

Διαδικτυακό σύστημα προώθησης της νεανικής επιχειρηματικότητας και αριστείας

Καρυπίδης Μιχαήλ

Επιβλέπων καθηγητής : Χαραλαμπίδης Ιωάννης



**Διπλωματική Εργασία Μεταπτυχιακού Προγράμματος
«Διοίκηση Πληροφοριακών Συστημάτων»**

Σάμος , 2013

**Διαδικτυακό σύστημα προώθησης της νεανικής
επιχειρηματικότητας και αριστείας**

Διπλωματική Εργασία

παρουσιάστηκε ενώπιον

του Διδακτικού Προσωπικού του

Πανεπιστημίου Αιγαίου

Σε Μερική Εκπλήρωση

των Απαιτήσεων για το Δίπλωμα του

Μεταπτυχιακού Προγράμματος Σπουδών

Διοίκηση Πληροφοριακών και Επικοινωνιακών Συστημάτων

του

Τμήματος Μηχανικών Πληροφοριακών και Επικοινωνιακών Συστημάτων

ΚΑΡΥΠΙΔΗΣ ΜΙΧΑΗΛ 2013

Η ΤΡΙΜΕΛΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΔΙΔΑΣΚΟΝΤΩΝ ΕΓΚΡΙΝΕΙ

ΤΗ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΤΟΥ ΚΑΡΥΠΙΔΗ ΜΙΧΑΗΛ:

Επίκουρος Καθηγητής Ι. Χαραλαμπίδης , Επιβλέπων

Τμήμα Μηχανικών Πληροφοριακών και

Επικοινωνιακών Συστημάτων

Αναπληρωτής Καθηγητής Ε. Λουκής ,

Τμήμα Μηχανικών Πληροφοριακών και

Επικοινωνιακών Συστημάτων

Επίκουρος Καθηγητής Σ. Κοκολάκης,

Τμήμα Μηχανικών Πληροφοριακών και

Επικοινωνιακών Συστημάτων

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

- ΕΝΝΟΙΑ ΚΑΙ ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

- ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΝΕΟΙ
- ΓΙΑΤΙ ΕΙΝΑΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ Η ΝΕΑΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ
- Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ
- ΜΥΘΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΚΑΤΑΛΗΨΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

- ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΚΑΙ STARTUP ΙΔΕΕΣ (ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΚΑΙ ΔΡΑΣΕΙΣ)
- ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ ΚΑΛΩΝ ΠΡΑΚΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΜΕΘΟΔΩΝ ΑΠΟ ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΑ (ίσως και από ξένα)
- ΜΟΝΑΔΕΣ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

- ΤΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΙΓΑΙΟΥ ΚΑΙ ΟΙ STARTUP ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ /ΙΔΕΕΣ (Που βρισκόμαστε σε σχέση με άλλα πανεπιστήμια)
- ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΒΡΑΒΕΥΜΕΝΩΝ /ΚΑΙΝΟΤΟΜΩΝ ΙΔΕΩΝ ΑΠΟ ΦΟΙΤΗΤΕΣ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ (Παρουσίαση βραβευμένων ιδεών κλπ.)
- PORTAL STARTMEUP.GR ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΟΥ PORTAL ΤΟΥ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ ΓΙΑ ΤΑ ΕΛΛΗΝΙΚΑ STARTUP (Λειτουργίες , σκοπός , προοπτική)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

- ΟΙ STARTUP ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΣΤΟΝ ΚΑΙΡΟ ΤΗΣ ΚΡΙΣΗΣ
- ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ STARTUP ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (Έρευνα , πίνακες για το από πού προέρχεται η χρηματοδότηση, ROI , κλπ.)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

- ΕΜΠΟΔΙΑ ΤΗΣ ΝΕΑΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΚΟΙΝΩΝΙΑ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗ ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΤΗΣ

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Περίληψη

Έννοια και σημασία επιχειρηματικότητας

Η επιχειρηματικότητα σαν νοοτροπία

Επιχειρηματικότητα είναι η δραστηριότητα δημιουργίας νέων επιχειρήσεων, εισαγωγής νέων προϊόντων και τεχνολογικών νεωτερισμών και γενικώς η ανάληψη των κινδύνων, τους οποίους συνεπάγεται η αναζήτηση επιχειρηματικών ευκαιριών.

Πιο συγκεκριμένα η επιχειρηματικότητα αποτελεί νοοτροπία αλλά και πολυδιάστατη έννοια η οποία εμφανίζεται σε διάφορα επίπεδα αλλά και σε είδος οργάνωσης. Η επιχειρηματικότητα που συνδέεται με τη λειτουργία μιας επιχείρησης αναφέρεται στην ικανότητα ενός ανθρώπου ή μιας ομάδας να αναγνωρίζει και να εκμεταλλεύεται διάφορες ευκαιρίες προκειμένου να επιτύχει οικονομικό όφελος ή οποιαδήποτε άλλη μορφή προστιθέμενης αξίας. Η έννοια της επιχειρηματικότητας αφορά τα άτομα, τις επιλογές και τις ενέργειες στις οποίες προβαίνουν κατά την εκκίνηση, την εξαγορά ή τη λειτουργία μιας επιχείρησης ή τη συμμετοχή τους στις διαδικασίες λήψης αποφάσεων. Σήμερα, για την επιτυχή υλοποίηση μιας επιχειρηματικής ιδέας απαιτείται η ικανότητα συνδυασμού της δημιουργικότητας και της καινοτομίας με την ενάρετη διαχείριση και την ικανότητα προσαρμογής της επιχείρησης στις τρέχουσες εξελίξεις σε διάφορους τομείς. Η επιχειρηματικότητα αποτελεί καθοριστικό παράγοντα για να αποκτήσει η σύγχρονη οικονομία της γνώσης δύναμη για την οικονομική ανάπτυξη και τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας, συμβάλλοντας παράλληλα στην προσωπική ανάπτυξη και εξέλιξη του ανθρώπου και στην αποτελεσματική αντιμετώπιση πολυάριθμων φαινομένων κοινωνικής παθογένειας.

Εισαγωγή

Πιο συγκεκριμένα, η επιχειρηματικότητα είναι ιδιαίτερα σημαντική διότι:

1. Συμβάλλει στην αποτελεσματική αντιμετώπιση της ανεργίας, αφού οι νέες και μικρές επιχειρήσεις δημιουργούν όλο και περισσότερες νέες θέσεις εργασίας.
2. Συμβάλλει στην ενίσχυση της οικονομικής και κοινωνικής συνοχής, ιδιαίτερα σε περιοχές που παρουσιάζουν σημαντική υστέρηση και έλλειμμα ανταγωνιστικότητας.
3. Δίνει ώθηση στην παραγωγικότητα, αυξάνει την ανταγωνιστική πίεση.
4. Απελευθερώνει το δυναμισμό που διαθέτουν οι άνθρωποι, εξασφαλίζοντας σε αυτούς σημαντικά οικονομικά οφέλη και ιδιαίτερα υψηλά επίπεδα ικανοποίησης.
5. Αποτελεί την κινητήριου δύναμη της οικονομίας της αγοράς και τα επιτεύγματα της προσφέρουν στην κοινωνία πλούτο, θέσεις εργασίας και ποικιλία επιλογών στο καταναλωτικό κοινό.

Στα κοινά χαρακτηριστικά των επιχειρηματιών περιλαμβάνονται ο κατά τεκμήριο ευφάνταστος και δημιουργικός χαρακτήρας τους, η επιθυμία τους για ανεξαρτησία και αυτοπραγμάτωση, η αποφασιστικότητά τους για σκληρή και πειθαρχημένη εργασία και η ετοιμότητά τους για ανάληψη ρίσκου. Οι επιχειρηματίες είναι πρόσωπα που αντιλαμβάνονται μια ευκαιρία και δημιουργούν μια οργάνωση για να την κυνηγήσουν. Έχουν την ικανότητα να μαθαίνουν από τις εμπειρίες του πραγματικού κόσμου και να μετασχηματίζουν αυτή τη γνώση σε νέες καταστάσεις, προϊόντα και υπηρεσίες. Χαρακτηρίζονται από καινοτομικές ιδέες και τρόπο σκέψης που τους επιτρέπει να συσχετίζουν τις προσωπικές τους γνώσεις με πρακτικές εφαρμογές, που ανταποκρίνονται σε υπαρκτές ανάγκες και επιλύουν πρακτικά προβλήματα. Είναι επίμονοι και αποφασιστικοί στο κυνήγι των στόχων τους και στην αντιμετώπιση και επίλυση των προβλημάτων που αντιμετωπίζουν κατά τη διάρκεια του αγώνα τους. Είναι ακόμη δημιουργικοί με έναν δικό τους ιδιαίτερο τρόπο, που τους επιτρέπει να επικεντρώνουν και να αξιοποιούν τα ισχυρά τους σημεία, παρά να εγκλωβίζονται στις αδυναμίες τους. Οι επιχειρηματίες έχουν μάθει να παίρνουν την εξέλιξη της καριέρας τους στα ίδια τους τα χέρια. Έτσι πολλές φορές, ενώ σκέφτονται μια ιδέα τους, δεν διστάζουν να κάνουν άλλες δουλειές – συχνά άσχετες – που τους εξασφαλίζουν στο μεταξύ χρόνο και χρήμα. Από την άλλη, σαν άνθρωποι της πράξης, είναι έτοιμοι να αναλάβουν το ρίσκο να εγκαταλείψουν την ασφάλεια της σταθερής τους εργασίας, όταν νοιώσουν ότι είναι έτοιμοι να κυνηγήσουν το στόχο τους, ή ακόμα κι όταν αισθανθούν ότι η δουλειά τους αυτή είναι ανιαρή, τους «πνίγει» και δεν τους οδηγεί πουθενά παραπέρα.

Έχουν επίσης τη δυνατότητα να ανοίγουν νέους δρόμους, έχοντας μεγάλη αυτοπεποίθηση και εμπιστοσύνη στις ικανότητές τους, γεγονός όμως που συχνά τους οδηγεί στη παγίδα της ψευδαίσθησης ότι «ξέρουν καλύτερα απ' τον καθένα» να κάνουν κάτι. Γι αυτό και σχεδόν πάντα επιζητούν και αναγνωρίζουν ένα άτομο έμπιστο, για να παίξει το ρόλο του μέντορά τους. Είναι ακόμη ευέλικτοι, όχι κατ' ανάγκη ιεραρχικοί, ενθουσιώδεις και εξωστρεφείς και δίνουν μεγάλη σημασία στην αξιοποίηση της δυναμικής των ομάδων, γι αυτό και είναι έντονα συνεργατικοί. Όπως προαναφέρθηκε, το μεν ταλέντο και η προδιάθεση είναι έμφυτα σε έναν/μία επιχειρηματία, χρειάζεται όμως να υπάρχουν και οι απαραίτητες γνώσεις και δεξιότητες για την επιτυχή έκβαση της επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Οι επιχειρηματίες δεν απαιτείται να γνωρίζουν σε βάθος τις επιστήμες αλλά σε εύρος, προκειμένου να είναι σε θέση να σχηματίσουν μια γενική ιδέα και μια συνολική εικόνα, παρά να διαμορφώσουν μια εξειδικευμένη άποψη για κάτι συγκεκριμένο. Επίσης, δεν χρειάζονται ιδιαίτερα ερευνητικές ικανότητες για να αναλύσουν στοιχεία, αλλά μάλλον επικοινωνιακές και κοινωνικές δεξιότητες για να έρθουν σε επαφή με ανθρώπους. Έτσι, οι απαραίτητες **γνώσεις** τους αφορούν:

- Τη λειτουργικότητα του προϊόντος τους
- Την ικανοποίηση των πελατών τους
- Τη δυναμική της αγοράς στην οποία απευθύνονται
- Τα στοιχεία marketing του προϊόντος τους
- Τα χρηματοδοτικά ιδρύματα με τα οποία συνεργάζονται
- Την απόδοση της λειτουργίας της επιχείρησής τους και
- Το νομικό σύστημα μέσα στο οποίο λειτουργούν

Επίσης, οι απαραίτητες **δεξιότητες** τους αφορούν:

- Την ικανότητα διοίκησης του έργου που αναλαμβάνουν
- Την ικανότητά τους να αντιλαμβάνονται δεδομένα προϋπολογισμών
- Την ικανότητα επικοινωνίας και κινητοποίησης των ανθρώπων
- Τις διαπραγματευτικές τους ικανότητες
- Τη σαφήνεια και τη διεισδυτικότητα των παρουσιάσεών τους και
- Τη χρήση των νέων τεχνολογιών (Η/Υ κλπ)

Κεφάλαιο 1

1.1 Γιατί είναι σημαντική η Επιχειρηματικότητα;

- Η επιχειρηματικότητα συμβάλλει στη δημιουργία θέσεων εργασίας και στην ανάπτυξη. Οι νέες και μικρές επιχειρήσεις δημιουργούν όλο και περισσότερες θέσεις εργασίας έναντι των μεγάλων επιχειρήσεων. Οι χώρες που παρουσιάζουν τη μεγαλύτερη αύξηση στα ποσοστά επιχειρηματικότητας τείνουν να παρουσιάζουν και τη μεγαλύτερη μείωση των ποσοστών ανεργίας (**Audretsch et al., 2002**). Κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1990, οι ταχέως αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις συνέβαλαν σημαντικά στη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας. Για παράδειγμα στις Κάτω Χώρες, στο διάστημα μεταξύ 1994 και 1998, το 8% των ταχέως αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων δημιούργησαν το 60% των νέων θέσεων εργασίας. (**Entrepreneurship in the Netherlands, Innovative entrepreneurship, new policy challenges, Φεβρουάριος 2002.**) Στις Ηνωμένες Πολιτείες 350.000 ταχέως αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις επί συνόλου 6 εκατομμυρίων επιχειρήσεων με μισθωτούς στις ΗΠΑ δημιούργησαν τα δύο τρίτα όλων των νέων θέσεων εργασίας στο διάστημα 1993 και 1996. (**White Paper, Embracing innovation: entrepreneurship and American economic growth, National Commission on Entrepreneurship – NCOE, 2001.**) Είναι λοιπόν σαφές ότι η επιχειρηματικότητα συμβάλλει στην ενίσχυση της οικονομικής και κοινωνικής συνοχής ειδικά σε εκείνες τις περιοχές όπου παρουσιάζεται υστέρηση στην ανάπτυξη και στην δημιουργία νέων θέσεων εργασίας.
- Η επιχειρηματικότητα αποτελεί βασικό παράγοντα ενίσχυσης της ανταγωνιστικότητας ενός τόπου. Οι νέες επιχειρηματικές πρωτοβουλίες που αφορούν την ίδρυση μιας νέας επιχείρησης συνήθως δίνουν ώθηση στην παραγωγικότητα. Αυξάνουν την ανταγωνιστική πίεση και αναγκάζοντας άλλες επιχειρήσεις να αντιδράσουν βελτιώνοντας τις επιδόσεις τους ή καινοτομώντας. Οι υψηλότερες επιδόσεις ή η καινοτομία των επιχειρήσεων σε επίπεδο οργάνωσης, μεθόδων, προϊόντων και υπηρεσιών βελτιώνουν την ανταγωνιστικότητα της οικονομίας συνολικά. Η διαδικασία αυτή προσφέρει στους καταναλωτές πλεονεκτήματα χάρη στην αύξηση των επιλογών και στη μείωση των τιμών.
- Η επιχειρηματικότητα απελευθερώνει το δυναμισμό και τις ικανότητες των ατόμων. Η άσκηση ενός επαγγέλματος δεν αποτελεί απλά και μόνο μέσο προσπορισμού χρημάτων. Υπάρχουν και άλλοι παράγοντες που επηρεάζουν την επιλογή επαγγελματικής σταδιοδρομίας όπως είναι η ασφάλεια, το επίπεδο ανεξαρτησίας, η ποικιλία καθηκόντων και το ενδιαφέρον που παρέχει η εργασία. Η επιδίωξη υψηλότερων εισοδηματικών επιπέδων μπορεί να παρακινήσει τα άτομα να θέσουν υψηλότερους στόχους, όπως η αυτοπραγμάτωση και η ανεξαρτησία, μέσω της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Για ορισμένους, οι οποίοι δεν επιτυγχάνουν να βρουν

μία μισθωτή θέση εργασίας που να τους καλύπτει, η επιλογή να γίνουν επιχειρηματίες ενδεχομένως να οφείλεται εν μέρει ή και εξ ολοκλήρου σε οικονομική ανάγκη. Το να γίνουν επιχειρηματίες τους δίνει την ελπίδα ότι θα μπορέσουν να βελτιώσουν τη θέση τους. Παράλληλα η επαγγελματική ικανοποίηση μεταξύ των επιχειρηματιών είναι υψηλότερη από ότι μεταξύ των μισθωτών. Σχετική έρευνα αποκαλύπτει ότι το 33% των αυτοαπασχολούμενων χωρίς μισθωτούς υπαλλήλους (ατομική επιχείρηση χωρίς υπαλλήλους) και το 45% των αυτοαπασχολούμενων με μισθωτούς (ατομική επιχείρηση με μισθωτούς υπαλλήλους) αισθάνονται πολύ ικανοποιημένοι από τις συνθήκες εργασίας τους έναντι μόνο 27% των μισθωτών υπαλλήλων σε μία επιχείρηση. **(Third European survey on working conditions, Ευρωπαϊκό Ίδρυμα για την Βελτίωση των Συνθηκών Διαβίωσης και Εργασίας, 2000).**

• *Η Επιχειρηματικότητα και οι κοινωνικές επιταγές.* Οι επιχειρηματίες αποτελούν την κινητήρια δύναμη της οικονομίας της αγοράς και τα επιτεύγματά τους προσφέρουν στην κοινωνία πλούτο, θέσεις εργασίας και στους καταναλωτές ποικιλία επιλογών. Ανταποκρινόμενες στις αυξανόμενες προσδοκίες της κοινής γνώμης όσον αφορά τον αντίκτυπο των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων στην κοινωνία και στο περιβάλλον, πολλές μεγάλες εταιρείες υιοθετούν στρατηγικές για την εταιρική κοινωνική ευθύνη όπως η προαιρετική ενσωμάτωση κοινωνικών και περιβαλλοντικών παραμέτρων στην επιχειρηματική πρακτική και η συνεργασία με την κοινωνία αφού οι επιχειρήσεις αναγνωρίζουν πλέον ότι η υπεύθυνη επιχειρηματική στάση συμβάλλει στην επιχειρηματική επιτυχία. Η στάση αυτή μπορεί να περιλαμβάνει, για παράδειγμα, τη δέσμευση για την αύξηση της παραγωγικής δραστηριότητας κατά έναν φιλικό προς το περιβάλλον τρόπο. Η επιχειρηματικότητα μπορεί επίσης να διαδραματίσει θετικό ρόλο στην αποτελεσματική παροχή υπηρεσιών στον τομέα της υγείας, της εκπαίδευσης και της κοινωνικής πρόνοιας.

1.2 Επιχειρηματικότητα και Νέοι

Η υψηλή ανεργία και οι δυσκολίες που συναντά κανείς στην εύρεση εργασίας οδηγούν πολλούς νέους στη σκέψη ίδρυσης της δικής τους επιχείρησης. Άλλωστε, στις μέρες μας υπάρχουν πολλοί φορείς και πολλά προγράμματα (κυρίως από την Ευρωπαϊκή Ένωση) που ενισχύουν την ιδέα της επιχειρηματικότητας. Η ίδρυση και η επιτυχία μιας επιχείρησης δεν εξαρτάται μόνο από οικονομικούς και νομικούς παράγοντες. Ο άνθρωπος παράγοντας είναι εξίσου σημαντικός. Πρέπει να εξετασθεί αν υπάρχουν τα κατάλληλα:

- Τυπικά προσόντα

Το αντικείμενο της επιχείρησης πρέπει να είναι σύμφωνο με το αντικείμενο των σπουδών, της κατάρτισης ή της εργασιακής τους εμπειρίας.

- Κίνητρα

Πρέπει να υπάρχει πραγματική και ουσιαστική θέληση να στήσουν τη δική τους επιχείρηση και να κοπιήσουν γι' αυτήν. Το στάδιο της αυτοεπίγνωσης είναι απαραίτητο. Το σχέδιο πρέπει να είναι πραγματικά δικό τους, να το αγαπάνε, να το πιστέψουν και να επιμείνουν σ' αυτό, ακόμη κι αν προκύψουν δυσκολίες.

-Δεξιότητες & Προσωπικά χαρακτηριστικά

Βασική δεξιότητα ενός νέου επιχειρηματία είναι η αυτοβελτίωση και οι δεξιότητες μάθησης, γιατί έτσι μόνο θα βελτιώσει τις αδυναμίες του και θα συνεχίσει να μαθαίνει ότι νέο προκύπτει στον τομέα του ώστε να προοδεύσει στην επιχείρησή του. Ο ίδιος είναι πλέον υπεύθυνος της ιδέας του και της υλοποίησής της και επωμίζεται το βάρος των ευθυνών. Η υπομονή και η επιμονή είναι χρήσιμα χαρακτηριστικά ώστε να δει την ιδέα του να αναπτύσσεται και να μην τα παρατά στις δυσκολίες που πιθανόν να προκύψουν.

Τέλος, η καινοτομία, η δημιουργικότητα, η ικανότητα συνεργασίας και παρακίνησης ώστε να υπάρχουν καλές συνεργασίες και εποικοδομητικό και ευχάριστο περιβάλλον εργασίας. Οι προσδοκίες όμως των νέων και οι αντιλήψεις συχνά απέχουν από την πραγματικότητα. Υπάρχουν προκαταλήψεις που αποτρέπουν τους νέους από το επιχειρείν αλλά και κίνδυνοι λόγω λανθασμένων επιλογών ή εγκλωβισμού σε οριακές δραστηριότητες χωρίς προοπτικές απογείωσης.

Η παιδεία δημιουργεί θετική στάση απέναντι στην επιχειρηματικότητα. Η εκπαιδευτική διαδικασία συμβάλλει στην ενίσχυση της αντίληψης του «επιχειρείν» ως επιλογής καριέρας, στην απόκτηση γνώσης μέσω επιχειρηματικών αναζητήσεων, στην ανάπτυξη σχετικών ικανοτήτων και δεξιοτήτων.

Κατευθύνει τους νέους προς τομείς της «νέας» επιχειρηματικότητας, όχι της παραδοσιακής – περίπτερα κλπ. Θα μπορούσε μάλιστα κανείς να ισχυρισθεί ότι η **παιδεία** συμβάλλει στην επιχειρηματικότητα και από μια άλλη σημαντική σκοπιά. Μειώνει το ποσοστό των αποτυχιών των επιχειρηματικών δράσεων, άρα και την σπατάλη πόρων στην οικονομία. Θα πρέπει όμως να τονίσω ότι αυτό είναι μία ευλογοφανής υπόθεση. Προκύπτει έμμεσα από τα ποσοστά επιβίωσης των επιχειρήσεων τα πρώτα χρόνια από τη δημιουργία τους.

Ειδικότερα στο πλαίσιο της **τριτοβάθμιας εκπαίδευσης**, η κατάρτιση σε θέματα επιχειρηματικότητας δεν πρέπει να απευθύνεται μόνο σε φοιτητές σχολών και τμημάτων διοίκησης επιχειρήσεων, αλλά να προσφέρεται σε φοιτητές και άλλων κλάδων.

Με τον τρόπο αυτό η εκπαίδευση και η κατάρτιση θα συμβάλλουν στην ενθάρρυνση της νεανικής επιχειρηματικότητας με την ανάπτυξη της κατάλληλης νοοτροπίας αλλά και της ευαισθητοποίησης **όσον αφορά τις επαγγελματικές ευκαιρίες που προσφέρει η ιδιότητα του επιχειρηματία και των δεξιοτήτων που οφείλει να διαθέτει.**

1.3 ΜΥΘΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΚΑΤΑΛΗΨΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Σήμερα, υπάρχουν ορισμένες αντιλήψεις και προκαταλήψεις που απωθούν τους νέους που έφθασαν πολύ κοντά στο να κάνουν το αποφασιστικό βήμα προς το «επιχειρείν». Τις προκαταλήψεις αυτές τις ανακαλύπτει κανείς στους νέους όταν συζητά μαζί τους. Υποθετικά, οι ίδιες προκαταλήψεις υπάρχουν και στα στελέχη στην αγορά όταν εξετάζουν σοβαρά το τι δουλειά θα κάνουν και πως θα ξεκινήσουν. Οι αντιλήψεις αυτές είναι συχνά αβάσιμες. Σε μεγάλο βαθμό είναι μύθοι ή μισές αλήθειες που έχουν και αντίλογο. Πέντε είναι οι πιο βασικές:

Πρώτον, λένε, χρειάζομαι μια ιδέα. Εγώ δεν έχω βρει κάτι καλό. **Δεύτερο**, δεν έχω ένα επιχειρηματικό σχέδιο, ένα πλάνο που θα με κατευθύνει. **Τρίτο**, χρειάζονται πολλές γνώσεις και ικανότητες, εγώ δεν τις έχω. **Τέταρτο**, παρόλα αυτά το ρίσκο είναι μεγάλο για μένα. **Πέμπτο**, η ελληνική αγορά είναι πολύ μικρή για να στηρίξει κερδοφόρα αυτή την ιδέα.

Σ' αυτά πρέπει να δοθούν απαντήσεις στους νέους μία πιο πραγματιστική, μία πιο θαρραλέα άποψη. Να βοηθηθούν να ξεπεράσουν τις αναστολές τους και να σκεφθούν πιο ψύχραιμα και ρεαλιστικά. Το **πρώτο**: «*χρειάζεται μια έξυπνη ιδέα*». Λίγοι από τους νέους λένε «*θα κάνω αυτή τη δουλειά, γιατί και άλλοι κάνουν την ίδια και τα καταφέρνουν*». Οι πιο πολλοί θεωρούν ότι για να πετύχουν πρέπει να κάνουν κάτι το διαφορετικό, μια καινοτομία ίσως. Όμως οι περισσότερες πετυχημένες επιχειρήσεις ξεκίνησαν χωρίς κάποια πρωτότυπη ιδέα. Χωρίς κάτι νέο να τους διαφοροποιεί. Έρευνες στις ΗΠΑ για τις 500 πιο ταχύτερα αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις δείχνουν ότι λίγο-πολύ στην αρχή οι ιδρυτές τους έκαναν ότι και οι άλλοι, αλλά καλύτερα και ταχύτερα. Εξάλλου, η ελληνική αγορά δεν είναι πάντα έτοιμη να δεχθεί κάτι το καινούργιο για να χρειάζεται πολύ καινοτομική ιδέα. Η αγορά θέλει χρόνο για να δεχθεί το καινούργιο.

Το **δεύτερο**: «*δεν έχω ένα επιχειρηματικό σχέδιο να με καθοδηγεί*». Βέβαια, είναι χρήσιμο να υπάρχει ένα καλό σχέδιο από την αρχή. Δύσκολα μπορεί κανείς να υποτιμήσει την ανάγκη για καλή ανάλυση, για αποτύπωση της πορείας από την αρχή σε ένα χάρτη οδηγό.

Όμως, αυτό δεν είναι συχνά εύκολο να γίνει. Δεν υπάρχουν στοιχεία για να στηριχθεί κανείς. Επιπλέον κοστίζει πολύ. Το κυριότερο όμως είναι ότι στους χώρους που ανοίγουν δράση, οι εξελίξεις τρέχουν. Μέχρι να μελετηθεί πλήρως το εγχείρημα, η αγορά θα έχει αλλάξει, η ευκαιρία θα έχει φύγει, ιδιαίτερα σε ορισμένους κλάδους τεχνολογίας και έντονου ανταγωνισμού. Αναζητώντας σχετικές έρευνες βλέπει κανείς ότι το επιχειρηματικό σχέδιο δεν είναι ο κανόνας. Τέτοιες έρευνες έχουν γίνει κυρίως στις Η.Π.Α. Πράγματι μία έρευνα των start-ups των Η.Π.Α. δείχνει ότι οι εταιρείες που

είχαν επιβιώσει τα πρώτα χρόνια λειτουργίας τους δεν ήταν αυτές που έκαναν πολύ σχεδιασμό και μελέτες στο ξεκίνημα. Μιλούμε βέβαια για μικρές επιχειρήσεις. Ο στρατηγικός σχεδιασμός όμως στις επιχειρήσεις αυτές, φαίνεται να έρχεται μετά το ξεκίνημα. Στο ξεκίνημα χρειάζεται πολύ τόλμη και αυτοσχεδιασμός και αυτό επιβεβαιώνεται και από την πρακτική των μικροεπιχειρήσεων διεθνώς. Οι περισσότεροι επιχειρηματίες που πηγαίνουν για χρηματοδότηση δημιουργούν ένα business plan μόνο και μόνο για να αποσπάσουν πόρους από τους χρηματοδότες, ή για να κάνουν συμφωνίες με τους προμηθευτές. Όχι διότι θέλουν να χαράξουν μία πορεία και τρόπο δράσης μέσω του σχεδίου. Το **τρίτο** που λένε οι νέοι: «δεν έχω τις απαραίτητες γνώσεις και ικανότητες». Οι γνώσεις και ικανότητες, το ταλέντο, πράγματι παίζουν ρόλο. Καλό να έχει κάποιος πολλές τεχνικές και διοικητικές γνώσεις καθώς και ικανότητες και εμπειρία, πριν ξεκινήσει. Ιδανικό θα ήταν να δουλέψει κανείς τρία-πέντε χρόνια μετά την αποφοίτηση, σε ενδιαφέρουσες απασχολήσεις, προτού ξεκινήσει δική του δουλειά. Εκεί θα μάθει, θα δει πως δουλεύουν οι επιχειρήσεις. Θα βρει ιδέες και θα αποκτήσει γνωριμίες. Αλλά πολύ περισσότερος χρόνος εμπειρίας τείνει να είναι επικίνδυνος για το επιχειρείν. Η γνώση δεν σταματά ποτέ, αφού κανείς συνέχεια μαθαίνει. Αν καθυστερήσεις για να αποκτήσεις ευρύτερες και σφαιρικές γνώσεις μπορεί να κολλήσεις στην εξαρτημένη εργασία, να μη μεις ποτέ στο όχημα «επιχείρηση». Πολλοί πετυχημένοι επιχειρηματίες ξεκίνησαν με έλλειμμα γνώσεων, χωρίς ιδιαίτερη κατάρτιση και εμπειρία. Απέκτησαν γνώσεις στη συνέχεια, στην αγορά. Επίσης, δε φαίνεται να υπάρχει ένα ιδεώδες προφίλ για τον επιτυχημένο επιχειρηματία. Το **τέταρτο**: «*παρόλα αυτά το ρίσκο είναι μεγάλο για μένα, πώς να το αναλάβω*». Αυτό είναι ίσως ένας από τους πιο διαδεδομένους μύθους ότι ο επιχειρηματίας επιζητεί τον κίνδυνο. Ότι του αρέσει να παίζει, να ρισκάρει. Όλοι οι άνθρωποι που έχουν σώας τας φρένας θέλουν να αποφύγουν τον κίνδυνο. Ο επιχειρηματίας είναι ενταγμένος σε ένα πλαίσιο σχέσεων μέσα στο ιδιαίτερο περιβάλλον του και προσπαθεί να περάσει το ρίσκο στους άλλους γύρω του. Λειτουργεί σε ένα δίκτυο πελατών, χρηματοδοτών, εργαζομένων, που μοιράζονται μαζί του τον κίνδυνο. Έχει την ενστικτώδη ικανότητα να μετακυλύει τον κίνδυνο στον πελάτη, κατά κύριο λόγο, ο οποίος θα αγοράσει το προϊόν και θα του δώσει τα χρήματα για να αναπτύξει την επιχείρηση, και κατά δεύτερο λόγο στους άλλους. Το ρίσκο γίνεται όμως πιο σημαντικό μετά.

Συχνά προβάλλεται το επιχειρήμα ότι οι δυνατότητες της Ελληνικής οικονομίας να δεχθεί πολλές επιχειρηματικές δραστηριότητες είναι περιορισμένες. Τέλος, το **πέμπτο** ότι «*η ελληνική αγορά είναι πολύ μικρή για να στηρίξει κερδοφόρα την ιδέα μου*». Η στενή αντίληψη του κόσμου, της αγοράς, όχι πολύ πέρα από το τοπικό ή στην καλύτερη περίπτωση από το εθνικό, συχνά είναι ανασταλτικός παράγοντας για την επιτυχία της επιχείρησης. Συχνά προβάλλεται το επιχειρήμα ότι οι δυνατότητες της Ελληνικής οικονομίας να δεχθεί πολλές επιχειρηματικές δραστηριότητες είναι περιορισμένες. Το

μέγεθος της ζήτησης, αν αφαιρέσει κανείς το διαρκώς αυξανόμενο μερίδιο των μεγάλων επιχειρήσεων, δεν αφήνει ικανά περιθώρια για να ανθίσουν πολλές μικρο-επιχειρήσεις. Σε μία χώρα στην περιφέρεια της Ευρώπης, υπάρχουν πραγματικοί, αντικειμενικοί περιορισμοί που θέτουν όρια στη εκδήλωση της επιχειρηματικότητας. Μήπως αυτό που αναφέρθηκε ως κίνδυνος παραπάνω είναι χαρακτηριστικό της ίδιας της οικονομίας και περιορίζει τις επιχειρηματικές δυνατότητες; Διότι εδώ πρόκειται για μια μικρή οικονομία, με τρία εκατομμύρια νοικοκυριά, με τη δεδομένη της διάρθρωση, με κλάδους που δεν είναι ανοιχτοί στην ατομική πρωτοβουλία. Όμως το επιχείρημα αυτό δε μπορεί σήμερα να σταθεί εύκολα. Η οικονομία και οι ευκαιρίες στην αγορά δεν είναι το πρόβλημα. Εξάλλου η επιχειρηματικότητα άνθισε και σε πιο δύσκολες περιόδους της ελληνικής ιστορίας. Υπάρχει η νέα επιχειρηματικότητα, νέοι κλάδοι που αναπτύσσονται, παραδοσιακοί κλάδοι που μετασχηματίζονται, τοπική δημιουργικότητα που οδηγεί σε νέα προϊόντα και υπηρεσίες. Όλα αυτά δημιουργούν νέες ευκαιρίες, μεγεθύνουν τους κλάδους και δημιουργούν νέους. Το «προϊόν Ελλάς» δεν έχει δείξει ακόμα το δυναμισμό του λόγω του ότι δεν έχει ακόμα μεταφραστεί σε επώνυμα προϊόντα ή υπηρεσίες που θα διεκδικήσουν παρουσία σε διαπεριφερειακές ή διεθνείς αγορές. Το διαδίκτυο βοηθά στην κατεύθυνση αυτή. Ανοίγει πόρτα για μάρκετινγκ παγκόσμιας εμβέλειας. Υπάρχουν παραδείγματα εταιρειών που κινούνται στην κατεύθυνση αυτή. Οι νέοι δεν πρέπει να φοβούνται τη διεθνή σκηνή. Αυτή δίνει περισσότερες ευκαιρίες, νέες ιδέες, εμπειρίες, μάθηση. Είναι πιο εύκολο απο παλαιότερα

1.4 Ο ρόλος της παιδείας στην επιχειρηματικότητα

Θα πρέπει εδώ να τονισθεί ο σημαντικός ρόλος της παιδείας στην επιχειρηματικότητα. Γενικά το μορφωτικό επίπεδο ενισχύει την επιχειρηματικότητα. Αυτό αποδεικνύεται από όλες τις υπάρχουσες μελέτες και στατιστικές αυτοαπασχόλησης και δημιουργίας επιχειρήσεων σε όσες χώρες υπάρχουν στοιχεία. Τα ποσοστά επιχειρηματικότητας, είναι πολύ μεγαλύτερα σ' αυτούς που έχουν ανώτατη παιδεία. Ιδιαίτερα υψηλά ποσοστά εμφανίζονται στους αποφοίτους σχολών με τεχνολογική και διοικητική κατεύθυνση. Αυτό είναι προφανές και για τη χώρα μας εάν αναλογισθεί κανείς την παράδοση των μηχανικών, των λογιστών, των συμβούλων επιχειρήσεων κλπ. Εδώ τα ποσοστά αυτοαπασχόλησης και αυτών που ιδρύουν δικές τους επιχειρήσεις ή αυτοαπασχολούνται είναι γενικά υψηλότερα.

Εν κατακλείδι, προς αυτή την κατεύθυνση το εκπαιδευτικό σύστημα στο σύνολο του μπορεί και πρέπει να προσφέρει τόσο δεξιότητες, όσο και το κατάλληλο περιβάλλον για την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας. Για το λόγο αυτό κρίνεται απαραίτητη η **αναδιοργάνωση του ελληνικού εκπαιδευτικού συστήματος** σε όλες τις βαθμίδες του, το οποίο οφείλει να στοχεύει αφενός στη μεταφορά και τη διάχυση της γνώσης και

αφετέρου να συμβάλλει αποφασιστικά στην καλλιέργεια **θετικής στάσης** απέναντι στην εργασία, την επιχειρηματικότητα και την ανταγωνιστικότητα.

1.5 Η εκπαίδευση στην επιχειρηματικότητα

Εξαιτίας λοιπόν της σημασίας της επιχειρηματικότητας, αλλά και των στρεβλώσεών της, για το κοινωνικό σύνολο και το φυσικό περιβάλλον, είναι ιδιαίτερα επιτακτική η προσεκτική προσέγγιση του θέματος της εκπαίδευσης σ' αυτήν. Η γαλούχηση του επιχειρηματικού πνεύματος είναι καλό να ξεκινά από τα πρώτα χρόνια της μάθησης και να συνεχίζεται σε όλες τις εκπαιδευτικές βαθμίδες. Η εκπαίδευση αυτή διευκολύνει αφενός τους μελλοντικούς επιχειρηματίες να αναπτύξουν την αυτοπεποίθηση και τις απαραίτητες δεξιότητές τους και αφετέρου τους μελλοντικούς εργαζόμενους να γνωρίσουν τις λειτουργίες μιας μικρής επιχείρησης και να κατανοήσουν τα προβλήματα του μελλοντικού εργοδότη τους.

Υπάρχει όμως μια σοβαρή **διαφορά** ανάμεσα στην εκπαίδευση στην επιχειρηματικότητα και την εκπαίδευση στη διοίκηση, που ξεκινά από την ουσιώδη διαφοροποίηση ανάμεσα σε έναν/μία επιχειρηματία και ένα διοικητικό ή τεχνικό στέλεχος. Ο/η επιχειρηματίας δεν επιδιώκει την τελειότητα αλλά την επιτυχία, δεν φοβάται το λάθος αλλά διδάσκεται απ' αυτό, δεν επιδιώκει να διατηρεί τον έλεγχο, αλλά προσπαθεί να αντιλαμβάνεται τη κίνηση και την αλλαγή που συμβαίνει γύρω του. Δηλαδή, *η επιχειρηματικότητα είναι εξωστρεφής διαδικασία, ενώ η διοίκηση εσωστρεφής*. Ακριβώς γι αυτό, η εκπαίδευση στην επιχειρηματικότητα πρέπει να διαφοροποιείται ως προς το περιεχόμενο και προπαντός ως προς τις μορφές και τις μεθόδους. Έτσι, όταν σε διάφορα εκπαιδευτικά προγράμματα, η επιχειρηματικότητα εκλαμβάνεται ως διοίκηση επιχειρήσεων ή οργανισμών (ενώ δεν είναι), οι εκπαιδευόμενοι στερούνται τελικά από την πραγματική επαφή τους με την αγορά. Καθώς μάλιστα η επιχειρηματικότητα μάλλον ασκείται παρά διδάσκεται, η εκπαίδευση σ' αυτήν δεν γίνεται μέσω εγχειριδίων, ούτε αξιολογείται ή πιστοποιείται μέσω τεστ. Μια καλή πρακτική για την *κατανόησή* της είναι και η γνωριμία των μαθητών / σπουδαστών με ιστορίες επιτυχίας και (πιο χρήσιμο) αποτυχίας ή προδοσίας από ήδη ενεργούς επιχειρηματίες και επαγγελματίες διαφόρων κλάδων ή περιοχών. Άλλα **προβλήματα** που εντοπίζονται στο χώρο αυτό αφορούν κυρίως το *είδος* της προς μετάδοση γνώσης, τις *τεχνικές και τα εργαλεία* που απαιτούνται και τη διαρκή αλλά μονότονη ενασχόληση με μεμονωμένες πλευρές της (όπως πχ το εκπαιδευτικό υλικό). Ως απαραίτητες **προϋποθέσεις** για μια αποτελεσματική εκπαίδευση στην επιχειρηματικότητα πρέπει να αναφερθούν η ύπαρξη ολοκληρωμένων μοντέλων αξιοποίησης της συλλογικής ευφυΐας και εμπειρίας, η χρήση σεναρίων και βιωματικών τεχνικών και η ύπαρξη standards για το περιεχόμενο της εκπαίδευσης.

Στα αναμενόμενα **οφέλη** μιας τέτοιας εκπαίδευσης συνυπολογίζονται τα εξής:

- Ικανότητα για μετάφραση προβλημάτων σε ευκαιρίες και υπέρβαση δυσκολιών
- Γνώση μέσα από λάθη, αποτυχίες και διαχείριση ρίσκου
- Ανάπτυξη κουλτούρας εργασίας (επιχειρηματικής - επαγγελματικής) και καταναλωτικής συνείδησης
- Διερεύνηση ζητημάτων ηθικής και συσχέτισή τους στη καθημερινή πρακτική της εργασίας
- Αλλαγή της προσωπικής και επαγγελματικής νοοτροπίας, αναφορικά με την αυτογνωσία και την αυτοεκτίμηση, την υπευθυνότητα, τη κινητοποίηση, την ομαδικότητα, την επίλυση προβλημάτων και τη δημιουργικότητα
- Αναγνώριση της επιχειρηματικότητας σαν ένα τρόπο επιβίωσης, στα πλαίσια του σεβασμού και της προστασίας του φυσικού και κοινωνικού περιβάλλοντος

Κεφάλαιο 2

2.1 ΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της ετήσιας έκθεσης 2006 του Παγκόσμιου Παρατηρητήριου για την Επιχειρηματικότητα (Global Entrepreneurship Monitor GEM),⁴ στην οποία συγκρίνονται οι επιχειρηματικές επιδόσεις 42 χωρών, η Ελλάδα κατατάσσεται στην ομάδα χωρών μέσης επιχειρηματικής ανάπτυξης, τόσο από την άποψη του ποσοστού του πληθυσμού που εμπλέκεται σε επιχειρηματική, νέα ή υφιστάμενη, δραστηριότητα, όσο και από την άποψη της κατά μέσο όρο συμβολής των νέων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων στο ακαθάριστο εθνικό προϊόν σε όρους αγοραστικής δύναμης⁵. Σημαντικά ωστόσο χαρακτηριστικά της Ελληνικής επιχειρηματικής δραστηριότητας είναι τα εξής:

- σε αξιόλογο βαθμό, περίπου μια στις πέντε από τις νέες επιχειρηματικές δραστηριότητες αναλαμβάνονται ελλείψει άλλων επιλογών απασχόλησης (επιχειρηματικότητα ανάγκης),
- επίσης σε σημαντικό βαθμό, οι επιχειρηματικές δραστηριότητες προσανατολίζονται στην εξυπηρέτηση του τελικού καταναλωτή (business to customer) και όχι άλλων επιχειρήσεων (business to business). Αξιολογώντας τα ευρήματα της έρευνας του GEM για τα έτη 2004 και 2005, οι Λιτζέρης Π., Γούλας Χ., Ιωάννου Χ., Καραλής Θ., θεωρούν πως τα τέσσερα σημαντικότερα προβλήματα της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα είναι τα εξής:
 - Φόβος αποτυχίας, ταυτόχρονα με υπερβολική επιχειρηματική αυτοπεποίθηση. Στην Ελλάδα ο φόβος της αποτυχίας είναι υψηλότερος από οποιαδήποτε άλλη χώρα από αυτές που έλαβαν μέρος στην έρευνα του GEM. Ταυτόχρονα, οι Έλληνες χαρακτηρίζονται από πολύ μεγάλη αυτοπεποίθηση σχετικά με τις επιχειρηματικές τους ικανότητες αλλά και έλλειμμα εξοικείωσης με την επιχειρηματική δραστηριότητα.
 - Ο φόβος αποτρέπει τη διάθεση του πειραματισμού, που αποτελεί βασικό συστατικό της επιχειρηματικότητας και προϋπόθεση της καινοτομίας.
 - Έλλειμμα «ποιοτικής» επιχειρηματικότητας. Το πρόβλημα στην ελληνική περίπτωση δεν είναι κυρίως η ποσότητα, όσο η ποιότητά της. Έτσι, συναντάται χαμηλή επιχειρηματικότητα ευκαιριών εν γένει, και κυρίως χαμηλή επιχειρηματική δραστηριότητα «υψηλών δυνατοτήτων». Στη σύνθεση συνεπώς των επιχειρηματικών δράσεων και πρωτοβουλιών μετέχουν ελάχιστα εκείνες οι επιχειρηματικές δράσεις από τις οποίες αναμένεται σημαντική επίδραση στην οικονομική ανάπτυξη, μέσω της επέκτασης των αγορών –άρα, της εισαγωγής καινοτομιών- την αύξηση της απασχόλησης και των εξαγωγών, και την τεχνολογική αναβάθμιση.
 - Χαμηλή κοινωνική αποδοχή επιχειρηματικότητας, καθώς δεν φαίνεται να αναγνωρίζεται από την ελληνική κοινωνία η δημιουργική διάσταση της επιχειρηματικότητας, το γεγονός δηλαδή ότι η επιχειρηματική δραστηριότητα δεν είναι

πρωτίστως δραστηριότητα αναδιανομής αλλά δημιουργίας πλούτου. Έτσι αυτός / αυτή που επιτυγχάνει είναι μεν άξιος αναγνώρισης για το ότι κατάφερε να οικειοποιηθεί ένα μεγαλύτερο κομμάτι της πίτας, αλλά δεν του αναγνωρίζεται ότι συνέβαλε στη μεγέθυνση της ίδιας της πίτας.

- Απουσία σύνδεσης της εκπαίδευσης με την επιχειρηματική σταδιοδρομία, καθόσον τα ποιοτικά στοιχεία της έρευνας –που προέρχονται από συνεντεύξεις με ειδικούς σε θέματα επιχειρηματικότητας- φέρνουν την Ελλάδα στις τελευταίες θέσεις της παγκόσμιας κατάταξης για τον εν λόγω δείκτη. Παρατηρείται επίσης, έλλειψη ειδικών γνώσεων για την άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας, καθώς και απουσία γενικότερης προετοιμασίας για το ενδεχόμενο ένας νέος να ακολουθήσει επιχειρηματική σταδιοδρομία. Αυτό αφορά όλες τις βαθμίδες της εκπαίδευσης. Έτσι, σύμφωνα με τους ανωτέρω ερευνητές, τα κύρια αρνητικά χαρακτηριστικά του ελληνικού επιχειρηματικού περιβάλλοντος, όπως αυτά αναδεικνύονται από την έρευνα του GEM, αφορούν τα εξής:

- Χρηματοδοτική Υποστήριξη: Μικρή διαθεσιμότητα επενδύσεων από ιδιώτες προς νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις και αδυναμία τέτοιων επιχειρήσεων να εισάγονται στο χρηματιστήριο για άντληση κεφαλαίων.

- Μεταφορά Τεχνολογίας: Η Ελλάδα βαθμολογείται χαμηλά στη μεταφορά Τεχνολογίας από Πανεπιστήμια και Ερευνητικά Ιδρύματα σε επιχειρήσεις, και στις δυνατότητες της επιστημονικής κοινότητας να μετατρέπει τα αποτελέσματα της έρευνας σε καινοτομικά εμπορικά προϊόντα. Επίσης οι δαπάνες για Έρευνα και Τεχνολογία παραμένουν ιδιαίτερα χαμηλές, περιορίζοντας έτσι την καινοτομική ικανότητα της ελληνικής οικονομίας.

- Επιχειρηματικές Ικανότητες: Οι Έλληνες βαθμολογούνται αρκετά χαμηλά ως προς την εμπειρία στην ίδρυση επιχειρήσεων, στη γνώση των αρχών διοίκησης των μικρών επιχειρήσεων και στην εμπειρία στην οργάνωση των πόρων που απαιτούνται για την ίδρυση και λειτουργία μιας μικρής επιχείρησης.

- Εμπόδια Εισόδου: Διαπιστώνεται αναποτελεσματικότητα της εφαρμογής της αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας.

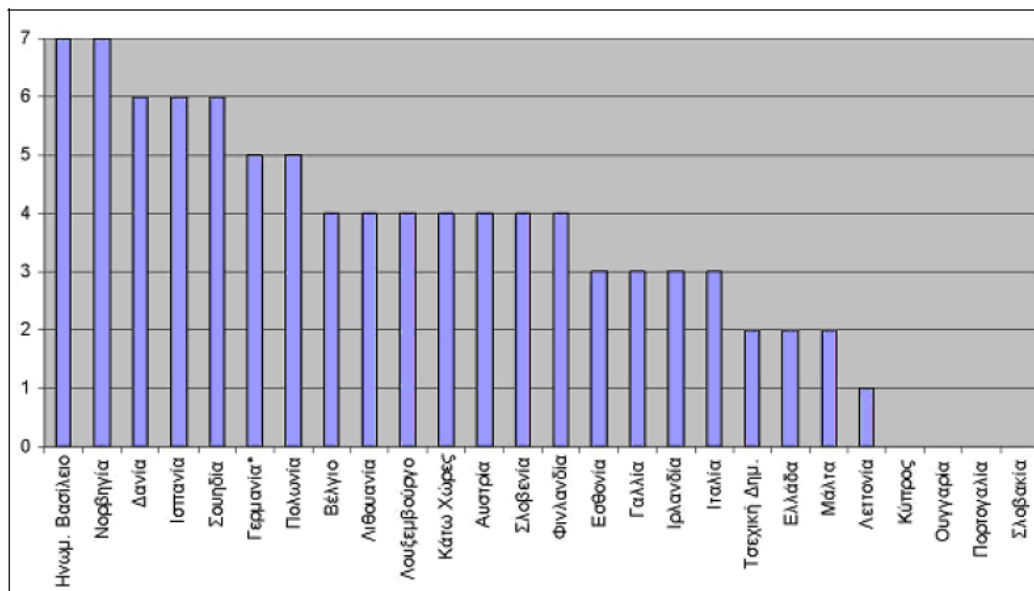
- Πρόσβαση σε Υλικές Υποδομές: Οι υλικές υποδομές δεν είναι επαρκώς προσανατολισμένες στις ανάγκες των νέων και αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων.

- Ποιότητα δημοσίου ρυθμιστικού πλαισίου-ύψος φορολογίας: Μεγάλο χρονικό διάστημα απαιτείται για την ίδρυση μιας νέας επιχείρησης ενώ αρνητικά επιδρά επίσης ο απρόβλεπτος και ανορθολογικός χαρακτήρας του φορολογικού πλαισίου.

- Επιχειρηματικά Κίνητρα: Η Ελληνική κοινωνία αποδίδει στον επιχειρηματία σχετικά χαμηλό κύρος και σεβασμό, ενώ αναγνωρίζεται ότι ιστορίες επιτυχημένων επιχειρηματιών δεν εμφανίζονται συχνά στα μέσα μαζικής ενημέρωσης.

- Προστασία των πνευματικών δικαιωμάτων: Αν και η νομοθεσία για τα πνευματικά δικαιώματα θεωρείται καλή, στη πράξη η προστασία που προσφέρει η εφαρμογή της κρίνεται χαμηλή.
- Επιχειρηματικές ευκαιρίες: Απουσία πρόσβασης των νέων επιχειρήσεων στην πληροφόρηση σχετικά με νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες.
- Υποστήριξη στην Επιχειρηματικότητα των Γυναικών: Οι γυναίκες δεν ενθαρρύνονται αρκετά για να ακολουθήσουν επιχειρηματική δραστηριότητα και δεν τους παρέχονται επαρκείς κοινωνικές υπηρεσίες, ώστε να μπορούν να συνεχίσουν αυτή τη δραστηριότητα μετά την απόκτηση οικογένειας.
- Δημόσιες Πολιτικές προς την επιχειρηματικότητα: Εξαιρετικά χαμηλά βαθμολογούνται δυο πλευρές της δημόσιας πολιτικής. Το κατά πόσο η συνολική οικονομική πολιτική ευνοεί την εκκίνηση νέων επιχειρήσεων και κατά πόσο υπάρχει υποστήριξη τέτοιων εγχειρημάτων σε επίπεδο χαμηλότερο από αυτό της κεντρικής διοίκησης (περιφέρεια, δήμοι, κ.τ.λ.)
- Εμπορικές και Επαγγελματικές Υποδομές: Δύσκολη η επιλογή του κατάλληλου συνεργάτη. Ακόμα, μολονότι υπάρχουν καλές νομικές, λογιστικές και τραπεζικές υπηρεσίες, το κόστος αυτών των υπηρεσιών είναι υψηλό για τις νέες επιχειρήσεις.
- Κυβερνητικά Προγράμματα υποστήριξης της Επιχειρηματικής Δραστηριότητας: Πολυάριθμες κρατικές υπηρεσίες με τις οποίες πρέπει κάποιος να συναλλαγεί για να ιδρύσει μια επιχείρηση και έλλειψη κατάρτισης και αποτελεσματικότητας του προσωπικού των δημοσίων υπηρεσιών.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ ΑΠΕΙΚΟΝΙΣΗΣ ΤΟΥ ΠΛΗΘΟΥΣ ΤΩΝ ΜΕΤΡΩΝ ΠΡΩΘΗΣΗΣ ΤΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ, ΙΔΙΩΣ ΣΤΑ ΣΧΟΛΕΙΑ ΔΕΥΤΕΡΟΒΑΘΜΙΑΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

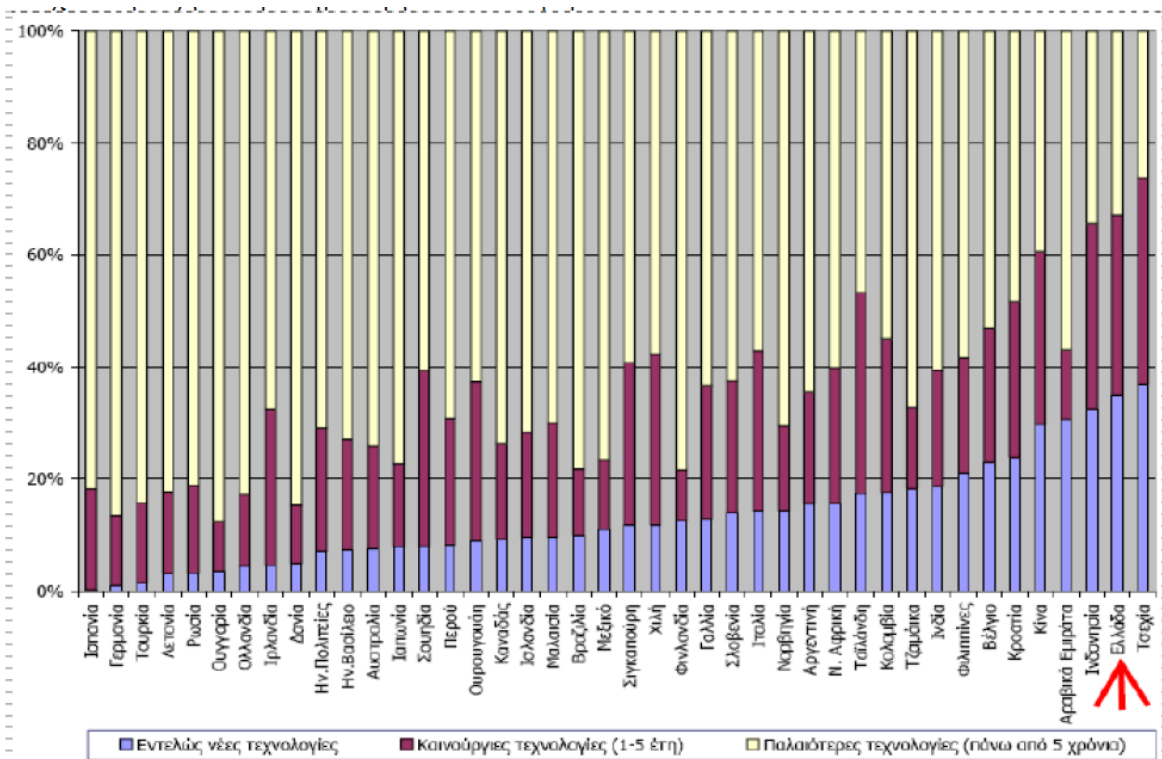


Κάποια πανεπιστήμια στο εξωτερικό εξασφαλίζουν μια ποικιλία μέσων στους αποφοίτους τους προκειμένου να υποστηρίξουν τη μετέπειτα σταδιοδρομία τους. Η υποστήριξη αυτή περιλαμβάνει ακόμη και τη δωρεάν παραχώρηση ενός μικρού γραφείου με όλο τον απαιτούμενο εξοπλισμό. Ο νέος επιχειρηματίας οφείλει μόνο να εκμεταλλευτεί ουσιαστικά την παρεχόμενη βοήθεια και να κατορθώσει σε ορισμένο χρονικό διάστημα να υποστηρίξει αυτοδύναμα πλέον την εταιρία του.

Ένα κοινό πρόγραμμα επιχειρηματικότητας των Πανεπιστημίων του Εδιμβούργου και του Στάνφορντ, τα οποία έχουν πρωταγωνιστικό ρόλο στο χώρο της πληροφορικής στην Ευρώπη και στις ΗΠΑ αντίστοιχα. Το πρόγραμμα αυτό παρείχε πολλά ενδιαφέροντα ερεθίσματα σχετικά με το κομμάτι της αγοράς της πληροφορικής, τα περισσότερα από τα οποία ήταν ασυνήθιστα για τα ελληνικά δεδομένα. Μέσα από διαλέξεις και συζητήσεις με επιτυχημένους επιχειρηματίες της πληροφορικής απ' όλο τον κόσμο έγινε περισσότερο γνωστή στους συμμετέχοντες φοιτητές η αρμόζουσα επιχειρηματική κουλτούρα γενικά, αλλά και άγνωστες προεκτάσεις της έννοιας του ρίσκου. Φαίνεται λοιπόν πως η Σκωτία λαμβάνει σοβαρά υπόψη της την προώθηση νέων επιχειρηματιών σε τομείς της αγοράς όπου πιστεύεται πως υπάρχουν δυνατότητες μελλοντικής διεύρυνσης, όπως

για παράδειγμα ο χώρος της πληροφορικής. Και έτσι ορθά θεώρησαν στη Σκωτία ότι ο μόνος ίσως τρόπος για να ανταγωνιστούν άλλες μεγαλύτερες χώρες σε τομείς υπηρεσιών και προϊόντων είναι η εξασφάλιση κατάλληλων μέσων στους αποφοίτους των πανεπιστημίων ώστε αυτοί να αξιοποιήσουν τις νέες τους ιδέες και να δημιουργήσουν νέα προϊόντα και υπηρεσίες για ώριμες, αναδυόμενες ή ακόμη και ανεκμετάλλευτες αγορές. Για την επιδίωξη αυτού του στόχου τα πανεπιστήμια της Σκωτίας εξασφαλίζουν με τη βοήθεια του κράτους διάφορα μέσα στους απόφοιτους τους, οι οποίοι βάσιμα πλέον μπορούν να προσβλέπουν στην υποστήριξη των ιδεών τους. Η εν λόγω υποστήριξη εκφράζεται έμπρακτα και καλύπτει αρκετές από τις δυσχέρειες που κάθε νέος επιχειρηματίας συναντά στα πρώτα επαγγελματικά του βήματα. Η υποστήριξη με τη μορφή παροχών κλιμακώνεται ξεκινώντας από ορισμένες στοιχειώδεις παροχές προς τον ελπιδοφόρο επιχειρηματία ως την πλήρη υποστήριξη της καινοτόμου του ιδέας. Σ' ένα αρχικό στάδιο η υποστήριξη περιλαμβάνει μόνο κοινωνικές και επιχειρηματικές διασυνδέσεις με άλλους ήδη επιτυχημένους επιχειρηματίες, οι οποίες εντούτοις είναι σημαντικές γιατί υπάρχει η πιθανότητα μέσω αυτών των συναντήσεων να εξασφαλιστεί κάποια χρηματοδότηση ή μια μορφή συνεργασίας μαζί τους. Επιπρόσθετα, το πανεπιστήμιο μπορεί ακόμη να εξασφαλίσει δωρεάν για μια πραγματικά καλή ιδέα τις υπηρεσίες ενός μάντζερ προκειμένου αυτός να συνδράμει τον φιλόδοξο επιχειρηματία στο ξεκίνημα της εταιρίας. Ως δε τελικό μέσο υποστήριξης, το πανεπιστήμιο μπορεί μάλιστα να προσφέρει ένα μικρό χώρο γραφείου με όλο τον υπολογιστικό εξοπλισμό και γρήγορες συνδέσεις στο διαδίκτυο, πράγματα δηλαδή άκρως απαραίτητα για τα πρώτα στάδια ανάπτυξης της εταιρίας.

Έτσι αποφεύγεται το σημαντικό και συχνά δυσβάσταχτο λειτουργικό έξοδο της ενοικίασης ενός χώρου γραφείου και της αγοράς ακριβού εξοπλισμού. Γι' όλες τις παραπάνω ενδεικτικές παροχές η μόνη δέσμευση από την πλευρά του νέου επιχειρηματία είναι να εκμεταλλευτεί ουσιαστικά αυτές τις υπηρεσίες και ν' «αποφοιτήσει» μέσα σε ορισμένο χρόνο, δηλαδή να μπορεί πλέον αυτόνομα να υποστηρίξει την εταιρία του. Το προαναφερθέν πλήρες πρόγραμμα υποστήριξης ονομάζεται συχνά ως «πρόγραμμα θερμοκοιτίδας», αφού παραλληλίζει την υποστήριξη ενός πρώιμα γεννημένου μωρού με αυτή που χρειάζεται μια νεοσύστατη εταιρεία στα πρώτα στάδια της ύπαρξής της. Αξίζει να δοθεί έμφαση επίσης στο γεγονός ότι στη Σκωτία παρέχονται παρόμοια «προγράμματα θερμοκοιτίδας» και σε νέους επιχειρηματίες που μπορεί να μην είναι απόφοιτοι κάποιου πανεπιστημίου αλλά έχουν εντούτοις μια ρηξικέλευθη ιδέα. Έτσι, παρέχονται και σ' αυτούς τα ίδια προνόμια (χώροι γραφείου, υπολογιστικός εξοπλισμός, συνδέσεις διαδικτύου) με πολύ χαμηλές χρεώσεις με την πρόσθετη διαφορά πως όλοι αυτοί οι χώροι συνήθως είναι συγκεντρωμένοι κάτω από μια κοινή στέγη: καινούρια κτιριακά συγκροτήματα γραφείων δεσμεύονται αποκλειστικά για το σκοπό αυτό. Με τον τρόπο αυτό οι μάνατζερ που παρευρίσκονται εκεί μπορούν εύκολα να παρακολουθούν από κοντά και να συμβουλεύουν τις νεοσύστατες εταιρίες, ενώ παράλληλα ευνοούνται πολύ οι γνωριμίες, η ανταλλαγή απόψεων και η άμιλλα με άλλους φιλόδοξους νέους επιχειρηματίες που βρίσκονται στην ίδια θέση. Αν τώρα αναρωτιέστε σχετικά με το ποιες από αυτές τις διευκολύνσεις υπάρχουν διαθέσιμες στην χώρα μας, η απάντηση είναι ότι τα «προγράμματα θερμοκοιτίδας» βρίσκονται στην Ελλάδα ακόμη σε εμβρυακή μορφή, (τα τελευταία έτη έχουν κάνει δειλά-δειλά την εμφάνισή τους σε περιορισμένα πανεπιστημιακά τμήματα και ερευνητικά κέντρα).



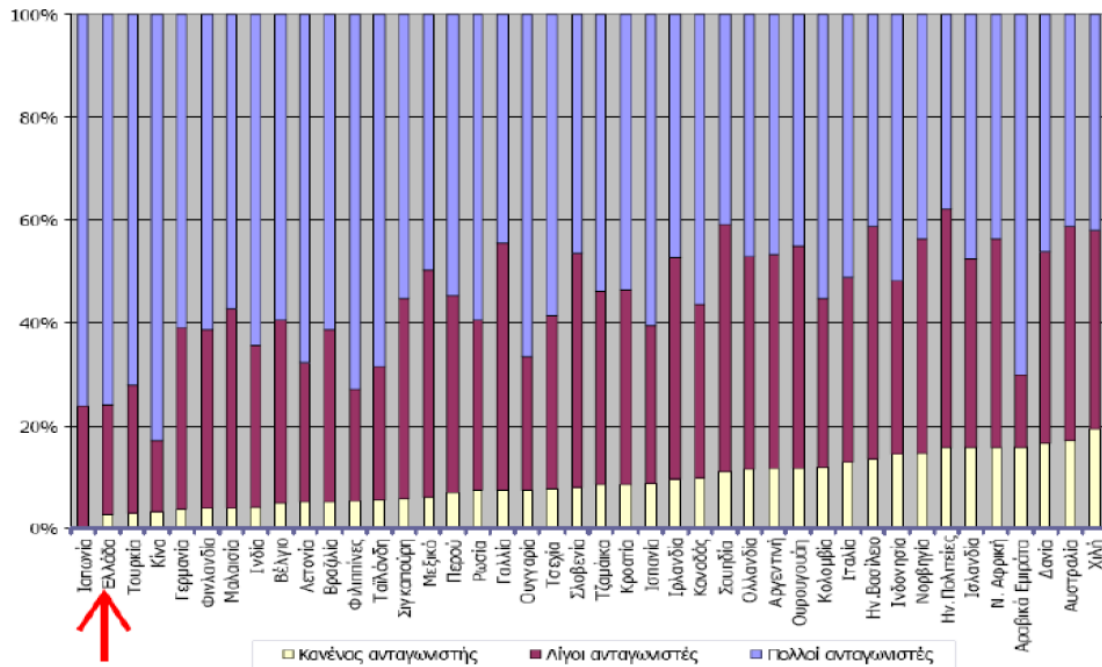
**ΠΙΝΑΚΑΣ ΜΕΤΡΩΝ ΠΡΩΘΗΣΗΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΣΤΗΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ
(ΙΔΙΩΣ ΣΤΗ ΔΕΥΤΕΡΟΒΑΘΜΙΑ)**

	Διυπουργική συνεργασία	Προγράμματα μαθημάτων επιχειρηματικότητας	Υποστηρικτικά μέτρα στα σχολεία	Εκπαίδευση Εκπαιδευτών	Υποστήριξη σε «εικονικές επιχειρήσεις»	Στατιστική τεκμηρίωση	Στόχοι	Σύνολο Y+(Y)
Βέλγιο	N	N	(Y)	(Y)	Y	(Y)	N	4
Δημοκρατία της Τσεχίας	(Y)	Y	N	N	N	N	N	2
Δανία	Y	(Y)	(Y)	(Y)	Y	(Y)	N	6
Γερμανία	Y	Y	Y	Y	Y	N	N	5
Εσθονία	(Y)	(Y)	N	N	(Y)	N	N	3
Ελλάδα	N	N	(Y)	(Y)	N	N	N	2
Ισπανία	Y	Y	(Y)	(Y)	Y	(Y)	N	6
Γαλλία	Y	N	N	N	(Y)	Y	N	3
Ιρλανδία	N	Y	Y	N	Y	N	N	3
Ιταλία	(Y)	N	(Y)	N	Y	N	N	3
Κύπρος	N	N	N	N	N	N	N	0
Λετονία	(Y)	N	N	N	N	N	N	1
Λιθουανία	(Y)	(Y)	N	(Y)	Y	N	N	4
Λουξεμβούργο	Y	N	N	(Y)	Y	(Y)	N	4
Ουγγαρία	N	N	N	N	N	N	N	0
Μάλτα	N	N	Y	N	Y	N	N	2
Ολλανδία	Y	N	Y	(Y)	N	(Y)	N	4
Αυστρία	(Y)	N	(Y)	N	Y	(Y)	N	4
Πολωνία	(Y)	Y	(Y)	(Y)	Y	N	N	5
Πορτογαλία	N	N	N	N	N	N	N	0
Σλοβενία	(Y)	(Y)	Y	(Y)	N	N	N	4
Σλοβακία	N	N	N	N	N	N	N	0
Φινλανδία	Y	Y	(Y)	(Y)	N	N	N	4
Σουηδία	Y	(Y)	Y	N	Y	(Y)	Y	6
Ηνωμένο Βασίλειο	Y	Y	Y	Y	Y	Y	Y	7
Νορβηγία	Y	Y	Y	(Y)	Y	(Y)	(Y)	7
Σύνολο Y+(Y)	18	12	16	12	16	10	3	87

Y: Μέτρα σε ισχύ, (Y): Μέτρα που σχεδιάζονται, N: Δεν υπάρχει σχετική πρόοδος N.A.: Δεν υπάρχουν σχετικές πληροφορίες

Επίσης, η επιχειρηματική κουλτούρα δεν διδάσκεται συνήθως στα ελληνικά πανεπιστήμια, ενώ οι περισσότεροι φοιτητές φαίνεται να ενδιαφέρονται μόνο για το πώς θα πάρουν με τον πλέον άκοπο τρόπο το πτυχίο τους μέσα σ' ένα χαοτικό πανεπιστημιακό σύστημα. Συνακόλουθα, η ελλιπής υποστήριξη και η νοοτροπία του «δημοσίου» τείνουν να αποθαρρύνουν και να καταβάλλουν νέους απόφοιτους με καινοτόμες ιδέες, οι οποίοι ενδεχομένως θα μπορούσαν να δημιουργήσουν καινούριες εταιρίες, προϊόντα, υπηρεσίες, ακόμη και νέες αγορές στη χώρα μας στο άμεσο μέλλον. Η ελληνική κοινωνία φαίνεται συνεπώς να μην έχει αντιληφθεί τη σημασία της αξιοποίησης του νέου δυναμικού της χώρας. Αν ακολουθούσαμε και μόνο το παράδειγμα της Σκωτίας, μιας χώρας με μισό πληθυσμό από αυτό της Ελλάδας αλλά

περισσότερο προηγμένη σε τομείς τεχνολογίας και βαριάς βιομηχανίας ως μέλος του Ηνωμένου Βασιλείου, η πρόοδος θα ήταν μεσοπρόθεσμα εμφανής.



Υπάρχουν βέβαια και στη χώρα μας προγράμματα υποστήριξης τόσο για νέες εταιρίες όσο και για υφιστάμενες επιχειρήσεις που (συγ)χρηματοδοτούνται από την Ευρωπαϊκή Ένωση μέσα στα πλαίσια της πολιτικής για την ανάπτυξη και την αξιοποίηση νέων επιχειρήσεων στα κράτη- μέλη της. Το μειονέκτημα ωστόσο έγκειται στην ελλιπή ενημέρωση καθώς δεν υπάρχει ένας επίσημος και ενιαίος φορέας παροχής πληροφοριών γι' αυτά, ενώ οι σχετικές ιστοσελίδες παρουσιάζουν στοιχεία και πληροφορίες συχνά με πολύπλοκη και δυσνόητη μορφή. Συνεπώς επαφίεται στην αδιάκοπη θέληση του επίδοξου επιχειρηματία να συλλέξει και να αποκωδικοποιήσει τις πληροφορίες που χρειάζεται για την επιχείρησή του, εκτός και αν αποφασίσει να προσεγγίσει εταιρίες συμβούλων, στις οποίες βέβαια θα πρέπει να πληρώσει σημαντική προμήθεια για τις υπηρεσίες τους. Έτσι, δεν θα πρέπει να προκαλεί απορία το γεγονός αυτό που συχνά-πυκνά καταγράφεται στον ημερήσιο τύπο, δηλαδή ότι μεγάλο μέρος των εν λόγω κεφαλαίων επιστρέφεται στην Ευρωπαϊκή Ένωση, σαν να μην υπάρχει καμία ανάγκη υποστήριξης των νέων επιχειρηματικών ιδεών στη χώρα μας. Ο νέος επιχειρηματίας στην Ελλάδα πρέπει ν' αναζητήσει μόνος του βοήθεια για την επιχείρησή του και επίσης να είναι εξαιρετικά αποφασισμένος για την επιχειρηματική του ιδέα ώστε να είναι σε θέση να πείσει τρίτους να τη χρηματοδοτήσουν. Από την άλλη πλευρά όμως είναι άκρως απαραίτητη μια περισσότερο οργανωμένη θεσμική υποστήριξη από την ελληνική πολιτεία, η οποία θα προσφέρει ακριβώς τη δυνατότητα στο νέο επιχειρηματία να

κυνηγήσει ρεαλιστικά το όνειρό του.

ΕΞΕΛΙΞΗ ΒΑΣΙΚΩΝ ΔΕΙΚΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ (% πληθυσμού ηλικίας 18-64 ετών)

Έτος	Επίδοξη Επιχ/τα	Νέα Επιχ/τα	Συνολική Επιχ/τα	Πρόθεση έναρξης επιχ. δραστηριότητας
2006	5,6	2,3	16,2	14,1
2007	4,6	1,1	18,7	13,7
2008	5,3	4,6	22,0	16,6
2009	4,5	4,7	23,6	17,2
2010	2,0	3,5	18,8	14,4

Πηγή: GEM, IOBE

2.2 Μέτρα βελτίωσης του επιχειρηματικού περιβάλλοντος

Τα σχετικά μέτρα θα πρέπει να αναπτυχθούν στις εξής περιοχές:

- Άρση διοικητικών εμποδίων: Σύμφωνα με το Ευρωβαρόμετρο, οι Ευρωπαίοι πολίτες θεωρούν σημαντικότερα εμπόδια για το ξεκίνημα μίας νέας επιχείρησης, τη γραφειοκρατία (69%) και τη χρηματοδότηση (76%). Ειδικότερα και ως προς την άρση των γραφειοκρατικών εμποδίων τα ληφθέντα μέτρα έχουν ως τώρα μειώσει το μέσο χρόνο ίδρυσης μιας νέας ατομικής επιχείρησης σε 12 εργάσιμες ημέρες και μιας νέας επιχείρησης περιορισμένης ευθύνης σε 24 εργάσιμες ημέρες. Όσον αφορά τη χρηματοδότηση, ο διαμοιρασμός του κινδύνου μεταξύ του ιδιωτικού και του δημόσιου τομέα θα μπορούσε να βελτιώσει την πρόσβαση στη χρηματοδότηση.
- Αλλαγή σχέσης μεταξύ ανάληψης κινδύνων και ανταμοιβών: Στην Ε.Ε. το ρίσκο και οι κίνδυνοι που συνδέονται με την επιχειρηματικότητα δεν αντισταθμίζονται από τα προσδοκώμενα οφέλη. Από τη μια πλευρά, στην επιλογή της επιχειρηματικής καριέρας φαίνεται να αντιβαίνει το ισχύον σύστημα της κοινωνικής προστασίας. Από την άλλη πλευρά, το «στίγμα» της αποτυχίας από λανθασμένες επιχειρηματικές επιλογές είναι τόσο έντονο ώστε και αυτό με τη σειρά του αποθαρρύνει την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας.
- Καλλιέργεια ικανοτήτων και δεξιοτήτων επιχειρηματικότητας: Η εκπαίδευση και κατάρτιση συμβάλλουν στην ενθάρρυνση της επιχειρηματικότητας. Σύμφωνα με το Ευρωβαρόμετρο, ενώ το 37% των Ευρωπαίων σκέφτονται ή είχαν σκεφτεί να γίνουν επιχειρηματίες, μόλις το 15% το επιτυγχάνει. Από την άλλη πλευρά, ερευνητικά αποτελέσματα δείχνουν ότι η πιθανότητα του να γίνει κανείς επιχειρηματίας αυξάνει

σε συνάρτηση με τις γνώσεις σχετικά με το πως ξεκινά μια επιχείρηση. Επίσης, περισσότερο επιχειρηματικά προσανατολισμένοι είναι όσοι είχαν γονείς επιχειρηματίες, όσοι έχουν περισσότερη εμπιστοσύνη στις δεξιότητες και την εμπειρία τους, όσοι έχουν κάποιον από το περιβάλλον τους που πρόσφατα ξεκίνησε επιχειρηματική δραστηριότητα, καθώς και όσοι εκτέθηκαν κατά το παρελθόν, μέσω των γονέων, των φίλων ή της εκπαίδευσης, σε επιχειρηματικό περιβάλλον.

- Καθιστώντας προσβάσιμη την επιχειρηματικότητα σε όλους: Η επιχειρηματικότητα θα πρέπει να προαχθεί, λαμβάνοντας ιδιαίτερα μέτρα για γυναίκες και ευάλωτες κοινωνικές ομάδες. Σε γενικές γραμμές, εντός του ευρωπαϊκού χώρου η γυναικεία επιχειρηματικότητα είναι υποανάπτυκτη. Προς την κατεύθυνση ανάπτυξης της επιχειρηματικότητας απαιτούνται επίσης:
- Καλλιέργεια περισσότερο θετικών στάσεων έναντι της επιχειρηματικότητας: Η ανάπτυξη των στάσεων αυτών είναι επωφελής όχι μόνο για τον επιχειρηματικό κόσμο αλλά συνολικά για την κοινωνία. Προς την κατεύθυνση αυτή σημαντικός αναδεικνύεται ο ρόλος του εκπαιδευτικού συστήματος, των τοπικών κοινωνιών, των επιχειρηματικών οργανώσεων αλλά και των μέσων μαζικής ενημέρωσης και επικοινωνίας.
- Ανάδειξη του ρόλου της επιχειρηματικότητας στην επίτευξη κοινωνικών στόχων: Αυτό μπορεί να επιτευχθεί κυρίως μέσω της ανάδειξης του ρόλου των επιχειρήσεων της κοινωνικής οικονομίας και των κοινωνικών επιχειρήσεων, όπου οι επιχειρηματικοί στόχοι και η αποδοτικότητα εξυπηρετούν ευρύτερους κοινωνικούς στόχους.

Στο πλαίσιο των παραπάνω συστάσεων, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή ανακοίνωσε, στις αρχές του 2004, το Πρόγραμμα Δράσης για την Επιχειρηματικότητα (European Agenda for entrepreneurship). Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή (European Commission, 2004b), προτείνει τη λήψη μέτρων σε πέντε περιοχές στις οποίες τα κράτη-μέλη καλούνται να διαμορφώσουν αντίστοιχες εθνικές πολιτικές:

- Τόνωση της προδιάθεσης για επιχειρηματικότητα, προκειμένου να επιτευχθεί σύγκλιση της Ευρωπαϊκής Ένωσης στον τομέα αυτόν με τις ΗΠΑ, όπου οι κοινωνικές αξίες και αντιλήψεις για την επιχειρηματικότητα και την αυτοαπασχόληση είναι πιο φιλικές και αναπτυγμένες. Τα μέσα που προτείνονται αφορούν κυρίως την εκπαίδευση σε θέματα επιχειρηματικότητας, καθώς και επικοινωνιακές εκστρατείες.
- Αύξηση του αριθμού των επιχειρηματιών στην Ευρώπη, με ενίσχυση και της προδιάθεσης για ανάληψη επιχειρηματικής δράσης, αλλά και ενίσχυση ώστε τα σχέδια ίδρυσης επιχειρήσεως να μην εγκαταλείπονται σε πρώιμα στάδια, με την μείωση δυσκολίας δημιουργίας επιχειρήσεων, των κινδύνων, της πιθανότητας και του κόστους αποτυχίας. Τα μέσα είναι να χαμηλώσουν τα «εμπόδια εισόδου» στην επιχειρηματική κοινότητα, να αμβλυνθούν οι αναστολές λόγω κίνδυνου αποτυχίας ή/και πτώχευσης, να διευκολυνθούν οι μεταβιβάσεις επιχειρήσεων και να αναβαθμιστούν τα συστήματα κοινωνικής ασφάλισης των επιχειρηματιών.
- Άμβλυση των εμποδίων που αντιμετωπίζουν οι μικρές επιχειρήσεις στην ανάπτυξή τους και την τόνωση της ανταγωνιστικότητάς τους, μέσω της διεθνοποίησης των

δραστηριοτήτων τους και της τόνωσης της καινοτομίας στην παραγωγή και τα προϊόντα τους.

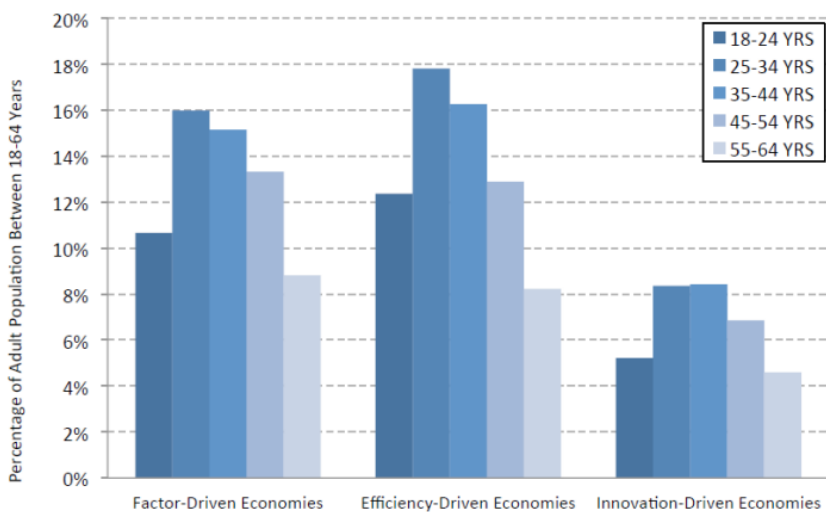
- Χρηματοδοτικές διευκολύνσεις, με έμφαση στα νέα χρηματοδοτικά εργαλεία, στην βελτίωση των σχέσεων των μικρών επιχειρήσεων με τις τράπεζες, και στη δημιουργία φορέων υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου (venture capital) κ.ά.

- Δημιουργία ενός «φιλικού» διοικητικού και ρυθμιστικού περιβάλλοντος για τις ΜΜΕ, δεδομένου ότι η πολυπλοκότητα και συχνά η αδιαφάνεια των διοικητικών διαδικασιών αποτελεί σημαντικό εμπόδιο στην επιχειρηματικότητα.

ΠΟΣΟΣΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΩΝ ΑΡΧΙΚΩΝ ΣΤΑΔΙΩΝ ΑΝΑ ΟΜΑΔΑ ΗΛΙΚΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

	18 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55-64	ΣΥΝΟΛΟ
2007	12,7	23,6	24,0	21,4	18,3	100
2008	9,3	41,2	21,6	17,0	10,8	100
2009	12,5	35,2	30,7	13,1	8,5	100
2010	6,7	22,9	26,7	35,2	8,6	100
Πηγή: GEM, IOBE						

Επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων αν ομάδα ηλικίας και οικονομική ανάπτυξη



Source: Global Entrepreneurship Monitor 2011

Λόγοι διακοπής η αναστολής της λειτουργίας μιας επιχείρησης

	% πληθυσμού 18-64 ετών		% διάθρωση αιτών αναστολής επιχειρηματικής δραστηριότητας							
	Διακοπή λειτουργίας επιχείρησης	Αναστολή λειτουργίας επιχείρησης	Ευκαιρία για πώληση	Μη κερδοφόρα επιχείρηση	Προβλήματα χρημα/δότησης	Εύρεση άλλης εργασίας	Προγραμματισμένη αποχώρηση	Συνταξιοδότηση	Προσωπικοί λόγοι	Περιστασιακοί λόγοι
2007	1,8	0,8	8,9	40,4	11,6	8,2	7,8	3,2	15,9	4,0
2008	1,8	0,8	10,0	45,0	12,0	9,0	5,0	4,0	11,0	4,0
2009	2,6	0,8	5,8	45,7	5,6	18,4	4,9	4,9	12,4	2,3
2010	3,3	0,8	0,0	71,9	5,2	2,5	0,0	5,1	15,3	0,0

Πηγή: IOBE, Επεξεργασία στοιχείων GEM

Αναγνώριση επιχειρηματικών ευκαιριών (%)

	Καθιερωμένοι επιχειρηματίες		Επιχειρηματίες αρχικών σταδίων	
	2009	2010	2009	2010
Περισσότερες επιχειρηματικές ευκαιρίες	3,9	3,5	3,0	12,6
Σχετικά περισσότερες επιχειρηματικές ευκαιρίες	6,7	3,9	6,9	11,3
Περίπου ίσες επιχειρηματικές ευκαιρίες	19,3	11,2	33,9	12,7
Σχετικά λιγότερες επιχειρηματικές ευκαιρίες	21,3	18,0	16,5	27,0
Λιγότερες επιχειρηματικές ευκαιρίες	48,9	63,3	39,8	36,4
ΣΥΝΟΛΟ	100	100	100	100

Πηγή: IOBE, Επεξεργασία στοιχείων GEM

Κεφάλαιο 3

3.1 Start up και Πανεπιστήμιο Αιγαίου

<http://startmeup.lamezor.com/>

Μία πρωτοβουλία του Πανεπιστημίου Αιγαίου

Ο διαδικτυακός τόπος **StartMeUp** είναι μία πρωτοβουλία του **Πανεπιστημίου Αιγαίου** για την προώθηση της καινοτομίας και της επιχειρηματικότητας σε ακαδημαϊκές και φοιτητικές κοινότητες στην Ελλάδα. Το **StartMeUp** είναι μία πύλη ενημέρωσης και υποστήριξης μελών της πανεπιστημιακής κοινότητας αλλά και ενδιαφερόμενων πολιτών, στην προσπάθειά τους να βρουν απαραίτητα στοιχεία για την υποβοήθηση των ερευνητικών ή επιχειρηματικών τους στόχων.

Το Πανεπιστήμιο Αιγαίου, ως καινοτόμο εγχείρημα, έχει από την ίδρυσή του στόχο την προώθηση και προαγωγή της καινοτομίας και επιχειρηματικότητας, στοιχείο που εκφράζεται:

- Στην ίδια τη φύση του ως ένα από τα ελάχιστα σε παγκόσμιο επίπεδο νησιωτικά πανεπιστήμια-δίκτυα.
- Στο γεγονός ότι στο πρόγραμμα σπουδών των περισσότερων Τμημάτων και ΠΜΣ του Πανεπιστημίου Αιγαίου είναι ενταγμένα μαθήματα που προάγουν την καινοτομία και επιχειρηματικότητα.
- Στον απώτερο στόχο λειτουργίας του: την ανάπτυξη των προϋποθέσεων και την επιλογή των κατάλληλων μηχανισμών, οι οποίοι μπορούν να ενεργοποιήσουν διαδικασίες τοπικής και περιφερειακής ανάπτυξης σε τομείς υψηλής προστιθέμενης κοινωνικής, πολιτισμικής και οικονομικής αξίας.

Ο διαδικτυακός τόπος **StartUp** είναι μία πρωτοβουλία του Πανεπιστημίου Αιγαίου για την προώθηση της καινοτομίας και της επιχειρηματικότητας σε ακαδημαϊκές και φοιτητικές κοινότητες στην Ελλάδα. Το **StartUp** είναι μία πύλη ενημέρωσης και υποστήριξης μελών της πανεπιστημιακής κοινότητας αλλά και ενδιαφερομένων πρακτικά στις προτάσεις τους να βρουν απαραίτητα στοιχεία για την υποστήριξη των ιδρυτικών ή επιχειρηματικών στόχων.

Το Πανεπιστήμιο Αιγαίου, ως καινοτόμο ευχάριστο, έχει από την ίδρυσή του στόχο την προώθηση και προσηλυτισμό καινοτομίας και επιχειρηματικότητας, στοιχεία που εκφράζεται

- Στην ίδια τη φύση του ως ένα από τα καλύτερα σε παγκόσμιο επίπεδο νεανικά πανεπιστήμια-δίκτυα.
- Στο γεγονός ότι στο πρόγραμμα σπουδών των προσώπων Τεχνολογίας και ΠΜΣ του Πανεπιστημίου Αιγαίου είναι ενταγμένα μαθήματα που προάγουν την καινοτομία και επιχειρηματικότητα.
- Στον υπέρτερο στόχο λειτουργίας του: την ανάπτυξη των προοπτικών και την επιλογή των κατάλληλων μηχανισμών οι οποίοι μπορούν να ενισχύσουν διαδικασίες τεχνικής και περιφερειακής ανάπτυξης σε τομείς υψηλής προστιθέμενης κοινωνικής, πολιτισμικής και οικονομικής αξίας.



ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΚΑΙ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΙΓΑΙΟΥ
Καλώς έρθετε στον ιστότοπο για την καινοτομία και την νεανική επιχειρηματικότητα. Μία πρωτοβουλία του Πανεπιστημίου Αιγαίου. **ΠΕΡΙΗΓΗΘΕΙΤΕ**

Δράσεις Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας

Δράσεις καινοτομίας και νεανικής επιχειρηματικότητας από το Πανεπιστήμιο Αιγαίου και όχι μόνο... δείτε δράσεις που εστιάζουν τη νεανική επιχειρηματικότητα



Ecogammatise challenge



Boca Bearing Innovation



The Gratitude Awards

Τα νέα μας

Μία πρωτοβουλία του Πανεπιστημίου Αιγαίου. Αφορά τη νεανική επιχειρηματικότητα των φοιτητών μας και όχι μόνο... δείτε περισσότερα νέα μας



Γιατί η ερευνητική είναι σημαντική?
Oct 23, 2012. No comments yet
Η ερευνητική μπορεί να καθιερωθεί ως κριτήριο...



Είμαι φοιτητής – τι μπορώ να κάνω?
Oct 23, 2012. No comments yet
Παρακολούθηση Μαθημάτων Επιχειρηματικότητας...



Γιατί η καινοτομία και η νεανική επιχειρηματικότητα είναι σημαντική?
Oct 23, 2012. No comments yet
Λόγω του φθινοπώρου μέλλοντος αλλά και των τρεχουσών...



Επικοινωνία
Address: Ερως 1
Phone: 6948688888
Fax: 2136555555
Email: mkaripidis@gmail.com

Live from wegov
• Ημερήσια Διακυβέρνησης και Πληροφορικής @ Ανοικτή, Συνεργατική Διακυβέρνηση Με την Πληροφορική μπορούμε Πρακτικά, 22 Φεβρουαρίου Ε.Κ.Ε.Φ.Ε. "Δημόκριτος" Με ιδιαίτερη χαρά το Εργαστήριο Πληροφορικών Συστημάτων του Πανεπιστημίου Αιγαίου και το Ινστιτούτο Πληροφορικής και Τελεματισμού του Ε.Κ.Ε.Φ.Ε. "Δημόκριτος" σας προσκαλούν στην ημερίδα με θέμα την «Ανοικτή Συνεργατική Διακυβ...

Ημερολόγιο

February 2013

M	T	W	T	F	S	S
			1	2	3	
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28			
« Oct						

Tweeting...

- Skills for 21st century students. @TheEconomist conference on education innovation, Athens @Imagine04 @MyAgean http://t.co/Im9lox7J56 about an hour ago
- Call for Papers: Special Session on the Web of Data (DATAWEB) http://t.co/xk3th8Z2 #myagean @GreeKIC @engage_eu #bigdata #opendata #nov20 1 day ago
- The MobileDev Week! is out! http://t.co/k4n9ZKUC • Top stories today via @wendtsvalder @iceniun @imaginecup 2 days ago
- Job vacancy @ Brunel University: Research Fellow in Business Process Ontology Engineering http://t.co/MH09nDwpW (32k GBP annual) 2 days ago
- Henry Laurens "Πρώτη αποτίμηση της προβλεπτικής άνοξης" 26 Φεβ 2013 http://t.co/HKQ25dPR 2 days ago

Πάνω από 15 ομάδες φοιτητών του Πανεπιστημίου Αιγαίου έχουν βραβευθεί εντός και εκτός συνόρων από το 2010, τα έργα των οποίων μπορείτε να δείτε και αυτά στην ηλεκτρονική σελίδα για startups του Πανεπιστημίου Αιγαίου

The image shows a screenshot of the 'startups' website of the University of Aegean. The page is titled 'ΔΙΑΚΡΙΞΙΕΣ ΤΩΝ ΦΟΙΤΗΤΩΝ ΜΑΣ' (Our Students' Awards). The main article, titled 'Δείτε στα παρακάτω τα μερικά από τις διακρίσεις των φοιτητών του Πανεπιστημίου Αιγαίου', describes a competition for the 'Επίσημο Έργο' (Official Work) category. The article lists the title, type, organizers, and a description of the competition. It also includes a photo of the winners and their names: Γ. Χαραλαμπίδης (Επιχειρηματίας), Γ. Λαδάκης (Επίδοξη), and Ε. Γαβριήλ (Μεταπτυχιακή Φοιτήτρια του Πανεπιστημίου Αιγαίου - Τμήμα Μηχανικών Πληροφορικής και Επικοινωνιών Συστημάτων). The article is dated 2010 and includes a URL for more information.

The sidebar on the right contains a 'Subscribe via Email' section, a search bar, and a section for 'Aegean Summer school' with a logo and a 'Aegean Startups' logo. The bottom of the page features a 'Live from wegov' section, a calendar for February 2013, and a 'Tweeting...' section with several tweets related to the university and startups.

Μέσα από το blog μας , θα ανεβαίνουν καινούργια άρθρα για τη νεανική επιχειρηματικότητα , νέες ιδέες και πρακτικές από την Ελλάδα και τον υπόλοιπο κόσμο, αλλά και φυσικά θα υπάρχει αλληλεπίδραση μέσω σχολίων σε κάθε ένα από τα άρθρα με σκοπό να γίνεται συζήτηση γύρω από όλα τα θέματα .

The screenshot shows the homepage of the StartupMe blog. At the top, there is a navigation bar with the logo 'Me Πανεπιστήμιο startup' and links for Home, Διακρίσεις των φοιτητών μας, Τα νέα μας, Άρθρα, Σύνδεσμοι, and Επικοινωνία. Below the navigation bar is a blue header with the text 'TA ΝΕΑ ΜΑΣ'. The main content area features three articles, each with a thumbnail image and a title: 'Γιατί η αριστεία είναι σημαντική;', 'Είμαι φοιτητής – τι μπορώ να κάνω?', and 'Γιατί η καινοτομία και η νεανική επιχειρηματικότητα είναι σημαντική?'. To the right of the articles is a sidebar with sections for 'Recent Posts', 'Recent Comments', and 'Archives'. Below the main content area is a row of logos for various organizations, including weGov., ΣΧΕΔΙΟ ΓΡΕΚΕ, and others. At the bottom, there are sections for 'Επικοινωνία' (Contact), 'Live from wegov', 'Ημερολόγιο' (Calendar for February 2013), and 'Tweeting...'. The footer contains the copyright notice '© 2013 StartupMe. All rights reserved.' and 'Designed by Maky9'.

Στο portal του Startmeup , υπάρχει ειδική ενότητα πλήρως ενημερωμένη με όλες τις δράσεις / διαγωνισμούς κατηγοριοποιημένα ανά χώρα .

Πλέον , θα υπάρχουν μαζεμένοι σε ένα μέρος όλες οι εκδηλώσεις για να μπορέσει κάποια ομάδα να παρουσιάσει την ιδέα της και να λάβει μέρος σε διαγωνισμούς .

The screenshot displays the Startmeup website interface. At the top, there is a navigation bar with the Startmeup logo and links for Home, Διακρίσεις των φοιτητών μας, Το νέο μας, Δράσεις, Σύνδεσμοι, and Επικοινωνία. Below this is a blue banner with the text "ΟΙ ΔΡΑΣΕΙΣ" and a sub-menu with "All", "Ευρωπαϊκό", "Εσωτερικό", and "Πακιστάνιο Αγαίου".

The main content area is a grid of 20 competition cards, each with a thumbnail image and a title:

- Ecomagination challenge
- Boca Bearing Innovation
- The Gratitude Awards
- Crazy Business Meets
- Διαγωνισμός Καινοτομίας Ελληνικού Προϊόντος
- ECOTROPHIELLA 2012
- Cisco I-prize
- Διαγωνισμός κρητικής καινοτομίας
- Social Innovation Tournament
- Εθνική Καινοτομία – Ευρωπαϊκός Διαγωνισμός Κοινωνικής Καινοτομίας
- MW – Make innovation work
- Οδύσσειας Καινοτομίας
- I bank Καινοτομία & Τεχνολογία
- Η Ελλάδα καινοτομεί
- Microsoft Imagine Cup
- E-innovation
- Μονάδα Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας Πανεπιστημίου Αγίου
- Διαγωνισμός Google Marketing Challenge
- WeGov Awards
- AEGEAN Startups

At the bottom of the grid, there is a row of logos for partners: weGov, STARTUP GREECE, AEGEAN STARTUPS, and innovate2012.

Below the grid, there are four sections:

- Επικοινωνία**: Contact information including address (Ερμού 1, 5948668888), phone (5948668888), fax (2135555555), and email (miskarpis@gmail.com).
- Live from wegov**: A live stream link and a list of topics related to innovation and entrepreneurship.
- Ημερολόγιο**: A calendar for February 2013, showing dates from 1 to 28.
- Twittering...**: A list of tweets from various sources, including @TheEconomist, @GlobeIC, @wendevidler, @BrunelUniversity, and Henry Laurens.

At the very bottom, there is a footer with the text "© 2013 Startmeup. All rights reserved." and "Designed by Mkyup".

Σε αυτή τη σελίδα βλέπουμε ένα πλήρη κατάλογο παρόμοιων πρακτικών και μεθόδων από την Ελλάδα αλλά και από τον υπόλοιπο κόσμο.

Μπορούμε να περιηγηθούμε και να δούμε πως αντιμετωπίζουν τα startups πανεπιστήμια όπως αυτά των Ιωαννίνων και της Κρήτης , αλλά και της Οξφόρδης και του Γέηλ .

ΣΥΝΔΕΣΜΟΙ

Εξωτερικό

- [Ecomer Stanford University's Entrepreneurship Corner](#)
- [Massachusetts Institute of Technology \(MIT\)](#)
- [Cambridge University](#)

Εσωτερικό

- [Μονάδα Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας Πανεπιστήμιο Πυραϊάς](#)
- [Μονάδα Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών](#)
- [Μονάδα Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας Πανεπιστήμιο Θεσσαλίας](#)
- [Μονάδα Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο](#)
- [Μονάδα Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας Πολυτεχνείου Κρήτης](#)
- [Μονάδα Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών](#)
- [Μονάδα Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας Πανεπιστήμιο Δυτικής Μακεδονίας](#)
- [Μονάδα Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας Πανεπιστήμιο Στρατός Ελλάδος](#)
- [Μονάδα Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας Δημοκριτείο Πανεπιστήμιο Θράκης](#)
- [Μονάδα Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας Ιόνιο Πανεπιστήμιο](#)
- [Μονάδα Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας Παιδείας Πανεπιστήμιο](#)
- [Μονάδα Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας Πανεπιστήμιο Ιωαννίνων](#)

Subscribe via Email

Enter your email address to subscribe to this site and receive notifications of new posts by email.

Email Address

Search

Search this site

Aegean Summer school



Aegean Startups



tweet (0)
 Like (0)
 Share (0)
 Print



To the top

Διαβάστε το...



Επικοινωνία

Address: Έρσης 1
 Phone: 6948668888
 Fax: 2135555555
 Email: mikarpodis@gmail.com

Live from wegov #

Ημερίδα Διασκέυσης και Προφορικής Ανάπτυξη, Στρατηγική Διασύνδεση με την Προφορική αγορά με Προφορική 22 Φεβρουαρίου Ε.Κ.Ε.Φ.Ε. "Ζηλόκοτος" Με ιδιαίτερη χαρά το Εργαστήριο Προφορικών Συστημάτων του Πανεπιστημίου Αθηνών και το Ινστιτούτο Προφορικής και Τηλεπικοινωνιών του Ε.Κ.Ε.Φ.Ε. "Ζηλόκοτος" σας προσκαλούν στην ημερίδα με θέμα την «Ανοχή Στρατηγική Διασύνδεση [...]»

Ημερολόγιο

February 2013

M	T	W	T	F	S	S
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28			
← Oct						

Tweeting...

- Skills for 21st century students, @TheEconomist conference on education innovation, Athens @magmiv04 @MyAegean <http://it.co/mgthw7j66> about 2 hours ago
- Call for Papers: Special Session on the Web of Data (DATAWEB) <http://it.co/ae3fhE2j2> #myaegean @GreeK @enrpa_eu #IIGdata #openata #grov20 1 day ago
- The MobileDev Weekly is out! <http://it.co/4Wj2Mu0c> - Top stories today via @wendydevider @cerium @imaginecup 2 days ago
- Job vacancy @ Brunel University: Research Fellow in Business Process Ontology Engineering <http://it.co/AM09nDapW> (32K GBP annually) 2 days ago
- Henry Laurens "Πρώτη σπουδή της αραβικής θωήσης" 26 Φεβ 2013 <http://it.co/4BK05dPR> 2 days ago

Κεφάλαιο 4

ΤΡΟΠΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Τα στάδια και οι τρόποι χρηματοδότησης νέων επιχειρήσεων είναι σε γενικές γραμμές όπως (ενδεικτικά) παρουσιάζονται στον ακόλουθο πίνακα.

Μέγεθος Επένδυσης	Επενδυτές	Ενέργειες	«Ηλικία» Επιχείρησης
30.000-100.000€	Ιδρυτές, συγγενείς, φίλοι, angel investors (business angels)	Ανάπτυξη πρωτοτύπου, πρώτη σύσταση εταιρείας, σύνταξη business plan , πρώτη έρευνα αγοράς.	0-6 μήνες
100.000-300.000€	Incubator	Πλήρης ίδρυση εταιρείας, πρόσληψη μόνιμων στελεχών, εύρεση μόνιμης στέγης και υποδομής, τελειοποίηση business plan, ολοκλήρωση έρευνας αγοράς, τελειοποίηση πρωτότυπου, πρώτες αγορές – πωλήσεις.	6-18 μήνες
300.000-1.500.000€	Ένα ή περισσότερα VC ή Τράπεζα (με συγκεκριμένες προϋποθέσεις)	Κύρια ανάπτυξη τελικού προϊόντος, πλήρης στελέχωση, ξεκίνημα marketing, εν καιρώ επίτευξη break-even και κερδοφορίας.	1-3 χρόνια
>1.500.000€	Περισσότερα από ένα VC ή Τράπεζα (με συγκεκριμένες	Development capital για περαιτέρω ενίσχυση της ώριμης πλέον εταιρείας	2-5 χρόνια

	προϋποθέσεις)	προς εκπλήρωση των επιχειρηματικών της στόχων.	
>6.000.000€	Εισαγωγή στο χρηματιστήριο	Παρομοίως development capital, έξοδος για VC και δυνατότητα ρευστοποίησης για ιδρυτές	4-6 χρόνια
Κατά περίπτωση	Εναλλακτικά πώληση σε τρίτους	Άλλη μορφή εξόδου για VC και ρευστοποίησης για τους ιδρυτές (εάν δεν μπορεί να γίνει εισαγωγή χρηματιστήριο)	4-6 χρόνια

Τραπεζικό Δάνειο

Παρά τους σύγχρονους μηχανισμούς χρηματοδότησης νέων επιχειρήσεων που έχουν αναπτυχθεί και στη χώρα μας τα τελευταία χρόνια, υπολογίζεται ότι τουλάχιστον μία στις τρεις τέτοιες επιχειρήσεις εξακολουθεί να καταφεύγει στο τραπεζικό σύστημα για να βρει χρηματοδότηση. Οι τράπεζες προσφέρουν δύο μεγάλες κατηγορίες δανείων προς επιχειρήσεις: κεφαλαίου κίνησης και μακροπρόθεσμα.

Τα δάνεια κεφαλαίου κίνησης αποσκοπούν στην βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης και είναι από τη φύση τους μικρής διάρκειας. Χρησιμοποιούνται κυρίως για αγορές εμπορευμάτων, για πληρωμές τρεχόντων εξόδων κ.λπ. Τα τελευταία χρόνια και οι ελληνικές τράπεζες έχουν αναπτύξει καινούργια ευέλικτα προϊόντα στον τομέα των κεφαλαίων κίνησης όπως λογαριασμοί με υπέρ-ανάληψη και δάνεια με περίοδο χάριτος (για την μη αποπληρωμή του δανείου κατά τους μη παραγωγικούς για την επιχείρηση μήνες).

Με τα νέα αλλά και τα πιο «παραδοσιακά» τραπεζικά προϊόντα τα πιστωτικά ιδρύματα προσφέρουν ολοκληρωμένες λύσεις για την κάλυψη των αναγκών ρευστότητας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων ή των ελεύθερων επαγγελματιών. Τέτοια προϊόντα είναι τα ανοιχτά ή ανακυκλούμενα δάνεια αλλά και οι παραδοσιακοί αλληλόχρεοι λογαριασμοί, που παρέχουν γραμμή χρηματοδότησης στις επιχειρήσεις. Στα ανοιχτά δάνεια οι τράπεζες δίνουν ένα πιστωτικό όριο στον πελάτη τους ως το οποίο μπορεί να δανείζεται. Ο δανειολήπτης μπορεί αν θέλει να εξοφλήσει μέρος ή το σύνολο της οφειλής του, ενώ μπορεί να επαναδανείζεται όταν έχει ανάγκη ως το όριο που του έχει χορηγηθεί. Δεν χρειάζεται δηλαδή να επιστρέφει σε συγκεκριμένο διάστημα το κεφάλαιο που χρησιμοποίησε. Ορισμένα προγράμματα είναι προσαρμοσμένα στις ανάγκες εποχικών επιχειρήσεων, όπως μικρές τουριστικές και ξενοδοχειακές μονάδες, καταστήματα εστίασης σε τουριστικές περιοχές κτλ., και οι τόκοι καταβάλλονται τις περιόδους που οι επιχειρήσεις αυτές έχουν έσοδα, ενώ άλλα στις ανάγκες επαγγελματιών που έχουν συγκεκριμένη ροή εσόδων, επιθυμούν να γνωρίζουν τις δόσεις που υ952 θα πληρώνουν, ώστε να κάνουν καλύτερο προγραμματισμό και ως εκ τούτου οι δόσεις πληρώνονται σε συγκεκριμένες προθεσμίες. Όσον αφορά τα ποσοστά χρηματοδότησης, σε γενικές γραμμές υπάρχουν τράπεζες που χρηματοδοτούν για κεφάλαιο κίνησης ποσοστό ως και το 100% του τζίρου της επιχείρησης και άλλες όπου το ποσοστό αυτό δεν ξεπερνά το 50% του τζίρου.

Τα μακροπρόθεσμα δάνεια περιλαμβάνουν τα δάνεια εγκατάστασης (επαγγελματικής στέγης), που καλύπτουν την ανάγκη απόκτησης επαγγελματικής στέγης για την επιχείρηση, και τα δάνεια επαγγελματικού εξοπλισμού, τα οποία καλύπτουν τις ανάγκες εξοπλισμού (μηχανήματα, μέσα μεταφοράς, κ.λπ.). Το επιτόκιο αποπληρωμής του μακροπρόθεσμου δανείου είναι, λόγω της μεγαλύτερης διάρκειας αποπληρωμής του, στις περισσότερες περιπτώσεις χαμηλότερο από το αντίστοιχο επιτόκιο αποπληρωμής του δανείου κεφαλαίου κίνησης. Ωστόσο, θα πρέπει να τονιστεί ότι αυτή η πληροφορία δίνεται απλώς και μόνο ενδεικτικά και ότι ο ενδιαφερόμενος δανειολήπτης θα πρέπει να εξετάσει τις δυνατότητες χρηματοδότησης του δανείου του με κυμαινόμενο ή σταθερό επιτόκιο ανάλογα με την μελλοντική εξέλιξη των οικονομικών μεγεθών, και ιδιαίτερα του πληθωρισμού και των επιτοκίων, στη χώρα του πιστωτικού ιδρύματος από το οποίο έχει λάβει το δάνειο.

Σε γενικές γραμμές τα δάνεια επαγγελματικής στέγης μοιάζουν με τα στεγαστικά δάνεια για την απόκτηση κατοικίας. Το ποσοστό χρηματοδότησης μπορεί να φτάσει ως και το 100% της αξίας του ακινήτου ή των εργασιών ανέγερσης και ανακαίνισης ενώ η διάρκειά τους κυμαίνεται από 3 ως 30 χρόνια. Ας σημειωθεί ότι το τελικό επιτόκιο

προσαυξάνεται από την εισφορά του Ν. 128/75 κατά 0,6% και όχι κατά 0,12% που ισχύει στα υπόλοιπα δάνεια στεγαστικής πίστης. Για τους νέους επιχειρηματίες οι περισσότερες τράπεζες παρέχουν περίοδο χάριτος ως και δύο χρόνια, διάστημα κατά το οποίο πληρώνουν μόνο τόκους ή μικρότερες δόσεις (οι τόκοι που δεν καταβάλλονται κεφαλαιοποιούνται). Τα έξοδα με τα οποία επιβαρύνουν οι τράπεζες τα προϊόντα αυτά δεν ξεπερνούν συνήθως το 1%.

Τα δάνεια παγίου εξοπλισμού χορηγούνται για την αγορά πάγιου εξοπλισμού σε οποιαδήποτε μορφή, όπως μηχανήματα, αυτοκίνητα, έπιπλα κτλ. Μπορούν να χρησιμοποιηθούν τόσο για την ανανέωση υφιστάμενης επιχείρησης όσο και για τον εξοπλισμό νέας. Η διάρκεια αποπληρωμής των δανείων αυτών μπορεί να φθάσει και τα 15 χρόνια. Σε ορισμένες περιπτώσεις εφαρμόζεται το βασικό επιτόκιο το οποίο προσαυξάνεται με ένα περιθώριο ανάλογα με τον πελάτη και τις εξασφαλίσεις που παρέχει. Η τραπεζική χρηματοδότηση μπορεί να φθάσει ως και το 100% της αξίας της επένδυσης, ενώ η εκταμίευση μπορεί να γίνεται είτε εφάπαξ είτε σταδιακά, ανάλογα με την εξέλιξη των αγορών και την προσκόμιση των σχετικών τιμολογίων του αγορασθέντος κάθε φορά εξοπλισμού.

Δύο πολύ σημαντικά χαρακτηριστικά των τραπεζικών δανείων που πρέπει να τονιστούν είναι:

Πρώτον, οι τράπεζες, παρά το ότι έχουν κάνει βήματα προόδου και εκσυγχρονισμού τα τελευταία χρόνια, εξακολουθούν να είναι προσκολλημένες στη λογική των εμπράγματων ασφαλειών, πράγμα που σημαίνει ότι παρέχουν δανεισμό μόνο σε όσους έχουν ήδη κάποιο περιουσιακό στοιχείο το οποίο θα χρησιμοποιηθεί ως εξασφάλιση/ εγγύηση για την αποπληρωμή ολόκληρου ή μέρος του δανείου σε περίπτωση που ο λήπτης του δανείου δεν μπορεί να ικανοποιήσει τις υποχρεώσεις του. Για έναν επιχειρηματία που θέλει να ξεκινήσει μία επιχειρηματική προσπάθεια αυτό σημαίνει ότι για να πάρει τραπεζικό δάνειο πρέπει να βάλει ως εγγύηση μέρος ή και ολόκληρη την προσωπική του περιουσία ή, σε περίπτωση που τέτοια δεν υπάρχει, την περιουσία κάποιου τρίτου ο οποίος θα λειτουργήσει ως εγγυητής. Βέβαια, πρέπει να σημειώσουμε ότι, ακριβώς επειδή αυτή η διαδικασία δεν αποδίδει πλέον τα προσδοκώμενα αποτελέσματα κερδοφορίας για τις τράπεζες (κυρίως εξαιτίας των χρονοβόρων και κοστοβόρων διαδικασιών δημοπρασίας), αυτές αρχίζουν πλέον να δίνουν αυξανόμενο βάρος στο business plan της προτεινόμενης προς χρηματοδότηση επιχειρηματικής προσπάθειας και λιγότερο στις υπάρχουσες εγγυήσεις. Η πορεία προς αυτή την κατεύθυνση επιταχύνεται και από την αναγκαστική για της ελληνικές

τράπεζες εφαρμογή της λεγόμενης εντολής της Βασιλείας II η οποία αναγκάζει τις τράπεζες να διαθέτουν υψηλότερα διαθέσιμα κεφάλαια για τα δάνεια που δίνουν. Αυτή η εντολή επηρεάζει αρνητικά την κερδοφορία των τραπεζών οι οποίες, για να διατηρήσουν τα ίδια επίπεδα κερδοφορίας, είναι αναγκασμένες να βελτιώσουν την ποιότητα των δανείων που δίνουν (με άλλα λόγια να μειώσουν το ρίσκο από τα μη εξυπηρετούμενα δάνεια). Ένας βασικός τρόπος να το επιτύχουν αυτό είναι η ύπαρξη στοιχείων που «εξασφαλίζουν» το επιτυχημένο μέλλον της επιχειρηματικής προσπάθειας όπως αυτά παρουσιάζονται μέσα στο business plan της επιχείρησης. Τέλος, σημαντικό ρόλο στην παροχή εγγυήσεων στις Τράπεζες για λογαριασμό νέων επιχειρήσεων μπορεί να παίξει και το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΜΕ – ο ρόλος του αναλύεται στη συνέχεια).

Δεύτερον, οι τράπεζες δεν δανείζουν σε όλους τους πελάτες τους με το ίδιο επιτόκιο, αλλά αυτό εξαρτάται από την πιστοληπτική ικανότητα του δανειοδοτούμενου. Έτσι, το επιτόκιο που πληρώνουν δύο διαφορετικές επιχειρήσεις για δάνειο με τα ίδια ακριβώς χαρακτηριστικά μπορεί να διαφοροποιείται μέχρι και τέσσερις ποσοστιαίες μονάδες (4% - το μεγαλύτερο επιτρεπτό περιθώριο από τον νόμο), ανάλογα με τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά τους και την προηγούμενη συνεργασία τους με την τράπεζα. Το επικίνδυνο σημείο είναι ότι το υψηλότερο επιτόκιο επιβάλλεται στις περισσότερο επίφοβες να μην αποπληρώσουν το δάνειο επιχειρήσεις, πράγμα που δυσχεραίνει ακόμη περισσότερο την οικονομική τους λειτουργία και μειώνει περαιτέρω την πιθανότητά τους να αποπληρώσουν το δάνειο (δημιουργώντας έτσι έναν καταφανέστατο φαύλο κύκλο).

Πάντως, ως γενικό συμπέρασμα για τον τραπεζικό δανεισμό μπορούμε να πούμε ότι η πρόσβαση των νέων επιχειρήσεων σε αυτά τα κεφάλαια είναι (σε γενικές γραμμές) ιδιαίτερα περιορισμένη και όπου τέτοιου είδους χρηματοδότηση παρέχεται στον νέο επιχειρηματία, αυτό γίνεται υπό όρους μάλλον ασύμφορους για αυτόν.

4.1 Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΜΕ)

Μία σημαντική εξέλιξη στον χώρο της δανειακής χρηματοδότησης μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων αποτελεί η δημιουργία του Ταμείου Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΜΕ), το οποίο ξεκίνησε τη λειτουργία του στις αρχές του 2004. Το Ταμείο παρέχει εξασφαλίσεις (εγγύηση) για ένα σημαντικό ποσοστό των δανείων που χορηγούν οι τράπεζες στη συγκεκριμένη κατηγορία πελατών (μικρές και

πολύ μικρές επιχειρήσεις), δίνοντας με αυτόν τον τρόπο τη δυνατότητα σε «μικροεπιχειρηματίες» να χρηματοδοτήσουν τα επενδυτικά τους σχέδια με μεγαλύτερο δάνειο από αυτό που θα μπορούσαν να λάβουν με βάση την πιστοληπτική τους ικανότητα. Ένα σημαντικό κομμάτι των χορηγήσεων προς τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις αφορά τα δάνεια επαγγελματικής στέγης. Τα πιστωτικά ιδρύματα, μετά τη μεγάλη μάχη στον χώρο της λιανικής τραπεζικής, έχουν στρέψει τον ανταγωνισμό και στις χορηγήσεις των ΜΜΕ, βελτιώνοντας τα προϊόντα τους με ελκυστικότερα επιτόκια και μεγαλύτερη διάρκεια εξόφλησης. Ταυτόχρονα η λειτουργία του Ταμείου Εγγυοδοσίας δημιουργεί τις προϋποθέσεις για σημαντική διεύρυνση της πελατειακής βάσης των τραπεζών, καθώς σύμφωνα με συντηρητικούς υπολογισμούς θα δώσει λύση σε τουλάχιστον 50.000 μικρομεσαίες επιχειρήσεις της χώρας, αποτελώντας την πλατφόρμα διευκόλυνσης της πρόσβασης των επιχειρηματιών στο τραπεζικό σύστημα. Σύμφωνα με νεότερες ανακοινώσεις, το ΤΕΜΠΜΕ θα είναι πολύ σύντομα ικανό να επεξεργάζεται 2.000 αιτήματα εγγυοδοσίας τον μήνα.

Το Ταμείο Εγγυοδοσίας απευθύνεται σε ήδη υπάρχουσες καθώς και σε νεοϊδρυόμενες μικρομεσαίες επιχειρήσεις που απασχολούν ως 30 άτομα προσωπικό. Σήμερα, το Ταμείο έχει δημιουργήσει 5 διαφορετικά προγράμματα/ προϊόντα που αφορούν εγγυήσεις σε μέσο-μακροπρόθεσμα και βραχυπρόθεσμα δάνεια για νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις οποιασδήποτε μορφής (Ατομικές, ΕΕ, ΟΕ, ΕΠΕ, ΑΕ) όπως παρουσιάζονται στον ακόλουθο πίνακα. Το ύψος του δανείου που μπορεί να εγγυηθεί το Ταμείο κυμαίνεται, ανάλογα με το Πρόγραμμα, από 10.000 - 320.000 ευρώ, το ποσοστό κάλυψης του δανείου από 45% έως 70% και η ετήσια προμήθεια προσεγγίζει, κατά μέσο όρο, το 1% επί του εκάστοτε υπολοίπου του δανείου.

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ	Νομική Μορφή	Διάρκεια Λειτουργίας Επιχείρησης	Προσωπικό σε ετήσια βάση	Ετήσιος Κύκλος Εργασιών ή/ και Ετήσιος Ισολογισμός	Κριτήριο ανεξαρτησίας	Λοιπά Κριτήρια
ΤΕΜΠΜΕ 1	Υπό σύσταση επιχειρήσεις οποιασδήποτε μορφής (ΟΕ, ΕΕ, ΕΠΕ, ΑΕ, ατομικές επιχειρήσεις)	-	Έως 30 άτομα(κατά τα δύο πρώτα έτη λειτουργίας)1	Έως 7 εκατ. Ευρώ (κατά τα δύο πρώτα έτη λειτουργίας)1	Ποσοστό ίσο ή μεγαλύτερο του 25% του κεφαλαίου της εταιρείας δεν ανήκει σε μία ή από κοινού επιχειρήσεις με προσωπικό άνω των 50 εργαζομένων και ετήσιο κύκλο εργασιών άνω των 50 εκατ. Ευρώ ή ετήσιο συνολικό ισολογισμό άνω των 43 εκατ. Ευρώ.	-

	Νέες επιχειρήσεις Οποιασδήποτε μορφής (ΟΕ, ΕΕ, ΕΠΕ, ΑΕ, ατομικές επιχειρήσεις)	Λιγότερο από 3 έτη	Έως 30 άτομα (επί ένα ή δύο διαδοχικά έτη πριν το έτος της αίτησης εγγυοδοσίας)	Έως 7 εκατ. Ευρώ(επί ένα ή δύο διαδοχικά έτη πριν το έτος της αίτησης εγγυοδοσίας)	Ως άνω	Δεν είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο
ΤΕΜΠΜΕ 2	Επιχειρήσεις οποιασδήποτε μορφής (ΟΕ, ΕΕ, ΕΠΕ, ΑΕ, ατομικές επιχειρήσεις)	Από 3 έτη και άνω	Έως και 9 άτομα (επί δύο διαδοχικά έτη πριν την αίτηση εγγυοδοσίας)	Έως 2 εκατ. Ευρώ(επί δύο διαδοχικά έτη πριν την αίτηση εγγυοδοσίας)	Ως άνω	Δεν είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο. Τα αποτελέσματα προ φόρων ήταν θετικά τουλάχιστον σε ένα από τα δύο τελευταία έτη πριν την αίτηση εγγυοδοσίας.
ΤΕΜΠΜΕ 3	Επιχειρήσεις οποιασδήποτε μορφής (ΟΕ, ΕΕ, ΕΠΕ, ΑΕ,	Από 3 έτη και άνω	Από 10 έως 30 άτομα (επί δύο διαδοχικά έτη	Έως 7 εκατ. Ευρώ (επί δύο διαδοχικά έτη	Ως άνω	Δεν είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο. Τα Αποτελέσματα

	ατομικές επιχειρήσεις)		πριν την αίτηση εγγυοδοσίας)	πριν την αίτηση εγγυοδοσίας)		προ Φόρων ήταν θετικά τουλάχιστον σε ένα από τα δύο τελευταία έτη πριν την αίτηση εγγυοδοσίας.
ΤΕΜΠΜΕ 4	Επιχειρήσεις οποιασδήποτε μορφής (ΟΕ, ΕΕ, ΕΠΕ, ΑΕ, ατομικές επιχειρήσεις) είτε είναι υπό σύσταση είτε ήδη δραστηριοποιούνται	-	Έως 6 άτομα (είτε πρόκειται για υπό σύσταση είτε για λειτουργούσες επιχειρήσεις)	Έως 2 εκατ. Ευρώ	Ως άνω	Δεν είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο. Τα Αποτελέσματα προ Φόρων, για επιχειρήσεις που λειτουργούν πάνω από 3 έτη, ήταν θετικά τουλάχιστον σε ένα από τα δύο τελευταία έτη πριν την αίτηση

ΤΕΜΠΙΜΕ 5	Επιχειρήσεις οποιασδήποτε Μορφής (ΟΕ, ΕΕ, ΕΠΕ, ΑΕ, Ατομική) οι οποίες επιθυμούν να προβούν σε ενέργεια εξαγοράς, συγχώ-νευσης, μεταβίβασης στην Ελλάδα.	Τουλάχιστον 2έτη και τουλάχιστον 3 έτη για τις εξαγοράζουσες	Έως 30 άτομα (επί ένα ή δύο διαδοχικά έτη πριν το έτος της αίτησης εγγυοδοσίας)	Έως 10 εκατ. Ευρώ(επί ένα ή δύο διαδοχικά έτη πριν το έτος της αίτησης εγγυοδοσίας)	Ως άνω	Δεν είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο. Τα Αποτελέσματα προ Φόρων, της εξαγοράζουσας ήταν θετικά, τουλάχιστον σε ένα από τα δύο τελευταία έτη, πριν την αίτηση εγγυοδοσίας
------------------	---	--	---	---	--------	---

1 Σύμφωνα με το επιχειρηματικό σχέδιο των υπό σύσταση εταιρειών

Τα παραπάνω προγράμματα προωθούνται μέσω των τραπεζών, οι οποίες ενημερώνουν τον υποψήφιο δανειολήπτη για το ποσό του δανείου που μπορεί να λάβει. Η τράπεζα, αν θεωρεί ότι το επιχειρηματικό εγχείρημα είναι οικονομικά βιώσιμο και επιθυμεί για ένα μέρος του δανείου εγγύηση από το Ταμείο, αποστέλλει το αίτημα με όλα τα απαραίτητα στοιχεία στο Ταμείο Εγγυοδοσίας, το οποίο εξετάζει το αίτημα και απαντάει θετικά ή αρνητικά.

4.2 Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing)

Με το νόμο 1665/86 καθιερώθηκε στη Ελλάδα ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης ή όπως επικράτησε με τον ξενικό όρο, leasing. Το leasing είναι ένας ολοκληρωμένος χρηματοδοτικός μηχανισμός που δίνει την δυνατότητα σε μια επιχείρηση να δημιουργήσει, να συμπληρώσει, να ανανεώσει, να εκσυγχρονίσει ή να επεκτείνει τον παραγωγικό εξοπλισμό της, χωρίς να διαθέσει δικά της κεφάλαια. Τα απαιτούμενα ποσά καταβάλλονται από την εταιρία leasing, συνήθως θυγατρική τράπεζας, η οποία αγοράζει τον εξοπλισμό σύμφωνα με τις οδηγίες του ενδιαφερομένου επιχειρηματία - μισθωτή και στην συνέχεια του τον εκμισθώνει για προκαθορισμένο χρονικό διάστημα και με συγκεκριμένο μίσθωμα (ενοίκιο). Με τη λήξη της σύμβασης ο επιχειρηματίας έχει την δυνατότητα να αγοράσει τον εξοπλισμό καταβάλλοντας ένα ποσό που, ανάλογα με την εταιρία leasing, μπορεί να είναι συμβολικό και δεν μπορεί να υπερβεί το 5% της αξίας του εξοπλισμού. Μπορεί επίσης να επιστρέψει τον εξοπλισμό στο χρηματοδοτικό ίδρυμα ή να συνεχίσει την μίσθωση.

Οι δόσεις καταβάλλονται μηνιαία ή ανά τρίμηνο ή ανά εξάμηνο. Το επιτόκιο για τον υπολογισμό των δόσεων είναι (συνήθως) κατά τι υψηλότερο από το αντίστοιχο επιτόκιο δανεισμού, ανάλογα με το ρίσκο του επενδυτή.

Η διαδικασία απόκτησης εξοπλισμού με leasing έχει ως εξής:

- Ο επιχειρηματίας έρχεται σε επαφή με τον προμηθευτή, επιλέγει τον εξοπλισμό και διαπραγματεύεται την τιμή του.
- Επικοινωνεί με το χρηματοδοτικό ίδρυμα της επιλογής του.
- Εκθέτει το επενδυτικό πρόγραμμα, παρουσιάζει δικαιολογητικά (εγγυήσεις στο περίπου 80% της αξίας του εξοπλισμού, ισολογισμούς κ.λ.π.), ανακοινώνει τον προμηθευτή και κάνει σχετική αίτηση.
- Η εταιρία leasing αγοράζει τον εξοπλισμό και τον διαθέτει στον αιτούντα προς χρήση.
- Ξεκινάει η καταβολή των συμφωνηθέντων δόσεων προς την εταιρία leasing.

Ο επιχειρηματίας καταβάλλει εφάπαξ (ενδεικτικά) το 0,1-1% της αξίας της επένδυσης για το διαχειριστικό κόστος. Το ελάχιστο ύψος επενδυτικών προγραμμάτων είναι (ανάλογα και με το πιστωτικό ίδρυμα) περίπου 15.000€. Η περίοδος αποπληρωμής είναι από 3 έως 5 χρόνια (και σε πολύ λίγες περιπτώσεις φτάνουν τα 7 χρόνια). Εάν διακοπεί το συμβόλαιο συνήθως γίνεται διακανονισμός ή καταπίπτουν οι εγγυήσεις. Εφόσον εγκριθεί η χρηματοδότηση, αυτή μπορεί να φτάσει το 100% της αξίας του εξοπλισμού ή του ακινήτου και η εκταμίευσή του ξεκινάει περίπου σε 25 ημέρες μετά την προσκόμιση των απαραίτητων δικαιολογητικών.

Τα πλεονεκτήματα αυτής της μορφής χρηματοδότησης είναι αρκετά για τις νέες επιχειρήσεις. Ο νέος επιχειρηματίας δεν χρειάζεται να καταβάλλει αμέσως τα υψηλά ποσά που συνήθως απαιτούνται για την απόκτηση του εξοπλισμού. Δεν καταφεύγει σε υπέρμετρο δανεισμό, ιδίως σε περιπτώσεις δραστηριότητας υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου και έχει την δυνατότητα επιλογής μετά το τέλος της σύμβασης να ανανεώσει την μίσθωση ή να την τερματίσει εξαγοράζοντας τον εξοπλισμό. Επίσης, και πάντα ανάλογα με την συμφωνία, στην τιμή leasing μπορεί να περιέχεται και η συντήρηση των μηχανημάτων (αν και αυτό δεν συναντιέται συχνά στην Ελλάδα). Είναι ευνοϊκό επίσης το γεγονός ότι το σύνολο των δόσεων αναγνωρίζεται ως λειτουργική δαπάνη και εκπίπτει των φόρων (εξαιρέση τα Ι.Χ αυτοκίνητα). Επιπλέον, δεν επηρεάζονται αρνητικά ορισμένοι χρηματοοικονομικοί δείκτες, όπως της ρευστότητας, του δανεισμού και της χρησιμοποίησης των κεφαλαίων, με αποτέλεσμα η επιχείρηση να εμφανίζει καλύτερη εικόνα προς τα έξω. Τέλος, απαιτούνται μικρότερες εγγυήσεις από ότι σε τραπεζικό δάνειο καθώς επίσης οι διαδικασίες είναι (στις περισσότερες περιπτώσεις) απλούστερες και διεκπεραιώνονται ταχύτερα.

Αυτό που πρέπει να τονιστεί είναι ότι τα τελευταία χρόνια υπήρξε μία σημαντικότερη ανάπτυξη της αγοράς leasing στη χώρα μας λόγω, κυρίως, της εισαγωγής (με την τροποποίηση του νόμου 1665/86 που εισάγει ο νόμος 2682/99) του θεσμού του leasing ακινήτων. Έτσι, μία επιχείρηση μπορεί, με κάποιες διαφορές στους όρους που αναλύθηκαν παραπάνω (όπως ότι η διάρκεια της μίσθωσης θα πρέπει να είναι μεγαλύτερη ή ίση των 10 ετών), να αποκτήσει μόνιμη έδρα με κόστος χρηματοδότησης που – μετά τον υπολογισμό της φορολογικής ωφέλειας – είναι μακροπρόθεσμα στα ίδια επίπεδα με το ενοίκιο που θα πλήρωνε για τον χώρο και χωρίς να χρειαστεί να δεσμεύσει μεγάλο μέρος των κεφαλαίων της.

4.3 Πρακτόρευση Απαιτήσεων (Factoring)

Με τον νόμο 1905/90 εφαρμόστηκε στην Ελλάδα ο θεσμός των εταιριών factoring. Η πρακτόρευση επιχειρηματικών απαιτήσεων τρίτων ασκείται νόμιμα στην Ελλάδα από ανώνυμες εταιρείες (θυγατρικές τραπεζών και άλλες) που έχουν αποκλειστικό σκοπό αυτή τη δραστηριότητα. Το factoring αφορά την σύναψη σύμβασης μεταξύ του προμηθευτή και του πράκτορα βάση της οποίας ο προμηθευτής εκχωρεί στον πράκτορα τις απαιτήσεις του έναντι των πελατών - οφειλετών του. Στο πλαίσιο της πρακτόρευσης, ο πράκτορας δύναται να αναλάβει τη διαχείριση, είσπραξη, προεξόφληση, πιστωτικό έλεγχο και κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου των απαιτήσεων του προμηθευτή. Συνήθως, το χρηματοδοτικό ίδρυμα αφού συλλέξει και αξιολογήσει τις πιστώσεις προς τους πελάτες αποδίδει άμεσα στην εταιρία το 80% περίπου των ποσών. Επίσης χρεώνει στην εταιρία 0,5 έως 2% του ποσού που αντιστοιχεί στις απαιτήσεις προς πελάτες για την διαχείριση του χαρτοφυλακίου. Τα κριτήρια χρηματοδότησης είναι αρκετά αυστηρά ενώ το κόστος είναι σχετικά λογικό.

Το factoring είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος χρηματοδότησης κεφαλαίου κίνησης μιας ΜΜΕ, χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες και εμπράγματα ασφάλειες (υποθήκες, προσημειώσεις κ.λπ). Οι υπηρεσίες factoring απευθύνονται σε επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε όλους τους κλάδους της οικονομίας και παρέχουν υπηρεσίες ή πωλούν υπηρεσίες επί πιστώσει. Οι πλέον ενδεδειγμένες περιπτώσεις αφορούν μεσοπρόθεσμες (από 30 έως 300 ημέρες) και ανοιχτές πιστώσεις (δηλ. πιστώσεις που δεν καλύπτονται από μεταχρονολογημένες επιταγές ή εγγυητικές επιστολές και ως εκ τούτου δεν μπορούν να χρηματοδοτηθούν εύκολα από τις εμπορικές τράπεζες). Το factoring είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος χρηματοδότησης κυρίως μικρομεσαίων επιχειρήσεων καθώς η ανάθεση της διαχείρισης - λογιστικής παρακολούθησης ή/ και της είσπραξης των απαιτήσεων μιας επιχείρησης στον πράκτορα δύναται να μειώσει το λειτουργικό κόστος της και να το προσαρμόσει αποτελεσματικότερα στο επίπεδο των εργασιών της (εναλλαγή κόστους παγίου χαρακτήρα - αμοιβές προσωπικού - με αντίστοιχο μεταβλητού - προμήθεια διαχείρισης). Ταυτόχρονα, η επιχείρηση απελευθερώνει παραγωγική ικανότητα (εργατοώρες), η οποία μπορεί να διοχετευθεί στη λειτουργική δραστηριότητα της επιχείρησης.

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν δυσκολίες μπορούν να απευθύνονται σε εταιρείες factoring στις ακόλουθες περιπτώσεις:

- Για να βρουν κεφάλαια κίνησης, επειδή δεν έχουν εμπράγματα ή προσωπική ασφάλεια.
- Όταν έχουν μια αυξημένη ζήτηση προϊόντων ή υπηρεσιών και δεν μπορούν να ανταποκριθούν παρά μόνο με βαρείς όρους προς τους προμηθευτές τους.
- Όταν προβαίνουν σε δαπανηρές διαδικασίες για να εισπράξουν τις απαιτήσεις τους στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό.
- Όταν έχουν μεγάλες ζημιές από αφερέγγυους πελάτες.

4.4 Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital)

Ο θεσμός του επιχειρηματικού κεφαλαίου εισήχθη στην Ελλάδα με τους νόμους 1775/88 και 2166/93 που όμως εξαιτίας του πλαισίου που είχαν δημιουργήσει περιόριζαν την δυνατότητα επενδύσεων των εταιρειών επιχειρηματικού κεφαλαίου στους τομείς της νέας τεχνολογίας. Ο λόγος αυτός οδήγησε στην τροποποίηση του νομοθετικού πλαισίου με την ψήφιση του νόμου 2367/95 που μετονόμασε τις Εταιρείες Επιχειρηματικού Κεφαλαίου σε Εταιρείες Κεφαλαίου Επιχειρηματικών Συμμετοχών (ΕΚΕΣ). Με τον νόμο 2992/2002 εισάγεται στην Ελλάδα ο θεσμός των Αμοιβαίων Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών κλειστού τύπου (ΑΚΕΣ) τα οποία τα διαχειρίζονται Ανώνυμες Εταιρείες (ΑΕ) ή Εταιρείες Παροχής Επενδυτικών Υπηρεσιών (ΕΠΕΥ). Βασικός σκοπός όλων αυτών των εταιρειών είναι η χρηματοδότηση νέο-ιδρυόμενων ή μικρομεσαίων μη εισηγμένων σε χρηματιστηριακή αγορά επιχειρήσεων με συμμετοχή στο μετοχικό τους κεφάλαιο. Όλες αυτές οι νομικές μορφές οργάνωσης είναι σωστό να ενταχθούν στον διεθνή όρο Venture Capital.

Σήμερα, στο χώρο του Ελληνικού Venture Capital δραστηριοποιούνται περίπου 15 - 20 εταιρίες (πάνω από 15 από τις οποίες άρχισαν να λειτουργούν τα τελευταία δύο - τρία χρόνια) οι οποίες υπολογίζεται ότι διαχειρίζονται συνολικά πάνω από 800 - 850 εκ. €. Σήμερα πλέον οι σημαντικότερες ελληνικές τράπεζες, καθώς και σημαντικοί έλληνες επιχειρηματίες από άλλους χώρους, έχουν δημιουργήσει εταιρείες Venture Capital. Αξιοσημείωτο είναι και το γεγονός της δημιουργίας (το 2003) της Ένωσης Ελληνικών Εταιρειών Επιχειρηματικών Κεφαλαίων (Hellenic Venture Capital Association) με σκοπό την προαγωγή και ανάπτυξη της

δραστηριότητας των Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών, τη μελέτη ζητημάτων κοινού ενδιαφέροντος του κλάδου και την προώθηση των επαγγελματικών συμφερόντων των μελών της. Η πλειοψηφία των ελληνικών εταιρειών Venture Capital δραστηριοποιείται στους περισσότερους κλάδους της αγοράς (με ιδιαίτερη προτίμηση στους τομείς των νέων τεχνολογιών), ενώ ορισμένες από αυτές έχουν τη δυνατότητα να χρηματοδοτούν επιχειρηματικές δραστηριότητες και εκτός της ελληνικής αγοράς (κυρίως στον ευρύτερο γεωγραφικό χώρο των Βαλκανίων και της ανατολικής Μεσογείου).

Η προσπάθεια ανάπτυξης του θεσμού του Venture Capital στην Ελλάδα συνάντησε αρχικά σημαντικές δυσκολίες αφού είχε να αντιμετωπίσει, αφενός, τη δυσπιστία από την πλευρά των επιχειρηματιών και, αφετέρου, την προτίμηση των εταιριών Venture Capital να επενδύουν περισσότερο σε ώριμες και με χαμηλότερο ρίσκο εταιρίες παρά σε υψηλού κινδύνου νέες επιχειρηματικές προσπάθειες. Στην Ελλάδα οι επιχειρήσεις χρηματοδοτούνται από εταιρείες Venture Capital κυρίως για να χρηματοδοτήσουν την τελική ανάπτυξή τους πριν την εισαγωγή τους στο χρηματιστήριο. Παρόλα αυτά, ένας σημαντικός αριθμός επιχειρηματιών έσπευσε να εκμεταλλευτεί το Venture Capital ως εναλλακτική πηγή χρηματοδότησης. Σήμερα το Venture Capital έχει καταξιωθεί στην συνείδηση της ελληνικής επιχειρηματικής κοινότητας ως ένας ουσιαστικός μοχλός χρηματοδότησης γρήγορα αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων και οι προοπτικές περαιτέρω ανάπτυξης του θεσμού στην χώρα μας είναι εξαιρετικά θετικές.

Τα βασικά χαρακτηριστικά της πολιτικής που ακολουθούν οι εταιρείες Venture Capital (VC) παγκοσμίως (και στην Ελλάδα) είναι:

- Απόκτηση ικανού ποσοστού μετοχών της υπό χρηματοδότηση εταιρείας, το οποίο (ενδεικτικά μπορούμε να πούμε ότι) κυμαίνεται μεταξύ του 30% και του 50% του συνόλου του μετοχικού κεφαλαίου - ανάλογα βέβαια και με το μέγεθος της χρηματοδότησης και της εταιρείας καθώς και των διαπραγματεύσεων των δύο πλευρών. Αυτό συμβαίνει για να έχει το VC ουσιαστικό δικαίωμα λόγου στην στρατηγική και στην διοίκηση της εταιρείας. Η συμμετοχή του VC μπορεί να φτάσει ακόμα και σε απόκτηση πλειοψηφικού ποσοστού μετοχών της χρηματοδοτούμενης εταιρείας, αν και κάτι τέτοιο συμβαίνει (αν ποτέ συμβεί) συνήθως σε μετέπειτα (ή σε προβληματικά) στάδια της ζωής της επιχείρησης.
- Χρηματοδότηση δυναμικών επιχειρήσεων και επιχειρηματιών με αποδοτικά επενδυτικά προγράμματα που να μπορούν να αποδώσουν πολλαπλάσια σε σύγκριση με μορφές ασφαλών επενδύσεων και έτσι να ανταμείψουν το VC για το ρίσκο που αναλαμβάνει.

- Χρηματοδότηση επιχειρήσεων με μακροπρόθεσμες προοπτικές ανάπτυξης. Αποβλέποντας σε μακροπρόθεσμα κέρδη από την αύξηση της αξίας μιας εταιρίας και όχι σε μερίσματα ή σε τόκους, τα VC προσελκύουν πολλές από τις επιχειρήσεις που δεν επιθυμούν ή δεν μπορούν να στηριχθούν στον τραπεζικό δανεισμό, ο οποίος όταν ξεπεράσει κάποια επίπεδα μπορεί να γίνει επικίνδυνος για την βιωσιμότητά τους όπως έχει αποδειχθεί από τη εμπειρία των προηγούμενων δεκαετιών. Η χρονική διάρκεια της επένδυσης του VC κυμαίνεται, στις περισσότερες των περιπτώσεων, μεταξύ 3 και 7 ετών.
 - Πολλά VC ενδιαφέρονται για επενδύσεις σε ομάδες συγκεκριμένων βιομηχανιών ή σε συγκεκριμένους επιχειρηματικούς τομείς, όπως για παράδειγμα η υψηλή τεχνολογία, η υγεία, η ενέργεια, κ.λ.π. Παγκοσμίως το ενδιαφέρον των VC συγκεντρώνεται κυρίως σε εταιρείες της «νέας οικονομίας» χωρίς όμως να αποκλείεται και η συμμετοχή τους σε εταιρείες πιο «παραδοσιακών» τομέων της οικονομικής δραστηριότητας, εφόσον βέβαια αυτές διαθέτουν το απαραίτητο στοιχείο της καινοτομίας στη λειτουργία τους. Στην χώρα μας οι επενδύσεις τους επικεντρώνονται κυρίως στις εταιρείες καταναλωτικών προϊόντων και υπηρεσιών.
 - Συνεργαζόμενες με μια επιχείρηση τα VC δεν αρκούνται απλά στην παροχή κεφαλαίων, αλλά επιδιώκουν να παράσχουν βοήθεια με διάφορους τρόπους και ιδιαίτερα με την ενίσχυση του Μάνατζμεντ (όπως στρατηγικό σχεδιασμό, marketing, οργάνωση και στελέχωση της εταιρίας, διαπραγματεύσεις, κ.λ.π).
- Σημαντικές για την χρηματοδοτούμενη εταιρεία είναι και οι γνωριμίες και σχέσεις του VC με εταιρείες που μπορούν να χρησιμεύσουν ως πελάτες ή προμηθευτές της, η τεχνογνωσία του σε συγκεκριμένους τομείς η οποία μπορεί να μεταφερθεί στην εταιρεία και η βοήθειά του στην σύναψη συνεργασιών.
- Το VC δεν απαιτεί εγγύηση από την εταιρεία για το κεφάλαιο που της παρέχει. Έτσι, δεν διεκδικεί επιστροφή των χρημάτων που επένδυσε στην εταιρεία σε περίπτωση που αυτή αποτύχει στην επιχειρηματική προσπάθειά της (εφόσον το κεφάλαιο που επένδυσε το VC στην εταιρεία χρησιμοποιήθηκε σύμφωνα με τους όρους της συμφωνίας ανάμεσα στα δύο μέρη). Ένα μεγάλο μέρος των εταιρειών που παίρνουν χρηματοδότηση από VC (περίπου 2 στις 3 εταιρείες σε παγκόσμιο επίπεδο) αποτυγχάνουν να φτάσουν τους στόχους ανάπτυξης που είχαν τεθεί από το VC στην αρχή της συνεργασίας τους (ή ακόμα και πτωχεύουν) και μόνο μία στις δέκα έχει πιθανότητες να ξεπεράσει τους στόχους αυτούς. Βεβαίως, αντίστοιχα μεγάλο του ρίσκου είναι και το ποσοστό κέρδους που τα VCs ζητούν ως επιστροφή από την επένδυσή τους στην νέα εταιρεία.

Μία τυπική διαδικασία ολοκληρωμένης επένδυσης ενός VC σε μία νέα εταιρεία θα μπορούσε να περιέχει τα ακόλουθα στάδια:

- Πρώτη επαφή και υποβολή της επιχειρηματικής ιδέας (business idea) και της σύνοψης του επιχειρηματικού σχεδίου (business plan outline) από τον ενδιαφερόμενο για συνεργασία επιχειρηματία.

- Καταρχήν απόφαση του VC για περαιτέρω εξέτασης της ιδέας.
- Υποβολή ολοκληρωμένου επιχειρηματικού σχεδίου (business plan) από τον ενδιαφερόμενο επιχειρηματία.
- Υπογραφή από το VC δέσμευσης μη αποκάλυψης σε τρίτους του περιεχομένου του επιχειρηματικού σχεδίου.
- Καταρχήν απόφαση του VC για χρηματοδότηση του σχεδίου.
- Πρώτες συζητήσεις μεταξύ των στελεχών του VC και του υποψήφιου επιχειρηματία για τις λεπτομέρειες του σχεδίου.
- Εκδήλωση (έγγραφο) καταρχήν πρόθεσης χρηματοδότησης από το VC (με υπογραφή του λεγόμενου Letter of Intent).
- Συζητήσεις - αναλύσεις μεταξύ των στελεχών του VC και του υποψήφιου επιχειρηματία.
- Ενδελεχής έλεγχος (Due Diligence) από τα στελέχη του VC τόσο στα περιουσιακά στοιχεία της υποψήφιας επιχείρησης (αν πρόκειται για ήδη υφιστάμενη επιχείρηση) όσο και στα μεγέθη και τις προβλέψεις του επιχειρηματικού σχεδίου.
- Διαπραγματεύσεις μεταξύ των στελεχών του VC και του υποψήφιου επιχειρηματία για την κατάρτιση του συμβολαίου συνεργασίας.
- Υπογραφή συμβολαίου συνεργασίας μεταξύ της εταιρείας VC και της χρηματοδοτούμενης εταιρείας (οι εταιρείες VC χρηματοδοτούν πάντα ανώνυμες εταιρείες και οι συναλλαγές – και ιδιαίτερα οι οικονομικές συναλλαγές – γίνονται πάντα με την χρηματοδοτούμενη εταιρεία ως νομικό πρόσωπο).
- Παροχή κεφαλαίου όπως προβλέπεται στο παραπάνω συμβόλαιο.
- Παρακολούθηση, υποστήριξη και έλεγχος της εταιρείας από τα στελέχη του VC.
- Έξοδος του VC από την επιχείρηση με πώληση του ποσοστού ιδιοκτησίας του (συνήθως σε τρίτο θεσμικό επενδυτή ή στο χρηματιστήριο μετά την εισαγωγή της χρηματοδοτούμενης εταιρείας σε αυτό).

Η διαδικασία επένδυσης του VC σε μία νέα εταιρεία διαρκεί συνήθως 3-5 χρόνια και το ύψος της επένδυσης στις περισσότερες περιπτώσεις κυμαίνεται μεταξύ 300.000 και 1.500.000€.

Οι σπουδαιότεροι παράγοντες που επηρεάζουν την απόφαση ενός VC να επενδύσει σε μία εταιρεία θεωρείται ότι είναι:

- Η επιχειρηματική ιδέα ως τέτοια και κατά πόσο αυτή υποστηρίζεται από ένα λεπτομερές και χωρίς υπερβολές επιχειρηματικό πλάνο.
- Η αγορά στην οποία η εταιρεία απευθύνεται. Συνήθως, κάθε VC διαθέτει λεπτομερείς αναλύσεις διαφορετικών κλάδων της οικονομίας αλλά και εσωτερική πληροφόρηση και εμπειρία σε αρκετούς από αυτούς.
- Η εκτίμηση για το αν και κατά πόσο η εταιρεία μπορεί ή όχι να κυριαρχήσει στην αγορά στην οποία απευθύνεται. Συνήθως τα VC ενδιαφέρονται να

επενδύσουν μόνο σε νέες εταιρείες για τις οποίες υπάρχει η εκτίμηση ότι μπορούν να μπουν μέσα στις δύο επιχειρήσεις με τα μεγαλύτερα μερίδια της συγκεκριμένης αγοράς στην οποία δραστηριοποιούνται.

- Οι ίδιοι οι επιχειρηματίες και η ομάδα διοίκησης. Ο/ Η επιχειρηματίας θα πρέπει να «αποδείξει» την επιθυμία και την ικανότητά του να δημιουργήσει/ αναπτύξει την επιχείρηση (όπως αποδεικνύεται λ.χ με το ποσοστό της προσωπικής του περιουσίας που έχει ή σκοπεύει να επενδύσει στην εταιρεία του). Για την ομάδα διοίκησης πολύ σημαντικά είναι οι εξειδικευμένες γνώσεις τους, η προηγούμενη εμπειρία τους στο χώρο δραστηριοποίησης της νέας επιχείρησης και η αποδεδειγμένη ικανότητά τους να διοικούν.
- Κατά πόσο υπάρχει ξεκάθαρη και εύκολη διαδικασία εξόδου από την επένδυση.

Ο επιχειρηματίας, και ιδιαίτερα ο νέος επιχειρηματίας, δεν θα πρέπει κατά την επιλογή του Venture Capital με το οποίο θα συνεργαστεί να δίνει σημασία μόνο στους οικονομικούς όρους της συνεργασίας τους αλλά και στην γενικότερη βοήθεια (γνωριμίες, εμπειρία) που μπορεί αυτό να του προσφέρει για την ανάπτυξη της νέας εταιρείας.

Στο σημείο αυτό πρέπει να τονιστεί η λειτουργία και στη χώρα μας ενός οργανισμού (του πρώτου ελληνικού fund of funds) ο οποίος αναμένεται να δώσει νέα ώθηση στις επενδύσεις των VC σε νέες επιχειρήσεις. Πρόκειται για το Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας Α.Ε. (T.A.NE.O.) το οποίο συστάθηκε με το άρθρο 28 του Ν. 2843/2000. Σκοπός του ταμείου είναι η συγχρηματοδότηση σχημάτων παροχής επιχειρηματικών κεφαλαίων, τα οποία θα αναλαμβάνουν να επενδύουν σε καινοτόμες επιχειρηματικές δραστηριότητες που βρίσκονται στα πρώτα στάδια ανάπτυξης. Τα επενδυτικά σχήματα στα οποία συμμετάσχει το T.A.NE.O. πρέπει να επενδύουν σε εταιρικά μερίδια περιορισμένης ευθύνης ή σε μετοχές ή σε μετατρέψιμες ομολογίες μικρών ή μικρομεσαίων επιχειρήσεων, οι οποίες κατά προτίμηση βρίσκονται στα αρχικά στάδια ανάπτυξής τους και η πραγματική και καταστατική τους έδρα βρίσκεται στην Ελλάδα. Η T.A.NE.O. Α.Ε. προτίθεται να αναλαμβάνει μειοψηφικό ποσοστό του μετοχικού κεφαλαίου των εταιρειών κεφαλαίου επιχειρηματιών συμμετοχών στις οποίες θα επενδύει. Η διαχείριση των εταιρειών κεφαλαίου επιχειρηματιών συμμετοχών στις οποίες το T.A.NE.O. επενδύει θα πρέπει να γίνεται από τον ιδιωτικό τομέα, ενώ οι επενδυτικές αποφάσεις των διαχειριστών θα λαμβάνονται με ιδιωτικοοικονομικά κριτήρια. Στόχος της εταιρίας είναι η στήριξη της αγοράς κεφαλαίου ώστε αυτή να καταστεί περισσότερο αποτελεσματική, καθώς και η ανάπτυξη και εδραίωση της επιχειρηματικής κουλτούρας στη χώρα μας. Συνεπώς, κύρια κριτήρια για τη συμμετοχή του T.A.NE.O. στις εταιρίες κεφαλαίου επιχειρηματιών συμμετοχών

είναι η αξιοπιστία και η φερεγγυότητα τους καθώς και η συμβολή των χρηματοδοτούμενων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων στην ανάπτυξη τομέων νέας οικονομίας. Μέχρι στιγμής το Τ.Α.ΝΕ.Ο. συμμετέχει σε τέσσερα ΑΚΕΣ διαχειριζόμενα από Έλληνες και ξένους επενδυτές.

Τελειώνοντας, πρέπει να τονίσουμε ότι με την ολοκλήρωση της οικονομικής ένωσης της Ευρώπης ισχύουν και για τις ευρωπαϊκές εταιρείες Venture Capital οι ίδιοι όροι επένδυσης σε ελληνικές εταιρείες με ότι ισχύει για τις αντίστοιχες ελληνικές. Έτσι, μία αρκετά εφικτή λύση για τις ελληνικές νεο-ιδρυόμενες εταιρείες που ψάχνουν χρηματοδότηση θα ήταν να στραφούν στην ευρωπαϊκή αγορά των εταιρειών Venture Capital. Προς αυτή την κατεύθυνση συνηγορούν δύο δεδομένα: αφενός, το ότι στελέχη ελληνικής καταγωγής με γνώση της ελληνικής κατάστασης εργάζονται σε σημαντικές ευρωπαϊκές εταιρείες VC και, αφετέρου, το ότι υπάρχουν εταιρείες VC ελληνικών συμφερόντων με έδρα στην δυτική Ευρώπη. Από την άλλη πλευρά, μία προφανής αδυναμία για επένδυση στην Ελλάδα είναι το μικρό μέγεθος της ελληνικής αγοράς το οποίο συνεπάγεται και μικρότερα οικονομικά μεγέθη από αυτά που έχουν συνηθίσει οι ευρωπαίοι επενδυτές. Μάλιστα, σε ορισμένες περιπτώσεις υπάρχουν συγκεκριμένοι «εσωτερικοί κανονισμοί» στις εταιρείες αυτές για το ελάχιστο μέγεθος επένδυσης, οι οποίοι κάνουν πραγματικά αδύνατη την επένδυση σε ελληνικές επιχειρήσεις με, εκ των πραγμάτων, μικρότερα μεγέθη. Μία λύση στο πρόβλημα αυτό για τις ελληνικές επιχειρήσεις θα ήταν η εξωστρέφεια τους και ο προσανατολισμός τους προς την επιχειρηματική δραστηριότητα στο εξωτερικό, μέσα από την οποία θα αυξήσουν τα επιχειρηματικά τους μεγέθη.

4.5 Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων (Business Incubators) – Τεχνολογικά Πάρκα (Technology Parks)

Παγκοσμίως με τον όρο Θερμοκοιτίδα Επιχειρήσεων (Business Incubator ή απλά Incubator) εννοείται μία εταιρεία η οποία παρέχει σε νέο-ιδρυόμενες και με προοπτικές γρήγορης ανάπτυξης εταιρείες χρηματοδότηση (σε μικρότερη έκταση από την αντίστοιχη που προσφέρουν τα VCs), χώρους και εξοπλισμό (όπως κτιριακές εγκαταστάσεις, έπιπλα, ηλεκτρονικούς υπολογιστές, τηλεφωνικές συσκευές, πρόσβαση στο internet, κ.λ.π), υπηρεσίες γραμματειακής υποστήριξης, συμβουλευτικές υπηρεσίες και υποστήριξη (όπως σε θέματα φοροτεχνικά, λογιστικά, νομικά, πληροφοριακών συστημάτων, εξεύρεσης προσωπικού, κ.λ.π), αλλά και ένα δίκτυο επαφών με πελάτες και προμηθευτές. Σε αντάλλαγμα, ο incubator παίρνει ένα ποσοστό του μετοχικού κεφαλαίου και/ ή (σπανιότερα) πληρωμές από την νέο ιδρυόμενη εταιρεία. Γενικά, η αποστολή του Incubator είναι να ιδρύσει και να μεγαλώσει την νέα εταιρεία τόσο ώστε αυτή να φτάσει με

επιτυχία ως την πόρτα του VC για να ζητήσει πλέον, με σωστή υποδομή και επαγγελματική προετοιμασία, την πρώτη ευμεγέθη επένδυση που θα της επιτρέψει να αναπτυχθεί και να επιβληθεί στην αγορά. Σε αυτό το χρονικό σημείο, ο incubator εξαργυρώνει την συμμετοχή του και αποκομίζει τα όποια κέρδη από την επένδυσή του. Η χρονική διάρκεια της επένδυσης του Incubator κυμαίνεται συνήθως μεταξύ των 6 και 18 μηνών και το ύψος της επένδυσης μεταξύ των 100.000€ και των 300.000€.

Στον ελληνικό χώρο (και κυρίως μέσω της κρατικής – ευρωπαϊκής χρηματοδότησης του προγράμματος «Ελευθώ») έχουν ιδρυθεί και λειτουργούν κανονικά πλέον οι πρώτες ελληνικές «θερμοκοιτίδες» με την διεθνή έννοια του όρου. Αυτές οι θερμοκοιτίδες έχουν δημιουργηθεί από (και ανήκουν εξολοκλήρου σε) ελληνικές εταιρείες VC, γενικότερων επενδυτικών υπηρεσιών και συμβούλων επιχειρήσεων ή ιδιώτες επενδυτές. Θα πρέπει να τονιστεί ότι, παρότι γενικά ακολουθούν το μοντέλο λειτουργίας των διεθνών incubators όπως αυτό περιγράφηκε παραπάνω, η προσέγγισή τους σε αυτό είναι διαφορετική. Οι διαφορές εντοπίζονται κυρίως στον τρόπο και το ύψος της χρηματοδότησης που προσφέρουν στους νέους επιχειρηματίες. Έτσι, άλλοι Έλληνες incubators έχουν τα δικά τους κεφάλαια με τα οποία χρηματοδοτούν τους incubates (τις νέες εταιρείες τις οποίες «θέτουν υπό την προστασία τους») και άλλοι απλώς μεσολαβούν και φέρνουν σε επαφή τις νέες εταιρείες με εταιρείες VC οι οποίες αναλαμβάνουν την χρηματοδότησή τους. Τα κριτήρια αξιολόγησης των νέων επιχειρήσεων-υποψήφιων incubates για τους περισσότερους incubators είναι κοινά και περιλαμβάνουν:

- Τα προσόντα της διοικητικής ομάδας (όπως η σχετική εμπειρία, η αποφασιστικότητα και η αφοσίωση, η ποιότητα και τα ηγετικά προσόντα ως στοιχεία του χαρακτήρα, κ.λ.π.)
- Το επιχειρηματικό μοντέλο και προϊόν / υπηρεσία (όπως τα διπλώματα ευρεσιτεχνίας, η ανάγκη της αγοράς για το συγκεκριμένο προϊόν/ υπηρεσία, η βιωσιμότητα του επιχειρηματικού μοντέλου, το κεφάλαιο κίνησης και επενδυτικές ανάγκες, η δυνατότητα επέκτασης σε άλλες αγορές, το επίπεδο του υφιστάμενου ανταγωνισμού, τα εμπόδια στην είσοδο νέων ανταγωνιστών, οι ενδεχόμενες συνεργασίες, το κόστος και η βιωσιμότητα των προτεινόμενων δραστηριοτήτων μάρκετινγκ, οι ενδεχόμενες συνέργιες με άλλες εταιρείες που συμμετέχουν στη θερμοκοιτίδα, το προτεινόμενο χρονοδιάγραμμα υλοποίησης του επιχειρηματικού σχεδίου, οι επιχειρηματικοί κίνδυνοι, κ.λ.π.)
- Άλλα επενδυτικά – χρηματοοικονομικά κριτήρια (όπως οι ανάγκες χρηματοδότησης έναντι προσφερόμενης εταιρικής συμμετοχής, το στάδιο της επένδυσης, η διάρθρωση της συμφωνίας μετόχων, η συμβατότητα με τους

υφιστάμενους incubates, η διαθεσιμότητα των μελών της διοικητικής ομάδας για υποστήριξη της εταιρείας, κ.λ.π.)

Κάποιες άλλες προσπάθειες που γίνονται στη χώρα μας, είτε από τον ιδιωτικό είτε από τον δημόσιο τομέα, μάλλον δεν φτάνουν στην πλήρη έννοια του Incubator, κυρίως γιατί δεν περιλαμβάνουν το κομμάτι της χρηματοδότησης, και της συνακόλουθης κατοχής μέρους του κεφαλαίου, της νέας επιχείρησης. Η πλέον διαδεδομένη μορφή στη χώρα μας είναι τα «τεχνολογικά πάρκα» τα οποία δημιουργούνται από φορείς (δήμους, επαγγελματικές ή/ και επιστημονικές ενώσεις, κ.λ.π.) με σκοπό να προωθήσουν συγκεκριμένα συμφέροντα μέσω της δημιουργίας νέων επιχειρήσεων (π.χ., ανάπτυξη συγκεκριμένων τεχνολογιών, μείωση ανεργίας σε συγκεκριμένες περιοχές, κ.λ.π.) και περιορίζονται στο να παρέχουν σε νέες επιχειρήσεις (κυρίως) εγκαταστάσεις και (προαιρετικά) υπηρεσίες υποστήριξης επί πληρωμή. Τέτοια (ενδεικτικά) υπάρχουν στο Λαύριο, στα Χανιά, στη Λάρισα, στη Θεσσαλονίκη, ενώ έχει ανακοινωθεί και η δημιουργία πάρκου υψηλής τεχνολογίας στην ευρύτερη περιοχή της Αθήνας. Στην ίδια κατηγορία ίσως θα μπορούσε να ενταχθεί και μία ιδιωτική πολυεθνική εταιρεία (Regus) η οποία απλώς παρέχει επί πληρωμή υπηρεσίες στέγασης και γραμματειακής υποστήριξης.

4.6 Business Angels

Με τον όρο Business Angels (η πλέον δόκιμη απόδοση του όρου στα ελληνικά ίσως είναι «ανεπίσημοι επενδυτές») εννοούμε ιδιώτες επενδυτές οι οποίοι διαθέτουν κεφάλαια και επαγγελματική εμπειρία σε ένα συγκεκριμένο χώρο τα οποία και προσφέρουν σε νέους επιχειρηματίες με την μορφή μακροπρόθεσμης επένδυσης. Με άλλα λόγια, αγοράζουν (παρέχοντας ρευστό) ένα μέρος της νέας επιχείρησης και βοηθούν τον νέο επιχειρηματία με τις γνώσεις, εμπειρίες, γνωριμίες τους, κ.λ.π., για την ανάπτυξη της επιχείρησης. Όταν η επιχείρηση αναπτυχθεί αρκετά (συνήθως μετά από 1 έως 2 έτη) ο «ανεπίσημος επενδυτής» αποχωρεί εξαργυρώνοντας την συμμετοχή του πουλώντας το μερίδιό του σε άλλον επενδυτή (ιδιώτη ή εταιρεία) ή στην ίδια την εταιρεία. Στην Ελλάδα αυτός ο τρόπος χρηματοδότησης δεν είναι ιδιαίτερα διαδεδομένος και συνήθως περιορίζεται σε εύρωστους συγγενείς οι οποίοι και χρηματοδοτούν ένα νεότερο μέλος της (ευρύτερης) οικογένειας προκειμένου αυτό να ξεκινήσει την επιχειρηματική του δραστηριότητα. Ωστόσο, τα τελευταία χρόνια, εξαιτίας και των εξελίξεων στην ελληνική οικονομία (ραγδαία πτώση των επιτοκίων και των αποδόσεων όλων των μορφών επενδύσεων, όπως αμοιβαίων κεφαλαίων, χρηματιστηρίου, κ.λ.π) παρατηρείται μία κινητικότητα στο χώρο αυτό, πάντα σε μη θεσμοθετημένο επίπεδο. Αρκετά διαδεδομένος τρόπος επαφής business angels και νέων ή μελλοντικών επιχειρηματιών στην Ελλάδα είναι μέσω

εταιρειών incubator, διαγωνισμών επιχειρηματικότητας οι οποίοι απευθύνονται σε φοιτητές και νέους γενικότερα, συνεδρίων – ημερίδων, κ.λ.π. Σημαντική εξέλιξη για την χώρα μας αποτελεί η ανάπτυξη (από μία ιδιωτική εταιρεία συμβούλων επιχειρήσεων) του πρώτου ελληνικού δικτύου Business Angels με δώδεκα μέλη και μία πραγματοποιημένη επένδυση (στοιχεία 2004). Σε ευρωπαϊκό επίπεδο υπάρχει μεγαλύτερο και καλύτερα οργανωμένο δίκτυο τέτοιων επενδυτών όπως επίσης και θεσμοθετημένη ευρωπαϊκή ένωση Business Angels (European Business Angels Network - EBAN).

1. ΑΛΛΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΕΝΙΣΧΥΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Στο χώρο αυτό μπορούμε να κατατάξουμε μία πρωτοβουλία της Γενικής Γραμματείας Νέας Γενιάς (ΓΓΝΓ) η οποία παρέχει υπηρεσίες βοήθειας σε νέους που έχουν κάποια επιχειρηματική ιδέα ώστε αυτοί να αναπτύξουν την δικιά τους επιχείρηση. Πρόκειται για τις Θυρίδες Νεανικής Επιχειρηματικότητας. Εκεί οι νέοι έρχονται σε επαφή με ειδικά εκπαιδευμένους και έμπειρους επαγγελματίες οι οποίοι τους ενημερώνουν και μαζί καθορίζουν τα επόμενα βήματά τους. Στη συνέχεια παρέχεται βοήθεια στην ανάπτυξη του επιχειρηματικού σχεδίου και στην επαφή με πηγές χρηματοδότησης. Σύμφωνα με στοιχεία της ΓΓΝΓ, από ένα σύνολο περισσότερων των 3.000 νέων οι οποίοι επισκέφθηκαν τις «θυρίδες» από το έτος 2000 που αυτές ξεκίνησαν την λειτουργία τους, περισσότεροι από 400 ξεκίνησαν την δική τους επιχειρηματική δραστηριότητα. Ανάλογη πρωτοβουλία έχει αναπτύξει και ο Δήμος Αθηναίων με την δημιουργία του Κέντρου Απασχόλησης και Επιχειρηματικότητας, όπου ο υποψήφιος επιχειρηματίας μπορεί να απευθυνθεί και να λάβει συμβουλές και καθοδήγηση σε σχέση με τις χρηματοδοτήσεις - επιδοτήσεις προς νέους επιχειρηματίες, τα είδη επιχειρήσεων και την νομική μορφή των επιχειρήσεων, την κατάρτιση του επιχειρηματικού σχεδίου και τις διαδικασίες ίδρυσης μικρομεσαίας επιχείρησης.

Επίσης, τεχνογνωσία και εμπειρία ανάπτυξης ενός επιχειρηματικού σχεδίου καθώς και συμβουλές και οδηγίες από έμπειρους επιχειρηματίες και επαγγελματίες της αγοράς μπορούν οι εν δυνάμει νέοι επιχειρηματίες να πάρουν από τους διάφορους διαγωνισμούς επιχειρηματικότητας που γίνονται κατά καιρούς στη χώρα μας. Αυτοί συνήθως αφορούν φοιτητές που έχουν μία επιχειρηματική ιδέα και ενδιαφέρονται να την πραγματοποιήσουν, ακολουθώντας καριέρα επιχειρηματία. Συνήθως, στα πλαίσια τέτοιων διαγωνισμών προσφέρονται προς τους συμμετέχοντες μαθήματα για τη δομή και το περιεχόμενο του επιχειρηματικού σχεδίου, συμβουλευτικές υπηρεσίες και καθοδήγηση από έμπειρους ανθρώπους της αγοράς, εμπειρία παρουσίασης του επιχειρηματικού σχεδίου σε δυνητικούς επενδυτές, επαφές με πιθανούς ενδιαφερόμενους επενδυτές, κ.λπ. Το πρόβλημα είναι ότι καμία από τις

προσπάθειες διαγωνισμών επιχειρηματικότητας που ξεκίνησαν στη χώρα μας τα τελευταία χρόνια δεν φαίνεται να ευδοκίμησε αφού κανένας από αυτούς τους διαγωνισμούς δεν διοργανώνεται σε σταθερή, επαναλαμβανόμενη βάση.

Τέλος, αξίζει να αναφερθούμε και σε δύο ετήσιες εκδηλώσεις οι οποίες έχουν καθιερωθεί τα τελευταία χρόνια στο χώρο της επιχειρηματικότητας και διευκολύνουν την ενημέρωση των νέων επιχειρηματιών και την επαφή τους με δυνητικούς επενδυτές. Πρόκειται για το International Venture Capital Forum το οποίο διοργανώνεται από το έτος 2000 από το Ελληνικό Κέντρο Επενδύσεων (ΕΛ.Κ.Ε.), το Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας (Τ.Α.ΝΕ.Ο.) και το Δίκτυο ΠΡΑΞΗ με την υποστήριξη της Ένωσης Ελληνικών Εταιρειών Επιχειρηματικών Κεφαλαίων, και το Ανοιχτό Forum για την Απασχόληση και την Επιχειρηματικότητα που διοργανώνεται από το έτος 2003 από το Κέντρο Απασχόλησης και Επιχειρηματικότητας του Δήμου Αθηναίων και την Προξενική Επιτροπή για την Απασχόληση και την Επαγγελματική Κατάρτιση της Γαλλικής Πρεσβείας στην Αθήνα.

Crowd Funding

Μια νέα μορφή χρηματοδότησης φιλοδοξεί να αλλάξει ριζικά τους όρους του οικονομικού παιχνιδιού σε ολόκληρο τον πλανήτη. Και το όνομα αυτής «crowdfunding», το οποίο αποδίδεται στα ελληνικά ως «χρηματοδότηση από το πλήθος» ή με τον πιο δόκιμο όρο «διαδικτυακή μικροχρηματοδότηση».

Αν και λειτουργεί εδώ και μόλις μερικά χρόνια, καταγράφει ήδη εντυπωσιακές ιστορίες επιτυχίας με... πολλά μηδενικά, για χιλιάδες εμπνευσμένους σχεδιαστές, επιχειρηματίες, καλλιτέχνες, φιλανθρωπικές οργανώσεις, εμπόρους, ακόμη και γεωργούς, που κατάφεραν να κάνουν την ιδέα τους πράξη χάρη στις μικρές επενδύσεις χιλιάδων χρηστών του Διαδικτύου. Μέσω του «crowdfunding» το πλήθος παύει να είναι ένας δυσφημισμένος όχλος και μετατρέπεται σε μια ενεργή κοινότητα που ανακαλύπτει τις ιδέες που αξίζουν και συμμετέχει οικονομικά σε αυτές.

Όταν τον Σεπτέμβριο του 2010, η Apple ανακοίνωσε τη δημιουργία του Nano iPod 6ης γενιάς, μιας μικροσκοπικής συσκευής πλάτους μόλις 3,9 εκατοστών και μνήμης ως 16 GB, ο Αμερικανός Σκοτ Γουίλσον, σχεδιαστής τότε ρολογιών στην εταιρία Nike, εμπνεύστηκε ένα καινοτόμο προϊόν. Σχεδίασε το «LunaTik» ένα πρωτότυπο βραχιόλι χεριού, όμοιο καθ' όλα με κοινό ρολόι με μία μόνο διαφορά: στη θέση του ρολογιού θα υπήρχε ειδική θήκη για να τοποθετηθεί το νέο Nano iPod. Ο κ. Γουίλσον ήταν πεπεισμένος ότι η ιδέα του θα τον έκανε πλούσιο. Υπήρχε μονάχα ένα πρόβλημα. Κανείς επενδυτής δεν έμοιαζε να πείθεται ότι η ιδέα άξιζε να χρηματοδοτηθεί. Οι εβδομάδες περνούσαν και ο κ. Γουίλσον έχανε την υπομονή του. Είχε τότε μία φαινή ιδέα: αποφάσισε να «ανεβάσει» την ιδέα του στο www.kickstarter.com, μία ιστοσελίδα όπου κάθε χρήστης μπορεί να παρουσιάσει ένα επιχειρηματικό σχέδιο και να ζητήσει χρηματοδότηση. Ο στόχος του ήταν να

μαζέψει 15.000 δολάρια σε 30 ημέρες. Στο τέλος της προθεσμίας είχε μαζέψει... 942.578 δολάρια από τις συνεισφορές 13.512 χρηστών του διαδικτύου!

Εν μέσω κρίσης η μέχρι πρότινος συντηρητική ελληνική αγορά «ανοίγει» και σε πρωτοβουλίες τέτοιου τύπου. «Αναρτώντας την ιδέα μας σε μια ιστοσελίδα “crowdfunding” θα λάβουμε απευθείας μια δωρεάν αξιολόγηση του προϊόντος, προτού ακόμη χρειαστεί να τοφτιάξουμε. Αν κερδίσουμε την υποστήριξη του κοινού σε αυτό το πρωταρχικό στάδιο, σίγουρα θα ακολουθήσουν και οι πιο συντηρητικοί μεγάλοι επενδυτές» λέει στο «Βήμα της Κυριακής» ο κ. **Βαγγέλης Ρέκκας**, συνιδιοκτήτης ελληνικής εταιρείας ανάπτυξης διαδικτυακών και mobile εφαρμογών, η οποία προετοιμάζει μια εφαρμογή με σκοπό να την υποβάλει σε ιστοσελίδα «crowdfunding».

Οι συνεισφορές στη διαδικτυακή μικροχρηματοδότηση διέπονται από τον απaráβατο κανόνα... «ό,τι έχετε ευχαρίστηση». Γι' αυτό και κυμαίνονται από 1 δολάριο ως πάνω από 1.000 δολάρια, ενώ η συντριπτική πλειονότητα των χρηστών καταθέτουν γύρω στα 20-50 δολάρια. Τα χρήματα εκταμιεύονται μόνο αν συγκεντρωθεί το σύνολο του ποσού, ειδάλλως επιστρέφονται στους μικροεπενδυτές. Όσο για τα ανταλλάγματα για την επένδυση, κυμαίνονται από την αποστολή προϊόντων, εισιτηρίων και διαδικτυακών εφαρμογών ως την παροχή μετοχών της νεοσύστατης εταιρείας.

Η δυνατότητα να δίδονται μετοχές ως αντάλλαγμα για το «crowdfunding» υπήρχε ως τώρα μόνο σε ιστοσελίδες με κλειστό αριθμό μελών. Η «ανοιχτή στο κοινό» εκδοχή του εγχειρήματος θα υλοποιηθεί για πρώτη φορά διεθνώς από την ιστοσελίδα μιας ομάδας προγραμματιστών, δικηγόρων και οικονομολόγων από την... Ελλάδα και τη Λιθουανία. «Όταν αντάλλαγμα της επένδυσης είναι μετοχές, τα πιθανά οφέλη πολλαπλασιάζονται, αλλά και η διαφάνεια που επιβάλλεται είναι ακόμη μεγαλύτερη. Επρεπε να δημιουργήσουμε μια ιστοσελίδα συμβατή με τις νομοθεσίες πολλών διαφορετικών χωρών, ώστε οι μικροεπενδυτές από κάθε γωνιά του πλανήτη να είναι προστατευμένοι» τονίζει ο κ. **Κωνσταντίνος Παρίσης**, δικηγόρος και οικονομολόγος, συνιδρυτής της startersfund.com, που φιλοδοξεί να φέρει την επανάσταση α λα ελληνικά στο «crowdfunding».

Με εξαίρεση τα εξαψήφια νούμερα που κατάφεραν να συγκεντρώσουν κάποιες πρωτοποριακές ιδέες, η «χρηματοδότηση του πλήθους» περιορίζεται συνήθως σε εγχειρήματα μερικών χιλιάδων δολαρίων. «Για έναν επιχειρηματία ποσά τέτοιου ύψους είναι ανεπαρκή. Ωστόσο για τις δράσεις μιας μη κυβερνητικής οργάνωσης είναι ακριβώς ό,τι χρειάζεται» τονίζει ο κ. **Αντώνης Κωνσταντίνου**. Ο ίδιος είναι μέλος του Ινστιτούτου Διεθνών Αναπτυξιακών και Στρατηγικών Μελετών, μιας μη κερδοσκοπικής εταιρείας που έχει αναρτήσει εγχειρήματά της στην ιστοσελίδα www.rockethub.com λαμβάνοντας χρηματοδότηση από απλούς πολίτες.

Μάλιστα, στο πνεύμα της «Τράπεζας των Φτωχών» του βραβευμένου με Νομπέλ **Μουχάμαντ Γιουνούς**, η ιστοσελίδα www.kiva.org δίνει τη δυνατότητα σε κάθε χρήστη του Διαδικτύου να δανείσει 25 δολάρια σε έναν μικροεπιχειρηματία ή γεωργό στον αναπτυσσόμενο κόσμο. Το «crowdfunding» ανθεί και σε ακόμη έναν

τομέα όπου η χρηματοδότηση ήταν ανέκαθεν ανεπαρκής: στην τέχνη. Σκηνοθέτες, μουσικοί, σχεδιαστές και κάθε είδους δημιουργοί εκθέτουν τις ιδέες τους στο Internet ζητώντας χρηματική υποστήριξη. «Αυτό είναι ένα εξαιρετικό μάθημα και για την Ελλάδα, όπου μέχρι πρότινος η τέχνη βασιζόταν μόνο στο κράτος ή στις χορηγίες για χρηματοδότηση» τονίζει η κυρία **Μπέττυ Τσακαρέστου**, επίκουρη καθηγήτρια στο τμήμα Επικοινωνίας, Μέσων και Πολιτισμού στο Πάντειο Πανεπιστήμιο.

Οι κίνδυνοι

Εφευρέτες, προσοχή!

Οι κίνδυνοι στις ιστοσελίδες crowdfunding ελλοχεύουν όχι τόσο για τους μικροεπενδυτές – οι οποίοι προστατεύονται σύμφωνα με τους όρους χρήσης της εκάστοτε ιστοσελίδας και τη νομοθεσία του κράτους όπου αυτή εδρεύει – αλλά για τους εφευρέτες που καλή τη πίστει εκθέτουν τις ιδέες τους σε εκατομμύρια διαδικτυακά μάτια. «Το δίκαιο πνευματικής και βιομηχανικής ιδιοκτησίας προστατεύει τη μορφή και τη βιομηχανική εφαρμογή ενός προϊόντος. Όχι και την... ιδέα για την κατασκευή του. Συνεπώς, όσοι εκθέτουν λεπτομερώς τις ιδέες τους σε ιστοσελίδες crowdfunding χωρίς να έχουν κατοχυρώσει πατέντα, κινδυνεύουν την επόμενη ημέρα να δουν την ίδια ιδέα, ελάχιστα τροποποιημένη στη μορφή της, να διεκδικεί χρηματοδότηση με την υπογραφή ενός άλλου “εφευρέτη”!» τονίζει ο κ.**Κωνσταντίνος Στυλιανού**, δικηγόρος και ερευνητής στη Νομική Σχολή του Πανεπιστημίου της Οξφόρδης.

Κεφάλαιο 5

5.1 ΕΜΠΟΔΙΑ ΝΕΑΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Τα ποσοστά ανεργίας μεταξύ των νέων τείνουν να είναι περίπου διπλάσια από εκείνα των ενηλίκων. Σύμφωνα με μετρήσεις του ΟΟΣΑ (Οργανισμός Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης), η ανεργία στην Ευρωπαϊκή Ένωση των 15 Ευρωπαϊκών χωρών ήταν 16.1% μεταξύ των νέων 15-24 ετών, σε σύγκριση με εκείνη μεταξύ των ηλικιακών ομάδων 25-54 και 55-64 ετών, όπου ήταν 7.0% και 6.4% αντίστοιχα. Τα ποσοστά για τις χώρες του ΟΟΣΑ ήταν 12.5%, 5.4% και 4.4% αντίστοιχα.

Άρα, είναι εμφανές ότι η ανεργία των νέων είναι ένα υπαρκτό και σοβαρό πρόβλημα και η μείωσή της αποτελεί μία από τις κύριες παγκόσμιες προκλήσεις των επόμενων δεκαετιών.

Μια ιδέα είναι να δημιουργηθεί περισσότερη επιχειρηματικότητα μεταξύ των νέων από τις υπάρχουσες κυβερνήσεις. Η δημιουργία ευκαιριών νεανικής επιχειρηματικότητας δεν είναι σίγουρο ότι θα λύσει την επαγγελματική κρίση που υπάρχει. Ωστόσο, υπάρχουν διάφορα πιθανά πλεονεκτήματα, τα οποία προτείνονται από τους διάφορους ερευνητές και τους διαμορφωτές πολιτικής.

Η επιχειρηματικότητα μπορεί να προωθήσει την καινοτομία και έτσι να δημιουργηθούν νέες θέσεις εργασίας. Μπορεί να υπάρχει ένα άμεσο αποτέλεσμα στην ανεργία, εάν οι νέοι επιχειρηματίες προσλαμβάνουν επίσης νέους από τα γραφεία ανεργίας. Νέες μικρές επιχειρήσεις μπορεί να αυξήσουν τον βαθμό του ανταγωνισμού στην αγορά, ωφελώντας έτσι και τους καταναλωτές. Οι νέοι επιχειρηματίες μπορεί να ανταποκριθούν με ιδιαίτερο ζήλο στις νέες οικονομικές ευκαιρίες και τάσεις

5.2 Η ΝΕΑΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Η παιδεία και η νεανική επιχειρηματικότητα

Ο Λιούκας αναφέρει ότι **«ο ρόλος της παιδείας στην επιχειρηματικότητα είναι σημαντικός και γενικά θεωρείται ότι το μορφωτικό επίπεδο ενισχύει την επιχειρηματικότητα.»** Την ίδια άποψη υποστηρίζουν οι Sobel & King, ότι δηλαδή η επιχειρηματικότητα των νέων εξαρτάται από την εκπαίδευσή τους και πιθανόν ξεκινάει από τη λυκειακή εκπαίδευση. Στην Ελλάδα, πραγματοποιούνται προσπάθειες εκπαίδευσης των νέων στην ανάπτυξη επιχειρηματικού πνεύματος σε αρκετές βαθμίδες της εκπαίδευσης.

5.2.1 Δευτεροβάθμια Εκπαίδευση

Αρχικά, υπάρχουν ορισμένες ενέργειες που ευνοούν την επιχειρηματικότητα στη δευτεροβάθμια εκπαίδευση. Έχουν προστεθεί δύο μαθήματα στην υποχρεωτική εκπαίδευση των ενιαίων λυκείων που αφορούν οικονομικές και εμπορικές θεωρίες: Αρχές Οικονομικής Θεωρίας και Αρχές Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων. Τα δύο αυτά μαθήματα αποτελούν μια αρχική εισαγωγή σε έννοιες, όπως η επιχείρηση, η προσφορά των αγαθών, ο προσδιορισμός των τιμών, το τραπεζικό σύστημα και οι μορφές της σύγχρονης αγοράς. Άλλες πρωτοβουλίες που πιθανόν ενισχύουν το πνεύμα της επιχειρηματικότητας είναι τα σχολικά προγράμματα λαχνών και σχολικών πανηγύρεων. Επίσης, οι μαθητές αρκετά συχνά πουλάνε ημερολόγια και μπλούζες, προκειμένου να συλλέξουν χρήματα για την διεξαγωγή τριήμερων και πενθήμερων εκδρομών.

5.2.2 Τριτοβάθμια Εκπαίδευση

Ένας σημαντικός φορέας προώθησης της επιχειρηματικότητας μέσω της παιδείας είναι τα ανώτατα πανεπιστημιακά ιδρύματα. Στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών έχει εισαχθεί ως αυτοτελές μάθημα η Επιχειρηματικότητα (2003-2004). Πρωτοπόρο υπήρξε το νέο Τμήμα Διοικητικής Επιστήμης και Τεχνολογίας, στο οποίο το μάθημα επιχειρηματικότητας είναι υποχρεωτικό στο τελευταίο εξάμηνο σπουδών και οι φοιτητές καλούνται να ετοιμάσουν ένα επιχειρηματικό σχέδιο για μια ιδέα που έχουν. Μερικοί φοιτητές έχουν πάρει βραβεία για τα επιχειρηματικά τους σχέδια από venture funds και άλλους εξωπανεπιστημιακούς φορείς. Παράλληλα, οι φοιτητές τοποθετούνται σε επιχειρήσεις για πρακτική άσκηση. Η ώθηση από την Ευρωπαϊκή Κοινότητα είναι σημαντική, καθώς προωθεί προγράμματα και διοχετεύει πόρους, ειδικά για ανάπτυξη ολοκληρωμένων μαθημάτων επιχειρηματικότητας (μέσω των προγραμμάτων ΕΠΕΑΕΚ).

Σε όλα τα τεχνολογικά και ανώτατα εκπαιδευτικά ιδρύματα υπάρχουν Γραφεία Διασύνδεσης και Διαμεσολάβησης. Σκοπός τους είναι η σύνδεση του φοιτητή με τον εργασιακό χώρο, μέσω ανακοινώσεων θέσεων εργασίας σε επιχειρήσεις και οργανισμούς. Ταυτόχρονα, διοργανώνουν ημερίδες επιχειρηματικότητας, προκειμένου να ενστερνίσουν στον νέο άνθρωπο την αξία της επιχείρησης στην πιθανή ανεργία. Για παράδειγμα, το Γραφείο Διασύνδεσης του Πανεπιστημίου Αθηνών έχει ειδική ιστοσελίδα στο Internet για να προωθεί την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας και μεθοδολογικά προτείνει την διδασκαλία εξ' αποστάσεως, τις τεχνικές εκμάθησης βασισμένες σε προβλήματα και τις τεχνικές κριτικής επισκόπησης, ως σημαντικούς τρόπους εκπαίδευσης νέων.

5.2.3 Το ελληνικό κράτος και η νεανική επιχειρηματικότητα

Οι αναφορές στην πολιτική για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας αφορούν δύο επίπεδα, το ευρωπαϊκό και το ελληνικό. Σχετικά με το πρώτο, η ανάγκη προώθησης της επιχειρηματικότητας στην Ευρώπη θεωρείται, τόσο ως βασικός στόχος, όσο και ως βασικό εργαλείο, στο πλαίσιο της λεγόμενης «στρατηγικής της Λισαβόνας». Μετά την Πράσινη Βίβλο για την Επιχειρηματικότητα στην Ευρώπη (2003), που ήταν το πρώτο κείμενο που έθετε τα προβλήματα και προδιέγραφε κάποιους άξονες πολιτικών για την αντιμετώπισή τους, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έχει προχωρήσει στην κατάρτιση σειράς Σχεδίων Δράσης (Action Plans) (2004, 2006) για την προώθηση της επιχειρηματικότητας, τόσο σε ευρωπαϊκό, όσο και σε εθνικό επίπεδο. Σκοπός της παρούσας ενότητας είναι η αναφορά των ελληνικών πολιτικών στην ανάπτυξη της νεανικής επιχειρηματικότητας.

5.2.4 Επιχειρησιακό Πρόγραμμα για την Ανταγωνιστικότητα

Στις εγχώριες πολιτικές ενίσχυσης της επιχειρηματικότητας υπάρχουν ορισμένες στρατηγικές κατευθύνσεις που έχει εξαγγείλει η ελληνική κυβέρνηση και οι οποίες, άμεσα ή έμμεσα, δημιουργούν το πλαίσιο μέσα στο οποίο θα κινηθεί η επιχειρηματική δραστηριότητα στην Ελλάδα μεσοπρόθεσμα. Αυτά είναι το Εθνικό Πρόγραμμα Μεταρρυθμίσεων (2005) και το Σχέδιο Κειμένου για την Αναπτυξιακή Στρατηγική, τους Άξονες Προτεραιότητας και τις Δράσεις του Επιχειρησιακού Προγράμματος για την Ανταγωνιστικότητα (ΕΠΑΝ II) 2007-2013, (2006). Τα προγράμματα αυτά στοχεύουν στην αντιμετώπιση των προβλημάτων στην ανάπτυξη επιχειρήσεων στην Ελλάδα μέσω καινοτόμων δημοσιονομικών μεταβολών. Αυτές αφορούν την απλούστευση των σχετικών διαδικασιών στη δημιουργία επιχείρησης, όπως έγινε π.χ. με την εισαγωγή δύο σημαντικών νομοθετημάτων (Νόμος 3325/2005, Νόμος για τον «Εκσυγχρονισμό της Επιμελητηριακής Νομοθεσίας»), οι οποίοι αποβλέπουν στη μείωση της γραφειοκρατίας και στην παροχή «υπηρεσιών μιας στάσης» (one stop shops). Αλλά μέτρα αφορούν την ενίσχυση των οικογενειακών επιχειρήσεων, που είναι βασικός πυρήνας των ελληνικών επιχειρήσεων, και την εκπαίδευση, ώστε να αντιμετωπισθεί ο φόβος της αποτυχίας.

5.2.5 Θυρίδες Νεανικής Επιχειρηματικότητας και ΟΑΕΔ

Ένα δεύτερο κρατικό πρόγραμμα που ενισχύει την νεανική επιχειρηματικότητα είναι οι λεγόμενες «Θυρίδες Νεανικής Επιχειρηματικότητας», από τη Γενική Γραμματεία Νέας Γενιάς (ΓΓΝΓ). Οι Θυρίδες Νεανικής Επιχειρηματικότητας είναι ένα

δίκτυο δομών πληροφόρησης και παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών και υποστήριξης για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας και τη δημιουργία επιχειρήσεων από νέους και νέες, το οποίο χρηματοδοτείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση μέσω του προγράμματος ΕΠΕΑΕΚ II

Αρωγός των προσπαθειών νεανικής επιχειρηματικότητας είναι και ο ΟΑΕΔ του Υπουργείου Απασχόλησης. Συντονίζει την ενέργεια «ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ 3.000 ΝΕΩΝ ΕΛΕΥΘΕΡΩΝ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ ΗΛΙΚΙΑΣ 22-32 ΕΤΩΝ – ΝΕΟΙ & ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ» (ΦΕΚ 1005/Τ.Β΄/30-05-2008). Σκοπός του προγράμματος είναι η προώθηση άνεργων νέων στην απασχόληση, μέσω της οικονομικής ενίσχυσης επιχειρηματικών πρωτοβουλιών. Το πρόγραμμα καταρτίσθηκε λαμβάνοντας υπόψη ότι μια από τις σημαντικότερες προκλήσεις των πολιτικών απασχόλησης στη χώρα μας είναι η άρση των δυσκολιών εισόδου των νέων στην αγορά εργασίας και, ειδικότερα, η διασφάλιση συνθηκών ομαλής και γρήγορης μετάβασης των νέων από το εκπαιδευτικό σύστημα στην απασχόληση, καθώς και ότι η νεανική επιχειρηματικότητα αποτελεί δυναμικό τρόπο ένταξης των νέων στην αγορά εργασίας, ιδιαίτερα εάν αυτή είναι προσανατολισμένη σε καινοτόμες ιδέες και την αξιοποίηση της νέας τεχνολογίας.

5.2.6 Εμπόδια και μελλοντικές προοπτικές της νεανικής επιχειρηματικότητας

Στην παρόν άρθρο έγινε περιγραφή των μέτρων και των πολιτικών που οργανώνονται στην εκπαίδευση και τον κρατικό μηχανισμό στην Ελλάδα, προκειμένου να προωθηθεί η νεανική επιχειρηματικότητα για την αντιμετώπιση της νεανικής ανεργίας (Πίνακας 2, Παράρτημα). ωστόσο, δεν αναφέρεται εκτενής χρηματοδότηση. Επιπλέον, η ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας συναντά σταθερά εμπόδια που αξίζει να περιγραφούν.

5.2.7 Εμπόδια

Η αποδοχή της επιχειρηματικότητας από τους Έλληνες νέους είναι ακόμη στα θεμέλια, λόγω των έξι σταθερών χαρακτηριστικών (εμποδίων) τα οποία αποτελούν τροχοπέδη για την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας στη χώρα μας. Τα εμπόδια είναι τα εξής:

α. Η εκτίμηση ότι σπανίζουν οι επιχειρηματικές ευκαιρίες

Η πλειοψηφία των Ελλήνων επιχειρηματιών κινητοποιούνται για την εκμετάλλευση μιας ευκαιρίας, όμως δε «βλέπουν» σημαντικές ευκαιρίες γύρω τους. Συνεχώς αυξάνονται διαχρονικά εκείνοι που σκέφτονται να ξεκινήσουν ένα νέο εγχείρημα, ενώ μειώνονται εκείνοι που πραγματικά ξεκίνησαν. Σύμφωνα με έρευνα που έχει

πραγματοποιηθεί γύρω από την επιχειρηματικότητα, ένα άτομο αντιλαμβάνεται περισσότερες ευκαιρίες όσο ευκολότερη θεωρεί ότι είναι η εκμετάλλευσή τους. Άρα, η μείωση των εμποδίων που αντιμετωπίζει η έναρξη επιχειρηματικής δραστηριότητας στην Ελλάδα και η απλούστευση των σχετικών διαδικασιών θα οδηγήσει στην αντίληψη και εκμετάλλευση περισσότερων ευκαιριών.

β. Ο προσανατολισμός των νέων εγχειρημάτων προς την τελική κατανάλωση

Η Ελλάδα καταγράφει το μεγαλύτερο ποσοστό στην Ευρώπη νέων εγχειρημάτων που έχουν ως αντικείμενο την παροχή προϊόντων και υπηρεσιών προς τον τελικό καταναλωτή. Το ανησυχητικό στοιχείο είναι ότι οι επιχειρηματικές δραστηριότητες που σήμερα ξεκινούν φαίνεται ότι απλώς αναπαράγουν, αντί να μεταβάλλουν, την τομεακή κατανομή της επιχειρηματικότητας στην ελληνική οικονομία. Με δεδομένο ότι μεγάλη επικέντρωση επιχειρηματικών πρωτοβουλιών στον τελικό καταναλωτή παρατηρείται σε όλες τις χώρες της Νότιας Ευρώπης, το πρόβλημα αποτελεί απλώς μια νοτιο-ευρωπαϊκή παράμετρο του γενικότερου ζητήματος της «δικτύωσης», το οποίο τίθεται, τόσο από τις ευρωπαϊκές πολιτικές για την επιχειρηματικότητα, όσο και από εθνικές πολιτικές (ΕΠΑΝ II). Στο τελευταίο, η προώθηση της δικτύωσης των επιχειρήσεων τίθεται ως κεντρικός στόχος του Προγράμματος. Αλλά οι διαπιστώσεις της έρευνας του Παγκόσμιου Παρατηρητηρίου Επιχειρηματικότητας για το 2006 (Global Entrepreneurship Monitor, GEM) υποδηλώνουν ότι το ζητούμενο προς ενθάρρυνση δεν είναι απλώς η δικτύωση αλλά η ενθάρρυνση της σχέσης ανάμεσα σε ΜΜΕ και μεγαλύτερες επιχειρήσεις, με τις τελευταίες να αποτελούν πελάτες των πρώτων. Άρα, το πρόβλημα δεν είναι η δικτύωση γενικώς αλλά κυρίως το άνοιγμα των επιχειρηματικών οριζόντων των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων στην παροχή υπηρεσιών προς τις μεγαλύτερες.

γ. Ο κεντρικός ρόλος της οικογένειας στη χρηματοδότηση νέων εγχειρημάτων

Το μεγαλύτερο μέρος των κεφαλαίων που απαιτούνται για την έναρξη επιχειρηματικής δραστηριότητας προέρχεται από την αποταμίευση του ίδιου του επιχειρηματία. Το υπόλοιπο προέρχεται κυρίως από την οικογένειά του, ενώ ένα μικρότερο μέρος από τραπεζικό δανεισμό και κρατικές ενισχύσεις. Ωστόσο, ο ρόλος της οικογένειας είναι ακόμα ισχυρότερος στην Ελλάδα στην περίπτωση της λεγόμενης «άτυπης επένδυσης». Ως άτυπος επενδυτής ορίζεται ένα άτομο το οποίο χρηματοδοτεί ένα νέο εγχείρημα που ξεκινάει κάποιος άλλος, χωρίς ο ίδιος να αποκτά την ιδιοκτησία οποιουδήποτε μεριδίου του νέου εγχειρήματος. Εδώ αποκαλύπτεται ότι ο αποδέκτης της άτυπης επένδυσης είναι κυρίως συγγενής του επενδυτή, ποσοστό υψηλότερο από τον αντίστοιχο μέσο όρο των χωρών του GEM.

δ. Ο μεγάλος φόβος της αποτυχίας

Επιχειρηματική δράση σημαίνει πάνω απ' όλα πρωτοβουλία, πειραματισμό και ανάληψη κινδύνων. Η Ελλάδα κατέχει την «πρωτιά» στο φόβο της αποτυχίας. Όταν ικανά άτομα διακατέχονται από τον φόβο της αποτυχίας, μειώνεται η εμφάνιση τολμηρών και καινοτόμων εγχειρημάτων. Είναι ακριβώς για αυτό το λόγο που η εθνική πρωτιά στον φόβο της αποτυχίας αποκαλύπτει ένα μεγάλο κίνδυνο για την ελληνική οικονομία: τα νέα εγχειρήματα που αναδύονται να είναι λιγότερο ικανά στο να ανανεώνουν και να αναβαθμίζουν το παραγωγικό δυναμικό σε σύγκριση με άλλες χώρες. Δύο είναι οι κατευθύνσεις πολιτικής στις οποίες οδηγούν αυτές οι διαπιστώσεις. Η πρώτη αφορά την ανάγκη αναμόρφωσης του πτωχευτικού δικαίου, με στόχο τη διευκόλυνση της δεύτερης ευκαιρίας. Η ελληνική κυβέρνηση έχει ξεκινήσει τη σχετική διαδικασία. Η δεύτερη κατεύθυνση έχει στόχο να μειώσει τον κίνδυνο της αποτυχίας. Σχετικά εργαλεία είναι η εκπαίδευση των επιχειρηματιών, ώστε να είναι σε θέση να διακρίνουν νωρίς ενδεχόμενα προβλήματα, αλλά και η δυνατότητα να λαμβάνουν έγκαιρα μέτρα αντιμετώπισής τους. Η Ελλάδα υστερεί σε μηχανισμούς βοήθειας προς τον επιχειρηματία μετά την έναρξη της δραστηριότητάς του. Το σχεδιαζόμενο ΕΠΑΝ II θα μπορούσε να αποτελέσει το πλαίσιο για τη δημιουργία τέτοιων μηχανισμών. Ένας ακόμα παράγοντας αποφασιστικής σημασίας, ο οποίος μάλιστα μπορεί να γίνει στόχος πολιτικής, είναι το ασφαλιστικό σύστημα και ιδιαίτερα ο βαθμός στον οποίο διευκολύνει μεταβάσεις από και προς την επιχειρηματική δραστηριότητα. Στόχος είναι ο επιχειρηματίας να αισθάνεται ότι τα ασφαλιστικά του δικαιώματα επηρεάζονται κατά το δυνατόν λιγότερο από αλλαγές στην σταδιοδρομία του, οι οποίες μάλιστα μπορεί να είναι περισσότερες από μία στη διάρκεια της επαγγελματικής του ζωής. Και είναι, βέβαια, φανερό ότι το ζήτημα αυτό πρέπει να αρχίσει ήδη να συζητείται, ενόψει του διαλόγου για το ασφαλιστικό και των αλλαγών που αποφασιστούν την επόμενη τετραετία κυβερνητικής θητείας.

ε. Η αδυναμία του εκπαιδευτικού συστήματος

Η σχέση του εκπαιδευτικού συστήματος με την επιχειρηματικότητα συνιστά ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα στην περίπτωση της Ελλάδας. Στην Ελλάδα, το επίπεδο εκπαίδευσης δεν επηρεάζει το αν κάποιο άτομο θα ακολουθήσει επιχειρηματική δραστηριότητα ή ποιου τύπου θα είναι αυτή. Μολονότι το πρόβλημα διαχέεται σε όλες τις βαθμίδες του εκπαιδευτικού συστήματος, εκδηλώνεται ιδιαίτερα στο επίπεδο της τριτοβάθμιας εκπαίδευσης, η οποία δεν προσφέρει στους φοιτητές ούτε τις γνώσεις, αλλά ούτε και τους εξοικειώνει με την προοπτική να ακολουθήσουν επιχειρηματική σταδιοδρομία. Τα τελευταία χρόνια έχουν εισαχθεί μαθήματα σχετικά με την επιχειρηματικότητα στην τριτοβάθμια εκπαίδευση. Το Σχέδιο για την Αναπτυξιακή Στρατηγική του Υπουργείου Ανάπτυξης

(2006) προβλέπει την περαιτέρω εμβάθυνση τέτοιων δράσεων και την προέκτασή τους σε δύο νέες κατευθύνσεις: στη δευτεροβάθμια εκπαίδευση και στη στενότερη σύνδεση της έρευνας με τις επιχειρήσεις. Ωστόσο, τέτοιου τύπου δράσεις αναπόφευκτα αφορούν μικρό μέρος των νέων που φοιτούν στα πανεπιστήμια και τα ΤΕΙ. Έτσι, το γενικότερο πρόβλημα της σύνδεσης της τριτοβάθμιας εκπαίδευσης με την παραγωγή παραμένει οξύ. Στη δημόσια συζήτηση, το πρόβλημα τίθεται συνήθως από μία μόνο σκοπιά, τις δυνατότητες δηλαδή των πτυχιούχων να εξασφαλίσουν ικανοποιητική απασχόληση, σχετική μάλιστα με το αντικείμενο των σπουδών τους. Ωστόσο, το πρόβλημα είναι πολύ ευρύτερο. Αφορά ουσιαστικά την αυτοκατανόηση του ρόλου του ελληνικού πανεπιστημίου ως μέρους του παραγωγικού συστήματος της χώρας, με ό,τι κάτι τέτοιο συνεπάγεται για τον προσανατολισμό των σπουδών, τις προσφερόμενες εξειδικεύσεις, τις μεθόδους διδασκαλίας και βεβαίως τις κατευθύνσεις της έρευνας.

στ. Η αμφίθυμη στάση της ελληνικής κοινωνίας απέναντι στην επιχειρηματικότητα

Η αμφίθυμη στάση της ελληνικής κοινωνίας προς την επιχειρηματική δραστηριότητα είναι το τελευταίο σταθερό χαρακτηριστικό της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα. Οι Έλληνες θεωρούν την επιχειρηματική σταδιοδρομία ως κοινωνικά αποδεκτή επαγγελματική επιλογή, ταυτόχρονα, όμως, θεωρούν ότι η ελληνική κοινωνία απεχθάνεται μεγάλες διαφορές στα επίπεδα εισοδήματος, ενώ τα μέσα μαζικής ενημέρωσης ελάχιστα προβάλλουν επιτυχημένες επιχειρηματικές ιστορίες. Επιθυμούν και σχεδιάζουν να ακολουθήσουν επιχειρηματική δραστηριότητα, αλλά δεν βλέπουν γύρω τους σημαντικές επιχειρηματικές ευκαιρίες. Έχουν μεγάλη εμπιστοσύνη στις ικανότητές τους, αλλά ταυτόχρονα εμφανίζονται ως παγκόσμιοι πρωταθλητές στον φόβο της αποτυχίας. Αυτά τα αμφίσημα χαρακτηριστικά πιθανώς να περιορίζουν την υγιή εκδήλωση επιχειρηματικής δραστηριότητας στην Ελλάδα και να αμβλύνουν τα ποιοτικά χαρακτηριστικά και τη δυναμική της. Η στάση της ελληνικής κοινωνίας απέναντι στην επιχειρηματικότητα δύσκολα, βέβαια, μπορεί να αποτελέσει αντικείμενο πολιτικής, δεδομένου ότι βασίζεται σε βαθειά ριζωμένες νοοτροπίες, οι οποίες δεν μπορούν να γίνουν στόχοι συγκεκριμένων μέτρων και ρυθμίσεων μέσω κυβερνητικών προγραμμάτων. Ίσως ο σημαντικότερος άξονας πάνω στον οποίο θα μπορούσαν να κινηθούν προσπάθειες σε μια τέτοια κατεύθυνση αφορά τη γενική προβολή της επιχειρηματικότητας. Η ελληνική κοινωνία πρέπει να αρχίσει να εξοικειώνεται με ιστορίες επιτυχίας, με έμφαση όμως όχι στα θετικά που προέκυψαν για το βιοτικό επίπεδο του ίδιου του επιχειρηματία, αλλά στο γεγονός ότι αυτός δημιούργησε κάτι καινούριο (επιχείρηση, προϊόν, κλπ), το οποίο δεν θα υπήρχε χωρίς τη δική του δράση. Είναι φανερό ότι είναι ακριβώς αυτή η «δημιουργική» πλευρά της επιχειρηματικότητας που είναι εξαιρετικά υποβαθμισμένη στην οπτική της ελληνικής κοινωνίας.

5.2.8 Προτάσεις – Προοπτικές

«Η ανταγωνιστικότητα μιας χώρας δεν ξεκινά στα πατώματα ενός εργοστασίου ή στο μηχανολογικό εργαστήριο ξεκινά στην αίθουσα διδασκαλίας.»

Henry Ford

Η Ελλάδα, λοιπόν, φαίνεται να μην έχει αναπτύξει την έννοια της νεανικής επιχειρηματικότητας. Αξίζει να αναφερθούν ορισμένες προτάσεις, προκειμένου να βελτιωθούν τα εμπόδια στην προώθηση της νεανικής επιχειρηματικότητας.

Συνοπτικά, πέντε κύριοι παράγοντες πρέπει να ληφθούν υπόψη για να προωθηθεί αποτελεσματικά η νεανική επιχειρηματικότητα:

α. Η κοινωνική και πολιτισμική συμπεριφορά απέναντι στη νεανική επιχειρηματικότητα.

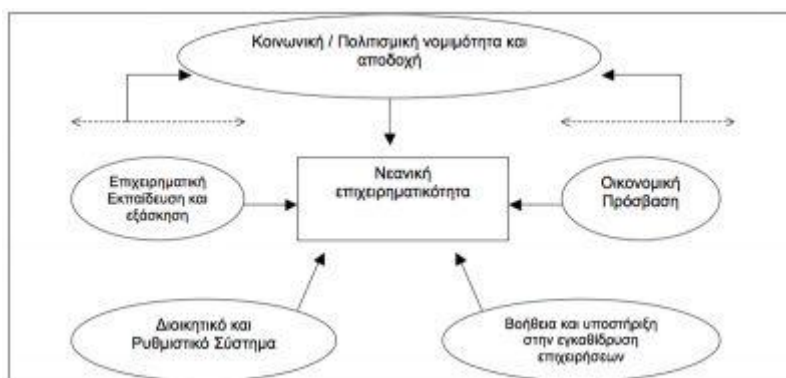
β. Η εκπαίδευση επιχειρηματικότητας.

γ. Η πρόσβαση στη χρηματοδότηση.

δ. Το διοικητικό και ρυθμιστικό πλαίσιο (γραφειοκρατικό σύστημα).

ε. Η βοήθεια και υποστήριξη στην εγκαθίδρυση επιχειρήσεων.

Τα παραπάνω συνδυάζονται με ποικίλους τρόπους για να προωθήσουν τελικά την νεανική επιχειρηματικότητα.



Προτείνουμε ανάλογα με κάθε στρατηγικό παράγοντα τα παρακάτω.

1. Προώθηση επιχειρηματικής κουλτούρας μεταξύ των νέων μέσω:

α) Έρευνα: κατανόηση των πολιτισμικών επιρροών στην επιχειρηματικότητα και αξιολόγηση της διάθεσης, της γνώσης και των προσδοκιών των νέων απέναντι σ' αυτή.

β) Προώθηση προτύπων επιχειρηματικότητας μέσω των ΜΜΕ

γ) Καμπάνιες δημοσίων σχέσεων, διαγωνισμοί και βραβεία, κάλυψη από ΜΜΕ και ημερίδες νεανικής επιχειρηματικότητας.

δ) Εισαγωγή και προώθηση επιχειρηματικής κουλτούρας μέσω της εκπαίδευσης.

2. Προώθηση επιχειρηματικής εκπαίδευσης

α) Μέσω προγραμμάτων σπουδών ιδρυμάτων ανώτατης εκπαίδευσης.

β) Διαγωνισμοί μικρο-επιχειρήσεων (σε μαθητές και φοιτητές).

γ) Πληροφοριακές πηγές και υλικό (π.χ. ΓΓΝΓ)

δ) Σχολικές επιχειρηματικές δραστηριότητες και ημερίδες (όπως το Αμερικάνικο πρόγραμμα "Students in the boss's chair").

ε) Ηλεκτρονικά παιχνίδια προσομοίωσης (όπως το παιχνίδι MONOPOLY).

3. Βελτίωση στην πρόσβαση χορηγιών και χρημάτων.

α) Έρευνα για τους λόγους έναρξης και οικονομικής ενίσχυσης των επιχειρήσεων νέων ανθρώπων.

β) Παροχή οικονομικής βοήθειας και επιχορήγησης.

β1) Παροχή αφορολόγητων χρημάτων μέσω βραβείων και επιχορηγήσεων.

β2) Διευκόλυνση οικονομικών χρεών (π.χ. δάνεια με κυβερνητικές εγγυήσεις).

β3) Δημιουργία ίσων οικονομικών συνθηκών για τους νέους (π.χ. Μη Κυβερνητικές Οργανώσεις (ΜΚΟ) για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας).

γ) Βελτίωση των γραφειοκρατικών διαδικασιών οικονομικής ενίσχυσης στην έναρξη επιχειρήσεων (π.χ. φορολογικές ελαφρύνσεις, απλούστευση των απαραίτητων εντύπων κλπ).

δ) Πληροφόρηση και συμβουλευτική στην πρόσβαση οικονομικής ενίσχυσης.

4. Μείωση των διοικητικών και ρυθμιστικών εμποδίων.

α) Υποστηρικτικές φορολογικές ρυθμίσεις και μείωση ΦΠΑ (π.χ. e-taxis).

β) Διευκόλυνση και επιτάχυνση των διαδικασιών εγγραφής επιχειρήσεων και μείωση των εξόδων.

γ) Αναθεώρηση των νόμων περί χρεοκοπίας.

δ) Να λαμβάνονται υπόψη ειδικώς οι νεανικοί επιχειρηματίες όταν αλλάζουν οι κανονισμοί για τις επιχειρήσεις.

ε) Πληροφόρηση, συμβουλευτική και βοήθεια στις ρυθμιστικές διαδικασίες.

5. Βοήθεια και υποστήριξη στην εγκαθίδρυση επιχειρήσεων και υπηρεσίες ανάπτυξης επιχειρήσεων.

α) Έρευνα στην υποστήριξη επιχειρήσεων.

β) Παροχή καθοδήγησης, εκπαίδευσης και συμβουλευτικής στις επιχειρηματικές δεξιότητες (π.χ. ΜΚΟ, online portals).

γ) Παροχή εξοπλισμού.

δ) Προώθηση επιχειρηματικών συνδέσμων (π.χ. εκθέσεις).

Προοπτικές portal Startmeup.gr

Σίγουρα οι προοπτικές ανάπτυξης ενός τέτοιου portal είναι τεράστιες .

Μην ξεχνάμε πως σκοπός του startmeup.gr είναι :

- Προώθηση της επιχειρηματικής συνείδησης στους φοιτητές και αποφοίτους του Πανεπιστημίου Αιγαίου
- Εκπαίδευση των φοιτητών σε ζητήματα επιχειρηματικότητας μέσα από καινοτόμες δράσεις και μεθόδους εξ' αποστάσεως εκπαίδευσης
- Προαγωγή της έρευνας και της καινοτομίας
- Ανάπτυξη δικτύου συνεργασιών ανάμεσα στην ακαδημαϊκή και επιχειρηματική κοινότητα σε εθνικό και ευρωπαϊκό επίπεδο
- Σύνδεση της εκπαίδευσης με την αγορά εργασίας

Ζητήματα δηλαδή μείζονος σημασίας για την ανάπτυξη , διαφήμιση και προώθηση ενός Πανεπιστημίου και των φοιτητών του .

Η Μονάδα Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας (Μ.Κ.Ε.) του Πανεπιστημίου Αιγαίου σχεδιάστηκε για να παρέχει ολοκληρωμένη πληροφόρηση, καθοδήγηση και υποστήριξη σε φοιτητές και απόφοιτους του Πανεπιστημίου Αιγαίου που επιθυμούν να αναπτύξουν επιχειρηματική δράση ή ασχολούνται, ήδη, με κάποια επιχειρηματική δραστηριότητα. Η ανάπτυξη των επιχειρηματικών ικανοτήτων, δεξιοτήτων και γνώσεων των φοιτητών αποτελεί θεμελιώδη στόχο του υλοποιούμενου έργου. Στο πλαίσιο της παρεχόμενης εκπαίδευσης οι φοιτητές θα μπορούν να αξιολογούν τις προοπτικές ανάπτυξης μιας επιχειρηματικής ιδέας, θα μπορούν να κάνουν χρήση τεχνικών αξιολόγησης, ενώ, θα είναι σε θέση να διαμορφώσουν ένα ολοκληρωμένο επιχειρηματικό σχέδιο, το οποίο αποτελεί βασικό εργαλείο επιτυχίας ενός επιχειρηματικού εγχειρήματος.

Στις παρεχόμενες υπηρεσίες της μονάδας περιλαμβάνονται οι εξής:

- Παροχή πληροφοριών σχετικά με το πλαίσιο ίδρυσης νέων επιχειρήσεων, πηγές χρηματοδότησης, προγράμματα ενίσχυσης της επιχειρηματικότητας, δομές στήριξης της επιχειρηματικότητας κ.α.
- Εισαγωγή και υποστήριξη μαθημάτων επιχειρηματικότητας στο πρόγραμμα σπουδών του Πανεπιστημίου.
- Ανάπτυξη έντυπου και εναλλακτικού (ψηφιακού) εκπαιδευτικού υλικού για την επιχειρηματικότητα. Το εκπαιδευτικό υλικό ενσωματώνει πρότυπα επιχειρηματικών σχεδίων (Business Plans), μελέτες περίπτωσης και ειδικά θέματα επιχειρηματικής δραστηριότητας, όπως η Πράσινη

Επιχειρηματικότητα, η Κοινωνική Επιχειρηματικότητα, το ηλεκτρονικό επιχειρείν (e-business) κ.α.

- Παροχή συμβουλευτικής (mentoring sessions) σε φοιτητές . από στελέχη επιχειρήσεων, διδακτικό και ερευνητικό προσωπικό του Πανεπιστημίου στο πλαίσιο υλοποίησης των μαθημάτων επιχειρηματικότητας.
- Διοργάνωση συνεδρίων, ημερίδων, συναντήσεων εργασίας και άλλων εκδηλώσεων επιχειρηματικότητας.
- Δημιουργία διαδραστικών εφαρμογών μέσω αξιοποίησης νέων τεχνολογιών (εικονικές επιχειρήσεις, επιχειρηματικά παίγνια, διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας κ.α.).
- Έκδοση και προώθηση ενημερωτικού υλικού για την επιχειρηματικότητα.

Σε μία εποχή όπου τα start up και οι crowd funded επιχειρήσεις ολοένα και αυξάνονται , το Πανεπιστήμιο Αιγαίου οφείλει να είναι έτοιμο να ανταπεξέλθει σε τέτοιου είδους προκλήσεις και να είναι πάντα πρωτοπόρο και δίπλα στο φοιτητή.

ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Τα τελευταία χρόνια έχουν πράγματι γίνει και στη χώρα μας ευνοϊκότερες οι συνθήκες για την δημιουργία και ανάπτυξη νέων επιχειρήσεων. Ωστόσο, τα εμπόδια δεν έχουν ξεπεραστεί τελείως, γεγονός που οφείλεται τόσο στο γενικότερο δυσμενές παγκόσμιο οικονομικό περιβάλλον, όσο και στους αργούς ρυθμούς με τους οποίους εισάγονται οι αλλαγές στην ελληνική πραγματικότητα.

Βιβλιογραφία

- 1) Stephen R. Covey :
 - α) «Οι 7 συνήθειες των εξαιρετικά αποτελεσματικών ανθρώπων» εκδ. Κλειδάριθμος. Αθήνα 2000
 - β) «Ηγεσία επικεντρωμένη σε αρχές» εκδ. Κλειδάριθμος. Αθήνα 2001
 - 2) John C. Maxwell α) “The winning attitude” Thomas Nelson Attitudes 1995
β) «Πέρα από την αποτυχία» Κλειδάριθμος 2000
 - 3) Steven K. Scott α) “A millionaires’ Notebook” Fireside Rockefeller center NY 1996
β) “Simple steps to impossible dreams” Fireside Rockefeller center NY 1998
 - 4) Robert Allen “Creating Wealth” Fireside Simon & Schuster 1983
 - 5) Napoleon Hill α) “The wisdom of Andrew Carnegie as told to Napoleon Hill” (Napoleon Hill foundation 1981)
β) «Γίνετε πλούσιοι με την δύναμη της σκέψης» Αλκυών 1999
 - 6) Thomas Stanley Ph, William D. Danko, PhD. “The millionaire next door” Simon & Schuster 1996
 - 7) Thomas Stanley Ph. D “The millionaire mind” Andrews McMeel Publishing 2001
 - 8) Steve Andreas-Charles Faulkner “NLP, the new technology of achievement” Harper 1994
 - 9) Nathaniel Branden α) “The psychology of Self-esteem” Jossey Bass publications 1969-2001
β) ‘The six pillars of self-esteem’ Bantam books 1994
 - 10) Robert Kiyosaki α) “Πλούσιος μπαμπάς, φτωχός μπαμπάς» Κλειδάριθμος 2000
β) «Cashflow quadrant, το κουαρτέτο του πλούτου» Κλειδάριθμος 2001
γ) «Οι ιστορίες Επιτυχίας» Κλειδάριθμος 2006
- R.Immink & B. O’ Kane, «ΞΕΚΙΝΩΝΤΑΣ ΤΗΝ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ», Εκδόσεις Σφακιανάκη, Θεσσαλονίκη 2004.
- Ιωάννου Κ., «Ο ΟΔΗΓΟΣ ΤΟΥ ΝΕΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ», Εκδόσεις Παπασωτηρίου, Αθήνα 2001.

- Κανελλόπουλου Χ., «**ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**», Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα.
- Λιούκα Σ., «**Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΩΣ ΕΠΙΛΟΓΗ ΚΑΡΡΙΕΡΑΣ**», Γραφείο Διασύνδεσης Πανεπιστημίου Αθηνών.
- Παπαδοπούλου Δ., «**ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**», Εκδόσεις Παρατηρητής, Θεσσαλονίκη.
- Τσακλάγκανου Α., «**ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**», Εκδόσεις Αφοί Κυριακίδη, Θεσσαλονίκη.
- Τσακλάγκανου Α., «**ΘΕΜΑΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ II**» (Κεφάλαιο 4), Εκδόσεις Αφοί Κυριακίδη, Θεσσαλονίκη.
- Σιρόπολη Ν., «**ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**», Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα.

Από το Διαδίκτυο (ιστοσελίδες):

www.antagonistikotita.gr
www.epeaek.gr
www.eommex.gr
www.paratiritirio.gr
www.thirides.gr