



Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο
Σχολή Μηχανολόγων Μηχανών
Τομέας Βιομηχανικής Διοίκησης και Επιχειρησιακής Έρευνας

Ανάπτυξη ολοκληρωμένης μεθοδολογίας
αξιολόγησης ενός οικοσυστήματος νεοφυούς
επιχειρηματικότητας σε επίπεδο μιας χώρας.
Συγκριτική αξιολόγηση επιλεγμένων
ευρωπαϊκών χωρών

Διπλωματική Εργασία

του

Δημήτρη Κατσουράκη

Επιβλέπων: Κ.Αραβώσης
Καθηγητής Ε.Μ.Π.

Αθήνα, Οκτώβριος 2020



Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο
Σχολή Μηχανολόγων Μηχανών
Τομέας Βιομηχανικής Διοίκησης και Επιχειρησιακής Έρευνας

Ανάπτυξη ολοκληρωμένης μεθοδολογίας
αξιολόγησης ενός οικοσυστήματος νεοφυούς
επιχειρηματικότητας σε επίπεδο μιας χώρας.
Συγκριτική αξιολόγηση επιλεγμένων
ευρωπαϊκών χωρών

Διπλωματική Εργασία

του

Δημήτρη Κατσουράκη

Επιβλέπων: Κ.Αραβώσης
Καθηγητής Ε.Μ.Π.

Εγκρίθηκε από την τριμελή εξεταστική επιτροπή την 14^η Οκτωβρίου, 2020.

.....
Ν.Παναγιώτου
Αναπληρωτής Καθηγητής Ε.Μ.Π.

.....
Κ.Κηρυττόπουλος
Αναπληρωτής Καθηγητής Ε.Μ.Π.

.....
Α.Τόλης
Αναπληρωτής Καθηγητής Ε.Μ.Π.

Αθήνα, Οκτώβριος 2020

.....
Δημήτρης Κατσουράκης
Διπλωματούχος Μηχανολόγος Μηχανικός
Ε.Μ.Π.

Copyright © – All rights reserved Δημήτρης Κατσουράκης, 2020.
Με επιφύλαξη παντός δικαιώματος.

Απαγορεύεται η αντιγραφή, αποθήκευση και διανομή της παρούσας εργασίας, εξ ολοκλήρου ή τμήματος αυτής, για εμπορικό σκοπό. Επιτρέπεται η ανατύπωση, αποθήκευση και διανομή για σκοπό μη κερδοσκοπικό, εκπαιδευτικής ή ερευνητικής φύσης, υπό την προϋπόθεση να αναφέρεται η πηγή προέλευσης και να διατηρείται το παρόν μήνυμα. Ερωτήματα που αφορούν τη χρήση της εργασίας για κερδοσκοπικό σκοπό πρέπει να απευθύνονται προς τον συγγραφέα.

Οι απόψεις και τα συμπεράσματα που περιέχονται σε αυτό το έγγραφο εκφράζουν τον συγγραφέα και δεν πρέπει να ερμηνευθεί ότι αντιπροσωπεύουν τις επίσημες θέσεις του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου.

Περίληψη

Τα τελευταία χρόνια, παρατηρείται ραγδαία ανάπτυξη των νεοφυών επιχειρήσεων και των οικοσυστημάτων γύρω από αυτές. Κάθε οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας αποτελείται από διάφορους παράγοντες που επηρεάζουν την ανάπτυξη των νεοφυών επιχειρήσεων (startup) σε μια πόλη ή χώρα. Ωστόσο, για να δηλωθεί οποιαδήποτε πόλη/χώρα ως κόμβος καινοτομίας ή οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας, θα πρέπει να ενθαρρύνει την ανάπτυξη νέων νεοφυών επιχειρήσεων, παρέχοντας ένα εύφορο περιβάλλον για την ανάπτυξή τους. Πολλές πόλεις σε παγκόσμιο επίπεδο που έχουν δηλωθεί ως κόμβοι καινοτομίας, έχουν λάβει μέτρα για να προσελκύσουν επιχειρήσεις αυτής της μορφής.

Αντικείμενο της παρούσας διπλωματικής αποτελεί η αξιολόγηση των οικοσυστημάτων αυτής της μορφής, καθώς και η σύγκριση επιλεγμένων οικοσυστημάτων σε επίπεδο χώρας ως μελέτες περίπτωσης. Οι ερευνητικές εκθέσεις των οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας παρέχουν ένα σημείο αναφοράς έναντι των πιο επιτυχημένων οικοσυστημάτων στον κόσμο, επισημαίνοντας ποια μέτρα πρέπει να ληφθούν για τη βελτίωση της επιτυχίας των νεοφυών επιχειρήσεων. Αν και τέτοιου είδους έρευνες είναι ιδιαίτερα σημαντικές, υπάρχουν πολύ λίγες εκθέσεις αξιολόγησης και σύγκρισης, απεικονίζοντας την κατάσταση που επικρατεί στην παγκόσμια σκηνή νεοφυούς επιχειρηματικότητας. Μέσα από την σύγκριση των οικοσυστημάτων, οι υπεύθυνοι χάραξης πολιτικών, οι επενδυτές, οι ιδρυτές και όλοι οι έμμεσα και άμεσα ενδιαφερόμενοι, μπορούν να παρακολουθήσουμε την εξέλιξη ενός οικοσυστήματος καθώς και να προσδιορίσουν τα των δυνατά και τα αδύναμα σημεία του.

Στην παρούσα διπλωματική εργασία, αναπτύσσεται ένα μοντέλο λήψης αποφάσεων για την αξιολόγηση οικοσυστημάτων αυτής της μορφής σε επίπεδο χώρας. Λόγω της πολυπλοκότητας και των πολυάριθμων παραγόντων που υπάρχουν σε ένα οικοσύστημα, δεν δύναται να πραγματοποιηθεί η αξιολόγηση βασιζόμενη σε ένα κριτήριο. Για τον λόγο αυτό, η αξιολόγηση γίνεται με την χρήση μεθόδων πολυκριτηριακής ανάλυσης, και πιο συγκεκριμένα με την μέθοδο Promethee II. Βάσει βιβλιογραφικής έρευνας καθορίζονται οι κύριοι άξονες προτίμησης των κριτηρίων και τα κριτήρια που τους αποτελούν, στα οποία γίνεται και η αξιολόγηση. Η κατανομή των κριτηρίων γίνεται με τη μέθοδο Simos, η οποία εφαρμόστηκε σε ενδιαφερόμενα μέλη του οικοσυστήματος. Οι ευρωπαϊκές χώρες που επιλέχθηκαν να αξιολογηθούν είναι το Ηνωμένο Βασίλειο, η Γαλλία, το Βέλγιο, η Ολλανδία και Ελλάδα. Τέλος, παρουσιάζονται πέντε διαφορετικά σενάρια, όπου στο καθένα αλλάζει το βάρος των κριτηρίων τους και εξάγονται τα αντίστοιχα αποτελέσματα.

Με το μοντέλο αξιολόγησης οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας που δημιουργήθηκε στα πλαίσια αυτής της διπλωματικής εργασίας, είναι εφικτή η διάκριση για το ποια από τα εξεταζόμενα οικοσυστήματα έχουν ιδιαίτερη σημασία για τον Επενδυτή, τη Νεοφυή Επιχείρηση, την Ακαδημία και την Κυβέρνηση, καθώς και το σενάριο αναφοράς που είναι ο μέσος όρος αυτών.

Λέξεις Κλειδιά

Αξιολόγηση Οικοσυστήματος Νεοφυούς Επιχειρηματικότητας, Promethee II, Επιχειρησιακή Έρευνα, Πολυκριτηριακή Ανάλυση, Νεοφυείς Επιχειρήσεις

Abstract

In recent years, there has been rapid growth and development of start-ups and the ecosystems surrounding them. Every start-up ecosystem consists of various factors that influence the development of start-ups either in a city or country. However, to declare any city or country as an innovation hub or a start-up ecosystem, the development of new start-ups should be encouraged by providing a fertile ground to facilitate their growth. Therefore, a series of cities around the world which have been declared hubs for innovation have taken steps and implemented policies to attract this form of business.

The evaluation of these ecosystems, as well as the comparison of selected European countries (as case studies) which will be implemented in its context, constitutes the subject of the dissertation. The research reports of the start-up ecosystem provide a benchmark for some of the most successful ecosystems in the world and concurrently, they outline what steps need to be taken for the improvement of the start-up's success. Although this research is considered significant for the analysis and development of the start-up ecosystems, there is a small number of annually published research reports which provide an overview of the global start-up ecosystem. Through the ecosystems' comparison, policymakers, investors, founders and all the stakeholders, who are directly or indirectly interested, can identify the pros and cons of these ecosystems, their strengths and weaknesses.

In the current dissertation, it is created and introduced a decision-making model for the appraisal of the start-up ecosystems at the country level. Nevertheless, it is noteworthy to mention that due to the complexity and the coexistence of numerous factors in an ecosystem, the evaluation based on one criterion would be incomplete to be performed. Therefore, this evaluation is performed by using the methods of multi-criteria analysis, and more specifically, by implementing the Promethee II method. Through bibliographic research, the criteria's main axes of preference, as well as the criteria which constitute them are determined according to which the evaluation is taking place. The distribution of the criteria is completed with the Simos method, which has been applied to interested members of the start-up ecosystem. The European countries selected for this evaluation are the United Kingdom, France, Belgium, the Netherlands and Greece. Thereinafter, we present five different scenarios, each of which alters the weight of their criteria, and we extract the corresponding results.

With the start-up ecosystem assessment model created in the context of the current dissertation, it is feasible to distinguish which of the ecosystems under consideration are of particular importance to the Investor, the Start-up, the Academy and the Government, as well as the reference scenario which constitutes the average of them.

Keywords

Startup Ecosystem Evaluation, Promethee II, Operational Research, Multi-criteria Analysis, Startup

Ευχαριστίες

Η παρούσα διπλωματική εργασία εκπονήθηκε στον τομέα Βιομηχανικής Διοίκησης και Επιχειρησιακής Έρευνας της Σχολής Μηχανολόγων Μηχανικών του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου.

Υπεύθυνος για την εκπόνηση της διπλωματικής εργασίας ήταν ο καθηγητής κ.Κωνσταντίνος Αραβώσης, τον οποίο ευχαριστώ θερμά για την ανάθεση αυτής και για την αμέριστη βοήθεια του καθ' όλη τη διάρκεια εκπόνησής της. Η καθοδήγηση του από την επιλογή θέματος μέχρι και την ολοκλήρωση της εργασίας ήταν ουσιαστική και ιδιαίτερα πολύτιμη.

Θα ήθελα να εκφράσω ακόμη τις ευχαριστίες μου στον Χρήστο Νικολούδη για την επιστημονική του καθοδήγηση, τις υποδείξεις του, και το αμείωτο ενδιαφέρον του, καθώς και στους ερευνητές του εργαστηρίου Οικονομικής Περιβάλλοντος και Αειφόρου Ανάπτυξης του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου, συνάδελφους και υποψήφιους διδάκτορες, για τις καίριες σημασίας παρατηρήσεις τους και την αμέριστη συμπαράστασή τους κατά την ανάπτυξη της εργασίας.

Το μεγαλύτερο, όμως, ευχαριστώ το οφείλω προς την οικογένειά μου και ιδιαιτέρως στους γονείς μου Μιχάλη και Στέλλα, για την αγάπη και την υποστήριξη που μου προσφέρουν όλα αυτά τα χρόνια.

Τέλος δεν θα μπορούσα να παραλείψω τους κοντινούς μου ανθρώπους για τη πίστη τους στις δυνατότητές μου, τη στήριξη όλων των επιλογών μου, αλλά και τη αμέριστη συμπαράστασή τους κατά τη διάρκεια εκπόνησης της παρούσας εργασίας. "Οι φίλοι είναι η οικογένεια που εμείς επιλέγουμε."

Δημήτρης Κατσουράκης

Περιεχόμενα

Περίληψη	7
Abstract	9
Ευχαριστίες	11
Περιεχόμενα	18
Σχήματα	22
Πίνακες	23
1 Εισαγωγή	25
1.1 Εισαγωγικές Έννοιες	25
1.2 Νεοφυείς Επιχειρήσεις	27
1.2.1 Unicorn	29
1.3 Επιχειρηματική επώαση	29
1.3.1 Προ-θερμοκοιτίδες	30
1.3.2 Επιχειρηματικές Θερμοκοιτίδες	31
1.3.3 Επιταχυντές (Accelerators)	32
1.4 Clusters	33
1.5 Μονάδες Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας (MoKE)	33
1.6 Οργανισμοί προώθησης επιχειρηματικότητας και καινοτομίας	33
1.6.1 Κέντρα Καινοτομίας	34
1.6.2 Συνεργατικοί χώροι (Co-working spaces)	34
1.6.3 Πανεπιστήμια	35
1.6.4 Επιστημονικά και Τεχνολογικά Πάρκα	36
1.7 Άυλες δομές υποστήριξης	37
1.7.1 Διαγωνισμοί	37
1.7.2 Δραστηριότητες και εκδηλώσεις για νεοφυείς επιχειρήσεις	37
1.8 Χρηματοδότηση	37
1.8.1 Εσωτερικές	38
1.8.1.1 Κεφάλαιο Ιδιοκτητών	38
1.8.1.2 Υποστήριξη σε ίδιες δυνάμεις (Bootstrapping)	39

1.8.1.3	Χρηματοδότηση 3F	39
1.8.2	Εξωτερικές Πηγές	40
1.8.2.1	Χρηματοδότηση από το κοινό Crowdfunding	40
1.8.2.2	Επιχειρηματικοί άγγελοι (Business Angel Investors)	40
1.8.2.3	Κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture capital)	41
1.8.2.4	Τραπεζικός Δανεισμός (Bank Loan)	41
1.8.2.5	Μικροχρηματοδότηση (Microfinancing)	42
1.8.2.6	Πλατφόρμες δανεισμού (Peer To Peer Lending)	42
2	Ανασκόπηση των παγκόσμιων οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας	43
2.1	Εισαγωγή	43
2.2	Βόρεια Αμερική	44
2.2.1	Σαν Φρανσίσκο, Η.Π.Α	45
2.2.2	Νέα Υόρκη, Η.Π.Α	45
2.2.3	Περιοχή του Λος Άντζελες , Η.Π.Α	46
2.3	Ευρώπη	47
2.3.1	Λονδίνο, Ηνωμένο Βασίλειο	47
2.3.2	Παρίσι, Γαλλία	48
2.3.3	Βερολίνο, Γερμανία	49
2.4	Αφρική	49
2.4.1	Λάγος, Νιγηρία	50
2.4.2	Κέιπ Τάουν , Νότιος Αφρική	51
2.4.3	Ναϊρόμπι , Κένυα	52
2.5	Λατινική Αμερική	52
2.5.1	Μέξικο Σίτι , Μεξικό	52
2.5.2	Σάο Πάολο, Βραζιλία	53
2.5.3	Σαντιάγο, Χιλή	54
2.6	Ασία	54
2.6.1	Πεκίνο ,Κίνα	55
2.6.2	Μπανγκαλόρ ,Ινδία	56
2.6.3	Τελ Αβίβ ,Ισραήλ	56
2.7	Ωκεανία	57
2.7.1	Σίδνεϋ, Αυστραλία	57
2.7.2	Μελβούρνη- Βικτώρια , Αυστραλία	57
2.7.3	Νέα Ζηλανδία	58
3	Δημόσια πολιτική για τις νεοφυείς επιχειρήσεις	59
3.1	Εισαγωγή	59
3.2	Ευρωπαϊκή Ένωση	63
3.2.1	Παροχές που προσφέρει στις νεοφυείς επιχειρήσεις	64
3.2.2	Παροχές που προσφέρει όσον αφορά τις δομές υποστήριξης	65
3.2.3	Διαγωνισμοί – Εκδηλώσεις με έμφαση στην προώθηση της νεοφυούς επιχειρηματικότητας	67

3.2.4	Εξωστρέφεια – Πρόσβαση σε Ταλέντα	69
3.2.5	Προγράμματα υποστήριξης της έρευνας και ανάπτυξης	70
3.2.6	Παροχές που προσφέρει σε επενδυτές που χρηματοδοτούν νεοφυείς επιχειρήσεις	72
3.2.7	European Business Angels Network	72
3.2.8	Χρηματοδοτικά Προγράμματα	72
3.3	Δημόσιες πολιτικές που έχουν εφαρμοστεί σε κράτη - Μελέτες περίπτωσης .	73
3.3.1	Γερμανία	73
3.3.1.1	Παροχές που προσφέρει το κράτος στις νεοφυείς επιχειρήσεις	74
3.3.1.2	Παροχές που προσφέρει όσον αφορά τις δομές υποστήριξης	74
3.3.1.3	Διαγωνισμούς ή εκδηλώσεις που διεξάγει στα πλαίσια της προώθησης της νεοφυούς επιχειρηματικότητας	75
3.3.1.4	Προγράμματα υποστήριξης έρευνας και ανάπτυξης	75
3.3.1.5	Ενέργειες που συμβάλουν στην εξωστρέφεια της χώρας και πρόσβαση σε ταλέντα	75
3.3.1.6	Παροχές που προσφέρει σε επενδυτές	76
3.3.1.7	Χρηματοδοτικά Προγράμματα	77
3.3.2	Ηνωμένο Βασίλειο	78
3.3.2.1	Παροχές που προσφέρει το κράτος στις νεοφυείς επιχειρήσεις	78
3.3.2.2	Παροχές που προσφέρει όσον αφορά τις δομές υποστήριξης	78
3.3.2.3	Διαγωνισμούς ή εκδηλώσεις που διεξάγει στα πλαίσια της προώθησης της νεοφυούς επιχειρηματικότητας	79
3.3.2.4	Προγράμματα υποστήριξης έρευνας και ανάπτυξης	79
3.3.2.5	Ενέργειες που συμβάλουν στην εξωστρέφεια της χώρας και πρόσβαση σε ταλέντα	79
3.3.2.6	Παροχές που προσφέρει σε επενδυτές που χρηματοδοτούν νεοφυείς επιχειρήσεις ή δομές έρευνας και ανάπτυξης	80
3.3.2.7	Χρηματοδοτικά Προγράμματα	81
3.3.3	Αυστραλία	82
3.3.3.1	Παροχές που προσφέρει το κράτος στις νεοφυείς επιχειρήσεις	82
3.3.3.2	Παροχές που προσφέρει όσον αφορά τις δομές υποστήριξης	82
3.3.3.3	Προγράμματα υποστήριξης της έρευνας και ανάπτυξης	83
3.3.3.4	Ενέργειες που συμβάλουν στην εξωστρέφεια της χώρας και πρόσβαση σε ταλέντα	84
3.3.3.5	Παροχές που προσφέρει σε επενδυτές που χρηματοδοτούν νεοφυείς επιχειρήσεις ή δομές έρευνας και ανάπτυξης	85
3.3.3.6	Χρηματοδοτικά Προγράμματα	86
3.3.4	Γαλλία	86
3.3.4.1	Παροχές που προσφέρει το κράτος στις νεοφυείς επιχειρήσεις	87
3.3.4.2	Παροχές που προσφέρει όσον αφορά τις δομές υποστήριξης	89
3.3.4.3	Διαγωνισμούς ή εκδηλώσεις που διεξάγει στα πλαίσια της προώθησης της νεοφυούς επιχειρηματικότητας	89
3.3.4.4	Ενέργειες που συμβάλουν στην εξωστρέφεια της χώρας	90

3.3.4.5	Παροχές που προσφέρει σε επενδυτές που χρηματοδοτούν νεοφυείς επιχειρήσεις ή δομές έρευνας και ανάπτυξης	91
3.3.4.6	Χρηματοδοτικά Προγράμματα	92
3.3.5	Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής	93
3.3.5.1	Παροχές που προσφέρει το κράτος στις νεοφυείς επιχειρήσεις	93
3.3.5.2	Παροχές που προσφέρει όσον αφορά τις δομές υποστήριξης	93
3.3.5.3	Διαγωνισμούς ή εκδηλώσεις που διεξάγει στα πλαίσια της προώθησης της νεοφυούς επιχειρηματικότητας	94
3.3.5.4	Προγράμματα υποστήριξης έρευνας και ανάπτυξης	95
3.3.5.5	Ενέργειες που συμβάλουν στην εξωστρέφεια της χώρας	95
3.3.5.6	Παροχές που προσφέρει σε επενδυτές που χρηματοδοτούν νεοφυείς επιχειρήσεις ή δομές έρευνας και ανάπτυξης	96
3.3.5.7	Χρηματοδοτικά Προγράμματα	98
3.3.6	Χιλή	99
3.3.6.1	Παροχές που προσφέρει το κράτος στις νεοφυείς επιχειρήσεις	99
3.3.6.2	Παροχές που προσφέρει όσον αφορά τις δομές υποστήριξης	99
3.3.6.3	Διαγωνισμούς ή εκδηλώσεις που διεξάγει στα πλαίσια της προώθησης της νεοφυούς επιχειρηματικότητας	100
3.3.6.4	Ενέργειες που συμβάλουν στην εξωστρέφεια της χώρας	100
3.3.6.5	Χρηματοδοτικά Προγράμματα	101
3.3.7	Ισραήλ	101
3.3.7.1	Παροχές που προσφέρει το κράτος στις νεοφυείς επιχειρήσεις	102
3.3.7.2	Παροχές που προσφέρει όσον αφορά τις δομές υποστήριξης	102
3.3.7.3	Διαγωνισμούς ή εκδηλώσεις που διεξάγει στα πλαίσια της προώθησης της νεοφυούς επιχειρηματικότητας	103
3.3.7.4	Προγράμματα υποστήριξης της έρευνας και ανάπτυξης	103
3.3.7.5	Ενέργειες που συμβάλουν στην εξωστρέφεια της χώρας.	104
3.3.7.6	Παροχές που προσφέρει σε επενδυτές που χρηματοδοτούν νεοφυείς επιχειρήσεις ή δομές έρευνας και ανάπτυξης	105
3.3.7.7	Χρηματοδοτικά Προγράμματα	106
3.4	Ελλάδα	106
3.4.1	Παροχές που προσφέρει το κράτος στις νεοφυείς επιχειρήσεις	111
3.4.2	Παροχές που προσφέρει όσον αφορά τις δομές υποστήριξης	113
3.4.3	Διαγωνισμούς ή εκδηλώσεις που διεξάγει στα πλαίσια της προώθησης της νεοφυούς επιχειρηματικότητας	117
3.4.4	Προγράμματα υποστήριξης της έρευνας και ανάπτυξης	119
3.4.5	Ενέργειες που συμβάλουν στην εξωστρέφεια της χώρας και πρόσβαση σε ταλέντα	119
3.4.6	Παροχές που προσφέρει σε επενδυτές που χρηματοδοτούν νεοφυείς επιχειρήσεις ή δομές έρευνας και ανάπτυξης	119
3.4.7	Χρηματοδοτικά Προγράμματα	120
3.5	Συγκεντρωτική αποτύπωση των πολιτικών που εφαρμόζει το κάθε κράτος	122

4.1	Εισαγωγή	125
4.2	Startup Genome	125
4.2.1	Αντικείμενο μελέτης	126
4.2.2	Μεθοδολογία	126
4.2.3	Αποτελέσματα	130
4.3	Startup Blink	132
4.3.1	Αντικείμενο μελέτης	132
4.3.2	Μεθοδολογία	132
4.3.3	Αποτελέσματα	133
4.4	Startup Meter	135
4.4.1	Αντικείμενο έρευνας	136
4.4.2	Μεθοδολογία	136
4.4.3	Αποτελέσματα	138
4.5	Best Countries in Europe for Startups , (Erin Yurday, 2019)	139
4.5.1	Αντικείμενο Μελέτης	139
4.5.2	Μεθοδολογία	139
4.5.3	Αποτελέσματα	140
4.6	Measuring Entrepreneurial Ecosystems, (Erik Stam 2017)	141
4.6.1	Αντικείμενο Μελέτης	141
4.6.2	Μεθοδολογία	141
4.6.3	Αποτελέσματα	146
4.7	A maturity model for software startup ecosystems ,(Daniel Cukier and Fabio Kon, 2018)	147
4.7.1	Αντικείμενο Μελέτης	147
4.7.2	Μεθοδολογία	147
4.7.3	Αποτελέσματα	153
5	Μεθοδολογική Προσέγγιση - Μελέτη Περίπτωσης	155
5.1	Εισαγωγή	155
5.2	Μεθοδολογικό πλαίσιο της πολυκριτηριακής ανάλυσης αποφάσεων – Μοντέλο ολικής προτίμησης	156
5.3	Στάδιο I : Αντικείμενο της απόφασης	161
5.3.1	Σύνολο Εναλλακτικών δραστηριοτήτων	161
5.3.2	Καθορισμός προβληματική της απόφασης	162
5.3.3	Δεδομένα για την επίλυση του προβλήματος	162
5.4	Στάδιο II : Συνεπής Οικογένεια Κριτηρίων	165
5.4.1	Επιλογή κριτηρίων για την αξιολόγηση των οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας	165
5.4.2	Βάρη Κριτηρίων	175
5.4.3	Διαγραμματική απεικόνιση βάρη κριτηρίων	180
5.5	Στάδιο III : Μοντέλο Ολικής προτίμησης	180
5.5.1	Τύπος Γενικευμένου Κριτηρίου	180
5.5.2	Κατώφλι προτίμησης	180
5.5.3	Ορισμός κατεύθυνσης κριτηρίων	181

5.5.3.1	Εφαρμογή της μεθόδου Promethee II	181
5.6	Στάδιο IV : Υποστήριξη της απόφασης	191
5.6.1	Αποτελέσματα	192
5.6.2	Αποτελέσματα Σεναρίων με εναλλακτικά Βάρη	194
5.6.2.1	Επενδυτής	195
5.6.2.2	Νεοφυής Επιχείρησης	196
5.6.2.3	Ακαδημία	197
5.6.2.4	Κυβέρνηση	198
5.6.3	Σύγκριση και ανάλυση των αποτελεσμάτων	199
6	Συμπεράσματα και Εισηγήσεις για περαιτέρω έρευνα	203
	Α' Διαγράμματα	205
	Βιβλιογραφία	209

Σχήματα

1.1	Οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας	27
1.2	Το οικοσύστημα της θερμοκοιτίδας [135]	31
1.3	Κατηγοριοποίηση Θερμοκοιτίδων	32
1.4	Χώρος γραφείων της NEST-Coworking Space στο Dubai[77]	35
1.5	Οι πηγές χρηματοδότησης ανάλογα το στάδιο ανάπτυξης της επιχείρησης νεοφυούς επιχειρηματικότητας. [227]	38
2.1	Νεοφυείς επιχειρήσεις στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής από το παγκόσμιο χάρτη του StartupBlink [219]	44
2.2	Μερικές από τις μεγαλύτερες εταιρείες παγκοσμίως με έδρα στο Σίλικον Βάλλεϋ [218]	45
2.3	Νεοφυείς επιχειρήσεις με έδρα την Νέα Υόρκη [240]	46
2.4	Νεοφυείς επιχειρήσεις με έδρα το Λονδίνο, ταξινομημένες με βάση τον τομέα δραστηριοποίησης [118]	48
2.5	Οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας του Παρισιού [210]	48
2.6	Οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας του Βερολίνου [19]	49
2.7	Νεοφυείς Επιχειρήσεις με έδρα την Αφρική [238]	50
2.8	Απεικόνιση των venture capitals ανά πόλη στην Νότιο Αφρική [112]	51
2.9	Οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας του Μεξικού [119]	53
2.10	Νεοφυείς επιχειρήσεις με έδρα το Σάο Πάολο [74]	54
2.11	Δώδεκα νεοφυείς επιχειρήσεις της Χιλής που έχουν καταλάβει την βιομηχανία των ακινήτων [75]	55
2.12	Το οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας της Αυστραλίας [170]	57
3.1	Χρονοδιάγραμμα του Startup 3 από την παρουσίαση της καινοτόμου ιδέας μέχρι την είσοδο της στην αγορά [215]	65
3.2	Περιοχές που διεξάγεται το Startup Europe Week [221]	68
3.3	European Maker Week Εκδηλώσεις [255]	68
3.4	Τα δώδεκα Digital Hubs καταμήκος της Γερμανίας [82]	74
3.5	Πλεονεκτήματα ανάμεσα στα προγράμματα EIS και SEIS [131]	81
3.6	Παράδειγμα του NOA στην ερώτηση «Πώς μπορώ να λάβω υποστήριξη για την έναρξη μιας επιχείρησης;» [54]	88
3.7	Χαρακτηριστικά των προγραμμάτων για τους Business Angels [257]	97

3.8	Προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις [161]	107
3.9	Δαπάνες ΕΑ, ΑΕΠ χώρας και Ένταση ΕΑ (Δαπάνες ΕΑ ως % του ΑΕΠ), 2011 – 2018 [272]	108
3.10	Ένταση Δαπανών Ε&Α της χώρας από όλους τους τομείς για τα έτη 2001-2018 [272]	108
3.11	Πρόβλεψη κυβερνητικών εσόδων από νεοφυείς επιχειρήσεις [23]	109
3.12	Αρχική σελίδα του Elevate Greece [132]	113
3.13	Στατιστικά για το επιχειρηματικό μοντέλο και τον κύκλο εργασιών των νεοφυών επιχειρήσεων. [132]	113
3.14	Μονάδες Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας Πανεπιστημίων και ΤΕΙ που υπάρχουν στην Ελλάδα	115
3.15	Συγκεντρωτικός πίνακας των Fund Partners με τα διαθέσιμα κεφάλαια προς επένδυση για την κάθε κατηγορία. Δεδομένα : [89]	121
3.16	Οι επενδύσεις της κατηγορίας Innovation μέχρι και τον Ιούνιο 2020 σε νεοφυείς επιχειρήσεις [277]	122
3.17	Συγκεντρωτικός πίνακας των δημοσίων πολιτικών για τα κράτη που μελετήθηκαν στο κεφάλαιο αυτό	123
4.1	Δενδρόγραμμα του παράγοντα Απόδοσης και των δεικτών που τον περιλαμβάνουν	127
4.2	Δενδρόγραμμα του παράγοντα Χρηματοδότησης και των δεικτών που τον περιλαμβάνουν	128
4.3	Δενδρόγραμμα του παράγοντα Απήχηση Αγοράς και των δεικτών που τον περιλαμβάνουν	128
4.4	Δενδρόγραμμα του παράγοντα Δικτύωση και των δεικτών που τον περιλαμβάνουν	129
4.5	Δενδρόγραμμα του παράγοντα Ταλέντο και των δεικτών που τον περιλαμβάνουν	129
4.6	Δενδρόγραμμα του παράγοντα Εμπειρία και των δεικτών που τον περιλαμβάνουν	130
4.7	Δενδρόγραμμα του δείκτη Γνώση και των δεικτών που τον περιλαμβάνουν	130
4.8	Συνολική παγκόσμια κατάταξη των οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας σύμφωνα με την έκθεση του Startup Genome 2019	131
4.9	Πληροφορίες σχετικά με το οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας στο Παρίσι. GlobalStartupEcosystemReport2019	131
4.10	Παγκόσμιος χάρτης οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας του StartupBlink [219]	132
4.11	Κατάταξη των δέκα κορυφαίων οικοσυστημάτων σε επίπεδο πόλης σύμφωνα με την έκθεση του Startup Blink 2019	134
4.12	Κατάταξη των δέκα κορυφαίων οικοσυστημάτων σε επίπεδο χώρας σύμφωνα με την έκθεση του Startup Blink 2019	134
4.13	Το οικοσύστημα της Ελβετίας , περιλαμβάνονται και οι βαθμολογίες για τα πέντε μεγαλύτερα οικοσυστήματα σε επίπεδο πόλης	135
4.14	Εφαρμογή της μεθόδου στο οικοσύστημα του Κάιρο	138

4.15 Σύγκριση τριών οικοσυστημάτων σε επίπεδο πόλεων. (Μπανγκάλορ, Μέξικο Σίτι, Κάιρο)	139
4.16 Πίνακας κατάταξης για την κατηγορία Cost of Doing Business	140
4.17 Συγκεντρωτικός πίνακας των δώδεκα χωρών που συγκέντρωσαν την καλύτερη βαθμολογία (Χαμηλότερο Σκορ) στην Ευρώπη	141
4.18 Τα επίπεδα του μεθολογικού πλαισίου αποτελείται από τα βασικά στοιχεία (Systemic, Framework), τα Outputs και τα Outcomes του επιχειρηματικού οικοσυστήματος [214]	142
4.19 Η κατάταξη των ολλανδικών επαρχιών στους τρεις δείκτες επιχειρηματικότητας [214]	144
4.20 Δείκτης Επιχειρηματικού Οικοσυστήματος για τις Ολλανδικές επαρχίες [214]	145
4.21 Δείκτης Επιχειρηματικού Οικοσυστήματος για τις Ολλανδικές επαρχίες (τιμές φυσικού λογάριθμου)[214]	146
4.22 Σχέση των τιμών του δείκτη επιχειρηματικού οικοσυστήματος (EEE) με τους τρεις δείκτες απόδοσης επιχειρηματικότητας [214]	146
4.23 Φάσεις έρευνας του μοντέλου ωριμότητας.[79]	147
4.24 Ταξινόμηση παραγόντων ωριμότητας οικοσυστήματος [79]	149
4.25 Μοντέλο ωριμότητας οικοσυστήματος: Σημασία των μετρήσεων [79]	153
4.26 Πίνακας σύγκρισης Ωριμότητας οικοσυστημάτων για τις τρεις πόλεις. [79]	154
5.1 Μεθοδολογικό πλαίσιο πολυκριτηριακής ανάλυσης	157
5.2 Κατηγορίες διακριτών προβλημάτων	158
5.3 Διαδικασία κατασκευής μια συνεπούς οικογένειας κριτηρίων σύμφωνα με τον Roy (1985).[200]	160
5.4 Βάρη κριτηρίων Επενδυτής	176
5.5 Βάρη κριτηρίων Νεοφυής επιχείρηση	176
5.6 Βάρη κριτηρίων Ακαδημία	177
5.7 Βάρη κριτηρίων Κυβέρνηση	177
5.8 Προτίμηση για κάθε κριτήριο	181
5.9 Demo περίπτωση του προγράμματος Promethee	182
5.10 Δημιουργία των σεναρίων	183
5.11 ιδιότητες Σεναρίου	184
5.12 Παράθυρο διαλόγου Hierarchy Assistant	184
5.13 Ιδιότητες των αξόνων προτίμησης (Clusters)	185
5.14 Επιλογή ομάδας κριτηρίων για τον κάθε άξονα προτίμησης	185
5.15 Παράθυρο δημιουργίας ή επεξεργασίας ομάδας κριτηρίων	186
5.16 Αντιστοίχιση κριτηρίων στην ομάδα και κατ' επέκταση στον άξονα προτίμησης που ανήκουν	187
5.17 Ιδιότητες των κριτηρίων	187
5.18 Καθορισμός βαρύτητας των κριτηρίων.	188
5.19 Ιδιότητες Δραστηριοτήτων	189
5.20 Ιδιότητες κατηγορίας δραστηριοτήτων	189
5.21 Χρωματικός κώδικας για την κάθε δραστηριότητα.	190
5.22 Κύριο παράθυρο για το σενάριο Επενδυτής.	190

5.23	Κατάταξη δραστηριοτήτων για το σενάριο M.O	192
5.24	Κατάταξη των ροών για την κάθε δραστηριότητα για το σενάριο M.O	193
5.25	Ευστάθεια κριτηρίου Doing Business για το σενάριο M.O	193
5.26	Σύγκριση των κριτηρίων για την κάθε δραστηριότητα στο σενάριο M.O	194
5.27	Κατάταξη δραστηριοτήτων για το σενάριο Επενδυτής.	195
5.28	Κατάταξη δραστηριοτήτων για το σενάριο Νεοφυής Επιχείρηση	196
5.29	Κατάταξη δραστηριοτήτων για το σενάριο Ακαδημία	197
5.30	Κατάταξη των δραστηριοτήτων για το σενάριο Κυβέρνηση	198
5.31	Σύγκριση των σεναρίων για όλες τις δραστηριότητες	199
A.1	Διαγραμματική απεικόνιση της βαρύτητας των κριτηρίων για τον άξονα προτίμησης «Πολιτική»	206
A.2	Διαγραμματική απεικόνιση της βαρύτητας των κριτηρίων για τον άξονα προτίμησης «Δομές Υποστήριξης»	206
A.3	Διαγραμματική απεικόνιση της βαρύτητας των κριτηρίων για τον άξονα προτίμησης «Χρηματοδότηση»	206
A.4	Διαγραμματική απεικόνιση της βαρύτητας των κριτηρίων για τον άξονα προτίμησης «Ανθρώπινο Δυναμικό»	207
A.5	Διαγραμματική απεικόνιση της βαρύτητας των κριτηρίων για τον άξονα προτίμησης «Νεοφυείς Επιχειρήσεις»	207

Πίνακες

5.1	Συνολικά Δεδομένα για τις πέντε μελέτες περίπτωσης	162
5.2	Πολιτική	166
5.3	Δομές Υποστήριξης	168
5.4	Χρηματοδότηση	168
5.5	Ανθρώπινο Δυναμικό	169
5.6	Νεοφυείς επιχειρήσεις	171
5.7	Βαρύτητες κριτηρίων για τον άξονα προτίμησης «Πολιτική»	177
5.8	Βαρύτητες κριτηρίων για τον άξονα προτίμησης «Δομές Υποστήριξης»	178
5.9	Βαρύτητες κριτηρίων για τον άξονα προτίμησης «Χρηματοδότηση»	178
5.10	Βαρύτητες κριτηρίων για τον άξονα προτίμησης «Ανθρώπινο Δυναμικό»	179
5.11	Βαρύτητες κριτηρίων για τον άξονα προτίμησης «Νεοφυής Επιχείρηση»	179
5.12	Διαγράμματα	180

Κεφάλαιο 1

Εισαγωγή

1.1 Εισαγωγικές Έννοιες

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις συνδέονται συχνά με την άνοδο της Silicon Valley. Αυτή η συγκέντρωση τεχνολογικών εταιρειών στο Πανεπιστήμιο του Στάνφορντ είχε τεράστιο αντίκτυπο στην τεχνολογική ανάπτυξη του κόσμου από τη δεκαετία του 1970. Το ενδιαφέρον ως προς το συγκεκριμένο οικοσύστημα έγκειται στην σημαντική ανοδική τάση που έχει παρουσιάσει. Αυτή, οφείλεται τόσο στην ανάγκη ανάπτυξης περισσότερων επιχειρήσεων και οργανισμών, όσο και στη γενικότερη στροφή προς την διεθνή επιχειρηματική κοινότητα, στα πλαίσια του glocalization της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας (Brad, 2012)[106]. Το φαινόμενο των startup επιχειρήσεων δεν περιορίζεται πλέον στο οικοσύστημα της Silicon Valley ή ακόμα και στις ΗΠΑ, αλλά έχει γίνει παγκόσμιο φαινόμενο με οικοσυστήματα νεοφυούς επιχειρηματικότητας σε όλο τον κόσμο, όπως το Λονδίνο, το Τελ Αβίβ, Τόκιο και άλλες μεγάλες πόλεις.

Στο φυσικό περιβάλλον, το οικοσύστημα αποτελείται από τους έμβιους οργανισμούς, τους άβιους και τις σχέσεις αλληλεπίδρασης που δημιουργούνται μεταξύ τους (Gurevitch et al., 2006)[134]. Στο χώρο της επιχειρηματικότητας, το οικοσύστημα της νεοφυούς επιχειρηματικότητας ορίζεται με παρόμοιο τρόπο με το φυσικό και στοχεύει στην επιτυχία των νεοφυών επιχειρήσεων (startup). Το περιβάλλον αυτών των επιχειρήσεων χαρακτηρίζεται από υψηλό βαθμό αστάθειας, δεδομένου ότι αλλάζει συνεχώς με ταχύτατους ρυθμούς.

Μια επιχειρηματική κοινότητα συμπεριφέρεται σαν ένα βιολογικό οικοσύστημα - ένα σύστημα διαφορετικών ειδών που ζουν στον ίδιο βιότοπο. Οι επιχειρηματικές δραστηριότητες εκφράζονται από σχέσεις αλληλεξάρτησης και συν-εξέλιξης. Αυτή η μεταφορά είναι χρήσιμη για την ανάλυση των σχέσεων που υπάρχουν στα επιχειρηματικά περιβάλλοντα. Η αλληλεξάρτηση υποδηλώνει τον περίπλοκο χαρακτήρα των σχέσεων μεταξύ των συμμετεχόντων, οι οποίοι ανταγωνίζονται για πόρους και συνεργάζονται για τα κοινά οφέλη, σε μια σχέση που ονομάζεται συν-εξέλιξη (Moore, 1993) [173]. Ένα οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας μπορεί να θεωρηθεί ως ένα σύνολο διαφορετικών παραγόντων που προωθούν

το επιχειρηματικό πνεύμα. Ακολουθούν και υποστηρίζουν τη διαδικασία ανάπτυξης νεοφυών επιχειρήσεων, ενθαρρύνοντας την επιχειρηματικότητα, δημιουργώντας καινοτομία και οικονομική ανάπτυξη (De Jesus Torres and De Souza, 2016) [83], (Spigel, 2017) [213]. Η κατανόηση της φύσης των σχέσεων μεταξύ των διαφορετικών συμμετεχόντων είναι επιτακτική για την επιτυχία τους.

Ένα οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας διαμορφώνεται από ανθρώπους, νεοφυείς επιχειρήσεις σε διάφορα στάδια και διάφορους τύπους οργανισμών σε μια τοποθεσία (φυσική ή / και εικονική), που αλληλοεπιδρούν ως σύστημα για τη δημιουργία νέων νεοφυών επιχειρήσεων (Anon., Startup Commons) [73]. Οι επιχειρηματίες χρειάζονται ένα υποστηρικτικό περιβάλλον με κατάλληλες δομές υποστήριξης για τα πρώτα βήματα της επιχείρησης νεοφυούς επιχειρηματικότητας τους, η οποία δυνητικά θα επηρεάζει την τοπική οικονομία και την κοινωνία στο σύνολό της. Τα οικοσυστήματα νεοφυούς επιχειρηματικότητας μπορούν να δημιουργήσουν ένα επιχειρηματικό περιβάλλον που βοηθάει μια κοινωνία να θεμελιώσει και να ενισχύσει το σύστημα της απέναντι σε οικονομικές αναταραχές.

Για την ενίσχυση της νεοφυούς επιχειρηματικότητας, έχει αναπτυχθεί ένας σημαντικός αριθμός δομών υποστήριξης νεοφυών επιχειρήσεων, με διαφορετικό ρόλο η καθεμία, οι οποίες λειτουργούν με κοινό στόχο την επιτυχία των νεοφυών επιχειρήσεων. Τα δομικά στοιχεία ενός οικοσυστήματος νεοφυούς επιχειρηματικότητας, διακρίνονται σε υλικά και άυλα. (European Commission, 2010) [72]

Υλικό οικοσύστημα (tangible ecosystems)

- Νεοφυείς επιχειρήσεις (Startup)
- Μηχανισμοί επιχειρηματικής επώασης
 - Επιχειρηματική προ-επώαση
 - Επιχειρηματική επώαση
 - Επιχειρηματική μετ-επώαση
- Πηγές χρηματοδότησης
- Οργανισμοί που προωθούν την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία
- Clusters
- Επιστημονικά και τεχνολογικά πάρκα
- Πανεπιστήμια
- Κέντρα καινοτομίας
- Συνεργατικοί χώροι (Co-working spaces)

Άυλο οικοσύστημα (intangible ecosystems).

- Διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας και καινοτομίας
- Δραστηριότητες και εκδηλώσεις για startup επιχειρήσεις



Σχήμα 1.1: Οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας

1.2 Νεοφυείς Επιχειρήσεις

Τα τελευταία χρόνια μια νέα μορφή επιχειρηματικότητας αποκτά ολοένα και ισχυρότερη παρουσία στον κόσμο των επιχειρήσεων, αυτή των startups. Ο όρος αυτός έγινε ευρέως

γνωστός την περίοδο του ‘dot-com bubble’, τα έτη 1993-2001, όπου έκανε την εμφάνισή της μια νέα γενιά επιχειρήσεων με υψηλά επίπεδα κινδύνου και νέες καινοτόμες τεχνολογίες. Η πιο γνωστή απόδοση το όρου “startup” στην ελληνική γλώσσα είναι αυτό της “νεοφυής επιχείρησης”. Η μετάφραση ενός ξένου ορισμού στην ελληνική γλώσσα πολλές φορές προσδίδει διαφορετική έννοια του πραγματικού όρου. Ως αποτέλεσμα δημιουργεί μια σύγχυση μεταξύ “νεοφυής” και “νεοσύστατης”, οι startup είναι υποσύνολο των νεοσύστατων επιχειρήσεων, χωρίς όμως αυτό να σημαίνει ότι όλες οι επιχειρήσεις που έχουν κάποιο καινοτόμο προσανατολισμό ή είναι απλά καινούριες ότι είναι αυτομάτως και startup. Μια επαρκής προσέγγιση του όρου «startup» θα μπορούσε να είναι: «Καινοτόμα νεοφυής επιχείρηση με κλιμακούμενο επιχειρηματικό πλάνο». (Παπαδόπουλος, 2009) [191]

Αν και πρόκειται για όρο ιδιαίτερα διαδεδομένο, ο ορισμός του είναι ευρύς και αρκετά ασαφής. Πολλοί έχουν προσπαθήσει να δώσουν έναν ακριβή και πλήρη ορισμό. Ωστόσο, παρακάτω αναφέρονται μερικοί από τους πιο επικρατέστερους.

- Ο Steve Blank, ειδικός σε θέματα startup επιχειρήσεων παγκοσμίως και εμπνευστής της μεθοδολογίας Lean Startup, χαρακτηρίζει ως startup μία επιχείρηση ή πρόσκαιρο φορέα που έχει σκοπό τη διερεύνηση ενός συνεχιζόμενου και κλιμακούμενου επιχειρηματικού μοντέλου. (Blank, 2010) [28]
- «Startup είναι μια πνευματική κατάσταση, στην οποία άτομα εντάσσονται σε μια επιχείρηση και παρόλα αυτά εξακολουθούν να λαμβάνουν την τολμηρή απόφαση να αποποιηθούν την σταθερότητα, με αντάλλαγμα την προοπτική τεράστιας ανάπτυξης και τον ενθουσιασμό λήψης αποφάσεων που μπορούν να προκαλέσουν άμεσο αντίκτυπο.» (Robehmed, 2013)[199]
- «Startup είναι μια επιχείρηση σχεδιασμένη ώστε να αναπτύσσεται γρήγορα. Μια εταιρεία που ιδρύθηκε πρόσφατα δεν είναι απαραίτητα startup. Επίσης δεν είναι απαραίτητο για μια startup επιχείρηση να δραστηριοποιείται στον χώρο της τεχνολογίας, να χρησιμοποιήσει χρηματοδότηση από κάποιο venture capital, η να πραγματοποιήσει κάποιο είδος οικονομικής «εξόδου». Το μόνο απαραίτητο χαρακτηριστικό είναι η ανάπτυξη. Οτιδήποτε άλλο συσχετίζεται με μια startup επιχείρηση είναι αποτέλεσμα της ανάπτυξης.» (Graham, 2012).[128]
- Το δυνητικό κοινό μιας startup επιχείρησης αποτελεί ένα μεγάλο μέρος της αγοράς δίχως γεωγραφικούς ή άλλους μετριασμούς, ενώ μια μικρή, νεοσύστατη επιχείρηση περιορίζεται στην τοπική αγορά που έχει έδρα και αποσκοπεί στον σφετερισμό ενός μεριδίου αγοράς από την ανταγωνιστικότητα στην περιοχή αυτή (Grinblatt and Titman, 2002). [242]

Στην περίπτωση επιτυχίας της επιχείρησης νεοφυούς επιχειρηματικότητας, είτε θα εξελιχθεί σε μια μεγάλη εταιρεία, είτε θα εξετάσει σενάρια εξόδου (Exit) όπως είναι εξαγορά ή απορρόφηση από άλλα επιχειρηματικά σχήματα. Αντίθετα στην περίπτωση που αποτύχει σε σύγκριση με τις αρχικές επιδιώξεις η επιχείρηση σταματά τη λειτουργία της ή αλλάζει το επιχειρηματικό της πλάνο και επαναλαμβάνει τα ανωτέρω. Τουναντίον, μια νεοσύστατη

αλλά όχι νεοφυής επιχείρηση έχει μόνιμο ύψος , όπου η επιβίωση της εξαρτάται από την ικανότητα πραγματοποίησης των αναγκαίων οικονομικών μεγεθών στο φάσμα της τοπικής αγοράς και της ανταγωνιστικότητας. Δεν έχει σενάριο εξόδου ούτε αποσκοπεί σε ταχεία ανάπτυξη (Cassar, 2009) [51]

Μια νεοφυής επιχείρηση έχει υψηλά επίπεδη κινδύνου, τόσο για τον επιχειρηματία όσο και για τον χρηματοδότη, όμως η συνεισφορά της στο ευρύτερο περιβάλλον και γενικότερα στην οικονομία είναι ιδιαίτερα σημαντική. Τέτοιου είδους επιχειρήσεις προσφέρουν καινοτόμα προϊόντα και νέες μεθόδους που έρχονται να καλύψουν τις καθημερινές ανάγκες της αγοράς , είναι μια σχέση αλληλεξάρτηση μεταξύ της επιχείρησης και του περιβάλλον γύρω της.

1.2.1 Unicorn

Unicorn είναι ένας όρος που χρησιμοποιείται στη βιομηχανία κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών για να περιγράψει μια ιδιωτική νεοφυή επιχείρηση αξίας άνω του 1 δισεκατομμυρίου δολαρίων. Ο όρος διαδόθηκε για πρώτη φορά από τον επιχειρηματία κεφαλαίου, Aileen Lee, ιδρυτή της CowboyVC, ένα ταμείο επιχειρηματικών κεφαλαίων με έδρα το Palo Alto της Καλιφόρνια (Chen, 2020)[53]. Εκτιμάται ότι υπάρχουν παγκοσμίως 488 unicorn, με αξία που ξεπερνάει τα \$ 1,5 τρισεκατομμύρια, με το μεγαλύτερο ποσοστό αυτών να βρίσκεται στις ΗΠΑ και στην Κίνα (CBInsight, 2020). [52]

1.3 Επιχειρηματική επώαση

Η επιχειρηματική επώαση (business incubation) είναι η διαδικασία στην οποία οι ιδρυτές νεοφυών επιχειρήσεων λαμβάνουν μέρος προκειμένου να λάβουν την απαραίτητη υποστήριξη για την ανάπτυξη της επιχείρησής τους. Περιλαμβάνει τρία στάδια και υλοποιείται, ολόκληρη ή σταδιακά, με στόχο την παροχή υποστήριξης στους δυνητικά μελλοντικούς επιχειρηματίες για την ανάπτυξη της επιχειρηματικής τους ιδέας και την μετατροπή της σε βιώσιμη επιχειρηματική δραστηριότητα.

- Προ-Θερμοκοιτίδες – ή Προ-Επώαση Στο στάδιο αυτό οι προ-θερμοκοιτίδες προσφέρουν την απαραίτητη υποστήριξη σε επιχειρηματικές ιδέες , και όχι εταιρείες. Στους υποψήφιους συμμετέχοντες των προ-θερμοκοιτίδων ανήκουν κυρίως οι φοιτητές, οι απόφοιτοι και οι ερευνητές των ακαδημαϊκών ιδρυμάτων.

Αποτελούν τον χώρο επώασης για τις επιχειρηματικές ιδέες που βρίσκονται σε εμβρυϊκό στάδιο πριν την εξέλιξη τους σε startup – νεοφυή επιχείρηση. Περιλαμβάνει τις απαραίτητες δραστηριότητες για την υποστήριξη υποψήφιων επιχειρηματιών στη διαδικασία ανάπτυξης της επιχειρηματικής τους ιδέας, του επιχειρηματικού μοντέλου και του επιχειρηματικού σχεδίου. Στο στάδιο αυτό, περιλαμβάνεται και η εκπαίδευση καθώς και η προσωπική καθοδήγηση των υποψήφιων επιχειρηματιών. Με τον τρόπο αυτό επιτυγχάνεται πλήρες επιχειρηματικό πλάνο έτσι ώστε να ενισχυθεί η πιθανότητα υλοποίησης της επιχειρηματικής ιδέας (ή δημιουργία της νεοφυής επιχείρησης).

- Επώαση (Incubation) Πρόκειται για μια διαδικασία η οποία διαρκεί τα πρώτα χρόνια λειτουργίας της νεοφυούς επιχείρησης. Σε αυτό το στάδιο γίνεται μια πιο λεπτομερής ανάλυση της επιχείρησης, όπου εξετάζεται η εξέλιξη της και η δυνατότητα επιτυχίας της.

Η επιχείρηση όταν φτάσει σε αυτό το στάδιο της επώασης έχει την δυνατότητα να αποκτήσει πρόσβαση σε χρηματοδοτήσεις, εκπαίδευση από μέντορες καθώς και κάποιες επιπλέον υποδομές (γραφεία, εξοπλισμό κτλπ). Η επιτυχής ολοκλήρωση του προγράμματος επιχειρησιακή επώασης αυξάνει την πιθανότητα της νεοφυούς εταιρείας να παραμείνει στην αγορά για περισσότερο χρονικό διάστημα.

Στόχος της είναι να λειτουργεί ενεργά ως ενδιάμεσος μεταξύ των δυνάμεων της αγοράς και του νέου εγχειρήματος, μετριάζοντας τα ελλείμματα των πόρων και μειώνοντας έτσι τις πιθανότητες αποτυχίας. (Schwartz & Hornych, 2010)[206], (Bøllingtoft & Ulhøi, 2005)[30]. Το κύριο μέλημα των θερμοκοιτίδων είναι η δημιουργία νέων επιχειρήσεων νεοφυούς επιχειρηματικότητας, με σωστές επιχειρηματικές βάσεις ώστε να έχουν την δυνατότητα να ζητήσουν ευμεγέθη χρηματοδοτήσεις που θα τις επιτρέψουν να αναπτυχθούν δυναμικά και να κατακτήσουν την αγορά.

- Μετά-επώαση Σε αυτό το σημείο η επιχειρηματική ιδέα μπορεί και λειτουργεί αυτόνομα, έχει τα απαραίτητα εφόδια και την κατάλληλη ωριμότητα για να προχωρήσει στο επόμενο βήμα εγκαταλείποντας την θερμοκοιτίδα. Η νεοφυής επιχείρηση σε αυτό το σημείο ενδέχεται να χρειάζεται κάποιες υπηρεσίες που προσφέρει η θερμοκοιτίδα, αυτό όμως δεν την εμποδίζει στις μετέπειτα αποφάσεις της. Οι οργανισμοί που παρέχουν αυτές τις υπηρεσίες στο συγκεκριμένο στάδιο ονομάζονται επιταχυντές (European Union, 2010). [72]

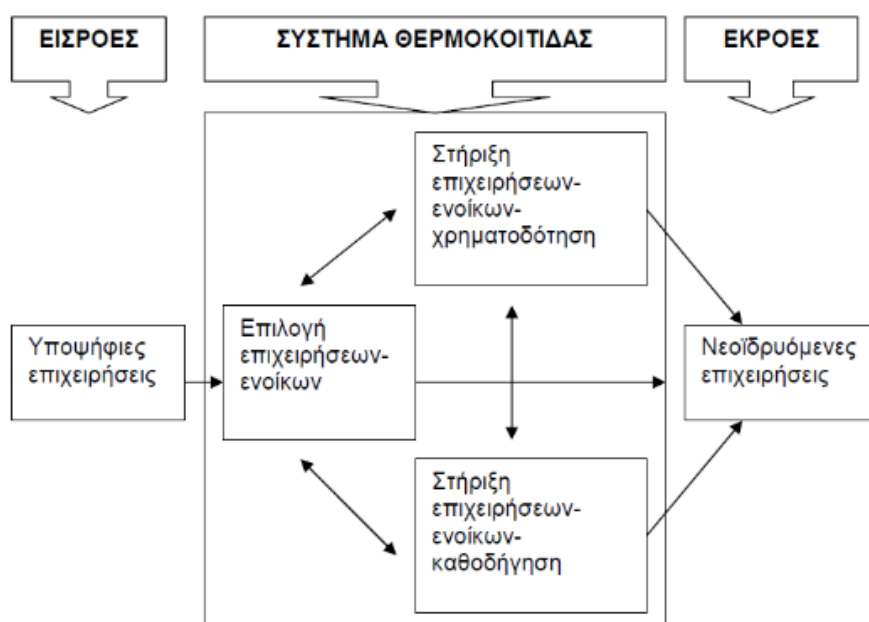
1.3.1 Προ-θερμοκοιτίδες

Οι ιδρυτικές ομάδες στα αρχικά στάδια ίδρυσης (εμβρυϊκό στάδιο) των νεοφυών επιχειρήσεων, έχουν την επιχειρηματική ιδέα όμως δεν έχουν σχηματισμό επιχειρηματικού σχεδίου ή ανάπτυξη πρωτότυπου. Αυτό τις καθιστά απροετοίμαστες και μη επαρκής για την διαδικασία λήψης επενδύσεων ή την είσοδο τους στην αγορά. Οι ιδρυτές απευθύνονται στις προ-θερμοκοιτίδες προκειμένου να λάβουν την απαραίτητη στήριξη που χρειάζονται σε αυτό το στάδιο. Οι προ-θερμοκοιτίδες αναλαμβάνουν επιχειρηματικές ιδέες και προσφέρουν τις απαραίτητες υπηρεσίες έως και την ίδρυση-σύσταση των νεοφυών επιχειρήσεων.

Σε ακαδημαϊκό επίπεδο, οι προ-θερμοκοιτίδες γεφυρώνουν το χάσμα που επικρατεί ανάμεσα στα πανεπιστημιακά ιδρύματα και τις επιχειρηματικές θερμοκοιτίδες. Το καινοτομικό χαρακτηριστικό των προ-θερμοκοιτίδων είναι ότι τα μέλη της ακαδημαϊκής κοινότητας έχουν την ευκαιρία να δοκιμάσουν την επιχειρηματική τους ιδέα χωρίς το ρίσκο που διατρέχει η δημιουργία μιας νέας επιχείρησης. Παρέχουν στρατηγικές περιορισμού του ρίσκου αποτυχίας, τόσο για τα μέλη της προ-θερμοκοιτίδας όσο και για τους επιχειρηματίες (Dickson, 2004). [88] Η προ-επώαση μπορεί να διαρκέσει από μερικούς μήνες έως μερικά χρόνια, ανάλογα με την φιλοσοφία της προ-θερμοκοιτίδας.

1.3.2 Επιχειρηματικές Θερμοκοιτίδες

Η έννοια της θερμοκοιτίδας επιχειρήσεων ορίζεται ως ένας οργανισμός ο οποίος επιταχύνει και συστηματοποιεί τη διαδικασία δημιουργίας επιτυχημένων επιχειρήσεων (Scillitoe and Chakrabarti, 2010)[207]. Παρέχει στις νεοφυείς επιχειρήσεις μια ολοκληρωμένη υποστήριξη για να μεταβούν από το στάδιο σύλληψης της ιδέας σε ένα πλήρες επιχειρηματικό σχέδιο προς υλοποίηση. Αυτό επιτυγχάνεται μέσω μιας παρεμβατικής διαδικασίας δημιουργίας αξίας, παρέχοντας σε νεοφυείς επιχειρήσεις υποστηρικτικές και ελεγκτικές υπηρεσίες που διευκολύνουν την ανάπτυξή τους, την παροχή πόρων και τη μείωση του κόστους (Hackett & Dilts, 2004)[136]. Αποτελούν ένα εργαλείο οικονομικής ανάπτυξης και καινοτομίας, το οποίο επιταχύνει την ανάπτυξη και την επιτυχία νεοϊδρυόμενων νεοφυών επιχειρήσεων (Bergek & Norrman, 2008)[25]. Οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων βελτιώνουν σημαντικά τις προοπτικές επιβίωσης και ανάπτυξης των νέων επιχειρήσεων με την παροχή των υποστηρικτικών τους υπηρεσιών. (Schwartz, Beyond incubation: an analysis of firm survival and exit, 2008) (Schwartz, 2009)[205]



Σχήμα 1.2: Το οικοσύστημα της θερμοκοιτίδας [135]

Υπάρχουν διάφορα είδη θερμοκοιτίδων, οι οποίες χωρίζονται σε 2 μεγάλες κατηγορίες. Στην μια κατηγορία έχουμε τις θερμοκοιτίδες στον δημόσιο τομέα, και στην άλλη κατηγορία έχουμε αυτές που είναι ιδιωτικών συμφερόντων.

- Εικονικές Θερμοκοιτίδες (Virtual / Internet / Out-Wall / New Economy Incubators)
- Ενδο-εταιρικές Θερμοκοιτίδες (Corporate Business Incubators)

- Ανεξάρτητες Θερμοκοιτίδες (Independent Business Incubators)
- Θερμοκοιτίδες που συνδέονται με Πανεπιστήμια (University Business Incubators)
- Κρατικές Θερμοκοιτίδες Ανάπτυξης Επιχειρηματικότητας (Business Innovation Centers)



Σχήμα 1.3: Κατηγοριοποίηση Θερμοκοιτίδων

1.3.3 Επιταχυντές (Accelerators)

Οι επιταχυντές είναι το επόμενο στάδιο της επιχειρηματικής επώασης. Οι οργανισμοί αυτοί έχουν ως στόχο να βοηθήσουν τις νεοφυείς επιχειρήσεις με συμβουλευτική ιδιότητα, πρόσβαση στο δίκτυο και κοινόχρηστους πόρους για να αναπτυχθούν με επιτυχία. (Hallen, Bingham, & Cohen, 2016)[139]. Παρέχουν την απαραίτητη υποστήριξη που χρειάζονται οι επιχειρήσεις στο κομμάτι της προώθησης των προϊόντων και υπηρεσιών τους στην αγορά.

Τα κύρια χαρακτηριστικά ενός επιταχυντή αναφέρονται παρακάτω :

- Πιθανή προσφορά προκαταβολικής επένδυσης κεφαλαίου με αντάλλαγμα συνήθως μερίδιο του μετοχικού κεφαλαίου.
- Υποστήριξη για διάστημα 3-6 μηνών με προγραμματισμένες δραστηριότητες και μεντορική.
- Αίτηση συμμετοχής, ανοιχτή σε όλους, αλλά ιδιαίτερα ανταγωνιστική.
- Έμφαση σε μικρές ομάδες, όχι όμως σε ατομικούς ιδρυτές (founders).
- Αποφοίτηση ανά περιόδους με τη διοργάνωση εκδηλώσεων όπως είναι η μέρα επίδειξης (demo day)/ μέρα επενδυτή (investor day). (Miller and Bound, 2011)[172]

1.4 Clusters

Ο επιστημονικός ορισμός ενός cluster (Porter, 1990) [193] είναι γεωγραφικά κοντινές, ομάδες αλληλοσυνδεδεμένων επιχειρήσεων, εξειδικευμένων προμηθευτών, πάροχων υπηρεσιών, συναφών βιομηχανιών και συσχετιζόμενων ιδρυμάτων (όπως πανεπιστήμια, φορείς διαπίστευσης, εμπορικών συλλόγων), οι οποίοι συνδέονται μέσω κοινών τεχνολογιών και ικανοτήτων, σε συγκεκριμένα πεδία στα οποία ανταγωνίζονται αλλά και συνεργάζονται. Αποτελεί μορφή συνεργασίας μεταξύ επιχειρήσεων και άλλων φορέων που προωθεί την καινοτομία και την ανταγωνιστικότητα. Βασικό χαρακτηριστικό μιας επιχειρηματικής συσπείρωσης είναι η εταιρική σχέση, η ισότητα των μελών που την απαρτίζουν και η βιωσιμότητα του εγχειρήματος. Η δημιουργία ενός cluster γίνεται συνήθως έπειτα από συλλογική πρωτοβουλία, με την εμπύχωση άτυπου «ηγέτη».

1.5 Μονάδες Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας (ΜοΚΕ)

Η Μονάδα Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας (ΜοΚΕ) παρέχεται κυρίως από πανεπιστημιακά ιδρύματα της χώρας και στοχεύει στην καλλιέργεια του πνεύματος επιχειρηματικότητας και καινοτομίας σε φοιτητές ή αποφοίτους των ιδρυμάτων αυτών. Τα ιδρύματα που λειτουργούν ως ΜΟΚΕ εστιάζουν σε ένα ολοκληρωμένο εκπαιδευτικό πλαίσιο το οποίο δημιουργεί ισχυρές βάσεις στους φοιτητές, έτσι ώστε να είναι ενημερωμένοι και προετοιμασμένοι για να δημιουργήσουν και αναπτύξουν τις δικές του επιχειρηματικές και καινοτόμες δραστηριότητες. Επιπλέον μέσα από την συνεχή προώθηση δράσεων που αφορούν τη καινοτομία και το επιχειρείν, με σκοπό την ανάπτυξη επιχειρηματικών δεξιοτήτων στην πανεπιστημιακή κοινότητα, καθώς και στη στήριξη της επιχειρηματικότητας στα πρώτα της βήματα προάγοντας τη δημιουργία νέων επιχειρηματικών εγχειρημάτων από φοιτητές και αποφοίτους του Πανεπιστημίου.

1.6 Οργανισμοί προώθησης επιχειρηματικότητας και καινοτομίας

Η επιχειρηματικότητα και η καινοτομία είναι ένας από τους σημαντικότερους συντελεστές που συμβάλουν στην οικονομία μιας επιχείρησης, ενός οργανισμού ή ακόμη και σε μεγαλύτερο επίπεδο, όπως αυτό μιας ολόκληρης χώρας. Τα τελευταία χρόνια οι έννοιες αυτές βρίσκονται σε κυρίαρχες θέσεις στην ατζέντα των πολιτικών αρχηγών για αρκετές χώρες τόσο στην Ευρώπη όσο και παγκοσμίως. Είναι ένας από τους πιο εντυπωσιακούς όρους όσον αφορά τις παγκόσμιες επιχειρήσεις του σήμερα, αλλά η ερμηνεία της μπορεί να είναι αόριστη. Από τις εξελίξεις στον κλάδο της ιατρικής και της γενετικής μέχρι την πράσινη τεχνολογία, τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και τις τεχνολογίες εκπαίδευσης, η καινοτομία έχει εξελιχθεί σε κρίσιμο δομικό στοιχείο των προϊόντων και υπηρεσιών που διατίθενται στην τωρινή αγορά (Bettignies and Brander, 2007)[81]

1.6.1 Κέντρα Καινοτομίας

Τα τελευταία έτη η πλειονότητα των θέσεων εργασίας που δημιουργούνται πηγάζει από καινούριες καινοτόμες εταιρείες, για τον λόγο αυτό πολλές κυβερνήσεις επιδιώκουν την υποστήριξη της ανάπτυξης καινοτομίας. Μέσα από τα κέντρα καινοτομίας παρέχεται συμβουλευτική υποστήριξη ακόμη και χρηματοδότηση του κόστους ανάπτυξης των νέων προϊόντων ή υπηρεσιών. Η οργανωτική δομή των κέντρων καινοτομίας ποικίλει, καθώς μπορεί να διαθέτουν γραφεία σε διάφορες περιοχές της χώρας ή να είναι συνδεδεμένα με κάποιο πανεπιστημιακό ίδρυμα. Οι κύριες υπηρεσίες που παρέχονται από τα κέντρα καινοτομίας είναι: (Ensley, Hmieleski and Pearce, 2006) [99]

- Προώθηση και υποστήριξη καινοτομικών δραστηριοτήτων
- Συμβουλευτική υποστήριξη και αξιολόγηση εφευρέσεων.
- Υποστήριξη σε θέματα δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας και καταχώρησης διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας.
- Υπηρεσίες διαχείρισης έργου (Project management) και υποστήριξη ανάπτυξης πρωτοτύπων.
- Συνεργασία με θερμοκοιτίδες και τεχνολογικά πάρκα.
- Διάφορες δραστηριότητες σε θέματα επιχειρηματικότητας και καινοτομίας.
- Παγκόσμιο δίκτυο συνεργασίας και επιχειρηματικών επαφών.

1.6.2 Συνεργατικοί χώροι (Co-working spaces)

Οι συνεργατικοί χώροι εργασίας, που παγκοσμίως περιγράφονται με τον όρο coworking spaces, είναι εναλλακτικοί χώροι επαγγελματικής δραστηριότητας που τόσο σε παγκόσμιο όσο και σε τοπικό επίπεδο κατακτούν όλο και περισσότερο έδαφος. Όλο και περισσότεροι ανεξάρτητοι επαγγελματίες και φυσικά νεοφυείς επιχειρήσεις, επιλέγουν να δουλεύουν σε ένα περιβάλλον με άλλους. Είναι κοινόχρηστοι χώροι εργασίας που στεγάζουν μια ποικιλομορφία επιχειρηματιών από διάφορους τομείς της οικονομίας. Πρακτικά αποτελούν πλήρεις γραφειακές εγκαταστάσεις με δυνατότητα ευέλικτης ενοικίασης σχεδιασμένες έτσι ώστε να συμβάλλουν στην προώθηση της δικτύωσης μεταξύ των χρηστών (Haley et al., 2016) [138]. Στους χώρους αυτούς προσφέρονται μια σειρά από υπηρεσίες – προνόμια όπως για παράδειγμα είναι οι αίθουσες συνεδριάσεων, χώροι αποθήκευσης, τεχνολογικός εξοπλισμός κ.α. Οι παροχές- υπηρεσίες αυτές είναι αρκετά προσιτές για αυτά που προσφέρουν, πράγμα που καθιστά τους χώρους αυτούς εξαιρετικά δελεαστικούς κυρίως για νεοφυείς επιχειρήσεις, οι οποίες δεν έχουν την δυνατότητα να καλύψουν τα πάγια έξοδα μιας επιχείρησης. Ένα ακόμη σημαντικό προνόμιο που προσφέρουν οι χώροι αυτοί είναι να εργάζονται μαζί οι startupers – founders με επιχειρηματίες, με αποτέλεσμα να δημιουργείται ένα κλίμα συνεργατικότητας, το οποίο είναι ζωτικής σημασίας για την κινητοποίηση της συμπωματικής

παραγωγής (Αυδίκος et al., 2015)[266]. Οι συνεργατικοί χώροι είναι χώροι στους οποίους μεμονωμένοι επαγγελματίες συναντώνται με σκοπό να εργαστούν στα δικά τους σχέδια «μαζί», διευκολύνοντας την ανάπτυξη και διαμόρφωση του επιχειρηματικού οικοσυστήματος νεοφυούς επιχειρηματικότητας (Zoehrer, 2012) [263]. Στις μέρες μας το Coworking βρίσκεται στις πρώτες θέσεις επιλογής επαγγελματικού χώρου για αρκετούς επαγγελματίες, ιδιαίτερα του τεχνολογικού και δημιουργικού τομέα. Τα κέντρα επιχειρηματικότητας



Σχήμα 1.4: Χώρος γραφείων της NEST-Coworking Space στο Dubai[77]

και καινοτομίας και τα co-working spaces δεν αποτελούν ανταγωνιστικούς μηχανισμούς, αλλά παρέχουν συμπληρωματικές υπηρεσίες και μπορούν ως σύνολο να υποστηρίξουν την ανάπτυξη του επιχειρηματικού περιβάλλοντος των νεοφυών επιχειρήσεων (EBN, 2012)[93]

Αυτό το καινούριο τεχνικό πλαίσιο έχει κάνει πιο εύκολη τη δημιουργία μιας γενιάς νομαδικών επιχειρηματιών, όπου έχουν τη δυνατότητα να δουλέψουν στο πιο σωστό για εκείνους περιβάλλον, σύμφωνα με τον χρόνο που έχουν στη διάθεσή τους και τις υφιστάμενες ανάγκες τους (Eliasson, 1996) [98]

1.6.3 Πανεπιστήμια

Τα πανεπιστημιακά ιδρύματα αποτελούν μια πηγή γνώσεων και δεξιοτήτων και προετοιμάζουν τους μελλοντικούς επιχειρηματίες με τα κατάλληλα εφόδια για να μπορέσουν να επιβιώσουν στην αγορά. Ο κόσμος που καλούνται να επιβιώσουν συνεχώς μεταβάλλεται, με τις ανάγκες των ανθρώπων να μετεξελίσσονται διαρκώς, τα πανεπιστήμια πρέπει να είναι ικανά να καλύπτουν αυτές τις αλλαγές μέσα από την καινοτομία, την επιχειρηματικότητα και την δημιουργία οικονομικής αξίας. Μέσα από τα ερευνητικά κέντρα, τα εργαστήρια και τις διάφορες καινοτομικές υποδομές που έχουν στην κατοχή τους, δημιουργείτε ένα εύπορο κλίμα στο οποίο οι νέοι μπορούν να καλλιεργήσουν το επιχειρηματικό τους πνεύμα,

την καινοτομική τους σκέψη παράλληλα με την επιστήμη. Τα ιδρύματα αποτελούν ένα σημαντικό παράγοντα τεχνολογίας και μια συνεχή ενημέρωση για την αιχμή των εξελίξεων στα διάφορα επιστημονικά πεδία. Ακόμη, Διαθέτουν τεχνολογικά και επιστημονικά πάρκα, όπου οι φοιτητές μπορούν αναπτύξουν τις ιδέες τους και σε συνδυασμό με την συνεργασία που προσφέρουν τα ιδρύματα με διάφορους κρατικούς φορείς, πολλές φορές η ιδέες αυτές γίνονται πραγματικότητα. Ένα μεγάλο μέρος των ατόμων αυτών είναι μελλοντικοί επιχειρηματίες, όπου μέσα από την δημιουργία νεοφυών επιχειρήσεων προσφέρουν τα καινοτομικά τους προϊόντα και τις υπηρεσίες τους. Αυτές οι δράσεις προφέρουν στους φοιτητές σοβαρές οργανωτικές ικανότητες και μπορεί να δημιουργήσουν πανεπιστημιακές spin-off επιχειρήσεις (Ebers, 1997).[92]

1.6.4 Επιστημονικά και Τεχνολογικά Πάρκα

Τα επιστημονικά και τεχνολογικά πάρκα (ETEP) είναι οργανισμοί όπου στεγάζουν νεοφυείς επιχειρήσεις, συνήθως του τεχνολογικού τομέα. Στόχος τους είναι να προάγουν την καινοτομία και την εισαγωγή αυτής τόσο στην παραγωγική διαδικασία όσο και στην αγορά γενικότερα. Όπως αναφέραμε παραπάνω τα πανεπιστήμια είναι μια πηγή νέων επιχειρηματικών ιδεών και καινοτόμων προϊόντων, για τον λόγο αυτό πολλές φορές συναντάμε τέτοιου είδους πάρκα κοντά σε πανεπιστημιακά ιδρύματα. Οι παροχές που προσφέρουν μεταξύ άλλων είναι η πρόσβαση σε θερμοκοιτίδες, χώρους γραφείου, επιχειρηματική εκπαίδευση, και νομική υποστήριξη. Η Διεθνής Ένωση Επιστημονικών Πάρκων (IASP), ορίζει το επιστημονικό, τεχνολογικό πάρκο ως «ένα οργανισμό που τον διαχειρίζονται εξειδικευμένα στελέχη με κύριο στόχο τον εμπλουτισμό της κοινότητας τους μέσω της προώθησης μιας κουλτούρας καινοτομίας και ανταγωνισμού στις συνδεδεμένες επιχειρήσεις και τα ιδρύματα γνώσης» (IASP, n.d.)[58]. Τα τεχνολογικά πάρκα συνήθως εδρεύονται σε μεγάλες γεωγραφικές εκτάσεις, όπου είναι συγκεντρωμένες διάφορες επιχειρήσεις ή παραρτήματα αυτών, (κυρίως πολυεθνικών) με έντονες δραστηριότητες σε έρευνα και ανάπτυξη. Το κάθε πάρκο έχει την δική του ατζέντα για το είδος των δραστηριοτήτων που θα φιλοξενεί, τα πιο συνηθισμένα πεδία έρευνας που επικρατούν σε τέτοια πάρκα είναι οι υψηλής τεχνολογίας, βιοτεχνολογία, χημεία και κατασκευή οργάνων μέτρησης.

Πολλές πόλεις έχουν καθιερώσει τα επιστημονικά και τεχνολογικά πάρκα ως μέρος της τοπικής αναπτυξιακής τους στρατηγικής, καθώς δύναται να αποτελούν συχνά βασική πηγή καινοτομίας μιας πόλης, χωρίς ωστόσο να αποτελούν μια «γρήγορη λύση» για την τόνωση της επιχειρηματικότητας αφού, σύμφωνα με μελέτες η ίδρυση ενός τέτοιου πάρκου διαρκεί τουλάχιστον δέκα χρόνια (Haley et al., 2016) [138]

1.7 Άυλες δομές υποστήριξης

1.7.1 Διαγωνισμοί

Οι Διαγωνισμοί Επιχειρηματικότητας & Καινοτομίας προσφέρουν οικονομική στήριξη σε νεοφυείς επιχειρήσεις, καινοτόμες και πρωτοποριακές ιδέες και νέα επιχειρηματικά μοντέλα. Μια ακόμη σημαντική παροχή που προσφέρουν οι διαγωνισμοί είναι αυτή του μέντορινγκ, όπου έμπειροι επιχειρηματίες προσφέρουν τις γνώσεις τους και την εμπειρία τους στους διαγωνιζόμενους. Αποτέλεσμα αυτού είναι οι συμμετέχοντες επιχειρηματίες να αναπτύσσουν επιχειρηματικές δεξιότητες, να ενισχύσουν την αυτοπεποίθησή τους και να βελτιώσουν τον τρόπο με τον οποίο προβάλλουν την ιδέα τους τόσο σε εθνικό όσο και σε παγκόσμιο επίπεδο. Τέλος τα χρηματικά έπαθλα και η πρόσβαση σε υποστηρικτικές δομές αποτελούν ένα ακόμη σημαντικό κίνητρο για τους συμμετέχοντες, πράγμα που καθιστά τέτοιου είδους διαγωνισμούς σημαντικό κομμάτι του άυλου συστήματος των νεοφυών επιχειρήσεων.

1.7.2 Δραστηριότητες και εκδηλώσεις για νεοφυείς επιχειρήσεις

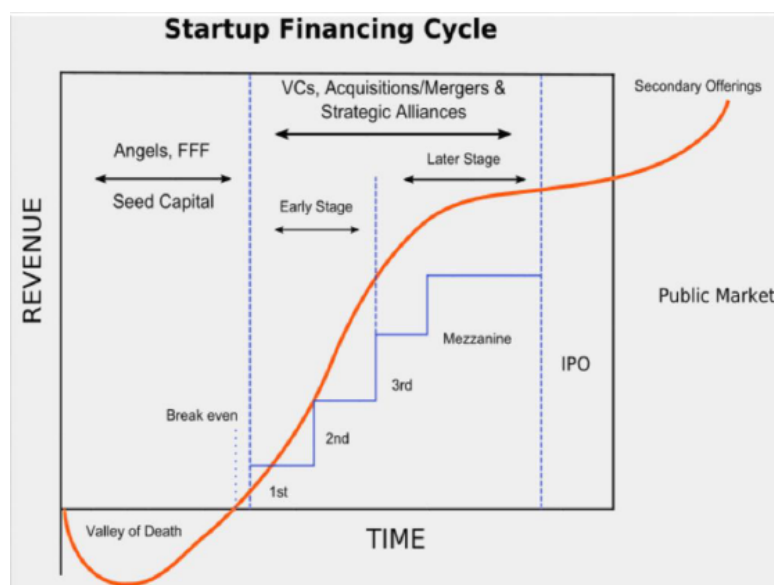
Οι δραστηριότητες επιχειρηματικότητας και καινοτομίας λειτουργούν ως μέσο οικοδόμησης ενός ισχυρού επιχειρηματικού οικοσυστήματος για την δημιουργία νέων νεοφυών επιχειρήσεων. Οι εκδηλώσεις αυτού του είδους έχουν ως κύριο μέλημα τους την δικτύωση των εταιρειών αυτών με άλλους επιχειρηματίες από διάφορους κλάδους δραστηριοποίησης. Είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος να επεκτείνουν τον κύκλο τους, να αποκτήσουν επαφές που θα τους βοηθήσουν τόσο την ανάπτυξη της ιδέας τους, όσο και στην επέκτασή της. Επιπλέον, μέσα από τέτοιου είδους εκδηλώσεις οι νεοφυείς επιχειρήσεις μπορούν να παρουσιάσουν την ιδέα τους ή το προϊόν/ υπηρεσία τους σε άλλες εταιρείες, ώστε να μπορέσουν να κατανοήσουν τον ανταγωνισμό που επικρατεί καθώς και να δημιουργήσουν πιθανές σχέσεις συνεργασίας.

1.8 Χρηματοδότηση

Για την δημιουργία και υλοποίηση μιας επιχειρηματικής ιδέας σε βιώσιμη επιχείρηση χρειάζεται η κατάλληλη χρηματοδότηση ώστε να μπορέσει να εδραιωθεί στην αγορά. Η χρηματοδότηση είναι από τα πιο κρίσιμα ζητήματα που απασχολούν τις νεοφυείς επιχειρήσεις, καθώς από αυτήν εξαρτάται η ίδια η επιβίωση της νεοφυούς επιχείρησης. Δεδομένης της οικονομικής αβεβαιότητας και της επενδυτικής διστακτικότητας που προκάλεσαν τα αποτελέσματα της οικονομικής κρίσης, τόσο στην Ελλάδα όσο και σε άλλες χώρες ανά τον κόσμο η χρηματοδότηση των νεοφυών επιχειρήσεων αποτελεί δύσκολο εγχείρημα, ωστόσο τα τελευταία χρόνια παρατηρείται σημαντική βελτίωση στο πρόβλημα αυτό.

Υπάρχουν ποικίλοι τρόποι άντλησης επιχειρηματικών κεφαλαίων όπου η διαθεσιμότητα, η πρόσβαση και το είδος της χρηματοδότησης διαφοροποιούνται σύμφωνα με το στάδιο του

κύκλου ζωής που βρίσκονται οι startup επιχειρήσεις. Οι χρηματοδοτήσεις χωρίζονται σε εσωτερικές και εξωτερικές πηγές.



Σχήμα 1.5: Οι πηγές χρηματοδότησης ανάλογα το στάδιο ανάπτυξης της επιχείρησης νεοφυούς επιχειρηματικότητας. [227]

Παρακάτω ακολουθεί μια ανάλυση των διάφορων πηγών χρηματοδότησης που είναι διαθέσιμες στο ελληνικό οικοσύστημα των νεοφυών επιχειρήσεων, οι οποίες χωρίζονται σε δυο μεγάλες κατηγορίες, τις εσωτερικές και τις εξωτερικές.

1.8.1 Εσωτερικές

Για μια νεοφυής επιχείρηση η κεφαλαιακή και χρηματοδοτική της διάρθρωση στηρίζεται συνήθως σε εσωτερικές πηγές (Deakins & Free, 2007).[84]

1.8.1.1 Κεφάλαιο Ιδιοκτητών

Στο στάδιο της ίδρυσης μιας επιχείρησης νεοφυούς επιχειρηματικότητας η κύρια πηγή χρηματοδότησης είναι το κεφάλαιο του ιδιοκτήτη. Αποτελεί την μεγαλύτερη και σημαντικότερη άτυπη χρηματοδότηση καθώς είναι αυτή που θα αποδείξει εάν η γενική ιδέα της επιχείρησης είναι εφικτή και βιώσιμη. Πολλοί από τους μηχανισμούς που διατίθενται για τις υφιστάμενες επιχειρήσεις δεν είναι διαθέσιμοι για τις νέες επιχειρήσεις, επιπλέον οι υποψήφιοι επενδυτές απαιτούν ένα υψηλό ποσοστό απόδοσης επί του κεφαλαίου που επενδύεται. Ως αποτέλεσμα αυτών, οδηγούν τις νέες επιχειρήσεις να προτιμήσουν την εσωτερική χρηματοδότηση έναντι του χρέους, βραχυπρόθεσμου ή μακροπρόθεσμου (Cassar, 2004). [50]

1.8.1.2 Υποστήριξη σε ίδιες δυνάμεις (Bootstrapping)

Εξ ορισμού, ο όρος bootstrapping αναφέρεται στην διαδικασία αυτόνομης ίδρυσης μια επιχείρησης, η οποία αναπτύσσεται χωρίς εξωτερική είσοδο. Στην πράξη, η επιχείρηση βασίζεται αποκλειστικά στο δικό της κεφάλαιο για να λειτουργεί και να επεκτείνεται. Για τους περισσότερους ιδρυτές, η δημιουργία μιας επιχείρησης νεοφυούς επιχειρηματικότητας χωρίς αναζήτηση επιχειρηματικού κεφαλαίου, επενδυτών αγγέλων ή άλλων τύπων επενδυτικού κεφαλαίου κατά την ίδρυση της είναι το ιδανικό σενάριο. Με το bootstrapping οι ιδρυτές έχουν το 100% της επιχείρησής τους, άρα και τον απόλυτο έλεγχο αυτής. Κάτι τέτοιο δεν θα μπορούσε να ισχύει εάν περνούσαν από πολλαπλούς γύρους συγκέντρωσης χρημάτων, όπου συνεχώς θα εξασθενούσε η ιδιοκτησία τους. Μια μικρότερη εταιρεία μπορεί να αποφέρει περισσότερα κέρδη στον ιδρυτή εάν έχει μεγάλο μερίδιο αυτής, από ό, τι να έχει πολύ μικρό ποσοστό σε μια εταιρεία που έχει αποτίμηση εκατομμυρίων. Η χρήση αυτού του τρόπου επιχορήγησης είναι δυνατή μόνο εάν η επιχείρηση δεν απαιτεί μεγάλο κεφάλαιο στα πρώτα στάδια ανάπτυξής της (Jensen, Murphy and Wruck, 2005). [150]

Υφίστανται 4 είδη Bootstrapping (Ensley, Hmieleski and Pearce, 2006)[99]

- Bootstrapping για ανάπτυξη προϊόντος
- Bootstrapping για επιχειρηματική ανάπτυξη
- Bootstrapping για ελαχιστοποίηση ανάγκης εξωτερικής επιχορήγησης
- Bootstrapping για ελαχιστοποίηση ανάγκης κεφαλαίου

1.8.1.3 Χρηματοδότηση 3F

Ο όρος 3F που αναφέρεται στην βιβλιογραφία (Friend, Family, Fools) αποτελεί μια εσωτερική πηγή χρηματοδότησης κυρίως στην έναρξη ενός επιχειρηματικού εγχειρήματος ή ιδέας. Η πρώτη προσπάθεια των επιχειρηματιών για την εύρεση της απαραίτητης χρηματοδότησης είναι αυτή των 3F, δεδομένης της ιδιαίτερης σχέσης που έχουν με τους επιχειρηματίες και την επιθυμία να τους βοηθήσουν στην υλοποίηση της ιδέας τους. Αυτού του είδους οι χρηματοδότες συνιστούν μία από τις πρώτες σειρές επενδυτών και συνήθως επονομάζονται αφελείς (fools), αφού επενδύουν τα λεφτά τους σε startup επιχειρήσεις, παρά το γεγονός ότι μεγάλο ποσοστό τέτοιου είδους επιχειρήσεων δεν πετυχαίνουν μέσα στα πρώτα τρία χρόνια λειτουργίας τους (Festel et al., 2013) [108]. Αν και αποτελεί έναν από τους ευκολότερους τρόπους χρηματοδότησης, αρκετοί επιχειρηματίες αμφιταλαντεύονται όσον αφορά στη χρήση της, λόγω της μεγάλης συναισθηματικής πίεσης που δημιουργεί το ρίσκο χρημάτων της οικογένειας ή φίλων στην λήψη επιχειρηματικών αποφάσεων (Belleflamme, Lambert and Schwiendbacher, 2014). [24]

1.8.2 Εξωτερικές Πηγές

1.8.2.1 Χρηματοδότηση από το κοινό Crowdfunding

Το Crowdfunding είναι η χρηματοδότηση ενός εγχειρήματος (project) με σχετικά μέτριες συνεισφορές από μια μεγάλη ομάδα ατόμων, αντί να αναζητούν σημαντικά ποσά από μικρό αριθμό επενδυτών. Ο δημιουργός της καμπάνιας ορίζει κάποια προσφερόμενα πακέτα χρηματοδότησης και το κοινό μπορεί να προσφέρει το ποσό της αρεσκείας του. Πολλοί δημιουργοί για να εξασφαλίσουν περισσότερη συμμετοχή χρηστών προσφέρουν κάποια πλεονεκτήματα-προνόμια, όπως για παράδειγμα συλλεκτικές εκδόσεις προϊόντων, σημαντική έκπτωση στο τελικό προϊόν και άλλα δώρα. Οι ενδιαφερόμενοι-συνεισφέροντες, ανάλογα με την φύση της ιδέας, έχουν τη δυνατότητα να κάνουν μια απλή δωρεά, να επενδύσουν σε μια πιθανή μελλοντική απόδοση επένδυση (ROI) ή να προπληρώσουν για ένα προϊόν ή μια υπηρεσία. Η εκστρατεία χρηματοδότησης και οι συναλλαγές πραγματοποιούνται συνήθως μέσω ιστοτοπων crowdfunding, σε συνδυασμό συχνά με τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης

Σε γενικές γραμμές η χρηματοδότηση από το κοινό έχει τρεις διαφορετικές μορφές (Cassar, 2009). [51]

- Χρηματοδότηση μέσω δωρεών (donation based funding): Αποτελεί τη δημοφιλέστερη μορφή. Άτομα που θέλουν να υποστηρίξουν μία startup κάνουν δωρεές ως αντάλλαγμα ένα δώρο ή την ευκαιρία απόκτησης του προϊόντος πριν από την επίσημη κυκλοφορία του. Στις πιο πολλές περιπτώσεις η αμοιβή είναι αντίστοιχη του ύψους της δωρεάς.
- Χρηματοδότηση μέσω προσφοράς χρεογράφων μικρών εταιριών (Small company offering registration, SCOR): Γίνεται σε επίπεδο κάθε πολιτείας στις ΗΠΑ και επιτρέπει τη συσσώρευση κεφαλαίου σε μικρές εταιρίες μέσω πώλησης χρεογράφων, ελαττώνοντας παράλληλα την προκαθορισμένη γραφειοκρατία
- Χρηματοδότηση ανταλλάσσοντας μετοχικό κεφάλαιο (equity funding): Αποτελεί την πιο πρόσφατη μορφή χρηματοδότησης από το κοινό και διευκολύνει σε μεγάλο βαθμό την πρόσβαση των νεοφυών επιχειρήσεων σε επιχειρηματικό κεφάλαιο.

1.8.2.2 Επιχειρηματικοί άγγελοι (Business Angel Investors)

Το είδος αυτό χρηματοδότησης γίνεται από άτομα με οικονομική ευρωστία που εμπιστεύονται το επιχειρηματικό σχέδιο των νεοφυών επιχειρήσεων και επιθυμούν να υποστηρίξουν την ανάπτυξή τους. Οι επιχειρηματικοί άγγελοι συνήθως είναι επιτυχημένοι επενδυτές, ηλικίας 35-65 ετών, με μεμονωμένα ή οικογενειακά κεφάλαια. Βασιζόμενοι στο ένστικτό τους και στην εμπειρία τους, επιθυμούν να επενδύσουν την πλεονάζουσα ρευστότητα των κεφαλαίων τους, αναλαμβάνοντας επιχειρήσεις υψηλού ρίσκου. Έχουν ως απώτερο σκοπό τις υψηλές αποδόσεις και την συλλογή υπεραξίας σε μεσοπρόθεσμο ορίζοντα από την πώληση

της συμμετοχής τους (Mason, Harrison and Botelho, 2015)[169]. Συνήθως αυτού του είδους επενδυτές συνδράμουν στην επιχείρηση συμμετέχοντας στο διοικητικό συμβούλιο με την παροχή ανεπιστήμων συμβουλευτικών υπηρεσιών, ενώ σε άλλες περιπτώσεις ενδιαφέρονται αποκλειστικά για την επίτευξη κεφαλαιακών αποδόσεων. Όταν η επιχείρηση αναπτυχθεί αρκετά (συνήθως μετά την πάροδο της πρώτης διετίας), ο επενδυτής αποχωρεί από αυτή προβαίνοντας στην πώληση του μεριδίου του σε άλλον επενδυτή ή στην ίδια την επιχείρηση. Αυτού του είδους η χρηματοδότηση, μπορεί να αφορά είτε το σύνολο του επιχειρηματικού σχεδίου, κατά τη διάρκεια όλων των σταδίων ανάπτυξης, είτε την επένδυση των αρχικών σταδίων ανάπτυξης (Daniels, Herrington and Kew, 2016)[80]. Οι επιχειρηματικοί άγγελοι στις Ηνωμένες Πολιτείες και στην Ευρώπη διαδραματίζουν καθοριστικό ρόλο, ως ένας είδος «απαραίτητου» διαμεσολαβητή μεταξύ των ιδρυτών νεοφυών επιχειρήσεων και των VCs (Venture Capital) . (Deffains-Crapsky & Klein, 2016) [85]

1.8.2.3 Κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture capital)

Τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών, είναι οργανισμοί οι οποίοι διαχειρίζονται κεφάλαια επενδυτών, τα οποία τα επενδύουν σε νεοφυείς επιχειρήσεις με αντάλλαγμα κάποιο ποσοστό επί της επιχείρησης. Συνήθως τέτοιου είδους οργανισμοί αποτελούνται από έμπειρους εταίρους, οι οποίοι είναι ικανοί να προσφέρουν καθοδήγηση και απαραίτητες συμβουλές στους ιδρυτές των επιχειρήσεων αυτών. Σε αντάλλαγμα για τις επενδύσεις τους, τα Venture Capital συνήθως αναμένουν ένα 20 έως 30 % (ή ακόμη μεγαλύτερο) μερίδιο των ιδίων κεφαλαίων ιδιοκτησίας από οποιαδήποτε χρηματοδοτούμενη εταιρεία (Bussgang, 2014) [43]

Τα τελευταία χρόνια αποτελούν την πιο διαδεδομένη μορφή χρηματοδότησης επιχειρηματικών σχεδίων, όχι μόνο στην ελληνική αγορά αλλά σε παγκόσμιο επίπεδο. Το επιχειρηματικό κεφάλαιο ρίσκου έχει καταχωρηθεί στη συνείδηση της ελληνικής κοινότητας των “startup” ως ένας ουσιαστικός μοχλός χρηματοδότησης γρήγορα αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων και οι προοπτικές περαιτέρω ανάπτυξης του συγκεκριμένου θεσμού στην χώρα μας είναι εξαιρετικά θετικές (Κομάρης, 2013)[158]. Το συγκεκριμένο χρηματοδοτικό εργαλείο θεωρείται από πολλούς μελετητές και υπεύθυνους χάραξης πολιτικής ως βασικός παράγοντας ενίσχυσης των νεοφυών επιχειρήσεων. Αυτό επιβεβαιώνεται με τη χρηματοδότηση από τα VCs μερικών από των ταχύτερα αναπτυσσόμενων εταιρειών, στην Ελλάδα και το εξωτερικό, όπως το Skype, ο Zappos, το Facebook και το Alibaba (Kelley et al., 2016)[153]. Στην Ελλάδα σύμφωνα με διαθέσιμα στοιχεία, τα συνολικά κεφάλαια που επενδύθηκαν την περίοδο 2010-2018 σε νεοφυείς επιχειρήσεις με έδρα την Ελλάδα υπολογίζονται σε \$564 εκατ. (RSM, 2019).[201]

1.8.2.4 Τραπεζικός Δανεισμός (Bank Loan)

Ο τραπεζικός δανεισμός συνήθως αποφεύγεται από τις περισσότερες νεοφυείς επιχειρήσεις, καθώς συνδέεται με πολύπλοκες και χρονοβόρες διαδικασίες και παρέχεται σύμφωνα με το πιστωτικό ιστορικό και την ακίνητη περιουσία του εκάστοτε επιχειρηματία και της ίδιας της επιχείρησης. Μία τράπεζα δεν παύει να είναι μια επιχείρηση, συνεπώς πρέπει να εξετάσει τα

περιθώρια κέρδους και το ποσοστό επιτυχίας της επένδυσης, όπου στην περίπτωση των νεοφυών επιχειρήσεων τα νούμερα δεν είναι ιδιαίτερα υψηλά. Οι συγκεκριμένοι οργανισμοί τα τελευταία χρόνια, λόγω της αβεβαιότητας που επικρατεί, επικεντρώνονται περισσότερο στην ποιότητα του χαρτοφυλακίου τους, με βασικότερη εστίαση την αποπληρωμή του δανεισμού. (Sergeev, 2017) [208]. Πλεονέκτημα αυτού του είδους χρηματοδότησης αποτελεί το γεγονός ότι ο επιχειρηματίας διατηρεί τον πλήρη έλεγχο της επιχείρησής του, καθώς δεν παραχωρεί μετοχικό κεφάλαιο για την εξασφάλιση χρηματοδότησης (Čalopa, Horvat and Lalic, 2014) [156]. Ο τραπεζίτης σε αυτές τις περιπτώσεις λειτουργεί ως συνέταιρος και συνεπώς θα πρέπει οι ιδρυτές να τον ενημερώνουν συχνά για κάθε εξέλιξη της επιχείρησής καθώς και για αποφάσεις τις οποίες λαμβάνουν.

1.8.2.5 Μικροχρηματοδότηση (Microfinancing)

Η μικροχρηματοδότηση είναι ακόμα ένας τρόπος να αποκτήσουν τους απαραίτητους οικονομικούς πόρους οι νεοφυείς επιχειρήσεις. Το μοντέλο αυτό το συναντάμε κυρίως σε αναπτυσσόμενες οικονομίες, όπου κρατικοί φορείς και μη κερδοσκοπικοί οργανισμοί προσφέρουν σε επιχειρηματίες δάνεια δίχως εγγυήσεις. Στην ουσία εστιάζει στη διάθεση μικρότερων ποσών ως κεφάλαια εκκίνησης σε πολύ μικρές υφιστάμενες ή υπό σύσταση επιχειρήσεις, υπό τη μορφή δανείου, χωρίς ποινές προεξόφλησης, με ελάχιστα τραπεζικά έξοδα, περιορισμένες εγγυήσεις, και επιτόκιο όχι υψηλότερο από τις τράπεζες. Αφορά κυρίως τους επιχειρηματίες που βρίσκονται σε χώρες όπου οι πιστωτές είναι φειδωλοί όσον αφορά στην παροχή των οικονομικών πόρων για την υλοποίηση του επιχειρηματικού τους σχεδίου. Τα τελευταία χρόνια, το μέγεθος και το πεδίο εφαρμογής της μικροχρηματοδότησης έχει αυξηθεί ραγδαία και εκτιμάται ότι περισσότερα από 3.500 ιδρύματα εξυπηρετούν σήμερα περισσότερους από 200 εκατομμύρια πελάτες παγκοσμίως (Sabin, 2015). [202]

1.8.2.6 Πλατφόρμες δανεισμού (Peer To Peer Lending)

Ο Peer to Peer (P2P) δανεισμός αποτελεί ένα σύγχρονο μοντέλο εύρεσης χρηματοδότησης, που σημειώνει μεγάλη άνοδο στην Ευρώπη και στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής. Είναι ένας εναλλακτικός τρόπος online άντλησης κεφαλαίων από ιδιώτες χωρίς την παρέμβαση του κλασικού χρηματοπιστωτικού τραπεζικού συστήματος. Από την μια πλευρά έχουμε τους ιδιώτες επενδυτές που αναζητούν ευκαιρίες για να επενδύσουν τα κεφάλαια τους και από την άλλη πλευρά έχουμε δανειολήπτες που έχουν ανάγκη για επενδύσεις ώστε να μπορέσουν να χρηματοδοτήσουν τις δραστηριότητές τους. Αυτό του είδους ο δανεισμός δεν προβλέπει παραχώρηση μετοχών ή δικαιωμάτων επί της επιχείρησής, περιλαμβάνει μόνο την αποπληρωμή του δανείου με κάποιο τόκο σε σύντομο χρονικό διάστημα.

Κεφάλαιο 2

Ανασκόπηση των παγκόσμιων οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας

2.1 Εισαγωγή

Στη νέα παγκόσμια οικονομία, οι νεοφυείς επιχειρήσεις αποτελούν βασικό παράγοντα στην οικονομική ανάπτυξη και αυτό οφείλεται σε σημαντικό βαθμό στη δημιουργία θέσεων εργασίας (Kane, 2010) [152]. Η παγκόσμια οικονομία νεοφυούς επιχειρηματικότητας αξίζει σχεδόν 3 τρισεκατομμύρια δολάρια, σημειώνοντας αύξηση 20% σε μόλις δύο χρόνια. Το μέγεθος αυτό αντιστοιχεί σε μια μεγάλη οικονομία κράτους, μεγαλύτερη από το ΑΕΠ του Ηνωμένου Βασιλείου, της Γαλλίας ή της Βραζιλίας (Startup Genome, 2020)[115]. Αποτέλεσμα αυτού ήταν να δημιουργηθούν και να αναπτυχθούν δομές με διαφορετικούς ρόλους η κάθε μια, αλλά με κοινό κύριο μέλημα την υποστήριξη της νεοφυούς επιχειρηματικότητας. Οι δομές αυτές αποτελούν το οικοσύστημα των νεοφυών επιχειρήσεων σε μια περιοχή, σε μια χώρα ή ακόμη και σε μια ήπειρο. Ένα περιφερειακό/τοπικό οικοσύστημα καινοτομίας είναι μια αποτελεσματική μέθοδος για την υποστήριξη τοπικών καινοτομιών και την ανάπτυξη του επιχειρηματικού περιβάλλοντος, καθώς και την εξασφάλιση της ανάπτυξης του εγχώριου προϊόντος και της απασχόλησης στη χώρα (Krajcik and Formanek, 2015)[159].

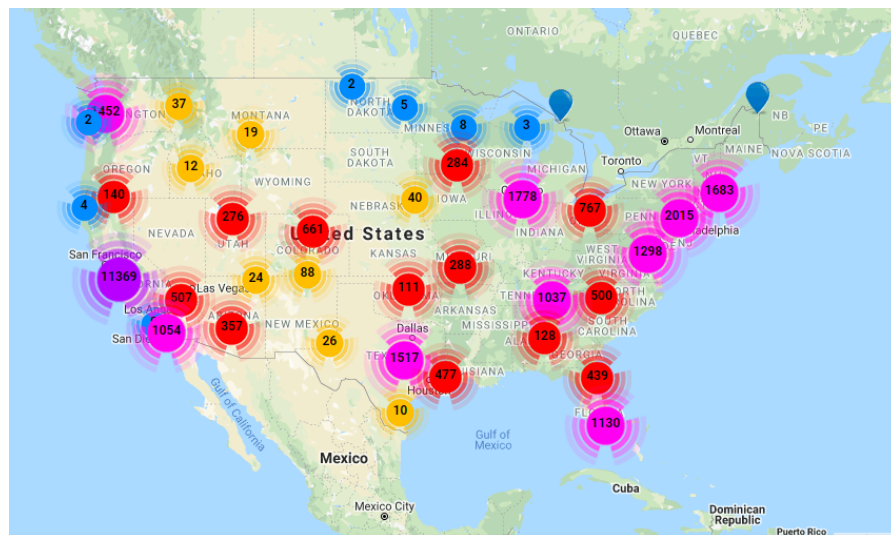
Κατά γενική ομολογία μια επιχείρηση μπορεί να αναπτυχθεί μόνο σε μια ανεπτυγμένη χώρα, όπου υπάρχουν όλοι οι διαθέσιμοι πόροι. Όμως, οι νεοφυείς επιχειρήσεις μπορούν να αναπτυχθούν οπουδήποτε. Σε μια οικονομία ύφεσης, εκτός από περιορισμένοι πόροι και εμπόδια, υπάρχουν μεγάλα κενά και ανάγκες, που δημιουργούν με τη σειρά τους μεγάλες ευκαιρίες, οι οποίες μπορούν να αποτελέσουν την εκκίνηση για μια νεοφυής επιχείρηση. Τα οικοσυστήματα νεοφυούς επιχειρηματικότητας είναι σημαντικοί παράγοντες για την καινοτομία, υπεύθυνοι για τη δημιουργία θέσεων εργασίας και εσόδων σε αστικά κέντρα. Προωθούν την τεχνολογική ανάπτυξη μέσω συνεργατικών δικτύων επιχειρηματιών, δημιουργούν νεοφυείς επιχειρήσεις και προσελκύουν ομάδες επενδυτών. Οι σύνθετες σχέσεις που δημιουργούνται

σε αυτές τις κοινότητες είναι απαραίτητες για να διασφαλιστεί η πρόσβαση σε πόρους χρήσιμους για την εκτέλεση έργων, όπως είναι οι τεχνολογίες, η τεχνογνωσία, οι υποδομές και η χρηματοδότηση.

2.2 Βόρεια Αμερική

Η παγκόσμια startup οικονομία συνεχίζει να μεγαλώνει, δημιουργώντας ένα δίκτυο, οικονομικής αξίας \$ 2.8 τρισεκατομμυρίων την περίοδο 2016-2018. (Startup Genome, 2019) [114]. Το 2008 μόλις το 10% των μεγαλύτερων εταιρειών στον κόσμο δραστηριοποιούνταν στον τομέα της τεχνολογίας. Σήμερα το ποσοστό αυτό ανέρχεται στο 70%, με το 30% των εταιρειών να βρίσκονται στο Silicon Valley.

Η Βόρεια Αμερική είναι η πρώτη ήπειρος που δημιούργησε μια νέα τάση στον επιχειρηματικό τομέα, αυτή των startup επιχειρήσεων, και παραμένει κυρίαρχος των παγκόσμιων οικοσυστημάτων καινοτομίας. Οι Ηνωμένες Πολιτείες εξασφάλισαν την πρώτη θέση τους για διάφορους λόγους, μεταξύ των οποίων το κλειδί ικανότητας έρευνας και ανάπτυξης (E & A – R&D)). Τα πλεονεκτήματα της Αμερικής περιλαμβάνουν ένα πολύ υψηλό ποσοστό νεοφυών επιχειρήσεων, ισχυρούς επιχειρηματικούς αγγέλους (Angels Investors) και χρηματοδότηση επιχειρήσεων. Είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι οι ΗΠΑ κερδίζουν υψηλές βαθμολογίες για την «οικοδόμηση της οικονομίας της γνώσης» (building its knowledge economy), όπου φιλοξενούνται τα 119 ιδρύματα από τα 500 καλύτερα πανεπιστήμια παγκοσμίως για το 2019, με το Ινστιτούτο Τεχνολογίας της Μασαχουσέτης (MIT) να καταλαμβάνει την πρώτη θέση στην κατάταξη, σύμφωνα με την αναφορά της εταιρείας QS World University Rankings (QS, 2020). [195]



Σχήμα 2.1: Νεοφυείς επιχειρήσεις στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής από το παγκόσμιο χάρτη του StartupBlink [219]

2.2.1 Σαν Φρανσίσκο, Η.Π.Α

Το μεγαλύτερο οικοσύστημα startup επιχειρήσεων στον κόσμο, με δίκτυο αξίας \$ 312 δισεκατομμυρίων, βασίζεται γύρω από τη Silicon Valley και το San Francisco-Bay Area (Startup Genome, 2019) [114]. Εκεί έχουν την έδρα τους κάποιες από τις μεγαλύτερες εταιρείες στον κόσμο, τεχνολογίας και μη, με χαρακτηριστικά παραδείγματα τις Google, Facebook, Atlassian και Airbnb.



Σχήμα 2.2: Μερικές από τις μεγαλύτερες εταιρείες παγκοσμίως με έδρα στο Σίλικον Βάλλεϋ [218]

2.2.2 Νέα Υόρκη, Η.Π.Α

Η Νέα Υόρκη αναδύθηκε γρήγορα ως εξέχων κόμβος καινοτομίας και επιχειρηματικότητας. Η πόλη έχει ισχυρά θεμέλια τεχνολογικού ταλέντου και εταιρειών επιχειρηματικών κεφαλαίων σε πρώιμο στάδιο, αποτελώντας μια εναλλακτική λύση για τους ιδρυτές που θέλουν να ξεκινήσουν μια επιχείρηση εκτός του Bay Area. Έχοντας περισσότερες από 9000 νεοφυείς επιχειρήσεις και αξία που ξεπερνάει τα \$ 64 δισεκατομμύρια, το οικοσύστημα της Νέας Υόρκης είναι ένα από τα κορυφαία της Αμερικής (Ludwig, 2019)[165]. Το άφθονο επιχειρηματικό κεφάλαιο, το ισχυρό ανθρώπινο δυναμικό και η αποτελεσματική ψηφιακή υποδομή είναι μερικοί από τους παράγοντες που βοηθούν τις νεοφυείς εταιρείες που εδρεύουν στη Νέα Υόρκη.



Σχήμα 2.3: Νεοφυείς επιχειρήσεις με έδρα την Νέα Υόρκη [240]

2.2.3 Περιοχή του Λος Άντζελες , Η.Π.Α

Το Λος Άντζελες ήταν πάντα γνωστό για τα μέσα μαζικής ενημέρωσης, την ψυχαγωγία και τη μόδα χάρη στην παρουσία του Χόλυγουντ, στο οποίο αποδίδονται και τα περισσότερα εύσημα δημοσιότητας. Σήμερα, η πόλη φαίνεται να διεισδύει και σε άλλους τομείς. Το οικοσύστημα καινοτομίας στο Λος Άντζελες αναπτύσσεται συνεχώς και να αναδεικνύεται σε ένα από τα μεγαλύτερα ονόματα στη χρηματοδότηση όλης της χώρας.

Ένας από τους σημαντικότερους παράγοντες που συμβάλουν στην επιτυχία του Λος Άντζελες είναι το χαμηλό κόστος ζωής. Σε σύγκριση με άλλα οικοσυστήματα της χώρας όπως της Νέα Υόρκη ή του Σαν Φρανσίσκο, το συνολικό κόστος δημιουργίας μιας εταιρείας στο Λος Άντζελες είναι εξαιρετικά χαμηλό. Ταυτόχρονα, οι καθημερινές δαπάνες και τα είδη πρώτης ανάγκης είναι φθηνότερα. Το χαμηλό κόστος ζωής δεν προσελκύει μόνο νέους επιχειρηματίες αλλά και νέα ταλέντα ανάπτυξης εφαρμογών, τα οποία αντιμετωπίζουν

δυσκολίες στην επιβίωση τους σε άλλα μέρη της χώρας, όπου οι συνολικές δαπάνες κυμαίνονται σε υψηλότερα επίπεδα από εκείνες του Λος Άντζελες (Eric Smith, 2019). [211]

2.3 Ευρώπη

Η Ευρώπη συχνά επισκιαζεται από τη Silicon Valley, όμως η ήπειρος κερδίζει σημαντικό έδαφος με την ύπαρξη περίπου 100 εταιρείες τεχνολογίας αξίας άνω του 1 δισ. Ευρώ. Παρόλο που το ΑΕΠ της Ευρωπαϊκής Ένωσης είναι κάπως συγκρίσιμο με αυτό των ΗΠΑ (18,7 τρισεκατομμύρια δολάρια και 20,5 τρισεκατομμύρια δολάρια αντίστοιχα), οι νεοφυείς επιχειρήσεις των ΗΠΑ είναι πολύ πιο επιτυχημένες όσον αφορά τους γύρους χρηματοδότησης. Οι εταιρείες τεχνολογίας των ΗΠΑ που δημιουργήθηκαν το 2000 συγκέντρωσαν κατά μέσο όρο 7,3 δισεκατομμύρια δολάρια, αλλά το ευρωπαϊκό ισοδύναμο ήταν μόλις 1,6 δισεκατομμύρια δολάρια.

Στην Ευρώπη υπάρχουν πολλές τοπικές επιχειρήσεις, αλλά λίγες διεθνής κλίμακας. Περισσότερο από το 90% των νεοφυών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται με δεδομένα σχετικά με την κίνηση στο Διαδίκτυο λαμβάνουν τουλάχιστον το 75% των διαδικτυακών επισκέψεων τους από τη χώρα τους (JRC Technical Report 2018).[151]

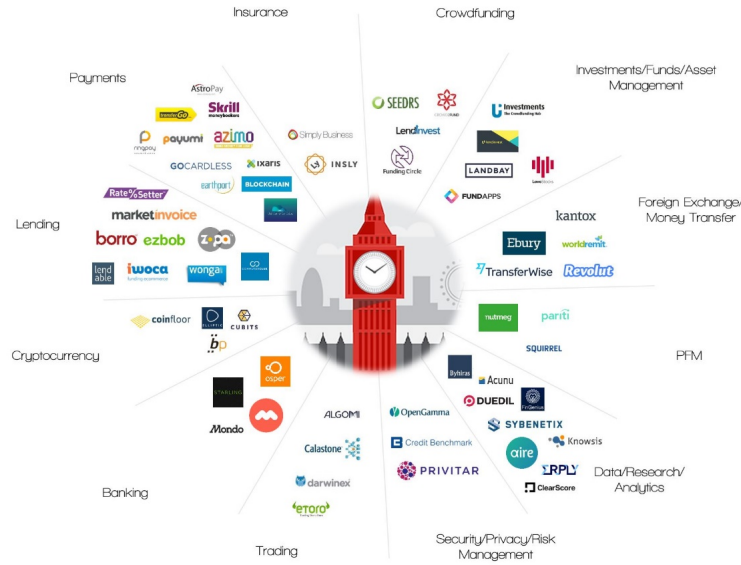
Παρότι η Ευρώπη φιλοξενεί αρκετές εταιρείες τεχνολογίας με ιδιαίτερα λαμπρό μέλλον, οι γίγαντες της βιομηχανίας προέρχονται κυρίως από τις ΗΠΑ και την Κίνα. Δύο από τις πιο υποσχόμενες εταιρείες τεχνολογίας - το Spotify της Σουηδίας και το Zalando της Γερμανίας έχουν συνδυασμένη αξία αγοράς περίπου 42 δισεκατομμυρίων δολαρίων, σύμφωνα με στοιχεία της GP Bullhound, ενώ η Alibaba αξίζει περίπου 480 δισεκατομμύρια δολάρια και του Facebook είναι 550 δισεκατομμύρια δολάρια. (John Detrixhe, 2018) [87]

Τα τελευταία χρόνια η Ευρώπη έχει κάνει σημαντικά άλματα στον κόσμο των startup επιχειρήσεων, όπου 3 ευρωπαϊκά οικοσυστήματα ανήκουν στην λίστα με τα 10 καλύτερα του κόσμου. (Startup Genome 2019 Report) [114]

2.3.1 Λονδίνο, Ηνωμένο Βασίλειο

Το Λονδίνο βρίσκεται στα κορυφαία οικοσυστήματα νεοφυούς επιχειρηματικότητας στον κόσμο, καθώς παρέχει στις νεοφυείς επιχειρήσεις την ευκαιρία να αξιοποιήσουν τις ήδη κορεσμένες στις ΗΠΑ αγορές. Η κυρίαρχη θέση του Λονδίνου στην παγκόσμια οικονομία οφείλεται στη χρηματοοικονομική του βιομηχανία και όχι στην τεχνολογία και την επιχειρηματικότητα.

Το οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας του Λονδίνου έχει αυξηθεί αλματωδώς τα τελευταία χρόνια, η αξία του εκτιμάται στα \$ 47 δις. Οι Dopplr, TweetDeck, Fotango, Songkick ήταν μερικές από τις πρώτες επιτυχίες της πόλης και σήμερα στεγάζει πάνω από 1000 νεοφυείς επιχειρήσεις (StartupBlink, n.d.) [217]. Όντας μία από τις μεγαλύτερες οικονομίες στον κόσμο και έδρα του Χρηματιστηρίου του Λονδίνου, ήταν δυνατό να εξελιχθεί σε ένα από τα κορυφαία οικοσυστήματα νεοφυούς επιχειρηματικότητας παγκοσμίως.



Σχήμα 2.4: Νεοφυείς επιχειρήσεις με έδρα το Λονδίνο, ταξινομημένες με βάση τον τομέα δραστηριοποίησης [118]

2.3.2 Παρίσι, Γαλλία

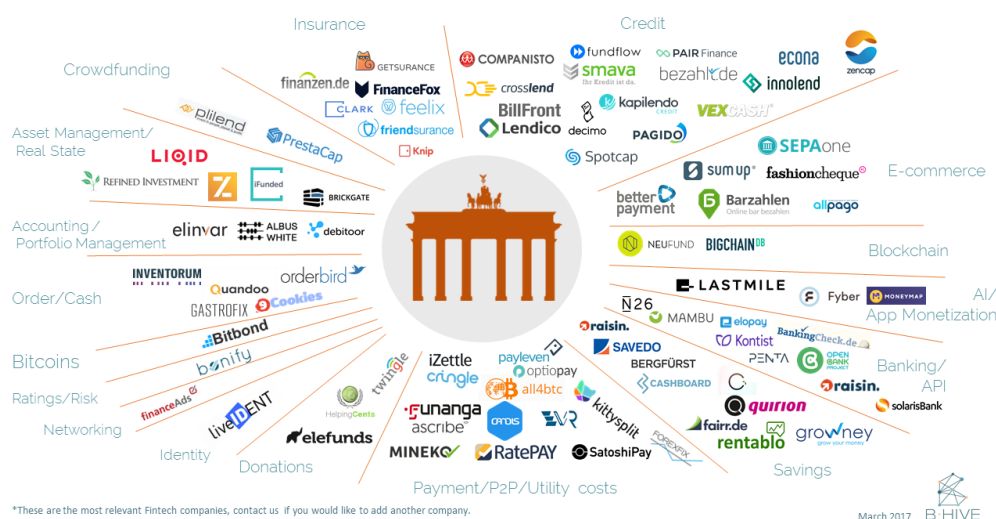
Το Παρίσι δεν είναι ξένο στο startup οικοσύστημα της Ευρώπης. Η χρηματοδότηση για νεοφυείς επιχειρήσεις στη χώρα αυξάνεται σταθερά κάθε χρόνο, με τον ίδιο τον Πρόεδρο της Γαλλίας, Εμμανουέλ Μακρόν, να δεσμεύεται να καταστήσει τη Γαλλία σε ένα «Startup Nation» (Alderman,2018)[5]. Πρωτοβουλίες όπως το Station F, η French Tech Visa, το Viva Tech και το École 42 βοήθησαν το Παρίσι να εξελιχθεί ραγδαία ως τεχνολογικός κόμβος τα τελευταία χρόνια. Το Παρίσι ωριμάζει σε ένα εντυπωσιακό οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας, προσελκύοντας ξένα ταλέντα και χρηματοδότηση



Σχήμα 2.5: Οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας του Παρισιού [210]

2.3.3 Βερολίνο, Γερμανία

Τα τελευταία χρόνια, το Βερολίνο ενίσχυσε τον κλάδο του FinTech και προσέλκυσε επιχειρηματικό ταλέντο από όλο τον κόσμο. Η έδρα του FinTech unicorn N26 και ο γίγαντας λιανικής Zalando αποτελούν μερικά παραδείγματα της δυναμικότητας του Βερολίνου. Στεγάζει πάνω από 2.000 νεοφυείς επιχειρήσεις, με τη δημιουργία μιας νέας startup κάθε 20 λεπτά. Σύμφωνα με την εταιρεία McKinsey, το οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας αναμένεται να δημιουργήσει περισσότερες από 100.000 νέες θέσεις εργασίας έως το 2020 και να αναδείξει το Βερολίνο σε κορυφαίο startup Hub στην Ευρώπη. Περισσότερα από 2 δισεκατομμύρια δολάρια επενδύθηκαν στο Βερολίνο τα τελευταία δύο χρόνια, περισσότερο από όλα τα προηγούμενα χρόνια μαζί. Υπάρχει μια αύξηση του ενδιαφέροντος για το Βερολίνο ως οικοσύστημα καινοτομίας μετά από επιτυχή χρηματοδότηση και έξοδο από τις εταιρείες Zalando, Rocket Internet και πρόσφατα 6Wunderkinder (StartupBlink, n.d.).[216]



Σχήμα 2.6: Οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας του Βερολίνου [19]

2.4 Αφρική

Τα τελευταία χρόνια, η Αφρική έχει σημειώσει ρεκόρ επενδύσεων στο οικοσύστημα τεχνολογίας. Οι εισροές κεφαλαίων έχουν διαχωριστεί σε όλους τους τομείς ενέργειας, γεωργικής τεχνολογίας και υγείας με το FinTech να αντιπροσωπεύει το μεγαλύτερο μέρος των επενδύσεων στην αφρικανική ήπειρο. Οι περισσότερες νεοφυείς εταιρείες έχουν πείσει τους υποστηρικτές τους για τις μακροπρόθεσμες προοπτικές ανάπτυξής τους και η προτίμηση των επενδυτών στις αφρικανικές επιχειρήσεις αποτελεί ένδειξη της εμπιστοσύνης τους στο δυναμικό μακροπρόθεσμης ανάπτυξης.

Το αφρικανικό οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας εξελίσσεται γρήγορα, καθώς πολλές περιφερειακές κυβερνήσεις εφαρμόζουν πολιτικές για τη διευκόλυνση της ανάπτυξης των νεοφυών επιχειρήσεων και τη δημιουργία επιχειρηματικών κοινοτήτων. Σύμφωνα με την έκθεση «AfricaArena», μόνο κατά τον προηγούμενο χρόνο οι επενδύσεις σε νεοφυείς επιχειρήσεις ξεπερνούσαν τα 2 δισεκατομμύρια δολάρια (Partech Africa Team, 2020).[228] Η αύξηση της χρηματοδότησης αποδόθηκε σε μεγάλες συμφωνίες, όπως είναι η επένδυση ύψους 55 εκατομμυρίων δολαρίων στο Jumo (Bright, 2020)[36]. Οι περισσότερες από τις αφρικανικές νεοφυείς επιχειρήσεις επικεντρώνονται στην επίλυση τοπικών ζητημάτων και δεν έχουν φτάσει στην παγκόσμια σκηνή.



Σχήμα 2.7: Νεοφυείς Επιχειρήσεις με έδρα την Αφρική [238]

2.4.1 Λάγος, Νιγηρία

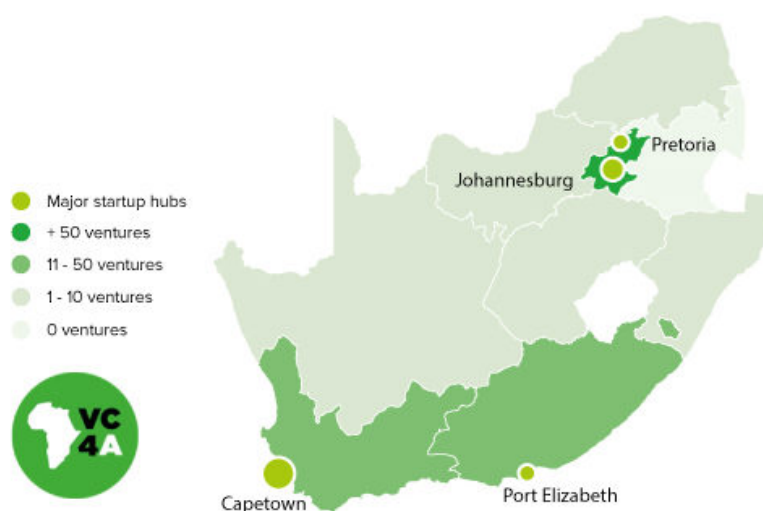
Το οικοσύστημα του Λάγος, με πληθυσμό που αγγίζει τα 21 εκατομμύρια, είναι πλούσιο σε επιταχυντές, εκκολαπτήρια και χρηματοδοτήσεις πρώιμου σταδίου (early stage), τα οποία στο σύνολό τους αποτελούν σημάδια ότι η πόλη είναι γεμάτη με πολλές δυνατότητες. Οι

νεοφυείς εταιρείες της Νιγηρίας προσέλκυσαν χρηματοδοτήσεις ύψους \$ 747 εκατ. (US) (Partech Africa Team, 2020) [228], με τις εταιρείες ηλεκτρονικών πληρωμών, όπως το Paystack και το Flutterwave, να αποτελούν μερικά παραδείγματα επιτυχίας των startup του Λάγος στην παγκόσμια αγορά.

2.4.2 Κέιπ Τάουν , Νότιος Αφρική

Το οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας της Νοτίου Αφρικής έχει περάσει επιτυχώς σε μια αναδυόμενη φάση στην οποία σημειώθηκε σημαντική αύξηση του επιχειρηματικού πνεύματος και των ψηφιακών δεξιοτήτων, αλλά και βελτίωση της ευκολίας επιχειρηματικής δραστηριότητας και της σχετικής διαθεσιμότητας χρηματοδότησης πρώιμων σταδίων. Σήμερα, η Νότια Αφρική έχει αναμφισβήτητα το πιο ώριμο οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας στην αφρικανική ήπειρο, με σημαντικές αγορές καταναλωτών και επιχειρήσεων, εξελιγμένο επιχειρηματικό ταλέντο, ισχυρό επιχειρηματικό τομέα και αναδυόμενο τοπικό κλάδο επιχειρηματικών κεφαλαίων με δεσμούς που προσφέρουν πρόσβαση σε έναν αυξανόμενο αριθμό διεθνών επενδυτών.

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις στο Κέιπ Τάουν δραστηριοποιούνται κυρίως στον τεχνολογικό τομέα και επιλύουν προβλήματα τοπικά, τα οποία αφορούν την αφρικανική ήπειρο. Η Nomanini, για παράδειγμα, είναι μια νεοφυής επιχείρηση που βοήθησε τις εταιρείες να εκμεταλλευτούν προπληρωμένα κουπόνια, σε μια οικονομία όπου τα μετρητά εξακολουθούν να είναι ο προτιμώμενος τρόπος πληρωμής. Ενώ αυτή η τοπική καινοτομία είναι μεγάλη, αποδεικνύεται ότι αποτελεί εμπόδιο για τις νεοφυείς επιχειρήσεις του Κέιπ Τάουν να προσελκύσουν το ενδιαφέρον ξένων επενδυτών.



Σχήμα 2.8: Απεικόνιση των venture capitals ανά πόλη στην Νότιο Αφρική [112]

2.4.3 Ναϊρόμπι , Κένυα

Η πόλη του Ναϊρόμπι είναι ιδιαίτερα νέα στον χώρο της τεχνολογίας. Το 2002, όταν εισήλθε στο χώρο, εξήγαγε 16 εκατομμύρια δολάρια σε υπηρεσίες που σχετίζονται με την τεχνολογία και μέσα σε δέκα χρόνια, αυτές εκτοξεύτηκαν σε μια βιομηχανία 360 εκατομμυρίων δολαρίων. Οι νέοι επιχειρηματίες αρχίζουν να επικεντρώνονται στην καινοτομία και την επιχειρηματικότητα, οι τεχνολογικές δυνατότητες γίνονται πιο σταθερές και οι ειδικευμένοι εργαζόμενοι συγκεντρώνονται κοντά σε κόμβους καινοτομίας προκειμένου να ιδρύσουν τις επιχειρήσεις τους. Το μειονέκτημα αυτού του οικοσυστήματος είναι ένα από τα μεγαλύτερα εμπόδια που μπορεί να αντιμετωπίσει ένα τεχνολογικό κέντρο, η κυβέρνησή του, η οποία χαρακτηρίζεται στην καλύτερη περίπτωση ως "διεφθαρμένη και αναποτελεσματική", σύμφωνα με την Luenendonk (Luenendonk, 2019). [166]

Το Ναϊρόμπι διαθέτει μεγάλο εργατικό δυναμικό, μεγάλο αριθμό φυσικών πόρων και βρίσκεται σε στρατηγική τοποθεσία. Αξιοποιώντας τους πόρους που διαθέτει, η πόλη μπορεί να συνεχίσει να αναπτύσσεται στον χώρο της τεχνολογίας και θα γίνει πιο ανταγωνιστική στην κοινότητα των οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας. Υπάρχει ένας αυξανόμενος αριθμός startup hubs στην πόλη του Ναϊρόμπι, όπου κάθε hub εξειδικεύεται σε έναν συγκεκριμένο τομέα.

2.5 Λατινική Αμερική

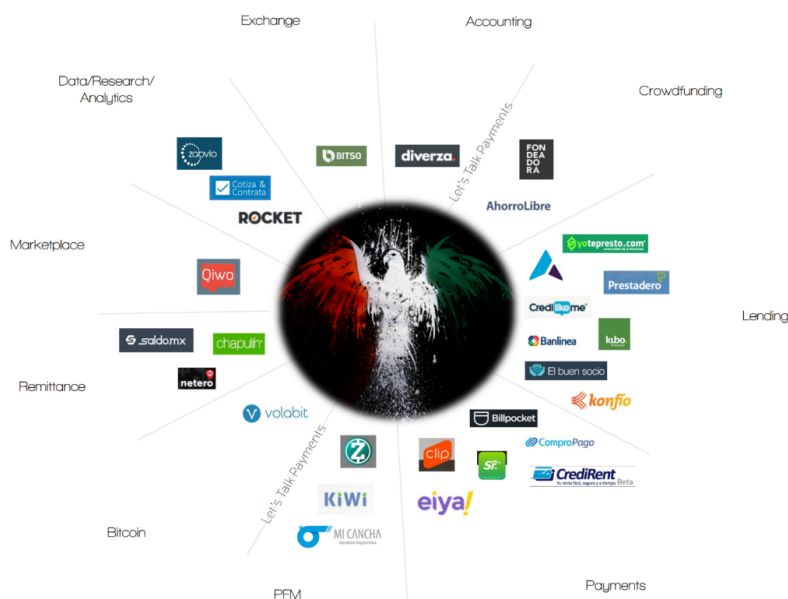
Η Λατινική Αμερική αναπτύσσεται ετησίως ως ένα οικοσύστημα όπου μπορούν να αναπτυχθούν νέες νεοφυείς επιχειρήσεις. Μόνο τους πρώτους έξι μήνες του 2019, η Λατινική Αμερική είχε συγκεντρώσει 2,6 δισεκατομμύρια δολάρια σε επιχειρηματικά κεφάλαια, σύμφωνα με τη Latin American Private Capital Investment Association (LAVCA). Το Despegar της Αργεντινής έχανε το ντεμπούτο του στο αμερικανικό χρηματιστήριο Nasdaq, όπου έγινε η πρώτη λατινοαμερικάνικη startup με αξία πάνω από 1 δισεκατομμύριο δολάρια. Με βάση τα δεδομένα της LAVCA, οι επενδύσεις σε νεοφυείς επιχειρήσεις της Λατινικής Αμερικής το 2019 φτάνουν τα 4,6 δισεκατομμύρια δολάρια (LAVCA, 2020). [163]

2.5.1 Μέξικο Σίτι , Μεξικό

Η Πόλη του Μεξικού γίνεται πόλος έλξης ξένων επενδύσεων, με το 22% των ιδρυτών νεοφυών επιχειρήσεων να προέρχονται από άλλες χώρες. Η εγγύτητά του με τις Ηνωμένες Πολιτείες, παρέχει μια σημαντική αγορά και δυνατότητες πρόσβασης σε κεφαλαία. Γίγαντες όπως το Amazon, το Google, το Twitter, το Facebook και άλλες τεχνολογικές εταιρείες, καθώς και το WeWork en Latinoamérica, έχουν πατήσει στην Πόλη του Μεξικού με ένα έντονο σχέδιο ανάπτυξης.

Η Πόλη του Μεξικού είναι ο κύριος επενδυτικός προορισμός της χώρας και μία από τις πιο ελκυστικές περιοχές στη Βόρεια Αμερική και τη Λατινική Αμερική. Το οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας της Πόλης του Μεξικού διαθέτει ένα δίκτυο φορέων που

προωθούν πρωτοβουλίες για την ανάπτυξη επιχειρήσεων και δημιουργούν ένα λειτουργικό και υγιή επιχειρηματικό δίκτυο. Κατέχει την πρώτη θέση στο ποσοστό αστικής ανταγωνιστικότητας, το οποίο μετρά την ικανότητα προσέλκυσης επενδύσεων και καταλαμβάνει τις περισσότερες από τις κορυφαίες εθνικές εταιρείες, καθώς και τα κύρια γραφεία πολλών διεθνών κοινοπραξιών. Αυτά τα στοιχεία συνδυάζονται με την εκπαίδευση, καθώς τα πανεπιστήμια διοχετεύουν ετησίως μεγάλα ταλέντα που υποστηρίζουν την αγορά εργασίας με επαγγελματικά προφίλ υψηλής ειδίκευσης. Το Μεξικό ξεχωρίζει ήδη ως μια από τις μεγαλύτερες οικονομίες του κόσμου και οι αναλυτές το κατατάσσουν μεταξύ των δέκα κορυφαίων οικονομικών δυνάμεων τα επόμενα χρόνια (Lustig, 2018). [167]



Σχήμα 2.9: Οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας του Μεξικού [119]

2.5.2 Σάο Πάολο, Βραζιλία

Το Σάο Πάολο είναι η πιο σημαντική πόλη της Νότιας Αμερικής για την ανάπτυξη μιας νεοφυούς επιχείρησης, ιδιαίτερα λόγω της ανάπτυξης του τεχνολογικού τομέα στη χώρα. Σύμφωνα με το Παγκόσμιο Οικονομικό Φόρουμ, μόνο η πόλη του Σάο Πάολο είναι πλουσιότερο από την Αργεντινή, την Ουρουγουάη, την Παραγουάη και τη Βολιβία (Assis, 2017)[264]. Επίσης, φιλοξενεί δύο από τα κορυφαία πανεπιστήμια της Λατινικής Αμερικής, το Πανεπιστήμιο Campinas και το Πανεπιστήμιο του Σάο Πάολο, γεγονός που προσφέρει πρόσβαση σε μια μεγάλη αγορά ταλέντων τεχνολογίας. Επιπλέον, η ομοσπονδιακή κυβέρνηση της Βραζιλίας στηρίζει τις νεοφυείς επιχειρήσεις προσφέροντας μια ποικιλία από φοροελαφρύνσεις σε φόρους εισοδήματος, εισαγωγής και εξαγωγής, καθώς και σε κατασκευασμένα προϊόντα. Το Σάο Πάολο είναι το οικονομικό κέντρο της Βραζιλίας φιλοξενεί περίπου το ένα τρίτο των τραπεζών της χώρας (Startup Genome, 2019).[114] Εκτιμάται ότι 100.000 άτομα απα-

σχολούνται από νεοφυείς επιχειρήσεις στην πολιτεία του Σάο Πάολο, εκ των οποίων τα οποία τα 26.000 απασχολούνται σε τομείς fintech (Mari, 2020). [168]



Σχήμα 2.10: Νεοφυείς επιχειρήσεις με έδρα το Σάο Πάολο [74]

2.5.3 Σαντιάγο, Χιλή

Η κυβέρνηση της Χιλής ανέπτυξε ένα πρωτοποριακό πρόγραμμα με στόχο την προσέλκυση και την ανάπτυξη νεοφυών επιχειρήσεων, με την ονομασία "Startup Chile", το οποίο αργότερα εφαρμόστηκε από άλλες χώρες της περιοχής. Το θετικό αποτέλεσμα αυτού έχει τραβήξει τα βλέμματα των επενδυτών σε διεθνές επίπεδο. Το 2017 η κυβέρνηση της Χιλής, εφάρμοσε ένα σχέδιο που θα επιτρέπει στους επιχειρηματίες, τα τεχνολογικά ταλέντα και τους επενδυτές να αποκτήσουν βίζα σε μόλις 15 ημέρες, γεγονός που το καθιστούν ως ένα πολλά υποσχόμενο οικοσύστημα.

Το σταθερό νομικό και πολιτικό πλαίσιο, η δυνατή οικονομία με τον ελάχιστο επιχειρηματικό κίνδυνο και το ισχυρό φορολογικό σύστημα συνέβαλαν σημαντικά στην ανάπτυξη του λατινοαμερικανικού οικοσυστήματος. Το χαρτοφυλάκιο του Startup Chile εκτιμήθηκε το 2018 στα 1,4 δισ. Δολάρια ΗΠΑ (Latin America Startups, 2019). [225]

2.6 Ασία

Η τελευταία δεκαετία υπήρξε μια από τις πιο επωφελούμενες περιόδους για την τεχνολογική σκηνή της Ασίας. Φιλοξενεί πολλούς unicorn νεοφυούς επιχειρηματικότητας και έχει



Σχήμα 2.11: Δώδεκα νεοφυείς επιχειρήσεις της Χιλής που έχουν καταλάβει την βιομηχανία των ακινήτων [75]

στο χαρτοφυλάκιο της πολλές νεοφυείς επιχειρήσεις που έχουν γίνει παγκόσμιες επιτυχίες. Σύμφωνα με τα στοιχεία που συγκεντρώθηκαν από το McKinsey Global Institute το 2019, περισσότερο από το ένα τρίτο των καλύτερων νεοφυών επιχειρήσεων στον κόσμο (119/331) είναι στην Ασία.

Οι κυβερνήσεις στην Ασία διαδραματίζουν καθοριστικό ρόλο στην υποστήριξη του οικοσυστήματος νεοφυούς επιχειρηματικότητας, καθώς έχουν δεσμευτεί να δημιουργήσουν πολιτικές φιλικές προς τον τεχνολογικό τομέα. Επενδύουν, επίσης, ένα καλό ποσοστό του προϋπολογισμού τους σε επιχειρήσεις τεχνολογίας, γεγονός που τους βοηθά να προσελκύσουν επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων και ιδιωτικές επιχειρήσεις για να ενδιαφερθούν για την τοπική τεχνολογική σκηνή (Jacob, 2020).[149] Η Κίνα, η Ινδία και το Ισραήλ αποτελούν τα κορυφαία παραδείγματα χωρών με ένα ακμάζον οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας (StartupBlink, n.d.). [220]

2.6.1 Πεκίνο ,Κίνα

Το Πεκίνο έχει αποκτήσει τη μεγαλύτερη σημασία ως κορυφαίο ξεκίνημα στην Κίνα τα τελευταία πέντε χρόνια, χάρη στο αυξανόμενο ενδιαφέρον της κινεζικής κυβέρνησης για την

ανάπτυξη με γνώμονα την επιχειρηματικότητα. Η πόλη αποτελεί αναπόσπαστο μέρος των σχεδίων της Κίνας να κυριαρχήσει ως παγκόσμια δύναμη στην τεχνητή νοημοσύνη έως το 2030 και η επίτευξη αυτού του οράματος στηρίζεται στην ανάπτυξη του οικοσυστήματος του Πεκίνου. Ο αριθμός των νεοφυών τεχνολογιών που δημιουργούν βάσεις στην Κίνα αυξάνεται και το οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας γίνεται όλο και πιο έντονο καθημερινά. Η κοινότητα των επιχειρηματιών στο Πεκίνο αποτελείται από περισσότερα από 10.000 μέλη που απολαμβάνουν την υποστήριξη τουλάχιστον 200 υποστηρικτικών οργανισμών. Περισσότερα από 17 δισεκατομμύρια δολάρια επενδύθηκαν σε νεοφυείς επιχειρήσεις στην πόλη το 2019, καθιστώντας τη ένα από τα κορυφαία χρηματοδοτούμενα ασιατικά κέντρα για το έτος, σύμφωνα με την HexGn (HexGn, 2019).[141]

2.6.2 Μπανγκαλόρ ,Ινδία

Στην Ινδία, οι νεοφυείς επιχειρήσεις συγκέντρωσαν 14,5 δισεκατομμύρια δολάρια το 2019, σχεδόν 50% αύξηση σε σχέση με το 2018, όπου συγκέντρωσαν 10,6 δισεκατομμυρίων δολαρίων, σύμφωνα με την ερευνητική εταιρεία Tracxn. Η πόλη φιλοξενεί πάνω από το 25% των συνολικών νεοφυών επιχειρήσεων στην Ινδία. Από το 2014 έως τον Σεπτέμβριο του 2018, οι νεοφυείς επιχειρήσεις της Μπανγκαλόρ έλαβαν χρηματοδοτήσεις ύψους 16,2 δισεκατομμυρίων δολαρίων (Mitra, 2020).[280]

Το πολιτικό κόμμα Bharatiya Janata έχει δημιουργήσει ένα ταμείο νεοφυών επιχειρήσεων που βρίσκονται στο στάδιο Seed, με την υπόσχεση να παρέχει πίστωση χωρίς ασφάλεια για επιχειρηματίες. Μεταξύ άλλων, το Κογκρέσο δήλωσε ότι θα καταργήσει τον φόρο για τους αγγέλους επενδυτές και να διαθέσει κονδύλια για την προώθηση της επιστήμης, της τεχνολογίας και της καινοτομίας (Usmani, 2019).[252]

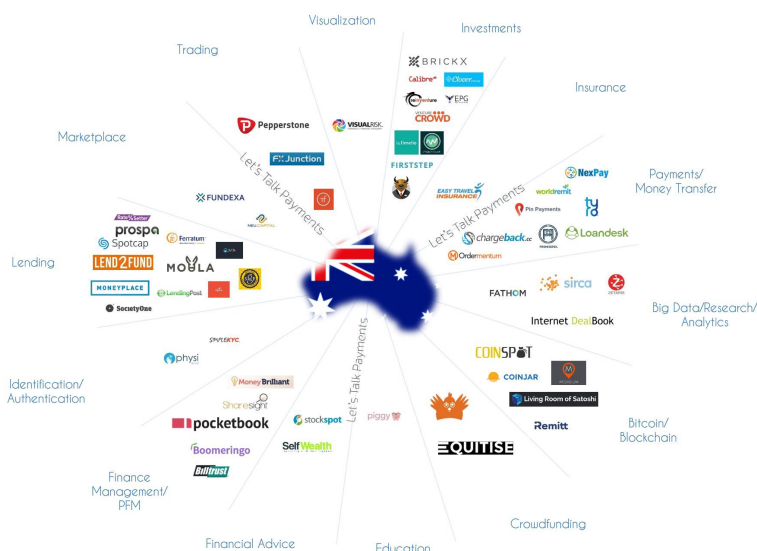
2.6.3 Τελ Αβίβ ,Ισραήλ

Το οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας του Τελ Αβίβ είναι ένα από τα πιο ανεπτυγμένα στον κόσμο. Το Ισραήλ έχει περισσότερες επιχειρήσεις κατά κεφαλή από κάθε άλλη χώρα και οι νεοφυείς επιχειρήσεις συγκέντρωσαν συνολικά 6,47 δισεκατομμύρια δολάρια το 2018 (Startup Genome, 2019)[114]. Το 2019, οι ισραηλινές νεοφυείς επιχειρήσεις υψηλής τεχνολογίας συγκέντρωσαν 21,7 δισεκατομμύρια δολάρια σε exits, μέσα από 138 συμφωνίες.

Τα πανεπιστήμια διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στη χώρα, καθώς πολλές ιδέες, αν όχι οι περισσότερες από αυτές, δημιουργούνται και δοκιμάζονται εκεί. Υπάρχουν περισσότερες από 6 600 νεοφυείς επιχειρήσεις στη χώρα, εκ των οποίων οι 20 από αυτές είναι unicorn (Yushkevich, n.d.). [262]

2.7 Ωκεανία

Το αυστραλιανό οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας ακμάζει, με το Σίδνεϋ και τη Μελβούρνη να πρωτοστατούν και σύνολο του να ενισχύεται από την εγγύτητα τόσο στην περιοχή APAC (Asia-Pacific Countries) όσο και στο Silicon Valley. Εταιρείες όπως οι Atlassian, Canva και 99 είναι μερικά παραδείγματα επιτυχιών με έδρα την Αυστραλία.



Σχήμα 2.12: Το οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας της Αυστραλίας [170]

2.7.1 Σίδνεϋ, Αυστραλία

Το Σίδνεϋ αποτελεί την μεγαλύτερη πόλη της Αυστραλίας και αντιπροσωπεύει το 7% της οικονομίας της χώρας. Οι επιχορηγήσεις Building Partnerships βοηθούν τις νεοφυείς επιχειρήσεις να δημιουργούν έσοδα μέσω εξαγορών, και με κοινότητες όπως το Tech Sydney όπου συνδέει ιδρυτές και καινοτόμους συντελούν στην άνοδο του οικοσυστήματος αυτού. Το Σίδνεϋ με στόχο να αυξήσει την καινοτομία στην πόλη, προσφέρει επιπλέον επιστροφή φόρου έως και 43,5% για έξοδα σε E&A (R&D) (Startup Genome, 2019).[114]

Η νεοφυής επιχείρηση γραφικού σχεδιασμού Canva έγινε ο πρώτος unicorn του Σίδνεϋ, μετά το κλείσιμο μιας αύξησης κεφαλαίου 40 εκατομμυρίων δολαρίων που εκτιμά επίσημα την εταιρεία σε 1 δισεκατομμύριο δολάρια (Kim, 2019). [154]

2.7.2 Μελβούρνη- Βικτώρια , Αυστραλία

Η Μελβούρνη (πρωτεύουσα της πολιτείας Βικτώρια) αναγνωρίζεται ως ένα από τα 22 παγκόσμια κέντρα στην πρώτη γραμμή της τεχνολογίας, με ακμάζουσες και αναπτυσσόμενες

τεχνολογίες. Φιλοξενεί μερικές απο τις κορυφαίες εταιρείες τεχνολογίας της Αυστραλίας.

Το οικοσύστημα early stage της Μελβούρνης ανέρχεται πλέον σε 2,24 δισεκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ, από 1,6 δισεκατομμύρια δολάρια που άξιζε το 2018 (Startup Genome, 2019)[114]. Και σύμφωνα με την Deloitte η ψηφιακή οικονομία της αναμένεται να αυξηθεί σχεδόν 50% τα επόμενα δύο χρόνια από 35 δισεκατομμύρια δολάρια σε 50,8 δισεκατομμύρια δολάρια. Η Μελβούρνη κατατάσσεται ως η 5η καλύτερη πόλη στον κόσμο για την πρόσβαση σε ταλέντο και φιλοξενεί τις περισσότερες κορυφαίες εταιρείες τεχνολογίας της Αυστραλίας.

Η νεοφυής επιχείρηση πληρωμών Airwallex πέτυχε αποτίμηση 1,8 δισεκατομμυρίων δολαρίων και έτι έγινε η πρώτη εταιρεία Unicorn της Μελβούρνης (Smith, 2020). [212]

2.7.3 Νέα Ζηλανδία

Η ιστορία της Νέας Ζηλανδίας στην νεοφυή επιχειρηματικότητα είναι μια ιστορία περιφερειακής ανάπτυξης. Το 2008, υπήρχαν έξι περιοχές που έλαβαν επενδύσεις (Auckland, Hamilton, Napier, Palmerston North, Wellington και Dunedin). Ωστόσο, μέχρι το 2018, το νούμερο αυτό διπλασιάστηκε, φτάνοντας τις 13 διαφορετικές περιοχές. Τα τελευταία χρόνια υπάρχει περισσότερη επένδυση στα πρώτα στάδια ίδρυσης (Seed) των νεοφυών επιχειρήσεων από ό, τι πριν από 10 χρόνια (από 19 εκατομμύρια σε 55 εκατομμύρια \$) και στο πρώιμο στάδιο (από 5 εκατομμύρια σε 21 εκατομμύρια \$). Σύμφωνα με τις αναφορές TIN100, τα έσοδα του κλάδου της τεχνολογίας της Νέας Ζηλανδίας φαίνεται να αυξήθηκαν από 6,3 δισεκατομμύρια δολάρια το 2008 σε 11,1 δισεκατομμύρια δολάρια το 2018, με πολλές νεοφυείς επιχειρήσεις που έχουν στηριχθεί από business angels να συμβάλλουν στην ανάπτυξη αυτή (PwC & TechWeek, 2019). [194]

Κεφάλαιο 3

Δημόσια πολιτική για τις νεοφυείς επιχειρήσεις

3.1 Εισαγωγή

Στο κεφάλαιο αυτό εξετάζεται ο ρόλος των κυβερνήσεων και των δημόσιων φορέων στην χάραξη πολιτικών που προωθούν την νεοφυή επιχειρηματικότητα. Οι πολιτικές αυτές, συνήθως, αφορούν την εφαρμογή πρωτοβουλιών, προγραμμάτων και λοιπών μέσων για την ενίσχυση των νεοφυών επιχειρήσεων και των δομών υποστήριξης τους. Προσφέρουν μεταξύ άλλων, διάφορες ευκαιρίες που αφορούν μεθόδους χρηματοδότησης, πρόσβασης σε ταλέντο και απλοποιούν ποικίλες νομικές μορφές προς όφελος των επιχειρήσεων αυτών. Επιπλέον μέσα από αυτές τις πολιτικές, εφαρμόζουν φορολογικές ελαφρύνσεις που διασφαλίζουν την φορολογική ανταγωνιστικότητα και τα κίνητρα για την καινοτομία και τη μείωση του κόστους.

Μάλιστα πολλοί ιδρυτές νεοφυών επιχειρήσεων εξετάζουν πολύ προσεκτικά όλες αυτές τις πολιτικές πριν επιλέξουν που θα ιδρύσουν ή θα μεταφέρουν την έδρα της επιχείρησής τους. Η έδρα μιας επιχείρησης παίζει καθοριστικό ρόλο στην ανάπτυξη μιας επιχείρησης νεοφυούς επιχειρηματικότητας. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι κάποιες χώρες είναι ιδιαίτερα «φιλόξενες», λόγω της υψηλής συγκέντρωσης ταλέντου, δομών και εργαλείων για την ανάπτυξη των επιχειρήσεων αυτών, όσο και στα προνομιακά φορολογικά πακέτα που διαθέτουν. Τα τελευταία χρόνια, χώρες όπως η Γερμανία, το Ηνωμένο Βασίλειο, η Γαλλία και το Ισραήλ, έχουν θεσπίσει συγκεκριμένους κανόνες για νεοφυείς επιχειρήσεις με σκοπό να διασφαλίσουν τα οφέλη που συμβάλλουν στην ανάπτυξη τους. Επιπροσθέτως, μερικά κράτη προσπαθούν να κινητροδοτήσουν φορολογικά τους επενδυτές προκειμένου να διευκολύνουν την πρόσβαση των νεοφυών επιχειρήσεων στην χρηματοδότηση. Όπως έχει αναφερθεί και στο πρώτο κεφάλαιο, η χρηματοδότηση αποτελεί έναν από τους βασικούς παράγοντες που συμβάλουν στην ανάπτυξη και στην επιβίωση των νεοφυών επιχειρήσεων. Τέτοια κίνητρα μπορεί να είναι οι φορολογικές εκπτώσεις και η εύρεση παρόμοιου τρόπου μείωσης της φορολογικής επιβάρυνσης ή ο μειωμένος φορολογικός συντελεστής (BAGAROTTO, 2015)

[21]. Επίσης, η φορολογική κινητροδότηση των νεοφυών επιχειρήσεων και των μικρομεσαίων επιχειρήσεων εξασφαλίζεται με τον αυξημένο ρόλο της πνευματικής ιδιοκτησίας. Το καθεστώς αυτό είναι ευρέως γνωστό και ως κουτί διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας και είναι πλέον διαθέσιμο σε πολλές ευρωπαϊκές χώρες.

Ορισμένες ευρωπαϊκές χώρες, στα πλαίσια της υποστήριξης των νεοφυών επιχειρήσεων, έχουν εισαγάγει την έκπτωση μετοχικού κεφαλαίου, η οποία επιτρέπει στην επιχείρηση να αφαιρέσει ένα πλασματικό επιτόκιο επ' αυτών. Σημειώνεται ότι αυτό το κίνητρο μπορεί να βελτιώσει τη διαδικασία χρηματοδότησης των νεοφυών επιχειρήσεων, μετριάζοντας την άνιση μεταχείριση των αποδόσεων σε ιδιόκτητο και δανεισμένο κεφάλαιο. Παρόλο που η ανάπτυξη εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από την αύξηση των ιδίων κεφαλαίων, η συμβολή της συγκεκριμένης ευνοϊκής παροχής στην εξασφάλιση επαρκούς κεφαλαιοποίησης των καινοτόμων νεοφυών επιχειρήσεων είναι αρκετά διασθητική. Παράλληλα, υποστηρίζεται ότι η χρηματοοικονομική μόχλευση δύναται να ενθαρρύνει τους επενδυτές να στραφούν στα ίδια κεφάλαια έναντι του χρέους, το οποίο σε γενικές γραμμές εξασφαλίζει καλύτερη αμοιβή, διευκολύνοντας ταυτόχρονα την διαδικασία ανάπτυξης της νεοφυούς επιχειρηματικότητας (Piantavigna, 2014).[192]

Σύμφωνα με την μελέτη που διεξήγαγαν ο Lee και Yang (Lee & Yang, 2018) παρατηρήθηκε ότι οι νεοφυείς επιχειρήσεις που δέχθηκαν την κρατική υποστήριξη παρουσίασαν υψηλότερη επιχειρηματική απόδοση. Τα οικοσυστήματα νεοφυούς επιχειρηματικότητας και κατ' επέκταση οι νεοφυείς επιχειρήσεις ευδοκιμούν στις χώρες όπου οι υπεύθυνοι χάραξης πολιτικής και οι ιδρυτές των επιχειρήσεων αυτών ενεργούν από κοινού.

Στην διεθνή βιβλιογραφία δεν υπάρχουν αρκετές κατηγοριοποιήσεις των πολιτικών υποστήριξης νεοφυούς επιχειρηματικότητας. Οι Im και Jeon σε μια έρευνα που διεξήγαγαν το 2015 (Im & Jeon, 2015) [146], κατηγοριοποίησαν τα κρατικά συστήματα υποστήριξης των επιχειρήσεων σύμφωνα με τη φορολογία, την τεχνολογία, τη διαχείριση και τις επιχειρηματικές υποδομές.

Η Eurofound σε μια έκθεση που δημοσίευσε το 2016, ταξινόμησε την υποστήριξη των νεοφυών επιχειρήσεων σε πέντε είδη παρεμβάσεων. Στην πρώτη κατηγορία εντάσσονται τα μέτρα που παρέχουν αποκλειστικά οικονομική υποστήριξη και αφορούν σε όλες τις μορφές χρηματοδότησης (πχ. Επιχορηγήσεις, δάνεια κ.α.). Στη δεύτερη γίνεται λόγος για τα μέτρα ήπιας υποστήριξης, τα οποία περιλαμβάνουν την επιχειρηματική κατάρτιση και την παροχή συμβουλών και επιχειρηματικής καθοδήγησης (mentoring) από ειδικούς. Η τρίτη κατηγορία αποτελεί τον συνδυασμό των παραπάνω μορφών υποστήριξης, δηλαδή περιλαμβάνει μέτρα οικονομικής επιδότησης και άλλα υποστηρικτικά. Η τέταρτη, αφορά στις πρωτοβουλίες ευαισθητοποίησης μέσω του εκπαιδευτικού συστήματος, οι οποίες απευθύνονται στις νεότερες ηλικιακές ομάδες μαθητών. Τέλος, στην πέμπτη κατηγορία εντάσσεται ένα εύρος υποστηρικτικών υπηρεσιών για την εξασφάλιση της ύπαρξης των απαιτούμενων υποδομών στους επίδοξους νέους επιχειρηματίες και δη σε αυτούς που στοχεύουν στην καινοτομία και σε εγχειρήματα στον τομέα υψηλής τεχνολογίας (Eurofound, 2016).[198]

Στο παρόν κεφάλαιο θα γίνει μια επισκόπηση των πολιτικών που εφαρμόζουν μερικά από τα πιο γνωστά οικοσυστήματα της παγκόσμια σιηνής νεοφυούς επιχειρηματικότητας. Το

κάθε κράτος προσαρμόζει τις πολιτικές σύμφωνα με τους στόχους και τις κατευθυντήριες γραμμές που έχει θέσει η εκάστοτε κυβέρνηση. Μέσα από πρωτοβουλίες, προγράμματα και άλλα έργα εφαρμόζονται οι κατάλληλες κυβερνητικές πολιτικές για την δημιουργία ισχυρών και ανταγωνιστικών οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας σε παγκόσμιο επίπεδο. Οι πολιτικές αυτές θα ταξινομηθούν σε επτά βασικές κατηγορίες :

- Παροχές που προσφέρει το κράτος στις νεοφυείς επιχειρήσεις
- Παροχές που προσφέρει όσον αφορά στις δομές υποστήριξης
- Διαγωνισμούς ή εκδηλώσεις που διεξάγονται στα πλαίσια της προώθησης της νεοφυούς επιχειρηματικότητας
- Προγράμματα υποστήριξης της έρευνας και ανάπτυξης
- Ενέργειες που συμβάλουν στην εξωστρέφεια της χώρας.
- Παροχές που προσφέρει σε επενδυτές που χρηματοδοτούν νεοφυείς επιχειρήσεις ή δομές έρευνας και ανάπτυξης
- Χρηματοδοτικά Προγράμματα

Οι κατηγορίες αυτές έχουν επιλεγεί μετά από έρευνα στην διεθνή βιβλιογραφία, και θεωρήθηκαν ικανές να καλύψουν τις διάφορες πολιτικές που εφαρμόζει το κάθε κράτος σύμφωνα με τις ανάγκες τους. Η καταγραφή και ανάδειξη των καλών πρακτικών νεοφυούς επιχειρηματικότητας αποτελεί μια περίπλοκη διαδικασία, η οποία περιλαμβάνει πρωτογενή έρευνα και ενημέρωση των ανομοιογενών πολύπλευρων παρεμβάσεων των διαφορετικών επιπέδων άσκησης πολιτικής (Bonoli and Trein, 2015) [31]. Για το λόγο αυτό, πολλά από τα έργα και προγράμματα που θα παρουσιαστούν παρακάτω ενδέχεται να ανήκουν σε περισσότερες από μια κατηγορίες. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι ο αρχικός στόχος ενός προγράμματος – έργου ενδέχεται να ανήκει σε μια συγκεκριμένη κατηγορία, όπως οι παροχές για επενδυτές, αλλά μπορεί να έχει και επιμέρους στόχους μικρότερης ή/και ίσης αξίας. Η συνηθέστερη περίπτωση είναι τα οφέλη των προγραμμάτων να ανήκουν σε διαφορετικές κατηγορίες, γιατί η ένταξη τους σε αυτές πραγματοποιείται με γνώμονα το βασικό στόχο.

Παροχές που προσφέρει το κράτος στις νεοφυείς επιχειρήσεις

Η κατηγορία αυτή περιλαμβάνει παροχές που προσφέρουν τα κράτη μέσα από πρωτοβουλίες και προγράμματα για τη νεοφυή επιχειρηματικότητα. Τα προγράμματα αυτά έχουν ως στόχο να βοηθήσουν τις εταιρείες αυτής της μορφής κατά το ξεκίνημα τους και καθ' όλη την διάρκεια ανάπτυξης τους, έτσι ώστε να αφοσιωθούν στις καινοτόμες ιδέες τους και στον τρόπο εισόδου τους στις παγκόσμιες αγορές. Επίσης, μπορεί να περιλαμβάνουν, μεταξύ άλλων, τις φορολογικές επιβαρύνσεις και μητρώα καταγραφής των επιχειρήσεων.

Παροχές σχετικά με τις δομές υποστήριξης

Όπως έχει αναφερθεί και σε προηγούμενα κεφάλαια, οι δομές υποστήριξης είναι βασικοί παράγοντες που συμβάλλουν στην αποτελεσματική εξέλιξη των εταιρειών νεοφυούς επιχειρηματικότητας. Πολλοί υπεύθυνοι χάραξης πολιτικών δημιούργησαν προγράμματα για να στηρίξουν τις δομές αυτές ή να δημιουργήσουν δημόσιες δομές υποστήριξης, όπου και οι δύο εντάσσονται σε αυτή την κατηγορία. Κύριος στόχος αυτού του εγχειρήματος είναι η ευημερία και η ραγδαία αύξηση της ανταγωνιστικότητας του οικοσυστήματος σε παγκόσμιο επίπεδο. Εδώ περιλαμβάνονται οι φορολογικές απαλλαγές, τα χρηματοδοτικά προγράμματα για την ενίσχυση ιδιωτικών δομών, καθώς και η δημιουργία κρατικών δομών υποστήριξης όπως είναι οι επιταχυντές, οι θερμοκοιτίδες και ούτω καθεξής.

Διαγωνισμούς ή εκδηλώσεις που διεξάγει στα πλαίσια της προώθησης της νεοφυούς επιχειρηματικότητας

Οι διαγωνισμοί και οι εκδηλώσεις συμβάλλουν σημαντικά στην προώθηση και την απήχηση τόσο των νεοφυών επιχειρήσεων, όσο και του οικοσυστήματος που τις περιβάλλει. Για τον λόγο αυτό, αρκετά κράτη προσφέρουν μια σειρά από προγράμματα υποστήριξης εταιρειών που διεξάγουν εκδηλώσεις ή διαγωνισμούς τέτοιου είδους. Η υποστήριξη αυτή μπορεί να προκύψει είτε υπό την αιγίδα των κυβερνήσεων, είτε από την εξ ολοκλήρου δημιουργία δημόσιων διαγωνισμών προώθησης της νεοφυούς επιχειρηματικότητας. Έτσι, δίνεται η ευκαιρία στις νεοφυείς επιχειρήσεις να γνωρίσουν τους υπόλοιπους «παίχτες» του οικοσυστήματος, να δημιουργήσουν σχέσεις με αυτούς ή ακόμα και να διεκδικήσουν χρηματικά έπαθλα, πρόσβαση σε υποστηρικτικές υπηρεσίες και τις λοιπές δυνατότητες που προσφέρονται.

Προγράμματα υποστήριξης της έρευνας και ανάπτυξης

Η καινοτομία έχει εξελιχθεί σε κρίσιμο δομικό στοιχείο των προϊόντων και υπηρεσιών που διατίθενται στην σύγχρονη αγορά (Bettignies and Brander, 2007)[192] Πολλά κράτη, έχοντας αντιληφθεί τα σημαντικά οφέλη των καινοτομιών που προκύπτουν από την έρευνα και την ανάπτυξη, υιοθετούν προγράμματα που υποστηρίζουν τις εταιρείες που επενδύουν σε αυτή. Πιο στοχευμένα, οι εταιρείες και οι οργανισμοί που έχουν την έρευνα και ανάπτυξη ως επιχειρηματική στρατηγική, επωφελούνται μέσω των φορολογικών ελαφρύνσεων και των χρηματοδοτικών προγραμμάτων.

Ενέργειες που συμβάλλουν στην εξωστρέφεια της χώρας και στην πρόσβαση σε ταλέντα

Η εξωστρέφεια των επιχειρήσεων αποτελεί βασικό παράγοντα στη ραγδαία ανάπτυξη, λόγω της πρόσβασης που προσφέρει σε μια μεγαλύτερη αγορά. Αυτή με τη σειρά της δίνει στη νεοφυή επιχείρηση την ευκαιρία να αναπτυχθεί γρήγορα σε σύντομο χρονικό διάστημα, εξασφαλίζοντάς της παράλληλα και ένα βήμα πιο κοντά στην επιτυχία. Επιπλέον, συμβάλει στην ανάπτυξη συνεργασιών και σχέσεων μεταξύ των τοπικών επιχειρήσεων και άλλων διεθνών, με στόχο την ενίσχυση της ανταγωνιστικής παρουσίας των πρώτων στη διεθνή αγορά. Η εξωστρέφεια, όμως, δεν αποτελεί τον αποκλειστικό παράγοντα που καθορίζει την ικανότητα των νεοφυών επιχειρήσεων για υψηλή καινοτομία και κατ' επέκταση γρήγορη κλιμάκωση. Είναι ιδιαίτερα σημαντικό για αυτές τις επιχειρήσεις να έχουν πρόσβαση σε ταλέντο, έτσι ώστε να αναπτύξουν και να υλοποιήσουν τις ιδέες τους. Άρα, γίνεται λόγος για πρόσβαση των εταιρειών σε έμπειρους και σταθερούς επιχειρηματίες, οι οποίοι γνωρίζουν

πως να μετατρέψουν μια ιδέα ή ένα προϊόν σε μια επιτυχημένη επιχείρηση. Μάλιστα, πολλές είναι οι χώρες που προσφέρουν κάρτες Visa προς την προσέλκυση νέων ταλέντων και επενδύσεων από όλο τον κόσμο, έτσι ώστε να παρέχουν στις τοπικές επιχειρήσεις την απαραίτητη πρόσβαση.

Παροχές προς τους επενδυτές που χρηματοδοτούν νεοφυείς επιχειρήσεις ή δομές έρευνας και ανάπτυξης

Η πρόσβαση σε κεφάλαιο είναι το βασικότερο πρόβλημα που συναντούν οι νεοφυείς επιχειρήσεις ανεξάρτητα από το στάδιο ανάπτυξης στο οποίο βρίσκονται. Οι επιχειρήσεις αυτές, καθώς είναι υψηλού κινδύνου δυσκολεύονται αρκετά για να βρουν το κεφάλαιο που θα τις εξασφαλίσει την ανάπτυξη μέχρι να είναι ικανές να επιβιώσουν μόνες τους. Αρκετές κυβερνήσεις ανά τον κόσμο προσφέρουν φορολογικά κίνητρα σε επενδυτές προκειμένου να επενδύσουν σε τέτοιου είδους επιχειρήσεις και να τους παρέχουν το αναγκαίο κεφάλαιο. Στην κατηγορία αυτή εντάσσονται όλες οι παροχές που προσφέρει η κάθε κυβέρνηση, έτσι ώστε να είναι εφικτά τα παραπάνω.

Χρηματοδοτικά Προγράμματα

Οι κυβερνήσεις μέσα από πρωτοβουλίες και προγράμματα, προσφέρουν χρηματοδότηση σε νεοφυείς επιχειρήσεις, ανεξάρτητα από το στάδιο ανάπτυξης στο οποίο βρίσκονται. Η κατηγορία αυτή περιλαμβάνει τα χρηματοδοτικά προγράμματα που παρέχουν οι κυβερνήσεις στις επιχειρήσεις αυτές.

Στο κεφάλαιο αυτό εκτός από τις πολιτικές και τα προγράμματα που εφαρμόζουν διάφορα κράτη από όλο τον κόσμο, θα γίνει και μια αναφορά στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Η Ε.Ε μπορεί να μην αποτελεί χώρα-κράτος, όμως μέσα από τις στρατηγικές που εφαρμόζει για την προώθηση των οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας που φιλοξενεί επηρεάζει όλα τα κράτη μέλη της.

3.2 Ευρωπαϊκή Ένωση

Η Ευρώπη είναι ένας τόπος ακμάζουσας επιχειρηματικότητας και παράγει πλούτο νέων και πολλά υποσχόμενων νεοφυών επιχειρήσεων κάθε χρόνο. Παρ' όλα αυτά, λίγες είναι οι ευρωπαϊκές επιχειρήσεις αυτής της μορφής που ξεπερνούν τα κρίσιμα πρώτα χρόνια μετά την ίδρυση τους, και ακόμη λιγότερες είναι αυτές που εξελίσσονται σε μεγαλύτερες εταιρείες. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έχει δημιουργήσει πρωτοβουλίες και αρκετά προγράμματα προκειμένου να προωθήσει και να αναπτύξει ένα ισχυρό οικοσύστημα τόσο σε εθνικό επίπεδο, όσο και σε επίπεδο ηπείρου. Οι ενέργειες αυτές αφορούν συγκεκριμένους τομείς δραστηριοποίησης, όπως είναι ο κλάδος της Τεχνολογίας Πληροφοριών και Επικοινωνιών (ΤΠΕ). Η Ε.Ε έχει ως κύριο μέλημα να διαμορφώσει ένα πιο ευνοϊκό κλίμα για την προώθηση και τη δημιουργία δικτύων και σχέσεων συνεργασίας μεταξύ των ενδιαφερόμενων μελών των οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας που φιλοξενεί.

Το πλαίσιο των πολιτικών της Ευρωπαϊκή Επιτροπή για την νεοφυή επιχειρηματικότητα περιστρέφεται γύρω από το κόμβο StartupEurope. Αφορά την σύνδεση νεοφυών επιχειρή-

σεων υψηλής τεχνολογίας, με επενδυτές, επιταχυντές, εταιρικά δίκτυα, πανεπιστήμια και μέσα ενημέρωσης. Δημιουργήθηκε το 2011, με στόχο να υποστηρίξει την ψηφιακή ενιαία αγορά, δημιουργώντας ένα υγιές οικοσύστημα που επιτρέπει στις νεοφυείς επιχειρήσεις σε όλη την Ευρωπαϊκή Ένωση να κλιμακώσουν τις υπηρεσίες τους. Υποστηρίζει άμεσα περίπου 60 τοπικά οικοσυστήματα, ενθαρρύνει τη δημιουργία και την ανάπτυξη των νεοφυών επιχειρήσεων και τις συνδέει κυρίως με επενδυτές, επιταχυντές και πανεπιστήμια. Το Startup Europe έχει, επίσης, κινητοποιήσει επιχειρηματίες στον τομέα της τεχνολογίας και τους βοηθάει να συμβάλουν στη λήψη των αποφάσεων για την χάραξη της πολιτικής στην Ε.Ε., ωθώντας τους να συνειδητοποιήσουν τον κρίσιμο ρόλο των επιχειρηματιών στην ανάπτυξη της οικονομίας (Startup Europe Club, n.d.).[67]

Στα πλαίσια του «Ορίζοντας 2020» το Startup Europe ανέπτυξε επτά έργα, χρηματοδοτούμενα από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, προκειμένου συνδέσουν τοπικά οικοσυστήματα σε ολόκληρη την Ευρώπη. Σκοπός αυτού είναι η ισχυροποίηση του ευρωπαϊκού οικοσυστήματος νεοφυούς επιχειρηματικότητας. Τα έργα αυτά είναι τα Scaleup4Europe, B-Hub for Europe, Scale-up Champions, X-Europe, Startup 3, Dealflow.eu και MediaMotorEurope και θα αναλυθούν παρακάτω στις επιμέρους κατηγορίες που έχουν ταξινομηθεί για την παρούσα διπλωματική εργασία. (European Commission, 2020) [277]

Στης 10 Μαρτίου 2020, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή παρουσίασε μια νέα στρατηγική για τις ΜμΕ με στόχο να καταστήσει την Ευρώπη το καλύτερο μέρος για να ξεκινήσει μια επιχείρηση και να αναπτυχθεί. Ενώ πολλές από τις προτάσεις απευθύνονται στις παραδοσιακές ΜμΕ, κάποιες από αυτές αφορούν και τις νεοφυείς επιχειρήσεις. Η Επιτροπή προτείνει δράσεις για την άρση των κανονιστικών και πρακτικών εμποδίων στην αναβάθμιση, ούτως ώστε να διευκολυνθεί η λειτουργία των ΜμΕ και των νεοφυών επιχειρήσεων στην ενιαία αγορά και πέραν αυτής. Ακόμη, θα ενισχύσει παράλληλα και τη γυναικεία επιχειρηματικότητα, ενθαρρύνοντας τις επενδύσεις σε εταιρείες και κεφάλαια υπό την ηγεσία γυναικών. Η στρατηγική αυτή υποστηρίζεται από ένα χαρτοφυλάκιο, χρηματοδοτούμενων από την Ε.Ε., έργων και δράσεων πολιτικής, όπως το EU Startup Nation Standard, το Innovation Radar και το Digital Innovation and Scale-up Initiative (DISC) (Startup Europe, 2020).[102]

Οι πρωτοβουλίες της ευρωπαϊκής επιτροπής καλύπτουν ένα μεγάλο εύρος δραστηριοτήτων και απευθύνονται σε όλα τα ενδιαφερόμενα μέλη ενός οικοσυστήματος νεοφυούς επιχειρηματικότητας. Στην συνέχεια του κεφαλαίου αυτού γίνεται μια προσπάθεια ταξινόμησης των διαφόρων προγραμμάτων που έχουν δημιουργηθεί με την υποστήριξη της ευρωπαϊκής επιτροπής, κάποια εκ των οποίων έχουν αναφερθεί παραπάνω επιγραμματικά.

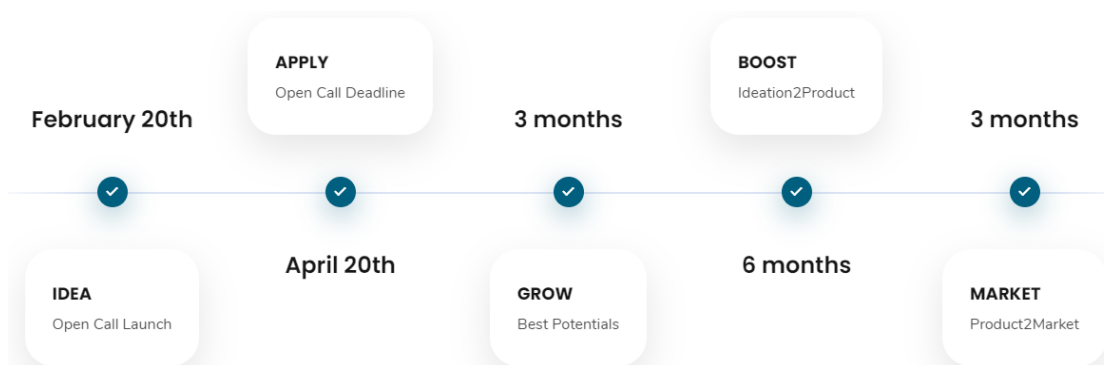
3.2.1 Παροχές που προσφέρει στις νεοφυείς επιχειρήσεις

Startup Europe Partnership

Η SEP είναι πανευρωπαϊκή πλατφόρμα που περιλαμβάνει νεοφυείς επιχειρήσεις και παγκόσμιες εταιρίες. Σκοπός της πλατφόρμας είναι να προσφέρει μια διέξοδο της επιχείρησης νεοφυούς επιχειρηματικότητας από το τοπικό οικοσύστημα που ανήκει, και να αποκτήσει

πρόσβαση στις παγκόσμιες αγορές. Ιδρύθηκε από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή τον Ιανουάριο του 2014 στο Παγκόσμιο Οικονομικό Φόρουμ στο Νταβός. (SEP, 2018) [189]

Startup 3 Το STARTUP 3 αναζητάει τις κορυφαίες ιδρυτικές ομάδες για να εντοπίσουν καινοτομίες που θα φέρουν την επανάσταση στον κλάδο της βαθιάς τεχνολογίας. Έπειτα, τις βοηθάει να βελτιώσουν και να αναβαθμίσουν τις τεχνολογίες τους, τα επιχειρηματικά τους μοντέλα και να ευθυγραμμίσουν την αξία τους με την πραγματική ζήτηση της αγοράς. Τέλος, φέρνει σε επαφή τις κορυφαίες νεοφυείς επιχειρήσεις του τομέα υψηλής τεχνολογίας και τους πιο εξέχοντες καινοτόμους και τους δίνει πρόσβαση σε εταιρικό επιχειρηματικό κεφάλαιο, θερμοκοιτίδες, επιταχυντές και εργαστήρια καινοτομίας (STARTUP3, n.d.).[215]



Σχήμα 3.1: Χρονοδιάγραμμα του Startup 3 από την παρουσίαση της καινοτόμου ιδέας μέχρι την είσοδο της στην αγορά [215]

3.2.2 Παροχές που προσφέρει όσον αφορά τις δομές υποστήριξης

Scaleup4Europe

Η ευρωπαϊκή επιτροπή μέσα από το πρόγραμμα Scaleup4Europe έχει ως στόχο την δημιουργία τεσσάρων διασυνοριακών "Scaleup Labs". Τα εργαστήρια Scaleup βασίζονται στην έννοια του «living lab»¹ και υποστηρίζουν τις κατάλληλες scale ups² για την επίτευξη επεκτασιμότητας. Αυτή επιτυγχάνεται όταν οι εταιρείες αυτές συμμορφώνονται με όλες τις απαιτήσεις της γενικής τεχνολογίας, της αγοράς, της οργάνωσης και της ετοιμότητας των επενδυτών και η καινοτομία τους προσαρμόζεται σε συγκεκριμένες ανάγκες των πελατών. Ο

¹Living lab, είναι μια ερευνητική έννοια, η οποία μπορεί να οριστεί ως ένα οικοσύστημα ανοιχτής καινοτομίας με επίκεντρο τον χρήστη, που λειτουργεί συχνά σε εδαφικό πλαίσιο (π.χ. πόλη, περιοχή ή πανεπιστημιούπολη), ενσωματώνοντας ταυτόχρονα έρευνα και διαδικασίες καινοτομίας [100]

²Μία εταιρία Scaleup ή απλά μια Scaleup είναι μια επιχείρηση που έχει ως στόχο την ανάπτυξη ή την επέκταση μέσα από πρόσβαση σε νέες αγορές, αύξηση των εσόδων της, αύξηση της προστιθέμενης αξίας, αύξηση του αριθμού των υπαλλήλων της, ή/και των χρηστών/πελατών της. Η μεγάλη διαφορά ανάμεσα σε μια startup και μια scaleup έγκειται στα προβλήματα που καθεμία αντιμετωπίζει. Ενώ το κυρίως πρόβλημα μιας startup είναι το να βρει ένα επαναχρησιμοποιήσιμο επιχειρηματικό μοντέλο που να της ταιριάζει, το βασικό πρόβλημα μιας scaleup είναι η επέκταση αυτού του επιχειρηματικού μοντέλου διατηρώντας ταυτόχρονα σταθερό τον έλεγχο των καθημερινών διεργασιών της [281]

γενικός στόχος είναι να δημιουργηθούν βιώσιμες δομές υποστήριξης, που συνδέουν πέντε συνεργαζόμενα οικοσυστήματα νεοφυούς επιχειρηματικότητας με τις κοινότητες μελών της βαθιάς τεχνολογίας (Deep Tech) με έναν καινοτόμο τρόπο, ο οποίος με τη σειρά του δημιουργεί ένα διαρκές και μεγαλύτερο περιφερειακό σύστημα υποστήριξης των επιχειρήσεων αυτών. Για την αποτελεσματική ενίσχυση της παρεχόμενης υποστήριξης, τα εργαστήρια Scaleup Labs επικεντρώνονται σε τέσσερις συγκεκριμένους κλάδους της βιομηχανίας που επωφελούνται σημαντικά από καινοτομίες βαθιάς τεχνολογίας: Έξυπνη Περιοχή (Smart Region), Επιστήμες Υγείας (Health Sciences), Ευέλικτη Παραγωγή (Agile Manufacturing) και Τεχνολογία Γεωργίας (Agriculture technology). Τα πέντε συνδεδεμένα οικοσυστήματα νεοφυούς επιχειρηματικότητας είναι: Berchtesgadener Land Wirtschaftsservice GmbH, UnternehmerTUM, JFDI GmbH / Pioneer, Pomurje Technology Park και Επιμελητήριο Εμπορίου και Βιομηχανίας της Σερβίας (SCALEUP4, 2020).[204]

B-Hub Europe

Το B-hub for Europe, χρηματοδοτούμενο έργο της E.E, κινητοποιεί πέντε ευρωπαϊκά οικοσυστήματα για την ενίσχυση της χρήσης της τεχνολογίας blockchain. Υποστηρίζει την ανάπτυξη επιχειρηματικών μοντέλων και βοηθά τις νεοφυείς επιχειρήσεις στη διαμόρφωση και την παροχή λύσεων υψηλής τεχνολογίας για την αντιμετώπιση δημόσιων προκλήσεων και αναγκών των ιδιωτικών επιχειρήσεων. Διευκολύνοντας τη συνεργασία μεταξύ νεοφυών επιχειρήσεων, δημόσιων φορέων και μεγάλων ομάδων, το B-HUB for Europe φέρνει τις τεχνολογίες blockchain πιο κοντά στην αγορά και ενισχύει την ευεργετική μετάδοση γνώσεων προς όφελος των δημόσιων υπηρεσιών, εταιρειών και πολιτών της Ευρώπης (B-hub, 2020).[20]

Scale-up Champions

Το Scale-up Champions είναι μια πρωτοβουλία που στοχεύει στην αναβάθμιση νεοφυών επιχειρήσεων σε ολόκληρη την E.E και βοηθά τις επιχειρήσεις αυτές να πετύχουν στην αγορά. Στοχεύει στη σύνδεση διαφορετικών ευρωπαϊκών οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας βαθιάς τεχνολογίας και στην υποστήριξη διασυνοριακών δραστηριοτήτων για την ανάπτυξη τους στην Ευρώπη. Το έργο βασίζεται στην προϋπόθεση της ισότητας των ευκαιριών για ανάπτυξη των νεοφυών επιχειρήσεων σε όλη την Ευρώπη, και συνδέει οικοσυστήματα νεοφυούς επιχειρηματικότητας που βρίσκονται σε λιγότερο ανεπτυγμένο επίπεδο, με οικοσυστήματα υψηλότερης ανάπτυξης (ScaleUp Champions, χ.χ.). [60]

Accelerator Assembly

Το Accelerator Assembly συνδέει τους επιταχυντές, τους επιχειρηματίες και τους υπεύθυνους χάραξης πολιτικής προκειμένου να υποστηρίξει τις νεοφυείς επιχειρήσεις σε όλη την Ευρώπη. Απευθύνεται σε θερμοκοιτίδες, επιταχυντές και δημόσιους οργανισμούς από έναν τοπικό επιταχυντή έως έναν επιταχυντή που δραστηριοποιείται σε όλη την Ευρώπη (Accelerator Assembly, χ.χ.).[9]

EIC Accelerator

Το EIC Accelerator (παλαιότερα γνωστό ως SME Instrument) παρέχει ευκαιρίες χρηματοδότησης και υπηρεσίες επιτάχυνσης σε νεοφυείς και μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜμΕ).

Επίσης, επικεντρώνεται σε επιχειρήσεις υψηλού δυναμικού με εμπορεύσιμα προϊόντα και υπηρεσίες, με ισχυρό επιχειρηματικό σχέδιο και φιλοδοξίες για αναβάθμιση. Οι συμμετέχοντες έχουν την ευκαιρία να λάβουν έως και 2,5 εκατομμύρια ευρώ σε επιχορηγήσεις και 15 εκατομμύρια ευρώ σε μικτή χρηματοδότηση. Οι υπηρεσίες επιτάχυνσης που προσφέρονται περιλαμβάνουν επιχειρηματικές συμβουλές και καθοδήγηση, καθώς και ευκαιρίες σύνδεσης με διεθνείς εταιρείες, επενδυτές και άλλους επιχειρηματίες (EIC, 2018). [96]

3.2.3 Διαγωνισμοί – Εκδηλώσεις με έμφαση στην προώθηση της νεοφυούς επιχειρηματικότητας

Για τη διατήρηση της σύνδεσης των οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας σε ένα διακριτό σύστημα ευρωπαϊκών περιοχών, ήταν απαραίτητη η δημιουργία εκδηλώσεων, όπου θα μπορούσαν να προβληθούν οι τοπικές δράσεις και οι πολιτικές. Τα τοπικά οικοσυστήματα είναι το κλειδί για την ενίσχυση των δικτύων και της εγγύτητας μεταξύ των ενδιαφερομένων. Επιπλέον, για την προώθηση της ανοιχτής καινοτομίας και της συνεργασίας, υποστηρίζεται μια μεθοδολογία βραβείων σε πέντε διαφορετικά επίπεδα (τοπικό, νομό, περιφερειακό, εθνικό και ευρωπαϊκό). Μερικά παραδείγματα δραστηριοτήτων παρατίθενται παρακάτω:

X-Europe

Η πρωτοβουλία X-Europe μέσα από την διεξαγωγή εκδηλώσεων, των μέσων ενημέρωσης, της εκπαίδευσης και των προγραμμάτων επιτάχυνσης στοχεύει να γεφυρώσει περιοχές και εταιρείες τεχνολογίας σε όλη την Ευρώπη. Δίνοντας έμφαση κυρίως στην Βαλτική, την περιοχή του Visegrad και τη Δυτική Ευρώπη, η πρωτοβουλία αυτή συνδέει περισσότερες από 150 εταιρείες βαθιάς τεχνολογίας με άλλες μεγάλες εδραιωμένες επιχειρήσεις, επενδυτικές εταιρείες και άλλους παίκτες της σκληνής νεοφυούς επιχειρηματικότητας (X-Europe, n.d.).[70]

Startup Europe Week

Το Startup Europe Week (SEW) είναι ένας συνδυασμός εκδηλώσεων, κοινότητας και δράσεων που επικεντρώνονται στην υποστήριξη των τοπικών επιχειρηματιών. Ο τρόπος με τον οποίο υποστηρίζονται οι τοπικοί επιχειρηματίες είναι μέσω των SEW Co-Organizer. Αυτοί είναι τοπικοί ηγέτες που συμμετέχουν είτε στη βελτίωση των διαθέσιμων πόρων για την κοινότητά τους, είτε πρόκειται για συμβουλευτικούς ή συνεργατικούς χώρους, είτε για επιχορηγήσεις ή ανοιχτές ευκαιρίες καινοτομίας και ούτω καθεξής. (SEW, χ.χ.)[190]



Σχήμα 3.2: Περιοχές που διεξάγεται το Startup Europe Week [221]

European Maker Week

Είναι μια πρωτοβουλία που προωθείται από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή και υλοποιείται από τον Maker Faire Rome σε συνεργασία με το Startup Europe. Ο στόχος της European Maker Week είναι διττός και έγκειται στην ευαισθητοποίηση σχετικά με τη σημασία της δημιουργίας της κουλτούρας για την προώθηση της εκπαίδευσης, της δημιουργικότητας και της καινοτομίας σε όλα τα σχολεία σε όλη την Ευρώπη. (European Maker Week, 2018)[197]



Σχήμα 3.3: European Maker Week Εκδηλώσεις [255]

Startup Europe Awards

Το Startup Europe Awards, είναι μια ανοιχτή πρωτοβουλία καινοτομίας του Startup Europe της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και του Ιδρύματος Finnova. Αναγνωρίζει τις καλύτερες νεοφυείς επιχειρήσεις σε 5 κατηγορίες που επικεντρώνονται στον κοινωνικό αντίκτυπο (Best Female-led Startup, Best Founder under 30 Startup, Best UN Social Development Goals Startup, Best Social Inclusion Startup, Best Job Growth Startup) (StartUp Europe Awards, 2019) [94]

3.2.4 Εξωστρέφεια – Πρόσβαση σε Ταλέντα

Οι ευρωπαϊκές ΜμΕ και οι νεοφυείς επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν πολλές προκλήσεις καθώς επιδιώκουν να εξασφαλίσουν ευκαιρίες στην αγορά και να αυξήσουν τα έσοδά τους. Πολλά κράτη μέλη ακολουθούν ήδη βέλτιστες πρακτικές για να βοηθήσουν τις νεοφυείς επιχειρήσεις να αντιμετωπίσουν προκλήσεις οι οποίες αφορούν την βιωσιμότητα τους, τον ανταγωνισμό και τη προσέλκυση και διατήρηση ταλέντων.

EU Startup Nation Standard

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή το 2020 θεσπίζει το EU Startup Nation Standard, μια πρωτοβουλία που ανακοινώθηκε στη νέα στρατηγική για τις ΜμΕ. Στόχος της είναι να ο πολλαπλασιασμός πρακτικών υποστήριξης της νεοφυούς επιχειρηματικότητας σε ολόκληρη την Ε.Ε, ώστε να χαρακτηρίζεται ως η πιο ελκυστική ήπειρο για νεοφυείς επιχειρήσεις και εταιρείες κλιμάκωσης (Scale ups) . Συγκεκριμένα, αυτό περιλαμβάνει την έναρξη μιας πολιτικής πρωτοβουλίας που θα απαιτεί δεσμεύσεις από τα κράτη μέλη για την εφαρμογή τέτοιων πρακτικών σε τοπικό, περιφερειακό και εθνικό επίπεδο. Η πρωτοβουλία επικεντρώνεται στη διευκόλυνση των επιχειρήσεων αυτών σχετικά με τη διασυννοριακή τους επέκταση, τον εξορθολογισμό των αιτήσεων θεώρησης και διαμονής για ταλέντα τρίτων χωρών, τη βελτίωση της παραχώρησης επιλογών μετοχών για τους εργαζομένους (Δικαίωμα Προαίρεσης Αγοράς Μετοχών), την προώθηση της ανάπτυξης επιχειρήσεων και τη μεταφορά τεχνολογίας από πανεπιστήμια και τέλος, την αύξηση της πρόσβασης σε χρηματοδότηση για να μπορέσουν να αναπτυχθούν γρηγορότερα. (Startup Europe, 2020) [102]

Erasmus for Young Entrepreneurs

Το Erasmus for Young Entrepreneurs είναι ένα πρόγραμμα ανταλλαγών που δίνει στους νέους επίδοξους επιχειρηματίες την ευκαιρία να μάθουν από πιο έμπειρους επιχειρηματίες του κλάδου σε μία από τις συμμετέχουσες χώρες του προγράμματος. Η ανταλλαγή εμπειριών πραγματοποιείται κατά τη διάρκεια της διαμονής με τον έμπειρο επιχειρηματία, ο οποίος βοηθά το νέο να αποκτήσει τις δεξιότητες που απαιτούνται για τη διαχείριση μιας μικρής επιχείρησης. Ο οικοδεσπότης επωφελείται από νέες προοπτικές για την επιχείρησή του και δράττεται της ευκαιρίας να συνεργαστεί με ξένους συνεργάτες ή να μάθει για νέες αγορές. Τα έξοδα ταξιδιού και διαμονής των συμμετεχόντων χρηματοδοτούνται μέσω επιχορήγησης. (Entrepreneurs, χ.χ.)[39]

Women in Digital

Η αυξημένη συμμετοχή των γυναικών στον τομέα της τεχνολογίας θα ενισχύσει την οικονομία και θα επιτρέψει την πλήρη συμμετοχή τους στην κοινωνία. Οι πρωτοβουλίες της Ευρωπαϊκής Επιτροπής ενθαρρύνουν και ενδυναμώνουν τις γυναίκες να διαδραματίσουν πιο ενεργό ρόλο στην ψηφιακή εποχή. Η Επιτροπή ενθάρρυνε τις εταιρείες να εξαλείψουν το ψηφιακό χάσμα μεταξύ των φύλων στους οργανισμούς τους, υπογράφοντας μια δήλωση δεσμευσης, διαθέσιμη για υπογραφή μέσω Διαδικτύου από τους Διευθύνοντες Συμβούλους. Μάλιστα, αρκετές εταιρείες πληροφορικής υπέγραψαν δεσμευτική δήλωση για την παροχή μιας περιεκτική και ισορροπημένης εργασιακής κουλτούρας και περιβάλλοντος. (Women in Digital, 2019) [71]

Erasmus+

Το Erasmus + είναι το πρόγραμμα της Ε.Ε για την υποστήριξη της εκπαίδευσης, της κατάρτισης, της νεολαίας και του αθλητισμού στην Ευρώπη. Ο προϋπολογισμός του, ύψους 14,7 δισεκατομμυρίων ευρώ, θα προσφέρει ευκαιρίες σε περισσότερους από 4 εκατομμύρια Ευρωπαίους να σπουδάσουν και να αποκτήσουν εμπειρία στο εξωτερικό. Με διάρκεια μέχρι το 2020, το Erasmus + δεν παρέχει μόνο ευκαιρίες σε μαθητές αλλά και σε μια μεγάλη ποικιλία ατόμων και οργανισμών. (Erasmus+, 2019) [101]

MARIE SKŁODOWSKA-CURIE ACTIONS

Οι δράσεις Marie Skłodowska-Curie υποστηρίζουν ερευνητές σε όλη τους την σταδιοδρομία, ανεξάρτητα από την ηλικία και την εθνικότητα. Όλοι οι ερευνητές που εργάζονται σε όλους τους κλάδους είναι επιλέξιμοι για χρηματοδότηση. Το MSCA υποστηρίζει επίσης τη συνεργασία μεταξύ βιομηχανίας και ακαδημαϊκού και καινοτόμου κατάρτισης για την ενίσχυση της απασχόλησης και της εξέλιξης της σταδιοδρομίας των ατόμων αυτών. Μάλιστα, μετατρέπει ολόκληρο τον κόσμο σε ένα μαθησιακό περιβάλλον, αφού ενθαρρύνει τα άτομα να εργαστούν σε άλλες χώρες. Ενισχύει τη συνεργασία και την ανταλλαγή ιδεών μεταξύ διαφορετικών βιομηχανικών τομέων και επιστημονικών κλάδων, όλα προς όφελος της ευρύτερης ευρωπαϊκής οικονομίας. Το MSCA υποστηρίζει πρωτοβουλίες που μειώνουν τα εμπόδια μεταξύ ακαδημαϊκών, βιομηχανιών και επιχειρήσεων. Τέλος, απευθύνεται στο κοινό με εκδηλώσεις που προωθούν την αξία και τη διασκεδαστική πλευρά της επιστήμης. (MSCA, 2020) [175]

3.2.5 Προγράμματα υποστήριξης της έρευνας και ανάπτυξης

Innovation Radar

Το Innovation Radar είναι μια πρωτοβουλία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για τον εντοπισμό υψηλών δυνατοτήτων καινοτομιών σε έργα έρευνας και καινοτομίας που χρηματοδοτούνται από την Ε.Ε και βασίζεται σε μια μεθοδολογία που αναπτύχθηκε από το Κοινό Κέντρο Ερευνών. Τα δεδομένα που συλλέγονται χρησιμοποιούνται για την κατηγοριοποίηση των χρηματοδοτούμενων από την Ε.Ε καινοτομιών όσον αφορά την ωριμότητα της αγοράς που

εφαρμόζονται, και τις διαταραχές της. Υποστηρίζει τους καινοτόμους επιχειρηματίες προτείνοντας μια σειρά στοχευμένων δράσεων για να τους βοηθήσουν να εκπληρώσουν τις δυνατότητές τους στην αγορά.

Τα κράτη μέλη της Ε.Ε έχουν αναγνωρίσει την αξία και την ανάγκη για ένα τέτοιο εργαλείο και πιο συγκεκριμένα οι Υπουργοί 23 χωρών υπέγραψαν τη Διακήρυξη Innovation Radar, η οποία κυκλοφόρησε την Ψηφιακή Ημέρα (Digital Day) 2018. Οι χώρες που υπέγραψαν τη Διακήρυξη συμπεριφέρονται τη φιλοδοξία της Επιτροπής να χρησιμοποιήσει την πρωτοβουλία αυτή για την ανάδειξη ενός δυναμικού οικοσυστήματος γύρω από την παραγωγή των προγραμμάτων E & A της Ε.Ε. Ταυτόχρονα, αποδεικνύουν τη δέσμευσή τους να συνεργαστούν με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή για την ενίσχυση του Innovation Radar και να εφαρμόσουν τη μεθοδολογία που προτείνει σε εθνικά ή περιφερειακά προγράμματα έρευνας και καινοτομίας (Innovation Radar, 2020).[196]

EIT Knowledge and Innovation Communities

Οι Κοινότητες Γνώσης και Καινοτομίας, οχτώ στο σύνολο από το 2010, με επικεφαλή το Ευρωπαϊκό Ινστιτούτο Καινοτομίας και Τεχνολογίας (EIT), συγκεντρώνουν επιχειρήσεις, ερευνητικά κέντρα και πανεπιστήμια για να συνεργαστούν σε ένα περιβάλλον που επιτρέπει την άνθιση δημιουργικών ιδεών και καινοτομιών. Αναπτύσσουν δυναμικές και δημιουργικές συνεργασίες που αξιοποιούν την ευρωπαϊκή καινοτομία και επιχειρηματικότητα, για να βρουν λύσεις σε μεγάλες κοινωνικές προκλήσεις σε τομείς με υψηλό δυναμικό καινοτομίας - και να δημιουργήσουν ποιοτικές θέσεις εργασίας και ανάπτυξη. Οι Κοινότητες διεξάγουν δραστηριότητες που καλύπτουν ολόκληρη την αλυσίδα καινοτομίας, μεταξύ άλλων είναι προγράμματα κατάρτισης και εκπαίδευσης, τα οποία διευκολύνουν το ταξίδι από την έρευνα στην είσοδο των αγορών, έργα καινοτομίας κ.α. Στις Κοινότητες περιλαμβάνονται επίσης και θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων καθώς επίσης και επιταχυντές. Ο ρόλος του EIT είναι να καθοδηγεί τη διαδικασία και να καθορίζει τις στρατηγικές, αλλά εναπόκειται στις Κοινότητες Καινοτομίας να τις εφαρμόσουν και να παράσχουν αποτελέσματα (EIT, 2020).[97]

Eureka-Eurostars

Το Eurostars, είναι ένα κοινό πρόγραμμα μεταξύ του EUREKA και της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, το οποίο παρέχει χρηματοδότηση σε μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις που συμμετέχουν στην έρευνα και την ανάπτυξη. Ιδιαίτερη έμφαση είναι η υποστήριξη των ΜμΕ στην ανάπτυξη ταχέως εμπορεύσιμων, καινοτόμων προϊόντων, διαδικασιών και υπηρεσιών που βοηθούν στη βελτίωση της καθημερινής ζωής των ανθρώπων σε όλο τον κόσμο. Αποτελεί ένα ιδανικό πρώτο βήμα στη διεθνή συνεργασία, επιτρέποντας στις μικρές επιχειρήσεις να συνδυάζουν και να μοιράζονται τεχνογνωσία και να επωφελούνται από την εργασία πέρα από τα εθνικά σύνορα. Το πρόγραμμα αυτό συγχρηματοδοτείται από τους εθνικούς προϋπολογισμούς των 36 συμμετεχόντων κρατών και από την Ευρωπαϊκή Ένωση μέσω του προγράμματος «Ορίζοντας 2020». Κατά την περίοδο 2014-2020, ο συνολικός δημόσιος προϋπολογισμός ανερχόταν στα € 1,14 δισεκατομμύρια (EUROSTARS, χ.χ.).[103]

3.2.6 Παροχές που προσφέρει σε επενδυτές που χρηματοδοτούν νεοφυείς επιχειρήσεις

Το European Angels Fund (EAF) είναι μια πρωτοβουλία που προτείνει η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων (ETE), η οποία παρέχει κεφάλαιο στους Business Angels και σε άλλους μη θεσμικούς επενδυτές για τη χρηματοδότηση νεοφυών επιχειρήσεων με τη μορφή συνεπενδύσεων. Το EAF συνεργάζεται με τους Business Angels και τους βοηθά να αυξήσουν την επενδυτική τους δραστηριότητα σε νεοφυείς επιχειρήσεις που βρίσκονται στο αρχικό στάδιο ή στο στάδιο της ανάπτυξης. Η δραστηριότητα του EAF παρέχει στους Business Angels ελευθερία κινήσεων όσον αφορά τη λήψη αποφάσεων και τη διαχείριση των επενδύσεων. Το διαθέσιμο κεφάλαιο που καλείται να διαχειριστεί το EAF έχει ύψος €320 εκατ. με περισσότερα από €200 εκατ. να έχουν ήδη δεσμευτεί σε ογδόντα επιλεγμένους Business Angels, οι οποίοι έχουν ήδη δημιουργήσει ένα χαρτοφυλάκιο με περισσότερες από 340 συγχρηματοδοτήσεις (Austria Hauser et al., no date). [140]

3.2.7 European Business Angels Network

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή έχει ιδρύσει το European Business Angels Network (E.B.A.N), με σκοπό την προώθηση και ανάπτυξη του θεσμού Business Angels στην Ευρώπη. Το E.B.A.N ιδρύθηκε το 1999 με την υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και τη EURADA. (EBAN, n.d.). Αποτελεί μια ανεξάρτητη και μη κερδοσκοπική ένωση η οποία παρέχει στους Business angels μεταξύ άλλων, υποστήριξη σε διάφορα θέματα, όπως για παράδειγμα συμβουλές για επενδυτική στρατηγική, μέτρηση απόδοσης και νομικά θέματα (EVPA, n.d.). [104]

3.2.8 Χρηματοδοτικά Προγράμματα

Calls for Third Parties

Πρόκειται για δημόσια χρηματοδότηση για να βοηθήσει τους δικαιούχους, όπως νεοφυείς επιχειρήσεις, Scale ups, ΜμΕ, στην υιοθέτηση ή ανάπτυξη ψηφιακών καινοτομιών. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει μεταξύ άλλων, συμπράξεις ανάμεσα σε δημόσιους φορείς από πολλά κράτη μέλη, συμπράξεις δημόσιου-ιδιωτικού τομέα ("Κοινές τεχνολογικές πρωτοβουλίες"), συγχρηματοδοτούμενες δραστηριότητες και ανταγωνιστικές προσκλήσεις που δημοσιεύονται από κοινοπραξίες έργων (Startup Europe Club, χ.χ.). [68]

Digital Innovation και Scale-up Initiatives

Για την αντιμετώπιση του επενδυτικού χάσματος στην ψηφιακή οικονομία σε Κεντρική, Ανατολική και Νοτιοανατολική Ευρώπη (Central, Eastern and South Eastern Europe – CESEE), η Ευρωπαϊκή Επιτροπή μαζί με την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων, το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων, την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Ανασυγκρότησης και Ανάπτυξης και την Παγκόσμια Τράπεζα συμφώνησαν στην έναρξη της πρωτοβουλίας Ψηφιακής Καινοτομίας και Αναβάθμισης (Digital Innovation and Scale-up Initiative ,DISC). Ξεκίνησε στην

Ψηφιακή Συνέλευση 2019 (Digital Assembly) στο Βουκουρέστι, αποτελεί την πρώτη περιφερειακή επενδυτική διευκόλυνση, που στοχεύει συγκεκριμένα στις ψηφιακές καινοτομίες και την αύξηση των ψηφιακών νεοφυών επιχειρήσεων στην περιοχή CESEE.

Τα εργαλεία χρηματοδότησης του DISC είναι προσαρμοσμένα τόσο στο αρχικό στάδιο όσο και στη φάση αναβάθμισης των ψηφιακών επιχειρήσεων, οι οποίες απαιτούν επενδύσεις με υψηλότερο δείκτη κινδύνου. Δεδομένου του υψηλού κινδύνου από τον οποίο χαρακτηρίζονται, καθίστανται ανεπαρκείς να στραφούν σε επενδύσεις από τον παραδοσιακό χρηματοπιστωτικό τομέα. Το DISC προσφέρει, επίσης, ένα πρόγραμμα τεχνικής βοήθειας με στόχο την ενίσχυση της θεσμικής ικανότητας των δημόσιων φορέων στον σχεδιασμό, την ανάπτυξη και την εφαρμογή προγραμμάτων ψηφιακής καινοτομίας. Τέλος, ενισχύει τις επενδύσεις στο ευνοϊκό περιβάλλον για καινοτομία και επιχειρηματικότητα, με έμφαση σε έργα διασυνοριακής ψηφιακής υποδομής και ψηφιακών δεξιοτήτων. Το 46% των νεοφυών επιχειρήσεων που επώαστηκαν στην περιοχή της Κεντρικής, Ανατολικής και Νοτιοανατολικής Ευρώπης (CESEE) συγκεντρώνουν χρηματοδότηση από επενδυτές εκτός Ευρώπης και μετακινούν τη βάση τους, κυρίως στις ΗΠΑ και την Κίνα. (Gigler, 2020) , (DISC, 2019) [117, 184]

Artificial Intelligence and Blockchain Investment Fund

Το νέο Ταμείο Τεχνητής Νοημοσύνης και Επενδύσεων Blockchain χρηματοδοτεί την ανάπτυξη εξαιρετικά καινοτόμων εταιρειών τεχνητής νοημοσύνης και blockchain. Πραγματοποιείται στα πλαίσια μιας ευρύτερης κίνησης για τη δημιουργία ενός δυναμικού οικοσυστήματος νεοφυούς επιχειρηματικότητας σε ολόκληρη την Ε.Ε. Η πρώτη φάση του AI και το blockchain fund είναι να διαθέσει 100 εκατομμύρια ευρώ το 2020 για να υποστηρίξει νεοφυείς επιχειρήσεις που εργάζονται σε αυτόν τον τομέα. (EU Artificial Intelligence and Blockchain, 2019) [95]

3.3 Δημόσιες πολιτικές που έχουν εφαρμοστεί σε κράτη - Μελέτες περίπτωσης

Παρακάτω παρουσιάζονται καλές πρακτικές που έχουν εφαρμόσει διάφορες χώρες, όχι μόνο κράτη μέλη της Ε.Ε αλλά και οικοσυστήματα νεοφυούς επιχειρηματικότητας από όλο τον κόσμο και κατατάσσονται στις κατηγορίες μελέτης που έχουν οριστεί παραπάνω.

3.3.1 Γερμανία

Το Βερολίνο είναι ο πυρήνας της νεοφυούς επιχειρηματικότητας στην Γερμανία, με τον τομέα της ψηφιακής βιομηχανίας να είναι ο πιο διαδεδομένος. Περισσότερες από τις μισές επιχειρήσεις αυτής της μορφής ασχολούνται με υπηρεσίες ψηφιακού υλικού, ηλεκτρονικού εμπορίου ή διαδικτυακών υπηρεσιών. Το 2019, η χώρα κατατάχθηκε νούμερο ένα στην Ευρώπη για νεοφυείς επιχειρήσεις από την NimbleFins (HAK, 2020)[137]. Η εταιρεία Ernst & Young ανέφερε ότι οι 100 κορυφαίες νεοφυείς επιχειρήσεις της Γερμανίας έλαβαν συνολικά

11,1 δισεκατομμύρια δολάρια χρηματοδότηση το 2019, μια σημαντική αύξηση από τα 6,3 δισεκατομμύρια δολάρια που επιτεύχθηκαν το 2018. (ΕΥ, 2019) [105]

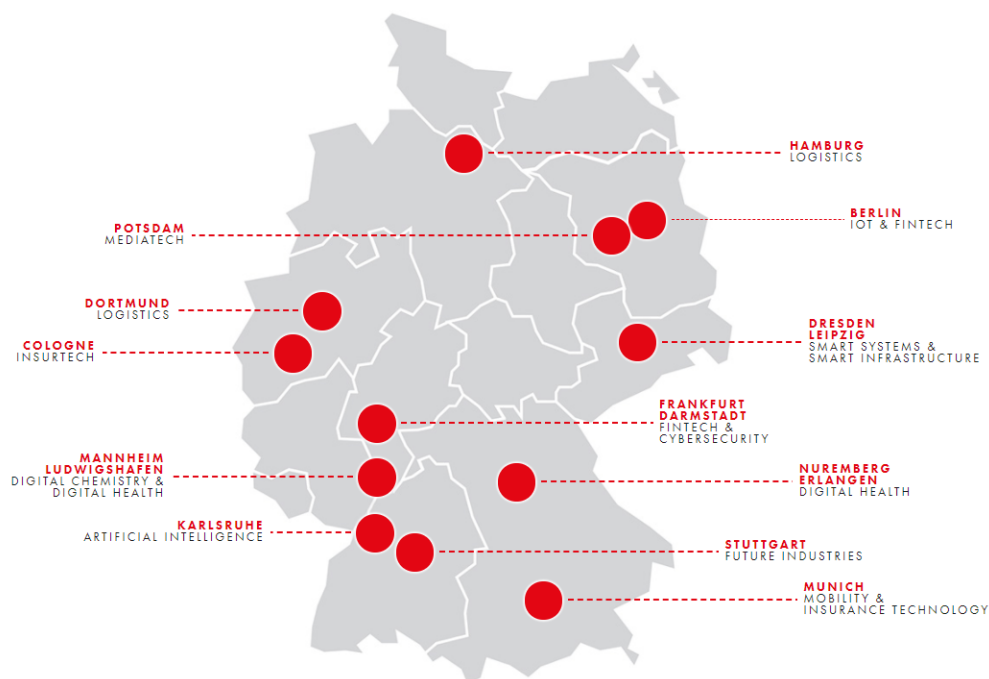
3.3.1.1 Παροχές που προσφέρει το κράτος στις νεοφυείς επιχειρήσεις

Η γερμανική κυβέρνηση, απαλλάσσει τις νεοφυείς επιχειρήσεις από την καταβολή φόρων, εάν έχουν μικρό κύκλο εργασιών και έσοδα μικρότερα από €8.000. (SUV.GURU, n.d.) [226]

3.3.1.2 Παροχές που προσφέρει όσον αφορά τις δομές υποστήριξης

Digital Hub

Η πρωτοβουλία Digital Hub, που αναπτύχθηκε από το Ομοσπονδιακό Υπουργείο Οικονομίας και Ενέργειας, επιδιώκει να υποστηρίξει τη δημιουργία ψηφιακών κόμβων στη Γερμανία. Η βασική ιδέα της δημιουργίας των κόμβων αυτών είναι ότι η συνεργασία μεταξύ εταιρειών και νεοφυών επιχειρήσεων σε περιορισμένο χώρο με αποτέλεσμα να ενισχύσει την καινοτομία. Συνδέει νεοφυείς επιχειρήσεις και μεγαλύτερες εταιρείες με νέους συνεργάτες, καινοτομίες από τις επιστημονικές και ερευνητικές κοινότητες. Με την έναρξη των δώδεκα κόμβων σε όλη τη Γερμανία, η πρωτοβουλία ελπίζει να ανταγωνιστεί τη Silicon Valley και να επεκτείνει τις ψηφιακές καινοτομίες από τη Γερμανία. (Next Big Thing, n.d.) [241]



Σχήμα 3.4: Τα δώδεκα Digital Hubs καταμήκος της Γερμανίας [82]

3.3.1.3 Διαγωνισμούς ή εκδηλώσεις που διεξάγει στα πλαίσια της προώθησης της νεοφυούς επιχειρηματικότητας

Digital Innovations Start-up Competition

Το Ομοσπονδιακό Υπουργείο Οικονομίας και Ενέργειας δημιούργησε τον διαγωνισμό Digital Innovations Start-up Competition για νεοφυείς επιχειρήσεις. Τα χρηματικά έπαθλα του διαγωνισμού είναι έως € 32.000. Οι συμμετέχοντες κατά την διάρκεια του διαγωνισμού, επωφελούνται από διάφορα προγράμματα αξιολόγησης και συμβουλευτικής των επιχειρηματικών ιδεών.

Οι ομάδες που συμμετέχουν στον διαγωνισμό, μπορούν να επωφεληθούν από τις συμβουλευτικές υπηρεσίες και να λάβουν μέρος σε προγράμματα αξιολόγησης των επιχειρηματικών ιδεών προκειμένου να τους βοηθήσουν στο εντοπισμό των σημείων αδυναμίας τους. Αυτό δίνει την ευκαιρία στους συμμετέχοντες να βελτιωθούν και να αναπτύξουν καλύτερα την επιχειρηματική τους ιδέα, για να μπορέσουν να την βγάλουν στην αγορά (BMW, 2017).[29]

Start-up Games

Το Digital Hub Initiative συνεργάζεται με την εταιρεία The Next Web (TNW) για τη δημιουργία μιας νέας μορφής ψηφιακής εκδήλωσης. Στην εκδήλωση αυτή καλούνται δέκα νεοφυείς επιχειρήσεις, από τα Digital Hubs της Γερμανίας, να παρουσιάσουν τις ιδέες τους σε ένα διεθνές κοινό δυνητικών επενδυτών (TNW, 2020).[243]

3.3.1.4 Προγράμματα υποστήριξης έρευνας και ανάπτυξης

Η γερμανική ομοσπονδιακή κυβέρνηση (Bundesregierung) έχει δεσμευτεί να δαπανήσει περίπου το 3% του ΑΕΠ για τη χρηματοδότηση έρευνας και ανάπτυξης, πράγμα που σημαίνει ότι υπάρχουν πολλά προγράμματα που παρέχουν οικονομική υποστήριξη για τέτοιου είδους έργα. Το διαθέσιμο ποσό χρηματοδότησης εξαρτάται από το μέγεθος της επιχείρησης, πόσες εταιρείες ή ινστιτούτα εμπλέκονται και το είδος της έρευνας που πραγματοποιείται (Federal Government, n.d.). [122]

3.3.1.5 Ενέργειες που συμβάλουν στην εξωστρέφεια της χώρας και πρόσβαση σε ταλέντα

Η γερμανική κυβέρνηση επιτρέπει τους πολίτες συγκεκριμένων χωρών να ταξιδέψουν στη Γερμανία χωρίς βίζα, για να υποβάλουν αίτηση για άδεια παραμονής. Αυτές οι χώρες είναι η Αυστραλία, το Ισραήλ, η Ιαπωνία, ο Καναδάς, η Νέα Ζηλανδία, η Νότια Κορέα και οι ΗΠΑ (IHK Berlin, n.d.).[26]

Entrepreneur Visa for Germany

Η Γερμανία προσφέρει Entrepreneur Visa για να ενθαρρύνει τις επενδύσεις στη βιομηχανία. Οι αιτούντες πρέπει να επενδύσουν επαρκή κεφάλαια για να ιδρύσουν μια επιχείρηση και να

δημιουργήσουν θέσεις εργασίας, σε αντάλλαγμα, χορηγούνται προσωρινές θεωρήσεις για μέλη της οικογένειας του αιτούντα. Η θεώρηση αυτή μπορεί να οδηγήσει σε Μόνιμη Κατοικία (Permanent Residence ,PR) για τον κύριο αιτούντα μετά από 3 χρόνια και τα υπόλοιπα μέλη της οικογένειας μετά από 5 χρόνια. Για την υποβολή αίτησης για τη Entrepreneur Visa ,οι ενδιαφέροντες πρέπει να υποβάλουν το επιχειρηματικό σχέδιο, την ιδέα χρηματοδότησης (περιλαμβάνει λογαριασμό κερδών και ζημιών, κεφαλαιακές απαιτήσεις και σχέδιο χρηματοδότησης, πρόγραμμα ρευστότητας), φυλλάδιο και πιστοποιητικό ασφάλισης υγείας, καθώς και βιογραφικό σημείωμα και διαπιστευτήρια. (La Vida, n.d.) [254]

GO!

Τον Νοέμβριο του 2018 ο υπουργός Οικονομικών Peter Altmaier προκειμένου να ενισχύσει την κουλτούρα της επιχειρηματικότητας στην Γερμανία , παρουσίασε την πρωτοβουλία "GO!". Στόχος της είναι να δώσει μια επιπλέον ώθηση στην επιχειρηματικότητα και να ενθαρρύνει τους πολίτες να δημιουργήσουν νέες επιχειρήσεις. Ο υπουργός Altmaier ζητά ιδιαίτερα από τις επιχειρήσεις να γίνουν πιο εδραιωμένες στην κοινωνία. Η ιδέα είναι ότι η επιχειρηματική νοοτροπία νεοφυούς επιχειρηματικότητας και οι σχετικές δεξιότητες πρέπει να διδάσκονται το συντομότερο δυνατό σε σχολεία και πανεπιστήμια. Επίσης, ανέφερε ότι θα βελτιωθούν οι διαδικτυακές συμβουλευτικές υπηρεσίες για νεοφυείς επιχειρήσεις, καθώς και θα ενθαρρύνουν περισσότερες γυναίκες να ιδρύσουν επιχειρήσεις.

3.3.1.6 Παροχές που προσφέρει σε επενδυτές

INVEST

Το 2013 η κυβέρνηση ξεκίνησε την επιχορήγηση INVEST, είναι μια ειδικά σχεδιασμένη επιχορήγηση για να στηρίξει τους ιδιώτες επενδυτές (Business Angel Investors) οι οποίοι παρέχουν χρηματοδότηση (seed funding) για νεοφυείς επιχειρήσεις. Οι επενδυτές μπορούν να αγοράσουν μετοχές σε μια νεοφυή επιχείρηση και να λάβουν 20% επιχορήγηση για την επένδυση αυτή, δεδομένου ότι το ποσό πρέπει να ξεπερνάει τις 10.000€ για κάθε νεοφυή επιχείρηση που θέλουν να επενδύσουν. Το συνολικό ποσό που μπορεί να λάβει ο κάθε επενδυτής ως επιχορήγηση είναι μέχρι 500.000 € το έτος. (BAND, n.d.). [22]

Επιπλέον το 2017 , η κυβέρνηση θέτει σε ισχύ ένα ακόμη πλεονέκτημα που αφορά τους συγκεκριμένους επενδυτές. Σε περίπτωση πώληση μιας μετοχής, οι Business Angels μπορούν να αντισταθμίσουν τους φόρους που καταβάλλονται για το κέρδος, με επιχορήγηση εξόδου 25% επι του κέρδους. Αυτό ισχύει για τις μετοχές των οποίων η αγορά πραγματοποιήθηκε με την επιχορήγηση INVEST. Οι μετοχές πρέπει να πωληθούν εντός 10 ετών και η επιχορήγηση εξόδου δεν πρέπει να υπερβαίνει το 80% του κόστους κτήσης των αποκτηθέντων μετοχών. (Dotta, 2020) [90]

Τέλος, ο γραφειοκρατικός φόρτος για τις νεοφυείς επιχειρήσεις είναι ένας τομέας που απασχολεί πάρα πολύ τους ιδρυτές και πρέπει η γερμανική κυβέρνηση να μειώσει όσο γίνεται περισσότερο. Έχουν ανακοινωθεί κάποια μέτρα για τη μείωση των απαιτήσεων για τον φόρο προστιθέμενης αξίας ή την παροχή διαφόρων στατιστικών, όμως δεν έχουν εφαρμοστεί μέχρι στιγμής. (Bitkom, χ.χ.) [27]

Investor Visa Η Γερμανία ενθαρρύνει τους ξένους επενδυτές είτε να ξεκινήσουν νέες επιχειρήσεις είτε να επενδύσουν σε καθιερωμένες επιχειρήσεις, προσλαμβάνοντας Γερμανούς πολίτες. Η τελική ανταμοιβή για τον επενδυτή είναι ένα γερμανικό διαβατήριο και υπηκοότητα. Αυτή είναι μια διαφορετική προσέγγιση έναντι άλλων πολιτών μέσω επενδυτικών στρατηγικών που παρέχουν διαβατήριο σε αντάλλαγμα για οικονομική επένδυση. (Welcome Center Germany, 2017) [116]

3.3.1.7 Χρηματοδοτικά Προγράμματα

EXIST Το EXIST είναι ένα πρόγραμμα υποστήριξης του Γερμανικού Ομοσπονδιακού Υπουργείου Οικονομίας και Ενέργειας (BMWi) , συγχρηματοδοτούμενο από τα κονδύλια του Ευρωπαϊκού Κοινωνικού Ταμείου (ΕΚΤ) (European Social Fund ,ESF). Αυτό το πρόγραμμα στοχεύει στη βελτίωση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος στα πανεπιστήμια και τα ερευνητικά ιδρύματα. Στοχεύει επίσης στην αύξηση του αριθμού και της επιτυχίας των επιχειρήσεων που βασίζονται στη τεχνολογία και τη γνώση. Ακόμη, το BMWi υποστηρίζει απόφοιτους πανεπιστημίων, επιστήμονες, καθώς και φοιτητές στην προετοιμασία των νέων τεχνολογιών. Το EXIST, χρηματοδοτεί νεοφυείς επιχειρήσεις σε τομείς που κυμαίνονται από βιοτεχνολογία και ενέργεια έως αυτοματοποίηση και περιβαλλοντικές λύσεις. Προσφέρει επιχορηγήσεις για τη μεταφορά πανεπιστημιακής έρευνας σε νεοσύστατες πανεπιστημιούπολεις και βοηθά στην ανάπτυξη μιας κουλτούρας επιχειρηματικότητας μέσω εργαστηρίων καινοτομίας, συμβουλευτικών υπηρεσιών και συνδέσεων με τη βιομηχανία.

Το πρόγραμμα EXIST περιλαμβάνει τρία σχήματα: Το EXIST Culture of Entrepreneurship υποστηρίζει τα πανεπιστήμια στη διαμόρφωση και εφαρμογή μιας ολοκληρωμένης και διαρκούς πανεπιστημιακής στρατηγικής για την αύξηση του πνεύματος και της επιχειρηματικής κουλτούρας. Το EXIST Business Start-up Grant υποστηρίζει φοιτητές, πτυχιούχους και επιστήμονες στην προετοιμασία καινοτόμων έργων και τεχνολογιών που βασίζονται στη γνώση. Το EXIST Transfer of Research, περιλαμβάνει κεφάλαια για την ανάπτυξη πόρων που είναι απαραίτητοι για την απόδειξη της τεχνικής σκοπιμότητας των ιδεών που προέρχονται από νεοφυείς επιχειρήσεις που βασίζονται στην έρευνα, και κεφάλαια για την προετοιμασία που απαιτείται για την έναρξη μιας επιχείρησης. (BMWi, χ.χ.) [29]

Startup Grant

Η Startup Grant είναι μια διακριτική επιχορήγηση που παρέχεται σε δύο φάσεις από την Ομοσπονδιακή Υπηρεσία Απασχόλησης. Για τους πρώτους έξι μήνες, οι ιδρυτές νεοφυών επιχειρήσεων λαμβάνουν μηνιαία επιχορήγηση ισοδύναμη με το πιο πρόσφατο ποσό επιδόματος ανεργίας για τη διασφάλιση της διαβίωσής τους, συν 300 ευρώ για την κάλυψη της κοινωνικής ασφάλισης. Το ποσό των 300 ευρώ για κοινωνική ασφάλιση μπορεί στη συνέχεια να χορηγηθεί για εννέα επιπλέον μήνες, εάν αποδειχθούν εντατικές επιχειρηματικές δραστηριότητες πλήρους απασχόλησης. Η επιλεξιμότητα για αυτήν την επιχορήγηση ορίζεται σε έναν εκτενή κατάλογο κριτηρίων. Για παράδειγμα, τη στιγμή που υποβάλλουν αίτηση για επιχορήγηση, οι επιχειρηματίες πρέπει να δικαιούνται επίδομα ανεργίας για τουλάχιστον 150 επιπλέον ημέρες, πρέπει επίσης να επικυρώσουν τη βιωσιμότητα του επιχειρηματικού τους σχεδίου και να αποδείξουν ότι διαθέτουν τις γνώσεις και τις δεξιότητες που θα χρειαστούν

για να ασκήσουν αυτοαπασχολούμενη δραστηριότητα. Η επιχορήγηση είναι διαθέσιμη μόνο για δραστηριότητες πλήρους απασχόλησης.

Κατά τη διάρκεια του κλειδώματος λόγω της πανδημίας που έπληξε όλο τον κόσμο το πρώτο εξάμηνο του 2020, η κυβέρνηση εισήγαγε ένα πακέτο κρατικών ενισχύσεων ύψους 2 δισεκατομμυρίων ευρώ για να επιβιώσουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις. Παρείχε επίσης εγγύηση 100% σε όλα τα δάνεια έως και μέγιστο ποσό 540.000 \$ για μικρές επιχειρήσεις με λιγότερους από 50 υπαλλήλους και έως 868.000 \$ για μεγαλύτερες εταιρείες. (HAK, 2020) [137]

3.3.2 Ηνωμένο Βασίλειο

3.3.2.1 Παροχές που προσφέρει το κράτος στις νεοφυείς επιχειρήσεις

Οι επιχειρήσεις που ιδρύουν κατάστημα στην πρωτεύουσα μπορούν να ζητήσουν υποστήριξη από το London Co-Investment Fund, ένα πρόγραμμα που ιδρύθηκε από το London Economic Action Partnership (LEAP), το οποίο συνέβαλε 25 εκατομμύρια £ στο ταμείο, υποστηριζόμενο από τον Δήμαρχο του Λονδίνου, και παραδόθηκε από το Funding London και το Capital Enterprise. Τα χρήματα προορίζονται για επενδύσεις seed rounds μεταξύ 250.000 και 1 εκατομμυρίου λιρών (Carey & Macaulay, 2019). [49]

Οι εταιρείες πληρώνουν εταιρικό φόρο 19% και υπάρχουν προθέσεις και συνομιλίες για μείωση αυτού στο 17% το 2020, ως μέτρο για την καταπολέμηση της εξόδου των εταιρειών μετά το Brexit. Επίσης, σε περίπτωση που η νεοφυής επιχείρηση έχει φορολογητέο κύκλο εργασιών κάτω των 85.000 £, δεν θα πληρώσει ΦΠΑ (Arnaud, 2019). [8]

Την περίοδο της επιδημίας που μεταξύ άλλων χωρών έπληξε και το Ηνωμένο Βασίλειο, η κυβέρνηση δημιούργησε το πρόγραμμα Future Fund ύψους 250 εκατομμυρίων £ για να υποστηρίξει τις καινοτόμες νεοφυείς εταιρείες κατά την διάρκεια της πανδημίας του κορονοϊού. Οι εταιρείες μπορούν να δανειστούν από 125.000 έως 5 εκατομμύρια λίρες ως μετατρέψιμα δάνεια που αντιστοιχούν στο ίδιο ποσό που συγκεντρώθηκε από ιδιώτες επενδυτές. Για να πάρει ένα δάνειο 250.000 £, μια εταιρεία θα έπρεπε να επιδείξει «αντίστοιχη χρηματοδότηση» 250.000 £ από ιδιώτες επενδυτές, συνολικά 500.000 £. Οι επενδυτές μπορούν να προσφέρουν περισσότερα από το δάνειο που αντιστοιχεί στο Υπουργείο Οικονομικών, αλλά το όριο των κρατικών μετρητών παραμένει στα 5 εκατομμύρια £ (Future Fund, 2020). [113]

3.3.2.2 Παροχές που προσφέρει όσον αφορά τις δομές υποστήριξης

Οι νέοι επιχειρηματίες μπορούν να ζητήσουν δωρεάν καθοδήγηση από το Παγκόσμιο Πρόγραμμα Επιχειρηματιών του Τμήματος Διεθνούς Εμπορίου (DIT), ενώ οι νεοφυείς επιχειρήσεις στην πρωτεύουσα μπορούν να υποβάλουν αίτηση για θέση στο Techstars London, έναν επιταχυντή που παρέχει πρόσβαση σε επενδύσεις, καθοδήγηση και συνεργασία με άλλους κορυφαίους επιχειρηματίες. [109]

Το Τμήμα Επιχειρήσεων, Ενέργειας & Βιομηχανικής Στρατηγικής διατηρεί μια βάση δεδομένων με προγράμματα που προσφέρουν εξειδίκευση και συμβουλές, ενώ ο ιστότοπος

Business is Great παρέχει πληροφορίες για θέματα που κυμαίνονται από τον τρόπο προστασίας της πνευματικής ιδιοκτησίας της επιχείρησης έως και φορολογικές συμβουλές.

Tech Nation

Περαιτέρω καθοδήγηση διατίθενται στο Tech Nation, ένα κυβερνητικό χρηματοδοτικό όργανο που παρέχει μια σειρά υποστήριξης για νεοφυείς επιχειρήσεις. Τα προγράμματά του περιλαμβάνουν το Future Fifty, το οποίο έχει δώσει το Just Eat, Shazam και Skyscanner πρόσβαση σε εμπειρογνωμοσύνη τόσο στον δημόσιο όσο και στον ιδιωτικό τομέα. [239]

3.3.2.3 Διαγωνισμούς ή εκδηλώσεις που διεξάγει στα πλαίσια της προώθησης της νεοφυούς επιχειρηματικότητας

Το Innovative UK προσφέρει μια σειρά από διαγωνισμούς οι οποίοι χρηματοδοτούν και συνδέουν τις επιχειρήσεις του Ηνωμένου Βασιλείου για την ανάπτυξη των νέων προϊόντων, διαδικασιών και υπηρεσιών (Carey & Macaulay, 2019) [49]

3.3.2.4 Προγράμματα υποστήριξης έρευνας και ανάπτυξης

Patent Box

Το Patent Box έχει σχεδιαστεί για να ενθαρρύνει τις εταιρείες να διατηρούν και να εμπορευματοποιούν την πνευματική ιδιοκτησία στο Ηνωμένο Βασίλειο. Επιτρέπει στις εταιρείες να εφαρμόζουν χαμηλότερο εταιρικό συντελεστή φόρου (10%) στα κέρδη που αποκτώνται από τις κατοχυρωμένες με δίπλωμα ευρεσιτεχνίας εφευρέσεις (GOV.UK, 2007).[127]

3.3.2.5 Ενέργειες που συμβάλουν στην εξωστρέφεια της χώρας και πρόσβαση σε ταλέντα

Start-up visa

Η Start-up visa στο Ηνωμένο Βασίλειο είναι μια νέα κατηγορία Visa που θα αντικαταστήσει το πρόγραμμα Tier 1 Graduate Entrepreneur. Λόγω της απαίτησης έγκρισης, αυτή η θεώρηση μπορεί να είναι δύσκολο να τεθεί προς το παρόν. Οι προϋποθέσεις για να λάβει ο αιτώντας την συγκεκριμένη θεώρηση διαμονής, πρέπει να είναι μεγαλύτερο από 18 ετών, η επιχειρηματική επιχειρηματική ιδέα πρέπει να υποβληθεί σε αξιολόγηση από εγκεκριμένο φορέα, πρέπει να πληροί τις απαιτήσεις της αγγλικής γλώσσας, αποδεικτικά στοιχεία προσωπικών αποταμιεύσεων για την διαβίωση του κατά τη διάρκεια του χρόνου στο Ηνωμένο Βασίλειο.(Workpermit, n.d) [258]

Global Entrepreneur Programme (GEP)

Το Βρετανικό Παγκόσμιο Πρόγραμμα Επιχειρηματιών (GEP), ένα πρόγραμμα της πρωτοβουλίας Υπουργείου Διεθνούς Εμπορίου του Ηνωμένου Βασιλείου, που ιδρύθηκε το 2005,

προσπαθεί να καλλιεργήσει δεσμούς με Ινδούς επιχειρηματίες, οι οποίοι επιδιώκουν να αυξήσουν τις δραστηριότητές τους και να επεκταθούν παγκοσμίως, καθιστώντας τη Βρετανία ως βάση των επιχειρήσεών τους. Η GEP αποσκοπούσε στην οικοδόμηση ισχυρότερων δεσμών μεταξύ Ινδίας και Ηνωμένου Βασιλείου, στη βελτίωση της τεχνογνωσίας ως προς το ποια μέσα πολιτικής θα καλλιεργούσαν στο οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας. Από το πρόγραμμα που ξεκίνησε πριν από 15 χρόνια, εκτιμάται ότι στο Ηνωμένο Βασίλειο έχει δημιουργηθεί περίπου οικονομική αξία άνω των 1,5 δισεκατομμυρίων λιρών, αντικατοπτρίζοντας τις νέες θέσεις εργασίας που δημιουργήθηκαν και την αύξηση της αποτίμησης των εταιρειών που έχουν δημιουργήσει. Το πρόγραμμα λειτουργεί με τη βοήθεια μιας ομάδας αντιπροσώπων που έχουν ως κύριο στόχο τους να επιτρέψουν τις άμεσα ξένες επενδύσεις (Foreign Direct Investment, FDI) να εισέλθουν στο Ηνωμένο Βασίλειο. Μόλις βρεθεί στο Ηνωμένο Βασίλειο, το πρόγραμμα υποστηρίζει αυτές τις επιχειρήσεις να κλιμακωθούν και να επεκταθούν διεθνώς (GEN, 2020). [107]

3.3.2.6 Παροχές που προσφέρει σε επενδυτές που χρηματοδοτούν νεοφυείς επιχειρήσεις ή δομές έρευνας και ανάπτυξης

Seed Enterprise Investment Scheme (SEIS)

Το Seed Enterprise Investment Scheme (SEIS) προσφέρει μεγάλα φορολογικά οφέλη στους επενδυτές σε αντάλλαγμα για τις επενδύσεις που πραγματοποιούν σε νεοφυείς επιχειρήσεις στο Ηνωμένο Βασίλειο. Το πρόγραμμα εισήχθη στη Φθινοπωρινή Δήλωση του Καγκελαρίου Τζορτζ Όσμπορν το 2011, η οποία προήγαγε την αλλαγή των φορολογικών κινήτρων για τους επενδυτές. Μέσω του Seed Enterprise Investment Scheme (SEIS), οι επενδυτές, μπορούν να λάβουν αρχική φορολογική ελάφρυνση 50% για επενδύσεις έως £ 100.000 και απαλλαγή από τον φόρο κεφαλαιουχικών κερδών (CGT) για τυχόν κέρδη από τις μετοχές του SEIS (Crowdcube, 2020). [78]

Enterprise Investment Scheme (EIS)

Μέσω του Enterprise Investment Scheme (EIS), οι επιλέξιμοι επενδυτές μπορούν να απαιτήσουν ελάφρυνση φόρου εισοδήματος έως 30% για επενδύσεις έως 1 εκατομμύριο λίρες ανά φορολογικό έτος. (GOV.UK, 2016) [126]

Social Investment Tax Relief (SITR)

Η Social Investment Tax Relief (SITR) είναι η φορολογική απαλλαγή της κυβέρνησης για την ενθάρρυνση νέων επενδύσεων. Αυτό επιτυγχάνεται προσφέροντας στους επενδυτές φορολογικές ελαφρύνσεις για τις μετοχές που αγοράζουν ή για τα ποσά που δανείζουν σε μια επιχείρηση. Οι φορολογικές ελαφρύνσεις μπορεί να περιλαμβάνουν ελάφρυνση φόρου εισοδήματος έως και 30% του ποσού που επενδύετε, διάθεση αφορολόγητων κεφαλαίων και απαλλαγή από παρακράτηση (GOV.UK, 2017). [125]

3.3.2.7 Χρηματοδοτικά Προγράμματα

Στο Ηνωμένο Βασίλειο υπάρχουν αρκετά προγράμματα χρηματοδότησης για την κατηγορία ΜμΕ επιχειρήσεων, καθώς δεν αφορούν αποκλειστικά τις νεοφυείς επιχειρήσεις θα αναφερθούν τα πιο σημαντικά. Η Βασιλική Υπηρεσία Δημοσίων Εσόδων & Τελωνείων (HM Revenue and Customs, HMRC) διαθέτει τέσσερα σχήματα επιχειρηματικών κεφαλαίων για την υποστήριξη των επενδύσεων στις επιχειρήσεις. Τα σχήματα αυτά είναι το Seed Enterprise Investment Scheme (SEIS), Enterprise Investment Scheme (EIS), Social Investment Tax Relief (SITR) και το Venture capital trust (VCT). Τα τρία πρώτα αν και έχουν αναλυθεί στην παραπάνω κατηγορία, θα γίνει μια αναφορά και μια συγκριτική ανάλυση των SEIS και EIS.

- Το Seed Enterprise Investment Scheme (SEIS) αφορά τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται λιγότερο από 2 χρόνια και έχουν ακαθάριστα περιουσιακά στοιχεία λιγότερα από 200.000 £. Οι επιχειρήσεις που πληρούν αυτές τις προδιαγραφές, μπορούν να προσελκύσουν επενδύσεις έως και 150.000 £.
- Στο πλαίσιο του Enterprise Investment Scheme (EIS), η επιχείρηση μπορεί να συγκεντρώσει έως και 5 εκατομμύρια £ ετησίως, και έως 12 εκατομμύρια £ στη διάρκεια ζωής της επιχείρησης. Η επιχείρηση μπορεί να λάβει ακόμη επενδύσεις στο πλαίσιο ενός επιχειρηματικού κεφαλαίου εντός 7 ετών από την πρώτη εμπορική της πώληση.

BENEFIT	EIS	SEIS
Maximum you can raise through the scheme	£5 million	£150,000
Pre-money gross assets cap	£16 million	£200,000
% of investment that can be claimed as income tax relief	30%	50%
Max. exposure after loss relief	38.5p on the £	27.5p on the £
Age ceiling for company eligibility	Less than 7 years since first commercial sale	Trading for less than 2 years

Σχήμα 3.5: Πλεονεκτήματα ανάμεσα στα προγράμματα EIS και SEIS [131]

- Στα Social Investment Tax Relief (SITR) το μέγιστο ποσό που μπορεί να συγκεντρώσει μια επιχείρηση είναι £1,5 εκατομμύρια.

- Τα Venture capital trust (VCT) είναι εταιρείες που έχουν εγκριθεί από την HMRC (HM Revenue and Customs) και επενδύουν ή δανείζουν χρήματα σε μη εισηγμένες εταιρείες. Μια VCT μπορεί να επενδύσει σε μια επιχείρηση έως και £12 εκατ. (GOV.UK, 2018) [124]

Το Startup Loans είναι μια πρωτοβουλία που υποστηρίζεται από την κυβέρνηση και προσφέρει δανεισμό σε επιχειρήσεις ηλικίας κάτω των δύο ετών με ευνοϊκούς όρους. Οι ιδρυτές μπορούν να δανειστούν μεταξύ £ 500 και £ 25.000 με διάρκεια αποπληρωμής έως 5 έτη, με σταθερό επιτόκιο 6%. (Start Up Loans, 2020) [164]

Να σημειωθεί εδώ ότι οι πολιτικές αυτές ενδέχεται να έχουν αλλάξει μετά το Brexit, συνεισφέροντας οι εταιρείες του Ηνωμένου Βασιλείου ενδέχεται να μην έχουν πρόσβαση σε αυτές.

3.3.3 Αυστραλία

3.3.3.1 Παροχές που προσφέρει το κράτος στις νεοφυείς επιχειρήσεις

GrandConnect

Η αυστραλιανή κυβέρνηση δημιούργησε μια πλατφόρμα στην οποία οι νεοφυείς επιχειρήσεις μπορούν να απευθύνονται για να αναζητήσουν τρέχουσες επιχορηγήσεις της αυστραλιανής κυβέρνησης. Παρέχει μια δωρεάν υπηρεσία για όλους τους πιθανούς αιτούντες χρηματοδότησης που αναζητούν πρόσβαση σε ευκαιρίες επιχορήγησης της Κοινοπολιτείας και σε σχετικά έγγραφα επιχορήγησης. (Australian Government, n.d.) (Australian Research Council, 2018) [123, 76]

3.3.3.2 Παροχές που προσφέρει όσον αφορά τις δομές υποστήριξης

Mentor Program NSW

Το πρόγραμμα Mentor παρέχει στις μικρές νεοφυείς επιχειρήσεις υπηρεσίες καθοδήγησης για να τις βοηθήσουν να αναπτύξουν τα πρότυπα και τις πρακτικές για την υγεία και την ασφάλεια στο χώρο εργασίας. Το πρόγραμμα NSW Mentor στοχεύει να καταστήσει τις επιχειρήσεις NSW ασφαλέστερες και πιο παραγωγικές. Οι μεγάλες επιχειρήσεις μοιράζονται την εμπειρία, τη γνώση και τους πόρους τους για να βοηθήσουν τις μικρές επιχειρήσεις να βρουν νέους τρόπους αντιμετώπισης της ασφάλειας. Οι επιχειρήσεις αυτές μπορούν να έχουν πρόσβαση σε έναν μέντορα για να λάβουν συμβουλές από ειδικούς, καθώς και βοήθεια σχετικά με την υγεία και την ασφάλεια στο χώρο εργασίας. Διατίθεται επίσης έκπτωση στις ασφαλιστικές εισφορές \$ 500. Οι μεγάλες επιχειρήσεις μπορούν να γίνουν μέντορες για έξι μήνες και να μοιραστούν τις γνώσεις τους σχετικά με την υγεία και την ασφάλεια. Τα οφέλη από το να γίνεις μέντορας περιλαμβάνουν την ελεύθερη δημοσιότητα και τη δικτύωση με παρόμοιες επιχειρήσεις (Business.gov.au, 2019) [40]

Business Connect – NSW

Το πρόγραμμα Business Connect χρηματοδοτείται από την κυβέρνηση της ΝΝΟ (Νέα Νότια Ουαλία) και παρέχει συμβουλευτικές υπηρεσίες και κατάρτιση επιχειρηματικών δεξιοτήτων από την 1η Ιανουαρίου 2017 έως τις 30 Ιουνίου 2021. Το Business Connect στοχεύει στη στήριξη των μικρών επιχειρήσεων κατά την ίδρυση τους, στη δημιουργία θέσεων εργασίας μέσω της ανάπτυξης. Το πρόγραμμα αυτό παρέχει 4 ώρες εξατομικευμένες συμβουλές, κατάρτιση δεξιοτήτων, επιχειρηματική μοντελοποίηση και επιχειρηματικές εκδηλώσεις που επιτρέπουν στις νεοφυείς επιχειρήσεις και τις ΜμΕ να εξελιχθούν με επιτυχία. (Business.gov.au, 2019) [185]

Entrepreneurs' Programme

Το Entrepreneurs' Programme, το οποίο αντικατέστησε την Εμπορευματοποίηση της Αυστραλίας και το Ταμείο Καινοτομίας και Επενδύσεων το 2014, στοχεύει να βοηθήσει τις επιχειρήσεις να αυξήσουν την παραγωγικότητα και την ανταγωνιστικότητα με χρηματοδότηση και πρόσβαση σε ένα εθνικό δίκτυο συμβούλων και διαμεσολαβητών του ιδιωτικού τομέα. Το πρόγραμμα προσφέρει επιχορηγήσεις επιχειρηματιών μέσω του ταμείου Accelerating Commercialization. Οι επιχορηγήσεις αυτές προσφέρουν έως και 50% των δαπανών για ένα έργο, το οποίο περιορίζεται στα 250.000 \$ για γραφεία εμπορευματοποίησης και επιλέξιμες οντότητες συνεργατών και 1 εκατομμύριο δολάρια για άλλους αιτούντες.

Στα πλαίσια του προγράμματος Entrepreneurs' Programme οι επιχειρηματίες μπορούν επίσης να υποβάλουν αίτηση για να λάβουν δωρεάν συμβουλές εμπειρογνομόνων σχετικά με τις προσπάθειές και την επιτάχυνση της ανάπτυξης μέσω του Innovation Connections . Επιπλέον, μέσω του προγράμματος προσφέρουν υποστήριξη χρηματοδότησης για εκκολαπτήρια που βοηθούν τις νεοφυείς επιχειρήσεις να εισέλθουν σε παγκόσμιες αγορές. Οι θερμοκοιτίδες μπορούν να υποβάλουν αίτηση για επιχορηγήσεις ίση με το 50% της αξίας του έργου που περιορίζεται στα 500.000 \$. (Kingston & Startups mart, 2020), (business.gov.au, χ.χ.) [155, 39]

3.3.3.3 Προγράμματα υποστήριξης της έρευνας και ανάπτυξης

CSIRO Kick-Start

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις και οι ΜμΕ που επιθυμούν να συνεργαστούν με τον Οργανισμό Επιστημονικής και Βιομηχανικής Έρευνας της Κοινοπολιτείας της Αυστραλίας (CSIRO) σε ερευνητικές δραστηριότητες μπορούν να λάβουν έως και 50.000 \$ σε αντίστοιχη χρηματοδότηση για να τους βοηθήσουν να αναπτύξουν την επιχείρησή τους. (Kingston & Startups mart, 2020) [155]

Research and Development Tax Incentive

Το φορολογικό κίνητρο E & A στοχεύει να βοηθήσει όλες τις επιχειρήσεις να παραμείνουν στην αιχμή μέσα από την φορολογική αντιστάθμιση που ενθαρρύνει την καινοτομία ακόμη και στις μικρότερες επιχειρήσεις. Από την 1η Ιουλίου 2016, εταιρείες με ετήσιο κύκλο εργασιών κάτω των 20 εκατομμυρίων δολαρίων μπορούν να απαιτήσουν επιστροφή φόρου 43,5% έναντι δαπανών E & A που ανέρχονται σε 100 εκατομμύρια δολάρια ή λιγότερο.

Αντίθετα για τις εταιρείες με ετήσιο κύκλο εργασιών που ξεπερνάνε τα \$ 20 εκατ. μπορούν να διεκδικήσουν 38,5% επιστροφή φόρου. (Office, 2019) [186]

TechVouchers – NSW

Το TechVouchers υποστηρίζει ευκαιρίες για ερευνητική συνεργασία μεταξύ των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων της NSW και των συνεργατών του προγράμματος Boosting Business Innovation Program (BBIP). Το πρόγραμμα προωθεί και αποδεικνύει στις ΜμΕ τις διαθέσιμες ευκαιρίες από τη συνεργασία ή τη χρήση των υπηρεσιών των συνεργατών του BBIP. Με επιχορηγήσεις έως και 15.000 \$ σε εταιρείες της NSW για την προώθηση των έργων E & A, σε συνεργασία με εκπαιδευτικά ιδρύματα ή ερευνητικούς οργανισμούς. (Business.gov.au, 2020), (NSW Department of Industry, 2019) [42, 185]

3.3.3.4 Ενέργειες που συμβάλουν στην εξωστρέφεια της χώρας και πρόσβαση σε ταλέντα

Global Talent Employer Sponsored (GTES)

Στις 18 Απριλίου 2017, ο πρωθυπουργός της Αυστραλίας ανακοίνωσε ότι η προσωρινή θεώρηση εργασίας (θεώρηση εργασίας υποκατηγορίας 457) θα καταργηθεί και θα αντικατασταθεί με το νέο πρόγραμμα Global Talent Employer Sponsored. Το πρόγραμμα δίνει νέα θεώρηση προσωρινής έλλειψης δεξιοτήτων (Temporary Skill Shortage, TSS) που θα υποστηρίζει τις επιχειρήσεις στην εύρεση εργαζομένων με ειδικές γνώσεις. Η visa προσωρινής εργασίας (υποκατηγορία 457), επιτρέπει στους εξειδικευμένους εργαζόμενους να έρθουν στην Αυστραλία και να εργαστούν σε μια επιχείρηση έως και τέσσερα χρόνια μετά τη χορήγηση της Visa.

Οποιαδήποτε θέση συμπληρώνεται μέσω μιας συμφωνίας GTES πρέπει να παρέχει ευκαιρίες για τους πολίτες της Αυστραλίας. Για παράδειγμα για να δοθεί μια Visa μέσω του προγράμματος GTES θα πρέπει να έχει ως αποτέλεσμα την δημιουργία νέων θέσεων εργασίας για Αυστραλούς πολίτες ή ο αιτών της Visa θα πρέπει να μεταφέρει δεξιότητες και γνώσεις σε Αυστραλούς εργαζόμενους.

Στον χώρο των νεοφυών επιχειρήσεων επιτρέπει στους εργοδότες να υποστηρίζουν εργαζόμενους με δεξιότητες αιχμής για να συνεισφέρουν στο αναπτυσσόμενο οικοσύστημα της Αυστραλίας. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα να φέρουν νέες ιδέες, νέες θέσεις εργασίας, νέες δεξιότητες και νέες τεχνολογίες στην Αυστραλία. Η ενέργεια αυτή, αφορά κυρίως νεοφυείς επιχειρήσεις που λειτουργούν σε πεδίο τεχνολογίας ή STEM (επιστήμη, τεχνολογία, μηχανική και μαθηματικά) (Cameron, 2019) (Department of Home Affairs, 2020). [44, 183],

Austrade Landing Pad

Αυτή η πρωτοβουλία στοχεύει να δώσει στις νεοφυείς επιχειρήσεις νέα προνόμια στην παγκόσμια αγορά, δίνοντας τους πρόσβαση σε έναν από τους πέντε κόμβους καινοτομίας παγκόσμιας κλάσης. Οι νεοφυείς επιχειρήσεις που γίνονται δεκτές σε Landing Pads στη Σιγκαπούρη, το Βερολίνο, τη Σαγκάη, το Τελ Αβίβ ή το Σαν Φρανσίσκο επωφελούνται

από την παρουσία τους σε αυτές τις αγορές, καθώς και την πρόσβαση στα δίκτυα, ταλέντα, μέντορες και επενδυτές που έχουν στο δυναμικό τους. Για να είναι επιλέξιμες, οι νεοφυείς επιχειρήσεις πρέπει να επιδείξουν ισχυρό όραμα, επεκτασιμότητα, πρόσφυση και διαφοροποίηση και να εξηγήσουν πώς 90 ημέρες σε ένα Landing Pad θα μπορούσαν να βοηθήσουν την επιχείρησή τους. Το Austrade παρέχει επίσης χώρο εργασίας σε έναν επιταχυντή και δωρεάν υπηρεσίες εντός αυτού. Οι συμμετέχοντες πρέπει να χρηματοδοτήσουν το ταξίδι τους για εκεί, τη διαμονή, το κόστος διαβίωσης, τις θεωρήσεις και την ασφάλιση. Η Austrade παρέχει χρηματοδότηση για παγκόσμια νεοφυή ιδρύματα στην Αυστραλία μέσω του Grant Export Market Development Grant (Kingston & Startupsmart, 2020). [155]

Boosting Female Founders Initiative

Η πρωτοβουλία Boosting Female Founders έχει διάρκεια τρία χρόνια από το 2020-21 έως το 2022-23. Το πρόγραμμα είναι μέρος του πακέτου οικονομικής ασφάλειας των γυναικών, το οποίο βοηθά στην υποστήριξη περισσότερων Αυστραλών γυναικών στην εργασία. Επιπλέον στηρίζει τις διεθνείς υποχρεώσεις της Αυστραλίας βάσει της σύμβασης για την εξάλειψη κάθε μορφής διακρίσεων κατά των γυναικών (Convention on the Elimination of All Forms of Discrimination Against Women, CEDAW). Το πρόγραμμα παρέχει στοχοθετημένη υποστήριξη σε γυναίκες ιδρυτές νεοφυών επιχειρήσεων για να ξεκινήσουν και να κλιμακώσουν τις επιχειρήσεις τους σε εγχώριες και παγκόσμιες αγορές. Η αυστραλιανή κυβέρνηση ανακοίνωσε συνολικά 18 εκατομμύρια δολάρια. Η πρωτοβουλία χρηματοδοτεί από 25.000 \$ έως και 480.000 \$ για νεοφυείς επιχειρήσεις που επεκτείνονται σε εγχώριες και παγκόσμιες αγορές (Business.gov.au, 2020). [37]

3.3.3.5 Παροχές που προσφέρει σε επενδυτές που χρηματοδοτούν νεοφυείς επιχειρήσεις ή δομές έρευνας και ανάπτυξης

Από την 1η Ιουλίου 2016, όσοι επενδύουν σε μια νεοφυή επιχείρηση πρώιμου σταδίου που πληροί τις προϋποθέσεις (Early Stage Innovation Company, ESIC), ενδέχεται να δικαιούνται τα φορολογικά κίνητρα για επενδυτές. Τα φορολογικά κίνητρα παρέχουν στους επιλέξιμους επενδυτές που αγοράζουν νέες μετοχές σε ένα ESIC την δυνατότητα επιστροφής φόρου ίσο με το 20% του ποσού που καταβλήθηκε για τις επιλέξιμες επενδύσεις τους. Αυτό περιορίζεται σε ένα μέγιστο ποσό αντιστάθμισης φόρου ύψους 200.000 \$ για τον επενδυτή και τις θυγατρικές. (The Treasury, 2016)[245]

Venture Capital Limited Partnerships (VCLP)

Το πρόγραμμα VCLP στοχεύει να προσελκύσει ξένους επενδυτές στην Αυστραλία και να ενισχύσει την τοπική αγορά VCs με φορολογικά οφέλη. Τα κεφάλαια που θα επενδυθούν πρέπει να εγγραφούν ως VCLP σύμφωνα με το Venture Capital Act 2002 και να πραγματοποιήσουν επενδύσεις υψηλού κινδύνου που επιβιώνουν για τουλάχιστον 12 μήνες. Οι επενδύσεις πρέπει να πραγματοποιούνται σε επιχειρήσεις όπου το συνολικό ενεργητικό αποτιμάται κάτω από 250 εκατομμύρια δολάρια, το 50% των περιουσιακών στοιχείων βρίσκεται στην Αυστραλία και το 50% των εργαζομένων κατοικούν επίσης εκεί. Τα φορολογικά οφέλη για τα VCLP περιλαμβάνουν τη ρύθμιση της φορολογίας, την απαλλαγή από τον φόρο

υπεραξίας επί του μεριδίου τους στις αποδόσεις ενός αμοιβαίου κεφαλαίου από επιλέξιμες επενδύσεις επιχειρηματικού κεφαλαίου (Business.gov.au, 2020). [41]

3.3.3.6 Χρηματοδοτικά Προγράμματα

Biomedical Translation Fund (BTF)

Το BTF είναι ένα πρόγραμμα συνεπένδυσης μετοχών επιχειρηματικού κεφαλαίου. Οι στόχοι πολιτικής του προγράμματος BTF είναι να επενδύσουν σε πολλά υποσχόμενες βιοϊατρικές ανακαλύψεις και να βοηθήσουν στην εμπορευματοποίησή τους, να ενθαρρύνουν την ανάπτυξη εταιρειών που εμπορεύονται βιοϊατρικές ανακαλύψεις αντιμετωπίζοντας τους περιορισμούς κεφαλαίου και διαχείρισης. Ιδρύθηκε από την ομοσπονδιακή κυβέρνηση στο πλαίσιο του Εθνικού Θεματολογίου Καινοτομίας και Επιστημών τον Δεκέμβριο του 2016 και τροφοδοτήθηκε με 250 εκατομμύρια δολάρια από την Κοινοπολιτεία και με επιπλέον 250 εκατομμύρια δολάρια από τον ιδιωτικό τομέα. Επί του παρόντος, το ταμείο το διαχειρίζονται τρεις διαχειριστές κεφαλαίων, συμπεριλαμβανομένου ενός από το startup VC fund OneVentures. Μέχρι στιγμής, έχουν πραγματοποιηθεί 10 επενδύσεις μέσω του BTF, συμπεριλαμβανομένης επένδυσης 7,5 εκατομμυρίων δολαρίων στην παγκόσμια νεοφυή επιχείρηση Medtech Global Kinetics το 2018 (IC.Global, 2019) , (Business.gov.au, 2020). [143, 38]

Αυτό που αξίζει να σημειωθεί για το αυστραλιανό οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας είναι ότι υπάρχουν πολλές ευκαιρίες για τους μετανάστες. Και, εκτιμάται ότι το 57% των νεοφυών επιχειρήσεων στη χώρα ιδρύθηκε είτε από μετανάστες είτε από τα παιδιά τους, καθώς και το 20% του εργατικού δυναμικού είναι διεθνές ταλέντο. Οι Canva, Airwallex και Atlassian είναι μερικές αξιοσημείωτες νεοφυείς επιχειρήσεις στην περιοχή (Silicon Canals, 2020). [46]

3.3.4 Γαλλία

Η πρωτοβουλία French Tech δημιουργήθηκε από την γαλλική κυβέρνηση στα τέλη του 2013 για να προωθήσει την εμφάνιση επιτυχημένων νεοφυών επιχειρήσεων στη Γαλλία, με απώτερο στόχο τη δημιουργία οικονομικής αξίας και θέσεων εργασίας στη χώρα. Την πρωτοβουλία αυτή την διαχειρίζεται μια μικρή ομάδα, η Mission French Tech, η οποία συνεργάζεται στενά με το γαλλικό Υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών, το Υπουργείο Εξωτερικών και με τη Γενική Επιτροπή Επενδύσεων. Οι εταίροι της, οι πυλώνες της πρωτοβουλίας, είναι εθνικοί φορείς οι οποίοι, υπό την κοινή σημαία «French Tech», συντονίζουν τις ενέργειές τους υπέρ των νεοφυών επιχειρήσεων. Η χρηματοδότηση ύψους €215 εκατ. της πρωτοβουλίας French Tech για τους επιταχυντές και τη διεθνή ελκυστικότητα αποτελεί μέρος του προγράμματος Επενδύσεις για το Μέλλον. Σε αυτό το πλαίσιο, ο φορέας εκμετάλλευσης είναι η Caisse des Dépôts, η οποία βασίζεται στην Bpifrance για επενδύσεις σε επιταχυντές και στην Business France για διεθνείς επενδύσεις (La French Tech, n.d.) [237]. Η French Tech στοχεύει στην παροχή μιας ισχυρής κοινής οπτικής ταυτότητας σε γαλλικές νεοφυείς επιχειρήσεις καθώς και στην προώθηση επιχειρηματικών ανταλλαγών μεταξύ

τους. Το French Tech Government Correspondents Network ιδρύθηκε για να υποστηρίξει αποτελεσματικά την ανάπτυξη γαλλικών νεοφυών επιχειρήσεων μέσω καλύτερης δημόσιας πολιτικής και υπηρεσιών. Αποτελούμενο από περισσότερους από 40 εκπροσώπους νεοφυούς επιχειρηματικότητας που διορίστηκαν σε βασικά υπουργεία, δημόσια ιδρύματα και φορείς κοινωνικής ασφάλισης. Το δίκτυο αυτό στοχεύει στον εξ ορθολογισμό των σχέσεων μεταξύ νεοφυών επιχειρήσεων και κυβερνητικών υπηρεσιών διασφαλίζοντας ότι οι επιχειρηματίες μπορούν να επωφεληθούν από αυτό. Μεταξύ άλλων, έχουν πρόσβαση σε συγκεκριμένες πληροφορίες σχετικά με τη νομοθεσία ή τους κανονισμούς που τους αφορούν, πιο συνεκτικές δημόσιες πρωτοβουλίες που αποσκοπούν στην υποστήριξη της ανάπτυξης των νεοφυών επιχειρήσεων ακόμη και σε επιχειρηματικές ευκαιρίες με κυβερνητικούς φορείς (La French Tech, n.d.).[230]

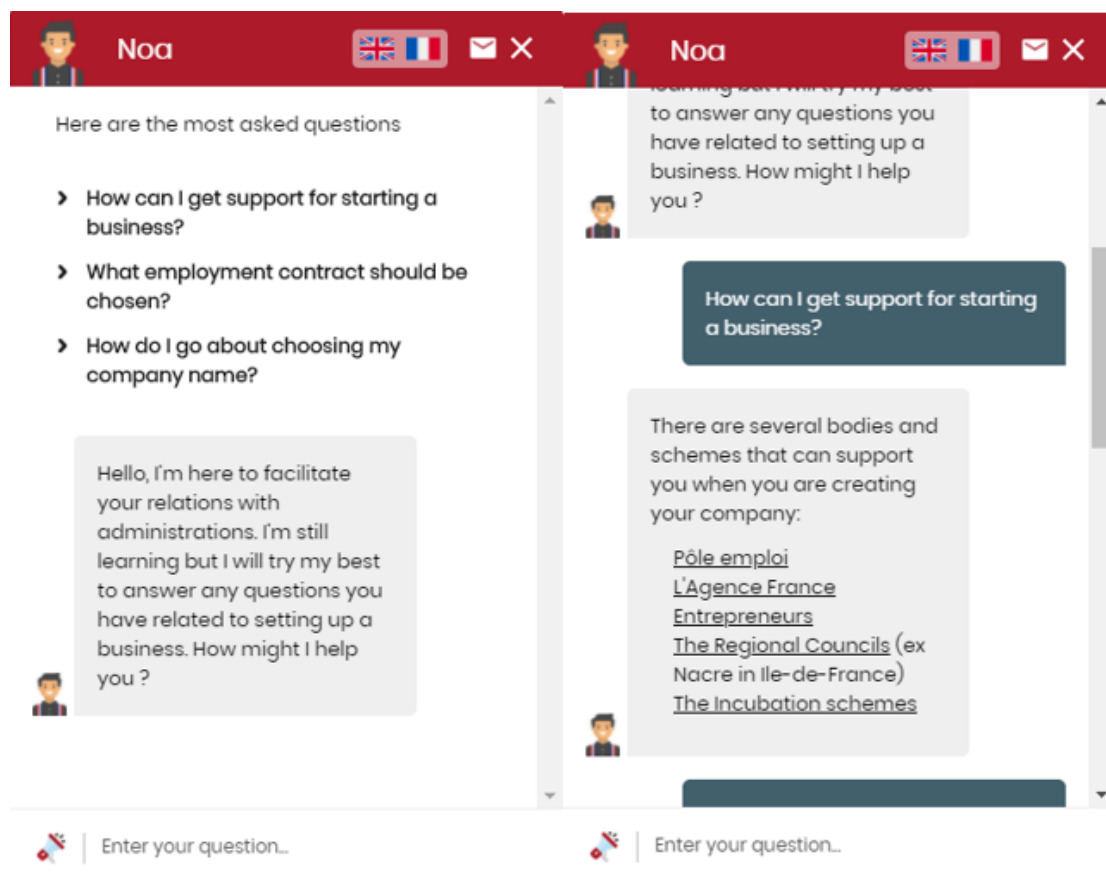
3.3.4.1 Παροχές που προσφέρει το κράτος στις νεοφυείς επιχειρήσεις

Plan d'Action pour la Croissance et la Transformation des Entreprises (PACTE)

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις έκαναν πολλές διαμαρτυρίες για τις διοικητικές επιβαρύνσεις που αντιμετώπισαν, οι οποίες είχαν ως αποτέλεσμα να προκαλέσουν μεγάλες καθυστερήσεις στην ίδρυση και ανάπτυξη τους. Τον Μάιο του 2019 θεσπίστηκε ο νόμος PACTE. Περιλαμβάνει ένα σχέδιο δράσης για την ανάπτυξη και τον μετασχηματισμό των επιχειρήσεων το οποίο παρέχει στις γαλλικές εταιρείες τα μέσα να αναπτυχθούν γρηγορότερα και καλύτερα, χάρη στο βελτιωμένο νομικό πλαίσιο. Αναλυτικότερα το σχέδιο αυτό διαθέτει έξι βασικά μέτρα για να βοηθήσει τις νεοφυείς επιχειρήσεις. 1) Απλοποιεί τα όρια προσωπικού και τους αντίστοιχους κανονισμούς τους. Υπάρχουν επί του παρόντος πάνω από 199 κατώτατα όρια με βάση την κατάσταση στελέχωσης μιας εταιρείας. Με το PACTE, αυτός ο αριθμός θα μειωθεί σε 3, καθιστώντας ευκολότερο για τις νεοφυείς επιχειρήσεις να επικεντρωθούν στις κύριες επιχειρηματικές τους δραστηριότητες αντί να παρασυρθούν από διοικητικές εργασίες. 2) Μειώνει το κόστος της κατανομής κερδών των εργαζομένων κατά 20% και εξαλείφει το κατ'αποκοπή φόρο για την κατανομή κερδών και τη συμμετοχή σε εταιρείες με λιγότερους από 250 υπαλλήλους. 3) Προωθεί το crowdfunding ανοίγοντας λογαριασμούς PEA-PME για επενδύσεις που προέρχονται από crowdfunding, όπως μετοχές, ομόλογα σταθερού επιτοκίου και μίνι ομόλογα. 4) Δημιουργεί ένα νομικό πλαίσιο για τις Αρχικές Προσφορές Νομισμάτων (Initial Coin Offerings , ICOs) προκειμένου να προσελκύσει καινοτόμους από όλο τον κόσμο και να προστατεύσει από δόλιες προσφορές κρυπτονομισμάτων. 5) Ομαλοποιεί την πορεία των ερευνητών που θα ήθελαν να ξεκινήσουν ή να ενταχθούν σε μια εταιρεία απλοποιώντας τους κανόνες που διαχωρίζουν επί του παρόντος τον τομέα της δημόσιας επιστημονικής έρευνας από τον ιδιωτικό τομέα. 6) Ενθαρρύνει την προστασία της βιομηχανικής ιδιοκτησίας των εταιρειών ενισχύοντας τα γαλλικά διπλώματα ευρεσιτεχνίας, εισάγοντας μια νέα κατηγορία προστασίας IP που είναι φθηνότερη και γρηγορότερη για να υποβάλει αίτηση, και εισάγοντας μια απλούστερη κατάσταση για την παραβίαση της πνευματικής ιδιοκτησίας. (Gouvernement.fr, 2019) ,(Le Maire and Gény-Stephann, 2018)[188, 121]

Noa-The French Tech chatbot

Το NOA είναι το chatbot που δημιουργήθηκε ειδικά για να βοηθήσει τις νεοφυείς επιχειρήσεις να περιηγηθούν στις διάφορες προκλήσεις που αποτελούν μέρος της έναρξης τους. Το NOA (συντομογραφία για το "Nous Orienter dans l'Administration" ή το "βρίσκοντας το δρόμο σας γύρω από κυβερνητικές υπηρεσίες") αναπτύχθηκε από τον νομό Île-de-France σε συνεργασία με το French Tech Central για να παρέχει υποστήριξη στις νεοφυείς επιχειρήσεις στις δυσκολίες που προκύπτουν κατά την έναρξη μιας επιχείρησης, είτε πρόκειται για την ίδρυση μιας επιχείρησης, την εύρεση επιδοτήσεων, καταχωρίσεων εμπορικών σημάτων, φόρων και άλλων. (La French Tech, n.d.) [54]



Σχήμα 3.6: Παράδειγμα του NOA στην ερώτηση «Πώς μπορώ να λάβω υποστήριξη για την έναρξη μιας επιχείρησης;» [54]

Bourse French Tech

Το Bourse French Tech βοηθάει τους επιχειρηματίες να υλοποιήσουν την επιχειρηματική τους ιδέα, δεδομένου ότι είναι καινοτόμα και πολλά υποσχόμενη. Το Bourse French Tech βοηθάει στην ανάληψη ενός μεριδίου των δαπανών της επιχείρησης. Το μερίδιο που μπορεί να καλύψει είναι έως και το 70% των επιλέξιμων εταιρικών δαπανών για επιχειρηματίες ύψους έως 90.000€. Από την πρώτη κυκλοφορία του προγράμματος περισσότερες από 3.000 νεοφυείς επιχειρήσεις απέκτησαν τα οφέλη αυτής της κρατικής επιχορήγησης. Με στόχο

τη στήριξη της δημιουργίας καινοτόμων εταιρειών με υψηλό δυναμικό ανάπτυξης, επιτρέπει στις εταιρείες να πραγματοποιήσουν τις πρώτες τους δαπάνες και να εισέλθουν στην αγορά, εξασφαλίζοντας ελάχιστο κίνδυνο για κάθε επιχειρηματική στρατηγική. Έχουν δημιουργηθεί δύο ξεχωριστές κατηγορίες, που εξαρτώνται από τον τομέα δραστηριοποίησης της εταιρείας, η Bourse French Tech όπου αφορά τις επιχειρήσεις που βασίζονται σε κάθε είδους καινοτομία και η Bourse French Tech Emergence η οποία προορίζεται ειδικά για εταιρείες που εργάζονται σε καινοτομίες deep-tech (La French Tech, n.d.). [229]

3.3.4.2 Παροχές που προσφέρει όσον αφορά τις δομές υποστήριξης

French Tech Central Το French Tech Central είναι ένα πρωτοφανές έργο που στοχεύει στην προσέγγιση των νεοφυών επιχειρήσεων και των φορέων του δημόσιου τομέα σε μια συνεργατική και εξελικτική προσέγγιση. Με έδρα μέσα στο σταθμό F (Station F) στο Παρίσι, και σε έναν χώρο 1000m² συγκεντρώνει όλους τους ενδιαφερόμενους της τεχνολογικής καινοτομίας (επιχειρηματίες, θερμοκοιτίδες, επιταχυντές, επενδυτές, προγραμματιστές). Διαθέτει μεταξύ άλλων και μια ποικιλία προγραμμάτων και υπηρεσιών από υπουργεία, ρυθμιστικές αρχές και δημόσιους οργανισμούς φιλικούς για την νεοφυή επιχείρηση καθώς για την κάλυψη των αναγκών του επιχειρηματία. (French Tech Central, n.d.) (La French Tech, n.d.) [232]

French Tech Fonds Accélération - French Tech Funds Acceleration

Το French Tech Funds Acceleration είναι ένα ταμείο επιχειρηματικών κεφαλαίων 200 εκατομμυρίων ευρώ που εστιάζει σε πολλά υποσχόμενες δομές υποστήριξης νεοφυούς επιχειρηματικότητας όπως είναι οι επιταχυντές, κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (VCs) καθώς προγραμμάτων επιτάχυνσης. Ο σκοπός του French Tech Acceleration είναι να τροφοδοτήσει την ανάπτυξη των καλύτερων επιταχυντών σε ολόκληρη τη χώρα. Χρηματοδοτούμενο από δωρεά 200 εκατομμυρίων ευρώ, η French Tech Acceleration δέχεται υποψηφίους μεταξύ ιδιωτικών επιταχυντών και εξειδικευμένων κεφαλαίων σε όλη τη Γαλλία. Το Γαλλικό Ταμείο Επιτάχυνσης Τεχνολογίας επενδύει με δύο τρόπους, είτε άμεσα σε επιταχυντές που έχουν ιδρυθεί ως ιδιωτικές εταιρείες είτε έμμεσα, μέσω επενδυτικών κεφαλαίων που ενσωματώνουν μια σημαντική «προσφορά επιτάχυνσης» στη στρατηγική τους. Σε κάθε περίπτωση, το Γαλλικό Ταμείο Επιτάχυνσης Τεχνολογίας ενεργεί ως καλά ενημερωμένος επενδυτής μειοψηφίας και δεν επενδύει απευθείας σε νεοφυείς επιχειρήσεις. Προκειμένου να προωθηθεί η εμφάνιση φιλόδοξων έργων, οι επενδύσεις του ταμείου ενδέχεται να υπερβούν τα 10 εκατομμύρια ευρώ. (La French Tech, n.d.) (Bpifrance, n.d.) [33]

3.3.4.3 Διαγωνισμούς ή εκδηλώσεις που διεξάγει στα πλαίσια της προώθησης της νεοφυούς επιχειρηματικότητας

La French Tech

Το La French Tech ως κίνημα υποστηρίζεται τόσο από την κυβέρνηση όσο και από 100 επίσημες Γαλλικές Κοινότητες Τεχνολογίας σε όλο τον κόσμο. Αυτή η ομάδα χρηματο-

δότησης έχει σχεδιαστεί για να βοηθά τις κοινότητες νεοφυούς επιχειρηματικότητας να υλοποιήσουν τη στρατηγική τους, καθεμία στις δικές τους τοπικές κοινότητες, με συγχρηματοδότηση έργων που πραγματοποιήθηκαν εντός ενός έτους. Ενθαρρύνει τις αιτήσεις για ένα ευρύ φάσμα έργων, συμπεριλαμβανομένων εκδηλώσεων, δραστηριότητες που σχετίζονται με μεγάλα συνέδρια, ευκαιρίες μάθησης και άλλα (La French Tech, n.d.). [237]

Scale-up Tour

Το Scale-up Tour είναι μια ετήσια εκδήλωση που διοργανώνεται από κοινού με το Γραφείο του Προέδρου για να παρουσιάσει τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες νεοφυείς επιχειρήσεις της Γαλλίας, και τους αντίστοιχους τοπικούς VCs, σε κοινό που περιλαμβάνει μεταξύ άλλων τους κορυφαίους επενδυτές από όλο τον κόσμο. Το Γραφείο του Προέδρου, μαζί με τη French Tech Mission, Bpifrance και Business France ενώνονται ετησίως για να φιλοξενήσουν το Scale Up Tour, μια εκδήλωση που εισάγει το γαλλικό τεχνολογικό οικοσύστημα στα κορυφαία επενδυτικά ταμεία στον κόσμο. Το Scale Up Tour προσκαλεί 40 αναγνωρισμένους επενδυτές από διαφορετικές χώρες στη Γαλλία, συμβάλλοντας στην καθιέρωση της φήμης του γαλλικού οικοσυστήματος παγκοσμίως και προσελκύοντας ξένα κεφάλαια για εταιρείες σε στάδιο ανάπτυξης. (La French Tech, n.d.) [235]

Crédit d'impôt recherche (CIR) ή αλλιώς The Research Tax Credit Το πακέτο αυτό προσφέρει φορολογικές ελαφρύνσεις σε εταιρείες, οι οποίες μπορούν να αφαιρούν επιλέξιμες δαπάνες από τους φόρους τους. Η Credit Tax Research, Crédit d'impôt recherche (CIR), παρέχει υποστήριξη για δραστηριότητες E & A εταιρειών όλων των μεγεθών και από κάθε τομέα, είτε πρόκειται για νεοφυή επιχείρηση βαθιάς τεχνολογίας είτε για μια μεγάλη εταιρεία που ανοίγει ένα κέντρο E & A στη Γαλλία. [260]

3.3.4.4 Ενέργειες που συμβάλουν στην εξωστρέφεια της χώρας

French Tech Tremplin

Το French Tech Tremplin είναι μια πρωτοβουλία που στοχεύει στον εντοπισμό των επίδοξων επιχειρηματιών από σκληρότερο υπόβαθρο και την υποδοχή τους στο γαλλικό τεχνολογικό οικοσύστημα. Βελτιστοποιούμε τις πιθανότητες επιτυχίας τους μέσω χρηματοδότησης, κατάρτισης και καθοδήγησης. Η πρωτοβουλία έχει σχεδιαστεί για να ισορροπήσει τους όρους ανταγωνισμού μιμούμενοι ορισμένα πλεονεκτήματα στα οποία θα είχαν πρόσβαση επιχειρηματίες οι οποίοι προέρχονται από πιο προνομιακά υπόβαθρα (La French Tech, n.d.). [236]

French Tech Visa

Μία από τις τελευταίες πρωτοβουλίες για την προσέλκυση ξένων ταλέντων στη Γαλλία είναι η εισαγωγή της French Tech Visa. Η Tech Visa είναι ένα απλοποιημένο, γρήγορο πρόγραμμα για να αποκτήσουν άδεια παραμονής σε υπαλλήλους, ιδρυτές και επενδυτές που δεν ανήκουν στην Ε.Ε. Πρόκειται για μια απλοποιημένη διαδικασία, αφιερωμένη στους χειριστές εντός του οικοσυστήματος, επιτρέποντας στο «Talent Passport» να αποκτήσει άδεια πολυετούς διαμονής για 3 κατηγορίες τεχνολογικών ταλέντων. Η French Tech Visa for

Founders αφορά τους διεθνείς ιδρυτές νεοφυών επιχειρήσεων που επιλέγονται από συνεργαζόμενους επιταχυντές ή θερμοκοιτίδες επώασης. Η French Tech Visa for Employees είναι για διεθνή ταλέντα που προσλαμβάνονται από γαλλικές εταιρείες που εδρεύουν στη Γαλλία και αναγνωρίζονται ως καινοτόμες από το γαλλικό Υπουργείο Οικονομίας και η French Tech Visa for Investors όπου πρόκειται για διεθνείς επενδυτές που θέλουν να εγκατασταθούν στη Γαλλία (Welcome to France, n.d.), (La French Tech, n.d.). [244, 234]

Next40

Το Next40 είναι μια λίστα από τους πρωταθλητές τεχνολογίας με τη μεγαλύτερη απόδοση στη Γαλλία και τους παρέχει πρόσβαση στο πιο ισχυρό πρόγραμμα ανάπτυξης της Γαλλίας. Σκοπός της Γαλλικής κυβέρνησης είναι να δώσει ώθηση σε σαράντα εταιρείες νεοφυούς επιχειρηματικότητας την κατάλληλη διεθνή προβολή και να τους επιτρέψει να αναπτυχθούν γρηγορότερα. Αυτές οι εταιρείες επωφελούνται από την υποστήριξη των δημόσιων αρχών, τη διεθνή προώθηση και την υποστήριξη των μέσων ενημέρωσης. Μερικές από αυτές είναι unicorn, ενώ άλλες έχουν επιλεχθεί ανάλογα με τη συγκέντρωση χρημάτων και του κύκλου εργασιών τους. Έχουν επίσης δικαίωμα σε ειδικές υπηρεσίες συμπεριλαμβανομένων των διαδικασιών με τον Οργανισμό Πληρωμής Κοινωνικής Ασφάλισης και Εισφορών Οικογενειακών Παροχών (Urssaf), την Αρχή Προστασίας Δεδομένων (CNIL), το Εθνικό Ινστιτούτο Βιομηχανικής Ιδιοκτησίας (INPI), σε Τελωνεία καθώς και υποστήριξη από ανταποκριτές σε πολλές χιλιάδες δημόσιες υπηρεσίες και κυβερνητικές υπηρεσίες στη Γαλλία. (Gouvernement.fr, 2019), (La French Tech, n.d.) [120, 234]

French Tech 120

Το French Tech 120 της Γαλλίας αναπτύχθηκε για να παρέχει υποστήριξη στις 120 ταχύτερα αναπτυσσόμενες εταιρείες στη χώρα. Ξεκίνησε τον Σεπτέμβριο του 2019 από τον Πρόεδρο της Δημοκρατίας και τον Πρωθυπουργό, πράγμα που δείχνει την επιθυμία της γαλλικής κυβέρνησης να παράσχει την καλύτερη δυνατή υποστήριξη για το οικοσύστημα της Γαλλικής τεχνολογίας. Οι νεοφυείς επιχειρήσεις που συμμετέχουν στο πρόγραμμα λαμβάνουν υποστήριξη προτεραιότητας από υπουργεία και δημόσιες υπηρεσίες. Ο στόχος είναι να επιταχύνουν την ανάπτυξή τους και να τους βοηθήσουν να γίνουν παγκόσμιοι ηγέτες. Για ένα χρόνο, οι 120 νεοφυείς εταιρείες (εκ των οποίων το Next40 είναι υποσύνολο αυτών) έχουν πρόσβαση σε μια σειρά πλεονεκτημάτων για πολύ μεγάλο χρονικό διάστημα. Η French Tech 120 προσφέρει την δυνατότητα στις νεοφυείς επιχειρήσεις του προγράμματος να ζητήσουν τρία πράγματα από τη French tech Mission και τους ανταποκριτές της καθ' όλη τη διάρκεια του έτους. Πάντα εντός των ορίων της νομιμότητας. Για παράδειγμα, μια εταιρεία εάν θέλει να προσλάβει 30 άτομα μέσα σε ένα μήνα, από τις Ηνωμένες Πολιτείες, τη Σιγκαπούρη και το Ρίο, μπορούν να βοηθήσουν να πάρουν άμεσα Visa αυτοί και οι οικογένειές τους. (Bpifrance, n.d.), (La French Tech, n.d.) [32, 231]

3.3.4.5 Παροχές που προσφέρει σε επενδυτές που χρηματοδοτούν νεοφυείς επιχειρήσεις ή δομές έρευνας και ανάπτυξης

Παροχή Madelin

Οι Business Angels επωφελούνται από μείωση φόρου εισοδήματος κατά 18% του ποσού που επενδύεται με το όριο των 50.000 € (100.000 ευρώ για παντρεμένα ζευγάρια). Η επένδυση πρέπει να διατηρείται για τουλάχιστον 5 χρόνια και η εταιρεία πρέπει να είναι ΜμΕ. Επίσης, τα άτομα που πληρούν τις προϋποθέσεις για τον φόρο περιουσίας μπορούν να επενδύσουν έως και 90.000 ευρώ και να μειώσουν το φόρο περιουσίας κατά 50% (συνεπώς, μέγιστη έκπτωση φόρου πλούτου 45.000 ευρώ). Η μείωση του φόρου πλούτου και η μείωση του φόρου εισοδήματος που αναφέρονται παραπάνω δεν μπορούν να εφαρμοστούν στην ίδια ενιαία επένδυση.

Σε περίπτωση πώλησης μετοχών με κέρδος, φορολογείται ως γενικό εισόδημα επί του φόρου εισοδήματος με προοδευτικούς συντελεστές (με οριακό συντελεστή 45%), ισχύει έκπτωση έως 65% εάν οι μετοχές διατηρούνται για τουλάχιστον 8 χρόνια. Ή έως και 85% εάν πληρούνται άλλες προϋποθέσεις. Τα κέρδη κεφαλαίου υπόκεινται επίσης σε κοινωνικές εισφορές (15,5%).

Επιπλέον για τα μερίσματα ο επενδυτής φορολογείται ως γενικό εισόδημα επί του φόρου εισοδήματος με προοδευτικούς συντελεστές με ανώτατο οριακό συντελεστή 45% (μετά την αποζημίωση 40% που ισχύει για το ακαθάριστο μέρισμα όταν ο στόχος βρίσκεται στη Γαλλία ή την Ε.Ε) συν κοινωνικές εισφορές (15,5%). (Dotta, 2020) (EBAN, 2018)[90, 91]

3.3.4.6 Χρηματοδοτικά Προγράμματα

Η Γαλλία ήταν το πρώτο ευρωπαϊκό έθνος που ανέπτυξε ένα σχέδιο ρευστότητας συγκεκριμένα για την υποστήριξη των νεοφυών επιχειρήσεων λόγω της πανδημίας που έπληξε πολλά κράτη σε όλο τον κόσμο. Το σχέδιο ρευστότητας 4 δισ. ευρώ τον Μάρτιο 2020, το οποίο στη συνέχεια ενημερώθηκε και βελτιώθηκε με νέα μέτρα και κεφάλαια, τα οποία διαχειρίζεται η δημόσια τράπεζα επενδύσεων Bpifrance. Η Γαλλία ήταν επίσης ένας από τους πρώτους που υιοθέτησε το πρόγραμμα furlough, το οποίο επικροτήθηκε ιδιαίτερα από τις νεοφυείς επιχειρήσεις. Το πρόγραμμα αυτό προσφέρει μια προσωρινή άδεια των εργαζομένων λόγω ειδικών αναγκών, η οποία μπορεί να οφείλεται σε οικονομικές συνθήκες ενός συγκεκριμένου εργοδότη ή στην κοινωνία στο σύνολό της. Αυτό βοηθάει τις εταιρείες να ανακουφίσουν την πίεση του κόστους, διατηρώντας παράλληλα τις δεξιότητες των ανθρώπων που θα χρειαστούν στο μέλλον. Αυτά τα μέτρα έχουν ενισχύσει το οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας της Γαλλίας έτσι ώστε να είναι ικανή να το στηρίξει μέσω διαφόρων κρίσεων. (Niddam, 2020). [179]

French Tech Seed Fund

Το ταμείο αυτό στοχεύει να αξιοποιήσει ιδιωτικές επενδύσεις σε νεοφυείς επιχειρήσεις στο στάδιο μετά την ωρίμανση, ιδίως σε επιχειρήσεις στον τομέα Deep-Tech ηλικίας κάτω των τριών ετών. Από το πρόγραμμα Investment in the Future, το αμοιβαίο κεφάλαιο τροφοδοτείται από διαφορετικούς συνεργάτες που διαβουλεύονται με ιδρυτές σε τακτική βάση και συνεργάζονται με ιδιώτες επενδυτές για να βρουν και να υποστηρίξουν τις καλύτερες πολλά υποσχόμενες νεοφυείς επιχειρήσεις της γαλλικής οικονομίας. Οι ανιχνευτές των επιχειρήσεων εντοπίζουν μια νεοφυή επιχείρηση υψηλού δυναμισμού που έχει ήδη έναν ιδιώτη

επενδυτή, οποίος έχει πραγματοποιήσει τις αρχικές επενδύσεις και ο οποίος μπορεί να επωφεληθεί από χρηματοδότηση ιδίων κεφαλαίων από το French Tech Seed Fund. Μια νεοφυής επιχείρηση μπορεί να λάβει έως και 250.000 € από το ταμείο αυτό. (La French Tech, n.d.) [233]

3.3.5 Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής

Το "Startup America" είναι μια πρωτοβουλία του Λευκού Οίκου για να γιορτάσει, να εμπνεύσει και να επιταχύνει την επιχειρηματικότητα υψηλής ανάπτυξης σε ολόκληρη τη χώρα. Αυτή η συντονισμένη δημόσια & ιδιωτική προσπάθεια συγκεντρώνει μια συμμαχία των πιο καινοτόμων επιχειρηματιών της χώρας, εταιρειών, πανεπιστημίων, ιδρυμάτων και άλλων ηγετών, που συνεργάζονται με ένα ευρύ φάσμα ομοσπονδιακών οργανισμών για να αυξήσουν την επιτυχία των επιχειρηματιών της Αμερικής.

3.3.5.1 Παροχές που προσφέρει το κράτος στις νεοφυείς επιχειρήσεις

Grants.gov

Υπάρχουν αμέτρητες κρατικές επιχορηγήσεις των ΗΠΑ για διάφορους τύπους ΜμΕ και κατ'επέκταση νεοφυών επιχειρήσεων, πολλές από τις οποίες προσφέρουν χρηματοδότηση πέρα από τη διαδικασία της ίδρυσης και είναι μοναδικές σε συγκεκριμένες περιοχές. Η κυβέρνηση των ΗΠΑ δημιούργησε την πλατφόρμα Grants.gov με στόχο την εύκολη περιήγηση των εταιρειών στην αναζήτηση της επιχορήγησης που καλύπτει καλύτερα της ανάγκες τους. [129]

3.3.5.2 Παροχές που προσφέρει όσον αφορά τις δομές υποστήριξης

Το 2011 ο οργανισμός Διαχείρισης μικρών επιχειρήσεων (Small Business Administration, SBA) και το Υπουργείο Ενέργειας εγκαινίασαν το πρόγραμμα καθοδήγησης για τις καθαρές επιχειρήσεις. Σε συνεργασία με το Υπουργείο Ενέργειας (DOE) και το Advanced Research Projects Agency-Energy (ARPA-E), χρηματοδοτεί τέσσερις επιταχυντές ιδιωτικών επιχειρήσεων. Αυτά τα τέσσερα προγράμματα έχουν αποδεδειγμένα ρεκόρ επιτυχίας και θα χρησιμοποιήσουν τη χρηματοδότηση για να υποστηρίξουν 100 νεοφυείς επιχειρήσεις καθαρής ενέργειας σε ολόκληρη τη χώρα. Αυτοί οι επιταχυντές παρέχουν εντατική καθοδήγηση από έμπειρους επιχειρηματίες σε μια επιλογή από τις πιο πολλά υποσχόμενες νέες νεοφυείς εταιρείες που χρηματοδοτήθηκαν προηγουμένως από το DOE και το ARPA-E (National Archives and Records Administration, n.d.). [177]

Department of Veterans Affairs Το Τμήμα Υποθέσεων Βετεράνων εγκαινιάζει νέες θερμοκοιτίδες για να βοηθήσει τους Κτηνιάτρους να ξεκινήσουν επιχειρήσεις υψηλής ανάπτυξης. Το Τμήμα Υποθέσεων Βετεράνων (VA) θα δημιουργήσει δύο από τους πρώτους ολοκληρωμένους επιταχυντές επιχειρήσεων που εστιάζονται αποκλειστικά στη βοήθεια των

Βετεράνων να ξεκινήσουν και να διατηρήσουν τις δικές τους επιχειρήσεις. Το πρώτο πρόγραμμα επιτάχυνσης προσφέρει έναν διαδραστικό ιστότοπο που παρέχει έναν ολοκληρωμένο χάρτη πορείας για την έναρξη μιας μικρής επιχείρησης και παρέχει βοήθεια στη χρήση του ποικίλου συνόλου πόρων που διατίθενται για την υποστήριξη βετεράνων επιχειρηματιών. Το δεύτερο πρόγραμμα περιλαμβάνει μια θερμοκοιτίδα επιχειρήσεων, που βρίσκεται στο Waukesha του Ουισκόνσιν, όπου οι επιχειρήσεις που ανήκουν σε βετεράνους σε πρώιμο στάδιο καθοδηγούνται από έμπειρους επιχειρηματίες και εκπαιδεύονται για να αναπτύξουν τις δεξιότητες που απαιτούνται για την οικοδόμηση επιτυχημένων επιχειρήσεων (NARA, 2011). [177]

I-CORPS

Το Εθνικό Ίδρυμα Επιστημών (National Science Foundation, NSF) το 2011 δημιούργησε το πρόγραμμα I-Corps προκειμένου να υποστηρίξει την εκπαίδευση στον τομέα της επιστήμης και της μηχανικής. Ο στόχος του προγράμματος NSF Innovation Corps (I-Corps™), είναι η μείωση του χρόνου και του κινδύνου που σχετίζεται με την μετατροπή των καινοτόμων ιδεών και τεχνολογιών από το εργαστήριο στην διεθνή αγορά. Από το 2011 έως το 2019, το Πρόγραμμα I-Corps περιλάμβανε τρία έργα που εκτελούνται παράλληλα: Το έργο Teams, παρέχοντας χρηματοδότηση σε επιστήμονες και μηχανικούς για να εξερευνήσουν βιομηχανικές και κοινωνικές ανάγκες μέσω ενός τυποποιημένου προγράμματος σπουδών και διαδικασίας. Το έργο NODES, όπου αφορούσε κοινοπραξίες πανεπιστημίων που είναι υπεύθυνα για την παράδοση ενός τυποποιημένου προγράμματος σπουδών, και τέλος το έργο SITES που αφορά τα πανεπιστήμια που παρέχουν εσωτερική θεσμική υποστήριξη σε επιστήμονες και μηχανικούς. Υπάρχουν 99 ιστότοποι και εννέα κόμβοι I-Corps σε εθνικό επίπεδο. (NSF, n.d.) [182]

3.3.5.3 Διαγωνισμούς ή εκδηλώσεις που διεξάγει στα πλαίσια της προώθησης της νεοφυούς επιχειρηματικότητας

i6 Green Η Υπηρεσία Οικονομικής Ανάπτυξης του Υπουργείου Εμπορίου των ΗΠΑ (EDA) και το Γραφείο Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας το 2011 δημιούργησαν τον διαγωνισμό i6 Green Challenge σε συνεργασία με τα Υπουργεία Γεωργίας, Ενέργειας των ΗΠΑ, τον Οργανισμό Προστασίας του Περιβάλλοντος των ΗΠΑ, το Εθνικό Ίδρυμα Επιστημών και Εθνικό Ινστιτούτο Προτύπων και Τεχνολογίας του Εμπορίου και Γραφείο Διπλωμάτων Ευρεσιτεχνίας και Εμπορικών Σημάτων των ΗΠΑ. Η EDA απονείμει έως και 1 εκατομμύριο δολάρια σε καθεμία από τις έξι ομάδες σε όλη τη χώρα με τις πιο καινοτόμες ιδέες για την προώθηση της εμπορικής τεχνολογίας και της επιχειρηματικότητας για την υποστήριξη μιας πράσινης οικονομίας, την αυξημένη ανταγωνιστικότητα των ΗΠΑ και νέες θέσεις εργασίας. Οι συνεργαζόμενες εταιρείες θα βραβεύσουν με περισσότερα από 6 εκατομμύρια δολάρια σε πρόσθετη χρηματοδότηση στους νικητές του i6 Green. (MBDA, 2017)

3.3.5.4 Προγράμματα υποστήριξης έρευνας και ανάπτυξης

Small Business Innovation Research Program

Το πρόγραμμα Small Business Innovation Research (SBIR) είναι ένα πολύ ανταγωνιστικό πρόγραμμα που ενθαρρύνει τις μικρές επιχειρήσεις να διερευνήσουν το τεχνολογικό τους δυναμικό, και παρέχει το κίνητρο για κέρδος από την εμπορευματοποίησή του. Μεταξύ άλλων, συμπεριλαμβάνονται ειδικευμένες μικρές επιχειρήσεις στην E & A του έθνους, ενθαρρύνει την καινοτομία υψηλής τεχνολογίας και ικανοποιεί συγκεκριμένες ανάγκες έρευνας και ανάπτυξης των Ηνωμένων Πολιτειών. Ωστόσο, ο κίνδυνος και το κόστος της διεξαγωγής ενεργειών E & A είναι συχνά πέρα από τις δυνάμεις πολλών μικρών επιχειρήσεων. Με την επιφύλαξη ενός συγκεκριμένου ποσοστού ομοσπονδιακών κονδυλίων E & A για τις μικρές επιχειρήσεις, η SBIR προστατεύει τη μικρή επιχείρηση και της επιτρέπει να ανταγωνίζεται στο ίδιο επίπεδο με τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις. Το SBIR χρηματοδοτεί τα κρίσιμα στάδια κατά την έναρξη και ανάπτυξη και ενθαρρύνει την εμπορευματοποίηση της τεχνολογίας, του προϊόντος ή της υπηρεσίας, η οποία, με τη σειρά της, τονώνει την οικονομία των ΗΠΑ. (GRANTS.GOV, n.d.) [129]

3.3.5.5 Ενέργειες που συμβάλουν στην εξωστρέφεια της χώρας

Η κυβέρνηση Ομπάμα για την εξασφάλιση visa με στόχο την υποστήριξη επιχειρηματιών που έχουν γεννηθεί στο εξωτερικό σχεδίασε το πρόγραμμα H-1B . Μέσω αυτού του προγράμματος, οι επιχειρηματίες λαμβάνουν 30 μήνες διαμονής και μπορούν να λάβουν ακόμη 30 μετά την ανανέωσή τους. Το πρόγραμμα H-1B επιτρέπει σε εταιρείες στις Ηνωμένες Πολιτείες να απασχολούν προσωρινά ξένους εργαζόμενους σε επαγγέλματα που απαιτούν τη θεωρητική και πρακτική εφαρμογή εργατικού σώματος υψηλής εξειδίκευσης γνώσεων και πτυχίου ή υψηλότερου πτυχίου στη συγκεκριμένη ειδικότητα. Τα ειδικά επαγγέλματα του H-1B μπορεί να περιλαμβάνουν τομείς όπως η επιστήμη, η μηχανική και η τεχνολογία πληροφοριών και τομείς όπως η διδασκαλία και η λογιστική. (USCIS, 2020) [250]

E-2 Visa

Η E-2 Visa επιτρέπει σε έναν υπήκοο μιας χώρας να γίνει δεκτός στις Ηνωμένες Πολιτείες για τρεις μήνες έως πέντε χρόνια ή ακόμη και να παραταθεί επ 'αόριστον όταν επενδύουν ένα σημαντικό ποσό κεφαλαίου σε μια επιχείρηση των ΗΠΑ. (USCIS, 2020) [249]

International Entrepreneur Rule, IER

Ο Διεθνής Κανόνας Επιχειρηματιών (IER) είναι ένας κανονισμός από τις Υπηρεσίες Ιθαγένειας και Μετανάστευσης των ΗΠΑ (USCIS) για την αύξηση της παρουσίας ξένης επιχειρηματικότητας στις ΗΠΑ. Με αυτόν τον κανόνα, οι ειδικευμένοι αλλοδαποί επιχειρηματίες τους επιτρέπεται προσωρινά η παραμονή τους στις ΗΠΑ για να χτίσουν και να κλιμακώσουν τις επιχειρήσεις τους. Οι ξένοι επιχειρηματίες που επιθυμούν να εισέλθουν ή να παραμείνουν στη χώρα για να αναπτύξουν τις επιχειρηματικές τους δραστηριότητες πρέπει να πληρούν συγκεκριμένα κριτήρια που εξετάζονται κατά περίπτωση από το Υπουργείο Εσωτερικής Ασφάλειας (DHS) (NARA, 2017). [178]

Women-Owned Small Businesses (WOSB) Federal Contracting

Ομοσπονδιακές συμβάσεις μικρών επιχειρήσεων που ανήκουν στις γυναίκες (WOSB) Μέσω αυτού του προγράμματος χρηματοδότησης που συντονίζεται από το SBA, το Office of Women's Business Ownership υποστηρίζει γυναίκες επιχειρηματίες στις επιχειρηματικές τους προσπάθειες προσφέροντας επιχειρηματική κατάρτιση, συμβουλευτική, ομοσπονδιακές συμβάσεις και πρόσβαση σε πιστώσεις και κεφάλαια. Ο στόχος τους είναι να προσφέρουν ίσες ευκαιρίες για όλες τις γυναίκες στις επιχειρήσεις. Η ομοσπονδιακή κυβέρνηση επιδιώκει να χορηγήει τουλάχιστον 5% των ομοσπονδιακών δολαρίων σε μικρές επιχειρήσεις που ανήκουν σε γυναίκες ετησίως. Από τις 15 Ιουλίου 2020, η διαδικασία πιστοποίησης για μικρές επιχειρήσεις που ανήκουν στις γυναίκες (WOSBs) έχει αλλάξει. Η SBA έχει εφαρμόσει τις αλλαγές του Κογκρέσου στο Πρόγραμμα Ομοσπονδιακών Συμβολαίων Μικρών Επιχειρήσεων που ανήκουν στις γυναίκες, όπως αναφέρεται στον Νόμο Εθνικής Άμυνας του 2015 (NDAA). Αυτοί οι ενημερωμένοι κανονισμοί διευκολύνουν τη συμμετοχή των μικρών επιχειρήσεων στο WOSB βελτιώνοντας την εμπειρία των πελατών. Ταυτόχρονα, η SBA ενισχύει την εποπτεία και διατηρεί την ακεραιότητα της διαδικασίας πιστοποίησης. (US. Small Business Administration, 2020) [4]

3.3.5.6 Παροχές που προσφέρει σε επενδυτές που χρηματοδοτούν νεοφυείς επιχειρήσεις ή δομές έρευνας και ανάπτυξης

Section 1202

Το πρώτο φορολογικό όφελος για επενδύσεις σε νεοφυείς επιχειρήσεις βρίσκεται στην Ενότητα 1202 του Κώδικα Εσωτερικών Εσόδων (IRC). Αυτή η απαλλαγή παρέχει έως και 100% αφορολόγητα κέρδη έως και 10 εκατομμύρια δολάρια σε κέρδη (ή 10 φορές το κόστος) για εξειδικευμένο απόθεμα που διατηρείται περισσότερο από πέντε χρόνια. Η ενότητα 1202 μπορεί να οδηγήσει σε τεράστια οφέλη για επενδυτές που γνωρίζουν πως να την εκμεταλλευτούν, ακόμη και σε σύγκριση με τα μακροπρόθεσμα κέρδη κεφαλαίου (Brian, 2020). [35]

Section 1244 – Small Business Corporation (SBC) Losses

Η φορολογική απαλλαγή που διατίθεται στους επενδυτές νεοφυών επιχειρήσεων είναι για την περίπτωση που έχει ζημία σε μία από τις επενδύσεις του. Σύμφωνα με την Ενότητα 1244, ενδέχεται να είναι σε θέση να διαγράψει τις απώλειες που πληρούν τις προϋποθέσεις ως κανονικό εισόδημα, έως και 50.000 \$ μεμονωμένα ή 100.000 \$ κοινά. Δεδομένου ότι αυτές οι απώλειες διαγράφονται ως συνηθισμένες απώλειες αντί για απώλειες κεφαλαίου, μπορεί να διαγράψει έως και 50.000 \$ ετησίως αντί για το όριο των 3.000 \$ για απώλειες κεφαλαίου, αυτό μπορεί να οδηγήσει σε μεγαλύτερη εξοικονόμηση φόρου από ό,τι διαφορετικά θα γινόταν από απώλειες μετοχών. (Brian, 2020) [35]

State Tax Credits for Angel Investors

Ορισμένες πολιτείες έχουν διαθέσιμες πιστώσεις φόρου για αγγέλους επενδυτές και αφορά συγκεκριμένες επενδύσεις. Ενδεικτικά παρουσιάζονται τέσσερις πολιτείες της Αμερικής:

- Η Χαβάη έχει την πιο γενναιόδωρη πίστωση φόρου που χορηγεί το 100% της επένδυσης που πραγματοποιήθηκε, με ανώτατο όριο 2 εκατομμυρίων δολαρίων ανά επιχείρηση ετησίως.
- Το Κάνσας έχει μεσαίο συνολικό όριο ανά επενδυτή ετησίως, επιλεγμένο από όλες τις πολιτείες που χορηγούν πίστωση φόρου 50% (Κάνσας, Λουιζιάνα, Βιρτζίνια και Δυτική Βιρτζίνια).
- Το Wisconsin έχει ένα αρκετά αντιπροσωπευτικό όριο 125.000 \$ ανά επένδυση, επιλεγμένο από όλες τις πολιτείες που έχουν ή είχαν πίστωση 20-30% (Αριζόνα, Ιντιάνα, Αϊόβα, Νέο Μεξικό, Βόρεια Καρολίνα, Οχάιο, Οκλαχόμα και Ουισκόνσιν).
- Τέλος, το Κεντάκι παρέχει εκπτώσεις φόρου σε ιδιώτες και θεσμικούς επενδυτές που επενδύουν σε επαγγελματικά διαχειριζόμενα κεφάλαια ή επιχειρηματικά κεφάλαια που έχουν εγκριθεί από το κράτος (Williams, 2008). [257]

Characteristics of Angel Tax Credit Programs				
	Hawaii	Kansas	Wisconsin	Kentucky
Name	Act 221, High Tech. Business Investment Credit (2001)	Kansas Angel Investor Tax Act (2005)	Act 255, Angel Investor Tax Credit (2005)	Kentucky Investment Fund Act (1998)
Percentage of investment	100%	50%	25%	40%
Credit timeline	Span of five years: 35%, 25%, 20%, 10%, 10%	Year of investment: entire 50%	Span of two years: 12.5%, 12.5%	Not more than 50% of total credit granted in any one year
Individual limits / caps	\$2M credit per business per year	\$50K per investment, 5 per investor per year	\$250K per investment, split over 2 years	\$8M lifetime cap per fund
State limits / caps	none	\$6M per year, expected to stay constant until 2016	\$3M per year, can borrow from other years if unused	\$40M lifetime cap for all funds
Transferability	2-to-1 transfer for special-purpose entities	Possible to sell credit to a third party	Normally non-transferable	Normally non-transferable
Refundability / Carry forward	Nonrefundable	Nonrefundable, carry forward until all is used	Nonrefundable, carry forward up to 15 yrs	Nonrefundable, carry forward up to 15 yrs

Σχήμα 3.7: Χαρακτηριστικά των προγραμμάτων για τους Business Angels [257]

3.3.5.7 Χρηματοδοτικά Προγράμματα

Build to Scale

Το γραφείο Innovation & Entrepreneurship της EDA (Economic Development Administration) έχει δεσμευτεί να προωθήσει πρωτοβουλίες οικονομικής ανάπτυξης με βάση την τεχνολογία που επιταχύνουν την ανάπτυξη θέσεων εργασίας υψηλής ποιότητας, δημιουργούν περισσότερες οικονομικές ευκαιρίες και υποστηρίζουν το μέλλον της επόμενης γενιάς κορυφαίων εταιρειών της βιομηχανίας. Για να προωθήσει αυτούς τους στόχους, η EDA απονέμει επιχορηγήσεις μέσω του προγράμματος Build to Scale (πρώην Περιφερειακού Προγράμματος Στρατηγικών Καινοτομίας) για δραστηριότητες που έχουν σχεδιαστεί για την ανάπτυξη και υποστήριξη περιφερειακών πρωτοβουλιών καινοτομίας. (USIGNITE, 2020) [251]

Μέχρι σήμερα, το Περιφερειακό Πρόγραμμα Στρατηγικών Καινοτομίας (γνωστό ως "Build to Scale") έχει διοργανώσει έξι εθνικούς διαγωνισμούς, συγκεντρώνοντας περισσότερες από 1.300 προτάσεις από όλη τη χώρα και απονέμοντας 100 εκατομμύρια δολάρια σε επιχορηγήσεις, με από πάνω από 115 εκατομμύρια δολάρια κοινοτήτων σε 224 έργα. Συλλογικά, αυτές οι επιχορηγήσεις βοήθησαν στη δημιουργία περισσότερων από 14.200 θέσεων εργασίας και οδήγησαν περισσότερα από 1,6 δισεκατομμύρια δολάρια σε επενδυτικό κεφάλαιο για νεοφυείς επιχειρήσεις και νέα ταμεία επιχειρηματικών συμμετοχών. Το EDA διέθεσε 33 εκατομμύρια δολάρια για αυτό το πρόγραμμα το 2020 (U.S. Economic Development Administration, n.d.) [3]

Small Business Technology Transfer Program

Το Πρόγραμμα Μεταφοράς Τεχνολογίας Μικρών Επιχειρήσεων (STTR) είναι ένα σημαντικό πρόγραμμα μικρών επιχειρήσεων που διευρύνει τις ευκαιρίες χρηματοδότησης στον ομοσπονδιακό χώρο έρευνας και ανάπτυξης καινοτομίας. Κεντρικό στοιχείο του προγράμματος είναι η επέκταση της εταιρικής σχέσης δημόσιου και ιδιωτικού τομέα, προσφέροντας ευκαιρίες κοινοπραξίας ανάμεσα στις μικρές επιχειρήσεις και τα κορυφαία μη κερδοσκοπικά ερευνητικά ιδρύματα της χώρας. Ο πιο σημαντικός ρόλος του STTR είναι η προώθηση της απαραίτητης καινοτομίας για την αντιμετώπιση των επιστημονικών και τεχνολογικών προκλήσεων του έθνους τον 21ο αιώνα (GRANTS.GOV, n.d.). [130]

Η αποστολή των προγραμμάτων SBIR / STTR είναι να υποστηρίξει την επιστημονική αριστεία και την τεχνολογική καινοτομία μέσω της επένδυσης ομοσπονδιακών ερευνητικών ταμείων σε κρίσιμες προτεραιότητες για την οικοδόμηση μιας ισχυρής εθνικής οικονομίας. Οι στόχοι του προγράμματος είναι 1) η τόνωση της τεχνολογικής καινοτομίας, 2) κάλυψη των ομοσπονδιακών αναγκών έρευνας και ανάπτυξης, 3) η προώθηση και ενθάρρυνση της συμμετοχής στην καινοτομία και την επιχειρηματικότητα από γυναίκες και από άτομα στερούνται κοινωνικής ή οικονομικής άνεσης 4) Αύξηση της εμπορευματοποίησης καινοτομιών από τον ιδιωτικό τομέα οι οποίες προέρχονται από την ομοσπονδιακή χρηματοδότηση έρευνας και ανάπτυξης (SBIR.gov, n.d.). [203]

3.3.6 Χιλή

3.3.6.1 Παροχές που προσφέρει το κράτος στις νεοφυείς επιχειρήσεις

Start-Up Chile

Το Start-Up Chile (SUP) είναι ένας δημόσιος επιταχυντής για νεοφυείς επιχειρήσεις που δημιουργήθηκε από την κυβέρνηση της Χιλή για επιχειρηματίες υψηλού δυναμικού για να ξεκινήσουν τις νεοφυείς επιχειρήσεις τους και να χρησιμοποιήσουν τη Χιλή ως έδρα. Σήμερα, το Start-Up Chile είναι ο κορυφαίος επιταχυντής στο LATAM, μεταξύ των 10 καλύτερων παγκοσμίως, και μία από τις μεγαλύτερες και πιο διαφορετικές κοινότητες νεοφυούς επιχειρηματικότητας στον κόσμο. Το πρόγραμμα διαχειρίζεται ο CORFO, ο Οργανισμός Οικονομικής Ανάπτυξης της Χιλή, μέσω του InnovaChile, με την αποστολή της ενθάρρυνσης της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας για τη βελτίωση της παραγωγικότητας στη Χιλή. Το Start-Up Chile λαμβάνει χρηματοδότηση από το Υπουργείο Οικονομίας, Ανάπτυξης και Τουρισμού, το Υπουργείο Εξωτερικών και το Υπουργείο Εσωτερικών. (Start-up Chile, n.d.) [61]

Ξεκίνησε το 2010, φέρνοντας 22 νεοφυείς επιχειρήσεις από 14 διαφορετικές χώρες στη Χιλή, παρέχοντάς τους 20.000.000 CLP (πέσος Χιλής) χωρίς κεφάλαια και 1 έτος βίζα για την ανάπτυξη των έργων τους. Οι επιλεγμένοι ιδρυτές νεοφυών επιχειρήσεων συμμετέχουν σε ένα πρόγραμμα 24 εβδομάδων στο Σαντιάγο όπου λαμβάνουν καθοδήγηση, χώρους γραφείου και πρόσβαση στα πιο ισχυρά κοινωνικά και κεφαλαιακά δίκτυα της χώρας. Αν και το πρόγραμμα είναι ανοιχτό για τους Χιλιανούς, οι περισσότερες νεοφυείς επιχειρήσεις προέρχονται από διαφορετικά μέρη του κόσμου. Ο στόχος του προγράμματος είναι να μετατρέψει τη Χιλή στον κόμβο καινοτομίας και επιχειρηματικότητας της Λατινικής Αμερικής προσελκύοντας τους καλύτερους και λαμπρότερους επιχειρηματίες του κόσμου για να ιδρύσουν τις νεοφυείς επιχειρήσεις τους στη Χιλή. (Wikipedia, 2020) [256]

Στις αρχές του 2020 ανακοινώθηκε από τον CORFO η αναβάθμιση του προγράμματος σε επίπεδο διοίκησης, αποτέλεσμα αυτού είναι ότι το Startup-Chile θα αναφέρει κατευθείαν στον Εκτελεστικό Αντιπρόεδρο της χώρας. Ως συνέπεια αυτής της αλλαγής, η Start-Up Chile θα συμμετάσχει άμεσα σε δημοσιονομικές συζητήσεις, θα συμβάλει στις στρατηγικές προτεραιότητες της CORFO και θα δώσει σημασία στην επιχειρηματικότητα υψηλού αντίκτυπου. Υπάρχουν πολλές προκλήσεις σε αυτό το νέο στάδιο, αλλά η κύρια εστίαση θα είναι η προώθηση της πρόσβασης σε νέες μορφές χρηματοδότησης, το περίπλοκο ανθρώπινο κεφάλαιο και η προώθηση της διεθνοποίησης. (Start-Up Chile, 2020) [64]

Μέχρι στιγμής έχουν στο χαρτοφυλάκιο τους περισσότερες από 1.900 νεοφυείς επιχειρήσεις με εκτιμώμενη αξία περισσότερα από \$ 2 δισεκατομμύρια (Startupchile, n.d.). [64]

3.3.6.2 Παροχές που προσφέρει όσον αφορά τις δομές υποστήριξης

Huella Το Fingerprint ("Huvella") είναι ένα νέο πρόγραμμα που κυκλοφόρησε πρόσφατα η κυβέρνηση της Χιλή, ένας επιταχυντής για εταιρείες που επιλύουν κοινωνικά και περι-

βαλλοντικά προβλήματα. Προσφέρει υποστήριξη στις νεοφυείς επιχειρήσεις μέσω παροχών όπως μέντορες, εργαστήρια, εκπαίδευση και δικτύωση (Start-Up Chile, n.d.). [62]

3.3.6.3 Διαγωνισμούς ή εκδηλώσεις που διεξάγει στα πλαίσια της προώθησης της νεοφυούς επιχειρηματικότητας

Investchile

Το Investchile είναι κυβερνητικός οργανισμός που είναι υπεύθυνος για την προώθηση της Χιλής στην παγκόσμια αγορά, με στόχο να την καθιέρωση της Χιλής ως προορισμό ξένων επενδύσεων. Λειτουργεί ως γέφυρα ανάμεσα στους ξένους επενδυτές και τις επιχειρηματικές ευκαιρίες που προσφέρει η χώρα, μέσα από την παροχή υπηρεσιών παγκόσμιας κλάσης που ευθυγραμμίζονται με πολιτικές οικονομικής ανάπτυξης της χώρας. Εφαρμόζει όλους τους τύπους πρωτοβουλιών με σκοπό να δημοσιοποιήσουν, να προωθήσουν, να συντονίσουν και να υλοποιήσουν δράσεις που αποσκοπούν στην προώθηση της εισόδου άμεσων ξένων επενδύσεων στη Χιλή. Μερικές από τις υπηρεσίες που προσφέρει ο οργανισμός αντιπροσωπεύει επενδυτών, συναντήσεις B2B, επενδυτικές εκθέσεις, συνέδρια και workshops (Allende, n.d.). [6]

3.3.6.4 Ενέργειες που συμβάλουν στην εξωστρέφεια της χώρας

Visa Tech Chile

Η Visa Tech είναι μια πρωτοβουλία που επιδιώκει τον εξορθολογισμό της διαδικασίας απόκτησης θεώρησης εργασίας, προκειμένου να διευκολύνει τις τοπικές και υπεράκτιες εταιρείες στον τομέα των τεχνολογικών υπηρεσιών και τις επιχειρήσεις που σχετίζονται με το Start-Up Chile να προσλάβουν επαγγελματικό και τεχνικό προσωπικό εξειδικευμένο στην περιοχή των τεχνολογικών υπηρεσιών που δεν είναι διαθέσιμες στη χώρα. Μέσω αυτού του προγράμματος, η Χιλή εκδίδει στους επιτυχόντες αιτούντες μια 12μηνη visa εργασίας εντός 15 ημερών από την υποβολή της αίτησης, είναι ένας από τους ταχύτερους διαθέσιμους χρόνους έγκρισης. (Start-up Chile, n.d.), (OyeStartups, n.d.) [66, 187]

S Factory

Δεδομένου ότι η ηγετική θέση των γυναικών στις νεοφυείς επιχειρήσεις είναι ακόμα χαμηλή σε σύγκριση με τις παραδοσιακές μικρομεσαίες επιχειρήσεις, η Start-Up Chile δημιούργησε ένα νέο επιχειρηματικό πρόγραμμα με το όνομα S Factory, ένα προ-επιταχυντή ειδικά για γυναίκες ιδρυτές. Το πρόγραμμα S Factory απευθύνεται σε νεοφυείς επιχειρήσεις που βρίσκονται σε πρώιμο στάδιο, είναι κάτω του ενός έτους και κυρίως έχουν γυναίκες ιδρυτές. Το πρόγραμμα επιτρέπει σε επιλεγμένες νεοφυείς επιχειρήσεις να μετακινηθούν στη Χιλή και να αναπτύξουν τις ιδέες και τα πρωτότυπα τους μαζί με άλλους συμμετέχοντες του προγράμματος. (Start-Up Chile, n.d.) [65] Το πρόγραμμα στοχεύει να βοηθήσει τις γυναίκες επιχειρηματίες να μετατρέψουν τις ιδέες τους σε βιώσιμες επιχειρήσεις. Οι

επιλεγμένες εταιρείες λαμβάνουν 10 εκατομμύρια πέσος Χιλής (περίπου 16.000\$ ΗΠΑ), καθοδήγηση, συμβουλές, και εκπαίδευση έτσι ώστε να επιταχύνουν την υλοποίηση της ιδέας τους (Ventureburn, 2019). [253]

Seed Program

Το πρόγραμμα επιτάχυνσης Seed διαρκεί 6 μήνες, μια περίοδο κατά την οποία οι συμμετέχοντες μπορούν να μοιραστούν γνώσεις με άλλες εταιρείες από περισσότερες από 80 χώρες. Στόχος του είναι να προσελκύει επιχειρηματίες παγκόσμιας κλάσης για να ιδρύσουν επιχειρήσεις στη Χιλή, έτσι ώστε να ενισχύσουν το επιχειρηματικό περιβάλλον, και να υποστηρίξουν τον πολιτισμό της καινοτομίας της χώρας. Οι επιλεγμένες νεοφυείς επιχειρήσεις θα λάβουν ένα δωρεάν ταμείο συμμετοχής και μια πλήρη διαδικασία επιτάχυνσης, που περιλαμβάνει καθοδήγηση, εκπαιδευτικά βήματα και εργαστήρια, μεταξύ άλλων δραστηριοτήτων. Ένα από τα βασικά σημεία του προγράμματος είναι ότι όλοι οι αλλοδαποί θα λάβουν επίσης θεώρηση εργασίας για ένα έτος, ώστε να μπορούν να αναπτύξουν τις δραστηριότητές τους από τη Χιλή. Ο Pablo Terrazas, Αντιπρόεδρος της Corfo δήλωσε «Καλούμε όλους τους επιχειρηματίες από τη Χιλή και από όλο τον κόσμο να συμμετάσχουν σε αυτό το νέο πρόγραμμα Seed, όπου αναζητούμε τεχνολογίες και καινοτομίες για να ενισχύσουμε το οικονομικό και κοινωνικό μας πλέγμα σε όλους τους τομείς». (Startup-Chile, 2020) [63]

3.3.6.5 Χρηματοδοτικά Προγράμματα

Growth

Το πρόγραμμά Growth δημιουργήθηκε με σκοπό να προσελκύσει παγκόσμιες τεχνολογικές επιχειρήσεις στο στάδιο επέκτασής. Το Growth φιλοξενεί νεοφυείς επιχειρήσεις που θέλουν να κλιμακώσουν τις πωλήσεις τους και να επεκταθούν σε νέες αγορές χρησιμοποιώντας τη Χιλή ως έδρα. Μέσω του προγράμματος, προσφέρουν το 50% της χρηματοδότησης ενός έργου (έως 78.000\$) για ένα 12μηνο πρόγραμμα και οι συμμετέχοντες λαμβάνουν την απαραίτητη υποστήριξη για τον τρόπο άντλησης κεφαλαίων (Startup-Chile, 2020). [248]

3.3.7 Ισραήλ

Η υποστήριξη της τεχνολογικής καινοτομίας από την ισραηλινή κυβέρνηση επηρεάζει σημαντικά την ανάπτυξη και την ευημερία του ισραηλινού οικοσυστήματος νεοφυούς επιχειρηματικότητας. Για δεκαετίες, το κράτος του Ισραήλ ενθάρρυνε την τεχνολογική επιχειρηματικότητα και τις επενδύσεις σε βιομηχανική E & A μέσω διαφόρων προγραμμάτων που λειτούργησε μέσω του Office of the Chief Scientist, και συνεχίζει να το κάνει, ακόμη πιο έντονα, μέσω της Innovation Authority (Innovation Authority, 2017). [148]

Μια έρευνα που πραγματοποιήθηκε από τον καθηγητή Shaul Lach του Εβραϊκού Πανεπιστημίου στην Ιερουσαλήμ (2008) εξέτασε τον αντίκτυπο της κυβερνητικής στήριξης στην καινοτόμο E & A στον τομέα των επιχειρήσεων. Αυτή η έρευνα δείχνει ότι το άμεσο αποτέλεσμα της κυβερνητικής υποστήριξης στην E & A είναι η δημιουργία μιας “νέας έρευνας”

έως και δύο ή τρεις φορές υψηλότερης αξίας από το ποσό της αρχικής κρατικής επιχορήγησης, ακόμη και στις βιομηχανικές και software αγορές. Αυτή η έρευνα έδειξε περαιτέρω ότι η κυβερνητική υποστήριξη δημιουργεί προστιθέμενη αξία στον κλάδο που είναι πέντε έως δέκα φορές υψηλότερη από τις κυβερνητικές επενδύσεις και ότι αυτές οι επενδύσεις δεν ωθούν τους ιδιώτες επενδυτές, αλλά δημιουργούν μια σημαντική και ξεχωριστή προσθήκη στην ισραηλινή E & A (Israel Innovation Authority, n.d.). [18]

3.3.7.1 Παροχές που προσφέρει το κράτος στις νεοφυείς επιχειρήσεις

Start-Up Nation Το Start-Up Nation Central είναι ένας ανεξάρτητος μη κερδοσκοπικό οργανισμός που δημιουργεί γέφυρες στην ισραηλινή καινοτομία. Συνδέει ηγέτες επιχειρήσεων, κυβερνήσεων και ΜΚΟ από όλο τον κόσμο με την ισραηλινή καινοτομία, προσφέροντας στους Ισραηλινούς καινοτόμους πρόσβαση σε υψηλού δυναμικού, μέσω εξατομικευμένων επιχειρηματικών δεσμεύσεων και μέσω του Start-Up Nation Finder. Το Start-Up Nation Finder, μια δωρεάν διαδικτυακή πλατφόρμα, αποτελεί ένα εργαλείο που προσφέρει συγκεντρωτικά δεδομένα για αναλυτικές πληροφορίες σχετικά με τις ισραηλινές νεοφυείς επιχειρήσεις, επενδυτές, κόμβους, πολυεθνικές εταιρείες και ακαδημαϊκές τεχνολογίες. Συνδυάζοντας την τεχνολογία δεδομένων, το crowdsourcing και μια ομάδα επαγγελματιών αναλυτών, παρέχει τις πιο ενημερωμένες πληροφορίες για περισσότερες από 6.400 ενεργές νεοφυείς επιχειρήσεις. Επί του παρόντος επικεντρώνεται στους τομείς της Ψηφιακής Υγείας, της AgriFoodtech και της Βιομηχανίας 4.0, βοηθάει τις επιχειρήσεις αυτής της μορφής να αναπτύξουν πρακτικά εργαλεία, να προσελκύσουν επενδυτές να ιδρύσουν και να αυξήσουν τη συνεργασία, την ανταλλαγή γνώσεων και την επέκταση των δεξιοτήτων τους. (Start-Up Nation, 2019), (Startup Nation Central, n.d.) [55, 56]

3.3.7.2 Παροχές που προσφέρει όσον αφορά τις δομές υποστήριξης

Incubators Incentive Program

Το Incubators Incentive Program, είναι ένας τεχνολογικός επωαστήρας επιχειρηματικότητας που προορίζεται να επενδύσει σε νέες νεοφυείς επιχειρήσεις και να τους παρέχει τεχνολογική, επιχειρηματική και διοικητική υποστήριξη. Έχει σχεδιαστεί για επιχειρηματίες που ενδιαφέρονται να ιδρύσουν μια εταιρεία που βασίζεται σε μια καινοτόμο τεχνολογική ιδέα. Οι θερμοκοιτίδες επιλέγονται μέσω ανταγωνιστικών διαδικασιών για περίοδο άδειας οκτώ ετών και κατανέμονται σε ολόκληρο το Ισραήλ. Για τις εταιρείες που χρησιμοποιούν τις θερμοκοιτίδες επώασης, το κράτος επιτρέπει 20-50% ίδια μετοχικά κεφάλαια σε αντάλλαγμα για συμπληρωματική επένδυση 15% του κόστους E & A. Η Ισραηλινή Αρχή Καινοτομίας χρηματοδοτεί το άλλο 85% των δαπανών E & A χωρίς καθόλου μετοχικό κεφάλαιο (Israel Innovation Authority, n.d.). [13]

Innovation Labs Program

Το πρόγραμμα Innovation Labs ενθαρρύνει την καινοτομία και προσφέρει στους επιχειρηματίες την ευκαιρία να αποκτήσουν πρόσβαση σε μια μοναδική τεχνολογική υποδομή και

τεχνογνωσία στον κλάδο προκειμένου να υλοποιήσουν την ιδέα τους. Η υποστήριξη παρέχεται μέσω εργαστηρίων καινοτομίας που εκτείνονται σε διάφορους τομείς και λειτουργούν υπο τον έλεγχο κορυφαίων εταιρειών. Οι νεοφυείς επιχειρήσεις, στα πλαίσια του προγράμματος αυτού λαμβάνουν επιχορήγηση 85% του εγκεκριμένου προϋπολογισμού για περίοδο 1 έτους και εκτεταμένη υποστήριξη για το δεύτερο έτος στο 50% του εγκεκριμένου προϋπολογισμού. Οι συνεργαζόμενες εταιρείες λαμβάνουν άδεια τριών ετών με δυνατότητα παράτασης της άδειας για επιπλέον τρία χρόνια. Η Innovation Authority θα χρηματοδοτήσει έως 4 εκατομμύρια NIS για την εγκατάσταση του εργαστηρίου (33% του κόστους εγκατάστασης, ή το 50% του κόστους εγκατάστασης για τις περιοχές της περιφέρειας). Για τα εργαστήρια Digital Health και Bio-Convergence το ποσό της χρηματοδότησης μπορεί να φτάσει έως 6 εκατομμύρια. Επίσης, η χρηματοδότηση αφορά και τα έξοδα για τις λειτουργικές δαπάνες, από τις οποίες καλύπτει το 50% του εγκεκριμένου προϋπολογισμού κάθε χρόνο. (Israel Innovation Authority, χ.χ.) [14]

3.3.7.3 Διαγωνισμούς ή εκδηλώσεις που διεξάγει στα πλαίσια της προώθησης της νεοφυούς επιχειρηματικότητας

NEXUS:ISRAEL

Το NEXUS:ISRAEL είναι μια μονοήμερη εκδήλωση που συγκεντρώνει κορυφαίους επαγγελματίες στον τομέα των χρηματοοικονομικών και των επενδύσεων με καινοτόμους από τη γεωργία, τους υπολογιστές, το περιβάλλον, την υγεία, τις βιοεπιστήμες και τη νανοτεχνολογία για να ευαισθητοποιήσει την επόμενη γενιά επενδύσεων, εμπορευματοποίησης και ανταλλαγής γνώσεων. Η εκδήλωση περιλαμβάνει συντονισμένες συζητήσεις πάνελ, δύο διαλείμματα δικτύωσης και διαδραστικές συνεδρίες με κορυφαίους Ισραηλινούς επιχειρηματίες (Amenity, n.d.).[7] Το NEXUS είναι υπο την αιγίδα του Εβραϊκού Πανεπιστημίου της Ιερουσαλήμ, το κορυφαίο ακαδημαϊκό ίδρυμα του Ισραήλ και μια κορυφαία γεννήτρια τεχνολογικών και επιστημονικών επιχειρήσεων που συνεργάζονται με διεθνείς εταιρείες (CFHU, 2019). [57]

3.3.7.4 Προγράμματα υποστήριξης της έρευνας και ανάπτυξης

Support of Research Institutes

Τα πανεπιστήμια επενδύουν σε μεγάλο βαθμό στην ανάπτυξη των τεχνολογικών δυνατοτήτων τους, αυτό προκύπτει από το γεγονός ότι τα εργαστήρια τους και τα κέντρα έρευνας και ανάπτυξης (E & A) δίνουν τη δυνατότητα στους επιχειρηματίες να φέρουν στη ζωή τις ιδέες τους. Η κυβερνητική υποστήριξη για E & A οδηγεί επίσης σε μια συνεχόμενη εισροή στο οικοσύστημα από έμπειρους τεχνολόγους, επιστήμονες και ειδικούς. Αυτό το πρόγραμμα κινήτρων βοηθά και υποστηρίζει ερευνητικά ιδρύματα που διεξάγουν εφαρμοσμένη έρευνα που προωθεί τη βιομηχανία στο Ισραήλ. Τα κεφάλαια επιχορήγησης πρέπει να χρησιμοποιηθούν για τη χρηματοδότηση του προγράμματος E & A και / ή του εξοπλισμού που αγοράστηκε. Το επίδομα θα παρέχεται για περίοδο ενός έτους, με τη δυνατότητα υποβολής αίτησης για υποστήριξη για ένα επιπλέον έτος. (Israel Innovation Authority, n.d.) [10]

Lower Municipal Tax Rates for Software Companies- Specifically in Tel Aviv

Ο Δήμος Τελ Αβίβ- Yafo, δεσμεύεται να υποστηρίξει την τοπική καινοτομία και προσφέρει έως και 50% μείωση του φόρου ακίνητης περιουσίας, σύμφωνα με το ποσοστό της συνιστώσας E & A της εταιρείας και ανεξάρτητα από τη δημοτική φορολογική ζώνη στην οποία βρίσκεται η εταιρεία (Tel Aviv-Yafo Municipality, n.d.). [176]

Early Stage Companies Incentive Program

Το Πρόγραμμα κινήτρων Early Stage έχει σχεδιαστεί για νεοφυείς επιχειρήσεις που επιδιώκουν να αναπτύξουν και να προωθήσουν ένα καινοτόμο τεχνολογικό έργο, καθώς και να διεισδύσουν στην αγορά αυξάνοντας τις επενδύσεις από τον ιδιωτικό τομέα. Το πρόγραμμα προσφέρει προτιμώμενα κίνητρα σε μειονότητες και ορθόδοξους επιχειρηματίες. (Israel Innovation Authority, n.d.) [11]

3.3.7.5 Ενέργειες που συμβάλουν στην εξωστρέφεια της χώρας.

Innovation Visa

Μια ιδέα της Ισραηλινής Καινοτομίας και των Αρχών Επιβίβασης Μετανάστευσης Πληθυσμού του Υπουργείου Εσωτερικών εφαρμόζουν το «Innovation Visas», με στόχο την άρση των εμποδίων και την υποστήριξη ξένων επιχειρηματιών ώστε να αναπτύξουν και να προωθήσουν τεχνολογικά έργα στο Ισραήλ. Οι κάτοχοι innovation visa μπορούν να μείνουν στο Ισραήλ για μια περίοδο δύο ετών και να λάβουν υποστήριξη από την Αρχή Καινοτομίας στο πλαίσιο του προγράμματος Tnufa (Israel Innovation Authority, n.d.).[15] Το TheHive by Gvachim έχει επιλεγεί από την Ισραηλινή Αρχή Καινοτομίας ως ένα από τα 12 σημεία προώθησης της νεοφυούς επιχειρηματικότητας για το πρόγραμμα Innovation Visas (The Hive, n.d.)[142]. Το innovation visa επιτρέπει σε ξένους επιχειρηματίες από όλο τον κόσμο να αναπτύξουν και να διατυπώσουν τις τεχνολογικές τους πρωτοβουλίες στο Ισραήλ.

Employment Aid Programs

Το ισραηλινό Υπουργείο Οικονομίας εφαρμόζει διάφορα προγράμματα βοήθειας με σκοπό να ενθαρρύνει την ένταξη εργαζομένων από διαφορετικούς πληθυσμούς και περιοχές στο εργατικό δυναμικό. Η ενίσχυση χορηγείται με τη μορφή επιδοτήσεων μισθών για νέους υπαλλήλους για μια συγκεκριμένη περίοδο έως και αρκετά έτη (ανάλογα με το ειδικό πρόγραμμα). Τα ποσοστά επιδότησης μπορεί να κυμαίνονται από 10% έως 40%, και διαφέρουν σε σχέση με το ιστορικό του εργαζομένου (φοιτητές, εργαζόμενοι από μειονοτικές ομάδες) και το χρονικό διάστημα που ο εργαζόμενος εργάζεται ήδη στη θέση. Τα διαφορετικά προγράμματα βοήθειας διευκολύνονται από την Αρχή Επενδύσεων και Ανάπτυξης Βιομηχανίας και Οικονομίας στο Υπουργείο Οικονομίας (Tel Aviv-Yafo Municipality, n.d.). [176]

Israel-Florida Innovation Alliance

Η Israel-Florida Innovation Alliance ξεκίνησε στο πλαίσιο του μνημονίου Φλόριντα-Ισραήλ που υπεγράφη μεταξύ των κρατών και επιστημοποιήθηκε με την υπογραφή του Space Florida-Israel Innovation Partnership Program από το Εκτελεστικό γραφείο του Διοικητή της

Φλόριντα και του Υπουργείου Οικονομίας του Ισραήλ τον Οκτώβριο του 2013. Αυτή η Πρωτοβουλία θα υλοποιηθεί από την Israel Innovation Authority και την StartUp Nation Ventures LLC. Στόχος της είναι να υποστηρίξει ισραηλινές εταιρείες που έχουν αποδείξει τις δυνατότητες της τεχνολογίας τους και έχουν ένα ελάχιστο βιώσιμο προϊόν ή ένα λειτουργικό πρωτότυπο για την αγορά των ΗΠΑ στους ακόλουθους τομείς: Cyber Security, Medical Technologies, FinTech, Blockchain, Big Data, IoT, Artificial Intelligence, Smart Mobility/Transportation Agriculture Technologies, Smart Manufacturing, Digital Media / AR/VR entertainment, Hotel and Tourism (Israel Innovation Authority, n.d.).[16]

R&D Collaboration with Multinational Corporations Program (MNC)

Οι νεοφυείς επιχειρήσεις και οι MNC μπορούν να επωφεληθούν από αυτήν τη συνεργασία, μοιράζοντας τον κίνδυνο επενδύσεων E & A και στηριζόμενοι στις εγκαταστάσεις και την εξειδίκευση των MNC για ανάπτυξη "ολοκληρωμένου προϊόντος" και διείσδυσης στην αγορά. Το πρόγραμμα αυτό παρέχει μια φιλική, και ευνοϊκή προσέγγιση, και υποστηρικτικό περιβάλλον εργασίας για ισραηλινές νεοφυείς επιχειρήσεις που θέλουν να συνεργαστούν με MNCs. Στο πρόγραμμα αυτό, τόσο η Ισραηλινή Αρχή Καινοτομίας όσο και το MNC δεσμεύονται να επενδύσουν εξίσου σε προεπιλεγμένα έργα E & A, που διεξάγονται από κοινού από το MNC και την ισραηλινή νεοφυή επιχείρηση. Η χρηματοδότηση παρέχεται μόνο από την Ισραηλινή Αρχή Καινοτομίας και την ισραηλινή εταιρεία. Το MNC μπορεί να επενδύσει χρηματοδότηση στο κοινό έργο ή/ και να παρέχει υπηρεσίες σε είδος που μπορούν να λάβουν τη μορφή εγκαταστάσεων ή πόρων. Αυτό μπορεί να είναι τεχνολογική καθοδήγηση, ανθρώπινο δυναμικό, εξοπλισμό, χρήση εργαστηρίων, εκπτώσεις ή/ ελεύθερο λογισμικό, αντί της χρηματοδότησης μετρητών. (Israel Innovation Authority, n.d.) [17]

3.3.7.6 Παροχές που προσφέρει σε επενδυτές που χρηματοδοτούν νεοφυείς επιχειρήσεις ή δομές έρευνας και ανάπτυξης

Μια εταιρεία είναι επιλέξιμη για μειωμένους φορολογικούς συντελεστές, εάν η εταιρεία διαθέτει καθεστώς «επιχείρηση προτεραιότητας», «επιχείρηση ειδικής προτεραιότητας», «τεχνολογική επιχείρηση» ή «ειδική τεχνολογική επιχείρηση». Στις κατηγορίες αυτές, ανήκουν και οι νεοφυείς επιχειρήσεις. Ο νόμος καθορίζει διαφορετικούς φορολογικούς συντελεστές για τις επιχειρήσεις στην περιφέρεια του Ισραήλ σε σύγκριση με το κέντρο του Ισραήλ (Tel Aviv-Yafo Municipality, n.d.). [176]

The Angel's Law

Αυτός ο νόμος παρέχει φορολογικά οφέλη σε μεμονωμένους επενδυτές που επενδύουν σε ισραηλινές εταιρείες κατά το αρχικό στάδιο E & A (Seed). Ο στόχος του νόμου αυτού, είναι να αυξήσει τη διαθεσιμότητα πηγών χρηματοδότησης για ισραηλινές εταιρείες εντατικής έρευνας και ανάπτυξης. Οι επενδυτές που αγοράζουν μετοχές σε νεοφυείς επιχειρήσεις, κατά το αρχικό στάδιο E & A, θα μπορούν να αφαιρούν το ποσό που επενδύεται έναντι κάθε πηγής εσόδων κατά τη στιγμή της επένδυσης. Οι επενδυτές απολαμβάνουν ένα διπλό όφελος, τόσο ως προς το χρονοδιάγραμμα της αναγνώρισης του κόστους όσο και ως προς

τον φορολογικό συντελεστή που εφαρμόζεται στα έσοδα έναντι του οποίου αφαιρείται το κόστος (Tel Aviv-Yafo Municipality, n.d.). [176]

3.3.7.7 Χρηματοδοτικά Προγράμματα

Ideation Thufa Incentive Program

Το πρόγραμμα κινήτρων Ideation Thufa έχει σχεδιαστεί για νέους επιχειρηματίες να αναπτύξουν και να επικυρώσουν καινοτόμες τεχνολογικές ιδέες. Οι επιχειρηματίες και οι νέες ισραηλινές νεοφυείς επιχειρήσεις μπορούν να λάβουν υπό όρους επιχορήγηση έως 200.000 NIS (περίπου 50.000€) για περίοδο δύο ετών. Τα κεφάλαια αυτά χρησιμοποιούνται για τη δημιουργία ενός αρχικού πρωτοτύπου, προστασίας πνευματικής ιδιοκτησίας και ανάπτυξης επιχειρήσεων, συμπεριλαμβανομένων υλικών, αποικοδομήσιμων στοιχείων, υπεργολάβων και συμβούλων, δικηγόρων διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας και εξόδων έκθεσης. Τα κεφάλαια αυτά δεν προορίζονται για μισθούς και γενικά λειτουργικά έξοδα της επιχείρησης. Ένα από τα σημαντικά οφέλη του προγράμματος αυτού είναι ότι οι επιχειρηματίες δεν υποχρεούνται να αφήσουν την τρέχουσα δουλειά τους για να ιδρύσουν μια εταιρεία ως προϋπόθεση για τη λήψη της υποστήριξης αυτής. (Israel Innovation Authority, n.d.) [12]

R&D Grant Programs

Η Αρχή Καινοτομίας σχεδιάζει και λειτουργεί πάνω από 40 προγράμματα επιχορηγήσεων E & A για πολυεθνικές εταιρείες, μεμονωμένους επιχειρηματίες, ερευνητικά ιδρύματα και ΜΚΟ, τα οποία υποστηρίζουν περαιτέρω την ισραηλινή E & A. Τα προγράμματα είναι μια μοναδική, προσαρμοσμένη και ολοκληρωμένη "εργαλειοθήκη" κινήτρων, όπως τα προγράμματα Labs Καινοτομίας, τα οποία έχουν έως και 50% έκπτωση στα έξοδα E & A για συγκεκριμένους υποτομείς (Tel Aviv-Yafo Municipality, n.d.). [176]

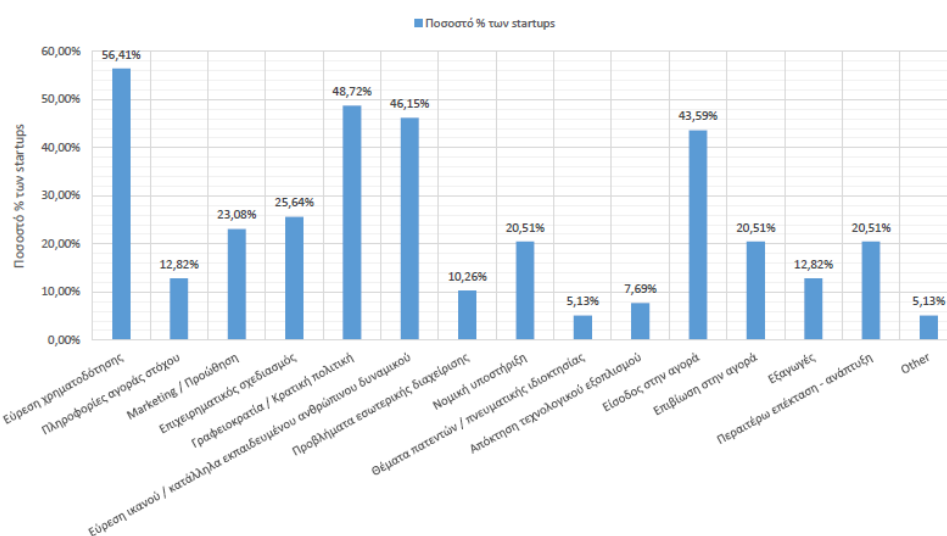
3.4 Ελλάδα

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜμΕ) ανέκαθεν αποτελούσαν βασικό πυλώνα της ελληνικής οικονομίας και ο ρόλος τους είναι ιδιαίτερα σημαντικός για την ανάπτυξη της νεοφυούς επιχειρηματικότητας. Η σύγχρονη οικονομία, η οποία μεταβάλλεται διαρκώς, αντιπροσωπεύει έναν εντεινόμενο ανταγωνισμό σε διεθνές επίπεδο, τις ευκαιρίες διεθνοποίησης και την ιδιαίτερη σημασία της γνώσης και τους τρόπους διαχείρισης της (Λιβιεράτος, 2013)[162]. Η λειτουργία και η οργάνωση των νεοφυών επιχειρήσεων που καινοτομούν ή σχεδιάζουν την υλοποίηση μιας καινοτόμου ιδέας επηρεάζεται άμεσα από τα προαναφερθέντα.

Τα τελευταία χρόνια η ελληνική οικονομία έχει υποστεί πολλές αναταραχές, με κύριο παράγοντα την οικονομική κρίση που έπληξε την χώρα κατά την προηγούμενη δεκαετία. Έκτοτε οι προσπάθειες για έξοδο από την οικονομική ύφεση και επαναφορά στα επίπεδα που βρισκόταν η χώρα προ κρίσης είναι συνεχείς και ποικίλες. Δεδομένης της ιδιαιτερότητας των νεοφυών επιχειρήσεων να αναπτύσσονται ραγδαία και να επεκτείνονται σε παγκόσμιο επίπεδο σε σύντομο χρονικό διάστημα, αποτελούν το κατάλληλο μέσο διαφυγής από τις επιπτώσεις

της παγκόσμιας οικονομικής ύφεσης. Η ενίσχυση των επιχειρήσεων αυτών έχει ως αποτέλεσμα την προώθηση καινοτόμων δράσεων και κατ' επέκταση της ελληνικής οικονομίας και επιχειρηματικότητας εντός και εκτός της χώρας. Με τον τρόπο αυτό, η Ελλάδα θα μπορούσε να μετριάσει τις αρνητικές συνέπειες της κρίσης, και να απορροφήσει τα υψηλά ποσοστά ανεργίας (16,1%) που επικρατούν (ΕΛΣΤΑΤ, 2020). [274]

Οι ελληνικές κυβερνήσεις, σε συνδυασμό και με το ευρωπαϊκό πλαίσιο για την καινοτομία και τη νεοφυή επιχειρηματικότητα, έχουν προχωρήσει στην δημιουργία διαφόρων εθνικών στρατηγικών. Στόχος τους είναι η δημιουργία ενός οικονομικού περιβάλλοντος που θα προσφέρει ανάπτυξη και σταθερότητα για τις νεοφυείς επιχειρήσεις. Ωστόσο, τα βασικότερα προβλήματα που καλούνται να αντιμετωπίσουν οι επιχειρήσεις αυτής της μορφής κατά την ίδρυση και ανάπτυξη τους είναι η γραφειοκρατία και η κρατική πολιτική (Λαγουδής, 2015).[161]



Σχήμα 3.8: Προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις [161]

Οι κυβερνήσεις με την εφαρμογή πρωτοβουλιών, προγραμμάτων και λοιπών μέσων υποστήριξης, προσπαθούν να δημιουργήσουν ένα καλύτερο περιβάλλον για τις νεοφυείς επιχειρήσεις. Τα τελευταία χρόνια, μάλιστα, τα αποτελέσματα αυτών των πολιτικών είναι ιδιαίτερα αισιόδοξα. Το 2018 η Ελλάδα σημείωσε αύξηση στις ιδιωτικές επενδύσεις για E&A στην χώρα, γεγονός που είχε να συμβεί από το 2008. Σύμφωνα με την έρευνα που διεξήγαγε το Εθνικό Κέντρο Τεκμηρίωσης και Ηλεκτρονικού Περιεχομένου, ο δείκτης Έντασης Δαπανών Έρευνας & Ανάπτυξης, ο οποίος εκφράζει τις δαπάνες E&A ως ποσοστό του ΑΕΠ σε εθνικό και περιφερειακό επίπεδο, διαμορφώθηκε στο 1,18%. Με βάση αυτών, η Ελλάδα κατατάσσεται στην 16η θέση ανάμεσα στα κράτη μέλη της Ε.Ε. Ωστόσο, εξακολουθεί να βρίσκεται κάτω από τον Ευρωπαϊκό μέσο όρο (2,22% του ΑΕΠ), παρά την συνεχή αύξηση του τα τελευταία χρόνια (ΕΚΤ, 2020).[272]

Οι επενδύσεις στην έρευνα και ανάπτυξη ενισχύουν σημαντικά τις νεοφυείς επιχειρήσεις, δίνοντας τους πρόσβαση στους χρηματοοικονομικούς πόρους. Η πρόσβαση αυτή προκύπτει

όταν εταιρείες και οργανισμοί που επενδύουν στην έρευνα και στην ανάπτυξη, συνάπτουν σχέσεις συνεργασίας με νεοφυείς επιχειρήσεις για να πετύχουν γρηγορότερα αποτελέσματα με μικρότερο κόστος. Αυτό οφείλεται στο ότι οι επιχειρήσεις αυτής της μορφής παρουσιάζουν χαμηλό κόστος υλοποίησης σε συνδυασμό με υψηλή απόδοση σε περίπτωση επιτυχίας.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Δαπάνες E&A (εκατ. €)	1.391,16	1.337,60	1.465,67	1.488,74	1.703,82	1.754,18	2.038,43	2.179,31
ΑΕΠ (εκατ. €)	207.028,9	191.203,9	180.654,3	178.656,5	177.258,4	176.487,9	180.217,6	184.713,6
Ένταση E&A (Δαπάνες E&A % ΑΕΠ)	0,67%	0,70%	0,81%	0,83%	0,96%	0,99%	1,13%	1,18%

Σχήμα 3.9: Δαπάνες ΕΑ, ΑΕΠ χώρας και Ένταση ΕΑ (Δαπάνες ΕΑ ως % του ΑΕΠ), 2011 – 2018 [272]

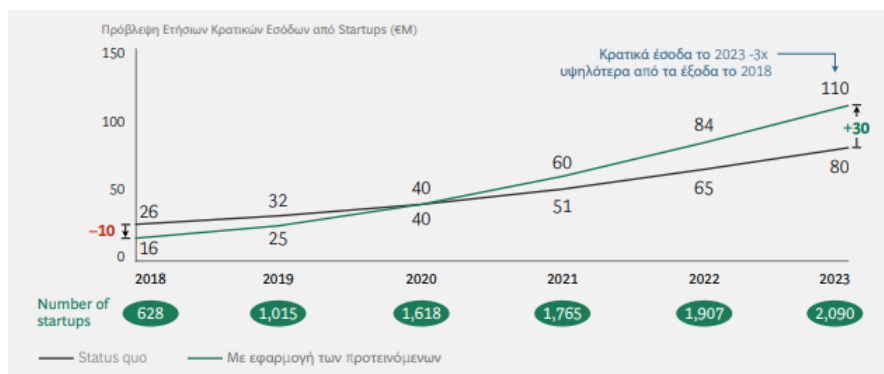
Ένταση δαπανών Ε&Α (%)																		
	2001	2002	2003	2004 (Ε)	2005	2006 (Ε)	2007 (1)	2008 (Ε) (Β)	2009 (Ε)	2010 (Ε)	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Σύνολο χώρας	0,56	:	0,55	0,53	0,58	0,56	0,58	0,66	0,63	0,60	0,67	0,70	0,81	0,84	0,97	0,99	1,13	1,18
Τομέας Επιχειρήσεων (ΒΕΣ)	0,18	0,18	0,18	0,16	0,18	0,17	0,16	:	:	:	0,23	0,24	0,27	0,28	0,32	0,42	0,55	0,57
Κρατικός τομέας (GOV)	0,12	:	0,11	0,11	0,12	0,12	0,12	:	:	:	0,16	0,17	0,23	0,23	0,27	0,25	0,25	0,26
Τομέας Τριτοβάθμιας Εκπαίδευσης (HES)*	0,25	:	0,26	0,25	0,28	0,27	0,28	:	:	:	0,27	0,28	0,30	0,31	0,37	0,32	0,32	0,34
Τομέας Ιδιωτικών Μη-Κερδοσκοπικών Ιδρυμάτων (PNP)	0,00	:	0,01	0,00	0,01	0,01	0,01	:	:	:	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01

Σχήμα 3.10: Ένταση Δαπανών Ε&Α της χώρας από όλους τους τομείς για τα έτη 2001-2018 [272]

Οι υπεύθυνοι χάραξης πολιτικής, προκειμένου να πετύχουν τα καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα για την δημιουργία ενός ισχυρού οικοσυστήματος νεοφυούς επιχειρηματικότητας θα πρέπει να εμπλέξουν όλους τους παράγοντες στο χώρο της καινοτομίας. Οι παράγοντες αυτοί, μεταξύ άλλων, είναι οι επιχειρήσεις, κέντρα τεχνολογίας, πανεπιστήμια και δημόσιοι φορείς, επιστημονικά και τεχνολογικά πάρκα, επιχειρηματικούς αγγέλους και φορείς επιχειρηματι-

κών κεφαλαίων (VCs), και την κοινωνία των πολιτών. Ένα υγιές οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας δεν επωφελεί μόνο τους κύριους «παίκτες» που αναφέρθηκαν παραπάνω, αφορά και την οικονομία που το περιβάλλει. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελούν οι επιχειρήσεις αυτής της μορφής οι οποίες επικεντρώνονται στην προώθηση παραδοσιακών αγαθών διατροφής με προέλευση από την Ελλάδα, τη διαφήμιση του ελληνικού πολιτισμού και της ιστορίας στις διεθνείς αγορές αλλά και στην προώθηση του τουρισμού εντός της χώρας. Οι κλάδοι αυτοί, λόγω της μοναδικότητάς τους, προσφέρουν ισχυρό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Αποτέλεσμα αυτού είναι η ενίσχυση που προσφέρει στην οικονομία της χώρας στα πλαίσια της εξωστρέφειας και της παραγωγικής ανασυγκρότησης (Πρωτοπαπαδάκης, 2018).[284]

Σε κάθε περίπτωση, και το κράτος απολαμβάνει τα οφέλη που προκύπτουν από την ενίσχυση του οικοσυστήματος νεοφυούς επιχειρηματικότητας. Πιο συγκεκριμένα τα κρατικά έσοδα από τις νεοφυείς επιχειρήσεις προβλέπεται ότι θα ξεπεράσουν τα €110 εκατ. από τις 2090 νεοφυείς επιχειρήσεις που θα έχουν ιδρυθεί μέχρι το 2023 (Εικόνα 27). Το πραγματικό ποσό των επιχειρήσεων αυτών ενδέχεται να είναι μεγαλύτερο μέχρι το έτος 2023, δεδομένου ότι την παρούσα χρονική στιγμή εκτιμάται ότι υπάρχουν περίπου 2000 νεοφυείς επιχειρήσεις (Enterprise Greece, 2019).[133]



Σχήμα 3.11: Πρόβλεψη κυβερνητικών εσόδων από νεοφυείς επιχειρήσεις [23]

Ανατρέχοντας στις πιο σημαντικές πρωτοβουλίες που είχε εφαρμόσει η Ελλάδα τα τελευταία χρόνια στα πλαίσια των εθνικών στρατηγικών, μπορεί κάποιος να βρει τις πρωτοβουλίες Jeremie, Εθνική Στρατηγική Έρευνας και Καινοτομίας για την Έξυπνη Εξειδίκευση και τη «Νεοφυής Επιχειρηματικότητα».

Jeremie

Η πρωτοβουλία Jeremie χρησιμοποιήθηκε ως χρηματοδοτικό εργαλείο για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας και ανταγωνιστικότητας των ΜμΕ. Μέσω του προγράμματος αυτού το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (ΕΤΑΕ) χορήγησε περίπου € 50 εκατομμύρια σε τέσσερα προγράμματα υποστήριξης VCs για χρηματοδοτήσεις πρώιμου σταδίου (Openfund και PJ Tech Catalyst Fund) και δύο επιπλέον προγράμματα για τα επόμενα στάδια χρηματοδότησης νεοφυών επιχειρήσεων (Odyssey Venture Partners και Elikonos Jeremie Sicar) (Χριστοπούλου, 2018).[259]

Τα βασικά χρηματοδοτικά εργαλεία που προωθούνταν ήταν:

- Funded Risk Sharing (χορήγηση δανείων έως 100.000 €) και Microfinance (χορήγηση μικροπιστώσεων έως 25.000 €) σε πολύ μικρές και μικρές επιχειρήσεις (υφιστάμενες ή νεοσύστατες επιχειρήσεις). Οι Χρηματοοικονομικοί Οργανισμοί συνεισέφεραν τα ίδια ποσά με την δημόσια δαπάνη έτσι ώστε να έχουν μικρότερο ρίσκο και να μειώσουν τις απαιτούμενες διαβεβαιώσεις για την χορήγηση των δανείων.
- Equity risk capital financing (χορήγηση κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών), εργαλεία για επένδυση σε νεοφυείς επιχειρήσεις που βρίσκονται σε πρώιμο στάδιο. Τα εργαλεία αυτά αφορούσαν κυρίως εταιρείες τεχνολογικής καινοτομίας, και στόχευαν στην προσέλκυση ιδιωτικών κεφαλαίων από την Ελλάδα και το εξωτερικό. Αποτέλεσμα αυτού είναι οι ιδρυτές και οι εταιρείες με δραστηριότητα σε καινοτόμες τεχνολογίες, να έχουν την απαραίτητη πρόσβαση σε χρηματοδότηση για επενδύσεις σε καινοτόμες αγορές.

Έξυπνη Εξειδίκευση

Το 2015 η Γενική Γραμματεία Έρευνας και Τεχνολογίας δημοσίευσε την Εθνική Στρατηγική Έρευνας και Καινοτομίας για την Έξυπνη Εξειδίκευση (2014-2020). Στόχος της «η εστιασμένη παραγωγική ανασυγκρότηση της χώρας με βασικό πυλώνα την έρευνα, την τεχνολογική ανάπτυξη και την καινοτομία για την άμβλυση των περιφερειακών ανισοτήτων και τη δημιουργία βιώσιμης απασχόλησης με σεβασμό στον άνθρωπο, στην κοινωνία, στο περιβάλλον και στον πολιτισμό» (ΓΓΕΤ, 2015). [270] Προκειμένου να πετύχει αυτό το αποτέλεσμα, η χώρα προχώρησε στην εκπόνηση μιας εθνικής και δεκατριών περιφερειακών στρατηγικών έρευνας και καινοτομίας. Οι τομείς προτεραιότητας ήταν αγρο-διατροφή, βιοεπιστήμες, υγεία και φάρμακα, ΤΠΕ, ενέργεια, περιβάλλον και βιώσιμη ανάπτυξη, μεταφορές και εφοδιαστική αλυσίδα, υλικά και κατασκευές, πολιτισμός, τουρισμός και δημιουργικές βιομηχανίες (ΕΣΠΑ, 2014). [276] Στο στρατηγικό πλαίσιο αυτό, δόθηκε ιδιαίτερη σημασία στην ενίσχυση των νεοφυών επιχειρήσεων, και η δικτύωση των επιχειρήσεων αυτών με πανεπιστήμια ή ερευνητικά κέντρα (Καραγιάννη and Κουραχάνης, 2017). [279]

Δράση «Νεοφυής Επιχειρηματικότητα»

Με όρους νεοφυούς επιχειρηματικότητας αξίζει να αναφερθεί και η πρωτοβουλία που έθεσε σε ισχύ η ελληνική κυβέρνηση το 2016, η Δράση «Νεοφυής Επιχειρηματικότητα», του Επιχειρησιακού Προγράμματος «Ανταγωνιστικότητα, Επιχειρηματικότητα και Καινοτομία» από το Υπουργείο Οικονομίας, Ανάπτυξης και Τουρισμού. Σκοπός της πρωτοβουλίας αυτής είναι η ανάπτυξη υγιούς περιβάλλοντος νεοφυούς επιχειρηματικότητας που θα συνδράμει στην ενίσχυση της απασχόληση των ανέργων και των ελεύθερων επαγγελματιών. Παρέχει στις νεοφυείς επιχειρήσεις την απαραίτητη οικονομική υποστήριξη για την υλοποίηση της καινοτόμου επιχειρηματικής ιδέας τους και τη διάθεση της στην αγορά. Στο πλαίσιο της Δράσης χρηματοδοτούνται στο 100% επιχειρηματικά σχέδια συνολικού προϋπολογισμού έως 60.000€ (Υπουργείο Οικονομίας Ανάπτυξης και Τουρισμού, 2016). [285]

Στην συνέχεια της ενότητας θα αναφερθούν οι κυβερνητικές πολιτικές που έχουν υποστηριχθεί από τους δημόσιους φορείς μέσα από πρωτοβουλίες, προγράμματα και άλλα έργα. Η

ταξινόμηση των πολιτικών θα γίνει στις κατηγορίες μελέτης που έχουν αναφερθεί στην εισαγωγή του κεφαλαίου.

3.4.1 Παροχές που προσφέρει το κράτος στις νεοφυείς επιχειρήσεις

StartupGreece

Η ψηφιακή πλατφόρμα StartupGreece δημιουργήθηκε το 2011 από το Υπουργείο Ανάπτυξης, Ανταγωνιστικότητας, Υποδομών, Μεταφορών και Δικτύων σε συνεργασία με τα συναρμόδια για την επιχειρηματικότητα, υπουργεία και φορείς του δημοσίου τομέα. Η πλατφόρμα παρέχει μια βάση δεδομένων στην οποία προσφέρει πρόσβαση στον νέο επιχειρηματία για να ξεκινήσει και να εξελίξει την νεοφυή επιχείρησή του στην Ελλάδα. Στην πλατφόρμα του StartupGreece περιλαμβάνονται συγκεντρωμένες οι χρηματοδοτήσεις δημόσιου ή ιδιωτικού τομέα, νομοθεσία, εκδηλώσεις επιχειρηματικότητας, διαγωνισμούς καθώς και άλλων στοιχείων που αφορούν τις νεοφυείς επιχειρήσεις. Σκοπός της πλατφόρμας είναι η δημιουργία σχέσεων συνεργασίας ανάμεσα στους επιχειρηματίες, ειδικούς σε θέματα του επιχειρείν, επενδυτές, επιχειρηματικούς αγγέλους και στελέχη χρηματοπιστωτικών οργανισμών και άλλων δημόσιων και ιδιωτικών φορέων (StartupGreece, n.d.). [222]

Μητρώο δομών ενεργού στήριξης νεοφυούς επιχειρηματικότητας

Το Υπουργείο Οικονομίας και Ανάπτυξης, στο πλαίσιο υποστήριξης του ευρύτερου οικονομικού συστήματος της καινοτομίας, δημιούργησε το Μητρώο Δομών Στήριξης της Επιχειρηματικότητας. Στόχος του μητρώου είναι η καταγραφή των δομών υποστήριξης νεοφυούς επιχειρηματικότητας (Θερμοκοιτίδων- Τεχνολογικών πάρκων- Εκκολαπτηρίων-Incubators, χώρων συνεργασίας-Coworking spaces, Προγραμμαμάτων Επιτάχυνσης - Accelerators κ.λπ.). Η καταγραφή αυτή περιλαμβάνει την ταυτότητα των δομών αυτών, τις υπηρεσίες που προσφέρουν, το δυναμικό τους, καθώς και τα προγράμματα υποστήριξης επιχειρηματικότητας που προσφέρουν. (Startupincubator.gov, 2016) [223]

Elevate Greece

Το Elevate Greece είναι μια πρωτοβουλία του Υπουργείου Ανάπτυξης και Επενδύσεων, σκοπός του είναι η χαρτογράφηση, παρακολούθηση, στατιστική και ποιοτική ανάλυση του οικονομικού συστήματος νεοφυούς επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα. Επιπλέον, προβλέπεται αξιοποίησή του για την εφαρμογή πολιτικών που στόχο έχουν την παροχή κινήτρων και διευκολύνσεων σε νεοφυείς επιχειρήσεις ή/και ομάδες νεοφυών επιχειρήσεων. Αναλυτικότερα το μητρώο νεοφυών επιχειρήσεων θα φιλοξενεί δομές υποστήριξης (incubators, accelerators, co-working spaces), δομές χρηματοδότησης (VCs, CVCs), τα ερευνητικά κέντρα, καθώς και όλους τους εμπλεκόμενους στην υποστήριξη της καινοτομίας και της νεοφυούς επιχειρηματικότητας στη χώρα. Στο Μητρώο, έχουν δικαίωμα εγγραφής επιχειρήσεις με τη νομική μορφή ΙΚΕ, ΕΠΕ, ΑΕ, ή αντίστοιχες μορφές σε άλλα κράτη με παρουσία στην Ελλάδα. Εξαιρέση αποτελούν οι μονοπρόσωπες ΙΚΕ και οι μονοπρόσωπες ΕΠΕ. Οι προϋποθέσεις εγγραφής στο Μητρώο επιχειρήσεων είναι οι κάτωθι :

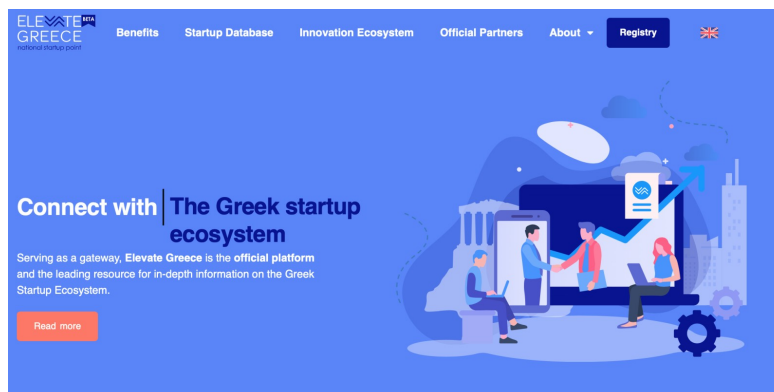
- Να αποτελούν νομικό πρόσωπο σύμφωνα με το άρθρο 3 του παρόντος, με έδρα στην ελληνική επικράτεια, ή να διατηρούν θυγατρική εταιρεία ή υποκατάστημα στην Ελλάδα εφ' όσον η έδρα βρίσκεται στην αλλοδαπή (ήτοι διαθέτουν ελληνικό ΑΦΜ).
- Να μην έχουν υπερβεί τα 8 έτη συμπληρωμένης λειτουργίας από τη σύστασή τους κατά την ημερομηνία υποβολής της αίτησης ένταξης στο Μητρώο.
- Να απασχολούν λιγότερους από 250 εργαζομένους σε Ετήσιες Μονάδες Εργασίας (EME).
- Ο ετήσιος Κύκλος Εργασιών να μην υπερβαίνει τα 50 εκατ. ευρώ όπως καταγράφεται στις οικονομικές καταστάσεις της τελευταίας διαχειριστικής χρήσης.

Οι αιτήσεις που θα υποβάλλονται για εγγραφή στο Μητρώο, μέσω της ιστοσελίδας του Υπουργείου (www.elevategreece.gov.gr), όπου θα καταθέτουν τα απαραίτητα δικαιολογητικά, θα περνάνε από διαδικασία αξιολόγησης. Η συλλογή των δικαιολογητικών θα πραγματοποιείται από την Διεύθυνση Υποστήριξης Δράσεων Έρευνας και Καινοτομίας της ΓΓΕΤ, η οποία είναι υπεύθυνη και για τη τήρηση και επικαιροποίηση των στοιχείων του Μητρώου, την εξαγωγή στατιστικών στοιχείων και αναλύσεων σε ετήσια βάση, καθώς και την εποπτεία και τον επιτόπιο έλεγχο εφ' όσον κρίνεται απαραίτητο.

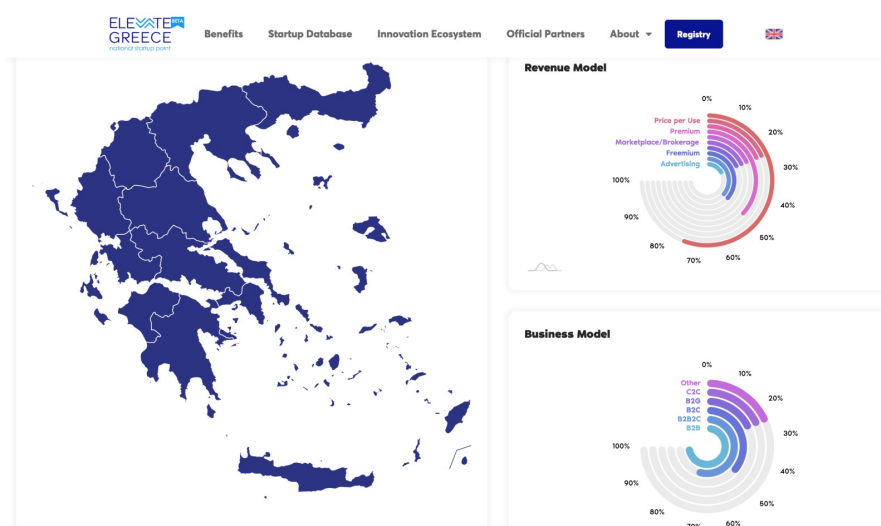
Η αξιολόγηση των αιτήσεων και η εφαρμογή των κατάλληλων κριτηρίων υπαγωγής στο Μητρώο θα πραγματοποιείται από την Επιτροπή Αξιολόγησης και Εποπτείας του Εθνικού Μητρώου Νεοφυών Επιχειρήσεων, η οποία συστήνεται με απόφαση του Γενικού Γραμματέα Έρευνας και Τεχνολογίας. Η ως άνω Επιτροπή θα στελεχώνεται από εμπειρογνώμονες οι οποίοι επιλέγονται από το Μητρώο Πιστοποιημένων Αξιολογητών (ΜΠΑ) που τηρείται στη Γ.Γ.Ε.Τ., είτε από επιστήμονες της ημεδαπής ή της αλλοδαπής που δεν συμπεριλαμβάνονται στο ΜΠΑ της ΓΓΕΤ, για τις περιπτώσεις που δεν καλύπτονται πλήρως οι ανάγκες των αξιολογούμενων αιτήσεων από τους εγγεγραμμένους στο ΜΠΑ. Τα μέλη της επιλέγονται με κριτήριο την επαγγελματική τους εμπειρία σε αξιολογήσεις αντίστοιχων καινοτόμων επιχειρήσεων και διαθέτουν βαθιά κατανόηση και αξιόπιστη εκτίμηση ως προς τη δυνητική εξέλιξη των προς υπαγωγή επιχειρήσεων. Στο Μητρώο δικαιούνται άμεση εγγραφή άνευ αξιολόγησης (διαδικασία fast track) οι παρακάτω περιπτώσεις :

- Επιχειρήσεις όπου στην εταιρική τους σύνθεση συμμετέχουν Εταιρείες Επιχειρηματικών Κεφαλαίων (VCs) από Ελλάδα και εξωτερικό, λοιποί θεσμικοί επενδυτές ή Τραπεζικοί Οργανισμοί.
- Spin-Offs Ελληνικών ΑΕΙ και Ερευνητικών Κέντρων.
- Επιχειρήσεις που έχουν επιτύχει χρηματοδότηση σε Προγράμματα του Horizon 2020 (SME Instrument Φάση I ή/και Φάση II), έγκριση για «Seal of Excellence») και στα διάδοχα προγράμματα αυτών στο Horizon Europe.
- Επιχειρήσεις που κατέχουν κατοχυρωμένο και ενεργό δίπλωμα ευρεσιτεχνίας στο European Patent Office και στο US Patent Office (σωρευτικά)..

Η εγγραφή μίας επιχείρησης στο Μητρώο την καθιστά δυνητικό δικαιούχο Κρατικών Ενισχύσεων, και θα απολαμβάνει εθνική και παγκόσμια προβολή, δυνητικά ικανής να προσελκύσει ιδιωτικές επενδύσεις, βραβεία και άλλες παροχές σε είδος (ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑΣ, 2020) [286].



Σχήμα 3.12: Αρχική σελίδα του Elevate Greece [132]



Σχήμα 3.13: Στατιστικά για το επιχειρηματικό μοντέλο και τον κύκλο εργασιών των νεοφυών επιχειρήσεων. [132]

3.4.2 Παροχές που προσφέρει όσον αφορά τις δομές υποστήριξης

Δίκτυο Επιχειρηματικότητας Δήμου Αθηναίων

Ο δήμος Αθηναίων δημιούργησε το Δίκτυο Επιχειρηματικότητας με στόχο την στήριξη της επιχειρηματικότητας και της οικονομικής ανάπτυξης στον δήμο. Με την συμμετοχή και

συνεργασία δημοσίων οργανισμών, ακαδημαϊκών ιδρυμάτων, κλαδικών φορέων και του ιδιωτικού τομέα, παρέχει στήριξη των επιχειρήσεων σε θέματα εξωστρέφειας, καινοτομίας και τεχνολογίας. Στα πλαίσια αυτού πραγματοποιεί ενημερωτικές εκδηλώσεις, ημερίδες και συνέδρια καθώς και την παροχή εκπαίδευσης και εξατομικευμένης συμβουλευτικής υποστήριξης σε επιχειρήσεις και σε ιδιώτες. Η υλοποίηση του γίνεται από την Εταιρεία Ανάπτυξης και Τουριστικής Προβολής Αθηνών (ΕΑΤΑ) και εντάσσεται στο πρόγραμμα «Έργο Αθήνα» (Μπισμπιρούλα, 2017). [174]

Οι δομές και φορείς που συμμετέχουν στο δίκτυο είναι:

- Κέντρο Στήριξης Επιχειρηματικότητας Δήμου Αθηναίων
- INNOVATHENS, Τεχνόπολις του Δήμου Αθηναίων
- Θερμοκοιτίδα Υποστήριξης Νεοφυών Επιχειρήσεων (ΘΕΑ), ΕΒΕΑ
- Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
- Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
- ΕπιΝοώ, Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο
- EkinisiLab, ΣΕΒ
- ΙΜΕ - ΓΣΕΒΕ.Ε
- COINS, Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών

Athens Digital Lab Ο δήμος Αθηναίων το 2017 στο πλαίσιο υλοποίησης της ψηφιακής στρατηγικής, δημιούργησε τον πρώτο δημοτικό τεχνολογικό κόμβο καινοτομίας στην Ελλάδα, ο οποίος προσφέρει στήριξη σε τεχνολογικές καινοτόμες ιδέες. Ο κόμβος αυτός προάγει την καινοτομία και την νεανική επιχειρηματικότητα και ενισχύει την σχέση ανάμεσα στους πολίτες, τον ιδιωτικό τομέα και την πόλη. Σκοπός του ADL είναι η δημιουργία και η ανάπτυξη εφαρμογών οι οποίες παρέχουν λύσεις σε προβλήματα που καλείται να αντιμετωπίσει καθημερινά η πόλη της Αθήνας. Το ADL φιλοξενεί νεοφυείς επιχειρήσεις και έχει στην διάθεση του ένα πλήρως εξοπλισμένο MakerSpace Εργαστήριο (ADL, 2017). [2]

ΚΕΝΤΡΑ ΙΚΑΝΟΤΗΤΩΝ

Τα ΚΕΝΤΡΑ ΙΚΑΝΟΤΗΤΩΝ είναι δομές δημόσιου-ιδιωτικού τομέα αποτελούμενες από φορείς που διαθέτουν την κατάλληλη υποδομή και τεχνολογία. Στόχος τους είναι η αντιμετώπιση των τεχνολογικών δυσκολιών που καλούνται να αντιμετωπίσουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις σε τομείς της Ελληνικής οικονομίας, η αντιμετώπιση των δυσκολιών αυτών γίνεται μέσα από εξειδικευμένες υπηρεσίες ή προϊόντα καθώς και της μεταφοράς τεχνολογίας προς τους παραγωγικούς φορείς.

Η δημιουργία των δομών αυτών πραγματοποιούνται με την χρηματοδότηση από Εθνικούς Πόρους και από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ) στο πλαίσιο

του Επιχειρησιακού Προγράμματος «Ανταγωνιστικότητα, Επιχειρηματικότητα και Καινοτομία (ΕΠΑνΕΚ)» του ΕΣΠΑ 2014 – 2020. Το ύψος της συνολικής δαπάνης για την συγκεκριμένη δράση ανέρχεται στα € 30 εκατομμύρια και αφορά τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στους κλάδους RIS3. (ΓΓΕΤ, 2019)[269]

Μονάδες καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας

Η πλειοψηφία των εκπαιδευτικών ιδρυμάτων της Ελλάδας έχει ιδρύσει Μονάδες Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας (ΜοΚΕ). Στόχος των μονάδων αυτών είναι η προώθηση του επιχειρηματικού πνεύματος και η στήριξη της καινοτομίας. Παρέχει την κατάλληλη εκπαίδευση για την ανάπτυξη επιχειρηματικών σχεδίων, τρόπους υλοποίησής τους, υποστήριξη της επιχειρηματικότητας στα πρώιμα στάδια, δικτύωση με τον επιχειρηματικό κόσμο και μια σειρά από άλλες δράσεις. Οι Μονάδες Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας Πανεπιστημίων και ΤΕΙ που υπάρχουν στην Ελλάδα είναι (ΕΟΠΠΕΠ, n.d.)[275] :

- ΕΚΠΑ
- ΤΕΙ Θεσσαλονίκης
- ΕΜΠ
- Πανεπιστήμιο Θεσσαλίας
- Πολυτεχνείο Κρήτης
- Τμήμα Οικονομικής
Επιστήμης Πανεπιστημίου
Πειραιώς
- Πανεπιστήμιο Ιωαννίνων
- Ιόνιο Πανεπιστήμιο
- ΤΕΙ Μεσολογγίου
- ΕΑΠ
- ΤΕΙ Σερρών
- Δημοκρίτειο Πανεπιστήμιο
Θράκης
- ΤΕΙ Πάτρας
- ΤΕΙ Λάρισας
- Πανεπιστημίου Δυτικής
Μακεδονίας
- Πανεπιστημίου Κρήτης
- Πανεπιστημίου Πατρών
- Πάντειο Πανεπιστήμιο
- ΤΕΙ Πειραιά
- ΤΕΙ Ιόνιων νήσων
- ΤΕΙ Καβάλας
- Πανεπιστημίου Αιγαίου
- ΤΕΙ Δυτικής Μακεδονίας
- ΑΠΘ
- ΤΕΙ Ηπείρου
- ΑΣΠΑΙΤΕ
- Γεωπονικό Πανεπιστήμιο
Αθηνών
- Πανεπιστήμιο
Πελοποννήσου
- Πανεπιστήμιο Στερεάς
Ελλάδας
- ΤΕΙ Αθήνας
- Πανεπιστήμιο Μακεδονίας
- ΤΕΙ Κρήτης

Σχήμα 3.14: Μονάδες Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας Πανεπιστημίων και ΤΕΙ που υπάρχουν στην Ελλάδα

Invent ICT

Το πρόγραμμα αυτό είναι μια πρωτοβουλία του ΕΠΙΣΕΥ/ΕΜΠ και του οργανισμού Industry Disruptors Game Changers και υλοποιείται με την βοήθεια της Ένωσης Εταιρειών Κινη-

τής Τηλεφωνίας υπό την αιγίδα του Υπουργείου Ψηφιακής Διακυβέρνησης. Το πρόγραμμα απευθύνεται σε φοιτητές, ερευνητές ή απόφοιτους Πολυτεχνικών Σχολών που έχουν μια καινοτόμο ιδέα στον τομέα Τεχνολογίας Πληροφορικής και Επικοινωνιών. Μέσω του προγράμματος οι επιλεγέντες εντάσσονται σε μια θερμοκοιτίδα επιχειρηματικής επώασης που τους παρέχει την απαραίτητη υποστήριξη προκειμένου να υλοποιήσουν την επιχειρηματική τους ιδέα, και να την εισάγουν στην αγορά. Οι νέοι καινοτόμοι ερευνητές εκπαιδεύονται σε τομείς όπως είναι το μάρκετινγκ, η στρατηγική, η επικοινωνία και ο τρόπος παρουσίασης της επιχειρηματικής τους ιδέας. Στα πλαίσια του προγράμματος οι συμμετέχοντες λαμβάνουν μέρος σε διαγωνισμούς, ενημερώνονται για τις νομικές υποχρεώσεις που καλείται να αντιμετωπίσει μια νέα επιχείρηση και τους δίνεται η δυνατότητα να επεκτείνουν το δίκτυο τους. (Invent ICT, χ.χ.) , (Insider, 2019)[144, 147]

ΕΠΙ.νοώ

Το ΕΠΙ.νοώ συστάθηκε το 2014 με πρωτοβουλία του MoKE του Εθνικού Μετσόβιο Πολυτεχνείου και του Ερευνητικού Πανεπιστημιακού Ινστιτούτου Συστημάτων Επικοινωνιών και Υπολογιστών, σε συνεργασία με το Δήμο Αθηναίων. Λαμβάνει τον ρόλο του επιχειρηματικού επιταχυντή για φοιτητές και ερευνητές μηχανικούς. Παρέχει ένα ολοκληρωμένο κέντρο δικτύωσης, ανταλλαγής γνώσεων και εξατομικευμένης συμβουλευτικής υποστήριξης στους συμμετέχοντες της πρωτοβουλίας. Στόχος της είναι να δώσει την ευκαιρία στα μέλη της ακαδημαϊκής κοινότητας, σε φοιτητές και ερευνητές να μετατρέψουν το καινοτόμο ερευνητικό τους έργο σε ένα βιώσιμο προϊόν (Invent ICT, n.d.). [145]

Κέντρο Στήριξης Επιχειρηματικότητας και Καινοτομίας

Το Κέντρο Στήριξης Επιχειρηματικότητας και Καινοτομίας (Athens Center for Entrepreneurship and Innovation, ACEin) του του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών αποτελεί θερμοκοιτίδα για καινοτόμες επιχειρηματικές ιδέες. Κύριος στόχος του ACEin είναι η υποστήριξη νέων επιχειρηματικών σχημάτων και ερευνητικών ομάδων στην ανάπτυξη και υλοποίηση των καινοτόμων επιχειρηματικών τους ιδεών. Υποστηρίζει δράσεις στήριξης επιχειρηματικότητας, όπως είναι ο φοιτητικός διαγωνισμός *innovation.eu*, το πρόγραμμα *idea.aueb.gr* και παράλληλα προσφέρει και υπηρεσίες φιλοξενίας, εκπαίδευσης και δικτύωσης. Στα πλαίσια του προγράμματος αυτού, έχουν λάβει υποστήριξη περισσότερες από διακόσιες ομάδες (ACEin, n.d.).[1]

Κέντρο Έρευνας Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας Αρχιμήδης

Το ακαδημαϊκό έτος 2019-20 ξεκίνησε η λειτουργία του Κέντρου Αρχιμήδης από το Εθνικό Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών. Στόχος του είναι η σύνδεση της ερευνητικής κοινότητας με την βιομηχανία και την δημιουργία νεοφυών επιχειρήσεων μέσα από τις καινοτόμες επιχειρηματικές ιδέες της πανεπιστημιακής κοινότητας. Με το Κέντρο Έρευνας Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας Αρχιμήδης, δίνεται η δυνατότητα στις ιδέες που δημιουργούνται μέσα στα εργαστήρια του Πανεπιστημίου να αποκτήσουν μια διέξοδο στην αγορά. Για την επιτυχία του στόχου που έχει θέσει το Κέντρο παρέχει μια σειρά από υπηρεσίες στις ομάδες που λαμβάνουν μέρος. Το Κέντρο προσφέρει εξατομικευμένες συμβουλευτικές υπηρεσίες, εκπαίδευση σε θέματα επιχειρηματικότητας, συνεργατικούς χώρους εργασίας, μέντορινγκ και δικτύωση με διάφορους φορείς εντός και εκτός χώρας (Μυλωνάς, 2019).[283]

Θερμοκοιτίδα νεοφυών Επιχειρήσεων Αθήνας (ΘΕΑ)

Η Θερμοκοιτίδα Υποστήριξης Νεοφυών Επιχειρήσεων (Θ.Ε.Α.) αναπτύχθηκε το 2014 και αποτελεί μια από τις σημαντικότερες πρωτοβουλίες του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών (ΕΒΕΑ). Η πρωτοβουλία πραγματοποιήθηκε με την υποστήριξη του Δήμου Αθηναίων και με χρηματοδότηση από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης (ΕΤΠΑ), στο πλαίσιο του ΕΣΠΑ 2007 – 2013 «Έργο Αθήνα». Στόχος της είναι η ενίσχυση της επιχειρηματικότητας μέσα από νέες τεχνολογίες και τεχνολογικές καινοτομίες καθώς επίσης και την βελτίωση της εξωστρέφειας. Η Θ.Ε.Α φιλοξενεί νεοφυείς επιχειρήσεις για διάστημα έως 18 μήνες. Σε αυτό το χρονικό διάστημα, παρέχει εξειδικευμένες υπηρεσίες εκπαίδευσης και κατάρτισης, συμβουλευτικές υπηρεσίες που αφορούν την αγορά και την ανάπτυξη επιχειρηματικού σχεδίου, δικτύωση και φυσικά στέγαση των επιχειρηματικών ομάδων που φιλοξενεί. Πλέον το έργο είναι μία αυτοχρηματοδοτούμενη Δράση του Ε.Β.Ε.Α., η οποία ενισχύεται και υποστηρίζεται από την Περιφέρεια Αττικής (ΘΕΑ, n.d.).^[265]

ESA Business Incubation Centre (ESA BIC)

Ο Ευρωπαϊκό Οργανισμό Διαστήματος (ESA) σε συνεργασία με τη Γενική Γραμματεία Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων του Υπουργείου Ψηφιακής Διακυβέρνησης στα πλαίσια της ενεργού συμμετοχής της Ελλάδας στην Ευρωπαϊκή Διαστημική Στρατηγική δημιούργησαν την πρώτη θερμοκοιτίδα με τομέα δραστηριότητας το Διάστημα. Αντικείμενο του ESA BIC είναι η υποστήριξη των νεοφυών επιχειρήσεων με τομέα δραστηριότητας το διάστημα. Το κέντρο αυτό θα ενισχύσει τη μεταφορά τεχνογνωσίας από τις εφαρμογές του διαστήματος σε εφαρμογές της καθημερινότητας και θα ενθαρρύνει την ανάπτυξη των νεοφυών επιχειρήσεων και της επιχειρηματικότητας στη χώρα μας. Τον Σεπτέμβριο του 2020 θα διεξαχθεί ο διαγωνισμός για τον φορέα που θα αναλάβει την διαχείριση της θερμοκοιτίδας, η οποία θα μπορεί να φιλοξενήσει έως και 25 νεοφυείς επιχειρήσεις (Capital.gr, 2020).^[48]

3.4.3 Διαγωνισμούς ή εκδηλώσεις που διεξάγει στα πλαίσια της προώθησης της νεοφυούς επιχειρηματικότητας

Startup Greece Week

Η δράση είναι πρωτοβουλία του Μη Κερδοσκοπικού Οργανισμού Youth Entrepreneurship Club (Σύλλογος Νεανικής Επιχειρηματικότητας), και τελεί υπό την αιγίδα του Υπουργείου Ανάπτυξης & Επενδύσεων και του Υπουργείου Ψηφιακής Διακυβέρνησης. Στόχος του είναι η προώθηση και η ανάπτυξη του οικοσυστήματος νεοφυούς επιχειρηματικότητας της Ελλάδας. Απευθύνεται σε επιχειρηματίες, φοιτητές, εκπροσώπους οργάνισμών, νεοφυείς επιχειρήσεις, και κάθε φυσικό ή νομικό πρόσωπο που αποτελεί μέρος του οικοσυστήματος νεοφυούς επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα. Στη διάρκεια της Ελληνικής εβδομάδας για την νεοφυή επιχειρηματικότητα 'Startup Greece Week', πραγματοποιείται και διαγωνισμός με βραβεία που ξεπερνάνε τα 10.000€. (Youth Entrepreneurship Club, 2020). Στην δράση αυτή συμμετέχουν δέκα πόλεις της Ελλάδας, Θεσσαλονίκη, Χανιά, Ρέθυμνο, Ηράκλειο, Τρίπολη, Ρόδος, Ξάνθη, Γιάννενα, Ιωάννινα, Πάτρα (ΕΚΤ, 2020).^[268]

Athens Startup Awards

Το Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών (Ε.Β.Ε.Α.) σε συνεργασία με την Περιφέρεια Αττικής δημιούργησαν τον διαγωνισμό Athens Startup Awards για καινοτόμες νεοφυείς επιχειρήσεις. Τα βραβεία ξεκινούσαν από 3.000 € έως 10.000€ για τον πρώτο νικητή. Σκοπός του διαγωνισμού αυτού ήταν η προώθηση της επιχειρηματικότητας, της καινοτομίας, της εξωστρέφειας, προσφέροντας την χρηματική επιβράβευση ως ανταμοιβή για την προσπάθεια που κατέβαλαν οι ιδρυτές των επιχειρήσεων αυτών (Ε.Β.Ε.Α, 2017). [271]

StartupNow Forum

Το Forum διοργανώνεται από την Mantis B.I., μια νεοφυής επιχείρηση του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου, σε συνεργασία με διάφορους φορείς της επιχειρηματικής σκηνής και υπο την αιγίδα του Δήμου Ελευσίνας, του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου, του Βιοτεχνικού Επιμελητηρίου Πειραιά και του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Πειραιά. Στο StartupNow Forum δίνεται έμφαση στην δικτύωση και στην δημιουργία ποιοτικών συνεργασιών και επιχειρηματικών συμφωνιών ανάμεσα στις νεοφυείς επιχειρήσεις, επενδυτών, εταιρειών, μέσων ενημέρωσης και ιδρυμάτων. Η επίτευξη του στόχου αυτού πραγματοποιείται μέσω της πλατφόρμας αξιολόγησης και καταγραφής καινοτόμων και εγχειρημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας, StartupNow Gate (B2Green, 2020), (Startup Now Forum, n.d.). [267, 111]

Greentech Challenge

Το GreenTech Challenge είναι ένας διαγωνισμός καινοτόμων ιδεών για τους τομείς Ενέργεια & Περιβάλλον, Έξυπνες Πόλεις, Πράσινα, Καινοτόμα & Προηγμένα Υλικά. Διοργανώνεται από τη Μονάδα Οικονομικής & Αειφόρου Ανάπτυξης της Σχολής Μηχανολόγων Μηχανικών του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου και περιλαμβάνει δύο κατηγορίες συμμετεχόντων 1) Early Stage 2) Innovation Idea. Στόχος του διαγωνισμού είναι η ανάπτυξη καινοτόμων ιδεών στον τομέα των πράσινων τεχνολογιών από συμμετέχοντες του ακαδημαϊκού τομέα (φοιτητές, τελειόφοιτους, ερευνητές κ.ο.κ). Στην διάρκεια του διαγωνισμού, οι συμμετέχοντες λαμβάνουν μέρος σε εκπαιδευτικά προγράμματα, workshops και τους παρέχεται εξατομικευμένη καθοδήγηση για την υλοποίηση και ανάπτυξη της επιχειρηματικής τους ιδέας σε ένα εμπορικό προϊόν ή υπηρεσία, και τον τρόπο εισόδου αυτής στην αγορά (GreenTech Challenge, n.d.), (MoKE, 2019). [59, 282]

Aegean StartUps

Το Πανεπιστήμιο Αιγαίου προκειμένου να αναδείξει τα καλύτερα επιχειρηματικά σχέδια και ιδέες που σχετίζονται με τους τομείς των νησιών του Αιγαίου, δημιούργησε τον διαγωνισμό Καινοτομικής Επιχειρηματικότητας AEGEAN Startups. Συντονίζεται από την Μονάδα Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας (MoKE) του Πανεπιστημίου Αιγαίου, την υποστήριξη της Εταιρείας Αξιοποίησης και Διαχείρισης Περιουσίας του Πανεπιστημίου Αιγαίου και τη συνδρομή ελληνικών και ξένων πανεπιστημίων. Οι συμμετέχοντες του διαγωνισμού μπορεί να είναι φοιτητές και απόφοιτοι του Πανεπιστημίου Αιγαίου, αλλά και νέοι ηλικίας από 18 έως 35 ετών. Για να λάβουν μέρος στον διαγωνισμό, πρέπει η επιχειρηματική τους ιδέα να ανήκει σε μια από τις θεματικές περιοχές (Aegean Startups, n.d.) [224] :

- Αγροτική Ανάπτυξη-Διατροφή-Υγεία-Εκπαίδευση
- Ναυτιλία-Εμπόριο-Μεταφορές
- Τουρισμός-Πολιτισμός-Περιβάλλον
- Πληροφορική-Τηλεπικοινωνίες-Διακυβέρνηση-Κοινωνική Επιχειρηματικότητα

3.4.4 Προγράμματα υποστήριξης της έρευνας και ανάπτυξης

Η Γενική Γραμματεία Έρευνας και Τεχνολογίας του υπουργείου Ανάπτυξης και Επενδύσεων στις αρχές του 2020 πραγματοποίησε χρηματοδοτήσεις ύψους € 31,3 εκατ., με σκοπό την στήριξη των ερευνητικών και τεχνολογικών φορέων της χώρας και επιχειρήσεων (Capital.gr, 2020).[47]

EIT Health

Το EIT Health αποτελεί μία από τις μεγαλύτερες χρηματοδοτούμενες πρωτοβουλίες για την ενίσχυση της καινοτομίας στον τομέα της υγείας. Είναι ένα μοναδικό ευρωπαϊκό δίκτυο κορυφαίων εταιρειών, πανεπιστημίων, κέντρων έρευνας και ανάπτυξης, ινστιτούτων και μονάδων υγείας. Το Εθνικό Κέντρο Τεχνηρίωσης και Ηλεκτρονικού Περιεχομένου (EKT) είναι ο πόλος του EIT Health στην Ελλάδα. Το 2019 το EKT υποστήριξε περισσότερες από 20 νεοφυείς επιχειρήσεις να συμμετάσχουν σε διαγωνισμούς του EIT Health (Innovation EKT, χ.χ.).[273]

3.4.5 Ενέργειες που συμβάλουν στην εξωστρέφεια της χώρας και πρόσβαση σε ταλέντα

Μετά από δηλώσεις της κυβέρνησης, θα δημιουργηθεί ένα ταμείο συνεπενδύσεων για ξένους θεσμικούς επενδυτές 100 εκατ. ευρώ, το οποίο θα συνεπενδύει στο μετοχικό κεφάλαιο πιο ώριμων εταιρειών μαζί με ξένους επενδυτές (FORTUNEGREECE.COM, 2020).[110]

3.4.6 Παροχές που προσφέρει σε επενδυτές που χρηματοδοτούν νεοφυείς επιχειρήσεις ή δομές έρευνας και ανάπτυξης

Φορολογικά Κίνητρα

Στα άμεσα σχέδια της κυβέρνησης είναι επίσης και τα φορολογικά κίνητρα που θα προσφέρει σε Business Angels ώστε να προσελκύσουν περισσότερες επενδύσεις υψηλού ρίσκου. Αυτά περιλαμβάνουν την δημιουργία πιλοτικού προγράμματος συν-επενδύσεων Επιχειρηματικών Αγγέλων σε συνεργασία με το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων ύψους 30 εκατ. ευρώ, πρόγραμμα χρηματοδότησης με ευνοϊκά επιτόκια (softfinancing) για νεοφυείς επιχειρήσεις συνολικού ύψους 100 εκατ. ευρώ και αύξηση κατά 50 εκατ. ευρώ της δημόσιας συμμετοχής στο Equifund. Σύμφωνα με τις δηλώσεις του Υφυπουργού Ανάπτυξης και επενδύσεων

κ. Γιάννη Τσακίρη, η συνεισφορά του κράτους στους επιχειρηματικούς αγγέλους αναμένεται να διοχετευτεί συνολικά 60 εκατ. ευρώ στην αγορά. (ΚΟΥΡΚΟΥΤΑΣ, 2020)[278]

3.4.7 Χρηματοδοτικά Προγράμματα

Equifund

Το σημαντικότερο πρόγραμμα χρηματοδότησης για νεοφυείς επιχειρήσεις είναι το Ταμείο επιχειρηματικών Συμμετοχών EquiFund. Μετά την λήξη του Jeremie, η ελληνική κυβέρνηση συνεργάστηκε με το Ευρωπαϊκό Ταμείο Επενδύσεων (ΕΤαΕ) σε μια σύμπραξη δημόσιου και ιδιωτικού τομέα η οποία περιλαμβάνει κεφάλαια και από τους δύο τομείς. Σκοπός του ταμείου αυτού είναι να επιταχύνει την εξέλιξη του τομέα κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών στην Ελλάδα. Το ΕΤαΕ, ως αποκλειστικός διαχειριστής του προγράμματος, διοχετεύει κεφάλαια από το ταμείο EquiFund σε ενδιάμεσους χρηματοοικονομικούς φορείς (Fund Partners) που επιλέγει. Οι φορείς αυτοί διαθέτουν την τεχνογνωσία και την εμπειρία στην επιλογή των επιχειρηματικών ιδεών που θα επενδύσουν τα κεφάλαια αυτά. Το αρχικό κεφάλαιο για τις επενδύσεις αυτές ανήλθε στο ποσό των €300 εκατομμυρίων, από τα οποία τα €200 εκατ. προήλθαν από εθνικούς πόρους του Ευρωπαϊκού Ταμείου Περιφερειακής Ανάπτυξης μέσω του Επιχειρησιακού Προγράμματος "Ανταγωνιστικότητα, Επιχειρηματικότητα και Καινοτομία" (ΕΠΑνΕΚ) του ΕΣΠΑ 2014-2020, τα €60 εκατ. από το ΕΤαΕ, και € 40 εκατ. από την Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων (ΕΤΕ) μέσω του Ευρωπαϊκού Ταμείου Στρατηγικών Επενδύσεων (EFSI).

Οι επενδύσεις μέσω του EquiFund έχουν τη μορφή χρηματοδότησης ιδίων κεφαλαίων, οι οποίες προσφέρουν στις επιχειρήσεις το αναγκαίο κεφάλαιο που χρειάζονται προκειμένου να αναπτυχθούν, σε αντάλλαγμα μετοχές από την επιχείρηση. Οι χρηματοδοτήσεις αυτές απευθύνονται σε νεοφυείς επιχειρήσεις και χωρίζονται σε τρεις κατηγορίες, Innovation, Early Stage, Growth Stage, ανάλογα με το στάδιο ανάπτυξης που βρίσκονται οι επιχειρήσεις αυτής της μορφής.

Στην κατηγορία Innovation υποστηρίζονται οι ερευνητές και οι καινοτόμοι που βρίσκονται στα πρώτα στάδια της ανάπτυξης μιας καινοτόμου ιδέας. Βασικά στοιχεία αυτής της κατηγορίας είναι η μεταφορά τεχνολογίας και οι επιταχυντές. Με την μεταφορά τεχνολογίας, στηρίζει την καινοτόμο έρευνα που προέρχεται από τα ακαδημαϊκά ιδρύματα (Πανεπιστήμια) ή άλλα τμήματα έρευνας και ανάπτυξης να αποκτήσουν πρόσβαση στην αγορά. Οι επιταχυντές με την σειρά τους προσφέρουν τα απαραίτητα εφόδια στις νεοϊδρυθείσες νεοφυείς επιχειρήσεις που χρειάζονται κατά το ξεκίνημα τους, τα εφόδια αυτά μπορεί να είναι με μορφή καθοδήγησης, εμπειρίας καθώς και μια πρώτη επαφή με την αγορά. Το ποσό κεφαλαίων που έχουν κληθεί να διαχειριστούν οι φορείς ανέρχεται στα €133 εκατ.

Η κατηγορία Early Stage αφορά τις νεοφυείς επιχειρήσεις οι οποίες έχουν ήδη λανσάρει τα προϊόντα τους στην αγορά και έχουν παρουσιάσει υψηλή δυναμική και μεγάλες προοπτικές για μελλοντική ανάπτυξη. Για την συγκεκριμένη κατηγορία έχουν διατεθεί δύο κονδύλια ύψους €82 εκατ., από τα οποία μέχρι στιγμής έχουν διατεθεί το ήμισυ σε επενδύσεις (EIT Digital, 2019).[89]

Τελευταία κατηγορία είναι αυτή του Growth Stage, περιλαμβάνει τις εδραιωμένες εταιρείες που έχουν παρουσιάσει κερδοφορία και βρίσκονται στην διαδικασία αναβάθμισης της επιχείρησής τους. Αυτό επιτυγχάνεται μέσω της επέκτασης του κύκλου δραστηριοτήτων και αποκτώντας πρόσβαση σε μεγαλύτερες αγορές. Στο στάδιο αυτό χορηγήθηκαν τρία κεφάλαια με συνολικό ύψος επένδυσης €210 εκατ.

EQUIFUND		
INNOVATION	EARLY STAGE	GROWTH STAGE
BIG PI VENTURES (€50 εκατ.)	MARATHON VC (€32 εκατ.)	ELIKONOS 2 (€60 εκατ.)
METAVALLON VC (€32 εκατ.)	VENTUREFRIENDS 400W (€50 εκατ.)	EOS CAPITAL PARTNERS (€100 εκατ.)
UNI.FUND (€27εκατ.)		SYNERGIA HELLENIC FUND IV (€50 εκατ.)
VELOCITY.PARTNERS VC (€24εκατ.)		

Σχήμα 3.15: Συγκεντρωτικός πίνακας των Fund Partners με τα διαθέσιμα κεφάλαια προς επένδυση για την κάθε κατηγορία. Δεδομένα : [89]

Η πλειοψηφία των επενδύσεων που πραγματοποιήθηκαν το 2019 στον τομέα της νεοφυούς επιχειρηματικότητας πέρασαν από τον μηχανισμό EquiFund. Οι Fund Partners μέσω του μηχανισμού αυτού έχουν επενδύσει συνολικά €96 εκατ. σε νεοφυείς επιχειρήσεις. Οι επενδύσεις που πραγματοποιούνται μέσω του προγράμματος δημιουργούν ένα αίσθημα ασφάλειας στους επενδυτές για την κατάσταση της αγοράς. Αποτέλεσμα αυτού είναι το γεγονός προσέλευσης επιπλέον συμμετοχών σε επενδύσεις από άλλους επενδυτές εκτός του προγράμματος. Δηλαδή για κάθε €1 που επενδύθηκε μέσω του προγράμματος στις νεοφυείς επιχειρήσεις, αυτές έλαβαν 3,5€ περισσότερα από άλλες επενδύσεις. Οι επενδύσεις στην καινοτομία δεδομένου ότι δεν έχουν προδιαγεγραμμένη απόδοση, διατρέχουν ένα εγγενές ρίσκο, τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (equity) επιμερίζουν αυτό το ρίσκο και ταυτόχρονα εκμεταλλεύονται τους διαθέσιμους πόρους (ΕΣΠΑ, 2020). [277]

INNOVATION
BIG PI VENTURES (€17,2 εκατ.) σε 14 εταιρείες
METAVALLON VC (€9 εκατ.) σε 20 εταιρείες
UNI.FUND (€10 εκατ.) σε 23 εταιρείες
VELOCITY.PARTNERS VC (€16,2 εκατ.) σε 16 εταιρείες

Σχήμα 3.16: Οι επενδύσεις της κατηγορίας Innovation μέχρι και τον Ιούνιο 2020 σε νεοφυείς επιχειρήσεις [277]

Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας (TANEO)

Το TANEO έχει συμμετέχει σε αρκετά επενδυτικά κεφάλαια συμμετοχών, με σκοπό την δημιουργία σχέσεων συνεργασίας μεταξύ ιδιωτών επενδυτών και χρηματοπιστωτικών οργανισμών. Παρότι οι συμμετοχές σε επενδύσεις δεν είναι όλες προσανατολισμένες στον τομέα της νεοφυούς επιχειρηματικότητας, η πλειοψηφία όμως αυτών των συμμετοχών κατέχει επενδύσεις σε νεοφυείς επιχειρήσεις. Ενδεικτικά μερικές από αυτές είναι η Oxygen Capital, Glocal Investments Ventures, Capital Connect Venture Partners (Αγγελική Μπιρμιρούλα 2017). [174]

Στην Ελλάδα, οι νεοφυείς επιχειρήσεις ακμάζουν κυρίως στον κλάδο της τεχνολογίας, ενώ ιδιαίτερες προοπτικές δημιουργούνται και στον αγροδιατροφικό τομέα και τον τομέα του τουρισμού, δίνοντας προστιθέμενη αξία στην επιχειρηματική και οικονομική δραστηριότητα της χώρας και στην αύξηση της απασχόλησης (Β.Δ. Οικονομίδης και συνεργάτες, 2020). [287]

3.5 Συγκεντρωτική αποτύπωση των πολιτικών που εφαρμόζει το κάθε κράτος

Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται συγκεντρωτικά τα κράτη με τα προγράμματα-παροχές για τα επτά στοιχεία μελέτης που έχουν αναλυθεί παραπάνω. Ενδεχομένως να υπάρχουν και άλλα προγράμματα και πρωτοβουλίες που έχουν εφαρμοστεί στο κάθε οικοσύστημα από τις αρμόδιες κυβερνήσεις, ωστόσο στα πλαίσια του χρονικού περιθωρίου της παρούσας διπλωματικής εργασίας συγκεντρώθηκαν τα παραπάνω.

	ΕΥΡΩΠΗ	ΓΕΡΜΑΝΙΑ	ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ	ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ	ΓΑΛΛΙΑ	Η.Π.Α	ΧΙΛΗ	ΙΣΡΑΗΛ	ΕΛΛΑΔΑ
Νεοφυείς Επιχειρήσεις	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Δομές Υποστήριξης	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Διαγωνισμοί - Εκδηλώσεις	✓	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✓	✓
Έρευνα & Ανάπτυξη	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓
Εξωστρέφεια - Ταλέντο	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Επενδυτές	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓	✓
Χρηματοδότηση	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

Figure 3.17: Συγκεντρωτικός πίνακας των δημοσίων πολιτικών για τα κράτη που μελετήθηκαν στο κεφάλαιο αυτό

Κεφάλαιο 4

Βιβλιογραφική Ανασκόπηση

4.1 Εισαγωγή

Η βιβλιογραφική ανασκόπηση επικεντρώθηκε στην αναζήτηση μοντέλων αξιολόγησης οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας μέσα από οργανισμούς, διεθνή περιοδικά καθώς και από δημοσιεύσεις που έχουν γίνει από τον ακαδημαϊκό τομέα. Τα μοντέλα αξιολόγησης οικοσυστημάτων είναι αρκετά περιορισμένα, παρότι υπάρχουν αρκετά μοντέλα που αξιολογούν νεοφυείς επιχειρήσεις και δομές υποστήριξης, για το οικοσύστημα στο σύνολο του δεν υπάρχουν αρκετές δημοσιεύσεις και έρευνες. Κατά τη διάρκεια της βιβλιογραφικής μελέτης χρησιμοποιήθηκαν δοκιμαστικές λέξεις κλειδιά σε διάφορες βάσεις δεδομένων και τα αποτελέσματα ήταν αρκετά περιορισμένα όσον αφορά το κομμάτι της αξιολόγησης οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας. Ένας λόγος θα μπορούσε να είναι ότι ένα οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας είναι ένα αρκετά νέο εγχείρημα και η βιβλιογραφία που σχετίζεται με αυτό είναι εξίσου σπάνια. Ως εκ τούτου, η εστίαση σε άρθρα με κριτική αξιολόγηση δεν αρκεί για την επίτευξη του ερευνητικού στόχου που είναι η συγκεκριμένη διπλωματική. Στο κεφάλαιο αυτό αναφέρονται μοντέλα αξιολόγησης οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας που έχουν δημιουργήσει από μεγάλους οργανισμούς που προωθούν την επιχειρηματικότητα, είτε από επιστημονικά περιοδικά και ακαδημαϊκές δημοσιεύσεις.

4.2 Startup Genome

Το Startup Genome είναι ένας από τους κορυφαίους παγκόσμιους και ερευνητικούς οργανισμούς πολιτικής για κυβερνήσεις και συμπράξεις δημόσιου-ιδιωτικού τομέα που έχουν δεσμευτεί να επιταχύνουν την επιτυχία του οικοσυστήματος νεοφυούς επιχειρηματικότητας. Η βάση δεδομένων του οργανισμού περιέχει πληροφορίες από 1 εκατομμύριο διαφορετικές εταιρείες, από 150 διαφορετικές πόλεις και χώρες. Μέσα από τα δεδομένα που έχουν συλλέξει οι ερευνητές του οργανισμού, δημιούργησαν μια βάση δεδομένων με στόχο να παρέχει

τις κατάλληλες πληροφορίες στους τοπικούς ηγέτες-κυβερνήσεις της πολιτικής για οικοσυστήματα νεοφυούς επιχειρηματικότητας. Οι πληροφορίες αυτές παρέχουν τα κατάλληλα εφόδια για την δημιουργία στρατηγικών που θα βοηθήσουν στη επιτυχία των εγχειρημάτων που έχουν θέσει οι κυβερνήσεις (Startup Genome, 2019). [114]

Η αποστολή του Startup Genome είναι να βοηθήσει μέσω αυτής της έρευνας τις κυβερνήσεις να δημιουργήσουν ένα πρόσφορο έδαφος για την στήριξη των νεοφυών επιχειρήσεων που φιλοξενούν. Παράλληλα, συμβάλουν στη χάραξη μιας πιο στοχευμένης στρατηγικής που θα έχει σημαντικό ρόλο στην καινοτομία των οικοσυστημάτων καθώς και στην περαιτέρω ανάπτυξη τους.

Από το 2012, το Startup Genome δημοσιεύει μια ετήσια έκθεση που κατατάσσει τα πιο διαδεδομένα οικοσυστήματα νεοφυούς επιχειρηματικότητας από όλο τον κόσμο. Η αναφορά χρησιμοποιεί μια ποικιλία μετρήσεων για τον προσδιορισμό της κατάταξης της ισχύος του οικοσυστήματος τόσο σε πόλεις όσο και σε χώρες.

4.2.1 Αντικείμενο μελέτης

Η μελέτη κατατάσσει τα κορυφαία οικοσυστήματα βάσει μιας σειράς μετρήσεων, όπως η απόδοση, η χρηματοδότηση, το δίκτυο κ.α. Η ερευνητική ομάδα του Startup Genome πραγματοποιεί συλλογή πρωτογενών και δευτερογενών δεδομένων από το περιβάλλον του οικοσυστήματος νεοφυούς επιχειρηματικότητας. Στην συνέχεια οι αναλυτές του οργανισμού συγκεντρώνουν τις απαραίτητες πληροφορίες για την δημιουργία της κατάταξης στα πλαίσια της ετήσιας έκθεσης των οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας.

4.2.2 Μεθοδολογία

Σύμφωνα με την μελέτη του Startup Genome η συνολική παγκόσμια κατάταξη ενός οικοσυστήματος προκύπτει από τον υπολογισμό του σταθμισμένου μέσου όρου των βαθμολογιών από τους παρακάτω παράγοντες ανάλογα με τον συντελεστή βαρύτητας που τους αναλογεί :

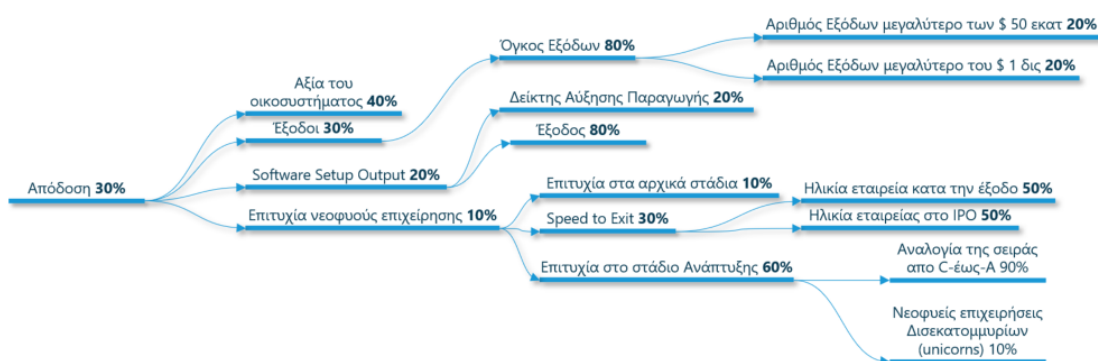
- Απόδοση: 30%,
- Χρηματοδότηση: 20%
- Απήχηση Αγοράς: 12.5%
- Δικτύωση : 12.5%
- Ταλέντο: 10%
- Εμπειρία: 10%
- Γνώση: 5%

Οι συντελεστές βαρύτητας των παραγόντων καθορίστηκαν μέσω αναλύσεων συσχέτισης και μοντελοποίησης σύμφωνα με αναλύσεις γραμμικής παλινδρόμησης. Υπολογίζεται μια τιμή δείκτη οικοσυστήματος για κάθε παράγοντα, η οποία προκύπτει σύμφωνα με το δευτερεύοντα παράγοντα και τις μετρήσεις που περιγράφονται παρακάτω. Οι βαθμολογίες των οικοσυστημάτων πολλαπλασιάστηκαν με τα παραπάνω βάρη, και τέλος καθορίζεται η συνολική κατάταξη του κάθε οικοσυστήματος.

Παρακάτω θα παρουσιαστούν οι παράγοντες με τους δείκτες που τους αποτελούν. Για την καλύτερη αποτύπωση των δεικτών αυτών, χρησιμοποιήθηκε το δενδρόγραμμα καθώς προσφέρει καλύτερη οπτικοποίηση των δεδομένων αυτών.

Απόδοση

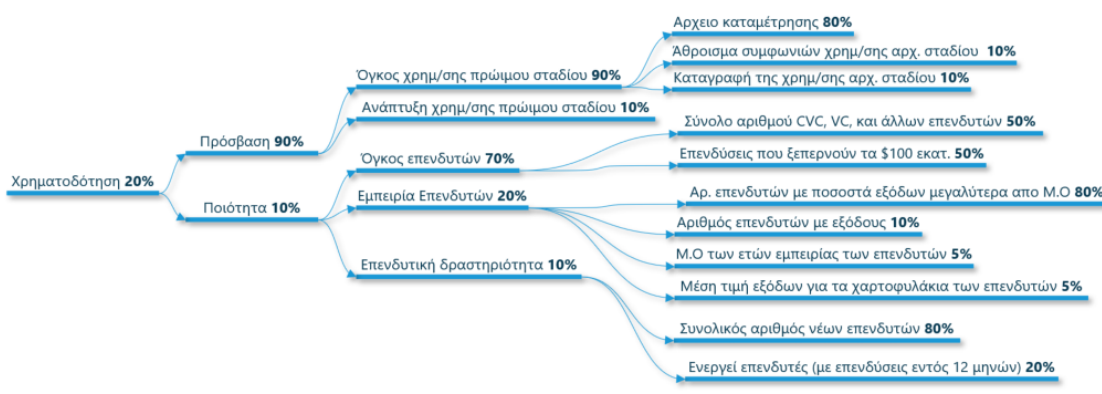
Αποτυπώνει τους πραγματικούς κύριους δείκτες και τους τρέχοντες δείκτες απόδοσης του οικοσυστήματος. Η αξία του οικοσυστήματος προκύπτει από το άθροισμα όλων των εξόδων και τις εκτιμώμενες αξιολογήσεις των νεοφυών επιχειρήσεων κατά τη διάρκεια του χρονικού πλαισίου που μελετάται. Ο Δείκτης Αύξησης της παραγωγής προκύπτει με βαθμολογία από το 1 έως το 10. Ο δείκτης Speed to Exit προκύπτει από την μέση τιμή της ηλικίας της νεοφυούς επιχείρησης κατά την έξοδο και από την μέση τιμή της ηλικίας στο IPO .



Σχήμα 4.1: Δενδρόγραμμα του παράγοντα Απόδοση και των δεικτών που τον περιλαμβάνουν

Χρηματοδότηση

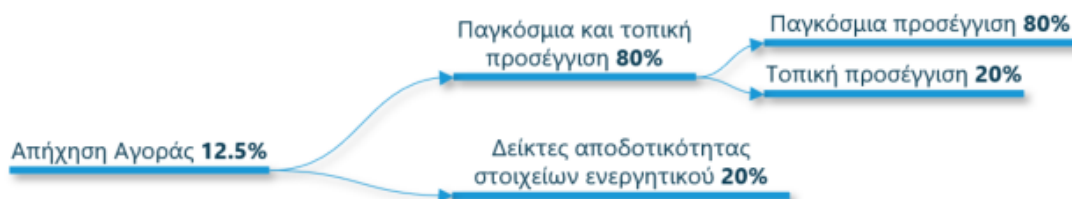
Ποσοτικοποιεί τις μετρήσεις χρηματοδότησης που είναι σημαντικές για την επιτυχία των νεοφυών επιχειρήσεων. Ο όγκος χρηματοδότησης πρώιμου σταδίου προκύπτει από το αρχείο καταγραφής, το άθροισμα των συμφωνιών χρηματοδότησης αρχικού σταδίου, και τη καταγραφή της χρηματοδότησης ανά νεοφυή επιχείρηση. Η ανάπτυξη της χρηματοδότησης πρώιμου σταδίου προκύπτει με βαθμολογία από το 1 έως το 10 με βαρύτητα 10%. Οι υπόλοιποι δείκτες παρουσιάζονται στο Σχήμα 5 με τους συντελεστές βαρύτητας τοποθετημένους.



Σχήμα 4.2: Δενδρόγραμμα του παράγοντα Χρηματοδότηση και των δεικτών που τον περιλαμβάνουν

Απήχηση Αγοράς

Μετράει την πρόσβαση που έχουν οι επιχειρήσεις που βρίσκονται σε πρώιμα στάδια σε πελάτες που τους επιτρέπουν να κλιμακώσουν και να επεκταθούν στις παγκόσμιες αγορές. Η Παγκόσμια προσέγγιση προκύπτει από το ποσοστό των ξένων πελατών, κανονικοποιημένο ανά ΑΕΠ για κάθε χώρα. Η Τοπική Προσέγγιση προκύπτει από το αρχείο καταγραφής του ΑΕΠ της κάθε χώρας. Τέλος οι δείκτες Αποδοτικότητας Στοιχείων Ενεργητικού μετριούνται σε επίπεδο χώρας, και προκύπτουν με βαθμολογία από το 1 έως το 5 βάσει του διεθνούς δείκτη IP

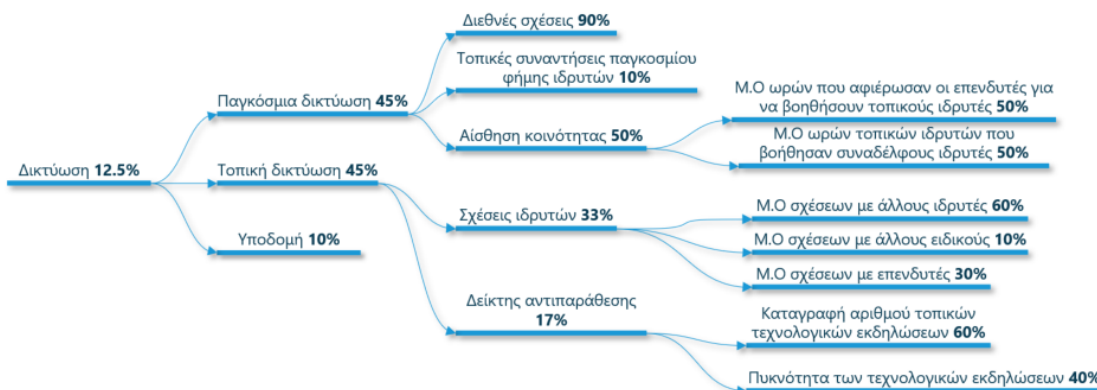


Σχήμα 4.3: Δενδρόγραμμα του παράγοντα Απήχηση Αγοράς και των δεικτών που τον περιλαμβάνουν

Δικτύωση

Μετρά το πόσο συνδεδεμένο είναι το οικοσύστημα με τον παγκόσμιο ιστό της γνώσης και την κατάσταση των σχέσεων και των δικτύων που επικρατούν μέσα στο οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας. Ο δείκτης Διεθνές σχέσεις μετράνε τον αριθμό των σχέσεων με ιδρυτές από κορυφαία οικοσυστήματα νεοφυούς επιχειρηματικότητας. Ο δείκτης Τοπικές συναντήσεις αφορά τον αριθμό των ιδρυτών από κορυφαία οικοσυστήματα που συναντήθηκαν σε ένα τοπικό οικοσύστημα. Ο δείκτης Υποδομή αφορά στην μέτρηση των επιταχυντών και θερμοκοιτίδων που εστιάζουν στις Επιστήμες της Ζωής. Στο Σχήμα 8 παρουσιάζονται οι δείκτες με τους συντελεστές βαρύτητας για τον παράγοντα Δικτύωση, στους δείκτες

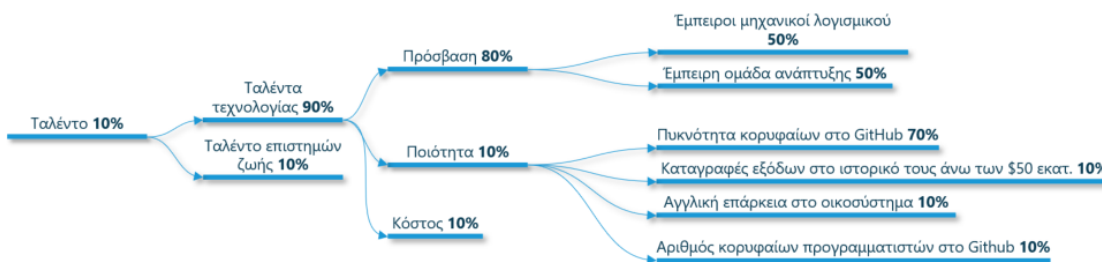
που αναγράφονται τα αρχικά Μ.Ο ,νοείται ο μέσος όρος των τιμών που αναγράφονται στον εκάστοτε δείκτη.



Σχήμα 4.4: Δενδρόγραμμα του παράγοντα Δικτύωση και των δεικτών που τον περιλαμβάνουν

Ταλέντο

Αξιολογεί το ταλέντο στο οποίο έχουν πρόσβαση οι νεοφυείς επιχειρήσεις αρχικών σταδίων. Στον δείκτη Έμπειροι μηχανικοί λογισμικού μετράτε το ποσοστό που έχει προηγούμενη εμπειρία μεγαλύτερη των δύο ετών σε μια νεοφυή επιχείρηση, όμοια ισχύει και για τον δείκτη Έμπειρη ομάδα ανάπτυξης. Στην Ποιότητα χρησιμοποιήθηκε το αρχείο καταγραφής της πλατφόρμας GitHub για τον προσδιορισμό των κορυφαίων προγραμματιστών ως προς την πυκνότητα (Πυκνότητα κορυφαίων στο GitHub) και την ποσότητα (Αριθμός κορυφαίων προγραμματιστών στο GitHub). Για το Κόστος χρησιμοποιήθηκε η βάση δεδομένων του Glassdoor,Salary.com, Pay-Scale για τους μισθούς των μηχανικών λογισμικού. Τέλος στο Ταλέντο επιστημών ζωής μετριέται η συνολική βαθμολογία που έχει συλλέξει το εκάστοτε οικοσύστημα στην Κατάταξη Επιστημών Ζωής.

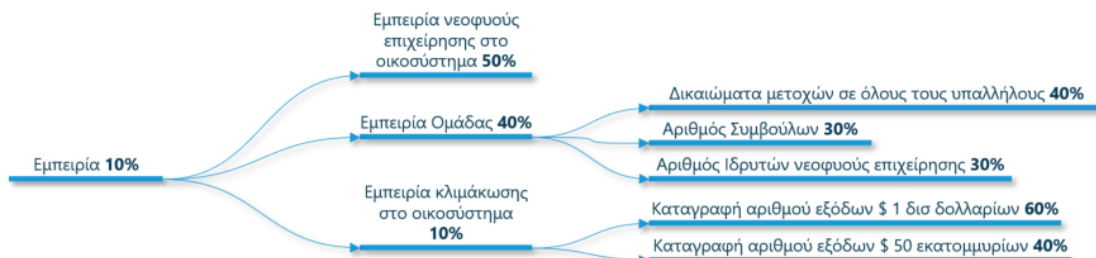


Σχήμα 4.5: Δενδρόγραμμα του παράγοντα Ταλέντο και των δεικτών που τον περιλαμβάνουν

Εμπειρία

Καταγράφει τον βαθμό της εμπειρίας των νεοφυών επιχειρήσεων σε ένα οικοσύστημα και τον βαθμό στον οποίο οι ιδρυτές του υποστηρίζουν πρακτικές που είναι γνωστό ότι επη-

ρεάζουν θετικά την επιτυχία μιας επιχείρησης. Ο δείκτης Εμπειρία νεοφυούς επιχείρησης στο οικοσύστημα περιλαμβάνει το αρχείο αθροιστικής καταγραφής των επιχειρήσεων που ιδρύθηκαν και χρηματοδοτήθηκαν στο οικοσύστημα στα στάδια Seed και σειράς Α. Στον δείκτη Εμπειρία κλιμάκωσης στο οικοσύστημα, μετριέται το αθροιστικό σύνολο των εξόδων με τους συντελεστές βαρύτητας που φαίνονται στο Σχήμα 9 μαζί με τους υπόλοιπους δείκτες που αποτελούν τον παράγοντα Εμπειρία.



Σχήμα 4.6: Δενδρόγραμμα του παράγοντα Εμπειρία και των δεικτών που τον περιλαμβάνουν

Γνώση Ο παράγοντας της Γνώσης αξιολογεί τα οφέλη που δημιουργούνται με βάση την πολιτική του εκάστοτε οικοσυστήματος, την παραγωγή της έρευνας στον τομέα των επιστημών ζωής σε επίπεδο χώρας. Ο δείκτης Δίπλωμα ευρεσιτεχνίας αποτελείται από τον όγκο, την πολυπλοκότητα και το δυναμικό των διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας στις επιστήμες της ζωής που δημιουργήθηκαν στο οικοσύστημα. Ο δείκτης Έρευνα μετράει την διεξαγωγή ερευνών στον τομέα της υγείας. Ο δείκτης Πολιτική αποτελείται από τους δείκτες Ημέρες έως την έγκριση δοκιμής και Δημόσιες δαπάνες για E&A, οι δείκτες αυτοί μετρούνται σε εθνικό επίπεδο.



Σχήμα 4.7: Δενδρόγραμμα του δείκτη Γνώση και των δεικτών που τον περιλαμβάνουν

4.2.3 Αποτελέσματα

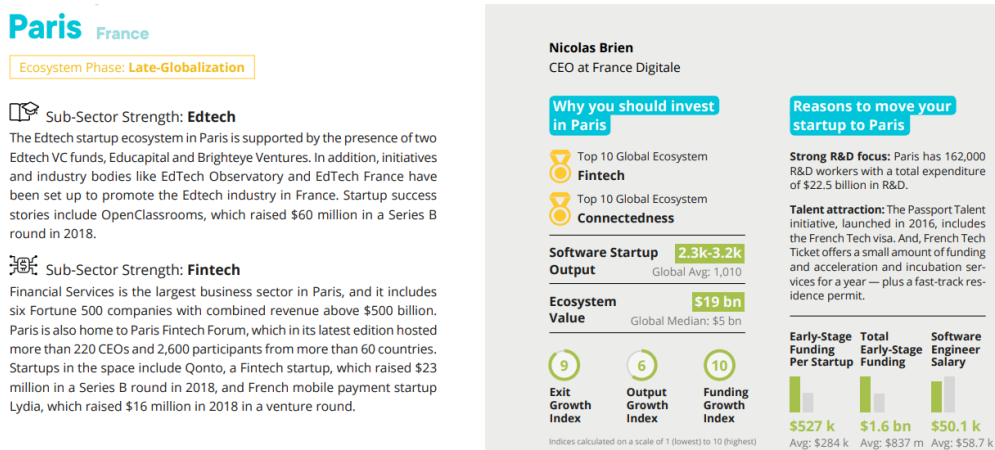
Το αποτέλεσμα αυτής της έρευνας είναι η δημιουργία μιας παγκόσμιας κατάταξης των οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας. Η κατάταξη αυτή μπορεί να είναι είτε συνολική για όλους τους παράγοντες είτε για τον κάθε έναν ξεχωριστά. Παρακάτω παρουσιάζεται η

συνολική παγκόσμια κατάταξη των οικοσυστημάτων, όπως έχει προκύψει από την ερευνητική ομάδα του Startup Genome.

	Ranking	Change from 2017	Performance	Funding	Market Reach	Connectedness	Talent	Experience	Knowledge	Growth Index
Silicon Valley	1	0	1st	1st	1st	1st	1st	1st	1st	5
New York City	2	0	1st	1st	3rd	2nd	2nd	1st	2nd	6
London	3	0	1st	1st	1st	1st	2nd	2nd	1st	6
Beijing	3-4	▲ 1	1st	1st	5th	5th	1st	1st	1st	4
Boston	5	0	1st	2nd	2nd	3rd	1st	1st	2nd	7
Tel Aviv	6	0	2nd	2nd	2nd	1st	2nd	2nd	1st	6
Los Angeles	6-7	▲ 3	1st	1st	3rd	4th	3rd	2nd	3rd	5
Shanghai	8	0	2nd	2nd	2nd	4th	1st	3rd	1st	6
Paris	9	▲ 2	2nd	1st	3rd	2nd	3rd	3rd	2nd	8
Berlin	10	▼ -3	3rd	2nd	1st	1st	2nd	3rd	4th	6
Stockholm	11	▲ 3	3rd	2nd	2nd	2nd	4th	2nd	2nd	7
Seattle	12	▼ -2	2nd	3rd	3rd	3rd	1st	1st	3rd	5
Toronto-Waterloo	13	▲ 3	3rd	2nd	1st	3rd	4th	4th	3rd	5
Singapore	14	▼ -2	2nd	4th	4th	1st	2nd	3rd	4th	5
Amsterdam-StartupDelta	15	▲ 4	2nd	3rd	5th	3rd	5th	4th	3rd	7
Austin	16	▼ -3	3rd	3rd	4th	4th	1st	1st	3rd	5
Chicago	17	▲ 1	3rd	4th	4th	5th	3rd	4th	5th	4
Bangalore	18	▲ 2	3rd	4th	5th	2nd	4th	4th	2nd	7
Washington, D.C.	19	NEW	4th	3rd	3rd	5th	4th	2nd	4th	5
San Diego	20	NEW	4th	3rd	4th	4th	3rd	3rd	4th	6
Denver-Boulder	21	NEW	4th	4th	4th	4th	3rd	2nd	4th	7
Lausanne-Bern-Geneva	22	NEW	4th	4th	2nd	3rd	5th	2nd	2nd	9
Sydney	23	▼ -6	5th	5th	5th	2nd	4th	5th	5th	7
Vancouver	24	▼ -9	4th	5th	1st	3rd	3rd	3rd	3rd	6
Hong Kong	25	NEW	5th	5th	2nd	1st	4th	5th	5th	6
26-30 in alphabetical order										
Atlanta		NEW	5th	5th	4th	5th	2nd	4th	5th	4
Barcelona		NEW	5th	4th	5th	4th	5th	5th	5th	6
Dublin	26-30	NEW	5th	3rd	5th	5th	5th	4th	5th	5
Miami		NEW	4th	5th	1st	5th	5th	5th	4th	5
Munich		NEW	5th	5th	3rd	2nd	5th	5th	1st	7

Σχήμα 4.8: Συνολική παγκόσμια κατάταξη των οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας σύμφωνα με την έκθεση του Startup Genome 2019

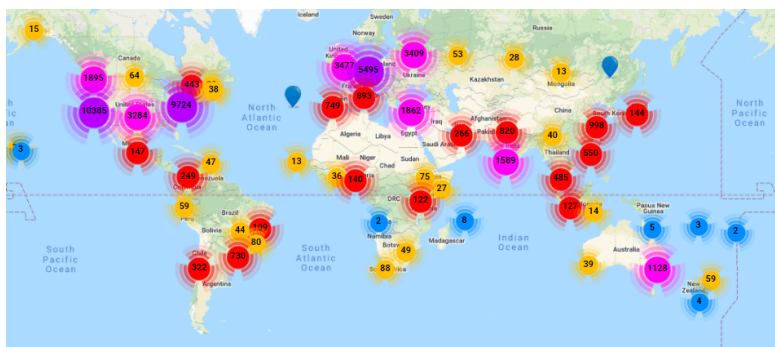
Εκτός από την κατάταξη με βάση τους παράγοντες που αναφέρθηκαν παραπάνω, η έκθεση περιλαμβάνει και πληροφορίες για το κάθε οικοσύστημα που εξετάζεται. Οι πληροφορίες αυτές περιλαμβάνουν μεταξύ άλλων τον δύο κυριότερους τομείς δραστηριότητας των νεοφυών επιχειρήσεων, πλεονεκτήματα που τυχόν έχουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις με έδρα στο οικοσύστημα καθώς και κάποια ποσοστά σχετικά με τις χρηματοδοτήσεις των επιχειρήσεων αυτών (Εικόνα 34).



Σχήμα 4.9: Πληροφορίες σχετικά με το οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας στο Παρίσι. GlobalStartupEcosystemReport2019

4.3 Startup Blink

Το Startup Blink διαθέτει έναν από τους πιο ολοκληρωμένους χάρτες οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας και ερευνητικών κέντρων στον κόσμο. Ο παγκόσμιος αυτός χάρτης οικοσυστημάτων έχει δεκάδες χιλιάδες καταχωρημένες νεοφυείς επιχειρήσεις, χώρους συνεργασίας και επιταχυντές δημιουργώντας ένα ισχυρό δείγμα χαρτογράφησης 4.10 της παγκόσμιας νεοφυούς επιχειρηματικότητας που επικρατεί. Με βάση τα δεδομένα που έχουν πρόσβαση από τον παγκόσμιο χάρτη καθώς και από διάφορους συνεργάτες, η ερευνητική ομάδα του Startup Blink δημιούργησαν μια κατάταξη των οικοσυστημάτων σε επίπεδο πόλης και σε επίπεδο χώρας.



Σχήμα 4.10: Παγκόσμιος χάρτης οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας του StartupBlink [219]

Κάθε χρόνο, δημοσιεύουν την ετήσια έκθεση «Startup Ecosystem Rankings Report», η οποία περιλαμβάνει την αξιολόγηση οικοσυστημάτων σε πάνω από 1.000 πόλεις σε περισσότερες από 100 χώρες. (Startup Blink, 2019)[220]

4.3.1 Αντικείμενο μελέτης

Η έρευνα αυτή αξιολογεί και κατατάσσει τα οικοσυστήματα νεοφυούς επιχειρηματικότητας σε όλο τον κόσμο, με στόχο να παρέχει δωρεάν ποιοτικές πληροφορίες για τους ιδρυτές νεοφυών επιχειρήσεων, ώστε να μπορούν να λαμβάνουν στρατηγικές αποφάσεις σχετικά με τη μετεγκατάσταση ή και την ίδρυση των νεοφυών εταιρειών τους.

4.3.2 Μεθοδολογία

Η ομάδα του Startup Blink προκειμένου να διασφαλίσει ότι οι βαθμολογίες είναι όσο το δυνατόν ακριβέστερες και αντικειμενικές, δημιούργησε έναν αλγόριθμο οποίος βασίζεται σε ποσοτικά δεδομένα που μπορούν να μετρηθούν σύμφωνα με τη χώρα ή και πόλη. Η βαθμολογία για την κάθε χώρα ή πόλη αντίστοιχα, προκύπτει από το άθροισμα των τριών κύριων παραγόντων Ποσότητα, Ποιότητα και το Επιχειρησιακό Περιβάλλον.

Ποσότητα

Μετράει την ποσότητα των νεοφυών επιχειρήσεων και άλλων υποστηρικτικών οργανισμών στο σύστημα. Αυτό περιλαμβάνει τις νεοφυείς επιχειρήσεις, αλλά κυρίως αφορά οργανισμούς που παρέχουν την κατάλληλη υποστήριξη μέσω πόρων, δικτύωσης και πρόσβασης σε κεφάλαια. Αυτές οι ποσότητες μπορεί να είναι μεταξύ άλλων τα co-working spaces, οι επιταχυντές, οι θερμοκοιτίδες και οι εκδηλώσεις επιχειρηματικότητας.

Ποιότητα

Η μέτρηση του ποιοτικού παράγοντα, γίνεται από την λήψη διαφόρων πρόσθετων στοιχείων ενός οικοσυστήματος. Αυτά μπορεί να είναι, η παρουσία σε παγκόσμιες σχέσεις συνεργασίας, εκδηλώσεις με χιλιάδες συμμετέχοντες καθώς και η συγκέντρωση μεγάλου πλήθους νεοφυών επιχειρήσεων σε μια συγκεκριμένη τοποθεσία. Μεγάλη βαρύτητα στην βαθμολογία μια τοποθεσίας παίζει και η παρουσία ιδρυτών παγκοσμίου φήμης κολοσσών εταιρειών, όπως είναι ο Bill Gates, Elon Musk κ.ο.κ. Αυτό λαμβάνεται υπόψη καθώς μια πόλη που έχει την παρουσία τέτοιων προσωπικοτήτων, προβάλλει μια γοητεία και προσελκύει περισσότερους επιχειρηματίες.

Επιχειρησιακό Περιβάλλον

Η βαθμολογία στο επιχειρησιακό περιβάλλον είναι ο μόνος παράγοντας ο οποίος εξαρτάται και από την επιτυχία του τοπικού οικοσυστήματος και από τους δείκτες που συνδέονται με την υποδομή, το επιχειρηματικό περιβάλλον και την ικανότητα να λειτουργούν ελεύθεροι οι ιδρυτές νεοφυών επιχειρήσεων σε μια πόλη ή χώρα. Για τον υπολογισμό του επιχειρησιακού περιβάλλοντος, έχει χρησιμοποιηθεί ο σταθμισμένος μέσος όρος, που λαμβάνει υπόψη ένα ευρύ φάσμα στοιχείων για κάθε χώρα. Μερικά στοιχεία από αυτά είναι το πόσο εύκολο είναι το επιχειρείν σε μια τοποθεσία (Doing business), ταχύτητα του ίντερνετ, ελευθερία του ίντερνετ, επενδύσεις σε E&A και άλλων αντίστοιχων δεικτών.

4.3.3 Αποτελέσματα

Με τα αποτελέσματα που λαμβάνουν από τον αλγόριθμο, η ερευνητική ομάδα του Startup Blink δημιουργεί τις κατατάξεις σύμφωνα με τους παραπάνω τρεις παράγοντες. Οι κατατάξεις αυτές γίνονται σε επίπεδο πόλης 4.11 ή ακόμη και σε επίπεδο χώρας 4.12.

Rank	City	Country	Rank Change (from 2017)	Total Score
1	San Francisco Bay	United States	0	262.878
2	New York	United States	0	55.938
3	London	United Kingdom	0	38.421
4	Los Angeles Area	United States	0	34.219
5	Boston Area	United States	+1	33.946
6	Tel Aviv Area	Israel	+1	23.942
7	Berlin	Germany	-2	22.322
8	Chicago	United States	0	18.412
9	Seattle	United States	0	18.107
10	Moscow	Russia	+4	17.504

Σχήμα 4.11: Κατάταξη των δέκα κορυφαίων οικοσυστημάτων σε επίπεδο πόλης σύμφωνα με την έκθεση του Startup Blink 2019

Rank	Country	Rank Change (from 2017)	Quantity Score	Quality Score	Business Score	Total Score
1	United States	-	12.29	22.02	9.78	44.090
2	United Kingdom	-	1.86	5.10	9.76	16.719
3	Canada	-	1.24	5.10	9.54	15.867
4	Israel	-	0.35	5.21	9.07	14.626
5	Australia	+6	0.64	2.71	9.61	12.953
6	The Netherlands	+9	0.34	3.27	9.29	12.907
7	Sweden	-1	0.19	2.87	9.71	12.774
8	Switzerland	-	0.21	3.06	9.26	12.527
9	Germany	-4	0.71	2.25	9.50	12.461
10	Spain	+4	0.58	2.42	9.40	12.396

Σχήμα 4.12: Κατάταξη των δέκα κορυφαίων οικοσυστημάτων σε επίπεδο χώρας σύμφωνα με την έκθεση του Startup Blink 2019

Στην ετήσια έκθεση που δημοσιεύεται, εκτός από την κατάταξη των οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας, συμπεριλαμβάνονται και πληροφορίες για τα μεγαλύτερα οικοσυστήματα σε επίπεδο πόλης για την κάθε χώρα καθώς και η βαθμολογία που συγκέντρωσε το οικοσύστημα κάθε πόλης 4.13.

Switzerland is known globally as a startup hub and is proudly ranked in our top 10 ecosystems.

This relatively small country has been successful in producing several unicorns, giving an additional boost to its quality rankings. Switzerland is also surprisingly open to disruption (Kudos to its public sector), with many blockchain related startups forming in the wake of legislation that allows startups to experiment with new innovative models.

Switzerland also boasts 2 cities in the top 100 list, something that higher ranked countries such as the Netherlands and Sweden have not yet managed. This was largely thanks to Lausanne joining Zurich,

fostering a tremendous increase of 115 spots to join the top 100 club at 77th. Basel has also made an impressive leap of 224 spots to 123rd. Both Lausanne and Basel now rank higher than Geneva, which remains relatively stable at 151st. However, Switzerland's main challenge is the absence of a real global hub. With the decrease of Switzerland's top startup city, Zurich, from the top 50 list to 53rd, we assume that the biggest focus should be on getting Zurich back into the top 50 and beyond.

	National Rank	City	Global Rank	Rank Change (from 2017)	Total Score
1		Zurich	53	-7	9.556
2		Lausanne	77	+115	8.497
3		Basel	123	+224	7.693
4		Geneva	151	+1	7.537
5		Bern	179	-3	6.933

Σχήμα 4.13: Το οικοσύστημα της Ελβετίας, περιλαμβάνονται και οι βαθμολογίες για τα πέντε μεγαλύτερα οικοσυστήματα σε επίπεδο πόλης

4.4 Startup Meter

Το startup Meter είναι ένας μη κερδοσκοπικός οργανισμός με στόχο να ενδυναμώσει τους επιχειρηματίες και να ενισχύσει τις σχέσεις μεταξύ των ενδιαφερόμενων μελών ενός οικοσυστήματος νεοφυούς επιχειρηματικότητας. Με την χρήση του Startup Friendliness Index (SFI) γίνεται μια προσπάθεια για τη δημιουργία ενός πλαισίου και ενός εννοιολογικού σχεδιασμού για την αξιολόγηση του δυναμικού των τοπικών οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας στις αναπτυσσόμενες χώρες. Στόχος του είναι η χάραξη πολιτικών, δημιουργία κινήτρων και αναπτυξιακής βοήθειας. Κύρια κατευθυντήρια γραμμή είναι η υποστήριξη της επιχειρηματικότητας και η δημιουργία θέσεων εργασίας με σκοπό μια πιο βιώσιμη οικονομία. Αξιολογεί την επιχειρηματικότητα των οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας σε επίπεδο πόλης, μέσω μιας ολοκληρωμένης ανάλυσης βάσει δεικτών (Startup Meter, 2017).[171]

4.4.1 Αντικείμενο έρευνας

Το Startup Meter αξιολογεί την επιχειρηματικότητα των οικοσυστημάτων σε επίπεδο πόλης μέσω μιας ολοκληρωμένης ανάλυσης βάσει δεικτών. Λαμβάνοντας υπόψη την αναγνωρισμένη σημασία της επιχειρηματικής δραστηριότητας για την κοινωνικοοικονομική ανάπτυξη μιας χώρας, πόλης ή περιοχής, το Startup Meter προσφέρει μια κατανόηση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος σε τοπικό επίπεδο.

4.4.2 Μεθοδολογία

Για την ανάλυση της επιθυμητής περιοχής, το Startup Meter χρησιμοποιεί τον δείκτη Startup Friendliness Index (SFI). Ο SFI είναι ένας σύνθετος δείκτης με δομή τεσσάρων επιπέδων, ο λόγος αυτού είναι για να καταστήσει την συγκέντρωση των δεδομένων περισσότερο αποτελεσματική και πιο ουσιαστική. Η δομή που χρησιμοποιήθηκε, είναι η εξής:

- Ευρετήριο (SFI)
- Τομείς
- Υπο-τομείς
- Ενδείξεις

Μέσω αυτής της προσέγγισης, η πολυπλοκότητα ενός οικοσυστήματος χαρτογραφείται μέσω έξι τομέων, καθένας από τους οποίους περιέχει δύο ή τρεις δευτερεύοντες τομείς. Με τη σειρά του, κάθε υποτομέας αποτελείται από ομάδες δεικτών. Οι έξι τομείς είναι το Ανθρώπινο Κεφάλαιο, Χρηματοοικονομικά, Σκηνή Νεοφυούς Επιχειρηματικότητας (Startup Scene), Υποδομή, Macro και Αγορά.

Το ανθρώπινο κεφάλαιο καταγράφει τη διαθεσιμότητα ειδικευμένου εργατικού δυναμικού. Η χρηματοδότηση εξετάζει τη διαθεσιμότητα χρηματοδότησης από διάφορες πηγές (π.χ. τράπεζες, VCs, δημόσια χρηματοδότηση) και την εμπειρία που είχαν οι νεοφυείς επιχειρήσεις με την πρόσβαση σε αυτές τις πηγές. Η Startup Scene παρέχει μια επισκόπηση των οργανισμών υποστήριξης, όπως επιταχυντές και εκδηλώσεις δικτύωσης. Η υποδομή περιλαμβάνει πληροφορίες που σχετίζονται με τη μεταφορά, την πρόσβαση σε επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας και τις ΤΠΕ. Το μακροπεριβάλλον (Macro) εξετάζει θέματα, φορολογία, εγγραφή επιχειρήσεων, νομικά θέματα και ευρύτερα ζητήματα πολιτικής σταθερότητας. Η αγορά δείχνει επιχειρηματικές ευκαιρίες και την ανάλυσή σχετικά με τη διεθνή προσβασιμότητα.

Ο υπολογισμός του ευρετηρίου (SFI) γίνεται σε τρία διαφορετικά βήματα, όπως θα παρουσιαστούν παρακάτω.

- Επιλογή των δεικτών και ο σχεδιασμός της δομής του ευρετηρίου. Η βάση της διαδικασίας επιλογής συνίσταται σε μια ποιοτική αξιολόγηση του συνόλου των δεικτών για τις νεοφυείς επιχειρήσεις και τις συνθήκες επιχειρηματικότητας. Η καταλληλότητα

των πιθανών δεικτών αξιολογείται σύμφωνα με πέντε ποιοτικές διαστάσεις: συνάφεια, διαθεσιμότητα δεδομένων, αξιοπιστία πηγών, ακρίβεια, επικαιρότητα. Μετά την επιλογή των δεικτών, αυτοί που επιλέγονται ομαδοποιούνται θεματικά σε υποτομείς και τομείς, σύμφωνα με τις κύριες έννοιες που προσδιορίζονται στη βιβλιογραφία για τα οικοσυστήματα. Χρησιμοποιήθηκε ένας συνδυασμός διαφορετικών μεθόδων για τη συλλογή των δεδομένων ευρετηρίου, δηλαδή, έρευνες που διεξήχθησαν μεταξύ των σχετικών ενδιαφερομένων, έρευνα του Startup Meter, καθώς και αναφορές και βάσεις δεδομένων σχετικών οργανισμών (π.χ. Παγκόσμια Τράπεζα, Ηνωμένα Έθνη κ.λπ.).

- Κανονικοποίηση Η μέθοδος κανονικοποίησης που επιλέχθηκε για το SFI είναι αυτή ελάχιστης-μέγιστης. Χρησιμοποιώντας αυτήν τη μέθοδο, οι κανονικοποιημένες τιμές όλων των δεικτών έχουν το ίδιο εύρος τιμών, [0, 1]. Πιο συγκεκριμένα, πραγματοποιείται χρησιμοποιώντας τους ακόλουθους τύπους:

- Για δείκτες όπου είναι επιθυμητή υψηλή τιμή:

$$I_{s,j,i} = \frac{x_{s,j,i} - \min(x_{s,i})}{\max(x_{s,i}) - \min(x_{s,i})}$$

- Για δείκτες όπου είναι επιθυμητή μια χαμηλή τιμή:

$$I_{s,j,i} = \frac{\max(x_{s,i}) - x_{s,j,i}}{\max(x_{s,i}) - \min(x_{s,i})}$$

Υπόμνημα: $I_{s,j,i}$ = κανονικοποιημένη τιμή j του δείκτη i από υποτομέα s

$x_{s,j}$ = αρχική τιμή j του δείκτη i από υποτομέα s

$\max(x_{s,i})$ = η μέγιστη τιμή του δείκτη i από υποτομέα s

$\min(x_{s,i})$ = η ελάχιστη τιμή του δείκτη i από τον υποτομέα s

- Συγκέντρωση

Για να ληφθούν οι πραγματικές αλληλεπιδράσεις μεταξύ των συστατικών του οικοσυστήματος χρησιμοποιήθηκε ο γεωμετρικός μέσος όρος, καθώς σύμφωνα με τον ΟΟΣΑ 2009 (Οργανισμός Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης) είναι ο πιο αποτελεσματικός τρόπος για σύνθετους δείκτες. Ο γεωμετρικός μέσος όρος δίνει την τελική τιμή ευρετηρίου, ως το άθροισμα των 6 τομέων.

Συγκέντρωση ευρετηρίου:

$$SFI = (D_1 * D_2 \dots D_6)^{1/6}$$

Υποτομείς σε συγκέντρωση των τομέων

$$Domain_d = \frac{\sum_{n=i}^{n=n} S_{d,i}}{n_d}$$

Υπόμνημα $S_{d,i}$ = Υποτομέας i του τομέα d

n_d = συνολικός αριθμός υποτομέων στον τομέα d

Δείκτης συγκέντρωσης υποτομέων:

$$Sub - Domain_s = \frac{\sum_{n=i}^{n=n} I_{s,i}}{n_s}$$

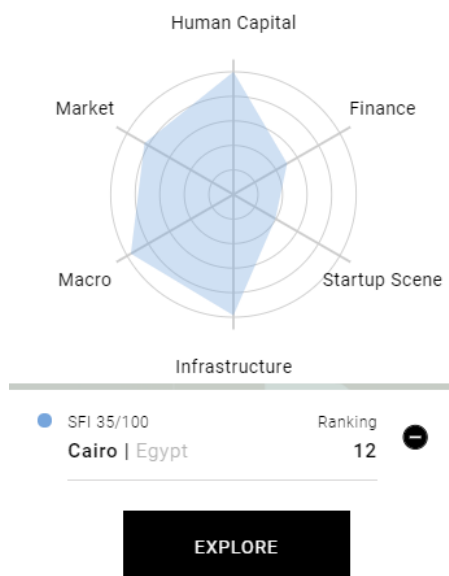
Υπόμνημα

$I_{s,i}$ = κανονικοποιημένη τιμή του δείκτη i του υποτομέα s

n_s = συνολικός αριθμός δεικτών σε sub-domain s

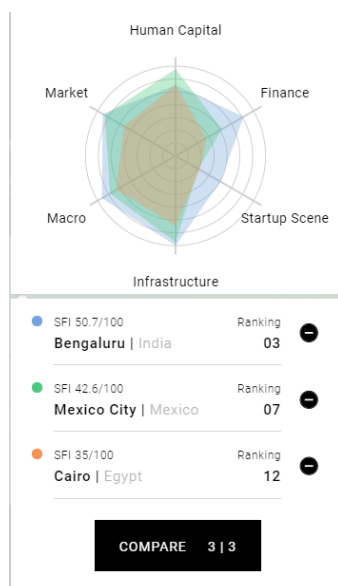
4.4.3 Αποτελέσματα

Μετά τον υπολογισμό των παραπάνω δεικτών προκύπτει μια απεικόνιση της επικρατούσας κατάστασης στο οικοσύστημα που μελετάται. Ενδεικτικά παρακάτω παρουσιάζεται η περίπτωση του Κάιρο της Αιγύπτου. Έχει συγκεντρώσει συνολικά 35 μονάδες στις 100 στο SFI και συγκριτικά με άλλες πόλεις βρίσκεται στην 12η θέση.



Σχήμα 4.14: Εφαρμογή της μεθόδου στο οικοσύστημα του Κάιρο

Με την εφαρμογή της μεθόδου αυτής και σε άλλα οικοσυστήματα διαφορετικών Ηπείρων, παρατηρείται το παρακάτω σχήμα :



Σχήμα 4.15: Σύγκριση τριών οικοσυστημάτων σε επίπεδο πόλεων. (Μπανγκαλόρ, Μέξικο Σίτι, Κάιρο)

4.5 Best Countries in Europe for Startups , (Erin Yurday, 2019)

4.5.1 Αντικείμενο Μελέτης

Η παρούσα δημοσίευση έγινε σε επιστημονικό περιοδικό, με στόχο την ανάδειξη των καλύτερων Ευρωπαϊκών χωρών για την ίδρυση νεοφυών επιχειρήσεων. Συγκεκριμένα αφορά την αξιολόγηση πενήντα ευρωπαϊκών εθνών, για την ανάδειξη των δώδεκα καλύτερων. (Yurday, 2020)[261]

4.5.2 Μεθοδολογία

Η συλλογή δεδομένων έγινε σε γενικούς οικονομικούς παράγοντες, όπως τα ποσοστά ανάπτυξης, τα ποσοστά ανεργίας και παράγοντες που αφορούν ειδικά τις νεοφυείς επιχειρήσεις, συμπεριλαμβανομένης της ευκολίας εξασφάλισης χρηματοδότησης και μισθών.

Χρησιμοποιώντας αυτά τα δεδομένα, κατατάχθηκαν πρώτα 50 ευρωπαϊκές χώρες σύμφωνα με τις μετρήσεις και υπολογίστηκε ένας μέσος όρος κατάταξη για κάθε κατηγορία. Η σύνθετη βαθμολογία είναι ένας εξίσου σταθμισμένος μέσος όρος της συνολικής βαθμολογίας για κάθε κατηγορία. Χαμηλότερο σκορ σημαίνει καλύτερη βαθμολογία, και επομένως καλύτερη χώρα για νεοφυείς επιχειρήσεις. Με αυτές τις πληροφορίες δημιουργήθηκε μια λίστα 50 χωρών και στην συνέχεια έγινε η ανάδειξη των δώδεκα καλύτερων χωρών στην Ευρώπη για νεοφυείς επιχειρήσεις. Τα δεδομένα Economic Health περιλαμβάνουν γενικούς δείκτες

της δύναμης μιας οικονομίας, το κατά κεφαλήν ΑΕΠ, το ρυθμό ανάπτυξης του ΑΕΠ και τα ποσοστά ανεργίας. Μαζί, αυτοί οι παράγοντες έδωσαν μια καλύτερη εικόνα της γενικής κατάστασης της οικονομίας.

Τα δεδομένα κόστους της Επιχειρηματικής Δραστηριότητας περιλαμβάνουν το κόστος που σχετίζεται με επιχειρηματικές δραστηριότητες, συμπεριλαμβανομένου εταιρικοί φόροι, κόστος διαβίωσης και προσδοκίες μισθών.

Η Ποιότητα του Εργατικού Δυναμικού περιλαμβάνει ποσοστά επίτευξης πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης και τοπική διαθεσιμότητα στις εκπαιδευτικές τάξεις για την εκτίμηση της ικανότητας του εργατικού δυναμικού κάθε χώρας.

Τα δεδομένα για την κατηγορία Business Climate σχετίζονται με την ευκολία της επιχειρηματικής δραστηριότητας και την κατάσταση της ανάπτυξης κάθε χώρας, όπως η ευκολία της έναρξης μιας επιχείρησης, εμπιστοσύνη στο σύστημα δικαιοσύνης και διαθεσιμότητα χρηματοδότησης επιχειρηματικών κεφαλαίων.

4.5.3 Αποτελέσματα

Με τα αποτελέσματα της παραπάνω μεθόδου, δημιουργήθηκαν πίνακες κατάταξης για κάθε μια από τις τέσσερις κατηγορίες καθώς και ένας συγκεντρωτικός πίνακας που περιλαμβάνει την συνολική βαθμολογία που συγκέντρωσε η κάθε χώρα στις επιμέρους κατηγορίες. Ενδεικτικά, παρουσιάζεται ο πίνακας κατάταξης για την κατηγορία «Cost of Doing Business» και τέλος ο συγκεντρωτικός πίνακας με τις δώδεκα καλύτερες χώρες που προέκυψε από την παρούσα έρευνα.

Rank	Country	Cost of Living Rank	Salary Expectation Rank	Corporate Tax Rank	Composite Score
1	Czech Republic	1	1	4	2.0
2	Estonia	2	2	5	3.0
3	United Kingdom	3	4	3	3.3
4	Germany	4	9	2	5.0
5	Ireland	9	6	1	5.3
6	Sweden	5	5	8	6.0
7	Finland	7	7	6	6.7
8	Austria	6	3	12	7.0
9	Netherlands	8	8	7	7.7
10	Norway	11	10	9	10.0
11	Denmark	10	11	10	10.3
12	Switzerland	12	12	11	11.7

Σχήμα 4.16: Πίνακας κατάταξης για την κατηγορία Cost of Doing Business

Rank	Country	Composite Score	Economic Health	Cost of Doing Business	Business Climate	Labor Force Quality
1	Germany	5.5	5.3	5.0	4.3	7.7
2	United Kingdom	5.9	6.8	3.3	5.8	7.7
3	Ireland	6.2	5.5	5.3	8.5	5.3
4	Switzerland	6.3	5.5	11.7	5.3	2.7
5	Estonia	6.4	8.8	3.0	9.0	5.0
6	Czech Republic	6.6	6.5	2.0	10.3	7.7
7	Sweden	6.7	7.0	6.0	5.5	8.3
8	Norway	6.8	5.5	10.0	4.5	7.0
9	Finland	6.8	9.0	6.7	5.5	6.0
10	Netherlands	6.8	4.8	7.7	7.5	7.3
11	Austria	7.0	6.3	7.0	7.8	7.0
12	Denmark	7.0	7.3	10.3	4.3	6.3

Σχήμα 4.17: Συγκεντρωτικός πίνακας των δώδεκα χωρών που συγκέντρωσαν την καλύτερη βαθμολογία (Χαμηλότερο Σκορ) στην Ευρώπη

4.6 Measuring Entrepreneurial Ecosystems, (Erik Stam 2017)

4.6.1 Αντικείμενο Μελέτης

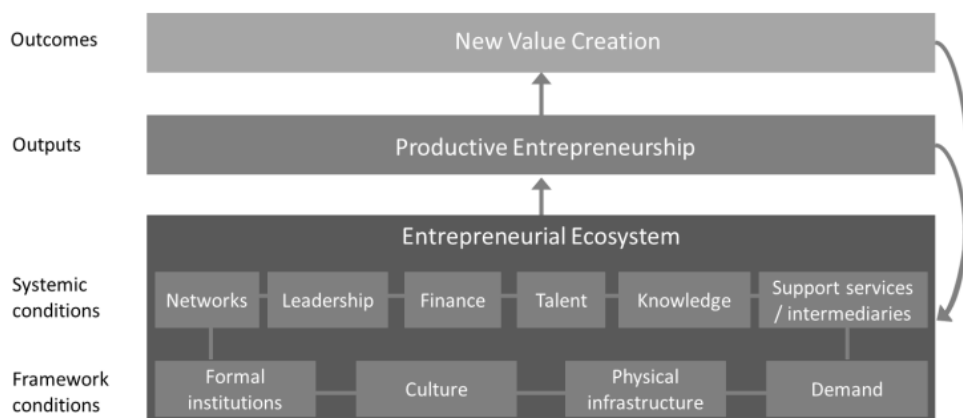
Η έρευνα αυτή εξετάζει την αξία που δημιουργείται σε ένα οικοσύστημα λόγω της επιχειρηματικότητας. Οι ισχυρές αλληλεπιδράσεις μεταξύ των στοιχείων του οικοσυστήματος αποκαλύπτουν την αλληλεξάρτηση που δημιουργείται και τον τρόπο που επηρεάζουν το οικοσύστημα στο σύνολο του. Στην έρευνα αυτή αναπτύσσεται ένα πλαίσιο στο οποίο μελετάτε η επιρροή των βασικών στοιχείων ενός οικοσυστήματος, και έπειτα χρησιμοποιούνται αυτά τα δεδομένα για την δημιουργία ενός δείκτη επιχειρηματικού οικοσυστήματος (Entrepreneurial Ecosystem Index, EEI). Η έρευνα αυτή έχει ως μελέτη περίπτωσης δώδεκα πόλεις της Ολλανδίας (Stam, 2017) [214]

4.6.2 Μεθοδολογία

Το μεθολογικό πλαίσιο στην παρούσα έρευνα αποτελείται από τρία επίπεδα. Το πρώτο επίπεδο αφορά τα βασικά στοιχεία ενός οικοσυστήματος. Στο δεύτερο επίπεδο είναι η απόδοση της επιχειρηματικότητας, η οποία προκύπτει σύμφωνα με τους τρεις δείκτες που έχουν δημιουργήσει (Ambitious entrepreneurs, High-growth businesses, Gazelles). Τέλος οι ερευνητές χρησιμοποιούν τα ευρήματα που έχουν συλλέξει από τα προηγούμενα επίπεδα με στόχο να υπολογίσουν τον δείκτη του επιχειρηματικού οικοσυστήματος (Entrepreneurial

Ecosystem Index).

Στο σχήμα 4.13 η πορεία που ακολουθούν τα βέλη προς τα πάνω, νοείται οι δημιουργίες αξίας που μεσολαβούν τα βασικά στοιχεία (key elements) στην απόδοση των οικοσυστημάτων επιχειρηματικότητας. Η κατεύθυνση προς τα κάτω δηλώνει τον τρόπο με τον οποίο τα αποτελέσματα και οι αποδόσεις επηρεάζουν με την πάροδο του χρόνου τα βασικά στοιχεία.



Σχήμα 4.18: Τα επίπεδα του μεθολογικού πλαισίου αποτελείται από τα βασικά στοιχεία (Systemic, Framework), τα Outputs και τα Outcomes του επιχειρηματικού οικοσυστήματος [214]

Βασικά Στοιχεία (Key Elements)

- Επίσημα ιδρύματα
- Επιχειρηματική Κουλτούρα
- Φυσικές Υποδομές: Η φυσική υποδομή περιλαμβάνει δείκτες δυνητικής προσβασιμότητας αυτοκινητοδρόμων και σιδηροδρόμων και τον αριθμό των πτήσεων επιβατών.
- Ζήτηση: Η ζήτηση αποτελείται από το διαθέσιμο εισόδημα ανά κεφάλαιο και τη δυνητική ζήτηση στην αγορά.
- Δίκτυο: Τα δίκτυα αφορούν τη σύνδεση των επιχειρήσεων για τη δημιουργία νέας αξίας, η οποία μετράτε ως το ποσοστό των επιχειρήσεων (με τουλάχιστον 10 υπαλλήλους) σε μια περιοχή που συνεργάζονται με στόχο την καινοτομία.
- Ηγεσία: Η ηγεσία παρέχει καθοδήγηση και κατεύθυνση συλλογικής δράσης. Η ηγεσία μετράτε με την επικράτηση των ηγετών του έργου καινοτομίας.
- Ταλέντο: Το ταλέντο μπορεί να αποδειχθεί από τον υπολογισμό των ατόμων με υψηλά επίπεδα ανθρώπινου κεφαλαίου. Αυτό μετριέται με το μερίδιο του πληθυσμού ηλικίας 15-65 ετών με πτυχίο τριτοβάθμιας εκπαίδευσης.

- Χρηματοδότηση: Η προσφορά και η προσβασιμότητα σε χρηματοδότησης για νέες και μικρές επιχειρήσεις αποτελεί σημαντική προϋπόθεση για την ανάπτυξη και την επιβίωσή τους. Χρησιμοποιείται το ποσοστό των ΜμΕ που αιτήθηκαν τραπεζική χρηματοδότηση και το έλαβαν ως δείκτη για το χρηματοοικονομικό στοιχείο.
- Γνώση: Ο δείκτης για το στοιχείο της γνώσης είναι το ποσοστό του ακαθάριστου εγχώριου προϊόντος που επενδύεται στην Ε & Α (από δημόσιους και ιδιωτικούς οργανισμούς).
- Ενδιάμεσες υπηρεσίες: Είναι το ποσοστό των επιχειρήσεων παροχής υπηρεσιών στις επιχειρήσεις. (B2B)

Απόδοση Επιχειρηματικότητας

Όπως αναφέρθηκε παραπάνω, οι απόδοση της επιχειρηματικότητας σύμφωνα με την παρούσα έρευνα προκύπτει από τους εξής δείκτες :

Ambitious entrepreneurs

Ο δείκτης αυτός προκύπτει από το μερίδιο του ενήλικου πληθυσμού σε μια περιοχή που έχει τη φιλοδοξία να αναπτύξει μια νέα επιχείρηση, με βάση τα δεδομένα του GEM (Global Entrepreneurship Monitor).

High-growth businesses

Αφορά τις επιχειρήσεις που έχουν αναπτυχθεί τουλάχιστον 20% ετησίως σε κύκλο εργασιών ή απασχόλησης για μια τριετή περίοδο, ο οποίες έχουν περισσότερους από δέκα υπαλλήλους στο ανθρώπινο δυναμικό τους.

Gazelles

Ο δείκτης αυτός προκύπτει από τον αριθμό των ανεξάρτητων επιχειρήσεων με αύξηση των κερδών του κύκλου εργασιών τους τουλάχιστον 20% ανά έτος για περίοδο μεγαλύτερη των τριών ετών (δηλ. τουλάχιστον 72,8% συνολική αύξηση για την πλήρη τριετή περίοδο).

Province	Share ambitious entrepreneurship, 2006-2014	ranking	Share high-growth businesses, 2014	ranking	Share gazelles, 2014	ranking
Groningen	0.399 %	9	11.2 %	11	0.020 %	6
Friesland	0.337 %	10	9.7 %	12	0.018 %	9
Drenthe	0.465 %	8	13.2 %	6	0.003 %	12
Overijssel	0.312 %	12	13.4 %	4	0.025 %	4
Gelderland	0.482 %	7	12.4 %	9	0.014 %	10
Flevoland	0.559 %	5	13.5 %	3	0.010 %	11
Utrecht	0.494 %	6	12.4 %	9	0.045 %	1
N-Holland	0.706 %	2	12.8 %	8	0.029 %	2
Z-Holland	0.847 %	1	13.7 %	1	0.024 %	5
Zeeland	0.331 %	11	13.0 %	7	0.020 %	6
N-Brabant	0.561 %	4	13.3 %	5	0.027 %	3
Limburg	0.631 %	3	13.7 %	1	0.020 %	6

Σχήμα 4.19: Η κατάταξη των ολλανδικών επαρχιών στους τρεις δείκτες επιχειρηματικότητας [214]

Για τη χαρτογράφηση της «υγείας» ή της «ποιότητας» του επιχειρηματικού οικοσυστήματος δημιουργήθηκε ο δείκτης επιχειρηματικού οικοσυστήματος (Entrepreneurial Ecosystem Index). Ο δείκτης αυτός έχει δημιουργηθεί για να συγκρίνει διαφορετικές οντότητες (περιοχές, χώρες) και να δημιουργεί μια κατάταξη αυτών σύμφωνα με τα πολλαπλά χαρακτηριστικά (στοιχεία) τους. Οι οντότητες αυτές μπορεί να περιλαμβάνουν περιοχές ή χώρες, ανάλογα το ποιο μέγεθος ανάλυσης καλύπτει καλύτερα τους σχετικούς μηχανισμούς στο πλαίσιο της επιχειρηματικότητας. Δεδομένου ότι μια οντότητα (πχ μια περιοχή) παρουσιάζει μεγαλύτερη απόδοση σε ένα συγκεκριμένο χαρακτηριστικό και μια άλλη περιοχή παρουσιάζει μεγαλύτερη απόδοση ένα άλλο, είναι απαραίτητο να βρεθεί ένας τρόπος σύγκρισης και σύνοψής τους σε έναν δείκτη. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα τον ακόλουθο μετασχηματισμό

$$P = y_{i,j} \rightarrow I = I_i$$

P: είναι ένας πίνακας του συνόλου δεδομένων που περιέχει στοιχεία n x k n: είναι ο αριθμός των οντοτήτων (χώρα, περιοχή κ.λπ.) k: είναι ο αριθμός των μεταβλητών $y_{i,j}$: είναι η παρατηρούμενη τιμή της μονάδας i σε σχέση με το χαρακτηριστικό j i : είναι ο δείκτης που σχετίζεται με την οντότητα ($i = 1, 2, \dots, n$)

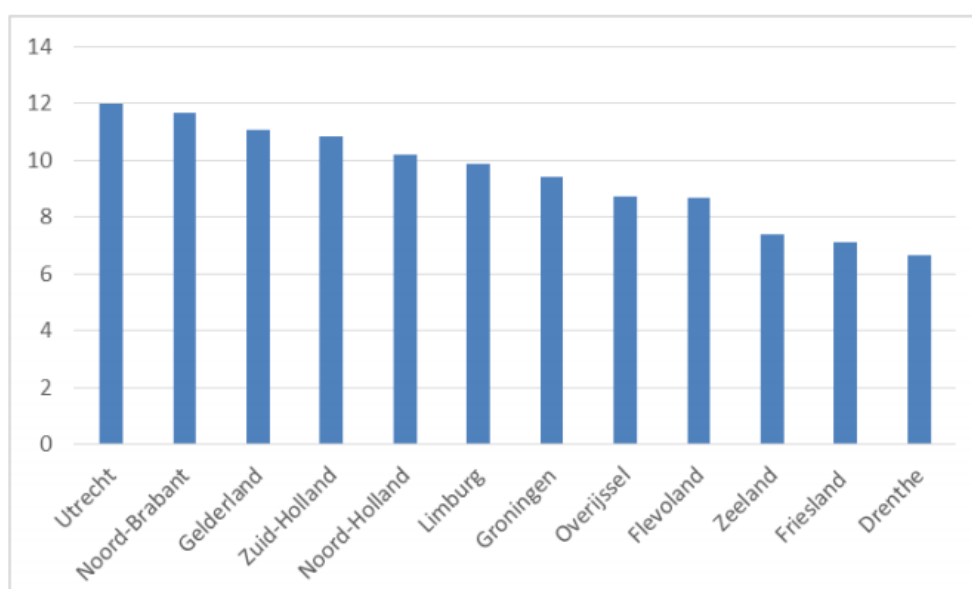
Τα δέκα στοιχεία του επιχειρηματικού οικοσυστήματος μπορούν να ποσοτικοποιηθούν και να τους δοθεί μια συγκρίσιμη αξία. Αυτό γίνεται με την ομαλοποίηση της μέσης τιμής κάθε στοιχείου σε 1 και στη συνέχεια όλες οι αποκλίσεις να είναι σχετικές με 1. Τα στοιχεία σε περιοχές που αποδίδουν λιγότερο από τον μέσο όρο, έχουν τιμή κάτω από 1. Αντίθετα τα στοιχεία σε περιοχές που αποδίδουν καλύτερα από τον μέσο όρο έχουν τιμή παραπάνω 1.

Το πλεονέκτημα είναι ότι αυτό δίνει την δυνατότητα στους ερευνητές να συνθέσουν μια τιμή δείκτη και να συγκρίνουμε τη «δύναμη» ή την «υγεία» διαφορετικών επιχειρηματικών

οικοσυστημάτων. Αυτή η τιμή του δείκτη υπολογίζεται με αθροιστικό τρόπο όπως φαίνεται παρακάτω.

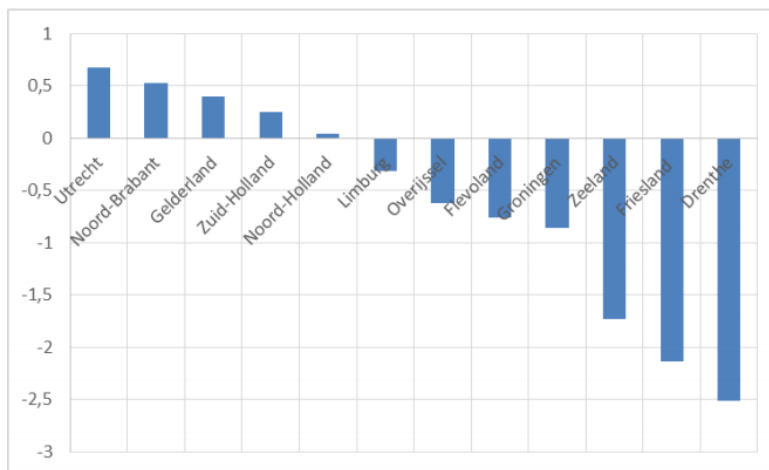
$I_i = \sum E_{k,i}$ I_i : είναι η τιμή δείκτη της μονάδας i , υπολογιζόμενη ως το άθροισμα των ομαλοποιημένων τιμών κάθε στοιχείου $E_{k,i}$ $E_{k,i}$: είναι η κανονικοποιημένη τιμή του στοιχείου k , της οντότητας i

Όλα τα στοιχεία του δείκτη έχουν το ίδιο βάρος (Μέθοδος equal weight). Σε μεταγενέστερη ερευνητική φάση, μπορούν να εφαρμοστούν άλλες τεχνικές στάθμισης εκτός από τη μεθοδολογία equal weighting, είτε βάσει της γνώμης των εμπειρογνομώνων είτε βάσει στατιστικών ιδιοτήτων των δεδομένων. Τα στοιχεία στην παρούσα έρευνα αθροίζονται σε μία τιμή δείκτη, η οποία κινείται κοντά στο 10, με τις περιοχές να αποδίδουν κατά μέσο όρο για όλα τα στοιχεία που βαθμολογούν μια τιμή δείκτη 10, ενώ οι περιοχές που αποδίδουν πάνω από τον μέσο όρο για όλα τα στοιχεία που βαθμολογούν μια τιμή δείκτη μεγαλύτερη από 10. Αυτό φαίνεται στην παρακάτω σχήμα για περιοχές της Ολλανδίας, υπάρχει διακύμανση από 6,66 (Drenthe) έως 11,97 (Utrecht).



Σχήμα 4.20: Δείκτης Επιχειρηματικού Οικοσυστήματος για τις Ολλανδικές επαρχίες [214]

Το μειονέκτημα είναι ότι στοιχεία με τιμή άνω του μέσου όρου (που κυμαίνεται από 1 έως άπειρο) μπορούν να έχουν ισχυρότερη επίδραση στον δείκτη από στοιχεία με τιμή κάτω από τη μέση τιμή (που κυμαίνεται από 0 έως 1). Για να λυθεί αυτό χρησιμοποιήθηκε ο φυσικός λογάριθμος των στοιχείων, έτσι ώστε αυτά να ταλαντώνονται συμμετρικά κοντά στο 0, με αρνητικές τιμές για περιοχές κάτω του μέσου όρου, και θετικές τιμές για περιοχές άνω του μέσου όρου. Αυτό σημαίνει επίσης ότι η συνολική τιμή του δείκτη κυμαίνεται κοντά στο 0 και όχι κοντά στο 10.



Σχήμα 4.21: Δείκτης Επιχειρηματικού Οικοσυστήματος για τις Ολλανδικές επαρχίες (τιμές φυσικού λογάριθμου) [214]

Η ουσία των οικοσυστημάτων είναι η αλληλεπίδραση μεταξύ των στοιχείων του. Αυτή η αλληλεπίδραση δεν καλύπτεται επαρκώς όταν ένας δείκτης κατασκευάζεται ως άθροισμα των στοιχείων του. Εάν ληφθεί υπόψη η διαδραστική φύση του συστήματος και τις προκύπτουσες μη γραμμικές σχέσεις, ο δείκτης θα πρέπει να κατασκευαστεί διαφορετικά. Γι' αυτό υπολογίζεται ένας δείκτης που δεν είναι άθροισμα ($E1 + E2 + \dots + E_n$) αλλά γινόμενο ($E1 * E2 * \dots * E_n$). Αυτό οδηγεί σε τιμές δείκτη με πολύ μεγαλύτερη διακύμανση, καθώς το αποτέλεσμα των αποκλίσεων του μέσου όρου έχουν σημαντικότερη επιρροή. Οι τιμές δείκτη κυμαίνονται τώρα μεταξύ 0,003 (Drenthe) και 4,727 (Utrecht). Αυτό οδηγεί ουσιαστικά μεγαλύτερη διακύμανση στην τιμή του δείκτη, η οποία ενδέχεται να μην ισχύει σε μια μικρή χώρα όπως η Ολλανδία με σχετικά μικρές περιφερειακές διαφορές στην επιχειρηματική δραστηριότητα.

4.6.3 Αποτελέσματα

Τα ευρήματα από την παρούσα έρευνα είναι η δυνατότητα κατάταξης της επιχειρηματικότητας σε ένα οικοσύστημα ανάλογα το μέγεθος ανάλυσης. Επίσης παρουσιάζει το βαθμό επιρροής των τριών δεικτών σχετικά με τις αξίες του οικοσυστήματος.

	Share ambitious entrepreneurship, 2006-2014	Share of high-growth businesses, 2014	Share gazelles, 2014
Correlation with Entrepreneurial Ecosystem Index	0.448	0.234	0.629

Σχήμα 4.22: Σχέση των τιμών του δείκτη επιχειρηματικού οικοσυστήματος (EEE) με τους τρεις δείκτες απόδοσης επιχειρηματικότητας [214]

4.7 A maturity model for software startup ecosystems ,(Daniel Cukier and Fabio Kon, 2018)

4.7.1 Αντικείμενο Μελέτης

Η έρευνα αυτή πραγματοποιήθηκε με στόχο την συλλογή και καταγραφή των βασικών παραγόντων που περιλαμβάνει ένα οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας με κύριο τομέα δραστηριοποίησης το Software. Αποτέλεσμα αυτής είναι η δημιουργία ενός εννοιολογικού πλαισίου του οικοσυστήματος και η ανάπτυξη ενός μοντέλου αξιολόγησης της ωριμότητας του.

4.7.2 Μεθοδολογία

Αυτή η έρευνα πραγματοποιήθηκε σε τρεις φάσεις, κάθε φάση χρησιμοποιείται ως βάση για την επόμενη. Ο στόχος της φάσης 1 ήταν να χαρτογραφήσει τα στοιχεία και τους παράγοντες που χαρακτηρίζουν το οικοσύστημα νεοφυών επιχειρήσεων στον τομέα του Software και τις σχέσεις μεταξύ τους. Η πρώτη φάση, βασίζεται στη Grounded Theory για την υλοποίηση της. Στη φάση 2, ο στόχος ήταν να επικυρωθεί και να τελειοποιηθεί ο χάρτης που παράγεται στη φάση 1, και να προταθεί ένα μοντέλο ωρίμανσης για την εξελικτική διαδικασία που υφίστανται τα οικοσυστήματα. Κατά τη διάρκεια αυτής της φάσης, η μέθοδος περιλαμβάνει βιβλιογραφική κριτική, εργαστήρια ειδικών και εστίαση σε ομάδες. Η Φάση 3 είχε ως στόχο να βελτιώσει και να επικυρώσει το μοντέλο ωρίμανσης που προτείνεται στη φάση 2 (Cukier and Kon, 2018). [79]



Σχήμα 4.23: Φάσεις έρευνας του μοντέλου ωριμότητας.[79]

Αναλυτικότερα για την πρώτη φάση έχουν χρησιμοποιηθεί στοιχεία από την μέθοδο Grounded Theory (GT), για να προσδιορίσει τους βασικούς παράγοντες που οδηγούν στην εμφάνιση ενός επιτυχημένου οικοσυστήματος. Σκοπός της πρώτης φάσης ήταν να απαντηθούν οι παρακάτω ερωτήσεις που θα οδηγήσουν στην αναγνώριση των κύριων «παικτών» του οικοσυστήματος και οι σχέσεις μεταξύ τους:

- Ποια είναι τα κοινωνικοπολιτιστικά χαρακτηριστικά που βρίσκονται στα οικοσυστήματα νεοφυούς επιχειρηματικότητας που προωθούν το επιχειρηματικό πνεύμα και ποιοι είναι οι θεσμικοί μηχανισμοί που προωθούν την επιχειρηματικότητα;
- Ποιος είναι ο ρόλος της εκπαίδευσης στην προώθηση της επιχειρηματικότητας στα οικοσυστήματα καινοτομίας; Ποιοί είναι οι τυπικοί και ανεπίσημοι μηχανισμοί που καλλιεργούν το επιχειρηματικό πνεύμα;
- Ποια είναι τα χαρακτηριστικά επιτυχημένων καινοτόμων ομάδων και επιχειρηματιών; Ποιο είναι το πρωταρχικό κίνητρο του επιχειρηματία ;
- Ποιες τεχνολογικές και μεθοδολογικές πτυχές επηρεάζουν την επιτυχία των επιχειρήσεων στον τομέα του Software και με ποιον τρόπο τον επηρεάζουν; Ειδικότερα, ποιος είναι ο ρόλος που διαδραματίζουν οι γλώσσες, πλαίσια, μοτίβα και μοντέλα; Ποιος είναι ο ρόλος του λογισμικού ανοιχτού κώδικα;
- Ποιες ευκαιρίες υπάρχουν για περαιτέρω ανάπτυξη του οικοσυστήματος; Τι θα μπορούσε να είναι απειλή;

Για την συλλογή των δεδομένων έγιναν συναντήσεις με ειδικούς, ημι-δομημένες συνεντεύξεις, παρατηρήσεις και ένα ερωτηματολόγιο. Ως μελέτη περίπτωσης σε αυτή την φάση είναι η πόλη Τελ- Αβίβ στο Ισραήλ. Στην φάση 2 γίνεται η επικύρωση του εννοιολογικού μοντέλου, βελτιώσεις και προτάσεις του μοντέλου ωριμότητας του οικοσυστήματος. Στην φάση αυτή, επαναλαμβάνεται η διαδικασία της πρώτης φάσης, με την διαφορά ότι γίνεται στην πόλη του Σάο Πάολο της Βραζιλίας. Από τα αποτελέσματα της φάσης δύο προτείνεται η παρακάτω μέθοδος για την αξιολόγηση της ωριμότητας του οικοσυστήματος. Δημιουργήθηκε μια κλίμακα για κάθε παράγοντα η οποία περιέχει τρία επίπεδα ανάπτυξης: L1, L2 και L3. Κάθε επίπεδο έχει ένα εύρος τιμών το οποίο διαφέρει για κάθε παράγοντα. Για παράδειγμα, ο παράγοντας που αφορά την Παγκόσμια αγορά (Ποσοστό των εταιρειών που εστιάζουν στην παγκόσμια αγορά) έχει τιμές : <10% L1 , από 10% έως 40% για L2 και τιμές >40% για L3. Παρακάτω παρουσιάζεται πίνακας με τα εύρη τιμών για το κάθε παράγοντα.

Factor	L1	L2	L3
Exit strategies*	0	1	≥2
Global market*	< 10%	10-40%	> 40%
Entrepreneurship in universities*	< 2%	2-10%	> 10%
Culture values for entrepreneurship*	< 0.5	0.5-0.75	> 0.75
Startup events *	Monthly	Weekly	Daily
Ecosystem data and research*	N/A	Partial	Full
Ecosystem generations*	0	1	2
Mentoring quality	< 10%	10-50%	> 50%
Bureaucracy	> 40%	10-40%	< 10%
Tax burden	> 50%	30-50%	< 30%
Accelerators quality (% success)	< 10%	1-50%	> 50%
Access to funding in USD/year	< 200M	200M to 1B	> 1B
Human capital quality	> 20th	15-20th	< 15th
Technology transfer processes	< 4.0	4.0-5.0	> 5.0
Methodologies knowledge	< 20%	20-60%	> 60%
Specialized media players	< 3	3-5	> 5
Relative measured factors (per 1 million inhabitants)			
Number of startups*	< 200	200-1k	> 1k
Angel funding in number of deals/year*	< 5	5-50	> 50
High-tech companies presence*	< 2	2-10	> 10
Access to funding in number of deals/year	< 50	50-300	> 300
Incubators/tech parks	1	2-5	> 5
Established companies influence	< 2	2-10	> 10

Σχήμα 4.24: Ταξινόμηση παραγόντων ωριμότητας οικοσυστήματος [79]

Ορισμένοι παράγοντες είναι ζωτικής σημασίας για ένα οικοσύστημα, ο λόγος είναι για να μπορέσει να χαρακτηριστεί ότι έχει φτάσει σε ένα ορισμένο επίπεδο ωριμότητας. Συνεπώς, η συγκέντρωση χαμηλής βαθμολογίας σε συγκεκριμένους παράγοντες, μπορεί να οδηγήσει το οικοσύστημα σε χαμηλότερο επίπεδο ωριμότητας. Στην τρίτη και τελευταία φάση πραγματοποιήθηκε η μελέτη περίπτωσης για το οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας στην πόλη της Νέας Υόρκης. Στόχος ήταν να διευκρινιστεί πως τα οικοσυστήματα εξελίσσονται και ωριμάζουν με την πάροδο του χρόνου, και επιπλέον να επικυρώσει το μοντέλο αξιολόγησης που προτείνεται στην φάση δύο. Στην φάση αυτή ενημερώθηκε η λίστα των ερωτήσεων που χρησιμοποιήθηκαν στις προηγούμενες περιπτώσεις (Τελ-Αβίβ, Σάο Πάολο) και αντικαταστάθηκε με τις εξής :

- Ποιες είναι οι ελάχιστες απαιτήσεις για να υπάρχει ένα οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας σε πρώιμο στάδιο;
- Ποιες είναι οι προϋποθέσεις για να υπάρχει ένα οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας ως ώριμο αυτοβιώσιμο οικοσύστημα;

- Ποια είναι τα στάδια που περνούν τα οικοσυστήματα; Μπορούν να υποχωρήσουν ή να πεθάνουν;
- Μπορούν οι άνθρωποι να παρεμβαίνουν προληπτικά στην εξέλιξη των οικοσυστημάτων; είναι δυνατόν να αναπτυχθούν οικοσυστήματα όπως η Silicon Valley, που παράγουν δεκάδες παγκόσμιες νεοφυείς επιχειρήσεις υψηλής ανάπτυξης; Πόσα από αυτά τα οικοσυστήματα θα μπορούσαν να υπάρχουν στον κόσμο;

Το εννοιολογικό πλαίσιο που αναπτύχθηκε στην πρώτη φάση και βελτιώθηκε στην δεύτερη περιείχε τους βασικούς παράγοντες του κάθε οικοσυστήματος. Η βελτίωση της δεύτερης φάσης οδήγησε σε θεωρητικό κορεσμό του πλαισίου, μετά του οποίου δεν ανακαλύφθηκαν νέοι παράγοντες. Οι παράγοντες αυτοί δεν είναι μεμονωμένοι, καθώς πολλοί από αυτούς σχετίζονται μεταξύ τους με διαφορετικούς τρόπους. Για κάθε παράγοντα, αναλύεται το επίπεδο ανάπτυξής του, η ποιότητα των σχέσεων μεταξύ τους και η μέτρηση του βαθμού ωριμότητας. Παρακάτω παρουσιάζονται οι παράγοντες όπως έχουν προκύψει από την Ground Theory:

- Στρατηγικές Εξόδων - Οι επιχειρηματίες και οι επενδύσεις θεωρούνται επιτυχείς όταν ένα από τα ακόλουθα:
 - κερδοφόρο ανάπτυξη στην παγκόσμια αγορά
 - εξαγορά από μια μεγάλη εταιρεία
 - συγχώνευση με άλλη εταιρεία
 - IPO
- Παγκόσμια Αγορά - Ποσοστό των εταιρειών που εστιάζουν στην παγκόσμια αγορά (θεωρείται ότι στοχεύει την παγκόσμια αγορά εάν ενεργεί σε αγορές εκτός της χώρας που εδρεύει, με υπάρχοντες πελάτες ή τουλάχιστον με ένα γραφείο εκπροσώπησης)
- Επιχειρηματικότητα στα Πανεπιστήμια (Ποσοστό αποφοίτων που ίδρυσαν μια επιχείρηση εντός 5 ετών από την αποφοίτησή τους.)
- Ποιότητα του Μέντορινγκ (ποσοστό των μεντόρων που πληρούν ένα από τα παρακάτω κριτήρια :
 - Είχε μια επιτυχημένη νεοφυή επιχείρηση στο παρελθόν
 - Ίδρυσε ή έχει εργαστεί για πάνω από 10 χρόνια σε μία ή περισσότερες νεοφυείς επιχειρήσεις
- Γραφειοκρατία (βασίζεται στην παγκόσμια αναφορά ανταγωνισμού (global competitiveness report) Αντιπροσωπεύει το ποσοστό των ερωτηθέντων που θεώρησαν τη γραφειοκρατία ως προβληματικό παράγοντα για την επιχειρηματική δραστηριότητα.
- Φορολογική επιβάρυνση — Με βάση τη συνολική κατάταξη φορολογικών συντελεστών της χώρας στην παγκόσμια αναφορά ανταγωνιστικότητας

- Ποιότητα επιταχυντών — Ποσοστό νεοφυών επιχειρήσεων σε επιταχυντές που φτάνουν στο στάδιο λήψης επένδυσης επόμενου σταδίου ή φτάνουν στην παγκόσμια αγορά σε βιώσιμο κερδοφόρο στάδιο.
- Πρόσβαση στη χρηματοδότηση σε US \$ - Συνολικό ποσό επένδυσης σε νεοφυείς επιχειρήσεις σε US \$
- Ποιότητα ανθρώπινου κεφαλαίου - Με βάση τη θέση του οικοσυστήματος στον δείκτη ταλέντων της παγκόσμιας έκθεσης για το startup οικοσύστημα.
- Πολιτιστικές αξίες για την επιχειρηματικότητα - Δείκτης πολιτιστικής υποστήριξης στον παγκόσμιο δείκτη επιχειρηματικότητας και ανάπτυξης
- Διαδικασίες μεταφοράς τεχνολογίας - Με βάση τους παράγοντες καινοτομίας και εξειδίκευσης (σύμφωνα με το Global Competitiveness Report 2013-2014, p.22)
- Γνώση μεθοδολογιών - Ποσοστό νεοφυών επιχειρήσεων που έχουν γνώση ή εκπαιδεύονται σε συστηματικές μεθοδολογίες
- Εξειδικευμένα προγράμματα αναπαραγωγής πολυμέσων - Τα τοπικά μέσα επικοινωνίας που ειδικεύονται στη βιομηχανία των startup διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στη διάδοση των πληροφοριών σχετικά με το τι συμβαίνει στο οικοσύστημα.
- Εκδηλώσεις νεοφυούς επιχειρηματικότητας - Πόσο συχνά οι τοπικές εκδηλώσεις επικεντρώθηκαν σε θέματα όπως η επιχειρηματικότητα υψηλής τεχνολογίας ή για startup.
- Δεδομένα και έρευνα οικοσυστήματος - Η ύπαρξη βάσης δεδομένων με δεδομένα για το οικοσύστημα αποτελεί ένδειξη ωριμότητας.
- Γενιές οικοσυστήματος - ο αριθμός γενεών προηγούμενων επιχειρηματιών που επανεπενδύουν τα κέρδη τους στο οικοσύστημα. «0» σημαίνει ότι κανένας προηγούμενος επιχειρηματίας δεν επενδύει στο οικοσύστημα, «1» σημαίνει μια πρώτη γενιά προηγούμενων επιχειρηματιών που επανεπενδύουν τα κέρδη τους στο οικοσύστημα, «2» σημαίνει ότι οι επιχειρηματίες που έλαβαν επενδύσεις από τη γενιά 1 επενδύουν τα κέρδη τους σε νέα εκκινήσεις και ούτω καθεξής.
- Αριθμός startup — Ποσότητα επιχειρήσεων που ιδρύθηκαν ανά έτος
- Πρόσβαση στη χρηματοδότηση σε αριθμό συμφωνιών / έτος — Αριθμός προσφορών, ανεξάρτητα από την αξία ή το στάδιο της startup
- Χρηματοδότηση αγγέλων σε αριθμό συμφωνιών / έτος — Η προσφορά μετριέται μόνο από επενδυτές αγγέλους. Τα ώριμα οικοσυστήματα τείνουν να έχουν περισσότερη επενδυτική υποστήριξη αγγέλων.
- Εκκολαπτήρια / τεχνολογικά πάρκα - Ο αριθμός των θερμοκοιτίδων και τεχνολογικών πάρκων που δραστηριοποιούνται στο οικοσύστημα.

- Παρουσία εταιρειών υψηλής τεχνολογίας — Πόσες εταιρείες υψηλής τεχνολογίας διαθέτουν ομάδες τεχνολογίας στην περιοχή του οικοσυστήματος
- Η επιρροή από τις καλά εδραιωμένες εταιρείες - Πόσες μεγάλες εταιρείες έχουν δραστηριότητες που καλλιεργούν το οικοσύστημα; Οι δραστηριότητες περιλαμβάνουν οργάνωση εκδηλώσεων, πρεσβευτές και μέντορες της τοπικής κοινότητας, προγράμματα επιτάχυνσης ή τοπικές επενδύσεις σε νεοσύστατες επιχειρήσεις.

Οι παράγοντες χωρίζονται σε δυο κατηγορίες, σε απαραίτητα και σε συμπληρωματικά. Τα συμπληρωματικά είναι απαραίτητα για να αναβαθμίσουν ένα οικοσύστημα στο επόμενο επίπεδο. Το προτεινόμενο μοντέλο ωριμότητας περιλαμβάνει τέσσερα επίπεδα.

- Εκκολαπτόμενο (M1)

Είναι ένα νεοσύστατο οικοσύστημα ,έχει ήδη αναγνωριστεί ως startup hub με ήδη υπάρχουσες νεοφυείς επιχειρήσεις, μερικές επενδυτικές συμφωνίες και ίσως κυβερνητικές πρωτοβουλίες για την επιτάχυνση της ανάπτυξης του οικοσυστήματος, αλλά δεν έχει μεγάλη απόδοση όσον αφορά τη δημιουργία θέσεων εργασίας ή διείσδυση στην παγκόσμια αγορά .

- Εξελισσόμενο (M2)

Αποτελείται το οικοσύστημα με μερικές επιτυχημένες εταιρείες, κάποια περιφερειακή αντίτυπο, δημιουργία θέσεων εργασίας και μικρή τοπική οικονομική συνεισφορά. Για να είναι σε αυτό το επίπεδο, το οικοσύστημα πρέπει να έχει όλους τους βασικούς παράγοντες που ταξινομούνται τουλάχιστον σε L2, και το 30% των συμπληρωματικών παραγόντων στο L2.

- Ωριμο (M3)

Είναι οικοσυστήματα με εκατοντάδες νεοφυείς επιχειρήσεις, όπου υπάρχει σημαντικός αριθμός επενδυτικών συμφωνιών, υπάρχουσες επιτυχημένες νεοφυείς επιχειρήσεις με παγκόσμιο αντίτυπο και μια πρώτη γενιά επιτυχημένων επιχειρηματιών που άρχισαν να βοηθούν το οικοσύστημα να αναπτυχθεί και να είναι αυτοβιώσιμο. Για να βρεθεί σε αυτό το επίπεδο, το οικοσύστημα πρέπει να έχει όλους τους βασικούς παράγοντες που ταξινομούνται τουλάχιστον σε L2, το 50% των συμπληρωματικών παραγόντων και στο L2 και τουλάχιστον το 30% όλων των παραγόντων στο L3.

- Αυτο-βιώσιμο (M4)

Οικοσυστήματα με χιλιάδες νεοφυείς επιχειρήσεις και συμφωνίες χρηματοδότησης, τουλάχιστον μια δεύτερη γενιά επιχειρηματιών, μέντορες, επενδυτές αγγέλου, ένα ισχυρό δίκτυο επιτυχημένων επιχειρηματιών που ασχολούνται με τη μακροχρόνια συντήρηση του οικοσυστήματος, ένα περιβάλλον χωρίς αποκλεισμούς με πολλές εκδηλώσεις για νεοφυείς επιχειρήσεις και υψηλής ποιότητας ταλέντα τεχνολογίας. Για να είναι σε αυτό το επίπεδο, το οικοσύστημα πρέπει να έχει όλους τους βασικούς παράγοντες που ταξινομούνται ως L3, και το 60% των συμπληρωματικών παραγόντων επίσης στο L3. Στην συνέχεια δημιουργείται ο παρακάτω πίνακας που δείχνει πόσο σημαντικός

είναι ένας παράγοντας σε κάθε ένα από τις καταστάσεις ωριμότητας. Αυτό μπορεί να είναι χρήσιμο για τα ενδιαφερόμενα μέρη σε ένα οικοσύστημα, καθώς αναδεικνύει πού πρέπει να επικεντρώσουν τις προσπάθειές τους για να αναπτυχθεί περισσότερο.

Maturity metric	M1	M2	M3	M4
Exit strategies	*	*	***	***
Entrepreneurship in universities	***	***	**	*
Angel funding	*	*	**	***
Culture values for entrepreneurship	***	***	***	**
Specialized media	*	**	***	***
Ecosystem data and research	*	*	**	***
Ecosystem generations	*	*	**	***
Events	***	***	**	*

Legend: ***very important, **important, *not so important

Σχήμα 4.25: Μοντέλο ωριμότητας οικοσυστήματος: Σημασία των μετρήσεων [79]

4.7.3 Αποτελέσματα

Το Τελ Αβίβ και η Νέα Υόρκη πέρασαν και τα τέσσερα στάδια της εξέλιξης, από το πρώιμο στάδιο ως το στάδιο της αυτό-βιώσιμης κατάστασης. Το Σάο Πάολο ως ένα νεότερο οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας, το οποίο ξεκίνησε περίπου την δεκαετία του 2000, βρίσκεται στο εξελισσόμενο στάδιο.

Η παρούσα μελέτη αφορά το μοντέλο ωριμότητας στο πλαίσιο των νεοφυών επιχειρήσεων με τομέα δραστηριοποίησης το Software και του οικοσυστήματος που τις περιβάλλει. Το μοντέλο αυτό όμως μπορεί να χρησιμοποιηθεί και για άλλου τομείς όπως είναι της βιοτεχνολογίας, FinTech κλπ.

Τα αποτελέσματα της για τις τρεις μελέτες περίπτωσης παρουσιάζονται παρακάτω :

Factor	Tel Aviv	São Paulo	New York
Exit strategies*	L3	L2	L3
Global market*	L3	L2	L3
Entrepreneurship in universities*	L3	L2	L3
Mentoring quality	L3	L2	L3
Bureaucracy	L2	L1	L3
Tax burden	L2	L1	L3
Accelerators quality	L3	L1	L3
Access to funding	L3	L2	L3
Human capital quality	L3	L2	L3
Culture values for entrepreneurship*	L3	L2	L3
Technology transfer processes	L3	L1	L3
Methodologies knowledge	L2	L2	L2
Specialized media	L2	L2	L3
Startup events*	L3	L2	L3
Ecosystem data and researches*	L3	L2	L3
Ecosystem generations*	L3	L2	L3
Number of startups*	L3	L2	L3
Access to funding number of deals	L3	L1	L3
Angel funding number of deals*	L3	L2	L3
Incubators/tech parks	L3	L2	L3
High-tech companies presence*	L3	L2	L3
Established companies influence	L3	L2	L3
Essential factors*	L3(10)	L2(10)	L3(10)
Complementary factors	L2(4), L3(8)	L1(5), L2(7)	L2(1), L2(11)
Maturity level	Self-sustainable (M4)	Evolving (M2)	Self-sustainable (M4)

Σχήμα 4.26: Πίνακας σύγκρισης Ωριμότητας οικοσυστημάτων για τις τρεις πόλεις. [79]

Κεφάλαιο 5

Μεθοδολογική Προσέγγιση - Μελέτη Περίπτωσης

5.1 Εισαγωγή

Στο προηγούμενο κεφάλαιο, έγινε η καταγραφή των μεθόδων που χρησιμοποιούνται για την αξιολόγηση οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας, παρατηρήθηκε ότι οι περισσότεροι οργανισμοί και ερευνητές χρησιμοποίησαν μεθοδολογικές προσεγγίσεις με χρήση πολλαπλών κριτηρίων για την αξιολόγηση των οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας. Σύμφωνα με αυτό επιλέχθηκε ως μέθοδος αξιολόγησης η πολυκριτηριακή ανάλυση.

Η πολυκριτηριακή ανάλυση αποτελεί μία εφαρμογή της Επιχειρησιακής Έρευνας που επιχειρεί να βοηθήσει στη λήψη αποφάσεων και περιλαμβάνει ένα σύνολο μεθόδων και μοντέλων για την βελτίωση της διαδικασίας της λήψης αποφάσεων. Οι κυριότερες θεωρητικές προσεγγίσεις της πολυκριτηριακής ανάλυσης είναι τέσσερις:

- Θεωρία των πολυκριτήριων συστημάτων αξιών (Value System Approach) ή αλλιώς, θεωρία πολυκριτηριακής χρησιμότητας (Multi Attribute Utility Theory-MAUT). Η θεωρία αυτή, βασίζεται στην κατασκευή ενός συστήματος αξιών, το οποίο συγκεντρώνει τις προτιμήσεις του Αποφασίζων στο σύνολο των κριτηρίων. Το αποτέλεσμα που προκύπτει είναι ένας ποσοτικός τρόπος υποστήριξης της τελικής απόφασης.
- Θεωρία των σχέσεων υπεροχής (Outranking Relation Approach) Η θεωρία αυτή βασίζεται στην δημιουργία σχέσεων υπεροχής μεταξύ των δράσεων απόφασης, στην διαδικασία αυτή λαμβάνονται υπόψη όλα τα κριτήρια επιλογής. Κύριο χαρακτηριστικό των σχέσεων υπεροχής είναι η σύγκριση των εναλλακτικών λύσεων ανά ζεύγος, σκοπός αυτού είναι ο καθορισμός των σχέσεων προτίμησης, αδιαφορίας και ασυγκρισμότητας (Κυριακοπούλου, 2011)[160]. Οι «οικογένειες» μεθόδων ELECTRE και PROMETHEE είναι από τις σημαντικότερες κατηγορίες τεχνικών υπεροχής.

- Ο πολυκριτήριος ή πολυστοχικός μαθηματικός προγραμματισμός (Multi objective mathematical programming). Η προσέγγιση αυτή αποτελεί μια γενίκευση του κλασικού γραμμικού προγραμματισμού, κύριο χαρακτηριστικό της είναι η ύπαρξη πολλών υπό μεγιστοποίηση ή ελαχιστοποίηση αντικειμενικών συναρτήσεων. Στον κλασικό γραμμικό προγραμματισμό αναζητάτε η βέλτιστη λύση η οποία ικανοποιεί όλα τα κριτήρια, στην πολυκριτηριακή ανάλυση η έννοια της «βέλτιστης» λύσης διαφέρει. Τα κριτήρια που καλείται να ικανοποιήσει ο πολυκριτήριος μαθηματικός προγραμματισμός συνήθως είναι ανταγωνιστικά, με αποτέλεσμα να μην είναι δυνατή η ταυτόχρονη ικανοποίησή τους. Συνεπώς στόχος της προσέγγισης αυτής είναι η ανεύρεση μιας ενδιάμεσης λύσης η οποία ικανοποιεί τον αποφασίζοντα.

- Αναλυτική – συνθετική προσέγγιση (Ordinal Regression)

Η συγκεκριμένη προσέγγιση προσανατολίζεται στην ανάλυση των αποφάσεων που λαμβάνει ο αποφασίζων, βάση αυτών καθορίζεται ο κατάλληλος συνδυασμός κριτηρίων τα οποία ανταποκρίνονται στις προτιμήσεις και το σύστημα αξιών του αποφασίζοντα. Αναλυτικότερα, η προσέγγιση αυτή, αναλύει την σχέση των αποφάσεων και των επιδόσεων μεταξύ των εναλλακτικών δραστηριοτήτων στα κριτήρια αξιολόγησης, έτσι ώστε να εντοπίσει τον τρόπο που λαμβάνει τις αποφάσεις ο αποφασίζων. Η μεθοδολογική προσέγγιση που ακολουθείται, είναι ανάλογη της στατιστικής παλινδρόμησης. (Δούκας, Ευδώρας and Ψαρράς, 2015)[86]

Στην παρούσα διπλωματική εργασία επιλέχθηκε η θεωρία των σχέσεων υπεροχής, μετά από τη καταγραφή των μεθόδων που έχουν εφαρμοστεί έως τώρα για την αξιολόγηση των οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας, και σε συνδυασμό με την έρευνα που διεξήγαγαν οι Χρήστος Νικολούδης, Κωνσταντίνος Αραβώσης και Ελένη Στράντζαλη στο Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο, σε θέματα επιχειρησιακής έρευνας (Νικολούδης, 2020)[180] και αξιολόγησης νεοφυών επιχειρήσεων (Νικολούδης, 2017)[181], οδήγησαν στην επιλογή της συγκεκριμένης μεθοδολογικής προσέγγισης.

5.2 Μεθοδολογικό πλαίσιο της πολυκριτηριακής ανάλυσης αποφάσεων – Μοντέλο ολικής προτίμησης

Το κύριο αντικείμενο της πολυκριτηριακής ανάλυσης αποφάσεων είναι η σύνθεση και η ανάπτυξη ενός μεθοδολογικού πλαισίου, το οποίο θα προσφέρει στον αποφασίζων την κατάλληλη υποστήριξη για την διαδικασία που καλείται να τελέσει. Όλες οι μεθοδολογικές προσεγγίσεις του χώρου αυτού προσφέρουν ικανοποιητικές λύσεις και όχι βέλτιστες, καθώς η διαδικασία αυτή είναι αρκετά περίπλοκη και βασίζεται στο σύστημα αξιών και τις προτιμήσεις του εκάστοτε αποφασίζοντα.

Ο Roy (1985) [200] παρουσίασε ένα γενικό μεθοδολογικό πλαίσιο για την αντιμετώπιση πολυδιάστατων προβλημάτων λήψης αποφάσεων. Το πλαίσιο αυτό αποτελεί την βάση για κάθε μεθοδολογική προσέγγιση που εφαρμόζεται σήμερα.



Σχήμα 5.1: Μεθοδολογικό πλαίσιο πολυκριτηριακής ανάλυσης

Η διαδικασία της ανάλυσης των προβλημάτων λήψης αποφάσεων, όπως φαίνεται στο παραπάνω σχήμα, περιλαμβάνει τέσσερα στάδια τα οποία αλληλοεπιδρούν μεταξύ τους.

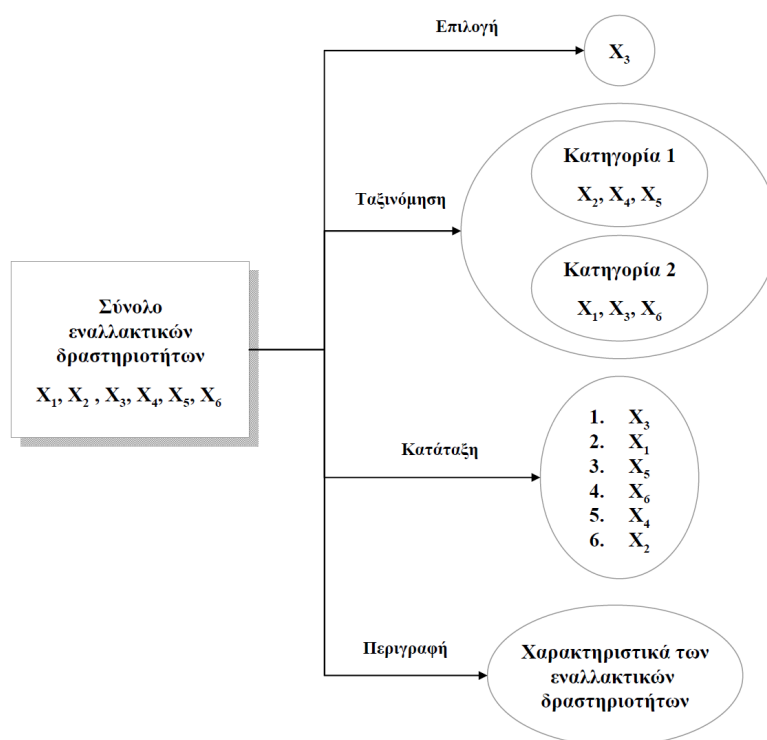
Στάδιο I : Αντικείμενο της απόφασης

Το πρώτο στάδιο αφορά τον καθορισμό του συνόλου A των εναλλακτικών δραστηριοτήτων ή δράσεων του προβλήματος. Με τον όρο εναλλακτική δραστηριότητα θεωρείται η κάθε απόφαση η οποία προσφέρει λύση στο εξεταζόμενο πρόβλημα και πρέπει να εξεταστεί ως προς την καταλληλότητα της.

Το σύνολο A των εναλλακτικών δράσεων μπορεί να είναι είτε συνεχείς είτε διακριτές. Το συνεχές σύνολο λύσεων προσδιορίζεται από τους περιορισμούς, οι οποίοι μπορεί να τεθούν είτε από το περιβάλλον εντός του οποίου λαμβάνεται η απόφαση, είτε από τον ίδιο τον αποφασίζων. Το σύνολο των λύσεων στην συγκεκριμένη περίπτωση ορίζεται έμμεσα ως υπέρ-πολύεδρο του πραγματικού χώρου, με διαστάσεις, όσες και οι μεταβλητές απόφα-

σης. Στην περίπτωση των διακριτών λύσεων, το σύνολο των εναλλακτικών δραστηριοτήτων εφαρμόζει πλήρη καταγραφή των στοιχείων του. Θεωρείται ότι υπάρχει ένα σαφές σύνολο λύσεων, οι οποίες αναλύονται μετά την καταγραφή τους, και μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την λήψη της κατάλληλης απόφασης.

Μετά τον προσδιορισμό του συνόλου A των εναλλακτικών δραστηριοτήτων γίνεται ο προσδιορισμός της προβληματικής της απόφασης. Η προβληματική της απόφασης καθορίζει την διαδικασία με την οποία θα εξεταστούν οι εναλλακτικές δραστηριότητες, ώστε το αποτέλεσμα της ανάλυσης να ανταποκρίνεται με σαφήνεια στο εξεταζόμενο πρόβλημα. Στο επόμενο σχήμα παρουσιάζονται οι κατηγορίες όπως έχουν οριστεί από τον Roy (1985) [200].



Σχήμα 5.2: Κατηγορίες διακριτών προβλημάτων

Αναλυτικότερα η εξέταση των εναλλακτικών δραστηριοτήτων μπορεί να πραγματοποιηθεί μια από τις ακόλουθες τέσσερις προβληματικές.

- Προβληματική τύπου α , αναφέρεται στην επιλογή (choice) μίας ή πολλαπλών εναλλακτικών δραστηριοτήτων οι οποίες λαμβάνονται ως οι πλέον κατάλληλες για την λήψη της απόφασης.
- Προβληματική Τύπου β , αναφέρεται στην ταξινόμηση (classification or sorting) των εναλλακτικών δραστηριοτήτων σε προκαθορισμένες κατηγορίες.
- Προβληματική τύπου γ , αναφέρεται στην κατάταξη (ranking) των εναλλακτικών δραστηριοτήτων. Η κατάταξη αυτή ξεκινάει από τις καλύτερες εναλλακτικές προς τις

χειρότερες.

- Προβληματική τύπου δ, αναφέρεται στην περιγραφή (description) των εναλλακτικών δραστηριοτήτων σύμφωνα με τις επιδόσεις τους στα επιμέρους κριτήρια αξιολόγησης.

Η επιλογή της προβληματικής εξαρτάται αποκλειστικά από το πρόβλημα που εξετάζεται. Σε αρκετές περιπτώσεις βέβαια, για την αποτελεσματικότερη επίλυση του προβλήματος ενδέχεται να χρησιμοποιηθεί συνδυασμός δύο διαφορετικών προβληματικών.

Στάδιο II : Συνεπής οικογένεια κριτηρίων

Το δεύτερο στάδιο περιλαμβάνει τον εντοπισμό όλων των παραγόντων που επιδρούν στο αποτέλεσμα της ανάλυσης των εναλλακτικών δραστηριοτήτων του συνόλου A. Ο κάθε παράγοντας που επιδρά στη λήψη μιας απόφασης θεωρείται ότι έχει τη μορφή κριτηρίου. Με τον όρο κριτήριο, ορίζεται μια μονότονη συνάρτηση g η οποία δηλώνει τις προτιμήσεις του αποφασίζοντα, τέτοια ώστε για οποιεσδήποτε δύο εναλλακτικές δραστηριότητες x και x' να ισχύουν οι παρακάτω σχέσεις:

$$g(x) > g(x') \iff x > x'$$

$$g(x) = g(x') \iff x \approx x'$$

Κάθε εναλλακτική δράση από το σύνολο A, εκπέμπει ένα νέφος στοιχειωδών επιπτώσεων (Roy, 1985)[200]. Με τον όρο στοιχειώδη επίπτωση μιας δράσης, νοείται η κάθε ιδιότητα ή χαρακτηριστικό που έχει άμεση σχέση με αυτήν και πληροί τις δύο παρακάτω ιδιότητες. Η πρώτη ιδιότητα σχετίζεται το περιεχόμενο της δράσης το οποίο πρέπει να είναι πλήρως καθορισμένο, έτσι ώστε όλα τα ενδιαφερόμενα μέλη να αντιλαμβάνονται τη σημασία της. Η δεύτερη ιδιότητα επιτρέπει την περιγραφή κάποιου συγκεκριμένου αποτελέσματος το οποίο έπεται της επιλογής της δράσης αυτής (Σίσκος, 2008). [209]

Ο ρόλος του αναλυτή συνίσταται στην ανάλυση των επιπτώσεων των διάφορων εναλλακτικών δράσεων του συνόλου A, και έπειτα προχωράει στην επινόηση και προτυποποίηση των κριτηρίων βάσει των οποίων θα ληφθεί η απόφαση. Το αποτέλεσμα αυτής της διαδικασίας είναι η δημιουργία ενός συστήματος κριτηρίων, το σύστημα αυτό ονομάζεται συνεπής οικογένεια κριτηρίων.

Το σύνολο των κριτηρίων $g = (g_1, g_2, \dots, g_n)$ αποτελεί μια συνεπή οικογένεια κριτηρίων, μόνο εάν ικανοποιεί τις ακόλουθες ιδιότητες :

- Μονοτονία (Monotonicity)

Εάν το σύνολο των κριτηρίων έχει την ιδιότητα της μονοτονίας, όταν δυο οποιεσδήποτε εναλλακτικές x και x' τέτοιες για κάποιο κριτήριο i και $g_i(x) > g_i(x')$ για κάθε άλλο κριτήριο $j \neq i$, συμπεριλαμβανομένου $x > x'$.

- Επάρκεια (exhaustivity)

Αν για δυο οποιεσδήποτε εναλλακτικές x και x' , τέτοιες ώστε $g_i(x) > g_i(x')$ για κάθε κριτήριο i , συμπεριλαμβανομένου $x \approx x'$.

- Επάρκεια (exhaustivity)

Αν για δυο οποιοσδήποτε εναλλακτικές x και x' , τέτοιες ώστε $g_i(x) > g_i(x')$ για κάθε κριτήριο i , συμπεριλαμβανομένου $x \approx x'$.

Για την κατασκευή της συνεπούς οικογένειας κριτηρίων ο Roy (1985) προτείνει μεθοδολογική προσέγγιση που παρουσιάζεται στο 5.2. Ο άξονας προτίμησης σύμφωνα με τον Σίσκο (2008)[209], ορίζεται το σύνολο των στοιχειωδών επιπτώσεων που αναφέρονται στον ίδιο στόχο ή κοινή οπτική γωνία μέσω των οποίων θα αξιολογηθούν και θα συγκριθούν οι εξεταζόμενες δράσεις.



Σχήμα 5.3: Διαδικασία κατασκευής μια συνεπούς οικογένειας κριτηρίων σύμφωνα με τον Roy (1985).[200]

Στάδιο III: Μοντέλο ολικής προτίμησης

Το επόμενο στάδιο της διαδικασίας είναι η κατασκευή του μοντέλου ολικής προτίμησης. Το μοντέλο αυτό προκύπτει από την σύνθεση όλων των κριτηρίων που προέκυψαν από

τα δύο προηγούμενα στάδια, έτσι ώστε να επιτευχθεί ο στόχος της ανάλυσης ανάλογα με την προβληματική που έχει οριστεί στο στάδιο I. Επιπλέον, μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως βάση για τον προσδιορισμό μιας συνολικής αξιολόγησης κάθε εναλλακτικής, για την πραγματοποίηση διμερών συγκρίσεων, και για τη διερεύνηση του συνόλου των εναλλακτικών λύσεων στην περίπτωση που αυτό είναι συνεχές.

Η ανάπτυξη του μοντέλου ολικής προτίμησης επιτυγχάνεται με δυο τρόπους. Είτε αλληλεπιδραστικά μέσω της συνεργασίας του αποφασίζοντα με τον αναλυτή, όπου ο αποφασίζων καθορίζει ένα σύνολο παραμέτρων σχετικών με την πολιτική λήψης των αποφάσεων που θα ακολουθήσει (πχ βάρη κριτηρίων). Είτε αναλύοντας τις αποφάσεις που λαμβάνει ο αποφασίζων, έτσι ώστε να κατασκευαστεί το κατάλληλο μοντέλο ολικής προτίμησης που είναι συμβατό με την πολιτική λήψης αποφάσεων που αυτός ακολουθεί (αποφασίζων).

Στάδιο IV: Υποστήριξη της απόφασης

Στο τελευταίο στάδιο της διαδικασίας, πραγματοποιούνται όλες οι δραστηριότητες που θα βοηθήσουν τον αποφασίζων να κατανοήσει τα αποτελέσματα του υποδείγματος σύνθεσης των κριτηρίων που επιλέχθηκαν στο προηγούμενο στάδιο, καθώς και την διαδικασία που δημιούργησε τα αποτελέσματα αυτά. Στο στάδιο αυτό, ο αναλυτής καλείται να εντοπίσει και να οργανώσει τα στοιχεία των απαντήσεων σε συγκεκριμένα ερωτήματα που δύναται να θέσουν τα αρμόδια μέλη της διαδικασίας λήψης της απόφασης. Δεδομένου αυτού, ο ρόλος του αναλυτή στο συγκεκριμένο στάδιο είναι ιδιαίτερα σημαντικός.

5.3 Στάδιο I : Αντικείμενο της απόφασης

Το ζητούμενο της πολυκριτηριακής ανάλυσης που εφαρμόζεται στην παρούσα διπλωματική εργασία, είναι η συγκριτική αξιολόγηση των οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας. Για την επαλήθευση του μοντέλου θα χρησιμοποιηθούν δεδομένα από πέντε οικοσυστήματα νεοφυούς επιχειρηματικότητας σε επίπεδο χώρας, συμπεριλαμβανομένου και της Ελλάδας. Στην συνέχεια του κεφαλαίου παρουσιάζεται το σύνολο A των εναλλακτικών δραστηριοτήτων του προβλήματος.

5.3.1 Σύνολο Εναλλακτικών δραστηριοτήτων

Επιλέχθηκαν πέντε οικοσυστήματα νεοφυούς επιχειρηματικότητας προς μελέτη, τα οποία παρουσιάζονται ως το σύνολο A των εναλλακτικών λύσεων του προβλήματος. Τα οικοσυστήματα νεοφυούς επιχειρηματικότητας δεν διαθέτουν κοινή κυβερνητική πολιτική, διαφέρουν σε έκταση και οικονομία, όμως η αξιολόγηση τους είναι εφικτή καθώς διαθέτουν σημαντικά κοινά στοιχεία και δεδομένα. Ως σύνολο εναλλακτικών λύσεων A ορίζεται το εξής:

$$A = [A_1, A_2, A_3, A_4, A_5]$$

A₁:Ηνωμένου Βασιλείου

A₂:Γαλλίας

A₃:Βέλγιο

A₄:Ολλανδία

A₅:Ελλάδα

5.3.2 Καθορισμός προβληματική της απόφασης

Αφού ορίστηκε το σύνολο A των εναλλακτικών δραστηριοτήτων στην συνέχεια καθορίζεται η προβληματική της απόφασης. Για τις ανάγκες του συγκεκριμένου προβλήματος, που αφορά την αξιολόγηση των οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας εντάσσεται στην κατηγορία της προβληματικής τύπου γ, αφού ο αποφασίζων ενδιαφέρεται για την ταξινόμηση και σύγκριση των δράσεων. Η αξιολόγηση των οικοσυστημάτων (δραστηριοτήτων) και κατάταξη των εναλλακτικών δράσεων, πραγματοποιείται ανάλογα με την ολική αξία που θα αποσπάσουν.

5.3.3 Δεδομένα για την επίλυση του προβλήματος

Στην συνέχεια παρουσιάζονται συγκεντρωτικά τα δεδομένα για κάθε οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας σε σχέση με τα κριτήρια. Τα κριτήρια θα αναλυθούν εκτενέστερα στο επόμενο κεφάλαιο.

Πίνακας 5.1: Συνολικά Δεδομένα για τις πέντε μελέτες περίπτωσης

α/α	Πολιτική	A1	A2	A3	A4	A5
C1.1	Doing Business	83,5	76,8	75	76,1	68,4
C1.2	Αιτήσεις διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας PCT (Διπλώματα/€)	2,81	3,49	2,98	4,67	0,54
C1.3	Αιτήσεις σχεδίων (Αιτήσεις / €)	6,57	6,04	7,96	9,57	5,28
C1.4	Εφαρμογές εμπορικών σημάτων (Εφαρμογές / €)	2,58	2,67	2,74	4,25	0,76
C1.5	Κορυφαίες επιχειρήσεις δαπανών E&A (Επιχ./κατοίκους)	42,4	16,5	29,9	16,5	3,4
C1.6	Θεσμικό πλαίσιο για VCs	NAI	NAI	NAI	NAI	NAI
C1.7	Νομοθετικό πλαίσιο για το Crowdfunding	NAI	NAI	NAI	NAI	NAI

C1.8	Φορολογικά κίνητρα για επενδυτές	NAI	NAI	NAI	OXI	NAI
C1.9	Φορολογικά Κίνητρα για νεοφυείς επιχειρήσεις	NAI	OXI	NAI	OXI	NAI
C1.10	Εναλλακτική αγορά χρηματιστηρίου για startup	NAI	-	-	-	NAI
C1.11	Δομημένο πρόγραμμα εξωστρέφειας	NAI	NAI	NAI	NAI	OXI
C1.12	Σχολική επιχειρηματική εκπαίδευση και κατάρτιση (Δείκτης)	2	1.8	2	1.8	1.8
C1.13	Κυβερνητικές συμβάσεις προϊόντων προηγμένης τεχνολογίας	3.8	3.8	3.5	3.8	2.6
C1.14	Κανόνες δικαίου	1.7	1,4	1,4	1,4	0,1
C1.15	Δείκτης DESI	60.4	52,27	58,77	67,6	37,32
Δομές Υποστήριξης						
C2.1	Co-Working Spaces	633	220	103	149	41
C2.2	Πανεπιστήμια	276	282	30	64	25
C2.3	Accelerators & Incubators	210	111	29	52	14
C2.4	Παρουσία συνεργατικών σχηματισμών εντός οικοσυστήματος	NAI	NAI	NAI	NAI	NAI
C2.5	Εκδηλώσεις-Διαγωνισμοί	1978	374	101	333	34
Χρηματοδότηση						
C3.1	Συνολικό ύψος χρηματοδότησης(σε εκατομμύρια €)	34823	470	12070	6179	6232
C3.2	Business Angels(Πλήθος)	3675	679	137	406	56
C3.3	Χαρτοφυλάκιο Venture Capital (Startup)	22071	10414	5425	3106	113
C3.4	Δαπάνες Venture capital	0.27	0.22	0.139	0.179	0.034
C3.5	Θεσμικοί Επενδυτές	3474	1093	257	567	37
C3.6	Γύροι Χρηματοδότησης	12858	2849	684	1397	113
Ανθρώπινο Δυναμικό						
C4.1	Τριτοβάθμια εκπαίδευση	48.6%	47.8%	48.1%	48.1%	42.5%
C4.2	International student mobility	18.3%	8.8%	10.5%	11.8%	3.4%

C4.3	Ευρυζωνική διείσδυση (Δείκτης)	18	13	31	35	8
C4.4	Ερευνητές E&A(ανά εκατομμύριο άτομα)	4603	4715	5023	5605	3483
C4.5	Διεθνείς επιστημονικές συνδημοσιεύσεις(Δημοσιεύσεις/πληθυσμό)	1704	962	1944	2202	947
C4.6	Επιχειρηματικότητα με γνώμονα τις ευκαιρίες(Δείκτης)	4	4	1,6	7	2
C4.7	Ξένοι φοιτητές διδακτορικού	42.1%	39.7%	37.9%	43.1%	1.4%
C4.8	Επιχειρήσεις που παρέχουν εκπαίδευση σε ΤΠΕ	29%	21%	36%	26%	15%
C4.9	Απασχόληση σε δραστηριότητες υψηλής έντασης	18.8%	14.7%	15.7%	17.7%	12.1%
C4.10	Απασχόληση ταχέως αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων	6.8%	3.8%	3.6%	10%	2.5%
	Νεοφυείς Επιχειρήσεις					
C5.1	Καινοτομίες προϊόντων διαδικασιών ΜΜΕ	38%	38%	47.3%	48.5%	44%
C5.2	ΜμΕ μάρκετινγκ / οργανωτικές καινοτομίες	40.2%	45.2%	45.1%	31.6%	46.3%
C5.3	ΜμΕ που καινοτομούν εσωτερικά	24%	33.8%	39.8%	35%	39.4%
C5.4	Καινοτόμες ΜμΕ που συνεργάζονται με άλλους	30.6%	13.4%	22.1%	14.5%	22.7%
C5.5	Ιδιωτική συγχρηματοδότηση δημόσιων δαπανών E&A	2%	3.4%	7.5%	5.5%	4.1%
C5.6	Δημόσιες-ιδιωτικές συνδημοσιεύσεις (ανά εκατ. πληθυσμού)	132.9	81.6	131.8	91.4	42.3
C5.7	Εξαγωγές προϊόντων μεσαίας και υψηλής τεχνολογίας	53.5%	58.8%	51%	57.1%	23.2%
C5.8	Εξαγωγές υπηρεσιών έντασης γνώσης(Δείκτης)	6.8%	3.8%	3.6%	10%	2.5%
C5.9	Πωλήσεις καινοτομιών	15.53%	9.85%	15.61%	10.41%	16.76%

C5.10	Δαπάνες καινοτομίας εκτός E & A	0.67%	0.51%	0.49%	0.16%	0.9%
C5.11	Δαπάνες E & A στον επιχειρηματικό τομέα	1.18%	1.44	1.95	1.45%	0.57%
C5.12	Νεοφυείς επιχειρήσεις (Startups)	72587	26253	5916	18005	1664
C5.13	Απασχόληση υψηλής τεχνολογίας	0,9%	0,9%	1,3%	0,5%	0,5%
C5.14	Unicorn στο οικοσύστημα (Startups)	25	6	0	2	0

5.4 Στάδιο II : Συνεπής Οικογένεια Κριτηρίων

5.4.1 Επιλογή κριτηρίων για την αξιολόγηση των οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας

Η επιλογή των κριτηρίων αποτελεί ένα από τα σημαντικότερα βήματα της διαδικασίας λήψης αποφάσεων, καθώς σύμφωνα με αυτή επιτυγχάνεται αντικειμενικότερη αξιολόγηση. Στο προηγούμενο στάδιο έχει γίνει καθορισμός της προβληματικής, όπου ορίζεται ως η συγκριτική αξιολόγηση των οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας σε επιλεγμένες χώρες της Ευρώπης, με σκοπό την ταξινόμηση τους σύμφωνα με την ολική βαθμολογία που έχουν συλλέξει. Καταγράφοντας τις μεθόδους που έχουν εφαρμοστεί έως τώρα για την αξιολόγηση οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας, συντάχθηκαν οι παρακάτω άξονες προτίμησης για την παρούσα εργασία.

- Πολιτική
- Δομές Υποστήριξης
- Ανθρώπινο Κεφάλαιο
- Χρηματοδότηση
- Νεοφυείς Επιχειρήσεις

Οι πέντε παραπάνω άξονες, αποτελούν τους σημαντικότερους παράγοντες για την ανάπτυξη ενός βιώσιμου και ανταγωνιστικού οικοσυστήματος νεοφυούς επιχειρηματικότητας.

Στην συνέχεια της ενότητας παρουσιάζονται αναλυτικά τα κριτήρια, όπως αυτά επιλέχθηκαν στην παρούσα διπλωματική σε συνεργασία με τους ερευνητές από το εργαστήριο Οικονομικής Περιβάλλοντος και Αειφόρου Ανάπτυξης του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου.

Πίνακας 5.2: Πολιτική

α/α	Κριτήριο	Περιγραφή	Πηγή	Έτος
C1.1	Doing Business	Ο δείκτης «Doing Business» καταγράφει όλες τις διαδικασίες, το χρόνο, το κόστος και το ελάχιστο καταβεβλημένο κεφάλαιο που απαιτούνται επίσημα για έναν επιχειρηματία για να ξεκινήσει και να λειτουργήσει επίσημα μια βιομηχανική ή εμπορική επιχείρηση. Αυτά περιλαμβάνουν την απόκτηση όλων των απαραίτητων αδειών και τη συμπλήρωση τυχόν απαιτούμενων γνωστοποιήσεων ή ελέγχους για την εταιρεία και τους υπαλλήλους από τις σχετικές αρχές.	World Bank	2020
C1.2	Αιτήσεις διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας PCT (Διπλώματα/€)	Αριθμός αιτήσεων διπλώματος ευρεσιτεχνίας που υποβλήθηκαν στο πλαίσιο του PCT, σε διεθνές επίπεδο, όπως ορίζει το Ευρωπαϊκό Γραφείο Διπλωμάτων Ευρεσιτεχνίας (EPO) προς το ακαθάριστο εγχώριο προϊόν σε ισοτιμία αγοραστικής δύναμης	European Innovation Scoreboard	2020
C1.3	Αιτήσεις σχεδίων (Αιτήσεις / €)	Αριθμός σχεδίων που ζητήθηκαν στο Γραφείο Διανοητικής Ιδιοκτησίας της Ευρωπαϊκής Ένωσης (EUIPO) προς το ακαθάριστο εγχώριο προϊόν σε μονάδες αγοραστικής δύναμης. Ένα σχέδιο είναι η εξωτερική εμφάνιση ενός προϊόντος ή μέρους αυτού που προκύπτει από τις γραμμές, τα περιγράμματα, τα χρώματα, το σχήμα, την υφή, τα υλικά και / ή τη διακόσμηση του.	European Innovation Scoreboard	2020
C1.4	Εφαρμογές εμπορικών σημάτων (Εφαρμογές / €)	Αριθμός αιτήσεων εμπορικών σημάτων που ζητήθηκαν από το Γραφείο Διανοητικής Ιδιοκτησίας της Ευρωπαϊκής Ένωσης (EUIPO) και ο αριθμός εφαρμογών εμπορικών σημάτων που ζητήθηκαν στο Παγκόσμιο Γραφείο Διανοητικής Ιδιοκτησίας (WIPO) προς το ακαθάριστο εγχώριο προϊόν σε μονάδες αγοραστικής δύναμης.	European Innovation Scoreboard	2020

C1.5	Κορυφαίες επιχειρήσεις δαπανών E&A (Επιχ./κατοίκους)	Αριθμός επιχειρήσεων στις κορυφαίες 2500 επιχειρήσεις που επενδύουν τα μεγαλύτερα ποσά στην E & A στον κόσμο, εκφρασμένο ανά 10 εκατομμύρια κατοίκους	European Innovation Scoreboard 2020
C1.6	Θεσμικό πλαίσιο για VCs	Δραστηριοποίηση επιχειρήσεων ΑΚΕΣ (Αμοιβαία Κεφάλαια Επενδυτικών Συμμετοχών)	Crunchbase 2020
C1.7	Νομοθετικό πλαίσιο για το Crowdfunding	Δραστηριότητα πλατφόρμων Crowdfunding στη χώρα	Crunchbase 2020
C1.8	Φορολογικά κίνητρα για επενδυτές	Παροχή φορολογικών κινήτρων / παροχών από την κυβέρνηση, σε επενδυτές που επενδύουν σε νεοφυείς επιχειρήσεις	Κεφάλαιο 3, 2020 startups.be
C1.9	Φορολογικά Κίνητρα για νεοφυείς επιχειρήσεις	Παροχή φορολογικών κινήτρων / παροχών σε νεοφυείς επιχειρήσεις από την κυβέρνηση	Κεφάλαιο 3, 2020 startups.be
C1.10	Εναλλακτική αγορά χρηματιστηρίου για startup	Δυνατότητα συμμετοχής νεοφυή επιχειρήσεων σε εναλλακτικό χρηματιστηριακό κλάδο	Wikipedia, Χρηματιστήριο Αθηνών 2020
C1.11	Δομημένο πρόγραμμα εξωστρέφειας	Προγράμματα που προωθούν την εξωστρέφεια της χώρας και την προσέλκυση ταλέντων	uGlobally, Goldenvisas 2020
C1.12	Σχολική επιχειρηματική εκπαίδευση και κατάρτιση (Δείκτης)	Ο δείκτης μετρά το βαθμό στον οποίο η κατάρτιση για ίδρυση ή διαχείριση ΜμΕ ενσωματώνεται στο σύστημα εκπαίδευσης στα επίπεδα πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης	European Innovation Scoreboard 2020
C1.13	Κυβερνητικές συμβάσεις προϊόντων προηγμένης τεχνολογίας	Ο δείκτης μετρά το βαθμό στον οποίο οι κυβερνητικές συμβάσεις προμηθειών σε μια χώρα προωθούν την τεχνολογική καινοτομία παρέχοντας τη μέση απάντηση στο ακόλουθο ερώτημα: «Οι κυβερνητικές συμβάσεις αγοράς για την προμήθεια προϊόντων προηγμένης τεχνολογίας βασίζονται (1 = βασίζονται αποκλειστικά στην τιμή, 7 = βασίζονται σε τεχνική απόδοση και καινοτομία) »	World Economic Forum 2015-2017

C1.14	Κανόνας δικαίου	Το κράτος δικαίου αποτυπώνει τις αντιλήψεις σχετικά με το βαθμό στον οποίο οι τελεστές είναι έμπιστοι και συμμορφώνονται με τους κανόνες της κοινωνίας, και ιδίως την ποιότητα της εκτέλεσης των συμβάσεων, των δικαιωμάτων ιδιοκτησίας, της αστυνομίας και των δικαστηρίων, καθώς και την πιθανότητα εγκλήματος και βίας.	World Bank	2016-2018
C1.15	Δείκτης DESI	Ο ψηφιακός δείκτης οικονομίας και κοινωνίας (DESI) είναι ένας σύνθετος δείκτης που συνοψίζει σχετικούς δείκτες για την ψηφιακή απόδοση της Ευρώπης και παρακολουθεί την εξέλιξη των κρατών μελών της ΕΕ στην ψηφιακή ανταγωνιστικότητα.	Digital Economy and Society Index (DESI)	2020

Πίνακας 5.3: Δομές Υποστήριξης

α/α	Κριτήριο	Περιγραφή	Πηγή	Έτος
C2.1	Co-Working Spaces	Αριθμός Co Working Spaces ανά εκατομμύριο κατοίκους	Corworker	2020
C2.2	Πανεπιστήμια	Αριθμός Πανεπιστημίων ανά εκατομμύριο κατοίκους	Crunchbase	2019-2020
C2.3	Accelerators-Incubators	Αριθμός Accelerators-Incubators ανά εκατομμύριο κατοίκους	tracxn.com	2019
C2.4	Συνεργατικοί Σχηματισμοί	Παρουσία συνεργατικών σχηματισμών εντός οικοσυστήματος	Cluster Collaboration	2013
C2.5	Εκδηλώσεις-Διαγωνισμοί	Συνολικός αριθμός διαγωνισμών και εκδηλώσεων ανά εκατομμύριο κατοίκους	Crunchbase	2019-2020

Πίνακας 5.4: Χρηματοδότηση

α/α	Κριτήριο	Περιγραφή	Πηγή	Έτος
C3.1	Συνολικό ύψος χρηματοδότησης(σε εκατομμύρια €)	Συνολικό ύψος χρηματοδότησης προς πληθυσμό	Crunchbase	2019-2020
C3.2	Business Angels(Πλήθος)	Πλήθος Business Angels προς πληθυσμό πολλαπλασιασμένο * 100.000	angel.co	2020

C3.3	Χαρτοφυλάκιο Venture Capital (Startup)	Capital	Χαρτοφυλάκιο των επιχειρήσεων που έχουν στο δυναμικό τους τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (VCs) προς τις νεοφυείς επιχειρήσεις	Crunchbase	2019-2020
C3.4	Δαπάνες capital	Venture	Οι δαπάνες των κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών ορίζονται ως ιδιωτικά κεφάλαια που αυξάνονται για επενδύσεις σε επιχειρήσεις προς Ακαθάριστο εγχώριο προϊόν.	European Innovation Scoreboard	2020
C3.5	Θεσμικοί Επενδυτές		Συνολικός αριθμός θεσμικών επενδυτών προς πληθυσμό. Στους θεσμικούς επενδυτές περιλαμβάνονται μεταξύ άλλων : Venture Capital, Accelerators, Micro VCs, Angel Group ,Incubators, επενδυτικές τράπεζες ,Co-Working Space ,κυβερνητικές υπηρεσίες ,πανεπιστημιακά προγράμματα ,Προγράμματα επιχειρήσεων	Crunchbase	2019-2020
C3.6	Γύροι χρηματοδότησης	Χρηματοδότησης	Αριθμός γύρων χρηματοδότησης ως ποσοστό των νεοφυή επιχειρήσεων	Crunchbase	2019-2020

Πίνακας 5.5: Ανθρώπινο Δυναμικό

α/α	Κριτήριο		Περιγραφή	Πηγή	Έτος
C4.1	Τριτοβάθμια εκπαίδευση	εκπαί-	Αριθμός ατόμων με κάποια μορφή μεταδευτεροβάθμιας εκπαίδευσης προς το πληθυσμό μεταξύ 25 και 34 ετών.	European Innovation Scoreboard	2020
C4.2	International student mobility		Ο αριθμός των διεθνών φοιτητών τριτοβάθμιας εκπαίδευσης που εγγράφονται ως ποσοστό του συνόλου των φοιτητών τριτοβάθμιας εκπαίδευσης που έχουν εγγραφεί στη χώρα προορισμού (υποδοχής). Οι διεθνείς φοιτητές είναι εκείνοι που έλαβαν την προηγούμενη εκπαίδευση σε άλλη χώρα και δεν είναι κάτοικοι της τρέχουσας χώρας σπουδών τους	OECD	2020
C4.3	Ευρυζωνική Δείκτης)	διείσ-	Αριθμός επιχειρήσεων με μέγιστη ταχύτητα λήψης στο Διαδίκτυο τουλάχιστον 100 Mb/s προς τον συνολικό αριθμό των επιχειρήσεων.	European Innovation Scoreboard	2020

C4.4	Ερευνητές E&A(ανά εκατομμύριο άτομα)	Ο αριθμός των ερευνητών που ασχολούνται με την έρευνα και ανάπτυξη (E & A), εκφρασμένος ανά εκατομμύριο. Οι ερευνητές είναι επαγγελματίες που διεξάγουν έρευνα και βελτιώνουν ή αναπτύσσουν έννοιες, θεωρίες, μοντέλα τεχνικών οργάνων, λογισμικό επιχειρησιακών μεθόδων. Η E & A καλύπτει τη βασική έρευνα, την εφαρμοσμένη έρευνα και την πειραματική ανάπτυξη.	World Bank	2018
C4.5	Διεθνείς επιστημονικές συνδημοσιεύσεις(Δημοσιεύσεις/πληθυσμός)	Αριθμός επιστημονικών δημοσιεύσεων με τουλάχιστον έναν συν-συγγραφέα που εδρεύει στο εξωτερικό προς τον συνολικό πληθυσμό .	European Innovation Scoreboard	1944
C4.6	Επιχειρηματικότητα με γνώμονα τις ευκαιρίες(Δείκτης)	Αποτελεί τον λόγο μεταξύ των δύο τύπων επιχειρηματικότητας: 1) επιχειρηματικότητας βάσει ευκαιριών και 2) επιχειρηματικότητας βασισμένων στις ανάγκες.	European Innovation Scoreboard	1,6
C4.7	Ξένοι φοιτητές διδακτορικού	Αριθμός διδακτορικών φοιτητών από ξένες χώρες προς το σύνολο των διδακτορικών φοιτητών	European Innovation Scoreboard	2020
C4.8	Επιχειρήσεις που παρέχουν εκπαίδευση σε ΤΠΕ	Αριθμός επιχειρήσεων που παρείχαν οποιοδήποτε είδος εκπαίδευσης για την ανάπτυξη δεξιοτήτων σχετικών με τις ΤΠΕ του προσωπικού τους προς συνολικό αριθμό επιχειρήσεων.	European Innovation Scoreboard	2020
C4.9	Απασχόληση σε δραστηριότητες υψηλής έντασης	Αριθμός εργαζομένων σε δραστηριότητες υψηλής έντασης προς τη συνολική απασχόληση σε επίπεδο χώρας. Οι δραστηριότητες υψηλής έντασης καθορίζονται, με βάση τα δεδομένα της Έρευνας για το Εργατικό Δυναμικό της ΕΕ, για όλες τις βιομηχανίες της NACE όπου τουλάχιστον το 33% της απασχόλησης έχει πτυχίο τριτοβάθμιας εκπαίδευσης (ISCED 5-8).	European Innovation Scoreboard	2020

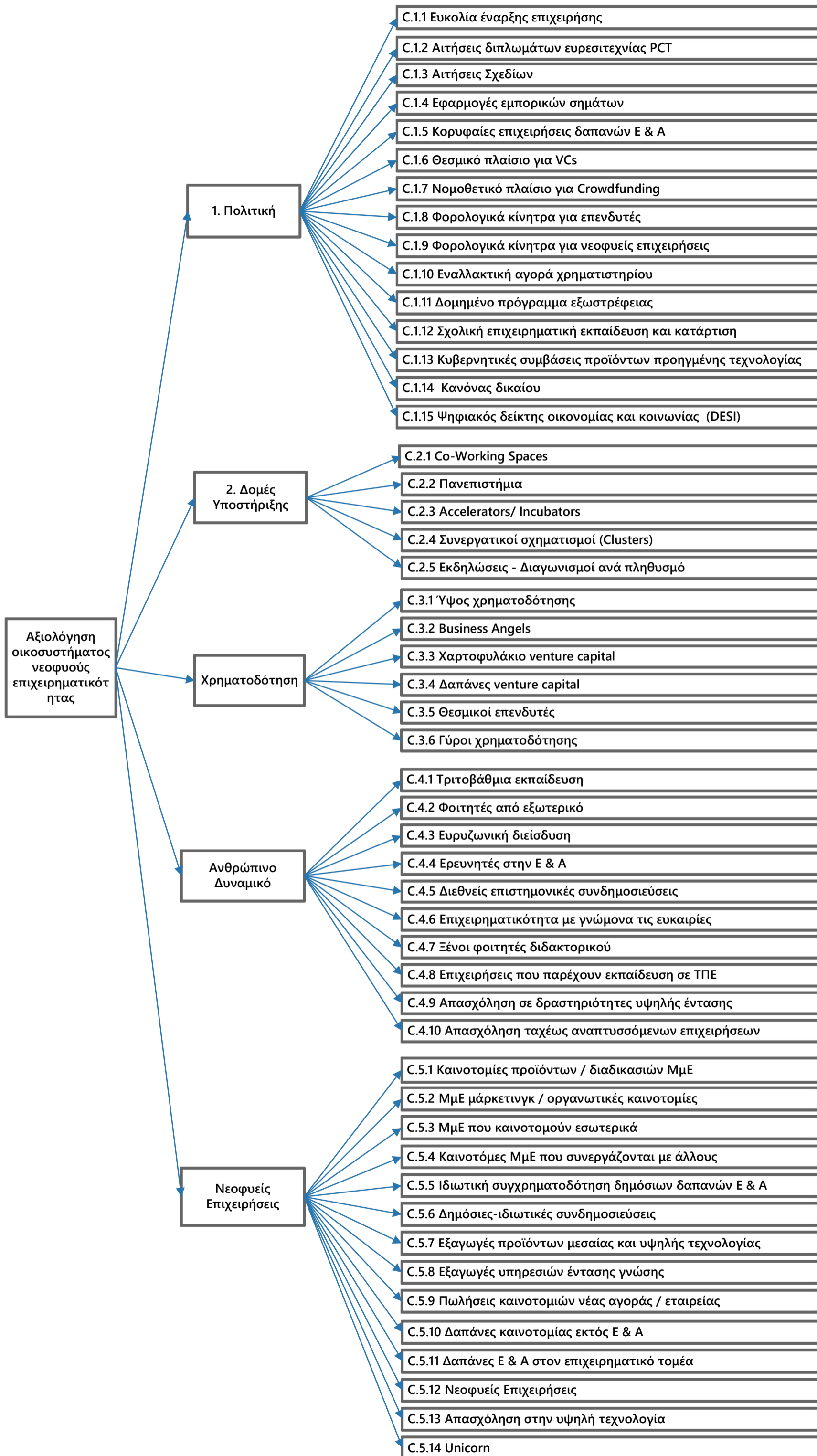
C4.10	Απασχόληση ταχέως αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων	Αριθμός εργαζομένων σε επιχειρήσεις με υψηλή ανάπτυξη σε 50% «πιο καινοτόμες» βιομηχανίες, συμπεριλαμβανομένων επιλεγμένων κλάδων NACE προς το σύνολο των επιχειρήσεων με περισσότερους από 10 εργαζομένους.	European Innovation Scoreboard	2020
-------	---	--	--------------------------------	------

Πίνακας 5.6: Νεοφυείς επιχειρήσεις

α/α	Κριτήριο	Περιγραφή	Πηγή	Έτος
C5.1	Καινοτομίες προϊόντων διαδικασιών MME	Αριθμός μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων (MME) που εισήγαγαν τουλάχιστον μία καινοτομία προϊόντων ή καινοτομία επεξεργασίας είτε νέα για την επιχείρηση είτε νέα για την αγορά τους προς το συνολικό αριθμό μικρομεσαίων επιχειρήσεων (ΜμΕ)	European Innovation Scoreboard	2020
C5.2	ΜμΕ μάρκετινγκ / οργανωτικές καινοτομίες	Αριθμός μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων (MME) που εισήγαγαν τουλάχιστον μία νέα οργανωτική καινοτομία ή καινοτομία μάρκετινγκ προς το συνολικό αριθμό μικρομεσαίων επιχειρήσεων (ΜμΕ).	European Innovation Scoreboard	2020
C5.3	ΜμΕ που καινοτομούν εσωτερικά	Αριθμός ΜμΕ με εσωτερικές δραστηριότητες καινοτομίας προς το συνολικό αριθμό μικρομεσαίων επιχειρήσεων . Οι ΜμΕ που καινοτομούν ενδοεπιχειρησιακά, ορίζονται οι επιχειρήσεις που έχουν εισαγάγει καινοτομίες προϊόντων ή διεργασιών είτε οι ίδιοι είτε σε συνεργασία με άλλες επιχειρήσεις ή οργανισμούς.	European Innovation Scoreboard	2020
C5.4	Καινοτόμες ΜμΕ που συνεργάζονται με άλλους	Αριθμός ΜμΕ με καινοτόμες ενέργειες συνεργασίας προς το συνολικό αριθμό μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Αφορά τις εταιρείες που είχαν συμφωνίες συνεργασίας για δραστηριότητες καινοτομίας με άλλες επιχειρήσεις ή ιδρύματα κατά τα τρία έτη της περιόδου που διεξήχθη η έρευνα.	European Innovation Scoreboard	2020

C5.5	Ιδιωτική συγχρηματοδότηση δημόσιων δαπανών E&A	Όλες οι δαπάνες E & A στον δημόσιο τομέα (GOVERD) και στον τομέα της τριτοβάθμιας εκπαίδευσης (HERD) που χρηματοδοτούνται από τον επιχειρηματικό τομέα προς ακαθάριστο εγχώριο προϊόν	European Innovation 2020 Scoreboard
C5.6	Δημόσιες-ιδιωτικές συνδημοσιεύσεις (ανά εκατ. πληθυσμού)	Αριθμός δημοσίων-ιδιωτικών ερευνητικών συνδημοσιεύσεων προς το συνολικό πληθυσμό. Ο ορισμός του "ιδιωτικού τομέα" αποκλείει τον ιδιωτικό τομέα ιατρικής και υγείας. Οι εκδόσεις ανατίθενται στη χώρα / χώρες στις οποίες βρίσκονται οι επιχειρήσεις ή άλλοι οργανισμοί του ιδιωτικού τομέα.	European Innovation 2020 Scoreboard
C5.7	Εξαγωγές προϊόντων μεσαίας και υψηλής τεχνολογίας	Αξία μεσαίων και υψηλής τεχνολογίας εξαγωγών, σε εθνικό νόμισμα και τρέχουσες τιμές προς την αξία των συνολικών εξαγόμενων προϊόντων. Στον υπολογισμό συμπεριλαμβάνονται και οι ακόλουθες κατηγορίες προϊόντων SITC (Standard International Trade Classification) : 266, 267, 512, 513, 525, 533, 54, 553, 554, 562, 57, 58, 591, 593, 597, 598, 629, 653, 671, 672, 679, 71, 72, 731, 733, 737, 74, 751, 752, 759, 76, 77, 78, 79, 812, 87, 88 και 891	European Innovation 2020 Scoreboard
C5.8	Εξαγωγές υπηρεσιών έντασης γνώσης(Δείκτης)	Οι εξαγωγές υπηρεσιών έντασης γνώσης ορίζονται ως το άθροισμα των πιστώσεων στο EBOPS 2010 (Extended Balance of Payments Services Classification) προς τη συνολική αξία των εξαγόμενων υπηρεσιών. Κατηγορίες : SC1, SC2, SC3A, SF, SG, SI, SJ, SK1.	European Innovation 2020 Scoreboard
C5.9	Πωλήσεις καινοτομιών	Άθροισμα του συνολικού κύκλου εργασιών νέων ή σημαντικά βελτιωμένων προϊόντων, είτε νέο προς την επιχείρηση είτε νέο προς την αγορά, προς το συνολικό κύκλο εργασιών όλων των επιχειρήσεων	European Innovation 2020 Scoreboard

C5.10	Δαπάνες καινοτομίας εκτός E & A	Άθροισμα των συνολικών δαπανών καινοτομίας για τις επιχειρήσεις, εξαιρουμένων των ενδομυϊκών και εξωσχολικών δαπανών E & A προς το συνολικός κύκλο εργασιών όλων των επιχειρήσεων.	European Innovation Scoreboard	2020
C5.11	Δαπάνες E & A στον επιχειρηματικό τομέα	Όλες οι δαπάνες E & A στον επιχειρηματικό τομέα (BERD) προς το Ακαθάριστο εγχώριο προϊόν	European Innovation Scoreboard	2020
C5.12	Νεοφυείς επιχειρήσεις (Startups)	Αριθμός νεοφυή επιχειρήσεων προς το πληθυσμό	Crunchbase	2019-2020
C5.13	Απασχόληση υψηλής τεχνολογίας	Η απασχόληση υψηλής τεχνολογίας προέρχεται από την έρευνα εργατικού δυναμικού της ΕΕ	Eurostat	2018
C5.14	Unicorn στο οικοσύστημα (Startups)	Συνολικός αριθμός unicorn στο οικοσύστημα. Unicorn είναι μια νεοφυή επιχείρηση με αξία άνω του 1 δισεκατομμυρίου δολαρίων	CBinsights	2020



5.4.2 Βάρη Κριτηρίων

Τα βάρη στην παρούσα διπλωματική εργασία εξήλθαν από το εργαστήριο Οικονομικής Περιβάλλοντος και Αειφόρου Ανάπτυξης του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου με την μέθοδο Simos. Για την ολοκλήρωση της διαδικασίας, οι ερευνητές ήρθαν σε επαφή με επενδυτές, ιδρυτές νεοφυών επιχειρήσεων, καθηγητές του ακαδημαϊκού τομέα και κυβερνητικών στελεχών στον τομέα της έρευνας και τεχνολογίας. Αναλυτικότερα, προέκυψαν πέντε διαφορετικές βαρύτητες για το κάθε κριτήριο. Οι βαρύτητες αυτές εξετάζονται από την οπτική του επενδυτή, της νεοφυής επιχείρησης, της ακαδημίας, της κυβέρνησης και ο μέσος όρος αυτών.

Στα πλαίσια της διπλωματικής εργασίας για την αντικειμενικότερη επίλυση του προβλήματος καθίσταται η ανάγκη αξιολόγησης των προτάσεων με διαφορετικά βάρη των διαστάσεων των κριτηρίων σύμφωνα με τους εμπλεκόμενους φορείς. Δεδομένου αυτού, θα πραγματοποιηθούν πέντε διαφορετικά σενάρια, ένα για κάθε εμπλεκόμενο φορέα και ένα με τον Μέσο όρο αυτών.

Καθορίζονται οι παρακάτω συντομεύσεις για το κάθε σενάριο :

S_1 : **Επενδυτής**

S_2 : **Νεοφυής Επιχείρηση**

S_3 : **Ακαδημία**

S_4 : **Κυβέρνηση**

S_{ref} : **Μέσος Όρος**

Αναλυτικότερα, με την χρήση της μεθόδου Simos και την παραπάνω σχέση, προκύπτουν οι παρακάτω πίνακες.

Ranking	Criteria	Number of criteria (N)	Weight W	Average Weight $W = \Sigma W/N$	Relative Weight (%) $w = (W / \Sigma W) \times 100$	
1	C.1.12,	1	1	1	0.078%	0.078%
2	C.1.3, C.1.4, C.1.13, C5.12,	4	2,3,4,5	3.5	0.275%	1.098%
3	C.1.1, C2.1, C2.2, C4.3, C4.7, C5.6	6	6,7,8,9,10,11	8.5	0.667%	4.000%
4	C.1.5, C.1.15, C2.4, C2.5, C4.2, C4.5, C5.1, C5.2, C5.3,	9	12,13,14,15,16,17,18,19,20	16	1.255%	11.294%
5	C.1.2, C.1.7, C.1.10, C4.1, C4.9, C4.10, C5.4, C5.5, C5.7, C5.8, C5.13, C5.14	12	21,22,23,24,25,26,27,28,29,30,31,32	26.5	2.078%	24.941%
6	C.1.11, C2.3, C3.1, C3.2, C3.3, C3.5, C3.6, C4.4, C4.6, C4.8, C5.9, C5.10, C5.11	13	33,34,35,36,37,38,39,40,41,42,43,44,45	39	3.059%	39.765%
7	C.1.14, C3.4,	2	46,47	46.5	3.647%	7.294%
8	C.1.6, C.1.8, C.1.9,	3	48,49,50	49	3.843%	11.529%
		50	1275	190	14.5%	100.000%

Σχήμα 5.4: Βάρη κριτηρίων Επενδυτής

Ranking	Criteria	Number of criteria (N)	Weight W	Average Weight $W = \Sigma W/N$	Relative Weight (%) $w = (W / \Sigma W) \times 100$	
1	C.1.13, C.1.14	2	1,2	1.5	0.118%	0.235%
2	C.1.2, C.1.3, C.1.4, C.1.7, C.4.2, C.5.6	6	3,4,5,6,7,8	5.5	0.431%	2.588%
3	C.1.5, C.1.10, C.1.15, C.2.4, C.4.3, C.5.5, C.5.12	7	9,10,11,12,13,14,15	12	0.941%	6.588%
4	C.1.1, C.4.5, C.4.7, C.4.8, C.4.9, C.5.10, C.5.13, C.5.14	8	16,17,18,19,20,21,22,23	19.5	1.529%	12.235%
5	C.1.6, C.2.1, C.2.2, C.2.5, C.4.6, C.4.10, C.5.1, C.5.2, C.5.11	9	24,25,26,27,28,29,30,31,32	28	2.196%	19.765%
6	C.3.2, C.3.4, C3.5, C.4.1, C.4.4, C.5.7, C.5.8, C.5.9	8	33,34,35,36,37,38,39,40	36.5	2.863%	22.902%
7	C.1.11, C.1.12, C.2.3, C.3.1, C.3.3, C.3.6, C.5.3, C.5.4	8	42,43,44,45,46,47	44.5	3.490%	27.922%
8	C.1.8, C.1.9	2	49,49	49.5	3.882%	7.765%
		50	1275	197	14.9%	100.000%

Σχήμα 5.5: Βάρη κριτηρίων Νεοφυής επιχείρηση

Ranking	Criteria	Number of criteria (N)	Weight W	Average Weight $W = \Sigma W/N$	Relative Weight (%) $w = (W / \Sigma W) \times 100$	
1	C.1.3	1	1	1	0.078%	0.078%
2	C.1.4,C.1.15,C.5.12	3	2,3,4	3	0.235%	0.706%
3	C.1.5	1	5	5	0.392%	0.392%
4	C.1.2,C.2.5,C.4.6,C.5.1,C.5.2,C.5.6	6	6,7,8,9,10,11	8.5	0.667%	4.000%
5	C.1.12,C.2.1,C.3.3,C.3.6,C.4.7,C.4.8,C.5.9,C.5.10	8	12,13,14,15,16,17,18,19	15.5	1.216%	9.725%
6	C.1.1,C.2.4,C.3.1,C.3.2,C.3.4,C.3.5,C.4.1,C.4.2,C.4.5,C.4.9,C.4.10,C.5.3,C.5.4,C.5.5,C.5.7,C.5.8,C.5.11,C.5.13,C.5.14	19	20,21,22,23,24,25,26,27,28,29,30,31,32,33,34,35,36,37,38	29	2.275%	43.216%
7	C.1.6,C.1.10,C.1.11,C.1.13,C.2.2,C.2.3,C.4.3,C.4.4,	8	40,41,42,43,44,45,	42.5	3.333%	26.667%
8	C.1.7,C.1.8,C.1.9,C.1.14	4	47,48,49,50	48.5	3.804%	15.216%
		50	1275	153	11.7%	100.000%

Σχήμα 5.6: Βάρη κριτηρίων Ακαδημία

Ranking	Criteria	Number of criteria (N)	Weight W	Average Weight $W = \Sigma W/N$	Relative Weight (%) $w = (W / \Sigma W) \times 100$	
1	C5.12	1	1	1	0.078%	0.078%
2	C.4.7,C5.6	2	2,3	2.5	0.196%	0.392%
3	C.1.3, C.4.2, C.4.3	3	4,5,6	5	0.392%	1.176%
4	C.1.4, C.5.5	2	7,8	7.5	0.588%	1.176%
5	C.1.2, C.1.12, C.1.13, C.1.15, C.2.1, C.2.4, C.2.5, C.3.5, C.3.6, C.4.5, C.5.1, C.5.2, C.5.9, C.5.10,	14	9, 10, 11, 12,13,14,15,16,17,18,19,20, 21, 22	15.5	1.216%	17.020%
6	C.1.5, C.1.8, C.4.6, , C.4.8, C.5.4, C.5.7, C.5.8, C.5.11,	8	23,24,25,26,27,28,29,30	26.5	2.078%	16.627%
7	C.1.10, C.1.11, C.2.3, C.3.3, C.3.4, C.4.4, C.4.9, C.4.10, C.5.3, C.5.13, C.5.14	11	3,34,35,36,37,38,3	36	2.824%	31.059%
8	C.1.1,C.1.6, C.1.7, C.1.9, C.1.14, C.2.2, C.3.1, C.3.2, C.4.1	9	42,43,44,45,46,47,48,49, 50	46	3.608%	32.471%
		50	1275	140	10.7%	100.000%

Σχήμα 5.7: Βάρη κριτηρίων Κυβέρνηση

Στην συνέχεια της ενότητας θα παρουσιαστούν τα βάρη για τον κάθε άξονα προτίμησης.

Πίνακας 5.7: Βαρύτητες κριτηρίων για τον άξονα προτίμησης «Πολιτική»

		S_1	S_2	S_3	S_4	S_{ref}
C1.1	Doing Business	0.1	1.5	2.3	3.6	1.88

C1.2	Αιτήσεις διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας PCT (Διπλώματα/€)	2.1	0.4	0.7	1.2	1.1
C1.3	Αιτήσεις σχεδίων (Αιτήσεις / €)	0.3	0.4	0.1	0.4	0.3
C1.4	Εφαρμογές εμπορικών σημάτων (Εφαρμογές / €)	0.3	0.4	0.2	0.6	0.38
C1.5	Κορυφαίες επιχειρήσεις δαπανών E&A (Επιχ./κατοίκους)	1.3	0.9	0.4	2.1	1.18
C1.6	Θεσμικό πλαίσιο για VCs	3.9	2.2	3.3	3.6	3.25
C1.7	Νομοθετικό πλαίσιο για το Crowdfunding	2.1	0.4	3.8	3.6	2.48
C1.8	Φορολογικά κίνητρα για επενδυτές	3.9	3.9	3.8	2.1	3.43
C1.9	Φορολογικά Κίνητρα για νεοφυείς επιχειρήσεις	3.9	3.9	3.8	3.6	3.8
C1.10	Εναλλακτική αγορά χρηματιστηρίου για startup	2.1	0.9	3.3	2.9	2.3
C1.11	Δομημένο πρόγραμμα εξωστρέφειας	3.1	3.5	3.3	2.9	3.2
C1.12	Σχολική επιχειρηματική εκπαίδευση και κατάρτιση (Δείκτης)	0.1	3.5	1.2	1.2	1.5
C1.13	Κυβερνητικές συμβάσεις προϊόντων προηγμένης τεχνολογίας	0.3	0.1	3.3	1.2	1.23
C1.14	Κανόνας δικαίου	3.1	0.1	3.8	3.6	2.65
C1.15	Δείκτης DESI	1.3	0.9	0.2	1.2	0.9

Πίνακας 5.8: Βαρύτητες κριτηρίων για τον άξονα προτίμησης «Δομές Υποστήριξης»

		S_1	S_2	S_3	S_4	S_{ref}
C2.1	Co-Working Spaces	0.7	2.2	1.2	1.2	1.33
C2.2	Πανεπιστήμια	0.7	0.22	3.3	3.6	2.45
C2.3	Accelerators & Incubators	3.1	3.5	3.3	2.9	3.2
C2.4	Παρουσία συνεργατικών σχηματισμών εντός οικοσυστήματος	1.3	0.9	2.3	1.2	1.43
C2.5	Εκδηλώσεις-Διαγωνισμοί	1.3	2.2	0.7	1.2	1.35

Πίνακας 5.9: Βαρύτητες κριτηρίων για τον άξονα προτίμησης «Χρηματοδότηση»

		S_1	S_2	S_3	S_4	S_{ref}
C3.1	Συνολικό ύψος χρηματοδότησης	3.1	3.5	2.3	3.6	3.13
C3.2	Business Angels	3.1	2.9	2.3	3.6	2.98
C3.3	Χαρτοφυλάκιο Venture Capital	3.1	3.5	1.2	2.9	2.68
C3.4	Δαπάνες Venture capital	3.7	2.9	2.3	2.9	2.95
C3.5	Θεσμικοί Επενδυτές	3.1	2.9	2.3	1.2	2.38

C3.6	Γύροι Χρηματοδότησης	3.1	3.5	1.2	1.2	2.25
------	----------------------	-----	-----	-----	-----	------

Πίνακας 5.10: Βαρύτητες κριτηρίων για τον άξονα προτίμησης «Ανθρώπινο Δυναμικό»

		S_1	S_2	S_3	S_4	S_{ref}
C4.1	Τριτοβάθμια εκπαίδευση	2.1	2.9	2.3	3.6	2.73
C4.2	International student mobility	1.3	0.4	2.3	0.4	1.1
C4.3	Ευρυζωνική διείσδυση	0.7	0.9	3.3	0.4	1.33
C4.4	Ερευνητές E&A	3.1	2.9	3.3	2.9	3.05
C4.5	Διεθνείς επιστημονικές συνδημοσιεύσεις	1.3	1.5	2.3	1.2	1.58
C4.6	Επιχειρηματικότητα με γνώμονα τις ευκαιρίες	3.1	2.2	0.7	2.1	2.03
C4.7	Ξένοι φοιτητές διδακτορικού	0.7	1.5	1.2	0.2	0.9
C4.8	Επιχειρήσεις που παρέχουν εκπαίδευση σε ΤΠΕ	3.1	1.5	1.2	2.1	1.98
C4.9	Απασχόληση σε δραστηριότητες υψηλής έντασης	2.1	1.5	2.3	2.9	2.2
C4.10	Απασχόληση ταχέως αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων	2.1	2.2	2.3	2.9	2.38

Πίνακας 5.11: Βαρύτητες κριτηρίων για τον άξονα προτίμησης «Νεοφυής Επιχείρηση»

		S_1	S_2	S_3	S_4	S_{ref}
C5.1	Καινοτομίες προϊόντων διαδικασιών ΜΜΕ	1.3	2.2	0.7	1.2	1.35
C5.2	ΜμΕ μάρκετινγκ / οργανωτικές καινοτομίες	1.3	2.2	0.7	1.2	1.35%
C5.3	ΜμΕ που καινοτομούν εσωτερικά	1.3	3.5	2.3	2.9	2.5
C5.4	Καινοτόμες ΜμΕ που συνεργάζονται με άλλους	2.1	3.5	2.3	2.1	2.5
C5.5	Ιδιωτική συγχρηματοδότηση δημοσίων δαπανών E&A	2.1	0.9	2.3	0.6	1.48
C5.6	Δημόσιες-ιδιωτικές συνδημοσιεύσεις	0.7	0.4	0.7	0.2	0.5
C5.7	Εξαγωγές προϊόντων μεσαίας και υψηλής τεχνολογίας	2.1	2.9	2.3	2.1	2.35
C5.8	Εξαγωγές υπηρεσιών έντασης γνώσης	2.1	2.9	2.3	2.1	2.35
C5.9	Πωλήσεις καινοτομιών	3.1	2.9	1.2	1.2	2.1
C5.10	Δαπάνες καινοτομίας εκτός E & A	3.1	1.5	1.2	1.2	1.75

C5.11	Δαπάνες E & A στον επιχειρηματικό τομέα	3.1	2.2	2.3	2.1	2.43
C5.12	Νεοφυείς επιχειρήσεις	0.3	0.9	0.2	0.1	0.38
C5.13	Απασχόληση υψηλής τεχνολογίας	2.1	1.5	2.3	2.8	2.18
C5.14	Unicorn στο οικοσύστημα	2.1	1.5	2.3	1.9	1.95

5.4.3 Διαγραμματική απεικόνιση βάρη κριτηρίων

Πίνακας 5.12: Διαγράμματα

Όνομα διαγράμματος	Παράρτημα
Πολιτική	A.1
Δομές Υποστήριξης	A.2
Χρηματοδότηση	A.3
Ανθρώπινο Δυναμικό	A.4
Νεοφυείς Επιχειρήσεις	A.5

5.5 Στάδιο III : Μοντέλο Ολικής προτίμησης

Στο στάδιο αυτό, θα πραγματοποιηθεί η συγκριτική αξιολόγηση των οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας για τις χώρες μελέτης που έχουν επιλεγεί. Σύμφωνα με την έρευνα που διεξήχθη στο πλαίσιο αυτής της διπλωματικής εργασίας, τα εγχειρήματα είναι δυνατόν να αξιολογηθούν με όλες τις μεθόδους της θεωρίας των σχέσεων υπεροχής. Επειδή στη διεθνή βιβλιογραφία οι πλειοψηφία σχετικών αξιολογήσεων γίνονται με τη μέθοδο Promethee II, αυτή επιλέγεται και για την εκπόνηση της παρούσας εργασίας. Ωστόσο, ενδιαφέρον θα είχε να ελεγχθεί από επόμενο μελετητή το ίδιο πρόβλημα με τις μεθόδους ELECTRE και AHP.

5.5.1 Τύπος Γενικευμένου Κριτηρίου

Η επιλογή του τύπου γενικευμένου κριτηρίου είναι ιδιαίτερα σημαντική για την εξέλιξη της διαδικασίας της αξιολόγησης. Για απλοποίηση, στην παρούσα διπλωματική το όριο αδιαφορίας έχει αγνοηθεί και χρησιμοποιήθηκε η εξίσωση προτιμήσεων τύπου V, καθώς όλα τα κριτήρια είναι ποσοτικά.

5.5.2 Κατώφλι προτίμησης

Ο τύπος γενικευμένου κριτηρίου που θα χρησιμοποιηθεί απαιτεί τον ορισμό κατωφλίου προτίμησης. Για τον υπολογισμό του, χρησιμοποιήθηκε ο εξής τύπος:

$$P_i = \frac{V_{imax} - V_{imin}}{n}$$

Όπου p_i το κατώφλι προτίμησης του κριτηρίου i , V_{imax} η μέγιστη τιμή του κριτηρίου i , V_{imin} όμοια η ελάχιστη τιμή του κριτηρίου i , και n ο αριθμός των εναλλακτικών δραστηριοτήτων (Tsoutsos et al., 2009) [246]. Οι τιμές που προέκυψαν παρουσιάζονται στο παρακάτω σχήμα.

Κριτήριο	C1.1	C1.2	C1.3	C1.4	C1.5	C1.6	C1.7	C1.8	C1.9	C1.10	C1.11	C1.12	C1.13	C1.14	C1.15	C2.1	C2.2
Προτίμηση (α)	3.02	0.83	0.86	0.70	7.80	-2.00	-2.00	-2.00	-2.00	-2.00	-2.00	0.04	0.24	0.32	6.06	1.24	0.38
Κριτήριο	C2.3	C2.4	C2.5	C3.1	C3.2	C3.3	C3.4	C3.5	C3.6	C4.1	C4.2	C4.3	C4.4	C4.5	C4.6	C4.7	C4.8
Προτίμηση (α)	0.37	-2.00	5.30	37714.83	1.00	0.16	0.05	0.94	0.02	1.22	0.03	5.40	424.4	251	1.08	8.34	4.20
Κριτήριο	C4.9	C4.10	C5.1	C5.2	C5.3	C5.4	C5.5	C5.6	C5.7	C5.8	C5.9	C5.10	C5.11	C5.12	C5.13	C5.14	
Προτίμηση (α)	1.34	0.86	2.10	2.94	3.16	3.44	0.01	18.12	7.12	5.36	1.38	0.15	0.28	18.68	0.00	5.00	

Σχήμα 5.8: Προτίμηση για κάθε κριτήριο

5.5.3 Ορισμός κατεύθυνσης κριτηρίων

Πριν την εκτέλεση του προγράμματος Promethee II, θα πρέπει να οριστεί η κατεύθυνση του κάθε κριτηρίου. Στην παρούσα εργασία, όλα τα κριτήρια που έχουν χρησιμοποιηθεί έχουν ως καλύτερη επιλογή την δραστηριότητα που επιτυγχάνει την υψηλότερη βαθμολογία (max) στο εκάστοτε κριτήριο.

5.5.3.1 Εφαρμογή της μεθόδου Promethee II

Η εφαρμογή της μεθόδου, θα πραγματοποιηθεί μέσω του προγράμματος Visual PROMETHEE έκδοση Academic. Η λήψη του προγράμματος έγινε από την ηλεκτρονική διεύθυνση www.promethee-gaia.net/vpra-download.html. Επίσης, έγινε και λήψη του εγχειρίδιου (manual), για την κατανόηση του πρόγραμμα και των εντολών του. Στην συνέχεια θα παρουσιαστούν συνοπτικά οι επιλογές του προγράμματος και τα βήματα που έγιναν κατά την εκτέλεση του. Ανοίγοντας το πρόγραμμα, στο βασικό παράθυρο εμφανίζεται μια demo μελέτη περίπτωσης του προγράμματος, για αγορά αυτοκινήτου.

Visual PROMETHEE Academic - unnamed (saved)

File Edit Model Control PROMETHEE-GAIA GDSS GIS Custom Assistants Snapshots Options Help

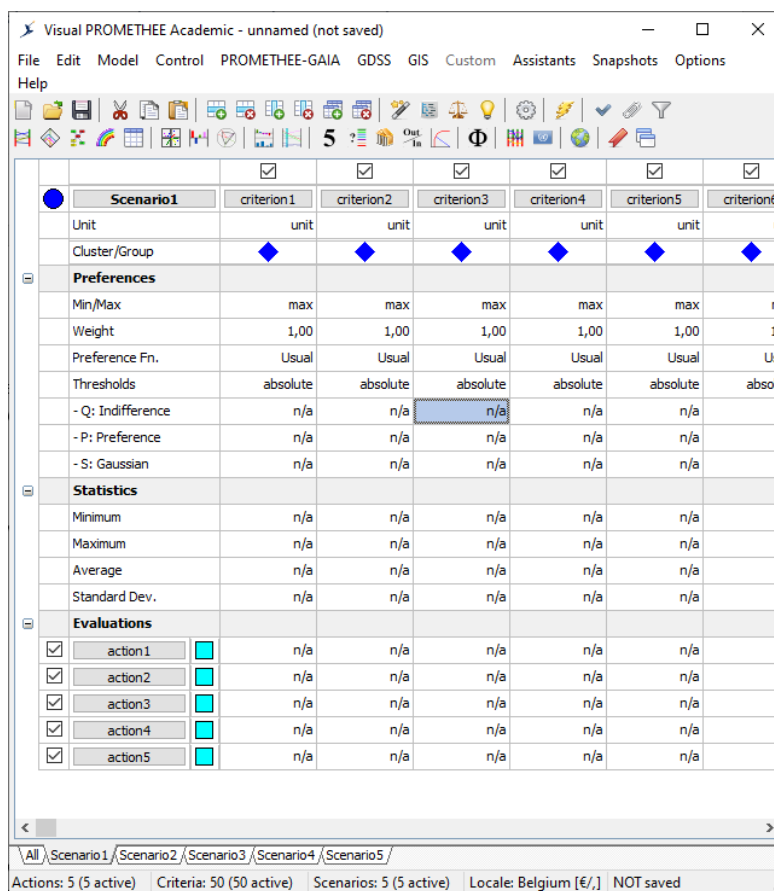
	Price	Power	Consumption	Habitability	Comfort
Unit	k€	kW	L/100km	5-point	5-point
Cluster/Group	●	◆	●	■	■
Preferences					
Min/Max	min	max	min	max	max
Weight	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Preference Fn.	V-shape	Linear	V-shape	Level	Level
Thresholds	absolute	absolute	absolute	absolute	absolute
- Q: Indifference	n/a	5	n/a	1,0	0,5
- P: Preference	€ 15,000	30	2,0	2,5	2,5
- S: Gaussian	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Statistics					
Minimum	€ 15,000	50	7,0	1,0	1,0
Maximum	€ 38,000	110	9,0	5,0	5,0
Average	€ 28,083	83	8,2	3,2	3,0
Standard Dev.	€ 7,407	18	0,7	1,3	1,3
Evaluations					
<input checked="" type="checkbox"/> Tourism B	€ 25,500	85	7,0	good	average
<input checked="" type="checkbox"/> Luxury 1	€ 38,000	90	8,5	good	very good
<input checked="" type="checkbox"/> Tourism A	€ 26,000	75	8,0	average	average
<input checked="" type="checkbox"/> Luxury 2	€ 35,000	85	9,0	very good	good
<input checked="" type="checkbox"/> Economic	€ 15,000	50	7,5	bad	very bad
<input checked="" type="checkbox"/> Sport	€ 29,000	110	9,0	very bad	bad

All Bertrand /

Actions: 6 (6 active) Criteria: 5 (5 active) Scenarios: 1 (1 active) Locale: Belgium [€/.] Saved

Σχήμα 5.9: Demo περίπτωση του προγράμματος Promethee

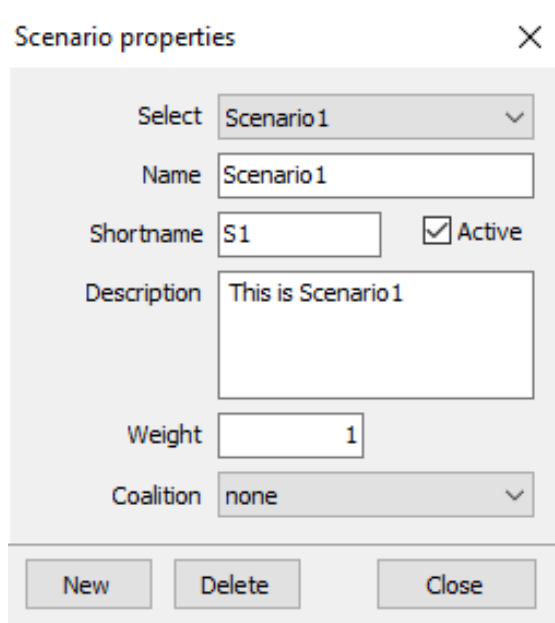
Για την δημιουργία της μελέτης περίπτωσης της συγκεκριμένης διπλωματικής, επιλέγουμε από το μενού File>New, όπου εμφανίζεται το παράθυρο για την δημιουργία Νέου προβλήματος. Στο παράθυρο αυτό τοποθετούνται ο αριθμός εναλλακτικών δράσεων (Actions), ο αριθμός των κριτηρίων (Criteria) και ο αριθμός των σεναρίων (Scenarios). Οι δραστηριότητες της παρούσας εργασίας είναι πέντε, τα κριτήρια είναι πενήντα και ο αριθμός των σεναρίων που θα εφαρμοστούν είναι πέντε.



Σχήμα 5.10: Δημιουργία των σεναρίων

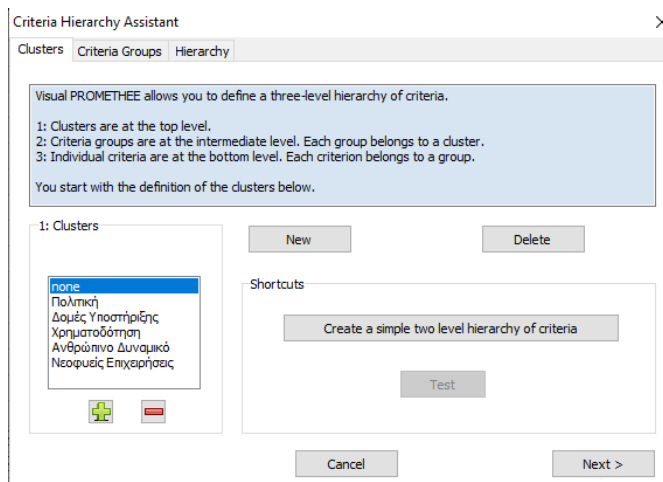
Σε αυτό το σημείο πατάμε στο κουμπί Scenario 1, όπου εμφανίζεται νέο παράθυρο διαλόγου, το Scenario properties. Όπου δίνουμε τις ονομασίες των αντίστοιχων σεναρίων, όπως έχουν αναφερθεί παραπάνω.

- Επενδυτής
- Νεοφυής Επιχείρηση
- Ακαδημία
- Κυβέρνηση
- Μ.Ο



Σχήμα 5.11: ιδιότητες Σεναρίου

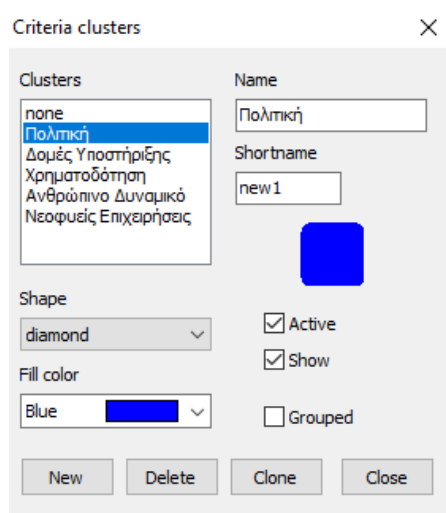
Στην συνέχεια, για την δημιουργία των κριτηρίων επιλέχθηκε η εντολή Model>Hierarchy Assistant, όπου ανοίγει δεύτερο παράθυρο με καρτέλες όπου ορίζονται οι άξονες προτίμησης, οι ομάδες κριτηρίων και τα κριτήρια, τα οποία είναι και το επίπεδο στο οποίο πραγματοποιείται η σύγκριση. Στην παρούσα εργασία δεν υπάρχουν ομάδες κριτηρίων, για την εφαρμογή του προγράμματος δημιουργήθηκαν κάποιες ομάδες (Group) για τον κάθε άξονα προτίμησης, χωρίς όμως να επηρεάζουν με κάποιο τρόπο την εξέλιξη της μεθόδου.



Σχήμα 5.12: Παράθυρο διαλόγου Hierarchy Assistant

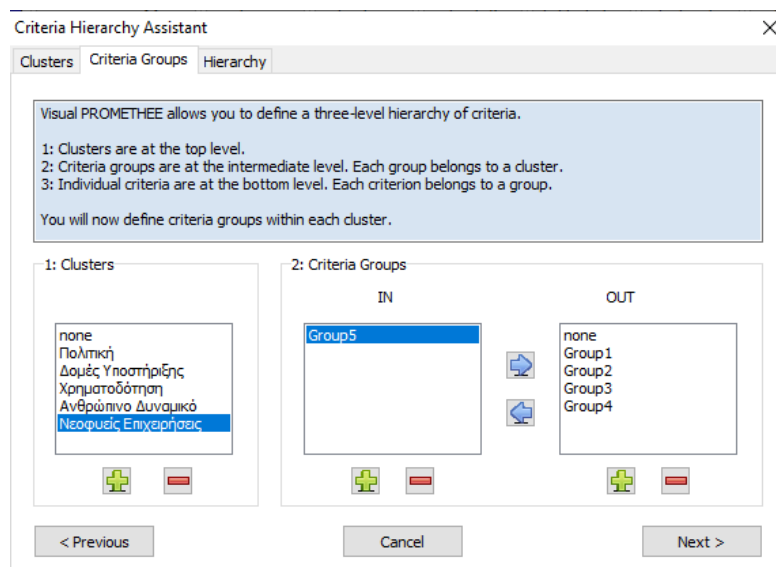
Στην καρτέλα Clusters, ορίζεται ο άξονας προτίμησης των κριτηρίων επιλέγοντας το κου-

μπύ + ή το κουμπί New. Σε αυτό το σημείο εμφανίζεται ένα νέο παράθυρο διαλόγου, όπου κατασκευάζονται οι άξονες προτίμησης πατώντας το κουμπί New. Πραγματοποιείται η μετονομασία του εκάστοτε άξονα, και για καλύτερη οπτική απεικόνιση προσδίδεται διαφορετικό χρώμα και σχήμα για το καθένα.



Σχήμα 5.13: Ιδιότητες των αξόνων προτίμησης (Clusters)

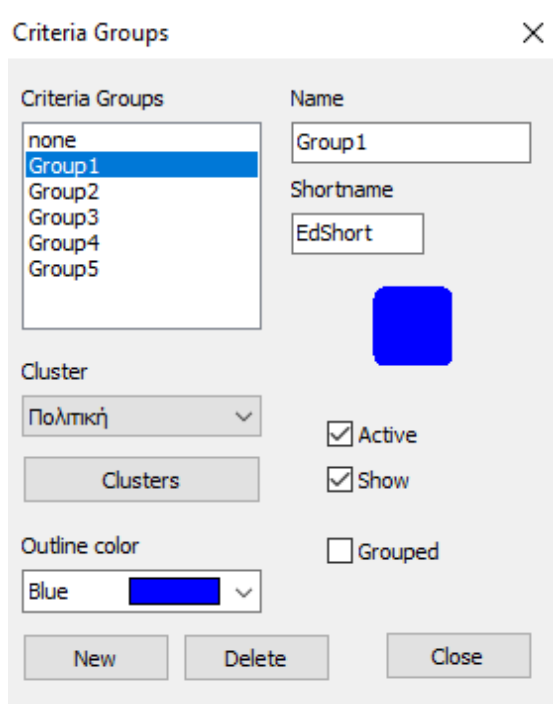
Στην καρτέλα Criteria Groups του παραθύρου Hierarchy Assistant ορίζονται οι ομάδες κριτηρίων για τον κάθε άξονα προτίμησης.



Σχήμα 5.14: Επιλογή ομάδας κριτηρίων για τον κάθε άξονα προτίμησης

Με το πλήκτρο + κάτω από την περιοχή της επιλογής ομάδας κριτηρίων, εμφανίζεται ένα

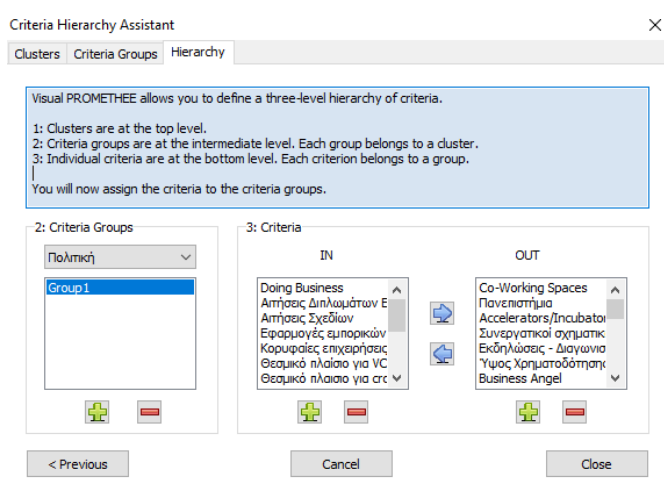
νέο παράθυρο διαλόγου στο οποίο δύναται η δυνατότητα της δημιουργίας ή της επεξεργασίας της ομάδας κριτηρίων.



Σχήμα 5.15: Παράθυρο δημιουργίας ή επεξεργασίας ομάδας κριτηρίων

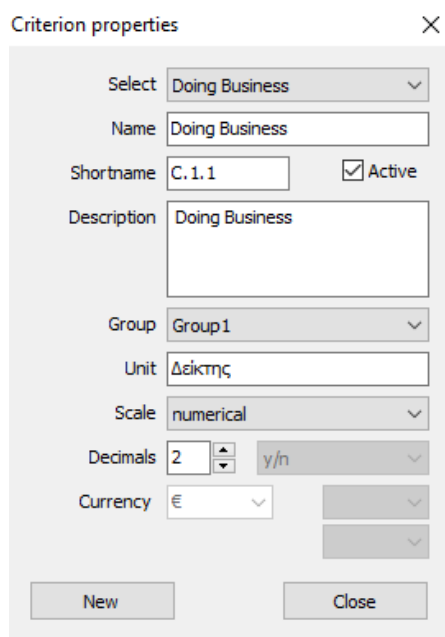
Στο παράθυρο αυτό, πραγματοποιείται η δημιουργία νέας ομάδας κριτηρίων με την επιλογή του πλήκτρου New ή η διαγραφή της με το πλήκτρο Delete. Επιπροσθέτως, υπάρχει η δυνατότητα μετονομασίας μιας ομάδας κριτηρίων, η επιλογή σχήματος και χρώματος και η τοποθέτηση τους στον άξονα προτίμησης (Clusters) που ανήκουν.

Στην τρίτη και τελευταία καρτέλα του παραθύρου Hierarchy Assistant πραγματοποιείται η δημιουργία των κριτηρίων στα οποία θα γίνει η αξιολόγηση. Από την λίστα με το όνομα OUT, επιλέγονται τα κριτήρια που αντιστοιχούν στον άξονα προτίμησης και με το βέλος μεταφέρονται στην στήλη IN όπου αντιπροσωπεύει τα κριτήρια που ανήκουν στην ομάδα και κατ' επέκταση στον άξονα προτίμησης που τους αντιστοιχεί.



Σχήμα 5.16: Αντιστοίχιση κριτηρίων στην ομάδα και κατ' επέκταση στον άξονα προτίμησης που ανήκουν

Με την επιλογή του πλήκτρου + κάτω από την περιοχή των κριτηρίων (Criteria), εμφανίζεται το παράθυρο διαλόγου που αφορά τις ιδιότητες του κάθε κριτηρίου.

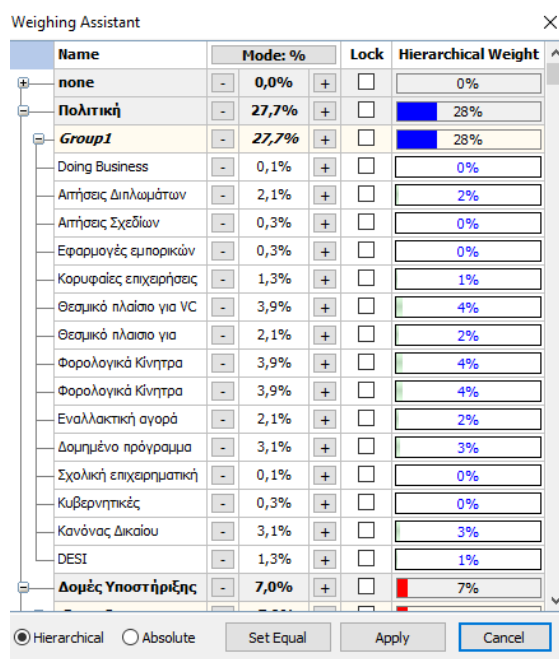


Σχήμα 5.17: Ιδιότητες των κριτηρίων

Σε αυτό το παράθυρο γίνεται η μετονομασία των κριτηρίων, η περιγραφή, και πραγματοποιείται η τοποθέτησή τους στην αντίστοιχη ομάδα κριτηρίων. Επιπλέον, καθορίζεται η μονάδα μέτρησης (Unit), το μέγεθος του κριτηρίου (ποσοτικό, νομισματικό ή ποιοτικό), και το πλήθος των δεκαδικών που θα έχουν οι τιμές του.

Αφού έχει πραγματοποιηθεί η δημιουργία όλων των κριτηρίων που θα λάβουν μέρος στην αξιολόγηση του οικοσυστήματος νεοφυούς επιχειρηματικότητας, γίνεται ο καθορισμός για τα βάρη των κριτηρίων, όπως αυτά έχουν υπολογιστεί.

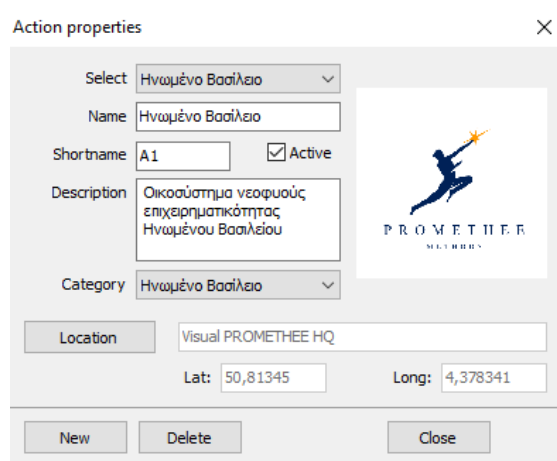
Ο καθορισμός των βαρυτήτων γίνεται με το Weighting Assistant. Στο βασικό παράθυρο με την εντολή Model> Weighting Assistant εμφανίζεται το ακόλουθο παράθυρο διαλόγου



Σχήμα 5.18: Καθορισμός βαρυτήτας των κριτηρίων.

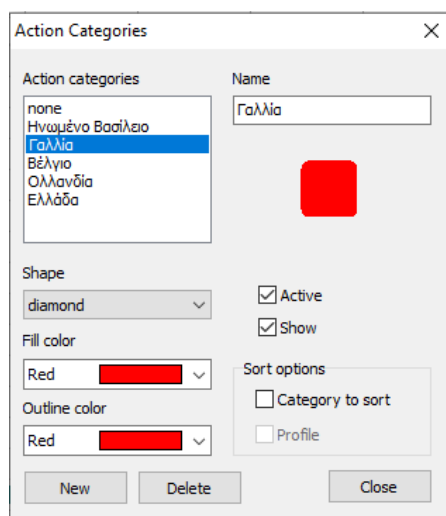
Στο παράθυρο αυτό δύναται η επιλογή εάν θα είναι ισόποσα τα βάρη, με την επιλογή Set Equal, ή αν θα πάρουν τις βαρυότητες που έχουν καθοριστεί στα προηγούμενα βήματα, με την επιλογή Absolute. Τα κριτήρια μπορεί να είναι σε κλίμακα 0-100, σε κλίμακα πέντε αστέρων ή ποσοστιαία. Αφού έχει πραγματοποιηθεί ο καθορισμός της βαρυότητας για όλα τα κριτήρια, εφαρμόζονται στον πρόβλημα με το πλήκτρο Apply.

Στην συνέχεια, αφού έχουν καθοριστεί τα κριτήρια και τα βάρη που τους αντιστοιχούν, γίνεται η δημιουργία των δραστηριοτήτων. Με την εντολή Model> Actions, εμφανίζεται το παράθυρο διαλόγου Action Properties, όπου γίνεται η μετονομασία των δραστηριοτήτων, η περιγραφή τους, τοποθεσία και σε ποια κατηγορία ανήκουν.



Σχήμα 5.19: Ιδιότητες Δραστηριοτήτων

Η δημιουργία της κατηγορίας που ανήκει η κάθε δραστηριότητα, έχει προηγηθεί χρησιμοποιώντας την εντολή Model>Action Categories, όπου εμφανίζεται το παράθυρο διαλόγου Action Properties. Στο παράθυρο αυτό, γίνεται η δημιουργία και η επεξεργασία της κατηγορίας δραστηριοτήτων, όπου υπάρχει η δυνατότητα της επιλογής χρώματος και σχήματος για την κάθε δραστηριότητα, έτσι ώστε να ξεχωρίζουν μεταξύ τους στα αποτελέσματα που θα ακολουθήσουν.



Σχήμα 5.20: Ιδιότητες κατηγορίας δραστηριοτήτων

Για την κάθε δραστηριότητα έχει επιλεχθεί ένα χρώμα όπως παρουσιάζεται παρακάτω 5.21, ωστόσο έχει εφαρμοστεί ενιαίο σχήμα (Diamond) σε όλες τις δραστηριότητες.

Ηνωμένο Βασίλειο	◆
Γαλλία	◆
Βέλγιο	◆
Ολλανδία	◆
Ελλάδα	◆

Σχήμα 5.21: Χρωματικός κώδικας για την κάθε δραστηριότητα.

Στο σημείο αυτό συμπληρώνονται τα δεδομένα τα οποία έχουν συλλεχθεί, για την κάθε δραστηριότητα, για το κάθε κριτήριο, στην περιοχή Evaluations. Με την συμπλήρωση των δεδομένων στο κάθε κριτήριο, εμφανίζεται στη περιοχή Statistics, η μεγαλύτερη, η μικρότερη και η μέση τιμή των εναλλακτικών δραστηριοτήτων καθώς και η τυπική απόκλιση.

Τέλος, στο πεδίο Preferences στο βασικό παράθυρο, γίνεται η επιλογή της κατεύθυνσης του κριτηρίου (Max), ο τύπος του γενικευμένου κριτηρίου (V-Shape) και σύμφωνα με το συγκεκριμένο τύπο, τα κατώφλια προτίμησης(P).

Visual PROMETHEE Academic - Διπλωματική update.vpg (saved)

File Edit Model Control PROMETHEE-GAIA GDSS GIS Custom Assistants Snapshots Options Help

Επενδυτής	Doing Business	Απτήσεις Διπλ...	Απτήσεις Σχε...	Εφαρμογές ε...	Κορυφαίες ε...	Βασικό πλαι...	Βασικό πλαι...	Φορολογικά ...	Φορολογικά ...	Εναλλακτική...
Unit	Δείκτης	Διπλώματα/€	Απτήσεις/€	Εφαρμογές/€	Επιχειρήσεις/κα	(ΝΑΙ/ΟΧΙ)	ΝΑΙ/ΟΧΙ	ΝΑΙ/ΟΧΙ	ΝΑΙ/ΟΧΙ	ΝΑΙ/ΟΧΙ
Cluster/Group	◆	◆	◆	◆	◆	◆	◆	◆	◆	◆
Preferences										
Min/Max	max	max	max	max	max	max	max	max	max	max
Weight	0,08	2,08	0,28	0,28	1,25	3,84	2,08	3,84	3,84	2,08
Preference Fn.	V-shape	V-shape	V-shape	V-shape	V-shape	V-shape	V-shape	V-shape	V-shape	V-shape
Thresholds	absolute	absolute	absolute	absolute	absolute	absolute	absolute	absolute	absolute	absolute
- Q: Indifference	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
- P: Preference	3,02	0,83	0,86	0,70	7,80	-2,00	-2,00	-2,00	-2,00	-2,00
- S: Gaussian	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Statistics										
Minimum	68,40	0,54	5,28	0,76	3,40	10,00	10,00	0,00	0,00	0,00
Maximum	83,50	4,67	9,57	4,25	42,40	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Average	75,96	2,90	7,08	2,60	21,74	10,00	10,00	8,00	6,00	4,00
Standard Dev.	4,81	1,35	1,52	1,11	13,30	0,00	0,00	4,00	4,90	4,90
Evaluations										
Ηνωμένο Βασίλειο	◆	83,50	2,81	6,57	2,58	42,40	10,00	10,00	10,00	10,00
Γαλλία	◆	76,80	3,49	6,04	2,67	16,50	10,00	10,00	10,00	0,00
Βέλγιο	◆	75,00	2,98	7,96	2,74	29,90	10,00	10,00	10,00	0,00

Actions: 5 (5 active) Criteria: 51 (50 active) Scenarios: 5 (5 active) Locale: Belgium [€/] Saved

Σχήμα 5.22: Κύριο παράθυρο για το σενάριο Επενδυτής.

Μετά την ολοκλήρωση της συμπλήρωσης όλων των δραστηριοτήτων για το κάθε κριτήριο και για το κάθε σενάριο, γίνεται η εξαγωγή των αποτελεσμάτων.

5.6 Στάδιο IV : Υποστήριξη της απόφασης

Στο τέταρτο και τελευταίο στάδιο της διαδικασίας, γίνεται η παρουσίαση των αποτελεσμάτων που προέκυψαν από την εφαρμογή της μεθόδου PROMETHEE II, προκειμένου ο αποφασίζων να λάβει τη σωστή απόφαση στη μελέτη περίπτωσης. Σύμφωνα με την έρευνα που διεξήχθη στο πλαίσιο αυτής της διπλωματικής εργασίας, τα εγχειρήματα είναι δυνατόν να αξιολογηθούν με όλες τις μεθόδους της θεωρίας των σχέσεων υπεροχής. Επειδή στη διεθνή βιβλιογραφία οι περισσότερες αξιολογήσεις παρόμοιας μορφής γίνονται με τη μέθοδο Promethee II, αυτή επιλέγεται και για την εκπόνηση της παρούσας εργασίας. Ωστόσο, ενδιαφέρον θα είχε να ελεγχθεί από επόμενο μελετητή το ίδιο πρόβλημα με τις μεθόδους ELECTRE και AHP.

Η κατάταξη των εναλλακτικών λύσεων στη PROMETHEE II, γίνεται με βάση των υπολογισμό συγκεκριμένων μεγεθών, βάση των οποίων δείχνουν εάν η δραστηριότητα αυτή υπερέχει ή υπολείπεται έναντι των υπολοίπων εναλλακτικών δραστηριοτήτων. Τα μεγέθη αυτά είναι:

Θετική ροή :

$$\phi^+(\alpha) = \frac{\sum_{j=1}^n P_{\alpha,j}}{n-1}$$

Αρνητική Ροή :

$$\phi^-(\alpha) = \frac{\sum_{j=1}^n P_{j,\alpha}}{n-1}$$

Συνολική ροή :

$$\phi^{net}(\alpha) = \phi^+(\alpha) - \phi^-(\alpha)$$

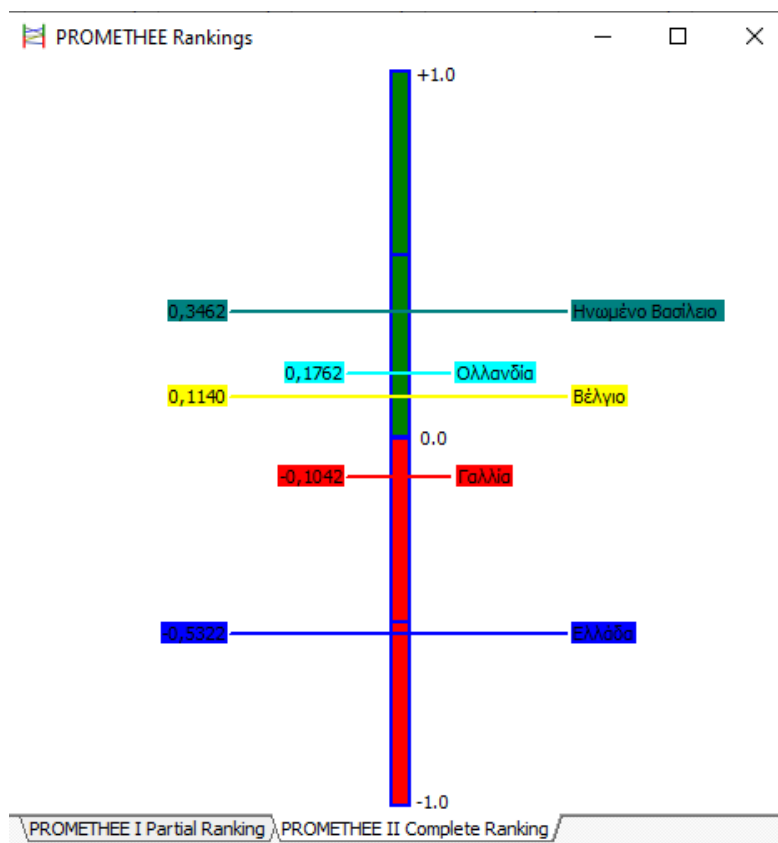
Η κάθε εναλλακτική δραστηριότητα α , η οποία ανήκει σε ένα σύνολο A , το $P(\alpha,j)$ αντιστοιχεί σε ένα δείκτη συνολικής προτίμησης λαμβάνοντας όλα τα κριτήρια. Ο υπολογισμός της θετικής ροής, πραγματοποιείται με το άθροισμα των στοιχείων της αντίστοιχης σειράς προς τον αριθμό των υπολοίπων εναλλακτικών ($n-1$), η τιμή που προκύπτει δείχνει το μέσο βαθμό κυριαρχίας της δραστηριότητας (α) έναντι των υπολοίπων. Η θετική ροή, όσο μεγαλύτερη είναι έναντι των υπολοίπων θετικών ροών, τόσο καλύτερη είναι και η δραστηριότητα. Όμοια ισχύει για την αρνητική ροή, με την διαφορά ότι η αρνητική ροή παρουσιάζει την κυριαρχία των υπόλοιπων δραστηριοτήτων έναντι της δραστηριότητας α (Brans and Mareschal, 2016).

[34]

Η κατάταξη καθορίζεται από την τιμή της καθαρής ροής ϕ^{net} , η οποία υπολογίζεται από τη διαφορά της θετικής ϕ^+ με την αρνητική ροή ϕ^- κατάταξης.

5.6.1 Αποτελέσματα

Για τα αποτελέσματα έχει χρησιμοποιηθεί το σενάριο M.O, και θα χρησιμοποιηθεί ως σημείο αναφοράς σε σχέση με τα υπόλοιπα τέσσερα σενάρια. Η κατάταξη που προέκυψε για το σενάριο αναφοράς με βάση την καθαρή ροή φnet, λαμβάνεται με την εντολή PROMETHEE-GAIA>PROMETHEE Rankings, όπου επιλέγεται η καρτέλα PROMETHEE II Complete Ranking.



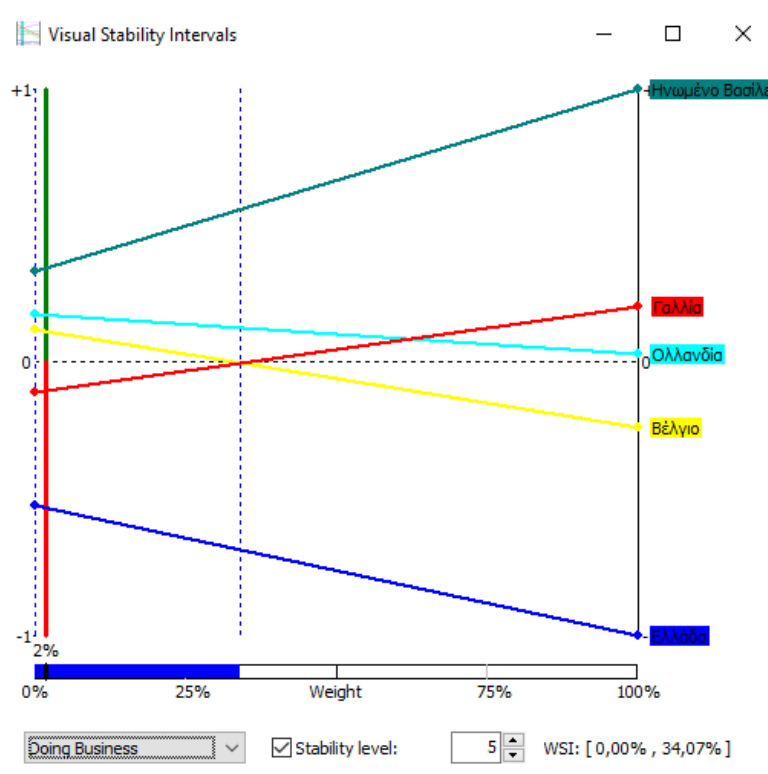
Σχήμα 5.23: Κατάταξη δραστηριοτήτων για το σενάριο M.O

Όπως φαίνεται στο παραπάνω σχήμα, η κατάταξη που διαμορφώνεται είναι Ηνωμένο Βασίλειο>Ολλανδία>Βέλγιο>Γαλλία>Ελλάδα, με σαφές προβάδισμα του Ηνωμένου Βασιλείου και με τις δραστηριότητες Γαλλία, Ελλάδα να είναι οι μόνες που έχουν αρνητική καθαρή ροή φnet. Από την εντολή PROMETHEE-GAIA>PROMETHEE Table, εμφανίζεται ο πίνακας με τις αρνητικές και θετικές ροές $\phi+$ και $\phi-$ καθώς και την καθαρή ροή φnet και την κατάταξή της.

Rank	action		Phi	Phi+	Phi-
1	Ηνωμένο Βασίλειο	◆	0,3462	0,5195	0,1733
2	Ολλανδία	◆	0,1762	0,4320	0,2558
3	Βέλγιο	◆	0,1140	0,3863	0,2722
4	Γαλλία	◆	-0,1042	0,2625	0,3667
5	Ελλάδα	◆	-0,5322	0,0941	0,6264

Σχήμα 5.24: Κατάταξη των ρών για την κάθε δραστηριότητα για το σενάριο M.O

Με την εντολή PROMETHEE-GAIA>Visual Stability Intervals, εμφανίζεται ένα διάγραμμα για το κάθε κριτήριο, όπου ο οριζόντιος άξονας είναι το βάρος και ο κάθετος η τιμή της καθαρής ροής φnet. Επιπλέον, απεικονίζεται και το διάγραμμα της καθαρής ροής φnet των δραστηριοτήτων, όπου παρουσιάζει τον τρόπο με τον οποίο αυτή μεταβάλλεται εάν αυξηθεί ή μειωθεί το βάρος του κριτηρίου, καθώς και το επίπεδο ευστάθειας. Το επίπεδο ευστάθειας μετράει το διάστημα του βάρους στο οποίο η κατάταξη των δραστηριοτήτων παραμένει αμετάβλητη. Για παράδειγμα, για το κριτήριο C.1.1 Doing Business, η κατάταξη παραμένει ίδια με αυτή που προέκυψε παραπάνω, εάν το βάρος του κριτηρίου είναι μεταξύ 0 και 34,07%



Σχήμα 5.25: Ευστάθεια κριτηρίου Doing Business για το σενάριο M.O

Με την εντολή PROMETHEE-GAIA>Preference Flows, εμφανίζεται το παράθυρο Preference Flows, όπου στη μία καρτέλα υπάρχει η επίδοση σε κάθε κριτήριο των δραστηριοτήτων, μονοκριτηριακή σύγκριση, ενώ στη δεύτερη καρτέλα υπάρχει η πολυκριτηριακή σύγκριση, όπου προκύπτει ο ίδιος πίνακας με την PROMETHEE-GAIA>PROMETHEE Table εντολή.

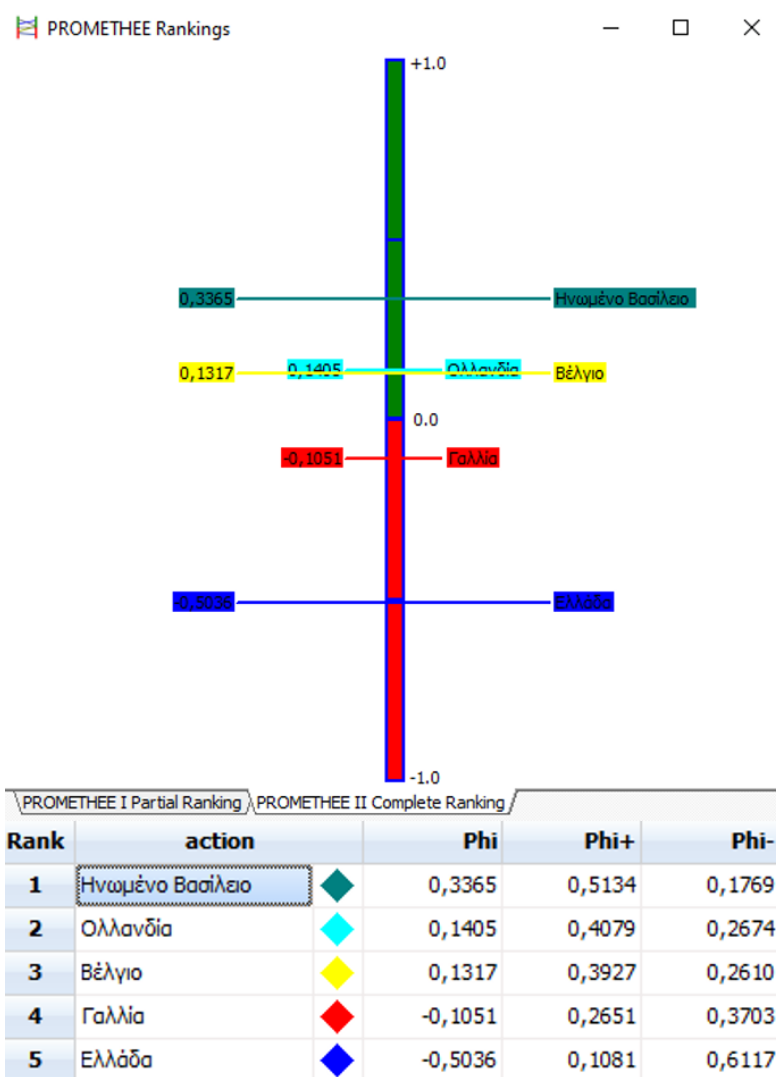
	Doing	Αιτήσεις	Αιτήσεις	Εφαρμογές	Κορυφαίες	Θεσμικό
Ηνωμένο Βασίλειο	1,0000	-0,2573	-0,0956	-0,0895	1,0000	0,0000
Γαλλία	0,2070	0,3602	-0,4330	0,0072	-0,2500	0,0000
Βέλγιο	-0,2401	-0,1029	0,5000	0,0824	0,5000	0,0000
Ολλανδία	0,0331	1,0000	1,0000	1,0000	-0,2500	0,0000
Ελλάδα	-1,0000	-1,0000	-0,9714	-1,0000	-1,0000	0,0000

Σχήμα 5.26: Σύγκριση των κριτηρίων για την κάθε δραστηριότητα στο σενάριο Μ.Ο

5.6.2 Αποτελέσματα Σεναρίων με εναλλακτικά Βάρη

Στο σημείο αυτό, πραγματοποιείται η κατάταξη των δραστηριοτήτων με τα βάρη όπως έχουν προκύψει στα υπόλοιπα τέσσερα σενάρια. Τα αποτελέσματα που προέκυψαν στο κάθε σενάριο είναι :

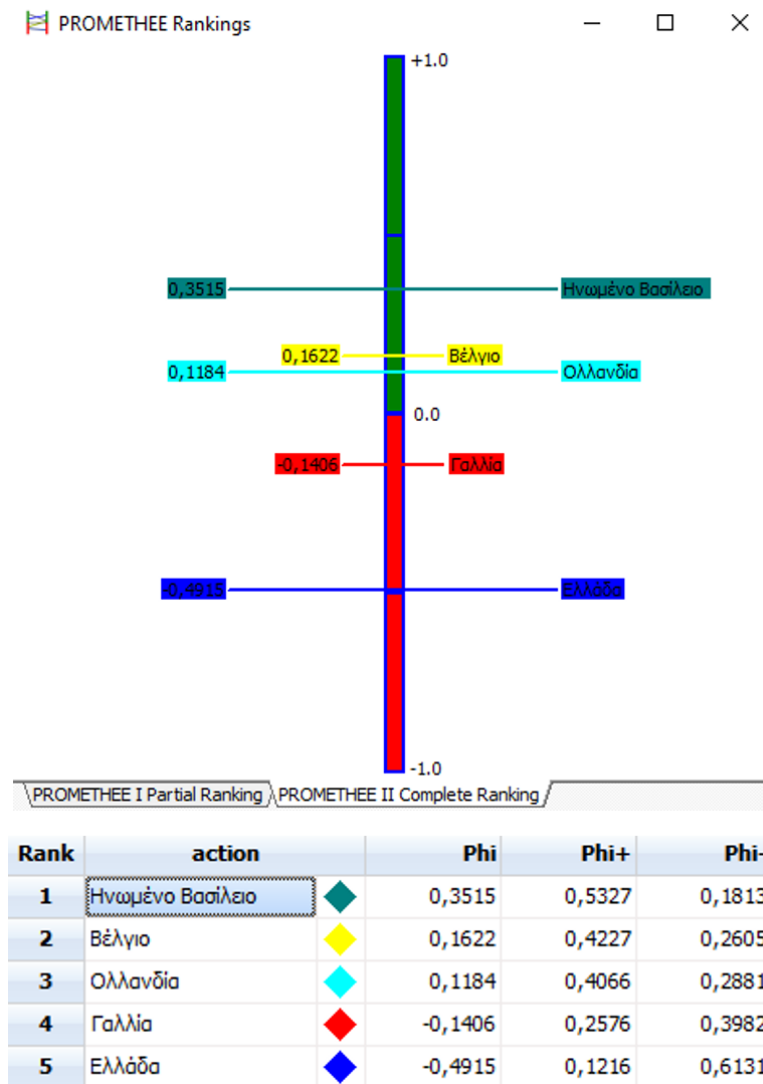
5.6.2.1 Επενδυτής



Σχήμα 5.27: Κατάταξη δραστηριοτήτων για το σενάριο Επενδυτής.

Στο σενάριο αυτή η κατάταξη είναι Ηνωμένο Βασίλειο>Ολλανδία>Βέλγιο>Γαλλία>Ελλάδα. Ωστόσο το Βέλγιο έχει πλησιάσει σημαντικά την Ολλανδία, χωρίς όμως να καταφέρνει να την ξεπεράσει.

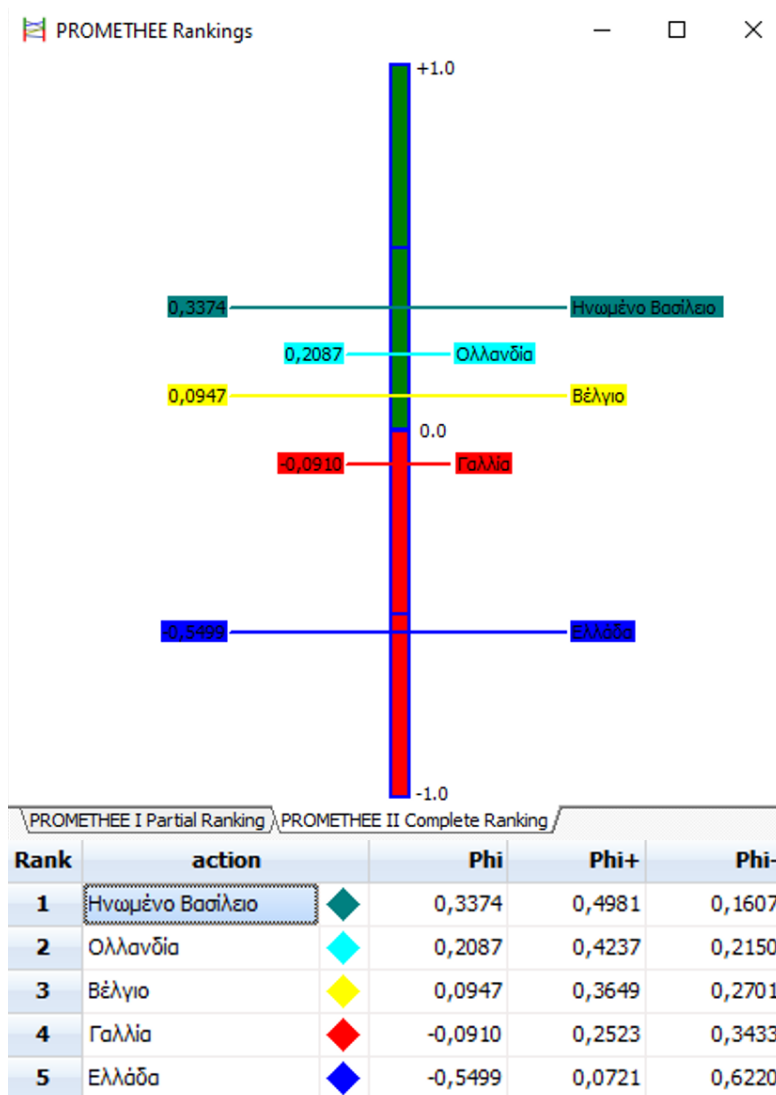
5.6.2.2 Νεοφυής Επιχείρησης



Σχήμα 5.28: Κατάταξη δραστηριοτήτων για το σενάριο Νεοφυής Επιχείρησης

Στο συγκεκριμένο σενάριο η κατάταξη διαφέρει, το Ηνωμένο Βασίλειο εξακολουθεί να βρίσκεται στην πρώτη θέση, όμως το Βέλγιο βρίσκεται τώρα στην δεύτερη θέση με αρκετές μονάδες διαφορά από την Ολλανδία. Η κατάταξη στο σενάριο αυτό είναι : Ηνωμένο>Βασίλειο>Βέλγιο>Ολλανδία>Γαλλία>Ελλάδα.

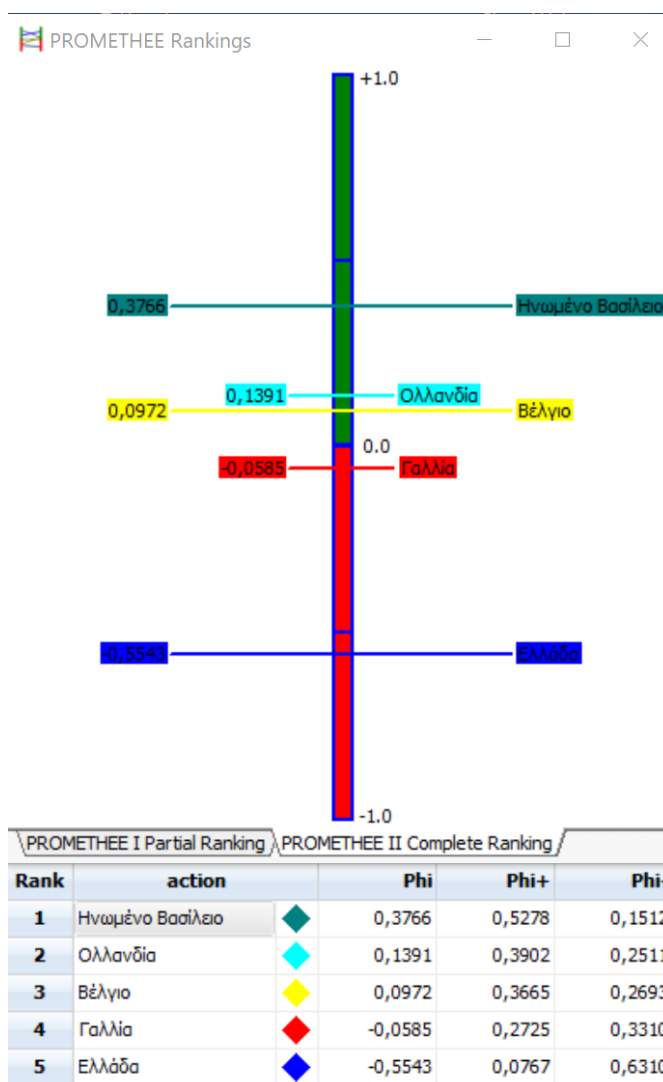
5.6.2.3 Ακαδημία



Σχήμα 5.29: Κατάταξη δραστηριοτήτων για το σενάριο Ακαδημία

Στο σενάριο αυτό η κατάταξη παραμένει ίδια με το σενάριο αναφοράς. Η κατάταξη δηλαδή στο σενάριο αυτό είναι : Ηνωμένο Βασίλειο>Ολλανδία>Βέλγιο>Γαλλία>Ελλάδα.

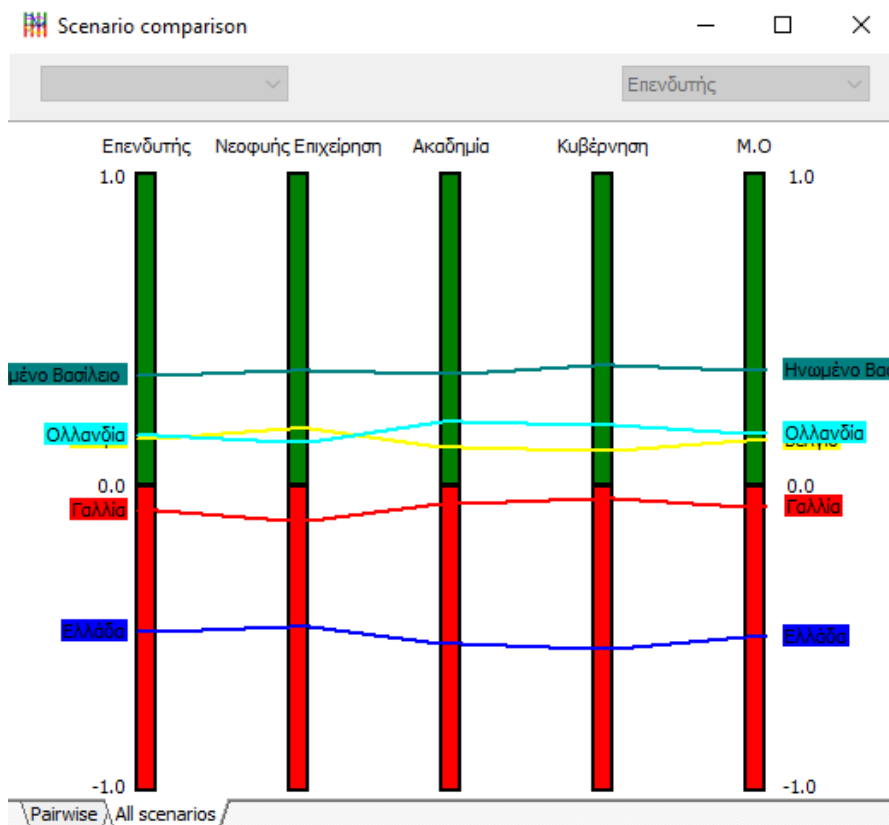
5.6.2.4 Κυβέρνηση



Σχήμα 5.30: Κατάταξη των δραστηριοτήτων για το σενάριο Κυβέρνηση

Όμοια και σε αυτό το σενάριο, η κατάταξη παραμένει ίδια. Στο οποίο η Γαλλία έχει συγκεντρώσει την μεγαλύτερη τιμή φινιτ χωρίς όμως να καταφέρνει να ξεπεράσει την αρνητική καθαρή ροή.

Με την εντολή GDSS>Scenarios Comparison, εμφανίζεται το παράθυρο Scenario Comparison, όπου στην καρτέλα All scenarios, παρουσιάζεται η κατάταξη των δραστηριοτήτων σε όλα τα σενάρια 5.31.



Σχήμα 5.31: Σύγκριση των σεναρίων για όλες τις δραστηριότητες

5.6.3 Σύγκριση και ανάλυση των αποτελεσμάτων

Μετά την ολοκλήρωση της διαδικασίας εκτέλεσης του προγράμματος Visual PROMETHEE και τη λήψη των σχετικών αποτελεσμάτων, είναι σκόπιμο να προβούμε στην επισήμανση κάποιων σημαντικών παρατηρήσεων.

Στην παρούσα διπλωματική χρησιμοποιήθηκαν οι χώρες Ηνωμένο Βασίλειο, Γαλλία, Βέλγιο, Ολλανδία και Ελλάδα ως μελέτες περίπτωσης για την εφαρμογή της μεθοδολογίας που καθορίστηκε παραπάνω. Σύμφωνα λοιπόν με την συγκριτική αξιολόγηση που πραγματοποιήθηκε η κατάταξη παρέμεινε ίδια σε όλα τα σενάρια που εφαρμόστηκαν, εκτός από το σενάριο Νεοφυής Επιχείρηση, όπου υπήρξε μια διαφορά κατάταξης ανάμεσα στις χώρες Βέλγιο και Ολλανδία. Το Ηνωμένο Βασίλειο βρίσκεται στην πρώτη θέση της κατάταξης με σημαντικό προβάδισμα έναντι των υπολοίπων χωρών, ενώ η Ολλανδία και το Βέλγιο ανταγωνίζονται για την δεύτερη και τρίτη θέση αντίστοιχα. Η Γαλλία με την Ελλάδα έχουν συγκεντρώσει αρνητική ροή φnet, με αποτέλεσμα να βρίσκονται κάτω από το 0 σε όλα τα σενάρια που πραγματοποιήθηκαν.

Η βαθμολογία στο Ηνωμένο Βασίλειο είναι υψηλότερη από οποιαδήποτε άλλη χώρα της

μελέτης και αναλογιζόμενοι του μεγάλου αριθμού νεοφυών επιχειρήσεων, συνεργατικών χώρων και επιταχυντών, μπορούμε να συμπεράνουμε ότι δικαίως βρίσκεται στην κυρίαρχη θέση. Τα αποτελέσματα που προέκυψαν ωστόσο, αντιτίθενται σε αυτά που αναμέναμε. Μετά το Ηνωμένο Βασίλειο, επόμενη στην κατάταξη θα έπρεπε να είναι η Γαλλία, αφού πρόκειται για ένα από τα μεγαλύτερα οικοσυστήματα της Ευρώπης και βρίσκεται ανάμεσα στα 10 καλύτερα παγκοσμίως, σύμφωνα με την έκθεση του Startup Genome (Startup Genome, 2019).^[114]

Ιδιαίτερη έκπληξη προκαλεί η Ολλανδία, η οποία συγκέντρωσε τη δεύτερη μεγαλύτερη βαθμολογία στην κατάταξη. Αυτό μπορεί να οφείλεται στην συνεχή ανάπτυξη του τομέα της νεοφυούς επιχειρηματικότητας από την οικονομική κρίση και μετά. Έκτοτε, ο αριθμός και η ποιότητα των νεοφυών επιχειρήσεων συνεχώς αυξάνεται, φτάνοντας στο υψηλότερο σημείο τα τελευταία δύο χρόνια λόγω της ευνοϊκής οικονομίας. Η χώρα προσφέρει ένα ελκυστικό φορολογικό κλίμα και μια σχετικά εύκολη και γρήγορη διαδικασία εγγραφής για εταιρείες σε σύγκριση με άλλες χώρες της ΕΕ, ενώ η φυσική και ψηφιακή υποδομή της, κατά τα λεγόμενα επιτυχημένων επιχειρηματιών της χώρας, είναι «κοντά στην τελειότητα» (Coleman, 2019).^[69]

Η Ολλανδία κατείχε την δεύτερη θέση σε όλα τα σενάρια εκτός από το σενάριο "Νεοφυής Επιχείρηση", όπου πήρε τη θέση το Βέλγιο. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι στο σενάριο αυτό δίνεται ιδιαίτερη βαρύτητα στον άξονα προτίμησης Νεοφυής Επιχείρηση όπως φαίνεται στο [A.5](#), όπου το Βέλγιο έχει ιδιαίτερα υψηλές τιμές σε σχέση με τις υπόλοιπες χώρες. Μάλιστα, σημειώνεται ότι το Βέλγιο γνώρισε σημαντική αύξηση της χρηματοδότησης τα τελευταία χρόνια και πλέον είναι ένας από τους ηγέτες στην Ευρώπη (Silicon Canals, 2019)^[45]. Το οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας της χώρας ήταν ιδιαίτερα συνεπές τα τελευταία χρόνια, τόσο ως προς την ανάπτυξη του όσο και για τις επενδύσεις κεφαλαίου, γεγονός που το καθιστά ένα υγιές περιβάλλον για την άνθιση νεοφυών επιχειρήσεων.

Η Γαλλία βρίσκεται σταθερά στην προτελευταία θέση της κατάταξης, γεγονός που είναι ιδιαίτερα απρόσμενο εάν αναλογιστεί κανείς το μέγεθος της χώρας, τόσο σε έκταση όσο και σε οικονομία. Η Γαλλία έχει μια σειρά μειονεκτημάτων τα οποία έχουν ιδιαίτερη σημασία για τους επιχειρηματίες και τους επενδυτές, όπως είναι μεταξύ άλλων η υψηλή φορολογία, οι κυβερνητικές παρεμβάσεις, το εμπόδιο της γλώσσας, ο φόβος της αποτυχίας και οι πολλές απεργίες (Turck, 2014).^[247]

Η Ελλάδα βρίσκεται στην τελευταία θέση της κατάταξης, σημειώνοντας την χαμηλότερη βαθμολογία σε όλα τα σενάρια. Το ελληνικό οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας είναι ιδιαίτερα νέο σε σύγκριση με υπόλοιπα οικοσυστήματα που επιλέχθηκαν. Ωστόσο η Ελλάδα αναδύεται ως κόμβος καινοτομίας χρόνο με το χρόνο. Σημαντικός παράγοντας για την εξέλιξη αυτή είναι το ταμείο της EquiFund, το οποίο όπως αναφέρθηκε και σε προηγούμενο κεφάλαιο, αποτελεί ένα από τα σημαντικότερα χρηματοδοτικά εργαλεία για τις νεοφυείς επιχειρήσεις στη χώρα. Ωστόσο, πολλές ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις έχουν συνιδρυτές από το εξωτερικό ή / και γραφεία σε άλλες χώρες, προκειμένου να αυξήσουν τις πιθανότητές τους να λάβουν διεθνή χρηματοδότηση ή να επωφεληθούν από άλλα πρόνομια, όπως είναι η αποφυγή της υψηλής φορολογίας ή των περίπλοκων γραφειοκρατικών διαδικασιών που πλήττουν την χώρα. Μια πρόσφατη μελέτη του BCG (2018)^[23] σχετικά

με την κατάσταση του ελληνικού οικοσυστήματος νεοφυούς επιχειρηματικότητας, υποδεικνύει μερικά από τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ελληνικές νεοφυείς επιχειρήσεις. Η περιορισμένη πρόσβαση στο σωστό ταλέντο, τα ανεπτυγμένα συνεργατικά δίκτυα και το ιδιαίτερα εχθρικό επιχειρηματικό περιβάλλον είναι μερικά από αυτά. Ακόμη, σύμφωνα με το European Startup Monitor (ESM, 2016)[157], η πλειοψηφία των Ευρωπαίων ιδρυτών έχει δημιουργήσει τη νεοφυή επιχείρησή τους στη χώρα διαμονής τους (79%), με την εξαίρεση της Ελλάδας, όπου οι περισσότεροι (75%) ιδρυτές προέρχονται από άλλες χώρες της ΕΕ. Όλα τα παραπάνω και σε συνδυασμό με το πρώιμο στάδιο που βρίσκεται το οικοσύστημα της Ελλάδας, οδήγησαν στην τελευταία θέση της κατάταξης.

Κεφάλαιο 6

Συμπεράσματα και Εισηγήσεις για περαιτέρω έρευνα

Η παρούσα διπλωματική εργασία επικεντρώνεται στην προσπάθεια ανάπτυξης ενός συστήματος αξιολόγησης για την κατάταξη ενός οικοσυστήματος νεοφυούς επιχειρηματικότητας σε επίπεδο χώρας.

Μέσα από τη βιβλιογραφική ανασκόπηση αναζητήθηκαν παρόμοια συστήματα αξιολόγησης, τόσο από ερευνητές όσο και από οργανισμούς καινοτομίας, όπως επίσης και οι μεθοδολογίες που χρησιμοποιούνται για τη βαθμολόγηση αυτών. Σε επόμενο βήμα, καθορίστηκαν τα κριτήρια ενός νέου συστήματος αξιολόγησης, ενώ είναι σημαντικό στο σημείο αυτό να τονιστεί πως τα δεδομένα εισαγωγής για τη βαθμολόγηση των κριτηρίων σε πολλές περιπτώσεις ήταν ελλιπή, οδηγώντας εν τέλει στην αδυναμία ολοκλήρωσης μια τελικής βαθμολογίας. Πιο συγκεκριμένα, όσον αφορά στη χρηματοδότηση και τις δομές υποστήριξης, πολλά από τα δεδομένα δεν είναι πλήρη, όπως είναι μεταξύ άλλων ο κύκλος εργασιών των νεοφυών επιχειρήσεων και των δομών υποστήριξης, οι εργαζόμενοι των δομών αυτών και οι νεοφυείς επιχειρήσεις που φιλοξενήθηκαν ή φιλοξενούνται σε αυτές. Παρόλο που στην Ελλάδα τα δεδομένα αυτά θα είναι διαθέσιμα μέσω της πλατφόρμας του Elevate Greece, σε άλλες χώρες συναντώνται σημαντικά εμπόδια κατά την εύρεσή τους. Το αποτέλεσμα αυτού, έτσι, ήταν οι αφαίρεση πολλών κριτηρίων που είχαν επιλεγεί κατά την αρχική ανάπτυξη του συστήματος αξιολόγησης.

Το πλαίσιο αξιολόγησης των οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας που αναπτύχθηκε στο πλαίσιο της παρούσας διπλωματικής εργασίας στηρίζεται στην πολυκριτηριακή ανάλυση και ειδικότερα στη μέθοδο Promethee II. Σύμφωνα με ανεπίσημη κρίση και περιβάλλουσα ανάλυση δεδομένων, επιλέχθηκε αυτή ως η καταλληλότερη μέθοδος για τη δημιουργία ενός μοντέλου λήψης αποφάσεων για τη συγκριτική αξιολόγηση των οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας. Στοχεύοντας, λοιπόν, στην αυτοματοποιημένη και αντικειμενική αξιολόγηση, είναι ευνόητοι οι λόγοι που οδήγησαν στην επιλογή της πολυκριτηριακής ανάλυσης έναντι της ανεπίσημης κρίσης, η οποία εστιάζει στην υποκειμενικότητα του αποφασίζοντα. Με την ανωτέρω μεθοδολογία αξιολογήθηκαν πέντε οικοσυστήματα νεο-

οφυούς επιχειρηματικότητας σε επίπεδο χώρας. Οι τρεις πρώτες χώρες συγκέντρωσαν καλή βαθμολογία, με το Ηνωμένο Βασίλειο να κυριαρχεί στην πρώτη θέση, υπερτερώντας αρκετά από τα υπόλοιπα οικοσυστήματα. Στη δεύτερη θέση βρίσκεται η Ολλανδία και ε ελάχιστη διαφορά ακολουθεί το Βέλγιο. Τέλος, η Γαλλία και η Ελλάδα βρίσκονται στις τελευταίες θέσεις, με τη δεύτερη να λαμβάνει τη χαμηλότερη βαθμολογία.

Το ελληνικό οικοσύστημα νεοφυούς επιχειρηματικότητας φαίνεται να είναι ακόμα αρκετά νέο, παρουσιάζοντας, ωστόσο, σαφή σημάδια ανάπτυξης, παρά τις οικονομικές δυσκολίες και προκλήσεις που αντιμετώπιζε η χώρα στις διεθνείς αγορές τα προηγούμενα χρόνια. Πιο συγκεκριμένα, από το 2013 και έπειτα, ο ρυθμός ίδρυσης νέων νεοφυών επιχειρήσεων αυξήθηκαν σημαντικά, όπως και ο αριθμός των νεοσύστατων επιχειρήσεων που είτε έχουν εισέλθει σε σημαντικούς γύρους χρηματοδότησης, είτε έχουν επεκταθεί διεθνώς ή υπόκεινται σε δραστηριότητες συγχώνευσης και εξαγοράς. Επίσης, οι διαθέσιμοι επενδυτικοί πόροι πολλαπλασιάστηκαν χάρη και στην παρουσία του υπερταμείου Equifund. Η κυβέρνηση, από την άλλη, φαίνεται να κάνει σημαντικά βήματα προς την ανάπτυξη της νεοφυούς επιχειρηματικότητας, με τη δημιουργία της πλατφόρμας Elevate Greece, ενώ πρόσφατα νομοθέτησε για πρώτη φορά φορολογικές απαλλαγές για τους επενδυτές νεοφυών επιχειρήσεων, αναμένοντας ιδιαίτερη άνοδο στο οικοσύστημα της Ελλάδας. Σε αυτή την προσπάθεια θα πρέπει να προστεθεί και η υποστήριξη πολλών μεγάλων επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στη χώρα, οι οποίες υποστηρίζουν και προσελκύουν νέα ταλέντα μέσω διαγωνισμών καινοτομίας και προγραμμάτων επιτάχυνσης.

Στις εισηγήσεις για περαιτέρω έρευνα, προτείνεται να γίνει ο προσδιορισμός των βαρών και με ερωτηματολόγια, κάτι που αφήνεται για διερεύνηση από επόμενο μελετητή, έτσι ώστε να συγκριθούν οι βαρύτητες της μεθόδου Simos με αυτές των ερωτηματολογίων. Ακόμα, είναι απαραίτητη η ευκολότερη πρόσβαση σε δεδομένα των δομών υποστήριξης και των νεοφυών επιχειρήσεων, ούτως ώστε να προκύψουν κριτήρια με μεγαλύτερη ακρίβεια και κατ' επέκταση να καθοριστεί το πλήθος των επιχειρήσεων αυτών, όσο και η ποιότητα των διατιθέμενων υπηρεσιών. Τέλος, οι μέθοδοι AHP, ELECTREE και PROMETHEE είναι εξίσου ικανές να δημιουργήσουν ένα μοντέλο λήψης αποφάσεων για την αξιολόγηση οικοσυστημάτων νεοφυούς επιχειρηματικότητας, καθώς πραγματοποιούν δυαδικές συγκρίσεις μεταξύ των εναλλακτικών. Στη συγκεκριμένη διπλωματική εργασία η μέθοδος που επιλέχθηκε είναι η PROMETHEE II, ωστόσο ενδιαφέρον θα είχε η δημιουργία μοντέλου με τη χρήση των μεθόδων AHP και ELECTREE για τη σύγκριση των αποτελεσμάτων μεταξύ των μεθόδων, κάτι που επίσης αφήνεται για μελλοντική διερεύνηση.

Παράρτημα Α΄

Διαγράμματα

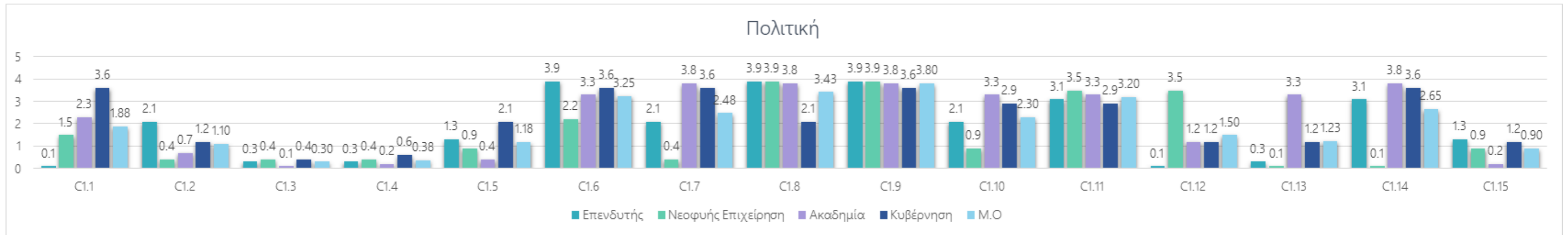


Figure A.1: Διαγραμματική απεικόνιση της βαρύτητας των κριτηρίων για τον άξονα προτίμησης «Πολιτική»



Figure A.2: Διαγραμματική απεικόνιση της βαρύτητας των κριτηρίων για τον άξονα προτίμησης «Δομές Υποστήριξης»

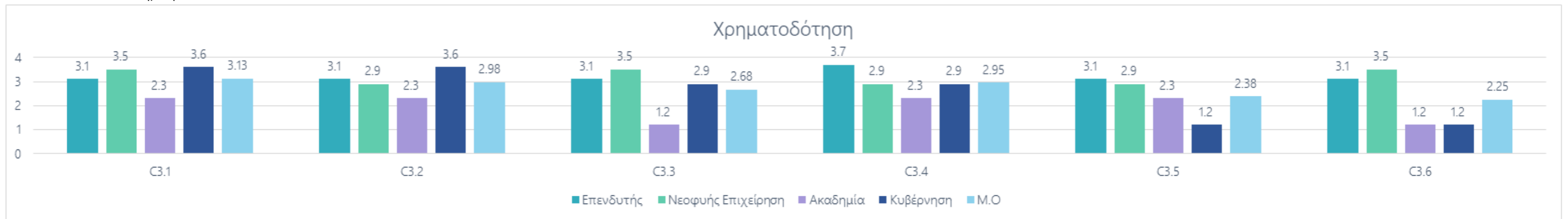


Figure A.3: Διαγραμματική απεικόνιση της βαρύτητας των κριτηρίων για τον άξονα προτίμησης «Χρηματοδότηση»

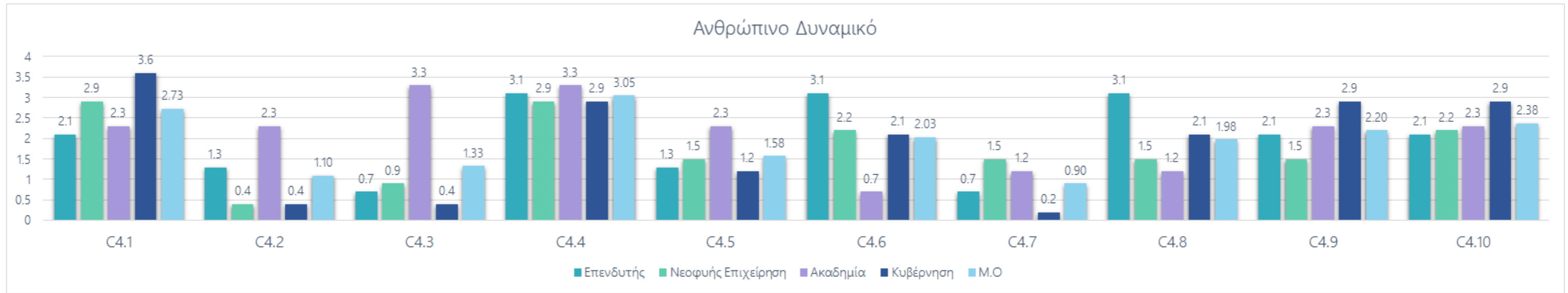


Figure A.4: Διαγραμματική απεικόνιση της βαρύτητας των κριτηρίων για τον άξονα προτίμησης «Ανθρώπινο Δυναμικό»

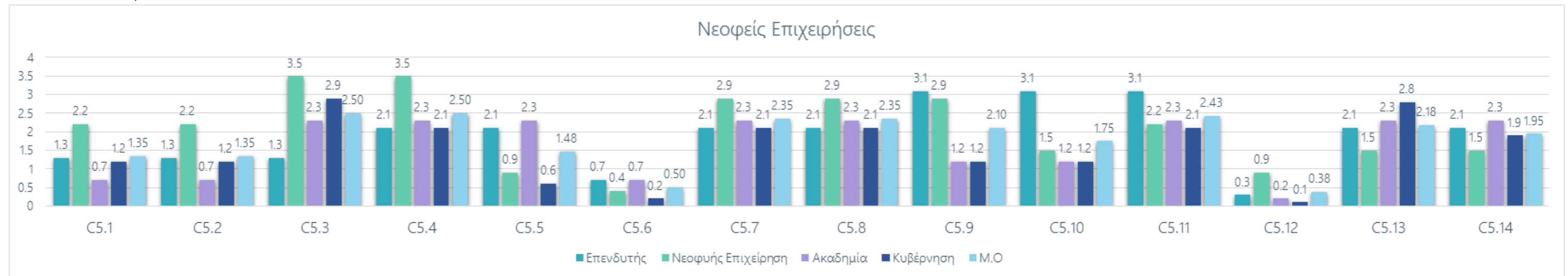


Figure A.5: Διαγραμματική απεικόνιση της βαρύτητας των κριτηρίων για τον άξονα προτίμησης «Νεοφείς Επιχειρήσεις»

Βιβλιογραφία

- [1] ACEin. About. <https://acein.aueb.gr/about/s>.
- [2] ADL. TO athens digital lab. <https://www.athensdigitallab.gr/#about>.
- [3] U.S. Economic Development Administration. Build to scale (b2s) program. <https://www.eda.gov/oie/buildtoscale/>.
- [4] US. Small Business Administration. Women-owned small business federal contracting program. <https://www.sba.gov/federal-contracting/contracting-assistance-programs/women-owned-small-business-federal-contracting-program>.
- [5] L. Alderman. Macron vowed to make france a ‘start-up nation.’ is it getting there? *The New York Times*.
- [6] Juan Araya Allende. About investchile. <https://investchile.gob.cl/aboutus/>.
- [7] Amenity. Nexus: Israel 2019: Amenity analytics. <https://www.amenityanalytics.com/events/nexus-israel-2019>.
- [8] B Arnaud. The 5 best countries in europe for founders and startups. *EU-Startups*, 2019.
- [9] Accelerator Assembly. Accelerator assembly. <http://www.acceleratorassembly.eu/about-us>.
- [10] Israel Innovation Authority. Applied support of research institutes. <https://innovationisrael.org.il/en/program/applied-support-research-institutes>.
- [11] Israel Innovation Authority. Early stage companies incentive program. <https://innovationisrael.org.il/en/program/early-stage-companies-incentive-program>.
- [12] Israel Innovation Authority. Ideation (tnufa) incentive program. <https://innovationisrael.org.il/en/program/ideation-tnufa-incentive-program>.

- [13] Israel Innovation Authority. Incubators incentive program. <https://innovationisrael.org.il/en/program/incubators-incentive-program>.
- [14] Israel Innovation Authority. Innovation labs program. <https://innovationisrael.org.il/en/program/innovation-labs-program>.
- [15] Israel Innovation Authority. Innovation visas program for foreign entrepreneurs (pilot). <https://innovationisrael.org.il/en/program/innovation-visas-program-foreign-entrepreneurs-pilot>.
- [16] Israel Innovation Authority. The israel-florida innovation alliance. <https://innovationisrael.org.il/en/program/israel-florida-innovation-alliance>.
- [17] Israel Innovation Authority. Research and development collaboration with multinational corporations program (mnc).
- [18] Israel Innovation Authority. Strategy and policy. <https://innovationisrael.org.il/en/contentpage/strategy-and-policy>.
- [19] b hive. Startup ecosystem in berlin. <https://b-hive.eu/news-full/2017/3/6/the-fintech-scene-in-berlin>.
- [20] B-hub. About: B-hub for europe: Connecting blockchain innovation ecosystems. <https://b-hub.eu/about/>.
- [21] EM Bagarotto. Considerazioni critiche sul regime fiscale delle start-up innovative. *Diritto e pratica*, 2015.
- [22] B. BAND. Investment grant. <https://www.business-angels.de/en/investitionszuschuss-wagniskapital-2/>.
- [23] BCG. Μια μοναδική ευκαιρία για την οικονομική ανακαμψη. http://www.heliachamber.gr/iliimages/BCG-Greeces-Startup-Ecosystem-Greek_tcm40-190747_F422214474.pdf.
- [24] Paul Belleflamme, Thomas Lambert, and Armin Schwienbacher. Crowdfunding: Tapping the right crowd. *Journal of business venturing*, 29(5):585–609, 2014.
- [25] Anna Bergek and Charlotte Norrman. Incubator best practice: A framework. *Technovation*, 28(1-2):20–28, 2008.
- [26] IHK Berlin. Business and startup entrepreneurs from third countries. <https://www.ihk-berlin.de/english/en/working-in-berlin/visa/business-and-start-up-entrepreneurs-from-third-countries-2260072>.
- [27] Bitkom. One year later: Taking stock of germany’s startup policy. <https://www.bitkom.org/EN/List-and-detailpages/Press/One-year-later-Taking-stock-of-Germanys-startup-policy>.

- [28] S. Blank. Steve blank. <https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>.
- [29] BMWi. About exist. <https://www.exist.de/EN/Programme/About-EXIST/content.html;jsessionid=70259BBC89A87C37631F9640E1C955F2>.
- [30] Anne Bøllingtoft and John P Ullhøi. The networked business incubator—leveraging entrepreneurial agency? *Journal of business venturing*, 20(2):265–290, 2005.
- [31] Giuliano Bonoli and Philipp Trein. Best practice report on policy learning infrastructures in innovative labour market policies. 2015.
- [32] Bpifrance. French tech 120 : Public support program for hyper-growth startups. <https://www.bpifrance.fr/Toutes-nos-solutions/Accompagnement/Programmes-d-accompagnement/French-Tech-120>.
- [33] Bpifrance. French tech acceleration fund. <https://www.bpifrance.com/Private-Equity/Direct-investment/Venture-capital/French-Tech-Acceleration-Fund>.
- [34] J. P. Brans and B. Mareschal. ‘promethee methods’, international series in operations research and management science. 2016.
- [35] Brian. Three ways the u.s. gives tax relief for investing in startups. *Crowdwise*, 2020.
- [36] Bright. South african fintech startup jumo raises second 50m vround. *TechCrunch*, 2020.
- [37] Business.gov.au. Funding for female founded startups to launch and scale their businesses into domestic and global markets. <https://www.business.gov.au/Grants-and-Programs/Boosting-Female-Founders>.
- [38] Business.gov.au. Get investment to develop and commercialise your biomedical discoveries. <https://www.business.gov.au/Grants-and-Programs/Biomedical-Translation-Fund>.
- [39] Business.gov.au. How the entrepreneurs’ programme works. <https://www.business.gov.au/grants-and-programs/entrepreneurs-programme/how-the-entrepreneurs-programme-works>.
- [40] Business.gov.au. Mentor program nsw. <https://www.business.gov.au/Grants-and-Programs/Mentor-Program-NSW>.
- [41] Business.gov.au. Tax benefits and support to stimulate australia’s venture capital sector. <https://www.business.gov.au/Grants-and-Programs/Venture-Capital-Limited-Partnerships>.

- [42] Business.gov.au. Techvouchers nsw. <https://www.business.gov.au/Grants-and-Programs/TechVouchers-NSW>.
- [43] Jeffrey Bussgang. Raising startup capital. 2014.
- [44] J. Cameron. The new startup visa in australia— a guide for beginners. *Medium*, 2014.
- [45] Silicon Canals. Best of 2019: 10 belgium tech startups that scored maximum funding this year. 2019.
- [46] Silicon Canals. The 10 most startup friendly countries in 2020. 2020.
- [47] Capital.gr. Χρηματοδοτήσεις €31,29 εκατ. έχει πραγματοποιήσει από την αρχή του 2020 η Γενική Γραμματεία Έρευνας και Τεχνολογίας. *Capital.gr*, 2020.
- [48] Capital.gr. Δρομολογείται η λειτουργία θερμοκοιτίδας της esa στην Ελλάδα. *Capital.gr*, 2020.
- [49] Macaulay T. Carey S. How the uk government supports technology startups. *Computer World*, 2019.
- [50] Gavin Cassar. The financing of business start-ups. *Journal of business venturing*, 19(2):261–283, 2004.
- [51] Gavin Cassar. Financial statement and projection preparation in start-up ventures. *The Accounting Review*, 84(1):27–51, 2009.
- [52] CBInsight. The global unicorn club. *CBInsight*, 2020.
- [53] CBInsight. Unicorn. *Investopedia*, 2020.
- [54] French Tech Central. French tech central. <https://french-tech-central.com/>.
- [55] Startup Nation Central. About us: Start-up nation central. <https://www.startupnationcentral.org/about-start-up-nation-central/>.
- [56] Startup Nation Central. Startup nation finder - israeli innovation network.
- [57] CFHU. Nexus:israel innovation forum in new york city. <https://www.cfhu.org/events/nexusisrael-innovation-forum-in-new-york-city/>.
- [58] GreenTech Challenge. Definitions. <https://www.iasp.ws/our-industry/definitions>.
- [59] GreenTech Challenge. ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ. <https://www.greentechchallenge.gr/greentech-challenge/contest/>.
- [60] ScaleUp Champions. About scaleup champions. <https://www.scaleupchampions.com/about>.

- [61] Start-Up Chile. About us : Start-up chile. <https://www.startupchile.org/about-us/>.
- [62] Start-Up Chile. Huella – start-up chile. <https://www.startupchile.org/programs/huella>.
- [63] Start-Up Chile. Seed – start-up chile. <https://www.startupchile.org/programs/seed/>.
- [64] Start-Up Chile. Start-up chile: 10 years of impact. <https://www.startupchile.org/start-up-chile-10-years-of-impact/>.
- [65] Start-Up Chile. Start-up chile announces new fund for female founders. <https://www.startupchile.org/start-up-chile-announces-new-fund-for-female-founders/>.
- [66] Start-Up Chile. Visa tech. <https://www.startupchile.org/visatech/>.
- [67] Startup Europe Club. About us: Startup investment. <https://startupeuroclub.eu/about-us/>.
- [68] Startup Europe Club. Funding opportunities for startups. <https://startupeuroclub.eu/funding-opportunities/>.
- [69] A Coleman. Why the dutch startup scene is thriving. *Forbes*, 2019.
- [70] European Commission. Europe: Driving deeptech growth. <https://www.xeurope.eu/>.
- [71] European Commission. Women in digital. <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/women-ict>.
- [72] European Commission. The smart guide to innovation based incubators. page 1–43, 2010.
- [73] Startup Commons. Startup commons. what is startup ecosystem.
- [74] conexaofintech. sao paulo fintech map. <https://www.conexaofintech.com.br/en/sao-paulo-fintech-map/>.
- [75] contxto. 12 chilean tech startups. <https://www.contxto.com/en/chile/12-chilean-tech-startups-taking-over-the-real-estate-industry/>.
- [76] Australian Research Council. Grantconnect-the australian government’s grant information system. <https://www.arc.gov.au/grants/grantconnect-australian-governments-grant-information-system>.
- [77] Coworker. Nest coworking space grand opening.

- [78] Crowdcube. The seed enterprise investment scheme. <https://www.crowdcube.com/explore/investing/tax-relief/seis>,.
- [79] Daniel Cukier and Fabio Kon. A maturity model for software startup ecosystems. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 7, 12 2018.
- [80] C Daniels, M Herrington, and P Kew. Global entrepreneurship monitor 2015/2016: Special report on entrepreneurial finance. *London: Global Entrepreneurship Research Association. Available at: Available at: https://www.gemconsortium.org/report (Accessed on 25 January, 2019)*, 2016.
- [81] Jean-Etienne De Bettignies and James A Brander. Financing entrepreneurship: Bank finance versus venture capital. *Journal of Business Venturing*, 22(6):808–832, 2007.
- [82] de hub. Twelve hubs, one digital network., 2019.
- [83] Nágila Natália de Jesus Torres and Cleidson RB de Souza. Uma revisão da literatura sobre ecossistemas de startups de tecnologia alternative title: A literature review about technology startups ecosystems. 2016.
- [84] David Deakins, Mark S Freel, and Kate Mason. Entrepreneurship and small firms. 1999.
- [85] Catherine Deffains-Crapsky and Peter G Klein. Business angels, social networks, and radical innovation. In *Contemporary entrepreneurship*, pages 275–290. Springer, 2016.
- [86] Χ Δούκας, Π Ξυδώνας, and Ι Ψαρράς. πολυκριτηριακά συστήματα υποστήριξης αποφάσεων. *Σημειώσεις Μαθήματος*, 2015.
- [87] J. Detrixhe. Why can't europe create tech giants like the us and china? *Quartz*, 2018.
- [88] A. Dickson. 'pre-incubation and the new zealand business incubation industry -report for incubators new zealand. 2004.
- [89] EIT Digital. Start ups in greece 2019 re-mapping the investments landscape. 2019.
- [90] P. Dotta. 10 european countries with the best tax reliefs for startups. <https://altar.io/incorporating-startup-eu-overview-tax-reliefs-country/>.
- [91] EBAN. About us. <https://www.eban.org/about-us/>.
- [92] Mark Ebers. Explaining inter-organizational network formation. *The formation of inter-organizational networks*, 1:3–40, 1997.
- [93] EBN. Coworking collaborative spaces for microentrepreneurs. *TECHNICAL NOTES*, 2012.

- [94] EC. Startup europe awards recognize the best 5 startups in a special edition focused on social impact.
- [95] EC. Eu artificial intelligence and blockchain investment fund to invest 100 million euros in startups in 2020. 2019.
- [96] EIC. Eic accelerator funding opportunities. <https://ec.europa.eu/easme/en/section/sme-instrument/eic-accelerator-funding-opportunities>.
- [97] EIT. Knowledge and innovation communities. <https://eit.europa.eu/our-communities/eit-innovation-communities>.
- [98] Gunnar Eliasson. *Firm objectives, controls and organization: The use of information and the transfer of knowledge within the firm*, volume 8. Springer Science & Business Media, 2012.
- [99] Michael D Ensley, Keith M Hmieleski, and Craig L Pearce. The importance of vertical and shared leadership within new venture top management teams: Implications for the performance of startups. *The leadership quarterly*, 17(3):217–231, 2006.
- [100] epixeiro.gr. Open living lab days: Ένα «ζωντανό» οικοσύστημα καινοτομίας στήνεται στη Θεσσαλονίκη.
- [101] Erasmus+. Τι είναι το erasmus+. https://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/about_el.
- [102] Startup Europe. Startup europe. <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/startup-europe>.
- [103] EUROSTARS. What is eurostars? <https://www.eurostars-eureka.eu/about-eurostars>.
- [104] EVPA. Eban - the european business angel network. <https://evpa.eu.com/members/eban-the-european-business-angel-network>.
- [105] EY. Growth with purpose: German tech start-ups changing society. page 1–47, 2010.
- [106] Brad Feld. *Startup communities: building an entrepreneurial ecosystem in your city*. John Wiley & Sons, 2012.
- [107] C. Fernandez and S. Borzási. Startup nations policy journal - q1 2020. 2020.
- [108] Gunter Festel, Martin Wuermseher, and Giacomo Cattaneo. Valuation of early stage high-tech start-up companies. *International Journal of Business*, 18(3):216, 2013.
- [109] Department for International Trade. Guidance entrepreneurs setting up in the uk. *GOV.UK*, 2018.

- [110] FortuneGreece. Έρχεται το «elevate greece»: Το επίσημο μητρώο για startups στην Ελλάδα. 2020.
- [111] Startup Now Forum. Startup now forum. <https://www.startupnowforum.gr/>.
- [112] Alexandra Fraser. Launching south africa startup ecosystem report the most robust and developed on the continent. 2018.
- [113] Future Fund. £250 million loan scheme for high-growth firms, called the future fund. <https://www.thefuturefund.co.uk/>.
- [114] Startup Genome. Global startup ecosystem report 2019. *Startup Genome*, 2019.
- [115] Startup Genome. Global startup ecosystem report 2020. *Startup Genome*, 2020.
- [116] Welcome Center Germany. The german investor visa program. 2017.
- [117] B. Gigler. Digital innovation and scale-up initiative for central, eastern and south eastern europe (disc). *Conference: Digital Assembly 2019*, 2019.
- [118] gomedici. London startups. <https://gomedici.com/awe-inspiring-london-fintech-industry-is-firing-on-all-cylinders/>.
- [119] gomedici. mexicos fintech startups.
- [120] Gouvernement.fr. The next40, the showcase for french startups. <https://www.gouvernement.fr/en/the-next40-the-showcase-for-french-startups>.
- [121] Gouvernement.fr. Pacte, the action plan for business growth and transformation.
- [122] Federal Government. Making germany an attractive location for research. <https://www.bundesregierung.de/breg-en/service/making-germany-an-attractive-location-for-research-1614034>.
- [123] Australian Government. Grantconnect homepage: Grantconnect. <https://www.grants.gov.au/>.
- [124] GOV.UK. Use a venture capital scheme to raise money for your company. <https://www.gov.uk/guidance/venture-capital-schemes-raise-money-by-offering-tax-reliefs-to-investors>.
- [125] GOV.UK. Use sitr to raise money for your social enterprise.
- [126] GOV.UK. Use the enterprise investment scheme (eis) to raise money for your company. <https://www.gov.uk/guidance/venture-capital-schemes-apply-for-the-enterprise-investment-scheme>.
- [127] GOV.UK. Use the patent box to reduce your corporation tax on profits. <https://www.gov.uk/guidance/corporation-tax-the-patent-box>.

- [128] P Graham. Paul graham. <http://www.paulgraham.com/growth.html>.
- [129] Grants.gov. Homepage. <https://www.grants.gov/>.
- [130] GRANTS.GOV. Small business administration (sba). <https://www.grants.gov/learn-grants/grant-making-agencies/small-business-administration.html>.
- [131] Granttree. Government funding timeline: The complete guide for startups and scaleups, 2020.
- [132] Elevate Greece. Αρχική σελίδα του elevate greece. www.elevategreece.gov.gr.
- [133] Enterprise Greece. The greek start-up scene high caliber greek start-up ecosystem ripe for investment. 2019.
- [134] Samuel M. Scheiner Gordon A. Fox Gurevitch, J. The ecology of plants. *Sinauer Associates*, 2006.
- [135] Sean M Hackett and David M Dilts. A real options-driven theory of business incubation. *The Journal of Technology Transfer*, 29(1):41–54, 2004.
- [136] Sean M Hackett and David M Dilts. A systematic review of business incubation research. *The Journal of Technology Transfer*, 29(1):55–82, 2004.
- [137] A. HAK. 5 reasons why germany is the best country for startups. 2020.
- [138] C. et al Haley. Digital entrepreneurship: An idea bank for local policymakers. 2016.
- [139] Benjamin L Hallen, C Bingham, and S Cohen. Do accelerators accelerate? the role of indirect learning in new venture development. *The Role of Indirect Learning in New Venture Development (January, 19:2016)*, 2016.
- [140] Austria Hauser. European angels fund. https://www.eif.org/news_centre/publications/eaf/eaf_en.pdf.
- [141] HexGn. Top startups in beijing to watch out for in 2020. 2019.
- [142] The Hive. You are a foreign entrepreneur and you would like to join the israeli startup ecosystem but you don't have a visa? <https://www.thehivebygvahim.org/innovation-visa>.
- [143] IC.Global. Biomedical translation fund (btf). <https://innovationchallenges.global/challenge/176>.
- [144] Invent ICT. Invent Ict: Το πρόγραμμα.
- [145] Invent ICT. ΕΠΙ.νοώ / ΕΜΠ. <http://inventict.gr/%CE%B5%CE%BC%CF%80/>.

- [146] Gyo-Sun Im and In-Oh Jeon. A study on entrepreneurship support systems affecting the entrepreneurial intention of the potential founder. *The Journal of the Korea Contents Association*, 15(11):422–432, 2015.
- [147] Insider.gr. Invent ict: Η θερμοκοιτίδα που συνδέει επιτυχώς την ακαδημαϊκή έρευνα με την αγορά. 2019.
- [148] Innovation Israel. Innovation in israel 2017 overview. https://innovationisrael.org.il/sites/default/files/Innovation%20in%20Israel%202017_English.pdf.
- [149] H. Jacob. Here are the real reasons why the tech startup scene in asia is thriving. 2020.
- [150] Michael C Jensen, Kevin J Murphy, and Eric G Wruck. Remuneration: Where we've been, how we got to here, what are the problems, and how to fix them. 2004.
- [151] JRC. Annual report 2018. *Publications Office of the European Union*, 2019.
- [152] Tim J Kane. The importance of startups in job creation and job destruction. Available at SSRN 1646934, 2010.
- [153] Donna Kelley, Slavica Singer, and Mike Herrington. Gem 2015/2016 global report. *Global Entrepreneurship Monitor*, 2016.
- [154] J. Kim. Australia's canva has become a unicorn by bringing online design tools to the masses. 2019.
- [155] H. Kingston. Top five government grants for startups. 2020.
- [156] Marina Klačmer Čalopa, Jelena Horvat, and Maja Lalić. Analysis of financing sources for start-up companies. *Management: journal of contemporary management issues*, 19(2):19–44, 2014.
- [157] Tobias Kollmann, Christoph Stöckmann, Simon Hensellek, and Julia Kensbock. *European startup monitor 2016*. Universität Duisburg-Essen Lehrstuhl für E-Business, 2016.
- [158] Δημήτριος-Σωκράτης Κόμαρης. Κεφάλαια υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου (venture capital). Technical report, Aristotle University of Thessaloniki, 2013.
- [159] Vladimir Krajcik and Ivo Formanek. Regional startup ecosystem. *European Business & Management*, 1(2):14–18, 2015.
- [160] Μαρία Ι Κυριακοπούλου. Εφαρμογές πολυκριτήριας ανάλυσης και τυχαίων αθροισμάτων στη διοίκηση ολικής ποιότητας. Master's thesis, 2012.
- [161] Δημήτριος Λαγούδης. Η εξέλιξη των νεοφύων (startup) επιχειρήσεων καθώς και του οικοσυστήματος τους στην Ελλάδα κατά τη διάρκεια της οικονομικής κρίσης. Technical report, Aristotle University of Thessaloniki, 2015.

- [162] Α Λιβιεράτος. *Οδηγός καινοτομίας για μικρές επιχειρήσεις*. Αθήνα. Εισήγηση *Innovation*. Πανεπιστήμιο Δυτ. Μακεδονίας, 2013.
- [163] LAVCA. Lavca's annual review of tech investment in latin america. 2020.
- [164] Start Up Loans. About the loan. <https://www.startuploans.co.uk/>.
- [165] S. Ludwig. How new york city's startups have become a global force. 2019.
- [166] M. Luenendonk. The startup ecosystem in nairobi. 2019.
- [167] Nathan Lustig. Mexico's startup ecosystem: Mexico city, monterrey, and guadalajara, 2018.
- [168] A. Mari. The brazil tech and innovation round-up: Report examines são paulo startup investment, digital citizen services increase, surveillance gets challenged. 2020.
- [169] Colin Mason, Richard T Harrison, and Tiago Botelho. Business angel exits: strategies and processes. In *Research Handbook on Entrepreneurial Finance*. Edward Elgar Publishing, 2015.
- [170] MEDICI. The australian fintech ecosystem's growth is breathtaking, 2016.
- [171] Startup Meter. Startup meter | methodology. *Startup Meter*, 2017.
- [172] Paul Miller and Kirsten Bound. The startup factories. *NESTA*. <http://www.nesta.org.uk/library/documents/StartupFactories.pdf>, 2011.
- [173] JF Moore. Predators and prey: the new ecology of competition. *harvard business review*, 71 (3), 75–86. onkvisit, s, & shaw, j (1987). self-concept and image congruence: Some research and managerial implications, 1993.
- [174] Αγγελική Μπισπιρούλα. *Νεοφυείς επιχειρήσεις και η δράση τους στην ελληνική αγορά*. 2017.
- [175] MSCA. Marie skłodowska-curie actions.
- [176] Tel Aviv-Yafo Municipality. Incentives and benefits. <https://www.tel-aviv.gov.il/en/WorkAndStudy/Pages/Incentives-and-Benefits.aspx>.
- [177] NARA. Fact sheet: White house launches "startup america" initiative. <https://obamawhitehouse.archives.gov/startup-america-fact-sheet>.
- [178] Nara. International entrepreneur rule. <https://www.federalregister.gov/documents/2017/01/17/2017-00481/international-entrepreneur-rule>.
- [179] M. Niddam. Startup government support measures: Rated. <https://sifted.eu/articles/government-support-startups-rated/>.

- [180] C Nikoloudis, K Aravossis, E Strantzali, and N Chrysanthopoulos. A novel multicriteria methodology for evaluating urban development proposals. *Journal of Cleaner Production*, page 120796, 2020.
- [181] Christos Nikoloudis, Eleni Strantzali, and Konstantin Aravossis. Applying the multi-criteria method promethee ii for the startup ranking during a business ideas competition. 2017.
- [182] NSF. Us nsf - i-corps - about. https://www.nsf.gov/news/special_reports/i-corps/about.jsp.
- [183] Department of Home Affairs. Global talent employer sponsored (gtes). <https://immi.homeaffairs.gov.au/visas/working-in-australia/visas-for-innovation/global-talent-scheme>.
- [184] Department of Home Affairs. Shaping europe’s digital future - european commission. <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/launch-digital-innovation-and-scale-initiative-disc>.
- [185] NSW Department of Industry. Techvouchers - support for businesses. <https://www.business.nsw.gov.au/support-for-business/innovation-and-research/techvouchers>.
- [186] Australian Taxation Office. R&d refundable and non-refundable tax offsets. <https://www.ato.gov.au/Business/Research-and-development-tax-incentive/In-detail/Fact-sheets/Refundable-and-non-refundable-tax-offsets/>.
- [187] OyeStartups. Startup visa : 19 countries that offers startup visa. <https://oyestartups.com/blogs/startup-visas-programs-around-the-world>.
- [188] Loi Pacte. Le plan d’action pour la croissance et la transformation des entreprises. *Assemblée nationale*, (1088):962, 2019.
- [189] Startup Europe Partnership. About. <https://startupeuropepartnership.eu/about-sep/>.
- [190] Startup Europe Partnership. What is sew. <http://startupeuropeweek.eu/about>.
- [191] Δ Παπαδόπουλος. Επιχειρηματικότητα και επιχειρηματικές αποφάσεις: διερεύνηση στο πλαίσιο της διεθνούς βιβλιογραφίας και της ελληνικής πραγματικότητας. Εκδόσεις Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, 2009.
- [192] P Piantavigna. Start up innovative e nuove fonti di finanziamento. *Riv di diritto*, pages 264–277, 2014.
- [193] Michael E Porter. The competitive advantage of nations. *Harvard business review*, 68(2):73–93, 1990.

- [194] TechWeek PwC. What's the state of startup investment in new zealand? 2019.
- [195] QS. The world's top 100 universities. Top universities. 2020.
- [196] Innovation Radar. The innovation radar. <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/innovation-radar>.
- [197] Raspberrypi. European maker week. <https://www.raspberrypi.org/blog/european-maker-week/>.
- [198] Sara Riso. *Start-up Support for Young People in the EU: From Implementation to Evaluation*. Publications Office of the European Union, 2016.
- [199] N. Robehmed. What is a startup? <https://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/#5134d5c04044>.
- [200] Bernard Roy. *Méthodologie multicritère d'aide à la décision*. Number BOOK. Economica, 1985.
- [201] RSM. Τα venture capital ως μοχλός ενίσχυσης της επιχειρηματικότητας. <https://www.rsm.global/greece/insights/consulting-insights/ta-venture-capital-os-mohlos-enishysis-tis-epiheirimatikotitas>.
- [202] Nicholas Sabin. Microfinance: A field in flux. *SSRN Electronic Journal*,, 2015.
- [203] SBIR.gov. About. <https://www.sbir.gov/about>.
- [204] SCALEUP4. About scaleup4europe. <https://scaleup4.eu/>.
- [205] Michael Schwartz. Beyond incubation: an analysis of firm survival and exit dynamics in the post-graduation period. *The Journal of Technology Transfer*, 34(4):403–421, 2009.
- [206] Michael Schwartz and Christoph Hornych. Cooperation patterns of incubator firms and the impact of incubator specialization: Empirical evidence from germany. *Technovation*, 30(9-10):485–495, 2010.
- [207] Joanne L Scillitoe and Alok K Chakrabarti. The role of incubator interactions in assisting new ventures. *Technovation*, 30(3):155–167, 2010.
- [208] Nikolai Sergeev. High-priority directions of modernization of university education in innovational society. *International Journal of Educational Management*, 2017.
- [209] Ι Σίσκος. Μοντέλα αποφάσεων. *Εκδόσεις Νέων Τεχνολογιών, Αθήνα*, 2008.
- [210] slides share. Startup ecosystem in paris vcs. https://www.slideshare.net/tzahiw/the-recipe-for-startup-ecosystem/11-Startup_Ecosystem_in_Paris_VCs.
- [211] Eric Smith. The state of startup ecosystem in los angeles. *Rodeoapps*, 2019.

- [212] P. Smith. Aussie unicorn airwallex adds \$57m to record funding round. 2020.
- [213] Ben Spigel. The relational organization of entrepreneurial ecosystems. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(1):49–72, 2017.
- [214] Erik Stam. Measuring entrepreneurial ecosystems. In *Entrepreneurial ecosystems*, pages 173–197. Springer, 2018.
- [215] STARTUP3. About. <https://startup3.eu/about/>.
- [216] StartupBlink. Berlin startup ecosystem. <https://www.startupblink.com/blog/berlin-startup-ecosystem/>.
- [217] StartupBlink. London startup ecosystem. <https://www.startupblink.com/blog/london-startup-ecosystem/>.
- [218] StartupBlink. San francisco startups. <https://www.scaruffi.com/svhistory/sil23v.html>.
- [219] StartupBlink. Startupblink global map. <https://www.startupblink.com/>.
- [220] StartupBlink. Startup ecosystem rankings 2019. *StartupBlink*, 2019.
- [221] startupeuw. Startup europe week. <https://twitter.com/startupeuw>.
- [222] StartupGreece. Τι κάνουμε. <https://startupgreece.gov.gr/el/node/4922>.
- [223] Startupincubator.gov. Μητρώο Δομών Στήριξης Επιχειρηματικότητας. <http://www.startupincubator.gov.gr/%CE%9F%CE%B4%CE%B7%CE%B3%CE%AF%CE%B5%CF%82%20%CE%A7%CF%81%CE%AE%CF%83%CE%B7%CF%82%20%CE%95%CF%86%CE%B1%CF%81%CE%BC%CE%BF%CE%B3%CE%AE%CF%82%20%CE%91%CF%80%CE%BF%CE%B3%CF%81%CE%B1%CF%86%CE%AE%CF%82%20%CE%94%CE%BF%CE%BC%CF%>.
- [224] Aegean Startups. Aegean startups homepage. <http://www.aegean-startups.gr/>.
- [225] Latin America Startups. 1 facts about chile’s growing technology scene. 2019.
- [226] SUV.GURU. Business immigration to germany on a start-up visa. <https://start-up-visa-canada.ca/business-immigration-to-germany-on-a-start-up-visa/>.
- [227] tapmiblogs. Startups in india and their funding. <https://tapmiblogs.wordpress.com/2011/05/12/startups-in-india-their-funding/>.
- [228] Partech Africa Team. Africa tech venture capital report. 2020.
- [229] La French Tech. Bourse french tech. <https://lafrenchtech.com/en/how-france-helps-startups/bourse-french-tech-en/>.

- [230] La French Tech. Correspondants french tech – en. <https://lafrenchtech.com/en/how-france-helps-startups/correspondants-french-tech-en/>.
- [231] La French Tech. French tech 120. <https://lafrenchtech.com/en/how-france-helps-startups/french-tech-120/>.
- [232] La French Tech. French tech central – en. <https://lafrenchtech.com/en/how-france-helps-startups/french-tech-services-publics-en/>.
- [233] La French Tech. French tech seed fund. <https://lafrenchtech.com/en/how-france-helps-startups/french-tech-seed-en/>.
- [234] La French Tech. French tech visa – en. <https://lafrenchtech.com/en/how-france-helps-startups/french-tech-visa/>.
- [235] La French Tech. Scale-up tour-en. <https://lafrenchtech.com/en/how-france-helps-startups/scale-up-tour>.
- [236] La French Tech. Tremplin – en. <https://lafrenchtech.com/en/how-france-helps-startups/tremplin/>.
- [237] La French Tech. À propos – la french tech. <https://lafrenchtech.com/fr/a-propos/>.
- [238] techinafrica. African startup ecosystem. <https://www.techinafrica.com/future-african-startup-ecosystem-brightens-successful-funding/>.
- [239] Technation. New wave of uk banking pioneers takes centre stage in tech nation’s future fifty programme for 2019. <https://technation.io/wp-content/uploads/2019/03/Tech-Nation-Future-Fifty-7.0.pdf>.
- [240] TheSqFt. New york startups. [:https://twitter.com/TheSqFt/status/636920895890681856](https://twitter.com/TheSqFt/status/636920895890681856).
- [241] Next Big Thing. German government awards next big thing ag ‘digital hub status’ for iot. <https://blog.nextbigthing.ag/digital-hub-status-award>.
- [242] Sheridan Titman and Mark Grinblatt. Financial markets and corporate strategy. the mccraw-hili. 1998.
- [243] TNW. de:hub start-up games. <https://startupgames.thenextweb.com/>.
- [244] Welcome to France. Welcome to la french tech. <https://www.welcometofrance.com/en/welcome-to-la-french-tech>.
- [245] The Treasury. Tax incentives for early stage investors. <https://treasury.gov.au/national-innovation-and-science-agenda/tax-incentives-for-early-stage-investors>.

- [246] Theocharis Tsoutsos, Maria Drandaki, Niki Frantzeskaki, Eleftherios Iosifidis, and Ioannis Kiosses. Sustainable energy planning by using multi-criteria analysis application in the island of crete. *Energy policy*, 37(5):1587–1600, 2009.
- [247] M. Turck. The french startup ecosystem: At a tipping point, 2014.
- [248] Start up Chile. Impact to growth. 2020.
- [249] USCIS. E-2 treaty investors. <https://www.uscis.gov/working-in-the-united-states/temporary-workers/e-2-treaty-investors>.
- [250] USCIS. H-1b fiscal year (fy) 2021 cap season. <https://www.uscis.gov/working-united-states/temporary-workers/h-1b-specialty-occupations-and-fashion-models/h-1b-fiscal-year-fy-2021-cap-season>.
- [251] USIGNITE. Build to scale program – concept proposal. <https://www.us-ignite.org/tools/fundings/2020-build-to-scale-program-concept-proposal/>.
- [252] A. Usmani. Startup street: Why the future of bengaluru’s startup ecosystem may be under threat, 2019.
- [253] Ventureburn. Start-up chile calls on female entrepreneurs to join s factory accelerator.
- [254] La Vida. Golden visa germany - investor visa citizenship. <https://www.goldenvisas.com/germany>.
- [255] European Maker Week. About us. <https://europeanmakerweek.eu/about-us/>.
- [256] Wikipedia. Start-up chile. https://en.wikipedia.org/wiki/Start-Up_Chile.
- [257] Jeffrey Williams. Tax credits and government incentives for angel investing in various states. *Angel Capital Education Foundation*, 2008.
- [258] workpermit.com. Uk start up visa. <https://workpermit.com/immigration/united-kingdom/uk-start-up-visa>.
- [259] Μαρία Γεωργία Χριστοπούλου. σύγχρονα χρηματοδοτικά εργαλεία στις νεοφυείς επιχειρήσεις στην Ελλάδα: εμπειρική διερεύνηση. Master’s thesis, Πανεπιστήμιο Πειραιώς, 2018.
- [260] yesmypatent. The research tax credit, how does it work? https://yesmypatent.com/en_US/blog/factsheets-5/post/the-research-tax-credit-how-does-it-work-4.
- [261] E. Yurday. Best countries in europe for startups 2019. 2020.

- [262] N. Yushkevich. The startup ecosystem of israel.
- [263] K. Zoehrer. Η σχέση coworking spaces και επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα. <https://www.epixeiro.gr/article/2515>.
- [264] M. Assis. São paulo fintech map. 2017.
- [265] ΘΕΡΜΟΚΟΙΤΙΔΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΑΘΗΝΑΣ. ΘΕΡΜΟΚΟΙΤΙΔΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΑΘΗΝΑΣ. <http://www.theathensincube.gr/pages/Incubator>.
- [266] B. et al. Αυδίκος. Το design Στην Ελλάδα: Προσφορά, Ζήτηση Και Συνθήκες Εργασίας. 2015.
- [267] B2Green. Startupnow forum: Διαγωνισμός και συνέδριο νεοφυούς επιχειρηματικότητας. 2020.
- [268] Κ. Βάιος. Ξεκίνησε η startup greece week, η Ελληνική Εβδομάδα Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας. 2020.
- [269] ΓΓΕΤ. Προδημοσίευση Δράσης «ΚΕΝΤΡΑ ΙΚΑΝΟΤΗΤΩΝ». http://www.gsrt.gr/central.aspx?sId=108I334I1246I646I446050&olID=777&neID=589&neTa=20_112146&ncID=0&neHC=0&tbid=0&lrID=2&oldUIID=aI777I0I119I428I1089I0I3&actionID=load&JScript=1.
- [270] ΓΓΕΤ. Εθνική Στρατηγική Έρευνας και Καινοτομίας για την Έξυπνη Εξειδίκευση 2014-2020. 2015.
- [271] Ε.Β.Ε.Α. ΠΡΟΚΗΡΥΞΗ ΒΡΑΒΕΙΩΝ Ε.Β.Ε.Α - Περιφέρεια Αττικής για καινοτόμες νεοφυείς επιχειρήσεις (start-ups). http://www.gsrt.gr/central.aspx?sId=108I334I1246I646I446050&olID=777&neID=589&neTa=20_112146&ncID=0&neHC=0&tbid=0&lrID=2&oldUIID=aI777I0I119I428I1089I0I3&actionID=load&JScript=1.
- [272] ΕΚΤ. Βασικοί Δείκτες Έρευνας και Ανάπτυξης για δαπάνες και προσωπικό το 2018 στην Ελλάδα. 2020.
- [273] Innovation ΕΚΤ. Eit health. <http://innovation.ekt.gr/el/EITHealth>.
- [274] ΕΛΣΤΑΤ. ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ- ΕΡΕΥΝΑ ΕΡΓΑΤΙΚΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ: Μάρτιος 2020. 2020.
- [275] ΕΟΠΠΕΠ. Μονάδες καινοτομίας και επιχειρηματικότητας Πανεπιστημίων και ΤΕΙ. https://www.eoppep.gr/teens/index.php/%CE%B8%CE%B5%CE%BC%CE%B1%CF%84%CE%B9%CE%BA%CE%BF%CE%AF-%CE%BA%CE%B1%CF%84%CE%AC%CE%BB%CE%BF%CE%B3%CE%BF%CE%B9/97-monades_kainotomias.
- [276] ΕΣΠΑ. Στρατηγική Έρευνας και Τεχνολογίας για την Έξυπνη Εξειδίκευση (ris3). <https://www.espa.gr/el/pages/staticRIS3.aspx>.

- [277] ΕΣΠΑ. Τι είναι το equifund;.
- [278] Γ. ΚΟΥΡΚΟΥΤΑΣ. Υπουργείο Ανάπτυξης: Elevate greece, business angels και μικροπιστώσεις για startups. 2020.
- [279] Α. Χ. Καραγιάννη and Ν. Κουραχάνης. Η δημόσια πολιτική για τις νεοφυείς επιχειρήσεις.
- [280] G. Mitra. India soon to be the largest startup ecosystem in the world? 2020.
- [281] Γιώργος Μέγας. Scaleups vs startups.
- [282] ΜοΚΕ. Διαγωνισμός Καινοτόμων Ιδεών greentech challenge 2019 by esu ntua. <https://www.aueb.gr/el/content/diagonismos-kainotomon-ideon-greentech-challenge-2019-esu-ntua>.
- [283] Ν Μυλωνάς. Αρχιμήδης. <http://archimedes.uoa.gr/>.
- [284] Ι. Πρωτοπαπαδάκης. E-Tourism. 2018.
- [285] Υπουργείο Οικονομίας Ανάπτυξης και Τουρισμού. Παρουσίαση των νέων τεσσάρων Δράσεων Επιχειρησιακού Προγράμματος "Ανταγωνιστικότητα, Επιχειρηματικότητα, Καινοτομία. <http://www.antagonistikotita.gr/greek/news.asp?id=929>.
- [286] ΦΕΚ. ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ ΤΗΣ ΚΥΒΕΡΝΗΣΕΩΣ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑΣ, Αρ. Φύλλου 3668 , Τεύχος Δεύτερο. 2020.
- [287] Β.Δ. Οικονομίδης και συνεργάτες. Startups εταιρείες και venture capital στην Ελλάδα. 2020.