

Πανεπιστήμιο Πειραιώς
Τμήμα Οικονομικής Επιστήμης



Πρόγραμμα μεταπτυχιακών σπουδών
Στην Οικονομική και Επιχειρησιακή Στρατηγική

Το οικοσύστημα των νεοφυών (startup) επιχειρήσεων στην
Ελλάδα: Μια εμπειρική έρευνα

Διπλωματική Εργασία

Κιούφης Βάιος

Επιβλέπων: Φαφαλιού Ειρήνη
Καθηγήτρια Πα.Πει.

Πειραιάς, Σεπτέμβριος 2017

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Η σελίδα αυτή είναι σκόπιμα λευκή.

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Ευχαριστίες Με την παρούσα διπλωματική ολοκληρώνονται οι σπουδές μου στο πρόγραμμα μεταπτυχιακών σπουδών στην Οικονομική και Επιχειρησιακή Στρατηγική του τμήματος Οικονομικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιώς. Πριν την παρουσίαση της διπλωματικής εργασίας θα ήθελα να ευχαριστήσω όλους όσους συνεργάστηκα και έπαιξαν καθοριστικό ρόλο για την ολοκλήρωση της.

Αρχικά, ευχαριστώ θερμά την επιβλέπουσα της διπλωματικής μου εργασίας, Καθηγήτρια κ.Φαφαλιού Ειρήνη για την εμπιστοσύνη που μου έδειξε και την συνεχή παροχή υποστήριξης και καθοδήγησης από την ίδια. Επίσης δεν θα μπορούσα να παραλείψω όλους τους ιδρυτές νεοφυών (startup) επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα, αφού χωρίς τις απαντήσεις τους η προσπάθεια αυτή δεν θα είχε ολοκληρωθεί.

Τέλος θα ήθελα να ευχαριστήσω την οικογένεια μου διότι χωρίς την στήριξη της δεν θα είχα καταφέρει να βρίσκομαι στην ευχάριστη θέση , να σας παρουσιάζω την διπλωματική μου εργασία με την οποία κλείνει άλλο ένα σημαντικό κεφάλαιο στη ζωή μου.

«Στρατηγική με τακτικούς ελιγμούς είναι ο πιο σίγουρος δρόμος για τη νίκη. Τακτικοί ελιγμοί χωρίς στρατηγική, είναι ο θόρυβος πριν την ήττα.»

Σουν Τζου, 5ος αιών π.χ

Περίληψη

Ο σκοπός της διπλωματικής εργασίας είναι η μελέτη του οικοσυστήματος των καινοτόμων νεοφυών επιχειρήσεων (startup) στην Ελλάδα, όπως αυτό έχει αναπτυχθεί τα τελευταία έτη και η αλληλεπίδραση που υπάρχει μεταξύ των startup επιχειρήσεων με τις λοιπές δομές υποστήριξης.

Αρχικά, αναλύεται η έννοια των startup επιχειρήσεων και οι παράγοντες που τις χαρακτηρίζουν. Γίνεται η ανάλυση των δομών που δημιουργούν το οικοσύστημα των νεοφυών επιχειρήσεων και περιλαμβάνουν τους μηχανισμούς επιχειρηματικής επώασης, τους επιταχυντές, τις πηγές χρηματοδότησης, τους συνεργατικούς χώρους, τα κέντρα καινοτομίας, και τους οργανισμούς που προωθούν την επιχειρηματικότητα. Το θεωρητικό υπόβαθρο ολοκληρώνεται με παρουσίαση δεδομένων σχετικών με την ανάπτυξη των νεοφυών επιχειρήσεων και των δομών υποστήριξης στην Ελλάδα.

Στη συνέχεια γίνεται η παρουσίαση των αποτελεσμάτων της έρευνας πεδίου που διενεργήθηκε στα πλαίσια της διπλωματικής εργασίας και επικεντρώνεται κυρίως στις σχέσεις των νεοφυών επιχειρήσεων με το υπάρχον οικοσύστημα στην Ελλάδα. Η έρευνα απευθύνθηκε σε 77 νεοφυείς επιχειρήσεις που αναπτύχθηκαν στην Ελλάδα τα τελευταία έτη και κινείται στους εξής άξονες:

- Αναγνώριση της κατάστασης των επιχειρήσεων μέσω ερωτήσεων που αφορούν την δραστηριότητα τους.
- Μελέτη της επιχειρηματικής ομάδας και της προέλευσης της επιχειρηματική ιδέας.
- Συμμετοχή των νεοφυών επιχειρήσεων σε δομές υποστήριξης και φορείς χρηματοδότησης.
- Αξιολόγηση του Ελληνικού επιχειρηματικού οικοσυστήματος, καταγραφή των κυριότερων εμποδίων και τρόποι ώστε να αναπτυχθεί η νεοφυής επιχειρηματικότητα στα πανεπιστήμια.

Κλείνοντας η διπλωματική εργασία ολοκληρώνεται με την προσπάθεια εξαγωγής συμπερασμάτων που στηρίζονται στο συνδυασμό των αποτελεσμάτων της έρευνας με τις πληροφορίες που συλλέχθηκαν στο θεωρητικό μέρος. Με βάση τα συμπεράσματα αυτά και τις απαντήσεις των συμμετεχόντων διατυπώνονται κάποιες προτάσεις που θα μπορούσαν να βελτιώσουν την τρέχουσα κατάσταση, να προωθήσουν την ανάπτυξη των νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα και να βελτιώσουν την λειτουργία και την αποδοτικότητα των δομών υποστήριξης.

Λέξεις - Κλειδιά: startup επιχειρήσεις, Νεοφυείς επιχειρήσεις, νεοφυή επιχειρηματικότητα, Ελληνικά startup, οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων, περιβάλλον νεοφυών επιχειρήσεων, δομές υποστήριξης νεοφυών επιχειρήσεων, μηχανισμοί υποστήριξης νεοφυών επιχειρήσεων, έρευνα νεοφυών επιχειρήσεων

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Η σελίδα αυτή είναι σκόπιμα λευκή.

Abstract

The goal of this thesis is the study and research of the business environment of startup companies in Greece, of the way it has evolved during the last years as well as of the interaction between the startup companies and the structures that support entrepreneurship.

To begin with, we analyzed the concept of a startup company and the fundamental factors that determine it as well as the development of entrepreneurship worldwide during the last years. Furthermore, we studied the structures that form the entrepreneurship ecosystem. Those structures are the incubators, accelerators, co-working spaces, venture capitals and other initiatives that support entrepreneurial projects. In closing, we present data regarding the development of startup companies and supporting structures in Greece.

In the next section, we present the results of the research that was conducted for the thesis and focuses on the relationship of the startup companies and the rest business ecosystem in Greece. The research addressed 77 startup companies that were founded and developed in Greece the last years. The main areas of the study are the following:

- Recognition of the status of the companies by using questions regarding their activity.
- Study of the business team and of the origins of the idea.
- Participation of the startup companies to supporting structures and venture capitals and rating of them.
- Evaluation of the Greek startup community, registration of the most important obstacles and of the activities that take place in universities with the scope to promote entrepreneurship.

In conclusion, the thesis results were achieved by matching the research findings with the theoretical information. Those conclusions and the answers of the participants helped us form some suggestions that could improve the present situation, promote the development of startups in Greece and play an important role in improving the efficiency of the supporting structures.

Keywords: Greek startups, startup ecosystem, startup community, startup initiatives, startup ecosystem research, startup entrepreneurship, Greek startup ecosystem, startup supporting structures

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Η σελίδα αυτή είναι σκόπιμα λευκή.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Κεφάλαιο 1^ο: Εισαγωγή

1.1: Γενικά.....	10
1.2: Σκοπός διπλωματικής εργασίας.....	11
1.3: Δομή διπλωματικής εργασίας.....	12

Κεφάλαιο 2^ο: Το οικοσύστημα των νεοφυών (start up) επιχειρήσεων

2.1: Νεοφυείς (startup) επιχειρήσεις.....	12
2.1.1: Έννοια και περιγραφή του όρου.....	12
2.1.2: Τι είναι οικοσύστημα νεοφυών (start up) επιχειρήσεων.....	13
2.2: Περιγραφή του οικοσυστήματος των νεοφυών (start up) επιχειρήσεων.....	15
2.3: Επιχειρηματική Επώαση.....	16
2.4: Επιχειρηματικές προ- θερμοκοιτίδες.....	17
2.5: Επιχειρηματικές θερμοκοιτίδες.....	18
2.6: Επιταχυντές.....	19
2.7: Πηγές χρηματοδότησης.....	20
2.7.1: Τραπεζικός Δανεισμός.....	20
2.7.2: «Bootstrapping».....	20
2.7.3: «3F's – Friends, Family, Fools».....	21
2.7.4: Επιχειρηματικοί Άγγελοι (Angel Investors).....	21
2.7.5: Επιχειρηματικά κεφάλαια (Venture Capitals).....	22
2.7.6: Διαδικτυακή μικροχρηματοδότηση (Crowdfunding).....	23
2.8: Οργανισμοί που προωθούν την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία.....	24
2.8.1: Πανεπιστήμια.....	24
2.8.2: Κέντρα καινοτομίας.....	24
2.8.3: Επιστημονικά και Τεχνολογικά Πάρκα.....	25
2.9: Διαγωνισμοί.....	25
2.10: Εκδηλώσεις για νεοφυείς (start up) επιχειρήσεις.....	26
2.11: Συνεργατικοί χώροι.....	26

Κεφάλαιο 3^ο: Το οικοσύστημα των νεοφυών (start up) επιχειρήσεων στην Ελλάδα

3.1: Εισαγωγή.....	28
3.2: Επιχειρηματική επώαση στην Ελλάδα.....	28
3.3: Πηγές χρηματοδότησης.....	32
3.4: Οργανισμοί που προωθούν την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία.....	37
3.4.1: Επιστημονικά και Τεχνολογικά Πάρκα.....	37
3.4.2: Συνεργατικοί χώροι.....	38
3.5: Διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας και καινοτομίας.....	39
3.6: Εκδηλώσεις και ενημερωτικές δράσεις.....	40

Κεφάλαιο 4^ο: Μεθοδολογική προσέγγιση έρευνας πεδίου

4.1: Εισαγωγή και Στόχοι Έρευνας.....	42
4.2: Μεθοδολογία Έρευνας.....	43

Κεφάλαιο 5^ο: Παρουσίαση και ανάλυση αποτελεσμάτων

Ενότητα Α: Βασικά στοιχεία της επιχείρησης.....	44
Ενότητα Β: Επιχειρηματική ομάδα.....	52
Ενότητα Γ: Το περιβάλλον της επιχείρησης.....	59

Κεφάλαιο 6^ο: Κριτική αξιολόγηση έρευνας – Συμπεράσματα & Προτάσεις

6.1: Εισαγωγή.....	85
6.2: Κριτική αξιολόγηση αποτελεσμάτων έρευνας.....	87
6.4: Προτάσεις βελτίωσης οικοσυστήματος.....	94
6.5: Προτάσεις για μελλοντική μελέτη.....	96

Κεφάλαιο 7^ο: Βιβλιογραφία – Πηγες

Παράρτημα

1. Ερωτηματολόγιο έρευνας πεδίου

Κεφάλαιο 1^ο : Εισαγωγή

1.1.Γενικά

Τα τελευταία χρόνια η παγκόσμια κοινότητα διανύει μια περίοδο έντονης οικονομικής αστάθειας και ύφεσης. Ξεκινώντας από τις Ηνωμένες Πολιτείες και την οικονομική κρίση με επίκεντρο τις τραπεζικές επισφάλειες και ειδικότερα την αδυναμία εξυπηρέτησης των στεγαστικών δανείων το 2007, την κρίση χρέους της Ευρωπαϊκής Ένωσης το 2009 και την κατάρρευση του χρηματιστηρίου της Κίνας το 2015, οι οικονομίες σε όλο τον κόσμο αντιμετωπίζουν τεράστια προβλήματα σταθερότητας, έλλειψη εμπιστοσύνης, μειωμένους έως και μηδενικούς ρυθμούς ανάπτυξης και διόγκωση της ανεργίας.

Η εργασιακή απασχόληση και οι ικανοποιητικοί ρυθμοί ανάπτυξης αποτελούν καθοριστικούς παράγοντες για μια ισχυρή οικονομία. Ιδιαίτερο χαρακτηριστικό των νεοφυών (startup) επιχειρήσεων αποτελεί ο υψηλός ρυθμός ανάπτυξης, καθιστώντας τη μορφή οικονομικής δραστηριότητας των startup ιδανική για την ενίσχυση της παγκόσμιας οικονομίας. Μάλιστα σύμφωνα με έρευνα που πραγματοποιήθηκε από το ίδρυμα Kauffman, οι startup επιχειρήσεις αποτελούν τον καταλληλότερο δείκτη του ρυθμού ανάπτυξης μιας οικονομίας. Πιο συγκεκριμένα, τα δεδομένα της έρευνας υποδεικνύουν ότι στις Ηνωμένες Πολιτείες, από το 1977 έως και το 2005, η πλειοψηφία των υφιστάμενων επιχειρήσεων αποτέλεσαν καταστροφείς εργασιακής απασχόλησης, καθώς οδηγούσαν κάθε χρόνο στην καταστροφή περισσότερων από ένα εκατομμύριο θέσεων εργασίας. Αντίθετα, οι startup στο πρώτο έτος λειτουργίας τους δημιουργούν περισσότερες από τρία εκατομμύρια θέσεις εργασίας ανά χρόνο, αποκαθιστώντας τα προβλήματα που δημιουργούνται από παλιότερες επιχειρήσεις (Kauffman Foundation, 2010).

1.2. Σκοπός της διπλωματικής εργασίας

Ακολουθώντας την κρίση χρέους στην Ευρωπαϊκή Ένωση, τα τελευταία έξι χρόνια η Ελλάδα παρουσιάζει ένα μη βιώσιμο μοντέλο ανάπτυξης. Η ελληνική οικονομία γνώρισε μια πρωτοφανή κατάρρευση μετά το 2009, με αποτέλεσμα τη μείωση του ΑΕΠ κατά σχεδόν 30% (η μεγαλύτερη για οποιαδήποτε ευρωπαϊκή χώρα σε καιρό ειρήνης), ποσοστό χρέους ως προς το ΑΕΠ στο 177,1 %, ποσοστό ανεργίας 26,6 % και ποσοστό ανεργίας στους νέους κάτω των 25 ετών μεγαλύτερο του 50% (51,9%) (Ελληνική Στατιστική Αρχή, 2015). Η οικονομική ύφεση έχει οδηγήσει σε έντονη ανθρωπιστική κρίση, με έναν στους πέντε Έλληνες να βρίσκεται κάτω από το όριο της φτώχειας και μεγάλα προβλήματα στο χώρο της εκπαίδευσης, της υγείας και των ασφαλιστικών ταμείων.

Για να μπορέσει να επιβιώσει η χώρα χρειάζεται να επιτύχει υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης, ρυθμούς που οι παραδοσιακές οικονομικές δραστηριότητες δεν μπορούν να παρέχουν σε σύντομο χρονικό διάστημα (The Greek Startup Manifesto, 2014). Αντίθετα οι νεοφυείς επιχειρήσεις αποτελούν ένα νέο μοντέλο επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα, το οποίο έχοντας χαρακτηριστικά καινοτομίας και ταχείας ανάπτυξης μπορεί να συνεισφέρει καθοριστικά στη δημιουργία νέων, ποιοτικών θέσεων εργασίας και στη συνολικότερη ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας (Hellenic Startup Association, 2011), μέσα από την αύξηση των εξαγωγών και την αξιοποίηση του ελληνικού ανθρώπινου δυναμικού.

Η ανάγκη εφαρμογής του επιχειρηματικού μοντέλου των startup στην Ελλάδα, εν μέσω αυτών των δριμύτατων οικονομικών συγκυριών, αποτέλεσε το έναυσμα για τη συγγραφή της παρούσας διπλωματικής εργασίας. Έτσι, λοιπόν, αρχικός σκοπός της διπλωματικής αποτελεί η μελέτη της παγκόσμιας βιβλιογραφίας σχετικά με τις startup επιχειρήσεις και το οικοσύστημά τους για τη δημιουργία ενός πλαισίου μελέτης των startup και του οικοσυστήματός τους στην Ελλάδα.

Σε δεύτερο επίπεδο, στόχος είναι η μελέτη της υπάρχουσας βιβλιογραφίας που αφορά το οικοσύστημα των startup στην Ελλάδα.

Τελικός σκοπός της παρούσας διπλωματικής εργασίας είναι η μελέτη και η καταγραφή της εξέλιξης των νεοφυών (startup) επιχειρήσεων και του οικοσυστήματός τους στην Ελλάδα κατά τη διάρκεια της οικονομικής κρίσης των τελευταίων χρόνων, ώστε να παραχθούν χρήσιμα συμπεράσματα, αλλά και προτάσεις για τη βελτίωση και ενίσχυση του υπάρχοντος περιβάλλοντος, την αντιμετώπιση των προβλημάτων που συναντούν οι startup στην Ελλάδα και κατ'

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

επέκταση για την ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας. Μελετώντας την υπάρχουσα βιβλιογραφία, που αναφέρεται στις startup επιχειρήσεις και το οικοσύστημα τους στην Ελλάδα, προέκυψε ότι είναι πολύ περιορισμένη. Η έλλειψη αυτή αποτέλεσε κίνητρο για τη διεξαγωγή μιας έρευνας με τη μορφή ερωτηματολογίων που απευθύνονται σε startup και άλλους μηχανισμούς του οικοσυστήματός τους, η οποία κρίθηκε απαραίτητη για την ολοκληρωμένη απεικόνιση της κατάστασης που επικρατεί.

1.3. Δομή διπλωματικής εργασίας

Στο Κεφάλαιο 2 παρουσιάζεται το θεωρητικό υπόβαθρο της εργασίας, που αναφέρεται στον ορισμό της έννοιας της startup επιχείρησης, στους οικονομικούς παράγοντες που υπεισέρχονται στις startup, στην περιγραφή του οικοσυστήματος των startup επιχειρήσεων.

Στο Κεφάλαιο 3 αναλύεται το υπάρχον οικοσύστημα των startup επιχειρήσεων στην Ελλάδα. Η ανάλυση γίνεται σε δύο επίπεδα: στο επίπεδο του υλικού οικοσυστήματος και στο επίπεδο του άυλου οικοσυστήματος των startup στην Ελλάδα.

Στο Κεφάλαιο 4 περιλαμβάνονται τα συμπεράσματα από τη μελέτη της βιβλιογραφίας και τη διεξαγωγή της έρευνας για τις ελληνικές startup επιχειρήσεις και το οικοσύστημά τους, γίνονται προτάσεις για τη βελτίωση της υπάρχουσας κατάστασης, καθώς και προτάσεις για μελλοντική έρευνα πάνω στο αντικείμενο της διπλωματικής εργασίας.

Κεφάλαιο 2^ο : Το οικοσύστημα των νεοφυών (startup) επιχειρήσεων

2.1. Νεοφυείς (startup) επιχειρήσεις

2.1.1. Έννοια και περιγραφή του όρου

Ο όρος νεοφυής (startup) επιχείρηση χρησιμοποιείται τα τελευταία χρόνια με αυξανόμενη συχνότητα για να περιγράψει κάθε νέα επιχειρηματική δραστηριότητα. Κάθε νέα επιχείρηση όμως δεν αποτελεί αυτόματα και startup. Κρίνεται, λοιπόν, σκόπιμο να παρουσιαστούν μερικοί από τους πιο έγκυρους ορισμούς για την startup επιχείρηση (Robehmed, 2013):

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

«Startup αποτελεί μια επιχείρηση που εργάζεται με στόχο να λύσει ένα πρόβλημα του οποίου η λύση δεν είναι προφανής και η επιτυχία δεν είναι εγγυημένη.» (Neil Blumenthal, co-founder and co-CEO of Warby Parker, 2013).

«Startup είναι μια πνευματική κατάσταση, στην οποία άτομα εντάσσονται σε μια επιχείρηση και παρόλα αυτά εξακολουθούν να λαμβάνουν την τολμηρή απόφαση να αποποιηθούν την σταθερότητα με αντάλλαγμα την προοπτική τεράστιας ανάπτυξης και τον ενθουσιασμό λήψης αποφάσεων που μπορούν να προκαλέσουν άμεσο αντίκτυπο.» (Adora Cheung, cofounder and CEO of Homejoy, 2013).

«Startup είναι μια επιχείρηση σχεδιασμένη ώστε να αναπτύσσεται γρήγορα. Μια εταιρεία που ιδρύθηκε πρόσφατα δεν είναι απαραίτητα startup. Επίσης δεν είναι απαραίτητο για μια startup επιχείρηση να δραστηριοποιείται στον χώρο της τεχνολογίας, να χρησιμοποιήσει χρηματοδότηση από κάποιο venture capital, η να πραγματοποιήσει κάποιο είδος οικονομικής «εξόδου». Το μόνο απαραίτητο χαρακτηριστικό είναι η ανάπτυξη. Οτιδήποτε άλλο συσχετίζεται με μια startup επιχείρηση είναι αποτέλεσμα της ανάπτυξης.» (Paul Graham, Y Combinator accelerator head, 2012)

2.1.2. Τι είναι οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων

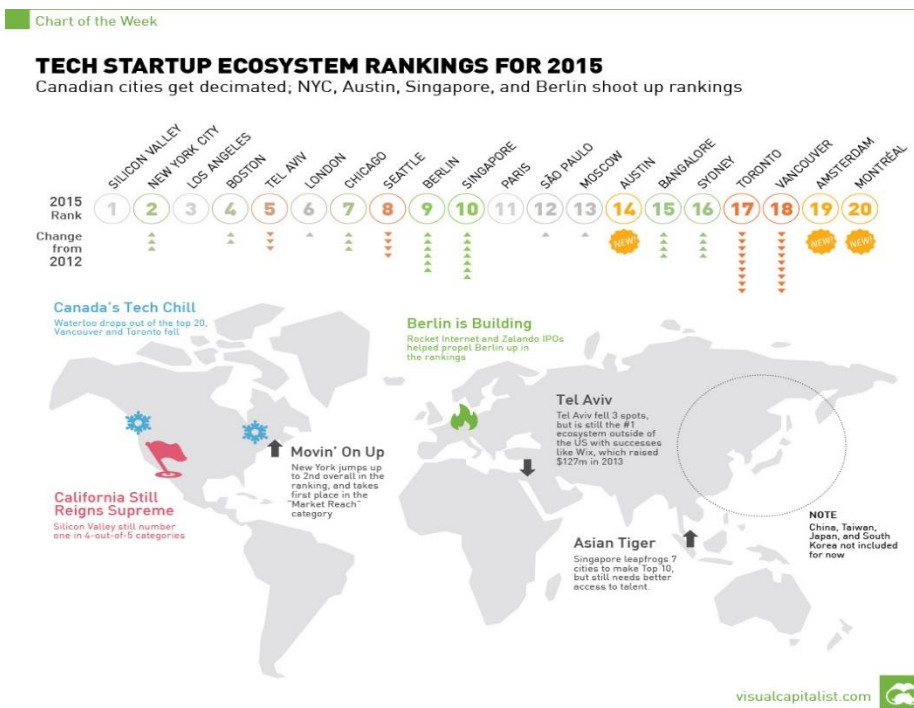
Σε ένα διεθνές περιβάλλον που αλλάζει με ταχύτατους ρυθμούς, η ικανότητα των επιχειρήσεων να εισάγουν στην αγορά νέα, καινοτόμα (innovative) προϊόντα πριν από τους ανταγωνιστές τους, αποτελεί ίσως το μεγαλύτερο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα τους. Αυτό είναι προφανές, αφού με τον τρόπο αυτό οι καινοτόμες επιχειρήσεις αποκτούν σημαντικό μερίδιο αγοράς με παράλληλη αύξηση της κερδοφορίας τους. Από τις αρχές της δεκαετίας του 1980 τείνει να γίνει αποδεκτό από σημαντική μερίδα ερευνητών, ότι η καινοτομία αποτελεί βασική προϋπόθεση για την εξασφάλιση της ανταγωνιστικότητας (Tidd, 1997), τόσο των επιχειρήσεων, όσο και των εθνικών οικονομιών.

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Είναι πιθανό η εμφάνιση της πληροφορικής τεχνολογίας να επέτεινε την ανάγκη των επιχειρήσεων για διαρκή καινοτομία, η οποία με τη σειρά της συρρίκνωσε δραματικά τον κύκλο ζωής των προϊόντων επιβάλλοντας έτσι, σχεδόν αναπόφευκτα, την ανανέωσή τους ως βασική προϋπόθεση για την επιβίωση στην αγορά, αφού υποστηρίζεται ότι η τεχνολογική ανανέωση και η διαφοροποίηση των προϊόντων αποτελεί τον κύριο μοχλό ενίσχυσης της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων στην επιδίωξη του κέρδους. Σήμερα, η κυρίαρχη υιοθέτηση του Internet έχει εξαναγκάσει τους φορείς να αλλάξουν τις οργανώσεις τους από τον πυρήνα για να περάσουν στην ψηφιακή εποχή. Ωστόσο, παρά το πλεονέκτημα των πόρων τους, οι περισσότεροι φορείς αδυνατούν να μετατρέψουν τις ψηφιακές προσπάθειές τους σε ανταγωνιστικά προϊόντα διότι αντιμετωπίζουν πολλά οργανωτικά εμπόδια που δυσκολεύουν την ικανότητά τους να καινοτομούν.

Επομένως στην επιχείρηση, ένα πράγμα είναι σίγουρο. Οι εταιρείες που κάποτε κυριαρχούσαν στην κατηγορία τους θα οδηγηθούν στην παρακμή εξαιτίας ενός πρωτοπόρου-καινοτόμου σχεδίου. Παράδειγμα αποτελεί η Nokia που είναι γνωστό ότι είχε κυρίαρχη θέση στην αγορά της κινητής τηλεφωνίας και αναγκάστηκε να πουλήσει όλο της το μετοχικό κεφάλαιο στην Microsoft (Bøllingtoft, A., & Ulhøi, J. P., 2005).

Όλα τα παραπάνω βρίσκονται σε άμεση σύνδεση με την υποστήριξη των νεοφυών επιχειρήσεων. Οι επιχειρήσεις υπάρχουν σε ένα σύνθετο εξωτερικό και εσωτερικό περιβάλλον το οποίο επιδρά και επηρεάζει το τρόπο διεξαγωγής των δραστηριοτήτων τους. Οι κυριότεροι παράγοντες του εξωτερικού περιβάλλοντος είναι οικονομικοί, πολιτικοί, τεχνολογικοί, και κοινωνικοί. Από την άλλη το εσωτερικό περιβάλλον αποτελείται από τους παράγοντες μιας επιχείρησης, όπως για παράδειγμα οι άνθρωποί της, φυσικοί και οι οικονομικοί της πόροι. Όλα αυτά συνθέτουν το οικοσύστημα των νεοφυών επιχειρήσεων το οποίο διαφέρει από χώρα σε χώρα και από ήπειρο σε ήπειρο.



Εικόνα 1: Λίστα με τα 20 πιο ανεπτυγμένα οικοσυστήματα 2015 (<http://www.visualcapitalist.com>)

2.2. Περιγραφή Οικοσυστήματος Νεοφυών (startup) Επιχειρήσεων

Ένα οικοσύστημα startup επιχειρήσεων, έχει μία σειρά από δομικά χαρακτηριστικά. Αυτά τα χαρακτηριστικά είναι ευμετάβλητα με την πάροδο των χρόνων. Τα οικοσυστήματα των νεοφυών επιχειρήσεων χωρίζονται σε υλικά και άυλα. (Το περιβάλλον των νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα, 2016)

1. Υλικό οικοσύστημα (Tangible ecosystem): Αναφερόμαστε σε όλες τις διαδικασίες και θεσμούς που συμπεριλαμβάνονται στα οικοσυστήματα. Τα υλικά οικοσυστήματα λαμβάνουν χώρα σε ένα συγκεκριμένο χώρο.
 - ✓ Startup επιχειρήσεις
 - ✓ Μηχανισμοί επιχειρηματικής επώασης :
 - Επιχειρηματικές προ-θερμοκοιτίδες (Business pre-incubators)

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

- Επιχειρηματικές θερμοκοιτίδες (Business incubators)
- Επιταχυντές (Accelerators)
- ✓ Πηγές χρηματοδότησης – κεφάλαιο ρίσκου (actors providing risk capital)
- ✓ Οργανισμοί που προωθούν την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία. (Business and innovation agencies)
 - Πανεπιστήμια (Universities)
 - Κέντρα καινοτομίας (Innovation centers)
 - Επιστημονικά και τεχνολογικά πάρκα (Science and technology parks)
- 2. Άυλο οικοσύστημα (Intangible ecosystem): Συμπεριλαμβάνει όλες εκείνες τις δομές που δεν λαμβάνουν χώρα σε ένα συγκεκριμένο μέρος.
 - ✓ Διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας και καινοτομίας
 - ✓ Δραστηριότητες και εκδηλώσεις για startup επιχειρήσεις
 - ✓ Συνεργατικοί χώροι (co-working places)

Ας δούμε διεξοδικά τα δομικά στοιχεία του οικοσυστήματος των νεοφυών (startup) επιχειρήσεων.

2.3. Επιχειρηματική Επώαση

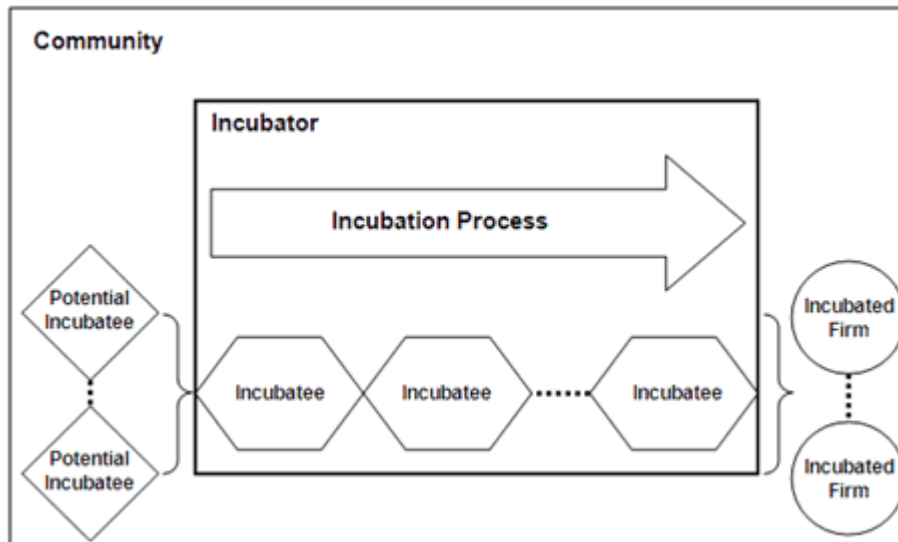
Η επιχειρηματική επώαση είναι μια διαδικασία, που ενεργοποιείται όταν υπάρχει ανάγκη στήριξης των επιχειρηματιών στην ανάπτυξη της startup επιχείρησής τους. Η διαδικασία περιλαμβάνει διάφορα στάδια και γίνεται, είτε ολόκληρη είτε σταδιακά, με σκοπό την υποστήριξη στους μελλοντικούς επιχειρηματίες ώστε να αναπτυχθεί η επιχειρηματική τους ιδέα μέχρι να πάρει την τελική μορφή της σε βιώσιμη επιχειρηματική δραστηριότητα. Σε αυτό βοηθάνε οι λεγόμενες επιχειρηματικές προ-θερμοκοιτίδες (Business pre-incubators), οι επιχειρηματικές θερμοκοιτίδες (Business incubators) και οι επιταχυντές (Accelerators).

2.4. Επιχειρηματικές προ-θερμοκοιτίδες (Business pre-incubators)

Στο αρχικό στάδιο οι επιχειρήσεις δεν έχουν προχωρήσει ακόμη στον σχηματισμό επιχειρηματικού σχεδίου, στην ανάπτυξη πρωτοτύπου και στην ίδρυση επιχειρησιακής ομάδας, επομένως δεν είναι έτοιμες να δεχθούν επενδύσεις ή να βγουν στην αγορά. Εν συντομία, κύριο χαρακτηριστικό των προ-θερμοκοιτιδών είναι η υποστήριξη επιχειρήσεων που βρίσκονται σε εμβρυϊκό στάδιο, κατά τη διαδικασία της σχεδίασης τους, προσφέροντας όλες τις απαραίτητες υπηρεσίες μέχρι την ίδρυση των νέων startup. Οι προ-θερμοκοιτίδες προσφέρουν υπηρεσίες κατά το στάδιο σχηματισμού της startup επιχείρησης. Επομένως, υποστηρίζουν επιχειρηματικά «Project» και όχι υπάρχουσες εταιρείες. Παρέχουν στρατηγικές περιορισμού του ρίσκου αποτυχίας, τόσο για τα μέλη της προ-θερμοκοιτίδας όσο και για τους επιχειρηματίες (Dickson, 2004). Οι προ-θερμοκοιτίδες χρησιμοποιούν δύο εργαλεία για αυτόν τον σκοπό. Από τη μια μεριά, οι δυνητικοί επιχειρηματίες έχουν την ευκαιρία να δοκιμάσουν τις προοπτικές των προϊόντων και των υπηρεσιών τους στην αγορά κατά τη διάρκεια της προ-επώασης. Η διαδικασία αυτή επιτρέπει τον έλεγχο της εφικτότητας των επιχειρηματικών ιδεών, χωρίς το ρίσκο που διατρέχει η δημιουργία μιας νέας επιχείρησης. (Small Innovative Business Support Network , 2012)

Από την άλλη, η προ-θερμοκοιτίδα μειώνει το ρίσκο της επιλέγοντας τους υποψηφίους και επομένως επιτρέποντας την προ-επώαση επιχειρηματικών ιδεών που έχουν πιθανότητα να επιτύχουν.

Σε ακαδημαϊκό επίπεδο, οι προ-θερμοκοιτίδες θεωρούνται απαραίτητος οργανισμός για την γεφύρωση του χάσματος που υφίσταται μεταξύ των πανεπιστημιακών ιδρυμάτων και των επιχειρηματικών θερμοκοιτιδών. . Οι προ-θερμοκοιτίδες αντιμετωπίζουν τα προβλήματα που συνήθως συναντούν τα μέλη της ακαδημαϊκής κοινότητας στον επιχειρηματικό χώρο, όπως οι ανεπαρκείς οικονομικές γνώσεις, οι άγνωστες προοπτικές επιτυχίας των αναπτυσσόμενων προϊόντων και υπηρεσιών στην αγορά, το υψηλό οικονομικό ρίσκο, η έλλειψη προσωπικών επιχειρηματικών δεξιοτήτων και η άγνοια της αξίας των πνευματικών δικαιωμάτων.



Εικόνα 2: Η διαδικασία της επιχειρηματικής επώασης (Hackett, S. M. and D. M. Dilts 2004)

2.5. Επιχειρηματικές θερμοκοιτίδες(Business incubators)

Οι θερμοκοιτίδες είναι προγράμματα που δημιουργούνται για να επιταχύνουν την επιτυχή ανάπτυξη των νεοφυών επιχειρήσεων μέσω παροχής οικονομικών πόρων και υπηρεσιών επιχειρησιακής υποστήριξης, που οργανώνονται και προέρχονται από την ορθή διαχείριση των θερμοκοιτίδων. Οι θερμοκοιτίδες διαφέρουν ως προς τον τρόπο που προσφέρουν τις υπηρεσίες τους, τόσο ως προς την οργανωτική δομή τους, όσο και ως προς τους τύπους πελατών που εξυπηρετούν. Η επιτυχημένη ολοκλήρωση ενός προγράμματος επιχειρησιακής επώασης αυξάνει την πιθανότητα ότι μια νεοσύστατη εταιρεία θα μείνει στην αγορά μακροπρόθεσμα. Παράλληλα, προσφέρουν μία σειρά από πλεονεκτήματα καθώς βοηθούν στη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας και στην εύρεση και αξιοποίηση επενδυτικών δυνατοτήτων. Συνεισφέρουν στην προώθηση της εμπορευματοποίησης της έρευνας και στην αναδιάρθρωση της τοπικής επιχειρηματικής κουλτούρας. Επίσης δημιουργούν εισόδημά, ευκαιρίες συνεργασίας με τοπικές, δημόσιες ή και ιδιωτικές επιχειρήσεις και δημιουργούν το έδαφος ώστε η εκάστοτε περιοχή να αποτελέσει κέντρο καινοτομίας και επιχειρηματικότητας. (Θερμοκοιτίδα νεοφυών επιχειρήσεων Αθήνας, 2015)

2.6. Επιταχυντές (Accelerators)

Το επόμενο στάδιο της επιχειρηματικής επώασης το αποτελούν οι επιχειρηματικοί επιταχυντές, οι οποίοι λαμβάνουν χώρο στο στάδιο της μετά-επώασης, παρέχουν υποστήριξη στους επιχειρηματίες με σκοπό την προώθηση των προϊόντων και υπηρεσιών τους στην αγορά. Το μοντέλο της «επιτάχυνσης» της επιχειρηματικής χρηματοδότησης έχει καταστεί πολύ δημοφιλές στις ΗΠΑ και πλέον γίνεται γνωστό και στον υπόλοιπο κόσμο. Αν και αναφερόμαστε σε ένα σχετικά πρόσφατο φαινόμενο, το μοντέλο δανείζεται στοιχεία από το πιο εδραιωμένο μοντέλο της «θερμοκοιτίδας» ή του εκκολαπτηρίου, σύμφωνα με τον οποίο ένας οργανισμός (ιδιωτικός ή δημόσιος) παρέχει στους επιχειρηματίες κάποια χρηματοδότηση, αλλά περισσότερο παρέχει επιχειρηματική καθοδήγηση και υποδομές για μια χρονική διάρκεια. Τέτοιου είδους προγράμματα, «επιταχύνουν» αυτή τη διαδικασία σε τρεις με έξι μήνες, δίνοντας μεγαλύτερη έμφαση στη δικτύωση των επιχειρηματιών με δυνητικούς επενδυτές ή/και άλλες επιτυχημένες εταιρείες. Γενικά κατά τη διάρκεια του προγράμματος γίνεται μια προσπάθεια εντατικής προσέλευσης επενδυτικού ενδιαφέροντος και εξασφάλισης περισσότερων κεφαλαίων χρηματοδότησης για την επιχείρηση που συμμετέχει στο πρόγραμμα. (European Union Regional Policy, 2010)

2.7. Πηγες χρηματοδότησης -ρίσκου κεφαλαίου

2.7.1. Τραπεζικός δανεισμός

Ο Τραπεζικός Δανεισμός είναι ο πιο συνηθισμένος τρόπος που χρησιμοποιούν οι επιχειρήσεις για να βρουν χρηματοδότηση. Οι τράπεζες προσφέρουν δύο κατηγορίες δανείων προς τις επιχειρήσεις: Τα δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης και τα Μακροπρόθεσμα δάνεια. Τα δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης έχουν σκοπό τη βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης και είναι

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

μικρής διάρκειας. Από την άλλη τα Μακροπρόθεσμα δάνεια είναι μακράς διάρκειας και περιλαμβάνουν τα δάνεια εγκατάστασης και τα δάνεια επαγγελματικού εξοπλισμού. Στα Μακροπρόθεσμα δάνεια το επιτόκιο είναι χαμηλότερο από το αντίστοιχο επιτόκιο των δανείων Κεφαλαίου Κίνησης λόγω της μεγαλύτερης διάρκειας αποπληρωμής του. (Klezmer Corppola & Horvath & Lalic , 2014)

2.7.2. «Bootstrapping»

Με τον όρο "bootstrapping" στα ελληνικά εννοούμε ότι «κάνω κάτι χωρίς τη βοήθεια άλλου». Δηλαδή νέος επιχειρηματίας διαθέτει τραπεζικές καταθέσεις ή άλλους πόρους μπορεί να χρηματοδοτήσει μόνος του το ξεκίνημά του. Το "bootstrapping" έχει αρκετά πλεονεκτήματα. Ο νέος επιχειρηματίας δεν αναζητά επενδυτές, οπότε δεν χάνει χρόνο και αναπτύσσει την επιχειρηματική του ιδέα. Αξιοποιεί το χρόνο για να αναπτύξει περισσότερα δεδομένα και να αποκτήσει το πολυπόθητο «customer traction» που θα του επιτρέψει να αναζητήσει κεφάλαια από επενδυτές με καλύτερους όρους στο μέλλον. Επιπλέον, έχει αποδειχθεί ότι επιχειρηματίες που χρηματοδοτούν την ιδέα τους χρησιμοποιώντας δικά τους κεφάλαια εμφανίζουν μεγαλύτερο βαθμό υπευθυνότητας και προσήλωσης στο στόχο τους. (Τρόποι χρηματοδότησης μίας startup, Επιχειρώ 2016)

Παρόλα αυτά μπορεί να οδηγήσει στην ανάπτυξη μιας όχι και τόσο καλοσχεδιασμένης ανάπτυξης της ιδέας που θα έχει σοβαρές επιπτώσεις στη δυνατότητα του επιχειρηματία να πείσει τους επενδυτές στο μέλλον και να χρηματοδοτηθεί από αυτούς. Συνήθως όσοι χρηματοδοτούν μονοί τους την ιδέα τους επιλέγουν άτομα να εργαστούν περισσότερο με οικονομικά κριτήρια και όχι τόσο ποιοτικά. Αυτό μπορεί να αποτελέσει τροχοπέδη στην ανάπτυξη της ιδέας και κατ' επέκταση στην αποτυχία της.

2.7.3. «3F's» (Friends, Family, Fools)

Το βασικό πλεονέκτημα της χρηματοδότησης αυτής είναι η ευκολία. Η οικογένεια και οι φίλοι είναι αυτοί θα σε πιστέψουν χωρίς να προσπαθήσεις να τους πείσεις και θα σου επιτρέψουν να προχωρήσεις χωρίς να παρέμβουν. Είναι πρόθυμοι να υποστηρίξουν τις νέες ιδέες

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

εξαιτίας της ιδιαίτερης σχέσης που έχουν με τον επιχειρηματία και την επιθυμία τους να βοηθήσουν στην πραγματοποίηση των ονείρων του. Από την άλλη, η κατάσταση γίνεται περίπλοκη όταν το οικονομικό και το προσωπικό κομμάτι συνδέονται. Τυχόν αποτυχίες μπορούν να κοστίσουν σοβαρά σε οικογένεια και φίλους και να δημιουργήσουν ρήξη στη σχέση σας με αυτούς.

2.7.4. Επιχειρηματικοί Άγγελοι (Angels investors)

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι είναι ιδιώτες επενδυτές που θέλουν να επενδύσουν με ίδια κεφάλαια σε μια εταιρεία με αντάλλαγμα εταιρικό μερίδιο ή μετοχές. Οι επιχειρηματικοί άγγελοι είναι συνήθως και οι ίδιοι επιχειρηματίες. Στις Η.Π.Α. είναι μια καλή λύση για επιχειρηματίες που αναζητούν κεφάλαια κλίμακας \$ 25,000 - \$250, 000. Η χρηματοδότηση καθορίζεται από ειδικό συμβόλαιο, το οποίο περιγράφει τη σχέση ανάμεσα στην startup και τον επιχειρηματικό άγγελο, την αξία και την διάρκεια της επένδυσης, καθώς και τη στρατηγική εξόδου από την επιχείρηση (Klacmer Calopa & Horvat & Lalic, 2014).

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι χρηματοδοτούν τα πρώτα στάδια αναλαμβάνοντας ρίσκο που οι “Venture Capitalist” δε θα έπαιρναν ποτέ. Πιστεύουν στην ιδέα και στην ομάδα και όχι τόσο σε αριθμούς και μετρήσεις. Χρηματοδοτούν πιο γρήγορα σε αντίθεση με χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς και VCs και χωρίς προσωπικές εγγυήσεις. Η μακρά επιχειρηματική τους πορεία τους επιτρέπει να συνεισφέρουν με τεχνογνωσία, εμπειρία αλλά και ένα πολύ καλό δίκτυο επαφών που διαθέτουν και θα χρησιμοποιήσουν για την επίτευξη της προσπάθειας σας.

Με τους επιχειρηματικούς αγγέλους να είστε προετοιμασμένοι ότι πρέπει να μοιραστείτε την ιδέα σας ,θα τους παραχωρήσετε εταιρικό μερίδιο ή μετοχές και θα τους δείτε ότι θα συμμετέχουν και θα εμπλακούν ενεργά στη διοίκηση της εταιρείας σε βαθμό που θα είστε σαν συνέταιροι. Η αναζήτηση χρηματοδότησης από ΕΑ δεν είναι εύκολη υπόθεση.

2.7.5. Επιχειρηματικά κεφάλαια (Venture Capitals)

Σίγουρα η πιο δημοφιλής κι εντυπωσιακή πηγή χρηματοδότησης. Τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών ή καινοτόμα κεφάλαια, «venture capital», προέρχονται από ένα οργανωμένο δίκτυο επενδυτών που ασχολούνται με επενδύσεις υψηλού ρίσκου σε startup. Οι «Venture Capitalists» επενδύουν πολύ μεγαλύτερα χρηματικά ποσά συγκριτικά με τους επιχειρηματικούς αγγέλους. Οι VCs θα επενδύσουν σε μια εταιρεία που έχει κάνει ήδη τα πρώτα της βήματα κι έχει ανοδική πορεία σύμφωνα με τα αποτελέσματα της.

Οι VCs έχουν σκοπό να κάνουν την επιχείρησή σας όσο το δυνατό κερδοφόρα και επιτυχημένη γίνεται. Επενδύουν αρχικά αλλά και σε μεταγενέστερη περίοδο αν η εταιρεία χρειάζεται περισσότερη ανάπτυξη. Συμμετέχουν στο Διοικητικό συμβούλιο της εταιρείας, παρέχουν καθοδήγηση και έχουν πρόσβαση στα «social media». Διαθέτουν δίκτυο πελατών στο οποίο προωθούν τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που δημιουργείτε και δίνουν έτσι τη δυνατότητα να αποκτήσετε «feedback» και «customer traction». Διαθέτουν μεγάλη εμπειρία, μπορούν να διαπραγματεύονται και γνωρίζουν καλύτερα το τρόπο για την επιτυχία, τις παγίδες και τις ανάγκες τις αγορές. Δύσκολα μπορεί κάποιος να τους πείσει, αλλά αν γίνει τότε θα έχει πρόσβαση σε μια απέραντη δεξαμενή κεφαλαίων.

Οι επενδύσεις γι' αυτούς είναι «business». Υπολογίζουν τα πάντα διεξοδικά, επιβάλλουν κανόνες και ένα αυστηρό χρονοδιάγραμμα μέσω του οποίου η εταιρεία σας θα πρέπει να τους αποδώσει το επιθυμητό κέρδος για την επένδυση που έκαναν. Οι VCs αποβλέπουν αποκλειστικά και μόνο στη μεγιστοποίηση του κέρδους τους. Το κέρδος γι' αυτούς μεταφράζεται στην επικερδέστερη πώληση της εταιρείας στην οποία θα σας πιέσουν, όταν οι αριθμοί το υποδείξουν. (Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών, StartupGreece 2015)

2.7.6. Διαδικτυακή μικροχρηματοδότηση (Crowdfunding)

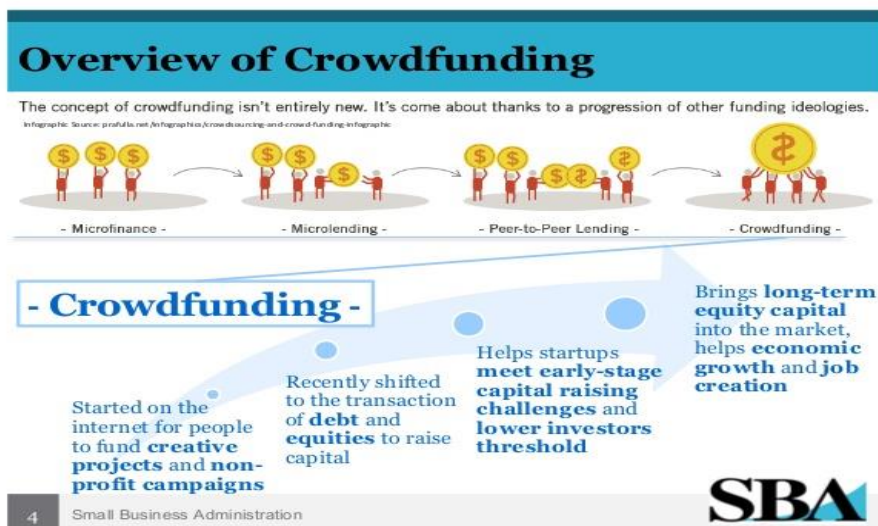
Είναι η «χρηματοδότηση από το πλήθος» ή «διαδικτυακή μικροχρηματοδότηση». Είναι ένας καινούριος τρόπος χρηματοδότησης εταιρειών που χρησιμοποιούν OnLine πλατφόρμες για να υποβάλλουν το αίτημα για να συλλέξουν κεφάλαια. Ο δημιουργός της καμπάνιας

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

παρουσιάζει την ιδέα του απευθείας στο κοινό, καθορίζει το ποσό χρηματοδότησης το οποίο μπορεί να κυμαίνεται από λίγες έως πολλές χιλιάδες ευρώ. Βασικό πλεονέκτημα του crowdfunding είναι ότι εκείνοι που θα επενδύσουν δεν αποκτούν μερίδιο ή μετοχές στην εταιρεία και ο επιχειρηματίας διατηρεί τον απόλυτο έλεγχο.

Αυτός ο τρόπος χρηματοδότησης συνιστάται στα πρώτα βήματα της εταιρείας. Ο επιχειρηματίας μπορεί να «σηκώσει» κεφάλαια βραχυπρόθεσμα, αλλά δε θα μπορεί να χρηματοδοτήσει τα επόμενα στάδια με crowdfunding. Μια δουλεμένη ιδέα, μια οργανωμένη καμπάνια, καλή παρουσίαση σε σωστά επιλεγμένη πλατφόρμα και έξυπνη χρήση των Social media μπορούν να φέρουν εντυπωσιακά αποτελέσματα. (<https://www.kickstarter.com/>)

Το επενδυτικό περιβάλλον παρέχει ολοένα και περισσότερους τρόπους χρηματοδότησης κι ευνοεί την είσοδο νέων και μικρών επιχειρήσεων. Καλό θα είναι ο επιχειρηματίας να ερευνά διεξοδικά προκειμένου να δει ποιοι τρόποι του ταιριάζουν και να μη διστάσει να χρησιμοποιήσει περισσότερους τρόπους ταυτόχρονα. Μην ξεχνάμε ότι η φαντασία και η ευστροφία απαιτούνται τόσο στο δημιουργικό όσο και στο επιχειρηματικό κομμάτι προκειμένου να πετύχουμε.



Εικόνα 3: Διαδικασία χρηματοδότησης μέσω crowdfunding (Small Business Administration)

2.8. Οργανισμοί που προωθούν την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία

2.8.1. Πανεπιστήμια

Τα πανεπιστημιακά ιδρύματα ενστερνίζονται την αξία της καινοτομίας, της εμπορευματοποίησης, της επιχειρηματικότητας και της δημιουργίας οικονομικής αξίας για τις κοινότητες στις οποίες ανήκουν. Οι καινοτομικές υποδομές περιλαμβάνουν έναν μεγάλο αριθμό πανεπιστημιακών ιδρυμάτων, τα οποία παρέχουν ερευνητικά κέντρα και εργαστήρια. Τα ιδρύματα αυτά προσφέρουν δυνατότητα συνεργασίας με κυβερνητικούς οργανισμούς και ανάπτυξης καινοτομικών τεχνολογιών, γεγονός που προσελκύει μεγάλο μέρος του ανθρώπινου δυναμικού στην αναζήτηση καριέρας στον τομέα της έρευνας και ανάπτυξης καινοτομικών τεχνολογιών. Μεγάλο μέρος των ατόμων αυτών εξελίσσονται σε επιχειρηματίες, προσφέροντας καινοτομικά προϊόντα και υπηρεσίες μέσα από τη δημιουργία νέων startup επιχειρήσεων.

2.8.2. Κέντρα καινοτομίας

Η υποστήριξη αυτή περιλαμβάνει συχνά την παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών, καθώς και χρηματοδότησης του κόστους ανάπτυξης των καινοτομικών προϊόντων μέσα από τη δημιουργία κέντρων καινοτομίας. Η οργανωτική δομή των κέντρων καινοτομίας ποικίλει, καθώς μπορεί να διαθέτουν γραφεία σε διάφορες περιοχές της χώρας ή να συνδέονται με κάποιο πανεπιστημιακό ίδρυμα. Οι κύριες υπηρεσίες που παρέχονται από τα κέντρα καινοτομίας είναι (Κέντρο Στήριξης Επιχειρηματικότητας και Καινοτομίας, 2014) :

- Προώθηση και υποστήριξη καινοτομικών δραστηριοτήτων.
- Συμβουλευτική υποστήριξη και αξιολόγηση εφευρέσεων.
- Υποστήριξη σε θέματα δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας και καταχώρησης ευρεσιτεχνιών.

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

- Υπηρεσίες διαχείρισης έργου (Project management) και υποστήριξη ανάπτυξης πρωτοτύπων.
- Συνεργασία με θερμοκοιτίδες και τεχνολογικά πάρκα.
- Διάφορες δραστηριότητες σε θέματα επιχειρηματικότητας και καινοτομίας.
- Παγκόσμιο δίκτυο συνεργασίας και επιχειρηματικών επαφών.

2.8.3. Επιστημονικά και τεχνολογικά πάρκα (ΕΤΕΠ)

Τεχνολογικό πάρκο ή Ερευνητικό Πάρκο, ή Επιστημονικό Πάρκο είναι ένας οργανισμός ο οποίος, διοικείται από μια ομάδα ειδικών που αποσκοπεί στην ενθάρρυνση δημιουργίας και ανάπτυξης επιχειρήσεων και την προώθηση καινοτομιών. Στα Επιστημονικά Τεχνολογικά Πάρκα (ΕΤΕΠ) δηλώνουν συμμετοχή Ακαδημαϊκά κι Ερευνητικά Ινστιτούτα και Ιδρύματα, όλων των ειδών οι επιχειρήσεις καθώς και φορείς υποστήριξης και μεταφοράς τεχνολογίας. Σχεδόν σε όλα τα Τεχνολογικά Πάρκα λειτουργούν Θερμοκοιτίδες για τις νέες επιχειρήσεις καθώς και Κέντρα Καινοτομίας και Μεταφοράς Τεχνολογίας, κ.α. Οι νέες επιχειρήσεις επιλέγουν να παίρνουν μέρος στα ΕΤΕΠ διότι οι διάφορες υπηρεσίες που προσφέρονται σε χαμηλό κόστος, καθώς και το χαμηλό ενοίκιο σε συνδυασμό με την δημιουργία συνεργασιών, αποτελούν σημαντικό παράγοντα για την ανάπτυξή τους.

2.9. Διαγωνισμοί

Οι Διαγωνισμοί Επιχειρηματικότητας & Καινοτομίας προσφέρουν οικονομική στήριξη σε νεοφυείς επιχειρήσεις, καινοτόμες και πρωτοποριακές ιδέες και νέα επιχειρηματικά μοντέλα. Εκτός της οικονομικής υποστήριξης, όμως, προσφέρουν υπηρεσίες δικτύωσης, συμβουλευτικής υποστήριξης και προβολή σε εθνικό ή ευρωπαϊκό επίπεδο. Προσφέρουν κίνητρα στους νέους επιχειρηματίες ώστε να κυνηγήσουν τις ιδέες τους και τους δίνεται η δυνατότητα να Καλλιεργήσουν τις επιχειρηματικές τους δεξιότητες μέσα από την επαφή τους με άλλα επιχειρηματικά ταλέντα.

2.10. Εκδηλώσεις για startup επιχειρήσεις

Ο βασικός σκοπός των εκδηλώσεων είναι να βοηθήσουν τους επιχειρηματίες να αναπτύξουν τον κύκλο τους και να δικτυωθούν. Για παράδειγμα μπορούν να βοηθήσουν έναν προγραμματιστή να έρθει σε επαφή με ένα σχεδιαστή, διαφημιστή ή κάποιον επιχειρηματία. Δίνουν την δυνατότητα στις startup εταιρείες να δουν το αντικείμενο πάνω στο οποίο εργάζονται άλλες startup και να κατανοήσουν τον υπάρχοντα ανταγωνισμό. Ίσως ακόμα να τους δώσουν και την ώθηση που χρειάζονται για να ξεκινήσουν την επιχείρησή τους.

Η σημασία και η χρησιμότητα των εκδηλώσεων δικτύωσης εξαρτάται κυρίως από τον επιχειρηματία και την startup επιχείρηση. Όσο πρόχειρη ή ανοργάνωτη και αν φαίνεται μια παρουσίαση επιχειρηματικών πλάνων σε εκδηλώσεις startup επιχειρήσεων, οι startups έχουν τη δυνατότητα να επωφεληθούν. Μπορούν να βρουν νέους επιχειρηματικούς συνεργάτες, να λάβουν εποικοδομητική αξιολόγηση για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους και να εξασφαλίσουν επιπλέον χρηματοδότηση.

2.8.Συνεργατικοί χώροι (Co-working spaces)

Η αρχή της Συνεργατικότητας (Co-working) είναι αρκετά απλή: μεμονωμένοι επαγγελματίες έρχονται στον ίδιο χώρο για να εργαστούν στα δικά τους σχέδια «μαζί». Η μαζική άνοδος των νέων τεχνολογιών έχει επηρεάσει δραματικά τον τρόπο που οι επιχειρηματίες προγραμματίζουν και διαχειρίζονται τον χρόνο εργασίας τους. Σήμερα, ένας μέσος επιχειρηματίας μπορεί να εξοπλιστεί πλήρως με μια συνολική επένδυση ύψους περίπου 2.500 €, για την κάλυψη των εξόδων αγοράς φορητού υπολογιστή, κινητού τηλεφώνου, επαγγελματικού λογαριασμού email, πακέτου βασικού λογισμικού (λογιστικά φύλλα, επεξεργασία κειμένου, οικονομικά, κ.λπ.) και ετήσιας συνδρομής σε εταιρεία κινητής τηλεφωνίας (φωνή και δεδομένα). Αυτό το νέο τεχνικό πλαίσιο έχει διευκολύνει τη δημιουργία μιας γενιάς νομαδικών επιχειρηματιών, οι οποίοι έχουν την ευκαιρία να εργαστούν στο πιο κατάλληλο γι' αυτούς περιβάλλον, ανάλογα με τον διαθέσιμο χρόνο τους και τις υπάρχουσες ανάγκες τους.

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Το σύνολο των κέντρων επιχειρηματικότητας και καινοτομίας (BICs) και οι θερμοκοιτίδες καινοτομίας βοήθησαν στη δημιουργία και ανάπτυξη της τελευταίας γενιάς των καινοτόμων startup επιχειρήσεων. Το Co-working είναι ένα γρήγορα αναπτυσσόμενο μοντέλο που επιδιώκει να επιτύχει τους ίδιους στόχους με τα κέντρα επιχειρηματικότητας και καινοτομίας. Το μεταβαλλόμενο τεχνολογικό και επιχειρηματικό περιβάλλον είναι μια πραγματικότητα για τα κέντρα επιχειρηματικότητας και καινοτομίας, καθώς οι ανάγκες των μεμονωμένων επιχειρηματιών, αλλά και των καινοτόμων ομάδων startup επιχειρήσεων έχουν αλλάξει δραματικά κατά την τελευταία δεκαετία και αυτή η αλλαγή δεν έχει ολοκληρωθεί. Τα κέντρα επιχειρηματικότητας και καινοτομίας, καθώς και οι θερμοκοιτίδες μπορεί να χρειαστεί να αναβαθμίσουν το φάσμα των υπηρεσιών που παρέχουν και ίσως να επανεξετάσουν την διαχείριση του διαθέσιμου χώρου τους.

Οι συνεργατικοί χώροι (co-working spaces) έχουν αναπτυχθεί ως μια πειστική απάντηση στο συγκεκριμένο πρόβλημα τόσο στην Ευρώπη όσο και στις Ηνωμένες Πολιτείες και οι co-working χώροι και πρακτικές είναι δυνατό να ενσωματωθούν στα κέντρα επιχειρηματικότητας και καινοτομίας και να γίνουν αναπόσπαστο τμήμα των παρεχόμενων υπηρεσιών τους για τις νέες startup επιχειρήσεις. Τα κέντρα επιχειρηματικότητας και καινοτομίας και τα co-working spaces δεν αποτελούν ανταγωνιστικούς μηχανισμούς, αλλά παρέχουν συμπληρωματικές υπηρεσίες και μπορούν ως σύνολο να υποστηρίξουν την ανάπτυξη του επιχειρηματικού περιβάλλοντος των startup επιχειρήσεων (EBN, 2012).



Εικόνα 4: Συνεργατικοί χώροι

Κεφάλαιο 3^ο: Το οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα

3.1. Εισαγωγή

Σε αυτό το κεφάλαιο, αφού κάνουμε μια επισκόπηση σε στοιχεία που αφορούν την ανάπτυξη νεοφυών (startup) επιχειρήσεων στην Ελλάδα, γίνεται μια προσπάθεια συγκέντρωσης των σημαντικότερων δομών που δραστηριοποιούνται στο ελληνικό περιβάλλον.

Στο προηγούμενο κεφάλαιο αναλύσαμε το πώς λειτουργούν και τι στόχους έχουν οι δομές αυτές ανάλογα με το είδος τους, οπότε εδώ θα ασχοληθούμε με την καταγραφή των δράσεων και των υπηρεσιών που προσφέρει καθεμία από αυτές που δραστηριοποιούνται στην χώρα μας.

Στόχος της καταγραφής είναι να συγκεντρώσει τους κυριότερους φορείς από κάθε κατηγορία ώστε να παρουσιαστεί η κατάσταση του οικοσυστήματος, ποιες υπηρεσίες είναι διαθέσιμες και πως έχουν αποδώσει έως τώρα. Προφανώς, υπάρχουν δομές που δεν έχουν συμπεριληφθεί, αφού η καταγραφή όλων θα ήταν αδύνατη, εκτός των στόχων της εργασίας αυτής και σύντομα ανεπαρκής.

3.2. Επιχειρηματική επώαση στην Ελλάδα

Δυστυχώς η Ελλάδα δεν διαθέτει αρκετούς μηχανισμούς επιχειρηματικής επώασης, και οι περισσότεροι δημιουργήθηκαν τα τελευταία χρόνια. Ανάλογα με τις υπηρεσίες που προσφέρουν, και το στάδιο ανάπτυξης των νεοφυών επιχειρήσεων που υποστηρίζουν, οι διάφοροι οργανισμοί επιχειρηματικής επώασης πιθανόν να ανήκουν σε μία ή περισσότερες κατηγορίες μηχανισμών επώασης. Στον παρακάτω πίνακα γίνεται αναφορά των μηχανισμών επιχειρηματικής επώασης που λειτουργούν σήμερα στο οικοσύστημα της Ελλάδας και προσφέρουν τις υπηρεσίες τους .

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Πίνακας 3.1.: Επιχειρηματική επώαση στην Ελλάδα

Οργανισμός	Προ-θερμοκοιτίδα	Θερμοκοιτίδα	Επιταχυνήτης	Website
Incubation for Growth - i4G	✓	✓	-	i4g.gr
THERMI A.E.	-	✓	-	www.thermi-group.com/el/thermokoitida-2
Τεχνόπολη Θεσσαλονίκης Α.Ε.	-	✓	-	www.technopolis.gr/pages/incubator
Τεχνολογικό Πάρκο Θεσσαλονίκης	-	✓	-	www.thestep.gr
Επιστημονικό και Τεχνολογικό Πάρκο της Κρήτης	-	✓	-	www.stepc.gr
Επιστημονικό και Τεχνολογικό Πάρκο Ηπείρου	-	✓	-	www.step-epirus.gr/index.php/el/incubator
Επιστημονικό Πάρκο Πατρών	-	✓	-	www.psp.org.gr
Egg – enter•grow•go	-	✓	-	www.theegg.gr
Innovation Farm	-	✓	✓	innovationfarm.eu
Metavallon	-	-	✓	metavallon.org/the-accelerator
Θερμοκοιτίδα Νεοφυών Επιχειρήσεων Αθήνας «Θ.Ε.Α.»	-	✓	-	www.theathensincube.gr

Incubation for Growth - i4G

Είναι η πρώτη επιχειρηματική θερμοκοιτίδα (incubator) ιδιωτικής πρωτοβουλίας στην Ελλάδα. Ιδρύθηκε το 2003 στην Θεσσαλονίκη και είναι από τις λίγες θερμοκοιτίδες που επίσης παρέχουν χρηματοδότηση σε επιλεγμένες εταιρίες που συμμετέχουν μέσω ενός επενδυτικού

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

κεφαλαίου που διαθέτει η θερμοκοιτίδα. Στόχος της είναι να έχει ισχυρή παρουσία στο Ελληνικό οικοσύστημα και να επικοινωνεί τον επιχειρηματικό, τεχνολογικό και επιστημονικό κόσμο. Μέχρι σήμερα έχουν συμμετάσχει 40 επιχειρήσεις, εργάζονται σε αυτές πάνω από 125 άτομα και έχουν αξιολογηθεί από τη θερμοκοιτίδα πάνω από 1200 επιχειρηματικά πλάνα.

THERMI A.E.

Η THERMI A.E. βρίσκεται στη Θεσσαλονίκη και φιλοξενεί νεοσύστατες, καινοτόμες επιχειρήσεις στα πλαίσια ενός ολοκληρωμένου εταιρικού συστήματος υποστήριξης (THERMI DEVELOPMENT). Οι επιχειρήσεις έχουν τη δυνατότητα να υποστηριχθούν σε θέματα τεχνολογικών καινοτομιών και γενικότερα στην επιχειρηματική τους ανάπτυξη.

Metavallon

Η Metavallon είναι μία πρότυπη κοινωνική εταιρεία ενδυνάμωσης και επιτάχυνσης startup επιχειρήσεων. Μέσω του τρίπτυχου προγράμματός της (The Lab, The Accelerator, και The Hub), η Metavallon κινητοποιεί ταλαντούχα άτομα, τα εκπαιδεύει και τα καθοδηγεί προς επιχειρηματική δράση, τα φέρνει σε επαφή με έμπειρους επιχειρηματίες, ειδικούς και επενδυτές, και παρέχει τους απαραίτητους πόρους για να ξεκινήσουν τις δικές τους υψηλού αντίκτυπου επιχειρήσεις.

EGG (Enter – Grow – Go)

Το Πρόγραμμα «egg - enter-grow-go» διοργανώνεται από την τράπεζα Eurobank και τη μονάδα Corallia. Αποτελεί ένα ολοκληρωμένο πλαίσιο επιχειρηματικής επώασης (incubation), επιτάχυνσης (acceleration) και συνεργασίας (co-working), παρέχοντας για ένα έτος, όσο και η συνολική διάρκεια της φάσης grow, μια σειρά από υποστηρικτικές δράσεις και εργαλεία που θα βοηθήσουν τους συμμετέχοντες να αναπτύξουν και επιταχύνουν τη μετατροπή του επιχειρηματικού τους σχεδίου, μιας αρχικής ιδέας ή ενός πρωτόλειου πρωτοτύπου, προς

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ένα ολοκληρωμένο και επιχειρηματικά αξιοποιήσιμο προϊόν ή υπηρεσία. Το πρόγραμμα υλοποιείται σε τρία στάδια:

- **enter** (η διαγωνιστική φάση ένταξης): Στο egg μπορούν να συμμετέχουν άτομα από όλη την Ελλάδα με καινοτόμες ιδέες σε όλους τους τομείς της οικονομίας. Οι επιχειρηματικές ομάδες, το επιχειρηματικό σχέδιο των οποίων θα αξιολογηθεί θετικά κατά τη φάση αυτή, θα προκριθούν στην επόμενη φάση grow.

- **grow** (η φάση μετατροπής της «ιδέας» σε πρωτότυπο προϊόν ή υπηρεσία): Οι προκριθείσες στη φάση αυτή επιχειρηματικές ομάδες, αρχικώς, θα υποστηριχτούν συμβουλευτικά, προκειμένου να συστήσουν την εταιρία-φορέα υλοποίησης του επιχειρηματικού σχεδίου τους ενώ παράλληλα θα απολαμβάνουν μια σειρά ενεργειών προετοιμασίας για την περαιτέρω βελτίωση των επιχειρηματικών τους σχεδίων και την καλύτερη προετοιμασία/συμπλήρωσή τους με δεξιότητες που θα είναι χρήσιμες για την υλοποίηση των επιχειρηματικών τους σχεδίων. Στη συνέχεια, θα έχουν την ευκαιρία για εννέα μήνες -όσο και η διάρκεια της φάσης grow υπό στενή έννοια- να απολαύσουν το πλήρες φάσμα των παρεχόμενων υπηρεσιών του Προγράμματος, να εστιάσουν εντατικά στην ανάπτυξη της ιδέας/επιχείρησής τους αξιοποιώντας τις υποδομές και τις υποστηρικτικές υπηρεσίες, να αναζητήσουν συνεργασίες και να επιδιώξουν συνέργειες με τους άλλους συμμετέχοντες ως μέλη ενός αναπτυξιακού «οικοσυστήματος» και να βιώσουν την εμπειρία του «επιχειρείν» επιβεβαιώνοντας έμπρακτα τη δυναμική και την αξία του επιχειρηματικού τους σχεδίου.

- **go** (η φάση του επιχειρηματικού άλματος): Η συμμετοχή στο Πρόγραμμα ολοκληρώνεται με την επιδίωξη όλες οι συμμετέχουσες επιχειρήσεις στη φάση grow υπό στενή έννοια να έχουν καταφέρει την ωρίμανση του επιχειρηματικού τους σχεδίου, ώστε πλέον να είναι καθ' όλα έτοιμες να πραγματοποιήσουν το επιχειρηματικό τους «άλμα»: να προχωρήσουν στην κεφαλαιοποίηση της αξίας της ιδέας τους με ιδίους πόρους ή μέσα από άντληση επενδυτικών ή άλλων κεφαλαίων ή/και να προσχωρήσουν σε πιο ώριμα οικοσυστήματα καινοτομίας (π.χ. clusters) ως μέλη.

3.3. Πηγές χρηματοδότησης

Η διαθεσιμότητα και η προσβασιμότητα σε πηγές χρηματοδότησης είναι αρκετά περιορισμένη, ιδιαίτερα εξαιτίας της εκτεταμένης οικονομικής αβεβαιότητας και επενδυτικής διστακτικότητας που επικρατούν ως αποτέλεσμα της οικονομικής κρίσης. Παρακάτω ακολουθεί μια ανάλυση των διάφορων πηγών χρηματοδότησης που είναι διαθέσιμες στο ελληνικό οικονομικό σύστημα των startup:

- **“Crowdfunding”**. Το crowdfunding έχει βρεθεί τα τελευταία χρόνια στο προσκήνιο λόγω της αυξανόμενης συζήτησης για πρόσβαση σε χρηματοδότηση. Αυτό βέβαια, είναι αποτέλεσμα αφενός της οικονομικής κρίσης που υπάρχει στη χώρα μας και των τεραστίων αδυναμιών της αγοράς μας, όπου το υφιστάμενο καθεστώς συμβατικής χρηματοδότησης (τραπεζικά δάνεια, κ.λπ.) δεν είναι ικανό για να στηρίξει και να παράσχει την απαιτούμενη χρηματοδότηση για τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις. Επίσης η ραγδαία εξέλιξη στον τομέα της τεχνολογίας των επικοινωνιών, διευκολύνει την πρόσβαση των νεοσύστατων επιχειρήσεων σε επενδυτές και το αντίστροφο.

Πίνακας 3.2.: Πλατφόρμες crowdfunding στην Ελλάδα

Πλατφόρμα	Δωρεές (donations -rewards model)	Δάνεια (lending model)	Κεφα- λαιο- δό- τηση (equity model)	Website
OpenCircle Greece	-	✓	✓	www.opencircleproject.com
WinnersFund	✓	-	✓	www.winnersfund.com
Classfund	-	-	✓	www.classfund.gr
Give&Fund	✓	-	-	www.giveandfund.com
Efund.gr	-	-	✓	efund.gr

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

- **Επιχειρηματικοί άγγελοι (Business Angels).** Ο ρόλος των επιχειρηματικών αγγέλων στην επιχείρηση με την οποία συνεργάζονται είναι διπλός: από τη μια έχουμε τους επενδυτές που επενδύουν τα χρήματά τους και από την άλλη συμμετέχουν ενεργά στην επιχείρηση αυτή είτε μετέχοντας στο διοικητικό συμβούλιο με την παροχή ανεπισημών συμβουλευτικών υπηρεσιών είτε, δουλεύοντας σε αυτήν. Ως εκ τούτου, το κίνητρο ενός επιχειρηματικού αγγέλου μπορεί να αρχίζει απλά από το κέρδος που θα έχει από την συγκεκριμένη επένδυση και να φτάνει στην προσφορά στο κοινωνικό σύνολο ή την τοπική κοινωνία στην οποία διαμένουν.

Πίνακας 3.3.: Δίκτυα επιχειρηματικών αγγέλων στην Ελλάδα

Επωνυμία	Website
Δίκτυο Επιχειρηματικών Αγγέλων του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών (Δ.Ε.Α.- E.B.E.A.)	www.businessangelsgreece.gr
Δίκτυο Πράσινων Επιχειρηματικών Αγγέλων	ermis.acci.gr/green
Μη κερδοσκοπικό δίκτυο Hellenic Angels	www.hellenicangels.gr

Δίκτυο Επιχειρηματικών Αγγέλων (Δ.Ε.Α.) του Ε.Β.Ε.Α.

Το Δίκτυο Επιχειρηματικών Αγγέλων του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών (Ε.Β.Ε.Α.) έχει ρόλο να φέρει σε επαφή τους επιχειρηματικούς αγγέλους - μέλη του με τις επιχειρήσεις, οι οποίες υποβάλλουν επενδυτικές προτάσεις προς χρηματοδότηση με σκοπό την ενίσχυση της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Τα μέλη μοιράζονται την εμπειρία τους και, επεκτείνοντας τις χρηματοδοτικές ευκαιρίες των επιχειρήσεων, συνεισφέρουν στην ανάπτυξη και στην απασχόληση.

Το ύψος της χρηματοδότησης μπορεί να κινείται από λίγες δεκάδες χιλιάδες ευρώ έως τα 2,0 εκατ. ευρώ ανά επιχείρηση, ποσά τα οποία τα VCs και οι τράπεζες δεν καλύπτουν όταν πρόκειται για νεοφυείς εταιρίες ή επιχειρήσεις στο αρχικό στάδιο λειτουργίας τους.

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Για τους σκοπούς αυτούς το Δ.Ε.Α.-Ε.Β.Ε.Α. καλωσορίζει στα μέλη του εύπορους ιδιώτες, επιχειρηματίες/διοικητικά στελέχη/εταιρείες που ήδη δραστηριοποιούνται ως επιχειρηματικοί άγγελοι ή που ενδιαφέρονται για χρηματοδότηση ή παροχή διοικητικής βοήθειας προς καινοτόμες επιχειρήσεις κατά τα πρώτα στάδια λειτουργίας τους. Στο πλαίσιο αυτό το Δ.Ε.Α. προσβλέπει να αποτελέσει πόλο συγκέντρωσης τόσο των επενδυτών μέσα από την ανάπτυξη μίας ενιαίας πλατφόρμας όπου θα ενταχθούν κεφαλαιούχοι απ' όλη τη χώρα που πληρούν τα κριτήρια χαρακτηρισμού τους ως επιχειρηματικοί άγγελοι όσο και των επιχειρηματιών οι οποίοι θα επιδιώκουν στην άντληση κεφαλαίων για την υλοποίηση της επιχειρηματικής τους ιδέας.

- **Επιχειρηματικό κεφάλαιο ρίσκου (Venture Capital / Risk Capital).** Ο θεσμός του επιχειρηματικού κεφαλαίου εδραιώθηκε στην Ελλάδα με τους νόμους 1775/88 και 2166/93 που όμως εξαιτίας του πλαισίου που είχαν δημιουργήσει, περιόριζαν τις δραστηριότητες των εταιρειών στους τομείς της τεχνολογίας. Ο λόγος αυτός οδήγησε στην τροποποίηση του νομοθετικού πλαισίου με την ψήφιση του νόμου 2367/95 που μετονόμασε τις Εταιρείες Επιχειρηματικού Κεφαλαίου σε Εταιρείες Κεφαλαίου Επιχειρηματικών Συμμετοχών (ΕΚΕΣ). Με τον νόμο 2992/2002 εισάγεται στην Ελλάδα ο θεσμός των Αμοιβαίων Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών κλειστού τύπου (ΑΚΕΣ) τα οποία τα διαχειρίζονται Ανώνυμες Εταιρείες (ΑΕ) ή Εταιρείες Παροχής Επενδυτικών Υπηρεσιών (ΕΠΕΥ). Σήμερα στο χώρο του ελληνικού “Venture Capital” δραστηριοποιούνται περίπου 20 εταιρείες (πάνω από 15 από τις οποίες άρχισαν να λειτουργούν τα τελευταία δύο χρόνια), οι οποίες υπολογίζεται ότι διαχειρίζονται συνολικά πάνω από 300 εκατομμύρια ευρώ. Σημαντικές πρωτοβουλίες έχουν αναλάβει οι όμιλοι των τραπεζών Εθνική, Alpha, EFG EUROBANK και Εμπορικής μέσω των θυγατρικών / συνδεδεμένων εταιρειών Εθνική Επιχειρηματικών Συμμετοχών, “Alpha Ventures”, “Global Finance” και Εμπορική Κεφαλαίου αντίστοιχα. Το επιχειρηματικό κεφάλαιο ρίσκου έχει καταξιωθεί στη συνείδηση της ελληνικής κοινότητας “startup” επιχειρήσεων ως ένας ουσιαστικός μοχλός χρηματοδότησης γρήγορα αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων και οι προοπτικές περαιτέρω ανάπτυξης του θεσμού στην χώρα μας είναι εξαιρετικά θετικές (Κομάρης, 2013).

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Πίνακας 3.4.: Venture Capital στην Ελλάδα

Εταιρεία Venture Capital	Funds	Website
Alpha Ventures A.E.	ALPHA-TANEO A.K.E.Σ.	www.alpha.gr/page/default.asp?id=669&la=1
Attica Ventures A.E.	ZAITECH FUND ZAITECH FUND II	www.attica-ventures.gr
AIMS Management A.E.Δ.Α.Κ.Ε.Σ.	AIMS TANEO FUND	www.aims-funds.com/Gr/index.html
Global Finance S.A.	<ul style="list-style-type: none"> • South Eastern Europe Fund • Global Emerging Property Fund • Global Romania & Bulgaria Growth Fund • Global Capital Investors II • Black Sea Fund • Global Capital Investors 	www.globalfinance.gr
GloCal Venture Capital	GIVE - TANEO	www.glocalventurecapital.gr
Oxygen Capital Management A.E.	Oxygen Taneo Neoverures	www.oxycap.gr
PARTHENON TRUST A.E.	Parthenon strategic investors funds I & II	parthenon.ey.com
THERMI VENTURES A.E	THERMI-TANEO VENTURE CAPITAL FUND	www.thermi-group.com/el/xartofylakio-thermi-ventures
VECTIS CAPITAL A.E.	✓ A.L.C. Novelle Investments Ltd	www.vectis.gr

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

THERMI VENTURES A.E

Αποστολή της Thermi Ventures είναι η συμμετοχή στην προσπάθεια ενίσχυσης της ανταγωνιστικότητας των Ελληνικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων της νέας οικονομίας. Συμμετέχει στο μετοχικό κεφάλαιο καινοτόμων επιχειρήσεων που βρίσκονται στα στάδια αρχικής λειτουργίας ή επέκτασης, καθώς και σε έργα Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας. Πλαισιώνεται από μία ομάδα έμπειρων στελεχών, υπεύθυνη για την αξιολόγηση επιχειρηματικών σχεδίων προς επένδυση, καθώς και την ανάπτυξη των εταιρειών μετά την επένδυση.

Κριτήρια των επενδύσεων είναι η κατάσταση και η τάση του κλάδου στον οποίο ανήκει μια υποψήφια επιχείρηση, η ύπαρξη καινοτομίας, η ισχυρή διαφοροποίηση προϊόντων και διαδικασιών λειτουργίας ή παραγωγής που συνεπάγεται την ύπαρξη ισχυρού και σαφούς ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος και η ύπαρξη μιας ισχυρής και αφοσιωμένης διοικητικής ομάδας με βαθιά γνώση της αγοράς της. Επίσης απαιτείται η λήψη επιχειρηματικού ρίσκου και από την διοικητική ομάδα, η ύπαρξη στρατηγικής ανάπτυξης και στη διεθνή αγορά, η τεκμηρίωση για σταθερά και προβλέψιμα έσοδα και η ανάδειξη ενός προκαθορισμένου και εφικτού τρόπου εξόδου από την επένδυση, κατά προτίμηση μέσω εισαγωγής σε χρηματιστηριακή αγορά ή συγχωνεύσεων, πώληση συμμετοχής σε επενδυτή ή επαναγορά από τους αρχικούς μετόχους.

Alpha Ventures Capital Management

Η Alpha Ventures ιδρύθηκε το 1990 στην Ελλάδα με στόχο να επενδύει σε νέες η δυναμικά αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις, μη εισηγμένες στο χρηματιστήριο, με συμβολή στο μετοχικό τους κεφάλαιο με μακροπρόθεσμο ορίζοντα συνεργασίας (άνω των 3-5 ετών). Παρακολουθεί ενεργά τις επιχειρήσεις του χαρτοφυλακίου της παρέχοντας βοήθεια σε θέματα χρηματοοικονομικά, νομικά και στρατηγικής, τόσο κατά την αρχική φάση χρηματοδότησεως όσο και στη συνέχεια.

Το πιο πρόσφατο fund της είναι το Alpha TANEΟ, που δημιουργήθηκε το 2008 σε συνεργασία με το Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας (TANEΟ). Τα κεφάλαια εισφέρθηκαν κατά 49% από το TANEΟ και κατά 51% από την Alpha Bank. Διαχειρίστρια του Α.Κ.Ε.Σ.

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

είναι η Alpha Ventures Capital Management. Το ALPHA TANEO θα επενδύει κατά προτεραιότητα σε μικρές και μεσαίες Ελληνικές, επιχειρήσεις με καλές προοπτικές ανάπτυξης, στηριζόμενες στην αξιοποίηση καινοτόμων μεθόδων και τεχνολογιών.

Attica Ventures

Η Attica Ventures A.E. ιδρύθηκε τον Σεπτέμβριο του 2003, ανήκει στον όμιλο εταιρειών της Attica Bank και έχει σαν αντικείμενο την Διαχείριση Αμοιβαίων Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Α.Κ.Ε.Σ). Από το 2004 η Attica Ventures διαχειρίζεται το Zaitech Fund I, ένα ΑΚΕΣ ύψους €40 εκ. με επενδυτές την Attica Bank και το TANEO, και από το 2005 έχει ήδη επενδύσει περισσότερα από €32 εκ. σε 10 Ελληνικές επιχειρήσεις σε διάφορους. Τέσσερις από αυτές είναι ήδη εισηγμένες στην Εναλλακτική Αγορά του Χρηματιστηρίου Αθηνών. Στόχος είναι η επένδυση σε καινοτόμες μικρομεσαίες ελληνικές επιχειρήσεις που βρίσκονται σε φάση ανάπτυξης, και έχουν διακριτό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, ανεξάρτητα από την αγορά που δραστηριοποιούνται. Στόχος του fund είναι η πλήρης επένδυση σε 5 χρόνια από την έναρξη της δραστηριότητας του. Καμία επένδυση δεν υπερβαίνει (συνολικά ανά εταιρία) το 20% του ενεργητικού του fund (8 εκατ. € στην παρούσα φάση). Η επένδυση σε κάθε εταιρία πραγματοποιείται σε ετήσιους γύρους χρηματοδότησης, με όριο τα 2,5 εκ. € ανά έτος.

3.4. Οργανισμοί που προωθούν την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία

3.4.1. Τεχνολογικά και επιστημονικά πάρκα

Η ανάπτυξη τεχνολογικών πάρκων ξεκίνησε στην Ελλάδα το 1989. Γεννήθηκε αρχικά η ιδέα της πρόωθησης και της δημιουργίας τεχνολογικών Πάρκων με κρατική πρωτοβουλία από την ανάγκη αποκέντρωσης των ερευνητικών δραστηριοτήτων και της σύνδεσης της έρευνας με την τεχνολογία και την παραγωγή. Τα τεχνολογικά πάρκα άρχισαν να ακμαίζουν σε πόλεις με σημαντικά πανεπιστήμια χρησιμοποιώντας ως κύριες εγκαταστάσεις ευέλικτα ερευνητικά κέντρα, που είχαν δημιουργηθεί πριν από το 1987, με σκοπό τη διευκόλυνση της ροής της γνώσης προς τον παραγωγικό τομέα (Δαρδαμάνη, 2009).

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Πίνακας 3.5.: Επιστημονικά και Τεχνολογικά Πάρκα στην Ελλάδα

Επιστημονικό και τεχνολογικό πάρκο	Website
Τεχνολογικό Πάρκο Θεσσαλονίκης	www.thestep.gr
Τεχνολογικό και Πολιτιστικό Πάρκο Λαυρίου	www.ltp.ntua.gr
Επιστημονικό και Τεχνολογικό Πάρκο Κρήτης	www.stepc.gr
Επιστημονικό Πάρκο Πατρών	www.psp.org.gr
Επιστημονικό και Τεχνολογικό Πάρκο Ηπείρου	www.step-epirus.gr
Τεχνολογικό και Επιστημονικό Πάρκο Αττικής «Λεύκιππος»	www.demokritos.gr
Τεχνολογικό Πάρκο Θεσσαλίας	www.tepathe.gr

3.4.2. Co-working spaces

Το Co-working αναπτύσσεται στην Ελλάδα με ραγδαίους ρυθμούς. Εξελίσσεται στο πλαίσιο των κοινωνικών, πολιτιστικών και οικονομικών συνθηκών που επικρατούν τα τελευταία χρόνια. Αναγνωρίζοντας τη σημασία της φυσικής (και όχι απλώς διαδικτυακής) συνύπαρξης σε πυρήνες καινοτομίας, δημιουργήθηκαν τα co-working Spaces η όπως λέμε στα ελληνικά οι συνεργατικοί χώροι. Σε αυτά τα πρωτότυπα γραφεία οι επιχειρηματίες, οι “startup” επιχειρήσεις και οι επαγγελματίες από διάφορους τομείς δουλεύουν μαζί, χωρίς να χρειάζεται να γνωρίζονται, μοιραζόμενοι τους ίδιους χώρους. Αν και το κίνημα υπάρχει από τα τέλη του 2008, δεν ακολούθησε η δημιουργία ανάλογων χώρων άμεσα. Όπως και οι “startup” επιχειρήσεις, κέρδισε σταδιακά υποστηρικτές.

Πίνακας 3.6.: Co-working spaces στην Ελλάδα

Co-working space	Website
Coho	www.coho.gr
Αλεξάνδρεια Ζώνη Καινοτομίας Α.Ε. «Α.Ζ.Κ. Α.Ε.»	www.thessinnozone.gr
Appsterdam Greece	greece.appsterdam.rs
The cube	thecube.gr
Tzaferi 16	www.tzaferi16.gr
Make	make.gr/co-working-space
Openspace	www.openspacegr.blogspot.gr
Found.ation	thefoundation.gr/about
Impact Hub Athens	athens.impacthub.net
Athens Investment Centre	www.aic-business.gr/profile/about-us
Ecinisi Business Centers	www.ecinisi.gr
Regus	www.regus.gr

3.5. Διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας και καινοτομίας

Οι διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας και καινοτομίας έχουν ως στόχο να προτρέψουν τους νέους επιχειρηματίες να κυνηγήσουν τις ιδέες τους δίνοντας τους κίνητρα. Τα κίνητρα αυτά δεν είναι μόνο οικονομικά αλλά οτιδήποτε μπορεί να παρακινήσει ένα νέο επιχειρηματία να κυνηγήσει τα όνειρα του. Επίσης καλλιεργούν τις επιχειρηματικές τους δεξιότητες μέσα από την επαφή τους με άλλα επιχειρηματικά ταλέντα που βρίσκονται στο χώρο. Ακόμα τους δίνεται η δυνατότητα να εντοπίσουν το κατάλληλο δίκτυο επαφών, όπως δικηγόρους, ειδικούς σε θέματα πνευματικής ιδιοκτησίας, λογιστές κ.α., οι οποίοι είναι διατεθειμένοι να υποστηρίξουν την ανάπτυξη των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων νέων status (Thomas & Gudmundson & Turner & Suhr, 2013).

Στον παρακάτω πίνακα αναφέρονται 13 από τους διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας και καινοτομίας που διεξάγονται στην Ελλάδα.

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Πίνακας 3.7.: Διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας και καινοτομίας

Διαγωνισμοί	Φορείς	Website
AEGEAN Startups	Πανεπιστήμιο Αιγαίου	www.aegean-startups.gr
Business Plan Competition of Anatolia School of Business	Anatolia School of Business	www.act.edu/index.jsp?CMC-Code=804302&xtLang=LG
AppWARDS	Twilight Zone Publications	www.appwards.gr
Blue Growth Competition	Aephoria.net	bluegrowth.gr
BUSINESS IT EXCELLENCE	OTE COSMOTE	www.businessitexcellence.gr
Business Talents	BiC	www.businessTalents.com
Call to innovation	Singularity University	www.calltoinnovation.gr
Cleantech Open Global Ideas	Industry Disruptors	industrydisruptors.org/index.php/competitions/cleantech-open-ideas#tab-id-1
Hellenic Entrepreneurship Award	The Hellenic Initiative	www.hellenicaward.com
i-bank διαγωνισμός Καινοτομίας & Τεχνολογίας	NBG Business Seeds	www.nbg.gr/el/i-bank/i-bank-competition
MITEF Greece Startup Competition	MIT Enterprise Forum	www.mitefgreece.org/en/mitef-greecestartup-competition
Υποτροφίες Αγγελούπουλου CGIU	Γιάννα Αγγελούπουλου Clinton Global Initiative University	angelopouloscgui.org
Ennovation	Athens University of Economics and Business International Hellenic University	www.ennovation.gr

3.6. Εκδηλώσεις και Ενημερωτικές Δράσεις

Μέρος του οικοσυστήματος αποτελούν οι εκδηλώσεις, τα συνέδρια και οι συναντήσεις που διοργανώνονται σε τακτικό επίπεδο με θέματα σχετικά με τη νεοφυή επιχειρηματικότητα και συμμετοχή ιδρυτών και ατόμων που ανήκουν στον σχετικό χώρο. Τα γεγονότα αυτά προωθούν

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

την ενημέρωση γύρω από τις δράσεις και τις ευκαιρίες στον επιχειρηματικό χώρο καθώς και τις συνεργασίες μεταξύ των νεοφυών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στο οικοσύστημα. Δημοφιλή γεγονότα είναι το Open coffee Athens, startup weekend Athens, Startsmart, το ετήσιο συνέδριο της Infocom και το Πανόραμα Επιχειρηματικότητας και Τεχνολογίας.



Εικόνα 5: Εκδηλώσεις επιχειρηματικότητας (Athens Startup Weekend, Open Coffee, Infocom)

Κεφάλαιο 4^ο: Μεθοδολογική προσέγγιση έρευνας πεδίου

4.1. Εισαγωγή - Στόχοι Έρευνας

Στα πλαίσια της τρέχουσας διπλωματικής εργασίας, διενεργήθηκε η παρακάτω έρευνα πεδίου με χρήση ερωτηματολογίου που είχε ως σκοπό να μελετήσει και να καταγράψει την κατάσταση και το οικοσύστημα το νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα. Συγκεκριμένα, πέραν των δημογραφικών στοιχείων, και της κατάστασης των νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα, στόχος ήταν να καταγραφεί η αλληλεπίδραση τους με το ευρύτερο περιβάλλον που περιλαμβάνει τις δομές και θεσμούς υποστήριξης που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα καθώς και τις προτάσεις τους ώστε να βελτιωθεί το υπάρχον οικοσύστημα προς οφελών των υπαρχόντων και μελλοντικών νεοφυών επιχειρήσεων.

Αρχικά, αποφασίστηκε να γίνει έρευνα πεδίου, αφού το περιβάλλον αυτό έχει αρχίσει να αναπτύσσεται έντονα τα τελευταία έτη στην χώρα μας, οπότε τα καταγεγραμμένα δεδομένα και στατιστικά δεν είναι επαρκή για την εξαγωγή συμπερασμάτων και θα αδικούσαν το εγχώριο περιβάλλον σε σύγκριση με άλλες χώρες που η κατάσταση είναι πιο ώριμη και ο όγκος των στοιχείων πολύ μεγαλύτερος. Άλλωστε, εξαιτίας της έλλειψης ενιαίου φορέα που συμμετέχουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις, τα δεδομένα που υπάρχουν είναι συχνά ελλιπή και τμηματικά. Έγινε μία προσπάθεια καταγραφής των νεοφυών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα από το 2010 και συνολικός αριθμός των εταιριών έφθασε τις 132. Από στατιστικής άποψης, λόγω του μικρού αριθμού πληθυσμού, σε απόλυτους αριθμούς, και την δυσκολία να δημιουργηθεί ένα ορθά σταθμισμένο δείγμα, αποφασίστηκε να γίνει έρευνα μέσω ερωτηματολογίου σε ολόκληρο τον πληθυσμό. Αυτό, παρά την μεγαλύτερη προσπάθεια που απαιτεί, εφόσον υπάρχουν ικανοποιητικές συμμετοχές, θα οδηγούσε σε ορθότερα και πιο ακριβή αποτελέσματα, με την δυνατότητα εξαγωγής γενικότερων συμπερασμάτων από αυτά. Η έρευνα διεξήχθη από τις 24 Απριλίου 2017 έως τις 20 Σεπτεμβρίου 2017 και συγκέντρωσε συνολικά 77 συμμετοχές, που αντιπροσωπεύει περίπου το 59% των συνολικού πληθυσμού όπως καταγράφηκε παραπάνω..

4.2. Μεθοδολογία Έρευνας

Η έρευνα έγινε με την μέθοδο της συμπλήρωσης ερωτηματολογίου και διεξάχθηκε διαδικτυακά. Η παρούσα έρευνα αποτελεί προϊόν βασισμένο σε προϋπάρχουσες έρευνες, παρόμοιων ερευνητικών διαδικασιών. Το ερωτηματολόγιο είναι χωρισμένο σε ενότητες σύμφωνα με το θέμα που αναφέρεται η κάθε ομάδα ερωτήσεων. Επίσης, οι ερωτήσεις διαδέχονται η μια την άλλη κλιμακωτά ώστε να διευκολύνεται η σκέψη του χρήστη. Με τον τρόπο αυτό εναρμονίζεται πλήρως με την βιβλιογραφία αναφορικά με το θέμα των νεοφυών επιχειρήσεων, παραθέτοντας τους σημαντικότερους παράγοντες που τις επηρεάζουν και αποτελεί αντικείμενο για εξαιρετικά ενδιαφέροντα αποτελέσματα.

Η ανάλυση των δεδομένων που παρείχε η έρευνα πρωτογενών στοιχείων, έγινε με τη χρήση του προγράμματος στατιστικής ανάλυσης SPSS 20.0. Για την ανάλυση των δεδομένων και την παρουσίαση των αποτελεσμάτων έγινε χρήση Πινάκων συχνοτήτων, μέσων όρων και ραβδογραμμάτων καθώς και συγκριτικής στατιστικής ανάλυσης, για την διαπίστωση των στατιστικά σημαντικών συσχετίσεων.

Η ανάλυση διακύμανσης (ANOVA) επιλέχθηκε για την εξακρίβωση των στατιστικά σημαντικών συσχετίσεων, καθώς ταιριάζει απόλυτα με το επίπεδο μέτρησης των μεταβλητών. Η διαδικασία ελέγχου υπόθεσης χρησιμοποιήθηκε για την εξακρίβωση των συσχετίσεων και επαναλήφθηκε για κάθε ζευγάρι μεταβλητών. Η διαδικασία ελέγχου-υπόθεσης που ακολουθήθηκε (με επίπεδο σημαντικότητας τέθηκε 0.05) ήταν η εξής:

- H_0 = Δεν υπάρχει συσχέτιση μεταξύ δύο μεταβλητών.
- H_1 = Υπάρχει συσχέτιση μεταξύ δύο μεταβλητών.

Κεφάλαιο 5^ο: Παρουσίαση και ανάλυση αποτελεσμάτων

Ενότητα Α: Βασικά στοιχεία της επιχείρησης

1. Έτη ύπαρξης της επιχείρησης

Ο Πίνακας 1 παρουσιάζει την ελάχιστη τιμή, την μέγιστη τιμή, τον μέσο όρο και την τυπική απόκλιση σχετικά με τα έτη ύπαρξης της επιχείρησης του δείγματος που συμμετείχε στην έρευνα. Αναλυτικότερα, η ελάχιστη τιμή ύπαρξης των επιχειρήσεων είναι ένα έτος, η μέγιστη 10 και ο μέσος όρος 3,4 έτη.

Πίνακας 1: Έτη ύπαρξης της επιχείρησης

	N(Πλήθος)	Ελάχιστο	Μέγιστο	Μ.Ο	Τ. Απόκλιση
N	77	1,00	10,00	3,4156	1,79437

2. Νομική μορφή

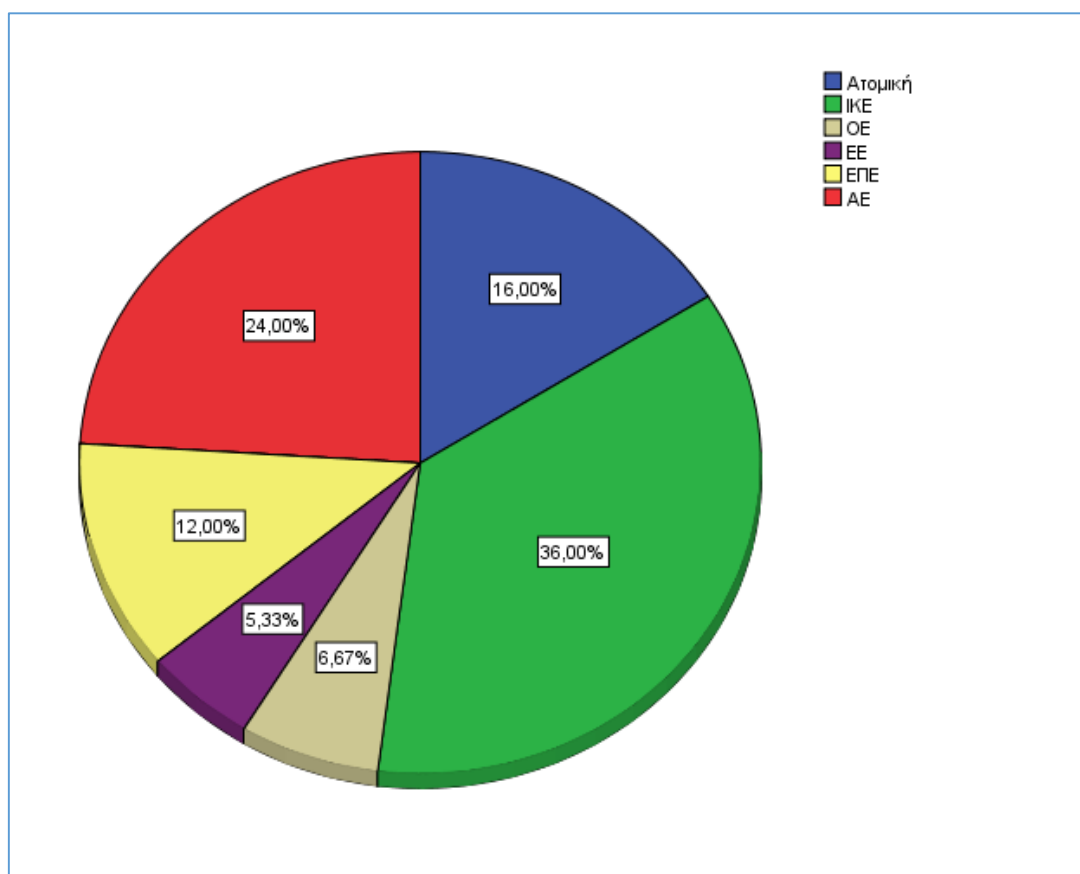
Ο Πίνακας 2 και το Διάγραμμα 1 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με τη νομική μορφή των επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα. Το 36% των επιχειρήσεων δήλωσαν νομική μορφή ΙΚΕ, ενώ το 24% ΑΕ.

Πίνακας 2: Νομική μορφή

	Συχνότητα	Ποσοστό	Εγκυρο Ποσοστό	Αθρ. Ποσοστό
Ατομική	12	15,6	16,0	16,0
ΙΚΕ	27	35,1	36,0	52,0

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΟΕ	5	6,5	6,7	58,7
ΕΕ	4	5,2	5,3	64,0
ΕΠΕ	9	11,7	12,0	76,0
ΑΕ	18	23,4	24,0	100,0
Σύνολο	75	97,4	100,0	
Missing System	2	2,6		
Σύνολο	77	100,0		



Διάγραμμα 1: Νομική μορφή

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Παρατηρείται ότι το μεγαλύτερο μέρος των επιχειρήσεων επιλέγουν την μορφή Ι.Κ.Ε. (Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρία) αφού υπάρχουν σημαντικά πλεονεκτήματα για τις νέες επιχειρήσεις. Η επιλογή της νομικής μορφής Ιδιωτικής Κεφαλαιουχικής Εταιρίας (Ι.Κ.Ε.) συνεπάγεται ότι δεν απαιτείται μεγάλο αρχικό κεφάλαιο. Μόλις 1ευρω και η σύσταση της γίνεται εντός μίας ημέρας μέσω της υπηρεσίας μιας στάσης. Οι εταίροι δεν ευθύνονται για τα χρέη της, αλλά υπάρχουν εγγυητικές εισφορές, μέσω των οποίων ο εταίρος αναλαμβάνει ευθύνη για τα χρέη της εταιρείας μέχρι ενός ορισμένου ποσού, το οποίο αναφέρεται στο καταστατικό. Συνιστάται από ένα ή περισσότερα φυσικά ή νομικά πρόσωπα. Η σύσταση της ΙΚΕ μπορεί να γίνει και με ιδιωτικό έγγραφο (συμφωνητικό). Δεν υποχρεούται να έχει την πραγματική της έδρα στην Ελλάδα, που σημαίνει ότι δεν είναι απαραίτητο να συμπίπτει η καταστατική έδρα με την πραγματική έδρα της ΙΚΕ.

3. Έδρα της επιχείρησης

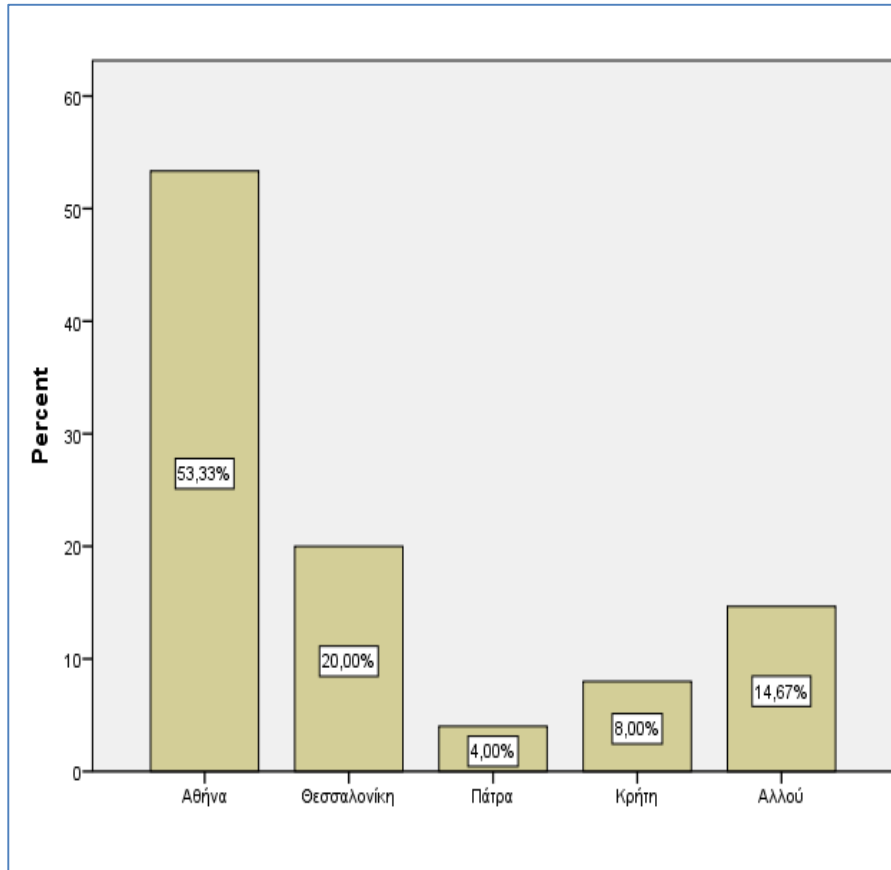
Ο Πίνακας 3 και το Διάγραμμα 2 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με την έδρα της επιχείρησης του δείγματος. Το 53,3% των επιχειρήσεων δήλωσαν τοποθεσία έδρας την Αθήνα, ενώ το 20% Θεσσαλονίκη.

Πίνακας 3: Έδρα της επιχείρησης

	Συχνότητα	Ποσοστό	Εγκυρο Ποσοστό	Αθροιστικό Ποσοστό
Αθήνα	40	51,9	53,3	53,3
Θεσσαλονίκη	15	19,5	20,0	73,3
Πάτρα	3	3,9	4,0	77,3
Κρήτη	6	7,8	8,0	85,3
Αλλού	11	14,3	14,7	100,0
Σύνολο	75	97,4	100,0	

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Missing	System	2	2,6		
	Σύνολο	77	100,0		



Διάγραμμα 2: Έδρα της επιχείρησης

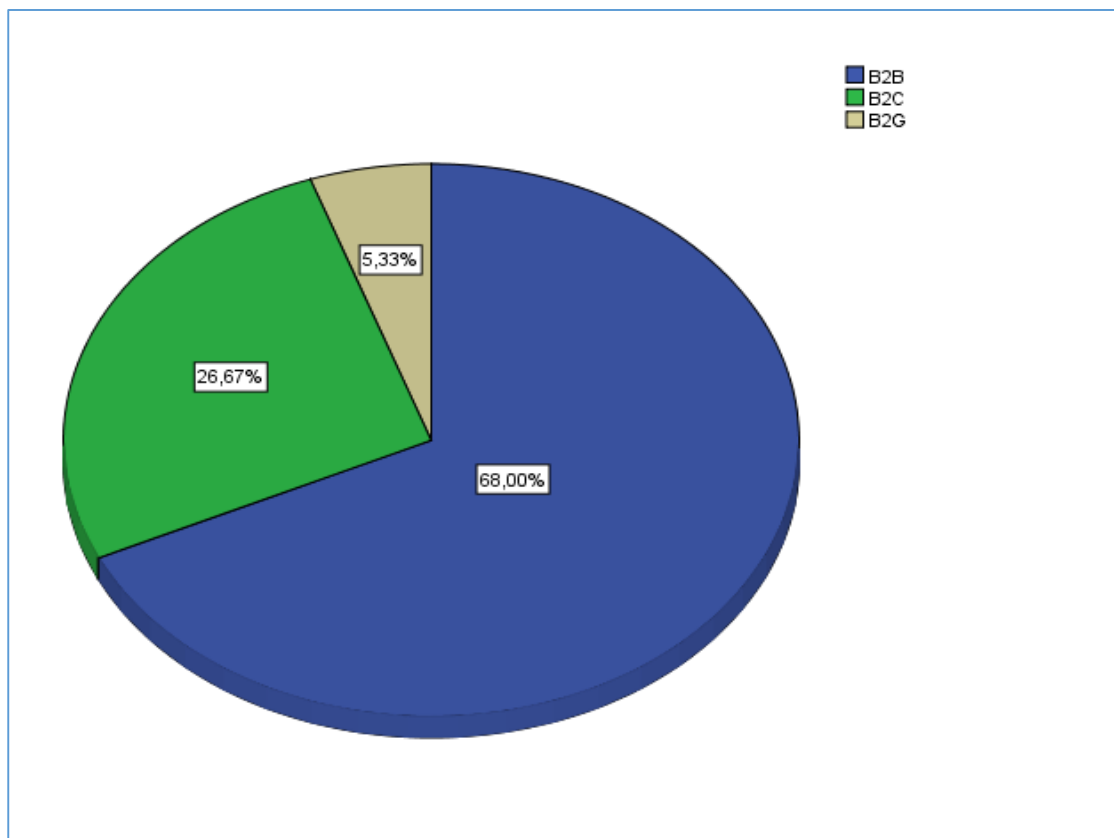
4. Κυριότεροι πελάτες

Ο Πίνακας 4 και το Διάγραμμα 3 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με τους κυριότερους πελάτες του δείγματος. Το 68% των ερωτηθέντων δήλωσαν κυριότερους πελάτες B2B, ενώ το 26,7% B2C.

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Πίνακας 4: Κυριότεροι πελάτες

	Συχνότητα	Ποσοστό	Έγκυρο Ποσοστό	Αθροιστικό Ποσοστό
B2B	51	66,2	68,0	68,0
B2C	20	26,0	26,7	94,7
B2G	4	5,2	5,3	100,0
Σύνολο	75	97,4	100,0	
Missing System	2	2,6		
Σύνολο	77	100,0		



Διάγραμμα 3: Κυριότεροι πελάτες

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

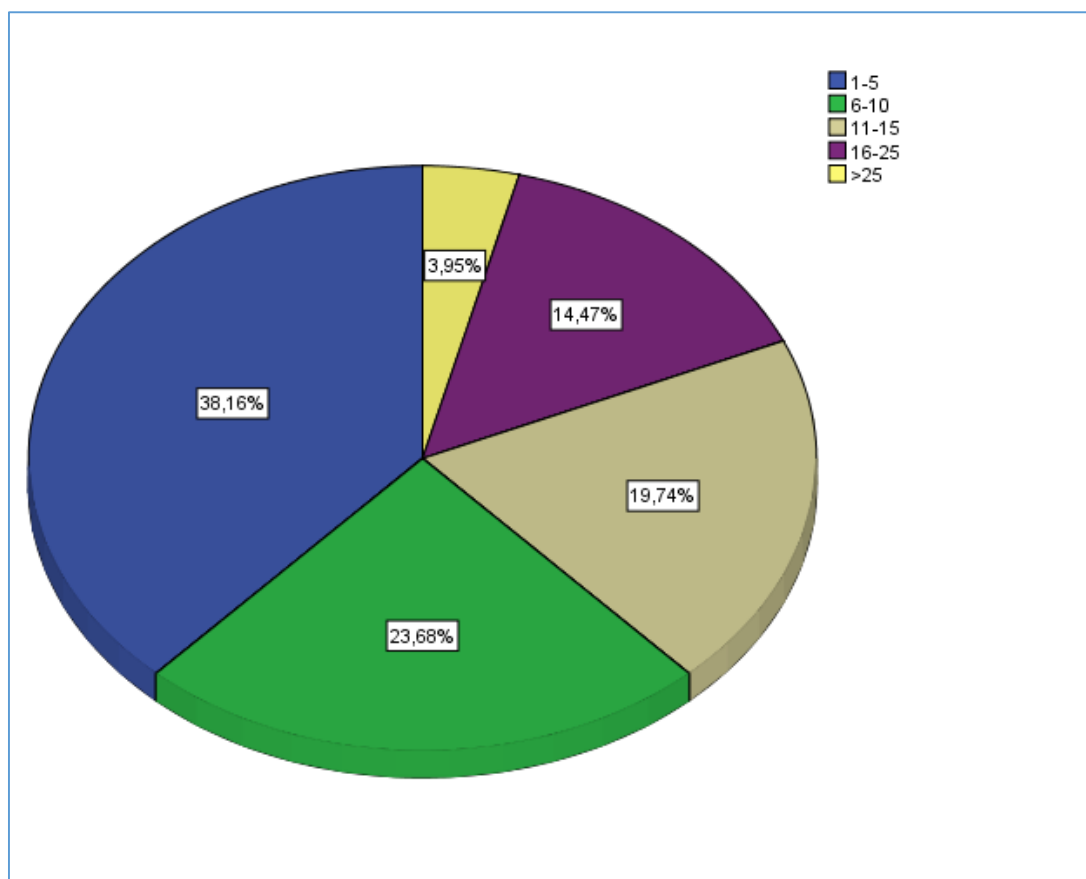
5. Αριθμός εργαζομένων

Ο Πίνακας 5 και το Διάγραμμα 4 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με τον αριθμό των εργαζομένων του δείγματος. Το 38,2% των ερωτηθέντων δήλωσαν ότι εργάζονται στην επιχείρηση από 1 έως 5 εργαζόμενοι, ενώ το 23,7% από 6 έως 10 εργαζόμενοι.

Πίνακας 5: Αριθμός εργαζομένων

	Συχνότητα	Ποσοστό	Εγκυρο Ποσοστό	Αθροιστικό Ποσοστό
1-5	29	37,7	38,2	38,2
6-10	18	23,4	23,7	61,8
11-15	15	19,5	19,7	81,6
16-25	11	14,3	14,5	96,1
>25	3	3,9	3,9	100,0
Σύνολο	76	98,7	100,0	
Missing System	1	1,3		
Σύνολο	77	100,0		

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



Διάγραμμα 4: Αριθμός εργαζομένων

6. Τομέας δραστηριότητας της επιχείρησης

Ο Πίνακας 6 και το Διάγραμμα 5 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με τον τομέα δραστηριότητας των επιχειρήσεων του δείγματος. Το 35,5% των ερωτηθέντων δήλωσαν ότι δραστηριοποιούνται στον τομέα τεχνολογιών πληροφορικής - τηλεπικοινωνιών - υπηρεσιών, ενώ το 11,8% στον πρωτογενή τομέα – αγροτικές δραστηριότητες.

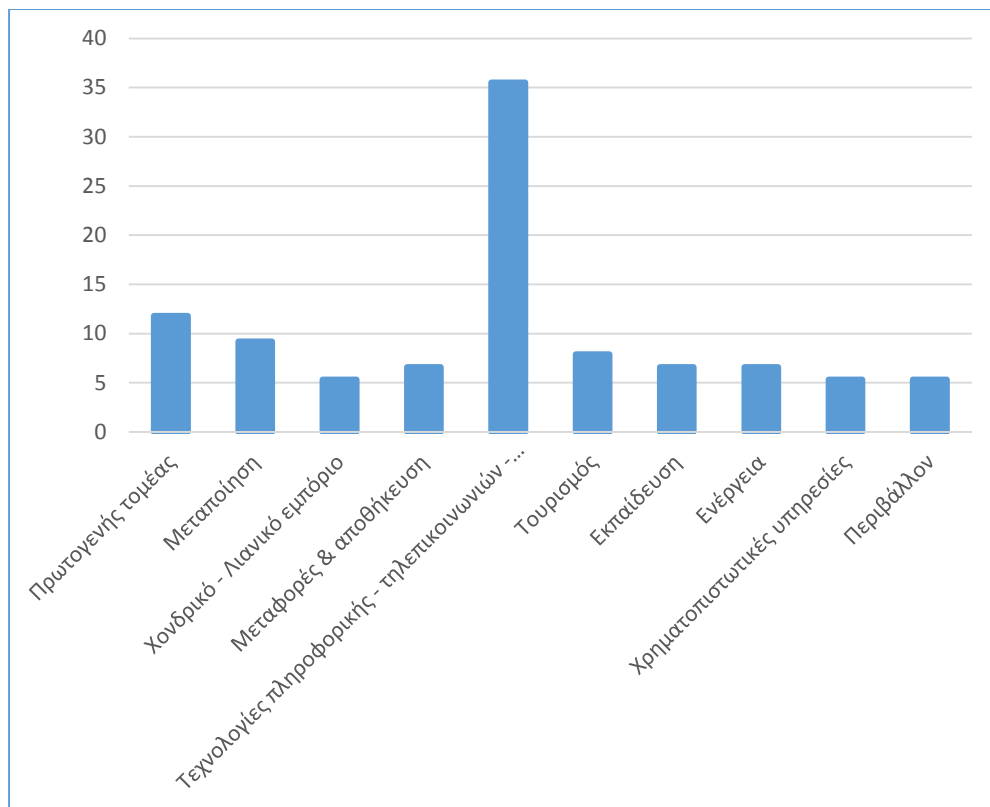
Πίνακας 6: Τομέας δραστηριότητας της επιχείρησης

	Συχνότητα	Ποσοστό	Εγκυρο Ποσοστό	Αθροιστικό Ποσοστό
Πρωτογενής τομέας - Αγροτικές δραστηριότητες	9	11,7	11,8	11,8

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Μεταποίηση	7	9,1	9,2	21,1
Χονδρικό - Λιανικό εμπόριο	4	5,2	5,3	26,3
Μεταφορές & αποθήκευση	5	6,5	6,6	32,9
Τεχνολογίες πληροφορικής - τηλεπικοινωνιών - υπηρεσιών πληροφορίας	27	35,1	35,5	68,4
Τουρισμός	6	7,8	7,9	76,3
Εκπαίδευση	5	6,5	6,6	82,9
Ενέργεια	5	6,5	6,6	89,5
Χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες	4	5,2	5,3	94,7
Περιβάλλον	4	5,2	5,3	100,0
Σύνολο	76	98,7	100,0	
Missing System	1	1,3		
Σύνολο	77	100,0		

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



Διάγραμμα 5: Τομέας δραστηριότητας της επιχείρησης

Ενότητα Β: Επιχειρηματική ομάδα

7. Αριθμός ιδρυτών

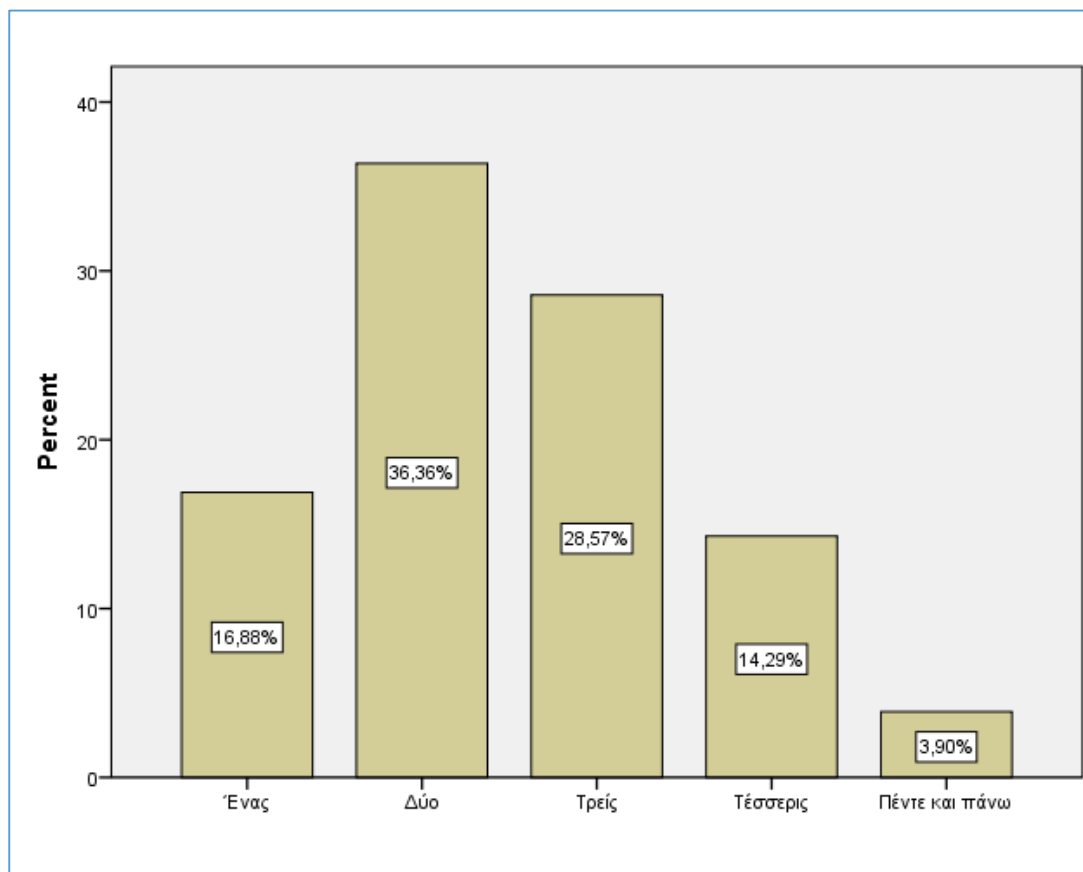
Ο Πίνακας 7 και το Διάγραμμα 6 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με τον αριθμό των ιδρυτών του δείγματος. Το 36,4% των ερωτηθέντων δήλωσαν ότι είναι δύο οι ιδρυτές της επιχείρησης, ενώ το 28,6% ότι είναι τρεις.

Πίνακας 7: Αριθμός ιδρυτών

	Συχνότητα	Ποσοστό	Εγκυρο Ποσοστό	Αθροιστικό Ποσοστό
Ένας	13	16,9	16,9	16,9
Δύο	28	36,4	36,4	53,2
Τρεις	22	28,6	28,6	81,8

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Τέσσερις	11	14,3	14,3	96,1
Πέντε και πάνω	3	3,9	3,9	100,0
Σύνολο	77	100,0	100,0	



Διάγραμμα 6: Αριθμός ιδρυτών

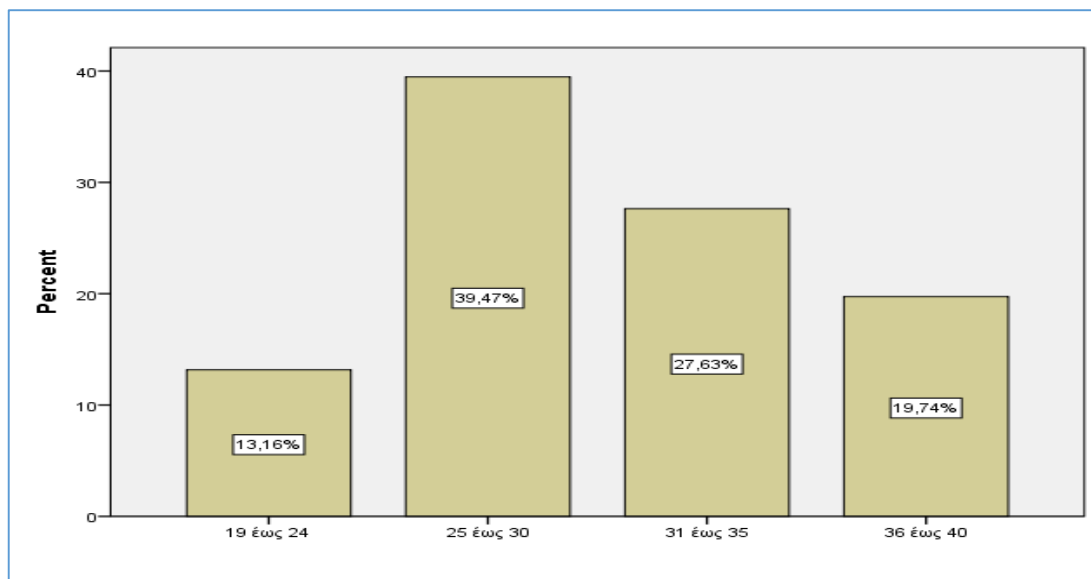
8. Ηλικιακή ομάδα ιδρυτών

Ο Πίνακας 8 και το Διάγραμμα 7 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με την ηλικιακή ομάδα του δείγματος. Το 39,5% των ερωτηθέντων δήλωσαν ότι η ηλικιακή ομάδα που ανήκουν είναι από 25 έως 30 ετών, ενώ το 27,6% από 31 έως 35 ετών.

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Πίνακας 8: Ηλικιακή ομάδα ιδρυτών

	Συχνότητα	Ποσοστό	Εγκυρο Ποσοστό	Αθροιστικό Ποσοστό
19 έως 24	10	13,0	13,2	13,2
25 έως 30	30	39,0	39,5	52,6
31 έως 35	21	27,3	27,6	80,3
36 έως 40	15	19,5	19,7	100,0
Σύνολο	76	98,7	100,0	
Missing System	1	1,3		
Σύνολο	77	100,0		



Διάγραμμα 7: Ηλικιακή ομάδα ιδρυτών

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

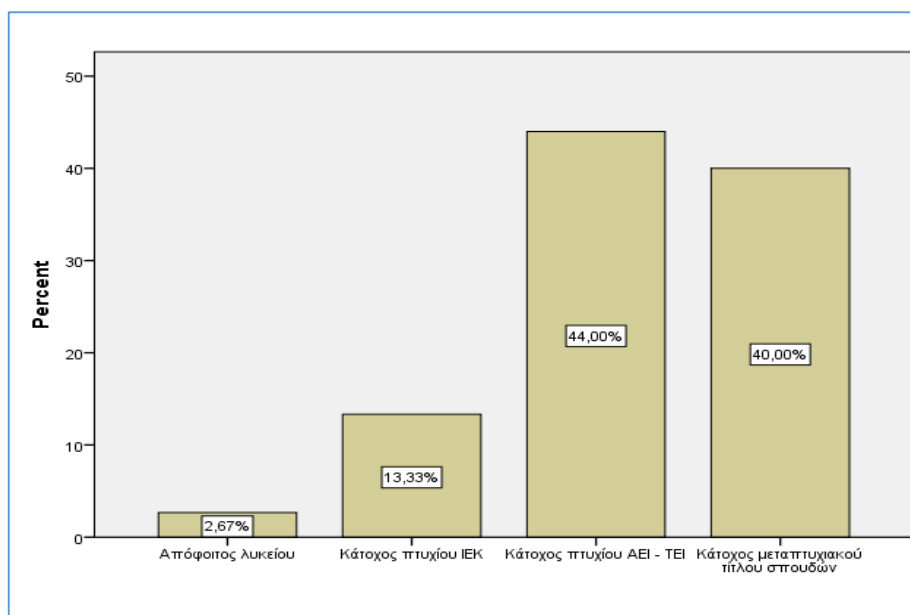
9. Επίπεδο εκπαίδευσης ιδρυτών

Ο Πίνακας 9 και το Διάγραμμα 8 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με το επίπεδο εκπαίδευσης των ιδρυτών του δείγματος. Το 44% των ερωτηθέντων δήλωσαν σαν επίπεδο εκπαίδευσης κάτοχοι πτυχίου ΑΕΙ - ΤΕΙ, ενώ το 40% κάτοχοι μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών.

Πίνακας 9: Επίπεδο εκπαίδευσης ιδρυτών

	Συχνότητα	Ποσοστό	Εγκυρο Ποσοστό	Αθροιστικό Ποσοστό
Απόφοιτος λυκείου	2	2,6	2,7	2,7
Κάτοχος πτυχίου ΙΕΚ	10	13,0	13,3	16,0
Κάτοχος πτυχίου ΑΕΙ - ΤΕΙ	33	42,9	44,0	60,0
Κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών	30	39,0	40,0	100,0
Σύνολο	75	97,4	100,0	
Missing System	2	2,6		
Σύνολο	77	100,0		

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



Διάγραμμα 8: Επίπεδο εκπαίδευσης ιδρυτών

10. Προηγούμενη επαγγελματική εμπειρία ιδρυτών

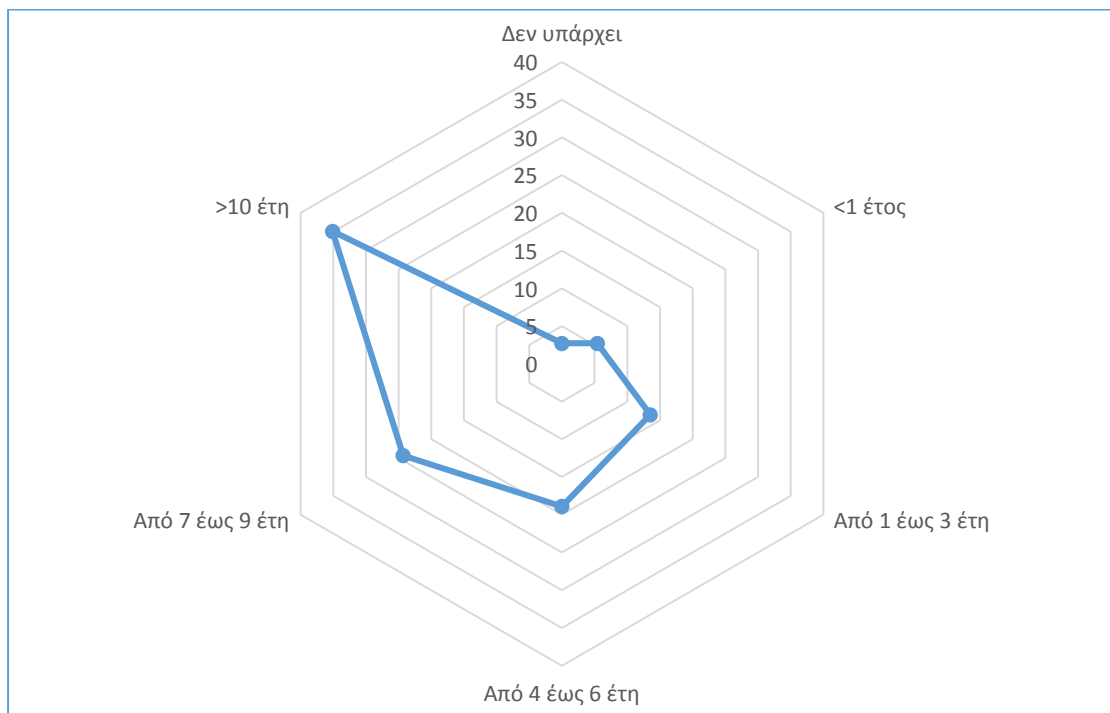
Ο Πίνακας 10 και το Διάγραμμα 9 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με την προηγούμενη επαγγελματική εμπειρία των ιδρυτών του δείγματος. Το 35,1% των ερωτηθέντων δήλωσαν ότι η προηγούμενη επαγγελματική τους εμπειρία σαν ιδρυτές είναι μεγαλύτερη από 10 έτη, ενώ το 24,3% από 7 έως 9 έτη.

Πίνακας 10: Προηγούμενη επαγγελματική εμπειρία ιδρυτών

	Συχνότητα	Ποσοστό	Εγκυρο Ποσοστό	Αθροιστικό Ποσοστό
Δεν υπάρχει	2	2,6	2,7	2,7
<1 έτος	4	5,2	5,4	8,1
Από 1 έως 3 έτη	10	13,0	13,5	21,6
Από 4 έως 6 έτη	14	18,2	18,9	40,5
Από 7 έως 9 έτη	18	23,4	24,3	64,9

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

> 10 έτη	26	33,8	35,1	100,0
Σύνολο	74	96,1	100,0	
Missing System	3	3,9		
Σύνολο	77	100,0		



Διάγραμμα 9: Προηγούμενη επαγγελματική εμπειρία ιδρυτών

11. Η ιδέα για την επιχείρηση σας προήλθε από:

Ο Πίνακας 11 και το Διάγραμμα 10 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με τον τρόπο που προήλθε η ιδέα των ιδρυτών του δείγματος. Το 42,5% των ερωτηθέντων δήλωσαν ότι η ιδέα τους για την επιχείρηση προήλθε από προηγούμενη επαγγελματική απασχόληση, ενώ το 21,9% μέσα από τον εντοπισμό προβλήματος / έλλειψη αγοράς στα πλαίσια της καθημερινότητας.

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Πίνακας 11: Η ιδέα για την επιχείρηση σας προήλθε από:

	Συχνότητα	Ποσοστό	Εγκυρο Ποσοστό	Αθροιστικό Ποσοστό
Αντικείμενο σπουδών	11	14,3	15,1	15,1
Προηγούμενη επαγγελματική απασχόληση	31	40,3	42,5	57,5
Αξιοποίηση αποτελεσμάτων ερευνητικής δραστηριότητας	2	2,6	2,7	60,3
Αξιοποίηση ευκαιρίας στο πλαίσιο σημαντικής τεχνολογικής εξέλιξης	11	14,3	15,1	75,3
Αναπαραγωγή επιτυχημένης ιδέας από άλλη αγορά	2	2,6	2,7	78,1
Εντοπισμός προβλήματος / έλλειψη αγοράς στα πλαίσια της καθημερινότητας	16	20,8	21,9	100,0
Σύνολο	73	94,8	100,0	
Missing System	4	5,2		
Σύνολο	77	100,0		

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



Διάγραμμα 9: Προέλευση επιχειρηματικής Ιδέας

Ενότητα Γ: Το περιβάλλον της επιχείρησης

- 12.** Βαθμολογήστε από το 1 έως το 10 την «φιλικότητα» του Ελληνικού κράτους προς τις νεοφυείς επιχειρήσεις.

Ο Πίνακας 12 παρουσιάζει την ελάχιστη τιμή, την μέγιστη τιμή, τον μέσο όρο και την τυπική απόκλιση σχετικά με τη βαθμολογία «φιλικότητας» του Ελληνικού κράτους προς τις νεοφυείς επιχειρήσεις (από το 1 έως το 10), του δείγματος. Αναλυτικότερα, η ελάχιστη τιμή είναι 1/10 φιλικότητα, η μέγιστη 8/10 και ο μέσος όρος φιλικότητας 4,09/10.

Πίνακας 12: Βαθμολογήστε από το 1 έως το 10 την «φιλικότητα» του Ελληνικού κράτους προς τις νεοφυείς επιχειρήσεις

	N	Ελάχιστο	Μέγιστο	M.O.	Τυπική Απόκλιση
N	75	1,00	8,00	4,0933	1,49931

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

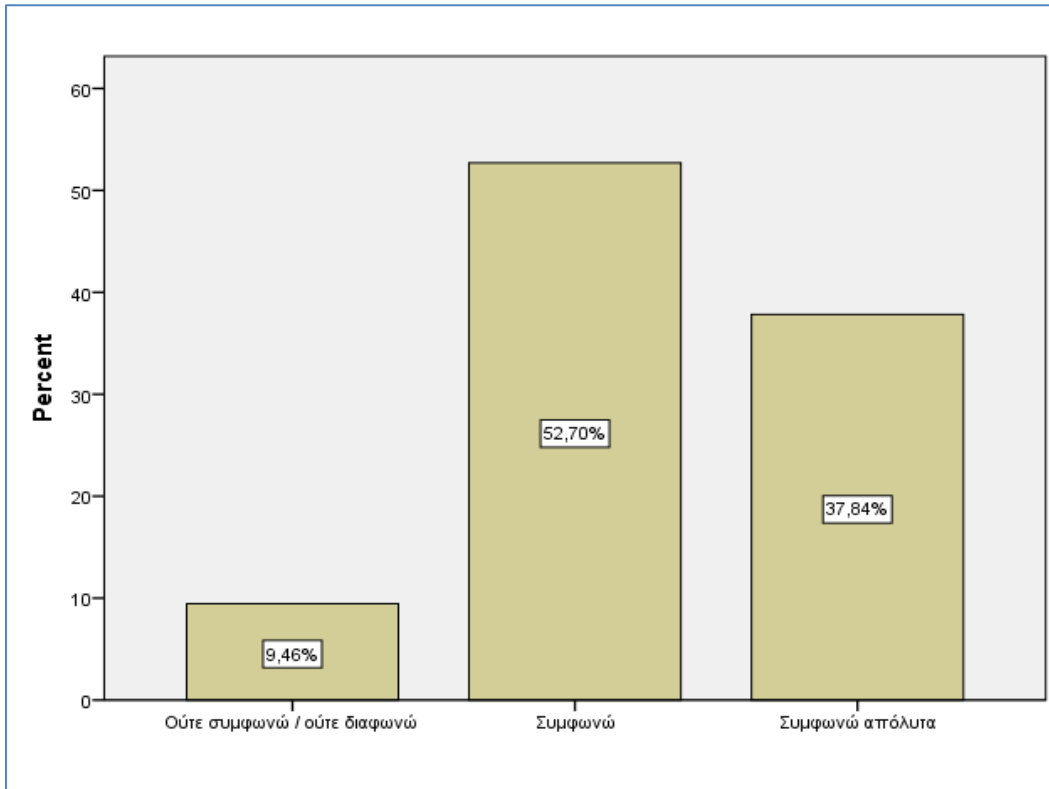
13. Θεωρείτε ότι οι νεοφυείς επιχειρήσεις μπορούν να αποτελέσουν λύση, ώστε να αντιμετωπιστεί η οικονομική κρίση στην Ελλάδα;

Ο Πίνακας 13 και το Διάγραμμα 11 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με την ερώτηση «θεωρείτε ότι οι νεοφυείς «Νεοφυείς» επιχειρήσεις μπορούν να αποτελέσουν λύση, ώστε να αντιμετωπιστεί η οικονομική κρίση στην Ελλάδα;» του δείγματος. Το 52,7% των ερωτηθέντων συμφωνούν ότι οι νεοφυείς «Νεοφυείς» επιχειρήσεις μπορούν να αποτελέσουν λύση, ώστε να αντιμετωπιστεί η οικονομική κρίση στην Ελλάδα, ενώ το 37,8% συμφωνούν σε απόλυτο βαθμό.

Πίνακας 13: Θεωρείτε ότι οι νεοφυείς «Νεοφυείς» επιχειρήσεις μπορούν να αποτελέσουν λύση, ώστε να αντιμετωπιστεί η οικονομική κρίση στην Ελλάδα

	Συχνότητα	Ποσοστό	Εγκυρο Ποσοστό	Αθροιστικό Ποσοστό
Ούτε συμφωνώ / ούτε διαφωνώ	7	9,1	9,5	9,5
Συμφωνώ	39	50,6	52,7	62,2
Συμφωνώ απόλυτα	28	36,4	37,8	100,0
Σύνολο	74	96,1	100,0	
Missing System	3	3,9		
Σύνολο	77	100,0		

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



Διάγραμμα 11: Θεωρείτε ότι οι νεοφυείς «Νεοφυείς» επιχειρήσεις μπορούν να αποτελέσουν λύση, ώστε να αντιμετωπιστεί η οικονομική κρίση στην Ελλάδα

14. Βοηθάει το κράτος στην αποτελεσματική αντιμετώπιση των προβλημάτων που αντιμετωπίζουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις;

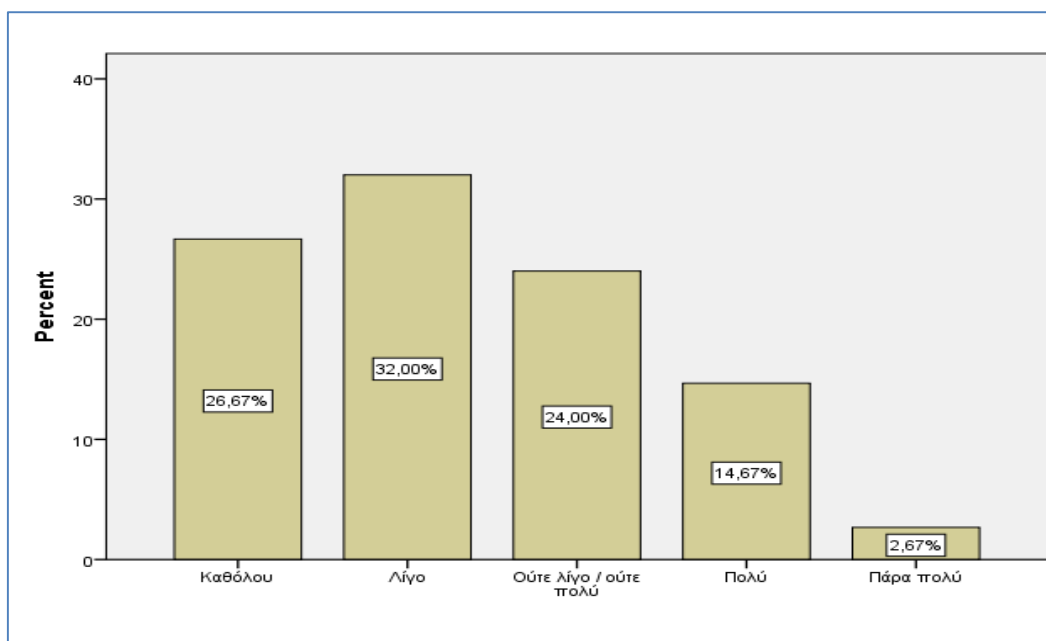
Ο Πίνακας 14 και το Διάγραμμα 12 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με την ερώτηση «βοηθάει το κράτος στην αποτελεσματική αντιμετώπιση των προβλημάτων που αντιμετωπίζουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις;» του δείγματος. Το 32% των ερωτηθέντων δήλωσαν ότι το κράτος βοηθάει λίγο στην αποτελεσματική αντιμετώπιση των προβλημάτων που αντιμετωπίζουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις, ενώ το 26,7% δεν βοηθάει καθόλου.

Πίνακας 14: Βοηθάει το κράτος στην αποτελεσματική αντιμετώπιση των προβλημάτων που αντιμετωπίζουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις

	Συχνότητα	Ποσοστό	Εγκυρο Ποσοστό	Αθροιστικό Ποσοστό

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Καθόλου	20	26,0	26,7	26,7
Λίγο	24	31,2	32,0	58,7
Ούτε λίγο / ούτε πολύ	18	23,4	24,0	82,7
Πολύ	11	14,3	14,7	97,3
Πάρα πολύ	2	2,6	2,7	100,0
Σύνολο	75	97,4	100,0	
Missing System	2	2,6		
Σύνολο	77	100,0		



Διάγραμμα 12: Βοήθεια του κράτους στην αποτελεσματική αντιμετώπιση των προβλημάτων που αντιμετωπίζουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις.

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

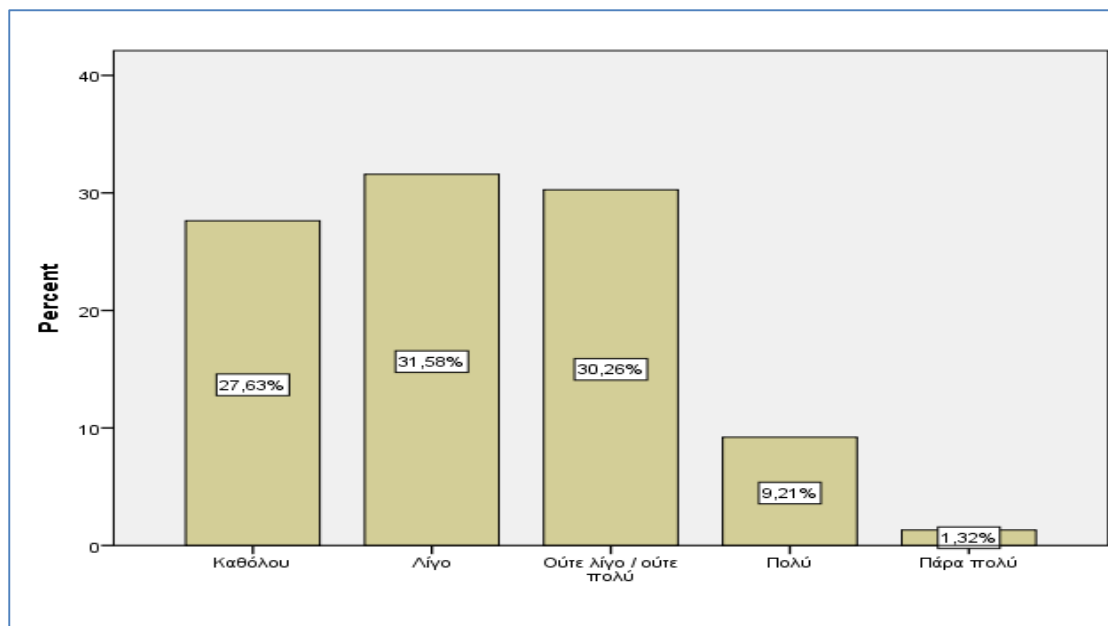
15. Υποστηρίζει το κράτος τις «Νεοφυείς» επιχειρήσεις στον βαθμό που χρειάζεται;

Ο Πίνακας 15 και το Διάγραμμα 13 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με την ερώτηση «υποστηρίζει το κράτος τις «Νεοφυείς» επιχειρήσεις στον βαθμό που χρειάζεται;» του δείγματος. Το 31,6% των ερωτηθέντων δήλωσαν ότι το κράτος υποστηρίζει λίγο τις «Νεοφυείς» επιχειρήσεις στον βαθμό που χρειάζεται, ενώ το 30,3% ούτε λίγο / ούτε πολύ.

Πίνακας 15: Υποστηρίζει το κράτος τις «Νεοφυείς» επιχειρήσεις στον βαθμό που χρειάζεται

	Συχνότητα	Ποσοστό	Εγκυρο Ποσοστό	Αθροιστικό Ποσοστό
Καθόλου	21	27,3	27,6	27,6
Λίγο	24	31,2	31,6	59,2
Ούτε λίγο / ούτε πολύ	23	29,9	30,3	89,5
Πολύ	7	9,1	9,2	98,7
Πάρα πολύ	1	1,3	1,3	100,0
Σύνολο	76	98,7	100,0	
Missing System	1	1,3		
Σύνολο	77	100,0		

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



Διάγραμμα 13: Υποστηρίζει το κράτος τις «Νεοφυείς» επιχειρήσεις στον βαθμό που χρειάζε-
ται

- 16.** Οι νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα αναπτύσσονται το ίδιο γρήγορα με τις υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες;

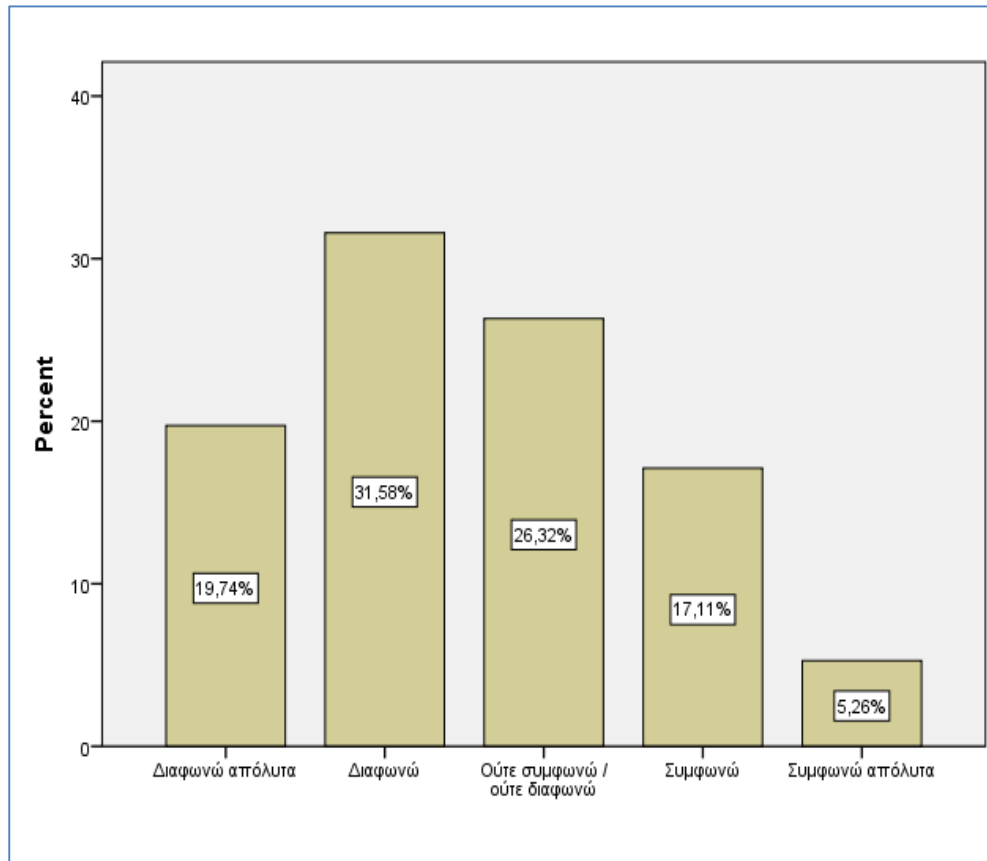
Ο Πίνακας 16 και το Διάγραμμα 14 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με την ερώτηση «οι νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα αναπτύσσονται το ίδιο γρήγορα με τις υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες;» του δείγματος. Το 31,6% των ερωτηθέντων δήλωσαν ότι οι νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα δεν αναπτύσσονται το ίδιο γρήγορα με τις υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες, ενώ το 26,3% ότι ούτε αναπτύσσονται / ούτε δεν αναπτύσσονται το ίδιο γρήγορα.

Πίνακας 16: Οι νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα αναπτύσσονται το ίδιο γρήγορα με τις υπό-
λοιπες ευρωπαϊκές χώρες;

	Συχνότητα	Ποσοστό	Εγκυρο Ποσοστό	Αθροιστικό Ποσοστό
Διαφωνώ απόλυτα	15	19,5	19,7	19,7
Διαφωνώ	24	31,2	31,6	51,3

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Ούτε συμφωνώ / ούτε δια-	20	26,0	26,3	77,6
φωνώ				
Συμφωνώ	13	16,9	17,1	94,7
Συμφωνώ απόλυτα	4	5,2	5,3	100,0
Σύνολο	76	98,7	100,0	
Missing System	1	1,3		
Σύνολο	77	100,0		



Διάγραμμα 14: Οι νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα αναπτύσσονται το ίδιο γρήγορα με τις υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες;

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

17. Πως θα βαθμολογούσατε την ύπαρξη των παρακάτω, αναφορικά με τη χώρα μας, ως προς τις νεοφυείς επιχειρήσεις;

Ο Πίνακας 17 και το Διάγραμμα 15 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με την ερώτηση «πως θα βαθμολογούσατε την ύπαρξη των παρακάτω, αναφορικά με τη χώρα μας, ως προς τις νεοφυείς επιχειρήσεις;» του δείγματος. Αναλυτικότερα, οι μεγαλύτεροι μέσοι όροι βαθμολογίας παραγόντων αναφορικά με την Ελλάδα, ως προς τις νεοφυείς επιχειρήσεις εντοπίστηκαν στα «πανεπιστήμια» και στους «διαγωνισμούς επιχειρηματικότητας και καινοτομίας» με μέσο όρο 3,6133 και 3,4133 αντίστοιχα, ενώ ο μικρότερος μέσος όρος εντοπίστηκε στους «οργανισμούς που προωθούν την επιχειρηματικότητα και καινοτομία» με μέσο όρο 1,4267.

Πίνακας 17: Πως θα βαθμολογούσατε την ύπαρξη των παρακάτω, αναφορικά με τη χώρα μας, ως προς τις νεοφυείς επιχειρήσεις;

A/A		Πολύ χαμηλού επιπέδου	Χαμηλού επιπέδου	Ούτε χαμηλού / ούτε υψηλού επιπέδου	Υψηλού επιπέδου	Πολύ υψηλού επιπέδου	M.O.
Υλικό οικοσύστημα (λειτουργίες που λαμβάνουν χώρα σε συγκεκριμένη τοποθεσία)							
1	Επιχειρηματικές προ-θερμοκοιτίδες: *Αυτές βρίσκονται ένα στάδιο πριν τις θερμοκοιτίδες, για τη διαδικασία της προ-επώασης (ανάπτυξη ιδέας, μοντέλου, σχεδίου), συναντώνται συνήθως στα πανεπιστήμια)	21,1	26,3	44,7	5,3	2,6	2,4211
2	Επιχειρηματικές θερμοκοιτίδες	11,0	28,8	39,7	20,5	0,0	2,6986
3	Επιχειρηματικοί επιταχυντές	30,3	31,6	35,5	0,0	2,6	2,1316
4	Πηγές χρηματοδότησης	53,2	24,7	22,1	0,0	0,0	1,6883
5	Οργανισμοί που προωθούν την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία	68,0	21,3	10,7	0,0	0,0	1,4267
6	Πανεπιστήμια	0,0	16,0	24,0	42,7	17,3	3,6133
7	Κέντρα καινοτομίας	28,0	15,8	39,5	10,5	5,3	2,4737
8	Επιστημονικά και τεχνολογικά πάρκα	32,4	14,9	40,5	6,8	5,4	2,3784
Άυλο οικοσύστημα (λειτουργίες που δεν λαμβάνουν χώρα σε συγκεκριμένη τοποθεσία)							
9	Διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας και καινοτομίας	0,0	14,7	45,3	24,0	16,0	3,4133
10	Δραστηριότητες και εκδηλώσεις (events) για νεοφυείς επιχειρήσεις	0,0	13,2	57,9	18,4	10,5	3,2632
11	Συνεργατικοί χώροι	0,0	11,7	55,8	28,6	3,9	3,2468

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



Διάγραμμα 15: Πως θα βαθμολογούσατε την ύπαρξη των παρακάτω, αναφορικά με τη χώρα μας, ως προς τις νεοφυείς επιχειρήσεις;

18. Πόσο συμβάλλουν οι παρακάτω χρηματοδοτικοί φορείς στις Ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις;

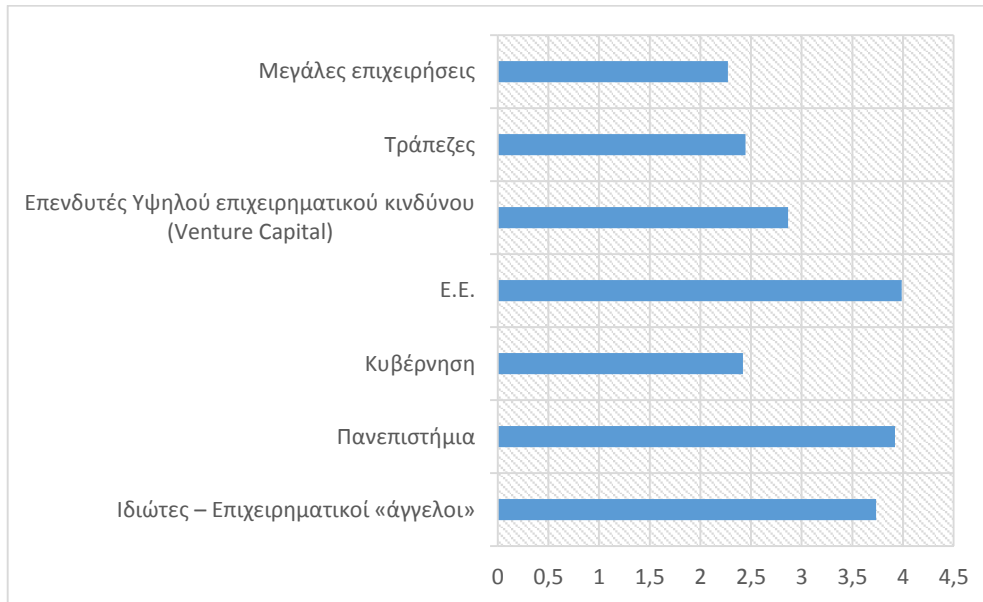
Ο Πίνακας 18 και το Διάγραμμα 16 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με την ερώτηση «πόσο συμβάλλουν οι παρακάτω χρηματοδοτικοί φορείς στις Ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις;» του δείγματος. Αναλυτικότερα, οι μεγαλύτεροι μέσοι όροι βαθμολογίας χρηματοδοτικών φορέων αναφορικά με τις Ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις εντοπίστηκαν στην «Ευρωπαϊκή Ένωση» και στα «πανεπιστήμια» με μέσο όρο 3,9870 και 3,9211 αντίστοιχα, ενώ ο μικρότερος μέσος όρος εντοπίστηκε στις «μεγάλες επιχειρήσεις» με μέσο όρο 2,2727.

Πίνακας 18: Πόσο συμβάλλουν οι παρακάτω χρηματοδοτικοί φορείς στις Ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις

A/A		Καθόλου	Λίγο	Ούτε λίγο / ούτε πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ	M.O.
1	Ιδιώτες – Επιχειρηματικοί «άγγελοι»	0,0	5,6	41,7	26,4	26,4	3,7361
2	Πανεπιστήμια	0,0	6,6	23,7	40,8	28,9	3,9211
3	Κυβέρνηση	25,0	23,7	35,5	15,8	0,0	2,4211
4	Ε.Ε.	0,0	13,0	13,0	36,4	37,7	3,9870

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

5	Επενδυτές Υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου (Venture Capital)	13,3	16,0	46,7	18,7	5,3	2,8667
6	Τράπεζες	6,8	52,7	29,7	10,8	0,0	2,4459
7	Μεγάλες επιχειρήσεις	6,5	64,9	23,4	5,2	0,0	2,2727



Διάγραμμα 16: Πόσο συμβάλλουν οι παρακάτω χρηματοδοτικοί φορείς στις Ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις;

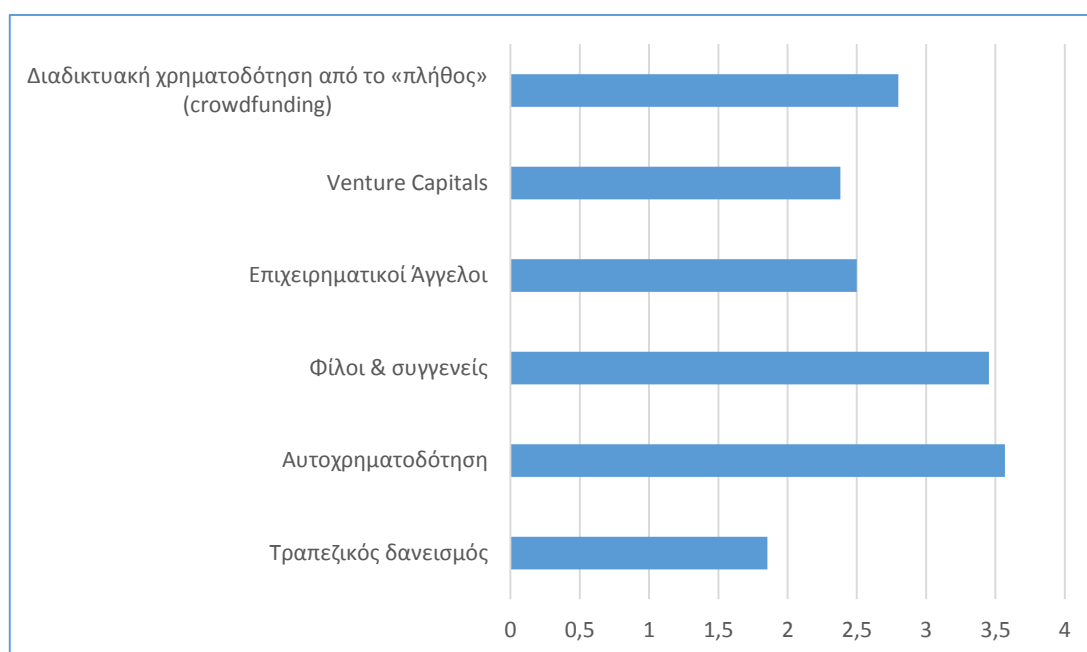
19. Πόσο συχνά συναντώνται οι παρακάτω πηγές χρηματοδότησης στις ελληνικές νεοφυείς;

Ο Πίνακας 19 και το Διάγραμμα 17 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με την ερώτηση «πόσο συχνά συναντώνται οι παρακάτω πηγές χρηματοδότησης στις ελληνικές νεοφυείς;» του δείγματος. Αναλυτικότερα, οι μεγαλύτεροι μέσοι όροι συχνότητας που συναντώνται οι παρακάτω πηγές χρηματοδότησης στις ελληνικές νεοφυείς εντοπίστηκαν στην «αυτοχρηματοδότηση» και στους «φίλους και συγγενείς» με μέσο όρο 3,5676 και 3,4533 αντίστοιχα, ενώ ο μικρότερος μέσος όρος εντοπίστηκε στον «τραπεζικό δανεισμό» με μέσο όρο 1,8553.

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Πίνακας 19: Πόσο συχνά συναντώνται οι παρακάτω πηγές χρηματοδότησης στις ελληνικές νεοφυείς;

A/A		Ποτέ	Σπάνια	Ούτε σπάνια / ούτε συχνά	Συχνά	Πάρα πολύ συχνά	M.O.
1	Τραπεζικός δανεισμός	26,3	61,8	11,8	0,0	0,0	1,8553
2	Αυτοχρηματοδότηση	0,0	5,4	45,9	35,1	13,5	3,5676
3	Φίλοι & συγγενείς	0,0	0,0	68,0	18,7	13,3	3,4533
4	Επιχειρηματικοί Άγγελοι	5,4	50,0	33,8	10,8	0,0	2,5000
5	Venture Capitals	13,2	40,8	40,8	5,3	0,0	2,3816
6	Διαδικτυακή χρηματοδότηση από το «πλήθος» (crowdfunding)	20,0	29,3	13,3	25,3	12,0	2,8000



Διάγραμμα 17: Πόσο συχνά συναντώνται οι παρακάτω πηγές χρηματοδότησης στις ελληνικές νεοφυείς;

20. Πόσο σημαντικά θα χαρακτηρίζατε τα παρακάτω για την ανάπτυξη του επιχειρηματικού πνεύματος στη χώρα μας;

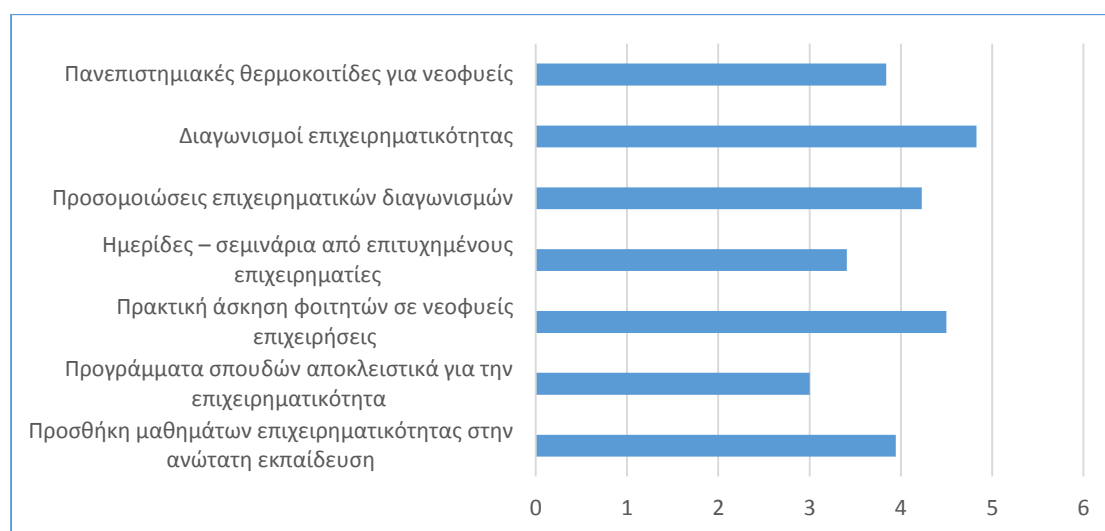
Ο Πίνακας 20 και το Διάγραμμα 18 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με την ερώτηση «πόσο σημαντικά θα χαρακτηρίζατε τα παρακάτω για την ανάπτυξη του επιχειρηματικού πνεύματος στη χώρα μας;» του δείγματος. Αναλυτικότερα, οι μεγαλύτεροι μέσοι

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

όροι σημαντικότητας για την ανάπτυξη του επιχειρηματικού πνεύματος στη χώρα μας εντοπίστηκαν στους «διαγωνισμούς επιχειρηματικότητας» και στην «πρακτική άσκηση φοιτητών σε νεοφυείς επιχειρήσεις» με μέσο όρο 4,8267 και 4,5000 αντίστοιχα, ενώ ο μικρότερος μέσος όρος εντοπίστηκε στα «προγράμματα σπουδών αποκλειστικά για την επιχειρηματικότητα» με μέσο όρο 3,0000.

Πίνακας 20: Πόσο σημαντικά θα χαρακτηρίζατε τα παρακάτω για την ανάπτυξη του επιχειρηματικού πνεύματος στη χώρα μας;

A/A		Καθόλου	Λίγο	Ούτε λίγο / ούτε πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ	M.O.
1	Προσθήκη μαθημάτων επιχειρηματικότητας στην ανώτατη εκπαίδευση	0,0	0,0	20,5	64,4	15,1	3,9452
2	Προγράμματα σπουδών αποκλειστικά για την επιχειρηματικότητα	0,0	27,4	53,4	11,0	8,2	3,0000
3	Πρακτική άσκηση φοιτητών σε νεοφυείς επιχειρήσεις	0,0	0,0	0,0	50,0	50,0	4,5000
4	Ημερίδες – σεμινάρια από επιτυχημένους επιχειρηματίες	0,0	21,1	28,9	38,2	11,8	3,4079
5	Προσομοιώσεις επιχειρηματικών διαγωνισμών	0,0	0,0	16,2	44,6	39,2	4,2297
6	Διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας	0,0	0,0	0,0	17,3	82,7	4,8267
7	Πανεπιστημιακές θερμοκοιτίδες για νεοφυείς	0,0	10,8	28,4	27,0	33,8	3,8378



Διάγραμμα 18: Πόσο σημαντικά θα χαρακτηρίζατε τα παρακάτω για την ανάπτυξη του επιχειρηματικού πνεύματος στη χώρα μας;

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

21. Σε ποιο βαθμό τα παρακάτω αποτελούν εμπόδιο για τις νεοφυείς επιχειρήσεις στη χώρα μας;

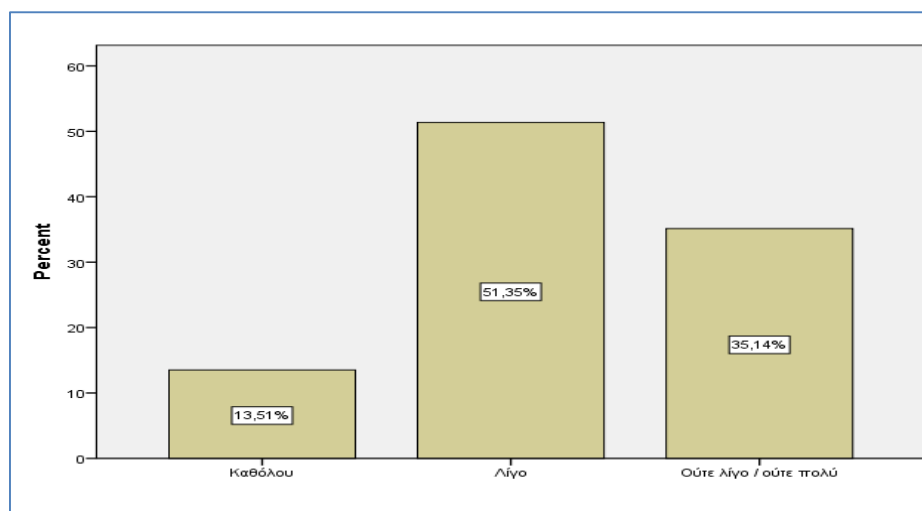
A. Πολιτική αστάθεια

Ο Πίνακας 21 και το Διάγραμμα 19 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με την ερώτηση «σε ποιο βαθμό η πολιτική αστάθεια αποτελεί εμπόδιο για τις νεοφυείς επιχειρήσεις στη χώρα μας;» του δείγματος. Το 51,4% των ερωτηθέντων δήλωσαν ότι η πολιτική αστάθεια αποτελεί λίγο εμπόδιο για τις νεοφυείς επιχειρήσεις στη χώρα μας, ενώ το 35,1% ούτε λίγο / ούτε πολύ.

Πίνακας 21: Πολιτική αστάθεια

	Συχνότητα	Ποσοστό	Εγκυρο Ποσοστό	Αθροιστικό Ποσοστό
Καθόλου	10	13,0	13,5	13,5
Λίγο	38	49,4	51,4	64,9
Ούτε λίγο / ούτε πολύ	26	33,8	35,1	100,0
Σύνολο	74	96,1	100,0	
Missing System	3	3,9		
Σύνολο	77	100,0		

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



Διάγραμμα 19: Πολιτική αστάθεια

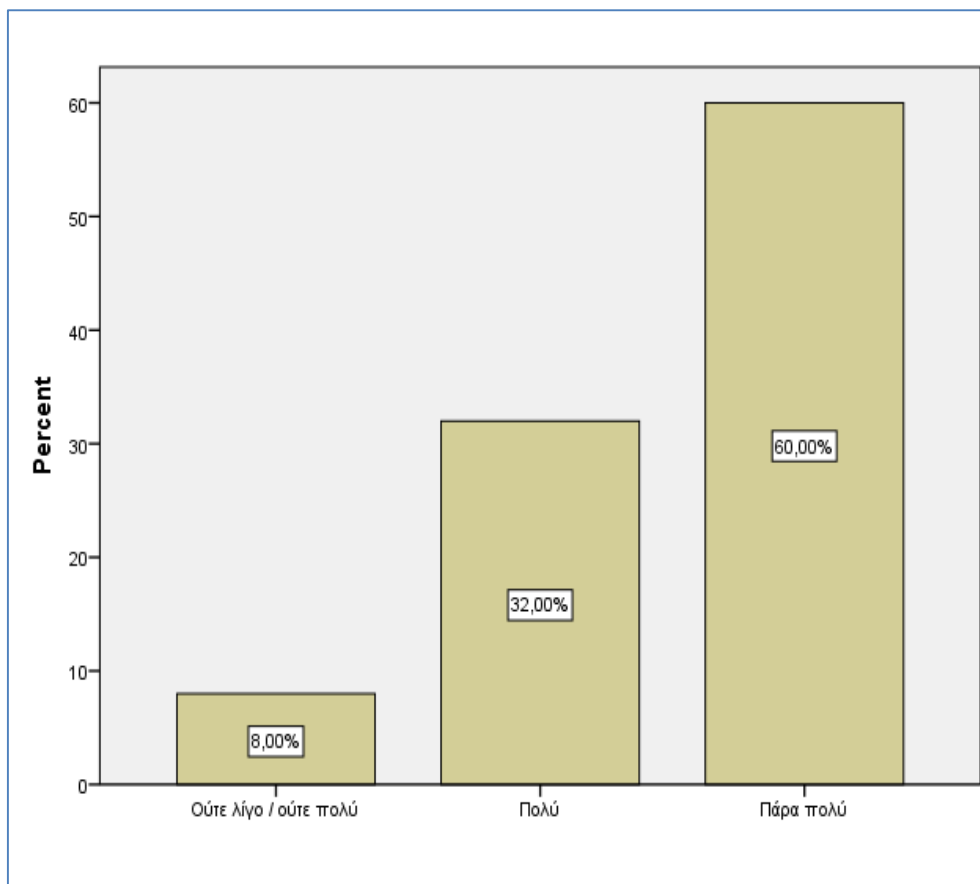
B. Οικονομική αβεβαιότητα

Ο Πίνακας 22 και το Διάγραμμα 20 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με την ερώτηση «σε ποιο βαθμό η οικονομική αβεβαιότητα αποτελεί εμπόδιο για τις νεοφυείς επιχειρήσεις στη χώρα μας;» του δείγματος. Το 60% των ερωτηθέντων δήλωσαν ότι η οικονομική αβεβαιότητα αποτελεί πάρα πολύ μεγάλο εμπόδιο για τις νεοφυείς επιχειρήσεις στη χώρα μας, ενώ το 32% πολύ μεγάλο.

Πίνακας 22: Οικονομική αβεβαιότητα

	Συχνότητα	Ποσοστό	Εγκυρο Ποσοστό	Αθροιστικό Ποσοστό
Ούτε λίγο / ούτε πολύ	6	7,8	8,0	8,0
Πολύ	24	31,2	32,0	40,0
Πάρα πολύ	45	58,4	60,0	100,0
Σύνολο	75	97,4	100,0	
Missing System	2	2,6		
Σύνολο	77	100,0		

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



Διάγραμμα 20: Οικονομική αβεβαιότητα

Γ. Φορολογία – ασφαλιστικές εισφορές

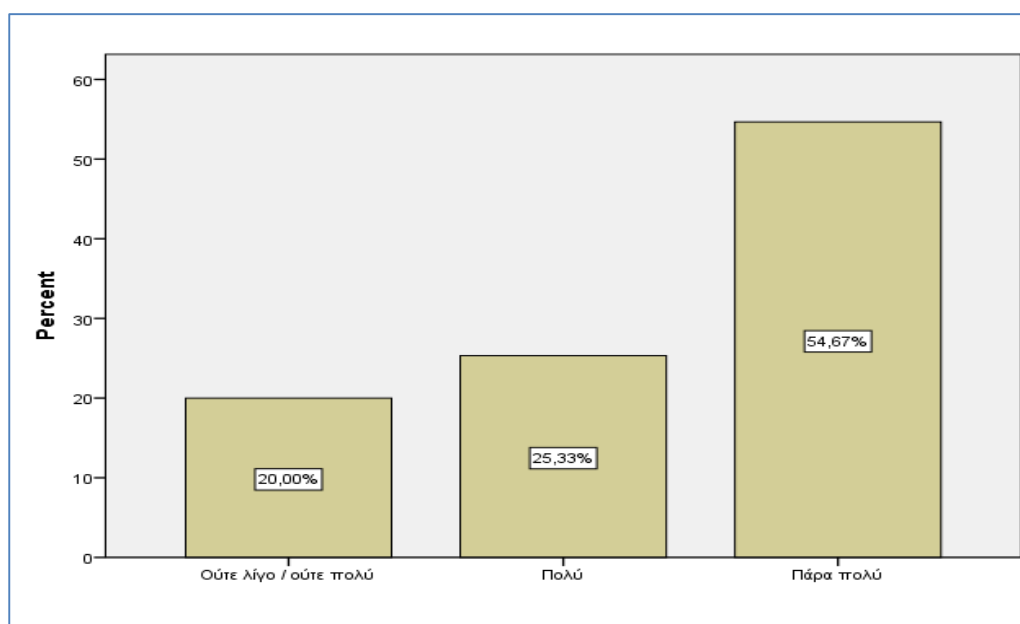
Ο Πίνακας 23 και το Διάγραμμα 21 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με την ερώτηση «σε ποιο βαθμό η φορολογία – ασφαλιστικές εισφορές αποτελεί εμπόδιο για τις νεοφυείς επιχειρήσεις στη χώρα μας;» του δείγματος. Το 54,7% των ερωτηθέντων δήλωσαν ότι η φορολογία – ασφαλιστικές εισφορές αποτελεί πάρα πολύ μεγάλο εμπόδιο για τις νεοφυείς επιχειρήσεις στη χώρα μας, ενώ το 25,3% πολύ μεγάλο.

Πίνακας 23: Φορολογία – ασφαλιστικές εισφορές

	Συχνότητα	Ποσοστό	Εγκυρο Ποσοστό	Αθροιστικό Ποσοστό
Ούτε λίγο / ούτε πολύ	15	19,5	20,0	20,0

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Πολύ	19	24,7	25,3	45,3
Πάρα πολύ	41	53,2	54,7	100,0
Σύνολο	75	97,4	100,0	
Missing System	2	2,6		
Σύνολο	77	100,0		



Διάγραμμα 21: Φορολογία – ασφαλιστικές εισφορές

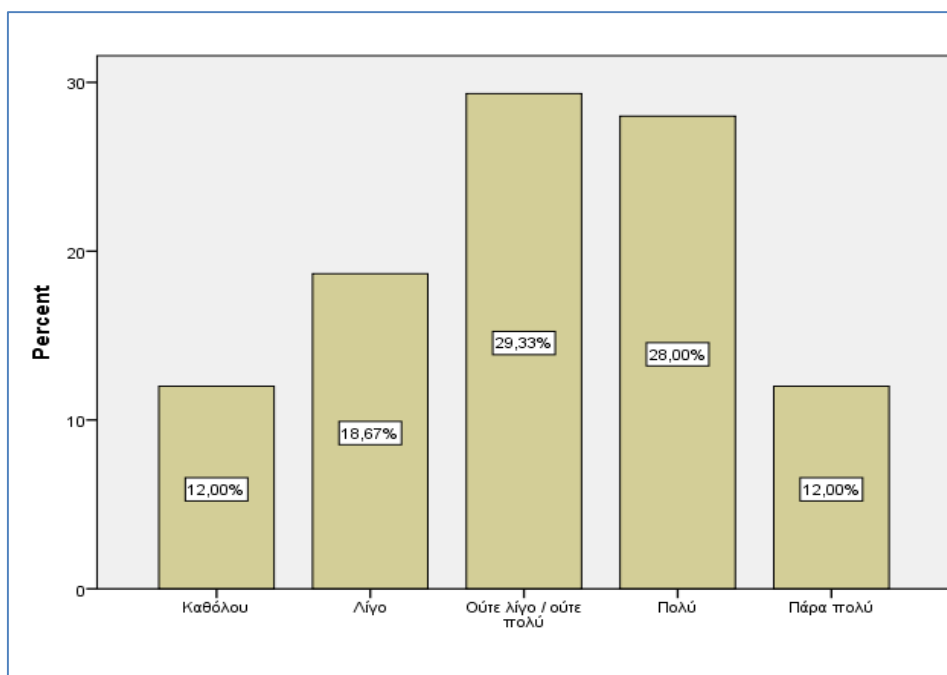
Δ. Γραφειοκρατία

Ο Πίνακας 24 και το Διάγραμμα 22 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με την ερώτηση «σε ποιο βαθμό η γραφειοκρατία αποτελεί εμπόδιο για τις νεοφυείς επιχειρήσεις στη χώρα μας;» του δείγματος. Το 29,3% των ερωτηθέντων δήλωσαν ότι η γραφειοκρατία αποτελεί ούτε λίγο / ούτε πολύ εμπόδιο για τις νεοφυείς επιχειρήσεις στη χώρα μας, ενώ το 28% αποτελεί πολύ μεγάλο εμπόδιο.

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Πίνακας 24: Γραφειοκρατία

	Συχνότητα	Ποσοστό	Εγκυρο Ποσοστό	Αθροιστικό Ποσοστό
Καθόλου	9	11,7	12,0	12,0
Λίγο	14	18,2	18,7	30,7
Ούτε λίγο / ούτε πολύ	22	28,6	29,3	60,0
Πολύ	21	27,3	28,0	88,0
Πάρα πολύ	9	11,7	12,0	100,0
Σύνολο	75	97,4	100,0	
Missing System	2	2,6		
Σύνολο	77	100,0		



Διάγραμμα 22: Γραφειοκρατία

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

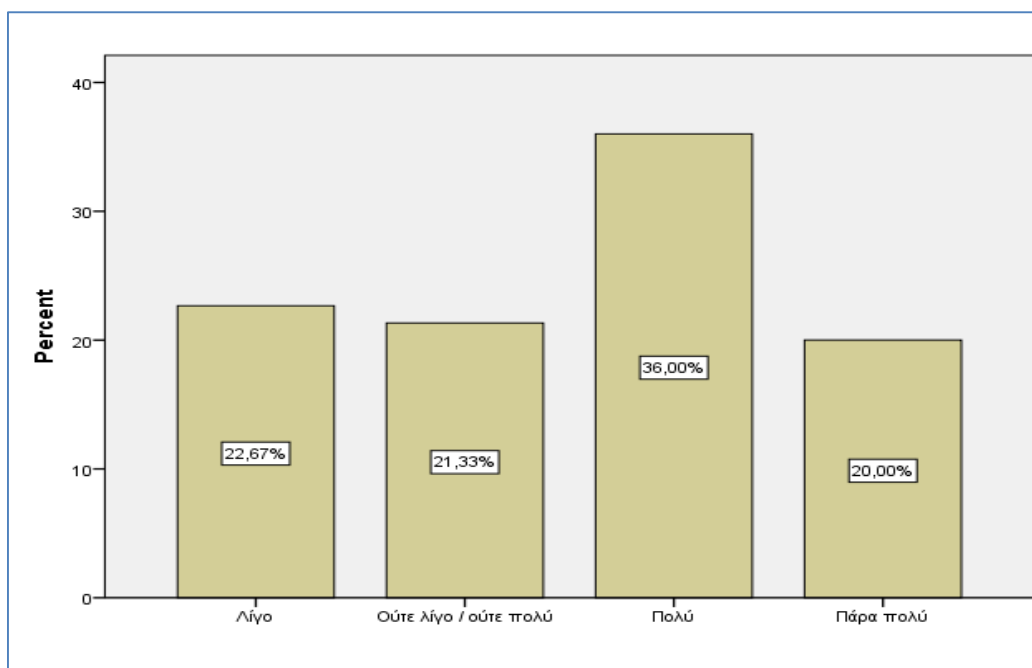
Ε. Έλλειψη υποστηρικτικών δομών

Ο Πίνακας 25 και το Διάγραμμα 23 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με την ερώτηση «σε ποιο βαθμό η έλλειψη υποστηρικτικών δομών αποτελεί εμπόδιο για τις νεοφυείς επιχειρήσεις στη χώρα μας;» του δείγματος. Το 36% των ερωτηθέντων δήλωσαν ότι η έλλειψη υποστηρικτικών δομών αποτελεί πολύ μεγάλο εμπόδιο για τις νεοφυείς επιχειρήσεις στη χώρα μας, ενώ το 22,7% αποτελεί λίγο - μικρό εμπόδιο.

Πίνακας 25: Έλλειψη υποστηρικτικών δομών

	Συχνότητα	Ποσοστό	Εγκυρο Ποσοστό	Αθροιστικό Ποσοστό
Λίγο	17	22,1	22,7	22,7
Ούτε λίγο / ούτε πολύ	16	20,8	21,3	44,0
Πολύ	27	35,1	36,0	80,0
Πάρα πολύ	15	19,5	20,0	100,0
Σύνολο	75	97,4	100,0	
Missing System	2	2,6		
Σύνολο	77	100,0		

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



Διάγραμμα 23: Έλλειψη υποστηρικτικών δομών

Στ. Έλλειψη χρηματοδοτικών πηγών

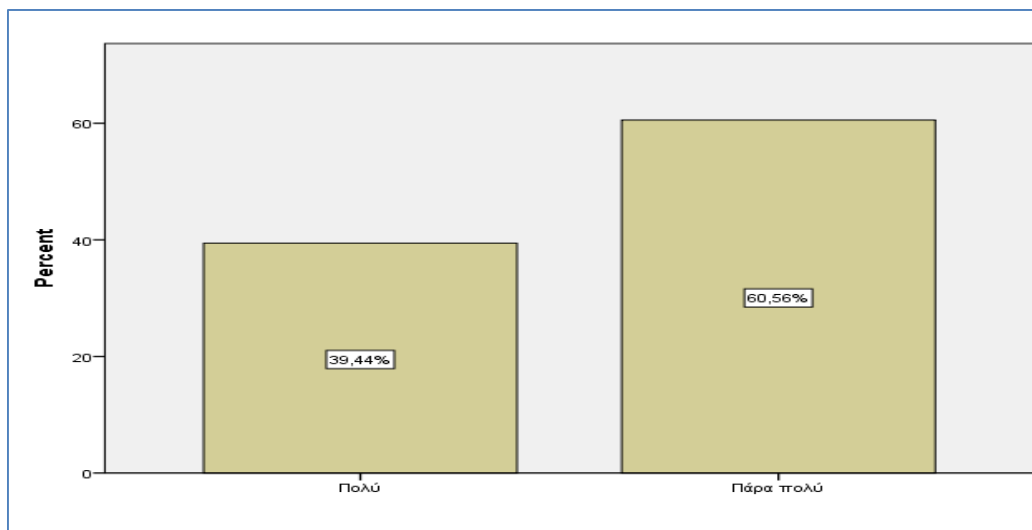
Ο Πίνακας 26 και το Διάγραμμα 24 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με την ερώτηση «σε ποιο βαθμό η έλλειψη χρηματοδοτικών πηγών αποτελεί εμπόδιο για τις νεοφυείς επιχειρήσεις στη χώρα μας;» του δείγματος. Το 60,6% των ερωτηθέντων δήλωσαν ότι η έλλειψη χρηματοδοτικών πηγών αποτελεί πάρα πολύ μεγάλο εμπόδιο για τις νεοφυείς επιχειρήσεις στη χώρα μας, ενώ το 39,4% αποτελεί πολύ μεγάλο εμπόδιο.

Πίνακας 26: Έλλειψη χρηματοδοτικών πηγών

	Συχνότητα	Ποσοστό	Εγκυρο Ποσοστό	Αθροιστικό Ποσοστό
Πολύ	28	36,4	39,4	39,4
Πάρα πολύ	43	55,8	60,6	100,0
Σύνολο	71	92,2	100,0	
Missing System	6	7,8		

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Σύνολο	77	100,0		
--------	----	-------	--	--



Διάγραμμα 24: Έλλειψη χρηματοδοτικών πηγών

Z. Δυσκολία εύρεσης κατάλληλου εξειδικευμένου εργατικού δυναμικού

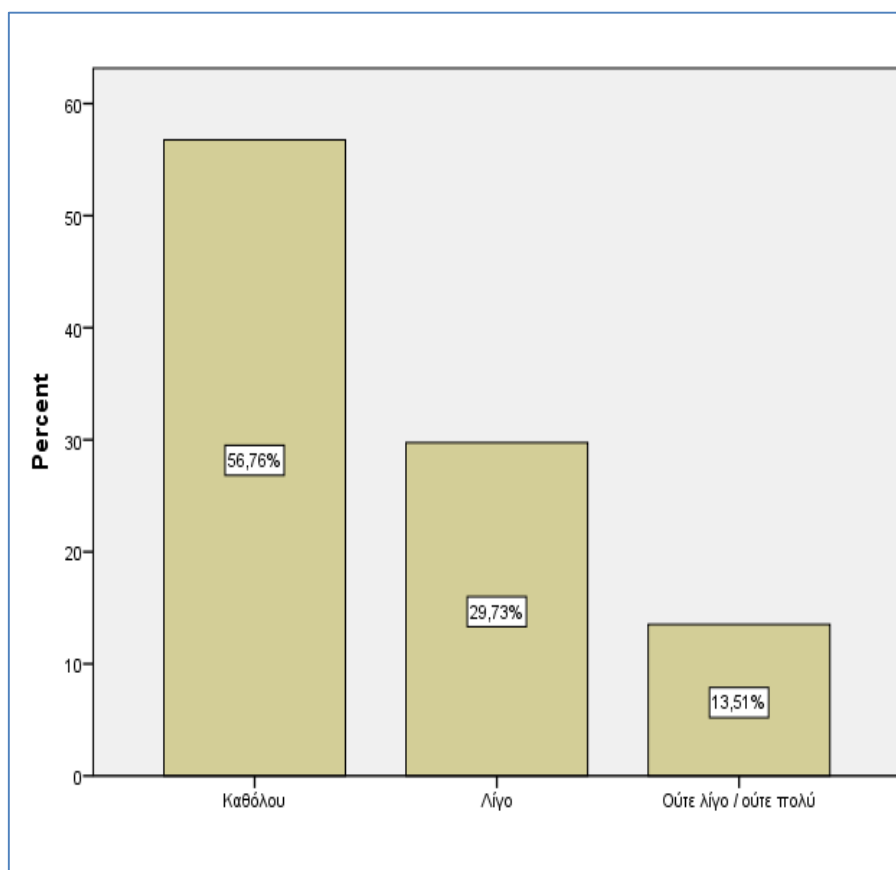
Ο Πίνακας 27 και το Διάγραμμα 25 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με την ερώτηση «σε ποιο βαθμό η δυσκολία εύρεσης κατάλληλου εξειδικευμένου εργατικού δυναμικού αποτελεί εμπόδιο για τις νεοφυείς επιχειρήσεις στη χώρα μας;» του δείγματος. Το 56,8% των ερωτηθέντων δήλωσαν ότι η δυσκολία εύρεσης κατάλληλου εξειδικευμένου εργατικού δυναμικού δεν αποτελεί καθόλου εμπόδιο για τις νεοφυείς επιχειρήσεις στη χώρα μας, ενώ το 29,7% αποτελεί λίγο - μικρό εμπόδιο.

Πίνακας 27: Δυσκολία εύρεσης κατάλληλου εξειδικευμένου εργατικού δυναμικού

	Συχνότητα	Ποσοστό	Εγκυρο Ποσοστό	Αθροιστικό Ποσοστό
Καθόλου	42	54,5	56,8	56,8
Λίγο	22	28,6	29,7	86,5
Ούτε λίγο / ούτε πολύ	10	13,0	13,5	100,0

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Σύνολο	74	96,1	100,0
Missing System	3	3,9	
Σύνολο	77	100,0	



Διάγραμμα 25: Δυσκολία εύρεσης κατάλληλου εξειδικευμένου εργατικού δυναμικού

22. Παρακαλώ συμπληρώστε τις παρακάτω προτάσεις;

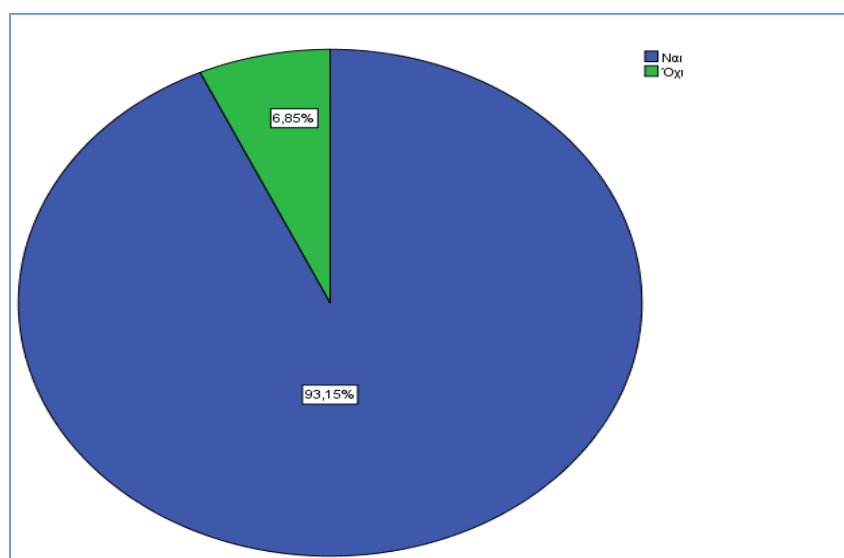
A. Έχετε λάβει χρηματοδότηση;

Ο Πίνακας 28 και το Διάγραμμα 26 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με την ερώτηση «έχετε λάβει χρηματοδότηση;» του δείγματος. Το 93,2% των ερωτηθέντων δήλωσαν ότι έχει λάβει χρηματοδότηση, ενώ το 6,8% ότι δεν έχει λάβει.

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Πίνακας 28: Έχετε λάβει χρηματοδότηση

	Συχνότητα	Ποσοστό	Εγκυρο Ποσοστό	Αθροιστικό Ποσοστό
Ναι	68	88,3	93,2	93,2
Όχι	5	6,5	6,8	100,0
Σύνολο	73	94,8	100,0	
Missing System	4	5,2		
Σύνολο	77	100,0		



Διάγραμμα 26: Έχετε λάβει χρηματοδότηση

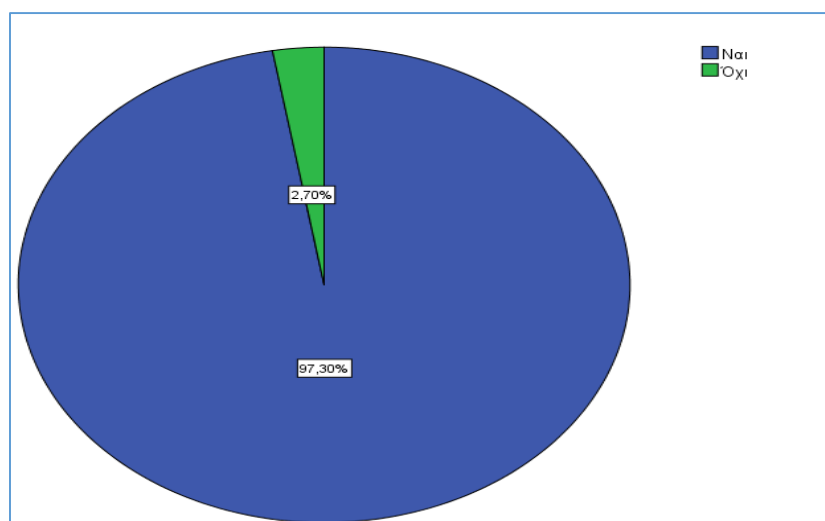
B. Έχετε συμμετάσχει σε διαγωνισμούς;

Ο Πίνακας 29 και το Διάγραμμα 27 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με την ερώτηση «έχετε συμμετάσχει σε διαγωνισμούς;» του δείγματος. Το 97,3% των ερωτηθέντων δήλωσαν ότι έχει συμμετάσχει σε διαγωνισμούς, ενώ το 2,7% ότι δεν έχει συμμετάσχει.

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Πίνακας 29: Έχετε συμμετάσχει σε διαγωνισμούς;

	Συχνότητα	Ποσοστό	Εγκυρο Ποσοστό	Αθροιστικό Ποσοστό
Ναι	72	93,5	97,3	97,3
Όχι	2	2,6	2,7	100,0
Σύνολο	74	96,1	100,0	
Missing System	3	3,9		
Σύνολο	77	100,0		



Διάγραμμα 27: Έχετε συμμετάσχει σε διαγωνισμούς;

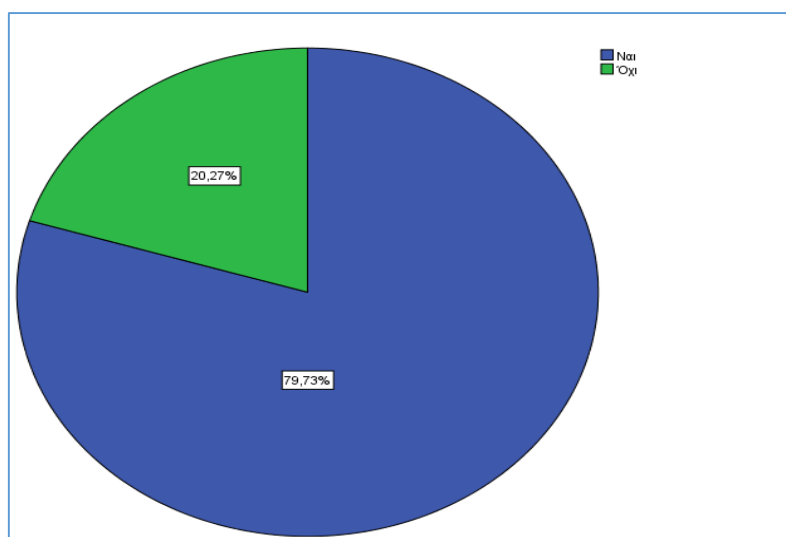
Γ. Έχετε κερδίσει διαγωνισμούς;

Ο Πίνακας 30 και το Διάγραμμα 28 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με την ερώτηση «έχετε κερδίσει διαγωνισμούς;» του δείγματος. Το 79,7% των ερωτηθέντων δήλωσαν ότι έχει κερδίσει διαγωνισμούς, ενώ το 20,3% ότι δεν έχει κερδίσει.

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Πίνακας 30: Έχετε κερδίσει διαγωνισμούς;

	Συχνότητα	Ποσοστό	Εγκυρο Ποσοστό	Αθροιστικό Ποσοστό
Ναι	59	76,6	79,7	79,7
Όχι	15	19,5	20,3	100,0
Σύνολο	74	96,1	100,0	
Missing System	3	3,9		
Σύνολο	77	100,0		



Διάγραμμα 28: Έχετε κερδίσει διαγωνισμούς;

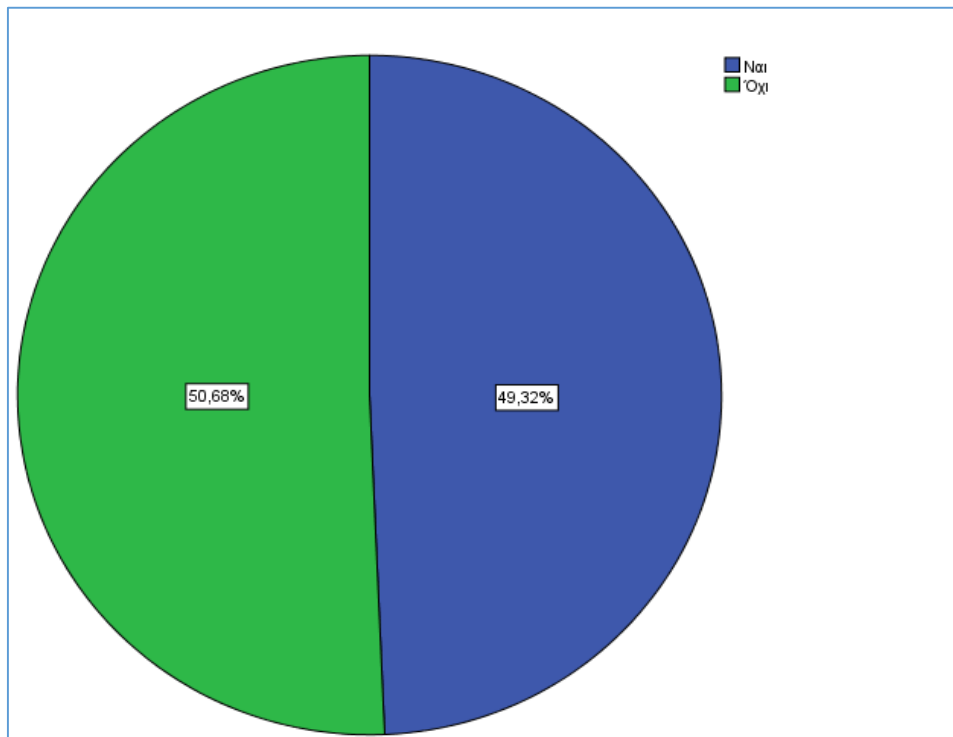
Δ. Έχετε λάβει χρηματικό βραβείο;

Ο Πίνακας 31 και το Διάγραμμα 29 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με την ερώτηση «έχετε λάβει χρηματικό βραβείο;» του δείγματος. Το 50,7% των ερωτηθέντων δήλωσαν ότι δεν έχει λάβει χρηματικό βραβείο, ενώ το 49,3% ότι έχει λάβει.

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Πίνακας 31: Έχετε λάβει χρηματικό βραβείο;

	Συχνότητα	Ποσοστό	Έγκυρο Ποσοστό	Αθροιστικό Ποσοστό
Ναι	36	46,8	49,3	49,3
Όχι	37	48,1	50,7	100,0
Σύνολο	73	94,8	100,0	
Missing System	4	5,2		
Σύνολο	77	100,0		



Διάγραμμα 29: Έχετε λάβει χρηματικό βραβείο

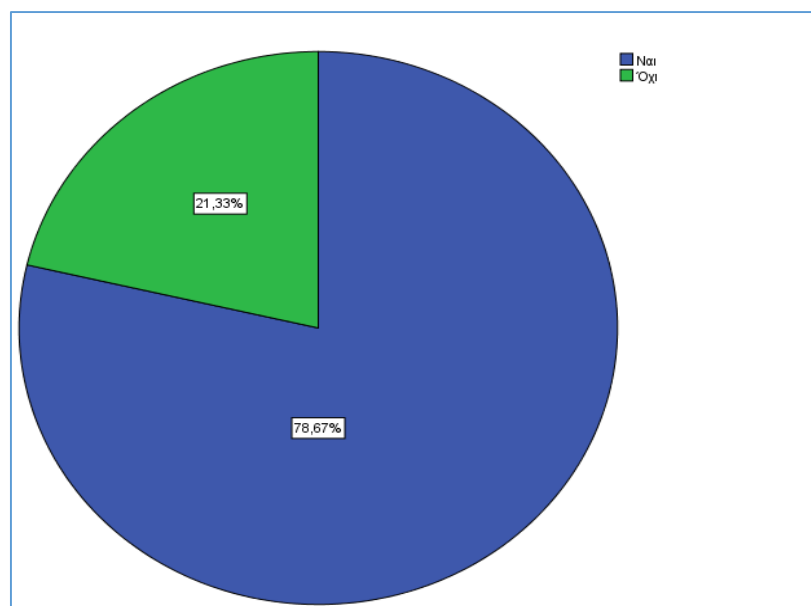
ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Ε. Έχετε κάνει χρήση των συνεργατικών χώρων εργασίας;

Ο Πίνακας 32 και το Διάγραμμα 30 παρουσιάζουν τις συχνότητες και τα ποσοστά σχετικά με την ερώτηση «έχετε κάνει χρήση των συνεργατικών χώρων εργασίας;» του δείγματος. Το 78,7% των ερωτηθέντων δήλωσαν ότι έχει κάνει χρήση των συνεργατικών χώρων εργασίας, ενώ το 21,3% ότι δεν έχει κάνει.

Πίνακας 32: Έχετε κάνει χρήση των συνεργατικών χώρων εργασίας;

	Συχνότητα	Ποσοστό	Εγκυρο Ποσοστό	Αθροιστικό Ποσοστό
Ναι	59	76,6	78,7	78,7
Όχι	16	20,8	21,3	100,0
Σύνολο	75	97,4	100,0	
Missing System	2	2,6		
Σύνολο	77	100,0		



Διάγραμμα 30: Έχετε κάνει χρήση των συνεργατικών χώρων εργασίας;

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6^ο : Κριτική αξιολόγηση έρευνας – Συμπεράσματα & Προτάσεις

6.1. Εισαγωγή

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις αναπτύσσονται ταχύτατα σε παγκόσμιο επίπεδο όπως συμβαίνει και με τις δομές υποστήριξης γύρω από αυτές. Το οικοσύστημα των νεοφυών επιχειρήσεων σε αρκετές χώρες αναπτύσσεται ταχύτατα και ήδη τα πρώτα αποτελέσματα αρχίζουν να είναι ορατά στο ευρύ κοινό. Άλλωστε, υπάρχουν εκατοντάδες διαγωνισμοί, βραβεία και εκδηλώσεις που συνδέουν και προωθούν τέτοιου είδους επιχειρήσεις τόσο σε επίπεδο χωρών αλλά και σε παγκόσμιο επίπεδο. Ακόμα, υπάρχουν επιχειρήσεις που από τα πρώτα χρόνια δράσης τους έχουν εξαπλωθεί σε παγκόσμιο επίπεδο και απασχολούν υψηλό αριθμό προσωπικού φτάνοντας αντίστοιχα υψηλά οικονομικά μεγέθη. Τη σημασία και τη δυναμική αυτού του επιχειρηματικού μοντέλου έχουν κατανοήσει, όπως είναι λογικό, πολλές πολυεθνικές εταιρίες όπως και ισχυροί επενδυτές. Παρατηρώντας τα δρόμυνα γύρω από τις αυτές επιχειρήσεις, καθημερινά έχουμε εξαγορές νεοφυών εταιριών από ισχυρές εταιρίες έναντι υψηλών χρηματικών συμφωνιών. Αρκετές τεχνολογικές εταιρίες στρέφονται στην δημιουργία επιχειρηματικών θερμοκοιτίδων εντός της εταιρίας (ενδό-εταιρικές θερμοκοιτίδες) ώστε να προσελκύσουν νέες επιχειρηματικές ομάδες και ιδέες και να επενδύσουν σε αυτές. Επιπλέον, όλα τα προγράμματα στήριξης επιχειρηματικότητας όπως και τα Ευρωπαϊκά κονδύλια στήριξης εστιάζουν στην καινοτομία και την νεοφυή επιχειρηματικότητα. Συνεπώς, η αποτελεσματικότητα και η βιωσιμότητα αυτής της νέας μορφής επιχειρηματικής δραστηριότητας είναι αναγνωρισμένη από όλους τους «καρχαρίες» της αγοράς και αποδεδειγμένη αφού αρκετές νεοφυείς επιχειρήσεις σήμερα έχουν εξελιχθεί σε πολυεθνικές επιχειρήσεις με εκατοντάδες εργαζομένους.

Το ενδιαφέρον της διπλωματικής αυτής επικεντρώνεται στο πως οι νεοφυείς επιχειρήσεις προσαρμόζονται, επιβιώνουν και αναπτύσσονται στο Ελληνικό περιβάλλον. Ένα περιβάλλον που ανέκαθεν δε φημιζόταν για την στήριξη της επιχειρηματικότητας ενώ παρουσίαζε ισχυρά εμπόδια για το επιχειρείν όπως η μεταβλητότητα στο οικονομικό περιβάλλον, η υψηλή φορολογία και η αυξημένη γραφειοκρατία. Μάλιστα, πολλές φορές τα παραπάνω ήταν οι αιτίες

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

που επικαλέστηκαν επιχειρήσεις οι οποίες μεταφέρθηκαν σε άλλες χώρες ή σταμάτησαν την λειτουργία τους και οδήγησαν στην ανεργία δεκάδες ανθρώπους. Σε όλα αυτά έρχεται να προστεθεί η οικονομική κρίση και η έντονη αστάθεια που επικρατεί τα τελευταία έτη στην χώρα και έχει επηρεάσει δραματικά το καταναλωτικό κοινό και τις επιχειρήσεις. Ενδεικτικά, η χώρα έχει απωλέσει το 27% του ΑΕΠ της από το 2010, η κατανάλωση έχει μειωθεί κατά 25%, η φορολογία αυξάνεται, ενώ το 55% του πληθυσμού δεν συμμετέχει στο εργατικό δυναμικό της χώρας.

Είναι, λοιπόν, άξιο παρατήρησης και επαίνου, ότι σε ένα περιβάλλον που ακόμα και «παραδοσιακοί» επιχειρηματικοί παίκτες αδυνατούν να ανταπεξέλθουν, υπάρχουν νεοφυείς επιχειρήσεις που επιβιώνουν και αναπτύσσονται ενώ αυξάνονται και οι προσπάθειες για δημιουργία νέων επιχειρήσεων. Μάλιστα, μέχρι τώρα έχουμε κάποια τρανά παραδείγματα νεοφυών επιχειρήσεων που έχουν εξαπλωθεί σε πολλές αγορές και συνεχίζουν επεκτείνονται. Παράλληλα, το Ελληνικό Οικосύστημα αποκτά οργανωμένη μορφή, οι δομές υποστήριξης αυξάνονται καθώς και οι πρωτοβουλίες για ενίσχυση της νεοφυούς επιχειρηματικότητας.

Παρατηρώντας τα δρώμενα και το αυξημένο ενδιαφέρον σε σχέση με την νεοφυή επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα, τις επιτυχίες που σημειώνουν εταιρίες του κλάδο, την συζήτηση που γίνεται γύρω από την συμβολή τους στην Ελληνική οικονομία και τον ρόλο που διαδραματίζουν στην επιχειρηματική σκηνή της χώρας, θα ήταν αναμενόμενο να υπάρχει μια οργανωμένη καταγραφή των μεγεθών που επιβεβαιώνουν και ποσοτικοποιούν τις παραπάνω διαπιστώσεις. Αντιθέτως, παρατηρείται ότι η βιβλιογραφία είναι περιορισμένη γύρω από το κομμάτι αυτό και οι όποιες προσπάθειες εστιάζουν κυρίως στις νεοφυείς επιχειρήσεις και λιγότερο στο οικοσύστημα που τις περικλείει. Στην παρούσα διπλωματική γίνεται προσπάθεια αποτύπωσης της κατάστασης στο περιβάλλον αυτό, καταγραφής των ποιοτικών χαρακτηριστικών του και εξαγωγής συμπερασμάτων και προτάσεων για τη βελτίωση του.

Στα πλαίσια του στόχου αυτού, θεωρήθηκε ότι η ορθότερη πηγή αξιολόγησης θα ήταν οι βασικοί «πρωταγωνιστές» του περιβάλλοντος, δηλαδή οι νεοφυείς επιχειρήσεις που δραστη-

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ριοποιούνται σε αυτό και τις οποίες έχουν ως στόχο να υποστηρίξουν όλες οι δομές του οικοσυστήματος. Το πρώτο βήμα ήταν ο εντοπισμός του πληθυσμού, αφού όπως αναφέρεται και στο προηγούμενο κεφάλαιο δεν υπάρχει καμία οργανωμένη καταγραφή με βάση συγκεκριμένα κριτήρια. Καταγράφοντας και αναλύοντας τις διαθέσιμες πηγές απαριθμήθηκαν 136 νεοφυείς επιχειρήσεις, στις οποίες απεστάλη το ερωτηματολόγιο. Η έρευνα ολοκληρώθηκε με συμμετοχή 77 επιχειρήσεων. Το πρώτο μέρος γίνεται η καταγραφή στοιχείων γύρω από κάθε επιχείρηση, ώστε να υπάρχει σαφή εικόνα για τις κατηγορίες των νεοφυών επιχειρήσεων. Στην συνέχεια, το ερωτηματολόγιο εστιάζει στην σχέση των εταιριών με το περιβάλλον και την αξιολόγηση των δομών υποστήριξης από αυτές. Το τελευταίο τμήμα της έρευνας αφορά την εικόνα που έχουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις για το επιχειρηματικό περιβάλλον, καθώς και προτάσεις για την βελτίωση του.

6.2. Κριτική αξιολόγηση αποτελεσμάτων έρευνας

Σαν συνέπεια των αποτελεσμάτων που παρουσιάστηκαν στο προηγούμενο κεφάλαιο, μπορούμε να εξάγουμε κάποια συμπεράσματα για την τρέχουσα κατάσταση. Αρχικά, επιβεβαιώνεται η αυξανόμενη ίδρυση νεοφυών επιχειρήσεων τα τελευταία έτη αφού τα ποσοστά επιχειρήσεων που λειτουργούν από ένα έως δύο χρόνια είναι υψηλότερα των υπολοίπων. Επίσης, δεν λαμβάνονται υπόψη οι επιχειρηματικές προσπάθειες που βρίσκονται ακόμα σε στάδια επώασης, οι οποίες είναι αρκετά αυξημένες.

Όπως είδαμε οι ιδρυτές νεοφυών επιχειρήσεων δεν θεωρούν «φιλικό» το Ελληνικό περιβάλλον και το 77% τονίζει ότι η γραφειοκρατία είναι ένα μεγάλο «αγκάθι». Ταυτόχρονα η εμφάνιση της νομικής μορφής Ι.Κ.Ε. είναι ο δρόμος που ακολουθούν οι περισσότερες επιχειρήσεις και είναι έτοιμες να αξιοποιήσουν κάθε ευκαιρία που τους δίνεται ώστε να αποφύγουν τη γραφειοκρατία και να κερδίσουν ευελιξία. Αξίζει, να θυμίσουμε ότι η μορφή Ι.Κ.Ε. θεσπίστηκε ώστε να απλουστευθεί η δυνατότητα ίδρυσης εταιρίας και να γίνεται σε ελάχιστο χρόνο (1 ημέρα) χωρίς περιορισμούς και περιττές απαιτήσεις. Η άμεση υιοθέτηση της από τις νεο-

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

φυσείς επιχειρήσεις δείχνει ότι τέτοιες ενέργειες θα έχουν θετική επίδραση στην εικόνα του Ελληνικού οικοσυστήματος και θα βοηθήσουν στην προσέλκυση και διατήρηση της έδρας πολλών επιχειρήσεων στην Ελλάδα.

Στον τομέα των εργαζομένων, παρατηρείται ότι ο αριθμός απασχολούμενων αυξάνεται όταν οι επιχειρήσεις ολοκληρώνουν την ανάπτυξη του προϊόντος και εδραιώνουν τη εμπορική λειτουργία τους ενώ παράλληλα εξαπλώνονται και σε νέες αγορές. Άρα, το μεγάλο στοίχημα για τη χώρα, είναι η διατήρηση των επιχειρήσεων αυτών στην Ελλάδα, αφού εδραιωθούν και αναπτυχθούν σε άλλες αγορές, γιατί τότε θα μπορέσουν να προσφέρουν πολυάριθμες θέσεις εργασίας και να προσφέρουν σημαντικά οικονομικά οφέλη στη χώρα μας.

Εστιάζοντας στην επιχείρηση αυτή καθ' αυτή είναι σημαντικό να εξετάσουμε σε ποιο βαθμό επαληθεύεται η εικόνα που υπάρχει για τους ιδρυτές, την προέλευση της επιχειρηματικής ιδέας και τους στόχους των επιχειρήσεων αυτών. Αναλυτικά τα στοιχεία παρουσιάζονται στο προηγούμενο κεφάλαιο, ενώ εδώ θα σταθούμε σε παρατήσεις που προκύπτουν από αυτά τα στοιχεία.

Είδαμε ότι το μεγαλύτερο ποσοστό των ιδρυτών είναι άνω των 30 ετών, ενώ το μικρότερο είναι κάτω των 25. Επίσης το μορφωτικό επίπεδο των ιδρυτών, το οποίο όπως είδαμε είναι ιδιαίτερα υψηλό αφού πάνω από τους μισούς διαθέτουν μεταπτυχιακό ή διδακτορικό τίτλο σπουδών. Τέλος στο κομμάτι της επαγγελματικής εμπειρίας, όπως είδαμε στο σχήμα σχεδόν όλοι οι ιδρυτές διαθέτουν αρκετά υψηλό ποσοστό εργασιακής εμπειρίας σχετικά με την ηλικία τους, αν αναλογιστούμε και τα έτη σπουδών. Μάλιστα φαίνεται πολλοί ιδρυτές ήταν ενεργοί στην αγορά εργασίας παράλληλα με τις σπουδές τους. Αξίζει να παρατηρήσουμε ότι το 70% των εταιριών διαθέτει στην ιδρυτική ομάδα της τουλάχιστον ένα μέλος με επαγγελματική εμπειρία άνω των 5 ετών.

Όσον αφορά την προέλευση της επαγγελματικής ιδέας η βασικότερη πηγή έμπνευσης, όπως αναφέρουν οι ιδρυτές ήταν η προηγούμενη επαγγελματική τους απασχόληση. Αυτό ερμηνεύει το γεγονός ότι οι περισσότεροι ιδρυτές διαθέτουν μεγάλη επαγγελματική εμπειρία για

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

την ηλικία τους. Αποδεικνύεται, λοιπόν, πως οι καινοτόμες επιχειρηματικές ιδέες είναι περισσότερο πιθανό να προκύψουν κατόπιν χρόνιας ενασχόλησης και «τριβής» με ένα συγκεκριμένο αντικείμενο αφού τότε αποκτάται γνώση και εμπειρία σε αυτό και προκύπτουν ιδέες για την βελτίωση του.

Άλλη δημοφιλής απάντηση είναι η αξιοποίηση κάποιας τεχνολογικής αλλαγής. Αυτό εξηγεί ότι το των επιχειρήσεων έχουν ιδρυθεί από ομάδες, οι οποίες συνδυάζουν άτομα με τεχνολογικές γνώσεις και υψηλό μορφωτικό επίπεδο μαζί με μέλη που έχουν πολυετή επαγγελματική εμπειρία. Έτσι, οι δεύτεροι μπορούν με την βοήθεια των πρώτων να λύσουν τα προβλήματα που έχουν εντοπίσει στον κλάδο τους μέσω της χρήσης νέων τεχνολογιών και μεθόδων που δεν υπήρχαν στο παρελθόν και γνωρίζουν οι πρώτοι.

Επίσης, το γεγονός ότι υπάρχουν ιδέες που προήλθαν από το αντικείμενο των σπουδών καθώς και από αποτελέσματα ερευνητικής δραστηριότητας, ερμηνεύει το συνολικά υψηλό μορφωτικό επίπεδο των ιδρυτών καθώς και την παρουσία ιδρυτών με διδακτορικά διπλώματα. Άλλωστε είναι το βασικό χαρακτηριστικό των νεοφυών επιχειρήσεων που τις διαχωρίζει από τις υπόλοιπες, την καινοτομία, η οποία είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με την έρευνα που λαμβάνει χώρα σε τμήματα έρευνας και ανάπτυξης καθώς και ερευνητικών προγραμμάτων σε πανεπιστήμια.

Περνώντας στα σχέδια και τις προοπτικές των νεοφυών επιχειρήσεων, είναι σημαντικό αυτά να είναι γνωστά, αφού οι δράσεις τους θα επηρεάσουν την αγορά εργασίας και την οικονομική ανάπτυξη της χώρας αλλά και θα επηρεαστούν από το εγχώριο οικοσύστημα στο οποίο εντάσσονται και τις δυνατότητες που τους παρέχει.

Οι βασικές προτεραιότητες των συμμετεχόντων στο κοντινό μέλλον είναι η ανάπτυξη – βελτίωση του προϊόντος τους και η ανάπτυξη νέων προϊόντων και τεχνολογιών. Εδώ καθοριστικός θα είναι ο ρόλος του οικοσυστήματος, γιατί στο στάδιο αυτό θα χρειαστούν στήριξη σε πολλαπλά επίπεδα. Αρχικά, η ύπαρξη πηγών χρηματοδότησης είναι απαραίτητη στο στάδιο

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

αυτό αφού οι υπόλοιπες πηγές εσόδων αρχίζουν να εμφανίζονται μετά την ανάπτυξη του βασικού προϊόντος. Επίσης, επειδή η τεχνολογία εξελίσσεται είναι απαραίτητη, η ανάγκη για τεχνογνωσία αποτελεί πρωταρχικό παράγοντα και προϋπόθεση για την ανάπτυξη τους. Συνεπώς, η συνεργασία με πανεπιστήμια, ερευνητικά ιδρύματα, και έμπειρους επαγγελματίες με υψηλή κατάρτιση κρίνεται απαραίτητη. Οι δομές υποστήριξης και το κράτος οφείλουν να εξασφαλίσουν ένα περιβάλλον που θα διευκολύνει την διασύνδεση αυτή.

Στο μέλλον, βασικότερη επιθυμία των επιχειρήσεων είναι η επέκταση σε νέες αγορές. Στο σημείο αυτό, όλες οι δομές υποστήριξης, πρέπει να προάγουν την εξωστρέφεια και μέσω των συνεργασιών που θα έχουν αναπτύξει με αντίστοιχες δομές άλλων χωρών να διευκολύνουν την πρόσβαση και την επέκτασή τους σε νέες αγορές. Ταυτόχρονα το κράτος θα πρέπει να δημιουργήσει ένα ευνοϊκό ρυθμιστικό πλαίσιο του οποίου η σταθερότητα θα είναι εγγυημένη ώστε οι εταιρίες να μπορέσουν να διατηρήσουν την έδρα και τις λειτουργίες τους στη χώρα. Αυτό θα έχει σαν αποτέλεσμα να αυξηθούν οι θέσεις εργασίας, οι οποίες θα απασχολούν προσωπικό με υψηλό μορφωτικό επίπεδο ενώ η χώρα θα είναι σε θέση να εξάγει προϊόντα και υπηρεσίες υψηλής προστιθέμενης αξίας με αποτέλεσμα την τόνωση της οικονομίας.

Αξιοσημείωτη είναι η μη επιθυμία πώλησης ή συγχώνευσης της επιχείρησης από μεγάλο μέρος των ιδρυτών, η οποία δείχνει ότι το όραμα των επιχειρήσεων είναι να συνεχίσουν να αναπτύσσονται και να εξαπλώνονται καθώς και η υλοποίηση της πορείας αυτής να γίνει από τους ίδιους. Προκύπτει ακόμα ότι στους λόγους της ίδρυσης της επιχείρησης, δεν ήταν μόνο η επίτευξη υψηλού οικονομικού κέρδους στο άμεσο μέλλον αλλά η δημιουργία μιας ισχυρής επιχείρησης για τα επόμενα χρόνια. Για ακόμα μια φορά, το εγχώριο οικοσύστημα πρέπει να αλλάξει και να γίνει ανταγωνιστικό και δελεαστικό ώστε να μην έχουμε μεταφορά επιχειρήσεων σε άλλες χώρες.

Τέλος, οι επιχειρήσεις που επιθυμούν την πώληση ή συγχώνευση τους με άλλες σε μακροπρόθεσμο ορίζοντα είναι σημαντικό να δούμε τους λόγους αυτής της επιθυμίας. Μια λογική εξήγηση πηγάζει από την ανάγκη για τεχνογνωσία που πιθανόν διαθέτουν μεγάλες ε-

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ταιρίες του χώρου και την διεύρυνση σε άλλες αγορές που επίσης οι δεύτερες είναι ήδη εδραιωμένες και αναπτυγμένες. Ωστόσο η επιθυμία αυτή σε ένα βαθμό πηγάζει από τις δυσκολίες και τα εμπόδια που αντιμετωπίζουν καθημερινά οι ιδρυτές στην άσκηση της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Τέτοια εμπόδια είναι οι συνεχείς αλλαγές στο ρυθμιστικό πλαίσιο, η αστάθεια σε οικονομικό και φορολογικό περιβάλλον, οι πολλαπλές υποχρεώσεις προς το κράτος, η αυξημένη γραφειοκρατία και το υψηλό φορολογικό κόστος. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι η περίοδος των κεφαλαιακών ελέγχων (Capital controls) που πολλές νεοφυείς επιχειρήσεις αδυνατούσαν να πληρώσουν προμηθευτές και εταιρίες - συνεργάτες εξωτερικού, με αποτέλεσμα να αντιμετωπίσουν πολλαπλά προβλήματα λειτουργίας. Αναλογιζόμενοι, λοιπόν, οι ιδρυτές ότι αυτές οι υποχρεώσεις και δυσκολίες θα πολλαπλασιαστούν μαζί με την ανάπτυξη της επιχείρησης είναι λογικό να βλέπουν ως βιώσιμη στρατηγική την πώληση ή τη συγχώνευση με άλλες εταιρίες.

Σε επόμενο στάδιο, η έρευνα εστιάζει στις σχέσεις των επιχειρήσεων με τις υποστηρικτές δομές καθώς και τη μεταξύ τους αλληλεπίδραση. Η πρώτη βασική παρατήρηση είναι ότι 70% των νεοφυών επιχειρήσεων έχει συμμετάσχει σε δομές υποστήριξης επιχειρηματικότητας (incubators, accelerators) και το 76% σε συνεργατικούς χώρους. Έχει γίνει σημαντική πρόοδος στο συγκεκριμένο θέμα καθώς πριν από 2 χρόνια μόνο το 40% συμμετείχε σε δομές υποστήριξης και σε συνεργατικούς χώρους. Αυτή την στιγμή στην Ελλάδα δραστηριοποιείται ένας ικανοποιητικός αριθμός επιχειρηματικών θερμοκοιτίδων, συνεργατικών χώρων και δομών στήριξης επιχειρηματικότητας όπως οι ΜΟΚΕ πανεπιστημίων και συνεργατικοί χώροι εργασίας. Παρόλα αυτά οι υπάρχουσες δομές δεν είναι αρκετές και οι υπηρεσίες που παρέχουν δεν καλύπτουν πλήρως τις ανάγκες των νεοφυών επιχειρήσεων ώστε να επωφεληθούν από αυτές. Βέβαια είναι σωστό να αναφερθεί ότι δεν υπάρχει επαρκής ενημέρωση για την ύπαρξη των δομών ή τις παρεχόμενες υπηρεσίες, με αποτέλεσμα να υπάρχει χαμηλή συμμετοχή ή αξιολόγηση τους από τις νεοφυείς επιχειρήσεις. Επίσης η άποψη που έχουν όσοι δεν έχουν συμμετάσχει σε τέτοιους χώρους είναι λανθασμένη και κατώτερη των πραγματικών πλεονεκτημάτων που παρέχουν αυτές οι δομές, και τα οποία αναγνωρίζουν οι συμμετέχοντες. Συνεπώς, στο

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

σημείο αυτό θα λέγαμε ότι υπάρχει ανεπαρκής ενημέρωση προς τις καινοτόμες επιχειρήσεις που έχει δημιουργήσει λανθασμένη εικόνα.

Τα βραβεία και οι φορείς υποστήριξης δείχνουν τα αποτελέσματα ότι ολοένα και πληθαίνουν. Βλέπουμε ότι για τους φορείς υποστήριξης η αξιολόγηση είναι υψηλή και το μεγαλύτερο ποσοστό των επιχειρήσεων που έχουν συμμετάσχει σε αυτούς τους θεωρεί αρκετά σημαντικούς

Σχετικά με την χρηματοδότηση των νεοφυών επιχειρήσεων, το γεγονός ότι το μεγαλύτερο ποσοστό των συμμετεχόντων έχουν λάβει εξωτερική χρηματοδότηση είναι ένα θετικό δείγμα, αφού δείχνει ότι σε ένα περιβάλλον νεοφυών επιχειρήσεων που βρίσκεται σε αρχικά στάδια ανάπτυξης και μάλιστα σε περίοδο οικονομικής κρίσης, υπάρχει ένας αξιοσημείωτος αριθμός πηγών χρηματοδότησης που δραστηριοποιείται ενεργά. Επίσης, το υπόλοιπο ποσοστό που δεν έχουν λάβει, επιθυμεί την λήψη χρηματοδότησης κάτι που επίσης δείχνει ότι η σημασία της χρηματοδότησης αναγνωρίζεται από τις επιχειρήσεις. Βέβαια, δεν μπορεί να παραληφθεί ότι μια ομάδα συμμετεχόντων θεωρεί το πρόβλημα της έλλειψης πηγών χρηματοδότησης ως σημαντικό εμπόδιο, αλλά μπορεί να ερμηνευθεί εξαιτίας του αρχικού σταδίου που βρίσκεται το οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων της Ελλάδας σε συνδυασμό με την οικονομική κρίση και την υψηλή ρευστότητα του οικονομικού περιβάλλοντος που αποτελούν αρνητικά στοιχεία για τους επενδυτές.

Στη συνέχεια αναλύοντας τα εμπόδια που εντοπίζουν οι επιχειρηματίες και καθιστούν το περιβάλλον «ελάχιστα» φιλικό είναι εξαιρετικά ενδιαφέρον το ότι τα τρία σοβαρότερα εμπόδια δεν είναι ούτε η έλλειψη πηγών χρηματοδότησης ούτε η ανάγκη για μείωση φορολογίας, αλλά αφορούν την αστάθεια και τη γραφειοκρατία σε οικονομικό και φορολογικό – ρυθμιστικό περιβάλλον. Αυτά τα προβλήματα προκαλούν αβεβαιότητα στην επιχείρηση, αδυναμία στρατηγικού σχεδιασμού και αποσπών τους επιχειρηματίες από το να προσηλωθούν αποκλειστικά στην επιχειρηματική δράση. Στα επόμενα στάδια ακολουθούν το ύψος της φορολογίας, το οποίο είναι πράγματι υψηλό, εξαιτίας και των πολυάριθμων έμμεσων φόρων πέραν του συ-

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ντελεστή φορολόγησης κερδών καθώς και η έλλειψη πηγών χρηματοδότησης που είναι αναμενόμενο αφού ο τραπεζικός δανεισμός είναι μηδενικός και οι εναλλακτικές πηγές υπαρκτές αλλά όχι επαρκώς διαδεδομένες. Ακολουθεί, η έλλειψη δομών υποστήριξης για την οποία έγινε αναφορά παραπάνω. Τέλος, σε μέτριο βαθμό εντοπίζεται το πρόβλημα αδυναμίας εύρεσης κατάλληλου προσωπικού για το οποίο θα γίνει αναφορά στην επόμενη υπό-ενότητα.

Όλα τα παραπάνω εμπόδια έχουν το κοινό στοιχείο ότι με σκληρή προσπάθεια από όλα τα συμβαλλόμενα μέρη μπορούν να μειωθούν και σταδιακά να εξαλειφθούν. Είναι, λοιπόν, η ευκαιρία της χώρας να αξιοποιήσει την τάση που επικρατεί για στήριξη της νεοφυούς επιχειρηματικότητας και τις προσπάθειες που γίνονται για αυτό τον στόχο σε Ευρωπαϊκό επίπεδο να δημιουργήσει ένα ισχυρό και ευνοϊκό περιβάλλον για τις νεοφυείς επιχειρήσεις ώστε να παραμείνουν και να συνεχίσουν να αναπτύσσονται με έδρα την Ελλάδα. Άλλωστε, οι θέσεις εργασίας και η οικονομική ανάπτυξη των επιχειρήσεων μόνο θετικά αποτελέσματα θα φέρει στο κράτος, την Ελληνική οικονομία και την αγορά εργασίας.

Τέλος, σημαντικός ρόλος ενός ανεπτυγμένου οικοσυστήματος είναι να προωθήσει την νεοφυή επιχειρηματικότητα σε άτομα που έχουν τις δεξιότητες και την επιθυμία και οι οποίοι δυνητικά θα μπορούσαν να δημιουργήσουν νέες επιχειρήσεις. Πράγματι, στα περισσότερα πανεπιστήμια παγκοσμίως γίνονται προσπάθειες για την προώθηση του επιχειρηματικού πνεύματος μέσω διαφόρων δράσεων. Στην Ελλάδα, σε αυτό το στάδιο υπάρχει μειωμένη δραστηριότητα, κυρίως επειδή η σύνδεση επιχειρήσεων και πανεπιστημίων ήταν περιορισμένη σε μεγάλο βαθμό για διάφορους λόγους. Ζητήθηκε, λοιπόν, από τους ιδρυτές των νεοφυών επιχειρήσεων να προτείνουν δράσεις οι οποίες θα έχουν στόχο την προώθηση της νεοφυούς επιχειρηματικότητας στα πανεπιστήμια. Αξίζει να παρατηρήσουμε ότι οι πιο δημοφιλείς δράσεις είναι αυτές που περιλαμβάνουν ενεργό συμμετοχή των φοιτητών στις καινοτόμες επιχειρήσεις και ενασχόληση σε πρακτικό επίπεδο με αυτές καθώς και δράσεις που προβλέπουν καθοδήγηση από έμπειρους επιχειρηματίες.

Από συμμετέχοντες της έρευνας αναφέρθηκε ότι η ανάπτυξη επιχειρηματικού πνεύματος δεν είναι αρμοδιότητα του πανεπιστημίου. Έχει αποτελέσει πολλές φορές θέμα συζήτησης,

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

το αν είναι σκόπιμο να υπάρχουν προγράμματα σπουδών με αποκλειστικό περιεχόμενο την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία, αφού όπως υποστηρίζεται η κλίση στο επιχειρείν είναι έμφυτη δεξιότητα και όχι κάτι το οποίο διδάσκεται, ενώ η καινοτομία προκύπτει μέσω της έρευνας και της εμπειρίας σε διαφορετικά γνωστικά αντικείμενα. Στόχος της έρευνας δεν είναι να κρίνει εάν το επιχειρείν διδάσκεται ή όχι, αλλά οι δράσεις των μεγαλύτερων πανεπιστημίων καθώς και η συντριπτική πλειοψηφία απόψεων από επιχειρηματίες υποδεικνύουν ότι στα πανεπιστήμια πρέπει να υπάρχουν δράσεις που προωθούν το επιχειρηματικό πνεύμα. Σκοπός των δράσεων αυτών, είναι να βοηθήσουν τους φοιτητές να αντιληφθούν τις δεξιότητες και τις κλίσεις τους και να κατανοήσουν πως η ύπαρξη καινοτόμων ιδεών μπορεί να εξελιχθεί σε επιχειρηματικά σχέδια καθώς και ποια είναι η πορεία που πρέπει να ακολουθήσουν για την υλοποίησή τους.

6.4. Προτάσεις βελτίωσης οικοσυστήματος

Με την παρούσα διπλωματική εργασία γίνεται μια περιγραφή του οικοσυστήματος νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα, ώστε να διερευνηθεί η κατάσταση που επικρατεί, να εντοπιστούν τα θετικά στοιχεία καθώς και τα προβλήματα που υπάρχουν και να εξαχθούν συμπεράσματα με βάση τα αποτελέσματα της έρευνας. Αξιοποιώντας όλα αυτά τα στοιχεία που συλλέχθηκαν σε θεωρητικό επίπεδο και τα αποτελέσματα που προέκυψαν από την έρευνα πεδίου, ακολουθεί μια σειρά από προτάσεις για την βελτίωση και ενίσχυση του υπάρχοντος οικοσυστήματος και την αντιμετώπιση των εμποδίων που φρενάρουν τη νεοφυή επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα. Η προσπάθεια γίνεται με προτάσεις απλές στην εφαρμογή, χαμηλού επιπλέον κόστους και υψηλού αντίκτυπου.

Αρχικά πρέπει να γίνει προσπάθεια μείωσης των διαδικασιών που απαιτούνται σε γραφειοκρατικό επίπεδο και μεγιστοποίηση της χρήσης ηλεκτρονικών εργαλείων και διαδικτυακών υπηρεσιών για τη διεκπεραίωσή τους. Αναγκαία είναι η παροχή προγραμμάτων στήριξης και προνομίων παρόμοιων με τις startup αλλά κατάλληλα διαμορφωμένων για τις scale-up επιχειρήσεις ώστε να εξελιχθούν και να παραμείνουν στη χώρα. Άλλωστε, αυτές είναι που θα συνεισφέρουν άμεσα τα μέγιστα σε οικονομία και αγορά εργασίας.

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Επίσης πρέπει να γίνει εκσυγχρονισμός των προγραμμάτων voucher για ανέργους ώστε να εστιάσουν στην απασχόληση των συμμετεχόντων σε νεοφυείς και αναπτυσσόμενες εταιρίες που θα έχουν περισσότερες πιθανότητες να διατηρήσουν τις θέσεις εργασίας και μετά από την λήξη του προγράμματος ή τουλάχιστον να αποκτήσουν δεξιότητες σύμφωνες με τις σύγχρονες τάσεις της αγοράς εργασίας. Σημαντικός και ο ρόλος του κράτους και της εκάστοτε κυβέρνησης ώστε να υπάρχει συνεργασία της πολιτικής ηγεσίας με τους φορείς νεοφυούς επιχειρηματικότητας, ώστε οι διάφορες διακρατικές συμφωνίες και επαφές για στήριξη της επιχειρηματικότητας και ανταλλαγής τεχνογνωσίας με άλλες χώρες να μην μένουν σε θεωρητικό επίπεδο, αλλά στην συνέχεια να αναλαμβάνουν δράση οι φορείς υποστήριξης και να αξιοποιούν τις επαφές αυτές.

Παρουσίαση ενός ξεκάθਾਰου πλάνου για τη φορολογία, τις άμεσες και έμμεσες υποχρεώσεις τις ελαφρύνσεις για τις νεοφυείς επιχειρήσεις και παροχή διαβεβαιώσεων από όλους τους αρμόδιους φορείς, ότι δεν θα μεταβληθεί για τα επόμενα έτη, ώστε να μπορούν οι επιχειρήσεις να προχωρήσουν σε στρατηγικό σχεδιασμό. Επίσης αναγνώριση και υιοθέτηση μοντέλων λειτουργίας από ανεπτυγμένα οικοσυστήματα μετά από προσαρμογή στις ανάγκες και τους περιορισμούς του ελληνικού περιβάλλοντος. Σύναψη συνεργασιών μεταξύ των διαφόρων δομών υποστήριξης και κυρίως των μηχανισμών επιχειρηματικής επώασης.

Δημιουργία από κοινού μιας οργανωμένης καμπάνιας προώθησης των δυνατοτήτων και των υπηρεσιών που παρέχουν. Συνεχής επικοινωνία μεταξύ των ομάδων που συμμετέχουν σε κάθε δομή και εξειδίκευση κάθε δομής σε συγκεκριμένα στάδια της επιχειρηματικής επώασης και προσπάθεια να λειτουργήσουν αλληλο-συμπληρωματικά στην διαδικασία επιχειρηματικής επώασης μια επιχείρησης.

Επέκταση της συνεργασίας με συνεργατικούς χώρους, ώστε να δημιουργηθούν σχήματα που παρέχουν το σύνολο των υπηρεσιών. Σύνδεση των επιταχυντών και των θερμοκοιτίδων με τα υπάρχοντα τεχνολογικά clusters (corallia) και προσπάθεια δημιουργίας νέων τέτοιων δομών για πειραματική χρήση τεχνολογιών και εξειδικευμένων εργαλείων (internet of things, augmented reality, cloud computing κ.α.) στα οποία θα συνεργάζονται οι διάφορες ομάδες και

θα ανταλλάσσουν τεχνογνωσία ή θα συνάπτουν συνεργασίες με στόχο να επιλύουν τεχνικά προβλήματα που αντιμετωπίζουν ή να αξιοποιούν νέες τεχνολογίες. Σύνδεση με τις υφιστάμενες επιχειρήσεις υψηλής ανάπτυξης στην Ελλάδα και αλληλεπίδραση αυτών με τις νεοφυείς επιχειρήσεις, ως μια προσπάθεια υποκατάστασης του χαμηλού αριθμού ενδο-εταιρικών θερμοκοιτίδων.

6.5. Προτάσεις για μελλοντική μελέτη

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις είναι ένα σχετικά νέο μοντέλο επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα και οι υπάρχουσες έρευνες είναι περιορισμένες όπως επίσης και τα διαθέσιμα δεδομένα ειδικά μέχρι πριν μερικά έτη. Είναι φυσικό επακόλουθο, εφόσον συνεχιστεί η ανάπτυξη των νεοφυών επιχειρήσεων με τον ρυθμό αυτό, η διεξαγωγή μελλοντικής έρευνας να είναι συχνή γύρω από αυτό τον τομέα.

Στην διπλωματική αυτή, έγινε προσπάθεια να αποτυπωθεί το περιβάλλον των νεοφυών επιχειρήσεων, με έμφαση στις σχέσεις που έχουν με τις δομές υποστήριξης και στα εξωτερικά εμπόδια που αντιμετωπίζουν κατά την ανάπτυξη τους. Με την εστίαση των ερωτήσεων σε συγκεκριμένα θέματα και την συγκέντρωση σχετικά μεγάλου αριθμού συμμετοχών υπήρξε η δυνατότητα εξαγωγής αρκετών συμπερασμάτων. Όπως παρατηρείται, ωστόσο, προέκυψαν σημεία τα οποία χρήζουν περαιτέρω στοχευμένης μελέτης, η οποία μπορεί να οδηγήσει σε επιβεβαίωση των συμπερασμάτων που αναφέρονται εδώ ή να αποκαλύψει και άλλες πτυχές της πραγματικότητας.

Ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα θα ήταν μια έρευνα που θα εστίαζε στην προσπάθεια εκτίμησης της απόδοσης των δομών υποστήριξης συνολικά και ξεχωριστά για την καθεμία. Ιδανικά, σε συνεργασία με τις δομές και έχοντας πρόσβαση σε όλα τα διαθέσιμα στοιχεία, η έρευνα αυτή θα μπορούσε να εξετάσει τις ομάδες που συμμετέχουν σε κάθε δομή και να ποσοτικοποιήσει την μεταβολή που παρουσιάζουν μετά την ολοκλήρωση του προγράμματος επώασης. Συνδυάζοντας το σύνολο των πόρων που δαπανήθηκαν για αυτή την διαδικασία, θα μπορούσε να δοθεί μια σαφή εικόνα για την αποτελεσματικότητα κάθε δομής.

Κεφάλαιο 7ο: Βιβλιογραφία – Πηγες

Αναφορές:

1. <http://www.kauffman.org/>
2. <http://www.alibaba.com/>
3. Neil Blumenthal, co-founder and co-CEO of Warby Parker, 2013
4. European Union Regional Policy, 2010
5. Κόμαρης 2013
6. Bøllingtoft, A., & Ulhøi, J. P. (2005). The networked business incubator— leveraging entrepreneurial agency?. Journal of business venturing, 20(2), 265-290
7. Δαρδαμάνη, 2009
8. ΙΔΡΥΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ & ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ, 2015
9. Global Entrepreneurship Monitor, 2015
10. Ελληνική Στατιστική Αρχή, 2015
11. The Greek Startup Manifesto, 2014
12. Hellenic Start up Association, 2011
13. Fortune Greece, 2013
14. www.taneo.gr
15. <http://diktio.co/>
16. <http://endeavor.org.gr/>
17. <http://www.corallia.org/el/about-corallia.html>
18. <http://ekinisilab-sev.gr/>
19. <http://www.innovathens.gr/>
20. <http://www.incubator.gr/incub.html>
21. http://www.theegg.gr/pages/the_egg
22. <http://metavallon.org/>
23. <http://orangegrove.biz/>
24. <http://www.thermi-group.com/el/thermokoitida-2/>

25. <http://www.pjtechcatalyst.com/>
26. <https://www.nbg.gr/en/nbgseeds>
27. <https://www.alpha.gr/page/default.asp?id=669&la=2>
28. <http://www.businessangelsgreece.gr/institution/purpose>
29. <https://www.hellenicaward.com/>
30. <https://www.nbg.gr/el/i-bank/i-bank-competition>
31. <http://www.mitefgreece.org/mitef-greece-startup-competition/>
32. <http://ennovation.gr/>
33. <https://www.angelopoulosgiu.org/>
34. <http://opencoffee.gr/>
35. <http://athens.startupsafary.com/>
36. <https://www.startupgrind.com/athens/>
37. <http://athens.startupweekend.org/>
38. <http://www.mitefgreece.org/startsmart-greece-2015/>

Βιβλιογραφία:

- 1) Kauffman Foundation, 2010. Kauffman Foundation Research Series: Firm Formation and Economic Growth. The Importance of Startups in Job Creation and Job Destruction.
- 2) Eliasson G., 1996. Firm objectives, controls and organization. The use of information and the transfer of knowledge within the firm. Kluwer, Dordrecht.
- 3) Thomas F. D., Gudmundson D., Turner K., Suhr D., 2013. Business Plan Competitions and Their Impact on New Ventures' Business Models.
- 4) Κομάρης Σ., 2013. ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΥΨΗΛΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ (VENTURE CAPITAL): ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΥ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΣΤΟ ΙΣΡΑΗΛ.

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

- 5) Δαρδαμάνη Δ., 2009. Συγκριτική ανάλυση της πορείας των τεχνολογικών / επιστημονικών πάρκων στην Ελλάδα.
- 6) Έρευνα endeavor Greece, Creating Jobs for youth in Greece, Δεκέμβριος 2015
- 7) Arnold. J, Cooper. G, Robertson.I, (1995) Understanding Human Behaviour in the workplace.Pitman Publishing.
- 8) Casson .M.C and H.cox(1997) An Economic Model of Inter-firm Networks, in Mark Ebers (ed) (1997) The Formation of Inter organizational Networks, Oxford

Παράρτημα:

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

«Το οικοσύστημα των νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα
(startup), μια εμπειρική έρευνα»

Το παρόν ερωτηματολόγιο αποτελεί προϊόν βασισμένο σε προϋπάρχουσες έρευνες, παρόμοιων ερευνητικών διαδικασιών. Με τον τρόπο αυτό εναρμονίζεται πλήρως με την βιβλιογραφία αναφορικά με το θέμα των νεοφυών επιχειρήσεων, παραθέτοντας τους σημαντικότερους παράγοντες που τις επηρεάζουν και αποτελεί αντικείμενο για εξαιρετικά ενδιαφέροντα αποτελέσματα.

Το παρακάτω ερωτηματολόγιο έχει δημιουργηθεί στο πλαίσιο της διπλωματικής μου εργασίας με τίτλο « Το οικοσύστημα τω νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα, μια εμπειρική έρευνα», για την απόκτηση του ΠΜΣ «.....» του πανεπιστημίου
.....

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Η συμμετοχή σας κρίνεται απαραίτητη για την ολοκλήρωση της εργασίας μου.

Σας ευχαριστώ εκ των προτέρων για τον χρόνο που διαθέσετε!

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Ημερομηνία :

A/A ερωτηματολογίου :

Ενότητα A: Επωνυμία επιχείρησης

.....

Ενότητα B: Βασικά στοιχεία της επιχείρησης

1. Έτη ύπαρξης της επιχείρησης

.....

2. Νομική μορφή

- Ατομική
- ΙΚΕ
- ΟΕ
- ΕΕ
- ΕΠΕ
- ΑΕ
- Άλλο

3. Έδρα της επιχείρησης

- Αθήνα
- Θεσσαλονίκη
- Πάτρα
- Κρήτη
- Άλλο

4. Κυριότεροι πελάτες

- B2B
- B2C
- B2G

5. Αριθμός εργαζομένων

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

- Ένας
- Δύο
- Τρείς
- Τέσσερις
- Πέντε και πάνω

6. Τομέας δραστηριότητας της επιχείρησης

- Πρωτογενής τομέας – Αγροτικές δραστηριότητες
- Μεταποίηση
- Χονδρικό – Λιανικό εμπόριο
- Μεταφορές & αποθήκευση
- Τεχνολογίες πληροφορικής – τηλεπικοινωνιών – υπηρεσίες πληροφορίας
- Τουρισμός
- Εκπαίδευση
- Ενέργεια
- Χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες
- Περιβάλλον
- Άλλο:

Ενότητα Γ: Επιχειρηματική ομάδα

7. Αριθμός ιδρυτών

- Ένας
- Δύο
- Τρείς
- Τέσσερις
- Πέντε και πάνω

8. Ηλικιακή ομάδα ιδρυτών

- 19 έως 24
- 25 έως 30
- 31 έως 35
- 36 έως 40

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

- 40 και πάνω

9. Επίπεδο εκπαίδευσης ιδρυτών

- Απόφοιτος λυκείου
- Κάτοχος Πτυχίο ΙΕΚ
- Κάτοχος πτυχίο ΑΕΙ – ΤΕΙ
- Κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών
- Κάτοχος διδακτορικού

10. Προηγούμενη επαγγελματική εμπειρία ιδρυτών

- Δεν υπάρχει
- < 1 έτος
- Από 1 έως 3 έτη
- Από 4 έως 6 έτη
- Από 7 έως 9 έτη
- > 10 έτη

11. Η ιδέα για την επιχείρηση σας προήλθε από

- Αντικείμενο σπουδών
- Προηγούμενη επαγγελματική απασχόληση
- Αξιοποίηση αποτελεσμάτων ερευνητικής δραστηριότητας
- Αξιοποίηση ευκαιρίας στο πλαίσιο σημαντικής τεχνολογικής εξέλιξης
- Αξιοποίηση ευκαιρίας στο ρυθμιστικό / κανονιστικό πλαίσιο
- Αναπαραγωγή επιτυχημένης ιδέας από άλλη αγορά
- Εντοπισμός προβλήματος / έλλειψη αγοράς στα πλαίσια της καθημερινότητας
- Άλλο (διευκρινίστε):

Ενότητα Δ: Το περιβάλλον της επιχείρησης

12. Βαθμολογήστε από το 1 έως το 10 την «φιλικότητα» του Ελληνικού κράτους προς τις νεοφυείς επιχειρήσεις.

.....

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

13. Θεωρείτε ότι οι νεοφυείς «Νεοφυείς» επιχειρήσεις μπορούν να αποτελέσουν λύση, ώστε να αντιμετωπιστεί η οικονομική κρίση στην Ελλάδα;

- Διαφωνώ απόλυτα
- Διαφωνώ
- Ούτε συμφωνώ / ούτε διαφωνώ
- Συμφωνώ
- Συμφωνώ απόλυτα

14. Βοηθάει το κράτος στην αποτελεσματική αντιμετώπιση των προβλημάτων που αντιμετωπίζουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις;

- Καθόλου
- Λίγο
- Ούτε λίγο / ούτε πολύ
- Πολύ
- Πάρα πολύ

15. Υποστηρίζει το κράτος τις «Νεοφυείς» επιχειρήσεις στον βαθμό που χρειάζονται;

- Καθόλου
- Λίγο
- Ούτε λίγο / ούτε πολύ
- Πολύ
- Πάρα πολύ

16. Οι νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα αναπτύσσονται το ίδιο γρήγορα με τις υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες;

- Διαφωνώ απόλυτα
- Διαφωνώ
- Ούτε συμφωνώ / ούτε διαφωνώ
- Συμφωνώ
- Συμφωνώ απόλυτα

17. Πως θα βαθμολογούσατε την ύπαρξη των παρακάτω, αναφορικά με τη χώρα μας, ως προς τις νεοφυείς επιχειρήσεις;

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

A/A		Πολύ χαμηλού επιπέδου	Χαμηλού επιπέδου	Ούτε χαμηλού / ούτε υψηλού επιπέδου	Υψηλού επιπέδου	Πολύ υψηλού επιπέδου
Υλικό οικοσύστημα (λειτουργίες που λαμβάνουν χώρα σε συγκεκριμένη τοποθεσία)						
1	Επιχειρηματικές προ-θερμοκοιτίδες: *Αυτές βρίσκονται ένα στάδιο πριν τις θερμοκοιτίδες, για τη διαδικασία της προ-επώασης (ανάπτυξη ιδέας, μοντέλου, σχεδίου), συναντώνται συνήθως στα πανεπιστήμια)					
2	Επιχειρηματικές θερμοκοιτίδες					
3	Επιχειρηματικοί επιταχυντές					
4	Πηγές χρηματοδότησης					
5	Οργανισμοί που προωθούν την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία					
6	Πανεπιστήμια					
7	Κέντρα καινοτομίας					
8	Επιστημονικά και τεχνολογικά πάρκα					
Άυλο οικοσύστημα (λειτουργίες που δεν λαμβάνουν χώρα σε συγκεκριμένη τοποθεσία)						
9	Διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας και καινοτομίας					
10	Δραστηριότητες και εκδηλώσεις (events) για νεοφυείς επιχειρήσεις					

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

11	Συνεργατικοί χώροι					
----	--------------------	--	--	--	--	--

18. Πόσο συμβάλλουν οι παρακάτω χρηματοδοτικοί φορείς στις Ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις;

A/A		Καθόλου	Λίγο	Ούτε λίγο / ούτε πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ
1	Ιδιώτες – Επιχειρηματικοί «άγγελοι»					
2	Πανεπιστήμια					
3	Κυβέρνηση					
4	Ε.Ε.					
5	Επενδυτές Υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου (Venture Capital)					
6	Τράπεζες					
7	Μεγάλες επιχειρήσεις					
8	Άλλο (προσδιορίστε)					

19. Πόσο συχνά συναντώνται οι παρακάτω πηγές χρηματοδότησης στις ελληνικές νεοφυείς;

A/A		Ποτέ	Σπάνια	Ούτε σπάνια / ούτε συχνά	Συχνά	Πάρα πολύ συχνά
1	Τραπεζικός δανεισμός					
2	Αυτοχρηματοδότηση					
3	Φίλοι & συγγενείς					
4	Επιχειρηματικοί Άγγελοι					
5	Venture Capitals					

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

6	Διαδικτυακή χρηματοδότηση από το «πλήθος» (crowdfunding)					
---	--	--	--	--	--	--

20. Πόσο σημαντικά θα χαρακτηρίζατε τα παρακάτω για την ανάπτυξη του επιχειρηματικού πνεύματος στη χώρα μας;

A/A		Καθό- λου	Λίγο	Ούτε λίγο / ούτε πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ
1	Προσθήκη μαθημάτων επιχειρηματικότητας στην ανώτατη εκπαίδευση					
2	Προγράμματα σπουδών αποκλειστικά για την επιχειρηματικότητα					
3	Πρακτική άσκηση φοιτητών σε νεοφυείς επιχειρήσεις					
4	Ημερίδες – σεμινάρια από επιτυχημένους επιχειρηματίες					
5	Προσομοιώσεις επιχειρηματικών διαγωνισμών					
6	Διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας					
7	Πανεπιστημιακές θερμοκοιτίδες για νεοφυείς					

21. Σε ποιο βαθμό τα παρακάτω αποτελούν εμπόδιο για τις νεοφυείς επιχειρήσεις στη χώρα μας;

A/A		Καθό- λου	Λίγο	Ούτε λίγο / ούτε πολύ	Πολύ	Πάρα πολύ
1	Πολιτική αστάθεια					

ΤΟ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

2	Οικονομική αβεβαιότητα					
3	Φορολογία – Ασφαλιστικές εισφορές					
4	Γραφειοκρατία					
5	Έλλειψη υποστηρικτικών δομών					
6	Έλλειψη χρηματοδοτικών πηγών					
7	Δυσκολία εύρεσης κατάλληλα εξειδικευμένου εργατικού δυναμικού					

22. Παρακαλώ συμπληρώστε τις παρακάτω προτάσεις;

A/A		Ναι	Όχι
1	Έχετε λάβει χρηματοδότηση;		
2	Έχετε συμμετάσχει σε διαγωνισμούς;		
3	Έχετε κερδίσει διαγωνισμούς;		
4	Έχετε λάβει χρηματικό βραβείο;		
5	Έχετε κάνει χρήση των συνεργατικών χώρων εργασίας;		

Σας ευχαριστώ πολύ για τον πολύτιμο χρόνο σας!