

**Π.2.2.1. Ετήσια αναφορά απολογισμού πιλοτικών δράσεων  
«Ανοιχτές Θύρες» (2025)**

Έργο: «Κέντρο Καινοτομίας για το Λιανικό Εμπόριο» (κωδικός ΟΠΣ 6002934)

Υποέργο 1: «Σύγχρονες Υπηρεσίες προς τις ΠΜΕ & ΜΜΕ του Εμπορίου»

Πακέτο εργασίας ΠΕ 2.1: «Πιλοτικά Συμβούλια Πόλεων»

Παραδοτέο Π.2.2.1: Ετήσια αναφορά απολογισμού πιλοτικών δράσεων  
«Ανοιχτές Θύρες» (2025)

Το παρόν ενημερωτικό δελτίο εκπονήθηκε στο πλαίσιο του υποέργου 1 «Σύγχρονες Υπηρεσίες προς τις ΠΜΕ & ΜΜΕ του Εμπορίου» της Πράξης: «Κέντρο Καινοτομίας για το Λιανικό Εμπόριο» (κωδικός ΟΠΣ 6002934), η οποία είναι ενταγμένη στο Πρόγραμμα «Ανταγωνιστικότητα 2021-2027» και συγχρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση (ΕΚΤ+) και από εθνικούς πόρους.



Με τη συγχρηματοδότηση  
της Ευρωπαϊκής Ένωσης



ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ  
**ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ**  
2021 – 2027

**Π.2.2.1. Ετήσια αναφορά απολογισμού πιλοτικών δράσεων  
«Ανοιχτές Θύρες» (2025)**

**Ερευνητική & Συγγραφική ομάδα:**

Μουκούλης Πολύβιος

Μπούντρης Ματθαίος

Κατσιούρης Ηλίας

Ανυσιάδου Μελίνα

**Επιμέλεια κειμένου:**

Καρρά Μαριλένα

Copyright INEMY © 2026

Πετράκη 8

10563, Αθήνα

Τηλ: 210 3259170

E-mail: [info@inemy.gr](mailto:info@inemy.gr)

[www.inemy.gr](http://www.inemy.gr)

Απαγορεύεται η με οποιονδήποτε τρόπο ανατύπωση ή μετάφραση όλου ή μέρους του κειμένου χωρίς την άδεια του εκδότη. Επίσης, η αναδημοσίευση (όλου ή μέρους του) χωρίς αναφορά της πηγής.



Με τη συγχρηματοδότηση  
της Ευρωπαϊκής Ένωσης



ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ  
**ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ**  
2021 – 2027

# Ανοιχτές Θύρες — Χαρτογράφηση και χρηματοδότηση των ανενεργών επαγγελματικών στεγών

## Πίνακας περιεχομένων

|                                                                                   |           |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>1 Εισαγωγή.....</b>                                                            | <b>4</b>  |
| <b>2 Μεθοδολογική ανάλυση χωρικών δεικτών .....</b>                               | <b>5</b>  |
| 2.1 Local Moran's I (LISA).....                                                   | 5         |
| 2.2 Δείκτης Getis-Ord <i>Gi</i> * .....                                           | 6         |
| 2.3 Εκτίμηση Πυκνότητας μέσω Συναρτήσεων Kernel (Kernel Density Estimation) ..... | 9         |
| 2.4 Σύνοψη.....                                                                   | 11        |
| <b>3 Ανάλυση αποτελεσμάτων της καταγραφής.....</b>                                | <b>12</b> |
| 3.1 Ταυτότητα και μεθοδολογία της καταγραφής .....                                | 12        |
| 3.2 Συνολικά αποτελέσματα καταγραφής.....                                         | 13        |
| 3.3 Σύγκριση με την προηγούμενη καταγραφή.....                                    | 14        |
| 3.4 Χωρική κατανομή των θυλάκων λουκέτων .....                                    | 15        |
| <b>4 Εργαλεία χρηματοδότησης ΜμΕ .....</b>                                        | <b>17</b> |
| 4.1 Περίληψη.....                                                                 | 17        |
| 4.2 Εισαγωγή .....                                                                | 18        |
| 4.2.1 Σημασία των ΜμΕ για την εθνική και ευρωπαϊκή οικονομία .....                | 18        |
| 4.2.2 Αναγκαιότητα χρηματοδότησης και πρόκληση της πρόσβασης σε κεφάλαια.....     | 19        |
| 4.2.3 Σκοπός και δομή της έκθεσης.....                                            | 21        |
| 4.3 Τρέχοντα Χρηματοδοτικά Εργαλεία για τις ΜμΕ – Κλάδος Εμπορίου .....           | 21        |
| 4.3.1 Κατηγορίες χρηματοδοτικών εργαλείων.....                                    | 21        |
| 4.3.2 Εγχώρια χρηματοδοτικά εργαλεία .....                                        | 23        |
| 4.3.3 Ευρωπαϊκά χρηματοδοτικά εργαλεία .....                                      | 24        |
| 4.3.4 Κλάδος Εμπορίου – Τρέχοντα Εργαλεία Χρηματοδότησης .....                    | 25        |
| 4.4 Τρόποι Πρόσβασης σε Εγχώρια και Ευρωπαϊκά Ταμεία .....                        | 25        |
| 4.4.1 Γενικές αρχές και προϋποθέσεις επιλεξιμότητας.....                          | 26        |
| 4.4.2 Διαδικασία υποβολής αιτήσεων: πολυπλοκότητα και γραφειοκρατία.....          | 26        |

|                                                                                    |    |
|------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 4.4.3 Ο ρόλος των συμβουλευτικών υπηρεσιών και των ενδιαμέσων φορέων .....         | 27 |
| 4.4.4 Σύνθεση και Κριτική.....                                                     | 28 |
| 4.5 Δυσκολίες Πρόσβασης των ΜμΕ σε Χρηματοδότηση.....                              | 28 |
| 4.5.1 Γραφειοκρατία και διοικητικό βάρος .....                                     | 29 |
| 4.5.2 Έλλειψη ενημέρωσης και εξειδικευμένης γνώσης .....                           | 29 |
| 4.5.3 Απαιτούμενη αυτοχρηματοδότηση και εγγυήσεις.....                             | 30 |
| 4.5.4 Αδυναμία προσαρμογής στα κριτήρια επιλεξιμότητας.....                        | 30 |
| 4.5.5 Χρόνος αξιολόγησης και εκταμίευσης.....                                      | 31 |
| 4.5.6 Έλλειψη εξειδικευμένου προσωπικού εντός των ΜμΕ .....                        | 31 |
| 4.5.7 Σύνθεση και Κριτική.....                                                     | 31 |
| 4.6 Διαδικασία Πρόσβασης στα Κεφάλαια – Βήματα που πρέπει να ακολουθηθούν .....    | 32 |
| 4.6.1 Ενημέρωση και αναζήτηση κατάλληλων προγραμμάτων .....                        | 32 |
| 4.6.2 Αξιολόγηση επιλεξιμότητας και προετοιμασία φακέλου .....                     | 33 |
| 4.6.3 Υποβολή αίτησης.....                                                         | 33 |
| 4.6.4 Διαδικασία αξιολόγησης.....                                                  | 33 |
| 4.6.5 Έγκριση και σύναψη σύμβασης .....                                            | 33 |
| 4.6.6 Υλοποίηση επένδυσης και υποβολή δικαιολογητικών εκταμίευσης.....             | 33 |
| 4.6.7 Έλεγχος και παρακολούθηση .....                                              | 34 |
| 4.6.8 Σύνθεση και Κριτική.....                                                     | 34 |
| 4.7 Προτάσεις Πολιτικής για τη Διευκόλυνση της Πρόσβασης .....                     | 34 |
| 4.7.1 Απλοποίηση διαδικασιών και μείωση της γραφειοκρατίας.....                    | 35 |
| 4.7.2 Ενίσχυση της ενημέρωσης και της τεχνικής βοήθειας προς τις ΜμΕ .....         | 35 |
| 4.7.3 Ανάπτυξη νέων, πιο ευέλικτων χρηματοδοτικών εργαλείων .....                  | 35 |
| 4.7.4 Ενίσχυση της συνεργασίας μεταξύ δημόσιου και ιδιωτικού τομέα .....           | 36 |
| 4.7.5 Προσαρμογή των κριτηρίων επιλεξιμότητας.....                                 | 36 |
| 4.7.6 Ψηφιοποίηση των διαδικασιών με επίκεντρο τον χρήστη.....                     | 36 |
| 4.7.7 Σύνθεση και Κριτική.....                                                     | 37 |
| 4.8 Κριτική Θεώρηση – Αξιοποίηση και Επίδραση της Χρηματοδότησης .....             | 37 |
| 4.8.1 Ενίσχυση καινοτομίας και ανταγωνιστικότητας.....                             | 37 |
| 4.8.2 Ο αντίκτυπος στην απασχόληση και την οικονομική ανάπτυξη .....               | 38 |
| 4.8.3 Προβλήματα στην αξιοποίηση των κεφαλαίων .....                               | 38 |
| 4.8.4 Ανάγκη για αποτελεσματικούς μηχανισμούς παρακολούθησης και αξιολόγησης ..... | 38 |
| 4.8.5 Χρηματοδότηση και ανθεκτικότητα σε περιόδους κρίσης .....                    | 39 |

|                                                        |           |
|--------------------------------------------------------|-----------|
| 4.8.6 Σύνθεση και Κριτική.....                         | 39        |
| 4.9 Συμπεράσματα και Τελικές Παρατηρήσεις .....        | 39        |
| 4.9.1 Ανακεφαλαίωση των κυριότερων σημείων.....        | 40        |
| 4.9.2 Τελικές παρατηρήσεις για τον εμπορικό κλάδο..... | 40        |
| 4.9.3 Προοπτικές και μελλοντική έρευνα.....            | 41        |
| 4.9.4 Τελικό συμπέρασμα.....                           | 41        |
| <b>5 Επίλογος .....</b>                                | <b>42</b> |
| <b>Βιβλιογραφικές Αναφορές.....</b>                    | <b>43</b> |
| Χωρική ανάλυση και μεθοδολογία.....                    | 43        |
| Χρηματοδότηση ΜμΕ.....                                 | 43        |

## 1 Εισαγωγή

Η εικόνα των κλειστών καταστημάτων σε κεντρικές περιοχές των πόλεων αποτελεί πλέον σταθερή πτυχή του αστικού τοπίου σε πολλές περιοχές της Ελλάδας. Η επιχειρηματική αδράνεια, όπως αποτυπώνεται στις ανενεργές επαγγελματικές στέγες, δεν αντανακλά απλώς συγκυριακές κρίσεις. Αντανακλά συσσωρευμένες δυσκολίες που αφορούν το κόστος λειτουργίας, την αβεβαιότητα της ζήτησης, τη μετατόπιση της κατανάλωσης και ευρύτερες δημογραφικές και κοινωνικοοικονομικές μεταβολές. Ταυτόχρονα, η συρρίκνωση του ενεργού εμπορικού ιστού υποβαθμίζει τη λειτουργικότητα και τη δημόσια εικόνα των περιοχών, αποθαρρύνοντας νέες επενδυτικές προσπάθειες.

Το παρόν έργο αποσκοπεί στην τεκμηριωμένη ανάδειξη του φαινομένου, μέσω της αξιοποίησης γεωχωρικών δεδομένων και σύγχρονων μεθόδων χαρτογραφικής ανάλυσης. Με τη χρήση Γεωγραφικών Συστημάτων Πληροφοριών (GIS) επιχειρείται η καταγραφή, απεικόνιση και ανάλυση της χωρικής πυκνότητας των ανενεργών επαγγελματικών στεγών στα αστικά κέντρα, με στόχο όχι μόνο την αποτύπωση της υφιστάμενης κατάστασης, αλλά και τη δημιουργία εργαλείων που στηρίζουν τη λήψη τεκμηριωμένων αποφάσεων πολιτικής.

Συμπληρωματικά προς την ανάλυση της χωρικής πυκνότητας, το έργο καταγράφει συστηματικά τα διαθέσιμα εργαλεία χρηματοδότησης που απευθύνονται σε υφιστάμενους και δυνητικούς επιχειρηματίες. Ο πυρήνας του έργου είναι η σύνδεση των δύο αυτών διαστάσεων. Η γεωχωρική ανάλυση εντοπίζει αντικειμενικά τις περιοχές όπου η επιχειρηματική εγκατάλειψη είναι εντονότερη, ενώ η αποτύπωση των χρηματοδοτικών ευκαιριών επιτρέπει τη διαμόρφωση στοχευμένων στρατηγικών παρέμβασης και τη διοχέτευση πόρων σε περιοχές με τεκμηριωμένη ανάγκη.

Στο φυσικό αντικείμενο του έργου περιλαμβάνεται – μεταξύ άλλων - η ανάπτυξη διαδικτυακής πλατφόρμας τύπου webGIS, η οποία θα φιλοξενεί τις παραγόμενες χωρικές αναλύσεις και θα επιτρέπει την οπτικοποίηση της κατανομής των ανενεργών στεγών, την παρακολούθηση της εξέλιξής τους ανά έτος και την αντιπαραβολή με διαθέσιμες δράσεις χρηματοδότησης. Η λειτουργία της πλατφόρμας προβλέπεται δυναμική, με ετήσια επικαιροποίηση μέσω νέων, στοχευμένων καταγραφών πεδίου κατά τα έτη 2025, 2026 και 2027.

Το έργο εφαρμόζεται πιλοτικά στις τρεις μεγαλύτερες αστικές περιοχές της χώρας, την Αθήνα, τη Θεσσαλονίκη και την Πάτρα. Η καταγραφή πεδίου δεν κάλυψε το σύνολο των εμπορικών περιοχών, αλλά ένα στοχευμένο υποσύνολο οικοδομικών τετραγώνων. Με βάση προγενέστερη έρευνα του INEMY-ΕΣΕΕ επιλέχθηκαν οι περιοχές που είχαν εμφανίσει τα υψηλότερα ποσοστά ανενεργών επαγγελματικών στεγών. Η προσέγγιση αυτή δεν αποτελεί αυτοτελή απογραφή, αλλά στοχευμένη επικαιροποίηση του υφιστάμενου συνόλου δεδομένων, η οποία επιτρέπει τη διαχρονική παρακολούθηση του φαινομένου στις πλέον επιβαρυνμένες περιοχές.

Το παρόν παραδοτέο διαρθρώνεται ως εξής. Στο Κεφάλαιο 2 παρουσιάζεται η μεθοδολογική ανάλυση των χωρικών δεικτών που εξετάστηκαν για την αποτύπωση του φαινομένου. Στο Κεφάλαιο 3 αναλύονται τα αποτελέσματα της νέας καταγραφής, με

έμφαση στα συνολικά μεγέθη, στη διαχρονική σύγκριση και στη χωρική κατανομή του φαινομένου. Στο Κεφάλαιο 4 καταγράφονται αναλυτικά τα διαθέσιμα εργαλεία χρηματοδότησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Τέλος, στο Κεφάλαιο 5 συνοψίζονται τα συμπεράσματα και διατυπώνονται τα επόμενα βήματα του έργου.

## 2 Μεθοδολογική ανάλυση χωρικών δεικτών

Η επιλογή της κατάλληλης χωρικής μεθόδου ανάλυσης αποτελεί κρίσιμο βήμα για την τεκμηριωμένη αποτύπωση του φαινομένου της επιχειρηματικής εγκατάλειψης. Στο πλαίσιο του παρόντος έργου εξετάζονται τρεις ευρέως χρησιμοποιούμενες στατιστικές τεχνικές χωρικής διερεύνησης: ο τοπικός δείκτης χωρικού αυτοσυσχετισμού Local Moran's I (γνωστός και ως LISA), ο δείκτης Getis-Ord  $G_i^*$ , καθώς και η μέθοδος εκτίμησης πυκνότητας σημείων μέσω συναρτήσεων Kernel (Kernel Density Estimation – KDE). Η αξιολόγηση των τριών μεθόδων γίνεται με βάση τα χαρακτηριστικά των δεδομένων, τον επιθυμητό τύπο εξαγόμενης πληροφορίας, τις τεχνικές προϋποθέσεις εφαρμογής, καθώς και τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα κάθε προσέγγισης.

### 2.1 Local Moran's I (LISA)

Ο τοπικός δείκτης χωρικής αυτοσυσχέτισης, γνωστός ως Local Moran's I ή LISA (Local Indicators of Spatial Association), αποτελεί ένα από τα βασικά εργαλεία για την ανίχνευση χωρικών συγκεντρώσεων τιμών και τον εντοπισμό τοπικών μοτίβων στον χώρο. Σε αντίθεση με τον καθολικό δείκτη Moran's I, ο οποίος παρέχει μία συνολική εκτίμηση της χωρικής αυτοσυσχέτισης για ολόκληρη την περιοχή αναφοράς, ο Local Moran's I υπολογίζει ξεχωριστή τιμή για κάθε χωρική μονάδα, επιτρέποντας τον εντοπισμό τοπικών «hotspots», «coldspots» και outliers. Πρόκειται για μέθοδο στατιστικής επιτόπιας συσχέτισης, η οποία αξιοποιεί πληροφορίες για τη γειτνίαση των χωρικών μονάδων με βάση μια ορισμένη μήτρα χωρικών βαρών.

Ο Local Moran για τη χωρική μονάδα  $i$  προκύπτει από την σχέση:

$$I_i = \frac{(x_i - \bar{x})}{m_2} \sum_{j=1}^n w_{ij}(x_j - \bar{x})$$

όπου:

- $x_i$ : η τιμή της μεταβλητής στη μονάδα  $i$ ,
- $\bar{x}$ : ο μέσος όρος της μεταβλητής στον πληθυσμό,
- $x_j$ : η τιμή της μεταβλητής στη μονάδα  $j$ ,
- $w_{ij}$ : το βάρος χωρικής σχέσης μεταξύ των μονάδων  $i$  και  $j$ ,
- $m_2 = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n (x_j - \bar{x})^2$ : η κανονικοποιημένη διακύμανση.

Ο δείκτης  $I_i$  εκτιμά το κατά πόσο η παρατήρηση  $i$  διαφοροποιείται ή συντονίζεται με τις τιμές των χωρικών της γειτόνων, όπως αυτές καθορίζονται από τον πίνακα  $W$ . Θετική και υψηλή τιμή υποδηλώνει συσπείρωση υψηλών τιμών (high-high), ενώ αρνητική τιμή υποδεικνύει χωρική ανωμαλία ή αντισυσχέτιση με το τοπικό περιβάλλον.

Η εφαρμογή της μεθόδου προϋποθέτει τη διαθεσιμότητα **τοπολογικά ελεγμένων πολυγωνικών επιπέδων** (π.χ. οικοδομικά τετράγωνα ή τεχνητό grid), καθώς ο υπολογισμός βασίζεται σε χωρικές σχέσεις γειτνίασης μεταξύ παρατηρήσεων. Για την ορθή υλοποίηση της ανάλυσης απαιτείται ο ορισμός **πίνακα χωρικών βαρών** (spatial weights matrix), στον οποίο καθορίζεται ποια πολυγωνικά στοιχεία θεωρούνται "γειτονικά" μεταξύ τους. Η γειτνίαση μπορεί να βασίζεται είτε σε κοινό όριο (rook/queen contiguity) είτε σε ακτίνα απόστασης.



*Cluster and Outlier Analysis illustration*

Εικόνα 2.1: Στάδια εφαρμογής του τοπικού δείκτη χωρικού αυτοσυσχετισμού Local Moran's I. Από την εισαγωγή του πολυγωνικού υποβάθρου έως την παραγωγή στατιστικά έγκυρων συστάδων χωρικής συγκέντρωσης ή διαφοροποίησης (clusters & outliers). Πηγή: <https://pro.arcgis.com/en/pro-app/latest/tool-reference/spatial-statistics/cluster-and-outlier-analysis-anselin-local-moran-s.htm>

Αν και η μέθοδος προσφέρει **υψηλή στατιστική ακρίβεια και σαφήνεια στα χωρικά μοτίβα**, περιορίζεται από την ανάγκη μετατροπής των διαθέσιμων δεδομένων σε **contiguous polygons**, κάτι που ενδέχεται να προσθέτει ένα στάδιο προεπεξεργασίας — ειδικά όταν τα αρχικά δεδομένα είναι σημειακά. Παρά τους περιορισμούς, ο δείκτης Local Moran's I παραμένει μια από τις πλέον αξιόπιστες τεχνικές για την αποτύπωση **τοπικών προτύπων εγκατάλειψης** σε μικρο-χωρικό επίπεδο και χρησιμοποιείται ευρέως στην αστική γεωγραφία, την ανάλυση κοινωνικοοικονομικών ανισοτήτων και την ανίχνευση μεταβολών.

## 2.2 Δείκτης Getis-Ord $G_i^*$

Η δεύτερη προσέγγιση που εξετάζεται είναι ο δείκτης χωρικής συσσωμάτωσης (clustering) Getis-Ord  $G_i^*$ . Ο συγκεκριμένος δείκτης χρησιμοποιείται ευρέως για τον εντοπισμό στατιστικά σημαντικών χωρικών συσπειρώσεων υψηλών ή χαμηλών τιμών μίας μεταβλητής. Σε αντίθεση με τον Local Moran's I, ο οποίος αξιολογεί τη χωρική συσχέτιση μεταξύ των τιμών της εκάστοτε μονάδας και των γειτονικών της, ο δείκτης  $G_i^*$  εστιάζει στο συνολικό «βάρος» που συγκεντρώνεται γύρω από κάθε παρατήρηση, ενσωματώνοντας τόσο την ίδια την τιμή όσο και τη συμβολή του τοπικού περιβάλλοντος.

Η λογική του δείκτη βασίζεται στην έννοια της «γειτνίασης» και στον υπολογισμό του στατιστικού βάρους κάθε τιμής εντός ενός χωρικού πλαισίου που ορίζεται από έναν πίνακα χωρικών βαρών. Στόχος είναι να διαπιστωθεί αν η συγκέντρωση υψηλών (ή αντίστοιχα χαμηλών) τιμών στην άμεση γειτονία μιας μονάδας είναι μεγαλύτερη από αυτήν που θα αναμενόταν υπό συνθήκες χωρικής τυχαιότητας. Ο δείκτης  $G_i^*$  προκύπτει από τη σχέση:

$$G_i^* = \frac{\sum_{j=1}^n w_{ij} x_j - \bar{X} \sum_{j=1}^n w_{ij}}{S \sqrt{\left[ \frac{n \sum_{j=1}^n w_{ij}^2 - (\sum_{j=1}^n w_{ij})^2}{n-1} \right]}}$$

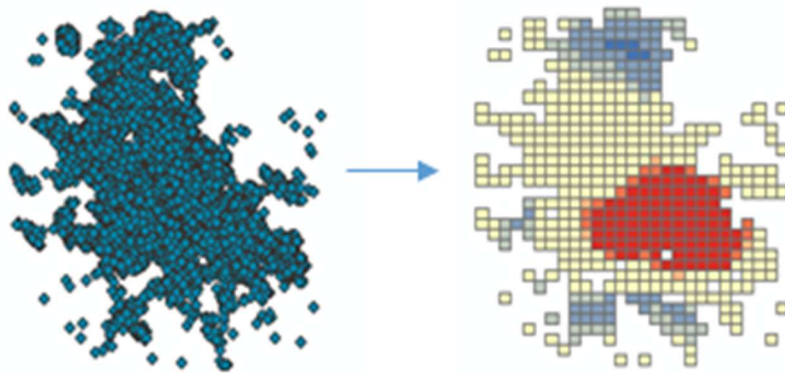
Όπου:

- $x_j$ : Η τιμή της μεταβλητής στη χωρική μονάδα  $j$ ,
- $w_{ij}$ : Το βάρος γειτνίασης μεταξύ των μονάδων  $i$  και  $j$ ,
- $\bar{X}$ : Ο μέσος όρος της μεταβλητής στο σύνολο του πληθυσμού των παρατηρήσεων,
- $S$ : Η τυπική απόκλιση των τιμών της μεταβλητής, και
- $n$ : Το πλήθος των χωρικών μονάδων.

Ο δείκτης παράγει τυποποιημένες τιμές Z-score, οι οποίες επιτρέπουν τον στατιστικό έλεγχο σημαντικότητας. Τιμές θετικά υψηλές υποδεικνύουν τη συγκέντρωση υψηλών τιμών (hotspots), ενώ αντίστοιχα χαμηλές αρνητικές τιμές αποδίδουν συσσωρεύσεις χαμηλών τιμών (coldspots). Η μεθοδολογία αυτή είναι ιδιαίτερα χρήσιμη όταν στόχος είναι η επισήμανση περιοχών που χαρακτηρίζονται από ιδιαίτερη ένταση ως προς ένα χωρικό φαινόμενο – εν προκειμένω, την εγκατάλειψη επαγγελματικών στεγών.

Η εφαρμογή του δείκτη  $G_i^*$  απαιτεί τη διαθεσιμότητα **τοπολογικά ελεγμένων πολυγωνικών επιπέδων** (π.χ. οικοδομικά τετράγωνα ή τεχνητό grid), καθώς οι υπολογισμοί βασίζονται στις χωρικές σχέσεις μεταξύ γειτονικών παρατηρήσεων. Η ορθή υλοποίηση προϋποθέτει τη δημιουργία πίνακα χωρικών βαρών (spatial weights matrix), με σαφή ορισμό γειτνίασης (π.χ. rook, queen, ή βάσει αποστάσεων). Παρότι η κατασκευή ενός τέτοιου υποβάθρου ενδέχεται να προσθέτει ένα επίπεδο προεπεξεργασίας, η μεθοδολογία παραμένει αρκετά εύελικτη ως προς τον τύπο των δεδομένων και την κλίμακα εφαρμογής.

Στο πλαίσιο του παρόντος έργου, η επιλογή του δείκτη Getis-Ord  $G_i^*$  εμφανίζει **ιδιαίτερο επιχειρησιακό ενδιαφέρον**, καθώς επιτρέπει την **καθαρή αποτύπωση ζωνών με αυξημένη ή μειωμένη ένταση εγκατάλειψης**. Ο δείκτης ενδείκνυται για την αναγνώριση περιοχών όπου το φαινόμενο είναι χωρικά συσσωρευμένο, γεγονός που τον καθιστά ιδανικό για την επιλογή παρεμβάσεων πολιτικής, όπως η στοχευμένη ενθάρρυνση επιχειρηματικής δραστηριότητας μέσω χρηματοδοτικών εργαλείων.



### *Optimized Hot Spot Analysis tool illustration*

Εικόνα 2.2: Σχηματική αναπαράσταση της λειτουργίας του δείκτη Getis Ord  $G_i^*$ . Πηγή: <https://pro.arcgis.com/en/pro-app/latest/tool-reference/spatial-statistics/optimized-hot-spot-analysis.htm>

Ωστόσο, η μέθοδος παρουσιάζει και ορισμένες περιοριστικές παραμέτρους. Πρώτον, η τιμή του δείκτη εξαρτάται σημαντικά από τις παραμέτρους του πίνακα γειτνίασης, γεγονός που σημαίνει ότι επιλογές όπως το εύρος γειτονίας ή ο αριθμός των γειτονικών πολυγώνων επηρεάζουν το αποτέλεσμα. Δεύτερον, η μέθοδος εστιάζει στη **συσσώρευση τιμών**, και όχι απαραίτητα στον εντοπισμό **τοπικών εξαιρέσεων** (όπως το κάνει ο Moran's I), περιορίζοντας έτσι την ικανότητά της να αναγνωρίζει «ανώμαλες» ή ασυνήθιστες μονάδες.

Παρά τα παραπάνω, η ευκρίνεια των αποτελεσμάτων, η δυνατότητα στατιστικής ερμηνείας των τιμών  $G_i^*$ , και η συμβατότητα με διαθέσιμα πολυγωνικά δεδομένα καθιστούν τον συγκεκριμένο δείκτη **ισχυρό εργαλείο εφαρμογής** για τις ανάγκες του παρόντος έργου. Η ερμηνεία των αποτελεσμάτων του μπορεί να ενισχυθεί περαιτέρω με τη χρήση κατάλληλων ταξινομήσεων και χρωματικών αποδόσεων, ώστε να καταστεί προσιτή τόσο σε τεχνικά όσο και σε μη τεχνικά ακροατήρια.

Ένα κρίσιμο μεθοδολογικό ζήτημα αφορά τον ορισμό της μεταβλητής στην οποία εφαρμόζεται ο δείκτης. Στο πλαίσιο του παρόντος έργου, ο Getis-Ord  $G_i^*$  εφαρμόζεται στο **ποσοστό** των ανενεργών επαγγελματικών στεγών ανά οικοδομικό τετράγωνο (ανενεργές προς το σύνολο των στεγών) και όχι στον απόλυτο αριθμό τους. Η επιλογή αυτή είναι ουσιώδης: όταν ο δείκτης εφαρμοστεί στον απόλυτο αριθμό ανενεργών στεγών, οι στατιστικά σημαντικές συγκεντρώσεις τείνουν να εντοπίζονται απλώς εκεί όπου υπάρχει μεγάλος αριθμός καταστημάτων —δηλαδή στις πυκνότερες εμπορικά ζώνες— ανεξαρτήτως της πραγματικής έντασης της ερημοποίησης. Η χρήση του ποσοστού εξουδετερώνει την επίδραση της εμπορικής πυκνότητας και αναδεικνύει τις περιοχές όπου το φαινόμενο είναι πράγματι συγκεντρωμένο.

Ο ορισμός του εύρους γειτνίασης (bandwidth/distance band) επηρεάζει επίσης καθοριστικά τα αποτελέσματα. Στην παρούσα ανάλυση το εύρος καθορίζεται με βάση τη δομή γειτνίασης των οικοδομικών τετραγώνων (contiguity), ενώ σε περιπτώσεις σημειακών δεδομένων ενδείκνυται η διερεύνηση του βέλτιστου εύρους μέσω της αυξητικής χωρικής αυτοσυσχέτισης (incremental spatial autocorrelation). Τέλος, επειδή ο δείκτης υπολογίζεται ταυτόχρονα για μεγάλο πλήθος χωρικών μονάδων, εφαρμόζεται διόρθωση πολλαπλών ελέγχων κατά False Discovery Rate (FDR), ώστε να περιοριστεί ο κίνδυνος ψευδώς θετικών εντοπισμών θερμών ή ψυχρών σημείων.

### 2.3 Εκτίμηση Πυκνότητας μέσω Συναρτήσεων Kernel (Kernel Density Estimation)

Η εκτίμηση πυκνότητας μέσω συναρτήσεων Kernel (Kernel Density Estimation – KDE) αποτελεί μία ευέλικτη μη παραμετρική τεχνική, η οποία επιτρέπει τη χωρική διερεύνηση της έντασης ενός φαινομένου βασισμένη σε σημειακά δεδομένα. Η μέθοδος είναι ιδιαίτερα κατάλληλη όταν στόχος της ανάλυσης είναι η αναγνώριση συγκεντρώσεων (clusters) και «θερμών περιοχών» (hot spots) χωρίς να υφίστανται εκ των προτέρων καθορισμένες χωρικές μονάδες, όπως οικοδομικά τετράγωνα ή διοικητικές ενότητες. Σε αντίθεση με τις μεθόδους χωρικής αυτοσυσχέτισης που προϋποθέτουν πολυγωνικά υπόβαθρα και χωρικά πρότυπα γειτνίασης, η KDE λειτουργεί απευθείας στο συνεχές ευκλείδειο επίπεδο, βασισμένη αποκλειστικά στις χωρικές συντεταγμένες των παρατηρήσεων.

Η βασική ιδέα της μεθόδου είναι η εξής: κάθε σημειακή παρατήρηση εκπέμπει μια «επιρροή» στο χώρο γύρω της, η οποία φθίνει σταδιακά με την απόσταση, σύμφωνα με μια συνάρτηση Kernel. Η συνολική τιμή πυκνότητας σε κάθε σημείο του χώρου προκύπτει από το άθροισμα αυτών των επιρροών για όλα τα παρατηρούμενα σημεία. Η διαδικασία αυτή οδηγεί στη δημιουργία ενός συνεχούς πεδίου πυκνότητας, το οποίο μπορεί να αποτυπωθεί οπτικά μέσω διαβαθμισμένων επιφανειών (heatmaps ή raster layers).

Η εκτίμηση της πυκνότητας με χρήση KDE προκύπτει από τη σχέση:

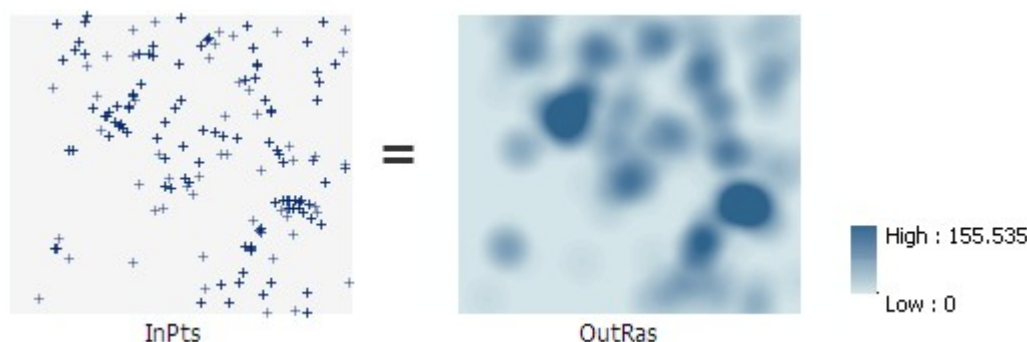
$$\hat{f}(x, y) = \frac{1}{nh^2} \sum_{i=1}^n K\left(\frac{x - x_i}{h}, \frac{y - y_i}{h}\right)$$

όπου:

- $\hat{f}(x, y)$ : Η εκτιμώμενη πυκνότητα στη θέση  $(x, y)$ ,
- $n$ : Ο αριθμός των παρατηρούμενων σημείων,
- $h$ : Το εύρος (bandwidth) της Kernel συνάρτησης, δηλαδή η ακτίνα επιρροής,
- $(x_i, y_i)$  Οι συντεταγμένες του κάθε σημείου  $i$ .

- K: Η επιλεγμένη Kernel συνάρτηση, στην παρούσα περίπτωση συνάρτηση Kernel τύπου quartic (biweight)<sup>1</sup> που προκύπτει από τη σχέση  $K(u) = \frac{15}{16}(1 - u^2)^2$  για  $|u| \leq 1$  και  $K(u) = 0$  για  $|u| \geq 1$
- Όπου  $u$  κανονικοποιημένη απόσταση του κάθε σημείου από το κελί στο οποίο υπολογίζεται η πυκνότητα  $u = \frac{d}{h}$  με  $d$  την ευκλείδεια απόσταση του σημείου από το κελί.

Όπως γίνεται κατανοητό, η επιλογή της συνάρτησης Kernel και – ακόμη περισσότερο – η τιμή του bandwidth επηρεάζουν καθοριστικά τα παραγόμενα αποτελέσματα. Χαμηλές τιμές του  $h$  τείνουν να παράγουν λεπτομερείς αλλά ενδεχομένως θορυβώδεις εκτιμήσεις (με υπερτονισμένες τοπικές εξάρσεις), ενώ μεγαλύτερες τιμές οδηγούν σε πιο εξομαλυσμένα πρότυπα, δυνητικά αποσιωπώντας σημαντικές τοπικές μεταβολές.



### Kernel Density illustration

Εικόνα 2.3: Οπτική απεικόνιση της διαδικασίας εκτίμησης πυκνότητας μέσω συναρτήσεων Kernel. Στο αριστερό μέρος παρουσιάζονται τα αρχικά σημειακά δεδομένα εισόδου (InPts), ενώ στο δεξί αποδίδεται η συνεχής επιφάνεια πυκνότητας (OutRas) που προκύπτει από την εφαρμογή συναρτήσεων Kernel. Οι σκουρότερες περιοχές αντανακλούν υψηλότερες τιμές εκτιμώμενης πυκνότητας, αποτυπώνοντας χωρικές συγκεντρώσεις. Πηγή: <https://pro.arcgis.com/en/pro-app/latest/tool-reference/spatial-analyst/kernel-density.htm>

Παρά τη χρηστικότητα και την ευκολία υλοποίησης της KDE – καθώς δεν απαιτεί προγενέστερη δημιουργία τοπολογικά ελεγμένων πολυγωνικών υποβάθρων – η μέθοδος παρουσιάζει συγκεκριμένους περιορισμούς. Πρωτίστως, βασίζεται στην ευκλείδεια απόσταση μεταξύ σημείων, γεγονός που την καθιστά ευάλωτη σε περιβάλλοντα με έντονες φυσικές ή διοικητικές ασυνέχειες, όπως υδάτινες επιφάνειες ή έντονα διαχωρισμένες αστικές περιοχές. Στις περιπτώσεις αυτές, η χρήση εκδοχών της μεθόδου

<sup>1</sup> Η επιλογή της συνάρτησης τύπου quartic (biweight) βασίζεται στον συνδυασμό υπολογιστικής αποδοτικότητας, ομαλότητας στην απεικόνιση και ευρείας αποδοχής στη γεωχωρική ανάλυση. Αν και άλλες συναρτήσεις kernel, όπως η Epanechnikov, εμφανίζουν θεωρητικά πλεονεκτήματα υπό ορισμένα στατιστικά κριτήρια (π.χ. Mean Integrated Squared Error - MISE), η quartic επιλέγεται εδώ λόγω της συμβατότητάς της με καθιερωμένα πρότυπα ανάλυσης KDE και της ικανότητάς της να αποτυπώνει σταθερά και οπτικά συνεκτικά πρότυπα σε αστικά δεδομένα υψηλής πυκνότητας.

προσαρμοσμένων στο οδικό δίκτυο (network-constrained KDE) μπορεί να δώσει ακριβέστερα αποτελέσματα (Okabe et al., 2009). Επιπλέον, η μέθοδος δεν ενσωματώνει κάποια έννοια στατιστικής σημαντικότητας: οι παραγόμενες πυκνότητες δεν συνοδεύονται από μέτρα εμπιστοσύνης ή τιμές  $p$ , όπως συμβαίνει στους δείκτες αυτοσυσχέτισης τύπου Moran ή Getis-Ord  $G_i^*$ . Αυτό την καθιστά περισσότερο περιγραφικό εργαλείο παρά αυστηρά επαγωγική μέθοδο.

Παρά τα μειονεκτήματα αυτά, η KDE έχει ευρεία εφαρμογή στην ανάλυση αστικών φαινομένων, όπως η εγκληματικότητα, τα τροχαία ατυχήματα, η διασπορά επιχειρηματικών δραστηριοτήτων και – στο πλαίσιο του παρόντος έργου – η συγκέντρωση εγκαταλελειμμένων ή κλειστών καταστημάτων. Αποτελεί ιδανική πρώτη προσέγγιση για την αναγνώριση πυρήνων προβλήματος, που στη συνέχεια μπορούν να εξεταστούν με αυστηρότερες μεθόδους στατιστικής διερεύνησης.

## 2.4 Σύνοψη

Η επιλογή του δείκτη **Getis-Ord  $G_i^*$**  ως βασικού εργαλείου χωρικής ανάλυσης στο πλαίσιο του παρόντος έργου βασίζεται πρωτίστως στην **ερμηνευτική σαφήνεια των αποτελεσμάτων του**, καθώς και στη **μεθοδολογική του συμβατότητα με τους στόχους του έργου**. Η ικανότητά του να αναδεικνύει **περιοχές στατιστικά σημαντικής συγκέντρωσης υψηλών ή χαμηλών τιμών** καθιστά τον δείκτη εξαιρετικά αποτελεσματικό για τη χωρική απεικόνιση **“θερμών σημείων” εγκατάλειψης επαγγελματικών χρήσεων**, όπως αυτά εντοπίζονται στο αστικό πεδίο.

Η ανάλυση μέσω του  $G_i^*$  δεν περιορίζεται στον εντοπισμό μεμονωμένων τιμών, αλλά εξετάζει **τη συνολική ένταση και έκταση των χωρικών συγκεντρώσεων**, προσφέροντας ένα **χρήσιμο εργαλείο υποστήριξης πολιτικής** για τον σχεδιασμό στοχευμένων παρεμβάσεων.

Συνεπώς, ο δείκτης **Getis-Ord  $G_i^*$**  επιλέγεται ως **βασικό αναλυτικό εργαλείο** του έργου, όχι μόνο για την τεχνική του εγκυρότητα αλλά και για την πρακτική του αποτελεσματικότητα στην ανάδειξη χωρικών προτύπων κρίσιμων για τον στρατηγικό σχεδιασμό. Δεδομένου ότι στο πλαίσιο του έργου παράγονται τοπολογικά ορθά και συνεκτικά πολυγωνικά υπόβαθρα, δημιουργούνται παράλληλα οι κατάλληλες συνθήκες για τη **μελλοντική ενσωμάτωση του Local Moran's I (LISA)** ως συμπληρωματικού εργαλείου, το οποίο προσφέρει πιο εκλεπτυσμένη απεικόνιση τοπικών αποκλίσεων και μοτίβων γειτνίασης.

Ο συγκριτικός Πίνακας 2.1 συνοψίζει τα χαρακτηριστικά των τριών μεθόδων που εξετάστηκαν.

**Πίνακας 2.1:** Συγκριτική επισκόπηση των τριών μεθόδων χωρικής ανάλυσης

| Μέθοδος                | Τύπος αποτελέσματος                                 | Δεδομένα εισόδου         | Στατιστική σημαντικότητα | Ρόλος στο έργο              |
|------------------------|-----------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Local Moran's I (LISA) | Τοπικές συστάδες & χωρικές εξαιρέσεις (HH/LL/HL/LH) | Πολύγωνα + πίνακας βαρών | Ναι (z-score / p-value)  | Συμπληρωματικό / μελλοντικό |
| Getis-Ord $G_i^*$      | Θερμά/ψυχρά σημεία (ένταση συγκέντρωσης)            | Πολύγωνα + πίνακας βαρών | Ναι (z-score / p-value)  | Βασικό εργαλείο             |
| Kernel Density (KDE)   | Συνεχής επιφάνεια πυκνότητας                        | Σημειακά                 | Όχι                      | Διερευνητικό / περιγραφικό  |

### 3 Ανάλυση αποτελεσμάτων της καταγραφής

#### 3.1 Ταυτότητα και μεθοδολογία της καταγραφής

Η επικαιροποιημένη καταγραφή πεδίου πραγματοποιήθηκε τον Ιούλιο-Αύγουστο 2025 σε στοχευμένες περιοχές των τριών πόλεων εφαρμογής του έργου, δηλαδή της Αθήνας, της Θεσσαλονίκης και της Πάτρας. Η καταγραφή κάλυψε συνολικά 332 οικοδομικά τετράγωνα (OT), εντός των οποίων αποτυπώθηκαν 7.964 επαγγελματικές στέγες, εκ των οποίων 4.701 στην Αθήνα (202 OT), 2.450 στη Θεσσαλονίκη (104 OT) και 813 στην Πάτρα (26 OT).

Μονάδα καταγραφής αποτέλεσε η επαγγελματική στέγη, δηλαδή κάθε διακριτός χώρος στέγασης επιχειρηματικής δραστηριότητας με πρόσοψη επί του οδικού δικτύου, ανεξαρτήτως του αν φιλοξενούσε ενεργή ή μη επιχείρηση κατά τον χρόνο της καταγραφής. Για κάθε στέγη καταχωρήθηκαν το οικοδομικό τετράγωνο αναφοράς, η διεύθυνση (οδός και αριθμός), η κατάσταση λειτουργίας με δυαδική διάκριση (ανοιχτό/κλειστό), η επωνυμία και η περιγραφή της δραστηριότητας για τις ενεργές επιχειρήσεις, καθώς και συμπληρωματικές παρατηρήσεις πεδίου. Οι καταγραφές γεωκωδικοποιήθηκαν στη συνέχεια βάσει διεύθυνσης, ώστε να καταστεί δυνατή η ένταξή τους στη γεωχωρική βάση του έργου και η σύνδεσή τους με τα πολυγωνικά επίπεδα των οικοδομικών τετραγώνων που τροφοδοτούν τις μεθόδους ανάλυσης του Κεφαλαίου 2. Η

δραστηριότητα των ενεργών επιχειρήσεων κωδικοποιήθηκε επιπλέον κατά ΣΤΑΚΟΔ, επιτρέποντας μελλοντικές αναλύσεις ως προς τη σύνθεση του επιχειρηματικού ιστού.

Η εργασία πεδίου διενεργήθηκε ανά οικοδομικό τετράγωνο από εκπαιδευμένους καταγραφείς, με ενιαίο πρωτόκολλο συμπλήρωσης και ενιαία δομή αρχείου, γεγονός που διασφαλίζει τη συγκρισιμότητα των δεδομένων τόσο μεταξύ των πόλεων όσο και με την προηγούμενη καταγραφή του έργου, η οποία είχε διενεργηθεί στις ίδιες περιοχές με το ίδιο πρωτόκολλο. Η επανάληψη της καταγραφής στα ίδια οικοδομικά τετράγωνα συνιστά και το βασικό μεθοδολογικό πλεονέκτημα του εγχειρήματος, καθώς επιτρέπει τη διαχρονική παρακολούθηση του φαινομένου των ανενεργών επαγγελματικών στεγών σε επίπεδο μικροκλίμακας.

### 3.2 Συνολικά αποτελέσματα καταγραφής

Από το σύνολο των 7.964 επαγγελματικών στεγών που καταγράφηκαν στις τρεις πόλεις, οι 5.811 (72,97%) βρέθηκαν ενεργές και οι 2.153 (27,03%) ανενεργές. Με άλλα λόγια, περισσότερες από μία στις τέσσερις επαγγελματικές στέγες σε μεθοδολογικά οριοθετημένο τμήμα των τριών πόλεων παρέμεναν ανενεργές κατά την περίοδο της καταγραφής. Τα αναλυτικά μεγέθη ανά πόλη παρουσιάζονται στον Πίνακα 3.1.

**Πίνακας 3.1:** Αποτελέσματα καταγραφής ανά πόλη

| Πόλη          | ΟΤ         | Ενεργές      | Ανενεργές    | Σύνολο       | %<br>ανενεργών |
|---------------|------------|--------------|--------------|--------------|----------------|
| Αθήνα         | 202        | 3.501        | 1.200        | 4.701        | 25,53%         |
| Θεσσαλονίκη   | 104        | 1.714        | 736          | 2.450        | 30,04%         |
| Πάτρα         | 26         | 596          | 217          | 813          | 26,69%         |
| <b>Σύνολο</b> | <b>332</b> | <b>5.811</b> | <b>2.153</b> | <b>7.964</b> | <b>27,03%</b>  |

Το υψηλότερο ποσοστό ανενεργών στεγών καταγράφεται στη Θεσσαλονίκη (30,04%), όπου σχεδόν μία στις τρεις επαγγελματικές στέγες της περιοχής καταγραφής παραμένει ανενεργή. Ακολουθεί η Πάτρα (26,69%) και η Αθήνα (25,53%), με τις διαφορές μεταξύ των τριών πόλεων να είναι σχετικά περιορισμένες. Καθώς οι περιοχές αυτές είχαν επιλεγεί με κριτήριο την υψηλή πυκνότητα ανενεργών στεγών σε προηγούμενη καταγραφή, τα ευρήματα δείχνουν ότι το φαινόμενο εξακολουθεί να παραμένει έντονο και δεν φαίνεται να αμβλύνεται στις πλέον επιβαρυνμένες αυτές ζώνες.

Πέραν των συνολικών μεγεθών, ενδιαφέρον παρουσιάζει η διασπορά του φαινομένου εντός κάθε πόλης. Το ποσοστό ανενεργών στεγών ανά οικοδομικό τετράγωνο κυμαίνεται από μηδενικές τιμές έως και πλήρη ερήμωση, με τη διάμεση τιμή να διαμορφώνεται στο 22,15% στην Αθήνα, στο 28,06% στη Θεσσαλονίκη και στο 28,73% στην Πάτρα. Σε 25 οικοδομικά τετράγωνα (14 στην Αθήνα, 10 στη Θεσσαλονίκη και 1 στην Πάτρα) οι ανενεργές επαγγελματικές στέγες υπερβαίνουν τις μισές, στοιχείο που υποδηλώνει την ύπαρξη εστιών έντονης υποβάθμισης, οι οποίες εξετάζονται συστηματικά στην ενότητα 3.4 με τα εργαλεία χωρικής ανάλυσης του Κεφαλαίου 2.

### 3.3 Σύγκριση με την προηγούμενη καταγραφή

Η διαχρονική σύγκριση πραγματοποιείται στην ίδια βάση, δηλαδή στα οικοδομικά τετράγωνα για τα οποία υπάρχουν καταγεγραμμένα δεδομένα και στις δύο περιόδους (188 στην Αθήνα, 102 στη Θεσσαλονίκη και 25 στην Πάτρα, σύνολο 315). Ο περιορισμός στα κοινά αυτά τετράγωνα εξασφαλίζει ότι οι μεταβολές αντανακλούν πραγματικές αλλαγές στο ίδιο πεδίο αναφοράς και όχι διαφορές στην έκταση της καταγραφής. Τα συγκριτικά μεγέθη παρουσιάζονται στον Πίνακα 3.2.

**Πίνακας 3.2:** Σύγκριση καταγραφών στα κοινά οικοδομικά τετράγωνα

| Πόλη          | Κοινά ΟΤ   | Προηγούμενη:<br>ανενεργές/σύν<br>ολο (%) | Νέα:<br>ανενεργές/σύν<br>ολο (%)  | Μεταβολή<br>(μον.) |
|---------------|------------|------------------------------------------|-----------------------------------|--------------------|
| Αθήνα         | 188        | 1.732 / 5.148<br>(33,64%)                | 1.195 / 4.666<br>(25,61%)         | -8,03              |
| Θεσσαλονίκη   | 102        | 1.057 / 2.717<br>(38,90%)                | 722 / 2.417<br>(29,87%)           | -9,03              |
| Πάτρα         | 25         | 143 / 677<br>(21,12%)                    | 210 / 803<br>(26,15%)             | +5,03              |
| <b>Σύνολο</b> | <b>315</b> | <b>2.932 / 8.542<br/>(34,32%)</b>        | <b>2.127 / 7.886<br/>(26,97%)</b> | <b>-7,35</b>       |

Στο σύνολο των κοινών τετραγώνων το ποσοστό ανενεργών επαγγελματικών στεγών υποχωρεί από 34,32% σε 26,97%. Η εικόνα ωστόσο διαφοροποιείται ανά πόλη. Στην Αθήνα και τη Θεσσαλονίκη καταγράφεται αισθητή αποκλιμάκωση (κατά 8,03 και 9,03 μονάδες αντίστοιχα), ενώ στην Πάτρα το ποσοστό αυξάνεται κατά 5,03 μονάδες.

Η βελτίωση σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη χρήζει προσεκτικής ερμηνείας. Ο αριθμός των ενεργών επιχειρήσεων παραμένει ουσιαστικά σταθερός (Αθήνα 3.471 έναντι 3.416, Θεσσαλονίκη 1.695 έναντι 1.660), ενώ το συνολικό απόθεμα επαγγελματικών στεγών συρρικνώνεται (Αθήνα 4.666 έναντι 5.148, Θεσσαλονίκη 2.417 έναντι 2.717). Με άλλα λόγια, η μείωση του ποσοστού δεν προκύπτει από ανάκαμψη της επιχειρηματικής δραστηριότητας, αλλά κυρίως από τη συρρίκνωση του συνολικού αποθέματος. Μέρος των ανενεργών στεγών αποσύρθηκε από την αγορά, είτε μέσω συνενώσεων με ενεργές στέγες είτε μέσω αλλαγής χρήσης (ενδεικτικά, από εμπορική σε ξενοδοχειακή). Ειδικά στη Θεσσαλονίκη, σημαντικό μέρος της βελτίωσης αποδίδεται στην επαναλειτουργία της στεγασμένης αγοράς Μοδιάνο, η οποία κατά την προηγούμενη καταγραφή τελούσε υπό ανακαίνιση με το σύνολο των στεγών της ανενεργό και συνεισέφερε τότε το 14,76% των ανενεργών στεγών της πόλης. Η αντίθετη πορεία της Πάτρας, όπου τόσο το ποσοστό όσο και το συνολικό απόθεμα αυξάνονται, καταδεικνύει ότι η αποκλιμάκωση δεν είναι καθολική.

Τέλος, καθοριστικής σημασίας είναι το γεγονός ότι τα ευρήματα αυτά συνιστούν σύγκριση δύο στιγμιοτύπων και όχι διαπίστωση τάσης. Μια μεμονωμένη σύγκριση δύο καταγραφών δεν επαρκεί για να διακρίνει μια πραγματική, διαρθρωτική μεταβολή από μια συγκυριακή

διακύμανση. Καθώς και οι δύο καταγραφές διενεργήθηκαν την ίδια περίοδο του έτους, τους θερινούς μήνες, οι εποχικές διαφορές μεταξύ τους περιορίζονται και η συγκρισιμότητά τους ενισχύεται. Θα πρέπει ωστόσο να σημειωθεί ότι η καταγραφή σε θερινή περίοδο ενδέχεται να αποτυπώνει και προσωρινά ανενεργές εποχικές επιχειρήσεις, μια επίδραση που είναι παρούσα και στις δύο καταγραφές. Για τους λόγους αυτούς, η καταγραφόμενη διακύμανση θα πρέπει να παρακολουθείται συστηματικά, μέσω επαναλαμβανόμενων καταγραφών στα ίδια οικοδομικά τετράγωνα και, κατά προτίμηση, στην ίδια περίοδο του έτους. Μόνο η συστηματική αυτή παρακολούθηση θα επιτρέψει να διαπιστωθεί ο χαρακτήρας της μεταβολής. Θα δείξει αν πρόκειται για πραγματική τάση αποκλιμάκωσης ή επιδείνωσης του φαινομένου ή απλώς για βραχυχρόνια διακύμανση γύρω από ένα σταθερό επίπεδο.

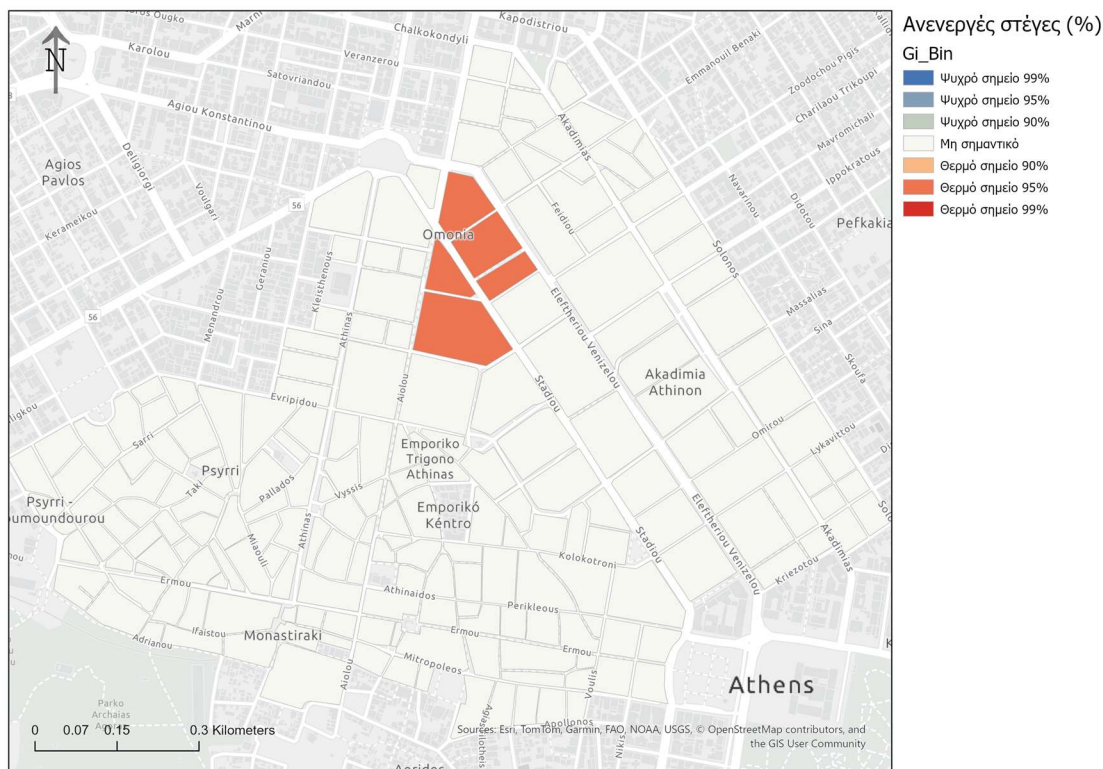
### 3.4 Χωρική κατανομή των θυλάκων λουκέτων

Πέρα από τα συγκεντρωτικά μεγέθη, η καταγραφή επιτρέπει την αποτύπωση της χωρικής συγκέντρωσης του φαινομένου εντός κάθε πόλης, με την εφαρμογή του δείκτη Getis-Ord  $G_i^*$  (βλ. Κεφάλαιο 2) στα οικοδομικά τετράγωνα της νέας καταγραφής.

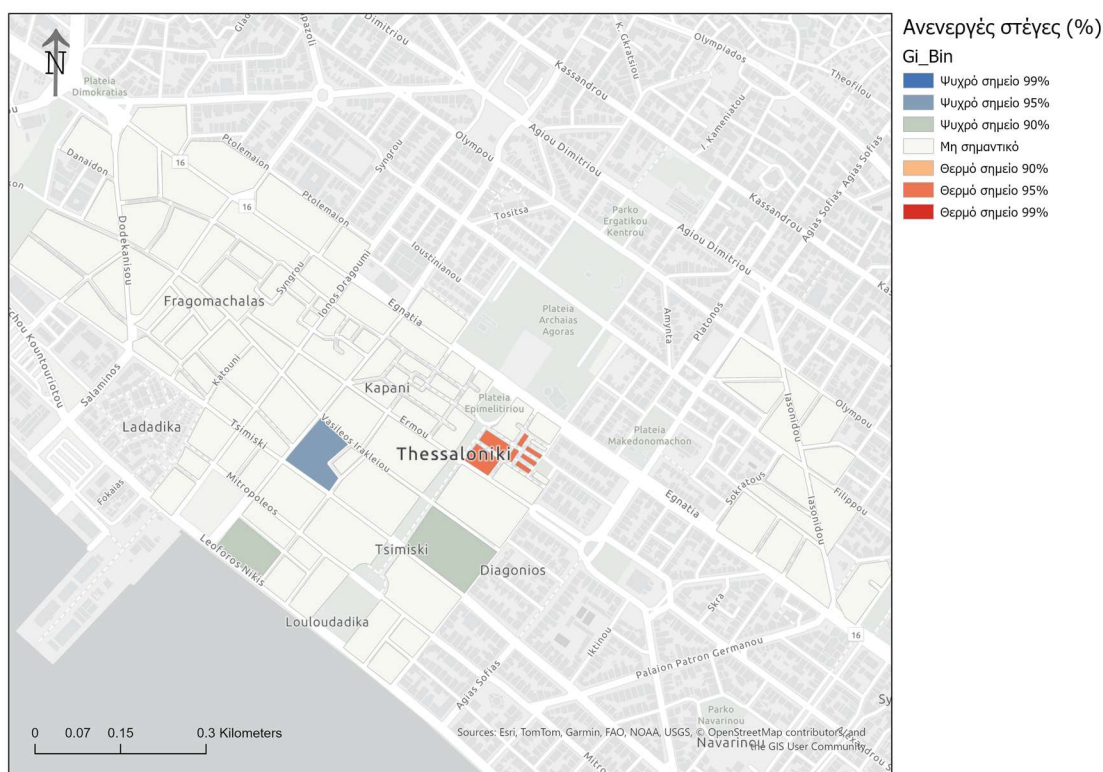
Σύμφωνα με τη μεθοδολογική επιλογή που τεκμηριώθηκε στο Κεφάλαιο 2, ο δείκτης εφαρμόστηκε στο ποσοστό ανενεργών στεγών ανά ΟΤ και όχι στον απόλυτο αριθμό. Η επιλογή αυτή είναι κρίσιμη. Όταν ο  $G_i^*$  εφαρμοστεί στον απόλυτο αριθμό ανενεργών στεγών, οι στατιστικά σημαντικές συγκεντρώσεις (hotspots) τείνουν να εντοπίζονται εκεί όπου απλώς υπάρχει μεγάλος αριθμός καταστημάτων, δηλαδή στις πυκνότερες εμπορικά ζώνες, ανεξαρτήτως της πραγματικής έντασης του φαινομένου. Πράγματι, με τη μεταβλητή του απόλυτου αριθμού στατιστικά σημαντικές συγκεντρώσεις προκύπτουν μόνο στην Αθήνα, ενώ στη Θεσσαλονίκη και την Πάτρα δεν αναδεικνύεται καμία, παρά τα υψηλά συνολικά τους ποσοστά. Αντίθετα, με τη μεταβλητή του ποσοστού οι θερμές περιοχές αναδεικνύονται και στις τρεις πόλεις, στα σημεία πραγματικής συγκέντρωσης του φαινομένου.

Στην Αθήνα, η εντονότερη συγκέντρωση εντοπίζεται στον άξονα Ομονοίας-Σταδίου και στα παρακείμενα τετράγωνα προς την οδό Αιόλου, όπου τα ποσοστά ανενεργών στεγών κυμαίνονται από 40,91% έως και 100,00% (Χάρτης 3.1). Στη Θεσσαλονίκη, η θερμή ζώνη συγκροτείται στην περιοχή των οδών Δήμητρα, Μπαλάνου και Παπαμάρκου, στην ευρύτερη περιοχή πλησίον της αγοράς Μοδιάνο, με ποσοστά που φτάνουν έως 66,67% (Χάρτης 3.2). Στην Πάτρα, η συγκέντρωση αναπτύσσεται κατά μήκος του άξονα της οδού Καραϊσκάκη, με ποσοστά έως 70,00% (Χάρτης 3.3).

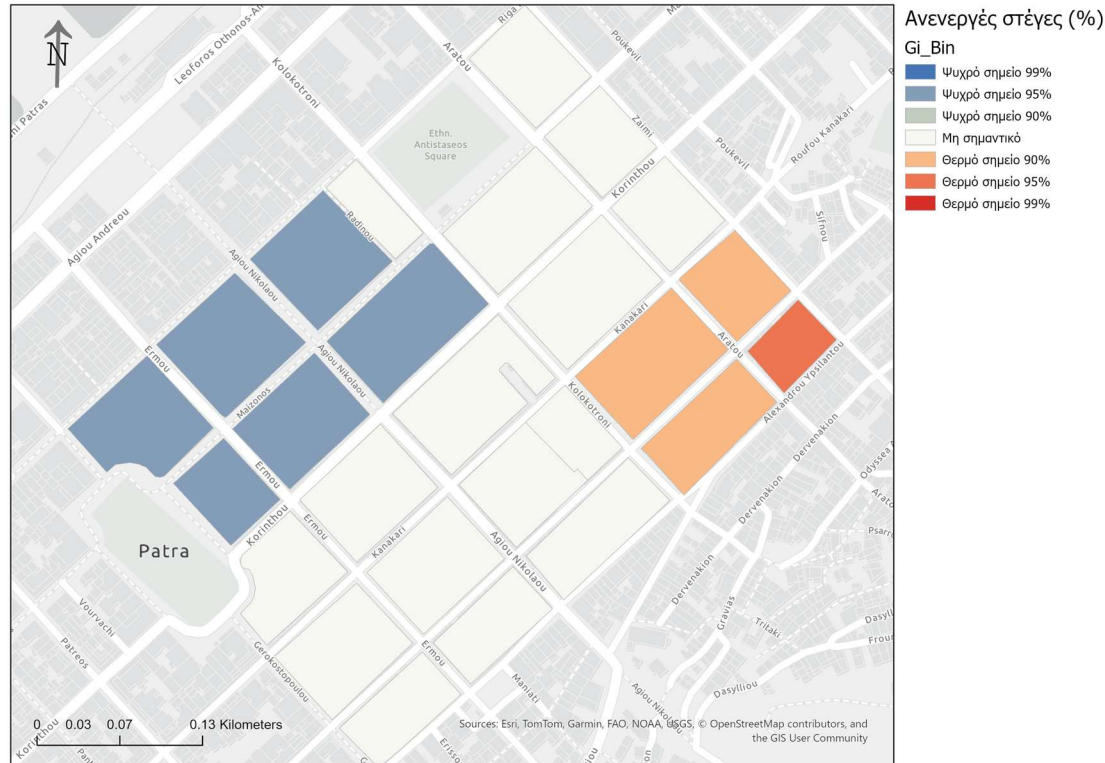
Οι θερμές αυτές περιοχές συνιστούν τις εστίες προτεραιότητας για τη στοχευμένη εφαρμογή των εργαλείων χρηματοδότησης (βλ. Κεφάλαιο 4), καθώς σε αυτές συγκεντρώνεται η εντονότερη ανάγκη ανάσχεσης και αναστροφής του φαινομένου.



**Χάρτης 3.1:** Getis-Ord Gi\* στην Αθήνα (κέντρο). Θερμά και ψυχρά σημεία ως προς το ποσοστό ανενεργών επαγγελματικών στεγών ανά ΟΤ.



**Χάρτης 3.2:** Getis-Ord Gi\* στη Θεσσαλονίκη (κέντρο).



**Χάρτης 3.3:** Getis-Ord Gi\* στην Πάτρα.

## 4 Εργαλεία χρηματοδότησης ΜμΕ

Η παρούσα ενότητα ενσωματώνει την Έκθεση Χρηματοδότησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων που εκπονήθηκε στο πλαίσιο του έργου (Π.Ε. 2.2), η οποία αποτυπώνει το τρέχον τοπίο των διαθέσιμων χρηματοδοτικών εργαλείων, τις δυσκολίες πρόσβασης και τις προτάσεις πολιτικής για την άμβλυνση του φαινομένου των ανενεργών επαγγελματικών στεγών.

### 4.1 Περίληψη

Η Έκθεση Χρηματοδότησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων (ΜμΕ) εξετάζει τον κρίσιμο ρόλο των ΜμΕ στην ελληνική και ευρωπαϊκή οικονομία, εστιάζοντας στις εμπορικές επιχειρήσεις. Οι ΜμΕ συνιστούν το 99,9% του επιχειρηματικού οικοσυστήματος στην Ελλάδα, παρέχοντας απασχόληση και κοινωνική συνοχή, αλλά η λειτουργία τους αντιμετωπίζει σειρά διαρθρωτικών εμποδίων, όπως η χαμηλή κεφαλαιακή επάρκεια, η περιορισμένη καινοτομία και δυσκολία πρόσβασης σε εξωτερική χρηματοδότηση. Το γεγονός αυτό δημιουργεί ένα «χρηματοδοτικό κενό» που περιορίζει την ανταγωνιστικότητα και διευρύνει το χάσμα παραγωγικότητας έναντι των μεγαλύτερων επιχειρήσεων.

Η ενότητα αυτή επιχειρεί να χαρτογραφήσει τα εγχώρια και ευρωπαϊκά χρηματοδοτικά εργαλεία (βλ. ΕΣΠΑ, Αναπτυξιακοί Νόμοι, Ταμείο Ανάκαμψης, InvestEU, COSME), καταδεικνύοντας τις χαμηλές επιδόσεις απορρόφησης από τις μικρές εμπορικές επιχειρήσεις. Διαρθρωτικές αδυναμίες όπως η γραφειοκρατία, οι ασυμμετρίες πληροφόρησης, οι υψηλές απαιτήσεις ίδιας συμμετοχής, οι καθυστερήσεις αξιολόγησης και εκταμίευσης, καθώς και η αδυναμία προσαρμογής των κριτηρίων επιλεξιμότητας στις πραγματικές ανάγκες του εμπορίου συνιστούν βασικά εμπόδια. Οι εμπορικές ΜμΕ συχνά βρίσκονται στο «missing middle»: πολύ μικρές για να συμμετάσχουν σε αναπτυξιακά σχήματα, αλλά πολύ παραδοσιακές για να προσελκύσουν venture capital.

Η πολιτική διάσταση της έκθεσης αναδεικνύει την αναγκαιότητα αναδιάρθρωσης του θεσμικού πλαισίου προς μια περισσότερο συμμετοχική, στοχευμένη και αναπτυξιακή στρατηγική, σε αντιστοιχία με τις προτάσεις που έχει επεξεργαστεί το INEMY- ΕΣΕΕ. Κεντρικές προτεραιότητες αποτελούν: η απλοποίηση διαδικασιών μέσω της αρχής «μόνον άπαξ» και fast-track αξιολογήσεων, η ενίσχυση της τεχνικής βοήθειας μέσω επιμελητηρίων και επαγγελματικών ενώσεων, η ανάπτυξη εύελικτων εργαλείων μικροχρηματοδότησης (microfinance) και προχρηματοδότησης, καθώς και η επιδότηση λειτουργικού κόστους αναφορικά με τη διττή μετάβαση. Παράλληλα, απαιτείται αναπροσαρμογή των κριτηρίων επιλεξιμότητας ώστε να λαμβάνονται υπόψη ποιοτικοί δείκτες κοινωνικοοικονομικής προστιθέμενης αξίας και βιωσιμότητας, όπως η διατήρηση θέσεων εργασίας και η τοπική ανάπτυξη.

Η έκθεση καταλήγει ότι η στήριξη των εμπορικών ΜμΕ δεν συνιστά μόνο μέσο κοινωνικής πολιτικής αλλά στρατηγική επιλογή εθνικής ανάπτυξης. Η υιοθέτηση μιας προοδευτικής χρηματοδοτικής πολιτικής, όπως υπογραμμίζει και η ΕΣΕΕ, αποτελεί όρο για την ενίσχυση της ανθεκτικότητας, της καινοτομίας και της κοινωνικής συνοχής της χώρας.

## 4.2 Εισαγωγή

### 4.2.1 Σημασία των ΜμΕ για την εθνική και ευρωπαϊκή οικονομία

Η συγκεκριμένη ενότητα αποτελεί τμήμα του Π.Ε. 2.2 της πιλοτικής δράσης «Ανοιχτές Θύρες» το οποίο στοχεύει στην παραγωγή policy και managerial implications για τη δημιουργία πολιτισμικών και εμπορικών «κυψελών» που θα φιλοξενήσουν καινοτόμες ιδέες αναφορικά με το λιανικό εμπόριο. Οι Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις (ΜμΕ) αποτελούν τον ακρογωνιαίο λίθο της ευρωπαϊκής και εθνικής οικονομίας. Στην Ευρωπαϊκή Ένωση (ΕΕ), αντιπροσωπεύουν σχεδόν το 99% των επιχειρήσεων, απασχολώντας περίπου τα δύο τρίτα του εργατικού δυναμικού και συνεισφέροντας πάνω από το 50% της προστιθέμενης αξίας στην ευρωπαϊκή οικονομία. Στην Ελλάδα, η εικόνα αυτή είναι ακόμη πιο έντονη: το 99,9% των επιχειρήσεων χαρακτηρίζεται ως ΜμΕ, με το μεγαλύτερο ποσοστό να αφορά πολύ μικρές επιχειρήσεις (0-9 εργαζόμενοι), οι οποίες από μόνες τους συντηρούν το μεγαλύτερο μέρος της απασχόλησης και παράγουν περίπου το 38,8% της προστιθέμενης αξίας.

Όμως, η συμβολή των ΜμΕ δεν είναι μόνο ποσοτική αλλά και ποιοτική. Σε περιφερειακό επίπεδο λειτουργούν ως βασικοί φορείς κοινωνικής συνοχής και περιφερειακής σύγκλισης, προσφέροντας ευκαιρίες απασχόλησης σε τοπικές κοινωνίες, ενισχύοντας την

περιφερειακή ανάπτυξη και στηρίζοντας την επιχειρηματικότητα σε περιοχές που δεν προσελκύουν μεγάλες επενδύσεις. Αυτή η τοπική δράση έχει ισχυρό πολλαπλασιαστικό αποτέλεσμα: κάθε ευρώ που επενδύεται ή δαπανάται από μια τοπική ΜμΕ ανακυκλώνεται πολλαπλές φορές εντός της τοπικής οικονομίας, στηρίζοντας εισοδήματα και άλλες, δευτερεύουσες, οικονομικές δραστηριότητες. Επιπλέον, αποτελούν θερμοκοιτίδες καινοτομίας, καθώς προσαρμόζονται ταχύτερα σε νέες συνθήκες και συχνά αναπτύσσουν εξειδικευμένες λύσεις σε τοπικό ή κλαδικό επίπεδο. Ωστόσο, αυτή η ευελιξία συνοδεύεται από αυξημένη ευθραυστότητα σε περιόδους μακροοικονομικών κρίσεων (βλ. πανδημία ή η ενεργειακή κρίση), καθώς η έλλειψη αποθεμάτων και η περιορισμένη πρόσβαση σε ρευστότητα τις καθιστά εξαιρετικά ευάλωτες σε απότομες διακυμάνσεις της ζήτησης.

Ο κλάδος του εμπορίου έχει ιδιαίτερη σημασία για την ελληνική οικονομία συγκεντρώνοντας έναν μεγάλο αριθμό μικρών και πολύ μικρών (micro) επιχειρήσεων. Ο εμπορικός τομέας συνιστά όχι μόνο πεδίο απασχόλησης αλλά και στρατηγικό χώρο ανάπτυξης της κατανάλωσης, της ροής προϊόντων και υπηρεσιών και της διασύνδεσης με άλλους παραγωγικούς κλάδους (π.χ. μεταποίηση, logistics, τουρισμός), λειτουργώντας ως ο κρίσιμος ενδιάμεσος κρίκος στις εγχώριες και διεθνείς αλυσίδες αξίας. Η διατήρηση και ενίσχυση του κλάδου του εμπορίου, επομένως, είναι ζωτικής σημασίας για την αναπτυξιακή προοπτική της χώρας.

Στο επίπεδο της ΕΕ, η θεσμοθέτηση του Small Business Act (2008) και η πρόσφατη Στρατηγική για τις ΜμΕ (2020) αποδεικνύουν την αναγνώριση του ρόλου των ΜμΕ ως θεμελιώδους παράγοντα επίτευξης της πράσινης και ψηφιακής μετάβασης. Οι πολιτικές αυτές εδράζονται σε τρεις θεμελιώδεις άξονες:

- Ανάπτυξη ικανοτήτων και στήριξη της μετάβασης σε βιώσιμη και ψηφιακή οικονομία.
- Μείωση κανονιστικού φόρτου και βελτίωση πρόσβασης στην αγορά.
- Βελτίωση πρόσβασης στη χρηματοδότηση.

Η Ελλάδα, με τον έντονα μικροεπιχειρηματικό της χαρακτήρα, βρίσκεται σε προνομιακή αλλά και απαιτητική θέση: προνομιακή γιατί οι ΜμΕ της μπορούν να αποτελέσουν όχημα κοινωνικής ανάπτυξης· απαιτητική γιατί η υπερβολική εξάρτηση από αυτές τις επιχειρήσεις καθιστά την οικονομία ευάλωτη σε διαρθρωτικές αδυναμίες (π.χ. χαμηλή κεφαλαιακή επάρκεια, περιορισμένη καινοτομία, δυσκολία πρόσβασης σε εξωτερική χρηματοδότηση). Το αποτέλεσμα αυτών των αδυναμιών είναι η διεύρυνση του "χάσματος παραγωγικότητας" μεταξύ των ΜμΕ και των μεγάλων επιχειρήσεων, ένα φαινόμενο που περιορίζει τη συνολική ανταγωνιστικότητα της οικονομίας και την ικανότητά της να παράγει υψηλότερη προστιθέμενη αξία.

#### **4.2.2 Αναγκαιότητα χρηματοδότησης και πρόκληση της πρόσβασης σε κεφάλαια**

Η πρόσβαση σε κεφάλαια αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους παράγοντες επιβίωσης και ανάπτυξης των ΜμΕ. Οι ΜμΕ, και ιδιαίτερα οι πολύ μικρές επιχειρήσεις του εμπορίου, συχνά στερούνται επαρκούς αυτοχρηματοδότησης, ενώ η περιορισμένη πιστοληπτική τους ικανότητα τις καθιστά λιγότερο ελκυστικές για τον τραπεζικό δανεισμό. Σε αυτό το πλαίσιο, οι συγχρηματοδοτούμενες δράσεις (π.χ. ΕΣΠΑ, Αναπτυξιακός Νόμος, Ταμείο Ανάκαμψης) αποτελούν κρίσιμο εργαλείο στήριξης.

Ωστόσο, όπως καταδεικνύει και η μελέτη Ρέκκα (2023), η συμμετοχή των μικρών επιχειρήσεων σε συγχρηματοδοτούμενα προγράμματα χαρακτηρίζεται από χαμηλά ποσοστά απορρόφησης. Οι κυριότεροι λόγοι της περιορισμένης απορροφητικότητας είναι:

- Η γραφειοκρατία και το διοικητικό βάρος που αποθαρρύνει τη συμμετοχή.
- Η έλλειψη ενημέρωσης και πρόσβασης σε αξιόπιστες πληροφορίες.
- Οι περιορισμένοι πόροι για την κάλυψη απαιτούμενης ίδιας συμμετοχής ή για τη διαχείριση φακέλων.
- Οι ασυμμετρίες πληροφόρησης που ευνοούν τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις, οι οποίες και έχουν καλύτερη πρόσβαση στις «κυψέλες πληροφόρησης».
- Οι μακροχρόνιες διαδικασίες αξιολόγησης και εκταμίευσης που συχνά οδηγούν σε απώλεια επενδυτικών ευκαιριών.

Πέραν των διοικητικών εμποδίων, το πρόβλημα εντοπίζεται και σε βαθύτερες οικονομικές παθογένειες. Η ασύμμετρη πληροφόρηση μεταξύ δανειστών και ΜμΕ δημιουργεί συνθήκες "δυσμενούς επιλογής" (adverse selection) και "ηθικού κινδύνου" (moral hazard), με αποτέλεσμα οι τράπεζες να επιβάλλουν υψηλότερα επιτόκια ή να προχωρούν σε πιστωτική δελτιοποίηση (credit rationing), αποκλείοντας βιώσιμες επιχειρήσεις από τη χρηματοδότηση. Αυτό διανοίγει το "χρηματοδοτικό κενό" (financing gap), δηλαδή τη διαφορά μεταξύ των κεφαλαίων που χρειάζονται οι ΜμΕ για να αναπτυχθούν και αυτών που τελικά εξασφαλίζουν μέσω των επίσημων καναλιών χρηματοδότησης.

Στον κλάδο του εμπορίου, οι παραπάνω προκλήσεις επιτείνονται από τη μικρή κλίμακα λειτουργίας, την εποχικότητα της ζήτησης σε συγκεκριμένους κλάδους και την ανάγκη συνεχούς επενδυτικής προσαρμογής σε τεχνολογίες πληροφορικής και logistics. Επομένως, η ανάγκη σχεδιασμού στοχευμένων και προσαρμοσμένων χρηματοδοτικών εργαλείων μοιάζει να είναι, μετά τις παρατεταμένες κρίσεις, πιο επιτακτική από ποτέ.

Η ενίσχυση της χρηματοδότησης δεν αποτελεί μόνο μέσο βραχυπρόθεσμης επιβίωσης· συνδέεται άρρηκτα με τη μακροπρόθεσμη ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων σε ένα διεθνές οικονομικό περιβάλλον που συνεχώς αλλάζει. Πρόσβαση σε επαρκή κεφάλαια σημαίνει δυνατότητα:

- υιοθέτησης ψηφιακών τεχνολογιών,
- ανάπτυξης νέων προϊόντων και υπηρεσιών,
- επέκτασης σε νέες αγορές,
- προσαρμογής στις προκλήσεις της πράσινης μετάβασης.
- βελτίωσης των δεξιοτήτων του προσωπικού

Ουσιαστικά, η έλλειψη χρηματοδότησης δημιουργεί έναν «φαύλο κύκλο»: χωρίς κεφάλαια, οι ΜμΕ δεν μπορούν να επενδύσουν στην καινοτομία και την εξωστρέφεια. Χωρίς καινοτομία, η πιστοληπτική τους ικανότητα παραμένει χαμηλή, γεγονός που περιορίζει περαιτέρω την πρόσβασή τους σε νέα κεφάλαια. Η διάρρηξη αυτού του κύκλου αποτελεί το κεντρικό στοίχημα για την υποστήριξη του οικοσυστήματος των εμπορικών επιχειρήσεων.

#### 4.2.3 Σκοπός και δομή της έκθεσης

Η παρούσα έκθεση στοχεύει να αναλύσει:

- Τα υφιστάμενα χρηματοδοτικά εργαλεία που απευθύνονται στις ΜμΕ με έμφαση στον κλάδο του εμπορίου.
- Τις διαδικασίες πρόσβασης σε εγχώρια και ευρωπαϊκά κεφάλαια, με κριτική θεώρηση των γραφειοκρατικών και διοικητικών εμποδίων.
- Τις βασικές δυσκολίες που αντιμετωπίζουν οι ΜμΕ στη χρηματοδότηση, όπως εντοπίζονται από την έρευνα και τις σχετικές μελέτες.
- Τα βήματα της διαδικασίας πρόσβασης στα κεφάλαια, από την ενημέρωση έως την εκταμίευση.
- Προτάσεις πολιτικής για τη διευκόλυνση της πρόσβασης, συμπεριλαμβανομένων προτάσεων που αφορούν άμεσα τον κλάδο του εμπορίου.
- Κριτική θεώρηση της αποτελεσματικότητας της χρηματοδότησης, εστιάζοντας στον βαθμό που τα εργαλεία συμβάλλουν σε καινοτομία, ανταγωνιστικότητα και ανθεκτικότητα των επιχειρήσεων.
- Συμπεράσματα και τελικές παρατηρήσεις με στόχο την ανάδειξη προοπτικών για τον κλάδο του εμπορίου και τη γενικότερη μικρομεσαία επιχειρηματικότητα.

Τελικός στόχος της έκθεσης είναι να αναδείξει ότι η στήριξη των ΜμΕ, και ιδιαίτερα των εμπορικών επιχειρήσεων, δεν αποτελεί μόνο θέμα κοινωνικής συνοχής ή διατήρησης θέσεων εργασίας· είναι προϋπόθεση για τη βιώσιμη ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας. Η βελτίωση της πρόσβασης σε χρηματοδοτικά εργαλεία συνιστά στρατηγική επιλογή που θα καθορίσει την ανταγωνιστικότητα, την καινοτομία και την ανθεκτικότητα του κλάδου του εμπορίου στο μέλλον.

### 4.3 Τρέχοντα Χρηματοδοτικά Εργαλεία για τις ΜμΕ – Κλάδος Εμπορίου

#### 4.3.1 Κατηγορίες χρηματοδοτικών εργαλείων

Η χρηματοδότηση των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων (ΜμΕ) αποτελεί έναν από τους πιο κρίσιμους παράγοντες για την επιβίωση και την ανάπτυξή τους. Στο πλαίσιο της ελληνικής και ευρωπαϊκής οικονομίας, η πρόσβαση σε κατάλληλα χρηματοδοτικά εργαλεία είναι καθοριστική, καθώς οι ΜμΕ χαρακτηρίζονται από χαμηλή κεφαλαιακή επάρκεια, περιορισμένες δυνατότητες άντλησης κεφαλαίων από τις αγορές και υψηλή εξάρτηση από τα ίδια κεφάλαια τους. Γι' αυτόν τον λόγο, η πολιτεία και οι ευρωπαϊκοί θεσμοί έχουν αναπτύξει ένα μωσαϊκό χρηματοδοτικών εργαλείων που αποσκοπούν στη διευκόλυνση των επενδύσεων, στη στήριξη της ρευστότητας και στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητάς τους.

Η ίδια η ύπαρξη αυτών των εργαλείων εδράζεται στην οικονομική θεωρία της «αποτυχίας της αγοράς» (market failure). Η αγορά ιδιωτικών κεφαλαίων από μόνη της αδυνατεί να χρηματοδοτήσει αποτελεσματικά τις ΜμΕ λόγω ενδογενών προβλημάτων, όπως η ασύμμετρη πληροφόρηση (ο δανειστής δεν γνωρίζει πλήρως την ποιότητα και το ρίσκο του δανειολήπτη) και η έλλειψη επαρκών εξασφαλίσεων (collateral). Αυτό οδηγεί τις τράπεζες είτε σε υψηλότερα επιτόκια για να καλύψουν τον κίνδυνο, είτε σε πλήρη

αποκλεισμό βιώσιμων επιχειρήσεων. Ταυτόχρονα, οι επενδύσεις των ΜμΕ σε καινοτομία, εκπαίδευση και ψηφιακό μετασχηματισμό παράγουν θετικές εξωτερικότητες (positive externalities) για την κοινωνία, τις οποίες η επιχείρηση δεν μπορεί να αποτιμήσει πλήρως, και επομένως εξωθείται σε υπό-επένδυση. Τα δημόσια χρηματοδοτικά εργαλεία έρχονται να διορθώσουν αυτές ακριβώς τις ατέλειες.

Οι επιδοτήσεις αποτελούν την πιο κλασική μορφή ενίσχυσης, καθώς παρέχουν μη επιστρεπτέα κεφάλαια για τη χρηματοδότηση συγκεκριμένων επενδυτικών σχεδίων. Στην πράξη, οι επιδοτήσεις καλύπτουν μέρος του κόστους μιας επένδυσης, μειώνοντας το βάρος για τον επιχειρηματία και δημιουργώντας ένα ευνοϊκό περιβάλλον για την ανάληψη επιχειρηματικού ρίσκου. Ωστόσο, όπως έχει επισημανθεί και στη μελέτη Ρέκκα (2023), η αξιοποίηση επιδοτήσεων από τις μικρές επιχειρήσεις αποδεικνύεται προβληματική, καθώς οι απαιτήσεις υποβολής φακέλου, η πολυπλοκότητα των κριτηρίων επιλεξιμότητας και οι χρονοβόρες διαδικασίες εκταμίευσης συχνά αποθαρρύνουν ή ακόμη και αποκλείουν σημαντικό τμήμα των εμπορικών ΜμΕ.

Παράλληλα, τα δάνεια και τα χρηματοδοτικά εργαλεία χρέους προσφέρουν στις ΜμΕ τη δυνατότητα πρόσβασης σε κεφάλαια μέσω του τραπεζικού συστήματος, με ευνοϊκότερους όρους σε σχέση με την αγορά. Τα εργαλεία αυτά περιλαμβάνουν επιδοτούμενα δάνεια, προγράμματα μικροχρηματοδοτήσεων, αλλά και ειδικά ταμεία δανειοδότησης όπως το ΤΕΠΙΧ II. Στην Ελλάδα, ωστόσο, η απορρόφησή τους περιορίζεται από το πρόβλημα της πιστοληπτικής ικανότητας: πολλές εμπορικές ΜμΕ δεν πληρούν τα κριτήρια των τραπεζών, με αποτέλεσμα να μένουν εκτός των προγραμμάτων, ακόμα και όταν αυτά συνοδεύονται από κρατικές εγγυήσεις. Εδώ ελλοχεύει και ο κίνδυνος του «φαινομένου εκτόπισης» (crowding-out effect), όπου τα κρατικά επιδοτούμενα δάνεια μπορεί να υποκαταστήσουν ιδιωτικά κεφάλαια που θα επενδύονταν ούτως ή άλλως, αντί να χρηματοδοτήσουν πραγματικά νέες επενδύσεις.

Τα εγγυοδοτικά προγράμματα έχουν ως στόχο να μειώσουν αυτό το εμπόδιο, καθώς το κράτος ή η ΕΕ αναλαμβάνουν μέρος του κινδύνου του δανείου, προσφέροντας εγγυήσεις προς τις τράπεζες. Έτσι, διευκολύνεται η χορήγηση δανείων προς μικρές επιχειρήσεις που σε διαφορετική περίπτωση δεν θα μπορούσαν να αποκτήσουν πρόσβαση σε τραπεζική χρηματοδότηση. Ιδιαίτερα κατά τη διάρκεια της πανδημικής κρίσης, τέτοια εργαλεία αποδείχθηκαν σωτήρια για την επιβίωση πολλών εμπορικών επιχειρήσεων, οι οποίες αντιμετώπισαν πρωτοφανείς πιέσεις στη ρευστότητά τους λόγω της επιβολής μέτρων αποστασιοποίησης.

Μια πιο σύγχρονη κατηγορία χρηματοδότησης είναι τα επενδυτικά κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (venture capital και private equity). Αυτά στοχεύουν σε δυναμικές επιχειρήσεις με υψηλό αναπτυξιακό δυναμικό, αποκτώντας μετοχικό μερίδιο και παρέχοντας όχι μόνο κεφάλαια αλλά και τεχνογνωσία. Η βασική διαφορά τους από τον τραπεζικό δανεισμό είναι η μετατροπή του χρηματοδότη σε συν-ιδιοκτήτη, ο οποίος μοιράζεται το ρίσκο αλλά και τα δυνητικά κέρδη. Αυτό το μοντέλο, γνωστό ως «έξυπνο χρήμα» (smart money), είναι ιδανικό για την κλιμάκωση (scaling up) καινοτόμων και νεοφυών (start-up) επιχειρήσεων. Παρότι στην Ελλάδα η χρήση αυτών των εργαλείων παραμένει περιορισμένη στον κλάδο του εμπορίου –καθώς απευθύνονται κυρίως σε νεοφυείς και τεχνολογικές επιχειρήσεις– η περαιτέρω αξιοποίησή τους δεν θα πρέπει να

αποκλείεται. Ιδίως στην εποχή της ψηφιακής μετάβασης, όπου το ηλεκτρονικό εμπόριο και οι καινοτόμες λύσεις logistics κερδίζουν έδαφος, τέτοια κεφάλαια μπορούν να λειτουργήσουν ως σημαντικός αναπτυξιακός μοχλός.

Συνολικά, οι τέσσερις βασικές κατηγορίες χρηματοδοτικών εργαλείων αντανακλούν διαφορετικές ανάγκες: οι επιδοτήσεις προσφέρουν άμεση ρευστότητα, τα δάνεια και τα εγγυοδοτικά εργαλεία καλύπτουν την ανάγκη για κεφάλαια κίνησης και επενδύσεων, ενώ τα venture capital αποτελούν όχημα στρατηγικής ανάπτυξης και μεγέθυνσης των επιχειρήσεων. Για τον κλάδο του εμπορίου, η έμφαση πρέπει να δοθεί κυρίως σε επιδοτήσεις και δάνεια, δεδομένου ότι η πλειονότητα των επιχειρήσεων είναι μικρής κλίμακας και δεν πληροί τις προϋποθέσεις για συμμετοχή σε πιο σύνθετα επενδυτικά σχήματα.

#### 4.3.2 Εγχώρια χρηματοδοτικά εργαλεία

Στην Ελλάδα, ο κύριος κορμός στήριξης των ΜμΕ είναι οι δημόσιες πολιτικές χρηματοδότησης, με αιχμή το ΕΣΠΑ, τους Αναπτυξιακούς Νόμους και τα προγράμματα τραπεζικής συνεργασίας.

Το ΕΣΠΑ, μέσω του επιχειρησιακού προγράμματος «Ανταγωνιστικότητα, Επιχειρηματικότητα και Καινοτομία» (ΕΠΑνΕΚ), αποτέλεσε για την περίοδο 2014–2020 το κυριότερο εργαλείο ενίσχυσης των ΜμΕ. Ειδικές δράσεις, όπως οι επιχορηγήσεις για την αναβάθμιση των μικρών επιχειρήσεων λιανικού εμπορίου ή η στήριξη της ψηφιοποίησης, σχεδιάστηκαν ώστε να ενισχύσουν τη μεσοπρόθεσμη ανθεκτικότητα των εμπορικών επιχειρήσεων. Ωστόσο, τα δεδομένα καταδεικνύουν χαμηλά ποσοστά απορρόφησης. Όπως επισημαίνει ο Ρέκκας (2023), η υπερβολική γραφειοκρατία, η έλλειψη ενημέρωσης και οι μεγάλες καθυστερήσεις εκταμίευσης δημιούργησαν σημαντικά εμπόδια, με αποτέλεσμα πολλές επιχειρήσεις να μην ολοκληρώσουν τα επενδυτικά τους σχέδια. Η κριτική που ασκείται συχνά είναι ότι τα προγράμματα αυτά λειτουργούν προ-κυκλικά (pro-cyclical), δηλαδή οι εκταμιεύσεις εντείνονται σε περιόδους ανάπτυξης και συρρικνώνονται σε περιόδους ύφεσης, ακριβώς όταν η ανάγκη για ρευστότητα είναι μεγαλύτερη.

Η νέα προγραμματική περίοδος ΕΣΠΑ 2021–2027 επιχειρεί να βελτιώσει την εικόνα αυτή μέσω του προγράμματος «Ανταγωνιστικότητα», το οποίο δίνει έμφαση σε τρεις βασικούς πυλώνες: τον ψηφιακό μετασχηματισμό, την πράσινη μετάβαση και την ενίσχυση της εξωστρέφειας. Για τον κλάδο του εμπορίου, αυτό σημαίνει χρηματοδότηση της δημιουργίας ηλεκτρονικών καταστημάτων, της ενεργειακής αναβάθμισης των εμπορικών καταστημάτων και της εκπαίδευσης του προσωπικού σε νέες πράσινες και ψηφιακές δεξιότητες.

Ένα νέο, κομβικό εργαλείο είναι το Ταμείο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας (ΤΑΑ), το οποίο διαφοροποιείται φιλοσοφικά από το ΕΣΠΑ. Το ΤΑΑ λειτουργεί με γνώμονα τη μόχλευση ιδιωτικών κεφαλαίων, ιδίως μέσω του δανειακού του σκέλους. Αντί για απευθείας επιδοτήσεις, παρέχει δάνεια με εξαιρετικά ευνοϊκούς όρους, απαιτώντας παράλληλα τη συμμετοχή των εμπορικών τραπεζών. Στόχος είναι κάθε ένα ευρώ δημόσιου χρήματος να κινητοποιεί τουλάχιστον άλλο ένα ευρώ από τον ιδιωτικό τομέα, μεγιστοποιώντας, με τον τον επενδυτικό αντίκτυπο. Ωστόσο, η πρόκληση για τις εμπορικές

ΜμΕ παραμένει η πρόσβαση σε αυτά τα δάνεια, καθώς η τελική απόφαση ευθυγραμμίζεται με τα πιστωτικά κριτήρια των τραπεζών.

Παράλληλα, οι Αναπτυξιακοί Νόμοι αποτέλεσαν διαχρονικά εργαλείο στήριξης επενδύσεων. Ο νόμος 4399/2016 και ο μεταγενέστερος 4887/2022 εισήγαγαν καθεστώτα επιδότησης που περιλαμβάνουν φοροαπαλλαγές, επιχορηγήσεις και χρηματοδοτικές μισθώσεις. Εντούτοις, η συμμετοχή των μικρών εμπορικών επιχειρήσεων παραμένει περιορισμένη, καθώς οι ελάχιστοι απαιτούμενοι προϋπολογισμοί για τα επενδυτικά σχέδια είναι υψηλοί σε σχέση με τις δυνατότητές τους. Η πρόκληση επομένως είναι η δημιουργία ειδικών καθεστώτων για πολύ μικρές επιχειρήσεις, ώστε να μπορούν να συμμετάσχουν σε αναπτυξιακά σχήματα χωρίς να απαιτούνται δυσανάλογα υψηλές επενδύσεις.

Η τραπεζική χρηματοδότηση, τέλος, ενισχύεται μέσω ειδικών ταμείων που λειτουργούν σε συνεργασία με την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων και την Ευρωπαϊκή Επιτροπή. Χαρακτηριστικά παραδείγματα είναι το Ταμείο Επιχειρηματικότητας (ΤΕΠΙΧ II) και τα εγγυοδοτικά προγράμματα που σχεδιάστηκαν κατά την περίοδο της πανδημίας. Αν και οι μηχανισμοί αυτοί λειτούργησαν θετικά για τη στήριξη της ρευστότητας, η πραγματική τους απήχηση στον εμπορικό κόσμο υπονομεύθηκε από τη χαμηλή πιστοληπτική ικανότητα πολλών μικρών επιχειρήσεων.

#### 4.3.3 Ευρωπαϊκά χρηματοδοτικά εργαλεία

Σε ευρωπαϊκό επίπεδο, υπάρχει πληθώρα εργαλείων που στοχεύουν στην ενίσχυση των ΜμΕ, τα οποία συνήθως διοχετεύονται μέσω εθνικών μηχανισμών. Τα Ευρωπαϊκά Διαρθρωτικά και Επενδυτικά Ταμεία (ΕΔΕΤ) αποτελούν τη βασική πηγή συγχρηματοδότησης, ενώ εξειδικευμένα προγράμματα όπως το Horizon Europe, το COSME και το InvestEU προσφέρουν πρόσθετες ευκαιρίες πρόσβασης στη ρευστότητα.

Η φιλοσοφία των ευρωπαϊκών προγραμμάτων διέπεται από τις αρχές της επικουρικότητας και της προσθετικότητας. Στοχεύουν δηλαδή στο να χρηματοδοτούν δράσεις που δεν θα μπορούσαν να υλοποιηθούν μόνο με εθνικούς πόρους και οι οποίες παράγουν ευρωπαϊκή προστιθέμενη αξία (π.χ. διασυνοριακές συνεργασίες, έρευνα αιχμής). Για τον λόγο αυτό, συχνά είναι πιο ανταγωνιστικά και απαιτητικά.

Το Horizon Europe εστιάζει κυρίως σε έργα έρευνας και καινοτομίας, γεγονός που το καθιστά λιγότερο προσιτό για τις παραδοσιακές εμπορικές επιχειρήσεις. Ωστόσο, υπάρχουν προοπτικές ένταξης μέσω έργων που αφορούν την εφοδιαστική αλυσίδα, τις ψηφιακές πλατφόρμες και τις πράσινες τεχνολογίες. Το COSME και ο διάδοχός του, το Single Market Programme, σχεδιάστηκαν αποκλειστικά για την υποστήριξη των ΜμΕ, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στη βελτίωση της πρόσβασης στη χρηματοδότηση και στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας. Από την άλλη, το InvestEU ενοποιεί διάφορα χρηματοδοτικά εργαλεία και εστιάζει σε επενδύσεις που αφορούν την πράσινη και την ψηφιακή μετάβαση, λειτουργώντας κυρίως μέσω χρηματοπιστωτικών διαμεσολαβητών (τράπεζες, επενδυτικά ταμεία) σε εθνικό επίπεδο.

Παρά τις ευκαιρίες αυτές, η αξιοποίησή τους από τον τις εμπορικές επιχειρήσεις παραμένει χαμηλή. Η έλλειψη ενημέρωσης, η απουσία τεχνικής βοήθειας και η αδυναμία προσαρμογής στις σύνθετες διαδικασίες υποβολής αιτήσεων δημιουργούν φραγμούς.

Επομένως, απαιτείται καλύτερη διασύνδεση των ευρωπαϊκών προγραμμάτων με τις εθνικές δομές, καθώς και ανάπτυξη μηχανισμών στήριξης των εμπορικών επιχειρήσεων για την προετοιμασία φακέλων.

#### **4.3.4 Κλάδος Εμπορίου – Τρέχοντα Εργαλεία Χρηματοδότησης**

Ο κλάδος του εμπορίου συγκεντρώνει ιδιαίτερη σημασία για την ελληνική οικονομία, καθώς αποτελεί τον μεγαλύτερο εργοδότη μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων. Παρά την κρίσιμη συμβολή του, ο κλάδος αυτός παρουσιάζει χαμηλά ποσοστά συμμετοχής σε χρηματοδοτικά εργαλεία. Οι εμπορικές επιχειρήσεις είναι συχνά οικογενειακές, μικρής κλίμακας και με περιορισμένη διοικητική υποστήριξη, γεγονός που τις καθιστά πιο ευάλωτες σε θεσμικά εμπόδια. Πολλές από αυτές ανήκουν στο λεγόμενο «missing middle» (το κενό της μεσαίας αγοράς): είναι πολύ μεγάλες για να επωφεληθούν από προγράμματα μικροχρηματοδότησης, αλλά ταυτόχρονα πολύ μικρές και παραδοσιακές για να προσελκύσουν venture capital ή να πληρούν τα κριτήρια των μεγάλων αναπτυξιακών νόμων.

Τα τρέχοντα εργαλεία που επηρεάζουν άμεσα τον κλάδο περιλαμβάνουν τις δράσεις του ΕΣΠΑ για ψηφιακό μετασχηματισμό και ενεργειακή αναβάθμιση, τα τραπεζικά προγράμματα κεφαλαίου κίνησης, καθώς και επιλεγμένα καθεστώτα του Αναπτυξιακού Νόμου και του Ταμείου Ανάκαμψης. Εντούτοις, η συμμετοχή παραμένει περιορισμένη, κάτι που αναδεικνύει την ανάγκη για περισσότερο στοχευμένες παρεμβάσεις.

Η δημιουργία μιας εθνικής στρατηγικής για τις εμπορικές ΜμΕ, με έμφαση στη χρηματοδότηση, αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση για την ενίσχυση του κλάδου. Χρειάζονται ευέλικτα εργαλεία μικροχρηματοδότησης, καλύτερη ενημέρωση μέσω επιμελητηρίων και κλαδικών ενώσεων, καθώς και η ανάπτυξη μιας ψηφιακής πλατφόρμας εμπορίου που θα συγκεντρώνει όλες τις διαθέσιμες πηγές χρηματοδότησης. Επιπλέον, είναι κρίσιμη η προώθηση εναλλακτικών εργαλείων προσαρμοσμένων στις ανάγκες του εμπορίου, όπως η «Χρηματοδότηση Εφοδιαστικής Αλυσίδας» (Supply Chain Finance), που περιλαμβάνει την προεξόφληση τιμολογίων (invoice financing/factoring) και την αντίστροφη προεξόφληση (reverse factoring). Αυτά τα εργαλεία βελτιώνουν δραστικά το κεφάλαιο κίνησης, το οποίο αποτελεί τη μεγαλύτερη πρόκληση για τις εμπορικές επιχειρήσεις. Μια τέτοια πρωτοβουλία θα επέτρεπε στις επιχειρήσεις να εντοπίζουν άμεσα τις ευκαιρίες που τους αφορούν και να λαμβάνουν την αναγκαία τεχνική υποστήριξη για να αξιοποιούν τα διαθέσιμα προγράμματα.

#### **4.4 Τρόποι Πρόσβασης σε Εγχώρια και Ευρωπαϊκά Ταμεία**

Η πρόσβαση των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων (ΜμΕ) σε χρηματοδοτικά εργαλεία δεν είναι μια απλή διαδικασία, αλλά μια σύνθετη διαδρομή που ξεκινά από την ενημέρωση και την κατανόηση των διαθέσιμων προγραμμάτων και καταλήγει στην τελική εκταμίευση των ενισχύσεων. Η εμπειρία των τελευταίων δεκαετιών στην Ελλάδα δείχνει ότι, παρά την ύπαρξη ενός πλούσιου πλαισίου χρηματοδοτικών ευκαιριών, η πραγματική αξιοποίησή τους από τις ΜμΕ και ιδίως από τις πολύ μικρές εμπορικές επιχειρήσεις είναι περιορισμένη. Το πρόβλημα αυτό δεν συνιστά απλώς μια διαχειριστική αδυναμία, αλλά μια σημαντική μακροοικονομική στρέβλωση. Οι ΜμΕ αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της ελληνικής

οικονομίας, συμβάλλοντας καθοριστικά στην απασχόληση και το εθνικό εισόδημα. Ο αποκλεισμός τους από κρίσιμους πόρους υπονομεύει τη δυναμική της ανάπτυξης, περιορίζει την ανταγωνιστικότητα και διαιωνίζει ένα παραγωγικό υπόδειγμα «οικονομίας δύο ταχυτήτων», όπου λίγες μεγάλες επιχειρήσεις καινοτομούν και αναπτύσσονται, ενώ η πλειοψηφία παραμένει στάσιμη. Αυτό οφείλεται όχι μόνο σε οικονομικούς περιορισμούς, αλλά και σε θεσμικά και διοικητικά εμπόδια που δυσχεραίνουν την πρόσβαση.

#### **4.4.1 Γενικές αρχές και προϋποθέσεις επιλεξιμότητας**

Τα χρηματοδοτικά προγράμματα, είτε εγχώρια είτε ευρωπαϊκά, στηρίζονται σε συγκεκριμένα κριτήρια επιλεξιμότητας. Τα κριτήρια αυτά, με βάση και τον ορισμό της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για τις ΜμΕ, μπορεί να αφορούν το μέγεθος της επιχείρησης (αριθμός εργαζομένων, κύκλος εργασιών, κερδοφορία), τη νομική μορφή, τον τομέα δραστηριότητας, αλλά και την οικονομική της κατάσταση. Για παράδειγμα, επιχειρήσεις με φορολογικές ή ασφαλιστικές εκκρεμότητες αποκλείονται από την πρόσβαση σε επιδοτήσεις, ενώ απαιτείται συχνά και η τήρηση στοιχειωδών λογιστικών κανόνων.

Από οικονομική σκοπιά, τα κριτήρια αυτά λειτουργούν ως μηχανισμός άμβλυνσης της ασυμμετρίας πληροφόρησης μεταξύ του χρηματοδότη (κράτος/ΕΕ) και του αιτούντος. Ο χρηματοδότης, μη γνωρίζοντας την πραγματική ποιότητα κάθε επενδυτικού σχεδίου, θέτει αυστηρούς κανόνες για να αποφύγει φαινόμενα δυσμενούς επιλογής (adverse selection), δηλαδή την προσέλκυση μόνο των πιο ριψοκίνδυνων ή λιγότερο φερέγγυων επιχειρήσεων και επενδυτικών προγραμμάτων. Ωστόσο, στην πράξη, οι προϋποθέσεις αυτές αποτελούν έναν σημαντικό φραγμό για τις εμπορικές επιχειρήσεις, όπου μεγάλο ποσοστό των επιχειρήσεων είναι οικογενειακές και πολύ μικρής κλίμακας. Η ανάγκη φορολογικής και ασφαλιστικής συνέπεια, η απαίτηση ύπαρξης πλήρους λογιστικής εικόνας και η τήρηση διαδικασιών που συχνά ξεπερνούν τις δυνατότητες μικρών καταστημάτων περιορίζει σημαντικά τον αριθμό των επιλέξιμων δικαιούχων.

Επιπλέον, τα κριτήρια αυτά εισάγουν μια προκυκλική δυναμική στη χρηματοδότηση: σε περιόδους οικονομικής ύφεσης, όταν οι επιχειρήσεις έχουν τη μεγαλύτερη ανάγκη ρευστότητας, τα οικονομικά τους μεγέθη (κύκλος εργασιών, κερδοφορία) επιδεινώνονται, καθιστώντας τες αυτόματα μη επιλέξιμες. Έτσι, παρατηρείται το παράδοξο φαινόμενο οι μικρότερες και πιο ευάλωτες επιχειρήσεις – αυτές δηλαδή που έχουν τη μεγαλύτερη ανάγκη από χρηματοδότηση – να αποκλείονται συστηματικά από τα προγράμματα ακριβώς τη στιγμή που τα χρειάζονται περισσότερο. Η πρόσφατη μελέτη Ρέκκα (2023) υπογραμμίζει ότι τα κριτήρια επιλεξιμότητας έχουν σχεδιαστεί συχνά με βάση τα χαρακτηριστικά μεγαλύτερων επιχειρήσεων, με αποτέλεσμα να μην αντικατοπτρίζουν τις πραγματικές ανάγκες του κλάδου του εμπορίου. Αυτό έχει οδηγήσει σε άνιση κατανομή πόρων και σε χαμηλή συμμετοχή των μικρών εμπορικών επιχειρήσεων στα συγχρηματοδοτούμενα προγράμματα.

#### **4.4.2 Διαδικασία υποβολής αιτήσεων: πολυπλοκότητα και γραφειοκρατία**

Η διαδικασία υποβολής αίτησης αποτελεί το πρώτο και συχνά το πιο αποθαρρυντικό βήμα για μια μικρή επιχείρηση. Οι απαιτήσεις για συγκέντρωση δικαιολογητικών, η ανάγκη παροχής εξειδικευμένων μελετών και η ηλεκτρονική υποβολή σε πλατφόρμες που δεν είναι

πάντα φιλικές προς τον χρήστη δημιουργούν ένα πολύπλοκο γραφειοκρατικό περιβάλλον. Οικονομικά, το φαινόμενο αυτό μεταφράζεται σε δυσανάλογα υψηλά κόστη συναλλαγών (transaction costs) για τις μικρές επιχειρήσεις. Το κόστος αυτό δεν είναι μόνο χρηματικό (π.χ. αμοιβές συμβούλων), αλλά περιλαμβάνει και το κόστος ευκαιρίας, δηλαδή τον χρόνο που αφιερώνει ο ιδιοκτήτης μιας μικρής επιχείρησης για να κατανοήσει και να συμπληρώσει μια αίτηση που είναι χρόνος που αφαιρείται από την κύρια δραστηριότητά του.

Για έναν μεγάλο επιχειρηματικό οργανισμό με εξειδικευμένα στελέχη και λογιστικά τμήματα, οι διαδικασίες αυτές μπορεί να θεωρηθούν διαχειρίσιμες, καθώς απολαμβάνει οικονομίες κλίμακας στη διαχείριση της γραφειοκρατίας. Για μια μικρή εμπορική επιχείρηση, όμως, η σύνταξη επενδυτικού φακέλου αποτελεί σημαντική επιβάρυνση. Το αποτέλεσμα είναι πολλές φορές η ανάθεση σε εξωτερικούς συμβούλους, γεγονός που αυξάνει το κόστος συμμετοχής και περιορίζει περαιτέρω την πρόσβαση.

Ο Ρέκκας (2023) τονίζει ότι οι διαδικασίες συχνά χαρακτηρίζονται από επαναλαμβανόμενα και περιττά βήματα, ενώ η ηλεκτρονική γραφειοκρατία, αντί να απλοποιήσει, μεταφέρει σε ψηφιακό περιβάλλον τις ίδιες ακριβώς δυσκολίες. Οι εμπορικές επιχειρήσεις, που λειτουργούν με περιορισμένο προσωπικό, βρίσκονται έτσι αντιμέτωπες με ένα περιβάλλον που όχι μόνο δεν διευκολύνει, αλλά ενισχύει τα διοικητικά βάρη, καθιστώντας τη δυνητική απόδοση της επένδυσης (Return on Investment - ROI) από την επιδότηση οριακή ή και αρνητική, αν συνυπολογιστούν όλα τα κρυφά κόστη.

#### **4.4.3 Ο ρόλος των συμβουλευτικών υπηρεσιών και των ενδιάμεσων φορέων**

Η ύπαρξη συμβουλευτικών υπηρεσιών έχει καταστεί σχεδόν αναγκαία για την πρόσβαση σε χρηματοδοτικά εργαλεία. Οι εξωτερικοί σύμβουλοι αναλαμβάνουν τη σύνταξη φακέλων, την καθοδήγηση στις διαδικασίες και την επικοινωνία με τους ενδιάμεσους φορείς. Αυτή η εξάρτηση έχει δημιουργήσει μια παράλληλη αγορά υπηρεσιών, όπου ένα σημαντικό μέρος της δημόσιας χρηματοδότησης τελικά δεν κατευθύνεται στην πραγματική επένδυση, αλλά απορροφάται από τις αμοιβές των μεσάζοντων. Παρότι αυτό διευκολύνει την τεχνική ολοκλήρωση των αιτήσεων, δημιουργεί δύο προβλήματα: πρώτον, αυξάνει το κόστος συμμετοχής, το οποίο είναι ιδιαίτερα υψηλό για μικρές επιχειρήσεις· δεύτερον, ενισχύει τις ανισότητες, αφού επιχειρήσεις με μεγαλύτερους πόρους έχουν καλύτερη πρόσβαση σε εξειδικευμένες υπηρεσίες.

Εν τέλει, οι ενδιάμεσοι φορείς διαδραματίζουν καίριο ρόλο στην αξιολόγηση και διαχείριση των προγραμμάτων. Ωστόσο, συχνά επικρίνονται για καθυστερήσεις, έλλειψη διαφάνειας και ελλιπή επικοινωνία με τους δικαιούχους. Η απουσία ενός φιλικού μηχανισμού υποστήριξης οδηγεί πολλές εμπορικές επιχειρήσεις να αισθάνονται ότι βρίσκονται σε μειονεκτική θέση απέναντι σε πιο οργανωμένες επιχειρήσεις άλλων κλάδων, βιώνοντας, εν τέλει, μια μορφή θεσμικού αποκλεισμού.

Η ανάγκη για ισχυρότερη υποστήριξη από τα επιμελητήρια και τις επαγγελματικές ενώσεις είναι προφανής. Οι εμπορικές επιχειρήσεις θα μπορούσαν να ωφεληθούν σημαντικά από τη δημιουργία δομών τεχνικής βοήθειας (technical assistance) εντός των συλλογικών του οργάνων, που θα λειτουργούν ως "one-stop-shops" και θα αναλαμβάνουν να καθοδηγούν τα μέλη τους χωρίς πρόσθετο κόστος. Ένα τέτοιο μοντέλο θα μειώνει

δραστικά τα συναλλακτικά κόστη , θα ενίσχυε την ισότητα πρόσβασης και θα αύξανε την απορρόφηση και την αποτελεσματικότητα των χρηματοδοτικών πόρων.

#### 4.4.4 Σύνθεση και Κριτική

Η πρόσβαση σε χρηματοδοτικά εργαλεία αποτελεί μια πολυσύνθετη διαδικασία που δεν εξαρτάται μόνο από την ύπαρξη διαθέσιμων πόρων, αλλά και από τη δυνατότητα των επιχειρήσεων να αντεπεξέλθουν στις διοικητικές, τεχνικές και οικονομικές απαιτήσεις. Οι μικρές εμπορικές επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν ιδιαίτερες δυσκολίες λόγω του μεγέθους τους και της έλλειψης εξειδικευμένων γνώσεων. Το αποτέλεσμα είναι ότι συχνά παραμένουν αποκλεισμένες, παρά το γεγονός ότι συγκαταλέγονται στις επιχειρήσεις με τη μεγαλύτερη ανάγκη στήριξης, γεγονός που συνιστά μια μορφή αποτυχίας της αγοράς (market failure), όπου οι δημόσιες παρεμβάσεις δεν επιτυγχάνουν τον στόχο τους.

Η μελέτη του Ρέκκα (2023) αναδεικνύει ότι το πρόβλημα δεν βρίσκεται μόνο στην πολυπλοκότητα των διαδικασιών, αλλά και στη φιλοσοφία σχεδιασμού των προγραμμάτων, η οποία δεν λαμβάνει επαρκώς υπόψη τις ιδιαιτερότητες των μικρών και πολύ μικρών εμπορικών επιχειρήσεων. Οι υπεύθυνοι χάραξης πολιτικής συχνά δίνουν προτεραιότητα στην αποφυγή του ρίσκου και στην εξασφάλιση της απόλυτης συμμόρφωσης, αγνοώντας την οικονομική πραγματικότητα στο πεδίο. Για να είναι πραγματικά αποτελεσματική η πολιτική χρηματοδότησης, χρειάζεται μια στροφή στον σχεδιασμό με βάση τις ανάγκες του εμπορίου και όχι με βάση τα χαρακτηριστικά μεγαλύτερων επιχειρηματικών μονάδων.

Η απλούστευση των διαδικασιών υποβολής, η ενίσχυση της ενημέρωσης και η θεσμοθέτηση μηχανισμών τεχνικής βοήθειας είναι τα βασικά βήματα που μπορούν να καταστήσουν την πρόσβαση πιο δίκαιη και αποτελεσματική. Ειδικά για τις εμπορικές επιχειρήσεις, η πολιτεία και οι ευρωπαϊκοί θεσμοί καλούνται να αναγνωρίσουν ότι η βιωσιμότητα των micro επιχειρήσεων δεν είναι απλώς ζήτημα κοινωνικής πολιτικής, αλλά μια κρίσιμη προϋπόθεση για την οικονομική ανθεκτικότητα, τη διάχυση της καινοτομίας και τη διατήρηση της κοινωνικής συνοχής της χώρας. Όπως δείχνουν μια σειρά από σχετικές μελέτες, η αποτυχία ενσωμάτωσης αυτών των επιχειρήσεων στον αναπτυξιακό σχεδιασμό ισοδυναμεί με παραίτηση από ένα σημαντικό πολλαπλασιαστή οικονομικής ισχύος (Aranitou, Manioudis & Angelakis, 2025).

#### 4.5 Δυσκολίες Πρόσβασης των ΜμΕ σε Χρηματοδότηση

Όπως σημειώθηκε παραπάνω, η ύπαρξη πληθώρας χρηματοδοτικών εργαλείων, τόσο σε εθνικό όσο και σε ευρωπαϊκό επίπεδο, δεν συνεπάγεται αυτομάτως και την απρόσκοπτη πρόσβαση των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων σε αυτά. Αντιθέτως, το κενό ανάμεσα στη διαθεσιμότητα και την πραγματική απορρόφηση των πόρων είναι ιδιαίτερα εμφανές, με τις μικρές εμπορικές επιχειρήσεις να βρίσκονται συχνά στο περιθώριο. Η κατάσταση αυτή αποτελεί μια κλασική περίπτωση αποτυχίας του συντονισμού και αναποτελεσματικής κατανομής κεφαλαίων, όπου οι πόροι δεν κατευθύνονται εκεί που θα είχαν δυνητικά υψηλή οριακή απόδοση. Οι λόγοι είναι ποικίλοι και αφορούν θεσμικά, διοικητικά, χρηματοοικονομικά και οργανωτικά εμπόδια και η κατανόηση αυτών των δυσκολιών είναι κρίσιμη για τον σχεδιασμό αποτελεσματικών πολιτικών στήριξης.

#### 4.5.1 Γραφειοκρατία και διοικητικό βάρος

Η γραφειοκρατία αποτελεί ίσως το πιο διαδεδομένο και αναφερόμενο πρόβλημα πρόσβασης σε χρηματοδοτικά εργαλεία. Η διαδικασία προετοιμασίας και υποβολής επενδυτικών φακέλων απαιτεί εξειδικευμένη γνώση, πληθώρα δικαιολογητικών και συμμόρφωση με αυστηρές προδιαγραφές. Για τις μεγάλες επιχειρήσεις, οι οποίες διαθέτουν οργανωμένα τμήματα λογιστηρίου και διοίκησης, το βάρος αυτό είναι διαχειρίσιμο. Για τις μικρές εμπορικές επιχειρήσεις, όμως, το διοικητικό κόστος είναι δυσανάλογο. Οικονομικά, αυτό μεταφράζεται σε εξαιρετικά υψηλά κόστη συναλλαγής (transaction costs) που λειτουργούν ως αντιστρόφως προοδευτικός φραγμός: επιβαρύνουν ποσοστιαία πολύ περισσότερο τις μικρές οντότητες, στρεβλώνοντας τον ανταγωνισμό.

Όπως αποτυπώνεται και στη μελέτη Ρέκκα (2023), πολλές επιχειρήσεις αναγκάζονται να προσλάβουν εξωτερικούς συμβούλους για την προετοιμασία φακέλου, κάτι που αυξάνει σημαντικά το κόστος συμμετοχής. Επιπλέον, η ηλεκτρονική γραφειοκρατία, αντί να απλοποιήσει τις διαδικασίες, έχει, σε πολλές περιπτώσεις, αναπαράγει τα ίδια εμπόδια σε ψηφιακή μορφή. Οι καθυστερήσεις στην αξιολόγηση και η πολυπλοκότητα των πλατφορμών δημιουργούν ένα περιβάλλον που συχνά αποθαρρύνει τις μικρότερες επιχειρήσεις από το να υποβάλουν αίτηση.

Με αυτόν τον τρόπο, παρά την ψηφιοποίηση των δημοσίων υπηρεσιών, η διαδικασία πρόσβασης σε χρηματοδοτικά εργαλεία παραμένει περίπλοκη. Η Ελλάδα εξακολουθεί να καταγράφει υψηλό διοικητικό φόρτο σε σύγκριση με τον μέσο όρο της ΕΕ.

- Σύμφωνα με τον Δείκτη Ψηφιακής Οικονομίας και Κοινωνίας (DESI) του 2024, μόνο το 37% των μικρών και μεσαίων αξιοποιεί πλήρως τις διαθέσιμες ηλεκτρονικές δημόσιες υπηρεσίες. Η χρήση των διαθέσιμων ηλεκτρονικών δημοσίων υπηρεσιών από τις πολύ μικρές (micro) επιχειρήσεις αναμένεται ακόμα πιο περιορισμένη.
- Παράδειγμα αποτελεί η υποβολή αιτήσεων στο νέο ΕΣΠΑ 2021–2027: η διαδικασία απαιτεί πληθώρα δικαιολογητικών και η πλατφόρμα υποβολής συχνά παρουσιάζει δυσλειτουργίες λόγω φόρτου.
- Το πρόβλημα εντοπίζεται και στην έλλειψη συντονισμού: διαφορετικοί φορείς ζητούν τα ίδια έγγραφα, με αποτέλεσμα οι επιχειρήσεις να αναλώνουν χρόνο και πόρους σε επαναλαμβανόμενες καταθέσεις.

Συμπεριλαμβανομένων των παραπάνω, η ψηφιακή μετάβαση του κράτους, αν και σημαντική, δεν έχει μεταφραστεί σε πραγματική απλοποίηση για τις επιχειρήσεις. Αντίθετα, πολλές φορές η «ψηφιακή γραφειοκρατία» λειτουργεί ως ένας επιπρόσθετος φραγμός που επηρεάζει αρνητικά τη λειτουργία των μικρότερων επιχειρήσεων.

#### 4.5.2 Έλλειψη ενημέρωσης και εξειδικευμένης γνώσης

Ένα εξίσου σοβαρό εμπόδιο είναι η έλλειψη ενημέρωσης. Το φαινόμενο αυτό αποτελεί χαρακτηριστικό παράδειγμα ασυμμετρίας πληροφόρησης, όπου οι φορείς σχεδιασμού (κράτος, ΕΕ) διαθέτουν την πληροφορία, αλλά αυτή δεν φτάνει αποτελεσματικά στους τελικούς αποδέκτες. Πολλοί μικροί επιχειρηματίες δεν γνωρίζουν καν την ύπαρξη συγκεκριμένων προγραμμάτων, ή ενημερώνονται με καθυστέρηση. Το πρόβλημα

εντείνεται από την απουσία ενός κεντρικού, προσβάσιμου μηχανισμού ενημέρωσης και από την έλλειψη στοχευμένης επικοινωνίας.

Η εξειδικευμένη γνώση που απαιτείται για την κατανόηση των όρων αποτελεί επίσης ανασταλτικό παράγοντα. Οι όροι συχνά είναι τεχνικοί, με αναφορές σε κανονισμούς της ΕΕ, που δεν είναι κατανοητοί σε μικρούς εμπόρους. Χωρίς τη βοήθεια ειδικών, η συμμετοχή καθίσταται σχεδόν αδύνατη, με το αποτέλεσμα να είναι ότι ένα σημαντικό τμήμα των δυνητικά δικαιούχων να μένει εκτός χρηματοδότησης, όχι λόγω έλλειψης διάθεσης, αλλά λόγω απαγορευτικού κόστους αναζήτησης και ερμηνείας της πληροφορίας. Όλα τα παραπάνω παγιώνουν την ασυμμετρία πληροφόρησης η οποία οδηγεί σε άνιση κατανομή των επιδοτήσεων: όσοι γνωρίζουν και έχουν τη δυνατότητα πρόσβασης απορροφούν, τελικά, το μεγαλύτερο μέρος των πόρων.

#### **4.5.3 Απαιτούμενη αυτοχρηματοδότηση και εγγυήσεις**

Η πλειονότητα των προγραμμάτων απαιτεί την ύπαρξη ιδίας συμμετοχής και για τις μικρές εμπορικές επιχειρήσεις, που συχνά λειτουργούν με περιορισμένη ρευστότητα, η απαίτηση αυτή αποτελεί σοβαρό εμπόδιο. Ακόμη και όταν υπάρχει δυνατότητα δανεισμού, οι τράπεζες ζητούν εγγυήσεις που ξεπερνούν τις δυνατότητές τους. Αυτό το φαινόμενο, γνωστό ως πιστωτική ασφυξία (credit rationing), τροφοδοτεί έναν φαύλο κύκλο: οι επιχειρήσεις που έχουν μεγαλύτερη ανάγκη από στήριξη είναι ακριβώς αυτές που δεν μπορούν να προσφέρουν τις απαιτούμενες εξασφαλίσεις. Το αποτέλεσμα είναι οι διαθέσιμοι πόροι να κατευθύνονται σε επιχειρήσεις που ουσιαστικά δεν έχουν ανάγκη την υποστήριξη επιτείνοντας τις ανισότητες στην αγορά.

#### **4.5.4 Αδυναμία προσαρμογής στα κριτήρια επιλεξιμότητας**

Τα κριτήρια επιλεξιμότητας έχουν σχεδιαστεί συχνά με τρόπο που δεν λαμβάνει υπόψη τις ιδιαιτερότητες που χαρακτηρίζουν τις εμπορικές επιχειρήσεις. Οι απαιτήσεις για ελάχιστο ύψος επένδυσης ή υιοθέτησης καινοτομικών τεχνολογιών δεν είναι ρεαλιστικές για τα μικρά καταστήματα λιανικής. Ο Ρέκκας (2023) επισημαίνει ότι οι προϋποθέσεις συχνά αντανακλούν τις ανάγκες βιομηχανικών ή τεχνολογικών επιχειρήσεων, αφήνοντας εκτός τις παραδοσιακές εμπορικές μονάδες που αποτελούν τον κορμό της οικονομίας και έχουν καθοριστική συμβολή στην απασχόληση.

Παραδείγματα:

- Στις δράσεις ψηφιακού μετασχηματισμού ζητείται υψηλός κύκλος εργασιών και επενδυτικό σχέδιο μεγάλης κλίμακας, που οι μικροί έμποροι δεν μπορούν να υποστηρίξουν.
- Στις πράσινες δράσεις επιδότησης ενεργειακής αναβάθμισης απαιτούνται τεχνικές μελέτες υψηλού κόστους.
- Τα κριτήρια αξιολόγησης δίνουν μεγαλύτερη βαρύτητα σε δείκτες καινοτομίας, αφήνοντας σε δεύτερη τις παραδοσιακές μορφές επιχειρηματικότητας.

Αποτέλεσμα των παραπάνω είναι η αναπαραγωγή ενός συστήματος που ενισχύει κυρίως τις μεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις, αφήνοντας πίσω τις πολύ μικρές.

#### 4.5.5 Χρόνος αξιολόγησης και εκταμίευσης

Ένα ακόμη καθοριστικό εμπόδιο είναι οι μεγάλες καθυστερήσεις. Λαμβάνοντας υπόψη τη χρονική αξία του χρήματος, μια ενίσχυση που εκταμιεύεται μετά από δύο χρόνια έχει σημαντικά μικρότερη πραγματική αξία για μια επιχείρηση που αντιμετωπίζει άμεσες ανάγκες ρευστότητας. Οι καθυστερήσεις αυτές εισάγουν, επίσης, ένα στοιχείο τεράστιας αβεβαιότητας στον επιχειρηματικό προγραμματισμό, ακυρώνοντας τη δυνατότητα για έγκαιρες επενδυτικές κινήσεις και καθιστώντας τα προγράμματα αναποτελεσματικά ως εργαλεία αντικυκλικής πολιτικής. Η πραγματικότητα αυτή μειώνει την εμπιστοσύνη των επιχειρήσεων προς τα δημόσια προγράμματα και δημιουργεί κλίμα απογοήτευσης προς την λειτουργικότητά τους.

#### 4.5.6 Έλλειψη εξειδικευμένου προσωπικού εντός των ΜμΕ

Η πλειονότητα των πολύ μικρών και μικρών επιχειρήσεων δεν διαθέτει εξειδικευμένο ανθρώπινο κεφάλαιο για τη διαχείριση χρηματοδοτικών προγραμμάτων. Οι ιδιοκτήτες αναλαμβάνουν πολλαπλούς ρόλους, χωρίς τον χρόνο ή την τεχνική κατάρτιση για σύνθετες διαδικασίες. Η έλλειψη αυτή οδηγεί σε εξάρτηση από εξωτερικούς συμβούλους και σε αδυναμία στρατηγικού σχεδιασμού, με αποτέλεσμα οι επιχειρήσεις να αντιδρούν αποσπασματικά με αυτό να οδηγεί σε αυξημένα επίπεδα ανισότητας στον εμπορικό κόσμο και στις εμπορικές επιχειρήσεις μεταξύ τους. Στα πλαίσια αυτού καθίσταται επιτακτική η ανάγκη δημόσιων ή επιμελητηριακών δομών τεχνικής βοήθειας και υποστήριξης της επιχειρηματικότητας, που θα παρέχουν ουσιαστική υποστήριξη χωρίς επιπλέον κόστος για τον επιχειρηματία.

#### 4.5.7 Σύνθεση και Κριτική

Οι δυσκολίες πρόσβασης των ΜμΕ σε χρηματοοικονομικούς πόρους συνθέτουν ένα πλέγμα αλληλοεξαρτώμενων παραγόντων που λειτουργούν σωρευτικά, δημιουργώντας ένα περιβάλλον αποθαρρυντικό για τις μικρές επιχειρήσεις. Για τον εμπορικό κλάδο, οι δυσκολίες αυτές έχουν ακόμη μεγαλύτερο αντίκτυπο καθώς το αποτέλεσμα είναι η άνιση κατανομή των πόρων που, αντί να διορθώνει, ενισχύει τις υφιστάμενες ανισοροπίες της αγοράς, διότι αντί να στηρίζονται οι πιο ευάλωτες επιχειρήσεις, ενισχύονται συχνά οι πιο ισχυρές. Αυτού του είδους η ανισοκατανομή και το χρηματοδοτικό κενό που δημιουργείται συνιστούν ένα θεσμικό ζήτημα δημοκρατίας καθώς οι μικρές επιχειρήσεις κυριολεκτικά υπονομεύονται χωρίς να έχουν την δυνατότητα να αντισταθούν στην τάση αυτή. Τέλος, ακόμη μια σημαντική πτυχή μη δίκαιης διανομής των πόρων υφίσταται στις γεωγραφικές διαφοροποιήσεις της εμπορικής δραστηριότητας, με την Αθήνα και την Θεσσαλονίκη να συγκεντρώνουν υψηλότερα επίπεδα πληροφόρησης, τεχνικών γνώσεων και απορρόφησης πόρων, σε αντίθεση με ακριτικές, ορεινές και νησιωτικές περιοχές, τα χαρακτηριστικά των οποίων δεν της καθιστούν επιλέξιμες προς χρηματοδότηση.

Η πολιτική στήριξης οφείλει να αναγνωρίσει τις δομικές αυτές αδυναμίες και να σχεδιάσει στοχευμένες παρεμβάσεις. Απαιτείται η μετάβαση από μια οριζόντια, "one-size-fits-all" προσέγγιση σε μικρο-στοχευμένα εργαλεία που αντιμετωπίζουν τις συγκεκριμένες τριβές της αγοράς. Η απλοποίηση, η ενίσχυση της ενημέρωσης, η ευελιξία των κριτηρίων και η δημιουργία μηχανισμών τεχνικής υποστήριξης αποτελούν βασικές κατευθύνσεις. Μόνο

έτσι θα διασφαλιστεί ότι η πρόσβαση σε χρηματοδότηση θα είναι πραγματικά καθολική και ο εμπορικός ιστός θα ενισχυθεί ουσιαστικά.

## 4.6 Διαδικασία Πρόσβασης στα Κεφάλαια – Βήματα που πρέπει να ακολουθηθούν

Η πρόσβαση των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων σε χρηματοδοτικά εργαλεία δεν είναι μια στιγμιαία πράξη, αλλά μια πολυσταδιακή διαδικασία που απαιτεί προγραμματισμό, γνώση και επιμονή. Η διαδρομή αυτή μπορεί να ιδωθεί ως μια αλυσίδα παροχής πολιτικής (policy delivery chain), όπου κάθε κρίκος, από την αρχική ενημέρωση μέχρι την τελική εκταμίευση και παρακολούθηση του έργου, παρουσιάζει πιθανότητες αστοχίας. Παρά την ύπαρξη θεσμοθετημένων διαδικασιών, η πρακτική εμπειρία δείχνει ότι οι μικρές εμπορικές επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν εμπόδια σχεδόν σε κάθε στάδιο, μετατρέποντας τη διαδικασία σε έναν «στίβο μάχης». Η ανάλυση αυτής της πορείας επιτρέπει την ανάδειξη των κρίσιμων σημείων που χρήζουν βελτίωσης και την πρόταση πολιτικών για μια πιο δίκαιη και αποτελεσματική πρόσβαση.

### 4.6.1 Ενημέρωση και αναζήτηση κατάλληλων προγραμμάτων

Το πρώτο βήμα είναι η ενημέρωση. Ωστόσο, το τοπίο της χρηματοδότησης είναι πολύπλοκο και κατακερματισμένο. Υπάρχουν πολλοί φορείς (βλ. υπουργεία, περιφέρειες, ευρωπαϊκά όργανα), με αποτέλεσμα οι πληροφορίες να βρίσκονται διάσπαρτες, δημιουργώντας ένα περιβάλλον υψηλού κόστους αναζήτησης (search costs) για τον επιχειρηματία. Αυτή η έλλειψη μιας κεντρικής, ενοποιημένης και ευφυσής πύλης πληροφόρησης αποτελεί μια θεμελιώδη αποτυχία της δημόσιας πληροφοριακής υποδομής. Η Ελλάδα διαθέτει πλήθος ιστοσελίδων και πλατφορμών: [espa.gr](http://espa.gr), [recovery.gov.gr](http://recovery.gov.gr), [gon.gr](http://gon.gr), τραπεζικά portals, καθώς και ιστοσελίδες υπουργείων και περιφερειών.

Ωστόσο, η πληροφόρηση παραμένει κατακερματισμένη και συχνά ελλιπής καθώς υπάρχουν πολλαπλές πηγές με τους επιχειρηματίες να καλούνται να επισκεφθούν διαφορετικές πλατφόρμες για να εντοπίσουν τις δράσεις που τους αφορούν αυξάνοντας το κόστος χρόνου και την αβεβαιότητα. Επιπλέον η τεχνική πολυπλοκότητα και η χρησιμοποίηση «γραφειοκρατικής γλώσσας», αποτελεί μεγάλο εμπόδιο για τις μικρότερες εμπορικές επιχειρήσεις. Επίσης, η έλλειψη ενός «έξυπνου συστήματος αντιστοίχισης» που να προτείνει στον επιχειρηματία το κατάλληλο πρόγραμμα βάσει του προφίλ της επιχείρησης του, αυξάνει κατακόρυφα την αναποτελεσματική επένδυση.

Όλα τα παραπάνω έχουν ως αποτέλεσμα πολλές ΜμΕ να χάνουν προθεσμίες ή να μην υποβάλλουν ποτέ αίτηση επειδή δεν αντιλαμβάνονται έγκαιρα ότι υπάρχει πρόγραμμα που τις αφορά. Αυτό επιβεβαιώνεται από έρευνες της ΕΣΕΕ (2024), όπου το 55% των εμπορικών επιχειρήσεων δήλωσε «ανεπαρκώς ενημερωμένο» για τις διαθέσιμες δράσεις.

Τέλος, η μελέτη Ρέκκα (2023) καταγράφει ότι η ελλιπής ενημέρωση αποτελεί βασικό λόγο μη συμμετοχής. Στον εμπορικό κλάδο, όπου το κόστος ευκαιρίας του επιχειρηματία είναι εξαιρετικά υψηλό, το πρόβλημα είναι οξύ. Παράλληλα, η απουσία κλαδικών καναλιών επικοινωνίας οδηγεί σε πλήρη άγνοια. Μια σύγχρονη προσέγγιση θα απαιτούσε τη δημιουργία μιας ενιαίας πλατφόρμας (τύπου [gon.gr](http://gon.gr)) που, με τη χρήση απλών φίλτρων ή

και Τεχνητής Νοημοσύνης, θα μπορούσε να αντιστοιχίζει το προφίλ μιας επιχείρησης με τα διαθέσιμα προγράμματα, μειώνοντας δραστικά το κόστος αναζήτησης.

#### **4.6.2 Αξιολόγηση επιλεξιμότητας και προετοιμασία φακέλου**

Αφού μια επιχείρηση ενημερωθεί, καλείται να εξετάσει αν πληροί τα κριτήρια. Η κατανόηση των όρων είναι δύσκολη, καθώς τα κείμενα είναι ιδιαίτερα τεχνικά. Η προετοιμασία του φακέλου (βλ. συλλογή δικαιολογητικών, επιχειρηματικά σχέδια) είναι βαρύ φορτίο. Αυτό αντανακλά τη χαμηλή θεσμική ικανότητα (institutional capacity) των πολύ μικρών επιχειρήσεων, οι οποίες δεν διαθέτουν εσωτερική τεχνογνωσία. Η ανάγκη καταφυγής σε εξωτερικούς συμβούλους δημιουργεί μια αγορά «μεσαζόντων-ρυθμιστών πρόσβασης» (gatekeepers), όπου η πρόσβαση στα δημόσια κεφάλαια εξαρτάται από την ικανότητα πληρωμής ιδιωτικών υπηρεσιών, εισάγοντας μια σημαντική στρέβλωση στην κατανομή των πόρων.

#### **4.6.3 Υποβολή αίτησης**

Η υποβολή γίνεται πλέον ηλεκτρονικά με τις πλατφόρμες, συχνά, να μην είναι φιλικές προς τον χρήστη. Η έλλειψη ψηφιακών δεξιοτήτων, ένα φαινόμενο γνωστό ως ψηφιακό χάσμα (digital divide), αποτελεί εμπόδιο. Επιπλέον, η πίεση των προθεσμιών οδηγεί σε δυσλειτουργίες στα συστήματα, φανερώνοντας ανεπαρκή σχεδιασμό υποδομών από πλευράς του κράτους. Η αποτυχία υποβολής λόγω τεχνικού σφάλματος της πλατφόρμας είναι μια απαράδεκτη μετάθεση του διοικητικού κινδύνου από το κράτος στον πολίτη.

#### **4.6.4 Διαδικασία αξιολόγησης**

Η αξιολόγηση είναι το πιο χρονοβόρο βήμα. Οι καθυστερήσεις, όπως αναφέρει ο Ρέκκας (2023), μπορεί να ξεπεράσουν τους δώδεκα μήνες. Αυτό εισάγει ένα τεράστιο στοιχείο αβεβαιότητας στον προγραμματισμό της επιχείρησης, παραλύοντας κάθε επενδυτική απόφαση. Για τον κλάδο του εμπορίου, όπου οι ανάγκες ρευστότητας είναι άμεσες, τέτοιες καθυστερήσεις ακυρώνουν την οικονομική λογική της ενίσχυσης. Η καθυστέρηση μειώνει τη παρούσα αξία της επιδότησης και μετατρέπει ένα αναπτυξιακό εργαλείο σε ένα επισφαλές στοίχημα.

#### **4.6.5 Έγκριση και σύναψη σύμβασης**

Η φάση της έγκρισης συνοδεύεται από νέες γραφειοκρατικές απαιτήσεις. Εδώ αναδύεται το κλασικό πρόβλημα εντολέα-εντολοδόχου (principal-agent problem). Ο φορέας χρηματοδότησης (εντολέας), θέλοντας να ελαχιστοποιήσει τον κίνδυνο απάτης (ηθικός κίνδυνος), επιβάλλει στην επιχείρηση (εντολοδόχο) εξαιρετικά άκαμπτους και επαχθείς όρους. Οι συμβατικές δεσμεύσεις είναι συχνά δυσανάλογες, με αποτέλεσμα ο φόβος κυρώσεων για μικρές, μη ουσιώδεις αποκλίσεις να δημιουργεί ένα ασφυκτικό περιβάλλον για τον επιχειρηματία.

#### **4.6.6 Υλοποίηση επένδυσης και υποβολή δικαιολογητικών εκταμίευσης**

Συχνά, οι επιχειρήσεις πρέπει να προχρηματοδοτήσουν οι ίδιες το σύνολο των δαπανών. Αυτή η απαίτηση αποτελεί θεμελιώδη σχεδιαστική αστοχία, καθώς αγνοεί τη βασική αδυναμία ρευστότητας (liquidity constraint) που χαρακτηρίζει τις ΜμΕ. Ένα πρόγραμμα

που υποτίθεται ότι παρέχει κεφάλαια, προϋποθέτει ότι η επιχείρηση διαθέτει ήδη κεφάλαια. Αυτό οδηγεί σε έναν μηχανισμό δυσμενούς επιλογής, όπου τα προγράμματα γίνονται ελκυστικά μόνο για τις επιχειρήσεις που είναι ήδη κεφαλαιακά ισχυρές, αποκλείοντας εκείνες που τα χρειάζονται περισσότερο. Η υποβολή δικαιολογητικών εκταμίευσης αποτελεί πρόσθετο βάρος, με τον κίνδυνο απώλειας της ενίσχυσης λόγω λογιστικών σφαλμάτων να είναι πάντα παρών.

#### 4.6.7 Έλεγχος και παρακολούθηση

Το τελευταίο βήμα αφορά τον έλεγχο. Ο φόβος της ανάκτησης επιχορηγήσεων, ακόμα και για ακούσιες παραλείψεις, δημιουργεί ένα ισχυρό ψυχραντικό αποτέλεσμα (chilling effect). Η σχέση μεταξύ κράτους και επιχείρησης μετατρέπεται από συνεργατική σε ανταγωνιστική. Πολλοί μικροί έμποροι προτιμούν τη βεβαιότητα της μη συμμετοχής από την αβεβαιότητα ενός μελλοντικού, εξοντωτικού ελέγχου. Αυτό υποδηλώνει μια κουλτούρα διοικητικού ελέγχου που δίνει προτεραιότητα στην τιμωρία του λάθους παρά στην επίτευξη του οικονομικού σκοπού.

#### 4.6.8 Σύνθεση και Κριτική

Η διαδικασία πρόσβασης στα κεφάλαια αποτελεί μια διαδρομή που περιλαμβάνει πληθώρα εμποδίων. Κάθε στάδιο συσσωρεύει διοικητικό βάρος, κόστος και αβεβαιότητα. Η εμπειρία του κλάδου του εμπορίου αποδεικνύει ότι η πρακτική εφαρμογή των προγραμμάτων οδηγεί σε αποκλεισμό των πιο ευάλωτων, ενώ οι πιο ισχυρές απορροφούν το μεγαλύτερο ποσοστό των πόρων.

Η λύση βρίσκεται σε μια ριζική αλλαγή φιλοσοφίας: από τη λογική του γραφειοκρατικού ελέγχου στη λογική της οικονομικής διευκόλυνσης. Αυτό περιλαμβάνει την απλοποίηση και τη δημιουργία διαβαθμισμένων διαδικασιών (π.χ. fast-track για μικρά ποσά), την ψηφιοποίηση με επίκεντρο τον χρήστη, τη θεσμοθέτηση μηχανισμών άμεσης προχρηματοδότησης (ή κρατικών εγγυήσεων) για την κάλυψη της ίδιας συμμετοχής, και την ενίσχυση της τεχνικής βοήθειας. Η δημιουργία δομών υποστήριξης εντός των επιμελητηρίων αποτελεί μια στρατηγική επένδυση στην απορροφητική ικανότητα (absorptive capacity) της μικρομεσαίας επιχειρηματικότητας.

### 4.7 Προτάσεις Πολιτικής για τη Διευκόλυνση της Πρόσβασης

Η ανάλυση που προηγήθηκε ανέδειξε ότι οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, και ιδίως οι εμπορικές, αντιμετωπίζουν πολλαπλά εμπόδια στην πρόσβαση τους στη ρευστότητα. Η ύπαρξη των πόρων δεν αρκεί και απαιτείται μια αλλαγή παραδείγματος. Η τρέχουσα φιλοσοφία σχεδιασμού των προγραμμάτων βασίζεται στη λογική του ελέγχου και της αποφυγής του ρίσκου εκ μέρους του κράτους. Η νέα προσέγγιση οφείλει να βασίζεται στη λογική της οικονομικής διευκόλυνσης και της μεγιστοποίησης του αναπτυξιακού αντικτύπου. Σε αυτό το πλαίσιο, η διαμόρφωση στοχευμένων πολιτικών συνιστά μια στρατηγική αναγκαιότητα. Οι προτάσεις που ακολουθούν κινούνται σε έξι άξονες, οι οποίοι συνθέτουν ένα ολοκληρωμένο πλαίσιο μεταρρύθμισης

#### 4.7.1 Απλοποίηση διαδικασιών και μείωση της γραφειοκρατίας

Σύμφωνα με μια σειρά από έρευνες η γραφειοκρατία είναι ο κυριότερος ανασταλτικός παράγοντας.<sup>2</sup> Η πολιτική πρόταση πρέπει να στοχεύει σε μια ριζική απλοποίηση, υιοθετώντας την ευρωπαϊκή αρχή «Μόνον Άπαξ» (Once-Only Principle). Η δημιουργία ενός διαλειτουργικού ενιαίου μητρώου επιχειρήσεων, διασυνδεδεμένου με την ΑΑΔΕ, τον ΕΦΚΑ και το ΓΕΜΗ, θα επέτρεπε την αυτόματη άντληση στοιχείων.

Επιπλέον, είναι αναγκαία η υιοθέτηση μιας διαβαθμισμένης προσέγγισης βάσει ρίσκου (risk-based approach). Δεν είναι ορθολογικό, από την άποψη του συναλλακτικού κόστους, μια αίτηση ενίσχυσης 5.000 ευρώ να υπόκειται στον ίδιο εξονυχιστικό έλεγχο με μια αίτηση 500.000 ευρώ. Η καθιέρωση fast-track διαδικασιών για επενδύσεις χαμηλού προϋπολογισμού (π.χ. έως 20.000 ευρώ), με αυτοματοποιημένους ελέγχους επιλεξιμότητας και ελάχιστα δικαιολογητικά, θα μείωνε τον διοικητικό φόρτο και θα απελευθέρωνε πολύτιμους πόρους τόσο για τις επιχειρήσεις όσο και για τη δημόσια διοίκηση.

#### 4.7.2 Ενίσχυση της ενημέρωσης και της τεχνικής βοήθειας προς τις ΜμΕ

Η έλλειψη ενημέρωσης προϋποθέτει μια διπλή στρατηγική: παθητική και ενεργητική. Παθητικά, η δημιουργία ενός κεντρικού πληροφοριακού κόμβου είναι εκ των ων ουκ άνευ. Ενεργητικά, η πληροφορία πρέπει να φτάσει η ίδια στον επιχειρηματία. Αυτό σημαίνει στοχευμένες καμπάνιες μέσω email, ψηφιακών εργαλείων και συνεργασία με κλαδικά μέσα.

Η τεχνική βοήθεια πρέπει να αναβαθμιστεί από απλή συμβουλευτική σε στρατηγική επένδυση για την αύξηση της απορροφητικής ικανότητας (absorptive capacity) του οικοσυστήματος. Τα επιμελητήρια και οι εμπορικοί σύλλογοι πρέπει να μετατραπούν σε πιστοποιημένα «Κέντρα Ικανοτήτων» (Competence Centers), χρηματοδοτούμενα από το κράτος, που θα παρέχουν δωρεάν υποστήριξη. Το μοντέλο αυτό όχι μόνο θα μειώσει την εξάρτηση από ιδιώτες συμβούλους, αλλά θα συγκροτήσει μια εσωτερική τεχνογνωσία ενισχύοντας τη διαπραγματευτική θέση των μικρών επιχειρήσεων.

#### 4.7.3 Ανάπτυξη νέων, πιο ευέλικτων χρηματοδοτικών εργαλείων

Τα υπάρχοντα εργαλεία είναι συχνά ανελαστικά. Απαιτείται η ανάπτυξη νέων εργαλείων που θα καλύπτουν τα πραγματικά κενά της αγοράς:

- Μικροχρηματοδοτήσεις (Microfinance): Εργαλεία έως 25.000 ευρώ, χωρίς εμπράγματα εξασφαλίσεις, για την κάλυψη του χρηματοδοτικού κενού που αφήνουν οι εμπορικές τράπεζες, οι οποίες θεωρούν ασύμφορη τη διαχείριση τόσο μικρών δανείων. Ο θεσμός των μικροχρηματοδοτήσεων που προβλέπεται από τον Ν. 4071/2020 συνιστά ένα σημαντικό βήμα αλλά προϋποθέτει μια εμβάθυνση στο πλήθος και το εύρος των οργανισμών χρηματοδότησης.

---

<sup>2</sup> Παγκόσμια Τράπεζα, Doing Business — Ελλάδα: <https://archive.doingbusiness.org/en/data/exploreconomies/greece>

- Προχρηματοδοτήσεις: Η κατάργηση του μοντέλου της πλήρους αποπληρωμής εκ των υστέρων είναι κρίσιμη. Η χορήγηση προκαταβολής (π.χ. 40% της ενίσχυσης) με την έγκριση της σύμβασης θα αντιμετωπίσει άμεσα το εμπόδιο της έλλειψης ρευστότητας.
- Επιδότηση Λειτουργικού Κόστους (OPEX): Η αναπτυξιακή πολιτική εστιάζει παραδοσιακά σε επενδύσεις παγίων (CAPEX). Στη σύγχρονη ψηφιακή οικονομία, όμως, το κόστος αφορά συνδρομές σε λογισμικό, υπηρεσίες νέφους (cloud services) και ψηφιακό μάρκετινγκ. Η επιδότηση τέτοιων δαπανών είναι κρίσιμη για τη μείωση του ψηφιακού χάσματος εντός του οικοσυστήματος της εμπορικής επιχειρηματικότητας.
- Εξειδικευμένα εργαλεία για το εμπόριο: Πέρα από τα e-shops, απαιτούνται προγράμματα για την υιοθέτηση συστημάτων διαχείρισης αποθεμάτων (ERP), την ενεργειακή αναβάθμιση καταστημάτων αλλά και την εκπαίδευση του προσωπικού.

#### 4.7.4 Ενίσχυση της συνεργασίας μεταξύ δημόσιου και ιδιωτικού τομέα

Η συνεργασία πρέπει να μετεξελιχθεί από απλή διαβούλευση σε συν-σχεδιασμό (co-design) των προγραμμάτων. Η θεσμοθέτηση μόνιμων συμβουλευτικών επιτροπών, όπου εκπρόσωποι του εμπορίου θα συμμετέχουν από την αρχική φάση σχεδιασμού μιας δράσης, θα διασφαλίσει ότι τα προγράμματα είναι «fit for purpose», δηλαδή κατάλληλα για τον σκοπό τους.

Παράλληλα, για την ενεργότερη εμπλοκή των τραπεζών, το κράτος μπορεί να δημιουργήσει Ταμεία Εγγυοδοσίας, μέσω της Αναπτυξιακής Τράπεζας, που θα καλύπτουν μέρος του πιστωτικού κινδύνου για δάνεια προς πολύ μικρές επιχειρήσεις. Αυτό θα ευθυγραμμίσει τα κίνητρα των τραπεζών με τους στόχους της δημόσιας πολιτικής μειώνοντας το «χρηματοδοτικό κενό».

#### 4.7.5 Προσαρμογή των κριτηρίων επιλεξιμότητας

Τα κριτήρια πρέπει να γίνουν περισσότερο ευφυή και πολυδιάστατα. Εκτός από τη μείωση των ελάχιστων προϋπολογισμών, πρέπει να ενσωματωθούν και ποιοτικοί δείκτες. Μια επένδυση που διατηρεί θέσεις εργασίας σε μια μικρή πόλη ή αναβαθμίζει την αισθητική μιας εμπορικής γειτονιάς έχει θετικές εξωτερικότητες (externalities) που πρέπει να συνυπολογίζονται στην αξιολόγηση, ακόμη κι αν η αύξηση του κύκλου εργασιών είναι οριακή. Η εστίαση πρέπει να μετατοπιστεί από την απλή οικονομική απόδοση στη συνολική κοινωνικο-οικονομική και τοπική προστιθέμενη αξία.

#### 4.7.6 Ψηφιοποίηση των διαδικασιών με επίκεντρο τον χρήστη

Η ψηφιοποίηση πρέπει να υπηρετεί τον επιχειρηματία, όχι τη διοίκηση. Μια ενιαία ψηφιακή πύλη για το εμπόριο πρέπει να διασφαλίζει τη διαλειτουργικότητα (interoperability). Αυτό σημαίνει ότι θα πρέπει να μπορεί να «επικοινωνεί» με συστήματα όπως το myDATA και οι πλατφόρμες e-invoicing, ώστε η υποβολή δικαιολογητικών και οι αναφορές προόδου να γίνονται όσο το δυνατόν πιο αυτοματοποιημένα, μειώνοντας δραστικά το περιθώριο λάθους και το διοικητικό βάρος.

#### 4.7.7 Σύνθεση και Κριτική

Οι προτάσεις αυτές συνθέτουν μια συνολική στρατηγική για τη μετάβαση από ένα σύστημα γραφειοκρατικής δυσπιστίας σε ένα οικοσύστημα αναπτυξιακής εμπιστοσύνης. Οι εμπορικές επιχειρήσεις χρειάζονται στοχευμένα μέτρα που θα απελευθερώσουν το τεράστιο δυναμικό του. Η υλοποίηση αυτής της ατζέντας απαιτεί πολιτική βούληση, αλλά το οικονομικό και κοινωνικό όφελος θα είναι πολλαπλάσιο του κόστους. Θα δημιουργηθεί ένα περιβάλλον όπου η πρόσβαση στα κεφάλαια δεν θα είναι προνόμιο των μεγαλύτερων επιχειρήσεων, αλλά ένα πραγματικό, καθολικό δικαίωμα, ικανό να πυροδοτήσει την ανάπτυξη από τη βάση της οικονομίας.

#### 4.8 Κριτική Θεώρηση – Αξιοποίηση και Επίδραση της Χρηματοδότησης

Η προσφορά χρηματοδοτικών εργαλείων για τις πολύ μικρές, μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις (ΜμΕ) δεν αποτελεί απλώς έναν «μοχλό αναπτυξιακής πολιτικής», αλλά ένα πεδίο όπου αποτυπώνεται η κυρίαρχη οικονομική ορθοδοξία. Η προσέγγιση αυτή, επικεντρωμένη στη λογική της προσφοράς (supply-side economics), αντιμετωπίζει τις ΜμΕ ως μεμονωμένες μονάδες που, αν λάβουν κεφαλαιακή ένεση, θα γίνουν αυτομάτως πιο «ανταγωνιστικές» και «καινοτόμες». Ωστόσο, μια ετερόδοξη κριτική οφείλει να αναδείξει ότι το πρόβλημα δεν είναι η έλλειψη εργαλείων, αλλά η ίδια η φιλοσοφία που τα διέπει, η οποία αγνοεί τις δομικές παθογένειες της ελληνικής οικονομίας, τις ασύμμετρες σχέσεις εξουσίας που έχουν εγκολπωθεί στη λειτουργία της αγοράς αλλά και την πραγματική φύση των εμπορικών ΜμΕ.

##### 4.8.1 Ενίσχυση καινοτομίας και ανταγωνιστικότητας

Η πολιτική φιλοσοφία των συγκεκριμένων χρηματοδοτικών προγραμμάτων είναι βαθιά προβληματική. Εισάγει έναν ορισμό της καινοτομίας και της ανταγωνιστικότητας που είναι κομμένος και ραμμένος στα μέτρα μεγάλων, τεχνολογικά προηγμένων επιχειρήσεων, και τον επιβάλλει σε έναν κλάδο που ορίζεται από την μικρή κλίμακα, την οικογενειακή δομή και την εντοπιότητα. Το αποτέλεσμα είναι αναμενόμενο: οι πόροι δεν οδηγούν σε ουσιαστικό παραγωγικό μετασχηματισμό, αλλά σε έναν παθητικό ψηφιακό μετασχηματισμό. Η αγορά εξοπλισμού ή η ανακαίνιση ενός καταστήματος δεν συνιστά καινοτομία, αλλά αποτελεί μια αναπαραγωγή του ήδη υπάρχοντος επιχειρηματικού μοντέλου.

Η μελέτη Ρέκκα (2023), που χαρακτηρίζει τις δράσεις ως «αντισταθμιστική στήριξη», αποκαλύπτει μια βαθύτερη αλήθεια: τα προγράμματα αυτά λειτουργούν ως ένα είδος κοινωνικού επιδόματος για επιχειρήσεις, διατηρώντας τεχνητά στη ζωή μονάδες που ο ίδιος ο ανταγωνισμός, τον οποίο υποτίθεται ότι υπηρετούν, θα οδηγούσε σε συρρίκνωση ή αναδιάρθρωση. Αντί να αλλάξουν το παραγωγικό υπόδειγμα, απλώς το συντηρούν, διαιωνίζοντας έναν κύκλο χαμηλής παραγωγικότητας και υψηλής εξάρτησης από επιδοτήσεις. Η «ανταγωνιστικότητα» μετατρέπεται σε αυτοσκοπό, αποκομμένο από την κοινωνική ευημερία, οδηγώντας συχνά σε μια κούρσα προς τα κάτω σε μισθούς και ποιότητα εργασίας.

#### 4.8.2 Ο αντίκτυπος στην απασχόληση και την οικονομική ανάπτυξη

Η εστίαση στην απασχόληση, αν και φαινομενικά ορθή, αποδεικνύεται εξίσου παραπλανητική. Η δημιουργία προσωρινών και επισφαλών θέσεων εργασίας δεν συνιστά αναπτυξιακή επιτυχία. Είναι σύμπτωμα μιας πολιτικής που δεν στοχεύει στη δημιουργία ποιοτικής και σταθερής ζήτησης στην οικονομία. Από μια μετά-κεϋνσιανή σκοπιά, η βιώσιμη ανάπτυξη προέρχεται από τη σταθερή ροή εισοδήματος και επενδύσεων, όχι από αποσπασματικές ενέσεις ρευστότητας σε μεμονωμένες επιχειρήσεις.

Τα προγράμματα αυτά αποτυγχάνουν να δημιουργήσουν ισχυρούς πολλαπλασιαστές στην τοπική οικονομία. Τα κεφάλαια που δίνονται σε μια εμπορική ΜμΕ συχνά «διαρρέουν» αμέσως από το τοπικό κύκλωμα, καθώς κατευθύνονται στην αγορά εισαγόμενου εξοπλισμού ή εμπορευμάτων, αντί να στηρίζουν άλλες τοπικές παραγωγικές δραστηριότητες. Έτσι, η μακροοικονομική τους επίδραση παραμένει αναιμική, περιορισμένη σε μια πρόσκαιρη τόνωση της κατανάλωσης, χωρίς να θεμελιώνει έναν ενδογενή και αυτόνομο μηχανισμό ανάπτυξης.

#### 4.8.3 Προβλήματα στην αξιοποίηση των κεφαλαίων

Τα προβλήματα που αναφέρονται – βλ. καθυστερήσεις, μη ολοκλήρωση έργων, αθέτηση στόχων– δεν είναι απλές γραφειοκρατικές ατέλειες. Είναι συμπτώματα της δομικής ασυμβατότητας μεταξύ του χρηματοδοτικού συστήματος και της πραγματικότητας των ΜμΕ. Η απαίτηση για ίδια συμμετοχή, για παράδειγμα, δεν είναι μια ουδέτερη τεχνική προδιαγραφή. Σε ένα περιβάλλον πιστωτικής ασφυξίας, όπου οι τράπεζες είναι απρόθυμες να χρηματοδοτήσουν τις μικρές επιχειρήσεις, η απαίτηση αυτή λειτουργεί ως «μηχανισμός αποκλεισμού»: ευνοεί τις ήδη ισχυρότερες επιχειρήσεις που διαθέτουν κεφάλαια και περιθωριοποιεί τις πιο αδύναμες, που έχουν και τη μεγαλύτερη ανάγκη.

Η μη ολοκλήρωση των έργων και η αθέτηση στόχων αποκαλύπτουν την αποτυχία του μοντέλου του «ορθολογικού επενδυτή». Οι ιδιοκτήτες ΜμΕ δεν δραστηριοποιούνται στο «κενό», αλλά σε ένα περιβάλλον ριζικής αβεβαιότητας. Έτσι, το σύστημα χρηματοδότησης, αντί να αμβλύνει αυτή την ευθραυστότητα, συχνά την επιτείνει, εγκλωβίζοντας τους επιχειρηματίες σε μη ρεαλιστικά επενδυτικά σχέδια και γραφειοκρατικές δεσμεύσεις.

#### 4.8.4 Ανάγκη για αποτελεσματικούς μηχανισμούς παρακολούθησης και αξιολόγησης

Η απουσία ουσιαστικών μηχανισμών παρακολούθησης δεν είναι τεχνική παράλειψη, αλλά μια πολιτική επιλογή. Η έμφαση στην «απορρόφηση κονδυλίων» εξυπηρετεί άριστα την πολιτική και διοικητική ελίτ, τόσο σε εθνικό όσο και σε ευρωπαϊκό επίπεδο. Επιτρέπει την παρουσίαση εντυπωσιακών αριθμών εκταμίευσης, που μεταφράζονται σε πολιτικό κεφάλαιο, χωρίς να απαιτείται λογοδοσία για τα πραγματικά αποτελέσματα. Αυτός ο «φετιχισμός της απορρόφησης» μετατρέπει τη διαδικασία σε αυτοσκοπό και συγκαλύπτει την αποτυχία της πολιτικής να επιφέρει ουσιαστικές αλλαγές.

Μια πραγματική αξιολόγηση θα έπρεπε να εξετάζει ποιος ωφελείται τελικά: μήπως οι ενισχύσεις απλώς ανακυκλώνουν κεφάλαια προς συγκεκριμένους προμηθευτές εξοπλισμού ή συμβούλους επιχειρήσεων; Μήπως ενισχύουν τη μονοπωλιακή δύναμη μεγαλύτερων παικτών στην αγορά; Η έλλειψη τέτοιων δεδομένων δεν είναι τυχαία.

Διαιωνίζει έναν κύκλο σχεδιασμού πολιτικών στο σκοτάδι, όπου τα ίδια λάθη επαναλαμβάνονται, επειδή μια ειλικρινής αποτίμηση θα αμφισβητούσε τα θεμέλια του ίδιου του υποδείγματος χρηματοδότησης.

#### **4.8.5 Χρηματοδότηση και ανθεκτικότητα σε περιόδους κρίσης**

Η πανδημία ανέδειξε με τον πιο ξεκάθαρο τρόπο τον «ταξικό» χαρακτήρα της πρόσβασης στη χρηματοδότηση. Δεν λειτούργησε ως δίχτυ ασφαλείας για όλους, αλλά ως επιταχυντής της συγκεντροποίησης της αγοράς. Οι ισχυρότερες και πιο δικτυωμένες επιχειρήσεις, αυτές με ευκολότερη πρόσβαση στο τραπεζικό σύστημα και στους συμβουλευτικούς μηχανισμούς, απέκτησαν τα κεφάλαια για να επιβιώσουν και να ισχυροποιήσουν τη θέση τους. Οι πιο αδύναμες, οι μικρές οικογενειακές επιχειρήσεις, αφέθηκαν να αντιμετωπίσουν την κρίση με μια πενιχρή υποστήριξη.

Συνεπώς, η χρηματοδότηση σε περιόδους κρίσης, αντί να αμβλύνει τις ανισότητες, τις αναπαράγει και τις βαθαίνει. Σε αυτές τις περιπτώσεις η κρίση λειτουργεί ως ένας δαρβινικός μηχανισμός που ξεκαθαρίζει την αγορά υπέρ των ισχυρών, όχι απαραίτητα των πιο ικανών ή καινοτόμων σύμφωνα με την «σουμπετεριανή δημιουργική καταστροφή». Αυτό δεν είναι μια παράπλευρη απώλεια, αλλά το λογικό αποτέλεσμα ενός συστήματος που σχεδιάστηκε για να επιβραβεύει το κεφάλαιο και όχι την εργασία ή την πραγματική επιχειρηματικότητα.

#### **4.8.6 Σύνθεση και Κριτική**

Η ετερόδοξη κριτική καταλήγει ότι τα χρηματοδοτικά εργαλεία για τις ΜμΕ του εμπορίου δεν είναι απλώς ανεπαρκώς σχεδιασμένα· είναι θεσμικά προκατειλημμένα υπέρ της διατήρησης του υπάρχοντος παραγωγικού υποδείγματος. Αντί να αποτελούν μοχλό μετασχηματισμού, λειτουργούν ως μηχανισμός διαχείρισης της στασιμότητας και της διαχρονικής αναπαραγωγής των ανισοτήτων.

Η λύση δεν βρίσκεται σε πιο «έξυπνα» ή «ευέλικτα» εργαλεία που υπηρετούν την ίδια προβληματική λογική. Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, απαιτείται μια ριζική αλλαγή παραδείγματος: από τη στήριξη της προσφοράς στη δημιουργία και σταθεροποίηση της ζήτησης· από την εμμονή με την ατομική ανταγωνιστικότητα στην ενίσχυση των τοπικών παραγωγικών οικοσυστημάτων και των συνεργατικών δικτύων· από την απορρόφηση κονδυλίων στην επίτευξη συγκεκριμένων κοινωνικών και περιβαλλοντικών στόχων. Η χρηματοδότηση πρέπει να πάψει να είναι αυτοσκοπός και να γίνει εργαλείο για μια δίκαιη και βιώσιμη ανάπτυξη, που θα υπηρετεί τις ανάγκες της κοινωνίας και όχι τις αφηρημένες επιταγές της αγοράς.

### **4.9 Συμπεράσματα και Τελικές Παρατηρήσεις**

Η παρούσα έκθεση ανέδειξε το σύνθετο τοπίο της πρόσβασης ΜμΕ σε χρηματοδοτικά εργαλεία, το οποίο δεν αποτελεί απλώς ένα τεχνικό ζήτημα, αλλά ένα πεδίο βαθύτατων αναπτυξιακών αντιθέσεων. Η ανάλυση κατέδειξε ότι το κυρίαρχο μοντέλο χρηματοδότησης, βασισμένο σε μια νεοκλασική αντίληψη της αγοράς, αποτυγχάνει συστηματικά να απαντήσει στις δομικές ανάγκες των εμπορικών επιχειρήσεων. Το ζήτημα δεν είναι απλώς διοικητικό, αλλά βαθιά πολιτικό-οικονομικό. Η βιωσιμότητα των

εμπορικών ΜμΕ δεν αφορά μια αφηρημένη «ανταγωνιστικότητα», αλλά την ίδια τη δυνατότητα ύπαρξης ενός παραγωγικού ιστού που δεν ελέγχεται απόλυτα από το μεγάλο κεφάλαιο, διατηρώντας την κοινωνική συνοχή και την τοπική ανάπτυξη.

#### 4.9.1 Ανακεφαλαίωση των κυριότερων σημείων

- Η διαπίστωση ότι οι ΜμΕ αποτελούν τον «ακρογωνιαίο λίθο» της οικονομίας συγκαλύπτει μια κρίσιμη αλήθεια: ο κατακερματισμός και η μικροκλίμακα του παραγωγικού ιστού συνιστούν ταυτόχρονα και τη θεμελιώδη δομική του αδυναμία. Η πολιτική που απλώς συντηρεί αυτό το μοντέλο χωρίς να προωθεί συνέργειες, συλλογικές δομές και οικονομίες κλίμακας, απλώς αναπαράγει τη στασιμότητα και την ευαλωτότητα.
- Η «αφθονία» των χρηματοδοτικών εργαλείων σε συνδυασμό με τη χαμηλή απορρόφηση δεν αποτελεί μια παραδοξότητα αλλά συνιστά μια θεσμική υποκρισία. Τα εργαλεία είναι σχεδιασμένα με κριτήρια που ανταποκρίνονται σε μεγαλύτερες, πιο τυποποιημένες και κεφαλαιακά ισχυρές επιχειρήσεις. Η ίδια η αρχιτεκτονική τους λειτουργεί ως ένα σιωπηρό φίλτρο που αποκλείει *de facto* τις πολύ μικρές (micro) επιχειρήσεις, καθιστώντας την πρόσβαση προνόμιο για λίγους.
- Οι δυσκολίες πρόσβασης (π.χ. η γραφειοκρατία και οι υψηλές απαιτήσεις) δεν είναι απλά «εμπόδια». Λειτουργούν ως μηχανισμοί επιλογής και πειθάρχησης. Η γραφειοκρατία ευνοεί όσους έχουν την οικονομική δυνατότητα να προσλάβουν εξειδικευμένους συμβούλους, ενώ η απαίτηση για ίδια συμμετοχή και εγγυήσεις διασφαλίζει ότι το σύστημα θα χρηματοδοτήσει κατά προτεραιότητα όσες επιχειρήσεις διαθέτουν κεφαλαιακή επάρκεια, αναπαράγοντας και βαθαίνοντας τις ταξικές ανισότητες.
- Η περιορισμένη αποτελεσματικότητα των παρεμβάσεων είναι το αναμενόμενο αποτέλεσμα μιας πολιτικής που εστιάζει στην πλευρά της προσφοράς, αγνοώντας το πρόβλημα της ζήτησης. Οι ενέσεις ρευστότητας σε μεμονωμένες επιχειρήσεις δεν μπορούν να υποκαταστήσουν την έλλειψη αγοραστικής δύναμης των καταναλωτών ή να αλλάξουν τις ασύμμετρες σχέσεις ισχύος εντός των εφοδιαστικών αλυσίδων. Χωρίς μια ολιστική πολιτική στήριξης των εισοδημάτων και ρύθμισης της αγοράς, τα αποτελέσματα θα είναι πάντα πρόσκαιρα και αποσπασματικά.
- Η πανδημία του COVID-19 λειτούργησε ως καταλύτης της διαδικασίας συγκεντροποίησης της αγοράς. Η χρηματοδότηση δεν ήταν ένα ουδέτερο «μέσο προστασίας», αλλά ένα εργαλείο που επέτρεψε στους ισχυρότερους να αντέξουν και να επεκταθούν, την ώρα που οι ασθενέστεροι είτε εξαφανίζονταν είτε εξαγοράζονταν. Η κρίση αξιοποιήθηκε για μια βίαιη αναδιάρθρωση της αγοράς υπέρ των μεγάλων παικτών και μάλιστα σε συγκεκριμένους κλάδους.

#### 4.9.2 Τελικές παρατηρήσεις για τον εμπορικό κλάδο

Οι ιδιαιτερότητες του κλάδου του εμπορίου (βλ. μικροκλίμακα, εξάρτηση από την κατανάλωση, ψηφιακές προκλήσεις) δεν πρέπει να αντιμετωπίζονται απλώς ως τεχνικά χαρακτηριστικά, αλλά ως εκφράσεις της εξαρτημένης θέσης του μέσα στο ευρύτερο καπιταλιστικό σύστημα. Η μικρή εμπορική επιχείρηση συμπίεζεται από τους μεγάλους προμηθευτές, τις τράπεζες, τις εταιρείες διανομής και τις μεγάλες ψηφιακές πλατφόρμες.

Συνεπώς, η λύση δεν εξαντλείται σε απλοποιήσεις διαδικασιών ή στη δημιουργία «ειδικών εργαλείων». Αυτά είναι αναγκαία, αλλά όχι ικανά. Απαιτείται μια στρατηγική που θα στοχεύει στην αλλαγή των σχέσεων εξουσίας: ενίσχυση των συλλογικών φορέων (συνεταιρισμοί, τοπικά δίκτυα), δημιουργία δημόσιων ή συνεταιριστικών υποδομών (π.χ. ψηφιακές πλατφόρμες τοπικής αγοράς) και σύνδεση της χρηματοδότησης με όρους που προστατεύουν την εργασία και το περιβάλλον. Η ψηφιοποίηση και η πράσινη μετάβαση δεν πρέπει να είναι όχημα για νέες μορφές ανισότητας, αλλά ευκαιρία για τη δημιουργία ενός πιο ανθεκτικού και δίκαιου τοπικού παραγωγικού μοντέλου.

#### 4.9.3 Προοπτικές και μελλοντική έρευνα

Η μελλοντική έρευνα πρέπει να υπερβεί την τεχνοκρατική προσέγγιση και να θέσει ριζοσπαστικότερα ερωτήματα.

1. Αξιολόγηση πραγματικών αποτελεσμάτων: Η αξιολόγηση πρέπει να μετατοπιστεί από τον «αναπτυξιακό αντίκτυπο» στην κατανομή του οφέλους. Ποιος τελικά κερδίζει από τα προγράμματα; Οι ΜμΕ, οι τράπεζες, οι εταιρείες συμβούλων, οι προμηθευτές εξοπλισμού; Πώς επηρεάζονται οι μισθοί, οι συνθήκες εργασίας και η συγκέντρωση της αγοράς; Αυτή είναι η ουσία μιας πολιτικής-οικονομικής αξιολόγησης.
2. Διερεύνηση νέων εργαλείων: Η συζήτηση δεν πρέπει να περιοριστεί σε εργαλεία που αποδέχονται την κυριαρχία της αγοράς, όπως οι μικροπιστώσεις (που συχνά οδηγούν σε υπερχρέωση). Πρέπει να διερευνηθεί ο ρόλος δημόσιων και συνεταιριστικών χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων, όπως μια Αναπτυξιακή Τράπεζα Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων, που θα λειτουργεί με κοινωνικά και αναπτυξιακά κριτήρια, όχι με τη στενή λογική της μεγιστοποίησης του κέρδους.
3. Σύνδεση χρηματοδότησης με πολιτικές ανάπτυξης: Η σύνδεση αυτή πρέπει να είναι οργανική και δεσμευτική. Η χρηματοδότηση δεν πρέπει να είναι «λευκή επιταγή», αλλά ένα κοινωνικό συμβόλαιο. Πρέπει να συνδέεται άρρηκτα με δεσμεύσεις για διατήρηση θέσεων εργασίας, αύξηση μισθών, χρήση τοπικών πρώτων υλών και μείωση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος. Η χρηματοδότηση οφείλει να γίνει εργαλείο άσκησης δημοκρατικού, κοινωνικού ελέγχου πάνω στην οικονομία.

#### 4.9.4 Τελικό συμπέρασμα

Η πρόσβαση σε χρηματοδοτικά εργαλεία είναι όντως ζήτημα ζωτικής σημασίας, αλλά η τρέχουσα πολιτική το αντιμετωπίζει με όρους που εγγυώνται την αποτυχία του. Τα προβλήματα της γραφειοκρατίας, της έλλειψης ενημέρωσης και των αυστηρών κριτηρίων δεν είναι τεχνικές αβλεψίες, αλλά συμπτώματα μιας βαθύτερης ιδεολογικής επιλογής: της επιλογής να αντιμετωπίζεται η οικονομία ως μια αρένα όπου οι «άξιοι» (δηλαδή οι ήδη ισχυροί) επιβιώνουν, και οι υπόλοιποι αφήνονται στην τύχη τους.

Η μεταρρύθμιση της πολιτικής χρηματοδότησης δεν είναι απλώς «στρατηγική αναγκαιότητα» για την ανάπτυξη· είναι προϋπόθεση για την οικονομική δημοκρατία. Μια οικονομία που θυσιάζει τη μικρή και μεσαία επιχειρηματικότητα στον βωμό της συγκέντρωσης του κεφαλαίου είναι μια οικονομία λιγότερο δίκαιη, λιγότερο ανθεκτική και τελικά λιγότερο παραγωγική. Η χρηματοδότηση πρέπει να μετατραπεί από εργαλείο

αναπαραγωγής των ανισοτήτων σε καταλύτη για έναν ριζικό παραγωγικό και κοινωνικό μετασχηματισμό.

Η ενίσχυση του εμπορίου μέσω μιας δίκαιης και αποτελεσματικής χρηματοδότησης δεν θα σώσει απλώς επιχειρήσεις. Θα διαφυλάξει κοινότητες, θα ενισχύσει την τοπική αυτονομία και θα θέσει τα θεμέλια για μια ανάπτυξη που θα υπηρετεί τις ανάγκες των πολλών, και όχι τα κέρδη των λίγων.

## 5 Επίλογος

Το παρόν παραδοτέο συνέδεσε δύο διαστάσεις που συνήθως εξετάζονται χωριστά. Αφενός την τεκμηριωμένη χωρική αποτύπωση της επιχειρηματικής εγκατάλειψης, αφετέρου την καταγραφή των διαθέσιμων εργαλείων χρηματοδότησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Η νέα καταγραφή πεδίου ανέδειξε ότι το φαινόμενο των ανενεργών επαγγελματικών στεγών παραμένει ιδιαίτερα έντονο στις εξεταζόμενες περιοχές. Περισσότερες από μία στις τέσσερις επαγγελματικές στέγες εντοπίστηκαν ανενεργές, ενώ μέσω της χωρικής ανάλυσης εντοπίστηκαν συγκεκριμένοι θύλακες λουκέτων σε κάθε πόλη.

Η σύνδεση των ευρημάτων αυτών με τα χρηματοδοτικά εργαλεία αποτελεί τον πυρήνα της προστιθέμενης αξίας του έργου. Οι θερμές περιοχές που εντοπίστηκαν με τον δείκτη Getis-Ord Gi\* συνιστούν τις προτεραιότητες για τη στοχευμένη ενεργοποίηση των διαθέσιμων εργαλείων. Παρότι τα περισσότερα προγράμματα δεν φέρουν γεωγραφικά κριτήρια, η ύπαρξη τεκμηριωμένων χωρικών δεδομένων επιτρέπει την κατεύθυνση της ενημέρωσης, της τεχνικής υποστήριξης και των πόρων εκεί όπου η ανάγκη είναι μεγαλύτερη, τόσο για τον σχεδιασμό δημόσιων πολιτικών όσο και για ιδιωτικές επενδυτικές αποφάσεις.

Η ανάλυση κατέδειξε παράλληλα τη σημασία της συστηματικής και επαναλαμβανόμενης παρακολούθησης. Η σύγκριση με την προηγούμενη καταγραφή αποκάλυψε μεταβολές που δεν είναι ομοιόμορφες μεταξύ των πόλεων και δεν μπορούν, με βάση δύο μόνο στιγμιότυπα, να ερμηνευθούν με βεβαιότητα ως διαρθρωτική τάση ή ως εποχική διακύμανση. Οι προβλεπόμενες ετήσιες επαναλήψεις της καταγραφής κατά τα έτη 2025-2027, στα ίδια οικοδομικά τετράγωνα και κατά προτίμηση στην ίδια περίοδο του έτους, θα επιτρέψουν τη διάκριση της πραγματικής δυναμικής του φαινομένου από τον βραχυχρόνιο θόρυβο.

Τα επόμενα βήματα του έργου περιλαμβάνουν την ολοκλήρωση της διαδικτυακής πλατφόρμας webGIS, η οποία θα ενσωματώνει τις χωρικές αναλύσεις, τα αποτελέσματα των διαδοχικών καταγραφών και την αντιστοίχισή τους με τα χρηματοδοτικά εργαλεία, καθιστώντας το σύνολο της πληροφορίας προσβάσιμο σε φορείς πολιτικής, επιχειρηματίες και ερευνητές. Με τον τρόπο αυτό, το έργο επιδιώκει να λειτουργήσει όχι ως ένα στατικό διαγνωστικό εργαλείο, αλλά ως ένα ζωντανό μέσο στρατηγικού σχεδιασμού για τη σταδιακή ανάσχεση και αναστροφή του φαινομένου των λουκέτων στα εμπορικά κέντρα.

## Βιβλιογραφικές Αναφορές

### Χωρική ανάλυση και μεθοδολογία

- Anselin, L. (1995). Local indicators of spatial association—LISA. *Geographical Analysis*, 27(2), 93–115. <https://doi.org/10.1111/j.1538-4632.1995.tb00338.x>
- Bailey, T. C., & Gatrell, A. C. (1995). *Interactive Spatial Data Analysis*. Harlow: Longman.
- Fotheringham, A. S., Brunsdon, C., & Charlton, M. (2000). *Quantitative Geography: Perspectives on Spatial Data Analysis*. London: SAGE.
- Getis, A., & Ord, J. K. (1992). The analysis of spatial association by use of distance statistics. *Geographical Analysis*, 24(3), 189–206. <https://doi.org/10.1111/j.1538-4632.1992.tb00261.x>
- Ord, J. K., & Getis, A. (1995). Local spatial autocorrelation statistics: Distributional issues and an application. *Geographical Analysis*, 27(4), 286–306. <https://doi.org/10.1111/j.1538-4632.1995.tb00912.x>
- Okabe, A., Satoh, T., & Sugihara, K. (2009). A kernel density estimation method for networks, its computational method and a GIS-based tool. *International Journal of Geographical Information Science*, 23(1), 7–32. <https://doi.org/10.1080/13658810802475491>
- Silverman, B. W. (1986). *Density Estimation for Statistics and Data Analysis*. London: Chapman and Hall / CRC Press.

### Χρηματοδότηση ΜμΕ

- Ευρωπαϊκή Επιτροπή. (2020). *Στρατηγική για τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις για μια Βιώσιμη και Ψηφιακή Ευρώπη*. Βρυξέλλες: European Commission.
- ΕΣΕΕ. (2024). *Έρευνα για την Ενημέρωση και Συμμετοχή των Εμπόρων σε Χρηματοδοτικά Εργαλεία*. Αθήνα: Ελληνική Συνομοσπονδία Εμπορίου και Επιχειρηματικότητας.
- ΟΟΣΑ. (2023). *Financing SMEs and Entrepreneurs 2023: An OECD Scoreboard*. Παρίσι: OECD Publishing.
- Ρέγκας, Α. (2023). \* Εμπόδια στην πρόσβαση των μικρών επιχειρήσεων σε συγχρηματοδοτούμενα προγράμματα: Αθήνα. \*
- Υπουργείο Οικονομικών. (2021). *Ελλάδα 2.0 – Σχέδιο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας*. Αθήνα: ΥΠΟΙΚ.