



**ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΜΕΣΟΓΕΙΑΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ**

**ΣΧΟΛΗ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ**

**ΤΜΗΜΑ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗΣ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ**

---

**<ΝΕΑΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ  
STARTUPS ΣΤΗΝ ΚΡΗΤΗ-ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ  
ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ >**

---

**ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ**

---

Εισηγητής: Εμμανουήλ Παπαδάκης AM1267, Μιχαήλ Τυγκίρης, AM1366

Επιβλέπων: Κωνσταντίνος Βασσάκης

©  
2023



**HELLENIC MEDITERRANEAN UNIVERSITY**

**SCHOOL OF MANAGEMENT AND ECONOMICS  
SCIENCE**

**DEPARTMENT OF MANAGMENT SCIENCE AND  
TECHNOLOGY**

---

**< YOUTH ENTREPRENEURSHIP AND  
STARTUPS IN GRETE-CHALLENGES AND  
PROSPECTS >**

---

**DIPLOMA THESIS**

---

Student: Emmanouil Papadakis, AM1267, Michail Tigkiris, AM1366

Supervisor: Konstantinos Vassakis

©  
**2023**

**Υπεύθυνη Δήλωση** : Βεβαιώνουμε ότι είμαστε συγγραφείς αυτής της πτυχιακής εργασίας και ότι κάθε βοήθεια την οποία είχαμε για την προετοιμασία της, είναι πλήρως αναγνωρισμένη και αναφέρεται στην πτυχιακή εργασία. Επίσης έχουμε αναφέρει τις όποιες πηγές από τις οποίες κάναμε χρήση δεδομένων, ιδεών ή λέξεων, είτε αυτές αναφέρονται ακριβώς είτε παραφρασμένες. Επίσης βεβαιώνουμε ότι αυτή η πτυχιακή εργασία προετοιμάστηκε από εμάς προσωπικά ειδικά για τις απαιτήσεις του προγράμματος σπουδών του Τμήματος Διοικητικής Επιστήμης και Τεχνολογίας του ΕΛ.ΜΕ.ΠΑ.

## ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η παρούσα εργασία πραγματεύεται το θέμα της νεανικής επιχειρηματικότητας και των Start up, καθώς και τις προκλήσεις και προοπτικές που προκύπτουν στο Ελληνικό περιβάλλον και συγκεκριμένα στην Κρήτη. Αρχικά ορίζεται η επιχειρηματικότητα, περιγράφονται τα χαρακτηριστικά της και αναλύονται οι διεθνείς επιχειρηματικές δραστηριότητες. Στη συνέχεια, απεικονίζεται η τρέχουσα κατάσταση επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα, αναπτύσσοντας τη λειτουργία, την δραστηριοποίηση και την καινοτομία των μικρών και μεγάλων επιχειρήσεων. Επίσης, πραγματοποιείται ανάλυση της νεανικής επιχειρηματικότητας, των προοπτικών ανάπτυξής της καθώς δίνεται έμφαση και στο νομικό πλαίσιο της Ελλάδας. Αναλύεται η επιχειρηματικότητα στην Κρήτη μέσα από την τρέχουσα κατάσταση της και των προβλημάτων και ευκαιριών που υπάρχουν στο νησί. Επιπλέον, ακολουθεί η ανάλυση των Start up επιχειρήσεων, αναπτύσσοντας τα κύρια χαρακτηριστικά τους, επικεντρώνοντας περισσότερο στο επιχειρηματικό σχέδιο και στις πηγές χρηματοδότησης. Στη συνέχεια πραγματοποιείται αναφορά σε σημαντικές διακρίσεις που έλαβαν κάποιες νεοφυείς επιχειρήσεις της Κρήτης καθώς και αναλυτική περιγραφή ορισμένων Start ups του νησιού. Τέλος, παρουσιάζονται τα συμπεράσματα από την έρευνα που πραγματοποιήθηκε στα πλαίσια της νεανικής επιχειρηματικότητας στην Κρήτη.

**Λέξεις Κλειδιά:** Επιχειρηματικότητα, Καινοτομία, Νεοφυής Επιχείρηση, Επιχειρηματική Δραστηριοποίηση, Νεανική Επιχειρηματικότητα.

## **ABSTRACT**

The particular project deals with the subject of youth entrepreneurship and start-ups, as well as the challenges and prospects that arise in the Greek environment especially in Crete. Initially, entrepreneurship is defined, its characteristics are described, and international entrepreneurial activities are analyzed. Subsequently, the current state of entrepreneurship in Greece is depicted, focusing on the operation, activities, and innovation of small and large businesses. Furthermore, an analysis of youth entrepreneurship is conducted, exploring its development prospects and emphasizing the legal framework in Greece. The entrepreneurship in Crete is analyzed through its current situation, problems, and opportunities on the island. Additionally, the analysis includes start-up businesses, elaborating on their main characteristics, with a particular focus on business plans and funding sources. Furthermore, reference is made to significant distinctions received by some emerging businesses in Crete, along with a detailed description of certain start-ups on the island. In the last part, the conclusions drawn from the research conducted on youth entrepreneurship in Crete are presented.

**Key Words:** Entrepreneurship, Innovation, Startup, Business Activity, Youth Entrepreneurship.

## ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

<b>ΛΙΣΤΑ ΠΙΝΑΚΩΝ</b> .....	iv
<b>ΛΙΣΤΑ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ</b> .....	v
Διάγραμμα 1: Κατανομή του δείγματος ως προς το φύλο.....47 .....	v
Διάγραμμα 2: Κατανομή του δείγματος ως προς την ηλικία.....48 .....	v
Διάγραμμα 3: Κατανομή του δείγματος ως προς τον τόπο κατοικίας.....48 .....	v
Διάγραμμα 4: Κατανομή του δείγματος ως προς το μορφωτικό επίπεδο.....49 .....	v
Διάγραμμα 5: Κατανομή του δείγματος ως προς την επαγγελματική κατάσταση.....49.....	v
<b>ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ</b> .....	vi
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1</b> .....	1
<b>ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ</b> .....	1
<b>1.1 Ορισμός Επιχειρηματικότητας</b> .....	1
<b>1.2 Κίνητρα Επιχειρηματικότητας</b> .....	1
<b>1.3 Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα Επιχειρηματικότητας</b> .....	2
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2</b> .....	11
<b>ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ</b> .....	11
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3</b> .....	24
<b>STARTUPS ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ</b> .....	24
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4</b> .....	46
<b>ΕΡΕΥΝΑ</b> .....	46
<b>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ</b> .....	57
<b>A. ΞΕΝΟΓΛΩΣΣΗ</b> .....	57
<i>“INSTITUTIONS &amp; THE KNOWLEDGE ECONOMY. University of Thessaly, Department of Economics, Volos, Greece. 2019.</i> .....	58
Vlados, Charis, and Dimos Chatzinikolaou. "Crisis and entrepreneurship in Greece: Present, past and evolving trends." <i>6th International Conference on Applied Economics</i> .....	58
<b>B. ΕΛΛΗΝΙΚΗ</b> .....	59
<b>Γ. ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ</b> .....	60
<b>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ - ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ</b> .....	66

## **ΛΙΣΤΑ ΠΙΝΑΚΩΝ**

Πίνακας 3.1 Οι 10 Ελληνικές Startups με την μεγαλύτερη χρηματοδότηση για το 2022 .....	39
Πίνακας 3.2 Οι 10 Ελληνικές Startups με την μεγαλύτερη χρηματοδότηση (All Time) .....	40

## ΛΙΣΤΑ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

Διάγραμμα 1: Κατανομή του δείγματος ως προς το φύλο.....	47
Διάγραμμα 2: Κατανομή του δείγματος ως προς την ηλικία.....	48
Διάγραμμα 3: Κατανομή του δείγματος ως προς τον τόπο κατοικίας.....	48
Διάγραμμα 4: Κατανομή του δείγματος ως προς το μορφωτικό επίπεδο.....	49
Διάγραμμα 5: Κατανομή του δείγματος ως προς την επαγγελματική κατάσταση.....	49
Διάγραμμα 6: Κατανομή του δείγματος ως προς την ενασχόλησή τους με την επιχειρηματικότητα.....	50
Διάγραμμα 7: Κλίμακα μέτρησης κινήτρων ώθησης προς την επιχειρηματικότητα.....	50
Διάγραμμα 8: Κλίμακα μέτρησης για τους παράγοντες επιρροής των νέων σχετικά με την ενασχόλησή τους με την επιχειρηματικότητα.....	51
Διάγραμμα 9: Κλίμακα μέτρησης ενεργειών για τη δημιουργία ευνοϊκότερου κλίματος για την επιχειρηματικότητα.....	52
Διάγραμμα 10: Κλίμακα μέτρησης αναφορικά με τον τομέα επιλογής των νέων επιχειρηματιών στην Ελλάδα.....	53
Διάγραμμα 11: Κατανομή του δείγματος ως προς το αν γνωρίζουν τι είναι μια Start up.....	53
Διάγραμμα 12: Κλίμακα μέτρησης αναφορικά με το αν επηρεάζουν σε μεγάλο βαθμό μια Start up τα παρακάτω.....	54
Διάγραμμα 13: Κλίμακα μέτρησης αναφορικά με τους κλάδους επιχειρηματικότητας στην Κρήτη.....	54



Διάγραμμα 14: Κατανομή του δείγματος σχετικά με την επιχειρηματική δραστηριοποίηση ενός νέου στην Κρήτη.....55

Διάγραμμα 15: Κλίμακα μέτρησης αναφορικά με τα εμπόδια επιχειρηματικής δραστηριοποίησης στην Κρήτη.....55

## **ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ**

Αρχικά, θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε τον επιβλέπον καθηγητή μας, κύριο Κωνσταντίνο Βασσάκη, για την πολύτιμη βοήθεια που μας παρείχε κατά την διάρκεια εκπόνησης την πτυχιακής μας εργασίας.

Τέλος, θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε όλους όσους συμμετείχαν στην έρευνα που πραγματοποιήθηκε με τη μορφή ερωτηματολογίου για τις πολύτιμες απαντήσεις που μας έδωσαν.



# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

## ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

### 1.1 Ορισμός Επιχειρηματικότητας

Η έννοια της επιχειρηματικότητας παρόλο που χρησιμοποιείται συνεχώς στις μέρες μας τόσο στην πολιτική όσο και στις ακαδημαϊκές αναλύσεις, δεν έχει κάποιο συγκεκριμένο ορισμό για να προσδιορίσουμε ακριβώς την σημασία της. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι ο επιχειρηματίας που την ασκεί, θα κληθεί να πάρει διαφορετικές αποφάσεις και να χρησιμοποιήσει διάφορα μέσα ανάλογα με το μέγεθος, το αντικείμενο, τον τόπο και τους στόχους της επιχείρησής. Παρόλα αυτά η επιχειρηματικότητα είναι ένας από τους κυριότερους παράγοντες για την οικονομική ανάπτυξη μιας χώρας.

Όπως προαναφέραμε ο όρος επιχειρηματικότητα δεν μπορεί να προσδιοριστεί με έναν συγκεκριμένο ορισμό. Εάν προσπαθήσουμε να προσδιορίσουμε την επιχειρηματικότητα, θα μπορούσαμε να την περιγράψουμε ως την προσπάθεια για τη δημιουργία, την απόκτηση και την αξιοποίηση μιας ιδέας, μιας τεχνολογίας, ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας, καθώς και την ανάληψη των πιθανών κινδύνων και των ανταμοιβών που αυτή ενέχει. (Doug McCullough, Brooke Medina).

Ένας ακόμη ορισμός παρουσιάζει την επιχειρηματικότητα ως την αναγνώριση και υλοποίηση μιας ιδέας που μπορεί να δημιουργήσει προστιθέμενη αξία τόσο για τον επιχειρηματία όσο και για την κοινωνία συνολικά.

### 1.2 Κίνητρα Επιχειρηματικότητας.

Υπάρχουν πολλά κίνητρα που ωθούν τα άτομα στην έναρξη ενός επιχειρηματικού εγχειρήματος, κάθε άτομο μπορεί να έχει διαφορετικά. Αυτά τα κίνητρα συνήθως καθορίζονται από τις προοπτικές και τα θέλω που θέτει κάθε άτομο σχετικά με την εργασιακή και επιχειρηματική ζωή του.

**Το κέρδος:** Το σημαντικότερο και πιο σύνηθες κίνητρο για να ασχοληθεί κάποιος με την επιχειρηματικότητα είναι το κέρδος. Κάθε επιχειρηματίας επιθυμεί να “πιάσει τόπο” η επένδυση η οποία κάνει, με σκοπό να ανταμειφθεί ικανοποιητικά για τους κινδύνους και τα ρίσκα που έχει πάρει για την υλοποίηση της.

**Οικογενειακή Επιχείρηση:** Είναι πολύ συνηθισμένο κυρίως στην επαρχία, ένα από τα κίνητρα που ωθούν κάποιον να ασχοληθεί με την επιχειρηματικότητα να είναι η εξέλιξη της οικογενειακής επιχείρησης. Πολλοί νέοι αναλαμβάνουν τις επιχειρήσεις των γονιών τους ή των συγγενών τους με σκοπό τόσο της δικής τους εξέλιξης όσο και της επιχείρησης.

**Ανεξαρτησία:** Η έναρξη μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας προσφέρει στον επιχειρηματία ανεξαρτησία χωρίς να χρειάζεται εκείνος να έχει άλλους πάνω από το κεφάλι του αλλά ούτε και να λογοδοτεί σε κανένα σχετικά με τις αποφάσεις που λαμβάνει.

**Όραμα:** \_Ακόμη ένα σημαντικό κίνητρο είναι το όραμα που έχει ένα άτομο σχετικά με μια επιχειρηματική ιδέα την οποία μπορεί να έχει και να θέλει να την θέσει σε εφαρμογή. Επίσης και η επαγγελματική και επιχειρηματική πορεία που οραματίζεται ένα άτομο σχετικά με το μέλλον του, θέτουν το όραμα ως ένα σημαντικό κίνητρο σχετικά με την ενασχόληση πάνω στην επιχειρηματικότητα.

**Επαγγελματική Ικανοποίηση:** Πολλά στελέχη επιχειρήσεων και επιχειρηματίες, πιθανών να εργάζονταν σε άλλες εργασίες και πόστα που με την πάροδο των χρόνων δεν τους πρόσφεραν την εργασιακή ικανοποίηση την οποία επιθυμούσαν και συγχρόνως δεν υπήρχαν προοπτικές ανάπτυξης των ικανοτήτων τους. Έτσι οδηγήθηκαν στην έναρξη μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας η οποία τους ικανοποιούσε τόσο επαγγελματικά όσο και οικονομικά με αποτέλεσμα να αφήσουν την μισθωτή εργασία και να επικεντρωθούν στην επιχείρησή τους.

**Καινοτόμα Ιδέα:** Όπως αναφέραμε και πιο πάνω ένα σημαντικό κίνητρο για την ενασχόληση με την επιχειρηματικότητα είναι η ιδέα. Συγκεκριμένα μια νέα και καινοτόμα επιχειρηματική ιδέα την οποία μπορεί να έχει κάποιος και θέλει να θέσει σε εφαρμογή με σκοπό την κάλυψη ορισμένων κενών στην αγορά της χώρας στην οποία βρίσκεται.

### 1.3 Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα Επιχειρηματικότητας.

Στο ξεκίνημα οποιασδήποτε επιχειρηματικής ιδέας, κάθε επιχειρηματίας πρέπει να λάβει υπόψη του ότι υπάρχουν κάποια πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα.

Τα κύρια πλεονεκτήματα αφορούν:

- **Ανεξαρτησία:** Στην επιχειρηματική δραστηριότητα, η αίσθηση ανεξαρτησίας και η ελευθερία λήψης αποφάσεων αποτελούν σημαντικά πλεονεκτήματα. Πολλοί επιχειρηματίες απολαμβάνουν το γεγονός ότι μπορούν να λαμβάνουν αποφάσεις ανεξάρτητα και να διαμορφώνουν την επιχείρησή τους σύμφωνα με τις δικές τους απόψεις και αξίες. Αυτό τους δίνει μια αίσθηση αυθεντικότητας και αυτονομίας στον τρόπο που λειτουργούν την επιχείρησή τους.
- **Πρόκληση ενός Startup:** Αρκετοί επιχειρηματίες αντιμετωπίζουν το ξεκίνημα μιας επιχειρηματικής ιδέας ως πρόκληση, κάτι που βρίσκουν αρκετά συναρπαστικό. Η ανάπτυξη και η υλοποίηση ενός κερδοφόρου επιχειρηματικού σχεδίου οδηγεί στο αίσθημα της επιτυχίας και ο επιχειρηματίας γνωρίζει ότι έχει τον πλήρη έλεγχο αυτής της επιχειρηματικής ιδέας.
- **Οικονομικός Έλεγχος:** Οι επιχειρηματίες επιθυμούν τον πλήρη έλεγχο των οικονομικών τους ζητημάτων, θέτοντας τον ως τον κύριο σκοπό και στην λειτουργία της επιχείρησής τους και όχι την επίτευξη μεγάλων ποσοστών κερδών. Γενικότερα, επιθυμούν να είναι οι κύριοι υπεύθυνοι στη ζωή τους και όχι να τους την ορίζει κάποιος άλλος.

Τα μειονεκτήματα που υπάρχουν στην επιχειρηματικότητα είναι τα εξής:

- **Προσωπικές Θυσίες:** Κατά τα πρώτα στάδια λειτουργίας της επιχείρησης, ο ιδιοκτήτης ή ο επιχειρηματίας απαιτείται να διαθέτει καθημερινές ώρες αρκετά για να αφοσιωθεί στην επιχείρηση του. Αυτό μπορεί να οδηγήσει σε αυξημένο άγχος και άλλα προβλήματα στην καθημερινότητα του. Επιπλέον, η έλλειψη αρκετού χρόνου θα επηρεάσει άμεσα την οικογένεια του, τους φίλους του και την προσωπική του ζωή, και μπορεί να τον αποξενώσει από όλα αυτά τα άτομα καθώς και από την παραμέληση του εαυτού του.
- **Βάρος της Ευθύνης:** Ο επιχειρηματίας είναι ο κύριος υπεύθυνος για όλες τις αποφάσεις και τα ζητήματα που αφορούν την επιχείρηση του. Πρέπει να αντιμετωπίζει το βάρος της ευθύνης μόνος του, ακόμη και αν υπάρχουν συνεργάτες ή αν εργάζεται σε μία άλλη εταιρεία. Οι επιχειρηματίες γνωρίζουν ότι βρίσκονται στην κορυφή της ιεραρχίας και πρέπει να αντιμετωπίσουν το άγχος της επιτυχίας της επιχειρήσεώς τους και το σημαντικό κεφάλαιο που έχουν επενδύσει.
- **Μικρό περιθώριο λάθους:** Στις μεγάλες συνεργασίες, η λήψη αποφάσεων μπορεί να οδηγήσει σε σημαντικές ζημιές, όπως η εισαγωγή μη αποδεκτών προϊόντων στις αγορές ή η έναρξη λειτουργίας σε μη κερδοφόρες τοποθεσίες. Ένα παράδειγμα είναι η Euro Disney, όπου η Walt Disney Company ίδρυσε ένα θεματικό πάρκο στη Γαλλία. Παρόλο που είχαν προβλέψει σημαντικά κέρδη, οι αρχικές απώλειες ήταν τεράστιες.

Συμπερασματικά, η επιχειρηματικότητα είναι ένα ζήτημα που διχάζει τις απόψεις, καθώς δεν υπάρχει κοινή συμφωνία για τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα της. Ωστόσο, πολλοί νέοι επιχειρηματίες είναι διατεθειμένοι να αναλάβουν κινδύνους και να ακολουθήσουν μια ευκαιρία προκειμένου να επιτύχουν προσωπική ικανοποίηση και φιλοδοξίες. Οι επιχειρηματίες ζουν μια γεμάτη ζωή από άγχος και προκλήσεις, καθώς πρέπει να είναι διαρκώς προσαρμοστικοί σε ένα εναλλασσόμενο κόσμο και να αντιμετωπίζουν τις δυσκολίες που συναντούν στη διαδρομή τους. Αυτό δεν είναι εύκολο και απαιτεί σθένος και αποφασιστικότητα. Επομένως, όποιος θέλει να ασχοληθεί με την επιχειρηματικότητα θα πρέπει να λάβει υπόψη του τα παραπάνω και να είναι κατάλληλα προετοιμασμένος να αντιμετωπίσει οποιοδήποτε εμπόδιο.

## 1.4 Κύρια Χαρακτηριστικά Επιχειρηματικότητας.

### 1.4.1 Χαρακτηριστικά του Επιχειρηματία.

Τα κύρια χαρακτηριστικά των επιχειρηματιών προέκυψαν από πολυάριθμες έρευνες διάρκειας 40 ετών περίπου και αναφέρονται παρακάτω. Κάθε ένα από αυτά είναι απαραίτητο, αλλά όχι επαρκές χαρακτηριστικό. Αυτό που χρειάζεται είναι να υπάρχει ένας συνδυασμός όλων αυτών.

#### I. **Ανάγκη για ανεξαρτησία**

Μία από τις βασικότερες ανάγκες των επιχειρηματιών είναι η αίσθηση της ανεξαρτησίας τους. Αυτό συνήθως ερμηνεύεται ως η ανάγκη του «να είσαι το αφεντικό του εαυτού σου». Το πιο συχνά τεκμηριωμένο χαρακτηριστικό των επιχειρηματιών είναι ότι από τη στιγμή που θα διοικήσει μια εταιρεία, δεν θα μπορεί να εργαστεί με κανέναν άλλο. Ωστόσο, ανεξαρτησία εκφράζει το να κάνει κάποιος ό,τι πρέπει να γίνει με διαφορετικό τρόπο.

## **II. Ανάγκη για επιτεύγματα**

Μεγάλη ανάγκη ενός επιχειρηματία είναι επιτυχία πολλαπλών πραγμάτων. Ανάλογα με το είδος του ανθρώπου, τα επιτεύγματα υπολογίζονται από αυτούς με διαφορετικούς τρόπους. Η πλειοψηφία των επιχειρηματιών θεωρεί ότι το χρήμα είναι απλώς ένα σημάδι επιτυχίας που επιβεβαιώνει τα επιτεύγματα τους. Το κυριότερο όμως που καθορίζεται ως βασική ανάγκη για επιτεύγματα, είναι η αναγνώριση της επιτυχίας.

## **III. Εσωτερική εστία ελέγχου**

Οι επιχειρηματίες έχουν την πεποίθηση ότι ελέγχουν και καθορίζουν την μοίρα τους. Βασίζονται στον εαυτό τους και μπορούν να διαμορφώνουν την μοίρα τους. Αυτό υποστηρίζεται από ένα υψηλό επίπεδο αυτοπεποίθησης της ικανότητας τους να διεκπεραιώνουν τα καθήκοντα τους με επιτυχία. Ο συνδυασμός των αναφερόμενων χαρακτηρίζεται η εσωτερική εστία ελέγχου. Η υπερβολική εστία ελέγχου μπορεί να επιφέρει και αρνητικά αποτελέσματα όπως τον πλήρη έλεγχο των καταστάσεων και των γύρων του. Αυτό μπορεί να οδηγήσει σε μια εμμονή με λεπτομέρειες, υπερβολικό φόρτο εργασίας, και άγχος, ιδιαίτερα αν το άτομο νιώθει ότι δεν μπορεί να εμπιστευτεί τους γύρω του για την ολοκλήρωση των εργασιών που τους ανατίθενται.

## **IV. Κίνητρο και αποφασιστικότητα**

Οι επιχειρηματίες έχουν τεράστια κίνητρα και αποφασιστικότητα, παρακινούμενοι από την ανάγκη τους για επιτυχία και υποστηριζόμενοι από την εσωτερική τους εστία ελέγχου. Η παρακίνηση αυτή καθοδηγεί τον επιχειρηματία στο να διαμορφώσει μια ηγετική προσωπικότητα θέτοντας επιτεύξιμους στόχους, με σκληρή εργασία σε καθημερινή βάση, με επιμονή και υπομονή. Δεν αντιδρά παρορμητικά, ενώ είναι αποφασιστικός. Όλη αυτή η προσπάθεια τον μετατρέπει σε ένα άτομο που μαθαίνει να δρα γρηγορότερα από τους άλλους και να επιτελεί τα καθήκοντα του στο μισό χρόνο από ότι αυτοί. Η εμμονή και το πάθος με τη δουλειά του 24 ώρες το 24ωρο ίσως επιφέρει και αρνητικές επιπτώσεις, κυρίως προβλήματα με την οικογένεια του και γενικότερα με τον προσωπικό του κύκλο, διότι δυστυχώς δεν έχει μάθει να τα διαχωρίζει.

## **V. Δημιουργικότητα, καινοτομία και καιροσκοπισμός**

Ορισμένα χαρακτηριστικά που πρέπει να διαθέτει ένας επιχειρηματίας είναι η δημιουργικότητα και η καινοτομία, καθώς στην εμφάνιση μιας ευκαιρίας, τον υποστηρίζουν ώστε να την εκμεταλλευτεί και να την αξιοποιήσει με τον καλύτερο τρόπο. Όσο πιο δημιουργικός είναι ο επιχειρηματίας, τόσο πιο επιτυχημένη θα είναι η ανάπτυξη της επιχείρησής του. Επιπλέον, πρέπει να συμπεριλάβει την καινοτομία στα επιχειρηματικά του σχέδια, να διαθέτει πολλές ιδέες με φαντασία, να είναι ονειροπόλος και διαισθητικός. Παρόλα αυτά, ο συγχρονισμός θεωρείται μια σημαντική πτυχή αυτού του ζητήματος, δηλαδή μια καινοτομία η οποία πραγματοποιείται πριν την ώρα της ενδεχομένως να οδηγήσει σε επιχειρηματική

αποτυχία. Από την άλλη, όμως αν καθυστερήσει, πιθανόν να εμφανιστούν στην αγορά πανομοιότυπα προϊόντα και υπηρεσίες, οι οποίες ίσως σημειώσουν εξαιρετική επιτυχία. Συμπερασματικά, η επιτυχία ενός επιχειρηματία οφείλεται τόσο στην καλή τύχη όσο και στην καλή κρίση.

## **VI. Αποδοχή κινδύνου και αβεβαιότητας**

Ο επιχειρηματίας έρχεται αντιμέτωπος με την αβεβαιότητα και τον κίνδυνο. Μαθαίνει να ζει με αυτά, δείχνοντας προθυμία να ρισκάρει την προσωπική του περιουσία και τη φήμη του σε ενδεχόμενη επιχειρηματική αποτυχία. Ακόμη και αν οι νεοφυείς επιχειρήσεις είναι πρόθυμες να αντιμετωπίσουν κινδύνους ώστε να διασφαλίσουν την ανάπτυξη τους. Οι επιχειρηματίες ωστόσο, κάνουν το καλύτερο δυνατό ώστε να ελαχιστοποιήσουν και να αποφύγουν τον κίνδυνο, ακολουθώντας ορισμένες στρατηγικές οι οποίες περιλαμβάνουν την κατηγοριοποίηση των κινδύνων και την απόκτηση πληροφοριών από δίκτυα σχέσεων. Έχουν την πεποίθηση ότι μπορούν να πετύχουν εκεί που οι άλλοι θα αποτύγχαναν και στο μυαλό τους κυριαρχεί η σκέψη ότι θα μειώσουν τον κίνδυνο και την αβεβαιότητα. Λαμβάνουν τάχιστες αποφάσεις, ενώ ισορροπεί την υπερβολή και την φιλοδοξία του. Η μοναδική δυσκολία του βρίσκεται στις ελλιπείς πληροφορίες που διαθέτει. (Paul Burns)

### **1.4.2 Επιτυχία της Επιχειρηματικότητας.**

Το κλειδί για την επιτυχία και τη σωστή διοίκηση είναι η διαφορετική προσέγγιση που ακολουθούν στην αντιμετώπιση κινδύνου και της αβεβαιότητας. Ένας επιχειρηματίας για να φτάσει στην επιτυχία πρέπει να καταφέρει να συνδυάσει πολλά ζητήματα, όσον αφορά παράγοντες που επηρεάζουν σε μεγάλο βαθμό το περιβάλλον της επιχείρησης. Τα κύρια μέρη συμπεριλαμβάνουν τους πελάτες, προμηθευτές αλλά και το προσωπικό. Ένας σωστός επιχειρηματίας πρέπει να αναπτύσσει και να διατηρεί προσωπικές σχέσεις με τους πελάτες καθώς και με τους προμηθευτές ώστε να επιφέρει αποτελεσματικές συνεργασίες και δίκτυα σχέσεων. Επιπλέον, οι εργαζόμενοι αισθάνονται ότι υπάρχουν ισχυρές σχέσεις εμπιστοσύνης αμοτέρων και εργάζονται με περισσότερη ευελιξία. Έτσι, ο επιχειρηματίας αποκτά τον ρόλο του ηγέτη και δίνει το παράδειγμα με τη συμπεριφορά του.

Με τη δημιουργία των δικτύων σχέσεων, οι επιχειρηματίες διευκολύνονται στην αντιμετώπιση ενός κινδύνου καθώς και στον εντοπισμό μιας νέας ευκαιρίας. Για την αποφυγή των κινδύνων, μια σημαντική πρωταρχική κίνηση θεωρείται η κατηγοριοποίηση τους. Για την αξιοποίηση μιας ευκαιρίας, οι επιχειρηματίες έχουν την τάση να αναλαμβάνουν κόστη μόνο όταν επαληθευτεί η ευκαιρία και δεσμεύουν περιορισμένους πόρους, κάτι που οδηγεί στον σωστό καθορισμό των ορίων τους, αλλά μπορεί να τους στερήσει το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για ένα προϊόν ή υπηρεσία.

Το πιο βασικό χαρακτηριστικό ενός επιτυχημένου επιχειρηματία είναι η ικανότητα να αναπτύσσει στρατηγικές πρωτότυπες και εφικτές. Με βάση το επιχειρηματικό εγχείρημα -ο μεγαλύτερος βαθμός κινδύνου και αβεβαιότητας, συχνά ασκείται κριτική για το γεγονός ότι δεν δημιουργούν καμία στρατηγική και κινούνται με διαισθητικό και παρορμητικό τρόπο. Από το ξεκίνημα της επιχειρηματικής δραστηριότητας ο επιχειρηματίας, πρέπει να λάβει υπόψη ότι χωρίς ένα υποσχόμενο όραμα δεν θα φτάσει στην επιτυχία. Οι περισσότεροι επιτυχημένοι επιχειρηματίες κατευθύνονται προς τη συνεχή στρατηγική, η οποία αξιολογεί τις επιλογές με τον καλύτερο δυνατό τρόπο όσον αφορά την αξιοποίηση ευκαιριών και την αποφυγή κινδύνων. Παρόλο που δεν γνωρίζουν αν θα επιτύχουν το όραμα τους, κυρίως στα πρώτα τους βήματα, λόγω του αβέβαιου περιβάλλοντος που μεταλλάσσετε συνεχώς, ο

συνδυασμός πολλαπλών επιλογών στρατηγικών και η ισχυροποίηση αυτού του οράματος θα τους ωθήσει να αισθανθούν πιο ασφαλείς ενάντια στην εποχή αβεβαιότητας καθώς και να επιτύχουν τους προαναφερόμενους στόχους.

### **1.4.3 Οικονομικά της Επιχειρηματικότητας.**

Τα τελευταία περίπου 40 χρόνια και συγκεκριμένα από το 1980 και έπειτα, η αύξηση και η επιτυχής ανάπτυξη των μικρών επιχειρήσεων έχουν φτάσει σε ένα πολύ υψηλό επίπεδο. Άμεσα επακόλουθα είναι η μεγαλύτερη σημασία των μικρών επιχειρήσεων στην κοινωνία και ο αυξανόμενος κατακερματισμός των κλάδων, ενώ ολοένα και περισσότεροι άνθρωποι ωθούνται στην αυτοαπασχόληση και την επιχειρηματικότητα. Όλα αυτά φαίνεται πως γκρέμισαν την μαρξιστική θεωρία που παλαιότερα υποστήριζε ότι ο καπιταλισμός αλλοιώνει τις οικονομίες στις οποίες κυριαρχεί ένας μικρός αριθμός μεγάλων εταιρειών, καθώς και ότι οι μικρές εταιρείες εξαρτώνται από τις μεγαλύτερες όσον αφορά την δραστηριοποίηση, τις αμοιβές και τις συνθήκες εργασίας.

Αρκετοί οικονομολόγοι έχουν μελετήσει τους εκάστοτε επιχειρηματικούς κλάδους και την σημασία τους. Οι βιομηχανικοί οικονομολόγοι εστιάζουν κυρίως στην είσοδο μιας εταιρείας σε έναν κλάδο, δίνοντας μικρή σημασία στην χρονική διάρκεια ύπαρξης της εταιρείας. Ισχυρίζονται ότι όταν τα αναμενόμενα κέρδη και η ανάπτυξη είναι υψηλά, τότε η είσοδος σε έναν κλάδο είναι αυξανόμενη.

Από την άλλη, οι οικονομολόγοι της αγοράς εργασίας ενδιαφέρονται περισσότερο για τα κίνητρα και την ώθηση των ατόμων ώστε να ασχοληθούν με την επιχειρηματικότητα σε έναν κλάδο. Σε αυτή τη μελέτη, έχουν συμβάλλει και οι ψυχολόγοι, οι οποίοι υποστηρίζουν ότι αυτή η διεύθυνση στηρίζεται σε κάποια βασικά χαρακτηριστικά του ατόμου λόγω χάριν η προσωπικότητα, η ηλικία, το φύλο, η εθνικότητα, η εμπειρία, η εκπαίδευση, η εργασιακή κατάσταση καθώς και άλλες κοινωνικές επιρροές. (Paul Burns)

## **1.5 Διεθνής Επιχειρηματικότητα.**

### **1.5.1 Βαθμός Ευκολίας Ίδρυσης μια Επιχείρησης.**

Από το 2018 έχει εισαχθεί στα πλαίσια του GEM ένας νέος δείκτης που σχετίζεται με την ευκολία ίδρυσης μια επιχείρησης και αξιολογείται σε ηλικίες από 18-64 ετών. Η έρευνα αυτή και τα στοιχεία που διαμορφώθηκαν αφορούν την τελευταία ετήσια αναφορά την χρονική διάρκεια του 2020/21 οπότε αναφέρονται αποτελέσματα σχετικά με το ξεκίνημα μιας νέας επιχείρησης κατά τη διάρκεια της πανδημίας. Στην έρευνα συμμετείχαν 43 οικονομίες και ρωτήθηκαν άνθρωποι σχετικά με την χώρα τους για το πόσο εύκολη είναι η έναρξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Οι αναλυτές της έρευνας κατατάξαν τις 43 οικονομίες σε 4 περιοχές αναλόγως της Ηπείρους. Συγκεκριμένα, η Ευρώπη τοποθετήθηκε μαζί με την Βόρεια Αμερική. Οι υπόλοιπες 3 περιοχές διαμορφώθηκαν ως: Μέση Ανατολή & Αφρική, Λατινική Αμερική & Καραϊβική και Κεντρική & Ανατολική Ασία. Σε 6 από τις 43 οικονομίες, περισσότεροι από το 70% συμφωνούν απόλυτα ότι είναι εύκολο να ξεκινήσει κάποιος να δραστηριοποιείται με την επιχειρηματικότητα στην χώρα του. Η Σαουδική Αραβία η οποία ανήκει στην Μέση Ανατολή & Αφρική, είναι η κορυφαία χώρα στην κατάταξη με 9 από τους 10 να συμφωνούν με αυτό και συγκεκριμένα το 91.5%. Εντός της Ευρώπης και της Βόρειας Αμερικής είναι 4 και 1 στην Κεντρική και Ανατολική Ασία. Αυτές



οι χώρες είναι συγκεκριμένα η Νορβηγία, η οποία βρίσκεται πρώτη όσον αφορά τις Ευρωπαϊκές χώρες με ποσοστό 84.1% και ακολουθεί η Ολλανδία, Σουηδία και Ιταλία με ποσοστά 82.9%, 80.1% και 78.1% αντίστοιχα και η πρώτη χώρα στην κατάταξη που βρίσκεται στην Κεντρική & Ανατολική Ασία είναι η Ινδία με ποσοστό 78.5%. Θετικά ποσοστά επίσης, έχει και η Ινδονησία, καθώς συγκέντρωσε ποσοστά 73.4% δηλαδή περίπου 7 στους 10. Από την άλλη, η Νότια Κορέα είναι η τελευταία χώρα στην κατάταξη η οποία ανήκει στην ίδια περιοχή, με ποσοστό 33.9%. Ωστόσο, υπάρχουν και 2 οικονομίες που έχουν πολύ χαμηλά ποσοστά σε ότι αφορά την ευκολία του ξεκινήματος μιας επιχείρησης. Η πρώτη είναι η Ελλάδα η οποία θεωρείται και η τελευταία χώρα στην Ευρώπη με ποσοστό 25.9% δηλαδή, περίπου 1 στους 4, ανήκοντας στην 41<sup>η</sup> θέση συνολικά. Η άλλη χώρα είναι το Ισραήλ, η οποία κυμαίνεται σε πολύ χαμηλά ποσοστά, συγκεκριμένα με 12.3%, κατατάσσεται στην τελευταία θέση, ενώ ανήκει στην Μέση Ανατολή & Αφρική. Σχετικά με την Λατινική Αμερική & Καραϊβική, ο Παναμάς θεωρείται η καλύτερη χώρα σε ποσοστά με 55.9%, όμως ανήκει στην 21<sup>η</sup> θέση από τις 43 οικονομίες. Ενώ, η Κολομβία βρίσκεται στην 36<sup>η</sup> θέση με 33.2% ποσοστό συμφωνίας. (Global Entrepreneurship Monitor)

### **1.5.2 Διακοπή Επιχειρηματικής Δραστηριότητας.**

Ένα ακόμη σημαντικό ζήτημα που εξετάζεται στα πλαίσια της έρευνας της GEM και σχετίζεται με την επιχειρηματική δραστηριοποίηση σε μια χώρα είναι οι συνθήκες και οι καταστάσεις που οδηγούν κάποιον στη διακοπή της επιχειρηματικής του δραστηριότητας. Η έρευνα αφορά ενήλικες από 18-64 ετών όπου ανέστειλαν ή διέκοψαν την επιχειρηματική τους δραστηριότητα την χρονική περίοδο 2020-21, δηλαδή την περίοδο της πανδημίας, όπως και στην προηγούμενη έρευνα. Το κλείσιμο μιας επιχείρησης είναι ένα από τα σημαντικότερα χαρακτηριστικά μιας δυναμικής επιχειρηματικής οικονομίας. Υπάρχουν διάφοροι λόγοι που μπορεί ένας ιδιοκτήτης να οδηγηθεί στην έξοδο της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Άλλες φορές είναι θετικοί και άλλες αρνητικοί. Μία συνηθισμένη αναφερόμενη αιτία είναι η μεταβίβαση και η συνέχεια της επιχείρησης σε νέους ιδιοκτήτες. Ο ιδιοκτήτης επίσης, μπορεί να οδηγηθεί στην αναστολή της επιχείρησης ή ακόμα και στο κλείσιμο της. Ένας άλλος λόγος είναι η απόφαση του ιδιοκτήτη να ξεκινήσει μια νέα επιχείρηση ή να συνταξιοδοτηθεί. Αυτοί θα μπορούσαμε να πούμε ότι κατατάσσονται στους θετικούς λόγους.

Με βάση τα στοιχεία από τα δεδομένα της GEM, συνήθως περίπου το ένα τρίτο των ανθρώπων που οδηγούνται στην έξοδο της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας αυτή η επιχείρηση συνεχίζει να υπάρχει. Στην έρευνα συμμετείχαν οι ίδιες 43 οικονομίες, χωρισμένες στις 4 προαναφερόμενες περιοχές με βάση τις ηπείρους και ρωτήθηκαν άνθρωποι αν πούλησαν, εγκατέλειψαν ή έκλεισαν μια επιχείρηση που διαχειριζόταν. Το ποσοστό εξόδου επιχειρήσεων αντιστοιχεί σε ποσοστό από όλους τους ενήλικες σε λιγότερο από έναν ενήλικα επιχειρηματία στις 20 με 23 οικονομίες από τις 43 συνολικά, συμπεριλαμβανομένων 4 από την Κεντρική και Ανατολική Ασία, 16 από την Ευρώπη και Βόρεια Αμερική, 3 από την Μέση Ανατολή και Αφρική και καμία από την Λατινική Αμερική και Καραϊβική. Μακράν το μεγαλύτερο ποσοστό εξόδου επιχειρήσεων περιλαμβάνεται από την Αγκόλα, η οποία ανήκει στην Μέση Ανατολή και Αφρική, καθώς 2 στους 5 ενήλικες δηλαδή, το 38.7% κατευθύνονται προς το κλείσιμο της επιχείρησης τους και άλλες 6 ακόλουθες οικονομίες στην κατάταξη της έρευνας, στις οποίες ένας στους 10 ενήλικες

κατέληξαν στην επιχειρηματικής τους έξοδο την τελευταία χρονιά. Στις έξι αυτές χώρες συμπεριλαμβάνονται το Καζακστάν με ποσοστό 16.7%, ο Παναμάς με 12.9%, το Κουβέιτ με 12.4%, η Βραζιλία με 11.5%, η Αίγυπτος με 11.2% και το Ομάν 10.8%. Η πλειοψηφία των αναφερόμενων οικονομιών βρίσκονται στην Μέση Ανατολή και Αφρική και συγκεκριμένα 3, **ενώ 2 κατατάσσονται στην Λατινική Αμερική και Καραϊβική, ενώ μία μόνο στην Κεντρική και Ανατολική Ασία.** Από την άλλη, θετικά ήταν τα δείγματα στις Ευρωπαϊκές χώρες, καθώς οι πρώτες 4 οικονομίες που συγκέντρωσαν τα χαμηλότερα ποσοστά εξόδου από μία επιχείρηση είναι η Σλοβενία, Ιταλία, Ισπανία και Ελβετία, οι οποίες έχουν λιγότερο από έναν στους 50 ενήλικες που αποχώρησαν από μία επιχείρηση με ποσοστά 1.6%, 0.5%, 1,3% και 1.5% αντίστοιχα.

### 1.5.3 Διεθνείς Επιχειρηματικές Δραστηριότητες.

Ιστορικά οι διεθνείς επιχειρηματικές δραστηριότητες έλαβαν πρώτα τη μορφή εξαγωγών και εισαγωγών. Ωστόσο στο σύγχρονο πολύπλοκο κόσμο του διεθνούς εμπορίου, πολλές άλλες μορφές διεθνούς επιχειρηματικής δραστηριοποίησης είναι διαδεδομένες.

#### **Εξαγωγές και Εισαγωγές**

Οι εξαγωγές αναφέρονται στις πωλήσεις προϊόντων που έχουν παραχθεί στην εγχώρια αγορά με σκοπό τη χρήση ή τη μεταπώληση σε καταναλωτές σε άλλες χώρες. Αντίθετα, οι εισαγωγές αφορούν τις αγορές προϊόντων που έχουν παραχθεί σε άλλες χώρες με σκοπό τη χρήση ή τη μεταπώληση στην εγχώρια αγορά. Οι εισαγωγές και εξαγωγές μπορούν να κατηγοριοποιηθούν σε δύο είδη δραστηριοτήτων. Το ένα είδος αφορά το εμπόριο αγαθών, δηλαδή υλικών προϊόντων με ενδεικτικά παραδείγματα τα είδη ένδυσης, τους ηλεκτρονικούς υπολογιστές και τις πρώτες ύλες, ενώ το δεύτερο σχετίζεται με το εμπόριο υπηρεσιών ή άυλων προϊόντων, όπως είναι οι τραπεζικές, οι ταξιδιωτικές και οι λογιστικές δραστηριότητες. Οι ΗΠΑ χαρακτηρίζουν τη μεν πρώτη δραστηριότητα ως **εισαγωγές και εξαγωγές εμπορευμάτων**, τη δε δεύτερη ως **εισαγωγές και εξαγωγές υπηρεσιών**. Από την άλλη, το Ηνωμένο Βασίλειο αξιοποιεί τους όρους 'ορατό εμπόριο' και 'αόρατο εμπόριο', αντίστοιχα.

#### **Διεθνείς Επενδύσεις**

Μια ακόμα σημαντική μορφή διεθνών επιχειρηματικών δραστηριοτήτων είναι οι διεθνείς επενδύσεις, γνωστές ως κεφάλαια που μεταφέρονται από τους κατοίκους μιας χώρας σε κατοίκους μιας άλλης. Η χώρα όπου βρίσκονται τα κεντρικά γραφεία της επιχείρησης που επενδύει ονομάζεται **χώρα προέλευσης**, ενώ οποιαδήποτε άλλη χώρα όπου η επιχείρηση λειτουργεί αποκαλείται **χώρα υποδοχής**. Οι επενδύσεις μπορεί να είναι άμεσες ξένες ή ξένες επενδύσεις χαρτοφυλακίου. Αναλυτικά, Οι άμεσες ξένες επενδύσεις αποσκοπούν στην απόκτηση ενεργού ελέγχου σε ακίνητα, περιουσιακά στοιχεία ή εταιρείες στις χώρες υποδοχής. Εν αντιθέσει, οι ξένες επενδύσεις χαρτοφυλακίου αναφέρονται στην αγορά ξένων χρηματοοικονομικών περιουσιακών στοιχείων, όπως μετοχές, ομόλογα και πιστοποιητικά καταθέσεων. Ένα παράδειγμα άμεσης ξένης επένδυσης είναι η αγορά όλων των κοινών μετοχών της βρετανικής Cadbury PLC από την Kraft. Μετά την αγορά, η Kraft ενέθεσε στα διευθυντικά στελέχη της τον έλεγχο των επιχειρησιακών δραστηριοτήτων της Cadbury και την ένταξή τους στα παγκόσμια προγράμματα προμηθειών και μάρκετινγκ της Kraft. Σε αντίθεση με αυτό, παρατίθεται το παράδειγμα της αγοράς 1000 μετοχών του κοινού μετοχικού κεφαλαίου της Sony από ένα συνταξιοδοτικό ταμείο της Δανίας. Στόχος της

επένδυσης είναι η αύξηση του συντελεστή απόδοσης στο χαρτοφυλάκιο περιουσιακών στοιχείων του συνταξιοδοτικού ταμείου, παρά η λήψη αποφάσεων για την Sony.

#### **Άλλες Μορφές Διεθνών Επιχειρηματικών Δραστηριοτήτων**

Άλλες αξιοσημείωτες διεθνείς επιχειρηματικές δραστηριότητες είναι η αδειοδότηση, η δικαιόχρηση, και οι συμβάσεις διοίκησης. Η **διεθνής αδειοδότηση** αναφέρεται σε μια συμβατική συμφωνία, κατά την οποία μια επιχείρηση παραχωρεί άδεια σε μια επιχείρηση σε άλλη χώρα για την αξιοποίηση της πνευματικής της ιδιοκτησίας. Αυτή η άδεια μπορεί να περιλαμβάνει διπλώματα ευρεσιτεχνίας, εμπορικά σήματα, επωνυμίες, πνευματικά δικαιώματα ή εμπορικά μυστικά, και η επιχείρηση που λαμβάνει την άδεια, πληρώνει αντίτιμο για τη χρήση αυτών των δικαιωμάτων. Λόγου χάριν, η Walt Disney Company δύναται να επιτρέψει σε ένα ελληνικό κατάστημα λιανικής πώλησης ενδυμάτων να διαθέσει προς πώληση ενδύματα με κεντημένο τον Mickey Mouse έναντι ενός ποσοστού επί των πωλήσεων της εταιρείας. **Δικαιόχρηση** προκύπτει όταν μια επιχείρηση σε μια χώρα εξουσιοδοτεί, ξανά έναντι πληρωμής των δικαιωμάτων εκμετάλλευσης, μια επιχείρηση από άλλη χώρα μπορεί να επιτρέψει σε μια εταιρεία να χρησιμοποιήσει τα λειτουργικά συστήματά της, καθώς και τις εμπορικές επωνυμίες, τα εμπορικά σήματα και τα λογότυπά της. Ως παράδειγμα αναφέρονται τα δικαιώματα δικαιόχρησης που παραχωρεί η McDonald's Corporation για τα εστιατόρια της σε όλο τον κόσμο. Τέλος, η **διεθνής σύμβαση διαχείρισης** αποτελεί μια κοινή πρακτική όπου μια επιχείρηση σε μια χώρα συμφωνεί να αναλάβει τη λειτουργία των εγκαταστάσεων μιας επιχείρησης σε μια άλλη χώρα ή να παρέχει διοικητικές υπηρεσίες σε αυτήν, με αντάλλαγμα μια προηγουμένως συμφωνημένη αμοιβή. Ενδεικτικά, η διεθνής ξενοδοχειακή αλυσίδα Hilton συχνά δεν έχει υπό την κυριότητα της τα ξενοδοχεία που φέρουν την επωνυμία της σε όλο τον κόσμο, αλλά τα λειτουργεί υπό διεθνείς συμβάσεις διαχείρισης. (Ricky W. Griffin, Michael W.Pustay)

#### **1.5.4 Οικοσυστήματα στο Διεθνές Περιβάλλον.**

**Αυστρία:** Η Αυστρία διαθέτει μια καλά ανεπτυγμένη εθνική οικονομία και ένα υψηλό επίπεδο διαβίωσης. Η οικονομία της Αυστρίας χαρακτηρίζεται από έναν σημαντικό τομέα υπηρεσιών, έναν ανθηρό βιομηχανικό τομέα και ένα μικρό, αλλά εξαιρετικά ανεπτυγμένο γεωργικό τομέα. (Tax Experts Group).

Μέσα στο 2021 περίπου 40.500 επιχειρήσεις ιδρύθηκαν στην Αυστρία, όπου η πλειοψηφία 46% αυτών των επιχειρήσεων ήταν στον κλάδο της βιοτεχνίας. Αμέσως μετά ακολουθεί ο κλάδος του εμπορίου με 25% και τέλος με 17% οι επιχειρήσεις με συμβουλευτικό και ενημερωτικό χαρακτήρα (WKO,2022). Επιπλέον περίπου 472.000 άτομα ήταν αυτοαπασχολούμενοι το 2020 στην Αυστρία, με το πιο συνηθισμένο λόγο περίπου στο 70% να είναι η επιθυμία τους για περισσότερη αυτονομία.

Σύμφωνα με έρευνα της Statista το 2021, το 50% των επιχειρηματιών που ερωτήθηκαν δήλωσαν ότι είναι πολύ ικανοποιημένοι με τη ζωή τους ως επιχειρηματίες, με 4% να δηλώνει καθόλου ικανοποιημένο (Statista).

Όσον αφορά τις ηλικίες, η πλειοψηφία των επιχειρηματιών (31%) ήταν μεταξύ 30-40 ετών, 27% μεταξύ 20-30, 21% μεταξύ 40-50 και μόλις 2% ήταν κάτω των 20 ετών (WKO,2022).

Είναι σημαντικό να αναφέρουμε ότι στην Αυστρία υπάρχει η Austrian Startups, η οποία είναι μια μη κερδοσκοπική οργάνωση η οποία συμβουλεύει και εμπνέει νέους επιχειρηματίες να βελτιώσουν τις επιχειρήσεις τους βρίσκοντας λύσεις σε υπάρχοντα προβλήματα και να

ασχοληθούν με την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία μέσω προγραμμάτων, σεμιναρίων και διαφόρων events.

**Ιταλία:** Οι κύριοι τομείς της ιταλικής οικονομίας το 2020 περιλάμβαναν το χονδρικό και λιανικό εμπόριο, τις μεταφορές, τις υπηρεσίες παροχής καταλύματος και εστίασης (20,1%), τη βιομηχανία (19,5%), καθώς και τη δημόσια διοίκηση, την άμυνα, την εκπαίδευση, τις δραστηριότητες που σχετίζονται με τη δημόσια υγεία και την κοινωνική μέριμνα (17,5%)(E.E).

Η Ιταλία διαθέτει ένα από τα υψηλότερα ποσοστά αυτοαπασχόλησης στα κράτη μέλη της E.E. Περισσότεροι από ένας στους πέντε εργαζομένους (22%) είναι αυτοαπασχολούμενοι σε σύγκριση με το μέσο όρο της Ευρωπαϊκής Ένωσης ο οποίος είναι 14% (Eurostat,2018).

Σημαντικό είναι επίσης ότι περίπου το 22% των επιχειρηματιών στην Ιταλία ξεκίνησαν τις επιχειρήσεις τους εξαιτίας των ελάχιστων ευκαιριών στην αγορά εργασίας. Σύμφωνα με την έρευνα της Global Entrepreneurship Monitor το 2018 σχετικά με την νεανική επιχειρηματικότητα στην Ιταλία, τα ποσοστά δημιουργίας μιας επιχείρησης από νέους είναι αρκετά χαμηλά και συγκεκριμένα είναι από τα χαμηλότερα που εμφανίζονται στην Ευρωπαϊκή Ένωση (Global Entrepreneurship Monitor).

Το Global Entrepreneurship Monitor αποκαλύπτει επίσης ότι περίπου το 57% των νέων σε ηλικία Ιταλών ανέφεραν το φόβο της αποτυχίας ως το κύριο εμπόδιο για την έναρξη μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας, ποσοστό το οποίο είναι πάνω από τον μέσο όρο της E.E (45%). Ακόμη, ήταν λιγότερο πιθανό να αναφέρουν ότι έχουν τις δεξιότητες και τα εφόδια που απαιτούνται για την έναρξη μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας σε σύγκριση με τους Ευρωπαϊκούς ομολογούς τους (OECD,2018).

Τα παραπάνω μας υποδεικνύουν ότι πρέπει να γίνουν περισσότερα όσον αφορά την εκπαίδευση και την υποστήριξη πάνω στην επιχειρηματικότητα.

**Ιρλανδία:** Το 2020, οι σημαντικότεροι τομείς της ιρλανδικής οικονομίας ανέρχονταν στη βιομηχανία (38,3%), την ενημέρωση και επικοινωνία (17,4%), καθώς και τη δημόσια διοίκηση, την άμυνα, την εκπαίδευση, τις δραστηριότητες που σχετίζονται με την ανθρώπινη υγεία και την κοινωνική μέριμνα (10,5%) (E.E).

Το επιχειρηματικό οικοσύστημα της Ιρλανδίας θεωρείται αρκετά ισχυρό, καθώς έχει αναγνωριστεί το 2027 από το περιοδικό Forbes, το οποίο την κατατάσσει στην 8<sup>η</sup> θέση στη λίστα με τις καλύτερες χώρες για να ξεκινήσει κάποιος την επιχειρηματική του δραστηριότητα.

Στην Ιρλανδία υπάρχει το πρόγραμμα <<Πρώτων Βημάτων>> το οποίο προσφέρει την ευκαιρία στους νέους να μάθουν βασικές εργασιακές και κοινωνικές δεξιότητες και ταυτόχρονα τους δίνει την δυνατότητα να λαμβάνουν το <<Επίδομα εργασίας επιχειρήσεων>>. Αυτό προσφέρει σε νέους οι οποίοι είναι για πολύ καιρό άνεργοι την ευκαιρία στην μετάβαση τους στην αυτοαπασχόληση και τους ενθαρρύνει να ξεκινήσουν την έναρξη μικρών επιχειρήσεων.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

### ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

#### 2.1 Τρέχουσα Κατάσταση Επιχειρηματικότητας.

Μια επιχείρηση δημιουργείται, αναπτύσσεται, λειτουργεί και εξελίσσεται σε ένα επιχειρηματικό περιβάλλον, το οποίο επηρεάζει και επηρεάζεται από διάφορους παράγοντες οι αποτελούνται κυρίως από τους διαθέσιμους πόρους, την οικονομία της κάθε χώρας συμπεριλαμβάνοντας το χρηματοπιστωτικό σύστημα, την τεχνολογία και την τεχνογνωσία, η οποία εξαιτίας της συνεχούς εξέλιξη της επιφέρει πολλαπλές μετατροπές σε αγαθά και υπηρεσίες, το θεσμικό και το κοινωνικό πλαίσιο. Σε ένα επιχειρηματικό περιβάλλον λαμβάνονται υπόψη αρκετά στοιχεία της κάθε χώρας κυρίως στον δημογραφικό τομέα. Επιπλέον εξετάζονται οι πιθανές επιπτώσεις τους, η ποικιλομορφία τους και η διάρκεια βιωσιμότητάς τους. Έτσι και στο Ελληνικό περιβάλλον παρουσιάζονται τέτοιου είδους ανάλογα στοιχεία αναφερόμενα στα αρχικά στάδια της επιχειρηματικότητας, που θεωρείται ο πιο κρίσιμος δείκτης κατανομής στοιχείων και αναφέρεται σε όλους τους ενήλικες από ηλικίες 18 – 64 ετών οι οποίοι είτε είναι ιδιοκτήτες μιας νέας επιχείρησης είτε νεοφυείς επιχειρηματίες.

Με βάση την ηλικία των επιχειρηματιών που εμφανίζονται στην αναφερόμενη φάση της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας, ο μέσος όρος ηλικίας τα προηγούμενα χρόνια ήταν 36 ετών, ενώ πλέον κυμαίνεται στα 32 έτη. Στοιχείο που εκδηλώνει την φανερή κυριαρχία της νεανικής επιχειρηματικότητας. Οι υπόλοιπες ηλικιακές ομάδες από 35 ετών και άνω, παρόλο που διαθέτουν μεγαλύτερη εμπειρία και διαθέσιμους χρηματικούς πόρους, εκπροσωπούν μόνο το 38,8% της Ελλάδας ως προς το αναφερόμενο στάδιο επιχειρηματικότητας. Όσον αφορά το φύλο, φαίνεται ότι η διαφορά ανάμεσα στον άντρα επιχειρηματία και στη γυναίκα καταφτάνει περίπου το 4%. Πιο συγκεκριμένα, στο γυναικείο φύλο η συμμετοχή στην έναρξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας δεν είναι τόσο ενθαρρυντική, καθώς μόνο 224 χιλιάδες γυναίκες δηλαδή το 6,7% χαρακτηρίζονται ως επιχειρηματίες, γεγονός που απεικονίζει μια σημαντική ύφεση συγκριτικά με τα προηγούμενα χρόνια. Αντιθέτως, το αντρικό φύλο εμφανίζει μια ανοδική πορεία με ποσοστό 10,6% που συνεπάγεται με 343 χιλιάδες επιχειρηματίες. Άμεσα επακόλουθο είναι το μορφωτικό επίπεδο, όπου διαχωρίζεται σε πρωτοβάθμια, δευτεροβάθμια, τριτοβάθμια εκπαίδευση και μεταπτυχιακή ειδίκευση. Στην Ελληνική επικράτεια, οι μισοί περίπου επιχειρηματίες ως προς το πρώιμο στάδιο, είναι

κάτοχοι πτυχίου Πανεπιστημίου ή ΤΕΙ ενώ μέσα σε αυτούς τους αριθμούς, υπάρχει και ένα ποσοστό περίπου 17% που συνέχισαν την εκπαίδευση τους και πλέον διαθέτουν μεταπτυχιακό δίπλωμα. Τα αποτελέσματα αυτά δείχνουν ότι τα άτομα που έχουν λάβει πτυχίο ΑΕΙ ή ΤΕΙ ή ακόμα και μεταπτυχιακό, είναι πιο εύκολη διαδικασία η εύρεση εργασίας που αυτό συνοψίζει την ύπαρξη της μεγαλύτερης σχετικότητας της εκπαίδευσης με την εργασία.

Η γνώμη των Ελλήνων πολιτών σχετικά με την έναρξη της επιχειρηματικότητας ως μια σωστή επιλογή παρουσιάζει θετική εικόνα προς το τέλος την προηγούμενης δεκαετίας, καθώς οι μισοί περίπου συμφωνούν με αυτήν την απόφαση, ενώ ακόμη πιο ενθαρρυντικά στοιχεία εμφανίζονται από το 2020 και έπειτα, καθώς υπάρχει συμφωνία των 7 από τους 10 Έλληνες. Την περίοδο της οικονομικής κρίσης στην χώρα, η εκδήλωση του φόβου αποτυχίας ήταν εμφανής και αυτό αποδεικνυόταν από τα ποσοστά που σχεδόν ολόκληρη την προηγούμενη δεκαετία διακυμαίνονταν στο 70%. Ο δισταγμός και ο φόβος αυτός ήταν η μεγαλύτερη αιτία αποτροπής πολλών ανθρώπων που είχαν μια επιχειρηματική ιδέα και τελικά δεν την εφάρμοσαν. Παρόλα αυτά, ενδείξεις υποχώρησης του αναφερόμενου φόβου άρχισαν να εμφανίζονται από το 2019 και έπειτα. Ωστόσο, η Ελλάδα παραμένει σε υψηλές θέσεις αναφορικά με τον φόβο αποτυχίας συγκριτικά με άλλες ευρωπαϊκές χώρες. (Global Entrepreneurship Monitor, 2020-21)

### **2.1.1 Οι Μικρομεσαίες και οι Μεγάλες επιχειρήσεις.**

Το ελληνικό επιχειρηματικό περιβάλλον κυριαρχείται σε μεγάλες διαστάσεις από μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Μια μικρομεσαία επιχείρηση συνήθως απασχολεί εργατικό δυναμικό από 0 έως 249. Από τις πιο πρόσφατες καταμετρήσεις, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα ανέρχονται στις 694.346, με συνολικά 2.083.001 εργαζομένους, δηλαδή σχεδόν 8 στους 10 στην ελληνική επικράτεια και η προστιθέμενη αξία βρίσκεται στα 33.6 δισεκατομμύρια, σημειώνοντας ραγδαία αύξηση συγκριτικά με αυτή του 2020, ενώ ο αριθμός επιχειρήσεων και εργαζομένων σε αυτές, μειώθηκε σε πολύ μικρά ποσοστά. Ο ετήσιος κύκλος εργασιών ή το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού δεν ξεπερνάει τα 50 εκατομμύρια. (SME Fact Sheet, 2022). Η δραστηριοποίηση τους χαρακτηρίζεται από χαμηλή παραγωγικότητα, ανταγωνιστικότητα καθώς και συμμετοχή σε καινοτόμες δραστηριότητες και σε διεθνείς αγορές. Αυτό αποδεικνύεται και σε σύγκριση με τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις, όπου η δραστηριοποίηση τους στις διεθνείς αγορές είναι ελάχιστη. Επιπλέον, η αγνόηση των προγραμμάτων στήριξης αναφερόμενα στο διεθνές εμπόριο και στην δημόσια χρηματοδότηση δείχνουν ότι υπάρχει έλλειψη στην τεχνογνωσία. Η πιο συνήθης παρότρυνση προς την επιχειρηματικότητα είναι η συνέχεια της οικογενειακής επιχείρησης, ενώ οι περισσότεροι κινούνται προς την έναρξη ή την συνέχιση μιας ατομικής επιχείρησης. (Ιωαννίδης 2004, Ιωαννίδης, Χατζηχρήστου και Τσακανίκας, 2009). Ωστόσο η αποθάρρυνση της νεανικής επιχειρηματικότητας, τα προβλήματα χρηματοδότησης και η έλλειψη δικτύωσης έχουν αποδυναμώσει το ελληνικό παραγωγικό και επιχειρηματικό σύστημα (Ιωαννίδης 2007). Αφετέρου, ο αριθμός των μεγάλων επιχειρήσεων που εκπροσωπεί την Ελλάδα αγγίζει τις 600 επιχειρήσεις, περιλαμβάνοντας 462.360 εργαζομένους στο δυναμικό τους, με το ύψος προστιθέμενης αξίας να φτάνει τα 21 δισεκατομμύρια. Οι συγκεκριμένες επιχειρήσεις χαρακτηρίζονται από 250 εργαζομένους και άνω. (SME Fact Sheet, 2022). Είναι αυτές που κατάφεραν να αντέξουν στην υγειονομική κρίση, ενώ αντιστέκονται στις τωρινές καταστάσεις της ενεργειακής κρίσης λόγω του πολέμου που επικρατεί και έχουν δείξει μεγάλα σημάδια ανάκαμψης και προοπτικών.

### **2.1.2 Η Επιχειρηματική Δραστηριοποίηση.**

Η δραστηριότητα των ήδη υπάρχον επιχειρήσεων στην ελληνική επικράτεια περικλείεται από κλάδους με χαμηλούς ρυθμούς ανάπτυξης. Η εκπροσώπηση της αποτελείται από τον κλάδο του χονδρικού και λιανικού εμπορίου και της μεταποίησης (Βιομηχανία, Βιοτεχνία), κυρίως στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, καθώς όλοι οι αναφερόμενοι μαζί παράγουν την μίση προστιθέμενη αξία των ελληνικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Η παραγωγική εργασία εμφανίζει αυξημένα επίπεδα κυρίως μετά την οικονομική κρίση, καταγράφοντας σημαντικά ποσοστά την περίοδο του 2020, αλλά ακόμα παραμένουν σε χαμηλότερα επίπεδα σε σχέση με αυτά της Ε.Ε.

Σύμφωνα με την Ελληνική Στατιστική Αρχή (ΕΛΣΤΑΤ), η οποία καταγράφει δημογραφικά στοιχεία των επιχειρήσεων στην Ελλάδα, πραγματοποιήθηκαν 105.565 εγγραφές νέων επιχειρήσεων την περίοδο του 2022. Μεγάλη επιχειρηματική δραστηριοποίηση εμφανίστηκε στον αγροτικό κλάδο όπου σημειώθηκαν 17.285 ανοίγματα, καθώς και σε επιχειρήσεις γεωργίας, δασοκομίας και αλιείας. Παρά την υψηλή ζήτηση στους κλάδους αυτούς, συγκριτικά με την προηγούμενη χρονική περίοδο υπήρχε μειωμένη δραστηριοποίηση σχεδόν 40%. Επίσης, θετικό βήμα έγινε στον κλάδο των επαγγελματικών και επιστημονικών δραστηριοτήτων, καθώς δημιουργήθηκαν περισσότερες από 15.000 επιχειρήσεις. Επιπλέον, ξεκίνησαν 13.677 επιχειρήσεις που αφορούν το χονδρικό και λιανικό εμπόριο και 10.253 στον τομέα της παροχής υπηρεσιών και εστίασης, ποσοστό που θεωρείται εξίσου θετικό. Πέρα από αυτά, κάποιοι κλάδοι εμφάνισαν αυξημένη ετήσια μεταβολή σε σχέση με την προηγούμενη καταμέτρηση. Ο τομέας με τα υψηλότερα ποσοστά, (74,7%), φαίνεται πως ήταν εκείνος που αφορά μεταφορές και αποθήκευση (ΕΛΣΤΑΤ). Ενθαρρυντικά αυξήθηκε ο τομέας της μεταποίησης συγκριτικά με την προηγούμενη δεκαετία, εξαιτίας των εξαγωγών υψηλής τεχνολογίας και της έντονης έμφασης που δίνει στις μεγάλες εφοδιαστικές αλυσίδες. (European Commission).

### **2.1.3 Η καινοτομία στις Ελληνικές Επιχειρήσεις.**

Η επιχειρηματική καινοτομία θεωρείται ότι είναι «η εφαρμογή δημιουργικών ιδεών μέσω της ανακάλυψης και της εκμετάλλευσης ευκαιριών σε επιχειρηματικές επιχειρήσεις» (Hung and Mondejar 2005). Μια επιχείρηση, ανεξαρτήτως μεγέθους της, επιδιώκει να χρησιμοποιήσει μια καινοτομία είτε σε κάποιο προϊόν της είτε σε κάποια επιχειρηματική λειτουργία της. Οι ελληνικές επιχειρήσεις, επιδιώκουν την ενσωμάτωση μιας καινοτομίας προκειμένου να δημιουργήσουν ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Η Ε.Ε χρησιμοποιεί ένα δείκτη μέτρησης της καινοτομίας σε κάθε χώρα με κλίμακα έως 160% το μέγιστο, ενώ μέχρι το 89,7% μια καινοτομία χαρακτηρίζεται μέτρια. Η Ελλάδα θεωρείται μια μέτρια καινοτόμος χώρα με συνολικό μέσο όρο επίδοσης στο 80.2%, που σημαίνει ότι βρίσκεται στα μισά της κλίμακας. Στο Ελληνικό Περιβάλλον, η έμφαση στα καινοτόμα προϊόντα, στις επιχειρησιακές διαδικασίες, καθώς και η συνεργασία των μικρομεσαίων επιχειρήσεων μεταξύ τους, αντιπροσωπεύουν τα δυνατά καινοτόμα στοιχεία. Ωστόσο, εμφανίζονται και αδυναμίες στην καινοτομία που υποβαθμίζουν το επιχειρηματικό περιβάλλον. Οι κυριότερες φαίνεται πως είναι η μακροχρόνια μάθηση, η έλλειψη διδακτορικών φοιτητών, η εξαγωγή αγαθών υψηλής τεχνολογίας και η κρατική υποστήριξη για περαιτέρω ανάπτυξη. Πέρα από αυτά, σημαντική αύξηση από το 2021 και έπειτα προέκυψε στις συγχωνεύσεις ιδιωτικών – δημοσίων και στην

απασχόληση σε καινοτόμες επιχειρήσεις με γνωστικό αντικείμενο. (European Innovation Scoreboard 2022).

Για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, η στροφή τους προς την καινοτομία θεωρούν ότι είναι μια στρατηγική ώστε να επιφέρουν μια σημαντική ανάπτυξη με απώτερο σκοπό την επέκταση της επιχείρησης. Περισσότερες από 20.000 επιχειρήσεις επιδιώκουν να καινοτομήσουν, γεγονός που επιδεικνύει υψηλά ποσοστά ως προς αυτή την κατεύθυνση. Όσον αφορά τις μεγάλες επιχειρήσεις, αναζητούν νέους τρόπους δραστηριοποίησης των λειτουργιών τους, δίνοντας ιδιαίτερα σημασία στη χρήση μιας μορφής καινοτομίας. Η επένδυση και η ανάπτυξη της πραγματοποιείται με ταχύτερους ρυθμούς σε σχέση με τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, καθώς διαθέτουν αρκετούς χρηματικούς πόρους στο κεφάλαιο της εταιρείας. Έτσι μπορούν άμεσα να αξιοποιήσουν μια καινοτομία και δεν εξαρτώνται από ξένα κεφάλαια και κρατική υποστήριξη. Περισσότερες από τις μισές επιχειρήσεις τέτοιας κλίμακας στην Ελλάδα, χρησιμοποίησαν κάποιου είδους καινοτομία. Η καινοτομία ορισμένων επιχειρήσεων εφαρμόστηκε για την παραγωγή και ανάπτυξη ενός προϊόντος της, ενώ άλλες επιχειρήσεις επιδίωξαν μια καινοτομία που αφορούσε κάποια επιχειρηματική διαδικασία. Επιπλέον, υπήρχαν και επιχειρήσεις που επένδυσαν και στις δύο καινοτομίες.

## **2.2 Νεανική Επιχειρηματικότητα.**

Η έναρξη και η ενασχόληση με την επιχειρηματικότητα βοηθά το άτομο να αποκτήσει νέες γνώσεις και δεξιότητες, και να μειώσει την ανεργία, καθώς η δημιουργία μιας επιχείρησης ανοίγει νέες θέσεις εργασίας. Οι νέοι ακολουθούν αυτή τη προσέγγιση, γνωρίζοντας ότι η ανεργία φέρνει αρνητικό αντίκτυπο σε αυτούς και προσπαθούν να στραφούν σε άλλες λύσεις. Μια από αυτές, θεωρείται η επιχειρηματικότητα, η οποία λόγω του ότι αναφέρεται στην ανάπτυξη επιχειρηματικών δραστηριοτήτων από την ηλικιακή ομάδα 18-34 χαρακτηρίζεται ως νεανική επιχειρηματικότητα. Υπάρχουν δύο τύποι νεανικής επιχειρηματικότητας. Η πρώτη είναι η εκμετάλλευση και η αξιοποίηση μιας ευκαιρίας που πρόκειται να επιφέρει αύξηση εισοδήματος και επιχειρηματική επιτυχία. Ενώ, η δεύτερη είναι η ανάγκη ενός νέου να κινηθεί προς την επιχειρηματικότητα εξαιτίας του αβέβαιου μέλλοντος, της υψηλής ανεργίας που επικρατεί ή της δυσαρέσκειας του με την τωρινή του εργασία. Οι νέοι θεωρούνται ο κύριος φορέας του καινοτόμου περιβάλλοντος και ο σημαντικότερος στρατηγικός πόρος για την ανάπτυξη της χώρας. Αναμφίβολα, οι νέοι είναι οι πιο κινητικοί στην κοινωνία, έτοιμοι για αλλαγή και μπορούν να προσαρμοστούν πιο εύκολα. Αυτά είναι επιπλέον χαρακτηριστικά που υποδηλώνουν την νεανική επιχειρηματικότητα.

### **2.2.1 Νεανική Επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα.**

Στην Ελληνική επικράτεια, δεδομένου ότι η ανεργία και η συνεχή ύφεση επικρατούν, αυτό επηρεάζει ένα σημαντικό μέρος των νέων σήμερα, καθώς σχεδόν ένας στους πέντε νεανικής ηλικιακής ομάδας δεν βρίσκεται σε απασχόληση. (European Commission). Η στροφή προς την επιχειρηματικότητα είναι μια διέξοδος για πολλούς ώστε να διασφαλίσουν τα προς το ζην και παράλληλα να επιδιώξουν ένα μεγάλο βήμα στην ζωή τους και αξιοποιώντας επιχειρηματικές ευκαιρίες. Η ηλικιακή ομάδα των νέων καταγράφει θετικά ποσοστά σε σύγκριση με άλλες ευρωπαϊκές χώρες, όσον αφορά τα αρχικά στάδια έναρξης μιας επιχείρησης, ξεπερνώντας επίσης τα ποσοστά των μεγαλύτερων ηλικιακών ομάδων στην Ελλάδα, καθώς 6 στους 10 επιχειρηματίες ανήκουν στην ηλικιακή ομάδα 18 έως 34 ετών.



Αυτό αντικατοπτρίζει μια θετική εικόνα της νέας γενιάς και ο συνδυασμός του μεγάλου πάθους και οράματος, καθώς και των υψηλών γνώσεων της τεχνολογίας που διαθέτουν, μπορεί να τους ωθήσει περισσότερο στην έναρξη μιας επιχείρησης και στην μελλοντική εκτόξευση της. Ένα μοναδικό χαρακτηριστικό που υστερούν οι νέοι είναι η έλλειψη εμπειρίας, η οποία ενδεχομένως θα μπορούσε να επιφέρει την επιτυχία πιο εύκολα.

Παρά το γεγονός ότι η πλειοψηφία των νέων βρίσκουν μέτρια έως αρκετά ελκυστική τη δημιουργία μιας επιχείρησης, καθώς και το να επιδιώξουν να τη συνδυάζουν με την εργασιακή τους απασχόληση, δεν σκοπεύουν να κατευθυνθούν προς την επιχειρηματικότητα τουλάχιστον στο άμεσο μέλλον. Αναφορικά με τη δημιουργικότητα, σχεδόν οι μισοί νέοι υποστηρίζουν ότι διαθέτουν καινοτόμες ιδέες που θα μπορούσαν να οδηγήσουν σε μια επιχειρηματική ευκαιρία. Όμως, αρνητικό αντίκτυπο δημιουργεί η έξαρση της πανδημίας, καθώς 7 στους 10 θεωρούν ότι είναι δύσκολη η εφαρμογή και η ανάπτυξη ενός επιχειρηματικού πλάνου. Πάντως, σε περίπτωση της απόφασης να ιδρύσουν μια επιχείρηση οι νέοι βασίζονται αρκετά στην στήριξη των φίλων και της οικογένειας τους

### 2.3 Προοπτικές Ανάπτυξης της Επιχειρηματικότητας.

Οι περισσότεροι Έλληνες πολίτες, ανεξαρτήτως φύλου, ωθούνται προς την επιχειρηματικότητα με μεγαλύτερο κίνητρο την δημιουργία της παρουσίας τους και για βιοποριστικούς λόγους, ενώ ένας ικανοποιητικός αριθμός αλλά σε μικρότερα ποσοστά καλείται να αναλάβει την οικογενειακή επιχείρηση. Το χαμηλότερο κίνητρο όμως, για τους Έλληνες επιχειρηματίες είναι η προσπάθεια να διαφοροποιηθούν από τους υπόλοιπους ως προς την καινοτομία και την επιλογή του κλάδου.

Σύμφωνα με τα αρχικά στάδια μιας νέας επιχείρησης, η πλειοψηφία τους περιλαμβάνει από 1 έως 5 άτομα σε θέσεις απασχόλησης. Συγκεκριμένα, οι τελευταίες καταμετρήσεις έδειξαν ότι το 56,6% των νέων επιχειρήσεων απασχολούν ποσοστό εργαζομένων στην προαναφερόμενη κλίμακα, ενώ το 2019 υπήρχαν ακόμη περισσότερες νέες επιχειρήσεις που απασχολούσαν το ίδιο ποσοστό. Αναφορικά με την επόμενη πενταετία εκτιμάται ότι ένα ικανοποιητικό ποσοστό των επιχειρήσεων, περίπου 6 στις 10, θα προσφέρουν από 1 έως 5 θέσεις απασχόλησης και από τις υπόλοιπες (40%), οι μισές θα προσφέρουν 6 έως 19 και άνω θέσεις ενώ οι άλλες μισές, ενδέχεται να μην δημιουργήσουν κάποια θέση. Όλα τα παραπάνω σχέδια προσλήψεων Ελλήνων πολιτών αντικατοπτρίζει μια στάση βελτιωμένης ανάπτυξης καθώς τα προηγούμενα χρόνια υπήρχε ανησυχητικό ποσοστό ως προς την προσφορά θέσεων εργασίας που σηματοδοτούσε μια χαμηλή ανάπτυξη στη χώρα. Επιπλέον, η αγορά των πλειοψηφικών νέων επιχειρήσεων περιλαμβάνεται από εγχώριους πελάτες και από ελάχιστους πελάτες προερχόμενους από το εξωτερικό, από τους οποίους όμως επιφέρει κέρδος λιγότερο από 25% επί των συνολικών.

Στα πλαίσια της Ευρωπαϊκής Ένωσης, έχει σχεδιαστεί μια **ατζέντα** που έχει στόχο να επιτύχει μια βιώσιμη ανάπτυξη η οποία θα επηρεάσει σε μεγάλο βαθμό και την επιχειρηματικότητα της Ελλάδας, καθώς στο πρόγραμμα περιλαμβάνεται η αντιμετώπιση κάθε μορφής φτώχειας. Η ατζέντα αυτή είναι προγραμματισμένη να εφαρμόσει κάθε σχέδιο της μέχρι το 2030. Από το 2014 και μέχρι το 2020, στην Ελληνική επικράτεια πραγματοποιήθηκαν επενδύσεις ύψους 24,8 δισεκατομμύρια ευρώ από τα **Ευρωπαϊκά Διαρθρωτικά Επενδυτικά Ταμεία**, οι οποίες βοήθησαν και στήριξαν περίπου 140 χιλιάδες επιχειρήσεις, γεγονός που επέφερε σημαντική ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας συγκριτικά με τα προηγούμενα χρόνια. Συνολικά, το ποσό των επενδύσεων, συμπεριλαμβανομένης και της εθνικής χρηματοδότησης, αγγίζει τα 55,32 δισεκατομμύρια ευρώ. Την τελευταία

δεκαετία στην Ελλάδα έχει ιδρυθεί ένας οργανισμός με ονομασία «**Enterprise Greece**», έχοντας ως βασική λειτουργία τις επενδύσεις και την προώθηση των ελληνικών προϊόντων και υπηρεσιών στις διεθνείς αγορές. Επίσης, παρέχει πληροφόρηση και συμβουλευτική στήριξη τόσο στους ξένους επενδυτές, όσο και στη φάση των επενδυτικών σχεδίων τους. Με τον ίδιο τρόπο, υποστηρίζει τις ελληνικές επιχειρήσεις προκειμένου να αναπτυχθεί η επιχειρηματική εξωστρέφεια και να διευρυνθεί η ελληνική επιχειρηματικότητα στο διεθνές πλαίσιο.

Όσον αφορά την βιωσιμότητα της πράσινης ανάπτυξης, εν έτη 2020 εκτιμήθηκε ότι ήταν η υψηλότερη στην Ευρώπη συγκριτικά με τις υπόλοιπες Ηπείρους, γεγονός που επηρεάζει θετικά την Ελλάδα. Οι καταμετρήσεις έδειξαν ότι η Ευρώπη παρουσιάζει τα υψηλότερα επίπεδα πράσινου εμπορίου και πράσινων επενδύσεων, ενώ η καινοτομία και απασχόληση στον τομέα της πράσινης επιχειρηματικότητας εμφανίζει εξίσου υψηλή κινητικότητα αλλά δεν κατατάσσεται στην κορυφή. Παρόλα αυτά, οι θετικές ενδείξεις μπορούν να οδηγήσουν στο άνοιγμα πολλών νέων θέσεων εργασίας στην Ευρώπη αλλά και στην Ελλάδα, καθώς και στην επιχειρηματικότητα με τον συνδυασμό της καινοτομίας.

### **2.3.1 Πολιτική Στήριξη.**

Η εμφάνιση και η απότομη έξαρση της πανδημίας στην Ελλάδα ήταν αναμενόμενο να επιφέρει βαρύ πλήγμα στο οικονομικό και επιχειρηματικό πλαίσιο. Η άμεση λήψη μέτρων για την οικονομική στήριξη του κοινωνικού συνόλου αλλά και των επιχειρήσεων μέσω της χρηματοδότησης τους, ήταν μονόδρομος για την κυβέρνηση. Στα πλαίσια της χρηματοδοτικής υποστήριξης των επιχειρήσεων, υλοποιήθηκαν αρκετά προγράμματα όπου προσέφεραν βοήθεια τόσο στους εργοδότες όσο και στους πολίτες όσον αφορά την αναζήτηση τους για μία θέση εργασίας. Ο ΟΑΕΔ έθεσε σε εφαρμογή μια σειρά από προγράμματα προκειμένου να αυξηθούν τα κίνητρα των εργοδοτών λόγω της λήψης χρηματοδοτήσεων καθώς και τη συμμετοχή απασχολούμενων εξαιτίας του ανοίγματος αρκετών θέσεων εργασίας από αυτά τα προγράμματα. Τα αναφερόμενα προγράμματα επιχορήγησης επιχειρήσεων και απασχόλησης στοχεύουν το καθένα αντίστοιχα :

- 1) Στην πρόσληψη 8.000 ανέργων ηλικιακής ομάδας 18 – 29.
- 2) Στην πρόσληψη 9.200 δικαιούχων «κουπόνι επανένταξης στην αγορά εργασίας».
- 3) Στην πρόσληψη 6.000 ανέργων έως 39 ετών και πτυχιούχων τριτοβάθμιας εκπαίδευσης σε εξειδικευμένους τομείς και παραγωγικές δραστηριότητες.
- 4) Στην πρόσληψη 3.500 ανέργων πτυχιούχων ΑΕΙ ηλικίας 22 – 29 για 10 μήνες.
- 5) Στη δυνατότητα επαγγελματικής κατάρτισης στο ψηφιακό μάρκετινγκ για 5.000 ανέργους νέους.
- 6) Στη προσφορά δεύτερης επιχειρηματικής ευκαιρίας για 3.000 ανέργους κυρίως γυναίκες – στόχος η δημιουργία νέας επιχείρησης για αυτούς που έκλεισαν την επιχείρησή τους την προηγούμενη δεκαετία και η επανένταξη στην αγορά εργασίας.
- 7) Στην παροχή επιδότησης εργασίας 7.000 ανέργων ηλικίας 30 και άνω.
- 8) Στην επιχορήγηση ελεύθερων επαγγελματιών νέων 18 – 29 ετών ώστε να προωθηθεί η αυτοαπασχόληση κυρίως σε άνεργες γυναίκες μέσω της δημιουργίας βιώσιμων επιχειρήσεων.
- 9) Στην πρόσληψη 4.000 ανέργων 30 και άνω στις πιο ανεπτυγμένες περιφέρειες.

Πέρα από τους αναφερόμενους τρόπους στήριξης της επιχειρηματικότητας, το Υπουργείο Οικονομίας και Ανάπτυξης έχει αναπτύξει ένα δίκτυο σχέσεων που παρέχει πληροφοριακή

υποστήριξη στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, με στόχο την προώθηση της καινοτομίας και την αξιοποίηση νέων ιδεών, τη ψηφιοποίηση τους με τα κατάλληλα τεχνολογικά εργαλεία και την πρόσβαση σε χρηματοδότηση. Το δίκτυο αυτό αποτέλεσε πράξη του Υπουργείου το 2019 και λειτουργεί μέχρι και σήμερα. Επιπλέον, παρέχει υποστήριξη σε περίπου 4.000 επιχειρήσεις οι οποίες διαχωρίζονται ως προς τον τρόπο στήριξης, καθώς οι μισές λαμβάνουν υπηρεσίες μέσω επικοινωνίας και υποστήριξης και οι υπόλοιπες από ηλεκτρονικές πλατφόρμες. Άλλη μια πράξη που επιτέλεσε είναι η εφαρμογή μεταρρύθμισης για τη διάταξη χωροταξικού πλαισίου για τις επιχειρήσεις. Ανώτερος σκοπός είναι η δημιουργία περισσότερων κινήτρων που θα οδηγήσουν στην ίδρυση πολλών επιχειρήσεων σε οργανωμένα τεχνολογικά πάρκα. Με βάση αυτή τη μεταρρύθμιση, τέθηκε σε εφαρμογή ένα σχέδιο δράσης όπου εντόπισε 415 περιοχές στην Ελληνική επικράτεια στις οποίες επιτρέπεται νόμιμα η αξιοποίησή τους για επιχειρηματικές ευκαιρίες.

Η Ελληνική Κυβέρνηση αξιολογήθηκε από ειδικούς στα πλαίσια ορισμένων παραγόντων που έχουν άμεση σχέση με την επιχειρηματικότητα. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι υπήρχε βελτίωση των συνθηκών σε σχέση με το 2019. Σε κάθε παράγοντα, οι ειδικοί βαθμολόγησαν την πολιτική προσπάθεια. Η κυβερνητική πολιτική και υποστήριξη στην Ελλάδα βαθμολογήθηκε με 5, ξεπερνώντας τη βαθμολογία της προηγούμενης χρονιάς και κατατάσσοντας την χώρα στην 11<sup>η</sup> θέση συνολικά με τις υπόλοιπες οικονομίες που συμμετείχαν στην έρευνα της GEM. Αύξηση της βαθμολογίας υπήρχε επίσης και ως προς την Γραφειοκρατία με 3,4 και τα Επιχειρηματικά Προγράμματα με 3,8. Πέρα από αυτά, η Ελληνική Κυβέρνηση αξιολογήθηκε και στα πλαίσια της πανδημίας και κατά πόσο ανταπεξήρθε, με την βαθμολογία να φτάνει το 6,5 γεγονός που την κατατάσσει στην 6<sup>η</sup> θέση των οικονομιών. Αυτές οι κυβερνητικές πολιτικές έδειξαν σημαντική βελτίωση των συνθηκών με αποτέλεσμα την αύξηση εμπιστοσύνης των επιχειρηματιών προς την πολιτική συνοχή.

### **2.3.2 Εθνικό Σχέδιο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας.**

Η ελληνική κυβέρνηση υπέβαλλε ένα σχέδιο ανάκαμψης και ανθεκτικότητας, με ονομασία «Ελλάδα 2.0» στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή στις 27 Απριλίου. Η έγκριση του πραγματοποιήθηκε από το Συμβούλιο Οικονομικών και Δημοσιονομικών θεμάτων της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Το πρόγραμμα περιλαμβάνει 68 μεταρρυθμίσεις και 106 επενδύσεις με επιθυμητή επιτυχία 331 συνολικά στόχων. Στα πλαίσια αυτού του σχεδίου, η Ελλάδα έλαβε χρηματοδοτική στήριξη ύψους 17,8 δισεκατομμύρια ευρώ, τα οποία θα είναι μη επιστρεπτέα. Η πρώτη είσπραξη στα ταμεία της Ελλάδας πραγματοποιήθηκε στις 8 Απριλίου ύστερα από αίτημα που υπέβαλε στις 29 Δεκεμβρίου και αφού ολοκληρώθηκαν οι πρώτοι 15 στόχοι. Το σχέδιο αυτό, επιδιώκει την άνθηση της βιώσιμης ανάπτυξης και της υποστήριξης της ψηφιακής μετάβασης, καθώς οι συνολικοί πόροι που θα δαπανηθούν ανέρχονται στα 11,4 δισεκατομμύρια μη επιστρεπτέα και 7,1 δισεκατομμύρια αντίστοιχα για τους δύο αναφερόμενους στόχους. Η προώθηση της πράσινης μετάβασης θα εκπληρωθεί μέσω επενδύσεων στην ενεργειακή απόδοση των δημοσίων και ιδιωτικών κτιρίων, επενδύσεων στη βιώσιμη κινητικότητα. Για την ψηφιακή μετάβαση, θα βοηθήσει περισσότερο την εξέλιξη της επιχειρηματικότητας καθώς στόχος είναι η άμεση ψηφιοποίηση των δημοσίου τομέα, των μικρομεσαίων επιχειρήσεων αλλά και της εκπαίδευσης.

Σημαντικός στόχος επίσης, που θα επωφεληθεί η ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας, είναι η δημιουργία 200.000 νέων ποιοτικών θέσεων εργασίας μέχρι το 2026 και η αύξηση των επενδύσεων, καθώς σε αυτόν τον τομέα η Ελλάδα αντιμετωπίζει κενά προηγούμενων ετών

και απώτερος σκοπός του σχεδίου είναι η πλήρης κάλυψη τους, γεγονός που θα οδηγήσει στον δρόμο προς μια μόνιμη και ανοδική τροχιά. Τα προαναφερόμενα σχέδια εστιάζουν σε μια σημαντική βελτίωση και αύξηση του ΑΕΠ κατά 7%. Στα πλάνα επίσης, περιλαμβάνονται επιδοτούμενα προγράμματα που απευθύνονται σε επιχειρήσεις, καταταγμένα σε 4 πυλώνες.

Ο **πρώτος πυλώνας** αποτελεί την πράσινη μετάβαση, ο οποίος περιλαμβάνει το πρόγραμμα «Πράσινα Ταξί» - αναφέρεται στην ενίσχυση αγορά αμιγώς ηλεκτρικού Ε.Δ.Χ οχήματος ταξί (BEV) και εγκατάσταση σημείου επαναφόρτισης ηλεκτρικού οχήματος.

Ο **δεύτερος πυλώνας** αναφέρεται στην ψηφιακή μετάβαση και περιλαμβάνει και αυτός ένα μόνο πρόγραμμα αποκαλούμενο ως «Ψηφιακές Συναλλαγές» - εξυπηρετεί τις μικρομεσαίες ελληνικές επιχειρήσεις ενισχύοντας τις με σύγχρονα ψηφιακά εργαλεία ως προς την τιμολόγηση, των φορολογικών και των ηλεκτρονικών πληρωμών.

Ο **τρίτος πυλώνας** αναφέρεται στην απασχόληση, στις δεξιότητες και στην κοινωνική συνοχή και περιλαμβάνει 3 προγράμματα. Το πρώτο ονομάζεται «Βιομηχανικά Διδαστορικά» - πρόκειται για ένα έργο που στοχεύει στη διασύνδεση ιδιωτικών επιχειρήσεων και πανεπιστημίων, στην βελτίωση του παραγωγικού τομέα μέσω ερευνών και στην τεχνογνωσία για την εξέλιξη της καινοτομίας και της ανάπτυξης στον οικονομικό τομέα. Το δεύτερο πρόγραμμα αφορά τη δημιουργία φύλαξης βρεφών εντός των επιχειρήσεων. Η χρηματοδότηση θα βοηθήσει στη δημιουργία κατάλληλων χώρων και στον απαραίτητο εξοπλισμό με σκοπό τη φύλαξη βρεφών στις επιχειρήσεις. Παράλληλα, θα είναι εφικτή η πρόσληψη έως δύο βρεφονηπιοκόμων για τα πρώτα έτη της λειτουργίας των επιχειρήσεων. Το τρίτο πρόγραμμα αποκαλείται «Αναβάθμιση δεξιοτήτων και επανακατάρτισης εργαζομένων σε όλους τους κλάδους της οικονομίας με έμφαση στις ψηφιακές και πράσινες δεξιότητες» - Συγκρότηση μητρώου παροχών πιστοποίησης προσώπων.

Ο **τέταρτος και τελευταίος πυλώνας** αναφέρεται σε ιδιωτικές επενδύσεις και στον μετασχηματισμό της οικονομίας. Περιέχει δύο προγράμματα με το πρώτο να ονομάζεται «Εξυπνη Μεταποίηση» - στόχος η βιομηχανική ανάπτυξη μέσω των ψηφιακών εργαλείων στον επιχειρηματικό και παραγωγικό τομέα, αυξάνοντας με αυτόν τον τρόπο τον ανταγωνισμό στις επιχειρήσεις. Το δεύτερο πρόγραμμα αποκαλούμενο ως «Νέα Βιομηχανικά Πάρκα» επιδιώκει την ίδρυση νέων βιομηχανικών πάρκων και την επέκταση των υποδομών δίνοντας έμφαση στην πράσινη ανάπτυξη, με απώτερο σκοπό τη μείωση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος στα αναφερόμενα πάρκα.

Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι όλα τα παραπάνω προγράμματα βρίσκονται εν ενεργεία καθώς ξεκίνησαν να λειτουργούν μέσα στο 2022, ενώ αναμένεται να ακολουθήσουν κι άλλα που πρόκειται να ξεκινήσουν να λειτουργούν. Η εφαρμογή τους πραγματοποιείται σε όλες τις περιοχές της Ελλάδας.

## 2.4 Νομικό Πλαίσιο.

Το ελληνικό νομικό πλαίσιο προσφέρει ορισμένα οφέλη και κίνητρα με σκοπό τη προσέλκυση των νέων επιχειρήσεων. Το ελληνικό κράτος παρέχει 130% έκπτωση στις δαπάνες των επιχειρήσεων με σκοπό την επιστημονική και τεχνολογική έρευνα. Κατά τη διάρκεια των 3 πρώτων χρόνων λειτουργίας των νεοσύστατων επιχειρήσεων αναβάλλονται οι φορολογικές απαιτήσεις. (ΣΕΒ,2016). Επί πρόσθετα, περιλαμβάνει έκπτωση φόρου στα αρχικά κεφάλαια που εισφέρονται στις νεοσύστατες επιχειρήσεις από τον «άγγελο επενδυτή». Πιο συγκεκριμένα, έχει το δικαίωμα να λάβει έκπτωση φόρου εισοδήματος ίσο με το 50%. Αυτή η έκπτωση μπορεί να χορηγηθεί μόνο για εισφορές χρηματικού κεφαλαίου

έως και 300.000 ευρώ συνολικά ανά φορολογικό έτος και το οποίο μπορεί να πραγματοποιηθεί σε 3 μόνο νεοφερμένες επιχειρήσεις με εισφερόμενο ποσό έως 100.000 κατά των εκκινήσεων τους. Σε όλα τα προαναφερόμενα ο «άγγελος επενδυτής» έχει το δικαίωμα να τα λάβει εφόσον είναι μόνιμος κάτοικος στην Ελλάδα.(Ραπου, 2021).

Κάθε επιχείρηση κατά την έναρξη της λειτουργίας της επιλέγει τον κλάδο δραστηριοποίησης της και την νομική μορφή που θα ακολουθήσει. Στην Ελλάδα, το τελευταίο τετράμηνο του 2022 πραγματοποιήθηκαν αρκετές εγγραφές επιχειρήσεων. Η πλειοψηφία των νέων επιχειρήσεων θεωρούνται **ατομικές επιχειρήσεις** με αριθμό εγγραφών 21.211. Οι περισσότερες νέες επιχειρήσεις της προαναφερόμενης μορφής, επέλεξαν να κατευθυνθούν στον κλάδο της Γεωργίας, Δασοκομίας και Αλιείας (6.635). Ικανοποιητικός αριθμός νέων εγγραφών αλλά πολύ πιο χαμηλός από την ατομική επιχείρηση, εμφανίστηκε και στη νομική μορφή της **προσωπικής επιχείρησης** με αριθμό 3.300 και με τον πιο δημοφιλή κλάδο να χαρακτηρίζεται το Χονδρικό και Λιανικό Εμπόριο και η Επισκευή Μηχανοκίνητων Οχημάτων και Μοτοσυκλετών (749). Επίσης, αρκετές εταιρείες που διαχειρίζονται ακίνητη περιουσία (122) επέλεξαν να συγκαταλεχτούν στις **Κεφαλαιουχικές Επιχειρήσεις** με συνολικές εγγραφές 551 στη συγκεκριμένη νομική μορφή. Παρόλα αυτά, οι περισσότερες (1.031) εταιρείες ακίνητης περιουσίας επέλεξαν **Λοιπές Νομικές Μορφές** όπου εκεί συμπεριλήφθηκαν άλλες 5.254 νέες εγγεγραμμένες επιχειρήσεις.

Με βάση τα άρθρα 43-120 του **N.4072/2012** εμφανίζεται μια νέα εταιρική μορφή αποκαλούμενη ως **Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία (IKE)** η οποία προσαρμόζεται πλήρως στις ανάγκες των νέων επιχειρηματιών. Μπορεί να δημιουργηθεί από ένα μόνο άτομο ή νομικό πρόσωπο, όπου οι εταίροι φέρουν ευθύνη για τα οικονομικά χρέη της εταιρείας έως το ποσό που ορίζεται στο καταστατικό, ενώ ένα μεγάλο όφελος στη διαδικασία εκκίνησης της επιχείρησης είναι το κατώτατο κεφάλαιο εκκίνησης της εταιρείας το οποίο ανέρχεται στο ποσό 1 ευρώ. Έτσι αυτομάτως, ο φόρος συγκέντρωσης κεφαλαίου που έχει καταβληθεί στην αρμόδια Δ.Ο.Υ κατά τη σύσταση της εταιρείας περιορίζεται στο ένα λεπτό του ευρώ. (Κοντάκος, 2006). Έχει εμπορική ιδιότητα αλλά ο σκοπός της υπάρχει πιθανότητα να μην είναι εμπορικός και μπορεί να αποκτήσει νομική προσωπικότητα μέσω της δημοσιότητας της στο ΓΕΜΗ ή στην εταιρική ιστοσελίδα. Αυτό συνεπάγεται με μικρότερο κόστος. (Κορομηλάς, 2012). Η σύσταση της IKE μπορεί να γίνει με ένα ιδιωτικό έγγραφο, κάτι που σημαίνει ότι δεν χρειάζεται η συνδρομή του συμβολαιογράφου και η διαδικασία πραγματοποιείται μέσω του ΓΕΜΗ.

Επιπλέον, δημιουργήθηκε ένας **Αναπτυξιακός Νόμος (N.4399/2016)** με ονομασία «Θεσμικό πλαίσιο για τη σύσταση καθεστώτων Ενισχύσεων Ιδιωτικών Επενδύσεων για την περιφερειακή και οικονομική ανάπτυξη της χώρας». Ο νόμος αυτός είχε στόχο να επιδιώξει:

- Την δημιουργία πρόσθετων εργασιακών θέσεων με έμφαση στην ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού.
- Την προώθηση της βιώσιμης περιφερειακής ανάπτυξης.
- Την δημιουργία περισσότερων βιομηχανιών στην χώρα.
- Την υποστήριξη περιοχών με χαμηλή ανάπτυξη και μείωση περιφερειακών ανισοτήτων.
- Την δυνατότητα εξωστρέφειας των επιχειρήσεων και την έμφαση στην καινοτομία.
- Την αύξηση της τεχνολογίας στις επιχειρήσεις και τη βελτίωση τους ως προς την ανταγωνιστικότητα.
- Την υψηλή προστιθέμενη αξία.
- Την δημιουργία μιας νέας εξωστρεφούς εθνικής ταυτότητας (branding).

- Την εξοικονόμηση των φυσικών πόρων.
- Την προσέλκυση Άμεσων Ξένων Επενδύσεων.
- Την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας.
- Την διασφάλιση πολλαπλών και καλύτερων θέσεων εργασίας της χώρας στο Διεθνή Καταμερισμό Εργασίας.
- Την υποστήριξη της κοινωνικής και αλληλέγγυας οικονομίας.
- Τη δημιουργία και ανάπτυξη δικτύων και συνεργειών.

Δικαιούχοι των ενισχύσεων είναι επιχειρήσεις που έχουν εταίρους ή υποκαταστήματα στην Ελλάδα. και θεωρούνται i) Ατομικές επιχειρήσεις , ii) Εμπορικές επιχειρήσεις, iii) Συνεταιριστικές, iv) Κοινωνικές Συνεταιριστικές, v) Υπό ίδρυση ή υπό συγχώνευση, vi) Επιχειρήσεις με τη μορφή κοινοπραξίας, εφόσον έχουν δημοσιευθεί στο ΓΕΜΗ και vii) Δημόσιες ή δημοτικές επιχειρήσεις και οι θυγατρικές τους. Το επενδυτικό σχέδιο του νόμου αυτού προβλέπει τη δημιουργία μιας νέας μονάδας, την αναβάθμιση της υπάρχουσας μονάδας, τη διαφοροποίηση της παραγωγής της και την ανακατασκευή της παραγωγικής της διαδικασίας. Το ελάχιστο ύψος επενδυτικών σχεδίων είναι ανάλογο με το μέγεθος και το είδος μιας επιχειρήσεις. Πιο συγκεκριμένα, για τις μεγάλες επιχειρήσεις αντιστοιχεί στο ποσό των 500.000 ευρώ, για τις μεσαίες και τις συνεταιριστικές στο ποσό των 250.000 ευρώ, στις μικρές 150.000, στις πολύ μικρές 100.000 ευρώ και στις κοινωνικές συνεταιριστικές ανέρχεται στο ποσό των 50.000 ευρώ. Η συμμετοχή στο κόστος των επενδυτικών σχεδίων μπορεί να γίνει είτε μέσω ιδίων κεφαλαίων είτε μέσω εξωτερικής χρηματοδότησης, υπό την προϋπόθεση ότι το 25% του συνολικού επενδυτικού σχεδίου δεν λαμβάνει κρατική ενίσχυση. Το μέγιστο ύψος ενίσχυσης ενός επενδυτικού σχεδίου είναι 5.000.000 ευρώ, για κάθε επιχείρηση 10.000.000 ευρώ και για κάθε όμιλο επιχειρήσεων 20.000.000 ευρώ ενώ τα είδη των ενισχύσεων περιλαμβάνουν, **φορολογική απαλλαγή** για τις συνολικές δραστηριότητες της επιχείρησης, **επιχορήγηση** για την κάλυψη των δαπανών που σχετίζονται με το επενδυτικό σχέδιο, **επιδότηση για τη χρηματοδοτική μίσθωση** εξοπλισμού που χρησιμοποιείται στο πλαίσιο του επενδυτικού σχεδίου για μια περίοδο έως και 7 έτη, καθώς και **κάλυψη του κόστους** για τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας που προκύπτουν από το επενδυτικό σχέδιο, **χρηματοδοτικά εργαλεία, σταθερός συντελεστής φορολογίας**, άμεση και γρήγορη **αδειοδότηση**. Όλα τα αναφερόμενα είδη ενισχύσεων υποστηρίζουν σε μεγάλο βαθμό τη γενική επιχειρηματικότητα καθώς και τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις κυρίως αυτές που επιδιώκουν να καινοτομήσουν.

## **2.5 Επιχειρηματικότητα στη Κρήτη.**

### **2.5.1 Τρέχουσα Κατάσταση Επιχειρηματικότητας.**

Στο νησί της Κρήτης υπάρχει πολύ έντονα η έννοια της επιχειρηματικότητας. Η ανάπτυξη του νησιού εντυπωσιάζει κάθε χρόνο με τους δύο πιο ανεπτυγμένους κλάδους να είναι ο κλάδος του τουρισμού και της γεωργίας. Σύμφωνα με τον Insete, η περιφέρεια Κρήτης αντιπροσωπεύει το 16% των ξενοδοχειακών μονάδων στην Ελλάδα. Συγκεκριμένα, στην περιοχή υπάρχουν συνολικά 1.638 ξενοδοχειακές μονάδες, που περιλαμβάνουν 97.525 δωμάτια και 190.714 κλίνες. Φυσικά, εκτός από τις ξενοδοχειακές μονάδες οι κάτοικοι και επιχειρηματίες του νησιού έχουν αρχίσει να επενδύουν και να μετατρέπουν τα σπίτια και τα εξοχικά τους σε Airbnb, των οποίων ο αριθμός δωματίων το καλοκαίρι του 2022 άγγιξε τα 32.000 στη Κρήτη, αριθμός ο οποίος αναμένεται να αυξηθεί αν αναλογιστούμε ότι από την

αρχή έως το τέλος της σεζόν του 2022 αφίχθηκαν περίπου 4,1 εκατομμύρια ξένοι τουρίστες και στα δύο διεθνή αεροδρόμια του νησιού(Βίκυ Βαμιεδάκη).

Όσον αφορά το γεωργικό τομέα τα πέντε σημαντικότερα προϊόντα που παράγουν οι κρητικοί παραγωγοί είναι διάφορα φρούτα και λαχανικά, μέλι, κρασί, ελαιόλαδο και ενδημικά αρωματικά φυτά. Η παραγωγή του ελαιόλαδου στα τέλη του Φεβρουαρίου του 2021 ήταν 80.000 τόνοι στη Κρήτη με το 94% να κατατάσσεται στη κατηγορία ‘έξτρα παρθένο’(ΣΕΔΗΚ,ΔΑΟΚ). Περίπου οι μισοί από τους τόνους που παράχθηκαν εξήχθησαν στο εξωτερικό φτάνοντας έως και τον Άγιο Μαυρίκιο. Η συνολική αξία ήταν 220,07 εκατομμύρια ευρώ και εξάχθηκε σε 67 χώρες(ΕΛΣΤΑΤ).

## 2.5.2 Προβλήματα και Ευκαιρίες Επιχειρηματικότητας.

Η επιχειρηματικότητα στη Κρήτη αντιμετωπίζει μερικά προβλήματα που μπορούν να περιορίσουν την ανάπτυξη των επιχειρήσεων.

- **Έλλειψη επιχειρηματικής γνώσης:** Οι επιχειρηματίες και κυρίως οι νέοι επιχειρηματίες δεν έχουν τις κατάλληλες γνώσεις για να είναι ικανοί να διοικήσουν τις επιχειρήσεις τους, αλλά ούτε και να κατανοήσουν τις επιχειρηματικές διαδικασίες που είναι απαραίτητο να γίνουν.
- **Έλλειψη δικτύωσης και διασύνδεσης:** Η κοινωνία στο νησί της Κρήτης χαρακτηρίζεται ως κλειστή. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα ειδικά οι καινοτόμες επιχειρήσεις να μην λαμβάνουν τη στήριξη του κόσμου λόγω φόβου ή έλλειψης γνώσης σχετικά με το προϊόν ή τις υπηρεσίες κάθε επιχείρησης. Επίσης αναφορικά με την έλλειψη διασύνδεσης οι νέοι επιχειρηματίες χρειάζονται βοήθεια για να βρουν συνεργάτες και επενδυτές.
- **Έλλειψη καθοδήγησης:** Οι νέοι επιχειρηματίες χρειάζονται δίπλα τους μέντορες για να τους συμβουλεύουν και να τους βοηθούν να αποφεύγουν τα λάθη αλλά και για να τους καθοδηγούν σε θέματα γραφειοκρατικής διαδικασίας που απαιτούνται για την έναρξη μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας.
- **Έλλειψη εξειδικευμένου ανθρώπινου δυναμικού:** Κυρίως στις καινοτόμες επιχειρήσεις το προσωπικό που τις στελεχώνει απαρτίζεται από εξειδικευμένους επαγγελματίες. Τέτοιοι επαγγελματίες υπάρχουν λιγστοί στο νησί καθώς οι περισσότεροι έχουν μεταφερθεί στις μεγάλες πόλεις της Ελλάδας και στο εξωτερικό.
- **Δυσκολία χρηματοδότησης:** Όλες οι νέες επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν δυσκολία χρηματοδότησης και ιδιαίτερα αυτές που βρίσκονται στον τεχνολογικό κλάδο. Η έννοια του “angel investor” δεν υφίσταται καθόλου στην Κρήτη με αποτέλεσμα οι επιχειρηματίες να αναζητούν χρηματοδότηση εκτός νησιού.
- **Αβεβαιότητα:** Οι νέοι επιχειρηματίες τίθενται αντιμέτωποι με την αβεβαιότητα που επικρατεί στο οικονομικό σύστημα της χώρας το οποίο επηρεάζει τις επιχειρηματικές αποφάσεις. Έτσι οι νέοι πολλές φορές προτιμούν να μην παίρνουν το ρίσκο της έναρξης μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας.( BIZRUPT)

Φυσικά εκτός από τα προβλήματα υπάρχουν και πολλές ευκαιρίες που μπορούν να αξιοποιηθούν για την επιτυχή επιχειρηματική δραστηριότητα στο νησί.



- **Νέοι τομείς καινοτομίας:** Μπορούμε να προωθήσουμε την νέα γενιά επιχειρηματιών εκτός της ακαδημαϊκής κοινότητας, αφού υπάρχουν πλούσιες ευκαιρίες σε τομείς που ακόμη δεν έχουν αξιοποιηθεί, όπως ο αγροδιατροφικός τομέας και η σύνδεσή του με το τομέα του τουρισμού, η εξοικονόμηση ενέργειας και ανάπτυξη ανανεώσιμων πηγών ενέργειας.
- **Σταδιακή δημιουργία κουλτούρας επιχειρηματικότητας και υποστήριξης:** Τα ακαδημαϊκά ιδρύματα συνεχώς ενσωματώνουν την επιχειρηματική κουλτούρα και δίνουν τη δυνατότητα στους φοιτητές να εμπλακούν σε επιχειρηματικές δραστηριότητες και να αναπτύξουν τις επιχειρηματικές τους δεξιότητες. Επίσης έχουν καταγραφεί πολλές ιστορίες σχετικά με επιτυχημένες Κρητικές επιχειρήσεις οι οποίες αποτελούν πηγή έμπνευσης για τους νέους επιχειρηματίες και τους προτρέπουν στο επιχειρήν.
- **Ανθρώπινο δυναμικό:** Λόγω της συσσώρευσης ερευνητικού και ακαδημαϊκού προσωπικού στο νησί, η Κρήτη διαθέτει μεγάλη τεχνογνωσία. Με αυτό τον τρόπο, οι νέοι επιχειρηματίες μπορούν να βρουν ειδικούς στον τομέα τους και να συνεργαστούν με αυτούς για να βοηθήσουν στην ανάπτυξη των επιχειρηματικών τους ιδεών. Ακόμη η έλευση ξένων εταιριών για την δημιουργία tech hubs στην Κρήτη δημιουργεί νέες ευκαιρίες απασχόλησης και προσελκύει όλο και περισσότερους ανθρώπους να επιλέξουν να διαμείνουν στο νησί.
- **Παγκοσμιοποίηση:** Σήμερα οι νέοι επιχειρηματίες έχουν πολλές δυνατότητες να εξερευνήσουν τις παγκόσμιες αγορές, να βγάλουν το προϊόν τους σε ξένες αγορές και να αντλήσουν γνώση από άλλους επιχειρηματίες, χάρη στην διασύνδεση με τον κόσμο μέσω των online επικοινωνιών.(BIZRUPT)

### 2.5.3 Τρόποι Προώθησης και Δράσεις Ενίσχυσης.

Τα τελευταία χρόνια παράλληλα με την ανάπτυξη της νεανικής επιχειρηματικότητας στο νησί, ολοένα και αυξάνονται τα σεμινάρια και οι οργανώσεις οι οποίες σχετίζονται με το αντικείμενο στη Κρήτη.

- Το δίκτυο με την ονομασία <<GNΩSI>> ανήκει στα μεγαλύτερα δίκτυα γραφείων μεταφοράς τεχνολογίας στην Ελλάδα με στόχο την αξιοποίηση της γνώσης που παράγεται από 11 κορυφαία Πανεπιστήμια και ερευνητικά ιδρύματα. Η συνεργασία αυτών των φορέων αποβλέπει στην ανάπτυξη οικονομιών κλίμακας και στη διερεύνηση των δικτύων συνεργατών τους, με στόχο την ενίσχυση και την ενδυνάμωση των εσωτερικών τους δομών μεταφοράς τεχνολογίας. Στόχος τους είναι να μετατρέψουν την ερευνητική τους δραστηριότητα σε προϊόντα, υπηρεσίες και καινοτόμες εταιρίες.
- Η περιφέρεια Κρήτης διοργανώνει κάθε χρόνο (φέτος 24-26/11) το **InnoDays**, το οποίο είναι ένα τριήμερο καινοτομίας στο οποίο πραγματοποιούνται ομιλίες και συζητήσεις από στελέχη επιχειρήσεως με νέους έχοντας ως σκοπό να τους δώσουν συμβουλές και να τους εμπνεύσουν σχετικά με την καινοτομία και την επιχειρηματικότητα.



- Το **Bizrupt** τρέχει το πρόγραμμα **Foundit**, το οποίο πραγματοποιείται στους νομούς της Κρήτης αλλά και σε άλλα νησιά, με σκοπό να δώσει γνώσεις πάνω στην έρευνα αγοράς, το marketing, το business plan κ.α. σε άτομα που διαθέτουν μια επιχειρηματική ιδέα και θέλουν να την πραγματοποιήσουν. Οι συμμετέχοντες εκτός από τα παραπάνω αποκτούν και έναν εξειδικευμένο μέντορα με σκοπό να του καθοδηγήσει για να κάνουν την ιδέα τους πραγματικότητα.
- Το ‘**Παρατηρητήριο Καινοτόμου Επιχειρηματικότητας**’ είναι μια μόνιμη δομή που λειτουργεί υπό την αιγίδα της Περιφέρειας Κρήτης. Η δομή αυτή έχει ως στόχο να συνδέει τις επιχειρήσεις με τα ερευνητικά και ακαδημαϊκά ιδρύματα, καθώς και να αποτυπώνει το οικοσύστημα καινοτομίας στην περιοχή της Περιφέρειας Κρήτης.
- Το **ΕΤΕΠ** Κρήτης έχει δημιουργήσει την **θερμοκοιτίδα** η οποία αποτελεί έναν χώρο στον οποίο προωθείται η συνεργασία, η δικτύωση, η καινοτομία και η δημιουργικότητα, με στόχο την φιλοξενία καινοτόμων επιχειρήσεων υψηλής έντασης γνώσης και την παροχή εξειδικευμένης υποστήριξης για την ανάπτυξη τους. Συνήθως φιλοξενούνται 25-30 επιχειρήσεις, στις οποίες απασχολούνται περίπου 400 άτομα.
- Η **Εθνική Τράπεζα** κάθε χρόνο διοργανώνει την δια ζώσης εκδήλωση ‘‘Η καινοτομία στην Κρήτη και οι φορείς που την στηρίζουν’’. Η ημερίδα προάγει τη συνεργασία και τη δικτύωση μεταξύ των τοπικών και κεντρικών φορέων που στηρίζουν την καινοτομία. Μέσω των πάνελ και των workshops, οι συμμετέχοντες έχουν την δυνατότητα να μάθουν περισσότερα για τη σημασία της καινοτομίας στη Κρήτη, ποιους κλάδους της οικονομίας αγγίζει και ποιοι φορείς τη στηρίζουν. Επίσης, παρουσιάζονται τα χρηματοδοτικά εργαλεία που υπάρχουν για την υποστήριξη των καινοτόμων επιχειρήσεων και οι προοπτικές για την καινοτομία στην Κρήτη. Με αυτόν τον τρόπο, η ημερίδα βοηθά στην ανάδειξη των δυνατοτήτων και των προκλήσεων για την καινοτομία στη Κρήτη και συμβάλλει στην ενίσχυση της συνεργασίας μεταξύ των διαφόρων φορέων που στηρίζουν την καινοτομία στην περιοχή.
- Το **Youth Entrepreneurship Club** αποτελεί ένα μη κερδοσκοπικό και κυβερνητικό οργανισμό με έδρα τα Χανιά, με στόχο να προωθήσει την επιχειρηματικότητα στους νέους και να στηρίξει την επαγγελματική τους κατάρτιση. Μέσω της δράσης του, επιδιώκει να διευκολύνει τη διαδικασία δημιουργίας νέων επιχειρήσεων και να παρέχει στους νέους τη δυνατότητα να αναπτύξουν τις ιδέες τους.
- Το **Φυτόριο Ιδεών** είναι μια πρωτοβουλία που αποσκοπεί στην προώθηση της ακαδημαϊκής καινοτομίας και επιχειρηματικότητας εντός του Παρατηρητηρίου Καινοτόμου Επιχειρηματικότητας της Περιφέρειας Κρήτης. Ο στόχος του προγράμματος είναι η προαγωγή μιας επιχειρηματικής κουλτούρας στα ακαδημαϊκά και ερευνητικά ιδρύματα της Κρήτης, καθώς και η ενίσχυση της επιχειρηματικότητας στο οικοσύστημα καινοτομίας της περιοχής. Το πρόγραμμα απευθύνεται σε φοιτητές και ερευνητικές ομάδες από το Πολυτεχνείο, όλα τα πανεπιστήμια του νησιού, το Ίδρυμα Τεχνολογίας και Ερευνάς, καθώς και σε άλλα μέλη των ακαδημαϊκών και ερευνητικών ιδρυμάτων. Επιπλέον, μπορούν να συμμετάσχουν εκπρόσωποι εταιρειών από την Κρήτη, καθηγητές ή άλλο ερευνητικό προσωπικό.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

### STARTUPS ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

#### 3.1 Startups.

##### 3.1.1 Ορισμός Startup Επιχείρησης.

Δεν υπάρχει ενιαίος, παγκοσμίως αποδεκτός ορισμός της «Startup» (Eisenmann, 2011 – Paternoster, 2014). Προφανώς οι περισσότεροι ακαδημαϊκοί κάνουν το καλύτερο δυνατό για να την ορίσουν με επιστημονικό τρόπο αλλά ο κάθε επιχειρηματίας ίσως εκφράσει τον ορισμό με διαφορετικό τρόπο. Ο Neil Blumenthal, συνιδρυτής και διευθύνων σύμβουλος της Warby Parker θεωρεί ότι μια Startup είναι μια εταιρεία που επιδιώκει να αντιμετωπίσει ένα πρόβλημα για το οποίο η λύση δεν είναι εύκολα αντιληπτή και η επιτυχία της δεν είναι εξασφαλισμένη. Σύμφωνα με τον Eisenmann μια νεοφυής επιχείρηση είναι ένα εγχείρημα που δημιουργείται με σκοπό να λανσάρει νέα προϊόντα στην αγορά. Κύριος στόχος της startup επιχείρησης είναι η εύρεση ενός επαναλαμβανόμενου και επεκτάσιμου επιχειρηματικού μοντέλου. Μία πιο κλασσική έννοια περιγράφει τις νεοσύστατες επιχειρήσεις ως προσφάτως εγγραφείσες επιχειρηματικές οντότητες. Οι νεοφυείς επιχειρήσεις δεν είναι μία μικρότερη έκδοση των μεγάλων εταιρειών. Διαφέρουν σε μεγάλο βαθμό από αυτές ως προς την οργανωτική τους δομή, το στυλ ηγεσίας, τις αντιδράσεις στο περιβάλλον, τους διαθέσιμους πόρους καθώς και το εσωτερικό πλαίσιο στο οποίο λειτουργούν. Οι νεοφυείς επιχειρήσεις είναι μια ιδιαίτερη μορφή νεοφυών εταιρειών που διακρίνονται από τα κλασσικά νέα εγχειρήματα.

Η Ευρωπαϊκή Μελέτη για τις νεοσύστατες επιχειρήσεις ορίζει τις εταιρείες αυτές ως εταιρείες που είναι διάρκειας μικρότερες έως και δέκα χρόνια, έχουν καινοτόμο προϊόν ή υπηρεσία και στοχεύουν στην κλιμάκωση. Οι νεοφυείς επιχειρήσεις διαφέρουν από τις μη

νεοφυείς επιχειρήσεις όσον αφορά τη χρηματοδότηση τους, τις μεθοδολογίες διαχείρισης, την καινοτομία, το μοντέλο ανάπτυξης και την εστίασή τους στους πελάτες.

Παρόλα αυτά ένας ορισμός που παρέχει ένα καλύτερο πλαίσιο σκέψης για μια επιχείρηση είναι ότι η Startup είναι μια επιχείρηση υψηλής ανάπτυξης με απώτερο σκοπό την επέκτασή της, επικεντρωμένη στην συνεχή ανάπτυξη και οι ιδρυτές διαμορφώνουν μια στρατηγική εξόδου που οδηγεί είτε σε πώληση της εταιρείας είτε στην αρχική δημόσια προσφορά.

Ο Blank (2013), ο οποίος είναι ένας επιτυχημένος επιχειρηματίας και επενδυτής από τη Silicon Valley επέκρινε το γεγονός ότι πολλές νεοφυείς επιχειρήσεις ξεκινούν με μια ιδέα προϊόντος και στη συνέχεια ξοδεύουν σημαντικό χρόνο και οικονομικούς πόρους για να την τελειοποιήσουν χωρίς να γνωρίζουν αν θα μπορούσαν να καλύψουν τις ανάγκες των πελατών και να δημιουργήσουν έσοδα. Αντίθετα, πρότεινε ότι οι επιχειρηματίες θα πρέπει να υιοθετήσουν μια εξωστρεφή νοοτροπία μάθησης, δηλαδή να αναπτύξουν βασικά στοιχεία για τον τρόπο εκκίνησης τους, να δοκιμάσουν τις υποθέσεις τους και στη συνέχεια να προσαρμόσουν τις αρχικές ιδέες τους μέχρι να βρουν ένα βιώσιμο επιχειρηματικό μοντέλο.

### **3.1.2 Δομικά Στοιχεία των Startups.**

Τα δομικά στοιχεία των νεοφυών επιχειρήσεων υποστηρίζουν τους επιχειρηματίες στη διαδικασία εκκίνησης της νέας επιχείρησής τους και χαρακτηρίζονται από 5 κύρια δομικά στοιχεία τα οποία είναι:

#### **1. Εύρεση και ιεράρχηση ευκαιριών αγοράς**

Η ευκαιρία της αγοράς που επιδιώκει να εκμεταλλευτεί μια startup καθορίζει τον τομέα που επιθυμεί να ανταγωνιστεί, να δημιουργήσει αξία και να επιτύχει βιωσιμότητα (Gruber, 2013). Επομένως, έχει βαθιά επίδραση στην εκκίνηση και στις πιθανότητες της για επιτυχία. Ωστόσο, συχνά οι επιχειρηματίες είναι αρκετά αισιόδοξοι για την αρχική αγορά – στόχου που έχουν προσδιορίσει αλλά πρέπει να πραγματοποιήσουν μια επανεκκίνηση που θεωρείται απαιτητική σε έναν εναλλακτικό τομέα αγοράς. (Blank, 2019). Η πλειοψηφία των νεοφυών επιχειρήσεων πρέπει να προσανατολιστούν προς αυτή την αγορά – στόχο. (Tal-Itzkovitch, 2012) αλλά υποδηλώνει ότι εκείνες οι νεοφυείς επιχειρήσεις που έχουν εξερευνησει πολλαπλές ευκαιρίες αγοράς προτού καταλήξουν στην τελική αγορά – στόχο τους, θέτουν τις βάσεις για βασικά οφέλη απόδοσης. (Gruber, 2008). Ο στόχος της εκκίνησης είναι οι επιχειρηματίες να κατανοήσουν ότι χρειάζονται μια ευρεία προοπτική που τους επιτρέπει να πραγματοποιήσουν μια αναζήτηση σε παγκόσμια κλίμακα για το που θα κινηθούν. Επιτρέπουν στους επιχειρηματίες να επιλέξουν ένα χαρτοφυλάκιο ευκαιριών αγοράς και να στραφούν στην πιο υποσχόμενη αρχική θέση για την ανάπτυξη των πελατών τους και τον σχεδιασμό του επιχειρηματικού μοντέλου τους. Στα πλαίσια της εκκίνησης των νεοφυών επιχειρήσεων, διαμορφώθηκε το Market Opportunity Navigator όπου παρέχει σημαντικές συμβουλές σχετικά με αυτό. (Blank, 2019, Gruber & Tal, 2017).

#### **2. Σχεδιασμός Επιχειρηματικού Μοντέλου**

Ο σχεδιασμός ενός επιχειρηματικού μοντέλου για την νεοφυή επιχείρηση είναι ένα βασικό σκαλοπάτι. Ο σχεδιασμός αυτός απαιτεί από έναν επιχειρηματία να δημιουργήσει ένα σύνολο υποθέσεων σχετικά με το εάν ένα δυνητικό πρόβλημα του πελάτη μπορεί να λυθεί μέσω ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας που προσφέρει αξία

στους πελάτες και αν μπορεί να δημιουργηθεί μια νέα επιχείρηση που προσφέρει αξία. (Osterwalder & Pigneur, 2010).

Τα επιχειρηματικά μοντέλα και η εφαρμογή τους σε νεοφυείς επιχειρήσεις έχουν συγκεντρώσει αρκετό ενδιαφέρον από την πλευρά των επιστημόνων. Οι συγγραφείς Shepherd και Gruber, υποδεικνύουν ότι οι ερευνητές θα πρέπει να λάβουν μια πιο διακριτική προσέγγιση στη μελέτη των μοντέλων επιχειρήσεων, επικεντρώνοντας στην τυπική τους αναπαράσταση, τα χαρακτηριστικά της εταιρείας και τα γνωστικά ή γλωσσικά σχήματα. Υποδεικνύουν επίσης την ανάπτυξη μιας πρακτικής προοπτικής, επικεντρώνοντας σε αυτό που κάνουν οι άνθρωποι, δηλαδή τις διαμορφώσεις δραστηριοτήτων που συμμετέχουν στη δημιουργία και στην απόκτηση αξίας, και μια μικρογνωστική προοπτική εξετάζοντας το γνωστικό σχήμα των επιχειρηματιών καθώς αναπτύσσουν μοντέλα επιχειρήσεων. Οι συγγραφείς υποστηρίζουν ότι η καλύτερη κατανόηση αυτών των προοπτικών θα συμβάλει τόσο στη θεωρία όσο και στην πρακτική της επιχειρηματικότητας.

### **3. Επικυρωμένη Μάθηση**

Η επικυρωμένη μάθηση στις νεοφυείς επιχειρήσεις αναφέρεται στη διαδικασία δοκιμής και επικύρωσης των υποθέσεων του μοντέλου επιχείρησης. Είναι κρίσιμο για τους επιχειρηματίες να δηλώνουν ρητά τις υποθέσεις του μοντέλου τους και να τις δοκιμάζουν μέσω πειραμάτων ως το βασικό μηχανισμό για την επικυρωμένη μάθηση. Η διαδικασία εύρεσης και διεύρυνσης του τμήματος πελατών είναι ιδιαίτερα σημαντική, όπου οι επιχειρηματίες εξετάζουν και δοκιμάζουν υποθέσεις σχετικά με την αγορά και τους πελάτες τους. Οι προκλήσεις της ερμηνείας των αποτελεσμάτων αυτών, διερευνούν εάν μια προσέγγιση με σκεπτικισμό ή μια προσέγγιση με πίστη παρέχει μεγαλύτερη υπόσχεση στη μάθηση και σε ποιες συνθήκες. Το μοντέλο πίστης στη δοκιμασία υποθέσεων περιλαμβάνει την ανάπτυξη ενός λογαριασμού της εμπειρίας που ενημερώνει τις επόμενες ενέργειες και υποθέσεις, καθιστώντας πιο εφικτή τη δημιουργία νεοσύστατων επιχειρήσεων.

### **4. Δημιουργία Ελάχιστων Βιώσιμων Προϊόντων**

Το πλαίσιο της εκκίνησης των νεοφυών επιχειρήσεων προτείνει τη δημιουργία ενός ελάχιστου βιώσιμου προϊόντος, που περιλαμβάνει μόνο τα βασικά χαρακτηριστικά ενός προϊόντος που έχει σχεδιαστεί για να ελεγχθεί μια συγκεκριμένη υπόθεση γρήγορα. Τα ελάχιστα βιώσιμα προϊόντα είναι ζωτικής σημασίας για την πρόοδο στην έναρξη μιας νέας επιχείρησης, και οποιαδήποτε χαρακτηριστικά προστίθενται που δεν συντελούν στην εκμάθηση θεωρούνται ως ανεπάρκεια πόρων. Τα ελάχιστα βιώσιμα προϊόντα είναι αντικείμενα περιθωρίου που διευκολύνουν την επικοινωνία, παρέχοντας μία γέφυρα ανάμεσα σε ανθρώπους με την τριγωνική εστίαση σε κάτι κοινό και μειώνοντας τον χρόνο που απαιτείται για την κατανόηση. Στο μέλλον, η έρευνα πρέπει να εξετάσει τους συνδυασμούς της δυνατότητας κοινής χρήσης και της κατανόησης ενός πρωτότυπου για να καθορίσει την αποτελεσματικότητά του ως ελάχιστο βιώσιμο προϊόν για διαφορετικά κοινά.

### **5. Επιμονή ή πραγματοποίηση Pivot**

Στα πλαίσια της διαδικασίας εκκίνησης των νεοφυών επιχειρήσεων, οι επιχειρηματίες δημιουργούν επαληθευμένη μάθηση μέσω δοκιμών και λανθασμένων προσεγγίσεων, δημιουργώντας υποθέσεις και δοκιμάζοντάς τις μέσω πειραμάτων. Η αλλαγή κατεύθυνσης (Pivot) είναι μια δομημένη διόρθωση πορείας, σχεδιασμένη για να δοκιμαστεί μια νέα θεμελιώδη υπόθεση σχετικά με το προϊόν, τη στρατηγική και τη μηχανή ανάπτυξης. Η απόφαση για αλλαγή κατεύθυνσης ή διατήρησης της ίδιας κατεύθυνσης είναι περίπλοκη και η μέθοδος της εκκίνησης των νεοσύστατων επιχειρήσεων προτείνει τη θέσπιση στόχων μάθησης ως δείκτες για τη συγκέντρωση πληροφοριών για τη λήψη αποφάσεων. Ωστόσο, η απόφαση για αλλαγή κατεύθυνσης είναι δύσκολη, καθώς απαιτεί τόλμη και πολλοί ιδρυτές αποτυγχάνουν να την πάρουν, με αρνητικές συνέπειες για την νεοφερμένη επιχείρησή τους.

### **3.1.3 Χαρακτηριστικά των Startups.**

Τα κύρια χαρακτηριστικά που μπορούν να βοηθήσουν στον χαρακτηρισμό μιας νεοφυούς επιχείρησης είναι τα εξής:

#### **1. Καινοτομία**

Το κύριο χαρακτηριστικό των νεοφυών επιχειρήσεων είναι η καινοτομία, η οποία μπορεί να λάβει διάφορες μορφές. Ενώ οι καθιερωμένες επιχειρήσεις αναπτύσσονται κυρίως μέσω της γεωγραφικής επέκτασης, της απόκτησης πελατών και της βελτιστοποίησης του κόστους, οι νεοφυείς επιχειρήσεις επικεντρώνουν τις προσπάθειές τους και τους πόρους τους στην εξερεύνηση και εφαρμογή διάφορων καινοτομιών. Η καινοτομία μπορεί να συμβεί σε οποιοδήποτε στοιχείο του μοντέλου επιχείρησης, όπως ο τρόπος που δημιουργείται ο κύκλος εσόδων. Οι νεοφυείς επιχειρήσεις μπορούν να είναι παραγωγοί από ακαδημαϊκά ιδρύματα, να παρέχουν ανατρεπτικές τεχνολογίες στην αγορά, να είναι εταιρείες που παρέχουν νέες υπηρεσίες, εταιρείες που υλοποιούν νέα μοντέλα επιχειρηματικότητας, να βελτιώνουν υπάρχουσες λύσεις ή να προσαρμόζονται σε τοπικές συνθήκες. Ακόμη και οι μη κερδοσκοπικές επιχειρήσεις μπορούν να θεωρηθούν νεοσύστατες επιχειρήσεις αν το επιχειρηματικό μοντέλο σχεδιάζεται έτσι ώστε να αυξάνει την αξία της συνολικής επιχείρησης. Η καινοτομία είναι κρίσιμη για τις νεοφυείς επιχειρήσεις, αλλά μπορεί να μην συνεπάγεται πάντα με μία πρωτοποριακή καινοτομία. Οι επιχειρήσεις που αναπαράγουν υπάρχουσες λύσεις αλλά ενσωματώνουν κάποια στοιχεία πρωτοτυπίας θεωρούνται επίσης νεοφυείς επιχειρήσεις. Στην πραγματικότητα, οι πρωτότυπες εφαρμογές σπάνια οδηγούν σε επιτυχία στην αγορά και η τροποποίηση υπάρχουσων μοντέλων είναι σημαντικά πιο επιτυχημένη. Για παράδειγμα, η Google δεν ήταν η πρώτη μηχανή αναζήτησης, το Facebook δεν ήταν η πρώτη πλατφόρμα κοινωνικής δικτύωσης και η American Express δεν ήταν η πρώτη πιστωτική κάρτα.

#### **2. Επιχειρηματικό Μοντέλο**

Ένα καίριο στοιχείο των startups είναι το επιχειρηματικό μοντέλο τους, το οποίο καθορίζει τον τρόπο με τον οποίο δημιουργούν και παρέχουν αξία στους πελάτες και εξάγουν κέρδος από αυτή την αξία. Τα μοντέλα επιχειρηματικής δραστηριότητας

είναι ουσιαστικά για τη μετατροπή ιδεών σε επιτυχημένες επιχειρήσεις, καθώς οι startups εξελίσσονται και προσαρμόζουν τις αρχικές τους ιδέες βασιζόμενοι στα σχόλια από τους πελάτες. Αντίθετα από τις καθιερωμένες εταιρείες που λειτουργούν με βάση ένα γνωστό μοντέλο επιχειρηματικής δραστηριότητας, οι startups σχεδιάζονται για να αναζητούν ένα επεκτάσιμο και επαναλαμβανόμενο μοντέλο. Η ικανότητα της επεκτασιμότητας είναι ένας κρίσιμος παράγοντας στα επιχειρηματικά μοντέλα των νεοσύστατων επιχειρήσεων, καθώς η επεκτασιμότητα μπορεί να επιτύχει ισχυρούς ρυθμούς ανάπτυξης που υπερβαίνουν την κλίμακα των περιουσιακών στοιχείων τους. Αυτό σημαίνει ότι ο αριθμός των πελατών ανά εργαζόμενο ή ανά μονάδα κεφαλαίου είναι πολύ υψηλότερος στις νεοφυείς επιχειρήσεις σε σύγκριση με τις παραδοσιακές επιχειρήσεις. Για τις νεοφυείς επιχειρήσεις είναι κρίσιμο να επιτύχουν γρήγορους ρυθμούς ανάπτυξης και αυτό απαιτεί μια μοναδική προσφορά, φιλόδοξη ηγεσία, στρατηγική διαχείριση, εξαιρετικό προσωπικό και μερικές φορές, μια δόση τύχης.

### **3. Ψηφιακή τεχνολογία**

Οι εταιρείες startups έχουν τρεις βασικές ιδιότητες που τους επιτρέπουν να δημιουργήσουν επεκτάσιμα μοντέλα επιχειρηματικότητας: την καινοτομία, την γρήγορη ανάπτυξη και την υψηλή φιλοδοξία. Αυτές οι ιδιότητες κινούνται από τη χρήση ψηφιακών τεχνολογιών που αυτοματοποιούν εργασίες που παλιότερα εκτελούνταν από ανθρώπους ή μηχανές και επιτρέπουν τη δημιουργία και παράδοση βασικής αξίας πελάτη εικονικά. Ενώ η πληροφορική και η επικοινωνία είναι επί του παρόντος οι κύριοι κινητήρες αυτοματοποίησης, άλλες τεχνολογίες όπως το blockchain, το 5G και οι υπολογιστές κβαντικής θα μπορούσαν να παίξουν ρόλο στο μέλλον.

Η διάκριση ανάμεσα σε νεοφυείς επιχειρήσεις και μη διαφέρει ανάλογα με το στάδιο ανάπτυξης. Στα αρχικά στάδια, οι νεοσύστατες επιχειρήσεις χαρακτηρίζονται από **καινοτομία, άγνωστη ζήτηση και περιορισμένους πόρους**. Καθώς προχωρούν, η επεκτασιμότητα και η εξωτερική δέσμευση κεφαλαίων γίνονται πιο σημαντικές, με αποτέλεσμα υψηλές αξιολογήσεις. Κατά τη διαδικασία της ανάπτυξης, οι νεοφυείς επιχειρήσεις συνήθως βιώνουν πάνω από το μέσο όρο της ταχείας ανάπτυξης σε κρίσιμους παραμέτρους, όπως οι συναλλαγές, οι χρήστες, οι πελάτες και τα έσοδα. Αυτές οι εταιρείες διαθέτουν εξωτερικά και εσωτερικά χαρακτηριστικά που συμβάλλουν στην επιτυχία τους. Εξωτερικά, οι νεοσύστατες επιχειρήσεις έχουν αβέβαιη ζήτηση και ευκαιρίες αγοράς, ενώ εσωτερικά έχουν περιορισμένους πόρους, ισχυρή ηγεσία και ένα επιχειρηματικό επεκτάσιμο μοντέλο που αποτελείται από ψηφιακές τεχνολογίες.

#### **3.1.4 Επιχειρηματικό Σχέδιο.**

Σύμφωνα με τους Kraus και Kauranen (2009), το επιχειρηματικό σχέδιο αποτελεί ένα σημαντικό εργαλείο σύνδεσης της επιχειρηματικότητας και της στρατηγικής διοίκησης. Αποτελεί μια περιγραφή της στρατηγικής που ακολουθεί μια επιχείρηση, καθώς και της διαδικασίας που χρησιμοποιεί για την επίτευξη των στόχων της. Το επιχειρηματικό σχέδιο έχει έναν καθοριστικό ρόλο στη διαμόρφωση της στρατηγικής και την τυποποίηση της τεκμηρίωσης. Συνήθως αποτελείται από πολλά έγγραφα, τα οποία οργανώνονται σε διάφορες ενότητες, συμπεριλαμβανομένων των περιγραφών της επιχείρησης, των προϊόντων/υπηρεσιών, του σχεδίου μάρκετινγκ, της οργάνωσης και των οικονομικών προβλέψεων.

Υπάρχουν πολλά διαφορετικά εργαλεία και μοντέλα που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για τη δημιουργία ενός επιχειρηματικού σχεδίου. Αυτά συμπεριλαμβάνουν μοντέλα όπως το μοντέλο του Abell για την ανταγωνιστική θέση και την ανάλυση SWOT για τη δημιουργία στρατηγικών εναλλακτικών. Ορισμένοι ερευνητές, όπως ο Bhide (2000), έχουν προτείνει ότι ο σχεδιασμός της επιχείρησης μπορεί να επηρεάσει τις αποφάσεις των ιδρυτών σχετικά με τις επιχειρηματικές δραστηριότητες που θα αναλάβουν.

Σύμφωνα με τον Timmons (1999), η συντριπτική πλειονότητα των εταιρειών που ανήκουν στην ετήσια λίστα του περιοδικού INC με τις 500 ταχύτερα αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις των ΗΠΑ είχε καταρτίσει επιχειρηματικά σχέδια από την αρχή. Αντίστοιχα, ο Bygrave (2007) υποστήριξε ότι ένας επιχειρηματίας που δεν χρειάζεται σημαντικό κεφάλαιο εκκίνησης δεν χρειάζεται να συντάξει ένα λεπτομερές επιχειρηματικό σχέδιο πριν ανοίξει τη νέα του επιχείρηση. Παρόλο που μικρές επιχειρήσεις μπορεί να μην χρειάζονται αναλυτικά σχέδια, αυτά ζητούνται από πολλούς χρηματοδότες. Καθώς οι επιχειρήσεις αναπτύσσονται, απαιτείται η διαμόρφωση ισχυρών σχέσεων με επενδυτές, προμηθευτές, συνεργάτες και μελλοντικούς υπαλλήλους, και σε αυτό το σημείο αυξάνεται η ανάγκη για τυποποίηση των διαδικασιών. Συμπερασματικά, κάθε επιχειρηματικό σχέδιο πρέπει να προσαρμόζεται στην κλίμακα και το κοινό της επιχείρησης. Δεν είναι απαραίτητο να είναι μακροσκελές και υπερβολικά λεπτομερές, αλλά να περιέχει τις απαραίτητες πληροφορίες για να πείσει τους επενδυτές ή τους συνεργάτες για την επιτυχία του εγχειρήματος. Ένα πιο σύνθετο επιχειρηματικό σχέδιο μπορεί να απαιτείται για μεγαλύτερες νεοφυείς επιχειρήσεις, ενώ ένα πιο σύντομο επαρκεί για μικρότερες επιχειρηματικές ιδέες. Συνολικά, το επιχειρηματικό σχέδιο πρέπει να είναι πειστικό και να αποδεικνύει την επιτυχία του εγχειρήματος στους επενδυτές και τους συνεργάτες.

Το επιχειρηματικό σχέδιο αποτελεί ένα επίσημο έγγραφο που περιγράφει τους στόχους και τους τρόπους με τους οποίους μια επιχείρηση πρόκειται να τους πετύχει. Καθώς κάθε επιχείρηση έχει τη δική της μοναδικότητα, το επιχειρηματικό σχέδιο πρέπει να προσαρμοστεί στο κοινό και στους στόχους της επιχείρησης. Το σχέδιο θα πρέπει να είναι περιεκτικό αλλά ταυτόχρονα συνοπτικό, επαγγελματικό και κατανοητό. Το μέγεθος και η πολυπλοκότητα του σχεδίου θα πρέπει να εξαρτώνται από το μέγεθος και τους στόχους της επιχείρησης. Ένα σχέδιο που προορίζεται για **εσωτερική χρήση** μπορεί να είναι πιο σύντομο και συγκεντρωτικό, ενώ ένα σχέδιο που πρόκειται να παρουσιαστεί σε επενδυτές ή σε πελάτες μπορεί να πρέπει να είναι πιο λεπτομερές και περιεκτικό. Ωστόσο, το επιχειρηματικό σχέδιο δεν πρέπει ποτέ να είναι τόσο λεπτομερές ώστε να περιορίζει τον επιχειρηματία από το να εκμεταλλευτεί νέες ευκαιρίες ή να αντιμετωπίσει απειλές.

Αν το σχέδιο προορίζεται για **εξωτερική χρήση** (για παράδειγμα, βοήθεια για λήψη χρηματοδότησης), τότε θα πρέπει να είναι αναλυτικό, να παρουσιάζεται προσεκτικά και να είναι μεγαλύτερο σε έκταση. Αυτό το έγγραφο θα πρέπει να είναι προσεκτικά σχεδιασμένο

και να παρουσιάζει όλες τις απαραίτητες πληροφορίες για την νεοσύστατη επιχείρησή. Ένα πλήρες επιχειρηματικό σχέδιο πρέπει να ανέρχεται στις 20 σελίδες και πρέπει να περιλαμβάνει οικονομικές προβλέψεις και άλλες λεπτομέρειες που αφορούν τη λειτουργία της επιχείρησης. Το επιχειρηματικό σχέδιο πρέπει να είναι συνοπτικό αλλά και περιεκτικό, καθώς κάθε χρηματοδότης ενδιαφέρεται για διαφορετικά πράγματα. Για αυτό το λόγο, θα πρέπει να προσαρμόζεται το σχέδιό έτσι ώστε να ανταποκρίνεται στις ανάγκες των χρηματοδοτών. Οι επενδυτές δίνουν προτεραιότητα στο να αξιολογήσουν μια επιχειρηματική ιδέα μέσω του επιχειρηματικού σχεδίου.

Στο σχεδιασμό μεγάλης κλίμακας νεοφυούς επιχείρησης, μπορεί να παρουσιαστούν φυλλάδια με επαγγελματικό σχεδιασμό. Ωστόσο, η υπερβολική επικέντρωση στις παραγωγικές λειτουργίες της επιχείρησης μπορεί να αποθαρρύνει τους επενδυτές από την πεποίθηση ότι ο επιχειρηματίας επικεντρώνεται μόνο στο προϊόν και όχι στην αγορά. Ειδικά όταν η επιχείρηση αναπτύσσει ένα εντελώς νέο προϊόν ή υπηρεσία, το επιχειρηματικό σχέδιο πρέπει να εξηγεί σαφώς το στάδιο ανάπτυξης του προϊόντος, τις περαιτέρω αναπτυξιακές ανάγκες και τον αντίκτυπό του στην αγορά. Σε αυτό το σημείο, είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι, όσο πιο πρώιμο είναι το στάδιο ανάπτυξης της ιδέας, τόσο πιο δύσκολο είναι να αποδείξουμε την αξία της. Πρέπει να υπάρχει σαφής αναφορά στις πιθανές δυσκολίες που μπορεί να αντιμετωπίσει το προϊόν και στον αντίκτυπό του στην αγορά.

## 3.2 Πηγές χρηματοδότησης.

### 3.2.1 Bootstrapping.

Πολλοί επιχειρηματίες, ιδιαίτερα κατά τη διαδικασία εκκίνησης της επιχείρησης τους, προσπαθούν να αποφύγουν την εξωτερική χρηματοδότηση, και έτσι δανείζονται ή χρησιμοποιούν τα περιουσιακά στοιχεία άλλων ατόμων, όπου αυτό είναι δυνατό. Αυτή η τακτική ονομάζεται «**αυτοχρηματοδότηση**» (**bootstrapping**). Οι δραστηριότητες της πηγής αυτής περιλαμβάνουν μια σειρά υψηλά δημιουργικών τρόπων απόκτησης πόρων χωρίς την ανάγκη δανεισμού χρημάτων ή την έκδοση μετοχών από παραδοσιακές πηγές χρηματοδότησης. Οι νεοσύστατες επιχειρήσεις που ακολουθούν τη στρατηγική της αυτοχρηματοδότησης συνήθως χρησιμοποιούν προσωπικές πιστωτικές κάρτες, εξοφλώντας και ανανεώνοντας τα υπόλοιπα κάθε μήνα. Όταν αυτό δεν αποτελεί επιλογή, τότε ίσως δανειστούν από φίλους και συγγενείς και από άλλες μη παραδοσιακές μορφές. Οι φίλοι και η οικογένεια μπορούν να παρέχουν βοήθεια στη διοίκηση της εταιρείας και να προσφέρουν πολύτιμη τεχνογνωσία. Οι δραστηριότητες της αυτοχρηματοδότησης περιλαμβάνουν:

- το δανεισμό εξοπλισμού.
- την αγορά μεταχειρισμένου εξοπλισμού αντί για καινούργιο.
- την καθυστέρηση πληρωμών προς προμηθευτές.
- την εκπλήρωση προσωπικών εξυπηρετήσεων για την εξασφάλιση των απαιτούμενων πόρων κ.λπ.

Εφαρμόζοντας στρατηγικές του bootstrapping, οι επιχειρηματίες βρίσκουν δημιουργικούς τρόπους για να αποφύγουν την ανάγκη για εξωτερική χρηματοδότηση μειώνοντας το συνολικό κόστος λειτουργίας, βελτιώνοντας τη ροή ταμείου ή χρησιμοποιώντας εσωτερικές οικονομίες υποστήριξης στην εταιρεία. Η αυτοχρηματοδότηση μπορεί να βοηθήσει τους επιχειρηματίες να αναπτύξουν δεξιότητες διαχείρισης των ταμειακών ροών.



Στην Ελλάδα υπάρχει έλλειψη δεδομένων σχετικά με τα χρηματοοικονομικά εργαλεία που χρησιμοποιούνται από τις νεοσύστατες επιχειρήσεις στα αρχικά στάδια. Σύμφωνα με έρευνα της Γενικής Γραμματέας Βιομηχανίας (GSI), το 83,5% των επιχειρηματιών χρησιμοποίησε προσωπικό κεφάλαιο ως πηγή χρηματοδότησης για την επιχειρηματική τους ιδέα.

### 3.2.2 Τραπεζική Χρηματοδότηση.

Οι τράπεζες είναι η κύρια πηγή δανειακής χρηματοδότησης για νεοσύστατες επιχειρήσεις. Η επιχείρηση επωφελείται όταν η απόδοσή της υπερβαίνει το επιτόκιο, λαμβάνοντας επιπλέον απόδοση από την τράπεζα. Αν όμως η απόδοση πέσει κάτω από το επιτόκιο, το δάνειο επιβαρύνει την επιχείρηση. Η λήψη χρηματικής υποστήριξης μέσω δανείων αποτελεί πρόκληση για τις νέες επιχειρήσεις, απαιτώντας ένα σοβαρό επιχειρηματικό σχέδιο από την πλευρά των επιχειρήσεων προκειμένου να εγκριθεί το δάνειο. Ωστόσο, οι τράπεζες είναι επιφυλακτικές να δανείσουν σε μικρές και νεοφυείς επιχειρήσεις, θεωρώντας τις επισφαλείς. Το δάνειο περιλαμβάνει τόκους και πληρωμή του ποσού, χωρίς κοινή κατανομή των κερδών. Λαμβάνοντας υπόψη τον υψηλό κίνδυνο αποτυχίας των νεοσύστατων επιχειρήσεων, οι επιχειρηματίες από την πλευρά τους, καλούνται να πείσουν για τη βιωσιμότητα της επιχείρησης και να αποκτήσουν δάνειο ή ακόμη και μια δυνατότητα **υπερανάληψης**.

Οι επιχειρηματίες φαίνεται να προτιμούν τις υπερανάλψεις ως κύρια πηγή χρηματοδότησης για νέες και μικρές επιχειρήσεις, σύμφωνα με έρευνες. Μετά την συμφωνία με την τράπεζα, η επιχείρηση μπορεί να αντλεί κεφάλαιο όταν το έχει ανάγκη και να πληρώνει τόκους μόνο για τα ποσά που χρησιμοποιεί. Ωστόσο, αν η τράπεζα απαιτήσει άμεση αποπληρωμή, ο επιχειρηματίας μπορεί να αντιμετωπίσει υψηλά έξοδα εάν υπερβαίνει συνεχώς το όριο υπερανάληψης, καθώς το επιτόκιο συνήθως είναι υψηλότερο από αυτό των προθεσμιακών δανείων (δάνεια με σταθερή χρονική περίοδο). Οι αποπληρωμές κεφαλαίου καθορίζονται εξαρχής, ενώ το επιτόκιο μπορεί να είναι μεταβαλλόμενο ή σταθερό, συνήθως χαμηλότερο από αυτό της υπερανάληψης.

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις μπορεί να αντιμετωπίζουν υψηλότερα επιτόκια σε σύγκριση με τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις με πιο σταθερό ιστορικό. Επιπλέον, οι τράπεζες ενδέχεται να ζητήσουν εχέγγυα για τη χορήγηση δανείου σε νεοσύστατες επιχειρήσεις. Το **εχέγγυο (collateral)** αποτελεί μια πρόσθετη εγγύηση σε περίπτωση προβλημάτων με την αποπληρωμή του δανείου και μπορεί να περιλαμβάνει επιχειρησιακά περιουσιακά στοιχεία. Αν και αυτά είναι ανεπαρκή, ο επιχειρηματίας ενδέχεται να κληθεί να παράσχει προσωπικά εχέγγυα ή εγγυήσεις για το δάνειο. Οι τράπεζες αντιμετωπίζουν δυσκολίες στη χρηματοδότηση των επιχειρήσεων λόγω έλλειψης ρευστότητας στον ελληνικό χρηματοπιστωτικό τομέα. Σύμφωνα με την προαναφερόμενη έρευνα του GSI, μόνο το 4,7% των ελληνικών νεοφυών επιχειρήσεων έχουν λάβει τραπεζικό δάνειο, ιδιαίτερα εκείνες που έχουν έδρα την Αθήνα. Ωστόσο, υπάρχει μεγάλη δυνατότητα για τραπεζική χρηματοδότηση από την **Τράπεζα Ανάπτυξης της Ελλάδας (HDB)**, την οποία ίδρυσε η ελληνική κυβέρνηση το 2019. Η αποστολή της Τράπεζας Ανάπτυξης της Ελλάδας (HDB) είναι να "βελτιώσει την πρόσβαση των ΜΜΕ στη χρηματοδότηση, να προωθήσει την καινοτομία, να διευκολύνει τις επενδύσεις σε υποδομές, να ενθαρρύνει τις επενδύσεις μετοχών και άλλες εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης, και να παρέχει επιχειρηματική υποστήριξη στις ΜΜΕ, κυρίως μέσω δανείων με κοινό κίνδυνο και εγγυήσεων, καθώς και χρηματοοικονομικής εμπειρογνομosύνης στο δημόσιο τομέα."

### 3.2.3 Επιχειρηματικοί Άγγελοι (Business Angels/Angel Investors).

Οι ιδιώτες που ενδιαφέρονται να επενδύσουν ιδίως κεφάλαιο σε μια επιχειρηματική ιδέα υψηλού κινδύνου, ανταλλάσσουν τις επενδύσεις τους με μετοχές ή κεφάλαιο της εταιρείας, είναι γνωστοί ως **επιχειρηματικοί άγγελοι**. Αυτό σημαίνει ότι η επιχείρηση παραχωρεί ένα μέρος του πλούτου του που θα παραγάγει στο μέλλον. Οι άγγελοι επενδυτές μπορεί να περιμένουν να πάρουν μερίσματα, αλλά το πιο σημαντικό είναι ότι ελπίζουν να δουν την αξία των μετοχών τους να αυξάνεται εφόσον η εταιρεία τα πάει καλά, και πιθανότατα να θέλουν να αξιοποιήσουν την επένδυσή τους στο μέλλον (5-10 χρόνια), πουλώντας τις μετοχές τους.

Οι επενδυτές άγγελοι αντιπροσωπεύουν μια προσωπική κατηγορία επενδυτών που έχουν αποκτήσει υψηλή αξία λόγω του επιτυχημένου τους επιχειρηματικού ιστορικού. Αυτοί οι άνθρωποι αναζητούν ευκαιρίες επενδύσεων σε νεοσύστατες επιχειρήσεις και εταιρείες που βρίσκονται στη φάση της εκκίνησης τους. Συνήθως, επιλέγουν να επενδύσουν σε τομείς που γνωρίζουν καλά και έχουν εμπειρία, καθώς αυτό τους επιτρέπει να αξιολογήσουν καλύτερα την αξία και τις προοπτικές μιας επιχείρησης. Οι επενδυτές άγγελοι προτιμούν ενεργή συμμετοχή στη διαχείριση της επιχείρησης, με κίνδυνο να χαθεί ο έλεγχος και η ιδιωτικότητα του επιχειρηματία. Προτιμούν επενδύσεις σε τοπικές εταιρείες, κοντά στην περιοχή όπου εργάζονται, διατηρώντας την ανωνυμία τους. Αξίζει να σημειωθεί ότι η επένδυση αυτή φτάνει έως τα 250.000 δολάρια. Σύμφωνα με την Endeavor, η προσέγγιση αυτή αυξάνεται στην Ελλάδα, πιθανώς πάνω από 200% σε αριθμό και ποσά, με τουλάχιστον περίπου 150 ενεργούς αγγέλους. Στην Ελλάδα υπάρχει ένα μεγάλο δίκτυο επιχειρηματικών αγγέλων με ονομασία **BANG. (Business Angels Greece)**. Το δίκτυο αυτό στοχεύει να καλύψει το κενό στη χρηματοδότηση και υποστήριξη των νεοφυών καινοτόμων επιχειρήσεων στην Ελλάδα. Συνδέει τους επενδυτικούς αγγέλους/μέλη με τις επιχειρήσεις που υποβάλλουν επενδυτικές προτάσεις για χρηματοδότηση, προωθώντας την επιχειρηματική δραστηριότητα. Τα μέλη μοιράζονται την εμπειρία τους και επεκτείνουν τις χρηματοδοτικές ευκαιρίες, συμβάλλοντας στην ανάπτυξη και απασχόληση. Η χρηματοδότηση κυμαίνεται από λίγες δεκάδες χιλιάδες ευρώ έως 2,0 εκατομμύρια ευρώ ανά επιχείρηση.

### **3.2.4 Επενδυτές Επιχειρηματικών Κεφαλαίων (Venture Capital).**

Οι επενδυτές του επιχειρηματικού κεφαλαίου αναζητούν προοπτικές με υψηλή ανάπτυξη και φιλόδοξες ομάδες που μπορούν να μετατρέψουν μια ιδέα σε μια επιτυχημένη εταιρεία. Το επιχειρηματικό κεφάλαιο είναι ένας μηχανισμός μεσοπρόθεσμης έως μακροπρόθεσμης επένδυσης και συνήθως περιλαμβάνει πολλούς γύρους χρηματοδότησης για την ανάπτυξη της επιχείρησης. Οι επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων συνήθως προέρχονται από χώρες της δύσης. Συνήθως επενδύουν μεγαλύτερα ποσά από ότι οι επιχειρηματικοί άγγελοι (πάνω από 2 εκατομμύρια ευρώ) και επενδύουν κυρίως σε εδραιωμένες επιχειρήσεις, σε **εταιρείες που εξαγοράζονται από τις διοικήσεις τους** (management buy-out) και σε **εταιρείες που εξαγοράζονται από νέες διοικήσεις** (management buy in – η εταιρεία εξαγοράζεται από εξωτερικούς μανάτζερ οι οποίοι αντικαθιστούν τη διοίκηση). Επίσης, επενδύουν σε μεγαλύτερες νεοφυείς επιχειρήσεις αν υπάρχει η δυνατότητα. Οι επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων βασίζονται σε οικονομικές συμβάσεις και αναζητούν νομικά συστήματα που μπορούν να περιορίσουν τα προβλήματα. Αυτή η πρακτική οδηγεί στις πιο επιτυχημένες επενδύσεις σε χώρες με ισχυρά νομικά πλαίσια. Αν και οι αποφάσεις για επενδύσεις συνήθως βασίζονται σε αυστηρά κριτήρια, συχνά ζητείται από τους επιχειρηματίες να υποβάλουν το επιχειρηματικό τους σχέδιο όταν πληρούνται οι βασικές προϋποθέσεις. Οι επιχειρηματικοί

άγγελοι και οι επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων αποφεύγουν να αποκτήσουν τον πλήρη έλεγχο της εταιρείας, περιορίζοντας έτσι την επένδυσή τους σε λιγότερο από το 50% των μετοχών. Παρόλα αυτά, λόγω του υψηλού μεγέθους των επενδύσεών τους, συχνά συμπεριλαμβάνουν συμφωνητικά χρηματοδότησης με κοινές μετοχές, προνομιούχες μετοχές και δανειακά κεφάλαια. Στην Ευρώπη, ο οργανισμός **Invest Europe** παρέχει δωρεάν κατάλογο με τα μέλη του, που περιλαμβάνει όλα τα ιδρύματα επένδυσης επιχειρηματικών κεφαλαίων.

Στην ελληνική αγορά, τα κεφάλαια "**JEREMIE**" έχουν προσελκύσει μεγάλα ποσά επενδύσεων τα τελευταία χρόνια. Αναλύοντας την κατανομή αυτών των υψηλού κινδύνου κεφαλαίων, παρατηρούμε ότι περίπου 80% από αυτά κατευθύνθηκαν προς νεοφυείς επιχειρήσεις που βρίσκονται στην Αθήνα. Συγκεκριμένα, 51 εκατομμύρια δολάρια επενδύθηκαν στην ελληνική αγορά, όπου επωφελήθηκαν νεοσύστατες επιχειρήσεις στην Αττική. Ωστόσο, η ελληνική αγορά έχει προκαλέσει ενδιαφέρον σε επενδυτές, καθώς το επιχειρηματικό κεφάλαιο φαίνεται πιο προσβάσιμο και αποδοτικό από τις επενδύσεις αγγέλων. Το 84,3% των επενδύσεων το 2019 προήλθε από τοπικούς και ξένους επενδυτές του επιχειρηματικού κεφαλαίου. Ανάμεσα στις επιτυχημένες νεοφυείς επιχειρήσεις που έχουν λάβει ξένη χρηματοδότηση (επιχειρηματικό κεφάλαιο και άγγελοι επενδυτές) είναι η **Persado** (15 εκατομμύρια δολάρια από επιχειρηματικό κεφάλαιο), με έμφαση στο κινητό μάρκετινγκ από το 2012. Επίσης, η **inaccess** (6,5 εκατομμύρια δολάρια από επιχειρηματικό κεφάλαιο και επενδυτές), που ασχολείται με την παρακολούθηση ενέργειας και επικοινωνιών. Και οι δύο αυτές έλαβαν τη χρηματοδότηση το 2013. Τέλος, η **Transifex** (2,5 εκατομμύρια δολάρια από ξένους επενδυτές κεφαλαίου και επιχειρηματίες άγγελοι), μια τεχνολογική εταιρεία που ιδρύθηκε στην Πάτρα το 2009, μετακόμισε στην Αθήνα το 2014 και δραστηριοποιείται τώρα στις ΗΠΑ.

Ορισμένες εταιρείες venture capital στην Ελληνική επικράτεια που βοηθούν τις νεοφυείς επιχειρήσεις είναι οι εξής:

- **Marathon Venture Capital**

Υποστηρίζει επιχειρηματίες που δημιουργούν εταιρείες με κύριο αντικείμενο την τεχνολογία υψηλούς κλίμακας.

- **Metavallon**

Η Metavallon venture capital, με αρχικό κεφάλαιο 32 εκατ. ευρώ, επενδύει στο seed stage funding τεχνολογικών start-up. Εστιάζει στην χρηματοδότηση εταιρειών που έχουν έντονο καινοτόμο στοιχείο στον τομέα της επιχειρηματικότητας και της τεχνολογίας. Ο στόχος της είναι να δημιουργήσει στενές συνεργασίες με επιχειρηματίες που έχουν όραμα και να τους βοηθήσει να αναπτύξουν πρωτοπόρες επιχειρήσεις σε διεθνές επίπεδο, ανεξάρτητα από τον επιχειρηματικό κλάδο.

- **Uni. Fund**

Το Uni.Fund είναι ένα νέο fund που δημιουργήθηκε μέσω του Υπερταμείου Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Equifund) με έμφαση στην καινοτομία και τη μεταφορά τεχνολογίας. Με αρχικό μέγεθος 27 εκατομμυρίων ευρώ, το Uni.Fund στοχεύει στην υποστήριξη νέων startups μέσω χρηματοδότησης και στη δημιουργία μιας νέας φιλοσοφίας στο ελληνικό επιχειρηματικό οικοσύστημα, συνεργαζόμενο με ελληνικά πανεπιστήμια και ερευνητικά κέντρα.

- **Big Pi**

Το Big Pi είναι ένα Fund μεταφοράς τεχνολογίας που επενδύει στην Ελλάδα. Κατευθύνει επενδυτικά κεφάλαια σε έργα με έμφαση στην τεχνολογία και την πνευματική ιδιοκτησία. Ο στόχος του είναι να υποστηρίξει επιχειρηματίες και ερευνητές για τη μεταφορά των αποτελεσμάτων τους στην αγορά. Κινητοποιεί δίκτυα ανθρώπων με επιθυμία για την επιτυχία της Ελλάδας, συνεργαζόμενος με Έλληνες της διασποράς και επαγγελματίες που ακολούθησαν διεθνείς σταδιοδρομίες.

### 3.2.5 Συλλογική Διαδικτυακή Χρηματοδότηση (Crowdfunding).

Η ανάπτυξη του διαδικτύου έχει συμβάλει στη δημιουργία μιας νέας μορφής χρηματοδότησης που ονομάζεται **συλλογική διαδικτυακή χρηματοδότηση (Crowdfunding)**. Η συλλογική διαδικτυακή χρηματοδότηση συνδέει τις εταιρείες οι οποίες αναζητούν χρηματοδότηση απευθείας με πιθανούς ιδιώτες δανειστές και επενδυτές ιδίων κεφαλαίων. Η σύνδεση γίνεται μέσω διαδικτυακών πλατφορμών που λειτουργούν με παρόμοιες λειτουργίες με αυτές του eBay για δανειστές και δανειολήπτες. Οι εγγεγραμμένοι δανειστές και επενδυτές μπορούν να αναζητήσουν ευκαιρίες δανεισμού που δημοσιεύονται από επιχειρήσεις και να αποφασίζουν αν δανείσουν ή θα επενδύσουν. Το κρίσιμο πλεονέκτημα του crowdfunding είναι ότι τα άτομα που επενδύουν αποκτούν ένα πολύ μικρό ποσοστό της εταιρείας. Κάτι που σημαίνει ότι ο επιχειρηματίας διατηρεί πλήρη έλεγχο, πράγμα ιδανικό για τα αρχικά στάδια μιας νεοφυούς επιχείρησης. Επιπλέον, μια επιτυχημένη εκστρατεία crowdfunding βοηθά τον επιχειρηματία να καταλήξει σε σημαντικά συμπεράσματα σχετικά με τη μελλοντική ζήτηση του προϊόντος.

Από το 2012, η Ελλάδα ενδιαφέρεται για την ανάπτυξη πλατφορμών crowdfunding. Πλατφόρμες όπως η **Groopio**, η **OpenCircle**, η **GIVE & FUND** κ.ά. προσφέρουν υβριδικούς τύπους υποστήριξης. Οι περισσότερες πλατφόρμες ξεκίνησαν με βάση διεθνή πρακτική ή λειτουργούν αποκλειστικά στα αγγλικά για να προσελκύσουν επενδυτές. Χαρακτηριστικό της ελληνικής αγοράς startup είναι η εξασφάλιση αρχικού κεφαλαίου. Παρόλα αυτά, υπάρχουν περιπτώσεις μεγάλης συγκέντρωσης κεφαλαίων. Η πρώτη ελληνική νεοσύστατη επιχείρηση που χρησιμοποίησε το crowdfunding ήταν η **Doxato Farm** στον τομέα των γεωργικών τροφίμων. Επίσης, η ελληνική fintech νεοφυείς επιχείρηση με ονομασία **Plum** ξεκίνησε μια καμπάνια crowdfunding τον περασμένο Οκτώβριο για να τριπλασιάσει την αξία της. Οι επενδυτές προτιμούν κοινωνικές πράξεις, όπως το **Chios Refugee Act** που συγκέντρωσε 25.622 ευρώ το 2016. Το ελληνικό νομικό περιβάλλον αντιμετωπίζει προκλήσεις για τη σωστή λειτουργία του crowdfunding λόγω των υφιστάμενων κανονιστικών ρυθμίσεων και των εμποδίων για τα μοντέλα δανείων και μετοχών της συλλογικής χρηματοδότησης, καθιστώντας αυτήν την προσέγγιση πιο δύσκολη να εδραιωθεί.

### 3.2.6 Πρακτορεία Επιχειρηματικών Απαιτήσεων (Factoring).

Το factoring αποτελεί έναν σύγχρονο οικονομικό θεσμό που προσφέρει ευρύ φάσμα χρηματοοικονομικών υπηρεσιών για την ικανοποίηση των ρευστότητας των επιχειρήσεων. Μέσω του factoring, οι επιχειρήσεις μπορούν να αποκτήσουν άμεση πρόσβαση σε κεφάλαιο που προέρχεται από τις πωλήσεις τους ή τις παρεχόμενες υπηρεσίες με βραχυπρόθεσμη πίστωση. Ωστόσο, έχει παρατηρηθεί ότι συνήθως οι νεοφυείς επιχειρήσεις δεν χρησιμοποιούν αυτή την επιλογή συγκριτικά με τις μεγαλύτερες και εδραιωμένες επιχειρήσεις (Tariq, 2013)

Το Factoring είναι μία συμφωνία μεταξύ ενός προμηθευτή και ενός πράκτορα, στην οποία: Ο προμηθευτής μεταβιβάζει τις οφειλές του από τους πελάτες του (οφειλέτες) στον πράκτορα. Ο πράκτορας παρέχει τουλάχιστον δύο από τις παρακάτω υπηρεσίες:

- Προκαταβολή χρημάτων (χρηματοδότησης) βάσει των εμπορικών οφειλών.
- Λογιστική διαχείριση των λογαριασμών των οφειλετών.
- Είσπραξη των εμπορικών οφειλών.
- Κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου.

Είναι ενδιαφέρον το γεγονός ότι, εκτός από την **πρακτόρευση επιχειρηματικών απαιτήσεων**, υπάρχει και η δυνατότητα **προεξόφλησης τιμολογίων factoring**. Αυτή η μέθοδος είναι διαθέσιμη μόνο εάν η εταιρεία έχει ένα ιστορικό εμπορικών συναλλαγών. Συγκεκριμένα, η εταιρεία μπορεί να λάβει χρηματοδότηση έναντι των τιμολογίων που εκδίδει (συνήθως το 75-80% της αξίας τους). Ο επιχειρηματίας πληρώνει τόκους επί του ποσού που έχει προκαταβληθεί, μέχρι να εξοφληθεί το τιμολόγιο. Αν και αυτή η μέθοδος έχει κάποιο κόστος, μπορεί να αποτελέσει μια σωτηρία για επιχειρήσεις που βρίσκονται σε γρήγορη ανάπτυξη και έχουν περιορισμένο κεφάλαιο. Η τράπεζα διαδραματίζει ρόλο μεσολαβητή μέσω οργανισμών που προσφέρουν αυτές τις υπηρεσίες.

### 3.2.7 Family & Friends & Fools (3F'S).

Κατά την αναζήτηση επιπλέον κεφαλαίου αντί να επενδύουν την προσωπική τους περιουσία στην εκκίνηση της επιχείρησής τους, οι επιχειρηματίες συνήθως αναζητούν χρηματοδότηση από τον κοντινό κύκλο τους, που αποτελείται από την οικογένειά τους και τους φίλους τους. Αυτή η κατηγορία είναι γνωστή και ως "3F" (Family – Friends & Fools) και μπορεί να έχει σημαντική επίδραση στην αρχική ανάπτυξη της επιχείρησης. Το θετικό αυτής της προσέγγισης είναι ότι δεν απαιτεί την παρουσίαση ενός επιχειρηματικού σχεδίου, καθώς οι γνωστοί συνήθως είναι πειστικοί και παρέχουν οικονομική υποστήριξη επειδή είναι πρόθυμοι να στηρίξουν και να συμμετάσχουν στη διαδικασία. Σε τέτοιες περιπτώσεις, ο όγκος του επενδυτικού κεφαλαίου κυμαίνεται συνήθως από 25.000 δολάρια έως 150.000 δολάρια. Ωστόσο, η ανάμειξη προσωπικών σχέσεων με την επιχείρηση μπορεί να προκαλέσει συγκρούσεις και κινδύνους, ειδικά εάν η ιδέα της επιχείρησης αποτύχει να αναπτυχθεί. Στην Ελλάδα, λόγω των παραδόσεων και της ελληνικής κουλτούρας, η οικονομική υποστήριξη από την οικογένεια και τους στενούς φίλους είναι απαραίτητη για την εκκίνηση μιας επιχείρησης. Αυτό επιβεβαιώνεται από την προηγούμενη έρευνα του **GSI**, η οποία ανέδειξε την προσέγγιση αυτή ως την πιο δημοφιλή μετά την προσωπική χρηματοδότηση μεταξύ των ελληνικών startups.

### 3.2.8 Επιχορήγηση των Startups.

Οι επιχορηγήσεις αποτελούν μια μορφή χρηματοδότησης που παρέχεται με "δωρεάν χρήματα", αν και η διαδικασία απόκτησής τους μπορεί να εμπλέκει πολλή γραφειοκρατία και χρόνο. Αυτό το είδος χρηματοδότησης ποικίλλει σε μεγάλο βαθμό ανάμεσα στις χώρες, ακόμη και μεταξύ διαφορετικών περιοχών, και αλλάζει συχνά ανάλογα με τις προτεραιότητες σε εθνικό και περιφερειακό επίπεδο. Ωστόσο, η πλειονότητα των νέων επιχειρήσεων αντιμετωπίζουν δυσκολίες στην εξασφάλιση κατάλληλης χρηματοδότησης που να καλύπτει τις ανάγκες τους. Η διαδικασία απόκτησης χρηματοδότησης δεν είναι σχεδόν ποτέ εύκολη. Είναι δύσκολο για μια επιχείρηση να πείσει κάποιον να επενδύσει με δικά του κεφάλαια ή να

παραχωρήσει δάνειο. Όλοι οι χρηματοδότες βασίζονται σε νομικά συμβόλαια για να διασφαλίσουν το δάνειο ή την επένδυσή τους. Σε πολλές αναπτυσσόμενες χώρες, όπου οι επίσημοι νομικοί μηχανισμοί έχουν μικρότερη σημασία από τις προσωπικές σχέσεις, η πρόσβαση σε χρηματοδότηση περιορίζεται σημαντικά. Αυτό το πρόβλημα ενισχύεται από τα ασαφή ή χαλαρά δικαιώματα ιδιοκτησίας. Οι μικρές και νέες επιχειρήσεις συνήθως αντιμετωπίζουν περιορισμούς στην πρόσβασή τους σε όλες τις μορφές χρηματοδότησης, γεγονός που συνήθως τις οδηγεί να αναζητούν μη επίσημες πηγές χρηματοδότησης. Πολλές φορές διατίθενται ειδικά προγράμματα για νεοφυείς επιχειρήσεις, ιδιαίτερα για επιχειρηματίες νεαρής ηλικίας. Στην Ελληνική επικράτεια υπάρχουν ορισμένα προγράμματα χρηματοδότησης όπως το **Elevate Greece** και το **EquiFund (Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων)**.

#### ▪ **Elevate Greece**

Οι δράσεις και τα προγράμματα χρηματοδότησης που έχουν εφαρμοστεί κατά τη διάρκεια της πανδημίας COVID-19, τόσο στην Ελλάδα όσο και παγκοσμίως, αποτελούν σημαντική ανακούφιση για τις επιχειρήσεις που έχουν πληγεί από την κρίση. Σε αυτό το πλαίσιο, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, ανταποκρινόμενη σε αίτημα του υπουργείου Ανάπτυξης και Επενδύσεων, εγκρίνοντας τη χρηματοδότηση ύψους 60 εκατομμυρίων ευρώ για την υποστήριξη των πολύ μικρών, μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων που έχουν υποστεί σημαντικές ζημιές λόγω της κρίσης που προκλήθηκε από τον COVID-19. Το Εθνικό Μητρώο Νεοφυών Επιχειρήσεων αντιπροσωπεύει τον επίσημο κατάλογο των νέων επιχειρήσεων που λειτουργούν στην Ελλάδα. Ο σκοπός του είναι να παρακολουθεί την πρόοδο τους μέσω συγκεκριμένων δεικτών απόδοσης, να τις υποστηρίζει με πλεονεκτήματα και οφέλη και να αποτελεί έναν μαγνήτη έλξης για επενδυτές, είτε από την Ελλάδα είτε από το εξωτερικό. Για την εγγραφή τους, υπάρχουν δύο τρόποι:

- Fast Track, χωρίς αξιολόγηση, για startups με συγκεκριμένα χαρακτηριστικά.
- Με αξιολόγηση από δύο ανεξάρτητους κριτές.

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις που είναι εγγεγραμμένες σε αυτό το μητρώο έχουν ορισμένα οφέλη που είναι τα εξής:

#### 1) **Διεθνής Προβολή**

Απόκτηση διεθνούς προβολής και προώθησης καινοτόμων προϊόντων της επιχείρησης.

#### 2) **Μέτρα υποστήριξης από την πολιτεία**

Προνόμια, στοχευμένες δράσεις κρατικών ενισχύσεων.

#### 3) **Χρηματοδότηση**

Λήψη χρηματοδότησης από Venture Capital Funds και Angel Investors.

#### 4) **Ευκαιρίες Δικτύωσης**

Με φορείς του Οικοσυστήματος Καινοτομίας.

#### 5) **Ενημερώσεις**

Για εκδηλώσεις και επιχειρηματικές αποστολές.

#### 6) **Θέσεις εργασίας**

Αναζήτηση ανθρώπινου δυναμικού μέσω της πλατφόρμας.

Αξίζει να σημειωθεί ότι στα πλαίσια του μητρώου Elevate Greece έχουν λάβει χρηματοδότηση 301 νεοφυείς επιχειρήσεις, με συνολικό ποσό επενδυτικών κεφαλαίων 240 εκατομμύρια ευρώ.

- **EquiFund**

Το **EquiFund** αποτελεί μια πρωτοβουλία του Ελληνικού Κράτους και του **Ευρωπαϊκού Ταμείου Επενδύσεων (ΕΤΑΕ)** με στόχο την εντατικοποίηση της εξέλιξης του τομέα κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών στην Ελλάδα. Μέσω του EquiFund, διατίθενται επαρκή κεφάλαια σε ενδιάμεσους χρηματοοικονομικούς φορείς, με την υποστήριξη επιλεγμένων ομάδων διαχείρισης (**Fund partners**). Αυτές οι ομάδες αξιολογούν και επιλέγουν τις επιχειρήσεις και τις επιχειρηματικές ιδέες που θα λάβουν χρηματοδότηση.

Το EquiFund χρηματοδοτήθηκε με 260 εκατομμύρια ευρώ, από τα οποία 200 εκατομμύρια ευρώ προέρχονται από εθνικούς πόρους του Ευρωπαϊκού Ταμείου Περιφερειακής Ανάπτυξης - Επιχειρησιακό Πρόγραμμα "Ανταγωνιστικότητα, Επιχειρηματικότητα και Καινοτομία" ΕΣΠΑ 2014-2020, και τα υπόλοιπα 60 εκατομμύρια ευρώ προέρχονται από το ΕΤΑΕ. Στη συνέχεια, η πρωτοβουλία προσπάθησε να προσελκύσει κεφάλαια από ιδιώτες επενδυτές, αυξάνοντας έτσι τους διαθέσιμους πόρους στα 450 εκατομμύρια ευρώ.

Είναι σημαντικό να αναφερθεί ότι το EquiFund αναλαμβάνει το ρίσκο που συνδέεται με την επένδυση σε νεοσύστατες επιχειρήσεις ή καινοτόμες επιχειρηματικές ιδέες που δεν έχουν δοκιμαστεί στην αγορά, προϋποθέτοντας όμως ότι υπάρχει βιωσιμότητα και προοπτική κερδοφορίας.

Στο πλαίσιο του EquiFund, ορισμένα από τα funds που συμμετέχουν προωθούν νέα σχήματα υποστήριξης για τις νεοφυείς επιχειρήσεις. Ανάμεσά τους συγκαταλέγονται το **Marathon Venture Capital**, το **Venture Friends** και το **Uni.Fund**. Το EquiFund συμβάλλει στην ενίσχυση του επιχειρηματικού οικοσυστήματος στην Ελλάδα, παρέχοντας την απαραίτητη χρηματοδοτική στήριξη για την ανάπτυξη καινοτόμων επιχειρηματικών ιδεών.

### **3.3 Το Οικοσύστημα των Startups.**

#### **3.3.1 Προφίλ Ιδρυτών Startup.**

Η απεικόνιση του οικοσυστήματος των start up επιχειρήσεων και της καινοτομίας στην Ελλάδα δεν αφορά μόνο τις επενδύσεις, τις εξόδους και τις εξαγορές, αλλά επίσης τους ίδιους τους ιδρυτές. Κάθε ένας από αυτούς κατέχει έναν κρίσιμο ρόλο στην ανάπτυξη, την υποστήριξη και την φροντίδα του τοπικού οικοσυστήματος, και με την εξέλιξη των επιχειρήσεών τους, αναμένεται να έχουν (ή ήδη έχουν) σημαντική επίδραση. Γι' αυτό τον λόγο, η αναπαράσταση, η ανάδειξη ενός προφίλ για τους ιδρυτές των ελληνικών start up επιχειρήσεων είναι πολύ σημαντική και παρέχει ζωτικές πληροφορίες για την υποστήριξη κάθε ελληνικής start up επιχείρησης. Η Dialectica πραγματοποίησε μια έρευνα η οποία εστιάζει σε 50 Έλληνες ιδρυτές Start up με σκοπό να συμπεράνουμε και να κατανοήσουμε καλύτερα το γενικό προφίλ τους.

Ξεκινώντας με τον παράγοντα της ηλικίας, το 44% των συμμετεχόντων ανήκει στην ηλικιακή ομάδα 25-34 ετών, ενώ το 34% ανήκει στην ηλικιακή ομάδα 35-44 ετών. Οι υπόλοιποι είναι άνω των 45 ετών, ενώ μόνο ένα μικρό ποσοστό της τάξης του 4% είναι κάτω των 24 ετών. Όσον αφορά το φύλο, το 88% των συμμετεχόντων είναι άνδρες, προβάλλοντας έτσι την ανάγκη για ποικιλομορφία εντός του οικοσυστήματος. Η πλειονότητα των

συμμετεχόντων εδρεύει στην Αθήνα, με ελάχιστες εξαιρέσεις που βρίσκονται σε αγροτικές περιοχές της Ελλάδας. Όσον αφορά το επίπεδο εκπαίδευσης, το 64% διαθέτει μεταπτυχιακό τίτλο, ενώ μόνο το 18% έχει μόνο βασικό πτυχίο. Οι κύριοι τομείς σπουδών είναι οι εφαρμοσμένες και οι ακαδημαϊκές επιστήμες με ποσοστό 78%, ενώ οι υπόλοιποι έχουν σπουδάσει φυσικές επιστήμες ή ανθρωπιστικές επιστήμες. Όσον αφορά την πραγματική συμμετοχή τους ως ιδρυτές start-up, παρατηρούμε ότι το 56% των ανταποκρινομένων είναι νέοι ιδρυτές, ενώ οι υπόλοιποι έχουν ήδη προηγούμενη εμπειρία από μια άλλη επιχείρηση πριν την τρέχουσα. Αυτό δείχνει τα διάφορα επίπεδα ωριμότητας στην ατομική εμπειρία της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας. Ένα σημαντικό ποσοστό, το 64% των συνολικών συμμετεχόντων, είχε ήδη σχέση με το επιχειρηματικό οικοσύστημα πριν ιδρύσει την τρέχουσα επιχείρησή τους, και μόνο το 18% από αυτούς εργαζόταν πραγματικά στον χώρο των start-up. Ενδιαφέρον παρουσιάζει το γεγονός ότι το 12% των συμμετεχόντων ξεκίνησε την τρέχουσα επιχείρησή τους αμέσως μετά την αποφοίτηση από το πανεπιστήμιο, το οποίο υπογραμμίζει τη μικρή αλλά σημαντική γέφυρα μεταξύ της ακαδημαϊκής κοινότητας και του περιβάλλοντος των start-up.

Όσον αφορά το σχήμα ίδρυσης της τρέχουσας επιχείρησης, μόνο το 26% των ανταποκρινομένων είναι μοναδικοί ιδρυτές, καθώς οι υπόλοιποι έχουν επίσης έναν συνιδρυτή δίπλα τους. Η ύπαρξη μιας ισχυρής και ποικίλης ομάδας μπορεί να αποδειχθεί καθοριστική κατά την εκκίνηση. Ο μέσος όρος για όλους τους ανταποκρινομένους είναι η ύπαρξη δύο συνιδρυτών συνολικά, με τον δεύτερο πιθανότατα να είναι ο τεχνικός συνιδρυτής. Όσον αφορά τη βιομηχανία της τρέχουσας επιχείρησης, παρατηρούμε μεγάλη ποικιλία. Οι κύριοι κλάδοι που κατανέμονται ανάμεσα στους ανταποκρινομένους είναι η Πληροφορική (λογισμικό, ασφάλεια, δικτύωση, υπηρεσίες), οι Μεγάλα Δεδομένα, η Ανάλυση και οι Επιχειρηματικές Υπηρεσίες. Αρκετά ενδιαφέρον είναι ότι Το 54% των ανταποκρινομένων ίδρυσαν την start-up τους από το 2020 και μετά, δηλαδή κατά τη διάρκεια και μετά την κρίση του Covid-19. Οι υπόλοιποι συμμετέχοντες ίδρυσαν την τρέχουσα επιχείρησή τους ανάμεσα στα έτη 2012 και 2019. Όσον αφορά την προέλευση των οικονομικών τους πόρων, το 58% των αποκρίσεων δηλώνει ότι το 80% των εσόδων προέρχεται από δραστηριότητες εντός της Ελλάδας, ενώ άλλο 20% των συμμετεχόντων αναφέρει ότι το αντίστοιχο 80% των εσόδων τους προέρχεται από το εξωτερικό.

Όσον αφορά τη χρηματοδότηση των επιχειρήσεών τους, το 56% των ανταποκρινομένων έχει εξασφαλίσει μέχρι και 250.000 ευρώ για την τρέχουσα start-up τους, ενώ το 12% από αυτούς έχει εξασφαλίσει μέχρι και 500.000 ευρώ. Επιπλέον, παρατηρείται ένα ποσοστό 12% που έχει πάρει ένα ποσό από 1 έως 2 εκατομμύρια ευρώ. Ως προς το συνολικό ποσό χρηματοδότησης για όλες τις επιχειρήσεις τους, η πλειοψηφία (42%) των ανταποκρινομένων εκτιμά ότι ανέρχεται έως και 250.000 ευρώ, ενώ το 38% έχει λάβει μέχρι και 2 εκατομμύρια ευρώ συνολικά. Σημαντικό ποσοστό (14%) αναφέρει ότι έχει λάβει πάνω από 5 εκατομμύρια ευρώ χρηματοδότησης για όλες τις επιχειρήσεις τους.

Η πλειοψηφία των νεοσύστατων επιχειρήσεων (68%) απασχολεί από 1 έως 10 άτομα. Όσον αφορά τον τρόπο εργασίας που εφαρμόζουν, μόνο το 18% των επιχειρήσεων εργάζονται πλήρους απασχόλησης σε κεντρικά γραφεία. Η πλειοψηφία (40%) υιοθετεί αυτήν τη στιγμή ένα υβριδικό μοντέλο, ενώ οι υπόλοιποι εργάζονται εξ αποστάσεως. Συγκεκριμένα, το 24% εργάζεται είτε από το σπίτι είτε από διαφορετική πόλη, ενώ το 14% εργάζεται από διαφορετική χώρα. Αναφορικά με την τοποθεσία της ομάδας τους, το 38% ανέφερε ότι βρίσκεται στην ίδια τοποθεσία με το γραφείο τους, ενώ το 32% είναι σε διάφορες πόλεις αλλά στην ίδια χώρα, εργαζόμενοι εξ αποστάσεως από το σπίτι τους. Οι υπόλοιποι ανέφεραν ότι η ομάδα τους είναι κατανεμημένη σε διάφορες χώρες.



Ένα άλλο ενθαρρυντικό στοιχείο που προκύπτει από την έρευνα είναι ότι το 56% είναι μόνιμοι κάτοικοι της Ελλάδας. Ωστόσο, το 30% των ανταποκρινομένων δεν έχει αλλάξει την κατοικία τους τα τελευταία 2 χρόνια, ενώ το 14% από αυτούς έχει αλλάξει διεύθυνση επιστρέφοντας στην Ελλάδα. Όσον αφορά το μηνιαίο ακαθάριστο εισόδημά τους, οι μισοί από αυτούς λαμβάνουν περίπου 3.000 ευρώ ανά μήνα (καθαρό εισόδημα). Το 12% ανήκει στην κατηγορία με λιγότερα από 1.000 ευρώ, ενώ το 26% κινείται ανάμεσα στην κατηγορία 1.000-2.000 ευρώ ανά μήνα. Όσον αφορά το ποσοστό της ιδιοκτησίας που κατέχουν οι ανταποκρινόμενοι στην τρέχουσα start-up τους, το 48% κατέχει από το 21% έως το 50%, και υπάρχει επίσης ένα ποσοστό 22% που κατέχει θέση ιδιοκτησίας από 91% έως 100%. Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι το 16% κατέχει θέση ιδιοκτησίας μικρότερη του 20%, καθιστώντας εμφανή την επίδραση των επενδυτών και την ποικιλία στον πίνακα μετόχων της εταιρείας.

### 3.3.2 Συνεργασία Μεταξύ Μεγάλων Επιχειρήσεων-Startups.

Η συνεργασία με επιχειρήσεις start up αποτελεί έναν από τους πιο αξιόπιστους τρόπους για την προαγωγή καινοτομίας εντός οποιασδήποτε οργάνωσης. Παρόλα αυτά, το αποτέλεσμα αυτής της συνεργασίας μπορεί να κυμαίνεται από μια κατάσταση αμοιβαίου οφέλους και για τις δύο πλευρές έως σε μια πιο πολύπλοκη σχέση, ανάλογα με τον τρόπο που θα διαχειριστούν την κατάσταση και οι δύο πλευρές. Την τρέχουσα περίοδο, παρατηρούμε αύξηση στον αριθμό των επιχειρήσεων που εξετάζουν τη συνεργασία με start up επιχειρήσεις, με στόχο τη δημιουργία αξίας για και τις δύο πλευρές, καθώς και την ανάπτυξη καινοτόμων υπηρεσιών και λύσεων για τους πελάτες.

Η **Public Group**, από τους μεγαλύτερους λιανοπωλητές στην Ελλάδα, ανακοίνωσε φέτος για πρώτη φορά την εγκαθίδρυση του δικού της κέντρου καινοτομίας και τεχνολογίας με την ονομασία "Public Next". Επιπλέον, ανακοίνωσε τη δημιουργία του επενδυτικού της κλάδου Corporate Venture Capital, που συνυπάρχει με τον PCP Public Capital Partners. Μέσω αυτού του τμήματος επενδύσεων, η εταιρεία θα επενδύει σε νεοσύστατες επιχειρήσεις και θα τις υποστηρίζει στην ανάπτυξη και επίτευξη κλίμακας. Αυτή η πρωτοβουλία αποτελεί έναν ακόμα τρόπο συνεργασίας μεταξύ επιχειρήσεων και start ups.

Ένας επιπλέον τρόπος συνεργασίας μεταξύ start ups και εταιρειών που γίνεται όλο και πιο δημοφιλής είναι οι πρωτοβουλίες ανοικτής καινοτομίας. Φέτος, είδαμε το Pfizer Center for Digital Innovation να ξεκινά το δικό του διαγωνισμό ανοικτής καινοτομίας με την ονομασία "Start4Health". Αυτή η πρωτοβουλία καλεί καινοτόμες επιχειρήσεις τεχνολογίας υγείας (HealthTech) να υποβάλουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους και να συνεργαστούν ανοιχτά με την ομάδα της **Pfizer**.

Με παρόμοιο τρόπο, η **Interamerican** και η **Cardlink** αποτελούν δύο άλλες εταιρείες που αποφάσισαν να δημιουργήσουν τα δικά τους κέντρα καινοτομίας. Με την υποστήριξη τους, προσελκύουν νέες επιχειρήσεις και φιλοξενούν ποικίλες πρωτοβουλίες ανοικτής καινοτομίας, προκειμένου να συνεργαστούν, να αναπτυχθούν και να εισαχθούν στην αγορά μελλοντικών προϊόντων και υπηρεσιών. Αυτό επιτυγχάνεται μέσω της στήριξης και της συνεργασίας με καινοτόμες επιχειρήσεις start-up.

Στον κλάδο του λιανεμπορίου, ο **Κωτσόβολος**, ο μεγαλύτερος λιανοπωλητής ηλεκτρονικών ειδών στην Ελλάδα, έχει ξεκινήσει το δικό του πρόγραμμα ανοικτής καινοτομίας, με σκοπό να προσελκύσει επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον τομέα του λιανεμπορίου και να τις υποστηρίξει μέσω συμβουλευτικής, mentoring και δικτύωσης. Αυτό το πρόγραμμα βοηθά τον Κωτσόβολο να στηρίζει ανερχόμενες επιχειρήσεις start-up και όταν αυτές φτάσουν σε

έναν συγκεκριμένο βαθμό ωριμότητας, να συνεργαστεί μαζί τους για την ανάπτυξη καινοτόμων προτάσεων αξίας που θα προσφέρουν στους πελάτες του Κωτσόβολου.

### 3.3.3 Χρηματοδοτήσεις σε Ελληνικές Startups.

(Πίνακας 3.1) Οι 10 Ελληνικές Startups με την μεγαλύτερη χρηματοδότηση για το 2022

<b>Οι 10 Ελληνικές Start ups με την μεγαλύτερη χρηματοδότηση για το 2022</b>		
	<b>Εταιρεία</b>	<b>Χρηματοδότηση (€ σε εκατομμύρια)</b>
1	FlexCar	210*
2	Viva Wallet	160
3	Spotawheel	100*
4	TileDB	28.8
5	Better Origin	14.7
6	Vivante Health	14.7
7	OQ Technology	13
8	OrthoSon	10.44
9	Flyway	10
10	Trucksters	8

\*Αυτά τα ποσά περιλαμβάνουν επίσης χρηματοδότηση με δάνειο. Εκτιμάται ότι ακόμα και μετά την αφαίρεση της χρηματοδότησης με δάνειο, οι δύο εταιρείες παραμένουν ανάμεσα στις δέκα πλέον χρηματοδοτημένες του 2022

(Πίνακας 3.2) Οι 10 Ελληνικές Startups με την μεγαλύτερη χρηματοδότηση (All Time)

<b>Οι 10 Ελληνικές Start ups με την μεγαλύτερη χρηματοδότηση (All Time)</b>		
	<b>Εταιρεία</b>	<b>Χρηματοδότηση (€ σε εκατομμύρια)</b>
1	Viva Wallet	322.75
2	FlexCar	296.6*
3	Blueground	221.07
4	Skroutz	*
5**	SpotaWheel	119.4*
6	Persado	83.6
7	Workable	73.83
8	Hellas Direct	58.23
9**	TileDB	48.1
10	Plum	40.1

\*Το ακριβές ποσό δεν έχει αποκαλυφθεί, αλλά για την κατάταξη λήφθηκαν υπόψη εκτιμήσεις της αγοράς. Τα ποσά περιλαμβάνουν επίσης τη χρηματοδότηση με δάνειο που έχουν εξασφαλίσει οι εταιρείες.

\*\*Νέες εισαγωγές το 2022.

**Οι Start ups:**

- **FlexCar:** Είναι μια ευέλικτη εταιρεία μίσθωσης αυτοκινήτων που προσφέρει την υπηρεσία της συνδρομής. Η εταιρεία αποκτά αυτοκίνητα υψηλής ποιότητας που έχουν ελαφρώς χρησιμοποιηθεί και τα προσφέρει προς μίσθωση με μηνιαία χρέωση που περιλαμβάνει όλες τις υπηρεσίες και τα έξοδα.
- **Viva Wallet:** Είναι ο πρώτος πάροχος cloud υπηρεσιών πληρωμών στην Ευρώπη που Ιδρύθηκε το 2000 και το 2018 έλαβε χρηματοδότηση από την DECA Investments. Τον Αύγουστο του 2020, το Viva Wallet ανακοίνωσε την εξαγορά της Τράπεζας Praxia, αποκτώντας έτσι μια επίσημη τραπεζική άδεια. Προς το τέλος του 2021 και στις αρχές του 2022, το Viva Wallet ανακοίνωσε μια χρηματοδότηση και μερική εξαγορά από την J.P. Morgan.
- **Spotawheel:** Είναι μια πλατφόρμα για μεταχειρισμένα αυτοκίνητα η οποία είναι από τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες στην Ευρώπη. Χρησιμοποιεί μια αποτελεσματική και προσανατολισμένη στον πελάτη τεχνολογία που επιτρέπει στους ανθρώπους να αγοράζουν αξιόπιστα μεταχειρισμένα αυτοκίνητα.
- **TileDB:** Ένας πάροχος παγκόσμιας πλατφόρμας δεδομένων παρέχει τη δυνατότητα στους ανθρώπους να αποκτήσουν πρόσβαση, να αναλύσουν και να μοιραστούν σύνθετα δεδομένα χρησιμοποιώντας οποιοδήποτε εργαλείο.
- **Better Origin:** έχει ως αποστολή να αποκαταστήσει τη διαταραγμένη αλυσίδα τροφής αντικαθιστώντας την αμφιβολία σχετικά με την προέλευση και την ποιότητα των δημητριακών με εντομοφαγική τροφή.
- **Vivante Health:** Παρέχει μια πλατφόρμα και προγράμματα διαχείρισης μακροχρόνιων παθήσεων για τη βελτίωση της υγείας του γαστρεντερικού συστήματος και την αντιμετώπιση συναφών νοσημάτων.
- **OQ Technology:** Στοχεύει να παρέχει μια καινοτόμα λύση στον τομέα των επικοινωνιών μέσω δορυφόρου και προσφέρει μια ευέλικτη πλατφόρμα "Internet-of-Things" (διαδίκτυο των πραγμάτων) που παρέχει συνδεσιμότητα σε οποιαδήποτε τοποθεσία. Η έδρα της εταιρείας είναι στο Λουξεμβούργο, ενώ έχει εγκαταστήσει επίσης μια γραφειακή μονάδα στην Ελλάδα.
- **OrthoSon:** Αναπτύσσει την επόμενη γενιά θεραπείας αποκατάστασης κίνησης για την αναστήλωση του ύψους και της μηχανικής λειτουργίας ενός εκφυλισμένου δίσκου.
- **Flyway:** Χρησιμοποιεί την τεχνολογία PropTech για να καταστήσει προσιτή και χωρίς προβλήματα την ιδιοκτησία δεύτερης κατοικίας στο κέντρο των ευρωπαϊκών πρωτευουσών.
- **Trucksters:** Είναι μια τεχνολογική εταιρεία εκκίνησης με στόχο τη σύνδεση οδηγών και μεταφορέων για τη βελτιστοποίηση των εμπορευματικών μεταφορών μεγάλων αποστάσεων.
- **Blueground:** Είναι μια εταιρεία φιλοξενίας που εξειδικεύεται στην παροχή υψηλής ποιότητας καταλυμάτων για επαγγελματίες στελέχη, αλλοδαπούς εργαζομένους και μεμονωμένους ενοικιαστές.
- **Skroutz:** Είναι η κορυφαία μηχανή σύγκρισης αγορών στην Ελλάδα.
- **Persado:** Παρέχει το Marketing Language Cloud, μια πλατφόρμα που επιτρέπει τη δημιουργία γνωστικού περιεχομένου με τη χρήση της τεχνητής νοημοσύνης. Αυτή η

προηγμένη τεχνολογία επιτρέπει τη δημιουργία γλώσσας που κατανοείται και απολαμβάνεται από κάθε κοινό. Η πλατφόρμα αξιοποιεί τις δυνατότητες της τεχνητής νοημοσύνης για να προσαρμόζει το περιεχόμενο στις ανάγκες και τις προτιμήσεις του κοινού, επιτυγχάνοντας έτσι τη μέγιστη απήχηση και αποτελεσματικότητα στις επικοινωνίες μάρκετινγκ.

- **Workable:** Λειτουργεί μια πλατφόρμα πρόσληψης βασισμένη στο cloud για εταιρείες, βοηθώντας τις να διαχειρίζονται τη διαδικασία πρόσληψης τους με απλά εργαλεία για την προβολή των θέσεων εργασίας τους στο διαδίκτυο, την αξιολόγηση των υποψηφίων και τον προγραμματισμό συνεντεύξεων.
- **Hellas Direct:** Είναι μια ασφαλιστική εταιρεία που εστιάζει κυρίως στον ψηφιακό χώρο και προσφέρει ασφάλεια για αυτοκίνητα και σπίτια. Η εταιρεία εκμεταλλεύεται την προηγμένη τεχνολογία και την τεχνητή νοημοσύνη για να ενισχύσει τις ασφαλιστικές της υπηρεσίες.
- **Plum:** Αναπτύσσει λύσεις προσωπικού βοηθού εξοικονόμησης για τους πελάτες της, παρακολουθώντας τις καθημερινές τους δαπάνες και αυτόματα αποθηκεύοντας χρήματα που δεν χρειάζονται.

### 3.4 Startups στην Κρήτη.

#### 3.4.1 Επιτυχία των Startups.

Στην 85η Διεθνή Έκθεση Θεσσαλονίκης πραγματοποιήθηκε η απονομή των βραβείων του πρώτου διαγωνισμού νεοφυούς επιχειρηματικότητας, στον οποίο συμμετείχαν οι εγγεγραμμένες νεοφυείς επιχειρήσεις του προγράμματος Elevate Greece.

Στην κατηγορία των Εθνικών Βραβείων Νεοφυών Επιχειρήσεων, ξεχώρισαν δύο εταιρίες από την Κρήτη, η ORamaVR που ανήκει στο Ίδρυμα Τεχνολογίας και Έρευνας (ΙΤΕ), καθώς και η Gnosis Data Analysis, που είναι spin-off του Πανεπιστημίου Κρήτης και έχει την έδρα της στο Επιστημονικό & Τεχνολογικό Πάρκο Κρήτης.

Στον πρώτο Διαγωνισμό Νεοφυούς Επιχειρηματικότητας υποβλήθηκαν αιτήσεις συμμετοχής από 250 επιχειρήσεις που είναι εγγεγραμμένες στο πρόγραμμα Elevate Greece. Οι 10 νικήτριες επιχειρήσεις βραβεύτηκαν με χρηματικά έπαθλα συνολικής αξίας 252.000 €, καθώς και με υπηρεσίες από τους Επίσημους Υποστηρικτές του Elevate Greece, οι οποίες υπερέβησαν τα 200.000 €.

Οι 10 νεοφυείς επιχειρήσεις που απέσπασαν τα πρώτα Εθνικά Βραβεία Νεοφυών Επιχειρήσεων του Elevate Greece είναι οι εξής:

- 1) «Νεοφυής επιχείρηση της χρονιάς» (2021) – «Hexacorp Greece – Orfium» (Πλατφόρμα διαχείρισης μουσικής).
- 2) «Ταχύτερα ανερχόμενη επιχείρηση» – «Hack the Box» (Cyber Security Training).
- 3) «Τεχνοβλαστός (Spin-off) της χρονιάς» – «Gnosis Data Analysis PC» (Βιοεπιστήμες).
- 4) «Κοινωνικής Συνεισφοράς» – «ORama VR» (Εφαρμογές Ιατρικών Εκπαιδευτικών Προσομοιώσεων Εικονικής Πραγματικότητας)
- 5) «Περιβαλλοντικού Αντικτύπου» – «Augmenta Agriculture Technologies» (Αγροτεχνολογία/ Αγροδιατροφή).

- 6) «Γυναικεία Επιχειρηματικότητα» – «Nannuka» (Αξιολόγηση φροντιστών για οικογένειες).
- 7) «Επιχειρηματική Ανάπτυξη & Εξωστρέφεια – «Metis Cyberspace Technology» (Παρακολούθηση & Διαχείριση Ναυτιλιακού Στόλου με ευφυή ηλεκτρονικά συστήματα).
- 8) «Αξιοποίηση Τεχνολογιών 4ης Βιομηχανικής Επανάστασης» – «Quanta & Qualia – Magos» (Τεχνολογίες Επαυξημένης Πραγματικότητας (XR) με εφαρμογές σε υγεία, τηλερομποτική, εκπαίδευση κ.α).
- 9) «Startup Hero Επίλυση Προκλήσεων από την υγειονομική κρίση Covid19» -«Gizelis Robotics ABEE» (Εφαρμογές Ρομποτικής στη Μεταποίηση).
- 10) «Κορυφαία Νεοφυής Επιχείρηση από το Οικοσύστημα» – «OWIWI» (Αξιολόγηση Ανθρώπινου Δυναμικού μέσω Gamification).

Αυτές οι επιχειρήσεις αναγνωρίστηκαν για την καινοτομία, την ανάπτυξη και τη συμβολή τους στον τομέα της επιχειρηματικότητας. Τα βραβεία προσέφεραν σημαντικά χρηματικά έπαθλα και υπηρεσίες υψηλής αξίας, ενισχύοντας έτσι την ανάπτυξη και την προώθηση αυτών των επιχειρήσεων στο επιχειρηματικό περιβάλλον. (ΚΡΗΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΝ)

Οι τομείς των επιστημών της ζωής (Τεχνολογία Ιατρικής, Τεχνολογία Υγείας, Βιοτεχνολογία), του περιβάλλοντος (Περιβάλλον, Ενέργεια-Πράσινη Τεχνολογία, Καθαρή Τεχνολογία) και του τουρισμού (Ταξίδια, Φιλοξενία, Αναψυχή) ξεχωρίζουν ανάμεσα στις εγγεγραμμένες startups της Elevate Greece. Παρά τη χαμηλή απόδοσή της στην Ευρωπαϊκή Ένωση ως μία μετριοπαθής καινοτόμα χώρα, η Ελλάδα έχει σημειώσει αξιοσημείωτη ανάπτυξη από το 2014. Τα δεδομένα του Παρατηρητηρίου Περιφερειακής Πολιτικής αποκαλύπτουν αυτά τα αποτελέσματα μεταξύ άλλων.

Όσον αφορά την Κρήτη, με βάση τα παραπάνω αποτελέσματα της ανάλυσης δεδομένων προκύπτει ότι η Κρήτη θεωρείται ως μία από τις πιο καινοτόμες περιφέρειες της Ελλάδας (Δεύτερη μετά την Αθήνα). Αυτό υποδηλώνει ότι η περιοχή έχει επιδείξει υψηλό επίπεδο καινοτομίας και πιθανότητα συνδέεται με την ύπαρξη επιχειρηματικών ξεκινήματων (startups) και την υποστήριξη που λαμβάνουν στην περιοχή.

Τα δεδομένα του Elevate Greece τον Νοέμβριο του 2022 δείχνουν εγγεγραμμένες 664 επιχειρήσεις. Η Κρήτη είναι μία από τις κορυφαίες περιφέρειες στις οποίες είναι εγκατεστημένο ένα ποσοστό του 6% των startups στην Ελλάδα, ακολουθώντας την Αττική η οποία αποτελεί το κέντρο εγκατάστασης του 68% των επιχειρήσεων στην Ελλάδα και την Κεντρική Μακεδονία με ποσοστό 14%. Αυτό υποδηλώνει ότι η περιοχή έχει έναν σημαντικό αριθμό επιχειρήσεων νεοφυούς δημιουργίας.

### 3.4.2 Startup Tourmie.

Η **Tourmie** είναι μια ολοκληρωμένη εφαρμογή **all-in-one Guest Experience** που αποτελεί την ιδανική λύση για ξενοδοχεία και ενοικιαζόμενα καταλύματα που επιθυμούν να ενισχύσουν την εμπειρία των πελατών τους και να βελτιστοποιήσουν τις επικοινωνίες τους, ενώ ταυτόχρονα αυξάνουν τα έσοδά τους. Η εταιρεία αυτή απευθύνεται στον κλάδο της διαφήμισης και του μάρκετινγκ και αυτή την περίοδο περιλαμβάνεται από εργατικό δυναμικό 6 ατόμων, από τους οποίους οι 3 είναι συνιδρυτές εξειδικευμένοι ο καθένας στον τομέα του. Η έδρα της βρίσκεται στο Ηράκλειο Κρήτης.

Με την Tourmie, τα ξενοδοχεία και τα ενοικιαζόμενα καταλύματα μπορούν εύκολα και γρήγορα να δημιουργήσουν μοναδικές εμπειρίες για τους πελάτες τους. Η εφαρμογή παρέχει ένα ευέλικτο περιβάλλον με πλήρη προσαρμογή στα δεδομένα των πελατών και την εταιρική ταυτότητα του κάθε καταλύματος. Με ενσωματωμένη πρόσβαση από οποιαδήποτε συσκευή, η Tourmie εξασφαλίζει την αμεσότητα και την ευκολία πρόσβασης για τους πελάτες χωρίς την ανάγκη για λήψη ή εγκατάσταση επιπλέον λογισμικού.

Βασικά χαρακτηριστικά:

- Ένας ψηφιακός οδηγός πελατών με απαραίτητες πληροφορίες για τη διαμονή.
- Ένας ηλεκτρονικός έλεγχος εισόδου για τη συλλογή πληροφοριών πελατών.
- Ασύνυτες συνδέσεις με τοπικές επιχειρήσεις.
- Ένα σύστημα κρατήσεων για upselling και cross-selling.
- Ένα σύστημα διαχείρισης για αιτήματα πελατών.
- Οδηγός τοπικής περιοχής με προτεινόμενα μέρη για επίσκεψη.
- Αυτοματοποιημένη επικοινωνία μέσω email και SMS.
- Πραγματικός και άμεσος χρόνος συνομιλίας με τους πελάτες.

Με την Tourmie, οι πελάτες των ξενοδοχείων και των ενοικιαζόμενων καταλυμάτων τώρα έχουν πλήρη πρόσβαση σε όλες τις πληροφορίες που χρειάζονται πριν, κατά τη διάρκεια και μετά τη διαμονή τους μέσω του κινητού τους τηλεφώνου, απαλλαγμένοι από παραδοσιακές μεθόδους, όπως τυπωμένα υλικά ή προσωπικές επαφές. Με αιτήματα online, τοπικές συστάσεις και κρατήσεις για πρόσθετες υπηρεσίες, μπορούν να επικοινωνούν με τον οικοδεσπότη ή το προσωπικό οποιαδήποτε στιγμή και οπουδήποτε. Επιπλέον, η Tourmie παρέχει εξατομικευμένες συστάσεις για υπηρεσίες, όπως μεταφορές, δραστηριότητες και ενοικίαση αυτοκινήτου, βασιζόμενες στις προτιμήσεις του κάθε πελάτη, εξασφαλίζοντας μια πραγματικά μοναδική και εξατομικευμένη εμπειρία.

Η Tourmie πέτυχε σημαντικές επιτυχίες το 2020 με την απόκτηση δύο ολοκληρώσεων επιταχυντή (accelerator). Η startup κατέλαβε την τρίτη θέση στην πλατφόρμα/ιδέα του επιταχυντή τεχνολογίας ταξιδιού CapsuleT, και κέρδισε επίσης τη δεύτερη θέση στον τρίτο κύκλο του προγράμματος επιτάχυνσης του CapsuleT.

Συνεχίζοντας την επιτυχία τους το 2021, η Tourmie κατάφερε να αποσπάσει την δεύτερη θέση στην κατηγορία βραβείου του κοινού στα Βραβεία Envolne στην Ελλάδα.

Μέχρι το τέλος του 2023 η εταιρεία αναζητά επιπλέον χρηματοδότηση αξίας 600.000 ευρώ με σκοπό την έναρξη της επέκτασης της επιχείρησης στην Ισπανία και στην Ιταλία.(Elevate Greece)

### 3.4.3 Startup Mentionlytics.

Η **Mentionlytics** είναι μια bootstrapping startup με έδρα την Ιεράπετρα και το Λονδίνο, η οποία βασίζεται σε μια πλατφόρμα παρακολούθησης Ιστού και social media που παρακολουθεί αυτόματα αναφορές σε επιλεγμένες λέξεις-κλειδιά από διάφορες πηγές στον ιστό, όπως ειδήσεις, φόρουμ, ιστολόγια και άλλα. Επίσης, παρακολουθεί τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, όπως το Twitter, το Facebook, το Instagram, και άλλα. Μέσω της πλατφόρμας της Mentionlytics μπορείς να παρακολουθείς σημαντικές λέξεις-κλειδιά, όπως το εμπορικό σήμα και τα προϊόντα σου, καθώς και σημαντικά άτομα στην εταιρεία σου. Επίσης, μπορείς να παρακολουθείς hashtags που σχετίζονται με το μάρκετινγκ σου ή με τον κλάδο στον οποίο δραστηριοποιείσαι, καθώς και τις μάρκες και τα προϊόντα των ανταγωνιστών σου και άλλα παρόμοια, και όλες αυτές τις πληροφορίες τις προσφέρει η εταιρεία σε απλή και

κατανοητή μορφή χωρίς να εμπλέκει και άλλες υπηρεσίες, μέσα από οικονομικά πακέτα συνδρομών όπου ακόμα και μια μικρή επιχείρηση ή startup μπορεί να ανταπεξέλθει οικονομικά.

Οι κύριοι πελάτες της Mentionlytics περιλαμβάνουν εταιρείες μάρκετινγκ και γραφεία δημοσίων σχέσεων που χρησιμοποιούν την πλατφόρμα για να παρακολουθούν και να δημιουργούν αναφορές για τους πελάτες τους. Επιπλέον, άλλοι πελάτες που χρησιμοποιούν απευθείας το Mentionlytics περιλαμβάνουν χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, εταιρείες λιανικού εμπορίου, ασφαλιστικές εταιρείες, δημόσια πρόσωπα, μη κυβερνητικές οργανώσεις (ΜΚΟ), μεγάλες οργανώσεις και οποιοδήποτε άλλο όνομα με σημαντική παρουσία στο διαδίκτυο. Η βάση πελατών είναι παγκόσμια.

Ο Σύμβουλος Κοινωνικής Νοημοσύνης (SIA) είναι μια λειτουργία που προσφέρει αυτόματη ανάλυση όλων των αναφορών σας και εξάγει πολύτιμες πληροφορίες. Ο SIA θα:

- Παρέχει βασικές πληροφορίες από τις αναφορές σας.
- Παρέχει συμβουλές για το πώς να βελτιώσετε τις αναρτήσεις σας στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.
- Εντοπίζει τους πιο δημοφιλείς ιστότοπους που εμφανίζονται οι ανταγωνιστές σας και παρέχει συμβουλές σχετικά με το πώς να βελτιώσετε την παρουσία σας εκεί.
- Εντοπίζει μια κρίση καθώς ξεκινά ώστε να μπορέσετε να κάνετε τις κατάλληλες ενέργειες πριν να είναι αργά.

Κάποια από τα επιτεύγματα της Mentionlytics είναι:

- Έχει συμμετάσχει σε πολλά προγράμματα για startups, ένα από αυτά είναι το Microsoft CO-Sell όπου είναι από τις λίγες νεοφυείς επιχειρήσεις που κατάφεραν να εισέλθουν σε αυτό το πρόγραμμα, λαμβάνοντας πιστώσεις ύψους 120 χιλιάδων δολαρίων και αποκτώντας πρόσβαση στην δεξαμενή πωλητών της Microsoft.
- Περισσότεροι από 25.000 χρήστες σε περισσότερες από 100 χώρες.
- Βαθμολογία 4,9/5 στο G2 και το Capterra οι οποίοι είναι δύο από τους κορυφαίους ιστότοπους κριτικής λογισμικού.
- Έχει καθιερωθεί ως ένα από τα κορυφαία εργαλεία παγκοσμίως στην παρακολούθηση ιστού και μέσω κοινωνικής δικτύωσης έχοντας δημιουργήσει ισχυρή επωνυμία. (Elevate Greece)

### 3.4.4 Startup Meet My Farm.

Η **Meet My Farm** είναι μια καινούρια startup με έδρα το Ρέθυμνο. Πρόκειται για μία πλατφόρμα η οποία ήρθε για να καλύψει το χάσμα ανάμεσα στον παραγωγό και στον καταναλωτή, συνδέοντας την εταιρεία που παράγει ή προμηθεύει με τον καταναλωτή που αναζητά έτοιμα προϊόντα για κατανάλωση. Παρέχει επίσης υπηρεσίες κοινωνικής δικτύωσης, με εξειδίκευση στον χώρο της αγροτικής και κτηνοτροφικής παραγωγής.

Μέσω της πλατφόρμας, ο καταναλωτής έχει τη δυνατότητα να αναζητήσει και να βρει πληροφορίες σχετικά με την παραγωγή ενός προϊόντος, όπως ποιος το παράγει, πού παράγεται, πώς παράγεται, πότε παράγεται και υπό ποιες συνθήκες. Επίσης, παρέχει λεπτομερείς πληροφορίες σχετικά με την παραγωγική διαδικασία, έτσι ώστε ο καταναλωτής να μπορεί να ενημερωθεί και να αποκτήσει εμπιστοσύνη στον παραγωγό. Από την μεριά του

ο παραγωγός μπορεί να ανεβάζει πληροφορίες σχετικά με την καλλιέργεια του, φωτογραφίες, πιστοποιήσεις και βίντεο.

Η πλατφόρμα Meet My Farm λειτουργεί αναπτυξιακά στο τομέα του αγροτουρισμού και διευρύνει την σημασία του αγροτουρισμού δημιουργώντας μια νέα τάση. Στη πλατφόρμα αυτή οι παραγωγοί και οι εταιρείες έχουν την δυνατότητα να παρουσιάσουν τα αγροκτήματά τους, τις φάρμες τους και τα προϊόντα τους στον κόσμο. Έτσι οι επισκέπτες μπορούν να ζήσουν μια πραγματική εμπειρία επι τόπου, να επισκεφτούν τα αγροκτήματα και να δουν με τα ίδια τους τα μάτια την παραγωγική διαδικασία.

Μελλοντικά η Meet My Farm θέλει να επεκταθεί και στο εξωτερικό:

- Μέσω της πλατφόρμας, οι παραγωγοί θα έχουν τη δυνατότητα να προβάλουν τα προϊόντα τους σε ένα διεθνές κοινό. Αυτό θα τους επιτρέψει να ενισχύσουν τις εξαγωγές τους και να διευρύνουν την παρουσία τους σε διεθνείς αγορές.
- Η πλατφόρμα θα επιτρέψει στους ελληνικούς αγρότες να επικοινωνούν απευθείας με καταναλωτές από την Ελλάδα και το εξωτερικό. Ταυτόχρονα, οι ελληνικοί καταναλωτές θα έχουν την ευκαιρία να ενημερωθούν και να αποκτήσουν πρόσβαση σε διεθνείς προσφορές και προϊόντα.
- Μέσω της πλατφόρμας, θα είναι δυνατή η δημιουργία αλυσίδων παραγωγής για προϊόντα όπως τον καφέ και το κακάο που καλλιεργούνται σε άλλες χώρες και ηπείρους, όπως η Λατινική Αμερική. Οι καταναλωτές θα έχουν τη δυνατότητα να ανακαλύψουν τους παραγωγούς αυτών των προϊόντων και να γνωρίσουν την παραγωγική διαδικασία από μακριά, ενισχύοντας τη σύνδεσή τους με το προϊόν και την παραγωγή του.
- Με την εισαγωγή hashtags στην πλατφόρμα, ο πρωτογενής τομέας θα μπορεί να ενοποιηθεί σε ένα ενιαίο κοινωνικό δίκτυο. Οι χρήστες θα μπορούν να αναζητούν προϊόντα, παραγωγούς, φάρμες και αγροκτήματα με βάση τις σχετικές ετικέτες, δημιουργώντας μια πλούσια και ενεργή κοινότητα.
- Μέσω της πλατφόρμας, οι παραγωγοί θα μπορούν να παρουσιάσουν την παραγωγική διαδικασία, την ποιότητα των προϊόντων και τις αξίες που τους διακρίνουν. Αυτό θα αναδείξει την πραγματική αξία των παραγωγών και θα ενισχύσει την εμπιστοσύνη των καταναλωτών προς αυτές.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

### ΕΡΕΥΝΑ

#### 4.1 Εισαγωγή.



Η παρούσα έρευνα έχει στόχο την συλλογή των δεδομένων σχετικά με την νεανική επιχειρηματικότητα και τις νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα και πιο συγκεκριμένα στην Κρήτη. Απώτερος σκοπός είναι η έρευνα να πραγματοποιηθεί κατά πλειοψηφία από κατοίκους, άτομα με καταγωγή από την Κρήτη και φοιτητές που βρίσκονται στην Κρήτη και να διαμορφωθούν τα κατάλληλα συμπεράσματα σχετικά με το ελληνικό επιχειρηματικό περιβάλλον. Άλλος ένας στόχος της έρευνας είναι η συλλογή των δεδομένων να πραγματοποιηθεί από νέους Έλληνες πολίτες έτσι ώστε να διεξαχθούν τα καταλληλότερα συμπεράσματα σχετικά με την νεανική επιχειρηματικότητα και τις νεοφυείς επιχειρήσεις, τις προοπτικές που υπάρχουν, τις προκλήσεις, τα δυνατά σημεία αλλά και τις ευκαιρίες που μπορούν να δοθούν στους νέους ώστε να ασχοληθούν με την επιχειρηματικότητα στην Ελληνική Επικράτεια. Το ερωτηματολόγιο απαντήθηκε από 100 άτομα είτε με καταγωγή από την Κρήτη είτε από φοιτητές στο νησί μέχρι 35 χρονών.

## **4.2 Μεθοδολογία.**

Στα πλαίσια της έρευνας, δημιουργήθηκε ένα ανώνυμο ερωτηματολόγιο με τη βοήθεια της Google Forms , όπου συντάχθηκαν 27 ερωτήσεις πολλαπλής επιλογής με μοναδική απάντηση στην καθεμία, διττής κλίμακας με Ναι και Όχι σαν επιλογές, πεντοβάθμιας κλίμακας Likert, στην οποία το κάθε άτομο έχει την δυνατότητα βαθμολογίας της κάθε απάντησης από το 1 έως 5 ανάλογο με τον βαθμό στον οποίο συμφωνεί και διαφωνεί (1 = Διαφωνώ Απόλυτα, 5 = Συμφωνώ Απόλυτα). Επίσης υπήρχαν και ερωτήσεις με την επιλογή γραπτής σύντομης απάντησης η οποία ήταν προαιρετική.

Το ερωτηματολόγιο κατατάχθηκε σε 6 ενότητες.

Στην 1η ενότητα αναφέρεται ο στόχος της παρούσας έρευνας και ποιόν εξυπηρετεί.

Στην 2η ενότητα συλλέγονται δημογραφικά στοιχεία όπως το φύλο, η ηλικία, ο τόπος μόνιμης κατοικίας, το μορφωτικό επίπεδο αλλά και η τωρινή επαγγελματική κατάσταση.

Στην 3η ενότητα αναφέρονται βασικές αντιλήψεις σχετικά με την επιχειρηματικότητα και την σχέση της με τους ερωτηθέντες, καθώς και απόψεις που οδηγούν στο ξεκίνημα της επιχειρηματικότητας.

Στην 4η ενότητα απώτερος σκοπός είναι η συλλογή πληροφοριών σχετικά με την επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα, τις προοπτικές και τους τρόπους προώθησης της.

Η 5η ενότητα αποσκοπεί στις βασικές γνώσεις των ερωτηθέντων σχετικά με τις startup επιχειρήσεις.

Η 6η ενότητα στην αποτύπωση των απόψεων σχετικά με την επιχειρηματικότητα στην Κρήτη και πιθανές προοπτικές προώθησης της καθώς και προκλήσεις της.

## **4.3 Αποτελέσματα Έρευνας.**

### **4.3.1 Δημογραφικά Στοιχεία.**

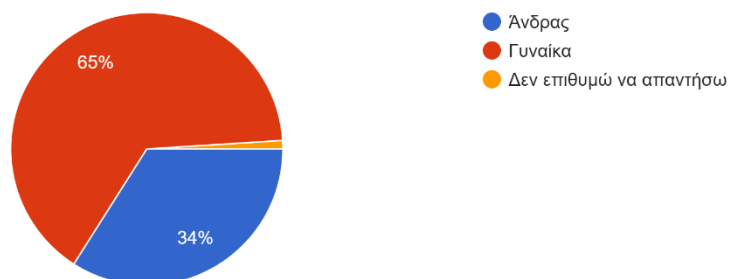
Στην κεφάλαιο αυτό θα παρουσιαστούν κάποια περιγραφικά στοιχεία για τις ερωτήσεις του ερωτηματολογίου, τα οποία θα απεικονιστούν σε γραφήματα.

Τα πρώτα αποτελέσματα της έρευνας αφορούν τα δημογραφικά στοιχεία. Το δείγμα μας αποτελείται από 100 άτομα από τα οποία το 65% αντιστοιχεί στις γυναίκες (v=65) και το 34% στους άνδρες (v=34) και υπάρχει ένα 1% (v=1) το οποίο δεν επιθυμεί να απαντήσει.

## Διάγραμμα 1 Κατανομή του δείγματος ως προς το φύλο

### 1. Φύλο

100 απαντήσεις

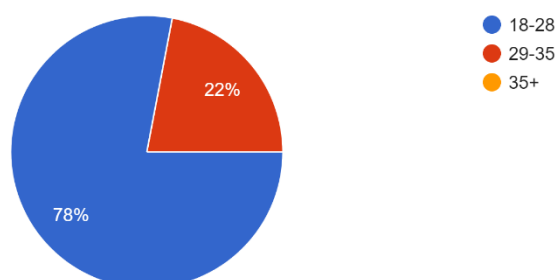


Σχετικά με την ηλικία, το δείγμα που χρησιμοποιήσαμε είναι μέχρι 35 ετών και έτσι προκύπτει ότι το 78% ανήκει στην ηλικιακή ομάδα από 18 έως 28 ( $n=78$ ) και το 22% στην ηλικιακή ομάδα από 29 έως 35 ετών ( $n=22$ ).

**Διάγραμμα 2** Κατανομή του δείγματος ως προς την ηλικία.

### 2. Ηλικία

100 απαντήσεις

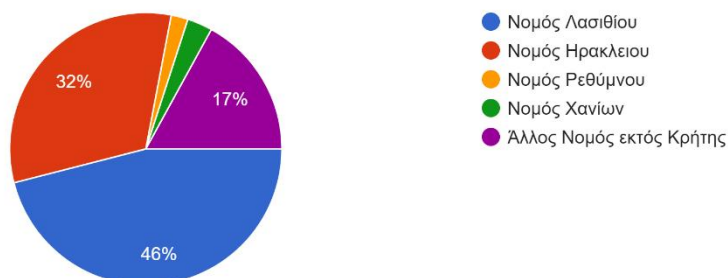


Όσον αφορά τον τόπο μόνιμης κατοικίας των ερωτώμενων το 46% ( $n=46$ ) έχουν δηλώσει ως τόπο μόνιμης κατοικίας τον νομό Λασιθίου, ακολουθεί με 32% ( $n=32$ ) ο νομός Ηρακλείου, αμέσως μετά με 3% ( $n=3$ ) ο νομός Χανίων, στην συνέχεια με 2% ( $n=2$ ) ο νομός Ρεθύμνου και τέλος το 17% δηλώνει ότι μένει εκτός Κρήτης. Πιο συγκεκριμένα από το τελευταίο ποσοστό, το 6% ( $n=6$ ) κατοικεί στο νομό Αττικής, το 2% ( $n=2$ ) κατοικεί στο νομό Ημαθίας και άλλο ένα ποσοστό 2% ( $n=2$ ) στο νομό Κυκλάδων, ενώ από 1% έχουμε στους νομούς Ηλείας, Φλώρινας, Βοιωτίας, Δωδεκανήσων, Ιωαννίνων, Πιερίας. Τέλος καταγράφηκε ένα ποσοστό 1% ( $n=1$ ) από την Κύπρο.

**Διάγραμμα 3** Κατανομή του δείγματος ως προς τον τόπο κατοικίας.

### 3. Τόπος μόνιμης κατοικίας

100 απαντήσεις

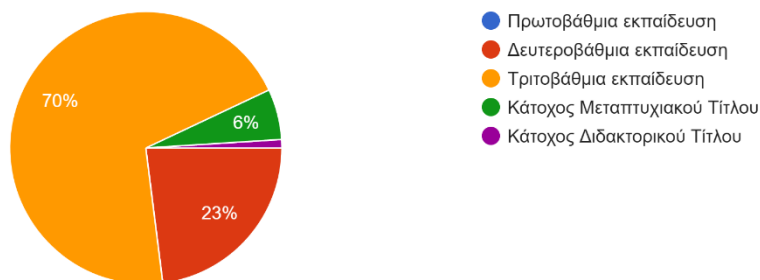


Αναφορικά με το μορφωτικό επίπεδο η πλειοψηφία των ερωτώμενων 70% (v=70) έχει φτάσει μέχρι την τριτοβάθμια εκπαίδευση, το 23% (v=23) μέχρι την δευτεροβάθμια εκπαίδευση, ενώ το 6% (v=6) είναι κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου και 1% (v=1) κάτοχος διδακτορικού τίτλου.

**Διάγραμμα 4** Κατανομή του δείγματος ως προς το μορφωτικό επίπεδο.

### 5. Μορφωτικό Επίπεδο

100 απαντήσεις

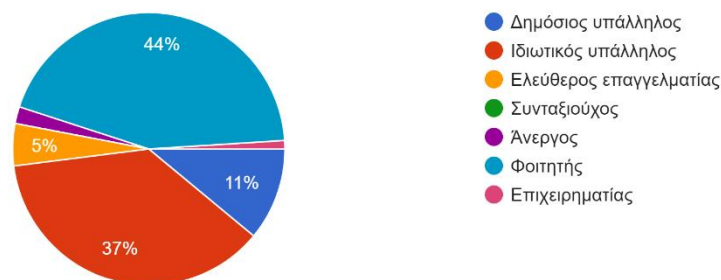


Σύμφωνα με την έρευνα στην ερώτηση σχετικά με την επαγγελματική κατάσταση οι περισσότεροι και πιο συγκεκριμένα το 44% (v=44) δήλωσαν φοιτητές, αμέσως μετά το 37% (v=37) εργάζονται στον ιδιωτικό τομέα, στην συνέχεια το 11% (v=11) είναι δημόσιοι υπάλληλοι και ακολουθούν με 5% (v=5) οι ελεύθεροι επαγγελματίες, με 1% (v=1) οι επιχειρηματίες και τέλος ένα ποσοστό 2% (v=2) δήλωσε ότι δεν εργάζεται.

**Διάγραμμα 5** Κατανομή του δείγματος ως προς την επαγγελματική κατάσταση.

## 6. Επαγγελματική Κατάσταση

100 απαντήσεις



### 4.3.2 Επιχειρηματικότητα.

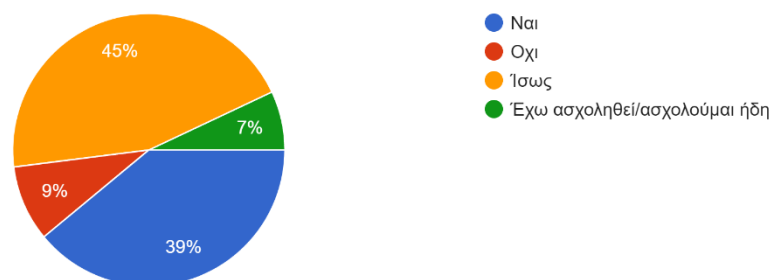
Στην ενότητα αυτή παρουσιάζονται οι απαντήσεις του δείγματος σε ερωτήσεις σχετικά με την επιχειρηματικότητα.

Στην ερώτηση για το "Αν θα σας ενδιέφερε να ασχοληθείτε με την επιχειρηματικότητα περίπου οι μισοί ερωτώμενοι δηλαδή το 45% (v=45) δήλωσαν "Ίσως", το 39% (v=39) δήλωσε "Ναι" και το 9% (v=9) δήλωσε "Όχι" ενώ ένα ποσοστό 7% (v=7) δήλωσε "Έχω ασχοληθεί/ασχολούμαι ήδη".

**Διάγραμμα 6** Κατανομή του δείγματος ως προς την ενασχόλησή τους με την επιχειρηματικότητα.

8. Θα σας ενδιέφερε να ασχοληθείτε με την επιχειρηματικότητα;

100 απαντήσεις



Στη παρακάτω ερώτηση έχει χρησιμοποιηθεί η μέθοδος της πεντοβάθμιας κλίμακας Likert, στην οποία το κάθε άτομο έχει την δυνατότητα βαθμολογίας της κάθε απάντησης από το 1 έως 5 ανάλογο με τον βαθμό στον οποίο συμφωνεί και διαφωνεί (1 = Διαφωνώ Απόλυτα, 5 = Συμφωνώ Απόλυτα).

Αναφορικά με την ερώτηση "Πόσο πιστεύεται ότι ωθούν τα παρακάτω κίνητρα ένα άτομο να ασχοληθεί με την επιχειρηματικότητα;", 51 άτομα δήλωσαν ότι το κέρδος αποτελεί το σημαντικότερο κίνητρο ώθησης κάποιου για να ασχοληθεί με την επιχειρηματικότητα ενώ αντίθετα 2 άτομα δήλωσαν ότι δεν ωθεί καθόλου.

Όσον αφορά την **εξέλιξη οικογενειακής επιχείρησης**, 40 άτομα απάντησαν ότι ωθεί σε ένα μέτριο βαθμό ενώ 2 άτομα πιστεύουν καθόλου.

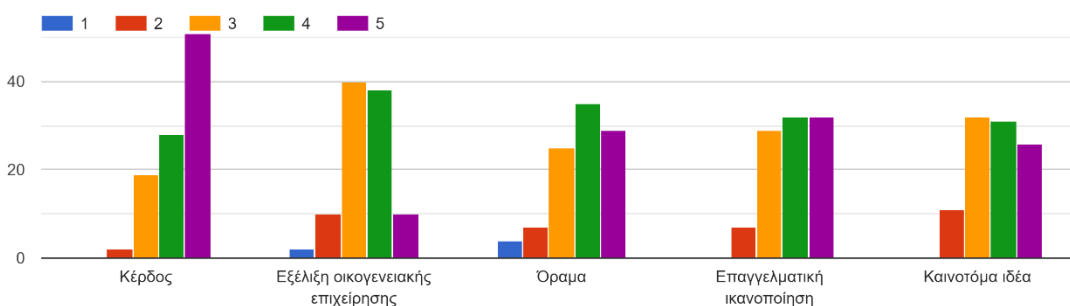
Σχετικά με το **όραμα**, 35 άτομα πιστεύουν ότι αυτό το κίνητρο ωθεί αρκετά κάποιον να ασχοληθεί με την επιχειρηματικότητα, αντιθέτως 4 άτομα έχουν εντελώς αντίθετη άποψη.

Σχετικά με την **επαγγελματική ικανοποίηση** έχουμε ισοβαθμία στις 2 θετικές απαντήσεις με 32 άτομα στην καθεμία. Συνεπώς το μεγαλύτερο μέρος του δείγματος πιστεύει ότι το συγκεκριμένο κίνητρο ωθεί σε μεγάλο βαθμό κάποιον να ασχοληθεί με την επιχειρηματικότητα, ενώ αντιθέτως 7 άτομα διαφωνούν.

Τέλος όσον αφορά την **καινοτόμα ιδέα**, 32 άτομα είναι μιας μέσης άποψης, με 11 άτομα να διαφωνούν.

#### Διάγραμμα 7 Κλίμακα μέτρησης κινήτρων ώθησης προς την επιχειρηματικότητα.

10. Πόσο πιστεύετε ότι ωθούν τα παρακάτω κίνητρα ένα άτομο να ασχοληθεί με την επιχειρηματικότητα; (1=καθόλου, 5=απόλυτα)



Σχετικά με την ερώτηση “ **Πόσο πιστεύετε ευθύνονται οι παρακάτω λόγοι για το δισταγμό των νέων να ασχοληθούν με την επιχειρηματικότητα;**”, 34 άτομα πιστεύουν ότι ο **φόβος αποτυχίας** παίζει σημαντικό ρόλο στην αποτροπή των νέων σχετικά με την ενασχόλησή τους με την επιχειρηματικότητα, αντιθέτως 2 άτομα πιστεύουν το αντίθετο.

Επίσης 37 άτομα συμφωνούν ότι ο παράγοντας της **αβεβαιότητας** επηρεάζει τους σχετικά με την απόφασή τους για την ενασχόλησή τους με την επιχειρηματικότητα, ενώ 2 άτομα διαφωνούν.

Στη συνέχεια περίπου οι μισοί και συγκεκριμένα 47 άτομα, απάντησαν ότι οι **ανεπαρκείς χρηματικοί πόροι** είναι ο κυριότερος λόγος που απωθεί τους νέους να ασχοληθούν με την επιχειρηματικότητα, ενώ 3 άτομα εκφράζουν αντίθετη άποψη.

Όσον αφορά την **έλλειψη γνώσεων**, 30 άτομα έχουν μία μέση άποψη σχετικά με το συγκεκριμένο ερώτημα και 6 άτομα δεν συμφωνούν καθόλου.

Παρομοίως και στον παραγόντα του **ανταγωνισμού**, 38 άτομα έχουν μια μέση άποψη, με 4 άτομα να διαφωνούν.

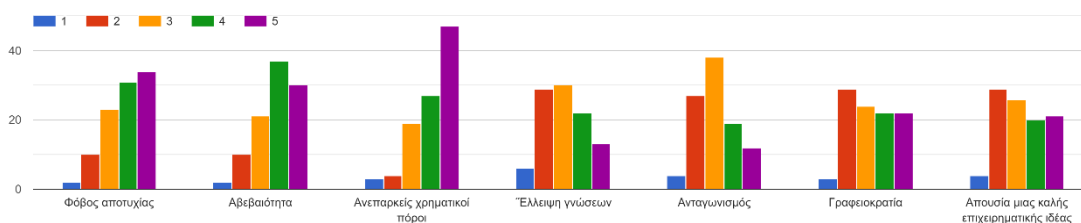
Αναφορικά με τον παράγοντα της **γραφειοκρατίας** οι απόψεις δίστανται. Περίπου οι μισοί έχουν μια θετική άποψη στο ότι ο συγκεκριμένος παράγοντας ευθύνεται για τον δισταγμό των νέων να ασχοληθούν με την επιχειρηματικότητα (22 συμφωνούν απόλυτα, 22 συμφωνούν). Αντιθέτως 29 άτομα διαφωνούν και 3 διαφωνούν απόλυτα. Επίσης υπάρχουν 24 άτομα που έχουν μια μέση άποψη.

Τέλος, σχετικά με τον παράγοντα της **έλλειψης μιας καλής επιχειρηματικής ιδέας** και εδώ παρατηρείτε ένας διχασμός αναφορικά με τις απαντήσεις του δείγματος καθώς 21 άτομα πιστεύουν ότι ο συγκεκριμένος λόγος ευθύνεται σε μεγάλο βαθμό για την αποτροπή των νέων σχετικά με την ενασχόληση τους με την επιχειρηματικότητα, 20 άτομα απάντησαν ότι

ευθύνεται αλλά δεν είναι ο κυριότερος παράγοντας. Αντίθετα 29 άτομα πιστεύουν ότι δεν επηρεάζει, ενώ 26 άτομα έχουν μία μέση άποψη.

**Διάγραμμα 8** Κλίμακα μέτρησης για τους παράγοντες επιρροής των νέων σχετικά με την ενασχόλησή τους με την επιχειρηματικότητα.

11. Πόσο πιστεύετε ευθύνονται οι παρακάτω λόγοι για το διαταγμό των νέων να ασχοληθούν με την επιχειρηματικότητα; (1=καθόλου, 5=απόλυτα)



### 4.3.3 Επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα.

Στην ερώτηση “Πόσο πιστεύετε θα βοηθούσαν οι παρακάτω ενέργειες του κράτους για την δημιουργία ευνοϊκότερου κλίματος για την επιχειρηματικότητα;” η πλειοψηφία του δείγματος πιστεύει ότι η εισαγωγή περισσότερων μαθημάτων σχετικά με την επιχειρηματικότητα σε σχολεία και πανεπιστήμια θα δημιουργήσει ένα ευνοϊκότερο περιβάλλον για την επιχειρηματικότητα.

Παρομοίως για την επόμενη ενέργεια η οποία είναι η διοργάνωση περισσότερων σεμιναρίων σχετικά με την επιχειρηματικότητα η πλειοψηφία απάντησε ότι η συγκεκριμένη ενέργεια θεωρείται πολύ σημαντική.

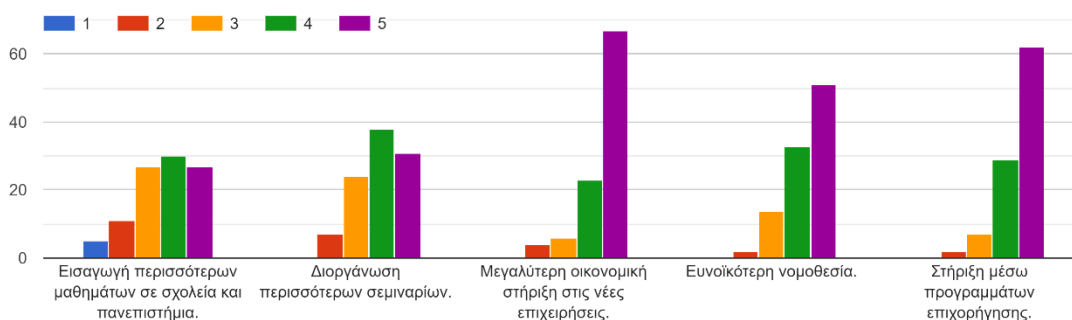
Στη συνέχεια 67 άτομα πιστεύουν πως η οικονομική στήριξη στις νέες επιχειρήσεις είναι η σημαντικότερη ενέργεια του κράτους για την δημιουργία ευνοϊκότερου κλίματος για την επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα, ενώ 4 άτομα έχουν εντελώς αντίθετη άποψη.

Αναφορικά με την ευνοϊκότερη νομοθεσία, 51 άτομα πιστεύουν ότι θα βοηθούσε η συγκεκριμένη ενέργεια, ενώ μόνο 2 πιστεύουν το αντίθετο.

Σχετικά με την στήριξη μέσω προγραμμάτων επιχορήγησης, 62 άτομα εκφράζουν θετική άποψη, ενώ μόνο 2 αρνητική.

**Διάγραμμα 9** Κλίμακα μέτρησης ενεργειών για τη δημιουργία ευνοϊκότερου κλίματος για την επιχειρηματικότητα.

15. Πόσο πιστεύετε θα βοηθούσαν οι παρακάτω ενέργειες του κράτους για την δημιουργία ευνοϊκότερου κλίματος για την επιχειρηματικότητα; (1=καθόλου,5=απόλυτα)



Όσον αφορά την ερώτηση “Πόσο πιστεύετε ότι κινούνται σε κάθε τομέα οι νέοι επιχειρηματίες στην Ελλάδα τα τελευταία έτη;”, στον τομέα της **εστίασης** η πλειοψηφία θεωρεί πως είναι ο τομέας με την μεγαλύτερη κινητικότητα από τους νέους επιχειρηματίες.

Σχετικά με τον τομέα του **λιανεμπορίου**, η πλειοψηφία του δείγματος έχει μία μέση άποψη αναφορικά με την παραπάνω ερώτηση.

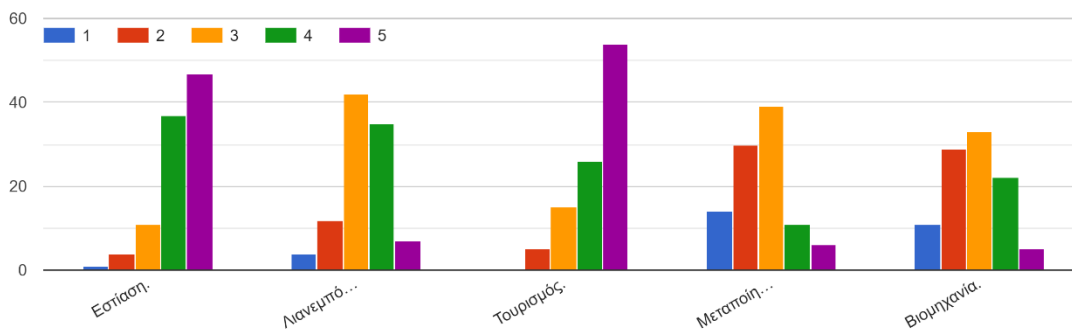
Επιπλέον ο τομέας του **τουρισμού** βάση τα αποτελέσματα της έρευνας αποτελεί έναν από τους βασικότερους τομείς που επιλέγουν οι νέοι επιχειρηματίες για την επιχειρηματική τους δραστηριοποίηση.

Αναφορικά με τον τομέα της **μεταποίησης** τα αποτελέσματα της έρευνας έδειξαν ότι οι νέοι επιχειρηματίες δεν προτιμούν να δραστηριοποιηθούν εκεί σε μεγάλο βαθμό. Ενώ το ίδιο συμβαίνει και στον τομέα της **βιομηχανίας**.

Τέλος 2 άτομα από το δείγμα πρόσθεσαν τον τομέα **Social Media** ως έναν επιπλέον τομέα στον οποίο κινούνται οι νέοι επιχειρηματίες στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια.

**Διάγραμμα 10** Κλίμακα μέτρησης αναφορικά με τον τομέα επιλογής των νέων επιχειρηματιών στην Ελλάδα.

17. Πόσο πιστεύετε ότι κινούνται σε κάθε τομέα οι νέοι επιχειρηματίες στην Ελλάδα τα τελευταία έτη; (1=καθόλου,5=απόλυτα)

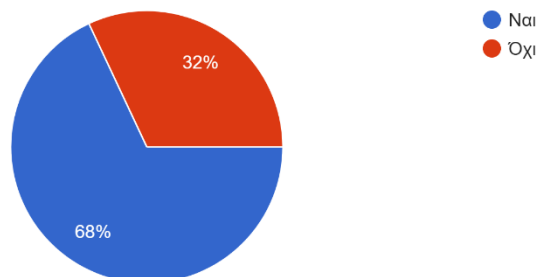


#### 4.3.4 Startups

Στην ερώτηση “Γνωρίζετε τι είναι μια **Start up** επιχείρηση;” το 68% του δείγματος (v=68) απάντησαν ότι γνωρίζουν ενώ το 32% (v=32) δεν γνωρίζουν.

**Διάγραμμα 11** Κατανομή του δείγματος ως προς το αν γνωρίζουν τι είναι μια Start up.

19. Γνωρίζετε τι είναι μια Start up επιχείρηση;  
100 απαντήσεις



Αναφορικά με την ερώτηση “Πόσο πιστεύετε ότι επηρεάζουν θετικά σε μεγαλύτερο βαθμό μια Start up τα παρακάτω;” 46 άτομα πιστεύουν ότι η καινοτόμα ιδέα επηρεάζει θετικά σε μεγάλο βαθμό ενώ αντιθέτως, 3 άτομα πιστεύουν ότι δεν επηρεάζει καθόλου.

Παρομοίως και στο μάρκετινγκ, 50 άτομα απάντησαν ότι επηρεάζει θετικά σε μεγάλο βαθμό, ενώ 2 άτομα διαφωνούν.

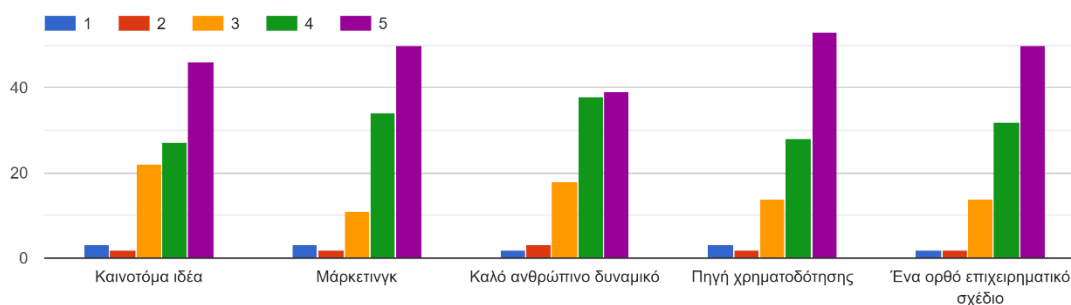
Σχετικά με το καλό ανθρώπινο δυναμικό, το 77% του δείγματος πιστεύει ότι επηρεάζει σε μεγάλο βαθμό, ενώ ένα 5% πιστεύει πως δεν επηρεάζει.

Όσον αφορά την πηγή χρηματοδότησης, 53 άτομα απάντησαν ότι παίζει πολύ σημαντικό ρόλο για μια Start up επιχείρηση ενώ 3 άτομα απάντησαν το αντίθετο.

Σχετικά με το ένα ορθό επιχειρηματικό σχέδιο, 50 άτομα απάντησαν ότι επηρεάζει σε μεγάλο βαθμό, ενώ 2 άτομα εκφράζουν εντελώς αντίθετη άποψη.

**Διάγραμμα 12** Κλίμακα μέτρησης αναφορικά με το αν επηρεάζουν σε μεγάλο βαθμό μια Start up τα παρακάτω.

20. Πόσο πιστεύετε ότι επηρεάζουν θετικά σε μεγαλύτερο βαθμό μια Start up τα παρακάτω; (1=καθόλου,5=απόλυτα)



#### 4.3.5 Επιχειρηματικότητα στην Κρήτη.

Αναφορικά με την ερώτηση “Πόσο υποσχόμενοι πιστεύετε ότι είναι οι παρακάτω κλάδοι στην Κρήτη, για να ωθήσουν τους νέους στην επιχειρηματικότητα;” Η πλειοψηφία του δείγματος και συγκεκριμένα 68 άτομα θεωρούν ότι ο τουριστικός κλάδος είναι ο πιο υποσχόμενος στην Κρήτη.

Σχετικά με τον αγροτικό κλάδο, 35 άτομα πιστεύουν ότι είναι αρκετά υποσχόμενος κλάδος στην Κρήτη, ενώ 11 άτομα δεν συμφωνούν.

Στον κλάδο της εστίασης, 48 άτομα πιστεύουν ότι αξίζει να ασχοληθεί αρκετά κάποιος με τον συγκεκριμένο κλάδο στην Κρήτη, ενώ 1 άτομο έχει εντελώς αντίθετη άποψη.

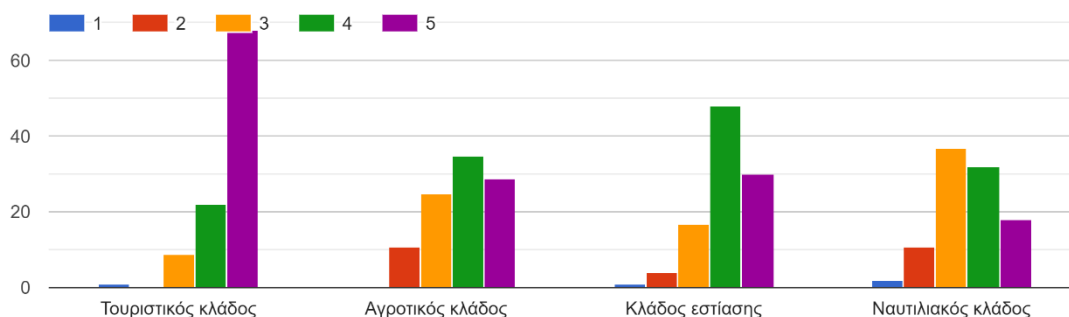
Όσον αφορά το ναυτιλιακό κλάδο, η πλειοψηφία του δείγματος και συγκεκριμένα 37 άτομα έχουν μια μέση άποψη, ενώ 2 άτομα πιστεύουν πως ο συγκεκριμένος κλάδος δεν ωθεί αρκετά τους νέους να ασχοληθούν με την επιχειρηματικότητα στο νησί.

Επιπλέον στην έρευνα μας έχουν αναφερθεί και οι κλάδοι της βιομηχανίας και του λιανεμπορίου.

**Διάγραμμα 13** Κλίμακα μέτρησης αναφορικά με τους κλάδους επιχειρηματικότητας στην Κρήτη.



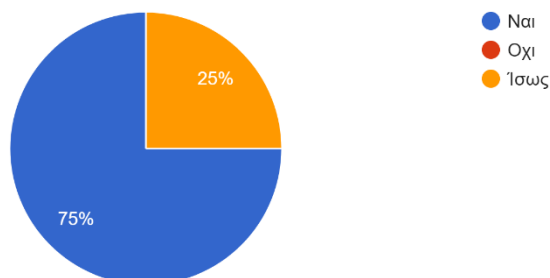
24. Πόσο υποσχόμενοι πιστεύετε ότι είναι οι παρακάτω κλάδοι στην Κρήτη, για να ωθήσουν τους νέους στην επιχειρηματικότητα; (1=καθόλου,5=απόλυτα)



Στην ερώτηση **“Πιστεύετε ότι αξίζει να ασχοληθεί ένας νέος με την επιχειρηματικότητα στην Κρήτη;”** το 75% (v=75) έχει απαντήσει **“Ναι”**, 25% (v=25) **“Ίσως”** και κανείς δεν έχει απαντήσει αρνητικά.

**Διάγραμμα 14** Κατανομή του δείγματος σχετικά με την επιχειρηματική δραστηριοποίηση ενός νέου στην Κρήτη.

26. Πιστεύετε ότι αξίζει να ασχοληθεί ένας νέος με την επιχειρηματικότητα στην Κρήτη;  
100 απαντήσεις



Στην ερώτηση **“Πόσο πιστεύετε ότι οι παρακάτω προκλήσεις μπορούν να εμποδίσουν ένα νέο επιχειρηματία να δραστηριοποιηθεί στην Κρήτη;”** Το 66% του δείγματος πιστεύει ότι η **έλλειψη δικτύωσης** μπορεί να εμποδίσει σε μεγάλο βαθμό έναν νέο επιχειρηματία να δραστηριοποιηθεί στο νησί, ενώ ένα 15% πιστεύει το αντίθετο.

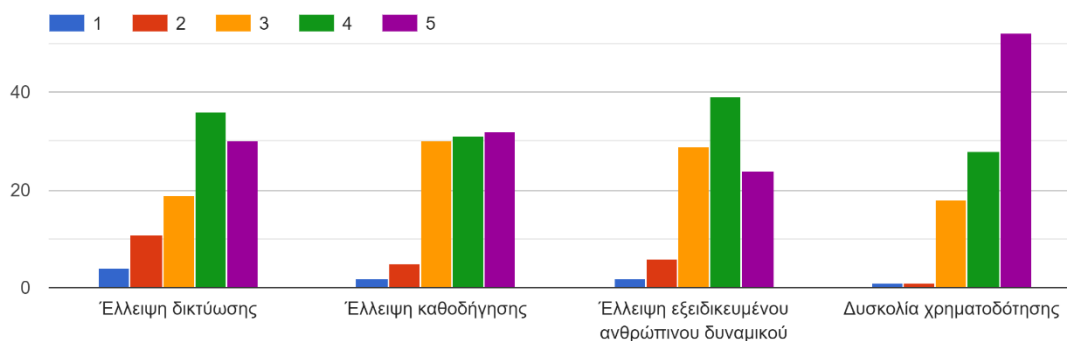
Σχετικά με την **έλλειψη καθοδήγησης** οι πλειοψηφία του δείγματος και συγκεκριμένα το 63% απάντησε ότι μπορεί να εμποδίσει, ενώ υπάρχει ένα σημαντικό ποσοστό 30% που έχει μια μέση άποψη.

Όσον αφορά την **έλλειψη εξειδικευμένου ανθρώπινου δυναμικού**, 39 άτομα πιστεύουν ότι εμποδίζει αλλά όχι απόλυτα κάποιον νέο να δραστηριοποιηθεί στην Κρήτη, ενώ 2 άτομα πιστεύουν ότι δεν εμποδίζει καθόλου.

Αναφορικά με την **δυσκολία χρηματοδότησης**, 52 άτομα πιστεύουν ότι εμποδίζει αρκετά, ενώ αντίθετα 1 μόνο άτομο έχει αντίθετη άποψη.

**Διάγραμμα 15** Κλίμακα μέτρησης αναφορικά με τα εμπόδια επιχειρηματικής δραστηριοποίησης στην Κρήτη.

27. Πόσο πιστεύετε ότι οι παρακάτω προκλήσεις μπορούν να εμποδίσουν ένα νέο επιχειρηματία να δραστηριοποιηθεί στην Κρήτη; (1=καθόλου,5=απόλυτα)



#### 4.4 Συμπεράσματα Έρευνας.

Αναφορικά με τα δημογραφικά στοιχεία του δείγματος, το μεγαλύτερο ποσοστό ανήκει στην ηλικιακή ομάδα από 18-28 ετών. Επίσης το μεγαλύτερο μέρος των ερωτώμενων κατατάσσονται στο μορφωτικό επίπεδο της τριτοβάθμιας εκπαίδευσης. Μεγάλο ποσοστό καταγράφεται στην κατηγορία των φοιτητών, με τους ιδιωτικούς υπάλληλους να ακολουθούν και τους δημόσιους υπαλλήλους με τους ελεύθερους επαγγελματίες να βρίσκονται πιο πίσω με μικρότερα ποσοστά.

Όσον αφορά την ενασχόληση με την επιχειρηματικότητα το μεγαλύτερο ποσοστό του δείγματος εμφανίζεται διστακτικό σχετικά με το ξεκίνημα μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας ενώ παράλληλα υπάρχει ένα σημαντικό ποσοστό που βλέπει θετικά αυτό το ενδεχόμενο. Η πλειοψηφία του δείγματος δεν έχει παρακολουθήσει ποτέ κάποιο σεμινάριο ή μάθημα σχετικά με την επιχειρηματικότητα, με την διαφορά ωστόσο να είναι πολύ μικρή σε σχέση με αυτούς που έχουν παρακολουθήσει. Τα σημαντικότερα κίνητρα που ωθούν ένα άτομο να ασχοληθεί με την επιχειρηματικότητα φαίνεται να είναι το κέρδος, το όραμα και η επαγγελματική ικανοποίηση. Στην συνέχεια ο φόβος αποτυχίας, η αβεβαιότητα και οι ανεπαρκείς χρηματικοί πόροι φαίνεται σύμφωνα με τις απαντήσεις του δείγματος να είναι οι πιο σημαντικοί λόγοι για τους οποίους οι νέοι διστάζουν να ασχοληθούν με την επιχειρηματικότητα. Σχετικά με τα χαρακτηριστικά που πρέπει να έχει ένας επιχειρηματίας, φαίνεται να θεωρούνται όλα σημαντικά καθώς έχουν λάβει μεγάλα ποσοστά θετικών απαντήσεων. Τα χαρακτηριστικά αυτά είναι το όραμα, δημιουργικότητα/καινοτομία, οργανωτικές ικανότητες, επικοινωνιακές δεξιότητες, δυνατότητα ανάληψης ρίσκων και η εργατικότητα.

Σε ό,τι αφορά τον τομέα της επιχειρηματικότητας στην Κρήτη, η μεγαλύτερη οικονομική στήριξη στις νέες επιχειρήσεις, η ευνοϊκότερη νομοθεσία και η στήριξη μέσω προγραμμάτων επιχορήγησης είναι οι τρεις ενέργειες τις οποίες μπορεί να κάνει το κράτος για την δημιουργία ευνοϊκότερου κλίματος για την επιχειρηματικότητα, σύμφωνα με το δείγμα. Αντιθέτως, η οικονομική στήριξη σε επιχειρηματικές ιδέες νέων, οι περισσότερες προσλήψεις νέων και η αύξηση των θέσεων για πρακτική άσκηση είναι με διαφορά οι τρεις σημαντικότερες ενέργειες που μπορεί να κάνουν οι επιχειρήσεις, για να ωθήσουν τους νέους προς την επιχειρηματικότητα, με βάση τις απαντήσεις του δείγματος. Οι τομείς στους

οποίους κινούνται περισσότερο οι νέοι επιχειρηματίες τα τελευταία έτη είναι ο τουρισμός και η εστίαση, ενώ οι τομείς της μεταποίησης και της βιομηχανίας δεν επιλέγονται σε μεγάλο βαθμό.

Αναφορικά με τις Start ups, η συντριπτική πλειοψηφία γνωρίζει τι είναι αυτού του είδους οι επιχειρήσεις. Επίσης σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας όλοι οι παράγοντες επηρεάζουν θετικά μια Start up επιχείρηση και συγκεκριμένα είναι η καινοτόμα ιδέα, το μάρκετινγκ, το καλό ανθρώπινο δυναμικό, οι πηγές χρηματοδότησης και ένα ορθό επιχειρηματικό σχέδιο.

Οι πιο υποσχόμενοι κλάδοι για να ασχοληθεί ένας νέος επιχειρηματίας στην Κρήτη με βάση την έρευνα είναι κατά σειρά ο κλάδος του τουρισμού, ο κλάδος της εστίασης, ο αγροτικός κλάδος και τέλος ο κλάδος της ναυτιλίας. Ακόμη, σχεδόν όλοι οι ερωτώμενοι απάντησαν ότι αξίζει να ασχοληθεί ένας νέος με την επιχειρηματικότητα στο νησί ενώ ένα μικρό ποσοστό είναι μιας μέσης άποψης. Τέλος, οι προκλήσεις που μπορούν να εμποδίσουν ένα νέο επιχειρηματία να δραστηριοποιηθεί στην Κρήτη είναι σε μεγάλο βαθμό η δυσκολία χρηματοδότησης, ακολουθεί η έλλειψη δικτύωσης και αμέσως μετά η έλλειψη καθοδήγησης και η έλλειψη εξειδικευμένου ανθρώπινου δυναμικού.

## **ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

### **A. ΞΕΝΟΓΛΩΣΣΗ**

Agyapong, Daniel. "Micro, small and medium enterprises' activities, income level and poverty reduction in Ghana-A synthesis of related literature." *International journal of business and management* 5.12 (2010): 196.

Aldianto, Leo, et al. "Toward a business resilience framework for startups." *Sustainability* 13.6 (2021): 3132.

Bhargava, Rajat, and Will Herman. *The Startup Playbook: Founder-to-founder Advice from Two Startup Veterans*. John Wiley & Sons, 2020.

Bortolini, Rafael Fazzi, et al. "Lean Startup: a comprehensive historical review." *Management Decision* 59.8 (2021): 1765-1783.

Bosma, Niels, et al. "Global entrepreneurship monitor 2020/2021 global report." (2021).

Ghezzi, Antonio, et al. "A Comparative Study on the Impact of Business Model Design & Lean Startup Approach versus Traditional Business Plan on Mobile Startups Performance." *ICEIS* (3). 2015.

Hung, Humphry, and Reuben Mondejar. "Corporate directors and entrepreneurial innovation: an empirical study." *The Journal of Entrepreneurship* 14.2 (2005): 117-129.

***“INSTITUTIONS & THE KNOWLEDGE ECONOMY. University of Thessaly, Department of Economics, Volos, Greece. 2019.***

Koulouris, Stamatios. "The Ecosystem of Startups in Greece: An Explorative Study." (2022).

Lambing A. Peggy, Kuehl R. Charles, "Entrepreneurship", Upper Saddle River, New Jersey, 2003

Osipov, Vladimir S., et al. "Ecologically responsible entrepreneurship and its contribution to the green economy's sustainable development: financial risk management prospects." *Risks* 10.2 (2022): 44.

Ragazou, Konstantina, et al. "Youth's Entrepreneurial Intention: A Multinomial Logistic Regression Analysis of the Factors Influencing Greek HEI Students in Time of Crisis." *Sustainability* 14.20 (2022): 13164.

Shepherd, Dean A., and Marc Gruber. "The lean startup framework: Closing the academic-practitioner divide." *Entrepreneurship Theory and Practice* 45.5 (2021): 967-998.

Skala, Agnieszka. "Sustainable transport and mobility—Oriented innovative startups and business models." *Sustainability* 14.9 (2022): 5519.

'Stars4SD – Fostering youth entrepreneurship through Sustainable and Development Goals. Lagiokapa Ioanna, Matraka Ariadni' . (n.d.). 13-14.

Tariq T., (2013). Start-up Financing. 1st IBA Bachelor Thesis Conference, June 27th, Ensched, The Netherlands.

Tsolakidis, Panagiotis, Naoum Mylonas, and Eugenia Petridou. "The impact of imitation strategies, managerial and entrepreneurial skills on startups' entrepreneurial innovation." *Economies* 8.4 (2020): 81.

**Vlados, Charis, and Dimos Chatzinikolaou. "Crisis and entrepreneurship in Greece: Present, past and evolving trends." *6th International Conference on Applied Economics***

Ye, Qian. "BOOTSTRAPPING AND NEW-BORN STARTUPS PERFORMANCE: THE ROLE OF FOUNDING TEAM HUMAN CAPITAL." *Global Journal of Entrepreneurship (GJE)* 1.2 (2017).

## **B. ΕΛΛΗΝΙΚΗ**

KARVELIS, EVANGELOS. "ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ." (2022).

“ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ & ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ - Μια Διοικητική Οπτική – Ricky W.Griffin, Michael W.Pustay”, 10-11

“ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΜΙΚΡΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ – ΕΚΚΙΝΗΣΗ, ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙ ΩΡΙΜΟΤΗΤΑ – Paul Burns”. 48-49, 76, 113

Ιωαννίδης, Σ. "Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Ανταγωνιστικότητα και Επιχειρηματικότητα 2007-2013." *Αθήνα: IOBE* (2007).

Ιωαννίδης, Σ. (2004). *Η Επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα*. Αθήνα: IOBE.

Ιωαννίδης, Σταύρος, Άγγελος Τσακανίκας, and Στελίνα Χατζηχρήστου. "Η επιχειρηματικότητα στα πρόθυρα της κρίσης: η έρευνα του GEM 2008-2009." (2009). Ιωαννίδης, Σ. (2007).

Κοντάκος, Αριστοτέλης. "Γενική Λογιστική." *εκδόσεις ΕΛΗΝ, Αθήνα* (2006).

Κορομηλάς, Γιώργος. "Φορολογικές σημειώσεις." *Εκδόσεις: Tax Advisors* (2012).

Πάνου, Τ. (2021). Φορολογικά κίνητρα επενδύσεων σε startups [Tax incentives for investments in startups]. Η ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ

Τσακανίκας, Άγγελος, et al. "Ετήσια Έκθεση Επιχειρηματικότητας 2020-2021: Ήπιες οι πρώτες επιδράσεις της πανδημίας στη νέα επιχειρηματικότητα." (2022). Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

## Γ. ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ

admin (2020). *Rapporto GEM Italia 2019-2020 - Fondazione Aristide Merloni*. [online] Fondazione Aristide Merloni. Available at: <https://www.fondazionemerloni.it/ricerche-e-pubblicazioni/rapporto-gem-italia-2019-2020/>.

admin\_140621 (n.d.). Ελλάδα 2.0 - Εθνικό Σχέδιο Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας. [online] Available at: <https://greece20.gov.gr/>.

Anon, (n.d.). Business Angels Greece – Δίκτυο Επιχειρηματικών Αγγέλων Ελλάδος. [online] Available at: <https://businessangelsgreece.gr/>

Anon, (2020). *Αγροτικός τομέας και τουριστική βιομηχανία στην Κρήτη - Χανιώτικα Νέα*. [online] Available at: <https://www.haniotika-nea.gr/agrotikos-tomeas-kai-toyristiki-viomichania-stin-kriti/>.

aufweisen, D.T. stellt eine B. dar E.G. für die R. und V. der A. kann nicht übernommen werden A. unterschiedlicher A. können S. einen aktuelleren D. (n.d.). *Themenseite: Gründungen und Start-ups in Österreich*. [online] Statista. Available at: <https://de.statista.com/themen/3497/gruendungen-und-start-ups-in-oesterreich/#topicOverview>.

AustrianStartups. (n.d.). *AustrianStartups - The Home of Entrepreneurship*. [online] Available at: <https://austrianstartups.com/>.

Brief introduction SME DEVELOPMENT 2020-2021 NUMBER OF ENTERPRISES VALUE ADDED. (n.d.). Available at: <https://www.ggb.gr/sites/default/files/basic-page-files/Greece%20-%20SME%20Fact%20Sheet%202022>.

Capital.gr (n.d.). *Οι τουριστικές αφίξεις στην Κρήτη αναμένεται να προσεγγίσουν τις αντίστοιχες του 2019*. [online] Capital.gr. Available at: <https://www.capital.gr/oikonomia/3635740/oi-touristik-es-afixeis-stin-kriti-anamenetai-na-proseggisoun-tis-antistoixes-tou-2019/>.

Cretanbusiness.gr. (2021). Βράβευση Κρητικών Νεοφυών Επιχειρήσεων – ΚΡΗΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ. [online] Available at: <https://cretanbusiness.gr/%CE%B2%CF%81%CE%AC%CE%B2%CE%B5%CF%85%CF%83%CE%B7-%CE%BA%CF%81%CE%B7%CF%84%CE%B9%CE%BA%CF%8E%CE%BD-%CE%BD%CE%B5%CE%BF%CF%86%CF%85%CF%8E%CE%BD-%CE%B5%CF%80%CE%B9%CF%87%CE%B5%CE%B9%CF%81%CE%AE%CF%83/>

Elevate Greece. (n.d.). Μητρώο. [online] Available at: <https://elevategreece.gov.gr/el/mitroo/>

european-union.europa.eu. (n.d.). *Αυστρία — Προφίλ κράτους μέλους της ΕΕ | Ευρωπαϊκή Ένωση*. [online] Available at: [https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/country-profiles/austria\\_el](https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/country-profiles/austria_el).

european-union.europa.eu. (n.d.). *Ιρλανδία — Προφίλ κράτους μέλους της ΕΕ | Ευρωπαϊκή Ένωση*. [online] Available at: [https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/country-profiles/ireland\\_el](https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/country-profiles/ireland_el).

european-union.europa.eu. (n.d.). *Ιταλία — Προφίλ κράτους μέλους της ΕΕ | Ευρωπαϊκή Ένωση*. [online] Available at: [https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/country-profiles/italy\\_el](https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/country-profiles/italy_el).

foundit.bizrupt.gr. (n.d.). *FoundIt*. [online] Available at: [https://foundit.bizrupt.gr/?\\_ga=2.241091268.676666587.1683043849-356112411.1680603368&\\_gl=1%2A1hmpafz%2A\\_ga%2AMzU2MTEyN](https://foundit.bizrupt.gr/?_ga=2.241091268.676666587.1683043849-356112411.1680603368&_gl=1%2A1hmpafz%2A_ga%2AMzU2MTEyN)

DExLjE2ODA2MDMzNjg.%2A\_ga\_ZS193KV6X3%2AMTY4MzEyNzg5OC4xNi4xLjE2ODMxM jc5NDAuMC4wLjA.

Foroige. (2013). *What is Foróige NFTE?* [online] Available at: <https://www.foroige.ie/our-work/youth-entrepreneurship/what-foroige-nfte>.

FORTH (n.d.). *Νέα δράση του ΕΤΕΠ Κρήτης για τη στήριξη και προώθηση της νεανικής επιχειρηματικότητας στην Κρήτη μέσω της πρωτοβουλίας 'EUSAIR POPRI youth' | Νέα.* [online] Ίδρυμα Τεχνολογίας και Έρευνας. Available at: <https://www.forth.gr/el/news/show/&tid=2193>.

Gruenderservice.at. (2023). *Startseite.* [online] Available at: <https://www.gruenderservice.at/>.

HELLENIC REPUBLIC NATIONAL REFORM PROGRAMME 2022 ANNEX TABLE 1  
Greece's contribution to CSR assessment Reporting extracted from CeSaR. (2022). Available at: [https://commission.europa.eu/system/files/2022-05/greece\\_nrp\\_2022\\_-\\_table\\_1\\_-\\_reporting\\_extracted\\_from\\_cesar](https://commission.europa.eu/system/files/2022-05/greece_nrp_2022_-_table_1_-_reporting_extracted_from_cesar).

Hellenic Republic National Reform Programme 2019. (2019). Available at: [https://commission.europa.eu/system/files/2019-06/2019-european-semester-national-reform-programme-greece\\_en](https://commission.europa.eu/system/files/2019-06/2019-european-semester-national-reform-programme-greece_en).

Hollanders, Hugo, Nordine Es-Sadki, and Aishe Khalilova. 2022. European Innovation Scoreboard 2022. Brussels: European Commission, Directorate-General for Research and Innovation, Publications Office of the European Union. Available online: <https://data.europa.eu/doi/10.2777/309907>

metrics.ekt.gr. (n.d.). *Επιχειρήσεις ανά κύριο τύπο καινοτομίας, κλάδο οικονομικής δραστηριότητας (NACE Rev. 2) και τάξη μεγέθους | Metrics.* [online] Available at: <https://metrics.ekt.gr/datatables/623>

Neakriti. (2022). *Τουρισμός: Ο ξενοδοχειακός χάρτης της Κρήτης - Στα 32.000 τα δωμάτια Airbnb.* [online] Available at: [https://www.neakriti.gr/kriti/1661582\\_toyrismos-o-xenodoheiakos-hartis-tis-kritis-sta-32000-ta-domatia-airbnb](https://www.neakriti.gr/kriti/1661582_toyrismos-o-xenodoheiakos-hartis-tis-kritis-sta-32000-ta-domatia-airbnb).



registry.elevategreece.gov.gr. (n.d.). MENTIONLYTICS IKE. [online] Available at: <https://registry.elevategreece.gov.gr/company/mentionlytics-ike/>

registry.elevategreece.gov.gr. (n.d.). Tourmie IKE. [online] Available at: <https://registry.elevategreece.gov.gr/company/tourmie-ike/>

Statista. (n.d.). *Österreich - Zufriedenheit von Unternehmern 2021*. [online] Available at: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/947040/umfrage/zufriedenheit-von-unternehmern-in-oesterreich/>.

Supportbusiness.gr - Υποστήριξη στην Επιχείρηση! Πληροφορίες για Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία (IKE). [online] Available at: <https://www.supportbusiness.gr/financial/companies-legalforms/71-pliροφοries-idiwtikh-kefalaiouxikh-etairia-ike>.

Tzamousi, L. (2022). *Round table για την επιχειρηματικότητα στην Κρήτη*. [online] Bizrupt. Available at: <https://bizrupt.gr/round-table-epixeirimatikotitas-kriti/>.

www.nbg.gr. (n.d.). NBG Business Seeds Πρόγραμμα Στήριξης Επιχειρηματικότητας. [online] Available at: <https://www.nbg.gr/el/epaggelmaties/nbg-business-seeds>

www.thehotel.gr. (n.d.). *Οικονομία, Κρήτη*. [online] Available at: <https://www.thehotel.gr/info/el/%CE%9A%CF%81%CE%AE%CF%84%CE%B7/%CE%9F%CE%B9%CE%BA%CE%BF%CE%BD%CE%BF%CE%BC%CE%AF%CE%B1>.

Youth Entrepreneurship Club - Hub of Innovation, Technology, Entrepreneurship in Greece. (n.d.). *Youth Entrepreneurship Club - Startups, επιχειρείν στην Ελλάδα, Ευρώπη, Κόσμος!* [online] Available at: <https://youthentrepreneurship.club/?lang=el>.

ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟΣ ΝΟΜΟΣ. (n.d.). Available at: [https://www.enterprisegreece.gov.gr/assets/content/files/c26/a2454/f218/n4399\\_GR\\_WEB](https://www.enterprisegreece.gov.gr/assets/content/files/c26/a2454/f218/n4399_GR_WEB).

Βρεττάκης, Μ. (2022). *Το ελαιόλαδο, η Κρήτη και οι εξαγωγές*. [online] ΠΑΤΡΙΣ. Available at: <https://www.patris.gr/2022/06/20/to-elaiolado-i-kriti-kai-oi-exagoges/>.

Εθνική Τράπεζα. (n.d.). *Η Καινοτομία στην Κρήτη και οι φορείς που τη στηρίζουν 4.0*. [online] Available at: <https://www.nbg.gr/el/epaggelmaties/nbg-business-seeds/nea-ekdilwseis/ekdiloseis-innovation-in-crete-4-0>.

«ΕΛΣΤΑΤ – Εγγραφές νέων επιχειρήσεων και πτωχεύσεις επιχειρήσεων (Δ' Τρίμηνο 2022).

‘Η ΕΛΛΑΔΑ ΠΟΥ ΜΑΘΑΙΝΕΙ, ΕΡΕΥΝΑ, ΚΑΙΝΟΤΟΜΕΙ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙ’ - Γιάννης Καλογήρου, Άγγελος Τσακανίκας, Αιμιλία Πρωτόγερου, Παναγιώτης Παναγιωτόπουλος, Ευάγγελος Σιώκας, Γεώργιος Σιώκας, Δημήτριος Σταμόπουλος. 127 – 129 . (n.d.). Available at:

[https://www.dianeosis.org/wp-content/uploads/2021/02/RD\\_study\\_final](https://www.dianeosis.org/wp-content/uploads/2021/02/RD_study_final).

Παρατηρητήριο Καινοτόμου Επιχειρηματικότητας Περιφέρειας Κρήτης. (n.d.). *Φυτώριο Ιδεών*. [online] Available at: <https://ibo.crete.gov.gr/fytwrio-idewn/>.

Προτάσεις πολιτικής για την ενθάρρυνση των παραγωγικών επενδύσεων ΣΕΒ σύνδεσμος επιχειρήσεων και βιομηχανιών. 18 May 2016,

<https://www.sev.org.gr/ekdoseis/protaseis-politikis-gia-tin-entharryn/>

Τσιλιόπουλος, Ε. (2023). Greek Startups: The performance of regions in the startup ecosystem. [online] Οικονομικός Ταχυδρόμος - ot.gr. Available at: <https://www.ot.gr/2023/01/25/english-edition/greek-startups-the-performance-of-regions-in-the-startup-ecosystem/>



## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ - ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

Ερωτήσεις:

1) Φύλο:

- Άνδρας
- Γυναίκα
- Δεν Επιθυμώ να απαντήσω

2) Ηλικία:

- 18-28
- 29-35
- 35+

3) Τόπος Μόνιμης Κατοικίας:

- Νομός Λασιθίου
- Νομός Ηρακλείου
- Νομός Ρεθύμνου
- Νομός Χανίων
- Άλλος Νομός Εκτός Κρήτης

4) Μορφωτικό Επίπεδο:

- Πρωτοβάθμια Εκπαίδευση
- Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση
- Τριτοβάθμια Εκπαίδευση
- Κάτοχος Μεταπτυχιακού Τίτλου
- Κάτοχος Διδακτορικού Τίτλου

5) Επαγγελματική Κατάσταση:

- Δημόσιος Υπάλληλος
- Ιδιωτικός Υπάλληλος
- Ελεύθερος Επαγγελματίας
- Συνταξιούχος
- Άνεργος
- Φοιτητής
- Επιχειρηματίας

6) Γνωρίζετε τι σημαίνει ο όρος επιχειρηματικότητα:

- Ναι
- Όχι
- Δεν τον έχω ακούσει ποτέ

7) Θα σας ενδιέφερε να ασχοληθείτε με την επιχειρηματικότητα:

- Ναι
- Όχι
- Ίσως
- Έχω ασχοληθεί/ ασχολούμαι ήδη

8) Έχετε συμμετάσχει ποτέ σε μαθήματα ή σεμινάρια σχετικά με την επιχειρηματικότητα:

- Ναι
- Όχι

9) Πόσο πιστεύετε ότι ωθούν τα παρακάτω κίνητρα ένα άτομο να ασχοληθεί με την επιχειρηματικότητα(1=καθόλου, 5= απόλυτα):

- Κέρδος
- Εξέλιξη Οικογενειακής Επιχείρησης
- Όραμα
- Επαγγελματική Ικανοποίηση
- Καινοτόμα Ιδέα

10) Πόσο πιστεύετε ευθύνονται οι παρακάτω λόγοι για τον δισταγμό των νέων να ασχοληθούν με την επιχειρηματικότητα(1=καθόλου,5=απόλυτα):

- Φόβος αποτυχίας
- Αβεβαιότητα
- Ανεπαρκείς Χρηματικοί Πόροι
- Έλλειψη Γνώσεων
- Ανταγωνισμός
- Γραφειοκρατία
- Απουσία μιας καλής επιχειρηματικής ιδέας

11) Πόσο σημαντικά πιστεύετε ότι είναι τα παρακάτω χαρακτηριστικά για έναν επιτυχημένο επιχειρηματία(1=καθόλου,5=απόλυτα)

- Όραμα
- Δημιουργικότητα/Καινοτομία
- Οργανωτικές Ικανότητες
- Επικοινωνιακές Δεξιότητες
- Δυνατότητα Ανάλυσης Ρίσκων
- Εργατικότητα

12) Πιστεύετε ότι η αρχή μιας επιχειρηματικής προσπάθειας πρέπει να βασίζεται στην καινοτομία:

- Ναι
- Όχι

13) Από πού πιστεύετε ότι λαμβάνουν τα κατάλληλα εφόδια οι νέοι στην χώρα μας ώστε να ασχοληθούν επιτυχώς με την επιχειρηματικότητα(1=καθόλου,5=απόλυτα):

- Τριτοβάθμια Εκπαίδευση
- Διαδίκτυο
- Βιβλία
- Σεμινάρια
- Εργασιακή Εμπειρία

14) Πόσο πιστεύετε ότι θα βοηθούσαν οι παρακάτω ενέργειες του κράτους για την δημιουργία ευνοϊκότερου κλίματος για την επιχειρηματικότητα(1=καθόλου,5=απόλυτα):

- Εισαγωγή περισσότερων μαθημάτων σε σχολεία και πανεπιστήμια
- Διοργάνωση περισσότερων σεμιναρίων
- Μεγαλύτερη οικονομική στήριξη στις νέες επιχειρήσεις
- Ευνοϊκότερη νομοθεσία
- Στήριξη μέσω προγραμμάτων επιχορήγησης

15) Πόσο πιστεύετε θα βοηθούσαν οι παρακάτω ενέργειες των επιχειρήσεων, για να ωθήσουν τους νέους να ασχοληθούν με την επιχειρηματικότητα(1=καθόλου,5=απόλυτα):

- Πραγματοποίηση σεμιναρίων
- Διοργάνωση events σε πανεπιστήμια
- Οικονομική στήριξη σε επαγγελματικές ιδέες νέων
- Περισσότερες προσλήψεις νέων
- Περισσότερες θέσεις για πρακτική άσκηση

16) Πόσο πιστεύετε ότι κινούνται σε κάθε τομέα οι νέοι επιχειρηματίες στην Ελλάδα τα τελευταία έτη(1=καθόλου,5=απόλυτα):

- Εστίαση
- Λιαν εμπόριο
- Τουρισμός
- Μεταποίηση
- Βιομηχανία

17) Γνωρίζετε τι είναι μια startup επιχείρηση:

- Ναι
- Όχι

18) Πόσο πιστεύετε ότι επηρεάζουν θετικά σε μεγαλύτερο βαθμό μια startup τα παρακάτω(1=καθόλου,5=απόλυτα):

- Καινοτόμα Ιδέα

- Μάρκετινγκ
- Καλό ανθρώπινο δυναμικό
- Πηγή χρηματοδότησης
- Ένα ορθό επιχειρηματικό σχέδιο

19) Πόσο πιστεύετε ότι συνδέονται τα παρακάτω με τον όρο startup(1=καθόλου,5=απόλυτα):

- Καινοτομία
- Όραμα
- Νέα Επιχείρηση
- Επιχειρηματικό Σχέδιο
- Μάρκετινγκ

20) Γνωρίζετε κάποια startup στην Κρήτη:

- Ναι
- Όχι

20) Πόσο υποσχόμενοι πιστεύετε ότι είναι οι παρακάτω κλάδοι στην Κρήτη, για να ωθήσουν τους νέους στην επιχειρηματικότητα(1=καθόλου,5=απόλυτα):

- Τουριστικός
- Αγροτικός
- Εστίασης
- Ναυτιλιακός

21) Πιστεύετε ότι αξίζει να ασχοληθεί ένας νέος με την επιχειρηματικότητά στην Κρήτη:

- Ναι
- Όχι
- Ίσως

22) Πόσο πιστεύετε ότι οι παρακάτω προκλήσεις μπορούν να εμποδίσουν έναν νέο επιχειρηματία να δραστηριοποιηθεί στην Κρήτη(1=καθόλου,5=απόλυτα):

- Έλλειψη δικτύωσης
- Έλλειψη καθοδήγησης
- Έλλειψη Εξειδικευμένου Ανθρώπινου δυναμικού
- Δυσκολία Χρηματοδότησης

