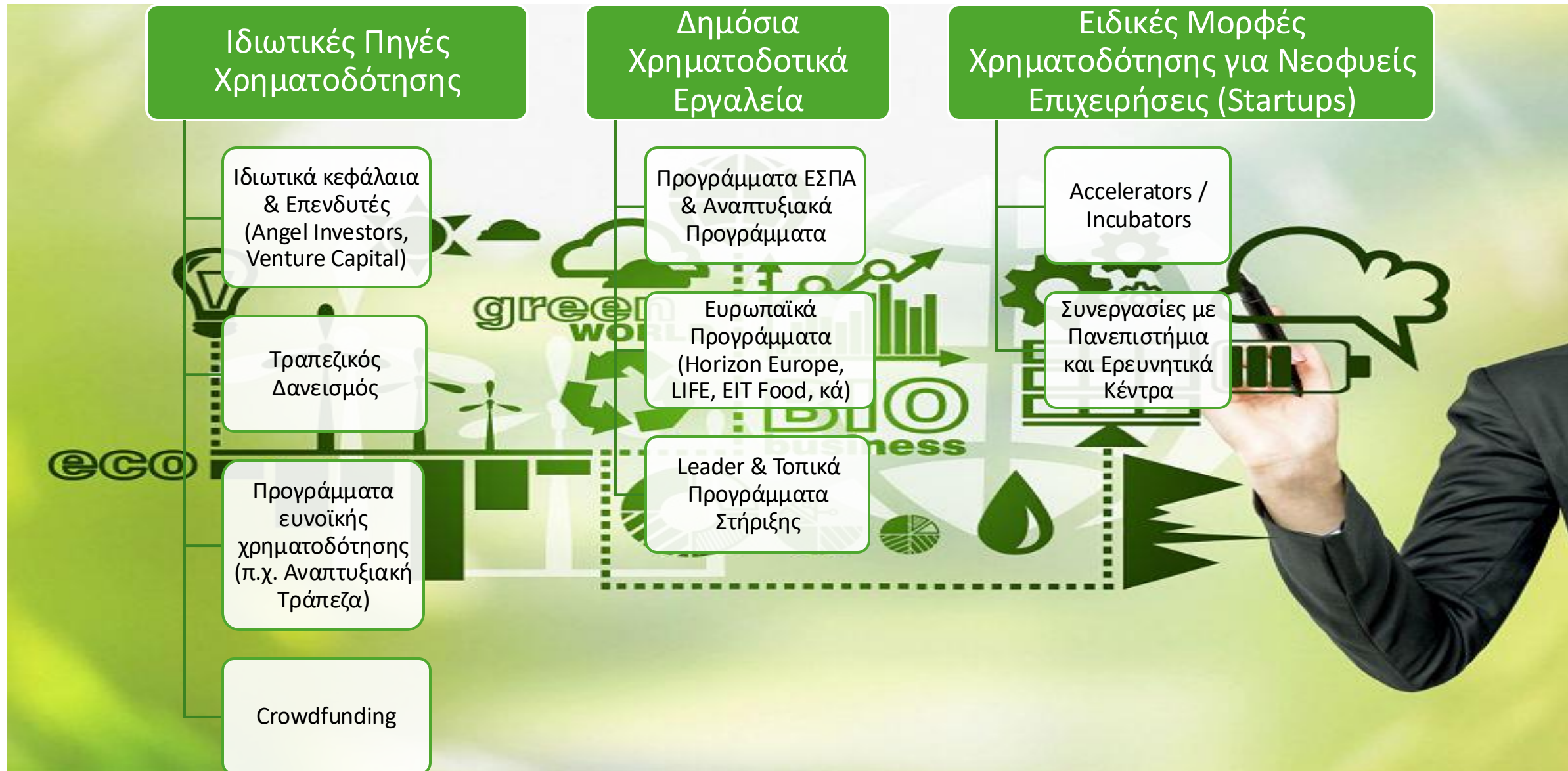
Χαρακτηριστικά που επηρεάζουν σημαντικά τις χρηματοδοτικές ανάγκες και δυνατότητες:

- Εποχικότητα εισοδήματος
- Εξάρτηση από εξωτερικούς παράγοντες
- Χαμηλό περιθώριο ρευστότητας
- Μέγεθος επιχειρήσεων

Η επιλογή χρηματοδοτικού εργαλείου πρέπει να βασίζεται:

- στη φάση στην οποία βρίσκεται η επένδυση (βαθμός ωριμότητας)
- στη στρατηγική ανάπτυξης
- στις ανάγκες
- στον κίνδυνο που είναι διατεθειμένοι να αναλάβουν οι ιδρυτές
- στο είδος της δραστηριότητας που ασκούν

Μορφές Χρηματοδότησης



Τραπεζικός Δανεισμός (Loan)

- Στην περίπτωση ενός δανείου, η επιχείρηση συμφωνεί να δανειστεί από τράπεζα ή άλλο φορέα (π.χ. Αναπτυξιακή Τράπεζα) ένα προκαθορισμένο ποσό για μία συγκεκριμένη περίοδο με σταθερό επιτόκιο.
- Οι τράπεζες συνήθως ζητούν εξασφάλιση, μεταξύ των οποίων είναι η προσωπική περιουσία του δανειζομένου, αν η επιχείρηση δε διαθέτει επαρκή περιουσιακά στοιχεία.
- Ο παραδοσιακός δανεισμός από τράπεζες προσφέρει μια πιο κλασική μορφή χρηματοδότησης, αλλά με περιορισμένη προσβασιμότητα για startups που δεν διαθέτουν ιστορικό ή εξασφαλίσεις. Συχνά, μπορεί να λειτουργήσει σε μεταγενέστερα στάδια ωρίμανσης της επιχείρησης.
- Ενδέχεται να υπάρχουν δάνεια με ευνοϊκότερους όρους (μειωμένο επιτόκιο, περίοδος χάριτος) ή κρατική εγγύηση.

Πλεονεκτήματα:

- Δεν παραχωρείται ποσοστό της εταιρείας. Διατηρείται πλήρης έλεγχος της επιχείρησης
- Σταθερή μορφή χρηματοδότησης
- Προβλέψιμη αποπληρωμή

Μειονεκτήματα:

- Υποχρεωτική αποπληρωμή ανεξάρτητα από την επιτυχία
- Χρειάζονται εγγυήσεις και εξασφαλίσεις, σταθερές ταμειακές ροές και πλάνο βιωσιμότητας
- Δυσκολία για νεοσύστατες επιχειρήσεις χωρίς ιστορικό



Business Loan

Empowering your future through financial support



Πράσινα και βιώσιμα τραπεζικά προϊόντα



Πράσινα και
βιώσιμα
προϊόντα και
υπηρεσίες
λιανικής
τραπεζικής

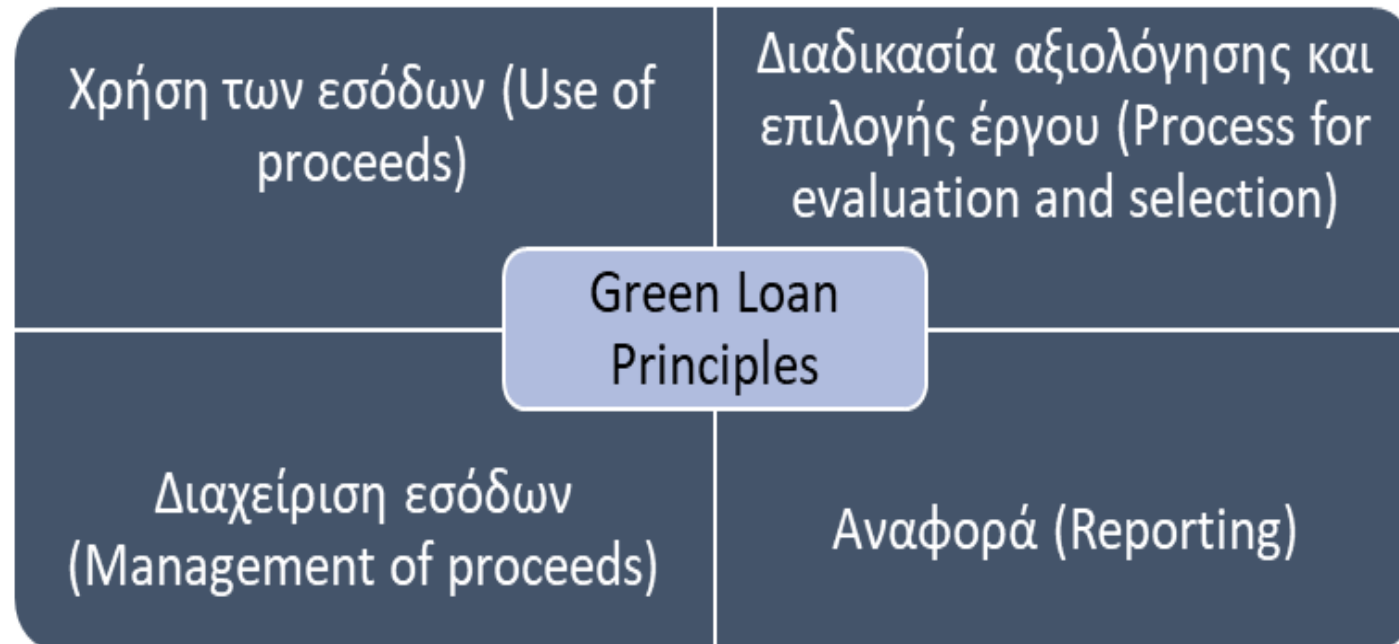
πράσινα στεγαστικά δάνεια
χρηματοδότηση
ηλεκτρικών οχημάτων
δάνεια μικρών και πολύ
μικρών επιχειρήσεων

Πράσινα και
βιώσιμα προϊόντα
και υπηρεσίες
εταιρικής και
επενδυτικής
τραπεζικής

πράσινα και βιώσιμα
εταιρικά δάνεια
χρηματοδότηση έργων,
χρηματοδότηση εμπορίου
χρηματοδότηση
περιουσιακών στοιχείων
και μίσθωση εξοπλισμού
αρχικές δημόσιες
προσφορές και αναδοχές
υπηρεσίες έρευνας και
παροχής συμβουλών

Πράσινα Δάνεια

Πράσινα δάνεια είναι κάθε είδος δανειακού μέσου που διατίθεται αποκλειστικά για τη χρηματοδότηση ή την αναχρηματοδότηση, εν όλω ή εν μέρει, νέου ή/και υπάρχοντος επιλέξιμου πράσινου έργου.



Sustainability-linked loans

Τα **Sustainability-linked loans (SLLs)** περιλαμβάνουν συνήθως μια προσαρμογή περιθωρίου, όπου το επιτόκιο του δανείου μειώνεται, καθώς επιτυγχάνονται οι στόχοι βιωσιμότητας, που μπορεί να καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα.

Οι **βασικοί δείκτες (KPI)** θα πρέπει να είναι ουσιαστικοί για τη συνολική επιχειρηματική δραστηριότητα του δανειολήπτη, υψηλής στρατηγικής σημασίας, να είναι μετρήσιμοι και να μπορούν να συγκριθούν με άλλες εξωτερικές πηγές.

Οι στόχοι (**Sustainable Performance Targets-SPT**), θα πρέπει να αντιπροσωπεύουν σημαντική βελτίωση των αντίστοιχων KPI και, όπου είναι δυνατόν, να συγκρίνονται με ένα σημείο αναφοράς ή άλλες εξωτερικές πηγές.

Θα πρέπει να υπάρχει ένα οικονομικό αποτέλεσμα που συνδέεται με τα SPT (για παράδειγμα, έκπτωση περιθωρίου όταν πληρούνται ένας ή περισσότεροι στόχοι), ενώ θα πρέπει να παρέχονται ενημερωμένες πληροφορίες (με ανεξάρτητη και εξωτερική επαλήθευση) που θα επιτρέπουν να παρακολουθείται η απόδοση των SPT.

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT GOALS



Sustainability-Linked Loan Principles
Supporting environmentally and socially sustainable economic activity



Μίσθωση (Leasing)

Λειτουργική Μίσθωση (Operating lease)

Η εκμισθώτρια εταιρεία είναι υπεύθυνη για τη συντήρηση και την αποκατάσταση των βλαβών του περιουσιακού στοιχείου.

Απελευθερώνει κεφάλαια τα οποία κάτω από άλλες συνθήκες θα χρησιμοποιούνταν για την αγορά κεφαλαιουχικών αγαθών.

Είναι κατάλληλη για επιχειρήσεις με υπάρχουσα ροή πελατών αλλά περιορισμένη ρευστότητα.

Χρηματοδοτική Μίσθωση (Finance lease)

Το περιουσιακό στοιχείο χρησιμοποιείται από μία μόνο επιχείρηση μέχρι τη λήξη της ωφέλιμης ζωής του και συνήθως περνάει στην κατοχή του μισθωτή.

Ο μισθωτής είναι υπεύθυνος για την αποκατάσταση των όποιων βλαβών παρουσιαστούν.

Βελτίωση της κεφαλαιακής συγκρότησης και φερεγγυότητας της επιχείρησης.

Δεν απαιτούνται συνήθως πρόσθετες εξασφαλίσεις/εγγυήσεις.

Ταχύτερη διαδικασία έγκρισης σε σχέση με τον τραπεζικό δανεισμό.

Εξασφαλίζεται ότι η χρηματοδότηση θα χρησιμοποιηθεί αποκλειστικά για το σκοπό που χορηγείται.

Πράσινη Μίσθωση

Οι τράπεζες και οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης παρέχουν στους πελάτες τεχνολογίες φιλικές προς το περιβάλλον, όπως ενεργειακά αποδοτικό εξοπλισμό ή ηλεκτρικά οχήματα, σε προνομιακές τιμές.



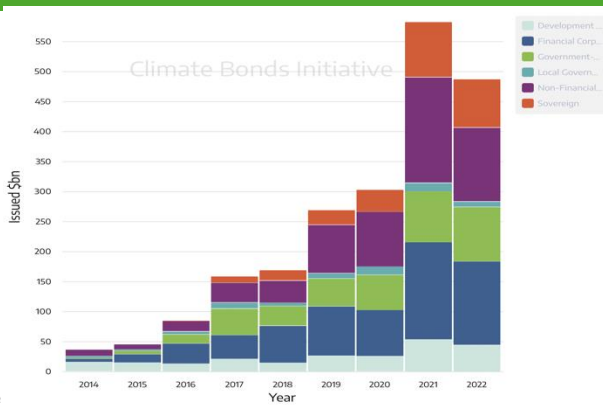
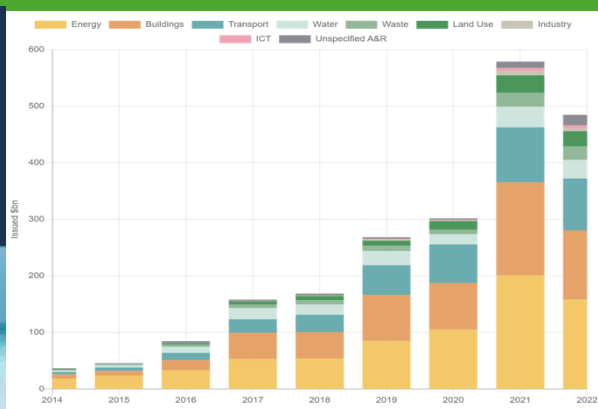
Υπάρχουν αρκετές πρωτοβουλίες κρατών σε ευρωπαϊκό επίπεδο για την προώθηση της πράσινης μίσθωσης μέσω εκστρατειών ευαισθητοποίησης του κοινού, προγραμμάτων επιχειρηματικών κινήτρων και φορολογικών κινήτρων.

Πράσινα Ομόλογα/Μπλε Ομόλογα

Πράσινα ομόλογα είναι εκείνα όπου τα έσοδα που συγκεντρώνονται διατίθενται σε περιβαλλοντικά έργα ή χρήσεις.

Τα κλιματικά ομόλογα είναι μια υποκατηγορία πράσινων ομολόγων όπου τα έσοδα χρησιμοποιούνται για τη χρηματοδότηση έργων που έχουν σχεδιαστεί ειδικά για τον περιορισμό ή την προσαρμογή στις επιπτώσεις της κλιματικής αλλαγής.

Τα μπλε ομόλογα υποστηρίζουν τη βιωσιμότητα των θαλασσών και αλιευτικά έργα.



Overview of the proposed EU Green Bond Standard

Core components

Definition of Green Projects

Taxonomy alignment, i.e. substantial contribution to the Environmental Objectives, Do-No-Significant Harm, social safeguards, and technical screening criteria (i.e. principles, metrics and thresholds)

Type of eligible expenditures and look-back period

Green Bond Framework

- Describing objectives, Green Projects to be financed, processes and methodologies on allocation, reporting and impact calculation

Green Bond Framework Template provided

Mandatory verification

By an **Accredited External Verifier** of:
- Green Bond Framework alignment, before or at the time of issuance
- Allocation reporting, after full allocation of proceeds

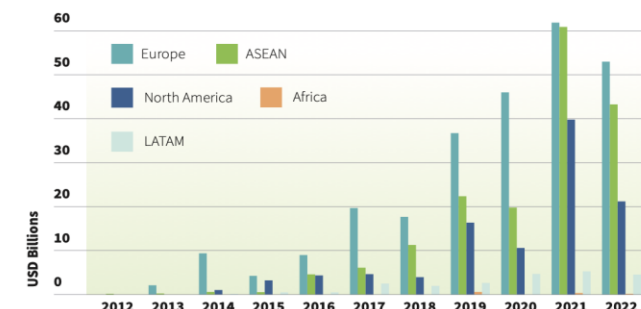
Verification of the Impact Reporting is encouraged

Mandatory reporting on

- **Allocation**, incl. allocated amounts and geographical distribution, at least annually, until full allocation
- **Impact**, incl. description of projects and environmental metrics, at least once during bond lifetime after full allocation

Reporting templates provided

Aligned green bonds from non-financial corporate issuers



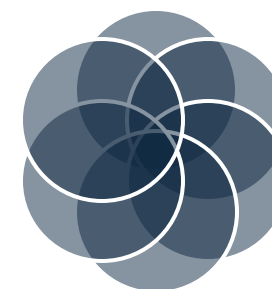
Source: Climate Bonds Initiative

Ανανεώσιμες
πηγές
ενέργειας

Πράσινα
κτίρια

Πρόληψη και
έλεγχος της
ρύπανσης

Προσαρμογή
στην
κλιματική
αλλαγή

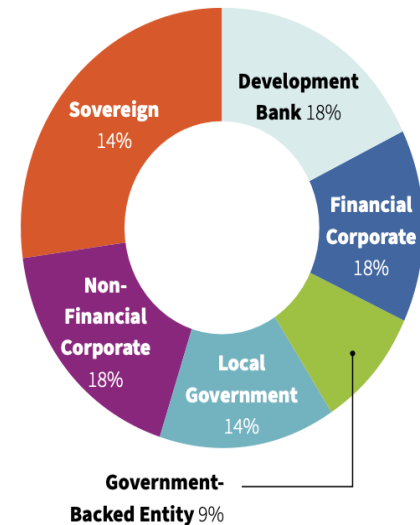
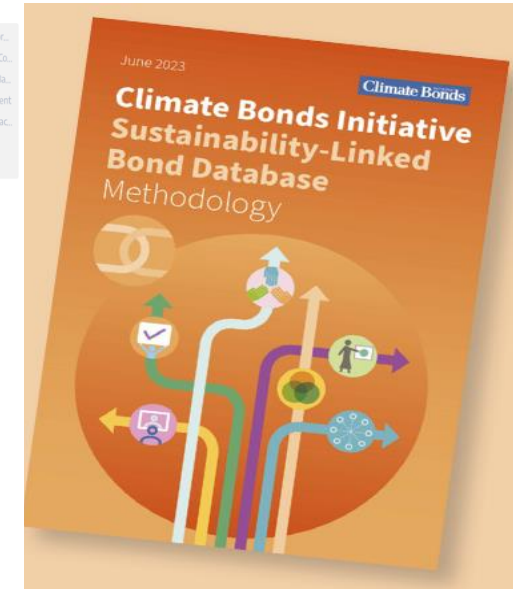
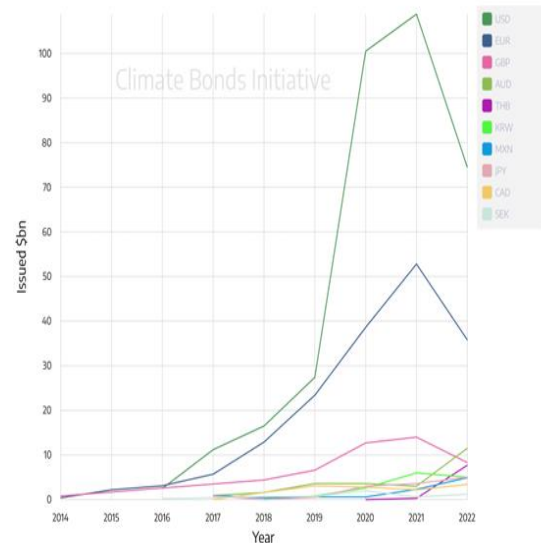
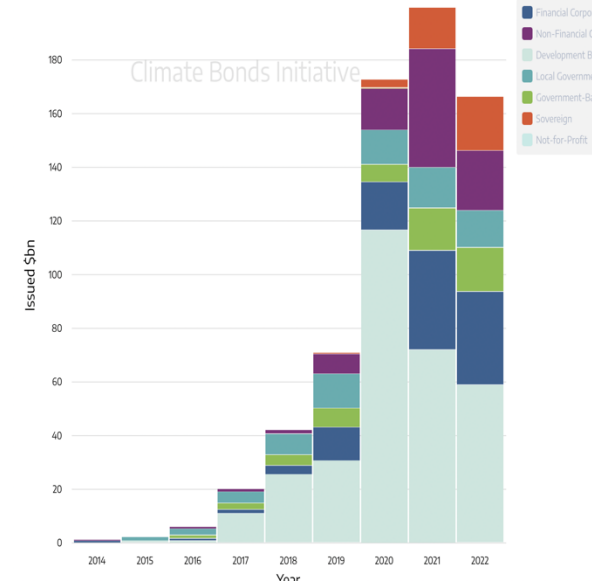


Καθαρές
μεταφορές

Βιώσιμη διαχείριση
υδάτων και λυμάτων

SDG-linked bonds

Τα **ομόλογα SDG-linked** είναι ομόλογα όπου η χρήση των εσόδων συνδέεται με την επίτευξη ενός ή περισσότερων από τους Στόχους Βιώσιμης Ανάπτυξης, με τα έσοδα να χρηματοδοτούν έργα που προσφέρουν έναν συνδυασμό περιβαλλοντικών και κοινωνικών αποτελεσμάτων. Ορισμένα ομόλογα περιλαμβάνουν σύνδεση του κουπονιού του ομολόγου με την επίτευξη ή την πρόοδο του εκδότη προς τους συμφωνημένους στόχους βιωσιμότητας, παρέχοντας έτσι κίνητρα στους εκδότες με τρόπο παρόμοιο με αυτό των δανείων που συνδέονται με τη βιωσιμότητα.



CBI , 2023

Source: Climate Bonds Initiative

Επιχειρηματικοί Άγγελοι (Angel Investors)

Ιδιώτες επενδυτές που προσφέρουν κεφάλαια, αλλά και εμπειρία, συμβουλευτική και πρόσβαση σε επιχειρηματικά δίκτυα.

- Η επένδυση συνήθως κυμαίνεται από €50.000 - €750.000
- Συνήθως επενδύουν σε πολύ πρώιμα στάδια (pre-seed/seed)

Αναζητούν καινοτόμες επιχειρηματικές ιδέες με δυναμική και προοπτική.

- Γρήγορη λήψη απόφασης
- Στρατηγική υποστήριξη (εμπειρία, δίκτυο και συμβουλές)

Παραχώρηση ποσοστού.

Στρατηγική εξόδου (exit strategy).

Business Angels Network: Μηχανισμός που φέρνει σε επαφή angels και επιχειρηματίες.

- Ένα σημείο διασύνδεσης νέων επιχειρηματιών και ιδιωτών επενδυτών
- Το network προωθεί την πρόταση, εφόσον πληροί κάποια ελάχιστα κριτήρια, στα μέλη του εκείνα που κρίνει ότι θα έχουν ενδιαφέρον



Venture Capital (Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών)

Το Venture Capital (VC) αφορά οργανωμένα επενδυτικά σχήματα που αναζητούν επενδύσεις με γρήγορη αναπτυξιακή δυναμική και μεγάλη προοπτική απόδοσης. Προσφέρουν σημαντικά κεφάλαια και υποστήριξη στην πορεία ανάπτυξης. Οι απαιτήσεις είναι υψηλές και πολλές φορές οι επενδυτές επιδιώκουν έλεγχο και γρήγορη απόδοση της επένδυσης.

Οι επενδυτές περιμένουν υψηλή απόδοση μέσω **μελλοντικής εξόδου (exit)** η οποία μπορεί να περιλαμβάνει:

- Εισαγωγή σε χρηματιστήριο (IPO)
- Εξαγορά
- Πώληση συμμετοχής σε τρίτους
- Πώληση στον επιχειρηματία βάσει προσυμφωνημένης μεθόδου αποτίμησης



Πλεονεκτήματα:

- Παρέχουν σημαντικά ποσά κεφαλαίου
- Υποστήριξη με mentoring, επαφές, ανάπτυξη
- Ιδανικό για scaling και διεθνή επέκταση
- Κύρος θεσμικού επενδυτή
- Προοπτικές μακροπρόθεσμης ανάπτυξης



Μειονεκτήματα:

- Πολύ απαιτητικοί στις αποδόσεις (ROI)
- Συχνά θέλουν έλεγχο στη διοίκηση
- Στήριξη από έμπειρους παίκτες της αγοράς



Venture Capital (Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών)



Πρωταρχικό κεφάλαιο (seed capital) κεφάλαιο για αρχική δημιουργία και δοκιμή αρχικής ιδέας.



Αρχικό κεφάλαιο ή χρηματοδότηση εκκίνησης (start-up finance) κεφάλαιο για την εκκίνηση, ανάπτυξη συγκεκριμένου προϊόντος ή υπηρεσίας.



Χρηματοδότηση αρχικού σταδίου ανάπτυξης (early-stage finance) κεφάλαια κίνησης για να λειτουργήσει η επιχείρηση.



Χρηματοδότηση ανάπτυξης ή επέκτασης (development finance).



Ενδιάμεση χρηματοδότηση (bridging finance) χρηματοδότηση σε επιχειρήσεις οι οποίες προετοιμάζονται για εισαγωγή στο χρηματιστήριο.

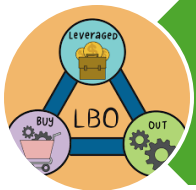
Venture Capital (Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών)



Management Buy-outs (MBOs) εξαγορά ολόκληρης ή τμήματος της εταιρείας από ομάδα διευθυντικών στελεχών μέσα από την ίδια την επιχείρηση.



Management Buy-ins (MBIs) εξαγορά ολόκληρης ή τμήματος της εταιρείας από ομάδα διευθυντικών στελεχών εκτός επιχείρησης.



Μοχλευμένη εξαγορά (Leverage buy-out) τα κεφάλαια για την εξαγορά προέρχονται από δανεισμό (τουλάχιστον το 75%).



Χρηματοδότηση αντικατάστασης (replacement finance) χρηματοδότηση για την εξαγορά μεριδίου ενός απερχόμενου εταίρου από μια επιχείρηση.



Χρηματοδότηση ανόρθωσης (turnaround or rescue finance) χρηματοδότηση για την εξαγορά και ανόρθωση μιας ζημιογόνου επιχείρησης.

Crowdfunding

Το crowdfunding, (χρηματοδότηση από το πλήθος) είναι ένας τρόπος συγκέντρωσης χρημάτων από ένα μεγάλο αριθμό ανθρώπων, συνήθως μέσω διαδικτυακών πλατφορμών, για τη χρηματοδότηση ενός έργου, μιας ιδέας, μιας startup ή και κοινωνικών σκοπών.

Οι συμμετέχοντες προσφέρουν χρήματα — συχνά μικρά ποσά — για να βοηθήσουν να υλοποιηθεί κάτι που τους ενδιαφέρει.

Επιτρέπει την προσέγγιση του τελικού καταναλωτή και την ταυτόχρονη προβολή της ιδέας. Ενδείκνυται κυρίως για προϊόντα με ιδιαίτερη ταυτότητα ή κοινωνικό χαρακτήρα. Από την άλλη, απαιτεί ισχυρή καμπάνια και καλά οργανωμένη προώθηση.

Είδη Crowdfunding:

Donation-based: Οι χρηματοδότες δεν περιμένουν τίποτα σε αντάλλαγμα. Συχνό σε φιλανθρωπικές καμπάνιες (GoFundMe).

Reward-based: Οι χρηματοδότες λαμβάνουν ένα προϊόν ή μια υπηρεσία ως ανταμοιβή (Kickstarter).

Equity-based: Οι χρηματοδότες αποκτούν μερίδιο στην εταιρεία που χρηματοδοτούν (Seedrs, Crowdcube).

Lending-based: Οι χρηματοδότες δανείζουν χρήματα με την προσδοκία επιστροφής με τόκο (LendingClub).



KICKSTARTER



GREENPEACE



Επιταχυντές (Accelerators) & Θερμοκοιτίδες (Incubators)

Οι επιταχυντές (accelerators) και οι θερμοκοιτίδες (incubators) είναι οργανισμοί που στηρίζουν νεοφυείς επιχειρήσεις με εκπαιδευτικά προγράμματα, mentoring, αρχική χρηματοδότηση και πρόσβαση σε πόρους (π.χ. χώρο, εξοπλισμό, δίκτυα).

Παρόλο που η χρηματοδότηση είναι συνήθως μικρής κλίμακας, η γνώση και η υποστήριξη που παρέχουν είναι καθοριστικές:

- Mentoring
- Δικτύωση
- Εκπαίδευση
- Pre-seed funding



Θερμοκοιτίδες (Incubators)

Αποτελούν ένα Μηχανισμό σύνδεσης της Έρευνας με την Αγορά.

Η τυπική περίοδος επώασης 2-3 έτη.

Σε ποιους απευθύνεται:

- Ερευνητές
- Νέες εταιρείες
- Ερευνητικά και Εκπαιδευτικά κέντρα
- ΜΜΕ υπάρχουσες εταιρείες που επιθυμούν να αναπτύξουν ένα νέο προϊόν ή υπηρεσία

Κριτήρια αξιολόγησης:

- Νέα, Καινοτόμα εταιρεία
- Ικανή Διοικητική Ομάδα
- Προϊόντα ή υπηρεσίες με βάθος αγοράς
- Ανάγκες για παροχή υπηρεσιών
- Ανάγκες Χρηματοδότησης

Θερμοκοιτίδες (Incubators)



Χώροι στέγασης της επιχείρησης

Κοινές υπηρεσίες, όπως γραμματειακή υποστήριξη και από κοινού χρήση του εξοπλισμού γραφείου

Ανάπτυξη συνεργιών ανάμεσα στις συστεγαζόμενες επιχειρήσεις

Χρηματοδότηση των λειτουργικών δαπανών των εγκατεστημένων επιχειρήσεων

Παροχή συμβουλευτικών και άλλων εξειδικευμένων υπηρεσιών



Apply online:
www.eitfood.eu/programmes/entrepreneurship-prize



Ειδικές Περιπτώσεις Χρηματοδότησης

Πανεπιστημιακά & Ερευνητικά Προγράμματα Συνεργασίας.

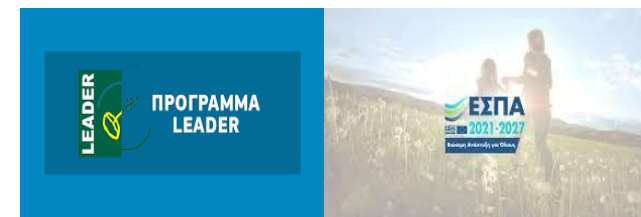
- Συμμετοχή σε ερευνητικά έργα (Horizon, ΕΛΙΔΕΚ)
- Πρόσβαση σε εργαστήρια, τεχνογνωσία και επιστημονικό προσωπικό
- Συν-υποβολή προτάσεων για χρηματοδότηση

Διαγωνισμοί Καινοτομίας & Επιχειρηματικότητας

- Μπορεί να αποφέρουν χρηματικά βραβεία, mentoring ή πρόσβαση σε δίκτυα



ΕΣΠΑ & Προγράμματα Ανάπτυξης



ΕΣΠΑ

- Χρηματοδότηση για εξοπλισμό, κτίρια, μισθολογική δαπάνη, ψηφιακή αναβάθμιση
- Εστιάζουν σε τοπικές ανάγκες ή εθνικές προτεραιότητες (ψηφιακή αναβάθμιση, απασχόληση, τουρισμός, αγροτική ανάπτυξη)
- Οι δικαιούχοι ποικίλουν ανάλογα με τις προδιαγραφές
- Μικρότερος προϋπολογισμός ανά έργο (π.χ. 20.000–400.000€), διάρκεια 12–36 μήνες.
- Ενισχύουν περισσότερο εφαρμοσμένα επενδυτικά σχέδια

Τοπικά Προγράμματα LEADER

- Υλοποιούνται από Ομάδες Τοπικής Δράσης
- Δίνουν ευκαιρίες για δράσεις με έντονο τοπικό/κοινωνικό χαρακτήρα
- Ο προϋπολογισμός συνήθως €10.000 – €300.000

Αναπτυξιακός Νόμος (ν. 4887/2022)

- Επιδότηση επενδύσεων σε εξοπλισμό, κτίρια, καινοτομία
- Έμφαση σε μικρές & μεσαίες επιχειρήσεις της περιφέρειας
- Ενίσχυση από 30% έως 75% ανάλογα με την περιοχή

Υψηλά ποσοστά επιδότησης
Δεν απαιτεί επιστροφή (εφόσον
υλοποιηθεί σωστά)

- Πολύπλοκες διαδικασίες,
Γραφειοκρατία
- Καθυστερήσεις στην
αξιολόγηση και εκταμίευση

Ευρωπαϊκά Προγράμματα

- Χρηματοδοτεί ερευνητικά έργα και καινοτομία
- Ιδανικό για συνεργασίες με Ερευνητικά κέντρα

Horizon
Europe



- Περιβαλλοντική βιωσιμότητα

LIFE



- Ευρωπαϊκή κοινότητα καινοτομίας στον αγροδιατροφικό τομέα
- Υποστηρίζει startups με mentoring, κεφάλαια, διασύνδεση με αγορές

EIT Food



Επιχειρήσεις, πανεπιστήμια, ΜΚΟ, ερευνητικά ιδρύματα, με έμφαση στη διακρατική συνεργασία.

Εστιάζουν σε διακρατική συνεργασία, καινοτομία, περιβάλλον, έρευνα και συνοχή πολιτικών στην ΕΕ.

Μεγαλύτερα έργα (συχνά >1 εκατ. €), διάρκεια 2–5 χρόνια.

Προτεραιότητα σε έρευνα, τεχνολογία, περιβαλλοντική καινοτομία, κοινωνικό αντίκτυπο.

Κριτήρια Επιλεξιμότητας

Η επιτυχής ένταξη σε ένα χρηματοδοτικό πρόγραμμα, είτε εθνικό είτε ευρωπαϊκό, προϋποθέτει την πλήρωση συγκεκριμένων όρων, που συνήθως αναφέρονται ως κριτήρια επιλεξιμότητας. Τα κριτήρια αυτά διαφοροποιούνται ανά πρόγραμμα, αλλά υπάρχουν κάποιες κοινές βασικές κατηγορίες.

Νομική μορφή και δραστηριότητα της επιχείρησης

- Συνήθως απαιτείται να έχει συγκεκριμένη νομική μορφή (Ατομική, ΙΚΕ, ΕΠΕ, ΑΕ, ΟΕ, κ.ά.)
- Πρέπει να ασκεί επιλέξιμη δραστηριότητα, βάσει ΚΑΔ που να αντιστοιχεί στους στόχους του προγράμματος

Χρονική διάρκεια λειτουργίας

- Πολλά προγράμματα απαιτούν η επιχείρηση να έχει ολοκληρώσει ένα τουλάχιστον φορολογικό έτος
- Άλλα προγράμματα, κυρίως για νεοφυείς επιχειρήσεις (startups), στοχεύουν σε νεοϊδρυθείσες εταιρείες εντός 2-3 ετών

Οικονομικά χαρακτηριστικά

- Συχνά τίθενται όρια στον κύκλο εργασιών ή τον αριθμό εργαζομένων
- Δεν πρέπει να έχει ληξιπρόθεσμες οφειλές προς εφορία ή ασφαλιστικά ταμεία (φορολογική και ασφαλιστική ενημερότητα)
- Εξετάζεται η βιωσιμότητα του επιχειρηματικού σχεδίου

Συμβατότητα με τον σκοπό του προγράμματος

- Πρέπει να αποδεικνύεται η συμβατότητα με τον σκοπό του προγράμματος
- Ενδέχεται να απαιτούνται συνεργασίες με άλλες χώρες/φορείς
- Ενδέχεται να δίνεται προτεραιότητα σε συγκεκριμένες γεωγραφικές περιοχές ή κατηγορίες δραστηριοτήτων

Βασικά Χρηματοδοτικά Εργαλεία

Μορφή Χρηματοδότησης	Τύπος Κεφαλαίου	Πλεονεκτήματα	Σημεία Προσοχής	Ιδανική για
Τραπεζικό Δάνειο	Δάνειο (επιστρεπτέο)	Σταθερό εργαλείο με προκαθορισμένους όρους	Απαιτούνται εγγυήσεις, δύσκολη πρόσβαση για startups χωρίς ιστορικό ή εξασφαλίσεις.	Εξοπλισμός, υποδομές
Angel Investors	Ιδιωτικό κεφάλαιο	Γρήγορη χρηματοδότηση, mentoring, δίκτυο, εμπειρία	Ζητούν ποσοστό συμμετοχής, πιθανή απώλεια ελέγχου, στρατηγική εξόδου	Startups, καινοτόμα projects
Venture Capital (VC)	Ιδιωτικό κεφάλαιο	Υψηλά ποσά, δίκτυο, scaling, Στρατηγική υποστήριξη, πρόσβαση σε αγορές	Έλεγχος, υψηλές απαιτήσεις απόδοσης, πιθανή απώλεια πλειοψηφίας	Καινοτόμες, ταχύτατα αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις
Crowdfunding	Συμμετοχική	Χωρίς ποσοστό, προβολή ιδέας, προσέγγιση πελατών	Χρειάζεται ισχυρή καμπάνια, δεν υπάρχει εγγύηση επιτυχίας	Παραδοσιακά/τοπικά προϊόντα, μικρές παραγωγές
ΕΣΠΑ & Αναπτυξιακά Προγράμματα	Δημόσια επιδότηση	Υψηλά ποσοστά, μη επιστρεπτέα, μέτρια δυσκολία πρόσβασης, τοπική ενίσχυση, κοινωνικός αντίκτυπος, υποστήριξη επενδύσεων σε υποδομές και εξοπλισμό	Γραφειοκρατία, χρονοβόρα διαδικασία, μικρός – μεσαίος προϋπολογισμός ανά έργο, πολυπλοκότητα στις αιτήσεις, καθυστερήσεις στην εκταμίευση	Βελτίωση/Ανάπτυξη, μικρές και μικρομεσαίες επιχειρήσεις
Ευρωπαϊκά Προγράμματα	Ευρωπαϊκή επιδότηση	Υψηλή καινοτομία, διασύνδεση με πανεπιστήμια, Μεσαίος – Μεγάλος προϋπολογισμός ανά έργο	Απαιτεί συνεργασίες και προετοιμασία, υψηλή δυσκολία πρόσβασης, πολυπλοκότητα στις αιτήσεις, καθυστερήσεις στην εκταμίευση	R&D, περιβάλλον
Accelerators / Incubators	Υποστήριξη + pre-seed	Εκπαίδευση, δικτύωση, υποστήριξη early stage, mentoring	Συνήθως μικρά ποσά, περιορισμένη διάρκεια, έντονος ανταγωνισμός για ένταξη	Startups

Πώς Επιλέγει Μια Επιχείρηση την Κατάλληλη Πηγή Χρηματοδότησης;

Στάδιο Ανάπτυξης της Επιχείρησης

Φάση Επιχείρησης	Ανάγκη	Πιθανές Πηγές Χρηματοδότησης
Ιδέα / Προ-ίδρυση (Pre-seed)	Μικρό αρχικό κεφάλαιο, καθοδήγηση	Διαγωνισμοί, Crowdfunding, Επιταχυντές, Ιδία κεφάλαια
Εναρξη / Πρώτες πωλήσεις (Early Stage / MVP)	Ανάπτυξη προϊόντος, branding	Angel investors, ΕΣΠΑ, τοπικά LEADER, accelerators, μικροδάνεια, grant
Ανάπτυξη / Scaling	Κεφάλαιο για εξοπλισμό, προσωπικό	VC, δάνεια, Αναπτυξιακός νόμος, ΕΣΠΑ, δημόσια προγράμματα
Ωρίμανση	Εξαγωγές, αυτοματοποίηση, καινοτομία	Ευρωπαϊκά προγράμματα, VC, τραπεζικά δάνεια

Διάθεση για Παραχώρηση Ελέγχου

- Μη παραχώρηση ποσοστού → επιχορήγηση ή δανεισμός
- Ανάπτυξη με στρατηγικό σύμμαχο → VC ή angel investor

Ταχύτητα και Ευελιξία

- Χρόνος και ισχυρό πλάνο → επιχορήγηση
- Άμεση ρευστότητα → angel investor ή δάνειο
- Καινοτόμο προϊόν με δυνητικά διεθνή απήχηση → VC

Επίπεδο Κινδύνου

- Σταθερές πωλήσεις και ιστορικό → τραπεζικός δανεισμός
- Υψηλό επίπεδο αβεβαιότητας → VC ή angel investor



Τι Πρέπει να Γνωρίζει Ένας Επιχειρηματίας

Πλήρης Κατανόηση της
Επιχείρησής/Επιχειρηματικού
Σχεδίου

Ποιο είναι το
ανταγωνιστικό
της πλεονέκτημα

Ποιο είναι το
επιχειρηματικό
μοντέλο

Πού βρίσκεται
τώρα (στάδιο)
και πού θέλει να
φτάσει

Οικονομικοί
Στόχοι

Προϋπολογισμός

Ανάλυση κόστους
– εσόδων –
περιθωρίων

Αξιολόγηση
Επένδυσης (NPV,
IRR, PI, Payback
Period)

Καλή Κατανόηση
του Τύπου
Επενδυτή

Σε τι είδους
επιχειρήσεις
επενδύει

Ταιριάζει με το
στάδιο της
επένδυσης

Μπορεί να προσφέρει
δικτύωση, τεχνογνωσία,
πόρους

Αποτίμηση Αξίας
(Valuation)

Έχει κάνει έρευνα
αγοράς για
παρόμοιες
αποτιμήσεις

Μπορεί να υποστηρίξει την αξία
με δεδομένα (πελάτες, χρήστες,
πωλήσεις)

Pitch Deck

Το **pitch deck** είναι μια **σύνομη παρουσίαση** της επιχειρηματικής ιδέας, σχεδιασμένη ώστε να **ενημερώσει και να πείσει έναν επενδυτή** ή συνεργάτη (τι κάνεις, γιατί έχει αξία, ποιο είναι το πλάνο σου, και τι ζητάς)



Περιγραφή προϊόντος / υπηρεσίας

Ανάγκη της αγοράς

Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα

Αγορά-στόχος και μέγεθός της

Επιχειρηματικό μοντέλο

Οικονομικά στοιχεία / Προβλέψεις/Δυνητικά οφέλη
(οικονομικά, περιβαλλοντικά, κοινωνικά)

Η ομάδα

Ποσό χρηματοδότησης και πού θα διατεθεί

Exit strategy (προοπτική εξόδου για τον επενδυτή)

Σας ευχαριστώ πολύ!

Δρ. Μαρία-Ελένη Κ. Αγοράκη

Αναπληρώτρια Καθηγήτρια

Τμήμα Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής

Πανεπιστήμιο Πελοποννήσου