



**ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΗΤΗΣ  
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ  
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ**

**ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΑ ΦΟΙΤΗΤΩΝ**

Κλαριδόπουλος Ανδρέας – Α.Μ. 922

Περιφανάκη Σοφία – Α.Μ. 8880

**ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ:**

**ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΝΕΑΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΩΝ  
STARTUPS ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ: ΑΠΟΤΥΠΩΣΗ ΤΡΕΧΟΥΣΑΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΚΑΙ  
ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ**

**Επιβλέπων Καθηγητής:**

Δρ. Λεμονάκης Χρήστος

**ΗΡΑΚΛΕΙΟ ΚΡΗΤΗΣ**

**ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ, 2015**

## **ΕΥΧΑΡΙΣΤΗΡΙΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ**

Στο σημείο αυτό, θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε τις οικογένειες μας για την υποστήριξη καθ' όλη τη διάρκεια των ακαδημαϊκών μας σπουδών αλλά και την ηθική συμπαράσταση κατά τη διάρκεια της συγγραφής της πτυχιακής αυτής εργασίας.

## ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

<b>ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ</b>	<b>3</b>
<b>ΕΥΡΕΤΗΡΙΟ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ</b>	<b>6</b>
<b>ΠΕΡΙΛΗΨΗ</b>	<b>7</b>
<b>ABSTRACT</b>	<b>8</b>
<b>ΕΙΣΑΓΩΓΗ</b>	<b>9</b>
<b>ΜΕΡΟΣ Ι: ΘΕΩΡΗΤΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ</b>	<b>13</b>
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 - ΝΕΑΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ - ΘΕΩΡΗΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ</b>	<b>14</b>
1.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ	14
1.2. ΟΡΙΣΜΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ	14
1.3. ΝΕΑΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ	15
1.4. ΈΝΝΟΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ	16
1.5. ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΤΗΤΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ	17
1.6. ΠΕΔΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ	19
1.6.1. ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	19
1.6.1.1. Έννοια Οικογενειακής Επιχείρησης	19
1.6.1.2. Χαρακτηριστικά	20
1.6.2. ΓΥΝΑΙΚΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ	21
1.6.3. ΕΘΝΟΤΙΚΕΣ ΜΕΙΟΝΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ	22
1.6.4. ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ	22
1.6.5. ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ	23
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 – STARTUP (ΝΕΟΦΥΗΣ) ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ</b>	<b>25</b>
2.1. ΟΡΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΙΔΡΥΣΗ STARTUPS	25
2.2. ΤΟ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΟΙ ΚΛΑΔΟΙ ΤΟΥΣ	26
2.2.1. ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ	26
2.2.2. ΤΡΟΦΙΜΑ ΚΑΙ ΓΕΩΡΓΙΚΑ ΤΡΟΦΙΜΑ	27
2.2.3. ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ - ΤΑΞΙΔΙΑ	28
2.2.4. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ	28
2.2.5. ΠΑΡΟΧΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΣΕ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	28
2.2.6. ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΨΗΦΙΑΚΩΝ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ	29
2.2.7. ΕΝΕΡΓΕΙΑ ΚΑΙ ΠΡΑΣΙΝΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ	29
2.2.8. ΥΨΗΛΗΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ	29

2.2.9. ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΣΥΓΚΡΙΣΗΣ ΤΙΜΩΝ	29
2.2.10. ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΥΓΕΙΑΣ	30
<b>2.3. ΝΟΜΙΚΟ ΚΑΘΕΣΤΩΣ</b>	<b>30</b>
<b>2.4. Η ΝΟΜΙΚΗ ΜΟΡΦΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ</b>	<b>31</b>
2.4.1. ΑΤΟΜΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ	31
2.4.2. ΜΟΡΦΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ	31
2.4.2.1. ΙΚΕ (Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία)	31
2.4.2.2. ΑΕ (Ανώνυμη Εταιρεία)	32
2.4.2.3. ΚοινΣΕπ (Κοινωνική Συνεταιριστική Επιχείρηση)	32
2.4.2.4. Ο.Ε. (Ομόρρυθμη εταιρεία)	33
2.4.2.5. Ε.Ε. (Ετερόρρυθμη εταιρεία)	33
2.4.2.6. ΕΠΕ (Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης)	33
<b>2.5. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ</b>	<b>34</b>

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 - ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ** **35**

<b>3.1. STARTUPS ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΕΠΙΔΟΤΗΣΕΙΣ</b>	<b>35</b>
3.1.1. ΕΘΝΙΚΟ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΑΝΑΦΟΡΑΣ	35
3.1.2. ΔΑΝΕΙΑ JEREMIE	36
3.1.3. JESSICA	36
3.1.4. ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ ΜΕ ΕΥΝΟΪΚΟΥΣ ΟΡΟΥΣ ΑΠΟ ΕΤΕ-ΕΤΕΠ	36
3.1.5. ΟΑΕΔ	36
<b>3.2. ΣΤΑΔΙΑ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ STARTUP</b>	<b>37</b>
<b>3.3. ΟΙ ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΠΟΥ ΑΦΟΡΟΥΝ STARTUP ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ</b>	<b>38</b>
3.3.1. ΤΡΑΠΕΖΕΣ	39
3.3.2. ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΜΟΓΕΝΕΙΑ	40
3.3.3. ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΙ ΆΓΓΕΛΟΙ (BUSINESS ANGELS)	40
3.3.4. ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ (VENTURE CAPITAL& PRIVATE EQUITY FUNDS)	41
3.3.5. FORFAITING	41
3.3.6. FRANCHISING	42
3.3.7. ΘΕΡΜΟΚΟΙΤΙΔΕΣ (BUSINESS INCUBATORS)	42
<b>3.4. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ</b>	<b>45</b>

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 – ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΚΑΙ ΛΟΙΠΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ** **48**

<b>4.1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ</b>	<b>48</b>
<b>4.2. ΚΟΣΤΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ</b>	<b>49</b>
<b>4.3. ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ</b>	<b>49</b>
<b>4.4. ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΟΣ ΚΑΙ ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ</b>	<b>52</b>
<b>4.5. ΤΟ FACTORING</b>	<b>55</b>
<b>4.6. ΤΟ LEASING</b>	<b>62</b>

<b>ΜΕΡΟΣ ΙΙ: ΕΜΠΕΙΡΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ</b>	<b>70</b>
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5 – ΠΟΣΟΤΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ</b>	<b>71</b>
5.1. START-UPS ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ	71
5.2. STARTUPS ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ	81
5.3. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	89
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6 – ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ</b>	<b>94</b>
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7 – ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΚΑΙ ΕΜΠΕΙΡΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ</b>	<b>95</b>
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8 – ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ</b>	<b>118</b>
<b>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ</b>	<b>122</b>
<b>ΕΛΛΗΝΙΚΗ</b>	<b>122</b>
<b>ΞΕΝΟΓΛΩΣΣΗ</b>	<b>123</b>
<b>ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ</b>	<b>126</b>
<b>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ι</b>	<b>128</b>
<b>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙ</b>	<b>132</b>
<b>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙΙ</b>	<b>137</b>

## ΕΥΡΕΤΗΡΙΟ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

Διάγραμμα 1. Φύλο	95
Διάγραμμα 2. Κλάδος Δραστηριοποίησης	97
Διάγραμμα 3. Απασχολούμενο Προσωπικό	98
Διάγραμμα 4. Μορφωτικό Επίπεδο	99
Διάγραμμα 5. Αντικείμενο Σπουδών	100
Διάγραμμα 6. Βιωσιμότητα	101
Διάγραμμα 7. Ρυθμός Ανάπτυξης Ιδέας	102
Διάγραμμα 8. Μελλοντική Εξέλιξη (Χρόνος Ζωής)	103
Διάγραμμα 9. Αυξομείωση πωλήσεων 2012	104
Διάγραμμα 10. Αυξομείωση πωλήσεων 2013	105
Διάγραμμα 11. Αυξομείωση πωλήσεων 2014	106
Διάγραμμα 12. Επιχειρήσεις που σημείωσαν κέρδη ή ζημίες το 2012	107
Διάγραμμα 13. Επιχειρήσεις που σημείωσαν κέρδη ή ζημίες το 2013	108
Διάγραμμα 14. Επιχειρήσεις που σημείωσαν κέρδη ή ζημίες το 2014	108
Διάγραμμα 15. Αυξομείωση δανεισμού 2012	109
Διάγραμμα 16. Αυξομείωση δανεισμού 2013	110
Διάγραμμα 17. Αυξομείωση δανεισμού 2014	111
Διάγραμμα 18. Λήψη Επιχορήγησης	112
Διάγραμμα 19. Πηγές Επιχορηγήσεων	113
Διάγραμμα 20. Χρηματοδότηση	113
Διάγραμμα 21. Πηγές Χρηματοδότησης	115
Διάγραμμα 22. Άποψη Κρατικής στήριξης και Προοπτικές StartUps	117

## ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η παρούσα εργασία πραγματεύεται το θέμα της ανάπτυξης της νεανικής επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα, με επίκεντρο τις Start Up επιχειρήσεις προσπαθώντας να απεικονιστεί η τρέχουσα κατάσταση που επικρατεί στη χώρα και οι προοπτικές εξέλιξής τους.

Η εργασία χωρίζεται σε δύο μέρη όπου στο πρώτο προσεγγίζονται θεωρητικά στοιχεία έπειτα από την πραγματοποίηση βιβλιογραφικής ανασκόπησης και περαιτέρω έρευνας στο διαδίκτυο. Αρχικά, αποδίδεται το θεωρητικό πλαίσιο της νεανικής επιχειρηματικότητας. Στη συνέχεια, διατυπώνεται ο όρος «Νεοφυείς (Start Up) επιχειρήσεις», αναλύονται οι νομικές μορφές που προτιμούν οι ιδρυτές τους και απαριθμούνται τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά τους. Στο κλείσιμο του πρώτου μέρους, επεξηγούνται οι πηγές άντλησης χρηματοδοτήσεων και επιχορηγήσεων καθώς και αναλύονται περαιτέρω οι χρηματοδοτήσεις τραπεζών και λοιπές προσφερόμενες υπηρεσίες.

Το δεύτερο μέρος, αφορά τη μεθοδολογία της εργασίας μας. Αρχικά, αναλύονται τα ποσοτικά χαρακτηριστικά των νεοφυών επιχειρήσεων τόσο στην Ελλάδα όσο και στο Εξωτερικό με την άντληση πληροφοριών από δημοσιευμένες έρευνες που συλλέχθηκαν ύστερα από διεξοδική αναζήτηση. Επίσης, διεξάγεται εμπειρική διερεύνηση με τη χρήση ερωτηματολογίου που δημιουργήσαμε. Σκοπός ήταν να αποτυπωθεί η τάση δημιουργίας των Startups, τα χαρακτηριστικά που τις συνθέτουν καθώς και οι προοπτικές αλλά και οι δυσκολίες που αντιμετωπίζουν στη λειτουργία τους στην Ελλάδα τα τελευταία τρία χρόνια. Ακολούθως, περιγράφονται διαγραμματικά τα αποτελέσματα που συγκεντρώθηκαν και οδηγούμαστε σε συμπεράσματα σχετικά με την τρέχουσα κατάσταση που επικρατεί κατά την δραστηριοποίηση των εν λόγω επιχειρήσεων. Τέλος, εκτιμούνται τα επιμέρους στοιχεία των προοπτικών εξέλιξης και ρυθμών ανάπτυξης των Startup στην χώρα μας.

## ABSTRACT

This paper deals with the development of youth entrepreneurship in Greece, focusing on Start Up companies trying to illustrate the current situation in the country and their development prospects.

The thesis is divided into two parts where the first approaches the theoretical elements after the completion of the literature review and further research online. We originally assign the conceptual framework of youth entrepreneurship. Then we establish the term of "Start Up Enterprises", we analyze the legal forms favored by the founders and list their specific characteristics. At the end of the first part, we explain the sources of fund raising and grants and we analyze further the funding of bank and more services that are offered.

The second part concerns the methodology of our thesis. Initially, we analyze the quantitative characteristics of startups both in Greece and abroad with the extraction of information from published surveys collected after thorough search. We also conduct empirical investigation using a questionnaire. The purpose was to reflect the trend towards the creation of Startups, the characteristics which from them as well as the prospects and the difficulties in their operation in Greece in the last three years. After that, we describe graphically the results obtained and through these results we are lead to the conclusions about the current situation in the event of such enterprises. Finally, we estimate the future prospects and growth of Startup in our country.



## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Start Up ή Νεοφυής λέγεται η επιχείρηση που καινοτομεί προσφέροντας εξελιγμένα προϊόντα και υπηρεσίες ή δημιουργούν νέους κλάδους στην αγορά. Στόχος τους είναι η ραγδαία ανάπτυξη, η τεχνολογική κατεύθυνση και η προσέλκυση επενδυτικών κεφαλαίων. Η παραπάνω έννοια είναι ευρέως γνωστή στο Εξωτερικό εδώ και δεκαετίες ενώ εμφανίστηκε στην Ελλάδα πρόσφατα. Λόγω της ανεργίας των νέων, έως 25 ετών, να ανέρχεται στο 50,6% ξεκίνησε να προωθείται η νεανική επιχειρηματικότητα ώστε να ιδρύονται ελκυστικές νεοφυείς επιχειρήσεις για την εξάλειψη της ανεργίας με τη δημιουργία θέσεων εργασίας.

Το θέμα της πτυχιακής εργασίας αφορά την ανάπτυξη και προώθηση της νεανικής επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα δίνοντας έμφαση στις νεοφυείς επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στο εγχώριο επιχειρηματικό περιβάλλον . Ακόμη, διενεργείται έρευνα, με την χρήση ερωτηματολογίου, για τον σχηματισμό της κατάστασης που επικρατεί και για την απαρίθμηση των προοπτικών που διέπουν από την μελέτη. Αξίζει να σημειωθεί ότι μεγάλο ποσοστό των επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην μελέτη μας, ήταν νεοσύστατες επιχειρήσεις. Οι νέοι τολμούν να κάνουν πράξη τις επιχειρηματικές τους ιδέες πηγαίνοντας κόντρα στην κρίση, εκμεταλλεύονται τις ευκαιρίες που προκύπτουν συμβάλλοντας στην ενδυνάμωση της νεανικής επιχειρηματικότητας.

Η πτυχιακή μας εργασία, απαρτίζεται από δύο μέρη, οχτώ συνολικά κεφαλαίων. Το πρώτο μέρος αποτελείται από τέσσερα κεφάλαια που προσεγγίζουν θεωρητικά έννοιες με τη βοήθεια διαδικτυακής και έντυπης βιβλιογραφίας. Το πρώτο κεφάλαιο χωρίζεται σε τρία τμήματα και αφορά το θεωρητικό πλαίσιο της νεανικής επιχειρηματικότητας. Στο πρώτο τμήμα γίνεται εισαγωγή στην επιχειρηματικότητα, αναλύεται ο όρος «επιχειρηματικότητα», αναλύεται η νεανική επιχειρηματικότητα και αναφέρονται προγράμματα, workshops και φορείς που παρέχουν πολύτιμες πληροφορίες σε νέους επιχειρηματίες. Στο δεύτερο τμήμα, αναπτύσσεται η έννοια του επιχειρηματία βάσει μεγάλων θεωρητικών της επιχειρηματικότητας. Ακόμη ξεδιπλώνονται τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας ενός νέου επιχειρηματία.

Καταλήγοντας στο τρίτο τμήμα, γίνεται αναφορά στα πεδία της επιχειρηματικότητας των μικρό-μεσαίων επιχειρήσεων. Αρχικά, εξηγείται η έννοια της οικογενειακής επιχείρησης και χαρακτηριστικά που την διακρίνουν. Επιπλέον, γίνεται μικρή ανάλυση δύο μειονοτήτων του επιχειρηματικού κόσμου: την γυναικεία επιχειρηματικότητα και των εθνοτικών μειονοτήτων. Τέλος, δίνονται αναφορικά στοιχεία για την κοινωνική και εταιρική επιχειρηματικότητα.

Το δεύτερο κεφάλαιο το συνθέτουν τέσσερα τμήματα τα οποία εξηγούν τις Start Ups επιχειρήσεις. Αρχικά, δίνεται ο ορισμός της Νεοφυούς (Start Up) επιχείρησης. Έπειτα, κατηγοριοποιούνται οι μορφές αγοράς που πρέπει να γνωρίζει ο νέος επιχειρηματίας πριν την υλοποίηση της επιχειρηματικής του ιδέας. Ακόμη, εξηγούνται οι κλάδοι από άποψη αντικειμένου δραστηριοποίησης των Νεοφυών επιχειρήσεων. Το τελευταίο τμήμα του δεύτερου κεφαλαίου, ασχολείται με το νομικό καθεστώς, δηλαδή τη νομική μορφή που προτιμούν οι νέοι επιχειρηματίες κατά την ίδρυση μίας Start Up.

Το τρίτο κεφάλαιο, αποτελείται από δύο τμήματα στα οποία αποσαφηνίζονται οι πηγές χρηματοδότησης και επιχορηγήσεων αντίστοιχα. Το πρώτο τμήμα, αφορά τις πηγές επιχορήγησης όπου ασχολούμαστε με προγράμματα του ΕΣΠΑ, τα χορηγούμενα δάνεια από το Jeremie, το χρηματοδοτικό εργαλείο Jessica, τον δανεισμό ευνοϊκών όρων ΕΤΕ-ΕΤΕΠ και με τον ΟΑΕΔ. Στο δεύτερο τμήμα, απαριθμούνται τα στάδια από τα οποία πρέπει να περάσει μία νεοφυής επιχείρηση ώστε να λάβει χρηματοδοτικό κεφάλαιο. Στη συνέχεια, αναφέρονται οι πηγές χρηματοδότησης ως προς τις τράπεζες, την Ελληνική ομογένεια, τους επιχειρηματικούς αγγέλους (business angels), τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture Capital), το Forfaiting, το Franchising και τις Θερμοκοιτίδες. Στο τέταρτο τμήμα, δίνονται συμπεράσματα και προτάσεις όσον αφορά την πιο εμπειριστατωμένη και οργανωμένη παροχή πληροφοριών χρηματοδοτήσεων, προτού καταφύγει μία StartUp στην βεβιασμένη επιλογή ενός μη αποτελεσματικού εργαλείου.

Στο τέταρτο κεφάλαιο, αναλύεται πιο διεξοδικά, η τραπεζική χρηματοδότηση και οι διάφορες υπηρεσίες χρηματοδοτήσεων που προσφέρονται. Απαρτίζεται από έξι τμήματα, ξεκινώντας με ένα πρόλογο που σχετίζεται με την επακόλουθη

πληροφόρηση. Έπειτα, ακολουθεί το δεύτερο τμήμα για το κόστος των χρηματοδοτήσεων όπου κατηγοριοποιούνται οι ατέλειες της τραπεζικής αγοράς. Στην συνέχεια, απαριθμούνται τα κριτήρια που πρέπει να πληροί μία ΜΜΕ για τη λήψη χρηματοδότησης. Στο τέταρτο τμήμα, αναφέρονται οι τύποι των προσφερόμενων βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων δανείων. Στα δύο τελευταία τμήματα του συγκεκριμένου κεφαλαίου, αναλύονται περαιτέρω τα επιμέρους στοιχεία του Factoring και του Leasing.

Το δεύτερο μέρος χωρίζεται ομοίως σε τέσσερα κεφάλαια που περιλαμβάνουν στοιχεία και ποσοτικά χαρακτηριστικά που προκύπτουν από δημοσιευμένες μελέτες καθώς και την μεθοδολογία. Στο πέμπτο κεφάλαιο γίνεται η ανάλυση των στατιστικών δεδομένων και η ανάλυση αυτών στο Εξωτερικό και στην Ελλάδα. Στο έκτο κεφάλαιο, γίνεται πληροφόρηση για τη διαδικασία έρευνας των επιχειρήσεων, το δείγμα που στάλθηκε το ερωτηματολόγιο και το σύνολο αυτού που συμμετείχε τελικώς. Επιπρόσθετα, στο έβδομο κεφάλαιο, αναλύονται με την χρήση διαγραμμάτων και πινάκων τα αποτελέσματα που λήφθηκαν από την μελέτη. Το όγδοο κεφάλαιο αποτελείται από τα συμπεράσματα που προέκυψαν από την μελέτη μας και τις προοπτικές που συνάδουν με την συνέχιση της δημιουργίας Start Up επιχειρήσεων στην Ελλάδα.

Κατά την διάρκεια της εκπόνησης της παρούσας εργασίας, η διαδικασία έρευνας και συλλογής δεδομένων και στοιχείων διενεργήθηκε ισόποσα. Η Περιφανάκη Σοφία , ασχολήθηκε εκτενέστερα με το πρώτο κεφάλαιο «Νεανική Επιχειρηματικότητα – Θεωρητικό Πλαίσιο» ,με το κομμάτι του τρίτου κεφαλαίου των χρηματοδοτήσεων, με τα τμήματα του τέταρτου κεφαλαίου «Βραχυπρόθεσμος και Μακροπρόθεσμος Δανεισμός» και το “Factoring” καθώς και με την ανάλυση των ποσοτικών στοιχείων του Εξωτερικού για το πέμπτο κεφάλαιο «Ποσοτικά Χαρακτηριστικά». Ο Κλαριδόπουλος Ανδρέας, εργάστηκε για τη σύνθεση του δεύτερου κεφαλαίου «Start Up (Νεοφυής) Επιχείρηση», για το πρώτο μέρος του τρίτου κεφαλαίου των επιχορηγήσεων, για τα τμήματα «Κόστος Χρηματοδότησης», Κριτήρια Χρηματοδότησης» και το “Leasing” του τέταρτου κεφαλαίου καθώς και με την ανάλυση των ποσοτικών στοιχείων της Ελλάδας για το πέμπτο κεφάλαιο «Ποσοτικά

Χαρακτηριστικά». Τα τρία τελευταία κεφάλαια που συνθέτουν την πτυχιακή εργασία, συντάχθηκαν και αναλύθηκαν από κοινού και από τους δύο σπουδαστές.

## ΜΕΡΟΣ Ι: ΘΕΩΡΗΤΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 - Νεανική Επιχειρηματικότητα - Θεωρητικό Πλαίσιο

## 1.1. Εισαγωγή στην Επιχειρηματικότητα

Η έννοια της επιχειρηματικότητας είναι ποικιλόμορφη και αποτελεί νοοτροπία. Ο επιχειρηματίας ή η ομάδα διακρίνονται για την ικανότητα της αναγνώρισης επιχειρηματικών ευκαιριών ώστε να πετύχουν κερδοφορία .

Ωστόσο, η ανάγκη για την ενθάρρυνση της οικονομικής ανάπτυξης και της απασχόλησης ατόμων ενός κράτους επιτυγχάνεται με βασικό παράγοντα, την προώθηση της επιχειρηματικότητας. Ο σκοπός είναι η δημιουργία νεοφυών επιχειρήσεων που δύναται να απογειώσουν την ανταγωνιστικότητα της ελληνικής οικονομίας προσφέροντας μοναδικά προϊόντα ή υπηρεσίες αναδεικνύοντας την καταβλημένη προσπάθεια και αξιοποιώντας τις σχετικές γνώσεις.

## 1.2. Ορισμός Επιχειρηματικότητας

Κατά την προσέγγιση της έννοιας της επιχειρηματικότητας, έχουν αποδοθεί αρκετοί ορισμοί από τον άρτιο συνδυασμό παραγωγικών συντελεστών μέχρι το προτέρημα αναγνώρισης ευκαιριών, από την οργάνωση και στελέχωση της ομάδας μέχρι την δημιουργία καινοτομικής οντότητας, από την δημιουργικότητα μέχρι την ευθύνη ανάληψης κινδύνων έχοντας όλα τα παραπάνω στοιχεία ως επίτευγμα την διεκδίκηση του οικονομικού κέρδους και την καταγραφή της επιτυχημένης πορείας του επιχειρηματικού σχεδίου που εφαρμόστηκε.

Επιχειρηματικότητα είναι η προσπάθεια στον μετασχηματισμό της κεντρικής ιδέας και της αξιολόγησης των δεδομένων πόρων δίνοντας ως αποτέλεσμα οικονομικό όφελος στα όργανα που σχηματίζουν την επιχείρηση.

Με την άσκηση της επιχειρηματικότητας και την ανάπτυξή της, ιδρύονται νέες επιχειρήσεις που μπορούν να δημιουργήσουν θέσεις εργασίας, έναντι εταιρειών κολοσσών και μπορούν να απασχολήσουν ανέργους ενισχύοντας το ανθρώπινο

δυναμικό, με επιτυχία και καθοδηγούμενες από εξειδικευμένες γνώσεις. Στα πλαίσια της , το άτομο, που βρίσκεται μέσα σε μία επιχείρηση, με σύμμαχους την δημιουργικότητα και την καινοτομία χρησιμοποιεί προϊόντα ή υπηρεσίες βελτιώνοντας τον ανταγωνιστικό χαρακτήρα ή δημιουργώντας έναν νέο κλάδο στην αγορά.

### 1.3. Νεανική Επιχειρηματικότητα

Τα καθημερινά γεγονότα που δημιουργούν αβεβαιότητα για το μέλλον μιας ολόκληρης χώρας, βάζουν φρένο στην άνθιση της οικονομίας αφού δυσχεραίνουν την ψυχροσύνθεση πολλών νέων να ρισκάρουν και να δοκιμάσουν την εφαρμογή επιχειρηματικών πρωτοβουλιών. Βέβαια, η οικονομική κρίση για τους τολμηρούς δεν τους εμπόδισε να προσχωρήσουν στην επιχειρηματικότητα με κίνητρα την καινοτομία, την θέληση και την δημιουργικότητα (Ναυτεμπορική, 2014).

Η νεανική επιχειρηματικότητα απευθύνεται σε νέους μεταξύ του 18<sup>ου</sup> και του 39<sup>ου</sup> χρόνου της ηλικίας τους. Για την ενίσχυσή της και την σωστή εφαρμογή της, οι νέοι πρέπει να συμβουλευτούν ειδικευμένα προγράμματα, φορείς και σεμινάρια ή ημερίδες που πραγματοποιούνται για να ιδρυθούν καινοτόμες επιχειρήσεις και κατά συνέπεια νέες θέσεις εργασίας.

Στήριξη στην αρχή της επιχειρηματικής δράσης προσφέρει το «Παρατηρητήριο Νεανικής Επιχειρηματικότητας», του Υπουργείου Παιδείας και Θρησκευμάτων, πληροφορίες διαδικτυακά όσον αφορά τον επιχειρηματικό κόσμο και τις συνθήκες που επικρατούν στην αγορά και την οικονομία. Συνεργάζεται με τις «Θυρίδες Νεανικής Επιχειρηματικότητας», που επιδιώκουν να εντάξουν στην συνείδηση των νέων την επιχειρηματικότητα και να τους προσφέρουν υποστήριξη στο επιχειρηματικό τους ξεκίνημα.

Αρκετά είναι τα ελληνικά Πανεπιστήμια και μερικά Τεχνολογικά Ιδρύματα που έχουν δημιουργήσει την «Μονάδα Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας» προσπαθώντας να διαθέτουν υλικό και σωστή κατεύθυνση προς τις ρίζες επαρκούς πληροφόρησης ώστε να καλλιεργηθεί η καινοτομία στην επιχειρηματικότητα.

Ακόμη, πληροφορίες και κατάρτιση μπορεί να δοθεί με τη συμμετοχή νεοφυών επιχειρήσεων σε εκπαιδευτικά workshops. Η Hellenic Startup Association πραγματοποιεί τέτοιου είδους workshops με το όνομα “HSA University”.

Στην προσπάθεια που γίνεται να αναδειχθεί η δύναμη της νεανικής επιχειρηματικότητας απέναντι από την οικονομική κρίση, παρουσιάζονται στο προσκήνιο αρκετές πηγές πληροφόρησης σχετικά με την startup επιχείρηση με αποτέλεσμα οι νέοι επιχειρηματίες να καταφεύγουν σε ιδιώτες προσπαθώντας να τους πείσουν να επενδύσουν κεφάλαια στον επιχειρηματικό άξονα της ιδέας τους. Σύμφωνα με τον Θεοχαρίδη (2007), είναι απαραίτητη μια περισσότερο οργανωμένη θεσμική υποστήριξη από το κράτος για να μπορέσει ο νέος επιχειρηματίας να οραματιστεί και να υλοποιήσει το όνειρό του.

#### 1.4. Έννοια Επιχειρηματία

Για να υφίσταται μία επιχείρηση πρέπει να υπάρχει επιχειρηματίας ο οποίος οδηγείται στη σύσταση αυτής, από την στιγμή που εντοπίσει την ιδέα με στόχο το οικονομικό αποτέλεσμα, αφού την αξιοποιήσει με προσφορά την δράση του. Παγκοσμίως, δεν έχει αποδοθεί ένας γενικά αποδεκτός ορισμός για την ευρύτερη έννοια της λέξης επιχειρηματίας παρόλο που τα στοιχεία που συνθέτουν ποιος μπορεί να χαρακτηριστεί ως επιχειρηματίας, προσδιορίζονται από την Βιομηχανική Επανάσταση και έπειτα. Αποτελεί μεταφραστικό δάνειο της γαλλικής λέξης “entrepreneur” που σε ελεύθερη μετάφραση σημαίνει «μεσάζοντας».

Σύμφωνα με τους σημαντικότερους θεωρητικούς της επιχειρηματικότητας καθώς και συγγραφέων οικονομικών μελετών, παρουσιάζονται οι παρακάτω ορισμοί για την έννοια του επιχειρηματία καθώς και η σπουδαιότητα της συμβολής του στα πλαίσια των ρυθμών ανάπτυξης της οικονομίας:

- Πρωταρχικά, ο Cantillon θεωρεί πως επιχειρηματίας είναι αυτός που καταφέρνει να συνδυάσει τους συντελεστές παραγωγής και ανήκει στο ανώτερο στρώμα κοινωνικής τάξης για την εποχή με βασικό ρόλο την ανάπτυξη της οικονομίας.



- Ο Say τον ξεχωρίζει, μεταξύ άλλων, χαρακτηρίζοντάς τον ως καταλύτη της οικονομίας ως προς την εξέλιξη και την αλλαγή αφού αναλαμβάνει κινδύνους συνδυασμού των παραγωγικών συντελεστών.
- Σύμφωνα με τον Kirzner, χαρακτηρίζεται επιχειρηματίας το άτομο που διακρίνεται για την εγρήγορσή του όσον αφορά την αντίληψη επιχειρηματικών ευκαιριών με στόχο το κέρδος.
- Η καινοτομία, η διαφορετικότητα και η εφημερία, κατά τον Shumpeter, συνθέτουν τον όρο «επιχειρηματίας». Με την εισαγωγή νέων τεχνολογικών μέσων, προϊόντων ή υπηρεσιών από ασυνήθιστα άτομα μπορούν να σπάσουν οι φραγμοί που δυσκολεύουν την παραγωγική διαδικασία και να δημιουργηθούν καινοτόμες δυνατότητες.
- Η ανάληψη κινδύνων με αποτέλεσμα το οικονομικό κέρδος καθορίζει τον επιχειρηματία, σύμφωνα με τον Knight.
- Κατά τον Shackle, επιχειρηματίας είναι αυτός που χρησιμοποιεί την φαντασία του και την δημιουργικότητα που τον διακρίνει με οδηγό την αβεβαιότητα, η οποία αυξάνει τις πιθανότητες να φανταστεί επικερδείς ευκαιρίες.
- Δυναμικό χαρακτηριστικό αποτελεί η γνώση για έναν επιχειρηματία, σύμφωνα με τον Hayek. Όσο περισσότερες γνώσεις διαθέτει, τόσο περισσότερες ευκαιρίες μπορεί να εκμεταλλευτεί.
- Ο Casson, θεωρεί πως ο επιχειρηματίας μέσω της κρίσης του μπορεί να συσχετίσει τους παραγωγικούς συντελεστές.

Οι παραπάνω ορισμοί, έχουν ως κοινή γνώμη ότι η παρουσία του επιχειρηματία στην οικονομία είναι ουσιαστική για την ροή της παραγωγικής διαδικασίας όπως και την αξιοποίηση ευκαιριών με αποτέλεσμα η οικονομική δραστηριότητα να αποφέρει κέρδη.

### 1.5. Χαρακτηριστικά Προσωπικότητας Επιχειρηματία

Ο επιχειρηματίας έχει κάποια ιδιαίτερα χαρακτηριστικά. Δεν αρκεί ένας άνθρωπος να έχει έμφυτα επιχειρηματικά γνωρίσματα στον χαρακτήρα του αλλά να πηγάζουν από το κίνητρο που τον ωθεί στην επιτυχία και την γρήγορη ανάπτυξη. Βέβαια, αξίζει να σημειωθεί πως σημαντικός παράγοντας είναι και η ψυχολογία του ατόμου που βρίσκεται στον ρόλο του επιχειρηματία. Πρέπει να παίρνει πρωτοβουλίες, να είναι

αποφασιστικός, να χαρακτηρίζεται για τον δυναμισμό του και να μην λυπάται τον εαυτό του.

Επιπλέον, ο διαλλακτικός τρόπος με τον οποίο αντιμετωπίζει τυχόν παρεξηγήσεις στον χώρο της εργασίας παρά να απασχολείται συνεχώς με αυτές και να παραμένει στάσιμο το έργο του. Βρίσκεται με την ομάδα του, δραστηριοποιείται παράλληλα και στηρίζει τους εργαζομένους που συνθέτουν την επιχείρησή του προσανατολίζοντάς τους μεθοδικά για να κινούνται οι εργασίες ομαλά και γρήγορα. Το ρίσκο μπορεί να οδηγήσει στην αποτυχία όμως ο επιχειρηματίας δεν πρέπει να παραγκωνίζει την ιδέα που πραγματικά πιστεύει και θέλει να χτίσει πάνω σε αυτή. Πρέπει να διακρίνεται για την αυτοπεποίθησή του, να κρύβει τις ανασφάλειές του και το άγχος του προχωρώντας στον στόχο του, με την χρήση των δεξιοτήτων και ικανοτήτων που διαθέτει.

Σύμφωνα με την μελέτη των Meredith, et al. (1982), το προφίλ του επιχειρηματία χωρίζεται στα παρακάτω πέντε γνωρίσματα:

- Υψηλός βαθμός αυτοπεποίθησης
- Ανάληψη κινδύνων
- Ευελιξία
- Διεκδίκηση επιτυχίας
- Ανεξαρτησία

Τα χαρακτηριστικά που σχηματίζουν την προσωπικότητα του επιχειρηματία ποικίλλουν σύμφωνα με επιστημονικές εργασίες που έχουν διεξαχθεί για την επιχειρηματικότητα. Αλλάζουν αναλόγως με το περιβάλλον από το οποίο επηρεάζεται σε συνδυασμό με την προσωπικότητα που έχει ο επιχειρηματίας. Πάραυτα, η αυτό-αποτελεσματικότητα (self-efficacy), δηλαδή ο υψηλός βαθμός αυτοεκτίμησης των δυνατοτήτων του, κατέχει σπουδαίο ρόλο στα γνωρίσματα. Η αυτό-αποτελεσματικότητα βοηθά στο να κινητοποιεί τους συντελεστές που έχει, να παρακινεί άλλους και να καινοτομεί εφαρμόζοντας τις ιδέες του μέσω επιχειρηματικών ευκαιριών που προέκυψαν.

## 1.6. Πεδία Επιχειρηματικότητας

Στην σύγχρονη εποχή που διανύουμε, η επιχειρηματικότητα αποκτά ολοένα και περισσότερους υποστηρικτές με αποτέλεσμα να δημιουργούνται ΜΜΕ επιχειρήσεις με φρέσκιες ιδέες προσπαθώντας να ενισχύσουν την οικονομική δραστηριότητα της Ελλάδας.

Οι νέοι επιχειρηματίες δραστηριοποιούνται σε διάφορους οργανισμούς και διαφορετικά πεδία. Τα πεδία διακρίνονται στις οικογενειακές επιχειρήσεις, την γυναικεία επιχειρηματικότητα, την επιχειρηματικότητα των εθνοτικών μειονοτήτων καθώς και την κοινωνική και εταιρική επιχειρηματικότητα. Παρακάτω θα αποδοθούν συνοπτικά οι ορισμοί, τα χαρακτηριστικά και επιμέρους στοιχεία που συνθέτουν τα πεδία αυτά.

### 1.6.1. Οικογενειακές Επιχειρήσεις

Ένα ευρέως γνωστό από τα πεδία της επιχειρηματικότητας σε παγκόσμια κλίμακα, είναι οι οικογενειακές επιχειρήσεις. Συνήθως δραστηριοποιούνται στον τομέα των Μικρο-Μεσαίων επιχειρήσεων και κάποιες από αυτές επικρατούν στην οικονομία για αρκετά χρόνια, περνώντας από γενιά σε γενιά. Περνούν από διάφορα στάδια αλλαγών καθώς και εξέλιξης αφού σημαντική επίδραση έχουν το εξωτερικό περιβάλλον που αλλάζει με το πέρασμα των ετών καθώς και οι στόχοι που θέλουν να πετύχουν οι ιδιοκτήτες.

#### 1.6.1.1. Έννοια Οικογενειακής Επιχείρησης

Οικογενειακή χαρακτηρίζεται η επιχείρηση η οποία ιδρύεται και διοικείται από τα μέλη μίας οικογένειας. Συγκεκριμένος όρος δεν μπορεί να αποδοθεί διότι διακρίνονται περιπτώσεις οικογενειακών επιχειρήσεων που παρουσιάζουν μικρές διαφορές. Επισημαίνεται ότι η οικογένεια μπορεί να περιλαμβάνει τα άμεσα μέλη της οικογένειας, τα μέλη της ευρύτερης οικογένειας και τα μέλη που δημιουργήθηκε οικογένεια έπειτα από γάμο (Nordqvist and Melin, 2010).

Μία περίπτωση, είναι να προϋπήρχε η επιχείρηση και να μεταβιβάστηκε σε συγγενείς επόμενης γενιάς της οικογένειας πρώτου βαθμού ή δευτέρου βαθμού. Άλλη, είναι να δημιουργήθηκε από δύο ή περισσότερα μέλη και να είναι τα άτομα που διοικούν αλλά και προσφέρουν την προσωπική τους εργασία στα πλαίσια λειτουργίας της επιχείρησης.

#### *1.6.1.2. Χαρακτηριστικά*

Η υποστήριξη από την οικογένεια θεωρείται σημαντικό κομμάτι της φάσης της εκκίνησης για τους επιχειρηματίες γενικότερα (Yilmazer and Schrank, 2010). Μέσα σε μια οικογενειακή επιχείρηση, διακρίνονται θετικά αλλά και αρνητικά στοιχεία.

Το υποστηρικτικό κομμάτι κατά τη διάρκεια λειτουργίας της επιχείρησης, θα μπορούσε να χαρακτηριστεί θετικό αλλά και αρνητικό στοιχείο. Στα θετικά, εντάσσεται το γεγονός ότι γνωρίζει τον χαρακτήρα, την προσωπικότητα και τις δεξιότητες ο ένας του άλλου. Επίσης, έχουν τη δυνατότητα να δανείσουν το αναγκαίο χρηματικό ποσό στην επιχείρηση με επιτόκιο που μπορεί να αγγίξει το μηδέν αλλά και με μικρούς περιορισμούς σχετικά με την επιστροφή των χρημάτων όσων αφορά το χρονικό περιθώριο. Ακόμη, μπορούν να δίνονται επιχειρηματικές συμβουλές έπειτα από την σχετική εμπειρία που έχει το μέλος στην περίπτωση μεταβίβασης της επιχείρησης αυτού σε μέλος επόμενης γενιάς.

Κατά των Deakins and Freel (2015, σελ. 79), ένα αρνητικό στοιχείο είναι ότι μπορεί να υπάρχουν ανεπιθύμητες παρεμβάσεις σχετικά με τον τρόπο που διευθύνεται η επιχείρηση ειδικά αν η οικογένεια έχει χρηματοδοτήσει την επιχείρηση.

Μέσα σε μία οικογενειακή επιχείρηση, διατηρούνται οι θεσμοί της οικογένειας κάτι που μπορεί να ακούγεται ως πλεονέκτημα αλλά έχει τη δυνατότητα να αντιστραφεί σε μειονέκτημα ικανό να τερματίσει την δραστηριότητά της.

### 1.6.2. Γυναικεία Επιχειρηματικότητα

Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται η προσπάθεια της σύγχρονης γυναίκας να ενταχθεί σε κλάδους του επιχειρηματικού κόσμου. Οργανισμοί, φορείς και εκπαιδευτικά προγράμματα προσπαθούν να συμβάλλουν στην προώθηση της γυναικείας επιχειρηματικότητας με σκοπό να ενθαρρύνουν την ανάπτυξη της ισότητας ανδρών-γυναικών, όσων αφορά την αγορά και να δοθούν κίνητρα ώστε να ιδρυθούν νεοφυείς επιχειρήσεις που θα συμβάλλουν στην βελτίωση του οικονομικού και του κοινωνικού χαρακτήρα της χώρας.

Προς το παρόν, αποτελεί μειονότητα καθότι παγκοσμίως, οι γυναικείες νεοφυείς επιχειρήσεις βρίσκονται σε πολύ μικρότερο ποσοστό έναντι των αντρών. Σύμφωνα με την Women's Enterprise Taskforce το 15% των Βρετανικών επιχειρήσεων ανήκει σε γυναίκες. Οι γυναικείες επιχειρήσεις, κατά τον Harding μέσω της Taskforce, ανέρχεται στο 33% του ποσοστού των επιχειρήσεων που ανήκουν σε άντρες.

Η έλλειψη αυτοπεποίθησης παρεμποδίζει τις γυναίκες να πάρουν επιχειρηματικές πρωτοβουλίες και να αναπτυχθούν έχοντας τον ρόλο της ιδιοκτήτριας μίας επιχείρησης. Η διαδικασία κοινωνικοποίησης σε όλη τη διάρκεια της ζωής των γυναικών μπορεί να επηρεάσει σε κρίσιμο βαθμό την αυτοαξιολόγησή τους ότι δεν είναι καλά προετοιμασμένες για τη δημιουργία επιχείρησης, ακόμη κι όταν οι τρίτοι αξιολογούν τις δεξιότητες και τις ανάγκες τους ως ισότιμες με τις αντίστοιχες των ανδρών (Morris, et al. , 2006).

Άλλο ένα εμπόδιο αποτελεί η οικογένεια, η οποία απαιτεί τη μεγαλύτερη προσοχή της γυναίκας και μεγάλο μέρος του χρόνου της. Η πίεση του κοινωνικού αλλά και οικογενειακού περιβάλλοντος της δημιουργεί ανασφάλεια διστάζοντας να κάνει το επόμενο βήμα, δηλαδή την εκκίνηση της επιχειρηματικής δραστηριοποίησης, παραμένοντας στην σκέψη.

### 1.6.3. Εθνοτικές Μειονότητες και Επιχειρηματικότητα

Διαχρονικά, οι μετανάστες επιχειρηματίες έχουν συντελέσει στην οικονομική εξέλιξη των χωρών, που έχουν ως έδρα την επιχείρησή τους. Ερχόμενοι από πολιτισμούς διαφορετικής κουλτούρας και τρόπο σκέψης, προσπαθούν να εξελίξουν κλάδους οι οποίοι παραμένουν σε συγκεκριμένα πλαίσια από τους γηγενείς επιχειρηματίες.

Ειδικότερα στην Ελλάδα, οι εθνοτικές μειονότητες επιχειρούν ανοίγοντας καταστήματα λιανικής έχοντας μικρή ανταπόκριση τόσο από πελάτες όσο και από την σκοπιά των δανειστών. Οι εξηγήσεις για τους λόγους που οι επιχειρήσεις εθνοτικών μεταναστών αντιμετωπίζουν δυσκολίες, περιλαμβάνει την αποστροφή που δείχνουν οι δανειστές για την ανάληψη κινδύνου, την κλαδική συγκέντρωση των εθνοτικών μειονοτήτων, τα ποσοστά χρεοκοπίας και η έλλειψη επιχειρηματικού σχεδίου (Bank of England, 1999).

### 1.6.4. Κοινωνική Επιχειρηματικότητα

Μιλώντας για την κοινωνική επιχειρηματικότητα, ξεφεύγουμε από τον κερδοσκοπικό χαρακτήρα του ιδιωτικού τομέα στον οποίο ανήκουν οι επιχειρήσεις. Η κοινωνική επιχειρηματικότητα ασχολείται με τις ανάγκες που αφορούν το κοινωνικό σύνολο και έχουν ως στόχο την επίτευξη την ικανοποίησης αυτών.

Η κοινωνική οικονομία εστιάζει την προσοχή της στην δημιουργία κοινωνικής αξίας παρά στην δημιουργία οικονομικής αξίας (Mair and Marti, 2006). Σύμφωνα με τον Bornstein (2005), κοινωνικός επιχειρηματίας είναι αυτός που προσπαθεί με νέες ιδέες να αντιμετωπίσει ανυποχώρητα προβλήματα παράλληλα με την υλοποίηση του οράματός τους.

Η οργανωτική δομή των κοινωνικών επιχειρήσεων διακρίνονται σε τρεις κατηγορίες. Οι μορφές στις οποίες τις διακρίνουμε σύμφωνα με Deakins and Freel (2015) , είναι οι εξής:

- Κοινωνικές ομάδες, δηλαδή σύλλογοι της πόλης ή της γειτονιάς
- Εθελοντικές ομάδες, όπως φιλανθρωπικές οργανώσεις ή πάροχοι στέγης

- Κοινωνικές Επιχειρηματικές Μονάδες

#### 1.6.5. Εταιρική Επιχειρηματικότητα

Όπως προαναφέραμε στην έννοια της επιχειρηματικότητας, οι ορισμοί που έχουν αποδοθεί ποικίλλουν και έχουν ως κοινή γνώμη την εκμετάλλευση επιχειρηματικών ευκαιριών με όσο το δυνατόν λιγότερους συντελεστές. Εταιρική, είναι η επιχειρηματικότητα κατά την οποία η επιχείρηση αποκτά την δυνατότητα να δημιουργήσει νέα προϊόντα ή καινοτόμες υπηρεσίες χρησιμοποιώντας δεδομένους παραγωγικούς συντελεστές. Θεωρείται μαθησιακή διαδικασία σύμφωνα με την οποία οι επιχειρήσεις ασχολούνται διαδοχικά με την εξερεύνηση και την εκμετάλλευση (Phan, et al., 2009).

Η εταιρική επιχειρηματικότητα χωρίζεται σε τρία μέρη, κατά τους συγγραφείς Storford και Baden-Fuller (1994). Το πρώτο μέρος, είναι η επιχειρηματική συμπεριφορά του ανθρώπου που βρίσκεται σε μεγάλους υφιστάμενους οργανισμούς καθώς και οι προσφερόμενες ευκαιρίες που δίνονται μέσα από αυτούς ώστε να δημιουργήσουν νέες καινοτόμες επιχειρήσεις, όπου ονομάζεται «ενδο-επιχειρηματικότητα» και βρίσκεται στην μειοψηφία της ενέργειας των επιχειρήσεων. Το δεύτερο είναι η αλλαγή στρατηγικής πλεύσης των ήδη υπαρχόντων οργανισμών. Τέλος, η επιχείρηση διαφοροποιεί τους όρους του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματός της μέσα στον κλάδο δραστηριοποίησής της και προσαρμόζει τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες της στους κανόνες της σύγχρονης αγοράς.

Αξίζει να σημειωθεί ότι κατά την άσκηση της εταιρικής επιχειρηματικότητας, εγκυμονούν κίνδυνοι με τους οποίους έρχονται αντιμέτωποι οι ιδιοκτήτες και τα στελέχη των επιχειρήσεων. Όταν εισέρχεται μια επιχείρηση σε νέες αγορές αγνώστου χαρακτήρα και πληροφόρησης όπως όταν χρησιμοποιεί νέες μορφές τεχνολογιών, αντιμετωπίζει τον λεγόμενο επιχειρηματικό κίνδυνο. Επίσης, έρχονται αντιμέτωποι με τον χρηματοοικονομικό κίνδυνο όταν λαμβάνουν χρηματοδοτήσεις από ξένα κεφάλαια για οποιοδήποτε νέο εγχείρημα. Τέλος, σύμφωνα με τους Dess and Lumpkin

(2005), ασκεί σημαντική επιρροή στους ιδιοκτήτες και τα άτομα που στελεχώνουν την οποιαδήποτε νέα επιχειρηματική απόπειρα, η αποτυχία ή η επιτυχία που θα επέλθει του αποτελέσματος και ονομάζεται προσωπικός κίνδυνος.

Οι γρήγοροι ρυθμοί ανάπτυξης της τεχνολογίας και ο εξαγωγικός χαρακτήρας που προσελκύει ολοένα και περισσότερες επιχειρήσεις, αποτελούν σημαντικούς παράγοντες , ώστε οι επιχειρήσεις να αφήνουν ανοιχτό το ενδεχόμενο της εταιρικής επιχειρηματικότητας καθότι είναι πλέον συχνό φαινόμενο ο μετασχηματισμός του περιβάλλοντος εντός της επιχείρησης.



## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 – Startup (Νεοφυής) Επιχείρηση

### 2.1. Ορισμός και ίδρυση startups

Η έννοια των startups είναι καινούργια στην Ελλάδα , στο εξωτερικό είναι γνωστή εδώ και αρκετές δεκαετίες. Έχει όμως δημιουργηθεί μια λανθασμένη εντύπωση ότι η νεοφυείς επιχείρηση είναι μια επιχείρηση που ιδρύεται σήμερα ή τα άτομα που την ιδρύουν είναι νέοι. « *Startup είναι μια εταιρεία που επιχειρεί κάτι καινοτόμο και στοχεύει σε μεγάλο κοινό και σε εξαιρετικά γρήγορη ανάπτυξη*» μας εξηγεί ο Αλέξης Χριστοδούλου. Άρα startup είναι μια επιχείρηση που ως κύριο στόχο έχει την ραγδαία ανάπτυξη και με διαφορετικές τεχνικές προσπαθεί να αποσπάσει πολυάριθμο μέρος της αγοράς. Παρότι οι περισσότερες νέες επιχειρήσεις ασχολούνται με την τεχνολογία, δεν είναι απαραίτητο ότι αυτή είναι αντικείμενο των startups.

Η νεοφυής επιχείρηση δημιουργεί κάτι καινοτόμο είτε αυτό είναι προϊόν είτε είναι υπηρεσία, είτε βρίσκει έναν ξεχωριστό τρόπο να διαθέσει τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες της ακόμα και αν υπάρχουν στην αγορά εξυπηρετώντας έτσι μεγάλο αριθμό ατόμων ώστε να δημιουργηθεί μεγάλο πλάτος αγοράς.

Για την ίδρυση μιας νέας επιχείρησης startup δεν αρκεί μόνο μία ιδέα που μπορεί να έχει ένας επιχειρηματίας αλλά πρέπει το προϊόν ή η υπηρεσία που θα δημιουργήσει να μπορεί να καλύψει ορισμένες ανάγκες των καταναλωτών και να έχει διαχρονικότητα και να εξελίσσεται όπως και η τεχνολογία μια τέτοια επιχείρηση θεωρείται και η GOOGLE.

Αρχικά όμως μια επιχειρηματική ιδέα για να είναι καινοτόμα θα πρέπει αρχικά να έχουν γίνει έρευνες αγοράς και να έχει καθορίσει τους αγοραστές της, τους χρήστες που θα τους χρησιμεύσει αυτό το προϊόν ή η υπηρεσία , σε αυτή την κατηγορία και όχι σε άλλη, πόσοι πελάτες υπάρχουν και τέλος που μπορούν να βρεθούν. Όλες αυτές οι απαντήσεις βρίσκονται ανάλογα με την κατηγορία που θα έχει κατατάξει την υπηρεσία του ο επιχειρηματίας .

Ακόμη, πρέπει να σημειωθεί ότι μια επιχείρηση κατά την διάρκεια παραμονής της στον χώρο θα αντιμετωπίσει διάφορα προβλήματα καθώς ο πελάτης ή ακόμη και το επιχειρηματικό μοντέλο μπορεί να αλλάζουν, αλλά ο επιχειρηματίας θα πρέπει να κατανοήσει καλά το πρόβλημα και μετά να προχωρήσει στην αντιμετώπιση του, διότι θα είναι μια σύνθετη και πολυεπίπεδη διαδικασία που θα συνάδει ιδιαίτερη προσοχή. Για αυτό το λόγο πρέπει να γνωρίζει σε ποια μορφή αγοράς θα πρέπει να απευθυνθεί προτού ακόμα ξεκινήσει την υλοποίηση της επιχειρηματικής του ιδέας.

Οι κατηγορίες στις οποίες μπορεί να την κατατάξει είναι 3 γενικές μορφές αγορών. Οι μορφές αυτές είναι:

1. Η πρώτη είναι η υπάρχουσα αγορά, σ' αυτή την κατηγορία θα πρέπει να βρεθεί ένας τρόπος προσέγγισης του καταναλωτή ανάλογα από τις πληροφορίες που έχουν συλλεχτεί για τις ανάγκες του από την έρευνα αγοράς που έχει γίνει.
2. Η δεύτερη είναι η νέα αγορά η οποία δημιουργείται από τις ήδη υπάρχουσες αγορές. Αυτό που πρέπει να γνωρίζει εδώ ο ιδρυτής είναι το μέγεθος των καταναλωτών στον οποίο απευθύνεται.
3. Η τρίτη και τελευταία είναι η διπλή αγορά στην οποία ο επιχειρηματίας προσπαθεί να προωθήσει ένα υπάρχον προϊόν ή υπηρεσία με διαφορετικό τρόπο όμως που δεν το έχουν σκεφτεί οι υπόλοιποι ανταγωνιστές.

## 2.2. Το αντικείμενο των νεοφυών επιχειρήσεων οι κλάδοι τους

Βάσει με τις ήδη υπάρχουσες startups στην Ελλάδα μπορούμε να διακρίνουμε ορισμένες κατηγορίες στις οποίες δραστηριοποιούνται:

### 2.2.1. Ηλεκτρονικό εμπόριο

Είναι μια ευρύτερη κατηγορία που σε αυτήν συμπεριλαμβάνονται επιχειρήσεις που διαθέτουν μέσω διαδικτύου τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους, είτε αποκλειστικά, είτε συμπληρωματικά σαν εναλλακτικό τρόπο πώλησης. Στα πλεονεκτήματα του ηλεκτρονικού εμπορίου από μέρους της επιχείρησης είναι, ότι τα λειτουργικά κόστη

είναι ιδιαίτερα μειωμένα, ότι δημιουργείται μεγαλύτερο πελατολόγιο, πως πραγματοποιούνται άμεσα οι πληρωμές και αυξάνεται η παραγωγικότητα της. Επιπροσθέτως η επιχείρηση μπορεί να εξυπηρετήσει περισσότερους πελάτες ταυτόχρονα από πολλά σημεία του κόσμου. Τα οφέλη των πελατών είναι ότι εξυπηρετούνται άμεσα μέσα σε οποιαδήποτε στιγμή της μέρας θελήσουν και ότι δεν χρειάζεται να μεταβούν στο κατάστημα. Ορισμένα μειονεκτήματα που μπορούν να ενταχθούν στο ηλεκτρονικό εμπόριο είναι η έλλειψη εμπιστοσύνης, η αβεβαιότητα του πελάτη για το κατά πόσο είναι ασφαλής η συναλλαγή, η απρόσωπη πώληση.

### 2.2.2. Τρόφιμα και γεωργικά τρόφιμα

Στην συγκεκριμένη κατηγορία οι επιχειρήσεις ασχολούνται είτε με την προώθηση ορισμένων τοπικών προϊόντων είτε με προϊόντα που έχουν μεταποιηθεί. Στην περίπτωση προώθησης τοπικών προϊόντων οι επιχειρήσεις δημιουργούν δίκτυα και κανάλια διανομής με στόχο να διαδοθούν και σε άλλες χώρες, και έτσι να διεκδικήσουν ένα μεγαλύτερο κομμάτι και στην παγκόσμια αγορά. Τέτοια παραδείγματα προωθήσεις είναι όπως η εξαγωγή του κρόκου Κοζάνης, η εξαγωγή της μαστίχας Χίου, η διάθεση του έξτρα παρθένου ελαιολάδου. Επίσης ο συνηθέστερος τρόπος πώλησης των προϊόντων είναι μέσω του διαδικτύου. Τέτοιες ενέργειες συμβάλουν στην αύξηση της τοπικής παραγωγής και δημιουργούν νέες ανάγκες στους καταναλωτές. Στην περίπτωση μεταποίησης ήδη υπαρχόντων τροφίμων, σκοπό έχουν να παρέμβουν σε αυτό με κάτι καινοτόμο για να κερδίσουν και άλλες κατηγορίες καταναλωτών. Για παράδειγμα, τρόφιμα που με κάποιες τροποποιήσεις απευθύνονται πλέον και για χορτοφάγους ή σε αναψυκτικά που έγινε η προσθήκη φυσικών γλυκαντικών και αντικατέστησαν την ζάχαρη. Με αυτές τις ενέργειες, καλύπτεται η ανάγκη των καταναλωτών να απολαμβάνουν ένα προϊόν που ήταν δύσκολο να το βρουν, δημιουργούν νέες ανάγκες.

### 2.2.3. Τουρισμός - Ταξίδια

Στον συγκεκριμένο κλάδο οι επιχειρήσεις ασχολούνται αποκλειστικά με την προσφορά υπηρεσιών στους καταναλωτές μέσω ιντερνέτ. Οι υπηρεσίες αυτές είναι κυρίως εύρεση εισιτηρίων, ξενοδοχείων και ταξιδιωτικών προορισμών. Χρησιμοποιώντας τέτοιες υπηρεσίες δίνεται η δυνατότητα στον καταναλωτή με μια απλή επίσκεψη στην ιστοσελίδα της επιχείρησης, με βάση τα κριτήρια που θα θέσει να κλίσει (π.χ. οικονομικά εισιτήρια ή ξενοδοχείο σε οποιοδήποτε μέρος του πλανήτη).

### 2.2.4. Χρηματοοικονομικές υπηρεσίες

Δραστηριοποιούνται είτε, στο να παρέχουν υπηρεσίες στον κλάδο του ηλεκτρονικού εμπορίου, για παράδειγμα εξασφαλίζουν την οικονομική συναλλαγή μεταξύ αγοραστή και καταστήματος, δηλαδή εγγυάται στον αγοραστή την ασφαλή πληρωμή και ο πωλητής επωφελείται την αξιοπιστία των πελατών. Είτε υπάρχουν επιχειρήσεις που ασχολούνται με τις χρηματιστηριακές συναλλαγές σε όλο τον κόσμο. Τέτοιου είδους επιχειρήσεις απευθύνονται σε επενδυτές, και διαθέτουν ένα σύστημα που ο επενδυτής ορίζει το κεφάλαιο που θα διαθέσει και επιλέγει τον trader που θα συνεργαστεί. Επιπροσθέτως τέτοια συστήματα ενημερώνουν συνεχώς τον επενδυτή για τις εξελίξεις που τρέχουν, η πληροφορία γίνεται εντολή και πραγματοποιούνται αυτόματα οι συναλλαγές.

### 2.2.5. Παροχή υπηρεσιών σε επιχειρήσεις

Σε αυτόν τον κλάδο οι startups απευθύνονται ουσιαστικά σε επιχειρήσεις παρέχοντάς τους υπηρεσίες. Στοχεύουν κυρίως στην ανάπτυξη έξυπνων συστημάτων, αυτοματισμών, μάρκετινγκ και συστήματα ασφάλειας για τα πληροφοριακά συστήματα των επιχειρήσεων.

#### 2.2.6. Σχεδιασμός ψηφιακών εφαρμογών

Το ενδιαφέρον που δείχνουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις είναι μεγάλο καθώς είναι και πολυάριθμο το καταναλωτικό κοινό για αυτές τις εφαρμογές. Στοχεύουν στην δημιουργία καινοτόμων εφαρμογών και παιχνιδιών, για κινητά τηλέφωνα και υπολογιστές. Απευθύνονται στην παγκόσμια αγορά και σε ένα ευρύ πελατολόγιο.

#### 2.2.7. Ενέργεια και πράσινη τεχνολογία

Η δημιουργία επιχειρήσεων σε αυτόν τον κλάδο συμβάλλει στην προστασία του περιβάλλοντος και ίσως αυτός είναι ο πιο σημαντικός λόγος ύπαρξής τους. Δραστηριοποιούνται στους τρόπους εξοικονόμησης ενέργειας, στις ανανεώσιμες πηγές ενέργειας. Εκμεταλλεύονται κυρίως την αιολική, την ηλιακή ενέργεια και την βιομάζα ώστε να δημιουργούν εναλλακτικές μορφές ενέργειας. Τα προϊόντα αυτά στοχεύουν εκτός την εξοικονόμηση χρημάτων των καταναλωτών και την προστασία των φυσικών πόρων.

#### 2.2.8. Υψηλής τεχνολογίας

Στην χώρα μας έχουν διακριθεί σε παγκόσμιο επίπεδο τέτοιες startups οι οποίες ασχολούνται κυρίως με την μικροηλεκτρονική και την νανοτεχνολογία. Στοχεύουν σε συγκεκριμένο κομμάτι της αγοράς. Επίσης συμβάλλουν σημαντικά σε επιστήμες υγείας όπως η ιατρική, βιολογία, η φαρμακευτική αλλά και σε διαφορετικά πεδία όπως, οι αυτοματισμοί και η ρομποτική.

#### 2.2.9. Υπηρεσίες σύγκρισης τιμών

Η καινοτομία στην συγκεκριμένη περίπτωση των νεοφυών αφορά την σύγκριση της τιμής των προϊόντων που διατίθενται στο διαδίκτυο προς πώληση από διάφορα

καταστήματα. Αποτέλεσμα αυτής της διαδικασίας είναι η προβολή της οικονομικότερης επιλογής προϊόντος στον πελάτη. Η υπηρεσία αυτή βοηθά τον καταναλωτή να πραγματοποιήσει μια συμφέρουσα συναλλαγή και να έχει μια πιο ολοκληρωμένη εικόνα για το εύρος τιμών, επιπροσθέτως βοηθά τα καταστήματα που συγκρίνει να διαφημιστούν και δημιουργεί ένα κλίμα υγιούς ανταγωνισμού.

#### 2.2.10. Υπηρεσίες υγείας

Η κύρια δραστηριοποίηση των επιχειρήσεων σε αυτό τον κλάδο αφορά, την παροχή ιατρικής παρακολούθησης του ασθενή από τον ιατρό, ακόμα την αυτοματοποιημένη φαρμακευτική αγωγή χωρίς την παρέμβαση ιατρού. Για παράδειγμα ορισμένες startup δημιούργησαν φορητές συσκευές που πραγματοποιούν εξέταση και ανάλυση τις κατάστασης του ασθενούς και του χορηγούνται τα κατάλληλα φάρμακα.

### 2.3. Νομικό Καθεστώς

Το νομικό πλαίσιο στο οποίο κατηγοριοποιούνται τέτοιου είδους επιχειρήσεις είναι κοινό με τις παραδοσιακές επιχειρήσεις. Επίσης ανάλογα με την νομική μορφή που θα επιλέξει κατά ίδρυσή της η startup επιχείρηση, θα αντιστοιχούν οι ίδιοι νόμοι και κανόνες. Επιπροσθέτως σε περίπτωση που η νεοφυής επιχείρηση θα δραστηριοποιείται μόνο στο διαδίκτυο, δηλαδή θα έχει την μορφή ηλεκτρονικής επιχείρησης (e-shop) θα ισχύουν πάλι οι ρυθμίσεις και οι νόμοι συμφωνά με το νομικό καθεστώς.

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα έρευνας στην πλειοψηφία τους, οι startup επιλέγουν να έχουν την νομική μορφή Ιδιωτικής κεφαλαιουχικής Εταιρείας (IKE), μιας και αυτή η νέα εταιρική μορφή έχει πλεονεκτήματα σε σχέση με τις άλλες και δίνει αρκετά κίνητρα για νέες εταιρείες.

## 2.4. Η νομική μορφή των επιχειρήσεων στην Ελλάδα

Η νομική μορφή που θα επιλέξει να έχει μια επιχείρηση επηρεάζει σε σημαντικό βαθμό την επιτυχία της, και την υλοποίηση της επιχειρηματικής της ιδέας. Αρχικά έχουμε δυο μεγάλες κατηγορίες επιχειρήσεων, τις Ατομικές και τις Εταιρείες. Οι ατομικές όπου ο ιδιοκτήτης της επιχείρησης είναι ένα άτομο και οι εταιρείες όπου υπάρχουν περισσότεροι από έναν εταίροι.

Για την ανάλυση του είδους και των χαρακτηριστικών των νομικών μορφών χρησιμοποιήθηκαν σαν κύρια πηγή τα Φ.Ε.Κ. Ας δούμε λοιπόν τι εκφράζει κάθε μορφή επιχείρησης.

### 2.4.1. Ατομική Επιχείρηση

Η ίδρυση και διοίκησή της γίνεται από ένα άτομο που συνεπάγεται ότι έχει εξολοκλήρου την ευθύνη για τα αποτελέσματα των πράξεών του. Σημαντικά πλεονεκτήματα είναι η ελαστικότητά της και ο γρήγορος εγκλιματισμός της στις ανάγκες που δημιουργεί η αγορά. Επιπλέον δεν απαιτείται ελάχιστο κεφάλαιο για την ίδρυσή της, επίσης ο ιδιοκτήτης έχει την ευκαιρία να παίρνει άμεσα αποφάσεις. Σημαντικό μειονέκτημα, είναι ο οικονομικός κίνδυνος που τον αναλαμβάνει εξ ολοκλήρου μόνος του ο ιδιοκτήτης και η ανεπαρκής πιστοληπτική ικανότητα.

Η ατομική επιχείρηση φορολογείται ακολούθως για εισόδημα έως 50χιλ φόρος 26% και για μεγαλύτερο από 50χιλ ευρώ φόρος 33%.

### 2.4.2. Μορφές εταιρειών

#### 2.4.2.1. ΙΚΕ (Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία)

Είναι μια νέα μορφή η οποία συνίσταται σε νεοφυείς αλλά και νέες επιχειρήσεις, της οποίας βασικά χαρακτηριστικά είναι:

- Έχει νομική προσωπικότητα και είναι εμπορική ακόμη και αν ο σκοπός της επιχείρησης δεν είναι εμπορικός, ο εταίρος αναλαμβάνει τα χρέη της εταιρείας μέχρι ενός ορισμένου ποσού το οποίο αναφέρεται στο καταστατικό της
- Μπορεί να συσταθεί από ένα μόνο πρόσωπο
- Το κατώτατο όριο κεφαλαίου είναι 1 ευρώ
- Φορολογείται όπως η ΕΠΕ και η ΑΕ με 26% επί των κερδών και φόρο μερισμάτων 10%
- Υποχρεούται να ασφαλίσει μόνο τον διαχειριστή της στον ΟΑΕΕ.

#### 2.4.2.2. ΑΕ (Ανώνυμη Εταιρεία)

Είναι μια κεφαλαιουχική εταιρεία, όπου το κεφάλαιό της χωρίζεται σε μετοχές. Σύμφωνα με το εμπορικό δίκαιο ανήκει στις εμπορικές εταιρείες ακόμα και αν δεν έχει εμπορικό χαρακτήρα. Σημαντικό είναι το γεγονός ότι για την σύστασή της το κατώτατο όριο του μετοχικού της κεφαλαίου ορίζεται στα 24χιλ ευρώ.

#### 2.4.2.3. ΚοινΣΕπ (Κοινωνική Συνεταιριστική Επιχείρηση)

Η κοινωνική συνεταιριστική επιχείρηση είναι ένας νέος φορέας όπου βάσει νομοθεσίας έχει εμπορική ιδιότητα, τα μέλη της αποτελούνται κυρίως από απλούς πολίτες και έχει κοινωνικό σκοπό. Από τα μέλη της, τα νομικά πρόσωπα δεν μπορούν να υπερβαίνουν το 1/3 του συνόλου και απαγορεύεται η συμμετοχή οργανισμών τοπικής αυτοδιοίκησης. Οι ΚοινΣΕπ διακρίνεται σε τρεις κατηγορίες :

- ΚοινΣΕπ ένταξης όπου σκοπό έχει την επανένταξη ευάλωτων ομάδων πληθυσμού, που αντιμετωπίζουν δυσκολίες στην ένταξή τους στην κοινωνία και την οικονομία, λόγω σωματικών και ψυχικών αιτιών.
- ΚοινΣΕπ φροντίδας που απευθύνεται στην παραγωγή προϊόντων και υπηρεσιών που αφορούν ομάδες πληθυσμού όπως τα βρέφη, τα παιδιά, οι ηλικιωμένοι και τα άτομα με ειδικές ανάγκες
- ΚοινΣΕπ συλλογικού και παραγωγικού σκοπού.

Αξιοσημείωτο είναι πως αυτού του είδους η μορφή δεν έχει φορολογική επιβάρυνση.



#### *2.4.2.4. Ο.Ε. (Ομόρρυθμη εταιρεία)*

Η ομόρρυθμη εταιρία έχει ως απαραίτητη προϋπόθεση για την σύστασή της να υπάρχουν τουλάχιστον δύο εταίροι. Επίσης ο νόμος δεν ορίζει κάποιο συγκεκριμένο ποσό εταιρικού κεφαλαίου για την ίδρυσή της, αλλά οι εταίροι δεσμεύονται με την προσωπική τους περιουσία η οποία ενσωματώνεται στην εταιρία, επομένως ευθύνονται εξ ολοκλήρου με την προσωπική περιουσία τους για τις υποχρεώσεις της εταιρίας. Η φορολογία στην ΟΕ διαμορφώνεται ως εξής 26% για κέρδη έως 50χιλ ευρώ και 33% για κέρδη άνω των 50χιλ.

#### *2.4.2.5. Ε.Ε. (Ετερόρρυθμη εταιρεία)*

Χαρακτηριστικό της ετερόρρυθμης εταιρείας είναι ότι έχει καθαρά εμπορικό σκοπό, για να συσταθεί χρειάζονται τουλάχιστον δυο εταίροι. Επίσης ένας τουλάχιστον εταίρος θα ευθύνεται απεριόριστα στις υποχρεώσεις της εταιρείας ενώ ένας ακόμη ετερόρρυθμος εταίρος θα ευθύνεται μέχρι του πόσου που έχει εισφέρει στην ΕΕ. Η φορολογική επιβάρυνση που ισχύει στις ΕΕ είναι αυτή που εφαρμόζεται και στις ΟΕ και αναφέρονται πιο πάνω.

#### *2.4.2.6. ΕΠΕ (Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης)*

Στην εταιρεία περιορισμένης ευθύνης, ο κάθε εταίρος έχει την ευθύνη μέχρι του ποσού της εταιρικής του μερίδας, για τις υποχρεώσεις της εταιρείας. Επιπλέον αυτή η μορφή εταιρείας διαθέτει ένα ιδιαίτερο χαρακτηριστικό το οποίο είναι ότι μπορεί να συσταθεί και σαν μονοπρόσωπη εταιρεία, δηλαδή να ιδρυθεί από ένα μόνο άτομο. Για την δημιουργία μιας ΕΠΕ δεν χρειάζονται ιδιαίτερα υψηλά κεφάλαια, η φορολογική της αντιμετώπιση είναι ίδια με αυτή τις ΑΕ και τις ΙΚΕ.

## 2.5. Συμπεράσματα

Το Ελληνικό κράτος δεν διαθέτει κάποια ξεχωριστή νομική μορφή ειδικά για τις νεοφυείς επιχειρήσεις, ενώ οι ίδιες έχουν να επιλέξουν ανάμεσα στις είδη υπάρχουσες.

Τα κριτήρια για την επιλογή αυτή γίνονται με βάση το είδος της επιχείρησης, το κοινό στο οποίο απευθύνεται, τους συνεργάτες της και το ύψος του κεφαλαίου που σκοπεύει να διαθέσει. Επίσης, η φορολογική αντιμετώπιση της επιχείρησης από το κράτος είναι κι αυτό ένα κριτήριο για την επιλογή της νομικής μορφής αν και η φορολόγηση που ισχύει, είναι παρόμοια σχεδόν για όλες τις μορφές, κάπως πιο ευνοϊκή μεταχείριση διακρίνεται να έχουν η ΙΚΕ, ΑΕ.

Στην πλειοψηφία τους οι επιχειρήσεις που συστήνονται είναι ΙΚΕ με ποσοστό 39%, γεγονός που επιβεβαιώνεται από έρευνα διπλωματικής εργασίας, που τα αποτελέσματά της έδειξαν ότι και το μεγαλύτερο κομμάτι των νεοφυών συστήνεται ως ΙΚΕ.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 - Ανάλυση Επιχορηγήσεων και Χρηματοδοτήσεων

### 3.1. Startups επιχορηγήσεις και επιδοτήσεις

Με τον όρο επιχορήγηση, επιδότηση αναφερόμαστε στην χρηματοδότηση μια επιχείρησης από ένα οργανισμό ή μια κυβέρνηση. Από τις επιχορηγήσεις οι startups μπορούν να επωφεληθούν με πολλούς τρόπους όπως με παροχή προσωπικού, εκπαίδευση των εργαζομένων της χρηματοδότηση για την ανάπτυξή της, δανεισμός. Κύριες πηγές άντλησης επιχορηγήσεων είναι τα προγράμματα του ΕΣΠΑ, ο ΟΑΕΔ.

#### 3.1.1. Εθνικό Στρατηγικό Πλαίσιο Αναφοράς

Μια σημαντική μορφή χρηματοδότησης η οποία αποσκοπεί στην ανάπτυξη νέων επιχειρήσεων είναι τα προγράμματα του ΕΣΠΑ. Με μια πιο γενική εικόνα το ΕΣΠΑ αποσκοπεί στην ανάπτυξη της παιδείας, την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας, την πρόοδο της τεχνολογίας. Σημαντική είναι η στήριξη που έχουν λάβει οι νεοφυείς από τα κονδύλια των προγραμμάτων του ΕΣΠΑ, το οποίο χρηματοδοτεί συγκεκριμένα είδη επιχειρήσεων. Τα προγράμματα του ΕΣΠΑ που αφορούν τον κλάδο των νεοφυών είναι:

- < Ενίσχυση επιχειρηματικότητας νέων >
- < digi mobile >
- < Ενίσχυση γυναικείας επιχειρηματικότητας >

Στα πιο πάνω προγράμματα επιδοτούνται συγκεκριμένα είδη και χρηματοδοτούνται ορισμένες ανάγκες των επιχειρήσεων. Για παράδειγμα στο πρόγραμμα «Ενίσχυση επιχειρηματικότητας νέων» εγκρίνονται, μόνο νέοι επιχειρηματίες από 21 έως 39 ετών και δραστηριότητες όπως, μεταποίηση εμπορίου, υπηρεσίες, τουρισμός, ανακύκλωση και περιορισμός ρύπανσης, σημαντικό είναι να τονίσουμε ότι εξαιρούνται οι εταιρείες franchising. Το συγκεκριμένο πρόγραμμα χρηματοδοτεί κτίρια και εγκαταστάσεις, εξοπλισμό, προβολή και προώθηση της επιχείρησης.

### 3.1.2. Δάνεια Jeremie

Χορήγηση δανείων με την συγχρηματοδότηση του ΕΣΠΑ. Είναι νέα χρηματοοικονομικά προϊόντα που διαφοροποιούνται σε σχέση με τα υπόλοιπα επενδυτικά δάνεια. Βασικά χαρακτηριστικά τους είναι η ιδιαίτερη ευνοϊκοί όροι όπως είναι η μεγάλη περίοδος αποπληρωμής που παρέχουν, η τιμολόγηση, η εξασφάλιση και η περίοδος χάριτος. Επίσης το 50% των τόκων καλύπτεται από το ΕΣΠΑ. Τα δάνεια Jeremie σκοπεύουν στην γενική επιχειρηματικότητα και απευθύνονται σε μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις που έχουν ιδρυθεί και φορολογούνται στην Ελλάδα.

### 3.1.3. JESSICA

Το συγκεκριμένο αυτό χρηματοδοτικό εργαλείο στοχεύει στην κινητοποίηση των κεφαλαίων στην ανάπτυξη των αστικών κέντρων καθώς και στην παροχή νέων θέσεων εργασίας.

### 3.1.4. Δανεισμός με ευνοϊκούς όρους από ΕΤΕ-ΕΤΕΠ

Αντίστοιχα δάνεια με το JEREMIE με σκοπό την ανάπτυξη μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων με ευνοϊκούς όρους δημιούργησε και η εθνική τράπεζα Ελλάδος σε συνεργασία με την ευρωπαϊκή τράπεζα επενδύσεων το πρόγραμμα λέγεται “Grouped Loan for SMEs”. Κύρια ιδιαιτερότητα του προγράμματος είναι ότι αντιμετωπίζει με πιο ευνοϊκή μεταχείριση της επιχειρήσεις που δημιουργούν θέσεις εργασίας οι οποίες καλύπτονται από νέους 15 έως 25 ετών.

### 3.1.5. ΟΑΕΔ

Ο οργανισμός απασχόλησης εργατικού δυναμικού εστιάζει στην επαγγελματική κατάρτιση των ανέργων και των επαγγελματιών. Επίσης έχει καθοριστικό ρόλο στην ασφάλιση και επιδότηση των ανέργων και άλλων ευάλωτων ομάδων. Επιπροσθέτως με τα προγράμματά του έχει συμβάλει θετικά σε πολλές επιχειρήσεις παρέχοντάς τους προσωπικό που χρηματοδοτεί ο ίδιος ο οργανισμός αλλά και με προγράμματα

επιχορήγησης επιχειρήσεων όπως «ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΝΕΩΝ ΜΕ ΕΜΦΑΣΗ ΣΤΗΝ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ».

### 3.2. Στάδια Επενδυτικών κεφαλαίων Startup

Ένα από τα βασικότερα θέματα που απασχολούν τις Startup επιχειρήσεις είναι η εύρεση και λήψη της κατάλληλης χρηματοδότησης . «Τα επενδυτικά κεφάλαια είναι ουσιαστικά χρηματοοικονομική επένδυση που δίνεται σε μη εισηγμένες εταιρείες, που παρουσιάζουν σημαντικές αναπτυξιακές δυνατότητες έχοντας προοπτική να αποδώσουν κεφάλαια αναλόγως με τον επιπρόσθετο κίνδυνο καθώς και την έλλειψη ρευστότητας μιας επένδυσης που δεν μπορεί να γίνει αντικείμενο ελευθέρων συναλλαγών για όσο διάστημα ο επενδυτής είναι δεσμευμένος στην επιχείρηση»(Deakins and Freel, 2015, σελ. 219).

Παρατηρείται ότι στις μικρές επιχειρήσεις προσφέρονται κεφάλαια από τον ιδιοκτήτη μέχρι και συγγενικά πρόσωπα όμως το ύψος αυτών των κεφαλαίων είναι ιδιαίτερα μικρό με αποτέλεσμα να καταφεύγει στην αναζήτηση χειροπιαστών επενδύσεων για την βιωσιμότητα της ρευστότητας των Startup.

Μια νέα επιχείρηση για να προβεί σε λήψη χρηματοδοτικού ποσού, περνάει από πέντε στάδια επένδυσης (BVCA,2004):

1. Χρηματοδότηση Σποράς (seed) ή Χρηματοδότηση για απόδειξη της αξίας της ιδέας (proof-of-concept): Η επένδυση αυτή δίνεται στον επιχειρηματία κατά το αρχικό βήμα που κάνει δηλαδή όταν αναγνωρίζει την επιχειρηματική ιδέα και επιθυμεί να την εντάξει στην αγορά. Η χρηματοδότηση σποράς θα μπορούσε να χαρακτηριστεί ως βοηθητικό εργαλείο όσων αφορά την περαιτέρω έρευνα του νέου προϊόντος ή υπηρεσίας προτού διατεθεί στον πελατειακό κύκλο.
2. Χρηματοδότηση Εκκίνησης (start-up): Δίνεται στις επιχειρήσεις που έχουν εισάγει στην αγορά το προϊόν τους όμως δεν τους έχει αποφέρει οικονομικά οφέλη. Αυτό το στάδιο, παρέχεται ώστε να αυξηθεί η διαφήμιση του

προϊόντος ή της υπηρεσίας που προσφέρει και να ενισχυθεί η παραγωγική διαδικασία αυτού.

3. Χρηματοδότηση Επέκτασης(expansion): Σε αυτό το στάδιο, εκτός ότι το προϊόν ή υπηρεσία είναι εισηγμένη στην αγορά, η επιχείρηση πραγματοποιεί εμπορικές πωλήσεις. Δίνεται ως επένδυση στις επιχειρήσεις που επιθυμούν να επεκτείνουν την δράση τους σε νέες αγορές.
4. Κεφάλαιο αντικατάστασης (replacement): Στο συγκεκριμένο στάδιο, ο εξωτερικός επενδυτής έχει τη δυνατότητα να εξαγοράσει ένα μέρος ή το σύνολο του μετοχικού κεφαλαίου άλλου επενδυτή.
5. Χρηματοδότηση για εξαγορά από επενδυτές «εντός» ή «εκτός» της επιχείρησης(Buy-in/Buy-out): Οι λέξεις «εντός» και «εκτός» μας βοηθούν να διαχωρίσουμε τους εσωτερικούς από τους εξωτερικούς επενδυτές. Οι εσωτερικοί επενδυτές είναι όργανα της διοίκησης τα οποία μπορούν να προσφέρουν κεφάλαια έχοντας το δικαίωμα να συμμετέχουν και να απολάβουν ένα μέρος του μετοχικού κεφαλαίου. Οι εξωτερικοί επενδυτές είναι ανώτερα όργανα διοίκησης που προέρχονται από άλλες εταιρείες και χρηματοδοτώντας επιχειρήσεις, αποκτούν δικαίωμα συμμετοχής σε μέρη του μετοχικού κεφαλαίου καθώς και άσκηση ελέγχου της επιχείρησης.

Τα στάδια που προαναφέρθηκαν μπορούν να δώσουν μια ανάσα στις νεοφυείς επιχειρήσεις, που παραγκωνίζονται λόγω της δυναμικής μεγαλύτερων και πασίγνωστων επιχειρήσεων και να σημειώσουν έκρηξη επιτυχίας με άνοδο των πωλήσεων.

### 3.3. Οι Πηγές Χρηματοδότησης που αφορούν Startup Επιχειρήσεις

Για να επιβιώσει μια μικρή νεοσύστατη επιχείρηση θα πρέπει να διαλέξει την πηγή χρηματοδότησης που της ταιριάζει και την συμφέρει. Όπως προαναφέρθηκε, συχνή είναι η περίπτωση χρηματοδότησης της επιχείρησης από τον ιδρυτή της καθώς και από συγγενικά πρόσωπα. Εκτός αυτών, υπάρχουν και άλλες πηγές χρηματοδοτήσεων,

που θα παρουσιαστούν στην συνέχεια της συγκεκριμένης εργασίας, όπως οι τράπεζες, η Ελληνική Ομογένεια, επιχειρηματικοί άγγελοι, κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (venture capital&private Equity Funds), Forfaiting, Franchising και οι Θερμοκοιτίδες (incubators).

### 3.3.1. Τράπεζες

Στον ελλαδικό χώρο πολλές είναι οι τράπεζες που προσφέρουν χρηματοδοτικές υπηρεσίες δανειοληπτικού χαρακτήρα ώστε να εξασφαλίσουν στις μικρές ή μεσαίες επιχειρήσεις την πραγματοποίηση γοργών ρυθμών ανάπτυξης αλλά και την προσφορά της αναγκαίας στήριξης.

Μία χρηματοδοτική υπηρεσία είναι η πρακτόρευση απαιτήσεων (Factoring) δηλαδή η επιχείρηση συνάπτει ειδική σύμβαση με την τράπεζα η οποία καλύπτει τις υποχρεώσεις προεξοφλήσεων, να ελέγχει λογιστικά και νομικά την απαίτηση που έχει ως προς τους πελάτες της σχετικά με την είσπραξη αυτών. Το factoring επιδρά θετικά προσδίδοντας ανταγωνιστικό πλεονέκτημα με αύξηση του διαθέσιμου ρευστού της επιχείρησης που χρησιμοποιεί για την κάλυψη των υποχρεώσεών της.

Οι τράπεζες προσφέρουν υπηρεσίες Leasing (Χρηματοδοτική Μίσθωση) που συμβάλει στην απόκτηση του απαραίτητου εξοπλισμού για να ξεκινήσει η επιχείρηση τις επιχειρηματικές της ενέργειες. Το leasing θα μπορούσαμε να πούμε ότι είναι μια μορφή ενοικίασης των πάγιων στοιχείων προς τον ενδιαφερόμενο ιδιοκτήτη της νέας οντότητας. Έχει τη δυνατότητα επιλογής του πάγιου εξοπλισμού τον οποίο η εταιρεία Leasing τον προσφέρει με σύμβαση ενοικίασης, έναντι καταβολής συμφωνημένου ποσού, για ένα προκαθορισμένο χρονικό διάστημα και έχει τον ρόλο του μισθωτή. Με το πέρας του χρονικού ορίου, δύναται να ανανεωθεί η σύμβαση ή να εξαγοραστεί από τον μισθωτή- επιχειρηματία ο όλος εξοπλισμός που χρησιμοποιεί. Αναλυτικότερα, θα συναντήσουμε το Leasing και το Factoring στο 4<sup>ο</sup> Κεφάλαιο της παρούσας πτυχιακής.

### 3.3.2. Ελληνική Ομογένεια

Στο εσωτερικό της χώρας μας, δίνεται η ευκαιρία σε νέους επιχειρηματίες να συμμετάσχουν στον διαγωνισμό «Ελληνικό Βραβείο Επιχειρηματικότητας» (Hellenic Entrepreneurship Award) που αναζητά ως υποψήφιους επιχειρηματίες με καινοτόμες ιδέες, έχοντας ως έδρα την επιχείρησή τους στην Ελλάδα. Το πρόγραμμα απευθύνεται σε όλους τους επιχειρηματίες, έμπειρους και μη, σκοπεύοντας να ενισχύσει το προϊόν ή την υπηρεσία που θέλει να εισάγει στην αγορά παρέχοντας τα κατάλληλα εργαλεία στήριξης. Οι υποψήφιοι που λαμβάνουν μέρος, περνούν από διαδικασίες αξιολόγησης μίας έμπειρης ομάδας κριτών, οι οποίοι κρίνουν ποια ιδέα είναι πιο βιώσιμη και θα δημιουργήσει νέες θέσεις εργασίας. Το ύψος της χρηματοδότησης φτάνει το 1.000.000€, είναι άτοκη, διαθέτει ειδικό σύμβουλο και παρέχει εξειδικευμένες υποστηρικτές υπηρεσίες ως προς τα μέσα που είναι απαραίτητα για την λειτουργία της επιχείρησης.

### 3.3.3. Επιχειρηματικοί Άγγελοι (Business Angels)

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι ουσιαστικά είναι ιδιώτες επενδυτές που χρηματοδοτούν μικρομεσαίες επιχειρήσεις στο ξεκίνημά τους με σχετικά μικρά ποσά, προσφέροντας συμβουλευτική υποστήριξη, καθοδήγηση στα πλαίσια του στρατηγικού δρόμου που πρέπει να διαβούν καθώς και πολύτιμο από τον χρόνο τους. Χαρακτηρίζονται για την πολύχρονη εμπειρία τους αφού συνηθίζεται να είναι υψηλόβαθμα στελέχη άλλων εταιρειών ή πρώην στελέχη τα οποία έχουν συνταξιοδοτηθεί.

Βασικό τους κίνητρο για να επενδύσουν τα κεφάλαιά τους σε μία νεοφυή επιχείρηση είναι φυσικά το οικονομικό όφελος που θα τους αποφέρει η επένδυση αυτή. Εκτός αυτού, από τη στιγμή που χρηματοδοτούν έχουν το δικαίωμα να συμμετέχουν στο διοικητικό συμβούλιο της επιχείρησης, να παρακολουθούν συστηματικά τις επιχειρηματικές της ενέργειες και στηρίζουν και στο κομμάτι της αξιοποίησης των απαραίτητων πόρων.



#### 3.3.4. Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital & Private Equity Funds)

Στο εξωτερικό η μέθοδος χρηματοδότησης μέσω κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών είναι πασίγνωστη και χρησιμοποιείται πάνω από 50 χρόνια. Η εμφάνισή αυτής της πηγής χρηματοδότησης πρωτοεμφανίστηκε στην Ελλάδα γύρω στο 1990.

Οι εταιρείες Venture Capital, που συνηθίζεται να είναι θυγατρικές τραπεζών, επενδύουν σε επιχειρήσεις που η ανάπτυξή τους και η κερδοφορία τους στην αγορά είναι εξασφαλισμένη και δραστηριοποιούνται σε δυναμικό κλάδο. Συνεργάζονται με έμπειρες ομάδες βοηθώντας τους στο διοικητικό κομμάτι καθώς και στο επιχειρηματικό τους σχέδιο. Εξετάζουν τον βαθμό επικινδυνότητας και τα αναμενόμενα κέρδη.

Με τη διάθεση της επένδυσής τους απαιτούν να συμμετέχουν ως ένα ποσοστό επί του μετοχικού κεφαλαίου της επιχείρησης ως αμοιβή τους με αύξηση κεφαλαίου. Ακόμη, η χρηματοδότηση από Venture Capital μπορεί να πραγματοποιηθεί εξαγοράζοντας ένα μέρος του μετοχικού κεφαλαίου ή με την έκδοση προνομιούχων μετοχών. Στην Ελλάδα υπάρχουν πολλές εταιρείες Venture Capital και είναι μέλη της «Ένωσης Ελληνικών Επιχειρηματικών Κεφαλαίων». Στο Παράρτημα Ι βρίσκεται η λίστα των μελών που προσφέρουν κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών.

#### 3.3.5. Forfaiting

Σύγχρονη πηγή χρηματοδότησης, εν αντιθέσει με τον κλασσικό τρόπο λήψης δανείων, είναι το Forfaiting όπου εκχωρούνται απαιτήσεις οι οποίες περιλαμβάνουν εμπορικούς και πιστωτικούς κινδύνους, που μπορούν να διαπραγματευτούν πλήρως και προσφέρουν εγγύηση από τους τραπεζικούς οργανισμούς (Γαλάνης, 2000). Αποδίδοντας πιο απλά τον παραπάνω ορισμό, κατά το forfaiting πραγματοποιείται εξαγορά ή προεξόφληση των απαιτήσεων με αξιόγραφα, από τους εξαγωγείς (forfaiters) όσων αφορά την προμήθεια υλών. Συγκαταλέγεται στις πηγές χρηματοδότησης όπου η δραστηριότητα της επιχείρησης έχει εξαγωγικό χαρακτήρα.

Κατά τον Γαλάνη (2000), τα αξιόγραφα που χρησιμοποιούνται στο Forfaiting είναι τα παρακάτω:

- Συναλλαγματικές
- Εγγυητικές επιστολές
- Υποσχετικές επιστολές
- Ανέκκλητες πιστώσεις

### 3.3.6. Franchising

Το Franchising αποτελεί σύμβαση κατά την οποία δύο επιχειρήσεις συμβιβάζονται κάτω από συμφωνημένους όρους και προϋποθέσεις με αμοιβή ένα ποσοστό κεφαλαίου, με σκοπό να δίνεται το δικαίωμα χρήσης του εμπορικού σήματος και του ονόματος της μίας εκ των δύο. Η σύμβαση συνάπτεται με διαμεσολαβητή μία τράπεζα ώστε να εξασφαλίζεται η παροχή οικονομικών πόρων από τον εντολέα στον εντολοδόχο.

Σύμφωνα με τον Γαλάνη (2000), η τράπεζα αναμένει από τους εντολείς να αναπτύξουν τις μεταξύ τους συνεργατικές σχέσεις σε όλους τους τομείς τραπεζικών εργασιών ενώ από τους εντολοδόχους να τους εξασφαλίσουν επιτυχημένη κατάρτιση, επιχειρηματικές συμβουλές σύμφωνα με τα πρότυπα του ομίλου και εμπορικότητα των διατιθέμενων προϊόντων ή υπηρεσιών.

### 3.3.7. Θερμοκοιτίδες (Business Incubators)

Ο οργανισμός που υποστηρίζει νεοϊδρυόμενες επιχειρήσεις που αναπτύσσονται γρήγορα ονομάζεται Θερμοκοιτίδα Επιχειρήσεων ή Εκκολαπτήριο. Παρέχουν ειδικά διαμορφωμένους χώρους με τις κατάλληλες υπηρεσίες και τα αναγκαία πάγια στοιχεία, για 3 με 5 έτη, ως βοήθεια στο εφελτήριο μίας νέας επιχείρησης.

Φέρνουν σε επαφή πελάτες και προμηθευτές με τον εκκολαπτόμενο οργανισμό έναντι ενός ποσοστού των μετοχών της επιχείρησης. Οι θερμοκοιτίδες διακρίνονται

σε τρεις κατηγορίες αναλόγως τον κλάδο και τον στόχο της κάθε επιχείρησης (Γαγλιάς, 2012):

1. Τεχνολογικές Θερμοκοιτίδες, οι οποίες βρίσκονται εντός Τεχνολογικών Επιστημονικών Πάρκων, συνεργάζονται με Πανεπιστήμια και Τεχνολογικά Ιδρύματα για την εξέλιξη των τεχνολογικών μέσων δίχως να αποσκοπούν στο οικονομικό όφελος.
2. Θερμοκοιτίδες που προωθούν στην αγορά μικρές νέες θυγατρικές αλλά και συμβουλεύουν τις startup επιχειρήσεις τα βήματα που πρέπει να ακολουθήσουν για να αναπτυχθούν, ερευνώντας, το μη εισηγμένο στην αγορά, προϊόν που θέλει να διαθέσει προς τους ενδιαφερόμενους πελάτες.
3. Θερμοκοιτίδες που είναι γνώστες συγκεκριμένου κλάδου και φιλοξενούν επιχειρήσεις αποκλειστικά αυτού.

Μια νέα μικρή επιχείρηση στο ξεκίνημά της έρχεται αντιμέτωπη με πολλά προβλήματα που πρέπει να λύσει. Ο λόγος ύπαρξης των θερμοκοιτίδων είναι να ελαφρύνουν το βάρος των δυσκολιών του αρχικού κόστους στο όνομα του μοντέρνου προϊόντος ή υπηρεσίας, να αποτελέσουν πομπό μετάδοσης τεχνογνωσίας και διοικητικών πληροφοριών στους δέκτες, να διατηρεί τις αποδόσεις της σε βαθμό υψηλότερο του μέσου όρου του κλάδου αλλά και να τις επεκτείνει σε νέες αγορές.

Στην Ελλάδα, τα τελευταία δύο χρόνια, δημιουργήθηκε η θερμοκοιτίδα “egg” αποτέλεσμα της συνεργασίας της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης της Eurobank με το cluster Corallia σκοπεύοντας να ενισχύσουν την καινοτομία και την πρωτοβουλία των νέων να στραφούν στην επιχειρηματικότητα. Σε διάστημα 12 μηνών, στεγάζεται η ιδέα των υποψηφίων με προσφορά απαραίτητων υπηρεσιών, καθοδηγούνται στα πλαίσια του «επιχειρείν» και συνδέονται ανά πάσα στιγμή με εξειδικευμένους σύμβουλους. Κύρια επιδίωξη είναι οι συμμετέχοντες, από την επώαση στην ωρίμανση της επιχειρηματικής ιδέας, να χρησιμοποιήσουν δικά τους κεφάλαια για να εξαγοράσει δικά της αναγκαία περιουσιακά στοιχεία και υποδομές αλλά και να αποτελέσει πόλο έλξης χρηματοδοτήσεων.

Το 2005 ιδρύθηκε το Corallia, Ελληνική Πρωτοβουλία Τεχνολογικών Συνεργατικών Σχηματισμών. Επιδιώκει την πρόοδο της ελληνικής επιχειρηματικότητας αναπτύσσοντας πρωτοπόρα clusters τα οποία έχουν την ικανότητα να αυξήσουν την οικονομική διάσταση της χώρας.

Η εταιρεία BIC of Attica ίδρυσε την Θερμοκοιτίδα Νέων Επιχειρήσεων που βρίσκεται στο Τεχνολογικό και Πολιτιστικό Πάρκο του Λαυρίου και παρέχει στους νέους επιχειρηματίες κτιριακή υποδομή, φορείς χρηματοδότησης, σύνδεση με το δίκτυο της αγοράς και ερευνητικά κέντρα.

Το CoLab ανέλαβε την πρωτοβουλία να δημιουργήσει νεόδμητες εγκαταστάσεις όπου μπορούν να φιλοξενηθούν νέες επιχειρήσεις και να απολαύσουν το φιλικό περιβάλλον που το χαρακτηρίζει. Θετικά στοιχεία που πρέπει να αναφερθούν είναι η δημιουργία κύκλου γνωριμιών με άλλους επιχειρηματίες μέσα από διάφορες εκδηλώσεις και σεμινάρια που πραγματοποιούνται καθώς και η συνεχής στήριξη, η υλοποίηση συνεργασιών μεταξύ ατόμων που έχουν κοινό στόχο και η ανταλλαγή ιδεών. Η εταιρεία κινητής τηλεφωνίας Cosmote σε προσπάθειά της να συνδράμει στην προώθηση και ανάπτυξη της νεανικής επιχειρηματικότητας, δημιούργησε το πρόγραμμα “COSMOTESTartUp” συνεργαζόμενη με την ΕΕΔΕ, το Found.ation και την OTE Academy.

Ενδεικτικά, ενεργούν και οι παρακάτω θερμοκοιτίδες:

- Found.ation
- Innovation Farm
- Metavallon
- IQbility
- Aephoria
- Orange Grove

### 3.4. Συμπεράσματα και προτάσεις

Η ύπαρξη και η λειτουργία των startups στην οικονομία μίας χώρας παίζουν σπουδαίο ρόλο αφού συμβάλλουν στην ραγδαία ανάπτυξή της, δημιουργούν νέες θέσεις εργασίας με στόχο την απασχόληση ατόμων με υψηλό μορφωτικό επίπεδο και βοηθούν στην επέκταση του εξαγωγικού της χαρακτήρα. Μπορεί το υψηλό φορολογικό καθεστώς που επικρατεί, τα γραφειοκρατικά εμπόδια από την σκοπιά του κράτους, οι δυσκολίες που αντιμετωπίζουν όσον αφορά την οργάνωση και τον εξοπλισμό αλλά και ο ανταγωνισμός που τις βαραίνει στον κλάδο που δραστηριοποιούνται, καταφέρνουν να ανταπεξέλθουν από τις επικρατούσες αντίξοες συνθήκες και αντέχουν συνεχίζοντας τη λειτουργία τους παρόλο που η κρίση επικρατεί στην χώρα μας.

Συμπερασματικά, από την ανάλυση του τρίτου κεφαλαίου μας διαπιστώνουμε ότι ο τρόπος λειτουργίας μίας νεοφυούς επιχείρησης είναι η λήψη επιχορηγήσεων και χρηματοδοτήσεων. Θετικό το γεγονός ότι κινητοποιούνται στην Ελλάδα φορείς με στόχο την ανάπτυξη και την οικονομική χρηματοδότηση των νέων επιχειρήσεων με πρωταρχική θέση στις προτιμήσεις αυτών να είναι τα προγράμματα του ΕΣΠΑ ή συγχρηματοδοτούμενα προγράμματα με το ΕΣΠΑ όπως τα δάνεια Jeremie.

Ως γνωστόν, η διάσταση των μικρών καινοτόμων επιχειρήσεων έχει ενοποιηθεί γενικότερα στην οικονομική πολιτική κάτι που μας διαβεβαιώνει για την σπουδαιότητά τους μέσα σε αυτήν.

Στις μέρες μας, οι τράπεζες είναι ιδιαίτερα επιφυλακτικές και δίνουν με μεγάλη δυσκολία ποσά δανεισμού στο κοινό καθώς και στους επιχειρηματίες λόγω ότι επικρατεί πολιτικοοικονομική αβεβαιότητα και οι συνεχείς μεταρρυθμίσεις του κράτους επηρεάζουν άμεσα την οικονομία που κλονίζουν τον τραπεζικό κλάδο.

Το βασικότερο θέμα που απασχολεί τις startups είναι η εύρεση και η λήψη της κατάλληλης χρηματοδότησης ώστε να εμπλουτίσουν τόσο τους παραγωγικούς συντελεστές τους όσο και να σημειώσουν γρήγορο ρυθμό ανάπτυξης στον κλάδο τους έχοντας προοπτική να αποδώσουν κεφάλαια αναλόγως τον κίνδυνο που εγκυμονεί.

Παρόλο που οι τράπεζες διακρατούν την επιφυλακτικότητά τους, έχουν διακρίνει την ραγδαία ανάπτυξη των νεοφυών επιχειρήσεων και για το λόγο αυτό έχουν αναπτύξει ένα σύστημα παροχής διάφορων μορφών χρηματοδοτήσεων για κάθε ενδιαφερόμενο νέο επιχειρηματία αναλόγως τις ανάγκες που θέλει να εξυπηρετήσει. Αξίζει να αναφερθεί ότι το Ταμείο Εγγυοδοσίας Πολύ Μικρών και Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΕ) συνέβαλε ώστε να εμπιστευθούν οι τράπεζες τις νέες μικρές επιχειρήσεις αφού το ΤΕΜΠΕ κατέχει μερικώς τον ρόλο του εγγυητή προς τις τράπεζες.

Μολονότι τις όλες εξελίξεις που έχουν πραγματοποιηθεί, οι ΜΜΕ έρχονται αντιμέτωπες με διάφορες δυσκολίες ως προς την λήψη χρηματοδότησής τους. Έχει παρατηρηθεί ότι στις μικρές επιχειρήσεις και ειδικότερα στην Ελλάδα, προσφέρονται ιδιαίτερα μικρά ποσά κεφαλαίων από τον ιδρυτή καθώς επίσης και από πρόσωπα του συγγενικού περιβάλλοντος με αποτέλεσμα να καταφεύγουν στην εύρεση χειροπιαστών επενδύσεων ώστε η ρευστότητα της επιχείρησης να είναι βιώσιμη. Ακόμη ένα πρόβλημα αποτελεί η ανεπαρκής ενημέρωση των νεοφυών επιχειρήσεων όσον αφορά τα ήδη υπάρχοντα ή νέα χρηματοδοτικά προϊόντα που προσφέρονται από τις Τράπεζες. Για τους παραπάνω λόγους, πρέπει εξειδικευμένοι φορείς να προβούν στην υλοποίηση ημερίδων ή σεμιναρίων για την πλήρη κατάρτιση και ενημέρωση των επιχειρηματιών για τα παρακάτω:

- Τις χρηματοδοτικές υπηρεσίες και προϊόντα που προσφέρουν οι Τράπεζες και την ανάλυση των κριτηρίων χρηματοδότησης που απαιτούνται.
- Τη χρήση των τεχνολογικών μέσων των Τραπεζών, δηλαδή τις σύγχρονες εφαρμογές που παραθέτουν μέσω των οποίων μπορεί να διεξαχθεί οποιαδήποτε μέθοδο συναλλαγής (π.χ. την χρήση του e-banking όπου δύναται ο επιχειρηματίας να μεταφέρει χρηματικά ποσά στο εξωτερικό με κόστος λιγότερο από 1 ευρώ).
- Περαιτέρω ενημέρωση όσον αφορά το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων και τα επιδοτούμενα προγράμματα που κινητοποιούνται μέσω της Ε.Ε.

- Για την δυνατότητα εξαγωγικού χαρακτήρα που έχουν και πως μπορούν να αποκτήσουν.
- Για την ανάλυση της συνθήκης της «Βασιλείας II» βάσει της οποίας οι επιχειρήσεις πρέπει να βελτιώνουν τα αδύνατα σημεία στην οργάνωσή τους με σκοπό η πληροφόρηση που θα προσφέρουν στις Τράπεζες να είναι επαρκής ώστε να έχουν την δυνατότητα να εκτιμηθούν σωστά τα κριτήρια χρηματοδότησης.

Τέλος, το Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών μπορεί να βοηθήσει σε σημαντικό βαθμό τις νεοφυείς επιχειρήσεις ώστε να αναμορφώσουν την οργανωτική τους δομή, να συντονίσουν και να αξιολογήσουν τις επενδυτικές ευκαιρίες. Από το ΕΒΕΑ δραστηριοποιείται η θερμοκοιτίδα «Θ.Ε.Α.» όπου χρηματοδοτείται από το ΕΣΠΑ στα πλαίσια του προγράμματος «Έργο Αθήνα», του Δήμου Αθηνών σε συνεργασία με την Εταιρεία Ανάπτυξης και Τουριστικής Προβολής Αθηνών, μέσω της οποίας έχουν την δυνατότητα οι startups να υποβάλλουν σχετική αίτηση και να στηριχθούν για διάστημα 18 μηνών σε θέματα εγκαταστάσεων, να λάβουν επιχειρηματικές συμβουλές από εξειδικευμένο προσωπικό και να αξιολογήσουν τις επενδυτικές ευκαιρίες που μπορεί να προκύψουν.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 – ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΚΑΙ ΛΟΙΠΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ

### 4.1. Εισαγωγή

Το θέμα που απασχολεί τις νεοφυείς επιχειρήσεις και ΜΜΕ καθώς και γενικότερα την αγορά είναι η χρηματοδότηση κεφαλαίων διότι υπήρξε επιφυλακτικότητα προς τις μικρές επιχειρήσεις και η ανεύρεση πηγών χρηματοδότησης ήταν ιδιαίτερα δύσκολη. Τα τελευταία έτη έχει παρατηρηθεί το συνεχώς αυξανόμενο ενδιαφέρον των τραπεζών να επιθυμούν να αποτελέσουν πόλο έλξης ως χρηματοδότες αφού συνεχώς δημιουργούν νέες χρηματοδοτικές υπηρεσίες που εξειδικεύονται και αφορούν ειδικότερα τις Startup επιχειρήσεις στην Ελλάδα. Σαφώς και το ερώτημα που γεννήθηκε είναι για ποιο λόγο μέχρι σήμερα δεν το έκαναν αλλά και ποιος ο λόγος που τις ώθησε ώστε να εφαρμόσουν αυτή την πολιτική (Παπαδημητρόπουλος, 1992).

Η λήψη δανείων είναι ο συνηθέστερος τρόπος εύρεσης χρηματοδότησης από τις νέες επιχειρήσεις παρόλο που αποτελεί τελευταία επιλογή των επιχειρήσεων η προσφυγή στις τράπεζες αλλά επιδιώκουν να λειτουργούν λαμβάνοντας επιχορηγήσεις και επιδοτήσεις. Σύμφωνα με τον Καμπουρίδη (2001), το επιτόκιο των δανείων κεφαλαίου κίνησης είναι μεγαλύτερο σε σχέση με το επιτόκιο μακροπρόθεσμων δανείων επειδή το χρονικό διάστημα της εξόφλησής του είναι μεγαλύτερο.

Η παρουσία των νεοφυών επιχειρήσεων όχι μόνο στην εγχώρια αγορά αλλά και στην διεθνή οικονομία, μαγνητίζει το ενδιαφέρον των κυβερνήσεων της Ε.Ε. με αποτέλεσμα να δημιουργούν προγράμματα για να καθοδηγήσουν και να καταρτίσουν τις επιχειρήσεις όσον αφορά τους κανόνες της οικονομικής σκηνής, τα τεχνολογικά μέσα που πρέπει να χρησιμοποιήσουν και σαφέστατα να διακρίνουν τις επιχειρηματικές ευκαιρίες όπως και τις πηγές χρηματοδοτήσεων που θα συμβάλλουν στην ανάπτυξη όχι μόνο της οργανωτικής τους δομής αλλά και στο λανσάρισμα του προϊόντος ή υπηρεσίας που διαθέτουν.



## 4.2. Κόστος χρηματοδότησης

Το κόστος με το οποίο δανείζονται οι επιχειρήσεις στην χώρα μας σε αντίθεση με τις υπόλοιπες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, είναι αρκετά μεγαλύτερο. Ως προς τα προαναφερθέντα, αποτελεί ενδεικτικό γεγονός ότι τα επιτόκια για τις χορηγήσεις και οι καταθέσεις έχουν μεγάλο περιθώριο. Στην Ελλάδα, η αγορά των Τραπεζών, παρουσιάζει αρκετά «μαύρα» σημεία, που φέρουν την ευθύνη για το αρκετά μεγάλο περιθώριο επιτοκίου. Τα «μαύρα» αυτά σημεία συνοψίζονται παρακάτω (Καρούλια, et al., 2013):

- Η πολιτική έναντι του πληθωρισμού που ακολουθείται, οδηγεί την διατραπεζική αγορά στην εφαρμογή επιτοκίων αρκετά υψηλότερων σε σύγκριση με ότι ισχύει στα δεδομένα των διατραπεζικών αγορών στην Ευρώπη.
- Συγκρινόμενες με λοιπές χώρες της Ευρώπης, οι τράπεζες στην Ελλάδα είναι επιφορτισμένες με cash holding μεγαλύτερου ποσοστού που αγγίζει τις 12 ποσοστιαίες μονάδες.
- Ως προς την τελική τιμολόγηση για τις χορηγήσεις, οι συνέπειες δεν είναι καθόλου ευκαταφρόνητες. Το γεγονός αυτό έχει τις ρίζες του στο ότι οι δημόσιες τράπεζες ως επί το πλείστον διακρατούν σε μεγάλο βαθμό επισφαλείς απαιτήσεις.
- Η επιβαλλόμενη στην Ελλάδα, εισφορά N1281, αποτελεί την μεγαλύτερη ποσοτικά φορολογική επιβολή συγκρινόμενη με τις λοιπές χώρες της Ε.Ε.

## 4.3. Κριτήρια χρηματοδότησης

Όταν μια επιχείρηση αξιολογείται σχετικά με την πιστοληπτική της ικανότητα, εμφανίζονται αρκετά σπουδαίες δυσχέρειες. Είναι απαραίτητο για τα τραπεζικά ιδρύματα να διαθέτουν πληροφορίες για την επιχείρηση και το ιστορικό της, όμως και για τις προοπτικές που θα έχουν αλλά και για τους στόχους που έχουν θέσει για το

μέλλον, προκειμένου να μπορέσουν να προβούν σε αξιολόγηση με μεγαλύτερα ασφάλεια. Οι σημαντικές δυσχέρειες ωστόσο στην προαναφερθείσα αξιολόγηση, εμφανίζονται λόγω της κακής οργάνωσης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Ένας δεύτερος λόγος οφείλεται στην μη κοινοποίηση των οικονομικών καταστάσεων των επιχειρήσεων. Έπειτα από έρευνα του ΙΤΕΠ που πραγματοποιήθηκε με ερωτηματολόγιο στα τραπεζικά στελέχη, καταγράφηκαν τα κριτήρια που τέθηκαν από τα τραπεζικά ιδρύματα. Αυτά παρουσιάζονται παρακάτω:

- Η ύπαρξη δυνατοτήτων κέρδους, αλλά και η αναπτυξιακή προοπτική της επιχείρησης
- Η ύπαρξη υποθήκης ακινήτου με αξία επαρκή
- Η ύπαρξη ποσοστού ιδίας συμμετοχής στην επένδυση
- Οι φορείς της επιχείρησης να καλύπτουν κάποια ποιοτικά στοιχεία, όπως η φερεγγυότητα, η γνώση του αντικειμένου κ.α.
- Η υπαγωγή της επένδυσης σε αναπτυξιακό νόμο
- Η μη ευκαταφρόνητη διάρκεια ζωής
- Η ύπαρξη τριτεγγυήσεων

Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται τα προαναφερθέντα κριτήρια με τα οποία αξιολογείται η πιστοληπτική ικανότητα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, αλλά και η βαθμολογική κατάταξή τους.

Κριτήριο Χρηματοδότησης	Μέσος Όρος Βαθμολογίας	Κατάταξη βάσει Μέσου Όρου
Προοπτικές ανάπτυξης και κερδοφορίας	2,0	1
Υποθήκευση ακινήτου	3,2	2
Ποσοστό ίδιας συμμετοχής	3,7	3
Ποιοτικά στοιχεία (π.χ. φερεγγυότητα)	3,8	4
Υπαγωγή στον αναπτυξιακό νόμο	4,0	5
Διάρκεια ζωής	4,5	6
Τριτεγγυητής	4,7	7

Πηγή: Κριεμάδης, Θ., (2012), *Η καινοτομία στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις*

#### 4.4. Βραχυπρόθεσμος και Μακροπρόθεσμος δανεισμός

Τα είδη που υπάρχουν μεταξύ του βραχυπρόθεσμου και του μακροπρόθεσμου δανεισμού διαφέρουν. Σύμφωνα με τον Κριεμάδη (2012) αν πάρουμε σαν κριτήριο τον μακροπρόθεσμο δανεισμό, μπορούμε να διακρίνουμε τις ακόλουθες κατηγορίες:

##### ***Ομολογιακά Δάνεια***

Εκτός του απευθείας τραπεζικού δανεισμού και της αύξησης του μετοχικού κεφαλαίου, η επιχείρηση μπορεί να χρηματοδοτηθεί εναλλακτικά και από τα εταιρικά ομολογιακά δάνεια. Χρησιμοποιούνται για να χρηματοδοτηθεί η επιχείρηση με ξένα κεφάλαια, καλύπτουν ανάγκες σε κεφάλαιο κίνησης με πιο μόνιμο χαρακτήρα και επένδυση, και καλύπτονται από τραπεζικά ιδρύματα, σε κοινοπρακτική βάση, ή μέσω αυτών από ιδιώτες ή θεσμικούς επενδυτές. Ο Ν.3156/2003, διέπει τα εταιρικά ομολογιακά δάνεια, η αποπληρωμή τους γίνεται σε δόσεις (με ή χωρίς περίοδο χάριτος), ή με εξόφληση του κεφαλαίου μόλις λήξει το δάνειο, η διάρκεια τους είναι από 3 έως 5 έτη και το επιτόκίό τους μπορεί να είναι είτε κυμαινόμενο είτε σταθερό μετά από συνεννόηση της τράπεζας με την εταιρεία.

##### ***Δάνεια κυμαινόμενου επιτοκίου για εγκαταστάσεις κτιρίων***

Η τράπεζα μπορεί να χρηματοδοτήσει την δαπάνη μιας εταιρείας, σχετικά με την αγορά ενός νέου ακινήτου, της μεταφοράς της, της ανακαίνισης των εγκαταστάσεών της ή της επέκτασης της. Το δάνειο που ταιριάζει στις ανάγκες της επιχείρησης, όπως και η διάρκειά του και το ποσό του, αποφασίζονται από το αρμόδιο, για την επιχείρηση, στέλεχος. Αυτό το είδος δανείου προσφέρει την δυνατότητα χρήσης περιόδου χάριτος, το κεφάλαιό του μπορεί να εξοφληθεί με χρεολυτικές δόσεις, έχει κυμαινόμενο επιτόκιο που θα προσδιοριστεί από το Βασικό Επιτόκιο Παγίων και Εξοπλισμού ή θα είναι άλλο, διαπραγματεύσιμο με την τράπεζα, ενώ δίδεται και παροχή εξασφάλισης με έγγραφη προσημείωση επί του χρηματοδοτούμενου ή κάποιου άλλου ακινήτου.

### ***Δάνεια κυμαινόμενου επιτοκίου για εξοπλισμό***

Όταν η επιχείρηση επιθυμεί την ανανέωση του εξοπλισμού της, μπορεί να ζητήσει την επιχορήγηση της τράπεζας μέσω του συγκεκριμένου τύπου δανείου. Υπάρχει δυνατότητα χρήσης περιόδου χάριτος, μπορεί η εξόφληση του κεφαλαίου να πραγματοποιηθεί με χρεολυτικές δόσεις, ενώ το επιτόκιο είναι κυμαινόμενο, προσδιοριζόμενο από το Βασικό Επιτόκιο Παγίων και Εξοπλισμού ή άλλο διαπραγματεύσιμο με την τράπεζα.

### ***Κοινοπρακτικά Δάνεια***

Δύο ή περισσότερα πιστωτικά ιδρύματα αναλαμβάνουν συγκεκριμένο ποσοστό χρηματοδότησης, μέσω χρηματοδότησης της επιχείρησης με κοινοπρακτικό δάνειο, ώστε να καλυφθούν οι ανάγκες και οι επενδύσεις στα κεφάλαια κίνησης με μονιμότερο χαρακτήρα. Η αποπληρωμή γίνεται με δόσεις, με ή χωρίς περίοδο χάριτος, ή εξόφληση ολόκληρου του κεφαλαίου μετά τη λήξη του δανείου, η διάρκειά του είναι από 3 έως 5 έτη και το επιτόκιο μπορεί να είναι είτε κυμαινόμενο είτε σταθερό και μπορεί να συμφωνηθεί μετά από συνεννόηση με την τράπεζα ή τις τράπεζες.

### ***Δάνεια για το κεφάλαιο κίνησης με μονιμότερο χαρακτήρα***

Όταν υπάρχουν έκτακτες ανάγκες για την εταιρεία και χρειάζεται άμεσα ενίσχυση η ρευστότητά της, τότε χορηγείται το συγκεκριμένο δάνειο. Παρουσιάζει απλές διαδικασίες εκταμίευσης, έχει διάρκεια έως 3 έτη, εξοφλείται μέσω χρεολυτικών δόσεων, παρουσιάζει εξαμηνιαία χρέωση τόκων, ενώ το επιτόκιο είναι είτε κυμαινόμενο και προσδιορίζεται από το Βασικό Επιτόκιο για Κεφάλαιο Κίνησης, είτε σταθερό τριετίας.

### ***Δάνεια σε Ευρώ (κλειστής διάρκειας)***

Ο προγραμματισμός των υποχρεώσεων της επιχείρησης, γίνεται με μεγαλύτερη σιγουριά με αυτό τον τύπο δανείου. Προσφέρει σταθερό επιτόκιο, που είναι βασισμένο στον λήπτη του δανείου, για την συγκεκριμένη διάρκεια του δανείου, στην Διατραπεζική Αγορά, την γνωστή INTERBANKRATES. Έχει διάρκεια από 1 – 2 εβδομάδες έως και 1 – 12 μήνες, ενώ η εξόφληση γίνεται στην λήξη του δανείου, με δυνατότητα ανανέωσής του.

### ***Δάνεια σε συναλλάγμα***

Αυτός ο τύπος δανείου δίδεται σε επιχειρήσεις που συναλλάσσονται με νομίσματα εκτός Ευρώ, και μπορούν να χρηματοδοτηθούν με νόμισμα της επιλογής τους, από αυτά που είναι προς διαπραγμάτευση από της Διατραπεζική Αγορά Συναλλάγματος των Αθηνών, ώστε να καλύψουν τις βραχυπρόθεσμες ανάγκες τους. Σε αυτή την μορφή δανείου συνδυάζεται το νόμισμα δανεισμού με τους συναλλαγματικούς κινδύνους που έρχεται αντιμέτωπη η εταιρεία, λόγω της διεθνοποίησης των δραστηριοτήτων της από εξαγωγές υπηρεσιών και προϊόντων, άμεσες επενδύσεις μεταφορών του κέντρου της δραστηριότητας σε κάποιες άλλες χώρες κ.α. Μπορεί να υπάρξει προαγορά του συναλλάγματος, ώστε να υπάρχει δυνατότητα αντασφάλισης από τους συναλλαγματικούς κινδύνους μέσω της διαδικασίας Option – Forward, έχει επιτόκιο που βασίζεται στο Επιτόκιο της Διατραπεζικής Αγοράς του Λονδίνου, γνωστή και ως LIBOR, και ελάχιστο ποσό το ισόποσο των 15.000 Ευρώ, χωρίς όμως κάποιο μέγιστο όριο.

Το επιτόκιο έχει διάρκεια από 1 – 2 εβδομάδες έως και 1 – 12 μήνες, ενώ υπάρχει και επιτόκιο διάρκειας 1 ημέρας, στις χρηματοδοτήσεις USD.

### **Ανακυκλούμενες χρηματοδοτήσεις**

Η εξόφληση του κεφαλαίου σε αυτόν τον τύπο χρηματοδότησης γίνεται σε τακτά χρονικά διαστήματα ή σε περιόδους που να προσαρμόζονται στην συναλλακτική πραγματικότητα της επιχείρησης. Δίδεται επαναχορήγησης του εξοφλούμενου κεφαλαίου, ενώ η χρέωση των τόκων είναι εξαμηνιαία. Το επιτόκιο είναι κυμαινόμενο, προσδιοριζόμενο από το Βασικό Επιτόκιο για Κεφάλαια Κίνησης, ενώ η χρηματοδότηση έναντι απαιτήσεων, προσφέρει τη δυνατότητα να μετατραπούν σε μετρητά κάποια από τα στοιχεία του ενεργητικού της επιχείρησης όπως ενδεικτικά, οι απαιτήσεις από τις πωλήσεις μέσω πιστωτικών καρτών με το σύστημα των άτοκων δόσεων, οι συναλλαγματικές και οι επιταγές πελατείας, τα φορτωτικά έγγραφα και τα τιμολόγια πώλησης επί πιστώσει. Σε αυτόν τον τύπο επιχορήγησης, τα όρια προσαρμόζονται στις ανάγκες ρευστότητας και στο ύψος των πωλήσεων της εταιρείας, η εξόφληση του κεφαλαίου πραγματοποιείται σε τακτά χρονικά διαστήματα ή μετά από την ανάλογη πληρωμή των σχετικών απαιτήσεων, ενώ η χρέωση των τόκων είναι εξαμηνιαία και το επιτόκιο κυμαινόμενο, προσδιοριζόμενο από το Βασικό Επιτόκιο για Κεφάλαια Κίνησης.

#### **4.5. Το Factoring**

Το Factoring είναι μια χρηματοπιστωτική συναλλαγή και ένα είδος χρηματοδότησης του οφειλέτη κατά την οποία μια επιχείρηση πωλεί τους εισπρακτέους λογαριασμούς (δηλαδή, τιμολόγια) σε ένα τρίτο μέρος (που ονομάζεται πράκτορας) με έκπτωση. Μια επιχείρηση ορισμένες φορές πρακτορεύει τα εισπρακτέα περιουσιακά της στοιχεία για να ικανοποιηθούν οι σημερινές και άμεσες ταμειακές ανάγκες της. Το Forfaiting είναι διευθέτηση factoring που χρησιμοποιείται στην χρηματοδότηση διεθνούς εμπορίου από τους εξαγωγείς που επιθυμούν να πωλήσουν τις απαιτήσεις τους σε forfaiter.

Το Factoring δεν είναι το ίδιο με την προεξόφληση τιμολογίων (η οποία ονομάζεται «Εκχώρηση των απαιτήσεων»). Το factoring είναι η πώληση των απαιτήσεων, ενώ η

προεξόφληση τιμολογίων («ανάθεση των εισπρακτέων λογαριασμών») είναι ένας τύπος δανεισμού που περιλαμβάνει τη χρήση των εισπρακτέων λογαριασμών ενεργητικού ως εγγύηση για το δάνειο. Ωστόσο, σε ορισμένες άλλες αγορές, όπως το Ηνωμένο Βασίλειο, η προεξόφληση τιμολογίων θεωρείται μια μορφή factoring, που αφορά στην «εκχώρηση απαιτήσεων», που περιλαμβάνεται στις επίσημες στατιστικές factoring. Το factoring έκανε την εμφάνισή του στον ελλαδικό χώρο το 1990 με τον Ν1905/1990 και με ΠΔ/ΤΕ 2168/8.1.1993 και σύμφωνα με τον Καμπουρίδη (2001) για να ταιριάζει στα ελληνικά δεδομένα προβάδισμα είχαν οι ΠΔ/ΤΕ 959/ 10.3.1987, 1117/30.7.1987, 355/15.5.1987 και 399/30.8.1988.

Υπάρχουν τρία εμπλεκόμενα μέρη: ο πράκτορας που αγοράζει το εισπρακτέο, αυτός που πουλάει την απαίτηση, και ο οφειλέτης ο οποίος έχει μία χρηματοοικονομική υποχρέωση που απαιτεί από αυτόν να πληρώσει τον ιδιοκτήτη του τιμολογίου. Το εισπρακτέο, που συνήθως συνδέεται με ένα τιμολόγιο για τις εργασίες που εκτελούνται ή τα εμπορεύματα που πωλούνται, είναι ουσιαστικά ένα χρηματοοικονομικό περιουσιακό στοιχείο που δίνει στον ιδιοκτήτη της απαίτησης το νόμιμο δικαίωμα να εισπράξει τα χρήματα από τον οφειλέτη του οποίου η χρηματοοικονομική υποχρέωση αντιστοιχεί άμεσα με το εισπράξιμο στοιχείο. Ο πωλητής πωλεί τα υπόλοιπα των απαιτήσεων σε μια έκπτωση στο τρίτο μέρος, το εξειδικευμένο χρηματοοικονομικό οργανισμό (γνωστό και ως πράκτορας) για την ανάληψη μετρητών. Αυτή η διαδικασία μερικές φορές χρησιμοποιείται σε μεταποιητικές βιομηχανίες, όταν η άμεση ανάγκη για πρώτες ύλες υπερβαίνει τα διαθέσιμα μετρητά και την ικανότητα αγοράς "στο λογαριασμό" τους. Γενικά, τόσο η προεξόφληση τιμολογίων όσο και το factoring χρησιμοποιούνται από τις επιχειρήσεις ώστε να διασφαλίζουν ότι έχουν την άμεση ταμειακή ροή που είναι απαραίτητη για να καλύψουν τις τρέχουσες και άμεσες υποχρεώσεις τους.

Η πώληση της ιδιοκτησίας εισπρακτέων μεταβιβάσεων της απαίτησης προς τον πράκτορα, υποδεικνύει ότι ο πράκτορας αποκτά όλα τα δικαιώματα που συνδέονται με τις εισπρακτέες απαιτήσεις. Κατά συνέπεια, η απαίτηση καθίσταται περιουσιακό στοιχείο του πράκτορα, και ο πράκτορας αποκτά το δικαίωμα να λαμβάνει τις πληρωμές που πραγματοποιούνται από τον οφειλέτη για το ποσό του τιμολογίου, και



είναι ελεύθερος να ενεχυριάζει ή να ανταλλάσσει τα εισπρακτέα στοιχεία χωρίς υπερβολικούς περιορισμούς ή εμπόδια. Συνήθως, ο οφειλέτης λογαριασμού ενημερώνεται για την πώληση της απαίτησης, και ο πράκτορας χρεώνει τον οφειλέτη. Ωστόσο, η μη κοινοποίηση factoring, όπου ο πελάτης (πωλητή) συγκεντρώνει τους λογαριασμούς που πωλούνται στον πράκτορα, ως αντιπρόσωπος του πράκτορα, είναι ένα είδος που εμφανίζεται επίσης.

Αν το factoring μεταφέρει το εισπρακτέο «χωρίς προσφυγή», ο πράκτορας (αγοραστής της απαίτησης) πρέπει να φέρει την απώλεια, εάν ο οφειλέτης λογαριασμού δεν πληρώνει το ποσό του τιμολογίου. Αν το factoring μεταφέρει την απαίτηση «με προσφυγή», ο πράκτορας έχει το δικαίωμα να εισπράξει το ανεξόφλητο ποσό του τιμολογίου από τον μεταβιβάζοντα (πωλητή).

Ωστόσο, οποιεσδήποτε επιστροφές εμπορευμάτων που μπορεί να μειώσουν το ποσό του τιμολογίου που είναι εισπράξιμο από τους εισπρακτέους λογαριασμούς είναι συνήθως στην ευθύνη του πωλητή, και ο πράκτορας τυπικά συγκρατεί την καταβολή στον πωλητή ενός τμήματος της απαίτησης που πωλείται, προκειμένου να καλύψει τις επιστροφές εμπορευμάτων που σχετίζονται με το αντικείμενο πρακτορείας μέχρι το προνόμιο της επιστροφής του εμπορεύματος να λήξει.

Υπάρχουν πέντε κύρια μέρη της συναλλαγής factoring, τα οποία καταγράφονται χωριστά από λογιστή ο οποίος είναι υπεύθυνος για την καταγραφή της συναλλαγής factoring:

- το «τέλος» που καταβάλλεται στον πράκτορα,
- τα έξοδα από τόκους που καταβάλλονται στον πράκτορα για την προκαταβολή των χρημάτων,
- τα έξοδα «δυσμενούς χρέους» που συνδέεται με το τμήμα της απαίτησης που ο πωλητής αναμένει ότι θα παραμείνει απλήρωτο και ανείσπρακτο,
- τα «εισπρακτέα παρακράτησης πράκτορα», το ποσό δηλαδή για την κάλυψη των επιστροφών εμπορευμάτων, και

- οποιαδήποτε πρόσθετη «απώλεια» ή «κέρδος» που ο πωλητής πρέπει να αποδώσει στην πώληση των απαιτήσεων.

Μερικές φορές τα τέλη του πράκτορα καταβάλλονται από τον πωλητή (ο πράκτορας του «πελάτη») καλύπτουν ένα τέλος έκπτωσης, πρόσθετο πιστωτικό κίνδυνο που ο πράκτορας πρέπει να αναλάβει, καθώς και άλλες υπηρεσίες που παρέχονται. Το συνολικό κέρδος του πράκτορα είναι η διαφορά μεταξύ της τιμής που καταβάλλεται για το τιμολόγιο και τα χρήματα που λήφθηκαν από τον οφειλέτη, μείον το ποσό που χάνεται λόγω της μη πληρωμής. Άλλες κορυφαίες υπηρεσίες που παρέχονται είναι η χρηματοδότηση, η κάλυψη πιστωτικού κινδύνου και η διαχείριση των απαιτήσεων. Με την χρηματοδότηση ο πελάτης λαμβάνει γύρω στο 75% με 90% ποσό που θεωρείται προκαταβολή για την επίλυση του οικονομικού προβλήματος που έχει στα διαθέσιμά του και την κάλυψη των υποχρεώσεών του. Σχετικά με την κάλυψη πιστωτικού κινδύνου, όπου παρέχεται μόνο σε επισφαλείς πελάτες και αν ο πελάτης είναι αφερέγγυος μόνο τότε ο Factor πληρώνει τον προμηθευτή (Γαλάνης, 2000). Τέλος με την διαχείριση των απαιτήσεων επιτυγχάνεται ο έλεγχος των τιμολογίων και η είσπραξη αυτών.

Σήμερα το σκεπτικό του factoring εξακολουθεί να περιλαμβάνει το οικονομική έργο της προκαταβολής χρηματικών ποσών σε μικρότερες ταχέως αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις που πωλούν σε μεγαλύτερες και πιο φερέγγυες οργανώσεις. Ενώ σχεδόν ποτέ δεν παίρνουν στην κατοχή τους τα αγαθά που πωλούνται, οι πράκτορες προσφέρουν διάφορους συνδυασμούς χρημάτων και υποστηρικτικών υπηρεσιών κατά την προώθηση κονδυλίων.

Οι πράκτορες συχνά παρέχουν στους πελάτες τους τέσσερις βασικές υπηρεσίες: πληροφορίες σχετικά με την πιστοληπτική ικανότητα των υποψήφιων πελατών τους εγχώριων και διεθνών, και, στο χωρίς προσφυγή factoring, αποδοχή του πιστωτικού κινδύνου για «εγκεκριμένους» λογαριασμούς, διατηρούν το ιστορικό των πληρωμών από τους πελάτες (δηλαδή, των εισπρακτέων λογαριασμών γενικού καθολικού), διαχειρίζονται καθημερινά εκθέσεις σχετικά με τις εισπράξεις και παρουσιάζουν τις πραγματικές εισπράξεις. Η λειτουργία πίστωσης που ανατίθεται σε εξωτερικούς

συνεργάτες τόσο επεκτείνει την αποτελεσματική διευθυνσιοδοτούμενη αγορά των μικρών επιχειρήσεων και την διασφαλίζει από τις απειλητικές καταστροφικές επιπτώσεις μιας χρεοκοπίας ή οικονομικής δυσχέρειας ενός σημαντικού πελάτη. Μια δεύτερη βασική υπηρεσία είναι η λειτουργία των εισπρακτέων λογαριασμών. Οι υπηρεσίες εξαλείφουν την ανάγκη και το κόστος για μόνιμο ειδικευμένο προσωπικό που βρίσκεται σε μεγάλες επιχειρήσεις. Παρά το γεγονός ότι σήμερα ακόμη και εκείνες αναθέτουν εξωτερικά αυτές τις back-office λειτουργίες. Το πιο σημαντικό, οι υπηρεσίες ασφαλίζουν τους επιχειρηματίες και τους ιδιοκτήτες ενάντια σε μεγάλες αιτίες κρίσης της ρευστότητας και των ιδίων κεφαλαίων τους.

Επιπρόσθετα, το Factoring στοχεύει στο να εξυπηρετήσει τους συμβαλλόμενους ικανοποιώντας τις εξής οικονομικές τους υποχρεώσεις:

- Πρωταρχικά να ανευρεθούν βραχυπρόθεσμες και μεσοπρόθεσμες πηγές χρηματοδότησης των προμηθευτών με σκοπό την άμεση ρευστοποίηση του κεφαλαίου, δηλαδή τις απαιτήσεις. Οι απαιτήσεις θα πρέπει να γίνουν ληξιπρόθεσμες ώστε να καταφέρει ο προμηθευτής να της ρευστοποιήσει.
- Μία ακόμη εξυπηρετίσιμη ανάγκη, είναι να αποδεσμευτεί ο προμηθευτής από τις όποιες εργασίες αλλά και τον χρόνο που απαιτεί ο χειρισμός και η λειτουργία της επιχείρησης καθώς και η είσπραξη των απαιτήσεων. Με το παραπάνω, ο προμηθευτής έχει τη δυνατότητα να αφοσιωθεί πλήρως στις δραστηριότητές του. Ειδικότερα εάν η σύμβαση έχει ήδη συναφθεί τότε ο προμηθευτής καταφεύγει τόσο στην σύναψη συμβάσεων με τους πελάτες όσο και στην ικανοποίηση της παροχής τους προς τους πελάτες.
- Τέλος, ο προμηθευτής απαλλάσσεται στην περίπτωση που δεν είναι φερέγγυοι οι πελάτες του. Δηλαδή η επιχείρηση που διαθέτει τα προϊόντα της ή τις υπηρεσίες της επικοινωνεί με την τράπεζα και μαζί εξερευνούν τα ενδεχόμενα με σκοπό τη σύναψη σύμβασης. Η τράπεζα διερευνά την μελλοντική εξέλιξη του πελάτη της, τις υποχρεώσεις του, τις συναλλαγές που διενεργεί και όλα τα στοιχεία που μπορεί να αναλύσει και εκτιμήσει ώστε να καταλήξει αν συμφέρει να συναφθεί η σύμβαση factoring.

Στο δεύτερο μισό του εικοστού αιώνα η εισαγωγή των υπολογιστών διευκόλυνε τις λογιστικές επιβαρύνσεις των πρακτόρων και, στη συνέχεια, των μικρών επιχειρήσεων. Το ίδιο συνέβη και για την ικανότητά τους να λαμβάνουν πληροφορίες σχετικά με την πιστοληπτική ικανότητα του οφειλέτη. Η εισαγωγή του Internet και του διαδικτύου έχει επιταχύνει τη διαδικασία μειώνοντας ταυτόχρονα το κόστος. Σήμερα οι πληροφορίες πιστώσεων και η ασφαλιστική κάλυψη είναι διαθέσιμες οποιαδήποτε στιγμή της ημέρας ή της νύχτας on-line. Το διαδίκτυο δίνει επίσης τη δυνατότητα στους πράκτορες και στους πελάτες τους να συνεργάζονται σε πραγματικό χρόνο σχετικά με τις εισπράξεις. Η αποδοχή των υπογεγραμμένων εγγράφων που προβλέπονται από την τηλεομοιοτυπία ως νομικά δεσμευτικά έχει εξαλείψει την ανάγκη για φυσική παράδοση των «πρωτότυπων», μειώνοντας τις καθυστερήσεις χρόνου για τους επιχειρηματίες.

Με αυτές τις προόδους στην τεχνολογία, οι πάροχοι factoring συνήθως προσαρμόζονται σε μια συγκεκριμένη βιομηχανία. Αυτό επηρεάζει συχνά τις πρόσθετες υπηρεσίες που προσφέρονται από τον πράκτορα προκειμένου να προσαρμόσει καλύτερα την υπηρεσία factoring στις ανάγκες της επιχείρησης. Ένα παράδειγμα αυτού, περιλαμβάνει ένα ειδικό πράκτορα πρόσληψης προσωπικού και μισθοδοσίας και στην υποστήριξη back-office με την εγκατάσταση factoring. Ένας πράκτορας χονδρικής ή διανομής δεν μπορεί να προσφέρει αυτή την πρόσθετη υπηρεσία. Οι διαφορές αυτές μπορούν να επηρεάσουν το κόστος της εγκατάστασης, την προσέγγιση που έχει ο πράκτορας κατά τη συλλογή των πιστώσεων, τις διοικητικές υπηρεσίες που περιλαμβάνονται στην εγκατάσταση και το μέγιστο μέγεθος των τιμολογίων που μπορεί να υπολογιστεί.

Μέχρι την πρώτη δεκαετία του εικοστού πρώτου αιώνα ένα βασικό δημόσιο πολιτικό σκεπτικό για το factoring παρέμεινε ότι το προϊόν είναι κατάλληλο για τις απαιτήσεις των καινοτόμων ταχέως αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων ζωτικής σημασίας για την οικονομική ανάπτυξη. Μια δεύτερη λογική δημόσιας πολιτικής επιτρέπει στην θεμελιωδώς καλή επιχείρηση να γλιτώσει το κόστος της διαχείρισης του χρόνου που καταναλώνουν οι δοκιμασίες της προστασίας από πτώχευση για τους προμηθευτές, τους υπαλλήλους και τους πελάτες ή να παρέχει μια πηγή κεφαλαίων κατά τη

διάρκεια της διαδικασίας αναδιάρθρωσης της επιχείρησης, έτσι ώστε να μπορούν να επιβιώσουν και να αναπτυχθούν.

Κίνδυνοι για έναν παράγοντα περιλαμβάνουν:

- Πιστωτικό κίνδυνο αντισυμβαλλομένου που σχετίζεται με τους πελάτες και τους οφειλέτες που καλύπτονται από κινδύνους. Οι οφειλέτες που καλύπτονται από κινδύνους μπορούν να αντασφαιστούν, γεγονός που περιορίζει τους κινδύνους ενός πράκτορα. Οι εμπορικές απαιτήσεις είναι περιουσιακό στοιχείο αρκετά χαμηλού κινδύνου εξαιτίας της σύντομης διάρκειάς τους.
- Η εξωτερική απάτη από τους πελάτες: ψεύτικη τιμολόγηση, προ-τιμολόγηση, μη αποδιδόμενα πιστωτικά σημειώματα, κ.λπ. Ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο απάτης και η υποβολή του πελάτη σε έλεγχο θα μπορούσαν να περιορίσουν τους κινδύνους.
- Νομικοί, συμμορφωτικοί και φορολογικοί κίνδυνοι: μεγάλος αριθμός των ισχυόντων νόμων και κανονισμών σε διάφορες χώρες.
- Λειτουργικοί κίνδυνοι, όπως συμβατικές διαφορές.
- Ομοιόμορφος εμπορικός κώδικας που διασφαλίζει τα δικαιώματα στα περιουσιακά στοιχεία.
- Κίνδυνοι ΤΠΕ: περίπλοκο, ολοκληρωμένο σύστημα factoring, εκτεταμένη ανταλλαγή δεδομένων με τον πελάτη.

#### 4.6. To Leasing

Η μίσθωση είναι ένας συμβατικός διακανονισμός για τον μισθωτή (χρήστη) ώστε να καταβάλει αντίτιμο στον εκμισθωτή (ιδιοκτήτη) για την χρήση ενός περιουσιακού στοιχείου και δίνονται στον μισθωτή οι δυνατότητες να αποκτήσει τον απαραίτητο εξοπλισμό στο ύψος της Υπολειμματικής αξίας αυτού, να ανανεώσει την ήδη υπάρχουσα σύμβαση με τους ίδιου κανόνες ή τροποποίηση αυτών για τη διάρκεια ενός επιπλέον έτους καθώς και να πάψει τη συνεργασία με τον ιδιοκτήτη με τον όρο να επιστραφεί ο εξοπλισμός.

Σε γενικές γραμμές, μια συμφωνία μίσθωσης είναι μια σύμβαση μεταξύ δύο μερών, του εκμισθωτή και του μισθωτή. Ο εκμισθωτής είναι ο νόμιμος κύριος του περιουσιακού στοιχείου, ο μισθωτής αποκτά το δικαίωμα χρήσης του περιουσιακού στοιχείου σε αντάλλαγμα για πληρωμές ενοικίου.

Ο ευρύς όρος συμφωνία μίσθωσης μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να περιγράψει μια μίσθωση στην οποία το περιουσιακό στοιχείο είναι κινητή και ακίνητη περιουσία. Ο χρήστης νοικιάζει τη γη ή τα αγαθά που διατίθενται ή εκμισθώνονται από τον ιδιοκτήτη. Ως πράξη η λέξη μίσθωση είναι λιγότερο ακριβής, γιατί μπορεί να αναφέρεται σε οποιαδήποτε από αυτές τις ενέργειες. Παραδείγματα της μίσθωσης άυλων περιουσιακών στοιχείων είναι η χρήση ενός προγράμματος ηλεκτρονικού υπολογιστή (παρόμοιο με άδεια, αλλά με διαφορετικές διατάξεις), ή η χρήση μιας ραδιοφωνικής συχνότητας (όπως μια σύμβαση με τον πάροχο κινητής τηλεφωνίας).

Η μίσθωση είναι μια νομική σύμβαση, και, επομένως εκτελέσιμη από όλα τα συμβαλλόμενα μέρη σύμφωνα με το δίκαιο των συμβάσεων της δικαιοδοσίας τους.

Ορισμένα είδη μισθώσεων μπορούν να έχουν ειδικές ρήτρες που απαιτούνται από τον νόμο, ανάλογα με το ακίνητο που εκμισθώνεται, και/ ή την δικαιοδοσία στην οποία υπεγράφη η συμφωνία.

Κοινά στοιχεία της συμφωνίας μίσθωσης περιλαμβάνουν:

- Ονόματα των μερών της συμφωνίας.
- Ημερομηνία έναρξης και διάρκεια της συμφωνίας.
- Αναγνώριση και προσδιορισμός του συγκεκριμένου αντικειμένου (με διεύθυνση οδού, ή να τύπο/ μοντέλο, σειριακό αριθμό) που μισθώνεται.
- Παροχή προϋποθέσεων για την ανανέωση ή την μη ανανέωση.
- Ειδική παράγραφο (κατ' αποκοπή ποσό ή περιοδικές πληρωμές) για τη χορήγηση της χρήσης αυτού του αντικειμένου.
- Διατάξεις για την ασφάλεια των καταθέσεων και των όρων για την επιστροφή του.
- Μπορεί να έχει μια συγκεκριμένη λίστα καταστάσεων που περιγράφονται σ' αυτό ως προεπιλεγμένες προϋποθέσεις και ειδικοί χειρισμοί.
- Μπορεί να έχει άλλες ειδικές συνθήκες που εφαρμόζονται και για τις δύο πλευρές, όπως:
  1. Πρέπει να παρέχουν ασφάλιση για την απώλεια.
  2. Περιοριστική χρήση.
  3. Ποιος φορέας είναι αρμόδιος για τη συντήρηση.
- Ρήτρα καταγγελίας (που περιγράφει τι θα συμβεί αν η σύμβαση λήξει νωρίς ή ακυρωθεί, αναφέροντας τα δικαιώματα των μερών να καταγγείλουν την μίσθωση και τις υποχρεώσεις τους).

Όλα τα είδη προσωπικής ιδιοκτησίας (π.χ. αυτοκίνητα και έπιπλα) ή ακίνητη περιουσία (π.χ. οικόπεδα, διαμερίσματα, μονοκατοικίες και επιχειρηματικά ακίνητα (συμπεριλαμβανομένης της χονδρικής και λιανικής)) μπορούν να μισθωθούν. Ως αποτέλεσμα της μίσθωσης, ο ιδιοκτήτης (εκμισθωτής) παραχωρεί τη χρήση του ακινήτου που αναφέρεται στον μισθωτή.

Ο στενότερος όρος «ενοικίαση» περιγράφει μια μίσθωση στην οποία η κινητή και ακίνητη περιουσία είναι γη. Η πριμοδότηση είναι ένα ποσό που καταβάλλεται από το μισθωτή για τη μίσθωση για να χορηγηθεί ή για να διασφαλίσει την μίσθωση του πρώην ενοικιαστή, συχνά προκειμένου να εξασφαλίσει χαμηλό ενοίκιο, σε μεγάλες περιόδους μισθώματος. Για τα τμήματα κτιρίων είναι η συνηθέστερη επιλογή για τους χρήστες να πληρώσουν επίσης με σύμβαση παροχής ασφάλειας, ή με την ίδια

σύμβαση, μια χρέωση υπηρεσίας η οποία είναι συνήθως ένας ρητός κατάλογος υπηρεσιών σε μία μίσθωση, για την ελαχιστοποίηση των διαφορών σχετικά με τα έξοδα παροχής υπηρεσιών. Μια μεικτή μίσθωση ορίζει ένα ενοίκιο που είναι για το συνολικό ποσό που οφείλεται, συμπεριλαμβανομένων όλων των δαπανών παροχής υπηρεσιών.

Μια ακυρώσιμη μίσθωση είναι μία μίσθωση που μπορεί να τερματιστεί αποκλειστικά και μόνο από τον μισθωτή ή μόνο από τον εκμισθωτή χωρίς ποινή. Μια αμοιβαία ακυρώσιμη μίσθωση μπορεί να ακυρωθεί και από τις δύο πλευρές. Μια μη-ακυρώσιμη μίσθωση είναι μία μίσθωση που δεν μπορεί να λυθεί έτσι. Κοινώς, η «μίσθωση» μπορεί να συνεπάγεται μια μη-ακυρώσιμη μίσθωση, ενώ η «συμφωνία ενοικίασης» μπορεί να σημάνει μια ακυρώσιμη μίσθωση.

Επηρεασμένες από το κτηματολόγιο, συνήθως οι ενοικιάσεις που χορηγούνται αρχικά για περισσότερο από ένα χρόνο αναφέρονται πιο απλά ως μισθώσεις.

Η μίσθωση θα παρέχει είτε ειδικές διατάξεις σχετικά με τις ευθύνες και τα δικαιώματα του μισθωτή και εκμισθωτή, ή θα υπάρξουν αυτόματες διατάξεις, ως αποτέλεσμα της τοπικής νομοθεσίας. Σε γενικές γραμμές, με την καταβολή του τέλους διαπραγμάτευσης με τον εκμισθωτή, ο μισθωτής (ονομάζεται επίσης ενοικιαστής) έχει την κατοχή και χρήση (την ενοικίαση) του μισθωμένου ακινήτου αποκλείοντας του εκμισθωτή και όλους τους άλλους από την πρόσβαση σε αυτό εκτός αν προσκληθούν από τον μισθωτή. Η πιο κοινή μορφή της μίσθωσης ακίνητης περιουσίας είναι μια συμφωνία μίσθωσης κατοικίας μεταξύ του ιδιοκτήτη και ενοικιαστή. Δεδομένου ότι η σχέση μεταξύ του ενοικιαστή και τον ιδιοκτήτη ονομάζεται μίσθωση, ο όρος αυτός συνήθως χρησιμοποιείται επίσης για άτυπες και μικρότερες μισθώσεις. Το δικαίωμα στην κατοχή του μισθωτή μερικές φορές ονομάζονται ενδιαφέρον μισθίου. Η μίσθωση μπορεί να είναι για μια ορισμένη χρονική περίοδο (που ονομάζεται διάρκεια της μίσθωσης). Η μίσθωση μπορεί να τερματιστεί νωρίτερα από την ημερομηνία του τέλους από:

- «Σπάσιμο»/ ακύρωση (αυτό εξαρτάται από τους όρους της μίσθωσης)



- Μια πράξη διαπραγμάτευση Παράδοσης ή Απόδοσης.
- Forfeiting
- Με τη λειτουργία του καταστατικού (σπάνια)

Η μίσθωση θα πρέπει να συγκρίνεται με μια άδεια, η οποία μπορεί να εξουσιοδοτεί ένα άτομο (που ονομάζεται δικαιοδόχος) να χρησιμοποιεί το ακίνητο, αλλά η οποία ενδέχεται να τερματιστεί κατά τη βούληση του ιδιοκτήτη του ακινήτου (που ονομάζεται ο δικαιοπάροχος). Ένα παράδειγμα από μια σχέση δικαιοπάροχου/δικαιοδόχου είναι αυτή του ιδιοκτήτη ενός πάρκινγκ και ενός προσώπου που σταθμεύει το όχημα στο πάρκινγκ. Η διαφορά είναι ότι αν υπάρχει ένα χρονικό περιθώριο (τέλος του χρόνου), ένας βαθμός υποδήλωσης ιδιωτικότητας της αποκλειστικής κατοχής ενός σαφώς καθορισμένου τμήματος, επαναλαμβανόμενες πληρωμές, η έλλειψη δικαιώματος να καταγγείλει την σύμβαση για πειθαρχικούς λόγους ή μη πληρωμή, οι παράγοντες αυτοί τείνουν προς μίσθωση. Αντίθετα, η είσοδος μιας συγκεκριμένης φοράς στην ιδιοκτησία κάποιου άλλου είναι πιθανώς μια άδεια. Η δημιουργική διαφορά μεταξύ μιας μίσθωσης και της άδειας είναι ότι η μίσθωση προβλέπει γενικά τις τακτικές περιοδικές πληρωμές κατά τη διάρκεια της σύμβασής της και έχει μια συγκεκριμένη ημερομηνία λήξης. Εάν η σύμβαση δεν έχει ημερομηνία λήξης, τότε μπορεί να έχει τη μορφή μιας διαρκούς άδειας και ακόμα δεν είναι μια μίσθωση.

Υπό κανονικές συνθήκες, οι ιδιοκτήτες των ακινήτων είναι ελεύθεροι να κάνουν ό, τι θέλουν με την περιουσία τους (για νόμιμο σκοπό), συμπεριλαμβανομένων του να ασχολούνται με αυτή ή να παραδώσουν την κατοχή του ακινήτου σε έναν ενοικιαστή για περιορισμένο χρονικό διάστημα. Εάν ένας ιδιοκτήτης έχει χορηγήσει κατοχή σε άλλο άτομο (δηλαδή, στον ενοικιαστή), στη συνέχεια κάθε παρεμβολή στην ήσυχη απόλαυση της ιδιοκτησίας από τον μισθωτή που έχει πλέον την νόμιμη κατοχή από μόνη της παράνομη.

Ανάλογες αρχές εφαρμόζονται στην ακίνητη περιουσία, καθώς και για την προσωπική περιουσία, αν και η ορολογία διαφέρει. Ανάλογες αρχές εφαρμόζονται στην υπομίσθωση, δηλαδή στην μίσθωση από έναν ενοικιαστή που έχει την κατοχή, σε

έναν υπο-ενοικιαστή. Το δικαίωμα υπεκμίσθωσης μπορεί να απαγορευθεί ρητά από το headlease, δηλαδή την κύρια μίσθωση, που μερικές φορές αναφέρεται ως «κύρια μίσθωση». Αυτή η μορφή της μίσθωσης περιγράφει τις συνθήκες όπου υπάρχει υπενοικίαση και συνήθως αναφέρεται σε ένα ολόκληρο κτίριο κατάλληλο για μια σειρά από βραχυπρόθεσμους ενοικιαστές ή για πολλούς ενοικιαστές. Αυτοί οι ενοικιαστές headlease και οι ενοικιαστές τους, οι οποίοι μπορούν με τη σειρά τους να υπενοικιάζουν ονομάζονται μέσοι ιδιοκτήτες. Ένα headlease είναι συνήθως για μεγαλύτερο χρονικό διάστημα από ό, τι η υπομίσθωση, δεδομένου ότι είναι παραβίαση της σύμβασης να δοθεί μεγαλύτερη υπομίσθωση από το headlease.

Η μεταβίβαση του υπολοίπου ποσοστού της μίσθωσης, η ανάθεση, είναι συχνά εφικτή και υπάρχουν σιωπηρά δικαιώματα παραχώρησης μέσω αναγκαστικού δικαίου ή ως προεπιλεγμένη θέση σε ορισμένες δικαιοδοσίες. Η κοινή χρήση ή ο διαχωρισμός σχετικά με την κατοχή μπορεί να αποτελέσει παραβίαση ορισμένων μισθώσεων.

Οι τυπικές προϋποθέσεις για μια μίσθωση που καθορίζεται από το νόμο και έθιμο της δικαιοδοσίας στην οποία βρίσκεται η ακίνητη περιουσία. Στην περίπτωση των προσωπικών ειδών, που καθορίζεται από το νόμο και έθιμο της δικαιοδοσίας στην οποία η συμφωνία μίσθωσης γίνεται.

Η διάρκεια της μίσθωσης μπορεί να είναι σταθερή, περιοδική ή αορίστου χρόνου. Αν πρόκειται για ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, η σύμβαση λήγει αυτόματα όταν λήξει η περίοδος, και δεν χρειάζεται να δοθεί καμία ειδοποίηση, λόγω της απουσίας των νομικών απαιτήσεων. Η διάρκεια του χρόνου μπορεί να είναι υπό όρους, και στην περίπτωση αυτή διαρκεί μέχρι να συμβεί ένα συγκεκριμένο γεγονός, όπως ο θάνατος ενός συγκεκριμένου ατόμου. Μια περιοδική μίσθωση είναι εκείνη η οποία ανανεώνεται αυτόματα, συνήθως σε μηνιαία ή εβδομαδιαία βάση. Μια μίσθωση κατά βούληση διαρκεί μόνο για όσο διάστημα τα μέρη το επιθυμούν, και μπορεί να καταγγελθεί από οποιονδήποτε συμβαλλόμενο χωρίς ποινή.

Εκτός από τα βασικά της ενοικίασης (ποιος, τι, πότε, πόσο), μια ενοικίαση ακινήτων μπορεί να έχει πολύ περισσότερες λεπτομέρειες σχετικά με αυτά και άλλα θέματα. Η ακίνητη περιουσία μπορεί να ενοικιαστεί για τη στέγαση, τη στάθμευση ενός οχήματος(-ων), την αποθήκευση, για επιχειρηματική δραστηριότητα, γεωργική δραστηριότητα, της θεσμική ή κυβερνητική χρήση, ή για άλλους λόγους.

Ποιος: Τα μέρη που συμμετέχουν στη σύμβαση, ο εκμισθωτής (μερικές φορές αποκαλείται ιδιοκτήτης) και ο μισθωτής (μερικές φορές αποκαλείται ενοικιαστής) προσδιορίζονται στη σύμβαση. Μια μίσθωση στέγασης μπορεί να διευκρινίζει εάν ο ενοικιαστής ζει μόνος, με την οικογένεια, τα παιδιά, ή επισκέπτες. Η ενοικίαση μπορεί να οριοθετήσει τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις του καθενός από αυτούς. Από την άλλη πλευρά, ο ενοικιαστής μπορεί επίσης να έχει ειδικά δικαιώματα από τις εισβολές από τον ιδιοκτήτη (ή άλλους ενοικιαστές), παρά μόνο υπό συνθήκες έκτακτης ανάγκης.

Τι: Η ενοικίαση ακινήτων μπορεί να περιλαμβάνει το σύνολο ή μέρος σχεδόν κάθε ακινήτων, όπως ένα διαμέρισμα, ένα σπίτι, ένα κτίριο, ένα γραφείο επιχειρήσεων, γη, ένα αγρόκτημα, ή απλώς ένα εσωτερικό ή εξωτερικό χώρο για στάθμευση ενός οχήματος. Οι μισθωμένες κτιριακές εγκαταστάσεις μπορούν να περιλαμβάνουν όχι μόνο συγκεκριμένα δωμάτια, αλλά και την πρόσβαση σε άλλους κοινόχρηστους χώρους, όπως η στάθμευση σε στεγασμένο χώρο, η αποθήκη σε υπόγειο ή σοφίτα, τα μπλιντ, η πισίνα, κ.λπ. Η συμφωνία μπορεί να διευκρινίζει το πώς και πότε αυτές οι θέσεις μπορούν να χρησιμοποιηθούν, και από ποιον. Αναλυτικότερα, σύμφωνα με τον Καμπουρίδη (2001), τα πάγια στοιχεία που εντάσσονται στο leasing είναι τα κινητά στοιχεία ή αλλιώς ο μηχανολογικός εξοπλισμός, τα ακίνητα αφορούν π.χ., οικόπεδα, τα εμπεπηγμένα αφορούν μηχανολογικό εξοπλισμό που έχει στερεωθεί με τη γη και τα άλλα πάγια στοιχεία.

Πότε: η διάρκεια της ενοικίασης μπορεί να είναι για μια νύχτα (π.χ. ένα δωμάτιο ξενοδοχείου), εβδομάδες, μήνες ή χρόνια. Μπορεί να υπάρχουν νομοθετικές διατάξεις που απαιτούν εγγραφή οποιουδήποτε μισθώματος που θα μπορούσε να

επεκταθεί για περισσότερο από ένα ορισμένο αριθμό ετών (π.χ., επτά) προκειμένου να αντιταχθούν στον νέο ιδιοκτήτη.

Μια τυπική μίσθωση είτε ετήσια είτε μηνιαία, και το ποσό της μίσθωσης μπορεί να είναι διαφορετικό για μακροπρόθεσμους ενοικιαστές (λόγω του χαμηλότερου κόστους του κύκλου εργασιών). Η παραίτηση από μια μακροχρόνια μίσθωση πριν από τη λήξη της θα μπορούσε να καταλήξει στην επιβολή κυρώσεων, ή ακόμα και το κόστος ολόκληρης της συμφωνηθείσας περιόδου (αν ο ιδιοκτήτης δεν είναι σε θέση να βρει ένα κατάλληλο ενοικιαστή ως αντικατάσταση, μετά από επιμελή αναζήτηση). Εάν ένας ενοικιαστής παραμένει και μετά το τέλος της μίσθωσης για μια περίοδο ετών (ενός ή περισσοτέρων), τότε τα μέρη μπορούν να συμφωνήσουν ότι η μίσθωση θα ανανεωθεί αυτόματα, ή μπορεί απλά να μετατραπεί σε μια μίσθωση κατά βούληση (μηνιαία) στο προκαθορισμένο μηνιαίο κόστος της προηγούμενης ετήσιας μίσθωσης. Αν δόθηκε σε έναν μισθωτή η προειδοποίηση να εγκαταλείψει τις εγκαταστάσεις, και αρνείται να το πράξει, ο ιδιοκτήτης στη συνέχεια αρχίζει τη διαδικασία έξωσης.

Πόσο: Η μίσθωση μπορεί να είναι πληρωτέα σε μηνιαία βάση, σε ετήσια βάση, ή εκ των προτέρων, ή όπως αλλιώς συμφωνηθεί. Μια τυπική διάταξη για μίσθωση κατά βούληση είναι το «μίσθωμα του πρώτου και του τελευταίου μήνα" συν ένα ποσό ως εγγύηση.

Η κατάθεση εγγύησης συχνά αντιμετωπίζεται ως κατάθεση μεσεγγύησης, που ανήκει στον ενοικιαστή, αλλά κατέχεται από τον ιδιοκτήτη έως ότου οι εγκαταστάσεις παραδοθούν σε καλή κατάσταση (οι συνήθεις φθορές εξαιρούνται). Σε ορισμένα κράτη, ο ιδιοκτήτης πρέπει να παρέχει στον ενοικιαστή το όνομα και τον αριθμό λογαριασμού της τράπεζας, όπου πραγματοποιείται η κατάθεση εγγύησης, και πληρώνεται το ετήσιο επιτόκιο στο μισθωτή. Άλλες ρυθμίσεις μπορούν να απαιτήσουν από τον ιδιοκτήτη να υποβάλει κατάλογο των προϋπάρχουσων ζημιών στο ακίνητο, αλλιώς θα χάσει την κατάθεση ασφαλείας αμέσως (διότι δεν υπάρχει κανένας τρόπος για να καθοριστεί αν ήταν υπεύθυνος ένας προηγούμενος μισθωτής).

Το Leasing χρησιμοποιείται επίσης ως μορφή χρηματοδότησης για την απόκτηση εξοπλισμού για τη χρήση και την αγορά. Πολλοί οργανισμοί και επιχειρήσεις χρησιμοποιούν την χρηματοδοτική μίσθωση για την απόκτηση και τη χρήση πολλών τύπων εξοπλισμού, συμπεριλαμβανομένης των μηχανημάτων και εργαλείων, των εμπορευματοκιβωτίων, τον εξοπλισμό, την ιατρική τεχνολογία και εξοπλισμό, τον γεωργικό εξοπλισμό, τα αεροσκάφη, τα φορτηγά και τον μεταφορικό εξοπλισμό, τον εξοπλισμό των επιχειρήσεων, το λιανικό εμπόριο και τον εξοπλισμό γραφείου, τον εξοπλισμό πληροφορικής και λογισμικού.

Η χρηματοδότηση μέσω χρηματοδοτικών μισθώσεων για τον εξοπλισμό γενικά παρέχεται από τις τράπεζες και ανεξάρτητες εταιρείες χρηματοδότησης.

Τέλος, θα αναφερθούμε στις σπουδαιότερες κατηγορίες Leasing: τη Λειτουργική Μίσθωση (Operating Leasing) και τη Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financing Leasing). Στη Λειτουργική Μίσθωση, η επιχείρηση πληρώνει κάθε μήνα με μίσθωμα τα στοιχεία που έχει ενοικιάσει ενώ στη Χρηματοδοτική Μίσθωση καταβάλλει το ποσό που αναλογεί ως προς το διάστημα που χρησιμοποιείται.

## ΜΕΡΟΣ ΙΙ: ΕΜΠΕΙΡΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5 – ΠΟΣΟΤΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ

### 5.1. Start-ups στην Ελλάδα

Σύμφωνα με την έρευνα της Endeavor Greece, υπάρχει μεγάλη αύξηση στους αριθμούς των νεοφυών επιχειρήσεων, τις λεγόμενες Startups.

Το 2010 για παράδειγμα, ιδρύθηκαν 16 συνολικά Startups εταιρείες και ο αριθμός αυτός δεκαπλασιάστηκε μέχρι το 2013, ενώ αντίστοιχη ήταν και η αύξηση των κεφαλαίων προς επένδυση σε Startups το ίδιο διάστημα. Το 2010, το ποσό επένδυσης άγγιζε τις 500.000 ευρώ, ενώ μέχρι το 2013 το ποσό αυξήθηκε κατά 80 φορές αφού άγγιζε τα 42 εκατ. ευρώ. Συνολικά 30 επιχειρήσεις έλαβαν επενδυτικό κεφάλαιο κατά τη διάρκεια του 2013.

Η Endeavor Greece κατέληξε στο συμπέρασμα πως τα κεφάλαια πρωτοβουλίας Jeremie, που διοχετεύτηκαν στην αγορά, μέσω των funds Elikonos, Odyssey, Open Fund και PJ Tech Catalyst, έπαιξαν ρόλο στην ανάπτυξη των εταιρειών Startups. Η κατανομή ανά κλάδο και το ποσοστό των επενδύσεων κατά το έτος 2013, με επενδυτές που έχουν τη βάση τους στην χώρα μας κατά 72%, και αφορούν εταιρείες σε αρχικά στάδια ανάπτυξης σε ποσοστό 59%, βοηθούν στο να καταγραφούν τα αποτελέσματα.

Για να δούμε τα αποτελέσματα πιο συγκεκριμένα, το 50% της συνολικής επένδυσης του 2013 δόθηκε σε εταιρείες τεχνολογίας, ενώ εν συνεχεία ακολουθούν οι εταιρείες που παρέχουν χρηματοοικονομικές υπηρεσίες, με το μεγάλο ποσοστό να επενδύεται στην Hellas Direct. Ακολουθούν τα media, τα τρόφιμα και τα αγροτικά προϊόντα, ο τουρισμός, η ψυχαγωγία και ο τομέας της εκπαίδευσης. Θα πρέπει όμως να μας ξενίζει το γεγονός πως υπάρχει έλλειψη επενδύσεων σε κάποιους κλάδους με έντονη δραστηριότητα όπως η ενέργεια, το ηλεκτρονικό εμπόριο και η υγεία.

Αξίζει να σημειωθεί πως το 50% των Startups από το 2010 μέχρι σήμερα αφορούν τις mobile apps, σύμφωνα με την Endeavor, κάτι που αποτυπώνει και την γενικότερη τάση της εποχής μας με την τεχνολογία να κυριαρχεί. Όσον αφορά την Ελλάδα, το

25% των εταιρειών δείχνουν πως μπορούν να αναπτυχθούν ικανοποιητικά και να δημιουργήσουν προστιθέμενη αξία αλλά και επιπλέον θέσεις εργασίας.

Η αύξηση του αριθμού των επιχειρήσεων έχει άμεση συνοχή με την αύξηση των οργανισμών που έχουν σαν έργο την στήριξη των νέων επιχειρηματιών, όπως για παράδειγμα, οι incubators, οι συνεργατικοί χώροι, οι εκδηλώσεις, οι διαγωνισμοί αλλά και άλλες πρωτοβουλίες με σκοπό την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας, αλλά και την περαιτέρω χρηματοδότηση των νέων εγχειρημάτων.

Σύμφωνα με τα πορίσματα της Endeavor Greece, η αναλογία επιχειρήσεων και οργανισμών αγγίζει το 5 προς 1, και η πρόοδος φαίνεται να είναι σε καλό δρόμο αφού το περιβάλλον διαμορφώνεται ικανοποιητικά και βοηθάει τις επιχειρηματικές προσπάθειες. Η προσπάθεια όμως πρέπει να συνεχιστεί και να αναβαθμιστούν περαιτέρω τα χρηματοδοτικά εργαλεία ώστε να δημιουργηθούν στην Ελλάδα περισσότερες ευκαιρίες για την δράση των επιχειρήσεων και την ανταγωνιστικότητα στους διάφορους τομείς. Σαν πρότυπα οφείλουν να λειτουργούν οι επιτυχημένοι επιχειρηματίες και οι εταιρείες που έχουν όλες τις βλέψεις για να γίνουν επιτυχημένες, να υποστηρίζονται ικανοποιητικά ώστε να αναπτυχθούν και να δημιουργήσουν περισσότερες θέσεις εργασίας.

Η ενίσχυση της επιχειρηματικής πρωτοβουλίας οφείλεται στην οικονομική κρίση η οποία μπορεί να συνέβαλε στον περιορισμό της πρόσβασης στην αγορά εργασίας αλλά αποτέλεσε κίνητρο στους νέους ώστε να δράσουν επιχειρώντας την ίδρυση των νεοφυών επιχειρήσεων με συμμάχους την καινοτομία, την θέληση και την δημιουργικότητα. Δυστυχώς, έχει αποδειχθεί ότι μέσα σε 3 έτη το 50% των Startups εγκαταλείπει την αγορά εργασίας. Εκτός από την δημιουργικότητα και την θέληση, για να πετύχει μία νεοφυής επιχείρηση θα πρέπει να της παρέχεται τα αναγκαία υλικοτεχνικά μέσα, γραφεία, οδηγίες από εξειδικευμένους σύμβουλους και χρηματοδότηση. Σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξή τους και υποστήριξή τους μπορεί να έχει το κράτος αν μεριμνήσει προσφέροντας αρμόδια εργαλεία και μετριάζοντας τα όποια εμπόδια αντιμετωπίζει κάθε επιχειρηματίας. Η εκπαίδευση και η έρευνα όσον αφορά την αγορά και τον κλάδο που δραστηριοποιείται μία νεοφυής, μπορεί να θεωρηθεί πολύτιμη αν όχι απαραίτητη.



Το πρόγραμμα της Orange Grove στην πρεσβεία της Ολλανδίας, έχουν φιλοξενηθεί στην έδρα της στο Καλλιμάραρο 45 Startups μέσα σε 1 χρόνο. Από τις 45 επιχειρήσεις, οι 2 κατάφεραν να συνεχίσουν την λειτουργία τους, άλλες 2 διέκοψαν την λειτουργία τους, οι 9 από αυτές βρήκαν full time εργασία και οι υπόλοιπες 34 φιλοξενούνται από το Orange Grove. Μέσα από το πρόγραμμα με την συνδρομή 100 μεντόρων και συντονιστών, 20 Startups αποκτούν κάποιο εισόδημα. *«Καταρχάς, προσπαθούμε να προετοιμάσουμε επαρκώς τις ομάδες ώστε να παρουσιάζουν τις ιδέες τους στον επιχειρηματικό κόσμο, στους venture capitalists ή στους business angels. Έπειτα, έχουμε πολλούς επισκέπτες οι οποίοι συμμετέχουν στις διοργανώσεις μας και γνωρίζουν από κοντά τα Startups. Μεταξύ άλλων, έρχονται άνθρωποι από την Ολλανδία και από άλλα μέρη που διερευνούν την προοπτική επένδυσης σε αυτά τα εγχειρήματα»*, σημειώνει στη «N» ο πρέσβης της Ολλανδίας Jan Versteeg, ο οποίος θεωρεί ότι υπάρχει διαθέσιμη χρηματοδότηση για πραγματικά καλές πρωτοβουλίες. Όσον αφορά την Ολλανδία, το έτος 2013, το 60% της δημιουργίας των νέων θέσεων εργασίας οφείλεται σε επιχειρήσεις λειτουργίας νεότερες των 5 ετών. Ειδικότερα για τις Startups, δηλαδή τις επιχειρήσεις αυτές που καινοτομούν, έχουν ραγδαία ανάπτυξη και το αντικείμενό τους είναι στις τεχνολογίες πληροφορίας και επικοινωνιών, αγγίζουν τις 7000 στο σύνολο, αντιπροσωπεύουν 16.000 θέσεις εργασίας και οι εισφορές τους στο ολλανδικό ΑΕΠ φτάνουν τα 2 δις. Ο κ. Versteeg, χρησιμοποιώντας το παράδειγμα της χώρας του ως κίνητρο, προκαλεί την χώρα μας ώστε να παρακινήσει περισσότερους νέους ανθρώπους προς τις νεοφυείς επιχειρήσεις, διότι παρόλο την οικονομική κρίση που επικρατεί με αποτέλεσμα τα υψηλά ποσοστά ανεργίας, στην Αθήνα λειτουργούν μόλις εκατοντάδες Startups.

Μία από αυτές, είναι η διαδικτυακή πλατφόρμα Gigalize, η οποία διοργανώνει συντονισμένη ομαδική δράση με στόχο την εμφάνιση καλλιτεχνών του εξωτερικού στην Ελλάδα. Η εκάστοτε εκστρατεία έχει συγκεκριμένο στόχο την συγκέντρωση υποστηρικτών μέσα σε ένα χρονικό διάστημα. Για παράδειγμα, θα πρέπει μέσα σε 60 ημέρες να συγκεντρωθούν 1500 υποστηρικτές. Μόλις επιτευχθεί ο στόχος, τότε το Gigalize έρχεται σε επαφή με τον καλλιτέχνη και φροντίζει να του μεταφέρει το ενδιαφέρον του κοινού. Ο Γιώργος Κόλλιας, ο ένας εκ των διαχειριστών της πλατφόρμας, αναφέρει ότι η πλατφόρμα έχει ξεπεράσει τους 30.000 χρήστες που

έχουν γραφτεί και αποκαλεί ως ανώριμη την λειτουργία των ελληνικών νεοφυών επιχειρήσεων ως προς την οργανωτική δομή λέγοντας τα εξής: «Δεν έχουν δημιουργηθεί επαρκώς κύκλοι δυνητικών επενδυτών αλλά και συνεργατών. Πολλοί βλέπουν ακόμη με καχυποψία τα Startups και δεν τα παίρνουν πολύ στα σοβαρά. Κατά τη γνώμη μου, χρειάζονται success stories στο ελληνικό οικοσύστημα ώστε να τα δει ο κόσμος με μία άλλη ματιά».

Το Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο έχει κινητοποιηθεί από το 2012, δημιουργώντας την Μονάδα Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας, θέλοντας μέσω αυτής να αξιοποιήσει επιχειρηματικά τις καινοτόμες ιδέες των φοιτητών συνδέοντάς τις με αποτελέσματα που προέρχονται από έρευνες. Ενημερωτικά, 6 ομάδες δραστηριοποιούνται στον επιχειρηματικό κλάδο σήμερα και περίπου 50 ομάδες έχουν συμβουλευθεί από μέντορες και συντονιστές μέσω μίας εποικοδομητικής διαδικασίας.

Ακόμη, το Tradescraper προέρχεται από την Μονάδα Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας, το οποίο αφορά μία πλατφόρμα business to business, που προσπαθεί με την χρήση του διαδικτύου να προσομοιώσει τις διεργασίες που υπάρχουν μέσα σε μία εταιρεία όπως π.χ., η ενδοεπικοινωνία των τμημάτων της εταιρείας, η γρήγορη αναζήτηση των συνεργατών της και άλλες διαδικασίες που υπάρχουν εντός της λειτουργίας μίας επιχείρησης.

Θετικό στοιχείο αποτελούν τα κεφάλαια πρωτοβουλίας “Jeremie Funds”, δηλαδή τα επενδυτικά ταμεία υψηλού ρίσκου που λειτουργούν με διασύνδεση των ιδιωτικών κεφαλαίων με τα κονδύλια του Ευρωπαϊκού Ταμείου Επενδύσεων (EIF), όπου συντέλεσαν στο να αποδειχθεί πως όσοι προέβλεψαν τα τέλη του 2012, ότι το 2013 θα είναι η χρονιά των Startups, ειδικά στο τέλος του έτους (Πόγκας,2013). Αξίζει να αναφερθεί ότι στο τέλος του 2013 στην αγορά της χώρας μας, δημιουργήθηκαν ευκαιρίες απόδοσης επενδυτικών κεφαλαίων από το εξωτερικό και από ιδιώτες σε νεοφυείς επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται κυρίως στον κλάδο της καινοτόμου τεχνολογίας.

Σύμφωνα με τα στοιχεία που συγκέντρωσε το emea.gr, οι Startups που λειτουργούν στην οικονομία της Ελλάδας, έλαβαν 32 επενδύσεις Venture Capital που άγγιξαν τα 45.388 εκατ. δολ. Η μεγαλύτερη μερίδα των νεοφυών επιχειρήσεων που έλαβαν ποσά

επενδύσεων αφορούσαν τα “Jeremie Funds” και πιο συγκεκριμένα 19 έλαβαν επενδύσεις “Jeremie Funds” ύψους 11 εκατ. δολ. Την μεγαλύτερη και σπουδαιότερη επένδυση έλαβε η Persado, μία spin-out επιχείρηση της Upstream, δηλαδή επιχείρηση τεχνοβλαστός, όπου η επένδυση προήλθε από την Αμερική, από την διεθνώς αναγνωρισμένη Bain Capital Ventures η οποία επένδυσε το κεφάλαιο ύψους 15 εκατ. δολ στην Persado.

Μια από τις πιο γνωστές και πετυχημένες επιχειρήσεις στον ελλαδικό χώρο, που δραστηριοποιείται στον κύκλο των mobile apps είναι το Taxibeat. Το Taxibeat είναι μία εφαρμογή ανεύρεσης ταξί που βοηθά στην αποφυγή της χρέωσης της κλήσης ενός ταξί, βρίσκει τα ταξί που βρίσκονται πιο κοντά σου, έχεις τη δυνατότητα να διαλέξεις ποιο επιθυμείς να σε παραλάβει καθώς ο χρήστης έχει την δυνατότητα να βαθμολογήσει και σχολιάσει την εμπειρία του. Ξεκίνησε το 2011 από την Αθήνα και μέχρι σήμερα έχει επεκταθεί στο Βουκουρέστι, το Όσλο, το Παρίσι, το Σάο Πάολο, το Ρίο ντε Τζανέιρο, την Πόλη του Μεξικό και στα επόμενα σχέδια της επέκτασής της βρίσκονται Μπογκοτά και Λίμα. Μέσα στο έτος του 2013, το Taxibeat έλαβε επένδυση ύψους 6 εκατ. δολ., και για τα πλάνα της επέκτασής τους έλαβε από ιδιώτες επενδυτές 2 εκατ. δολ στο Μεξικό και επιπλέον 4 εκατ. δολ, από το βέλγικο ταμείο επενδύσεων Hummingbird Ventures για την επέκτασή του σε όλη την Βραζιλία στα πλαίσια του Παγκοσμίου Κυπέλλου Ποδοσφαίρου που διεξήχθη το 2014. Συνοψίζοντας για το Taxibeat, έχει λάβει πάνω από 7.3 εκατ. δολ., από επενδυτικούς πομπούς από το 2011.

Βασιζόμενοι στον πίνακα που παραθέτουμε παρακάτω από το emea.gr, μέσα στο 2013 οι νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα έλαβαν περίπου 55 εκατ. δολ., από επενδυτικά κεφάλαια.

Μια Startup που έπαψε να δραστηριοποιείται στην ελληνική αγορά, είναι η BugSense όπου μετά την 3ετή λειτουργία της, εξαγοράστηκε από μια εταιρεία εισηγμένη στον δείκτη NASDAQ της Wall Street και παγκόσμιας εμβέλειας πάνω στον κλάδο της επιχειρησιακής ευφυΐας. Το ποσό μπορεί να ανήλθε στα 10 εκατ. Δολ, αν και δεν γνωστοποιήθηκε το ύψος του ποσού.

Εταιρεία	Ποσό*	Επενδυτής	Χρηματοδότηση
Persado	15.000	Bain Capital Ventures/ TL Capitol	Series A
inaccess	6.500	Piraeus Taneo Capital Fund, private investors	Series A
Taxibeat	4.000	Hummingbird Ventures	Series A
Taxibeat	2.000	Private investors	Post seed
ClickDelivery	4.093	YemekSepeti	Series A
Swapdom	1.997	Odyssey Venture Partners	Seed
Olive Media	1.557	Elikonos Jeremie SICAR	Seed
Pinnatta	1.500	Odyssey Venture Partners, PJ Tech Catalyst Fund	Series A
eConais	1.500	Odyssey Venture Partners	Series A
Intelen	~1.000	Private investors	mini-Series A
Intelen	360	Angel investors	Post seed
incrediblue	675	Jeremie Openfund II, private investors	Seed
incrediblue	130	Jeremie Openfund II	Seed
Workable	780	Jeremie Openfund II	Seed
Total Eclipse	580	Jeremie Openfund II, angel investors	Seed
Warply	500	Angel investors	Seed
Intale (πρώην i-Kiosk)	450	PJ Tech Catalyst Fund, angels	Seed
Radiojar	430	PJ Tech Catalyst Fund	Seed
Pollfish	273	PJ Tech Catalyst Fund	Seed
Cookisto	266	Private investors	Seed
ParkAround	252	PJ Tech Catalyst Fund, angel investors	Seed
Weendy	240	Archimedes Labs	Seed
Zoottle	205	Private investors	Seed
USEUM	165	Angel investors	Seed
dopios	157	Jeremie Openfund II	Seed
Discoveroom	150	Jeremie Openfund II, private investors	Seed
longaccess	144	Jeremie Openfund II, Driin Holdings, private investors	Seed
codebender	134	LAUNCHub	Seed
Singularity Lab	108	Jeremie Openfund II	Seed
captainwise.com	82	PJ Tech Catalyst Fund	Seed
Offerial	82	PJ Tech Catalyst Fund	Seed
Locish	78	Jeremie Openfund II	Seed

\*Το ποσό είναι σε χιλιάδες δολάρια, όπως ανακοινώθηκε από τις ίδιες τις εταιρείες ή τους επενδυτές τους. Όπου δεν είναι διαθέσιμη η πληροφορία, το ποσό σε δολάρια έχει υπολογιστεί με βάση τη μέση συναλλαγματική ισοτιμία του μήνα κατά τον οποίο πραγματοποιήθηκε ή ανακοινώθηκε η επένδυση.

πηγή: [www.EMEA.gr](http://www.EMEA.gr)

Εικόνα 1. Επενδύσεις που δέχθηκαν οι ελληνικές startups το 2013

πηγή: [www.emea.gr](http://www.emea.gr)

Αξίζει να σημειωθεί πως η σημαντικότερη επένδυση ήταν αυτή των 4 εκατ. δολ. προς το Taxibeat από το βελγικό επενδυτικό ταμείο Hummingbird Ventures, σε σχέση με το σύνολο των επενδύσεων που λήφθηκαν από τις ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις στο τέλος του έτους 2013, ύψους 11.420 εκατ. δολ. Μία ακόμη σπουδαία επένδυση αποτέλεσε και αυτή της εταιρείας YemekSepeti προς το Click Delivery στο ποσό των 4.093 εκατ. δολ., όπου το Click Delivery είναι ένας διαδικτυακός χώρος στο οποίο οι εγγεγραμμένοι χρήστες έχουν την δυνατότητα να παραγγείλουν ηλεκτρονικά μέσα

από μία γκάμα επιλογής εστιατορίων που προσφέρουν γρήγορο φαγητό. Η YemekSerpeti είναι τούρκικης προέλευσης, διεθνώς αναγνωρισμένη και λαμβάνει χρηματοδοτικά κεφάλαια από την επενδυτική εταιρεία General Atlantic.

Επιπρόσθετα, σύμφωνα με το emea.gr, η Odyssey Venture Partners επένδυσε στην eConais περίπου 1.5 εκατ. δολ, με στόχο να βελτιώσει το προϊόν που διαθέτει η επιχείρηση στην αγορά και για να την βοηθήσει ως προς την απόκτηση εξαγωγικού χαρακτήρα. Η eConais δραστηριοποιείται από το 2008 στην ελληνική οικονομία αλλά δεν γνωστοποίησε το ύψος επένδυσης που εξέλαβε.

Ακόμη, ιδιαίτερη ήταν η χρηματική συμβολή ιδιωτών και του PJ Tech Catalyst Fund, όπου στο τέλος του έτους 2013, εκ των οποίων οι 2 βρίσκονταν υπό την αιγίδα του IQbility, επένδυσαν τέσσερα κεφάλαια στις εξής Startups:

- Στην επιχείρηση Pollfish δόθηκε το ποσό των 273.000 δολ. Με στόχο την ανέλιξη και την προώθηση του προϊόντος που διατίθεται στην αγορά.
- Στην ParkAround, για την επισημοποίησή της και διαφήμισή της στο Λονδίνο, λήφθηκε το ποσό των 252.000 δολ.
- Η offerial καθώς και το Captainwise, έλαβαν, έκαστη, το ποσό των 82.000 δολ., για την είσοδό τους στην θερμοκοιτίδα IQbility και για το ξεκίνημά τους στον κλάδο δραστηριοποίησής τους.

Στην συνέχεια, η χρηματοδότηση ιδιωτών καθώς και τα ποσά επενδυτικών κεφαλαίων του Jeremie Openfund II συνέβαλαν στην πορεία και εξέλιξη τριών ελληνικών Startups. Αρχικά, η επιχείρηση incrediblue κατάφερε να αποσπάσει 675.000 δολ., με σκοπό την επέκτασή της στην Μεσόγειο έχοντας αποτέλεσμα το ποσό αυτό να σημειώσει αύξηση και να ανέλθει στα 805.000 δολ. Επίσης, η Discoveroom έλαβε κατά την εκκίνηση της λειτουργίας της 150.000 δολ. Τέλος, δόθηκε το επενδυτικό κεφάλαιο των 108.000 δολ., στην Singularity Lab για να πραγματοποιήσει τα επιχειρηματικά της σχέδια.

Επιπλέον, η εφαρμογή για κινητά Zoottle WiFi hotspot αφορά την εξεύρεση των κωδικών WiFi σε δημόσιους χώρους και καταστήματα και οι χρήστες της το μόνο που χρειάζεται να κάνουν ώστε να την χρησιμοποιήσουν, δίχως να μπαίνουν στην διαδικασία αναζήτησης κωδικού, είναι να πατήσουν like στην σελίδα του

καταστήματος, στο μέσο κοινωνικής δικτύωσης, το Facebook. Στην περίπτωση που ο χρήστης δεν έχει πρόσβαση στο Facebook, έχει τη δυνατότητα να συνδεθεί στο αντίστοιχο WiFi, μέσω του email ή άλλων σελίδων ή εφαρμογών κοινωνικής δικτύωσης. Η Startup επιχείρηση, Zoottle, χρηματοδοτήθηκε από ιδιώτες επενδυτές έναντι του ποσού των 150.000 ευρώ για να γίνει ευρέως γνωστή η προσφερόμενη υπηρεσία της στην ελληνική αγορά. Ιδρυτές της εφαρμογής είναι ο Νεκτάριος Συλιγαρδάκης και ο Νίκος Χασιώτης. Στο πλευρό της επιχείρησης, όσον αφορά το συμβουλευτικό κομμάτι, είναι Χρήστος Περάκης, Openfund mentor, Angel investor και Apple Country Business Manager για την Ελλάδα και την Κύπρο, και Νάσος Αναλογίδης, πρώην Γενικός Διευθυντής στην Nokia για την Ελλάδα, το Ισραήλ και την Κύπρο (Πόγκας, 2013). Πάνω από 50 ελληνικές επιχειρήσεις στην Ελλάδα χρησιμοποιούν το Zoottle και επεκτείνεται στην Αμερική, στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Μέση Ανατολή.

Στο παρακάτω infographic φαίνονται σημαντικά αποτελέσματα. Σύμφωνα με την Endeavor Greece, παρατηρείται ότι στην Ελλάδα επιχειρούνται ολοένα και περισσότερα startups κάθε έτος καθώς το 2010 πραγματοποιήθηκαν μόνο 16 startups ενώ το 2013 επιχειρήθηκαν 144 startups. Ο αριθμός αυξήθηκε σε τεράστιο βαθμό καθώς παρατηρήθηκε αύξηση κατά 130%.



Εικόνα 2. Αριθμός Startups στην Ελλάδα

Πηγή: [www.endeavor.org.gr](http://www.endeavor.org.gr)



Εικόνα 3. Επενδύσεις στις startups στην Ελλάδα

Πηγή: [www.endeavor.org.gr](http://www.endeavor.org.gr)

Παρατηρείται επίσης ότι το 2010 επενδύθηκαν σε Startups 500.000 ευρώ, ενώ το 2013 παρατηρήθηκαν συνολικές επενδύσεις σε Startups στο σύνολο, 42 εκατομμύρια ευρώ. Πολύ σημαντικά τα ποσοστά λοιπόν καθώς παρουσίασαν αύξηση των συνολικών επενδύσεων 80%.

Το πρόγραμμα επιχορήγησης JEREMIE αύξησε τον αριθμό των επενδύσεων. Συγκεκριμένα παρατηρείται από το παραπάνω γράφημα ότι το 72% των επιχορηγήσεων προήλθε από επενδυτές με έδρα την Ελλάδα, ενώ το 28% προήλθε από ξένους επενδυτές. Επιπλέον οι ιδιώτες επενδυτές (Business Angels) επιχορήγησαν το 69% των συνολικών επενδύσεων, ενώ το 31% προήλθε από Post Seeds.

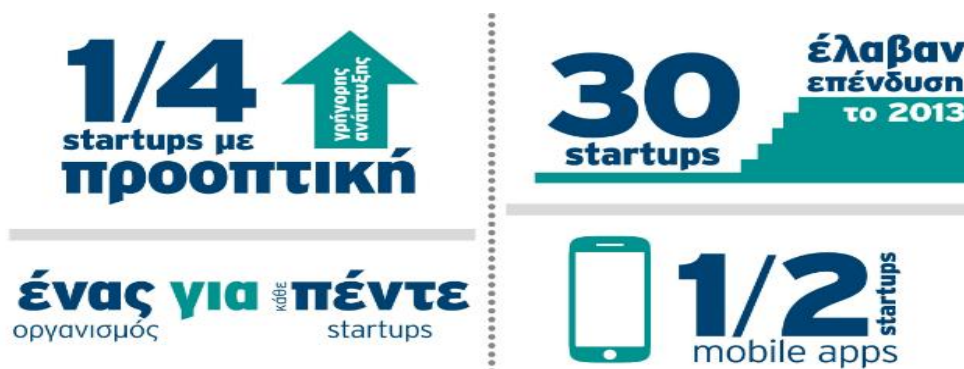


Εικόνα 4. Αριθμός εταιριών και ποσοστό επενδύσεων ανά κλάδο στις startups

Πηγή: [www.endeavor.org.gr](http://www.endeavor.org.gr)

Όπως φαίνεται και από το προηγούμενο γράφημα, παρατηρείται στα Startups κυριαρχία της τεχνολογίας καθώς όπως αναφέρθηκε και στο κείμενο προηγουμένων μέσω της τεχνολογίας προσπαθεί η Ελλάδα να επαναφέρει την οικονομία της σε θετικά στάδια. Επομένως από τον αριθμό των εταιρειών ανά κλάδο, παρατηρείται ότι ο μεγαλύτερος αριθμός αφορά εταιρείες τεχνολογίας, ενώ αρκετά σημαντικό τμήμα των νέων επιχειρήσεων αφορά αγροτικά προϊόντα και τρόφιμα (λόγω της στροφής των περισσότερων ατόμων στην αγροτική παραγωγή) και ένα άλλο μεγάλο ποσοστό αφορά των πολιτισμό και την εκπαίδευση. Στην συνέχεια ακολουθούν άλλοι κλάδοι εταιρειών όπως η υγεία, ο τουρισμός και το ηλεκτρονικό εμπόριο.

Επιπλέον και στο ποσοστό των επενδύσεων ανά κλάδο, κερδίζει κατά κράτος η τεχνολογία, καθώς το ποσοστό των επενδύσεων ξεπερνά κατά πολύ το 50% των συνολικών επενδύσεων. Σημαντικό είναι επίσης και το ποσοστό των επενδύσεων σε startups σχετικά με τις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες, γεγονός που βασίζεται στην ανάγκη των νέων επιχειρήσεων για σωστή καθοδήγηση από τους ειδήμονες.



Εικόνα 5. Προοπτικές - επενδύσεις και τεχνολογία για τις startup

Πηγή: [www.endeavor.org.gr](http://www.endeavor.org.gr)

Τέλος παρατηρείται ότι το ένα τέταρτο των επιχειρήσεων Startups που ιδρύονται κάθε χρόνο στην Ελλάδα έχουν προοπτική γρήγορης ανάπτυξης. Αυτό πρακτικά συμβαίνει γιατί κατά τα τελευταία έτη παρατηρείται μεγάλη εξέλιξη των καινοτομικών ιδεών στην Ελλάδα, αφού πλέον οι επιχειρηματίες επενδύουν σε ιδέα που δεν έχουν γίνει παρωχημένες. Παρόλα αυτά αρνητικό είναι το γεγονός ότι μόλις 30 από τις 144 εταιρείες startups, δηλαδή μόλις το 20,8% των νέων Startups έλαβαν επένδυση ενώ οι υπόλοιπες έπρεπε να επιδοτηθούν από ίδια κεφάλαια.



Σημαντική ωστόσο θεωρείται η επένδυση στην τεχνολογία από τις εταιρείες Startup καθώς μια στις δύο εταιρείες επενδύουν στην τεχνολογία μέσω mobileapps, θεωρώντας ότι αυτή τους η κίνηση θα τους εξελίξει επιχειρηματικά και θα ωθήσει την επιχείρησή τους σε νέα αναπτυξιακή πορεία.

## 5.2. Startups στο εξωτερικό

Τα στατιστικά στοιχεία γύρω από την επιτυχία των startups στο εξωτερικό είναι αρκετά - στην πραγματικότητα, από τους 500.000 και επιπλέον ιδιοκτήτες επιχειρήσεων που ξεκίνησαν την επιχειρηματική τους δράση μέσα στο 2012, μόνο λίγοι κατόρθωσαν να επιτύχουν σε μεγάλη κλίμακα και να αποκτήσουν την του διάσημου CEOs, όπως οι Zuckerberg, Dorsey και Karp.

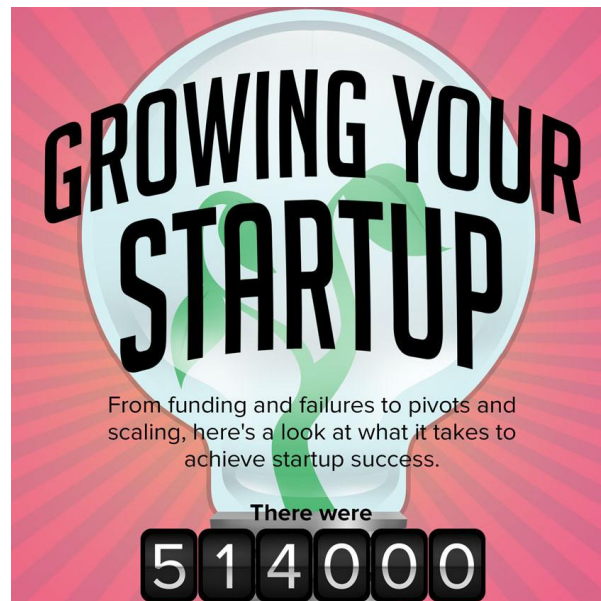
Αλλά οι αριθμοί δεν αποθαρρύνουν τους χιλιάδες των ιδρυτών Startups από το να κάνουν κινήσεις για άνοιγμα νέων επιχειρήσεων, και είναι σίγουρα αλήθεια ότι η λειτουργία μιας επιτυχημένης επιχείρησης startups έχει τις απολαβές της.

Κατά την έναρξη μιας εκκίνησης, υπάρχουν αμέτρητες αποφάσεις να ληφθούν υπόψη: αριθμός των ιδρυτών, πηγές χρηματοδότησης, τοποθεσία και αγορά-στόχος, είναι ορισμένα από τα πράγματα που πρέπει να σκεφτεί ο νέος ιδρυτής.

Θα λέγαμε ότι σε γενικές γραμμές ιδιαίτερα στις χώρες του Βορρά που δεν έχουν πληγεί από την κρίση στα Ευρωπαϊκά πλαίσια, αλλά και σε άλλες Ηπείρους όπως η Αμερική και η Αυστραλία όπου υπάρχει πολύ μεγαλύτερος πληθυσμός και πολύ μεγαλύτερη οικονομική ανάπτυξη, οι ευκαιρίες για start-ups είναι πολλές. Θα πρέπει στο σημείο αυτό να συνυπολογιστεί και το γεγονός ότι στις περισσότερες χώρες του εξωτερικού, η γραφειοκρατία είναι σαφώς πιο περιορισμένη, και κατόπιν αυτού αλλά και του πιο εύκολου ανοίγματος σε χρηματοδοτήσεις, οι νέες επιχειρήσεις έχουν μεγαλύτερη δυναμική και περισσότερες πιθανότητες.

Όσον αφορά στα στατιστικά δεδομένα όπως παρατηρείται και από το ακόλουθο Infographic, υπάρχει μεγάλη διαφοροποίηση από τις ελληνικές Startups σε διάφορα

δεδομένα. Τα στατιστικά στοιχεία προέρχονται από την σχολή διοίκησης επιχειρήσεων του Harvard. Όπως παρατηρείται και σύμφωνα με τα τελευταία στοιχεία στο εξωτερικό ιδρύθηκαν σε περίοδο έτους 514000 startups επιχειρήσεις με χρήση ιδιωτικής και δημόσιας χρηματοδότησης. Φυσικά όπως είναι δεδομένο δεν θα ήταν δυνατόν όλες αυτές οι επιχειρήσεις να στέφθηκαν με επιτυχία και αρκετές από αυτές τελικά έκλεισαν τις πύλες τους μόλις στον πρώτο χρόνο της λειτουργίας τους.



Εικόνα 6. Αριθμός startup στο εξωτερικό

Πηγή: [www.mashable.com](http://www.mashable.com)

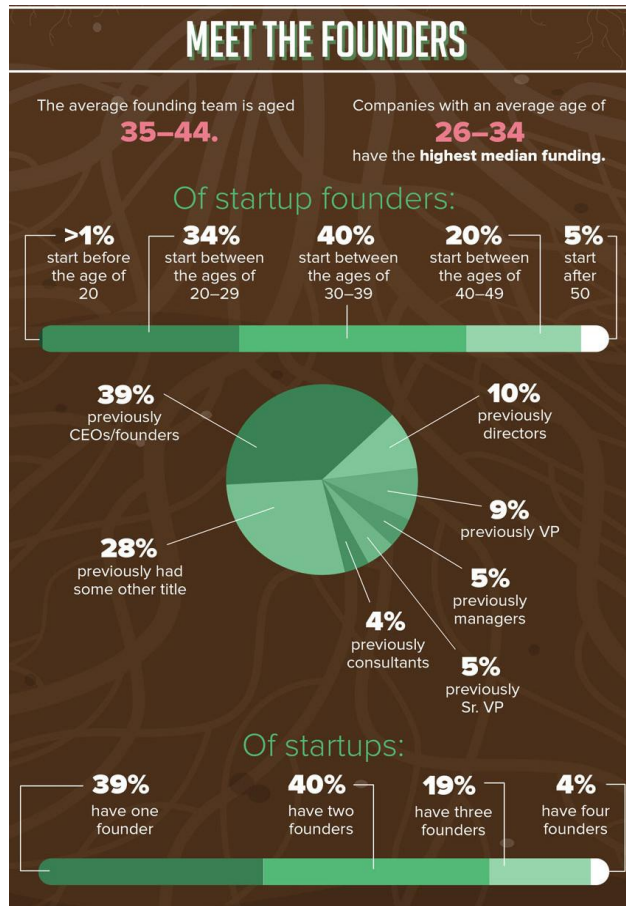
Όπως φαίνεται και πιο κάτω ο μέσος όρος της ηλικίας των ιδρυτών των νέων Startups κυμαίνεται από 35-44. Άτομα που αν και νέα ηλικιακά, έχουν αποκτήσει εμπειρίες από προηγούμενη εργασία τους, γνωρίζουν το πώς να σχεδιάσουν τις καινοτομικές πολλές φορές ιδέες τους και να τις πλαισιώσουν από μια επιτυχημένη χρηματοδότηση. Επίσης παρατηρείται ότι οι εταιρείες των οποίων οι ιδρυτές έχουν μέσο όρο ηλικίας 26-34 έτη, έχουν την μεγαλύτερη χρηματοδότηση από το κράτος ή και από άλλες μεθόδους. Αυτό πρακτικά σημαίνει ότι στο εξωτερικό υπάρχουν δυνατότητες χρηματοδότησης για καινοτόμες ιδέες.

Άλλα στατιστικά στοιχεία δηλώνουν ότι λιγότερο του 1% των επιχειρηματιών Startup βρίσκονται σε ηλικία κάτω των 20 ετών, το 34% ξεκινούν τις επιχειρήσεις Startups μεταξύ των ηλικιών 20-29, το 40% μεταξύ των ηλικιών 30-39 και το 20% μεταξύ των ηλικιών 40-49. Μικρότερο είναι το ποσοστό όσων ξεκινούν τις επιχειρήσεις Startups

σε ηλικίες άνω των 50 και σε αυτό συνήθως συνυπολογίζεται το γεγονός, ότι σε αυτές τις ηλικίες τα περισσότερα άτομα που εργάζονται ήδη κάπου δεν αναλαμβάνουν το ρίσκο μιας νέας επιχείρησης, λόγω των φόβων τους στο ότι δεν γνωρίζουν αν θα επιτύχουν.

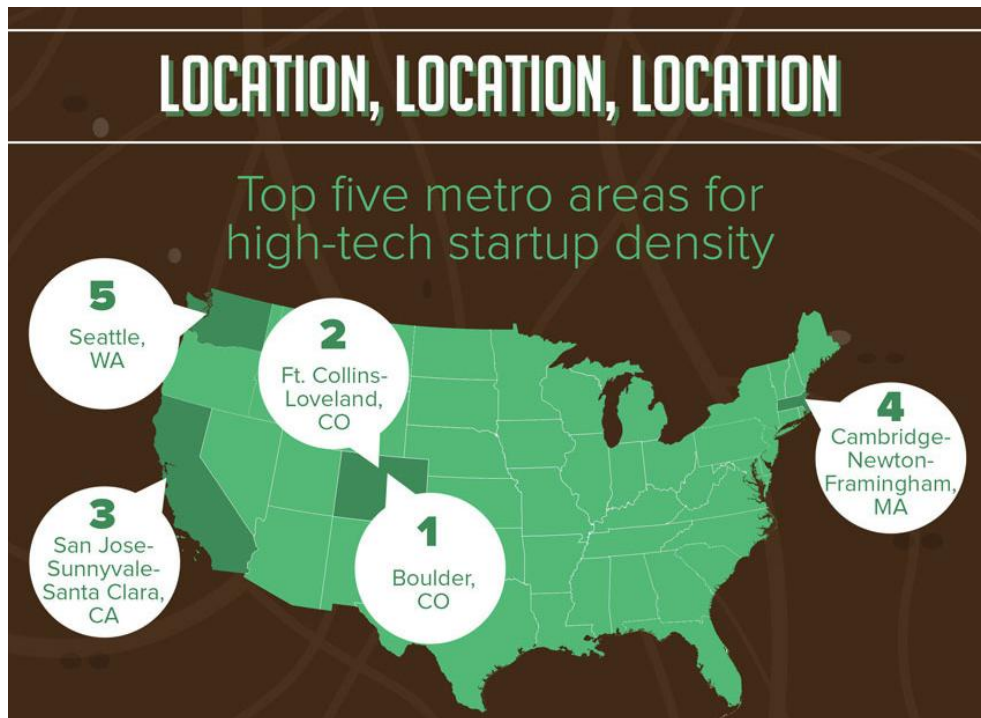
Σημαντικό είναι το ποσοστό του 39% στην πληθυσμιακή τακτοποίηση όπου παρατηρείται ότι αυτά τα άτομα υπήρξαν ήδη ιδρυτικά στελέχη προηγούμενων εταιρειών ενώ το 28% είχαν ένα μεγάλο τίτλο στο παρελθόν σε άλλες εταιρείες. Αυτό που σίγουρα παρατηρείται είναι ότι τα περισσότερα άτομα στο εξωτερικό αποφεύγουν την συνεργασία στην ίδρυση εταιρειών με πολλά άτομα αφού το 39% δηλώνει ότι έκανε Startup ως ένα άτομο και το 40% ως δύο άτομα. Μόνον το 19% έχει τρεις ιδρυτές και ακόμη μικρότερο ποσοστό του 4% έχει τέσσερις ιδρυτές.

Στις Ηνωμένες Πολιτείες όπου δημιουργούνται και οι περισσότερες Startups στον τεχνολογικό τομέα παρατηρείται ότι οι περιοχές με την μεγαλύτερη πυκνότητα στις συγκεκριμένου τύπου εταιρείας βρίσκονται με την ακόλουθη σειρά: Boulder, Ft. Collins – Loveland, San Jose – Sunnyvale – Santa Clara, Cambridge – Newton – Framingham και Seattle.



Εικόνα 7. Χαρακτηριστικά των ιδρυτών των Startup στο εξωτερικό

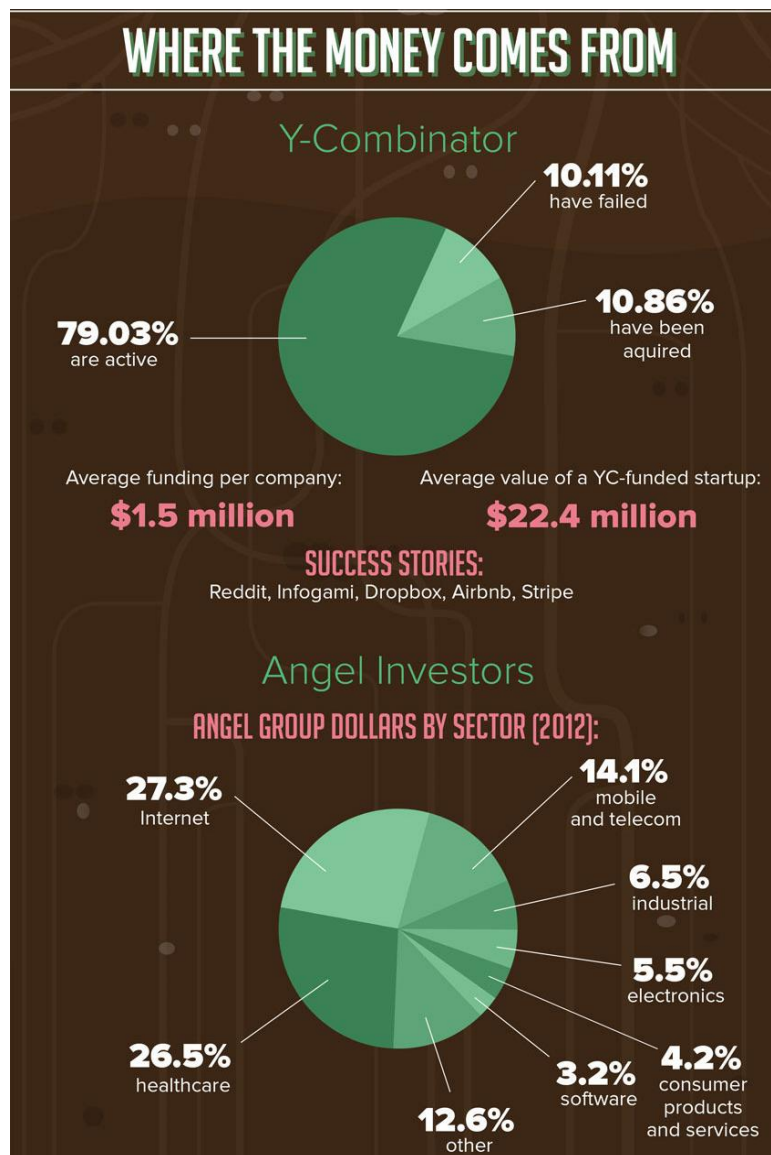
Πηγή: [www.mashable.com](http://www.mashable.com)



Εικόνα 8. Τοποθεσία των περισσότερων τεχνολογικών startup στις Η.Π.Α.

Πηγή: [www.mashable.com](http://www.mashable.com)

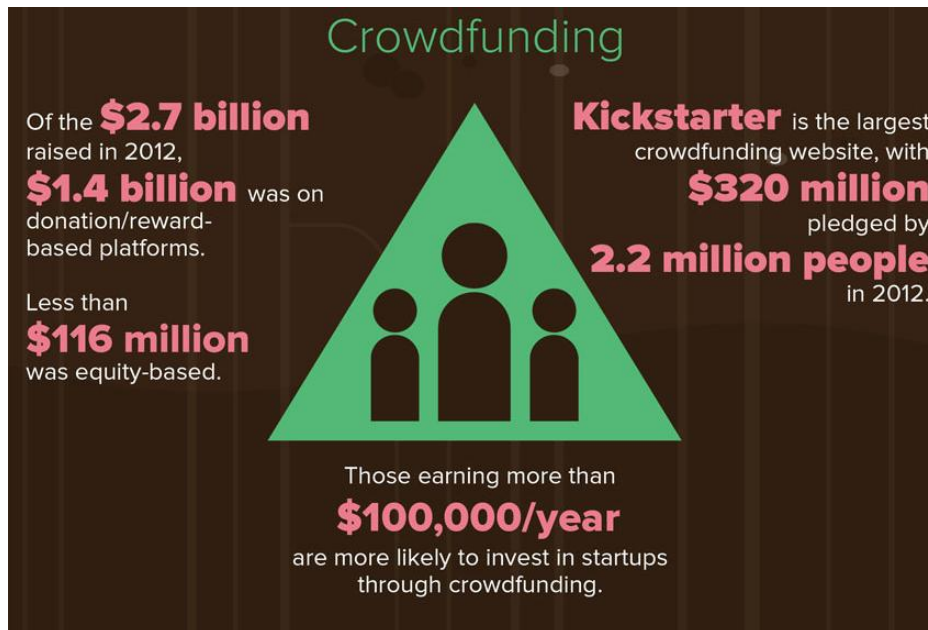
Στο infographic παρακάτω παρατηρούμε ότι από τις δύο κύριες πηγές χρηματοδότησης δηλαδή τον συνδυασμό δημόσιας και ιδιωτικής χρηματοδότησης το 79,03% των αιτήσεων είναι ενεργό, το 10,86% έχει εγκριθεί και το 10,11% των αιτήσεων έχει απορριφθεί. Ενεργό σημαίνει ότι οι επιχειρήσεις χρηματοδοτούνται ήδη στα πλαίσια των προγραμμάτων χρηματοδότησης. Όσον αφορά στους ιδιώτες επενδυτές (Business Angels) έχουν διαθέσει το 27,3% των χρηματοδοτήσεων τους σε Startups που σχετίζονται με το internet, το 26,5% σε εταιρίες που σχετίζονται με την υγεία και το 14,1% σε εταιρείες που σχετίζονται με την σταθερή και κινητή τηλεφωνία. Μικρότερα είναι τα ποσοστά για εταιρείες λογισμικού, βιομηχανίες, καταναλωτικών αγαθών, ηλεκτρονικών κ.λπ.



Εικόνα 9. Πηγή χρηματοδοτήσεων για τις startup

Πηγή: [www.mashable.com](http://www.mashable.com)

Εδώ αξίζει επίσης να αναφερθεί το Kickstarter που αποτελεί μια σημαντικότερη πλατφόρμα χρηματοδότησης από το κοινό για ενδιαφέρουσες Startups. Συγκεκριμένα από τις ενισχύσεις του κοινού συνόλου 2,7 δισεκατομμυρίων δολαρίων το 1,4 δισεκατομμύρια δολάρια προερχόταν από πλατφόρμες δωρεάς προς τον σκοπό των startups ενώ λιγότερα από 116 εκατομμύρια δολάρια ήταν βάσει ιδίων κεφαλαίων. Πιο συγκεκριμένα από το Kickstarter μόνο χρηματοδοτήθηκαν 2,2 εκατομμύρια άνθρωποι με 320 εκατομμύρια δολάρια που συγκεντρώθηκαν από την συγκεκριμένη πλατφόρμα. Τέλος, αξιοσημείωτο είναι και το γεγονός ότι αυτοί που κερδίζουν περισσότερα από 100.000 δολάρια κάθε έτος είναι πιο πιθανό να χρηματοδοτήσουν startups καινοτομικά, μέσω των συγκεκριμένων πλατφορμών.



Εικόνα 10. Επενδύσεις από το κοινό - Kickstarter

Πηγή: [www.mashable.com](http://www.mashable.com)

Όσον αφορά στην συνολική αποτίμηση των Startups έχει παρατηρηθεί ότι το 75% των συνολικών επιχειρήσεων παγκοσμίως κάθε έτος αποτυγχάνει, καθώς επίσης και το 90% των νέων προϊόντων που προτείνονται από τις Startups δεν γίνονται αποδεκτά από το ευρύτερο κοινό. Από τις εταιρείες Startups που ιδρύονται κάθε χρόνο το 41% προσφέρει μόνο προϊόντα, το 32% προσφέρει μόνο υπηρεσίες και το 27% προσφέρει τόσο προϊόντα όσο και υπηρεσίες.

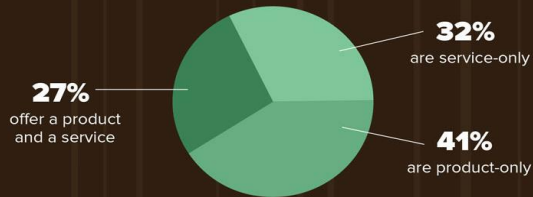
Σημαντικά είναι επίσης και τα ποσοστά που καταδεικνύουν την πορεία των Startups εντός του τρέχοντος έτους από την ίδρυσή τους. Έτσι παρατηρείται ότι το 25% των startups αποτυγχάνουν εντός του τρέχοντος έτους, το 36% αποτυγχάνει κατά το δεύτερο έτος της λειτουργίας τους, το 44% αποτυγχάνει κατά το τρίτο έτος της λειτουργίας τους και το 50% αποτυγχάνει κατά το τέταρτο έτος της λειτουργίας τους. Βέβαια σημαντικό είναι το γεγονός ότι κανένα από αυτά τα ποσοστά δεν ξεπερνά το 50% γεγονός που υποδηλώνει ότι παράλληλα υπάρχουν και αρκετές επιτυχημένες απόπειρες startups στο εξωτερικό. Επίσης από τους επιχειρηματίες το 18% επιτυγχάνει με την πρώτη τους επένδυση, ενώ το 20% επιτυγχάνει μετά από ορισμένες προσπάθειες (άνω της μιας) που αποτυγχάνουν.

# STARTUP SCALING

**75%** of all startups fail.

**90%** of all products fail.

Of startups:



**93%** of startups that scale prematurely never break the \$100K/month revenue threshold.

**74%** of high-growth Internet startups fail due to premature scaling.

**25%** of startups fail within their first year.



Of those remaining, **36%** will fail in their second year.



Of those remaining, **44%** will fail in their third year.



Of those remaining, **50%** will fail in their fourth year.



**18%** of entrepreneurs succeed in their first venture.



The success rate for entrepreneurs who have failed more than once only rises to **20%**.

Of entrepreneurs:

**68%** believe the odds of their business succeeding are better than others in their sector. Only **5%** think their odds are worse.

Εικόνα 1. Λοιπά στοιχεία για τις Startup - η εξέλιξη τους

Πηγή: [www.mashable.com](http://www.mashable.com)



### 5.3. Συμπεράσματα

Τη σημερινή εποχή παρατηρείται μία έντονη στροφή στήριξης και προώθησης του ρόλου του μικροεπιχειρηματία από την οικονομική πολιτική πολλών αναπτυγμένων χωρών, αφού έχει αναγνωριστεί η συμβολή του καινοτόμου επιχειρηματία τόσο στη λειτουργία και ανάπτυξη της οικονομίας όσο και στην αύξηση της παραγωγικότητας και αποτελεσματικότητας. Άλλωστε η συνεχής τεχνολογική πρόοδος και ανάπτυξη της επιστήμης δημιουργεί στους επιχειρηματίες μία ισχυρή διάθεση καινοτομίας και δυναμικής δραστηριοποίησης τους απ' ότι παλιότερα. Ο J. A. Schumpeter στην εργασία του 'The Theory of Economic Development' (1911) καθιερώνει το ρόλο του καινοτόμου επιχειρηματία και αναγνωρίζεται καθολικά ως κύριος ερμηνευτής της συγκεκριμένης επιχειρηματικής δραστηριότητας. Ο εντοπισμός όμως της δράσης του καινοτόμου επιχειρηματία έχει τις ρίζες της από πολύ παλιά, από τη Βιομηχανική Επανάσταση, όπου η εισαγωγή της νέας τεχνολογίας συντέλεσε στην οικονομική και κοινωνική αναθεώρηση της ζωής των ατόμων, προκαλώντας το έντονο ενδιαφέρον μελέτης πολλών οικονομολόγων.

Στα τέλη του 19ου αιώνα η εργασία του Alfred Marshall 'Principles of Economics' αναφέρεται σε κάποια βασικά χαρακτηριστικά του καινοτόμου επιχειρηματία, που αποτέλεσαν τη βάση μελέτης αρκετών μεταγενέστερων οικονομολόγων. Επισημαίνει τον ενεργό ρόλο του καινοτόμου επιχειρηματία στις σημαντικές δυναμικές μεταβολές της οικονομίας και παρόλο που αναγνωρίζει ως αναπόσπαστα στοιχεία της οικονομικής ανάπτυξης της γνώση και τις εφευρέσεις, δε τα συσχετίζει άμεσα με την επιχειρηματική δραστηριότητα. Ο καινοτόμος επιχειρηματίας, σύμφωνα με τον Marshall, εισάγει νέες αποδοτικότερες μεθόδους παραγωγής και νέα προϊόντα, τα οποία προωθεί διαμέσου της δύναμης που κατέχει να διαμορφώνει τις καταναλωτικές προτιμήσεις και με αυτό τον τρόπο να προκαλεί θετικές εξωτερικές οικονομίες κλίμακας στους διάφορους κλάδους παραγωγής. Ο Marshall επίσης υποστήριξε ότι η δράση του καινοτόμου επιχειρηματία χαρακτηρίζει κυρίως τους μεγαλοεπιχειρηματίες και επισήμανε ότι η αδυναμία του μικροεπιχειρηματία να διαδραματίσει έναν ανάλογο ρόλο προκύπτει λόγω έλλειψης επαρκών κεφαλαίων, χρηματοδοτικής πίστης και παρουσίας έντονων κινδύνων που πηγάζουν από την

αβεβαιότητα. Το 1889 και ο J. B. Clark στο έργο 'The Distribution of Wealth' αναγνωρίζει, όπως και οι προκάτοχοί του, την επιχειρηματική δραστηριότητα του καινοτόμου επιχειρηματία ως τη κινητήρια δύναμη της οικονομικής προόδου, αλλά παράλληλα επισημαίνει την πολλαπλασιαστική επίδραση της εισαγωγής βελτιωμένων προϊόντων στην κατανάλωση και κατ' επέκταση στην αύξηση της απασχόλησης και των αμοιβών.

Οι παραπάνω οικονομολόγοι λοιπόν, αντιλήφθηκαν την επιχειρηματική δραστηριότητα του καινοτόμου επιχειρηματία και τις θετικές επιδράσεις στην οικονομία και τονίζοντας την αναγκαιότητα ύπαρξης του βραχυχρόνιου μονοπωλιακού κέρδους ως ανταμοιβή της εισαγωγής νέας τεχνολογίας και της ανάληψης κινδύνων από την αβεβαιότητα, τάχθηκαν υπέρ της θεσμοθέτησης του δικαιώματος της ευρεσιτεχνίας. Παρόλο όμως που παρατήρησαν και αναγνώρισαν το δυναμικό ρόλο και τη θετική συμβολή του καινοτόμου επιχειρηματία ανέπτυξαν κυρίως τον οργανωτικό ρόλο του, αγνοώντας τις υπόλοιπες πτυχές της δράσης του (δημιουργία νέας αγοράς, νέου προϊόντος).

Ο J. A. Schumpeter αποτελεί τον ερευνητή που με το έργο του εδραίωσε τη λειτουργία του καινοτόμου επιχειρηματία στην Οικονομική Επιστήμη. Θεωρώντας ως δεδομένη κινητήρια δύναμη επιχειρηματικής καριέρας το οικονομικό κίνητρο του κέρδους, αντιλαμβάνεται και άλλα σπουδαία κίνητρα που ωθούν το άτομο προς την καριέρα αυτή. Αυτά είναι η επιθυμία διάκρισης, επιτυχίας και εκδήλωσης ενεργητικότητας, ευφυΐας και ανωτερότητας έναντι των άλλων. Ο καινοτόμος επιχειρηματίας κατά τον Schumpeter διαδραματίζει ενεργό ρόλο στις οικονομικές εξελίξεις όχι μόνο όταν εισάγει αχρησιμοποίητους διαθέσιμους πόρους στην παραγωγική διαδικασία, αλλά κυρίως όταν κατορθώνει να συνδυάζει αποτελεσματικότερα και αποδοτικότερα αυτούς που ήδη υπάρχουν. Δεν ταυτίζει επομένως την καινοτομία μόνο με τη χρησιμοποίηση μιας εφεύρεσης, αλλά με την επιτυχή είσοδο μιας νέας και πρωτοποριακής μεθόδου στην παραγωγική διαδικασία.

Οι καινοτομίες, ως δυναμικό στοιχείο του οικονομικού συστήματος εμφανίζονται σύμφωνα με τον Schumpeter, με τις εξής μορφές:

- Με την είσοδο στην αγορά ενός νέου ή καλύτερου ποιοτικά αγαθού,
- Με τη χρησιμοποίηση μιας νέας παραγωγικής διαδικασίας ή με την απόκτηση μιας νέας εισροής,
- Με την διάνοιξη μιας νέας αγοράς και
- Με την πραγματοποίηση μιας νέας μορφής και οργάνωσης της επιχείρησης.

Ο Schumpeter αντιλαμβάνεται τον επιχειρηματία ως το δημιουργό του κέρδους, ο οποίος δρα καινοτομώντας. Διαχωρίζοντας τη θέση του από τους κλασσικούς, θεωρεί ότι βασική λειτουργία του καπιταλισμού δεν είναι η ύπαρξη του ελεύθερου ανταγωνισμού, αλλά του ανταγωνισμού που εμφανίζεται με τη μορφή νέων ή βελτιωμένων ποιοτικά προϊόντων, νέων αγορών και νέας τεχνολογίας και που πηγάζει από τη δραστηριότητα του καινοτόμου επιχειρηματία. Αναγνωρίζει το κέρδος, σε αντίθεση με τους μισθούς, ως προσωρινό εισόδημα το οποίο γλιστρά από τα χέρια του επιχειρηματία όταν εκπληρωθεί η επιχειρηματική υπηρεσία δηλαδή όταν διαδοθεί η καινοτομία και αρχίσει ο ανταγωνισμός τιμών και ποσοτήτων. Θεωρεί ότι η προστασία του δικαιώματος της ευρεσιτεχνίας και η σπανιότητα και πολυπλοκότητα της επιχειρηματικότητας ως παραγωγικού συντελεστή, συνθέτουν τους παράγοντες που δικαιολογούν τη δημιουργία βραχυχρόνιου μονοπωλίου και βραχυχρόνιου μονοπωλιακού κέρδους. Ο Schumpeter στη θεωρία για τον καινοτόμο επιχειρηματία, δεν αναγνωρίζει την επιχειρηματικότητα ως τον παθητικό παραγωγικό συντελεστή που αναλαμβάνει τους κινδύνους από την αβεβαιότητα του οικονομικού συστήματος. Αντιθέτως, θεωρεί ως ενεργητική τη συμβολή του καινοτόμου επιχειρηματία στην παραγωγική διαδικασία και την ανάπτυξη της οικονομίας και του αναγνωρίζει την ικανότητα να μετακυλύει τους κινδύνους από την αβεβαιότητα σε άλλους οικονομικούς φορείς.

Παρατηρήσαμε ότι τα τελευταία έτη πιο συγκεκριμένα την περίοδο 2010 έως και 2014, ότι υπάρχει ραγδαία αύξηση στο φαινόμενο της ίδρυσης start up. Τα επενδυτικά κεφάλαια για νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα πολλαπλασιάστηκαν την περίοδο αυτή σύμφωνα με μελέτες που πραγματοποιηθήκαν από την *endeavor Greece*. Επιπρόσθετα διαπιστώθηκε ότι στην μεγάλη ανάπτυξη που γνώρισαν οι start up συνέβαλλαν τα κεφάλαια πρωτοβουλίας *Jeremie* που διανεμήθηκαν μέσω ορισμένων funds. Ειδικότερα το μεγαλύτερο μέρος επένδυσης που δόθηκε αφορά τον τεχνολογικό τομέα δεύτερες έρχονται οι χρηματοοικονομικές υπηρεσίες ακολουθούν τα media, τα τρόφιμα, τα γεωργικά προϊόντα, ο τουρισμός η ψυχαγωγία και η εκπαίδευση. Βέβαια εντύπωση προκαλεί το φαινόμενο της έλλειψης επενδύσεων στους τομείς του ηλεκτρονικού εμπορίου, ενέργειας και υγείας που παρουσιάζουν έντονη δραστηριότητα. Γενικότερα στην Ελλάδα η πλειοψηφία των νεοφυών ασχολείται με ευρύτερο κλάδο της τεχνολογίας και συγκεκριμένα στην ανάπτυξη εφαρμογών κινητού ( *mobile apps* ), αυτό μας ωθεί να εξάγουμε το συμπέρασμα ότι αποτελούν επιχειρήσεις υψηλής τεχνολογίας και καινοτόμων ιδεών. Επίσης το αποτέλεσμα της έντονης ύπαρξης των νεοφυών έχει ως συνέπεια την δημιουργία οργανισμών που απασχολούνται στην υποστήριξη νέων επιχειρηματιών καθώς συμβάλλουν και στην ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας. Μάλιστα η αναλογία είναι ένας οργανισμός για κάθε μία επιχείρηση όπως χαρακτηριστικά αναφέρει η *endeavor Greece*.

Η οικονομική κρίση δεν εμπόδισε τους νέους επιχειρηματίες, να τολμήσουν στην ίδρυση μιας ΜΜΕ ή νεοφυούς επιχείρησης και να επωμιστούν το ρίσκο μιας τέτοιας κίνησης. Παρά την επιφυλακτική στάση που κρατούν οι τράπεζες οι οποίες αποτελούν βασική πηγή χρηματοδότησης για τις ΜΜΕ, νεοφυείς, οι νέοι με αυτοπεποίθηση επιχειρούν καθώς βρίσκουν και εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης. Επίσης θετικό αποτελεί το γεγονός ότι η δημιουργία των ΜΜΕ συμβάλλει θετικά στην κοινωνία όπως και στην ανάπτυξη οικονομίας της χώρας. Αποτέλεσμα αυτού η μείωση της ανεργίας, που αποτελεί μεγάλο πρόβλημα τα τελευταία έτη, και η απορρόφηση των πτυχιούχων νέων.

Συμπεραίνουμε ότι είναι πολύ μεγάλος ο αριθμός των start ups, οι οποίες γνωρίζουν οικονομική ανάπτυξη ειδικότερα στην Βόρεια Ευρώπη, ΗΠΑ, Αυστραλία. Τις ωθεί το γεγονός της ευκολότερης και πιο άμεσης χρηματοδότησης, η απλούστερη γραφειοκρατία, νομοθεσία καθώς και ο μεγάλος όγκος αγοραστικού κοινού. Σύμφωνα με παραπάνω έρευνα η δημόσια και ιδιωτική χρηματοδότηση που είναι οι δύο κύριες έχουν χρηματοδοτήσει το 79% των αιτήσεων που έχουν λάβει, το 11% έχει εγκριθεί και μόνο το 10% απορρίφθηκε. Στις αξιολογούμενες χρηματοδοτικές πηγές διακρίνονται οι πλατφόρμες χρηματοδότησης από το κοινό ( crowdfunding ) και οι επιχειρηματικοί άγγελοι ( business angels ). Συνοπτικά μία στις τέσσερις start up γνωρίζει επιτυχία, ενώ τρεις στις τέσσερις αποτυγχάνουν. Οι κλάδοι στον οποίο δραστηριοποιούνται είναι ο τεχνολογικός γενικότερα, ο μέσος όρος ηλικίας των ιδρυτών είναι τα 35 έως τα 44 έτη ενώ δύο είναι συνήθως οι ιδρυτές μιας νεοφυούς.

Οι ΜΜΕ και οι νεοφυείς επιχειρήσεις αποτελούν βασικό πυλώνα για την οικονομία μιας χώρας, διότι συμβάλλουν στην άνθηση της οικονομίας και δημιουργούν θέσεις εργασίας. Παρόλο το μικρό μέγεθος των επιχειρήσεων αντιμετωπίζουν αντάξια πολυεθνικές εταιρείες, διότι τους αποσπούν αγοραστικό κοινό είτε για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που προσφέρουν και χαρακτηριστικό έχουν την καινοτομία είτε στοχεύουν σε συγκεκριμένο κοινό με εξειδικευμένα οικονομικά αγαθά.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6 – ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ

Αρχικά πραγματοποιήσαμε προσωπική έρευνα για να καταρτίσουμε το ερωτηματολόγιο προτού κοινοποιηθεί στους επιχειρηματίες. Το ερωτηματολόγιο αποτελείται από 15 ερωτήσεις και στάλθηκε μέσω e-mail στις επιχειρήσεις. Έπειτα, αναζητήσαμε μέσω του διαδικτύου την εύρεση των StartUp επιχειρήσεων που θα χρησιμοποιούσαμε ως δείγμα. Τις StartUp και τα στοιχεία επικοινωνίας τους τα αντλήσαμε από τα παρακάτω:

1. Μέσω της ιστοσελίδας της Θερμοκοιτίδας "Orange Grove" <http://www.orangegrove.biz/>, του "theegg" <http://www.theegg.gr/> καθώς και του "CoLab" <http://colab.gr/startups-in-colab/>
2. Από τις ιστοσελίδες που απαριθμούν σε σχετική λίστα τις StartUp όπως <http://www.onehundredstartups.com/> και <http://www.f6s.com/>
3. Από τις συνεντεύξεις που έχουν δοθεί από νέους επιχειρηματίες στο "Startup.gr" <http://www.startup.gr/c/20-epikairothta/21-startups>
4. Από την δημοσιευμένη έρευνα της Endeavor Greece, ο οποίος είναι διεθνής μη κερδοσκοπικός οργανισμός στήριξης της επιχειρηματικότητας, με τίτλο "Entrepreneurship and Investment Opportunities" στο κομμάτι παρουσίασης μερικών παραδειγμάτων επιχειρήσεων υψηλής τεχνολογίας.

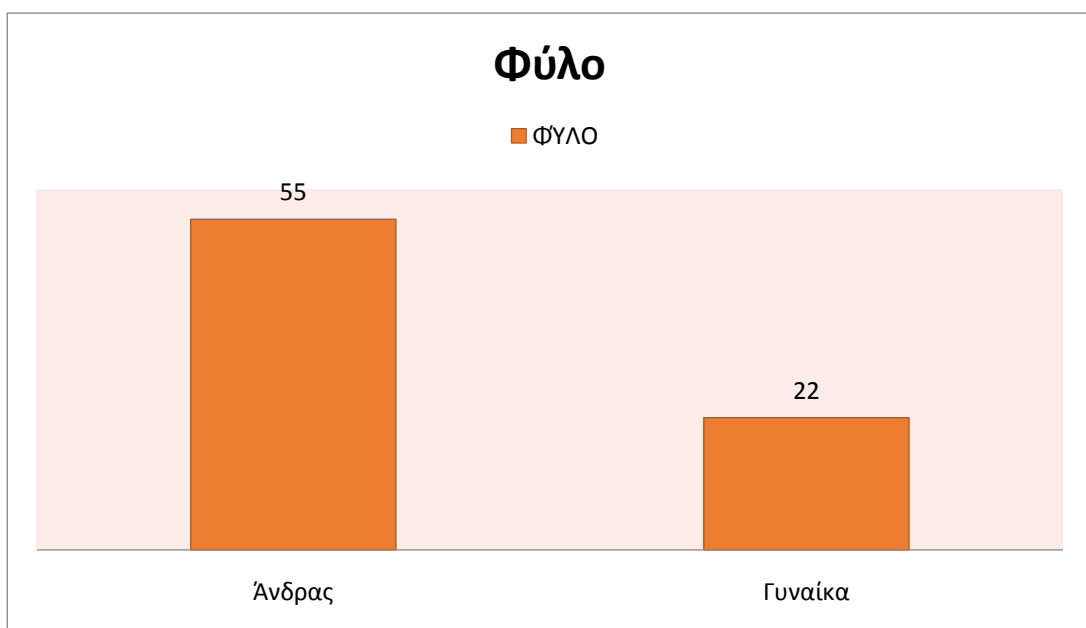
Στην συνέχεια, για εξυπηρέτηση των επιχειρηματιών και για μεγαλύτερη ανταπόκριση, δημιουργήσαμε διαδικτυακά το ερωτηματολόγιο με τη χρήση των Google Forms. Το ερωτηματολόγιο έκλεισε μετά από 43 ημέρες ώστε να ληφθούν οι απαντήσεις προς επεξεργασία και ανάλυση. Στο σύνολο των 292 StartUp που δημοσιοποιήσαμε το ερωτηματολόγιο, δόθηκαν απαντήσεις από 77 επιχειρήσεις. Πρέπει να γίνει κατανοητό ότι ο χρόνος των επιχειρηματιών των νεοφυών επιχειρήσεων είναι ιδιαίτερα περιορισμένος. Ύστερα από επεξεργασία και επιπλέον ανάλυση των απαντήσεων, σχηματίσαμε παρακάτω διαγράμματα και πίνακες με τα στοιχεία στα οποία καταλήξαμε με σκοπό την καταγραφή της προοπτικής τους και τα συμπεράσματα για την λειτουργία τους στην Ελλάδα.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7 – ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΚΑΙ ΕΜΠΕΙΡΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ

### Ερώτηση 1<sup>η</sup>: Φύλο

Αρχικά σε αυτή την ερώτηση ζητήθηκε από τους επιχειρηματίες να συμπληρώσουν ποιο είναι το φύλο τους, η συγκριμένη ερώτηση αποσκοπούσε στο να δούμε αν οι ιδρυτές των startups ήταν κυρίως άνδρες ή γυναίκες. Από τα αποτελέσματα διαπιστώθηκε ότι στην πλειοψηφία τους οι επιχειρηματίες ήταν άνδρες με ποσοστό 71% ενώ το υπόλοιπο 29% καλύπτονταν από γυναίκες. Το ποσοστό των γυναικών επιχειρηματιών είναι ιδιαίτερα μικρό, τα τελευταία όμως χρόνια έχουν δημιουργηθεί προγράμματα χρηματοδότησης ειδικά για την ανάπτυξη και την στήριξη της γυναικείας επιχειρηματικότητας.

Διάγραμμα 1. Φύλο



## **Ερώτηση 2<sup>η</sup> : Παρακαλώ συμπληρώστε την επωνυμία της επιχείρησής σας**

Στη συνέχεια του ερωτηματολογίου μας , ζητήθηκε από τις επιχειρήσεις να συμπληρώσουν την επωνυμία της επιχείρησής τους. Η συγκεκριμένη ερώτηση εξυπηρετούσε καθαρά εμάς ώστε να μην μπαίνουμε στη διαδικασία να προωθούμε ξανά στις ίδιες επιχειρήσεις το ερωτηματολόγιό μας αφού συνεχώς διασφαλίζαμε από τους επιχειρηματίες πως θα τηρηθεί η πολιτική απορρήτου ως προς τα στοιχεία που θα μας συμπλήρωναν στην συνέχεια. Μόνο 2 (2,6%) επιχειρήσεις προτίμησαν να μην συμπληρώσουν την επωνυμία τους σε αντίθεση με τις υπόλοιπες 75 (97,4%).

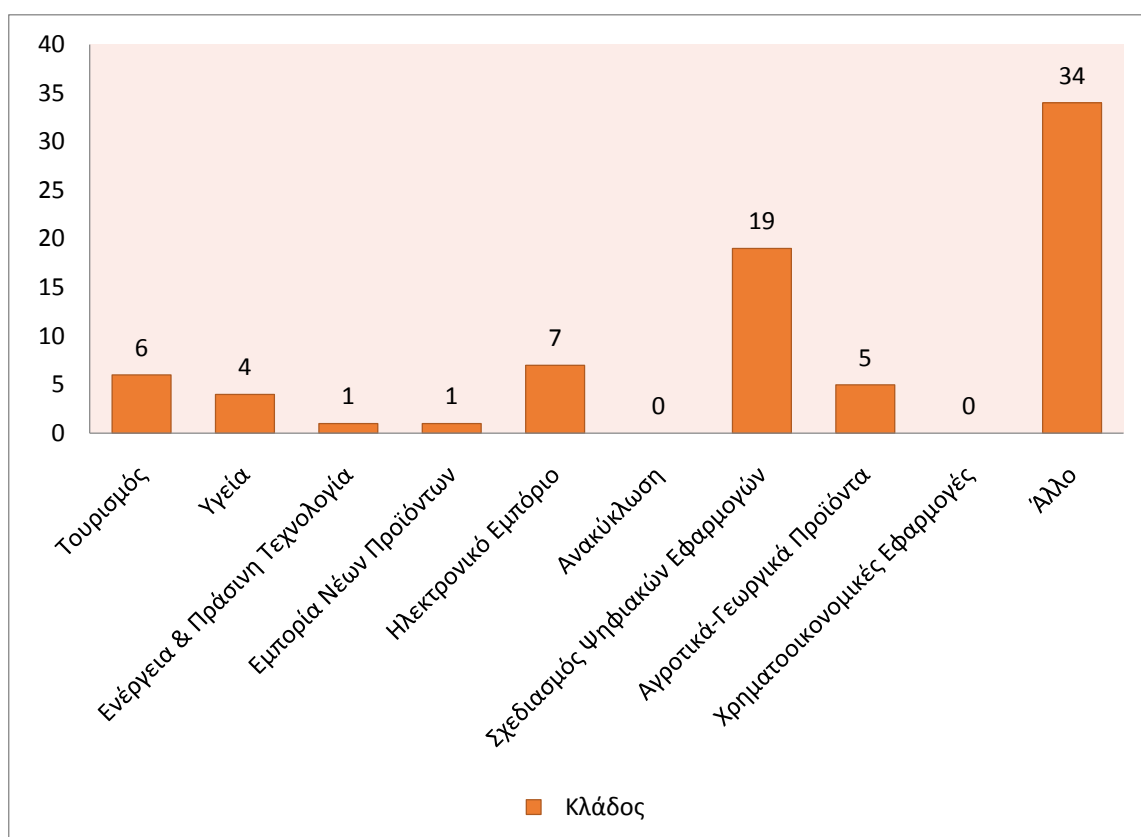
## **Ερώτηση 3<sup>η</sup> : Σε ποιον κλάδο από τους παρακάτω δραστηριοποιείται η επιχείρησή σας;**

Η ερώτηση αυτή μας βοήθησε στο να διακρίνουμε με ποιον κλάδο ασχολούνται κυρίως οι νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα. Επομένως προχωρήσαμε σε μια έρευνα για το ποιο είναι γενικά το αντικείμενο ασχολιών των καινοτόμων επιχειρήσεων και καταλήξαμε ότι γενικότερα υπάρχουν οι κλάδοι που φαίνονται στο διάγραμμα 3.

Από τα αποτελέσματα της έρευνας διαπιστώθηκε ότι 19 επιχειρήσεις ασχολούνται με τον σχεδιασμό ψηφιακών εφαρμογών, ακολουθούν 7 οι οποίες δραστηριοποιούνται στο ηλεκτρονικό εμπόριο, στον κλάδο του τουρισμού απασχολούνται 6 και 5 με τα αγροτικά και γεωργικά προϊόντα. Στην συνέχεια απάντησαν ότι 4 ασχολούνται με τον κλάδο υγεία, στην ενέργεια και πράσινη τεχνολογία 1 και στην εμπορία νέων προϊόντων 1, επίσης 34 επιχειρήσεις επέλεξαν την απάντηση «άλλο». Αυτά τα αποτελέσματα προήλθαν από ένα δείγμα 77 επιχειρήσεων. Το συμπέρασμα είναι ότι οι νεοφυείς στην πλειοψηφία τους δραστηριοποιούνται στον κλάδο του σχεδιασμού ψηφιακών εφαρμογών ενώ αρκετές ακόμη ασχολούνται με κλάδους που δεν περιλάμβανε η συγκεκριμένη ερώτηση.



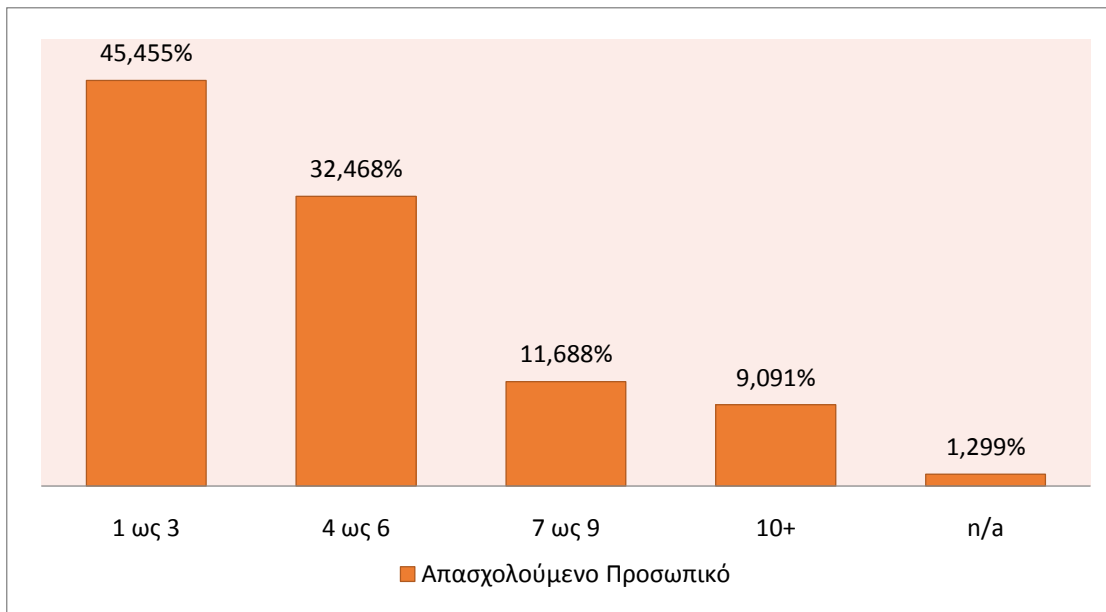
Διάγραμμα 2. Κλάδος Δραστηριοποίησης



#### Ερώτηση 4<sup>η</sup> :Πόσο προσωπικό απασχολεί;

Στη συγκεκριμένη ερώτηση είχαμε ως στόχο να ενημερωθούμε για το απασχολούμενο προσωπικό που εργάζεται μέχρι σήμερα σε Startup επιχειρήσεις. Η προώθηση την νεανικής επιχειρηματικότητας στοχεύει στην μείωση της ανεργίας στην Ελλάδα και υπόσχεται δημιουργία νέων θέσεων εργασίας. Στα παρακάτω αποτελέσματα διαπιστώνουμε ότι είναι δυνατόν οι Startups να αποτελέσουν δυναμική απάντηση στην ανεργία αφού από 1 μέχρι 3 άτομα απασχολούνται από 35 (45,45%) ελληνικές μικρές επιχειρήσεις και κατέχει την πρώτη θέση σε σχέση με τα ακόλουθα αποτελέσματα. Στο 32,47% (25) των νεοφυών επιχειρήσεων απασχολούνται από 4 μέχρι 6 άτομα, από 7 μέχρι 9 άτομα προσωπικού στο 11,69% (9 επιχειρήσεις) και από 10 άτομα και άνω στο 9,09% (7 επιχειρήσεις).

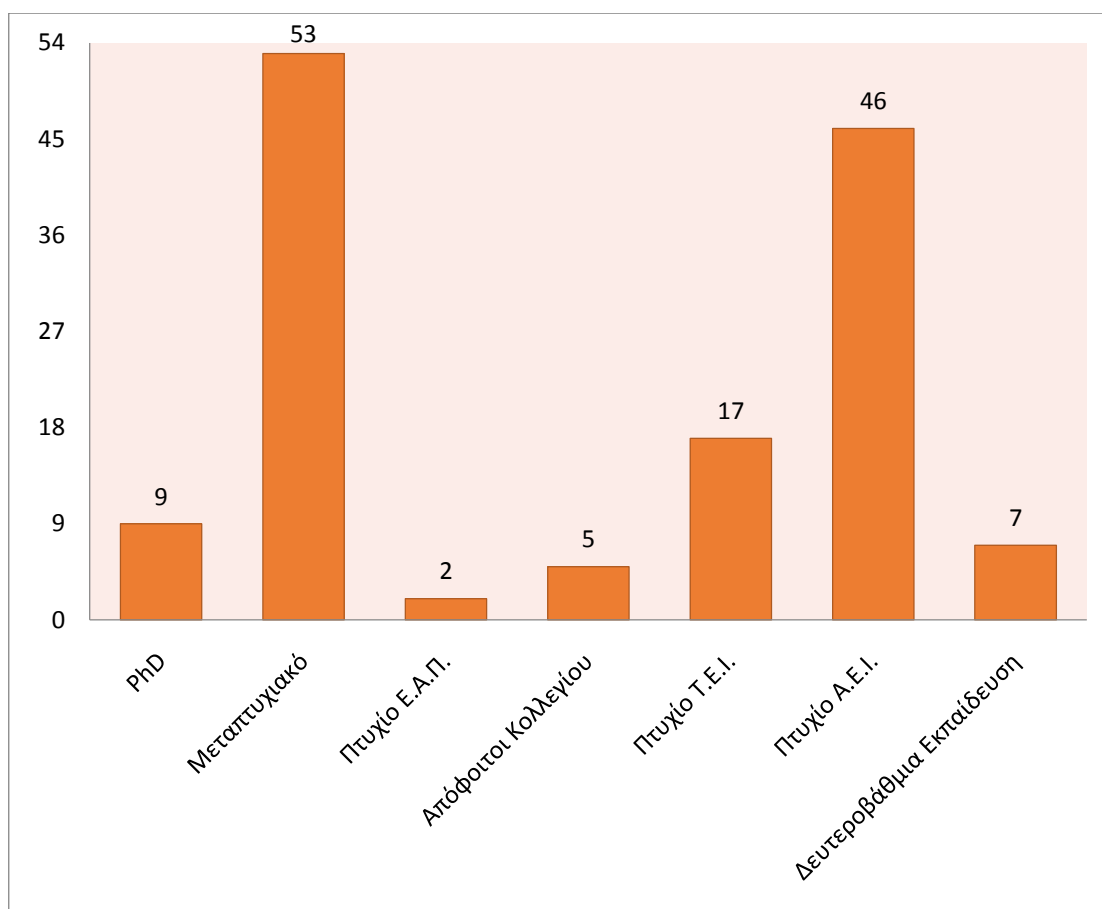
Διάγραμμα 3. Απασχολούμενο Προσωπικό



#### Ερώτηση 5<sup>η</sup> :Ποιο είναι το μορφωτικό επίπεδο των εργαζομένων σας;

Συνήθως οι νεοφυείς επιχειρήσεις ασχολούνται με κάτι καινοτόμο και το μεγαλύτερο μέρος τους είναι τεχνολογικά προηγμένο σε σύγκριση με τις παραδοσιακές επιχειρήσεις. Για αυτό δημιουργήσαμε αυτή (την ερώτηση ποιο είναι το μορφωτικό επίπεδο των εργαζομένων της;), θέλαμε να διαπιστώσουμε εάν το προσωπικό που απασχολεί πρέπει να έχει υψηλό μορφωτικό επίπεδο για να ανταπεξέλθει στις απαιτήσεις τέτοιου είδους επιχειρήσεων. Από ένα δείγμα 139 εργαζόμενων το μεγαλύτερο μέρος που αντιστοιχεί σε 53 εργαζόμενους είναι κάτοχοι μεταπτυχιακού, επίσης οι 46 είναι πτυχιούχοι πανεπιστημιακής εκπαίδευσης, ακολουθούν οι πτυχιούχοι τεχνολογικής εκπαίδευσης ο αριθμός των οποίων ανέρχεται στους 17, οι 9 είναι κάτοχοι διδακτορικού, 7 έχουν δευτεροβάθμια εκπαίδευση, με πτυχίο κολεγίου δήλωσαν 5 εργαζόμενοι , ενώ μόνο 2 έχουν πτυχίο Ε.Α.Π.. Το αποτέλεσμα αυτής της ερώτησης είναι ότι το μορφωτικό επίπεδο των εργαζομένων είναι υψηλό, το οποίο συνεπάγεται ότι οι startups αναζητούν εργαζόμενους που να έχουν τεχνογνωσία ή εξειδίκευση σε κάποιον τομέα για να καλύψουν τις απαιτητικές ανάγκες τους.

Διάγραμμα 4. Μορφωτικό Επίπεδο

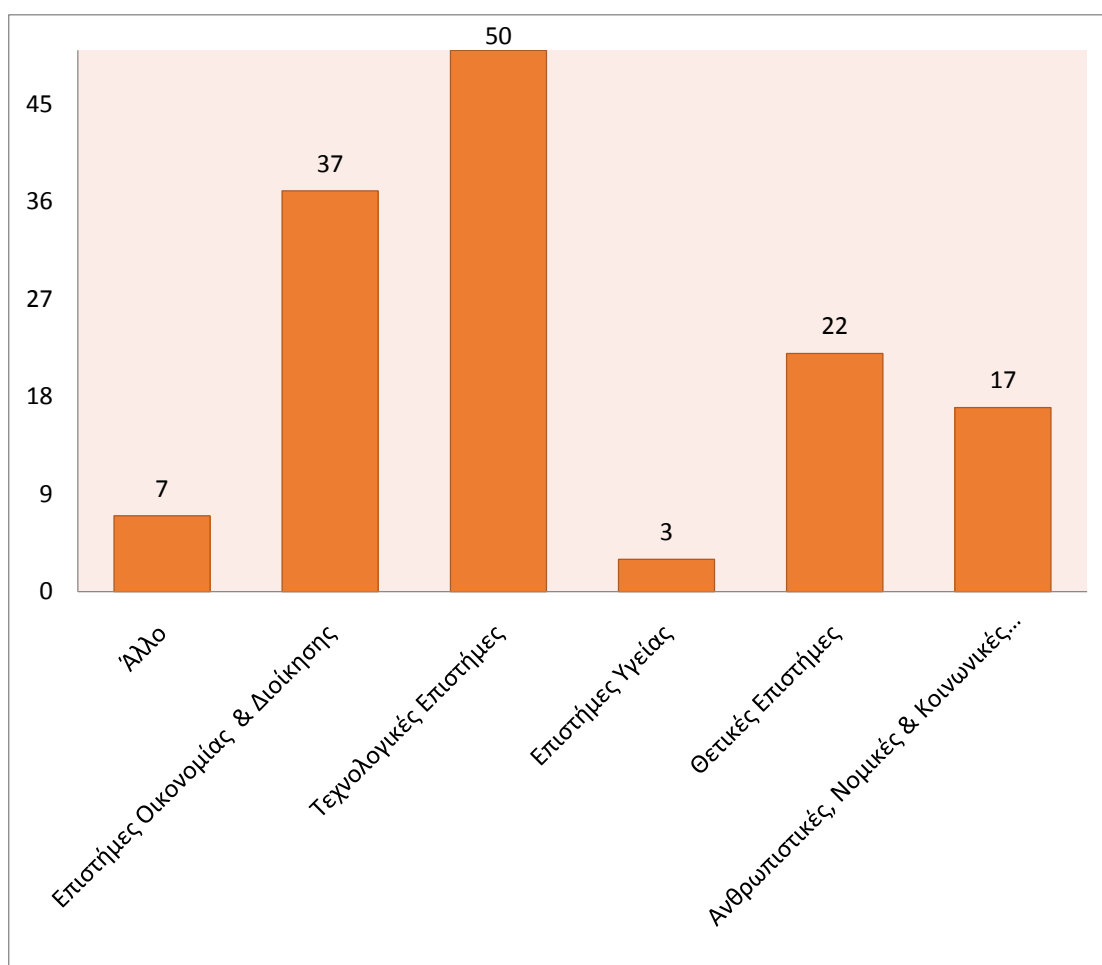


**Ερώτηση 6<sup>η</sup> :Ποιο το αντικείμενο σπουδών των εργαζομένων σας;**

Χαρακτηριστικό των νεοφυών επιχειρήσεων είναι η καινοτομία και η τεχνογνωσία. Έπειτα από μελέτες έχει διαπιστωθεί ότι μεγάλος αριθμός των ιδιοκτητών αλλά και του απασχολούμενου προσωπικού μιας τέτοιας επιχείρησης είναι Πτυχιούχοι με εξειδίκευση στον τομέα της Πληροφορικής.

Με αυτή την ερώτηση θέλουμε να διαπιστώσουμε ποιο αντικείμενο σπουδών απορροφάται από τις Startup επιχειρήσεις. Αποδεικνύεται λοιπόν πώς στην συντριπτική πλειοψηφία τους, οι Τεχνολογικές επιστήμες έρχονται πρώτες με ποσοστό 64,9% δηλαδή απασχολούνται 50 άτομα . Στην συνέχεια με 48,1% έρχονται οι Επιστήμες Οικονομίας και Διοίκησης , στην συνέχεια οι Θετικές Επιστήμες με 28,6% και Ανθρωπιστικές, Νομικές και Κοινωνικές Επιστήμες στο 22,1% . Στην μειοψηφία βρίσκονται άλλα αντικείμενα σπουδών με 9,1% και στην τελευταία θέση οι Επιστήμες Υγείας με ποσοστό 3.9%

Διάγραμμα 5. Αντικείμενο Σπουδών



Με τα παραπάνω αποτελέσματα διαπιστώνουμε ότι όσοι εξειδικεύονται στις Τεχνολογικές Επιστήμες καθώς και στις Επιστήμες Οικονομίας και Διοίκησης έχουν μεγαλύτερες ελπίδες να προσληφθούν από νεοϊδρυόμενες μικρές επιχειρήσεις καθότι μπορούν με τις γνώσεις τους και το επίπεδο μόρφωσής τους να ενταχθούν στο εργατικό δυναμικό μίας Startup που μπορεί να εξελιχθεί γρήγορα και να συντελέσουν στην ανοδική πορεία αυτής.

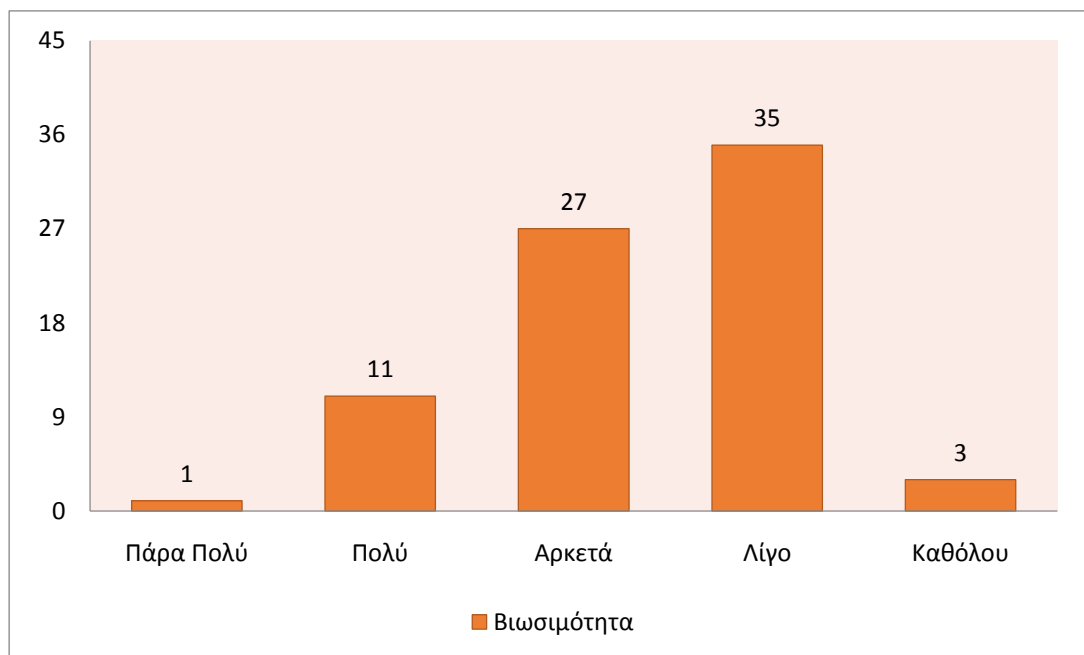
**Ερώτηση 7<sup>η</sup>: Τι προοπτικές πιστεύετε ότι έχουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα;**

Βάσει αυτή την ερώτηση δημιουργήσαμε τρία υπό ερωτήματα για την βιωσιμότητα τον ρυθμό ανάπτυξης (ιδέας) και την μελλοντική εξέλιξη (χρόνος ζωής). Κρίναμε ότι

θα ήταν πολύ χρήσιμη αυτή η ερώτηση και θα έδινε ξεκάθαρες απαντήσεις για το κατά πόσο ευδοκιμούν τέτοιου είδους εταιρίες στην χώρα μας. Επίσης θα ήταν και μια χρήσιμη συμβουλή σε έναν νέο που θα ήθελε να ξεκινήσει μια τέτοια επιχειρηματική δραστηριότητα. Σε κάθε ένα από τα παρακάτω υπό ερωτήματα οι επιλογές που είχαν να απαντήσουν οι επιχειρηματίες ήταν " καθόλου, λίγο, αρκετά, πολύ, πάρα πολύ.

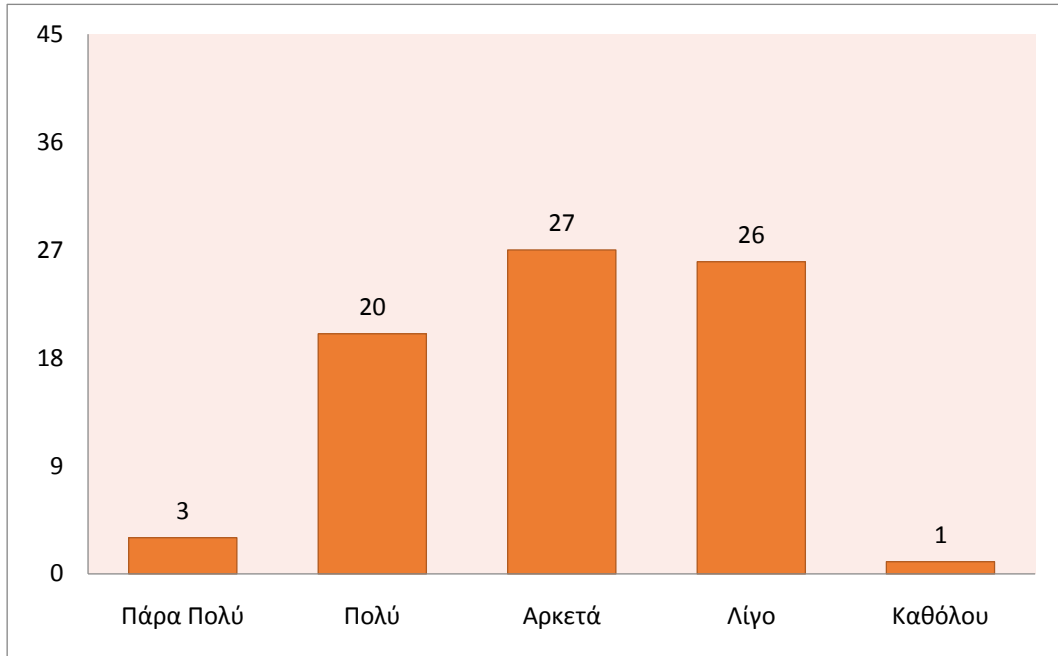
- **Βιωσιμότητα:** Με τον όρο βιωσιμότητα εννοούμε το εάν η επιχείρηση είναι κερδοφόρα και μπορεί να ανταποκριθεί στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της. Οι απαντήσεις που δόθηκαν εδώ είναι, το 45,5% απάντησε "λίγο", ποσοστό 35,1% των επιχειρηματιών επέλεξε "αρκετά" στη συνέχεια 14,3% επέλεξε πολύ, μόλις το 3,9% απάντησε καθόλου και μόνο το 1,3% πάρα πολύ.

Διάγραμμα 6. Βιωσιμότητα



- **Ρυθμός ανάπτυξης ιδέας:** Κυρίως εδώ θέλουμε να διαπιστώσουμε τον ρυθμό ανάπτυξης της ιδέας με τι ταχύτητα αναπτύσσεται στην πάροδο του χρόνου. Το μεγαλύτερο κομμάτι του δείγματος 35,1% απάντησε αρκετά, το 33,8% απάντησε λίγο ακολούθησε το 26% με την επιλογή πολύ, πάρα πολύ επέλεξε το 3,9% και καθόλου το 1,3% του δείγματος.

Διάγραμμα 7. Ρυθμός Ανάπτυξης Ιδέας



- **Μελλοντική εξέλιξη (χρόνος ζωής):** Σε αυτό το υπό ερώτημα θέλουμε να βγάλουμε το βασικό συμπέρασμα ποιο είναι το μέλλον αυτών των επιχειρήσεων στην χώρα μας. Το 35,1% απάντησε "λίγο", ενώ το 33,8% απάντησε "αρκετά", το 16,9% απάντησε "πολύ", το 7,8% απάντησε "πάρα πολύ" και τέλος το 6,5% επέλεξε "καθόλου".

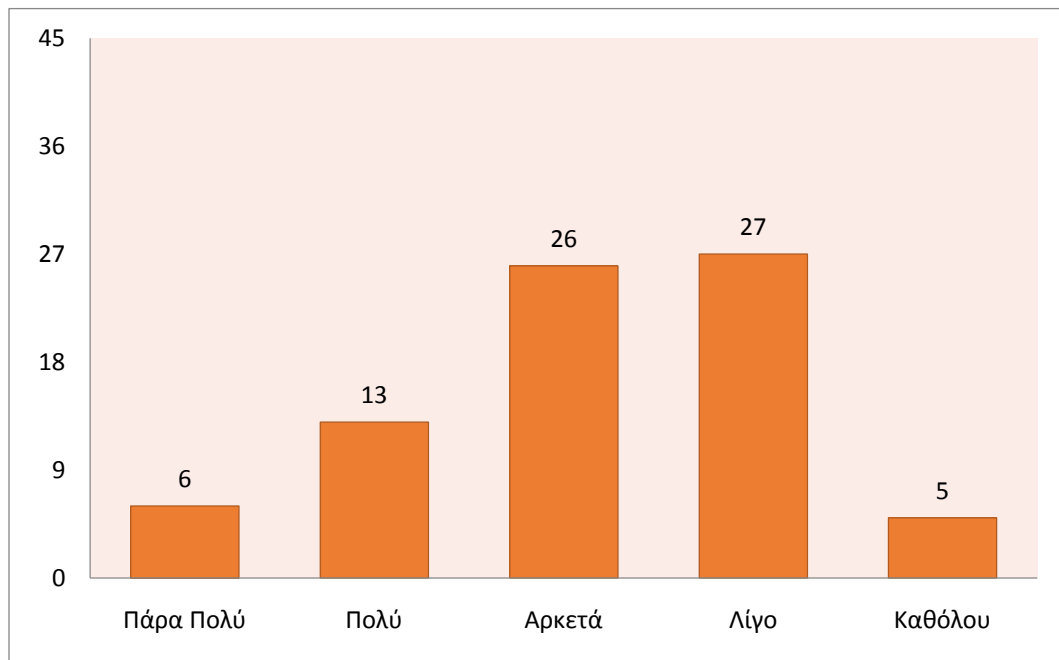
Συμπεραίνουμε ότι κατά μέσο όρο το μεγαλύτερο κομμάτι των νεοφυών καλύπτει οριακά τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις του, είναι λογικά τα ποσοστά αυτά διότι η πλειοψηφία αποτελείται από νεοσύστατες επιχειρήσεις που πιθανότατα να έχουν δανειστεί πρόσφατά και έτσι να μην μπορούν να απαντήσουν με βεβαιότητα για την βιωσιμότητά τους.

Επίσης τα αποτελέσματα της μελλοντικής εξέλιξης μιας startup μας έδειξαν ότι το μεγαλύτερο ποσοστό πιστεύει ότι η επιχείρηση θα έχει σχετική μελλοντική

εξέλιξη, ενώ σχεδόν το 1/3 απάντησε ότι θα έχει ιδιαίτερα υψηλή μελλοντική εξέλιξη.

Με μία πιο ολοκληρωμένη εικόνα τις βασικής ερώτησης συμπεριλαμβάνοντας και τα τρία υπό ερωτήματα, κατά μέσο όρο το 67,28% απάντησε "ουδέτερα", επιπλέον το 21,02% των επιχειρηματιών απάντησε θετικά και το 11,7% απάντησε αρνητικά.

Διάγραμμα 8. Μελλοντική Εξέλιξη (Χρόνος Ζωής)



**Ερώτηση 8<sup>ο</sup>: Ποιος ήταν ο Κύκλος Εργασιών τις τελευταίες τρεις διαχειριστικές χρήσεις (ποσό σε €) ;** Εάν είναι νέα η επιχείρησή σας και υπάρχουν στοιχεία μόνο για το τελευταίο έτος, συμπληρώστε μόνο αυτό, διαφορετικά αφήστε κενά τα πεδία.

Κύριος στόχος μας ήταν να αποτυπώσουμε την τρέχουσα κατάσταση των νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα και μέσα από τα αποτελέσματα να μπορέσουμε να βοηθήσουμε στην λήψη της απόφασης ενός νέου να πάρει τον ρόλο του επιχειρηματία. Αρκετές επιχειρήσεις δεν επιθυμούσαν τη συμπλήρωση των οικονομικών τους στοιχείων για το λόγο αυτό ζητήθηκε έστω να μας ενημερώσουν αν ο κύκλος εργασιών παρουσίασε αύξηση, μείωση ή παρέμεινε σταθερός και όσες μας

συμπλήρωσαν οικονομικά στοιχεία δεν μπορούν στο σύνολό τους να μας οδηγήσουν σε εμπειριστατωμένο αποτέλεσμα.

Με τον όρο «κύκλο εργασιών» εννοούμε τα έσοδα που έλαβε η επιχείρηση από την πραγματοποίηση πωλήσεων του προϊόντος ή της υπηρεσίας της. Στις οικονομικές καταστάσεις τον συναντάμε στην Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης στην οποία εμφανίζεται το οικονομικό αποτέλεσμα την επιχείρησης κατά την διάρκεια ενός έτους. Σε αυτό το ποσό δεν συμπεριλαμβάνεται ο Φ.Π.Α. και δεν αποτελεί το τελικό αποτέλεσμα της επιχείρησης διότι προκύπτουν επιπλέον έξοδα που επιβαρύνουν το σύνολο των πωλήσεων.

Για την χρονιά 2012, οι 63 επιχειρήσεις που μας απάντησαν δεν είχαν αυξομείωση πωλήσεων γιατί δεν είχαν ακόμη ιδρυθεί με το ποσοστό να αγγίζει το 81,82%. Το 14,29% (11 επιχειρήσεις) παρουσίασαν αύξηση των πωλήσεων τους. Μείωση είχαν μόλις 2 επιχειρήσεις (2,6%) και σταθερότητα παρουσίασε μία (1,3%).

Διάγραμμα 9. Αυξομείωση πωλήσεων 2012

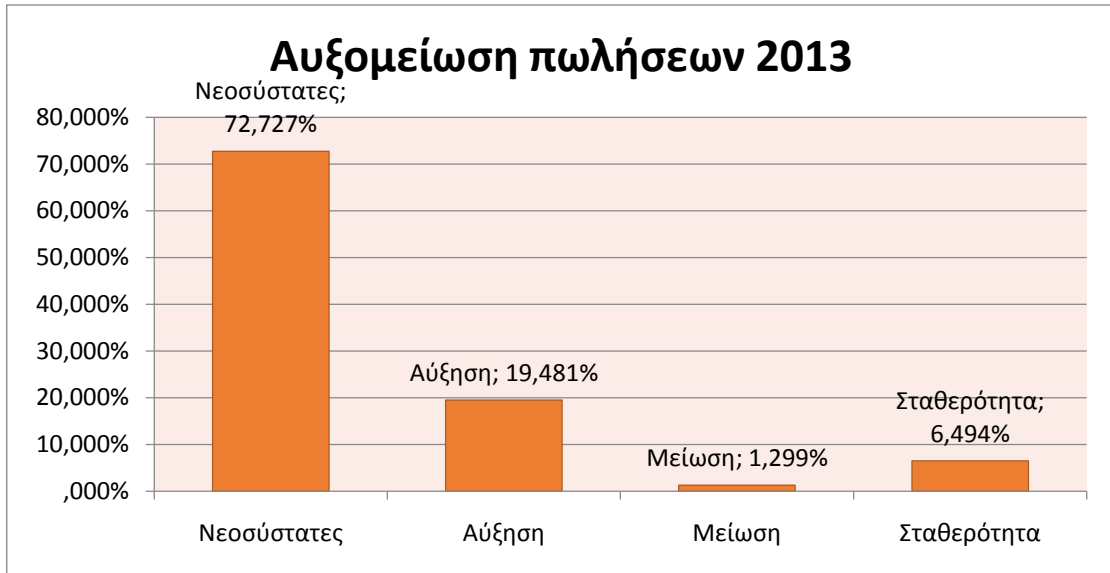


Τη διαχειριστική χρήση 2013, οι 56 επιχειρήσεις δεν ιδρύθηκαν και σε διαφορά με το 2012 παρατηρούμε ότι ιδρύθηκαν 7 επιχειρήσεις. Αύξηση των πωλήσεων είχαν οι 15



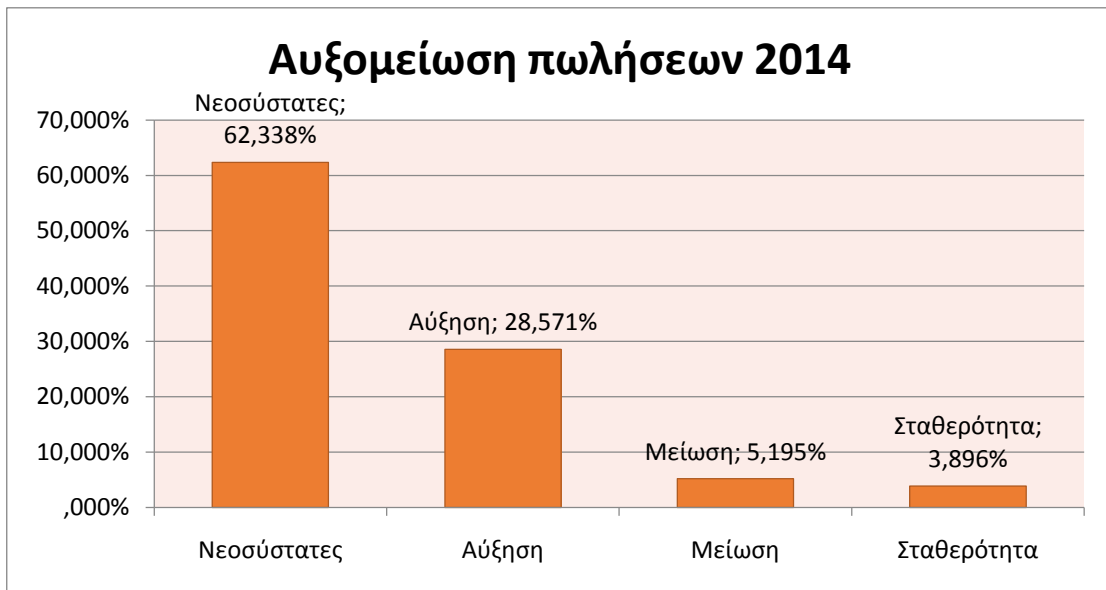
επιχειρήσεις (19,48%) και σταθερότητα οι 5 επιχειρήσεις (6,49%). Μείωση είχε στις πωλήσεις της μόνο μία επιχείρηση.

Διάγραμμα 10. Αυξομείωση πωλήσεων 2013



Το οικονομικό έτος 2014 ιδρύθηκαν 15 επιχειρήσεις επιπρόσθετα σε σχέση με το 2012 και 48 δεν είχαν ιδρυθεί ακόμη καθότι λειτούργησαν στο τέλος του 2014 με αρχές του 2015. Στη συνέχεια αύξηση είχαν 22 επιχειρήσεις με ποσοστό 28,57%, μείωση το 5,19% επί των επιχειρήσεων (4) και σταθερές πωλήσεις στο 3,90% (3 επιχειρήσεις).

Διάγραμμα 11. Αυξομείωση πωλήσεων 2014



Το παραπάνω αποτέλεσμα είναι ελπιδοφόρο και ενθαρρυντικό καθώς το 62,34% είναι νεοϊδρυόμενες που σημαίνει ότι οι νέοι παίρνουν την πρωτοβουλία να ενισχύσουν την δυναμικότητα της νεανικής επιχειρηματικότητας.

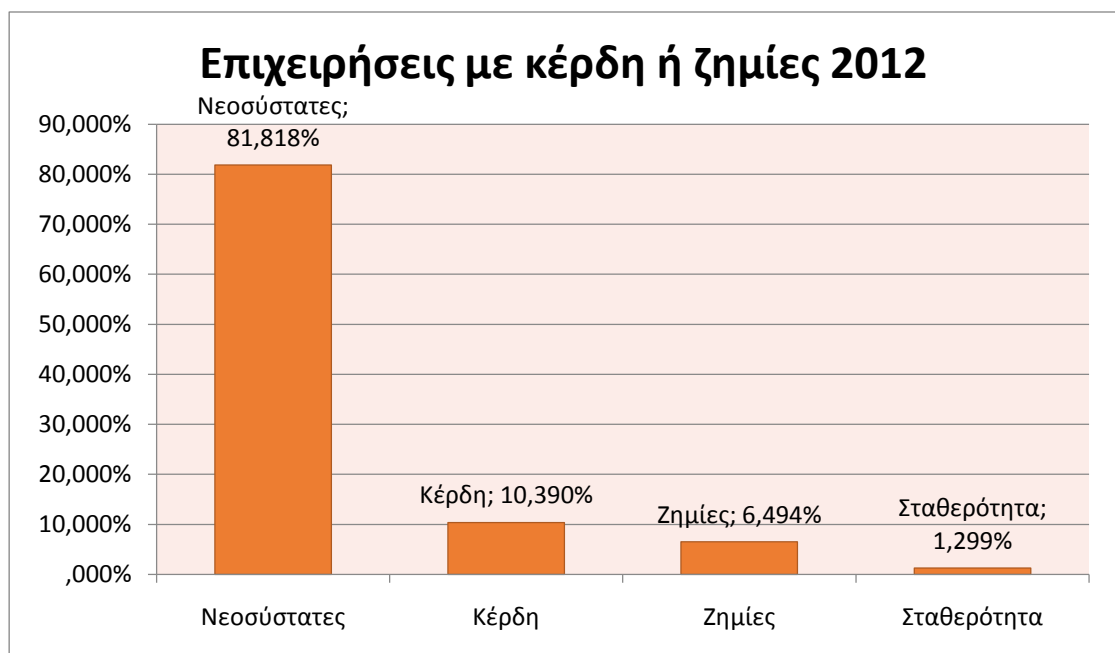
**Ερώτηση 9<sup>η</sup> :** Ποια ήταν τα καθαρά αποτελέσματα (κέρδη ή ζημίες) την προηγούμενη διαχειριστική χρήση (ποσά σε €); Εάν είναι νέα η επιχείρησή σας και υπάρχουν στοιχεία μόνο για το τελευταίο έτος, συμπληρώστε μόνο αυτό, εάν δεν υπάρχουν καθόλου στοιχεία βάλτε τον αριθμό "0" στα πεδία.

Τα καθαρά αποτελέσματα μας διευκρινίζουν την τρέχουσα οικονομική κατάσταση της επιχείρησής. Η ερώτηση αυτή μας βοηθάει στο να αποτυπώσουμε τι κατάσταση επικρατεί δηλαδή να δούμε αν έχουν κέρδος, ζημία ή σταθερότητα οι νεοφυείς επιχειρήσεις του δείγματός μας.

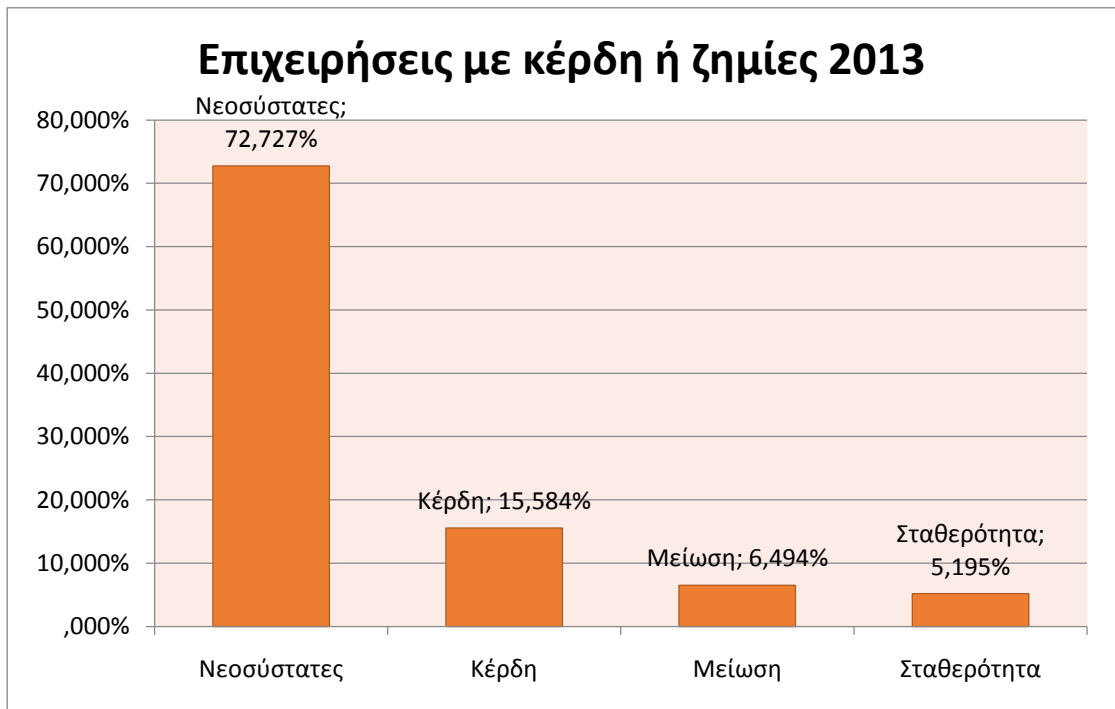
Την χρονιά του 2012 μόλις το 10% του δείγματος δήλωσε κέρδη, ενώ το 7% δήλωσε ζημία και μόνο 1% σταθερότητα, την συγκεκριμένη χρονιά οι υπόλοιπες επιχειρήσεις του δείγματος ήταν νεοσύστατες. Το επόμενο έτος περισσότερες επιχειρήσεις δήλωσαν κέρδος, σε σχέση με πέρυσι αυξήθηκαν κατά 6% επίσης το 6% δήλωσαν μείωση και το 5% σταθερότητα ενώ το 73% του δείγματος εκείνης της χρονιάς ήταν

νεοσύστατες. Την τελευταία χρονιά υπήρξε μεγάλη αύξηση εφ όσον το 25% δήλωσαν κέρδη, το 9% ζημίες, το 4% σταθερότητα και το 62% ήταν νεοσύστατες. Παρατηρούμε μια σημαντική αύξηση των κερδών στο διάστημα αυτό των τριών ετών, βέβαια και ένας παράγοντας που συντελεί στην αύξηση είναι ότι σε αυτή την περίοδο του διαστήματος προστέθηκαν αρκετές νέες επιχειρήσεις στον χώρο. Το αποτέλεσμα θα ήταν πιο αξιόπιστο εάν στο δείγμα που εξετάσαμε ο αριθμός των επιχειρήσεων ήταν σταθερός.

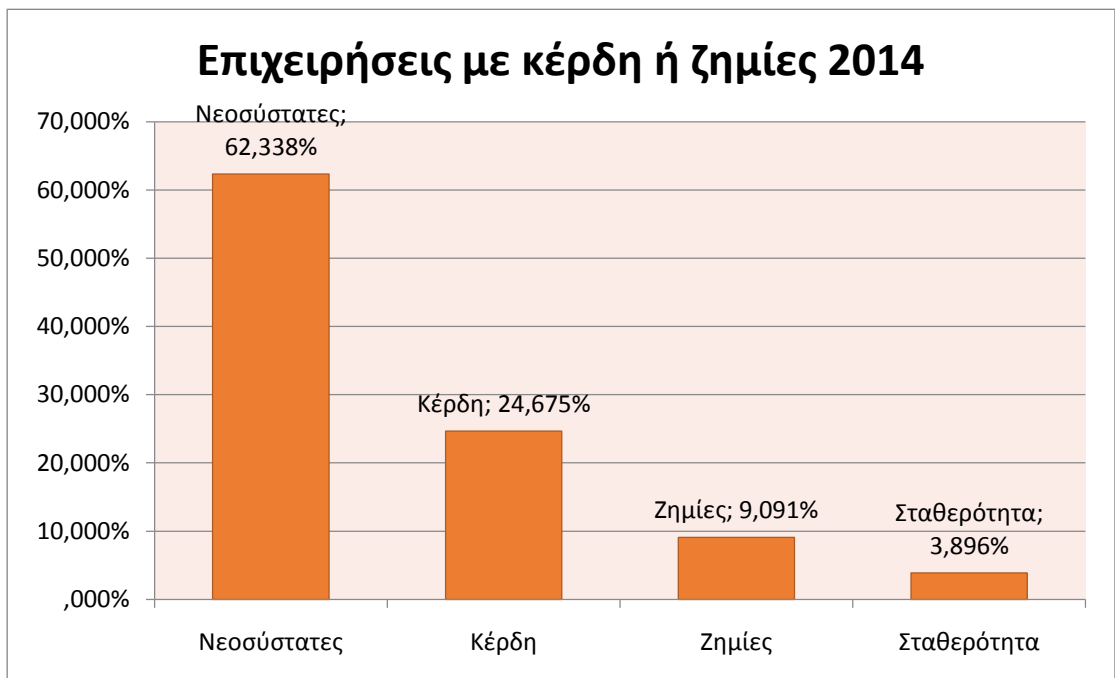
Διάγραμμα 12. Επιχειρήσεις που σημείωσαν κέρδη ή ζημίες το 2012



Διάγραμμα 13. Επιχειρήσεις που σημείωσαν κέρδη ή ζημίες το 2013



Διάγραμμα 14. Επιχειρήσεις που σημείωσαν κέρδη ή ζημίες το 2014



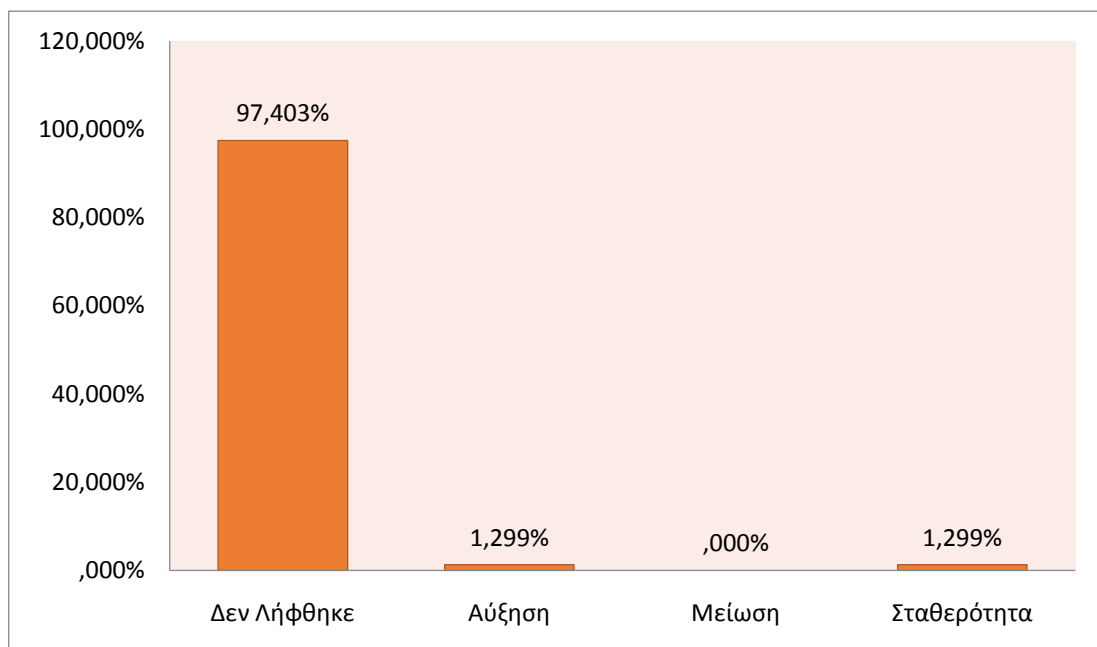
**Ερώτηση 10<sup>ο</sup>:** Παρακαλώ όπως συμπληρώσετε το ύψος δανεισμού που λάβατε τις τελευταίες τρεις χρονιές. Εάν είναι νέα η επιχείρησή σας και υπάρχουν στοιχεία μόνο για το τελευταίο έτος, συμπληρώστε μόνο αυτό.

Μεγάλος αριθμός Startup επιχειρήσεων στη χώρα αλλά και στο Εξωτερικό καταφεύγουν σε πηγές χρηματοδότησης καθώς και επιχορηγήσεις που θα επενδύσουν στην πραγματοποίηση του οράματος ενός νέου επιχειρηματία ή θα ενδυναμώσουν την υφιστάμενη νεοφυή επιχείρηση.

Με αυτή την ερώτηση θέλαμε να ενημερωθούμε σχετικά με το ύψος δανεισμού που λαμβάνουν οι Startups δηλαδή το ύψος της υποχρέωσης που αποκτούν μακροπρόθεσμα.

Κατά τη διάρκεια του 2012 δεν έλαβαν 75 επιχειρήσεις δάνειο σε ποσοστό 97,40% ενώ έλαβε μόνο μία (1,30%) και επιπλέον 1 (1,30%) είχε σταθερό δανεισμό.

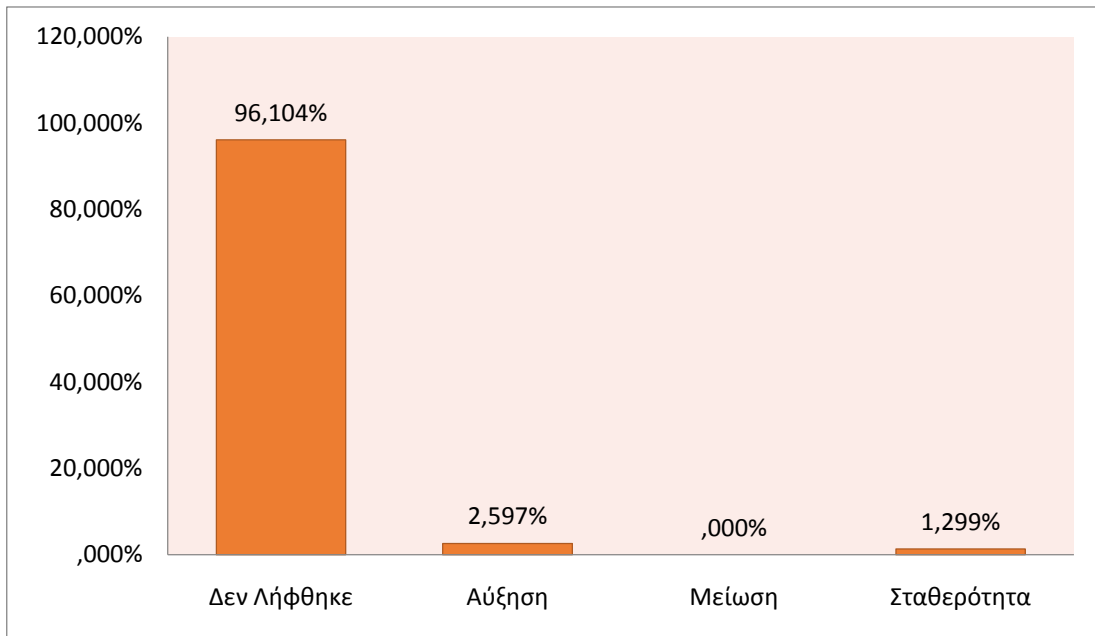
Διάγραμμα 15. Αυξομείωση δανεισμού 2012



Στην περίοδο του 2013, οι 74 δεν κατέφυγαν στον δανεισμό (96,10%) ενώ 2 αύξησαν το δανειακό του κεφάλαιο(2,60%). Μόλις μία (1,30%) είχε σταθερό δανεισμό και

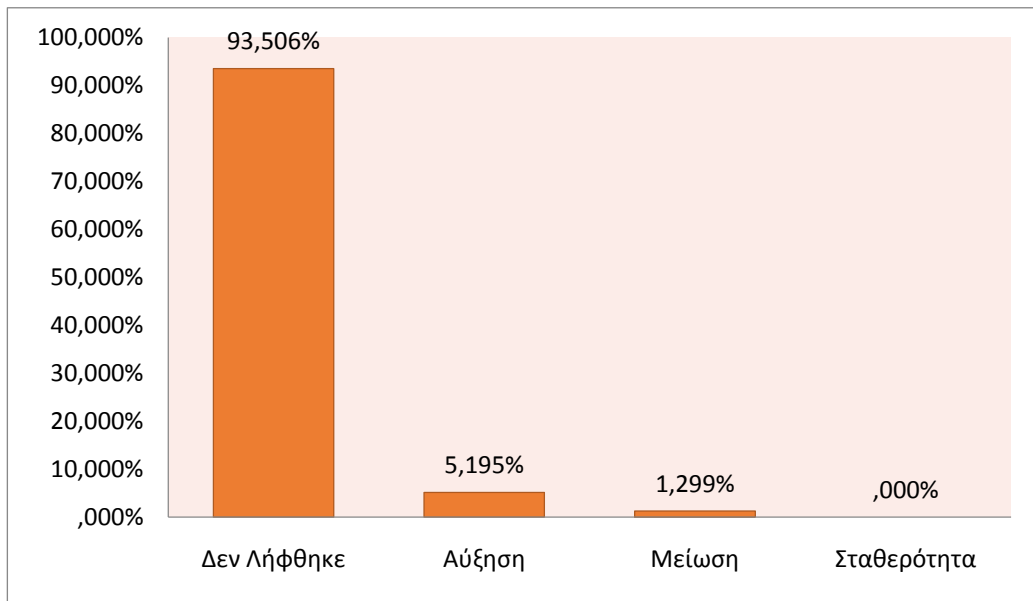
καμία δεν μείωσε το κεφάλαιο δανεισμού. Αυτό οφείλεται πιθανότατα στο γεγονός ότι δεν υπάρχει εύκαιρη χρηματοδότηση στην αγορά υπό καθεστώς πίεσης.

Διάγραμμα 16. Αυξομείωση δανεισμού 2013



Για το έτος 2014, δεν δανείστηκαν κεφάλαια οι 72 επιχειρήσεις (93,51%) και 4 προτίμησαν να αυξήσουν το ποσό δανεισμού. Μόλις 1 επιχείρηση μείωσε το δανειακό κεφάλαιο (1,30%) και καμία δεν παρέμεινε σε σταθερό ποσό δανεισμού.

Διάγραμμα 17. Αυξομείωση δανεισμού 2014

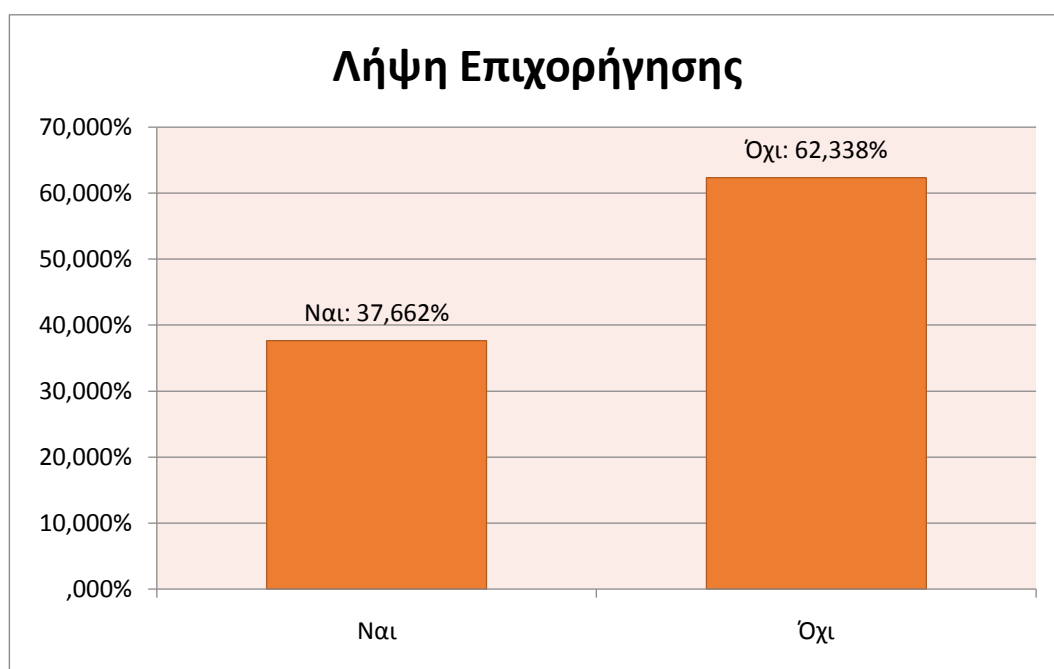


**Ερώτηση 11<sup>η</sup>: Η επιχείρησή σας είχε κάποια πηγή κρατικής ή ιδιωτικής επιχορήγησης;**

Το αποτέλεσμα θα ήταν χρήσιμο ώστε να δούμε εάν οι startups έχουν και άλλες πηγές χρηματοδότησης, εκτός από μια συνηθισμένη μορφή χρηματοδότησης που θεωρείται ο τραπεζικός δανεισμός.

Το 38% απάντησε ότι έχει λάβει τέτοιου είδους χρηματοδότηση ενώ το 62% δεν έχει λάβει.

Διάγραμμα 18. Λήψη Επιχορήγησης

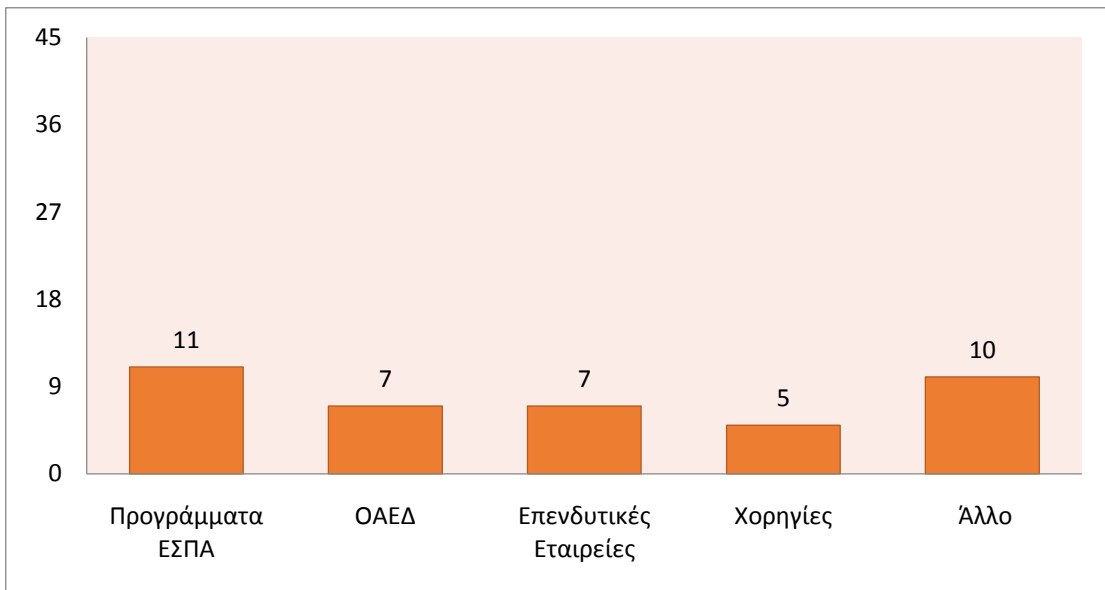


**Ερώτηση 12<sup>η</sup> : Αν ναι, τότε ποια από τις παρακάτω;**

Ψάχνοντας σαν στήριγμα οι νεοφυείς επιχειρήσεις, αναζητούν πηγές επιχορήγησης είτε του κράτους είτε από ιδιώτες. Με ποσοστό 14,3% να προτιμάει προγράμματα ΕΣΠΑ και 13% να καταφεύγει σε άλλους τρόπους επιχορήγησης. Οι 7 επιχειρήσεις (9,1%) απευθύνονται σε προγράμματα του ΟΑΕΔ και επιπρόσθετα 7 επιχειρήσεις προτιμούν να αποτελέσουν πόλο έλξης επενδυτικών εταιρειών (9,1%). Σε ποσοστό 6.5% ανέρχονται οι Startups που στηρίχθηκαν σε χορηγίες. Όπως παρατηρείται λοιπόν το ποσοστό το οποίο απευθύνεται σε χορηγίες είναι το λιγότερο σε σχέση με όλα τα υπόλοιπα. Σε επιχειρήσεις στο εξωτερικό είναι πιο κοινό φαινόμενο να προσφέρονται χορηγίες για startups. Στην Ελλάδα ωστόσο δεν παρέχονται χορηγίες για startups λόγω της οικονομικής κρίσης αλλά και της δυσπιστίας που υπάρχει στα ελληνικά πλαίσια.



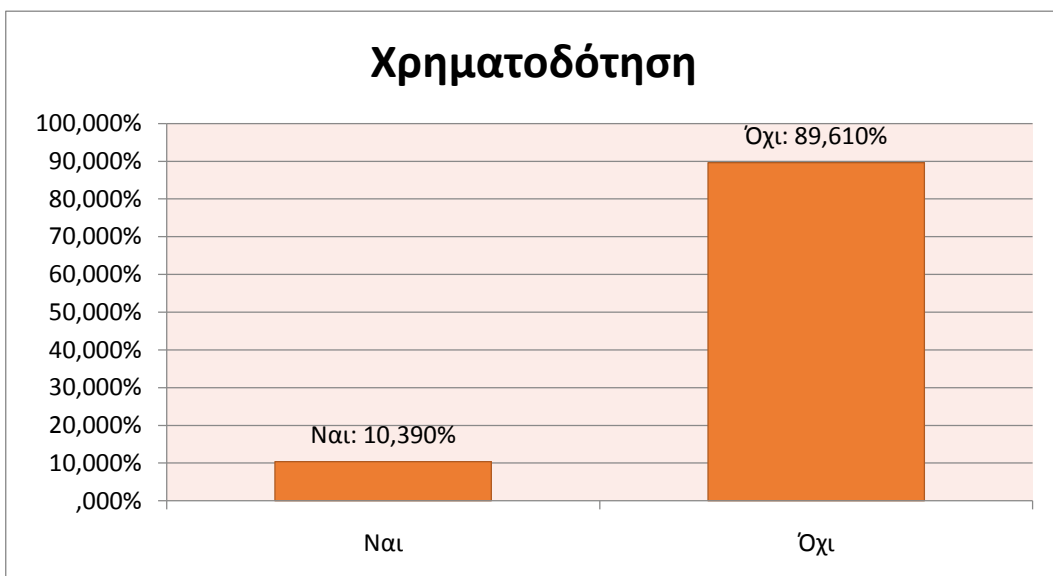
Διάγραμμα 19. Πηγές Επιχορηγήσεων



**Ερώτηση 13<sup>η</sup>: Έλαβε η επιχείρησή σας χρηματοδοτήσεις από τράπεζες;**

Το 90% των επιχειρηματιών απάντησε όχι και μόλις το 10% απάντησε ναι, αυτή η απάντηση μας έκανε φανερό ότι οι νεοφυείς στην πλειοψηφία τους αντλούν από άλλες πηγές χρηματοδοτήσεις, όπως επίσης συμβάλλει ότι οι τράπεζες λόγω της οικονομικής ύφεσης δεν εγκρίνουν μεγάλο αριθμό δανείων.

Διάγραμμα 20. Χρηματοδότηση



#### **Ερώτηση 14<sup>1</sup>: Αν ναι, τότε ποια από τις παρακάτω;**

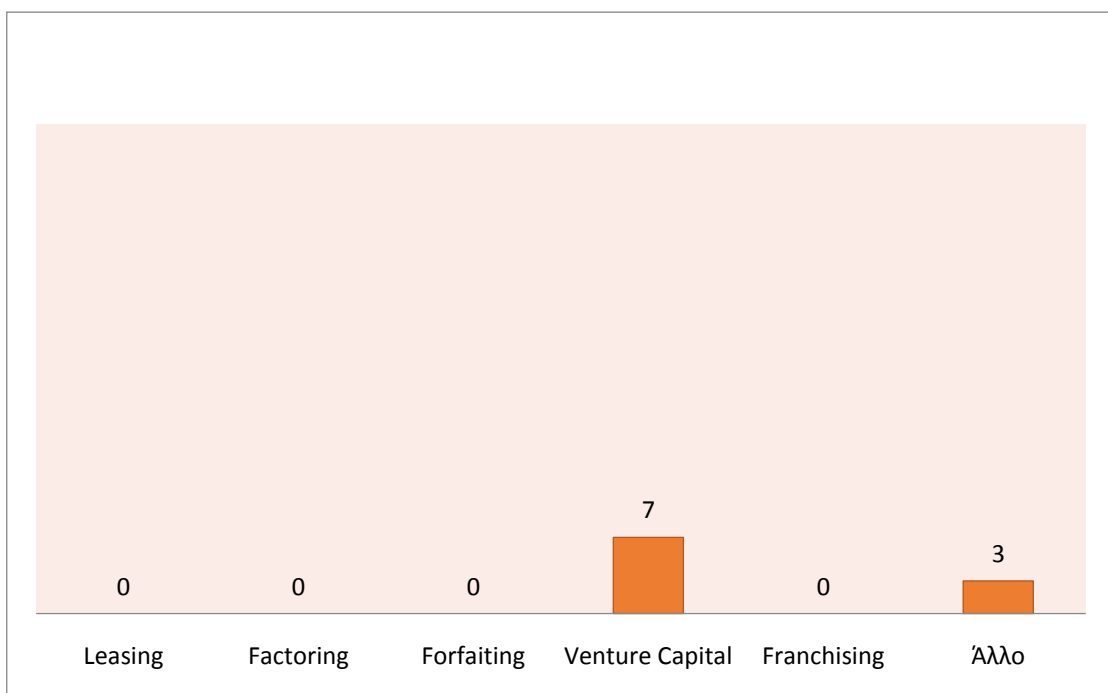
Βάσει αρκετών ερευνών που έχουν διεξαχθεί, διαπιστώθηκε ότι οι Startups βασίζονται σε χρηματοδοτούμενα προγράμματα και φορείς αυτών. Με την ερώτηση αυτή επιθυμούσαμε να διαπιστώσουμε κατά πόσο ισχύει στον ελλαδικό χώρο των επιχειρήσεων.

Μόλις 7 επιχειρήσεις (9,1%) έχουν λάβει χρηματοδότηση με Venture Capital και 3 επιχειρήσεις (3,9%) επέλεξαν άλλη πηγή χρηματοδότησης σε σχέση με τις επιλογές που είχαμε δώσει. Καμία επιχείρηση δεν έλαβε χρηματοδότηση με την μέθοδο Leasing, Factoring, Forfaiting και Franchising.

Προφανώς υπήρξε μεγαλύτερο ενδιαφέρον για Venture Capital καθώς είναι η μόνη πηγή χρηματοδότησης που μπορεί να ληφθεί σε οποιοδήποτε στάδιο της επιχείρησης από την ίδρυση μέχρι και έπειτα από σειρά ετών λειτουργίας. Ανταποκρίνεται στις ανάγκες επιχειρήσεων που σημειώνουν ραγδαία ανάπτυξη και έχουν ανάγκη από ποσά κεφαλαίων ώστε να ενισχύσουν τον ρυθμό ανάπτυξής τους, διατηρώντας όμως υγιείς τόσο τις μακροπρόθεσμες πηγές χρηματοδότησης όσο και τα ίδια κεφάλαια. Συναντάται συχνά και στην περίπτωση μεταβίβασης της ιδιοκτησίας της επιχείρησης, είτε σε μετόχους μειοψηφίας είτε σε διοικητικά στελέχη (management buy-outs), όπου δίνεται χρηματοδοτούμενο ποσό ώστε να υλοποιηθεί ο κάθε επιχειρηματικός στόχος. Η χρηματοδότηση με venture capital πραγματοποιείται είτε μέσω της συμμετοχής στο μετοχικό κεφάλαιο των χρηματοδοτούμενων επιχειρήσεων, ενισχύοντας ή εξαγοράζοντας ένα τμήμα αυτού είτε με τη χρήση άλλων ευπροσάρμοστων σχημάτων, π.χ., η προσχώρηση στο να εκδοθούν νέες προνομιούχες μετοχές ή λήψη ομολογιακού δανείου με δυνατότητα μετατροπής, προσφέρει στον κύριο μέτοχο να διατηρήσει τον έλεγχο της εταιρείας του σχεδόν πάντα. Είναι δυνατόν το κεφάλαιο μιας εταιρείας να αυξηθεί τόσο σε πρώιμο σημείο (seed ή start-up capital) όσο και μετέπειτα (development capital). Ο επενδυτής προσπαθεί να επωφεληθεί σε μεγάλο βαθμό μέσω venture capital, είναι λογικό και δικαιολογεί τον αυξημένο κίνδυνο που αναλαμβάνει για την επένδυση του. Το venture capital, ως πηγή χρηματοδότησης, έχει καθοδηγήσει σε ραγδαία εξέλιξη τις επιχειρήσεις που τον αξιοποίησαν. Έπειτα και από την επικοινωνία μας που είχαμε με αρκετές επιχειρήσεις

εν συγκρίσει με το παραπάνω αποτέλεσμα, μας ενημέρωσαν ότι οι νεοφυείς επιχειρήσεις πλέον δεν λαμβάνουν χρηματοδοτήσεις από τράπεζες και πάραυτα αν λάβουν δεν θα είναι κερδοφόρες στα πρώτα χρόνια της δραστηριοποίησής τους. Αποδεικνύεται ακράδαντα από το παραπάνω αποτέλεσμα αφού 10 στις 77 του δείγματός μας κατέφυγαν σε πηγές χρηματοδότησης καθώς και με τα αρχικά αποτελέσματα όπου παραπάνω από το ήμισυ των επιχειρήσεων που έλαβαν μέρος στην έρευνά μας είναι νεοσύστατες.

Διάγραμμα 21. Πηγές Χρηματοδότησης



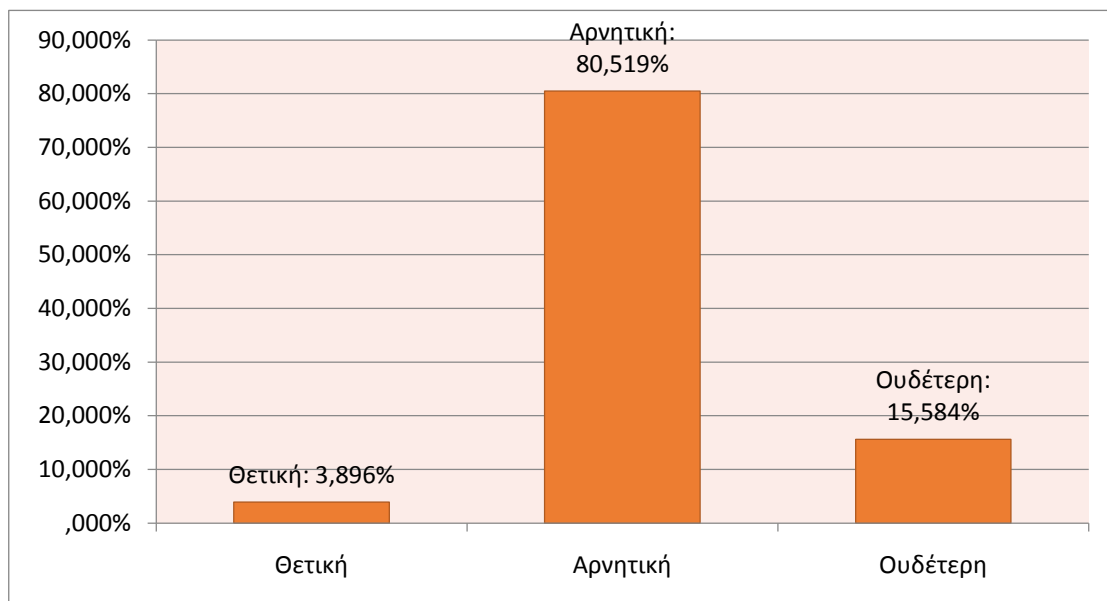
**Ερώτηση 15<sup>η</sup>: Παρακαλώ εκφράστε μας την άποψή σας όσον αφορά την στήριξη και την βοήθεια που σας προσφέρουν ή πρόσφεραν οι κρατικές υπηρεσίες ή φορείς στο ξεκίνημά σας. Μπορεί ένας νέος επιχειρηματίας να βασιστεί στο κράτος, ώστε να υλοποιήσει μια καινοτόμο ιδέα με την ίδρυση μιας startup στην Ελλάδα.**

Όπως φαίνεται και από το διάγραμμα το 80% απάντησε αρνητικά, μόλις το 4% είχε θετική άποψη και το υπόλοιπο απάντησε ουδέτερα 16%.

Στις απαντήσεις τους οι σχεδόν όλοι οι επιχειρηματίες μας έγραψαν ότι δεν μπορούν να βασιστούν στο κράτος σε καμία περίπτωση και πως πρέπει ο κάθε νέος επιχειρηματίας να στηριχτεί στον εαυτό του και στις δεξιότητες και ικανότητες που έχει. Επίσης τόνισαν την ανάγκη ύπαρξης συμβούλων που θα μπορούσε να καθοδηγεί και να ορμητεύει σωστά τις νεοφυείς για την διαχείριση των χρηματοδοτήσεων που έχουν λάβει. Επιπροσθέτως μας έκαναν προφανές ότι η πολιτικοοικονομική αβεβαιότητα που επικρατεί στην χώρα μας καθιστά αδύνατη την περίπτωση οι επιχειρηματίες να προσεγγίσουν επενδυτικά κεφάλαια από το εξωτερικό. Ακόμα μας είπαν ότι το κράτος έχει υψηλή φορολογία και αυτού του είδους οι επιχειρήσεις θα έπρεπε να έχουν διαφορετική αντιμετώπιση. Από ορισμένα θετικά σχόλια ακούσαμε ότι έχουν απλοποιηθεί κάποιες γραφειοκρατικές διαδικασίες που αφορούν κυρίως την σύσταση. Το νόημα όλων αυτών των απαντήσεων που δόθηκαν είναι ότι το κράτος για να στηρίξει νέους επιχειρηματίες και startup πρέπει να προχωρήσει σε ριζικές αλλαγές, που αφορούν την μείωση της φορολογίας, τους σύμβουλους επιχειρήσεων και ένα κλίμα πολιτικής και κοινωνικής σταθερότητας. Τέλος, όσο επικρατεί αυτό το κλίμα στην χώρα μας ωθεί τους επιχειρηματίες να δραστηριοποιηθούν και να εγκαταστήσουν τις επιχειρήσεις τους σε χώρες του εξωτερικού διότι εκεί θα τους δίνονται τα κίνητρα να αναπτυχθούν και θα έχουν πιο ευνοϊκή αντιμετώπιση.

Δυστυχώς λόγω ακριβώς και του γεγονότος ότι δεν αναμένεται ιδιαίτερη κρατική στήριξη, ιδίως στις καταστάσεις που βιώνει η χώρα μας το τελευταίο διάστημα, εν μέσω οικονομικής κρίσης, όπου η ρευστότητα έχει φτάσει σε πολύ χαμηλά επίπεδα, υπάρχουν μειωμένες προοπτικές για τις εκκολαπτόμενες επιχειρήσεις. Ως γνωστό, κάθε επιχείρηση προκειμένου να αναπτυχθεί χρειάζεται χρηματοδότηση και στήριξη από το κράτος με τα γραφειοκρατικά θέματα. Δυστυχώς ούτε ο τομέας της γραφειοκρατίας έχει ρυθμιστεί στην Ελλάδα, με αποτέλεσμα να κάνει τις προοπτικές για τις επιχειρήσεις Startups να δείχνουν ακόμη πιο σκοτεινές.

**Διάγραμμα 22. Άποψη Κρατικής στήριξης και Προοπτικές StartUps**



## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8 – ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Συνοψίζοντας, βάσει των απαντήσεων που συλλέχθηκαν και αναλύθηκαν οδηγούμαστε στην διαπίστωση ότι οι νέοι επιχειρούν να υλοποιήσουν μία καινοτόμο ιδέα πηγαίνοντας κόντρα στην κρίση που επικρατεί. Παραπάνω από το 50% των ερωτηθέντων, ήταν επιχειρηματίες που ίδρυσαν φέτος τις επιχειρήσεις τους. Η υψηλή πρωτοβουλία νέων επιχειρηματιών μπορεί να οφείλεται στην δημιουργία οργανισμών και φορέων που στοχεύουν στην στήριξη και πλήρη καθοδήγηση για την ενίσχυση της νεανικής επιχειρηματικότητας

Παρατηρείται ότι η γυναικεία επιχειρηματικότητα παραμένει στην μειονότητα των πεδίων αυτής καθότι συντριπτικός είναι ο αριθμός ανδρών που βρίσκονται στον ρόλο του επιχειρηματία. Στην χώρα μας, έχουν αρχίσει να πραγματοποιούνται ημερίδες και προγράμματα ενίσχυσης της γυναικείας επιχειρηματικότητας διότι η ίδρυση νεοφυών επιχειρήσεων μπορεί να συμβάλει στην άνοδο της οικονομίας και σε ανοίγματα νέων αγορών.

Ως γνωστόν, κύριο μέσω των StartUps, η χρήση τεχνολογικών μέσων και η δυνατότητα που δίνεται από το παραπάνω, στην επίλυση προβλημάτων και η βελτίωσή τους για μεγαλύτερη ευκολία στην χρήση. Η πλειοψηφία εγχώρια, δραστηριοποιείται δικαίως στον σχεδιασμό ψηφιακών εφαρμογών οι οποίες αποτελούν παρακλάδι της Πληροφορικής, αποτυπώνουν τη σύγχρονη τάση που επικρατεί και τείνουν στη δημιουργία νέων κλάδων αγοράς. Ακολουθεί το ηλεκτρονικό εμπόριο το οποίο έχει αρχίσει να γίνεται ευρέως χρησιμοποιήσιμο από Έλληνες καταναλωτές τα τελευταία χρόνια. Επόμενος είναι ένας από τους πιο κορυφαίους κλάδους της Ελληνικής πραγματικότητας και κύριας πηγής εσόδων, ο τουρισμός. Έπειτα, έρχονται τα αγροτικά και γεωργικά προϊόντα, η υγεία, η ενέργεια και πράσινη τεχνολογία καθώς η εμπορία νέων προϊόντων.

Εν αντιθέσει με τις παραδοσιακές επιχειρήσεις, έχει αποδειχθεί από δημοσιευμένες μελέτες πώς οι ιδρυτές και το απασχολούμενο προσωπικό, διακρίνονται για το υψηλό μορφωτικό τους επίπεδο. Η έρευνά μας επιβεβαιώνει τις υφιστάμενες έρευνες, με το μεγαλύτερο ποσοστό του απασχολούμενου προσωπικού να έχει στην κατοχή του

Μεταπτυχιακό τίτλο σπουδών και να έχουν αποφοιτήσει από Ανώτατα Εκπαιδευτικά Ιδρύματα. Σημαντικό παράγοντα αποτελούν οι εξειδικευμένες γνώσεις προσωπικού με σκοπό την πραγμάτωση των απαιτούμενων αναγκών μίας Startup. Το αντικείμενο των σπουδών που μπορεί να καλύψει τις ανάγκες της επιχείρησης είναι οι Τεχνολογικές επιστήμες και στην συνέχεια οι Επιστήμες Οικονομίας και Διοίκησης ενώ στην τελευταία θέση βρίσκονται οι Επιστήμες Υγείας. Διαπιστώνουμε ότι οι νέοι που αναζητούν μία θέση εργασίας που θα εξασκήσουν το αντικείμενο σπουδών τους, έχουν περισσότερες ελπίδες πρόσληψης από Startup επιχειρήσεις. αν ανήκουν σε πτυχιούχους με εξειδίκευση στις Τεχνολογικές και στις Οικονομικές επιστήμες.

Παρόλο που οι έντυπες αλλά και βιβλιογραφικές μας πηγές μας οδηγούσαν στο συμπέρασμα ότι οι χρηματοδοτήσεις και οι επιχορηγήσεις είναι ο ακρογωνιαίος λίθος της λειτουργίας των StartUps και όσες δεν δύναται να λάβουν τα παραπάνω, καταφεύγουν στον δανεισμό κεφαλαίων. Διαπιστώσαμε με μεγάλη μας έκπληξη πως στην Ελλάδα δεν προτίμησαν να στηριχθούν ούτε από κρατικά, ούτε από ιδιωτικά κεφάλαια. Το ύψος δανεισμού δε και για τα τρία έτη που εξετάσαμε ήταν μηδαμινό. Κατά την επικοινωνία μας με νέους επιχειρηματίες και εν συγκρίσει με τα αποτελέσματά μας, διαβεβαιωθήκαμε πως οι επιχειρήσεις, ειδικότερα στο σημείο εκκίνησής τους, δεν προχωρούν στην λήψη χρηματοδοτήσεων ή επιχορηγήσεων διότι δεν προσφέρουν κερδοφορία στα πρώτα χρόνια.

Όσον αφορά το απασχολούμενο προσωπικό, μέχρι τώρα απασχολούνται συνολικά 460 άτομα από 77 ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις. Το στοιχείο αυτό αποδεικνύει ότι πρέπει φορείς, είτε κρατικοί είτε ιδιωτικοί, να προωθούν συνεχώς την εκδήλωση της νεανικής επιχειρηματικότητας και τον τρόπο εκμετάλλευσης νέων ευκαιριών. Με τη σωστή καθοδήγηση από έμπειρους συμβούλους επιχειρηματικότητας, το ποσοστό ανεργίας θα μειωθεί, οι νέοι θα ξεκρεμάσουν από τον τοίχο τα πτυχία τους και θα τους δοθεί η δυνατότητα ένταξής τους στο εργατικό δυναμικό γρήγορα εξελισσόμενων επιχειρήσεων χρησιμοποιώντας τα χαρίσματα, τις γνώσεις τους και δημιουργώντας φιλοδοξίες και όνειρα για το μέλλον.

Βέβαια, στις περιπτώσεις των κολοσσιαίων επιχειρήσεων, αρκετοί μελλοντικοί επενδυτές, πελάτες και οικονομικοί αναλυτές πραγματοποιούν χρηματοοικονομική

ανάλυση με την χρήση των στοιχείων που λαμβάνουν από τις οικονομικές καταστάσεις που δημοσιεύουν. Στην περίπτωση των StartUps, η ανάλυση με τη χρήση αριθμοδεικτών θα μπορούσε να μας ενημερώσει πιο ολοκληρωμένα για την μελλοντική τους εξέλιξη και για την τρέχουσα κατάστασή τους. Τα στοιχεία που μας ενδιέφερε να αντλήσουμε σχετίζονταν με τις πωλήσεις που πραγματοποιήθηκαν τις τρεις τελευταίες διαχειριστικές χρήσεις καθώς και τα καθαρά αποτελέσματα αυτών. Δεν δόθηκαν αρκετές αριθμητικές απαντήσεις, καταλήγοντας σε αποτελέσματα που παρουσιάζουν την αύξηση ή την μείωση των παραπάνω στοιχείων για κάθε έτος ξεχωριστά. Μπορεί το ποσοστό να είναι ιδιαίτερα μικρό, καθώς ανταποκρίθηκαν νεοσύστατες επιχειρήσεις, όμως στο πέρασμα των ετών υπάρχει αύξηση των πωλήσεων και των καθαρών κερδών. Το κυριότερο επίτευγμα για μία επιχείρηση είναι το βέλτιστο οικονομικό αποτέλεσμα.

Μεγάλης σημασίας για την έρευνά μας η γνώμη εκ των έσω των StartUp από τους επιχειρηματίες που απάντησαν, καθώς οι ίδιοι έρχονται αντιμέτωποι καθημερινά με εμπόδια και δυσκολίες τόσο από το Κράτος όσο και από τον πιεσμένο κλοιό των αγορών. Οι νέοι επιχειρηματίες θεωρούν πως η χρηματοοικονομική βιωσιμότητα δεν έχει ιδιαίτερες προοπτικές εξέλιξης δηλαδή αποτυπώνεται η εικόνα ότι οι επιχειρήσεις δεν δύναται να ανταπεξέλθουν στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις τους μελλοντικά. Οι απόψεις για τον ρυθμό ανάπτυξης ιδέας δίστανται καθώς η προοπτική της ανάπτυξης και υλοποίησης της ιδέας έχει λίγη έως αρκετή πιθανότητα να εξελιχθεί με την πάροδο του χρόνου. Παρόμοια είναι η προοπτική που αφορά τον χρόνο ζωής της StartUpsστην Ελλάδα έχοντας από λίγη ως αρκετή μελλοντική εξέλιξη διαχρονικά.

Προς το παρόν οι νέοι επιχειρηματίες που ιδρύουν νεοφυείς επιχειρήσεις δεν πρέπει να βασιστούν εξολοκλήρου στο κράτος διότι θα αντιμετωπίσουν γραφειοκρατικά εμπόδια, νωθρότητα όσον αφορά την κίνηση διαδικασιών, υψηλό φορολογικό καθεστώς και οι ελλείψεις γνώσεις περί του οικοσυστήματος των StartUps έχει ως αποτέλεσμα τη λάθος διαχείριση των επιχορηγήσεων. Αρχικά, από την σκοπιά του κράτους θα πρέπει να δοθούν κίνητρα περί ευκολίας στη σύσταση μίας εταιρείας με μείωση της γραφειοκρατίας και οικονομικά εναύσματα ανταγωνιστικού



πλεονεκτήματος κατά την εκκίνηση της StartUp. Επίσης, πρέπει να δημιουργηθεί ένας φορέας ο οποίος θα συγκεντρώνει όλες τις StartUp και τα επιμέρους στοιχεία τους ώστε να διευκολυνθούν επενδυτές που αναζητούν τα καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες που προσφέρονται από ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις, στα οποία θα επενδύσουν κεφάλαιο το οποίο θα τους αποφέρει οικονομικό όφελος.

Από την πλευρά των ιδιωτών, ήδη κινητοποιούνται αρκετές υπηρεσίες και προγράμματα στήριξης. Πρωταρχικά, βασικό κομμάτι στα πλαίσια των χρηματοδοτήσεων αποτελεί το mentoring ή αλλιώς η καθοδήγηση και οι συμβουλές για την απόκτηση βιώσιμης στρατηγικής και επέκτασης της επιχείρησης. Πρέπει να πραγματοποιηθεί επιπλέον έρευνα αλλά και πόροι που θα μπορέσουν να προσελκύσουν νεοϊδρυόμενες επιχειρήσεις σχετικά με την απόκτηση χρηματοδοτικών κεφαλαίων. Επιπρόσθετα, οι Θερμοκοιτίδες και οι Διαγωνισμοί που αφορούν την ανάπτυξη της νεανικής επιχειρηματικότητας απαρτίζουν την προοπτική της εισόδου των νέων επιχειρήσεων με την προσφορά ειδικού εξοπλισμού και σύγχρονα διαμορφωμένων χώρων στα πρώτα στάδια της επιχείρησης μέχρι την ένταξή της στην αγορά.

Ελπιδοφόρο το μήνυμα αφού οι προοπτικές εξέλιξης των StartUps είναι εφικτές από τη πλευρά της ιδιωτικής βούλησης. Το κράτος και η ελληνική οικονομία βρίσκονται σε πρώιμο στάδιο ώστε να μπορέσουν να στηριχθούν πλήρως οι StartUp επιχειρήσεις σε αυτό. Έχουν τη δυνατότητα να αποτελέσουν δυναμική απάντηση στην υψηλή ανεργία που επικρατεί, δημιουργώντας νέους κλάδους και επεκτείνοντας βελτιωμένους τους ήδη υπάρχοντες. Η νεανική επιχειρηματικότητα συνδυαστικά με την καινοτομία μπορούν να εκτοξεύσουν τον δυναμισμό της οικονομίας της χώρας. Κλείνοντας, αξίζει να σημειωθεί ότι οι νεοφυείς επιχειρήσεις και τα εργαλεία προώθησης της επιχειρηματικότητας στους νέους, πρέπει να μελετηθούν σχολαστικά στο εγγύς μέλλον καθώς ο αριθμός των StartUps που δραστηριοποιούνται είναι ιδιαίτερα μικρός και το μεγαλύτερο ποσοστό τους βρίσκεται στο στάδιο του προ-σχεδιασμού.

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

### ΕΛΛΗΝΙΚΗ

- Βαρδής, Ν., (1981), *Αρχές χρηματοδότησεως επιχειρήσεων*, Οργανισμός εκδόσεως διδακτικών βιβλίων
- Γαλάνης, Π. (2000), *Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Venture Capital: Η Λειτουργία των Σύγχρονων Χρηματοοικονομικών Θεσμών στη Χώρα μας*, Εκδόσεις Σταμούλης, Σελ. 89-138
- Θάνος, Γ., Κιόχος, Π., Παπανικολάου, Γ., (2002), *Χρηματοδότηση των επιχειρήσεων*, Εκδόσεις: Σύγχρονη Εκδοτική
- Καμπουρίδης, Γ., (2001), *Η στρατηγική της ποιότητας και η ελληνική μικρομεσαία επιχείρηση*, Εκδόσεις: Κλειδάριθμος
- Καρούλια, Σ., Γάκη, Ε., Λαγός, Δ., (2013), *Η επίδραση της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης στον τουρισμό: μία συγκριτική μελέτη*
- Κριεμάδης, Θ., (2012), *Η καινοτομία στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις*, Εκδόσεις: Νομική Βιβλιοθήκη
- Κριεμάδης, Θ., (2011), *Επιχειρηματικότητα και μικρομεσαίες επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών*, Εκδόσεις: Νομική Βιβλιοθήκη
- Ματσατσίνης, Ν., Γρηγορούδης, Ε., Ζοπουνίδης, Κ., Γαγάνης, Χ., (2010), *Ανάπτυξη και λειτουργία μικρομεσαίων επιχειρήσεων*, Εκδόσεις: Κλειδάριθμος
- Παπαδημητρόπουλος, Α., (1992), *Ελληνικό Γενικό Λογιστικό Σχέδιο - Προτάσεις καλύτερης εφαρμογής του, ιδιαίτερα για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις*, Εκδόσεις: Παπαζήση

- Στεφάνου, Χ., (1999), *2000 οδηγός επιβίωσης για μικρομεσαίες επιχειρήσεις*, Εκδόσεις: Δίαυλος

## ΞΕΝΟΓΛΩΣΣΗ

- Bank of England (1999) *The Financing of Ethnic Minority Firms in the UK: A Special Report*, Bank of England, London
- Barbara O., Catherine E., (2015), *Feminine Capital: Unlocking the Power of Women Entrepreneurs*, Εκδόσεις: Stanford University Press, pp. 197 – 204
- Boobyer, C., (2003), *Leasing and Asset Finance: The Comprehensive Guide for Practitioners*, Εκδόσεις: Euromoney Books,
- Bogart, D., Hammond, C., (2007), *Commercial leasing: a transactional primer*, Εκδόσεις: Carolina Academic Press
- Bornstein, D. (2005) *How to Change the World: Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas*, Penguin Books, New Delhi, pp.1
- BVCA (2004) *A Guide to Private Equity*, BVCA, London
- Carroll, M., (2009), *Manual on Commercial Leasing in Troubled Times: Forms, Checklists, and Advice*, Εκδόσεις: ALI-ABA
- Deakins D. And Freel M. (2015), «*Επιχειρηματικότητα και Μικρές Επιχειρήσεις: Νεοφυείς Επιχειρήσεις, Μια Δυναμική Απάντηση των Νέων στην Ανεργία*», Εκδόσεις Rosili, Σελ. Πηγές: Σελ. 7-249

- Dess, G.G. and Lumpin, G.T. (2005) “Research edge: The role of entrepreneurial orientation in stimulating effective corporate entrepreneurship”, *The Academy of Management Executive (1993)*, vol. 19, no.1, pp. 147-56
- Greene, F., Storey, D., Φαφαλιού, Ε., Χασσίδ, Ι., (2011), *Επιχειρηματικότητα για μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις*, Εκδόσεις: Κριτική
- Harding, R. (2007) *State of Women’s Enterprise in the UK*, PROWESS, Norwich
- Haugh, H. and Kitson, M. (2007) “The Third Way and the third sector: New Labour’s economic policy and the social economy”, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 31, pp. 973-94
- Jensen, M.C. and Meckling, W.H. (1976) “Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure”, *Journal of Financial Economics*, vol. 3, no. 2, pp. 305-60
- Kets de Vries, M. (1977) “The entrepreneurial personality: a person at the crossroads”, *Journal of Management Studies*, vol. 14, no. 1, pp. 34-57
- Krugman, P., Obstfeld, M., Melitz, M., (2012), *International Economics - Theory & Policy*, Pearson
- Mason, C. and Harrison, R. (2000) “The size of the informal venture capital market in the United Kingdom”, *Small Business Economics*, vol. 15, pp. 137-48
- Mari, J. and Marti, I. (2006) “Social entrepreneurship search: A source of explanation, prediction, and delight”, *Journal of World Business*, vol. 41, pp. 36-44
- Meredith, G.G., Nelson, R.E. and Neck, P.A. (1982) *The Practice of Entrepreneurship*, International Labour Office, Geneva
- McClelland, D.C. (1961) *The Achieving Society*, Van Nostrand, New York

- Morris, M.H., Nola, M.N., Craig, W.E. and Coombes, S.M. (2006) "The dilemma of growth: understanding venture size choices of women entrepreneurs", *Journal of Small Business Management*, vol. 44, no. 2, pp. 221-44
- Nevitt, P., Fabozzi, F., (2000), *Equipment Leasing*, Εκδόσεις: John Wiley & Sons
- Nevitt, P., Fabozzi, F., (2000), *Project Financing*, Εκδόσεις: Euromoney Books
- Nordqvist M. And Melin, L. (2010) "Entrepreneurial families and family firms", *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 22 (3-4), pp. 211-39
- Pawlowski, M., (2002), *Leasing Commercial Premises*, Εκδόσεις: Taylor & Francis Group
- Paul, S. Johnston, J., Whitam, G. and Wilson, L. (2002) "Are business angels entrepreneurs?" paper presented to the Small Business and Enterprise Development Conference. April, Nottingham
- Phan, P.H., Wright, M., Ucbasaran, D. and Tan, W.L. (2009) "Corporate entrepreneurship: Current research and future direction", *Journal of Business Venturing*, vol. 24, no.3, pp. 197-205
- Posner, W., (2002), *The Leasing Process: A Guide for the Commercial Tenant*, Εκδόσεις: Captus Press
- Ray D. (1993) "Understanding the entrepreneur: entrepreneurial attributes, experience and skills", *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 5, no. 4 , pp. 345-57
- Stopford, J.M. and Baden Fuller, C.W.F. (1994) "Creating corporate entrepreneurship" *Strategic Management Journal*, vol. 15, no. 7, pp. 521- 36

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

## ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ

- Women’s Enterprise Taskforce (2009b) *Greater Return On Women’s Enterprise*, Women’s Enterprise Taskforce, available at <http://www.weconnecteurope.org/>
- Γαλιός Κωνσταντίνος, (2012), «Τι είναι Θερμοκοιτίδες καινοτόμων επιχειρήσεων;», Ημερομηνία Πρόσβασης 03/03/2015 στην διεύθυνση, <http://www.ikariamag.gr>
- Δαλιάνης Γιώργος, (2014), «IKE: Βασικά πλεονεκτήματα έναντι των άλλων εταιρικών μορφών», Ημερομηνία πρόσβασης 05/04/2015 στην διεύθυνση, <http://www.capital.gr/>
- Θεοχαρίδης Αθανασίου, (2007), «Νεανική Επιχειρηματικότητα και Ελληνική Πραγματικότητα», *Intellectum*, 2<sup>ο</sup> Τεύχος, σελ. 99-104. Ημερομηνία πρόσβασης 17/04/2015 στη διεύθυνση, <http://www.intellectum.org/>
- Κωστούλας Βασίλης, (2014), «Startups: Στην Ελλάδα από το μηδέν: Οδοιπορικό στην ελληνική σκηνή της νέας επιχειρηματικότητας», Ημερομηνία πρόσβασης 18/2/2015 στη διεύθυνση, <http://www.naftemporiki.gr/>
- Πόγκας Δημήτριος, (2013), «55 εκατ. δολ. «σήκωσαν» οι ελληνικές startups το 2013», Ημερομηνία Πρόσβασης 07/06/2015 στη διεύθυνση, <http://www.emea.gr>
- Σταμπόλας Κωνσταντίνος, (2014), «Πρόκειται να ιδρύσεις μια συνηθισμένη επιχείρηση ή ένα startup;», Ημερομηνία Πρόσβασης 20/04/2015 στη διεύθυνση, <http://www.reporter.gr/>
- <http://www.theegg.gr/>
- <http://www.corallia.org/>
- <http://www.neagenia.gr/>
- <http://www.hellenicaward.com/>

- <http://getbusy.gr/>
- <http://colab.gr/colab/>
- <http://www.eep.gov.gr/>
- <http://news.in.gr/>
- <http://www.tovima.gr/>

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ι

Υπάρχουν αρκετές εταιρείες Venture Capital που λειτουργούν στην Ελλάδα, σύμφωνα με την Ένωση Ελληνικών Επιχειρηματικών Κεφαλαίων είναι οι παρακάτω:

- **AlphaVentures A.E.**

Διεύθυνση: Πανεπιστημίου 45, Αθήνα 106 71

Τηλέφωνο: +30210 3262700

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

Website: <http://www.alpha.gr>

- **AtticaVentures A.E.**

Διεύθυνση: Ομήρου 18, Αθήνα 106 72

Τηλέφωνο: +30 210 3637663

E-mail: [contact@attica-ventures.gr](mailto:contact@attica-ventures.gr)

Website: <http://www.attica-ventures.gr>

- **AIMS MANAGEMENT A.E.**

Διεύθυνση: Λ. Συγγρού 367, Παλαιό Φάληρο

Τηλέφωνο: +30210 94023300

E-mail: [bethanisg\(at\)aims-funds.com](mailto:bethanisg(at)aims-funds.com)

Website: <http://www.aims-funds.com>

- **GLOBAL FINANCE S.A.**

Διεύθυνση: Φραγκοκλησιάς 7, Μαρούσι 15125

Τηλέφωνο: +30 210 8124500

E-mail: [office\(at\)globalfinance.gr](mailto:office(at)globalfinance.gr)

Website: [www.globalfinance.gr](http://www.globalfinance.gr)

- **GLOCAL SYSTEMS MANAGEMENT A.E.**

Διεύθυνση: Μπουμπουλίνας 3, Άλιμος 174 56

Τηλέφωνο: +30210 9848560

E-mail: [administrator\(at\)glocalventurecapital.gr](mailto:administrator(at)glocalventurecapital.gr)

Website: [www.glocalventurecapital.gr](http://www.glocalventurecapital.gr)



- **IBG MANAGEMENT A.E.**  
 Διεύθυνση: Λ. Κηφισίας 24, Μαρούσι 151 24  
 Τηλέφωνο: +30210 8171953  
 E-mail: [msarri\(at\)marfinbank.gr](mailto:msarri(at)marfinbank.gr)
- **I4G- ΘΕΡΜΟΚΟΙΤΙΔΑΝΕΩΝΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ-ΕΥΡΩΣΥΜΒΟΥΛΟΙ Α.Ε.**  
 Διεύθυνση: Αντώνη Τρίτση 21, Πυλαία Θεσσαλονίκης, 57001  
 Τηλέφωνο: +30231804800  
 E-mail: [I4greception\(at\)euroconsultants.com.gr](mailto:I4greception(at)euroconsultants.com.gr)  
 Website: [www.i4g.gr](http://www.i4g.gr)
- **7L Capital Partners**  
 Διεύθυνση: Μαραθωνοδρόμου 75, Μαρούσι 151 24  
 Τηλέφωνο: +30210 6146737  
 E-mail: [scc\(at\)7lcp.com](mailto:scc(at)7lcp.com)  
 Website: [www.7lcp.com](http://www.7lcp.com)
- **OXYGEN MANAGEMENT A.E.**  
 Διεύθυνση: Ερμού 7, Αθήνα 105 63  
 Τηλέφωνο: +30210 3725000  
 E-mail: [strahanis\(at\)oxycap.gr](mailto:strahanis(at)oxycap.gr)
- **PARTHENON TRUST A.E**  
 Διεύθυνση: Λ. Αμαλίας 32, Αθήνα 105 58  
 Τηλέφωνο: +30-210-331-3000  
 E-mail: [zpalexas\(at\)parthenon.com](mailto:zpalexas(at)parthenon.com)  
 Website: <http://www.parthenon.com>
- **TAMEIO ANAΠTYΞΗΣ ΝΕΑΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ Α.Ε.**  
 Διεύθυνση: ΑΜΕΡΙΚΗΣ 12, ΑΘΗΝΑ 106 71  
 Τηλέφωνο: +30 210 3387110  
 E-mail: [info\(at\)taneo.gr](mailto:info(at)taneo.gr)  
 Website: <http://www.taneo.gr>

- **THERMI VENTURES A.E.**  
 Διεύθυνση: 9ο ΧΛΜ. ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ-ΘΕΡΜΗΣ 57001  
 Τηλέφωνο: +30 2311-999-999  
 E-mail: [info@thermi-ventures.com](mailto:info@thermi-ventures.com)  
 Website: [www.thermi-ventures.com](http://www.thermi-ventures.com)
- **VCI (VELTI CENTER FOR INNOVATION) A.E**  
 Διεύθυνση: Λ. Κηφισίας 42, 15125 Μαρούσι  
 Τηλέφωνο: +30210 6378900  
 E-mail: [vci\(at\)vci.gr](mailto:vci(at)vci.gr)  
 Website: [www.vci.gr](http://www.vci.gr)
- **PIRAEUS CAPITAL MANAGEMENT**  
 Διεύθυνση: Βασ. Σοφίας 75, 11521, Αθήνα  
 Τηλέφωνο: +30 210 3670240  
 E-mail: [PilitsisL@piraeusbank.gr](mailto:PilitsisL@piraeusbank.gr)  
 Website: <http://www.piraeusbank.gr/ecpage.asp?id=290628&nt=96&lang=1>
- **VECTIS CAPITAL A.E.**  
 Διεύθυνση: Κηφισίας 49 & Ζηρίδη, Μαρούσι, 151 23 Αθήνα  
 Τηλέφωνο: +302107474205  
 E-mail: [mail\(at\)vectis.gr](mailto:mail(at)vectis.gr)  
 Website: [www.vectis.gr](http://www.vectis.gr)
- **NEW MELLON**  
 Διεύθυνση: Μητροπόλεως 5, 10557, Αθήνα  
 Τηλέφωνο: +30 212 212 3400  
 E-mail: [contact\(at\)newmellon.gr](mailto:contact(at)newmellon.gr)  
 Website: [www.newmellon.grhttp://www.vectis.gr/](http://www.newmellon.grhttp://www.vectis.gr/)
- **LOGO VENTURES**  
 Διεύθυνση: Λ. Βουλιαγμένης 128, 16674, Γλυφάδα  
 Τηλέφωνο: +30 211 212 1900  
 E-mail: [info\(at\)logoventures.gr](mailto:info(at)logoventures.gr)  
 Website: [www.logoventures.gr](http://www.logoventures.gr)

- **DIANKO**  
 Διεύθυνση: Αριστείδου 1, 10559, Αθήνα  
 Τηλέφωνο: +30 210 3603255  
 E-mail: [adimitriadou@dianko.eu](mailto:adimitriadou@dianko.eu)  
 Website: [www.dianko.eu](http://www.dianko.eu)
- **LEAD FINANCE**  
 Διεύθυνση: Λ. Κηφισίας 340, Νεο Ψυχικό Αθήνα 15471  
 Τηλέφωνο: +30210 3603833  
 E-mail: [info@leadfinance.gr](mailto:info@leadfinance.gr)
- **First Athens A.E.**  
 Διεύθυνση: Ελικώνος 1, Ψυχικό, Αθήνα 15452  
 Τηλέφωνο: +30 2106773285  
 E-mail: [ts@firstathens.com](mailto:ts@firstathens.com)  
 Website: [www.firstathens.com](http://www.firstathens.com)
- **OdysseyGPSarl**  
 Διεύθυνση: 26-28 RivesDeClausenL-2165, Luxembourg  
 Στοιχεία: Συνεργάτη Ελλάδος: Κηφισίας 60, Μαρούσι 15125, ΑΘΗΝΑ  
 Τηλέφωνο: +30 211 210 3086  
 E-mail: [info@odysseyvp.com](mailto:info@odysseyvp.com)  
 Website: [www.odysseyvp.com](http://www.odysseyvp.com)
- **Openfund A.E.Δ.Α.Κ.Ε.Σ.**  
 Διεύθυνση: Κλεισόβης 8, 106 77 Αθήνα  
 E-mail: [info@theopenfund.com](mailto:info@theopenfund.com)  
 Website: <http://theopenfund.com>

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙ

### ΤΕΙ ΚΡΗΤΗΣ

### ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ

#### ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

Το ερωτηματολόγιο που κρατάτε στα χέρια σας περιλαμβάνει ερωτήσεις σχετικά με τα **Χαρακτηριστικά και τις Προοπτικές των Νεοφυών Επιχειρήσεων (startups) στην Ελλάδα**. Σε κάθε ερώτηση απαντάτε ανάλογα με τη δόμηση της απάντησης και όπου ζητείται η άποψη σας αυτή καταγράφεται συνοπτικά.

Δεν υπάρχουν απαντήσεις σωστές ή λανθασμένες. Όλες είναι το ίδιο καλές, γιατί εκφράζουν τη γνώμη σας. Παράκλησή μας είναι να αποτυπωθεί η αλήθεια και να καταγραφεί ξεκάθαρα αυτό που πιστεύετε για το μέλλον των νεοφυών επιχειρήσεων στην Ελλάδα.

Τα αποτελέσματα του ερωτηματολογίου θα χρησιμοποιούν για να αποτυπώσουν την τάση δημιουργίας των startups, καθώς και τα χαρακτηριστικά, τις προοπτικές, τις δυσκολίες στη λειτουργία τους στην Ελλάδα.

#### Το ερωτηματολόγιο είναι ανώνυμο

**Σας ευχαριστούμε ιδιαίτερα για τη συνδρομή σας στο πλαίσιο της συγκεκριμένης έρευνας**

**Στοιχεία επικοινωνίας:** Περιφανάκη Σοφία κιν. και email:

Κλαριδόπουλος Ανδρέας κιν. και email:

#### Ερωτήσεις

1. **Α. ΦΥΛΟ :** Άνδρας  Γυναίκα   
(Βάλτε σταυρό στο τετραγωνάκι που ταιριάζει στο φύλο σας)

2. Παρακαλώ συμπληρώστε την επωνυμία της επιχείρησής σας:

Επωνυμία Επιχείρησης

3. Σε ποιο κλάδο δραστηριοποιείται η επιχείρηση από τους παρακάτω;

<b>Κλάδος</b>	✓
A. Τουρισμός	
B. Υγεία	
Γ. Ενέργεια & Πράσινη Τεχνολογία	
Δ. Εμπορία Νέων Προϊόντων	
Ε. Ηλεκτρονικό Εμπόριο	
Στ. Ανακύκλωση	
Ζ. Σχεδιασμός Ψηφιακών Εφαρμογών	
Η. Αγροτικά-Γεωργικά Προϊόντα	
Θ. Χρηματοοικονομικές Εφαρμογές	
Ι. Άλλο	

**4. Πόσο προσωπικό απασχολεί;**

**5. Ποιό το μορφωτικό επίπεδο των εργαζομένων σας;**

<b>Μορφωτικό Επίπεδο</b>	✓
A. Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση	
B. Πτυχίο Α.Ε.Ι.	
Γ. Πτυχίο Τ.Ε.Ι.	
Δ. Απόφοιτοι Κολλεγίου	
Ε. Πτυχίο Ε.Α.Π.	
ΣΤ. Μεταπτυχιακό	
Ζ. PhD	

**6. Ποιο το αντικείμενο σπουδών των εργαζομένων σας;**

<b>Επιστημονικά Πεδία</b>	✓
A. Ανθρωπιστικές, Νομικές & Κοινωνικές Επιστήμες	
B. Θετικές Επιστήμες	
Γ. Επιστήμες Υγείας	
Δ. Τεχνολογικές Επιστήμες	
Ε. Επιστήμες Οικονομίας & Διοίκησης	
ΣΤ. Άλλο Περιγράψτε ακολούθως συνοπτικά:	

**7. Τι προοπτικές πιστεύετε ότι έχουν οι Νεοφυείς Επιχειρήσεις στην Ελλάδα;**

Καθόλου ... μέχρι ... Πάρα πολύ

	1	2	3	4	5
A. Βιωσιμότητα	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B. Ρυθμός Ανάπτυξης (Ιδέας)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Γ. Μελλοντική Εξέλιξη (Χρόνος ζωής)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**8. Ποιος ήταν ο Κύκλος Εργασιών τις τελευταίες τρεις διαχειριστικές χρήσεις (ποσό σε €) ; Εάν είναι νέα η επιχείρησή σας και υπάρχουν στοιχεία μόνο για το τελευταίο έτος, συμπληρώστε μόνο αυτό, διαφορετικά αφήστε κενά τα πεδία.**

2012	2013	2014
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

**9. Ποιά ήταν τα Καθαρά Αποτελέσματα (κέρδη ή ζημίες) την προηγούμενη διαχειριστική χρήση (ποσό σε €) ; Εάν είναι νέα η επιχείρησή σας και υπάρχουν στοιχεία μόνο για το τελευταίο έτος, συμπληρώστε μόνο αυτό.**

2012	2013	2014
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

**10. Παρακαλώ όπως συμπληρώσετε το ύψος δανεισμού που λάβατε τις τελευταίες τρεις χρονιές. Εάν είναι νέα η επιχείρησή σας και υπάρχουν στοιχεία μόνο για το τελευταίο έτος, συμπληρώστε μόνο αυτό.**

2012	2013	2014
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

**11. Η επιχείρησή σας είχε κάποια πηγή κρατικής ή ιδιωτικής επιχορήγησης;**

ΝΑΙ	<input type="checkbox"/>
ΟΧΙ	<input type="checkbox"/>

**12. Αν ναι, τότε ποια από τις παρακάτω;**

Πηγές Επιχορήγησης	<input checked="" type="checkbox"/>
A. Προγράμματα ΕΣΠΑ	<input type="checkbox"/>
B. ΟΑΕΔ	<input type="checkbox"/>
Γ. Επενδυτικές Εταιρείες	<input type="checkbox"/>



**Σας ευχαριστούμε για τον χρόνο σας. Παρακαλώ να αποστείλετε συμπληρωμένο το ως άνω ερωτηματολόγιο στο παρακάτω email:[startupgr.2015@gmail.com](mailto:startupgr.2015@gmail.com)**  
**Για οποιαδήποτε διευκρίνιση, μην διστάσετε να επικοινωνήσετε μαζί μας στα στοιχεία επικοινωνίας!**



### ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙΙ

<b>Κλάδος Δραστηριοποίησης</b>	<b>%</b>	<b>Αριθμός Επιχειρήσεων</b>
Τουρισμός	7.8%	6
Υγεία	5.2%	4
Ενέργεια & Πράσινη Τεχνολογία	1.3%	1
Εμπορία Νέων Προϊόντων	1.3%	1
Ηλεκτρονικό Εμπόριο	9.1%	7
Ανακύκλωση	0%	0
Σχεδιασμός Ψηφιακών Εφαρμογών	24.7%	19
Αγροτικά - Γεωργικά Προϊόντα	6.5%	5
Χρηματοοικονομικές Εφαρμογές	0%	0
Άλλο	44.2%	34

<b>Μορφωτικό Επίπεδο</b>	<b>%</b>	<b>Αριθμός Εργαζομένων</b>
Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση	9.1%	7
Πτυχίο Α.Ε.Ι.	59.7%	46
Πτυχίο Τ.Ε.Ι.	22.1%	17
Απόφοιτοι Κολλεγίου	6.5%	5

Πτυχίο Ε.Α.Π.	2.6%	2
Μεταπτυχιακό	68.8%	53
PhD	11.7%	9

Αντικείμενο Σπουδών	%	Αριθμός Εργαζομένων
Ανθρωπιστικές. Νομικές & Κοινωνικές Επιστήμες	17	22.1%
Θετικές Επιστήμες	22	28.6%
Επιστήμες Υγείας	3	3.9%
Τεχνολογικές Επιστήμες	50	64.9%
Επιστήμες Οικονομίας & Διοίκησης	37	48.1%
Άλλο	7	9.1%

#### Βιωσιμότητα

Καθόλου	Λίγο	Αρκετά	Πολύ	Πάρα Πολύ
3.9%	45.5%	35.1%	14.3%	1.3%
3	35	27	11	1

#### Ρυθμός ανάπτυξης ιδέας

Καθόλου	Λίγο	Αρκετά	Πολύ	Πάρα Πολύ
1.3%	33.8%	35.1%	26%	3.9%

1	26	27	20	3
---	----	----	----	---

#### Μελλοντική εξέλιξη (χρόνο ζωής)

Καθόλου	Λίγο	Αρκετά	Πολύ	Πάρα Πολύ
6.5%	35.1%	33.8%	16.9%	7.8%
5	27	26	13	6

#### Επωνυμία επιχείρησης

n/a
2,60%
Ok
97,4%

#### Απασχολούμενο προσωπικό

1 μέχρι 3	45,45%
4 μέχρι 6	32,47%
7 μέχρι 9	11,69%
10+ άτομα	9,09%
Δεν απάντησαν	1,30%

Κύκλος Εργασιών	2012	2013	2014
-----------------	------	------	------

<b>Δεν είχαν στοιχεία - Νεοσύστατες</b>	81,82%	72,73%	62,34%
<b>Αύξηση Κύκλου Εργασιών</b>	14,29%	19,48%	28,57%
<b>Μείωση</b>	2,60%	1,30%	5,19%
<b>Σταθερότητα</b>	1,30%	6,49%	3,90%

<b>Καθαρά Αποτελέσματα</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<b>Δεν είχαν στοιχεία - Νεοσύστατες</b>	81,82%	72,73%	62,34%
<b>Κέρδη</b>	10,39%	15,58%	24,68%
<b>Ζημίες</b>	6,49%	6,49%	9,09%
<b>Σταθερότητα</b>	6,49%	6,49%	9,09%

<b>Ύψος δανεισμού</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<b>Δεν Έλαβαν</b>	97,40%	96,10%	93,51%
<b>Έλαβαν- Είχαν Αύξηση</b>	1,30%	2,60%	5,19%
<b>Ζημίες- Είχαν Μείωση</b>	0,00%	0,00%	1,30%
<b>Σταθερότητα</b>	1,30%	1,30%	0,00%

#### Επιχορήγηση

<b>Ναι</b>
<b>37,66%</b>

<b>Όχι</b>
<b>62,34%</b>

#### **Χρηματοδότηση**

<b>Ναι</b>
10,39%
<b>Όχι</b>
89,61%

#### **Άποψη για κρατική στήριξη**

<b>Αρνητική</b>
80,52%
<b>Θετική</b>
3,90%
<b>Ουδέτερη</b>
15,58%