

Ευρωπαϊκά εργαλεία στήριξης της θαλάσσιας οικονομίας και προώθησης της καινοτόμου επιχειρηματικότητας

(Χαιρετισμός)

Θα σας παρουσιάσω σήμερα περιληπτικά τα σημαντικότερα εργαλεία χρηματοδότησης της θαλάσσιας οικονομίας και της καινοτόμου επιχειρηματικότητας, όπως αυτά είναι διαθέσιμα στο πλαίσιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης, αρχίζοντας από τα λεγόμενα Ευρωπαϊκά Διαρθρωτικά και Επενδυτικά Ταμεία, τα οποία έχουν δύο σκέλη.

Το πρώτο σκέλος, είναι το ΕΣΠΑ το οποίο είναι και το πιο διαδεδομένο πλαίσιο χρηματοδότησης, χωρίς ωστόσο να σημαίνει αυτό ότι είναι και το πιο αποτελεσματικό ή το πλέον ενδεδειγμένο για όλες τις περιπτώσεις. Το δεύτερο σκέλος είναι τα προγράμματα εδαφικής συνεργασίας, τα INTERREG τα οποία επίσης αποτελούν μία αρκετά διαδεδομένη πηγή χρηματοδότησης και η οποία μάλιστα, έχει σε κάποιες περιπτώσεις συγκεκριμένο προσανατολισμό ως προς την ενίσχυση της θαλάσσιας οικονομίας.

Επίσης θα αναφερθώ και σε πιο στοχευμένα εργαλεία χρηματοδότησης τα οποία λειτουργούν σε πανευρωπαϊκό επίπεδο και αποσκοπούν στην στήριξη της επιχειρηματικότητας τα οποία ωστόσο έχουν διαφορετικά χαρακτηριστικά από τα Ευρωπαϊκά Διαρθρωτικά και Επενδυτικά Ταμεία. Ένα τέτοιο εργαλείο είναι το SME Instrument που λειτουργεί στο πλαίσιο του Horizon2020, του μηχανισμού χρηματοδότησης της έρευνας και της καινοτομίας της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Θα περιλάβω τέλος και μια τρίτη κατηγορία πιο καινοτόμων εργαλείων χρηματοδότησης της επιχειρηματικότητας και κυρίως το Ευρωπαϊκό Ταμείο Στρατηγικών Επενδύσεων το οποίο αποτελεί ίσως το πιο σημαντικό στοίχημα της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την προώθηση της ανάπτυξης και τη στήριξη της απασχόλησης.

Αρχίζω από το ΕΣΠΑ, το οποίο είναι το κύριο εργαλείο χρηματοδότησης της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα. Ειδικότερα, για την ανταγωνιστικότητα και την καινοτομία υπάρχει το επιχειρησιακό πρόγραμμα ΕπΑνεκ, το οποίο υπάγεται στο Υπουργείο Ανάπτυξης, με ύψος 4.3 δις ευρώ για την περίοδο 2014-2020. Μέχρι τώρα έχουν τρέξει κάποιες προσκλήσεις για την ενίσχυση της νεοφυούς και της καινοτόμου επιχειρηματικότητας και έχουν ανακοινωθεί ότι θα ακολουθήσουν και άλλες.

Η εμπειρία μου λέει ότι αν και είναι ιδιαίτερος ελκυστικοί οι όροι χρηματοδότησης των προγραμμάτων που χρηματοδοτούνται από το ΕΣΠΑ, με ενισχύσεις που φτάνουν ακόμα και το 100%, συνήθως η απόσταση που χωρίζει την απόφαση για να συμμετάσχει κανείς υποβάλλοντας μία επενδυτική πρόταση μέχρις ότου εν τέλει την

υλοποιήσει και εισπράξει όλο το ποσό της ενίσχυσης είναι ιδιαίτερα δύσκολη να υπολογιστεί.

Οι λόγοι για τους οποίους συμβαίνει αυτό είναι δυο. Ο πρώτος έχει να κάνει με την γραφειοκρατία και τις συνεπαγόμενες καθυστερήσεις στην Ελλάδα και η δεύτερη με τη φύση των προγραμμάτων τα οποία είναι ως επί το πλείστο επιδοματικού χαρακτήρα.

Ο δεύτερος, που είναι και κάτι που θα ήθελα να λάβετε πιο σοβαρά υπόψη ως επιχειρηματίες ή υποψήφιοι επιχειρηματίες είναι ότι η Ευρωπαϊκή Ένωση δίνει αυτά τα κεφάλαια χωρίς να περιμένει να έχει κάποια άμεση οικονομική απόδοση από αυτά, οι απαιτήσεις για αυτό που λέμε διαδρομή ελέγχου –audit trail- είναι πολλές φορές εξαιρετικά υψηλές και χρονοβόρες καθώς θα πρέπει να διασφαλιστεί η χρηστή διαχείριση των χρημάτων των ευρωπαϊκών φορολογουμένων.

Συμπερασματικά, λοιπόν, το ΕΣΠΑ αν και φαινομενικά έχει εξαιρετικά ευνοϊκούς όρους χρηματοδότησης, έχει κάποια δομικά χαρακτηριστικά που θα πρέπει να λάβουμε υπόψη κατά την συμμετοχή μας σε κάποιο από τα προγράμματά του.

Κλείνοντας λοιπόν το πρώτο σκέλος της πρώτης κατηγορίας ενισχύσεων, θα έλεγα ότι θα πρέπει να αξιοποιούμε το ΕΣΠΑ, αλλά στο βαθμό που μας είναι απολύτως απαραίτητο, όχι τόσο λόγω των ελκυστικών του όρων καθώς πιθανώς να κρύβονται προβλήματα και καθυστερήσεις που μπορούν να δημιουργήσουν περισσότερα προβλήματα από όσα υποτίθεται ότι λύνουν.

Όσον αφορά το δεύτερο σκέλος δηλαδή τα προγράμματα εδαφικής συνεργασίας, τα λεγόμενα INTERREG, τα προγράμματα αυτά έχουν ταυτόσημο μοντέλο διαχείρισής με το ΕΣΠΑ, ωστόσο έχουν μία σημαντική διαφορά που οφείλουμε να λάβουμε υπόψη. Ως προγράμματα που προωθούν τη συνεργασία ανάμεσα στα κράτη μέλη, η συμμετοχή γίνεται στο πλαίσιο προτάσεων που περιλαμβάνουν εταίρους από πολλές χώρες.

Αυτό βοηθάει τους επιχειρηματίες που συμμετέχουν, εφόσον φυσικά αντιμετωπίσουν αποτελεσματικά τη δυσκολία της επικοινωνίας, στο να αναπτύξουν συνεργασίες με άλλους φορείς ή και επιχειρήσεις από το εξωτερικό με παρόμοια χαρακτηριστικά ή και προβλήματα, επιτυγχάνοντας ουσιαστικά την ενίσχυση της εξωστρέφειας των επιχειρήσεων τους.

Θα σταθώ τώρα σε ένα συγκεκριμένο πρόγραμμα εδαφικής συνεργασίας το οποίο έχει συγκεκριμένη στόχευση προς την προώθηση της καινοτόμου θαλάσσιας ανάπτυξης. Το πρόγραμμα αυτό λέγεται ADRION συνολικού ύψους 100 εκ. ευρώ. Το πρόγραμμα αυτό λειτουργεί στο πλαίσιο της Ευρωπαϊκής Στρατηγικής για τη Μακροπεριφέρεια του Ιονίου και της Αδριατικής και αφορά εκτός από την Ελλάδα,

περιφέρειες της Ιταλίας, την Κροατία, τη Σλοβενίας αλλά και χώρες εκτός ΕΕ, όπως η Αλβανία, το Μαυροβούνιο, η Σερβία και η Βοσνία.

Στο πρόγραμμα αυτό χρηματοδοτούνται έργα που σχετίζονται άμεσα με την θαλάσσια καινοτόμο ανάπτυξη καθώς αυτή αποτελεί έναν από τους τέσσερις θεματικούς του πυλώνες. Από το πρόγραμμα αυτό λοιπόν μπορούν να χρηματοδοτηθούν έργα που ενισχύουν τη συνεργασία σε θέματα όπως οι θαλάσσιες τεχνολογίες, οι υδατοκαλλιέργειες, αλλά και οι θαλάσσιες και ναυτιλιακές υπηρεσίες. Ήδη έχει τρέξει μία πρόσκληση και αναμένεται νέα πρόσκληση σύντομα.

Περνώντας στο δεύτερο εργαλείο, το SME Instrument, αυτό χρηματοδοτεί με αρκετά άμεσο τρόπο τις καινοτόμες αλλά τις νεοφυείς επιχειρήσεις. Λειτουργεί σε πανευρωπαϊκό επίπεδο και έχει δύο διακριτές φάσεις χρηματοδότησης.

Στην πρώτη φάση, χρηματοδοτούνται επιχειρηματικά εγχειρήματα προκειμένου να αξιολογηθεί η βιωσιμότητά τους. Αυτά μπορεί να αφορούν είτε νεοφυείς επιχειρήσεις, είτε νέα προϊόντα ή υπηρεσίες για ήδη υφιστάμενες επιχειρήσεις. Τα χρήματα που δίνονται στη φάση αυτή είναι σχετικά λίγα, ύψους 50.000 ευρώ, ωστόσο η διαδικασία είναι αρκετά γρήγορη οπότε αξίζει κανείς να προσπαθήσει.

Στη δεύτερη φάση, χρηματοδοτούνται επιχειρηματικά δοκιμασμένες προτάσεις που χρειάζονται ενδεχομένως περαιτέρω ενίσχυση προκειμένου να αποκτήσουν κρίσιμη μάζα ή να καταστήσουν ένα προϊόν εμπορικά βιώσιμο σε μία νέα αγορά. Τα χρήματα εδώ είναι του φάσματος των 500.000 ευρώ έως και 2.5 εκατομμυρίων - ή και παραπάνω - και το ύψος της χρηματοδότησης δύναται να φτάσει έως και το 100%.

Το συγκεκριμένο εργαλείο έχει σημειώσει σημαντική επιτυχία και είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστικό. Μάλιστα, είναι τόσο σημαντική η ζήτηση που υπάρχει από την αγορά, που τον Ιούλιο του 2016 αποφασίστηκε η αύξηση του διαθέσιμου προϋπολογισμού του προγράμματος από τα 385 εκ. στα 437.5 εκ. ευρώ. Ειδικά για την ενίσχυση της θαλάσσιας οικονομίας, για το 2017 προβλέπεται προϋπολογισμός ύψους 12.42 εκ. ευρώ, ο οποίος μάλιστα αυξήθηκε κατά 25%.

Επισημαίνω την εντυπωσιακή διαφορά στα μεγέθη ανάμεσα στα προγράμματα. Βλέπουμε ότι υπάρχει η τάση όσο μικρότερος είναι ο διαθέσιμος προϋπολογισμός, τόσο πιο ανταγωνιστικό είναι το πρόγραμμα. Αυτό εκ πρώτης όψεως ίσως να ήταν και αναμενόμενο, ωστόσο η ανταγωνιστικότητα των προγραμμάτων όπως το SME Instrument ή ακόμα και το INTERREG έγκειται κυρίως στο γεγονός ότι είναι συνήθως πιο άμεση η αξιολόγηση και η απορρόφηση των κονδυλίων γίνεται με προβλέψιμο τρόπο. Θεωρώ ότι αυτό ίσως έχει μεγαλύτερη σημασία για έναν επιχειρηματία και θα ενθάρρυνα όσο το δυνατόν τη συμμετοχή σε αυτά.

Τελειώνω με το τρίτο εργαλείο που αφορά το Ευρωπαϊκό Ταμείο Στρατηγικών Επενδύσεων, το περίφημο Σχέδιο Juncker. Σίγουρα έχετε ακούσει για το φιλόδοξο

σχέδιο να κινητοποιηθούν περί τα 315 δις έως το τέλος του 2018 μέσα από ιδιωτικές επενδύσεις σε όλη την Ευρωπαϊκή Ένωση. Αξίζει να σημειωθεί ότι τα κεφάλαια αυτά θα πρέπει να έχουν de facto απόδοση με οικονομικά κριτήρια, και αυτή είναι μία τεράστια ειδοποιός διαφορά σε σχέση με τα προαναφερθέντα προγράμματα που είναι ας πούμε πιο επιδοματικού χαρακτήρα. Ίσως κάποιιοι από εσάς να γνωρίζετε ότι το σχέδιο αυτό, εκτός από μεγάλα επενδυτικά σχέδια μπορεί να χρηματοδοτήσει και μικρές ή και νεοφυείς επιχειρήσεις στο πλαίσιο επενδυτικών σχημάτων που ονομάζονται επενδυτικές πλατφόρμες – Investment Platforms.

Ακόμη λιγότεροι θα γνωρίζετε ότι το σχέδιο Juncker θα επεκταθεί έως και το 2020 με στόχο οι κινητοποιηθείσες επενδύσεις να ξεπεράσουν το μισό τρις ευρώ! Ήδη λειτουργούν σε άλλες χώρες τέτοιες επενδυτικές πλατφόρμες που δύναται να χρηματοδοτήσουν με επενδυτικά κεφάλαια και εγγυήσεις καινοτόμες επιχειρήσεις.

Στην Ελλάδα, δυστυχώς κυρίως λόγω της κατάστασης του χρηματοπιστωτικού συστήματος, είναι αρκετά δύσκολο να τρέξουν παρεμφερή προγράμματα, ωστόσο να σας επισημάνω ότι έχουν γίνει κάποιες συμφωνίες που αξιοποιούν χρήματα από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Στρατηγικών Επενδύσεων: (αναφορά αν θέλετε σε ProCredit, Diorama Ventures αλλά και εγγυήσεις προς SMEs από Εθνική, Eurobank και προσεχώς Alpha). Ωστόσο, θα μπορούσαν οι επιχειρηματίες να απευθυνθούν και σε επενδυτικές πλατφόρμες που λειτουργούν εκτός Ελλάδος. ([http://www.eif.org/what\\_we\\_do/efsi/equity-deals.pdf](http://www.eif.org/what_we_do/efsi/equity-deals.pdf)).

Τονίζω κλείνοντας ότι το Ευρωπαϊκό Ταμείο Στρατηγικών Επενδύσεων δείχνει ξεκάθαρα την τάση για τα επόμενα χρόνια σε ό,τι αφορά το πως η Ευρώπη θα αξιοποιεί τα χρήματά της. Νομίζω ότι η επιδοματική προσέγγιση θα εγκαταλείπεται και θα υιοθετείται όλο και περισσότερο μία πιο ιδιωτικοοικονομική προσέγγιση στην αξιοποίηση των χρημάτων των ευρωπαϊκών φορολογουμένων. Και αυτό θα πρέπει να κάνει όσους θέλουν να είναι παραγωγικοί στην ιδιωτική οικονομία ιδιαίτερω χαρούμενους.

(Κλείσιμο)