



ΕΛΛΗΝΙΚΗ
ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ

Τμήμα Οικονομικών
Επιστημών



**MSc law &
economics**

DEPARTMENT of ECONOMICS,
UNIVERSITY of MACEDONIA
and SCHOOL of LAW,
ARISTOTLE UNIVERSITY of THESSALONIKI



ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΕΙΟ
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ
Νομική Σχολή

ΔΙΔΡΥΜΑΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΔΙΚΑΙΟ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

Διπλωματική Εργασία

ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΩΝ STARTUP ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ- ΝΟΜΙΚΟ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

Της

ΧΡΥΣΑΣ ΓΟΡΓΙΑ

Επιβλέπων Καθηγητής: Ελευθέριος Φιλιππιάδης

Υποβλήθηκε ως απαιτούμενο για την απόκτηση του Μεταπτυχιακού Διπλώματος
Ειδίκευσης Δίκαιο και Οικονομικά
(Ειδίκευση: Δίκαιο και Οικονομικά των Επιχειρήσεων)

Φεβρουάριος 2023

Περίληψη

Η παρούσα διπλωματική εργασία μελετά τις νεοφυείς (startup) επιχειρήσεις υπό το πρίσμα του οικονομικού και νομικού πλαισίου, δίνοντας έμφαση στα ελληνικά δεδομένα. Σε πρώτο στάδιο, αναλύεται η έννοια της επιχειρηματικότητας και των νεοφυών επιχειρήσεων, καθώς και των χαρακτηριστικών που τις προσδιορίζουν. Στη συνέχεια, ακολουθεί η ανάλυση του οικοσυστήματος των νεοφυών επιχειρήσεων και των δομών που το αποτελούν. Ακόμη, γίνεται εκτενής ανάλυση των πηγών χρηματοδότησης των νεοφυών επιχειρήσεων και δίνονται παραδείγματα των δέκα μεγαλύτερων νεοφυών επιχειρήσεων τόσο παγκοσμίως όσο και στην ελληνική επικράτεια. Κατόπιν, καταβάλλεται προσπάθεια διερεύνησης του προφίλ αφενός μεν των ήδη υπαρχόντων και αφετέρου των υπό ίδρυση ελληνικών νεοφυών επιχειρήσεων, με βάση δεδομένα που συλλέχτηκαν από έρευνα που διεξήχθη από τη Διεύθυνση Στήριξης Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων της Γενικής Γραμματείας Βιομηχανίας του Υπουργείου Οικονομίας & Ανάπτυξης, αναλύονται οι επικρατέστερες νομικές μορφές που επιλέγονται από τις νεοφυείς επιχειρήσεις και επιχειρείται η παράθεση κάποιων προτάσεων για την ανάπτυξή τους.

Λέξεις – κλειδιά: Νεοφυείς Επιχειρήσεις, Καινοτομία, Επιχειρηματικότητα, Θερμοκοιτίδες, Χρηματοδότηση, Νομικές Μορφές Εταιρειών

Abstract

This thesis studies the startup companies in the light of the economic and legal framework, emphasizing the Greek data. In the first stage, the concept of entrepreneurship and start-ups is analyzed, as well as the characteristics that define them. Then follows the analysis of the startup ecosystem and the structures that make it up. Furthermore, there is an extensive analysis of the funding sources of start-ups and examples of the ten largest start-ups both worldwide and in the Greek territory are given. Then, an effort is made to investigate the profile on the one hand of the already existing and on the other hand of the Greek start-ups being founded, based on data collected from a survey conducted by the Small and Medium Enterprises Support Directorate of the General Secretariat of Industry of the Ministry of Economy & Development, the prevailing legal forms chosen by start-ups and an attempt is made to list some proposals for their development.

Keywords: Startups, Innovation, Entrepreneurship, Incubators, Funding, Legal Forms of Companies

Περίληψη.....	ii
Abstract.....	iii
Εισαγωγή.....	1
Κεφάλαιο1 ^ο : Νεοφυείς επιχειρήσεις (startup) και επιχειρηματικότητα.....	2
1.1 Ορισμός της επιχειρηματικότητας.....	2
1.2 Κίνητρα τα οποία οδηγούν στην επιχειρηματικότητα.....	2
1.3 Ορισμοί Νεοφυών Επιχειρήσεων.....	3
1.4.Μετάφραση ορολογίας στην Ελληνική Γλώσσα.....	4
1.5.Βασικά χαρακτηριστικά των startup επιχειρήσεων.....	5
Κεφάλαιο 2 ^ο : Οικοσυστήματα των Νεοφυών Επιχειρήσεων.....	7
2.1 Επιχειρηματική Επώαση.....	8
2.2 Επιχειρηματικές προ-θερμοκοιτίδες.....	8
2.3 Επιχειρηματικές θερμοκοιτίδες.....	9
2.4 Κρατικές Θερμοκοιτίδες- Θερμοκοιτίδες μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα.....	11
2.5. Ιδιωτικές Θερμοκοιτίδες.....	11
2.6. Οι θερμοκοιτίδες ως σύστημα.....	13
2.7.Επιταχυντές(accelerators).....	14
Κεφάλαιο 3 ^ο : Χρηματοδότηση των νεοφυών επιχειρήσεων.....	16
3.1.Πηγές Χρηματοδότησης των νεοφυών επιχειρήσεων.....	16
3.2. Οργανισμοί συμβολής στην ανάπτυξη των νεοφυών επιχειρήσεων.....	19
3.3. Ελληνικά Προγράμματα χρηματοδότησης.....	25
Κεφάλαιο 4 ^ο : Παραδείγματα μεγάλων επιτυχημένων startup επιχειρήσεων.....	29
4.1. Οι δέκα κορυφαίες startups σε παγκόσμιο επίπεδο.....	29
4.2. Οι 10 startups με τη μεγαλύτερη λήψη επενδυτικών κεφαλαίων για το έτος 2020 στην Ελλάδα.....	31
Κεφάλαιο 5 ^ο : Ηπαρουσίαση των αναγκών των ελληνικών υφιστάμενων και υπό ίδρυσηStartup επιχειρήσεων.....	31
5.1. Χαρτογράφηση των υπό σύσταση και ήδη υφιστάμενων νεοφυών επιχειρήσεων.....	31

5.2. Επικρατέστερες Νομικές Μορφές των νεοφυών επιχειρήσεων.....	41
Κεφάλαιο 6^ο: Συμπεράσματα- Προτάσεις περί ανάπτυξης των νεοφυών επιχειρήσεων.....	47
Βιβλιογραφία.....	50

Εισαγωγή

Στη σημερινή εποχή είναι ευρέως γνωστό, ότι η οικονομική κρίση, η οποία μαστιάζει τόσο την παγκόσμια όσο και την ελληνική κοινότητα, παρακωλύει την ανεύρεση επενδυτικών κεφαλαίων από τις επιχειρήσεις. Τούτο το φαινόμενο εντείνεται ακόμη περισσότερο, όταν οι επιχειρήσεις βρίσκονται στη φάση εκκίνησης της δραστηριότητάς τους όσο και στο στάδιο της ανάπτυξής τους. Εν αντιθέσει με τις ήδη υφιστάμενες επιχειρήσεις, οι νεοφυείς επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν δυσκολίες εύρεσης χρηματοδότησης, καθόσον δεν κατέχουν στοιχεία από προγενέστερα έτη, με αποτέλεσμα να μη δύνανται να προσελκύσουν εύκολα υποψήφιους επενδυτές.

Επιπρόσθετα, οι επιχειρηματίες των νεοφυών επιχειρήσεων εκκινούν τη δραστηριότητά τους, αξιοποιώντας τα προσωπικά τους διαθέσιμα κεφάλαια, καθώς επίσης και προβαίνουν στον δανεισμό από συγγενικά και φιλικά πρόσωπα. Πάραυτα, αξιοσημείωτο καθίσταται το γεγονός ότι, η περαιτέρω εξέλιξη των νεοφυών επιχειρήσεων απαιτεί χρηματοδότηση, αν και τούτη η επένδυση ανήκει στις επονομαζόμενες «επενδύσεις υψηλού κινδύνου».

Στα κάτωθι κεφάλαια, πραγματοποιείται εκτενής ανάλυση των πηγών χρηματοδότησης των νεοφυών επιχειρήσεων, καθώς επίσης και των κυριότερων νομικών μορφών τις οποίες επιλέγουν για τη σύστασή τους.

Κεφάλαιο 1^ο: Νεοφυείς επιχειρήσεις (startup) και επιχειρηματικότητα

1.1 Ορισμός της επιχειρηματικότητας

Ως επιχειρηματικότητα (entrepreneurship) νοείται, σε κύρια βάση, η ιδιοσυγκρασία, η οποία προσδιορίζει τις δραστηριότητες ενός ατόμου ή μιας οργανωμένης ομάδας ατόμων, οι οποίες έχουν σχέση με την ανάληψη πρωτοβουλιών, με βάση τις οποίες επιδιώκεται οικονομικό όφελος. Κύρια χαρακτηριστικά στοιχεία, τα οποία είναι άμεσα συνυφασμένα με την επιχειρηματικότητα αποτελούν οι ικανότητες διαχείρισης κρίσεων, οι ηγετικές δεξιότητες και οι καινοτόμες ιδέες, οι οποίες διευκολύνουν την ένταξη μιας καινούργιας εταιρείας στον επιχειρηματικό κόσμο ή την καλυτέρευση της θέσης μιας υφιστάμενης εταιρείας. Από τα ανωτέρω, καθίσταται εναργές ότι η επιχειρηματικότητα είναι άμεσα συνδεδεμένη με τους ανθρώπους, τις κινήσεις τους και τις πράξεις τις οποίες ενεργούν στο στάδιο της έναρξης, εξαγοράς και της δραστηριότητας μιας εταιρείας.

1.2 Κίνητρα τα οποία οδηγούν στην επιχειρηματικότητα

Τα κυριότερα κίνητρα, τα οποία ωθούν στην επιχειρηματικότητα είναι τα κάτωθι:

✚ Το κέρδος:

Πρωταρχικό ρόλο στην ανάληψη πρωτοβουλιών και στην ώθηση στο επιχειρείν, αποτελεί η οικονομική ανταμοιβή, η οποία συγκαταλέγεται ανάμεσα στα πιο σημαντικά κίνητρα, ίσως το σημαντικότερο. Συγκεκριμένα, οι επιχειρηματίες αποσκοπούν στην οικονομική τους ανταμοιβή, η οποία θα τους ικανοποιήσει τόσο για τον χρόνο όσο και για το κεφάλαιο που έχουν διαθέσει, καθώς επίσης και για τους επιγενόμενους επιχειρηματικούς κινδύνους τους οποίους ενδέχεται να αντιμετωπίσουν.

✚ Η ανεξαρτησία:

Σημαντικό ακόμη στοιχείο που οδηγεί στην επιχειρηματικότητα αποτελεί η επιθυμία για ανεξαρτησία. Ειδικότερα, η εργασία χωρίς να υπάρχει επίβλεψη από κάποιον ανώτερο, οδηγεί σε επιχειρηματικές κινήσεις, καθώς διευκολύνει και επιταχύνει τη λήψη αποφάσεων.

✚ Η προσωπική και επαγγελματική καταξίωση:

Ιδιαίτερης επισήμανσης χρήζει το γεγονός ότι η εξέλιξη μιας εταιρείας βασίζεται, και στην επιθυμία του επιχειρηματία για προβάλει τις επιχειρηματικές δεξιότητές του. Η ικανότητα ενός επιχειρηματία αναδεικνύεται με την επιτυχή ανταπόκρισή του σε συνθήκες ρίσκου, αβεβαιότητας και στρες, ενώ μεταξύ των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών του αποτελεί και η δυνατότητα να προβαίνει στη διοίκηση της εταιρείας με ελάχιστους

πόρους. Ειδικότερα, πολλοί επιγενόμενοι επιχειρηματίες αποφασίζουν να προσεγγίσουν τον συγκεκριμένο κλάδο για να αισθανθούν προσωπική ικανοποίηση εξαιτίας της λειτουργίας μιας συστημένης υγιούς επιχείρησης.

✚ Μια εναλλακτική επιλογή απέναντι σε μια μη ικανοποιητική εργασία:

Δεν είναι λίγες οι περιπτώσεις στις οποίες πολλοί επιχειρηματίες διατελούσαν στο παρελθόν καθήκοντα στελεχών ή εργαζόμενων γενικότερα σε άλλες επιχειρήσεις. Ακόμα και στην περίπτωση που ο κίνδυνος απόλυσής τους εξέλειπε, σε κάποιο στάδιο της επαγγελματικής τους πορείας έφτασαν στο συμπέρασμα ότι η απασχόλησή τους ως μισθωτοί δεν ευχαριστούσε ή ότι οι ευκαιρίες επαγγελματικής ανάδειξής τους ήταν ελάχιστες και τούτο δεν τους κάλυπτε. Φυσικά, υπάρχει ακόμη η δεύτερη κατηγορία των επιγενόμενων επιχειρηματιών, οι οποίοι είχαν εκκινήσει τη δραστηριότητα της δικής τους επιχείρησης ως δεύτερη απασχόληση και όταν συνειδητοποίησαν ότι η ως άνω δραστηριότητα έχει θετική ανταπόκριση, δραστηριοποιήθηκαν κατ' αποκλειστικότητα με την εταιρεία, η οποία βρίσκεται υπό την ιδιοκτησία τους.

✚ Η υπάρχουσα οικογενειακή επιχείρηση αποτελεί ένα εξίσου ικανό κίνητρο για την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας:

Αρκετά συχνά στον επιχειρηματικό κόσμο αναφέρεται το φαινόμενο, τέκνα των επιχειρηματιών να εργάζονται στην οικογενειακή επιχείρηση. Φυσικά, αξιοσημείωτο για τον επιγενόμενο ιδιοκτήτη της εταιρείας να παρακινείται από δική του θέληση και όχι από την επιθυμία της οικογένειας.

1.3 Ορισμοί Νεοφυών Επιχειρήσεων

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις (startups), οι οποίες τα τελευταία χρόνια παρουσιάζουν ιδιαίτερη άνθιση, αντικατοπτρίζουν κάθε καινοτόμο δραστηριότητα στον επιχειρηματικό τομέα. Ωστόσο, κάθε νέα άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας, δε συνιστά χωρίς καμία προϋπόθεση και νεοφυή επιχείρηση. Για να θεωρηθεί μία επιχείρηση νεοσύστατη, απαιτείται να πληροί κάποια ιδιαίτερα κριτήρια, τα οποία θα της προσδώσουν τον χαρακτηρισμό αυτό.

Σύμφωνα με τον Neil Blumenthal, νεοφυής επιχείρηση είναι αυτή, η οποία στοχεύει στην επίλυση ενός προβλήματος, του οποίου η λύση δεν καθίσταται ορατή και η επιτυχία δεν είναι δεδομένη. (Neil Blumenthal, co-founder and co-CEO of Warby Parker, 2013).

Ένας δεύτερος ορισμός δόθηκε από την Adora Cheung, σύμφωνα με την οποία η νεοφυής επιχείρηση αποτελεί ένα είδος πνευματικής κατάστασης, στην οποία άτομα συμμετέχουν σε μια επιχείρηση και παρόλα αυτά συνεχίζουν να λαμβάνουν την τολμηρή

απόφαση να αποποιηθούν τη σταθερότητα με αντάλλαγμα την προοπτική τεράστιας ανάπτυξης και τον ενθουσιασμό λήψης αποφάσεων που μπορούν να προκαλέσουν άμεσο αντίκτυπο. (Adora Cheung, cofounder and CEO of Homejoy, 2013).

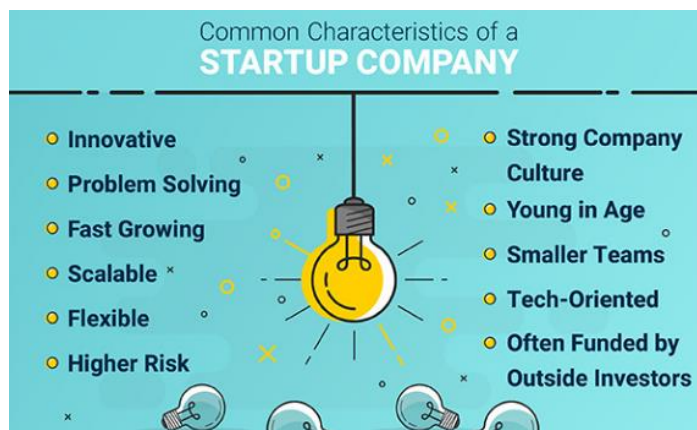
Περαιτέρω, ο οργανισμός μικρής κλίμακας επιχειρήσεων των ΗΠΑ (U.S. Small Business Administration, SBA) θεωρεί ως startup ένα επιχειρηματικό μοντέλο, με σύνηθες τεχνολογικό αντικείμενο και δυναμική υψηλής ανάπτυξης.

Επιπρόσθετα, η ηγεσία της Ινδίας, το 2015 δημιούργησε μητρώο startup επιχειρήσεων, με τις εξής προϋποθέσεις ένταξης:

(α) λιγότερα από 5 χρόνια λειτουργίας, (β) εισοδήματα κάτω από 5 εκατ. δολάρια στα έτη λειτουργίας και (γ) αντικείμενο που εμπεριέχει καινοτομία με σκοπό την εξέλιξη και την εμπορευματοποίηση προϊόντων και υπηρεσιών που στηρίζονται στην τεχνολογία ή την πνευματική ιδιοκτησία.

Συνεπώς, τόσο από τα ανωτέρω όσο και από τα στοιχεία τα οποία διαφαίνονται στο Σχήμα 1, καθίσταται εναργές, πως οι startups επιχειρήσεις συνδέονται άμεσα με καινοτόμα αντικείμενα, την ταχεία ανάπτυξη, την επίλυση προβλημάτων, την τεχνολογική εξέλιξη και τη χρηματοδότηση από επενδυτές. Φυσικά, η δημιουργία νεοφυών επιχειρήσεων, ενέχει κινδύνους και ρίσκο και η επιτυχία της καθίσταται αβέβαιη.

Σχήμα 1.



<https://sendpulse.com/support/glossary/startup>

1.4.Μετάφραση ορολογίας στην Ελληνική Γλώσσα

Η πιο γνωστή απόδοση στην ελληνική γλώσσα του όρου startup, είναι ο όρος «νεοφυής επιχείρηση», χωρίς τούτο να σημαίνει ότι συμπίπτει με τη νεοσύστατη επιχείρηση. Σύμφωνα με τον Παπαδόπουλο, ο όρος startup θα μπορούσε να αποδοθεί με

την εξής προσέγγιση: «Καινοτόμα νεοφυής (ή νεοϊδρυθείσα) επιχείρηση με κλιμακούμενο επιχειρηματικό πλάνο» (Παπαδόπουλος, 2009).

1.5. Βασικά χαρακτηριστικά των startup επιχειρήσεων

Τα πιο σημαντικά χαρακτηριστικά των νεοφυών επιχειρήσεων αποτελούν τα κάτωθι:

- **Καινοτομία:** Σύμφωνα με τον Schumpeter (1934), η καινοτομία σαν έννοια πηγάζει από την ένωση της ήδη υφιστάμενης γνώσης ή νέας πληροφορίας με τα διαθέσιμα μέσα και τον τεχνολογικό εξοπλισμό. Ο ορισμός τούτος έρχεται σε συμφωνία με τη θεωρία που είχε διαμορφώσει ο Jean-Baptiste Say (1800), σύμφωνα με την οποία ο επιχειρηματίας αυξάνει την παραγωγή με βάση τα διαθέσιμα μέσα. Σύμφωνα με τον Dickson, ο οργανωτικός νεωτερισμός προσανατολίζει σε ένα καινοτόμο επιχειρηματικό μοντέλο (Dickson, 2004). Ουσιαστικά, οι νεοφυείς επιχειρήσεις προσανατολίζονται στη δημιουργία νέας αγοράς και όχι στην αντιγραφή κάποιας επιχειρηματικής δράσης. Εξ αυτού του λόγου, η πορεία των νεοφυών επιχειρήσεων, δε δύναται να εκτιμηθεί εκ των προτέρων, καθόσον δεν υφίστανται προγενέστερα δεδομένα και στοιχεία για να ληφθούν υπόψη. Η καινοτομία λαμβάνει διάφορες διαστάσεις, όπως καινοτομία του παραγόμενου προϊόντος, της διαδικασίας παραγωγής του ή και συνδυασμός αυτών. Ο ΟΟΣΑ (Οργανισμός Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης) διαμόρφωσε τέσσερις ορισμούς καινοτομίας (OECD 2005):

✚ καινοτομία προϊόντος:

Στην πρώτη κατηγορία, ανήκει η καινοτομία του προϊόντος, στην οποία συγκαταλέγονται προϊόντα ή υπηρεσίες, τα οποία είναι εξ ολοκλήρου διαφοροποιημένα από τα ήδη υφιστάμενα. Το καινοτόμο προϊόν ή η υπηρεσία ενδέχεται να είναι αποτέλεσμα καινούργιων πληροφοριών, νέου γνωστικού υποβάθρου, τεχνολογικής εξέλιξης και νέων εφαρμογών στον τρόπο παραγωγής και διανομής.

✚ εμπορική καινοτομία:

Στη δεύτερη κατηγορία ανήκει η εμπορική καινοτομία (marketing innovation), στην οποία συμπεριλαμβάνονται καινοτόμες εφαρμογές μάρκετινγκ στον τρόπο με τον οποίο διαμορφώνεται το προϊόν, σχεδιάζεται, αποθηκεύεται, τιμολογείται και προωθείται.

✚ οργανωτική καινοτομία :

Στην τρίτη κατηγορία εντάσσεται η οργανωτική καινοτομία (organizational innovation), στην οποία συγκαταλέγονται καινοτόμες πρακτικές οργάνωσης και επιμερισμού των εργασιών των μελών μιας εταιρείας τόσο σε εσωτερικό επίπεδο όσο και στις επαφές της

με τους εξωτερικούς της συνεργάτες. Κύριο χαρακτηριστικό αποτελεί η διάρκεια εφαρμογής των ως άνω μεθόδων, από τις οποίες εκλείπει ο πρόσκαιρος χαρακτήρας.

- **Επαναλαμβανόμενο και κλιμακούμενο επιχειρηματικό σχέδιο:** Τούτο σημαίνει ότι οι πελάτες θα κάνουν χρήση του προϊόντος ή της υπηρεσίας με όμοιο τρόπο και δίχως να γίνονται διαφοροποιήσεις (Kauffman Foundation, 2010). Η ομοιότητα στη χρήση των παραγόμενων προϊόντων και υπηρεσιών εξυπηρετεί τη χρήση τους από πολλαπλάσιο κοινό, χωρίς όμως αυτό να συνεπάγεται και αναλογική σπατάλη πόρων, δαπανών και χρόνου. Σαν αποτέλεσμα, η πελατεία της νεοφυούς επιχείρησης αυξάνεται κατά τη διάρκεια της λειτουργίας της.
- **Προοπτική ραγδαίας ανάπτυξης:** Σημαντικό στοιχείο για την ανάπτυξη των νεοφυών επιχειρήσεων αποτελεί το γεγονός ότι οι τελευταίες απευθύνονται σε δυνητικούς πελάτες, χωρίς να συνεκτιμούν την γεωγραφική προέλευσή τους και την ανάγκη να παρίστανται φυσικά, προκειμένου να προσφέρουν τα παραγόμενα αγαθά τους. (Λαζαρίδης & Παπαδόπουλος, 2005). Μάλιστα, ο Paul Graham εξέφρασε την άποψη πως « «Startup είναι μια επιχείρηση σχεδιασμένη να αναπτυχθεί ταχύτατα. Το να είναι μια εταιρία νεοσύστατη δεν είναι αρκετό για να την καθιστά startup. Ούτε είναι απαραίτητο μια startup να είναι τεχνολογική, ή να έχει λάβει επιχορήγηση από επενδυτές. Αυτό που χρειάζεται είναι η ανάπτυξη. Όλα τα άλλα που έχουν σχέση με τις startup εταιρείες είναι απόρροια της ανάπτυξης».
- **Είδος προσωρινού χαρακτήρα:** Οι νεοφυείς επιχειρήσεις διακατέχονται από ένα είδος προσωρινού χαρακτήρα, καθόσον επιδιώκουν την ανάπτυξη ενός προϊόντος ή αντιστοίχως μιας υπηρεσίας και ενός επιχειρηματικού μοντέλου. Αναλόγως με το ποσοστό επιτυχίας τους στους άνω τομείς, προσδιορίζεται και η εξέλιξή τους σε εταιρεία με σταθερό χαρακτήρα ή η απορρόφησή τους από κάποια άλλη. Φυσικά, νεοφυείς επιχειρήσεις δε θα πρέπει να θεωρούνται όσες δραστηριοποιούνται με όμοιο τρόπο με μεγαλύτερες επιχειρήσεις αλλά με μικρότερο αντίκτυπο.
- **Διαφορετικό γνωστικό υπόβαθρο των εργαζομένων:** Τις περισσότερες φορές, οι νεοφυείς επιχειρήσεις, ειδικά στην απαρχή της λειτουργίας τους, έχουν δυναμικό προσωπικό μικρό σε αριθμό (ΕΣΤΑΤ, 2015), με διαφορετικό γνωστικό υπόβαθρο. Ακόμη, συνήθως δεν υφίσταται σαφής διαχωρισμός των επιμέρους τμημάτων της νεοφυούς επιχείρησης, για αυτό και ο ίδιος εργαζόμενος μπορεί να έχει πολλαπλούς ρόλους και ευθύνες στα πλαίσια της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Πάραυτα, κύριο χαρακτηριστικό αποτελεί η στενή συνεργασία και σύμπραξη μεταξύ των μελών που απαρτίζουν το δυναμικό προσωπικό. (Cassar, 2004).

Κεφάλαιο 2^ο: Οικοσυστήματα των νεοφυών επιχειρήσεων

Το οικοσύστημα των νεοφυών επιχειρήσεων χωρίζεται σε δύο κύριες κατηγορίες: Το υλικό (tangible ecosystem) και άυλο (intangible ecosystem). Η πρώτη κατηγορία, η οποία λαμβάνει χώρα σε ένα συγκεκριμένο μέρος, αφορά τις διάφορες διαδικασίες και τους θεσμούς των οικοσυστημάτων. Η δεύτερη κατηγορία αφορά τις δομές, οι οποίες δεν έχουν ένα σταθερό μέρος για να λάβουν χώρα.

Τα δομικά στοιχεία ενός οικοσυστήματος νεοφυούς επιχείρησης στους ανεξάρτητους οργανισμούς είναι τα κάτωθι (Δημήτριος Λαγούδης, 2015):

Υλικό οικοσύστημα

- ✚ Νεοφυείς (startup) επιχειρήσεις
- ✚ Μηχανισμοί επιχειρηματικής επώασης
 - Επιχειρηματικές προ-θερμοκοιτίδες (Business pre-incubators)
 - Επιχειρηματικές θερμοκοιτίδες (Business incubators)
 - Επιταχυντές (Accelerators)
 - ✚ Πηγές χρηματοδότησης - κεφάλαιο ρίσκου (actors providing risk capital)
 - ✚ Οργανισμοί προώθησης επιχειρηματικότητας και καινοτομίας (Business and innovation agencies)
 - ✚ Πανεπιστήμια (Universities)
 - ✚ Κέντρα καινοτομίας (Innovation centers)
 - ✚ Συνεργατικοί χώροι (Co-working spaces)
 - ✚ Επιστημονικά και τεχνολογικά πάρκα (Science and technology parks)

Άυλο οικοσύστημα

- ✚ Διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας και καινοτομίας
- ✚ Δραστηριότητες και εκδηλώσεις (events) για startup επιχειρήσεις
- ✚ Κοινωνικές ομάδες και οργανώσεις υποστήριξης επιχειρηματικότητας και καινοτομίας

2.1 Επιχειρηματική Επώαση

Η επιχειρηματική επώαση συνήθως εφαρμόζεται σε περιπτώσεις στις οποίες είναι επιτακτική η ανάγκη υποστήριξης των νεοφυών επιχειρήσεων. Η διαδικασία αυτή, αποτελείται από τρία στάδια, τα οποία συμβάλουν στην ανάπτυξη των startups και είναι τα εξής:

- ✚ **Προ-επώαση (Pre-incubation):** Σε αυτό το στάδιο έγκεινται όλες οι αναγκαίες ενέργειες, οι οποίες βοηθούν στην προώθηση της επιχειρηματικής ιδέας και του

σχεδίου επιχειρηματικότητας. Ουσιαστικά, οι διενέργειες αυτές βοηθούν στην αύξηση της πιθανότητας δημιουργίας μιας startup με επιτυχία. Κατά κύριο λόγο, στην προ-επώαση συγκαταλέγεται η αξιολόγηση της ιδέας για τη δημιουργία της νεοφυούς επιχείρησης, η μεταλαμπάδευση γνώσεων στους υποψηφίους επιχειρηματίες και η εκπαίδευσή τους, καθώς και η καθοδήγησή τους για την υλοποίηση του επιχειρηματικού τους σχεδίου.

✚ **Επώαση (Incubation):** Η επώαση παρέχεται κατά την ανάπτυξη της επιχειρηματικής ιδέας στο στάδιο της θερμοκοιτίδας, κυρίως δηλαδή στα πρώτα χρόνια λειτουργίας της νεοφυούς επιχείρησης. Συνήθως, σε αυτό το σημείο, δίνεται η δυνατότητα εύρεσης χρηματοδότησης, εκπαίδευσης, παροχής εγκαταστάσεων και γραφείων.

✚ **Μετ-επώαση (Post-incubation):** Σε αυτό το στάδιο, οι νεοφυείς επιχειρήσεις έχουν τη δυνατότητα να λειτουργούν αυτόνομες. Οι διαδικασίες διενεργούνται σε αυτό το στάδιο από τους επιταχυντές (European Union Regional Policy, 2010).

2.2 Επιχειρηματικές προ-θερμοκοιτίδες

Οι επιχειρηματικές θερμοκοιτίδες (business pre-incubators) είναι οργανισμοί που προσφέρουν εγκαταστάσεις και υποδομές, εκπαίδευση και χρηματοδότηση σε νεοφυείς επιχειρήσεις. Φυσικά, αυτές οι παροχές είναι απαραίτητες κατά το πρώιμο στάδιο εφαρμογής της επιχειρηματικής ιδέας. Οι προθερμοκοιτίδες παρέχουν υπηρεσίες σε επιχειρηματικές ιδέες, οι οποίες στοχεύουν στην ωρίμανσή τους σε επιχειρήσεις startups. Εν αντιθέσει, οι θερμοκοιτίδες αφορούν επιχειρήσεις οι οποίες βρίσκονται ήδη σε λειτουργία και βρίσκονται στα πρώτα χρόνια λειτουργίας τους.

Οι προθερμοκοιτίδες δηλαδή ακόμα βρίσκονται στο στάδιο σχεδιασμού της επιχειρηματικής ιδέας, της οργάνωσης της ομάδας η οποία θα στήσει την επιχείρηση. Πάραυτα, δεν είναι ακόμα σε στάδιο να δεχτούν χρηματοδότηση και επενδύσεις και ούτε να εξέλθουν στην αγορά. Με άλλα λόγια, οι προθερμοκοιτίδες προσφέρουν διάφορων ειδών παροχές έως τη σύσταση των εταιρειών.

Τα πιο σημαντικά γνωρίσματα των επιχειρηματικών προ-θερμοκοιτίδων αποτελούν τα κάτωθι:

- ✚ Παρέχουν υπηρεσίες σε επιχειρηματικές ιδέες και όχι σε ήδη υφιστάμενες επιχειρήσεις.
- ✚ Συμβάλλουν στη μείωση του ρίσκου αποτυχίας, τόσο για τα μέλη τους όσο και για τους επιχειρηματίες (Dickson, 2004).

- ✚ Το στάδιο της προ-επώασης είναι συγκεκριμένος και διαρκεί είτε κάποιους μήνες είτε κάποια έτη. Ως εκ τούτου, συχνά λαμβάνει τον χαρακτηρισμό σαν χρόνος επιτήρησης (probationary period) (Small Innovative Business Support Network, 2012).

Οι υποδομές οι οποίες διατίθενται από τις προ-θερμοκοιτίδες είναι:

- ✚ Διάφορες εγκαταστάσεις προς τους υποψήφιους επιχειρηματίες
- ✚ Κοινόχρηστοι χώροι για συσκέψεις, για πειράματα εργαστηρίου και παροχή τεχνολογικού εξοπλισμού.
- ✚ Παροχή υπηρεσιών συμβουλευτικού χαρακτήρα και καθοδήγησης από το προσωπικό.
- ✚ Πρακτική της επιχειρηματικής ιδέας στον αληθινό αγοραστικό κόσμο.
- ✚ Παροχή βοήθειας για την διεκπεραίωση του επιχειρηματικού σχεδίου.
- ✚ Συμβολή στην ανάπτυξη των επιχειρηματικών δεξιοτήτων
- ✚ Παροχή υποστήριξης σε ζητήματα γραφειοκρατικού χαρακτήρα σε γραφειοκρατικά θέματα (π.χ. κατοχύρωση της επιχειρηματικής ιδέας, διαδικασίες για την ίδρυση της επιχείρησης)

2.3 Επιχειρηματικές θερμοκοιτίδες

Ο όρος «θερμοκοιτίδα επιχειρήσεων» (business incubator ή απλά incubator) αντιπροσωπεύει κάποιου είδους δομή ή εταιρεία, η οποία παρέχει ποικίλες υπηρεσίες σε εταιρίες νεοσύστατες, οι οποίες στοχεύουν σε γρήγορη ανάπτυξη. Πιο συγκεκριμένα, οι θερμοκοιτίδες παρέχουν εγκαταστάσεις, τεχνικό εξοπλισμό, διάφορων ειδών υπηρεσίες, όπως νομικές, λογιστικές, φοροτεχνικές κλπ. Σε κάθε περίπτωση, οι παρεχόμενες υπηρεσίες εξαρτώνται από τον τόπο εγκατάστασής της και τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της.

Αναλυτικότερα, μερικές από τις πιο σημαντικές παροχές της θερμοκοιτίδας είναι οι ακόλουθες:

- ✚ Χρηματοδότηση: Δίνεται η δυνατότητα σε νεοφυείς επιχειρήσεις να λάβουν χρηματοδότηση αρχικού σταδίου (early-stage funding), όπως κεφάλαια σποράς (seed-capital funds), δίκτυα επιχειρηματικών αγγέλων (business angels) ή πρόσβαση σε χρηματοδοτήσεις διεθνούς, κρατικού ή τοπικού επιπέδου.
- ✚ Συμβουλευτική υποστήριξη περί νομικών ζητημάτων: Παρέχει στους κατόχους της επιχειρηματικής ιδέας την απαραίτητη νομική καθοδήγηση, προκειμένου να ιδρυθεί η εταιρεία.

- ✚ Υλική επώαση (physical incubation): Αυτού του είδους η παροχή σχετίζεται με την παροχή εγκαταστάσεων, πλήρως εξοπλισμένων τεχνολογικά χώρων και παραγωγής, προκειμένου να συμβάλει στην ελαχιστοποίηση του κόστους.
- ✚ Ενημέρωση περί δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας (Intellectual property rights): Πρόκειται για υπηρεσίες που παρέχουν οι επιχειρηματικές θερμοκοιτίδες και αφορούν την κατοχύρωση των καινοτομικών προϊόντων, καθώς οι διαδικασίες αυτές απαιτούν εξειδικευμένη γνώση. Αλλά η παροχή αυτή είναι εξίσου σημαντική και στις εταιρείες με μη καινοτομικά προϊόντα, καθώς θα λάβουν ενημέρωση για προϊόντα τα οποία είναι συναφή με τα δικά τους και έχουν ήδη αποκτήσει τα δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας.
- ✚ Μεταφορά τεχνολογίας (Technology transfer): Διευκολύνεται εισαγωγή νέων τεχνολογιών στην παραγωγική διαδικασία των νεοφυών επιχειρήσεων (startups).
- ✚ Εκπαίδευση (Mentoring and coaching): Η επίλυση αναφυόμενων ερωτημάτων αποτελεί βασικό στοιχείο μιας επιχειρηματικής θερμοκοιτίδας και η επαφή με εμπειρογνώμονες οδηγεί στην ωρίμανση της επιχειρηματικής ιδέας.
- ✚ Δικτύωση (Networking and clustering): Σε κάθε περίπτωση οι επιχειρήσεις, μπορούν να επωφεληθούν από το δίκτυο γνωριμιών που παρέχεται από τις θερμοκοιτίδες, για παράδειγμα μέσω συναντήσεων μεταξύ επιχειρήσεων (business to business meetings).
- ✚ Δημιουργία στρατηγικών εξόδου (exit strategies): Η επιχείρηση, η οποία εξελίσσεται στα πλαίσια της θερμοκοιτίδας, φτάνει στη φάση της ανάπτυξης (expansion phase), όταν δύναται πλέον να λειτουργεί αυτόνομα, είναι σε θέση να εξέλθει από το στάδιο της επιχειρηματικής επώασης. Για τον σκοπό αυτό, στα πλαίσια της θερμοκοιτίδας διαμορφώνονται στρατηγικές, προκειμένου να επιταχυνθεί η διαδικασία αποχώρησης από τον θεσμό της θερμοκοιτίδας και της εξόδου στις αγορές. (European Union Regional Policy, 2010).

2.4 Κρατικές Θερμοκοιτίδες- Θερμοκοιτίδες μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα

Οι θερμοκοιτίδες μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα είναι ένα άθροισμα πολλών οργανισμών που υποστηρίζουν ΜΚΟ που λειτουργούν με συνεισφορές, οικονομικές και μη, από διεθνή και εγχώρια φιλανθρωπικά ιδρύματα, κυβερνητικούς φορείς, επιχειρήσεις και ακαδημίες. Εργάζονται για την προώθηση της κοινωνικής καινοτομίας και την καλλιέργεια κοινωνικών επιχειρηματιών, παρέχοντας κρίσιμη υποστήριξη σε νεοφυείς και μικρομεσαίες ΜΚΟ και Κοινωνικές Επιχειρήσεις.

Αυτού του είδους οι Θερμοκοιτίδες Μη Κερδοσκοπικού Χαρακτήρα (Public Non-Profit Incubators) έχουν στοχεύουν στη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας και την ανάπτυξη σε οικονομικό επίπεδο των πιο υποβαθμισμένων περιοχών. Οι θερμοκοιτίδες, οι οποίες βρίσκονται υπό την εποπτεία του κράτους χωρίζονται σε κρατικές θερμοκοιτίδες ανάπτυξης επιχειρηματικότητας και θερμοκοιτίδες που συνδέονται με πανεπιστημιακά ιδρύματα (Grimaldi & Grandi, 2005).

Ειδικότερα:

✚ Κρατικές Θερμοκοιτίδες Ανάπτυξης Επιχειρηματικότητας (Business Innovation Center):

Οι θερμοκοιτίδες αυτές σχετίζονται με την παροχή στις αναφερόμενες επιχειρήσεις χώρων γραφείου, χρηματοδότηση από εξωτερικές πηγές, τεχνολογική γνώση και δίκτυο επαφών. Πάραυτα, δεν έχουν άμεση επαφή με την ακαδημαϊκή κοινότητα και τα πανεπιστημιακά ιδρύματα.

✚ Θερμοκοιτίδες που σχετίζονται με Πανεπιστήμια (University Business Incubators):

Οι θερμοκοιτίδες τούτες συνδέονται με τα πανεπιστήμια και συνδέονται στενά με αυτά. Κατά κύριο λόγο, επωάζουν επιχειρήσεις οι οποίες δραστηριοποιούνται σε καινοτόμες τεχνολογίες και υψηλές έρευνες. Σαν κύριο στόχο, οι θερμοκοιτίδες αυτές θέτουν την προσαρμογή της σύγχρονης τεχνολογίας στις ανάγκες της αγοράς, σε συνδυασμό με την εμπορευματοποίηση των νέων τεχνολογιών (Mian, 1995).

2.5. Ιδιωτικές Θερμοκοιτίδες

Οι ιδιωτικές θερμοκοιτίδες είναι ανεξάρτητες επιχειρήσεις, οι οποίες χαρακτηρίζονται από αυτονομία ή αποτελούν μέλη ενός ευρύτερου ομίλου, μιας εταιρείας συμβουλευτικού χαρακτήρα ή ενός χρηματοοικονομικού οργανισμού. Αυτού του είδους οι θερμοκοιτίδες δίνουν βαρύτητα στη γρήγορη ανάπτυξη νέων επιχειρήσεων, οι οποίες κυρίως δραστηριοποιούνται μέσω διαδικτύου.

Οι Ιδιωτικές Θερμοκοιτίδες Κερδοσκοπικού Χαρακτήρα (Private for-Profit Incubators) επιδιώκουν τη μεγιστοποίηση του κέρδους και της απόδοσης της επένδυσης στην οποία έχουν προβεί. Συνήθως, τα έσοδά τους πηγάζουν από την απόκτηση ποσοστού στο μετοχικό κεφάλαιο των νεοφυών επιχειρήσεων (equity). Οι ιδιωτικές θερμοκοιτίδες χωρίζονται σε ανεξάρτητες θερμοκοιτίδες, σε ενδο-εταιρικές θερμοκοιτίδες και σε εικονικές θερμοκοιτίδες (Grimaldi & Grandi, 2005).

Ειδικότερα:

- ✚ **Ανεξάρτητες Θερμοκοιτίδες (Independent Business Incubators):** Αυτού του είδους οι θερμοκοιτίδες, ανήκουν σε ανεξάρτητες ομάδες, οι οποίες δε συμβάλουν ιδιαίτερω στη διαμόρφωση του επιχειρηματικού σχεδίου, αλλά παρέχουν χρηματοδότηση και τεχνογνωσία στη νεοφυή επιχείρηση. Ως αντάλλαγμα, στοχεύουν στην απόκτηση ενός ποσοστού του μετοχικού κεφαλαίου της.
- ✚ **Ενδο-εταιρικές Θερμοκοιτίδες (Corporate Business Incubators):** Ανήκουν σε εταιρείες μεγάλου βεληνεκούς και στοχεύουν στην ανάπτυξη επιχειρήσεων λαμβάνοντας ποσοστό του μετοχικού κεφαλαίου. Αποσκοπούν στην παροχή κινήτρων στους εργαζόμενους, προκειμένου να δημιουργήσουν μια επιχειρηματική πρόταση για κάποιο καινοτόμο προϊόν ή υπηρεσία και να δώσουν τα στοιχεία αυτά στην επιχείρηση. Σε περίπτωση που η επιχειρηματική ιδέα έχει επιτυχία, οι εργαζόμενοι λαμβάνουν από την επιχείρηση ένα ποσοστό από την εκμετάλλευσή της.
- ✚ **Εικονικές Θερμοκοιτίδες (Virtual/ Internet/ Out-Wall/ New Economy Incubators):** Τούτες οι θερμοκοιτίδες, δεν έχουν φυσική υποδομή και εγκατάσταση, αλλά χρησιμοποιούν τις υπηρεσίες του διαδικτύου και παραμερίζουν το εμπόδιο της γεωγραφικής απόστασης. Ουσιαστικά, δε δύνανται να προσφέρουν επιχειρηματικό χώρο και εγκαταστάσεις στις νεοϊδρυόμενες επιχειρήσεις, αλλά προσφέρουν χρηματοδότηση, δίκτυο επαφών και υπηρεσίες συμβουλευτικού περιεχομένου. (Hansenetal, 2000). Κατά κύριο λόγο, δίνουν βαρύτητα σε επιχειρήσεις με περιεχόμενο την καινοτόμα τεχνολογία.

2.6. Οι θερμοκοιτίδες ως σύστημα

Οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων απαρτίζονται από εισροές, εκροές και λειτουργίες, οι οποίες συγκροτούν ένα σύστημα. Ως εισροές του συστήματος χαρακτηρίζονται οι υποψήφιες επιχειρήσεις ένταξης στις θερμοκοιτίδες. Σε πρώτο στάδιο, οι θερμοκοιτίδες των επιχειρήσεων, προσπαθούν να εντοπίσουν επιχειρηματικές ευκαιρίες (deal flow generation), οι οποίες αξίζουν να ενταχθούν στο στάδιο της επώασης. Σε δεύτερο στάδιο, οι επιχειρηματικές ιδέες αξιολογούνται (idea evaluation) και όσες πληρούν κάποια συγκεκριμένα κριτήρια, εισέρχονται στη θερμοκοιτίδα.

Οι λειτουργίες επώασης στο στάδιο της θερμοκοιτίδας είναι οι ακόλουθες:

- ✚ Ο επιχειρηματικός σχεδιασμός (business planning): Περιλαμβάνει στοιχεία από την ανάλυση της αγοράς, καθορίζεται ο χρηματικός προϋπολογισμός εκκίνησης

και οργάνωσης της επιχειρηματικής ιδέας, σχεδιάζεται το πλάνο επώασης και διαχείρισης κινδύνου.

- ✚ Η ανάπτυξη του πρωτοτύπου (prototype development): Σε αυτήν τη λειτουργία συγκαταλέγονται η ανάλυση των χαρακτηριστικών των δυνητικών πελατών, το αρχιτεκτονικό πλάνο και η διαρκής ανάπτυξη του πρωτοτύπου.
- ✚ Η εμπορευματοποίηση του προϊόντος (commercial product): Η επαφή με υποψήφιους επενδυτές, προμηθευτές και πελάτες.

Στις εκροές του συστήματος της θερμοκοιτίδας συγκαταλέγονται οι νέο-συσταθείσες εταιρείες, οι οποίες λειτουργούν αυτόνομα, πέραν του πλαισίου της θερμοκοιτίδας και πληρούν τα κριτήρια για έξοδο τους στην αγορά (exit criteria).

Τα ως άνω κριτήρια εξόδου της εταιρείας από τη θερμοκοιτίδα είναι:

- ✚ Οι εργαζόμενοι της εταιρείας να έχουν συγκεκριμένο αριθμό.
- ✚ Ο χρόνος παραμονής στη θερμοκοιτίδα, ο οποίος δε θα πρέπει να είναι μεγαλύτερος από 3 έως 4 έτη.
- ✚ Η απόδοση της επιχείρησης σε οικονομικό επίπεδο (πωλήσεις, κέρδη κ.ά.), εφόσον επιτύχει τους προκαθορισμένους στόχους.
- ✚ Τα χρηματικά ποσά που έχουν επενδυθεί στην επιχείρηση, εφόσον ξεπεράσουν ένα προ συμφωνηθέν ποσό.
- ✚ Όταν η θερμοκοιτίδα, αδυνατεί να προσφέρει την απαιτούμενη βοήθεια στην επιχείρηση, λόγω της ταχύτατης ανάπτυξής της.

Επιπρόσθετα, η θερμοκοιτίδα αυτού του είδους παράγει αποτελέσματα, τα οποία χωρίζονται σε 3 κατηγορίες: στα σε άμεσα, στα έμμεσα και στα μακροπρόθεσμα. Τα άμεσα αποτελέσματα της λειτουργίας του συστήματος σχετίζονται με την παύση της επώασης της επιχείρησης, ενώ έμμεσα αποτελέσματα αφορούν στη σύσταση νέων επιχειρήσεων, χωρίς να είναι επιβεβαιωμένη η βιωσιμότητά τους και τα μακροπρόθεσμα αναφέρονται στην αύξηση του αριθμού των νεοσύστατων επιχειρήσεων (Feitelberg, 2013).

2.7. Επιταχυντές(accelerators)

Ο ρόλος των επιταχυντών αφορά το στάδιο της μετά-επώασης. Οι επιταχυντές υποστηρίζουν τους επιχειρηματίες, προκειμένου να αυξήσουν την αναγνωσιμότητα των προϊόντων και των υπηρεσιών τους. Φυσικά, υπάρχουν κάποιες διαφορές μεταξύ των επιταχυντών, ωστόσο τα κοινά τους χαρακτηριστικά είναι τα ακόλουθα (Miller&Bound, 2011):

- ✚ Χρηματοδότηση των νεοφυών επιχειρήσεων, με αντάλλαγμα την παροχή κατά προσέγγιση 5-10% του μετοχικού κεφαλαίου.
- ✚ Παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών για περίπου 3-6 μήνες.
- ✚ Η αίτηση για συμμετοχή σε πρόγραμμα παροχής υποστήριξης από επιταχυντές επικεντρώνεται στην προσέλευση ολιγομελών ομάδων και όχι σε μονοπρόσωπους ιδρυτές (founders).
- ✚ Η ανεξαρτητοποίηση και από τους επιταχυντές γίνεται σταδιακά και διοργανώνονται ημέρες επιδείξεων (demo days) και ημέρες επενδυτών (investor day).

Τα προγράμματα επιτάχυνσης απαρτίζονται από τη στρατηγική εστίαση (strategic focus) και το πακέτο προγράμματος (program package). Η στρατηγική εστίαση σχετίζεται με το υπόβαθρο των ιδρυτών που λαμβάνουν τον ρόλο των επιταχυντών. Ειδικότερα, ο επιταχυντής στοχεύει σε διαφορετικές κατευθύνσεις, (key objectives), οι οποίες καθορίζονται από την προέλευση χρηματοδότησής τους. Οι παροχές των επιταχυντών απαρτίζονται από:

- ✚ Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα (training program/curriculum), το οποίο προσανατολίζεται σε διάφορους τομείς, οικονομικούς, νομικούς, προωθητικούς και ανάπτυξης του δικτύου επαφών.
- ✚ Εκδηλώσεις, expert workshops και ομιλίες.
- ✚ Ημέρες επίδειξης/επενδυτή (investor demo days).
- ✚ Κοινή τοποθεσία (co-location) σχετικά με τα γραφεία, τα οποία προωθούν την εκμάθηση σε ομαδικό επίπεδο (peer to peer learning) και προάγουν τη συνεργασία.

Φυσικά, το τυποποιημένο πακέτο υποστήριξης το οποίο παρέχεται από τους επιταχυντές, συνοδεύεται από πακέτο μεντορικής. Το πρόγραμμα μεντορικής παρέχουν εξειδικευμένοι επιχειρηματίες, οι οποίοι θα βοηθήσουν τις νεοφυείς επιχειρήσεις στην εκπλήρωση του επιχειρηματικού τους σχεδίου. Υπάρχουν κάποιες διαφορές μεταξύ των επιταχυντών, οι οποίοι ανάλογα με τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά τους χωρίζονται σε:

- ✚ Επιταχυντές, οι οποίοι τελούν υπό τις οδηγίες των επενδυτών (Investor-led accelerators): Οι επιταχυντές αυτής της κατηγορίας λαμβάνουν χρηματοδότηση από επενδυτές, σαν τους επιχειρηματικούς αγγέλους (business angels), επιχειρηματικά κεφάλαια ρίσκου (venture capital funds) και εταιρικά επιχειρηματικά κεφάλαια (corporate venture capital). Η προσέλευσή τους αφορά συνήθως επιχειρήσεις, οι οποίες σε μεταγενέστερο στάδιο θα δεχτούν εκ νέου χρηματοδότηση και θα αποτελέσουν πόλο έλξης

για επενδυτές. Η χρηματοδότηση που λαμβάνεται από τους επιταχυντές αυτούς συνήθως συνίσταται σε κεφάλαιο σποράς (seed financing), με αντάλλαγμα παροχή μετοχικού κεφαλαίου. Δίνουν βάση σε επιχειρήσεις, οι οποίες έχουν προοπτική ανάπτυξης και ήδη έχει επενδυθεί σε αυτές κάποιο κεφάλαιο προς-σποράς (pre-seed finance). Κατά κύριο λόγο, οι επιταχυντές της κατηγορίας αυτής, επενδύουν σε επιχειρήσεις ενός συγκεκριμένου κλάδου, στον οποίο οι γνώσεις τους είναι εξειδικευμένες.

✚ Επιταχυντές προξενητές (Matchmaker accelerators): Κατά κύριο λόγο, οι επιταχυντές αυτού του είδους, προσανατολίζονται στην παροχή επενδυτικών προγραμμάτων στους δικούς τους πελάτες. Συνήθως, οι μέντορες που ανήκουν σε αυτήν την κατηγορία, είναι μέλη των ίδιων των εταιρειών και βοηθούν στην επικοινωνία των νεοφυών επιχειρήσεων με υποψήφιους πελάτες. Δηλαδή, δε χρηματοδοτούν τις νεοφυείς επιχειρήσεις και δεν προσανατολίζονται στο κέρδος.

✚ Επιταχυντές οικοσυστήματος (Ecosystem accelerators): Σε τούτη την κατηγορία, οι επιταχυντές είναι κυρίως δημόσιοι φορείς και διεθνείς οργανισμοί. Οι δημόσιοι φορείς αποσκοπούν στην ανάδειξη της επιχειρηματικότητας σε συγκεκριμένη τοποθεσία ή σε κάποιον στοχευμένο επιχειρηματικό κλάδο. Ειδικότερα, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, (European Commission), χρηματοδοτεί τεχνολογικά προγράμματα στην Ευρώπη, προκειμένου να αναπτυχθεί το οικοσύστημα των νεοφυών επιχειρήσεων. Κατά κύριο λόγο, οι επενδυτές επιλέγουν επιχειρήσεις, οι οποίες ακόμη δεν έχουν ολοκληρώσει τη διαδικασία ανάπτυξης του τελικού προϊόντος τους. Τα προγράμματα χρηματοδότησης που παρέχουν συμπεριλαμβάνουν την οργάνωση εργαστηρίων με αντικείμενο την επιχειρηματικότητα και την πρακτική εξάσκηση.

Κεφάλαιο 3^ο: Χρηματοδότηση των νεοφυών επιχειρήσεων

3.1. Πηγές Χρηματοδότησης των νεοφυών επιχειρήσεων

✚ **Χρήση Ιδίων Κεφαλαίων (Bootstrapping):** Ένας πρώτος τρόπος για τη χρηματοδότηση μιας νεοφυούς επιχείρησης αποτελεί η στήριξη σε ίδια κεφάλαια. Σε αυτήν την πηγή χρηματοδότησης δηλαδή, οι επενδυτές απέχουν. Σε κάθε περίπτωση, αυτός ο τρόπος εύρεσης κεφαλαίων, αποτελεί τη βάση της επιχειρηματικότητας.

(Lorac, 2007). Γίνεται όμως συνήθως εφικτός, όταν για τη δημιουργία της νεοφυούς επιχείρησης δεν απαιτούνται μεγάλα χρηματικά ποσά κατά την αρχική έξοδό της στον επιχειρηματικό κόσμο. Αξιοσημείωτο επίσης αποτελεί το γεγονός, ότι δεν υπάρχουν συνιδιοκτήτες και ο επιχειρηματίας διαχειρίζεται εξ ολοκλήρου το στήσιμο της επιχείρησης. Σε κάθε περίπτωση, η νεοφυής επιχείρηση που στηρίζεται στις οικονομικές δυνάμεις του επιχειρηματία έχει μικρό ρυθμό ανάπτυξης.

Τέσσερα είναι τα κύρια είδη του Bootstrapping:

- Χρήση Ιδίων Κεφαλαίων για την ανάπτυξη του παραγόμενου προϊόντος ή της υπηρεσίας.
- Χρήση Ιδίων Κεφαλαίων για ανάπτυξη της επιχείρησης.
- Χρήση Ιδίων Κεφαλαίων για μείωση σε ελάχιστα επίπεδα της ανάγκης για εύρεση εξωτερικής χρηματοδότησης.
- Χρήση Ιδίων Κεφαλαίων για μείωση σε ελάχιστα επίπεδα της ανάγκης εύρεσης κεφαλαίου (Freear & Sohl&Wetzel, 1995).

✚ **Φίλοι, Οικογένεια και Αφελείς (3F – Friends, Family and Fools):** Ένας δεύτερος τρόπος χρηματοδότησης αποτελεί η εύρεση του κεφαλαίου που απαιτείται κατά την αρχική έξοδο μιας νεοφυούς επιχείρησης στον επιχειρηματικό κόσμο από συγγενείς και φίλους. Συνήθως, αυτά τα άτομα, επενδύουν σε επιχειρηματικές ιδέες, καθόσον συνδέονται με οικογενειακούς ή φιλικούς δεσμούς με τους επιχειρηματίες. Σε αυτές τις περιπτώσεις, το επενδυτικό κεφάλαιο κυμαίνεται μεταξύ \$25k με \$150k αξία κεφαλαίου. Στους επενδυτές αυτούς, συχνά αποδίδεται ο χαρακτηρισμός «αφελείς», καθόσον προβαίνουν σε επενδύσεις νεοφυών επιχειρήσεων, παρά το γεγονός ότι τις περισσότερες φορές αποτυγχάνουν μέσα σε τρία χρόνια από την έναρξη της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας. (Klacmer Calopa & Horvat & Lalic, 2014).

✚ **Μικρά κέντρα επιχειρηματικής δραστηριότητας (Small Business Centers).** Σε αυτήν την πηγή χρηματοδότησης, τα χρηματικά κεφάλαια έναρξης της επιχειρηματικής δραστηριότητας, καθώς και η παροχή νομικών και συμβουλευτικών υπηρεσιών διατίθενται μέσω των μικρών επιχειρηματικών κέντρων. Οι τελευταίες μπορούν να συμβάλλουν στην ανάπτυξη του επιχειρηματικού σχεδίου και εν όλω της επιχείρησης (Dale&Zell, 2014). Τα τελευταία, διοικούνται από δημόσιους φορείς. Τούτο προωθεί την επιχειρηματικότητα της χώρας, την εύρεση νέων θέσεων εργασίας και την καινοτομία. Τούτοι οι οργανισμοί, παρέχουν δάνεια σε μικρές επιχειρήσεις, οι οποίες καλούνται να αποπληρώσουν τόσο το αρχικό κεφάλαιο του δανείου όσο και κάποιους τόκους. Συνήθως, το επιχειρηματικό κέντρο δανείζει τις νεοφυείς επιχειρήσεις, υπό την προϋπόθεση ένα ποσοστό χρηματοδότησης να

προέρχεται από ίδια κεφάλαια (10 – 15 %), καθώς και από τραπεζικά δάνεια, προκειμένου το επιχειρηματικό κέντρο να μην επιφορτίζεται με το ολικό ρίσκο.

✚ **Χρηματοδότηση από το κοινό (Crowdfunding):** Εν έτει 2012, έλαβε χώρα η υπογραφή της πράξης νομοθετικού περιεχομένου JOBS στις ΗΠΑ. Σύμφωνα με την ως άνω, θεσπίστηκε ένα σύνολο διατάξεων, με την ονομασία Crowdfunding Act, το οποίο επιτρέπει στις επιχειρήσεις της Αμερικής να χρηματοδοτηθούν από το κοινό, υπό την προϋπόθεση να λάβουν μερίδιο από το μετοχικό κεφάλαιο (equity crowdfunding). Αυτού του είδους η ή χρηματοδότησης είναι ιδιαίτερα διαδεδομένη και στον ευρωπαϊκό χώρο (Dale & Zell, 2014). Φυσικά, υπάρχουν και ιστότοποι, όπως το Kickstarter, μέσω των οποίων το κοινό χρηματοδοτεί νεοφυείς επιχειρήσεις υπό τη μορφή δωρεών και λαμβάνουν κάποιο αντάλλαγμα (incentivized donations).

Η Χρηματοδότηση crowdfunding λαμβάνει 3 ξεχωριστές διαστάσεις:

- Η πρώτη μορφή χρηματοδότησης crowdfunding ονομάζεται equity funding. Δηλαδή, το κοινό χρηματοδοτεί μια επιχείρηση, με αντάλλαγμα τη συμμετοχή του στο μετοχικό της κεφάλαιο.
- Η δεύτερη μορφή crowdfunding ονομάζεται donation based funding και έχει τη μεγαλύτερη απήχηση. Το κοινό δηλαδή, χρηματοδοτεί νέες επιχειρήσεις, με κίνητρο την απόκτηση είτε κάποιου δώρου είτε τα παραγόμενα προϊόντα προτού κυκλοφορήσουν επίσημα στην αγορά.
- Η τρίτη μορφή χρηματοδότησης ονομάζεται Small company offering registration (SCOR) στις ΗΠΑ. Η χρηματοδότηση αυτή λαμβάνει χώρα μέσω πώλησης χρεογράφων μικρών εταιρειών, ενώ παράλληλα η γραφειοκρατία με αυτήν την πηγή ανεύρεσης κεφαλαίου μειώνεται αισθητά.

Σχήμα 2.



<https://www.wallstreetmojo.com/crowdfunding/>

✚ **Επιχειρηματικοί άγγελοι ή άλλως επενδυτές σποράς (Business angels / Seed investors):** Τούτη η πηγή χρηματοδότησης συνίσταται σε νεοφυείς επιχειρήσεις, οι οποίες έχουν ήδη εξάγει τα προϊόντα τους στην αγορά και αναμένουν την επέκταση της δραστηριότητάς τους. Συνήθως, ένα ή δύο άτομα επενδύουν κεφάλαιο σε νεοφυείς επιχειρήσεις, καθώςον επιστηρίζουν την περαιτέρω ανάπτυξή τους. Το ύψος, η διάρκεια της επένδυσης και η στρατηγική εξόδου από τη νεοφυή επιχείρηση, καθορίζεται από σύμβουλο επιχειρήσεων. (Klacmer Calopa & Horvat & Lalic, 2014).

✚ **Επιχειρηματικό Κεφάλαιο Ρίσκου (Venture capital / Risk capital) ή άλλως σε ελληνική μετάφραση «επιχειρηματικά κεφάλαια» ή και «επιχειρηματικά κεφάλαια υψηλού κινδύνου» (E.K.Y.K.):** Τούτος ο τρόπος χρηματοδότησης συνήθως στοχεύει στην αγορά του αρχικού μετοχικού κεφαλαίου (initial public offering IPO) ή στην εξαγορά της νεοφυούς επιχείρησης. Σε αυτόν τον τρόπο χρηματοδότησης, η ανεύρεση κεφαλαίων προέρχεται πρωτίστως από εταιρικούς οργανισμούς. Ουσιαστικά, με αυτού του είδους την επένδυση χρηματικού κεφαλαίου, χρηματοδοτικοί φορείς, ανεξάρτητες εταιρείες ή ειδικοί μεγάλοι χρηματοδοτικοί οργανισμοί αποκτούν ποσοστό συμμετοχής στο μετοχικό κεφάλαιο της νεοφυούς επιχείρησης. Συνήθως, οι νεοφυείς επιχειρήσεις, οι οποίες επιδιώκουν αυτού του είδους τη χρηματοδότηση, αδυνατούν να πραγματοποιήσουν την επιχειρηματική τους ιδέα μόνο με κεφάλαια από χρηματοπιστωτικά ιδρύματα. Και σε αυτήν την περίπτωση, οι παροχές δεν αφορούν κατ' αποκλειστικότητα τη χρηματοδότηση της νεοφυούς επιχείρησης, αλλά συνίστανται και σε νομική υποστήριξη και συμβουλευτική δράση. Μάλιστα, πολλές φορές οι επενδυτές γίνονται μέλη και του διοικητικού συμβουλίου της νεοφυούς επιχείρησης. (hands-on investment).

Ουσιαστικά, αυτού του είδους η χρηματοδότηση, διενεργείται με αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου από τις εταιρείες Venture Capital. Συνήθως όμως, σε αυτές τις

περιπτώσεις, ο κύριος μέτοχος της νεοφυούς επιχείρησης διατηρεί τον έλεγχο. Αξιοσημείωτο αποτελεί το γεγονός, ότι η χρηματοδότηση Venture Capital έχει μακροπρόθεσμη προοπτική και οι επενδυτές στρέφουν το ενδιαφέρον τους σε νεοφυείς επιχειρήσεις με καινοτόμα δράση.

Συνολικά, οι υπηρεσίες αυτού του είδους χρηματοδότησης συνίστανται σε:

- Αξιολόγηση της επιχειρηματικής ιδέας και του στρατηγικού συνδυασμού.
- Αξιολόγηση των αποφάσεων του διοικητικού συμβουλίου της επιχείρησης.
- Συμβουλευτική δράση για την επιχειρηματική δραστηριότητα.
- Προπαρασκευαστικές ενέργειες για εισαγωγή της επιχείρησης στο χρηματιστήριο (Κομάρης, 2013).

✚ **Δάνειο από την Τράπεζα (Bank loan):** Η λήψη τραπεζικών δανείων από τις εταιρείες δεν αποτελεί την πρωταρχική τους επιλογή, διότι τούτη αποτελεί μια χρονοβόρα διαδικασία. Επιπρόσθετα, τα τραπεζικά ιδρύματα για τη χορήγηση δανείων, ζητούν ως αντάλλαγμα, τις περισσότερες φορές, εμπράγματα ασφάλειες σε ακίνητη περιουσία των εταιρειών. Αυτό το βήμα είναι αρκετά δύσκολο να προσπελαστεί από τις νεοφυείς επιχειρήσεις, διότι τις περισσότερες δεν έχουν στην ιδιοκτησία τους ακίνητα περιουσιακά στοιχεία. Φυσικά, αυτό του είδους δανεισμού επιτρέπει στον ιδιοκτήτη της επιχείρησης να διατηρεί ακέραιο τον έλεγχο της εταιρείας (Klacmer Calopa & Horvat & Lalic, 2014).

3.2. Οργανισμοί συμβολής στην ανάπτυξη των νεοφυών επιχειρήσεων

Πλην των ως άνω πηγών χρηματοδότησης υπάρχουν και οργανισμοί, οι οποίοι συμβάλλουν στην ανάπτυξη των νεοφυών επιχειρήσεων (Business and innovation agencies).

✚ **Πανεπιστήμια (Universities)**

Τα Πανεπιστήμια αποτελούν χώρους γέννησης ιδεών επιχειρηματικότητας, καινοτομίας, πρωτοποριακών μεθόδων και προάγουν την πολυεπίπεδη εξέλιξη και τη βελτίωση. Άλλωστε, ποικίλα πανεπιστήμια παρέχουν εξειδικευμένες υποδομές και διαφόρων ειδών εργαστήρια για τις επιμέρους έρευνες. Αξιοσημείωτο αποτελεί ακόμη το γεγονός ότι τα πανεπιστήμια δίνουν έμφαση στη σημασία του επιχειρείν υπό την έννοια της απόκτησης δεξιοτήτων, τα οποία προσδίδουν ευελιξία και προσαρμοστικότητα σε διαφορετικά επαγγελματικά περιβάλλοντα.

Περαιτέρω, τα πανεπιστήμια επιδιώκουν τη συμμετοχή των φοιτητών σε ημερίδες και διαγωνισμούς, οι οποίοι στοχεύουν στην επίλυση προβλημάτων σε μεταγενέστερο επιχειρησιακό περιβάλλον. Για τον λόγο αυτό άλλωστε, τα πανεπιστημιακά ιδρύματα











χορηγούν και σχετικά πιστοποιητικά επιχειρηματικότητας, ενώ παράλληλα διοργανώνουν διαγωνισμούς επιχειρηματικού σχεδίου.

Πιο συγκεκριμένα, τα πανεπιστήμια βοηθούν την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας με τους κάτωθι τρόπους:

- Επενδύουν στην ανάπτυξη των καινοτόμων ιδεών του διδακτικού προσωπικού. Ειδικότερα, τόσο οι καθηγητές των πανεπιστημίων όσο και οι διδακτορικοί φοιτητές πραγματοποιούν έρευνες και εξάγουν αποτελέσματα, τα οποία βοηθούν στην ανάπτυξη των νεοφυών επιχειρήσεων.
- Προωθούν τη συνεργασία του διδακτικού προσωπικού με τον τομέα της βιομηχανίας. Άλλωστε, ο τελευταίος προσπορίζει σημαντικά οφέλη από την πανεπιστημιακή έρευνα και την καινοτομία. Οι πανεπιστημιακές κοινότητες επιδιώκουν τη σύνδεση της βιομηχανίας με την έρευνα. Για τον σκοπό αυτό, τα πανεπιστήμια αφήνουν ανοιχτή την πρόσβαση στις βιομηχανίες τόσο στις εγκαταστάσεις τους, όσο και στο διδακτικό προσωπικό και στους φοιτητές τους, με απώτερο σκοπό τη δημιουργία μεγαλύτερης οικονομικής αξίας. Περαιτέρω, ιδιαίτερης σημασίας αποτελεί το γεγονός ότι τα πανεπιστήμια συνάπτουν συνεργασίες με εταιρείες που προσφέρουν πρακτική άσκηση σε φοιτητές, μοιράζονται εγκαταστάσεις και προγράμματα τα οποία είναι χορηγούμενα από τη βιομηχανία.
- Συνεισφέρουν στην οικονομική ανάπτυξη τόσο σε τοπικό όσο και σε εθνικό επίπεδο. Κατά παράδοση, τα πανεπιστήμια στοχεύουν στην ανάπτυξη της οικονομίας της τοπικής κοινότητας. Αυτός είναι και ο λόγος που τα πανεπιστήμια προσανατολίζονται στην ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας, καθώς αυτά τα δύο στοιχεία βοηθούν στην ανάπτυξη των τοπικών κοινοτήτων. Αξιοσημείωτο καθίσταται ακόμα το γεγονός πως ο σχεδιασμός της τοπικής ανάπτυξης της οικονομίας ξεκινά από τις ερευνητικές δυνατότητες των πανεπιστημίων της συγκεκριμένης τοπικής κοινότητας, τα οποία αναζητούν διαρκώς συνεργασίες με τους τοπικούς φορείς για να αναπτυχθούν και να ξεπεράσουν τις αδυναμίες τους. (U.S. Department of Commerce, 2013).

Στην παρακάτω εικόνα διαφαίνονται τα κορυφαία προγράμματα MBA πλήρους απασχόλησης στον κόσμο σύμφωνα με την QS Global MBA Rankings: Global 2022.

Σχήμα 3.

Rank	University	Overall Score
1	 Stanford Graduate School of Business © Stanford (CA), United States	94.2
=2	 Harvard Business School © Boston (MA), United States	92.2
=2	 Penn (Wharton) © Philadelphia (PA), United States	92.2
4	 HEC Paris © Jouy en Josas, France	91.8
5	 MIT (Sloan) © Cambridge (MA), United States	91.4
6	 London Business School © London, United Kingdom	90.9
=7	 IE Business School © Madrid, Spain	90.8
=7	 INSEAD © Paris, Singapore, France	90.8
9	 Columbia Business School © New York (NY), United States	90.4
10	 IESE Business School © Barcelona, Spain	89.5

<https://www.topuniversities.com/university-rankings/mba-rankings/global/2022>

Κέντρα καινοτομίας (Innovation Centers)

Σε παγκόσμιο πλαίσιο, οι κυβερνητικοί φορείς στοχεύουν στην προώθηση της καινοτομίας, μέσω παροχών συμβουλευτικών υπηρεσιών, καθώς και οικονομικής υποστήριξης της ανάπτυξης των προϊόντων καινοτομίας μέσω ίδρυσης κέντρων καινοτομίας. Η οργάνωση αυτών των κέντρων διαφοροποιείται, καθώς μπορεί να έχουν γραφεία σε ποικίλες περιοχές της εκάστοτε χώρας ή να συνεργάζονται με κάποιο πανεπιστήμιο.

Οι βασικές υπηρεσίες των κέντρων καινοτομίας είναι: (Sipila, 2002):

- Η Προώθηση των δραστηριοτήτων που σχετίζονται με την καινοτομία.
- Η υποστήριξη σε ζητήματα τα οποία αφορούν την καταχώρηση ευρεσιτεχνιών και τη διαχείριση θεμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας.
- Η παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών.
- Η παροχή υπηρεσιών project management.
- Η παροχή διευκολύνσεων για την ίδρυση νεοφυών επιχειρήσεων.
- Η συνέργεια με τεχνολογικά πάρκα και θερμοκοιτίδες.
- Η παροχή εκπαιδευτικού προγράμματος για ζητήματα που αφορούν επιχειρηματικότητα και καινοτομία.
- Παροχή επιχειρηματικών επαφών.

✚ Συνεργατικοί χώροι (Co-working spaces)

Η πληθώρα των νέων τεχνολογιών έχει αλλάξει τα δεδομένα με βάση τα οποία οι επιχειρηματίες δραστηριοποιούνται. Ο συνεργαζόμενος χώρος γραφείου αναφέρεται στην κοινή χρήση χώρων γραφείων και είναι μια βιώσιμη εναλλακτική λύση στα συμβατικά, εξυπηρετούμενα ή οικιακά γραφεία για άτομα που εργάζονται ανεξάρτητα ή ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων. Ένας χώρος συνεργασίας προσφέρει περιβάλλον γραφείου για τέτοιους ανθρώπους όπου μπορούν να εργαστούν συλλογικά σε έναν κοινόχρηστο χώρο.

Ορισμένες επιχειρήσεις μπορεί να επιλέξουν τέτοιους χώρους για να παρέχουν στο προσωπικό τους εξοπλισμό, χώρο και υπηρεσίες, κάτι που είναι δύσκολο να το αντέξουν οικονομικά διαφορετικά. Κατά καιρούς, μεγαλύτερες και πιο καθιερωμένες επιχειρήσεις αναζητούν έναν συνεργαζόμενο χώρο γραφείου, εάν έχουν περισσότερους από τον συνηθισμένο αριθμό εργαζομένων που εργάζονται σε μια συγκεκριμένη χρονική στιγμή. Σε τέτοιες περιπτώσεις, αυτές οι επιχειρήσεις πρέπει να διατηρήσουν τον απαιτούμενο αριθμό συνδρομών με συνεργαζόμενους παρόχους χώρου.

Οι συνεργαζόμενοι ιδιοκτήτες χώρων παρέχουν ένα περιβάλλον εργασίας και γενικά, εξοπλισμό γραφείου και υπηρεσίες χαρακτηριστικές ενός τυπικού χώρου εργασίας. Τα χαρακτηριστικά ενός τέτοιου χώρου γραφείων περιλαμβάνουν συνήθως τα ακόλουθα:

- Κοινόχρηστος χώρος για εργασία
- 24/7 πρόσβαση στον χώρο εργασίας
- Αίθουσες συνεδριάσεων και συνεδριάσεων που μπορούν να κρατηθούν ή να ενοικιαστούν ανάλογα με τις ανάγκες
- Wi-Fi
- Κοινόχρηστες εγκαταστάσεις εκτύπωσης, αντιγραφής, φαξ ή/και σάρωσης
- Εξοπλισμός PBX
- Κοινόχρηστες κουζίνες, τουαλέτες ή/και σαλόνια

Κανονικά, οι μισθωτοί αυτών των χώρων πρέπει να πληρώνουν κατ' αποκοπή συνδρομές μέλους. Η διάρθρωση των τελών βασίζεται είτε στον αριθμό των επισκέψεων σε εβδομαδιαία, μηνιαία ή ετήσια βάση είτε ανά μεμονωμένη επίσκεψη. Οι τιμές είναι γενικά all inclusive, παρέχοντας πλήρη πρόσβαση σε όλους τους χώρους γραφείων και βοηθώντας τους να επικεντρωθούν στην πιο σημαντική πτυχή της επιχείρησης, την ανάπτυξη.

Οι εγκαταστάσεις συνεργασίας προσφέρουν μια ποικιλία επιλογών κατάλληλων για τις ατομικές ανάγκες. Για παράδειγμα, ορισμένοι πάροχοι χώρων συνεργασίας προσφέρουν πρόσβαση σε πολλαπλές τοποθεσίες για ευκολία των μελών.

Χαρακτηριστικό παράδειγμα αύξησης στον αριθμό των συνεργαζόμενων χώρων γραφείων αποτελεί το Ηνωμένο Βασίλειο, με την εξέχουσα παρουσία τους σε όλες τις μεγάλες πόλεις όπως το Λονδίνο, το Μάντσεστερ, η Γλασκώβη και το Μπέρμιγχαμ. Μεταξύ αυτών, το Λονδίνο έχει γίνει κόμβος χώρων συνεργασίας, όχι μόνο από την άποψη του μεγάλου αριθμού τέτοιων χώρων που προσφέρει, αλλά και λόγω της ποικιλίας των υπηρεσιών που προσφέρουν για την κάλυψη διαφορετικών αναγκών.

Το Λονδίνο στεγάζει περίπου 20 συνεργαζόμενους χώρους γραφείων σε όλη την πόλη σε περιοχές όπως το Westminster, το Soho και το Βόρειο και Ανατολικό Λονδίνο. Εκτός από τις βασικές υπηρεσίες, όπως ένα γραφείο και μια καρέκλα, προσφέρονται επίσης διάφορες εγκαταστάσεις όπως αποθηκευτικός χώρος, χαρτικά, χώροι συσκέψεων, καφέ και σαλόνια, γυμναστήριο και αθλητικό κέντρο, πρόσβαση σε βιβλιοθήκες, ευελιξία στα συμβόλαια και διευθύνσεις αλληλογραφίας.

Ένας από τους μεγαλύτερους και πιο μοντέρνους χώρους γραφείων συνεργασίας που άνοιξε στο Λονδίνο πριν από περίπου ένα χρόνο, είναι το Google Campus. Αποτελείται από επτά ορόφους γραφείων για ελεύθερους επαγγελματίες και νέες εταιρείες, χτισμένο ακριβώς στην καρδιά του TechCity στο ανατολικό Λονδίνο. Προσφέρει μια γκάμα υπηρεσιών σε ένα μοντέρνο εργασιακό περιβάλλον που διαθέτει σύγχρονα ψηφιακά χαρακτηριστικά, όπως ένας κήπος με φυτά που κάνουν tweet σχετικά με τις ανάγκες τους σε νερό.

Η αύξηση του αριθμού τέτοιων χώρων συνεργασίας έχει ενισχυθεί κυρίως λόγω του αυξανόμενου αριθμού διαδικτυακών νεοσύστατων εταιρειών και ελεύθερων επαγγελματιών, οι οποίοι απαιτούν χώρους γραφείων και υπηρεσίες για να επεκτείνουν την επιχείρησή τους χωρίς να πληρώνουν τεράστια ποσά σε ενοίκιο και να επιβαρύνουν άλλα απαραίτητα έξοδα να στήσει ένα συμβατικό γραφείο.

Η βασική ιδέα πίσω από την προσφορά χώρων συνεργασίας δεν είναι μόνο να βοηθηθούν οι νεοφυείς επιχειρήσεις να αναπτυχθούν, αλλά και να έρθουν κοντά οι επαγγελματίες που εργάζονται από το σπίτι και να χτιστεί μια πνευματική κοινότητα που μπορεί να μοιράζεται ιδέες και γνώσεις και με τη σειρά της να αναπτύσσεται μαζί. Επίσης, οι μικρές επιχειρήσεις μπορούν να απολαμβάνουν όλες τις ανέσεις ενός πραγματικού χώρου γραφείου χωρίς να έχουν στην κατοχή τους. (<https://www.theworkplacecompany.co.uk/what-is-a-coworking-space.html>)

Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα των χώρων συνεργασίας:

-Κόστος:

Θετικά στοιχεία: Οικονομικότερη λύση

Στις περισσότερες πόλεις, ακόμη και ένα μέτριο ιδιωτικό γραφείο μπορεί να κοστίζει 500\$ ή περισσότερο τον μήνα. Οι χώροι συνεργασίας, από την άλλη, προσφέρουν γενικά ευέλικτα πακέτα που ξεκινούν από 100\$ και ανεβαίνουν ανάλογα με τις συγκεκριμένες ανάγκες και επιθυμίες του καθένα. Οι χαμηλότερες τιμές είναι δεδομένες για κοινόχρηστους χώρους. Ενώ οι αίθουσες συνεδριάσεων είναι συνήθως διαθέσιμες σε όλους, ενδέχεται να υπάρχουν περιορισμοί για το πότε και πόσο συχνά μπορείτε να πραγματοποιηθεί κράτησή τους.

Μειονεκτήματα: Σε κάποιες περιπτώσεις είναι επιτακτική η ανάγκη ενός ιδιωτικού χώρου

Εάν υφίσταται η ανάγκη ενός ιδιωτικού χώρου, η μίσθωση ενός ιδιωτικού χώρου καθίσταται απαραίτητη. Οι χώροι συνεργασίας προσφέρουν συνήθως πολλές ανέσεις, όπως γυμναστήρια, στούντιο γιόγκα και κυρίως χαμηλές τιμές, ωστόσο εκλείπει η πλήρης ιδιωτικότητα.

-Χώρος:

Θετικά στοιχεία: Ειδικός Χώρος Εργασίας

Η πρόσβαση σε χώρο που προορίζεται αποκλειστικά για εργασία ενισχύει την παραγωγικότητα. Οι χώροι συνεργασίας ενισχύουν τη συγκέντρωση, την προσήλωση και την ταχύτερη διεκπεραίωση και ολοκλήρωση της εργασίας.

Μειονεκτήματα: Περιορισμένη προσαρμογή και πρόσβαση

Με τους κοινόχρηστους χώρους εργασίας, δεν υφίσταται το προσωπικό στοιχείο στον χώρο. Ακόμα κι αν πληρώσει κάποιος για έναν ιδιωτικό χώρο, πιθανότατα χρησιμοποιείται από άλλους εργαζόμενους σε διαφορετικές χρονικές στιγμές. Επομένως δεν υφίσταται η δυνατότητα προσαρμογής του χώρου.

-Χρησιμοποίηση:

Θετικά στοιχεία: Μοντέρνος Σχεδιασμός

Οι σημερινοί χώροι συνεργασίας είναι καθαρά σχεδιασμένοι και οπτικά ελκυστικοί. Οι αίθουσες συνεδριάσεων με τον μοντέρνο σχεδιασμό, εντυπωσιάζουν τους εκάστοτε πελάτες.

Μειονεκτήματα: Ανταγωνισμός για την καλύτερη θέση

Στους κοινόχρηστους χώρους εργασίας υπάρχει ανταγωνισμός για την απόκτηση των καλύτερων σημείων, αυτών με την καλύτερη θέα, το σωστό υπόβαθρο, το μεγαλύτερο απόρρητο ή την πλησιέστερη πρόσβαση στην κουζίνα. Οι περισσότεροι χώροι

συνεργασίας προσφέρουν μικρούς χώρους για κατ' ιδίαν συναντήσεις ή τηλεφωνικές κλήσεις.

-Πολιτισμός:

Θετικά στοιχεία: Κοινωνικοποίηση με ομοϊδεάτες επαγγελματίες

Έχει αποδειχθεί ότι η αθόρυβη εργασία δίπλα σε κάποιον άλλο μπορεί να αυξήσει την παραγωγικότητα, οπότε η συνύπαρξη σε κοινό χώρο βελτιώνει τον χρόνο ολοκλήρωσης της εργασίας. Ακόμη, προσφέρεται η δυνατότητα συζήτησης και ανταλλαγής απόψεων με άλλους επιχειρηματίες που παρευρίσκονται στους χώρους συνεργασίας.

Μειονεκτήματα: Κίνδυνος περισπασμού

Φυσικά, ελλοχεύει ο κίνδυνος περισπασμού, καθώς, να μεν οι περισσότεροι συνεργαζόμενοι χώροι έχουν ένα σύνολο κανόνων με τους οποίους συμφωνούν όλοι οι εργαζόμενοι, αλλά υφίσταται και η πιθανότητα οι κανόνες αυτοί να μην τηρούνται στο έπακρο.

Επιστημονικά και τεχνολογικά πάρκα (Science and technology parks)

Στα επιστημονικά και τεχνολογικά πάρκα στεγάζουν νεοφυείς επιχειρήσεις με κύριο αντικείμενο την τεχνολογία. Ως επί το πλείστον, τα πάρκα αυτού του είδους, τοποθετούνται σε κοντινή απόσταση με τα πανεπιστήμια, τα οποία αποτελούν χώρους γέννησης ιδεών και νέων προϊόντων, ενώ παράλληλα συνεργάζονται και με κυβερνητικούς φορείς. Σε κάθε περίπτωση, τα επιστημονικά πάρκα βοηθούν τις νεοφυείς επιχειρήσεις να βρίσκονται σε επαφή με θερμοκοιτίδες, εγκαταστάσεις και παροχής υπηρεσιών συμβουλευτικού χαρακτήρα. Διάφορα ερευνητικά κέντρα εντάσσονται στα τεχνολογικά πάρκα, καθώς και ποικίλες μονάδες έρευνας και ανάπτυξης (Sipila, 2002).

3.3. Ελληνικά Προγράμματα χρηματοδότησης

ElevateGreece

Η πανδημία του κορωνοϊού, έπληξε πλήθος επιχειρήσεων τόσο σε εθνικό όσο και σε διεθνές επίπεδο. Εξ αυτού του λόγου, είναι επιτακτική η κρατική επιστήριξη των εταιρειών, προκειμένου να ανταπεξέλθουν στην κρίση που προκάλεσε ο COVID-19.

Στο κλίμα αυτό, το Υπουργείο Ανάπτυξης και Επενδύσεων υπέβαλε αίτημα χρηματοδότησης από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, η οποία και το έκανε δεκτό. Πιο συγκεκριμένα, η χρηματοδότηση αφορούσε το ποσό των 60 εκατ. Ευρώ, σε επιχειρήσεις πολύ μικρού, μικρού και μεσαίου μεγέθους, οι οποίες επλήγησαν από την πανδημία.

Η πρόσκληση για λήψη κεφαλαίου, αποσκοπεί στην παροχή βοήθειας σε επιχειρήσεις οι οποίες είναι ενταγμένες στο Εθνικό Μητρώο Νεοφυών Επιχειρήσεων «Elevate Greece», ή έχουν συμπεριληφθεί στο ως άνω πριν υποβάλλουν την αίτησή τους για διεκδίκηση επενδυτικών κεφαλαίων έως τις 30 Σεπτεμβρίου 2021.

Περαιτέρω όρος για τη λήψη της συγκεκριμένης χρηματοδότησης, είναι οι επιχειρήσεις να είναι ενεργές πριν από τις 31 Δεκεμβρίου 2020, και να εντάσσονται σε κλάδους της Έξυπνης Εξειδίκευσης/RIS3 και στους ΚΑΔ οι οποίοι υφίσταντο πλήγμα λόγω της πανδημίας.

Η ως άνω χρηματοδότηση, η οποία έχει τίτλο «Στήριξη Νεοφυών Επιχειρήσεων Εθνικού Μητρώου Elevate Greece για την αντιμετώπιση της πανδημίας Covid-19», στοχεύει στην ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας και της ρευστότητας των νεοφυών μικρομεσαίων επιχειρήσεων των οποίων η δράση τους επικεντρώνεται σε τομείς της Έξυπνης Εξειδίκευσης- RIS3) του Εθνικού Μητρώου Νεοφυών Επιχειρήσεων «Elevate Greece», στα πλαίσια των πρωτόγνωρων φαινομένων που προκάλεσε η κρίση του κορωνοϊού, στους ΚΑΔ που έχουν πληγεί.

Η χρηματοδότηση αυτή θα παρέχεται ως μη επιστρεπτέα ενίσχυση, προκειμένου οι επιχειρήσεις να παραμείνουν σε βιώσιμο επίπεδο, να μην αναγκαστούν να σταματήσουν τη δραστηριότητά τους λόγω της κρίσης και να μην απωλέσουν οι εργαζόμενοι των νεοφυών επιχειρήσεων τις θέσεις εργασίας τους.

Η χρηματοδότηση αυτή στοχεύει στην παροχή κεφαλαίου κίνησης, το οποίο καλύπτει μέχρι και το 80% των εξόδων που επιτελεί η επιχείρηση για τις χρονιές 2019 ή 2020. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή σε αρχικό στάδιο είχε σαν στόχο την κάλυψη των εξόδων σε ποσοστό το οποίο θα ανερχόταν στο 50% των συνολικών εξόδων της επιχείρησης. Πάραυτα, σε τελικό επίπεδο το ποσό το οποίο απέδωσε η Ευρωπαϊκή Επιτροπή άγγιξε το 80% αναφορικά με τις δαπάνες που σχετίζονται με το κεφάλαιο κίνησης. Τούτο το ποσό δηλαδή κυμαίνεται μεταξύ 5.000 ευρώ και 100.000 ευρώ.

Η επιχειρηματικότητα που σχετίζεται με καινοτόμα προϊόντα ή παροχή καινοτόμων υπηρεσιών είναι ιδιαίτερης σημασίας για τα ελληνικά δεδομένα. Τούτος ο ανερχόμενος τομέας, αξίζει την υποστήριξη από την Ευρωπαϊκή Ένωση, καθώς επίσης και από κρατικούς φορείς χρηματοδότησης.

Το Found.ation, μαζί με το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (ΕΤαΕ), δημοσίευσε μια έκθεση στην οποία εκτίθεντο οι παροχές κεφαλαίων προς τις νεοφυείς επιχειρήσεις, καθώς επίσης και τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά τους στο ελληνικό έδαφος. Σίγουρα η πανδημία του COVID19 δημιούργησε ένα κλίμα αβεβαιότητας. Πάραυτα, το έτος 2020 φαίνεται ήταν μια σχετικά ευνοϊκή χρονιά για τις νεοφυείς επιχειρήσεις.

Το ιδρύθηκε, κατόπιν συνεργασίας της Ελλάδας και του Ευρωπαϊκού Ταμείου Επενδύσεων (ΕΤαΕ), με στόχο την επιτάχυνση της εξέλιξης του τομέα κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών στην Ελλάδα, μέσω διάθεσης χρηματοδοτικών πακέτων από το EquiFund σε ενδιάμεσους χρηματοοικονομικούς φορείς. Για τη διεκπεραίωση των ανωτέρω, υπάρχουν συγκεκριμένες ομάδες διαχείρισης (Fund partners), προκειμένου να αξιολογηθούν και να επιλεγούν οι επιχειρήσεις στις οποίες θα δοθεί χρηματοδότηση.

Ειδικότερα, το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων, παρέχει τις κατευθυντήριες γραμμές για την ολοκλήρωση της διαδικασίας. Το ποσό των επενδύσεων ξεκίνησε με την παροχή 260 εκατ. ευρώ εκ των οποίων τα 200 εκατ. ευρώ πηγάζουν από κρατικές επενδύσεις του Ευρωπαϊκού Ταμείου Περιφερειακής Ανάπτυξης – Επιχειρησιακό Πρόγραμμα "Ανταγωνιστικότητα, Επιχειρηματικότητα και Καινοτομία" ΕΣΠΑ 2014-2020 και τα υπόλοιπα 60 εκατ. ευρώ από το ΕΤαΕ. Στη συνέχεια, επένδυσαν κεφάλαια και ιδιώτες, με αποτέλεσμα πλέον το διαθέσιμα κεφάλαια να αγγίζουν τα 450 εκατ. ευρώ.

Αξιοσημείωτο καθίσταται το γεγονός ότι το EquiFund χρηματοδοτεί νεοσύστατες επιχειρήσεις ή σε μια καινοτόμες επιχειρηματικές ιδέες, οι οποίες δεν έχουν ακόμα εφαρμοστεί στην αγορά, με την προϋπόθεση να υπάρχει ευνοϊκή πρόβλεψη.

Το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (EIF) προέβη στη σύνταξη μιας λίστας στην οποία συμπεριλαμβάνεται το σύνολο των επιχειρήσεων, οι οποίες έλαβαν χρηματοδότηση στο πλαίσιο του χρηματοδοτικού προγράμματος EquiFund. Κατόπιν, το EIF ανέλυσε τα χαρακτηριστικά των εταιρειών που ενισχύθηκαν. Ακόμη, στη συγκεκριμένη λίστα προστίθενται διαρκώς νέες ελληνικές startups, οι οποίες χρηματοδοτήθηκαν με τα μεγαλύτερα κεφάλαια για το έτος 2020 και οι οποίες εξαγοράστηκαν με σημαντικά ποσά. Επιπρόσθετα, το Found.ation μαζί με το Velocity.PartnersVC, ένα από τα funds του EquiFund, αναφέρθηκαν στα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά των ελληνικών startups, οι οποίες βρίσκονται στην εκκίνηση της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας (στάδια pre-seed και seed), προκειμένου να διαφανούν τα εμπόδια για την εξεύρεση κεφαλαίων, με βάση τα οποία θα ολοκληρωθεί η διαδικασία χρηματοδότησής τους.

Μάλιστα, κάποια από τα funds του χρηματοδοτικού ταμείου Equifund, στοχεύουν στην προώθηση νέων υπηρεσιών για την προώθηση των startups. Ανάμεσα στα ως άνω

funds, συγκαταλέγονται και το MarathonVentureCapital, το VentureFriends και το Uni.Fund. Σύμφωνα με στοιχεία του Foundation, από τον Ιανουάριο μέχρι τον Σεπτέμβριο του 2020 δόθηκε χρηματοδότηση, αφενός μεν από τα επενδυτικά κεφάλαια του Equifund –MetavallonVC, Velocity.Partners, MarathonVentureCapital, BigPiVentures, VentureFriends και Uni.Fund και αφετέρου από ιδιώτες επενδυτές, ύψους άνω των 70 εκατ. ευρώ. (<https://www.kathimerini.gr/economy/561130138/reystotita-70-ekata-se-23-ellinikes-startups-apo-equifund-to-9mino/>)

Ειδικότερα, η Netdata τον ένατο μήνα του έτους 2020 προέβη σε επένδυση κεφαλαίου ύψους 14,2 εκατ. δολάρια προερχόμενη τόσο από το αμερικανικό επενδυτικό κεφάλαιο BessemerVenturePartners όσο και άλλους Αμερικανούς επενδυτές (όπως το BainCapitalVentures και Uncorrelated), δίχως τη συμμετοχή του Equifund. Ακόμη, η DeepSea εξασφάλισε τον τέταρτο μήνα του έτους 2020, τρία (3) εκατ. ευρώ από το βρετανικό fundETFPartners. Επιπρόσθετα, χρηματοδότηση ύψους 20 εκατ. δολ. από ξένους επενδυτές αξιοποιήθηκε από την κυπριακή Omilia, της οποίας το σύστημα τεχνητής νοημοσύνης για την υποστήριξη πελατών προσέλκυσε το ενδιαφέρον του βρετανικού fundGraftonCapital.

Κατόπιν των ανωτέρω, το MarathonVentureCapital στοχεύει στη σύσταση νέου χρηματοδοτικού κεφαλαίου, και συγκεκριμένα ενός fund, το οποίο θα έχει υπό τον έλεγχο του κεφάλαια ύψους πάνω από 30 εκατ. Συγκεκριμένα, το VentureFriends έχει μαζέψει ποσά, τα οποία ανέρχονται στα 65 εκ. ευρώ από δύο funds και έχει ολοκληρώσει 22 επενδύσεις εκ των οποίων οι 15 δόθηκαν σε ελληνικές startups. Ειδικότερα, το VentureFriends εκκίνησε τη δραστηριότητά του το έτος 2016 και δύο χρόνια μεταγενέστερα με την ονομασία VentureFriendsII, συγκέντρωσε επιπρόσθετα 50 εκατ. ευρώ, με τον βασικό ρόλο στην παροχή κεφαλαίων να κατέχει το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (EIF), αλλά και οι επενδυτές, οι οποίοι λειτουργούν ως ιδιώτες. Έως τη σημερινή ημερομηνία, έχει δοθεί το 80% των χρηματικών ποσών που συλλέχτηκαν σε κάποια επιτυχημένα projects του VentureFriendsI και σε 10 νεοσύστατες νεοφυείς επιχειρήσεις, ενώ παράλληλα η επένδυση του δεύτερου fundέλαβε χώρα με το πέρας του έτους 2020.

Κατά τη διάρκεια του έτους 2021 υλοποιήθηκε το VentureFriendsIII. Σημειωθείτω, ότι τοEquifund για να εισέλθει σε διαδικασία ίδρυσης ενός καινούργιουfund, θα πρέπει να έχει προβεί σε παροχή επενδύσεων ύψους 70% με 80% των χρηματικών ποσών που ήδη έχει υπό τη διαχείρισή του. Συγκεκριμένα, τα κεφάλαια των venture capitals αφορούν τόσο καινούργιες επενδύσεις, όσο και αναχρηματοδότηση

των ήδη γενομένων (follow-up), ούτως ώστε να προσφέρουν στις εταιρείες διευκολύνσεις. Τα πιο καίρια στοιχεία της έκθεσης, την οποία διεκπεραίωσε το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (EIF) είναι τα κάτωθι:

- Δέκα ελληνικές startups εξέλαβαν επενδύσεις ποσού 115 εκατ. Ευρώ το έτος 2020.

- Σε γενικότερο επίπεδο 150 εκατ. ευρώ δόθηκαν σε ελληνικές startups.

- Κατά προσέγγιση, 34 εκατ. ευρώ δόθηκαν σε νεοφυείς επιχειρήσεις από το πρόγραμμα EquiFund το έτος 2020. Για κάθε €1 που δίνεται από EquiFundVCs, οι startups λαμβάνουν €2,4 ακόμη από διάφορους επενδυτές.

- Σε σχέση με το έτος 2019, δόθηκε παρεμφερές κεφάλαιο με το EquiFund, ωστόσο οι εταιρείες στις οποίες επενδύθηκε ήταν μικρότερες σε αριθμό (30 σε σχέση 48).

- Οι επιπτώσεις του κορωνοϊού στις ελληνικές startups ήταν διαφορετικές ανάλογα με τον τομέα στον οποίο δραστηριοποιούνται. Για παράδειγμα, ο τομέας που σχετίζεται με τον τουρισμό επλήγη σε μεγάλο βαθμό. Εν αντιθέσει, υπήρχαν και ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις που μέσα στην πανδημία αύξησαν τα κέρδη τους.

- Αξιοσημείωτο αποτελεί το γεγονός ότι ποικίλες εταιρείες χρηματοδότησης επέλεξαν τις ελληνικές εταιρείες για επένδυση, όπως η Microsoft.

- Καταγράφηκε το μεγαλύτερο ποσοστό στα exits το έτος 2020, με χαρακτηριστικό παράδειγμα την εξαγορά της Instashop για 360 εκατ. δολάρια από τον κολοσσό DeliveryHero και της Softomotive από την Microsoft για 100 εκατ. €.

Κεφάλαιο 4^ο: Παραδείγματα μεγάλων επιτυχημένων startup επιχειρήσεων

4.1. Οι δέκα κορυφαίες startups σε παγκόσμιο επίπεδο

Η Yahoo έχει αποτελέσει μία από τις σημαντικότερες startup επιχειρήσεις όλων των εποχών. Η δημιουργία της εντοπίζεται στα μισά της δεκαετίας του '90 και είχε τη μορφή ηλεκτρονικού ιστοτόπου, δια μέσου της οποίας παρείχαν πληροφορίες. Κατόπιν, η εταιρεία πήρε τη μορφή της εταιρίας media, η οποία παρέχει ενημερωτικό περιεχόμενο διαφόρων τομέων και προωθεί διαφημιστικό περιεχόμενο.

Για το έτος 2020, οι δέκα (10) πιο επιτυχημένες νεοφυείς επιχειρήσεις παγκοσμίως, σύμφωνα με το site TechStartups, είναι οι κάτωθι (Louise, 2020):

1. Allbirds: Η ίδρυσή του εκκινεί το έτος 2012 από τους Tim Brown και Joseph Zwillinger. Η επιχειρηματική ιδέα γεννήθηκε από τον Tim Brown από τη Νέα Ζηλανδία και αφορούσε την κατασκευή υποδημάτων από μαλλί από πρόβατο. Ουσιαστικά, η

εταιρεία αυτή έχει σαν αντικείμενο την ένδυση και δίνει ιδιαίτερη βαρύτητα κατασκευή μάλλινων παπουτσιών, χωρίς να επιβαρύνεται το περιβάλλον.

2. Bloomscape: Η συγκεκριμένη εταιρεία ιδρύθηκε το 2017, από τον Justin Mast, στο Ντιτρόιτ. Πρόκειται για πλατφόρμα μέσω διαδικτύου με κύριο αντικείμενο τα φυτά, τα οποία μεταφέρει και στους πελάτες της.

3. Robinhood: Ουσιαστικά, η εταιρία αυτή έχει έδρα το Palo Alto της Καλιφόρνια, ιδρύθηκε τον Απρίλιο του 2013 από τους Vladimir Tenev και Baiju Bhatt. Σκοπός της εταιρείας είναι η παροχή σε όλους πρόσβαση στις χρηματοπιστωτικές αγορές χωρίς κανέναν να υφίσταται περιορισμό.

4. DivvyHomes: Η ίδρυσή της εκκινεί το 2017 από τους Adena Hefets, Alex Klarfeld, Brian Ma, Nicholas Clark. Ειδικότερα, η εταιρεία αυτή δίνει τη δυνατότητα στους αγοραστές σπιτιών να μην επιβαρύνονται από τα κόστη των μεσιτών.

5. calm: Η εταιρεία παρέχει υπηρεσίες χαλάρωσης και διαλογισμού στους πελάτες της και εδρεύει στο Σαν Φρανσίσκο.

6. Dave: Πρόκειται για εταιρεία που ιδρύθηκε το 2016 από τον Jason Wilk, τον John Wolanin και τον Paras Chitakar και διευκολύνει τους πελάτες να κάνουν χρήση των χρημάτων τους.

7. Doordash: Η συγκεκριμένη εταιρεία ιδρύθηκε το 2013 από τέσσερις φοιτητές του Στάνφορντ και σαν αντικείμενο έχει τη μεταφορά φαγητού στις οικείες των πελατών τους.

8. CapellaSpace: Ιδρύθηκε το 2014 από τους Payam Banazadeh, Uri Tintore και Will Woods, με έδρα το Σαν Φρανσίσκο της Καλιφόρνια και σχετίζεται με την εκτόξευση δορυφόρων με ραντάρ συνθετικού διαφράγματος (SAR).

9. Airtable: Πρόκειται για εταιρεία η οποία ξεκίνησε τη λειτουργία της το 2013 από τους Andrew Ofstad, Emmett Nicholas και Howie Liu, με έδρα το Σαν Φρανσίσκο. Πρόκειται για νεοφυή επιχείρηση, η οποία με την τεχνολογία Cloud, προσφέρει στους πελάτες της τη δυνατότητα να δημιουργούν και να μοιράζονται όλα τα είδη ροών εργασίας.

10. AirGarage: Πρόκειται για εταιρεία που ιδρύθηκε το 2018 από τους Chelsea Border, Jonathon Barkl και Scott Fitsimones και έχει την έδρα της στο Σαν Φρανσίσκο, με αντικείμενο να διευκολύνει τους φορείς σε ζητήματα που σχετίζονται με τους χώρους στάθμευσης.

4.2. Οι 10 startups με τη μεγαλύτερη λήψη επενδυτικών κεφαλαίων για το έτος 2020 στην Ελλάδα

Αν και η πανδημία του κορωνοϊού, έπληξε πλήθος επιχειρήσεων τόσο σε παγκόσμιο όσο και σε εγχώριο επίπεδο, υπήρξαν και κάποιες επιχειρήσεις, οι οποίες εξασφάλισαν ιδιαίτερα μεγάλα ποσά χρηματοδότησης και προσέλκυσαν επενδυτές από όλη την επικράτεια.

Η κάτωθι λίστα, περιλαμβάνει τις νεοφυείς επιχειρήσεις, οι οποίες όχι μόνο παρέμειναν βιώσιμες στα πλαίσια της πανδημίας, αλλά κατάφεραν να αναπτυχθούν περαιτέρω τόσο στο εσωτερικό όσο και στο εξωτερικό. Οι επιχειρήσεις αυτές κατάφεραν να χρηματοδοτηθούν ή να αγοραστούν από ιδιαίτερα μεγάλης αξίας εταιρείες, όπως η Microsoft.

Πιο συγκεκριμένα, η λίστα με το όνομα "top 10 most funded Greek startups all time", περιλαμβάνεται στην ετήσια έκθεση που συνέταξε και κατάρτισε το Foundation σε συνεργασία με το EITDigital και αποτελείται από τις ακόλουθες επιχειρήσεις:

1. Skrutz με ποσό χρηματοδότησης που δεν έχει ανακοινωθεί
2. Blueground με χρηματοδότηση 89,6 εκατ. ευρώ.
3. Persado με 83,6 εκατ.
4. VivaWallet, με χρηματοδότηση 75 εκατ. ευρώ από το privateequityHedosophia
5. Workable, με χρηματοδότηση 73,8 εκατ. ευρώ,
6. Netdata, με σύνολο 32,5 εκατ. ευρώ. Η εν λόγω εταιρεία έχει αναπτύξει λογισμικό ανοικτού κώδικα για την παρακολούθηση της απόδοσης των υπολογιστικών συστημάτων και θεωρείται η ταχύτερη αναπτυσσόμενη ελληνική startup.
7. Balena, με το συνολικό ύψος των κεφαλαίων 28,1 εκατ. ευρώ,
8. HellasDirect, με 23,8 εκατ. ευρώ
9. Softomotive, με 21,7 εκατ. ευρώ η οποία εν τέλει εξαγοράστηκε από τη Microsoft για περισσότερα από 100 εκατ. ευρώ
10. Plum, με χρηματοδότηση 19,5 εκατ. ευρώ.

Κεφάλαιο 5^ο: Ηπαρουσίαση των αναγκών των ελληνικών υφιστάμενων και υπό ίδρυσηStartup επιχειρήσεων

5.1. Χαρτογράφηση των υπό σύσταση και ήδη υφιστάμενων νεοφυών επιχειρήσεων

Στο κεφάλαιο αυτό καταβάλλεται προσπάθεια διερεύνησης του προφίλ αφενός μεν των ήδη υπαρχόντων και αφετέρου των υπό ίδρυση ελληνικών νεοφυών επιχειρήσεων, με βάση δεδομένα που συλλέχθηκαν από έρευνα που πραγματοποιήθηκε

από τη Διεύθυνση Στήριξης Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων της Γενικής Γραμματείας Βιομηχανίας του Υπουργείου Οικονομίας & Ανάπτυξης (Ιστοσελίδα ΓΓΒ, 2019).

Ειδικότερα, μέσω ερωτηματολογίου, το οποίο ήταν σε ηλεκτρονική μορφή, στο StartupGreece, έλαβε χώρα ερευνητικό πρόγραμμα, προκειμένου να αναδειχθούν οι ανάγκες των ελληνικών νεοφυών επιχειρήσεων, τόσο όσων είναι ήδη συστημένες, όσο και όσων είναι υπό ίδρυση (Ιστοσελίδα ΓΓΒ, 2019).

Πιο συγκεκριμένα, τούτη η έρευνα συνέλεξε δεδομένα από ήδη υφιστάμενες Startup επιχειρήσεις που ασκούν δραστηριότητα στην ελληνική επικράτεια ή επιδιώκουν ελληνικά οφέλη και σε άτομα τα οποία επιδιώκουν να εκκινήσουν επιχειρηματική δραστηριότητα βραχυπρόθεσμα (Ιστοσελίδα ΓΓΒ, 2019).

Τα πιο καίρια κομμάτια του ερευνητικού προγράμματος διαφαίνονται στο Σχήμα 4.

Σχήμα 4.

1	Χρονική διάρκεια συλλογής των δεδομένων	21 Οκτωβρίου 2016 - 25 Νοεμβρίου 2016
2	Υφιστάμενες start up	65
3	Υπό σύσταση start up	63
4	Σύνολο ερωτηματολογίων	128

Χαρακτηριστικά της ταυτότητας έρευνας της Γενικής Γραμματείας Βιομηχανίας του Υπουργείου Οικονομίας & Ανάπτυξης (<https://docplayer.gr/47621838-Hartografisi-ton-epiheirimatikon-anagkon-ton-ellinikon-start-up-epiheiriseon.html>)

Με βάση τα στοιχεία που ελήφθησαν από την έρευνα, οι επιχειρηματικές ανάγκες των νεοφυών επιχειρήσεων καλύπτουν σχεδόν με ίδιο ποσοστό τις ήδη συστημένες και τις υπό ίδρυση startup επιχειρήσεις. Αξιοσημείωτο αποτελεί το γεγονός ότι το 25% των προπεριγραφόμενων επιχειρήσεων θα επιδιώξει βραχυπρόθεσμα να ανεύρει τους αρχικούς υποψήφιους πελάτες του (Ιστοσελίδα ΓΓΒ, 2019).

Σχετικά με τις ήδη υπάρχουσες εταιρείες, το 76,3% έχει πραγματοποιήσει έναρξη της δραστηριότητάς τους τα τελευταία πέντε έτη και το 39,7% έχουν τη νομική μορφή ΙΚΕ & Μ.ΙΚΕ (Ιστοσελίδα ΓΓΒ, 2019).

Ακόμη, αξιοσημείωτο καθίσταται το γεγονός ότι οι πιο πολλές από αυτές τις ως άνω εταιρείες, έχουν προσλάβει έναν εργαζόμενο για αποκλειστική απασχόληση καθ' όλη τη διάρκεια του έτους (Ιστοσελίδα ΓΓΒ, 2019).

Περαιτέρω, το 95% των εταιρειών που συμμετείχαν στην έρευνα έχει ως έδρα της επιχείρησής το ελληνικό κράτος. Από τό σύνολο των επιχειρήσεων που συμμετείχαν

στην έρευνα, η πλειοψηφία (38,7%) δραστηριοποιούνται κατά κύριο λόγο στην πρωτεύουσα, στον Πειραιά και στις γύρω περιοχές.

Επίσης, από τις εταιρείες που συμμετείχαν στην έρευνα, το 35,9% ασκεί δραστηριότητα ή στοχεύει στη δραστηριότητα στον τομέα της τεχνολογίας. Παράλληλα, το 6,7% δραστηριοποιείται στην μεταποίηση, το 19% των υπό ίδρυση εταιριών στοχεύουν στην ενασχόλησή τους με τον αγροτο-διατροφικό κλάδο και μόλις το 6,2% ασκεί ήδη δραστηριότητα στον ως άνω τομέα (Ιστοσελίδα ΓΓΒ, 2019).

Επιπρόσθετα, με βάση τα στοιχεία που συλλέχθηκαν από τα 128 σε αριθμό ερωτηματολόγια, το 50,8% των επιχειρήσεων που συμμετέχουν στο πρόγραμμα, απάντησαν ότι η επιχειρηματική τους ιδέα προέρχεται κατόπιν εμπειριστατωμένης έρευνας. Ειδικότερα, κατά ποσοστό 47,7% των ήδη υπάρχοντων εταιρειών απάντησαν ότι η επιχειρηματική ιδέα τους προήλθε από ερευνητική προσπάθεια, ενώ παράλληλα το 20% στοχεύει στη δημιουργία προϊόντος και στη λήψη δικαιωμάτων πνευματικής και διανοητικής ιδιοκτησίας. Αξίζει να τονιστεί, ότι το 18,5% αξιοποιεί ήδη τα δικαιώματα της διανοητικής και πνευματικής ιδιοκτησίας (copyright) και την ίδια στιγμή το 10,8% των επιχειρήσεων, χρησιμοποιούν τα διεξαχθέντα πορίσματα από τις σχετικές έρευνες τις οποίες υλοποιούν (Ιστοσελίδα ΓΓΒ, 2019).

Ακόμη, σε σχέση με το κοινό-στόχος, το 60,2%, δηλώνει ότι επιθυμεί να προσεγγίσει πελάτες σε παγκόσμιο επίπεδο. Αξιοσημείωτο αποτελεί το γεγονός, ότι οι υπό ίδρυση εταιρείες είναι πιο θετικές (69,8%) σε σχέση με τις ήδη υπάρχουσες εταιρείες (50,8%) σε τούτο το σχετικό ερώτημα (Ιστοσελίδα ΓΓΒ, 2019).

Ιδιαίτερη μνεία αξίζει να δοθεί στο γεγονός ότι, αναφορικά με τις πηγές χρηματοδότησης, το 83,5% έδωσαν την απάντηση ότι η βασική χρηματοδότησή τους πραγματοποιήθηκε από ίδια κεφάλαια, καθώς επίσης και ότι το 4,7% ανέφερε ότι προέβη σε διαδικασίες δανεισμού από τράπεζες στην Ελλάδα.

Σημειωθεί, ότι το 38,3% του συνόλου των εταιρειών επισήμαναν ότι χρησιμοποίησαν μία δομή υποστήριξης της επιχειρηματικότητας τουλάχιστον, με τις θερμοκοιτίδες-εκκολαπτήρια (incubators) να βρίσκονται στην πρωταρχική θέση επιλογής των επιχειρηματιών. Περαιτέρω, οι υπηρεσίες mentoring και coaching αξιοποιούνται σε αρκετά μεγάλο ποσοστό (Ιστοσελίδα ΓΓΒ, 2019).

Ακόμη, το 90,6% των εταιρειών έχει την πεποίθηση ότι η εύρεση πηγών χρηματοδότησης διαδραματίζει τον πιο καίριο ρόλο για τη ζωή της επιχείρησης, ενώ παράλληλα σημαντικοί τομείς είναι τόσο η επιχειρηματική ανάπτυξη όσο και το marketing. Ειδικότερα, οι ως άνω τομείς βρίσκονται στη δεύτερη βαθμίδα με ποσοστό 61,7% από το δείγμα το οποίο έλαβε υπόψη της η συγκεκριμένη έρευνα. Πάραυτα,

υπάρχει σημαντική διαφορά ανάμεσα στις ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις (69,2%) και σε όσες βρίσκονται υπό ίδρυση (54%) (Ιστοσελίδα ΓΓΒ, 2019).

Επιπλέον, το 90,3% των ήδη ενεργών εταιρειών στοχεύει να πραγματοποιήσει κάποιο επενδυτικό της σχέδιο, για την περαιτέρω ανάπτυξη της επιχείρησης (Ιστοσελίδα ΓΓΒ, 2019).

Από τούτες τις επιχειρήσεις, το 53,6% των εταιρειών που βρίσκονται ήδη σε λειτουργία αναμένουν την ανεύρεση κεφαλαίων από ευρωπαϊκά χρηματοδοτικά προγράμματα, ενώ το 50,0% των εταιρειών, μελετά και τις ελληνικές πηγές χρηματοδότησης (Ιστοσελίδα ΓΓΒ, 2019).

Περαιτέρω, το 50% των υπό ίδρυση εταιρειών αναμένουν την ανεύρεση κεφαλαίων από ευρωπαϊκά χρηματοδοτικά προγράμματα και το 46,3% μελετά και τις ελληνικές πηγές χρηματοδότησης (Ιστοσελίδα ΓΓΒ, 2019).

Ακόμη, οι ήδη υπάρχουσες εταιρείες πιστεύουν ότι η δανειοδότηση από ελληνικές τράπεζες αποτελεί μία πιο εύκολη διαδικασία (21,4%) και οι υπό σύσταση εταιρείες, έχουν την πεποίθηση ότι δύνανται να καλύψουν τα έξοδά τους δια μέσου χορηγιών από διαγωνισμούς (25,9%) (Ιστοσελίδα ΓΓΒ, 2019).

Τελικώς, το μέσο επενδυτικό κεφάλαιο των συστημένων εταιρειών προσεγγίζει τις 200.000€. Παράλληλα, το ποσό αυτό για τις υπό ίδρυση εταιρείες υποδιπλασιάζεται (Ιστοσελίδα ΓΓΒ, 2019).

Κατόπιν των ως άνω δεδομένων, διαμορφώνεται μέσω διαγράμματος το προφίλ των υπό ίδρυση εταιρειών (Σχήμα 5).

Σχήμα 5.

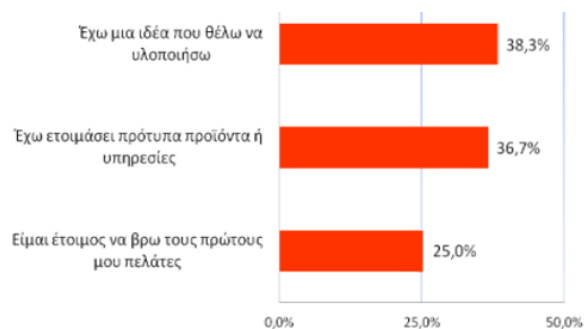


Χρονική διάρκεια που επεξεργάζονται οι νέοι επιχειρηματίες την ιδέα τους (έρευνα σε δείγμα υπό σύσταση επιχειρήσεων)

(Πηγή: <https://docplayer.gr/47621838-Hartografisi-ton-epiheirimatikon-anagkon-ton-ellinikon-start-up-epiheiriseon.html>)

Περαιτέρω, το στάδιο το οποίο διανύει η υπό ίδρυση εταιρεία διαφαίνεται στο Σχήμα 6.

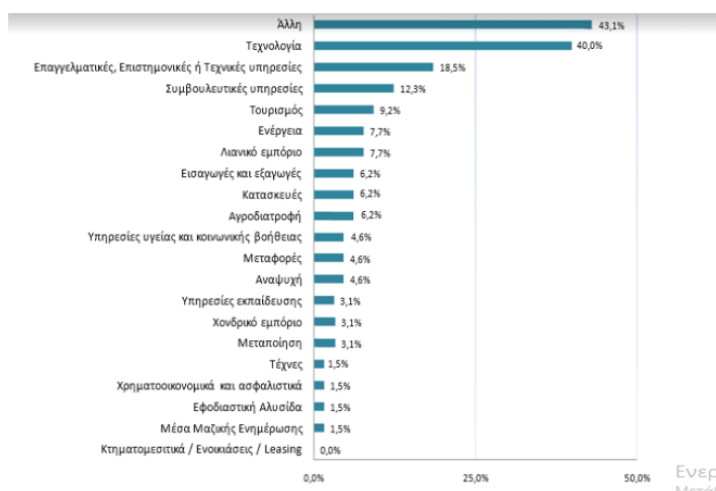
Σχήμα 6.



Το στάδιο στο οποίο βρίσκεται η υπό σύσταση εταιρία (έρευνα σε δείγμα υπό σύσταση επιχειρήσεων) (Πηγή: <https://docplayer.gr/47621838-Hartografisi-ton-epiheirimatikon-anagkon-ton-ellinikon-start-up-epiheiriseon.html>)

Ακόμη, οι τομείς δραστηριοποίησης των ελληνικών νεοφυών επιχειρήσεων, αποτυπώνονται στο Σχήμα 7.

Σχήμα 7.



Δραστηριότητες δείγματος υφιστάμενων υπηρεσιών (<https://docplayer.gr/47621838-Hartografisi-ton-epiheirimatikon-anagkon-ton-ellinikon-start-up-epiheiriseon.html>)

Επιπρόσθετα, οι τομείς δραστηριότητας των εταιρειών που συμμετείχαν στην έρευνα διαφαίνονται στο Σχήμα 8, ενώ οι επιχειρηματικές ιδέες των ήδη συστημένων νεοφυών επιχειρήσεων αποτυπώνονται στα Σχήματα 9 και 10, αντίστοιχα.

Σχήμα 8.



Δραστηριότητες δείγματος υπό σύσταση startup επιχειρήσεων (<https://docplayer.gr/47621838-Hartografisi-ton-epiheurmatikon-anaekon-ton-ellinikon-start-up-epiheuriseon.html>)

Γραμμοπλάσι
Μετάβαση στις
Windows.

Σχήμα 9.



Οι επιχειρηματικές ιδέες σε δείγμα υφιστάμενων επιχειρήσεων (<https://docplayer.gr/47621838-Hartografisi-ton-epiheirimatikon-anagkon-ton-ellinikon-start-up-epiheiriseon.html>)

Ενεργοποίησ
Μετάβαση στις ρι

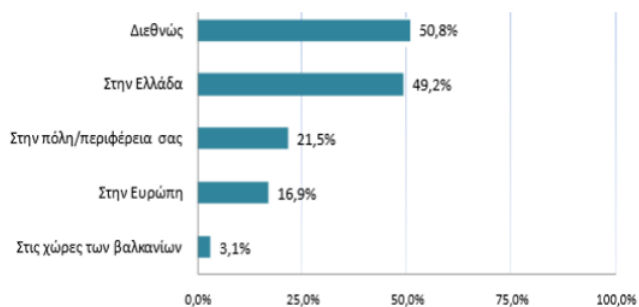
Σχήμα 10.



Οι επιχειρηματικές ιδέες σε δείγμα υπό σύσταση επιχειρήσεων (<https://docplayer.gr/47621838-Hartografisi-ton-epiheirimatikon-anagkon-ton-ellinikon-start-up-epiheiriseon.html>)

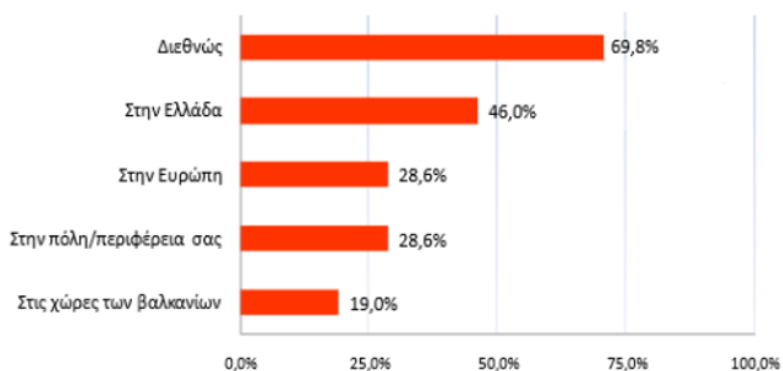
Το targetgroup των πελατών των ήδη συστημένων και των υπό ίδρυση εταιρειών αποτυπώνεται στα σχήματα 11 και 12, αντίστοιχα.

Σχήμα 11.



Η πελατειακή στόχευση σε δείγμα των υφιστάμενων επιχειρήσεων (<https://docplayer.gr/47621838-Hartografisi-ton-epiheirimatikon-anagkon-ton-ellinikon-start-up-epiheiriseon.html>)

Σχήμα 12.

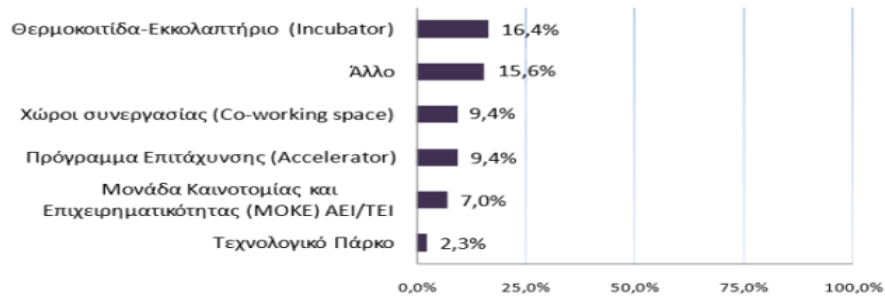


Η πελατειακή στόχευση σε δείγμα υπό σύσταση επιχειρήσεων (<https://docplayer.gr/47621838-Hartografisi-ton-epiheirimatikon-anagkon-ton-ellinikon-start-up-epiheiriseon.html>)

Ενεργοποιηθείτε

Ακόμη, το ποσοστό συμμετοχής σε δομές υποστήριξης των επιχειρήσεων εμφανίζεται στο Σχήμα 13, ενώ οι παρεχόμενες υπηρεσίες οι οποίες χρησιμοποιούνται αποτυπώνονται στο Διάγραμμα 14.

Σχήμα 13.



Συμμετοχή του συνόλου του δείγματος των επιχειρήσεων σε δομή υποστήριξης της επιχειρηματικότητας. (<https://docplayer.gr/47621838-Hartografisi-ton-epiheirimatikon-anagkon-ton-ellinikon-start-up-epiheiriseon.html>)

Ενεργοποίηση
Μετάβαση στις ρι

Σχήμα 14.



Οι παροχές και οι υπηρεσίες που αξιοποιεί το σύνολο των εταιριών στη δομή υποστήριξης που συμμετέχουν (<https://docplayer.gr/47621838-Hartografisi-ton-epiheirimatikon-anagkon-ton-ellinikon-start-up-epiheiriseon.html>)

Σε τελική ανάλυση, τόσο οι επιχειρηματικές όσο και οι χρηματοδοτικές ανάγκες των εταιρειών, εμφανίζονται στα Σχήματα 15 και 16, καθώς και στα Σχήματα 17 και 18 αντίστοιχα.

Σχήμα 15.



Οι επιχειρηματικές ανάγκες δείγματος υφιστάμενων startup επιχειρήσεων (<https://docplayer.gr/47621838-Hartografisi-ton-epiheirimatikon-anagkon-ton-ellinikon-start-up-epiheiriseon.html>)

Ενεργοποίηση

Σχήμα 16.



Οι επιχειρηματικές ανάγκες δείγματος των υπό σύσταση startup επιχειρήσεων (<https://docplayer.gr/47621838-Hartografisi-ton-epiheirimatikon-anagkon-ton-ellinikon-start-up-epiheiriseon.html>)

Ενεργοποίηση
Μετάβαση στις

Σχήμα 17.



Πηγές από που δείγμα υφιστάμενων startup επιχειρήσεων σκοπεύουν να εξασφαλίσουν χρηματοδότηση (<https://docplayer.gr/47621838-Hartografisi-ton-epiheirimatikon-anagkon-ton-ellinikon-start-up-epiheiriseon.html>)

Σχήμα 18.



Οι πηγές από που δείγμα υπό σύσταση startup επιχειρήσεων σκοπεύουν να εξασφαλίσουν χρηματοδότηση (<https://docplayer.gr/47621838-Hartografisi-ton-epiheirimatikon-anagkon-ton-ellinikon-start-up-epiheiriseon.html>)

Αξιοσημείωτο είναι το μεγάλο ποσοστό (90,3%) των ήδη συστημένων εταιρειών που συμμετέχει στην έρευνα, το οποίο επιδιώκει την ανεύρεση χρηματοδότησης για την ανάπτυξη της εταιρείας.

Οι τρόποι ανεύρεσης κεφαλαίων τόσο για τις ήδη συστημένες όσο και για τις υπό ίδρυση ελληνικές νεοφυείς εταιρείες αποτυπώνονται στα Σχήματα 19 και 20, αντίστοιχα.

Σχήμα 19.



Πηγές εξασφαλισμένης χρηματοδότησης στο σύνολο των υφιστάμενων startup επιχειρήσεων
<https://docplayer.gr/47621838-Hartografisi-ton-epiheirimatikon-anagkon-ton-ellinikon-start-up-epiheiriseon.html>

Σχήμα 20.



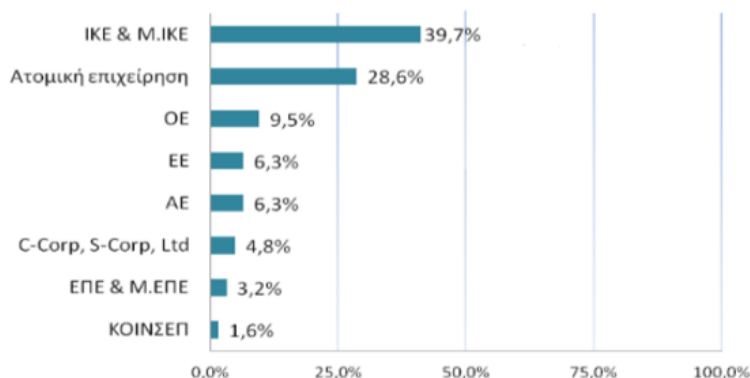
Πηγές εξασφαλισμένης χρηματοδότησης στο σύνολο των υπό σύσταση startup επιχειρήσεων

<https://docplayer.gr/47621838-Hartografisi-ton-epiheirimatikon-anagkon-ton-ellinikon-start-up-epiheiriseon.html>

5.2. Επικρατέστερες Νομικές Μορφές των νεοφυών επιχειρήσεων

Η Νομική μορφή την οποία επιλέγουν οι εταιρείες που συμμετείχαν στην έρευνα αποτυπώνεται στο Σχήμα 21.

Σχήμα 21.



Νομική μορφή δείγματος υφιστάμενων επιχειρήσεων (<https://docplayer.gr/47621838-Hartografisi-ton-epiheirimatikon-anagkion-ton-ellinikon-start-up-epiheiriseon.html>)

Ειδικότερα, απαιτούμενο στοιχείο για τη σύσταση μιας νεοφυούς επιχείρησης είναι η νομική της μορφή. Όπως διαφαίνεται και από το ως άνω διάγραμμα, η πιο συνηθισμένη νομική μορφή αποτελεί η **Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρία (Ι.Κ.Ε.)**, με ποσοστό 39,7%, καθόσον προσφέρει ευελιξία.

Συγκεκριμένα, στην Ι.Κ.Ε ιδιαίτερης επισήμανσης χρήζει ότι το καταστατικό της ως άνω νομικής μορφής καταρτίζεται με ιδιωτικό συμφωνητικό. Πάραυτα, το πιο σημαντικό πλεονέκτημα της νομικής μορφής αυτής, αποτελεί το γεγονός ότι για τη σύσταση της Ι.Κ.Ε. απαιτείται ως ελάχιστο κεφάλαιο μόλις ένα (1) ευρώ (άρ. 11 Ν. 4155/2013). Παράλληλα, ο φόρος ο οποίος επιβάλλεται να καταβληθεί στην αρμόδια Δ.Ο.Υ. είναι μόλις το ένα λεπτό (0,01) του ευρώ. Μάλιστα, οι εταίροι στην Ι.Κ.Ε. έχουν τη δυνατότητα να εισφέρουν στον κεφάλαιο τόσο χρήματα, καθώς επίσης και περιουσιακά στοιχεία και προσωπική εργασία.

Επιπρόσθετα, στη συγκεκριμένη αυτή νομική μορφή, η ασφάλιση στον Ενιαίο Φορέα Κοινωνικής Ασφάλισης είναι προαιρετική, με εξαίρεση την υποχρεωτική υπαγωγή του διαχειριστή της εταιρείας στον ως άνω φορέα.

Περαιτέρω, εντάσσονται στον Ενιαίο Φορέα Κοινωνικής Ασφάλισης (ΕΦΚΑ), υποχρεωτικά οι εταίροι στις προσωπικές εταιρίες. Στις ανώνυμες εταιρείες υπάγονται στην ασφάλιση του Ενιαίου Φορέα Κοινωνικής Ασφάλισης, μέχρι και τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου. Εν αντιθέσει, στις Ιδιωτικές Κεφαλαιουχικές Εταιρείες τούτο δεν καθίσταται υποχρεωτικό. Πάραυτα, και σε αυτήν τη νομική μορφή

υποχρεωτική είναι ασφάλιση του διαχειριστή.
(<https://www.taxheaven.gr/news/44445/upd-asfalish-melwn-diaxeiristwn-oe-ee-epe-kai-ike-apeikonish-kai-ypobolh-apd-paketa-kalypshs>)

Στη συνέχεια, αμέσως επόμενη επιλογή αποτελεί η **ατομική επιχείρηση** με ποσοστό 28,6%. Η συγκεκριμένη νομική μορφή επιλέγεται από πολλούς επιχειρηματίες, καθόσον η διαδικασία σύστασής της διακρίνεται για την απλότητά της, ενώ παράλληλα παρέχει και χαμηλή φορολογία στα μη υψηλά εισοδήματα. Στην ατομική επιχείρηση, η ίδρυση της εταιρείας, η διοίκησή της, η διαχείρισή της και η λήψη αποφάσεων εναπόκεινται αποκλειστικά σε ένα μόνο άτομο. Από 13 Ιανουαρίου 2023 η έναρξη της ατομικής επιχείρησης γίνεται μέσω του gov.gr

Κάτωθι, αποτυπώνονται τα κυριότερα βήματα για την έναρξη μιας ατομικής επιχείρησης:

(α) Το πρώτο στάδιο είναι η εύρεση μιας επαγγελματικής έδρας για την επιχείρηση, μέσω μίσθωσης ή δωρεάν παραχώρησης μιας επαγγελματικής στέγης ή ακόμη και η χρήση της οικείας του επιχειρηματία για τον σκοπό αυτό.

(β) Σε επόμενο στάδιο το μισθωτήριο συμβόλαιο καταχωρείται διαδικτυακά μέσω της πλατφόρμας της Α.Α.Δ.Ε. από τον εκμισθωτή του ακινήτου και αντιστοίχως γίνεται η αποδοχή του από τον μισθωτή. Η ίδια διαδικασία ακολουθείται και στην περίπτωση της δωρεάν παραχώρησης.

(γ) Μάλιστα, από 31/1/2022 η απογραφική δήλωση ΕΦΚΑ δεν αποτελεί αναγκαστική διαδικασία για την έναρξη ατομικής επιχείρησης (ΦΕΚ 6180 – 23/12/2021), με την προϋπόθεση ο δηλών να υπάγεται στην ασφάλιση του πρώην Ο.Α.Ε.Ε και νυν Ε.Φ.Κ.Α.

(δ) Περαιτέρω, προαπαιτούμενο για τη σύσταση ατομικής επιχείρησης αποτελεί η έναρξη στην αρμόδια Δ.Ο.Υ.

(ε) Ακόμη, με την έναρξη της ατομικής επιχείρησης, ο ιδρυτής απαιτείται να έχει επαγγελματική σφραγίδα και να τηρεί βιβλία εσόδων εξόδων χειρόγραφα ή ηλεκτρονικά, καθώς από την 1/1/2021 είναι υποχρεωτική και η διαβίβαση των παραστατικών μέσω του λογισμικού Mydata της Α.Α.Δ.Ε..

Τα πιο σημαντικά πλεονεκτήματα της ατομικής επιχείρησης:

- Η ελάχιστες γραφειοκρατικές διαδικασίες που απαιτούνται, οι οποίες συνεπάγονται και ευκολία έναρξης ατομικής επιχείρησης.
- Το σύνολο των αποφάσεων λαμβάνονται από τον ιδιοκτήτη της επιχείρησης και δεν υπάρχουν εξωτερικές παρεμβάσεις, οι οποίες να κωλυσιεργούν και να δυσκολεύουν τη διαδικασία τούτη.

- Το ΑΦΜ του φυσικού προσώπου ταυτίζεται με της εταιρείας, καθώς η ατομική επιχείρηση δεν υπάγεται στις νομικές μορφές των εταιρειών.
- Δε δύναται να συμμετέχουν πλέον του ενός άτομα σε αυτού του είδους την εταιρεία.
- Δε χρειάζεται ελάχιστο κεφάλαιο για την έναρξη της ατομικής επιχείρησης.
- Δεν υφίσταται φόρος μερισμάτων, διότι δεν υπάρχει η διαδικασία της διανομής κερδών.
- Απαιτείται η τήρηση απλογραφικών βιβλίων και όχι διπλογραφικών.
- Αξιοσημείωτο καθίσταται ότι η φορολογία είναι χαμηλή στα χαμηλά εισοδήματα και ο φόρος εισοδήματος των κερδών των ατομικών επιχειρήσεων υπολογίζεται με βάση την παρακάτω Κλίμακα :

Φορολογικός Συντελεστής Τάξη μεγέθους Καθαρών Κερδών €

9%	1 – 10,000
22%	10,001 – 20,000
28%	20,001 – 30,000
36%	30,001 – 40,000
44%	40,001 και άνω

Επιπρόσθετα πλεονεκτήματα για Νεοσύστατες Ατομικές Επιχειρήσεις

Από το έτος 2020, ο επιχειρηματίας που κάνει έναρξη ατομικής επιχείρησης για πρώτη φορά προσπορίζει ιδιαίτερα μεγάλα οφέλη. Πιο συγκεκριμένα, η νεοσύστατη επιχείρηση έχει πιο χαμηλό φορολογικό συντελεστή για τα πρώτα 3 χρόνια λειτουργίας της, με προϋπόθεση να μην υπερβαίνει τα 10.000 ευρώ τζίρο.

Ακόμη, σημαντικό πλεονέκτημα αποτελεί και ο χαμηλότερος Φορολογικός Συντελεστής. Ειδικότερα, στην περίπτωση που γίνεται έναρξη για πρώτη φορά και ο τζίρος είναι κάτω των 10.000 €, ο φορολογικός συντελεστής μειώνεται στο 50% για τα πρώτα τρία χρόνια, δηλαδή από 9% ανέρχεται στο 4,5%. Μοναδικές προϋποθέσεις είναι τα ετήσια Ακαθάριστα έσοδα (τζίρος) να μην ξεπερνούν τα 10,000 € και ο επιχειρηματίας να μην φορολογηθεί επάνω στα τεκμήρια αλλά το εισόδημα του να καλύπτει πλήρως τα τεκμήριά του.

- Γενικά ο φόρος εισοδήματος των ατομικών επιχειρήσεων υπολογίζεται με βάση την Κλίμακα Μισθωτής Εργασίας και έχει ως εξής :

Φορολογικός Συντελεστής Τάξη μεγέθους Καθαρών Κερδών €

9%	1 – 10,000
----	------------

22%	10,001 – 20,000
28%	20,001 – 30,000
36%	30,001 – 40,000
44%	40,001 και άνω

Γίνεται φανερό από τον ως άνω πίνακα ότι ο φορολογικός συντελεστής μιας ατομικής επιχείρησης μέχρι τα πρώτα 10,000 € είναι 9% επί των καθαρών κερδών.

Φυσικά, η ετήσια προκαταβολή φόρου 100% επί των καθαρών κερδών υφίσταται, όπως και σε όλα τα νομικά πρόσωπα, δηλαδή σε όλες τις επιχειρήσεις όποια νομική μορφή και αν έχουν. Ωστόσο, κατά τα τρία πρώτα χρόνια έναρξης μιας ατομικής επιχείρησης η προκαταβολή φόρου μειώνεται στο μισό.

Ακόμη, οι ιδρυτές μιας ατομικής επιχείρησης, επιβάλλεται να πληρώσουν ετησίως τέλος επιτηδεύματος το οποίο ανέρχεται σε 650 €. Στην περίπτωση όμως που η έναρξη επιχείρησης είναι η πρώτη, απαλλάσσονται από την καταβολή του τέλους επιτηδεύματος για τα 5 πρώτα χρόνια λειτουργίας της. Στις επιχειρήσεις με διαφορετική νομική μορφή το τέλος επιτηδεύματος είναι 1000 € ετησίως.

Επίσης, μεγάλο πλεονέκτημα για τις νεοσύστατες ατομικές επιχειρήσεις σε σχέση με τις ασφαλιστικές εισφορές, είναι και η δημιουργία μίας νέας κατηγορίας (7^η κατηγορία), η οποία σχετίζεται μόνο με τους νέους ασφαλισμένους. Ως προαπαιτούμενο καθίσταται να είναι η πρώτη έναρξη που διενεργεί ο φορολογούμενος και να μην έχει ανοίξει ξανά επιχείρηση. (<https://www.socialtax.gr/k2/115-pleonektimata-stadia-idrysis-atomikon-epixeiriseon>)

Κατόπιν, οι προσωπικές εταιρείες (Ο.Ε. & Ε.Ε.) προτιμώνται λιγότερο με ποσοστό 9,5% και 6,3% αντιστοίχως, καθώς οι ομόρρυθμοι εταίροι ευθύνονται ατομικά και εις ολόκληρον και με την προσωπική τους περιουσία για τα χρέη της επιχείρησης.

Στο ίδιο ποσοστό με την Ε.Ε. βρίσκονται και οι Ανώνυμες Εταιρείες, οι οποίες εξίσου δεν προτιμώνται ως νομική μορφή ιδιαίτερος από τις νεοσύστατες επιχειρήσεις. Και τούτο διότι για τη σύσταση μιας ανώνυμης εταιρείας, χρειάζεται κατ' ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο ύψους 60.000€, σύμφωνα με το άρθρο 8, παρ.2 Κ.Ν. 2190/20, όπως αντικαταστάθηκε από το άρθρο 11 παρ.1 του Ν.2579/98. (<https://www.taxheaven.gr/circulars/7895/arora-systash-idrysh-a-e>), το οποίο δύναται να κατατεθεί τόσο σε χρηματικό κεφάλαιο όσο και με προσφορά σε είδος. Παράλληλα, αξιοσημείωτο καθίσταται το γεγονός ότι κατά την ίδρυση τα συγκεκριμένης νομικής

μορφής απαιτούνται επιπρόσθετες και δαπάνες για τη δημοσίευσή της, αλλά και για την απασχόληση δικηγόρου και συμβολαιογράφου

Οι επόμενες κατηγορίες επιλέγονται αρκετά σπανιότερα από τους επιχειρηματίες, οι οποίοι επιδιώκουν τη σύσταση νεοφυών εταιρειών.

Ενδεικτικά, η Ε.Π.Ε. η οποία επιλέγεται με ποσοστό 3,2%, είναι μια κεφαλαιουχική εταιρεία με νομική προσωπικότητα, για τα χρέη της οποίας ευθύνεται μόνο η ίδια με την περιουσία της, ενώ ο εταίρος ευθύνεται περιορισμένα, μέχρι το ποσό της εισφοράς του. Ακόμη, το απαιτούμενο κεφάλαιο καθορίζεται από τους εταίρους χωρίς περιορισμό. Κάθε διάταξη περί ελάχιστου καταβλημένου κεφαλαίου της εταιρείας έχει καταργηθεί (άρθρο τέταρτο Ν. 4156/2013), ενώ όσον αφορά τη σύστασή της απαιτείται συμβολαιογραφικό έγγραφο (καταστατικό) και υποχρεωτική εγγραφή στο Γενικό Εμπορικό Μητρώο.

Σε τελική ανάλυση, οι ΚοινΣεπ επιλέγονται με ποσοστό 1,2%. Οι Κοινωνικές Συνεταιριστικές Επιχειρήσεις του Ν. 4430/2016 είναι ένας αστικοί συνεταιρισμοί με κοινωνικό σκοπό και διαθέτουν εκ του νόμου την εμπορική ιδιότητα. Στις Κοινωνικές Συνεταιριστικές Εταιρείες υπάρχει δυνατότητα συμμετοχής τόσο φυσικών όσο και νομικών προσώπων. Σε κάθε περίπτωση βέβαια, η συμμετοχή των νομικών προσώπων δε δύναται να υπερβαίνει το 1/3 των συνολικών μελών της Κοιν.Σ.Επ. Ιδιαίτερης επισήμανσης χρήζει ακόμη το γεγονός, ότι απαγορεύεται η συμμετοχή στις ως άνω νομικές μορφές των Οργανισμών Τοπικής Αυτοδιοίκησης (Ο.Τ.Α.) και των νομικών προσώπων δημοσίου δικαίου (Ν.Π.Δ.Δ.) που εντάσσονται στους τελευταίους. Παράλληλα, έχουν δικαίωμα συμμετοχής στις Κοιν.Σ.Επ. Ένταξης τα Ν.Π.Δ.Δ. αν λάβουν θετική απόφαση από τους φορείς που κατέχουν την εποπτεία τους.

Επιπρόσθετα, το κεφάλαιο στη συγκεκριμένη νομική μορφή χωρίζεται σε συνεταιριστικές μερίδες. Το πλήθος των τελευταίων, καθώς επίσης και η ονομαστική τους αξία, η οποία δε διαφοροποιείται για την εκάστοτε συναιτηριστική μερίδα, ορίζονται από το καταστατικό της Κοιν.Σ.Επ.. Αξιοσημείωτο καθίσταται το γεγονός ότι οι συμμετέχοντες της συγκεκριμένης νομικής μορφής έχουν στην κατοχή τους τουλάχιστον από μία συνεταιριστική μερίδα, η οποία αποτελεί τη λιγότερη συμμετοχή στο κεφάλαιο της Κοιν.Σ.Επ.. Και σε αυτήν την περίπτωση, το ύψος της συνεταιριστικής μερίδας αποτυπώνεται και συμφωνείται στο καταστατικό της επιχείρησης και είναι ισάξιο για όλους τους συμμετέχοντες. Τέλος, άπαντες οι συμμετέχοντες έχουν δικαίωμα μιας μόνο ψήφου έκαστος, δίχως να λαμβάνεται υπόψη το πόσες συνεταιριστικές μερίδες διαθέτουν.

Από όλα τα ανωτέρω, καθίσταται εναργές ότι η επιλογή της κατάλληλης νομικής μορφής αποτελεί καθοριστικό παράγοντα για την πορεία της επιχείρησης. Σε κάθε περίπτωση, για την ως άνω απόφαση, θα πρέπει να αξιολογηθούν πολλαπλοί παράγοντες. Τέτοιοι συνιστούν το κεφάλαιο ίδρυσης της εταιρείας, ο αριθμός των μελών που δύνανται να συμμετέχουν, η ευθύνη που υπέχουν ανάλογα με τον εκάστοτε εταιρικό σχηματισμό, το διοικητικό κόστος και η φορολογία.

(<https://koinsep.org/%CF%84%CE%B9%CE%B5%CE%AF%CE%BD%CE%B1%CE%B9-%CE%BF%CE%B9-%CE%BA%CE%BF%CE%B9%CE%BD-%CF%83-%CE%B5%CF%80/>)

Κεφάλαιο 6^ο: Συμπεράσματα- Προτάσεις περί ανάπτυξης των νεοφυών επιχειρήσεων

Από όλα τα ανωτέρω, καθίσταται εναργές ότιοι ελληνικές startups, κατέχουν σημαντικό ρόλο για ελληνικά δρώμενα, καθόσον η ανάπτυξή τους είναι εμφανής και ταχύτατη. Τούτο αποτελεί μία ιδιαίτερα θετική ένδειξη, ακόμα και αν ποικίλες δράσεις επιστηρίχτηκαν σε ευρωπαϊκά προγράμματα και κρατικές παρεμβάσεις. Πάραυτα, αν και η εξέλιξη των ελληνικών νεοφυών επιχειρήσεων είναι σημαντική, σε σύγκριση με άλλα κράτη, βρίσκεται ακόμη σε πρώιμο στάδιο. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί το Ισραήλ, στο οποίο γεννήθηκε το αρχικό Venture Capital το 1985 (Cunningham, 2012).

Σημειωθείτω, ότι ο αριθμός των νεοφυών επιχειρήσεων που ιδρύονται ετησίως αυξάνεται με θετικούς ρυθμούς και δεν υφίσταται ανάγκη μόνο για περισσότερα, αλλά και πιο ποιοτικά startups (Bettignies & Brander, 2007).

Γίνεται φανερό, ότι το προσωπικό που απασχολείται στις ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις είναι μικρό σε αριθμό την πρώτη πενταετία λειτουργίας της επιχείρησης. Τούτο το σκηνικό, φυσικά και μπορεί να μεταβληθεί με γρήγορους ρυθμούς, λόγω της ενδεχόμενης ταχύτατης ανάπτυξής τους. Στα μεταγενέστερα έτη, η Ελλάδα χρειάζεται 10.000 επιχειρήσεις που θα αναπτυχθούν και έχουν στην απασχόλησή τους 50 άτομα την ημέρα (Endeavor,2015) Οι startups επιχειρήσεις δεν πρέπει να επιβαρυνθούν με την δημιουργία χιλιάδων θέσεων εργασίας στις μέρες μας, αλλά να γίνουν εκμεταλλεύσιμα με μακροχρόνια προοπτική (Festeletal, 2006).

Οι ενέργειες που αφορούν την ανάπτυξη των ελληνικών νεοφυών επιχειρήσεων διακρίνονται σε τρεις (3) κατηγορίες και σχετίζονται: (α) με κρατικές δράσεις (β) με τους μηχανισμούς υποστήριξης και τις δομές του οικοσυστήματος και (γ) με τα πανεπιστήμια.

Δράσεις που σχετίζονται με κρατικές παρεμβάσεις

- Συνολική αποτύπωση των ελληνικών νεοφυών επιχειρήσεων, οι οποίες θα πληρούν κάποιες συγκεκριμένες προϋποθέσεις, κατόπιν αξιολόγησής τους από ειδικούς. Τοιουτοτρόπως, θα αναδειχθούν οι νεοσύστατες επιχειρήσεις, οι οποίες κατέχουν προοπτικές εξέλιξης, μέσω καινοτόμας προσέγγισής τους.
- Να καταστεί αναγκαία η παροχή σημαντικών στοιχείων για τις νεοφυείς επιχειρήσεις, οι οποίες επιθυμούν να λάβουν χρηματοδότηση είτε μέσω κρατικών είτε μέσω ευρωπαϊκών προγραμμάτων.
- Ελαχιστοποίηση της γραφειοκρατίας.
- Παροχή καλύτερης ενημέρωσης σχετικά με τα ευρωπαϊκά επενδυτικά κεφάλαια, μέσω σύστασης φορέα πληροφόρησης
- Χορήγηση κινήτρων στις νεοσύστατες επιχειρήσεις, προκειμένου να εγκαταστήσουν τη φορολογική τους έδρα στην Ελλάδα, όπως γι παράδειγμα παροχή φορολογικών ελαφρύνσεων.
- Παροχή voucher στις νεοφυείς επιχειρήσεις, έτσι ώστε συνεργασία με τον Ο.Α.Ε.Δ., οι να εκπαιδεύουν και να προσλαμβάνουν προσωπικό το οποίο ανήκε στην κατηγορία των ανέργων.
- Παροχή κινήτρων και διευκολύνσεων σε φοιτητές, για σύσταση νεοφυών επιχειρήσεων και εφαρμογή των καινοτόμων ιδεών τους.
- Παροχή χορηγιών στα ερευνητικά ιδρύματα, τα οποία σε συνδυασμό με τις νεοφυείς επιχειρήσεις, προωθούν την καινοτομία.

Δράσεις οι οποίες αφορούν τους μηχανισμούς υποστήριξης και τις δομές του οικοσυστήματος

- Συνεχής εξέλιξη των παρεχόμενων υπηρεσιών τους ανάλογα με τις σύγχρονες τάσεις της αγοράς.
- Συνεργασία μεταξύ των δομών υποστήριξης, προκειμένου να αναπτυχθούν ταχύτερα οι νεοφυείς επιχειρήσεις τόσο σε εγχώριο όσο και σε διεθνές επίπεδο.
- Συγκεκριμενοποίηση των σταδίων στα οποία μπορεί να φανεί χρήσιμη η κάθε δομή, προκειμένου να επέλθει ταχύτερα η επώαση των νεοφυών επιχειρήσεων.
- Συνεργασία με συνεργατικούς χώρους για επέκταση των παρεχόμενων υπηρεσιών.
- Ανταλλαγή και φιλοξενία νέων επιχειρηματιών.
- Σύσταση δομών υποστήριξης και για ήδη ώριμες επιχειρήσεις.

- Συνεργασία με φορείς επένδυσης κεφαλαίων, προκειμένου να επέλθει ταχύτερα η επώαση των νεοφυών επιχειρήσεων.
- Ενιαία λειτουργία όλων των δομών υποστήριξης.

Δράσεις μέσω των πανεπιστημίων

- Πρακτική φοιτητών σε νεοφυείς επιχειρήσεις.
- Ενημέρωση σχετικά με τη διαδικασία κατοχύρωσης των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας (copyrighting).
- Σύσταση θερμοκοιτίδων εντός του χώρου των πανεπιστημιακών ιδρυμάτων.
- Διοργάνωση workshops με συμμετοχή επιτυχημένων επιχειρηματιών.
- Οργάνωση διαγωνισμών καινοτομίας και επιχειρηματικότητας στην πανεπιστημιακή κοινότητα.
- Συνεργασία των πανεπιστημιακών ιδρυμάτων με επιτυχημένες επιχειρήσεις, προκειμένου να οργανωθούν μεταπτυχιακά προγράμματα.

Από τα ανωτέρω, καθίσταται εναργές ότι η εφαρμογή των ανωτέρω προτάσεων δύναται να διευκολύνει την επιχειρηματικότητα στα ελληνικά δρώμενα, χωρίς ωστόσο τούτη να είναι από μόνη της επαρκής. Απαιτείται σύμπραξη όλων των φορέων, τόσο των κρατικών, όσο και των δομών υποστήριξης και των πανεπιστημιακών ιδρυμάτων, προκειμένου να αναπτυχθεί περαιτέρω η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα και να αξιοποιηθούν οι προοπτικές εξέλιξής της.

Βιβλιογραφία

Ξένη Βιβλιογραφία

- 1) Cassar, G. (2004), “The financing of business start-ups”, *Journal of Business Venturing* 19, pp. 261-283.
- 2) Grimaldi, R. and Grandi, A. (2005), Business incubators and new venture creation: an assessment of incubating models, *Technovation*, 25(2): 111-121.
- 3) Feitelberg, R. (2013), "Launch NYC Integrates Fashion Shows, Retail", *WWD*. Klacmer Calopa M., Horvat J., Lalic M. (2014), Analysis of financing sources for start-up companies. *Management Journal of Contemporary Management Issues* 19, 19 – 44.
- 4) Laderman, L. and Laduc, S. (2014), “Slow Business startups and the Job recovery”, *FRBSF Economic Letter*.
- 5) Cunningham, W.M. (2012), *The jobs act crowdfunding for small business and startups*, Springer Publ., New York.
- 6) Bettignies, J. and Brander, A. (2007), Financing Entrepreneurship Bank Finance versus Venture Capital. *Journal of Business Venturing*, 26, 808-832.
- 7) Festel, G., Wuermseher, M. and Cattaneo, G. (2013), “Valuation of Early Stage High-tech Start-up Companies”, *International Journal of Business*, 18 (3), pp. 217-235.

Ελληνική Βιβλιογραφία

- 1) Παπαδόπουλος, Δ. (2009), Επιχειρηματικότητα και Επιχειρηματικές Αποφάσεις:διερεύνηση στο πλαίσιο της διεθνούς βιβλιογραφίας και της ελληνικής πραγματικότητας, Εκδόσεις Πανεπιστήμιο Μακεδονίας.
- 2) Λαζαρίδης, Γ., Παπαδόπουλος, Δ. (2005), Χρηματοοικονομική Διοίκηση, Τεύχος Α',Θεσσαλονίκη.
- 3) Κομάρης Σ., (2013), ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΥΨΗΛΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ (VENTURE CAPITAL): ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΥ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΣΤΟ ΙΣΡΑΗΛ. Τμήμα Μηχανολόγων Μηχανικών, Τομέας Βιομηχανικής Διοίκησης, Επιβλέπων Ε. Ιακώβου, Π. Κοκορότσικος, Θεσσαλονίκη, Σεπτέμβριος.
- 4) Δημήτριος Λαγούδης (2015), Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΩΝ ΝΕΟΦΥΩΝ (STARTUP) ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΘΩΣ ΚΑΙ ΤΟΥ ΟΙΚΟΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΤΟΥΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΤΑ ΤΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΡΙΣΗΣ.

Ηλεκτρονικοί Ιστότοποι

- 1) Dickson A., 2004. Pre-incubation and the New Zealand Business Incubation Industry.URL: <http://www.incubators.org.nz/content/newsSchumpeter> (1934)
- 2) Kauffman Foundation, 2010. Kauffman Foundation Research Series: Firm Formation andEconomic Growth. The Importance of Startups in Job Creation and Job Destruction. URL:http://www.kauffman.org/~media/kauffman_org/research%20reports%20and%20covers/2010/07/firm_formation_importance_of_startups.pdf
- 3) Ελληνική Στατιστική Αρχή, 2015. ΕΛΛΑΣ ΜΕ ΑΡΙΘΜΟΥΣ. URL:http://www.statistics.gr/portal/page/portal/ESYE/BUCKET/General/GreeceInFigures_2015Q3_GR.pdf
- 4) Ελληνική Στατιστική Αρχή, 2015. ΕΡΕΥΝΑ ΕΡΓΑΤΙΚΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ:Α΄ ΤΡΙΜΗΝΟ2015.URL:http://www.statistics.gr/portal/page/portal/ESYE/BUCKET/A0101/PressReleases/A0101_SJO01_DT_QQ_01_2015_01_F_GR.pdf
- 5) European Union Regional Policy, 2010. The Smart Guide to Innovation-Based Incubators(IBM). Small Innovative Business Support Network (SIB Net), 2012. Pre-incubation instruments–application and effectiveness assessment.

- URL:<http://www.teaduspark.ee/UserFiles/Projektid/SibNet%20veeb/Preincubation%20instruments%20%20application%20and%20effectiveness%20assessment.pdf>
- 6) Miller P., Bound K., 2011. The Startup Factories. The rise of accelerator programmes to support new technology ventures. NESTA. URL: <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2014/09/14.-StartupFactories-The-Rise-of-Accelerator-Programmes.pdf>
 - 7) <https://www.wallstreetmojo.com/crowdfunding/>
 - 8) U.S. Department of Commerce, Office of Innovation and Entrepreneurship at the Economic Development Administration, 2013. The Innovative and Entrepreneurial University: Higher Education, Innovation & Entrepreneurship in Focus. URL: http://www.eda.gov/pdf/The_Innovative_and_Entrepreneurial_University_Report.pdf QS Global MBA Rankings: Global 2022
 - 9) Sipila K., 2002. INNOVATION CENTERS, INCUBATORS, TECHNOLOGY PARKS. URL: http://www.wipo.int/edocs/mdocs/sme/en/wipo_ip_brv_02/wipo_ip_brv_02_3.pdf
 - 10) <https://www.theworkplacecompany.co.uk/what-is-a-coworking-space.html>
 - 11) <https://www.kathimerini.gr/economy/561205066/oi-startups-me-ti-megalyteri-chrimatodotisi-to-2020/>
 - 12) <https://docplayer.gr/47621838-Hartografisi-ton-epiheirimatikon-anagkon-ton-ellinikon-start-up-epiheiriseon.html>
 - 13) <https://www.socialtax.gr/k2/115-pleonektimata-stadia-idrysis-atomikon-epixeiriseon>
 - 14) <https://www.kathimerini.gr/economy/561130138/reystotita-70-ekat-se-23-ellinikes-startups-apo-equifund-to-9mino/>
 - 15) (<https://www.taxheaven.gr/news/44445/upd-asfalish-melwn-diaxeiristwn-oe-ee-epe-kai-ike-apeikonish-kai-ypobolh-apd-paketa-kalypshs>)
 - 16) (<https://www.taxheaven.gr/circulars/7895/arora-systash-idrysh-a-e>)
 - 17) (<https://koinsep.org/%CE%84%CE%B9%CE%B5%CE%AF%CE%BD%CE%B1%CE%B9-%CE%BF%CE%B9-%CE%BA%CE%BF%CE%B9%CE%BD-%CE%83-%CE%B5%CF%80/>)

