



**ΣΧΟΛΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ  
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

**ΤΜΗΜΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ**

**(πρώην Τμήμα Λογιστικής & Χρηματοοικονομικής – Μεσολόγγι)**

**Πτυχιακή Εργασία**

**ΘΕΜΑ : «Οικονομική Κρίση και  
επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα.»**

**ΣΠΟΥΔΑΣΤΗΣ: ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ – ΡΑΦΑΗΛ ΠΑΛΙΑΤΣΑΣ ΑΜ 16790  
ΕΛΕΝΗ ΠΑΠΑΛΕΞΟΠΟΥΛΟΥ ΑΜ 16962**

**Επιβλέπων καθηγητής:  
ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ ΒΑΘΗ-ΣΑΡΑΒΑ**

**Μεσολόγγι 2021**

## **Πνευματικά δικαιώματα**

Copyright © Πανεπιστήμιο Πατρών, [2021]

Με επιφύλαξη παντός δικαιώματος. All rights reserved.

Δηλώνω ρητά ότι η παρούσα εργασία αποτελεί αποκλειστικά προϊόν προσωπικής εργασίας και δεν είναι προϊόν μερικής ή ολικής αντιγραφής. Οι πηγές που χρησιμοποιήθηκαν αναφέρονται στη βιβλιογραφία. Τυχόν λάθη και παραλήψεις βαρύνουν τους συγγραφείς.

## **ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ**

Μέσα από την εργασία αυτή θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε θερμά τις οικογένειες μας για την υποστήριξή τους κατά την διάρκεια της φοίτησης μας. Η εκπόνηση της εργασίας έγινε υπό την επίβλεψη της κ. Καμπούρη. Ευχαριστούμε την κ. Βάθη-Σαράβα που ανέλαβε την υποστήριξη της εργασίας μας.

## ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η επιχειρηματικότητα είναι η προσπάθεια να δημιουργηθούν νέες επιχειρήσεις και συντελεί σημαντικά στη δημιουργία θέσεων εργασίας. Επιπλέον, βοηθάει τους νέους να βρουν απασχόληση, ενισχύει την κοινωνική συνοχή και ωθεί στην τοπική, αλλά και στη διεθνή οικονομική ανάπτυξη.

Κάθε χώρα βίωσε ή εξακολουθεί να βιώνει την οικονομική κρίση με διαφορετικό τρόπο, σε διαφορετική ένταση και σε αυτό συντελεί η δομή της οικονομικής της διάρθρωσης. Συνεπώς, η δράση της εκτυλίσσεται στο πλαίσιο των αναγκών της, των προβλημάτων της, αλλά και των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών της για να μπορέσει να την αντιμετωπίσει. Η χρηματοπιστωτική κρίση μετατράπηκε σε οικονομική κρίση όταν οι τράπεζες προσπάθησαν να διατηρήσουν την επάρκεια των κεφαλαίων τους και περιόρισαν τις πιστώσεις προς τις επιχειρήσεις και τα νοικοκυριά.

Η οικονομική κρίση άλλαξε δραματικά τις συνθήκες της αγοράς, όπου ιδρύονται, δρουν και αναπτύσσονται οι επιχειρήσεις. Οι επιχειρήσεις είναι υποχρεωμένες να δεχτούν τις έντονες πιέσεις και να προσαρμοστούν σε αυτές τις συνθήκες. Πολύ συχνά μάλιστα αναγκάζονται να μειώσουν το κόστος, να προχωρήσουν στην επανεξέταση της εταιρικής τους στρατηγικής, σε επενδύσεις, αλλά και να προχωρήσουν σε αναδιάρθρωση των δραστηριοτήτων τους.

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις (start-up) βοήθησαν κατά πολύ να επανέλθει η οικονομία της χώρας μας έπειτα από τη κρίση που είχαμε. Το κύριο χαρακτηριστικό αυτών των επιχειρήσεων είναι η ταχεία ανάπτυξή τους. Στόχος τους είναι η καινοτομία και να προσελκύουν πόρους για νέες δραστηριότητες δημιουργώντας νέες θέσεις εργασίας και κατά συνέπεια συμβάλλοντας στην οικονομική ανάπτυξη της χώρας.

**Λέξεις Κλειδιά:** Οικονομική κρίση , Επιχειρηματικότητα, Καινοτομία, Νεοφυείς επιχειρήσεις

## **ABSTRACT**

Entrepreneurship is the effort to create new businesses and contributes significantly to job creation. In addition, it helps young people find employment, strengthens social cohesion and pushes for local and international economic development.

Each country has experienced or continues to experience the economic crisis in different ways, at different intensities, and the structure of its economic structure contributes to this. Therefore, her action unfolds in the context of her needs, her problems, but also her special characteristics in order to be able to face her. The financial crisis turned into an economic crisis when banks tried to maintain their capital adequacy and limited lending to businesses and households.

The economic crisis has dramatically changed market conditions, where businesses are established, operating and growing. Businesses are forced to accept the intense pressure and adapt to these conditions. In fact, they are often forced to reduce costs, to reconsider their corporate strategy, to invest, but also to proceed with the restructuring of their activities.

Start-ups helped a lot in the recovery of our country's economy after the crisis we had. The main feature of these companies is their rapid growth. Their goal is to innovate and attract resources for new activities by creating new jobs and thus contributing to the economic development of the country.

**Keywords:** Financial Crisis, Entrepreneurship, Innovation, Start-ups

## Πίνακας περιεχομένων

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1ο Επιχειρηματικότητα – Επιχειρηματίας και επιχειρήσεις.....	11
1.1 Εισαγωγή .....	11
1.2 Εννοιολογική προσέγγιση και ορισμός/ορισμοί.....	12
1.3 Είδη επιχειρηματικότητας.....	16
1.4 Μορφές επιχειρηματικότητας .....	18
1.5 Η σπουδαιότητα της επιχειρηματικότητας.....	19
1.6 Τα χαρακτηριστικά του επιχειρηματία .....	21
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2ο Οικονομική κρίση.....	23
2.1 Εισαγωγή .....	23
2.2 Εννοιολογική προσέγγιση του όρου «οικονομική κρίση» .....	24
2.3 Οικονομική κρίση στην Ελλάδα .....	24
2.4 Η οικονομική κρίση ως εμπόδιο στην επιχειρηματικότητα.....	25
2.5 Η διεθνής οικονομική κρίση.....	26
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3ο Επιχειρηματικότητα και Οικονομική Ανάπτυξη .....	27
3.1 Μορφές επιχειρηματικότητας .....	27
3.2 Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματικότητα.....	29
3.3 Η Επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα .....	32
3.4 Το μοντέλο ανάπτυξης στην Ελλάδα: προβλήματα και προοπτικές .....	34
3.5 Οικονομική Ανάπτυξη .....	36
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4ο Νεοφυείς Επιχειρήσεις (start ups).....	38
4.1 Βασικές έννοιες .....	38
4.2 Ο ρόλος των νεοφυών επιχειρήσεων στην αντιμετώπιση της οικονομικής κρίσης και την ανάπτυξη.....	40
4.3 Οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων.....	41
4.4 Το επιχειρηματικό περιβάλλον των start up επιχειρήσεων στην Ελλάδα.....	43
4.5 Νεοφυείς επιχειρήσεις στη Ελλάδα και ο ρόλος τους.....	44
4.6 Νεοφυείς επιχειρήσεις στη Δυτική Ελλάδα.....	48

4.7 Η Επιχειρηματικότητα στην εποχή της πανδημίας.....	57
4.8 Η Νέα Επιχειρηματικότητα άντεξε στην πανδημία .....	60
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ .....	66
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ .....	68

## **ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ**

Διάγραμμα 1: Αριθμός ΜΜΕ στην Ελλάδα και στην ΕΕ 2008-2015 .....σελ. 31

Διάγραμμα 2: Απασχόληση ΜΜΕ στην Ελλάδα και στην ΕΕ 2008-2015 .....σελ. 32



## **ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ**

Πίνακας 1: Κοινά χαρακτηριστικά των επιχειρηματιών.....σελ. 21
Πίνακας 2: Σύγχρονες τάσεις επιχειρηματικότητας .....σελ. 26
Πίνακας 3: Διαστάσεις Επιχειρηματικού Περιβάλλοντος .....σελ. 48-29
Πίνακας 4: Εμπόδια στην παραγωγικότητα και την ανάπτυξη στην Ελληνική οικονομία.....σελ. 33-34

## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η Ελλάδα αντιμετωπίζει μία αστάθεια και αβεβαιότητα όσον αφορά την επιχειρηματικότητά της και αυτό οφείλεται στην οικονομική κρίση. Παρόλο αυτά όμως υπάρχουν άτομα που επιθυμούν να δημιουργήσουν τη δική τους επιχείρηση διότι το θεωρούν ευκαιρία. Το καταναλωτικό κοινό δέχεται με μεγαλύτερη ευκολία καινοτόμες δραστηριότητες, οι οποίες με τη σειρά τους οδηγούν στην ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας με τη δημιουργία νέων αγορών.

Αναμφίβολα, η οικονομική κρίση έχει επηρεάσει την οικονομία της χώρας μας σε μεγάλο βαθμό αλλά βλέπουμε πως σιγά-σιγά αρχίζει και αλλάζει αυτό. Οι επιχειρηματίες θέτουν κάποιους στόχους με σκοπό να ενισχυθεί το επιχειρηματικό περιβάλλον και να υπάρξει πρόσβαση σε νέα προγράμματα χρηματοδότησης. Σκοπός της παρούσα εργασίας είναι να μελετήσει την οικονομική κρίση στην Ελλάδα και πως αυτή έχει επηρεάσει την επιχειρηματικότητα.

Στο πρώτο κεφάλαιο, αναλύσαμε τον ορισμό της επιχειρηματικότητας και του επιχειρηματία και στη συνέχεια περιγράψαμε τα είδη της επιχειρηματικότητας, όπως επίσης και τις μορφές της. Επίσης, τονίσαμε τη σπουδαιότητα που έχει η επιχειρηματικότητα και τα χαρακτηριστικά που εντοπίζουμε σε έναν επιτυχημένο επιχειρηματία.

Στο δεύτερο κεφάλαιο, μελετήσαμε το ορισμό της οικονομικής κρίσης και τα αποτελέσματα που είχε στη χώρα μας. Στη συνέχεια, αναλύσαμε πως η οικονομική κρίση στην Ελλάδα στάθηκε εμπόδιο στην επιχειρηματικότητα. Τέλος, στο κεφάλαιο αυτό ασχοληθήκαμε με τις κυριότερες επιπτώσεις που είχε η κρίση σε διεθνές επίπεδο.

Στο τρίτο κεφάλαιο γίνεται αναφορά στις μορφές της επιχειρηματικότητας και στους παράγοντες οι οποίοι την επηρεάζουν. Συγκεκριμένα αναφερθήκαμε στην επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα και το μοντέλο ανάπτυξης που υπάρχει, τα προβλήματα και οι προοπτικές του. Επί πρόσθετα, αναλύσαμε την οικονομική ανάπτυξη την οποία εντοπίζουμε στη χώρα μας έπειτα από την κρίση.

Στο τέταρτο και τελευταίο κεφάλαιο της παρούσας πτυχιακής μελετήσαμε τις νεοφυείς επιχειρήσεις. Αναφερθήκαμε στις βασικές έννοιες του όρου. Στη συνέχεια είδαμε το ρόλο αυτών των επιχειρήσεων. Τέλος, αναφερθήκαμε στις νεοφυείς επιχειρήσεις που υπάρχουν στην Δυτική Ελλάδα.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1ο Επιχειρηματικότητα - Επιχειρηματίας και επιχειρήσεις

### 1.1 Εισαγωγή

Τις τελευταίες δεκαετίες παρατηρείται αυξημένο ενδιαφέρον όσον αφορά την επιχειρηματικότητα παγκοσμίως. Το γεγονός που ενίσχυσε το ενδιαφέρον είναι διότι η επιχειρηματικότητα ισχύει την οικονομία μίας χώρας και το πιο σημαντικό είναι η ανάπτυξη που επιφέρει.

Στην παγκόσμια βιβλιογραφία βρίσκουμε μεγάλη ποικιλία ως προς τον ορισμό και την έννοια της. Αυτό συμβαίνει, διότι η επιχειρηματικότητα αποτελεί μία σύνθετη έννοια η οποία αλλάζει ανάλογα τη χώρα και την εποχή. Για αυτόν τον λόγο, σε αυτό το κεφάλαιο θα διατυπώσουμε κάποιους ορισμούς σχετικά με τον επιχειρηματία και την επιχειρηματικότητα σύμφωνα με την ελληνική και την παγκόσμια βιβλιογραφία. Βασικό είναι πως πολλοί ερευνητές προσπαθούν να αναλύσουν τις μορφές που έχει η επιχειρηματικότητα και ποια μπορεί να είναι αυτή ανάλογα με τη συνθήκη που επικρατεί την εκάστοτε φορά.

Επιπλέον, θα αναφέρουμε και κάποια από τα χαρακτηριστικά των επιχειρηματιών που πολλές φορές μπορεί να είναι και όμοια μεταξύ τους. Σημαντικό είναι να εξετάσουμε εκτός από τον ορισμό των επιχειρήσεων, τον τύπο, το μέγεθος και το αντικείμενο με το οποίο ασχολείται η κάθε μία. Επικεντρωθήκαμε περισσότερο στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, οι οποίες έχουν μεγαλύτερο ποσοστό σε σχέση με τις υπόλοιπες παγκοσμίως.

Τέλος, θα αναφερθούμε στο πως και κάτω από ποιες συνθήκες δημιουργούνται οι επιχειρήσεις, πως εξελίσσονται και πως λειτουργούν. Βασικό είναι να εξετάσουμε πως η κυβέρνηση ωθεί τους επιχειρηματίες για μία επένδυση και τι κίνητρα τους δίνει.

## **1.2 Εννοιολογική προσέγγιση και ορισμός/ορισμοί**

Η έννοια της επιχειρηματικότητας και του επιχειρηματία διαφέρει και αυτό εξαρτάται από τον τρόπο τον οποίο το βλέπει ο καθένας. Πολλοί επιστήμονες διαφέρουν στους ορισμούς που δίνουν όπως επίσης και κατά τη διάρκεια της επιστημονικής της πορείας αλλάζουν ή συμπληρώνουν τους ορισμούς που έχουν δώσει.

### **Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ**

Η έννοια της επιχειρηματικότητας χρησιμοποιήθηκε για πρώτη φορά το 1755 από τον Ιρλανδό οικονομολόγο Richard Cantillon ο οποίος περιγράφει την επιχειρηματικότητα ως διαδεδομένη με αβέβαιο αποτέλεσμα .

Την ίδια άποψη είχε και ο Michael Palmer ο οποίος έχει διατυπώσει ότι η επιχειρηματικότητα έχει να κάνει με τη μέτρηση του κινδύνου και την ανάληψη κινδύνου στο πλαίσιο μιας επιχειρηματικής οργάνωσης (Palmer 1971).

Σημαντική ήταν και η θεωρία του P. Drucker, πατέρα και θεμελιωτή του Management, ο οποίος ανέφερε ότι η επιχειρηματικότητα είναι καινοτομία η οποία έχει σχέση με την παραγωγή πλούτου (Drucker, 1985).

Οι Lumpkin & Dess (1996) διατύπωσαν πως η επιχειρηματικότητα είναι η καινοτομία, δημιουργία κάτι νέου. Αυτή η δημιουργία μπορεί να υπάρξει στις ήδη υπάρχουσες αγορές είτε σε νέες αγορές με νέα προϊόντα ή και υπάρχοντα.

Επίσης, σύμφωνα με τον A. H. Cole (1965) "Η επιχειρηματικότητα είναι η σκόπιμη δραστηριότητα ενός ατόμου ή μιας ομάδας συνδεδεμένων ατόμων, που αναλαμβάνουν να ξεκινήσουν, να διατηρήσουν ή να αυξήσουν το κέρδος από την παραγωγή ή τη διανομή οικονομικών αγαθών και υπηρεσιών".

Η επιχειρηματικότητα εξαρτάται από τα άτομα τα οποία ασχολούνται με αυτή και πως αυτά εκμεταλλεύονται κάποιους πόρους έτσι ώστε να δημιουργήσουν πλούτο (Ireland, Hitt, & Sirmon, 2003). Ο Gartner (1985) πιστεύει πως με το όρο επιχειρηματικότητα αναφερόμαστε στη δημιουργία νέων επιχειρήσεων.

Σύμφωνα με τον AdamSmith, Σκωτσέζο οικονομολόγο, η επιχειρηματικότητα είναι οι ενέργειες που ακολουθεί ο άνθρωπος με σκοπό τον καταμερισμό της εργασίας (AdamSmith, 1910). Επίσης, θεωρεί πως ο πλούτος αυξάνεται στο κόσμο σύμφωνα με τον καταμερισμό της εργασίας

Η αποτελεσματικότητα μπορεί να προέλθει από τρεις πηγές:

1. ο εργαζόμενος γίνεται πιο εξειδικευμένος στις κινήσεις του,
2. ο εργαζόμενος ξοδεύει λιγότερο χρόνο τελειώνοντας μια δραστηριότητα και την αρχή της άλλης, και
3. οι μηχανές αναπτύσσονται για να βοηθήσουν τον εργαζόμενο.

Παρόλο που ο Smith αναγνώρισε τρεις τρόπους εξειδίκευσης, σύμφωνα με τον Young (1928) ο τρόπος με το καλύτερο αποτέλεσμα, στις περισσότερες περιπτώσεις, είναι η δημιουργία νέων μηχανών και εργαλείων. Ο καταμερισμός της εργασίας οδηγεί σε πιο εύκολες και απλές διαδικασίες οι οποίες μπορούν εύκολα να πραγματοποιηθούν μέσω μηχανημάτων και εργαλείων. Επισημάνε ότι, «ο καταμερισμός της εργασίας περιορίζεται από την έκταση της αγοράς» (AdamSmith, 1910).

Βάσεις για τις νέες επιχειρήσεις είναι τα εργαλεία και τα μηχανήματα. Επομένως, λογικό είναι πως η επιχειρηματικότητα και η δημιουργία πλούτου έχουν άμεση σχέση με την ανάπτυξη των επιχειρήσεων και της οικονομίας. Επίσης, σύμφωνα με το Παγκόσμιο Παρατηρητήριο της Επιχειρηματικότητας (GEM: Global Entrepreneurship Monitor) ορίζεται ως η προσπάθεια για τη δημιουργία μιας νέας επιχείρησης/δραστηριότητας ή η επέκταση μιας ήδη υπάρχουσας επιχείρησης, που γίνεται από έναν ιδιώτη, από ομάδα ιδιωτών ή από άλλες ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις. (GEM, 2003).

Ο Wickham (2004) αναφέρει πως η επιχειρηματικότητα έχει να κάνει με τρία στάδια. Πρώτο, η αναγνώριση της ευκαιρίας δεύτερον, η δημιουργία της επιχείρησης και τρίτον η διαχείριση πόρων.

Ο Baumol (1968) θεωρεί πως η επιχειρηματικότητα είναι μία πολύ ενδιαφέρουσα έννοια αλλά ταυτόχρονα και δύσκολη στην ερμηνεία της. Με βάση τις έρευνες που πραγματοποίησαν οι Baumol (1990, 2002) και Boettke (2001, 2003), βλέπουμε πως η επιχειρηματικότητα συνδέεται και με την οικονομική κατάσταση ενός τόπου. Πιο

συγκεκριμένα, τα αποτελέσματα των ερευνών τους, δείχνουν πως στις περιοχές στις οποίες υπάρχουν πιο ασφαλείς κίνητρα οι επιχειρηματίες είναι πιο εύκολο να κάνουν νέες επενδύσεις έτσι ώστε να μην υπάρχει μεγάλος κίνδυνος.

Η επιχειρηματικότητα μελετάει τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται όπως επίσης όλη τη διαδικασία εύρεσης και εκμετάλλευσης αυτών. Επιπλέον, αναλύει και τα άτομα τα οποία βρίσκουν αυτές τις συνθήκες και τις εκμεταλλεύονται. (Shane & Venkataraman, 2000).

Οι Bygrave και Hofer (1991) περιγράφουν την επιχειρηματικότητα ως μία διαδικασία η οποία περιλαμβάνει την απόκτηση ευκαιριών και δημιουργία νέων διαδικασιών. (Bygrave και Hofer, 1991).

Επιπλέον, ο Kirzner (1983), πιστεύει πως η επιχειρηματικότητα είναι η «συνεχής προσπάθεια του επιχειρηματία να αναγνωρίσει και να αξιοποιήσει κάθε ευκαιρία που παρουσιάζεται στην αγορά» .

Πρέπει να τονιστεί, πως η **Ευρωπαϊκή επιτροπή** διατύπωσε πως η επιχειρηματικότητα είναι μία διαδικασία δημιουργίας και ανάπτυξης της οικονομικής δραστηριότητας όπως επίσης και καινοτομίας σε μία νέα αγορά ή και υπάρχουσα (Commission of the European Communities, 2003).

Ο P. Drucker, το 2003 συμπλήρωσε λέγοντας πως η επιχειρηματικότητα δεν είναι επιστήμη αλλά είναι μία διαδικασία η οποία έχει ως αποτέλεσμα την επίτευξη του σκοπού της.

Ο Wickham (2004) διατυπώνει πως η επιχειρηματικότητα είναι μία διαδικασία που αρχικά αναγνωρίζεις την ευκαιρία, στη συνέχεια δημιουργείς μία επιχείρηση και τέλος διαχειρίζεσαι τους πόρους.

Ο Καρβούνης (2016) πιστεύει πως η επιχειρηματικότητα περιλαμβάνει τη δημιουργία και ανάπτυξη οικονομικής δραστηριότητας.

Επιχειρηματικότητα είναι η ιδιότητα ενός ατόμου ή ενός οργανισμού να αναλαμβάνει πρωτοβουλία έχοντας βέβαια υπόψη το οικονομικό ρίσκο το οποίο υπάρχει με στόχο την ανάπτυξη καινοτομίας και το κέρδος.

Η επιχειρηματικότητα έχει χαρακτηριστεί από πολλούς ορισμούς, ξεκινώντας από τη δημιουργία μίας καινοτομίας, λαμβάνοντας ρίσκο και τέλος αποκτώντας την οικονομική ανάπτυξη.

Πάνω απ' όλα όμως, η επιχειρηματικότητα είναι νοοτροπία, κυρίως ατόμων που μπορούν να αναγνωρίσουν ευκαιρίες τις οποίες άλλοι δεν μπορούν να αναγνωρίσουν και τέλος καταφέρνουν να αποκτήσουν το κέρδος που επιθυμούν. Η επιχειρηματικότητα είναι στενά συνδεδεμένη με την καινοτομία, σκοπός είναι η δημιουργία κάτι νέου το οποίο καλύπτει τις ανάγκες του ανθρώπου. Επομένως, μπορεί να δημιουργήσει νέες θέσεις εργασίας, μετατρέποντας νέες ιδέες σε επιτυχημένες προσπάθειες.

## **Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ**

Ο Richard Cantillon ως ο πρωτοπόρος για την εισαγωγή της έννοιας της επιχειρηματικότητας, αναφέρθηκε και στην έννοια του επιχειρηματία. Θεωρεί πως οι επιχειρηματίες αγνοούν τον κίνδυνο και αγοράζουν προϊόντα σε μία τιμή η οποία στο μέλλον θα είναι άγνωστη όταν θα θέλουν να τα πουλήσουν. Επιπλέον, τονίζει πως ο επιχειρηματίας επενδύει με αβέβαιη τιμή, λαμβάνοντας έτσι ένα μεγάλο ρίσκο.

Ο Knight τονίζει πως οι επιχειρηματίες προσπαθούν να δουν τις μελλοντικές αλλαγές και έτσι δρουν σύμφωνα με αυτές (Knight, 1921). Ο Jean-Baptiste Say θεωρεί πως ο επιχειρηματίας είναι ένας οικονομικός παράγοντας όπου οι δραστηριότητες προσέφεραν προτιθέμενη αξία.

Ακόμα, ο Von Mises (1949,1996) θεωρεί πως ο επιχειρηματίας είναι κερδοσκόπος. Ο επιχειρηματίας πρέπει να μπορεί να κάνει σωστές επιλογές έτσι ώστε να πετυχαίνει την επιτυχία. Επίσης, αν μπορεί να προβλέψει σωστά τις συνθήκες τότε θα έχει σίγουρη επιτυχία.

Το ίδιο πιστεύει και ο Walras ο οποίος θεωρεί πως ο επιχειρηματίας έχει στόχο το κέρδος, αλλά παράλληλα και συντονιστής. (Walras 1954). Επίσης και ο Kirzner (1973), πιστεύει πως ο επιχειρηματίας αναγνωρίζει τις ευκαιρίες και τις εκμεταλλεύεται με στόχο το κέρδος.

Ο Joseph Alois Schumpeter τονίζει έντονα ότι ο επιχειρηματίας έχει απόλυτη σχέση με την καινοτομία. Η αλήθεια είναι πως συνέχισε τη θεωρία του Jean-Baptiste Say συμπληρώνοντας τον ορισμό της καινοτομίας (Schumpeter, 1954). Για τον Joseph Alois Schumpeter ο επιχειρηματίας προσπαθεί να είναι καινοτόμος.

Αυτό μπορεί να πάρει διαφορετικές μορφές όπως:

- Δημιουργία ενός νέου προϊόντος ή βελτίωση ποιότητας κάποιου ήδη υπάρχοντος,
- δημιουργία μιας νέας μορφής μεθόδου παραγωγής,
- τη δημιουργία μιας νέας αγοράς,
- την αναζήτηση μιας νέας πηγής προσφοράς νέων υλικών και εργαλείων και,
- τη δημιουργία μιας νέας οργανωτικής βάσης σε κάθε κλάδο. (Schumpeter, 1934).

Οι Ely, R. T. & Hess, R. H. (1937) πιστεύουν πως οι επιχειρηματίες παίρνοντας πρωτοβουλίες και χρησιμοποιώντας την εφευρετικότητά τους δημιουργούν οικονομική ανάπτυξη. Ο Belshaw(1955) υποστήριξε ότι "ένας επιχειρηματίας είναι κάποιος που αναλαμβάνει την πρωτοβουλία διαχείρισης πόρων".

Ο Leibenstein (1968) επισήμανε πως ο επιχειρηματίας είναι αυτός που θα καλύψει τα κενά στην αγορά σε σχέση με την παραγωγική διαδικασία, καθώς και να βελτιώσει ή να εισάγει νέες μεθόδους παραγωγής.

Οι Hornaday and Aboud (1971) θεωρούν πως οι επιχειρηματίες πρέπει να πετυχαίνουν τους στόχους τους, πρέπει να έχουν αυτοέλεγχο και ανεξαρτησία.

### **1.3 Είδη επιχειρηματικότητας**

Οι Bryat&Julien (2000) αναφέρουν την ενδοεπιχειρηματικότητα, η οποία δημιουργείται από τους ήδη υπάρχοντες εργαζόμενους της εταιρείας. Μέσω αυτής, οι επιχειρήσεις αποκτούν ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην αγορά. Ο ενδοεπιχειρηματίας αναλαμβάνει την ευθύνη και αναλαμβάνει τον κίνδυνο ο οποίος μπορεί να προκύψει. (AmericanHeritageDictionary, 1992).



Η έννοια της επιχειρηματικότητας έχει ως στόχο τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων. Σύμφωνα με το Παγκόσμιο Παρατηρητήριο της Επιχειρηματικότητας (GEM: Global Entrepreneurship Monitor) η επιχειρηματικότητα μπορεί να διακριθεί σε επιχειρηματικότητα ευκαιρίας και επιχειρηματικότητα ανάγκης.

Η επιχειρηματικότητα ευκαιρίας, έχει να κάνει με την αξιοποίηση μιας επιχειρηματικής ευκαιρίας η οποία μπορεί είτε να οδηγήσει σε αύξηση του εισοδήματός του, είτε να προσφέρει εργασιακή ανεξαρτησία και,

Η επιχειρηματικότητα ανάγκης, είναι η διαδικασία σύμφωνα με την οποία το άτομο αναλαμβάνει μία επιχειρηματική δραστηριότητα κυρίως λόγω έλλειψης άλλων επιλογών εργασίας, ή απλώς για λόγους διατήρησης του εισοδήματός του.

Μια άλλη διάκριση της επιχειρηματικότητας είναι: α) η αμιγής και β) η μικτή επιχειρηματικότητα (Καραγιάννης, Κορρές, & Ζαρίφης, 2002).

- Η αμιγής επιχειρηματικότητα αποτελεί την επιχειρηματικότητα την οποία ασκεί ο επιχειρηματίας χωρίς να διαθέτει άλλα παραγωγικά μέσα (μηχανήματα), αλλά μόνο από την προσωπική του συμβολή. Σημαντική είναι η προσωπικότητα του και τα χαρακτηριστικά τα οποία χρησιμοποιεί για την αξιοποίηση μιας νέας παραγωγικής ιδέας.

Παρόλο αυτά η συγκεκριμένη επιχειρηματικότητα δεν υπάρχει στην πραγματική οικονομική ζωή. Πολλές φορές ο επιχειρηματίας είναι υποχρεωμένος να αναλάβει δραστηριότητες οι οποίες θα μπορούσαν να αναλάβουν και άλλα άτομα.

- Στην μικτή επιχειρηματικότητα ο επιχειρηματίας αναλαμβάνει υποχρεώσεις που εύκολα μπορούν να υλοποιήσουν και άλλα άτομα. (Καραγιάννης, Κορρές, & Ζαρίφης, 2002).

## **1.4 Μορφές επιχειρηματικότητας**

### **1. Νεανική Επιχειρηματικότητα**

Οι συνθήκες που επικρατούν είναι δύσκολες και λόγω της αύξησης της ανεργίας πολλοί νέοι στρέφονται στη δημιουργία μίας νέας επιχειρήσεις. Η νεανική επιχειρηματικότητα αφορά τους νέους ηλικίας 18-34 ετών, η οποία είναι ένας ενδιαφέρον κλάδος (Henrekson, 2006). Γεγονός είναι, πως κάποιοι νέοι επιλέγουν να ασχοληθούν είτε στο δημόσιο τομέα, είτε στον ιδιωτικό τομέα, είτε στην αυτοαπασχόληση (Hofstede et al., 2004).

### **2. Αγροτουριστική Επιχειρηματικότητα**

Αγροτουριστική επιχειρηματικότητα είναι " Οι αγροτικές επιχειρήσεις που ενσωματώνουν ένα λειτουργικό αγροτικό περιβάλλον και ένα εμπορικό τουριστικό στοιχείο ". (Weaver και Fennell , 1997). Ο αγροτουρισμός λοιπόν είναι μια ήπια μορφή βιώσιμης τουριστικής ανάπτυξης που δίνει την ευκαιρία στους επισκέπτες να ζήσουν μία ξεχωριστή εμπειρία σε ένα ήσυχο μέρος κοντά στη φύση και στις παραδόσεις. Ο Αγροτουρισμός όπως το ίδιο το πρόθεμα της λέξης υποδηλώνει ότι αναπτύχθηκε στον αγροτικό χώρο. Μάλιστα, στον αρχικό ορισμό της Διυπηρεσιακής Επιτροπής (1983) τονιζόταν με έμφαση ότι: «Αγροτουρισμός είναι η τουριστική εκείνη δραστηριότητα που αναπτύσσεται σε χώρο μη αστικό, σε μικρές μονάδες, οικογενειακής ή συνεταιριστικής μορφής, συμπληρωματικά ως προς την κύρια δραστηριότητα που είναι και παραμένει η ενασχόληση με τη γεωργία».

### **3. Κοινωνική επιχειρηματικότητα**

Η Κοινωνική Επιχειρηματικότητα (Social Entrepreneurship) έχει ως στόχο την επίτευξη ενός κοινωνικού σκοπού (social purpose) μέσω της δημιουργίας κοινωνικής αξίας (social value) και στοχεύει στην επίλυση πιεστικών κοινωνικών προβλημάτων

όπως η προστασία του περιβάλλοντος, η εκπαίδευση κλπ. Αυτή η επιχειρηματικότητα μπορεί να έχει είτε κερδοσκοπικό χαρακτήρα είτε και όχι.

#### **4. Γυναικεία επιχειρηματικότητα**

Η γυναικεία επιχειρηματικότητα είναι κάτι που τα τελευταία χρόνια έχει αναπτυχθεί σε μεγάλο βαθμό. Οι γυναίκες έχουν αρχίσει να έχουν ένα σοβαρό ρόλο στο οικονομικό περιβάλλον. Σημαντικό είναι πως έχει ενισχυθεί η γυναικεία συμμετοχή στην επιχειρηματικότητα λόγω της ισότητας μεταξύ των δύο φύλλων. Σύμφωνα με το GEM «Η ενίσχυση της γυναικείας επιχειρηματικότητας δεν είναι αναγκαία μόνο για λόγους απασχόλησης ενός μέρους του πληθυσμού που είναι πιο εκτεθειμένο στο πρόβλημα της ανεργίας – ζήτημα το οποίο συνήθως τίθεται στο προσκήνιο στη συζήτηση περί γυναικείας επιχειρηματικότητας αλλά και για να εξασφαλιστεί ότι η ελληνική οικονομία δεν θα χάνει μια πολυτιμότερη δυναμική συνιστώσα της δυναμικής της » .

#### **5. Πράσινη επιχειρηματικότητα**

Στην συγκεκριμένη επιχειρηματικότητα αναφερόμαστε η οποία έχει προτεραιότητα την προστασία του περιβάλλοντος. Οι στόχοι της είναι περιβαλλοντικοί και υπάρχει διαρκώς μία περιβαλλοντική υπευθυνότητα. Για το λόγο αυτό οι επιχειρήσεις αυτές πρέπει να αυξάνονται διαρκώς.

#### **1.5 Η σπουδαιότητα της επιχειρηματικότητας**

Η επιχειρηματικότητα, δηλαδή η προσπάθεια για τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων, έχει ως αποτέλεσμα τη δημιουργία θέσεων εργασίας, και βοηθά τους νέους και τις νέες, να βρουν απασχόληση.

Πάνω από όλα όμως, η δημιουργία μιας επιχείρησης είναι η ατομική πράξη και αυτός που κάνει αυτό το βήμα αναλαμβάνει και το ρίσκο. Η επιτυχία ή αποτυχία της επιχειρηματικής του δραστηριότητας εξαρτάται κατά κύριο λόγο από τα στοιχεία της προσωπικότητας του, τις ικανότητες που αναπτύσσει, τη διάθεση για προσωπική δέσμευση και ανάληψη κινδύνων, τη σωστή πληροφόρηση και την καλή γνώση του αντικειμένου.

Πιο συγκεκριμένα η σημαντικότητα της επιχειρηματικότητας εξηγείται από τις παρακάτω θετικές επιδράσεις:

*i. Η επιχειρηματικότητα συμβάλλει στη δημιουργία θέσεων εργασίας και στην ανάπτυξη.*

Οι νέες και μικρές επιχειρήσεις δημιουργούν όλο και περισσότερες θέσεις εργασίας έναντι των μεγάλων επιχειρήσεων (Entrepreneurship: A survey of the literature, 2002). Η επιχειρηματικότητα μπορεί, επίσης, να οδηγήσει στην ενίσχυση της οικονομικής κατάστασης στις περιοχές που την χρειάζονται, στη δημιουργία θέσεων εργασίας.

*ii. Η επιχειρηματικότητα αποτελεί βασικό παράγοντα βελτίωσης της ανταγωνιστικότητας.*

Νέες επιχειρηματικές πρωτοβουλίες, που αφορούν την ίδρυση μιας νέας επιχείρησης ή τον αναπροσανατολισμό μιας υπάρχουσας (π.χ. μετά τη μεταβίβαση μιας επιχείρησης σε ένα νέο ιδιοκτήτη), δίνουν ώθηση στην παραγωγικότητα. Αυξάνουν την ανταγωνιστική πίεση, αναγκάζοντας άλλες επιχειρήσεις να αντιδράσουν βελτιώνοντας τις επιδόσεις τους ή καινοτομώντας. Οι υψηλότερες επιδόσεις ή καινοτομία των επιχειρήσεων σε επίπεδο οργάνωσης, μεθόδων, προϊόντων, υπηρεσιών ή αγορών, βελτιώνουν την ανταγωνιστικότητα της οικονομίας συνολικά. Η διαδικασία αυτή προσφέρει στους καταναλωτές πλεονεκτήματα χάρη στην αύξηση των επιλογών και στη μείωση των τιμών.

*iii. Η επιχειρηματικότητα απελευθερώνει τον δυναμισμό του ατόμου.*

Η άσκηση ενός επαγγέλματος δεν αποτελεί απλά ένα μέσο για την απόκτηση χρημάτων. Υπάρχουν και άλλοι παράγοντες που επηρεάζουν την επιλογή

επαγγελματικής σταδιοδρομίας όπως είναι η ασφάλεια, το επίπεδο ανεξαρτησίας, η ποικιλία καθηκόντων και το ενδιαφέρον που παρέχει η εργασία. Η επιθυμία και η προσπάθεια για περισσότερα χρήματα έχει ως αποτέλεσμα τα άτομα να θέτουν υψηλότερους στόχους. Από τη βρετανική έρευνα οικογενειακών προϋπολογισμών προκύπτει ότι, εκτός από τα υλικά κίνητρα (χρήματα και κοινωνική θέση), η επιλογή του να γίνει κάποιος επιχειρηματίας βασίζεται και στην αυτοπραγμάτωση (ελευθερία, ανεξαρτησία και πρόκληση).

#### *iv. Επιχειρηματικότητα και κοινωνικές επιταγές.*

Οι επιχειρηματίες αποτελούν την κινητήρια δύναμη της οικονομίας της αγοράς και τα επιτεύγματά τους προσφέρουν στην κοινωνία πλούτο, θέσεις εργασίας και στους καταναλωτές ποικιλία επιλογών. Ανταποκρινόμενες στις αυξανόμενες προσδοκίες της κοινής γνώμης όσον αφορά τον αντίκτυπο των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων στην κοινωνία και στο περιβάλλον, πολλές μεγάλες εταιρείες υιοθέτησαν επίσημες στρατηγικές για την εταιρική κοινωνική ευθύνη, που συνεπάγεται την προαιρετική ενσωμάτωση κοινωνικών και περιβαλλοντικών παραμέτρων στην επιχειρηματική πρακτική και στη συνεργασία με τα ενδιαφερόμενα μέρη εφόσον οι επιχειρήσεις αναγνωρίζουν πλέον ότι η υπεύθυνη επιχειρηματική στάση συμβάλλει στην επιχειρηματική επιτυχία.

## **1.6 Τα χαρακτηριστικά του επιχειρηματία**

Πολλοί ήταν αυτοί που προσπάθησαν να δείξουν τα κοινά χαρακτηριστικά που έχουν οι επιχειρηματίες. Όπως και στην έννοια της επιχειρηματικότητας και του επιχειρηματία δεν υπάρχουν συγκεκριμένα χαρακτηριστικά που αφορούν το σύνολο των επιχειρηματιών.

Πραγματοποιήθηκαν επίσης πολλές έρευνες για την διερεύνηση των χαρακτηριστικών που είναι δυνατόν να αναγνωριστούν σε πιθανούς μελλοντικούς επιχειρηματίες. Συγκεκριμένα, οι Espiritu-Olmos and Sastre-Castillo (2015) και οι

Hull, BosleyandUdell, (1980) μέσω ενός ερωτηματολογίου το οποίο δόθηκε να απαντηθεί από φοιτητές κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας επηρεάζουν την επιχειρηματική πρόθεση.

Επίσης, πολλές έρευνες επικεντρώθηκαν στην διερεύνηση των χαρακτηριστικών των επιτυχημένων επιχειρηματιών. Συγκεκριμένα ο Καρβούνης (2016) ο οποίος επικαλείται την διεθνή βιβλιογραφία αναφέρει πως τα κοινά χαρακτηριστικά του επιχειρηματία είναι:

*Πίνακας 1: Κοινά χαρακτηριστικά των επιχειρηματιών*

<b>ΚΟΙΝΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΩΝ</b>
1. Αίσθηση της υποχρέωσης και αποφασιστικότητα
2. Επιθυμία για ανάληψη ευθύνης
3. Επιμονή για εκμετάλλευση της ευκαιρίας
4. Αντίληψη του επιχειρηματικού κινδύνου, της αβεβαιότητας και των αμφίβολων καταστάσεων
5. Αυτοπεποίθηση
6. Δημιουργικότητα και ευελιξία
7. Επιθυμία για άμεση ανάδραση
8. Υψηλό επίπεδο ενεργητικότητας
9. Προσανατολισμός προς το μέλλον
10. Ηγετικές ικανότητες

Οι Nicolaou,Shane,Cherkas, HunkinandSpector (2008) έδειξαν μέσα από την έρευνα την οποία πραγματοποίησαν ότι η τάση για επιχειρηματική δραστηριότητα από τους επιχειρηματίες οφείλεται και σε γενετικούς παράγοντες.

Παράλληλα, το ενδιαφέρον των ερευνητών κέντρισε η διερεύνηση των χαρακτηριστικών και των κινήτρων των νέων επιχειρηματιών. Συγκεκριμένα οι Chen, Mitchell, Brigham, HowellandSteinbauer (2018) έρευνήσαν το κενό που απαιτείται για τη σύνδεση συγκεκριμένων αντιλήψεων των επιχειρηματιών με συγκεκριμένες επιχειρηματικές ενέργειες. Η μελέτη Pistrui, HuangOksoy, ZhaoandWelsch, (1999) που πραγματοποιήθηκε

στην Κίνα παρουσιάζει τα επιχειρηματικά κίνητρα, τα δημογραφικά χαρακτηριστικά και το είδος των επιχειρήσεων που δημιουργούνται. Πολλές έρευνες έχουν δείξει πως η ηλικία, το φύλλο, η θρησκεία, η εκπαίδευση παίζουν σημαντικό ρόλο στην επιχειρηματικότητα και την επίδοση της επιχείρησης.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2ο Οικονομική κρίση**

### **2.1 Εισαγωγή**

Κατά το 2000-2007 οι συνθήκες ήταν ευνοϊκές για την Ελλάδα, με υψηλούς ρυθμούς ανόδου του ΑΕΠ, σχετικά σταθερό πληθωρισμό και με το ποσοστό της ανεργίας να μειώνεται. Ένα σημαντικό βήμα για την Ελλάδα ήταν η ένταξή της στην Οικονομική και Νομισματική Ένωση (ΟΝΕ) το 2001 και το χαμηλό κόστος δανεισμού.

Το κατά κεφαλήν ΑΕΠ της Ελλάδας παρουσίαζε μία αύξηση, η οποία θα μπορούσε να φτάσει το ευρωπαϊκό μέσο αλλά και πάλι δεν ήταν αρκετό απέναντι στο χάσμα της ζώνης του ευρώ. Έτσι, η Ελλάδα συνέχισε να υστερεί σημαντικά. Επιπλέον, δεν έγινε καμία προσπάθεια έτσι ώστε να βελτιωθούν οι δημόσιες υπηρεσίες, η φορολογική διοίκηση, να καταπολεμηθεί η φοροαπαλλαγή και να μειωθεί το δημόσιο χρέος.

Έτσι η Ελλάδα μπήκε στην οικονομική κρίση την οποία ακόμα προσπαθεί να αντιμετωπίσει. Οι ιδιωτικές και δημόσιες επενδύσεις ήταν μηδαμινές. Το δημόσιο χρέος ως ποσοστό του ΑΕΠ αυξήθηκε κατά πολύ και το επόμενο βήμα ήταν η δανειοδότηση από επίσημους φορείς για να χρηματοδοτήσει τις κοινωνικές δαπάνες, τους μισθούς και το δημοσιονομικό έλλειμμα.

Η ελληνική αγορά περιγράφεται από την γραφειοκρατία που επηρεάζει ευρέως τις επενδύσεις. Στα δικαστήρια καθυστερεί ένας μεγάλος αριθμός επενδυτικών σχεδίων, με αποτέλεσμα να χάνονται διεθνή επενδυτικά κεφάλαια, τα οποία η οικονομία έχει απόλυτη ανάγκη. Επιπλέον, η χώρα μας έχει ένα περίπλοκο φορολογικό σύστημα πράγμα το οποίο απωθεί τα άτομα για νέες επενδύσεις τη χώρα μας.

## **2.2 Εννοιολογική προσέγγιση του όρου «οικονομική κρίση»**

Η έννοια του όρου «οικονομική κρίση» έχει επεξηγηθεί από πολλούς ερευνητές. Στη συνέχεια θα δούμε κάποιους από αυτούς τους ορισμούς.

Σύμφωνα με τους Erol, Arak, Atmaca&Öztürk (2011) «η οικονομική κρίση προκύπτει από την διατάραξη της οικονομικής ισορροπίας και την εξασθένηση όλων των οικονομικών παραγόντων εξαιτίας ξαφνικών και απροσδόκητων γεγονότων που εμφανίζονται λόγω τοπικών ή παγκόσμιων αιτιών όπως τα οικονομικά και διοικητικά προβλήματα, η διαφθορά, η διατάραξη του φορολογικού συστήματος, τα προβλήματα πληρωμής του εξωτερικού χρέους, η αδυναμία εισαγωγής αρκετού εξωτερικού κεφαλαίου, προβλήματα ανεργίας ή ακόμα και φυσικές καταστροφές».

Οικονομική κρίση ονομάζεται το φαινόμενο σύμφωνα με το οποίο η κοινωνία δέχεται μία συνεχόμενη μείωση της οικονομικής της δραστηριότητας. Αναφέροντας την οικονομική δραστηριότητα εννοούμε τα μεγέθη όπως η απασχόληση, οι τιμές, οι επενδύσεις. Ο βασικότερος δείκτης οικονομικής δραστηριότητας είναι οι επενδύσεις, οι οποίες, όταν αυξομειώνονται, συμπαρασύρουν μαζί τους και όλα τα υπόλοιπα οικονομικά μεγέθη.

## **2.3 Οικονομική κρίση στην Ελλάδα**

Εξαιτίας της οικονομικής κρίσης που επικρατεί το επιχειρηματικό περιβάλλον θα παρουσιάσει σημαντικές διαφοροποιήσεις. Οι ελληνικές επιχειρήσεις πρέπει να συνηθίσουν στο νέο περιβάλλον της αγοράς. Πολλές από αυτές δε θα μπορέσουν να ανταπεξέλθουν, ενώ άλλες εκμεταλλευόμενες την κατάσταση θα μπορέσουν να τα καταφέρουν στο τέλος.

Κύριος στόχος των επιχειρηματιών θα είναι η αντιμετώπιση της έντονης ανταγωνιστικότητας. Πρώτη τους κίνηση πρέπει να είναι η παρουσίαση ελκυστικών προϊόντων. Με τον τρόπο αυτό θα επιτύχουν την ενίσχυση της διεθνούς ανταγωνιστικότητας της χώρας, κερδίζοντας έτσι μερίδιο αγοράς.



Οι Έλληνες επιχειρηματίες καλό θα είναι να έχουν στοιχεία της κουλτούρας τους τα οποία βέβαια πρέπει να τα συνδυάζουν και με κουλτούρες από άλλες αγορές. Με αυτό τον τρόπο μπορούν να αξιοποιούν όλες τις ευκαιρίες και να γίνονται πιο ανταγωνιστικοί.

Οι επιχειρηματίες πρέπει στις υπηρεσίες που προσφέρουν να έχουν σωστή ποιότητα και προσιτή τιμή. Το μόνο σίγουρο είναι πως η πρόβλεψη για τις ελληνικές επιχειρήσεις είναι πολύ δύσκολη. Αυτό που γνωρίζουμε με σιγουριά είναι πως σε όποιο περιβάλλον και να βρίσκονται τα πράγματα είναι απαιτητικά. Ο έντονος ανταγωνισμός, θα αναγκάσουν τον Έλληνα επιχειρηματία να κινηθεί σε νέα μονοπάτια, να ρισκάρει, να προχωρήσει σε καινοτόμες ιδέες .

## **2.4 Η οικονομική κρίση ως εμπόδιο στην επιχειρηματικότητα**

Η περίοδος οικονομικής κρίσης, που διανύουμε, είναι μία νέα δοκιμασία για τους επιχειρηματίες. Για το λόγο αυτό πρέπει να υπάρχουν νέες ιδέες, εφευρετικότητα και φιλοδοξία.

"Είναι γεγονός, λοιπόν, ότι η αποδοχή της επιχειρηματικότητας από τους νέους είναι ακόμη σε πρώιμο στάδιο, καθώς μέχρι και σήμερα, τα παραδείγματα της νέας επιχειρηματικότητας αφορούσαν συνήθως επιχειρήσεις που προϋπήρχαν και απλά περνούσαν στα χέρια των νεώτερων μελών της οικογένειας", όπως αναφέρουν εκπρόσωποι του επιχειρηματικού κόσμου, ενώ τονίζουν ότι είναι πολύ σπάνιες οι περιπτώσεις αυθεντικής επιχειρηματικής πρωτοβουλίας από νέους και ακόμα λιγότερες αυτές που καινοτομούν.

Σε αυτή την κατάσταση, όπως επισημαίνουν, συμβάλλει και η ελληνική πραγματικότητα, που, σε πολλές περιπτώσεις, δυσχεραίνει την περαιτέρω ανάπτυξη της, με κύριους αρνητικούς συντελεστές την έλλειψη διαθέσιμων κεφαλαίων υψηλού ρίσκου και τη δαιδαλώδη γραφειοκρατία.

## **2.5 Η διεθνής οικονομική κρίση**

Το 2008-2009 πολλές χώρες, όπως Οι Ηνωμένες Πολιτείες, αντιμετώπισαν μία πολύ σοβαρή οικονομική κρίση. Η κρίση αυτή ξεκίνησε στον τομέα της στέγασης των ΗΠΑ το 2007 ως αποτέλεσμα των τεράστιων ποσών ενυπόθηκων στεγαστικών δάνειων, που χορηγούσαν τότε οι τράπεζες σε άτομα και οικογένειες που αδυνατούσαν να ανταπεξέλθουν οικονομικά στα δάνεια αυτά. Το αποτέλεσμα ήταν οι τράπεζες να εισέλθουν σε μια βαθιά κρίση, η οποία εξαπλώθηκε σε ολόκληρο το χρηματοπιστωτικό τομέα το 2008 και στην συνέχεια στην πραγματική οικονομία των ΗΠΑ. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα την μείωση των εισαγωγών και των ξένων επενδύσεων στις αναδυόμενες αγορές, διαδίδοντας έτσι την κρίση στον υπόλοιπο κόσμο καθώς και στην Ευρώπη. Οι ευρωπαϊκές τράπεζες τότε είχαν διαπράξει ακόμα μεγαλύτερες υπερβολές σε σχέση με τις τράπεζες των ΗΠΑ και αντιμετώπιζαν ακόμα μεγαλύτερη φούσκα στην αγορά στέγασης.

Οι περισσότερες αναδυόμενες οικονομίες της αγοράς, όπως η Ρωσία, Μεξικό και η Τουρκία εισήλθαν σε μια βαθιά ύφεση, ενώ η Κίνα και η Ινδία αντιμετώπισαν μια απότομη επιβράδυνση στους ρυθμούς μεγέθυνσης τους.

Η ανάκαμψη ήταν τόσο αργή στις περισσότερες μεγάλες προηγμένες χώρες, που κατάφεραν να επιστρέψουν στα επίπεδα προ κρίσης μόλις το 2015 ενώ πολλές χώρες του ευρώ ακόμα και τώρα δεν το έχουν καταφέρει.

Η κτηματομεσιτική κρίση σε συνδυασμό με την αδυναμία των κρατών και του επιχειρηματικού κόσμου να προβλέψουν την κρίση και να επέμβουν ρυθμιστικά έφερε τα γνωστά σε όλους αποτελέσματα.

Καταρχήν τα μεγαλύτερα, σε παγκόσμια κλίμακα, χρηματοπιστωτικά ιδρύματα επένδυναν για αρκετό καιρό σε προϊόντα υψηλού κινδύνου με απώτερο σκοπό το γρήγορο κέρδος. Το αποτέλεσμα αυτών των επενδύσεων ήταν να καταλήξουν τις επιχειρήσεις τους ζημιογόνες και στα πρόθυρα της κατάρρευσης. Τα σύνθετα επενδυτικά παράγωγα προϊόντα, που δεν αποτελούσαν αντικείμενο διαπραγμάτευσης στη χρηματιστηριακή αγορά, δημιούργησαν επαναλαμβανόμενες πιστωτικές κρίσεις.

Ένας ακόμα λόγος είναι η ασύμμετρη πληροφόρηση που δημιούργησαν πολλοί οικονομικοί αναλυτές. Ενώ είχαν πληροφορίες για την επερχόμενη κτηματομεσιτική κρίση τις απέκρυψαν καθώς αμείβονταν με ιδιαίτερα υψηλά πόσα. Βέβαια και οι εμπορικές τράπεζες ακολούθησαν την ίδια τακτική ασύμμετρης πληροφόρησης και επενδύσεων υψηλού κινδύνου, δείχνοντας επιδεικτική αδιαφορία όσον αφορά στην αποπληρωμή των δάνειων που είχαν εκδώσει. Τα αποτελέσματα ήταν καταστροφικά καθώς η διολίσθηση του δολαρίου και η ανατίμηση του ευρώ, όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, επέφερε αύξηση των τιμών του πετρελαίου, του κόστους της ενέργειας και της λειτουργίας των επιχειρήσεων.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3ο Επιχειρηματικότητα και Οικονομική Ανάπτυξη**

### **3.1Μορφές επιχειρηματικότητας**

Η επιχειρηματικότητα όπως έχουμε αναφέρει πιο πάνω σχετίζεται με τους τρεις παράγοντες της παραγωγικής διαδικασίας: το κεφάλαιο, τη γη και το ανθρώπινο δυναμικό (Welsch, 2004). Αναφέρεται σε ένα σύνολο δραστηριοτήτων μίας επιχείρησης που μπορεί να οδηγήσει στη δημιουργία κέρδους. Επομένως, η επιχειρηματικότητα είναι μία ολοκληρωμένη και δυναμική διαδικασία όπου οι επιχειρηματίες αναγνωρίζουν την ευκαιρία ή τις ευκαιρίες που μπορούν να αποφέρουν κέρδος.

Σύμφωνα με τον παρακάτω πίνακα θα δούμε τις σύγχρονες τάσεις τις επιχειρηματικότητας.

Πίνακας 2:Σύγχρονες τάσεις επιχειρηματικότητας

<b>Η επιχειρηματικότητα σχετίζεται με:</b>
Τη συνεχή αναζήτηση νέων πεδίων δράσης, που προσδίδει στον φορέα της, τον επιχειρηματία, κεντρικό ρόλο στην αναπτυξιακή διαδικασία
Την ύπαρξη οράματος για νέες δραστηριότητες, τη διάδοσή του στους συνεργάτες ώστε να το ενστερνιστούν και τη σύνδεσή του με τις καθημερινές εργασιακές δραστηριότητες, ώστε να δίνει σ' αυτές νόημα
Την ανάληψη του επιχειρηματικού κινδύνου που μόνο ο επιχειρηματίας μπορεί να αναλάβει
Τη διαμόρφωση στόχων και σχεδίων καθώς και την ικανότητα υλοποίησής τους στο πλαίσιο συγκεκριμένου χρονικού ορίζοντα με σύγχρονες μεθόδους
Τη μετατόπιση του κέντρου βάρους από την διαχείριση και τον έλεγχο στη δημιουργικότητα και την καινοτομία
Την ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων σε διεθνές επίπεδο και την ικανότητά τους να κατακτούν ή να δημιουργούν νέες αγορές
Την παρακολούθηση του περιβάλλοντος, την αντιμετώπιση των απειλών και των περιορισμών και την αξιοποίηση των ευκαιριών που υπάρχουν σε αυτό
Την απαραίτητη γνώση που θα παράσχει στον επιχειρηματία τη δυνατότητα κατανόησης, υιοθέτησης και αξιοποίησης νέων ιδεών, καινοτομιών και σύγχρονων τεχνολογικών μεθόδων που αλλάζουν ριζικά δραστηριότητες, διαμορφώνουν νέα προϊόντα κ.ά

Πηγή: Γκαγκάτσιος, Ι. (2011). Καινοτομία-Επιχειρηματικότητα-Επιχειρήσεις. Ανακτήθηκε από: <http://repository.edulll.gr/edulll/retrieve/3094/900.pdf>, σελ. 62

Οι μορφές της επιχειρηματικότητας είναι τέσσερις σύμφωνα με το Παγκόσμιο Παρατηρητήριο για την Επιχειρηματικότητα (Global Entrepreneurship Monitor, GEM) (Ιωαννίδης και Γιωτόπουλος, 2014).

- Επιχειρηματικότητα ευκαιρίας. Σε αυτή την περίπτωση αναφερόμαστε σε εκείνους που ασχολούνται με την επιχειρηματική δραστηριότητα αρχικών σταδίων αξιοποιώντας μία ευκαιρία που τους δόθηκε, είτε για να ανεξαρτητοποιηθούν εργασιακά, είτε απλά για την αύξηση του εισοδήματός τους.
- Επιχειρηματικότητα με υψηλές προσδοκίες μεγέθυνσης. Εδώ αναφερόμαστε στους νέους επαγγελματίες οι οποίες έχουν σκοπό να απασχολήσουν το λιγότερο είκοσι άτομα στην επιχείρησή τους για τα επόμενα πέντε έτη.
- Επιχειρηματικότητα με προσανατολισμό σε νέα προϊόντα ή υπηρεσίες. Εδώ αναφερόμαστε στους επιχειρηματίες οι οποίοι θεωρούν πως τα προϊόντα ή

και οι υπηρεσίες τους δεν παρέχονται από πολλές επιχειρήσεις επομένως μιλάμε για κάτι διαφορετικό για ορισμένους καταναλωτές.

- Επιχειρηματική δραστηριότητα με εξωστρεφή προσανατολισμό. Σε αυτή την περίπτωση οι επιχειρηματίες πιστεύουν πως το 25% των καταναλωτών τους προέρχονται από το εξωτερικό.

Ένας επιπλέον διαχωρισμός της επιχειρηματικότητας είναι σε αμιγή και μικτή (Γκαγκάτσιος, 2011). Όσον αφορά την αμιγή ο επιχειρηματίας δε διαθέτει κάποια παραγωγικά μέσα, όπως μηχανήματα αλλά μόνο την προσωπική του συμβολή. Είναι μία σπάνια μορφή επιχειρηματικότητας διότι ο επιχειρηματίας αναλαμβάνει κάποιες δραστηριότητες τις οποίες δεν μπορούν να αναλάβουν άλλα άτομα χωρίς αυτό να έχει κάποιο αρνητικό αποτέλεσμα.

Επομένως, η μορφή που συναντάμε πιο εύκολα είναι η μικτή επιχειρηματικότητα η οποία «ασκείται όταν ο επιχειρηματίας δραστηριοποιείται αναλαμβάνοντας και ρόλους που εύκολα μπορούν να υλοποιηθούν από άλλα άτομα ή φορείς της οικονομίας (διοικητικά στελέχη, τραπεζικό σύστημα κ.λπ.)»(Γκαγκάτσιος, 2011).

### **3.2 Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματικότητα**

Οι παράγοντες οι οποίοι επηρεάζουν τη επιχειρηματικότητα συνήθως διαφέρουν από χώρα σε χώρα. Βέβαια οι κύριοι παράγοντες οι οποίοι έχουν ένα σημαντικό ρόλο στις οικονομικές δραστηριότητες και είναι συνήθως κοινές είναι οι θεσμοί , οι βασικές υποδομές, το επίπεδο υγείας και εκπαίδευσης.

Για την δημιουργία νέων επιχειρήσεων σημαντική για μία χώρα είναι η ανώτατη εκπαίδευση, το μέγεθος των αγορών, η αποτελεσματικότητα των αγορών προϊόντων και εργασίας. Αυτό συμβαίνει διότι με την ύπαρξη νέων ευκαιριών στην αγορά εργασίας, δημιουργείται η νέα επιχειρηματικότητα. Σημαντικός παράγοντας για την επιχειρηματικότητα πρέπει να τονίσουμε πως είναι η καινοτομία. Στον παρακάτω πίνακα θα δούμε τις διαστάσεις του επιχειρηματικού περιβάλλοντος.

Πίνακας 3 : Διαστάσεις Επιχειρηματικού Περιβάλλοντος

<b>Διάσταση</b>	<b>Λεπτομέρειες</b>
Χρηματοδοτική Υποστήριξη	Αφορά: α) το βαθμό στον οποίον νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις έχουν πρόσβαση σε διαθέσιμους πόρους και χρηματοδοτική υποστήριξη, β) την ποιότητα και το βαθμό αυτής της διαθέσιμης χρηματοδοτικής υποστήριξης, γ) την κατανοήση της χρηματοπιστωτικής κοινότητας (π.χ. αξιολόγηση των επιχειρηματικών σχεδίων, αποτίμηση

	των επιχειρηματικών ευκαιριών)
Κυβερνητικές Πολιτικές	Αφορά το κατά πόσο περιφερειακές και εθνικές πολιτικές ενθαρρύνουν τις νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις και είναι ουδέτερες ως προς το μέγεθος των επιχειρήσεων
Κυβερνητικά Προγράμματα	Αφορά τα εξής: α) την ύπαρξη εθνικών, περιφερειακών και τοπικών κυβερνητικών προγραμμάτων για νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις, β) την ποιότητα αυτών των προγραμμάτων, γ) την ευκολία πρόσβασης σε αυτά από μέρους των επιχειρήσεων, δ) την ποιότητα, την ικανότητα και τη διαθεσιμότητα του κυβερνητικού προσωπικού στη διαχείριση αυτών των προγραμμάτων, ε) την αποτελεσματικότητα των δημοσίων υπηρεσιών
Παιδεία και Μόρφωση	Αφορά τα εξής: α) την παροχή εκπαίδευσης σχετικά με την επιχειρηματικότητα, β) την ποιότητα, την χρησιμότητα και το βάθος αυτής της παρεχόμενης εκπαίδευσης, γ) την ικανότητα του εκπαιδευτικού προσωπικού
Μεταφορά Έρευνας και Ανάπτυξης	Αφορά τα εξής: α) την πρόσβαση των επιχειρήσεων σε έρευνα και ανάπτυξη, β) το βαθμό στον οποίο η έρευνα και η ανάπτυξη συμβάλλει στη δημιουργία επιχειρηματικών ευκαιριών σε εθνικό επίπεδο, γ) το θεσμικό πλαίσιο σχετικά με την έρευνα και ανάπτυξη, δ) τη διαθεσιμότητα και την ποιότητα της υποδομής που στηρίζει πρωτοβουλίες υψηλής τεχνολογίας
Εμπορική και Επαγγελματική Υποδομή	Αφορά α) την πρόσβαση σε πηγές ενημέρωσης και εκπαίδευσης (π.χ. διαδίκτυο, περιοδικά και σεμινάρια σχετικά με την κατάρτιση επιχειρηματικού σχεδίου, την πορεία της εθνικής και διεθνούς οικονομίας κλπ), β) την επίδραση υπηρεσιών (π.χ. λογιστικών και νομικών) στη δημιουργία / ανάπτυξη επιχειρήσεων
Πόσο «ανοιχτή» είναι η Αγορά/Εμπόδια Εισόδου	Αφορά τα εξής: α) τη σταθερότητα των εμπορικών συναλλαγών, β) την ύπαρξη διαφάνειας στην αγορά (π.χ. ασυμμετρία πληροφόρησης), γ) τις κυβερνητικές πολιτικές για τη δημιουργία ανοικτής

	αγοράς (π.χ. δασμοί), δ) τη δομή της αγοράς (π.χ. εμπόδια εισόδου), καθώς και ε) το βαθμό στον οποίο ισχύουν οι ίδιοι κανόνες για όλες τις επιχειρήσεις
Πρόσβαση στην Υλική Υποδομή	Αφορά τα κάτωθι: α) την ποιότητα των υλικών και φυσικών πόρων, β) την πρόσβαση σε υλικούς και φυσικούς πόρους, γ) το κόστος των παραγωγικών συντελεστών
Πολιτισμικά και Κοινωνικά Πρότυπα	Αφορά τα εξής: α) το βαθμό στον οποίο τα πολιτισμικά και κοινωνικά πρότυπα ενθαρρύνουν ή αποτρέπουν την επιχειρηματικότητα, β) την ευρύτερη στάση απέναντι στην επιχειρηματικότητα (π.χ. αποτυχία, ρίσκο, δημιουργία πλούτου), γ) τα κοινωνικά πρότυπα στην επιχειρηματική συμπεριφορά (π.χ. απαξίωση / κύρος του επιχειρηματία), δ) τον αντίκτυπο των πολιτισμικών και κοινωνικών προτύπων στην επιχειρηματικότητα από μέρους μειονοτικών ομάδων

Πηγή: Ιωαννίδης, Σ., Γιωτόπουλος, Ι., Η Επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα 2012-13: Ενδείξεις ανάκαμψης της μικρής επιχειρηματικότητας, Ίδρυμα Οικονομικών & Βιομηχανικών Ερευνών, 2014, σελ. 104

Για την οικονομική ανάπτυξη μίας χώρας υπάρχουν δύο τρόποι. Ο πρώτος είναι η λειτουργία των ήδη υπάρχουσών επιχειρήσεων, οι οποίες συμβάλλουν στο ΑΕΠ της χώρας και ο δεύτερος είναι η δημιουργία νέων επιχειρήσεων. Οι νέες επιχειρήσεις έχουν αλληλεπίδραση με τις παλιές επιχειρήσεις δημιουργώντας νέα προϊόντα και υπηρεσίες.

Η περιφέρεια αποτελεί ένα σημαντικό ρόλο για τις επιχειρήσεις διότι παράσχει στις τελευταίες τις κατάλληλες συνθήκες και τους πόρους έτσι ώστε να λειτουργούν σωστά. Σημαντικό είναι να τονίσουμε πως οι κρατικοί θεσμοί μπορούν να ευνοήσουν την ανάπτυξη των επιχειρήσεων, όπως βέβαια και να την εμποδίσουν. Από την άλλη πλευρά, μπορεί να υπάρξουν και διάφορες αλλαγές με την επιχειρηματικότητα, όπως για παράδειγμα η καινοτομία μπορεί να οδηγήσει σε διαμόρφωση μίας νέας νομοθεσίας.

Τέλος, πρέπει να τονίσουμε πως η εκπαίδευση αποτελεί ένα βασικό στοιχείο για την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας (Μιχιάτης και Οικονόμου, 2006, σελ. 7). Η εκπαίδευση μπορεί να προσφέρει πολλά οφέλη και κάποια από αυτά είναι :

- Η ικανότητα αντιμετώπισης οποιουδήποτε προβλήματος ή δυσκολίας και αν προκύψει
- Η δυνατότητα απόκτησης γνώσης και εμπειρίας μέσα από διάφορες αποτυχίες.

- Αναπτύσσεται μία επαγγελματική επιχειρηματική συνεργασία.
- Αναπτύσσεται μία καταναλωτική συνείδηση.

### **3.3 Η Επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα**

Λόγω της οικονομικής κρίσης με την οποία ήρθε αντιμέτωπη η χώρα μας ο ρυθμός ανάπτυξης της επιχειρηματικότητας ήταν πολύ μικρός. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα τη μείωση στη ζήτηση των αγαθών, υπηρεσιών και βιομηχανικών προϊόντων. Για το λόγο αυτό πολλές φορές οι επιχειρήσεις προσπαθούν να μειώσουν το κόστος όσο το δυνατόν περισσότερο, να διαφοροποιήσουν την στρατηγική τους και γενικά διαμορφώνουν διαφορετικά τις δραστηριότητές τους (Ulrichetal., 2009).

Συνέπειες της οικονομικής κρίσης είναι η αποχή από την πρόσληψη ανθρώπινου δυναμικού και η απόρριψη μεγάλου αριθμού εργαζομένων. Οι επιπτώσεις ήταν μεγάλες ανεξάρτητα από το μέγεθος της επιχείρησης, τον αριθμό των απασχολούμενων ή τη θέση της στην αγορά. Σε αυτό το ασταθές οικονομικό περιβάλλον οι επιχειρήσεις έπρεπε να ανταπεξέλθουν λαμβάνοντας κάποια μέτρα.

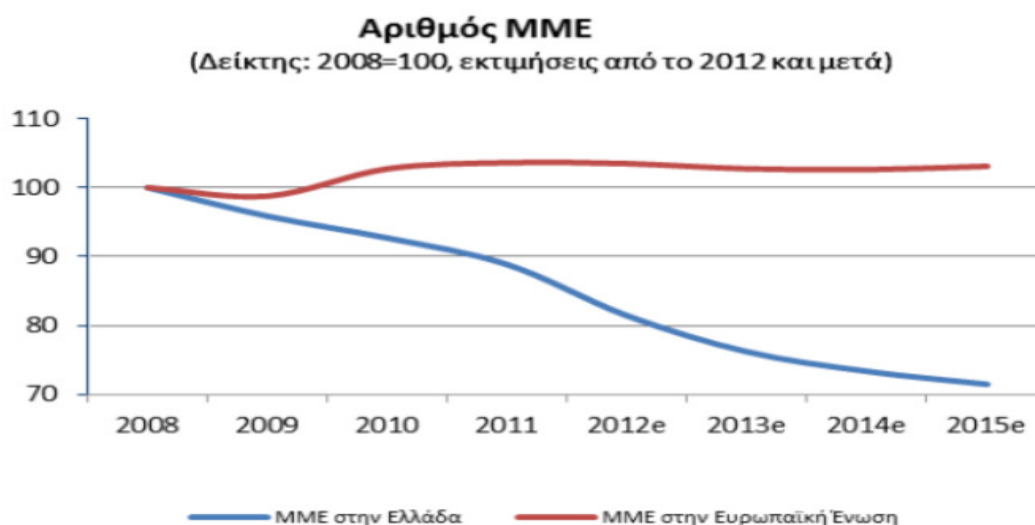
Κάποια βασικά προβλήματα με τα οποία ήρθαν αντιμέτωποι οι επιχειρηματίες ήταν η μείωση των πωλήσεων, η αγορά των πρώτων υλών, η αδυναμία δανεισμού κτλ. Είναι σαφές πως η οικονομική κρίση έχει επηρεάσει τις ελληνικές εταιρείες δημιουργώντας πολλά προβλήματα. Είχε επιπτώσεις όχι μόνο στις πωλήσεις και στα κέρδη αλλά και στην απασχόληση των εργαζομένων (Panageotou, 2012).

Η ελληνική οικονομία βασίζεται αρκετά στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις και αυτές είναι που σήκωσαν το μεγαλύτερο βάρος της κρίσης. Το πραγματικό ΑΕΠ το 2013 ήταν περίπου 23% κάτω από το αντίστοιχο το 2008. Αυτό μας δείχνει πως η απασχόληση μειώθηκε κατά 27% σε αυτές τις επιχειρήσεις, ένα δυστυχώς μεγάλο ποσοστό. Βασικό είναι να αναφέρουμε πως μία στις τέσσερις επιχειρήσεις τότε έφταναν σε σημείο να κλείνουν. Θετικό σημάδι σε όλο αυτό ήταν πως το 2013 άρχισε να υπάρχει μία επιβράδυνση της πτωτικής τάσης. Βέβαια, ακόμα και σήμερα δεν έχουμε επανέλθει σε άριστο σημείο.

Στο διάγραμμα που ακολουθεί μπορούμε να δούμε την πορεία των μικρομεσαίων επιχειρήσεων (ΜΜΕ) για το 2008-2015 στην Ελλάδα σε σύγκριση με την Ευρωπαϊκή Ένωση.



Διάγραμμα 1: Αριθμός ΜΜΕ και την ΕΕ, 2008-2015

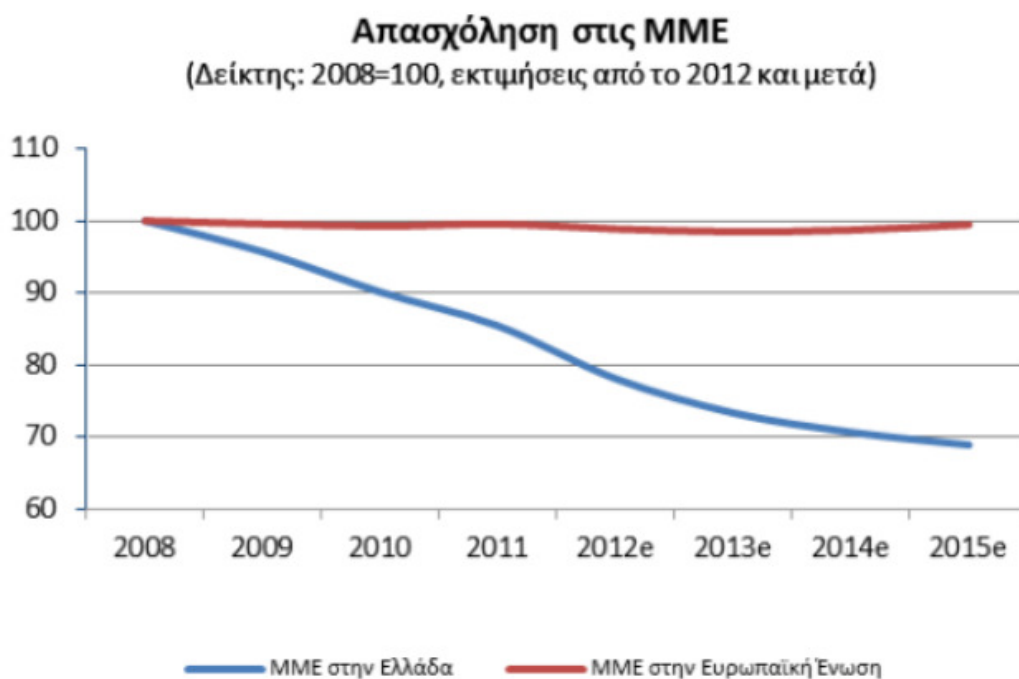


Πηγή: SBA(SmallBusinessAdministration) (2014). Ενημερωτικό Δελτίο SBA2014, Επιχειρήσεις και Βιομηχανία Ελλάδας. Ανακτήθηκε από: <http://docplayer.gr/1474116-Enimerotiko-deltio-sba-2014-ellada.html>

Στο επόμενο διάγραμμα θα δούμε αντίστοιχα την πορεία της απασχόλησης στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις τόσο στην Ελλάδα όσο και στην Ευρώπη την ίδια χρονολογία, 2008-2015.

Διάγραμμα 2: Αριθμός ΜΜΕ και την ΕΕ, 2008-2015

Διάγραμμα 2. Αριθμός απασχολούμενων στις ΜΜΕ στην Ελλάδα και την ΕΕ, 2008- 2015 (εκτίμηση)



Πηγή: SBA(SmallBusinessAdministration) (2014). Ενημερωτικό Δελτίο SBA2014, Επιχειρήσεις και Βιομηχανία Ελλάδας. Ανακτήθηκε από: <http://docplayer.gr/1474116-Enimerotiko-deltio-sba-2014-ellada.html>

Γεγονός είναι πως η κρίση επηρέασε και τις μεγάλες εταιρείες. Αυτές όμως αντιμετώπισαν καλύτερα το πρόβλημα συγκριτικά με τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Επιπλέον, οι Έλληνες άλλαξαν στάση απέναντι στην επιχειρηματικότητα. Σύμφωνα με την έκθεση του IOBE (2020), τα στοιχεία της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα έχουν ως εξής:

- Έντονη πτώση εξαγωγών κατά 44,9% λόγω lockdown σε αντίθεση με το 2019 όπου υπάρχει αύξηση 9,9%.
- Ισχυρή αύξηση επενδύσεων 31,5% αποκλειστικά από διεύρυνση αποθεμάτων κατόπιν υποχώρησης το 2019 (-8,8%).
- Μείωση βιομηχανικής παραγωγής κατά 2,2% το 2020 συγκριτικά με την οριακή υποχώρηση το 2019 κατά 0,5%.
- Σημαντική μείωση του τουρισμού εξαιτίας της πανδημίας κατά 63,3% το 2020, ενώ το 2019 παρατηρούμε μία μικρή αύξηση κατά 0,7%.

### **3.4 Το μοντέλο ανάπτυξης στην Ελλάδα: προβλήματα και προοπτικές**

Ένα από τα κύρια προβλήματα του αναπτυξιακού μοντέλου της Ελλάδας ήταν η υπερκατανάλωση του δημοσίου και ιδιωτικού τομέα σε συνδυασμό με την μειωμένη επενδυτική δραστηριότητα. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα το εμπορικό έλλειμμα και αυτό διότι η εγχώρια παραγωγή δε μπορούσε να ανταποκριθεί στην αυξημένη ζήτηση. Για παράδειγμα, το 2009 η παραγωγικότητα στην Ελλάδα υπολείπεται κατά 40% αυτής των ΗΠΑ και κατά 29% του μέσου όρου της ΕΕ. Σημαντικό πρόβλημα επίσης είναι το χαμηλό ποσοστό συμμετοχής του πληθυσμού ως εργατικό δυναμικό στην Ευρώπη.

Τα θεμελιώδη οικονομικά προβλήματα της οικονομίας είναι τα εξής (McKinsey & Company, 2011, σελ. 17):

- Δεν ενθαρρύνονται οι επενδύσεις νέων μεγάλων επιχειρήσεων εξαιτίας της δομής της οικονομίας.
- Ο δημόσιος τομέας δεν είναι τόσο αποδοτικός όσο θα έπρεπε.
- Στο εργατικό δυναμικό δεν υπάρχει σωστή ευελιξία και κινητικότητα εξαιτίας των όρων εργασίας που υπάρχουν.
- Το νομικό και δικαστικό σύστημα δεν ευνοεί τις νέες επενδύσεις.
- Η εκτεταμένη παραοικονομία.

Πίνακας 4: Εμπόδια στην παραγωγικότητα και την ανάπτυξη στην ελληνική οικονομία

<b>Εμπόδια</b>	<b>Προβλήματα που δημιουργούνται</b>
<b>Αποθάρρυνση επενδύσεων και επίτευξης κλίμακας</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Κατακερματισμός και μικρό μέγεθος επιχειρήσεων στους περισσότερους κλάδους</li> <li>-Υπερβολική ρύθμιση αγορών και επαγγελμάτων</li> <li>-Περίπλοκες και περιοριστικές διαδικασίες αδειοδότησης και λειτουργίας</li> <li>-Απουσία ολοκληρωμένου και συστηματικού χωροταξικού σχεδιασμού και χρήσεων γης</li> <li>-Περίπλοκο και ασταθές φορολογικό πλαίσιο με απουσία κινήτρων για τη δημιουργία κλίμακας</li> </ul>
<b>Μεγάλος και μη αποδοτικός δημόσιος τομέας</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Μεγάλος και δαπανηρός δημόσιος τομέας με υπηρεσίες χαμηλής ποιότητας</li> <li>-Χαμηλή αποδοτικότητα λόγω κατακερματισμού και αλληλοεπικάλυψης ευθυνών</li> <li>-Απουσία μηχανισμού για προσέλκυση ικανών στελεχών από την αγορά</li> <li>-Έλλειψη μηχανισμού διαχείρισης και ελέγχου απόδοσης και μειωμένη χρήση διπλογραφικού συστήματος</li> </ul>
<b>Ανελαστική και περιορισμένη χρήση εργατικού δυναμικού</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Χαμηλό επίπεδο συμμετοχής νέων και γυναικών στην αγορά εργασίας</li> <li>-Μειωμένη ευελιξία (π.χ., μερική απασχόληση) και κινητικότητα εργατικού δυναμικού</li> <li>-Δεσμευτικό και μη ευέλικτο πλαίσιο συλλογικών συμβάσεων</li> <li>-Απουσία συνεργασίας αγοράς και εκπαίδευσης -ελλιπής στήριξη της καινοτομίας</li> </ul>
<b>Πολύπλοκο νομικό και δικαστικό</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Υπερπληθώρα νόμων (ενίοτε με</li> </ul>

<b>σύστημα</b>	αντιθέσεις) και ασαφή εφαρμογή τους  -Αυξημένος όγκος δικαστικών υποθέσεων που οδηγεί σε μεγάλες καθυστερήσεις
<b>Αυξημένη 'μαύρη' οικονομία</b>	-Αυξημένη φοροδιαφυγή, συνεχείς μεταρρυθμίσεις στον τομέα αντίχενωσης της φοροδιαφυγής και στο σύστημα είσπραξης φόρων  -Πολλές συναλλαγές και δημιουργία πλούτου εκτός επίσημης οικονομίας

Πηγή: McKinsey & Company (2011). Η Ελλάδα 10 Χρόνια Μπροστά: Προσδιορίζοντας το νέο Εθνικό Μοντέλο Ανάπτυξης, σελ. 18

Κάποιες ενέργειες που προτείνονται για την δημιουργία ενός νέου αναπτυξιακού μοντέλου στην Ελλάδα αφορούν κάποιες αλλαγές στους εξής τομείς (Τσακλόγλου και συν., 2016, σελ. 47):

- Δημόσιος Τομέας και Ηλεκτρονική Διακυβέρνηση, με εξειδίκευση στη δημόσια διοίκηση, στη φορολογική πολιτική και διοίκηση και στο δικαστικό σύστημα
- Αγορές Προϊόντος και Κεφαλαίου, με εξειδίκευση στις αγορές προϊόντων και υπηρεσιών, στο χρηματοπιστωτικό σύστημα, στην αξιοποίηση της δημόσιας περιουσίας και στους παραγωγικούς κλάδους με δυναμικό συγκριτικό πλεονέκτημα
- Ανθρώπινοι Πόροι και Κοινωνική Προστασία, με έμφαση στην αγορά εργασίας, στην κοινωνική προστασία, στην εκπαίδευση, στην έρευνα και στην καινοτομία, καθώς και στην υγεία

### **3.5 Οικονομική Ανάπτυξη**

Οι περισσότερες έρευνες που έχουν γίνει μεταξύ της επιχειρηματικότητας και την ανάπτυξης μας δείχνουν ότι υπάρχει μεγάλο αντίκτυπο της επιχειρηματικότητας στην οικονομική ανάπτυξη. Η έρευνα που έκανε ο Plehn-Dujowich(2012) βασίστηκε στον αντίκτυπο που έχουν οι τρεις μορφές επιχειρηματικότητας στην ανάπτυξη: η αυτοαπασχόληση, οι νέες επιχειρήσεις και τέλος οι δείκτες που έχουν μελετηθεί από το Global Entrepreneurship Monitor (GEM) και την World Bank Group Entrepreneurship Survey (WBGES).

Όσον αφορά την αυτοαπασχόληση βρέθηκε σε έρευνα που έχει γίνει από τον Plehn-Dujowich(2012) ότι υπάρχει θετικό αντίκτυπο στην συνολική απασχόληση. Αντίθετα, όμως, σε άλλη έρευνα τα αποτελέσματα έδειξαν ότι η ετήσια μεταβολή στο

ποσοστό αυτοαπασχόλησης έχει αρνητική επίδραση στο ΑΕΠ. Τέλος, έχει βρεθεί πως αν υπάρχουν ακραίες τιμές, είτε αρνητικές, είτε θετικές, στην αυτοαπασχόληση, υπάρχει αρνητική επίδραση στην ανάπτυξη.

Θετικό αντίκτυπο στην απασχόληση και στο ΑΕΠ έχουν οι νέες επιχειρήσεις (startups). Βέβαια πρέπει να σημειωθεί πως μερικές έρευνες που έχουν γίνει δείχνουν πως οι θετικές επιδράσεις είναι σε βραχυπρόθεσμο επίπεδο ή σε μακροπρόθεσμο, αλλά όχι σε μεσοπρόθεσμο. Σημαντικό ρόλο στα αποτελέσματα των νέων επιχειρήσεων έχει η επιχείρηση της αγοράς, ο κλάδος στον οποίο ανήκει, τα χαρακτηριστικά τα οποία έχει η περιοχή που δημιουργείται η επιχείρηση.

Η μέτρηση της επιχειρηματικής δραστηριότητας γίνεται με εργαλεία που έχουν δημιουργηθεί από το ερευνητικό πρόγραμμα Global Entrepreneurship Monitor. Κάποια μεγέθη που μετριοούνται είναι η Συνολική Επιχειρηματική Δραστηριότητα και η εκκολαπτόμενη δραστηριότητα. Η ανάπτυξη του ΑΕΠ και της απασχόλησης εξαρτάται από το επίπεδο του κατά κεφαλήν εισοδήματος.

Τέλος, πρέπει να σημειωθεί πως σε μία έρευνα υπήρχε σύγκριση των στοιχείων του Global Entrepreneurship Monitor με τα στοιχεία του World Bank Group Entrepreneurship Survey που μετρούν την επίσημη εγγραφή/καταγραφή επιχειρήσεων. Τα αποτελέσματα της έρευνας έδειξαν πως η είσοδος των νέων επιχειρήσεων στο WBGES ήταν υψηλότερη από το GEM στις αναπτυγμένες χώρες, ενώ το GEM είναι υψηλότερο σε επίπεδο επιχειρηματικότητας σε αναπτυσσόμενες χώρες. Αυτές οι διαφορές βρέθηκαν διότι υπάρχουν κάποια εμπόδια, τα οποία είναι η δυσκολία στην έναρξη, η δυσκολία στη λειτουργία, η δυσκολία στη λήξη της επιχείρησης και οι λειτουργικοί κίνδυνοι.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4ο Νεοφυείς Επιχειρήσεις (start ups)

### 4.1 Βασικές έννοιες

Νεοφυής επιχείρηση είναι μία επιχείρηση ή προσωρινός οργανισμός που έχει στόχο να αναπτύξει ένα κλιμακούμενο επιχειρηματικό μοντέλο. Οι εταιρείες αυτές ήρθαν πρόσφατα στο προσκήνιο, ευνοήθηκαν εν μέσω κρίσης, 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. Τον τελευταίο καιρό, 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."

Ο όρος "νεοφυής επιχείρηση" μπορεί να συνδεθεί με πλήθος επιχειρήσεων, κυριότερα όμως χρησιμοποιείται για να περιγράψει επιχειρήσεις που συνδέονται με υψηλή ανάπτυξη, έχουν τεχνολογικό προσανατολισμό και πολλές από αυτές επιδιώκουν να δημιουργήσουν μια νέα αγορά ή να εξελίξουν δυναμικά μια υπάρχουσα. Οι επενδυτές έλκονται συχνότερα από αυτού του είδους τις επιχειρήσεις και τις διακρίνουν από την αναλογία ρίσκου/οφέλους και τις δυνατότητες επεκτασιμότητας. Αυτό σημαίνει ότι παρουσιάζουν χαμηλό κόστος υλοποίησης σε συνδυασμό με υψηλό ρίσκο και υψηλή απόδοση σε περίπτωση επιτυχίας. Οι επιτυχημένες νεοφυείς επιχειρήσεις παρουσιάζουν μεγαλύτερη δυνατότητα επέκτασης σε σχέση με μια τυπική επιχείρηση δεδομένου ότι μπορούν να αυξηθούν ραγδαία με μικρή δαπάνη του κεφαλαίου και περιορισμένες ανάγκες σε εργατικό δυναμικό και εγκαταστάσεις.

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις έχουν διάφορες επιλογές χρηματοδότησης που ξεκινούν από απλούς επενδυτές και καταλήγουν σε μεγάλες εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων, γνωστές και ως Venture capital. Στην πραγματικότητα, οι περισσότερες από τις νεοφυείς επιχειρήσεις χρηματοδοτούνται από τους ιδρυτές τους ενώ, ορισμένες μπορεί να στηριχθούν στη διαδικασία του Factoring ή του Crowd funding.

Ένα κρίσιμο σημείο για τη δημιουργία μιας επιχείρησης είναι η διεξαγωγή έρευνας για την επικύρωση, την αξιολόγηση και την ανάπτυξη των ιδεών πάνω στις οποίες στηρίζεται η επιχείρηση. Η επιχείρηση καλείται να κατανοήσει βαθύτερα τις ανάγκες της αγοράς στην οποία προσπαθεί να αναπτυχθεί και να αξιολογήσει το σύνολο των πιθανών κινδύνων.

Εάν η επιχείρηση στηρίζεται σε εφαρμογές τεχνολογίας, είναι απαραίτητο πολλές φορές οι ιδιοκτήτες της να προβούν στην απαιτούμενη κατοχύρωση της πνευματικής ιδιοκτησίας των παραγόμενων από την επιχείρηση προϊόντων. Το περιοδικό Economist εκτιμά ότι έως και το 75% της αξίας των αμερικανικών δημόσιων επιχειρήσεων βασίζεται πλέον στον τομέα της πνευματικής ιδιοκτησίας τους (ενώ το 1980 το ποσοστό ήταν 40%). Πολύ συχνά, το 100% μιας νεοφυούς επιχείρησης στηρίζεται στη διασφάλιση της πνευματικής της ιδιοκτησίας καθιστώντας με τον τρόπο αυτό απαραίτητη την χάραξη μιας ορθής στρατηγικής πάνω στη διασφάλιση της πνευματικής ιδιοκτησίας.

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις, ιδιαίτερα αυτές που σχετίζονται με τη νέα τεχνολογία, δίνουν μερικές φορές τεράστιες αποδόσεις στους δημιουργούς και τους επενδυτές τους - ένα πρόσφατο παράδειγμα μιας τέτοιας ήταν η Google, οι δημιουργοί της οποίας είναι τώρα δισεκατομμυριούχοι μέσω των μετοχών που διαθέτουν. Ωστόσο, το ποσοστό αποτυχίας σε μια νεοφυή επιχείρηση είναι πολύ υψηλό.

Σύμφωνα με τον Αμερικανό επιχειρηματία και ακαδημαϊκό Steve Blank η νεοφυής επιχείρηση είναι ένας προσωρινός οργανισμός ο οποίος αναζητά ένα συγκεκριμένο επιχειρηματικό μοντέλο το οποίο πρέπει να είναι επαναλαμβανόμενο και επεκτάσιμο.

Ο Paul Graham<sup>1</sup> διατυπώνει τον ορισμό της Νεοφυής Επιχείρησης ως την επιχείρηση «που έχει σχεδιαστεί ώστε να αναπτύσσεται ταχέως. Το να είναι νεοσύστατη μια επιχείρηση δεν αρκεί για να θεωρηθεί και νεοφυής, καθώς το μόνο που έχει σημασία σε μια νεοφυή επιχείρηση είναι ο ρυθμός ανάπτυξης».

Μία νεοφυή επιχείρηση χαρακτηρίζεται από την ταχεία ανάπτυξή της και την καινοτομία της. Η συγκεκριμένη μορφή επιχειρήσεων υπάρχει πολλά χρόνια στην αγορά αλλά επανήλθε πάλι τόσο δυναμικά έπειτα από την οικονομική κρίση που ξέσπασε.

Οι start-up επιχειρήσεις εμφανίστηκαν στα τέλη της δεκαετίας του 50 στις ΗΠΑ, καινοτόμες επιχειρήσεις που στόχο έχουν να αλλάξουν τον κόσμο. Η δημιουργία αυτών των επιχειρήσεων οφείλεται στη διαφωνία που υπήρξε μεταξύ εργαζομένων και του ιδρυτή της εταιρείας Shockley Semiconductor. Οι εργαζόμενοι ξεκίνησαν να δημιουργούν αυτές τις εταιρείες με καινοτόμες ιδέες με αποτέλεσμα να ικανοποιούν τους καταναλωτές και έτσι και οι παλιοί εργοδότες να ακολουθούν την πορεία τους.

Αυτές οι νέες επιχειρήσεις εξαπλώθηκαν παντού, οι οποίες ξεκίνησαν ως μία επανάσταση των εργαζομένων. Τα κριτήρια που χαρακτηρίζουν τις νεοφυείς επιχειρήσεις είναι:

- Η μορφή της εταιρείας είναι προσωρινή, διότι μελλοντικά πρέπει να εξελιχθεί και να γίνει μία τυπική επιχείρηση. Η διάρκεια ζωής της είναι περίπου ένα με δύο χρόνια. Όταν θα γίνει η υλοποίηση του επενδυτικού πλάνου οι ιδιοκτήτες πρέπει να αποφασίσουν τη νομική μορφή της εταιρείας. Οι πιο συνηθισμένες μορφές είναι οι Ε.Π.Ε. και οι Ι.Κ.Ε..
- Σημαντικό είναι πως το προϊόν ή η υπηρεσία αυτών των επιχειρήσεων μπορεί να χρησιμοποιηθεί από τους πελάτες χωρίς καμία μετατροπή.
- Στόχος των εταιρειών αυτών είναι το προϊόν το οποίο δημιουργούν να μπορεί να μπορεί να χρησιμοποιείται από ένα μεγάλο κοινό.
- Οι επιχειρήσεις αυτές έχουν δημιουργηθεί με σκοπό να επιλύσουν συγκεκριμένα προβλήματα, τα οποία συνήθως έχουν σχέση με την τεχνολογία.

Οι Νεοφυείς επιχειρήσεις έχουν ένα αρκετά χαμηλό κόστος το οποίο βέβαια συνδυάζεται με υψηλό ρίσκο αλλά σε περίπτωση επιτυχίας υπάρχει μεγάλη απόδοση. Όλα αυτά σε συνδυασμό με τη δυνατότητα επέκτασή τους και τη μικρή δαπάνη κεφαλαίου, όπως και τον περιορισμένο αριθμό εργατικού δυναμικού, προσελκύουν

επενδυτές από όλο τον κόσμο. Η χρηματοδότηση για αυτές τις επιχειρήσεις 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.

Κάποιες start-ups επιχειρήσεις είναι η Yahoo η οποία μάλιστα ίσως είναι και η πιο πετυχημένη στον κλάδο της. Ξεκίνησε χωρίς κάποιο επιχειρηματικό πλάνο αλλά στην αρχή ως μια απλή ιστοσελίδα παροχής πληροφοριών και στη συνέχεια κατάλαβε τις ανάγκες που δημιουργήθηκαν και έτσι κατέληξε στο να είναι η πρώτη διαδικτυακή εταιρία media. Μία από τις πιο γνωστές ελληνικές εταιρείες είναι η Taxibeat η οποία επιτρέπει μέσω μίας εφαρμογής να βρεις το πλησιέστερο ταξί με βάση κάποια συγκεκριμένα χαρακτηριστικά. Η εταιρεία αυτή έχει επεκταθεί και σε χώρες του εξωτερικού.

Τέλος, μία start-up επιχείρηση γίνεται συχνά αντικείμενο συγχώνευσης και εξαγοράς γιατί συνήθως η ανάπτυξή της είναι ταχεία, επιφέρει μόνο κέρδη και είναι πολύτιμη για κάθε επενδυτή/επιχειρηματία. Πέρα από πολύτιμη η επιχείρηση μπορεί να είναι και επικίνδυνη. Αυτό συμβαίνει διότι ο επενδυτής/επιχειρηματίας παίρνει το ρίσκο η νέα start-up να επεκταθεί προς το έδαφός του και να γίνει ανταγωνιστική οπότε η καλύτερη επιλογή είναι η εξαγορά ή η συγχώνευση. Αυτοί είναι οι λόγοι για τους οποίους οι νεοφυείς επιχειρήσεις πολλές φορές αποτιμώνται υψηλότερα.

## **4.2 Ο ρόλος των νεοφυών επιχειρήσεων στην αντιμετώπιση της οικονομικής κρίσης και την ανάπτυξη**

Φανερό είναι πως μετά το 2009 η ελληνική οικονομία υπέστη μία πρωτοφανή κατάρρευση με αποτέλεσμα τη μείωση του ΑΕΠ κατά 30%, ποσοστό χρέους ως προς το ΑΕΠ στο 177,1%, ποσοστό ανεργίας 26,6% ενώ αυτό το ποσοστό για την ηλικία κάτω από τα 25 έτη έφτανε στο 51,9% σύμφωνα με την Ελληνική Στατιστική Αρχή.

Σε αυτή την οικονομική κρίση η Ελλάδα για να επιβιώσει χρειαζόταν επιχειρήσεις οι οποίες θα είχαν υψηλό ρυθμό ανάπτυξης σε σύντομο χρονικό διάστημα. Για το λόγο αυτό οι start-up επιχειρήσεις μπαίνουν με μεγάλο ρυθμό στις ζωές μας. Οι επιχειρήσεις αυτές με την καινοτομία και τον ταχύ ρυθμό ανάπτυξης συνεισφέρουν στη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας και στη συνολική ανάπτυξη της οικονομίας.

Σημαντικό είναι πως τα τελευταία χρόνια οι νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα προωθηθήκανε με τη δημιουργία αρκετών μηχανισμών επιχειρηματικής επώασης, όπως επίσης και με πολλούς διαγωνισμούς επιχειρηματικότητας και καινοτομίας. Πρέπει να τονίσουμε πως υπήρχαν πολλές επενδύσεις ως προς τις ελληνικές start-ups επιχειρήσεις. Οι επενδύσεις που έγιναν το 2013 έφτασαν τα 50 εκατομμύρια δολάρια στις νεοφυείς επιχειρήσεις .



Στην Ελλάδα σήμερα λειτουργούν περισσότερες από 350 start-up εταιρείες. Η αλήθεια είναι πως οι επιχειρήσεις αυτές στη χώρα μας δεν ασχολούνται με την υψηλή τεχνολογία όπως συμβαίνει σε μεγάλο ποσοστό σε όλες τις χώρες. Αντίθετα, ασχολούνται με την προώθηση των ελληνικών προϊόντων, του τουρισμού, της ελληνικής διατροφής.

Η αύξηση των νεοφυών επιχειρήσεων οφείλεται σε διάφορους λόγους, κοινωνικούς, τεχνολογικούς, οικονομικούς. Αυτό που βοήθησε αρκετά ήταν και η ανάπτυξη της τεχνολογίας. Η δημιουργία μίας τέτοιας επιχειρήσεις είναι πολύ πιο εύκολη και οικονομικά συγκριτικά με την ανάπτυξη εταιρειών στη βιομηχανία. Ένας από τους παράγοντες που βοήθησαν ήταν οι αυξημένες δομές υποστήριξης νέων επιχειρήσεων καθώς και τα επενδυτικά κεφάλαια που υπήρξαν με σκοπό την επένδυση στις νεοφυείς επιχειρήσεις.

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις επιλέγουν τον τόπο ίδρυσή τους σύμφωνα με το σταθερό οικονομικό και πολιτικό περιβάλλον. Η έλλειψη γραφειοκρατίας η χαμηλή φορολογία είναι κάποιοι σημαντικοί παράγοντες. Άλλο ένα πλεονέκτημα είναι στην περιοχή να υπάρχουν επενδυτές που να είναι εξοικειωμένοι με την αγορά εργασίας. Επιπλέον, οι start-up επιχειρήσεις επιθυμούν να αποκτήσουν εργατικό δυναμικό με την κατάλληλη ακαδημαϊκή/επαγγελματική γνώση και για το λόγο αυτό προτιμούν τις μεγαλουπόλεις και να βρίσκονται κοντά σε πανεπιστήμια.

### **4.3 Οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων**

Το οικοσύστημα των νεοφυών επιχειρήσεων αποτελείται από δύο μέρη, υλικό και άυλο. Αρχικά, το υλικό σύστημα περιλαμβάνει όλες τους θεσμούς και τις διαδικασίες που υπάρχουν σε ένα οικοσύστημα και πραγματοποιείται σε συγκεκριμένο χώρο. Από την άλλη το άυλο οικοσύστημα περιλαμβάνει όλες τις δομές οι οποίες δεν πραγματοποιούνται σε συγκεκριμένο μέρος.

Συχνά για την ανάπτυξη μίας νεοφυούς επιχείρησης όταν υπάρχει μεγάλη ανάγκη χρησιμοποιείται η επιχειρηματική επώαση. Η διαδικασία αυτή περιλαμβάνει τρία στάδια και πραγματοποιείται, είτε σταδιακά, είτε ολόκληρη με στόχο τη βιωσιμότητα της επιχείρησης. Τα στάδια έχουν ως εξής:

- Προ-επώαση: σε αυτό το σημείο γίνονται όλες οι απαραίτητες διαδικασίες για την ανάπτυξη της επιχειρηματικής ιδέας, του επιχειρηματικού μοντέλου και του επιχειρηματικού σχεδίου. Σκοπός είναι η δημιουργία μίας επιτυχημένης νεοφυούς επιχείρησης. Επιπλέον, υπάρχει αξιολόγηση της επιχειρηματικής ιδέας, οι υποψήφιοι εκπαιδεύονται και καθοδηγούνται.
- Επώαση : κατά την ανάπτυξη της επιχειρηματικής θερμοκοιτίδας παρέχεται μία υποστήριξη σε αυτή. Αυτή η υποστήριξη δίνεται τα πρώτα χρόνια μέχρι να υπάρξει η δυνατότητα μιας επιτυχημένης επιχείρησης. Η υποστήριξη

που δίνεται έχει να κάνει με τη χρηματοδότηση, την εκπαίδευση και την παροχή εγκαταστάσεων.

- Μετ-επώαση: σε αυτό το στάδιο αναφερόμαστε στις επιχειρήσεις οι οποίες πλέον έχουν τη δυνατότητα να λειτουργήσουν αυτόνομα. Πλέον η επιχείρηση δε χρησιμοποιεί τη θερμοκοιτίδα. Στη συγκεκριμένη κατάσταση οι οργανισμοί που παρέχουν αυτές τις υπηρεσίες ονομάζονται επιταχυντές.

Για την υποστήριξη μίας start up επιχειρήσεις υπάρχουν οι θερμοκοιτίδες, οι οποίες είναι οργανισμοί που δίνουν τη δυνατότητα για χώρο ενοικίασης, εξοπλισμό, εκπαίδευση, οικονομική υποστήριξη με στόχο την δημιουργία μίας πετυχημένης επιχείρησης. Αυτές οι υπηρεσίες είναι αναγκαίες στην αρχή της δημιουργίας της εταιρείας.

Η διαφορά της επιχειρηματικής θερμοκοιτίδας και της επιχειρηματικής προ-θερμοκοιτίδας έχει να κάνει με το στάδιο στο οποίο βρίσκεται η νεοφυής επιχείρηση. Οι θερμοκοιτίδες αναφέρονται σε επιχειρήσεις οι οποίες βρίσκονται στα πρώτα βήματα της ανάπτυξής τους. Από την άλλη οι προ-θερμοκοιτίδες αναφέρονται σε μελλοντικές επιχειρήσεις οι οποίες ακόμα δεν έχουν εγκατασταθεί παρά μόνο σχεδιαστεί.

Βασικό χαρακτηριστικό των προ-θερμοκοιτίδων είναι η υποστήριξη που παρέχουν στις επιχειρήσεις που ακόμα βρίσκονται σε αρχικό στάδιο. Επιπλέον, χορηγούν τα πρότζεκτ και όχι υπάρχουσες επιχειρήσεις. Προσφέρουν υπηρεσίες για το σχεδιασμό της επιχείρησης, στοχεύουν στον περιορισμό του ρίσκου αποτυχίας. (Dickson, 2004). Οι προ-θερμοκοιτίδες προσφέρουν χώρους γραφείου, υποδομές τηλεπικοινωνιών, εργαλεία έτσι ώστε να μπορούν να επικοινωνούν με άλλους επιχειρηματίες, παροχή συμβουλών και υποστήριξης, δημιουργία επιχειρηματικού σχεδίου, βοήθεια σε γραφειοκρατικά θέματα.

Όσον αφορά τη θερμοκοιτίδα των επιχειρήσεων αναφερόμαστε στον οργανισμό ο οποίος παρέχει σε μία νέα επιχείρηση βοήθεια έτσι ώστε να υπάρξει μία γρήγορη ανάπτυξη. Χρηματοδοτεί δίνοντας χώρο και εξοπλισμό, όπως ηλεκτρονικούς υπολογιστές, τηλεφωνικές συσκευές, σύνδεση στο διαδίκτυο, υποστήριξη σε νομικά και λογιστικά θέματα αλλά και ένα κατάλογο μ πελάτες. Αντάλλαγμα γι' αυτές τις υπηρεσίες είναι ένα ποσοστό του μετοχικού κεφαλαίου ή και πληρωμές από την νέα επιχείρηση (Wiggins & Gibson, 2003; Hackett & Dilts, 2004; Schwartz, 2008).

Η επιχειρηματική θερμοκοιτίδα έχει δύο στόχους. Ο πρώτος είναι η διευκόλυνση της επιχειρηματικότητας με σκοπό τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων και την αύξηση του ποσοστού επιβίωσης και κατά συνέπεια τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας και μείωση της ανεργίας. Ο δεύτερος στόχος είναι η εμπορευματοποίηση των νέων τεχνολογιών. Σκοπός είναι η βελτίωση του επιχειρηματικού σχεδίου μίας επιχείρησης.

Γενικά, ο στόχος της θερμοκοιτίδας είναι να μεγαλώσει και να αναπτύξει σωστά τη νέα επιχείρηση έτσι ώστε να μπορεί να υπάρχει και μόνη της και να είναι μια επιτυχημένη επιχείρηση. Οι οργανωτές της θερμοκοιτίδας πρέπει να αντιλαμβάνονται από σχετικά νωρίς ποια επιχείρηση μπορεί να τα καταφέρει έτσι ώστε να επικρατεί ο ισχυρότερος.

Τέλος, πρέπει να αναφέρουμε πως οι θερμοκοιτίδες χωρίζονται κρατικές και ιδιωτικές θερμοκοιτίδες. Οι πρώτες υποστηρίζονται από τοπικούς, κρατικούς ή διεθνείς φορείς. Οι κρατικές θερμοκοιτίδες μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα έχουν ως στόχο τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας και την οικονομική ανάπτυξη των μειονεκτικών περιοχών. Από την άλλη, οι ιδιωτικές θερμοκοιτίδες είναι συνήθως αυτόνομα μέλη. Στοχεύουν στην γρήγορη ανάπτυξη των επιχειρήσεων. Οι ιδιωτικές θερμοκοιτίδες κερδοσκοπικού χαρακτήρα έχουν ως στόχο την επίτευξη του κέρδους κι τη μεγιστοποίηση της απόδοσης των επενδύσεων.

Στο στάδιο της μετά-επώασης υπάρχουν οι επιταχυντές (accelerators) που παρέχουν βοήθεια με στόχο την προώθηση των προϊόντων και των υπηρεσιών. Κάποια από τα βασικά χαρακτηριστικά των επιταχυντών είναι η προσφορά προκαταβολικής επένδυσης κεφαλαίου με αντάλλαγμα μετοχικό κεφάλαιο, αίτηση συμμετοχής, προτεραιότητα συνήθως σε μικρές ομάδες. Κάθε επιταχυντής έχει διαφορετικούς στόχους ανάλογα με το μέγεθος της επιχείρησης και τον φορέα χρηματοδότησης.

#### **4.4 Το επιχειρηματικό περιβάλλον των *start up* επιχειρήσεων στην Ελλάδα**

Πολλές έρευνες έχουν γίνει σχετικά με την επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα από το Ίδρυμα Οικονομικών & Βιομηχανικών ερευνών (IOBE). Σύμφωνα με τις έρευνες ο μεγαλύτερος φόβος είναι αυτός της αποτυχίας. Σημαντικό είναι πως ο αριθμός των Ελλήνων που θεωρούν ότι έχουν τις δεξιότητες και τις ικανότητες για μία επιχειρηματική δραστηριότητα είναι μεγάλος. Οι Έλληνες έφτασαν στο σημείο να κάνουν τέτοιες κινήσεις για να αποφύγουν την ανεργία. Αν και αυτό θα μπορούσε να θεωρηθεί επιχειρηματικότητα ανάγκης για τον ίδιο τον επιχειρηματία θεωρείται μία αληθινή ευκαιρία.

Τα τελευταία χρόνια έχει αυξηθεί πολύ το ενδιαφέρον για τις νεοφυείς επιχειρήσεις. Σημαντική είναι βέβαια και η αύξηση του επενδυτικού ενδιαφέροντος. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελούν οι επενδύσεις \$50 εκατ. από εταιρείες Venture Capital το 2013.

Ένα μεγάλο πρόβλημα που υπάρχει στη χώρα μας εξαιτίας της οικονομικής κρίσης είναι η δυσκολία εύρεσης χρηματοδότησης. Η καλύτερη επιλογή που υπάρχει είναι τα προγράμματα ΕΣΠΑ. Αυτά τα προγράμματα προέρχονται από την Ευρωπαϊκή Ένωση και έχουν στόχο την ενίσχυση των μικρών επιχειρήσεων.

## **4.5 Νεοφυείς επιχειρήσεις στη Ελλάδα και ο ρόλος τους**

Η βασική ερώτηση που γεννιέται στον καθένα είναι αν μπορεί η Ελλάδα να φιλοξενήσει μία νεοφυή επιχείρηση ή ο επιχειρηματίας προτιμά πούλησει την επιτυχημένη επιχείρησή του στο εξωτερικό. Αυτό το ερώτημα είναι μία συζήτηση που κρατά χρόνια. Παρά το γεγονός ότι η ελληνική νεοφυής επιχειρηματικότητα την τελευταία δεκαετία έχει δείξει μία σημαντική άνοδο είναι μόνο αυτό αρκετό για την ελληνική οικονομία;

Αυτό που έχει μεγάλο ενδιαφέρον είναι το 2020 όπου υπάρχει μία πανδημία, η αγορά όχι μόνο δε σταματάει αλλά υπάρχει και αναζήτηση νέων δρόμων, ιδεών και καινοτομιών που πολλά πράγματα γίνονται ψηφιακά. Μέσα στην πανδημία μάλιστα η ψηφιοποίηση της ζωής μας έγινε με ακόμη πιο γρήγορους ρυθμούς, η συνολική χρηματοδότηση έφτασε το 1,18 δισεκατομμύρια δολάρια, 23 φορές περισσότερα σε σχέση με τα 51 εκατομμύρια του 2010. Το σημαντικό στοιχείο όπως που πρέπει να κρατήσουμε είναι ότι αυτά τα νούμερα αφορούν τις startup που δημιουργήθηκαν από Έλληνες είτε στην Ελλάδα είτε στο εξωτερικό και το ακόμη σημαντικότερο ότι αυτές που δημιουργήθηκαν στην Ελλάδα, που απασχολούν Έλληνες εργαζόμενους, και μας ενδιαφέρουν περισσότερο από την άποψη της συμβολής τους στην ελληνική οικονομία και που τελικά είναι οι περισσότερες, άντλησαν μόνο 1,34 δις από τα 6 δις ευρώ. Το παρήγορο είναι ότι τα 900 εκατομμύρια ευρώ από αυτό το 1,34 δις ευρώ, επενδύθηκαν μόνο την τελευταία τριετία, κάτι που δείχνει μια τάση.

Μια άλλη διάσταση για το πως επενδύονται τα κεφάλαια στις ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις δίνει η έκθεση του Foundation και του EIT Digital (Ευρωπαϊκό Ινστιτούτο Καινοτομίας και Τεχνολογίας). Το 2020 συγκεκριμένα από το Equifund και άλλους επενδυτές διοχετεύτηκαν 150 εκατομμύρια δολάρια σε νεοφυείς επιχειρήσεις, από 190 εκατομμύρια που διοχετεύτηκαν το 2019. Το 2020 από τα 150 εκατομμύρια τα 115 πήγαν σε μόλις 10 εταιρίες και σχεδόν τα μισά από αυτά σε μόλις τρεις. Στις τέσσερις πρώτες θέσεις είναι δύο εταιρίες με 16 και 20 χρόνια παρουσίας στην Ελλάδα και οι άλλες δύο έχουν την έδρα τους στις ΗΠΑ, που σημαίνει ότι για την ελληνική οικονομία, δεν σημαίνει τίποτα ή σχεδόν τίποτα.

Τέλος για το 2021 δεν ξέρουμε ακόμη πως θα εξελιχθεί η κατάσταση, καθώς είναι και η πανδημία στη μέση, αλλά προς το παρόν η Ελλάδα έχει εξασφαλίσει 60 εκατομμύρια ευρώ από την Ευρώπη για την νεοφυή επιχειρηματικότητα αλλά αυτά δεν είναι επενδύσεις, είναι περισσότερο, κεφάλαια επιβίωσης μέσα στην κρίση. Επίσης είναι μικρότερος ο αριθμός των startups που διατηρεί την έδρα του εντός της Ελλάδας, και σύμφωνα με το Startup Heatmap Europe, περίπου το 40% των startups εγκαταλείπουν τη χώρα ώστε να αναπτύξουν την επιχείρησή τους.

Όπως ήδη έχουμε αναφέρει οι νεοφυείς επιχειρήσεις έχουν αρχίσει να εμφανίζονται στην Ελλάδα κατά τη διάρκεια της οικονομικής κρίσης και από τότε άρχισαν να αυξάνονται. Στη χώρα μας υπάρχουν πολλοί επιχειρηματίες ο οποίοι έχουν

καινοτόμες ιδέες και αυτό φαίνεται στις πράξεις. Βασικό είναι να τονίσουμε πως πολλές νεοφυείς επιχειρήσεις μπορεί να έχουν Έλληνες δημιουργούς και να είναι ελληνικές αλλά αυτό δε σημαίνει απαραίτητα ότι βρίσκονται στην Ελλάδα. Αυτό συνήθως γίνεται διότι οι επιχειρηματίες θεωρούν πως με τα γραφεία τους στο εξωτερικό είναι πιο εύκολη η πρόσβαση σε μεγάλες αγορές, η απόκτηση διεθνής χρηματοδότησης, όπως και η χαμηλότερη φορολογία.

Οι εταιρείες με υψηλό ρυθμό ανάπτυξης στηρίζονται από το Ταμείο Επιχειρηματικών Συμμετοχών (EquiFund), που είναι μία πλατφόρμα η οποία δημιουργήθηκε από το Υπουργείο Οικονομίας και Ανάπτυξης και το Ευρωπαϊκό Ταμείο επενδύσεων (Antoniades, 2018). Η πλατφόρμα αυτή έχει δώσει μία σημαντική βοήθεια στις ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις ειδικά τα τελευταία χρόνια. Η πρόσβαση στις χρηματοδοτήσεις είναι μία σημαντική βοήθεια στην ελληνική κοινότητα και τις ελληνικές επιχειρήσεις, όπως βέβαια και σε όλο τον κόσμο. (Kalavros, 2019).

Το Ταμείο Επιχειρηματικών Συμμετοχών βοήθησε αρκετά τους επιχειρηματίες και σχετικά γρήγορα από την μέρα λειτουργίας του διότι ξεκίνησαν την αναζήτηση ευκαιριών. Αυτό που παρατηρήθηκε ήταν αύξηση κατά 11,2% μέσα σε έναν χρόνο από τις start-up επιχειρήσεις για επενδυτή, όπως επίσης υπήρξε και αύξηση των νέων εταιρειών. Παράλληλα, το 2019 διαπιστώσαμε την εισαγωγή πολλών νέων χωρών στον ελληνικό επιχειρηματικό χάρτη.

Πρέπει να τονίσουμε πως η δημιουργία νέων τεχνολογικών εταιρειών κατά τη διάρκεια της οικονομικής κρίσης βοήθησαν σημαντικά στην ενίσχυση της εθνικής οικονομίας. Αυτό μας δείχνει πόσο σημαντική είναι η ύπαρξη των νεοφυών επιχειρήσεων και πως πόσο σημαντικό ρόλο έχουν για την ανάκαμψη της ελληνικής οικονομίας. Επιπλέον, οι νεοφυείς επιχειρήσεις αποτελούν ένα είδος απασχόλησης για τους νέους επενδυτές, όπως βέβαια βοηθάει και στην καταπολέμηση της ανεργίας η οποία βρίσκεται σε μεγάλο βαθμό.

Η αλήθεια είναι πως υπάρχει δυσκολία στο να αποτυπωθεί ακριβώς ο αριθμός των start-up επιχειρήσεων. Στο περίπου φτάνουν τις 2000. Ένα κοινωνικό δίκτυο που υπάρχει για τις νεοφυείς επιχειρήσεις και τους επενδυτές είναι το AngelList στο οποίο υπάρχουν κοντά στις 570 start-up επιχειρήσεις και στους 2800 επενδυτές. Σε ένα άλλο δίκτυο, το F6S για επενδυτές και νεοφυείς επιχειρήσεις υπάρχουν κοντά στις 1000 start-up επιχειρήσεις.

Στην Ελλάδα αυτό που βοήθησε την ανάκαμψή της μετά από την οικονομική κρίση είναι η επιχειρηματικότητα. Η χώρα μας αποτελεί έναν ευνοϊκό τόπο για την ανάπτυξη των νεοφυών επιχειρήσεων. Η Ελλάδα διαθέτει δυναμικό με υψηλό μορφωτικό επίπεδο και ένα σημαντικό πλεονέκτημα είναι η γνώση των αγγλικών. Σημαντικό πλεονέκτημα είναι η γεωγραφική θέση της Ελλάδας, η οποία αποτελεί σταυροδρόμι της Ευρώπης, Ασίας και της Αφρικής. Επιπλέον, στη χώρα μας υπάρχουν ήπιες θερμοκρασίες, χαμηλά ποσοστά εγκληματικότητας και σχετικά οικονομικά προσιτή στέγαση. (Antoniades, 2018).

Παρά τα θετικά χαρακτηριστικά που έχει η ανάπτυξη των νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα υπάρχουν και κάποια βασικά προβλήματα. Τα μεγαλύτερα προβλήματα δυστυχώς προκαλούνται από την κυβέρνηση και το πολιτικό σύστημα. Στην αξιολόγηση των πολιτικών οι Έλληνες επενδυτές τους βαθμολόγησαν με 1,6 σε κλίμακα 6, το οποίο ήταν το μικρότερο ποσοστό συγκριτικά με άλλες ευρωπαϊκές χώρες.

Η Marathon Venture Capital χρηματοδοτεί τους Έλληνες ιδρυτές που επιθυμούν με καινοτόμες ιδέες να ιδρύσουν μία start-up επιχείρηση. Στις αρχές του 2019 η Marathon VC έκανε μία έρευνα η οποία είχε να κάνει με τις ελληνικές start-up επιχειρήσεις. Προσπάθησαν να παρακολουθήσουν τα χαρακτηριστικά των νεοφυών επιχειρήσεων οι οποίες συγκέντρωσαν κεφάλαιο μέσω επενδύσεων. Πιο συγκεκριμένα, εντοπίστηκαν 301 ελληνικές εταιρείες οι οποίες συγκέντρωσαν συνολικά 2,4 δισεκατομμύρια δολάρια σε 500 κύκλους επενδύσεων. Μέσα σε μία οκταετία το συνολικό ποσό επενδύσεων σε νεοφυείς επιχειρήσεις αυξήθηκε από 48 εκατομμύρια σε 539 εκατομμύρια δολάρια, ενώ ο συνολικός αριθμός επενδυτικών γύρων αυξήθηκε από το 11 το 2010 σε 75 το 2018.

Η ταχύτερη και υγιής ανάπτυξη του οικοσυστήματος νεοφυούς επιχειρηματικότητας και καινοτομίας, αποτελεί βασικό στόχο, στο πλαίσιο του αναπτυξιακού σχεδιασμού της χώρας για τα επόμενα χρόνια. Πρόκειται για μια προσπάθεια που προϋποθέτει γενναίες κινήσεις, σε πολλά επίπεδα: απομάκρυνση διοικητικών εμποδίων, νέα στοχευμένα χρηματοδοτικά εργαλεία, τα οποία θα επεκτείνονται και σε κλάδους πέραν του τεχνολογικού, στους οποίους η χώρα διαθέτει συγκριτικά πλεονεκτήματα, όπως είναι ο αγροδιατροφικός τομέας και η πράσινη οικονομία, ίδρυση κόμβων καινοτομίας, παρεμβάσεις στο χώρο της ανώτατης εκπαίδευσης κ.ά.

Το Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών είναι από τους φορείς που επένδυσαν από νωρίς στην ενδυνάμωση της νεοφυούς επιχειρηματικότητας, δημιουργώντας ένα ολοκληρωμένο πλέγμα δομών και υπηρεσιών. Σημείο αναφοράς αποτελεί η Θερμοκοιτίδα Υποστήριξης Νεοφυών Επιχειρήσεων, η οποία από το 2014 έχει φιλοξενήσει δεκάδες επιχειρηματικές ομάδες, παρέχοντάς τους ουσιαστική υποστήριξη και καθοδήγηση για να αναπτύξουν τις επιχειρηματικές τους ιδέες. Πολλές από αυτές, μάλιστα, έχουν ήδη προχωρήσει στην ίδρυση επιχειρήσεων, έχουν διακριθεί σε διαγωνισμούς καινοτομίας και έχουν προσελκύσει χρηματοδότηση από επενδυτές. Παράλληλα, από το 2014 λειτουργεί το Δίκτυο Επιχειρηματικών Αγγέλων, το οποίο αξιοποιεί μια επιτυχημένη διεθνή πρακτική για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας, γεφυρώνοντας το κενό ανάμεσα σε ιδιωτικά επενδυτικά κεφάλαια και επενδυτικές προτάσεις για νέες ή και καινοτόμες επιχειρήσεις. Στο

πλαίσιο της προώθησης της νεοφυούς επιχειρηματικότητας, το ΕΒΕΑ αναπτύσσει επίσης γόνιμες συνεργασίες με φορείς του κράτους και της Αυτοδιοίκησης, πανεπιστήμια κ.ά.

Συνεχίζοντας με συνέπεια αυτή τη δράση, είναι σήμερα θεσμικός υποστηρικτής της πρωτοβουλίας “Elevate Greece”, του υπουργείου Ανάπτυξης και Επενδύσεων. Αξιοποιώντας τη δομή και την εμπειρία της Θ.Ε.Α. ανακοίνωσε πρόσφατα ένα νέο κύκλο αιτήσεων, για την ένταξη νεοφυών επιχειρήσεων και επιχειρηματικών ομάδων στη δομή της Θερμοκοιτίδας.

Οι ομάδες που θα επιλεγούν θα συμμετέχουν στα προγράμματα και τις δράσεις της Θερμοκοιτίδας, σε συνεργασία με εξειδικευμένους συμβούλους και μέντορες, ώστε να παρακολουθείται η πρόοδός τους κατά την περίοδο ανάπτυξης των δεξιοτήτων ή της επιχείρησής τους. Σε όλες τις ομάδες, η Θ.Ε.Α. παρέχει συμβουλευτικές υπηρεσίες σε θέματα διοίκησης, μάρκετινγκ - προώθησης πωλήσεων, νομικών και φοροτεχνικών θεμάτων κ.ά., προώθηση συνεργασιών μεταξύ των επιχειρηματικών ομάδων, δράσεις επιμόρφωσης, υποστήριξη για την πρόσβαση σε επενδυτικά κεφάλαια, δράσεις επιχειρηματικής δικτύωσης στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, καθώς και διαμόρφωση κοινών ενδιαφερόντων και στόχων σε επιχειρησιακό επίπεδο. Στις ομάδες που εντάσσονται στο πρόγραμμα Φιλοξενίας, παρέχεται επιπλέον φιλοξενία στους χώρους της Θερμοκοιτίδας, εξοπλισμός, υπηρεσίες φύλαξης, καθαριότητας και λειτουργικής υποστήριξης, καθώς και κάλυψη παγίων λειτουργικών δαπανών, αναλώσιμων και λοιπών εξόδων. Μετά την επιτυχή ολοκλήρωση της περιόδου επώασης, οι νέες καινοτόμες επιχειρήσεις συνεχίζουν να λαμβάνουν υποστήριξη, μέσω της προνομιακής συμμετοχής τους στις δράσεις δικτύωσης και ενίσχυσης επιχειρηματικότητας που υλοποιεί το ΕΒΕΑ.

Έχοντας «γεννηθεί» στα δύσκολα χρόνια της κρίσης, σήμερα το ελληνικό οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας όχι μόνο αντέχει, αλλά και ωριμάζει και δυναμώνει: με συνεχώς αυξανόμενο αριθμό επιχειρηματικών προσπαθειών και με ένα περιβάλλον που σταδιακά γίνεται ευνοϊκότερο. Κι αυτό αποτελεί ενθαρρυντικό μήνυμα. Γιατί η καινοτομία και η δυναμική που συνδέονται με τη νεοφυή επιχειρηματικότητα, είναι απαραίτητα συστατικά για μια οικονομία που μετασχηματίζεται. Είναι στο χέρι μας να στηρίξουμε αυτή τη δυναμική και να αναδείξουμε το ταλέντο και τη δημιουργικότητα σε μοχλό ανάπτυξης για τη χώρα.

#### 4.6 Νεοφυείς επιχειρήσεις στη Δυτική Ελλάδα

Σε αυτό το κεφάλαιο θα παρουσιάσουμε τις start-ups επιχειρήσεις που υπάρχουν στη Δυτική Ελλάδα όπως αυτές είναι εγγεγραμμένες στο Εθνικό Μητρώο Νεοφυών Επιχειρήσεων.

<b>ΕΤΑΙΡΕΙΑ</b>	<b>ΠΕΡΙΟΧΗ</b>	<b>ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΑ</b>
BioAssist	Αχαΐα	Υγεία
Codebender R&D Hellas	Αχαΐα	Τεχνολογία
Codefunnels Private Company	Αχαΐα	Τεχνολογία
eNVy softworks	Αχαΐα	Τεχνολογία
FEAC Engineering P.C.	Αχαΐα	Τεχνολογία
GAIA ROBOTICS IKE	Αχαΐα	Γεωργία
GEObit P.C.	Αχαΐα	Γεωλογία
HLECTRON (ΗΛΕΚΤΡΟΝ Ι.Κ.Ε.)	Αχαΐα	Υγεία
Parkingstream	Αχαΐα	Τεχνολογία
PHEE PC	Αχαΐα	Τεχνολογία
SAMMY PC	Αχαΐα	Τεχνολογία
Stymon Natural Products IKE	Αχαΐα	Γεωργία
TWOBULL MEDITHERAPY P.C.	Αχαΐα	Υγεία



Η BioAssist ιδρύθηκε το 2013 και είναι η πρώτη ελληνική εταιρεία υπηρεσιών ICT που απευθύνεται σε ηλικιωμένους και χρόνιους ασθενείς. Με την επέλαση του Internet of Things σε κάθε έκφανση της ανθρώπινης δραστηριότητας, πρεσβεύουμε ότι ο τομέας της Ηλεκτρονικής Υγείας είναι το πιο χρήσιμο κεφάλαιο στο βιβλίο του IoT. Η πρόσβαση στην ιατρική παρακολούθηση γίνεται μια απλή, άμεση και φιλική διαδικασία. Μόνο με μια σύνδεση στο Internet, η εφαρμογή μας εξοικονομεί χρόνο και χρήμα, παρέχοντάς τη δυνατότητα να υπάρχει παντού και πάντα επαφή με τους συγγενείς και τον θεράποντα ιατρό. Έχει στόχο τη βελτίωση της ποιότητας ζωής των ηλικιωμένων συνδυάζοντας τεχνολογίες που διασφαλίζουν την ανεξάρτητη διαβίωσή τους. Παρέχει καινοτόμες υπηρεσίες επικοινωνίας, παρακολούθηση της τήρησης της φαρμακευτικής αγωγής, εποπτεία και καθημερινή υποστήριξη και διαχείριση καταστάσεων έκτακτης ανάγκης.

Αξιοποιώντας καινοτόμες τεχνολογίες για την αντιμετώπιση των αναγκών των χρόνιων ασθενών, χρησιμοποιούνται έξυπνες συσκευές κι αισθητήρες μη επεμβατικής φύσεως, ώστε να αναπτυχθούν συστήματα για την παρακολούθηση της φυσικής και συναισθηματικής τους κατάστασης, την ανίχνευση και διαχείριση δυνητικά επικίνδυνων καταστάσεων, την κοινωνική δικτύωση και ενθάρρυνση δραστηριοτήτων αυτοφροντίδας και τη μοντελοποίηση της συμπεριφοράς με στόχο τη βελτίωση της αυτοδιαχείρισης. Η ομάδα της BioAssist αποτελείται από μηχανικούς και επιστήμονες με εκτεταμένη ερευνητική δραστηριότητα στον τομέα της τηλεϊατρικής, καθώς και τεχνογνωσία στην ανάπτυξη εφαρμογών Ηλεκτρονικής Υγείας και δικτύων ασύρματων ιατρικών αισθητήρων. Η εταιρεία ιδρύθηκε με όραμα το mobile Health να αποκτήσει κεντρική θέση στη ζωή κάθε χρόνιου ασθενή. Μέσα από την απλότητα της εφαρμογής, γίνεται προσπάθεια για ιατρική παρακολούθηση και επαφή με τους οικείους και τον θεράποντα ιατρό μια προσιτή, εύκολη, κι ευχάριστη εμπειρία για τα μέλη της εταιρείας.

Σκοπός της εφαρμογής είναι να παρέχει ένα σύνολο καινοτόμων ψηφιακών υπηρεσιών και εργαλείων σε ασθενείς, γιατρούς και άλλους επαγγελματίες υγείας προκειμένου να διευκολυνθεί η επικοινωνία τους και να ενισχυθεί η σχέση τους. Παρέχονται διάφορες εφαρμογές για τη διευκόλυνση και των ιατρών και των μελών της εταιρείας. Κάποιες από αυτές τις εφαρμογές είναι η «HeartAround», η οποία βοηθά την ανεξάρτητη διαβίωση των ηλικιωμένων, παρέχοντάς τους διαρκή παρακολούθηση της κατάστασης της υγείας τους, ώστε να μπορούν να μείνουν στο σπίτι για περισσότερο καιρό, με ασφάλεια. Παράλληλα, τους επιτρέπει να είναι πάντα σε επαφή με τα αγαπημένα τους πρόσωπα και τον θεράποντα ιατρό τους μέσω του συστήματος που διαθέτει ένα πολύ εύκολο στην χρήση περιβάλλον. Επιπλέον, υπάρχουν υπηρεσίες δημιουργίας chat bot της επιλογής του κάθε πελάτη, όπως ο Έλεγχος Συμπτωμάτων COVID-19. Η συγκεκριμένη υπηρεσία αυτοδιάγνωσης έχει ως σκοπό την αξιολόγηση των συμπτωμάτων του κορωνοϊού μέσα από τη χρήση τεχνολογιών τεχνητής νοημοσύνης. Η υπηρεσία διατίθεται δωρεάν και δεν αποθηκεύει προσωπικά δεδομένα.

Η Codebender R&D Hellas αναπτύσσει υπηρεσίες σχεδιασμού, υποστήριξης και ολοκλήρωσης λογισμικού με στόχο τη μελέτη και την ανάπτυξη συνόλου εφαρμογών

παγκοσμίου ιστού που αποτελούν εργαλεία προγραμματισμού για πλατφόρμες ανάπτυξης. Μια online πλατφόρμα για χρήστες embedded hardware, που απλοποιεί τον τρόπο με τον οποίο γίνεται το χτίσιμο και ο προγραμματισμός του hardware, κάνοντάς το πιο προσιτό σε όλους. Μέσω του codebender κάθε χρήστης μπορεί να ξεκινήσει γρήγορα και εύκολα με τα βασικά, γλυτώνοντας πολύτιμο χρόνο που απαιτείται για την εγκατάσταση, τη ρύθμιση, την αναβάθμιση προγραμμάτων να αναπτύξει τα projects του και να συνεργαστεί με άλλους χρήστες.

Η Codefunnels Private Company είναι μία από τις κορυφαίες εταιρείες τεχνολογίας μάρκετινγκ. Είναι μία από τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες εταιρείες τεχνολογίας μάρκετινγκ στην Ανατολική Ευρώπη. Η έδρα της είναι το επιστημονικό πάρκο της Πάτρας και έχει περισσότερους από 100 υπαλλήλους σε 30 χώρες παγκοσμίως. Ιδρύθηκε το 2008 από τους Σωτήρη Τσώτα και Γεώργιο Χαραλαμπίκη. Βοηθάει εταιρείες να αποκτήσουν προοπτικές και να βρουν πελάτες υψηλής ποιότητας. Με εμπειρία 20+ ετών στο διαδικτυακό διαφημιστικό οικοσύστημα, γνωρίζουν τι χρειάζεται για να δημιουργηθούν δυνητικοί πελάτες, να αποκτηθούν περισσότεροι πελάτες και να αναπτυχθεί η επιχείρηση. Συνδυάζεται η ψηφιακή τεχνογνωσία μάρκετινγκ με κορυφαίες τεχνολογικές λύσεις για να υπάρξει προσέλκυση περισσότερων πελατών σε όλο τον κόσμο. Η ομάδα είναι αφοσιωμένη στην υποστήριξη της ανάπτυξης των μελών της χωρίς κρυφά κόστη ή υπερβολικά περίπλοκα συμβόλαια. Υπάρχει αδιάκοπη εστίαση σε μετρήσιμα αποτελέσματα και κατανόηση καλύτερα από οποιονδήποτε τι χρειάζεται για να μετατραπουν οι πιθανοί πελάτες σε κέρδος για την επιχείρηση των μελών της.

Οι ειδικοί στο ψηφιακό μάρκετινγκ σχεδιάζουν μια στρατηγική παραγωγής μολύβδου που θα είναι προσαρμοσμένη στις ανάγκες της κάθε επιχείρησης. Έτσι, η ομάδα θα αφιερώσει λιγότερο χρόνο αναζητώντας εξειδικευμένους δυνητικούς πελάτες και περισσότερο χρόνο κλείνοντας επιχειρήσεις. Χρησιμοποιώντας την ιδιόκτητη τεχνολογία και την τεχνογνωσία ψηφιακού μάρκετινγκ, δημιουργούν έξυπνες διοχετεύσεις πωλήσεων με εξαιρετικά ελκυστικό περιεχόμενο με βάση το πού κάθε επισκέπτης βρίσκεται στη διαδικασία λήψης αποφάσεων. Κάθε μήνα υπάρχουν εκατοντάδες χιλιάδες επισκέπτες με υψηλή στόχευση στις διοχετεύσεις πωλήσεων. Αξιοποιώντας εκατομμύρια σημεία ψηφιακών δεδομένων, προσεγγίζουν το κοινό στόχο μέσω κάθε σημείου. Για να διασφαλιστεί ότι παρέχετε η υψηλότερη ποιότητα των δυνητικών πελατών, έχουμε μια αυστηρή διαδικασία πιστοποίησης. Κάθε μέρα περισσότεροι από 200.000 χρήστες παγκοσμίως χρησιμοποιούν την τεχνολογία Codefunnels για την ενημέρωση, λήψη καλύτερων αποφάσεων και σύνδεση με σχετικές επιχειρήσεις. Επιτρέπει στις επιχειρήσεις μία απaráμιλλη προσέγγιση σε νέες αγορές και κανάλια.

Η ENVy softworks είναι ένα βραβευμένο διαδραστικό στούντιο ανάπτυξης πολυμέσων που αναλαμβάνει δημιουργικά, καινοτόμα έργα για να προσφέρει τελικά υπέροχες διαδραστικές εμπειρίες στον κόσμο. Ιδρύθηκε το 2017 από τον Βασίλη Καραβασίλη, την Ειρήνη Ιωαννίδου, τον Μανώλη Δημήτρας και τον Κωνσταντίνος Κουκούδης. Έχοντας αναπτύξει μια μεγάλη ποικιλία παιχνιδιών για την εκπαίδευση

των μαθητών καθώς και των επαγγελματιών σε διάφορα θέματα, η εταιρεία θεωρεί ότι τα παιχνίδια είναι η πιο αποτελεσματική μέθοδος διδασκαλίας. Είναι εφικτό να μετατραπεί οποιοδήποτε διδακτικό υλικό σε μια ελκυστική εκπαιδευτική εμπειρία. Η εταιρεία εκμεταλλεύεται τη διαδραστική διαφήμιση για να προσεγγίσει τους καταναλωτές με εντελώς νέους τρόπους. η διαφήμιση επαυξημένης και εικονικής πραγματικότητας προσφέρει διαδραστικό διαφημιστικό υλικό, διαφημίσεις εικονικής πραγματικότητας, διαφημίσεις επαυξημένης πραγματικότητας, διαφημιστικά βιντεοπαιχνίδια, τρισδιάστατες απεικονίσεις προϊόντων.

Τα διαδραστικά μέσα μπορούν να βελτιώσουν ριζικά τον τρόπο που βιώνουμε αρχαιολογικούς χώρους, μνημεία και μουσεία. Η εταιρεία αναζητά συνήθως ευκαιρίες για να μοιραστεί την εμπειρία και την τεχνογνωσία που έχει με πολιτιστικά ιδρύματα αλλά και με καλλιτεχνικές κοινότητες, απεικονίσεις αρχαιολογικών χώρων, εικονικές περιηγήσεις, μουσεία εικονικής πραγματικότητας, εκθέσεις επαυξημένης πραγματικότητας, εγκαταστάσεις ψηφιακής τέχνης. Η εταιρεία ενώθηκε από το πάθος που έχει για βιντεοπαιχνίδια. Δημιουργούν πρωτότυπα παιχνίδια για να το απολαύσουν όλοι. Έργο τους είναι ο σχεδιασμός και η ανάπτυξη παιχνιδιών, η τρισδιάστατη τέχνη, η ανάπτυξη παιχνιδιών εικονικής πραγματικότητας, η ανάπτυξη παιχνιδιών επαυξημένης πραγματικότητας και η ανάπτυξη παιχνιδιών για κινητά.

Οι εταιρίες σε όλες τις βιομηχανίες ξοδεύουν μεγάλα χρηματικά ποσά και χρόνο για την εταιρική εκπαίδευση των υπαλλήλων τους. Παρά το μεγάλο κόστος τους, οι σύγχρονοι μέθοδοι εκπαίδευσης συνήθως αποδεικνύονται μη αποδοτικές καθώς αφοσιώνονται στην θεωρητική κατάρτιση αντί της πρακτικής εμπειρίας. Η eNVy softworks παρέχει B2B υπηρεσίες δημιουργίας λογισμικού στη μορφή ηλεκτρονικών παιχνιδιών με σκοπό την εκπαίδευση υπαλλήλων, σχεδιασμένα για οποιαδήποτε πλατφόρμα (PC, iOS, Android, Web κλπ), αξιοποιώντας τεχνολογίες όπως η εικονική & η επαυξημένη πραγματικότητα ή ακόμη και το eyetracking. Επιστρατεύοντας τις δυνατότητες των ηλεκτρονικά παιχνίδια παρέχουμε ολοκληρωμένες λύσεις εκπαίδευσης για επιχειρήσεις με έμφαση στην βιωματική μάθηση. Το game development αποτελεί έναν πολύ απαιτητικό, τεχνολογικά, τομέα που μόλις είχε αρχίσει να αναπτύσσεται στην χώρα μας. Αυτό το απλό γεγονός σε συνδυασμό με την έλλειψη επαρκούς ακαδημαϊκής υποδομής οδηγεί στην πλειοψηφία των ανθρώπων που επιχειρούν να ασχοληθούν επαγγελματικά με την δημιουργία παιχνιδιών να αποτυγχάνουν. Στην δικιά τους περίπτωση χρειάστηκαν χρόνια, πολύ μελέτη και πολύ προσπάθεια μέχρις ότου να νιώσουν άνετα με το αντικείμενο και να μπορούμε να παράγουμε ποιοτικά προϊόντα. Προσπαθώντας να βοηθήσουμε περισσότερο κόσμο να αντιμετωπίσει κάποια ξεκίνησαν να διοργανώνουν σεμινάρια και ομιλίες. Αυτή η πρώτη επαφή με την εκπαίδευση σε συνδυασμό με την αλληλεπίδραση με επιχειρήσεις έκανε τη δημιουργία της εταιρικής εκπαίδευσης.

Η FEAC Engineering P.C. ιδρύθηκε το 2014 στην Ελλάδα, από μια ομάδα κινήτρων, εξαιρετικά εξειδικευμένων και έμπειρων μηχανικών με το όραμα της

δημιουργίας ενός σύγχρονου κόμβου που θα προσφέρει, διευρύνει και εκδημοκρατίζει τη χρήση και τα πλεονεκτήματα της προσομοίωσης μηχανικής με βάση τη φυσική στην παγκόσμια αγορά. Το FEAC στοχεύει να είναι το καλύτερο στο να καταστεί δυνατή η πολυπλοκότητα παρέχοντας λύσεις μέσω προσομοίωσης μηχανικής. Η αποστολή της εταιρείας είναι να αυξήσει την αξία των πελατών και τη φήμη της επωνυμίας τους μειώνοντας το κόστος τους, ειδικά κατά το στάδιο ανάπτυξης. Έκτοτε, η FEAC έχει παραδώσει πολλά απαιτητικά και πολύπλοκα έργα σε πελάτες παγκόσμιας κλάσης που οδηγούν σε διάφορα παγκόσμια και εθνικά βραβεία. Το 2018 η FEAC Engineering P.C. προσχώρησε στην Κοινότητα Συνεργατών Λογισμικού Siemens PLM για να βελτιώσει τη σειρά των προσφορών της. Ως αποτέλεσμα, η FEAC Engineering είναι ο χρυσός εξουσιοδοτημένος μεταπωλητής του χαρτοφυλακίου CAE SIEMENS PLM σε τρέχοντες και μελλοντικούς πελάτες σε Ελλάδα, Κύπρο και Μάλτα.

Στο σημερινό επιχειρηματικό περιβάλλον, οι καταναλωτές έχουν γίνει πιο απαιτητικοί, οι κύκλοι ζωής των προϊόντων έχουν γίνει μικρότεροι και πιο σύντομοι, οι νέοι ανταγωνιστές ανάπτυξης προϊόντων αναδύονται φαινομενικά εν μία νυκτί και η αστάθεια της οικονομίας δημιουργεί νέες πιέσεις για μείωση του κόστους όπου είναι δυνατόν. Ως αποτέλεσμα, τα σχέδια προϊόντων έχουν γίνει πολύ πιο περίπλοκα - με πρόσθετα χαρακτηριστικά, μικρότερα μεγέθη, νέα υλικά, διαδικασίες παραγωγής εξοικονόμησης κόστους και άλλες καινοτομίες.

Στο παρελθόν, οι εταιρείες συνήθιζαν «υπερπροσδιορισμό» προϊόντων. Προκειμένου να αποφευχθούν κίνδυνοι, χρησιμοποιούσαν πρόσθετα υλικά για αντοχή ή έκαναν εμπειρικές παραδοχές στη φάση σχεδιασμού. Αυτό το πρότυπο δεν είναι πλέον μια βιώσιμη λύση στη σημερινή αγορά. Απαιτείται διαχείριση κόστους χρησιμοποιώντας τη μικρότερη ποσότητα πρώτων υλών σε συνδυασμό με σύντομο χρονικό πλαίσιο σχεδιασμού. Επιπλέον, ένα προϊόν πρέπει να λειτουργεί όπως προορίζεται σε ολόκληρο τον κύκλο ζωής του. Χωρίς ακεραιότητα προϊόντος, υπάρχει κίνδυνος αστοχίας προϊόντος, αξιώσεων εγγύησης, ανακλήσεων και πιθανής ζημιάς στην επωνυμία πίσω από το προϊόν.

Με την επιστήμη να κάνει μεγάλα άλματα κάθε μέρα, μετατρέποντας αναλυτικές μεθόδους σε βολικό λογισμικό υπολογιστή, η μηχανοργάνωση (CAE) έχει γίνει το απόλυτο εργαλείο της διαδικασίας E & A. Η εικονική μηχανική βοηθά να διασφαλιστεί ότι οι δυνατότητες που ενσωματώνετε στο προϊόν θα λειτουργούν όπως έχουν σχεδιαστεί σε πραγματικές συνθήκες. Στην πραγματικότητα, είναι μια υπόσχεση για τους πελάτες ότι τα προϊόντα τους θα ικανοποιήσουν τις προσδοκίες τους από κάθε άποψη. Λόγω της απίστευτης ικανότητάς του να αναπαράγει την απόδοση των προϊόντων στον πραγματικό κόσμο, η προσομοίωση μηχανικής έχει φέρει επανάσταση στη διαδικασία ανάπτυξης προϊόντων. Ελαχιστοποιώντας τις δαπανηρές φυσικές δοκιμές, επιταχύνοντας το χρόνο στην αγορά και επιτρέποντας καινοτομίες σχεδιασμού που αλλάζουν παιχνίδια σε εικονικό περιβάλλον χαμηλού κινδύνου, η προσομοίωση βοήθησε τις επιχειρήσεις κάθε κλάδου να επιτύχουν σημαντικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα. Οι διάφορες αριθμητικές τεχνικές που χρησιμοποιεί η FEAC επιτρέπουν γρήγορη, αποδοτική και οικονομικά αποδοτική ανάπτυξη προϊόντων καθ' όλη τη διάρκεια της διαδικασίας ανάπτυξης - από τη σχεδιαστική ιδέα έως την τελική φάση δοκιμών, επικύρωσης και παραγωγής. Έχει γίνει το απόλυτο εργαλείο για τις εταιρείες να εκπληρώσουν τις υποσχέσεις των πελατών, παρέχοντας βελτιστοποιημένα προϊόντα υψηλής ποιότητας που αποδίδουν όπως αναμένεται σε πραγματικές εφαρμογές.

Η GAIA ROBOTICS IKE επεξεργάζεται και αναλύει πολλαπλά γεωργικά δεδομένα και βοηθάει τον καταναλωτή για την βελτιστοποίηση της παραγωγής του. Ολόκληρη η παραγωγή οπτικοποιείται σε μία οθόνη. Ο γεωπόνος και ο παραγωγός διαθέτουν ένα πλήρες εργαλείο, με το οποίο μπορούν να βελτιστοποιήσουν τις πρακτικές τους, να αυξήσουν την απόδοση των καλλιεργειών τους και να υποστηρίξουν τις αποφάσεις τους χρησιμοποιώντας δεδομένα μέχρι πρότινος αόρατα στο ανθρώπινο μάτι. Μία σημαντική βοήθεια που προσφέρει είναι η απόκτηση υγιέστερων καλλιεργειών υψηλής ποιότητας. Παρακολουθεί συνέχεια όλες τις παραμέτρους που αφορούν το έδαφος, την άρδευση, την ανάπτυξη και την υγεία των φυτών. Με ακρίβεια έως και 98% παρέχει ακριβείς προβλέψεις της αναμενόμενης παραγωγής ώστε να υπάρχει ανταγωνιστικότητα. Μεγιστοποιεί την απόδοση των καλλιεργειών μέσω του σχεδιασμού της φύτευσης και συγκομιδής και της βελτίωσης των γεωργικών πρακτικών.

Η GEObit P.C έχει σχεδιάσει και κατασκευάσει διάφορους τύπους σεισμικών οργάνων παρακολούθησης, εστιάζοντας στο χαμηλό κόστος, να είναι εύκολο στη χρήση, πολύ χαμηλή κατανάλωση ενέργειας και υψηλή αξιοπιστία. Η συμμετοχή της GEObit με τα Γεωφυσικά & Σεισμολογικά Όργανα ξεκινά στις αρχές της δεκαετίας του 2000 ως σχεδιαστές οργάνων και υποστήριξη πεδίου για γεωφυσικές εταιρείες. Έχουνε σχεδιάσει και κατασκευάσει διάφορους τύπους σεισμικών οργάνων παρακολούθησης, εστιάζοντας σε χαμηλό κόστος, εύκολο στη χρήση, πολύ χαμηλή κατανάλωση ενέργειας και υψηλή αξιοπιστία. Τα όργανα τους έχουν χρησιμοποιηθεί σε εκατοντάδες έργα σε πιο δύσκολες συνθήκες και σκληρά περιβάλλοντα, παγκοσμίως, από τη ζούγκλα της Παπούα, και την έρημο της Μέσης Ανατολής έως τα βουνά των Ιμαλαΐων και το παγωμένο έδαφος της Αλάσκας. Είναι περισσότερο από χαρούμενοι που δεν είχαν ποτέ κανένα λειτουργικό πρόβλημα. Περισσότερα από 4.500 όργανα έχουν αναπτυχθεί παγκοσμίως μέχρι τώρα.

Στόχος τους είναι να παρέχουνε στον κλάδο φορητά, χαμηλής ισχύος, χαμηλού κόστους, γεωφυσικά και σεισμικά όργανα, όπως σεισμικούς ψηφιοποιητές και καταγραφείς 32bit ADC, ευρυζωνικούς ή ευρυζωνικούς σεισμικούς αισθητήρες και λογισμικό επεξεργασίας, για εξερεύνηση γεωφυσικής και σεισμολογίας. Τα όργανα τους είναι ιδανικά για τοπική και περιφερειακή σεισμικότητα και παρακολούθηση μικρο-σεισμικότητας και για σεισμικά γεγονότα όπως αυτά που προκαλούνται από μη συμβατική εκχύλιση υδρογονανθράκων (π.χ. υδραυλική θραύση).

HLECTRON (ΗΛΕΚΤΡΟΝ Ι.Κ.Ε.) αναπτύσσει ιατρικά συστήματα που στοχεύουν σε μια σημαντική ανακάλυψη στη θεραπεία του καρκίνου. Το HLElectron αναπτύσσει ιατρικά συστήματα που στοχεύουν σε μια σημαντική ανακάλυψη στη θεραπεία του καρκίνου. Η εταιρεία εμπορευματοποιεί μια τεχνολογία πλατφόρμας, η ανάπτυξη της οποίας ξεκίνησε πριν από περισσότερο από μια δεκαετία στο Τμήμα Φυσικής (Cavendish Laboratory) του Πανεπιστημίου του Cambridge. Το 2020, η HLElectron έλαβε 1 εκατομμύριο ευρώ για το επιχειρηματικό της έργο καινοτομίας TOSCA, μετά

την απονομή μιας σφραγίδας αριστείας στο πλαίσιο του προγράμματος «Ορίζοντας 2020» της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Τα ιατρικά τους συστήματα είναι το αποτέλεσμα ενός μεγάλου πολυεθνικού και διεπιστημονικού έργου, που χρηματοδοτείται από την Innovate UK, τη Royal Society και ιδιώτες επενδυτές. Η τεχνολογία στήριξης βασίζεται σε μια στοχευμένη επίθεση οξειδωτικού στρες σε καρκινικά κύτταρα (χρησιμοποιώντας είδη αντιδραστικού οξυγόνου) για την πρόκληση κυτταρικής απόπτωσης. Έχουν αναπτυχθεί δύο συστήματα. Ένα φορητό ιατρικό σύστημα (τεχνολογία 1ης γενιάς) έδειξε ότι αυξάνει την αποτελεσματικότητα των τυπικών ποσοστών χημειοθεραπείας και επιβίωσης των ασθενών με καρκίνο του μαστού κατά 15% (κλινικά δεδομένα από 200 ασθενείς που παρακολουθούνταν για 10 χρόνια). Το πρωτόκολλο θεραπείας είναι μη επεμβατικό και επικουρικό (συμπληρωματικό) στη χημειοθεραπεία. Ιατρικό σύστημα 2ης γενιάς με στόχο την αντικατάσταση της συστηματικής χημειοθεραπείας. Το πρωτόκολλο είναι επεμβατικό και χρησιμοποιεί μαγνητική νανοτεχνολογία για να προκαλέσει προγραμματισμένο θάνατο καρκινικών κυττάρων (απόπτωση). Το σύστημα αποδεικνύεται σε μελέτες σε ζώα (αρουραίους) για να αυξήσει τα ποσοστά επιβίωσης κατά 50% χωρίς να δοθεί συστηματική χημειοθεραπεία στα ζώα.

Parkingstream είναι μια εκκίνηση που προετοιμάζει την επιβολή του δρόμου στάθμευσης στο μέλλον, όπου όλες οι κουραστικές και αναποτελεσματικές χειροκίνητες εργασίες του σήμερα θα γίνουν πλήρως αυτοματοποιημένες. Η εταιρεία πιστεύει σε ένα μέλλον όπου οι κάτοικοι μπορούν εύκολα να βρουν θέση στάθμευσης τη νύχτα και οι επισκέπτες της πόλης μπορούν να επισκεφθούν όλα τα μικρά καταστήματα χωρίς ταλαιπωρία. Η μόνη πλατφόρμα Smart City που μπορεί να αυτοματοποιήσει το Street Parking Control & Enforcement. Βοηθάνε τις πόλεις να μεγιστοποιήσουν τα έσοδά τους ελαχιστοποιώντας ταυτόχρονα το κόστος τους.

Στην PHEE PC προσπαθούνε συνεχώς να δημιουργούνε προϊόντα, τα οποία όχι μόνον θα είναι ανταγωνιστικά στην αγορά, αλλά θα έχουν και θετικό αντίκτυπο στο οικοσύστημα του πλανήτη μας, ο οποίος χρειάζεται τη βοήθειά μας. Είναι αφοσιωμένοι στο να συνεργαζόμαστε με τις αρμόδιες αρχές, με κορυφαίες βιομηχανίες και με τους πελάτες τους έτσι ώστε τα οικολογικά υλικά να ανακτήσουν το κύρος τους και την εμπιστοσύνη των καταναλωτών. Προσδοκούνε πως το πάθος και η αφοσίωσή τους θα καταστήσει την PHEE μία εταιρία παγκόσμιου κύρους και εμβέλειας, η οποία θα ανοίξει το μονοπάτι που θα ακολουθήσουν και άλλες εταιρίες, καθοδηγώντας τες προς τη βιωσιμότητα, τις φιλικές προς το περιβάλλον πρακτικές και το σεβασμό στο περιβάλλον.

Η πρώτη ύλη που χρησιμοποιεί η PHEE είναι τα νεκρά φύλλα του αγγειόσπερμου *Posidonia Oceanica*. Σύμφωνα με τους επιστήμονες, αυτό το είδος φυτού είναι ένας από τους αρχαιότερους ζώντες οργανισμούς στη Γη. Ωστόσο, δεν είναι απαραίτητο να έχει κανείς επιστημονικές γνώσεις για να παρατηρήσει πως τα φύλλα της Ποσειδωνίας εκβράζεται στις ακτές της Μεσογείου σε μεγάλες ποσότητες ετησίως, και πως απορρίπτεται ως απόβλητο. Όμως, μετά από 2 χρόνια Έρευνας και Ανάπτυξης, η ομάδα της PHEE έφερε πίσω στη ζωή τα νεκρά φύλλα της Ποσειδωνίας, και κατάφερε να γίνει η πρώτη εταιρία σε παγκόσμιο επίπεδο που τα χρησιμοποίησε πλήρως ως πρώτη ύλη. Πρόκειται για μία καινοτόμο, φυσική πρώτη ύλη, η οποία αναπτύχθηκε και τυποποιήθηκε για να λάβει τη μορφή ενός καινοτόμου υλικού.

Το PHEE-board είναι ένα προϊόν βασισμένο στην κυτταρίνη, το οποίο μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την ανάπτυξη τελικών προϊόντων υψηλής προστιθέμενης αξίας. Πιο συγκεκριμένα, το PHEE-board, το οποίο αναπτύχθηκε σύμφωνα με την τυποποιημένη διαδικασία που αναφέρεται παραπάνω, είναι ένα επίπεδο πάνελ κατασκευασμένο από τα νεκρά φύλλα της Ποσειδωνίας και από βιολογικές ρητίνες. Οι προδιαγραφές, καθώς και τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα του είναι πως τα φύλλα της Ποσειδωνίας τοποθετούνται με χαρακτηριστικό τρόπο σε κάθε πάνελ, η ζήτηση διαμορφώνει και την προσφορά, είναι βραδύκαυστο και χρησιμοποιείται και ως πρώτη ύλη, αλλά και ως τρόπος κατασκευής.

Η SAMMY PC έχοντας συνεργαστεί με διεθνείς βιομηχανικούς οργανισμούς, η SaMMY παρέχει υπεσύγχρονες λύσεις και υπηρεσίες για μαρίνες και τουριστικά λιμάνια. Η ψηφιακή πλατφόρμα προσφέρει ένα πλήρες κιτ εργαλείων που βοηθά τις μαρίνες να βελτιστοποιήσουν την απομακρυσμένη τους διαχείριση.

Stymon Natural Products IKE είναι μια νεοφυής επιχείρηση η οποία εξειδικεύεται στην έρευνα, ανάπτυξη και προώθηση στην αγορά καινοτόμων προϊόντων που βασίζονται στα φυσικά προϊόντα της ελληνικής γης. Η STYMON Natural Products στοχεύει στη διάθεση προϊόντων τα οποία συνεισφέρουν στην αιεφόρο ανάπτυξη και μειώνει, κατά το μέτρο της, το περιβαλλοντικό αποτύπωμα της βιομηχανίας. Η αρωματική, διατροφική, τροφο-φαρμακευτική και φαρμακευτική αξία ποικίλων ειδών της Ελληνικής υπαίθρου και της αγροτικής παραγωγής της είναι ευρέως γνωστή και αδιαμφισβήτητη. Στοχεύει στην αξιοποίηση αυτών των ειδών ώστε να προμηθεύσουμε τους πελάτες μας με υψηλής αξίας και ποιότητας διατροφικά προϊόντα, αρωματικά συστατικά, αιθέρια έλαια, όπως και συστατικά τροφίμων, καλλυντικών και φαρμακευτικών ουσιών. Επενδύουμε στην Έρευνα και Ανάπτυξη, σε συνεργασία και με εξωτερικούς συνεργάτες, στοχεύοντας στην ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων όπως και των απαραίτητων τεχνολογιών. Επιπρόσθετα εφαρμόζουμε τις πλέον σύγχρονες παραγωγικές μεθόδους ώστε να παράσχουμε υψηλής ποιότητας προϊόντα με οικονομικά αποδοτικές διαδικασίες. Οι εγκαταστάσεις παραγωγής της εταιρείας πληρούν τα πλέον αυστηρά πρότυπα υγιεινής, ασφάλειας και διασφάλισης ποιότητας.

Η έρευνα, ανάπτυξη και παραγωγή καινοτόμων προϊόντων ώστε να παράσχουμε υψηλής ποιότητας προϊόντα σε ανταγωνιστικές τιμές στην βιομηχανία τροφίμων, βιολειτουργικών τροφίμων, αρωμάτων, καλλυντικών και φαρμάκων εξασφαλίζοντας κατ'αυτόν τον τρόπο μια θέση στρατηγικού προμηθευτή των συνεργατών τους στην διεθνή αγορά.

Η TWOBULL MEDITHERAPY P.C. έχει ως αποστολή στο Twobull MeDiTherapy να δημιουργήσουν καινοτόμες διαγνωστικές εξετάσεις αίματος και φάρμακα που αυξάνουν την ακρίβεια και την ταχύτητα των διαγνωστικών διαδικασιών και παρέχουν εξατομικευμένες λύσεις φροντίδας για τους ασθενείς, παρατείνοντας έτσι την επιβίωσή τους και βελτιώνοντας την ποιότητα ζωής τους. Παρέχουν προϊόντα που συμμορφώνονται με τις ισχύουσες απαιτήσεις και υπερβαίνουν τις προσδοκίες των πελατών τους. Αυτό θα επιτευχθεί μέσω της συμμετοχής των υπαλλήλων και των υπεργολάβων και της συνεχιζόμενης εκπαίδευσης για να διασφαλιστεί η συνεχής βελτίωση των διαδικασιών τους.

Λόγω της πανδημίας που επικρατεί το τελευταίο διάστημα η πολιτεία προσπαθεί να στηρίξει της νεοφυείς επιχειρήσεις. Έτσι, ταυτόχρονα με την αποτύπωση του οικοσυστήματος νεοφυούς επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα προχωρά και η ενεργοποίηση εργαλείων για την υποστήριξή τους μέσω του Elevate Greece. Προς αυτή την κατεύθυνση, ένα σημαντικό βήμα είναι η ενεργοποίηση και στη χώρα μας, του θεσμού των “business angels”. Η Ελληνική Πολιτεία, για πρώτη φορά, αφενός έχει αποσαφηνίσει θεσμικά το νέο εργαλείο και αφετέρου θεσπίζει φορολογικά κίνητρα για τους Επενδυτικούς Αγγέλους. Κοινή Υπουργική Απόφαση περιγράφει τους όρους και τις προϋποθέσεις για τον χαρακτηρισμό ενός φορολογούμενου – φυσικού προσώπου ως “Επενδυτικού Αγγέλου” (Angel Investor). Παράλληλα, του αναγνωρίζει το δικαίωμα έκπτωσης από το φορολογητέο εισόδημα για επενδύσεις σε νεοφυή επιχείρηση που είναι εγγεγραμμένη στο Εθνικό Μητρώο Νεοφυών Επιχειρήσεων - Elevate Greece. Ο «Επενδυτικός Άγγελος» έχει το δικαίωμα έκπτωσης από το φορολογητέο εισόδημα, που ισούται με το 50% του ποσού της εισφοράς κεφαλαίου, το οποίο διέθεσε σε νεοφυείς επιχειρήσεις. Εκπίπτει αναλογικά ανά κατηγορία δηλωθέντος εισοδήματος του φορολογικού έτους εντός του οποίου πραγματοποιήθηκε η εισφορά. Δύναται να επενδύσει ποσό έως 100.000 € ανά νεοφυή επιχείρηση του Elevate Greece και έως τρεις ανά έτος, δηλ. έως 300.000 € ανά έτος.

Το πράσινο φως για τη χρηματοδότηση κεφαλαίου κίνησης, με την μορφή μη επιστρεπτέας επιχορήγησης, σε νεοφυείς επιχειρήσεις που έχουν εγγραφεί στην πλατφόρμα Elevate Greece έδωσε η Ευρωπαϊκή Επιτροπή. Συγκεκριμένα, σύμφωνα με την πρόσκληση ΕΣΠΑ που είχε ανακοινώσει το υπουργείο Ανάπτυξης κι Επενδύσεων, η χρηματοδότηση ανέρχεται στα 60 εκατ. ευρώ και θα δοθεί στις εγγεγραμμένες επιχειρήσεις του μητρώου «Elevate Greece» με στόχο την κάλυψη εξόδων τους σε αγορές εμπορευμάτων χρήσης, πρώτων υλών και υλικών χρήσης, του συνόλου των παροχών σε εργαζομένους και διάφορα λειτουργικά έξοδα. Εταιρείες υψηλής τεχνολογίας μπαίνουν στη κούρσα διεκδίκησης της «πίτας» των 60 εκατ. ευρώ που προκήρυξε το Υπουργείο Ανάπτυξης και Επενδύσεων, για το Εθνικό Μητρώο Νεοφυών Επιχειρήσεων «Elevate Greece». Το ποσό της επιχορήγησης ανέρχεται στο 80% των δαπανών κεφαλαίου κίνησης για το έτος αναφοράς 2019 ή 2020. Ειδικότερα, η δημόσια χρηματοδότηση των επιχειρήσεων θα κυμαίνεται από 5.000 έως 100.000 ευρώ.



## **4.7 Η Επιχειρηματικότητα στην εποχή της πανδημίας**

Η αλήθεια είναι πως η κρίση του κορονοϊού τέσταρε τις αντοχές όλων μας. Ταυτόχρονα, όμως, αποτέλεσε και μια ισχυρή απόδειξη για τη δύναμη που κρύβουμε όλοι μέσα μας. Η πανδημία στάθηκε, παράλληλα, αιτία και αφορμή της απελευθέρωσης αξιών που είχαμε αφήσει να ξεθωριάσουν. Μαγικές λύσεις για την επόμενη μέρα δεν υπάρχουν. Υπάρχουν, όμως, όλα εκείνα τα ποσοτικά και, κυρίως, ποιοτικά χαρακτηριστικά που πλέον μας κάνουν πιο δυνατούς. Η υγειονομική κρίση δημιούργησε ένα ισχυρό σοκ παγκόσμιας κλίμακας, που θα επιφέρει σημαντικές επιπτώσεις για ένα μεγάλο διάστημα. Μάλιστα, στην περίπτωση της Ελλάδας ο κορονοϊός μάς χτύπησε την πόρτα σε μια χρονική περίοδο όπου είχαν δημιουργηθεί συνθήκες ανάκαμψης και είχαν τεθεί οι βάσεις για μια νέα αναπτυξιακή πορεία.

Η αβεβαιότητα είναι το κύριο χαρακτηριστικό της νέας κατάστασης που επικρατεί. Το αποτύπωμα της πανδημίας δεν έχει σβήσει και η δυνατότητα να σχεδιάσουμε το μέλλον με τη λογική καθαρά τεχνοκρατικών μοντέλων και μαθηματικών προβλέψεων μοιάζει ουτοπική. Η πανδημία, λοιπόν, αποτέλεσε ένα crash test που έφερε μεγάλες αλλαγές, όχι μόνο στον τρόπο που λειτουργούμε σε μια κρίση, αλλά συνολικά στον τρόπο που σκεφτόμαστε και δουλεύουμε και σε περίοδο κανονικότητας. Για ακόμα μία φορά, σε περίοδο κρίσης, καταφέραμε να ενώσουμε δυνάμεις. Όχι με λόγια, αλλά με πράξεις. Πολιτεία, επιστημονική κοινότητα, κοινωνία, επιχειρήσεις συνεργαστήκαμε με ενσυναίσθηση, αλληλεγγύη και υπευθυνότητα. Δείξαμε εμπιστοσύνη στην επιστήμη και στους ειδικούς και προχωρήσαμε σεβόμενοι τον βηματισμό που εκείνοι μας υπέδειξαν, ενώ ταυτόχρονα αποδείξαμε την αποτελεσματικότητα της συνεργασίας δημόσιου και ιδιωτικού τομέα. Και σήμερα μπορούμε να υπερηφανευόμαστε ότι τα καταφέραμε, κάνοντας ενωμένοι μικρά και μεγάλα θαύματα.

Η συνεργασία είναι, επομένως, η μαγική λέξη. Τη συνεργασία δεν τη χρειαζόμαστε μόνο στα δύσκολα. Τη χρειαζόμαστε πάντα και παντού, ως το στοιχείο που θα πυροδοτήσει την ανάπτυξη, αλλά και ως δικλίδα ασφαλείας προκειμένου τα οφέλη της ανάπτυξης να μοιραστούν δίκαια και ισόρροπα. Σήμερα, ως χώρα, ως επιχειρήσεις αλλά και ως άτομα, έχουμε κερδίσει σημαντική γνώση. Μέσα σε τρεις μήνες έχουμε αποκτήσει γνώσεις και έχουμε κάνει βήματα που υπό κανονικές συνθήκες θα μας έπαιρναν χρόνια. Ωριμάσαμε, κατανοήσαμε πως η ανάπτυξη ούτε "πέφτει" από τον ουρανό ούτε είναι υπόθεση του ενός. Χρειάζεται ρεαλιστικό σχέδιο, καλή προετοιμασία και πολλή δουλειά. Και όλα αυτά χρειάζεται να τα κάνουμε "μαζί". Πολίτες, Πολιτεία, επιστήμονες, επιχειρήσεις έχουμε μια μεγάλη ευκαιρία: να φτιάξουμε το μέλλον που θέλουμε. Για όλους. Σε όλα τα επίπεδα.

Σημαντικό είναι να τονίσουμε τα πολλαπλά πλήγματα στην εποχή του κορονοϊού που έχει δεχτεί η γυναικεία επιχειρηματικότητα, ενώ δεν διαφαίνεται «φως στην άκρη του τούνελ» όσο επιστρέφει η οικονομία σε συνθήκες καραντίνας, ακόμη και αν αυτή τη φορά το lockdown δεν είναι γενικό, αλλά τοπικής εμβέλειας, σύμφωνα με τον Σύνδεσμο Επιχειρηματιών Γυναικών Ελλάδος (ΣΕΓΓΕ).

Τα μηνύματα που δέχεται καθημερινά ο ΣΕΓΕ από τα μέλη του είναι άκρως ανησυχητικά και επιβεβαιώνουν τα ευρήματα των πρόσφατων ερευνών που διενήργησε ο σύνδεσμος για τις επιπτώσεις της πανδημίας. Παράλληλα αποτυπώνουν την κοινωνική και οικονομική απομόνωση, στην οποία οδηγούνται οι γυναίκες. Οι γυναίκες επιχειρηματίες “παλεύουν” μόνες τους μέσα στα... κύματα του κορωνοϊού και δίνουν μάχη για να επιβιώσουν. Την ίδια ώρα η κυβέρνηση καταρτίζει σχέδιο δράσης υποστήριξης των επιχειρήσεων, όμως, δυστυχώς, για ακόμη μία φορά από τον σχεδιασμό απουσιάζει η λήψη εξειδικευμένων μέτρων για τη στήριξη των γυναικών, αγνοώντας προφανώς πως η διάσταση των αναγκών των δύο φύλων στη χώρα μας είναι υπαρκτή.

Σύμφωνα με την πρόεδρο του ΣΕΓΕ «οι γυναίκες επιχειρηματίες –ανεξαρτήτως κλάδου δραστηριοποίησης- αποτελούν τα μεγαλύτερα οικονομικά θύματα της πανδημίας». Και εξηγεί για ποιον λόγο οι γυναίκες επιχειρηματίες μειονεκτούν σε σχέση με τους άνδρες συναδέλφους τους, αλλά και σε σχέση με τους εργαζόμενους είτε είναι άνδρες είτε γυναίκες: «Κατά την περίοδο των κλειστών σχολείων και δομών ηλικιωμένων όλοι οι εργοδοτούμενοι είχαν την επιλογή της άδειας ειδικού σκοπού, η οποία ορθώς θεσμοθετήθηκε και εφαρμόστηκε. Την ίδια ώρα οι επιχειρηματίες –περιλαμβανομένων των επαγγελματιών χωρίς εργαζόμενους ή με ολιγάριθμο προσωπικό- όφειλαν να είναι παρόντες και να στηρίζουν την επιχείρησή τους. Όφειλαν να μείνουν όρθιοι και λειτουργικοί. Οι γυναίκες επιχειρηματίες υποχρεώθηκαν να κλείσουν τις επιχειρήσεις τους ή να τις εγκαταλείψουν ακυβέρνητες πολύ πιο γρήγορα όταν έκλεισαν τα σχολεία και οι ανοιχτές δομές φύλαξης ηλικιωμένων (ΚΑΠΗ, ΚΗΦΗ). Ακόμη και όταν το πρώτο lockdown ολοκληρώθηκε η γυναίκα επιχειρηματίας αδυνατούσε να γυρίσει στην επιχείρησή της, καθώς σχολεία, ΚΔΑΠ, και δομές Ηλικιωμένων ήταν όλα κλειστά.

Το φορτίο για την Ελληνίδα στο επιχειρείν είναι τεράστιο και διογκώνεται λόγω της ανισοκατανομής ρόλων αλλά και των προβλημάτων που φέρνει μαζί της η πανδημία. Παράλληλα, εξαιτίας του κορωνοϊού ολοένα και περισσότερες γυναίκες πέρασαν στο φάσμα του ανενεργού οικονομικά πληθυσμού, καθώς έκλεισαν τις επιχειρήσεις τους ή βγήκαν εκτός της αγοράς εργασίας.

Δεν υπάρχει καμία μέριμνα να στηριχθούν οι γυναίκες ώστε να κρατήσουν ζωντανές τις επιχειρήσεις τους. Δεν υπάρχει κανένα μέτρο γι’ αυτές που θα τις βοηθήσει να ενταχθούν ή να παραμείνουν στο επιχειρείν. Για παράδειγμα, δεν υπάρχει καμία πρόνοια για την αντιμετώπιση των ζητημάτων που θα προκύψουν από ένα ενδεχόμενο λουκέτο στα σχολεία. Δεν υπάρχει στήριξη για την επίλυση τέτοιων προβλημάτων της καθημερινότητας που είναι ικανά βάλουν οριστικά ταφόπλακα στο γυναικείο επιχειρείν.

«Προφανώς αγαπάμε τα παιδιά μας και τις οικογένειες μας», συμπληρώνει η Πρόεδρος του ΣΕΓΕ, αλλά «μήπως και η πολιτεία πρέπει να φροντίζει για μας; Ως τότε θα μας αντιμετωπίζει ως εργαζόμενες δεύτερης κατηγορίας –όπως συμβαίνει όλα τα προηγούμενα χρόνια- χωρίς, δωρεάν πρόσβαση σε παιδικούς σταθμούς και σε ΚΔΑΠ».

Σύμφωνα με την Πρόεδρο του ΣΕΓΕ, η φτωχοποίηση απειλεί ακόμη περισσότερο σήμερα τις γυναίκες επιχειρηματίες στη χώρα μας, καθώς η Ελλάδα «είναι πρώτη σε έλλειμμα ισότητας μεταξύ των δύο φύλων και τελευταία σε όλους τους δείκτες ενσωμάτωσης της γυναίκας στην οικονομία, σύμφωνα με το Ευρωπαϊκό Ινστιτούτο Ισότητας των Φύλων και τα στοιχεία του Οκτωβρίου του 2020».

Η Κίνα, δεύτερη μεγαλύτερη οικονομική δύναμη στον κόσμο, ήταν η πρώτη χώρα που χτυπήθηκε από την πανδημία του κορωνοϊού και υποχρεώθηκε να σταματήσει τα ταξίδια, να κλείσει τα καταστήματα και τα θεματικά πάρκα, να επιβάλει μάσκες σε

δημόσια κτήρια και να ενθαρρύνει τους πολίτες να τηρούν τις αποστάσεις. Τώρα, η χώρα ξανανοίγει, το ίδιο και ο υπόλοιπος κόσμος. Οι εταιρείες, λοιπόν, χρησιμοποιούν την εμπειρία από την Κίνα για να φτιάξουν τους κανονισμούς και για τις υπόλοιπες χώρες. Οι αντιδράσεις των μεγάλων εταιρειών, όπως η Nike, τα Starbucks και η Disney έχουν γίνει σημείο αναφοράς για τους αναλυτές της Wall Street, ενώ οι ομάδες των πολυεθνικών εταιρειών μοιράζονται τις εμπειρίες τους με τους επενδυτές. Οι μεγάλες αμερικανικές πολυεθνικές εταιρείες, όπως για παράδειγμα η Nike, έχουν αρχίσει να βλέπουν αύξηση των πωλήσεων. Όταν η Volkswagen άνοιξε το εργοστάσιό της στο Βόλφσμπουργκ της Γερμανίας περιέγραψε και την εμπειρία του ανοίγματος των 32 από τα 33 εργοστάσιά της στην Κίνα. Και οι δύο εταιρείες υιοθετούν νέες στρατηγικές για την επιστροφή στην κανονικότητα, ενώ μιλούν για σημάδια αυξημένων πωλήσεων.

Εταιρείες ειδικευμένες στην εσωτερική διακόσμηση επιχειρήσεων, που βοηθούν τις πολυεθνικές να προσαρμόσουν τον τρόπο εργασίας στα νέα δεδομένα έχουν ήδη αρχίσει να μιλούν για το «Γραφείο των δύο μέτρων». Πρόκειται για το νέο τρόπο εργασίας που εμπνέει τους εργαζομένους να σκεφτούν τις λύσεις, την τήρηση των απαραίτητων αποστάσεων, αλλά και την προετοιμασία των κτηρίων για να υποδεχτούν τους εργαζομένους στη νέα εποχή. Υπό αυτή τη συνθήκη, τα γραφεία έχουν απόσταση δύο μέτρων, όπως συμβουλεύουν οι ειδικοί της υγείας ώστε να μειώνεται ο συγχρωτισμός και να περιορίζονται οι πιθανότητες μετάδοσης του κορωνοϊού. Οι εργαζόμενοι έχουν την οδηγία να μετακινούνται στο γραφείο χρησιμοποιώντας μία κυκλική διαδρομή – στους δείκτες της φοράς του ρολογιού – για να μην πέφτουν ο ένας πάνω στον άλλο. Με αυτόν τον τρόπο κινούνται και οι γιατροί στα νοσοκομεία. Ένα βασικό στοιχείο είναι «οι εργαζόμενοι να αισθάνονται ασφαλείς και να εμπιστεύονται την επιχείρηση ότι γυρίζουν σε ένα υγιεινό περιβάλλον». Επίσης, οι εταιρείες αυξάνουν τις επενδύσεις στα συστήματα εξαιρισμού του γραφείου, ενώ δεν είναι λίγες οι εταιρείες που τοποθετούν ακόμα και πλέξιγκλας μεταξύ των γραφείων.

Αλλαγές γίνονται και στον τρόπο επικοινωνίας μεταξύ των υπαλλήλων. Ήδη έχουν αυξηθεί δραστικά οι παραγγελίες για software, όπως το Microsoft Teams, με την εταιρεία να κάνει λόγο για «άνευ προηγούμενου» ζήτηση. Οι χρήστες του προγράμματος μέσα σε ένα μήνα αυξήθηκαν κατά 70%. Κάποτε έλεγαν στις εταιρείες ότι «χρειάζονται 21 ημέρες για να αλλάξει μία συνήθεια». Όμως, στην εποχή του κορωνοϊού, χρειάστηκε πολύ λιγότερο. Με δεδομένο ότι εκατομμύρια άνθρωποι χρειάστηκε να μείνουν σπίτι τους για πολλές ημέρες, αναγκάστηκαν επίσης να φτιάξουν νέες ρουτίνες και να βρουν εναλλακτικό τρόπο ζωής. Εταιρείες, όπως η Nike, έχουν προωθήσει πολύ τις αγορές μέσω διαδικτύου, τάση που είχε ξεκινήσει και πριν την πανδημία. Συνολικά, οι ψηφιακές πωλήσεις στην Κίνα αυξήθηκαν το προηγούμενο μήνα κατά τουλάχιστον 30%, ενώ οι εβδομαδιαίοι χρήστες της εφαρμογής της αυξήθηκαν κατά 80%. Η πανδημία ανάγκασε τις επιχειρήσεις να ξανασκεφτούν τον τρόπο που στέλνουν τα προϊόντα τους. Ο λόγος είναι ότι υπήρξαν τεράστια προβλήματα στις μεταφορές, είτε από θαλάσσης, είτε από αέρος, εξ αιτίας των περιορισμών λόγω κορωνοϊού. Στο χορό μπήκαν ακόμα και οι κυβερνήσεις, με την Ιαπωνία να ανακοινώνει ότι θα βοηθήσει τις επιχειρήσεις να μεταφέρουν προϊόντα τους.

#### **4.8 Η Νέα Επιχειρηματικότητα άντεξε στην πανδημία**

Αυτή η νέα επιχειρηματικότητα είναι, όπως σημειώνουν οι ερευνητές, σε μεγάλο βαθμό επιχειρηματικότητα ανάγκης και όχι ευκαιρίας. Αυτός είναι και ο λόγος για τον οποίο ένα μεγάλο μέρος των ελληνικών επιχειρήσεων εστιάζονται σε μη παραγωγικούς και εσωστρεφείς τομείς, όπως η εστίαση και το λιανεμπόριο. Εξάλλου, το 43% αυτών των νέων επιχειρήσεων που ιδρύθηκαν το 2020, ήταν ατομικές. Ως ενδεικτικό υπόδειγμα, ως αναφέρουμε το γερμανικό ομοσπονδιακό κρατίδιο Βάδης-Βυρτεμβέργης. Εκεί λειτουργεί εδώ και πολλές δεκαετίες ένα οικοσύστημα, το οποίο περιλαμβάνει λίγες πολύ μεγάλες εταιρείες (Daimler, Porsche, Bosch) και πολλές μικρές και μικρομεσαίες, οι οποίες λειτουργούν ως προμηθευτές τους, προσφέροντας καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες. Το σύστημα καινοτομίας εκεί περιλαμβάνει ισχυρές δομές εκπαίδευσης και κατάρτισης, υποδομές διασύνδεσης των επιχειρήσεων και ένα καλά οργανωμένο εμπορικό επιμελητήριο, μεταξύ άλλων.

Πώς θα μπορούσε η Ελλάδα να οδηγήσει το παραγωγικό της μοντέλο προς αυτή την κατεύθυνση. Η πρόταση η οποία προτείνεται είναι η καθιέρωση ενός μόνιμου εθνικού προγράμματος έρευνας, με χρηματοδότηση συμπληρωματική των ευρωπαϊκών προγραμμάτων και στρατηγική στόχευση. Απαραίτητη, δε, κρίνεται η σταδιακή, σταθερή αύξηση της χρηματοδότησης πανεπιστημίων και ερευνητικών κέντρων. Διαπιστώνεται επίσης η ανάγκη ενίσχυσης/ανανέωσης του ερευνητικού δυναμικού των πανεπιστημίων και των ερευνητικών κέντρων και για περισσότερη ευελιξία για το ερευνητικό προσωπικό τους, ώστε να μπορούν να συνεργαστούν με τον ιδιωτικό τομέα. Κίνητρα όπως ο συνυπολογισμός της ερευνητικής συνεργασίας με εταιρείες και η κατοχύρωση και αξιοποίηση διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας και η δημιουργία spin-offs στην αξιολόγηση της εξέλιξης των μελών ΔΕΠ και άρση του επαγγελματικού ασυμβίβαστου, θεωρούνται μέτρα απαραίτητα.

Προτείνονται επίσης αλλαγές στη λειτουργία των Ειδικών Λογαριασμών Κονδυλίων Έρευνας (ΕΛΚΕ) των πανεπιστημίων με απλοποιημένες διαδικασίες για τη διευκόλυνση της χρηματοδότησης ερευνητικών προσπαθειών, αλλά και η ριζική αναβάθμιση της εκπαιδευτικής διαδικασίας σε όλες τις βαθμίδες, με στόχο τη συνεργασία με επιχειρήσεις και βιομηχανία. Κάποιες ήδη υπάρχουσες καλές πρακτικές, οι οποίες θα έπρεπε να διευρυνθούν, περιλαμβάνουν:

- Τη δημιουργία πλατφορμών τεχνολογίας για τη σύνδεση ερευνητικών κέντρων, πανεπιστημίων και επιχειρήσεων (μια παρόμοια είναι η ευρωπαϊκή τεχνολογική πλατφόρμα «Food for Life», στην οποία συμμετέχουν και ελληνικοί φορείς του κλάδου των τροφίμων).
- Περισσότερες θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων στα πανεπιστήμια, όπως η Μονάδα Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας στο ΕΜΠ, η θερμοκοιτίδα ΕΠΙ.νοώ στο ΕΠΙΣΕΥ/ΕΜΠ ή η Μονάδα ACEin στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών.

- Περισσότερα και καλύτερα οργανωμένα Τεχνολογικά Πάρκα, όπως το ΤΕΠΑ «Λεύκιππος» (του ΕΚΕΦΕ «Δημόκριτος»), και άλλα αντίστοιχα στο Λαύριο, στην Πάτρα, στην Κρήτη, στη Θεσσαλία και αλλού.
- Προγράμματα βιομηχανικών διδακτορικών όπως το πρόγραμμα του ΕΚΕΦΕ «Δημόκριτος» σε συνεργασία με το Ίδρυμα Σταύρος Νιάρχος και το UPatras IQ του Πανεπιστημίου Πατρών.

Την ισχυρή άνοδο της νέας επιχειρηματικότητας, για δεύτερη συνεχή χρονιά και τη βελτίωση των προσδοκιών για την οικονομία και το επιχειρείν καταγράφει η Ετήσια Έκθεση για την Επιχειρηματικότητα 2019-2020, που παρουσιάστηκε σήμερα από το Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών (IOBE). Συγκεκριμένα το 2019 το 8,2% του πληθυσμού ηλικίας 18-64 ετών της χώρας, (περίπου 536 χιλ. άτομα) βρισκόταν στα αρχικά στάδια έναρξης μιας επιχείρησης, συμπεριλαμβανομένης της αυτοαπασχόλησης, από 6,4% το 2018. Είναι μία από τις υψηλότερες διαχρονικά επιδόσεις στο δείκτη. Μάλιστα, η αύξηση αυτή προέρχεται σχεδόν αποκλειστικά από την άνοδο της γυναικείας απασχόλησης, η οποία όμως φαίνεται να προκύπτει κυρίως από κίνητρα βιοπορισμού. Παράλληλα, περιορίζεται στο 2% του πληθυσμού (130 χιλ. άτομα), το ποσοστό των ατόμων που διέκοψε την επιχειρηματική του δραστηριότητα (έναντι 2,8% το 2017). Από το σύνολο των ευρημάτων, διαφαίνεται πως κατά το 2019 η άμβλυση των αβεβαιοτήτων και η αναπτυξιακή δυναμική της περυσινής χρονιάς, ενίσχυσαν τη νέα επιχειρηματικότητα, πριν, βέβαια από τη έλευση της πανδημικής κρίσης που άλλαξε άρδην τα δεδομένα της οικονομίας.

Επίσης διαπιστώνεται ότι η αύξηση της επιχειρηματικότητας τροφοδοτείται και από νέους επιχειρηματίες, παρόλο που, όπως κάθε χρόνο, εξακολουθούν να υπερτερούν αριθμητικά οι «επίδοξοι» οι οποίοι δεν είναι βέβαιο ότι πράγματι θα προχωρήσουν τελικά στην έναρξη μιας επιχείρησης. Άλλωστε, έχει μεγαλύτερη σημασία σε μια οικονομία η ενίσχυση των ποιοτικών χαρακτηριστικών της νέας επιχειρηματικότητας, ώστε να βελτιώνονται οι προοπτικές βιωσιμότητας και το πολλαπλασιαστικό τους αποτέλεσμα, και όχι απλώς η αλγεβρική αύξηση των νέων εγχειρημάτων. Σε αυτό το πλαίσιο, καταγράφεται μεν βελτίωση της εικόνας, ωστόσο τα αποτελέσματα δεν είναι ακόμα ικανοποιητικά: αν και ένα 32% των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων σκοπεύει να «κάνει τη διαφορά» με την υλοποίηση του νέου εγχειρήματος, βασικό κίνητρο για την έναρξη μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας παραμένει η δημιουργία μεγαλύτερου εισοδήματος και ο βιοπορισμός. Επίσης, επιδεινώνονται οι όροι εξωστρέφειας των εγχειρημάτων καθώς η πλειονότητά τους είναι εμπορικές δραστηριότητες (χονδρικό/λιανικό εμπόριο) που απευθύνονται αποκλειστικά στην εγχώρια αγορά. Ωστόσο, διαφαίνεται ενίσχυση του μέσου μεγέθους των νέων εγχειρημάτων κατά την έναρξη λειτουργίας, καθώς μόλις το 15% των εγχειρημάτων (από 23,4% το 2018) προσφέρει απασχόληση αποκλειστικά στους ιδρυτές του. Ταυτόχρονα, βελτιώνονται σημαντικά και οι προσδοκίες απασχόλησης στο μέλλον,

καθώς το 95% εκτιμούν ότι την επόμενη πενταετία θα δημιουργήσουν τουλάχιστον μια θέση εργασίας.

Η έκθεση δημοσιεύεται για 17η συνεχή χρονιά στο πλαίσιο της συμμετοχής του IOBE στο διεθνές ερευνητικό πρόγραμμα Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Όπως δήλωσε ο καθηγητής Νίκος Βέττας, γενικός διευθυντής του IOBE, η μέτρηση των τάσεων και χαρακτηριστικών της επιχειρηματικότητας με ακρίβεια και με συστηματικότητα, ώστε να υπάρχει συγκρισιμότητα διαχρονικά και ανάμεσα σε διαφορετικές χώρες, είναι σημαντική για τον σχεδιασμό κατάλληλων πολιτικών. «Από τα δεδομένα προκύπτει σαφής βελτίωση του πλαισίου της επιχειρηματικότητας κατά τον χρόνο πριν την έλευση της πανδημίας και της νέας οικονομικής κρίσης, που ενθάρρυνε νέα εγχειρήματα. Είναι εύλογο πως το πλαίσιο αυτό έχει πλέον αλλάξει με τις τρέχουσες εξελίξεις, το ζητούμενο όμως είναι η επαναφορά της οικονομίας σε αναπτυξιακή δυναμική που, αφενός, θα μειώσει τις αβεβαιότητες και θα βελτιώσει τις προσδοκίες και, αφετέρου, θα διαμορφώσει όρους ποιοτικής αναβάθμισης της επιχειρηματικότητας, ώστε οι επιχειρήσεις που δημιουργούνται αν είναι περισσότερο καινοτόμες και συνολικά παραγωγικές».

Την έκθεση παρουσίασε ο επιστημονικός υπεύθυνος του Παρατηρητηρίου Επιχειρηματικότητας IOBE, Άγγελος Τσακανίκας, αναπληρωτής καθηγητής ΕΜΠ. Όπως επισήμανε στα κυριότερα σημεία της έκθεσης, θα πρέπει να σημειωθούν οι ακόλουθες θετικές εξελίξεις:

- Οι περισσότεροι νέοι επιχειρηματίες που πράγματι ξεκίνησαν το εγχείρημά τους σε σχέση με πέρυσι, καθώς και ο μικρότερος αριθμός όσων ανέστειλαν την επιχειρηματική τους δραστηριότητα.
- Η αντίληψη για μεγαλύτερη ευκολία στην έναρξη μιας επιχείρησης.
- Η υψηλότερη συνεισφορά άτυπων επενδυτών στη χρηματοδότηση νέων εγχειρημάτων, με το ρόλο των μελών της οικογένειας να περιορίζεται ελαφρά.
- Η ενίσχυση εγχειρημάτων μεταποίησης και υπηρεσιών προς επιχειρήσεις, σε σχέση με τα εγχειρήματα που απευθύνονται στον τελικό καταναλωτή.
- Οι υψηλότερες προσδοκίες για επιχειρηματικές ευκαιρίες στη χώρα στο επόμενο διάστημα αλλά και η βελτίωση στην αυτοπεποίθηση για την άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας σε συνδυασμό με τη σημαντική εξασθένιση του φόβου αποτυχίας.
- Η βελτίωση στη γυναικεία επιχειρηματικότητα.
- Η ενίσχυση του μέσου μεγέθους στην έναρξη του νέου εγχειρήματος, αλλά και σε όρους μεγέθυνσης, με καλύτερες προσδοκίες για νέες θέσεις εργασίας σε βάθος χρόνου

Στις αρνητικές εξελίξεις θα πρέπει να σημειωθούν:

- Η σχετική υποχώρηση συμμετοχής στην επιχειρηματικότητα ατόμων με υψηλότερο μορφωτικό επίπεδο
- Ο βιοπορισμός ως βασικό κίνητρο για τη γυναικεία επιχειρηματικότητα
- Η σημαντική υποχώρηση της εξωστρέφειας των νέων εγχειρημάτων
- Η περιορισμένη καινοτομικότητα προϊόντων και διαδικασιών
- Οι μέτριες επιδόσεις στα ποιοτικά χαρακτηριστικά της επιχειρηματικότητας σε όρους τεχνολογικής αναβάθμισης
- Η αμφίθυμη εικόνα της επιχειρηματικότητας στην κοινωνία ως επιλογή επαγγελματικής σταδιοδρομίας.

Η μελέτη εκπονήθηκε με τη στήριξη του Ομίλου Χρηματιστηρίου Αθηνών και δημοσιεύτηκε στο [enikonomia.gr](http://enikonomia.gr)

Ο κορονοϊός έχει αντίκτυπο σε όλους τους τομείς της ζωής και ειδικά σε αυτόν της οικονομίας, με τη νεοφυή επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα να εντάσσεται στην ίδια κατηγορία, δημιουργώντας ενδεχομένως προβλήματα στη ροή επενδυτικών κεφαλαίων, στο λεγόμενο «funding runway» και την απασχόληση για startups σε συγκεκριμένους κλάδους, αλλά και διανοίγοντας νέους δρόμους, με προοπτική εκθετικής ανάπτυξης, για άλλες. Ένα πρόβλημα που απασχολεί τις νεοφυείς επιχειρήσεις (startups) τις ημέρες που διανύουμε είναι αυτό του runway (με τον όρο αυτό δηλώνεται ο αριθμός των μηνών που μια εταιρεία μπορεί να παραμείνει σε λειτουργία, προτού εξαντληθούν τα διαθέσιμα κεφάλαια).

Δεδομένου ότι το ποσοστό των εταιρειών που θα λάβουν χρηματοδότηση, εφόσον έχουν κάνει μια πρώτη επαφή με επενδυτή, είναι περίπου 1% ακόμα και σε «ομαλές» συνθήκες, αναδεικνύεται το μέγεθος του προβλήματος που μπορεί να αντιμετωπίσουν πολλές startups. Είναι αβέβαιο για τις startups που έχουν ποντάρει στην ύπαρξη βελτιωμένου επενδυτικού κλίματος και στη σταδιακή ωρίμανση της ιδέας τους, αν θα καταφέρουν. Ενδέχεται λοιπόν οι startups να δυσκολεύονται να αντλήσουν κεφάλαια από επενδυτές μέσα στον επόμενο χρόνο κι αυτό θα είναι μεγάλο πρόβλημα για τις εταιρείες που δεν βασίζονται σε αύξηση εσόδων (για να αναπτυχθούν), αλλά σε εξωτερικά κεφάλαια.

Ο κίνδυνος που υπάρχει είναι πως οι εταιρείες αυτές μπορεί να σταματήσουν την προσπάθεια και έτσι να προκύψει νέο «brain drain» στην Ελλάδα. Πού, όμως, θα μπορούσαν να μεταναστεύσουν τα άτομα εξαιρετικά υψηλής εξειδίκευσης, που

σήμερα στελεχώνουν τις ελληνικές startups, αφού η κρίση δεν είναι εθνική, αλλά απλώνεται σε όλον τον πλανήτη; Θα πάνε όπου θα μπορέσουν να ανακάμψουν πιο γρήγορα, οπότε οι ελληνικές startups πρέπει να στηριχθούν πριν πέσουν.

Χρειάζεται να γίνει γνωστό το βάρος της μισθοδοσίας των εργαζομένων, που έχουν τεθεί αναγκαστικά σε προσωρινή αργία ή εργάζονται με μερική απασχόληση λόγω έλλειψης αντικειμένου. Πρόκειται για εξαιρετικά εξειδικευμένο προσωπικό, που αν φύγει, πού θα ξαναβρεθεί; Χρειάζεται επίσης να γίνει γενναία περικοπή των ασφαλιστικών εισφορών για όσο διάστημα χρειαστεί και να ενισχυθεί η ρευστότητα των startups με εγγύηση του κράτους, άτοκα ή με εξαιρετικά χαμηλό επιτόκιο και με κριτήριο όχι την κερδοφορία, αλλά τον τζίρο της προηγούμενης χρήσης ή τις δαπάνες, π.χ., για έρευνα και ανάπτυξη.

Η κρίση της πανδημίας ίσως αποτελεί και μια αφορμή για να καταλήξουμε στο αν θέλουμε ή δεν θέλουμε τις startup στην Ελλάδα. Χρειάζεται πολύ μεγάλη επένδυση στο χτίσιμο μιας startup, πριν φανεί αν το επιχειρηματικό μοντέλο είναι βιώσιμο. Αυτό σημαίνει ότι για μεγάλο διάστημα μια startup βρίσκεται “στο κόκκινο”. Αν λοιπόν θέλουμε startups στην Ελλάδα, χρειάζεται να συνειδητοποιήσουμε ότι όταν τις αξιολογούμε για δανεισμό δεν μπορούμε να χρησιμοποιούμε τα ίδια κριτήρια με έναν φούρνο ή ένα ξενοδοχείο. Τις startups τις ενδιαφέρει να μεγαλώσουν πολύ γρήγορα και άρα συχνά θυσιάζουν την κερδοφορία τους για να αναπτυχθούν και να διευρύνουν την πελατειακή τους βάση. Άρα η κερδοφορία δεν μπορεί να είναι κριτήριο, όταν αξιολογούνται για δανεισμό. Η κατάσταση έκτακτης ανάγκης που ζούμε, για άλλους αποτελεί ευκαιρία και για άλλους καταστροφή, κάποιιοι θα βγουν κερδισμένοι και άλλοι πλήττονται δραματικά. Ενδεικτικά το πλήγμα στον τουρισμό αναμένεται να είναι μεγάλο και άρα η προβλεπόμενη βύθιση του κλάδου εκτιμάται ότι θα συμπαρασύρει τις πολλές νεοφυείς επιχειρήσεις, που λειτουργούν υποστηρικτικά στον τουρισμό.

Στην εκπαίδευση, αντίθετα, η προοπτική διαφαίνεται θετική. Εδώ, αν μια startup έχει, π.χ., 1.000 πελάτες, που σε κανονικές συνθήκες θα τους έκανε 1.200 τον επόμενο χρόνο και 1.300 τον μεθεπόμενο, τώρα μέσα σε έναν μήνα μπορεί να τους κάνει 50.000. Οι startups είναι εξ ορισμού ευέλικτες και ευπροσάρμοστες και μπορούν γρήγορα να βρουν τη νέα θέση τους και να καλύπτουν ανάγκες. Οι προμηθευτές π.χ., συχνά δεν θα μπορέσουν να καλύψουν άμεσα μια αύξηση ζήτησης από το 1000 στο 50000, οπότε δημιουργούνται νέοι “παίκτες” στο supply side. Αντίστοιχα, στο κομμάτι της εξεύρεσης κεφαλαίων κάποιες επενδύσεις θα προχωρήσουν στη νέα αυτή κατάσταση, ίσως και ταχύτερα, ενώ άλλες θα λιμνάσουν. Στις νέες τεχνολογίες π.χ., υπάρχουν ευκαιρίες και δημιουργούνται αμεσότερα προϋποθέσεις, που σε άλλες συνθήκες δεν θα υπήρχαν τόσο γρήγορα. Το μεγάλο πρόβλημα είναι οι εταιρείες που έχουν ήδη σηκώσει χρήματα και τώρα χάνουν αντικείμενο. Αυτές πρέπει να στηριχθούν ξανά.

Οι startups είναι μαθημένες στο χάος, αφού «μεγαλώνουν» σε συνθήκες αβεβαιότητας για τον/την επιχειρηματία. Το βασικό σε μια startup είναι πως λειτουργεί πράγματι σε καθεστώς αβεβαιότητας. Έτσι, αν και υποθέτει ότι ένα επιχειρηματικό μοντέλο μπορεί ενδεχομένως να δουλέψει, δεν θεωρεί τίποτα δεδομένο. Οτιδήποτε θα μπορούσε να θεωρηθεί ως δεδομένο η startup το βάζει υπό εξέταση, μπαίνει στη διαδικασία να ανακαλύψει εκ νέου ακόμα και τα βασικά, να αναρωτηθεί για αυτά, για την πρόταση αξίας που προσφέρει στον πελάτη της. Με



πνεύμα ανακάλυψης πρέπει να μιλήσεις με την άλλη πλευρά και να δεις αν αυτό που έχεις να προσφέρεις είναι υψηλής προτεραιότητας για τον πελάτη. Αν δεν είναι, τότε χρειάζεται να κάνεις ένα βήμα πίσω, στο στάδιο του σχεδιασμού. Σε περιβάλλον υψηλής αβεβαιότητας, όπως αυτό της πανδημίας, δεν μπορούμε να θεωρούμε τίποτα δεδομένο, απλά κάνουμε υποθέσεις προς επιβεβαίωση ή απόρριψη. Αν λοιπόν μπορούν να συνεισφέρουν κάτι οι startups σε επίπεδο νοοτροπίας τις μέρες αυτές είναι το ότι λειτουργούν με διερευνητικό πνεύμα, τα θέτουν όλα διαρκώς υπό εξερεύνηση και αμφισβήτηση κι έχουν ανακαλύψει ότι δεν μπορούμε να δουλέψουμε με εικασίες, αλλά μόνο με αντικειμενικά στοιχεία. Η ταχύτητα ανταπόκρισης και προσαρμογής στις εξελίξεις είναι ένα ακόμα δυνατό στοιχείο των startups, κάτι που έγινε σαφές και στην τρέχουσα κρίση.

Αυτές τις μέρες και οι μεγάλες επιχειρήσεις χρειάζεται να εμπνευστούν από τις startups. Στην περίπτωση πχ, της εσωτερικής διαχείρισης ανθρώπινων πόρων, ακόμα και οι μεγάλες επιχειρήσεις δεν μπορούν πια να πάνε αργά. Π.χ., ένα μέρος του προσωπικού ενδέχεται να χρειαστεί να στελεχώσει ομάδες, που θα ασχολούνται εσωτερικά με τα νέα δεδομένα για να παράγει στρατηγική και να προσαρμόζει το πλάνο της εταιρείας αναλόγως εξελίξεων. Οι startups βρίσκονται σε διαρκή αναζήτηση του βέλτιστου επιχειρηματικού μοντέλου, βλέπουν τι λειτουργεί κάθε φορά, κάτι που μπορεί να αποτελέσει έμπνευση για μεγαλύτερες επιχειρήσεις. Επίσης διακρίνονται για το drive (παρακίνηση) τους και αυτό πρέπει να το αποκτήσουν και οι μεγάλες εταιρείες.

## ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η έξαρση της πανδημίας του κορωνοϊού Covid-19 έχει διαμορφώσει μια νέα πραγματικότητα στο κοινωνικό και οικονομικό περιβάλλον, ξεπερνώντας τα όρια της υγειονομικής κρίσης. Οι κυβερνήσεις έλαβαν σειρά μέτρων για την στήριξη της οικονομίας και του κοινωνικού συνόλου. Από την άλλη μεριά οι μεγάλες διακυμάνσεις του ΑΕΠ δείχνουν πως η οικονομική ανάκαμψη θα πάρει αρκετό χρόνο μέχρι να πραγματοποιηθεί. Ακόμα, η πτώση των χρηματιστηριακών αγορών έχει δημιουργήσει ένα ευμετάβλητο περιβάλλον με κρίσιμα επίπεδα ρευστότητας.

Αναμφίβολα, η επιχειρηματικότητα είναι μια πολύ σημαντική δραστηριότητα, επειδή δημιουργεί νέες θέσεις εργασίας και συμβάλει στην ανάπτυξη της κοινωνίας και της οικονομίας μιας χώρας. Όμως, στη σύγχρονη εποχή που βιώνουμε έντονα τις συνέπειες της οικονομικής κρίσης, πολλοί λαμβάνουν την απόφαση να δημιουργήσουν τη δική τους επιχείρηση είτε επειδή δε βρίσκουν αλλού δουλειά να απασχοληθούν είτε γιατί αυτή η ιδέα αποτελεί μια ευκαιρία.

Στο οικονομικό περιβάλλον της κρίσης, οι επιχειρήσεις έρχονται αντιμέτωπες με την ανάγκη να ληφθούν τα κατάλληλα μέτρα, ώστε να επιβιώσουν. Τα προβλήματα με τα οποία έρχονται αντιμέτωπες οι επιχειρήσεις σε περίοδο κρίσης μπορούν και να σχετίζονται άμεσα με τη μείωση των πωλήσεων, με την αγορά πρώτων υλών, με την είσπραξη των απαιτήσεων, με την περιορισμένη δυνατότητα δανεισμού κ.λ.π. Οι επιχειρήσεις που δρουν αποφασιστικά και ακολουθούν τις κατάλληλες πολιτικές και στρατηγικές μπορούν να ανταποκριθούν στην οικονομική κρίση και είναι σε θέση να ανταπεξέλθουν καλύτερα σε σχέση με εκείνες που αντιδρούν πανικόβλητα.

Στη χώρα μας λόγω της οικονομικής κρίσης η επιχειρηματικότητα έχει προσανατολιστεί στον τελικό καταναλωτή και μάλιστα πολλές φορές χαρακτηρίζεται και ως επιχειρηματικότητα της ανάγκης ή της ευκαιρίας. Για να αναπτυχθεί επιχειρηματική δραστηριότητα παίζουν καθοριστικό ρόλο ο ανταγωνισμός ανάμεσα στις υφιστάμενες επιχειρήσεις, η απειλή της εισόδου νέων ανταγωνιστών, η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών και των αγοραστών, αλλά και η απειλή των υποκατάστατων προϊόντων ή υπηρεσιών.

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις βοήθησαν αρκετά τη χώρα μας να αντιμετωπίσει την οικονομική κρίση. Είναι επιχειρήσεις με ταχύ ρυθμό ανάπτυξης, κάτι το οποίο είχε ανάγκη η Ελλάδα μετά τη κρίση. Κύριο χαρακτηριστικό τους είναι η καινοτομία, διότι σχεδιάζουν επαναστατικά προϊόντα. Πρέπει να τονίσουμε πως δεν είναι απαραίτητο να δρουν ανταγωνιστικά με τα μεγάλα ονόματα της εκάστοτε επιχείρησης. Αντίθετα μπορεί να είναι και συμπληρωματικές.

Επιπλέον, οι νεοφυείς επιχειρήσεις προσπαθούν να καλύψουν τα κενά που υπάρχουν σχετικά με τα προϊόντα και τις υπηρεσίες. Για το λόγο αυτό είναι απαραίτητη η χρηματοδότηση έτσι ώστε να εξασφαλίσει τα προς το ζην μίας νεοφυούς επιχείρησης. Η φυσιολογική ανάπτυξη αυτής της επιχείρησης θα γίνει πραγματικότητα με τη

συνεργασία των μελών του συνολικού οικοσυστήματος. Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να υπάρχει ένα οργανωμένο οικοσύστημα.

Ένας σημαντικός παράγοντας είναι η έλλειψη καταρτισμένου προσωπικού. Υπεύθυνη εδώ είναι η εκπαίδευση η οποία πρέπει να αναλαμβάνει να προετοιμάζει τους νέους και να ενισχύει το αίσθημα του επιχειρείν. Ακόμα, βασικό είναι να πρόσβαση σε καινοτόμες ιδέες, ταλέντα και χρηματοδότηση. Σχετικά με τη χρηματοδότηση, το Υπουργείο Ανάπτυξης και Επενδύσεων τα τελευταία χρόνια βρίσκεται στη διαδικασία συμπλήρωσης της διαθέσιμης γκάμας χρηματοοικονομικών μέσων, προκειμένου να εξασφαλιστεί αυτός ο τομέας, και τα αποτελέσματα είναι ήδη εμφανή.

Σημαντική είναι η χρηματοδότηση που λαμβάνουν όλο και περισσότερες ελληνικές startup επιχειρήσεις. Με τον τρόπο αυτό υπάρχει ένα αισιόδοξο κλίμα για την επερχόμενη ανάπτυξη της επιχειρηματικής σκηνής, και αποτελεί απόδειξη της δυναμισμού της. Εκτός από την προώθηση της ελληνικής οικονομίας, το γεγονός αυτό καταδεικνύει και την έφεση προς την ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων - υπηρεσιών που υποστηρίζει η κοινότητα του ελληνικού νεοφυούς οικοσυστήματος.

Σύμφωνα με την πιο πρόσφατη ετήσια έκθεση του IOBE που αφορά την περίοδο 2018-2019, ο δείκτης της επιχειρηματικής δράσης στην Ελλάδα παρουσιάζει πρωτοφανή άνοδο, και το 2018 είναι η πρώτη χρονιά ενίσχυσης μετά το 2014. Συγκεκριμένα ο δείκτης ανέρχεται σε 6,4%, ποσοστό που δηλώνει τη μερίδα του πληθυσμού που βρίσκεται στα αρχικά στάδια εκδήλωσης επιχειρηματικότητας. Απ' ό,τι φαίνεται, οι προσδοκίες για σταθεροποίηση της οικονομίας επέτρεψαν σε μεγαλύτερα τμήματα του πληθυσμού να συμμετάσχουν στην επιχειρηματικότητα, ενώ εξίσου καθοριστική είναι και η εμφάνιση των νέων χρηματοδοτικών εργαλείων. Σημαντική αναφορά αποτελεί και η πρόβλεψη του IOBE για αύξηση του δείκτη επιχειρηματικότητας σε 8,2% για το έτος 2019.

## **ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

- **Ελληνική:**

Α. Μπουραντάς - Α. Βαθης - Χ. Παπακωνσταντίνου- Π. Ρεκλείτης, «Αρχές Οργάνωσης και διοίκησης επιχειρήσεων και υπηρεσιών», (1999)

Γεώργιος Κουφάρης,(2010) , «Η παγκόσμια οικονομική κρίση και οι χρηματιστηριακές αγορές». Περιοδικό Χρήμα, Ιανουάριος-Φεβρουάριος 2010

Γκαγκάτσιος, Ι. (2011) Καινοτομία-Επιχειρηματικότητα-Επιχειρήσεις. Διαθέσιμο από: <http://repository.edulll.gr/edulll/retrieve/3094/900.pdf>

Ιωαννίδης, Σ. & Γιωτόπουλος, Ι. (2014) Η Επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα 2012-13: Ενδείξεις ανάκαμψης της μικρής επιχειρηματικότητας. Αθήνα, Ίδρυμα Οικονομικών & Βιομηχανικών Ερευνών.

Καραγιάννης, Α. Δ., Κορρές, Γ. Μ., & Ζαρίφης, Α. (2002). Επιχειρηματικότητα και Ανάπτυξη. Αθήνα: Οργανισμός Εκδόσεων Διδακτικών Βιβλίων

Μιχιώτης, Σ. & Οικονόμου, Κ. (2006) Η έννοια και η σημασία της επιχειρηματικότητας σήμερα. Διαθέσιμο από: <http://www.tetras-consult.gr/resources/Resources/Papers%20in%20Greek/Entrepreneurship%20today.pdf>

Τσακλόγλου, Π., Οικονομίδης, Γ., Παγουλάτος, Γ., Τριαντόπουλος, Χ. & Φιλιππόπουλος, Α. (2016) Ένα νέο Αναπτυξιακό Πρότυπο για την Ελληνική Οικονομία και η Μετάβαση σε αυτό. Διαθέσιμο από: [http://www.dianeosis.org/wp-content/uploads/2016/10/Parag-modelo\\_28\\_9\\_2.pdf](http://www.dianeosis.org/wp-content/uploads/2016/10/Parag-modelo_28_9_2.pdf)

- **Ξενόγλωσση:**

Bates 1995. Welmilla. Weerakkody, W. A. S., & Ediriweera, A. N. 2011. Ahmad, 2007 .Davidsson, 1995

Baymol, W. J. (1968). Entrepreneurship in economic theory. The American Economic Review, 58 (papers and proceedings), 64- 71.

Bruyat, C. and Julien, P., 2000, «Defining the field of research in entrepreneurship», Journal of Business Venturing, Vol. 16, Iss. 2, Σελ.165-180.

- Bygrave, W.D. & Hofer, C.W. : “Theorizing about entrepreneurship”,  
 Entrepreneurship Theory & Practice, v.16(2), pp.13-22. 1991
- Cole, A. H. (1965), *Business Enterprise in Its Social Setting*, Cambridge, MA:  
 Harvard University Press.
- Drucker, P. F. (1985) *Innovation and Entrepreneurship*, Harper Business, USA.
- Ely, R., & Hess, R. (1937). *The Entrepreneur and Economic Theory: A historical and analytical approach*. *American Economic Review* .
- Erol M, Apak S, Atmaca M, Öztürk S. Management measures to be taken for the enterprises in difficulty during times of global crisis: An empirical study. Published by Elsevier, *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 2011.
- Erol, M., Apak, S., Atmaca, M. & Öztürk, S. (2011): Management measures to be taken for the enterprises in difficulty during times of global crisis: An empirical study
- European Commission. (2003). *Green Paper: Entrepreneurship in Europe*. Brussels.
- Gartner, W.,(1985).“WhoisanEntrepreneur?”Is the Wrong Question, *ET&P*, pp.47-68.
- GEM Global Report, (2013).
- Hisrich, R., & Brush. (1986). *Entrepreneurship Research and Practice: A Call to Action for Psychology*. *American Psychologist*, 62 (6), 575-589.
- Jean-Baptiste Say, 1815,1995, «A Treatise on Political Economy»
- Kirzner, I. M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner, I.M., 1983, «Perception, opportunity and profit», Chicago, University of Chicago Press. / Penrose, E.T., 1963, «The Theory of the Growth of the Firm», Oxford, Basil Blackwell.
- Knight, F. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. New York: Houghton Mifflin Company.
- Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *The Academy of Management Review*, 21 (1), 135- 172.
- Panageotou S.A. (2012) *The Global Debt Monitaur: An analysis of the Greek Financial Crisis*.Knoxville,University of Tennessee.
- Paoli, Pascal; Merllié, Damien. Summary: This report presents the main findings of the Third European survey on working conditions, 2002

Schumpeter, J., 1954, «The Theory of Economic Development», Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts

Shane S, Venkataraman S (2000) The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. Academy of management Review 25(1): 217–226.

Shane, A. S. & Venkataraman S. : “The promise of entrepreneurship as a field of research”, Academy, of Management Review, v.25(1), pp.217-226, 2008

Ulrich, S., Rogovsky, N. & Lamotte, D. (2009) Promoting Responsible and Sustainable Enterprise-Level Practices at Times of Crisis: A Guide for Policy- Makers 105 and Social Partners. Διαθέσιμο από: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/---emp\\_ent/documents/publication/wcms\\_108420.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/documents/publication/wcms_108420.pdf)

Budretsch, B.D: “Entrepreneurship: A survey of the Literature”, Enterprise Directorate- General European Commission, Enterprise Papers No 14, 2002

- **Διαδικτυακές πηγές:**

<https://bioassist.eu/>

<https://www.capital.gr>

<https://codebender.gr/>

<https://el.wikipedia.org>

<https://elevategreece.gov.gr/el/>

<https://www.economistas.gr/>

<http://www.enikonomia.gr/>

<https://feacomp.com/>

<https://geobit-instruments.com>

<https://gr.euronews.com>

<https://hlectron.com/>

<https://m.naftemporiki.gr/story/1655747>

<https://www.codefunnels.com/>

<https://www.envysoftworks.com/>

<https://www.gaiarobotics.gr/>

<https://www.hradf.com/>

<https://www.parkingstream.com/>

<https://www.phee.gr>

<https://www.sammyacht.com/sammy/website/>

<https://www.stymon.com/>

[www.startupgreece.gov.gr](http://www.startupgreece.gov.gr)

[www.startupquote.com](http://www.startupquote.com)

Ευρετήριο Οικονομικών Όρων, <https://www.euretirio.com/>

Παγκόσμια Τράπεζα, <https://www.worldbank.org/>

Σύνδεσμος Ελληνικών Τουριστικών Επιχειρήσεων, <https://sete.gr/>

Ταμείο Αξιοποίησης Ιδιωτικής Περιουσίας του Δημοσίου Α.Ε.,