



ΕΘΝΙΚΟ ΜΕΤΣΟΒΙΟ ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟ  
*Εργαστήριο Βιομηχανικής και Ενεργειακής Οικονομίας*  
*(ΕΒΕΟ/ΕΜΠ)*

ΣΧΟΛΗ ΧΗΜΙΚΩΝ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ - ΤΟΜΕΑΣ ΙΙ

# Πόση και ποια επιχειρηματικότητα χρειαζόμαστε;

Σεμινάρια Ερμούπολης 2016

8/7/2016

Άγγελος Τσακανίκας

Επίκουρος Καθηγητής ΕΜΠ

# Σε κρίσιμο σταυροδρόμι η ελληνική οικονομία...

- Σε καθεστώς ηπιότερης δημοσιονομικής προσαρμογής...
- Εκτός αγορών από το 2010...
- Υπό συνθήκες πιστωτικής ασφυξίας...
- Μετά από 6 χρόνια ύφεσης, με σωρευτική απώλεια ~25% του προϊόντος της οικονομίας...
- Μακροχρόνια ανεργία: 70% της συνολικής (~26%)
- Υπό αυστηρή επιτήρηση πέρα από τη δημοσιονομική (ευρεία λίστα από «policy conditionalities»)

# Καθοριστικός ο ρόλος της επιχειρηματικότητας στο νέο αναπτυξιακό κύκλο της οικονομίας

- Περιορισμένοι διαθέσιμοι δημόσιοι πόροι
  - Άρα ανάγκη για έξυπνη διαχείρισή τους
- Ανάγκη για μόχλευση ιδιωτικών πόρων σε τομείς ενδιαφέροντος
- Επενδύσεις με ισχυρό πολλαπλασιαστικό αποτέλεσμα, ιδιαίτερα σε θέσεις εργασίας

Με στόχο:

- Βελτίωση της διαρθρωτικής ανταγωνιστικότητας και όχι απλώς την ανταγωνιστικότητα κόστους
  - Απομάκρυνση από λογική χαμηλού εργατικού κόστους, φθηνή (παράνομη) εργασία, περιβαλλοντικές εκπτώσεις, πυροσβεστικές παρεμβάσεις τύπου voucher

# Με ποια χαρακτηριστικά;

- Η καινοτομία έχει αποδειχθεί ότι διαφοροποιεί τις οικονομίες σε παγκόσμιο επίπεδο, σε όρους ανταγωνιστικότητας σε βαθμό πολύ πιο ξεκάθαρο σε σχέση με τη στενή εστίαση στο κόστος εργασίας
- Αναβάθμιση προϊόντων / υπηρεσιών που προσφέρουμε
  - Στις διεθνείς αγορές (εξωστρέφεια)
  - Στην εγχώρια αγορά (υποκατάσταση εισαγωγών): συνειδητή επιλογή βασισμένη σε αξία / όφελος
- Η μόνη κοινωνικά αποδεκτή και μακροχρονίως αποτελεσματική επιλογή

Πρόκειται όμως για επιλογή δύσκολη, επίπονη, και μακροχρόνιου αποτελέσματος

Ποιες είναι οι προϋποθέσεις και οι όροι για να το επιτύχουμε;

# Ανάγκη για επιχειρηματικότητα έντασης γνώσης

Ανεξάρτητα από χρυσοφόρους κλάδους, ....

η οριζόντια διάσταση που πρέπει να διέπει κάθε επιχειρηματική πρωτοβουλία για να έχει επιτυχία είναι η καινοτομία ως φιλοσοφία επιχειρηματικής δραστηριότητας

- Μπορεί να αφορά στην ενσωμάτωση γνώσης που ήδη υπάρχει σε έναν κλάδο ή και απλώς την οργάνωση των εισροών ή των εκροών με ένα διαφορετικό τρόπο.
- Αυτή όμως η διαδικασία απαιτεί σκέψη, κινητοποίηση, δικτύωση και όχι απλώς «μεταπρατική σκέψη»..

# Βασικά μεγέθη επιχειρήσεων στην Ελλάδα το 2013

Μέγεθος Επιχειρήσεων	Επιχειρήσεις πλήθος			Απασχόληση χιλ. άτομα			Προστιθέμενη αξία € δισεκ.		
	Αριθμός	Ελλάδα	ΕΕ27	Αριθμός	Ελλάδα	ΕΕ27	€δισ.	Ελλάδα	ΕΕ27
		Μερίδιο (%)	Μερίδιο (%)		Μερίδιο (%)	Μερίδιο (%)		Μερίδιο (%)	Μερίδιο (%)
Πολύ μικρές	629 811	96,2	92,4	1.131	55,2	29,1	16	33,1	21,6
Μικρές	21 669	3,3	6,4	398	19,5	20,6	11	22,5	18,2
Μεσαίες	2 464	0,4	1,0	228	11,1	17,2	8	16,5	18,3
Σύνολο ΜΜΕ	653 944	99,9	99,8	1.757	85,8	66,9	34	72,1	58,1
Μεγάλες	423	0,1	0,2	291	14,2	33,1	13	27,9	41,9
<b>Σύνολο</b>	<b>654 367</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>2.047</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>48</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Πηγή: SBA Fact Sheet 2014, εκτιμήσεις για το 2013

# Επιχειρηματικότητα: η ροή (flow)

- Επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων: start ups

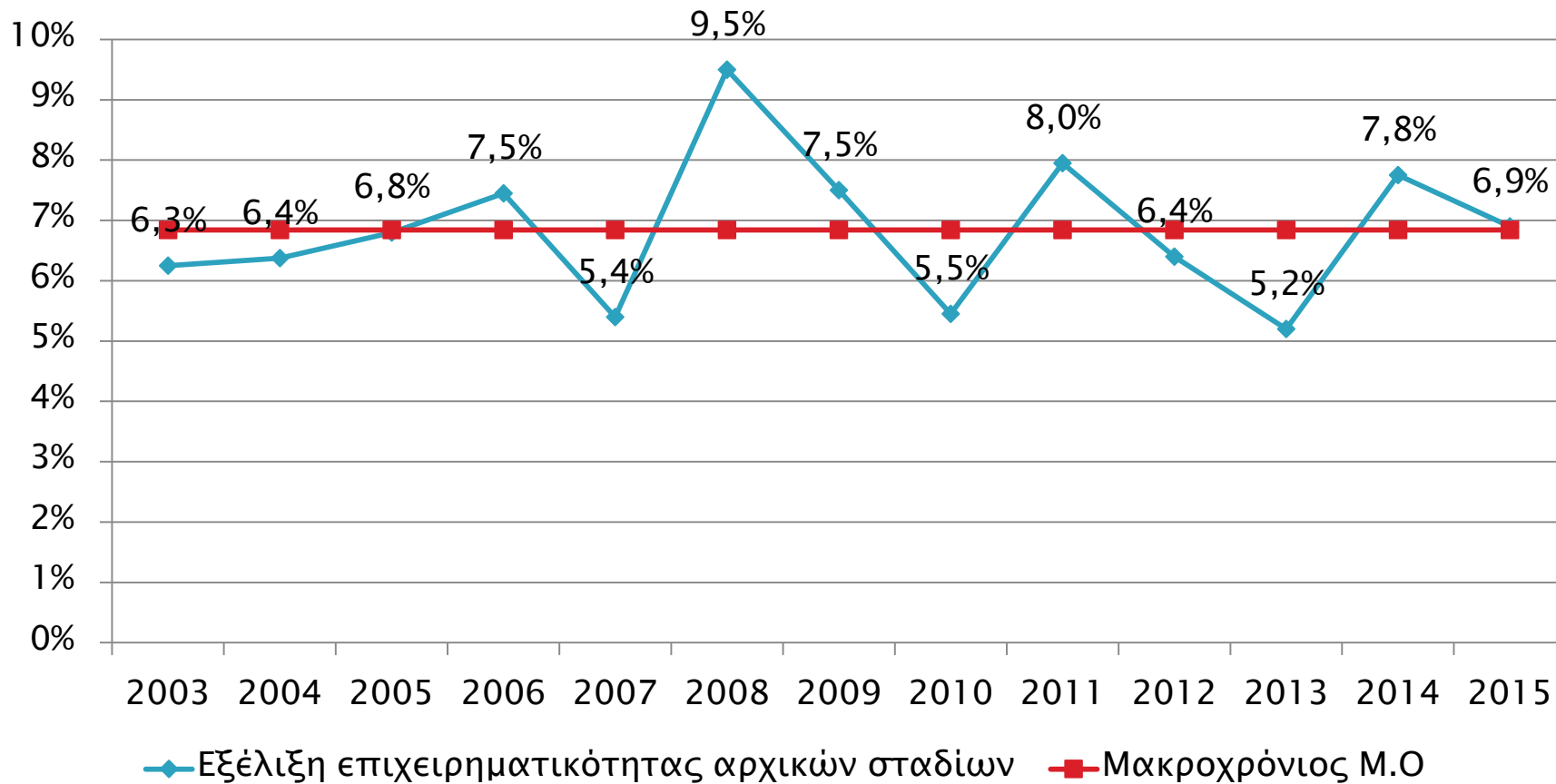
- Υπερβολή;

Τα start ups δεν συνιστούν την «ασημένια σφαίρα» που διορθώνει τα πάντα: πολυάριθμα start ups δεν φέρνουν απαραίτητα ανάπτυξη, θέσεις εργασίας, καινοτομία, εξωστρέφεια

- Όλοι επιχειρηματίες;

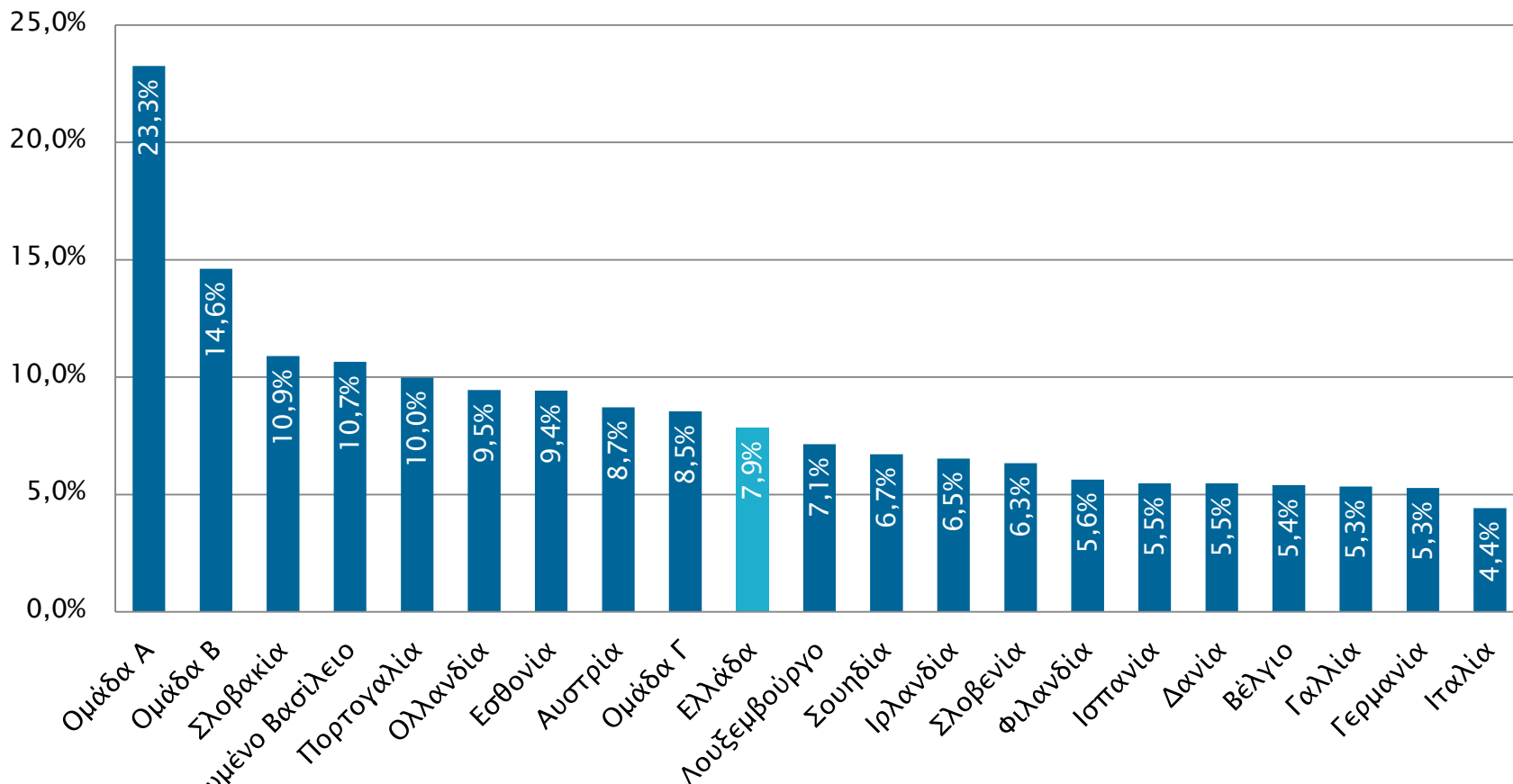
- Το να ωθείς όλους να γίνουν απλώς επιχειρηματίες είναι απλώς κακή πολιτική (Shane, 2009)

# Εξέλιξη Επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων, (Ελλάδα, 2003-2015): δεν μας έλειψε ποσοτικά επιχειρηματικότητα



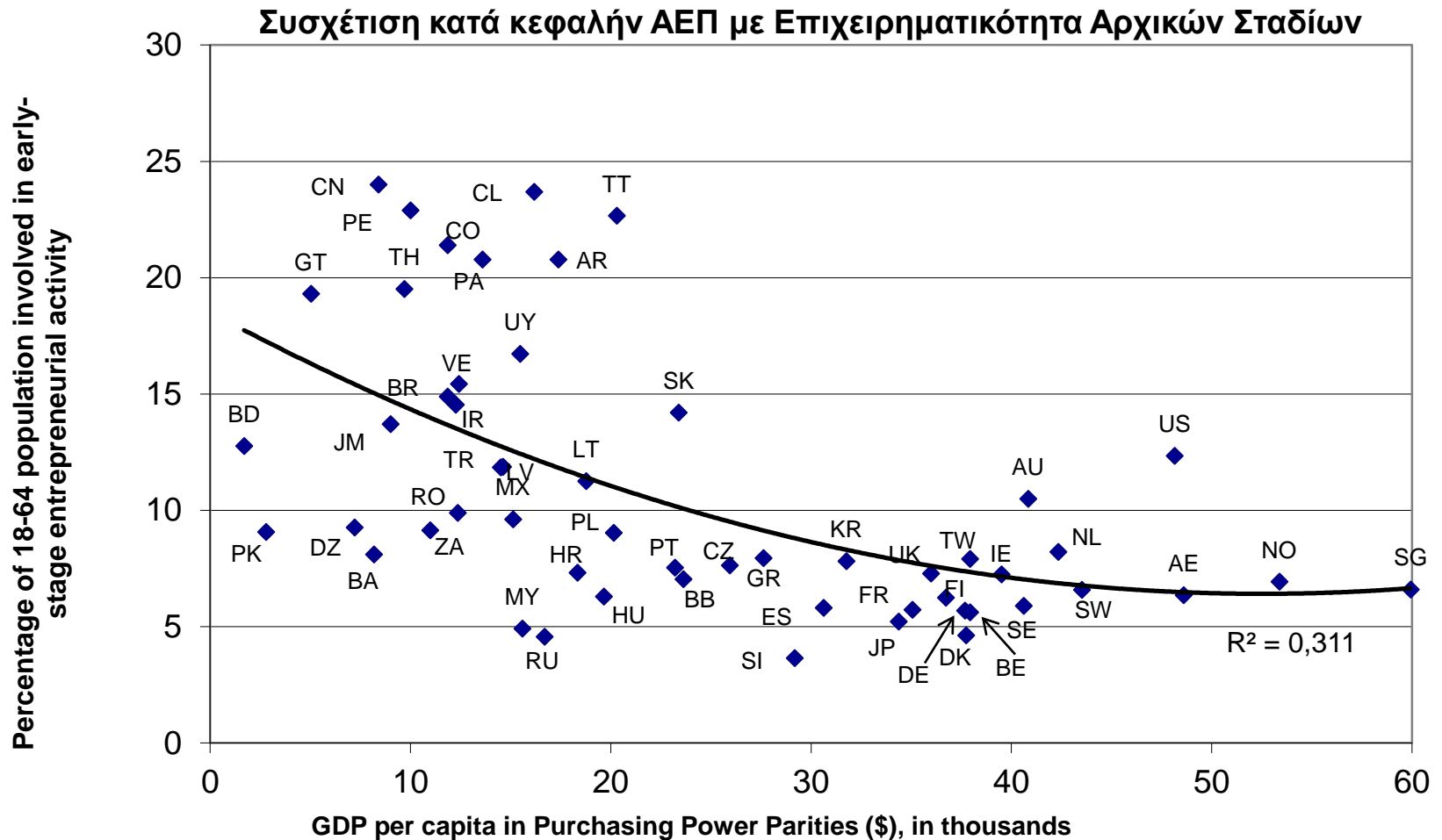


# Επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων ανά χώρα



Χώρες Α: χαμηλού κόστους, Χώρες Β: βελτίωσης αποτελεσματικότητας,  
Χώρες Γ: καινοτομίας

Υψηλή «νέα επιχειρηματικότητα» δε σημαίνει  
απαραίτητα υψηλό κατά κεφαλήν ΑΕΠ (βιοτικό επίπεδο)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor

## Συμμετοχή στην επιχειρηματική δραστηριότητα ανά χώρα

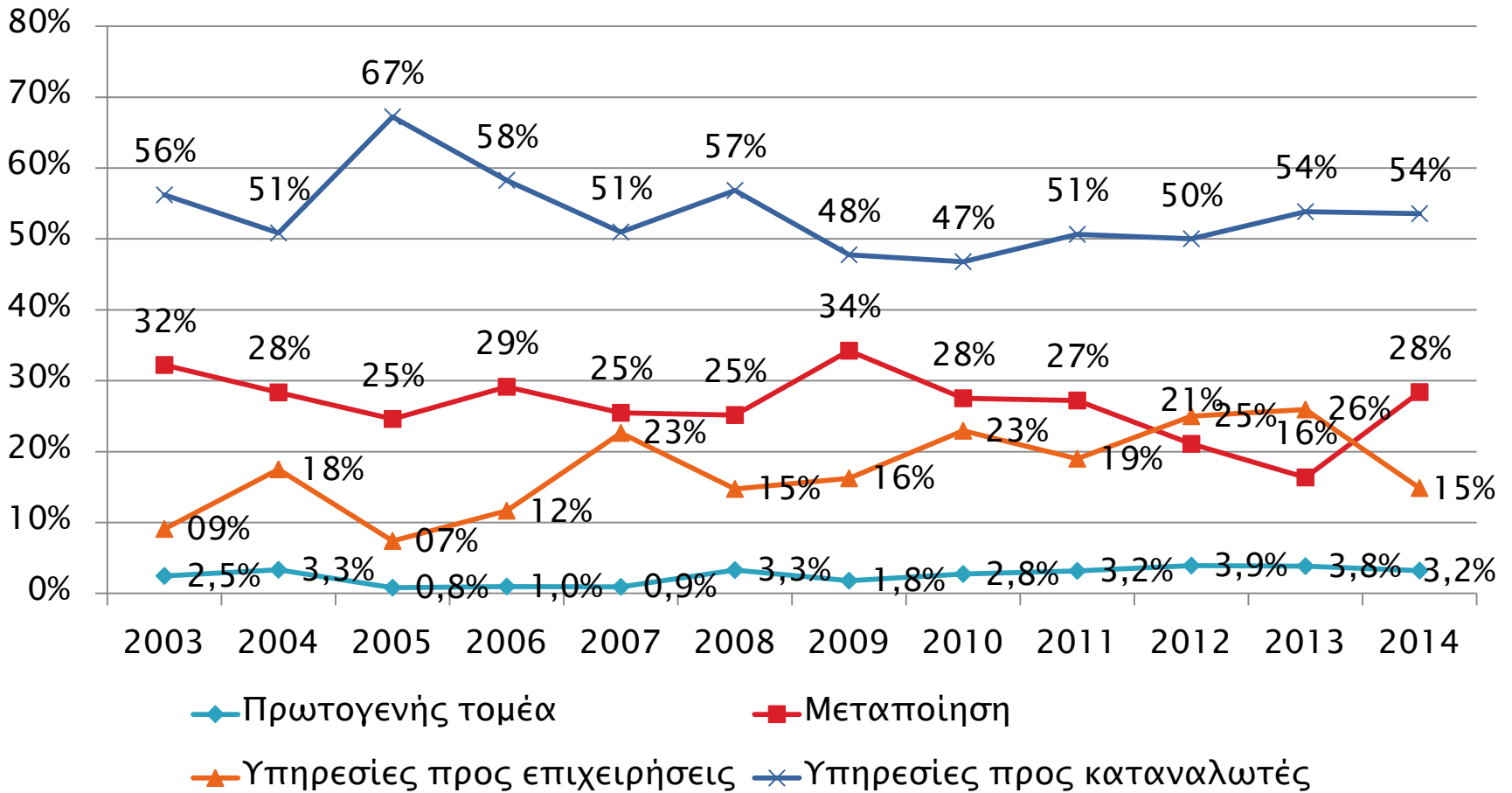
	Επίδοξοι επιχειρηματίες	Νέοι επιχειρηματίες	Επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων	Καθιερωμένοι επιχειρηματίες	Συνολική επιχειρηματική δραστηριότητα
<b>Ομάδα Α</b>	12,4%	11,7%	23,3%	12,7%	36,0%
<b>Ομάδα Β</b>	8,5%	6,5%	14,6%	8,9%	23,5%
<b>Ελλάδα</b>	4,6%	3,4%	7,9%	12,8%	20,7%
<b>Ολλανδία</b>	5,2%	4,5%	9,5%	9,6%	19,0%
<b>Σλοβακία</b>	6,7%	4,4%	10,9%	7,8%	18,7%
<b>Αυστρία</b>	5,8%	3,1%	8,7%	9,9%	18,6%
<b>Πορτογαλία</b>	5,8%	4,4%	10,0%	7,6%	17,5%
<b>Αγγλία</b>	6,3%	4,5%	10,7%	6,5%	17,2%
<b>Ιρλανδία</b>	4,4%	2,5%	6,5%	9,9%	16,4%
<b>Ομάδα Γ</b>	5,3%	3,4%	8,5%	6,7%	15,3%
<b>Εσθονία</b>	6,3%	3,5%	9,4%	5,7%	15,1%
<b>Σουηδία</b>	4,9%	1,9%	6,7%	6,5%	13,2%
<b>Ισπανία</b>	3,3%	2,2%	5,5%	7,0%	12,5%
<b>Φιλανδία</b>	3,4%	2,3%	5,6%	6,6%	12,2%
<b>Σλοβενία</b>	3,8%	2,7%	6,3%	4,8%	11,1%
<b>Λουξεμβούργο</b>	4,9%	2,3%	7,1%	3,7%	10,8%
<b>Δανία</b>	3,1%	2,5%	5,5%	5,1%	10,6%
<b>Γερμανία</b>	3,1%	2,3%	5,3%	5,2%	10,4%
<b>Βέλγιο</b>	2,9%	2,5%	5,4%	3,5%	8,9%
<b>Ιταλία</b>	3,2%	1,3%	4,4%	4,3%	8,7%
<b>Γαλλία</b>	3,7%	1,7%	5,3%	2,9%	8,3%

Χώρες Α: χαμηλού κόστους, Χώρες Β: βελτίωσης αποτελεσματικότητας, Χώρες Γ: καινοτομίας

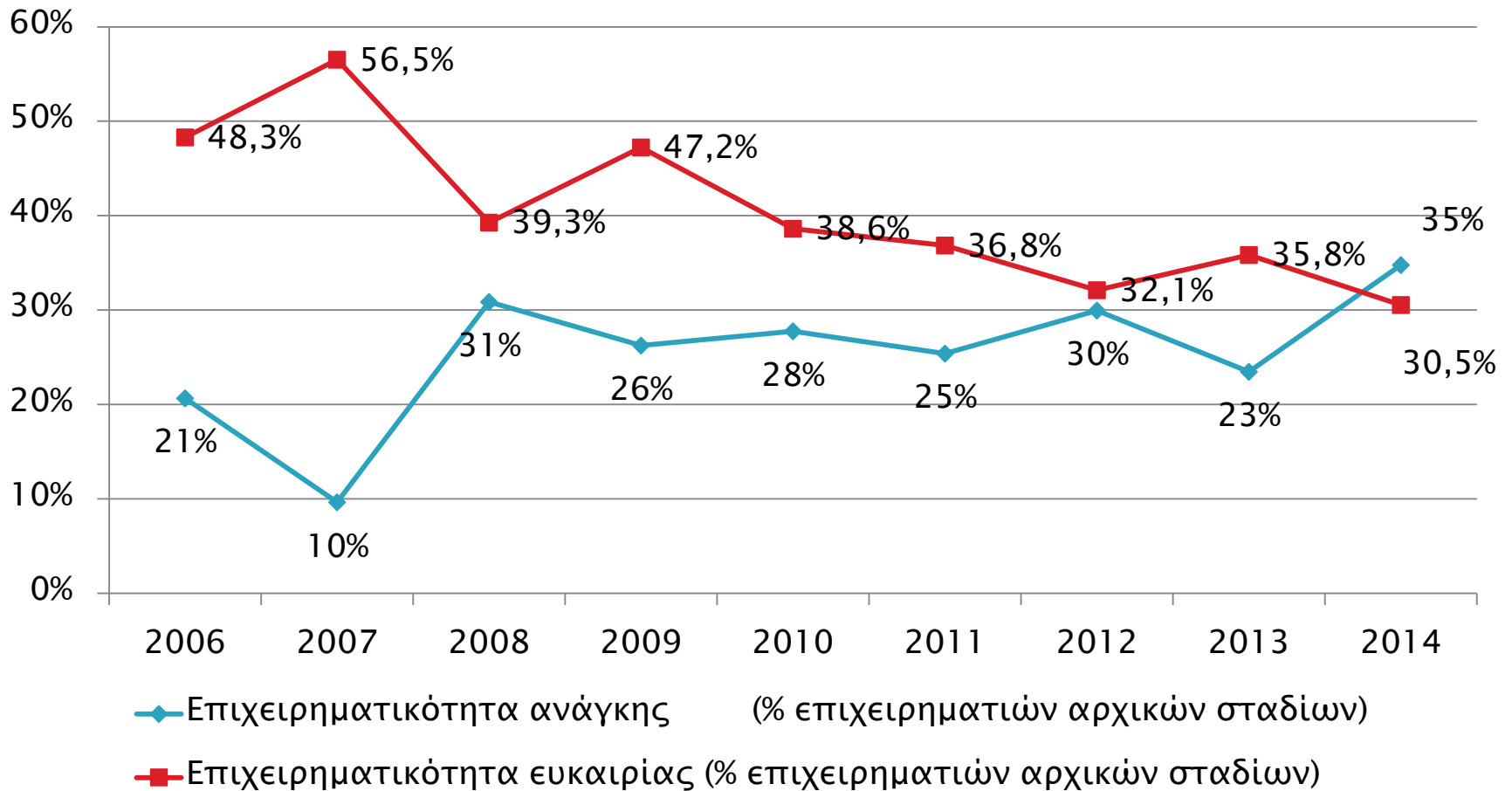
# Το πρόβλημα είναι ότι...βασικά χαρακτηριστικά τους δεν είναι ικανοποιητικά

- Προσανατολισμένες σε υπερβολικό βαθμό σε λιανική (consumer oriented activities)
- Σε υφιστάμενες αγορές ή/και τμήματα αγορών, με έντονο ανταγωνισμό
- Ναι μεν χρησιμοποίησαν σύγχρονων μεθόδων παραγωγής, αλλά φτωχή σε πραγματική καινοτομία: 13% δηλώνουν πως πολλοί από τους πελάτες τους θεωρούν πως το προϊόν ή υπηρεσία που παρέχουν στην αγορά είναι νέο και πρωτοποριακό
- Ατομικές : ~60% είναι του ενός ατόμου
- Το μεγαλύτερο μέρος τους δεν πρόκειται να μεγαλώσει (γεννιούνται πολύ μικρές και παραμένουν πολύ μικρές)

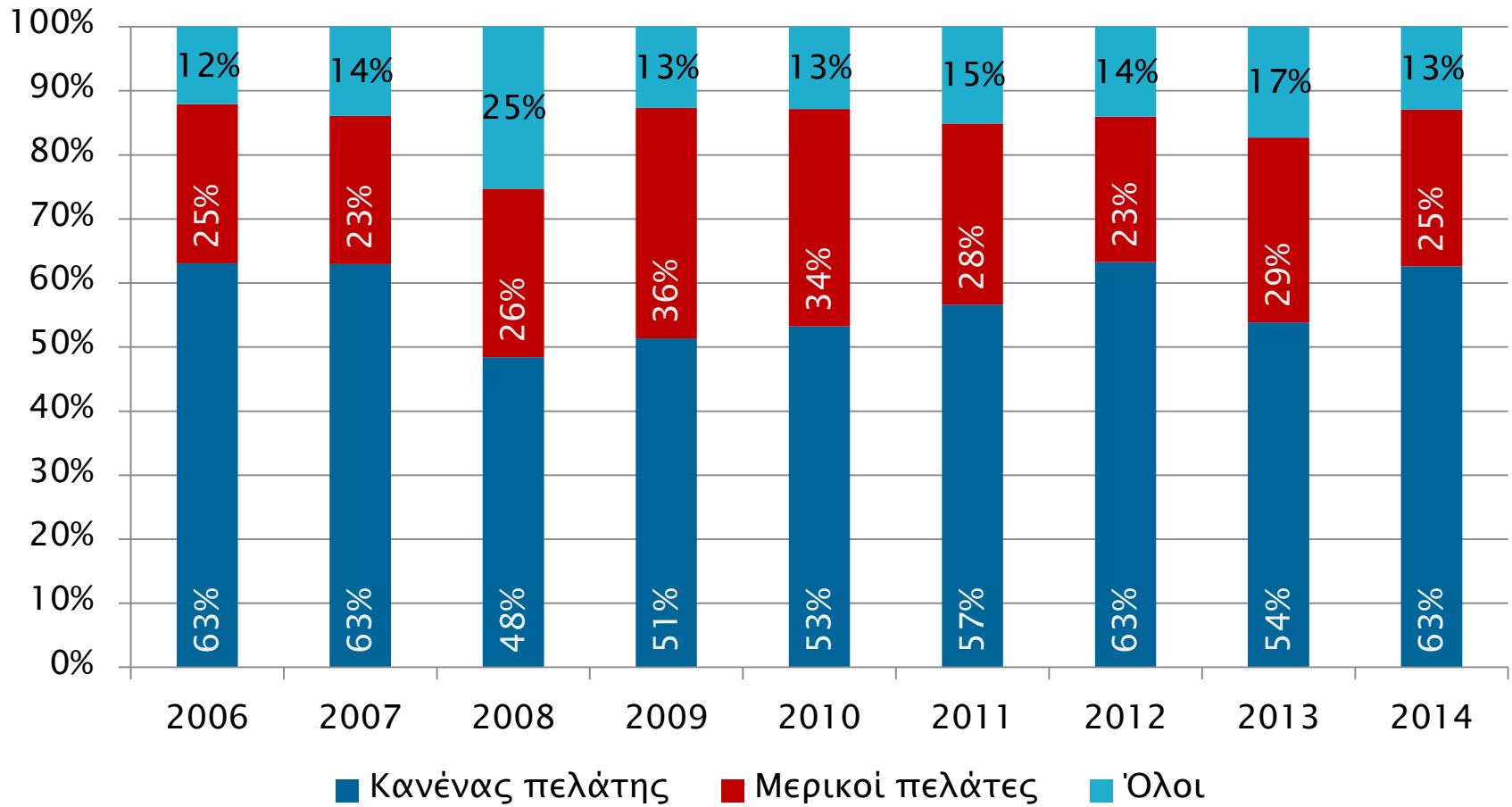
# Και παραμένουν...μη ικανοποιητικά: σταδιακή αύξηση εγχειρημάτων «λιανικής» (consumer oriented activities)



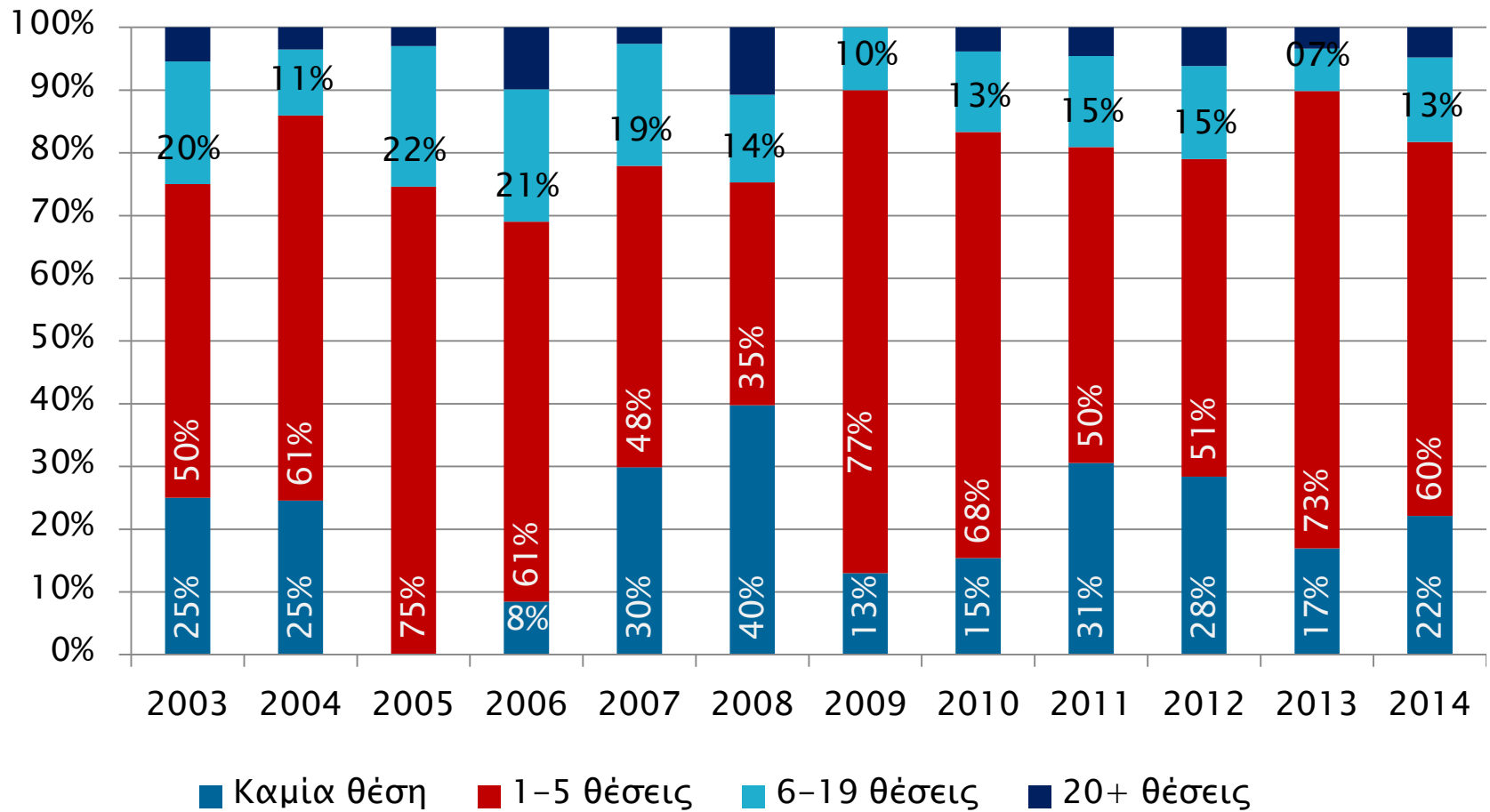
# Και υποχώρηση της επιχειρηματικότητας ευκαιρίας



# Καινοτομία και επιχειρηματικότητα αρχικών-σταδίων

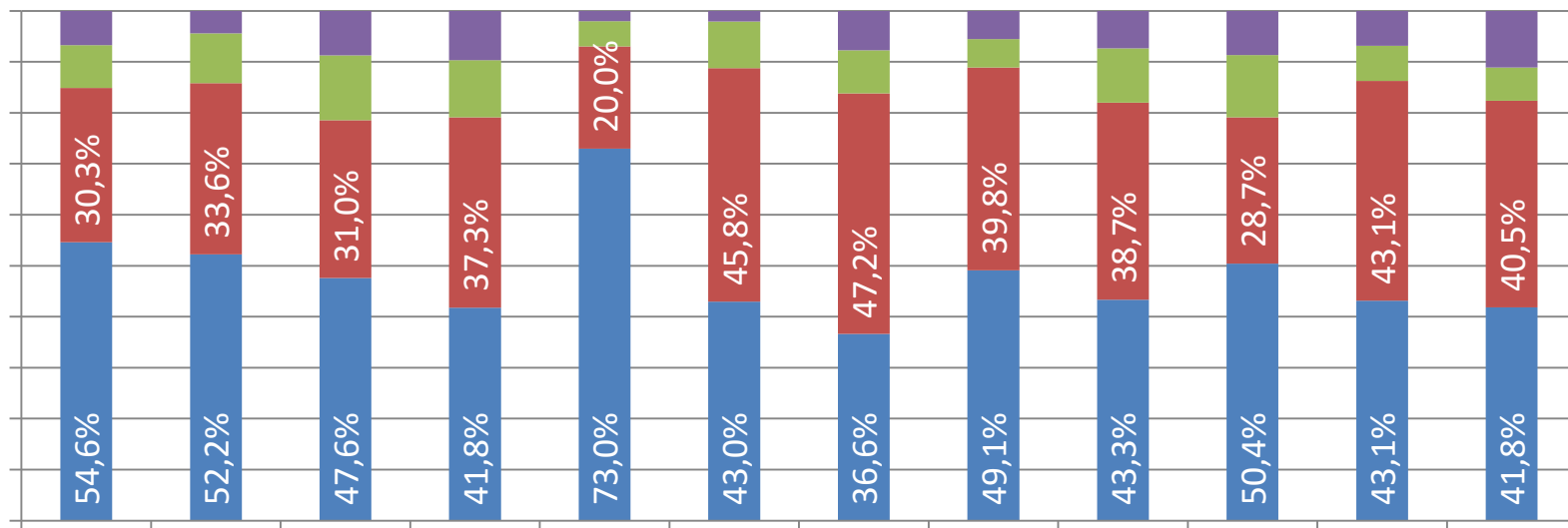


# Αναπτυξιακή δυναμική και επιχειρηματικότητα αρχικών-σταδίων





# Εξωστρέφεια και επιχειρηματικότητα αρχικών-σταδίων



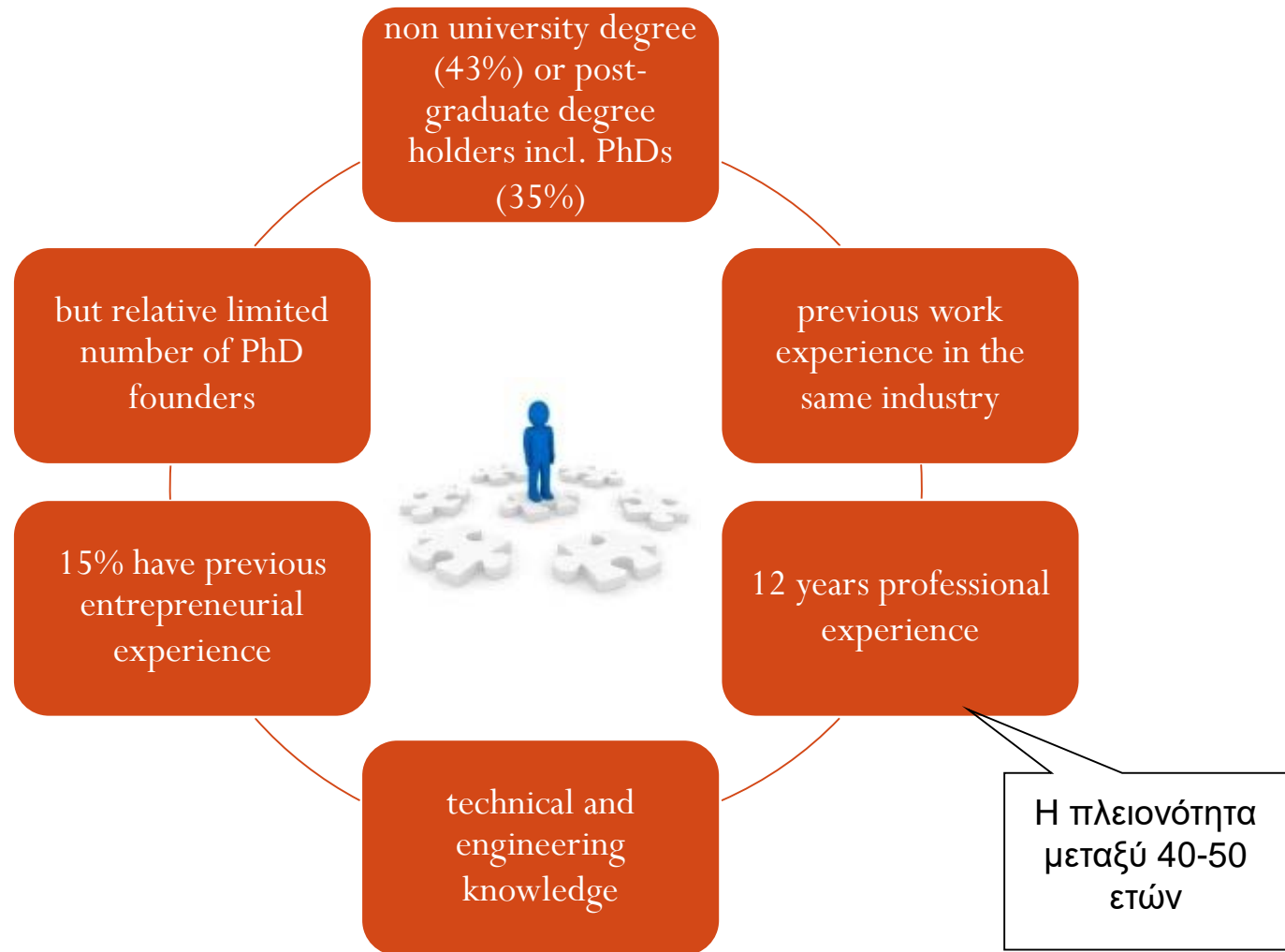
- 76%-100% των πελατών βρίσκονται στο εξωτερικό
- 26%-75% των πελατών βρίσκονται στο εξωτερικό
- 1 -25% των πελατών βρίσκονται στο εξωτερικό
- Μόνο εγχώριοι πελάτες

# Νέα επιχειρηματικότητα (>3,5 έτη)

- Επιχειρήσεις που ιδρύθηκαν την περίοδο **2001 σε 2007**
- Manufacturing (high – low), KIBS
- Έρευνα σε 4000 επιχειρήσεις σε 10 ευρωπαϊκές χώρες: Croatia, Czech Rep., Denmark, France, Germany, Greece, Italy, Portugal, Sweden, UK
- Τηλεφωνικές συνεντεύξεις με τους ιδρυτές

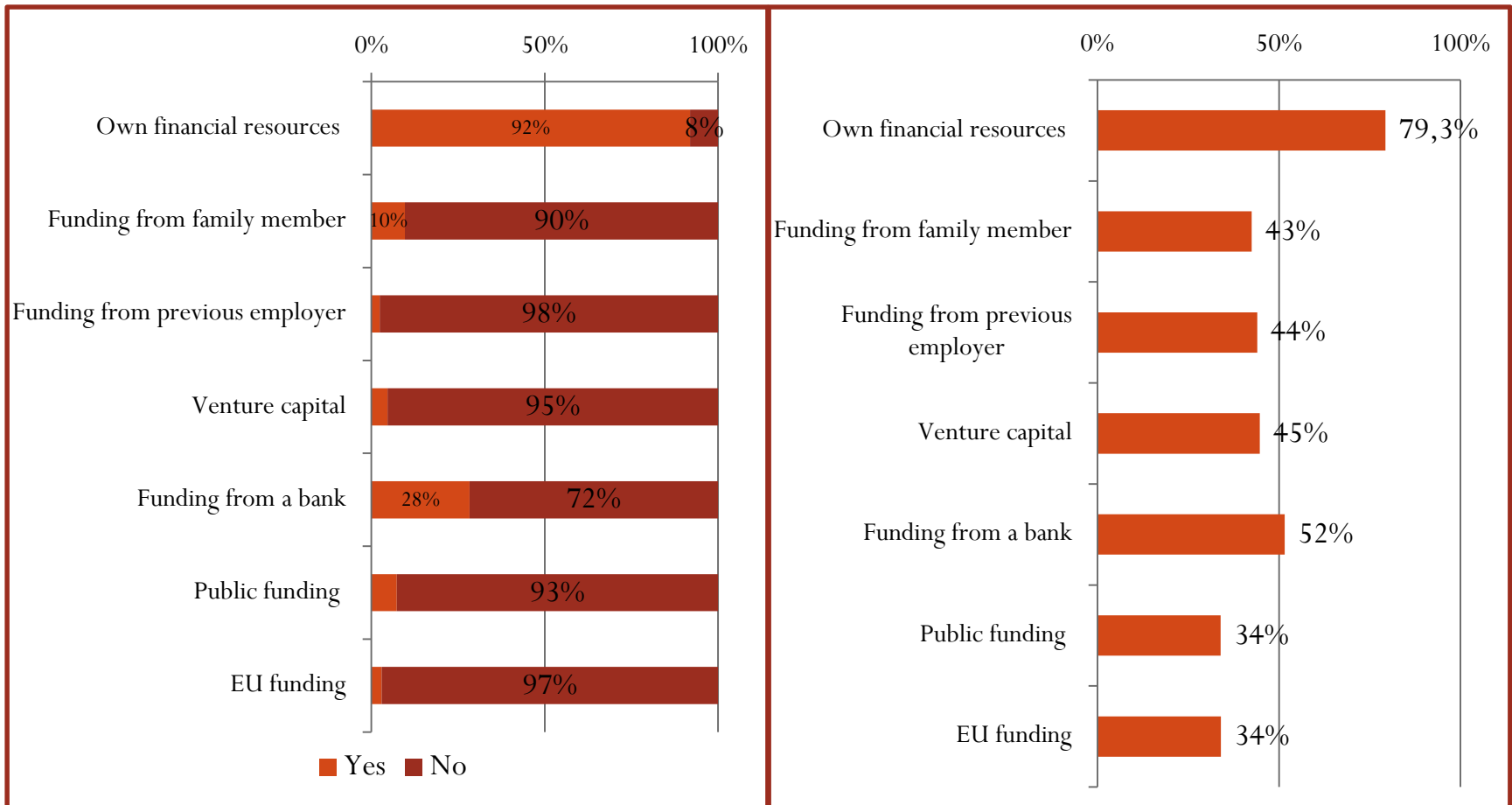
**Πηγή:** Υ. Caloghirou, A. Protogerou, A. Tsakanikas, “The AEGIS survey: a quantitative analysis of New Entrepreneurial Ventures in Europe” Chapter to the book: Dynamics of Knowledge-Intensive Entrepreneurship: Business Strategy and Public Policy Edited by Yannis Caloghirou, Franco Malerba, Maureen McKelvey, Slavo Radošević

# Προφίλ Ιδρυτών



**Πηγή: “The AEGIS survey: a quantitative analysis of New Entrepreneurial Ventures in Europe”**

# Χρηματοδότηση για έναρξη επιχείρησης: ~ 80% της επένδυσης από προσωπικές αποταμιεύσεις



**Πηγή: “The AEGIS survey: a quantitative analysis of New Entrepreneurial Ventures in Europe”**

# Καθοριστικοί παράγοντες στη δημιουργία επιχείρησης

- Εργασιακή εμπειρία
- Γνώση της αγοράς, αλλά και τεχνικές γνώσεις
- Δίκτυα που δημιουργήθηκαν στην προηγούμενη καριέρα
- Χρηματοδότηση από προσωπικές πηγές

# Καινοτομία και Εξωστρέφεια

- Δύο στις τρεις με καινοτομία προϊόντος ή/και καινοτομία διεργασίας
- Μία στις 8 με παγκόσμια καινοτομία
- “World-class KIE/ product innovators” σε “leader” economies (i.e. Denmark, Germany, and Sweden).
- Αρκετοί “followers” σε “follower” economies (France and UK)
- Χώρες με ισχυρή εσωτερική αγορά, ΔΕΝ είναι ιδιαίτερα εξωστρεφείς
- Knowledge Intensive Entrepreneurship και σε παραδοσιακούς κλάδους

Ελλάδα: Δεν είμαστε ειδική περίπτωση!

# Έρευνα για την επιχειρηματικότητα των νέων αποφοιτών ΕΜΠ

---

- **Διεξαγωγή της έρευνας:** Ιανουάριος – Μάιος 2015
- **Πληθυσμός:** 14055 απόφοιτοι ΕΜΠ
  - **13113** διπλωματούχοι μηχανικοί από 8 σχολές που πήραν άδεια άσκησης επαγγέλματος από το ΤΕΕ μεταξύ 2000 και 2010
  - **942** απόφοιτοι ΣΕΜΦΕ που πήραν πτυχίο μεταξύ 2004 και 2010
- **Δείγμα:** 1429 απόφοιτοι ΕΜΠ
  - **Τυχαία στρωματοποιημένη δειγματοληψία** βάσει της ειδικότητας

Το 1/3 των αποφοίτων 2000- 2010 εκδηλώνει επιχειρηματική δραστηριότητα  
 Οι «κατασκευαστικές» ειδικότητες συγκεντρώνουν διαχρονικά τα υψηλότερα ποσοστά ανάληψης επιχειρηματικής δράσης

## Επιχειρηματικότητα (% ανά σχολή)

Σχολή	1991-1995	1996-2001	2000-2010
Αρχιτεκτόνων μηχανικών	56,4	46,6	65,6
Πολιτικών μηχανικών	39,3	35,3	50,0
Αγρονόμων & Τοπογράφων Μηχανικοί	27,1	27,9	46,2
Μηχανολόγων Μηχανικών	32,3	16,1	32,0
Μηχανικών Μεταλλείων Μεταλλουργών	14,3	17,6	19,5
Ηλεκτρολόγων Μηχανικών & Μηχανικών Υπολογιστών	12,5	13,7	17,6
Ναυπηγών Μηχανολόγων Μηχανικών	--	22,9	15,0
Εφαρμοσμένων Μαθηματικών & Φυσικών Επιστημών	--	--	14,3
Χημικών Μηχανικών	13	9,8	9,4
<b>Σύνολο ΕΜΠ</b>	<b>28,0</b>	<b>24,1</b>	<b>32,5</b>

Αλλά και 1 στους 5 αποφοίτους που έχουν εκδηλώσει επιχειρηματικότητα συνεχίζει την οικογενειακή επιχείρηση

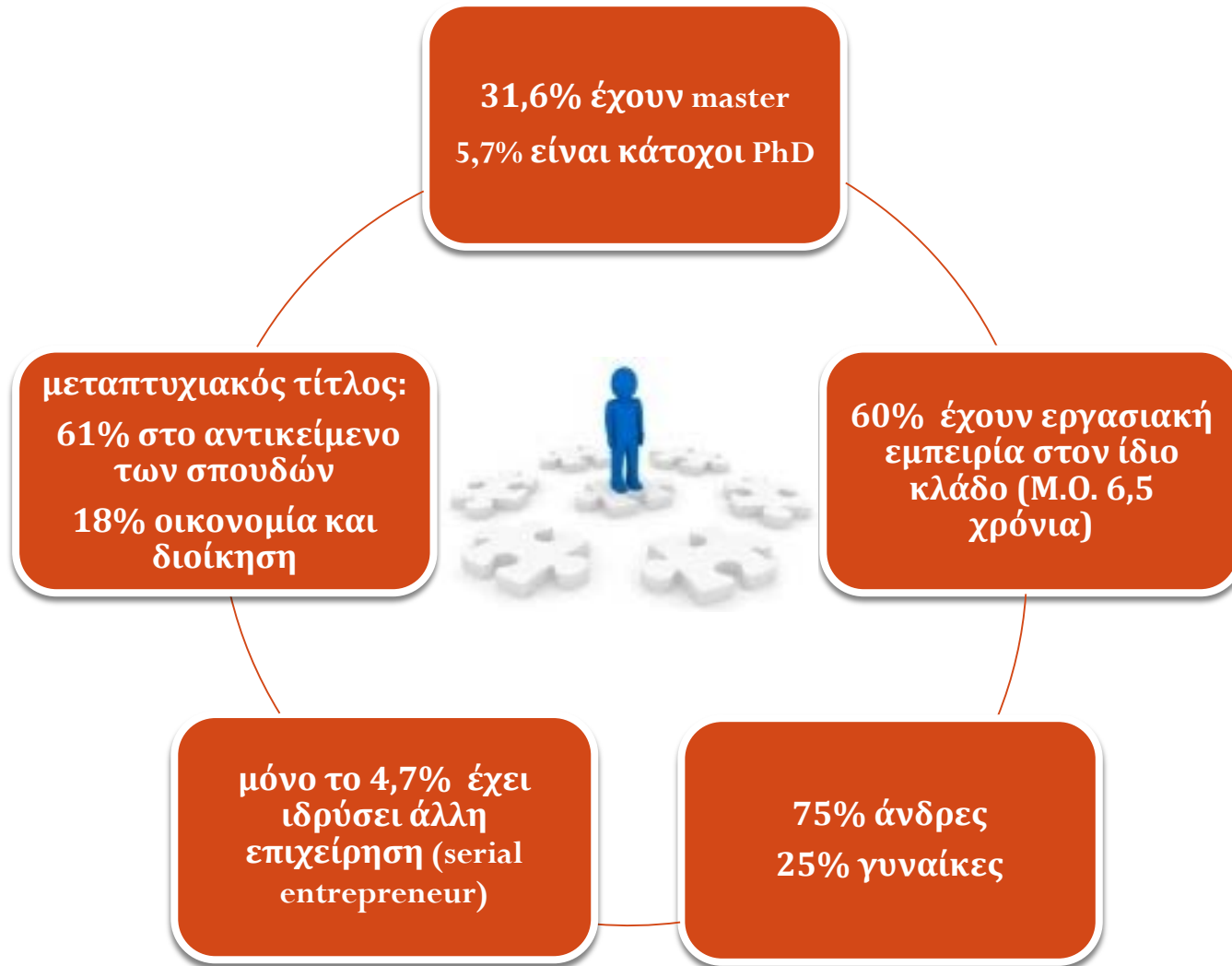


Οι «κατασκευαστικές» ειδικότητες συγκεντρώνουν τα υψηλότερα ποσοστά ανάληψης επιχειρηματικής δράσης

### Κατανομή ειδικοτήτων στο σύνολο των επιχειρηματιών

Ειδικότητες	#	%
ΑΡΧ. ΜΗΧ.	124	26,7
ΗΜΜΥ	49	10,5
ΜΕΤ. ΜΗΧ.	17	3,7
ΜΗΧ. ΜΗΧ.	63	13,5
ΝΑΥΠ. ΜΗΧ.	9	1,9
ΠΟΛ. ΜΗΧ.	126	27,1
ΣΕΜΦΕ	13	2,8
ΤΟΠ. ΜΗΧ.	48	10,3
ΧΗΜ. ΜΗΧ.	16	3,4
Σύνολο	465	100,0

# 1α χαρακτηριστικά του επιχειρηματία μηχανικού



# Χαρακτηριστικά επιχειρήσεων

- Ιδρυτική ομάδα: κατά μέσο όρο από 2 άτομα
  - Πολύ μικρή συμμετοχή γυναικών στην ιδρυτική ομάδα
- Πηγές χρηματοδότησης για ίδρυση επιχείρησης: 76% κατά μ.ο. προέρχεται κυρίως από ίδιους πόρους
- 4 στις 10 επιχειρήσεις καινοτομούν, πολύ λίγες προστατεύουν με κάποιον τρόπο την καινοτομία τους
- 2 στις 10 επιχειρήσεις εμφανίζουν κάποιου είδους εξαγωγική δραστηριότητα

# Μεγαλύτερες επιχειρήσεις: καλύτερες εξαγωγικές και καινοτομικές επιδόσεις

**Ποσοστό των πωλήσεων (τελευταία διετία) 2013-2014**  
Διεθνή αγορά



N=398 14,1%

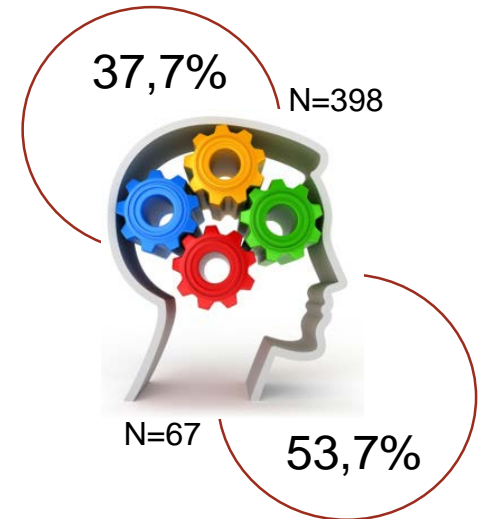


N=67 49,3%

- Ο κυριότερος πελάτης για το **58%** των μεγάλων επιχειρήσεων είναι άλλες επιχειρήσεις (**B2B**), ενώ, το ίδιο ισχύει μόνο για το **39%** των υπόλοιπων



Καινοτομία



- Πάνω από το **50%** των μεγάλων επιχειρήσεων έχουν εισαγάγει νέα ή βελτιωμένα προϊόντα/υπηρεσίες τα τελευταία 2 χρόνια

# Οι επιχειρήσεις μηχανικών με PhD εμφανίζουν καλύτερες εξαγωγικές και καινοτομικές επιδόσεις

## Καινοτομία

11 στις 26 επιχειρήσεις έχουν εισάγει νέα ή βελτιωμένα προϊόντα τα τελευταία 2 χρόνια (42,3%)

## Πελάτες

Κυριότερος πελάτης άλλες επιχειρήσεις (17 στους 26) (68%)



Οι 9 στις 26 επιχειρήσεις των κατόχων PhD εμφανίζουν εξαγωγική συμπεριφορά (34,6%) (έναντι του 19% του συνόλου των 465 επιχειρήσεων)

Από τις 9 επιχειρήσεις με πατέντες επί του συνόλου του δείγματος, οι 4 έχουν στην ιδρυτική τους ομάδα έναν κάτοχο ε PhD

## Πατέντες

## Εξαγωγική Δραστηριότητα

# Και οι καθιερωμένες επιχειρήσεις;

Ταξινόμηση: Καινοτομικές επιδόσεις

	Καινοτομία Προϊόντος	Καινοτομία Διαδικασίας	Οργανωσιακή Καινοτομία	2013	2011
<b>Κατηγορία Α: υψηλής έντασης καινοτομίας</b>	√	√	√/-	<b>13,6%</b>	<b>21,9%</b>
<b>Κατηγορία Β: μέτριας έντασης καινοτομίας</b>	√ - √ -	- √ - √ -	√ √ - - √	<b>42,2%</b>	<b>48,6%</b>
<b>Κατηγορία Γ: χαμηλής έντασης καινοτομίας</b>	-	-	-	<b>44,2%</b>	<b>29,5%</b>

Πηγή: έρευνα στις 2000 μεγαλύτερες επιχειρήσεις της χώρας, IOBE – ΕΒΕΠ/ΕΜΠ για λογαριασμό του ΣΕΒ

# Σημαντικές υστερήσεις σε E&A και δύσκολη καινοτομία

- Αν και 29% δήλωσε ότι πραγματοποιεί δαπάνες για E&A, μόνο 19,5% (κυρίως οι μεγαλύτερες) διαθέτει τμήμα E&A
- Περιορισμένη συμμετοχή επιχειρήσεων σε ευρωπαϊκά ερευνητικά έργα: μόλις 10% συμμετείχε σε κάποιο έργο την τελευταία διετία (5 επιχειρήσεις το 40% αυτών)
  - Περιορισμένη όχι μόνο ιδιωτική, αλλά και συνεργατική έρευνα
- Μόλις 4% των επιχειρήσεων έχουν την τελευταία διετία υποβάλλει ή προετοιμάζονται να υποβάλουν αίτηση για πατέντες στο εξωτερικό
  - Πρόκειται για συστηματικούς «παίκτες»: αναλογούν 4,8 πατέντες ανά επιχείρηση

Μικρός πυρήνας επιχειρήσεων – κυρίως μεγαλύτερες και μεταποιητικές - που διαθέτει τις ερευνητικές υποδομές και την απαιτούμενη τεχνογνωσία, ώστε να μετουσιώνει τη νέα γνώση και τις ερευνητικές επιδόσεις σε πατέντες

## Βασικές συσχετίσεις: μέγεθος, καινοτομία και εξαγωγές και προσδιοριστικοί παράγοντες της οικονομικής επίδοσης

- Το μέγεθος των επιχειρήσεων καθοριστικό... στην καινοτομική επίδοση κάθε τύπου, στις εξαγωγές, στις επενδύσεις, στο βαθμό αντοχής στην οικονομική κρίση, κτλ
- Οι καινοτομίες στηρίζουν τις εξαγωγές. Βασική προϋπόθεση όμως για καινοτομία :
  - Αυξημένες τεχνολογικές ικανότητες
  - Διοίκηση ολικής ποιότητας, πιστοποίηση ποιότητας
  - Ικανό προσωπικό που αναλαμβάνει πρωτοβουλίες και ρίσκο
  - Θεσμοθετημένες διαδικασίες ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού
  - Συνεργασίες με φορείς έρευνας, συμμετοχή σε ερευνητικά προγράμματα
- Το κατάλληλα εκπαιδευμένο προσωπικό έχει άμεση σχέση με θετικές επιδόσεις στο πλήρες φάσμα λειτουργιών των επιχειρήσεων
  - Επένδυση στο ανθρώπινο δυναμικό - προγράμματα εκπαίδευσης



# Εξωστρέφεια...

- Όμως: η εξωστρέφεια δεν είναι εύκολη
  - Απαιτείται γνώση των αγορών, ποιότητα, ευελιξία, τεχνολογικές ικανότητες και ισχυρό ανθρώπινο κεφάλαιο
  - Χρειάζονται επενδύσεις σε τεχνολογία, σύγχρονο εξοπλισμό και «δύσκολη» καινοτομία ώστε να εστιάσουμε σε νησίδες αγοράς σε παγκόσμιο επίπεδο
  - Υπέρβαση κλασσικών κλαδικών ορίων: ανάπτυξη συνεργειών και στρατηγικών κινήσεων παραγωγικών και ερευνητικών φορέων σε μια ευρύτερη αλυσίδα αξίας που διατρέχει, αλληλοσυμπληρούμενους κλάδους της οικονομίας

Συνεπώς: δε διαφέρουν ιδιαίτερα οι νέες ελληνικές επιχειρήσεις σε σχέση με άλλες χώρες

Διαφέρουμε όμως στα χαρακτηριστικά και στους όρους λειτουργίας της στην καθιερωμένη επιχειρηματικότητα: λίγες μεγάλες, υποτονική, εύκολη καινοτομία

## Πολιτικές για την επιχειρηματικότητα

- Δεν υπάρχει ΜΙΑ πολιτική για την επιχειρηματικότητα (ετερογένεια φαινομένου επιχειρηματικότητας): Δυσκολία γενικεύσεων και συνταγών
- Είναι διαφορετικό η επιχειρηματική πολιτική και η πολιτική για ΜΜΕ: απαιτείται σύστημα πολιτικών και όχι απλά παραδοσιακές πολιτικές για τις ΜΜΕ .

Πολιτικές για start ups (early, infant, baby, new)

Πολιτικές για υφιστάμενες πολύ μικρές και μικρές

Πολιτικές για υφιστάμενες μεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις

# Άρα τι πολιτικές για start ups?

- Διαμόρφωση κουλτούρας επιχειρηματικότητας
- Δεν αρκεί απλώς ποσοτική επιχειρηματικότητα: Δεν θα γίνουν όλοι επιχειρηματίες! (ούτε χρειάζεται αν δεν έχουν ποιοτικά χαρακτηριστικά)
- Αλλά πρέπει να δοθεί ένα σήμα, ώστε να δημιουργηθεί μια κρίσιμη μάζα από δυνητικούς νικητές
- Πρέπει οι πολιτικές να δημιουργούν κίνητρα για ανάπτυξη αυτών των ποιοτικών χαρακτηριστικών
- Αλλιώς απλώς λύνεις το βιοποριστικό πρόβλημα κάποιων ανθρώπων: σημαντικό, αλλά όχι πολλαπλασιαστικό
- Δύσκολος ο εντοπισμός: το πρόβλημα των γαζελών είναι ότι διαπιστώνεις την ύπαρξή τους, όταν ...αρχίσουν «να τρέχουν»

Πολιτικές για την ποιοτική επιχειρηματικότητα (επιχειρηματικότητα που βασίζεται στη γνώση, ΕβΓ)

- Οι επενδύσεις για παραγωγή νέας ή βελτιωμένης γνώσης (μεγάλες επενδύσεις σε E&A) **δεν οδηγούν αυτομάτως** στην καινοτομία και την οικονομική μεγέθυνση
  - ΔΕΝ είναι απλώς θέμα εισροών
- Ενεργοποίηση, προσανατολισμός, πρόγραμμα σπουδών/βιωματική εκπαίδευση (εξοικείωση με την αγορά και την επιχείρηση), νοοτροπία/ τρόπος προσέγγισης των θεμάτων, περιβάλλον δημιουργικότητας.
  - Αλλαγή mindset στους νέους ως προς την επιχειρηματικότητα
- Δημιουργία φυτωρίου: αρχικό coaching (ΜοΚΕ και συνεργάτες): προετοιμασία αποφοίτων για το χτίσιμο των ικανοτήτων και δεξιοτήτων να αναπτύσσουν ένα action plan

## Δομές υποστήριξης: εκκολαπτήρια, co working spaces, Δομές στήριξης επιχειρηματικότητας

Τέσσερις αρχέτυποι (carayannis et al. 2005)

- Regional incubators (τοπικοί πόλοι)
- University incubators (ΜοΚΕ, Δομές)
- Independent commercial incubators (ekkinisi Lab, ΘΕΑ)
- Company internal incubators (Iqbility)
- Virtual incubators (~δίκτυα)

Στόχοι: Υπηρεσίες σε διάφορες φάσεις, με στόχο την επιτάχυνση της επιχειρηματικής ανάπτυξης και τη μείωση κάποιων βαθμών αβεβαιότητας

Όχι χρηματοδότηση

Κουλτούρα επιχειρηματικότητας

ΥΠΕΡΠΡΟΣΦΟΡΑ στις αναπτυγμένες χώρες!

# Το ζήτημα του μεγέθους: ανάγκη για bottom up συνθέσεις και συνεργασίες

- Bloom & Van Reenen (2006): οι μικρές εταιρείες είναι λιγότερο παραγωγικές από τις μεγάλες, επειδή έχουν χαμηλότερο επίπεδο management και υπόκεινται σε μια «επαρχιώτικη» οικογενειακή ευνοιοκρατία: έχουν συνήθως: χαμηλότερους μέσους μισθούς, λιγότερους ειδικευμένους εργαζόμενους, λιγότερες δράσεις κατάρτισης
- Στήριξη επιχειρήσεων που διαθέτουν τους πόρους και τις δυνατότητες να είναι εξωστρεφείς και καινοτόμοι
- Αύξηση μέσου μεγέθους, μέσω δικτύωσης και συνεργασιών σε όλο το μήκος της αλυσίδας αξίας (οικοσύστημα): προσέγγιση που προσφέρει αμφίπλευρη εποπτεία κάθε κλάδου με τους συμπληρωματικούς και διαστέλλει τεχνητά το μικρό μέσο μέγεθος:
  - κοινός προσανατολισμός που αμβλύνει τις υστερήσεις που δημιουργεί το μικρό μέγεθος και διευκολύνει οικονομίες κλίμακας / σκοπού

**Σας ευχαριστώ πολύ!**

**Για την επικοινωνία:**

**Άγγελος Τσακανίκας**

**[atsaka@central.ntua.gr](mailto:atsaka@central.ntua.gr)**