



Οι μεσαίες και μικρές επιχειρήσεις στην Ελλάδα

Μέρος Β:

Διαδρομές επιχειρηματικής μεγέθυνσης -
Διεθνής εμπειρία και οι ελληνικές ΜμΕ

Φεβρουάριος 2018

EY

Building a better
working world



Στοιχεία Επικοινωνίας
ERNST & YOUNG Ανώνυμη
Εταιρεία
Παροχής Συμβουλευτικών
Υπηρεσιών

Τάσος Ιωσηφίδης
Partner
Τηλ: +30 210 2886442
Κινητό: +30 697 2777799
E-mail: tassos.iossiphides.gr.ey.com

Γιάννης Ζαχαριάδης
Manager
Τηλ: +30 210 2886 444
Κινητό: +30 6958450157
E-mail: Yiannis.Zahariadis@gr.ey.com

Reliance Restricted

Προς:
Σύνδεσμο Επιχειρήσεων και Βιομηχανιών (ΣΕΒ)
Ξενοφώντος 5, Αθήνα

Παρουσίαση Τελικής Έκθεσης

Αγαπητοί Κύριοι,

Σύμφωνα με την από 6 Νοεμβρίου 2017 εντολή σας, η Ernst & Young Business Advisory Solutions S.A. (εφεξής «ΕΥ») ανέλαβε την παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών ως προς τη «Διαμόρφωση πρακτικών προτάσεων για την παραγωγική και οικονομική μεγέθυνση των μεσαίων και μικρών επιχειρήσεων στην Ελλάδα». Ο σκοπός και η φύση των εργασιών μας περιγράφονται στη σύμβαση μας.

Κατά την εκπόνηση της Εργασίας μας βασιστήκαμε σε δημόσια διαθέσιμες πληροφορίες και υποθέσεις καθώς και σε βάσεις δεδομένων οι οποίες θεωρούνται αξιόπιστες.

Η ΕΥ δεν φέρει καμία υποχρέωση αναθεώρησης ή επικαιροποίησης της παρούσας Έκθεσης ώστε να αντανakλά οποιαδήποτε κατάσταση ή πληροφορία που θα είναι διαθέσιμη μετά την ημερομηνία του Παραδοτέου.

20 February 2018

Σημειώνεται επίσης ότι η παρούσα Εργασία εκπονήθηκε σύμφωνα με τους όρους και τους περιορισμούς που περιγράφονται στη σύμβαση έργου.

Παρακαλώ μην διστάσετε να επικοινωνήσετε μαζί μας για οποιαδήποτε διευκρίνιση σχετικά με το εν λόγω Παραδοτέο ή για οποιαδήποτε περαιτέρω βοήθεια.

Με εκτίμηση,

Τάσος Ιωσηφίδης

Εταίρος ΕΥ, Επικεφαλής τμήματος Χρηματοοικονομικών
Συμβούλων
Ernst & Young Business Advisory Solutions S.A.

Πίνακας Περιεχομένων

Επιτελική σύνοψη	3
1. Εισαγωγή	8
2. Χαρτογράφηση της διαφοράς δυναμικής των ελληνικών ΜμΕ στο ευρωπαϊκό πλαίσιο	10
3. Η σημασία της μεγέθυνσης των ΜμΕ	21
4. Παράμετροι και εμπόδια στη μεγέθυνση	30
5. Διαδρομές επιχειρηματικής μεγέθυνσης	44
6. Διεθνή παραδείγματα πολιτικών και πρωτοβουλιών για την επιχειρηματική μεγέθυνση	51
7. Η μεγέθυνση των ΜμΕ στην Ελλάδα: Προκλήσεις και δυνητικά οφέλη	73
8. Το υφιστάμενο πλαίσιο για την ενίσχυση των ΜμΕ στην Ελλάδα και η επιχειρηματική μεγέθυνση	81
9. Μεταφέροντας τις διαδρομές μεγέθυνσης στην Ελλάδα	86
10. Εργαλειοποίηση των διαδρομών μεγέθυνσης για τις ελληνικές ΜμΕ	91
11. Επιλεγμένη βιβλιογραφία	108

Επιτελική σύνοψη



Επιτελική σύνοψη

Η ελληνική παραγωγική βάση παραμένει σημαντικά κατακερματισμένη. Οι μικρής και πολύ μικρής κλίμακας επιχειρήσεις καλύπτουν το μεγαλύτερο τμήμα του παραγωγικού φάσματος, καθώς περίπου 97% των επιχειρήσεων απασχολούν μέχρι 9 άτομα, με πολλές από αυτές να μην ξεπερνούν τα 3-5 άτομα. Παρόμοια εικόνα παρουσιάζουν και πολλές άλλες ευρωπαϊκές χώρες, όπου, σε σύγκριση με τις ΗΠΑ, οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις υστερούν κατά πολύ σε μέγεθος. Παρόλα αυτά, η Ελλάδα παρουσιάζει μια ακραία εικόνα και απέχει κατά πολύ τόσο από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο, όσο και από τις ΗΠΑ. Αυτή η απόσταση είναι σύμπτωμα και συνέπεια των μικρών επιχειρηματικών μεγεθών και της έλλειψης ανταγωνιστικότητας των ελληνικών επιχειρήσεων.

Όμως, η διεθνής εμπειρία συνδέει άμεσα την επιχειρηματική μεγέθυνση με τη βελτίωση της οικονομίας γενικότερα. Χαρακτηριστικά, **εκτιμάται ότι αν το μερίδιο των ευρωπαϊκών scale-ups εξισωθεί με εκείνο των ΗΠΑ, θα μπορούσαν να δημιουργηθούν έως και 1 εκατομμύριο επιπλέον νέες θέσεις εργασίας στην ΕΕ, ενώ το ΑΕΠ της θα μπορούσε να αυξηθεί έως και 2 τρισεκατομμύρια ευρώ κατά τα επόμενα 20 χρόνια.** Επειδή οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις και οι scale-ups τείνουν να είναι πιο παραγωγικές από τις μέσες ΜμΕ, η αύξηση του αριθμού τους θα μπορούσε να μειώσει το σημαντικό χάσμα στην παραγωγικότητα μεταξύ της ΕΕ και των ΗΠΑ, το οποίο σήμερα υπολογίζεται στο 30%.

Τα χαρακτηριστικά διαφοροποίησης των ελληνικών ΜμΕ επικεντρώνονται στον υψηλό κατακερματισμό, τον χαμηλό αριθμό απασχολούμενων ανά επιχείρηση, τη χαμηλή παραγωγικότητα, τις περιορισμένες εξαγωγές, τη στασιμότητα και την έλλειψη δυναμικής. Όπως ανέδειξε και η πρώτη φάση της ανάλυσης του ΣΕΒ και της ΕΥ, στην Ελλάδα, η απόσταση αυτή φαίνεται να είναι ιδιαίτερα μεγάλη, πολύ, δε, περισσότερο σε κλάδους με πολύ υψηλή δυνητική συνεισφορά, ενώ, σε άλλες χώρες της ΕΕ, αυτοί οι κλάδοι έχουν μεγάλη συνεισφορά. Το μέγεθος, λοιπόν, είναι σημαντικό στο πλαίσιο προώθησης της ανταγωνιστικότητας της Ελλάδας και της παραγωγικής ανασυγκρότησης της χώρας.

Τα τελευταία χρόνια όλο και περισσότερες χώρες δίνουν μεγαλύτερη σημασία στον ρόλο της μεγέθυνσης (scale-up) των ΜμΕ, ιδιαιτέρως για εκείνες που βρίσκονται ή διαθέτουν τις προοπτικές προκειμένου να βρεθούν σε τροχιά ταχείας ανάπτυξης. Σύμφωνα με τον ΟΟΣΑ, μια επιχείρηση «μεγεθύνεται» εάν επιδεικνύει μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης της απασχόλησης ή των εσόδων άνω του 20% ετησίως για μια τριετία, και εάν είχε 10 ή περισσότερους εργαζόμενους στην αρχή της περιόδου. Η μεταφορά της έννοιας της μεγέθυνσης των ΜμΕ στην Ελλάδα, όπως αυτή είναι διεθνώς νοούμενη υπό τον όρο της Ταχείας Ανάπτυξης (High-growth), προσκρούει στην ιδιαιτερότητα της χώρας μας τόσο σε θέματα διάρθρωσης, όσο και στις επιπτώσεις της μακράς και παρατεταμένης κρίσης που διανύει η ελληνική οικονομία.

Η **επίτευξη της επιχειρηματικής μεγέθυνσης δεν επιτυγχάνεται μονοσήμαντα.** Κρίσιμες αποφάσεις, εμπόδια και κατευθύνσεις συνθέτουν τις διαδρομές μεγέθυνσης. Η μελέτη στοχεύει στην αναγνώριση των διαδρομών και στον εντοπισμό των κύριων εργαλείων για την επιτυχή μετάβαση των επιχειρήσεων σε επόμενα στάδια μεγέθους.

Επιτελική σύνοψη

Η διεθνής εμπειρία δείχνει τον δρόμο. Συνοψίζοντας τα γενικά ευρήματα που απορρέουν από την ανάλυση της ευρωπαϊκής και διεθνούς εμπειρίας που μελετήθηκαν, καταλήγουμε ότι οι πολιτικές υποστήριξης της μεγέθυνσης των ΜμΕ θα πρέπει να διέπονται από τα κάτωθι χαρακτηριστικά:

- ▶ **Η απόδοση προτεραιότητας στη μεγέθυνση είναι πρωταρχικής σημασίας:** Χώρες οι οποίες πέρασαν από την αρχή του “think small first” στο “think scale first”, κατάφεραν να επιτύχουν στοχευμένες και αποτελεσματικές εθνικές στρατηγικές στον τομέα της επιχειρηματικής μεγέθυνσης.
- ▶ **Δημιουργία βιώσιμης μεγέθυνσης:** Οι αναπτυξιακές πολιτικές για τις ΜμΕ πρέπει να είναι στοχευμένες. Η στόχευση θα πρέπει να επικεντρώνεται στη δημιουργία βιώσιμης μεγέθυνσης και στη βάση συγκεκριμένων προτεραιοτήτων.
- ▶ **Η πρόσβαση σε νέες αγορές είναι απαραίτητη:** Η εσωτερική ζήτηση περιορίζει τη δυνατότητα μεγέθυνσης και την επίτευξη οικονομιών κλίμακας και υψηλότερης παραγωγικότητας. Η ενίσχυση του βαθμού εξωστρέφειας θα επιτρέψει την αξιοποίηση ζήτησης για τα προϊόντα των εγχώριων επιχειρήσεων και τη συμμετοχή τους σε διεθνείς αλυσίδες αξίας.
- ▶ **Οι οικονομικές συνεργασίες, οι συγκεντρώσεις δραστηριοτήτων και η δημιουργία επιχειρηματικών συνεργειών** επιτρέπουν την επίτευξη κρίσιμης μάζας σε επίπεδο μεγέθους και την ανάπτυξη οικονομιών κλίμακας, τα οποία, με τη σειρά τους, προωθούν την εξωστρέφεια, την πρόσβαση σε πρώτες ύλες, την πιο εύκολη εξεύρεση ειδικευμένου προσωπικού, την αύξηση της παραγωγικότητας και την ανταγωνιστικότητα.
- ▶ **Η χρηματοδότηση θα πρέπει να περιλαμβάνει και πηγές πέρα από τον παραδοσιακό τραπεζικό δανεισμό.** Υπάρχουν πρωτοβουλίες, είτε σε κεντρικό επίπεδο, είτε σε επίπεδο ιδιωτικών παρόχων κεφαλαίου, γύρω από την επέκταση των πηγών χρηματοδότησης και την διασπορά του πιστωτικού κινδύνου σε επίπεδο οικονομίας. Η διεθνής εμπειρία επικεντρώνεται στην υποβοήθηση της εξασφάλισης κεφαλαίων μέσω της άμβλυνσης της βάσης χρηματοδότησης και τη βελτίωση της επικοινωνίας μεταξύ επιχειρήσεων και παρόχων κεφαλαίου.
- ▶ **Η έλλειψη εξειδικευμένου εργατικού δυναμικού και διοικητικών δεξιοτήτων είναι, από την πλευρά του ανθρώπινου κεφαλαίου, το κυριότερο εμπόδιο στην προσπάθεια επιβίωσης και μεγέθυνσης των ΜμΕ.** Σε πολλές χώρες, καταβάλλονται προσπάθειες περιορισμού του χάσματος δεξιοτήτων μεταξύ εκπαίδευσης-επιχειρήσεων. Δίκτυα γνώσης, σύγχρονες ειδικότητες και δεξιότητες αναπτύσσονται με τη συνεργασία επιχειρήσεων, πανεπιστημίων, και τεχνολογικών κέντρων και Πολιτείας.
- ▶ **Η έρευνα και η καινοτομία αποτελούν από τις κυριότερες συνιστώσες παραγωγικότητας και ανταγωνιστικότητας για τις ΜμΕ.** Η αφέρωση πόρων σε αυτόν τον τομέα θα πρέπει να αποτελεί προτεραιότητα για τη μέση επιχείρηση, στο πλαίσιο της προσπάθειας μεγέθυσής της.
- ▶ Το ρυθμιστικό πλαίσιο από τροχοπέδη, πρέπει να εξελιχθεί σε μοχλός ανάπτυξης. Υπάρχει ανάγκη για δημιουργία του κατάλληλου ρυθμιστικού πλαισίου, το οποίο θα στηρίζει τις ΜμΕ στη μεγέθυνσή τους. Πολιτικές γύρω από την προσέλκυση επενδύσεων, την έναρξη επιχειρήσεων, τον αθέμιτο ανταγωνισμό, την εργατική νομοθεσία, τον πτωχευτικό κώδικα, τη φορολογία, όπως και πολιτικές, οι οποίες εμμέσως ανταμείβουν / ενθαρρύνουν τις ΜμΕ που παραμένουν μικρές, θα πρέπει να είναι αντικείμενο συνεχούς βελτίωσης.

Επιτελική σύνοψη

Η μεταφορά αυτών των διεθνών πρακτικών στην ελληνική πραγματικότητα περιλαμβάνει: την εκτίμηση των δυνητικών ωφελειών από τη μεγέθυνση των ΜμΕ για την ελληνική οικονομία και τον εντοπισμό των χαρακτηριστικών που προωθούν την επιχειρηματική μεγέθυνση και την εκπόνηση πολιτικών για την εργαλειοποίησή τους.

Απώτερος στόχος για τις ελληνικές ΜμΕ κρίνεται πως θα πρέπει είναι η σταδιακή σύγκλιση με τον μέσο όρο της ΕΕ ως προς τα μεγέθη των ΜμΕ. Όμως, ακόμη και μερική σύγκλιση του προφίλ των ελληνικών ΜμΕ με τους ευρωπαϊκούς μέσους όρους, ως προς το μέγεθος των ΜμΕ, θα συνεπαγόταν σημαντικά οφέλη για την ελληνική οικονομία.

Εξετάστηκαν τέσσερα βασικά σενάρια που αφορούν στη μεταστροφή του μείγματος των ΜμΕ ως προς την ανά μέγεθος κατανομή τους, το ποσοστό των ΜμΕ που εξάγουν, την αύξηση της παραγωγικότητας ανά εργαζόμενο και την ποσοστιαία κατανομή σε σχέση με την ένταση τεχνολογίας και γνώσης.

- ▶ Μια αναπροσαρμογή στην ποσοστιαία κατανομή των ΜμΕ ανά μέγεθος, φτάνοντας στο μέσο της διαφοράς μεταξύ ΕΕ και Ελλάδας, θα οδηγούσε σε 100.000 νέες θέσεις εργασίας σε ΜμΕ (αύξηση 6% των απασχολούμενων σε ΜμΕ) **και σε επιπλέον προστιθέμενη αξία που ξεπερνάει τα €7,7 δις** με τη συνεισφορά των μεσαίων επιχειρήσεων να αυξάνεται από 25,1% σε 34,7%.
- ▶ Επ' αυτής της ανακατανομής, μια ενίσχυση στο ποσοστό των ΜμΕ που εξάγουν κατά 10%, ανεξαρτήτως κλάσης, θα μεταφραζόταν σε μια **συνολική αύξηση των εξαγωγών κατά περίπου €6 δις, με τις μεσαίες να ηγούνται αυτής της αύξησης**, καταλαμβάνοντας περίπου το 90% της επιπλέον εξαγωγικής δραστηριότητας.
- ▶ Επ' αυτής της ανακατανομής, μια ενίσχυση της φαινόμενης παραγωγικότητας των ΜμΕ κατά 10%, **θα οδηγούσε σε επιπλέον €4,3 δις προστιθέμενης αξίας** (σε σχέση με το έτος βάσης €11 δις νέας προστιθέμενης αξίας).
- ▶ Μεταστροφή του μείγματος των ΜμΕ σε σχέση με την ένταση τεχνολογίας και γνώσης, θα μεταφραζόταν στη δημιουργία επιπλέον €11 δις προστιθέμενης αξίας.

Αναγνωρίζεται ότι η μετάβαση σε μεγαλύτερα μεγέθη ΜμΕ θα απαιτήσει σειρά διαδικασιών και αλλαγών, τόσο εντός των επιχειρήσεων, όσο και σε επίπεδο πολιτικών, σε διαφορετικούς χρονικούς ορίζοντες (βραχυπρόθεσμους, μεσοπρόθεσμους και μακροπρόθεσμους) και με διαφορετικές επιπτώσεις.

Ταυτόχρονα, αναγνωρίζεται ότι κάποιες από τις μεταβολές που εκτιμώνται στα ανωτέρω σενάρια είναι φιλόδοξες. Για παράδειγμα, η τεχνολογική μεταβολή και η εκ βάθρων βελτίωση της δυνατότητας απορρόφησης και ενσωμάτωσης της τεχνολογίας, η αξιοποίηση ανθρώπινου δυναμικού υψηλής εκπαίδευσης και υπηρεσίες υψηλής έντασης γνώσης. Στο πλαίσιο της άσκησης, απώτερος στόχος για τις ελληνικές ΜμΕ κρίνεται πως θα πρέπει είναι η σταδιακή σύγκλιση με το μέσο όρο της ΕΕ ως προς τα μεγέθη των ΜμΕ.

Επιτελική σύνοψη

Η μεταφορά των διαδρομών μεγέθυνσης στα ελληνικά δεδομένα θα πρέπει να λαμβάνει υπ' όψη τις ιδιομορφίες της ελληνικής οικονομίας, οι οποίες έχουν εκδηλωθεί σε ακόμη μεγαλύτερο βαθμό στα χρόνια της κρίσης. Οι ιδιομορφίες αυτές εντοπίζονται κυρίως στα εξής:

- ▶ Στασιμότητα και βαρύτητα στην επιβίωση από τις ΜμΕ και λιγότερη έμφαση στη μεγέθυνση.
- ▶ Υψηλή συσσώρευση Μη Εξυπηρετούμενων Δανείων (ΜΕΔ), τροχοπέδη τόσο για τις επιχειρήσεις, όσο και για τραπεζικό σύστημα.
- ▶ Η χαμηλή ροπή προς συμπράξεις και συνεργασίες, αλλά και εξαγορές και συγχωνεύσεις, περιορίζει δυνατότητες συγκέντρωσης και επίτευξης κρίσιμης μάζας.
- ▶ Απεμπλοκή από την **προσωποκεντρική λειτουργία των μικρών επιχειρήσεων**.

Λαμβάνοντας υπόψη τις εγγενείς αδυναμίες και ιδιομορφίες της ελληνικής οικονομίας, οι διαδρομές μεγέθυνσης για την Ελλάδα επικεντρώνονται σε δύο θεματικές:

- ▶ **Οργανική ανάπτυξη των επιχειρήσεων** που προκύπτει από τη διεύρυνση της αγοραστικής βάσης, είτε μέσω αύξησης των εξαγωγών, είτε μέσω κάλυψης της εσωτερικής ζήτησης.
- ▶ **Μη-οργανική ανάπτυξη των επιχειρήσεων**, μέσω συγκέντρωσης και επίτευξης της κρίσιμης μάζας. Αυτό έγκειται στη δυνατότητα αναδιάρθρωσης και συγκέντρωσης των παραγωγικών βάσεων, είτε δια μέσου συμπράξεων και συνεργασιών, είτε μέσω συγχωνεύσεων και εξαγορών.

Βάσει αυτής της οργάνωσης, η μελέτη αναπτύσσει τα εργαλεία, τα οποία θα επιτρέψουν στις επιχειρήσεις να υιοθετήσουν συγκεκριμένες κατευθύνσεις για τη βιώσιμη μεγέθυνσή τους και την αναγνώριση της σημασίας του χρηματοπιστωτικού τομέα σε αυτήν την προσπάθεια.

1

Εισαγωγή



Εισαγωγή

Κατακερματισμός, μικρά επιχειρηματικά μεγέθη και απόκλιση από τους ευρωπαϊκούς μέσους όρους δημιουργούν την ανάγκη νέων προσεγγίσεων

Η ελληνική παραγωγική βάση χαρακτηρίζεται από διασπορά επιχειρηματικών πρωτοβουλιών, η οποία, με τη σειρά της, αποτυπώνεται στον δυσανάλογα μεγάλο αριθμό ιδιαίτερα μικρών επιχειρήσεων και τον μικρό αριθμό μεγάλων μονάδων, τόσο στη μεταποίηση, όσο και στις υπηρεσίες.

Η Ελλάδα παρουσιάζει μια ακραία εικόνα, με ιδιαίτερα μεγαλύτερη συγκέντρωση πολύ μικρών επιχειρήσεων, σε σχέση με τον ευρωπαϊκό μέσο όρο, αλλά και σημαντική διάφορα στον όγκο των μεγαλύτερων ΜμΕ, συγκριτικά με άλλες χώρες. Τα χαρακτηριστικά αυτά συνεπάγονται μιας σειράς αδυναμιών και μειονεκτημάτων όσον αφορά στις δυνατότητες της ελληνικής επιχειρηματικότητας, αλλά και την ανταγωνιστικότητά της στις διεθνείς αγορές. Παρόμοια εικόνα παρουσιάζουν και πολλές άλλες ευρωπαϊκές χώρες, όπου σε σύγκριση, με τις ΗΠΑ και τον Καναδά, οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις υστερούν κατά πολύ σε μέγεθος.

Οι παραγωγικές συνέπειες του κατακερματισμού που χαρακτηρίζει την ελληνική παραγωγική βάση, αν και τεχνολογικά και κοινωνικά διαφορετικές, προσομοιάζουν αντίστοιχα φαινόμενα των μικρών κλήρων στον γεωργικό τομέα (1). Το μικρό μέγεθος δυσχεραίνει την ικανότητα των ελληνικών επιχειρήσεων να ανταγωνιστούν, καθώς περιορίζει σημαντικά τη δυνατότητα οικονομιών κλίμακος και την ανάπτυξη ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος. Ο κατακερματισμός υπογραμμίζει και την αδυναμία της ελληνικής επιχειρηματικότητας, καθώς το βάρος της εγχωρίας παραγωγής πέφτει σε μικρές δομές που χαρακτηρίζονται από χαμηλότερη αποδοτικότητα και παραγωγικότητα. Η εμπειρία, όχι μόνο στην Ελλάδα, αλλά και διεθνώς, έχει δείξει ότι οι πολύ μικρές επιχειρήσεις τείνουν να έχουν σημαντικά χαμηλότερη παραγωγικότητα από τις μεγαλύτερες. Όπως ανέδειξε και η πρώτη φάση της ανάλυσης της ΕΥ και του ΣΕΒ στην Ελλάδα, η απόσταση αυτή φαίνεται να είναι ιδιαίτερα μεγάλη, πολύ, δε, περισσότερο σε κλάδους με πολύ υψηλή δυνητική συνεισφορά.

Το μέγεθος είναι σημαντικό στα πλαίσια της παραγωγικής ανασυγκρότησης της Ελλάδας. Η συντριπτική πλειοψηφία των πολύ μικρών και μικρών επιχειρήσεων έχει πολύ περιορισμένο οικονομικό αντίκτυπο – χαρακτηρίζεται από πολύ χαμηλή παραγωγικότητα, ενώ η πλειονότητά τους δεν καινοτομεί, δεν αναπτύσσεται και ούτε προτίθεται να το πράξει. Ως εκ τούτου, καλύπτει, μεν, μεγάλο ποσοστό της απασχόλησης σε επιχειρήσεις, λόγω του πολύ μεγάλου αριθμού επιχειρήσεων, αλλά συμβάλλει πολύ λιγότερο στους ρυθμούς ανάπτυξης νέων θέσεων εργασίας, σε σχέση με μεγαλύτερες επιχειρήσεις.

Αντικείμενο της μελέτης είναι η ανάδειξη της σημασίας της μεγέθυνσης των ΜμΕ στην Ελλάδα, τα οφέλη από τη σύγκλιση με τους ευρωπαϊκούς μέσους όρους και ο εντοπισμός των διαδρομών επιχειρηματικής ανάπτυξης που μπορούν να στηρίξουν αυτή τη μεγέθυνση. Αρχικά, εξετάζεται το μέγεθος της υστέρησης που χαρακτηρίζει την Ελλάδα σε σχέση με τις υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες. Στη συνέχεια, αναλύεται η σημασία της μεγέθυνσης, τα δυνητικά οφέλη που μπορεί να αποφέρει, καθώς και τα εμπόδια για την επίτευξή της. Ακολουθεί μια λεπτομερής καταγραφή διεθνών καλών πρακτικών και παραδειγμάτων από προγράμματα και πολιτικές, τα οποία μπορούν να συνθέσουν τις διαδρομές προς τη μεγέθυνση.

Η μεταφορά αυτών των διεθνών πρακτικών στην ελληνική πραγματικότητα περιλαμβάνει: την εκτίμηση των δυνητικών ωφελειών από τη μεγέθυνση των ΜμΕ για την ελληνική οικονομία και τον εντοπισμό των χαρακτηριστικών που προωθούν την επιχειρηματική μεγέθυνση και την εκπόνηση πολιτικών για την εργαλειοποίησή τους.

(1) Κωστής Βαϊτσός, “Εμπειρίες Ανάπτυξης και Κρίσης στην Ελληνική Πραγματική Οικονομία,” Ομιλία στο Εθνικό Κέντρο Τεκμηρίωσης (ΕΚΤ), 23-Nov-2015

2

Χαρτογράφηση της διαφοράς
δυναμικής των ελληνικών
ΜμΕ στο ευρωπαϊκό πλαίσιο



Η απόκλιση από τις ευρωπαϊκές επιδόσεις σε όρους επιχειρηματικού μεγέθους, απασχόλησης, παραγωγικότητας, εξαγωγών, κλπ., αναδεικνύει την έλλειψη ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος

Η Ελλάδα διαφοροποιείται από την υπόλοιπη Ευρώπη σε όλους τους επιμέρους δείκτες αναφορικά με την παρουσία, το μέγεθος και την αποδοτικότητα των ΜμΕ στην οικονομία. Αυτό ανακλάται και στα ανταγωνιστικά χαρακτηριστικά και τις επιδόσεις των ελληνικών ΜμΕ σε ευρωπαϊκό επίπεδο.

Σύγκλιση, έστω και μερική, με τους ευρωπαϊκούς μέσους όρους θα είχε άμεσα αναπτυξιακά αποτελέσματα.

Τα χαρακτηριστικά έλλειψης ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος των ελληνικών ΜμΕ επικεντρώνονται στα εξής:

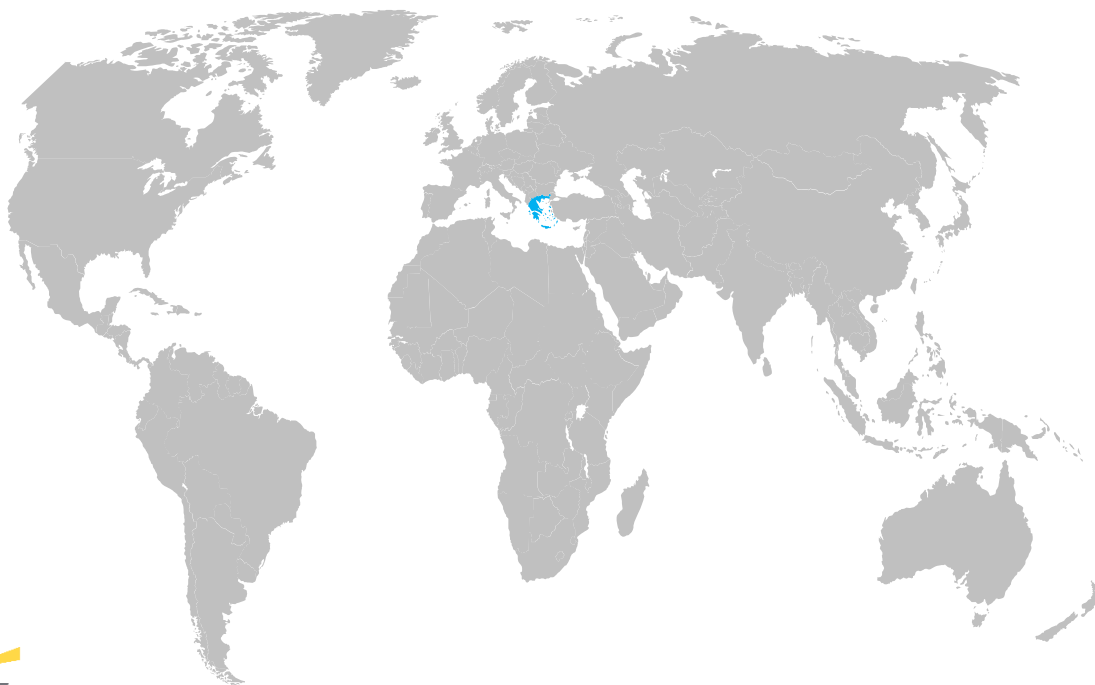
- ▶ **Υψηλός κατακερματισμός:** Το ποσοστό των πολύ μικρών επιχειρήσεων επί του συνόλου στην Ελλάδα είναι κατά 3,9% υψηλότερο από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο. Για τις κλάσεις των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων, η Ελλάδα βρίσκεται κάτω από το μισό του ευρωπαϊκού μέσου όρου (με διαφορά στον δείκτη κατά 3,3% για τις μικρές και 0,6% για τις μεσαίες).
- ▶ **Χαμηλός αριθμός απασχολούμενων ανά επιχείρηση,** υποδηλώνοντας μικρότερη συνεισφορά στην απασχόληση της μέσης επιχείρησης. Στην Ελλάδα, μια μέση μεσαία επιχείρηση απασχολεί μόλις 94 άτομα, 9 θέσεις εργασίας λιγότερες από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο.
- ▶ **Χαμηλή παραγωγικότητα, γεγονός που αναδεικνύει την ανεπαρκή συνεισφορά των ΜμΕ στην οικονομική ανάπτυξη και την ευημερία των πολιτών.** Η παραγωγικότητα των πολύ μικρών επιχειρήσεων στην Ελλάδα υπολογίζεται σε μόλις 40% της ΕΕ (14.000 ευρώ, έναντι 35.000 ευρώ ανά εργαζόμενο), ενώ η παραγωγικότητα των μικρών φτάνει το 65% της ΕΕ και των μεσαίων το 75% της ΕΕ.
- ▶ **Περιορισμένες εξαγωγές, με τις ελληνικές ΜμΕ να μη συμμετέχουν στον ίδιο βαθμό με τις ευρωπαϊκές στις διεθνείς αλυσίδες αξίας,** αποτρέποντάς τις από το να απολαμβάνουν οικονομίες κλίμακας, αποτελεσματικότητα, καινοτομία και την πολυπόθητη μεγέθυνση. Ενώ μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα βρίσκονται πιο κοντά στον ευρωπαϊκό μέσο όρο, όσον αφορά στο ποσοστό των εξαγωγών επί των πωλήσεων (70% και 78% του ευρωπαϊκού μέσου όρου, αντίστοιχα), οι πολύ μικρές επιχειρήσεις, αντιθέτως, υστερούν σημαντικά (βρίσκονται στο 42% του μέσου όρου των ευρωπαϊκών χωρών).
- ▶ **Στασιμότητα και έλλειψη δυναμικής,** όπως αποτυπώνεται από την ηλικία της μέσης επιχείρησης. Μόλις 25% των ελληνικών επιχειρήσεων είναι ηλικίας κάτω των τριών ετών, έναντι 43% στην Ιρλανδία.

Χαρτογραφώντας τις αιτίες έλλειψης ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος στη δυναμική των ελληνικών ΜμΕ

Για την καλύτερη κατανόηση της διαφοροποίησης που χαρακτηρίζει την Ελλάδα από την υπόλοιπη Ευρώπη, όσον αφορά στο μέγεθος και τη δυναμική των ΜμΕ, επιχειρείται μια συγκριτική αξιολόγηση σε βασικούς δείκτες.

Η συγκριτική μελέτη βασίστηκε σε δείγμα διαφόρων ευρωπαϊκών χωρών. **Ενδεχόμενη σύγκλιση της Ελλάδας με τον ευρωπαϊκό μέσο όρο θα περνούσε μέσα από τη μείωση του κατακερματισμού των ελληνικών ΜμΕ.**

Σημαντικοί παράγοντες για την εκτίμηση της συνεισφοράς των ΜμΕ στο σύνολο της οικονομίας, είναι ο *αριθμός* τους και η *κατανομή* στην κλίμακα μεγέθους.



Χαρακτηριστικά διαφοροποίησης

Υψηλός κατακερματισμός

Πολλές πολύ μικρές επιχειρήσεις, κυρίως μονοπρόσωπες και οικογενειακές. Καταλαμβάνουν το 97% των ΜμΕ στην Ελλάδα, σε σύγκριση με το 93% του ευρωπαϊκού μέσου όρου.

Μικρός αριθμός απασχολούμενων ανά επιχείρηση

Χαμηλός αριθμός απασχολούμενων ανά επιχείρηση (και υποκατηγορία μεγέθους), υποδηλώνοντας μικρότερη συνεισφορά στην απασχόληση της μέσης επιχείρησης.

Χαμηλή παραγωγικότητα

Χαμηλή παραγωγικότητα, όπως αυτή μετράται από την προστιθέμενη αξία ανά εργαζόμενο, αλλά και ανά επιχείρηση, γεγονός που αναδεικνύει την ανεπαρκή συνεισφορά των ΜμΕ στην οικονομική ανάπτυξη και ευημερία των πολιτών.

Περιορισμένες εξαγωγές

Χαμηλή εξωστρέφεια, με τις ελληνικές ΜμΕ να μη συμμετέχουν στον ίδιο βαθμό με τις ευρωπαϊκές στις διεθνείς αλυσίδες αξίας, αποτρέποντάς τις από το να απολαμβάνουν οικονομίες κλίμακας, αποτελεσματικότητα, καινοτομία και την πολυπόθητη μεγέθυνση.

Στασιμότητα

Έλλειψη δυναμικής, όπως αποτυπώνεται από την ηλικία της μέσης επιχείρησης, με τις ελληνικές ΜμΕ να χαρακτηρίζονται από στασιμότητα.

Υψηλός κατακερματισμός των ελληνικών ΜμΕ σε σχέση με άλλες χώρες

Πολλές πολύ μικρές επιχειρήσεις στην Ελλάδα συνθέτουν το 96,9% του συνόλου, όταν στην ΕΕ είναι 93%

Η Ελλάδα παρουσιάζει **πολύ υψηλή συγκέντρωση σε πολύ μικρές επιχειρήσεις και σχετικά χαμηλή συγκέντρωση σε μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις.**

Συγκεκριμένα, όπως φαίνεται και στο Γράφημα 1, το ποσοστό των πολύ μικρών επιχειρήσεων επί του συνόλου στην Ελλάδα είναι κατά 9,3% υψηλότερο από το αντίστοιχο στην Αυστρία και κατά 3,9% από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο. Η μόνη χώρα που πλησιάζει την Ελλάδα είναι η Τσεχία. Ακόμα και αν η Ελλάδα προσέγγιζε την Ιρλανδία, η αναλογική μείωση στον αριθμό των πολύ μικρών επιχειρήσεων θα ήταν της τάξης των 2,7 ποσοστιαίων μονάδων.

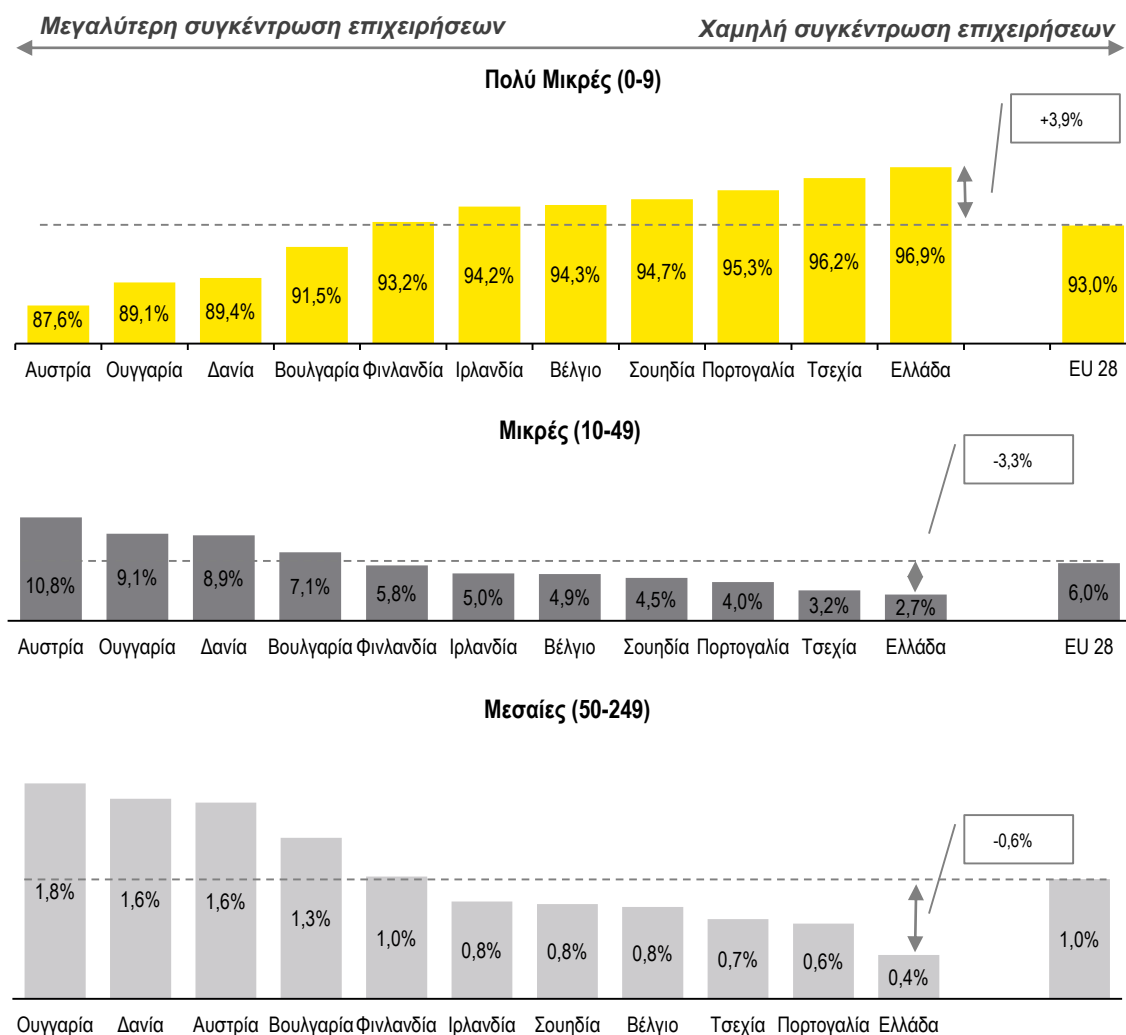
Μεγαλύτερης σημασίας, όμως, είναι η απόσταση που χωρίζει την Ελλάδα από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο ως προς τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις.

Και στις δύο περιπτώσεις, η Ελλάδα βρίσκεται κάτω από το μισό του ευρωπαϊκού μέσου όρου (με διαφορά στον δείκτη κατά 3,3% για τις μικρές και 0,6% για τις μεσαίες).

Γράφημα 1. Ποσοστό επιχειρήσεων ανά κλάση μεγέθους ΜμΕ

Σύγκριση Ελλάδας με επιλεγμένες χώρες (στοιχεία 2014)

Πηγή: Eurostat Structural Business Statistics Database, Ανάλυση ΕΥ



Μικρότερος αριθμός απασχολούμενων ανά επιχείρηση σε σχέση με άλλες χώρες

Κάτω από τον μέσο όρο της ΕΕ στην απασχόληση σε μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις

Για τις πολύ μικρές επιχειρήσεις, η χώρα μας βρίσκεται κοντά στον ευρωπαϊκό μέσο όρο (1,9 εργαζόμενοι ανά επιχείρηση). Η απόκλιση μεγαλώνει για τις μικρές και ακόμη περισσότερο για τις μεσαίες επιχειρήσεις.

Μια μέση μεσαία επιχείρηση στην ΕΕ απασχολεί 103 άτομα, με την Τσεχία, τη Φινλανδία και τη Σουηδία να ξεπερνούν αυτόν τον αριθμό.

Όπως φαίνεται στο Γράφημα 2, στην Ελλάδα, μια μέση μεσαία επιχείρηση απασχολεί μόλις 94 άτομα, δηλαδή 9 θέσεις εργασίας κάτω του ευρωπαϊκού μέσου όρου.

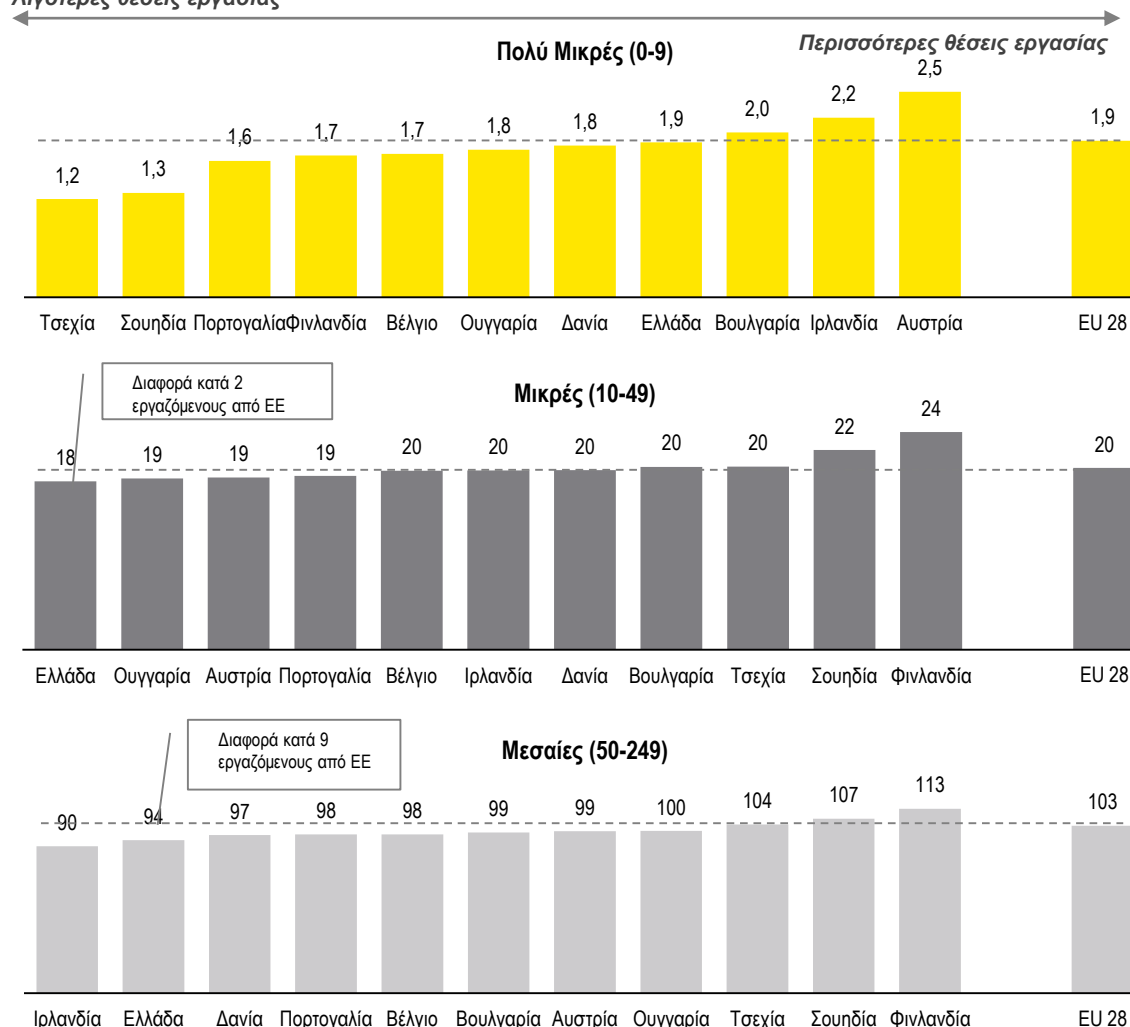
Η κρίση δε φαίνεται να έχει επηρεάσει σημαντικά τη διαμόρφωση αυτής τη εικόνας, καθώς ο αντίστοιχος δείκτης για τις μεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα το 2008 ήταν 94,8.

Γράφημα 2. Αριθμός εργαζομένων ανά επιχείρηση

Σύγκριση Ελλάδας με επιλεγμένες χώρες (στοιχεία 2014)

Πηγή: Eurostat SBA Statistics Database, Ανάλυση ΕΥ

Λιγότερες θέσεις εργασίας ←



Χαμηλή προστιθέμενη αξία ανά επιχείρηση σε σχέση με άλλες ευρωπαϊκές χώρες

Στο 1/3 του μέσου όρου της ΕΕ προστιθέμενη αξία ανά ΜμΕ στην Ελλάδα

Η Ελλάδα διαφοροποιείται και στην προστιθέμενη αξία ανά επιχείρηση, αλλά τα στοιχεία φαίνεται να διαφοροποιούνται σημαντικά ανά κλάση επιχείρησης.

Συγκεκριμένα, οι πολύ μικρές επιχειρήσεις στην Ελλάδα παράγουν μόλις το 40% του μ.ό. της ΕΕ, όσον αφορά στην προστιθέμενη αξία ανά επιχείρηση (26.000 ευρώ, έναντι 65.000 ευρώ).

Μια εξήγηση που θα μπορούσε να δοθεί για αυτό το συμπέρασμα είναι η σημαντική διαφορά στο προφίλ των πολύ μικρών επιχειρήσεων μεταξύ Ελλάδας και άλλων χωρών. Στην Ελλάδα, η κλάση αυτή δε χαρακτηρίζεται από υψηλή δυναμική, αλλά απαρτίζεται, κυρίως, από ατομικές, εμπορικές επιχειρήσεις με σχετική επιχειρηματική στασιμότητα.

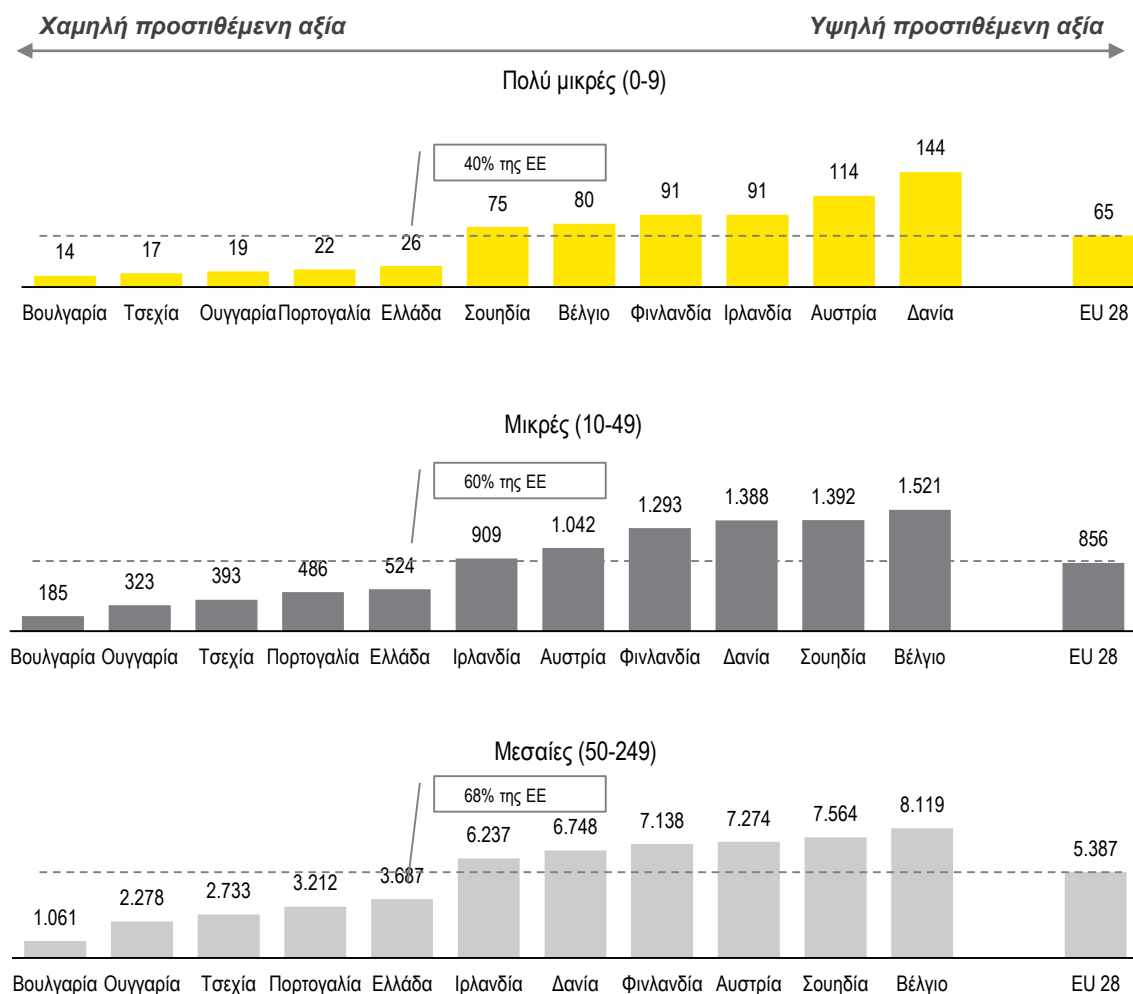
Οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα παράγουν προστιθέμενη αξία σημαντικά υψηλότερη και πιο κοντά στον ευρωπαϊκό μέσο όρο (στο 60% και 65%, αντίστοιχα).

Η πορεία προς τη μεγέθυνση των ελληνικών επιχειρήσεων, με μεγαλύτερη συγκέντρωση σε μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, θα απελευθέρωνε μεγαλύτερη δυναμική και υψηλότερη παραγωγή προστιθέμενης αξίας για το σύνολο της οικονομίας.

Γράφημα 3. Προστιθέμενη αξία ανά ΜμΕ (€ χιλ.)

Σύγκριση Ελλάδας με επιλεγμένες χώρες (στοιχεία 2014)

Πηγή: Eurostat Structural Business Statistics Database, Ανάλυση EY



Χαμηλή παραγωγικότητα των ελληνικών ΜμΕ σε σχέση με άλλες ευρωπαϊκές χώρες

Στο 50% του ευρωπαϊκού μέσου όρου

Διαφοροποίηση παρουσιάζεται και στην παραγωγικότητα των επιχειρήσεων όπως αυτή αποτυπώνεται στην προστιθέμενη αξία ανά εργαζόμενο. Βασική πηγή της διαφοροποίησης είναι οι πολλές πολύ μικρές επιχειρήσεις. Και αυτό γιατί όσο μεγαλώνει το επιχειρηματικό μέγεθος, τόσο συγκλίνει η παραγωγικότητα με την ΕΕ.

Συγκεκριμένα, όπως φαίνεται στο Γράφημα 4, η παραγωγικότητα των πολύ μικρών επιχειρήσεων στην Ελλάδα υπολογίζεται σε μόλις 40% της ΕΕ (14.000 ευρώ, έναντι 35.000 ευρώ ανά εργαζόμενο), ενώ η παραγωγικότητα των μικρών φτάνει στο 65% της ΕΕ και των μεσαίων στο 75% της ΕΕ.

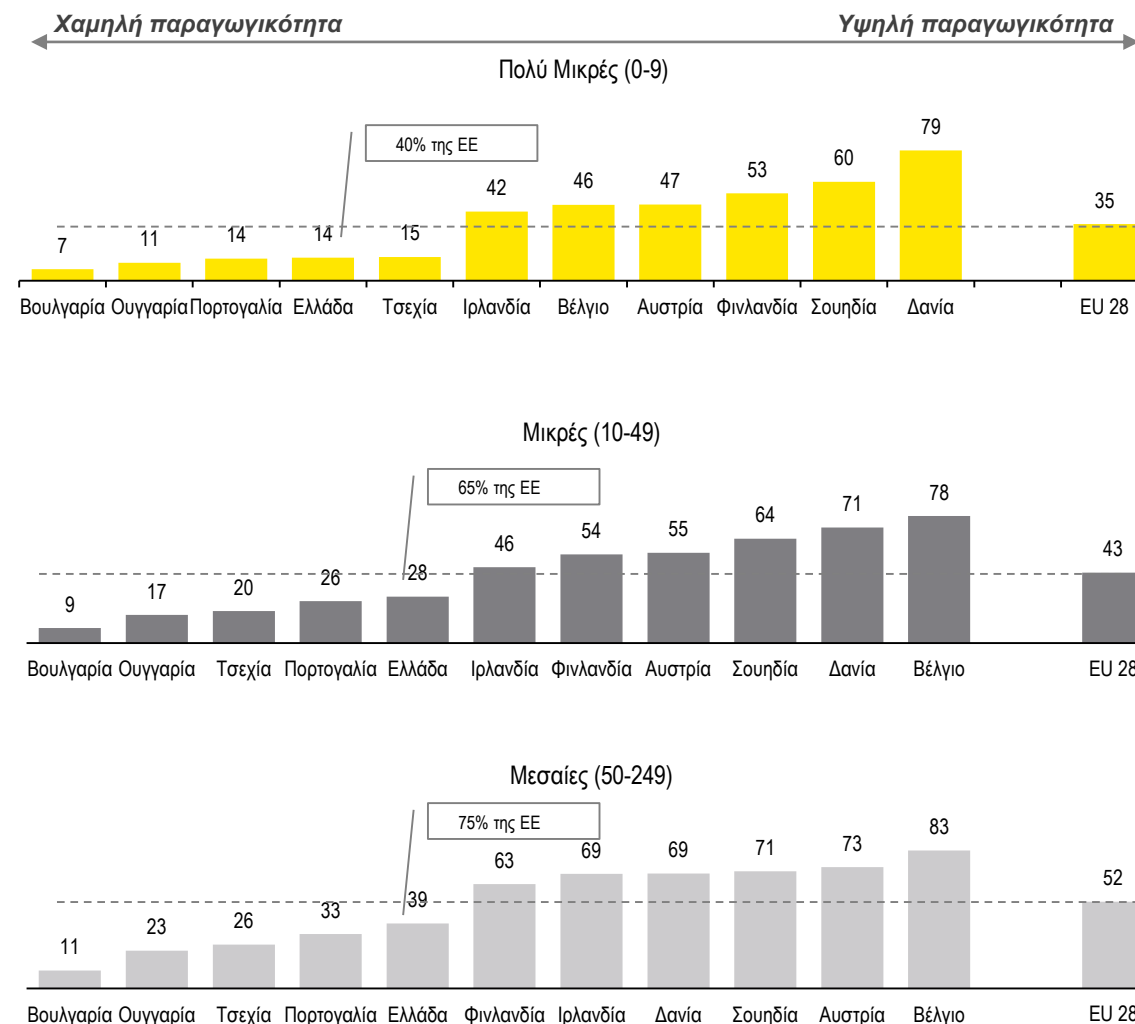
Η εικόνα αυτή αναδεικνύει τις ιδιαίτερες πτυχές της υστέρησης της παραγωγικότητας της Ελλάδας.

Τα ανωτέρω χαρακτηριστικά καταδεικνύουν ότι η πορεία προς τη μεγέθυνση των ελληνικών επιχειρήσεων προς περισσότερες μικρές και μεσαίες θα οδηγούσε σε βελτιστοποίηση στην κατανομή των πόρων και σε αύξηση της παραγωγικότητας σε όλη την ελληνική οικονομία.

Γράφημα 4. Παραγωγικότητα των ΜμΕ (€ χιλ. ανά εργαζόμενο)

Σύγκριση Ελλάδας με επιλεγμένες χώρες (στοιχεία 2014)

Πηγή: Eurostat Structural Business Statistics Database, EC Annual Report on SMEs 2015/2016 και Ανάλυση ΕΥ



Λιγότερες οι ελληνικές ΜμΕ που εξάγουν σε σχέση με άλλες ευρωπαϊκές χώρες

Μόνο οι μεσαίες επιχειρήσεις κινούνται σχετικά κοντά στον μέσο όρο της ΕΕ

Στην Ελλάδα το 2015, εκ των περίπου 700.000 επιχειρήσεων, εξαγωγική δραστηριότητα κατέγραψαν μόνο 17.730 επιχειρήσεις (από τις οποίες, οι 17.460 ήταν ΜμΕ). Εκ των εξαγωγικών ΜμΕ, οι μισές περίπου δραστηριοποιούνται στο χονδρικό και λιανικό εμπόριο, οι 5.700 στη μεταποίηση και οι υπόλοιπες σε γεωργία, δασοκομία, κατασκευές και υπηρεσίες.

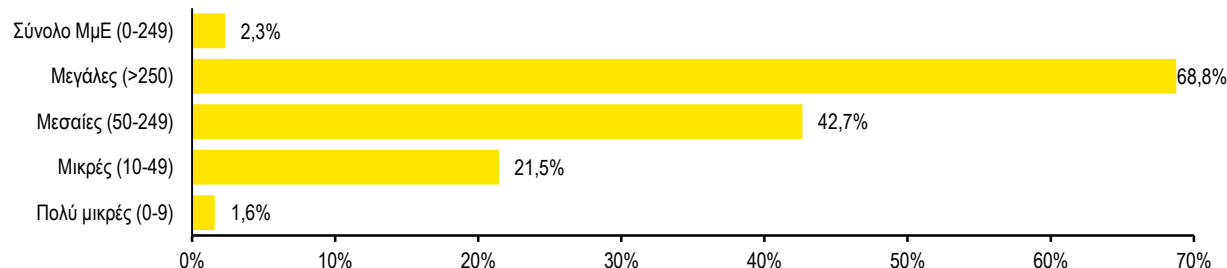
Η πληθυσμιακή υπεροχή των εμπορικών επιχειρήσεων χαρακτηρίζει και την αδυναμία στην εξαγωγική δυναμική των ΜμΕ, δεδομένου ότι μεγάλο μέρος αφορά επανεξαγωγή εισαγόμενων προϊόντων, δηλαδή, χαμηλή εγχώρια προστιθέμενη αξία.

Χαρακτηριστική είναι και η διαμόρφωση αυτής της εικόνας ανά κλάση (Γράφημα 5). **Μόλις 1,6% των πολύ μικρών επιχειρήσεων ανέπτυξε εξαγωγική δραστηριότητα, έναντι 42,7% των μεσαίων και 21,5% των μικρών. Για το σύνολο των ΜμΕ, το ποσοστό διαμορφώνεται στο 2,3%.**

Στην υπόλοιπη Ευρώπη, η εικόνα είναι πολύ περισσότερο εξωστρεφής. Το ποσοστό των πολύ μικρών επιχειρήσεων που εξαγάγει για το σύνολο της ΕΕ είναι το 4,6%, ενώ σε χώρες, όπως η Αυστρία και η Ιρλανδία, το ποσοστό αυτό φτάνει το 10% και 25,2%, αντίστοιχα.

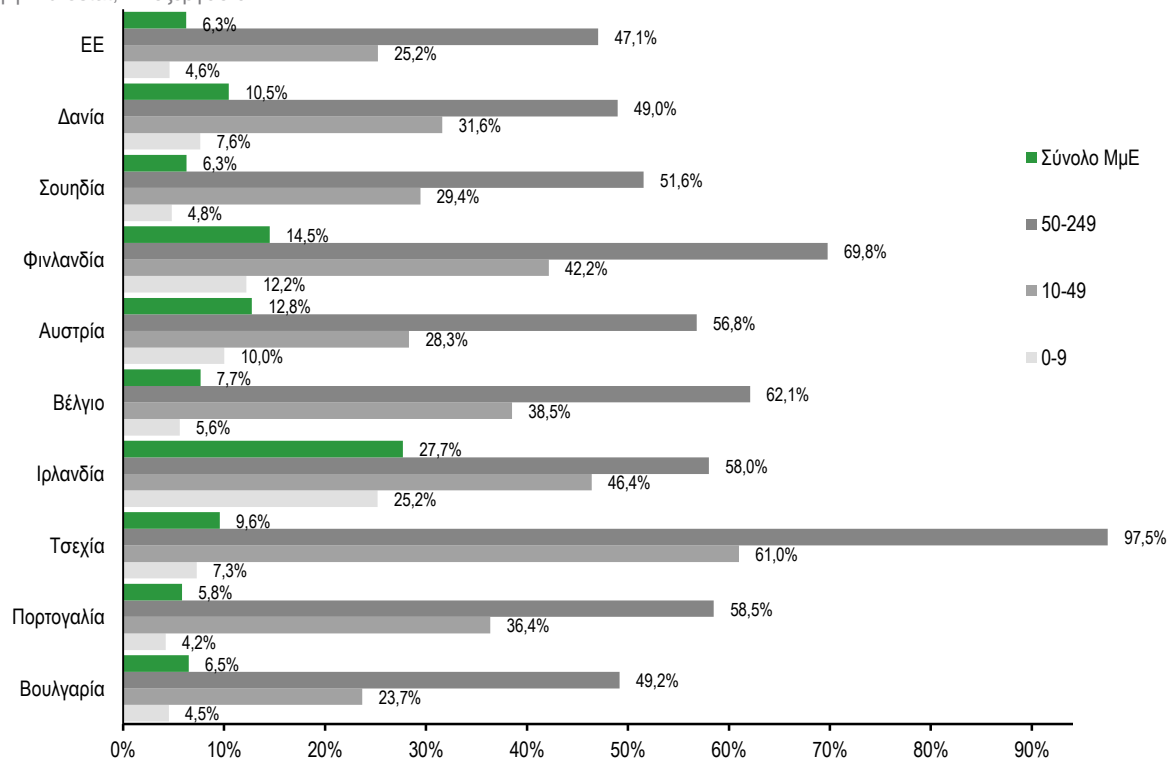
Γράφημα 5. Ποσοστό των επιχειρήσεων που εξάγουν (% του συνόλου της κλάσης)

Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, Επεξεργασία ΕΥ



Γράφημα 6. Ποσοστό των επιχειρήσεων που εξάγουν σε άλλες χώρες (% του συνόλου της κλάσης)

Πηγή: Eurostat, Επεξεργασία ΕΥ



Χαμηλότερες οι εξαγωγές των ελληνικών ΜμΕ σε σχέση με άλλες ευρωπαϊκές χώρες

Μεσαίες και μικρές πιο κοντά στον ευρωπαϊκό μέσο όρο

Η Ελλάδα διαφοροποιείται και όσον αφορά στο ποσοστό των εξαγωγών επί συνόλου πωλήσεων, σε σχέση με άλλες ευρωπαϊκές χώρες και ανά κλάση επιχείρησης.

Οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα φαίνεται πως βρίσκονται πιο κοντά στον ευρωπαϊκό μέσο όρο, όσον αφορά στο ποσοστό των εξαγωγών επί των πωλήσεων (70% και 78% του ευρωπαϊκού μέσου όρου, αντίστοιχα).

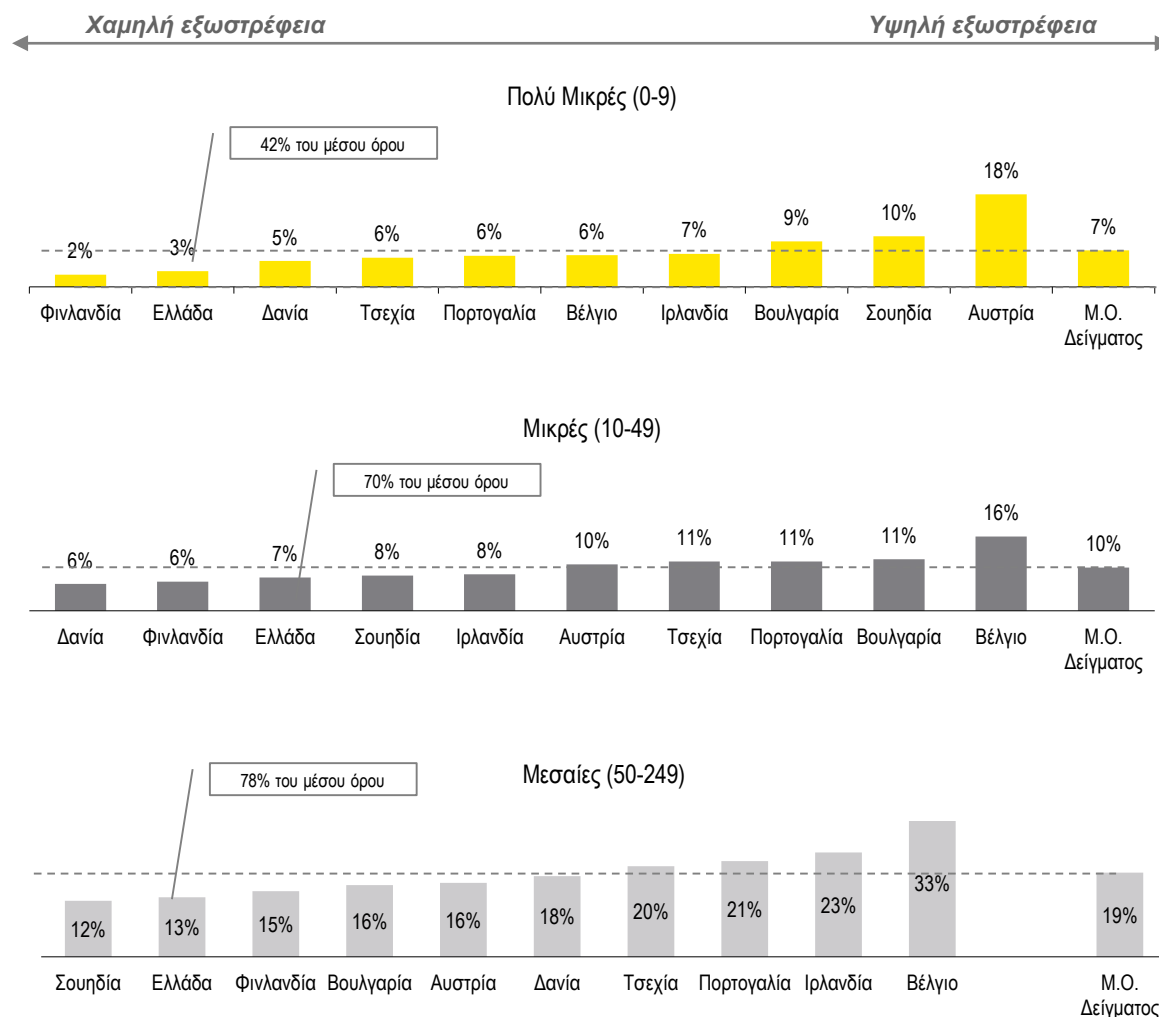
Οι πολύ μικρές επιχειρήσεις, αντιθέτως, υστερούν σημαντικά. Βρίσκονται στο 42% του μέσου όρου των ευρωπαϊκών χωρών που εξετάστηκαν σε επίπεδο εξαγωγών στο σύνολο των πωλήσεων.

Μεγαλύτερη συγκέντρωση προς εξαγωγικές επιχειρήσεις συγκριτικά μεγαλύτερου μεγέθους θα οδηγούσε σε σημαντική αύξηση των ελληνικών εξαγωγών.

Γράφημα 7. Εξαγωγές ως ποσοστό των πωλήσεων ανά ΜμΕ

Σύγκριση Ελλάδας με επιλεγμένες χώρες (στοιχεία 2014)

Πηγή: Eurostat Structural Business Statistics Database, Ανάλυση EY



Περιορισμένη δυναμική των ελληνικών ΜμΕ σε σχέση με άλλες χώρες

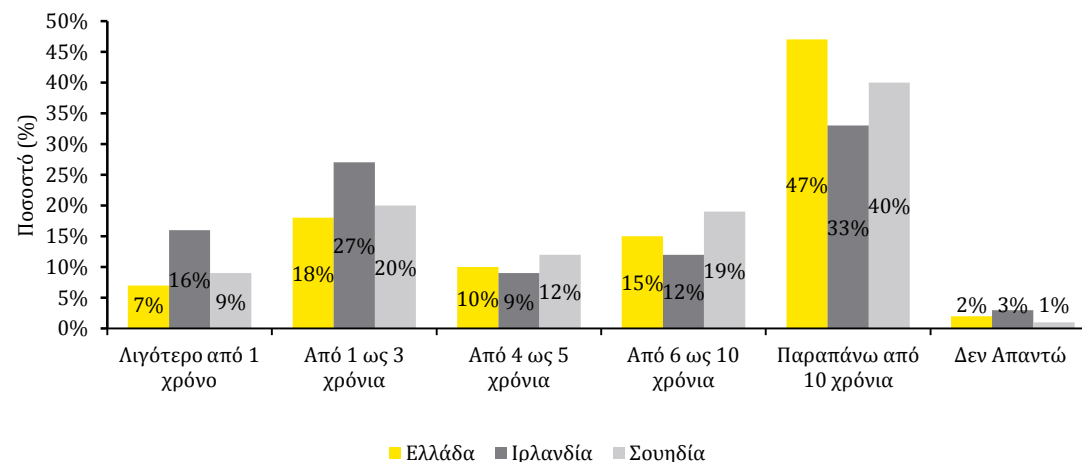
Μεγαλύτερη ηλικία και στάσιμη πορεία

Σύμφωνα με έρευνα που πραγματοποιήθηκε από το Statista (www.statista.com) για Ελλάδα, Ιρλανδία και Σουηδία, **σχεδόν το 50% των επιχειρήσεων που λειτουργούν στην Ελλάδα είναι γηραιότερες των 10 ετών, με αυτές άνω των 6 ετών να φτάνουν το 60%. Αντίστοιχα, μόλις 25% των ελληνικών επιχειρήσεων είναι ηλικίας κάτω των 3 ετών.**

Η κρίση και ο χαμηλός ρυθμός ίδρυσης νέων επιχειρήσεων έχει συμβάλει στη διαμόρφωση αυτής τις εικόνας. Παρόλα αυτά, η σύγκριση με το προφίλ της Ιρλανδίας υποδηλώνει ότι τα διαθρωτικά χαρακτηριστικά της Ελλάδας παίζουν επίσης καθοριστικό ρόλο. Η Ιρλανδία εμφανίζει ποσοστό ΜμΕ έως τριών ετών της τάξεως του 43%, ενώ άνω των έξι ετών φτάνουν το 45%.

Γράφημα 8. Ποσοστό ΜμΕ ανά ηλικία – Σύγκριση Ελλάδας με επιλεγμένες χώρες (στοιχεία 2017)

Πηγή: Statista (www.statista.com) και Ανάλυση ΕΥ



Στασιμότητα στην προοπτική μεγέθυνσης

Η νέα επιχειρηματικότητα μπορεί να εκδηλώνεται με επαρκώς υψηλά ποσοστά ως τάση στον πληθυσμό, όμως δε μεγαλώνει

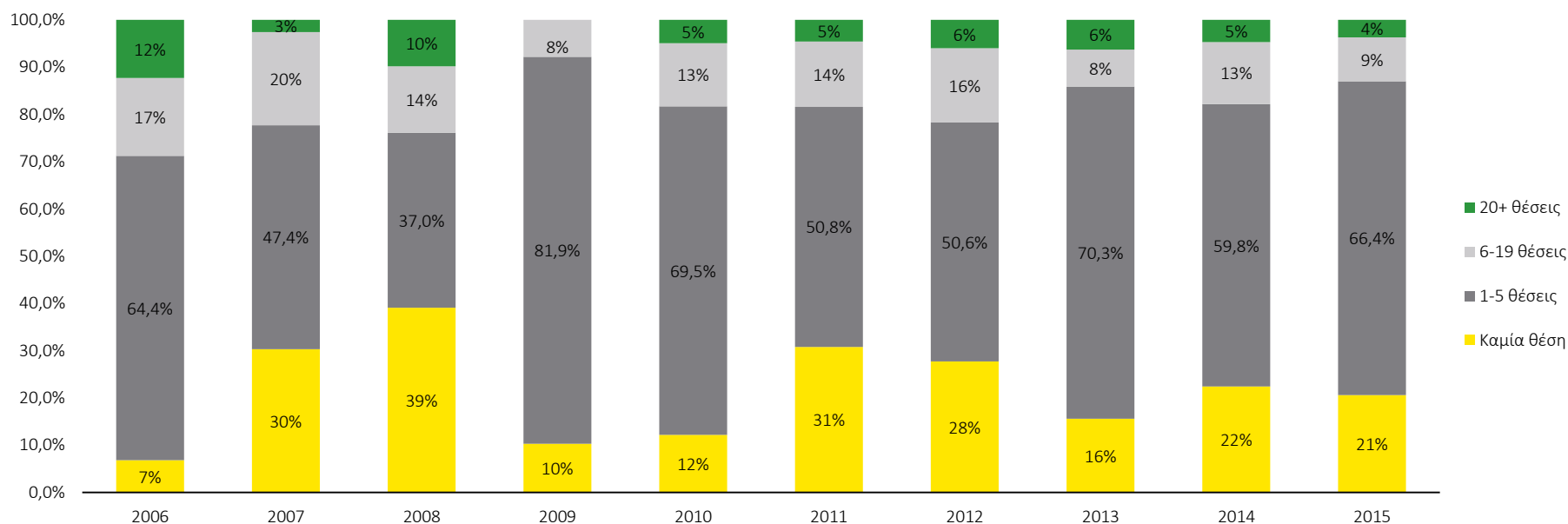
Επιβεβαιωτικά της στασιμότητας για τις ΜμΕ, ιδιαίτερως των πολύ μικρών, είναι και τα στοιχεία για την προοπτική δημιουργίας θέσεων απασχόλησης εντός της επόμενης πενταετίας, όπως αυτά προκύπτουν από το Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (<http://www.gemconsortium.org>) και την έκθεση του IOBE για την επιχειρηματικότητα.

Σε ποσοστό 87%, οι επιχειρηματίες αρχικών σταδίων που συμμετείχαν σε έρευνα του GEM για την Ελλάδα, δήλωσαν πως δεν προτίθενται να προσλάβουν περισσότερους από 5 εργαζόμενους την επόμενη πενταετία.

Στην Ελλάδα, μόλις το 4,1% εκτιμά ότι θα είναι σε θέση να συνεισφέρει περισσότερες από 10 θέσεις απασχόλησης στην οικονομία, ενώ, σε άλλες αναπτυγμένες χώρες, το αντίστοιχο ποσοστό κυμαίνεται στο 15%.

Γράφημα 9. Προοπτικές δημιουργίας θέσεων απασχόλησης εντός της επόμενης πενταετίας στην Ελλάδα (2006-15)

Πηγή: IOBE, GEM και Ανάλυση EY



An aerial photograph of a road with four palm trees. The trees are planted in a row, and their shadows are cast onto the road surface. The road has white lane markings. The background shows a grassy area with circular manhole covers.

3

Η σημασία της μεγέθυνσης των ΜμΕ

Ανάλυση της σημασίας της μεγέθυνσης των ΜμΕ.
Συμβολή στην ανάπτυξη από τη μεγέθυνση των ΜμΕ σε άλλες χώρες

Η μεγέθυνση των ΜμΕ συνδέεται άμεσα με τη βελτίωση της παραγωγικότητας και την αύξηση της απασχόλησης

Σύγκλιση των ευρωπαϊκών scale-ups με τις ΗΠΑ θα δημιουργήσει έως και 1 εκατομμύριο επιπλέον νέες θέσεις εργασίας και θα αυξήσει το ΑΕΠ της ΕΕ έως και 2 τρις ευρώ στα επόμενα 20 χρόνια

Τα τελευταία χρόνια, όλο και περισσότερες χώρες δίνουν μεγαλύτερη σημασία στον ρόλο της μεγέθυνσης (scale-up) των ΜμΕ, ιδιαίτερως για εκείνες που βρίσκονται ή θα μπορούσαν να βρεθούν σε τροχιά ταχείας ανάπτυξης.

- ▶ **Η συνεισφορά της επιχειρηματικότητας στην οικονομική ανάπτυξη συνδέεται άμεσα με τα επιχειρηματικά μεγέθη.** Όπως ανέδειξε και η πρώτη φάση της μελέτης του ΣΕΒ και της ΕΥ, οι μεσαίες και μεγαλύτερες επιχειρήσεις χαρακτηρίζονται από υψηλότερη παραγωγικότητα, που οδηγεί σε καλύτερη κατανομή των πόρων για όλη την οικονομία και δημιουργεί τις προϋποθέσεις για ταχύτερη οικονομική ανάπτυξη.
- ▶ **Σύμφωνα με τον ΟΟΣΑ, μια επιχείρηση «μεγεθύνεται» όταν επιδεικνύει μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης της απασχόλησης ή των εσόδων άνω του 20% ετησίως** για μια τριετία και εάν είχε 10 ή περισσότερους εργαζόμενους στην αρχή της περιόδου.
- ▶ **Οι ευρωπαϊκές ΜμΕ εμφανίζονται πιο στάσιμες από αυτές της Αμερικής, με την Ελλάδα να υπολείπεται και των δύο.** Η ανάλυση φέρνει στην επιφάνεια την ακόμη μεγαλύτερη απόσταση που καλείται να καλύψει η Ελλάδα από πρωτοπόρες οικονομίες, όπως αυτή των ΗΠΑ, παρότι στόχος σε πρώτη φάση είναι η σύγκλιση με την ΕΕ.
- ▶ **Η εφαρμογή της έννοιας της μεγέθυνσης των ΜμΕ στην Ελλάδα, όπως αυτή είναι διεθνώς νοούμενη υπό τον όρο της Ταχείας Ανάπτυξης (High-growth), προσκρούει, εκτός των συνεπειών της κρίσης, στις διαρθρωτικές αδυναμίες του ελληνικού παραγωγικού συστήματος.**
- ▶ **Η μετάβαση προς σχετικά μεγαλύτερες και πιο γρήγορα αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις μπορεί να επιφέρει σημαντικά και μετρήσιμα οφέλη στο σύνολο της οικονομίας, κυρίως με τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας.**
- ▶ Μελέτη του ΟΟΣΑ για διάφορες ευρωπαϊκές χώρες εκτιμά ότι οι ταχέως αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις καταλαμβάνουν περίπου 50-60% των νέων θέσεων εργασίας. Ανάλυση της Nesta (2009) στο Ηνωμένο Βασίλειο υποστηρίζει ότι **το 6% των βρετανικών επιχειρήσεων με τα υψηλότερα ποσοστά ανάπτυξης ήταν υπεύθυνες για τη δημιουργία του 50% των νέων θέσεων εργασίας από επιχειρήσεις.** Άλλες μελέτες επιβεβαιώνουν ότι οι χώρες που θα μπορούσαν να μειώσουν τις επιχειρήσεις σε στασιμότητα κατά 5% θα πετυχαίνουν αύξηση της ετήσιας συνολικής παραγωγικότητας συντελεστών κατά 1%.
- ▶ **Σύγκλιση του μεριδίου των ευρωπαϊκών scale-ups με εκείνο των ΗΠΑ, θα μειώσει σημαντικά το χάσμα παραγωγικότητας μεταξύ της ΕΕ και των ΗΠΑ, που σήμερα ξεπερνά το 30%.**

Τι εννοούμε με τον όρο μεγέθυνση

Η μεγέθυνση αφορά στα κοινά δυναμικά χαρακτηριστικά ανάπτυξης των ΜμΕ

Τα τελευταία χρόνια, δίνεται αυξανόμενη σημασία στην επιχειρηματική μεγέθυνση και ιδιαίτερα για επιχειρήσεις με αναπτυξιακή προοπτική.

Πολλές μελέτες εστιάζουν στην αύξηση των μεγεθών των νεοφυών (start-up) επιχειρήσεων και όχι των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων ευρύτερα, κάτι που οδηγεί τη συζήτηση σε συγκεκριμένους κλάδους και χαρακτηριστικά εταιρειών που δεν αντικατοπτρίζουν το σύνολο των ΜμΕ. Άλλες μελέτες προσεγγίζουν το ζήτημα εστιάζοντας σε ποιοτικά χαρακτηριστικά της ταχέως αναπτυσσόμενης επιχειρηματικότητας, όπως φιλόδοξη επιχειρηματικότητα, επιχειρηματικότητα υψηλών προσδοκιών και επιδιώξεων, επιχειρηματικότητα υψηλών προοπτικών, αλλά και επιχειρηματικότητα με υψηλό αντίκτυπο και στρατηγικό σχεδιασμό (2).

Ανεξαρτήτως του όρου που υιοθετείται από την εκάστοτε μελέτη, όλες οι έννοιες θα μπορούσαν να ενσωματωθούν σε ένα γενικότερο εννοιολογικό πλαίσιο της επιχειρηματικότητας υψηλής ποιότητας (high-quality entrepreneurship), ή της φιλόδοξης επιχειρηματικότητας (ambitious entrepreneurship) που μπορεί να μετρηθεί από την αναπτυξιακή δυναμική των επιχειρηματιών (3).

Υπό αυτό το πρίσμα, η **συζήτηση επικεντρώνεται στα επιχειρηματικά χαρακτηριστικά και όχι απαραίτητα σε κάποια υποκατηγορία μεγέθους**. Στο πλαίσιο αυτό, έχει επικρατήσει ο όρος Επιχειρήσεις Ταχείας Ανάπτυξης (High-growth firms), για να περιγράψει εκείνες τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις που χρήζουν ιδιαίτερης προσοχής ως προς τη δυναμική τους (4).

Σύμφωνα με τον ΟΟΣΑ, **μια επιχείρηση «μεγεθύνεται» εάν επιδεικνύει μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης της απασχόλησης ή των εσόδων άνω του 20% ετησίως για μια τριετία και εάν είχε 10 ή περισσότερους εργαζόμενους στην αρχή της περιόδου**.

Τα γενικά χαρακτηριστικά της επιχειρηματικής μεγέθυνσης (5)

- ▶ Οι υψηλοί ρυθμοί δημιουργίας καθαρών θέσεων εργασίας.
- ▶ Μεταξύ των επιχειρήσεων υψηλής ανάπτυξης, τα ποσοστά δημιουργίας θέσεων απασχόλησης των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων (άνω των 10 εργαζομένων), υπερβαίνουν εκείνα των μεγάλων επιχειρήσεων.
- ▶ Οι υψηλά αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις βρίσκονται σε όλους τους τομείς και σε όλες τις εξεταζόμενες γεωγραφικές περιφέρειες.
- ▶ Οι επιχειρήσεις που έχουν διευρυμένη μετοχική σύνθεση, τείνουν να αντιπροσωπεύονται αναλογικά περισσότερο μεταξύ των ταχέως αναπτυσσόμενων.
- ▶ Μονάδες ταχείας ανάπτυξης προκύπτουν κατά κύριο λόγο μέσω επιχειρηματικών συμμαχιών. Οι μονοπρόσωπες/ιδιόκτητες επιχειρήσεις έχουν χαμηλότερη ροπή/επίδοση προς αυτόν τον τομέα.
- ▶ Οι επιχειρήσεις υψηλής ανάπτυξης επιδεικνύουν μεγαλύτερη ένταση σε Έρευνα & Ανάπτυξη (E&A) από ότι οι αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις ή οι μέσες ώριμες. Φαίνεται πως υπερτερούν οι κλάδοι έντασης γνώσης.
- ▶ Οι εξαγωγές είναι πρόδρομος της μεγέθυνσης. Δηλαδή, αποτελεί προϋπόθεση παρά αποτέλεσμα μιας ταχείας διαδικασίας μεγέθυνσης.

(2) Βλτεπε: Acs, Z.J. (2010). High-impact entrepreneurship. Handbook of entrepreneurship research, Springer New York, 165-182

Stam, E., Bosma, N. & Van Witteloostuijn, A. (2012). Ambitious entrepreneurship: a review of the state of the art. Flemish Council for Science and Innovation;

Hermans, J., Vanderstraeten, J., Dejardin, M., Stam, E. & Van, A. (2012). Ambitious entrepreneurship: antecedents and consequences. University of Antwerp, Faculty of Applied Economics;

Valliere, D., & Peterson, R. (2009). Entrepreneurship and economic growth: Evidence from emerging and developed countries. Entrepreneurship & Regional Development, 21(5-6), 459-480

Delmar, F. & Wiklund, J. (2008). The effect of small business managers' growth motivation on firm growth: A longitudinal study. Entrepreneurship Theory and Practice, 32(3), 437-457.

(3) Τσακανίκας, Α., Γιωτόπουλος, Ι., Κόρρα, Ε. Σταυράκη Σ., (2016) Επιχειρηματικότητα 2015-16: Κρίσιμη καμπή για την αναπτυξιακή δυναμική του επιχειρηματικού συστήματος, IOBE, Νοέμβριος,

(4) Ibid.

(5) OECD (2002) High-Growth SMEs and Employment

Μεγέθυνση και επιχειρηματικότητα

Η επιχειρηματικότητα αποτελεί και πρέπει να αποτελεί βασικό συστατικό της βιομηχανικής πολιτικής. Από μόνη της, όμως, δεν είναι μονόδρομος για την οικονομική ανάπτυξη μιας χώρας. Καθοριστικής σημασίας είναι και η ποιότητα και τα ευρύτερα χαρακτηριστικά που τη διέπουν. Οι περισσότερες εκ των πολύ μικρών και μικρών επιχειρήσεων έχουν περιορισμένο οικονομικό αντίκτυπο, δεδομένου ότι χαρακτηρίζονται από χαμηλότερη παραγωγικότητα και (εξαιρουμένων των τάχιστα αναπτυσσόμενων νεοφυών μικροεπιχειρήσεων) παρουσιάζουν δυσκολίες στην ενσωμάτωση της καινοτομίας. Ως εκ τούτου, αντιμετωπίζουν και μεγαλύτερα εμπόδια στο να αναπτυχθούν, συνυπολογίζοντας και το γεγονός ότι πολλές δεν προτίθενται να το πράξουν.

Έχει παρατηρηθεί διεθνώς πως τα οικονομικά οφέλη που προκύπτουν από τη μικρο-επιχειρηματικότητα και την αυτοαπασχόληση δεν είναι απαραίτητα μεγαλύτερα από την εξαρτημένη εργασία, καθώς αυτό που είναι περισσότερο επωφελές για μια οικονομία είναι η βελτίωση της παραγωγικότητας και προστιθέμενη αξία (ανά μονάδα εργασίας). Τα στοιχεία αυτά είναι χαρακτηριστικά των μεγαλύτερων σε μέγεθος επιχειρήσεων, οι οποίες τείνουν να έχουν και μεγαλύτερο αντίκτυπο στη δημιουργία θέσεων εργασίας **(6)**.

Όπως ανέδειξε και η πρώτη φάση της μελέτης του ΣΕΒ και της ΕΥ, οι μεσαίες και μεγαλύτερες επιχειρήσεις χαρακτηρίζονται από υψηλότερη παραγωγικότητα, το οποίο μπορεί να οδηγήσει σε καλύτερη κατανομή των πόρων για όλη την οικονομία, δημιουργώντας έτσι τις προϋποθέσεις για ταχύτερη οικονομική ανάπτυξη. Επιπλέον, έχει παρατηρηθεί ότι οι ταχύτερα αναπτυσσόμενες μεσαίες επιχειρήσεις τείνουν να χαρακτηρίζονται και από αυξημένες επενδύσεις σε πάγια ενσώματα στοιχεία, όπως εξοπλισμό, μηχανήματα, υποδομές, κ.α., το οποίο, με τη σειρά του, συμβάλλει στη μεγέθυνση του εγχώριου ακαθάριστου παγίου κεφαλαίου και τη διεύρυνση της παραγωγικής δυνατότητας της χώρας **(7)**.

Για να μεγιστοποιηθεί η συνεισφορά της επιχειρηματικότητας στην οικονομική ανάπτυξη, είναι σημαντικό να συνοδεύεται και από τη μεγέθυνση των επιχειρήσεων. Η σημαντικότητα της μεγέθυνσης των επιχειρήσεων υπογραμμίζεται και σε πρόσφατη έκθεση της κυβέρνησης της Δανίας προς την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, όπου γίνεται εμφανής διάκριση μεταξύ της ανάγκης για αύξηση των υπό μεγέθυνση επιχειρήσεων και της ενίσχυσης της επιχειρηματικότητας εν γένει **(8)**. Ακόμη και αν οι βασικές προϋποθέσεις που απαιτούνται τόσο για την εκκίνηση, όσο και για το scale-up, είναι οι ίδιες, οι πολιτικές που στοχεύουν στην τόνωση της μεγέθυνσης θα πρέπει να είναι διαφορετικές από αυτές που στοχεύουν στην τόνωση του αριθμού νεοσύστατων επιχειρήσεων.

(6) Autio, E. (2005). Global Entrepreneurship Monitor 2005, Report on High-Expectation Entrepreneurship, London Business School/Mazars/Babson

(7) Business Development Bank of Canada, Study The Scale Up Challenge: How Are Canadian Companies Performing?, September 2016

(8) Scale-up Companies – is a new policy agenda needed; <http://ec.europa.eu/transparency/regexpert/index.cfm?do=groupDetail.groupDetailDoc&id=26381&no=1>

Οι ιδιαιτερότητες της Ελλάδας ως προς τη μεγέθυνση

Πολυεπίπεδη στασιμότητα επισκιάζει σημαντικές δυνατότητες και δυναμικές σε επιχειρήσεις και δυσχεραίνει τη μεγέθυνση

Η εφαρμογή της έννοιας της μεγέθυνσης των ΜμΕ στην Ελλάδα, όπως αυτή είναι διεθνώς νοούμενη υπό τον όρο της Ταχείας Ανάπτυξης (High-growth), προσκρούει στην ιδιαιτερότητα της χώρας μας τόσο σε θέματα διάρθρωσης, όσο και στις επιπτώσεις της μακράς και παρατεταμένης κρίσης που διανύει η ελληνική οικονομία.

Σε διαρθρωτικό επίπεδο, αυτό αφορά, κυρίως, στην αριθμητική υπεροχή, αλλά και τα χαρακτηριστικά των πολύ μικρών και, σε ένα βαθμό, των μικρών επιχειρήσεων μεταξύ των ΜμΕ. Πιο συγκεκριμένα, **σε αντίθεση με τις ευρωπαϊκές χώρες, οι πολύ μικρές και, σε ένα βαθμό, οι μικρές επιχειρήσεις στην Ελλάδα, παρουσιάζονται περισσότερο στάσιμες και σπάνια χαρακτηρίζονται ως start up ή high-growth.**

Οι πολύ μικρές είναι κυρίως μονοπρόσωπες επιχειρήσεις ή/και οικογενειακές. Έχουν χαμηλή παρουσία της πολυμετοχικότητας, ενώ, πολύ συχνά, αποτελούν επιχειρηματικότητα ανάγκης, λόγω της έλλειψης εναλλακτικών σε εξαρτημένη απασχόληση. Ως επιπλέον χαρακτηριστικό είναι και η έλλειψη φιλοδοξιών ή και πρόθεσης μεγέθυνσης και εξωστρέφειας, σε αντίθεση με ό,τι συμβαίνει σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες.

Όσον αφορά στο ευρύτερο πλαίσιο της οικονομίας, τα προβλήματα που αναδείχθηκαν από τη χρόνια ύφεση στη χώρα μας δυσχεραίνουν εξαιρετικά το έργο εντοπισμού των επιχειρήσεων υψηλού ρυθμού ανάπτυξης. Και αυτό, διότι **η πολυεπίπεδη στασιμότητα αποτελεί τροχοπέδη προς την πραγματοποίηση των φιλοδοξιών μεγέθυνσης επιχειρήσεων που ενδεχομένως να εμφανίζουν δυναμική.** Η καθίζηση στην εσωτερική ζήτηση και η συνεχής εκροή ικανών στελεχών προς το εξωτερικό, αποτελούν μερικά ενδεικτικά παραδείγματα στην κατεύθυνση αυτή.

Κεντρικής σημασίας, σε αυτό το πλαίσιο, είναι το πρόβλημα των μη εξυπηρετούμενων δάνειων, συγκεκριμένα όσον αφορά στις ΜμΕ, που επισκιάζει τις σημαντικές δυνατότητες και δυναμικές σε επιχειρήσεις. Και αυτό, γιατί μπορεί, μεν, να αντιμετωπίζουν αδυναμία εξυπηρέτησης δανεισμού, αλλά, υπό συγκεκριμένες προϋποθέσεις, θα μπορούσαν να αναπτυχθούν ταχύτερα, αντεπεξερχόμενες έτσι και στις δανειακές τους υποχρεώσεις.

Διαφοροποίηση σε επίπεδο δυναμισμού Ελλάδας-ΕΕ-ΗΠΑ

ΕΕ πιο πίσω από τις ΗΠΑ και η Ελλάδα πιο πίσω από την ΕΕ

Η **αναγκαιότητα της μεγέθυνσης των ΜμΕ αναγνωρίζεται διεθνώς**. Κατά την περίοδο 2008-2015, οι ΜμΕ των ΗΠΑ ξεπέρασαν τις ΜμΕ της ΕΕ-28, παρουσιάζοντας αύξηση της προστιθέμενης αξίας της τάξης του 18,8% και αύξηση της απασχόλησης κατά 5,8%, έναντι αύξησης μόνο 10,7% της προστιθέμενης αξίας και μείωσης κατά 1,9% στις ΜμΕ της ΕΕ-28, αντίστοιχα.

Από τα στοιχεία για την είσοδο και την έξοδο νέων επιχειρήσεων, προκύπτει ότι **λιγότερες ευρωπαϊκές νεοσύστατες εταιρείες κατορθώνουν να επιβιώσουν πέρα από την κρίσιμη φάση των δύο έως τριών ετών (9)**. Επίσης, ένας μικρότερος αριθμός ευρωπαϊκών εταιρειών αναπτύσσεται σε μεγαλύτερες επιχειρήσεις. Για παράδειγμα, σύμφωνα με τη μελέτη “Scale-Up Report on the UK Economic Growth”, το ποσοστό των ευρωπαϊκών ΜμΕ, με ρυθμούς ανάπτυξης και συρρίκνωσης μεταξύ 5% και -5%, είναι πολύ μεγαλύτερο από αυτό των ΗΠΑ (βλ. Γράφημα 10), το οποίο καταδεικνύει τη στασιμότητα των ευρωπαϊκών ΜμΕ, σε σύγκριση με τις πιο δυναμικές αμερικανικές επιχειρήσεις (10).

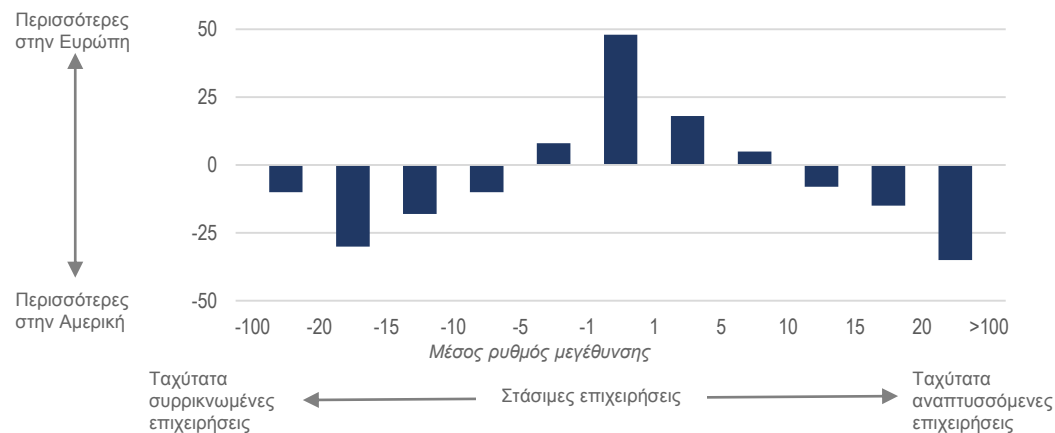
Το ήμισυ του συνόλου των εργαζομένων στην Ευρώπη απασχολούνται από επιχειρήσεις με λιγότερους από 50 υπαλλήλους, ενώ μόνο το 1/4 των Αμερικανών εργαζομένων απασχολούνται από αμερικανικές επιχειρήσεις ισοδύναμου μεγέθους.

Οι αμερικανικές επιχειρήσεις χαρακτηρίζονται από μεγαλύτερο αριθμό εταιρειών, οι οποίες παρουσιάζουν υψηλότερη επιτάχυνση τόσο κατά την ανάπτυξη, όσο και κατά τη συρρίκνωση, σε σχέση με τις ευρωπαϊκές ομολόγους τους, γεγονός που δείχνει ότι, λόγω των πεπερασμένων πόρων, ορισμένες εταιρείες πρέπει να συρρικνωθούν, έτσι ώστε να δώσουν χώρο σε άλλες να αναπτυχθούν γρήγορα. Αυτό αναδεικνύει και τον δυναμισμό της αμερικανικής οικονομίας.

Παρόλο που οι επιχειρήσεις στις ΗΠΑ ξεκινούν με μικρότερους αριθμούς απασχόλησης από ότι στην Ευρώπη, εκείνες που επιβιώνουν, μεγαλώνουν πολύ πιο γρήγορα και, κατά μέσο όρο, επιτυγχάνουν μεγαλύτερο μέγεθος. Δεδομένου ότι οι αριθμοί εισόδου και εξόδου είναι παρόμοιοι, αυτές οι διαφορές στην απόδοση ενδέχεται να υποδηλώνουν ότι τα εμπόδια στην ανάπτυξη είναι υψηλότερα στην Ευρώπη από ότι στις ΗΠΑ, ενώ καταδεικνύει, επίσης, ότι τα εμπόδια στην είσοδο μπορεί να είναι παρόμοια.

Η ανάλυση φέρνει στην επιφάνεια την ακόμη μεγαλύτερη απόσταση που καλείται να καλύψει η Ελλάδα από πρωτοπόρες οικονομίες, όπως αυτή των ΗΠΑ, παρότι στόχος σε πρώτη φάση είναι η σύγκλιση με την ΕΕ.

Γράφημα 10. Διαφορά στο ρυθμό μεγέθυνσης επιχειρήσεων μεταξύ Ευρώπης & ΗΠΑ
Πηγή: The Scale-Up Report on the UK Economic Growth Sherry Coutu CBE, 2014



(9) Helping European SMEs to grow – European Parliament 2017

(10) The Scale-Up Report on the UK Economic Growth Sherry Coutu CBE, 2014

Η διεθνής βιβλιογραφία και εμπειρία γύρω από τη μεγέθυνση

Η βιβλιογραφία υποστηρίζει πως οι ΜμΕ επηρεάζονται λιγότερο από τον διεθνή οικονομικό κύκλο σε σχέση με τις μεγάλες εταιρείες, δεδομένου ότι είναι γενικά λιγότερο ανοικτές και εκτίθενται λιγότερο στο διεθνές εμπόριο. Αυτό μπορεί να είναι επωφελές σε περιόδους οικονομικής ύφεσης ή στασιμότητας. Από την άλλη πλευρά, σε αντίθεση με τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις, οι μικρότερες επιχειρήσεις τείνουν να παράγουν ασθενέστερα αποτελέσματα, όπως χαμηλότερη προστιθέμενη αξία και κερδοφορία, υψηλότερο ρυθμό αντικατάστασης προσωπικού, χαμηλότερο ποσοστό επιβίωσης, λιγότερη επιτυχία στον τομέα της καινοτομίας, χαμηλότερη ικανότητα επένδυσης στην ανάπτυξη και την κατάρτιση του προσωπικού (11).

Εστιάζοντας στη μεγέθυνση των ΜμΕ, η βιβλιογραφία υποστηρίζει ότι **η μετάβαση προς σχετικά μεγαλύτερες και πιο γρήγορα αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις έχει σημαντικά και μετρήσιμα οφέλη στο σύνολο της οικονομίας**, κυρίως με τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας.

- ▶ **Ήδη από το 2002 έχει εντοπιστεί η σημασία της ταχέως αναπτυσσόμενης επιχειρηματικότητας για τη δημιουργία θέσεων εργασίας.** Μελέτη του ΟΟΣΑ, που συμπεριλαμβάνει και την Ελλάδα, υποστηρίζει ότι οι ταχέως αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις παρουσιάζουν σημαντικά υψηλότερη ροπή προς τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας από άλλες. Τα στοιχεία για την Ελλάδα, τη Γαλλία και την Ολλανδία καταδεικνύουν ότι **οι ταχέως αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις δημιουργούν περίπου 50-60% των νέων θέσεων εργασίας**.
- ▶ Σημαντικό εύρημα της εν λόγω μελέτης αφορά και στην αποτύπωση των διαφορών ανά τάξη μεγέθους μεταξύ των ταχέως αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων. Φαίνεται ότι οι **μεγαλύτερες επιχειρήσεις διαδραματίζουν πιο σημαντικό ρόλο στη δημιουργία απασχόλησης μεταξύ των επιχειρήσεων υψηλής ανάπτυξης**. Στην περίπτωση της Ελλάδας, αύξηση στην απασχόληση φαίνεται να επιτυγχάνεται μόνο στην τάξη των επιχειρήσεων 20-49 εργαζόμενων. Η ηλικία των επιχειρήσεων, επίσης, έχει σημασία στην ταχύτητα μεγέθυνσης τους και στην παραγωγική τους δυνατότητα. Η βιβλιογραφία φαίνεται να συμφωνεί, ότι ανεξαρτήτως μεγέθους, ο ρυθμός μεγέθυνσης μιας επιχείρησης μειώνεται με την ηλικία – παρόλο που οι παλαιότερες επιχειρήσεις έχουν μεγαλύτερη πιθανότητα επιβίωσης (12).
- ▶ Στη Φιλανδία, έρευνα των Autio, Arenius και Wallenius κατέληξε ότι οι **εταιρείες υψηλής ανάπτυξης, κατά τη δεκαετία του 1990, αύξησαν το εργατικό τους δυναμικό κατά 400% (13)**.
- ▶ Η βιβλιογραφική έρευνα των Henrekson και Johansson, που παρουσιάζει αποτελέσματα από σειρά μελετών σε μεγάλο δείγμα χωρών, καταλήγει ότι, στις περισσότερες χώρες, ένας μικρός αριθμός ταχέως αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων δημιουργεί δυσανάλογα μεγάλο μερίδιο των νέων θέσεων (στις ΗΠΑ, **περίπου 4% των επιχειρήσεων δημιουργεί το 60-75% όλων των νέων θέσεων εργασίας (14)**). Σύμφωνα με την ίδια έρευνα, οι επιχειρήσεις αυτές παρουσιάζονται σε όλους τους κλάδους τείνουν να είναι μικρότερης ηλικίας και είναι έντασης έρευνας.
- ▶ Αντίστοιχη έρευνα του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου καταλήγει ότι οι **εταιρείες υψηλής ανάπτυξης αντιπροσωπεύουν κατά μ.ό. το 17% όλων των ΜμΕ και κυμαίνονται από 10% στη Γαλλία, έως και 32% στη Ρουμανία (15)**.

(11) M. Szczepański, Barriers to SME growth in Europe, European Parliamentary Research Service, May 2016

(12) High-Growth SMEs and Employment, OECD 2002

(13) Autio, E., Arenius, P. & Wallenius, H. (2000). Economic Impact of Gazelle Firms in Finland. Working Papers Series 2000:3, Helsinki University of Technology, Institute of Strategy and International Business, Helsinki.

(14) M. Henrekson, D. Johansson, Gazelles as job creators - a survey and interpretation of evidence, Research Institute of Industrial Economics Working Paper No. 733, 2008.

(15) Helping European SMEs to grow – European Parliament, 2017

Η διεθνής βιβλιογραφία και εμπειρία γύρω από τη μεγέθυνση

Η συμβολή της μεγέθυνσης στη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας αποτυπώνεται αριθμητικά και σε άλλες αναλύσεις:

- ▶ Ανάλυση της Endeavor υποστηρίζει ότι, **κατά μέσο όρο, μια μικρομεσαία επιχείρηση, η οποία καταφέρνει να επιτύχει μεγέθυνση σε μεγαλύτερη κλίμακα, μπορεί να δημιουργήσει συνολικά περισσότερες από 200 θέσεις εργασίας**, κάτι το οποίο αντιστοιχεί σε αριθμό θέσεων εργασίας που θα δημιουργούσαν περισσότερες από 100 πολύ μικρές επιχειρήσεις **(16)**.
- ▶ Ανάλυση του think tank Nesta **στο Ηνωμένο Βασίλειο υποστηρίζει ότι, μεταξύ του 2002 και του 2008, το 6% των βρετανικών επιχειρήσεων με τα υψηλότερα ποσοστά ανάπτυξης ήταν υπεύθυνες για τη δημιουργία του 50% των νέων θέσεων εργασίας** από επιχειρήσεις **(17)**.
- ▶ Τέλος, σύμφωνα με έκθεση της Business Development Bank of Canada, οι επιχειρήσεις υψηλής ανάπτυξης στον Καναδά ήταν υπεύθυνες για σχεδόν 1 εκατομμύριο από τις 1,8 εκατομμύρια καθαρές θέσεις εργασίας που δημιουργήθηκαν την τελευταία 15ετία **(18)**.

Πέρα από τη δημιουργία θέσεων εργασίας, είναι σημαντικό να εξεταστεί και η ποιότητα αυτών των θέσεων:

- ▶ Αν και η διεθνής εμπειρική ανάλυση είναι σε πρώιμο στάδιο, πρόσφατες μελέτες που εξέτασαν τις μισθολογικές διαφορές σε σχέση με το μέγεθος, την ηλικία και την ανάπτυξη των εταιρειών, κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι οι μεγάλες και νέες επιχειρήσεις τείνουν να καταβάλουν υψηλότερους μισθούς από τις μικρότερες και γηραιότερες, αλλά η πραγματική κινητήριος δύναμη των μισθολογικών διαφορών μπορεί να οφείλεται στις προοπτικές ανάπτυξής τους. Άρα, οι υπό μεγέθυνση επιχειρήσεις δημιουργούν υψηλότερα αμειβόμενες θέσεις εργασίας από όλες τις υπόλοιπες **(19)**.

Όσον αφορά στη σχέση της μεγέθυνσης των επιχειρήσεων με την ευρύτερη οικονομική ανάπτυξη, υπάρχει μια συνεχής συζήτηση για την ισχυρότητα της σχέσης μεταξύ αυτών των δύο μεταβλητών:

- ▶ Πρόσφατη μελέτη από τους Congregado, Golpe και André van Stel, που εξέτασε 23 χώρες του ΟΟΣΑ, συμπεριλαμβανομένης και της Ελλάδας, επιβεβαιώνει **την ισχυρή και θετική σχέση μεταξύ μεγέθους των επιχειρήσεων και οικονομικής μεγέθυνσης (20)**.

Δεν υπάρχουν επίσημα στοιχεία για την κλαδική διάρθρωση που διέπει τη μεγέθυνση, ωστόσο είναι προφανές ότι κλάδοι με υψηλότερη προστιθέμενη αξία και ένταση γνώσης και καινοτομίας μπορούν να συμβάλουν πολύ περισσότερο στην οικονομική μεγέθυνση:

- ▶ Στην Ελλάδα, από το 2015, παρατηρείται μια ελαφρώς υψηλότερη ροπή προς τη μεταποίηση και τον πρωτογενή τομέα, όσον αφορά στα νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Το ζητούμενο είναι να συνεχιστεί αυτή η τάση και, όπως υπογραμμίζει και η έκθεση, να περιοριστεί το ποσοστό των εγχειρημάτων που σχετίζονται με κλάδους με μικρότερη συμβολή στην οικονομική ανάπτυξη, κλάδους, δηλαδή, που είναι πιο κοντά στον τελικό καταναλωτή, όπως είναι οι δραστηριότητες λιανικού εμπορίου **(21)**.

(16) One High-Growth SME Creates as Many Jobs as 100 New Micro-Businesses By Endeavor Insight · On December 19, 2013

(17) Nesta (December 2009) The Vital 6%: How High-Growth Innovative Businesses Generate Prosperity and Jobs.

(18) Business Development Bank of Canada, 2015

(19) Autio, Erkkö; Kronlund, Mathias; Kovalainen, Anne (2007): High-Growth SME support initiatives in nine countries: analysis, categorisation, and recommendations.

Report prepared for the Finnish Ministry of Trade and Industry. MTI Publications 1/2007

(20) Unraveling the relationship between firm size and economic development: The roles of embodied and disembodied technological progress, Zoetermeer, July 2012

(21) Τσακανίκας, Α., Γιωτόπουλος, Ι., Κόρρα, Ε. Σταυράκη Σ., (2016) Επιχειρηματικότητα 2015-16: Κρίσιμη καμπή για την αναπτυξιακή δυναμική του επιχειρηματικού συστήματος, IOBE, Νοέμβριος.

Η διεθνής βιβλιογραφία και εμπειρία γύρω από τη μεγέθυνση

Η πιο πρόσφατη συστηματική προσπάθεια για την ανάλυση της σημασίας μεγέθυνσης των ΜμΕ και των ωφελειών της στην οικονομική ανάπτυξη επικεντρώνεται σε σειρά μελετών στη Μεγάλη Βρετανία. Συγκεκριμένα:

- ▶ Μελέτη της Royal Bank of Scotland εξέτασε τις επιπτώσεις της μετάβασης του 1% όλων των επιχειρήσεων άνω των 10 εργαζόμενων, από στασιμότητα σε ταχεία ανάπτυξη. Κατέληξε ότι αυτό θα οδηγούσε σε περισσότερες από 200 χιλ. νέες θέσεις εργασίας και αύξηση του τζίρου των επιχειρήσεων κατά 40 δις λίρες ετησίως (22).
- ▶ Ανάλυση της Deloitte, στα πλαίσια του The Scale-Up Report on the UK Economic Growth, κατέληξε ότι μια σειρά προτάσεων σχετικών με τη **μεγέθυνση των επιχειρήσεων στη Μεγάλη Βρετανία θα μπορούσε να οδηγήσει σε επιπλέον 70-225 δις στερλίνες στο ΑΕΠ, το οποίο θα σήμαινε περίπου 4-150.000 θέσεις εργασίας (23).**
- ▶ Μελέτη του think tank Nesta κατέληξε ότι **η μετατόπιση στην κατανομή των βρετανικών επιχειρήσεων από μεγάλες προς τις μικρές, για την περίοδο 1998-2007, οδήγησε σε λιγότερο αποτελεσματική κατανομή των πόρων, το οποίο στοίχησε στη Μεγάλη Βρετανία το 7,4% στη συνολική παραγωγικότητα.** Κατά τη μελέτη, αυτό σήμαινε απώλειες κατά 96 δις στερλίνες στο ΑΕΠ της περιόδου (24).

Εξετάζοντας τη σχέση της μεγέθυνσης με την παραγωγικότητα, η βιβλιογραφία βεβαιώνει ότι οι ταχέως αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις έχουν και υψηλότερους ρυθμούς παραγωγικότητας, συνεισφέροντας και σε υψηλότερα επίπεδα παραγωγικότητας στο σύνολο της οικονομίας:

- ▶ Η έρευνα που πραγματοποίησαν οι Bravo-Biosca κατέδειξε ότι **χώρες που μπορούν να πετύχουν μείωση των επιχειρήσεων σε στασιμότητα κατά 5%, πετυχαίνουν αύξηση της ετήσιας συνολικής παραγωγικότητας συντελεστών κατά 1%.** Αυτό είναι ένα αξιοσημείωτο αποτέλεσμα και επιβεβαιώνει ότι οι επιχειρήσεις υψηλότερης ανάπτυξης οδηγούν στην αύξηση της παραγωγικότητας (25).

Στη διεθνή βιβλιογραφία, εξετάζεται και η σχέση μεταξύ μεγέθους και εξωστρέφειας των επιχειρήσεων. Εμπειρικές έρευνες επιβεβαιώνουν την ύπαρξη θετικής συσχέτισης μεταξύ μεγέθους και εξωστρέφειας. Γενικότερα, υπάρχουν εμπειρικές ενδείξεις ότι οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις είναι και περισσότερο εξωστρεφείς, ανεξάρτητα από το αν το μέγεθος ορίζεται με βάση τον κύκλο εργασιών ή τον αριθμό των απασχολούμενων.

- ▶ Τα αποτελέσματα αυτά επιβεβαιώνονται και σε αντίστοιχη εμπειρική έρευνα για την περίπτωση της Ελλάδας, όπου η **σχέση εξωστρέφειας και μεγέθους εκτιμάται να είναι στατιστικά σημαντική.** Αντλώντας από τη διαθέσιμη βιβλιογραφία, η μελέτη αποδίδει αυτή τη θετική συσχέτιση στο γεγονός ότι οι μικρότερες επιχειρήσεις δεν έχουν τη δυναμική που απαιτείται για να στραφούν σε ξένες αγορές. Επίσης, καθώς μια επιχείρηση μεγαθύνεται, αυξάνεται η πιθανότητα να ξεπεράσει επιτυχώς εμπόδια εξωστρέφειας που τυχόν αντιμετωπίζει (26).

Εκτιμάται ότι αν το μερίδιο των ευρωπαϊκών scale-ups εξισωθεί με εκείνο των ΗΠΑ, θα μπορούσαν να δημιουργηθούν έως και 1 εκατομμύριο επιπλέον νέες θέσεις εργασίας, και το ΑΕΠ της ΕΕ θα μπορούσε να αυξηθεί έως και 2 τρις ευρώ, κατά τα επόμενα 20 χρόνια.

Επειδή οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις και οι scale-ups τείνουν να είναι πιο παραγωγικές από τις μέσες ΜμΕ, η αύξηση του αριθμού τους θα μπορούσε να μειώσει το σημαντικό χάσμα στην παραγωγικότητα μεταξύ της ΕΕ και των ΗΠΑ, το οποίο σήμερα υπολογίζεται στο 30% (27).

(22) RBS Working Paper (2014). High-growth Firms and the Economy

(23) The Scale-Up Report on the UK Economic Growth Sherry Coutu CBE, 2014

(24) Bravo-Biosca, A. and S. Westlake (2014). The Other Productivity Puzzle: Business Dynamism and Productivity Growth Before the Crisis. Nesta

(25) The Scale-Up Report on the UK Economic Growth Sherry Coutu CBE, 2014

(26) Βέπας, Γιωτόπουλος, Βαλαβανιώτη, Danchev (2016) Οι προσδιοριστική παράγοντες της εξωστρέφειας των επιχειρήσεων, Οικονομικό Δελτίο ΤτΕ, Ιούλιος

(27) Helping European SMEs to grow – European Parliament 2017

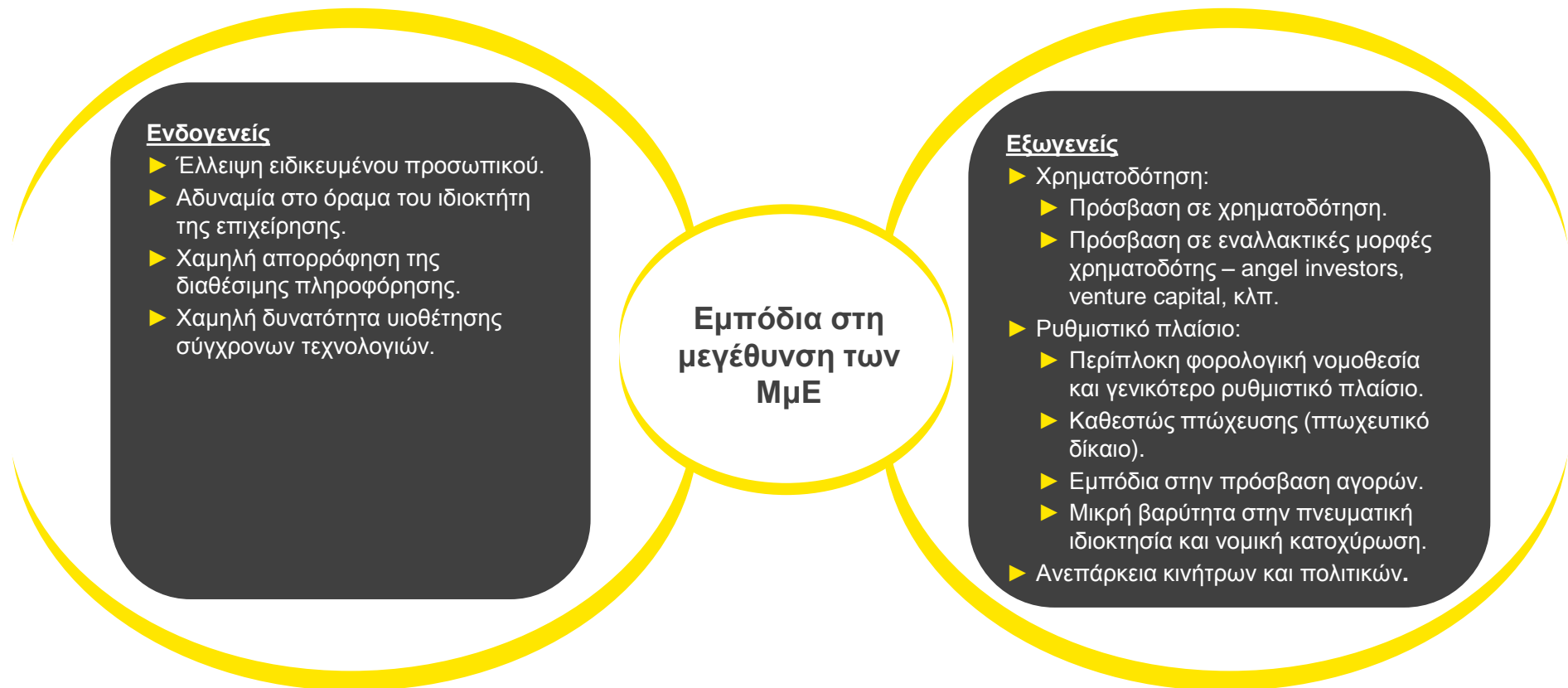
4

Παράμετροι και εμπόδια στη μεγέθυνση



Κύρια μηνύματα

- ▶ Η επιχειρηματική μεγέθυνση καθορίζεται από μια σειρά έμμεσων και άμεσων παραμέτρων και εμποδίων, τα οποία, προκειμένου να γίνει εφικτή η σκιαγράφηση των διαδρομών που οδηγούν στη μεγέθυνση, είναι σημαντικό να αναγνωριστούν.
- ▶ Η διεθνής βιβλιογραφία αναγνωρίζει δύο βασικές κατηγορίες τέτοιων παραμέτρων ως προς τη μεγέθυνση και ανάπτυξη των ΜμΕ. Τις ενδογενείς, που αφορούν στις αδυναμίες των επιχειρήσεων ως προς την εσωτερική οργάνωση, τη διοίκηση, ή/και τις ικανότητες του προσωπικού. Και τις εξωγενείς, που έχουν να κάνουν με το ευρύτερο περιβάλλον, στο οποίο δραστηριοποιούνται οι επιχειρήσεις, όπως το κανονιστικό και ρυθμιστικό πλαίσιο, η φορολογία, η γραφειοκρατία και η πρόσβαση σε χρηματοδότηση.
- ▶ Η επίδραση των παραμέτρων αυτών στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων σχετίζεται άμεσα με το μικρό μέγεθος των επιχειρήσεων. Ενώ η μικρότερη κλίμακα επιτρέπει μεγαλύτερη ευελιξία, η αναλογία του οριακού κόστους που προκύπτει από το εκάστοτε εμπόδιο είναι πολύ μεγαλύτερη για τις μικρότερες επιχειρήσεις, δυσχεραίνοντας έτσι και την προσπάθειά τους να μεγαλώσουν.



Εμπόδια στη μεγέθυνση – Ενδογενή και εξωγενή

Για να γίνει εφικτή η σκιαγράφηση των διαδρομών που οδηγούν στη μεγέθυνση είναι σημαντικό να αναγνωριστούν και να αναδειχθούν οι βασικές εκφάνσεις των εμποδίων. Η διεθνής βιβλιογραφία αναγνωρίζει πως υπάρχουν δύο βασικές κατηγορίες εμποδίων ως προς τη μεγέθυνση και ανάπτυξη των ΜμΕ:

- ▶ Τα **ενδογενή εμπόδια**, που έχουν να κάνουν, κυρίως, με αδυναμίες που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις ως προς την εσωτερική οργάνωση, τη διοίκηση, ή/και τις ικανότητες του προσωπικού. Αδυναμίες και ελλείψεις ως προς αυτούς τους τομείς, καθιστούν ιδιαίτερα δύσκολη τη μετάβαση των επιχειρήσεων σε επόμενα στάδια μεγέθους.
- ▶ Τα **εξωγενή**, που έχουν να κάνουν με το ευρύτερο περιβάλλον, στο οποίο δραστηριοποιούνται οι επιχειρήσεις, όπως το κανονιστικό και ρυθμιστικό πλαίσιο, η φορολογία, η γραφειοκρατία, και η πρόσβαση σε χρηματοδότηση.

Η επίδραση των εμποδίων αυτών στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων σχετίζεται άμεσα με το μικρό μέγεθος των επιχειρήσεων. Ενώ η **μικρότερη κλίμακα επιτρέπει μεγαλύτερη ευελιξία, η αναλογία του οριακού κόστους που προκύπτει από το εκάστοτε εμπόδιο, είναι πολύ μεγαλύτερη για τις μικρότερες επιχειρήσεις, δυσχεραίνοντας έτσι και την προσπάθειά τους να μεγαλώσουν.**

Πέρα από την ποιότητα της εσωτερικής διοίκησης, ο περιορισμός του φόρτου της δημόσιας διοίκησης και η κάλυψη των χρηματοδοτικών αναγκών των ΜμΕ είναι κρίσιμα ζητήματα που πρέπει να αντιμετωπιστούν, προκειμένου να δημιουργηθεί ένα περιβάλλον ευνοϊκό για τις επιχειρήσεις, την ανάπτυξη και τη δημιουργία θέσεων εργασίας.

Υπάρχουν έρευνες, οι οποίες διεξάγονται ανά τακτά χρονικά διαστήματα και καταγράφουν την εξέλιξη των εμποδίων αυτών, όπως τα αντιλαμβάνονται οι ίδιες οι επιχειρήσεις (όπως π.χ. η έρευνα για χρηματοδότηση σε επιχειρήσεις που διεξάγεται ετησίως από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή και την ΕΚΤ – SAFE). Αν και τα τελευταία χρόνια υπάρχει μια σχετική βελτίωση στην κατάσταση των ΜμΕ, κύρια προβλήματα τείνουν να είναι η εξεύρεση πελατών, η εύρεση ειδικευμένου προσωπικού ή έμπειρου διοικητικού προσωπικού και ο ανταγωνισμός. Σε μια εκτενή έρευνα της σχετικής διεθνούς βιβλιογραφίας, αναφέρονται συγκεκριμένα εμπόδια στην προσπάθεια των ΜμΕ να κάνουν το επόμενο βήμα και να ανέλθουν στην κλίμακα μεγέθους, με τα όποια οικονομικά οφέλη αυτό συνεπάγεται.

Εμπόδια στη μεγέθυνση των ΜμΕ

Ενδογενή

- ▶ Έλλειψη ειδικευμένου προσωπικού.
- ▶ Αδυναμία στο όραμα του ιδιοκτήτη της επιχείρησης.
- ▶ Χαμηλή απορρόφηση της διαθέσιμης πληροφόρησης.
- ▶ Χαμηλή δυνατότητα υιοθέτησης σύγχρονων τεχνολογιών.

Εξωγενή

- ▶ Χρηματοδότηση:
 - ▶ Πρόσβαση σε χρηματοδότηση.
 - ▶ Πρόσβαση σε εναλλακτικές μορφές χρηματοδότης – angel investors, venture capital, κλπ.
- ▶ Ρυθμιστικό πλαίσιο:
 - ▶ Περίπλοκη φορολογική νομοθεσία και γενικότερο ρυθμιστικό πλαίσιο.
 - ▶ Καθεστώς πτώχευσης (πτώχευτικό δίκαιο).
 - ▶ Εμπόδια στην πρόσβαση αγορών.
 - ▶ Μικρή βαρύτητα στην πνευματική ιδιοκτησία και νομική κατοχύρωση.
 - ▶ Ανεπάρκεια κινήτρων και πολιτικών.

Ενδογενή εμπόδια: Οι εσωτερικές δυσκολίες των ΜμΕ προς τη μεγέθυνση

Τα ενδογενή εμπόδια έχουν να κάνουν με τις εσωτερικές δυσκολίες που μπορεί να αντιμετωπίζουν οι ΜμΕ όσον αφορά στην ανεπάρκεια των εσωτερικών πόρων και δυνατοτήτων, οι οποίες λειτουργούν ως τροχοπέδη στην πορεία τους προς τη μεγέθυνση. Τα εμπόδια αυτά μπορούν να αναλυθούν σε:

Έλλειψη ειδικευμένου προσωπικού ή έμπειρου διοικητικού προσωπικού:

Οι δεξιότητες των ιδιοκτητών και της διοίκησης των επιχειρήσεων, όπως και οι ικανότητες των εργαζομένων σε αυτές, αποτελούν τη βάση για την ανάπτυξη της δυναμικής εκείνης που θα τους επιτρέψει να ξεπεράσουν τα όποια σημεία καμπής. Αυτά καθορίζουν και την υιοθέτηση αποτελεσματικού οργανογράμματος με ξεκάθαρους ρόλους. Οι δεξιότητες επηρεάζουν θετικά την παραγωγικότητα της εργασίας και την καινοτομία, η οποία, με τη σειρά της, ωφελεί τη μεγέθυνση των επιχειρήσεων **(28)**. Οι δεξιότητες οι οποίες θα μπορούσαν να υποβοηθήσουν μια επιχείρηση κατά τη διαδικασία μεγέθυνσης, συμπεριλαμβάνουν τόσο τις γενικές δεξιότητες, όπως οι διοικητικές και οι προσωπικές/επικοινωνιακές (soft skills), όσο και τις εξειδικευμένες-τεχνικές, όπως ειδικευση σε εξαγωγές, διαχείριση ανθρώπινων πόρων, δυνατότητες ανάπτυξης και απορρόφησης καινοτομιών. Αποτελεί πρόκληση, λοιπόν, η προσπάθεια εξεύρεσης ανθρώπινων πόρων ικανών να οδηγήσουν τις επιχειρήσεις σε βέλτιστες οικονομικές αποδόσεις και αυξημένη παραγωγικότητα.

Το όραμα του ιδιοκτήτη της επιχείρησης:

Το όραμα του ιδιοκτήτη της επιχείρησης είναι ένας σημαντικός επιπλέον παράγοντας ανάπτυξης, συνεπώς, η έλλειψη φιλοδοξιών περιορίζει την ανάπτυξη και μπορεί να εμποδίσει την επιχείρηση από το να αναζητά χρήσιμη επιχειρηματική υποστήριξη. Οι επιχειρηματίες αποτυγχάνουν στο να χρησιμοποιήσουν τη διαθέσιμη επιχειρηματική στήριξη, κυρίως λόγω δυσκολιών στην πρόσβαση σε πληροφορίες ή συμβουλές, αμφιβολιών σχετικά με τα οφέλη των υποστηρικτικών προγραμμάτων και δυσπιστία σχετικά με την ικανότητα και την αξιοπιστία των παροχών υποστήριξης.

Χαμηλή απορρόφηση της διαθέσιμης πληροφόρησης:

Οι κυβερνήσεις επιθυμούν την ενθάρρυνση της επιχειρηματικότητας και της ανάπτυξης, και η στήριξη θα πρέπει να απευθύνεται σε εκείνες τις επιχειρήσεις που είναι πιθανότερο να επιφέρουν πρόσθετη οικονομική ανάπτυξη και, κατά συνέπεια, στις περιπτώσεις όπου οι παρεμβάσεις μπορούν να έχουν τον μεγαλύτερο αντίκτυπο. Παρατηρείται μια γενικά ελλιπής ενημέρωση των επιχειρήσεων γύρω από τα διαθέσιμα προγράμματα στήριξης, είτε διότι οι ίδιες δεν καταβάλλουν την απαιτούμενη προσπάθεια για τη συλλογή της σχετικής πληροφόρησης, είτε επειδή δεν υπάρχουν αποτελεσματικά συστήματα διοχέτευσης της πληροφόρησης σε κεντρικό επίπεδο (π.χ. one-stop-shop σε ευρωπαϊκό ή εθνικό επίπεδο). Η έλλειψη ενημέρωσης αποτρέπει τη χρήση των προγραμμάτων χρηματοδότησης, τη συμμετοχή σε δίκτυα, τη διοχέτευση των προϊόντων σε εξωτερικές αγορές και την εξεύρεση οικονομικών πόρων.

Χαμηλή δυνατότητα υιοθέτησης σύγχρονων τεχνολογιών:

Η αδυναμία στην ανάπτυξη της εξωστρέφειας, της συμμετοχής σε business clusters και διεθνείς αλυσίδες αξίας, της ανεπαρκούς χρηματοδότης και των φορολογικών κινήτρων για R&D, επιδρούν αρνητικά στην παραγωγή και στην πώληση προϊόντων και υπηρεσιών από τις ΜμΕ, μην επιτρέποντας τους να επιτύχουν την απαιτούμενη μεγέθυνση, πράγμα που, με τη σειρά του, επιδρά αρνητικά στη διάθεση πόρων για έρευνα και ανάπτυξη. Η επίγνωση των ωφελειών από τη δέσμευση πόρων για έρευνα και ανάπτυξη και της διασύνδεσης των εκπαιδευτικών ιδρυμάτων με την ιδιωτική πρωτοβουλία, θα πρέπει να λάβει περισσότερη προσοχή.

Εξωγενή εμπόδια

Τα εξωγενή εμπόδια που αντιμετωπίζει η μέση ΜμΕ αφορούν στο εξωτερικό περιβάλλον, στο οποίο λειτουργεί, και περιλαμβάνει την αγορά κεφαλαίων (χρηματοδότηση), το κανονιστικό, φορολογικό και ρυθμιστικό πλαίσιο και την ανεπάρκεια σε κίνητρα και πολιτικές. Πολλά από τα επιμέρους εμπόδια, είτε μεμονωμένα, είτε σε συνδυασμό, αποτρέπουν τις επιχειρήσεις από το να επιτύχουν μεγαλύτερα μεγέθη και καλύτερες οικονομικές επιδόσεις.

Περιορισμένη πρόσβαση στη χρηματοδότηση:

Οι ΜμΕ αντιμετωπίζουν εμπόδια στην άντληση χρηματοδότησης με τη συμμετοχή των ιδιωτικών κεφαλαίων να είναι χαμηλή, πέρα από τον παραδοσιακό τραπεζικό δανεισμό. Γενικά, **οι ΜμΕ αντιμετωπίζουν ανεπαρκή πληροφόρηση για την οικονομική τους προοπτική και τα μη αξιόπιστα χρηματοοικονομικά στοιχεία, γεγονός που οδηγεί σε μεγαλύτερο κόστος δανεισμού για τις μικρές σε σύγκριση με τις μεγάλες επιχειρήσεις**. Πρόκληση αποτελεί και η εμπλοκή της προσωπικής με την εταιρική περιουσία στη διασφάλιση των δανείων, όπως και η δυσκολία στην αξιολόγηση της περιουσιακής κατάστασης και των εξασφαλίσεων.

Το πρόβλημα της άντλησης κεφαλαίων καθίσταται περισσότερο διαδεδομένο κατά τη διάρκεια της ύφεσης. Για παράδειγμα, στην Κύπρο και την Ελλάδα, σχεδόν το 1/4 των ΜμΕ αναφέρει ότι το πιο επιτακτικό πρόβλημα είναι η πρόσβαση στη χρηματοδότηση, ενώ, σε επίπεδο 25 κρατών-μελών, το αντίστοιχο ποσοστό κυμαίνεται στο 12% των ΜμΕ ή/και λιγότερο **(29)**.

Οι αδυναμίες της αγοράς που σχετίζονται και με ασύμμετρη ή ατελή πληροφόρηση επηρεάζουν την προσφορά χρηματοδότησης στις ΜμΕ: Όσον αφορά στη ζήτηση, οι ΜμΕ ενδέχεται να μην κατανοούν πλήρως τα πιθανά οφέλη που έχει για την επιχείρησή τους η άντληση κεφαλαίων, ή ποιες είναι οι πιθανότητες επιτυχίας τους για άντληση χρηματοδότησης.

Πρόσβαση σε εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης – angel investors, venture capital, κλπ.:

Πολλοί επιχειρηματίες δε διαθέτουν τις απαιτούμενες χρηματοοικονομικές γνώσεις, το όραμα, τους πόρους και, σε ορισμένες περιπτώσεις, την προθυμία να προσελκύσουν πηγές χρηματοδότησης εκτός από τον παραδοσιακό δανεισμό. Η περιορισμένη ζήτηση εναλλακτικών χρηματοδοτικών μέσων μπορεί, επίσης, να αποδοθεί εν μέρει στη μειονεκτική φορολογική μεταχείρισή τους, εν συγκρίσει με τον τραπεζικό δανεισμό. Από την πλευρά της προσφοράς, οι δυνητικοί επενδυτές αποθαρρύνονται από την έλλειψη έτοιμων επενδυτικών προϊόντων και επιλογών εξόδου, καθώς και την επιμονή των ρυθμιστικών εμποδίων. Ως εκ τούτου, τα χρηματοπιστωτικά μέσα για τις ΜμΕ συνεχίζουν να λειτουργούν σε λεπτές, μη ρευστές αγορές, με χαμηλό αριθμό συμμετεχόντων **(30)**.

(29) 2016 SAFE survey(28) UK Department for Innovation and Skills: SMEs: The Key Enablers of Business Success and the Economic Rationale for Government Intervention, December 2013

(30) OECD Financing SMEs and Entrepreneurs 2017

Εξωγενή εμπόδια: Συχνές αλλαγές και ασάφεια στο φορολογικό και ρυθμιστικό πλαίσιο

Περίπλοκη φορολογική νομοθεσία και γενικότερο ρυθμιστικό πλαίσιο:

Οι συχνές αλλαγές στο φορολογικό πλαίσιο καθιστούν ιδιαίτερα απαιτητική τη συμμόρφωση της επιχείρησης με τους εκάστοτε φορολογικούς νόμους, με αποτέλεσμα η εξειδίκευση και οι εσωτερικοί πόροι που διαθέτει να μην επαρκούν, δημιουργώντας την αναγκαιότητα για εξωτερικές συμβουλευτικές υπηρεσίες, επιβαρύνοντας τον προϋπολογισμό τους. Οι διοικητικές επιβαρύνσεις μπορούν να απορρέουν από την κοινοτική ή εθνική νομοθεσία και να είναι γενικές (όπως φορολογικές ή λογιστικές απαιτήσεις), ή συγκεκριμένες ανά τομέα.

Για τα μικρότερα επιχειρηματικά μεγέθη, το **κόστος συμμόρφωσης με τις κανονιστικές επιβαρύνσεις και απαιτήσεις είναι δυσανάλογα υψηλό**. Το συνολικό κόστος του διοικητικού φόρτου, ως ποσοστό του ΑΕΠ, ποικίλλει στις ευρωπαϊκές χώρες, καθώς στις Ιταλία, Ισπανία, Πολωνία και Ελλάδα κυμαίνεται μεταξύ 4,6% και 6,8%, ενώ σε Φινλανδία, Σουηδία, Ηνωμένο Βασίλειο, Δανία και Ιρλανδία εμφανίζει χαμηλότερες τιμές (μεταξύ 1,5% και 2,4%) **(31)**.

Η **αβεβαιότητα από τις συχνές αλλαγές και η ασάφεια στο φορολογικό και το ρυθμιστικό πλαίσιο στην Ελλάδα επιδρά αρνητικά στη χάραξη της στρατηγικής** και την πραγματοποίηση επενδύσεων για τις ελληνικές επιχειρήσεις και ειδικότερα για τις ΜμΕ. Όπως επισημαίνεται και σε έρευνα του ΟΟΣΑ και του ΔΝΤ, η φορολογική αβεβαιότητα αποτελεί κόστος για τις επιχειρήσεις, χωρίς να αποφέρει ανάλογα οφέλη για το κράτος **(32)**.

Πολλές επιχειρήσεις επιλέγουν να μεταφέρουν μέρος ή και όλη τη δραστηριότητά τους σε γειτονικές βαλκανικές χώρες, όπου βρίσκουν πιο πρόσφορο έδαφος – χαμηλότερη φορολογία, απλοποιημένες διαδικασίες έναρξης και λειτουργίας, χαμηλότερο εργατικό κόστος, όπως και υποστήριξη από τις εκάστοτε δημόσιες αρχές. Η πρόσφατη/τρέχουσα οικονομική κρίση δυσχεραίνει ακόμα περισσότερο τις προσπάθειες των ελληνικών επιχειρήσεων, για πολλές από τις οποίες η μεταφορά της δραστηριότητας στο εξωτερικό αποτελεί μονόδρομο για την επιβίωσή τους (ειδικά για αυτές που είναι έντασης εργασίας και όχι τόσο για αυτές που είναι έντασης γνώσης).

Βάρος φορολογικής συμμόρφωσης: Δυσανάλογα μεγαλύτερο για τις ΜμΕ

Το βάρος φορολογικής συμμόρφωσης τείνει να είναι πολύ μεγαλύτερο για τις ΜμΕ, από ότι για τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις **(33)**. Το συνολικό κόστος φορολογικής συμμόρφωσης, σε σχέση με το σύνολο των φόρων που καταβάλλεται, είναι πάνω από 30% για τις πρώτες, ενώ είναι μόνο 1,9% για τις τελευταίες. Οι ΜμΕ, επίσης, πλήττονται από δυσανάλογα υψηλό κόστος συμμόρφωσης με τον φόρο προστιθέμενης αξίας (ΦΠΑ), σε σχέση με τον κύκλο εργασιών τους, σε σύγκριση με τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις. Οι μεταβολές των νόμων, η πολυπλοκότητά τους, η ύπαρξη διαφορετικών φορολογικών διοικήσεων, οι πολύπλοκες μορφές και η γλώσσα των φορολογικών νόμων, οι αυστηρές προθεσμίες πληρωμής και το κόστος των φορολογικών συμβούλων (που χρησιμοποιούνται συχνά από τις ΜμΕ) αποτελούν τα κύρια εμπόδια.

Σχετικά με τη φορολόγηση των ΜμΕ στην Ευρώπη, μελέτη του 2015 κατέληξε στο συμπέρασμα ότι μόνο πέντε κράτη μέλη ευνοούν τις ΜμΕ, έναντι των μεγαλύτερων επιχειρήσεων, όσον αφορά στην πραγματική επιβάρυνση των καταβληθέντων φόρων **(34)**. Οι διαφορές σε ολόκληρη την ΕΕ υπάρχουν, επίσης, από την άποψη του χρόνου που απαιτείται για τη συμμόρφωση με τις φορολογικές απαιτήσεις (με τις σκανδιναβικές χώρες να προσφέρουν το απλούστερο σύστημα, ενώ ο μέσος όρος της ΕΕ είναι 176 ώρες) και τις πληρωμές φόρων ετησίως (η Σουηδία έχει λιγότερες από έξι, η Κύπρος περίπου 29 και ο μέσος όρος της ΕΕ είναι 12).

(31) European Commission Study: Accounting guide for SMEs - SME Accounting in Europe: insights provided by a desk research and a survey (2015)

(32) OECD/IMF, (2017) Tax Certainty – A Report for G-20 Finance Ministers, March

(33) Helping European SMEs to grow – European Parliament 2017

(34) European Commission (2015), SME taxation in Europe – An empirical study of applied corporate income taxation for SMEs compared to large enterprises, May

Εξωτερικά εμπόδια: Πολύ αυστηρό καθεστώς πτώχευσης και έντονη στιγματοποίηση από αποτυχία

Πτωχευτικό δίκαιο (καθεστώς πτώχευσης):

Σε έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για τις ΜμΕ (35) αναφέρεται ότι, στην ΕΕ, το 82% των επιχειρήσεων που δημιουργήθηκαν το 2012 και το 67% όσων δημιουργήθηκαν το 2011, επέζησε μέχρι το 2013. Το ποσοστό επιβίωσης πέραν της διετίας αυξάνεται με το μέγεθος της επιχείρησης. Ακόμη και για τις ΜμΕ με περισσότερους από 10 εργαζόμενους, ανέρχεται σε λίγο πάνω από το 80%. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή εκτιμά ότι, αν το 50% των ιδιοκτητών των πτωχευμένων ΜμΕ δημιουργούσε μια νέα επιχείρηση, θα μπορούσαν να προστεθούν επιπλέον 99.000 νέες επιχειρήσεις και μεταξύ των 198.000 και 396.000 θέσεις εργασίας κάθε χρόνο, κατά την περίοδο 2009-2014.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή θεωρεί ότι **το καθεστώς πτώχευσης είναι πολύ αυστηρό σε πολλά κράτη-μέλη, πράγμα που οδηγεί σε χαμένες ευκαιρίες οικονομικής ανάπτυξης και μεγέθυνσης των επιχειρήσεων**. Αυτό υποστηρίζεται και από ακαδημαϊκές μελέτες που δείχνουν ότι τα αυστηρά καθεστώτα πτώχευσης εμποδίζουν την επιχειρηματικότητα, τη δημιουργία θέσεων απασχόλησης, την οικονομική ανάπτυξη και την καινοτομία. Σύμφωνα με την παγκόσμια κατάταξη για την αποκατάσταση της αφερεγγυότητας που δημοσιεύθηκε από την Παγκόσμια Τράπεζα, τα μισά κράτη-μέλη της ΕΕ δεν ανήκουν στις 25 πρώτες χώρες (36).

Τα αυστηρά καθεστώτα ενδέχεται να λειτουργήσουν αποτρεπτικά σε πιθανούς επιχειρηματίες από το να ξεκινήσουν μια επιχείρηση και η διάρκεια και το κόστος των διαδικασιών πτώχευσης μπορεί να αποθαρρύνουν την επανέναρξη από αποτυχημένους επιχειρηματίες. Η Επιτροπή υποστηρίζει ότι ο βαθμός καταστολής ενός καθεστώτος πτώχευσης είναι ο σημαντικότερος στατιστικά και οικονομικά παράγοντας που εξηγεί τις διαφορές στο επίπεδο της επιχειρηματικότητας στις ευρωπαϊκές χώρες. Αυτό, εμμέσως, επιδρά και στις προσπάθειες ανάληψης ρίσκου και στην όποια στόχευση για μεγέθυνση μπορεί να έχουν οι επιχειρηματίες.

Στιγματοποίηση και δυσκολία στην παροχή δεύτερης ευκαιρίας:

Στην Ελλάδα, όπως και γενικότερα στην Ευρώπη, το στίγμα από την επιχειρηματική αποτυχία εκδηλώνεται αρκετά εντονότερα σε σύγκριση με τις ΗΠΑ, κάτι το οποίο αποθαρρύνει πολλούς επιχειρηματίες από το να εισέλθουν στον επιχειρηματικό στίβο. Επιπρόσθετα, η αυστηρότητα με την οποία κρίνονται οι ειλικρινείς επιχειρηματίες, οι οποίοι στάθηκαν άτυχοι, τους αποθαρρύνει ή και τους αποτρέπει από το να επανεκκινήσουν την επιχειρηματική τους σταδιοδρομία ή ακόμη και να ζητήσουν υποστήριξη όταν την έχουν περισσότερο ανάγκη. Η επίδραση είναι σημαντική σε επίπεδο πρόθεσης ανάληψης επιχειρηματικού ρίσκου και επηρεάζει άμεσα τις φιλοδοξίες των επιχειρηματιών για επέκταση των δραστηριοτήτων τους.

(35) European Commission Annual Report on SMEs 2015/2016

(36) Aubrey, T, R. Thillaye, A. Reed, Supporting investors and growth firms, June 2015.

Εξωτερικά εμπόδια:

Ανεπαρκής προστασία πνευματικής ιδιοκτησίας και άλλα αντικίνητρα στην καινοτομία

Δυσκολίες στην κατοχύρωση της πνευματικής ιδιοκτησίας αποθαρρύνουν την καινοτομία:

Έχει συζητηθεί αρκετά σε ευρωπαϊκό επίπεδο το θέμα της δύσκολης πρόσβασης στη βιομηχανική και πνευματική ιδιοκτησία, καθώς και η προστασία της, κυρίως λόγω πολύπλοκων διαδικασιών και υψηλού κόστους κατοχύρωσης. Σε έκθεση του Γραφείου Πνευματικής Ιδιοκτησίας της Ευρωπαϊκής Ένωσης για το 2015, διαπιστώθηκε πως, ενώ μόνο το 9% των μικρών επιχειρήσεων κατέχουν δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας (ΔΠΙ), οι ΜμΕ που χρησιμοποιούν πνευματική ιδιοκτησία παράγουν κατά 32% περισσότερα έσοδα ανά εργαζόμενο, σε σχέση με αυτές που δεν κατέχουν ΔΠΙ, επιτρέποντάς τους να προσφέρουν πιο ελκυστικούς μισθούς και να αυξήσουν ταχύτερα το εργατικό τους δυναμικό **(37)**.

Μόνο το 3% των ΜμΕ χρησιμοποιούν δικαιώματα με εμβέλεια σε επίπεδο ΕΕ. Το υψηλό κόστος και η πολυπλοκότητα των νομικών διαφορών αποθαρρύνουν τις καινοτόμες ΜμΕ από το να επιβάλουν τα δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας τους.

Υποστηρίζεται, επίσης, ότι η επιστροφή των δικαστικών εξόδων που καταβάλλεται σε περιπτώσεις αντιδικίας καλύπτει μόνο ένα μικρό μέρος των συνολικών δικαστικών δαπανών που πραγματοποιήθηκαν. Η αδυναμία δημιουργίας και κατοχύρωσης των πνευματικών δικαιωμάτων στερεί από τις ΜμΕ απαραίτητους πόρους ή περιουσιακά στοιχεία που θα μπορούσαν να αποφέρουν πολλαπλά οφέλη σε επίπεδο απόδοσης και κλίμακας.

Έλλειψη κινήτρων για επένδυση σε E&A / Τεχνολογία

Η εντεινόμενη φορολογική επιβάρυνση, η οποία δυσχεραίνει τις χρηματοροές των επιχειρήσεων, σε συνδυασμό με τη μειονεκτική αντιμετώπιση των φορολογικών κινήτρων, σχετικά με τις επενδύσεις σε έρευνα και τεχνολογία, αποθαρρύνει τις ΜμΕ, ιδιαίτερα τις πολύ μικρές, από το να προβούν σε διάθεση πόρων σχετικά με την επίτευξη καινοτομιών. **Η Ελλάδα κατατάσσεται αρκετά χαμηλά σε δαπάνες για E&A, προϊόν και της οικονομικής κρίσης.** Η χαμηλή αυτή επίδοση έχει μακροχρόνιες επιπτώσεις, στην παραγωγικότητα και στην ανταγωνιστικότητα της εθνικής οικονομίας, πέρα από την ίδια την επιχείρηση.

Προστασία πνευματικής ιδιοκτησίας και βιομηχανία λογισμικού (38)

Στη βιομηχανία λογισμικού, η αλυσίδα αξίας βασίζεται σε τεχνολογικά πρότυπα, βάσει των οποίων παράγονται άλλα προϊόντα. Ο έλεγχος των τεχνικών αυτών προτύπων αποτελεί κρίσιμο παράγοντα στην αλυσίδα, προκειμένου να εξασφαλιστεί αποκλειστικότητα – μέσω τυποποιημένων προϊόντων – σε σημαντικό μέρος της προστιθέμενης αξίας (π.χ. Windows από τη Microsoft, λειτουργικό σύστημα ανοιχτού κώδικα Linux από το Red Hat). Οι επιχειρήσεις που θέτουν τα πρότυπα αυτά καταφέρνουν να κλειδώσουν τους καταναλωτές σε σειρές δικών τους προϊόντων. Αυτό το φαινόμενο «κλειδώματος» ενισχύεται και από το γεγονός ότι οι χρήστες πρέπει να επενδύσουν χρόνο και χρήμα στην εκμάθηση της τεχνολογίας και του λογισμικού. Σε γενικές γραμμές, ηγετίδες επιχειρήσεις λογισμικού, όπως η Microsoft ή η Nintendo, έχουν τον έλεγχο των τεχνολογικών προτύπων και την απελευθέρωση των εφαρμογών λογισμικού στον καταναλωτή. Υπάρχουν, βεβαίως, αρκετές μικρότερες ανεξάρτητες επιχειρήσεις, οι οποίες δραστηριοποιούνται στην εξατομικευμένη παραγωγή λογισμικού.

Οι ΜμΕ που δραστηριοποιούνται στην ανάπτυξη λογισμικού, δεν είναι σε θέση από μόνες τους να επηρεάσουν τα τεχνολογικά πρότυπα και τις τάσεις. Πρέπει να κάνουν επιλογές σχετικά με τα πρότυπα που θα χρησιμοποιήσουν όσον αφορά στο υλικό, τα λειτουργικά συστήματα και τα εργαλεία προγραμματισμού, κατά την ανάπτυξη λογισμικού για υφιστάμενους ή δυνητικούς πελάτες. Αυτές οι επιλογές εμπεριέχουν μεγάλο ρίσκο για τις ΜμΕ μακροπρόθεσμα, καθώς ενδέχεται να υπάρξουν αλλαγές στα πρότυπα της αγοράς.

Επιπλέον, το οριακό κόστος αναπαραγωγής λογισμικού στις μέρες μας είναι αμελητέο. Αυτό συνεπάγεται ότι, για να συνεχίσουν οι εταιρείες, και κυρίως οι ΜμΕ, να επενδύουν στην E&A για ανάπτυξη νέου λογισμικού, πρέπει να παρέχεται στις επιχειρήσεις το δικαίωμα να ελέγχουν τα δικαιώματα αναπαραγωγής και να μπορούν χρεώνουν τις κατάλληλες τιμές. Η πολιτική προστασίας πνευματικής ιδιοκτησίας (IP) έχει βασική επιρροή στη στρατηγική της επιχείρησης σε αυτήν την κατεύθυνση. Η προστασία των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας, του εμπορικού απορρήτου και της ιδιοκτησίας, παρέχει το δικαίωμα ελέγχου στη διάδοση και τη χρήση πληροφοριών και λογισμικού, το οποίο αποτελεί βασικό στοιχείο στις εμπορικές σχέσεις μεταξύ παραγωγών λογισμικού, διανομικών και τελικών χρηστών.

(37) Intellectual property rights and firm performance in Europe: an economic analysis, European Observatory on Infringements of Intellectual Property Rights, 2015

(38) OECD, (2008), Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains, Paris

Εξωτερικά εμπόδια: Δυσκολίες στη διείσδυση σε ξένες αγορές

Εμπόδια στην εξωστρέφεια:

Εμπόδια στην εξωστρέφεια προκύπτουν τόσο από προβλήματα πολιτικής, όσο και από αποτυχίες της αγοράς.

Όσον αφορά στα θέματα πολιτικής, εμπόδια μπορεί να δημιουργηθούν από γραφειοκρατικές καθυστερήσεις, τελωνειακά και δανειοδοτικά ζητήματα, αλλά και διασυννοριακές διαφορές σε πολιτικές που καθιστούν τις εξαγωγές διαδικασία με υψηλό κόστος.

Έρευνα των Arnold, Brys, Heady, Johansson, Schwellnus και Vartia (2011) και του ΟΟΣΑ (2015), επισημαίνει ότι η ανάπτυξη εξαγωγικής δραστηριότητας ενδέχεται να απαιτεί υψηλότερες αναμενόμενες αποδόσεις από τις εγχώριες πωλήσεις και αυτές οι αναμενόμενες αποδόσεις μπορεί να μειωθούν σημαντικά εάν η φορολογική επιβάρυνση είναι υψηλή ή υψηλότερη από ό,τι για τους δυνητικούς ανταγωνιστές στο εξωτερικό. Συνεπώς, η παροχή φορολογικών κίνητρων για εξαγωγές μπορεί να έχει σημαντικά οφέλη **(39)**.

Υπάρχουν, όμως, και αποτυχίες της αγοράς που σχετίζονται με την ελλιπή πληροφόρηση για διεθνή δίκτυα και συμμετοχή σε αλυσίδες αξίας, την έλλειψη αλληλεπίδρασης, όσον αφορά στην ανταλλαγή γνώσης και την αδυναμία επίτευξης των απαιτούμενων συνεργασιών, αποτρέποντας τις ΜμΕ από το να επιτύχουν την απαιτούμενη κρίσιμη μάζα, με αποτέλεσμα να μην επιτυγχάνεται το βέλτιστο επίπεδο εξαγωγικής δραστηριότητας **(40)**.

Θα πρέπει να δοθεί μεγαλύτερη σημασία στα οφέλη που απορρέουν από την ενίσχυση του εξαγωγικού προφίλ των επιχειρήσεων και τη σημασία που αυτό έχει στη διερεύνηση της ζήτησης και της κλίμακας παραγωγής των ΜμΕ.

(39) Arnold, J., B. Brys, C. Heady, A. Johansson, C. Schwellnus and L. Vartia (2011), "Tax Policy for Economic Recovery and Growth". The Economic Journal, 121: F59–F80.

(40) OECD, (2008), Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains, Paris

Εξωτερικά εμπόδια: Δυσκολίες σε συνεργασίες αναδιάρθρωσης

Ασθενές περιβάλλον και έλλειψη κινήτρων για συγχωνεύσεις και συμπράξεις:

Η χαμηλή ροπή προς συμπράξεις και συνεργασίες, που είναι συνυφασμένη με τα χαρακτηριστικά της πολύ μικρής επιχείρησης, έχει να κάνει, σε μεγάλο βαθμό, με την υφιστάμενη οικονομική πραγματικότητα και την απουσία κινήτρων από την Πολιτεία.

Η έμφαση στη μικρή επιχειρηματικότητα σε πολλές χώρες και, ακόμα περισσότερο, στην περίπτωση της Ελλάδας, αντικατοπτρίζει, σε μεγάλο βαθμό, την έλλειψη πρόθεσης για συνεργασία που διέπει την κουλτούρα του μικρού επιχειρηματία.

Η κρίση θα μπορούσε σε μεγάλο βαθμό να λειτουργήσει ως καταλύτης προς αυτήν την κατεύθυνση. Και αυτό, γιατί η ανάγκη για επιβίωση και για την ενδυνάμωση της αποτελεσματικότητας των επιχειρήσεων, θα μπορούσε να λειτουργήσει ως κινητήριος δύναμη για συμπράξεις. Ιδιαίτερα σημαντικός είναι ο ρόλος του χρηματοπιστωτικού συστήματος, όπως και της Πολιτείας, μέσω φορολογικών και άλλων κινήτρων.

Εξωτερικά εμπόδια: Ανεπάρκειες σε ανθρώπινο δυναμικό

Ανεπαρκής διασύνδεση της εκπαίδευσης με την αγορά εργασίας:

Παρά το γεγονός πως η Ευρώπη (όπως και η Ελλάδα) κατατάσσεται ιδιαίτερα υψηλά όσον αφορά στη συμμετοχή του πληθυσμού στην τριτοβάθμια εκπαίδευση, συχνά οι ΜμΕ δε βρίσκουν εργαζόμενους με τις γνώσεις και τις δεξιότητες που έχουν άμεση εφαρμογή σε αυτά που ζητά η μέση επιχείρηση. Αυτό, σε συνδυασμό με το αυξανόμενο brain drain, οδηγεί στο συμπέρασμα πως, ενώ η κοινωνία επενδύει σημαντικούς πόρους στην εκπαίδευση (ιδιωτικούς και δημόσιους), δεν αντλεί τα αναμενόμενα οφέλη σε επίπεδο παραγωγής οικονομικού πλούτου.

Στην περίπτωση της Ελλάδας, η τρέχουσα οικονομική κρίση, από την άλλη, δυσχεραίνει την απορρόφηση του όποιου υψηλά ειδικευμένου προσωπικού, με αποτέλεσμα σημαντικό μέρος είτε να παραμένει αναξιοποίητο, είτε να επιλέγει τη μετανάστευση, στερώντας έτσι από την ελληνική οικονομία σημαντικούς παραγωγικούς πόρους, περιορίζοντας τη δυναμική της και καθυστερώντας την επανάκτηση του χαμένου εδάφους από την κρίση.

Η έλλειψη εξειδικευμένου προσωπικού επιδρά αρνητικά στη δυναμική των ΜμΕ στο να πραγματοποιήσουν τη μετάβαση στο επόμενο στάδιο μεγέθους.

Εξωτερικά εμπόδια: Ανεπάρκειες σε επιχειρηματικές υποδομές

Αδυναμία δημιουργίας και συμμετοχής σε επιχειρηματικά συμπλέγματα (business clusters):

Τα **business clusters** αποτελούν σημαντική υποστηρικτική δομή στη μεγέθυνση των επιχειρήσεων. Τα business clusters προσφέρουν, μεταξύ άλλων, πρόσβαση σε κοινές υποστηρικτικές υποδομές, συμμετοχή σε εφοδιαστικές αλυσίδες, εξειδικευμένους ανθρώπινους πόρους, διάχυση γνώσης και τεχνολογιών, χαμηλά κόστη συναλλαγών και οικονομίες κλίμακας. Ως εκ τούτου, η εκδήλωση του φαινομένου του clustering περιορίζει τις δυνατότητες απελευθέρωσης των δυναμικών εκείνων που θα κάνουν δυνατή τη μετάβαση σε μεγαλύτερου μεγέθους επιχειρήσεις.

Χαμηλή επένδυση σε υποστηρικτικές υποδομές από την Πολιτεία:

Η αναποτελεσματικότητα της δημόσιας διοίκησης, σε συνδυασμό με την έλλειψη σχεδίου και χρηματοδότησης για δημόσια έργα στον κλάδο των θαλάσσιων (λιμάνια) και χερσαίων μεταφορών (σιδηρόδρομος), κέντρων logistics, κλπ., επιβαρύνει την οικονομική αποδοτικότητα και τη δυνατότητα επέκτασης της αλυσίδας αξίας των επιχειρήσεων σε γειτονικές γεωγραφικές περιοχές, περιορίζοντας έτσι την πρόσβαση σε φθηνές πρώτες ύλες, όπως και τη διάθεση έτοιμων προϊόντων σε ανταγωνιστικές τιμές, επιβραδύνοντας έτσι τη μεγέθυνση των επιχειρήσεων.

Χαμηλή ποιότητα στατιστικών στοιχείων:

Η χαμηλή ποιότητα στατιστικών στοιχείων και η ανεπαρκής παρακολούθηση της εξέλιξης των οικονομικών μεγεθών των ΜμΕ, καθιστά δύσκολο τον εντοπισμό και τη μέτρηση της επίδρασης τυχόν υποστηρικτικών πολιτικών σε μεμονωμένες ή ομάδες επιχειρήσεων, οι οποίες θα μπορούσαν να έχουν συγκριτικά τη μεγαλύτερη δυνατότητα μεγέθυνσης και ανάπτυξης. Αυτό, με τη σειρά του, δυσχεραίνει τη συγκεκριμενοποίηση των στόχων, όσον αφορά σε υποστηρικτικές πολιτικές μεγέθυνσης.

Τα Μη Εξυπηρετούμενα Δάνεια (ΜΕΔ), τροχοπέδη στη μεγέθυνση και ανάπτυξη των ΜμΕ

Όπως έχει προαναφερθεί, η μη διευθέτηση του προβλήματος των ΜΕΔ αποτελεί τροχοπέδη για τους σκοπούς επιβίωσης και περαιτέρω μεγέθυνσης των επιχειρήσεων σε πολλές ευρωπαϊκές χώρες, αλλά κυρίως στην Ελλάδα. Το πρόβλημα των ΜΕΔ επιτείνει τα εμπόδια που συναντούν οι ΜμΕ στη χρηματοδότηση, καθώς περιορίζει τη ρευστότητα και κατ' επέκταση τους πόρους που τροφοδοτούν την ίδια τη μεγέθυνση των επιχειρήσεων.

Οι ελληνικές τράπεζες εισήλθαν στην κρίση το 2008 με συνολικό ανεξόφλητο υπόλοιπο Μη Εξυπηρετούμενων Ανοιγμάτων (ΜΕΑ) κοντά στα €5,5 δις ή 5,5% των συνολικών ανοιγμάτων. Στα τέλη του Ιουνίου 2016, το απόθεμα ΜΕΑ εκτοξεύτηκε στα €108,4 δις ή στο 45,1% των συνολικών ανοιγμάτων. Με στοιχεία Ιουνίου 2017, το ύψος των ΜΕΑ άγγιξε τα €102,9 δις ευρώ ή το 44,9% των συνολικών ανοιγμάτων. Ο αντίστοιχος δείκτης ΜΕΑ για τις ΜμΕ κυμαινόταν στο 59,8% την ίδια περίοδο (41).

Συμβολή των επιμέρους χαρτοφυλακίων στη μείωση του υπολοίπου των ΜΕΑ					
Στεγαστικά	Καταναλωτικά	Επιχειρηματικά			
		Πολύ μικρές επιχειρήσεις και ελευθ. επαγγελματίες	ΜμΕ	Μεγάλες επιχειρήσεις	Ναυτιλιακά
21%	22%	15%	26%	16%	1%

Έχουν τεθεί συγκεκριμένοι στόχοι για κάθε ένα χαρτοφυλάκιο δανείων, των οποίων η επίτευξη παρακολουθείται ανά τακτά χρονικά διαστήματα από την Τράπεζα της Ελλάδος (ΤτΕ). Για παράδειγμα, έχει τεθεί συγκεκριμένος στόχος μείωσης των ΜΕΑ των επιμέρους χαρτοφυλακίων δανείων, με τις ΜμΕ να κατέχουν την πρωτοκαθεδρία στη συμβολή της μείωσης των ΜΕΑ. Η πρόκληση της αντιμετώπισης του προβλήματος της αδυναμίας εξυπηρέτησης του δανεισμού από την πλευρά των επιχειρήσεων, μπορεί να εκφράζεται με συγχωνεύσεις και εξαγορές, με εσωτερική αναδιάρθρωση ή/και προσπάθεια επέκτασης της δραστηριότητας. Από την πλευρά των τραπεζών και του ρυθμιστικού πλαισίου, θα μπορούσαν να γίνουν βήματα στη βελτίωση του αναποτελεσματικού καθεστώτος κατάσχεσης και αφερεγγυότητας, στην πολιτική αναδιάρθρωσης από την πλευρά του τραπεζικού συστήματος και στη συμμετοχή του δημοσίου στις συμφωνίες εξυγίανσης.

(41) Τράπεζα της Ελλάδος, Έκθεση για τους Επιχειρησιακούς Στόχους Μη Εξυπηρετούμενων Ανοιγμάτων Σεπ. 2017



- ▶ Η επίλυση του προβλήματος των ΜΕΔ των ΜμΕ είναι εξόχως σημαντική.
- ▶ Η έκταση των ΜΕΔ αποτελεί τροχοπέδη και για τους σκοπούς μεγέθυνσης των ΜμΕ.
- ▶ Ο εντοπισμός των βιώσιμων επιχειρήσεων αποτελεί μια καλή πρακτική αντιμετώπισης.
- ▶ Στόχος, ο περιορισμός των ΜΕΑ από 45,1% το 2016, σε 34% το 2019.
- ▶ Η μείωση εκτιμάται ότι θα προέλθει κυρίως από τις επιτυχείς ρυθμίσεις δανείων, από διαγραφές δανείων, καθώς και από ρευστοποιήσεις εξασφαλίσεων, εισπράξεις και μεταβιβάσεις δανείων.

Η διευθέτηση των ΜΕΔ αποτελεί ορόσημο στη διαδρομή της μεγέθυνσης των ΜμΕ

Τα χρόνια της πρόσφατης οικονομικής και χρηματοπιστωτικής κρίσης αυξήσαν το πρόβλημα των ΜΕΔ των ΜμΕ, όπου, για πολλές από αυτές, το κόστος της εξυπηρέτησης του υφιστάμενου δανεισμού κατέστη δυσβάσταχτο, με αποτέλεσμα να οδηγούνται στα πρόθυρα της χρεοκοπίας.

Η αποτελεσματική αντιμετώπιση του προβλήματος είναι σημαντική τόσο από μικροοικονομική, όσο και μακρο-προληπτική προοπτική, επιτρέποντας την απελευθέρωση κεφαλαίων που θα μπορούσε να κατευθυνθούν σε άλλους, πιο παραγωγικούς τομείς της οικονομίας, οδηγώντας σε αύξηση της παραγωγικότητας και της ανάπτυξης.

Η επίλυση του προβλήματος του ιδιωτικού χρέους είναι ύψιστης σημασίας για την επανεξισορρόπηση της ελληνικής οικονομίας και για τους τομείς που προσανατολίζονται στις εξαγωγές, όπως και για την αποτελεσματική κατανομή των πόρων.

Καταβάλλονται πολλές προσπάθειες σε ευρωπαϊκό επίπεδο, αλλά και στην Ελλάδα, με την καθοδήγηση των ευρωπαϊκών θεσμών και των κεντρικών τραπεζών, για τη συντεταγμένη διαχείριση των δανείων αυτών, όπως και στην αποφόρτιση των ισολογισμών από ΜΕΑ και τον εν γένει περιορισμό του συστημικού κινδύνου στις χρηματοπιστωτικές αγορές.

Ο εντοπισμός βιώσιμων επιχειρήσεων, για τις οποίες πρέπει να εφαρμοστούν λύσεις μακροπρόθεσμης αναδιάρθρωσης, θα διατηρήσει τον παραγωγικό ιστό της οικονομίας και θα θέσει τα θεμέλια για την επανέναρξη των επενδύσεων και της ανάπτυξης. Με παρόμοιο τρόπο, η αποκατάσταση της οικονομικής προσιτότητας του χρέους για τα νοικοκυριά μπορεί να επιτρέψει ξανά στα νοικοκυριά να έχουν πρόσβαση στο τραπεζικό σύστημα και να ενισχύσει την κοινωνική συνοχή. Υπάρχουν, επί του παρόντος, ορισμένες πρωτοβουλίες που βρίσκονται σε εξέλιξη, με στόχο την εξάλειψη των εμποδίων για την επίλυση των ΜΕΑ (όπως φορολογικά, νομικά, δικαστικά, κλπ.) και τη βελτίωση της δυνατότητας χειρισμού των προβληματικών στοιχείων του ενεργητικού για τις τράπεζες.

5

Διαδρομές επιχειρηματικής μεγέθυνσης

Καλές πρακτικές από προγράμματα και πολιτικές σε άλλες χώρες, που μπορούν να καθοδηγήσουν τις διαδρομές προς τη μεγέθυνση



Κύρια μηνύματα ενότητας

Η μεγέθυνση των ΜμΕ περνάει από διάφορες διαδρομές που επηρεάζουν συγκεκριμένα επιχειρηματικά χαρακτηριστικά

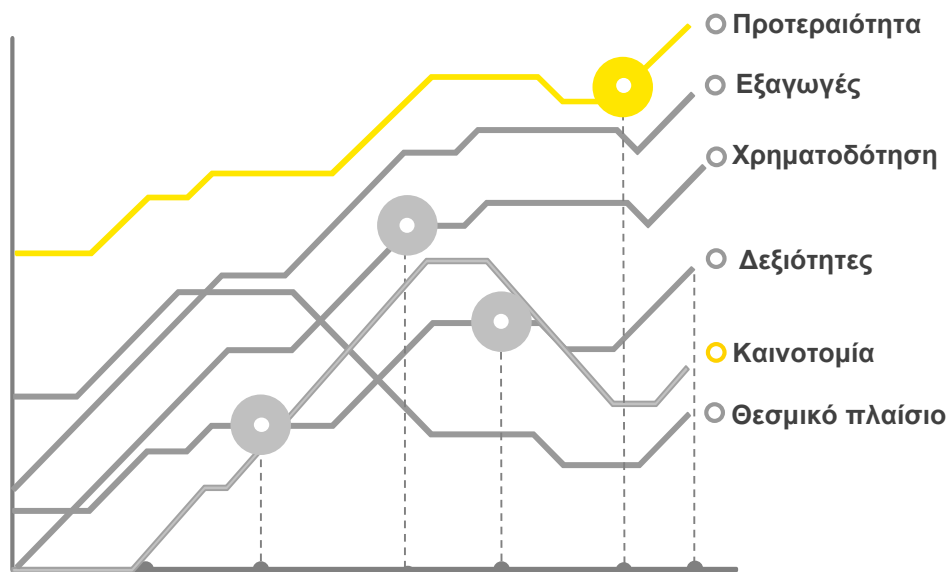
- ▶ **Η απόδοση προτεραιότητας στη μεγέθυνση είναι πρωταρχικής σημασίας για τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας:** Χώρες, οι οποίες πέρασαν από την αρχή του “think small first”, στο “think scale first”, κατάφεραν να επιτύχουν στοχευμένες και αποτελεσματικές εθνικές στρατηγικές στον τομέα της επιχειρηματικής μεγέθυνσης.
- ▶ **Δημιουργία βιώσιμης μεγέθυνσης:** Οι αναπτυξιακές πολιτικές για τις ΜμΕ πρέπει να είναι στοχευμένες. Η στόχευση θα πρέπει να επικεντρώνεται στη δημιουργία βιώσιμης μεγέθυνσης και στη βάση συγκεκριμένων προτεραιοτήτων.
- ▶ **Η πρόσβαση σε νέες αγορές είναι απαραίτητη:** Η εσωτερική ζήτηση περιορίζει τη δυνατότητα μεγέθυνσης και την επίτευξη οικονομιών κλίμακας και υψηλότερης παραγωγικότητας. Η ενίσχυση του βαθμού εξωστρέφειας θα επιτρέψει την αξιοποίηση ζήτησης για τα προϊόντα των εγχώριων επιχειρήσεων και τη συμμετοχή τους σε διεθνείς αλυσίδες αξίας.
- ▶ **Οι οικονομικές συνεργασίες, οι συγκεντρώσεις δραστηριοτήτων και η δημιουργία επιχειρηματικών συνεργειών** επιτρέπουν την επίτευξη κρίσιμης μάζας σε επίπεδο μεγέθους και την ανάπτυξη οικονομιών κλίμακας, τα οποία, με τη σειρά τους, προωθούν την εξωστρέφεια, την πρόσβαση σε πρώτες ύλες, την πιο εύκολη εξεύρεση ειδικευμένου προσωπικού, την αύξηση της παραγωγικότητας και την ανταγωνιστικότητα.
- ▶ **Η χρηματοδότηση θα πρέπει να περιλαμβάνει και πηγές πέρα από τον παραδοσιακό τραπεζικό δανεισμό.** Υπάρχουν πρωτοβουλίες, είτε σε κεντρικό επίπεδο, είτε σε επίπεδο ιδιωτικών παρόχων κεφαλαίου, γύρω από την επέκταση των πηγών χρηματοδότησης και τη διασπορά του πιστωτικού κινδύνου σε επίπεδο οικονομίας. Η διεθνής εμπειρία επικεντρώνεται στην υποβοήθηση της εξασφάλισης κεφαλαίων, μέσω της άμβλυνσης της βάσης χρηματοδότησης και τη βελτίωση της επικοινωνίας μεταξύ επιχειρήσεων και παρόχων κεφαλαίου.
- ▶ **Η έλλειψη εξειδικευμένου εργατικού δυναμικού και διοικητικών δεξιοτήτων είναι, από την πλευρά του ανθρώπινου κεφαλαίου, το κυριότερο εμπόδιο στην προσπάθεια επιβίωσης και μεγέθυνσης των ΜμΕ.** Σε πολλές χώρες, καταβάλλονται προσπάθειες περιορισμού του χάσματος δεξιοτήτων μεταξύ εκπαίδευσης και επιχειρήσεων. Δίκτυα γνώσης, σύγχρονες ειδικότητες και δεξιότητες αναπτύσσονται με τη συνεργασία επιχειρήσεων, πανεπιστημίων, τεχνολογικών κέντρων και Πολιτείας.
- ▶ **Η έρευνα και η καινοτομία αποτελούν από τις κυριότερες συνιστώσες παραγωγικότητας και ανταγωνιστικότητας για τις ΜμΕ.** Η αφιέρωση πόρων σε αυτόν τον τομέα θα πρέπει να αποτελεί προτεραιότητα για τη μέση επιχείρηση, στο πλαίσιο της προσπάθειας μεγέθυνσής τους.
- ▶ **Το ρυθμιστικό πλαίσιο από τροχοπέδη, πρέπει να εξελιχθεί σε μοχλός ανάπτυξης.** Υπάρχει ανάγκη για δημιουργία του κατάλληλου ρυθμιστικού πλαισίου, το οποίο θα στηρίζει τις ΜμΕ στη μεγέθυνσή τους. Πολιτικές γύρω από την προσέλκυση επενδύσεων, την έναρξη επιχειρήσεων, τον αθέμιτο ανταγωνισμό, την εργατική νομοθεσία, τον πτωχευτικό κώδικα, τη φορολογία, όπως και πολιτικές, οι οποίες εμμέσως ανταμείβουν / ενθαρρύνουν τις ΜμΕ, που παραμένουν μικρές, θα πρέπει να είναι αντικείμενο συνεχούς βελτίωσης.

Διαδρομές επιχειρηματικής μεγέθυνσης – Η διεθνής εμπειρία δείχνει τον δρόμο

Στην ενότητα αυτή, επιχειρείται η αποτύπωση των διαδρομών που έχουν επιλεγεί, σε ευρωπαϊκό και παγκόσμιο επίπεδο, αναφορικά με τις πολιτικές που στοχεύουν στη μεγέθυνση των ΜμΕ.

Η στόχευση για βελτιωτικές πολιτικές, όσον αφορά στους τομείς που έχουν αναγνωριστεί ως σημεία μόχλευσης, θα πρέπει να αποτελεί προτεραιότητα για τους ασκούντες την οικονομική πολιτική.

Στις επόμενες σελίδες, παρατίθενται τα συνοπτικά συμπεράσματα των πολιτικών και άλλων δράσεων που αναπτύσσονται σε άλλες χώρες, συνοδευόμενα από χαρακτηριστικά παραδείγματα, ενώ, στην επόμενη ενότητα, παρουσιάζονται λεπτομερώς τα παραδείγματα αυτά.



Η διεθνής εμπειρία δείχνει τον δρόμο. Κύριες διαδρομές επιχειρηματικής μεγέθυνσης:



Η μεγέθυνση ως προτεραιότητα και στόχευση: Η απόδοση προτεραιότητας στη μεγέθυνση είναι πρωταρχικής σημασίας. Αποκλειστική βαρύτητα πρέπει να δοθεί στην άρση των εμποδίων για μεγέθυνση και την ταχεία ανάπτυξη των ΜμΕ, με τη χάραξη εθνικής στρατηγικής σε αυτήν την κατεύθυνση.



Εξαγωγές και διεύρυνση πελατειακής βάσης: Η πρόσβαση σε μεγαλύτερες αγορές αποτελεί μονόδρομο. Η εσωτερική ζήτηση περιορίζει τη δυνατότητα μεγέθυνσης και τα όποια οφέλη για την επίτευξη οικονομικών κλίμακας και υψηλότερης παραγωγικότητας.



Συνεργασίες, συμπράξεις και συγκεντρώσεις δραστηριοτήτων: Οι συνεργασίες και οι συμπράξεις αποτελούν σημαντικές πτυχές για τη δημιουργία κρίσιμης μάζας και την υποβοήθηση της εξωστρέφειας.



Πρόσβαση στη χρηματοδότηση: Η χρηματοδότηση θα πρέπει να περιλαμβάνει και πηγές πέρα από τον παραδοσιακό τραπεζικό δανεισμό. Υπάρχουν πρωτοβουλίες, είτε σε κεντρικό επίπεδο, είτε σε επίπεδο ιδιωτικών παρόχων κεφαλαίου, γύρω από την επέκταση των πηγών χρηματοδότησης και τη διασπορά του πιστωτικού κινδύνου σε επίπεδο οικονομίας.



Ανάπτυξη διοικητικών ικανοτήτων και πρόσβαση σε δεξιότητες: Η έλλειψη εξειδικευμένου εργατικού δυναμικού και διοικητικών δεξιοτήτων είναι, από την πλευρά του ανθρώπινου κεφαλαίου, το κυριότερο εμπόδιο στην προσπάθεια επιβίωσης και μεγέθυνσης των ΜμΕ.



Καινοτομία: Η καινοτομία είναι εξέχουσας σημασίας, με τη δημιουργία και υιοθέτηση καινούριας γνώσης να υπολείπεται του βέλτιστου επιπέδου και σε σύγκριση με τις ΗΠΑ. Θα πρέπει να δοθούν κίνητρα είτε από φορολογικής άποψης, είτε με τη δημιουργία συμπλεγμάτων επώασης και διάχυσης νέων τεχνολογιών.



Θεσμικό πλαίσιο: Το θεσμικό πλαίσιο αποτελεί το περιβάλλον λειτουργίας των επιχειρήσεων και οριοθετεί την έκταση των δραστηριοτήτων τους. Υπάρχουν αρκετά σημαντικά εμπόδια που αφορούν στη συμμόρφωση με την κείμενη νομοθεσία και τη φορολογική πολιτική.



Η μεγέθυνση ως προτεραιότητα και στόχευση

Η απόδοση προτεραιότητας στη μεγέθυνση είναι πρωταρχικής σημασίας. Χώρες οι οποίες πέρασαν από την αρχή της προτεραιότητας στις μικρές επιχειρήσεις (“think small first”) στην προτεραιότητα της μεγέθυνσης (“think scale first”), κατάφεραν να επιτύχουν στοχευμένες και αποτελεσματικές εθνικές στρατηγικές στον τομέα της επιχειρηματικής μεγέθυνσης.

Οι υποστηρικτικές πολιτικές σε αυτήν την κατεύθυνση επικεντρώνονται στον εντοπισμό των ΜμΕ με ιδιαίτερη δυναμική ανάπτυξης και μεγέθυνσης, και όχι απλά στη δημιουργία περισσότερων θέσεων εργασίας, με το σκεπτικό πως τα οφέλη από μεγαλύτερου μεγέθους επιχειρήσεις, σε επίπεδο οικονομίας, παρουσιάζονται ως περισσότερο σημαντικά. Υπάρχει ένας αριθμός παραδειγμάτων συνειδητών υποστηρικτικών πολιτικών σε διάφορες χώρες:

- ▶ **Ανάδειξη της μεγέθυνσης των ΜμΕ ως στρατηγική προτεραιότητα και συγκέντρωση των εθνικών προσπαθειών προς αυτήν την κατεύθυνση**, για καλύτερο συντονισμό και συνέργειες. Χαρακτηριστικό παράδειγμα το Scale-up Initiative του Ηνωμένου Βασιλείου και το Small and Medium Business Administration στην Κορέα το οποίο συγκεντρώνει και συντονίζει περισσότερα από 100 προγράμματα προώθησης των ΜμΕ.
- ▶ **Στόχευση στον εντοπισμό και την ανάδειξη των ταχέως αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων** και στην επιλεκτική παροχή υποστήριξης στις κατάλληλες ΜμΕ. Χαρακτηριστικά παραδείγματα, το Growth Firm Service στη Φινλανδία, το Business Growth Hub και το High Growth Start-up στο Ηνωμένο Βασίλειο, και η Business Development Bank στον Καναδά, τα οποία επικεντρώνονται στο να εντοπίσουν εξαρχής τις υποψήφιες για ταχεία ανάπτυξη επιχειρήσεις και να τις βοηθήσουν στοχευμένα.



Εξαγωγές και διεύρυνση πελατειακής βάσης

Για μικρές οικονομίες, όπως η Ελλάδα, η πρόσβαση σε μεγαλύτερες αγορές αποτελεί μονόδρομο. Η εσωτερική ζήτηση περιορίζει τη δυνατότητα μεγέθυνσης και τα όποια οφέλη για την επίτευξη οικονομικών κλίμακας και υψηλότερης παραγωγικότητας. Η ενίσχυση του βαθμού εξωστρέφειας θα επιτρέψει τη δημιουργία ζήτησης για τα προϊόντα των εγχώριων επιχειρήσεων και τη συμμετοχή σε διεθνείς αλυσίδες αξίας.

Οι καλές πρακτικές που εντοπίστηκαν αναδεικνύουν **τη σημασία του συντονισμού** μεταξύ των διαφορετικών δημόσιων οργανισμών (προώθησης εξαγωγών, υποστήριξης επιχειρήσεων και ΜμΕ), όπως και την **ανάπτυξη δεξιοτήτων για την προώθηση των εξαγωγών** :

- ▶ **Ανάπτυξη προγραμμάτων για την προώθηση των εξαγωγών**: Η UBIFRANCE (γαλλική υπηρεσία για την προώθηση των εξαγωγών), σε συνεργασία με την OSEO (γαλλική υπηρεσία για την στήριξη των ΜμΕ), έχουν αναπτύξει συγκεκριμένα προγράμματα που απευθύνονται αποκλειστικά στις ΜμΕ και την προώθηση της εξωστρέφειάς τους, μέσω χρηματοδότησης των εξαγωγών, τον συντονισμό εμπορικών αποστολών ανά τον κόσμο, και τη χάραξη στρατηγικής. Ανάλογες προσπάθειες αναπτύσσονται και στη Γερμανία, όπου η Germany Trade and Invest, σε συνεργασία με την KfW, συγκεντρώνουν και συντονίζουν όλα τα προγράμματα για την προώθηση των εξαγωγών (προνομιακός δανεισμός για εξαγωγές ΜμΕ, πιστωτικές εγγυήσεις και πρόγραμμα German Chambers Abroad). Τέλος, στο Ηνωμένο Βασίλειο, το Silicon Valley comes to the UK προωθεί διατλαντικές συνεργασίες μεταξύ ΜμΕ σε φάση μεγέθυνσης και επενδυτών, επιχειρηματιών και υπευθύνων χάραξης πολιτικής.
- ▶ **Ανάπτυξη δεξιοτήτων για την προώθηση των εξαγωγών**: Το Swedish Trade Council καθιέρωσε πρόγραμμα ανάπτυξης δεξιοτήτων για τις εξαγωγές στις ΜμΕ, το οποίο απευθύνεται τόσο σε μαθητευόμενους, όσο και σε υψηλόβαθμα στελέχη. Ανάλογες δράσεις αναπτύσσει και η UBIFRANCE.



Συνεργασίες, συμπράξεις και συγκεντρώσεις δραστηριοτήτων

Οι οικονομικές συνεργασίες, οι συγκεντρώσεις δραστηριοτήτων και η δημιουργία συνεργειών επιτρέπουν την επίτευξη κρίσιμης μάζας, σε επίπεδο μεγέθους, και την ανάπτυξη οικονομιών κλίμακας, τα οποία, με τη σειρά τους, προωθούν την εξωστρέφεια, την πρόσβαση σε πρώτες ύλες και τη διοχέτευση των πωλήσεων, την πιο εύκολη εξεύρεση ειδικευμένου προσωπικού, την αύξηση της παραγωγικότητας και την ανταγωνιστικότητα.

Οι καλές πρακτικές που εντοπίστηκαν αναδεικνύουν τη σημασία ανάπτυξης συνεργασιών μεταξύ των επιχειρήσεων:

- ▶ **Στρατηγικές συνεργασίες μεταξύ των ΜμΕ, με σκοπό την επίτευξη κρίσιμης μάζας σε επίπεδο μεγέθους:** Τουριστικές επιχειρήσεις στην Αυστρία έχουν αναπτύξει στρατηγικές συνεργασίες, που επικεντρώνονται σε συμπράξεις γύρω από το marketing, τη διαχείριση κόστους και, σε κάποιες περιπτώσεις, την από κοινού κατανομή ανθρώπινων πόρων. Αντίστοιχα, στην Ιταλία στον κλάδο της τυποποίησης ελαιόλαδου, το L' Olio Toscano συγκεντρώνει περί τις 11.000 μικρές επιχειρήσεις και συντονίζει κάτω, από μια κοινή στρατηγική και ετικέτα τις εξαγωγές, όλων των μικροπαραγωγών.
- ▶ **Προώθηση συνεργασιών μεταξύ ερευνητικών κέντρων και ΜμΕ:** Το πρόγραμμα Parpe στη Βραζιλία απευθύνεται στην παροχή υποστήριξης μέσω επιχορηγήσεων σε ερευνητές και σε ΜμΕ, για την ανάπτυξη νέων προϊόντων και διαδικασιών.



Πρόσβαση στη χρηματοδότηση

Η χρηματοδότηση των ΜμΕ συνεχίζει να στηρίζεται στην παραδοσιακή τραπεζική χρηματοδότηση, με τις εναλλακτικές μορφές ιδιωτικών κεφαλαίων να κάνουν τα πρώτα δειλά βήματα. Υπάρχουν πρωτοβουλίες, είτε σε κεντρικό επίπεδο, είτε σε επίπεδο ιδιωτικών παρόχων κεφαλαίου, γύρω από την επέκταση των πηγών χρηματοδότησης και τη διασπορά του πιστωτικού κινδύνου σε επίπεδο οικονομίας. Η διεθνής εμπειρία επικεντρώνεται στην υποβοήθηση της εξασφάλισης κεφαλαίων, μέσω της άμβλυνσης της βάσης χρηματοδότησης και ενίσχυσης της επικοινωνίας μεταξύ επιχειρήσεων και παρόχων κεφαλαίου.

Για παράδειγμα:

- ▶ **Στο θέμα της άμβλυνσης της βάσης χρηματοδότησης,** πολλές χώρες αναπτύσσουν προγράμματα επιδότησης κεφαλαίου (π.χ. Business Growth Fund στο Ηνωμένο Βασίλειο), ή προώθησης της χρηματοδότησης υβριδικής μορφής για ταχέως αναπτυσσόμενες ΜμΕ (π.χ. Santander Breakthrough Programme στο Ηνωμένο Βασίλειο). Στο ίδιο πλαίσιο εμπίπτει και η παροχή εγγυήσεων σε περιπτώσεις μικρών επιχειρήσεων, οι οποίες είναι ή επιθυμούν να γίνουν προμηθευτές σε μεγάλες επιχειρήσεις ή στο Δημόσιο (π.χ. Interamerican Investment Corporation στο Μεξικό).
- ▶ **Όσον αφορά στην ενίσχυση της επικοινωνίας,** υπάρχουν προσπάθειες που επικεντρώνονται στη βελτίωση της επικοινωνίας μεταξύ επιχειρηματιών και επενδυτών, μέσω ηλεκτρονικού φόρουμ επαφών (π.χ. το INTRO στη Φινλανδία).



Ανάπτυξη διοικητικών ικανοτήτων και πρόσβαση σε δεξιότητες

Η έλλειψη εξειδικευμένου εργατικού δυναμικού και διοικητικών δεξιοτήτων είναι, από την πλευρά του ανθρώπινου κεφαλαίου, το κυριότερο εμπόδιο στην προσπάθεια επιβίωσης και μεγέθυνσης των ΜμΕ. Σε πολλές χώρες, καταβάλλονται προσπάθειες περιορισμού του χάσματος δεξιοτήτων μεταξύ εκπαίδευσης-επιχειρήσεων, όπως και για τη δημιουργία δικτύων ανταλλαγής γνώσης μεταξύ του επιχειρηματικού κόσμου, με τη συμμετοχή επίδοξων επιχειρηματιών, πανεπιστημίων και τεχνολογικών κέντρων.

Για παράδειγμα:

- ▶ **Με σκοπό την καλλιέργεια και την ενίσχυση των διοικητικών δεξιοτήτων των ΜμΕ, στοχεύοντας στη μεγέθυνση**, πολλές χώρες αναπτύσσουν προγράμματα ανταλλαγής εμπειριών μεταξύ επιχειρήσεων. Τέτοια προγράμματα στοχεύουν, μέσω εκπαιδευτικών εκδηλώσεων και ειδικών συνεδριών, να μεταλαμπαδεύσουν τη γνώση και την εμπειρία από ταχέως αναπτυσσόμενες ΜμΕ σε άλλες, οι οποίες επιθυμούν και έχουν τη δυναμική να αναπτυχθούν (π.χ. Mastering Growth Program στην Ολλανδία). Σε αντίστοιχα προγράμματα, επιχειρείται η διασύνδεση ΜμΕ με μέντορες από επιλεγμένους χρηματοπιστωτικούς και εκπαιδευτικούς οργανισμούς, με σκοπό την παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών, με γνώμονα την ανάπτυξη δεξιοτήτων και κατανόησης σε θέματα χρηματοδότησης (π.χ. Πρόγραμμα Mentorsme στη Μεγάλη Βρετανία). Ανάλογη προσπάθεια καταβάλλεται και από το πρόγραμμα Goldman Sachs 10,000 Small Businesses στη Μεγάλη Βρετανία, εστιάζοντας στη δημιουργία δικτύων ταχέως αναπτυσσόμενων ΜμΕ και στη σύνδεση ΜμΕ με πανεπιστήμια, αξιοποιώντας περιουσιακά στοιχεία και υποδομές σε τοπικό επίπεδο.
- ▶ **Στο θέμα της γεφύρωσης του χάσματος μεταξύ εκπαίδευσης και επιχειρήσεων** έχουν αναπτυχθεί αντίστοιχα προγράμματα, όπως το Embryo Project στην Ισπανία. Το πρόγραμμα ξεκίνησε από το Πανεπιστήμιο Miguel Hernandez της Ισπανίας και επιδιώκει να ενθαρρύνει τους σπουδαστές να γίνουν επιχειρηματίες.

Καινοτομία και κατοχύρωση πνευματικών δικαιωμάτων



Η Έρευνα και Ανάπτυξη (E&A) αποτελούν από τις κυριότερες συνιστώσες παραγωγικότητας και ανταγωνιστικότητας για τις ΜμΕ και η αφιέρωση πόρων σε αυτόν τον τομέα θα πρέπει να αποτελεί προτεραιότητα για τη μέση επιχείρηση στο πλαίσιο της προσπάθειας μεγέθυνσής τους. Παράλληλα, θα πρέπει το ρυθμιστικό πλαίσιο, γύρω από την κατοχύρωση των πνευματικών δικαιωμάτων, να ενθαρρύνει τις επιχειρήσεις στο να απολαμβάνουν τα οφέλη από την επένδυση σε E&A, εξασφαλίζοντας την αποκλειστικότητα (για κάποιο ίσως διάστημα) στη χρήση νέας γνώσης. Έχει αποδειχτεί πως οι επιχειρήσεις οι οποίες έχουν στην κατοχή τους άυλα περιουσιακά στοιχεία, απολαμβάνουν μεγαλύτερες οικονομικές αποδόσεις.

Προσπάθειες προς την κατεύθυνση της ενίσχυσης της καινοτομίας και την κατοχύρωση των πνευματικών δικαιωμάτων συμπεριλαμβάνουν:

- ▶ **Την υποβοήθηση της έρευνας και της τεχνολογίας και την ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών.** Το Commercial Ready Program στην Αυστραλία επικεντρώνεται στην υποστήριξη των ΜμΕ στον τεχνολογικό τομέα μ,ε σκοπό την ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων και την προώθηση της μεταξύ τους συνεργασίας. Αντίστοιχα, το Catapult High Value Manufacturing στο Ηνωμένο Βασίλειο υποβοηθά ΜμΕ, οι οποίες επικεντρώνονται στη μεταποίηση υψηλής προστιθέμενης αξίας, δηλαδή σε μεταποιητική δραστηριότητα, που βασίζεται σε υψηλά επίπεδα E&A.
- ▶ **Την ευαισθητοποίηση σε θέματα πνευματικής ιδιοκτησίας.** Το πρόγραμμα VIVACE στην Ουγγαρία παρέχει καθοδήγηση και συμβουλές σε ΜμΕ σχετικά με την κατοχύρωση διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας.



Θεσμικό Πλαίσιο

Το γενικό περιβάλλον λειτουργίας των επιχειρήσεων καθορίζει εν μέρει και την επιτυχία ή αποτυχία τους. Η ευκολία δημιουργίας νέας επιχείρησης, το φορολογικό πλαίσιο, το πτωχευτικό δίκαιο και η υποστήριξη σε προσπάθειες εξωστρέφειας, αποτελούν παράγοντες που επιδρούν στην έκταση της επιχειρηματικότητας και την οικονομική αποδοτικότητα των επιχειρήσεων.

- ▶ Ευρωπαϊκή Ένωση: Σε κεντρικό ευρωπαϊκό επίπεδο έχει καθιερωθεί το πρόγραμμα COSME, το οποίο επικεντρώνεται:
 - ▶ Στην υποστήριξη ευρωπαϊκών ΜμΕ, για να μπορέσουν να επωφεληθούν από την ενιαία αγορά της ΕΕ και να αξιοποιήσουν στο έπακρο τις ευκαιρίες από αγορές εκτός ΕΕ.
 - ▶ Στην υποστήριξη ευρωπαϊκών ΜμΕ σε θέματα προστασίας πνευματικής ιδιοκτησίας, κατά τη διαδικασία ανάπτυξης εξαγωγικής δραστηριότητας.
 - ▶ Στη βελτίωση του διοικητικού και ρυθμιστικού πλαισίου δραστηριοποίησης των ΜμΕ, διαμέσου της διερεύνησης του αντικτύπου που έχει η ευρωπαϊκή νομοθεσία στις ΜμΕ.

6

**Διεθνή παραδείγματα
πολιτικών και πρωτοβουλιών
για την επιχειρηματική
μεγέθυνση**



Η μεγέθυνση ως προτεραιότητα και στόχευση

Τοποθετώντας την ανάγκη για μεγέθυνση πρώτη



Υπάρχουν παραδείγματα χώρων, οι οποίες έχουν δώσει ιδιαίτερη βαρύτητα αποκλειστικά στην άρση των εμποδίων για μεγέθυνση των ΜμΕ με τη χάραξη εθνικής στρατηγικής σε αυτήν την κατεύθυνση. Χαρακτηριστικά παραδείγματα είναι το Ηνωμένο Βασίλειο, η Δανία και ο Καναδάς.

Scale-up UK initiative (Ηνωμένο Βασίλειο)

Το Scale-up UK initiative αποτελεί μια πρωτοβουλία που θεσπίστηκε το 2014 και στοχεύει στην παρακολούθηση της κατάστασης των ΜμΕ στο Ηνωμένο Βασίλειο, αντλώντας από τη διεθνή καταγραφή των οφελών από τη μεγέθυνσή τους σε επίπεδο εθνικής οικονομίας και προτείνει πολιτικές προς υποστήριξη της προσπάθειάς μεγέθυνσης. Έχει ανατεθεί από το Συμβούλιο της Οικονομίας της Πληροφορίας (κοινό βιομηχανικό και κυβερνητικό όργανο) σε ομάδα εμπειρογνομόνων. Η πρωτοβουλία προβαίνει σε συστάσεις σε εθνικό και τοπικό κυβερνητικό επίπεδο, πανεπιστήμια, σχολεία, κολέγια, μεγάλες επιχειρήσεις και μέσα ενημέρωσης για τη βελτίωση του οικοσυστήματος για τις υπό μεγέθυνση επιχειρήσεις.

Συγκεκριμένα, επικεντρώνεται σε έξι τομείς:

- ▶ Στόχευση, υποστήριξη, προώθηση και υποβολή εκθέσεων σχετικά με το κλείσιμο του χάσματος του scale-up.
- ▶ Πρόσβαση σε ειδικευμένο προσωπικό.
- ▶ Ανάπτυξη ηγετικής ομάδας στοχευμένη στη μεγέθυνση.
- ▶ Αύξηση πωλήσεων στο εσωτερικό και στο εξωτερικό.
- ▶ Χρηματοδότηση των υπό μεγέθυνση εταιρειών.
- ▶ Πρόσβαση σε έργα υποδομής.

Γίνεται, επίσης, ποσοτική ανάλυση των επιπτώσεων σε επίπεδο οικονομικής ανάπτυξης, που θα προέλθει από το κλείσιμο του χάσματος μεταξύ του Ηνωμένου Βασιλείου και προηγμένων οικονομιών.

Business Development Bank of Canada – BDC (Καναδάς)

Η Business Development Bank of Canada (BDC) στοχεύει αποκλειστικά στην επιχειρηματικότητα και έχει θέσει τις μεσαίες επιχειρήσεις ως προτεραιότητα των δράσεών της. Η τράπεζα αναγνωρίζει ότι οι μικρές επιχειρήσεις τείνουν να παραμένουν μικρές με χαμηλή συνεισφορά στη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας. Αντιθέτως, οι μεσαίες έχουν μεγαλύτερη πιθανότητα μεγέθυνσης, με αυτές που το καταφέρνουν να χαρακτηρίζονται από υψηλή παραγωγικότητα και αυξημένες επενδύσεις σε πάγια ενσώματα περιουσιακά στοιχεία.

Σε αυτήν την κατεύθυνση, η τράπεζα έχει θέσει ως προτεραιότητα την υποστήριξη της ανταγωνιστικότητας των канаδικών ΜμΕ, με γνώμονα:

- ▶ τη βελτίωση της παραγωγικότητάς τους.
- ▶ την ενσωμάτωση της καινοτομίας.
- ▶ τη μεγέθυνσή τους.

Μεταξύ άλλων, οι δράσεις εξειδικεύονται:

- ▶ Στην υποβοήθηση της μεγέθυνσης των ΜμΕ, ιδίως μέσω συγχωνεύσεων και εξαγορών και πρόσθετων επενδύσεων σε μετοχές.
- ▶ Στη διεύρυνση της βάσης πελατών για τη μείωση εξαρτήσεων και κινδύνων.
- ▶ Στην αύξηση της παρουσίας τους σε μεγάλες αλυσίδες εφοδιασμού.
- ▶ Στην ανάπτυξη εξειδικευμένων προϊόντων / βασικών ικανοτήτων.

Πρωτοβουλία για τις νεοφυείς και τις αναπτυσσόμενες νέες επιχειρήσεις – Start Up, Scale Up (Ευρωπαϊκή Επιτροπή)

Η πρωτοβουλία Start Up, Scale Up αναγνωρίζει ότι οι επιχειρήσεις υψηλής ανάπτυξης δημιουργούν περισσότερες νέες θέσεις εργασίας, σε σύγκριση με άλλες.

Αυξάνουν την καινοτομία και την ανταγωνιστικότητα της ΕΕ, ενισχύοντας την ευρωπαϊκή οικονομία. Οι εν λόγω «αναπτυσσόμενες νέες επιχειρήσεις» μπορούν, επίσης, να προσφέρουν κοινωνικά πλεονεκτήματα, μεταξύ άλλων, πιο ευέλικτες και σύγχρονες εργασιακές σχέσεις.

Στο πλαίσιο αυτό, η πρωτοβουλία εστιάζει σε τρεις βασικούς τομείς, όπου νεοφυείς αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις φαίνεται να χρειάζονται περισσότερη βοήθεια:

- ▶ Στην αντιμετώπιση κανονιστικών και διοικητικών εμποδίων, ιδίως σε διασυνοριακό επίπεδο.
- ▶ Στη διερεύνηση δυνατοτήτων εξεύρεσης δυνητικών εταίρων και συνεργασίας με αυτούς, συμπεριλαμβανόμενου του χρηματοοικονομικού και επιχειρηματικού τομέα και των τοπικών αρχών.
- ▶ Στην πρόσβαση στη χρηματοδότηση, όντας ένα από τα μεγαλύτερα εμποδία, όσον αφορά στην επέκταση.

Η μεγέθυνση ως προτεραιότητα και στόχευση

Τοποθετώντας την ανάγκη για μεγέθυνση πρώτη

Scale-up Denmark (Δανία)

Το **Scale-up Denmark** αποτελεί μία πρωτοβουλία που αφορά αποκλειστικά στην υποβοήθηση νεοφυών επιχειρήσεων και ΜμΕ, στην προσπάθειά τους να αναπτυχθούν και να μεγαλώσουν.

Η καινοτομία του προγράμματος έγκειται στη θεματική προσέγγιση και εστίαση της παρεχόμενης υποστήριξης. Έχουν εντοπιστεί δέκα υπο-κλάδοι με δυνατότητες υψηλής ανάπτυξης και η παρεχόμενη υποστήριξη από το πρόγραμμα εστιάζει μόνο σε αυτούς. Οι κλάδοι καλύπτουν τη βιοτεχνολογία, την καθαρή τεχνολογία (Cleantech), τα τρόφιμα, τις ενεργειακά αποδοτικές τεχνολογίες, τις τεχνολογίες υγείας, την πληροφορική και τις επικοινωνίες, τη ναυτιλία, και τις έξυπνες τεχνολογίες (smart industry).

Επιπλέον, η βοήθεια που παρέχεται δεν είναι τυποποιημένη, αλλά προσαρμόζεται στις ανάγκες της επιχείρησης. Αντλώντας από μια πολύ μεγάλη ομάδα εμπειρογνομόνων και συμβουλών, η υποστήριξη καλύπτει:

- ▶ Διαμόρφωση αποκλειστικής ομάδας συμβούλων, η οποία αναλαμβάνει την επιχείρηση σε συνεργασία με υφιστάμενες επιχειρήσεις στον κλάδο.
- ▶ Διαγνωστική ανάλυση της επιχείρησης και της στρατηγικής της.
- ▶ Πρόσβαση σε δυναμικούς επενδυτές και προετοιμασία της επιχείρησης για την άντληση κεφαλαίων.
- ▶ Παροχή συμβουλευτικής, στοχευμένα προς τη μεγέθυνση της επιχείρησης.
- ▶ Ανάπτυξη και παρακολούθηση από κοινού πλάνων δράσης, με συγκεκριμένα χρονοδιαγράμματα για την ανάπτυξη της επιχείρησης.
- ▶ Δυνατότητες ανάπτυξης εξαγωγών προς την ευρωπαϊκή αγορά.
- ▶ Διοργάνωση εκπαιδευτικών προγραμμάτων με άλλες εταιρείες του κλάδου.

Small and Medium Business Administration – SMBA (Κορέα)

Το SMBA συγκεντρώνει και συντονίζει περισσότερα από 100 προγράμματα προώθησης των ΜμΕ. Παραδοσιακά, αυτά τα προγράμματα απευθύνονταν στο σύνολο των ΜμΕ, χωρίς να γίνεται διάκριση χαρακτηριστικών ή μεγέθους. Πιο πρόσφατα, όμως, η εστίαση της πολιτικής έχει στραφεί κυρίως προς τις ανταγωνιστικές και ταχέως αναπτυσσόμενες ΜμΕ.

Στόχος της αλλαγής αυτής είναι η μετατροπή των παραδοσιακών ΜμΕ, σε ΜμΕ με υψηλής ανάπτυξης. Με όρους της κορεατικής πολιτικής, αυτές οι ΜμΕ είναι "inno-biz" και "global stars", και αποτελούν την εστίαση των υποστηρικτικών δράσεων. Μεταξύ άλλων, αυτές καλύπτουν:

- ▶ Προώθηση της καινοτομίας και της ενσωμάτωσής της, μέσω απευθείας χρηματοδότησης σε E&A, της προώθησης δικτύων με την ακαδημαϊκή κοινότητά, της κάλυψής χρηματοδοτικών αναγκών για νέα προϊόντα, συμμετέχοντας ισομερώς στη χρηματοδότηση.
- ▶ Προώθηση της εξωστρέφειας. Μέχρι σήμερα, η προώθηση της εξωστρέφειας εστίαζε στην υποστήριξη, ώστε ΜμΕ να ενταχθούν σε διεθνείς αλυσίδες αξίας. Πιο πρόσφατα, η πολιτική εστιάζει σε ΜμΕ οι οποίες μπορούν να σταθούν στις διεθνείς αγορές (global players). Χαρακτηριστικό είναι το πρόγραμμα 300 global stars, κατά το οποίο η Export Import Bank (Eximbank) της Κορέας υποστηρίζει 100 ταχέως αναπτυσσόμενες ΜμΕ τον χρόνο (για διάρκεια τριών ετών), στην προσπάθειά τους να αναπτύξουν εξαγωγική δραστηριότητα.

Τέλος, στα πλαίσια της εστίασης στη μεγέθυνση των ΜμΕ, έχει δημιουργηθεί μια νέα κατηγορία "μεσαίων επιχειρήσεων", με 300 έως 1.000 υπαλλήλους, οι οποίες θεωρούνται ότι κατέχουν την κρίσιμη μάζα της επιχειρηματικότητας, που μπορεί να λειτουργήσει ως μοχλός μεγέθυνσης.

Η μεγέθυνση ως προτεραιότητα και στόχευση

Στόχευση στη μεγέθυνση και την ταχεία ανάπτυξη



Έχει, πλέον, αναγνωριστεί η σημασία της μεγέθυνσης των ΜμΕ σε ευρωπαϊκό, όπως και σε παγκόσμιο επίπεδο. Υπάρχουν πλήθος συγκεκριμένων παραδειγμάτων σε εθνικό και διεθνές επίπεδο, όπου αποτυπώνεται η προσπάθεια υιοθέτησης υποστηρικτικών πολιτικών προς αυτήν την κατεύθυνση, ξεκινώντας από τον εντοπισμό των επιχειρήσεων με σοβαρές προοπτικές μεγέθυνσης, έως την παροχή συμβουλών και καθοδήγησης, χρηματοδότηση και συλλογή πολύτιμων στατιστικών μεγεθών.

Growth Firm Service (Φινλανδία)

Στόχος: Η ώθηση των ΜμΕ να αναλάβουν τροχιά ταχείας ανάπτυξης.

Αντιμετώπιση: Το Growth Firm Service υλοποιείται από το Υπουργείο Εμπορίου και Βιομηχανίας της Φινλανδίας.

Στοχεύει να εντοπίσει εκ των προτέρων επιχειρήσεις και επιχειρηματίες με υψηλό δυναμικό ανάπτυξης και να τους προσφέρει υπηρεσίες one-stop-shop γύρω από διάφορες δημόσιες υπηρεσίες που υποστηρίζουν τις ΜμΕ και την καινοτομία.

Οι σύμβουλοι της Growth Firm Service παρέχουν στις επιλεγμένες ΜμΕ αρχικά μια ακτινογραφία της δυναμικής μεγέθυνσής τους, η οποία επιτρέπει την ανάδειξη προτεραιοτήτων και ειδικών αναγκών σε αυτήν την κατεύθυνση. Βάσει αυτής, αναδεικνύονται και οι κατάλληλες υπηρεσίες για την περαιτέρω υποστήριξή τους στη διαδικασία μεγέθυνσης.

Αποτελέσματα: Το πρόγραμμα έχει θεωρηθεί πολύ επιτυχές. Ο αριθμός των εγγεγραμμένων επιχειρήσεων εκτιμάται, σύμφωνα με τη βιβλιογραφία, στο εύρος των 2.000-30.000, αναλόγως του ορισμού της ανάπτυξης.

High-Growth Start-up (Ηνωμένο Βασίλειο)

Στόχος: Η τόνωση της επιχειρηματικής κουλτούρας των ΜμΕ με τον εντοπισμό και την ανάπτυξη επιχειρηματικών ευκαιριών.

Αντιμετώπιση: Το High-Growth Start-up είναι ένα έργο περιφερειακής ανάπτυξης, με στόχευση στις ΜμΕ με υψηλούς ρυθμούς μεγέθυνσης.

Χρηματοδοτείται από την ΕΕ και το Yorkshire Forward Development Agency και παρέχει καθοδήγηση από πρώην επιχειρηματίες (μέντορες) σε νεοσύστατες επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην περιοχή.

Οι μέντορες βοηθούν την επιχείρηση στην εκπόνηση σχεδίου ανάπτυξης και μεσολαβούν για να ξεπεραστούν τυχόν προκαθορισμένες προκλήσεις. Το πρόγραμμα απευθύνεται κυρίως σε ΜμΕ που δραστηριοποιούνται στον τεχνολογικό τομέα.

Αποτελέσματα: Κατά τις φάσεις του προγράμματος, συνολικά 890 εταιρείες ήταν αντικείμενο υποστήριξης, δημιουργώντας 3.754 θέσεις εργασίας. Η επιτυχία του προγράμματος οφείλεται στην παροχή διαχειριστικών δεξιοτήτων στις ΜμΕ και στη διορατικότητα ειδικών στην ανάπτυξη και μεγέθυνση επιχειρήσεων.

The European Cluster Observatory (Ευρωπαϊκή Ένωση)

Στόχος: Η συλλογή δεδομένων για τη χαρτογράφηση των clusters, με στόχο τη χάραξη υποστηρικτικής πολιτικής, αντλώντας από αντίστοιχη προσπάθεια που καταβλήθηκε στις ΗΠΑ.

Αντιμετώπιση: Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, μέσω του European Cluster Observatory, συλλέγει δεδομένα για την ηλικία, την παραγωγικότητα, τον αριθμό εργαζομένων και την εξαγωγική δραστηριότητα των επιχειρήσεων, με σκοπό να αναλυθούν σε ολιστικό επίπεδο.

Μέσα από αυτήν την πρωτοβουλία, το Cluster Mapping Tool παρέχει τομεακά και διατομεακά περιφερειακά δεδομένα και απεικόνιση της γεωγραφικής συγκέντρωσης της ανάπτυξης clusters στην Ευρώπη.

“Έχει προταθεί η διεύρυνση της προσπάθειας στη δημιουργία ενός **Scale-up Observatory** για τη συλλογή δεδομένων και την κατάστρωση αναλυτικών εμπειριστατωμένων πολιτικών, όσον αφορά αποκλειστικά στη μεγέθυνση των ΜμΕ.

Η μεγέθυνση ως προτεραιότητα και στόχευση

Στόχευση στη μεγέθυνση και την ταχεία ανάπτυξη

Business Growth Hub (Μάντσεστερ, Ηνωμένο Βασίλειο)

Στόχος: Η τόνωση της ανάπτυξης των επιχειρήσεων και η δημιουργία θέσεων απασχόλησης.

Αντιμετώπιση: Το Business Growth Hub αποσκοπεί στον εντοπισμό ΜμΕ που επιδιώκουν την κλιμάκωση της εμπορικής τους δραστηριότητας και την παροχή υποστήριξης στις επιχειρήσεις σε αυτήν τους την προσπάθεια.

Χρηματοδοτείται από δημόσιους φορείς, όπως το European Union Regional Development Fund (ERDF), το Department of Communities and Local Government, το Greater Manchester Combined Authority (GMCA), το Department of Business, Energy & Industrial Strategy (BEIS) και το Greater Manchester Local Enterprise Partnership (GM LEP).

Το Hub απασχολεί παραπάνω από 130 ιδιωτικούς, δημόσιους, εθνικούς και τοπικούς φορείς. Οι δραστηριότητές του επικεντρώνονται στην παροχή πρακτικών συμβουλών σχετικά με την ανάπτυξη, μέσω εξειδικευμένων μαθημάτων, networking, οργάνωσης συνέδριων, πρόσβασης στη χρηματοδότηση, υποστήριξης στην ανάπτυξη εξαγωγών, διαχείρισης πόρων και ψηφιακής ανάπτυξης και καινοτομίας.

Αποτελέσματα: Μέχρι το 2015, έλαβαν υποστήριξη 1.132 επιχειρήσεις και 1.218 επιχειρηματίες και έχουν δημιουργηθεί 375 θέσεις εργασίας. Συνολικά, έχουν συγκεντρωθεί £36 εκατ.

MassChallenge (Ηνωμένο Βασίλειο)

Στόχος: Η επιτάχυνση της ανάπτυξης ΜμΕ σε πρώιμο στάδιο και η ταχεία δημιουργία θέσεων εργασίας σε οικονομίες της περιφέρειας.

Αντιμετώπιση: Το πρόγραμμα MassChallenge έχει ως σκοπό να λειτουργήσει ως επιταχυντής ανάπτυξης, μέσω της χρηματοδότησης και της στήριξης πάνω από 100 νεοφυών επιχειρήσεων υψηλού δυναμικού τον χρόνο.

Οι επιχειρήσεις που υποστηρίζονται από το πρόγραμμα καλύπτουν όλους τους κλάδους, αρκεί να έχουν χαρακτηριστικά ταχείας ανάπτυξης. Ενδεικτικά, ο συνολικός αριθμός των υποστηριζόμενων επιχειρήσεων φθάνει στο 1% των αιτούντων, καθώς τα κριτήρια επιλογής είναι απαιτητικά.

Το πρόγραμμα παρέχει χρηματοδότηση με τη μορφή επιχορήγησης, δηλαδή, χωρίς να λαμβάνει μετοχική θέση στις επιχειρήσεις. Διευκολύνει την ανάπτυξη peer-to-peer δικτύων, προωθώντας την επικοινωνία επαγγελματιών, δημοσίων, ιδιωτικών και εκπαιδευτικών φορέων.

Με αφηρητά το Ηνωμένο Βασίλειο, το πρόγραμμα σήμερα έχει εξαπλωθεί στο Ισραήλ, το Μεξικό, την Ελβετία και τις ΗΠΑ, ενώ διερευνά νέες χώρες για την εξάπλωσή του.

Αποτελέσματα: Από το 2010, το 89% των επιχειρήσεων συνεχίζει τη λειτουργία του και παραπάνω από 4.000 θέσεις εργασίας έχουν δημιουργηθεί. Συνολικά, έχουν συγκεντρωθεί παραπάνω από \$550 εκατ.

Future Fifty – Tech City UK (Ηνωμένο Βασίλειο)

Στόχος: Η ανάδειξη και υποβοήθηση των 50 υποσχόμενων ΜμΕ του ψηφιακού τομέα.

Αντιμετώπιση: Το πρόγραμμα Future Fifty (Tech City UK) αναφέρεται στις 50 περισσότερο υποσχόμενες ΜμΕ του ψηφιακού τομέα, οι οποίες εδρεύουν στο Ηνωμένο Βασίλειο.

Το πρόγραμμα εστιάζει αποκλειστικά στα ζητήματα που μπορεί να αντιμετωπίζουν οι ταχέως αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις κατά τη διαδικασία μεγέθυνσής τους. Η υποστήριξη παρέχεται από ομάδα εμπειρογνομόνων και καλύπτει τρεις βασικές περιοχές:

- ▶ Επίλυση προβλημάτων σε θέματα διοίκησης και διαχείρισης, που προκύπτουν κατά τη διαδικασία μεγέθυνσης (θέματα διαδικασιών, οργάνωσης, ανάπτυξης δικτύων, ανάπτυξης δεξιοτήτων του προσωπικού, κ.α.).
- ▶ Ανάπτυξη δικτύων με άλλες επιχειρήσεις για την ανταλλαγή βοήθειας και την προώθηση συνεργειών και συμπράξεων.
- ▶ Μεγιστοποίηση της επιρροής των επιχειρήσεων σε πολιτικές για τη διεκδίκηση καλύτερων όρων και δημόσιας στήριξης.

Αποτελέσματα: Ύστερα από 10 μήνες εφαρμογής του προγράμματος, τα αποτελέσματα αναδεικνύουν ότι δημιουργήθηκαν 2.131 θέσεις εργασίας και καθαρά κέρδη ύψους £2,1 δις για τις επιχειρήσεις που έλαβαν μέρος στο Future Fifty (Tech City UK).

Εξωστρέφεια και διεύρυνση πελατειακής βάσης



Η ενίσχυση των εξαγωγών διευρύνει την πελατειακή βάση και κάνει δυνατή την αύξηση των πωλήσεων, την πραγματοποίηση οικονομικών κλίμακας και τη γεωγραφική διασπορά πωλήσεων. Μεταξύ άλλων, ευνοούνται με τη συμμετοχή των ΜμΕ σε ολοκληρωμένες αλυσίδες εφοδιασμού, οικονομικές συμμαχίες, δομές κοινοπραξίας, ανάπτυξη έργων υποδομών (π.χ., λιμάνια, οδικά δίκτυα), και παροχή φορολογικών κινήτρων για την επέκταση και διεύρυνση της εμπορικής τους δραστηριότητας.

UBIFRANCE και OSEO (Γαλλία)

Στόχος: Τόνωση των εξαγωγών των γαλλικών ΜμΕ.

Αντιμετώπιση: Η UBIFRANCE (γαλλική υπηρεσία για την προώθηση των εξαγωγών), σε συνεργασία με την OSEO (γαλλική υπηρεσία για την στήριξη των ΜμΕ), έχουν αναπτύξει συγκεκριμένα προγράμματα που απευθύνονται αποκλειστικά στις ΜμΕ και την προώθηση της εξωστρέφειάς τους.

Συγκεκριμένες δράσεις συμπεριλαμβάνουν:

- ▶ Δάνεια ενίσχυσης εξαγωγών, μεταξύ 20.000-80.000 ευρώ.
- ▶ Χρηματική ενίσχυση για αρχικές βραχυπρόθεσμες δαπάνες, στα πλαίσια προώθησης της εξαγωγικής δραστηριότητας.
- ▶ Συντονισμός των γαλλικών εμπορικών αποστολών σε όλο τον κόσμο υπό την UBIFRANCE, με γνώμονα την απόδοση προτεραιότητας στην υποβολή των ΜμΕ (Team France Export).
- ▶ Το πρόγραμμα "Label France" το οποίο επιδοτεί τη συμμετοχή των ΜμΕ σε εμπορικές αποστολές
- ▶ Εξειδικευμένα εκπαιδευτικά προγράμματα για την ανάπτυξη διοικητικών εξαγωγικών ικανοτήτων σε μικρές επιχειρήσεις, σε θέματα logistics, τελωνείων και κανονιστικών πλαισίων, χρηματοδότησης, διεθνών διαπραγματεύσεων και ανάπτυξης διεθνούς εμπορικής κουλτούρας.
- ▶ Υποστήριξη στην ανάπτυξη εξαγωγικών στρατηγικών που συμπεριλαμβάνει προ-εξαγωγική διαγνωστική ανάλυση, αποτύπωση των δυνατοτήτων της εκάστοτε αγοράς-στόχου και κατάρτιση πλάνου δράσης.

Germany Trade and Invest και KfW Bankengruppe (Γερμανία)

Στόχος: Τόνωση των εξαγωγών των γερμανικών ΜμΕ.

Αντιμετώπιση: Η Germany Trade and Invest (γερμανική υπηρεσία για την προώθηση των επενδύσεων και των εξαγωγών), σε συνεργασία με την KfW Bankengruppe (γερμανική αναπτυξιακή τράπεζα), έχουν την αποκλειστική ευθύνη για τη συγκέντρωση και το συντονισμό όλων των προγραμμάτων για την προώθηση των εξαγωγών των γερμανικών ΜμΕ.

Συγκεκριμένες δράσεις συμπεριλαμβάνουν:

- ▶ Παροχή προνομιακών δανείων, με επιδοτούμενη πίστωση μέσω χαμηλότερων επιτοκίων σε επιλεγμένες ΜμΕ ("Πρόγραμμα ΜμΕ" του KfW στο εξωτερικό).
- ▶ Πιστωτικές και επενδυτικές εγγυήσεις.
- ▶ Δημιουργία των German Chambers Abroad, τα οποία συνδέονται με τα επιμελητήρια στη Γερμανία και χρηματοδοτούνται αποκλειστικά από τις υπηρεσίες που προσφέρουν σε γερμανικές επιχειρήσεις. Οι υπηρεσίες αυτές καλύπτουν:
 - ▶ Παροχή πληροφόρησης για τις ξένες αγορές.
 - ▶ Υποστήριξη στη στρατηγική διεξόδου.
 - ▶ Παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών σε τελωνειακά και νομικά θέματα.

Corvinus International Investment Ltd. (Ουγγαρία)

Στόχος: Μείωση χρηματοδοτικού κενού στις ΜμΕ που θέλουν να αναπτύξουν δραστηριότητα στο εξωτερικό.

Αντιμετώπιση: Η Corvinus επενδύει σε θυγατρικές ουγγρικών εταιρειών στο εξωτερικό, βοηθά τις ουγγρικές επιχειρήσεις να αναπτύξουν κατάλληλες επιχειρηματικές στρατηγικές για τη διευκόλυνση της πρόσβασής τους στις διεθνείς αγορές, και συνεισφέρει με κεφάλαια για επενδύσεις που ενισχύουν την ανταγωνιστικότητα αυτών των επιχειρήσεων.

Στόχος των επενδύσεων είναι να διευκολυνθούν οι άμεσες ξένες επενδύσεις για τις ουγγρικές εταιρείες, προκειμένου να δημιουργηθούν, να αναπτυχθούν, ή να εξαγοραστούν επιχειρήσεις στο εξωτερικό.

Αποτελέσματα: Το ταμείο χρηματοδοτεί 8-10 έργα ετησίως. Προβλέπεται, επίσης, αύξηση της συμμετοχής των venture capitals και η εγκαθίδρυση σταθερής ροής δημιουργίας νέων επιχειρήσεων.

Εξωστρέφεια και διεύρυνση πελατειακής βάσης

Trade Partners UK Export Explorer program (Ηνωμένο Βασίλειο)

Στόχος: Το πρόγραμμα Trade Partners UK Export Explorer σχεδιάστηκε για να βοηθήσει μικρές επιχειρήσεις με περιορισμένη ή ελάχιστη εμπειρία στις εξαγωγές.

Αντιμετώπιση: Το πρόγραμμα προσφέρει δέσμη ολοκληρωμένων υπηρεσιών και οργανώνεται σε δύο σκέλη: το Market Explorer και το Trade Fair Explorer.

Το Market Explorer έχει δύο στάδια: Το πρώτο αφορά εταιρείες με ελάχιστη εμπειρία εξαγωγών. Παρέχει εκπαίδευση και συμβουλευτική υποστήριξη για τις εξαγωγές, ακολουθούμενη από μια επίσκεψη σε μια δυναμική αγορά εξαγωγών. Το δεύτερο στάδιο στοχεύει σε εταιρείες με μεγαλύτερη εμπειρία, που είναι έτοιμες να αναπτυχθούν σε πιο δύσκολες αγορές.

Το Trade Fair Explorer δίνει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις να προωθήσουν τα προϊόντα τους σε διεθνείς αγορές, με επισκέψεις σε εμπορικές εκθέσεις. Περιλαμβάνει αρχική ενημέρωση για την έκθεση, υποστήριξη από την TRUK κατά τη διάρκεια της έκθεσης, καθώς και απολογισμό μετά την έκθεση, συμπεριλαμβανομένης της βοήθειας για την παρακολούθηση των ευκαιριών που προσδιορίστηκαν.

Αποτελέσματα: Το πρόγραμμα έχει αποστείλει περίπου 1.500 επιχειρήσεις στο εξωτερικό, σε διάστημα τριών ετών, και φαίνεται ότι ήταν αρκετά επιτυχημένο, καθώς το 62% των επιχειρήσεων ανέπτυξε εξαγωγές ως αποτέλεσμα της συμμετοχής στο Exporting Explorer.

Swedish Trade Council (STC) Competencies and Resources program (Σουηδία)

Στόχος: Η στήριξη μικρών επιχειρήσεων, οι οποίες δεν μπορούν να αναπτύξουν εξαγωγική δραστηριότητα, λόγω έλλειψης διοικητικών ικανοτήτων.

Αντιμετώπιση: Το πρόγραμμα αφορά στην εκπαίδευση των νέων, με σκοπό να αναλάβουν ρόλους ως βοηθοί εξαγωγών (export assistants) σε ΜμΕ. Για διάστημα έξι μηνών, οι εκπαιδευόμενοι περνούν το 1/3 του χρόνου τους σε τυπική εκπαίδευση σε θέματα εξαγωγών, με το υπόλοιπο να διατίθεται σε πρακτική εξάσκηση σε μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις. Οι συμμετέχοντες λαμβάνουν συμβουλευτική υποστήριξη από σύμβουλο του Swedish Trade Council.

Ο στόχος του προγράμματος είναι, τελικώς, η επιχείρηση να προσλάβει πλήρως τον ασκούμενο στο τέλος των έξι μηνών. Έως και το 80% του κόστους του προγράμματος επιδοτείται από φορείς τοπικής αυτοδιοίκησης.

Λόγω της επιτυχίας του προγράμματος, το STC αποφάσισε να το επεκτείνει σε μια υψηλότερη κατηγορία ασκούμενων, αυτή του διευθυντή εξαγωγών. Δημιουργήθηκε, επίσης, ένα ευρωπαϊκό δίπλωμα στη διαχείριση των εξαγωγών, με σκοπό να τυποποιηθεί ο ρόλος και να διευκολύνει τις προσλήψεις σε διεθνές επίπεδο (π.χ., ΜμΕ οι οποίες θέλουν να προσλάβουν ξένο διευθυντή όταν αποφασίζουν να ιδρύσουν θυγατρική στο εξωτερικό).

Αποτελέσματα: Το 80% των εκπαιδευόμενων παραμένουν στην επιχείρηση που τους απασχολούσε κατά τη διάρκεια της εκπαίδευσης. Ένα άλλο 20% προσλαμβάνεται από άλλες επιχειρήσεις δύο έως τρεις μήνες αργότερα. Οι μελέτες παρακολούθησης έδειξαν, επίσης, ότι, κατά μέσο όρο, οι εταιρείες που συμμετέχουν αυξάνουν τις εξαγωγές τους κατά 53%.

International Growth Programme (Νορβηγία)

Στόχος: Το International Growth Programme στηρίζει τις νορβηγικές ΜμΕ, οι οποίες έχουν φιλοδοξίες για διεθνή ανάπτυξη, στοχεύοντας κυρίως στις νεοϊδρυθείσες επιχειρήσεις. Το target group περιλαμβάνει, επίσης, τις ΜμΕ που επιδιώκουν να ενισχύσουν τη θέση τους στην εσωτερική αγορά, έναντι του διεθνούς ανταγωνισμού.

Αντιμετώπιση: Οι επιχειρήσεις συνάπτουν σύμβαση με ένα από τα γραφεία του προγράμματος στο εξωτερικό για την παροχή ενός προσαρμοσμένου συμβουλευτικού έργου. Τα γραφεία αυτά συνεργάζονται στενά με τα περιφερειακά γραφεία της επιχείρησης, έτσι ώστε η επιχείρηση να έχει ένα σημείο πρόσβασης με όλη την τεχνογνωσία του προγράμματος. Παρέχονται τριών ειδών συμβουλευτικές υπηρεσίες: συμβουλές για διεθνείς αγορές, πρακτική βοήθεια σε θέματα διεθνών αγορών και πρόσβαση σε εξειδικευμένες γνώσεις.

Το πρόγραμμα βοηθά τις επιχειρήσεις σε όλες τις φάσεις, από την αποσαφήνιση της ιδέας και την ανάπτυξη, μέχρι τη διείσδυση στη διεθνή αγορά και τη μεγέθυνση. Οι ΜμΕ που πληρούν τις προϋποθέσεις καταβάλλουν εισφορά ίση με το 50% της αμοιβής του γραφείου του εξωτερικού, με το υπόλοιπο να καλύπτεται από δημόσια χρηματοδότηση, μέσω του προγράμματος.

Συνεργασίες, συμπράξεις και συγκεντρώσεις δραστηριοτήτων



Οι οικονομικές συνεργασίες, οι συγκεντρώσεις δραστηριοτήτων, η δημιουργία συνεργειών και διάχυση γνώσης επιτρέπουν την επίτευξη κρίσιμης μάζας σε επίπεδο μεγέθους και την ανάπτυξη οικονομιών κλίμακας, τα οποία, με τη σειρά τους, προωθούν την εξωστρέφεια, την πρόσβαση σε πρώτες ύλες και τη διοχέτευση των πωλήσεων, την πιο εύκολη εξεύρεση ειδικευμένου προσωπικού, την αύξηση της παραγωγικότητας και την ανταγωνιστικότητα.

L' Olio Toscano (Τοσκάνη, Ιταλία)

Στόχος: Η συγκέντρωση πολλών μικροπαραγωγών υπό μια κοινή προσπάθεια, με σκοπό την εκμετάλλευση οικονομιών κλίμακας, τον περιορισμό του κόστους, τη διευκόλυνση πρόσβασης σε νέες αγορές και την προώθηση των προϊόντων τους με πιο αποτελεσματικές στρατηγικές.

Αντιμετώπιση: Η κοινοπραξία για την προστασία του παρθένου ελαιόλαδου της Τοσκάνης πραγματοποιήθηκε με πρωτοβουλία των ίδιων των ελαιοπαραγωγών της περιοχής.

Σκοπός ήταν η συγκέντρωση μεγάλου αριθμού μικροπαραγωγών, οι οποίοι, υπό άλλες συνθήκες, θα αποτρέπονταν από το να αναπτύξουν δραστηριότητα εκτός της περιφέρειας (λόγω μεγέθους) για την προώθηση από κοινού του ελαιόλαδου στην Ιταλία και το εξωτερικό.

Η πρωτοβουλία βασίζεται στη δυνατότητα εκμετάλλευσης οικονομιών κλίμακας, που επιτρέπει την κοινή στρατηγική και εκπροσώπηση σε διαφημιστικές εκστρατείες και πρωτοβουλίες, με τη συμμετοχή των καταστημάτων λιανικής πώλησης και των μεγάλων εθνικών αλυσίδων super market.

Αποτελέσματα: Η επιτυχία του συνεταιρισμού βασίζεται στην οικειοθελή συμμετοχή των ΜμΕ στο cluster και την αναγνωριστικότητα της ετικέτας. Ο αριθμός των επιχειρήσεων αυξάνεται διαρκώς με πάνω από 11.000 επιχειρήσεις και 300 ελαιοτριβεία.

Pappe Research Support Program (Βραζιλία)

Στόχος: Η σύνδεση ερευνητικών κέντρων και ΜμΕ με τη δημιουργία clusters.

Αντιμετώπιση: Το πρόγραμμα Pappe παρέχει υποστήριξη, μέσω επιχορηγήσεων, σε ερευνητές και σε ΜμΕ για την ανάπτυξη νέων προϊόντων και διαδικασιών.

Ο υποστηριζόμενος ερευνητής πρέπει να είναι συνδεδεμένος με μια μικρή επιχείρηση σε συγκεκριμένο τομέα και τα υποστηριζόμενα έργα να βρίσκονται στη φάση εκκίνησης. Ενισχύοντας την αλληλεπίδραση μεταξύ ερευνητών και μικρών επιχειρήσεων, οι συμπράξεις αυτές μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως οχήματα για την εισαγωγή καινοτομιών στην αγορά και, κυρίως, σε μικρές επιχειρήσεις, οι οποίες, υπό άλλες συνθήκες, δε θα διέθεταν τους πόρους για E&A.

Αποτελέσματα: Μέσα σε έναν χρόνο, υποστηρίχθηκαν 537 επιχειρήσεις με ετήσιο προϋπολογισμό €66 εκατ. Η επιτυχία της Pappe στηρίζεται στην παρεχόμενη επιχορήγηση στον ερευνητή και όχι στην επιχείρηση.

HKSTP Incubation Program (Hong Kong, Κίνα)

Στόχος: Η υποστήριξη εταιρειών με προοπτική υψηλού ρυθμού ανάπτυξης.

Αντιμετώπιση: Τα Πάρκα Επιστήμης και Τεχνολογίας του Χονγκ Κονγκ (HKSTP) αποτελούν συγχωνεύσεις μεταξύ διαφόρων κέντρων επώασης και τεχνολογικών πάρκων, και χρηματοδοτούνται από την κυβέρνηση του Χονγκ Κονγκ.

Το κέντρο επώασης απευθύνεται σε επιχειρήσεις που βρίσκονται στη φάση εκκίνησης και πρώιμης ανάπτυξης, ενώ το επιστημονικό πάρκο εξυπηρετεί επιχειρήσεις που βρίσκονται ήδη σε φάσεις ανάπτυξης ή ωρίμανσης. Επίσης, τα HKSTP προσφέρουν διοικητικές, και συμβουλευτικές υπηρεσίες, καθώς και υπηρεσίες marketing.

Αποτελέσματα: Το πρόγραμμα συνέβαλε επιτυχώς στη συνένωση των εγκαταστάσεων επώασης και τεχνολογικών πάρκων, ενθαρρύνοντας έτσι τις συσπειρώσεις γύρω από διάφορες τεχνολογίες. Τα HKSTP κατάφεραν να υποστηρίξουν την ανάπτυξη νέων εταιρειών και τη δημιουργία ομάδων τεχνολογικών εταιρειών, με περίπου το 10-15% αυτών να έχει σταθερή ανοδική πορεία.

Συνεργασίες, συμπράξεις και συγκεντρώσεις δραστηριοτήτων

Business Development Bank of Canada (Καναδάς)

Στόχος: Η συντονισμένη αντιμετώπιση των εμποδίων που αντιμετωπίζουν οι ΜμΕ στο να επιτύχουν το ιδανικό μέγεθος, συμπεριλαμβανομένης και της χρηματοδότησης στα πλαίσια εξαγωγών & συγχωνεύσεων.

Αντιμετώπιση: Η BCD επικεντρώνεται σε συγκεκριμένα θέματα που χρήζουν δραστηρικής αντιμετώπισης για τις ταχέως αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις, όπως:

- ▶ Παροχή χρηματοδότησης για σκοπούς E&A, μηχανήματα & εξοπλισμό, εξαγορές και συγχωνεύσεις, VC.
- ▶ Παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών σε ΜμΕ, δεδομένης της έλλειψης ειδικευμένου ιδίων διοικητικών δεξιοτήτων.
- ▶ Αναγνώριση σημαντικότητας άντλησης κεφαλαίων για χρηματοδότηση του κεφαλαίου κίνησης και της συνεισφοράς του στην παραγωγικότητα.
- ▶ Στοχευμένες συμβουλές γύρω από τη λειτουργική αποτελεσματικότητα (αναγνώριση αναποτελεσματικότητας, βέλτιστες πρακτικές ενίσχυσης αποδοτικότητας, εκπαίδευση και κινητοποίηση προσωπικού γύρω από βέλτιστες πρακτικές, βελτιώσεις που έχουν να κάνουν με τη γραμμή παραγωγής, καλύτερη διαχείριση του κεφαλαίου κίνησης και του κόστους αγοράς προμηθειών, κ.ά.).

Αποτελέσματα: Η BDC έχει συμβάλει με κεφάλαια ύψους CAD 4 δις σε 7.000 επιχειρήσεις. Το χαρτοφυλάκιό της περιλαμβάνει κυρίως επιχειρήσεις από τον κλάδο της μεταποίησης (25%), τον τουρισμό και τον κλάδο του λιανικού εμπορίου (25%).

Tech City UK Cluster Alliance (Ηνωμένο Βασίλειο)

Στόχος: Η μακροπρόθεσμη ανάπτυξη επιχειρηματικών δικτύων που δραστηριοποιούνται στον τεχνολογικό κλάδο, με σκοπό τη μεγέθυνση των επιχειρήσεων.

Αντιμετώπιση: Το πρόγραμμα αποσκοπεί στη δημιουργία μίας εθνικής πλατφόρμας που αντιπροσωπεύει τα 13 κορυφαία επιχειρηματικά δίκτυα του τεχνολογικού κλάδου στο Ηνωμένο Βασίλειο.

Μέσω της πλατφόρμας αυτής, τα μέλη μπορούν να αναπτύξουν περαιτέρω τις εταιρικές τους σχέσεις, να αποκτήσουν ευκολότερη πρόσβαση σε κεφάλαια, και να παρουσιάσουν κοινές στρατηγικές συντεταγμένες.

Το πρόγραμμα απευθύνεται τόσο σε νεοφυείς ΜμΕ, όσο και σε *scale-ups* και *scaling* ΜμΕ, αρκεί να μεγεθύνονται με ρυθμό άνω του 30% ετησίως.

Αποτελέσματα: Το πρόγραμμα έχει συντελέσει στην υποστήριξη των επιχειρηματικών δικτύων ανάλογα με τις ανάγκες τους, στον σχηματισμό ενός ενιαίου σωματείου, το οποίο παρουσιάζει μια αποτελεσματικότερη επικοινωνία με την κυβέρνηση, καθώς και στη γρηγορότερη ανάπτυξη νεοσύστατων επιχειρήσεων, εξαιτίας των ευκολότερων διαύλων επικοινωνίας τους με τα ενδιαφερόμενα τρίτα μέρη.

Silicon Valley Comes to the UK (Ηνωμένο Βασίλειο)

Στόχος: Η διευκόλυνση επαφής μεταξύ ΜμΕ στη φάση μεγέθυνσης με ώριμες επιχειρήσεις.

Αντιμετώπιση: Το SVC2UK, λειτουργεί ως διάυλος επικοινωνίας σε παγκόσμιο επίπεδο μεταξύ επενδυτών, επιχειρηματιών, φοιτητών και υπεύθυνων χάραξης πολιτικής.

Το πρόγραμμα φέρνει σε επαφή διευθύνοντες συμβούλους από ΜμΕ που βρίσκονται στη φάση μεγέθυνσης, προσφέροντας online και offline υλικό, καθοδήγηση και πρόσβαση σε χρηματοδότηση με εξατομικευμένες λύσεις, προσαρμοσμένες στον κάθε διευθύνοντα σύμβουλο.

Το πρόγραμμα υποστηρίζει ΜμΕ με προοπτικές μεγέθυνσης, με τους διευθύνοντες συμβούλους τους να λαμβάνουν καθοδήγηση σε ετήσια workshops στη Silicon Valley και σε networking εκδηλώσεις.

Αποτελέσματα: Σημαντικό εύρημα αποτελεί το γεγονός ότι το 81% των συμμετεχόντων στα προγράμματα άλλαξαν νοοτροπία και το 97,5% αυτών θα ξανασυμμετείχε σε αντίστοιχες εκδηλώσεις. Από το 2009, το SVC2UK έχει κάνει επαφές σε παραπάνω από 11.000 άτομα του επιχειρηματικού κλάδου με 890 διευθύνοντες συμβούλους.

Συνεργασίες, συμπράξεις και συγκεντρώσεις δραστηριοτήτων

Πρωώθηση Συμμαχιών στον Τουρισμό (Αυστρία)

Στόχος: Περίπου το 99% των τουριστικών επιχειρήσεων στην Αυστρία είναι ΜμΕ, από τις οποίες πάνω από το 90% απασχολεί λιγότερους από 10 υπαλλήλους. Αναγνωρίζοντας τις επιπτώσεις που έχει αυτός ο κατακερματισμός στην ανταγωνιστικότητα του τουριστικού προϊόντος, πολλές επιχειρήσεις του κλάδου προχώρησαν σε στρατηγικές συνεργασίες κατά την τελευταία δεκαετία.

Αντιμετώπιση: Οι αυστριακές τουριστικές επιχειρήσεις, που αντιπροσωπεύουν σχεδόν το 50% του δυναμικού κλινών στη χώρα, συμμετέχουν ήδη σε κάποια επιχειρηματική συνεργασία, αναγνωρίζοντας ότι αυτό θα τους βοηθήσει να αυξήσουν την αποδοτικότητά τους.

Περίπου το 97% των συνεργασιών αυτών αφορούν συμπράξεις στο marketing, τη διαφήμιση και τη διανομή. Δηλαδή, εστιάζουν σε οριζόντιες συνεργασίες. Εντούτοις, υπάρχουν παραδείγματα και περισσότερο μακρόπνοων προσπαθειών συνεργασίας, όπως, για παράδειγμα, η συγκέντρωση ανθρώπινων πόρων, ενώ περίπου 26% των εγχειρημάτων προχωρά σε κοινές δράσεις διαχείρισης του κόστους (κοινές αγορές ή κοινές επενδύσεις, συνεργασία για την κατανομή των μελών του προσωπικού για διοικητικές, λογιστικές ή ελεγκτικές εργασίες, κλπ.). Περισσότερα από τα 2/3 των εγχειρημάτων συνεργασίας επιμένουν στην τήρηση συγκεκριμένων κριτηρίων ποιότητας από όλους τους συμμετέχοντες και διαθέτουν συστήματα για την τακτική παρακολούθησή τους.

Αποτελέσματα: Τα θετικά αποτελέσματα της προσπάθειας μεταφράζονται σε αύξηση της παραγωγικής ικανότητας των συμμετεχόντων και σε βελτίωση του κύκλου εργασιών τους.

Finpro export partnership (Φινλανδία)

Στόχος: Η πρωώθηση των εξαγωγών των φινλανδικών ΜμΕ διαμέσου συμπράξεων και συνεργασιών, με στόχο την ανάπτυξη κρίσιμης μάζας.

Αντιμετώπιση: Το Finpro export partnership αποτελεί εργαλείο διείσδυσης σε νέες αγορές, απευθυνόμενο αποκλειστικά σε συμπράξεις ΜμΕ.

Πρόκειται για σχέδιο συνεργασίας κατ' ελάχιστον τεσσάρων ΜμΕ, ούτως ώστε να παρακινήσει επιχειρήσεις να αναπτύξουν εξαγωγές από κοινού.

Η Finpro παρέχει στις υπό συνεργασία ΜμΕ έναν κοινό εξωτερικό διευθυντή εξαγωγών, ο οποίος λειτουργεί ως επιπλέον πόρος για τις εταιρείες και προσφέρει επιτόπια παρουσία στην αγορά-στόχο, παράλληλα με το δίκτυό τους.

Ο ρόλος του διαχειριστή εξαγωγών σχεδιάζεται ανάλογα με τις ανάγκες και τους στόχους των συνεργαζόμενων ΜμΕ. Κυρίως, όμως, υποστηρίζει με έρευνα αγοράς και αναζήτηση εταιρών στην αγορά-στόχο.

Η Finpro διαχειρίζεται περίπου 30 συνεργασίες εξαγωγών ετησίως σε διάφορες αγορές-στόχους και σε διαφορετικούς κλάδους. Η μέγιστη διάρκεια της κρατικής ενίσχυσης είναι τρεισήμισι έτη.

Αποτελέσματα: Από το 1990 μέχρι σήμερα, έχουν υποστηριχθεί περίπου 120 επιχειρήσεις.

Παραδείγματα για τη βελτίωση των ευκαιριών για τις ΜμΕ να συμμετέχουν σε παγκόσμιες αλυσίδες αξίας

Στόχος: Η υποβοήθηση των ΜμΕ, οι οποίες αναγνωρίζουν τα οφέλη από τη συμμετοχή τους σε παγκόσμιες αλυσίδες αξίας, για τη διεύρυνση πελατειακής τους βάσης.

Αντιμετώπιση:

- ▶ Η Τσεχική Δημοκρατία διατηρεί λεπτομερή βάση δεδομένων των εξαγωγέων που μπορεί να χρησιμοποιηθεί κατά τη διάρκεια εμπορικών εκθέσεων, καθώς και μια ιστοσελίδα με προσφορές και πληροφορίες για διαγωνισμούς. Σε περίπτωση συγκεκριμένης ζήτησης, οι ξένες επιχειρήσεις λαμβάνουν πλήρη κατάλογο πιθανών προμηθευτών από την Τσεχία.
- ▶ Η Σλοβακία χρησιμοποιεί τα Ευρωπαϊκά Κέντρα Πληροφόρησης που υποστηρίζει η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, για τη διευκόλυνση των επαφών μεταξύ Σλοβακικών ΜμΕ με μεγαλύτερες επιχειρήσεις σε άλλες χώρες της ΕΕ.
- ▶ Η Αυστρία αναπτύσσει προγράμματα πρωώθησης επενδύσεων που παρέχουν εγγυοδοτικές διευκολύνσεις για την προστασία των ΜΜΕ από πιθανή αποτυχία των ΑΞΕ.
- ▶ Στην Αυστρία, το Protec 2002+ διευκολύνει τη μεταφορά τεχνολογίας από εξωτερικές πηγές σε ΜμΕ, υποβοηθώντας τη διάχυση νέων καινοτόμων εργαλείων διαχείρισης και δημιουργώντας δίκτυα για την αύξηση του επιπέδου καινοτομίας στις ΜμΕ.
- ▶ Το πρόγραμμα Partenariat της Γαλλίας είναι μια σύμπραξη δημόσιου και ιδιωτικού τομέα και εστιάζει στην προώθηση του ενεργού ρόλου των πολυεθνικών επιχειρήσεων για την παροχή βοήθειας σε ΜμΕ να ξεπεράσουν εμπόδια κατά τη διεθνοποίησή τους.
- ▶ Το Εθνικό Πρόγραμμα Ανάπτυξης Προμηθευτών του Μεξικού υποστηρίζει στρατηγικές συμμαχίες μεταξύ μεγάλων και μικρών επιχειρήσεων.

Συνεργασίες, συμπράξεις και συγκεντρώσεις δραστηριοτήτων

Ανάπτυξη δικτύων συνεργασιών για την προώθηση εξαγωγών των ΜμΕ (Ουγγαρία)

Στόχος: Η πρωτοβουλία στοχεύει στην προώθηση επιχειρηματικών δικτύων μεταξύ των ΜμΕ, με τελικό στόχο την υποστήριξη εξαγωγών.

Αντιμετώπιση: Το πρόγραμμα συνδυάζει τη δικτύωση και την ανάπτυξη συμμαχιών με στόχο αύξηση των εξαγωγών.

Το έργο βασίζεται σε τρεις φάσεις:

(α) Την επιλογή ΜμΕ για τον σχηματισμό ομάδας περίπου 30 επιχειρηματιών και πραγματοποίηση διαβούλευσης για τη διερεύνηση προθέσεων συνεργασίας. Επιλογή μεγάλων επιχειρήσεων / συμβούλων που μπορούν να βοηθήσουν τις ΜμΕ βάσει της εμπειρίας τους.

(β) Δημιουργία ομάδων μεταξύ των ΜμΕ και των μεγάλων επιχειρήσεων, μέσω ανάπτυξης εργαστηρίων ανταλλαγής εμπειριών.

(γ) Πραγματοποίηση συναντήσεων σε μηνιαία βάση για την αύξηση των επαγγελματικών γνώσεων των ΜμΕ και, ταυτόχρονα, την ανάπτυξη σχέσεων μεταξύ των συμμετεχόντων. Οι συναντήσεις καθοδηγούνται από συμβούλους που μπορεί να είναι διευθυντές μεγάλων επιχειρήσεων ή εμπειρογνώμονες του Υπουργείου Οικονομίας και Μεταφορών.

Πρόσβαση σε χρηματοδότηση



Η άντληση χρηματοδότησης έχει καταγραφεί ως μία από τις σημαντικότερες προκλήσεις για τις ΜμΕ στην προσπάθειά τους να επιβιώσουν και να καταφέρουν να κάνουν το επόμενο βήμα στην κλίμακα μεγέθους. Ο τραπεζικός δανεισμός, παρότι παραμένει η κύρια πηγή, θα πρέπει να συνεπικουρείται και από πιο σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης, με τη συμμετοχή ιδιωτικών κεφαλαίων σε πρώιμα και μεταγενέστερα στάδια.

Innovation Investment Fund (Αυστραλία)

Στόχος: Η κάλυψη του χρηματοδοτικού κενού σε καινοτόμες, υπό ανάπτυξη ΜμΕ.

Αντιμετώπιση: Το Innovation Investment Fund συστάθηκε ως ένα πρόγραμμα επιχειρηματικών κεφαλαίων από το Υπουργείο Βιομηχανίας Τουρισμού και Πόρων της Αυστραλίας. Σκοπός του ήταν η παροχή χρηματοδότησης από δημόσιους πόρους, σε συνδυασμό με ιδιωτικά venture capital funds προς ΜμΕ που βρίσκονται σε πρώιμο στάδιο ανάπτυξης.

Η ευρύτερη επιδίωξη του προγράμματος ήταν να αυξήσει τη δυνατότητα εμπορευματοποίησης της διαθέσιμης έρευνας, βελτιώνοντας την πρόσβαση σε κεφάλαια και εμπειρογνωμοσύνη. Ως εκ τούτου, η χρηματοδότηση εστιάζει σε μικρές επιχειρήσεις που βασίζονται στην τεχνολογία, σε στάδιο ανάπτυξης, εκκίνησης ή πρώιμης επέκτασης, με το 1/3 του κεφαλαίου να παρέχεται από ιδιώτες ή από VC, ενώ η κυβέρνηση καλύπτει το υπόλοιπο ποσό.

Αποτελέσματα: Περίπου 75 επιχειρήσεις έχουν λάβει χρηματοδότηση μέσω του προγράμματος, με την κυβέρνηση να αποκομίζει κέρδος από το μερίδιό της στις επενδύσεις αυτές.

INTRO (Φινλανδία)

Στόχος: Η κάλυψη του χρηματοδοτικού κενού για ΜμΕ με τη βελτίωση της επικοινωνίας μεταξύ επενδυτών και επιχειρηματιών.

Αντιμετώπιση: Το πρόγραμμα INTRO ξεκίνησε από το National Fund R&D της Φινλανδίας, ως τρόπος διασύνδεσης των επιχειρηματιών και των ιδιωτών επενδυτών (business angels).

Το πρόγραμμα συμπεριλαμβάνει ένα ηλεκτρονικό forum επαφών και επικοινωνίας μεταξύ επενδυτών και επιχειρηματιών. Επίσης, διεξάγεται μια ετήσια εμπορική έκθεση για επιχειρηματικές ιδέες, καθώς προσφέρονται συμβουλές για επιχειρηματικά σχέδια και μαθήματα επιμόρφωσης γύρω από την άντληση ιδιωτικών κεφαλαίων. Τέλος, το INTRO δύναται να επενδύσει, μαζί με business angels, σε επιχειρήσεις έως και 50% της συνολικής επένδυσης.

Αποτελέσματα: Συνολικά, χρηματοδότηση λαμβάνει το 30% των αιτούντων επιχειρήσεων, δηλαδή, 40 επιχειρήσεις τον χρόνο, με μ.ο. χρηματοδότησης €1 εκατ. ανά επιχείρηση.

Gateway2Investment (Ηνωμένο Βασίλειο)

Σκοπός: Η μεγέθυνση των ΜμΕ μέσω επιδοτούμενων προγραμμάτων.

Αντιμετώπιση: Το πρόγραμμα Gateway2Investment (g2i) ξεκίνησε στο Λονδίνο. Το πρόγραμμα βοηθά τις καινοτόμες επιχειρήσεις να εξελιχθούν ως «έτοιμες για επένδυση», μέσω ενός πλάνου τριών σταδίων, που περιλαμβάνει αυτοαξιολόγηση, κατάρτιση και καθοδήγηση.

Τα πανεπιστήμια του Λονδίνου συμμετέχουν, παρέχοντας συμβουλευτικές υπηρεσίες σε αυτό το πολύ επιτυχημένο πρόγραμμα, το οποίο χρηματοδοτείται από την Υπηρεσία Ανάπτυξης του Λονδίνου. Το πρόγραμμα στοχεύει σε επιχειρήσεις σε στάδιο ανάπτυξης, αρκεί να έχουν περάσει το στάδιο της αρχικής χρηματοδότησης και να αναζητούν επενδυτές για την περαιτέρω μεγέθυνσή τους.

Αποτελέσματα: Συνολικά, 169 επιχειρήσεις έχουν λάβει συμβουλευτική υποστήριξη, με 13 από αυτές να συγκεντρώνουν αθροιστικά €10 εκατ., με τελικό στόχο τα €50 εκατ. Επίσης, έχουν δημιουργηθεί 117 νέες θέσεις εργασίας.

Πρόσβαση σε χρηματοδότηση

Business Growth Fund (BGF) (Ηνωμένο Βασίλειο)

Στόχος: Η ανάπτυξη των ΜμΕ, μέσω επιδοτούμενου κεφαλαίου ανάπτυξης.

Αντιμετώπιση: Το Business Growth Fund (BGF) παρέχει μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση ύψους £2-10 εκατ., συμμετέχοντας στο μετοχικό κεφάλαιο εταιρειών, καθώς και συμβουλευτικές υπηρεσίες. Χρηματοδοτείται από πέντε βασικά χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, αποτελώντας έναν από τους μεγαλύτερους παρόχους κεφαλαίου στο Ηνωμένο Βασίλειο. Το BGF εστιάζει κυρίως σε επιχειρήσεις, οι οποίες βρίσκονται σε αρχικό στάδιο ανάπτυξης, καθώς και σε εκείνες που είναι εισηγμένες στην Εναλλακτική Αγορά Επενδύσεων (AIM) του Λονδίνου.

Αποτελέσματα: Συνολικά, περισσότερες από 70 επιχειρήσεις έχουν λάβει χρηματοδοτική και συμβουλευτική υποστήριξη. Το BGF έχει επενδύσει περισσότερα από £400 εκατ., τοποθετώντας περισσότερα από 50 διοικητικά στελέχη στις εταιρείες του χαρτοφυλακίου του.

Entrepreneurial Spark powered by NatWest – UK (Ηνωμένο Βασίλειο)

Στόχος: Η προώθηση της επιχειρηματικότητας και η χρηματοδοτική υποστήριξη στις ΜμΕ.

Αντιμετώπιση: Ύστερα από την επιτυχία του εφαρμογή στη Σκωτία, το πρόγραμμα Entrepreneurial Spark έχει επεκταθεί και σε άλλες περιοχές του Ηνωμένου Βασιλείου, παρέχοντας δωρεάν χώρο εργασίας, καθώς και συμβουλευτική / χρηματοδοτική υποστήριξη (διάρκειας έως 18 μηνών) σε επιχειρήσεις που βρίσκονται στο στάδιο εκκίνησης. Οι ΜμΕ που συμμετέχουν, λαμβάνουν συμβουλές επιχειρηματικής εξειδίκευσης και δυνατότητες δικτύωσης από μία ομάδα 50 ειδικών που υποστηρίζουν το πρόγραμμα.

Αποτελέσματα: Το πρόγραμμα προσφέρει υποστήριξη σε 80 περίπου ΜμΕ ανά γεωγραφική περιοχή του Ηνωμένου Βασιλείου. Επιπλέον, όλες οι συμμετέχουσες επιχειρήσεις μπορούν να χρηματοδοτηθούν με κεφάλαιο αναπτυξιακού χαρακτήρα ύψους έως £50.000.

Santander Breakthrough Programme (Ηνωμένο Βασίλειο)

Στόχος: Η βελτίωση της πρόσβασης σε χρηματοδότηση για ταχέως αναπτυσσόμενες ΜμΕ.

Αντιμετώπιση: Το Santander Breakthrough Programme χρηματοδοτείται και υποστηρίζεται από την τράπεζα Santander, στοχεύοντας σε συγκεκριμένες επιχειρήσεις υψηλής ανάπτυξης, οι οποίες επιτυγχάνουν έσοδα £0,5-25 εκατ., με 20% ετήσια αύξηση εσόδων, κερδών ή προσωπικού, σε βάθος τριετίας. Το πρόγραμμα διαθέτει £200 εκατ., με τη μορφή χρέους υβριδικής μορφής (mezzanine finance). Επίσης, η τράπεζα, συνεργαζόμενη με πανεπιστημιακά ιδρύματα, χρηματοδοτεί την πρόσληψη interns σε ΜμΕ και προσφέρει επιμορφωτικά μαθήματα.

Αποτελέσματα: Η διάθεση κεφαλαίων προς τις ΜμΕ αυξήθηκε κατά 18% το 2013, στηρίζοντας συνολικά περισσότερες από 1.300 ΜμΕ στην επίτευξη των στόχων τους. Δημιουργήθηκαν 1.153 νέες θέσεις εργασίας, με μέση χρηματοδότηση £21 χιλ. ανά θέση εργασίας, συγκρινόμενο με άλλα προγράμματα που επιτυγχάνουν δημιουργία νέων θέσεων με κόστος £50 χιλ. ανά θέση.

Πρόσβαση σε χρηματοδότηση

Piemontech VC fund (Piedmont, Ιταλία)

Στόχος: Η ανάπτυξη του τομέα των ΤΠΕ ως οδηγός της μεγέθυνσης των ΜμΕ.

Αντιμετώπιση: Το fund Piemontech VC υποστηρίζει την εκκίνηση των ΤΠΕ επιχειρήσεων. Το ταμείο παρέχει επενδύσεις μέχρι €200.000 για χρηματοδότηση start-up.

Το Fondazione Torino Wireless, ένα δημόσιο ίδρυμα, είναι ο κύριος θεσμός πίσω από το ταμείο, το οποίο συνδέεται, επίσης, με το I3P incubator.

Στόχος του ταμείου είναι η προώθηση της καινοτομίας και της ανάπτυξης στον κλάδο της υψηλής τεχνολογίας στο Piedmont, με την ταυτόχρονη παραγωγή ικανοποιητικών οικονομικών αποδόσεων.

Αποτελέσματα: Το Piemontech επιτυγχάνει ένα ποσοστό χρηματοδότησης 2% των αιτούντων, το οποίο είναι συγκεκριμένο με αυτό των ιδιωτικών κεφαλαίων επιχειρηματικού κινδύνου, με στόχο να δημιουργηθεί ένα χαρτοφυλάκιο 40-50 επιχειρήσεων συνολικά.

Το fund θεωρείται επιτυχές στην επίτευξη ανάπτυξης των ΜμΕ, μέσω του παρεχόμενου κεφαλαίου.

TechnoPartner (Ιταλία)

Στόχος: Η συγκέντρωση των ήδη υπαρχόντων προγραμμάτων χρηματοδότησης σε ένα ενιαίο, για την απλούστευση του συντονισμού της παροχής της.

Αντιμετώπιση: Το πρόγραμμα TechnoPartner αποτελεί μία ολοκληρωμένη προσέγγιση τεσσάρων προγραμμάτων για τη βελτίωση της πρόσβασης των ΜμΕ σε VC και business angels.

Κύρια μελήματα αυτών αποτελούν η εμπορική εκμετάλλευση της έρευνας των ΜμΕ, η χορήγηση επιδοτούμενων δανείων για τη συγχρηματοδότηση σε πρώιμα στάδια ανάπτυξης, η έκδοση πιστοποιήσεων ποιότητας για τη μείωση του κινδύνου χρηματοδότησης τραπεζών, και η παροχή υπηρεσιών καθοδήγησης των ΜμΕ σε business angels.

Αποτελέσματα: Ο προϋπολογισμός και για τα τέσσερα υπο-προγράμματα ανέρχεται συνολικά σε €85 εκατ. σε διάρκεια τεσσάρων ετών. Το 2005, επτά venture capital χρηματοδότησαν επτά ερευνητικές ιδέες και 23 εταιρίες έλαβαν πιστοποιήσεις ποιότητας.

Prestecs Participatius del CIDEM (Καταλονία, Ισπανία)

Στόχος: Η κάλυψη χρηματοδοτικού κενού των ΜμΕ στα πρώτα στάδια της εγκαθίδρυσής τους, με την παροχή ενός υποστηρικτικού προγράμματος.

Αντιμετώπιση: Το Prestecs Participatius del CIDEM είναι ένα δημόσιο fund επιχειρηματικών κεφαλαίων για νέες επιχειρήσεις και spin-off στην Καταλονία.

Το fund είναι μια συλλογική προσπάθεια έξι πανεπιστημίων. Χρηματοδοτείται από τον Οργανισμό Προώθησης Επενδύσεων της Καταλονίας. Το fund προσφέρει δάνεια στο στάδιο της εκκίνησης και χρηματοδότηση ιδίων κεφαλαίων.

Αποτελέσματα: Το fund αποτελεί καλό παράδειγμα συνεργασίας μεταξύ πανεπιστημίων, κυβερνητικών υπηρεσιών και επιχειρηματιών. Επίσης, μπορεί να δώσει στα συμμετέχοντα πανεπιστήμια κίνητρο για την περαιτέρω ενθάρρυνση της επιχειρηματικότητας και της εμπορευματοποίησης της έρευνας.

Πρόσβαση σε χρηματοδότηση

Παροχή εγγυήσεων για την υποβοήθηση συνεργασιών μεταξύ μικρών ΜμΕ με μεγαλύτερες επιχειρήσεις (Μεξικό)

Στόχος: Η υποβοήθηση μικρών επιχειρήσεων, οι οποίες είναι ή επιθυμούν να γίνουν προμηθευτές μεγαλύτερων επιχειρήσεων.

Αντιμετώπιση: Η Interamerican Investment Corporation συνεργάζεται με τη Nacional Financiera S.N.C. (NAFINSA) για την παροχή χρηματοδότησης και εγγυήσεων σε περιπτώσεις μικρών επιχειρήσεων, οι οποίες είναι ή επιθυμούν να γίνουν προμηθευτές σε μεγάλες επιχειρήσεις ή στο Δημόσιο.

Το πρόγραμμα διατίθεται για επτά έτη και παρέχει έως και \$200.000 χρηματοδότησης ανά δικαιούχο, με σκοπό να μειώσει το ρίσκο συνεργασίας μεταξύ μικρών προμηθευτών και μεγάλων, και να υποστηρίξει την ανάπτυξη των απαραίτητων υποδομών για τη σταθερή ροή των προμηθειών.

Αποτελέσματα: Κατά την κατάρτισή του υπολογίζεται ότι το πρόγραμμα θα απευθυνόταν σε έως και 800 μικρές επιχειρήσεις, δημιουργώντας έως και 4.000 θέσεις εργασίας και κινητοποιώντας νέες εξαγωγές αξίας έως και \$25 εκατομμυρίων.

COSME (Ευρωπαϊκή Ένωση)

Στόχος: Η διευκόλυνση της πρόσβασης στη χρηματοδότηση για τις ΜμΕ σε διάφορες φάσεις του κύκλου ζωής τους: ίδρυση, επέκταση ή μεταβίβαση.

Αντιμετώπιση: Μέσω του προγράμματος COSME, η ΕΕ παρέχει δάνεια και επενδυτικά κεφάλαια για τις ΜμΕ. Πιο συγκεκριμένα, μέσω του μηχανισμού εγγυήσης δανείων, το πρόγραμμα χορηγεί εγγυήσεις και αντεγγυήσεις σε χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, ώστε να μπορούν να παρέχουν στις ΜμΕ δάνεια και χρηματοδοτικές μισθώσεις.

Επίσης, μέσω του μηχανισμού κεφαλαιακής συμμετοχής για την ανάπτυξη, το πρόγραμμα συμμετέχει μέσω κεφαλαίων επιχειρηματικού κινδύνου σε μετοχικά αμοιβαία κεφάλαια που επενδύουν σε ΜμΕ, οι οποίες βρίσκονται σε στάδια επέκτασης και ανάπτυξης.

Αποτελέσματα: Από την εδραίωση του πρώτου μηχανισμού, 220-300 χιλ. ΜμΕ ενδέχεται να χρηματοδοτηθούν με κεφάλαια συνολικού ύψους €14-21 δις, ενώ, με τον δεύτερο μηχανισμό, 360-560 εταιρείες αναμένεται να απορροφήσουν κεφάλαια €2,6-4 δις.

Ανάπτυξη διοικητικών ικανοτήτων και πρόσβαση σε δεξιότητες



Η ανάπτυξη διοικητικών ικανοτήτων και η πρόσβαση σε δεξιότητες έχει να κάνει με την ανθρώπινη υπόσταση των συντελεστών που συμμετέχουν στην παραγωγή προϊόντων και υπηρεσιών. Η ανεπάρκεια ειδικευμένου ανθρώπινου κεφαλαίου αποτελεί ανασταλτικό παράγοντα στη μεγέθυνση των ΜμΕ και καταβάλλονται συντονισμένες προσπάθειες για τη βελτίωση της ποιότητας του ανθρώπινου δυναμικού, όπως και για τη διασύνδεσή του με την πραγματική οικονομία.

Digital Business Academy – Tech City UK (Ηνωμένο Βασίλειο)

Στόχος: Η απόκτηση δεξιοτήτων για την έναρξη, ανάπτυξη και λειτουργία μιας ψηφιακής επιχείρησης.

Αντιμετώπιση: Ανάπτυξη μιας ηλεκτρονικής πλατφόρμας εκπαίδευσης, σε συνεργασία με τα αντίστοιχα τμήματα πανεπιστημίων. Παρέχονται μαθήματα γύρω από την ανάπτυξη του επιχειρηματικού πνεύματος και την απόκτηση ψηφιακών δεξιοτήτων για εκείνες τις ΜμΕ που επιθυμούν να επικεντρωθούν στον ψηφιακό τομέα. Τα μαθήματα αφορούν το ψηφιακό marketing και την ανάπτυξη ψηφιακών υπηρεσιών, όπως και τρόπους χάραξης στρατηγικής προώθησης, έναρξης επιχείρησης και χρηματοδότησης. Με την ολοκλήρωση του προγράμματος, οι συμμετέχοντες θα πρέπει να είναι σε θέση να ξεκινήσουν τη δική τους επιχείρηση ή να ενταχθούν σε μία άλλη.

Αποτελέσματα: Στον πρώτο χρόνο του προγράμματος, υπήρχαν συνολικά 20.000 εγγεγραμμένα μέλη. Στους συμμετέχοντες που ολοκλήρωσαν το πρόγραμμα δόθηκε η δυνατότητα περαιτέρω κατάρτισης, εργασίας σε start-up και χορήγησης δανείου για την έναρξη της δικής τους επιχείρησης.

Google Campus London (Ηνωμένο Βασίλειο)

Στόχος: Η προώθηση της καινοτομίας μέσω της συνεργασίας, της καθοδήγησης και της δικτύωσης.

Αντιμετώπιση: Η λογική του δικτύου βασίζεται στην ανάπτυξη ικανοτήτων και δεξιοτήτων μέσω άτυπων διαδικασιών, δηλαδή, μέσω της ανταλλαγής ιδεών και ανάπτυξης επιχειρηματικών σχέσεων. Συγκεκριμένα, παρέχεται δωρεάν χώρος για εκπαιδευτικές εκδηλώσεις και ομιλίες (κατά μέσο όρο 100 μηνιαίως). Επιπλέον, παρέχεται πρόσβαση σε διάφορους μηχανισμούς υποστήριξης για επιχειρήσεις που βρίσκονται σε πρώιμο στάδιο ανάπτυξης, αποτελώντας ένα σημαντικό σημείο συνάντησης και συναναστροφής για την επιχειρηματική κοινότητα.

Αποτελέσματα: Στον πρώτο χρόνο λειτουργίας, τα αποτελέσματα αναδεικνύουν ότι δημιουργήθηκαν τουλάχιστον 576 θέσεις εργασίας στο δίκτυο, ενώ το μέσο χρηματικό ποσό που αντλήθηκε από επίσημες πηγές χρηματοδότησης (επιχειρηματικά κεφάλαια, κρατικές επιχορηγήσεις, κ.ά.) αντιστοιχούσε σε £75.000. Επιπρόσθετα, τα μέλη της κοινότητας αυξήθηκαν κατά 300% από τον Ιανουάριο του 2013 ως τα τέλη του 2014 (από 8.000 σε 32.000 μέλη).

The Supper Club (Ηνωμένο Βασίλειο)

Στόχος: Η υποστήριξη ανώτερων διοικητικών στελεχών ταχέως αναπτυσσόμενων ΜμΕ.

Αντιμετώπιση: Το TSC υποστηρίζει επιχειρήσεις με έσοδα μεγαλύτερα του £1 εκατ., μέσω μιας σειράς διαδραστικών εκδηλώσεων όπου οι διευθύνοντες σύμβουλοι επιλεγμένων ΜμΕ συνδιαλέγονται σε καθιερωμένες συναντήσεις. Οι εκδηλώσεις αυτές πραγματοποιούνται 15-20 φορές τον μήνα και υποστηρίζονται μέσω μιας online / offline υποστηρικτικής υποδομής. Η πρωτοβουλία αποσκοπεί στην επιλογή των κατάλληλων καλεσμένων ανά κλάδο, συμπεριλαμβάνοντας συμβούλους και ειδικούς στους εκάστοτε τομείς. Συχνή είναι η συμμετοχή και επενδυτών στις συζητήσεις.

Αποτελέσματα: Μέχρι στιγμής, έχουν πραγματοποιηθεί 1.500 εκδηλώσεις, απარიθμώντας συνολικά 300 μοναδικά μέλη. Η επιτυχία του club αποτυπώνεται και από τη συμμετοχή τακτικών μελών, με το 90% να έχει ενεργή συμμετοχή. Εκτιμάται πως ο μέσος όρος αύξησης των πωλήσεων των μελών ξεπερνάει το 25% σε ετήσια βάση.

Ανάπτυξη διοικητικών ικανοτήτων και πρόσβαση σε δεξιότητες

Mastering Growth Program (Ολλανδία)

Στόχος: Η ενίσχυση των διοικητικών δεξιοτήτων των ΜμΕ μέσω της διαδραστικής ανταλλαγής εμπειριών των συμμετεχόντων.

Αντιμετώπιση: Το πρόγραμμα οργανώνει εκπαιδευτικές εκδηλώσεις για επιχειρηματίες που έχουν προσδοκίες ανάπτυξης. Διοργανώνονται ειδικές συνεδρίες, όπου αναπτυσσόμενες εταιρείες μαθαίνουν η μία από την άλλη (μέσω case studies και ανταλλαγής εμπειριών) σχετικά με τον τρόπο επίτευξης υψηλής ανάπτυξης, π.χ. από άποψη χρηματοδότησης, διαχείρισης ανθρώπινων πόρων και στρατηγικού σχεδιασμού. Οι θεματικές χωρίζονται ανά κλίμακα μεγέθους των επιχειρήσεων των συμμετεχόντων, καθώς οι προκλήσεις μπορεί να διαφέρουν ανάλογα με το μέγεθος.

Αποτελέσματα: Το Mastering Growth Program είναι μία από τις επιτυχημένες πρωτοβουλίες που εστιάζουν στην εκκίνηση και διαχείριση της ανάπτυξης, από την οπτική γωνία της διοικητικής λειτουργίας. Το πρόγραμμα έχει συμβάλει στην ανταλλαγή δεξιοτήτων και εμπειριών και τη βελτίωση της απορρόφησης των δεξιοτήτων για τους συμμετέχοντες επιχειρηματίες.

BCS, The Chartered Institute for IT (Ηνωμένο Βασίλειο)

Στόχος: Η σύνδεση των τεχνικών δεξιοτήτων με τις μελλοντικές ανάγκες ανάπτυξης στον τομέα της πληροφορικής.

Αντιμετώπιση: Το BCS υποστηρίζει την κατάρτιση 70.000 τεχνικών επαγγελματιών, μέσω της ανταλλαγής βέλτιστων πρακτικών από ηγέτιδες εταιρείες του κλάδου.

Το BCS ασχολείται ειδικά με τον εναρμονισμό των δεξιοτήτων μεταξύ των επιχειρήσεων, φορέων εκπαίδευσης και μελλοντικών επιχειρηματιών. Η πρωτοβουλία επιτυγχάνεται με τη διανομή υλικού σε σχολεία, την προώθηση της σημασίας ανάπτυξης δεξιοτήτων στην αγορά εργασίας και την πρόσβαση σε προγράμματα εκμάθησης. Επίσης, μέσω του BCS Entrepreneurs SG, μία ομάδα από ειδικούς προσδιορίζει τις δεξιότητες που απαιτούνται από μελλοντικούς επιχειρηματίες.

Αποτελέσματα: Η British Telecoms συμμετείχε και διοργάνωσε 800 workshops, εξασφαλίζοντας τη συμμετοχή 12.000 καθηγητών. Επίσης, αντίστοιχο πρόγραμμα της Microsoft αναμένεται να προσφέρει εκπαίδευση σε 1 στους 5 καθηγητές πληροφορικής. Μέχρι στιγμής, 1.000 σχολεία ανήκουν στο network of excellence της BCS.

Mentorsme (Ηνωμένο Βασίλειο)

Στόχος: Η διευκόλυνση επαφής ΜμΕ με τοπικούς μέντορες, με σκοπό τη μεγέθυνση και επέκτασή τους.

Αντιμετώπιση: Το πρόγραμμα Mentorsme συνδέει μέντορες από επιλεγμένους χρηματοπιστωτικούς και εκπαιδευτικούς οργανισμούς, διαμέσου online πλατφόρμας, με σκοπό την παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών, με γνώμονα την ανάπτυξη δεξιοτήτων. Αυτό δύναται να επιτευχθεί μέσω της επιλογής κατάλληλου προσωπικού από την πλευρά των επιχειρήσεων, της εκπαίδευσης σε θέματα ηγεσίας, της χρηματοδότησης και έμφασης στον επιχειρηματικό προσανατολισμό. Στο Mentorsme υπάγονται πάνω από 120 οργανισμοί με 27.000 επιχειρήσεις-μέντορες. Σημαντική αποδεικνύεται η στάση του τραπεζικού τομέα, που έχει συμβάλει στο πρόγραμμα με 1.000 συμβούλους με σκοπό να βοηθήσουν τις ΜμΕ να αναπτυχθούν και να επεκταθούν.

Αποτελέσματα: Το πρόγραμμα επέτρεψε τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας στο 38% των επιχειρήσεων. Το 75% των επιχειρήσεων δήλωσε αύξηση της επιχειρηματικής του κατανόησης σε θέματα χρηματοδότησης. Επίσης, το πρόγραμμα επιτυγχάνει να εστιάζει σε συγκεκριμένους τομείς και σε supply chains.

Ανάπτυξη διοικητικών ικανοτήτων και πρόσβαση σε δεξιότητες

Goldman Sachs 10,000 Small Businesses (Ηνωμένο Βασίλειο)

Στόχος: Η επιτάχυνση της ανάπτυξης δυναμικών ΜμΕ, με απώτερο σκοπό τη δημιουργία θέσεων εργασίας και τη μακροοικονομική μεγέθυνση.

Αντιμετώπιση: Το πρόγραμμα Goldman Sachs 10,000 Small Businesses εστιάζει στην καλλιέργεια διοικητικών και επιχειρηματικών δεξιοτήτων, στη δημιουργία δικτύων ταχέως αναπτυσσόμενων ΜμΕ και στη σύνδεση ΜμΕ με πανεπιστήμια, αξιοποιώντας περιουσιακά στοιχεία και υποδομές σε τοπικό επίπεδο.

Υπό την αιγίδα της Goldman Sachs και του Oxford University και με τη συμμετοχή τοπικών δικτύων, το πρόγραμμα εστιάζει στη δημιουργία τοπικών κοινοτήτων επιχειρηματιών, οι οποίες υποστηρίζονται σε διάφορες θεματικές εστιασμένες στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων. Σημαντική παράμετρος του προγράμματος είναι η ανταλλαγή απόψεων και πρακτικών γύρω από τη μεγέθυνση.

Αποτελέσματα: Μετά τη λήξη του προγράμματος, στην πλειονότητα των επιχειρήσεων που συμμετείχαν παρατηρήθηκε αύξηση του εργατικού δυναμικού και των εσόδων, σε σχέση με τις υπόλοιπες ΜμΕ. Αυτό εξηγείται από την υιοθέτηση νέων εσωτερικών διαδικασιών, την εκπαίδευση των εργαζομένων, τη βελτίωση της ποιότητας των προϊόντων και την πρόσβαση σε χρηματοδότηση.

ELITE Programme (Ηνωμένο Βασίλειο, Ιταλία)

Στόχος: Η επίτευξη αλλαγών σε επίπεδο επιχειρηματικής κουλτούρας και οργάνωσης σε ΜμΕ, με σκοπό την εισαγωγή τους στις κεφαλαιαγορές και την οικοδόμηση σχέσεων με τραπεζικά και επιχειρηματικά συστήματα.

Αντιμετώπιση: Το Ηνωμένο Βασίλειο, όπως και η Ιταλία, προκειμένου να ενισχύσουν τους δεσμούς μεταξύ των επιχειρήσεων και των επενδυτών, ανέπτυξαν, σε συνεργασία με το Χρηματιστήριο του Λονδίνου, το πρόγραμμα ELITE.

Το πρόγραμμα επικεντρώνεται στις προκλήσεις των διεθνών αγορών, παρέχοντας εκπαιδευτικά μαθήματα και συμβουλές από μια ομάδα επαγγελματιών, προσαρμοσμένα στις ανάγκες των ΜμΕ. Το πρόγραμμα, επίσης, παρέχει υποστήριξη για την ανάπτυξη απευθείας επαφών με ιδιώτες και θεσμικούς επενδυτές.

Αποτελέσματα: Το πρόγραμμα εκτιμά τη συμμετοχή πάνω από 200 ΜμΕ στα βρετανικά και ιταλικά προγράμματα, καθώς και 120 συμβούλων, συμπεριλαμβάνοντας τράπεζες, λογιστές, δικηγόρους, οίκους αξιολόγησης, κ.ά. Από τις εταιρείες που ολοκλήρωσαν το πρόγραμμα στην Ιταλία, οκτώ έχουν λάβει επενδύσεις ιδιωτικών κεφαλαίων, υπήρξαν 25 συγχωνεύσεις ή κοινοπραξίες και 15 από τις εταιρείες είναι πλέον ισηγμένες στο χρηματιστήριο.

Embryo Project (Ισπανία)

Στόχος: Η γεφύρωση του χάσματος των απαιτούμενων δεξιοτήτων από τις ΜμΕ και των νέων πτυχιούχων. Το πρόγραμμα ξεκίνησε από το Πανεπιστήμιο Miguel Hernandez της Ισπανίας και επιδιώκει να ενθαρρύνει τους σπουδαστές στο να γίνουν επιχειρηματίες.

Αντιμετώπιση: Το πρόγραμμα παρέχει εκπαίδευση, συμβουλές και πρόσβαση σε επιχειρηματικά δίκτυα για δυνητικούς επιχειρηματίες στον τομέα της τεχνολογίας και συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή. Επικεντρώνεται σε τρία θέματα: (α) στον εντοπισμό επιχειρηματιών με πανεπιστημιακό υπόβαθρο, (β) στην προώθηση και ανάπτυξη των επιχειρηματικών δεξιοτήτων τους, και (γ) στην ανάπτυξη υποδομής τοπικών εμπειρογνομόνων, προκειμένου να υποστηριχθούν νέες τεχνολογικές επιχειρήσεις.

Αποτελέσματα: Από την έναρξη του προγράμματος, έχουν συμμετάσχει 74 νεοσύστατες επιχειρήσεις και 4 spin-off, και έχουν δημιουργηθεί 150 νέες θέσεις εργασίας. Το πρόγραμμα έχει συμβάλει στη δημιουργία νέων επιχειρηματιών, όπως και στην ενίσχυση της ροπής προς την επιχειρηματικότητα και στην ενεργή προσπάθεια απόκτησης σχετικών δεξιοτήτων.

Ανάπτυξη διοικητικών ικανοτήτων και πρόσβαση σε δεξιότητες

I3P incubator (Τορίνο, Ιταλία)

Στόχος: Η τόνωση της επιχειρηματικότητας των νέων, μέσω κέντρων επώασης.

Αντιμετώπιση: Το I3P incubator ξεκίνησε στο Πολυτεχνείο του Τορίνο. Συγχρηματοδοτείται από έξι ιδρύματα και απευθύνεται σε φοιτητές, πρόσφατους πτυχιούχους και υπαλλήλους του πανεπιστημίου. Το πρόγραμμα παρέχει υποδομές όσον αφορά στα γραφεία, το κεφάλαιο εκκίνησης, μέσω ενός συνδεδεμένου ταμείου VC, και επαγγελματικές επιχειρηματικές υπηρεσίες.

Το I3P διοργανώνει, επίσης, έναν διαγωνισμό “Start Cup”, όπου οι συμμετέχοντες διαγωνίζονται στις ικανότητές τους να αναπτύξουν επιχειρηματικά σχέδια με γνώμονα τη διαχείριση και εμπορευματοποίηση της γνώσης.

Αποτελέσματα: Το I3P έχει δημιουργήσει πολλές νέες επιχειρήσεις με εξαιρετικό ποσοστό επιβίωσης στον τεχνολογικό τομέα: από τις 50 επιχειρήσεις που δημιουργήθηκαν κατά την περίοδο 2000-2005, μόνο τέσσερις έχουν εγκαταλείψει τις δραστηριότητές τους.

Η επιτυχία του I3P βασίζεται στη γεωγραφική εγγύτητα του πανεπιστημίου με τις επιχειρήσεις, και στην υψηλή επιλεκτικότητα του προγράμματος.

Contest of Ideas for the Creation of Technological / Science-Based Industries (Μαδρίτη, Ισπανία)

Στόχος: Η σύνδεση πανεπιστημίων και επιχειρηματικότητας.

Αντιμετώπιση: Ο διαγωνισμός αυτός προωθεί τις επιχειρηματικές ιδέες που βασίζονται στην τεχνολογία στην περιοχή της Μαδρίτης και απευθύνεται, κυρίως, σε νέους και φοιτητές MBA.

Τα έπαθλα του διαγωνισμού συμπεριλαμβάνουν χρηματικά ποσά, προσφυγή σε incubation υπηρεσίες για έξι μήνες και προβολή στα MME για τους κορυφαίους διαγωνιζόμενους.

Αποτελέσματα: Μεταξύ 2-4 επιχειρηματικών ιδεών προωθούνται κάθε χρόνο στο διαγωνισμό. Έχουν δημιουργηθεί ορισμένες νέες επιχειρήσεις, ωστόσο, υπάρχουν πολύ περιορισμένα στοιχεία σχετικά με την ανάπτυξή τους.

Ο ανταγωνισμός μέσω του διαγωνισμού αυξάνει την ευαισθητοποίηση και το ενδιαφέρον για μια επιχειρηματική σταδιοδρομία.

Καινοτομία και κατοχύρωση πνευματικών δικαιωμάτων



Η καινοτομία είναι εξέχουσας σημασίας στα πλαίσια της μεγέθυνσης μιας ΜμΕ, αυξάνει το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και επιτρέπει την παραγωγή προϊόντων υψηλότερης προστιθέμενης αξίας.

VIVACE (Ουγγαρία)

Στόχος: Η ευαισθητοποίηση των ΜμΕ για την πνευματική ιδιοκτησία.

Αντιμετώπιση: Το πρόγραμμα VIVACE παρέχει καθοδήγηση και συμβουλές σχετικά με την κατοχύρωση διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας από εμπειρογνώμονες σε ΜμΕ.

Οι συμβουλευτικές υπηρεσίες περιλαμβάνουν εκπαίδευση και πληροφόρηση για διπλώματα ευρεσιτεχνίας, συμπληρωματικά πιστοποιητικά προστασίας, εμπορικά σήματα, γεωγραφικούς δείκτες, σχέδια και δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας.

Αποτελέσματα: Το πρόγραμμα αύξησε το ποσοστό χορήγησης διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας μεταξύ των ΜμΕ και την ευαισθητοποίηση σχετικά με τα δικαιώματα που μπορούν να αποκτηθούν μέσω της κατοχύρωσης της πνευματικής ιδιοκτησίας.

Για παράδειγμα, με την προστατευόμενη πνευματική ιδιοκτησία, οι ΜμΕ και οι επιχειρηματίες μπορούν να αποκτήσουν ευκολότερα χρηματοδότηση από venture capitals ή business angels.

Commercial Ready Program (Αυστραλία)

Στόχος: Η υποστήριξη των ΜμΕ στον τεχνολογικό τομέα, με σκοπό την ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων και η προώθηση της μεταξύ τους συνεργασίας.

Αντιμετώπιση: Το Commercial Ready Program ξεκίνησε από το Αυστραλιανό Τμήμα Βιομηχανίας Τουρισμού και Πόρων.

Το πρόγραμμα προσφέρει επιχορηγήσεις σε ΜμΕ για δραστηριότητες εμπορευματοποίησης ιδεών και για E&A.

Οι επιχορηγήσεις κυμαίνονται από €30 χιλ. μέχρι €3 εκατ., αλλά οι συμμετέχουσες εταιρείες καλούνται να συμβάλουν με ίδια κεφάλαια. Η υποστήριξη των projects διαρκεί έως και τρία χρόνια.

Αποτελέσματα: Μεταξύ του 2005 και του 2006, 600 επιχειρήσεις υποστηρίχθηκαν μέσω του προγράμματος. Η μέση στήριξη ήταν περίπου €200.000 ανά επιχείρηση. Το πρόγραμμα θεωρείται πολύ επιτυχημένο ανάμεσα σε ΜμΕ που βρίσκονται στο στάδιο της ανάπτυξης και μεγέθυνσής τους.

ASTRI (Hong Kong, Κίνα)

Στόχος: Η προώθηση E&A για τη σύνδεση της τεχνολογίας με την εμπορευματοποίηση.

Αντιμετώπιση: Το Applied Science & Technology Research Institute ιδρύθηκε για τη στήριξη της τεχνολογικής καινοτομίας και την τόνωση των spin-off, με τη διεξαγωγή E&A σε πέντε επιλεγμένους τεχνολογικούς τομείς.

Μέσα από τη στήριξη της E&A, το Ινστιτούτο αποσκοπεί στην εξύψωση του τεχνολογικού επιπέδου του Hong Kong και την παροχή κινήτρων για την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας. Απώτερος σκοπός είναι η ανανέωση και αναβάθμιση του ερευνητικού εργατικού δυναμικού.

Το ίδρυμα χρηματοδοτείται πρωτίστως από την κυβέρνηση και συνεργάζεται με ιδιωτικές επιχειρήσεις για την εμπορευματοποίηση της τεχνολογίας.

Αποτελέσματα: Τα αποτελέσματα αναδεικνύουν την έκδοση 15 τεχνολογικών αδειών, ιδίως για τεχνολογίες που σχετίζονται με τη φωτονική. Ο στόχος είναι να εκδίδονται πάνω από 100 άδειες ανά έτος.

Καινοτομία και κατοχύρωση πνευματικών δικαιωμάτων

Catapult High Value Manufacturing (Μεγάλη Βρετανία)

Στόχος: Η υποστήριξη ΜμΕ, οι οποίες επικεντρώνονται στη μεταποίηση υψηλής προστιθέμενης αξίας, δηλαδή μεταποιητική δραστηριότητα, που βασίζεται σε υψηλά επίπεδα E&A.

Αντιμετώπιση: Το πρόγραμμα εστιάζει στον εντοπισμό ΜμΕ που επιδιώκουν να διευρύνουν την παραγωγή τους με καινοτόμες διαδικασίες και προϊόντα, επιτυγχάνοντας μεγέθυνση και ένταξη σε αλυσίδες αξίας στη βιομηχανία. Το πρόγραμμα έρχεται να καλύψει ένα κενό που εντοπίζεται στην παραγωγική διαδικασία, την αποτελεσματική χρήση των πρώτων υλών με την παραγωγή προϊόντων υψηλής ποιότητας.

Παρέχει υποδομές υψηλής ποιότητας και δεξιότητες, με σκοπό τη διερεύνηση και την τελειοποίηση της καινοτόμου παραγωγικής διαδικασίας. Παρέχει, επίσης, πρόσβαση σε δίκτυα προμηθευτών και συμβάλλει στη σύνδεση με βιομηχανικές αλυσίδες αξίας σε εθνικό επίπεδο.

VIGO (Φινλανδία)

Στόχος: Το VIGO είναι ένα είδος εκκολαπτηρίου, που επικεντρώνεται σε νέες επιχειρήσεις με υψηλό αναπτυξιακό δυναμικό. Το πρόγραμμα έχει ως στόχο να γεφυρώσει το χάσμα μεταξύ των τεχνολογικών επιχειρήσεων πρώιμης φάσης και της χρηματοδότησης (venture funding).

Αντιμετώπιση: Το πρόγραμμα εισήχθη το 2009 από το Υπουργείο Απασχόλησης και Οικονομίας, μαζί με τον σημαντικότερο χρηματοοικονομικό οργανισμό της Φινλανδίας, Tekes & Veraventure (επιταχυντές), μία εταιρεία επενδύσεων επιχειρηματικών κεφαλαίων, που χρησιμεύει ως κόμβος για τις δημόσιες επενδύσεις σε πρώιμο στάδιο.

Οι επιταχυντές και άλλοι συμμετέχοντες στο πρόγραμμα χρησιμοποιούν τα δίκτυά τους για να χρηματοδοτούν και να επιταχύνουν την ανάπτυξη των επιχειρήσεων-στόχων. Το κίνητρο για τους επιταχυντές είναι η αυξανόμενη αξία των εταιρειών-στόχων. Η περίοδος υποστήριξης (επιτάχυνσης) διαρκεί από 18 έως 24 μήνες. Στο τέλος της περιόδου αυτής, η εταιρεία-στόχος θα πρέπει να έχει επιτύχει υψηλό βαθμό εξωστρέφειας.

Θεσμικό πλαίσιο



Το θεσμικό πλαίσιο αποτελεί το περιβάλλον λειτουργίας των επιχειρήσεων και οριοθετεί την έκταση των δραστηριοτήτων τους. Υπάρχουν αρκετά σημαντικά εμπόδια που αφορούν στη συμμόρφωση με την κείμενη νομοθεσία και τη φορολογική πολιτική.

COSME (Ευρωπαϊκή Ένωση)

Στόχος: Η υποστήριξη ευρωπαϊκών ΜμΕ για να μπορέσουν να επωφεληθούν από την ενιαία αγορά της ΕΕ και να αξιοποιήσουν στο έπακρο τις ευκαιρίες από αγορές εκτός ΕΕ.

Αντιμετώπιση: Το πρόγραμμα COSME καλύπτει τα έξοδα λειτουργίας του European Enterprise Network (EEN), που, με πάνω από 600 γραφεία σε περισσότερες από 50 χώρες, βοηθά τις ΜμΕ να βρουν εταίρους για την επιχείρηση ή για την τεχνολογία που χρειάζονται.

Το COSME χρηματοδοτεί, επίσης, διαδικτυακά εργαλεία ειδικά σχεδιασμένα για την ανάπτυξη επιχειρήσεων, όπως το Your Europe Business Portal και το SME Internationalization Portal.

Τα συγκεκριμένα εργαλεία παρέχουν πρακτικές πληροφορίες σε επιχειρηματίες που θέλουν να δραστηριοποιηθούν σε άλλη χώρα, δίνοντας έμφαση σε μέτρα υποστήριξης ΜμΕ που θέλουν να αναπτύξουν δραστηριότητα εκτός Ευρώπης.

Αποτελέσματα: Δεν έχουν καταγραφεί επίσημα απορρέοντα αποτελέσματα.

COSME (Ευρωπαϊκή Ένωση)

Στόχος: Η υποστήριξη ευρωπαϊκών ΜμΕ σε θέματα προστασίας πνευματικής ιδιοκτησίας κατά τη διαδικασία ανάπτυξης εξαγωγικής δραστηριότητας.

Αντιμετώπιση: Το COSME χρηματοδοτεί τα γραφεία που στηρίζουν την προστασία των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας των ΜμΕ, που είναι εγκατεστημένα στην Ένωση Νοτιοανατολικών Χωρών της Ασίας ASEAN, στην Κίνα και την Ένωση Χωρών της Νότιας Αμερικής MERCOSUR.

Τα γραφεία αυτά παρέχουν, επίσης, συμβουλευτική υποστήριξη σε ευρωπαϊκές ΜμΕ, που αντιμετωπίζουν δυσκολίες σε θέματα δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας, προτύπων, καθώς και σε ζητήματα σχετικά με τις δημόσιες συμβάσεις στις προαναφερθείσες γεωγραφικές περιοχές.

Αποτελέσματα: Δεν έχουν καταγραφεί επίσημα απορρέοντα αποτελέσματα.

COSME (Ευρωπαϊκή Ένωση)

Στόχος: Η βελτίωση του διοικητικού και ρυθμιστικού πλαισίου δραστηριοποίησης των ΜμΕ.

Αντιμετώπιση: Το COSME υποστηρίζει δράσεις που αφορούν στη διευκρίνιση του αντίκτυπου που θα έχει η ευρωπαϊκή νομοθεσία στις ΜμΕ και στην ανάπτυξη έξυπνων και ευνοϊκών ρυθμίσεων προς τις επιχειρήσεις.

Το πρόγραμμα υποστηρίζει την ανταγωνιστικότητα εμπορικά δυνατών βιομηχανιών, βοηθώντας τις ΜμΕ να αποκτήσουν νέα επιχειρηματικά μοντέλα και να ενσωματωθούν σε αλυσίδες αξιών διεθνώς. Επίσης, το COSME προωθεί την ανάπτυξη συνεργατικών σχηματισμών παγκόσμιας κλίμακας, προάγοντας τη διεθνοποίησή τους με έμφαση στη διατομεακή συνεργασία και τις αναδυόμενες βιομηχανίες.

Το πρόγραμμα στοχεύει στην επιτάχυνση της ψηφιοποίησης της επιχειρηματικής κοινότητας και την προώθηση των ηλεκτρονικών δεξιοτήτων και των ηλεκτρονικών ηγετικών ικανοτήτων.

Αποτελέσματα: Δεν έχουν καταγραφεί επίσημα απορρέοντα αποτελέσματα.

7

Η μεγέθυνση των ΜμΕ στην Ελλάδα:
Προκλήσεις και δυνητικά οφέλη



Η οικονομική συνεισφορά της μεγέθυνσης των ΜμΕ

- ▶ Γίνεται μια πρώτη εκτίμηση των ενδεχόμενων ωφελειών από τη μερική έστω σύγκλιση με τους ευρωπαϊκούς μέσους όρους ως προς το μέγεθος των ΜμΕ. Εξετάζονται τέσσερα βασικά σενάρια, τα οποία κινούνται στα πλαίσια των διαδρομών μεγέθυνσης, που αναδείχθηκαν σε προηγούμενες ενότητες. Τα σενάρια αυτά αφορούν στη μεταστροφή του μείγματος των ΜμΕ ως προς την ανά μέγεθος κατανομή τους, στο ποσοστό των ΜμΕ που εξάγουν, την αύξηση της παραγωγικότητας ανά εργαζόμενο και την ποσοστιαία κατανομή σε σχέση με την ένταση τεχνολογίας και γνώσης.
 - ▶ Μια αναπροσαρμογή στην ποσοστιαία κατανομή των ΜμΕ ανά μέγεθος φτάνοντας στο μέσο της διαφοράς μεταξύ ΕΕ και Ελλάδας θα οδηγούσε σε 100.000 νέες θέσεις εργασίας σε ΜμΕ (αύξηση 6% των απασχολούμενων σε ΜμΕ) **και σε επιπλέον προστιθέμενη αξία που ξεπερνάει τα €7,7 δις** με τη συνεισφορά των μεσαίων επιχειρήσεων να αυξάνεται από 25,1%, σε 34,7%.
 - ▶ Επ' αυτής της ανακατανομής, μια ενίσχυση στο ποσοστό των ΜμΕ που εξάγουν κατά 10%, ανεξαρτήτως κλάσης, θα μεταφραζόταν σε μια **συνολική αύξηση των εξαγωγών κατά περίπου €6 δις, με τις μεσαίες να ηγούνται αυτής της αύξησης**, καταλαμβάνοντας περίπου το 90% της επιπλέον εξαγωγικής δραστηριότητας.
 - ▶ Επ' αυτής της ανακατανομής, μια ενίσχυση της φαινόμενης παραγωγικότητας των ΜμΕ κατά 10%, **θα οδηγούσε σε επιπλέον €4,3 δις προστιθέμενης αξίας** (σε σχέση με το έτος βάσης €11 δις ευρώ νέας προστιθέμενης αξίας).
 - ▶ Μεταστροφή του μείγματος των ΜμΕ, σε σχέση με την ένταση τεχνολογίας και γνώσης, θα μεταφραζόταν στη δημιουργία επιπλέον €11 δις προστιθέμενης αξίας.
- ▶ Αναγνωρίζεται ότι η μετάβαση σε μεγαλύτερα μεγέθη ΜμΕ θα απαιτήσει σειρά διαδικασιών και αλλαγών, τόσο εντός των επιχειρήσεων, όσο και σε επίπεδο πολιτικών, σε διαφορετικούς χρονικούς ορίζοντες (βραχυπρόθεσμους, μεσοπρόθεσμους και μακροπρόθεσμους) και με διαφορετικές επιπτώσεις.
- ▶ Ταυτόχρονα, μερικές μεταβολές είναι φιλόδοξες, όπως π.χ. η τεχνολογική μεταβολή και η εκ βάθρων βελτίωση της δυνατότητας απορρόφησης και ενσωμάτωσης της τεχνολογίας, η αξιοποίηση ανθρωπίνου δυναμικού υψηλής εκπαίδευσης και υπηρεσιών υψηλής έντασης γνώσης.
- ▶ Στο πλαίσιο της άσκησης, απώτερος στόχος για τις ελληνικές ΜμΕ κρίνεται πως θα πρέπει είναι η σταδιακή σύγκλιση με τον μέσο όρο της ΕΕ ως προς τα μεγέθη των ΜμΕ.

Η πρόκληση της μεγέθυνσης των ΜμΕ στην Ελλάδα

Ανάλυση της συμβολής και των ωφελειών από την ανάπτυξη των ΜμΕ

Όπως παρουσιάστηκε στις προηγούμενες ενότητες, η βιβλιογραφία αναγνωρίζει τα μετρήσιμα οφέλη από τη μεγέθυνση των ΜμΕ, καθώς έχουν γίνει προσπάθειες σε διεθνές επίπεδο να εκτιμηθεί ποσοτικά η συμβολή της μεγέθυνσης των ΜμΕ στην απασχόληση και την παραγωγικότητα της οικονομίας, με ό,τι αυτό συνεπάγεται σε μακροοικονομικά μεγέθη. Για παράδειγμα, οι υπό μεγέθυνση ΜμΕ φαίνεται να δημιουργούν αναλογικά πολύ περισσότερες και καλύτερης ποιότητας θέσεις εργασίας, σε σχέση με αυτές που είναι στάσιμες, συνεισφέροντας έτσι και περισσότερο στην ανάπτυξη.

Στην παρούσα ενότητα, αποπειράται μια πρώτη εκτίμηση των ενδεχόμενων ωφελειών από τη μεταστροφή του μείγματος των ΜμΕ στην Ελλάδα σε μεγαλύτερου μεγέθους επιχειρήσεις. Η άσκηση εξετάζει την αναδιάρθρωση της κατανομής των ελληνικών ΜμΕ ως προς τις επιμέρους κατηγορίες μεγεθών, με την Ελλάδα να πλησιάζει σταδιακά τα ευρωπαϊκά επίπεδα σε συγκεκριμένους δείκτες. Το πλαίσιο ανάλυσης είναι καθαρά στατικό και στηρίζεται σε απλουστευμένες παραδοχές γύρω από τις κύριες μεταβλητές της οικονομίας, τη διαδικασία μετάβασης, τις δυναμικές και το κόστος προσαρμογής στη νέα κατάσταση (διάρθρωση πληθυσμού ΜμΕ, αριθμό απασχολούμενων, παραγωγικότητα, εξαγωγές).

Με άλλα λόγια, το ερώτημα που η άσκηση αποπειράται να απαντήσει είναι: **Ποια θα ήταν τα οικονομικά οφέλη της σύγκλισης με τους ευρωπαϊκούς μέσους όρους ως προς τα μεγέθη των ΜμΕ;**

Διατηρώντας σταθερές τις παραμέτρους αποδοτικότητας και χωρίς να ενσωματώνονται πιο σύνθετες σχέσεις αλληλεπίδρασης με την υπόλοιπη οικονομία (π.χ. παρακινούμενες αλλαγές στον ανταγωνισμό και, κατ' επέκταση, στις τιμές και την καταναλωτική ζήτηση, το κόστος μετάβασης, αλλαγές στο διαθέσιμο εισόδημα, ρόλος του δημόσιου τομέα, ρόλος του χρηματοοικονομικού τομέα, κλπ.). Αναγνωρίζεται, δε, ότι η μετάβαση αυτή θα απαιτήσει σειρά διαδικασιών και αλλαγών, οι οποίες αναπόφευκτα συνεπάγονται και έναν μακροπρόθεσμο χρονικό ορίζοντα προσαρμογής.

Στο πλαίσιο της άσκησης, **απώτερος στόχος για τις ελληνικές ΜμΕ κρίνεται πως θα πρέπει είναι το να φτάσουν σταδιακά τον μέσο όρο της ΕΕ.**

Παρόλα αυτά, η πλήρης σύγκλιση με τον μέσο όρο της ΕΕ κρίνεται εξαιρετικά φιλόδοξη και, ως εκ τούτου, η άσκηση περιορίζεται στην εκτίμηση της επίδρασης από τη μετάβαση προς το μισό της απόστασης του ευρωπαϊκού μέσου όρου. Μια τέτοια μετάβαση θα ήταν μάλλον πιο ρεαλιστική, ακόμα και σε μακροπρόθεσμο ορίζοντα. Θα σήμαινε καταρχάς μια αναπροσαρμογή της πυκνότητας των ΜμΕ στο σύνολο της οικονομίας η οποία στην άσκηση προσεγγίζεται με μια αναπροσαρμογή του συνολικού αριθμού των ΜμΕ ως προς τον πληθυσμό.

Επ' αυτής της βάσης, η άσκηση επικεντρώνεται σε τέσσερα σενάρια τα οποία αναλύονται σε μεγαλύτερο βάθος στη συνέχεια:

- ▶ **Σενάριο Α:** Το μείγμα των ΜμΕ ως προς τον συνολικό αριθμό μεταβάλλεται από το υφιστάμενο, καλύπτοντας το μέσο της απόστασης με την ΕΕ.
- ▶ **Σενάριο Β:** Με βάση τη νέα κατανομή από το Σενάριο Α, υιοθετείται και αλλαγή του εξαγωγικού προφίλ των ελληνικών ΜμΕ, με το ποσοστό των ΜμΕ που εξαγουν αυξάνεται κατά μόλις 10%.
- ▶ **Σενάριο Γ:** Λαμβάνοντας υπόψη πως η παραγωγικότητα των ελληνικών ΜμΕ σήμερα βρίσκεται στο μισό του ευρωπαϊκού μέσου όρου, υιοθετείται η παραδοχή της αύξησής της κατά μόλις 10%.
- ▶ **Σενάριο Δ:** Το μείγμα των ΜμΕ, ως προς την ένταση τεχνολογίας και γνώσης, μεταβάλλεται από το υφιστάμενο, καλύπτοντας το μέσο της απόστασης με την ΕΕ.

Η πρόκληση της μεγέθυνσης των ΜμΕ στην Ελλάδα

Υφιστάμενη κατάσταση (2014)

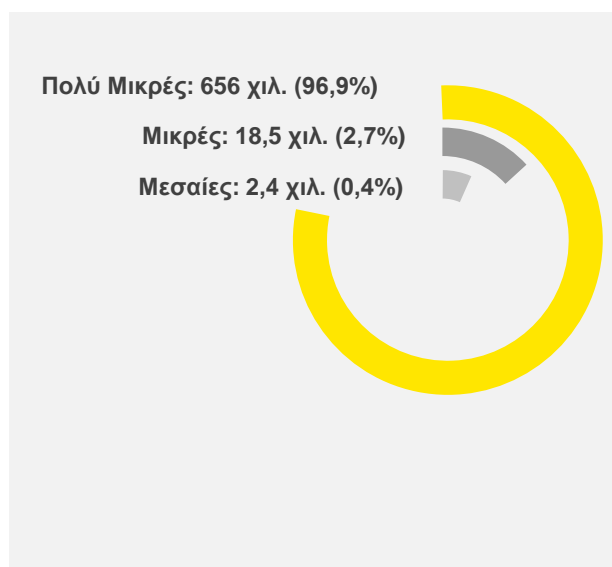
Το προφίλ των ελληνικών ΜμΕ, όπως αποτυπώνεται από προσωρινά στοιχεία του 2014 και όπως έχει παρουσιαστεί στις προηγούμενες ενότητες, έχει ως εξής:

Αριθμητικά, φτάνουν τις 677 χιλ. επιχειρήσεις, απασχολούν σχεδόν 1,8 εκατ. άτομα και παράγουν προστιθεμένη αξία της τάξης των €36 δις, υποδηλώνοντας πως η προστιθεμένη αξία ανά απασχολούμενο φτάνει τις €20,1 χιλ. (€14,1 χιλ. στις πολύ μικρές επιχειρήσεις, €28,4 χιλ. στις μικρές επιχειρήσεις, και €39 χιλ. στις μεσαίες επιχειρήσεις).

Γράφημα 11. Συνοπτική παρουσίαση υφιστάμενης κατάστασης

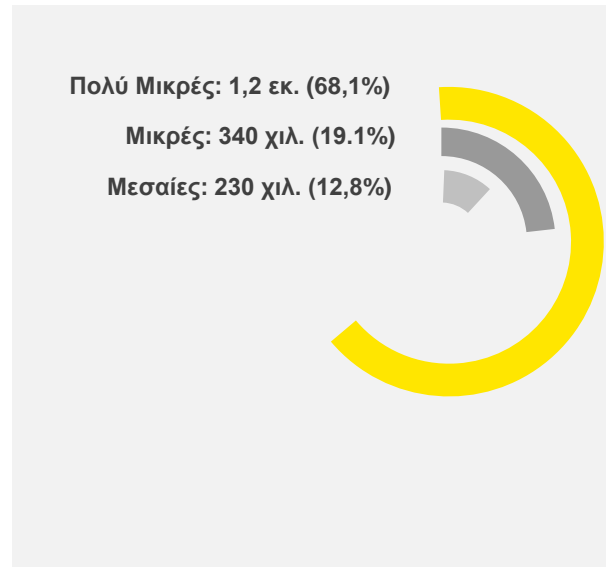
Αριθμός επιχειρήσεων

(απόλυτος αριθμός & % του συνόλου)



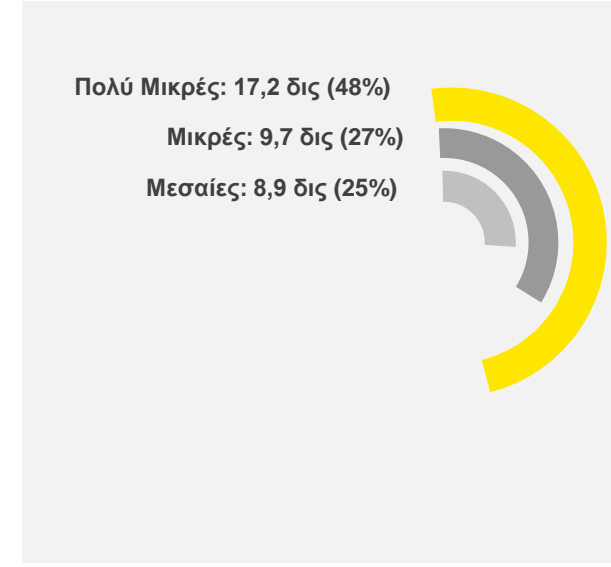
Αριθμός απασχολούμενων

(απόλυτος αριθμός & % του συνόλου)



Προστιθέμενη αξία

(αξία σε ευρώ & % του συνόλου)



Η πρόκληση της μεγέθυνσης των ΜμΕ στην Ελλάδα

Ανάλυση της συμβολής και των ωφελειών από την ανάπτυξη των ΜμΕ

Σενάριο Α - Μεγέθυνση ΜμΕ για τη σύγκλιση με ΕΕ: Το μείγμα των ΜμΕ φτάνει το μέσο της απόστασης με την ΕΕ

► **Χαρακτηριστικά σεναρίου:** Η ποσοστιαία κατανομή των ΜμΕ ανά μέγεθος αναπροσαρμόζεται, φτάνοντας το μέσο της διαφοράς μεταξύ ΕΕ και Ελλάδας. Μια τέτοια αναπροσαρμογή θα οδηγούσε στην ανακατανομή του αριθμού των πολύ μικρών επιχειρήσεων προς όφελος των μικρών και μεσαίων. Η νέα διάρθρωση που θα αποτυπωνόταν, θα είχε ως εξής: οι πολύ μικρές θα κάλυπταν το 94,9% των ΜμΕ (έναντι 96,9%, για το έτος βάσης), ενώ οι μικρές και οι μεσαίες θα κάλυπταν το 4,4% και 0,7%, αντίστοιχα (έναντι 2,7% και 0,4%).

► **Οφέλη σεναρίου:** Η μεταβολή αυτή στο μείγμα των ΜμΕ θα μεταφραζόταν σε μια συνολική αύξηση του αριθμού των απασχολούμενων σε ΜμΕ κατά περίπου 6%, δηλαδή κατά περίπου 100 χιλ. θέσεις εργασίας. Αυτό θα ήταν αποτέλεσμα μιας αναλογικά μεγαλύτερης αύξησης στην απασχόληση των μεγαλύτερων σε μέγεθος επιχειρήσεων, η οποία αντισταθμίζει τις απώλειες θέσεων εργασίας στις πολύ μικρές επιχειρήσεις.

Σε όρους προστιθέμενης αξίας και διατηρώντας την παραγωγικότητα ανά εργαζόμενο σταθερή, η μεταβολή στο μείγμα των ΜμΕ θα σήμαινε τη δημιουργία επιπλέον €7,7 δις προστιθέμενης αξίας, με τη συνεισφορά των μεσαίων επιχειρήσεων να αυξάνεται από 25,1% σε 34,7%. Σε σχέση με το έτος βάσης, αυτό θα αντιστοιχούσε σε 4% του ΑΕΠ, αλλά θα πρέπει να επισημανθεί ότι αφορά σωρευτική δυνητική ωφέλεια, η οποία θα πραγματοποιούνταν σε μακροπρόθεσμο ορίζοντα, δεδομένου ότι η μετάβαση προϋποθέτει σειρά διαδικασιών και αλλαγών.

Γράφημα 12. Εκτιμήσεις Σεναρίου Α

Νέος Αριθμός Επιχειρήσεων (% του συνόλου & απόλυτος αριθμός)

Πολύ Μικρές	94,9%	551 χιλ.
Μικρές	4,4%	25 χιλ.
Μεσαίες	0,7%	4 χιλ.
Σύνολο ΜμΕ		580 χιλ.

Νέος Αριθμός Απασχολούμενων (% του συνόλου & απόλυτος αριθμός)

Πολύ Μικρές	54,1%	1 εκατ.
Μικρές	25,7%	489 χιλ.
Μεσαίες	20,2%	385 χιλ.
Σύνολο ΜμΕ		1,9 εκατ.

Νέα Προστιθέμενη Αξία (€), (% του συνόλου & αξία)

Πολύ Μικρές	33,3%	14,5 δις
Μικρές	32,2%	14 δις
Μεσαίες	34,5%	15 δις
Σύνολο ΜμΕ		43,5 δις

Γράφημα 13. Υφιστάμενη κατάσταση (2014)

Αριθμός Επιχειρήσεων (% του συνόλου & απόλυτος αριθμός)

Πολύ Μικρές	96,9%	656 χιλ.
Μικρές	2,7%	19 χιλ.
Μεσαίες	0,4%	2 χιλ.
Σύνολο ΜμΕ		677 χιλ.

Αριθμός Απασχολούμενων (% του συνόλου & απόλυτος αριθμός)

Πολύ Μικρές	68,4%	1,2 εκατ.
Μικρές	18,8%	340 χιλ.
Μεσαίες	12,8%	230 χιλ.
Σύνολο ΜμΕ		1,8 εκατ.

Προστιθέμενη Αξία (€), (% του συνόλου & απόλυτος αριθμός)

Πολύ Μικρές	48%	17,2 δις
Μικρές	27%	9,7 δις
Μεσαίες	25%	8,9 δις
Σύνολο ΜμΕ		35,8 δις

Η πρόκληση της μεγέθυνσης των ΜμΕ στην Ελλάδα

Ανάλυση της συμβολής και των ωφελειών από την ανάπτυξη των ΜμΕ

Σενάριο Β – Περισσότερες εξαγωγικές ΜμΕ: Αύξηση των εξαγωγών των ΜμΕ κατά 10%

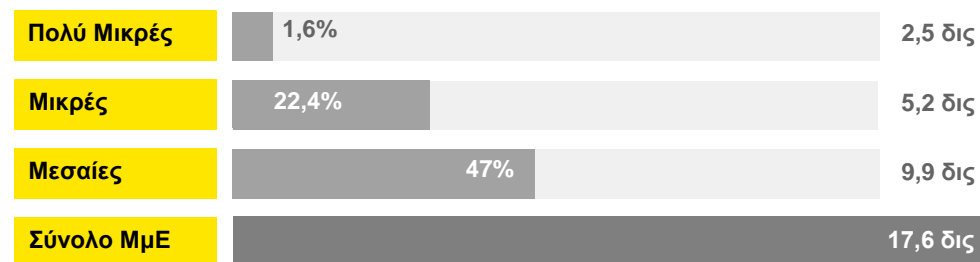
- ▶ **Χαρακτηριστικά σεναρίου:** Κινούμενοι ξανά στην ίδια λογική και με βάση τη νέα κατανομή, όπως παρουσιάστηκε στο Σενάριο Α, υιοθετείται μια αναπροσαρμογή στο ποσοστό των ΜμΕ που εξάγουν κατά 10% σε όλες τις κλάσεις.

Σε αυτήν την περίπτωση, το ποσοστό των πολύ μικρών επιχειρήσεων που εξάγουν διαμορφώνεται στο 1,5%, (έναντι 1,4%, για το έτος βάσης) και για τις μικρές και μεσαίες στο 22,4% και 47%, αντίστοιχα (έναντι 20,3% και 42,8%).

- ▶ **Οφέλη σεναρίου:** Μια τέτοια μεταβολή στο μείγμα των ΜμΕ με εξαγωγική δραστηριότητα θα μεταφραζόταν σε μια συνολική αύξηση των εξαγωγών κατά περίπου €6 δις, με τις μεσαίες να ηγούνται αυτής της αύξησης, καταλαμβάνοντας περίπου το 90% της επιπλέον εξαγωγικής δραστηριότητας.

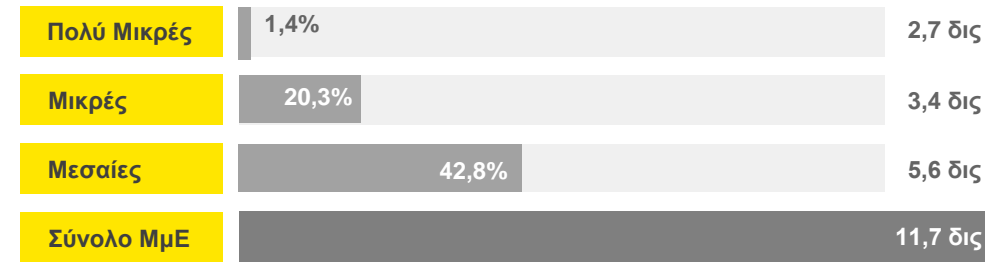
Γράφημα 14. Εκτιμήσεις Σεναρίου Β

Νέα Αξία Εξαγωγών (€), (% του συνόλου & αξία)



Γράφημα 15. Υφιστάμενη κατάσταση (2014)

Αξία Εξαγωγών (€), 2014 (% του συνόλου & αξία)



Η πρόκληση της μεγέθυνσης των ΜμΕ στην Ελλάδα

Ανάλυση της συμβολής και των ωφελειών από την ανάπτυξη των ΜμΕ

Σενάριο Γ – Πιο παραγωγικές ΜμΕ: Αύξηση της φαινόμενης παραγωγικότητας των ελληνικών ΜμΕ κατά 10%

- ▶ **Χαρακτηριστικά σεναρίου:** Σημείο εκκίνησης για το σενάριο αυτό είναι ότι εάν εφαρμόζονταν οι πολιτικές με στόχο την προώθηση της επιχειρηματικής μεγέθυνσης, εκτός από τα οφέλη λόγω ανακατανομής σε μεγέθη επιχειρήσεων με μεγαλύτερη παραγωγικότητα, πολλές πολιτικές θα επέφεραν και συνολική αύξηση της παραγωγικότητας στο μέλλον. Λαμβάνοντας υπόψη πως η παραγωγικότητα των ελληνικών ΜμΕ σήμερα βρίσκεται στο μισό του ευρωπαϊκού μέσου όρου, υιοθετείται μια πολύ μικρή αναπροσαρμογή κατά 10% για όλες τις κλάσεις.

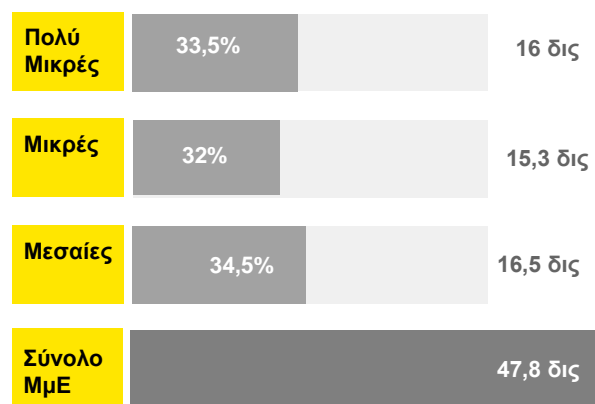
Η παραγωγικότητα διαμορφώνεται σε 15.580 ευρώ ανά εργαζόμενο για τις πολύ μικρές επιχειρήσεις (έναντι 14.165 για το έτος βάσης), σε €31.240 για τις μικρές και σε €43.150 για τις μεσαίες, αντίστοιχα (έναντι 28.400 ευρώ και 39.230 ευρώ για το έτος βάσης).

- ▶ **Οφέλη σεναρίου:** Μια τέτοια μεταβολή στη φαινόμενη παραγωγικότητα των ΜμΕ θα δημιουργούσε επιπλέον €4,3 δις προστιθέμενης αξίας (2,2% του ΑΕΠ), σε σχέση με το Σενάριο Α. Σε σχέση με το έτος βάσης, η αύξηση θα ήταν €11 δις.

Όπως και στο Σενάριο Α, η πραγματοποίηση των πιθανών αυτών ωφελειών θα πραγματοποιούνταν σε μακροπρόθεσμο ορίζοντα, δεδομένου τόσο λόγω των διαδικασιών και αλλαγών που προϋποθέτουν, όσο και, κυρίως, διότι ενδεχόμενες αλλαγές στην παραγωγικότητα παίρνουν χρόνο για να πραγματοποιηθούν.

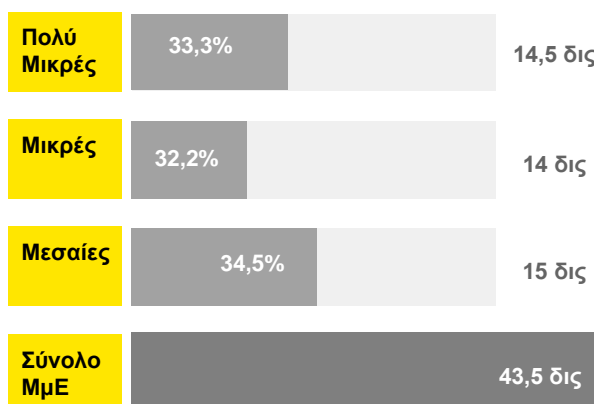
Γράφημα 16. Εκτιμήσεις Σεναρίου Γ

Νέα Προστιθέμενη Αξία (€), (% του συνόλου & αξία)



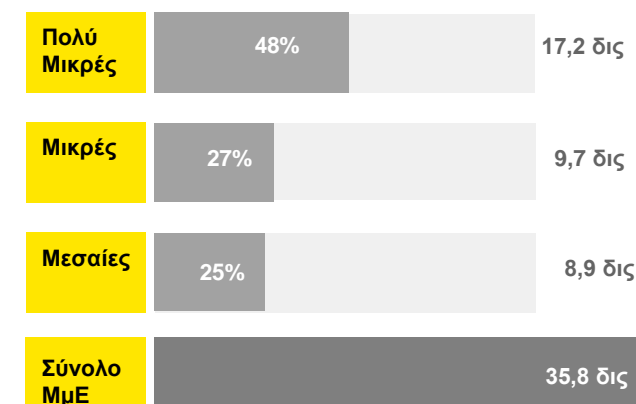
Γράφημα 17. Εκτιμήσεις Σεναρίου Α

Νέα Προστιθέμενη Αξία (€), (% του συνόλου & αξία)



Γράφημα 18. Υφιστάμενη κατάσταση (2014)

Προστιθέμενη Αξία (€), (% του συνόλου & αξία)



Η πρόκληση της μεγέθυνσης των ΜμΕ στην Ελλάδα

Ανάλυση της συμβολής και των ωφελειών από την ανάπτυξη των ΜμΕ

Σενάριο Δ - ΜμΕ με περισσότερη ένταση τεχνολογίας και γνώσης: Το μείγμα των ΜμΕ φτάνει το μέσο της απόστασης με την ΕΕ

- ▶ **Χαρακτηριστικά σεναρίου:** Το παρόν σενάριο διαφοροποιείται από τα προηγούμενα, καθώς διερευνά τη μεταστροφή του μείγματος των ΜμΕ, σε σχέση με την ένταση τεχνολογίας και γνώσης. Δεδομένου ότι τα στοιχεία αυτά δεν είναι διαθέσιμα ανά κλάση μεγέθους, η άσκηση δεν καλύπτει την επιχειρηματική μεγέθυνση άμεσα. Παρόλα αυτά, δεδομένου ότι εξετάζει την αναπροσαρμογή της ποσοστιαίας κατανομής των ΜμΕ, σε σχέση με την ένταση γνώσης και τεχνολογίας, μπορεί να υποστηριχθεί ότι τα ποιοτικά χαρακτηριστικά της μετάβασης αυτής στις υπηρεσίες θα χαρακτηρίζονταν από μια αποκλιμάκωση της συγκέντρωσης σε μικρές και στάσιμες εμπορικές επιχειρήσεις προς όφελος ταχέως αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων που βασίζονται σε υψηλή ένταση γνώσης.

Το σενάριο εξετάζει τη σύγκλιση με το μέσο της διαφοράς μεταξύ ΕΕ και Ελλάδας.

Η νέα διάρθρωση, που θα αποτυπωνόταν θα είχε ως εξής: Στη μεταποίηση μειώνονται τα ποσοστά των ΜμΕ χαμηλής και μέσης-χαμηλής έντασης τεχνολογίας από 63,4% σε 58,1% και από 32,4% σε 29,2%, αντίστοιχα. Οι ΜμΕ υψηλής και μέσης-υψηλής έντασης τεχνολογίας, θα αύξαναν από 6,7% σε 8,1% και από 0,7% σε 1,4%, αντίστοιχα. Ανάλογη είναι και η αλλαγή του δείγματος για τις ΜμΕ στις υπηρεσίες όπου ΜμΕ χαμηλής έντασης γνώσης μειώνονται από 78,7% σε 74%, μεταθέτοντας το βάρος στις ΜμΕ υψηλής έντασης γνώσης που τώρα καταλαμβάνουν 26%, έναντι 21,3%.

- ▶ **Οφέλη σεναρίου:** Σε όρους προστιθέμενης αξίας θα σήμαινε τη δημιουργία επιπλέον €11 δις προστιθέμενης αξίας (6% του ΑΕΠ).

Αναγνωρίζεται ότι μια τέτοια τεχνολογική μεταβολή στο μείγμα των ΜμΕ θα ήταν εξαιρετικά φιλόδοξη. Επί της ουσίας, θα αφορούσε στον τεχνολογικό μετασχηματισμό της χώρας και, συνεπώς, θα μπορούσε να επιτευχθεί σε πολύ μεγάλο βάθος χρόνου, δεδομένου ότι προϋποθέτει μεγάλες αλλαγές στη δυνατότητα απορρόφησης και ενσωμάτωσης της τεχνολογίας από τις επιχειρήσεις, όπως και της αξιοποίησης εργατικού δυναμικού υψηλότερης εκπαίδευσης σε υπηρεσίες υψηλής έντασης γνώσης.

Γράφημα 19. Εκτιμήσεις Σεναρίου Δ

Νέα Προστιθέμενη Αξία σε ΜμΕ στη Μεταποίηση με βάση ένταση τεχνολογίας (% συνόλου & αξία)

Υψηλής έντασης τεχνολογίας	1,4%	545 εκατ.
Μέσης-υψηλής έντασης τεχνολογίας	8,1%	2,3 δις
Μέσης-χαμηλής έντασης τεχνολογίας	32,4%	3,6 δις
Χαμηλής έντασης τεχνολογίας	58,1%	4,5 δις

Νέα Προστιθέμενη Αξία σε ΜμΕ στις Υπηρεσίες με βάση έντασης γνώσης (% συνόλου & αξία)

Υψηλής έντασης γνώσης	26,3%	10 δις
Χαμηλής έντασης γνώσης	73,4%	25,6 δις

Σύνολο Νέας Προστιθέμενης Αξίας σε όλες τις ΜμΕ (% συνόλου & αξία)

Όλες οι ΜμΕ		46,6 δις
-------------	--	----------

Γράφημα 20. Υφιστάμενη κατάσταση (2014)

Προστιθέμενη Αξία σε ΜμΕ στη Μεταποίηση με βάση ένταση τεχνολογίας (% συνόλου & αξία)

Υψηλής έντασης τεχνολογίας	0,7%	287 εκατ.
Μέσης-υψηλής έντασης τεχνολογίας	6,7%	1,2 δις
Μέσης-χαμηλής έντασης τεχνολογίας	29,2%	2 δις
Χαμηλής έντασης τεχνολογίας	63,4%	3,2 δις

Προστιθέμενη Αξία σε ΜμΕ στις Υπηρεσίες με βάση έντασης γνώσης (% συνόλου & αξία)

Υψηλής έντασης γνώσης	21,3%	6,7 δις
Χαμηλής έντασης γνώσης	78,7%	22,4 δις

Σύνολο Προστιθέμενης Αξίας σε όλες τις ΜμΕ (% συνόλου & αξία)

Όλες οι ΜμΕ		35,8 δις
-------------	--	----------

8

Το υφιστάμενο πλαίσιο για την
ενίσχυση των ΜμΕ στην Ελλάδα
και η επιχειρηματική μεγέθυνση



Κύρια μηνύματα

- ▶ Το υφιστάμενο πλαίσιο για την ενίσχυση των ΜμΕ στην Ελλάδα οριοθετείται από την πράξη για τις Μικρές Επιχειρήσεις στην Ευρώπη (Small Business Act – SBA). Σκοπός της πρωτοβουλίας “Small Business Act” είναι η βελτίωση της συνολικής προσέγγισης της πολιτικής, όσον αφορά στην επιχειρηματικότητα, η καθιέρωση της αρχής «προτεραιότητα στις μικρές επιχειρήσεις» στη χάραξη πολιτικής, και η προώθηση της ανάπτυξης των ΜμΕ, μέσω της υποστήριξής τους για την αντιμετώπιση των προβλημάτων που εξακολουθούν να εμποδίζουν σε αυτήν τους την προσπάθεια.
- ▶ Η απόδοση της Ελλάδας ως προς το “Small Business Act” παραμένει, σε μεγάλο βαθμό, κάτω από τον μέσο όρο της ΕΕ. Μόνο οι κρατικές ενισχύσεις και οι δημόσιες συμβάσεις παρουσιάζουν βελτίωση, ενώ η πρόσβαση των ΜμΕ στη χρηματοδότηση, η διεθνοποίησή τους, η ενθάρρυνση του επιχειρηματικού πνεύματος, καθώς και η σύνδεση μεταξύ των πανεπιστημίων και της πραγματικής οικονομίας, υπολείπονται του ευρωπαϊκού μέσου όρου και πρέπει να ενισχυθούν.
- ▶ Τόσο οι βασικές αρχές της πρωτοβουλίας “Small Business Act”, όσο και οι πολιτικές που ενθαρρύνονται από αυτή σε εθνικό επίπεδο, επικεντρώνονται, κυρίως, στην ευρεία υποστήριξη των ΜμΕ και δεν εστιάζουν απαραίτητα στην υποβοήθηση της μεγέθυνσής τους.
- ▶ Υπάρχει η ανάγκη μιας πρωτοβουλίας “Small Business Act”, προσαρμοσμένης καλύτερα στις ιδιαιτερότητες και τα χαρακτηριστικά των ΜμΕ στην ελληνική οικονομία – δηλαδή ενός ελληνικού SBA, όπου η έμφαση θα τοποθετείται στην επιχειρηματική μεγέθυνση ως τον βασικό άξονα ανάπτυξης μέτρων και πολιτικών.

Βάσει αυτής της οργάνωσης, στην επόμενη ενότητα, αναπτύσσονται τα εργαλεία, τα οποία θα επιτρέψουν στις επιχειρήσεις να υιοθετήσουν συγκεκριμένες κατευθύνσεις για τη βιώσιμη μεγέθυνσή τους και την αναγνώριση της σημασίας του χρηματοπιστωτικού τομέα σε αυτήν την προσπάθεια.

Η πράξη για τις Μικρές Επιχειρήσεις στην Ευρώπη (“Small Business Act”) και η Ελλάδα

Οι πολιτικές για τις ΜμΕ σε Ελλάδα και Ευρώπη οριοθετούνται, σε μεγάλο βαθμό, από το “Small Business Act”. Πρόκειται για έναν οδηγό-πλαίσιο προς τα κράτη-μέλη για την ανάπτυξη εθνικών πολιτικών και μέτρων σχετικά με τη στήριξη και την προώθηση των ΜμΕ.

Σκοπός της πρωτοβουλίας “Small Business Act” είναι η βελτίωση της συνολικής προσέγγισης της πολιτικής, όσον αφορά στην επιχειρηματικότητα, η καθιέρωση της αρχής «προτεραιότητα στις μικρές επιχειρήσεις» στη χάραξη πολιτικής, και η προώθηση της ανάπτυξης των ΜμΕ, μέσω της υποστήριξής τους για την αντιμετώπιση των προβλημάτων που εξακολουθούν να εμποδίζουν τις ΜμΕ σε αυτήν τους την προσπάθεια.

Σε αυτήν την κατεύθυνση, η πρωτοβουλία “Small Business Act” έχει θεσπίσει ένα σύνολο από δέκα αρχές για τον προγραμματισμό και την εφαρμογή πολιτικών σε επίπεδο ΕΕ και κρατών-μελών. Οι αρχές αυτές, που περιγράφονται λεπτομερώς στο παρακάτω πλαίσιο, είναι σημαντικές, διότι προσδίδουν προστιθέμενη αξία σε επίπεδο ΕΕ, δημιουργούν ίσους όρους ανταγωνισμού για τις ΜμΕ και προωθούν τη βελτίωση του νομικού και διοικητικού περιβάλλοντος σε ολόκληρη την ΕΕ.

Η πορεία και η εφαρμογή της πολιτικής για τις ΜμΕ και των επιπτώσεών της σε ευρωπαϊκό και εθνικό επίπεδο παρακολουθείται σε ετήσια βάση από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή η οποία και την δημοσιεύει στο πλαίσιο της Ετήσιας Έκθεσης για τις ΜμΕ.

Συμφώνα με την τελευταία έκθεση της ΕΕ, για το 2017, η απόδοση της Ελλάδας παραμένει σε μεγάλο βαθμό κάτω από τον μέσο όρο της ΕΕ. Συγκεκριμένα, μόνο οι κρατικές ενισχύσεις και οι δημόσιες συμβάσεις εμφανίζονται ως περιοχές όπου η χώρα μας παρουσιάζει καλύτερες επιδόσεις από τον μέσο όρο της ΕΕ. Αντιθέτως, σε άλλα μέτωπα η χώρα μας υστερεί:

- ▶ Η πρόσβαση των ΜμΕ στη χρηματοδότηση, εξακολουθεί να παραμένει ο πλέον προβληματικός τομέας. Πρέπει να γίνουν περισσότερα με στόχο την αύξηση της εξαγωγικής τους δραστηριότητας.
- ▶ Οι δημόσιες προσπάθειες για την ενθάρρυνση του επιχειρηματικού πνεύματος πρέπει να συνεχιστούν και να ενισχυθούν.
- ▶ Νέες πολιτικές πρέπει να ενθαρρύνουν τις ΜμΕ να δραστηριοποιηθούν περισσότερο online, τόσο σε επίπεδο πωλήσεων, όσο και αγορών.
- ▶ Η σύνδεση μεταξύ των πανεπιστημίων και της πραγματικής οικονομίας πρέπει να αναπτυχθεί περαιτέρω.
- ▶ Χρειάζονται βελτιώσεις σε καθυστερημένες πληρωμές, υπερβολικές κανονιστικές επιβαρύνσεις και διοικητική πολυπλοκότητα.

Ο δεκάλογος του “Small Business Act” (42)

- i. Δημιουργία περιβάλλοντος, στο οποίο οι επιχειρηματίες και οι οικογενειακές επιχειρήσεις μπορούν να προοδεύουν και η επιχειρηματικότητα ανταμείβεται.
- ii. Εξασφάλιση ότι παρέχεται γρήγορα δεύτερη ευκαιρία στους έντιμους επιχειρηματίες, σε περίπτωση πτώχευσης.
- iii. Καθορισμός κανόνων σύμφωνα με την αρχή «Προτεραιότητα στις μικρές επιχειρήσεις».
- iv. Μεγαλύτερη ανταπόκριση των δημόσιων διοικήσεων στις ανάγκες των ΜμΕ.
- v. Προσαρμογή μέσω της πολιτικής στις ανάγκες των ΜμΕ (συμμετοχή σε δημόσιες συμβάσεις και αξιοποίηση των δυνατοτήτων κρατικών ενισχύσεων για ΜμΕ).
- vi. Διευκόλυνση της πρόσβασης των ΜμΕ στη χρηματοδότηση και δημιουργία νομικού και επιχειρηματικού περιβάλλοντος που ευνοεί τις έγκαιρες πληρωμές στις συναλλαγές.
- vii. Υποστήριξη των ΜμΕ για να επωφεληθούν περισσότερο από τις ευκαιρίες που προσφέρει η ενιαία αγορά.
- viii. Προώθηση της αναβάθμισης των δεξιοτήτων στις ΜμΕ, καθώς και όλων των μορφών καινοτομίας.
- ix. Παροχή δυνατότητας στις ΜμΕ να μετατρέψουν τις περιβαλλοντικές προκλήσεις σε ευκαιρίες.
- x. Ενθάρρυνση και υποστήριξη των ΜμΕ, ώστε να επωφεληθούν από την ανάπτυξη των αγορών.

Η ανάγκη για ένα ελληνικό “Small Business Act”

Με δεδομένη την ανάγκη μεγέθυνσης των ελληνικών ΜμΕ, απαιτείται και το πλαίσιο για την ενθάρρυνση των σχετικών πολιτικών

Οι βασικές αρχές της πρωτοβουλίας “Small Business Act”, όσο και οι πολιτικές που ενθαρρύνονται από αυτή σε εθνικό επίπεδο, επικεντρώνονται στην ευρεία υποστήριξη των ΜμΕ, και, κυρίως, των μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων, χωρίς συγκεκριμένη στόχευση και ενθάρρυνση της επιχειρηματικής μεγέθυνσης.

Τα τελευταία χρόνια, έχουν γίνει προσπάθειες για την προώθηση της επιχειρηματικής μεγέθυνσης σε επίπεδο ΕΕ, όπως για παράδειγμα το Scale-Up Europe (A Manifesto for Change and Empowerment in the Digital Age). Όμως, οι πρωτοβουλίες αυτές τείνουν να εστιάζουν σε νεοφυείς τεχνολογικές επιχειρήσεις με συγκεκριμένα χαρακτηριστικά, και, ως εκ τούτου, δεν μπορούν να αποτελέσουν βάση για την προώθηση της μεγέθυνσης των ΜμΕ σε ευρύτερη βάση.

Το χάσμα μεταξύ ελληνικών και ευρωπαϊκών ΜμΕ ως προς τα επιχειρηματικά μεγέθη και το υφιστάμενο πλαίσιο στήριξής τους στην Ελλάδα, οδηγεί στην ανάγκη εκπόνησης Συμφώνου για τις ΜμΕ στην Ελλάδα, προσαρμοσμένου **καλύτερα στις ιδιαιτερότητες και ανάγκες των ΜμΕ. Επίκεντρο και βασικός άξονας ανάπτυξης πρωτοβουλιών και πολιτικών, η επιχειρηματική μεγέθυνση.**

Μια τέτοια προσέγγιση στοχευμένων δράσεων αποτελεί καίριο συμπλήρωμα στις γενικές προσεγγίσεις των ευρύτερων πολιτικών για τις ΜμΕ. Τόσο οι γενικές όσο και οι στοχευμένες δράσεις μπορούν να λειτουργούν παράλληλα, με τις δεύτερες να εξειδικεύουν τις πρώτες σε πεδία, όπου αυτό κρίνεται απαραίτητο.

Στην επόμενη σελίδα, παρουσιάζεται μια πρώτη αντιπαράθεση μεταξύ των δύο προσεγγίσεων, ενώ, στην ενότητα που ακολουθεί, παρουσιάζεται η σύνδεση των διεθνών διαδρομών μεγέθυνσης των ΜμΕ της Ελλάδας.

Υπάρχει διαφορά μεταξύ γενικών προσεγγίσεων για τις ΜμΕ και στοχευμένων δράσεων για αυτές με μεγαλύτερες προοπτικές μεγέθυνσης; (43)

Οι πολιτικές γύρω από τις ΜμΕ μπορούν να χαρακτηρίζονται τόσο από γενικές κατευθύνσεις, δηλαδή, να απευθύνονται σε όλες τις ΜμΕ, όσο και να είναι στοχευμένες σε αυτές που έχουν τις μεγαλύτερες προοπτικές μεγέθυνσης. Ένα κρίσιμο ερώτημα για τη διαμόρφωση πολιτικής είναι εάν οι διαδρομές αυτές διαφέρουν και κατά πόσο μπορούν να συνυπάρξουν.

Αντλώντας από τη βιβλιογραφία, παραθέτουμε τις βασικές διαφορές μεταξύ γενικών προσεγγίσεων και στοχευμένων δράσεων.

	Γενικές προσεγγίσεις για την υποστήριξη των ΜμΕ	Στοχευμένες προσεγγίσεις σε ταχέως αναπτυσσόμενες / υπό μεγέθυνση ΜμΕ
1 Αναπτυξιακή επιδίωξη ... ως προς τους επιχειρηματίες. ... ως προς την επιχείρηση. ... ως προς το επιχειρηματικό περιβάλλον.	Παρότρυνση περισσότερων ατόμων να γίνουν επιχειρηματίες. Αύξηση του αριθμού νέων επιχειρήσεων. Διευκόλυνση περιβάλλοντος λειτουργίας των ΜμΕ.	Παρότρυνση των κατάλληλων ατόμων στο να γίνουν επιχειρηματίες. Μεγέθυνση των υφιστάμενων επιχειρήσεων. Διευκόλυνση του περιβάλλοντος για τη μεγέθυνση των ΜμΕ.
2 Χρηματοδότηση ... με πηγή προέλευσης. ... με βάση το είδος χρηματοδότησης. ... με βάση την κυρίαρχη υπηρεσία. ... με βάση την αρχή κατανομής πόρων.	Κυρίως από δημόσιες πηγές. Επιχορηγήσεις, επιδοτήσεις, δάνεια με ευνοϊκούς όρους. Τυποποιημένες συμβουλές για τη δημιουργία επιχειρήσεων, τον επιχειρηματικό σχεδιασμό, τη λειτουργία ΜμΕ. Διασπορά πόρων – ισότιμη πρόσβαση.	Συνδυασμός δημόσιων και ιδιωτικών πηγών. Δάνεια για E&A και επιχορηγήσεις καινοτομίας, business angel finance, venture capital, δημόσιες εγγραφές. Συμβουλές για τη χρηματοδότηση επιχειρηματικών κεφαλαίων, τον στρατηγικό σχεδιασμό, την εξωστρέφεια, την οργανωτική ανάπτυξη. Εστίαση πόρων – επιλογή πολλά υποσχόμενων υποψηφίων.
3 Ρυθμιστικό πλαίσιο ... ως προς τον κύκλο ζωής των επιχειρήσεων. ... ως προς τα εμπόδια σχετικά με τη συμμόρφωση. ... ως προς το φορολογικό πλαίσιο. ... ως προς την αποτυχία. ... ως προς τη σχέση με άλλους τομείς πολιτικής.	Άρση εμποδίων για είσοδο νέων επιχειρήσεων. Μείωση κόστους συμμόρφωσης για τις μικρές επιχειρήσεις. Μείωση φορολογίας για τις μικρές επιχειρήσεις. Αποφυγή αποτυχίας, πτώχευσης. Βιομηχανική πολιτική, κοινωνική πολιτική, πολιτική απασχόλησης.	Άρση εμποδίων για τη μεγέθυνση επιχειρήσεων. Ομαλές απαιτήσεις συμμόρφωσης για αναπτυσσόμενες ΜμΕ. Φορολογικά κίνητρα, εναρμονισμένα με τη μεγέθυνση, π.χ. για E&A, επένδυση σε κεφαλαιουχικό εξοπλισμό, εξωστρέφεια. Αποδοχή της αποτυχίας της επιχείρησης, με περιορισμό του σχετικού οικονομικού και κοινωνικού κόστους. Βιομηχανική πολιτική, πολιτική καινοτομίας, πολιτική απασχόλησης.

(43) Autio, Erkkö (2007b): Support Initiatives for High-Growth SMEs: Lessons Learned and Recommendations for Improved Policies. Presentation at INNO-Views Workshop, Tallinn, 26 April 2007

9

Μεταφέροντας τις διαδρομές
μεγέθυνσης στην Ελλάδα



Κύρια μηνύματα

- ▶ Η μεταφορά των διαδρομών μεγέθυνσης στα ελληνικά δεδομένα θα πρέπει να λαμβάνει υπ' όψη τις ιδιομορφίες της ελληνικής οικονομίας, οι οποίες έχουν εκδηλωθεί σε ακόμη μεγαλύτερο βαθμό στα χρόνια της κρίσης.
- ▶ Οι ιδιομορφίες αυτές εντοπίζονται κυρίως στα εξής:
 - ▶ **Στασιμότητα και βαρύτητα στην επιβίωση από τις ΜμΕ και λιγότερη έμφαση στη μεγέθυνση:** Η τρέχουσα οικονομική κρίση έχει αναγκάσει τις ελληνικές ΜμΕ σε οπισθοδρόμηση, όσον αφορά στην κερδοφορία και την κλιμάκωση των δραστηριοτήτων τους, με πολλές επιχειρήσεις να έχουν ως κύριο μέλημα την επιβίωσή τους και όχι απαραίτητα την επέκταση.
 - ▶ **Υψηλή συσσώρευση ΜΕΔ, τροχοπέδη τόσο για τις επιχειρήσεις, όσο και για το τραπεζικό σύστημα:** Οι συσσωρευμένες υποχρεώσεις προς τράπεζες, όπως και αυτές προς ασφαλιστικούς οργανισμούς και Δημόσιο, αποτελούν ένα σημαντικό βάρος για τη λειτουργική αποδοτικότητα των επιχειρήσεων. Παρότι υπάρχουν στοχευμένες δράσεις από τις εποπτικές αρχές γύρω από το θέμα των ΜΕΔ, θα πρέπει η προσοχή να εστιαστεί σε παράλληλη αποδέσμευση κεφαλαίων από κακές επενδύσεις, με ταυτόχρονη ενίσχυση των επιχειρήσεων που έχουν προοπτικές.
 - ▶ **Η χαμηλή ροπή προς συμπράξεις και συνεργασίες αλλά και εξαγορές και συγχωνεύσεις, περιορίζει τις δυνατότητες συγκέντρωσης και επίτευξης κρίσιμης μάζας:** Θα πρέπει να αναδειχθούν τα οφέλη από τις συμπράξεις και συγχωνεύσεις μεταξύ των ΜμΕ και μεταξύ ΜμΕ και μεγαλύτερων επιχειρήσεων, μαζί με κίνητρα οριζόντιας ή κάθετης επέκτασης, πρόσβαση σε τεχνολογία και προσωπικό, πρόσβαση σε κεφάλαια, δημιουργία κρίσιμης μάζας για μεγαλύτερη διαπραγματευτική δύναμη, κ.ά. Επιπλέον, τα οφέλη αφορούν και τη δυνατότητα επίλυσης χρηματοοικονομικής δυσχέρειας, μέσω συνεργασιών με υγιείς επιχειρήσεις.
 - ▶ **Απεμπλοκή από την προσωπικεντρική λειτουργία των μικρών επιχειρήσεων:** Χρειάζεται ανακατεύθυνση της επιχειρηματικής παιδείας και παροχή κινήτρων για απεμπλοκή από την προσωπικεντρική λειτουργία των μικρών επιχειρήσεων: Θα πρέπει να γίνει προσπάθεια διαχωρισμού της εταιρικής από την προσωπική περιουσία, όπως και χάραξη στρατηγικής για την επόμενη μέρα, με ενδεχόμενη συμμετοχή από άτομα εκτός οικογένειας, αμβλύνοντας έτσι τη βάση των παρόχων κεφαλαίου και επιχειρηματικής στρατηγικής.
- ▶ Λαμβάνοντας υπόψη τις εγγενείς αδυναμίες και ιδιομορφίες της ελληνικής οικονομίας, στην παρούσα ενότητα γίνεται μια προσπάθεια οργάνωσης των διαδρομών μεγέθυνσης, επικεντρώνοντας σε δύο θεματικές:
 - ▶ **Οργανική ανάπτυξη των επιχειρήσεων,** που προκύπτει από τη διεύρυνση της αγοραστικής βάσης, είτε μέσω αύξησης των εξαγωγών, είτε μέσω κάλυψης της εσωτερικής ζήτησης.
 - ▶ **Μη-οργανική ανάπτυξη των επιχειρήσεων,** μέσω συγκέντρωσης και επίτευξης της κρίσιμης μάζας. Αυτό έγκειται στη δυνατότητα αναδιάρθρωσης και συγκέντρωσης των παραγωγικών βάσεων, είτε διαμέσου συμπράξεων και συνεργασιών, είτε μέσω συγχωνεύσεων και εξαγορών.
- ▶ Βάσει αυτής της οργάνωσης, στην επόμενη ενότητα, αναπτύσσονται τα εργαλεία, τα οποία θα επιτρέψουν στις επιχειρήσεις να υιοθετήσουν συγκεκριμένες κατευθύνσεις για τη βιώσιμη μεγέθυνσή τους και την αναγνώριση της σημασίας του χρηματοπιστωτικού τομέα σε αυτήν την προσπάθεια.

Συνδέοντας τις διεθνείς διαδρομές με τις ΜμΕ στην Ελλάδα

Με αφετηρία την πρόκληση της μεγέθυνσης των ΜμΕ, επιχειρείται η επέκταση των προτεινόμενων διαδρομών και η προσαρμογή τους στα ελληνικά δεδομένα. Σε αυτό το πλαίσιο, είναι σημαντικό, καταρχάς, να ληφθούν υπ' όψη οι ιδιομορφίες της ελληνικής οικονομίας, οι οποίες έχουν εκδηλωθεί σε ακόμη μεγαλύτερο βαθμό στα χρόνια της κρίσης. Λόγω του υψηλού κατακερματισμού της ελληνικής οικονομίας και της δυσανάλογα υψηλής εξάρτησης από τις πολύ μικρές επιχειρήσεις, η απόσταση που καλούνται να καλύψουν οι ελληνικές ΜμΕ στον τομέα της μεγέθυνσης, είναι αρκετά μεγαλύτερη, συγκριτικά με άλλες αναπτυσσόμενες οικονομίες.

Οι ΜμΕ στην Ελλάδα υστερούν σημαντικά σε διάφορους τομείς, σε σχέση με άλλες χώρες της ΕΕ. Η υστέρηση αφορά τόσο στους όρους οικονομικής απόδοσης και εσωτερικής οργάνωσης, όσο και σε υποστηρικτικές υποδομές και στο πλαίσιο της οικονομίας. Πέρα από την προσπάθεια που θα πρέπει να καταβάλουν οι ίδιοι οι επιχειρηματίες για να καλύψουν το χαμένο έδαφος και την υστέρηση σε σχέση με το διεθνές περιβάλλον, θα πρέπει να αναπτυχθούν και οι κατάλληλες συνθήκες από την Πολιτεία για τη δημιουργία πρόσφορου εδάφους, με τελικό στόχο την κατεύθυνση προς μια βιώσιμη ανάπτυξη και επιχειρηματική μεγέθυνση πιο κοντά στα ευρωπαϊκά μεγέθη.

Οι πτυχές που θα πρέπει να λάβουν ιδιαίτερης προσοχής, κατά την ανάπτυξη συγκεκριμένων μέτρων πολιτικής γύρω από τη μεγέθυνση των ΜμΕ, μπορούν να επικεντρώνονται:

- ▶ Στασιμότητα και βαρύτητα στην επιβίωση από τις ΜμΕ και λιγότερη έμφαση στη μεγέθυνση: Η τρέχουσα οικονομική κρίση έχει αναγκάσει τις ελληνικές ΜμΕ σε οπισθοδρόμηση, όσον αφορά στην κερδοφορία και την κλιμάκωση των δραστηριοτήτων τους, με πολλές επιχειρήσεις να έχουν ως κύριο μέλημα την επιβίωσή τους και όχι απαραίτητα την επέκταση.
- ▶ Υψηλή συσσώρευση των ΜΕΔ, τροχοπέδη τόσο για τις επιχειρήσεις, όσο και για το τραπεζικό σύστημα: Οι συσσωρευμένες υποχρεώσεις προς τράπεζες, όπως και αυτές προς ασφαλιστικούς οργανισμούς και Δημόσιο, αποτελούν ένα σημαντικό βάρος για τη λειτουργική αποδοτικότητα των επιχειρήσεων. Παρότι υπάρχουν στοχευμένες δράσεις από τις εποπτικές αρχές γύρω από το θέμα των ΜΕΔ, θα πρέπει η προσοχή να εστιαστεί σε παράλληλη αποδέσμευση κεφαλαίων από κακές επενδύσεις, με ταυτόχρονη ενίσχυση των επιχειρήσεων που έχουν προοπτικές.
- ▶ Η χαμηλή ροπή προς συμπράξεις και συνεργασίες, αλλά και εξαγορές και συγχωνεύσεις περιορίζει δυνατότητες συγκέντρωσης και επίτευξης κρίσιμης μάζας. Θα πρέπει να αναδειχθούν τα οφέλη από τις συμπράξεις και συγχωνεύσεις μεταξύ των ΜμΕ και μεταξύ ΜμΕ και μεγαλύτερων επιχειρήσεων. Τα οφέλη αυτά θα μπορούσαν να απορρέουν από κίνητρα οριζόντιας ή κάθετης επέκτασης, πρόσβαση σε τεχνολογία και προσωπικό, πρόσβαση σε κεφάλαια, δημιουργία κρίσιμης μάζας για μεγαλύτερη διαπραγματευτική δύναμη, κ.ά. Επιπλέον, τα οφέλη αφορούν και στη δυνατότητα επίλυσης χρηματοοικονομικής δυσχέρειας, μέσω συνεργασιών με υγιείς επιχειρήσεις.
- ▶ Απεμπλοκή από την προσωποκεντρική λειτουργία των μικρών επιχειρήσεων. Ανακατεύθυνση της επιχειρηματικής παιδείας και παροχή κινήτρων για απεμπλοκή από την προσωποκεντρική λειτουργία των μικρών επιχειρήσεων: Θα πρέπει να γίνει προσπάθεια διαχωρισμού της εταιρικής από την προσωπική περιουσία, όπως και χάραξη στρατηγικής για την επόμενη μέρα με ενδεχόμενη συμμετοχή από άτομα εκτός οικογένειας, αμβλύνοντας έτσι τη βάση των παρόχων κεφαλαίου και επιχειρηματικής στρατηγικής.

Συνεπώς, η κατεύθυνση των διαρθρωτικών πολιτικών στην ελληνική οικονομία θα πρέπει να είναι τέτοια, ώστε οι επιμέρους πολιτικές να είναι προσαρμοσμένες στα ελληνικά δεδομένα και να έχουν ως αφετηρία ένα πιθανώς προγενέστερο στάδιο στη διαδρομή της μεγέθυνσης, σε σχέση με παραδείγματα του εξωτερικού. Όπως έχει ήδη αναφερθεί στις προηγούμενες ενότητες, θα πρέπει να γίνει διάκριση μεταξύ των γενικών υποστηρικτικών πολιτικών και αυτών που επικεντρώνονται στη μεγέθυνση των ΜμΕ, δηλαδή πέρα από τη διευκόλυνση και υποβοήθηση της λειτουργίας των επιχειρήσεων, θα πρέπει να καταβληθεί συνειδητή προσπάθεια προς την κατεύθυνση της μεγέθυνσής τους.

Μεταφορά των διεθνών διαδρομών μεγέθυνσης των ΜμΕ στην Ελλάδα

Λαμβάνοντας υπόψη τις εγγενείς αδυναμίες και ιδιομορφίες της ελληνικής οικονομίας, όπως και την ανεπάρκεια των υφιστάμενων διαρθρωτικών πολιτικών σε επίπεδο εθνικής οικονομίας, γίνεται αντιληπτή η ανάγκη για καθορισμό πολιτικών, στοχευμένων στις ελληνικές ΜμΕ, με βασική εστίαση στη μεγέθυνσή τους.

Η εργαλειοποίηση των διαδρομών μεγέθυνσης στην περίπτωση της Ελλάδας θα πρέπει να κατευθύνεται από τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της ελληνικής οικονομίας, όπως αυτά αναδείχθηκαν και στην προηγούμενη σελίδα. Με δεδομένο αυτό, γίνεται μια προσπάθεια οργάνωσης των διαδρομών αυτών, επικεντρώνοντας σε δύο θεματικές:

- ▶ **Οργανική ανάπτυξη των επιχειρήσεων** μέσα από τη διεύρυνση της αγοραστικής βάσης, είτε μέσω αύξησης των εξαγωγών, είτε μέσω κάλυψης της εσωτερικής ζήτησης.

Βελτίωση της εσωτερικής δυναμικής των επιχειρήσεων και των δυνατοτήτων τους να ανταπεξέλθουν με ίδιους πόρους, χρηματοδότηση, κίνητρα, και το κατάλληλο θεσμικό πλαίσιο. Η διεθνής εμπειρία και πρακτικές περιλαμβάνουν αριθμό εργαλείων και επιτυχημένα διεθνή παραδείγματα στοχευμένων δράσεων και προγραμμάτων για τις ΜμΕ σε θέματα εξωστρέφειας, υιοθέτησης κατάλληλων δεξιοτήτων σε επίπεδο εργαζόμενου / διοίκησης / επιχειρηματία, εσωτερικής οργάνωσης, δικτύων προμηθειών και διανομής, κ.ά.

Καθώς για την οργανική ανάπτυξη η κύρια ευθύνη για την ανακατεύθυνση της στρατηγικής και των πόρων της επιχείρησης ανήκει στη διοίκηση της, ο ρόλος της Πολιτείας πρέπει να αφορά στην κινητοποίησή τους για εσωτερική αναδιάρθρωση και υπερκερασμό εμποδίων που θα μπορούσαν να ξεπεραστούν, πέρα από τη συμβολή από μέρους της Πολιτείας με άλλα μέσα που άπτονται του γενικότερου υποστηρικτικού πλαισίου. Τα παραδείγματα από τη διεθνή εμπειρία θα μπορούσαν να υιοθετηθούν και να προσαρμοστούν στα ελληνικά δεδομένα. Υπάρχουν βέβαια, και παραδείγματα καλών πρακτικών και πετυχημένων περιπτώσεων από τις ελληνικές ΜμΕ.

- ▶ **Μη-οργανική ανάπτυξη των επιχειρήσεων** μέσω συγκέντρωσης και επίτευξης της κρίσιμης μάζας. Αφορά στη δυνατότητα αναδιάρθρωσης και συγκέντρωσης των παραγωγικών βάσεων, είτε μέσω συμπράξεων και συνεργασιών, είτε μέσω συγχωνεύσεων και εξαγορών.

Δεδομένης της υστέρησης των ΜμΕ στον τομέα της παραγωγικότητας και της μεγέθυνσης, κρίνεται επιτακτική η υποβοήθηση και παροχή κινήτρων από την Πολιτεία σε θέματα που δεν άπτονται αποκλειστικά της υιοθετούμενης στρατηγικής και λειτουργικής αποτελεσματικότητας σε επίπεδο μεμονωμένης επιχείρησης. Μερικά τέτοια παραδείγματα είναι οι μεταξύ των ΜμΕ συμπράξεις, οι συμπράξεις με μεγαλύτερες επιχειρήσεις, με παράλληλη εισδοχή στις αλυσίδες αξίας τους (λειτουργώντας ως προμηθευτές ή και διανομείς), η κινητοποίηση των στρατηγικών επενδυτών για αναγνώριση της δυναμικής δημιουργίας αξίας μέσω λειτουργικής / χρηματοοικονομικής αναδιάρθρωσης, κ.ά.

Σημαντική για την περίπτωση της Ελλάδας είναι η επίλυση του προβλήματος των ΜΕΔ, η οποία θα καταστήσει δυνατή την απελευθέρωση κεφαλαίων μαζί με την αναγνώριση των επιχειρήσεων οι οποίες είναι βιώσιμες, σε αντίθεση με αυτές οι οποίες κάνουν τη δέσμευση κεφαλαίων ασύμφορη. Στόχος, επίσης, θα πρέπει να είναι η δημιουργία του πλαισίου και της τεχνογνωσίας για την παρακολούθηση της χρηματοοικονομικής κατάστασης των ΜμΕ και των προοπτικών επιβίωσης και μεγέθυνσής τους, με τη συνεπακόλουθη μείωση του κόστους δανεισμού τους και την άμβλυση της βάσης των παρόχων κεφαλαίου.

Άξια αναφοράς είναι και η απεξάρτηση της τύχης των μικρών επιχειρήσεων από τον δημιουργό / ιδρυτή τους, η αλλαγή στην επιχειρηματική κουλτούρα με ενίσχυση του πνεύματος της συνεργασίας μεταξύ των επιχειρηματιών, η αναζήτηση υποστήριξης σχετικά με τις ανάγκες χρηματοδότησης, η πρόσβαση σε συμβουλευτικές υπηρεσίες από εξειδικευμένους επαγγελματίες, κ.ά.

Σύνοψη μοχλών, διαδρομών και εργαλειοποίησης της μεγέθυνσης

Η μεγέθυνση ως προτεραιότητα και στόχευση

Θεματικές μεγέθυνσης

Μοχλοί και διαδρομές μεγέθυνσης

Οργανική ανάπτυξη

Διεύρυνση πελατειακής βάσης:

- ▶ Προώθηση των εξαγωγών και συμμετοχή σε διεθνείς αλυσίδες αξίας
- ▶ Κάλυψη εσωτερικής ζήτησης

Εσωτερική βελτίωση και νέα προϊόντα:

- ▶ Ενίσχυση διοικητικών δεξιοτήτων, εσωτερικής οργάνωσης και οικονομικής διαχείρισης
- ▶ Ανακατεύθυνση επιχειρηματικού πνεύματος προς τη μεγέθυνση
- ▶ Προώθηση της καινοτομίας

Εξωγενείς παράγοντες

- ▶ Πρόσβαση στη χρηματοδότηση
- ▶ Αντιμετώπιση φορολογικού βάρους
- ▶ Αντιμετώπιση αναποτελεσματικού ρυθμιστικού πλαισίου

Μη-οργανική ανάπτυξη

Συμπράξεις

- ▶ Προώθηση συνεργασιών
- ▶ Ανάπτυξη κοινών δικτύων και διανομών

Συγχωνεύσεις

- ▶ Κίνητρα για εξαγορές και συγχωνεύσεις

10

Εργαλειοποίηση των
διαδρομών
μεγέθυνσης για τις
ελληνικές ΜμΕ



↳ Η μεγέθυνση ως προτεραιότητα και στόχευση

Η απόδοση προτεραιότητας στη μεγέθυνση είναι πρωταρχικής σημασίας. Στην περίπτωση της Ελλάδας, αναγνωρίζεται η ανάγκη για ένα ελληνικό “Small Business Act”, το οποίο θα βασίζεται στις υφιστάμενες αρχές του ευρωπαϊκού πλαισίου για την προώθηση των ΜμΕ, αλλά η επιχειρηματική μεγέθυνση θα αποτελεί τον βασικό άξονα ανάπτυξης μέτρων και πολιτικών.

Αντλώντας από τη διεθνή εμπειρία, εργαλεία που θα μπορούσαν να αναπτυχθούν προς αυτήν την κατεύθυνση, συμπεριλαμβάνουν:

α. Απόδοση στρατηγικής προτεραιότητας στη μεγέθυνση των ΜμΕ και συγκέντρωση των εθνικών προσπαθειών προς αυτή την κατεύθυνση υπό έναν κεντρικό οργανισμό, για καλύτερο συντονισμό και προώθηση των συνεργειών. Οδηγός και κινητήριο δύναμη μιας τέτοιας προσπάθειας θα πρέπει να είναι οι ίδιες οι επιχειρήσεις. Παραδείγματα:

- ▶ Δημιουργία εθνικού φορέα / παρατηρητήριου υποστήριξης και προώθησης των ΜμΕ κατά τη μεγέθυνση, στο οποίο κεντρικό ρόλο πρέπει να διαδραματίζουν οι ίδιες οι επιχειρήσεις (π.χ. το Scale-up Initiative του Ηνωμένου Βασιλείου, το οποίο ηγείται της στόχευσης, συγκεντρώνει όλες τις εθνικές προσπάθειες και λειτουργεί ως παρατηρητήριο αναφορικά με την επιχειρηματική μεγέθυνση).
- ▶ Η μεγέθυνση των ΜμΕ να αποτελεί στόχο σε εθνικό επίπεδο (π.χ. η Business Development Bank στον Καναδά, έχει θέσει ως προτεραιότητα την υποστήριξη της ανταγωνιστικότητας των канаδικών ΜμΕ με γνώμονα τη μεγέθυνσή τους, τη βελτίωση της παραγωγικότητάς τους και την ενσωμάτωση της καινοτομίας).
- ▶ Συγκέντρωση και συντονισμός προγραμμάτων κάτω από μία στέγη (π.χ. το Small and Medium Business Administration στην Κορέα, το οποίο συγκεντρώνει και συντονίζει περισσότερα από 100 προγράμματα προώθησης και μεγέθυνσης των ΜμΕ).

β. Εντοπισμός και ανάδειξη των ταχέως αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων και επιλεκτική παροχή υποστήριξης στις κατάλληλες ΜμΕ.

Καθοριστικής σημασίας είναι και η διαθεσιμότητα ενημερωμένων στατιστικών στοιχείων για τη μεγέθυνση των επιχειρήσεων ανά κλάδο. Παραδείγματα:

- ▶ Εστίαση της παρεχόμενης υποστήριξης σε κλάδους με δυνατότητες υψηλής ανάπτυξης (π.χ. το Scale-up Denmark παρέχει υποστήριξη σε ΜμΕ σε συγκεκριμένη περίμετρο δέκα υπο-κλάδων, με δυνατότητες υψηλής ανάπτυξης).
- ▶ Εντοπισμός, εκ των προτέρων, ΜμΕ με υψηλό δυναμικό ανάπτυξης (π.χ. το Growth Firm Service στη Φινλανδία, στοχεύει και εντοπίζει εκ των προτέρων ΜμΕ με υψηλό δυναμικό ανάπτυξης και τους προσφέρει υπηρεσίες one-stop-shop γύρω από διάφορες δημόσιες υπηρεσίες).
- ▶ Εντοπισμός ΜμΕ που επιδιώκουν την ανάπτυξή τους (π.χ. το Business Growth Hub, στο Ηνωμένο Βασίλειο, αποσκοπεί στον εντοπισμό ΜμΕ που επιδιώκουν την κλιμάκωση της εμπορικής τους δραστηριότητας και την παροχή υποστήριξης στις επιχειρήσεις σε αυτήν τους την προσπάθεια).



Η πρόσβαση σε μεγαλύτερες αγορές αποτελεί μονόδρομο. Η εσωτερική ζήτηση περιορίζει τη δυνατότητα μεγέθυνσης και τα όποια οφέλη για την επίτευξη οικονομικών κλίμακας και υψηλότερης παραγωγικότητας. Η ενίσχυση του βαθμού εξωστρέφειας θα επιτρέψει τη δημιουργία ζήτησης για τα προϊόντα των εγχώριων επιχειρήσεων και τη συμμετοχή σε διεθνείς αλυσίδες αξίας.

Αντλώντας από τη διεθνή εμπειρία, εργαλεία που θα μπορούσαν να αναπτυχθούν σε αυτήν την κατεύθυνση, συμπεριλαμβάνουν:

α. Συνεργασία και συντονισμό μεταξύ διαφορετικών οργανισμών αποκλειστικά για την προώθηση των εξαγωγών των ΜμΕ. Παραδείγματα:

- ▶ Η UBIFRANCE, σε συνεργασία με την OSEO, έχουν αναπτύξει συγκεκριμένα προγράμματα που απευθύνονται αποκλειστικά στις ΜμΕ για την προώθηση της εξωστρέφειάς τους, μέσω χρηματοδότησης των εξαγωγών, συντονισμού εμπορικών αποστολών ανά τον κόσμο, και χάραξης στρατηγικής.
- ▶ Η Germany Trade and Invest, σε συνεργασία με την KfW, συγκεντρώνουν και συντονίζουν όλα τα προγράμματα για την προώθηση των εξαγωγών (προνομιακός δανεισμός για εξαγωγές ΜμΕ, πιστωτικές εγγυήσεις και πρόγραμμα German Chambers Abroad).

β. Προώθηση και υποστήριξη ΜμΕ, οι οποίες επιθυμούν την ανάπτυξη εξαγωγικής δραστηριότητας. Παραδείγματα:

- ▶ Το Silicon Valley comes to the UK προωθεί διατλαντικές συνεργασίες μεταξύ ΜμΕ σε φάση μεγέθυνσης και επενδυτών, επιχειρηματιών και υπευθύνων χάραξης πολιτικής.
- ▶ Το Trade Partners UK Export Explorer program (Ηνωμένο Βασίλειο) στοχεύει να βοηθήσει μικρές επιχειρήσεις με περιορισμένη ή ελάχιστη εμπειρία στις εξαγωγές.
- ▶ Το International Growth Programme (Νορβηγία) στηρίζει τις νορβηγικές ΜμΕ, οι οποίες έχουν φιλοδοξίες για διεθνή ανάπτυξη, στοχεύοντας κυρίως στις νεοϊδρυθείσες επιχειρήσεις. Το target group περιλαμβάνει, επίσης, τις ΜμΕ που επιδιώκουν να ενισχύσουν τη θέση τους στην εσωτερική αγορά, έναντι του διεθνούς ανταγωνισμού.

γ. Υποστήριξη ΜμΕ για να αναπτύξουν παραγωγική δραστηριότητα των θυγατρικών τους στο εξωτερικό. Παράδειγμα:

- ▶ Το Corvinus International Investment Ltd. (Ουγγαρία) επενδύει σε θυγατρικές ουγγρικών εταιρειών στο εξωτερικό, βοηθά τις ουγγρικές επιχειρήσεις να αναπτύξουν κατάλληλες επιχειρηματικές στρατηγικές για τη διευκόλυνση της πρόσβασής τους στις διεθνείς αγορές.

Μελέτες περιπτώσεων από την Ελλάδα: Ανάπτυξη εξαγωγών και επιχειρηματική μεγέθυνση



Εταιρεία με ταχεία εξαγωγική ανάπτυξη στον κλάδο των τροφίμων και ποτών (Green Cola)

Η εταιρεία δραστηριοποιείται στον κλάδο τροφίμων και ποτών και αποτελεί μία από τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες εταιρείες καταναλωτικών προϊόντων στην Ελλάδα.

Ιδρύθηκε το 2012, στηριζόμενη στην επιτυχημένη πορεία της ΕΠΑΠ και δημιούργησε ένα καινοτόμο προϊόν τύπου cola. Το 2013, διέυρνε το χαρτοφυλάκιό της με νέα προϊόντα χαμηλής θερμιδικής αξίας. Η εταιρεία δραστηριοποιείται στον τομέα των εξαγωγών, έχοντας δραστηριότητα σε χώρες, όπως το Ισραήλ, η Κύπρος, η Σερβία, η Ρουμανία, η Βουλγαρία, το Βέλγιο και η Αυστραλία.

Το διάστημα μεταξύ 2012 και 2015, η εταιρεία πέτυχε μέσο ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης 200%. Το 2015, εταιρεία που δραστηριοποιείται στην εμφιάλωση και διακίνηση νερού, εξαγόρασε το 25% της ΕΠΑΠ. Η κίνηση αυτή έχει ως στόχο να δώσει περαιτέρω έμφαση στις αγορές του εξωτερικού.

Σήμερα, έχει καταφέρει να κατέχει το 8% της ελληνικής αγοράς και να είναι πρώτη στις πωλήσεις cola με στέβια, με μερίδιο αγοράς 80%. Το 2018, η εταιρεία ανακοίνωσε συνεργασία στη Σαουδική Αραβία. Η εταιρεία απασχολεί 105 εργαζόμενους.

Εταιρεία με πολυεθνικό χαρακτήρα στον χώρο των δομικών υλικών (Isomat)

Η εταιρεία δραστηριοποιείται στον κατασκευαστικό κλάδο – συγκεκριμένα, στην παραγωγή χημικών, δομικών και κονιαμάτων.

Η επιτυχημένη πορεία της βασίζεται σε τρεις πυλώνες: εξωστρέφεια, καινοτομία και ανθρώπινο δυναμικό. Αρχικά, δόθηκε μεγάλη έμφαση στις επενδύσεις που αφορούν στον σύγχρονο μηχανολογικό εξοπλισμό και την έρευνα και ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων. Επίσης, η εταιρεία έχει επενδύσει σε εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό, αφού διαθέτει πιστοποιημένους μηχανικούς και χημικούς. Με αυτόν τον τρόπο, έχει καταφέρει να διευρύνει το χαρτοφυλάκιό της με νέα καινοτόμα προϊόντα και να εισέλθει με επιτυχία στην ιδιαίτερα ανταγωνιστική αγορά των οικοδομικών χρωμάτων.

Η εταιρεία εξάγει τα προϊόντα της σε 50 χώρες του εξωτερικού. Το χρονικό διάστημα 2009 με 2016, κατάφερε να αυξήσει τις πωλήσεις της κατά 23%. Το διευρυμένο χαρτοφυλάκιο προϊόντων, της δίνει τη δυνατότητα να έχει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, να επιτύχει ανάπτυξη πωλήσεων και να εισέλθει σε νέες αγορές.



Οι δεξιότητες της διοίκησης όπως και οι ικανότητες των εργαζομένων σε αυτές, αποτελούν τη βάση για την ανάπτυξη της δυναμικής εκείνης που θα τους επιτρέψει να ξεπεράσουν σημεία καμπής. Οι δεξιότητες αυτές καθορίζουν και την υιοθέτηση αποτελεσματικού οργανογράμματος με ξεκάθαρους ρόλους και επηρεάζουν θετικά την παραγωγικότητα της εργασίας και την καινοτομία.

Αντλώντας από τη διεθνή εμπειρία, εργαλεία που θα μπορούσαν να αναπτυχθούν σε αυτήν την κατεύθυνση, συμπεριλαμβάνουν:

α. Καλλιέργεια και ενίσχυση των διοικητικών δεξιοτήτων των ΜμΕ, με στόχο τη μεγέθυνση. Παραδείγματα:

- ▶ Προγράμματα ανταλλαγής εμπειριών μεταξύ επιχειρήσεων, με στόχο τη μεταλαμπάδευση γνώσης και εμπειρίας από μεγαλύτερες ή ταχέως αναπτυσσόμενες ΜμΕ σε άλλες, οι οποίες επιθυμούν και έχουν τη δυναμική να αναπτυχθούν (π.χ. Mastering Growth Program στην Ολλανδία).
- ▶ Διασύνδεση ΜμΕ με μέντορες από επιλεγμένους χρηματοπιστωτικούς και εκπαιδευτικούς οργανισμούς, με σκοπό την παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών, με γνώμονα την ανάπτυξη δεξιοτήτων και κατανόησης σε θέματα χρηματοδότησης (π.χ. Πρόγραμμα Mentorsme στη Μεγάλη Βρετανία).
- ▶ Ανάπτυξη δικτύων ταχέως αναπτυσσόμενων ΜμΕ και σύνδεσή τους με πανεπιστήμια, αξιοποιώντας περιουσιακά στοιχεία και υποδομές σε τοπικό επίπεδο (π.χ. Goldman Sachs 10.000 Small Businesses στη Μεγάλη Βρετανία).

β. Γεφύρωση του χάσματος μεταξύ εκπαίδευσης και επιχειρήσεων. Παράδειγμα:

- ▶ Ενθάρρυνση επιχειρηματικότητας σε σπουδαστές (π.χ. το Embryo Project στην Ισπανία, το οποίο ξεκίνησε από το Πανεπιστήμιο Miguel Hernandez της Ισπανίας).

γ. Ανάπτυξη εξειδικευμένων εκπαιδευτικών προγραμμάτων για συγκεκριμένες δεξιότητες στην κατεύθυνση των εξαγωγών. Παραδείγματα:

- ▶ Ανάπτυξη δεξιοτήτων για την προώθηση των εξαγωγών (π.χ. το Swedish Trade Council καθιέρωσε πρόγραμμα ανάπτυξης δεξιοτήτων για τις εξαγωγές στις ΜμΕ, το οποίο απευθύνεται τόσο σε μαθητευόμενους, όσο και σε υψηλόβαθμα στελέχη).
- ▶ Ανάλογες δράσεις αναπτύσσει και η UBIFRANCE.

Οργανική ανάπτυξη

Εσωτερική βελτίωση & νέα προϊόντα

Ανακατεύθυνση επιχειρηματικού πνεύματος προς τη μεγέθυνση

Το όραμα του ιδιοκτήτη της επιχείρησης είναι ένας σημαντικός επιπλέον παράγοντας που μπορεί να επηρεάσει τη μεγέθυνση. Η έλλειψη φιλοδοξιών περιορίζει την ανάπτυξη και μπορεί να εμποδίσει την επιχείρηση από το να αναζητήσει χρήσιμη επιχειρηματική υποστήριξη. Επιπλέον, πολλοί επιχειρηματίες αποτυγχάνουν στο να χρησιμοποιήσουν τη διαθέσιμη επιχειρηματική στήριξη ή και να εξασφαλίσουν χρηματοδότηση, κυρίως λόγω δυσκολιών στην πρόσβαση σε πληροφορίες ή συμβουλές.

Αντλώντας από τη διεθνή εμπειρία, εργαλεία που θα μπορούσαν να αναπτυχθούν προς αυτήν την κατεύθυνση, συμπεριλαμβάνουν:

▶ Ανάπτυξη του επιχειρηματικού πνεύματος και απόκτηση ψηφιακών δεξιοτήτων.

Παράδειγμα: Η Digital Business Academy (Tech City UK) αναπτύσσει μια ηλεκτρονική πλατφόρμα εκπαίδευσης, σε συνεργασία με τα τμήματα πανεπιστημίων, από την οποία παρέχονται μαθήματα γύρω από την ανάπτυξη του επιχειρηματικού πνεύματος και την απόκτηση ψηφιακών δεξιοτήτων για τις ΜμΕ.

▶ Προώθηση της καινοτομίας, μέσω συνεργασίας, καθοδήγησης και δικτύωσης.

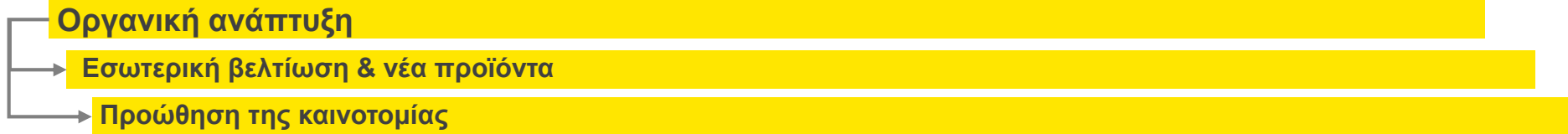
Παράδειγμα: Το Google Campus London στο Ηνωμένο Βασίλειο, βασίζεται στην ανάπτυξη ικανοτήτων και δεξιοτήτων, μέσω άτυπων διαδικασιών, δηλαδή, μέσω της ανταλλαγής ιδεών και ανάπτυξης επιχειρηματικών σχέσεων.

▶ Ανάπτυξη ανώτερων διοικητικών στελεχών σε ταχέως αναπτυσσόμενες ΜμΕ.

Παράδειγμα: Το Supper Club στο Ηνωμένο Βασίλειο, το οποίο υποστηρίζει επιχειρήσεις με έσοδα μεγαλύτερα του £1 εκατ. μέσω μιας σειράς διαδραστικών εκδηλώσεων, όπου οι διευθύνοντες σύμβουλοι επιλεγμένων ΜμΕ συνδιαλέγονται σε καθιερωμένες συναντήσεις με τη συχνή συμμετοχή και επενδυτών.

▶ Ενίσχυση και μεταστροφή της επιχειρηματικής κουλτούρας σε ΜμΕ, με σκοπό την εισαγωγή τους στις κεφαλαιαγορές και την οικοδόμηση σχέσεων με τραπεζικά και επιχειρηματικά συστήματα.

Παράδειγμα: ELITE Programme (Ηνωμένο Βασίλειο, Ιταλία).



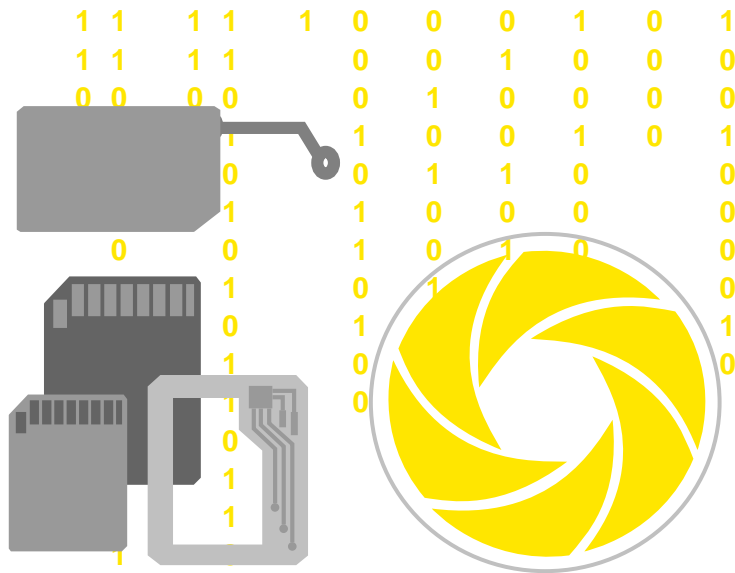
Η Έρευνα και η Ανάπτυξη αποτελούν από τις κυριότερες συνιστώσες παραγωγικότητας και ανταγωνιστικότητας για τις ΜμΕ και η αφιέρωση πόρων σε αυτόν τον τομέα θα πρέπει να αποτελεί προτεραιότητα για τη μέση επιχείρηση, στο πλαίσιο της προσπάθειας μεγέθυνσής της.

Αντλώντας από τη διεθνή εμπειρία, παραδείγματα εργαλείων που θα μπορούσαν να αναπτυχθούν σε αυτήν την κατεύθυνση, συμπεριλαμβάνουν.

Παραδείγματα:

- ▶ Το Commercial Ready Program στην Αυστραλία, το οποίο προσφέρει επιχορηγήσεις σε ΜμΕ για δραστηριότητες εμπορευματοποίησης ιδεών και για E&A, με έμφαση στην προώθηση συνεργασιών μεταξύ των εταιρειών.
- ▶ Το Catapult High Value Manufacturing στο Ηνωμένο Βασίλειο, που υποβοηθά ΜμΕ, οι οποίες επικεντρώνονται στη μεταποίηση υψηλής προστιθέμενης αξίας, δηλαδή σε μεταποιητική δραστηριότητα, που βασίζεται σε υψηλά επίπεδα E&A.

Μελέτες περιπτώσεων από την Ελλάδα: Ενσωμάτωση της καινοτομίας και επιχειρηματική μεγέθυνση



Εταιρεία με ταχεία ανάπτυξη στον κλάδο της τεχνολογίας (Innoetics)

Η εταιρεία δραστηριοποιείται στον κλάδο της τεχνολογίας – συγκεκριμένα, στον τομέα των υπηρεσιών σύνθεσης φωνής. Η υπηρεσία αυτή μετατρέπει γραπτό κείμενο σε προφορικό κείμενο.

Ιδρύθηκε το 2006 στην Αθήνα. Το εύρος των δραστηριοτήτων της εταιρείας περιλάμβανε πολλαπλούς τομείς της οικονομίας, όπως τηλεπικοινωνίες, εκδόσεις, τραπεζικό τομέα. Αρχικά, η εταιρεία παρείχε υπηρεσίες μόνο στην ελληνική γλώσσα, στη συνέχεια, όμως, πέτυχε να αναπτύξει τις υπηρεσίες της σε ακόμα 15 γλώσσες.

Σημαντικό ρόλο στην επιτυχία της εταιρείας έπαιξε η συμμετοχή της στον μεγαλύτερο διεθνή διαγωνισμό του τομέα υπηρεσιών σύνθεσης φωνής, τον οποίο κέρδισε για τρεις συνεχόμενες χρονιές. Αυτό το γεγονός την καθιέρωσε στη διεθνή αγορά. Το 2017, η εταιρεία εξαγοράστηκε εξ ολοκλήρου από τη Samsung Electronics.

Η εταιρεία θα συνεχίσει να την ανάπτυξη πρωτοποριακού λογισμικού για την επέκταση της χρήσης φωνητικής αλληλεπίδρασης με καθημερινές τεχνολογίες, όντας, πλέον, ανεξάρτητη θυγατρική της Samsung. Στόχος είναι να αποτελέσει σημαντικό τεχνολογικό κρίκο στο διεθνές οικοσύστημα της Samsung.

Εταιρεία με ταχεία ανάπτυξη στον κλάδο των τροφίμων (KONBA)

Η εταιρεία δραστηριοποιείται στον κλάδο τροφίμων – συγκεκριμένα, αποτελεί μία από τις πιο μοντέρνες και προηγμένες βιομηχανίες επεξεργασίας ψαρικών στην Ευρώπη.

Έχει δώσει μεγάλη έμφαση στον τομέα των επενδύσεων και, πιο συγκεκριμένα, σε επίπεδο τεχνολογικού εξοπλισμού.

Το 2013, ολοκλήρωσε σημαντική επένδυση, σχεδιάζοντας την πρώτη ρομποτική γραμμή παραγωγής σαρδέλας παγκοσμίως. Η επένδυση αυτή έπαιξε σημαντικό ρόλο στη μείωση του κόστους στρατηγικών προϊόντων. Η εταιρεία απορροφά το 40% της ετήσιας ελληνικής αλιείας σε σαρδέλα και γαύρο. Επίσης, κάποια προϊόντα εξάγονται με επιτυχία στο εξωτερικό. Παράλληλα, έχει επεκταθεί σε καινούργιες αγορές και έχει αναπτύξει συνεργασίες για την παραγωγή προϊόντων ιδιωτικής ετικέτας.

Σήμερα, η εταιρεία αναμένει αύξηση στον κύκλο εργασιών της για το 2017. Επίσης, έχει εισάγει νέα προϊόντα σε νέες αγορές, όπως αυτές της κατάψυξης και του ψυγείου. Η κίνηση αυτή δημιουργεί την ευκαιρία για ανάπτυξη δραστηριότητας σε νέες αγορές και σημαντικές προοπτικές για αύξηση τζίρου.

Μη-οργανική ανάπτυξη

Αναδιάρθρωση και συγκέντρωση κλάδων

Προώθηση συνεργασιών και ανάπτυξη κοινών δικτύων και διανομών

Οι οικονομικές συνεργασίες, οι συγκεντρώσεις δραστηριοτήτων, η δημιουργία συνεργειών και η διάχυση γνώσης επιτρέπουν την επίτευξη κρίσιμης μάζας, σε επίπεδο μεγέθους, και την ανάπτυξη οικονομιών κλίμακας, τα οποία, με τη σειρά τους, προωθούν την εξωστρέφεια, την πρόσβαση σε πρώτες ύλες και τη διοχέτευση των πωλήσεων, την πιο εύκολη εξεύρεση ειδικευμένου προσωπικού, την αύξηση της παραγωγικότητας και την ανταγωνιστικότητα.

Αντλώντας από τη διεθνή εμπειρία, εργαλεία που θα μπορούσαν να αναπτυχθούν σε αυτήν την κατεύθυνση, συμπεριλαμβάνουν:

α. Προώθηση στρατηγικών συνεργασιών μεταξύ των ΜμΕ, με σκοπό την επίτευξη κρίσιμης μάζας σε επίπεδο μεγέθους. Παραδείγματα:

- ▶ Στην Αυστρία, τουριστικές επιχειρήσεις έχουν αναπτύξει στρατηγικές συνεργασίες, που επικεντρώνονται σε συμπράξεις γύρω από το marketing, τη διαχείριση κόστους, και, σε κάποιες περιπτώσεις, την από κοινού κατανομή ανθρώπινων πόρων.
- ▶ Στην Ιταλία, στον κλάδο της τυποποίησης ελαιόλαδου, το L' Olivo Toscano συγκεντρώνει περί τις 11.000 μικρές επιχειρήσεις και συντονίζει, κάτω από μια κοινή στρατηγική και ετικέτα, τις εξαγωγές όλων των μικροπαραγωγών.

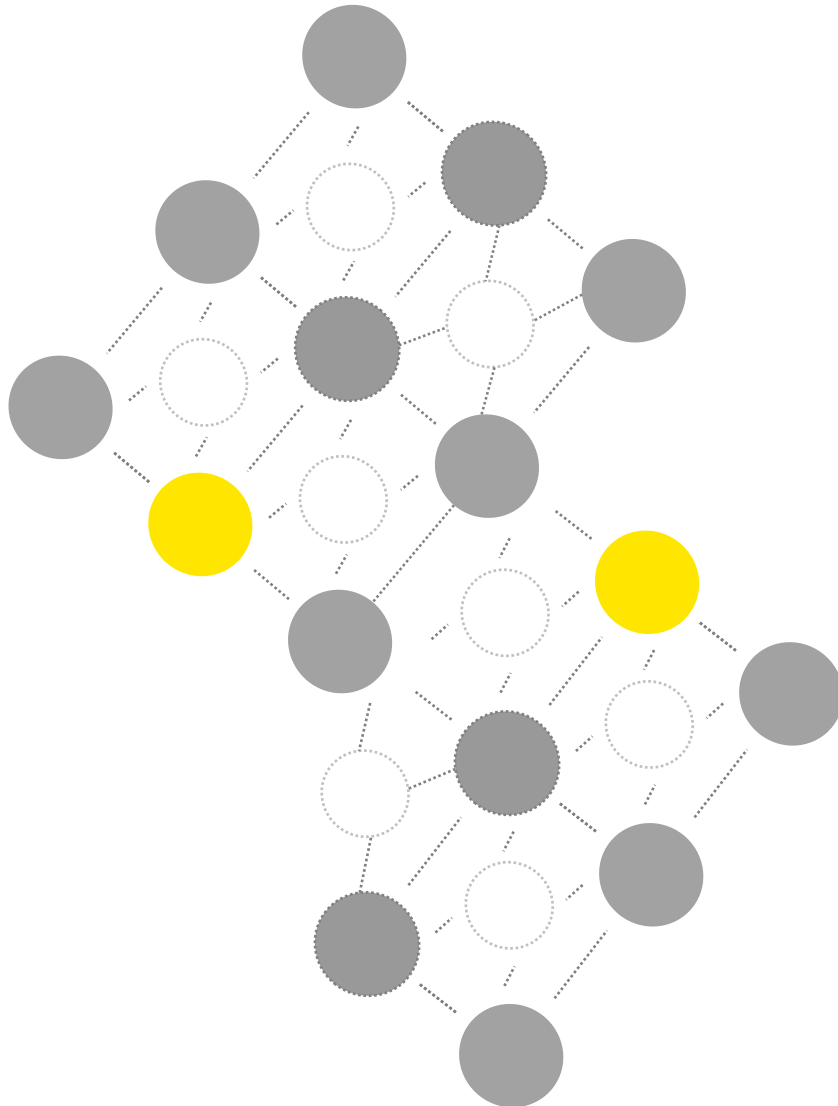
β. Υποστήριξη των ΜμΕ να αναπτύξουν συμπράξεις και συνεργασίες, με στόχο την ανάπτυξη κρίσιμης μάζας για την προώθηση των εξαγωγών. Παραδείγματα:

- ▶ Το Finpro Export Partnership στη Φινλανδία, απευθύνεται αποκλειστικά σε συμπράξεις ΜμΕ, οι οποίες θέλουν να αναπτύξουν εξαγωγές. Πρόκειται για σχέδιο υποστήριξης της συνεργασίας κατ' ελάχιστον τεσσάρων ΜμΕ, ούτως ώστε να μπορέσουν να αναπτύξουν εξαγωγές από κοινού.
- ▶ Ανάπτυξη δικτύων συνεργασιών μεταξύ των ΜμΕ για την προώθηση εξαγωγών στην Ουγγαρία. Το πρόγραμμα στοχεύει στην προώθηση επιχειρηματικών δικτύων και συνεργασιών μεταξύ των ΜμΕ, με τελικό στόχο την υποστήριξη εξαγωγών.

γ. Προώθηση συνεργασιών μεταξύ ερευνητικών κέντρων και ΜμΕ. Παράδειγμα:

- ▶ Το πρόγραμμα Parpe στη Βραζιλία, απευθύνεται στην παροχή υποστήριξης μέσω επιχορηγήσεων σε ερευνητές και σε ΜμΕ για την ανάπτυξη νέων προϊόντων και διαδικασιών. Ο υποστηριζόμενος ερευνητής πρέπει να είναι συνδεδεμένος με μια μικρή επιχείρηση σε συγκεκριμένο τομέα. Ενισχύοντας την αλληλεπίδραση μεταξύ ερευνητών και μικρών επιχειρήσεων, οι συμπράξεις αυτές μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως οχήματα για την εισαγωγή καινοτομιών στην αγορά και, κυρίως, σε μικρές επιχειρήσεις, οι οποίες, υπό άλλες συνθήκες, δε θα διέθεταν τους πόρους για E&A.

Μελέτη περίπτωσης από την Ελλάδα: Ανάπτυξη συνεργασιών και επιχειρηματική μεγέθυνση



Εταιρεία στον κλάδο των τροφίμων, όπου συνεργασίες μεταξύ παράγωγων στην Ελλάδα και στο εξωτερικό λειτουργούν ως μοχλός ανάπτυξης (Ζευσ Ακτινίδια)

Η εταιρεία δραστηριοποιείται στον κλάδο των τροφίμων – συγκεκριμένα, είναι πρωτοπόρος στην παραγωγή, συντήρηση και διακίνηση ακτινιδίων, συγκεντρώνοντας τις δυνάμεις επιμέρους παραγωγών. Σήμερα, η ομάδα παραγωγών της εταιρείας αριθμεί 250 μέλη.

Αρχικά, η εταιρεία εκμεταλλεύθηκε το κατάλληλο έδαφος και την ορθολογική διαχείριση των καλλιεργειών από εξειδικευμένο προσωπικό για να παράγει προϊόντα υψηλής ποιότητας. Στη συνέχεια, η εταιρεία διεύρυνε το χαρτοφυλάκιο των προϊόντων της με την παραγωγή επιτραπέζιων δαμάσκημων και απύρηνων σταφυλιών, τα οποία γνώρισαν ανάλογη εμπορική επιτυχία.

Σημαντική στην ανάπτυξη της εταιρείας ήταν στρατηγική συνεργασία με Ιταλό ιδιώτη παραγωγό. Στην κατεύθυνση αυτή, η εταιρεία προχώρησε στην ίδρυση εταιρείας με έδρα την Ιταλία, που έχει ως σκοπό τη χρηματοδότηση της έρευνας και την ανάπτυξη νέων ποικιλιών. Η επένδυση αυτή έχει ως στόχο να καταστήσει την εταιρεία ανταγωνιστική στη διεθνή αγορά.

Σήμερα, η εταιρεία έχει καταφέρει να πετύχει αύξηση του κύκλου εργασιών της το 2017. Επίσης, έχει καταφέρει να αυξήσει το EBITDA κατά 20% το 2017. Ακόμα, εξάγει σε χώρες όπως Μ. Βρετανία, ΗΠΑ, Κίνα, Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα. Η ομάδα παραγωγών απαριθμεί 250 μέλη και στόχος είναι η επέκταση καλλιεργειών.

Μη-οργανική ανάπτυξη

Αναδιάρθρωση και συγκέντρωση κλάδων

Παροχή κινήτρων για εξαγορές και συγχωνεύσεις (Ε&Σ) (συνέχεια)

Οι εξαγορές και συγχωνεύσεις μεταξύ των ΜμΕ και μεταξύ ΜμΕ και μεγαλύτερων επιχειρήσεων αποτελούν σημαντική έκφανση της-μη οργανικής μεγέθυνσης. Για την περίπτωση της Ελλάδας, και λόγω της συγκέντρωσης πολλών προβληματικών επιχειρήσεων, εξαιτίας της οικονομικής ύφεσης, κίνητρα στην κατεύθυνση των Ε&Σ θα πρέπει να αναπτυχθούν, όχι μόνο για την προώθηση τέτοιων συνεργασιών μεταξύ υγιών επιχειρήσεων, αλλά και μεταξύ αυτών που βρίσκονται σε οικονομική δυσχέρεια.

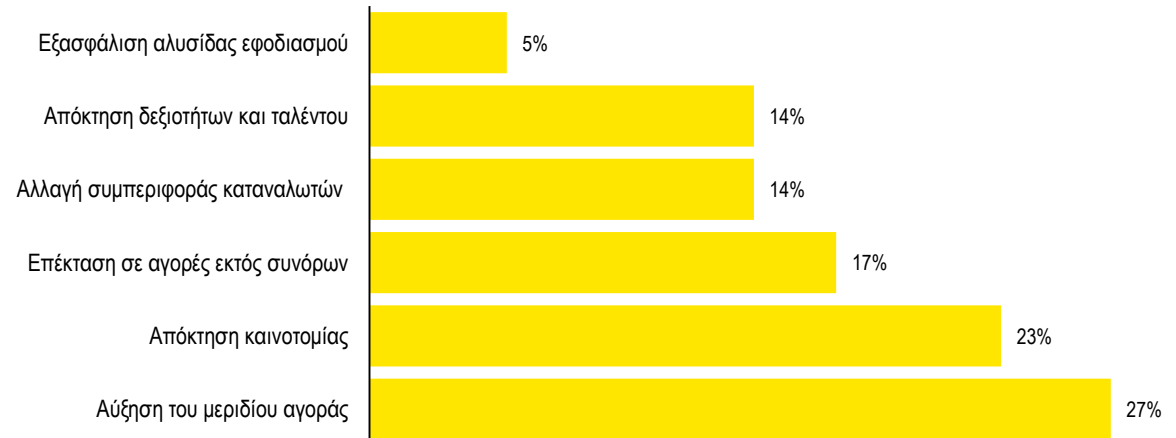
Τα κύρια οφέλη από τις Ε&Σ επικεντρώνονται στη δημιουργία κρίσιμης μάζας και σωρευτικής αύξησης των μεγεθών.

Τα μεγαλύτερα μεγέθη διευκολύνουν τη διείσδυση σε νέες αγορές, την αύξηση των εξαγωγών, αλλά και τον επιμερισμό των παραγωγικών δραστηριοτήτων, όπως για παράδειγμα της έρευνας και ανάπτυξης.

Εξίσου σημαντικά επιμέρους οφέλη περιλαμβάνουν τη δυνατότητα οριζόντιας ή κάθετης επέκτασης, πρόσβαση σε τεχνολογία και ικανό προσωπικό, πρόσβαση σε κεφάλαια, και μεγαλύτερη διαπραγματευτική δύναμη.

Γράφημα 21. Στρατηγικοί παράγοντες που καθόρισαν τις Ε&Σ διεθνώς το 2017

Πηγή: EY Global Capital Confidence Barometer, Oct. 2017



Η δραστηριότητα των Ε&Σ στην Ελλάδα παρουσίασε κάμψη μετά το 2008, προϊόν της αυξημένης αβεβαιότητας και των δυσμενών προοπτικών της ελληνικής οικονομίας. Όπως παρουσιάζεται στην επόμενη σελίδα, σταδιακά και με τις προοπτικές της οικονομίας να είναι περισσότερο ενθαρρυντικές, φαίνεται να υπάρχει μια ήπια ανάκαμψη στον αριθμό των συναλλαγών, υποβοηθούμενες από την εισροή κεφαλαίων από πολλά ξένα private equity funds, των ευκαιριών λόγω απομείωσης των περιουσιακών στοιχείων, το πρόγραμμα της κυβέρνησης γύρω από τις ιδιωτικοποιήσεις και την πιο χρηστή εκμετάλλευση της δημόσιας περιουσίας (ως ένα από τα προαπαιτούμενα για την επιστροφή της ανάκαμψης στην ελληνική οικονομία).

Όμως, η συμμετοχή των επενδύσεων από το εξωτερικό παραμένει χαμηλή, ενώ, σε σύγκριση με άλλες ομοειδείς χώρες, η Ελλάδα συνεχίζει να υστερεί σε συχνότητα συναλλαγών, καθιστώντας, έτσι, περισσότερο δυσκίνητη την αποτελεσματική κατανομή των πόρων.

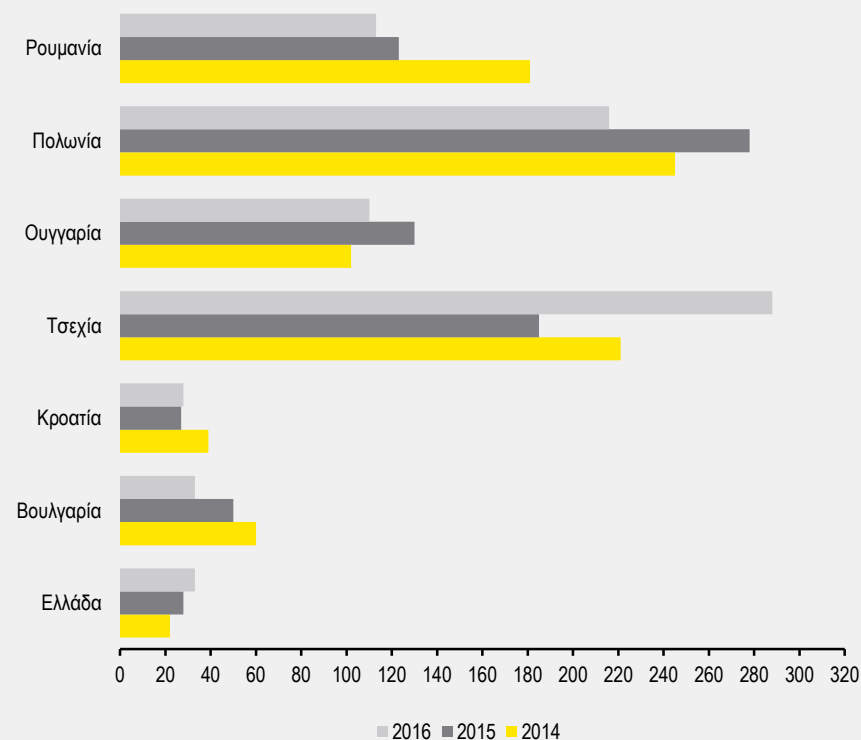
Η εικόνα των εξαγορών και συγχωνεύσεων (Ε&Σ) στην Ελλάδα

Στην Ελλάδα, το 2016, πραγματοποιήθηκαν 33 συμφωνίες Σ&Ε, έναντι 28 το 2015 και 22 το 2014. Το 2016, η εκτιμώμενη συνολική αξία των συμφωνιών στην Ελλάδα έφτασε τα 1,27 δις δολάρια, αισθητά μειωμένη έναντι του 2015 (1,77 δις δολάρια) και οριακά έναντι του 2014 (1,33 δις δολάρια). Από τις συμφωνίες που ολοκληρώθηκαν στη χώρα μας, οι 14 ήταν ενδοσυνοριακές, οι 12 προήλθαν από επενδυτές του εξωτερικού, ενώ πραγματοποιήθηκαν και επτά συναλλαγές από την Ελλάδα προς το εξωτερικό. Το ποσοστό των εισερχόμενων συμφωνιών ανήλθε στο 36% και ήταν το ήταν το τρίτο χαμηλότερο στην περιοχή της Κεντρικής και Νότιας Ευρώπης. Σε 23 από τις 33 συμφωνίες συμμετείχαν στρατηγικοί επενδυτές. Οι κλάδοι με την εντονότερη δραστηριότητα Ε&Σ στη χώρα μας ήταν τα κτηματομεσιτικά (real estate), η ενέργεια και οι εξορύξεις.

Όσον αφορά στη διάρθρωση των συναλλαγών ανά μέγεθος επιχείρησης, κατά μέσο όρο την τελευταία τριετία, οι ΜμΕ κατέλαβαν το 27% εκ των επιχειρήσεων-στόχων στην Ελλάδα έναντι του 73% μεγάλων επιχειρήσεων.

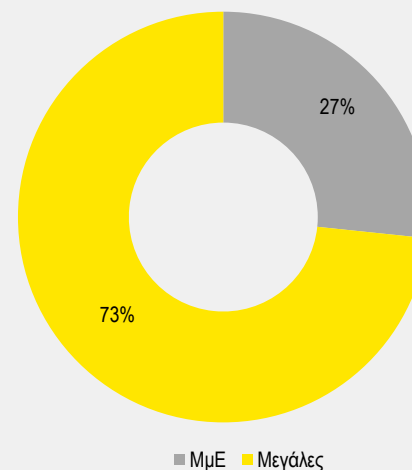
Γράφημα 22. Πλήθος συναλλαγών ανά αγορά στόχο (2014-2015)

Πηγή: EY M&A Barometer 2016: Central and Southeast Europe



Γράφημα 23. Ποσοστό συναλλαγών στην Ελλάδα ανά μέγεθος επιχείρησης στόχου (μέσος όρος 2014-2016)

Πηγή: Merger Market, Ανάλυση EY



Μη-οργανική ανάπτυξη

Αναδιάρθρωση και συγκέντρωση κλάδων

Παροχή κινήτρων για εξαγορές και συγχωνεύσεις (Ε&Σ) (συνέχεια)

Όσον αφορά στη διεθνή εμπειρία στον τομέα αυτό, η ανάλυση δεν εντόπισε εξειδικευμένα παραδείγματα κινήτρων, αναφορικά με την προώθηση των Ε&Σ στις ΜμΕ.

Παρόλα αυτά, θα μπορούσαμε να αναδείξουμε δυνατότητες εργαλειοποίησης στους εξής τομείς:

- ▶ Ανάπτυξη φορολογικών κινήτρων για Ε&Σ. Θα μπορούσαν να παρέχονται φορολογικές ελαφρύνσεις, είτε στη φορολογία εισοδήματος, είτε στις κεφαλαιουχικές επενδύσεις / αποσβέσεις που προγραμματίζονται στο πλαίσιο μιας συγχώνευσης, με την παράλληλη παροχή περιόδου φορολογικής χάριτος στα πρώτα στάδια της συναλλαγής. Συγκεκριμένα:
- ▶ Μείωση του συντελεστή φορολογίας εισοδήματος κατά ένα συγκεκριμένο ποσοστό (π.χ. έως και 3-5 %) για τα πρώτα έτη μετά την ολοκλήρωση της συγχώνευσης.
- ▶ Δυνατότητα επιλογής αυξημένων αποσβέσεων. Ο στόχος είναι η επιτάχυνση των αποσβέσεων και όχι η υπεραπόσβεση, δηλαδή να εκπέσει ποσοστό μεγαλύτερο του 100%. Μια τέτοια διευκόλυνση θα μπορούσε να είναι για συγκεκριμένα έτη μετά την ολοκλήρωση της συγχώνευσης.
- ▶ Σύνδεση κινήτρων για Ε&Α, με τη διαδικασία εταιρικών μετασχηματισμών. Η διεθνής εμπειρία επιβεβαιώνει ότι οι συγχωνεύσεις ενθαρρύνουν την καινοτομία. Οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις μεγεθύνονται, αγοράζοντας μικρότερες καινοτόμες, ενώ, συχνά, αναθέτουν το σύνολο της έρευνας και ανάπτυξής τους σε μικρότερες επιχειρήσεις, τις οποίες, στη συνέχεια, εξαγοράζουν, εφόσον είναι επιτυχημένες. Για την προώθηση τέτοιων συμπράξεων, πολλές χώρες (όπως π.χ. η Κορέα) παρέχουν στοχευμένα κίνητρα, όπως η παροχή φορολογικών εκπτώσεων στη φορολογία εισοδήματος, συνδεδεμένη με ποσοστό (π.χ. 10%) της αξίας της τεχνολογίας, η οποία εξαγοράζεται.
- ▶ Υποστήριξη δανειακών αναγκών για την πραγματοποίηση της συναλλαγής. Δηλαδή, την εξασφάλιση χρηματοδότησης με ευνοϊκούς όρους, όπως η επιδότηση επιτοκίων.
- ▶ Άρση περιορισμών εταιρικού δικαίου. Για παράδειγμα, το υφιστάμενο νομικό πλαίσιο επιτρέπει μόνο σε ΑΕ να απορροφήσει ΕΠΕ, όχι το αντίστροφο, το οποίο περιορίζει το εύρος των συναλλαγών που μπορούν να πραγματοποιηθούν.

Μη-οργανική ανάπτυξη

Αναδιάρθρωση και συγκέντρωση κλάδων

Παροχή κινήτρων για εξαγορές και συγχωνεύσεις (Ε&Σ)

Για τις περιπτώσεις προβληματικών επιχειρήσεων, οι οποίες φέρουν στον ισολογισμό τους συσσωρευμένες δανειακές υποχρεώσεις ή βρίσκονται σε καθεστώς μη εξυπηρέτησης των δανείων τους, θα πρέπει να αναπτυχθούν περεταίρω εργαλεία, σε συνεργασία με τις τράπεζες, τα οποία θα παρέχουν το πλαίσιο εκείνο που θα επιτρέψει την ευνοϊκότερη διεύθετηση των οφειλών, με απώτερο σκοπό τη διευκόλυνση συναλλαγών εταιρικού μετασχηματισμού.

Το υφιστάμενο πλαίσιο παρέχει τα κίνητρα για τις τράπεζες να υποστηρίξουν συγχωνεύσεις για την επίλυση μη εξυπηρετούμενων δάνειων, αλλά αυτό, μέχρι σήμερα, γίνεται κυρίως σε συνάρτηση με το μέγεθος. Δηλαδή, αφορά κυρίως σε μεγάλες επιχειρήσεις, οι οποίες αποτελούν συστημικές οντότητες με σημαντικό αποτύπωμα στην οικονομία (π.χ. αλυσίδες τροφίμων και ιχθυοκαλλιέργειες).

Από την άλλη, όμως, και οι υπεράριθμες προβληματικές ΜμΕ, συσσωρευμένες σε επιμέρους κλάδους, αποτελούν μια συστημική εκδήλωση του προβλήματος και, συλλογικά, μπορούν να συγκεντρώσουν κρίσιμη μάζα πολύ μεγαλύτερη από μια μεγάλη προβληματική επιχείρηση.

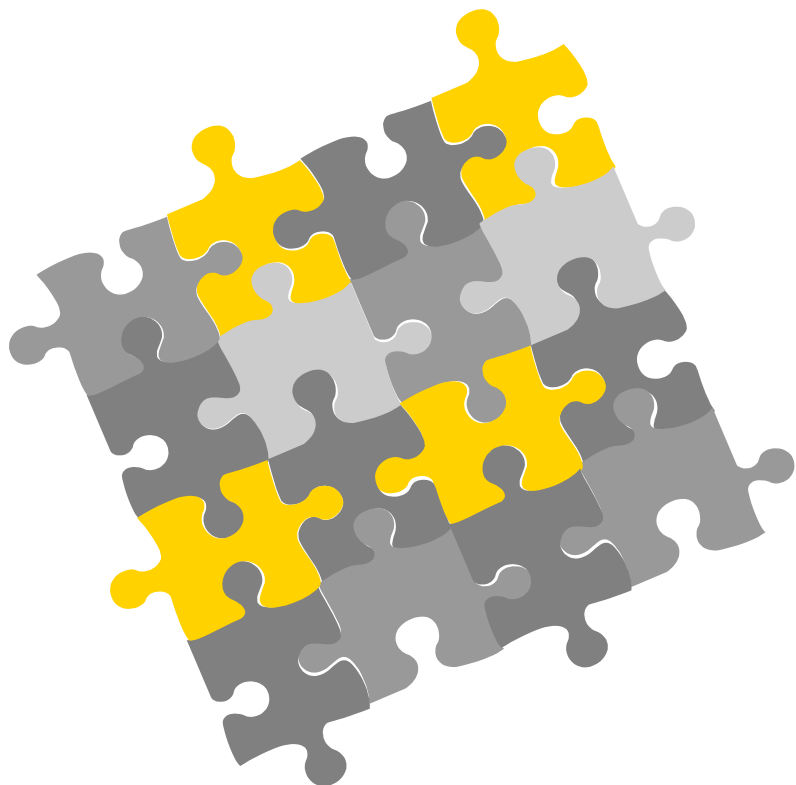
Συνεπώς, καθίσταται επιτακτικής σημασίας η επίλυση του προβλήματος με τη συνεργασία όλων των ενδιαφερόμενων μερών:

- ▶ Οι τράπεζες θα πρέπει να αντιμετωπίσουν το ζήτημα των προβληματικών ΜμΕ συλλογικά, ενδεχομένως σε κλαδικό επίπεδο, διερευνώντας λύσεις και παρέχοντας κίνητρα που θα επιτρέπουν στις ΜμΕ να μετασχηματιστούν σε μεγαλύτερα μεγέθη, μέσω συγχωνεύσεων και εξαγορών. Τα μεγαλύτερα αυτά μεγέθη θα επιτρέψουν τόσο στις ίδιες τις ΜμΕ να παραμείνουν εν ζωή υπό διαφορετική μορφή, όσο και στις τράπεζες να καταστήσουν εξυπηρετούμενα σημαντικά μερίδια των προβληματικών τους χαρτοφυλακίων.

Στο πλαίσιο αυτό, οι τράπεζες θα πρέπει να αναπτύξουν νέα ολοκληρωμένα εργαλεία αναδιάρθρωσης προβληματικών δανείων, τα οποία θα ευνοούν τις συγχωνεύσεις και, με την επιλεκτική παροχή χρηματοδότησης, θα τους επιτρέψει να ξαναμπούν σε τροχιά βιώσιμης ανάπτυξης.

- ▶ Οι προβληματικές ΜμΕ θα πρέπει να αποδεχθούν τους εταιρικούς μετασχηματισμούς και τις συνεργασίες ως την κύρια διαδρομή, η οποία θα τους παρέχει τη δυνατότητα συνεχιζόμενης δραστηριότητας. Μια τέτοια στάση από τις ΜμΕ θα αποτελέσει και σηματοδότηση για τις τράπεζες, αναφορικά με τις δυνατότητες και προθέσεις των επιχειρήσεων για την εξυπηρέτηση του υφιστάμενου δανεισμού.
- ▶ Η Πολιτεία (ασφαλιστικοί οργανισμοί και εφορία) θα πρέπει, επίσης, να συμβάλει, από την πλευρά της, στην επιτάχυνση των διαδικασιών επίλυσης οφειλών στους διαφόρους πιστωτές.

Μελέτες περιπτώσεων από την Ελλάδα: Εξαγορές, συγχωνεύσεις και επιχειρηματική μεγέθυνση



Εταιρεία στον κλάδο του τουρισμού (Tripsta)

Η εταιρεία δραστηριοποιείται στον κλάδο του τουρισμού – συγκεκριμένα, προσφέρει στους χρήστες της τη δυνατότητα να κλείσουν αεροπορικά και ακτοπλοϊκά εισιτήρια όλο το 24ωρο.

Ιδρύθηκε το 2005, με αντικείμενο την online πώληση ακτοπλοϊκών εισιτηρίων σε τουρίστες από το εξωτερικό. Καθώς μεγάλωνε, η δραστηριότητά της διευρύνθηκε σε αεροπορικά εισιτήρια, εισιτήρια για τρένο και ενοικιάσεις αυτοκινήτων. Η εταιρεία δεν περιορίστηκε στην εγχώρια αγορά και, σταδιακά, επέκτεινε τη δραστηριότητά της σε 45 χώρες του εξωτερικού. Το γεγονός αυτό βοήθησε να πετύχει ανάπτυξη της τάξης του 300% για το έτος 2011-2012 και 100% για το έτος 2012-2013.

Το 2015, πήρε τη στρατηγική απόφαση να συγχωνευθεί με την Airtickets και της επέτρεψε να τοποθετηθεί στην αγορά με τρία εμπορικά σήματα (Travelplanet24, Tripsta, Airtickets).

Σήμερα, έχει καταφέρει να είναι ένα από τα πέντε μεγαλύτερα ταξιδιωτικά γραφεία στην Ευρώπη και να απασχολεί 300 εργαζομένους. Για το 2018, η εταιρεία σχεδιάζει να επεκταθεί σε αγορές της Ασίας, όπως τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα και η Σαουδική Αραβία.

Εταιρεία τεχνολογίας που υποστηρίζει τις μεταφορές (Beat)

Η εταιρεία παρέχει μια εφαρμογή για smartphones, που βοηθά τους επιβάτες να καλέσουν ταξί χωρίς επιπλέον χρέωση.

Ιδρύθηκε στην Αθήνα το 2011 από μία ομάδα τεσσάρων ατόμων. Έγινε γρήγορα γνωστή στο κοινό και κατάφερε να συνάψει συνεργασίες με επαγγελματίες οδηγούς.

Το 2013, εξασφάλισε χρηματοδότηση ύψους 2,9 εκατ. ευρώ από fund με έδρα στο Λονδίνο. Το 2014, εισάγει στην αγορά την υπηρεσία Boxi, η οποία επιτρέπει αποστολές αντικειμένων στην Αθήνα.

Η εταιρεία κατάφερε να συγκεντρώσει συνολικά 7,6 εκατ. ευρώ χρηματοδότηση και να πετύχει θετική κερδοφορία. Ακόμα, κατάφερε να πετύχει ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης της τάξεως του 180%. Επίσης, έχει αναπτυσσόμενη επιχειρηματική δραστηριότητα στο Περού.

Το 2017, ο όμιλος εταιρειών Daimler εξαγόρασε το 100% της Taxibeat.

Σήμερα, η εταιρεία έχει καταφέρει να διπλασιάσει τον αριθμό των εργαζομένων που απασχολεί (περίπου 100) σε διάστημα περίπου 12 μηνών. Στόχος για το μέλλον είναι η διεύρυνση των υπηρεσιών που παρέχονται προς τους χρήστες.

Εξωγενείς παράγοντες

Πρόσβαση στη χρηματοδότηση

Οι δυσκολίες στην άντληση χρηματοδότησης αποτελούν από τα κυριότερα εμπόδια για τις ΜμΕ, είτε στις καθημερινές λειτουργίες, είτε στην προσπάθειά τους για μεγέθυνση. Υπάρχουν πρωτοβουλίες, είτε σε κεντρικό επίπεδο, είτε σε επίπεδο ιδιωτικών παρόχων κεφαλαίου, γύρω από την επέκταση των πηγών χρηματοδότησης και τη διασπορά του πιστωτικού κινδύνου σε επίπεδο οικονομίας.

Αντλώντας από τη διεθνή εμπειρία, εργαλεία που θα μπορούσαν να αναπτυχθούν σε αυτήν την κατεύθυνση συμπεριλαμβάνουν:

α. Αμβλυσση της βάσης χρηματοδότησης. Παραδείγματα:

- ▶ Προγράμματα επιδότησης κεφαλαίου. Το Business Growth Fund στο Ηνωμένο Βασίλειο, παρέχει μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση, συμμετέχοντας στο μετοχικό κεφάλαιο εταιρειών, καθώς και συμβουλευτικές υπηρεσίες. Χρηματοδοτείται από πέντε βασικά χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, αποτελώντας έναν από τους μεγαλύτερους παρόχους κεφαλαίου στο Ηνωμένο Βασίλειο
- ▶ Προώθηση της χρηματοδότησης υβριδικής μορφής για ταχέως αναπτυσσόμενες ΜμΕ. Το Santander Breakthrough Programme, στο Ηνωμένο Βασίλειο στοχεύει σε συγκεκριμένες επιχειρήσεις υψηλής ανάπτυξης, οι οποίες επιτυγχάνουν 20% ετήσια αύξηση εσόδων, κερδών ή προσωπικού, σε βάθος τριετίας. Το πρόγραμμα διαθέτει £200 εκατ., με τη μορφή χρέους υβριδικής μορφής (mezzanine finance).
- ▶ Παροχή εγγυήσεων σε περιπτώσεις μικρών επιχειρήσεων, οι οποίες είναι ή επιθυμούν να γίνουν προμηθευτές σε μεγάλες επιχειρήσεις ή προς το Δημόσιο. Η Interamerican Investment Corporation στο Μεξικό παρέχει έως και \$200.000 χρηματοδότηση ανά δικαιούχο, με σκοπό να μειώσει το ρίσκο συνεργασίας μεταξύ μικρών προμηθευτών και μεγάλων και να υποστηρίξει την ανάπτυξη των απαραίτητων υποδομών για τη σταθερή ροή των προμηθειών.

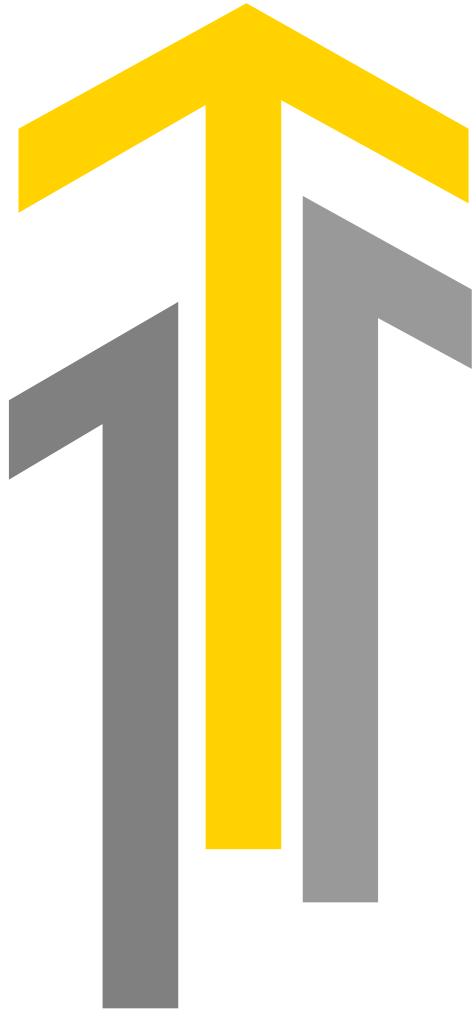
β. Ενίσχυση της επικοινωνίας με επενδυτές. Παράδειγμα:

- ▶ Προσπάθειες που επικεντρώνονται στη βελτίωση της επικοινωνίας μεταξύ επιχειρηματιών και επενδυτών. Το INTRO στη Φινλανδία, συνδέει επιχειρηματίες και ιδιώτες επενδυτές (business angels), μέσω ενός ηλεκτρονικού forum επαφών ετήσιων εμπορικών εκθέσεων για επιχειρηματικές ιδέες, και την παροχή συμβουλών για επιχειρηματικά σχέδια και την άντληση ιδιωτικών κεφαλαίων.

γ. Βελτιστοποίηση των επιδοτούμενων προγραμμάτων. Παραδείγματα:

- ▶ Επιδοτούμενα προγράμματα προετοιμασίας ΜμΕ για επένδυση. Το πρόγραμμα Gateway2Investment (g2i) βοηθά καινοτόμες επιχειρήσεις να εξελιχθούν ως «έτοιμες για επένδυση», μέσω ενός πλάνου τριών σταδίων που περιλαμβάνει αυτοαξιολόγηση, κατάρτιση και καθοδήγηση. Τα πανεπιστήμια του Λονδίνου συμμετέχουν, παρέχοντας συμβουλευτικές υπηρεσίες στο πρόγραμμα, το οποίο χρηματοδοτείται από την Υπηρεσία Ανάπτυξης του Λονδίνου.
- ▶ Συγκέντρωση των ήδη υπαρχόντων προγραμμάτων χρηματοδότησης σε ένα ενιαίο για την απλούστευση του συντονισμού της παροχής της. Το πρόγραμμα TechnoPartner στην Ιταλία, αποτελεί μια ολοκληρωμένη προσέγγιση τεσσάρων προγραμμάτων για τη βελτίωση της πρόσβασης των ΜμΕ σε VC και business angels.

Μελέτη περίπτωσης από την Ελλάδα: Πρόσβαση στη χρηματοδότηση και επιχειρηματική μεγέθυνση



Εταιρεία στον κλάδο τροφίμων και ποτών (ΕΖΑ)

Η εταιρεία δραστηριοποιείται στον κλάδο τροφίμων και ποτών – συγκεκριμένα στην παραγωγή ζύθου.

Το 1998, η εταιρεία πέρασε σε 100% ελληνικό ιδιοκτησιακό καθεστώς. Αρχικά, η συμφωνία περιλάμβανε την άδεια χρήσης διεθνών σημάτων γερμανικού ομίλου.

Η εταιρεία εκμεταλλεύθηκε την τεχνογνωσία του ανθρώπινου δυναμικού της και επενδύσεις σε ειδικό εξοπλισμό και κατάφερε να γίνει πρωτοπόρος στην παραγωγή βαρελίσιας μπύρας. Από το 2011, η εταιρεία εντάσσει τρία νέα προϊόντα και ανταγωνίζεται με επιτυχία τις καλύτερες ετικέτες της ελληνικής αγοράς.

Το 2013, η εταιρεία προσελκύει fund σαν στρατηγικό επενδυτή, σχεδιάζει νέα αναπτυξιακά σχέδια και προχωράει σε επενδύσεις που έχουν στόχο τον εκσυγχρονισμό των εργοστασίων και την αύξηση της παραγωγής.

Η προσέλκυση νέας χρηματοδότησης στο πλαίσιο νέων αναπτυξιακών σχεδίων συνέβαλε στην ταχεία ανάπτυξη της εταιρείας. Το 2016, εκτιμήθηκε ότι ο κύκλος εργασιών της εταιρείας θα κυμανθεί από 29 εκατ. έως 30 εκατ. ευρώ, ποσό σχεδόν διπλάσιο από τα 16,5 εκατ. ευρώ το 2013.

Επίσης, για τα έτη 2015-2019, έχουν προγραμματιστεί επενδύσεις ύψους 30 εκατ. ευρώ, που έχουν ως στόχο την ανάπτυξη νέων προϊόντων και την είσοδο σε νέες αγορές.

Εξωγενείς παράγοντες

Αντιμετώπιση φορολογικού βάρους και αναποτελεσματικού ρυθμιστικού πλαισίου

Το θεσμικό πλαίσιο αποτελεί το περιβάλλον λειτουργίας των επιχειρήσεων και οριοθετεί την έκταση των δραστηριοτήτων τους. Η ευκολία δημιουργίας νέας επιχείρησης, το φορολογικό πλαίσιο, το πτωχευτικό δίκαιο, η υποστήριξη σε προσπάθειες εξωστρέφειας, αποτελούν παράγοντες που επιδρούν στην έκταση της επιχειρηματικότητας και την οικονομική αποδοτικότητα των επιχειρήσεων.

Αντλώντας από τη διεθνή εμπειρία, εργαλεία που θα μπορούσαν να αναπτυχθούν σε αυτήν την κατεύθυνση, συμπεριλαμβάνουν:

α. Βελτίωση του διοικητικού και ρυθμιστικού πλαισίου δραστηριοποίησης των ΜμΕ. Παραδείγματα:

- ▶ Το πρόγραμμα COSME της ΕΕ, υποστηρίζει δράσεις που αφορούν στη διερεύνηση του αντικτύπου που θα έχει η ευρωπαϊκή νομοθεσία στις ΜμΕ και στην ανάπτυξη έξυπνων και ευνοϊκών ρυθμίσεων προς τις επιχειρήσεις. Το πρόγραμμα υποστηρίζει την ανταγωνιστικότητα εμπορικά δυνατών βιομηχανιών, βοηθώντας τις ΜμΕ να αποκτήσουν νέα επιχειρηματικά μοντέλα και να ενσωματωθούν σε αλυσίδες αξιών διεθνώς. Επίσης, το COSME προωθεί την ανάπτυξη συνεργατικών σχηματισμών παγκόσμιας κλίμακας, προάγοντας τη διεθνοποίησή τους, με έμφαση στη διατομεακή συνεργασία και τις αναδυόμενες βιομηχανίες.

β. Βελτίωση φορολογικού πλαισίου και ελάφρυνση φορολογικών βαρών. Παράδειγμα:

- ▶ Οι νέες προτάσεις της ΕΕ για την απλοποίηση του ΦΠΑ και τη μείωση του κόστους συμμόρφωσης για τις ΜμΕ, μπορούν να έχουν σημαντικό αντίκτυπο. Διευρύνουν το γεωγραφικό όριο απαλλαγής σε ολόκληρη την ΕΕ και δίνουν τη δυνατότητα στα κράτη-μέλη να εξαιρούν όλες τις μικρές επιχειρήσεις που πληρούν τις προϋποθέσεις για απαλλαγή από τον ΦΠΑ και από τις υποχρεώσεις σχετικά με την ταυτοποίηση, την τιμολόγηση, την τήρηση λογιστικής και την υποβολή δήλωσης και τέλος. Μεταξύ άλλων, η διεύρυνση των γεωγραφικών ορίων θα επιτρέψει στις ΜμΕ να επωφεληθούν από μέτρα απλούστευσης, είτε απαλλάσσονται ήδη από τον ΦΠΑ, είτε όχι. Έτσι, αναπτυσσόμενες ΜμΕ, οι οποίες στο παρελθόν «τιμωρούνταν» από την αύξηση των πωλήσεών τους, τώρα, θα συνεχίζουν να απολαμβάνουν τα οφέλη της εξαίρεσης από τον ΦΠΑ.

γ. Πτωχευτικό δίκαιο και παροχή δεύτερης ευκαιρίας. Παράδειγμα:

- ▶ Η νέα οδηγία της ΕΕ για την παροχή δεύτερης ευκαιρίας και την αναδιάρθρωση προβληματικών επιχειρήσεων παρέχει κατευθύνσεις στην αποτελεσματική αντιμετώπιση αυτού του θέματος. Συγκεκριμένα, οι επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν οικονομικές δυσκολίες, ιδίως οι ΜμΕ, θα πρέπει να έχουν πρόσβαση σε εργαλεία έγκαιρης προειδοποίησης για την ανίχνευση της επιδεινούμενης οικονομικής κατάστασής τους και τη διασφάλιση της αναδιάρθρωσής τους σε πρώιμο στάδιο. Θα πρέπει να αναπτυχθούν ευέλικτα πλαίσια προληπτικής αναδιάρθρωσης, ενώ θα πρέπει να αναπτυχθούν κανόνες που θα επιτρέπουν στους επιχειρηματίες να επωφεληθούν από μια δεύτερη ευκαιρία.

Εξωγενείς παράγοντες

Προστασία πνευματικών δικαιωμάτων

Το ρυθμιστικό πλαίσιο γύρω από την κατοχύρωση των πνευματικών δικαιωμάτων είναι σημαντικό, ώστε να ενθαρρύνει τις επιχειρήσεις στο να απολαμβάνουν τα οφέλη από την επένδυση σε E&A, εξασφαλίζοντας την αποκλειστικότητα (για κάποιο, ίσως, διάστημα) στη χρήση νέας γνώσης.

Αντλώντας από τη διεθνή εμπειρία, παραδείγματα εργαλείων που θα μπορούσαν να αναπτυχθούν σε αυτήν την κατεύθυνση, συμπεριλαμβάνουν:

- ▶ Το πρόγραμμα VIVACE στην Ουγγαρία, το οποίο παρέχει καθοδήγηση και συμβουλές σε ΜμΕ, σχετικά με την κατοχύρωση διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας.

11

Επιλεγμένη βιβλιογραφία



Επιλεγμένη βιβλιογραφία

Aubrey, R. Thillaye, A. Reed, (2015), Supporting investors and growth firms: A bottom up approach to the Capital Markets Union, Policy Network June

Australia Trade Commission (2001), Knowing & Growing the Exporter Community: A report from the Australian Trade Commission: A report from the Australian Trade Commission

Autio, E. (2005), Global Entrepreneurship Monitor 2005, Report on High-Expectation Entrepreneurship, London Business School/Mazars/Babson

Autio, E., Arenius, P. & Wallenius, H. (2000), Economic Impact of Gazelle Firms in Finland, Working Papers Series 2000:3, Helsinki University of Technology, Institute of Strategy and International Business, Helsinki.

Autio, Erkko; Kronlund, Mathias; Kovalainen, Anne (2007): High-Growth SME support initiatives in nine countries: analysis, categorisation, and recommendations. Report prepared for the Finnish Ministry of Trade and Industry. MTI Publications 1/2007

Autio, Erkko (2007b): Support Initiatives for High-Growth SMEs: Lessons Learned and Recommendations for Improved Policies. Presentation at INNO-Views Workshop, Tallinn, 26 April 2007

Banjeree, R. (2014), SMEs, financial constraints and growth, BIS Working Papers No 475, December

Bannerjee, S., Bielli, S., Haley C. (2016), Scaling Together Overcoming Barriers In Corporate-startup Collaboration, Nesta

Barclays (2016), Scale-up UK: Growing Businesses Growing our Economy, University of Cambridge, Saïd Business School, University of Oxford, April

Bravo-Biosca, A. and S. Westlake (2014), The Other Productivity Puzzle: Business dynamism and productivity growth before the crisis, Nesta

Bravo-Biosca, A. (2010): Growth Dynamics. Exploring business growth and contraction in Europe and the US. Research report: November.

Business Development Bank of Canada (2015), High Impact Firms: Acceleration Canadian Competitiveness, May.

Business Development Bank of Canada, (2016), The Scale Up Challenge: How Are Canadian Companies Performing, September

Business Development Bank of Canada, (2013), Corporate Plan Summary 2013-14 to 2017-18

Business Europe (2016), Business Europe Response to the Commission Consultation under the Start Up Initiative, July.

Case Study: BCS, The Chartered Institute for IT, <http://scaleupreport.org/casestudies/bcscomputing>.

Case Study: BGF (Business Growth Fund), <http://scaleupreport.org/casestudies/businessgrowthfund>.

Case Study: Digital Business Academy – Tech City UK, <http://scaleupreport.org/casestudies/digitalbusinessacademy>.

Case Study: Entrepreneurial Spark powered by NatWest – UK, <http://scaleupreport.org/casestudies/e-spark>.

Επιλεγμένη βιβλιογραφία

Case Study: Future Fifty (Tech City UK), <http://scaleupreport.org/casestudies/futurefifty>.

Case Study: Goldman Sachs 10,000 Small Businesses Programme, <http://scaleupreport.org/casestudies/goldmansachs>.

Case Study: Google Campus London, <http://scaleupreport.org/casestudies/googlecampus>.

Case Study: L' Olio Toscano, <http://www.oliotoscanoigp.it/>,

Case Study: London Stock Exchange's ELITE Programme (Italy and the UK), <http://scaleupreport.org/casestudies/elite>.

Case Study: Manchester Business Growth Hub, <http://scaleupreport.org/casestudies/Manchester>.

Case Study: MassChallenge, <http://scaleupreport.org/casestudies/masschallenge>.

Case Study: Mentorsme, <http://scaleupreport.org/casestudies/mentorsme>.

Case Study: National Cluster Alliance (Tech City UK), <http://scaleupreport.org/casestudies/techclusteralliance>.

Case Study: Santander Breakthrough Programme, <http://scaleupreport.org/casestudies/Santander>.

Case Study: Silicon Valley comes to the UK (SVC2UK), <http://scaleupreport.org/casestudies/svc2uk>.

Case Study: The Supper Club, <http://scaleupreport.org/casestudies/supperclub>.

Case Study: Catapult High value Manufacturing, <https://hvm.catapult.org.uk/>

Case Study: i3p Incubator www.i3p.it/en

Case Study: Finpro export partnership, www.finpro.fi

Case Study: Techo Partner www.technopartner.it/

Case Study VIGO Finland <https://vigo.fi/>

Coutu, S. (2014), The scale-up report on UK economic growth, November.

Criscuolo, C., Gal, P. N., Menon, C. (2014), The Dynamics of Employment Growth: New Evidence from 18 Countries, Centre of Economic Performance, LSE, Economic and Research Council, June

Economic & Social Research Council (2016), Boosting UK productivity with SME growth, May

European Commission (2015), Accounting guide for SMEs - SME Accounting in Europe: insights provided by a desk research and a survey

European Commission (2016), Europe's next leaders: the Start-up and Scale-up Initiative, November.

European Commission (2008), Europe's Supporting the internationalisation of SMEs Good practice selection.

Global Entrepreneurship Monitor (2017), Global Report 2016/2017.

Επιλεγμένη βιβλιογραφία

European Parliament, (2017), Helping European SMEs to grow, Start-up and scale-up initiatives for business ventures in the EU, European Parliamentary Research Service, July

Henrekson, M., D. Johansson, (2008), Gazelles as job creators - a survey and interpretation of evidence, Research Institute of Industrial Economics Working Paper No. 733

Kollman, T., Stöckmann, C., Henselleck, S., Kensbock, J., (2016), European Start Up Monitor.

Kushnir, K., Mirmulstein, M. L., Ramalho, R. (2010), Micro, Small, and Medium enterprises, World Bank, IFC.

Lærkholm-Jensen, T. Lando, D. Medhat M. (2013), Cyclicalities and Firm-size in Private Firm Defaults, September.

Lilischkis, S. (2011), Policies in support of high-growth innovative SMEs, INNO-Grips Policy Brief No. 2, June

Moreno, Ana M.; Casillas, José C. (2008): Entrepreneurial orientation and growth of SMEs: a causal model, Entrepreneurship Theory and Practice, Vol. 32, Issue 3, pp. 507-528

Nesta (2009) The Vital 6%: How High-Growth Innovative Businesses Generate Prosperity and Jobs, December

New Policy Institute (2015), How UK firms got bigger and smaller, United Kingdom, January

OECD (2000), Small and Medium-sized Enterprises: Local Strength, Global Reach, June, Paris

OECD (2002), High-Growth SMEs and Employment, Paris

OECD (2004), Promoting entrepreneurship and innovative SMEs in a global economy: Towards a more responsible and inclusive globalization, June, Paris

OECD (2008), Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains, Paris

OECD (2009), Top barriers and drivers to SME internationalization, Paris.

OECD (2010), High-Growth Enterprises: What governments can do to make a difference, Paris

OECD (2011), Financing High-Growth Firms: The Role of Angel Investors

OECD (2014), Young SMEs, growth and job creation, Paris

OECD (2014) Reviews of Innovation Policy Industry and Technology Policies in Korea, Paris

OECD (2016), SME and Entrepreneurship Policy in Israel 2016, OECD Publishing, Paris.

OECD (2017), Enhancing the Contributions of SMEs in a Global and Digitalised Economy, Paris

OECD (2017), Financing SMEs and Entrepreneurs, Paris

Ontario Chamber of Commerce (2016), Breaking Barriers Ontario's Scale Up Challenge.

Panteia (2012), Unraveling the relationship between firm size and economic development: The roles of embodied and disembodied technological progress, July.

Petrova, V. (2017), Single Market Forum 2016/ 2017: EU SMEs in Global Value Chains, European Commission, January.

Επιλεγμένη βιβλιογραφία

Qamar, S. (2011) Overcoming Constraints to SME Development in MENA Countries and Enhancing Access to Finance, International Finance Corporation.

RBS Working Paper (2014). High-growth Firms and the Economy

Scale-up Companies – is a new policy agenda needed?

<http://ec.europa.eu/transparency/regexpert/index.cfm?do=groupDetail.groupDetailDoc&id=26381&no=1>

Scaleup Europe (2016), A Manifesto for Change and Empowerment in the Digital Age.

Szczepański, M. (2017), Helping European SMEs to grow: Start-up and scale-up initiatives for business ventures in EU, European Parliament Research Service, June.

Szczepański, M., (2016), Barriers to SME growth in Europe, European Parliamentary Research Service, May

The Scale-Up Report on the UK Economic Growth Sherry Coutu CBE, 2014

The Supply Chain Initiative (2017), 3rd Annual Report, January.

Trung H. M., Belihu M. (2010), Increasing the performance of SMEs in supply chains of large enterprises: A SME perspective, University of Gävle.

UBIFRANCE (2014), UBIFRANCE, l'Agence française pour le développement international des entreprises, September.

UK Department of Business Innovation & Skills (2013), SMEs: The Key Enablers of Business Success and the Economic Rationale for Government Intervention, Paper No 2, December.

UK Government (2017), Building our Industrial Strategy, United Kingdom, January.

Unraveling the relationship between firm size and economic development: The roles of embodied and disembodied technological progress, Zoetermeer, July 2012

Utz, W., McCarthy K. J. (2009), Theory and Evidence on Mergers and Acquisitions by Small and Medium Enterprises, Tjalling C. Koopmans Research Institute, Discussion Paper Series nr: 09-21, August.

World Trade Organization (2016), World Trade Report 2016: levelling the trading field for SMEs.

Βέπτας, Γιωτόπουλος, Βαλαβανιώτη, Danchev, Οι προσδιοριστικοί παράγοντες της εξωστρέφειας των επιχειρήσεων, Οικονομικό Δελτίο ΤΤΕ, Ιούλιος 2016

Κωστής Βαΐτσος, “Εμπειρίες Ανάπτυξης και Κρίσης στην Ελληνική Πραγματική Οικονομία,” Ομιλία στο Εθνικό Κέντρο Τεκμηρίωσης (ΕΚΤ), 23-Nov-2015

Τράπεζα της Ελλάδος, Έκθεση για τους Επιχειρησιακούς Στόχους Μη Εξυπηρετούμενων Ανοιγμάτων Σεπ. 2017

Τσακανίκας, Α., Γιωτόπουλος, Ι., Κόρρα, Ε. Σταυράκη Σ., (2016) Επιχειρηματικότητα 2015-16: Κρίσιμη καμπή για την αναπτυξιακή δυναμική του επιχειρηματικού συστήματος, IOBE, Νοέμβριος

Η παρούσα μελέτη ανατέθηκε από τον «Σύνδεσμο Επιχειρήσεων και Βιομηχανιών» («ΣΕΒ») στην «ΕΡΝΣΤ & ΓΙΑΝΓΚ Ανώνυμη Εταιρεία Παροχής Συμβουλευτικών Υπηρεσιών» («ΕΥ»).

Η παρούσα μελέτη προορίζεται αποκλειστικά για τον ΣΕΒ, ο οποίος μπορεί να τη χρησιμοποιεί ελεύθερα για τους λόγους για τους οποίους έχει εκπονηθεί και να την κοινοποιεί σε τρίτους, στα πλαίσια παρουσιάσεων εκ μέρους του σε διάφορα εγχώρια ή / και διεθνή, επαγγελματικά, ακαδημαϊκά ή/και πολιτικά fora, φορείς της δημόσιας διοίκησης, φορείς της ευρωπαϊκής ένωσης, επιχειρηματικούς συνδέσμους και συλλόγους, επιχειρήσεις, ανάρτηση στο διαδίκτυο, αρθρογραφία σε έντυπα ή / και ηλεκτρονικά μέσα ενημέρωσης, καθώς και για κάθε άλλη χρήση συνδεδεμένη με τον σκοπό για τον οποίο έχει συσταθεί ο ΣΕΒ. Η παρούσα μελέτη της ΕΥ, δεν επιτρέπεται να χρησιμοποιείται για οποιονδήποτε άλλο σκοπό, εκτός αν η ΕΥ έχει συναινέσει εγγράφως σε αυτό. Σε κάθε περίπτωση κοινοποίησης της μελέτης της ΕΥ, ή μέρους αυτής, ο ΣΕΒ δεσμεύεται να μην την τροποποιήσει ή επεξεργαστεί με τρόπο που να αλλοιώνει το ουσιαστικό περιεχόμενό της και τα τυχόν συμπεράσματα αυτής και να ενημερώνει τους τρίτους, προς τους οποίους γίνεται η κοινοποίηση, ότι η ΕΥ και οι άλλες εταιρείες του Δικτύου ΕΥ στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, δε φέρουν ουδεμία απολύτως ευθύνη έναντι οιοδήποτε τρίτου αναφορικά με το περιεχόμενο της μελέτης αυτής.

Το περιεχόμενο της παρούσας μελέτης δε συνιστά νομική ή φορολογική συμβουλή. Η ΕΥ και οι άλλες εταιρείες του Δικτύου ΕΥ στην Ελλάδα και στο εξωτερικό δεν αναλαμβάνουν οιαδήποτε ευθύνη έναντι οποιουδήποτε τρίτου τυχόν αποκτήσει πρόσβαση στην παρούσα. Όλες οι πληροφορίες στην παρούσα μελέτη παρέχονται χωρίς εγγύηση πληρότητας, ακρίβειας, επικαιρότητας και χωρίς εγγύηση για τα αποτελέσματα που μπορεί να προκύψουν από τη χρήση αυτών. Σε καμία περίπτωση δε θα ευθύνεται η ΕΥ και οι άλλες εταιρείες του Δικτύου ΕΥ στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, οι μέτοχοι, οι εργαζόμενοι ή οι συνεργάτες τους, έναντι του ΣΕΒ ή οιοδήποτε τρίτου, για οποιαδήποτε απόφαση που λαμβάνεται ή ενέργεια που πραγματοποιείται με βάση τις πληροφορίες που περιέχονται στην παρούσα μελέτη ή για τυχόν ζημίες, άμεσες ή παρεπόμενες, τις οποίες υφίσταται οιοσδήποτε τρίτος από τη χρήση της παρούσας ή του περιεχομένου της.

Για την EY

Η EY κατέχει ηγετική θέση παγκοσμίως στο χώρο των ελεγκτικών, φορολογικών, χρηματοοικονομικών και συμβουλευτικών υπηρεσιών. Η βαθιά γνώση και η ποιότητα των υπηρεσιών που παρέχουμε συμβάλλουν στην οικοδόμηση εμπιστοσύνης στις κεφαλαιαγορές και τις οικονομίες σε ολόκληρο τον κόσμο. Δημιουργούμε ηγετικά στελέχη που συνεργάζονται για να τηρήσουν τις υποσχέσεις μας προς όλους τους εταίρους μας. Με τον τρόπο αυτό συμβάλλουμε σημαντικά στη δημιουργία ενός καλύτερου κόσμου για τους ανθρώπους μας, για τους πελάτες μας και για τις κοινωνίες μας.

Το λογότυπο EY αναφέρεται στον παγκόσμιο οργανισμό, και μπορεί να αναφέρεται σε μία ή περισσότερες, από τις εταιρείες μέλη της Ernst & Young Global Limited, καθεμία από τις οποίες αποτελεί ξεχωριστή νομική οντότητα. Η Ernst & Young Global Limited, μια βρετανική εταιρεία περιορισμένης ευθύνης δια εγγυήσεως, δεν παρέχει υπηρεσίες σε πελάτες. Για περισσότερες πληροφορίες για τον οργανισμό μας, παρακαλούμε επισκεφθείτε το ey.com

© 2018 EY
All Rights Reserved.



EY



@EY_Greece



EY Greece



eygreece

LEAD SPONSOR

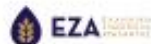


ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

STRATEGIC SPONSORS



PREMIUM SPONSORS



SPONSORS



ΧΡΗΜΟΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

