

**ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΔΥΤΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

**ΣΧΟΛΗ : ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ**

**ΤΜΗΜΑ : ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

**ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ**

**ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ STARTUP  
ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ**

**ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ ΣΠΟΥΔΑΣΤΩΝ:**

**Κωσταρέλος Δημήτριος / Καρύπης Θεόφιλος**

**ΕΠΟΠΤΕΥΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ : Παναγιώταρου Αλίκη**

**ΠΑΤΡΑ - ΙΟΥΛΙΟΣ 2018**

# Πρόλογος

Η παγκόσμια χρηματοοικονομική κρίση, τα αυστηρά δημοσιονομικά μέτρα λιτότητας αλλά και η τεράστια αβεβαιότητα στις επενδύσεις, έχουν οδηγήσει την οικονομία της χώρας μας σε πρωτοφανή οικονομική κατάρρευση, μεγάλη ελάττωση του ΑΕΠ, διόγκωση των οφειλών καθώς επίσης και τεράστια εκτόξευση των ποσοστών ανεργίας. Το μοντέλο ανάπτυξης το οποίο ακολουθεί η χώρα μας δεν αποτελεί βιώσιμη λύση και υφίσταται πλέον καθοριστική ανάγκη για αλλαγή της υπάρχουσας χρηματοοικονομικής πολιτικής και την εφαρμογή καινούριων πιο καινοτόμων τακτικών επιχειρηματικής δράσης.

Στο συγκεκριμένο πλαίσιο, οι νεοφυείς επιχειρήσεις αποτελούν μια καινοτόμα και εξαιρετικά ενδιαφέρουσα προοπτική. Με βασικότερο γνώρισμα τους υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης και την ανάπτυξη αρκετών θέσεων απασχόλησης, οι εν λόγω εταιρίες έχουν την ευχέρεια να αποτελέσουν καθοριστικό μέρος της λύσης του συγκεκριμένου ζητήματος το οποίο καλείται να αντιμετωπίσει στη σημερινή εποχή η οικονομία της χώρας μας.

Αυτός ήταν και ο κυριότερος λόγος που επιλέξαμε την εκπόνηση μιας τέτοιας εργασίας με το συγκεκριμένο θέμα έτσι ώστε να καταφέρουμε να παρουσιάσουμε τη σημερινή κατάσταση της εξέλιξης των εν λόγω επιχειρήσεων στη χώρα μας, με βασικότερο σκοπό την παραγωγή χρήσιμων συμπερασμάτων αλλά και προτάσεων με στόχο τη βελτίωση του υπάρχοντος περιβάλλοντος και την αντιμετώπιση των προβλημάτων τα οποία υφίστανται για τις συγκεκριμένες επιχειρήσεις.

Τέλος, στο σημείο αυτό θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε θερμά όλους όσους βοήθησαν στην ολοκλήρωση της εν λόγω εργασίας. Αρχικά, θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε τους γονείς μας για όλη τη βοήθεια που μας παρείχαν όλα αυτά τα χρόνια και στη συνέχεια θα θέλαμε να πούμε ένα μεγάλο ευχαριστώ στην **επιβλέποντα καθηγήτριά μας, κυρία Παναγιώταρου Αλίκη**, η οποία μας υποστήριξε και μας βοήθησε με χρήσιμες συμβουλές τις οποίες μας παρείχε όπου χρειάστηκε έτσι ώστε να καταφέρουμε να φέρουμε εις πέρας την εν λόγω πτυχιακή εργασία.

# Περίληψη

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις αποτελούν μια μορφή εταιριών οι οποίες έχουν σχεδιαστεί με κυριότερο στόχο να αναπτυχθούν άμεσα, φέρουν ένα νέο γνώρισμα, ερευνούν ένα επαναλαμβανόμενο και εξελισσόμενο επιχειρηματικό πλάνο και καλούνται να αντιμετωπίσουν τη χρηματοδότηση σαν ένα μέσο το οποίο τροφοδοτεί την ικανότητα και το ρυθμό εξέλιξής τους. Γενικότερα, οι εν λόγω επιχειρήσεις στη σημερινή εποχή αποτελούν μια μορφή επιχειρηματικότητας η οποία τις περισσότερες φορές αναπτύσσει προσδοκίες για μελλοντικές αλλαγές, με βασικότερο σκοπό την προσέλκυση επενδυτικών κεφαλαίων σύμφωνα με την αναπτυξιακή ισχύ την οποία εμφανίζουν στην αγορά στην οποία δραστηριοποιούνται.

Η εν λόγω εργασία στοχεύει στην παρουσίαση της νεοφυούς επιχειρηματικότητας στη χώρα μας καθώς επίσης και στην εξαγωγή αξιοποιήσιμων αποτελεσμάτων και συμπερασμάτων που θα βγάλουμε από την έρευνα, μέσω ερωτηματολογίου, που θα υλοποιήσουμε για τις ανάγκες της εν λόγω πτυχιακής εργασίας.

Για την υλοποίηση της έρευνας μας, έχουν δοθεί ερωτηματολόγια σε Έλληνες ιδιοκτήτες νεοφυών επιχειρήσεων. Τα αποτελέσματα της εν λόγω έρευνας έχουν δείξει πως οι συγκεκριμένες επιχειρήσεις στη χώρα μας ιδρύονται κυρίως από άντρες, οι οποίοι ως επί το πλείστον ανήκουν στην ηλικιακή ομάδα των 24-28 ετών. Κατά κύριο λόγο έχουν σπουδάσει σε ΑΕΙ και ΤΕΙ που έχουν άρρηκτη σχέση με την πληροφορική και για αυτό όπως φάνηκε το μεγαλύτερο ποσοστό αυτών έχει ασχοληθεί κυρίως με ηλεκτρονικές διαδικτυακές εφαρμογές.

**Λέξεις κλειδιά :** επιχειρηματικότητα, καινοτομία, νεοφυείς επιχειρήσεις, νεοφυή οικοσύστημα, νεοφυή επιχειρηματικότητα, χρηματοδότηση

# Abstract

Startup businesses are a form of companies that are primarily designed to grow directly, bring a new trait, explore a recurring and evolving business plan and are called upon to cope with finance as a means of fueling their capacity and pace of development. More generally, these businesses are nowadays a form of entrepreneurship that most of the times develops expectations for future changes, with the primary aim of attracting investment funds in line with their growth potential in the market they are active in.

This work aims at the research and the presentation of startup enterprises in our country. Through questionnaires we will try to extract useful data and results that will help us to present a more accurate picture of this type of businesses and will give us some insight as to why some of them are successful and others don't.

For the realization of our survey, questionnaires have been given to Greek owners of new enterprises. The results of this research have shown that the specific businesses in our country are mainly found by men, who mostly belong to the 24-28 age group. Mostly they have studied at Universities and Technological Educational Institutes (ITUs) that have an inherent relationship with information technology, and as it turned out, most of them have been involved in electronic web applications.

**Key words:** entrepreneurship, innovation, start-ups, new ecosystem, innovative entrepreneurship, financing

# Πίνακας Περιεχομένων

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΛΥΤΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ.....	i
ΣΧΟΛΗ: Διοίκηση Επιχειρήσεων Πάτρα.....	i
ΤΜΗΜΑ: Πρόγραμμα ΕΣΠΣ.....	i
<b>ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ</b> .....	i
ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ ΣΠΟΥΔΑΣΤΗ : Κωσταρέλος Δημήτρης / Καρύπης Θεόφιλος.....	i
ΕΠΟΠΤΕΥΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ : Παναγιώταρου Αλίκη.....	i
<b>Πρόλογος</b> .....	2
<b>Περίληψη</b> .....	3
Abstract.....	4
<b>Πίνακας Περιεχομένων</b> .....	5
<b>Περιεχόμενα Εικόνων</b> .....	6
<b>Περιεχόμενα Πινάκων</b> .....	7
<b>ΕΙΣΑΓΩΓΗ</b> .....	8
<b>ΝΕΟΦΥΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ</b> .....	10
2.1 Εισαγωγή.....	10
2.2 Καινοτομία και επιχειρηματικότητα.....	12
2.3 Νεοφυείς επιχειρήσεις (startup).....	15
2.4 Ιστορική αναδρομή.....	18
2.5 Τα κριτήρια και η δημιουργία που χαρακτηρίζουν μια επιχείρηση ως νεοφυή.....	20
2.5.1 Χαρακτηριστικά των startup επιχειρήσεων και διαφορές από τις τυπικές επιχειρήσεις.....	22
2.6 Νομική μορφή.....	26
2.7 Συμβολή της νεοφυούς επιχειρηματικότητας στην οικονομία.....	28
2.8 Μέθοδος Lean Startup.....	31
<b>ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ</b> .....	34

3.1 Οικοσύστημα startup επιχειρήσεων.....	34
3.2 Επιχορηγήσεις και επιδοτήσεις.....	37
3.3 Στάδια χρηματοδότησης.....	39
3.4 Χρηματοδότηση startup επιχειρήσεων.....	42
3.4.1 Άγγελοι επενδυτές.....	42
3.4.2 Venture Capital.....	44
3.4.3 Crowdfunding.....	45
3.4.4 Τραπεζικό δάνειο.....	46
3.4.5 Καινούριες τακτικές χρηματοδότησης νεοφυών επιχειρήσεων.....	47
3.5 Οργανισμοί που προωθούν την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία.....	49
<b>ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.....</b>	<b>55</b>
4.1 Νεοφυής επιχειρηματικότητα και Ελληνική πραγματικότητα.....	55
4.2 Το ελληνικό νεοφυή οικοσύστημα προσελκύει κεφάλαια παρά την κρίση.....	62
4.3 Ανακρορά σε μερικές σημαντικές ελληνικές startup επιχειρήσεις.....	68
4.4 Πηγές χρηματοδότησης ελληνικών startup.....	72
4.5 Το Ελληνικό ταλέντο.....	78
5. ΜΕΘΟΔΟΣ ΥΛΙΚΟ.....	81
6. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ / ΕΠΙΛΟΓΟΣ.....	88
<b>Βιβλιογραφία.....</b>	<b>90</b>

## Περιεχόμενα Εικόνων

Εικόνα 2.1 : Ποικίλες μορφές και εκφάνσεις της καινοτομίας.....	14
Εικόνα 2.2 : Μηχανισμοί αξιοποίησης νέων τεχνολογιών : Η δημιουργία νέων εταιριών.....	14
Εικόνα 3.1 : Οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων.....	35
Εικόνα 3.2 : Χάρτης κορυφαίων οικοσυστημάτων νεοφυών επιχειρήσεων.....	36
Εικόνα 3.3 : Κύκλος ζωής χρηματοδότησης νεοφυών επιχειρήσεων.....	40

Εικόνα 3.4 : Μορφές χρηματοδότησης νεοφυών επιχειρήσεων σύμφωνα με το στάδιο ανάπτυξής τους.....	41
Εικόνα 4.1 : Ιδρυτές νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα .....	57
Εικόνα 4.2 : Μορφωτικό επίπεδο ιδρυτών νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα.....	58
Εικόνα 4.3 : Οι 10 κυριότεροι λόγοι αποτυχίας των startup επιχειρήσεων .....	61
Εικόνα 4.4 : Αστάθεια στο Ελληνικό περιβάλλον για τις νεοφυείς επιχειρήσεις.....	61
Εικόνα 4.5 : Έξοδοι εκκίνησης στην Ελλάδα ανά έτος .....	67
Εικόνα 4.6 : Οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα .....	71
Εικόνα 4.7 : Πηγές εξασφαλισμένης χρηματοδότησης.....	72
Εικόνα 4.8 : Χρηματοδότηση ελληνικών startup.....	73
Εικόνα 4.9 : Από ποιες πηγές σκοπεύουν οι υφιστάμενες επιχειρήσεις να λάβουν χρηματοδότηση .....	74
Εικόνα 4.10 : Από ποιες πηγές σκοπεύουν οι υπό σύσταση επιχειρήσεις να λάβουν χρηματοδότηση .....	74
Εικόνα 4.11 : Η Ελλάδα είναι πρώτη στην απορρόφηση του ΕΣΠΑ σε όλη την Ευρώπη	76
Εικόνα 4.12 : Αναπτυξιακές δράσεις .....	77
Εικόνα 4.13 : Φορείς συνεργασίας για καινοτόμες πρακτικές.....	78

## Περιεχόμενα Πινάκων

Πίνακας 3.1 : Κατάταξη κορυφαίων οικοσυστημάτων νεοφυών επιχειρήσεων.....	36
Πίνακας 4.1 : Ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις που προσέλκυσαν επενδυτές από το εξωτερικό .....	59
Πίνακας 4.2 : Οι δέκα πιο χρηματοδοτούμενες ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις.....	62
Πίνακας 4.3 : Συνολική βαθμολόγηση πόλεων σε χαρτογράφηση νεοφυούς επιχειρηματικότητας σε Ευρωπαϊκό επίπεδο .....	65
Πίνακας 4.4 : Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα ευρωπαϊκής νεοφυούς επιχειρηματικότητας ανάλογα με την πόλη.....	66
Πίνακας 4.5 : Οι δέκα μεγαλύτερες ελληνικές έξοδοι εκκίνησης.....	68

## **ΕΙΣΑΓΩΓΗ**

**Εισαγωγή:** Οι νεοφυείς επιχειρήσεις (startups) αποτελούν έναν όρο ο οποίος χρησιμοποιείται με αυξανόμενη συχνότητα και έχει σαν σκοπό να περιγράψει κάθε νέα επιχειρηματική δραστηριότητα. Είναι προφανές ότι μια νέα επιχειρηματική κίνηση δεν μπορεί αυτόματα να χαρακτηριστεί ως νεοφυή επιχείρηση. Για να αποδοθεί ο χαρακτηρισμός αυτός σε μία επιχείρηση θα πρέπει σύμφωνα με τον Neil Blumenthal (2013) να εργάζεται με σκοπό να λύσει ένα πρόβλημα του οποίου η λύση δεν είναι προφανής και η επιτυχία δεν είναι εγγυημένη. Ένα από τα κυριότερα χαρακτηριστικά των νεοφυών επιχειρήσεων είναι ο μεγάλος ρυθμός ανάπτυξης και η γενική αύξηση του ενδιαφέροντος της επιχειρηματικής κοινότητας για ολοκληρωμένη καινοτομία που προσφέρει η επιχείρηση. Το είδος του προβλήματος που καλείται να μελετήσει η παρούσα πτυχιακή εργασία είναι η υπάρχουσα βιβλιογραφία σχετικά με την έννοια και τη λειτουργία των νεοφυών επιχειρήσεων και η ταυτόχρονη μελέτη υπό μορφή ποσοτικής έρευνας ώστε να διερευνηθεί σε βάθος η υφιστάμενη κατάσταση των νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα.

**Σκοπός:** Ο σκοπός της παρούσας πτυχιακής εργασίας είναι η παρουσίαση της νεοφυούς επιχειρηματικότητας στη χώρα μας καθώς επίσης και η εξαγωγή αξιοποιήσιμων αποτελεσμάτων και συμπερασμάτων που θα βγάλουμε από την έρευνα, μέσω ερωτηματολογίου, που θα υλοποιήσουμε για τις ανάγκες της εν λόγω πτυχιακής εργασίας.



**Μέθοδος της έρευνας:** Η έρευνα θα πραγματοποιηθεί μέσω ερωτηματολογίου το οποίο θα διανεμηθεί σε Έλληνες ιδιοκτήτες νεοφυών επιχειρήσεων οι οποίοι θα αποτελέσουν και το δείγμα της. Μετά τη συλλογή των ερωτηματολογίων θα πραγματοποιηθεί η στατιστική ανάλυση ώστε να πραγματοποιηθεί ο περιγραφικός προσδιορισμός αποτελεσμάτων.

**Αποτελέσματα και συμπεράσματα:** Μετά το πέρας της ερευνητικής διαδικασίας αναμένεται ο προσδιορισμός των νέων επιχειρηματιών startup σχετικά με τις δυσκολίες που αντιμετώπισαν στο ξεκίνημα της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας όσον αφορά τις προοπτικές ανάπτυξης των startup στην Ελλάδα. Ταυτόχρονα θα διεξαχθούν οι απόψεις των επιχειρηματιών σχετικά με το είδος και τις μορφές της χρηματοδότησης και τέλος η συνεισφορά των startup στην ελληνική επιχειρηματική πραγματικότητα εν μέσω οικονομικής κρίσης.

**Δομή:** Σε ότι έχει να κάνει με τη δομή της συγκεκριμένης εργασίας, είναι σημαντικό να επισημανθεί πως το δεύτερο κεφάλαιο θα αφορά κάποιες βασικές έννοιες και γνωρίσματα των συγκεκριμένων επιχειρήσεων, ενώ το τρίτο κεφάλαιο θα μελετά το οικοσύστημα τους καθώς επίσης και τις τακτικές επιχορηγήσεων και χρηματοδότησης τους. Στο τέταρτο κεφάλαιο θα γίνει εκτενής ανάλυση για το οικοσύστημα των συγκεκριμένων εταιριών στη χώρα μας, ενώ το πέμπτο και τελευταίο κεφάλαιο θα παρουσιάζει μια στατιστική ανάλυση των εταιριών αυτών στην Ελλάδα.

## **ΝΕΟΦΥΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ**

### **2.1 Εισαγωγή**

Οι μελετητές και οι κυβερνήσεις υπολόγισαν ότι η αύξηση του ποσοστού των επιχειρηματιών θα οδηγούσε φυσικά στην οικονομική ανάπτυξη και στην αύξηση της απασχόλησης και ότι η επιχειρηματικότητα θεωρείται ευρέως ως ένα σημαντικό εργαλείο για την ανάπτυξη των οικονομιών.

Η επιχειρηματική δραστηριότητα ενθαρρύνει την καινοτομία και την τεχνολογική αλλαγή ενός έθνους (Schumpeter, 1943). Ο Shane (1995) αναφέρει πώς η επιχειρηματικότητα είναι το κλειδί για την οικονομική ανάπτυξη της χώρας παρέχοντας στοιχεία σχετικά με τη συνεισφορά της επιχειρηματικών επιχειρήσεων στην οικονομική ανάπτυξη των ΗΠΑ κατά την περίοδο 1947-1990. Εξάλλου, νέες επιχειρήσεις είναι υπεύθυνες για τη δημιουργία θέσεων εργασίας (Vesper, 1996). Πρόσφατες μελέτες (Stangler και Kedrosky, 2010. Kane, 2010) δείχνουν ότι οι νεοφυείς επιχειρήσεις είναι υπεύθυνες για σχεδόν όλες τις νέες θέσεις εργασίας που δημιουργήθηκαν στις ΗΠΑ (περίπου 63%). Μια έρευνα από τους Haltiwanger et al. (2013) σχετικά με την αμερικανική οικονομία κατά την περίοδο 1992-2005 επιβεβαιώνει ότι οι υπάρχουσες επιχειρήσεις είναι παρέχουν θέσεις εργασίας σε φθίνουσα πορεία, χάνοντας ένα εκατομμύριο θέσεις εργασίας ανά έτος. Αντίθετα, από την πρώτη τους εμφάνιση οι νεοφυείς επιχειρήσεις προσθέτουν κατά μέσο όρο τρία εκατομμύρια θέσεις εργασίας ετησίως. Κατά τη διάρκεια των ετών ύφεσης, η δημιουργία θέσεων εργασίας στις

νεοφυείς επιχειρήσεις παραμένει σταθερή. Για όλους αυτούς τους λόγους, η νεοφυής επιχειρηματικότητα έχει προσελκύσει την προσοχή των μελετητών από πολλές χώρες και οι νεοφυείς επιχειρήσεις γίνονται αντικείμενο ενδιαφέροντος.

Ένα μεγάλο μέρος της έρευνας για την επιχειρηματικότητα επικεντρώνεται στην έννοια αναγνώρισης ευκαιριών (Stevenson and Sahlman, 1989). Ως εκ τούτου, είναι δυνατόν να αναφέρεται η επιχειρηματικότητα ως διαδικασία με την οποία οι επιχειρήσεις και τα άτομα (επιχειρηματίες) διερευνούν και αξιοποιούν ευκαιρίες (Stevenson και Jarillo, 1990), αξιοποιώντας την ικανότητά τους να διαχειρίζονται την αβεβαιότητα με ενεργό τρόπο. Εξάλλου, αυτή η διαδικασία επηρεάζει (και επηρεάζεται από) τη στρατηγική της εταιρείας και το επιχειρηματικό μοντέλο (Onetti et al., 2012), καθώς και την ικανότητα άντλησης κεφαλαίων (Eckhardt and Shane, 2003).

Ο τρόπος με τον οποίο οι επιχειρηματίες κινητοποιούν πόρους (από άποψη ποσότητας και ποιότητας) και εκμεταλλεύονται ευκαιρίες αποτελεί ένα κρίσιμο ζήτημα έρευνας στον τομέα των σχετικών μελετών επιχειρηματικότητας. Όπως επεσήμανε ο Clarysse et al. (2011), οι αναπτυξιακές διαδρομές των νεοφυών επιχειρήσεων προκύπτουν από τη διάρθρωση των πόρων. Πιο συγκεκριμένα, αυτό το επιχειρηματικό το μοντέλο συνδέεται συνήθως με την ανάγκη για κεφάλαιο που υπερβαίνει την ικανότητα των ιδρυτών για αυτοχρηματοδότηση και την ικανότητα της εταιρείας να αυτοεξυπηρετηθεί. Συνεπώς, οι νεοφυείς επιχειρήσεις στα πρώτα στάδια της ανάπτυξής τους βασίζονται στους πόρους που συλλέγονται μέσω εξωτερικών φορέων χρηματοδότησης, η οποία προέρχεται από επενδυτές που ειδικεύονται στα ίδια κεφάλαια (κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών και επιχειρηματικών κεφαλαίων, καθώς και επιχειρηματικοί άγγελοι, εκκολαπτήρια, επιταχυντές και crowdfunding).

Η απόκτηση ιδίων κεφαλαίων είναι ένας από τους πιο κρίσιμους παράγοντες στην πορεία ανάπτυξης στις νεοφυείς επιχειρήσεις (Hustedde and Pulver, 1992, Colombo and Grilli, 2010). Η έλλειψη επαρκών κεφαλαίων εμποδίζει την ανάπτυξη των επιχειρήσεων και ακόμη απειλεί την επιβίωση επειδή είναι ισχυρά συσχετισμένη με την απόκτηση πόρων (Carpenter και Petersen, 2002). Ως εκ τούτου, είναι σημαντικό να κατανοήσουμε τις μεταβλητές που επηρεάζουν το την ικανότητα των νέων επιχειρήσεων - ειδικά στη φάση του πρώιμου σταδίου - να έχουν πρόσβαση σε χρηματοοικονομικούς πόρους. Μέχρι στιγμής,

μόνο μερικές μελέτες επικεντρώθηκαν στην επίδραση του ανθρώπινου κεφαλαίου και τα χαρακτηριστικά της επιχείρησης για την άντληση κεφαλαίων.

## 2.2 Καινοτομία και επιχειρηματικότητα

Η ορολογία της επιχειρηματικότητας έχει επιστήσει ολοένα και μεγαλύτερο μέρος της προσοχής των ακαδημαϊκών αλλά και των σύγχρονων επιχειρηματιών σε παγκόσμιο επίπεδο. Το συγκεκριμένο γεγονός προέρχεται ως επί το πλείστον από το ότι η εν λόγω έννοια αλλά και οι επιχειρηματίες σαν άνθρωποι έχουν την ευχέρεια να παίξουν καθοριστικό ρόλο τόσο στη σύγχρονη κοινωνία όσο και στην οικονομία με αρκετούς και διαφορετικούς τρόπους (Κριεμάδης, 2012).

Σε περίπτωση που επιθυμούμε να δώσουμε έναν ορισμό στη συγκεκριμένη έννοια θα λέγαμε ότι ο όρος αυτός σε αρκετές περιστάσεις αναλύει μια σειρά από σημαντικές δράσεις όπως είναι για παράδειγμα η ανάπτυξη, η σύσταση, η διαχείριση αλλά και η διοίκηση μιας εταιρίας είτε ενός οργανισμού. Ερευνώντας τον όρο αυτόν σε πρώτο επίπεδο είναι δυνατόν να ερμηνευθεί σαν μια ενέργεια αλλαγής της πρωτοβουλίας σε αποτέλεσμα και από τη συγκεκριμένη δράση να προκύψει οικονομικό όφελος (Chachamidou and Logothetidis, 2008).

Σύμφωνα με χρηματοοικονομικές αλλά και κοινωνιολογικές έρευνες, η συγκεκριμένη έννοια έχει σαν βασικό της γνώρισμα μια ολοκληρωμένη δράση και όχι ένα καθορισμένο υπολογίσιμο χρηματοοικονομικό μέγεθος. Επομένως, στην περίπτωση στην οποία γίνεται αναφορά στην έννοια αυτής της μορφής νοείται σαν μια ισχυρή δράση στην οποία οι άνθρωποι καθορίζουν συνεχώς τις χρηματοοικονομικές ευκαιρίες οι οποίες παρουσιάζονται και τις εκμεταλλεύονται πουλώντας προϊόντα και υπηρεσίες (Κριεμάδης, 2011).

Ένας εξίσου σημαντικός ορισμός της εν λόγω έννοιας, ο οποίος είναι εφικτό να αποδοθεί είναι εκείνος τον οποίο χρησιμοποιεί ο Οργανισμός Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης, βάσει με τον οποίο οι επιχειρηματίες αποτελούν μια μορφή φορέων μεταβολών και εξέλιξης της οικονομίας της σύγχρονης αγοράς, είναι αυτοί δηλαδή οι οποίοι με τη δράση

τους αναπτύσσουν, διαχέουν και σε πολλές περιπτώσεις εφαρμόζουν καινοτόμες πρακτικές, δεν επιδιώκουν να αξιοποιήσουν μονάχα τις οικονομικές ευκαιρίες οι οποίες θα τους παρουσιαστούν αλλά συχνά έλκονται από την ανάληψη μεγαλύτερου κινδύνου και τους αρέσει να βλέπουν την επιβεβαίωση του προαισθήματος τους (Ματσατσίνης και συν., 2010).

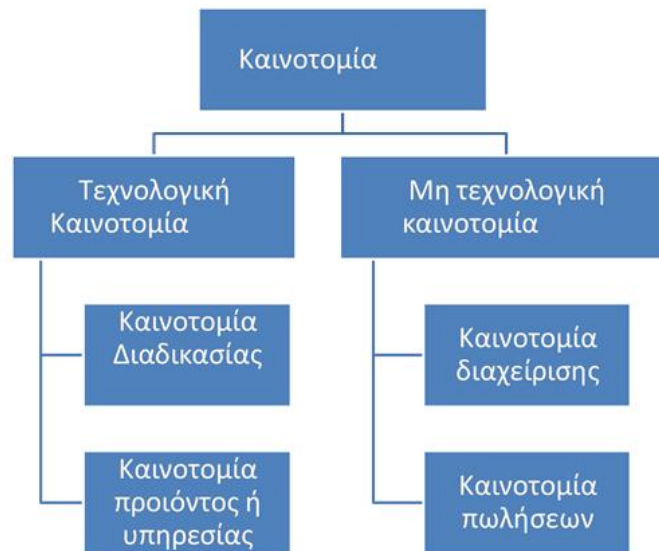
Βάσει με άλλες έρευνες, η εν λόγω έννοια αποτελεί μια δράση ανάπτυξης, είτε τη σύλληψη μιας ευκαιρίας και την επιδίωξη εκμετάλλευσής της, δίχως να υφίσταται καμία απολύτως εξάρτηση από την παρακολούθηση είτε ακόμα και την κατοχή των μέσων εφαρμογής της. Τέλος, είναι σημαντικό να τονιστεί πως η συγκεκριμένη έννοια οριοθετείται σύμφωνα με την οπτική, την οικονομική είτε ακόμα και τη διοικητική η οποία την ορίζει ο κάθε άνθρωπος διαφορετικά (Chachamidou and Logothetidis, 2008).

Από την οικονομική πλευρά, επιχειρηματίας είναι ο άνθρωπος, ο οποίος αναλαμβάνει τον κίνδυνο και είναι αρμόδιος για τη λήψη αποφάσεων οι οποίες είναι εφικτό να επιφέρουν σημαντικές επιρροές και επιδράσεις στην κατανομή, τον τύπο, τη χρησιμότητα των αγαθών και των υπηρεσιών, των πόρων είτε ακόμα και των εταιριών αυτών. Από την πλευρά της διοίκησης, οι επιχειρηματίες χωρίζονται σε αυτούς οι οποίοι ψάχνουν τις ευκαιρίες και σε αυτούς οι οποίοι διοικούν μια εταιρία ή έναν οργανισμό (Ταλιώρης και Μηλιώνη, 2012).

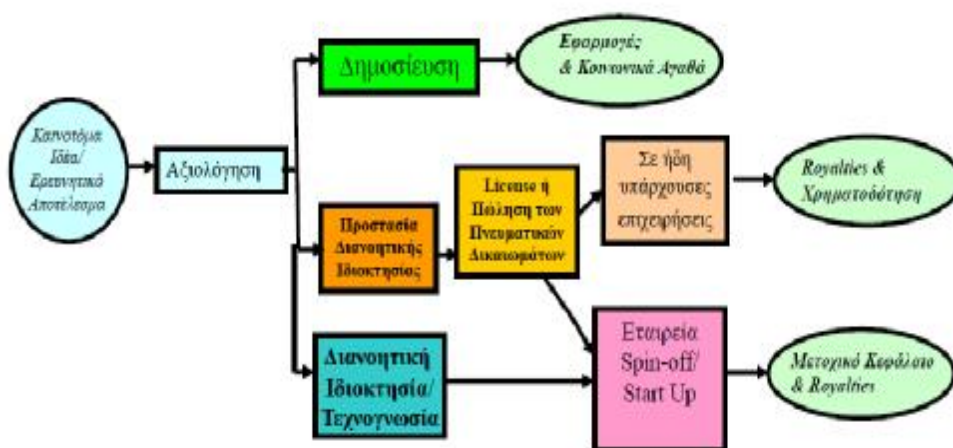
Από την άλλη πλευρά, σε ότι έχει να κάνει με την έννοια της καινοτομίας, είναι σημαντικό να αναφερθεί πως δεν αποτελεί πλέον πρωτοτυπία να τονίσει κανείς πως η έννοια της καινοτομίας είναι εφικτό να παίξει καθοριστικό ρόλο σε οποιαδήποτε μορφή επιχειρήσεων και οργανισμών, είτε υφιστάμενη είτε νεοφυή επιχείρηση, προκειμένου να κατορθώσει να ανταποκριθεί στις σημερινές δύσκολες συνθήκες του σύγχρονου ανταγωνισμού. Η πρόκληση, όμως, είναι το πώς η συγκεκριμένη οπτική είναι εφικτό να μετουσιωθεί σε ουσιαστική πρακτική αλλά και πως η εφαρμογή της θα έχει θετικές συνέπειες για όσες εταιρίες το επιδιώξουν (Klacmer-Calopa et al., 2014).

Με τη συγκεκριμένη έννοια της καινοτομίας, καλούμε το σύνολο των ιδεών, των δράσεων είτε ακόμα και των διαδικασιών οι οποίες είναι νέες και που τα γνωρίσματα τους διαφοροποιούνται σημαντικά από τις παλαιότερες πρακτικές. Ακόμα, είναι εφικτό η συγκεκριμένη ορολογία να οριοθετηθεί σαν αυτή την τεχνογνωσία η οποία αφήνει την αλλαγή μιας νέας ιδέας σε κάτι πιο απτό, όπως είναι για παράδειγμα ένα αγαθό, μια μορφή

εξοπλισμού, μια υπηρεσία είτε ακόμα και μια δράση. Η έννοια αυτής της μορφής έχει, όμως, διαφορετικές μορφές και εκφάνσεις (Κριεμάδης, 2012). Στο διάγραμμα το οποίο ακολουθεί υφίστανται οι κυριότερες εξ αυτών (βλέπε εικόνα 2.1).



Εικόνα 2.1 : Ποικίλες μορφές και εκφάνσεις της καινοτομίας (Ματσατσίνης και συν., 2010)



Εικόνα 2.2 : Μηχανισμοί αξιοποίησης νέων τεχνολογιών : Η δημιουργία νέων εταιριών (Chachamidou and Logothetidis, 2008)

## 2.3 Νεοφυείς επιχειρήσεις (startup)

Πριν εντυφώσουμε στην περιγραφή και προσπάθεια ορισμού της συγκεκριμένης ορολογίας των εν λόγω επιχειρήσεων, είναι σημαντικό να αναφερθεί πως οι επιχειρήσεις αυτής της μορφής αποτελούν ένα είδος υποσυνόλου των νεοσύστατων εταιριών. Παρόλο που οι επιχειρήσεις αυτές είναι κυρίως νεοσύστατες, δεν ισχύει και το ανάποδο. Μονάχα κάποιες νεοσύστατες εταιρίες είναι εφικτό να λογιστούν σαν νεοφυείς εταιρίες εφόσον φυσικά πληρούν μερικές από τις κυριότερες παραμέτρους και προϋποθέσεις και έχουν καθορισμένα γνωρίσματα στο επιχειρηματικό τους μοντέλο (Andy and Weaven, 2011).

Στη σημερινή εποχή, με τις δυσκολίες που υπάρχουν στο οικονομικό και κοινωνικό περιβάλλον, η ανάγκη να στηριχθεί η επιχειρηματικότητα είναι πιο επιτακτική από ποτέ. Πολλοί εν δυνάμει νέοι επιχειρηματίες μη κατέχοντας τις απαραίτητες γνώσεις και δεξιότητες, ακόμη και αν έχουν μια επιχειρηματική ιδέα, δεν είναι σε θέση να την υλοποιήσουν. Επίσης, πολλές φορές μερικοί από αυτούς πιστεύουν ότι έχουν βρει μια επιχειρηματική ιδέα που στην πραγματικότητα δεν είναι βιώσιμη.

Νεοφυής επιχείρηση είναι μία επιχείρηση ή προσωρινός οργανισμός που έχει στόχο να αναπτύξει ένα κλιμακούμενο επιχειρηματικό μοντέλο. Οι εταιρείες αυτές ήρθαν πρόσφατα στο προσκήνιο και βρίσκονται σε στάδιο ανάπτυξης και έρευνας για τις περισσότερες αγορές. Ο όρος νεοφυής επιχείρηση (Start-up company) έγινε γνωστός όταν πλήθος επιχειρήσεων με κατάληξη .com ιδρύθηκαν στο διαδίκτυο. Ο όρος αυτός έχει συνδεθεί κυρίως με τις τεχνολογικές επιχειρήσεις που έχουν ως χαρακτηριστικό την μεγάλη δυναμική ανάπτυξης. Ο Paul Graham, ιδρυτής μιας από τις κορυφαίες νεοφυείς επιχειρήσεις του κόσμου, ορίζει ως νεοφυή επιχείρηση *«την εταιρεία που έχει σχεδιαστεί ώστε να αυξηθεί ταχύτατα. Το να είναι μια επιχείρηση νεοσύστατη δεν σημαίνει ότι εντάσσεται στα πλαίσια της νεοφυούς. Το μόνο σημαντικό πράγμα για μια νεοφυή επιχείρηση είναι ο ρυθμός ανάπτυξης»* (Haltiwanger, 2013).

Γενικότερα, η ορολογία των συγκεκριμένων επιχειρήσεων είναι νέα στη χώρα μας, αν και σε διεθνές επίπεδο είναι διαδεδομένη εδώ και μερικές δεκαετίες. Έχει, όμως, αναπτυχθεί μια λανθασμένη εντύπωση πως οι συγκεκριμένες εταιρίες αποτελούν μια μορφή επιχειρήσεων οι οποίες αναπτύσσονται στη σύγχρονη εποχή είτε οι άνθρωποι οι οποίοι τις ιδρύουν είναι νέοι ηλικιακά (Κριεμάδης, 2011).

Ένας σημαντικός ορισμός που έχει δοθεί για τις συγκεκριμένες επιχειρήσεις είναι πως αποτελούν εταιρίες οι οποίες έχουν σαν κυριότερο σκοπό την αναζήτηση και την ανάπτυξη ενός επαναλαμβανόμενου και κλιμακούμενου επιχειρηματικού μοντέλου, που αποτελεί και την κυριότερη διαφορά από τις υπόλοιπες νεοσύστατες εταιρίες. Αυτό το οποίο είναι σημαντικό να τονιστεί είναι πως η συγκεκριμένη ορολογία αφορά μια επιχείρηση η οποία προσπαθεί να υλοποιήσει καινοτόμες πρακτικές και έχει σαν κυριότερο σκοπό να απευθυνθεί σε τεράστιο κοινό και να έχει ιδιαίτερα άμεση εξέλιξη. Επομένως, οι εν λόγω επιχειρήσεις είναι εταιρίες οι οποίες έχουν σαν βασικότερο σκοπό την άμεση ανάπτυξη και με τη χρήση διαφοροποιημένων τακτικών έτσι ώστε να κατορθώσουν να αποσπάσουν ένα μεγάλο ποσοστό της αγοράς στην οποία επιλέγουν να δραστηριοποιηθούν (Blank, 2012).

Παρά το γεγονός πως οι πιο πολλές καινούριες επιχειρήσεις ασχολούνται με την τεχνολογία, δεν είναι απαραίτητο πως αυτό είναι και το κυριότερο αντικείμενο των συγκεκριμένων επιχειρήσεων. Μια επιχείρηση αυτής της μορφής έχει την ευχέρεια να αναπτύσσει κάτι καινοτόμο, είτε αυτό έχει άμεση σχέση με κάποιο αγαθό είτε κάποια υπηρεσία, είτε βρίσκει μια ξεχωριστή τακτική να διαθέσει τα αγαθά είτε ακόμα και τις υπηρεσίες της ακόμα και στην περίπτωση στην οποία υφίστανται ήδη στην αγορά, εξυπηρετώντας με αυτόν τον τρόπο ένα τεράστιο ποσοστό ανθρώπων προκειμένου να αναπτυχθεί τεράστιο πλάτος αγοράς (Brad, 2012).

Για τη διαδικασία σύστασης μιας τέτοιας επιχειρήσεις δεν φτάνει μονάχα η σύλληψη μιας ιδέας, την οποία είναι δυνατόν να έχει ένας επιχειρηματίας αλλά είναι σημαντικό το αγαθό είτε η υπηρεσία η οποία θα αναπτυχθεί να έχει την ευχέρεια να καλύψει συγκεκριμένες ανάγκες αλλά και να καλύψει τις απαιτήσεις των πελατών και παράλληλα να εμφανίζει διαχρονικότητα και να αναπτύσσεται όπως συμβαίνει και με την τεχνολογία σε μια τέτοια εταιρία όπως είναι για παράδειγμα και η Google (Deakins and Freel, 2015).

Στην αρχή, όμως, αποτελεί μια επιχειρηματική ιδέα με κυριότερο στόχο να είναι καινοτόμα. Στην αρχή, είναι σημαντικό να έχουν γίνει έρευνες αγοράς και να έχει οριοθετήσει τους αγοραστές της καθώς επίσης και τους χειριστές στους οποίους θα χρησιμεύσει ένα τέτοιο αγαθό είτε μια τέτοια υπηρεσία. Εξίσου σημαντικό είναι να γίνει έρευνα αγοράς για το πόσοι καταναλωτές υφίστανται σε μια καθορισμένη τοποθεσία και τέλος που είναι εφικτό να εντοπιστούν ακριβώς. Όλες οι παραπάνω απαντήσεις στα



ερωτήματα που αναφέρθηκαν και πρέπει να ερευνηθούν, εντοπίζονται σύμφωνα με την κατηγορία στην οποία θα έχει κατατάξει την υπηρεσία του ο εκάστοτε επιχειρηματίας μιας τέτοιας μορφής επιχειρήσεως (Klacmer-Calora et al., 2014).

Επιπλέον, είναι σημαντικό να επισημανθεί πως μια τέτοια επιχείρηση κατά την περίοδο της παραμονής της σε μια τοποθεσία θα αντιμετωπίσει διαφορετικά ζητήματα αφού ο καταναλωτής είτε ακόμη και το επιχειρηματικό πλάνο είναι εφικτό να χρειαστούν σημαντικές μεταβολές και τροποποιήσεις, αλλά ο επιχειρηματίας είναι ζωτικής σημασίας να αντιληφθεί άμεσα τα ζητήματα αυτά και στη συνέχεια να προχωρήσει στην καταπολέμησή τους (Blank, 2013).

Αυτό οφείλεται στο γεγονός πως θα είναι μια πολύπλοκη αλλά κυρίως μια δράση με πολλά και διαφορετικά επίπεδα, η οποία θα συνάδει σε μεγάλο βαθμό με τεράστια προσοχή, η οποία απαιτείται σε αυτές τις περιπτώσεις. Αυτός είναι και ο βασικότερος λόγος που πρέπει να έχει επίγνωση των τύπων αγοράς και σε ποια από αυτές θα ήθελε να απευθυνθεί πριν ακόμα αρχίσει την εφαρμογή της επιχειρηματικής του ιδέας. Οι κυριότερες κατηγορίες στις οποίες είναι εφικτό να την κατηγοριοποιήσει κάποιος είναι 3 και αποτελούν γενικές μορφές αγορών. Οι συγκεκριμένες μορφές είναι οι εξής :

- ✚ Η πρώτη αποτελεί την ισχύουσα αγορά. Στη συγκεκριμένη κατηγορία είναι σημαντικό να εντοπιστεί μια καλή τακτική προσέγγισης του πελάτη σύμφωνα με τα δεδομένα τα οποία έχουν συλλεχτεί για τις ανάγκες, τις επιθυμίες και τις απαιτήσεις τις οποίες έχει. Τα εν λόγω δεδομένα αντλούνται από την έρευνα αγοράς η οποία είναι σημαντικό να υλοποιηθεί
- ✚ Η δεύτερη κατηγορία αποτελεί μια καινούρια αγορά που αναπτύσσεται από τις ήδη ισχύουσες αγορές. Αυτό το οποίο είναι σημαντικό να γνωρίζει ένας ιδρυτής είναι το σύνολο των πελατών στους οποίους επιθυμεί να απευθυνθεί (Yilmazer and Schrank, 2010).
- ✚ Η τρίτη και τελευταία κατηγορία αφορά την διπλή αγορά όπου ο εκάστοτε επιχειρηματίας ενεργεί με κυριότερο σκοπό να προωθήσει ένα υπάρχον αγαθό είτε υπηρεσία με διαφοροποιημένες μεθόδους, τις οποίες, όμως, είναι σημαντικό να μην

έχουν σκεφτεί οι άλλες ανταγωνιστικές επιχειρήσεις με στόχο την καινοτομία (Sipola et al., 2013).

Συμπερασματικά και βάσει με όσα προαναφέρθηκαν στη συγκεκριμένη ενότητα, είναι σημαντικό να σημειωθεί πως το κυριότερο γνώρισμα μιας τέτοιας επιχείρησης είναι η ευχέρεια της να εξελίσσεται ραγδαία, που αποτελεί και την ειδοποιό διαφοροποίηση από μια μικρότερης κλίμακας εταιρία ή οργανισμό. Όμως, με στόχο να έχει μια εταιρία άμεση εξέλιξη, είναι σημαντικό να απευθύνεται σε τεράστια αγορά, δηλαδή να παρέχει κάτι το οποίο αρκετά άτομα θέλουν, αλλά και η ίδια η επιχείρηση αυτής της μορφής να έχει την ευχέρεια να το παρέχει σε όλους αυτούς (Isabelle, 2013).

## 2.4 Ιστορική αναδρομή

Η μέθοδος των startups έγινε ευρέως διαδεδομένη, κι αυτό που είχε ξεκινήσει σαν μια «επανάσταση» εργαζομένων στο ερευνητικό πάρκο του Stanford, μετατράπηκε σε μια χιονοστιβάδα από startups. Αυτή η χιονοστιβάδα άρχισε να «κυλά» ξανά κοντά στην αυγή της χιλιετίας, όταν ξέσπασε αυτό που αποκαλείται η «φούσκα του διαδικτύου» και των «dot com» επιχειρήσεων που βασιζόνταν στην ραγδαία ανάπτυξη και εξάπλωση του internet.

Η έννοια του startup δεν είναι καινούρια, παρ' ότι οι έλληνες καινοτόμοι άργησαν να οργανωθούν. Εταιρίες όπως η Google, η Amazon, η Apple και πιο πρόσφατα το Twitter, το Instagram και η Groupon προέκυψαν από τέτοιες διαδικασίες, και μάλιστα από το μηδέν, από κάποιο γκαράζ φοιτητικού σπιτιού, όπου μερικοί νεαροί γνώστες της τεχνολογίας δημιουργούσαν εταιρίες με βάση τη δική τους ιδέα. Στη συνέχεια η κυριότερη περιοχή ανάπτυξης των startup θεωρήθηκε η περιοχή *Silicon Valley* που βρίσκεται στο νότιο τμήμα του Κόλπου του Σαν Φρανσίσκο (San Francisco Bay Area), στη Βόρεια Καλιφόρνια των ΗΠΑ.

Ως startup ή «νεοφυής» επιχείρηση χαρακτηρίζεται μία εταιρεία που λειτουργεί για διάστημα μεταξύ μερικών μηνών έως και 3-5 ετών, παρουσιάζει εντυπωσιακούς ρυθμούς

ανάπτυξης, χαρακτηρίζεται από στοιχεία έντονης εξωστρέφειας και διαφοροποιείται σε σχέση με τους υπάρχοντες, παραδοσιακούς «παίκτες». Αυτό που θα πρέπει να τονισθεί είναι ότι startup δεν είναι μόνο εταιρείες από το χώρο της τεχνολογίας, αλλά γενικότερα επιχειρήσεις από οποιονδήποτε κλάδο φέρνουν νέα επιχειρηματικά μοντέλα. Κάτι που έχει ιδιαίτερη σημασία για την Ελλάδα, δεδομένου ότι έχουμε αρχίσει να βλέπουμε αρκετές ελληνικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε τομείς όπως είναι ο αγροδιατροφικός, παρουσιάζουν υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης, έχουν έντονη διεθνή δραστηριότητα και δημιουργούν νέες θέσεις εργασίας.

Στην Ελλάδα, τα startups ξεκίνησαν να εμφανίζονται την περίοδο 2012-2014, όταν, ενδεχομένως και λόγω της οικονομικής κρίσης, άρχισαν να θεωρούνται ότι είναι το κλειδί για την επιστροφή στην ανάπτυξη. Κάτι που είναι μάλλον υπερβολικό, αν και η διεθνής εμπειρία είναι ότι η καινοτομία που φέρνουν τα startups αποτελεί απαραίτητο συστατικό για οποιαδήποτε οικονομία επιδιώκει να «ανεβάσει» ταχύτητα και να επιταχύνει τους ρυθμούς ανάπτυξης της.

Χαρακτηριστικό δείγμα της υπερβολής που υπήρξε στην Ελλάδα είναι πως, σύμφωνα με μία έρευνα του μη κερδοσκοπικού οργανισμού Endeavor Greece που πραγματοποιήθηκε στις αρχές του 2014, σε κάθε 5 startups αντιστοιχούσε και 1 εκδήλωση ή φορέας στήριξης νέων επιχειρηματιών!

Επίσημη καταμέτρηση του αριθμού των startups δεν υπάρχει. Ορισμένες εκτιμήσεις κάνουν λόγο για περίπου 350 με 400 startups, αλλά ο αριθμός αυτός αφορά νεοφυείς επιχειρήσεις που κινούνται γύρω από τον τεχνολογικό τομέα. Η επισήμανση αυτή έχει ιδιαίτερη σημασία δεδομένου ότι πλέον έχει κάνει την εμφάνιση του ένας διόλου ευκαταφρόνητος αριθμός από startups που δραστηριοποιούνται σε άλλους κλάδους, όπως είναι ο αγροδιατροφικός, και κάνουν ιδιαίτερη αισθητή την παρουσία τους και αυτό είναι ιδιαίτερα ενθαρρυντικό σημάδι ότι κάτι έχει αρχίσει να κινείται και σε άλλους τομείς. Και κυρίως τομείς όπου η Ελλάδα έχει τεχνογνωσία και μπορεί να προσφέρει ένα διαφοροποιημένο προϊόν ή υπηρεσία που θα καταφέρει να σημειώσει και διεθνή εμπορική επιτυχία.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> [<http://www.cnn.gr/oikonomia>]

## 2.5 Τα κριτήρια και η δημιουργία που χαρακτηρίζουν μια επιχείρηση ως νεοφυή

1. Η αρχική μορφή της επιχείρησης είναι προσωρινή, καθώς το επενδυτικό πλάνο που έχει καταρτισθεί προβλέπει την εξέλιξη της σε κανονική / τυπική επιχείρηση. Η μέση διάρκεια «ζωής» μιας Start Up είναι το ένα έτος καθώς σε δύο χρόνια το πολύ θα πρέπει να έχει αποκτήσει δομή και λειτουργίες κανονικής επιχείρησης. Ουσιαστικά, με την υλοποίηση του επενδυτικού πλάνου, οι ιδιοκτήτες θα πρέπει να αποφασίσουν τι είδος νομική μορφή θα πάρει το εγχείρημά τους. Συνηθέστερες νομικές μορφές που υιοθετούν οι Start-Up είναι οι Ε.Π.Ε. και Ι.Κ.Ε. αν και έχουν τη δυνατότητα να εξελιχθούν στη συνέχεια σε όλες τις άλλες εταιρικές μορφές.
2. Η έννοια της επανάληψης που αναφέρεται στον ορισμό έχει να κάνει με το γεγονός ότι το προϊόν ή η υπηρεσία που θα δημιουργηθεί, θα μπορεί να χρησιμοποιηθεί ή να χρησιμοποιείται από τους πελάτες της εταιρείας χωρίς μετατροπές.
3. Το κοινό στο οποίο απευθύνεται το προϊόν ή η υπηρεσία θα πρέπει να είναι αρκετά μεγάλο ώστε να ικανοποιούνται οι απαιτήσεις ραγδαίας - δυναμικής ανάπτυξης.
4. Φέρει ένα καινοτόμο στίγμα: ο λόγος ύπαρξής της είναι να προσφέρει μια λύση σε συγκεκριμένο πρόβλημα ή μια επιθυμία των πελατών της και συνήθως σχετίζεται με προϊόντα και υπηρεσίες τεχνολογίας.

Η δημιουργία μιας Start-Up επιχείρησης μπορεί συνοπτικά να διαιρεθεί σε οκτώ - 8 - βήματα. Η διαδικασία αρχίζει με τη σύλληψη της ιδέας και ολοκληρώνεται με την υλοποίησή της. Περιλαμβάνει απαραίτητως τη λεπτομερή σχεδίαση του επιχειρηματικού μοντέλου, την ανεύρεση χρηματοδότησης μεταξύ όποιων άλλων χαρακτηριστικών. Συνοπτικά, το ξεκίνημα μιας νεοφυούς επιχείρησης περιλαμβάνει:

1. Την ιδέα - εντοπισμό της επιχειρηματικής ευκαιρίας,

2. τον έλεγχο της επιχειρηματικής προοπτικής (Δημιουργία ιδρυτικής ομάδας, ανάπτυξη αρχικού προϊόντος),
3. την ανεύρεση χρηματοδότησης,
4. το χτίσιμο της εταιρείας και της εσωτερικής ( εταιρικής ) κουλτούρας,
5. την αποσαφήνιση των διαδικασιών και την οργάνωση μέσω συστημάτων διαχείρισης δεδομένων,
6. την ανάπτυξη προϊόντος με βάση το επιχειρηματικό πλάνο και την αξιολόγηση της αγοράς,
7. τη δημιουργία δικτύου πωλήσεων με βάση τα χαρακτηριστικά του προϊόντος και την ανάπτυξη σχεδίου προώθησής του,
8. την υποστήριξη και εξυπηρέτηση πελατών

Οι Νεοφυείς επιχειρήσεις παρουσιάζουν ιδιαίτερα χαμηλό κόστος υλοποίησης το οποίο συνδυάζεται με υψηλό ρίσκο αλλά και υψηλή απόδοση σε περίπτωση επιτυχίας. Αυτό σε συνδυασμό με τη δυνατότητα επέκτασής τους με μικρή δαπάνη κεφαλαίου και περιορισμένες ανάγκες σε εργατικό δυναμικό και εγκαταστάσεις, προσελκύει επενδυτές από όλο τον κόσμο. Η αναζήτηση και εν τέλει η λήψη χρηματοδότησης για μια Start -Up επιχείρηση μπορεί να πραγματοποιηθεί μέσω κεφαλαίων που ειδικά χρηματοδοτούν την ίδρυση και ανάπτυξη τέτοιου είδους επιχειρήσεων, όπως τα Openfund και StartTech Ventures διαφόρων τραπεζών, καθώς και τα κεφάλαια που προέρχονται από ειδικές χρηματοδοτικές πλατφόρμες Crowdfunding όπως τα Groopio, Give & Fund κλπ. (Colombo and Grilli, 2010).

## 2.5.1 Χαρακτηριστικά των startup επιχειρήσεων και διαφορές από τις τυπικές επιχειρήσεις

Το γεγονός πως μια εταιρία είναι νεοσύστατη δεν σημαίνει πως είναι και νεοφυής εταιρία, όπως ήδη έχει προαναφερθεί. Ένα μεγάλο σύνολο εταιριών και οργανισμών αρχίζουν τη δράση τους σε ετήσια βάση σε εθνικό και σε διεθνές επίπεδο, αλλά μονάχα ένα μικρό τμήμα αυτών είναι εφικτό να χαρακτηριστεί σαν νεοφυή επιχείρηση. Η κυριότερη διαφοροποίηση ανάμεσα σε αυτές τις επιχειρήσεις και τις τυπικές εταιρίες έγκειται εξ αρχής στην ύπαρξη της διαφοροποιημένης ορολογίας με στόχο την οριοθέτησή τους (Phan et al., 2009).

Η έννοια αυτή αποτελεί περιγραφή για τις εταιρίες και τους οργανισμούς οι οποίοι έχουν σχεδιαστεί με κυριότερο σκοπό να εξελιχτούν άμεσα. Στην πραγματικότητα, οι εν λόγω επιχειρήσεις αποτελούν μια διαφοροποιημένη μορφή από τις άλλες εταιρίες και οργανισμούς, έχοντας σαν κυριότερο παράδειγμα την Google, που ήταν μια εταιρία διαφορετική εξ αρχής (Isabelle, 2013).

Με βασικότερο στόχο να χαρακτηριστεί σαν ταχέως εξελισσόμενη μια τέτοια εταιρία, είναι σημαντικό να παρέχει κάτι το οποίο είναι δυνατόν να απευθυνθεί σε μια τεράστια αγορά, να έχει την ευχέρεια να παρουσιάζει σημαντική κλιμάκωση, να παρέχει κάτι το οποίο αρκετά άτομα επιθυμούν και παράλληλα να έχει τη δυνατότητα να φτάσει στο συγκεκριμένο σημείο και να κατορθώσει να εξυπηρετήσει όλους εκείνους στους οποίους στοχεύει (Andy and Weaven, 2011).

Τις τυπικές εταιρίες διέπουν ως επί το πλείστον σημαντικοί περιορισμοί, που είναι εφικτό να αποτελούν ανασταλτικό κριτήριο με στόχο τη σύλληψη τεράστιων ιδεών που θα ήταν εφικτό να σηματοδοτήσουν και τη διαφοροποίηση στον ανταγωνιστικό τομέα, δρώντας, όμως, παράλληλα και σαν ένα είδος προστατευτικής ασπίδας για αυτές. Οι συγκεκριμένες επιχειρήσεις αυτής της μορφής από την άλλη μεριά, είναι σημαντικό να έχουν αναπτύξει κάτι το οποίο προορίζεται κατά κύριο λόγο να διατεθεί σε μια τεράστια αγορά και αυτός είναι ο βασικότερος λόγος που οι ιδέες αυτής της μορφής είναι σημαντικές και εξαιρετικά χρήσιμες (Brad, 2012).

Ακόμα, αποτελεί σημαντικό λόγο για μια δυνατή διασύνδεση ανάμεσα στις ιδέες των εν λόγω εταιριών και της τεχνολογίας, αφού τις περισσότερες φορές μονάχα διαμέσου γρήγορων μεταβολών αποκαλύπτονται τα τεράστια ζητήματα σε διαφοροποιημένους κλάδους. Οι επιχειρήσεις αυτές αναπτύσσουν καινούριες μεθόδους και τακτικές με στόχο να κάνουν πράγματα και οι καινούριες αυτές τακτικές, με την ευρύτερη ορολογία της εν λόγω έννοιας, έχουν άμεση σχέση τις περισσότερες φορές με την καινούρια τεχνολογία και τις νέες εφαρμογές (Festel et al., 2013).

Σε ότι έχει να κάνει με το πόσο άμεσα μια εταιρία είναι σημαντικό να εξελιχτεί, θα πρέπει να τονιστεί πως για να λογιστεί ως μια τέτοια εταιρία δεν υφίσταται ακριβής απάντηση. Βάσει με έρευνες που έχουν γίνει τα προηγούμενα χρόνια, μια τέτοια επιχείρηση αποτελεί έναν πόλο ο οποίος αρχίζει πάντοτε σαν μια μορφή φιλοδοξίας. Στην περίπτωση στην οποία υλοποιείται το ξεκίνημα μιας τέτοιας επιχείρησης, αυτόματα ανακύπτει η δέσμευση ανίχνευσης μεθόδων επίλυσης ενός εξαιρετικά δύσκολου ζητήματος με τρόπο καλύτερο σε σχέση με τις τυπικές εταιρίες που θα είχαν τη δυνατότητα να διαχειριστούν.<sup>2</sup>

Καθοριστικό ρόλο παίζει και η δέσμευση αναζήτησης και υλοποίησης μιας σπάνιας και μοναδικής ιδέας. Η αληθινή ερώτηση, όμως, η οποία προκύπτει δεν είναι ποιος είναι ο ρυθμός εξέλιξης, ο οποίος κάνει μια εταιρία νεοφυή, αλλά τι ρυθμό εξέλιξης οι συγκεκριμένες εταιρίες τείνουν να έχουν. Αυτή η ερώτηση έχει άμεση σχέση με τους ιδρυτές καθώς αφορά την κατάλληλη επιλογή, η οποία θα πρέπει να έχει την ορθή κατεύθυνση (Klacmer-Calopa et al., 2014).

Το θετικό δεδομένο σε ότι έχει να κάνει με την προσπάθεια βελτιστοποίησης της εξέλιξης είναι πως υφίσταται η δυνατότητα να ανακαλυφθούν πραγματικά καθοριστικές ιδέες για την εταιρία και η συγκεκριμένη ανάγκη για εξέλιξη είναι δυνατόν να χρησιμεύσει σε σημαντικό βαθμό σαν ένα είδος πίεσης για μεγαλύτερη ανάπτυξη. Η ευχέρεια αλλαγής του αρχικού πλάνου με κυριότερο σκοπό την επίτευξη ενός καθορισμένου ποσοστού εξέλιξης τιθέμενο σε συγκεκριμένο χρονικό ορίζοντα, είναι εφικτό να καταλήξει σε μια διαφοροποιημένη μορφή εταιρίας εξ αυτών που ήταν σχεδιασμένες για να αναπτυχθούν, αλλά σίγουρα με πιο καλές προοπτικές αφού συντηρεί τον προσδοκώμενο ρυθμό εξέλιξης. Με

---

<sup>2</sup> [<http://www.paulgraham.com/growth.html>]

αυτόν τον τρόπο, κάνουν την ευελιξία των συγκεκριμένων επιχειρήσεων σαν καθοριστικό δεδομένο διαφοροποίησης από τις εδραιωμένες εταιρίες (Tariq, 2013).

Οι αλλαγές, ακόμα, στο ρυθμό εξέλιξης αναπτύσσουν ποιοτικά και διαφοροποιημένα αποτελέσματα και αυτός είναι ένας εξίσου σημαντικός λόγος για τον οποίο υφίσταται σημαντική διαφοροποίηση των συγκεκριμένων εταιριών που υλοποιούν πράγματα τα οποία οι τυπικές επιχειρήσεις δεν έχουν την ευχέρεια να εφαρμόσουν, καταλήγοντας σε πολλές περιπτώσεις σε συγκέντρωση καθοριστικών χρηματικών ποσών από εξαγορές και συγχωνεύσεις αλλά τις περισσότερες φορές με τεράστια αποτυχία (Κριεμάδης, 2012).

Για λόγους ανοδικής τάσης του ρυθμού εξέλιξης τους, οι ιδρυτές των συγκεκριμένων εταιριών ενεργούν με στόχο τη συνεχόμενη χρηματοδότηση ως επί το πλείστον διαμέσου κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών, αφού η ύπαρξη μιας καλής ιδέας, σε περίπτωση στην οποία δεν συνδυάζεται από άμεση εξέλιξη δεν φτάνει και πάντοτε υφίσταται ο κίνδυνος της υπερίσχυσης των ανταγωνιστικών εταιριών. Οι συγκεκριμένες εταιρίες αντιμετωπίζουν την ανοδική τάση της χρηματοδότησης σαν ένα μέσο το οποίο ενισχύει σημαντικά την ικανότητα επιλογής του παραπάνω ρυθμού (Deakins and Freel, 2015).

Ένα άλλο εξίσου σημαντικό γνώρισμά τους είναι πως πολλές φορές γίνονται αντικείμενο εξαγοράς είτε συγχώνευσης αφού μια άμεσα εξελισσόμενη εταιρία είναι εξαιρετικά χρήσιμη και η εκάστοτε επιτυχημένη εταιρία αυτής της μορφής εντάσσεται εύκολα στην εν λόγω κατηγορία. Ένας εξίσου σημαντικός λόγος που οι αγοραστές ερευνούν τις εταιρίες αυτές είναι πως μια άμεσα εξελισσόμενη εταιρία δεν είναι μονάχα σημαντική και χρήσιμη, αλλά σε πολλές περιπτώσεις είναι και εξαιρετικά επικίνδυνη (Yilmazer and Schrank, 2010).

Σε περίπτωση που εξακολουθήσει να επεκτείνεται, θα ήταν εφικτό να επεκταθεί και σε έδαφος του αγοραστή και ακόμα και αν ο αγοραστής δεν απειλείται από την ίδια την εταιρία αυτού του τύπου, θα ήταν εφικτό να ανησυχεί για τα κέρδη τα οποία οι ανταγωνιστές ήταν δυνατόν να κερδίσουν από αυτή. Αυτός είναι ένας από τους σημαντικότερους λόγους που οι συγκεκριμένες εταιρίες σε πολλές περιπτώσεις αποτιμώνται πιο υψηλά σε σχέση με αυτό που θα τις αξιολογούσε ένας κανονικός επενδυτής. Παρόλα αυτά, είναι σημαντικό να τονιστεί πως οι σύγχρονες και καινούριες εταιρίες παρουσιάζουν τεράστια ποσοστά



αποτυχίας, αλλά όσες εξ αυτών κατορθώνουν και επιβιώνουν, παρουσιάζουν υψηλότερο μέσο ρυθμό εξέλιξης σε σχέση με τις παλαιότερες εταιρίες και οργανισμούς (Phan et al., 2009).

Στο σημείο αυτό, είναι σημαντικό να τονιστεί πως οι επενδυτές έλκονται σε πολλές περιπτώσεις από αυτής της μορφής τις εταιρίες και τις διακρίνουν από την αντιστοιχία ρίσκου και κέρδους αλλά και τις ικανότητες επέκτασης που παρουσιάζουν. Οι επιτυχημένες εταιρίες αυτού του είδους εμφανίζουν τεράστια ευχέρεια επέκτασης συγκριτικά με μια κανονική εταιρία δεδομένου πως έχουν τη δυνατότητα να παρουσιάσουν σημαντική ανοδική τάση με ελάχιστα έξοδα του κεφαλαίου και περιορισμένες απαιτήσεις σε εργατικό ανθρώπινο δυναμικό αλλά και εγκαταστάσεις είτε εξοπλισμό. Πιθανοί επενδυτές έλκονται από το εξαιρετικά μικρό κόστος ξεκινήματος, τον υψηλό κίνδυνο, τις υψηλές αποδόσεις αλλά κυρίως τις προοπτικές που υπάρχουν για τεράστια ανάπτυξη και μεγέθυνση μιας τέτοιας επιχειρηματικής δράσης (Sipola et al., 2013).

Ένας εξίσου σημαντικός λόγος επιλογής της συγκεκριμένης μορφής εταιρίας είναι η έρευνα μεθόδων ελάττωσης του κόστους δράσης στις σύγχρονες εταιρίες καθώς οι εν λόγω εταιρίες πλεονεκτούν σημαντικά σε σχέση με τις τυπικές εταιρίες του ίδιου κλάδου. Η σημαντική ελάττωση κόστους αποδίδει περισσότερο, στην περίπτωση στην οποία δρα παράλληλα με τη συντήρηση του υψηλότερου επιπέδου προσφερόμενων υπηρεσιών με κυριότερο σκοπό την τροφοδότηση της ανταγωνιστικότητας των εταιριών (Blank, 2012).

Το γεγονός αυτό έχει σαν κυριότερο κριτήριο την κατανόηση της μεθόδου δράσης της εταιρίας αυτής, την ανίχνευση των δράσεων που βοηθούν στην ανοδική τάση του κόστους, την οριοθέτηση των κυριότερων σκοπών, την ανάπτυξη σχεδίων εφαρμογής καθώς επίσης και τη χρησιμοποίηση των καταλληλότερων εργαλείων με στόχο την καταπολέμηση σημαντικών ζητημάτων (όπως είναι για παράδειγμα CRM, ERP, εκπαίδευση ανθρώπινου δυναμικού κλπ) (Ματσατσίνης και συν., 2010).

Η βασική προϋπόθεση αξιολόγησης με στόχο την ανάληψη μιας επενδυτικής κίνησης είναι αναλογία της αποδοτικότητας προς τον κίνδυνο. Βάσει ερευνών, οι συγκεκριμένες εταιρίες έχουν περάσει με μεγάλη επιτυχία την εν λόγω δοκιμασία, καθώς αν και έχουν σαν βασικό τους γνώρισμα τον υψηλό κίνδυνο, οι αποδόσεις τις οποίες παρουσιάζουν στην περίπτωση που πετύχουν είναι τεράστιες. Εν τέλει, μια σημαντική αιτία προτίμησης της συγκεκριμένης μορφής είναι πως αφορά εταιρίες υψηλής εξέλιξης, με

προσδοκώμενη αποδοτικότητα επένδυσης, αποτελώντας μια μορφή εταιρίας η οποία παρουσιάζει τεράστια ευκολία στη διαχείριση αλλά και στη διαδικασία παρακολούθησής της.<sup>3</sup>

## 2.6 Νομική μορφή

Από τα αρχικά κίολας έτη που ξεκίνησαν να εμφανίζονται και να ιδρύονται επιχειρήσεις αυτής της μορφής σε εθνικό επίπεδο, έγινε φανερή η ανάγκη οριοθέτησης μιας καινούριας εταιρικής μορφής. Οι ΕΠΕ που σαν θεσμός καθιερώθηκαν στην Ελλάδα την περίοδο του '55, δεν υπήρξαν αρκετά διαδεδομένες και δεν ανταποκρινόταν πια στις σύγχρονες απαιτήσεις. Οι κυριότεροι λόγοι είναι οι δυσκίνητες ρυθμίσεις, η πληθωρική συμβολαιογραφική παρέμβαση, η πλειονότητα ατόμων και κεφαλαίων για τη διαδικασία λήψης εταιρικών αποφάσεων (εξελίξεις στη νομολογία του ΔΕΚ και ευελιξία κατά την προσαρμογή στις εταιρικές εντολές της ΕΕ για τη συμβολαιογραφική παρέμβαση) καθώς επίσης και η πλειονότητα ατόμων και κεφαλαίων για τη διαδικασία λήψης εταιρικών αποφάσεων (Ταλιώρης και Μηλιώνη, 2012).

Για τις παραπάνω αιτίες έγινε σημαντική και ζωτικής σημασίας η υποχρέωση ανάπτυξης μιας καινούριας νομικής μορφής εταιρίας μέσω του νομοθετικού πλαισίου 4072 που ισχύει στη χώρα μας από την περίοδο του 2012. Το συγκεκριμένο νομοθετικό πλαίσιο ανέπτυξε μια καινούρια εταιρική μορφή, τις ΙΚΕ (Ιδιωτικές Κεφαλαιουχικές Εταιρίες), που έχουν νομική προσωπικότητα και είναι εμπορικές, ακόμα και στην περίπτωση στην οποία στόχος της εταιρίας αυτής της μορφής δεν είναι το εμπόριο (Τσαμής και συν., 2015).

Σε αυτές τις επιχειρήσεις απαγορεύεται η άσκηση επιχειρήσεως για την οποία έχει ορισθεί από κάποιο νομοθετικό πλαίσιο αποκλειστικά διαφορετική νομική μορφή, όπως για παράδειγμα τραπεζικούς, ασφαλιστικούς, αθλητικούς οργανισμούς κλπ. Οι εταίροι των συγκεκριμένων εταιριών δεν έχουν ευθύνη για τις οφειλές της επιχείρησης, με την επιφύλαξη του άρθρου 79, που προβλέπει εγγυητικές εισφορές, διαμέσου των οποίων ο εκάστοτε

---

<sup>3</sup> [<http://www.paulgraham.com/growth.html>]

εταίρος αναλαμβάνει την αρμοδιότητα για τις οφειλές της επιχείρησης μέχρι ενός συγκεκριμένου ποσού που αναφέρεται στο εκάστοτε καταστατικό της επιχείρησης (Κριεμάδης, 2012). Μερικά από τα κυριότερα γνωρίσματα αυτών των εταιριών είναι τα παρακάτω :

- ✚ Οι συγκεκριμένες εταιρίες έχουν την ευχέρεια να ιδρυθούν και από ένα μόνο άτομο (φυσικό είτε νομικό), δηλαδή να είναι από την αρχή μονοπρόσωπη είτε να καταστεί αργότερα
- ✚ Οι συγκεκριμένες εταιρίες έχουν πάντα κεφάλαιο, με χαμηλότερο όριο εταιρικού κεφαλαίου 1 ευρώ, που αναλογεί σε ένα καθορισμένο εταιρικό μέρος
- ✚ Οι συγκεκριμένες εταιρίες φορολογούνται με παρόμοια μέθοδο όπως δηλαδή και οι ΕΠΕ όπου τηρούν διπλογραφική λογιστική και τα καθαρά της κέρδη φορολογούνται με τους ίδιους συντελεστές οι οποίοι ισχύουν και για άλλες εταιρίες όπως για παράδειγμα σε ΕΠΕ και ΑΕ με συντελεστή φορολόγησης 26%
- ✚ Οι συγκεκριμένες επιχειρήσεις ιδρύονται από ένα είτε πιο πολλά φυσικά είτε νομικά πρόσωπα (είναι εφικτό να υλοποιηθεί με ένα ιδιωτικό συμφωνητικό όπου υποχρεωτικά θα πρέπει να υλοποιηθεί συμβολαιογραφική πράξη) (Λαμπρόπουλος, 2016)
- ✚ Η επωνυμία μιας τέτοιας επιχείρησης αναπτύσσεται από το όνομα ενός είτε πιο πολλών εταίρων ή βάσει του αντικειμένου το οποίο πραγματεύεται
- ✚ Μια τέτοια επιχείρηση εδρεύει στο δήμο όπου αναγράφεται στο καταστατικό της, αλλά δεν είναι αναγκασμένο να έχει την πραγματική της έδρα στη χώρα μας<sup>4</sup>
- ✚ Τη διαχείριση της επιχείρησης έχει ένας είτε πιο πολλοί διαχειριστές<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> [<http://www.eep.gov.gr/>]

<sup>5</sup> [<https://www.taxheaven.gr/laws/circular/view/circular/16501/print/printer%16%1C%16!%1A%191%CE%B7!%12%15%1A%14%24/7/2014>]

## 2.7 Συμβολή της νεοφυούς επιχειρηματικότητας στην οικονομία

Ενδιαφέρον ερευνητικό ζήτημα σε ότι έχει να κάνει με τη συγκεκριμένη μορφή επιχειρηματικότητας αποτελεί η προσφορά και ο καθοριστικός της ρόλος στη σύγχρονη οικονομία αλλά και κοινωνία. Δεν θα πρέπει να ξεχνάμε, άλλωστε, πως η στήριξη προς τους καινούριους επιχειρηματίες και τις καινοτόμες εταιρίες προέρχεται ως επί το πλείστον από τις χώρες, τα κοινοτικά προγράμματα αλλά και τους δημόσιους οργανισμούς (Blank, 2013).

Τα τελευταία χρόνια, η συγκεκριμένη στήριξη παρουσιάζει σημαντική ανοδική τάση εξαιτίας της παγκόσμιας χρηματοοικονομικής ύφεσης που υπάρχει σε παγκόσμιο επίπεδο. Αυτός είναι και ο βασικότερος λόγος που είναι σημαντικό να διασφαλίζεται ότι από τη συγκεκριμένη στήριξη ωφελείται το ευρύτερο κοινωνικό σύνολο αλλά και η οικονομία και όχι μονάχα οι σύγχρονες εταιρίες και οι οργανισμοί (Klacmer-Calora et al., 2014).

Αρχικά, είναι σημαντικό να τονιστεί πως το πιο καθοριστικό τμήμα είναι οι καινούριες θέσεις απασχόλησης τις οποίες αναπτύσσουν οι συγκεκριμένες εταιρίες και ως επί το πλείστον η διάρκειά τους (Tariq, 2013). Έρευνες έχουν δείξει πως οι εν λόγω εταιρίες εξαιτίας του καινοτόμου γνωρίσματός τους αναπτύσσουν κατά κύριο λόγο καινούριες θέσεις απασχόλησης δίχως να απορροφούν από άλλες επιχειρήσεις ή οργανισμούς κάτι το οποίο γίνεται στις ανταγωνιστικές επιχειρήσεις οι οποίες δρουν και λειτουργούν σε ένα σταθεροποιημένο τμήμα μιας αγοράς (Deakins and Freel, 2015).

Έρευνα η οποία υλοποιήθηκε στην ΕΕ και δημοσιεύτηκε την περίοδο του 2012 έχει δείξει πως το 85% των θέσεων εργασίας από το 2005 αναπτύχθηκαν από μικρομεσαίες επιχειρήσεις με μεγαλύτερο ποσοστό εξ αυτών να έχει άμεση σχέση με καινοτόμες εταιρίες. Ακόμα, η εν λόγω μελέτη αναφέρει, με βάση τις θέσεις απασχόλησης στις ΗΠΑ, πως παρόλο που οι συγκεκριμένες εταιρίες στα αρχικά επίπεδά τους απασχολούν μονάχα το 3% των υπαλλήλων, εμφανίζουν στην εξέλιξη τους σημαντική ανοδική τάση των θέσεων αυτών φτάνοντας μέχρι και το 20% ανά χρόνο (Festel et al., 2013).

Μια άλλη έρευνα η οποία υλοποιήθηκε πριν μερικά χρόνια ανέλυσε σημαντικά δεδομένα από τη βάση της αρμόδιας για την εργασία στατιστικής υπηρεσίας της Αμερικής. Η

συγκεκριμένη έρευνα απέδειξε πως οι καινούριες εταιρίες και οργανισμοί, οι οποίοι περιλαμβάνουν και τις startup, έχουν αναπτύξει τον μεγαλύτερο αριθμό καινούριων θέσεων απασχόλησης στις ΗΠΑ, τα τελευταία χρόνια, καθώς οι άλλες θέσεις απασχόλησης ουσιαστικά ανακυκλώνονταν ανάμεσα στις επιχειρήσεις, ενώ το σύνολο τους έμενε συνεχώς σταθεροποιημένο και αμετάβλητο (Isabelle, 2013).

Το ίδιο καθοριστική όσο η ανάπτυξη των θέσεων απασχόλησης, είναι και η διάρκειά τους κάτι το οποίο εμφανίζει μια ιδιαιτερότητα στις εν λόγω επιχειρήσεις. Τα στατιστικά δείχνουν ότι το μεγαλύτερο ποσοστό τους αποτυγχάνει και παύει άμεσα τη δράση τους στα αρχικά 5 χρόνια. Παρά το γεγονός πως λιγότερο από το 1/4 επιβιώνει στη σημερινή εποχή, εντοπίζεται πως εξαιτίας της σημαντικής εξέλιξης που παρουσιάζουν οι συγκεκριμένες επιχειρήσεις, το 80% του συνόλου των θέσεων απασχόλησης που αναπτύσσουν το εκάστοτε έτος αναφοράς συντηρείται στην αγορά εργασίας (Klacmer-Calora et al., 2014).

Εκτός, όμως, από τις συγκεκριμένες θέσεις απασχόλησης, οι εν λόγω επιχειρήσεις σε περίπτωση επιτυχούς εξέλιξης φέρουν καθοριστικά οφέλη στους εκάστοτε μετόχους και αρκετά λεφτά διαμέσου φορολογιών στις χώρες στις οποίες εδρεύουν. Στο σημείο αυτό, είναι σημαντικό να τονιστεί πως αρκετές από τις επιχειρήσεις αυτής της μορφής στα αρχικά στάδια τους συνηθίζεται να προσφέρουν ένα σημαντικό σύνολο μετοχών και στους υπαλλήλους τους (Tariq, 2013).

Βασικό παράδειγμα αποτελεί η περίπτωση των υπαλλήλων στην επιχείρηση Alibaba που είχαν το 26,7% της επιχείρησης, η Microsoft η οποία είχε περισσότερους από 10 χιλιάδες υπαλλήλους με αξία μετοχών της επιχείρησης για κάθε 1 εκατομμύριο δολάρια από την περίοδο του 2000 ενώ κάτι αντίστοιχο έκανε και η Infosys που ήταν από τις πρώτες επιχειρήσεις αυτής της μορφής η οποία εισήγαγε την ευχέρεια των υπαλλήλων να αποκτούν μετοχές διαμέσου εταιρικών προγραμμάτων αυτού του είδους (Deakins and Freel, 2015).

Στην περίπτωση στην οποία η δράση των εταιριών αυτών είναι καινοτόμα και εξαπλώνεται εκτός γεωγραφικών συνόρων, αναπτύσσονται περισσότερες καινούριες θέσεις απασχόλησης και περισσότερα επαγγέλματα τριγύρω από αυτήν. Για παράδειγμα η Alibaba, που αναφέρθηκε και παραπάνω, διάσυνδεσε τη βιομηχανική αγορά της Κίνας με αγορές σε παγκόσμιο επίπεδο και κατά κύριο λόγο τα ανεπτυγμένα δυτικά κράτη και τις αγορές τους, κάτι το οποίο ήταν εξαιρετικά δύσκολο εξαιτίας της απουσίας εμπορικών σχέσεων και

δεσμών ανάμεσα στις συγκεκριμένες χώρες και των σύνθετων ρυθμιστικών κανόνων και των νομοθετικών πλαισίων που είχαν άμεση σχέση για συναλλαγές οι οποίες υπήρχαν στο συγκεκριμένο κράτος (Klaczmer-Calopa et al., 2014).

Η παραπάνω κατάσταση ανέπτυξε σημαντική ανοδική τάση στον τομέα της ζήτησης, αναπτύσσοντας με αυτόν τον τρόπο σημαντική ανάπτυξη της εθνικής τους βιομηχανίας και ανάπτυξη περισσότερων θέσεων εργασίας με κυριότερο σκοπό την κάλυψη της. Πριν μερικά χρόνια, με την εξέλιξη της συγκεκριμένης εταιρίας σε αρκετά κράτη αναπτύσσονται θέσεις εργασίας και εταιρίες με εστίαση στη διαχείριση ακινήτων και προσφορά υπηρεσιών στους ιδιοκτήτες ενώ με το Dorios οι πολίτες μιας περιοχής είναι εφικτό να γίνουν ξεναγοί για τους εκάστοτε τουρίστες που θα επισκεφτούν την εν λόγω τοποθεσία (Sipola et al., 2013).

Σημαντική εξέλιξη γνωρίζουν και οι τοποθεσίες στις οποίες υφίσταται συγκέντρωση των συγκεκριμένων επιχειρήσεων. Η παρουσία δυνατού οικοσυστήματος ενισχύει και σε πολλές περιπτώσεις αναβαθμίζει σημαντικά τις εν λόγω τοποθεσίες. Με αυτόν τον τρόπο αναπτύσσει επιπλέον αξία για τους πολίτες της. Οι αξίες των ακινήτων σε τοποθεσίες στις οποίες υφίσταται αυξημένη συγκέντρωση τέτοιων εταιριών ανεβαίνουν όπως δηλαδή συμβαίνει και με τις εισροές των τοπικών εταιριών και οργανισμών (Blank, 2013).

Επιπλέον, οι εν λόγω επιχειρήσεις τείνουν να οργανώνουν αλλά και να υποστηρίζουν κοινωνικές είτε φιλανθρωπικές εκδηλώσεις. Μάλιστα, οι ανεπτυγμένες εταιρίες αυτού του είδους τείνουν να παρουσιάζουν ανοδική τάση της εταιρικής κοινωνικής ευθύνης είτε ακόμα και της προσφοράς. Αυτό είναι εφικτό να προέρχεται κατά κύριο λόγο από τη μεγάλη ανάγκη για ανοδική τάση της προώθησης, της προβολής αλλά και στο γεγονός πως και η δική τους εξέλιξη βασίστηκε αρκετά σε διαφοροποιημένους φορείς και καινοτόμες πρακτικές (Isabelle, 2013).

Κανένα κράτος δεν έχει τη δυνατότητα να κατορθώσει τους επιθυμητούς αναπτυξιακούς ρυθμούς δίχως να υφίσταται ένα ολοκληρωμένο και καλά οργανωμένο πρόγραμμα προώθησης καινοτόμων πρακτικών και εταιριών αυτής της μορφής. Οι συγκεκριμένες εταιρίες έχουν την ευχέρεια να προάγουν σε μεγάλο βαθμό της εξέλιξη και την καινοτόμα πρακτική, ανοίγοντας καινούριους επιχειρηματικούς ορίζοντες. Η επιτυχής εξέλιξη μιας τέτοιας εταιρίας σε δυνατή επιχείρηση, τις περισσότερες φορές ισούται με μια εύρωστη αλλά κυρίως κερδοφόρα εταιρία, η οποία παίζει καθοριστικό ρόλο στην ενίσχυση

της απασχόλησης και της εργασίας, ενώ παράλληλα τροφοδοτεί σημαντικά και την εθνική οικονομική ανάπτυξη μιας χώρας (Blank, 2012).

## 2.8 Μέθοδος Lean Startup

Τα τελευταία έτη έχει προταθεί μια καινούρια τακτική με βασικότερο στόχο την εξέλιξη των εταιριών και των αγαθών τους. Η συγκεκριμένη τακτική καλείται Lean Startup. Μέσω αυτής της τακτικής οι εν λόγω εταιρίες έχουν την ευχέρεια να συντομεύσουν τον κύκλο εξέλιξης των αγαθών είτε των υπηρεσιών τους, μέσω της υιοθέτησης ενός κατάλληλου συνδυασμού του επιχειρηματικού πειραματισμού, της πρακτικής, της επαναληπτικής κυκλοφορίας αγαθών είτε ακόμα και της εκπαίδευσης και της κατάρτισης (Blank, 2013).

Οι συγκεκριμένες επιχειρήσεις αυτής της μορφής αρχίζουν με την αναζήτηση ενός κατάλληλου επιχειρηματικού μοντέλου και πλάνου. Δοκιμάζουν, αναθεωρούν, οριοθετούν και πολλές φορές απορρίπτουν υποθέσεις, συλλέγουν συνεχώς περισσότερα δεδομένα από τους καταναλωτές και διαμέσου της δράσης άμεσων επαναλήψεων σχεδιάζουν από την αρχή το εκάστοτε αγαθό τους. Η πολιτική αυτού του είδους ελαττώνει αισθητά ως επί το πλείστον τις πιθανότητες ξοδέματος χρόνου και χρημάτων από τη διαδικασία προώθησης αγαθών τα οποία δεν θα είχαν εν τέλει την απαιτούμενη απήχηση (Blank, 2012).

Η νοοτροπία της συγκεκριμένης τακτικής προσπαθεί να εξαλείψει περιττές πρακτικές και παράλληλα να παίζει σημαντικό ρόλο στην ανοδική τάση της αξίας όσων αναπτύσσονται κατά το επίπεδο της εξέλιξης ενός αγαθού, προκειμένου οι συγκεκριμένες επιχειρήσεις να έχουν την ευχέρεια να παρουσιάζουν πιο μεγάλη πιθανότητα για επιτυχία. Οι 3 κυριότερες αρχές της συγκεκριμένης τακτικής παρουσιάζονται παρακάτω και είναι οι εξής :

- 🚧 Ανάπτυξη στενής σχέσης με δυνητικούς καταναλωτές με κυριότερο στόχο να δοκιμάσουν την ισχύ των υποθέσεων των εταιριών, εστιάζοντας στην ανατροφοδότηση από όλα τα ενδιαφερόμενα στελέχη σε ότι έχει να κάνει με όλα όσα

περιέχονται σε ένα σχέδιο (γνωρίσματα αγαθού, τιμή, κανάλια διανομής κλπ) (Blank, 2013).

- ✚ Ανάπτυξη υποθέσεων που εντάσσονται σε ένα καθορισμένο πλαίσιο το οποίο αποκαλείται καμβάς επιχειρηματικού σχεδίου και αποτελεί το διάγραμμα του πως η εταιρία θα κατορθώσει να αναπτύξει αξία για αυτήν και τους καταναλωτές, αντί χρονοβόρου σχεδιασμού και μελέτης. Αποτελεί μια πολιτική διαχείρισης με στόχο την εξέλιξη καινούριων είτε την επιβεβαίωση ισχυρόνων επιχειρηματικών τακτικών, περιέχοντας δεδομένα τα οποία αναλύουν την πρόταση της εκάστοτε εταιρίας, τις υποδομές της, τους πελάτες της αλλά και τα χρηματοοικονομικά δεδομένα που περιέχονται σε αυτήν. Παράλληλα, παίζει σημαντικό ρόλο στην κατανόηση, στην επικοινωνία, στη δημιουργικότητα αλλά και στην ανάλυση της εταιρίας και στην ευθυγράμμιση των δράσεων της (Κριεμάδης, 2012)
- ✚ Περιορισμός του χρόνου αλλά και των πόρων αναπτύσσοντας αγαθά σιγά-σιγά, εστιάζοντας στην ισχύουσα γνώση για τις ανάγκες και τις επιθυμίες των πελατών και ακολουθώντας τη δράση ανάπτυξης του ελάχιστα βιώσιμου αγαθού σύμφωνα με τις δοκιμές που έχουν γίνει. Η έκδοση ενός καινούριου αγαθού, που επιτρέπει σε ένα σύνολο να συλλέξει τη βέλτιστη απαιτούμενη ενημέρωση για τους καταναλωτές με την ελάχιστη εφικτή προσπάθεια, έχει σαν κυριότερο σκοπό να δοκιμάσει τις θεμελιώδεις επιχειρηματικές υποθέσεις και να παίζει σημαντικό ρόλο στην υποστήριξη των επιχειρηματιών να αρχίσουν τη δράση της άμεσης κατάρτισης. Κατά την πρακτική της εν λόγω τακτικής, της δοκιμής δηλαδή ενός ευρέως φάσματος προτύπων και της ανάλυσης των αντιδράσεων των χειριστών, πριν την τελική επιλογή των βέλτιστων αγαθών, χρειάζεται κάποιο δεδομένο σχεδιασμού να επιλέγεται καθώς υπερίσχυσε σε σχέση με κάποιο άλλο, κατά τα αρχικά επίπεδα των δοκιμών. Εκμεταλλευόμενη η εταιρία το πλεονέκτημα αυτό και σε περίπτωση αποτυχίας, εγκατάλειψης του αγαθού στα πρώτα επίπεδα, κερδίζει σημαντικούς πόρους σε έρευνα και ανάπτυξη, μάρκετινγκ αλλά και στο κόστος παραγωγής (Brad, 2012).

Σημαντικό κομμάτι της εν λόγω τακτικής αποτελεί η δράση αλλαγής των ιδεών σε αγαθά, υπολογίζοντας τους καταναλωτές σύμφωνα με την αντίδρασή και τη συμπεριφορά



τους σε σχέση με τα αγαθά και τις υπηρεσίες και μετέπειτα στη διαδικασία λήψης απόφασης για το εάν θα επιμείνει είτε εάν θα αναστραφεί η ιδέα διαμέσου της εφαρμογής μιας δράσης διόρθωσης, προγραμματισμένης με στόχο να δοκιμάζει μια καινούρια βασική υπόθεση που έχει άμεση σχέση με το αγαθό, την πολιτική αλλά και την εξέλιξη (Blank, 2012).

Η συγκεκριμένη τακτική επικεντρώνεται στην ταχύτητα σαν ένα από τα κυριότερα στοιχεία για την εξέλιξη ενός αγαθού. Η αποδοτικότητα ενός συνόλου τις περισσότερες φορές οριοθετείται από τη δυνατότητά της να συλλαμβάνει ιδέες, να αναπτύσσει άμεσα ένα αρχικό δείγμα της εκάστοτε ιδέας, να υπολογίζει την αποδοτικότητα του στην αγορά καθώς επίσης και να μαθαίνει από το συγκεκριμένο πείραμα. Η εν λόγω άμεση επαναληπτική δράση προσφέρει τη δυνατότητα σε ένα σύνολο να οριοθετήσει την καταλληλότερη διαδρομή με στόχο την κατάκτηση της εκάστοτε αγοράς στην οποία δραστηριοποιείται (Tariq, 2013)..

Οι ιδρυτές οι οποίοι υιοθετούν τη συγκεκριμένη τακτική κατά κύριο λόγο επικεντρώνονται στη διαδικασία υλοποίησης του εκάστοτε έργου τους μονάχα μετά από αρκετούς πειραματισμούς και δοκιμές και μονάχα στην περίπτωση στην οποία η ενημέρωσή τους από τους καταναλωτές τους οδηγεί προς μια καθορισμένη κατεύθυνση (Chachamidou and Logothetidis, 2008).

Η συγκεκριμένη καινούρια τακτική αυτής της μορφής αναγνωρίζει πως η έρευνα και ο εντοπισμός ενός κατάλληλου επιχειρηματικού μοντέλου το οποίο αποτελεί το βασικότερο ζήτημα το οποίο καλείται να αντιμετωπίσει μια εταιρία αυτής της μορφής, είναι εντελώς διαφορετική από την υλοποίηση ενός τέτοιου μοντέλου (πρακτική την οποία οι εδραιωμένες εταιρίες ακολουθούν κατά κόρον). Στο μέλλον, οι συγκεκριμένες τακτικές θα έχουν την ευχέρεια να ελαττώσουν σημαντικά το ποσοστό αποτυχίας των καινούριων εταιριών και σε συνδυασμό με άλλες τάσεις οι οποίες αναπτύσσονται σε εθνικό αλλά και σε διεθνές επίπεδο θα αρχίσουν μια καινούρια, περισσότερο επιχειρηματική οικονομία (Blank, 2013).

# **ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

## **3.1 Οικοσύστημα startup επιχειρήσεων**

Το ενδιαφέρον σε ότι έχει να κάνει με το συγκεκριμένο οικοσύστημα έχει παρουσιάσει σημαντική ανοδική τάση, όχι μονάχα λόγω της ανάγκης για ανάπτυξη περισσότερων εταιριών και οργανισμών υψηλότερου ρυθμού ανάπτυξης που παίζουν καθοριστικό ρόλο στη δημιουργία περισσότερων καινούριων θέσεων απασχόλησης, αλλά και της γενικότερης ανοδικής τάσης του ενδιαφέροντος της διεθνής επιχειρηματικής κοινότητας σε ότι έχει να κάνει με τις εν λόγω επιχειρήσεις και του glocalization της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας (Brad, 2012).

Η ξένη ορολογία που αναφέρθηκε παραπάνω περιγράφει την προσφορά αγαθών και υπηρεσιών σε διεθνές επίπεδο, που, όμως, είναι σχεδιασμένα με κυριότερο στόχο να ικανοποιούν τις ανάγκες αλλά και τις απαιτήσεις είτε τα θέλω της εκάστοτε τοπικής αγοράς. Το συγκεκριμένο γεγονός προέρχεται κατά κύριο λόγο από τη μεγάλη και άμεση τεχνολογική ανάπτυξη, στην εύκολη προσβασιμότητα στα δεδομένα αλλά και στα διεθνή δίκτυα, στις ικανότητες είτε τις ευκαιρίες τις οποίες παρέχει ένα σύγχρονο δίκτυο, όπως είναι για παράδειγμα το διαδίκτυο, και ως επί το πλείστον στη ραγδαία ελάττωση του κόστους ανάπτυξης των εταιριών αυτής της μορφής, κυρίως τα τελευταία έτη (Phan et al., 2009).



Εικόνα 3.1 : Οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων (Λαμπρόπουλος, 2016)

Σαν συνέπεια όλων των παραπάνω, τεράστιο ποσοστό της επιχειρηματικής δράσης η οποία υλοποιείται στη σημερινή εποχή σε διεθνές επίπεδο έχει άρρηκτη σχέση με την καινοτομική επιχειρηματικότητα και το οικοσύστημα των συγκεκριμένων επιχειρήσεων και όχι με τα κλασσικά διεθνή είτε εθνικά επιχειρηματικά πρότυπα και συστήματα (Sirola et al., 2013).

Η ανάπτυξη και η καλλιέργεια, επομένως, ενός τέτοιου οικοσυστήματος αποτελεί μια οικονομική τακτική η οποία έχει σαν βασικότερο στόχο την ανοδική τάση της οικονομικής ευημερίας αλλά και ανανέωσης, τόσο σε εθνικό όσο και σε διεθνές επίπεδο. Στην εικόνα που ακολουθεί (βλέπε εικόνα 3.2) εμφανίζονται τα κυριότερα οικοσυστήματα των συγκεκριμένων εταιριών σε παγκόσμιο επίπεδο, ενώ στον πίνακα 3.1 παρέχονται τα δεδομένα για τη σειρά κατάταξής τους. Από τα στοιχεία που παρουσιάζονται παρακάτω εξαιρούνται οικοσυστήματα όπως της Κίνας, της Ταϊβάν, της Νοτίου Κορέας αλλά και της Ιαπωνίας (Brad, 2012).

Πίνακας 3.1 : Κατάταξη κορυφαίων οικοσυστημάτων νεοφυών επιχειρήσεων

	Ranking	Performance	Funding	Market Reach	Talent	Startup Exp.	Growth Index
Silicon Valley	1 ◀	1	1	4	1	1	2.1
New York City	2 ▶ 3	2	2	1	9	4	1.8
Los Angeles	3 ◀	4	4	2	10	5	1.8
Boston	4 ▶ 2	3	3	7	12	7	2.7
Tel Aviv	5 ▼ 3	6	5	13	3	6	2.9
London	6 ▶ 1	5	10	3	7	13	3.3
Chicago	7 ▶ 3	8	12	5	11	14	2.8
Seattle	8 ▼ 4	12	11	12	4	3	2.1
Berlin	9 ▶ 6	7	8	19	8	8	10
Singapore	10 ▶ 7	11	9	9	20	9	1.9
Paris	11 ◀	13	13	6	16	15	1.3
Sao Paulo	12 ▶ 1	9	7	11	19	19	3.5
Moscow	13 ▶ 1	17	15	8	2	20	1.0
Austin	14 NEW	16	14	18	5	2	1.9
Bangalore	15 ▶ 4	10	6	20	17	12	4.9
Sydney	16 ▶ 4	20	16	17	6	10	1.1
Toronto	17 ▼ 9	14	18	14	15	18	1.3
Vancouver	18 ▼ 9	18	19	15	14	11	1.2
Amsterdam	19 NEW	15	20	10	18	16	3.0
Montreal	20 NEW	19	17	16	13	17	1.5

Πηγή : Compass, 2015



Εικόνα 3.2 : Χάρτης κορυφαίων οικοσυστημάτων νεοφυών επιχειρήσεων (Compass, 2015)

## 3.2 Επιχορηγήσεις και επιδοτήσεις

Με την ορολογία επιχορήγηση αλλά και επιδότηση αναφερόμαστε στη διαδικασία χρηματοδότησης μιας εταιρίας από έναν οργανισμό είτε από την κυβέρνηση. Από τις επιχορηγήσεις οι νεοφυής επιχειρήσεις έχουν την ευχέρεια να επωφεληθούν με αρκετούς τρόπους όπως για παράδειγμα μέσω παροχής ανθρώπινου δυναμικού, κατάρτιση των υπαλλήλων της χρηματοδότησης με στόχο την εξέλιξη τους, δανεισμός κλπ. Βασικότερες πηγές άντλησης επιχορηγήσεων αποτελούν τα προγράμματα του ΕΣΠΑ αλλά και ο ΟΑΕΔ (Λαμπρόπουλος, 2016).

Σε ότι έχει να κάνει με το ΕΣΠΑ, θα πρέπει να τονιστεί πως αποτελεί μια εκ των κυριότερων ειδών χρηματοδότησης που στοχεύει ως επί το πλείστον στην ανάπτυξη καινούριων εταιριών. Με μια πιο γενικευμένη εικόνα, το ΕΣΠΑ έχει σαν κυριότερο στόχο την εξέλιξη της παιδείας, την τροφοδότηση της επιχειρηματικότητας αλλά και την ανάπτυξη της τεχνολογίας (Ταλιώρης και Μηλιώνη, 2012).

Καθοριστική είναι η βοήθεια την οποία λαμβάνουν οι startup επιχειρήσεις από τα κονδύλια των συγκεκριμένων προγραμμάτων, που χρηματοδοτεί καθορισμένους τύπους εταιριών. Τα εν λόγω προγράμματα έχουν άρρηκτη σχέση με τον τομέα των νεοφυών εταιριών και αφορούν την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας των νέων, το *digital mobile* καθώς επίσης και την ενίσχυση και την υποστήριξη της γυναικείας επιχειρηματικότητας (Τσαμής και συν., 2015).

Στα συγκεκριμένα προγράμματα παρέχεται επιδότηση σε καθορισμένους τύπους και χρηματοδοτούνται συγκεκριμένες ανάγκες και απαιτήσεις των σύγχρονων εταιριών. Για παράδειγμα στο πρόγραμμα Ενίσχυση επιχειρηματικότητας νέων εγκρίνονται, μονάχα νέοι επιχειρηματίες, οι οποίοι ανήκουν στην ηλικιακή ομάδα από 21 μέχρι και 39 χρόνων και περιέχονται δράσεις όπως είναι για παράδειγμα η μεταποίηση εμπορίου, υπηρεσίες, τουρισμός, ανακύκλωση καθώς επίσης και περιορισμός ρύπανσης. Στο σημείο αυτό, είναι ζωτικής σημασίας να σημειωθεί πως εξαιρούνται επιχειρήσεις *franchising*. Το πρόγραμμα αυτής της μορφής παρέχει χρηματοδοτήσεις σε κτίρια αλλά και εγκαταστάσεις, εξοπλισμό, διαφήμιση αλλά και προώθηση μιας επιχείρησης (Κριεμάδης, 2012).

Εξίσου σημαντικές επιχορηγήσεις παρέχονται και μέσω των **δανείων Jeremie**. Η συγκεκριμένη τακτική αποτελεί χορηγία δανεισμών με την παράλληλη χρηματοδότηση του ΕΣΠΑ. Αφορά καινούρια χρηματοοικονομικά αγαθά τα οποία τις περισσότερες φορές διαφοροποιούνται συγκριτικά με τα υπόλοιπα επενδυτικά δάνεια αυτής της μορφής. Κυριότερο γνώρισμα τους είναι οι εξαιρετικά ευνοϊκοί όροι όπως είναι για παράδειγμα η τεράστια περίοδος αποπληρωμής την οποία προσφέρουν, η τιμολόγηση, η διασφάλιση αλλά και η περίοδος χάριτος (Deakins and Freel, 2015).

Ακόμα, το 1/2 των τόκων καλύπτεται κατά κύριο λόγο από το ΕΣΠΑ. Οι δανεισμοί αυτής της μορφής έχουν σαν βασικότερο στόχο τη γενική επιχειρηματικότητα και κυρίως αφορούν μικρομεσαίες επιχειρήσεις οι οποίες έχουν συσταθεί και φορολογούνται κανονικά στη χώρα μας. Μια εξίσου σημαντική τακτική, είναι το εξαιρετικά χρήσιμο χρηματοδοτικό εργαλείο, το οποίο έχει σαν κυριότερο σκοπό την κινητοποίηση των κεφαλαίων στην εξέλιξη των αστικών κέντρων αλλά και στην προσφορά καινούριων θέσεων απασχόλησης. Η εν λόγω τακτική καλείται **Jessica** (Festel et al., 2013).

Μια ακόμα σημαντική τακτική είναι το σύνολο των δανείων με ευνοϊκούς όρους από **ΕΤΕ-ΕΤΕΠ**. Μοιάζουν αρκετά με τους δανεισμούς Jeremie που αναφέρθηκαν παραπάνω. Έχουν σαν βασικότερο στόχο την εξέλιξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων με εξαιρετικά ευνοϊκούς όρους και προϋποθέσεις. Μια τέτοια τακτική ακολούθησε και η Εθνική τράπεζα της χώρας μας σε συνεργασία με την Ευρωπαϊκή τράπεζα επενδύσεων μέσω ενός προγράμματος το οποίο καλείται «Grouped loan for SMEs». Βασική ιδιαιτερότητα του συγκεκριμένου προγράμματος είναι πως αντιμετωπίζει με πιο ευνοϊκή μεταχείριση τις εταιρίες οι οποίες αναπτύσσουν αρκετές καινούριες θέσεις απασχόλησης που καλύπτονται ως επί το πλείστον από νέους οι οποίοι εντάσσονται στην ηλικιακή ομάδα των 15 μέχρι και 25 χρόνων (Κριεμάδης, 2011).

Τέλος, είναι σημαντικό να τονιστεί πως καθοριστικό ρόλο παίζει ο **ΟΑΕΔ**, που αναφέρθηκε και παραπάνω. Ο συγκεκριμένος οργανισμός επικεντρώνεται κυρίως στην επαγγελματική εκπαίδευση των ανέργων αλλά και των επαγγελματιών. Παράλληλα, έχει σημαντικό ρόλο στην ασφάλιση και στην επιδότηση των ανέργων και των λοιπών ευάλωτων ομάδων της σύγχρονης κοινωνίας. Επιπλέον, με τα προγράμματα του έχει παίζει καθοριστικό ρόλο σε αρκετές εταιρίες προσφέροντάς τους ανθρώπινο δυναμικό το οποίο χρηματοδοτεί ο

ίδιος ο οργανισμός αλλά και μέσω προγραμμάτων επιχορήγησης επιχειρήσεων όπως είναι για παράδειγμα το πρόγραμμα «Επιχειρηματικότητα νέων με έμφαση στην καινοτομία» (Ματσατσίνης και συν., 2010).

### 3.3 Στάδια χρηματοδότησης

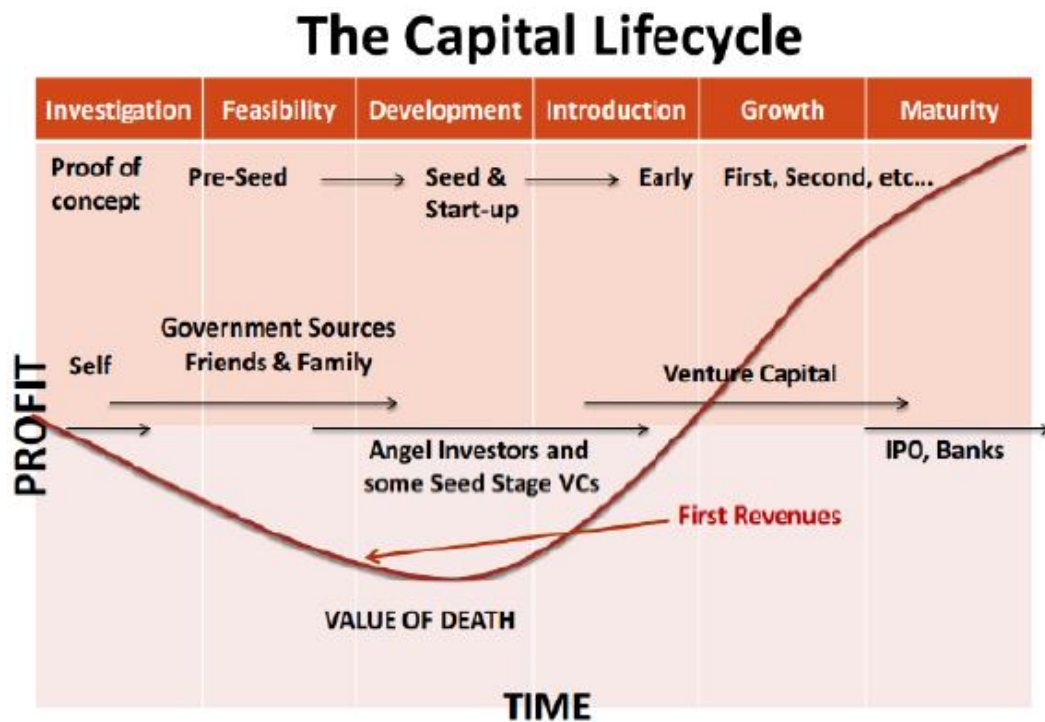
Το πιο σημαντικό ζήτημα στο ξεκίνημα μιας τέτοιας επιχείρησης αυτής της μορφής είναι ο εντοπισμός χρηματοδότησης για την εύρεση της οποίας είναι καθοριστικό να διεξαχθεί μια μελέτη η οποία θα επικυρώσει, τεκμηριώσει αλλά και θα αναπτύξει επιπλέον την ιδέα και το επιχειρηματικό μοντέλο. Παράλληλά, θα αποτιμήσει την επιχειρηματική ισχύ με κυριότερο σκοπό τη μεγαλύτερη προσέλκυση επενδυτών. Οι πιθανοί επενδυτές αυτής της μορφής τις περισσότερες έλκονται από το χαμηλό κόστος ξεκινήματος, τον υψηλό κίνδυνο, τις υψηλότερες αποδόσεις αλλά και από τις εκάστοτε προοπτικές μεγέθυνσης και ανάπτυξης (Andy and Weaven, 2011).

Οι συγκεκριμένες επιχειρήσεις που αποτελούν πεδίο μελέτης για τη συγκεκριμένη εργασία προτάσσουν άμεση επεκτασιμότητα, με περιορισμένη επένδυση κεφαλαίων ενώ είναι σημαντικό να τονιστεί πως η δράση ξεκινήματος και χρηματοδότησης αλλά και τα επίπεδα υποστήριξης της ακολουθούν μια καθορισμένη πορεία που βασίζεται στην αναζήτηση, την ανάπτυξη προοπτικών, την οργάνωση αλλά και τη χρηματοδότηση πριν από το ξεκίνημα των δράσεων και των εργασιών της (Sipola et al., 2013).

Η συγκεκριμένη αναζήτηση αποτελεί βασικό ζήτημα για όλες τις εταιρίες και βασική ενέργεια για την υλοποίηση μιας επιχειρηματικής ιδέας, δίχως να περιορίζεται μονάχα στο γεγονός απόκτησης της με επιτυχία, αλλά και στην αξιοποίηση των διαθέσιμων αυτών πηγών κατά την περίοδο των διαφοροποιημένων επιπέδων του κύκλου ανάπτυξης μιας τέτοιας εταιρίας. Για όλες τις εταιρίες το επίπεδο ξεκινήματος είναι ζωτικής σημασίας καθώς θα πρέπει να υφίσταται η ευχέρεια χρηματοδότησης της, έτσι ώστε να μπορεί να καλύψει τα πρώτα έξοδα (Yilmazer and Schrank, 2010).

Ο κύκλος ζωής μιας τέτοιας εταιρίας διακρίνεται σε 4 διαφοροποιημένα επίπεδα, το κάθε ένα εκ των οποίων έχει τα δικά του γνωρίσματα. Το πρώτο στάδιο περιέχει τη γέννηση

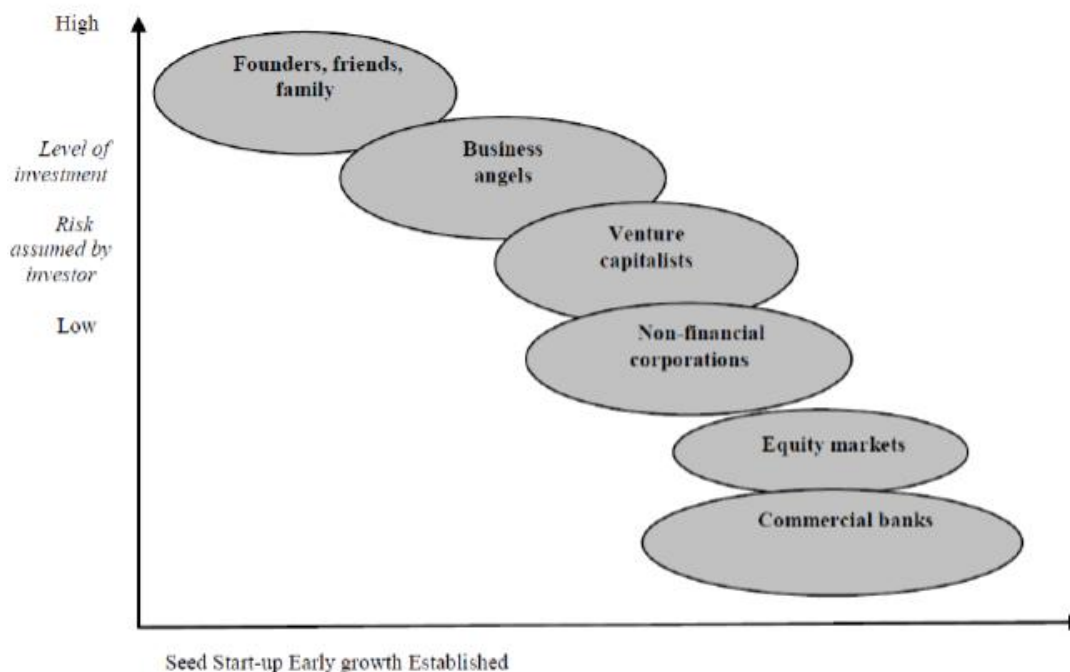
είτε την εκκίνηση, το δεύτερο την ανάπτυξη, το τρίτο την ωριμότητα και το τελευταίο στάδιο έχει άμεση σχέση με την πτώση είτε το επίπεδο αναγέννησης. Στο πρώτο εξ αυτών, οι πιθανές ικανότητες χρηματοδότησης είναι κυρίως η αυτό-χρηματοδότηση, το οικογενειακό και φιλικό περιβάλλον είτε οι επιχειρηματικοί άγγελοι που θα αναλυθούν σε επόμενη ενότητα (Phan et al., 2009).



Εικόνα 3.3 : Κύκλος ζωής χρηματοδότησης νεοφυών επιχειρήσεων (Andy and Weaven, 2011)

Γενικότερα, στο στάδιο της εκκίνησης, η εταιρία έχει τελειώσει τα επίπεδα δοκιμής του αγαθού είτε της υπηρεσίας και η αρχική τους έκδοση είναι στο επίπεδο της προώθησης. Στη χρηματοδότηση αυτής της μορφής, η κάλυψη των κεφαλαίων τα οποία χρειάζονται έχει σαν κυριότερες πηγές του επιχειρηματικούς αγγέλους και τους επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων. Σε αυτήν την περίπτωση απαιτούνται υπαρκτά αγαθά και υπηρεσίες, αρχικές εισροές αλλά και δράση η οποία κρατάει από 6 μέχρι και 12 μήνες (Klaczmer-Calopa et al., 2014).





Εικόνα 3.4 : Μορφές χρηματοδότησης νεοφυών επιχειρήσεων σύμφωνα με το στάδιο ανάπτυξής τους (Tariq, 2013)

Ο κίνδυνος της αποτυχίας επιβίωσης αλλά και η διαδικασία μετάβασης στα επόμενα επίπεδα είναι εξαιρετικά μεγάλος. Εφόσον κατορθωθεί η επιβίωση, οι εταιρίες εισέρχονται στο επίπεδο της ανάπτυξης με τη φύση των εργασιών να γίνεται ολοένα και πιο κρίσιμη. Οι εισροές ξεκινούν να παρουσιάζουν σημαντική ανοδική τάση, αλλά παραμένουν χωρίς μεγάλη κερδοφορία. Ακόμα και η βασική πηγή στο συγκεκριμένο επίπεδο αφορά επιχειρηματικά κεφάλαια, δανεισμούς από τραπεζικούς οργανισμούς, στρατηγικούς επενδυτές, επιχειρηματικούς αγγέλους κλπ (Deakins and Freel, 2015).

Σε επόμενα στάδια στα οποία η επόμενη γενιά αγαθών και υπηρεσιών της εκάστοτε εταιρίας δοκιμάζονται, ο κίνδυνος ελαττώνεται σημαντικά αφού οι εισροές εμφανίζουν σταθεροποιημένη εξέλιξη και η βασική πηγή είναι παρόμοια όπως και στα παραπάνω επίπεδα. Στο τελευταίο επίπεδο, η εν λόγω εταιρία δείχνει ότι έχει την ευχέρεια να επιλέξει το είδος εξόδου της (Blank, 2012).

Σχεδόν όλες οι εταιρίες έχουν ανάγκη από χρηματοδότηση με στόχο να αρχίσουν τη δράση τους, αλλά οι νεοφυείς επιχειρήσεις έχουν ανάγκη από ανοδική τάση των χρηματοδοτήσεων, ακόμα και στην περίπτωση στην οποία είναι είτε θα μπορούσαν να είναι κερδοφόρες, καθώς με λίγα λόγια οι επιτυχημένες εταιρίες αυτής της μορφής αντιμετωπίζουν τη χρηματοδότηση σαν ένα είδος επίτευξης της εξέλιξης τους. Θα ήταν εφικτό να εξελιχτούν με δικές τους εισροές, αλλά οι επιπλέον χρηματοδοτήσεις αλλά και η υποστήριξη την οποία λαμβάνουν ως επί το πλείστον από επιχειρηματικά κεφάλαια, τους προσφέρει την ευχέρεια να διαλέξουν το επίπεδο της εξέλιξής τους (Deakins and Freel, 2015).

Υφίστανται διαφοροποιημένες επιλογές και είδη χρηματοδότησης τα οποία είναι διαθέσιμα για τις συγκεκριμένες εταιρίες κατά τα διαφοροποιημένα επίπεδα μιας τέτοιας επιχείρησης. Τα συνήθη χρηματοδοτικά επίπεδα από τα οποία περνάει μια καινούρια εταιρία αυτής της μορφής έως τη δημόσια προσφορά εστιάζοντας στο επίπεδο της εξέλιξης από το 1<sup>ο</sup> επίπεδο του κύκλου μέχρι και το τελικό επίπεδο και σε συνάρτηση με την κλιμάκωση της παραγωγής, είναι η χρηματοδότηση σποράς, εκκίνησης, πρώτου σταδίου, δεύτερου σταδίου αλλά και η ενδιάμεση χρηματοδότηση (Yilmazer and Schrank, 2010).

Τέλος, είναι σημαντικό να τονιστεί πως το εκάστοτε επίπεδο αλλά και το είδος της χρηματοδότησης φέρει σημαντικά οφέλη αλλά και κάποια ελαττώματα τα οποία χαρακτηρίζονται από ζητήματα τα οποία έχουν άμεση σχέση με τη δράση της παρακολούθησης, τη λογοδοσία, το επίπεδο παρεμβολών αλλά και με τις δυνατότητες οι οποίες έχουν άρρηκτη σχέση με τη μελλοντική προοπτική, σε ότι έχει να κάνει με την επιτυχία των καινούριων εταιριών και οργανισμών (Sirola et al., 2013).

## **3.4 Χρηματοδότηση startup επιχειρήσεων**

### **3.4.1 Άγγελοι επενδυτές**

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι είναι ιδιώτες επενδυτές οι οποίοι παρουσιάζουν άμεσο ενδιαφέρον με στόχο να επενδύσουν με ίδια κεφάλαιο σε μια επιχείρηση με αντάλλαγμα εταιρικό μερίδιο είτε ακόμα και μετοχές. Αποτελεί σύνηθες φαινόμενο της σημερινής εποχής.

Η συγκεκριμένη τακτική αφορά τις περισσότερες φορές τους ίδιους τους επιχειρηματίες οι οποίοι επενδύουν ατομικά είτε ως μέλη ενός χρηματοδοτικού οργανισμού αυτής της μορφής. Στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής αποτελεί μια σημαντική επιλογή για επιχειρηματίες οι οποίοι ψάχνουν να βρουν κεφάλαια ύψους 25 χιλιάδων έως και 250 χιλιάδων δολαρίων (Macht and Waetherston, 2014).

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι έχουν την ευχέρεια χρηματοδότησης των αρχικών σταδίων μιας τέτοιας επιχείρησης αναλαμβάνοντας τις περισσότερες φορές το ρίσκο το οποίο οι Venture Capitals, που θα δούμε παρακάτω, δεν θα έπαιρναν ποτέ. Για να κάνουν μια τέτοια κίνηση θα πρέπει να πιστεύουν αρκετά στην ιδέα και στην ομάδα και λιγότερο σε αριθμούς και υπολογισμούς. Ένα σημαντικό πλεονέκτημα της εν λόγω τακτικής σε σύγκριση με το δάνεια από κάποια τράπεζα είναι πως προσφέρουν άμεση χρηματοδότηση δίχως να παρέχονται προσωπικές εγγυήσεις (Siegel, 2013).

Εξαιτίας της μακράς επιχειρηματικής τους εξέλιξης θα βοηθήσουν σημαντικά και θα παίξουν καθοριστικό ρόλο στο συγκεκριμένο εγχείρημα με τεχνογνωσία, μεγάλη πείρα αλλά και το εξαιρετικό δίκτυο επαφών το οποίο έχουν στην ευχέρειά τους και το οποίο θα παίξει σημαντικό ρόλο για την προώθηση του εν λόγω εγχειρήματος (Metzler, 2011).

Η συγκεκριμένη τακτική χρηματοδότησης έχει σαν βασικότερη παράμετρο πως θα δείξει κάποιος εμπιστοσύνη, θα μοιραστεί την ιδέα που έχει κάποιος σε πρώιμο επίπεδο και θα του παραχθεί εταιρικό μερίδιο. Οι επιχειρηματίες είναι σημαντικό να γνωρίζουν πως οι επιχειρηματικοί άγγελοι θα έχουν ενεργό ρόλο στη διοίκηση της επιχείρησης σε επίπεδο που σε αρκετές περιπτώσεις λογίζονται και ως συνεργάτες. Κανείς, όμως, δεν θα πρέπει να ξεχνά πως η ανεύρεση χρηματοδότησης μέσω μιας τέτοιας τακτικής θεωρείται εύκολο ζήτημα. Τις περισσότερες φορές εντοπίζονται διαμέσου συστάσεων είτε κοινωνικών επαφών (Macht and Waetherston, 2014).

Αρκετές επιχειρήσεις αυτής της μορφής στο ξεκίνημά τους χρησιμοποιούν προσωπικά κεφάλαια, έως ότου καταφέρουν να αποδείξουν στους υποψήφιους επενδυτές πως έχουν τη δυνατότητα να αποκτήσουν τους πρώτους τους πελάτες. Ακολουθώντας τη συγκεκριμένη τακτική είναι πιο εύκολο να προσεγγίσει κάποιος επιχειρηματικούς αγγέλους οι οποίοι θα κατορθώσουν να χρηματοδοτήσουν ένα τέτοιο εγχείρημα. Πριν μερικά χρόνια, το Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών προχώρησε στην ανάπτυξη ενός τέτοιου

δικτύου, ενώ σε επίπεδο ΕΕ υφίσταται το δίκτυο Επιχειρηματικών Αγγέλων (EBAN) (Τσέκερης, 2013).

### 3.4.2 Venture Capital

Ονομάζονται επενδυτές κεφαλαίων επιχειρηματικού κινδύνου και ενδιαφέρονται μονάχα για επιχειρηματικές ιδέες με τεράστια προοπτική εξέλιξης. Πάντοτε περιέχουν ομάδα η οποία είναι φιλόδοξη και έχει τεράστια πείρα, έχοντας την ευχέρεια να μετατρέψουν μια επιχειρηματική ιδέα σε μια επικερδή επιχείρηση. Η τακτική αυτής της μορφής αποτελεί μια μέσο-μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση έναντι ποσοστού συμμετοχής στο κεφάλαιο της εταιρίας. Το μέγεθος της συμμετοχής έχει άρρηκτη σχέση με το αναμενόμενο κίνδυνο και τα κέρδη της εκάστοτε εταιρίας. (Lehner, 2013).

Η συνεργασία των επιχειρήσεων αυτού του είδους δεν περιορίζεται μονάχα στην προσφορά κεφαλαίων αλλά προσφέρουν, παράλληλα, σημαντική υποστήριξη και σε ότι έχει να κάνει με τον τομέα της διοίκησης, την προώθηση και τη διαφήμιση, την στελέχωση του ανθρώπινου δυναμικού αλλά και το γενικότερο στρατηγικό σχεδιασμό της εταιρίας (Firth, 2012).

Καθοριστικές, ακόμα, για την χρηματοδοτούμενη εταιρία είναι οι σχέσεις της επενδυτικής αυτής επιχείρησης με άλλες εταιρίες και οργανισμούς της αγοράς που είναι εφικτό να φανούν εξαιρετικά χρήσιμες και καθοριστικές στην υλοποίηση μιας συνεργασίας. Το βασικότερο όφελος μιας τέτοιας χρηματοδότησης είναι το γεγονός πως η εταιρία δεν υποχρεούται να προσφέρει εγγυήσεις για το κεφάλαιο το οποίο θα λάβει. Με τον τρόπο αυτόν, ακόμα και στην περίπτωση όπου υπάρξει αποτυχία της εταιρίας, η συγκεκριμένη επενδυτική επιχείρηση δεν θα έχει τη δυνατότητα να διεκδικήσει επιστροφή των χρημάτων που επένδυσε στην εν λόγω εταιρία, εφόσον βέβαια τηρήθηκαν οι προϋποθέσεις που είχαν τεθεί στη συγκεκριμένη συμφωνία ανάμεσα και στις δυο μεριές (Festel et al., 2013).

### 3.4.3 Crowdfunding

Μια εξίσου σημαντική τακτική χρηματοδότησης είναι το Crowdfunding. Την περίοδο του 2012, οι επενδυτικές κινήσεις διαμέσου αυτής της τακτικής έφταναν τα 2,7 δις δολάρια. Παρόλα αυτά, οι επενδυτικές κινήσεις αυτής της μορφής είναι πιο μικρές από εκείνες οι οποίες υλοποιούνται με την τακτική VC που αναφέρθηκε παραπάνω. Σε περίπτωση που διερευνηθεί η επιχειρηματική βιβλιογραφία στα οικονομικά, θα συμπεράνει κανείς πως οι μελετητές έχουν δώσει τεράστια προσοχή στο συγκεκριμένο ζήτημα (Bradford, 2012).

Γενικά, οι πηγές χρηματοδότησης έχουν την ευχέρεια να κατηγοριοποιηθούν σε επίσημη και μη χρηματοδότηση και σε δάνεια έναντι προσφοράς κεφαλαίου. Η επίσημη μορφή χρηματοδότησης αποτελεί ένα είδος δανείου κεφαλαίων από χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς όπως είναι για παράδειγμα τα τραπεζικά συστήματα κλπ, είτε μη χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς που, όμως, τις περισσότερες φορές υπόκεινται σε έλεγχο, παρακολούθηση αλλά και σημαντικές οδηγίες οι οποίες θα πρέπει να τηρηθούν (Siegel, 2013).

Από τη άλλη μεριά, η μη επίσημη μορφή χρηματοδότησης τις περισσότερες φορές περιέχει το δάνεια χρημάτων από πηγές οι οποίες ως επί το πλείστον είναι εκτός του επίσημου χρηματοπιστωτικού κλάδου όπως είναι για παράδειγμα η ατομική χρηματοδότηση, οι δανεισμοί από άλλους συγγενείς και φίλους αλλά και από μη επίσημα τραπεζικά συστήματα. Η χρηματοδότηση με ίδια κεφάλαια είναι δυνατόν να λογιστεί ως μια μορφή ανταλλαγής κεφαλαίων με καθορισμένη ιδιοκτησία (Lehner, 2013).

Τα ίδια κεφάλαια περιέχουν σημαντικά κονδύλια τα οποία διασφαλίζονται κυρίως διαμέσου των **bootstrapping** (αφορά την περίπτωση στην οποία ο επιχειρηματίας έχει στην ευχέρεια του τραπεζικές καταθέσεις είτε λοιπούς πόρους με αποτέλεσμα να έχει τη δυνατότητα να χρηματοδοτήσει ο ίδιος το ξεκίνημα του εγχειρήματός του), επενδυτών αγέλων, επιχειρηματικών κεφαλαίων είτε ακόμα και επενδυτικές κινήσεις από τραπεζικά συστήματα (Macht and Waetherston, 2014).

Η χρηματοδότηση διαμέσου χρέους υλοποιείται με τη μορφή δανεισμού. Η χρηματοδότηση του χρέους αποκτάται από μια εμπορική τράπεζα. Με λίγα λόγια, ο άνθρωπος ο οποίος ανέπτυξε μια startup χρειάζεται να διαλέξει εάν η εταιρία θα

χρησιμοποιήσει εξωτερικά κεφάλαια είτε όχι. Τις περισσότερες φορές, στην περίπτωση στην οποία υφίσταται μεγάλη ανάγκη για άμεση εξέλιξη της αγοράς τότε οι περισσότεροι επιχειρηματίες θα ψάξουν εξωτερικό δανεισμό (Festel et al., 2013).

Οι εταιρίες αυτής της μορφής τις περισσότερες φορές επιλέγουν εσωτερική χρηματοδότηση. Μετέπειτα καταφεύγουν σε εξωτερικό δανεισμό και εν τέλει επέρχεται η ανοδική τάση του μετοχικού κεφαλαίου που αποτελεί και την τελευταία επιλογή. Βάσει ερευνών, οι επιχειρήσεις αυτής της μορφής είναι σημαντικό να θεωρήσουν την απώλεια της ανεξαρτησίας σαν ένα είδος ανταλλάγματος με στόχο την εξωτερική χρηματοδότηση την οποία θα δεχτούν. Οι συγκεκριμένες εταιρίες κάνουν αρχικά χρήση των δικών τους κεφαλαίων αλλά στην περίπτωση στην οποία κριθεί απαραίτητο επιλέγουν την εξωτερική χρηματοδότηση (Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας, 2016).

#### **3.4.4 Τραπεζικό δάνειο**

Οι τραπεζικοί δανεισμοί αποτελούν την πιο παλιά μορφή επιχειρηματικής χρηματοδότησης. Παρά το γεγονός αυτό, όμως, για μια τέτοια επιχείρηση είναι δύσκολο έως και μη εφικτό να προσφερθεί δανεισμός εξαιτίας αδυναμίας και ανεπάρκειας εγγυήσεων, αφού οι ιδρυτές είναι νεαροί επιχειρηματίες οι οποίοι κατά κύριο λόγο δεν έχουν στην ευχέρεια τους ακίνητη περιουσία να την προσφέρουν σαν εγγύηση αλλά και οι ίδιες οι επιχειρήσεις δεν θέλουν το συγκεκριμένο είδος χρηματοδότησης καθώς τις περισσότερες φορές περιλαμβάνει χρονοβόρες αλλά και σύνθετες δράσεις. Μεγαλύτερο όφελος, φυσικά, του συγκεκριμένου δανεισμού είναι το γεγονός πως ο επιχειρηματίας συντηρεί τον πλήρη έλεγχο και την εποπτεία της διοίκησης της επιχείρησής του (Klacmer-Calopa et al., 2014).

Γενικότερα, αυτό το οποίο είναι σημαντικό να τονιστεί είναι πως στην περίπτωση στην οποία τα συστήματα αυτά επιλέγουν να δανείσουν καινούριες εταιρίες, οι δανειολήπτες είναι αναγκασμένοι να προσφέρουν σημαντικές εγγυήσεις. Ακόμα, τα εν λόγω συστήματα είναι δυνατόν να περιορίσουν σημαντικά τη χρηματοδότηση, εντός καθορισμένων ορίων (όπως για παράδειγμα δανεισμό για κεφάλαια κίνησης μέχρι και κάποιες χιλιάδες ευρώ) (Γενική Γραμματεία Έρευνας και Τεχνολογίας, 2013).

Επιπλέον, τα συστήματα αυτά θα επιθυμήσουν να κατανοήσουν τη δουλειά και τις περισσότερες φορές επιλέγουν να δουν το επιχειρηματικό πλάνο. Αφού ερευνηθεί η αίτηση για μια τέτοια χρηματοδότηση, είναι ζωτικής σημασίας το συγκεκριμένο πλάνο να είναι όσο το δυνατόν πιο πλήρη, προκειμένου να αποφευχθούν περιττές καθυστερήσεις. Ακόμα, θα πρέπει να τονιστεί πως εξαιτίας της παγκόσμιας χρηματοοικονομικής ύφεσης, τα τελευταία χρόνια τα συστήματα αυτά είναι σε εξαιρετικά δυσμενή κατάσταση (Bradford, 2012).

Το παραπάνω γεγονός οφείλεται κατά κύριο λόγο στο γεγονός πως υφίστανται αρκετοί δανεισμοί οι οποίοι δεν αποπληρώνονται, με συνέπεια να τις κάνει πιο προσεκτικές σε περίπτωση που επιλέξουν να δώσουν ένα δάνειο αυτής της μορφής. Οι συγκεκριμένοι οργανισμοί τα τελευταία χρόνια, λόγω της κατάστασης που επικρατεί, επικεντρώνονται περισσότερο στην ποιότητα του χαρτοφυλακίου τους, με βασικότερη εστίαση τους την αποπληρωμή του δανεισμού (Sergeev, 2017).

Γενικότερα, θα πρέπει να τονιστεί πως σε αυτές τις περιπτώσεις ο τραπεζίτης δρα σαν μια μορφή συνέταιρου στις εν λόγω επιχειρήσεις. Ο επιχειρηματίας για να λάβει έναν τέτοιο δανεισμό θα πρέπει να κάνει τον τραπεζίτη να πιστέψει στην ιδέα του και είναι σημαντικό να τον κρατάει πάντα καλά πληροφορημένο για τις αλλαγές και τις αποφάσεις τις οποίες λαμβάνει, ενώ είναι σημαντικό να υπάρχει άμεση προειδοποίηση σε περίπτωση που επιθυμεί επιπλέον βοήθεια (Macht and Waetherston, 2014).

### **3.4.5 Καινούριες τακτικές χρηματοδότησης νεοφυών επιχειρήσεων**

Όσο περισσότερο μεταβάλλονται και εξελίσσονται ραγδαία οι επενδυτικές τακτικές στις συγκεκριμένες επιχειρήσεις, τόσο κάποιες καινούριες τακτικές χρηματοδότησης τους έχουν κάνει την εμφάνιση τους. Υφίστανται οι **επιταχυντές σπόροι** οι οποίοι παρέχουν οικονομικές ανέσεις και σημαντική καθοδήγηση καθώς αποτελούν μια εξαιρετικά σημαντική ευκαιρία για όλες τις επιχειρήσεις αυτής της μορφής αλλά και τις ομάδες οι οποίες είναι πρόθυμες να μάθουν και να επιτύχουν στη συγκεκριμένη αγορά (Festel et al., 2013).

Παρά το γεγονός πως δεν υφίσταται ικανοποιητική βιβλιογραφία σε ότι έχει να κάνει με τα συγκεκριμένα καινούρια επενδυτικά προγράμματα, αρκετές έρευνες έχουν δείξει πως στη σύγχρονη εποχή υφίστανται πιο πολλοί επιταχυντές αυτού του είδους σε σχέση με τις ίδιες τις επιχειρήσεις αυτού του τύπου. Το συγκεκριμένο γεγονός λογίζεται σαν μια θετική μεταβολή στην χρηματοοικονομική δομή της σύγχρονης βιομηχανίας υψηλής τεχνολογίας (Firth, 2012).

Βάσει ερευνών, ένας εκ των πιο σημαντικών αιτιών ξεκινήματος επιταχυντών σπόρων είναι η πιθανότητα αλλά και η ανάγκη για ανάπτυξη ενός καινούριου οικοσυστήματος σε συνδυασμό με την ανοδική τάση του συνόλου των startup επιχειρήσεων διαμέσου επενδυτικών προγραμμάτων, που θα παίζουν σημαντικό ρόλο στην ανοδική τάση του συνόλου των εταιριών και τη μακροχρόνια απασχόληση (Lehner, 2013). Οι συγκεκριμένες έρευνες, επίσης, σημειώνουν 3 σημαντικά δεδομένα για την αναγνώριση επιτυχημένων επιταχυντών αυτής της μορφής. Τα συγκεκριμένα στοιχεία είναι τα εξής :

- ✚ Η διασταύρωση υπαλλήλων υψηλών προσόντων οι οποίοι έχουν τεράστια πείρα τόσο στη δράση των συγκεκριμένων εταιριών όσο και στην επενδυτική αγγέλων
- ✚ Ξεκάθαρη επικέντρωση στην τεχνολογία είτε στη σύγχρονη βιομηχανία
- ✚ Ένας σημαντικός, διαφορετικός και συναρπαστικός λόγος ύπαρξης (Siegel, 2013).

Οι ΗΠΑ αποτελούν το επίκεντρο των συγκεκριμένων εταιριών, ενώ σε Λονδίνο, Βερολίνο και Βιέννη είναι οι καλύτεροι επιταχυντές αυτών των επιχειρήσεων στην ΕΕ. Κάποιοι εκ των κυριότερων επιταχυντών αυτής της μορφής σε διεθνές επίπεδο και αναγνωρισμένες ηλεκτρονικές πλατφόρμες με στόχο τη συλλογή χρηματοδότησης αυτής της μορφής είναι οι TechStars, CRV QuickStart, Seedcamp κλπ (Bradford, 2012).

Στο σημείο αυτό, είναι καθοριστικό να τονιστεί πως στην περίπτωση που τα Venture Capitals αποφασίζουν να μην παρέχουν χρηματοδότηση σε μια τέτοια επιχείρηση, αυτό είναι εφικτό να είναι ένα μη θετικό σημάδι για άλλους πιθανούς επενδυτές. Το startup bootcamp αποτελεί ένα πρόγραμμα επιταχυντή για αυτές τις εταιρίες που λαμβάνει κυρίως χώρα σε



διαφοροποιημένα κράτη της ΕΕ. Συλλέγει ένα ευρύ δίκτυο μεντόρων και συνεργατών που παίζει σημαντικό ρόλο στην υποστήριξη καθορισμένων εταιριών αυτής της μορφής με την εφαρμογή των ιδεών τους (Siegel, 2013).

Το παραπάνω πρόγραμμα αποτελεί ένα επιλεκτικό σχέδιο που σημαίνει πως σχεδόν 300 έργα στην ΕΕ και διεθνώς εγγράφονται σε αυτό και τις περισσότερες φορές διαλέγονται 10 έργα για το εκάστοτε πρόγραμμα. Παράλληλα, προσφέρει σημαντική δικτύωση αλλά και κατάρτιση και τις περισσότερες φορές είναι διασυνδεδεμένο μέλος του Αμερικάνικου προγράμματος TechStars (Macht and Waetherston, 2014).

Τέλος, αυτό το οποίο είναι σημαντικό να γνωρίζουμε για τα **κεφάλαια σποράς**, είναι πως αποτελούν μικρές χρηματοδοτήσεις για το ξεκίνημα μιας τέτοιας εταιρίας. Τα βασικότερα γνωρίσματα των δράσεων αυτής της μορφής είναι πως το κεφάλαιο είναι ιδιαίτερα μικρό (15 μέχρι και 50 χιλιάδες ευρώ), προκαταβάλλεται και τις περισσότερες φορές προορίζεται με στόχο να καταφέρει να καλύψει τα λειτουργικά έξοδα του αρχικού χρόνου δράσης της εν λόγω επιχείρησης, με κυριότερο σκοπό να υφίσταται χρόνος για την επιχειρηματική ανάπτυξη μιας τέτοιας ιδέας. Ενδεικτικά, είναι σημαντικό να αναφερθούν μερικές σημαντικές δράσεις όπως είναι του Δημοσίου (Πρόγραμμα ΝΕΕ του ΟΑΕΔ) όσο και του ιδιωτικού κλάδου (TheOpenFund) αλλά και άλλους διαφοροποιημένους κλάδους της οικονομίας (παραδοσιακά αγαθά, τομέας πληροφορικής κλπ) (Diamantopoulos, 2016).

### **3.5 Οργανισμοί που προωθούν την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία**

Σε παγκόσμιο επίπεδο, η καινοτομία αποτελεί την κυριότερη παράμετρο με στόχο την ανταγωνιστικότητα των κρατών και το καθοριστικότερο κριτήριο με στόχο την ανάπτυξη της οικονομίας τους και της αντιμετώπισης της παγκόσμιας χρηματοοικονομικής ύφεσης. Οι εφευρέσεις και οι καινοτόμες πρακτικές σε αρκετά κράτη σε παγκόσμιο επίπεδο, αποτελούν τους σημαντικότερους πυλώνες των επιτυχημένων ανταγωνιστικών αγαθών και επιχειρηματικών αλλαγών (Sergeev, 2017).

Τα τελευταία έτη, το μεγαλύτερο ποσοστό των θέσεων απασχόλησης οι οποίες αναπτύσσονται έχει ως επί το πλείστον προέλθει από τις καινούριες νεοφυείς επιχειρήσεις. Επιπλέον, οι καινούριες ιδέες των επιχειρήσεων αυτής της μορφής αντλούνται από τα κενά τα οποία υφίστανται στην καθημερινότητα των ανθρώπων, κάνοντας την εφαρμογή τους ακόμα πιο επιτακτική και σημαντική. Αυτός είναι και ο βασικότερος λόγος που η καινοτομία έχει εισχωρήσει για τα καλά στην καθημερινότητα μας και έχει επιφέρει σημαντικές επιρροές και επιδράσεις σε όλους τους κλάδους (Τσέκερης, 2013).

Οι κυριότεροι οργανισμοί οι οποίοι προωθούν την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία στη σημερινή εποχή είναι τα πανεπιστήμια, τα κέντρα καινοτομίας, οι συνεργατικοί χώροι καθώς επίσης και τα επιστημονικά και τεχνολογικά πάρκα. Σε ότι έχει να κάνει με τα **πανεπιστήμια**, είναι σημαντικό να τονιστεί πως σε έναν ραγδαία αναπτυσσόμενο κόσμο όπου η τεχνολογία και η επιστήμη αναπτύσσεται συνεχώς και μεταβάλλονται όλα τα δεδομένα σε διεθνές επίπεδο, εάν δεν καταφέρνεις να αναπτυχθείς και να χρησιμοποιήσεις καινοτόμες πρακτικές τότε είναι εφικτό να μείνεις αρκετά πίσω από τον ανταγωνισμό (Siegel, 2013).

Τη συγκεκριμένη κατάσταση την έχουν κατανοήσει τα πανεπιστήμια, που διδάσκουν και προωθούν καινοτόμες πρακτικές, ενθαρρύνουν τα μέλη τους να σκέφτονται ακόμα πιο δημιουργικά και αναπτύσσουν ολοένα και περισσότερες και καλύτερες καινοτόμες πρακτικές και ιδέες. Οι συγκεκριμένοι οργανισμοί δεν προσφέρουν μονάχα στους φοιτητές τους τεχνική και επιστημονική κατάρτιση είτε μόνο γνώσεις και ικανότητες αλλά και διάφορες επιχειρηματικές δεξιότητες οι οποίες θα παίξουν καθοριστικό ρόλο στο μέλλον (Sergeev, 2017).

Γενικότερα, οι εν λόγω οργανισμοί στη σημερινή εποχή αποτελούν έναν καθοριστικό εργοδότη, πάροχο τεχνολογίας και πηγή γνώσεων και ικανοτήτων. Οι εν λόγω οργανισμοί παρουσιάζουν μεγάλο ενδιαφέρον τόσο για επίσημα προγράμματα όσο και σε μη επίσημες δράσεις (όπως είναι για παράδειγμα διάφοροι διαγωνισμοί, πρακτική άσκηση σε νεοφυείς επιχειρήσεις κλπ) (Macht and Waetherston, 2014).



Οι συγκεκριμένες δράσεις προσφέρουν στους φοιτητές καθοριστικές οργανωτικές δυνατότητες και τους προσφέρει την ευχέρεια να αναπτυχθούν ακόμα και σαν επιχειρηματίες, παρέχοντας καινοτόμα αγαθά και υπηρεσίες μέσα από την ανάπτυξη καινούριων νεοφυών

επιχειρήσεων. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί το πανεπιστήμιο Stanford, που βρίσκεται στην Καλιφόρνια και έχει τη φήμη ενός φυτωρίου καινοτομίας ως επί το πλείστον στον τομέα της τεχνολογίας και της πληροφορικής. Καθηγητές και απόφοιτοι του συγκεκριμένου πανεπιστημίου έχουν αναπτύξει μερικές από τις σημαντικότερες επιχειρήσεις αυτής της μορφής όπως είναι για παράδειγμα η Google, η Yahoo κλπ (Metzler, 2011).

Γενικότερα, είναι σημαντικό να γνωρίζουμε πως ο εκσυγχρονισμός της συγκεκριμένης μορφής εκπαίδευσης είναι χρήσιμος με στόχο την εξέλιξη της καινοτομικής κοινωνίας. Η εφαρμογή του έχει σαν βασικότερο κριτήριο την εξέλιξη του ενδιαφέροντος του εκάστοτε συμμετέχοντα στην εκπαιδευτική δράση. Η συγκεκριμένη κατάσταση θα ήταν εφικτό να κατορθωθεί ακόμα πιο εύκολα με τη χρήση ευέλικτων συστημάτων παροχής περισσότερων και καλύτερων κινήτρων για τους καθηγητές, τους υπαλλήλους αλλά και για τους φοιτητές (Sergeev, 2017).

Από την άλλη πλευρά, σε ότι έχει να κάνει με τα **Κέντρα Καινοτομίας**, θα πρέπει να επισημανθεί πως οι κυβερνήσεις σε διεθνές επίπεδο έχουν σαν κυριότερο σκοπό την υποστήριξη και τη βοήθεια της εξέλιξης της καινοτομίας με στόχο να γεφυρώσουν σε μεγάλο βαθμό τη μελέτη και την κατάρτιση με τη βιομηχανία, κάτι το οποίο είναι εφικτό να κατορθωθεί μέσω της ανάπτυξης των συγκεκριμένων κέντρων. Αυτά τα κέντρα αποτελούν κέντρα συνεργασίας αλλά και κατάρτισης (Sipola et al., 2013).

Έχουν αναπτυχθεί με βασικότερο στόχο να ανιχνεύουν καινοτόμες ιδέες, προκειμένου να υπάρξουν συνεργασίες με επιχειρηματίες και με επιστήμονες με στόχο να παίξουν ενεργό ρόλο στην εξέλιξή τους. Με λίγα λόγια, αποτελούν μια κοινότητα επιχειρηματιών της σύγχρονης βιομηχανίας από διαφοροποιημένους τομείς με στόχο να παίξουν σημαντικό ρόλο και να εργαστούν για την προώθηση των ανακαλύψεων και την ανάπτυξη αξιών (Isabelle, 2013). Οι κυριότερες υπηρεσίες οι οποίες προσφέρονται από τα συγκεκριμένα κέντρα παρουσιάζονται παρακάτω και είναι οι εξής :

-  Προώθηση και υποστήριξη καινοτομικών δράσεων
-  Συμβουλευτική υποστήριξη και αξιολόγηση ανακαλύψεων

- ✚ Υποστήριξη σε ζητήματα δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας και καταχώρησης ευρεσιτεχνιών
- ✚ Λειτουργίες διαχείρισης έργων και σημαντικό ρόλο στην εξέλιξη πρωτοτύπων (Bradford, 2012).
- ✚ Σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη καινούριων νεοφυών επιχειρήσεων
- ✚ Συνεργασία με θερμοκοιτίδες και τεχνολογικά πάρκα
- ✚ Κατάρτιση σε ζητήματα επιχειρηματικότητας και καινοτομίας
- ✚ Υποβάλουν τα καινοτόμα αγαθά σε παρακολουθήσεις
- ✚ Παγκόσμιο δίκτυο άμεσης συνεργασίας και επιχειρηματικών σχέσεων (Blank, 2013).

Εκτός από τα παραπάνω, όμως, υφίστανται και οι **συνεργατικοί χώροι**, που παρέχουν βοηθητικές υπηρεσίες στα κέντρα επιχειρηματικότητας και καινοτομίας ενώ παράλληλα έχουν την ευχέρεια να ενισχύσουν την εξέλιξη του συγκεκριμένου οικοσυστήματος, αφού έχουν σαν κυριότερο στόχο την υλοποίηση των ίδιων σκοπών με τα παραπάνω κέντρα. Με λίγα λόγια, αποτελούν χώρους συνεργασίας και φιλοξενίας, εργασίας και συνάντησης για επιχειρηματίες οι οποίοι μεταφέρουν έργα και καινοτόμες πρακτικές και θέλουν να τις συζητήσουν με άλλους ανθρώπους (Firth, 2012).

Όμως, στη σημερινή εποχή το τεχνολογικό αλλά και το επιχειρηματικό περιβάλλον αναπτύσσεται με ραγδαίους ρυθμούς με συνέπεια να υπάρχουν συνεχώς περισσότερες και σημαντικότερες αλλαγές, οι οποίες έχουν την ευχέρεια να επιφέρουν σημαντικές επιρροές και επιδράσεις στις ανάγκες των συγκεκριμένων ομάδων κάνοντας σημαντική την αναβάθμιση των υπηρεσιών που παρέχουν οι θερμοκοιτίδες και τα παραπάνω κέντρα. Στην ΕΕ αλλά και στην Αμερική, το συγκεκριμένο ζήτημα είναι εφικτό να λυθεί σταδιακά με την ανάπτυξη περισσότερων συνεργατικών χωρών (Siegel, 2013).

Γενικότερα, σε ότι έχει να κάνει με τις **θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων**, είναι σημαντικό να τονιστεί πως οι εν λόγω επιχειρήσεις προσφέρουν σε καινούριες και με

προοπτικές ανάπτυξης εταιρίες χρηματοδότηση, χώρους, εξοπλισμό αλλά και συμβουλευτικές υπηρεσίες. Πιο συγκεκριμένα η βοήθεια η οποία προσφέρουν είναι η εξής :

- ✚ Παροχή χορηγιών υποτροφιών με μικρή διάρκεια, προκειμένου οι νέοι οι οποίοι θέλουν να ξεκινήσουν την επιχειρηματική τους δράση να έχουν την ευχέρεια να το κάνουν απερίσπαστοι και να εστιάσουν στα καινοτόμα σχέδιά τους
- ✚ Προσφορά ικανότητας να δουλεύουν μέσα σε ειδικούς χώρους συνεργασίας κατά τα σύγχρονα διεθνή πρότυπα. Κυριότερος στόχος είναι οι συγκεκριμένοι χώροι να δράσουν σαν μια μορφή εκκολαπτηρίου για τους καινούριους επιχειρηματίες αφού στους συγκεκριμένους χώρους αναπτύσσονται πιο ευνοϊκές συνθήκες με στόχο τη δημιουργία συνεργασιών και την επεξεργασία ιδεών και πρωτότυπων σχεδίων
- ✚ Παροχή ευχέρειας να επικοινωνήσουν με μέντορες και να οργανώσουν ενημερωτικά σεμινάρια με τη συνδρομή ενός δικτύου καθοδηγητών, που θα παίξουν σημαντικό ρόλο στο συγκεκριμένο πρόγραμμα προσφέροντας συμβουλευτικές υπηρεσίες (Sergeev, 2017).

Τέλος, σε ότι έχει να κάνει με τα **τεχνολογικά πάρκα**, είναι σημαντικό να αναφερθεί πως αφορούν τη συνύπαρξη στο ίδιο περιβάλλον, εταιριών οι οποίες αναπτύσσονται σε έναν καθορισμένο τομέα και ανάλογων πανεπιστημιακών τμημάτων του συγκεκριμένου τομέα. Με λίγα λόγια, αφορά μια τοποθεσία στην οποία μαζεύονται εταιρίες με ισχυρές δράσεις έρευνας και ανάπτυξης στους καινούριους κλάδους της οικονομίας που εστιάζουν στη γνώση, μαζί με πανεπιστήμια καθώς επίσης και ερευνητικά είτε τεχνολογικά κέντρα (Macht and Waetherston, 2014).

Έτσι, αναπτύσσονται οι απαιτούμενες υποδομές με στόχο την προσέλκυση και την εγκατάσταση των εταιριών σε ένα ακόμα πιο ελκυστικό τεχνολογικό περιβάλλον, ενώ ταυτόχρονα παρέχονται υπηρεσίες μεταφοράς τεχνολογίας αλλά και υποστήριξης των συγκεκριμένων εταιριών. Στην Ελλάδα, υφίστανται αρκετά πάρκα αυτής της μορφής όπως είναι για παράδειγμα το Τεχνολογικό και επιστημονικό πάρκο Αττικής «ΛΕΥΚΙΠΠΙΟΣ», το

Επιστημονικό και Τεχνολογικό Πάρκο Ηπείρου, το Ινστιτούτο Έρευνας και Τεχνολογίας Θεσσαλίας, το Τεχνολογικό Πάρκο Θεσσαλονίκης, το Επιστημονικό και Τεχνολογικό Πάρκο Κρήτης, το Τεχνολογικό και Πολιτιστικό Πάρκο Λαυρίου καθώς επίσης και το Επιστημονικό Πάρκο Πατρών ΑΕ (Τσέκερης, 2013).

Γενικότερα, αυτό το οποίο είναι σημαντικό να γνωρίζουμε είναι πως τα τεχνολογικά και επιστημονικά πάρκα αφορούν τις περισσότερες φορές επιχειρήσεις περιορισμένης ευθύνης με δημόσιους είτε ιδιωτικούς ιδιοκτήτες. Αναπτύσσονται κυρίως με συνεργασία με άλλες επιχειρήσεις, πανεπιστήμια είτε κυβερνητικούς οργανισμούς. Η βασικότερη διαφοροποίηση μεταξύ των τεχνολογικών και των επιστημονικών πάρκων είναι πως στα τεχνολογικά υπάρχει εστίαση στις παραγωγικές δράσεις ενώ στα επιστημονικά υφίσταται μεγαλύτερη επικέντρωση σε ερευνητικές δράσεις (Lehner, 2013).

## ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

### 4.1 Νεοφυής επιχειρηματικότητα και Ελληνική πραγματικότητα

Η έξαρση του φαινομένου των συγκεκριμένων επιχειρήσεων και η στήριξη της ανάπτυξής τους τα προηγούμενα έτη, δείχνει πλέον να ξεκινάει να αποδίδει σημαντικούς καρπούς. Το οικοσύστημα το οποίο έχει αναπτυχθεί, παρά τα σφάλματα τα οποία έχουν υλοποιηθεί, έχει ξεκινήσει να δείχνει σημάδια ωρίμανσης και γενικότερα παρατηρούμε να γίνονται σημαντικές ενέργειες και προσπάθειες ενώ παράλληλα υφίστανται καθοριστικές εξελίξεις οι οποίες δημιουργούν ένα αίσθημα αισιοδοξίας (Kalavros, 2017).

Στη χώρα μας, το συγκεκριμένο φαινόμενο άρχισε να κάνει την εμφάνισή του την περίοδο 2012 μέχρι και το 2014, όταν πιθανόν και εξαιτίας της παγκόσμιας χρηματοοικονομικής ύφεσης, ξεκίνησαν να λογίζονται σαν βασικό πυλώνα για την επιστροφή στην ανάπτυξη. Γεγονός το οποίο θα μπορούσε να θεωρηθεί από πολλούς υπερβολικό φαινόμενο, παρόλο που και η παγκόσμια πείρα και στις δυο μεριές του Ατλαντικού δείχνει πως η καινοτομία την οποία φέρνουν οι εν λόγω επιχειρήσεις αποτελεί χρήσιμο στοιχείο για

όλες τις οικονομίες καθώς ενεργεί με στόχο να ανεβάσει ταχύτητα και να κατορθώσει να επιταχύνει τους ρυθμούς ανάπτυξης ενός κράτους (Λαμπρόπουλος, 2016).

Χαρακτηριστικό παράδειγμα της υπερβολής που υπήρξε με το ξεκίνημα της συγκεκριμένης δράσης στη χώρα μας, αποτελεί το γεγονός πως κατά την περίοδο του 2014, σε κάθε 5 επιχειρήσεις αυτής της μορφής αναλογούσε και 1 εκδήλωση είτε κάποιος φορέας υποστήριξης καινούριων επιχειρηματιών. Για τους πιο πολλούς από όσους ανθρώπους ασχολούνται με το οικοσύστημα αυτής της μορφής στη χώρα μας, το Foundation αποτελεί έναν εξαιρετικά σημαντικό φορέα, καθώς βοηθά σε μεγάλο βαθμό την εξέλιξη των συγκεκριμένων επιχειρήσεων και γενικότερα των σύγχρονων καινοτόμων πρακτικών (Τσαμής και συν., 2015).

Τα τελευταία χρόνια έχει αναπτυχθεί ένα οικοσύστημα στο περιβάλλον αυτό, καθώς συνολικά υφίστανται σχεδόν 350 επιχειρήσεις οι οποίες θα ήταν εφικτό να χαρακτηριστούν σαν νεοφυείς εταιρίες. Σύνολο το οποίο λογίζεται σαν μικρό καθώς θα έπρεπε να υφίστανται πιο πολλά σχήματα αλλά για να γίνει αυτό, είναι σημαντικό η χώρα μας να εστιάσει περισσότερο σε τομείς στους οποίους υφίσταται τεχνογνωσία. Σε ότι έχει να κάνει με τα κυριότερα σημεία για μια τέτοια επιχείρηση, θα πρέπει να αναφερθεί πως το αρχικό στάδιο δεν είναι άλλο από την ανάπτυξη μιας δυνατής ομάδας, με στελέχη που θα δρουν συμπληρωματικά μεταξύ τους (Kalavros, 2017).

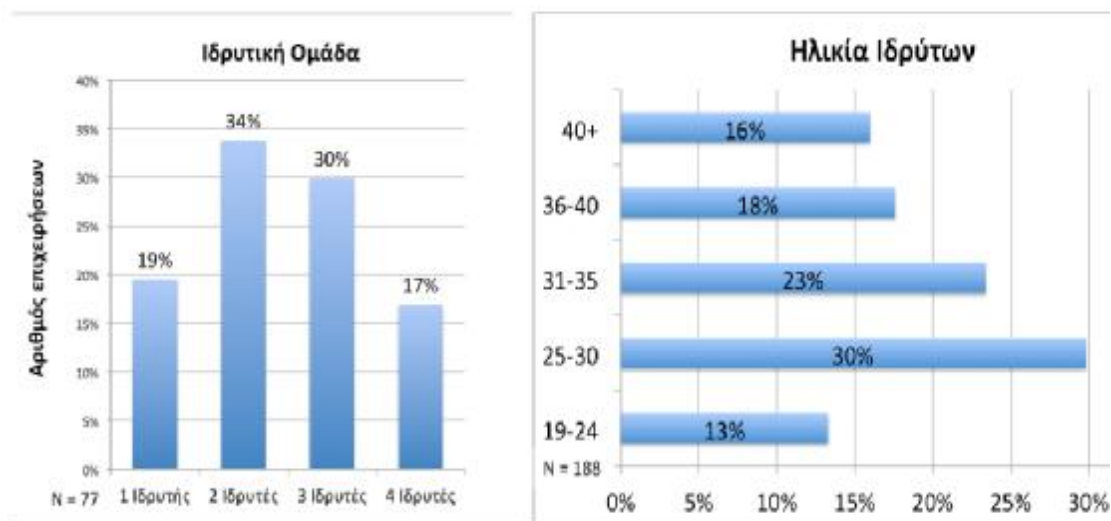
Η ανάπτυξη μιας ομάδας η οποία αρχίζει τώρα την προσπάθειά της, είναι πιο εύκολη σε σχέση με τα προηγούμενα έτη, καθώς τα τελευταία χρόνια έχουν αναπτυχθεί αρκετές δομές υποστήριξης. Αυτό συμβαίνει κυρίως σε μεγάλες πόλεις όπως είναι για παράδειγμα στην Αττική όπου παρουσιάζεται το πιο μεγάλο ενδιαφέρον, παρόλο, όμως, πως σημαντικό ενδιαφέρον και σημαντική δράση υπάρχει και σε άλλες πόλεις όπως είναι η Πάτρα αλλά και ο Βόλος (Τσέκερης, 2013).

Για παράδειγμα, υφίστανται περιβάλλοντα co-working, όπως είναι για παράδειγμα το The Cube, το Orange Grove κλπ, όπου εταιρίες έχουν την ευχέρεια να βρουν χώρο με στόχο να δουλέψουν αλλά και να επικοινωνήσουν με άλλες εταιρίες παρόμοιας φύσεως, με επίπτωση να αναπτύσσονται καθοριστικές μελλοντικές συνεργασίες. Ακόμα, έχει ξεκινήσει να αναπτύσσεται ένα σύστημα από κέντρα επώασης και επιτάχυνσης, όπως είναι για παράδειγμα το Foundation που αναφέρθηκε παραπάνω, το egg της Eurobank, το be



finnovative της Εθνικής Τράπεζας της χώρας μας κλπ που έχουν σαν βασικότερο σκοπό να παίξουν σημαντικό ρόλο στην υποστήριξη καινούριων εταιριών αυτής της μορφής με στόχο να εξελίξουν τις ιδέες τους και να υλοποιήσουν καινούρια αγαθά και υπηρεσίες που είναι καινοτόμες (Γενική Γραμματεία Έρευνας και Τεχνολογίας, 2013).

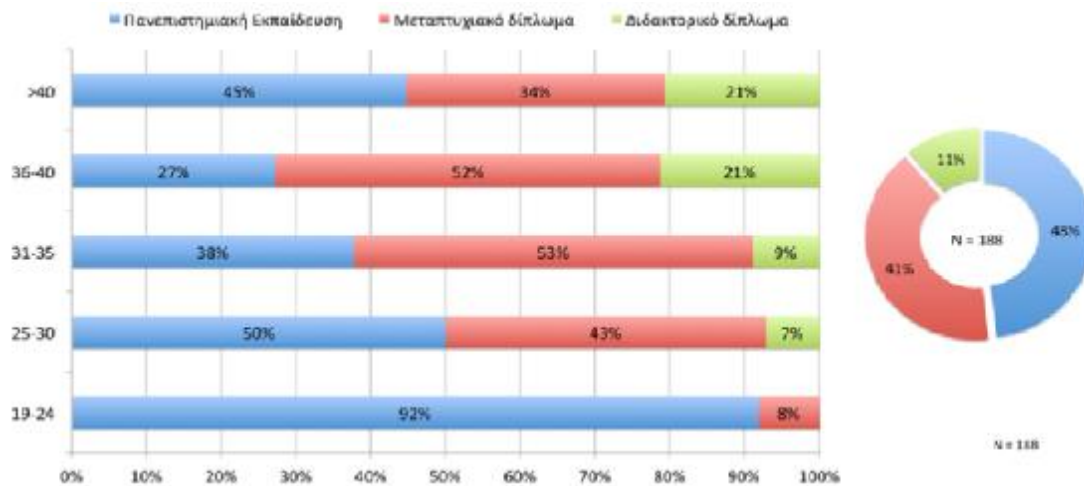
Ταυτόχρονα, στη χώρα μας υφίστανται πολλοί διαγωνισμοί καινοτομίας αλλά και σημαντικές εκδηλώσεις τύπου Hackathon που έχουν σαν κυριότερο σκοπό να ανιχνεύσουν καινούριες καινοτόμες ομάδες. Τα πιο πολλά εξ αυτών των κέντρων εστιάζουν ως επί το πλείστον στο περιβάλλον των λύσεων τεχνολογίας, παρόλο που αυτό έχει ξεκινήσει να μεταβάλλεται άρδην αφού έχουν κάνει αισθητή την παρουσία τους πολλές και καλές ιδέες οι οποίες κινούνται σε διαφορετικούς τομείς. Η κυριότερη εστίαση εντοπίζεται σε τομείς όπως είναι για παράδειγμα ο τουρισμός (ΚΕΠΕ, 2014).



Εικόνα 4.1 : Ιδρυτές νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα (Λαμπρόπουλος, 2016)

Γενικότερα, γίνεται εύκολα αντιληπτό πως το συγκεκριμένο φαινόμενο αποτελεί πόλο έλξης αρκετών νέων οι οποίοι επιθυμούν να αναπτύξουν τη δική τους εταιρία στη χώρα μας. Τα τελευταία χρόνια έχει αναπτυχθεί ένα τεράστιο σύνολο επιχειρήσεων αυτής της μορφής με βασικότερο αντικείμενο ως επί το πλείστον τη δημιουργία καινοτόμων εφαρμογών. Το κυριότερο ερώτημα το οποίο αναπτύσσεται είναι γιατί ολοένα και πιο πολλοί

κατά κύριο λόγο νεαροί άνθρωποι διαλέγουν τη συγκεκριμένη μορφή επιχειρηματικότητας (Μπαλμπουζης, 2015).



Εικόνα 4.2 : Μορφωτικό επίπεδο ιδρυτών νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα (Λαμπρόπουλος, 2016)

Σίγουρα, το internet και η ραγδαία εξέλιξη της τεχνολογίας απλοποιεί σημαντικά τη δράση αυτήν, αλλά αυτό από μόνο του δεν φτάνει. Μια εταιρία έχει ανάγκη από χρηματοδότηση, πόρους, συνεργάτες και ως επί το πλείστον καινοτόμες ιδέες, ενώ καθοριστικό ρόλο παίζει και ένα καλό επιχειρηματικό πλάνο. Αρκετές από τις εταιρίες οι οποίες αναπτύχθηκαν στη χώρα μας έχουν πλέον επεκταθεί και σε άλλα κράτη και έχουν ήδη κατορθώσει να αντλήσουν διεθνή επενδυτικά κεφάλαια (Kollmann and Stockmann, 2016).

Για παράδειγμα η Workable αποτελεί το πιο διαδεδομένο και το πιο χαρακτηριστικό παράδειγμα της συγκεκριμένης μορφής επιχειρηματικότητας στη χώρα μας. Αναπτύχθηκε κατά την περίοδο του 2012 προσφέροντας ένα λογισμικό διαχείρισης και ανίχνευσης ανθρώπινου δυναμικού και από τότε κατόρθωσε και ξέφυγε από τα εθνικά πλαίσια παρέχοντας τις υπηρεσίες της σε παγκόσμιο επίπεδο (Μπαλμπουζης, 2015).

Στην αρχή η εν λόγω επιχείρηση μάζεψε 600 χιλιάδες ευρώ διαμέσου του Openfund καθώς επίσης και από ιδιώτες επενδυτές. Στο σημείο αυτό, είναι σημαντικό να αναφερθεί πως

το Openfund αποτελεί το Venture Capital της χώρας μας το οποίο χρησιμεύει σε μεγάλο βαθμό από τις περισσότερες επιχειρήσεις αυτής της μορφής. Μετέπειτα, η Workable κατόρθωσε να αντλήσει περισσότερα κεφάλαια, τα οποία ξεπερνούσαν τα 31 εκατομμύρια ευρώ, μέσα σε διάστημα μικρότερο από 4 έτη (Diamantopoulos, 2016).

Ένα εξίσου σημαντικό και εξίσου χαρακτηριστικό παράδειγμα επιτυχημένης επιχείρησης αυτής της μορφής στη χώρα μας αποτελεί η Taxibeat η οποία έχει καταγράψει 180% ρυθμό ανάπτυξης τα τελευταία χρόνια. Η εν λόγω εφαρμογή αυτής της μορφής έχει παίξει σημαντικό ρόλο στη διευκόλυνση της καθημερινότητας αρκετών χιλιάδων ατόμων οι οποίοι κατοικούν στην Αθήνα και ψάχνουν καθημερινά ταξί. (Πόγκας, 2017).

Πίνακας 4.1 : Ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις που προσέλκυσαν επενδυτές από το εξωτερικό

Εξαγορές Start ups		
<ul style="list-style-type: none"> <li>1.Workable</li> <li>2.Persado</li> <li>3.Avocarrot</li> <li>4.Hellasdirect</li> <li>5.Transifex</li> <li>6.Hotelbrain</li> <li>7.Tripsta</li> <li>8.Blueground</li> <li>9.Forky</li> <li>10.Project agora by TDG</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Εταιρία</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1.BugSense</li> <li>2.Avocarrot</li> <li>3.E-food.gr</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Αγοραστής</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1.Splunk</li> <li>2.Glisper Global Group</li> <li>3.Delivery Hero</li> </ul>

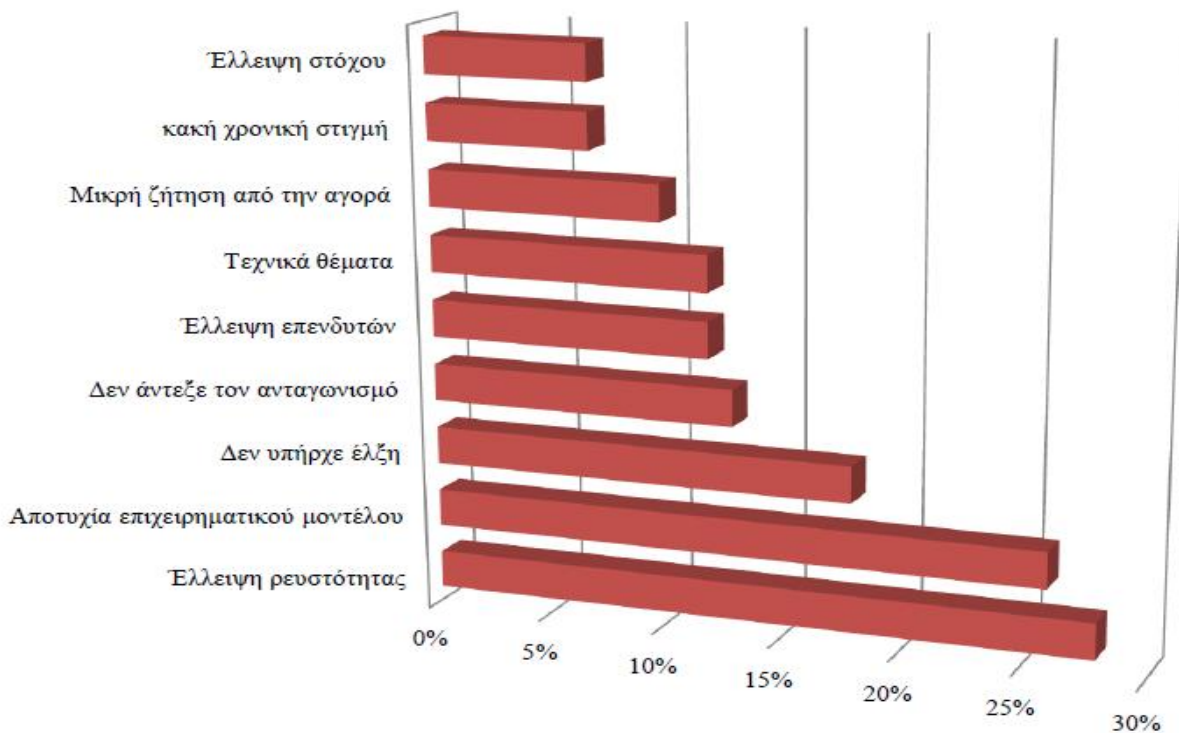
Πηγή : Μπαλμπουζης, 2015

Διαμέσου της συγκεκριμένης εφαρμογής υπάρχει η δυνατότητα εμφάνισης της θέσης την οποία επιθυμούν να τους παραλάβουν στους συνεργαζόμενους οδηγούς καθώς και αρκετές επιλογές όπως για παράδειγμα η επιλογή οδηγού σύμφωνα με τις αξιολογήσεις τις οποίες έχουν λάβει, το αυτοκίνητο αλλά και τις υπηρεσίες (όπως για παράδειγμα δωρεάν Wi-Fi κλπ). Η συγκεκριμένη εφαρμογή έχει πλέον επεκταθεί και στην πρωτεύουσα του Περού, την Λίμα από όπου και προέρχεται και ο τεράστιος ρυθμός ανάπτυξης που αναφέρθηκε παραπάνω. Το δίκτυο αυτό στις δυο αυτές πόλεις ανέρχεται στους 15 χιλιάδες οδηγούς (Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας, 2016).

Εκτός, όμως, από τις επιχειρήσεις αυτής της μορφής οι οποίες έχουν καταφέρει να αναπτυχθούν και σε διεθνές επίπεδο, υπάρχουν και αρκετές επιχειρήσεις (το μεγαλύτερο ποσοστό τους) οι οποίες έχουν αποτύχει. Ο κόσμος της συγκεκριμένης μορφής επιχειρηματικότητας, πίσω από την αστραφτερή βιτρίνα το επιτυχημένων εταιριών είναι κατά κοινή ομολογία αρκετά άγριος και με αρκετές αγωνίες, πιέσεις και σημαντικές αποφάσεις οι οποίες είναι κρίσιμο να ληφθούν (Γενική Γραμματεία Έρευνας και Τεχνολογίας, 2013).

Το ποσοστό επιτυχίας και βιωσιμότητας στο 1<sup>ο</sup> έτος δράσης είναι ιδιαίτερα μικρό, ακόμα και για εκείνες οι οποίες έχουν λάβει τεράστιες χρηματοδοτήσεις. Έρευνες έχουν δείξει πως το 70% των τεχνολογικών επιχειρήσεων αυτής της μορφής κλείνουν στο 1<sup>ο</sup> έτος δράσης τους ενώ το ποσοστό αποτυχίας αυτών των εταιριών σε αρκετά αρχικό επίπεδο, φτάνει έως και το 97%. Οι ίδιες έρευνες έχουν δείξει πως μόνο το 6% των συγκεκριμένων επιχειρήσεων οι οποίες λειτουργούν στο Ισραήλ θα κατορθώσουν να διακριθούν και να μπορέσουν να φέρουν, φυσικά, χρήματα στους ιδρυτές και τους επενδυτές τους (Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας, 2016).

Στους Accelerators και Incubators, στους οποίους υλοποιείται φυσικά καλύτερη επιλογή αλλά και διαχείριση των ομάδων, το ποσοστό επιτυχίας είναι φυσικά πιο μεγάλο αλλά και πάλι δεν είναι εφικτό να ξεπεράσει το 20 έως και το 30%. Η λίστα με τους λόγους αποτυχίας των συγκεκριμένων επιχειρήσεων έχει στην κορυφή την ύπαρξη αγοράς για το αγαθό είτε την υπηρεσία. Η ιδέα η οποία είναι εφικτό να υπάρχει, είναι να δυνατόν να είναι καινοτόμα αλλά σε περίπτωση που δεν την έχει ανάγκη η αγορά, υφίσταται ζήτημα αποτυχίας. Ένας εξίσου σημαντικός λόγος είναι η διακοπή χρηματοδότησης (Καραμπίνη, 2017).



Εικόνα 4.3 : Οι 10 κυριότεροι λόγοι αποτυχίας των startup επιχειρήσεων (Πλεμμένος και Θεοδωρακάκου, 2017)



Εικόνα 4.4 : Αστάθεια στο Ελληνικό περιβάλλον για τις νεοφυείς επιχειρήσεις (Λαμπρόπουλος, 2016)

## 4.2 Το ελληνικό νεοφυή οικοσύστημα προσελκύει κεφάλαια παρά την κρίση

Καθοριστικές ευκαιρίες χρηματοδότησης διεκδικούν και κατορθώνουν να επιτύχουν, παρά τη δύσκολη χρηματοοικονομική κατάσταση στην οποία έχει επέλθει η χώρα μας εδώ και μερικά χρόνια. Μάλιστα, υφίστανται αρκετά παραδείγματα, όπως είναι εκείνα των Persado και Taxisbeat, που αποτελούν δυνατές περιπτώσεις ακόμη και σε διεθνές επίπεδο. Τη συγκεκριμένη εικόνα έχουν περιγράψει αρκετές έρευνες οι οποίες έχουν υλοποιηθεί τα τελευταία χρόνια (Kollmann and Stockmann, 2016).

Πίνακας 4.2 : Οι δέκα πιο χρηματοδοτούμενες ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις

	Company	Total Funding (in millions)
1	Persado	€83.46
2	Workable	€30
3	Hellas Direct	undisclosed
4	Metamaterial Technologies	€16.26
5	Book 'n' Bloom	€12.55
6	Resin.io	€10.78
7	Blueground	€6.94
8	Taxibeat (Beat)	€5.49
9	Transifex	€5.47
10	Intale	>€5

Πηγή : Kalavros, 2017

Από τη χαρτογράφηση του οικοσυστήματος συνάγεται μια ακολουθία από ενδιαφέροντα συμπεράσματα. Για παράδειγμα, βάσει με το European Startup Monitor, το οποίο έχει υλοποιήσει μια έρευνα, σχεδόν το 57% των ιδρυτών των επιχειρήσεων αυτής της μορφής στη χώρα μας ανήκουν στην ηλικιακή ομάδα 25 μέχρι και 34 χρόνων, το 40% εντάσσεται στην ηλικιακή ομάδα 45 μέχρι 54 χρόνων, ενώ η χώρα μας είναι το μοναδικό κράτος στη συγκεκριμένη έκθεση δίχως εγγεγραμμένους ιδρυτές οι οποίοι εντάσσονται στην ηλικιακή ομάδα ανθρώπων που είναι μεγαλύτεροι από 55 χρονών (Πλεμμένος και Θεοδωρακάκου, 2017).

Η μέση ηλικιακή ομάδα ενός ιδρυτή αυτού του είδους είναι 31,7 έτη ζωής, σχεδόν 2 πιο πολλά από το μέσο όρο της ΕΕ (που φτάνει το 29,9). Οι ίδιες οι επιχειρήσεις αυτής της μορφής στη χώρα μας είναι ιδιαίτερα νέες σε ηλικία, καθώς ο μέσος όρος είναι 1,3 χρόνια, σε σχέση με το μέσο όρο της ΕΕ που φτάνει τα 2,4 χρόνια ζωής. Αντίθετα, στη χώρα μας εμφανίζεται το μικρότερο ποσοστό των συγκεκριμένων εταιριών σε επίπεδο ανάπτυξης (8,6% σε σχέση με το 23,7% στην ΕΕ).<sup>6</sup>

Βάσει με άλλες έρευνες, το μεγαλύτερο ποσοστό των ιδρυτών στην ΕΕ ανέπτυξε μια επιχείρηση αυτής της μορφής στο κράτος διαμονής τους (σε ποσοστό το οποίο φτάνει σχεδόν το 80%), έχοντας, όμως, σαν εξαίρεση τη χώρα μας, όπου το 75% των ιδρυτών έχουν προέλευση από άλλα κράτη μέλη της ΕΕ. Ακόμα, το 45,8% όλων των ιδρυτών, είχαν ήδη αρχίσει μια είτε πιο πολλές επιχειρηματικές δράσεις κατά το παρελθόν, ενώ το συγκεκριμένο ποσοστό στη χώρα μας ανερχόταν μόλις στο 13,3%. (Kollmann and Stockmann, 2016).

Στο μεταξύ, είναι σημαντικό να τονιστεί πως η χώρα μας έχει στην κατοχή της, ακόμα, τη δεύτερη θέση (ύστερα από τη Μεγάλη Βρετανία), σε ότι έχει να κάνει με το ποσοστό γυναικών ιδρυτών αυτών των εταιριών (28,4%), το πιο υψηλό από το μέσο όρο της ΕΕ που είναι 14,8%. Δυστυχώς, η χώρα μας είναι, ακόμα, μια εκ των 3 κρατών μελών της ΕΕ, που οι ιδρυτές λένε πως είναι λιγότερο ικανοποιημένοι από τη ζωή τους (τα άλλα δυο κράτη μαζί με τη χώρα μας είναι η Μεγάλη Βρετανία και η Ιταλία) (Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας, 2016).

---

<sup>6</sup> [<http://www.sepe.gr>]

Σε ότι έχει να κάνει με την Αθήνα, είναι σημαντικό να σημειωθεί πως ενώ υφίστανται μερικές επιχειρήσεις αυτής της μορφής οι οποίες δρουν σε πόλεις της ελληνικής περιφέρειας, όπως για παράδειγμα η Πάτρα, το Ηράκλειο κλπ, οι επιχειρήσεις αρχίζουν την επιχειρηματική τους δράση, ως επί το πλείστον, από την Αθήνα, στην οποία βρίσκεται και το μεγαλύτερο ποσοστό των συνεργατικών χώρων, των φυτωρίων αλλά και των επιταχυντών που αναφέρθηκαν και στο προηγούμενο κεφάλαιο της εν λόγω εργασίας (Diamantopoulos, 2016).

Παρόλα αυτά, βάσει ερευνών, η Αθήνα εντοπίζεται στην 56<sup>η</sup> θέση μεταξύ 60 πόλεων, με εξαιρετικά χαμηλές βαθμολογίες στην ψηφιακή υποδομή, την επιχειρηματική νοοτροπία καθώς επίσης και τις συνθήκες της αγοράς (Πόγκας, 2017). Σε ότι έχει να κάνει με την προσβασιμότητα στην χρηματοδότηση, θα πρέπει να τονιστεί πως η Αθήνα κατατάσσεται 53<sup>η</sup> και στην περίπτωση που αναφερόμαστε στην χρηματοδότηση αρχικών σταδίων, τότε λαμβάνει την 60<sup>η</sup> θέση (Kalavros, 2017).

Από την άλλη μεριά, σε ότι αφορά τη χρηματοδότηση είναι σημαντικό να αναφερθεί πως οι επιχειρήσεις αυτής της μορφής στη χώρα μας (σε ποσοστό 42,3%) χρηματοδοτούνται, ως επί το πλείστον, από τις ίδιες αποταμιεύσεις του ίδιου του ιδρυτή και έρχονται δεύτερες στο συγκεκριμένο κλάδο μονάχα από τη Μεγάλη Βρετανία. Ακόμα, θα πρέπει να τονιστεί πως μονάχα το 36% των επιχειρήσεων αυτής της μορφής στη χώρα μας έχει λάβει εξωτερικό κεφάλαιο, κατά κύριο λόγο από 25 μέχρι και 50 χιλιάδες ευρώ.<sup>7</sup>

Βάσει με μια άλλη έρευνα, οι πιο πολλές επιχειρήσεις αυτού του είδους στη χώρα μας δρουν στον κλάδο Βιομηχανική Τεχνολογία και κυρίως στην παραγωγή Hardware (με ποσοστό σχεδόν 17%). Στο μεταξύ, ένα ποσοστό μεγαλύτερο από το 50% των επιχειρήσεων στη χώρα μας αναπτύσσει εισροές στην εγχώρια αγορά (52,8%), ενώ σχεδόν το 32% στην ΕΕ και σχεδόν το 15% σε παγκόσμιο επίπεδο (Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας, 2016).

Σε ότι έχει να κάνει με τον τομέα της απασχόλησης, ενώ οι εταιρίες στην ΕΕ αρχίζουν κατά μέσο όρο με 12 υπαλλήλους (περιέχοντας και τους ιδρυτές της επιχείρησης), στη χώρα μας το σύνολο αυτό ελαττώνεται αισθητά σε μόλις 5,5. Ακόμα, οι επιχειρήσεις

---

<sup>7</sup> [<http://www.sepe.gr>]



αυτής της μορφής στη χώρα μας σχεδιάζουν να προσλαμβάνουν 2,6 υπαλλήλους μέσα σε διάστημα 1 χρόνου, ενώ στην ΕΕ το συγκεκριμένο νούμερο φτάνει το 5,8 κατά μέσο όρο.<sup>8</sup>

Πίνακας 4.3 : Συνολική βαθμολόγηση πόλεων σε χαρτογράφηση νεοφυούς επιχειρηματικότητας σε Ευρωπαϊκό επίπεδο<sup>9</sup>

City	# Votes	Rank in our survey	Rank difference from "expectation"
Berlin	351	1	+2
London	347	2	-1
Amsterdam	241	3	+1
Barcelona	162	4	+1
Lisbon	110	5	+20
Dublin	104	6	+1
Stockholm	99	7	+4
Munich	92	8	+4
Copenhagen	83	9	+1
Vienna	77	10	+3
Zurich	70	11	+6
Tallinn	67	12	+17
Paris	64	13	-11
Hamburg	55	14	+5
Warsaw	54	15	+11
Prague	49	16	+8
Madrid	45	17	-11
Budapest	41	18	0
Luxembourg	40	19	-3
Helsinki	39	20	0
Malta	36	21	+6
Riga	32	22	+8
Oslo	25	23	0
Rome	22	24	-10
Milan	21	25	-16
Manchester	17	26	-18
Bucharest	15	27	0
Glasgow	14	28	-6
Birmingham	11	29	-14
Athens	9	30	-8

<sup>8</sup> [<http://www.sepe.gr>]

<sup>9</sup> [<http://www.startupheatmap.eu/>]

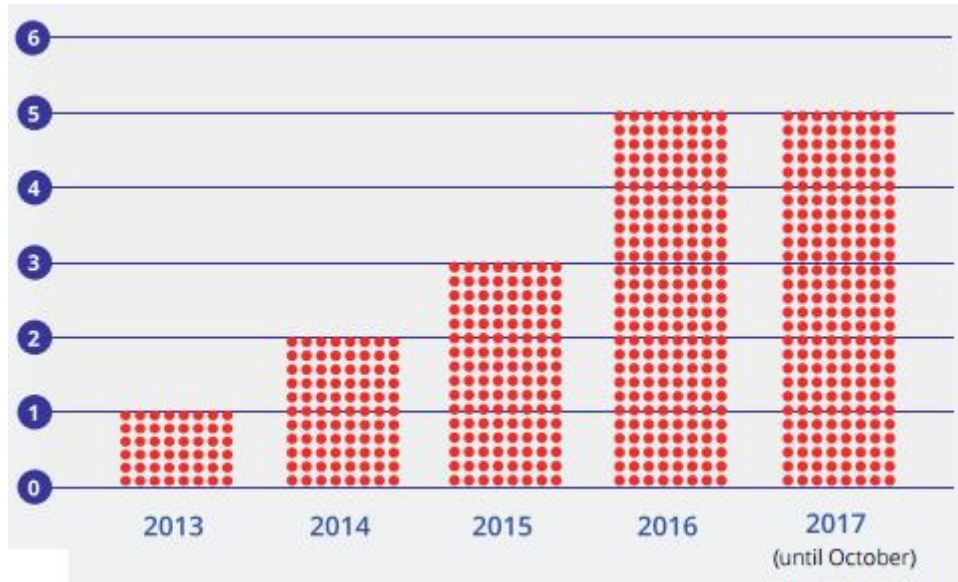
Πίνακας 4.4 : Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα ευρωπαϊκής νεοφυούς επιχειρηματικότητας ανάλογα με την πόλη<sup>10</sup>

City	Internet	+/-	High-Tech	+/-	Talent	+/-	Capital	+/-	Burn rate	+/-	Ecosystem	+/-
Amsterdam	10.8%	0	9.3%	0	10.0%	0	10.4%	0	10.1%	0	9.6%	0
Athens	0.3%	0	0.5%	+3	0.4%	+1	0.5%	+4	0.5%	+2	0.4%	+2
Barcelona	8.0%	0	4.5%	-3	6.7%	0	6.7%	0	7.9%	0	7.3%	0
Berlin	15.3%	0	14.8%	0	14.6%	0	14.0%	-1	14.9%	0	14.9%	0
Birmingham	0.6%	+1	0.5%	+2	0.5%	+1	0.5%	+3	0.7%	+3	0.4%	0
Bucharest	0.6%	0	0.5%	+1	0.7%	+1	0.5%	+2	0.5%	0	0.6%	+1
Budapest	2.0%	+1	1.5%	-1	1.7%	-1	2.2%	+3	1.8%	+1	1.7%	-1
Copenhagen	3.0%	0	3.5%	-1	3.7%	0	3.7%	+1	3.3%	+2	3.7%	0
Dublin	4.3%	0	4.2%	-2	4.1%	-1	4.4%	0	3.9%	0	4.3%	0
Glasgow	0.6%	+2	0.5%	0	0.4%	-3	0.4%	-3	0.4%	-3	0.3%	-3
Hamburg	2.1%	-2	2.7%	+1	2.4%	+1	2.1%	-2	1.8%	-3	2.5%	+1
Helsinki	1.5%	+1	1.5%	+1	1.6%	0	1.7%	+1	1.5%	0	1.7%	+3
Lisbon	5.1%	0	3.5%	-3	5.2%	0	3.7%	-3	6.6%	0	5.5%	0
London	15.1%	0	14.2%	0	14.4%	0	14.8%	+1	14.3%	0	14.4%	0
Luxembourg	1.4%	-1	2.2%	+3	1.6%	-1	1.8%	+2	1.6%	0	1.5%	-1
Madrid	1.3%	-5	3.0%	+5	2.0%	0	1.7%	-2	1.9%	+1	2.0%	+1
Malta	1.7%	+3	0.7%	-4	1.8%	+3	1.8%	+4	1.3%	-1	1.5%	+1
Manchester	0.6%	+1	0.7%	+1	0.8%	0	0.5%	0	0.6%	-1	0.7%	0
Milan	0.6%	0	0.9%	+2	0.9%	0	0.7%	0	0.8%	0	1.0%	+2
Munich	3.6%	+1	4.9%	+3	3.8%	0	4.7%	+3	3.3%	+1	4.0%	0
Oslo	1.1%	0	1.3%	+2	1.1%	0	1.1%	0	1.0%	-1	1.0%	0
Paris	2.6%	+2	2.7%	0	2.5%	+1	2.9%	+1	2.1%	-1	2.3%	-2
Prague	2.4%	+3	1.9%	-2	2.0%	0	1.5%	-5	2.0%	+1	1.7%	-1
Riga	1.4%	+2	1.2%	0	1.3%	0	1.3%	0	1.5%	+2	1.2%	0
Rome	0.7%	0	0.9%	+1	1.1%	+1	1.0%	0	1.1%	+1	0.9%	-1
Stockholm	3.4%	-1	4.7%	+1	4.3%	+1	4.2%	0	3.3%	0	4.2%	0
Tallinn	2.9%	+2	2.2%	-4	2.4%	-1	2.5%	-1	3.1%	+2	2.8%	+1
Vienna	2.5%	-2	3.8%	+1	3.3%	0	3.2%	-1	3.1%	0	2.9%	0
Warsaw	2.2%	0	2.3%	0	2.1%	0	2.4%	+1	2.5%	+3	2.5%	+1
Zurich	2.2%	-3	4.9%	+7	2.7%	0	3.3%	+1	2.5%	-1	2.8%	-1

Βάσει με όσα αναφέρει μια έρευνα του Foundation σε συνεργασία με την EIT DIGITAL, από την περίοδο του 2013 μέχρι και το 2016, σχεδόν 55 εκατομμύρια ευρώ έχουν προσφερθεί σε 4 προγράμματα χρηματοδότησης διαμέσου της πρωτοβουλίας Jeremie του Ευρωπαϊκού Επενδυτικού Ταμείου. Συνολικά, 72 εκατομμύρια ευρώ επενδύθηκαν σε πιο πολλές από 60 επιχειρήσεις στη χώρα μας, προσφέροντας σημαντική ώθηση στις καινούριες

<sup>10</sup> <http://www.startupheatmap.eu/>

νεοφυείς επιχειρήσεις καθώς επίσης και στην ωρίμανση των ήδη υπαρχόντων, κυρίως από την περίοδο 2013 και μετέπειτα.<sup>11</sup>



Εικόνα 4.5 : Έξοδοι εκκίνησης στην Ελλάδα ανά έτος (Kalavros, 2017)

Την ίδια ώρα, πάντως, η ίδια έρευνα αναφέρει πως από το 2014 και μετέπειτα εντοπίζονται τα πρώτα exits για τις συγκεκριμένες επιχειρήσεις της χώρας μας, που ακολουθούν από την ώρα εκείνη ανοδική τάση. Με την ενεργοποίηση, από το 2018, του Ταμείου Επιχειρηματικών Συμμετοχών, της καινούριας επενδυτικής πλατφόρμας, 260 εκατομμύρια ευρώ θα προσφερθούν στην αγορά της χώρας μας (200 εκατομμύρια ευρώ από διεθνείς αλλά και εθνικούς πόρους και άλλα 60 εκατομμύρια ευρώ από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων), προσφέροντας επιπλέον ώθηση στην νεοφυή επιχειρηματικότητα της χώρας μας.<sup>12</sup>

<sup>11</sup> [<http://www.capital.gr/epixeiriseis/3260649/oi-ellinikes-startups-pou-epeisan-tous-ependutes>]

<sup>12</sup> [<http://www.startup.gr/index.php?about=89&id=8232>]

Πίνακας 4.5 : Οι δέκα μεγαλύτερες ελληνικές έξοδοι εκκίνησης

	Company	Exit deal (millions)	Exit year	Age of startup at the time of the exit
1	Taxibeat	€40.48*	2017	6yo
2	Innoetics	€*	2017	11yo
3	Avocarrot	€17.85	2016	4yo
4	E-food	€*	2014	3yo
5	Crypteia Networks	€*	2014	3yo
6	Quizdom	€*	2017	3yo
7	Antcor	€8.5*	2014	10yo
8	AbZorba Games	€*	2015	4yo
9	BugSense	€6.74*	2013	2yo
10	ClickDelivery	€*	2015	6yo

Πηγή : Kalavros, 2017

### 4.3 Αναφορά σε μερικές σημαντικές ελληνικές startup επιχειρήσεις

Η **Antcor** άρχισε τη δράση της την περίοδο του 2004 από την Πάτρα και μετακόμισε στην Αθήνα δυο χρόνια αργότερα. Αναπτύσσει σχεδιασμό και λογισμικό για μικροεπεξεργαστές ασύρματων δικτύων Wi-fi. Είχε λάβει περισσότερο από 1 εκατομμύριο ευρώ σαν χρηματοδότηση από την Attica Ventures της χώρας μας και ακόμα 1,5 εκατομμύριο ευρώ από την εισηγμένη στο NASDAQ επιχείρηση CEVA. Τα προηγούμενα έτη έχει αναδειχθεί ως μια εκ των κυριότερων και των πιο υποσχόμενων καινούριων επιχειρήσεων στον τομέα της καθώς κατά το παρελθόν ήρθε σε συμφωνία για την

απορρόφησή της από την u-blix, η οποία είναι εισηγμένη στο χρηματιστήριο της Ελβετίας, με κεφάλαιο το οποίο είναι μεγαλύτερο από 600 εκατομμύρια ευρώ (Diamantopoulos, 2016).

Μια εξίσου σημαντική εταιρία αυτής της μορφής είναι η **Crypteia Networks** η οποία αναπτύχθηκε την περίοδο του 2012 έχοντας σαν έδρα το Περιστέρι. Ρόλος της αποτελεί η ανάπτυξη εταιρικών λύσεων ασφαλείας στο υπολογιστικό νέφος με σκοπό την ανίχνευση αλλά και την προστασία από κινδύνους όπως για παράδειγμα η υποκλοπή δεδομένων είτε κυβερνοεπιθέσεων (Τσέκερης, 2013).

Ο τομέας αυτός αποτελεί έναν από τους πιο σημαντικούς σε μέγεθος αλλά και σε αξία στη σύγχρονη ψηφιακή οικονομία και η συγκεκριμένη επιχείρηση της χώρας μας κατάφερε να προσελκύσει το ενδιαφέρον της PCCW, επιχειρηματικής μονάδας με παγκόσμια παρουσία καθώς αποτελεί εκ των κυριότερων επιχειρήσεων στις τηλεπικοινωνίες στο Hong Kong. Πλέον η συγκεκριμένη επιχείρηση έχει απορροφηθεί, ενώ πριν από την εξαγορά της μετρούσε περισσότερους από 150 πελάτες σε κράτη όπως είναι για παράδειγμα η Μεγάλη Βρετανία, η Γερμανία κλπ (Kollmann and Stockmann, 2016).

Καθοριστικό ρόλο έχει παίξει και η **Workable** η οποία κατόρθωσε να προσελκύσει το πιο καθοριστικό όνομα παγκόσμιου επενδυτή μέσα στην περίοδο του 2014, ολοκληρώνοντας με αυτόν τον τρόπο χρηματοδότηση που ανερχόταν στο 1,5 εκατομμύρια δολάρια με βασική συμμετοχή και ενεργό ρόλο από την GreyLock Partners II. Η συγκεκριμένη επιχείρηση της χώρας μας το ίδιο έτος ανακοίνωσε συμφωνία με την πλατφόρμα του Facebook, με στόχο την προσφορά καινούριων τεχνολογικών startups και developers, ενώ έκανε τα αρχικά βήματα και με διεθνή παρουσία στις ΗΠΑ, μέσω της ανάπτυξης εμπορικού γραφείου και τη μετακόμιση του διευθύνοντος συμβούλου της. Παράλληλα, υπάρχουν γραφεία και σε Λονδίνο και Αθήνα (Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας, 2016).

Επίσης, υπάρχει και η **Travelplanet24** η οποία κατόρθωσε να κλείσει το πιο μεγάλο συνολικό γύρο χρηματοδότησης για μια τέτοια επιχείρηση της χώρας μας, καθώς μέσα στο 2014 κατόρθωσε να λάβει τη μεγαλύτερη επένδυση των JEREMIE funds, που συγχρηματοδοτούνται κατά 70% από κοινοτικά κονδύλια, στα 2 έτη δράσης τους. Έλαβε 3,5 εκατομμύρια ευρώ. Άρχισε τη δράση της την περίοδο του 2005 και πλέον λογίζεται όχι απλώς σαν μια νεοφυή επιχείρηση αλλά σαν μια scale-up (μια επιχείρηση η οποία κλιμακώνει

την εξέλιξή της). Η συγκεκριμένη επιχείρηση κατόρθωσε την περίοδο του 2016 να ξεπεράσει τους 170 υπαλλήλους, ενώ παράλληλα διαχειριζόταν 300 εκατομμύρια συναλλαγών και αποκόμισε 17 εκατομμύρια καθαρού τζίρου. Στη σημερινή εποχή περιέχεται μέσα στις 20 πιο μεγάλες επιχειρήσεις ηλεκτρονικού εμπορίου στη χώρα μας (Πλεμμένος και Θεοδορακάκου, 2017).

Μια εξίσου σημαντική επιχείρηση αυτής της μορφής είναι η **Transifex** που αποτελεί μια τεχνολογική επιχείρηση η οποία άρχισε τη δράση της την περίοδο του 2009 από την Πάτρα και την περίοδο του 2014 πήγε στην Αθήνα. Τώρα εξελίσσεται λαμβάνοντας χώρα στις ΗΠΑ. Η επιχείρηση αυτή άρχισε σαν ένα project μετάφρασης της διανομής Fedora του λειτουργικού συστήματος Linux και πλέον έχει πελάτες μερικές από τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις σε διεθνές επίπεδο. Κατά την περίοδο του 2012 έλαβε μια χρηματοδότηση της τάξης των 2,5 εκατομμυρίων δολαρίων από επενδυτικούς αγγέλους έτσι ώστε να εξελίξει περισσότερο την τεχνολογία της και να αναπτυχθεί ακόμα περισσότερο στην αγορά των ΗΠΑ (Diamantopoulos, 2016).

Η **intale** αποτελεί μια ακόμα επιχείρηση η οποία αναπτύχθηκε την περίοδο του 2013 ύστερα από επένδυση της τάξης των 350 χιλιάδων ευρώ με κυριότερο σκοπό να προωθήσει την ομώνυμη πλατφόρμα διαχείρισης σημείων μικρής λιανικής πώλησης και να εξελίξει περισσότερες και καλύτερες επιλογές. Στα τέλη του επόμενου έτους έλαβε 400 χιλιάδες ευρώ ακόμα ενώ πλέον διαχειρίζεται περισσότερες από 60 εκατομμύρια συναλλαγές σε ετήσια βάση. Έχει άμεση συνεργασία με την Τράπεζα Πειραιώς (Τσαμής και συν., 2015).

Η **Polfish** χρηματοδοτήθηκε με 150 χιλιάδες ευρώ κατά την περίοδο του 2013 ενώ έλαβε και 50 χιλιάδες ευρώ από ιδιώτες επενδυτές. Την επόμενη χρονιά, παρόλα αυτά, ήταν μια χρονιά καμπίς για αυτήν, αφού προσέθεσε μια καινούρια επιχειρηματική μονάδα στο επιχειρηματικό της πλάνο, έτσι ώστε να κατορθώσει να αξιοποιήσει καλύτερο το μεγάλο όγκο δεδομένων που είχε αναπτύξει μέσω των υπηρεσιών της. Η συγκεκριμένη επιχείρηση με στόχο να υποστηρίξει την καινούρια αυτή μονάδα πρόσθεσε περισσότερους ιδρυτές, ενώ μέσα στο 2014 έκλεισε και τις πρώτες της εμπορικές συνεργασίες στην Αμερική (ΚΕΠΕ, 2014).

Καθοριστικό ρόλο όπως ήδη έχει αναφερθεί και παραπάνω έχει παίξει το **Taxisbeat**. Κατά την περίοδο του 2014, τρία χρόνια δηλαδή μετά τη δημιουργία της εν λόγω επιχείρησης,

εξακολουθούσε να είναι η πιο καθοριστική κινητή εφαρμογή, μια δράση που είχε σαν αποτέλεσμα να αναπτυχθεί στη Λίμα αλλά και στην Βραζιλία. Την επόμενη χρονιά, στο προσκήνιο ήρθε και η Uber, που επέλεξε να λανσάρει στην Αθήνα συνεργασία με οδηγούς που είχαν άδεια ταξί, με αποτέλεσμα να συναγωνίζεται την Taxisbeat (Καραμπίνη, 2017).



Εικόνα 4.6 : Οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα (Λαμπρόπουλος, 2016)

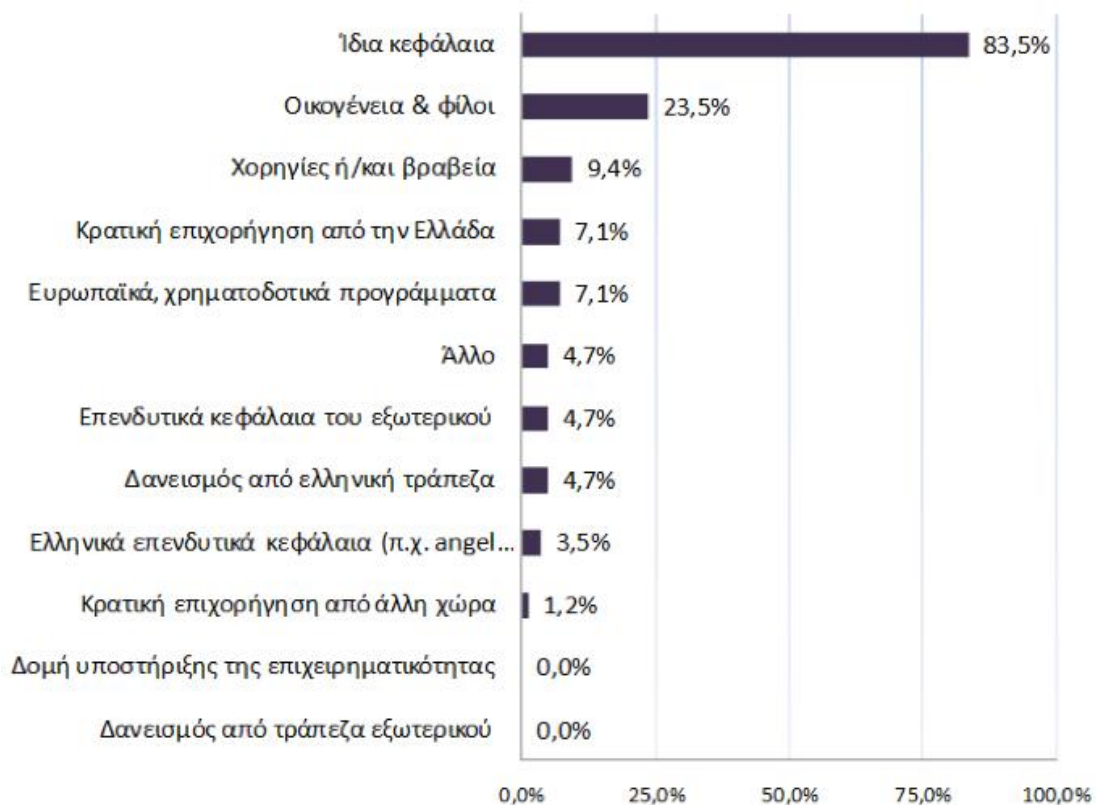
Τέλος, υπάρχει το **e-food** που λογίζεται σαν την κυρίαρχη υπηρεσία ηλεκτρονικών παραγγελιών φαγητού στην αγορά της χώρας μας. Η συγκεκριμένη επιχείρηση εξυπηρετεί περισσότερες από 7 χιλιάδες παραγγελίες σε καθημερινή βάση και σχεδόν φτάνει τις 150 χιλιάδες σε μηνιαία βάση (από 20 χιλιάδες στο τέλος της περιόδου του 2012 και 70 χιλιάδες στις αρχές του 2014) (Μπαλμπουζης, 2015).

Μέσα στην περίοδο του 2014, η ανάπτυξη της υπηρεσίας εξελίχθηκε ακόμα περισσότερο μέσω της ανάπτυξης mobile καναλιού, κάτι το οποίο οφείλεται στο γεγονός πως το 35% των παραγγελιών προερχόταν από κινητά τηλέφωνα. Αυτό το οποίο είναι σημαντικό να επισημανθεί είναι πως η εξέλιξη της εν λόγω επιχείρησης έχει επέλθει δίχως εξωτερική χρηματοδότηση από θεσμικό επενδυτικό ταμείο, εκτός από τα ίδια κεφάλαια των ίδιων των

ιδρυτών αλλά και διάφορους ιδιώτες ιδρυτές που έπαιξαν καθοριστικό ρόλο με την παροχή καινούριων κεφαλαίων κατά την περίοδο του 2014 (Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας, 2016).

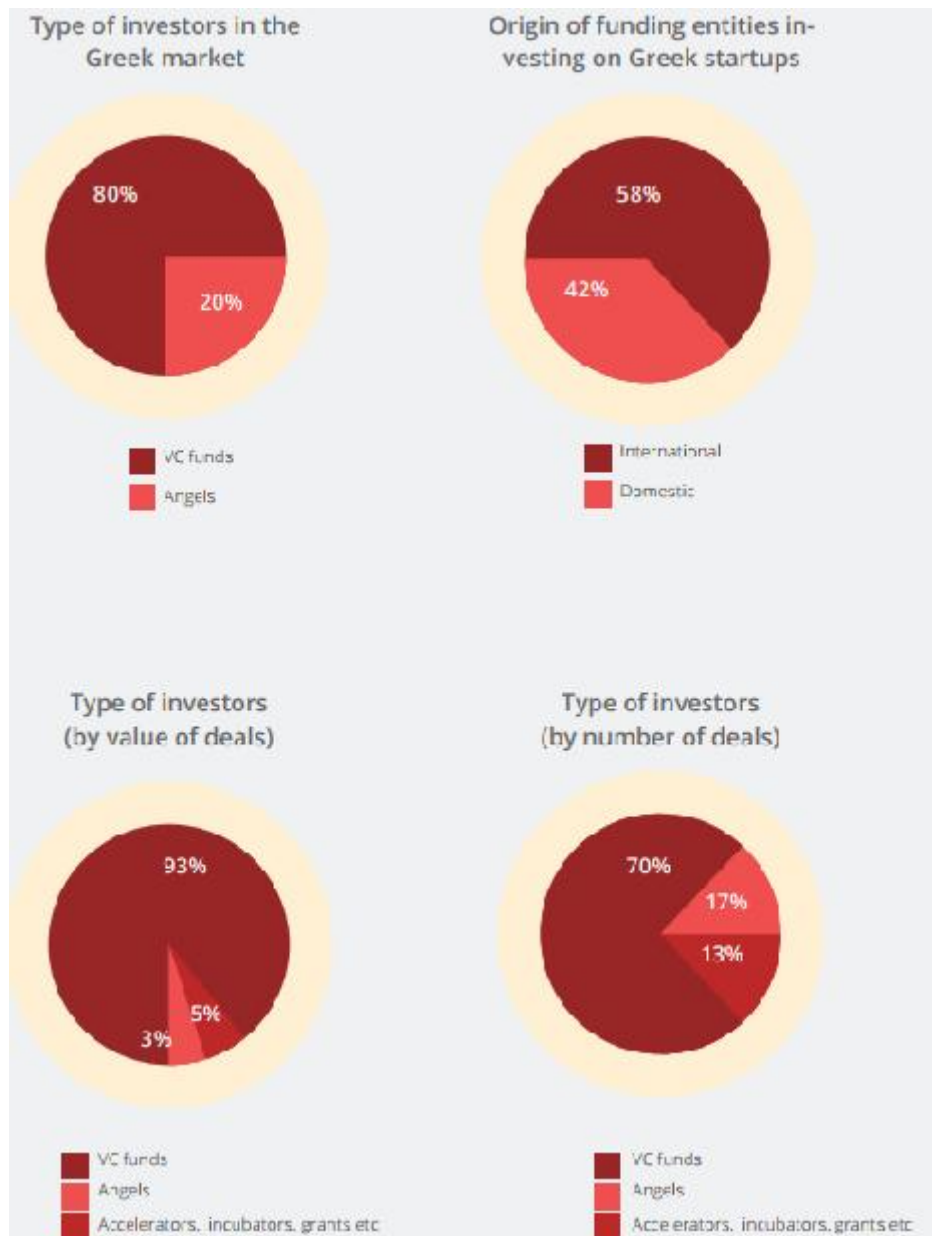
#### 4.4 Πηγές χρηματοδότησης ελληνικών startup

Λόγω της εκτεταμένης παγκόσμιας χρηματοοικονομικής ύφεσης την οποία βιώνει η Ελλάδα τα τελευταία έτη, που έχει αναπτύξει σημαντική πολιτική αστάθεια, χρηματοοικονομική αβεβαιότητα, διστακτικότητα επενδυτικών κινήσεων κλπ, η διαθεσιμότητα αλλά και η προσβασιμότητα σε πηγές χρηματοδότησης είναι ελάχιστη. Με συνέπεια ένα καθοριστικό ζήτημα το οποίο καλούνται να αντιμετωπίσουν οι συγκεκριμένες εταιρίες στη χώρα μας είναι ο εντοπισμός χρηματοδότησης (Κριεμάδης, 2012).



Εικόνα 4.7 : Πηγές εξασφαλισμένης χρηματοδότησης (Πλεμμένος και Θεοδωρακάκου, (2017)



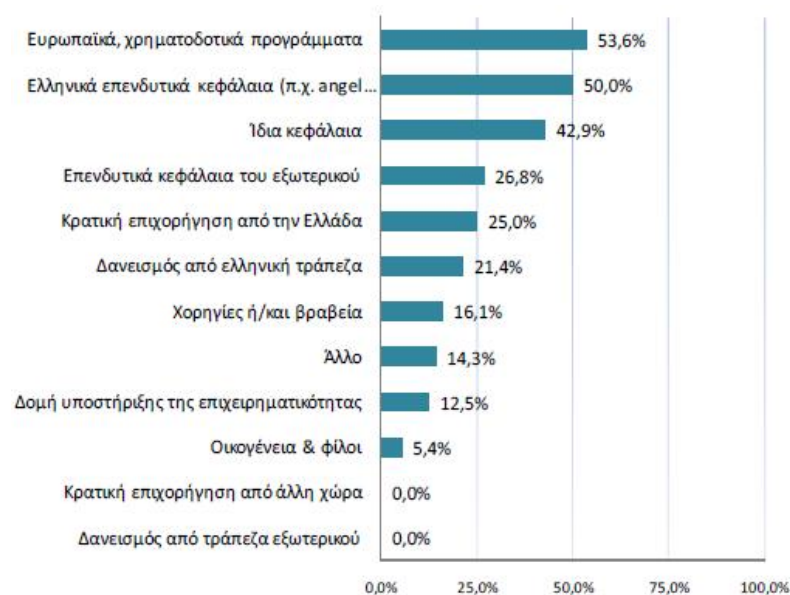


Εικόνα 4.8 : Χρηματοδότηση ελληνικών startup (Kalavros, 2017)

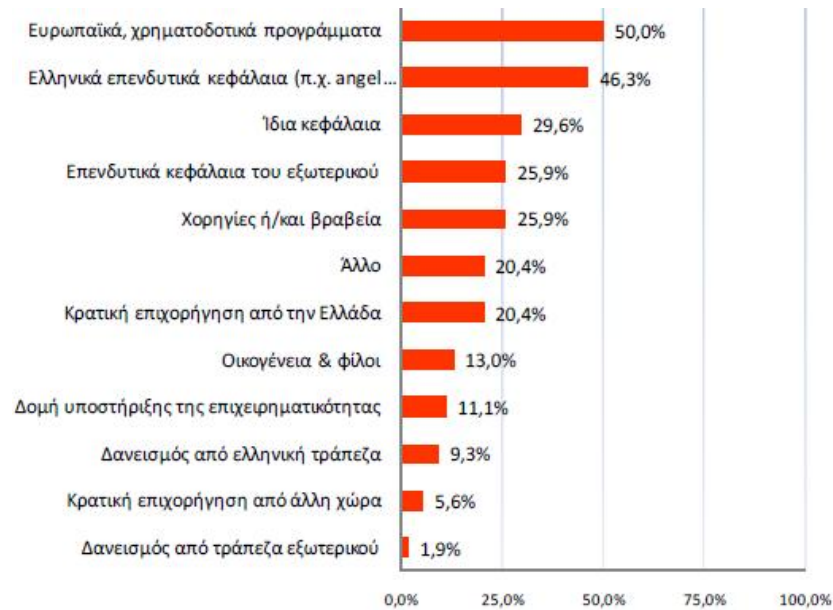
Οι κυριότερες πηγές χρηματοδότησης στη χώρα μας είναι τα επιχειρηματικά κεφάλαια ρίσκου (Venture capital), οι επιχειρηματικοί άγγελοι, οι επενδυτές σπορά, η χρηματοδότηση από το κοινό (crowdfunding) καθώς επίσης και οι κρατικοί φορείς. Τα επιχειρηματικά κεφάλαια ρίσκου εισχώρησαν στη χώρα μας διαμέσου του νομοθετικού πλαισίου 1775/1988 και 2166/1993. Καθοριστικό ρόλο έπαιξαν και τα νομοθετικά πλαίσια 2367/1995 αλλά και το 2992/2002. Καθοριστικές πρωτοβουλίες έχουν αναλάβει οι όμιλοι των

τραπεζικών συστημάτων όπως για παράδειγμα της Εθνικής, της Alpha, της Eurobank αλλά και της Εμπορικής διαμέσου των θυγατρικών τους (Ματσατσίνης και συν., 2010).

Σε ότι έχει να κάνει με τους επιχειρηματικούς αγγέλους, είναι σημαντικό να τονιστεί πως στη χώρα μας τα δίκτυα τα οποία δρουν υπό αυτό το καθεστώς είναι το δίκτυο επιχειρηματικών αγγέλων του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών, το δίκτυο Πράσινων Επιχειρηματικών Αγγέλων καθώς επίσης και το μη κερδοσκοπικό δίκτυο Hellenic Angels. Από την άλλη πλευρά, η χρηματοδότηση από το κοινό στη χώρα μας έχει αναπτυχθεί εξαιτίας του γεγονότος πως δεν έχουν πλέον την ευχέρεια να δανείζουν οι τραπεζικοί οργανισμοί (Deakins and Freel, 2015).



Εικόνα 4.9 : Από ποιες πηγές σκοπεύουν οι υφιστάμενες επιχειρήσεις να λάβουν χρηματοδότηση (Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας, 2016)



Εικόνα 4.10 : Από ποιες πηγές σκοπεύουν οι υπό σύσταση επιχειρήσεις να λάβουν χρηματοδότηση (Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας, 2016)

Στη χώρα μας εφαρμόζεται τις περισσότερες φορές το μοντέλο των δωρεών. Παρόλα αυτά, εξαιτίας των ελλειμμάτων στις κλασικές μορφές χρηματοδότησης, εμφανίζει ενδιαφέρον και το μοντέλο της κεφαλαιοδότησης (καθοριστικό ρόλο σε αυτή τη δράση έχουν παίζει τα νομοθετικά πλαίσια 33401/2005 και 3606/2007). Οι πιο σημαντικές πλατφόρμες αυτής της μορφής στη χώρα μας είναι το Groorio, το OpenCircle Greece, το WinnersFund, το Classfund, το Give&Fund καθώς επίσης και το Efund.gr (Γενική Γραμματεία Έρευνας και Τεχνολογίας, 2013).

Εξίσου καθοριστικό ρόλο, όμως, παίζουν και διάφοροι κρατικοί αλλά και διεθνείς φορείς όπως είναι για παράδειγμα τα κοινοτικά προγράμματα υποστήριξης του ΕΣΠΑ (υπάρχει το πρόγραμμα 2014-2020 που αφορά τις startup επιχειρήσεις), το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (Jeremie Funds) καθώς επίσης και το Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας (περιέχει κρατικά κονδύλια ΕΤΠΑ) (Μπαλμπουζης, 2015).



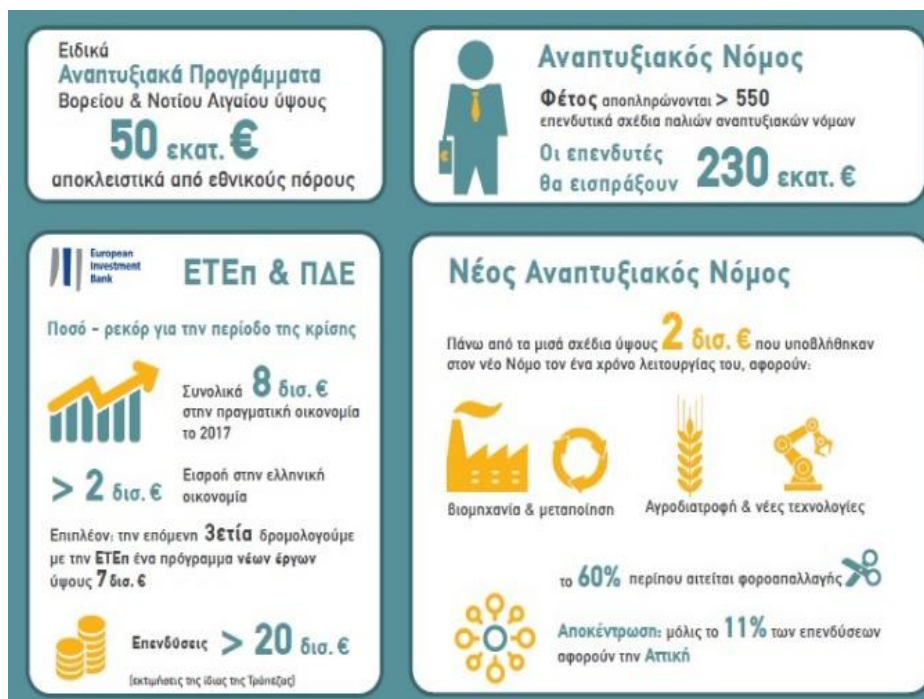
Εικόνα 4.11 : Η Ελλάδα είναι πρώτη στην απορρόφηση του ΕΣΠΑ σε όλη την Ευρώπη<sup>13</sup>

Εξίσου σημαντικό ρόλο έχουν παίξει και τα τεχνολογικά πάρκα (μέσω επιχειρησιακών προγραμμάτων έρευνας και τεχνολογίας και κοινοτικά πλαίσια στήριξης της ΕΕ είτε από κρατικούς προϋπολογισμούς) αλλά και οι συνεργατικοί χώροι. Οι κυριότεροι συνεργατικοί χώροι της χώρας μας είναι οι Coho, CoLab workspace, Appsterdam Greece, Stone Soup, The cube, Tzaferi 16, Make, Openspace, Found.ation, Impact Hub Athens, Athens Investment Centre, Ecinisi Business Centers καθώς επίσης και το Regus (Kollmann and Stockmann, 2016).

Τέλος, θα πρέπει να τονιστεί πως στη χώρα μας έως και σήμερα πολλά εκπαιδευτικά ιδρύματα έχουν αναπτύξει μονάδες καινοτομίας και επιχειρηματικότητας. Οι συγκεκριμένες μονάδες αναπτύσσουν και μεταδίδουν τη γνώση διαμέσου της μελέτης και της κατάρτισης και προετοιμάζουν κατάλληλα τους φοιτητές για την εφαρμογή της εν λόγω δράσης στο επαγγελματικό πεδίο. Όλες οι μονάδες αυτής της μορφής έχουν αναπτυχθεί διαμέσου του Επιχειρησιακού Προγράμματος του ΕΣΠΑ 2007-2013 (ΚΕΠΕ, 2014). Οι συγκεκριμένες μονάδες είναι οι εξής :

<sup>13</sup> [<http://www.koinignomi.gr/news/oikonomia/2017/12/27/protoi-stin-aporrofisi-toy-esp.html>]

- ✚ Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο
- ✚ Πολυτεχνείο Κρήτης
- ✚ Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
- ✚ Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
- ✚ Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης
- ✚ Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών (Τσέκερης, 2013)



Εικόνα 4.12 : Αναπτυξιακές δράσεις<sup>14</sup>

<sup>14</sup> [<http://www.koinignomi.gr/news/oikonomia/2017/12/27/protoi-stin-aporrofisi-toy-empa.html>]



Εικόνα 4.13 : Φορείς συνεργασίας για καινοτόμες πρακτικές (ΕΛΣΤΑΤ, 2013)

## 4.5 Το Ελληνικό ταλέντο

Συνδυάζοντας δεδομένα από αρκετές και διαφορετικές έρευνες, είναι εφικτό να διακρίνουμε πως η χώρα μας παρουσιάζει ένα καλό μίγμα ταλέντου με επιχειρηματικές αλλά και τεχνολογικές σπουδές. Ειδικότερα, σύμφωνα με δεδομένα τα οποία αντλούνται από τον ΟΟΣΑ για την περίοδο του 2014, το 16,7% (το οποίο αφορά περισσότερους από 11 χιλιάδες ανθρώπους) οι οποίοι αποφοίτησαν από το σύστημα τριτοβάθμιας εκπαίδευσης της χώρας μας (προπτυχιακό, μεταπτυχιακό αλλά και διδακτορικό επίπεδο), έχουν προέλευση από σχολές επιχειρήσεων και διοίκησης, ενώ ένα ποσοστό της τάξης του 11,77% (σχεδόν 8 χιλιάδες άνθρωποι) από σχολές επιστημών, μαθηματικών αλλά και πληροφορικής. Ένα επιπλέον 17,8% (σχεδόν 12 χιλιάδες άνθρωποι) αποφοίτησε από μηχανικές, παραγωγικές αλλά και κατασκευαστικές σχολές (Πόγκας, 2017).

Ίδιας μορφής είναι και τα δεδομένα τα οποία αντλούνται από τη Eurostat για την περίοδο του 2013, όπου το 31% των αποφοίτων έχει προέλευση από σχολές κοινωνικών επιστημών, διοίκησης επιχειρήσεων και νομικές σχολές (κατά την περίοδο του 2014 το συγκεκριμένο ποσοστό ανέρχεται στο 32,44%), 12,2% από σχολές επιστημών, μαθηματικών

και πληροφορικής ενώ το 18,4% από μηχανικές, παραγωγικές και κατασκευαστικές σχολές. Οι ανάλογοι μέσοι όροι της ΕΕ σύμφωνα με δεδομένα που αφορούν την περίοδο του 2013 είναι 34%, 10,5% και 14,6% αντίστοιχα. Μεγάλο ενδιαφέρον παρουσιάζει το γεγονός πως η χώρα μας κατείχε κατά την εν λόγω χρονική περίοδο την 3<sup>η</sup> πιο υψηλή θέση παραγωγής αποφοίτων από σχολές όπως για παράδειγμα επιστημών, μαθηματικών και πληροφορικής στην ΕΕ, πίσω από χώρες όπως η Μεγάλη Βρετανία και η Γερμανία (Τσαμής και συν., 2015).

Τέλος, βάσει με μια άλλη έρευνα, την περίοδο του 2015, η Αθήνα κατείχε την 8<sup>η</sup> θέση σε πυκνότητα προγραμματιστών στην ΕΕ (0,33%), κατέχοντας παρόμοια θέση με το Λονδίνο και ξεπερνώντας σημαντικές πόλεις της ΕΕ όπως είναι για παράδειγμα το Βερολίνο, η Μαδρίτη καθώς επίσης και η Λισσαβόνα. Η χώρα μας, μάλιστα, την εν λόγω περίοδο παρουσίαζε μια ευκαιρία για τον εντοπισμό οικονομικού τεχνολογικού ταλέντου συγκριτικά με τα ανταγωνιστικά κράτη, αφού ήταν το 2<sup>ο</sup> πιο οικονομικό κράτος στην απασχόληση του συγκεκριμένου κλάδου. Ο μέσος μισθός τη συγκεκριμένη περίοδο έφτανε τα 24.800 δολάρια όταν σε κράτη όπως η Ιταλία και η Ισπανία ήταν 34.200 δολάρια.

Το οικοσύστημα των νεοφυών επιχειρήσεων στη χώρα μας μπορεί ακόμη να μην έχει φτάσει στο μέγεθος πόλεων όπως για παράδειγμα το Βερολίνο, το Λονδίνο είτε ακόμα και το Ελσίνκι ή τη Μαδρίτη, παρόλα αυτά, όμως, αρκετοί συμμετέχοντες συμφωνούν ότι τα κομμάτια του πάζλ μπαίνουν σιγά-σιγά στη θέση τους, προκειμένου να αναπτυχθούν ιστορίες επιτυχίας αλλά και αποτυχίας, χρηματοδοτικές επιλογές, γνώσεις και μεγαλύτερη πείρα που θα εξοπλίσουν ακόμα περισσότερο τη μελλοντική φουρνιά διεθνών επιχειρήσεων που θα ξεκινούν την επιχειρηματική τους δράση από τη χώρα μας (Πόγκας, 2017).

Για να υπάρξει σημαντική βελτίωση σε όλα όσα αναφέρθηκαν παραπάνω, καθοριστικό ρόλο θα παίξουν δράσεις οι οποίες θα πρέπει να γίνουν όπως για παράδειγμα ο ενεργός ρόλος των κρατικών φορέων, οι δράσεις βελτίωσης που έχουν άμεση σχέση με τις δομές υποστήριξης καθώς επίσης και οργανισμοί όπως για παράδειγμα τα πανεπιστήμια της χώρας μας.

Στις δράσεις βελτίωσης που αφορούν τον ενεργό ρόλο των κρατικών φορέων, είναι σημαντικό να τονιστεί πως σημαντικό ρόλο έχει ο επίσημος φορέας των συγκεκριμένων εταιριών σύμφωνα με τις εκάστοτε παραμέτρους ένταξης και αξιολόγησης διαμέσου συμβούλων (ανίχνευση πραγματικών νεοφυών εταιριών και στοχευμένη υποστήριξη εταιριών

και όχι ολόκληρων τομέων), τα προγράμματα υποστήριξης για scale-ups, η ανάπτυξη περισσότερων και καλύτερων προγραμμάτων voucher με εστίαση στη νεοφυή επιχειρηματικότητα, η αξιολόγηση και η υποστήριξη δομών σύμφωνα με τον απολογισμό και τα αποτελέσματα που παρουσιάζει η εκάστοτε επιχείρηση καθώς επίσης και το σταθεροποιημένο φορολογικό περιβάλλον με κοινή δέσμευση για μακροχρόνια εφαρμογή (Λαμπρόπουλος, 2016).

Από την άλλη πλευρά, οι δράσεις βελτίωσης των δομών υποστήριξης περιέχουν την ευθυγράμμιση παροχών με ανάγκες των συγκεκριμένων εταιριών (υιοθέτηση μοντέλου δράσης από ανεπτυγμένα οικοσυστήματα αυτής της μορφής και κατάλληλη πληροφόρηση για τις παροχές υπηρεσιών τις οποίες παρέχουν), συνεργασία μεταξύ των δομών (ειδίκευση σε καθορισμένους τομείς και στάδια εξέλιξης, επικοινωνία και συνεργασία ανάμεσα στις ομάδες καθώς επίσης και αλληλο-συμπληρωματική συμβολή στα επίπεδα εξέλιξης της εκάστοτε εταιρίας), διασύνδεση με ειδικά clusters και ανάπτυξη καινούριων, η συνεργασία με δυνατές εταιρίες της χώρας μας (υποκατάσταση έλλειψης ενδο-εταιρικών θερμοκοιτίδων) καθώς επίσης και σχεδιασμός περισσότερων προγραμμάτων υποστήριξης στο επίπεδο της μετεπώασης (Τσαμής και συν., 2015).

Τέλος, σε ότι έχει να κάνει με τις δράσεις βελτίωσης στα πανεπιστήμια, είναι σημαντικό να αναφερθεί πως περιέχονται οι πρακτικές ασκήσεις σε τέτοιας μορφής επιχειρήσεις, η αναδιοργάνωση μονάδων καινοτομίας και η ανάπτυξη επιχειρηματικών θερμοκοιτίδων (διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας και καινοτομίας, επιχειρηματικά παίγνια αλλά και σύνδεση με θερμοκοιτίδες και επιταχυντές), σύσταση κόμβων με στόχο τη μεταφορά τεχνογνωσίας και κατοχύρωση πατέντων καθώς επίσης και προώθηση συνεργασιών μεταξύ εταιριών και πανεπιστημίων (οργάνωση συνεργατικών μεταπτυχιακών προγραμμάτων, συνεργασία σε ερευνητικά ζητήματα αλλά και υλοποίηση έρευνας και απλοποίησης θεσμικού πλαισίου με κυριότερο στόχο την εμπορική αξιοποίησή τους) (Λαμπρόπουλος, 2016).



## **ΜΕΘΟΔΟΣ ΥΛΙΚΟ**

Με σκοπό την χαρτογράφηση κάποιων βασικών χαρακτηριστικών των start up εταιρειών στην Ελλάδα δημιουργήθηκε και χορηγήθηκε ερωτηματολόγιο. Οι ερωτήσεις του ερωτηματολογίου αφορούν κυρίως τους δημιουργούς και το ύφος των εταιρειών.

Οι ερωτήσεις είναι οι εξής:

1. Επωνυμία Start-up εταιρείας.
2. Αριθμός Ιδρυτών Εταιρίας.
3. Ηλικία Ιδρυτών.
4. Φύλλο Ιδρυτών.
- 5, Επίπεδο Σπουδών.
6. Παρακολούθηση σεμιναρίου ή εκπαίδευση (πέραν της τυπικής εκπαίδευσης) σε ΤΠΕ, που βοήθησαν στην έναρξη της επιχείρησης.
7. Αν «ΝΑΙ»,Όνομα και Φορέας Υλοποίησης (σεμινάριο/εκπαίδευση).
8. Αν «ΟΧΙ», αντικείμενο ενδιαφέροντος σε ΤΠΕ.

Οι οκτώ αυτές ερωτήσεις αυτές χορηγήθηκαν στους ιδρυτές των start up μέσω της πλατφόρμας τους Google, από όπου συλλέχθηκαν οι (είκοσι μία) απαντήσεις. Από τις

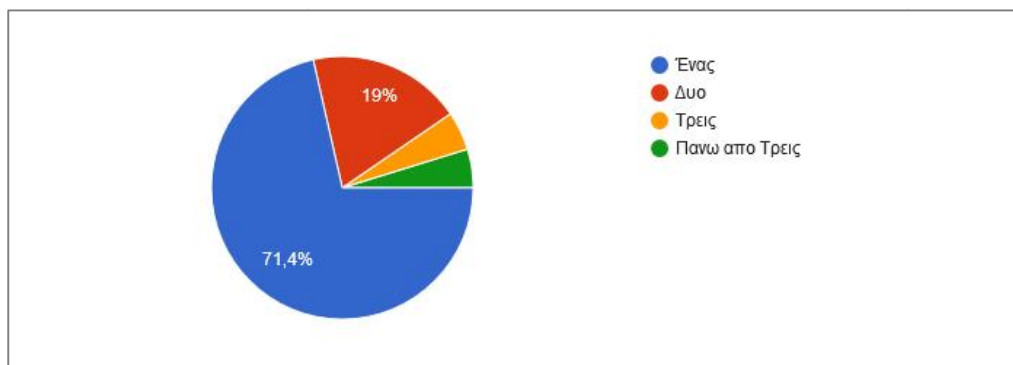
απαντήσεις αυτές οπτικοποιήθηκαν με τη βοήθεια διαγραμμάτων που διαθέτει η πλατφόρμα της Google. Μερικά από τα διαγράμματα έγιναν στο λογισμικό της Microsoft Excel, καθώς η επιλογή τύπου διαγράμματος στην πλατφόρμα της Google γίνεται με αυτόματο τρόπο και ο τύπος διαγράμματος δεν εξυπηρετεί πάντοτε τις ανάγκες των δεδομένων. Τα διαγράμματα που δημιουργήθηκαν παρουσιάζονται στο επόμενο κεφάλαιο. Ο τύπος του διαγράμματος είναι ραβδόγραμμα και πίτα.

Αποφασίστηκε η χρήση ερωτηματολογίων ώστε να αποκτηθούν δεδομένα για τους ιδρυτές μιας start up εταιρίας. Γνωρίζοντας τα χαρακτηριστικά εκείνων που ιδρύουν ένα είδος εταιρείας μπορεί να γίνει αντιληπτό με ποιον τρόπο γίνονται γνωστές αυτές οι εταιρείες, πως ένας επιχειρηματίας παίρνει απόφαση να δημιουργήσει μία start up εταιρία και τη βοήθεια που υπάρχει για την δημιουργία start up. Εάν απαντηθούν τα ερωτήματα αυτά μπορεί να γίνει αντιληπτός ο τρόπος που μπορεί να αναπτυχθεί η δημιουργία start up και πως μπορούν οι νέοι αυτοί επιχειρηματίες να βοηθηθούν. Το ερωτηματολόγιο απαρτίζεται από ερωτήσεις που αφορούν το προφίλ των δημιουργών των start up στη χώρα μας, ώστε να μπορούν να διερευνηθούν περεταίρω οι συνθήκες και τα κίνητρα που υπάρχουν, καθώς και οι προοπτικές ανάπτυξης τους.

Παρακάτω παρουσιάζονται τα αποτελέσματα των ερωτήσεων του ερωτηματολογίου σε μορφή διαγραμμάτων. Οι συνολικοί συμμετέχοντες ήταν 21 στον αριθμό, ενώ η δειγματοληψία αφορούσε όλους τους δημιουργούς star up εταιρίας.

### Διάγραμμα 1<sup>ο</sup>-Αριθμός Ιδρυτών start up

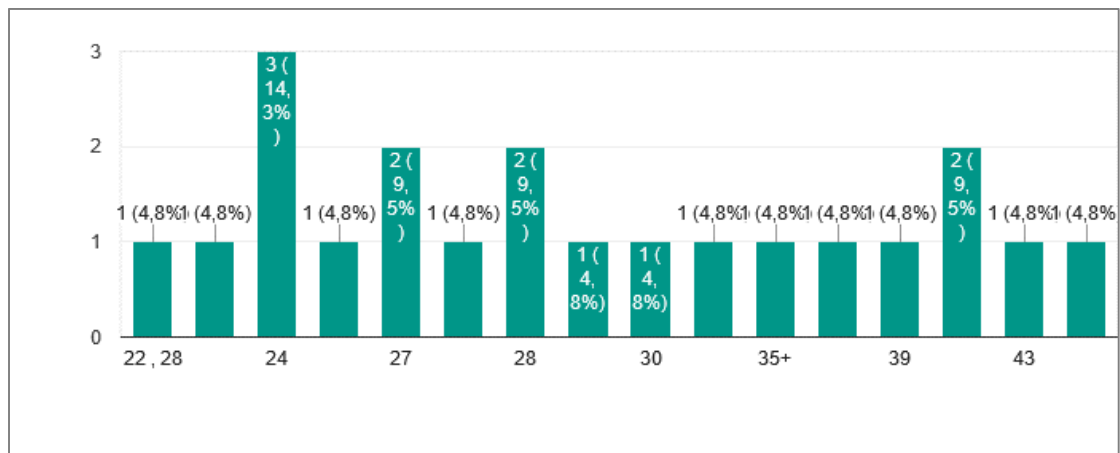
Στο πρώτο διάγραμμα παρουσιάζεται ο αριθμός των ιδρυτών μιας start up εταιρίας. Στη μεγάλη πλειοψηφία ο ιδρυτής είναι ένας, και ακολουθούν οι δύο ιδρυτές με σημαντική ποσοστιαία διαφορά, ενώ οι start up από τρεις ιδρυτές και πάνω από τρεις ιδρυτές αποτελούν μειονότητα (4.8% κάθε περίπτωση).



Διάγραμμα 1:Αριθμός Ιδρυτών start up, προσωπικό αρχείο (2018)<sup>15</sup>

## Διάγραμμα 2<sup>ο</sup>-Ηλικία ιδρυτών

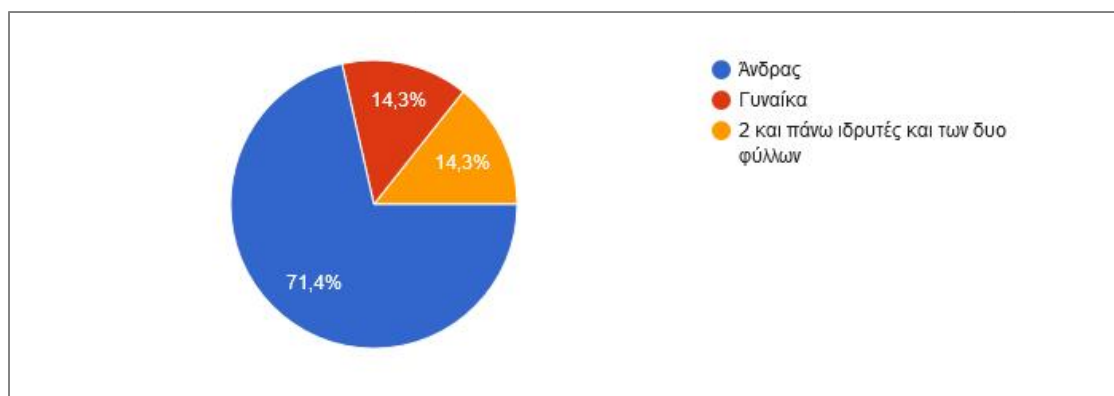
Το δεύτερο διάγραμμα αποτελεί ραβδόγραμμα των ηλικιών των ιδρυτών των start up που συμμετείχαν στην έρευνα. Στον κάθετο άξονα είναι οι αριθμοί των απαντήσεων, ενώ στον οριζόντιο η ηλικία. Οι περισσότεροι ιδρυτές είναι είκοσι τεσσάρων χρονών (τρεις) ενώ οι υπόλοιποι κινούνται σε ένα εύρος ηλικιών από είκοσι δύο έως σαράντα πέντε ετών.



Διάγραμμα 2: Ηλικία ιδρυτών start up, προσωπικό αρχείο (2018)

## Διάγραμμα 3<sup>ο</sup>- Φύλλο Ιδρυτών

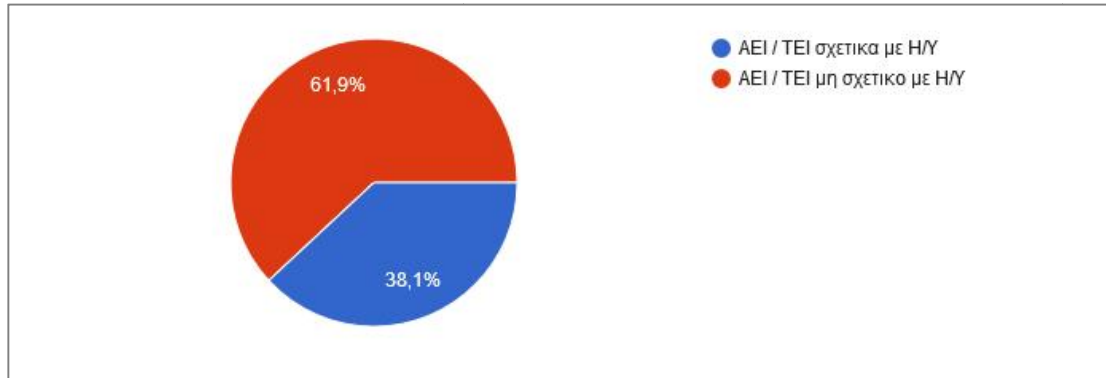
Στο τρίτο διάγραμμα παρουσιάζεται το φύλλο των ιδρυτών start up. Η συντριπτική πλειοψηφία των ιδρυτών είναι άνδρες (71,4%), ενώ οι γυναίκες αποτελούν το 14,3%.



Διάγραμμα 3: Φύλλο ιδρυτών start up, προσωπικό αρχείο (2018)

#### Διάγραμμα 4<sup>ο</sup>- Επίπεδο ιδρυτών start up

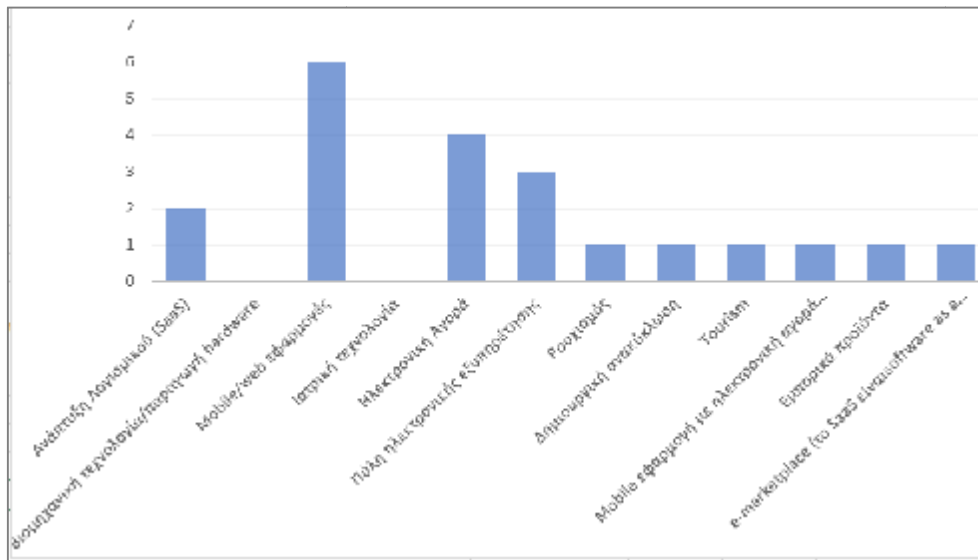
Στο επόμενο διάγραμμα αποτυπώνεται το επίπεδο σπουδών εκείνων που ιδρύουν start up εταιρεία στην χώρα μας. Τα αποτελέσματα δείχνουν πως λίγο περισσότερους από τους μισούς ιδρυτές έχουν σπουδάσει σε ΑΕΙ ή ΤΕΙ σχετικό με Η/Υ.



Διάγραμμα 4: Επίπεδο σπουδών ιδρυτών start up, προσωπικό αρχείο (2018)

#### Διάγραμμα 5ο- Προϊόντα/Υπηρεσίες start up

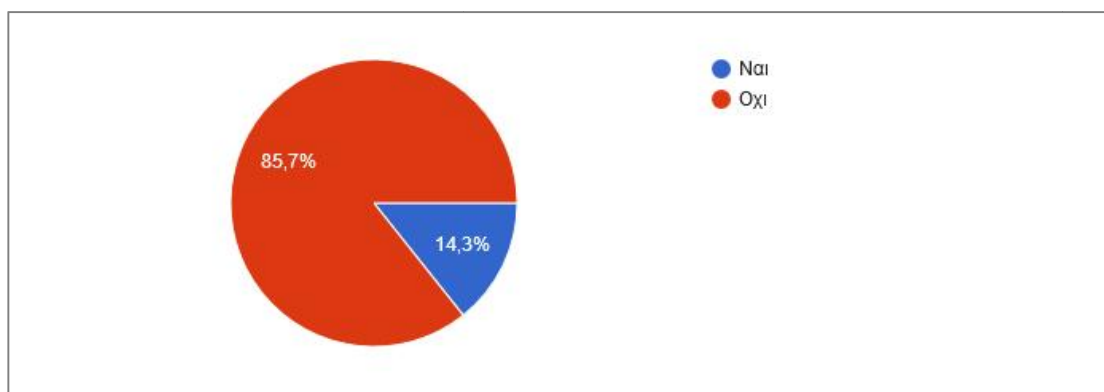
Στο επόμενο ραβδόγραμμα αποτυπώνονται οι υπηρεσίες και τα προϊόντα των start up στην Ελλάδα. Η πλειοψηφία των προϊόντων και των υπηρεσιών που προσφέρεται την αποτελούν οι διαδικτυακές εφαρμογές και οι εφαρμογές κινητών τηλεφώνων. Ενδιαφέρον αποτελεί πως δεν παρατηρήθηκε start up η οποία προσφέρει βιομηχανική ή ιατρική τεχνολογία.



Διάγραμμα 5: Προϊόντα και υπηρεσίες start up, προσωπικό αρχείο (2018)

#### Διάγραμμα 6<sup>ο</sup>- Σεμιναριακή βοήθεια

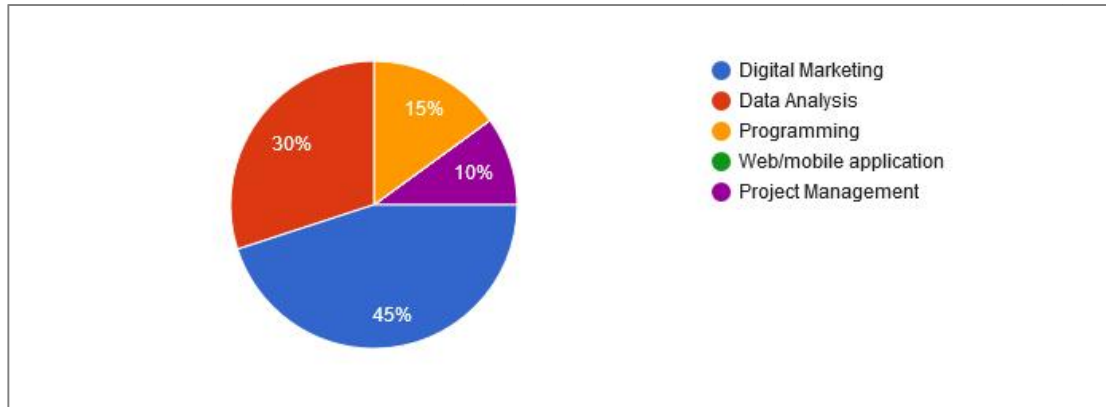
Στο παρακάτω διάγραμμα παρουσιάζονται οι ιδρυτές που παρακολούθησαν σεμινάριο κατά την ίδρυση της εταιρίας. Από ότι φαίνεται οι περισσότεροι ιδρυτές δεν παρακολούθησαν σεμινάριο για την ίδρυση start up. Από αυτούς που παρακολούθησαν σεμινάρια (τρεις) οι φορείς που διοργάνωσαν τα σεμινάρια αυτά ήταν οι InterMediaKT – Programming Google και Tai Lopez.



Διάγραμμα 6: Σεμιναριακή βοήθεια για την ίδρυση start up, προσωπικό αρχείο (2018)

### Διάγραμμα 7<sup>ο</sup>- Αντικείμενο ενδιαφέροντος ΤΠΕ

Στο τελευταίο διάγραμμα αποτυπώνεται το ενδιαφέρον των ιδρυτών που συμμετείχαν στην έρευνα γύρω από τις ΤΠΕ. Από τα 20 άτομα που απάντησαν στην σχετική ερώτηση, το λίγο λιγότεροι από τα μισά παρουσιάζουν ενδιαφέρον στην παρακολούθηση σεμιναρίων σχετικών με το Digital Marketing. Ακόμα παρουσιάζεται αρκετό ενδιαφέρον για την ανάλυση δεδομένων και τον προγραμματισμό.



Διάγραμμα 7: Αντικείμενο ενδιαφέροντος ΤΠΕ, προσωπικό αρχείο (2018)

## **ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ / ΕΠΙΛΟΓΟΣ**

Στη σύγχρονη εποχή, οι νεοφυείς εταιρίες αποτελούν ένα καινοτόμο μοντέλο επιχειρηματικότητας και εξαιτίας των λίγων ετών που έχει κάνει την εμφάνισή της στη χώρα μας και λόγω των περιορισμένων μελετών οι οποίες έχουν υλοποιηθεί τα προηγούμενα χρόνια, είναι σημαντικό να συνεχιστούν και να υλοποιηθούν περισσότερες έρευνες, καθώς από ότι φαίνεται θα μας απασχολήσουν αρκετά χρόνια ακόμα σε εθνικό αλλά και σε διεθνές επίπεδο.

Στη συγκεκριμένη εργασία, ο κυριότερος σκοπός ήταν η διεξοδική μελέτη και η εκτενής έρευνα του οικοσυστήματος των συγκεκριμένων επιχειρήσεων στη χώρα μας και η προσπάθεια συγκέντρωσης των κυριότερων και των πιο καθοριστικών δομών ανάπτυξης τους στο περιβάλλον της χώρας μας, μέσα από τη διερεύνηση αρκετών ερευνών και τη λήψη στατιστικών δεδομένων.

Όλα τα παραπάνω ως επί το πλείστον οφείλονται στην τεράστια ανοδική τάση των ποσοστών ανεργίας και την ελάττωση του επιχειρεί των νέων ανθρώπων στη χώρα μας εξαιτίας της κρίσης στην οποία έχει περιέλθει από το 2008 μέχρι και σήμερα, στη δίνη της παγκόσμιας χρηματοοικονομικής ύφεσης. Για να υπάρξει βελτίωση, όμως, σε όλους τους τομείς είναι σημαντικό να διερευνηθούν περισσότερο οι παράγοντες αποτυχίας, οι οποίοι αναφέρθηκαν και σε αυτήν την εργασία, αλλά και οι παράγοντες επιτυχίας των εν λόγω επιχειρηματικών μοντέλων στο οικοσύστημα της χώρας μας.

Από τα παραπάνω διαγράμματα της έρευνας αποτυπώνεται η Ελλάδα μέσα από τις start up επιχειρήσεις. Ενδιαφέρον αποτελεί το προφίλ των ιδρυτών που όπως φαίνεται είναι άνδρες ηλικίας είκοσι πέντε ετών οι οποίοι έχουν σπουδές σε τομείς ΑΕΙ και ΤΕΙ που έχουν



άμεση σχέση με τους ηλεκτρονικούς υπολογιστές. Οι περισσότερες start up εταιρίες έχουν ως αντικείμενο τις ηλεκτρονικές διαδικτυακές εφαρμογές ενώ δεν παρατηρήθηκαν εταιρίες start up στον τομέα της ιατρικής και της βιομηχανίας. Τέλος, όπως φαίνεται οι ιδρυτές στην πλειοψηφία τους δεν έχουν συμμετάσχει σε σεμινάρια που αφορούν την ίδρυση τέτοιων εταιρειών όμως ενδιαφέρονται για σεμινάρια που αφορούν το ψηφιακό marketing, την ανάλυση δεδομένων και τον προγραμματισμό.

Μια πρόταση για μελλοντική μελέτη η οποία θα ήταν καλό να υλοποιηθεί θα ήταν η διερεύνηση ιδρυτών οι οποίοι έχουν αναπτύξει στο παρελθόν μια επιχείρηση αυτής της μορφής και έχουν αποτύχει είτε έχουν σταματήσει στα αρχικά στάδια με στόχο να μελετήσουν καλύτερα μια τέτοια κίνηση. Κάτι τέτοιο, όμως, αποτελεί μια εξαιρετικά χρονοβόρα μελέτη, αφού δεν υφίσταται όπως έχει ήδη αναφερθεί και παραπάνω ένα ενιαίο μητρώο αυτών των επιχειρήσεων και πόσο μάλλον των εταιριών αυτών που έχουν αποτύχει κατά το παρελθόν.

Ένα εξίσου σημαντικό ζήτημα για μελλοντική μελέτη θα μπορούσαν να είναι οι μη θετικές συνέπειες οι οποίες έχουν επέλθει εξαιτίας των Capital Controls που ισχύουν στη χώρα μας τα τελευταία χρόνια και κατά πόσον έχουν επηρεάσει τη συγκεκριμένη μορφή επιχειρηματικότητας. Εξαιρετικά σημαντικό ρόλο σε όλα τα παραπάνω, για τις ίδιες τις εταιρίες αυτής της μορφής αλλά και για το κράτος της χώρας μας, θα μπορούσε να παίξει η ανάπτυξη ενός μητρώου καταγραφής τόσο των εταιριών αυτών της χώρας μας αλλά και των δομών υποστήριξής τους.

Σημαντική, επίσης, θα ήταν και η μελέτη ενός εντελώς διαφοροποιημένου μοτίβου, όπου ενδιαφέρον θα παρουσίαζαν τα αποτελέσματα μιας μελέτης η οποία θα αφορούσε το σύνολο των επιχειρηματικών ομάδων που ενώ έχουν ενεργό ρόλο σε σύγχρονα συστήματα επώασης είτε άλλης μορφής δομές υποστήριξης επιχειρηματικών δράσεων εν τέλει δεν αναπτύχθηκαν σε νεοφυείς επιχειρήσεις είτε σταμάτησαν άμεσα τη δράση τους ύστερα από τα αρχικά τους στάδια. Με λίγα λόγια, επιχειρηματικά σχέδια τα οποία στην αρχή αναγνωρίστηκαν σαν αξιόλογα, με στόχο να λάβουν μια σημαντική θέση σε κάποιο πρόγραμμα στήριξης και επώασης, αλλά εν τέλει δεν κατόρθωσαν να βγουν είτε να επιβιώσουν στη συγκεκριμένη αγορά στην οποία δραστηριοποιήθηκαν.

# Βιβλιογραφία

## Διεθνής βιβλιογραφία :

- # Andy L., Weaven S., (2011), *Exploring agency dynamics of crowdfunding in start-up capital financing*, Academy of Entrepreneurship Journal, Vol. 17, pp. 85-105.
- # Blank S., (2013), *Why the Lean start-up changes everything*, Harvard Business Review, vol. 91, issue 5, pp. 63-73.
- # Blank S., (2012), *The startup owner 's manual: The step-by-step guide for building a great company*, K&S Ranch Press.
- # Brad F., (2012), *Startup Communities: Building an Entrepreneurial Ecosystem in Your City*, Wiley Global Finance.
- # Bradford C., (2012), *Crowdfunding and the Federal Securities Laws*, Columbia Business Law Review, 1(1), pp. 201-210.
- # Chachamidou M., Logothetidis S., (2008), *Spin-off creation behavior of Universities and Research Institutions: an initial approach for Nanotechnology*, International Journal Technology Transfer and Commercialisation, 7(4), pp. 384-397.
- # Compass, (2015), *The Startup Ecosystem Report Series*, The Global Startup Ecosystem Ranking 2015.
- # Deakins D., Freel M., (2015), *Επιχειρηματικότητα και μικρές επιχειρήσεις: Νεοφυείς επιχειρήσεις: Μια δυναμική απάντηση των νέων στην ανεργία*, Εκδόσεις Rosili, σελ. 217-229.
- # Diamantopoulos C., (2016), *Creating jobs for youth in Greece*, Endeavor Greece, Stavros Niarchos Foundation.
- # Festel G., Wuermseher M., Cattaneo G., (2013), *Valuation of early stage high-tech Startup Companies*, International Journal of Business, vol. 18, no. 3, pp. 217-235.

- # Firth N., (2012), *Crowdfunding Successes Show Value of Small Donations*, *The New Scientist*, 3(3), pp. 112-123.
- # Isabelle D.A., (2013), *Key factors affecting a technology entrepreneur's choice of incubator or accelerator*, *Technology Innovation Management Review*, vol. 3 no. 2, pp. 16-22.
- # Kalavros D.G., (2017), *Startups in Greece*, eitDigital, Foundation Research.
- # Klacmer Calopa M., Horvat J., Lalic M., (2014), *Analysis of financing sources for start-up companies*, *Management Journal of Contemporary Management*, issue 19, pp. 19-44.
- # Kollmann T., Stockmann C., (2016), *European startup monitor*, KPMG, Deutschland.
- # Lehner O., (2013), *Crowdfunding social ventures: a model and research agenda*, *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, 15(4).
- # Macht S., Waetherston J., (2014), *The Benefits of Online Crowdfunding for Fund-Seeking Business Ventures. Strategic, Change: Briefings in Entrepreneurial Finance*, 23, pp. 1-14.
- # Metzler T., (2011), *Venture Financing by Crowdfunding*, GRIN Verlag, Munchen.
- # Phan P.H., Wright M., Ucbasaran D., Tan W.L., (2009), *Corporate entrepreneurship: Current research and future direction*, *Journal of Business Venturing*, vol. 24, no.3, pp. 197-205.
- # Sergeev N., (2017), *High-priority directions of modernization of university education in innovational society*, *International Journal of Educational Management*, vol. 31, no. 1, pp. 56-67.
- # Siegel B., (2013), *Title III of the Jobs Act: Using Unsophisticated Wealth to Crowdfund Small Business Capital or Fraudsters' Bank Accounts?*, *Hofstra Law Review*, 41(3), pp. 72-91.
- # Sipola S., Mainela T., Puhakka V., (2013), *Understanding and uncovering startup ecosystem structures*, *The First International Entrepreneurship Research Exemplar Conference*, Entrepreneurial Ecosystems and the Diffusion of Startups, Catania, Italy.
- # Tariq T., (2013), *Start-Up Financing*, 1st IBA Bachelor Thesis Conference, University of Twente.

- ✚ Yilmazer T., Schrank H., (2010), *The use of owner resources in small and family owned businesses: Literature review and future research directions*, Journal of Family and Economic Issues, vol. 31(4), pp. 399-413.

## **Ελληνική βιβλιογραφία :**

- ✚ Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας, (2016), *Χαρτογράφηση των Επιχειρηματικών Αναγκών των Ελληνικών υφιστάμενων & υπό σύσταση Start-up Επιχειρήσεων*, Έκθεση αποτελεσμάτων της έρευνας, Ελληνική Δημοκρατία Υπουργείο Οικονομίας και Ανάπτυξης, Διεύθυνση Στήριξης Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων, StartupGreece.
- ✚ Γενική Γραμματεία Έρευνας και Τεχνολογίας, (2013), *Πρόταση Τομεακής Πολιτικής για την Έρευνα και Καινοτομία*, Υπουργείο Παιδείας και Θρησκευμάτων, Πολιτισμού και Αθλητισμού, Μάιος.
- ✚ ΕΛΣΤΑΤ, 2013
- ✚ Καραμπίνη Τ., (2017), *Μια startup στην Ελλάδα της κρίσης*, Distrupt Fortune ID Greece.
- ✚ ΚΕΠΕ, (2014), *Το αναπτυξιακό όραμα για την Ελλάδα του 2020: Προβλέψεις, προϋποθέσεις ανάπτυξης και μηχανισμοί χρηματοδότησης*, Υπουργείο Ανάπτυξης και Ανταγωνιστικότητας, Αθήνα.
- ✚ Κριεμάδης Θ., (2012), *Η καινοτομία στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις*, Εκδόσεις Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα.
- ✚ Κριεμάδης Θ., (2011), *Η επιχειρηματικότητα και μικρομεσαίες επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών*, Εκδόσεις Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα.
- ✚ Λαμπρόπουλος Σ., (2016), *Περιβάλλον των νεοφυών επιχειρήσεων (startup) στην Ελλάδα: Μια εμπειρική διερεύνηση*, Εργαστήριο Βιομηχανικής και Ενεργειακής Οικονομίας, Σημειώσεις Μαθήματος, Σχολή Ηλεκτρολόγων Μηχανικών και Μηχανικών Υπολογιστών.
- ✚ Ματσατσίνης Ν., Γρηγορούδης Ε., Ζοπουνίδης Κ., Γαγάνης Χ., (2010), *Ανάπτυξη και λειτουργία μικρομεσαίων επιχειρήσεων*, Εκδόσεις Κλειδάριθμος, Αθήνα.

- ✚ Μπαλμπουζης Κ., (2015), *Venture Capital και Οικονομική Κρίση*, Διπλωματική διατριβή, Πανεπιστήμιο Πειραιώς, Πειραιάς.
- ✚ Πλεμμένος Ι., Θεοδωρακάκου Α., (2017), *Χαρτογράφηση των επιχειρηματικών αναγκών των ελληνικών startup επιχειρήσεων*, Εθνικό Κέντρο Τεκμηρίωσης, 2 Μαρτίου, Αθήνα.
- ✚ Πόγκας Δ., (2017), *Το παρόν και το μέλλον για τις ελληνικές startups*, Distrupt Fortune ID Greece.
- ✚ Ταλιώρης Ε., Μηλιώνη Κ.Β., (2012), *Υποστηρικτικές υπηρεσίες και χρηματοδότηση*, Μονάδα καινοτομίας & επιχειρηματικότητας Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών .
- ✚ Τσαμής Α., Μαγκλής Α., Mallan J., Kennard C., (2015), *Μελέτες αποτίμησης δράσεων ETAK*, Γενική Γραμματεία Έρευνας και Τεχνολογίας.
- ✚ Τσέκερης Θ., (2013), *Επενδύσεις στις μεταφορές μέσω ΕΣΠΑ και προοπτικές για την περίοδο 2014-2020*, Οικονομικές Εξελίξεις, τεύχος 22, σελ. 61-70.

## Διαδικτυακή βιβλιογραφία :

- ✚ <http://www.startupheatmap.eu/>
- ✚ <http://www.sepe.gr>
- ✚ <http://www.startup.gr/index.php?about=89&id=8232>
- ✚ <http://www.koinignomi.gr/news/oikonomia/2017/12/27/protoi-stin-aporrofisi-toy-empa.html>
- ✚ <http://www.capital.gr/epixeiriseis/3260649/oi-ellinikes-startups-pou-epeisan-tous-ependutes>
- ✚ <http://www.paulgraham.com/growth.html>
- ✚ <https://www.taxheaven.gr/laws/circular/view/circular/16501/print/printer%16%1C%16!%1A%191%CE%B7!%12%15%1A%14%24/7/2014>
- ✚ <http://www.eep.gov.gr/>