

**ΣΧΟΛΗ : ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ**

**ΤΜΗΜΑ : ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ**

**ΤΙΤΛΟΣ ΠΤΥΧΙΑΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ**

**“Η νεοφυής καινοτόμος  
επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα και τα  
εργαλεία υποστήριξής της”**



**Ον/μο φοιτητή : ΠΕΠΕΡΚΟΥ ΑΛΕΞΑΝΔΡΑ**

**Επιβλέπων καθηγητής : ΒΑΣΙΛΕΙΑΔΗΣ ΑΧΙΛΛΕΑΣ**

**ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2017**

# Περίληψη

Σκοπός της εργασίας είναι να αναδείξει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο το ρόλο που έχει η καινοτομία στη σύγχρονη επιχειρηματικότητα καθώς επίσης και το πώς επηρεάζουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις τον τομέα της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας στη σύγχρονη εποχή. Στόχος επίσης είναι να παρουσιαστούν όλες οι πτυχές της νεοφυούς επιχειρηματικότητας στη χώρα μας έτσι ώστε με το πέρας της εν λόγω πτυχιακής εργασίας να είμαστε σε θέση να αντλήσουμε τα βέλτιστα επιθυμητά συμπεράσματα για την επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα στη σημερινή εποχή.

Για να επιτευχθεί ο παραπάνω στόχος θα πρέπει αρχικά να μελετηθούν έννοιες και ορολογίες που αφορούν την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία. Για αυτόν τον λόγο, το 2<sup>ο</sup> κεφάλαιο της εργασίας αυτής θα αφορά την επιχειρηματικότητα και τον επιχειρηματία, όπου θα ερευνηθούν οι συγκεκριμένες έννοιες, τα χαρακτηριστικά τους αλλά και το ρόλο τους στη σημερινή εποχή. Στο ίδιο κεφάλαιο θα αναλυθούν τα είδη και οι δράσεις των επιχειρήσεων ενώ μια μικρή υποενότητα θα αφορά και τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις στη χώρα μας.

Στο 3<sup>ο</sup> κεφάλαιο θα γίνει μια εκτενής αναφορά για την επιχειρηματικότητα και το ρόλο που παίζει σε αυτήν η έννοια της καινοτομίας, ενώ στο 4<sup>ο</sup> κεφάλαιο θα παρουσιαστεί η νομική και η λογιστική πλευρά μιας σύγχρονης επιχείρησης. Στο 5<sup>ο</sup> κεφάλαιο θα μελετηθεί το τι είναι και γιατί είναι χρήσιμο ένα επιχειρηματικό πλάνο ενώ το βασικότερο κομμάτι της εν λόγω εργασίας θα είναι στο 6<sup>ο</sup> κεφάλαιο όπου θα γίνει διεξοδική μελέτη για τις νεοφυείς επιχειρήσεις όπου θα μελετήσουμε τι είναι οι startup επιχειρήσεις, πώς χρηματοδοτούνται ενώ παράλληλα θα παρουσιαστούν μερικά σημαντικά παραδείγματα αυτών των επιχειρήσεων.

# ABSTRACT

Aim of the task is to highlight with the best possible way the role of innovation in modern entrepreneurship as well as how new-born enterprises affects the sector of entrepreneurship and innovation in modern time. The aim is to present all aspects of this new-born entrepreneurship in our country so that by the end of this thesis being able to draw optimal desirable conclusions for entrepreneurship in Greece in today's era.

In order to achieve the above goal should initially be studied meanings and terminologies related to entrepreneurship and innovation. For this reason, the 2<sup>nd</sup> chapter of this task will concern the entrepreneurship and the businessman, where these specific meanings will be explored, their characteristics and their role in today's era as well. In the same chapter the types and actions of enterprises will be analyzed while a small subsection will concern small and medium-sized enterprises in our country.

In chapter 3 an extensive report will be made for the entrepreneurship and the role the innovation concept plays in it, while the 4<sup>th</sup> chapter will present the legal and accounting aspect of a modern enterprise. The fifth chapter will study what it is and why a business plan is useful while the main part of this work will be in chapter 6 where a thorough study will be made for the new-born enterprises where we will study what startup businesses are, how they are funded while some important examples of these enterprises will be presented.

# Πίνακας Περιεχομένων

Περίληψη .....	2
ABSTRACT .....	3
Πίνακας Περιεχομένων .....	4
Περιεχόμενα Εικόνων .....	6
Περιεχόμενα Πινάκων .....	6
ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	7
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΣ.....	10
2.1 Επιχειρηματικότητα .....	10
2.1.1 Η σημασία της βεβαιότητας, αβεβαιότητας και κινδύνου .....	12
2.2 Επιχειρηματίας .....	14
2.2.1 Χαρακτηριστικά επιχειρηματία.....	15
2.2.2 Ο ρόλος του επιχειρηματία .....	16
2.3 Προσεγγίσεις συμπεριφοράς και κοινωνικών χαρακτηριστικών .....	17
2.3.1 Αντιμετώπιση της αποτυχίας.....	17
2.3.2 Μαθησιακή ικανότητα .....	18
2.3.3 Διαχείριση κινδύνων .....	19
2.4 Επιχειρήσεις .....	22
2.5 Μικρομεσαίες επιχειρήσεις .....	24
ΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΛΟΠΣΤΙΚΗ ΠΛΕΥΡΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ .....	29
3.1 Χαρακτηριστικά επιχειρήσεων.....	29
3.3 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα εταιριών .....	34
3.4 Νόμοι ύπαρξης επιχείρησης.....	36
3.5 Έγγραφα ίδρυσης ή κλεισίματος.....	37
3.6 Ο ρόλος του λογιστή .....	40

3.7 Σχέση λογιστή με τον επιχειρηματία.....	43
3.8 Λογιστικά προγράμματα.....	45
<b>ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ.....</b>	<b>47</b>
4.1 Ορισμός και είδη καινοτομίας.....	47
4.2 Γιατί είναι σημαντική η καινοτομία.....	50
4.3 Δημιουργικότητα και καινοτομία.....	52
4.4 Τύποι και χαρακτηριστικά καινοτομίας.....	53
4.5 Παράγοντες επιτυχίας και λόγοι αποτυχίας της καινοτομίας.....	55
4.6 Μέτρηση καινοτομίας.....	57
4.7 Ο ρόλος της καινοτομίας στην προσπάθεια για ανάπτυξη ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος.....	60
4.8 Ο ρόλος της γνώσης και της μάθησης.....	61
4.9 Επιχειρηματικότητα και καινοτομία.....	63
<b>ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ (BUSINESS PLAN).....</b>	<b>67</b>
5.1 Τι είναι.....	67
5.2 Γιατί είναι χρήσιμο.....	69
5.3 Η δομή και τα στοιχεία του.....	71
<b>ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ STARTUP ΚΑΙ ΤΡΟΠΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ.....</b>	<b>74</b>
6.1 Τι είναι STARTUP επιχείρηση.....	74
6.2 Μητρώο δομών ενεργού στήριξης νεοφυούς επιχειρηματικότητας.....	76
6.3 Προγράμματα χρηματοδότησης νεοφυούς επιχειρηματικότητας.....	77
6.4 Πηγές χρηματοδότησης.....	78
6.5 Παραδείγματα STARTUP επιχειρήσεων.....	89
<b>ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ / ΕΠΙΛΟΓΟΣ.....</b>	<b>95</b>
<b>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....</b>	<b>97</b>

## **Περιεχόμενα Εικόνων**

Εικόνα 1: Διαδικασία καινοτομίας (Καλδής, 2012) .....	50
Εικόνα 2: Οφέλη για την επιχείρηση από μια καινοτομία (Σουρλατζή, 2012) .....	51
Εικόνα 3: Λόγοι για τους οποίους είναι χρήσιμοι οι δείκτες μέτρησης καινοτομίας (Σουρλατζή, 2012).....	59

## **Περιεχόμενα Πινάκων**

Πίνακας 1: Διαφορές επιχειρήσεων .....	28
Πίνακας 2: Οι φορολογικοί συντελεστές νομικών προσώπων και νομικών οντοτήτων μαζί με τα ποσοστά προκαταβολής .....	33
Πίνακας 3: Τύποι και χαρακτηριστικά επιχειρήσεων ανά νομική μορφή .....	35

## **ΕΙΣΑΓΩΓΗ**

Με βάση το Παγκόσμιο Παρατηρητήριο της επιχειρηματικότητας, η έννοια της επιχειρηματικότητας οριοθετείται σαν την προσπάθεια για την ανάπτυξης μιας καινούριας και σύγχρονης εταιρίας ή δράσης είτε η επέκταση μιας υπάρχουσας εταιρίας ή οργανισμού, κάτι το οποίο πραγματοποιείται από τον εκάστοτε ιδιώτη, από ομάδα ιδιωτών είτε από άλλες ισχύουσες εταιρίες και οργανισμούς.

Με λίγα λόγια, η συγκεκριμένη ορολογία, αποτελεί τη δράση που ουσιαστικά έχει την ευχέρεια να αντανακλά την προσπάθεια για παραγωγή αλλά και πώληση αγαθών είτε υπηρεσιών. Υπό την εν λόγω οπτική η έννοια αυτής της μορφής συνιστά από μόνη της μια καινοτομική δράση. Το γεγονός αυτό οφείλεται ως επί το πλείστον στο ότι η έννοια αυτή αφορά την ευχέρεια των ανθρώπων να διαβλέπουν καθορισμένες ευκαιρίες επένδυσης, με βασικότερο στόχο την εκμετάλλευση συγκριτικών πλεονεκτημάτων.

Ο όρος αυτός περιέχει τόσο την ίδρυση και τη σύσταση μιας καινούριας εταιρίας, όσο και την επέκταση μιας υπάρχουσας. Παρά το γεγονός αυτό, στο επίκεντρο της εν λόγω δράσης είναι η ανάπτυξη προστιθέμενης αξίας. Αφού το κίνητρο των σύγχρονων επιχειρηματιών είναι το κέρδος, η απόκτηση του διέρχεται διαμέσου της ορθής και κατάλληλης οργάνωσης της διαδικασίας της παραγωγής. Βάσει ερευνών, ο κυριότερος δείκτης υπολογισμού της επιχειρηματικότητας των πρώτων επιπέδων προσμετρά το ξεκίνημα καινούριων επιχειρηματικών προσπαθειών

σε ένα κράτος επικεντρώνοντας στους επίδοξους αλλά και στους καινούριους επιχειρηματίες.

Καθοριστικό ρόλο στη συνολική επιρροή και εξάρτηση της επιχειρηματικότητας έχει η καινοτομία. Η έννοια αυτή αφορά όλες τις μεταβολές σε αγαθά είτε υπηρεσίες που μια εταιρία εισχωρεί στη σύγχρονη αγορά. Η δράση αυτής της μορφής αποτελεί την πιο κατανοητή μορφή καινοτομίας και περιέχει την ανάπτυξη των καινούριων αγαθών και των υπηρεσιών, τις περισσότερες φορές διαμέσου τμημάτων μελέτης και ανάπτυξης.

Ο διεθνής ανταγωνισμός, οι μεταβαλλόμενες συνθήκες ανάπτυξης καθώς επίσης και οι μεταβολές στα καταναλωτικά πρότυπα κάνουν στη σύγχρονη εποχή την καινοτομία, την καθοριστικότερη συνιστώσα της χρηματοοικονομικής ανάπτυξης καθώς επίσης και κριτήριο για το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα μιας εταιρίας.

Η ανταγωνιστικότητα των οικονομιών και των εταιριών κρίνεται στη σύγχρονη εποχή από γνωρίσματα τα οποία έχουν άμεση σχέση με την ποιότητα, την πρωτοτυπία των σχεδίων αλλά και την καινοτομία. Τα συγκεκριμένα γνωρίσματα παραπέμπουν στην ευχέρεια αντίχενωσης, υιοθέτησης αλλά και διάχυσης της καινούριας παραγωγικής τεχνολογικής γνώσης η οποία αναπτύσσεται συνεχώς, και επιπλέον, αποτελεί μια μορφή επίπτωσης της δημιουργικής αντιμετώπισης των ζητημάτων αλλά και των στρατηγικών επιλογών.

Με τον τρόπο αυτόν προκύπτει η ανάγκη για την ανάπτυξη ενός σύγχρονου περιβάλλοντος για την προώθηση καινοτομίας, η οριοθέτηση της οποίας έχει άμεση εξάρτηση από την εκάστοτε συνεργασία των εταιριών, τη συγκρότηση δικτύων μεταφοράς τεχνολογίας, τις υποδομές που παρέχουν υπηρεσίες για τη διακίνηση των δεδομένων, την επικοινωνία αλλά και τη διαδικασία εκπαίδευσης και κατάρτισης των υπαλλήλων ή των στελεχών.

Σύμφωνα με το Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών (IOBE) και την έρευνα να εντάσσεται στο πλαίσιο του Global Entrepreneurship Monitor (GEM), το 2014, καταγράφεται σημαντική αύξηση των πολιτών που ξεκινούν νέα επιχειρηματική προσπάθεια, πτώση των ποσοστών διακοπής επιχειρηματικής



δραστηριότητας, αλλά και ενίσχυση της εξωστρέφειας. Από την άλλη πλευρά, τα περισσότερα επιχειρηματικά εγχειρήματα είναι αποτέλεσμα ανάγκης, χαρακτηρίζονται από έλλειψη καινοτομικότητας, ενώ κυριαρχούν οι μικρές και οι οικογενειακές επιχειρήσεις, στοιχεία που υποδεικνύουν ότι η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα παραμένει ρηχή. Η βελτίωση σε ορισμένους δείκτες επιχειρηματικότητας που καταγράφεται στη μελέτη είναι πιθανό να είναι εύθραυστη, καθώς το 2015 οι συνθήκες επιδεινώθηκαν εξαιτίας της αβεβαιότητας, της παρατεταμένης διαπραγμάτευσης, της επιβολής κεφαλαιακών περιορισμών και της συρρίκνωσης της οικονομίας. Παρακάτω, η έρευνα θα παρουσιαστεί πιο αναλυτικά.

# ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΣ

## 2.1 Επιχειρηματικότητα

Η έννοια αυτή αφορά ως επί το πλείστον μια μορφή νοοτροπίας και αποτελεί μια πολυσύνθετη ορολογία. Αναφέρεται στην **ευχέρεια ενός ατόμου είτε μιας ομάδας ατόμων να αναγνωρίζει και να εκμεταλλεύεται ευκαιρίες έτσι ώστε να κατορθώσει κάποιο καθορισμένο οικονομικό κέρδος είτε οποιαδήποτε άλλη μορφή προστιθέμενης αξίας**. Η ορολογία αυτή έχει άμεση σχέση με τους ανθρώπους, με τις επιλογές αλλά και τις πρακτικές στις οποίες προβαίνουν κατά το ξεκίνημα, τη διαδικασία εξαγοράς είτε τη γενικότερη δράση μιας εταιρίας είτε ενός σύγχρονου οργανισμού, είτε της συμμετοχής τους στις δράσεις **λήψης μιας ορθής απόφασης που θα επιφέρει τα επιθυμητά για την επιχείρηση αποτελέσματα** (Λεοντάρης, 2006).

Για να αποκτήσει μια σημερινή οικονομία ανταγωνιστικό αλλά και ισχυρό γνώρισμα, η ορολογία αυτή αποτελεί βασικό και σημαντικό κριτήριο επιτυχίας. Αποτελεί μια κινητήρια ισχύς με βασικότερο στόχο την χρηματοοικονομική εξέλιξη αλλά και την ανάπτυξη καινούριων θέσεων απασχόλησης, απελευθερώνοντας το

ανθρώπινο προσωπικό και παρέχοντας την ευχέρεια της μετατροπής καινούριων ιδεών, νοοτροπιών, αλλαγών αλλά και καινοτομιών οδηγώντας με αυτόν τον τρόπο την εκάστοτε εταιρία σε επιτυχημένες ενέργειες και συσσωρεύοντας την κατάλληλη γνώση (Cordis, 2000).

Η εν λόγω έννοια είναι εφικτό να λογιστεί σαν την αρχή ενός ταξιδιού με προορισμό την ανάπτυξη μιας είτε και πιο πολλών επιτυχημένων εταιριών και οργανισμών. Το συγκεκριμένο ταξίδι είναι γεμάτο με απροσδόκητες προκλήσεις και διαφοροποιείται στην εκάστοτε περίπτωση, καθώς η έννοια αυτής της μορφής είναι επικίνδυνη ως επί το πλείστον καθώς πολύ λίγοι επιχειρηματίες γνωρίζουν ακριβώς πως πρέπει να κινηθούν (Ιωαννίδης, 2001).

Μερικές ακόμα εξίσου σημαντικές και διαδεδομένες ορολογίες οι οποίες χρησιμοποιούνται στην εθνική αλλά και διεθνή βιβλιογραφία στη σημερινή εποχή για την εν λόγω έννοια είναι πως αφορά έναν επιχειρηματία ο οποίος κυρίως ασχολείται με τις γνωστές δράσεις της ζωής, είτε πως αφορά τη διάλυση της ισχύουσας χρηματοοικονομικής ισορροπίας με μια συγκεκριμένη πρακτική δημιουργικής καταστροφής και η ανάπτυξη κερδών από την καινούρια κατάσταση (Παράσκας, 2003).

Σε περίπτωση που οριοθετήσουμε αυστηρά τη συγκεκριμένη έννοια, θα πούμε πως αναφερόμαστε στην ανάπτυξη μιας καινούριας χρηματοοικονομικής οντότητας εστιασμένης σε ένα νέο αγαθό είτε μια νέα υπηρεσία είτε τουλάχιστον σε ένα ζήτημα το οποίο διαφοροποιείται σε μεγάλο βαθμό από αγαθά είτε υπηρεσίες οι οποίες υπάρχουν σε κάποια άλλη αγορά.

Από μια άλλη σκοπιά θα μπορούσε να ειπωθεί πως η ορολογία αυτή αφορά μια δυναμική δράση σύμφωνα με την οποία οι άνθρωποι σταθερά ανιχνεύουν οικονομικές δράσεις και ευκαιρίες με στόχο να τις εκμεταλλευτούν μέσα από την εξέλιξη, την παραγωγή αλλά και τη διαδικασία πώλησης των αγαθών και υπηρεσιών. Η συγκεκριμένη δράση αυτής της μορφής χρειάζεται την ύπαρξη ποιοτικών ιδιοτήτων στους ανθρώπους, όπως για παράδειγμα εμπιστοσύνη στον εαυτό τους, ευχέρεια και διάθεση ανάληψης κινδύνου καθώς επίσης και ένα αίσθημα ατομικής δέσμευσης (Μουρδουκούτας και συν., 2004).

Στο σημείο αυτό είναι σημαντικό να τονιστεί πως τα κυριότερα κίνητρα τα οποία ωθούν την έννοια αυτή είναι το κέρδος, η ανεξαρτησία, η προσωπική αλλά και επαγγελματική εξέλιξη καθώς επίσης και η εναλλακτική επιλογή σε μια μη ικανοποιητική απασχόληση. Τα βασικότερα είδη επιχειρηματικότητας είναι η **επιχειρηματικότητα ανάγκης** και η **επιχειρηματικότητα ευκαιρίας** (Ραφαηλίδης και Τσελεκίδης, 2005).

Στην **πρώτη** έχουμε τις περιπτώσεις εκείνες στις οποίες ένας άνθρωπος ακολουθεί επιχειρηματική δράση καθώς δεν βρήκε καλύτερη επιλογή για τη βιοποριστική του εξασφάλιση. Η συγκεκριμένη μορφή πηγάζει ως επί το πλείστον από την απουσία ευκαιριών για τη διασφάλιση των βασικών αγαθών. Αντίθετα, σε ότι έχει να κάνει με τη **δεύτερη μορφή** είναι σημαντικό να επισημανθεί πως αφορά τις περιπτώσεις εκείνες στις οποίες η ανακάλυψη μιας ευκαιρίας στη σύγχρονη αγορά, είναι εφικτό να παρέχει υψηλότερες εισροές από άλλες διαθέσιμες επιλογές αυτού του είδους (Cordis, 2000).

### **2.1.1 Η σημασία της βεβαιότητας, αβεβαιότητας και κινδύνου**

Οι αποφάσεις στη σύγχρονη επιχείρηση λαμβάνονται κάτω από καθορισμένες συνθήκες βεβαιότητας, αβεβαιότητας και κινδύνου. Το γνώρισμα των εκάστοτε συνθηκών είναι συνδυασμός των διαθέσιμων δεδομένων σε ότι έχει να κάνει με τα γενικότερα αποτελέσματα της εκάστοτε εναλλακτικής επιλογής η οποία υφίσταται τη συγκεκριμένη χρονική στιγμή (Λεοντάρης, 2006).

Με αυτόν τον τρόπο, στην περίπτωση στην οποία πρόκειται για την υλοποίηση μιας επιλογής ανάμεσα σε εναλλακτικές επιλογές, των οποίων τα αποτελέσματα είναι βέβαια (δηλαδή γνωστά από πριν), τότε αφορά το σύνολο των αποφάσεων οι οποίες λαμβάνονται **κάτω από συνθήκες βεβαιότητας**.

Σε διαφορετική περίπτωση, όπως για παράδειγμα στην περίπτωση στην οποία τα αποτελέσματα των επιλογών αυτών είναι πιθανά, δηλαδή είναι δυνατόν να προκύψουν είτε να μην προκύψουν με καθορισμένη πιθανότητα, τότε η απόφαση η οποία είναι εφικτό να ληφθεί είναι **κάτω από συνθήκες κινδύνου**. Στη συγκεκριμένη περίπτωση η εταιρία είναι σημαντικό να κάνει την κατάλληλη επιλογή, δίχως να έχει επίγνωση με βεβαιότητα των αποτελεσμάτων τους (αναλαμβάνει με λίγα λόγια έναν συγκεκριμένο κίνδυνο) (Μουρδουκούτας, 2006).

Εκτός από τα παραπάνω, υφίστανται περιστάσεις στις οποίες τα παραπάνω αποτελέσματα των συγκεκριμένων εναλλακτικών επιλογών είναι εντελώς αβέβαια, κάτι το οποίο σημαίνει πως δεν είναι γνωστά είτε δεν είναι εφικτό να μετρηθούν με καθορισμένη πιθανότητα σε ότι έχει να κάνει με την τελική επίτευξη τους. Στη συγκεκριμένη περίπτωση η εν λόγω μορφή απόφασης παίρνεται **κάτω από συνθήκες πλήρους αβεβαιότητας** (Ιωαννίδης, 2001).

Είναι σημαντικό να τονιστεί πως η γνώση των συγκεκριμένων συνθηκών κάτω από τις οποίες λαμβάνονται οι αποφάσεις αυτής της μορφής είναι ζωτικής σημασίας για την επιχειρηματικότητα και για όλα τα διοικητικά στελέχη, καθώς σύμφωνα με αυτές είναι σημαντικό να επιλέγεται η δράση, η τακτική, τα δεδομένα, οι άνθρωποι κλπ, οι οποίοι θα χρησιμοποιηθούν για τη λήψη απόφασης (Παράσκας, 2003).

Είναι σημαντικό, όμως, να τονιστεί πως η πολυπλοκότητα και η άμεση ανάπτυξη η οποία αποτελεί σημαντικό γνώρισμα των σύγχρονων επιχειρήσεων και του περιβάλλον τους στην εποχή μας, συνεπάγονται συνθήκες κινδύνου αλλά και αβεβαιότητας, κυρίως στην περίπτωση στην οποία αναφερόμαστε για καθοριστικές αποφάσεις που μπορεί να αφορούν ακόμα και την ύπαρξη μιας εταιρίας. Γενικότερα, η αβεβαιότητα αποτελεί για τον επιχειρηματία δυνατή πρόκληση, πηγή έμπνευσης και κίνητρο για περισσότερες μεταβολές (Μουρδουκούτας και συν., 2004).

## 2.2 Επιχειρηματίας

Παρά το γεγονός πως είναι περίεργο, θα πρέπει να αναφερθεί πως δεν υφίσταται διεθνώς ένας συγκεκριμένος και αποδεκτός ορισμός για την εν λόγω ορολογία. Η ετυμολογία της έννοιας αυτής είναι γαλλική και σε πιστή μετάφραση αποδίδεται με το ρήμα αναλαμβάνω. Με το πέρασμα των ετών, η ορολογία αυτή έχει αποδοθεί με αρκετούς ορισμούς. Την περίοδο του '75, η έννοια αυτή λογιζόταν σαν εκείνον ο οποίος είχε την ευχέρεια να αναλάβει πρωτοβουλία για να οργανώσει κοινωνικούς είτε και χρηματοοικονομικούς μηχανισμούς και αποδεχόταν τον κίνδυνο της αποτυχίας (Cordis, 2000).

Μετέπειτα, η ορολογία αυτή είχε άμεση σχέση με τον άνθρωπο ο οποίος ίδρυε και είχε το ρόλο της διεύθυνσης μιας εταιρίας είτε ενός οργανισμού και ήταν **εκείνος ο οποίος θα αναλάμβανε τον εκάστοτε κίνδυνο και τα ρίσκα για την επιχείρηση**. Φυσικά, με την βαθύτερη ορολογία αυτής της μορφής, αφορά έναν άνθρωπο ο οποίος ξεκινάει ουσιαστικά από το μηδέν και αναπτύσσει μια εταιρία, κάτι το οποίο κατορθώνει με σκληρή δουλειά και δημιουργική σκέψη, έχει τη δυνατότητα να **κατανοεί τις ευκαιρίες οι οποίες εμφανίζονται μπροστά του είτε δημιουργεί ο ίδιος από μόνος του σημαντικές ευκαιρίες** και έχει αίσθηση του κατάλληλου χρόνου δράσης (Λεοντάρης, 2006).

Μερικές ακόμα εξίσου σημαντικές ορολογίες είναι πως πρόκειται για έναν άνθρωπο ο οποίος αρχίζει τη δράση μιας εταιρίας είτε πολλών εταιριών αναλαμβάνοντας τεράστιους χρηματοοικονομικούς κινδύνους είτε ότι πρόκειται για κάποιος ο οποίος αναλαμβάνει τους κινδύνους για τους οποίους δεν είναι εφικτό να διασφαλιστεί. Η επικρατούσα σκέψη και άποψη των ερευνητών στη σύγχρονη εποχή τονίζει πως **οι επιχειρηματίες στη σύγχρονη εποχή γίνονται μέσα από τις εμπειρίες της ζωής τους** (Κακούρης, 2010).

Επισημαίνουν πως ναι μεν το ταλέντο και η προδιάθεση είναι έμφυτα στους ανθρώπους αυτούς αλλά χρειάζεται και να υφίστανται οι κατάλληλες συνθήκες για

την εξέλιξη τους. Γενικότερα αυτό το οποίο είναι σημαντικό να κατανοήσουμε είναι πως η έννοια αυτή αφορά τους ανθρώπους οι οποίοι αναλαμβάνουν δράση, συνδυάζουν καινοτομικά αλλά και δημιουργικά τους συντελεστές της παραγωγής και τέλος είναι εφικτό να αναπτύξουν αγαθά αλλά και υπηρεσίες με αποδοτικό και αποτελεσματικό τρόπο (Γκαγκάτσιος, 2015).

## **2.2.1 Χαρακτηριστικά επιχειρηματία**

Η **προσωπικότητα** και τα **χαρακτηριστικά** που διαθέτει ένας επιχειρηματίας πρέπει να είναι ποικίλα και ίσως πολύπλοκα θα λέγαμε, διότι πρέπει να συνδυάζει έντονη προσωπικότητα και αρκετές δεξιότητες με την κατάλληλη ψυχραιμία, ειδικά όταν πρόκειται για κρίσιμες αποφάσεις. Κάποια από τα στοιχεία που πρέπει να διαθέτει ένας επιχειρηματίας είναι τα εξής:

- Δέσμευση και αποφασιστικότητα
- Επιθυμία για ανάληψη ευθύνης και αυτοπεποίθηση
- Επιμονή για εκμετάλλευση ευκαιριών και δημιουργικότητα-ευελιξία
- Αντίληψη του επιχειρηματικού κινδύνου και επιθυμία για άμεση ανάδραση
- Υψηλό επίπεδο ενεργητικότητας και ηγετικές ικανότητες και δεξιότητες (Κακούρης, 2014)
- Προσανατολισμός προς το μέλλον και να είναι δεκτικός στα νέα πράγματα και στις καινοτόμες αλλαγές βλέποντας και κατανοώντας τις συλλογικές ανάγκες
- Να είναι εφικτό να συνδέουν τις υπάρχουσες γνώσεις και τις καινούριες αντιλήψεις έτσι ώστε να ανταποκριθούν στις επερχόμενες μεταβολές (Γκαγκάτσιος, 2015)

- Να έχουν την ευχέρεια να καλλιεργούν τη διαίσθηση τους και να επιτρέπουν την οριοθέτηση όλων των στοιχείων πέρα από τις όποιες αναλύσεις και να μην φοβούνται να αναλάβουν ρίσκα
- Αναζήτηση των καταλληλότερων εργαλείων και μέσων για την εφαρμογή των κυριότερων σκοπών για την πιο συμφέρουσα διαδρομή ξεχωριστά (Μουρδουκούτας, 2006)
- Διορατικότητα και ευχέρεια ρεαλιστικού σχεδιασμού σε συνδυασμό με ευχέρεια επικοινωνίας και κίνητρο για διάκριση
- Ευχέρεια στην οργάνωση και στη διοίκηση αλλά και στο να μπορεί να εμπνεύσει μέσα από τις αξίες που παρέχει (Ιωαννίδης και συν., 2009)

## 2.2.2 Ο ρόλος του επιχειρηματία

Η έννοια αυτή χρησιμοποιείται σε ευρύτητα, με διαφοροποιημένο περιεχόμενο σύμφωνα με το εκάστοτε πλαίσιο. Ο ρόλος του επιχειρηματία, έχει κατά περιόδους οριοθετηθεί με συγκεκριμένες προϋποθέσεις οικονομικές, κοινωνικές καθώς επίσης και ψυχολογικές. Οι επιχειρηματίες είναι δυνατόν να είναι ιδρυτής αλλά και ιδιοκτήτης μιας εταιρίας, επομένως αυτός είναι αρμόδιος να συγκεντρώσει, να επενδύσει αλλά και να συντονίσει τους διαθέσιμους πόρους (Ραφαηλίδης και Τσελεκίδης, 2005).

Η συνδρομή του στην χρηματοοικονομική μεταβολή και εξέλιξη είναι δυνατόν να αποβεί σημαντική, ενώ η ευχέρεια η οποία τον διακρίνει είναι εκείνη της ανίχνευσης επωφελών ευκαιριών συναλλαγής και της αποκόμισης κέρδους και λοιπών οφελών από τη γενικότερη διαμεσολαβητική του δράση. Δεν θα πρέπει να ξεχνάμε, άλλωστε, πως ο επιχειρηματίας έχει την ευχέρεια να επινοήσει, δηλαδή να οριοθετήσει δυναμικές ευκαιρίες ακόμη και υπό συνθήκες αβεβαιότητας, λόγω της οξυδέρκειας, της δημιουργικότητας, του νεωτερισμού αλλά και της ευθυκρισίας που τον χαρακτηρίζουν (Κακούρης, 2010).



Ο επιχειρηματίας είναι εν τέλει, ο άνθρωπος διαμέσου του οποίου βρίσκεται την πρακτική της έκφρασης η επιχειρηματικότητα, βασίζεται στην κοινή τακτική επενδυτικών κινήσεων για μελέτη και τεχνολογία, στην επιλογή καινούριων και καινοτόμων χώρων λειτουργίας αλλά και στη μετατροπή των αποτελεσμάτων τους σε εμπορικές επιτυχίες, μαχόμενος παράλληλα για τη γενικότερη προστασία των δικαιωμάτων του, δίχως, όμως, να αποτελεί εμπόδιο ταυτόχρονα στη διάχυση των ιδεών (Ιωαννίδης, 2001).

Επιπλέον, επιθυμεί να μην παραμένει σε κάτι μικρό και να προχωράει, να προσαρμόζει αλλά και να ενισχύει το διαφορετικό στην αγορά στην οποία λειτουργεί. Έχει ανάγκη για κεφάλαιο εξέλιξης, εκτός από τα αρχικά προσωπικά του κεφάλαια και των άτυπων επενδυτών του. Κατά την πορεία του συναντά τις περισσότερες φορές αρκετά εμπόδια για την κάλυψη τους από διαφοροποιημένους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς και τραπεζικά συστήματα και με τον τρόπο αυτόν αποτελεί μια μορφή πρόκλησης για τον ίδιο να ανιχνεύσει και να πείσει τους κατάλληλους επενδυτές και πιστωτές να πιστέψουν σε αυτόν και να τον χρηματοδοτήσουν. Η ευχέρεια του να εντοπίσει τους συγκεκριμένους πόρους και να τολμά, δίχως, όμως, να το διακυβεύει, λογίζονται δεδομένα της επιχειρηματικής τους ευχέρειας (Boden, 2013).

## **2.3 Προσεγγίσεις συμπεριφοράς και κοινωνικών χαρακτηριστικών**

### **2.3.1 Αντιμετώπιση της αποτυχίας**

Η αποτυχία έχει άμεση σχέση με όλους τους ανθρώπους, σε όποια ηλικιακή ομάδα και εάν ανήκουν, σε όλους τους πολιτισμούς και τις νοοτροπίες. Η αποτυχία είναι εφικτό να έχει πολλές μορφές γιατί μπορεί να είναι συναισθηματική,

ψυχολογική, αποτυχία για κάτι που έγινε στο επαγγελματικό κομμάτι είτε αποτυχία για την επίτευξη ενός επαγγελματικού είτε προσωπικού σκοπού ο οποίος είχε τεθεί και έπρεπε να επιτευχθεί (Cordis, 2000).

Η έννοια αυτή σε αρκετές περιπτώσεις είναι δυνατόν να αποτελεί μια οδυνηρή κατάσταση, ιδιαίτερα απογοητευτική αλλά και να είναι εφικτό να ρίξει σε κάποιον το ηθικό. Είναι δυνατόν να πληγώσει κάποιον συνειδητά αλλά είναι εφικτό ακόμα και να αφήσει σε κάποιον τραύματα στο ασυνείδητο του. Σε περίπτωση, όμως, που επεξεργαστούμε τις επιπτώσεις της, εάν τις αντιληφθούμε καλύτερα, τότε είναι πιθανόν σε μελλοντική βάση να είναι εφικτό να καταλάβουμε πώς να τις αντιμετωπίσουμε (Boden, 2013).

Αυτό είναι, όμως, το σημαντικό κομμάτι των επιχειρηματιών καθώς είναι υπεύθυνοι για την καταπολέμηση παρόμοιων συνθηκών καθώς όπως έχει ήδη αναφερθεί παραπάνω στόχος και ρόλος τους είναι η ανάληψη ρίσκων και κινδύνων τα οποία σε όλες τις καταστάσεις της ζωής και κυρίως στη σημερινή εποχή εξαιτίας της παγκόσμιας χρηματοοικονομικής κρίσης είναι εφικτό να επέλθει η αποτυχία αλλά στόχος είναι η ανεύρεση τακτικών για την αντιμετώπιση της και την καλύτερευση των επαγγελματικών βημάτων που θα ακολουθήσουν (Ραφαηλίδης και Τσελεκίδης, 2005).

### **2.3.2 Μαθησιακή ικανότητα**

Η εκάστοτε περίοδος είναι διαφορετική από εκείνες οι οποίες πέρασαν και από εκείνες οι οποίες θα έρθουν στο μέλλον, ακολουθώντας τους φυσικούς νόμους της αλλαγής η οποία προκαλείται αναπόφευκτα μέσα από μια συνεχόμενη αλλαγή της κατάστασης. Η προσαρμογή στις συνεχόμενες αυτές μεταβολές είναι σημαντική για την επιβίωση όλων των μορφών των επιχειρήσεων αλλά και των συστημάτων. Οτιδήποτε δεν προσαρμόζεται άμεσα και αποδοτικά είναι φυσικό πως θα πεθάνει σε μελλοντική βάση (Λεοντάρης, 2006).

Η **προσαρμογή** είναι κάτι το οποίο έχει άμεση σχέση με τη μάθηση. Σε περίπτωση στην οποία δεν μάθουμε καινούριες ικανότητες αλλά και δεξιότητες είτε καινούριες τακτικές και τεχνικές, δεν θα έχουμε την ευχέρεια να προσαρμοστούμε άμεσα και αποδοτικά. Επομένως, η διαδικασία της μάθησης είναι σημαντική και κρίσιμη δεξιότητα έτσι ώστε να είναι εφικτό να μεταβληθεί σε μεγάλο βαθμό και να αποτελέσουμε με τον τρόπο αυτόν ενεργό και χρήσιμο κομμάτι των καινούριων καταστάσεων που αναπτύσσονται με το πέρασμα των ετών (Μουρδουκούτας και συν., 2004).

Η **ραγδαία ταχύτητα** με την οποία επέρχονται στη σύγχρονη εποχή οι εν λόγω αλλαγές απαιτεί **συνεχόμενη μάθηση** κυρίως στον επιχειρηματικό τομέα, καθιστώντας σημαντική άλλη μια δυνατότητα η οποία είναι καθοριστικό να υφίσταται. Γενικότερα, η μάθηση κατορθώνεται διαμέσου των μελών τους και επομένως μαθησιακό είναι ένας οργανισμός είτε μια εταιρία της οποίας τα μέλη της συνεχώς καταρτίζονται δηλαδή **απαρτίζονται** από ανθρώπους οι οποίοι έχουν μάθει να εκπαιδεύονται. Οι επιχειρήσεις στις οποίες θα ηγηθούν στο μέλλον θα είναι εκείνοι οι οργανισμοί οι οποίοι θα κατορθώσουν τη δέσμευση των μελών τους στη **συνεχόμενη κατάρτιση** σε όλα τα ιεραρχικά επίπεδα (Ραφαηλίδης και Τσελεκίδης, 2005).

### **2.3.3 Διαχείριση κινδύνων**

Ο κίνδυνος είναι διαδεδομένο πως αποτελεί μια εκ των πιο συνηθισμένων παραμέτρων της καθημερινότητας των επιχειρήσεων. Ο κίνδυνος επιφέρει σημαντικές επιρροές αλλά και επιδράσεις σχεδόν στο μεγαλύτερο ποσοστό των δράσεων των οικονομικών μονάδων όπως είναι και ένας οργανισμός. Υφίσταται σε όλες αυτές τις περιστάσεις στις οποίες δεν είναι εφικτό να προβλέψουμε με βεβαιότητα το αποτέλεσμα μιας λειτουργίας είτε μιας δράσης (Ιωαννίδης και συν., 2009).

Η εκάστοτε εταιρία, θα πρέπει να λάβει θέση και να χαράξει τη δική της **τακτική και πολιτική**. Είναι μοιραία υποχρεωμένη να κάνει τις εκτιμήσεις της για το που θα πάει η οικονομία και ο τομέας στον οποίο εντάσσεται και να λάβει δύσκολες αποφάσεις τακτικής όπως για παράδειγμα να υλοποιήσει είτε όχι επενδυτικές κινήσεις, να υιοθετήσει επιθετική είτε αμυντική εμπορική τακτική, να αναπτύξει καινούριες ευκαιρίες προς εκμετάλλευση αλλά και να ελέγξει τι κάνουν οι ανταγωνιστές της και σύμφωνα με τα παραπάνω να έχει την ευχέρεια να συντάξει τους κυριότερους σκοπούς της και τους προϋπολογισμούς της (Ραφαηλίδης και Τσελεκίδης, 2005).

Στην περίπτωση, όμως, στην οποία υφίσταται αβεβαιότητα, οι κίνδυνοι από λανθασμένους υπολογισμούς γίνονται πιο μεγάλοι και αρκετά πιο συχνό και αβάστακτοι. Σε παρόμοιας μορφής συνθήκες, όποια και να είναι η τακτική και οι σκοποί, ένα πράγμα γίνεται η εστίαση της διοίκησης και αυτό είναι η διαχείριση των κινδύνων με τη γενικότερη ορολογία (Γκαγκάτσιος, 2015).

Η εταιρία ή ο οργανισμός είναι σημαντικό ενσυνείδητα να έχει επίγνωση ποια στοιχεία περιλαμβάνει η τακτική της, τι είναι εφικτό να πάει στραβά, ποιες οι συνέπειες και το κόστος, πώς να το ελέγξει καθώς επίσης και πώς να τα αντισταθμίσει. Όλες οι αποφάσεις της εκάστοτε διοίκησης είναι σημαντικό να λαμβάνονται αφού αρχικά γίνει η κατάλληλη αξιολόγηση των κινδύνων των οποίων περιλαμβάνουν (Κακούρης, 2010).

Κυρίως, σε ζητήματα ελέγχου των κινδύνων, η πληροφόρηση προς τη διοίκηση είναι μεγάλης σημασίας και χρειάζεται σίγουρα να είναι πλήρης, με σαφήνεια, λεπτομερής, άμεση αλλά ως επί το πλείστον αξιόπιστη. Το αβέβαιο περιβάλλον δεν σημαίνει πάντα πως επιφέρει επιδράσεις μη θετικές σε όλους τους τομείς και όλες τις εταιρίες και τους οργανισμούς (Boden, 2013).

Για όλα τα πεδία επιχειρηματικής δράσης, η αβεβαιότητα είναι εφικτό να επιφέρει μελλοντικά κινδύνους αλλά και ευκαιρίες. Ακριβώς επειδή σε μελλοντική βάση είναι απρόβλεπτος ο εκάστοτε κίνδυνος, κερδισμένοι θα είναι αυτοί οι οποίοι θα πάρουν τα κατάλληλα μέτρα και με τον τρόπο αυτόν θα εμφανιστούν περισσότερες ευκαιρίες με στόχο να μπορέσουν να τις αρπάξουν. Οι **σημαντικότεροι κίνδυνοι** στη

σύγχρονη εποχή είναι αυτός της αγοράς, οι λειτουργικοί κίνδυνοι, οι χρηματοοικονομικοί κίνδυνοι καθώς επίσης και το θεσμικό είτε και το νομοθετικό πλαίσιο που δρουν σαν μια μορφή πηγής κινδύνου (Μουρδουκούτας, 2006).

## 2.4 Επιχειρήσεις

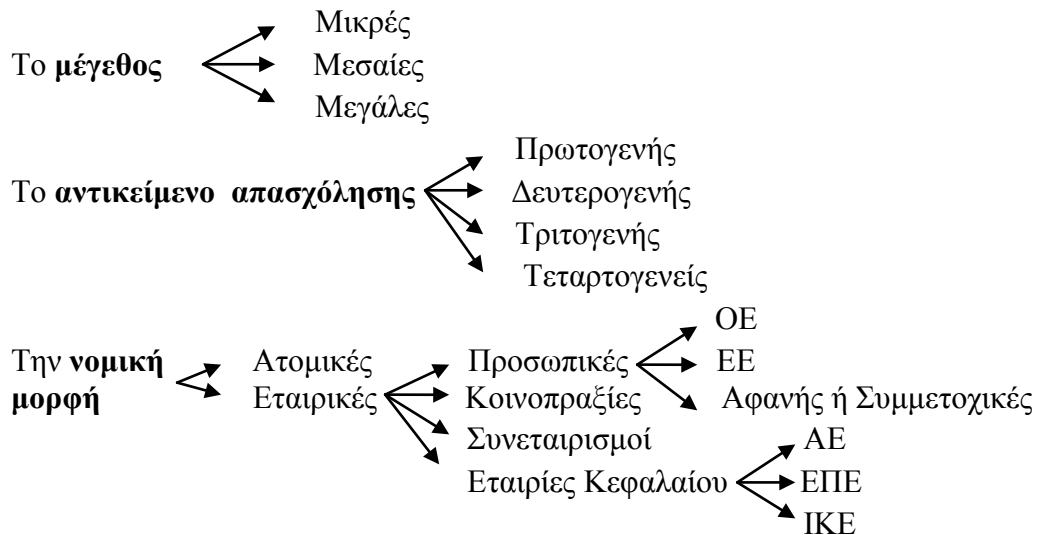
Μια επιχείρηση είτε ένας οργανισμός αφορά ένα σημαντικό και εξαιρετικά χρήσιμο εργαλείο της ελεύθερης οικονομικής δράσης. Σαν έννοια λογίζεται η οργανωμένη και συστηματική ενέργεια κάποιου ανθρώπου είτε μιας ομάδας ανθρώπων να παράγουν και να κατορθώσουν να πουλήσουν προϊόντα αλλά και υπηρεσίες, οι οποίες ικανοποιούν τις ανάγκες και τα θέλω των πελατών/καταναλωτών και της κοινωνίας (Κακούρης, 2014).

Ανταμοιβή στη συγκεκριμένη πρακτική είναι τις περισσότερες φορές το κέρδος. Η ενέργεια αυτή απαιτεί ως επί το πλείστον από τον επιχειρηματία διάθεση χρόνου και χρήματος δίχως, όμως, να είναι από την αρχή εξασφαλισμένη η επιτυχία της (καθώς υφίσταται επιχειρηματικός κίνδυνος), μιας και είναι σημαντικό ο εκάστοτε ενδιαφερόμενος αγοραστής-πελάτης να πεισθεί για την εξαιρετική χρησιμότητα του προϊόντος είτε της υπηρεσίας, η οποία του παρέχεται και να το προτιμήσει αγοράζοντας το, έναντι ενός καθορισμένου ποσού το οποίο θα έχει την ευχέρεια να συγκρίνει και με τις υπόλοιπες επιχειρήσεις της αγοράς καθώς υφίσταται σημαντικός ανταγωνισμός (Παράσκας, 2003).

Σε ότι έχει να κάνει με τη **διάκριση των επιχειρήσεων** και τη μέθοδο διαχωρισμού, είναι σημαντικό να τονιστεί πως έχουν προταθεί συγκεκριμένες προϋποθέσεις. Από την κατηγορία και το είδος της εταιρίας υφίσταται άμεση επιρροή της μορφής οργάνωσης αλλά και του τύπου της διοίκησης η οποία θα υλοποιηθεί. Η κατηγοριοποίηση των εταιριών οι οποίες εστιάζουν σε διαφοροποιημένες προϋποθέσεις, όπως οικονομικά, νομικά, οργανωτικά κλπ παρουσιάζονται παρακάτω (Κακούρης, 2010).

Παρουσιάζεται συνοπτικά ένα σχήμα για την καλύτερη κατανόηση της διάκρισης αυτής:

Σύμφωνα με:



Σύμφωνα με το μέγεθος τους οι εταιρίες χωρίζονται σε **μικρές, μεσαίες** και **μεγάλες**. Εκτός από το μέγεθος τους κάποιες επιπλέον σημαντικές προϋποθέσεις ομαδοποίησης των εταιριών στη σύγχρονη εποχή είναι σύμφωνα με τον ενιαίο κύκλο δράσεων και εργασιών, τον ετήσιο μέσο όρο του αριθμού των υπαλλήλων καθώς επίσης και σύμφωνα με την εκάστοτε αξία των στοιχείων του ισολογισμού της επιχείρησης (Κακούρης, 2014).

Σύμφωνα με το αντικείμενο απασχόλησης τους οι επιχειρήσεις είναι εφικτό να χωριστούν σε τρεις επιπλέον εξίσου σημαντικές κατηγορίες όπου η κάθε μια χωρίζεται σε άλλες κατηγορίες. Με τον τρόπο αυτόν χωρίζονται σε **πρωτογενούς** είτε αρχικής παραγωγής (γεωργικές, αλιευτικές κλπ), **δευτερογενούς** παραγωγής (όπως για παράδειγμα μεταποιητικές εταιρίες και βιομηχανίες) αλλά και **τριτογενούς** παραγωγής (όπως για παράδειγμα εμπορικές υπηρεσίες, τουριστικές επιχειρήσεις, τράπεζες κλπ) (Ιωαννίδης και συν., 2009).

Τέλος, ένας ακόμα σημαντικός παράγοντας κατηγοριοποίησης είναι σύμφωνα με τον φορέα και τη νομική μορφή την οποία έχουν. Η εκάστοτε εταιρία αποτελεί νομικό πρόσωπο ιδιωτικού δικαίου που δρα με συντονισμένες δράσεις με

στόχο την επίτευξη του κέρδους. Με βάση την ισχύουσα νομοθεσία οι εταιρίες χωρίζονται σε **ατομικές** και **εταιρικές**. Οι εταιρικές επιχειρήσεις διακρίνονται σε *προσωπικές*, σε *εταιρίες κεφαλαίου* (κεφαλαιουχικές), *συνεταιρισμούς* και *κοινοπραξίες* (Μουρδουκούτας και συν., 2004).

Οι προσωπικές επιχειρήσεις χωρίζονται σε **ομόρρυθμες**, **ετερόρρυθμες** και **αφανής**. Το βασικότερο γνώρισμα των ατομικών και προσωπικών επιχειρήσεων είναι η απεριόριστη ευθύνη των φυσικών προσώπων που τις αποτελούν. Αυτό σημαίνει πως σε περίπτωση άσχημων καταστάσεων και συνθηκών, όπως για παράδειγμα η περίπτωση μιας χρεοκοπίας υφίσταται δέσμευση εκτός από την περιουσία της εταιρίας και η ατομική περιουσία των ιδιοκτητών (Ραφαηλίδης και Τσελεκίδης, 2005).

Οι εταιρείες κεφαλαίου ή αλλιώς κεφαλαιουχικές εταιρείες χωρίζονται σε **ανώνυμες**, **εταιρείες περιορισμένης ευθύνης** και **ιδιωτικές κεφαλαιουχικές εταιρείες**. Στις επιχειρήσεις κεφαλαίου η ευθύνη περιορίζεται στην εταιρική περιουσία.

## **2.5 Μικρομεσαίες επιχειρήσεις**

Η ορολογία αυτή η οποία εν συντομία αναφέρεται ως ΜΜΕ είναι μια πολυσυζητημένη ορολογία από χρηματοοικονομικής, πολιτικής αλλά και κοινωνικής άποψης. Είναι γεγονός πως ενιαία μορφή των επιχειρήσεων αυτών δεν υφίσταται, καθώς το βασικό δεδομένο στις συγκεκριμένες εταιρίες είναι ο ιδιοκτήτης ο οποίος είναι ο μοναδικός ρυθμιστής της δράσης αυτής. Είναι σημαντικό, επομένως, να τονιστεί πως υφίσταται μεγάλο πλήθος των εν λόγω εταιριών σε όλους τους κλάδους δράσης και παραγωγής (όπως πρωτογενής, δευτερογενής, τριτογενής αλλά και τεταρτογενής) (Κακούρης, 2010).

Η προσπάθεια της επιχειρηματικής δράσης είναι ένας από τους βασικότερους παράγοντες οι οποίοι είναι εφικτό να αναλυθούν ως το φαινόμενο τόσο του τεράστιου συνόλου των εταιριών αυτής της μορφής, όσο και τη μη ορθόδοξη



εξάπλωση τους σε διαφορετικούς τομείς. Οι εταιρίες αυτές δεν αποτελούν πλέον ένα από τα βασικά χαρακτηριστικά μιας υπανάπτυκτης είτε αναπτυσσόμενης οικονομίας, αποτελεί ένα **συνδεδετικό κρίκο** στην όλη δομή της οικονομίας και των ανεπτυγμένων κρατών (Γκαγκάτσιος, 2015).

Γενικότερα, ο ορισμός της έννοιας αυτής είναι ιδιαίτερα προβληματικός καθώς δεν υφίστανται γενικά κοινώς αποδεκτά γνωρίσματα, είναι δύσκολη η οριοθέτηση αλλά εύκολη η αναγνώριση ενώ παράλληλα είναι σημαντικό να υφίστανται και ποσοτικά αλλά και ποιοτικά γνωρίσματα. Σε γενικές γραμμές εστιάζουμε σε ένα είτε σε περισσότερα από τα παρακάτω ποσοτικά και ποιοτικά κριτήρια.

Στα **ποσοτικά** εντάσσονται:

1. το σύνολο των εργαζομένων
2. ο κύκλος εργασιών
3. το κεφάλαιο
4. η συμμετοχή του ιδιοκτήτη

Ενώ στα **ποιοτικά** ανήκει:

1. η μέθοδος διοίκησης και οργάνωσης
2. η μέθοδος χρηματοδότησης
3. η θέση στην εκάστοτε αγορά (Κακούρης, 2014).

Σύμφωνα με τον Μουρδουκούτα (2006), στις μεσαίες επιχειρήσεις ανήκουν εκείνες οι οποίες απασχολούν 50 μέχρι και 249 υπαλλήλους, έχουν ετήσιο κύκλο εργασιών από 10 μέχρι και 50 εκατομμύρια ευρώ είτε έχουν ετήσιο συνολικό ισολογισμό από 10 μέχρι και 43 εκατομμύρια ευρώ ενώ παράλληλα πληρούν την προϋπόθεση της ανεξαρτησίας με ποσοστό μεγαλύτερο του 25% των κεφαλαίων τους. Αντίθετα, σύμφωνα με όσα αναφέρει ο Κοττώρης (2014), σαν μικρές λογίζονται όσες απασχολούν από 10 μέχρι και 49 υπαλλήλους, έχουν ετήσιο κύκλο

εργασιών μέχρι 10 εκατομμύρια ευρώ είτε έχουν ετήσιο συνολικό ισολογισμό μικρότερο των 10 εκατομμυρίων ευρώ και ταυτόχρονα πληρούν την προϋπόθεση της ανεξαρτησίας με μερίδιο μεγαλύτερο του 25%.

Τέλος, σύμφωνα με τον Γκαγάτσιο (2015), πολύ μικρές επιχειρήσεις θεωρούνται αυτές οι οποίες απασχολούν λιγότερους από 10 υπαλλήλους και έχουν τζίρο μέχρι 2 εκατομμύρια ευρώ ενώ παράλληλα πληρούν το κριτήριο ανεξαρτησίας όπως αυτό οριοθετείται για τις προηγούμενες κατηγορίες. Γενικότερα, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις διευθύνονται από τους ιδιοκτήτες τους, έχουν μικρό κομμάτι της αγοράς και είναι ανεξάρτητες σε ότι έχει να κάνει με τη λήψη αποφάσεων και τον έλεγχο των εταιριών αυτών. Η διαφοροποίηση τους από τις μεγάλες εταιρίες είναι η *αστάθεια* (μικρή βάση πελατών και περιορισμένοι πόροι), η *καινοτομία* (καινούρια αγαθά και υπηρεσίες είτε ανάπτυξη υπαρχόντων) καθώς επίσης και η *ευελιξία* (δομικές κλπ αλλαγές στην προσπάθεια επιβίωσης κυρίως στην περίοδο της οικονομικής κρίσης) (Παράσκας, 2003).

Γενικότερα με την έννοια αυτή είναι εφικτό να χαρακτηριστεί μια επιχείρηση στην περίπτωση στην οποία υφίστανται οι παρακάτω αιτίες. Αρχικά η κάθε μια εξ αυτών παρακολουθεί και δέχεται επιρροές και επιδράσεις από μικρό κομμάτι της αγοράς ενώ παράλληλα η διοίκηση ασκείται από τον ιδιοκτήτη προσωπικά. Τέλος, μια ακόμα σημαντική αιτία είναι εάν έχει οικονομική ανεξαρτησία και επιχειρηματική ευελιξία, στην οποία ο ιδιοκτήτης έχει τον πραγματικό έλεγχο της εν λόγω εταιρίας. Τα βασικότερα **χαρακτηριστικά των μικρομεσαίων** επιχειρήσεων είναι τα εξής :

- ✚ Το γενικό μικρό τους μέγεθος και η οικογενειακή φύση της επιχείρησης
- ✚ Ρόλος του στυλοβάτη της τοπικής κοινωνίας
- ✚ Παραγωγή σε μικρές ποσότητες είτε με το τεμάχιο (Ραφαηλίδης και Τσελεκίδης, 2005)
- ✚ Νομική αλλά και χρηματοπιστωτική ανεξαρτησία της εταιρίας
- ✚ Γενικές αρμοδιότητες του ιδιοκτήτη, στενή συνεργασία με υπαλλήλους

- ✚ Υφίσταται απλή τεχνολογία και σχετικά περιορισμένη εξ αρχής αγορά
- ✚ Απαιτείται μικρό κεφάλαιο ξεκινήματος και απλή οργανωτική δομή (Ιωαννίδης και συν., 2009)

Είναι σημαντικό να τονιστεί πως η κερδοφόρα επιχείρηση αυτής της μορφής έχει αρκετά καλύτερη αποτελεσματικότητα από την κερδοφόρα μεγάλη εταιρία καθώς έχει άμεση ανταπόκριση στις μεταβολές του περιβάλλοντος, έχει πιο λίγα έξοδα στην αλλαγή του αγαθού, υφίσταται τεράστια αποδοχή και απήχηση καινούριων ιδεών, προσελκύει ταλαντούχους υπαλλήλους και τέλος απαιτεί λιγότερα κεφάλαια (Κακούρης, 2010).

Η **σπουδαιότητα** των επιχειρήσεων αυτών έχει άμεση σχέση με τη συνεισφορά τους στη σύγχρονη εποχή καθώς:

- Δημιουργούν νέες θέσεις εργασίας
- Εισχωρούν περισσότερες καινοτομίες
- Ενθαρρύνουν τον οικονομικό ανταγωνισμό
- Ενισχύουν τις μεγαλύτερες εταιρίες (συνάρτηση κατανομής και προμήθειας)
- Έχουν αποδοτική παραγωγή αγαθών και υπηρεσιών

Στα πλεονεκτήματα αυτών των επιχειρήσεων εντάσσονται οι σχέσεις με τους καταναλωτές και τους υπαλλήλους, η ευελιξία αλλά και η απλοποίηση τακτικών διοίκησης ενώ στα ελαττώματα το ρίσκο αποτυχίας, τα περιορισμένα κέρδη, ο μεγάλος ανταγωνισμός, η αβεβαιότητα αλλά και η έλλειψη στρατηγικού σχεδιασμού (Ιωαννίδης και συν., 2009).

Οι **επιχειρήσεις αυτές στη χώρα μας** είναι τις περισσότερες φορές μια οικογενειακή επιχείρηση της οποίας η διοίκηση ταυτίζεται ως επί το πλείστον με την κυριότητα της και η καθημερινή διαχείριση ασκείται από τον εκάστοτε ιδιοκτήτη. Οι επιχειρήσεις αυτής της μορφής αποτελούν δίχως υπερβολή τον πιο καθοριστικό παράγοντα της οικονομικής δράσης της χώρας μας καθώς έχουν την ευχέρεια να

αντλούν πόρους που ποτέ δεν θα μετατρέπονταν σε παραγωγικό κεφάλαιο, παίζουν σημαντικό ρόλο στην ελάττωση των ποσοστών ανεργίας αναπτύσσοντας καινούριες θέσεις απασχόλησης, παράγουν ποσότητες που χρειάζονται από μια μικρή αγορά ικανοποιώντας τις τοπικές ανάγκες και τέλος έχουν σημαντικό ρόλο στην περιφερειακή ανάπτυξη καθώς δρουν κατά κύριο λόγο στην επαρχία (Γκαγκάτσιος, 2015).

Πίνακας 1: Διαφορές επιχειρήσεων<sup>1</sup>

Κατηγορίες οντοτήτων	Κριτήρια μεγέθους (κάλυψη 2 από τα 3)		
	Μέσος όρος προσωπικού	Σύνολο ενεργητικού (ευρώ)	Καθαρός κύκλος εργασιών (ευρώ)
Πολύ μικρές άρθρου 1, παρ. 2γ (δηλαδή ΟΕ, ΕΕ, ατομική, κλπ)	-	-	$\leq 1.500.000$
Μικρές άρθρου 1, παρ. 2γ, (δηλαδή ΟΕ, ΕΕ, ατομική, κλπ)	-	-	$> 1.500.000$
Πολύ μικρές άρθρου 1 παρ. 2α και 2β	$\leq 10$	$\leq 350.000$	$\leq 700.000$
Μικρές άρθρου 1 παρ. 2α και 2β	$\leq 50$	$\leq 4.000.000$	$\leq 8.000.000$
Μεσαίες (όλες)	$\leq 250$	$\leq 20.000.000$	$\leq 40.000.000$
Μεγάλες (όλες)	$> 250$	$> 20.000.000$	$> 40.000.000$

Όπως μπορούμε να διακρίνουμε από τον πίνακα που προηγήθηκε, είναι εφικτό να ειπωθεί πως η ένταξη είτε η αλλαγή κατηγορία μεγέθους για μια επιχείρηση στη σημερινή εποχή υλοποιείται στην περίπτωση στην οποία μια οντότητα υπερβαίνει είτε σταματάει να υπερβαίνει τα όρια μεγέθους τα οποία εμφανίζονται συνοπτικά στον πίνακα που προηγήθηκε. Θα πρέπει να επισημανθεί, επίσης, πως ο μέσος όρος προσωπικού αναφέρεται σε υπαλλήλους πλήρους ημερήσιας αλλά και ετήσιας απασχόλησης (ισοδύναμες μονάδες).

<sup>1</sup>[<https://www.forin.gr/articles/article/15911/logistikh-odhgia-efarmoghs-tou-nomou-4308-2014>]

## ΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΠΛΕΥΡΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

### 3.1 Χαρακτηριστικά επιχειρήσεων

Όπως αναφέρθηκε παραπάνω υφίσταται η διάκριση της ατομικής και της εταιρικής επιχείρησης. Στην πρώτη έχουμε τη μορφή η οποία είναι εξαιρετικά διαδεδομένη. Βασικό *πλεονέκτημα* της αποτελεί η τεράστια ευελιξία την οποία έχει σε ότι αφορά τις επιχειρηματικές αποφάσεις οι οποίες έχουν άμεση σχέση με τον τύπο της δράσης, στην επιλογή των κατάλληλων τακτικών και μέχρι ενός σημείου στο μέγεθος της εκάστοτε παραγωγής (Λεοντάρης, 2006).

Τα συγκεκριμένα πλεονεκτήματα είναι σημαντικά, ως επί το πλείστον για τις μικρές και μέσου μεγέθους αγροτικές, βιοτεχνικές αλλά και εμπορικές επιχειρήσεις, όπου η προσωπική επίβλεψη και πρωτοβουλίας είναι ζωτικής σημασίας. Στην περίπτωση, όμως, στην οποία η μορφή της δράσης επιβάλλει την ανάπτυξη τεράστιου μεγέθους, τότε ο εταιρικός τύπος της επιχείρησης είναι τις περισσότερες φορές η πιο κατάλληλη και σωστή επιλογή (Κακούρης, 2014).

### Ο.Ε.

Στις **ομόρρυθμες επιχειρήσεις** όλοι οι εταίροι είναι αλληλέγγυα αρμόδιοι με όλη τους την περιουσία για τη δράση και τις οφειλές της επιχείρησης. Ακόμα, υπόκεινται σε προσωπική κράτηση στην περίπτωση στην οποία βρίσκονται σε μεγάλη αδυναμία στο να αποπληρώσουν τους δανειστές τους. Από την άλλη μεριά, σε ότι έχει να κάνει με τις ετερόρρυθμες επιχειρήσεις είναι σημαντικό να τονιστεί πως ένας τουλάχιστον εταίρος είναι αρμόδιος με όλη του ατομική περιουσία για τις οφειλές της επιχείρησης και με τον τρόπο αυτόν υπόκειται σε ατομική κράτηση για τη μη αποπληρωμή τους (Κακούρης, 2010).

### Ε.Ε.

Η ετερόρρυθμη εταιρεία αποτελείται από έναν τουλάχιστον ομόρρυθμο εταίρο και από έναν ή περισσότερους ετερόρρυθμους εταίρους. Ο ομόρρυθμος ή οι ομόρρυθμοι εταίροι ευθύνονται απεριόριστα και εις ολόκληρον και με την προσωπική τους περιουσία, ενώ ο ετερόρρυθμος ή οι ετερόρρυθμοι εταίροι ευθύνονται μέχρι του ποσού της συνεισφοράς τους.

Ο ετερόρρυθμος εταίρος δεν μπορεί να κάνει καμία πράξη διαχείρισεως της εταιρείας, μπορεί όμως να εργάζεται ως υπάλληλος της εταιρείας, αλλά θα πρέπει να απέχει από οποιαδήποτε πράξη που μπορεί να χαρακτηριστεί ως πράξη εκπροσώπησης ή διαχείρισης της εταιρείας. Απεριόριστα και εις ολόκληρον με την εταιρεία ευθύνεται και ο ετερόρρυθμος εταίρος, στην περίπτωση που έχει ορισθεί διαχειριστής ή συνδιαχειριστής της εταιρείας ή αποδειχθεί ότι έχει αναμειχθεί στη διαχείριση της.

Στις *επιχειρήσεις κεφαλαίου* η ευθύνη περιορίζεται στην εταιρική περιουσία. Σημαντικό κριτήριο για τη σύσταση οποιασδήποτε μορφής κεφαλαιουχικής επιχείρησης, από αυτές που αναφέρθηκαν παραπάνω, είναι η σύνταξη καταστατικού και για καθορισμένα είδη εταιριών, είναι χρήσιμη και η εμφάνιση συμβολαιογράφου ενώ για άλλους πάλι φτάνει μονάχα ένα ιδιωτικό έγγραφο. Ο κυριότερος σκοπός όλων των τύπων αυτών είναι η **μεγιστοποίηση της αξίας** τους κάτι το οποίο

σημαίνει πως αφορά την ανάπτυξη πλούτου, την ανοδική τάση και τον πολλαπλασιασμό του αρχικού κεφαλαίου (Μουρδουκούτας και συν., 2004).

### **A.E.**

Στις **ΑΕ** έχουμε μετοχική μορφή όπου ο εκάστοτε εταίρος (ο οποίος καλείται και μέτοχος) είναι αρμόδιος μονάχα για το ποσοστό συμμετοχής του, δηλαδή για το σύνολο των μετοχών τις οποίες έχει στη διάθεση του. Ο μέτοχος έχει ενεργό ρόλο στην εκλογή της διοίκησης της επιχείρησης, στην οριοθέτηση και τον καθορισμό των γενικών αρχών της τακτικής και στα οφέλη της, σύμφωνα πάντα με το σύνολο των μετοχών του. Στη Γ.Σ. των μετόχων ο εκάστοτε εταίρος διαθέτει τόσους ψήφους όσες είναι και οι μετοχές του. Σε κάθε περίπτωση ζημιών είτε χρεοκοπίας είναι αρμόδιος έως του καθορισμένου ποσού το οποίο έχει καταβάλει για τις μετοχές του, κάτι το οποίο σημαίνει πως στη χειρίστη των περιπτώσεων, οι μετοχές του χάνουν εντελώς την αξία τους (Μουρδουκούτας και συν., 2004).

### **E.Π.E.**

Από την άλλη πλευρά έχουμε τις **ΕΠΕ** οι οποίες είναι μια ενδιάμεση μορφή ανάμεσα στις ΟΕ και ΕΕ και στην ΑΕ που αναφέρθηκαν παραπάνω. Το βασικό χαρακτηριστικό των επιχειρήσεων αυτής της μορφής είναι το μικρό κεφάλαιο το οποίο απαιτείται για τη σύσταση τους και η περιορισμένη ευθύνη των εταίρων έως το ύψος του κατατιθέμενου εταιρικού τους κεφαλαίου, όπως δηλαδή γίνεται και στις ΑΕ, σε αντίθεση με τις προσωπικές επιχειρήσεις (Λεοντάρης, 2006).

### **I.K.E.**

Τα τελευταία χρόνια έχει δημιουργηθεί ένα νέο είδος επιχειρήσεων το οποίο ονομάζεται Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία ή σε συντομογραφία **ΙΚΕ**. Η ΙΚΕ που είναι κεφαλαιουχική εταιρεία, δηλαδή από τη μια μεριά διαθέτει κεφάλαιο και από την άλλη περιορισμένη ευθύνη των εταίρων της για τα χρέη της εταιρείας, προέκυψε σαν εξελικτικός τύπος εταιρείας στα πλαίσια αναμόρφωσης του εταιρικού δικαίου που προχωρούν τα τελευταία χρόνια οι Ευρωπαϊκές νομοθεσίες καθώς και από την προσπάθεια της Ευρωπαϊκής Ένωσης να εισαγάγει έναν Ευρωπαϊκό τύπο « ιδιωτικής » εταιρείας που θα προορίζεται για την μικρομεσαία επιχείρηση. Στα πλαίσια λοιπόν

αυτά εισήχθη ο εταιρικός τύπος της ΙΚΕ με σκοπό την αντικατάσταση μακροπρόθεσμα της ΕΠΕ και παράλληλα να αποτελεί τον ενδιάμεσο πόλο – εταιρικό τύπο μεταξύ των προσωπικών εταιριών και της ανώνυμης εταιρείας που θα συστήνεται ώστε να επιτευχθεί μικρότερο δυνατό κόστος και η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας.

Αξίζει να σημειωθεί η ευελιξία που παρουσιάζει τόσο κατά την ίδρυση όσο και κατά τη λειτουργία της, που άλλωστε την έχουν κάνει το *προτιμώμενο όχημα δραστηριοποίησης* νεοφυών επιχειρήσεων (startups) αλλά και, γιατί όχι, «μικρών» ΑΕ.



## 3.2 Τρέχουσα φορολογία

Στον παρακάτω πίνακα απεικονίζονται οι φορολογικοί συντελεστές νομικών προσώπων και νομικών οντοτήτων μαζί με τα ποσοστά προκαταβολής. Με μια πρώτη ματιά παρατηρείται αύξηση από χρόνο σε χρόνο, κυρίως στις προκαταβολές οι οποίες από 55% το 2014 έχουν φτάσει στο 100% μέχρι και σήμερα.

Πίνακας 2: Οι φορολογικοί συντελεστές νομικών προσώπων και νομικών οντοτήτων μαζί με τα ποσοστά προκαταβολής<sup>2</sup>

	Νομικά Πρόσωπα - Οντότητες	Φορολογικά Έτη								
		2014			2015			2016		
		Απλ.	Διπλ.	Προκ.	Απλ.	Διπλ.	Προκ.	Απλ.	Διπλ.	Προκ.
α1	Α.Ε., Ε.Π.Ε., Ι.Κ.Ε. (εκτός τραπεζών)	---	26	100	---	29	100	---	29	100
α2	Τράπεζες	---	26	100	---	29	100	---	29	100
β	Προσωπικές εταιρείες (Ο.Ε., Ε.Ε.,)	26/33	26	55	26/33	29	75	26/33	29	100
γ	Μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα νομικά πρόσωπα, σωματεία και ιδρύματα	26	26	55	29	29	75	29	29	100
δ	Συνεταιρισμοί και ενώσεις αυτών	26/33	26	100	26/33	29	100	26/33	29	100
ε	Κοινωνίες αστικού δικαίου, αστικές κερδοσκοπικές ή μη κερδοσκοπικές εταιρείες, συμμετοχικές ή αφανείς	26/33	26	55	26/33	29	75	26/33	29	100
στ1	Κοινοπραξίες προσωπικών εταιρειών	26/33	26	55	26/33	29	75	26/33	29	100
στ2	Λοιπές κοινοπραξίες (στις οποίες δεν συμμετέχουν μόνο προσωπικές εταιρείες)	26/33	26	100	26/33	29	100	26/33	29	100
ζ	Λοιπές νομικές οντότητες που δεν συμπεριλαμβάνονται ανωτέρω	26/33	26	100	26/33	29	100	26/33	29	100

Γενικότερα, αυτό το οποίο είναι σημαντικό να γνωρίζουμε είναι πως οι ατομικές εταιρίες και οι ελεύθεροι επαγγελματίες φορολογούνται με 26% για φορολογητέο εισόδημα το οποίο είναι μικρότερο από 50 χιλιάδες ευρώ και με 33% για φορολογικό εισόδημα που ξεπερνά το παραπάνω ποσό. Η προκαταβολή της φορολογίας για τη συγκεκριμένη κατηγορία των επαγγελματιών είναι 75% για την περίοδο του 2015 και 100% για την περίοδο του 2016.

<sup>2</sup> [<https://www.taxheaven.gr/news/news/view/id/27056>]

### 3.3 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα εταιριών

Στα πλεονεκτήματα των **ατομικών επιχειρήσεων** έχουμε το γεγονός πως έχει την πιο απλοϊκή μορφή διοίκησης και δράσης, για τη σύσταση της δεν χρειάζονται υψηλές εκροές ξεκινήματος, είναι εφικτό να αρχίσει με μικρό κεφάλαιο, έχει λιγότερο σύνθετες διοικητικές και φορολογικές δράσεις και έχει σαν βασικό γνώρισμα τη μεγάλη ελευθερία αποφάσεων από την πλευρά του επιχειρηματία. Στα μειονεκτήματα ανήκει η απεριόριστη ευθύνη, ο συγκεντρωτισμός στη λήψη αποφάσεων, η δυσμένεια προσέλκυσης επενδυτών και η λήψη δανεισμών (Κακούρης, 2010).

Στα πλεονεκτήματα των **προσωπικών εταιριών** ανήκουν τα αρχικά κεφάλαια τα οποία έχουν άμεση εξάρτηση από τη δράση της επιχείρησης, το γεγονός πως μια τέτοια επιχείρηση δεν εμφανίζει δυσκολίες στην ίδρυση της, η φορολογική επιβάρυνση η οποία είναι σχετικά μικρή καθώς επίσης και πως η διοικητική ευθύνη είναι μοιρασμένη μεταξύ των μετόχων. Αντίθετα, στα μειονεκτήματα ανήκουν οι δυσκολίες στη συγκέντρωση του αρχικού κεφαλαίου για τη σύσταση της επιχείρησης, η απεριόριστη ευθύνη των μετόχων για τις υποχρεώσεις της εταιρίας καθώς επίσης και το γεγονός πως υφίστανται περισσότεροι από 2 μέτοχοι κάτι το οποίο έχει σαν βασικό κριτήριο την αρμονική συνεργασία και την ομαδικότητα (Γκαγκάτσιος, 2015).

Τα πλεονεκτήματα των **ΑΕ** είναι πως έχουν περιορισμένη ευθύνη μετόχων, η εύκολη συγκέντρωση μεγάλων ποσών κεφαλαίων, εύκολη μεταβίβαση μετοχών, η μέθοδος διοίκησης, η τεράστια πιστοληπτική ευχέρεια, η ευκολία αποχώρησης του εταίρου αλλά και ο καταμερισμός του κινδύνου. Στα μειονεκτήματα ανήκει η απουσία ευελιξίας, η υπερεξουσία των μεγαλομετόχων αλλά και οι περιορισμοί του καταστατικού και του διοικητικού ελέγχου (Λεοντάρης, 2006).

Από την άλλη πλευρά, η **ΕΠΕ** συνδυάζει οφέλη των ΑΕ (όπως για παράδειγμα περιορισμένη ευθύνη των μετόχων) και των μικρών επιχειρήσεων (όπως για παράδειγμα ευελιξία, προσαρμοστικότητα κλπ). Οι επιχειρήσεις αυτής της μορφής ιδρύονται με δράσεις πιο απλές από εκείνες των ΑΕ. Το μέγεθος του

κεφαλαίου είναι δυνατόν να θεωρηθεί όφελος στην περίπτωση εκείνη της ίδρυσης καθώς υφίσταται μεγάλη ευκολία συγκέντρωσης. Σαν ελάττωμα είναι εφικτό να λογιστεί το μέγεθος του κεφαλαίου κατά τη διάρκεια της δράσης της επιχείρησης (καθώς ελαττώνει σημαντικά την εμπιστοσύνη των συναλλασσόμενων για την υλοποίηση τεράστιων έργων) και το σύνθετο σύστημα διοίκησης των επιχειρήσεων αυτών (Ιωαννίδης και συν., 2009).

Πίνακας 3: Τύποι και χαρακτηριστικά επιχειρήσεων ανά νομική μορφή<sup>3</sup>

Νομική Μορφή Επιχείρησης	Είδος Επιχείρησης	Αριθμός Εταίρων	Ελάχιστο Ύψος Κεφαλαίου	Ευθύνη Εταίρων	Σημείο Σύστασης (Υπηρεσία Μίας Στάσης)
Ομόρρυθμη Εταιρεία	Προσωπική	Τουλάχιστον 2	Δεν υφίσταται ελάχιστο ύψος	Απεριόριστη και εις ολόκληρον (με την προσωπική περιουσία)	Επιμελητήριο ή Πιστοποιημένο ΚΕΠ (Υπηρεσίες Γ.Ε.ΜΗ.)
Ετερόρρυθμη Εταιρεία	Προσωπική	Τουλάχιστον 2 (ένας τουλάχιστον Ομόρρυθμος)	Δεν υφίσταται ελάχιστο ύψος	<u>Ομόρρυθμοι Εταίροι:</u> Απεριόριστη και εις ολόκληρον <u>Ετερόρρυθμοι Εταίροι:</u> Περιορισμένη μέχρι του ποσού της εισφοράς τους	Επιμελητήριο ή Πιστοποιημένο ΚΕΠ (Υπηρεσίες Γ.Ε.ΜΗ.)
Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης	Κεφαλαιουχική	Ένα (1) ή περισσότερα φυσικά ή νομικά πρόσωπα	2.400 €	Περιορισμένη μέχρι του ποσού της εισφοράς τους	Πιστοποιημένος Συμβολαιογράφος
Ανώνυμη Εταιρεία	Κεφαλαιουχική	Ένα (1) ή περισσότερα φυσικά ή νομικά πρόσωπα	24.000 €	Περιορισμένη μέχρι του ποσού της εισφοράς τους	Πιστοποιημένος Συμβολαιογράφος
Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία	Κεφαλαιουχική	Ένα (1) ή περισσότερα φυσικά ή νομικά πρόσωπα	Ένα (1) €	Η ευθύνη είναι της εταιρείας με την περιουσία της και όχι των εταίρων	Επιμελητήριο ή Πιστοποιημένο ΚΕΠ (Υπηρεσίες Γ.Ε.ΜΗ.)
Κοινωνική Συνεταιριστική Επιχείρηση (Κοιν.Σ.Επ.)	Αστικός Συνεταιρισμός Κοινωνικού Σκοπού	<u>Κοιν.Σ.Επ. Ένταξης:</u> Τουλάχιστον 7 μέλη <u>Λοιπές Κοιν.Σ.Επ.:</u> Τουλάχιστον 5 μέλη	Δεν υφίσταται ελάχιστο ύψος	Περιορισμένη μέχρι του ποσού που καταβάλλουν για απόκτηση της συνεταιριστικής μερίδας	Τμήμα Μητρώου Κοινωνικής Οικονομίας (Υπουργείο Εργασίας Δ/ση Κοινωνικής Προστασίας)

<sup>3</sup> [<http://www.kemel.gr/articles/poios-typos-epiheirisis-einai-katalliloteros-gia-ton-neo-epiheirimatia>]

### 3.4 Νόμοι ύπαρξης επιχείρησης

Για την *ίδρυση* μιας καινούριας εταιρίας τα **κυριότερα βήματα** τα οποία είναι σημαντικό να ακολουθηθούν είναι αρχικά η ανάπτυξη μιας επιχειρηματικής ιδέας (αντικείμενο δράσης και λειτουργίας επιχείρησης), το επιχειρηματικό πλάνο (καθορισμός πελατειακού κοινού, χωροθέτηση και πολιτική επιχείρησης), η επιλογή του νομικού είδους της εν λόγω επιχείρησης καθώς επίσης και ο λογιστικός, ο διοικητικός, οικονομικός, κοστολογικός αλλά και φορολογικός σχεδιασμός (Κακούρης, 2014).

Σε ότι έχει να κάνει με την επιχειρηματική ιδέα, θα πρέπει να τονιστεί πως αφορά το αντικείμενο δράσης. Τα κυριότερα βήματα που περιέχονται σε αυτή τη δραστηριότητα είναι η σαφής ανάλυση αντικειμένου δράσης, το γεγονός πως χρειάζεται να εξυπηρετεί μια υπάρχουσα ανάγκη ή να αναπτύσσει διέξοδο και λύση ενός σημαντικού ζητήματος καθώς επίσης και η καινοτομία η οποία δεν αποτελεί αυτοσκοπό αλλά είναι θετικό οι εταιρίες να επενδύουν σε αυτήν (Κορρές και Λιαργκόβας, 2009).

Το επιχειρηματικό πλάνο περιέχει τη χωροθέτηση η οποία παίζει καθοριστικό ρόλο, ο υποψήφιος επιχειρηματίας χρειάζεται να διαλέξει εάν απευθύνεται σε λίγους (έχοντας υψηλό αντίτιμο) είτε σε αρκετούς (με χαμηλό αντίτιμο) είτε εάν αφορά την αγορά επιχειρήσεων είτε τη λιανική κλπ. Επίσης, είναι σημαντικό να διαλέξει το είδος της επιχείρησης εάν δηλαδή είναι μια ατομική επιχείρηση είτε ένα πολυμετοχικό σχέδιο. Καθοριστικό βήματα της εν λόγω δράσης είναι και το εάν θα υφίσταται και ηλεκτρονική παρουσία της επιχείρησης εκτός από τη φυσική (Παπαδόπουλος, 2013).

Γενικότερα, το νομοθετικό πλαίσιο 4441 έχει θεσπιστεί στη χώρα μας τα τελευταία χρόνια (την περίοδο του 2016) και αφορά την απλοποίηση διαδικασιών σύστασης επιχειρήσεων. Το συγκεκριμένο νομοθετικό πλαίσιο σε ότι έχει να κάνει με τη δράση σύστασης εταιριών, αναφέρει πως οι ενδιαφερόμενοι ιδρυτές είτε το πρόσωπο το οποίο είναι νόμιμα εξουσιοδοτημένο θα πρέπει να προβεί στην υποβολή υπογεγραμμένης αίτησης προς την Υπηρεσία Μιας Στάσης (Υ.Μ.Σ) με στόχο την

υλοποίηση των κατάλληλων ενεργειών για τη συγκεκριμένη σύσταση. Το επόμενο βήμα αφορά την κατάθεση υπογεγραμμένης εταιρικής σύμβασης (καταστατικό) καθώς επίσης και την καταβολή του γραμματίου ενιαίου κόστους σύστασης επιχείρησης αλλά και το τέλος υπέρ Επιτροπής Ανταγωνισμού.

Στη συνέχεια, μέσα σε διάστημα 1 είτε 2 ημερών και ύστερα από το πέρας των ενεργειών που προαναφέρθηκαν, η υπηρεσία που αναφέρθηκε παραπάνω θα πρέπει να προβεί σε έλεγχο της αίτησης καταχώρησης, σε προέλεγχο της επωνυμίας και του διακριτικού τίτλου ενώ θα πρέπει να χορηγήσει έγκριση χρήσης, στη χορήγηση απόδειξης καταβολής του γραμματίου που προαναφέρθηκε, στην αποστολή ανακοίνωσης για τη σύσταση, δημιουργία φακέλου και μερίδας της επιχείρησης στο ΓΕΜΗ, τις κατάλληλες πρακτικές διαμέσου πρόσβασης στα οικεία ηλεκτρονικά αρχεία με στόχο την εγγραφή στο φορολογικό μητρώο και την απόδοση ΑΦΜ, κλειδάριθμου TAXIS κλπ, στην αποστολή ηλεκτρικά μιας ανακοίνωσης για τη σύσταση της εν λόγω επιχείρησης, στην κατανομή του εισπραττόμενου γραμματίου καθώς επίσης και στην έκδοση ηλεκτρονικά υπογεγραμμένων αντιγράφων της εταιρικής σύμβασης.<sup>4</sup>

### **3.5 Έγγραφα ίδρυσης ή κλεισίματος**

Τα έγγραφα τα οποία απαιτούνται για την **ίδρυση** μιας **ατομικής επιχείρησης** είναι:

- ένα ιδιωτικό συμφωνητικό μίσθωσης
- η εγγραφή του επιχειρηματία από τον υπεύθυνο ασφαλιστικό φορέα
- προέγκριση επωνυμίας από το τοπικό επιμελητήριο
- χαρτί από τη ΔΟΥ στην οποία ανήκει

---

<sup>4</sup> [<https://www.taxheaven.gr/laws/circular/view/id/24554>]

- αστυνομική ταυτότητα
- το συμβόλαιο αγοράς είτε απαλλαγής από τον υπεύθυνο ασφαλιστικό φορέα
- βεβαίωση εγγραφής είτε απαλλαγής
- προέγκριση της επωνυμίας και του διακριτικού τίτλου
- προέγκριση ίδρυσης για καταστήματα υγειονομικού ενδιαφέροντος
- πτυχίο και άδεια ασκήσεως επαγγέλματος
- άδεια εκμετάλλευσης του χώρου από το Δήμο
- Μ2 δήλωση έναρξης
- αυτοψία χώρου
- εγγραφή στο επιμελητήριο
- θεώρηση βιβλίων στην υπεύθυνη ΔΟΥ (Κορρές, 2013).

Από την άλλη μεριά, μια **ΟΕ** και μια **ΕΕ** χρειάζονται έγγραφα όπως:

- το ιδιωτικό συμφωνητικό ίδρυσης
- το συμφωνητικό μίσθωσης
- το συμβόλαιο αγοράς ακινήτου
- την προέγκριση επωνυμίας
- θεώρηση από το ταμείο νομικών και ταμείο πρόνοιας δικηγόρων
- χαρτί από τη ΔΟΥ στην οποία ανήκει
- δημοσίευση πράξης ίδρυσης στο Πρωτοδικείο
- ασφάλιση των μετόχων

- εγγραφή στο Επιμελητήριο
- θεώρηση βιβλίων και στοιχείων όπως και στην προηγούμενη περίπτωση (Κοττώρης, 2014).

Τα έγγραφα τα οποία χρειάζονται σε μια **ΕΠΕ** είναι:

- η σύνταξη του σχεδίου του καταστατικού
- προέγκριση επωνυμίας
- έγγραφο πληρωμής Φόρου Συγκέντρωσης Κεφαλαίου
- πληρωμή διπλότυπου δημοσίευσης ίδρυσης μιας τέτοιας επιχείρησης στο Εθνικό Τυπογραφείο
- χαρτί δημοσίευσης του καταστατικού στο Πρωτοδικείο αλλά και στο Εθνικό Τυπογραφείο
- ασφάλιση των μετόχων
- χαρτί από τη ΔΟΥ στην οποία ανήκει
- εγγραφή στο επιμελητήριο
- θεώρηση βιβλίων και στοιχείων επιχείρησης (Κακούρης, 2014).

Τέλος, στις **ΑΕ** χρειάζεται:

- σύνταξη σχεδίου καταστατικού
- προέγκριση επωνυμίας
- χαρτί κατάθεσης στην Εθνική Τράπεζα
- έγκριση από τη Νομαρχία
- πληρωμή Φόρου Συγκέντρωσης Κεφαλαίου (ΦΣΚ)
- πληρωμή παραβόλου

- δημοσίευση αντιγράφου ανακοίνωσης
- σφραγισμένη ανακοίνωση, ασφάλιση μετόχων
- χαρτί από τη ΔΟΥ στην οποία ανήκει
- εγγραφή στο Επιμελητήριο
- θεώρηση βιβλίων και στοιχείων
- όπου χρειάζεται σημείωμα θεώρησης εντύπου Β1
- βεβαίωση περί μη οφειλών στον εκάστοτε ασφαλιστικό φορέα, στο ΙΚΑ αλλά και στο Επιμελητήριο (Γκαγκάτσιος, 2015).

Τέλος, σε ότι έχει να κάνει με τα **έγγραφα λύσης** τα οποία απαιτούνται, θα πρέπει να τονιστεί πως υφίσταται προθεσμία 1 μηνός και τα έγγραφα τα οποία θα κατατεθούν θα πρέπει να είναι πρωτότυπα είτε επικυρωμένα. Στα έγγραφα αυτά περιέχεται απόφαση νομαρχίας, εξουσιοδότηση του εκκαθαριστή είτε του νομικού εκπροσώπου του, έντυπο διακοπής (Μ4), ισολογισμός τέλους εκκαθάρισης, υπογραφές από όλα τα τμήματα σε έντυπο της ΔΟΥ καθώς επίσης και μια υπεύθυνη δήλωση μέσα από την οποία υπάρχει δήλωση πως δεν υφίστανται αποθέματα της εταιρίας, πάγια, εμπορικά είτε επαγγελματικά (όπως για παράδειγμα επαγγελματικό αυτοκίνητο κλπ) (Σουρλατζή, 2012).

### **3.6 Ο ρόλος του λογιστή**

Χωρίς καμία αμφιβολία η καρδιά μιας εταιρίας είναι το λογιστήριο. Ένα καλά οργανωμένο τμήμα αυτής της μορφής έχει την ευχέρεια να βοηθήσει σημαντικά στην άμεση και ορθή λήψη αποφάσεων εξοικονομώντας σε μεγάλο βαθμό χρόνο αλλά και χρήμα. Σε αρκετές περιπτώσεις η μη συμμετοχή στην ανάπτυξη κερδών έχει αναπτύξει την εσφαλμένη εντύπωση πως αυτό αποτελεί ένα μη αποτελεσματικό τμήμα της εκάστοτε εταιρίας, ένα μεγάλο έξοδο δίχως καμία ανταποδοτικότητα (Δρογαλάς και συν., 2006).



Η εταιρία, όμως, όπως όλα τα ιδρύματα αυτής της μορφής με στόχο να κατορθώσει να επιβιώσει και να εξελιχτεί χρειάζεται να εμφανίζει μια εσωτερική υγεία, που αποτελεί την ορθή οργάνωση, διοίκηση και προγραμματισμό όλων των δράσεων εσωτερικής λειτουργίας και ανάπτυξης έργου. Στην εν λόγω εσωτερική οργάνωση το συγκεκριμένο τμήμα και γενικότερα το οικονομικό κομμάτι παίζει έναν καθοριστικό ρόλο (Καζαντζής, 2006).

Ένα καλά οργανωμένο τμήμα αυτής της μορφής είναι εφικτό να προσφέρει εχέγγυα εσωτερικής υγείας, εύρυθμης δράσης των καθημερινών συναλλαγών της εκάστοτε εταιρίας καθώς επίσης και να προσφέρει σημαντική υποστήριξη στον σχεδιασμό και στην τελική εφαρμογή όλων των επιχειρηματικών της σχεδίων για την επιπλέον εξέλιξη και πρόοδο.

Ένα τμήμα το οποίο δεν είναι κατάλληλα οργανωμένο, δίχως κατάλληλες υποδομές και δράσεις είναι εφικτό να δημιουργήσει ένα εσωτερικό χάος στις περισσότερες δράσεις της εταιρίας αποτελώντας τεράστιο πρόβλημα το οποίο στη βέλτιστη περίπτωση απλά καθυστερεί την παραγωγή δράσης και στη χειρίστη είναι δυνατόν να υπονομεύει την ποιότητα του παραγόμενου έργου (Κορρές και Λιαργκόβας, 2009).

Το μεγαλύτερο ζήτημα των μικρομεσαίων εταιριών προέρχεται από εσωτερικά μέλη τα οποία από τη μια είναι λιγότερο ενημερωμένα και περισσότερο απαθή στις εξελίξεις και από την άλλη είναι ιδιαίτερα επιφυλακτικοί σε ότι έχει να κάνει με την πρακτική σύγχρονων τακτικών και καινοτομιών ανατρέφοντας και συντηρώντας σε μεγάλο βαθμό έναν εσωστρεφή χαρακτήρα (Timmons and Spinelli, 2007).

Ο λογιστής μιας επιχείρησης, με τις ειδικές γνώσεις και ικανότητες τις οποίες έχει αποκτήσει κατά την κατάρτιση του, υλοποιεί τη λογιστική επιστήμη, με τη χρήση υπολογιστή και ειδικών λογιστικών προγραμμάτων. Πιο συγκεκριμένα, υλοποιεί τις ισχύουσες διατάξεις του συγκεκριμένου τομέα και του κώδικα βιβλίων και στοιχείων, της φορολογίας, του εισοδήματος φυσικών αλλά και νομικών προσώπων της εργατικής νομοθεσίας αλλά και τη νομοθεσία κοινωνικής ασφάλισης. Ο ρόλος του μέσα στην οικονομική δράση της εκάστοτε εταιρίας είναι ουσιαστικός

και εξαιρετικά σημαντικός καθώς υποστηρίζει ενεργά την οικονομική δράση με την υποστήριξη της σύγχρονης τεχνολογίας και διάφορων λογισμικών στο περιβάλλον του λογιστηρίου καθώς επίσης και στα οικονομικά τμήματα και τις διευθύνσεις (Βασιλειάδης, 2008).

Γενικότερα, ο λογιστής είναι υπεύθυνος σε ότι έχει να κάνει με την έκδοση των τιμολογίων των πελατών, θα πρέπει να παραλαμβάνει σε καθημερινή βάση τις εισπράξεις των πελατών και να εκδίδει το ανάλογο παραστατικό, θα πρέπει να συγκεντρώνει, να παρακολουθεί και να καταχωρεί τιμολόγια αγορών και αποδείξεις δαπανών, πληρωμές, τιμολόγια εξόδων εισαγωγών, θα πρέπει να επικοινωνεί με τράπεζες και προμηθευτές και θα πρέπει να βάζει την ένδειξη καταχωρήθηκε στο εκάστοτε παραστατικό (Δρογαλάς και συν., 2006).

Εκτός από τα παραπάνω στο συγκεκριμένο ρόλο περιέχεται η καθημερινή παρακολούθηση του ημερήσιου ταμείου, η προετοιμασία στην αρχή του μήνα για προγράμματα εισπράξεων και πληρωμών, θα πρέπει να παρακολουθεί τα παραστατικά εξόδων για προμηθευτές, θα πρέπει να τηρεί και να ενημερώνει τη λογιστική παρακολούθηση της αποθήκης, να αρχειοθετεί όλα τα ελεγμένα και καταχωρημένα παραστατικά και να φροντίζει για την εκτύπωση στατιστικών σε μηνιαία βάση (Καζαντζής, 2006).

Επίσης, θα πρέπει να έχει ενεργό ρόλο και συμμετοχή στην υλοποίηση της απογραφής με το πέρας ενός έτους, είναι υπεύθυνος της καταχώρησης των κατάλληλων εντύπων για τη μισθοδοσία του ανθρώπινου δυναμικού, θα πρέπει να φροντίζει για τις εκκαθαριστικές αποδείξεις των υπαλλήλων, να ενημερώνει άμεσα για την εκάστοτε αλλαγή των στοιχείων των υπαλλήλων, να φροντίζει για την αποπληρωμή των ασφαλιστικών εισφορών καθώς επίσης και για την αποπληρωμή του ΦΠΑ (Καραμανής, 2008).

Από την άλλη πλευρά, σε ότι έχει να κάνει με την εξωτερική ανάθεση θα πρέπει να τονιστεί πως έχει άμεση σχέση με την πρακτική για τις πιο πολλές μικρές αλλά και μεγάλες εταιρίες καθώς προσφέρει την ευχέρεια να επωφεληθούν αγοράζοντας ειδικές λειτουργίες και υπηρεσίες. Με τον τρόπο αυτόν, εκτός από το ελαττωμένο κόστος μειώνεται σημαντικά και το ρίσκο, ενώ ταυτόχρονα βελτιώνεται

σε μεγάλο βαθμό η παραγωγικότητα. Το γεγονός αυτό είναι εφικτό να προσφέρει ηρεμία στο επιχειρηματικό περιβάλλον παίζοντας καθοριστικό ρόλο στη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της συγκεκριμένης εταιρίας.

Τέλος, είναι σημαντικό να τονιστεί πως τα κυριότερα προβλήματα τα οποία αντιμετωπίζει ένας λογιστής στη σημερινή εποχή είναι η σπατάλη χρόνου και οι ελαττωμένες εισροές, ο αυτοματισμός της λογιστικής ενημέρωσης, η πολυπλοκότητα, η έλλειψη συμβατότητας και το κόστος των προγραμμάτων τιμολόγησης (Δρογαλάς και συν., 2006)

### **3.7 Σχέση λογιστή με τον επιχειρηματία**

Ο λογιστής, όπως και ο νομικός είναι σημαντικός και ιδιαίτερα χρήσιμος σαν σύμβουλος σε όλα τα επιχειρηματικά επίπεδα. Στη διεθνή πρακτική ο λογιστής αποτελεί μια μορφή συμβούλου του οποίου ο κυριότερος ρόλος είναι η προσφορά επεξεργασμένων δεδομένων στον επιχειρηματία. Στη χώρα μας προέχει η φορολογική ενημέρωση του επιχειρηματία από το λογιστή.

Οι κυριότερες αρμοδιότητες του λογιστή σε ότι έχει να κάνει με τη σχέση του με την επιχείρηση και ως επί το πλείστον με τον επιχειρηματία, θα πρέπει να τονιστεί πως αυτές είναι οι εξής :

- Καταχώρηση στοιχείων σε βιβλία
- Μεταφορά δεδομένων από βιβλία σε δηλώσεις
- Ολική φορολογική συμμόρφωση εταιρίας
- Κατάρτιση οικονομικών καταστάσεων
- Προσφορά επεξεργασμένων δεδομένων (Καραμανής, 2008)

Είναι σημαντικό να τονιστεί πως στις συγκεκριμένες αρμοδιότητες του λογιστή δεν περιέχεται η πληρωμή των υποχρεώσεων της εταιρίας, η σύνταξη νομικών εγγράφων (όπως για παράδειγμα το καταστατικό, διάφορα συμφωνητικά, πρακτικά γενικών συνελεύσεων, ΔΣ κλπ) καθώς επίσης ο λογιστής δεν ασχολείται με τα μηχανογραφικά ζητήματα της εκάστοτε εταιρίας ή οργανισμού (Μουρδουκούτας και συν., 2004).

Στα κυριότερα χαρακτηριστικά ενός καλού λογιστή περιέχεται το γεγονός πως ο λογιστής είναι σημαντικό να γνωρίζει αρκετά από τα στοιχεία και τα βιβλία της εταιρίας, είναι σημαντικό να έχει όραμα, στόχους, τακτική αλλά και η νοοτροπία του να συμβαδίζει με εκείνη του επιχειρηματία (επιχειρηματική νοοτροπία). Επίσης, σημαντικό είναι να έχει προοπτικές για την εταιρία ενώ παράλληλα να παίζει καθοριστικό ρόλο στη βελτίωση του οικονομικού περιβάλλοντος της επιχείρησης αλλά και στην απόκτηση του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος. Τέλος, από τα βασικότερα γνωρίσματα τα οποία θα πρέπει να έχει ένας λογιστής είναι η εντιμότητα, η ακεραιότητα και η εχεμύθεια (Δρογαλάς και συν., 2006).

Δεν θα πρέπει να ξεχνάμε πως ο λογιστής υλοποιεί μια σειρά από καθοριστικές και χρήσιμες δράσεις για λογαριασμό της εταιρίας όπως για παράδειγμα η υποβολή δηλώσεων στους αρμόδιους φορείς (όπως για παράδειγμα Υπουργείο Οικονομικών, ασφαλιστικά ταμεία κλπ) καθώς επίσης προσφέρει δεδομένα σε συνεταίρους, εταίρους, τραπεζικούς οργανισμούς, υποψήφιους επενδυτές, δανειστές, αναλυτές κλπ. Είναι σημαντικό, επίσης, να τονιστεί πως οι κινήσεις του θα πρέπει να χαρακτηρίζονται από μεγάλη διαφάνεια (Καζαντζής, 2006).

Ο κυριότερος ρόλος του λογιστή είναι η προσφορά επεξεργασμένων στοιχείων και δεδομένων στον εκάστοτε επιχειρηματία και σε κάθε τρίτο που ο επιχειρηματίας εγκρίνει. Αυτός είναι και ο βασικότερος λόγος για τον οποίο ο λογιστής χρειάζεται να έχει και τις κατάλληλες γνώσεις οικονομικών αλλά και την ευχέρεια να εξάγει και να εμφανίζει τις κατάλληλες αναφορές (Καραμανής, 2008).

## 3.8 Λογιστικά προγράμματα

Τα πρώτα προγράμματα και λογισμικά τα οποία δημιουργήθηκαν στη χώρα μας θα μπορούσε να πει κάποιος πως ήταν για λογιστικά γραφεία. Οι επιχειρήσεις πληροφορικής κατά τα τέλη του '80 και στις αρχές του '90 ανέπτυξαν τα πρώτα λογιστικά προγράμματα software. Η υποχρέωση για μηχανοργάνωση ήταν τεράστια και για αυτό δημιουργήθηκαν λογιστικά προγράμματα που αφορούσαν τις δράσεις των εσόδων-εξόδων, της μισθοδοσίας, της λογιστικής διαχείρισης, τη γενική λογιστική, το ΦΠΑ ακινήτων, τις φορολογίες κλπ.

Τα συγκεκριμένα λογισμικά έχουν ένα σημαντικό γνώρισμα που είναι η κύρια παραμετροποίηση τους η οποία απαιτεί να είναι πάντα ελεγμένη και παραμετροποιημένη περισσότερο από το λογιστή παρά από τον εκάστοτε προγραμματιστή είτε το μηχανογράφο. Ο βασικότερος στόχος των δημιουργών αυτών των προγραμμάτων είναι να υλοποιούν τις λειτουργίες τους δίχως καμία απολύτως παραμετροποίηση (Γκαγκάτσιος, 2015).

Τα κυριότερα προγράμματα αυτής της μορφής είναι τα προγράμματα λογιστικής διαχείρισης και μισθοδοσίας. Τα βασικότερα πλεονεκτήματα των προγραμμάτων αυτών είναι τα εξής :

1. Η αυτόματη ενσωμάτωση των αναβαθμίσεων των προγραμμάτων με διαδικτυακές ενημερώσεις μέσα από τις εφαρμογές δίχως να απαιτείται καμία παραμετροποίηση από τον εκάστοτε χειριστή
2. Η ανάπτυξη όλων των πρακτικών με βάση τις υπάρχουσες διατάξεις της φορολογικής, της εργατικής αλλά και ασφαλιστικής νομοθεσίας
3. Η γρήγορη ανταπόκριση σε όλες τις μεταβολές των νομοθετικών πλαισίων μέσω ενημερώσεων και αναβαθμίσεων των συγκεκριμένων διαδικτυακών εφαρμογών
4. Η άμεση και αυτόματη συμπλήρωση και αποστολή δηλώσεων διαμέσου διαδικτύου μέσα από τα συγκεκριμένα λογισμικά

5. Οι συλλογικές πρακτικές (υπολογισμοί) και μαζικές εκτυπώσεις όλων των επιχειρήσεων σε όλες τις εφαρμογές
6. Η ικανότητα πολλαπλών συζητήσεων σε όλες τις φόρμες των προγραμμάτων
7. Η ευχέρεια άμεσης μεταφοράς στοιχείων από άλλα λογισμικά της αγοράς
8. Η συντήρηση ιστορικότητας στοιχείων και πληροφοριών σε όλα τα λογισμικά
9. Η απλοϊκότητα καθώς είναι φιλικά προς τον χρήστη (Κοττώρης, 2014)

Μερικά από τα βασικότερα χαρακτηριστικά των συγκεκριμένων προγραμμάτων είναι η λογιστική εφαρμογή, η ευχέρεια διασύνδεσης με εμπορικά λογισμικά, η διασύνδεση με άλλες εμπορικές εφαρμογές, το σύστημα διοικητικής ενημέρωσης, η αναλυτική καταγραφή χρόνου και πρακτικών του εκάστοτε χειριστή, εισαγωγή άρθρων μισθοδοσίας, η δράση εναλλακτικού λογισμικού σχεδίου, η ολοκληρωμένη διαχείριση παγίου ενεργητικού καθώς επίσης και η ολική διαχείριση αξιολογίων (Παπαδόπουλος, 2013).

# ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ

## 4.1 Ορισμός και είδη καινοτομίας

Η έννοια αυτή αφορά τους καινούριους συνδυασμούς. Ειδικότερα, έρευνες έχουν δείξει πως με την ορολογία αυτή οριοθετούμε τον **καινούριο συνδυασμό μιας καινούριας είτε προϋπάρχουσας γνώσης, πόρων, εξοπλισμού κλπ με βασικότερο στόχο την εμπορική αξιοποίηση**. Η εν λόγω θεωρία εστιάζει σε μια παλαιότερη έρευνα, την οποία έκανε ο Αποστολόπουλος την περίοδο του 2005, στην οποία τονίζονταν πως ο επιχειρηματίας είναι ο άνθρωπος ο οποίος είναι αρμόδιος να μεταβάλει τους παραγωγικούς πόρους από μια χαμηλή παραγωγική χρησιμοποίηση σε μια υψηλότερη (Αποστολόπουλος, 2005).

Οι καινούριοι αυτοί συνδυασμοί έχουν την ευχέρεια να έχουν άμεση σχέση με αγαθά, υπηρεσίες είτε ακόμα και δράσεις παραγωγής οπότε έχουμε και τα τρία αντίστοιχα είδη της έννοιας αυτής. Με στόχο η έννοια αυτή να είναι εφικτό να

αποτυπωθεί στην εκάστοτε τοπική οικονομία έχουν οριοθετηθεί συγκεκριμένα είδη καινοτομίας που είναι τα εξής :

- **Καινοτομία προϊόντος:** στη συγκεκριμένη καινοτομία ένα καινούριο (είτε εξαιρετικά αναβαθμισμένο) αγαθό που είναι τεχνολογικά διαφοροποιημένο από το προηγούμενο εισχωρεί στην αγορά. Η ανάπτυξη του εν λόγω αγαθού είναι δυνατόν να βασίζεται σε μια καινούρια γνώση είτε σε έναν καινούριο συνδυασμό παλαιότερων τεχνολογιών (και ανάλογων υπηρεσιών) (Ραφαηλίδης και Τσελεκίδης, 2005)
- **Καινοτομία διαδικασίας:** σε αυτήν τη μορφή καινοτομίας έχουμε μια καινούρια δράση ανάπτυξης είτε διανομής ενός αγαθού με στόχο να υπάρξει εμπορική χρήση. Τα συγκεκριμένα αγαθά δεν θα ήταν εφικτό να αναπτυχθούν είτε να διανεμηθούν με τις παλαιότερες δράσεις ανάπτυξης ή η ανάπτυξη και η διαδικασία της διανομής τους θα παρουσίαζε σημαντικούς περιορισμούς (όπως για παράδειγμα ανεπάρκεια αγοράς) (Κορρές και Λιαργκόβας, 2009)
- **Εμπορική καινοτομία:** στην εν λόγω καινοτομία υλοποιείται μια καινούρια τακτική μάρκετινγκ από μια σύγχρονη εταιρία ή έναν οργανισμό. Η καινούρια αυτή τακτική είναι δυνατόν να αναπτυχθεί από την επιχείρηση είτε να υιοθετηθεί από άλλες καθώς έχει άμεση σχέση με το σχεδιασμό του αγαθού, τη συσκευασία του, τη διαδικασία αποθήκευσης είτε ακόμα και εκείνη της διανομής του είτε στη διαφήμιση και την τιμολόγηση του (Καραγιάννης και συν., 2001)
- **Οργανωσιακή καινοτομία:** σε αυτήν την περίπτωση μια εταιρία ή ένας οργανισμός πραγματοποιεί μια καινούρια (είτε αναβαθμισμένη) τακτική οργάνωσης της εμπορικής της εφαρμογής, της εργασίας αλλά και των ευθυνών στο εσωτερικό της, όπως και στις σχέσεις της οποίες έχει με εξωτερικούς οργανισμούς είτε εταιρίες. Κύριο κριτήριο είναι η καινούρια τακτική οργάνωσης να μην είναι περιστασιακή, αλλά να εισχωρεί περισσότερο στην πολιτική της εταιρίας (Κοττώρης, 2014)



Στο σημείο αυτό είναι σημαντικό να τονιστεί πως η έννοια αυτή έχει άμεση σχέση με την τεχνολογία αλλά και τις αναπτύξεις ή τις εξελίξεις που αυτή υφίσταται.

Μια άλλη κατηγοριοποίηση της έννοιας αυτής είναι εφικτό να γίνει σύμφωνα με τη ριζοσπαστικότητα της. Με τον τρόπο αυτόν, οι καινοτομίες διακρίνονται σε *ριζοσπαστικές, ημι-ριζοσπαστικές* αλλά και σε *βελτιωτικές* (Timmons and Spinelli, 2007).

### **Ριζοσπαστικές καινοτομίες**

Η συγκεκριμένη μορφή μεταβάλλει πλήρως την ισχύουσα τεχνολογία και το υπάρχον επιχειρηματικό μοντέλο, κάτι το οποίο σημαίνει πως καταργεί την ισχύουσα μέθοδο με την οποία αντλείται αξία από την αγορά τη συγκεκριμένη χρονική περίοδο.

Σύμφωνα με την έρευνα του Βασιλειάδη (2008), έχει αποδειχτεί πως το συγκεκριμένο είδος καινοτομίας οριοθετείται σαν εκείνη η οποία έχει την ισχύ να αναπτύξει ένα είτε πιο πολλά από ένα εντελώς καινούριο σύνολο γνωρισμάτων επίδοσης, βελτίωσης κατά τουλάχιστον 5 φορές πάνω υπαρχόντων γνωρισμάτων επίδοσης είτε καθοριστική (30% και πάνω) ελάττωση του κόστους.

Φυσικά, είναι σημαντικό να τονιστεί πως η συγκεκριμένη μορφή καινοτομίας είναι εκείνη η οποία συνοδεύει τις τεράστιες επιστημονικές ανακαλύψεις όπως για **παράδειγμα** ηλεκτρικός λαμπτήρας, Η/Υ κλπ.

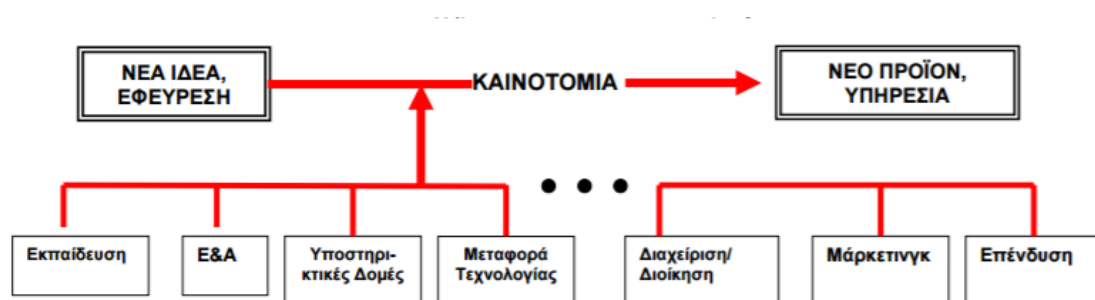
### **Βελτιωτικές καινοτομίες**

Αντίθετα, το είδος των βελτιωτικών καινοτομιών που αναφέρθηκαν παραπάνω (καλούνται επίσης και οριακές είτε σταδιακές) είναι καινούριοι συνδυασμοί που δεν μεταβάλλουν την ισχύουσα τεχνολογία και το μοντέλο με το οποίο υφίσταται η δυνατότητα άντλησης της αξίας από την εκάστοτε αγορά (Σουρλατζή, 2012).

Χαρακτηριστικό **παράδειγμα** αυτού του είδους την καινοτομίας αποτελεί η αυτοκινητοβιομηχανία που εμφανίζει συνεχόμενες προόδους των μοντέλων των αμαξιών σε ετήσια σχεδόν βάση.

## Ημι-ριζοσπαστικές καινοτομίες

Μεταξύ των δυο αυτών ειδών καινοτομίας υφίστανται και οι *ημι-ριζοσπαστικές* καινοτομίες που είναι καινούριοι συνδυασμοί οι οποίοι έχουν την ευχέρεια να επιφέρουν σημαντικές μεταβολές στην ισχύουσα τεχνολογία ή στο εκάστοτε επιχειρηματικό μοντέλο (όχι όμως και στα δυο παράλληλα). Ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα αυτής της μορφής είναι τα αγαθά της εταιρίας Apple (i-products) (Καλδής, 2012).



Εικόνα 1: Διαδικασία καινοτομίας (Καλδής, 2012)

Όπως μπορούμε να συμπεράνουμε από την εικόνα που προηγήθηκε αφού αρχικά υπάρξει η καινούρια ιδέα, καθοριστικό ρόλο στην ανάπτυξη μιας καινοτομίας παίζει η κατάρτιση, οι υποστηρικτικές δομές και η μεταφορά της τεχνολογίας. Όλα αυτά, όμως, θα πρέπει να συνδυαστούν με κατάλληλους τομείς της επιχείρησης όπως είναι η διαχείριση και η διοίκηση, ο τομέας του μάρκετινγκ και τέλος η επένδυση πριν εφαρμοστεί η καινοτομία και δημιουργηθεί ένα καινούριο αγαθό.

## **4.2 Γιατί είναι σημαντική η καινοτομία**

Η επιτυχημένη καινοτομία έχει άμεση σχέση με την χρηματοοικονομική απόδοση. Αποτελεί κινητήριο μοχλό της οικονομικής εξέλιξης ενώ έχει γενικότερα πλεονεκτήματα και οφέλη για τη σύγχρονη κοινωνία. Οι καινούριες τακτικές και οι

καινούριες ιδέες αλλά και ανακαλύψεις είναι εφικτό να βελτιώσουν σημαντικά τα πρότυπα ασφαλείας, βελτιωμένη ιατρική περίθαλψη, αγαθά βέλτιστης ποιότητας αλλά και αγαθά είτε υπηρεσίες τα οποία είναι κατά βάση φιλικά προς το περιβάλλον (Timmons and Spinelli, 2007).

Η καινοτομία βοηθάει καθοριστικά στην ανοδική τάση της παραγωγικότητας μιας επιχείρησης σε επίπεδα εξαιρετικά πιο υψηλά από αυτά των παλαιότερων γενεών και έχει μεταβάλλει σημαντικά την καθημερινότητα μας. Είναι εφικτό να ειπωθεί ότι η έννοια αυτή μαζί με την **κατάρτιση** αποτελούν στη σύγχρονη εποχή τα βασικότερα στοιχεία της επιτυχίας μιας σύγχρονης επιχείρησης στη διεθνή οικονομία της γνώσης (Deakins and Freel, 2007).



Εικόνα 2: Οφέλη για την επιχείρηση από μια καινοτομία (Σουρλατζή, 2012)

Όπως μπορούμε να δούμε από την παραπάνω εικόνα, καθοριστικό ρόλο στη διαδικασία καινοτομίας σε μια εταιρία παίζουν αρκετές και διαφορετικές παράμετροι. Γενικότερα, θα πρέπει να τονιστεί πως μια τέτοια τακτική είναι εφικτό να ελαττώσει σε μεγάλο βαθμό το κόστος παραγωγής, να οικοδομήσει καινούριες αγορές ενώ παράλληλα να τροφοδοτήσει τον παράγοντα της ανταγωνιστικότητας. Επιπλέον, έχει τη δυνατότητα να αναδειχθεί σε κινητήριο δύναμη της απόδοσης τροφοδοτώντας με αυτόν τον τρόπο την κερδοφορία, αναπτύσσοντας περισσότερες θέσεις εργασίας και βοηθώντας στην ανοδική τάση του μεριδίου μιας εταιρίας ή ενός οργανισμού στην αγορά και την εξέλιξη (Κοττώρης, 2014).

## 4.3 Δημιουργικότητα και καινοτομία

Υφίστανται αρκετοί ορισμοί της έννοιας της δημιουργικότητας. Κάποιοι εξ αυτών οριοθετούν την εν λόγω έννοια σαν την παραγωγή **καινούριων πρωτότυπων ιδεών** οι οποίες συνιστούν μια σημαντική καινοτομία είτε λύση ενός ζητήματος και μια ριζοσπαστική αναδιατύπωση του προβλήματος είτε την οριοθετούν σαν την αξιοποίηση με διαφοροποιημένες μεθόδους της ισχύουσας γνώσης είτε σαν τη νέα ιδέα η οποία είναι δημιουργική στην περίπτωση στην οποία είναι αξιοποιήσιμη είτε προϋδεάζει για μια θετική αξιολόγηση (Studely, 2003).

Δυο ακόμα εξίσου σημαντικοί και ευρέως διαδεδομένοι ορισμοί της εν λόγω έννοιας είναι πως αφορά την εισχώρηση μιας **διαφοροποιημένης οπτικής** σε ένα σημαντικό ζήτημα είτε πως αποτελεί την ευχέρεια ανάπτυξης ενός καινούριου έργου, ιδέας κλπ εστιάζοντας στη μεγαλύτερη φαντασία. Συνδυάζοντας δεδομένα από όλες αυτές τις απόψεις είναι δυνατόν να οριοθετήσουμε την έννοια αυτήν σαν την ευχέρεια ανάπτυξης καινούριων ιδεών είτε την ανάπτυξη καινούριων συνδυασμών γνωστών ιδεών, προτείνοντας ταυτόχρονα αξιοποιήσιμες επιλογές και λύσεις σε ένα σημαντικό ζήτημα (Κορρές, 2013).

Σε ότι έχει να κάνει με τη σχέση της έννοιας αυτής με τον όρο της καινοτομίας που αναλύθηκε παραπάνω θα πρέπει να αναφερθεί πως οι σημερινές εταιρίες και οργανισμοί δρουν σε ένα αβέβαιο και άμεσα μεταβαλλόμενο περιβάλλον. Αυτός είναι και ο κυριότερος λόγος για τον οποίο ως επί το πλείστον απαιτούνται σε μεγάλο βαθμό δημιουργικές λύσεις, ιδέες και δημιουργικές τακτικές λειτουργίας για την καταλληλότερη και ορθότερη επίλυση προβλημάτων αυτής της μορφής. Η **δημιουργική σκέψη** επιτρέπει τα εξής :

- ✓ Τη βέλτιστη κατανόηση των προβληματικών καταστάσεων
- ✓ Την ανίχνευση αρκετών προβλημάτων

- ✓ Την ανάπτυξη πολλαπλών επιλογών και λύσεων οι οποίες είναι διαφοροποιημένες σε σχέση με παλαιότερες περιόδους (Καραγιάννης και συν., 2001)
- ✓ Την εξέταση εναλλακτικών επιλογών σε διαφοροποιημένες καταστάσεις οι οποίες είναι πιθανόν να υπάρξουν στο μέλλον (Ραφαηλίδης και Τσελεκίδης, 2005)

Η δημιουργική σκέψη η οποία υφίσταται και εξελίσσεται με συστηματικό τρόπο είναι δυνατόν να παίζει καθοριστικό ρόλο στην καινοτομία. Η ανάπτυξη μιας καινοτομίας δεν είναι εφικτή δίχως δημιουργικές ιδέες οι οποίες ως επί το πλείστον αποτελούν το σημείο εκκίνησης. Ακόμα, η εξέλιξη της καινοτομίας εμφανίζει ζητήματα τα οποία για να επιλυθούν χρειάζεται και πάλι η δημιουργικότητα (Κορρές και Λιαργκόβας, 2009).

## 4.4 Τύποι και χαρακτηριστικά καινοτομίας

Βάσει ενός γενικά αποδεκτού ορισμού, αγαθό ονομάζεται το σύνολο των υλικών και άυλων στοιχείων που λογίζονται ως μια ενότητα, έχουν την ευχέρεια ανάπτυξης ωφελιμότητας για τον εκάστοτε αγοραστή. Με λίγα λόγια, ο πελάτης δεν αγοράζει αγαθά αλλά **ωφελήματα**. Ενδιαφέρεται όχι για την αυτοτελή αξία των συστατικών ενός αγαθού αλλά για το ωφέλημα το οποίο θα κατορθώσει να επιτύχει από τη διαδικασία απόκτησης, κατανάλωσης είτε χρησιμοποίησής τους (Κακούρης, 2010).

Για **παράδειγμα**, η οδοντόκρεμα αγοράζεται όχι καθώς είναι ένα τέτοιο αγαθό αλλά καθώς προσφέρει την ελπίδα πιο λευκών δοντιών, με πιο μεγάλη αισθητική και πιο λίγες επισκέψεις στον οδοντίατρο. Ακόμα, βάσει του παραπάνω ορισμού κανένα αγαθό δεν περιέχεται μονάχα από υλικά είτε άυλα αγαθά και δεδομένα. Για **παράδειγμα** εκτός από τη μηχανή και το αμάξωμα του, το αμάξι

συνοδεύεται από αρκετά άυλα στοιχεία όπως για παράδειγμα η εγγύηση, η εξυπηρέτηση, η συντήρηση καθώς επίσης και η κοινωνική προβολή του κατόχου του. Επίσης, η άυλη τραπεζική εξυπηρέτηση συνδέεται με αρκετά υλικά δεδομένα (όπως για παράδειγμα κτίρια, έπιπλα, Η/Υ, εξοπλισμό κλπ) αλλά και ανθρώπινο δυναμικό (Μουρδουκούτας και συν., 2004).

Μια **σημαντική ερώτηση** όσον αφορά τα καινοτόμα αγαθά είναι κατά πόσο πρόκειται για ένα καινούριο και όχι για ένα αγαθό το οποίο μιμείται κάποιο άλλο. Βάσει μιας γνωστής αντίληψης η πιο σημαντική ένδειξη για το κατά πόσο το αγαθό δεν μιμείται απλώς κάποιο άλλο αγαθό το οποίο ήδη υφίσταται, είναι οι ενέργειες οι οποίες έχουν σαν βασικότερο σκοπό την ανάλωση των χρηστών έτσι ώστε να το αξιολογήσουν. Με λίγα λόγια, η καινοτομία έχει άμεση σχέση με τη μεταβολή και την απουσία πείρας. Ακόμα, η έννοια αυτή είναι εφικτό να οριοθετηθεί με βάση το επίπεδο στο οποίο επέρχονται επιρροές και επιδράσεις στις δυνατότητες μιας επιχείρησης (Καλδής, 2012).

Επειδή, όμως, ο συγκεκριμένος ορισμός είναι εξαιρετικά γενικευμένος, είναι δυνατόν να υλοποιηθεί ένας **διαχωρισμός των καινούριων αγαθών** στους παρακάτω τύπους (παρόλο που τα όρια τα οποία τις χωρίζουν είναι τις περισσότερες φορές εξαιρετικά ασαφή) :

- **Ριζικές καινοτομίες** : πρόκειται για τύπους αγαθών τα οποία στην περίπτωση στην οποία παρέχονται για *πρώτη φορά* επιφέρουν καθοριστικές μεταβολές στην κοινωνία γενικά (όπως για παράδειγμα η τεχνολογία μέσα από παραδείγματα όπως το αμάξι, ο Η/Υ, το τηλέφωνο, η τηλεόραση κλπ). Μια καινοτομία είναι αυτής της μορφής στην περίπτωση στην οποία η εκάστοτε τεχνολογική γνώση η οποία χρειάζεται για την εκμετάλλευση είναι εξαιρετικά διαφοροποιημένη από την ισχύουσα, *απαξιώνοντας* με αυτόν τον τρόπο την τελευταία. (Μουρδουκούτας, 2006)
- **Οριακές ή απλές καινοτομίες** : πρόκειται για καινούρια αγαθά τα οποία *μοιάζουν* με άλλα αγαθά είτε αποτελούν πιθανόν μια μικρή βελτίωση της κατηγορίας στην οποία εντάσσονται και δεν χρίζουν μεταβολών στη μέθοδο χρησιμοποίησής τους είτε στην κατανάλωσή τους (για παράδειγμα μια

καινούρια μάρκα σοκολάτας με πιο καλή γεύση). Στο συγκεκριμένο τύπο καινοτομίας, η παλαιότερη γνώση χρησιμοποιείται με στόχο να αναπτυχθεί καινούρια γνώση και να αναπτυχθεί ένα διαφορετικό αγαθό. Με λίγα λόγια η εν λόγω καινοτομία έχει την ευχέρεια βελτίωσης της προηγούμενης δυνατότητας της εταιρίας. Οι καινοτομίες αυτής της μορφής στην πλειονότητα τους είναι οριακές. (Boden, 2013)

- **Συνεχείς καινοτομίες** : αφορά αγαθά τα οποία δεν μεταβάλλουν τις συνήθειες των πελατών παρόλο που περιλαμβάνουν πολλά καινούρια χαρακτηριστικά (όπως για παράδειγμα βελτιωμένα μοντέλα αυτοκινήτων). (Ιωαννίδης και συν., 2009)
- **Ουσιώδεις καινοτομίες** : πρόκειται για αγαθά τα οποία παρόλο που ως μορφή είναι διαδεδομένα καθώς έχουν σαν βασικό τους κριτήριο μια καθοριστική προσαρμογή των συνηθειών του καταναλωτή για τη χρησιμοποίησή τους (όπως για παράδειγμα ο στιγμιαίος καφές). (Ιωαννίδης, 2007)

## 4.5 Παράγοντες επιτυχίας και λόγοι αποτυχίας της καινοτομίας

Στην επιτυχία μιας καινοτομίας παίζουν καθοριστικό ρόλο αρκετά πράγματα και αρκετοί παράγοντες όπως για παράδειγμα η **ύπαρξη οφελών των καινούριων αγαθών** συγκριτικά με εκείνα τα αγαθά τα οποία προσπαθεί να αντικαταστήσει (όπως για παράδειγμα ο στιγμιαίος καφές παρείχε καθοριστική εξοικονόμηση χρόνου και προσπάθειας συγκριτικά με τα προηγούμενα είδη καφέ). (Μουρδουκούτας και συν., 2004)

Ένας ακόμα σημαντικός παράγοντας είναι η **μη σύγκρουση της καινοτομίας** με τις σημαντικές αξίες του καταναλωτικού κοινού καθώς επίσης και η **ευχέρεια δοκιμής του αγαθού** από τον πελάτη (για παράδειγμα στα καταναλωτικά

είδη παρέχονται δείγματα) και διαπίστωση σε κατάλληλο χρονικό διάστημα κατά πόσο το καινούριο αυτό αγαθό αποδίδει όλα όσα έχει υποσχεθεί. (Κορρές και Λιαργκόβας, 2009)

Τέλος, καθοριστικός παράγοντας είναι και η **ευκολία χρησιμοποίησης** κάτι το οποίο σημαίνει πως η ευχέρεια χρησιμοποίησης του αγαθού παίζει καθοριστικό ρόλο και συμβιβάζεται με τις γνώσεις και τις δεξιότητες των πελατών, τους οποίους αφορά. (Φυσικά υφίσταται και η περίπτωση το καινούριο αυτό αγαθό να μην πετύχει για αρκετούς λόγους, κάτι το οποίο ως επί το πλείστον θα οφείλεται στην περίπτωση στην οποία το αγαθό αφορά ένα καθορισμένο αγοραστικό κοινό το οποίο έχει δείξει την προτίμηση του στο να ασχολείται με σύνθετα αγαθά για τεχνικές, προσωπικές είτε λοιπές αιτίες). (Βασιλειάδης, 2008)

Από την άλλη πλευρά, όμως, αναγνωρίζοντας την ανάγκη προσαρμογής στις μεταβολές του σύγχρονου περιβάλλοντος, οι σημερινές εταιρίες έχουν την ευχέρεια επενδυτικών κινήσεων με σημαντικά ποσά και με τον τρόπο αυτόν αναπτύσσουν ένα τεράστιο σύνολο καινούριων αγαθών και λειτουργιών σε ετήσια βάση. Όμως, παρά τη σημασία της καινοτομίας για την οικονομική ευρωστία μιας εταιρίας, οι δείκτες δείχνουν πως η δράση αυτής της μορφής τις περισσότερες φορές καταλήγει σε αποτυχία και όχι σε επιτυχία (Καλδής, 2012).

Η αποτυχία εκφρασμένη σε αποτυχημένες επενδυτικές κινήσεις, ελάττωση φήμης στην αγορά, είτε ψυχολογικές επιρροές στο προσωπικό, έχει σημαντικές επιπτώσεις. Αυτή είναι και η κυριότερη αιτία για την οποία έχει υπάρξει ένα μεγάλο ενδιαφέρον για την ανίχνευση και την αντιμετώπιση των λόγων του τεράστιου ποσοστού αποτυχίας και την οριοθέτηση κατάλληλων και πιο σύγχρονων τακτικών για την αποδοτικότερη προώθηση καινούριων αγαθών. (Ραφαηλίδης και Τσελεκίδης, 2005)

Οι κυριότεροι **λόγοι αποτυχίας** καινούριων αγαθών ύστερα από την εισχώρησή τους στην αγορά είναι οι παρακάτω :

- Απουσία ουσιαστικού πλεονεκτήματος συγκριτικά με τα ισχύοντα ανταγωνιστικά αγαθά όπου υφίσταται καθοριστική υπερεκτίμηση του τυχόν



- πλεονεκτήματος από τα μέλη της επιχείρησης (Μουρδουκούτας και συν., 2004)
- Ελαττωματικός συνδυασμός τιμής και ποιότητας (Κορρές και Λιαργκόβας, 2009)
  - Μη επαρκή γνώση για τις τεχνολογικές αλλά και λοιπές συνθήκες οι οποίες χρειάζονται για την ανάπτυξη ενός καινούριου αγαθού (Ραφαηλίδης και Τσελεκίδης, 2005)
  - Μη επαρκής χρηματοοικονομική υποστήριξη και έρευνα αγοράς
  - Μη προβλέψιμες αντιδράσεις των ανταγωνιστών
  - Εσφαλμένη επιλογή χρονικής στιγμής εισχώρησης του αγαθού στην αγορά (Κορρές, 2013)
  - Υπερβολικός ενθουσιασμός των κατασκευαστών του καινούριου αγαθού (Ιωαννίδης, 2007)
  - Εσφαλμένη στόχευση του αγαθού είτε τμηματοποίηση και επιλογή σκοπού
  - Απουσία στήριξης για το αγαθό λόγω διαφοροποιήσεων στη μέθοδο αντίληψης (Studely, 2003)

## **4.6 Μέτρηση καινοτομίας**

Μια **σημαντική ερώτηση** είναι πως είναι εφικτό να υπολογίσουμε πόσο καινοτόμα είναι μια επιχείρηση είτε ένα αγαθό. Η εν λόγω μέτρηση υλοποιείται με δείκτες καινοτομίας οι οποίοι περιέχουν διαφοροποιημένους υπολογισμούς που έχουν άμεση σχέση με την επιχείρηση και προσφέρουν την ευχέρεια αποτίμησης της δυνατότητας της να καινοτομεί και τον βαθμό της επιτυχίας της συγκεκριμένης καινοτομίας. Οι υπολογισμοί αυτής της μορφής είναι σημαντικοί για αρκετούς λόγους (Αποστολόπουλος, 2005).

Οι εν λόγω δείκτες έχουν τεράστια αξία τόσο για τις σύγχρονες και καινούριες επιχειρήσεις όσο και για τις εδραιωμένες διεθνείς επιχειρήσεις και οργανισμούς, αφού επιφέρουν σημαντικές επιρροές και επιδράσεις σε ότι έχει να κάνει με τη γενικότερη δράση της εταιρίας με τέτοιο τρόπο ώστε εκείνη να δρα βάσει των αρχικών της σκοπών αλλά και τις επιδιώξεις της εκάστοτε εταιρίας. Ακόμα, βοηθούν σημαντικά τα διοικητικά στελέχη λαμβάνοντας αποφάσεις σύμφωνα με αντικειμενικά δεδομένα (Βασιλειάδης, 2008).

Ο υπολογισμός της επιτυχίας μιας τέτοιας πρακτικής έχει άμεση εξάρτηση από τον τύπο της καινοτομίας και την τακτική υπολογισμού που εφαρμόζει η εκάστοτε εταιρία. Οι τακτικές αυτής της μορφής διαφοροποιούνται εφόσον η εκάστοτε καινοτομία είναι διαφορετική και οι επιχειρήσεις έχουν άλλες προτεραιότητες. Μερικές εξ αυτών εστιάζουν σε μεγάλο βαθμό σε *χρηματοοικονομικές προσδοκίες* που είναι εφικτό να ποσοτικοποιηθούν ενώ άλλες εστιάζουν τόσο σε *ποσοτικά* όσο και σε *ποιοτικά στοιχεία* (Κορρές και Λιαργκόβας, 2009).

Πιο συγκεκριμένα, οι κατάλληλα οργανωμένες μετρήσεις της καινοτομίας βοηθούν σημαντικά τη δράση της καινοτομίας και επιφέρουν καθοριστικά πιο μεγάλο σύνολο καινοτόμων αποτελεσμάτων. Η εικόνα η οποία ακολουθεί (βλέπε εικόνα 3.3) δείχνει για ποιο λόγο οι μηχανισμοί υπολογισμού της καινοτομίας είναι σημαντικά και εξαιρετικά χρήσιμα εργαλεία στη σύγχρονη εποχή (Ραφαηλίδης και Τσελεκίδης, 2005).

Οι κυριότεροι δείκτες υπολογισμού της καινοτομίας οι οποίοι χρησιμοποιούνται κατά κόρον στη σημερινή εποχή είναι:

- Το **ποσοστό πωλήσεων** του τρέχοντος χρόνου εξαιτίας καινούριων αγαθών τα οποία διατέθηκαν τα τελευταία έτη. Περίπου το 50% των εταιρειών χρησιμοποιούν αυτό το δείκτη μέτρησης.
- Οι **δαπάνες** για έρευνα και ανάπτυξη (E&A). Αυτός ο δείκτης μέτρησης υποθέτει ότι το ποσό που δαπανάται για την έρευνα και την ανάπτυξη

σχετίζεται άμεσα με τον αριθμό των καινοτόμων προϊόντων, διαδικασιών και υπηρεσιών που καταλήγουν στο κοινό.

- Η κατοχύρωση **διπλώματος ευρεσιτεχνίας** (όπως για παράδειγμα εμπορικά σήματα, δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας, άρθρα κλπ). Ορισμένες εταιρείες κατοχυρώνουν το ένα δίπλωμα ευρεσιτεχνίας μετά το άλλο και καυχώνται για την ικανότητά τους να καινοτομούν. Ενώ αυτό ισχύει για ορισμένες εταιρείες, πολλές άλλες δεν κατοχυρώνουν διπλώματα ευρεσιτεχνίας για τα προϊόντα ή τις διαδικασίες τους αλλά αντιθέτως τηρούν εμπιστευτικότητα. Αφότου εκδοθεί ένα δίπλωμα ευρεσιτεχνίας η γνώση γύρω από την καινοτομία είναι πλέον διαθέσιμη σε όλους όσους επιλέξουν να κάνουν μία αναζήτηση στη βιβλιογραφία των διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας. Επίσης ο μεγάλος αριθμός διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας που διαθέτει μία επιχείρηση δεν σημαίνει απαραίτητα πως μπορεί να ανταπεξέρχεται πιο αποτελεσματικά στον ανταγωνισμό. Η ιδανική λύση είναι να διαθέτει διπλώματα ευρεσιτεχνίας που προσθέτουν σημαντική αξία. (Timmons and Spinelli, 2007).



Εικόνα 3: Λόγοι για τους οποίους είναι χρήσιμοι οι δείκτες μέτρησης καινοτομίας (Σουρλατζή, 2012)

Από το παραπάνω σχήμα μπορούμε να διακρίνουμε τους πιο σημαντικούς λόγους για τους οποίους είναι χρήσιμοι οι δείκτες της καινοτομίας. Οι λόγοι αυτοί είναι πέντε και έχουν να κάνουν με το γεγονός ότι κερδίζουν την εύνοια της διοίκησης, υφίσταται βέλτιστη ταξινόμηση των πόρων, μεγαλύτερη παρακίνηση των μετόχων, παρουσιάζονται περισσότερα πλεονεκτήματα και τέλος είναι εφικτό να εντοπιστούν πιο εύκολα ζητήματα και προβλήματα και με τον τρόπο αυτόν να υπάρξουν ευκολότερα και πιο άμεσα λύσεις.

## **4.7 Ο ρόλος της καινοτομίας στην προσπάθεια για ανάπτυξη ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος**

Η ανταγωνιστικότητα εκφράζει το κατά πόσο ένα αγαθό μιας επιχείρησης προτιμάται από τους πελάτες σε σχέση με άλλα ανταγωνιστικά αγαθά και διασφαλίζει με αυτόν τον τρόπο ένα κομμάτι της αγοράς που επιτρέπει την επιβίωση και την εξέλιξη της. Η ανταγωνιστικότητα ενός οποιουδήποτε αγαθού έχει άμεση εξάρτηση από το είδος του αγαθού, την τιμή του, την ποιότητα του, τα βασικά γνωρίσματα του, την εξυπηρέτηση ύστερα από τη δράση πώλησης, την άμεση εξυπηρέτηση της αγοράς κλπ (Deakins and Freel, 2007).

Με λίγα λόγια, για να είναι ανταγωνιστική μια σύγχρονη εταιρία είναι σημαντικός ο συνδυασμός δυο είτε πιο πολλών από τις κυριότερες παραμέτρους που αναλύθηκαν παραπάνω έτσι ώστε να είναι καλύτερη η τακτική που θα ακολουθηθεί από εκείνες που ακολουθούν οι ανταγωνιστές είτε να φαίνεται καλύτερος εξαιτίας της καλύτερης προώθησης που θα γίνει (Cordis, 2000).

Η ανταγωνιστικότητα έχει άμεση επιρροή αλλά και εξάρτηση σε τεράστιο βαθμό από τη χρήση της **τεχνολογίας**. Για να επιτύχει μια σύγχρονη επιχείρηση να παρέχει κάτι διαφορετικό είναι σημαντικό να γίνει χρήση καινούριων τεχνολογιών είτε να αξιοποιούνται οι υπάρχουσες τεχνολογίες με διαφορετικές τακτικές. Η εν λόγω διαφορά είναι εκείνη η οποία έχει άμεση σχέση με τις τεχνολογικές δεξιότητες μιας επιχείρησης καθώς τις περισσότερες φορές επιτρέπει την απόκτηση και τη

συντήρηση **μακροπρόθεσμου ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος** (Timmons and Spinelli, 2007).

Η διαφορά αυτή είναι δυνατόν να έχει άμεση σχέση με την τακτική οργάνωσης, το μίγμα μάρκετινγκ της επιχείρησης, την κατοχή καθορισμένων πόρων, το μέγεθος της επιχείρησης κλπ. Τα αντίστοιχα οφέλη, όμως, τα οποία προκύπτουν είναι τις περισσότερες φορές βραχυπρόθεσμα μιας και εύκολα αποτελούν αντικείμενο μίμησης. Γενικότερα αυτό το οποίο είναι σημαντικό να γνωρίζουμε είναι πως η ανταγωνιστικότητα έχει άμεση επιρροή από τις καινοτομίες οι οποίες έχουν άμεση σχέση με καινούρια αγαθά και μεθόδους ανάπτυξης είτε βελτίωσης όσων υφίστανται (Κοττώρης, 2014).

## **4.8 Ο ρόλος της γνώσης και της μάθησης**

Οι σύγχρονες εταιρίες οι οποίες δρουν σε ένα ταχύτατα μεταβαλλόμενο περιβάλλον έχουν την ευχέρεια να επιβιώσουν μονάχα εάν προσαρμόζονται συνέχεια στους εξωτερικούς παράγοντες και τους ενσωματώνουν στη μέθοδο δράσης τους. Η ατομική μάθηση είναι σημαντική και συνεπώς το εκάστοτε στέλεχος της επιχείρησης βρίσκεται σε παρατεταμένη πίεση με στόχο να καταρτίζεται με βάση τις εκάστοτε **ανάγκες και απαιτήσεις** που υπάρχουν τη δεδομένη στιγμή (Κορρές και Λιαργκόβας, 2009).

Η διοίκηση, όμως, μιας εταιρίας χρειάζεται να μαθαίνει, κάτι το οποίο είναι διαφορετικό από το να καταρτίζεται ο εκάστοτε διευθυντής ξεχωριστά. Η επιχείρηση η οποία μαθαίνει μεταβάλλει σημαντικά τα συλλογικά γνωστικά της μοντέλα συγκριτικά με την εταιρία, την αγορά και τους ανταγωνιστές. Η μάθηση στα πλαίσια μιας επιχείρησης υλοποιείται με αρκετές τακτικές (Ραφαηλίδης και Τσελεκίδης, 2005).

Με τον τρόπο αυτόν, υφίσταται ένα τυπικό πρόγραμμα, που καθορίζεται από μια ακολουθία επίσημων και σχεδιασμένων προσπαθειών της εταιρίας όπως για παράδειγμα μια σειρά μαθημάτων τα οποία προσφέρονται στους υπαλλήλους υπό τη

μορφή *σεμιναρίων*. Υφίσταται, όμως, και η μη τυποποιημένη μορφή, που οροθετείται από διαφορετικούς παράγοντες όπως είναι για παράδειγμα η ανάπτυξη κλίματος σεβασμού και εμπιστοσύνης ανάμεσα στους υπαλλήλους και αφήνει την ειλικρινή ανταλλαγή ιδεών και αντιλήψεων για ζητήματα απασχόλησης (Ιωαννίδης και συν., 2009).

Η επιχείρηση η οποία καταρτίζεται είναι σημαντικό να ανιχνεύει τακτικές χρήσης τυπικών και μη τυποποιημένων δράσεων εκπαίδευσης, με στόχο να ενεργοποιηθεί η *δημιουργικότητα* και η *καινοτόμος σκέψη των υπαλλήλων*. Τα αποτελέσματα της εν λόγω δράσης, με όποια μέθοδο και εάν κατορθωθούν, χρειάζεται να ενταχθούν στη δομή και τις δράσεις της ίδιας της εταιρίας. Αυτό είναι εφικτό να υλοποιηθεί διαμέσου της ανάπτυξης ευέλικτων ιεραρχικών και λειτουργικών οργανωτικών δομών αλλά και με την ύπαρξη κατάλληλου τεχνολογικού αλλά και εργασιακού περιβάλλοντος στην εν λόγω εταιρία (Timmons and Spinelli, 2007).

Η οργάνωση η οποία μαθαίνει, αλλάζει την πολιτική, τη δομή αλλά και τη νοοτροπία της ίδιας της εταιρίας σε ένα σύστημα το οποίο καταρτίζεται. Η αλλαγή ολόκληρου του συστήματος αυτής της μορφής αποτελεί τον κυριότερο σκοπό των σύγχρονων εταιριών, οι οποίοι εκπαιδεύονται και η ανάπτυξη της διοίκησης μετασχηματίζεται σε μια δράση αυτό-μάθησης και αυτό-διαχείρισης. Στη συγκεκριμένη δράση της εταιρίας, παρουσιάζονται εξ αρχής ατομικές μεταβολές και μετέπειτα προσαρμόζονται οι πεποιθήσεις που έχουν άμεση σχέση με την πολιτική και εν τέλει οριοθετούνται οι κυριότερες αρχές και οι αξίες της επιχείρησης (Σουρλατζή, 2012).

## 4.9 Επιχειρηματικότητα και καινοτομία

Η εν λόγω μορφή επισημαίνει την καινοτομία για να διαφοροποιηθεί από την επιχειρηματικότητα ανάγκης και την αυτό-απασχόληση. Το κριτήριο το οποίο διακρίνει τις δύο εν λόγω μορφές έχει άμεση σχέση με το κόστος ευκαιρίας. Σαν κόστος αυτής της μορφής καλούμε την εναλλακτική αξιοποίηση κεφαλαίου (είτε του εργασιακού χρόνου) στην περίπτωση στην οποία αυτό δεν τοποθετείται σε καθορισμένη επιχειρηματική ευκαιρία (Κακούρης, 2014).

Για παράδειγμα, ένας εν δυνάμει επιχειρηματίας ανακαλύπτει επιχειρηματική ευκαιρία όπου απαιτείται επένδυση του ποσού των 10 χιλιάδων ευρώ. Σύμφωνα με τους Κορρέ και Λιαργόβα (2009), σε περίπτωση στην οποία ο εν λόγω επιχειρηματίας δεν αξιοποιήσει την ευκαιρία θα βάλει το ποσό αυτό στην τράπεζα με επιτόκιο 3%.

Με τον τρόπο αυτόν, το κόστος της ευκαιρίας αυτής της μορφής είναι για εκείνον 300 ευρώ ανά χρόνο. Εάν υποθέσουμε πως ένας άλλος επιχειρηματίας ανακαλύπτει αυτήν την ευκαιρία που εάν δεν αξιοποιήσει θα αξιοποιήσει το κεφάλαιο του σε ασφαλή επένδυση με μεγαλύτερο επιτόκιο το οποίο θα ανέρχεται στο 5%, όπως αναφέρει στην έρευνα του ο Κακούρης (2014). Για το δεύτερο κόστος έχουμε το ποσό των 500 ευρώ για κάθε χρόνο. Επομένως, το κόστος της εν λόγω επιχειρηματικής ευκαιρίας διαφέρει από άνθρωπο σε άνθρωπο σύμφωνα με τις εναλλακτικές δράσεις, επιλογές και προοπτικές που έχει.

Είναι, επομένως, φανερό πως σε εποχές χρηματοοικονομικής κρίσης και υψηλών ποσοστών ανεργίας, είτε σε σχετικά ασθενή οικονομικά κράτη, οι κάτοικοι τους ανακαλύπτουν επιχειρηματικές ευκαιρίες χαμηλής ανταπόδοσης που αξιοποιούν καθώς το κόστος των συγκεκριμένων δράσεων είναι εξαιρετικά χαμηλό. Ένας άνθρωπος ο οποίος δεν εργάζεται, για παράδειγμα θα προσπαθήσει να ανοίξει μια μικρή επιχείρηση για τον βιοπορισμό του (Γκαγκάτσιος, 2015).

Σε χώρες όπως για παράδειγμα το Περού, εμφανίζουν ένα πιο υψηλό επιχειρηματικό δείκτη εξαιτίας της μεγάλης ανάγκης επιχειρηματικότητας του

πληθυσμού τους. Αντίθετα, η επιχειρηματικότητα καινοτομίας επικεντρώνεται σε επιχειρηματικές ευκαιρίες μεγάλης οικονομικής προσδοκίας αξιοποιώντας γνώσεις, επιχειρηματικό σχεδιασμό καθώς επίσης και τάσεις ή προοπτικές της εκάστοτε αγοράς. Αυτός είναι και ο κυριότερος λόγος που η συγκεκριμένη μορφή καλείται και επιχειρηματικότητα έντασης γνώσης (Κορρές, 2013).

Ο διαχωρισμός, επομένως, της επιχειρηματικότητας σύμφωνα με την καινοτομία είναι εφικτό να οδηγήσει πολλούς να πιστεύουν πως μονάχα η μορφή αυτή δρα σαν καθαρή μορφή επιχειρηματικότητας. Με τον τρόπο αυτόν, οι υπολογισμοί, και μόνο, των εταιριών οι οποίες συστήνονται είτε κλείνουν ανά έτος, δεν αποτελούν σαφή δείκτη για τον τύπο και τις δράσεις των εταιριών ενός κράτους (Ιωαννίδης, 2007).

Γενικότερα, σε ότι έχει να κάνει με την καινοτομία και τις σύγχρονες επιχειρήσεις είναι σημαντικό να τονιστεί πως οι **επιτυχημένες καινοτομίες** έχουν σαν βασικό τους κριτήριο την *οριοθέτηση μιας καθορισμένης πολιτικής* που έχει άμεση σχέση με το σύνολο των κατευθύνσεων που θα προσπαθήσει μια εταιρία, τη *δημιουργική σκέψη* για την ανάπτυξη πραγματικά καινοτόμων τακτικών καθώς επίσης και τη *διαδικασία σχεδιασμού* αλλά και *προγραμματισμού* που οριοθετεί τα πλαίσια μέσα στα οποία θα δρα η δημιουργικότητα και παρακολουθεί τα αγαθά της δημιουργικής σκέψης σε ότι έχει να κάνει με την εμπορική τους βιωσιμότητα (Κοττώρης, 2014).

Σε μια μικρομεσαία εταιρία υφίσταται πιο μεγάλη ανάγκη μεθόδευσης στην καινοτομία, καθώς μια και μόνο αποτυχία είναι εφικτό να προκαλέσει πτώχευση. Η άμεση εξέλιξη της τεχνολογίας, η οποία αποτελεί ένα από τα κυριότερα γνωρίσματα της σημερινής οικονομίας, τις περισσότερες φορές συμβαδίζει με την σύσταση και εξέλιξη μικρομεσαίων εταιριών γύρω από μια τεχνολογική καινοτομία, κάποιες εξ αυτών παρουσιάζουν σημαντικές επιτυχίες (Boden, 2013).

Από την άλλη πλευρά, η υποχρέωση **μεθοδικής εξέλιξης** και **εισχώρησης καινούριων αγαθών** στην αγορά είναι χρήσιμα και στις πιο μεγάλες εταιρίες, που τις περισσότερες φορές ασχολούνται ως επί το πλείστον με ένα καθορισμένο φάσμα αγαθών και υπηρεσιών όπου διακινδυνεύουν με αυτόν τον τρόπο πιο μεγάλα



κεφάλαια και έχουν πιο σύνθετη και δυσκίνητη οργάνωση (Κορρές και Λιαργκόβας, 2009).

### **ΕΡΕΥΝΕΣ ΣΤΗ ΧΩΡΑ ΜΑΣ**

Σύμφωνα με την έρευνα της Μπέη (2013), έχουν αντληθεί μερικά σημαντικά στατιστικά στοιχεία για την καινοτομία της χώρας μας. Αρχικά, σε αυτήν την έρευνα η χώρα μας κατέχει την 11<sup>η</sup> θέση στην ΕΕ σε ποσοστό καινοτόμων επιχειρήσεων όπου υφίστανται επενδύσεις σχεδόν 2 δισεκατομμυρίων ευρώ σε καινοτομικές δράσεις. Από αυτές το 52,3% αφορά καινοτόμες εταιρίες, το 34,3% καινοτόμα αγαθά και δράσεις και το 45,4% καινοτομία σε οργάνωση και μάρκετινγκ.

Η ίδια έρευνα έδειξε πως πρώτη στην καινοτομία είναι η περιφέρεια της Κρήτης (με ποσοστό 65,2%) ενώ στη συνέχεια υπήρχε η Περιφέρεια Στερεάς Ελλάδας (56%) και η Περιφέρεια Αττικής (54,3%). Σε ότι έχει να κάνει με τις καινούριες καινοτομίες στην ελληνική αγορά, η έρευνα αυτή έδειξε πως το 46,3% αφορά καινούρια αγαθά ενώ το 20,3% καινούριες δράσεις. Τέλος, το 38,2% των εταιριών συνεργάζονται με τρίτους φορείς που στόχο έχουν την ανάπτυξη καινοτόμων αγαθών και δράσεων (Μπέη, 2013).

Μια καθοριστική μεταβλητή στην εξέλιξη της επιτυχούς επιχειρηματικότητας είναι όπως είπαμε η τεχνολογία. Σε καμία περίπτωση τα αποτελέσματα δεν είναι εφικτό να χαρακτηριστούν αποθαρρυντικά, ούτε όμως και εξαιρετικά ενθαρρυντικά. Ειδικότερα, είναι σημαντικό να τονιστεί πως σύμφωνα με έρευνα του Κόρρε (2013), στη χώρα μας έχει αποδειχτεί πως σχεδόν το 17% των καινούριων εταιριών εστιάζει στη χρησιμοποίηση εντελώς σύγχρονων εφαρμογών και τεχνολογιών. Αντίθετα, από την άλλη μεριά σε ενδιάμεσο επίπεδο (καινούριες τεχνολογίες) βρίσκεται λίγο πιο πάνω από το 24% των εταιριών, ενώ στον αντίποδα το κυρίαρχο 59% κάνει χρήση παλαιότερων τεχνολογιών.

Στην αρχή της εργασίας αναφέρθηκε η έρευνα του Ιδρύματος Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών (IOBE), σύμφωνα με την οποία, το ποσοστό πληθυσμού ηλικίας 18-64 ετών που βρίσκεται σε αρχικά στάδια επιχειρηματικής ενεργοποίησης ανήλθε το 2014 σε 7,8% έναντι 5,2% το 2013, επίπεδα υψηλότερα από το

μακροχρόνιο μέσο όρο του δείκτη (2003-2014). Τα πρώτα αποτελέσματα από την ανάλυση των στοιχείων για το 2015 καταγράφουν μικρή πτώση του δείκτη στο επίπεδο του 6,9%. Η συνεχιζόμενη ύφεση οδηγεί, συγκριτικά με άλλες χώρες, περισσότερους πολίτες στον επιχειρηματικό στίβο από ανάγκη, παρά για λόγους αξιοποίησης πραγματικών επιχειρηματικών ευκαιριών. Η ελληνική επιχειρηματικότητα που κινητοποιείται από τον εντοπισμό ευκαιριών (30,5%) κινείται σε πολύ χαμηλότερα επίπεδα από τον μέσο όρο των χωρών καινοτομίας (54,9%), ενώ στον αντίποδα, το ποσοστό των ατόμων στην Ελλάδα που εισέρχονται στον επιχειρηματικό στίβο λόγω ανάγκης (43,6%) κινείται σε πολύ υψηλότερα επίπεδα συγκριτικά με τον μέσο όρο των χωρών καινοτομίας (23,9%). Έτσι, η Ελλάδα βρίσκεται στη τελευταία θέση της κατάταξης μεταξύ των χωρών καινοτομίας μελών της Ε.Ε. σε όρους επιχειρηματικότητας ευκαιρίας και στην πρώτη θέση της κατάταξης σε όρους επιχειρηματικότητας ανάγκης.

## **ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ**

### **(BUSINESS PLAN)**

#### **5.1 Τι είναι**

Το συγκεκριμένο σχέδιο αφορά έναν **αναλυτικό σχεδιασμό μιας επιχειρηματικής ιδέας** και είναι μια χρήσιμη και εξαιρετικά καθοριστική δράση η οποία χρειάζεται να προηγείται της διαδικασίας υλοποίησης της και του ξεκινήματος των δράσεων μιας καινούριας εταιρίας. Αποτελεί το πιο χρήσιμο εργαλείο, διαμέσου του οποίου ένας καινούριος επιχειρηματίας έχει την ευχέρεια να πείσει τους υποψήφιους χρηματοδότες για την επιχειρηματική ευκαιρία την οποία θέλει να δημιουργήσει και για την αγορά στην οποία έχει σαν σκοπό να δραστηριοποιηθεί (Boden, 2013).

Μέσα από τη δράση σύνταξης ενός σχεδίου αυτής της μορφής είναι εφικτό και ο ίδιος ο επιχειρηματίας να αξιολογήσει ξανά τη συγκεκριμένη ιδέα και να επιτύχει με τον τρόπο αυτόν να επιφέρει τις ανάγκες βελτίωσης με κυριότερο στόχο να καταστεί εμπορικά πραγματοποιήσιμη. Το εν λόγω σχέδιο είναι σημαντικό να

αναλύει με σαφήνεια τη διοικητική ομάδα, την πολιτική της εταιρίας, τα απαιτούμενα κεφάλαια για την πραγματοποίηση της επένδυσης αλλά και την αγορά και τον ανταγωνισμό (Παπαδόπουλος, 2013).

Το σχέδιο αυτής της μορφής χρειάζεται, ακόμα, να αντανακλά τις ιδέες και τις επιδιώξεις της εταιρίας με τον πιο σαφή τρόπο, με βασικότερο σκοπό οι μελλοντικοί επενδυτές να έχουν την ευχέρεια να δημιουργήσουν μια πλήρη εικόνα για την εν λόγω ευκαιρία την οποία τους παρουσιάζουν αλλά και για την ευχέρεια της διοίκησης να την εκμεταλλευτεί (Κομάρης, 2013).

Με λίγα λόγια, ένα τέτοιο σχέδιο είναι σημαντικό να είναι σαφές και ιδιαίτερα κατανοητό, να είναι σύντομο και εξαιρετικά περιεκτικό, ευπαρουσίαστο και δίχως λάθη, αληθινό και ακριβή ως προς τα χρηματοοικονομικά στοιχεία τα οποία εμφανίζει, δυνατό και ρεαλιστικό σε ότι έχει να κάνει με τους σκοπούς τους οποίους οριοθετεί καθώς επίσης να έχει καθορισμένους χρονικούς ορίζοντες (Λαγούδης, 2015).

Γενικότερα, είναι σημαντικό να τονιστεί πως το συγκεκριμένο σχέδιο αποτελεί μια μορφή περίληψης των κινήσεων, των ενεργειών αλλά και των δράσεων του επιχειρηματία είτε ενός διευθυντή μιας εταιρίας είτε ενός οργανισμού με βασικότερο στόχο την οργανωμένη και ενδεδεγμένη πρόβλεψη όλων των πιθανών και εφικτών κριτηρίων. Αποτελεί, δηλαδή, ένα γραπτό πλάνο του μοντέλου και της τακτικής την οποία η εν λόγω εταιρία θα ακολουθήσει σε μελλοντική βάση (Boden, 2013).

Συνοπτικά, το επιχειρηματικό σχέδιο πρέπει να διαθέτει τα εξής **βασικά στοιχεία**:

- Σωστή διατύπωση-δομή-τμηματοποίηση κεφαλαίων
- Επιλογή μεθόδου ανάλογα με το είδος της επιχείρησης
- Ανάλυση εσωτερικού και εξωτερικού περιβάλλοντος και κοστολόγηση

- Να είναι η απάντηση στις τρεις ερωτήσεις που αναφέρθηκαν παραπάνω (πού βρισκόμαστε, πού θέλουμε να βρεθούμε στο μέλλον, πώς θα κατορθώσουμε να φτάσουμε εκεί)

Εάν θα έπρεπε να δοθεί ένας συγκεκριμένος ορισμός στην εν λόγω έννοια αυτός θα ήταν πως αποτελεί μια πρακτική η οποία παίζει καθοριστικό ρόλο και βοηθά σε μεγάλο βαθμό τον εκάστοτε επιχειρηματία-ιδιοκτήτη μιας εταιρίας ή ενός οργανισμού (είτε το διοικητικό συμβούλιο), να αποκρυσταλλώσει τις ιδέες και να εστιάσει το μεγαλύτερο μέρος της προσοχής του στην εφαρμογή των κατάλληλων στρατηγικών και τακτικών οι οποίες θα μπορέσουν να οδηγήσουν στην υλοποίηση των συγκεκριμένων ιδεών (Σωτηρίου, 2014).

Τέλος, είναι σημαντικό να τονιστεί πως το συγκεκριμένο πλάνο είναι ιδιαίτερα απλό στην εκπόνηση του. Παρά το γεγονός αυτό, όμως, χαίρει μεγάλης προσοχής η μέθοδος με την οποία η εταιρία περνά στην υλοποίηση του. Η εκάστοτε εταιρία, είτε αυτή είναι μια μικρομεσαία εταιρία είτε ένας μεγάλος οργανισμός, έχει την ανάγκη αλλά ως επί το πλείστον την υποχρέωση να καταστρώσει και να πραγματοποιήσει ένα τέτοιο σχέδιο αυτής της μορφής (Ραφαηλίδης και Τσελεκίδης, 2005).

## **5.2 Γιατί είναι χρήσιμο**

Ένα καλό σχέδιο αυτού του είδους αποτελεί ένα ιδιαίτερα χρήσιμο και σημαντικό εργαλείο για τη διοίκηση μιας εταιρίας καθώς προσφέρει μια πλήρη και ξεκάθαρη εικόνα για την αγορά, τους ανταγωνιστές αλλά και τους καταναλωτές, παρουσιάζει τις αδυναμίες, τις δυνατότητες, τα δυνατά σημεία αλλά και τους βασικότερους σκοπούς της εν λόγω εταιρίας και τέλος αποτελεί τη βάση με την οποία θα συγκριθούν τα υλοποιηθέντα αποτελέσματα και γενικότερα η εξέλιξη και η πορεία της εν λόγω εταιρίας (Παπαδόπουλος, 2013).

Η προετοιμασία ενός τέτοιου σχεδίου χρειάζεται μεγάλο κόπο και αρκετό χρόνο καθώς έχει σαν βασικό κριτήριο την έρευνα της αγοράς, των ανταγωνιστών,

των καταναλωτών αλλά και των ιδιαιτεροτήτων και των βασικότερων γνωρισμάτων της εταιρίας. Ένα σχέδιο αυτής της μορφής χρειάζεται να είναι κατανοητό, ρεαλιστικό, εφικτό αλλά παράλληλα να απαντάει σε 3 καίριες ερωτήσεις όπως είναι το που βρίσκεται, που θέλει να πάει και πως θα το επιτύχει (Κορρές και Λιαργκόβας, 2009).

Για την εφαρμογή ενός τέτοιου σχεδίου δεν υφίσταται καθορισμένη μέθοδος. Το εκάστοτε σχέδιο αυτής της μορφής είναι ορθό στην περίπτωση στην οποία ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις και τα βασικότερα κριτήρια μιας καθορισμένης εταιρίας είτε μιας συγκεκριμένης επιχειρηματικής ιδέας και όταν αναλύει με σαφήνεια και λεπτομέρεια τη σημερινή κατάσταση ενώ παράλληλα έχει την ευχέρεια να προβλέπει τη μελλοντική εξέλιξη των επενδυτικών κινήσεων που θα γίνουν (Ιωαννίδης και συν., 2009).

Παρόλα αυτά, όμως, ένα ενδεικτικό σχέδιο αυτού του τύπου θα ήταν δυνατόν να περιέχει την περιγραφή της εταιρίας, την περιγραφή και την ανάπτυξη των αγαθών, τις πωλήσεις και το Marketing, τους ανθρώπινους πόρους, τη χρηματοοικονομική ανάλυση, την αξιολόγηση των επενδυτικών σχεδίων, τα ρίσκα και τους κινδύνους που κρύβει καθώς επίσης και τα τελικά συμπεράσματα Παπαδόπουλος, 2013).

Γενικότερα, αυτό το οποίο είναι σημαντικό να επισημανθεί είναι πως τα συγκεκριμένα σχέδια χρησιμεύουν με στόχο την εμφάνιση μιας οργανωμένης και λεπτομερούς ανάλυσης των εσωτερικών πλάνων και σκοπών μιας εταιρίας σε μια τράπεζα είτε άλλο χρηματοοικονομικό ίδρυμα (τις περισσότερες φορές με στόχο την άντληση χρηματοδότησης). Το βασικότερο χαρακτηριστικό είναι πως χρειάζεται ανανέωση με τον καιρό μιας και το συγκεκριμένο περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιείται μια εταιρία στη σύγχρονη εποχή αλλά και η οικονομία του κράτους όπου λειτουργεί μεταβάλλονται συνεχώς (Ραφαηλίδης και Τσελεκίδης, 2005).

Πιο συνοπτικά, το επιχειρηματικό σχέδιο έχει τις εξής χρήσιμες **λειτουργίες**:

- Αποτελεί πειθώ για τους χρηματοδότες, μετόχους και επενδυτές

- Αποτελεί μια ολοκληρωμένη πρόταση
- Είναι απαραίτητο στην υποστήριξη αιτήματος τραπεζικού δανείου ή επιχορήγησης
- Είναι ένα εργαλείο οργάνωσης-στρατηγικής

## **5.3 Η δομή και τα στοιχεία του**

Το συγκεκριμένο πλάνο αποτελείται από το κείμενο και διάφορους οικονομικούς πίνακες. Το πρώτο σκέλος που αφορά το βασικό σώμα είναι το κείμενο. Περιέχει πιο πολλά από 150 ερωτήματα και διακρίνεται σε διαφοροποιημένες ενότητες. Είναι εφικτό κάποιος να επεξεργαστεί τις εν λόγω ενότητες με όποια σειρά επιθυμεί εκτός από την επιτελική σύνοψη που χρειάζεται να είναι πάντοτε στο τέλος.

Όταν τελειώσει κάποιος το αρχικό σχέδιο του θα πρέπει να περάσει από μια σειρά μικρών δοκιμών που θα αφορούν διαφορετικά ζητήματα του συγκεκριμένου πλάνου. Η πραγματική αξία της ανάπτυξης ενός τέτοιου σχεδίου δεν είναι να έχει κάποιος το έτοιμο αγαθό στο χέρι του. Η συγκεκριμένη αξία αφορά τη δράση της έρευνας και της μελέτης της εταιρίας κατά ένα συστηματικό τρόπο (Παπαδόπουλος, 2013).

Είναι σημαντικό στην αρχή να υφίσταται ένα εξώφυλλο είτε μια σελίδα τίτλου ενώ στη συνέχεια να υφίστανται ο πίνακας περιεχομένων. Ακολουθεί η συνοπτική παρουσίαση (όπου εδώ περιέχονται η επισκόπηση της επιχειρηματικής δράσης, τα γνωρίσματα των αγαθών είτε των υπηρεσιών, η ανάλυση της αγοράς, η στρατηγική εμπορικής προώθησης καθώς επίσης και οι κυριότεροι σκοποί της επιχείρησης (Deakins and Freel, 2007).

Το επόμενο κεφάλαιο θα αφορά την αναλυτική περιγραφή της επιχείρησης. Στο συγκεκριμένο κεφάλαιο θα πρέπει να περιέχεται η ανάλυση της αγοράς, η ανάλυση των αγαθών είτε των υπηρεσιών, η αναλυτική στρατηγική εμπορικής προώθησης, μια ανάλυση SWOT (strengths, weaknesses, opportunities, threats), η

δομή και η ιδιοκτησία της εταιρίας, η διοίκηση της, οι αναλυτικοί στόχοι, τα ρίσκα και οι κίνδυνοι καθώς επίσης και ένα αναλυτικό σχέδιο δράσης.

Εκτός από τα παραπάνω σε αυτό το κεφάλαιο θα πρέπει να περιλαμβάνεται, επίσης, και το σύνολο των χρηματοοικονομικών δεδομένων. Για παράδειγμα, εδώ θα πρέπει να περιέχονται τα έξοδα εγκατάστασης, η πρόβλεψη αποτελεσμάτων του 1<sup>ου</sup> έτους, η ταμειακή ροή, ο ισολογισμός, η πηγή χρηματοδότησης, ο καθορισμός και η οριοθέτηση του νεκρού σημείου καθώς επίσης και η απόδοση επένδυσης. Η τελευταία ενότητα είναι σημαντικό να περιέχει έναν αναλυτικό επίλογο (Παπαδόπουλος, 2013).

Η **μορφή** η οποία θα μπορούσε να έχει ένα Business Plan είναι η παρακάτω:

## **ΓΕΝΙΚΗ ΕΙΣΑΓΩΓΗ**

- Εξώφυλλο
- Εισαγωγική σελίδα
- Περιεχόμενα
- Executive Summary

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΕΣΩΤΕΡΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ**

- Περιγραφή της επιχείρησης
- Προϊόντα / Υπηρεσίες
- Τοποθεσία
- Ανθρώπινο δυναμικό

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΕΞΩΤΕΡΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ**

- Ανάλυση καταναλωτή
- Ανάλυση ανταγωνισμού



- Ανάλυση αγοράς (Μέγεθος αγοράς, ορίζοντες ανάπτυξης, κερδοφορία αγοράς, διάρθρωση κόστους, κανάλια διανομής, τάσεις, παράγοντες επιτυχίας)
- Ανάλυση περιβάλλοντος (Τεχνολογία, κράτος, οικονομία, κουλτούρα, πολιτισμός, δημογραφικά στοιχεία)

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΕΠΙΛΟΓΗ, ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ**

- Στρατηγική προϊόντων
- Πλάνο Marketing (Συμπεριφορά καταναλωτή, προϊόν, τιμή, διανομή, προώθηση, σύνοψη)
- Ανάλυση S.W.O.T
- Πωλήσεις
- Διοικητικό πλάνο

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΝΟ**

- Ισολογισμός
- Ανάλυση Χρηματοροών
- Κατάσταση Αποτελεσμάτων χρήσης
- Break-even Analysis

# ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ STARTUP ΚΑΙ ΤΡΟΠΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

## 6.1 Τι είναι STARTUP επιχείρηση

Μια startup επιχείρηση ή αλλιώς μια νεοφυής επιχείρηση, είναι οποιαδήποτε επιχειρηματική δράση, που έχει τέσσερα βασικά γνωρίσματα τα οποία είναι, το γεγονός πως είναι καινούρια, είναι καινοτόμος, είναι ταχύτατα εξελίξιμη, είτε έχει προοπτικές ταχείας εξέλιξης και τελευταίο, είναι σχεδιασμένη να αναπτύσσεται γρήγορα. Μικρές επιχειρήσεις οι οποίες τις περισσότερες φορές λαμβάνουν χρηματοδότηση από οικογένεια, φίλους, μικρούς τραπεζικούς οργανισμούς υπό τη μορφή δανεισμού και ως επί το πλείστον δεν βελτιστοποιούν το κέρδος τους. Απλά υφίστανται και εξελίσσονται συντηρώντας σε μεγάλο βαθμό έναν μικρό κύκλο δράσεων και εργασιών (Andy and Weaven, 2011).

Οι συγκεκριμένες επιχειρήσεις τις περισσότερες φορές λαμβάνουν χρηματοδότηση υψηλού ρίσκου από κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών, έχοντας σαν κυριότερο σκοπό να επιτύχουν συνεχόμενες και επαναλαμβανόμενες πωλήσεις.

Γενικότερα, αφορά το μοντέλο το οποίο έχει άμεση σχέση με μια εταιρία είτε έναν προσωρινό οργανισμό ο οποίος έχει σαν βασικότερο σκοπό να δημιουργήσει ένα κλιμακούμενο επιχειρηματικό σύστημα (Belleflamme et al., 2014).

Οι εν λόγω επιχειρήσεις ήρθαν πριν μερικά χρόνια στην επιφάνεια και βρίσκονται σε επίπεδο εξέλιξης και μελέτης στις περισσότερες αγορές σε διεθνές αλλά και σε εθνικό επίπεδο. Η έννοια νεοφυής εταιρία διαδόθηκε όταν ένα μεγάλο σύνολο εταιριών στο εξωτερικό αναπτύχθηκαν στο διαδίκτυο. Τα τελευταία χρόνια, η συγκεκριμένη έννοια έχει **άρρηκτη σχέση** ως επί το πλείστον με τις *τεχνολογικές εταιρίες* σε παγκόσμιο επίπεδο (Cassar, 2014).

Γενικότερα, με τη συγκεκριμένη ορολογία είναι εφικτό να διασυνδεθεί ένα σύνολο εταιριών και οργανισμών, κυρίως, όμως, η έννοια αυτή χρησιμεύει για να αναλύσει κάποιος εταιρίες οι οποίες έχουν άμεση σχέση με την υψηλή εξέλιξη, για αυτές που έχουν τεχνολογικό προσανατολισμό και για πολλές εξ αυτών οι οποίες έχουν σαν βασικότερο στόχο να αναπτύξουν μια καινούρια αγορά είτε να εξελίξουν δυναμικά την ισχύουσα κατάσταση (Belleflamme et al., 2014).

Οι επενδυτές έλκονται τις περισσότερες φορές από τις συγκεκριμένες εταιρίες και τις ξεχωρίζουν από την αντιστοιχία ρίσκου και κέρδους, αλλά και τις ικανότητες επεκτασιμότητας. Το γεγονός αυτό τις περισσότερες φορές σημαίνει πως εμφανίζουν *χαμηλό κόστος* υλοποίησης μαζί με *μεγάλο ρίσκο* και *υψηλή αποδοτικότητα* σε **περίπτωση επιτυχίας**. Οι επιτυχημένες εταιρίες αυτής της μορφής ως επί το πλείστον εμφανίζουν πιο μεγάλη ευχέρεια επεκτασιμότητας συγκριτικά με μια τυπική εταιρία καθώς είναι δυνατόν να παρουσιάσουν ανοδική τάση με μικρή δαπάνη του κεφαλαίου και εξαιρετικά περιορισμένες ανάγκες σε ανθρώπινους πόρους αλλά και υποδομές (Cassar, 2014).

Ένα βασικό σημείο για την ανάπτυξη μιας εταιρίας αυτής της μορφής είναι η υλοποίηση μιας μελέτης για την επικύρωση, τη διαδικασία αξιολόγησης αλλά και την ανάπτυξη ιδεών πάνω στις οποίες βασίζεται μια τέτοια εταιρία. Η συγκεκριμένη εταιρία θα πρέπει να κατανοήσει πλήρως τις ανάγκες τις εκάστοτε αγοράς όπου ενεργεί με στόχο να εξελιχτεί και να κατορθώσει να αξιολογήσει το σύνολο των περισσότερων κινδύνων που υφίστανται σε αυτήν (Blank, 2013).

Στην περίπτωση στην οποία μια τέτοια εταιρία επικεντρώνεται σε μεγάλο βαθμό σε εφαρμογές τεχνολογίας, είναι σημαντικό σε αρκετές περιπτώσεις οι επιχειρηματίες να δράσουν με στόχο την κατάλληλη κατοχύρωση της πνευματικής ιδιοκτησίας των παραγόμενων από την εταιρία αγαθών και υπηρεσιών. Έρευνες όπως του Belleflamme και της ομάδας του (2014) αλλά και των Andy και Weaven (2011), έχουν δείξει πως σχεδόν τα 3/4 της αξίας των δημόσιων εταιριών των ΗΠΑ εστιάζει τη σημερινή εποχή στο ζήτημα της πνευματικής ιδιοκτησίας.

## **6.2 Μητρώο δομών ενεργού στήριξης**

### **νεοφυούς επιχειρηματικότητας**

Το εν λόγω μητρώο έχει άμεση σχέση με όλους τους φορείς παροχής υπηρεσιών προς νεοφυείς επιχειρήσεις, τεχνοβλαστούς, καινούριους επίδοξους επιχειρηματίες αλλά και υφιστάμενες εταιρίες όλων των ειδών (ατομικές, ΟΕ, ΕΕ, ΙΚΕ, ΚΟΙΝΣΕΠ, ΕΠΕ, ΑΕ κλπ). Στο συγκεκριμένο μητρώο υφίσταται η ευχέρεια να εγγράφονται υφιστάμενες δομές και σχέδια δράσης και προσφοράς υπηρεσιών στήριξης και φιλοξενίας προς καινούριες αλλά και ισχύουσες εταιρίες, οι οποίες υποστηρίζονται είτε προσφέρονται από ΝΠΙΔ ή ΝΠΔΔ. Είναι σημαντικό, επίσης, να τονιστεί πως η ευχέρεια εγγραφής και επικαιροποίησης του συγκεκριμένου μητρώου είναι συνεχόμενη (Κομάρης, 2013).

Βασικότερος σκοπός του μητρώου αυτής της μορφής είναι η καταγραφή και η ταυτοποίηση, οι υπηρεσίες και το δυναμικό των δομών αλλά και των σχεδίων υποστήριξης επιχειρηματικότητας όπως για παράδειγμα η προσφορά λειτουργιών φιλοξενίας, υποστήριξης, δικτύωσης, χρηματοδότησης, κατάρτισης κλπ. Η συγκεκριμένη δράση της καταγραφής υλοποιείται μέσω ηλεκτρονικών φορμών, που περιέχουν δεδομένα για τις δομές υποστήριξης όπως για παράδειγμα η εταιρική μορφή, τα φυσικά πρόσωπα και τους φορείς είτε τη σύμπραξη που συμμετέχουν στο σχήμα, τη δυναμική την οποία εμφανίζουν, τις λειτουργίες και τις υπηρεσίες οι

οποίες δύνανται να παρέχουν στους ωφελούμενους καθώς επίσης και τη δυναμικότητα των υποδομών τις οποίες διαθέτουν (Κομάρης, 2013).

Στο συγκεκριμένο μητρώο σημειώνονται καθοριστικά δεδομένα για την ενημέρωση των εν δυνάμει ωφελούμενων, που θα είναι διαθέσιμα δημόσια. Τα δεδομένα αυτά είναι κυρίως οι κτιριακές εγκαταστάσεις, οι τεχνικές υποδομές, οι προσφερόμενες κύριες λειτουργίες, το ανθρώπινο δυναμικό της δομής, οι προσφερόμενες λειτουργίες στήριξης, η τιμολογιακή τακτική των δομών σε ότι έχει να κάνει με τα παρεχόμενα πακέτα υπηρεσιών, η τακτική άμεσης χρηματοδότησης από τον εκάστοτε φορέα, το δίκτυο μεντόρων και συνεργαζόμενων φορέων καθώς επίσης και τις βασικότερες παραμέτρους και τις δράσεις εισχώρησης στη δράση των δομών και της διαδικασίας αξιολόγησης της εξέλιξης των ωφελούμενων. Είναι σημαντικό, επίσης, να επισημανθεί πως σε περίπτωση στην οποία προσφέρεται χρηματοδότηση από τη δομή, είναι καθοριστικό να οριοθετείται και να αναφέρεται ρητά η τακτική χρηματοδότησης (εν δυνάμει βέλτιστο ποσό είτε ποσοστό συμμετοχής στην εκάστοτε εταιρία, όροι κλπ) (Σωτηρίου, 2014).

## **6.3 Προγράμματα χρηματοδότησης νεοφυούς επιχειρηματικότητας**

Τα συγκεκριμένα προγράμματα έχουν σαν βασικότερο σκοπό την ανάπτυξη υγιούς νεοφυούς και καινοτόμου επιχειρηματικότητας κάτι το οποίο έχει άρρηκτη σχέση με την ανάπτυξη και τη δημιουργία καινούριων θέσεων εργασίας στη χώρα μας. Για το συγκεκριμένο λόγο διαμέσου του εν λόγω προγράμματος προβλέπεται η ανάπτυξη πολύ μικρών είτε μικρομεσαίων, καινούριων, βιώσιμων επιχειρήσεων εστιάζοντας σε καινοτόμα σχέδια και προγράμματα καθώς επίσης και στην ενίσχυση της απασχόλησης διαμέσου της πρόσληψης ανέργων (Δεληγιάννης, 2014).

Γενικότερα, η συγκεκριμένη δράση έχει άμεση σχέση με τη σύσταση καινούριων μικρομεσαίων και μικρών επιχειρήσεων από ανέργους και από ασκούντες επαγγελματικής δράσης που δεν έχουν σχέση μισθωτής απασχόλησης. Στο

συγκεκριμένο σχέδιο δράσης ενισχύονται επιχειρηματικά σχέδια συνολικού προϋπολογισμού ύψους επένδυσης από 15 χιλιάδες ευρώ μέχρι και 60 χιλιάδες ευρώ που βασικότερο στόχο έχουν την πλήρη κάλυψη ισόποσων επιλέξιμων δαπανών για περίοδο 2 χρόνων από την ημέρα απόφασης εισχώρησης του επιχειρηματικού σχεδίου (Σωτηρίου, 2014).

Επιλέξιμες καλούνται οι δαπάνες εκείνες οι οποίες υλοποιούνται από την ημέρα ξεκινήματος της ηλεκτρονικής αίτησης χρηματοδότησης. Είναι σημαντικό, επίσης να επισημανθεί πως με την έννοια μισθωτή εργασία δεν περιέχονται οι ατομικοί επιχειρηματίες οι οποίοι για τους σκοπούς της φορολογίας εισοδήματος, το εισόδημα τους λογίζεται σαν εισροή από μισθωτή υπηρεσία (Κορρές και Λιαργκόβας, 2009).

## 6.4 Πηγές χρηματοδότησης

Το σημαντικότερο κριτήριο για μια εταιρία είναι να διαλέξει την καταλληλότερη πρόσφορη πηγή χρηματοδότησης. Προς το παρόν οι διαθέσιμες πηγές αυτής της μορφής για τις νεοφυείς επιχειρήσεις είναι το ΕΣΠΑ, το Seed Capital, το Angel Investors, οι τράπεζες, το Venture capital, το Crowdfunding, οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων καθώς επίσης και τα τεχνολογικά πάρκα.

Στη χώρα μας σημαντικό ρόλο παίζει η χρηματοδότηση μέσω **ΕΣΠΑ**. Η συγκεκριμένη μορφή χρηματοδότησης αποτελεί το πρόγραμμα χρηματοδότησης της χώρας μας το οποίο έχει την ευχέρεια να διοχετεύει στη χώρα μας τα κονδύλια της ΕΕ τα οποία ως επί το πλείστον προορίζονται για εξομάλυνση των ανισοτήτων ανάμεσα στις περιφέρειες της ΕΕ (Δεληγιάννης, 2014).

Όταν η Ελλάδα έγινε μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης, το μακρινό 1981, η οικονομία της, οι δομές της και οι υποδομές της δεν έμοιαζαν καθόλου με τις οικονομίες, τις δομές και τις υποδομές των εννέα ανεπτυγμένων χωρών που συνιστούσαν την ενωμένη Ευρώπη τότε. Για να επιταχυνθεί η διαδικασία της σύγκλισης, άρχισαν να αξιοποιούνται κάποια διαρθρωτικά ευρωπαϊκά ταμεία

με στόχο να στηριχθεί η ανάπτυξη της περιφέρειας και να εξασφαλίσουν τη συνοχή της ολόενα διευρυνόμενης Ένωσης. Τα ταμεία αυτά υλοποιούσαν πενταετή και, αργότερα, επταετή προγράμματα χρηματοδότησης, το πιο πρόσφατο εκ των οποίων ήταν το πολυσυζητημένο ΕΣΠΑ. Το ΕΣΠΑ (αρκτικόλεξο του “Εθνικό Στρατηγικό Πλαίσιο Ανάπτυξης”) της περιόδου 2007-2013, με την εξαίρεση κάποιων έργων-“γεφυρών”, έληξε με το τέλος του 2015. Αντικαταστάθηκε από το επόμενο πρόγραμμα που καλύπτει την προγραμματική περίοδο 2014-2020, και το οποίο ονομάζεται επίσης ΕΣΠΑ -αν και τα αρχικά πλέον σημαίνουν “Εταιρικό Σύμφωνο για το Πλαίσιο Ανάπτυξης”.

Πιο αναλυτικά, τα προγράμματα μέσω ΕΣΠΑ (**ΕΣΠΑ 2014-2020**) (Εταιρικό Σύμφωνο για το Πλαίσιο Ανάπτυξης) τα οποία εντάσσονται στο Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Επιχειρηματικότητα, Ανταγωνιστικότητα, Καινοτομία (**ΕΠΑνΕΚ**) είναι τα εξής:

- **«Ερευνώ - Δημιουργώ - Καινοτομώ»:** προϋπολογισμού 280.000.000 ευρώ, που έχει ως σκοπό την χρηματοδότηση των επιχειρήσεων για την προώθηση ερευνητικών δραστηριοτήτων και την εφαρμογή καινοτομιών αλλά και τη σύνδεση της έρευνας με τις ανάγκες της αγοράς και την οικονομία.
- **«Νεοφυής επιχειρηματικότητα»:** ο προϋπολογισμός του οποίου τοποθετείται στα 70 εκατ. ευρώ, στοχεύει στην ίδρυση νέων μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων με έμφαση σε καινοτόμα επιχειρηματικά σχέδια.
- **«Ενίσχυση της αυτοαπασχόλησης πτυχιούχων τριτοβάθμιας εκπαίδευσης (Β' κύκλος)»:** στοχεύει στην υποστήριξη πτυχιούχων τριτοβάθμιας εκπαίδευσης, ανέργων, μισθωτών και αυτοαπασχολούμενων, για την έναρξη/υποστήριξη της άσκησης επαγγελματικής δραστηριότητας συναφούς με την ειδικότητά τους, σε αυτοτελή επαγγελματικό χώρο. Επιδίωξη του προγράμματος είναι η ενίσχυση της αυτοαπασχόλησης των πτυχιούχων και η δημιουργία νέων θέσεων εργασίας.
- **«Αναβάθμιση, πολύ μικρών, μικρών και μεσαίων Επιχειρήσεων για την ανάπτυξη των ικανοτήτων τους στις νέες αγορές» (2<sup>ος</sup> κύκλος) :**

προϋπολογισμού 140 εκατ. Ευρώ, το οποίο εστιάζει στον μετασχηματισμό της μεταποιητικής παραγωγικής βάσης της ελληνικής οικονομίας προς νέες ή διαφοροποιημένες γραμμές παραγωγής, προϊόντα και μεταποιητικές υπηρεσίες. Επίσης στοχεύει στην ενίσχυση της εξωστρεφούς επιχειρηματικότητας, ως βασικής επιλογής για την παραγωγική αναβάθμιση της χώρας προς αγαθά και υπηρεσίες υψηλής προστιθέμενης αξίας, με ποιότητα, περιβαλλοντική ευαισθησία, ενσωμάτωση γνώσης και καινοτομίας.

- Το **Ταμείο Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Equifund)** αποτελεί μια επενδυτική πλατφόρμα με πολλαπλασιαστικό αντίκτυπο στην οικονομία και στην κοινωνία. Πρόκειται για ένα καινοτόμο προϊόν για την επιχειρηματικότητα, που συνδυάζει χρηματοδότηση και εμπειρία από σημαντικούς θεσμικούς φορείς και την απαραίτητη ευελιξία για την δημιουργία επιτυχημένων επενδύσεων. Μια τέτοια προσπάθεια γίνεται για πρώτη φορά στη χώρα μας και επίσης για πρώτη φορά προικίζεται με τόσο υψηλό ποσό δημόσιων πόρων (200 εκατ. ευρώ δημόσια δαπάνη από το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα "Ανταγωνιστικότητα, Επιχειρηματικότητα και Καινοτομία" (ΕΠΑνΕΚ), στο πλαίσιο του ΕΣΠΑ 2014-2020). Επιπλέον κεφάλαια είναι δυνατόν να προέλθουν από διεθνή πιστωτικά ιδρύματα αλλά και ιδιώτες επενδυτές. Η επενδυτική πλατφόρμα του **Equifund** ξεκινά τη λειτουργία της με κεφάλαια 200 εκατ. ευρώ από ευρωπαϊκούς και εθνικούς πόρους και 60 εκατ. ευρώ από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (European Investment Fund/EIF). Το **Equifund** θα προσελκύσει την προσοχή της διεθνούς κοινότητας λόγω της δυνατότητας που παρέχει για ανεύρεση χρηματοδότησης μέσω συμμετοχών στα κεφάλαια των επιχειρήσεων, σε μια εποχή που ένα από τα μεγαλύτερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις είναι η εξασφάλιση ρευστότητας και η ανεύρεση κεφαλαίων.

Εν αναμονή, βρίσκονται τα εξής προγράμματα:



- ❖ «*Ενίσχυση της Ύδρευσης και Λειτουργίας Νέων Τουριστικών Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων*»: το οποίο αφορά στη χρηματοδότηση επενδυτικών σχεδίων για τη δημιουργία νέων τουριστικών επιχειρήσεων. Επιλέξιμες προς χρηματοδότηση στο πλαίσιο του προγράμματος είναι οι παρακάτω δραστηριότητες: τουριστικά καταλύματα, κύρια ξενοδοχειακά καταλύματα, μη κύρια ξενοδοχειακά καταλύματα, τουριστικά γραφεία και τέλος, οι εναλλακτικές μορφές τουρισμού.
- ❖ «*Ενίσχυση νέων και υφιστάμενων Συνεργατικών Σχηματισμών ΜΜΕ για την ανάπτυξη των ικανοτήτων τους στις νέες αγορές*»: προβλέπει την ενίσχυση των συνεργατικών σχηματισμών μικρομεσαίων επιχειρήσεων για την ανάπτυξη των ικανοτήτων τους σε νέες αγορές. Συγκεκριμένα, θα ενισχυθούν νέοι και υφιστάμενοι συνεργατικοί σχηματισμοί που δραστηριοποιούνται στους 9 τομείς προτεραιότητας του ΕΠΑνΕΚ (αγροδιατροφή/βιομηχανία τροφίμων, ενέργεια, περιβάλλον, τεχνολογίες πληροφορικής και επικοινωνίας (ΤΠΕ), Logistics, υγεία, υλικά-κατασκευές, πολιτιστικές βιομηχανίες, τουρισμός) σε όλες τις Περιφέρειες.
- ❖ «*Αναβάθμιση εταιρειών franchising*»: το οποίο στοχεύει στην επιχορήγηση των επιχειρήσεων προκειμένου να ενισχύσουν τις ικανότητές τους σχετικά με τη βελτίωση της ποιότητας των προσφερόμενων προϊόντων και υπηρεσιών ή τη δημιουργία νέων προϊόντων/υπηρεσιών.

Εκτός των προγραμμάτων του ΕΣΠΑ, υπάρχουν κάποια **Ευρωπαϊκά προγράμματα** για μικρομεσαίες καινοτόμες επιχειρήσεις τα οποία αναφέρονται παρακάτω:

- «*Ορίζοντας 2020 (Horizon 2020)*»: είναι το χρηματοδοτικό πλαίσιο της Ε.Ε. για την Έρευνα και τη Καινοτομία. Θα καλύψει μία περίοδο επτά ετών (2014-2020) με προϋπολογισμό περίπου €80 δις, πέρα από τα ιδιωτικά κεφάλαια που σίγουρα θα προσελκύσει. Το πρόγραμμα υποστηρίζει τη στρατηγική Ευρώπη 2020, με στόχο να εξασφαλίσει την ανταγωνιστικότητα της Ευρώπης σε παγκόσμιο επίπεδο, δημιουργώντας ένα φιλικό προς την καινοτομία

περιβάλλον, όπου οι καλές ιδέες θα βρίσκουν εύκολα το δρόμο τους προς την αγορά.

- **«Εργαλείο Ενίσχυσης Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων (ΜμΕ) που Καινοτομούν(SME Instrument)»:** Το SME Instrument αφορά στις ΜμΕ και αποτελεί δράση του προγράμματος «Horizon 2020» της Ε.Ε. για την περίοδο 2016-2017, το οποίο στοχεύει στην χρηματοδότηση καινοτόμων σχεδίων που θα βοηθήσουν τις ΜμΕ να αυξήσουν το μέγεθός τους και να επεκτείνουν τις δραστηριότητές τους.
- **«COSME 2014-2020»:** είναι το πρόγραμμα για την Ανταγωνιστικότητα των Επιχειρήσεων για την περίοδο 2014-2020, με χρηματοδότηση 2,3 δισεκατομμύρια ευρώ. Απευθύνεται κυρίως σε ΜΜΕ οι οποίες δεν μπορούν να χρηματοδοτηθούν από τις τράπεζες. Επίσης, αποσκοπεί στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας και της βιωσιμότητας των επιχειρήσεων της ΕΕ, στην ενθάρρυνση του επιχειρηματικού πνεύματος και στην προαγωγή της δημιουργίας και ανάπτυξης ΜΜΕ. Το COSME απευθύνεται σε επιχειρηματίες που ενδιαφέρονται για χρηματοδότηση της εταιρείας τους, σε πολίτες που ενδιαφέρονται να ιδρύσουν ή να αναπτύξουν μια επιχείρηση, αλλά και σε κρατικές αρχές που διαμορφώνουν ή εφαρμόζουν σχετικές πολιτικές.

Σε ότι έχει να κάνει με την πρώτη μέθοδο χρηματοδότησης που είναι το **Seed Capital**, είναι σημαντικό να τονιστεί πως στην ελληνική βιβλιογραφία αναφέρεται σαν κεφάλαιο σποράς και αφορά μια μικρή χρηματοδότηση για το ξεκίνημα μιας εταιρίας. Τα βασικότερα γνωρίσματα των συγκεκριμένων δραστηριοτήτων είναι πως το κεφαλαίο είναι ιδιαίτερα μικρό (15-50 χιλιάδες ευρώ), προκαταβάλλεται και έχει σαν στόχο να καλύψει τα λειτουργικά έξοδα του πρώτου χρόνου δράσης της εν λόγω επιχείρησης, προκειμένου να υφίσταται το περιθώριο για την επιχειρηματική εξέλιξη της συγκεκριμένης ιδέας. Ενδεικτικά, θα πρέπει να αναφερθεί πως υφίστανται δράσεις τόσο δημοσίου (όπως για παράδειγμα πρόγραμμα NEE του ΟΑΕΔ) όσο και του ιδιωτικού κλάδου (TheOpenFund) καθώς επίσης και για διάφορους άλλους κλάδους της οικονομίας (όπως για παράδειγμα παραδοσιακά αγαθά, πληροφορική κλπ) (Blank, 2013).

Αρκετές επιχειρήσεις αυτής της μορφής στο ξεκίνημα τους κάνουν χρήση προσωπικών κεφαλαίων (είτε από οικογένεια είτε από φίλους), έως ότου αποδείξουν στους υποψηφίους επενδυτές πως έχουν την ευχέρεια να αποκτήσουν τους πρώτους τους πελάτες. Επιλέγοντας τη συγκεκριμένη τακτική είναι πιο εύκολο να προσεγγίσει κάποιος επιχειρηματικούς «αγγέλους» (Angel Investors) οι οποίοι έχουν τη δυνατότητα να χρηματοδοτήσουν μια εταιρία αυτής της μορφής (Δεληγιάννης, 2014).

Επί της ουσίας, οι συγκεκριμένοι επενδυτές είναι μεμονωμένοι επενδυτές, οι οποίοι προσφέρουν κεφάλαια για τη σύσταση μιας εταιρίας, τις περισσότερες φορές με αντάλλαγμα μετατρέψιμου χρέους είτε συμμετοχή στο μετοχικό κεφάλαιο της νεοφυούς εταιρίας. Πριν μερικά χρόνια αναπτύχθηκε το Δίκτυο Επιχειρηματικών Αγγέλων, ενώ στην ΕΕ υφίσταται το EBAN (European Business Angels Network) (Andy and Weaven, 2011).

Σε ότι αφορά τις τράπεζες θα πρέπει να επισημανθεί πως αποτελούν την παραδοσιακή πηγή χρηματοδότησης για τις υπάρχουσες και μη εταιρίες. Στην περίπτωση στην οποία τα συγκεκριμένα ιδρύματα δανείζουν σε καινούριες εταιρίες, οι δανειολήπτες αναγκάζονται να προσφέρουν εγγυήσεις μεγάλης αξίας. Επιπλέον, οι εν λόγω οργανισμοί είναι εφικτό να περιορίσουν σε μεγάλο βαθμό τη χρηματοδότηση, εντός καθορισμένων ορίων (όπως για παράδειγμα δανεισμός για κεφάλαιο κίνησης μέχρι κάποιο συγκεκριμένο ποσό το οποίο ανέρχεται τις περισσότερες φορές σε μερικές χιλιάδες ευρώ) (Κομάρης, 2013).

Ακόμα, οι τράπεζες θα θελήσουν να κατανοήσουν τις δράσεις και τη δουλειά, και τις περισσότερες φορές ζητούν να δουν ένα συγκεκριμένο επιχειρηματικό σχέδιο. Επειδή μια αίτηση για χρηματοδότηση αυτής της μορφής θα ερευνηθεί από αρκετά και διαφορετικά κλιμάκια που το κάθε ένα θα παρακολουθεί διαφορετικά ζητήματα και αντικείμενα, είναι εξαιρετικά ζωτικής σημασίας το επιχειρηματικό σχέδιο να είναι όσο είναι δυνατόν πιο πλήρες και με μεγαλύτερη σαφήνεια, έχοντας σαν βασικότερο στόχο να αποφευχθούν πιθανές καθυστερήσεις (Σωτηρίου, 2014).

Επιπλέον, είναι σημαντικό να αναφερθεί πως οι οργανισμοί αυτοί στη σύγχρονη εποχή είναι σε εξαιρετικά δυσμενή θέση αφού έχουν αρκετούς δανεισμούς οι οποίοι δεν αποπληρώνονται και αυτό έχει σαν συνέπεια να υφίσταται μεγάλη προσοχή στον εκάστοτε δανεισμό. Οι συγκεκριμένοι οργανισμοί από εδώ και στο εξής θα επικεντρώνονται ολοένα και πιο πολύ στην ποιότητα του χαρτοφυλακίου τους, με βασικότερο πυλώνα τους την αποπληρωμή του δανείου. Γενικότερα, θα πρέπει να επισημανθεί πως ένας τραπεζίτης σε αυτήν την περίπτωση δρα σαν συνέταιρος. Οι επιχειρηματίες οι οποίοι θα πάνε να προσεγγίσουν έναν τραπεζίτη θα πρέπει να τον κάνουν να πιστέψει σε αυτούς και κυρίως στην ιδέα και το προϊόν τους (Παπαδόπουλος, 2013).

Όσον αφορά την *αναζήτηση προγραμμάτων χρηματοδοτικής ενίσχυσης*, μία νέα πρωτοποριακή διαδικτυακή πύλη, την «**360° Funding**», δημιούργησε η **Τράπεζα Πειραιώς**, με στόχο την ελεύθερη, απλοποιημένη και χωρίς κόστος, πρόσβαση σε όλο το φάσμα των πληροφοριών που ενδιαφέρει τις επιχειρήσεις. Η δημιουργία του 360° Funding υπαγορεύτηκε από την ανάγκη να δημιουργηθεί ένα ευέλικτο και σύγχρονο σημείο ενημέρωσης που να διευκολύνει την διάδοση της διαθέσιμης πληροφόρησης για τα προγράμματα χρηματοδοτικής ενίσχυσης που σήμερα είναι πολυσύνθετη, διάσπαρτη και πολλές φορές δυσνόητη. Επιπλέον, στο 360° Funding προβάλλονται τα πακέτα προϊόντων και υπηρεσιών της Τράπεζας Πειραιώς- όπως το **Πειραιώς Επιχειρείν 360°**- τα οποία έρχονται να υποστηρίξουν την υλοποίηση της επένδυσης μέσα από σύγχρονα χρηματοδοτικά εργαλεία και να συμβάλλουν σε μία βιώσιμη, ρεαλιστική και επιτυχημένη επένδυση για την επιχειρηματική του ανάπτυξη.

Μια ακόμα εξίσου σημαντική προσπάθεια των τραπεζών είναι το πρόγραμμα **THE EGG** (enter, grow, go) το οποίο παίζει καθοριστικό ρόλο αφού βοηθά καινοτόμους επιχειρηματίες να αρχίσουν την εταιρία τους, να αναπτύξουν την επιχειρηματική τους ιδέα μέσα σε μια συγκεκριμένη περίοδο που δεν ξεπερνά τον 1 χρόνο και μετέπειτα είναι εφικτό να προχωρήσουν στην κεφαλαιοποίηση της αξίας της ιδέας τους με δικούς τους πόρους είτε διαμέσου της κατάλληλης άντλησης επενδυτικών είτε λοιπών κεφαλαίων (Γκαγκάτσιος, 2015). Πιο αναλυτικά, το egg αποτελεί μια πρωτοβουλία Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης της **Eurobank** που σχεδίασε και υλοποιεί σε συνεργασία με το Corallia. Το Πρόγραμμα υλοποιείται από

στελέχη των δύο φορέων και εποπτεύεται από 10μελή Συμβουλευτική Επιτροπή (Advisory Board) που αποτελείται από διακεκριμένους επιστήμονες, επιχειρηματίες και εμπειρογνώμονες. Αρωγός του Προγράμματος και εγγυητής του υψηλού επιπέδου των παρεχόμενων υπηρεσιών και υποδομών είναι ένα σύνολο κορυφαίων επιχειρήσεων και οργανισμών της ελληνικής και διεθνούς αγοράς. Για ένα χρόνο, οι επιχειρηματικές ομάδες που συμμετέχουν, φιλοξενούνται σε ένα πλήρως εξοπλισμένο κτήριο και απολαμβάνουν υποστηρικτικές υπηρεσίες, ουσιαστική επιχειρηματική κατάρτιση και πρόσβαση σε ένα δίκτυο διακεκριμένων μεντόρων με σκοπό να επιταχύνουν την επιχειρηματική τους δραστηριότητα. Το Πρόγραμμα αναπτύσσεται σε **τρία στάδια**:

1. **ENTER**: Στο Πρόγραμμα μπορούν να συμμετέχουν νέες και νέοι από όλη την Ελλάδα (Ελληνες πολίτες ή πολίτες της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή πολίτες τρίτων χωρών έχοντες δικαίωμα διαμονής στην Ελλάδα και νόμιμης συμμετοχής στο Πρόγραμμα) με καινοτόμες ιδέες σε όλους τους τομείς της οικονομίας. Οι ενδιαφερόμενοι πρέπει να υποβάλουν την πρότασή τους, σύμφωνα με τα οριζόμενα στην Πρόσκληση Εκδήλωσης Ενδιαφέροντος, η οποία αξιολογείται ως προς την καινοτομία, την προοπτική και τη βιωσιμότητά της, από διακεκριμένους εμπειρογνώμονες.
2. **GROW**: Οι νέες και οι νέοι των οποίων το επιχειρηματικό σχέδιο προκρίνεται για ένταξη στο Πρόγραμμα, υποστηρίζονται, καταρχήν, για να συστήσουν την επιχείρησή τους (αν δεν την έχουν ήδη συστήσει). Στη συνέχεια και σε όλη τη διάρκεια κάθε «κύκλου» του Προγράμματος (12 μήνες) έχουν την ευκαιρία να εστιάσουν εντατικά στην ανάπτυξη της ιδέας/επιχείρησής τους. Αξιοποιώντας τις υποδομές και τις υποστηρικτικές υπηρεσίες που τους προσφέρει το Πρόγραμμα, έχουν τη δυνατότητα να αναζητήσουν συνεργασίες και να επιδιώξουν συνέργιες με τους άλλους συμμετέχοντες ως μέλη ενός αναπτυσσόμενου «οικοσυστήματος», επιβεβαιώνοντας έμπρακτα τη δυναμική και την αξία του επιχειρηματικού τους σχεδίου.
3. **GO**: Η συμμετοχή στο Πρόγραμμα ολοκληρώνεται με όλες τις συμμετέχουσες επιχειρήσεις να έχουν καταφέρει την ωρίμανση του

επιχειρηματικού τους σχεδίου, ώστε πλέον να είναι καθ' όλα έτοιμες να πραγματοποιήσουν το επιχειρηματικό τους «άλμα»: να προχωρήσουν στην κεφαλαιοποίηση της αξίας της ιδέας τους, με ιδίους πόρους ή μέσα από άντληση επενδυτικών ή άλλων κεφαλαίων. Οι διοργανωτές του Προγράμματος υποστηρίζουν τις συμμετέχουσες επιχειρήσεις με οικονομικές συμβουλευτικές υπηρεσίες και δικτύωση με επενδυτικά σχήματα.

Από την άλλη μεριά υφίσταται και η περίπτωση των επενδυτών **Κεφαλαίων Επιχειρηματικού Κινδύνου (Venture Capital)** οι οποίοι παρουσιάζουν μεγάλο ενδιαφέρον μονάχα για επιχειρηματικές ιδέες με τεράστια προοπτική εξέλιξης και με ομάδα με μεγάλη πείρα και με μεγάλες φιλοδοξίες, η οποία έχει την ευχέρεια να μετατρέψει την επιχειρηματική πρόταση σε μια επικερδή επιχείρηση (Λαγούδης, 2015).

Η συγκεκριμένη τακτική χρηματοδότησης αποτελεί μια μεσο-μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση που αφορά το ποσοστό συμμετοχής στο κεφάλαιο της εν λόγω εταιρίας. Το μέγεθος της συμμετοχής έχει άρρηκτη σχέση με τον αναμενόμενο κίνδυνο και τα κέρδη της εταιρίας. Η συνεργασία των επιχειρήσεων αυτής της μορφή δεν περιορίζεται μονάχα στην προσφορά κεφαλαίων αλλά προσφέρει ακόμα μεγάλη υποστήριξη και σε ότι έχει να κάνει με τη διοίκηση, το μάρκετινγκ, τη στελέχωση αλλά και τον τακτικό σχεδιασμό της εν λόγω εταιρίας (Belleflamme et al., 2014).

Καθοριστικές, επίσης, για τη χρηματοδοτούμενη εταιρία είναι και οι σχέσεις της επιχείρησης αυτής της μορφής με άλλες εταιρίες της αγοράς που είναι εφικτό να χρησιμεύσουν στη σύναψη περισσότερων συνεργασιών. Το πιο σημαντικό κέρδος της διαδικασίας αυτής είναι το γεγονός πως η εταιρία δεν εξαναγκάζεται να προσφέρει εγγυήσεις για το κεφάλαιο το οποίο θα λάβει. Με τον τρόπο αυτόν, ακόμα και στην περίπτωση στην οποία δεν επιτύχει τους στόχους της, η VC δεν διεκδικεί επιστροφή των χρημάτων τα οποία παρείχε στη συγκεκριμένη εταιρία, από τη στιγμή φυσικά όπου τηρήθηκαν οι όροι της συμφωνίας ανάμεσα και στις δυο μεριές (Blank, 2013).

Στα συγκεκριμένα πλαίσια, η κάθε κυβέρνηση μοιράζει χρηματοδοτήσεις οι οποίες στοχεύουν σε διαφοροποιημένους κλάδους κάθε φορά, που ανακοινώνονται με

προδημοσιεύσεις αλλά και την τελική προκήρυξη. Οι υποβολές διεξάγονται σε καθορισμένα χρονικά πλαίσια, τα οποία ανακοινώνονται από το υπεύθυνο Υπουργείο. Η διαδικασία της αξιολόγησης των αιτήσεων υλοποιείται συλλογικά, δημοσιεύονται τα αποτελέσματα και μετέπειτα προσφέρεται μια συγκεκριμένη διορία 1 είτε 3 χρόνων για την εφαρμογή τους. Η δράση της χρηματοδότησης έχει άμεση σχέση με ένα ποσοστό επένδυσης είτε φοροαπαλλαγής. Αποτελεί, δηλαδή, μια εξαιρετικά ελκυστική επιλογή με στόχο να συνδυαστεί με μια είτε πιο πολλές από τις παραπάνω μεθόδους χρηματοδότησης (όπως για παράδειγμα τράπεζα, VC κλπ) (Κοττώρης, 2014).

Από την άλλη μεριά, υφίσταται το **crowdfunding**, δηλαδή χρηματοδοτήσεις μέσω συνεισφορών κάποιων ανθρώπων, το οποίο αποτελεί μια εξαιρετικά διαδεδομένη τακτική σε παγκόσμιο επίπεδο, που από την περίοδο του 2010 έως και σήμερα αντλήθηκαν πιο πολλά από 10 δις δολάρια. Στη σύγχρονη εποχή, δρα σε διεθνές επίπεδο με περισσότερες από 790 πλατφόρμες αυτής της μορφής, όπου σύμφωνα με τον Belleflamme και την ομάδα του (2014), οι 200 εξ αυτών εντοπίζονται στην ΕΕ, με το Ηνωμένο Βασίλειο να έχει την πρώτη θέση. Τις περισσότερες φορές, η εκάστοτε καμπάνια εμφάνισης μιας ιδέας κρατάει μια καθορισμένη χρονική περίοδο, ενώ η πλατφόρμα δέχεται σαν μια μορφή προμήθειας ένα συγκεκριμένο ποσοστό επί των κεφαλαίων τα οποία θα συλλέξει για λογαριασμό μιας επιχείρησης αυτής της μορφής (Belleflamme et al., 2014).

Σε ότι αφορά τις **θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων**, θα πρέπει να τονιστεί πως οι συγκεκριμένες επιχειρήσεις προσφέρουν σε νέες επιχειρήσεις οι οποίες παρουσιάζουν σημαντικές προοπτικές ταχείας εξέλιξης, χρηματοδότηση (σε πιο μικρό επίπεδο από τις VC επιχειρήσεις), χώρους αλλά και εξοπλισμό (όπως για παράδειγμα κτιριακές εγκαταστάσεις, έπιπλα, Η/Υ κλπ), υπηρεσίες γραμματειακής υποστήριξης, συμβουλευτικές υπηρεσίες, δίκτυο επαφών με καταναλωτές και προμηθευτές κλπ. ειδικότερα, θα πρέπει να αναφερθεί πως η βασικότερη στήριξη την οποία παρέχουν οι εν λόγω επιχειρήσεις αφορά τα παρακάτω :

1. Χορήγηση υποτροφιών μερικών μηνών σε νέους
2. Προσφορά δυνατότητα να δουλεύουν μέσα σε ειδικούς χώρους συνεργασίας

3. Προσφορά δυνατότητας να έρθουν σε επαφή με μέντορες και διοργάνωση ενημερωτικών σεμιναρίων και ημερίδων συνεργασίας (Cassar, 2014)

Ως αντάλλαγμα, οι συγκεκριμένες επιχειρήσεις λαμβάνουν ένα συγκεκριμένο ποσοστό επί του μετοχικού κεφαλαίου είτε πληρωμές από τη νεοσύστατη επιχείρηση είτε γίνεται κάποιος μικρός διακανονισμός. Ο βασικότερος ρόλος των συγκεκριμένων επιχειρήσεων είναι να είναι ενεργές στη σύσταση και την αρχική εξέλιξη μιας καινούριας επιχείρησης με βασικότερο σκοπό να είναι εφικτό μετέπειτα να διεκδικήσει, με κατάλληλη υποδομή και επαγγελματική προετοιμασία, πιο πολλά κεφάλαια (διαμέσου τραπεζικών δανείων είτε επιχειρήσεων VC) για την αρχική της ευμεγέθη επένδυση η οποία θα της προσφέρει την ευχέρεια να εξελιχτεί περισσότερο και με τον τρόπο αυτόν να έχει τη δυνατότητα να επιβληθεί σε μια τέτοια αγορά. Η χρονική περίοδος μιας επένδυσης αυτής της μορφής κυμαίνεται τις περισσότερες φορές ανάμεσα σε 6 έως και 18 μήνες (Blank, 2013).

Επιπλέον, υφίστανται τα τεχνολογικά πάρκα τα οποία αποτελούν ένα είδος συνύπαρξης στο ίδιο χώρο, εταιριών οι οποίες λειτουργούν σε έναν καθορισμένο και κοινό τομέα και αντίστοιχων πανεπιστημιακών τμημάτων του συγκεκριμένου τομέα. Με λίγα λόγια, αφορά μια τοποθεσία όπου μαζεύονται εταιρίες με ισχυρές δράσεις μελέτης και εξέλιξης στους καινούριους κλάδους της οικονομίας που εστιάζουν ως επί το πλείστον στη γνώση, μαζί με πανεπιστήμια, ερευνητικά είτε τεχνολογικά κέντρα κλπ. έτσι, αναπτύσσονται περισσότερες υποδομές με βασικότερο στόχο την προσέλκυση και εγκατάσταση των εταιριών σε ένα πιο ελκυστικό περιβάλλον, ενώ ταυτόχρονα παρέχονται λειτουργίες μεταφοράς τεχνολογίας και υποστήριξης των εν λόγω εταιριών (Λαγούδης, 2015).



## 6.5 Παραδείγματα STARTUP επιχειρήσεων

Μερικά από τα πιο χαρακτηριστικά παραδείγματα επιχειρήσεων αυτής της μορφής οι οποίες είναι εξαιρετικά διαδεδομένες και παρουσιάζουν μεγάλη ανάπτυξη είναι επιχειρήσεις όπως για παράδειγμα οι HELIC, RAYCAP, CONSTELEX, TAXIBEAT, COOKISTO, CORALLIA, DOCTORANYTIME, QUIZDOM, INNOETICS καθώς επίσης και το INTERWORKS.CLOUD.

Σε ότι έχει να κάνει με την πρώτη εξ αυτών, που είναι η **HELIC**, θα πρέπει να τονιστεί πως οποιοσδήποτε έχει ένα smartphone, το πιο πιθανό είναι πως χρησιμοποιεί τη συγκεκριμένη τεχνολογία η οποία δημιουργήθηκε από την ομώνυμη επιχείρηση. Η επιχείρηση αυτή αναπτύχθηκε την περίοδο του '94, όταν οι δημιουργοί της προσπάθησαν να προβλέψουν την αντίδραση ενός ηνίου σε περίπτωση που εισερχόταν σε ένα τσιπ (Δεληγιάννης, 2014).

Σύμφωνα με όσα αναφέρει ο Κομάρης (2013), την εν λόγω εποχή, μονάχα 4 έως 5 άνθρωποι σε διεθνές επίπεδο ενδιαφερόταν για κάτι τέτοιο. Κάποια έτη μετά, ένας επενδυτής από την Αμερική τους παρείχε το απαραίτητο κεφάλαιο. Η έρευνα τους οδήγησε στη δημιουργία χρήσιμων εργαλείων λογισμικού που χρησιμοποιούν στη σύγχρονη εποχή σχεδιαστές σε διεθνές επίπεδο με στόχο να σχεδιάσουν ασύρματα τσιπ τα οποία συνδέουν τα smartphones με ακουστικά είτε ζώνες Wi-fi και δρουν σαν ραδιόφωνα FM είτε προσφέρουν υπηρεσίες GPS.

Εξαιτίας της τεχνολογίας αυτής της μορφής, επιχειρήσεις ηλεκτρονικού εξοπλισμού, έχουν την ευχέρεια, για παράδειγμα να αναλύσουν το σπειροειδές επαγωγικό πηνίο, ένα σύστημα το οποίο περιλαμβάνεται στα ασύρματα τσιπ αυτού του τύπου, μέσα σε διάστημα μερικών δευτερολέπτων (κάτι το οποίο παλαιότερα χρειαζόταν αρκετές ώρες). Παράλληλα, παρέχουν ένα σύστημα συρρίκνωσης σιλικόνης, μέσω της οποίας τα smartphones έχουν τη δυνατότητα να γίνουν πιο μικρά, πιο ελαφριά και πιο οικονομικά. Η συγκεκριμένη επιχείρηση, σήμερα, εξυπηρετεί πελάτες σε διεθνές επίπεδο όπως για παράδειγμα η Intel, η Sony, η Fujitsu, η Samsung κλπ (Λαγούδης, 2015).

Μια ακόμα εξίσου σημαντική εταιρία αυτής της μορφής είναι η **RAYCAP** μέσω της οποίας διασφαλίζεται η δράση του διαδικτύου. Αναπτύχθηκε μέσα σε μερικά χρόνια σε μια πολυεθνική η οποία αφορά σχεδιασμό βιομηχανικών επιλογών αντικεραυνικής προστασίας και χειρισμού καλωδίων για φορείς εκμετάλλευσης κινητής τηλεφωνίας. Τα συγκεκριμένα συστήματα ως επί το πλείστον χρησιμεύουν με βασικότερο σκοπό την προστασία καθοριστικών ηλεκτρονικών υποδομών στα ακραία καιρικά φαινόμενα όπως για παράδειγμα οι κεραυνοί.

Τα εν λόγω συστήματα παρουσιάζουν ολοένα και πιο μεγάλη σημασία μιας αφού τα σύγχρονα υπερευαίσθητα ραντάρ είναι εξαιρετικά ευάλωτα σε κακές καιρικές συνθήκες, έχοντας σαν επίπτωση να μην είναι εφικτό να χρησιμοποιηθούν στην περίπτωση στην οποία η χρήση τους είναι εξαιρετικά σημαντική και υποχρεωτική. Η συγκεκριμένη επιχείρηση έχει σαν έδρα της τη χώρα μας αλλά έχει παραγωγικές μονάδες και σε άλλα κράτη όπως για παράδειγμα στην Αμερική, στη Ρουμανία, στη Γερμανία κλπ (Σωτηρίου, 2014).

Από την άλλη πλευρά, η επιχείρηση του **COOKISTO** αποτελεί μια διαδικτυακή κοινότητα όπου οι χειριστές έχουν την ευχέρεια να εντοπίσουν ένα σπιτικό φαγητό το οποίο είναι μαγειρεμένο από μάγειρες σε μια καθορισμένη τοποθεσία είτε να αναρτήσουν τα φαγητά τα οποία οι ίδιοι έχουν μαγειρέψει. Η διαδικασία παραγγελίας αυτής της μορφής είναι εύκολη αφού υφίσταται η ευχέρεια να δηλώσει κάποιος τους μάγειρες τους οποίους επιθυμεί, μπορεί να βαθμολογήσει τα φαγητά αλλά και τους μάγειρες ενώ παράλληλα υφίσταται η δυνατότητα να ζητήσει συγκεκριμένα φαγητά τα οποία ο ίδιος επιθυμεί να δοκιμάσει (Σωτηρίου, 2014). Παρ' όλα αυτά, η Cookisto δεν κατάφερε να διατηρήσει την επαναληψιμότητα των επισκεπτών της ώστε να καταστεί οικονομικώς βιώσιμη. Πλέον, η υπηρεσία έχει διακόψει τη λειτουργία της, τουλάχιστον στην Ελλάδα, ενώ παραμένει διαθέσιμη μόνο για την αγορά του Λονδίνου. Την θέση του φαίνεται να έχει πάρει η εταιρεία **Forky**, η οποία είναι μια νέα υπηρεσία παραγγελίας και παράδοσης (ποιοτικού, όπως ευαγγελίζεται) φαγητού σε άμεσους χρόνους, κάτω από 15 λεπτά.

Γενικότερα, είναι σημαντικό να τονιστεί πως οι STARTUP επιχειρήσεις στη χώρα μας είναι εφικτό στη σύγχρονη εποχή να επωφελούνται ολοένα και πιο πολύ

από συνεργατικούς σχηματισμούς οι οποίοι του προσφέρουν την κυριότερη υποδομή για το ξεκίνημα τους και το πιο σημαντικό είναι πως παρέχουν άμεση προσβασιμότητα σε άλλους επαγγελματίες αυτού του είδους με τους οποίους είναι εφικτό να ανταλλάσσουν ιδέες σε καθημερινή βάση. Η πιο διαδεδομένη επιχείρηση αυτής της μορφής στη χώρα μας είναι η **CORALLIA** (Κομάρης, 2013).

Σημαντική προσπάθεια αποτελεί και η ανάπτυξη του **DOCTORANYTIME** που δημιουργήθηκε στη χώρα μας και παρείχε στο κοινό μια εξαιρετικά καινοτόμα υπηρεσία στον περιβάλλον της υγείας με αρκετά και διαφορετικά οφέλη τόσο για τους αρρώστους όσο και για τους γιατρούς, όσο και για τα διαγνωστικά κέντρα τα οποία φιλοξενούνται στην εν λόγω πλατφόρμα. Διαμέσου της συγκεκριμένης υπηρεσίας υφίσταται η ευχέρεια κάποιος να κλείσει ραντεβού ηλεκτρονικά είτε τηλεφωνικά σε ιατρούς και διαγνωστικά κέντρα σε καθημερινή βάση στη χώρα μας. Η υπηρεσία αυτή επιλέγεται από πάρα πολλούς χρήστες ενώ έχει πάρει και ευρωπαϊκό βραβείο την περίοδο του 2013.<sup>5</sup>

Είναι σημαντικό να τονιστεί ακόμα μια προσπάθεια αυτής της μορφής που παρέχει υπηρεσίες IaaS, PaaS αλλά και SaaS. Η εν λόγω προσπάθεια καλείται **INTERWORKS.CLOUD** μια ελληνική εταιρεία, με υποκατάστημα στη Ν. Υόρκη και στο Λονδίνο, αποτελεί μια εξαιρετική επιλογή για όσους στοχεύουν σε μια επιτυχημένη ανταπόκριση σε ζητήματα και ανάγκες τις οποίες αντιμετωπίζουν πάροχοι υπηρεσιών σε διεθνές επίπεδο για αυτοματοποιημένη τιμολόγηση και provisioning (Λαγούδης, 2015).

Υπάρχουν επίσης καινοτόμες ελληνικές επιχειρήσεις οι οποίες έχουν **εξαγορασθεί** από άλλες. Οι εξαγορές αυτές έχουν ξεκινήσει από το 2013 και έχουν αύξουσα πορεία χρόνο με τον χρόνο έως και σήμερα. Η αύξηση του αριθμού αυτού υποδεικνύει την έντονη κινητικότητα που έχει αναπτυχθεί στις ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις. Κάποιες από αυτές είναι:

---

<sup>5</sup> [<http://www.fortunegreece.com/article/o-chartis-tis-igias-apo-doctoranytime/>]

## QUIZDOM

Την εταιρεία ανάπτυξης εφαρμογών κινητών τηλεφώνων εξαγόρασε η γερμανική εταιρεία **friends4media Group**. Η Quizdom ιδρύθηκε το 2014 και, σύμφωνα με την ίδια, η ομώνυμη εφαρμογή της έχει εγκατασταθεί σε περισσότερα από τα μισά smartphones στην Ελλάδα. Συγκεκριμένα, διαθέτει πάνω από 2 εκατ. εγγεγραμμένους χρήστες. Το 2016 το Quizdom έγινε ευρύτερο γνωστό καθώς παρουσιάστηκε και στην ελληνική τηλεόραση με το δημοφιλές τηλεπαιχνίδι “Quizdom The Show”. Το 2017, η εφαρμογή πέρασε τα σύνορα της Ελλάδας και διατέθηκε στη Γερμανία και στη Βρετανία. τα νέα προϊόντα που θα αναπτύξει η friends4media θα βασιστούν στο Quizdom προκειμένου η τελευταία να εισέλθει σε νέες αγορές στην Ευρώπη, την Ασία και τη Νότια Αμερική. ο ιδρυτής της Quizdom, Τριαντάφυλλος Ξυλούρης, σημείωσε ότι με τη βοήθεια της friends4media «θα είμαστε σε θέση να παρέχουμε νέα και συναρπαστικά παιχνίδια στους χρήστες, καθώς και να τα επεκτείνουμε σε παγκόσμιο επίπεδο». Ο ίδιος σημείωσε ότι η εξαγορά της επιχείρησης που ίδρυσε αποτελεί επιβεβαίωση της σκληρής και επιτυχημένης δουλειάς της ελληνικής ομάδας του Quizdom, η οποία τώρα αποκτά την υποστήριξη ενός ισχυρού ομίλου.

## INNOETICS

Στην εξαγορά του 100% της Innoetics μιας ελληνικής εταιρείας που δραστηριοποιείται στις τεχνολογίες μετατροπής κειμένου σε ομιλία, προχώρησε η **Samsung Electronics**. Η εταιρεία ιδρύθηκε το 2006 ως τεχνοβλαστός (spin-off) του Ερευνητικού Κέντρου «Αθηνά». Το ακριβές ποσό της εξαγοράς δεν έχει ανακοινωθεί, ωστόσο όπως αναφέρει ανακοίνωση του ερευνητικού κέντρου «το ύψος του την τοποθετεί στις μεγαλύτερες επενδυτικές κινήσεις των τελευταίων ετών» σε ελληνική εταιρεία υψηλής τεχνολογίας και ως την μεγαλύτερη άμεση εξαγορά τεχνοβαστού (spin-off) Ελληνικού Ερευνητικού/Ακαδημαϊκού οργανισμού στην Ελλάδα τουλάχιστον για τις τελευταίες δεκαετίες». Σύμφωνα με την ίδια ανακοίνωση η Innoetics θα συνεχίσει την ανάπτυξη πρωτοποριακού λογισμικού για την επέκταση της χρήσης φωνητικής αλληλεπίδρασης με καθημερινές τεχνολογίες, όντας πλέον ανεξάρτητη θυγατρική της Samsung και διατηρώντας τη λειτουργία της στην Αθήνα.

## TAXIBEAT

Την ελληνική εταιρεία Taxibeat εξαγόρασε η mytaxi, καινοτόμα εταιρεία στον κλάδο της ηλεκτρονικής κλήσης και κράτησης δρομολογίων ταξί στην Ευρώπη. Η Taxibeat, κατά την επιλογή ταξί, ανιχνεύει αμέσως το σημείο όπου βρίσκεται ο πελάτης και με τον τρόπο αυτόν ο οδηγός έχει επίγνωση από πού θα τον παραλάβει. Η Taxibeat ιδρύθηκε το 2011 από τον Νίκο Δρανδάκη και δραστηριοποιούνταν στην Ελλάδα και το Περού. Η επιχειρηματική δραστηριότητα του Taxibeat στη Λίμα και στην Λατινική Αμερική θα συνεχίσει να λειτουργεί ανεξάρτητα από την Ευρωπαϊκή μονάδα με την ομάδα να παραμένει στην Αθήνα. Το Ελληνικό τμήμα της Taxibeat θα επικεντρωθεί στην ανάπτυξη νέων τεχνολογιών και την εδραίωση της εταιρικής εικόνας στη Λατινική Αμερική, αποτελώντας πόλο έλξης νέων ταλέντων από τον κλάδο της τεχνολογίας. Στο πλαίσιο της εξαγοράς, η **mytaxi** ενοποιεί την παρουσία της στη διεθνή αγορά των αστικών μεταφορών και ενισχύει περαιτέρω τη θέση της ως η κορυφαία εταιρεία ηλεκτρονικής κλήσης και κράτησης ταξί στην Ευρώπη. Το Taxibeat, στην Ελλάδα, ενοποιήθηκε με την πλατφόρμα της mytaxi και μετονομάστηκε σε mytaxi. Μ' έναν παγκόσμιο όγκο που ξεπερνά τις 10 εκατομμύρια λήψεις (downloads), με πάνω από 100.000 εγγεγραμμένους οδηγούς και διαθεσιμότητα σε πάνω από 50 πόλεις, σε 9 Ευρωπαϊκές χώρες, το mytaxi αποτελεί τον πρόδρομο στον τομέα των εφαρμογών κλήσης και κράτησης ταξί. Η Ελλάδα έγινε η δέκατη Ευρωπαϊκή χώρα στην οποία δραστηριοποιείται η mytaxi. Όπως εξηγεί ο Δρανδάκης, εκατομμύρια Γερμανοί, Βρετανοί, Ιταλοί, Ισπανοί και άλλοι πελάτες της MyTaxi που επισκέπτονται την Αθήνα και άλλες πόλεις της Ελλάδας, μπορούν να καλούν ταξί από την ίδια εφαρμογή. "Αυτό δημιουργεί μια τεράστια διαφορά στη δουλειά που παίρνουν οι Έλληνες οδηγοί ειδικά τους καλοκαιρινούς μήνες", αναφέρει.

## **CONSTELEX**

Με χρηματοδότηση από την ΕΕ και σημαντική βοήθεια από τον Ευρωπαϊκό Οργανισμό Διαστήματος, η πρώην ελληνική CONSTELEX, μια μικρή επιχείρηση αυτής της μορφής, αναπτύχθηκε πριν από μερικά χρόνια και έχει τη δυνατότητα να σχεδιάζει και κατασκευάζει ενισχυτές οπτικών ινών και φωτονικά συστήματα για μελλοντικά οπτικά τηλεπικοινωνιακά δίκτυα. Πριν μερικά χρόνια, συγκεκριμένα το 2013, η συγκεκριμένη επιχείρηση εξαγοράστηκε από τον βρετανικό όμιλο κατασκευής οπτικών συστημάτων Gooch & Housego. Λόγω της εν λόγω εξαγοράς είναι εφικτή η εφαρμογή των συγκεκριμένων τεχνολογιών σε δορυφορικά συστήματα επόμενης γενιάς (Λαγούδης, 2015).

## **ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ / ΕΠΙΛΟΓΟΣ**

Τα δεδομένα που αντλήθηκαν από τη συγκεκριμένη πτυχιακή εργασία αναπτύσσουν προσδοκίες για τις μελλοντικές εξελίξεις στο συγκεκριμένο θέμα των νεοφυών επιχειρήσεων και τον παράγοντα της καινοτομίας και της επιχειρηματικότητας, καθώς υφίστανται σημαντικά ζητήματα τα οποία καλούνται οι εν λόγω εταιρίες να αντιμετωπίσουν. Η συνολική εικόνα η οποία έχει παρουσιαστεί μέχρι σήμερα δεν είναι αρνητική ούτε ιδιαίτερα θετική.

Οι νεοφυείς εταιρίες φέρουν έναν ισχυρά καινοτόμο χαρακτήρα. Ο λόγος για τον οποίο υπάρχουν, είναι ότι παρέχουν μια επιλογή σε καθορισμένα ζητήματα, είτε μια επιθυμία των καταναλωτών και βασικός σκοπός τους είναι η άμεση και δυναμική εξέλιξη. Προσπαθούν να δώσουν αξία στους πελάτες, στους εταίρους αλλά και στους υπαλλήλους τους. Αυτό επιτυγχάνεται διαμέσου της συνεχόμενης χρηματοδότησης που αποτελεί και το κυριότερο μέσο για να κατορθώσουν τον κατάλληλο ρυθμό ανάπτυξης τον οποίο επιθυμούν.

Οι συγκεκριμένες εταιρίες έχουν σαν βασικό τους γνώρισμα το υψηλό επίπεδο εξωστρέφειας και αναπτύσσουν την προοπτική να εξελιχτούν σε εταιρίες οι οποίες θα έχουν την ευχέρεια να παίζουν καθοριστικό ρόλο στην ανάπτυξη καινούριων, πιο ποιοτικών θέσεων απασχόλησης, στην ανάπτυξη σύγχρονης επιχειρηματικής συνείδησης.

Οι εταιρίες αυτής της μορφής είναι εφικτό να αποτελέσουν τη μελλοντική προοπτική, έχοντας σαν βασικό κριτήριο την προώθηση αγαθών και υπηρεσιών υψηλής προστιθέμενης αξίας, την ανάπτυξη καινούριων θέσεων εργασίας αλλά και την προσέλκυση κεφαλαίων, παίζοντας με τον τρόπο αυτόν καθοριστικό ρόλο στην ανάπτυξη της οικονομίας συνολικά.

Τέλος, η εργασία απευθύνεται στον μελλοντικό επιχειρηματία έτσι ώστε πριν ιδρύσει μια επιχείρηση, να μπει στην διαδικασία να κάνει μια ενδελεχή έρευνα. Αυτό επιτυγχάνεται δίνοντας του κάποια στοιχεία τα οποία τον προϊδεάζουν για κάποια μελλοντικά ζητήματα που ίσως κληθεί να αντιμετωπίσει όπως επίσης, μέσα από την εργασία έχει την δυνατότητα να σκεφτεί τις υποχρεώσεις που θα έχει ως προς την επιχείρηση, το Κράτος και τους υπαλλήλους του. Ένας ήδη υπάρχων επιχειρηματίας θα μπορούσε μέσα από τη συγκεκριμένη εργασία να αναγνωρίσει τυχόν λάθη ή ακόμη και να μπει στη διαδικασία να κινηθεί με πιο καινοτόμους τρόπους, αν δεν το κάνει ήδη, έτσι ώστε να αυξήσει την ανταγωνιστικότητά του.



# BIBΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

## BIBΛΙΑ

- ✚ Andy, L., Weaven, S., (2011), *Exploring agency dynamics of crowdfunding in startup capital financing*, Academy of Entrepreneurship Journal, Volume 17, pp. 85-105.
- ✚ Belleflamme, P., Lampert, T., Schewienbacher, (2014), *Crowdfunding: Tapping the right crowd*, Journal of Business Venturing, Volume 22, pp. 808-832.
- ✚ Blank, S., (2013), *Why the Lean start-up changes everything*, Harvard Business Review, Volume 91, Issue 5, pp. 63-72.
- ✚ Boden M.A., (2013), *Creativity and artificial intelligence*, Artificial Intelligence, No 103, pp. 347-356.
- ✚ Cassar, G., (2014), *Industry and startup experience on entrepreneur forecast performance in new firms*, Journal of Business Venturing 22, pp. 137-151
- ✚ Cordis E., (2000), *Enforcing small firms' patent rights. Innovation policy studies*, Directorate-General for Enterprise.
- ✚ Deakins, D., Freel, M., (2007), *Επιχειρηματικότητα*, Εκδόσεις Κριτική, Αθήνα.
- ✚ Studely, R., (2003), *Το ιδανικό επιχειρηματικό σχέδιο*, εκδόσεις Παπασωτηρίου, Αθήνα.
- ✚ Timmons, J.A., Spinelli, S., (2007), *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century*, McGraw-Hill, International Edition.
- ✚ Αποστολόπουλος Ι, (2005), *Ειδικά θέματα χρηματοοικονομικής διοίκησης*, εκδόσεις Σταμούλης, Αθήνα.
- ✚ Βασιλειάδης, Α., (2008), *Επιχειρηματικότητα - Αρχικές προσεγγίσεις*, Ινστιτούτο Ανάπτυξης Επιχειρηματικότητας, Αθήνα.

- ✚ Γκαγκάτσιος Ι., (2015), *Οικονομία - Επιχειρήσεις, Καινοτομία-Επιχειρηματικότητα-Επιχειρήσεις*, Υπουργείο Εθνικής Παιδείας και Θρησκευμάτων, Γενική Γραμματεία Εκπαίδευσης Ενηλίκων, Ινστιτούτο Διαρκούς Εκπαίδευσης Ενηλίκων, Θεσσαλονίκη.
- ✚ Δεληγιάννης, Κ., (2014), *Ε.Ε.: «7 ελληνικές start-up που αξίζει να γνωρίζετε»*, Εφημερίδα Καθημερινή, 11 Ιανουαρίου, Αθήνα.
- ✚ Δρογαλάς, Γ., Φωτιάδης, Θ. και Σουμπενιώτης, Δ., (2006), *Εννοιολογικό Πλαίσιο Εσωτερικού Ελέγχου: Θεωρητική Προσέγγιση και Πραγματική Μελέτη Περίπτωσης*, Διοικητική Ενημέρωση 32, σελ. 52-65.
- ✚ Ιωαννίδης Σ., (2001), *Επιχείρηση και Επιχειρηματικότητα*, Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα.
- ✚ Ιωαννίδης, Σ., (2007), *Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Ανταγωνιστικότητα και Επιχειρηματικότητα 2007-2013*, IOBE, Αθήνα.
- ✚ Ιωαννίδης Σ., Τσακανίκας Α., Χατζηχρήστου Α., (2009), *Η Επιχειρηματικότητα στα Πρόθυρα της Κρίσης*, Η Έρευνα του GEM, IO BE, Αθήνα.
- ✚ Καζαντζής, Ι.Χ., (2006), *Ελεγκτική & Εσωτερικός Έλεγχος*, Μια συστηματική προσέγγιση Εννοιών, Αρχών και Προτύπων, εκδόσεις Business Plus A.E., Πειραιάς.
- ✚ Κακούρης Α., (2010), *Εννοιολογικές προσεγγίσεις στην Επιχειρηματικότητα Καινοτομίας*, Εκδόσεις Δίαυλος, Αθήνα.
- ✚ Κακούρης Α., (2014), *Καινοτομία - Επιχειρηματικότητα - Διοίκηση Επιχειρήσεων, Κέντρα δια βίου μάθησης*, Υπουργείο Παιδείας και Θρησκευμάτων, Γενική Γραμματεία Δια Βίου Μάθησης, Αθήνα.
- ✚ Καλδής Π., (2012), *Επιχειρηματικότητα και Ανταγωνιστικότητα*, Πρακτικά 1ης Ημερίδας Επιχειρηματικότητας, Χαροκόπειο Πανεπιστήμιο Αθηνών.
- ✚ Καραγιάννης, Α. Δ., Κορρές, Γ., Ζαρίφης, Α., (2001), *Επιχειρηματικότητα και Ανάπτυξη*, Παιδαγωγικό Ινστιτούτο, Αθήνα.

- ✚ Καραμανής, Κ., (2008), *Σύγχρονη Ελεγκτική Θεωρία και Πρακτική σύμφωνα με τα Διεθνή Ελεγκτικά Πρότυπα*, εκδόσεις Μέμφις ΑΕ, Αθήνα.
- ✚ Κομάρης, Σ., (2013), *Κεφάλαια υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου (Venture Capital): Συγκριτική ανάλυση του μηχανισμού στην Ελλάδα και στο Ισραήλ*, Διπλωματική εργασία, Τμήμα Μηχανολόγων Μηχανικών, Τομέας Βιομηχανικής Διοίκησης,, Σεπτέμβριος, Θεσσαλονίκη.
- ✚ Κορρές, Γ., (2013), *Επιχειρηματικότητα και ανάπτυξη*, Καθηγητής Πανεπιστημίου Αιγαίου, Ελληνικά Ακαδημαϊκά Συγγράματα και Βοηθήματα, HEALLINK, Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο.
- ✚ Κορρές, Γ., Λιαργκόβας Π., (2009), *Οικονομική των Επιχειρήσεων: Θεωρία, Εφαρμογές και Ασκήσεις*, εκδόσεις Σταμούλης, Αθήνα.
- ✚ Κοττώρης, Σ., (2014), *Δημιουργώ τη δική μου επιχείρηση*, Εκπαιδευτικό υλικό για τα κέντρα δια βίου μάθησης, Υπουργείο Παιδείας και Θρησκευμάτων, Γενική Γραμματεία Δια Βίου Μάθησης.
- ✚ Λαγούδης, Δ., (2015), *Η εξέλιξη των νεοφυών (startup) επιχειρήσεων καθώς και του οικοσυστήματος τους στην Ελλάδα κατά τη διάρκεια της οικονομικής κρίσης*, Διπλωματική εργασία, Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης, Πολυτεχνική Σχολή, Τμήμα Μηχανολόγων Μηχανικών, Τομέας Βιομηχανικής Διοίκησης, Θεσσαλονίκη.
- ✚ Λεοντάρης Μ.,(2006), *Ανώνυμες Εταιρείες*, εκδόσεις Πάμισος, Αθήνα.
- ✚ Μπέη, Δ., (2013), *Καινοτομία στις ελληνικές επιχειρήσεις 2010-2012*, Εθνικό Κέντρο Τεκμηρίωσης, σελ. 7, Αθήνα.
- ✚ Μουρδουκούτας Π., Παπαδημητρίου Σ., Ιωαννίδης Σ., (2004), *Επιχειρηματικότητα: θεσμοί και πολιτική*, εκδόσεις Κλειδάριθμος, Αθήνα.
- ✚ Μουρδουκούτας Π., (2006), *Επιχειρηματική Στρατηγική σε μια Ημιπαγκοσμιοποιημένη Οικονομία*, εκδόσεις Σταμούλης, Αθήνα.

- ✚ Παπαδόπουλος, Δ., (2013), *Επιχειρηματικό σχέδιο (Business plan)*, Εκδόσεις Πανεπιστημίου Μακεδονίας, Θεσσαλονίκη.
- ✚ Παράσκας Θ., (2003), *Ανταγωνιστικότητα – Απασχόληση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην Ελλάδα και την Ε.Ε., προοπτικές και προτάσεις*, εκδόσεις Σιδέρη, Αθήνα.
- ✚ Ραφαηλίδης Α., Τσελεκίδης Ι., (2005), *Τεχνολογία, Καινοτομία, Κοινωνία της γνώσης και Ελλάδα*, στη συλλογή «Σύγχρονες προσεγγίσεις της Ελληνικής οικονομίας, επιμ. Κόλλιας Χρ., Ναζάκης Χ., Χλέτσος Μ., εκδόσεις Πατάκης, Αθήνα.
- ✚ Σουρλατζή, Α., (2012), *Επιχειρηματικότητα και καινοτομία - Οικογενειακές επιχειρήσεις*, Διπλωματική εργασία, Πανεπιστήμιο Πειραιώς, Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων, Πειραιάς.
- ✚ Σωτηρίου, Ε., (2014), *Χρηματοδοτικά εργαλεία startup επιχειρήσεων : Εμπειρική προσέγγιση στην Ελληνική αγορά*, Διπλωματική εργασία, Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, Σχολή Επιστημών Διοίκησης Επιχειρήσεων, Τμήμα Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής, Θεσσαλονίκη.

## **ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ**

- ✚ <https://www.taxheaven.gr/news/news/view/id/27056>
- ✚ <http://www.fortunegreece.com/article/o-chartis-tis-igias-apo-doctoranytime/>
- ✚ <https://www.taxheaven.gr/laws/circular/view/id/24554>
- ✚ <https://www.forin.gr/articles/article/15911/logistikh-odhgia-efarmoghs-tou-nomou-4308-2014>
- ✚ <http://www.kemel.gr/articles/poios-typos-epiheirisis-einai-katalliloteris-gia-ton-neo-epiheirimatia>
- ✚ <http://www.capital.gr/tax/1989623/ike-basika-pleonektimata-enanti-ton-allon-etairikon-morfon>

- ✚ <http://www.eea.gr/gr/el/articles/ike-eyropaikos-typos-idiotikis-etaireias-gia-mikromesaies>
- ✚ <http://www.epixeiro.gr/article/1710>
- ✚ <https://www.vkpremium.gr/prokirixi-programmatos-neofiis-exirimatikotita-espa/>
- ✚ <https://www.vkpremium.gr/erevno-kainotomo-dimiourgo-espa-prodimosieysi/>
- ✚ <http://www.businessopportunities.gr/2017/08/10.html>
- ✚ <https://www.vkpremium.gr/πρόγραμμα-ορίζοντα-2020-horizon-2020/>
- ✚ <http://www.taseism.gr/cosme-2014-2020>
- ✚ [http://www.tuc.gr/fileadmin/users\\_data/dasta/innovation/ΔΙΑΦΑΝΕΙΕΣ\\_ΜΑΘΗΜΑ\\_ΤΟΣ/6\\_Business\\_Plan\\_Steps.pdf](http://www.tuc.gr/fileadmin/users_data/dasta/innovation/ΔΙΑΦΑΝΕΙΕΣ_ΜΑΘΗΜΑ_ΤΟΣ/6_Business_Plan_Steps.pdf)
- ✚ <http://www.newsbeast.gr/financial/arthro/2688434/trapeza-pireos-ola-ta-programmata-chrimatodotikis-enischisis-me-ena-klik>
- ✚ <http://www.kathimerini.gr/920376/article/oikonomia/ellhnikh-oikonomia/germanikh-etaireia-e3agorase-thn-ellhnikh-startup-quizdom>
- ✚ <http://www.insider.gr/epiheiriseis/tehnologia/54699/i-samsung-exagorase-elliniki-startup>
- ✚ <https://www.espa.gr/el/pages/EquiFund.aspx>
- ✚ [https://www.theegg.gr/pages/home\\_description](https://www.theegg.gr/pages/home_description)
- ✚ <https://startupper.gr/cookisto-forky-openfund/>
- ✚ <http://www.capital.gr/oikonomia/3104955/iobe-i-eikona-tis-epixeirimatikotitas-stin-ellada-tis-krisis>
- ✚ <https://www.dianeosis.org/2016/02/espa-main/>