



**ΑΝΟΙΚΤΟ  
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ  
ΚΥΠΡΟΥ**

**ΣΧΟΛΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ  
ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ**

**ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ  
«ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ»**

## **ΔΙΑΤΡΙΒΗ ΕΠΙΠΕΔΟΥ ΜΑΣΤΕΡ**

**Οι συνεργατικοί σχηματισμοί συνεργασίας ως  
μοχλός ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας:  
μελέτη περίπτωσης Corallia Cluster**

**ΚΑΚΑΡΟΥΝΤΑΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ**

**ΕΠΙΒΛΕΠΟΝΤΑΣ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ  
κος. ΚΑΝΑΣ ΑΓΓΕΛΟΣ**

**ΑΘΗΝΑ, ΙΟΥΝΙΟΣ 2015**



## **ΔΙΑΤΡΙΒΗ ΕΠΙΠΕΔΟΥ ΜΑΣΤΕΡ**

**Οι συνεργατικοί σχηματισμοί συνεργασίας ως  
μοχλός ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας:  
μελέτη περίπτωσης Corallia Cluster**

**ΚΑΚΑΡΟΥΝΤΑΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ**

**ΕΠΙΒΛΕΠΟΝΤΑΣ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ  
κος. ΚΑΝΑΣ ΑΓΓΕΛΟΣ**

**ΑΘΗΝΑ, ΙΟΥΝΙΟΣ 2015**

# Περιεχόμενα

<i>Περίληψη</i> .....	<i>i</i>
<i>Abstract</i> .....	<i>iii</i>
<i>Ευχαριστίες</i> .....	<i>v</i>
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΕΙΣΑΓΩΓΗ</b> .....	<b>1</b>
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ Η ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ</b> .....	<b>10</b>
<b>2.1 Ορισμοί εννοιών και ο τύπος καινοτομίας</b> .....	<b>10</b>
2.1.1 Τεχνολογική Καινοτομία Προϊόντων και Διαδικασιών (ΤΚΠΔ) .....	11
Τεχνολογική Καινοτομία Προϊόντων .....	12
Τεχνολογική Καινοτομία Διαδικασίας.....	12
<b>2.2 Κλασική και Νεοκλασική Οικονομική Θεωρία</b> .....	<b>12</b>
2.2.1 Η εξελικτική Οικονομική Θεωρία του Schumpeter .....	13
Η Έννοια της Καινοτομίας και του Επιχειρηματία .....	13
Οι επιχειρηματίες και οι Venture Capitalists .....	15
<b>2.3 Κοινωνιολογική Προσέγγιση</b> .....	<b>15</b>
<b>2.4 Ορισμοί της Επιχειρηματικότητας</b> .....	<b>16</b>
<b>2.5 Η κατάσταση στην Ελλάδα</b> .....	<b>17</b>
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΟΙ ΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΙ</b> .....	<b>22</b>
<b>3.1 Ο ρόλος του συνεργατικού σχηματισμού</b> .....	<b>22</b>
<b>3.2 Συνεργατικοί Σχηματισμοί ή Συστάδες Επιχειρήσεων</b> .....	<b>23</b>
<b>3.3 Οφέλη συμμετοχής σε ΣΣ</b> .....	<b>24</b>
<b>3.4 Νομοθετικό και Κανονιστικό Πλαίσιο</b> .....	<b>25</b>
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ CORALLIA CLUSTER</b> .....	<b>28</b>
<b>4.1 Το Corallia</b> .....	<b>28</b>
<b>4.2 Ο ρόλος του Corallia</b> .....	<b>30</b>
4.2.1 Το Corallia ως δημιουργός clusters.....	30
4.2.2 Το Corallia ως δημιουργός brand name.....	31
<b>4.3 Τα clusters</b> .....	<b>32</b>
4.3.1 Το gi-cluster .....	32
Στρατηγικοί Στόχοι.....	33
4.3.2 Το mi-cluster .....	34
4.3.3 Το si-cluster .....	36
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΕΜΠΕΙΡΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ</b> .....	<b>40</b>
<b>5.1 Στοιχεία της έρευνας αγοράς</b> .....	<b>40</b>
<b>5.2 Μέθοδος δείγματος και τεχνικές ανάλυσης δεδομένων</b> .....	<b>41</b>
<b>5.3 Σχεδιασμός του ερωτηματολογίου</b> .....	<b>42</b>

<b>5.4 Αποτελέσματα της έρευνας .....</b>	<b>43</b>
<b>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: Συμπεράσματα και προτάσεις .....</b>	<b>62</b>
<b>Βιβλιογραφία- Αρθρογραφία.....</b>	<b>66</b>
<b>Διαδικτυακές πηγές.....</b>	<b>68</b>
<b>Παράρτημα .....</b>	<b>70</b>



## ΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΟΙ ΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΩΣ ΜΟΧΛΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ: ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ CORALLIA CLUSTER

### Περίληψη

Η διεθνής οικονομική κρίση ανέδειξε την αδυναμία ανταπόκρισης της ελληνικής επιχειρηματικότητας στις νέες συνθήκες της αγοράς. Ο κύριος λόγος εντοπίζεται στην μικρή διάθεση ή την πλήρη έλλειψη χρηματοροών από αγορές του εξωτερικού, ενώ δευτερευόντως αναγνωρίζεται η τάση (επιδίωξη) των επιχειρήσεων να έχουν ως κύριο πελάτη το Ελληνικό Κράτος (οριζόμενο τόσο από τους όρους «στενό» ή «ευρύ» Δημόσιο). Μελετώντας το πρόσφατο παρελθόν της Ελληνικής Οικονομίας είναι δυνατόν να εντοπιστεί επιπλέον ένα παράδοξο. Η πλειοψηφία των ελληνικών επιχειρήσεων είναι είτε Μικρές/Μεσαίες Επιχειρήσεις (ΜμΕ) ή πολύ μικρές επιχειρήσεις, δίχως όμως την ύπαρξη ενός πλαισίου υποστήριξής τους, ως εθνικό εργαλείο ανάπτυξης, προκειμένου να διευκολύνεται η ίδρυσή τους, η λειτουργία τους αλλά και η πρόσβασή τους σε αγορές του εξωτερικού. Αντίθετα, σε σύγκρουση με τη μορφολογία της ελληνικής αγοράς, κανονιστικό πλαίσιο και μεταρρυθμίσεις έχουν εφαρμοστεί τα τελευταία χρόνια μόνο προς όφελος μεγάλων ή πολύ μεγάλων επιχειρήσεων. Τα αποτελέσματα μέχρι στιγμής είναι προς έρευνα, καθώς η ύφεση της ελληνικής αγοράς δεν αναδεικνύει την εγχώρια αγορά ως μέσο χρηματοδότησης της επιχείρησης και κατ' επέκταση της βιωσιμότητάς της.

Απαιτείται επομένως να επενδυθεί κεφάλαιο και προσδοκίες από την ελληνική πολιτεία αλλά και από τους θεσμικούς επενδυτές σε ένα μοντέλο ανάπτυξης που βασίζεται στην καινοτομία και θα παρέχει στις ελληνικές επιχειρήσεις το συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών της, προκειμένου να καταστούν βιώσιμες και κερδοφόρες. Αυτή η διπλωματική διατριβή έχει εμπνευστεί από μια παλαιότερη προσπάθεια ΜμΕ να συστήσουν ένα Συνεργατικό Σχηματισμό (ΣΣ – business cluster) προκειμένου να αντιμετωπιστούν ανυπέρβλητα προβλήματα του επιχειρηματικού περιβάλλοντος στην Ελλάδα. Η λύση των ΣΣ αναδεικνύεται ως καταλύτης ωρίμανσης της επιχείρησης και μοχλός ανάπτυξης ενός επιχειρηματικού κλάδου ή μιας αγοράς. Επιπλέον ως δευτερεύων στόχος της διατριβής είναι η μελέτη περίπτωσης του Corallia Clusters Initiative το οποίο λειτουργεί ως δημιουργός και διαχειριστής τέτοιων ΣΣ και έχει αποτελέσει υπόδειγμα ανάπτυξης ΣΣ για όλη την Ελλάδα.

Σκοπός της διατριβής δεν είναι μόνο η αποτύπωση των πλεονεκτημάτων των ΣΣ, όπως αυτά αναφέρονται στη διεθνή βιβλιογραφία, αλλά και η καταγραφή των πραγματικών ωφελειών για τις ελληνικές επιχειρήσεις που συμμετέχουν σε ΣΣ, και ειδικά στην περίπτωση του Corallia Cluster. Επιδίωξη είναι να αποτελέσει η διατριβή ένα μικρό λιθαράκι της λύσης για την ενίσχυση της ελληνικής οικονομίας, μέσω της ανάπτυξης πλήθους νεοφυών επιχειρήσεων που θα αξιοποιήσουν το υψηλό επίπεδο εξειδίκευσης που διαθέτουν οι απόφοιτοι των ελληνικών πανεπιστημίων, που θα περιορίσει την διαρροή ευφυΐας προς το εξωτερικό, και θα ενισχύσει το ισοζύγιο εισαγωγών-εξαγωγών προς όφελος της Ελλάδας.



## **BUSINESS CLUSTERS AS A MEAN FOR GREEK ECONOMY DEVELOPMENT: THE CORALLIA CLUSTER CASE STUDY**

### **Abstract**

The global financial crisis revealed the weakness of Greek entrepreneurship to counterfeit the new market conditions and competences. The main reason lies in the small provision or complete lack of cashflows from foreign markets, and secondarily the pursuit of enterprises having as main customer the Greek State (defined both by the terms of "narrow" or "wide" State). Looking at the recent past of the Greek economy, a paradox can be further. The majority of Greek enterprises are either Small / Medium Enterprises (SMEs) and micro-enterprises, operating however without the existence of a solid and supportive framework, which would be a national development tool in order to facilitate their establishment, their operations and their access to markets abroad. Instead, in conflict with the morphology of the Greek market, regulatory framework and reforms have been implemented in recent years only in favor of large or very large companies. The results so far are under research, as the recession of the Greek market does not highlight the domestic market as the main market to finance an enterprise and hence its sustainability.

It is therefore necessary to invest capital and expectations of the Greek State (but also from institutional investors) on a development model based on innovation that will give to Greek enterprises the competitive advantage over its competitors in order to become viable and profitable. This dissertation has been inspired by an earlier effort to establish an SME clusters (business cluster) to address insurmountable problems of the business environment in Greece. The solution of business clusters is emerging as curing catalyst of business growth in a business sector or a market. Furthermore, a secondary objective of the thesis is the case study of Corallia Clusters Initiative which serves as a business cluster facilitator and has been the development model of business clusters throughout Greece.

The aim of the thesis is not only to capture the benefits of a business cluster, as reported in the academic literature and generally financial and national reports, but also the assessment of the actual benefits for Greek enterprises involved in business clusters, especially in the case of Corallia Cluster. The goal is to contribute with this thesis, with a negligible but realistic portion to the national solution for strengthening the Greek economy through the development of numerous startups and spinoffs (as SMEs) that

will tap the high level of expertise found to graduates of Greek universities, which collaterally limit the brain leakage abroad, and will strengthen the export-import balance in favor of Greece.

## Ευχαριστίες

Η ολοκλήρωση αυτής της διπλωματικής εργασίας επιτεύχθηκε με την υποστήριξη του Καθηγητή κ. Άγγελου Κανά, στον οποίο θα ήθελα να εκφράσω τις θερμότερες ευχαριστίες μου, για τη διαρκή υποστήριξη, και την ιώβεια υπομονή του, κατά τη διάρκεια της εκπόνησης της διατριβής.

Θα ήθελα να ευχαριστήσω τον Καθηγητή κ. Βασίλειο Μακιά, για την βοήθειά του σε ότι αφορά το Corallia Cluster, και να εξάρω για μια ακόμα φορά το γεγονός ότι αποτελεί για μια γενιά μηχανικών την πηγή έμπνευσης για να τολμούν, να επιχειρούν, να καινοτομούν και να επιτυγχάνουν τελικά. Θα ήθελα να ευχαριστήσω τον Δρ. Νικόλαο Ζέρβα για τον πολύτιμο χρόνο που διέθεσε για την συνέντευξη σχετικά με την κατάσταση στην Ελλάδα και που μοιράστηκε τις εμπειρίες του σχετικά με την ίδρυση νεοφυών επιχειρήσεων έντασης γνώσης.

Επίσης θα ήθελα να ευχαριστήσω ιδιαίτερος τις Αναστασία-Ουρανία Λαγκαδινού, Όλγα-Ελένη Αστάρα, Χριστίνα Μπενέκη, Ιωάννα Καρύδη, Χαρούλα Σερεμετίδη, Ελένη Μήτσου, Γιάννα Κολλιοπούλου και τον Σταμάτη Δραγουμάνο, για την πολύτιμη ηθική και επιστημονική υποστήριξή τους.

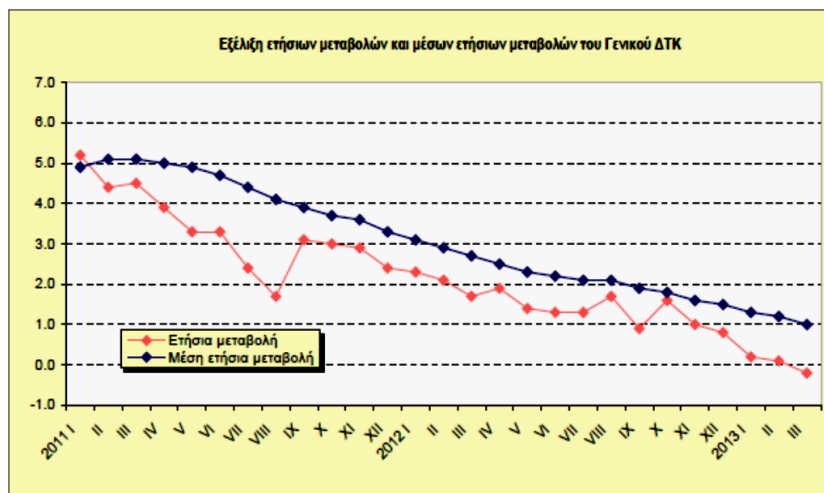
Τέλος, θα ήθελα να ευχαριστήσω την Άντζυ, το Γιώργο, τον Παναγιώτη και τον Γιάννη, που ανέχτηκαν την απουσία μου και περιέβαλαν με αγάπη και κατανόηση την πολυετή προσπάθειά μου κατά τις σπουδές μου στο Ανοικτό Πανεπιστήμιο Κύπρου.



# 1

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στη σύγχρονη εποχή, η ελληνική οικονομία καλείται να αντιμετωπίσει τις προκλήσεις της ύφεσης και της αστάθειας στην επιχειρηματικότητα. Μελετώντας το οικονομικό περιβάλλον στο οποίο καλείται η ελληνική οικονομία να ανακάμψει, μπορούμε εύκολα να συμπεράνουμε ότι οι συνθήκες δεν είναι μόνο δύσκολες αλλά απόλυτα αντίξοες. Εκκινώντας από την συρρίκνωση της αγοράς, κυρίως λόγω της μείωσης της αγοραστικής δύναμης του Έλληνα καταναλωτή, παρατηρείται μια δυσοίωνη εξέλιξη για το μέγεθος της αγοράς και κατ' επέκταση για το Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν (ΑΕΠ). Αναλυτικά, μπορούμε να διαπιστώσουμε ότι ο Δείκτης Τιμών Καταναλωτή (ΔΤΚ), ο οποίος μετράει τη μέση σταθμική τιμή των αγαθών και υπηρεσιών που αγοράζει ο μέσος καταναλωτής και η μεταβολή του αντικατοπτρίζει σε ικανοποιητικό βαθμό το ποσοστό που αλλάζει το κόστος ζωής, παρουσιάζει διαρκή μείωση. Για παράδειγμα ο ΔΤΚ για το μήνα Μάρτιο 2013, σε σύγκριση με τον αντίστοιχο του 2012, παρουσιάζει μείωση 0,2%, έναντι αύξησης 1,7%, που σημειώθηκε κατά την ίδια σύγκριση του έτους 2012 προς το 2011.



**Σχήμα 1: Εξέλιξη ετήσιων μεταβολών και μέσων ετήσιων μεταβολών του Γενικού ΔΤΚ [πηγή: Ελληνική Στατιστική Υπηρεσία<sup>1</sup>]**

<sup>1</sup> Ελληνική Στατιστική Υπηρεσία

([http://www.statistics.gr/portal/page/portal/ESYE/BUCKET/A0515/PressReleases/A0515\\_DKT87\\_DT\\_M M\\_03\\_2013\\_01\\_F\\_GR.pdf](http://www.statistics.gr/portal/page/portal/ESYE/BUCKET/A0515/PressReleases/A0515_DKT87_DT_M M_03_2013_01_F_GR.pdf))

Ως αποτέλεσμα της διαρκώς μειούμενης αγοραστικής δύναμης του Έλληνα καταναλωτή, προκύπτει η μείωση των επιχειρήσεων με παράπλευρο αποτέλεσμα την αύξηση της ανεργίας. Σύμφωνα με Έρευνα του ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ<sup>2</sup> - Ιανουαρίου 2013, έγινε εξαμηνιαία αποτύπωση οικονομικού κλίματος στις μικρές επιχειρήσεις και τα κύρια συμπεράσματα που προέκυψαν είναι τα ακόλουθα:

### **ΓΕΝΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ**

1. Η αποτίμηση του β' εξαμήνου 2012 παραμένει αρνητική, καθώς για το 82% των μικρών επιχειρήσεων η κατάσταση έχει επιδεινωθεί. Όλα τα οικονομικά μεγέθη των επιχειρήσεων διατηρούν αρνητικές επιδόσεις, με οριακή επιβράδυνση. Το 81,1 % των επιχειρήσεων σημείωσε μείωση στον κύκλο εργασιών, με μεγαλύτερη μείωση στις εμπορικές επιχειρήσεις. Ο μέσος όρος μείωσης του τζίρου για το δεύτερο εξάμηνο του 2012 κυμαίνεται στο 32,9% σε σχέση με το πρώτο εξάμηνο του ίδιου έτους.
2. Ο μοναδικός δείκτης που παρουσιάζει τη σημαντικότερη επιδείνωση σε σχέση με τις προηγούμενες έρευνες αφορά την επενδυτική δραστηριότητα των επιχειρήσεων. Μόνο το 5,7% αύξησε την επενδυτική δαπάνη (ο αντίστοιχος δείκτης τον Ιούλιο του 2012 ήταν 6,9 %). Οι προβλέψεις για το πρώτο εξάμηνο του 2013 παραμένουν δυσοίωνες καθώς οι προσδοκίες των επιχειρήσεων είναι αρνητικές (62,9% του δείγματος). Δεδομένου ότι το 45,2% των επιχειρηματιών εκτιμούν ότι το πρώτο εξάμηνο του 2013 δεν θα προβούν σε καμία επένδυση, ενώ ένα επιπρόσθετο 41,5% θα προχωρήσει σε μείωση των επενδύσεων. Φαίνεται να παγιώνεται και να ενισχύεται ένα επικίνδυνο κλίμα από-επένδυσης.
3. Η επενδυτική ανασφάλεια και αδράνεια των επιχειρηματιών δικαιολογείται και από το γεγονός ότι το 33% αυτών τοποθετεί χρονικά την ανάκαμψη της αγοράς από το 2020 και μετά, ενώ το 6,8% θεωρεί ότι δεν θα έρθει ποτέ.
4. Μόλις το 18,7% των ερωτηθέντων δηλώνει ότι η επιχείρηση είχε κέρδη το προηγούμενο έτος (2012). Οι περισσότερες επιχειρήσεις (44,7%) προσπαθούν να επιβιώσουν μέσα στην κρίση, λειτουργώντας ακόμη και με ζημιές. Σημειωτέον, για το έτος 2011 οι αντίστοιχοι δείκτες ήταν 20,1% με κέρδη και 42,1% με ζημιές.

### **«ΛΟΥΚΕΤΑ» - ΑΠΩΛΕΙΕΣ ΘΕΣΕΩΝ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗΣ**

1. Περίπου 170.000 επιχειρήσεις δηλώνουν ότι αντιμετωπίζουν κίνδυνο κλεισίματος το επόμενο δωδεκάμηνο (64.000 στον κλάδο του εμπορίου). Σύμφωνα με τις

---

<sup>2</sup> Έρευνα ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ - Ιανουαρίου 2013 - Εξαμηνιαία αποτύπωση οικονομικού κλίματος στις μικρές επιχειρήσεις – υποχώρηση απαισιοδοξίας αλλά ένταση αποεπένδυσης, τελευταία επίσκεψη: 21-05-2015, <http://www.gsevee.gr/meletes-2/258-2013>

- εκτιμήσεις του ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ, η καθαρή μείωση των επιχειρήσεων για αυτό το χρονικό διάστημα θα είναι 55.000 (από αυτές οι 20.000 ανήκουν στον κλάδο του εμπορίου). Εάν επαληθευτούν αυτές οι εκτιμήσεις τότε υπάρχει κίνδυνος απώλειας 195.000 θέσεων συνολικής απασχόλησης (εργοδότες, αυτοαπασχολούμενοι, μισθωτοί).
2. Σύμφωνα με το μοντέλο του ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ κατά το δεύτερο εξάμηνο του 2012 χάθηκαν 61.000 θέσεις μισθωτής απασχόλησης. Από τα μέχρι τώρα στοιχεία της ΕΛΣΤΑΤ (Ιούλιος-Νοέμβριος 2012) προκύπτει ότι η απώλεια αυτή ενδεχομένως να είναι μεγαλύτερη από τις εκτιμήσεις μας.
  3. Από την έρευνα προκύπτει ότι οι απώλειες θέσεων μισθωτής εργασίας για το πρώτο εξάμηνο του 2013 θα πλησιάσουν τις 69.000.
  4. Οι επιπτώσεις της κρίσης στα μεγέθη και χαρακτηριστικά της απασχόλησης συνεχίζονται, ακολουθώντας την ίδια τάση. Σε κάθε 1 πρόσληψη στον ιδιωτικό τομέα αντιστοιχούν περίπου 4 απολύσεις (στην προηγούμενη έρευνα ήταν 1:7, Ιούλιος 2012).
  5. Με βάση αυτά τα στοιχεία και αν συνυπολογίσουμε το συνεχώς αυξανόμενο ποσοστό ανεργίας στις νέες ηλικίες, καθώς και το κλίμα από-επένδυσης που επικρατεί στην ελληνική οικονομία, τότε βρισκόμαστε μπροστά στον κίνδυνο της υποβάθμισης του ανθρώπινου δυναμικού, της από-επένδυσης σε δεξιότητες και τεχνογνωσία και τελικά στην περαιτέρω επιδείνωση των δεικτών ανταγωνιστικότητας.

## **ΚΑΘΕΣΤΩΣ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗΣ**

1. Ένα από τα σημαντικότερα ευρήματα της έρευνας αναφέρεται στη ραγδαία μεταβολή του καθεστώτος απασχόλησης στις μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις. Η μερική απασχόληση αποτελεί πλέον μία γενικευμένη πρακτική για τις επιχειρήσεις του δείγματος. Πιο συγκεκριμένα 6 στις 10 επιχειρήσεις δήλωσε ότι έχει προχωρήσει κατά το δεύτερο εξάμηνο του 2012 τόσο σε μείωση ωρών εργασίας, όσο και σε μείωση αποδοχών. Επίσης το 47,7% των επιχειρήσεων με προσωπικό έχει προχωρήσει σε έμμεση μείωση του μισθολογικού κόστους, μειώνοντας ώρες ή ημέρες εργασίας. Το αντίστοιχο ποσοστό για τα έτη 2010 και 2011 ήταν 30%.
2. Το 52,4% των επιχειρήσεων του δείγματος αντιμετωπίζει προβλήματα στην έγκαιρη καταβολή των μισθών.

3. Ως άμεσο μέτρο για να σταματήσει η κατάρρευση των μισθών, του τζίρου και της ζήτησης η ΓΣΕΒΕΕ προκρίνει την επαναφορά της επεκτασιμότητας στις συλλογικές συμβάσεις.

### **ΟΦΕΙΛΕΣ ΚΑΙ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ**

1. Το 33,8% των επιχειρήσεων έχει καθυστερημένες οφειλές σε προμηθευτές. Πάνω από 30% έχει καθυστερημένες οφειλές σε ενοίκια, τράπεζες και ΔΕΚΟ. Ειδικά στον ΟΑΕΕ το ποσοστό αυτό ανέρχεται στο 43% (σε αντίθεση με το ΙΚΑ που είναι στο 17,3%).
2. Οι επιχειρήσεις που καθυστερούν να αποπληρώσουν οφειλές προς την εφορία αυξήθηκαν κατά 25%. Πάνω από τις μισές επιχειρήσεις του δείγματος (51,1%) εκτιμούν ότι δεν θα μπορέσουν να ανταποκριθούν το 2013 στις φορολογικές τους υποχρεώσεις.
3. Το 83,7% των επιχειρήσεων του δείγματος έχει προχωρήσει στη διάρκεια των 2,5 τελευταίων ετών σε μείωση των τιμών σε προϊόντα και υπηρεσίες που παρέχουν. Μεγαλύτερες μειώσεις έχουν παρατηρηθεί στις επιχειρήσεις της Αττικής και στον κλάδο των υπηρεσιών.
4. Παρά τις μειώσεις αυτές οι επιχειρήσεις θεωρούν ότι οι σημαντικότεροι παράγοντες που εμποδίζουν την περαιτέρω μείωση των τιμών είναι τα λειτουργικά κόστη και οι φόροι, το μεγαλύτερο μέρος από τα οποία συνιστούν την λεγόμενη «κρατική ακρίβεια». Το 50,9% των επιχειρήσεων θεωρεί ότι οι φόροι, οι λογαριασμοί ΔΕΚΟ και το ενεργειακό κόστος είναι το σοβαρότερο εμπόδιο. Το μισθολογικό κόστος θεωρείται εμπόδιο μόνο για το 5% των επιχειρήσεων.

### **ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ – ΤΡΑΠΕΖΕΣ**

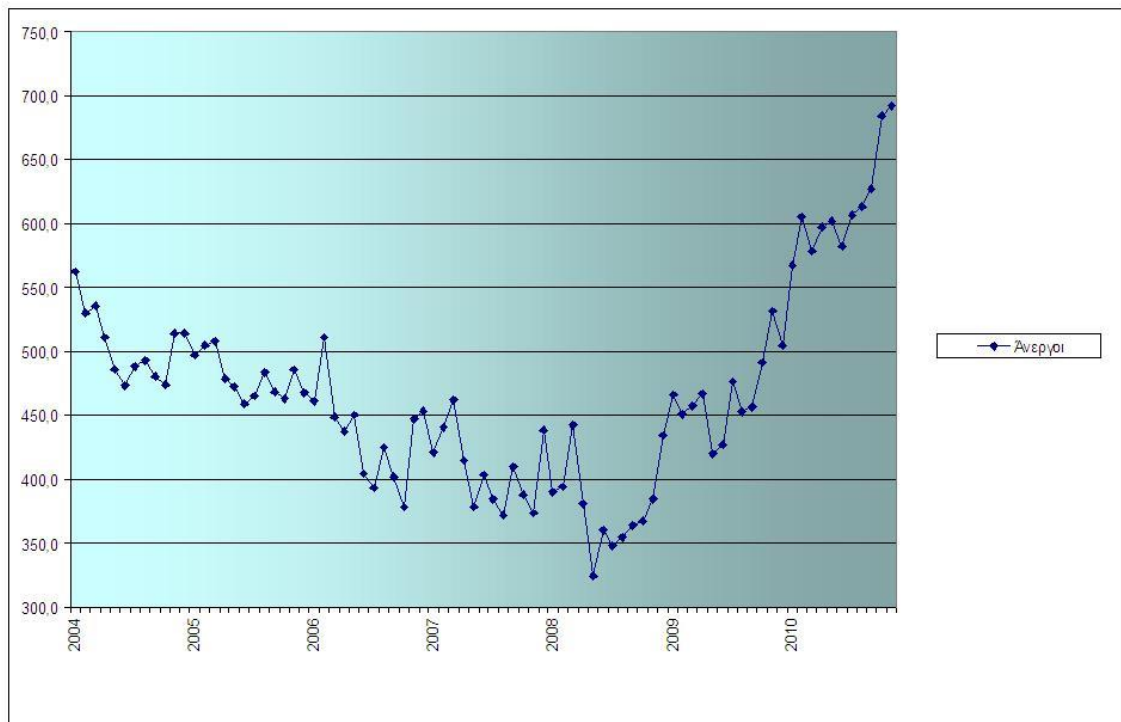
1. Το 80,9% των επιχειρήσεων του δείγματος έχουν χρησιμοποιήσει χρήματα από προσωπικές καταθέσεις προκειμένου να καλύψουν ανάγκες της επιχείρησης. Ο αντίστοιχος δείκτης τον Ιανουάριο του 2011 ήταν 73,5% (αύξηση 11%). Το 21,5% έχει εκποιήσει προσωπική περιουσία. Η επιδείνωση των όρων χρηματοδότησης αλλά και η συσσωρευμένη ύφεση αναγκάζει τους επιχειρηματίες να προσφύγουν στους δικό τους τελευταίο καταφύγιο, που είναι ο οικογενειακός προϋπολογισμός και η οικογενειακή περιουσία. Αυτό σημαίνει ότι η ελληνική οικονομία έχει περιέλθει σε «παγίδα ρευστότητας».
2. Το ποσοστό των επιχειρηματιών που θεωρεί ότι οι καταθέσεις τους είναι ασφαλείς κάπου έξω («αλλού») από το συμβατικό τραπεζικό σύστημα (εγχώριο ή ξένο) έχει



αυξηθεί. Η συμπεριφορά αυτή ενισχύεται μεταξύ των άλλων και από την παρατεταμένη φημολογία περί κατασχέσεων και δεσμεύσεων των καταθέσεων, δημοσίευσης στοιχείων καταθετών και αναδρομικής φορολόγησης των τόκων.

3. Το ποσοστό των επιχειρηματιών που θεωρούν ότι η χώρα δεν έχει αποφύγει τον κίνδυνο χρεοκοπίας μειώθηκε από 54,3% (1ο εξάμηνο 2012) σε 44,9% (2ο εξάμηνο 2012). Αυτή η υποχώρηση της απαισιοδοξίας ωστόσο δεν έχει περάσει στην ίδια την επιχειρηματική δραστηριότητα.

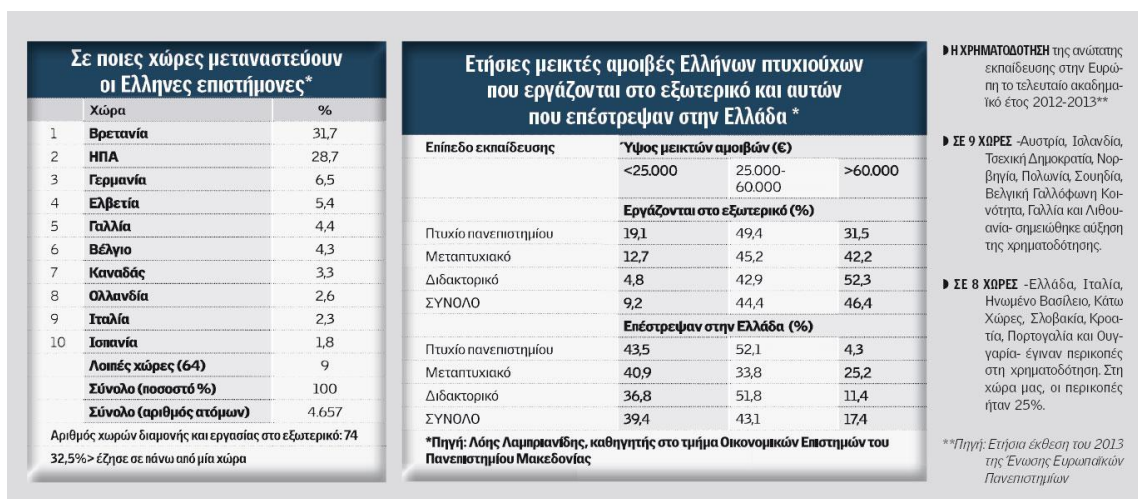
Στα παραπάνω συμπεράσματα της έρευνας, μπορούμε να διαπιστώσουμε ότι υπάρχει έντονη αναφορά στις δυσκολίες απασχόλησης προσωπικού, δεν αποτυπώνεται όμως γλαφυρά η πραγματικότητα. Στο ακόλουθο σχήμα, μπορούμε να διαπιστώσουμε αυτό που δεν ομολογούν οι αριθμοί της προηγούμενης έρευνας, δηλαδή την αύξηση της ανεργίας με επικίνδυνους ρυθμούς για την ελληνική οικονομία.



**Σχήμα 2: Βασικά μεγέθη απασχόλησης στην Ελλάδα (2001-2015) [πηγή: Ελληνική Στατιστική Υπηρεσία]**

Η υψηλή ανεργία σε συνδυασμό με το υψηλό ποσοστό του πληθυσμού που έχει συμμετάσχει στην τριτοβάθμια εκπαίδευση, δημιουργεί μια πηγή διάνοιας η οποία δεν είναι δυνατό να αξιοποιηθεί από την ελληνική επιχειρηματικότητα. Λόγοι όπως η ασφάλεια, η ποιότητα ζωής, το ύψος της ανταμοιβής και η αναγνώριση οδηγούν τους

νέους να μεταναστεύσουν<sup>3</sup> προκαλώντας διττό πρόβλημα. Από τη μια το δυναμικό που μπορεί να δημιουργήσει καινοτομία και να συστήσει νεοφυείς επιχειρήσεις μεταναστεύει προς το εξωτερικό, ενώ η εθνική επένδυση για δωρεάν εκπαίδευση νέων στελεχών και υπαλλήλων, υψηλά εκπαιδευμένων και καταρτισμένων από τα ΑΕΙ της χώρας, καταλήγει να είναι μη ανταποδοτική. Συγκεκριμένα για την διαρροή εγκεφάλων έχει γίνει η ακόλουθη ετήσια έκθεσή για το 2013, από την Ένωση Ευρωπαϊκών Πανεπιστημίων, η οποία εξετάζει τις επιπτώσεις της οικονομικής κρίσης στην ανώτατη εκπαίδευση, παραθέτοντας στοιχεία για τη χρηματοδότηση των ΑΕΙ από το 2008, όταν εμφανίστηκαν τα πρώτα σημάδια της κρίσης, μέχρι το 2012. Στα αποτελέσματα της έκθεσης καταγράφεται και ότι «Από την Ελλάδα εκτιμάται ότι έχουν ήδη μεταναστεύσει στο εξωτερικό περί τους 114.000 - 139.000 Έλληνες επιστήμονες, πολλοί εκ των οποίων μάλιστα έχουν κάνει πολυετείς σπουδές στα καλύτερα πανεπιστήμια του κόσμου.». Από μελέτη του κ. Λόη Λαμπριανίδη, καθηγητή στο τμήμα Οικονομικών Επιστημών του Πανεπιστημίου Μακεδονίας, στην οποία συμμετείχαν περίπου 2.700 Έλληνες επιστήμονες που έχουν μεταναστεύσει στο εξωτερικό, προκύπτει ότι η πλειονότητα έχει πολυετείς και πολύ καλές σπουδές. Ειδικότερα, το 74% έχει μεταπτυχιακό, ενώ το 51% έχει και διδακτορικό. Μάλιστα, το 41% έχει τουλάχιστον ένα πτυχίο από κάποιο από τα λεγόμενα 100 καλύτερα πανεπιστήμια του κόσμου.



**Σχήμα 3: Κύμα φυγής στο εξωτερικό από τους νέους επιστήμονες και διαφορά ετήσιων απολαβών [πηγή: Έκθεση 2013 Ένωσης Ευρωπαϊκών Πανεπιστημίων]**

Ενδεικτική της ανεργίας και της ανασφάλειας στη χώρα μας αποτελεί και η έρευνα της Κάπα Research που έδειξε ότι επτά στους δέκα έλληνες αποφοίτους επιθυμούν να φύγουν στο εξωτερικό για να εργαστούν, ενώ ένας στους δέκα ήδη ψάχνει

<sup>3</sup> Ημερησία <http://www.imerisia.gr/article.asp?catid=26510&subid=2&pubid=113069877>

για δουλειά σε άλλη χώρα ή προσπαθεί να συνεχίσει τις σπουδές του στο εξωτερικό για να αποκτήσει πρόσβαση σε άλλες αγορές εργασίας. Από εκείνους οι οποίοι δηλώνουν πρόθυμοι να εργαστούν στο εξωτερικό, το 66,4% δηλώνει ότι το κάνει για να έχει καλύτερη ποιότητα ζωής συνολικά, το 44,7% για να βρει μια καλή δουλειά και το 32,6% για να διασφαλίσει περισσότερη αξιοκρατία στην εξέλιξή του. Μάλιστα, το 60,7% δηλώνει ότι θα προτιμούσε μια θέση εργασίας με προοπτική καριέρας στο εξωτερικό παρά μια μόνιμη θέση εργασίας στον ιδιωτικό ή στον δημόσιο τομέα στην Ελλάδα.

Λαμβάνοντας υπόψη τα παραπάνω, αλλά και ένα ακόμα γεγονός που είναι το ποσοστό των ΜμΕ στην ελληνική οικονομία, μπορεί να κατανοηθεί ότι οι συνθήκες για δημιουργία νεοφυών επιχειρήσεων και η απασχόληση νέων δεν είναι οι πλέον κατάλληλες.

Στην παρούσα διατριβή θα παρουσιαστεί αρχικά το εννοιολογικό πλαίσιο που αφορά την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία, όπως αυτές έχουν παρουσιαστεί από τον Π. Πιπερόπουλο (Πιπερόπουλος, 2008). Στη συνέχεια, στο κεφάλαιο 3 θα γίνει εκτενή αναφορά στους Συνεργατικούς Σχηματισμούς (ΣΣ) Επιχειρήσεων και στα οφέλη της δημιουργίας και της συμμετοχής μιας επιχείρησης. Ένα πλήθος προβλημάτων που αφορά όλες τις νέες ΜμΕ επιχειρήσεις θα αναφερθεί και θα δοθεί ιδιαίτερη προσοχή στην περίπτωση των νέων επιχειρήσεων έντασης γνώσης (spin-off). Ειδικά για αυτή την κατηγορία επιχειρηματικής δραστηριότητας έχει ληφθεί συνέντευξη από τον Δρ. Νικόλαο Ζέρβα, CEO Cast Inc., ο οποίος διαθέτει πολυετή εμπειρία στη σύσταση spin-off επιχειρήσεων που έχουν ως ομάδα-στόχο τις αγορές του εξωτερικού, στη συμμετοχή του σε business clusters και στην διαχείριση καινοτομικής σειράς προϊόντων.

Στο κεφάλαιο 4, πραγματοποιείται μια μελέτη περίπτωσης για το mi-cluster του Corallia Clusters, το οποίο αφορά την επιχειρηματική και ερευνητική δραστηριότητα στον κλάδο των ημιαγωγών και των ενσωματωμένων συστημάτων στην Ελλάδα. Στο τέλος του κεφαλαίου, θα εστιάσουμε το ενδιαφέρον μας, στο πώς επηρεάζει η συμμετοχή των επιχειρήσεων σε ΣΣ στην οικονομική τους ανάπτυξη και την δημιουργία ή ενίσχυση του ανταγωνιστικού τους πλεονεκτήματος.

Στη συνέχεια, θα διεξαχθεί έρευνα σχετικά με την διάδοση των ΣΣ εντός των επιχειρηματικών κύκλων με τη χρήση ερωτηματολογίου που συμπληρωθήκαν σε τυχαία επιλεγμένο δείγμα (από ενώσεις επιχειρήσεων), είτε μέσω προσωπικής επαφής είτε μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου. Η συμπλήρωση των ερωτηματολογίων πραγματοποιήθηκε από άτομα και των δύο φύλων ηλικίας άνω των 18.

Με βάση την έρευνα, θα διαπιστωθεί κατά πόσο είναι διαδεδομένα τα ΣΣ στην ελληνική αγορά και πόσο ικανοποιούν τις προσδοκίες των επιχειρήσεων. Τα στοιχεία που θα αντληθούν από τα ερωτηματολόγια θα αναλυθούν με τη χρήση του προγράμματος στατιστικής ανάλυσης SPSS και μέσω αυτών θα καταλήξουμε στα συμπεράσματα που παρατίθενται στο τελευταίο κεφάλαιο.



# 2

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ Η ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ**

### **2.1 Ορισμοί εννοιών και ο τύπος καινοτομίας**

Από το 1950 και μετά, οι εισηγήσεις των επιστημόνων επικεντρώθηκαν στην εντατικοποίηση των καινοτόμων και δημιουργικών ενεργειών στις επιχειρήσεις. Σε αυτό το κεφάλαιο παρατίθεται ο εννοιολογικός ορισμός όσων έχουν κατά καιρούς αναφερθεί στη διεθνή βιβλιογραφία.

Πολλοί συγγραφείς υποστηρίζουν ότι ο δημιουργικός ανταγωνισμός καθιστά την καινοτομία απαραίτητη για τη βιωσιμότητα κάθε επιχείρησης. Ο Nonaka και ο Kenney (Nokana & Kenney, 1991) υποστηρίζουν ότι: «Για μας καινοτομία είναι η διαδικασία μέσα από την οποία η πληροφορία αναδύεται και επικεντρώνεται σε ένα προϊόν το οποίο καλύπτει ορισμένες ανθρώπινες ανάγκες. ... Για να παραμείνει ανταγωνιστική μια επιχείρηση πρέπει συνεχώς να δημιουργεί καινούργιες στρατηγικές, καινούργια προϊόντα, νέες μεθόδους παραγωγής, διακίνησης και διάθεσης.»<sup>4</sup>

Σύμφωνα με τους Robinson και Stern (Robinson & Stern, 1997) μια επιχείρηση είναι δημιουργική, όταν παράγει κάτι νέο δίχως να έχει προκύψει από την τυπική εκπαίδευση (training). Επιπλέον υποστηρίζουν ότι τα απτά αποτελέσματα της δημιουργικότητας είναι οι βελτιώσεις και οι καινοτομίες. Συχνά τα στελέχη θέλουν να είναι δημιουργικά, αλλά αδυνατούν να κατανοήσουν τα θεμελιώδη συστατικά της δημιουργικότητας. Η δημιουργικότητα και η καινοτομία περιλαμβάνουν τεχνικές που μπορούν να διδαχθούν και να εξελιχθούν οι οποίες στηρίζονται τόσο στη συστηματική χρησιμοποίηση επίσημων εργαλείων όσο και στο απρόσμενο και την ξαφνική διαφώτιση.

Σε αυτό το σημείο, ο Rogers (Rogers, 1995) υποστηρίζει ότι τεχνικές που απαιτούνται περιλαμβάνουν την διάχυση τεχνογνωσίας και της καινοτομίας.

---

<sup>4</sup> Σε απόδοση από το (Πιπερόπουλος, 2008)

Διαδικασίες με τις οποίες μια καινοτομία διαχέεται μέσω ορισμένων καναλιών στο κοινωνικό σύνολο. Ο ίδιος ο συγγραφέας δίνει ένα ευρύ ορισμό της καινοτομίας:

*«Η καινοτομία είναι μια ιδέα, μια πρακτική ή ένα αντικείμενο με το οποίο θεωρείται καινούργιο από το άτομο ή κάποια άλλη μονάδα υιοθέτησης. Μετράει ελάχιστα, όσον αφορά την ανθρώπινη συμπεριφορά, εάν η ιδέα είναι αντικειμενικά νέα, από το στάδιο σύλληψής της. Ο τρόπος με τον οποίο το άτομο αντιλαμβάνεται το νεωτερισμό της ιδέας καθορίζει και την αντίδρασή του σε αυτήν. Εάν η ιδέα φαίνεται νέα στο άτομο, τότε αποτελεί μια καινοτομία.»<sup>5</sup>*

Η καινοτομία μπορεί να διακριθεί σε δύο ξεχωριστές λειτουργίες σε ότι αφορά το χρόνο και τον τόπο τον οποίο λαμβάνει χώρα. Ένας τύπος καινοτομίας αφορά την εξέλιξη νέων προϊόντων και διαδικασιών, ενώ ένας δεύτερος τύπος τη βελτίωση στη γραμμή παραγωγής ενός προϊόντος ή μιας διαδικασίας. Η πολυπλοκότητα της διαδικασίας και της έννοιας της καινοτομίας καθώς και οι πολλοί τρόποι εμφάνισης της δεν επιτρέπουν πάντα τη χρήση ενός και μόνο ορισμού της καινοτομίας. Το Εγχειρίδιο Oslo (Manual, 1997) της Γενικής Γραμματείας Έρευνας και Τεχνολογίας (ΓΓΕΤ) παραθέτει μια σειρά από βασικούς ορισμούς της έννοιας της καινοτομίας που βασίζονται στη χρήση αποτελεσμάτων των ερευνών που διεξάγονται από το 1990 μέχρι και σήμερα στις χώρες του ΟΟΣΑ. Στη συνέχεια κάθε αναφορά στον όρο ‘προϊόν’ υπονοεί τόσο τα αγαθά, όσο και τις υπηρεσίες.

### **2.1.1 Τεχνολογική Καινοτομία Προϊόντων και Διαδικασιών (ΤΚΠΔ)**

«Η τεχνολογική καινοτομία προϊόντων και διαδικασιών περιλαμβάνει υλοποιημένα τεχνολογικά νέα προϊόντα και διαδικασίες, καθώς και σημαντικές τεχνολογικές βελτιώσεις προϊόντων και διαδικασιών. Μια ΤΚΠΔ θεωρείται υλοποιημένη, εφόσον έχει γίνει εισαγωγή της στην αγορά (όταν πρόκειται για καινοτομία προϊόντος) ή εφόσον χρησιμοποιείται στο πλαίσιο μιας διαδικασίας παραγωγής (όταν πρόκειται για καινοτομία διαδικασίας). Οι ΤΚΠΔ εμπεριέχουν μια σειρά από επιστημονικές, τεχνολογικές, οργανωτικές, οικονομικές δραστηριότητες. Επιχείρηση τεχνολογικής καινοτομίας προϊόντων ή διαδικασιών είναι αυτή που έχει υλοποιήσει τεχνολογικά νέα ή τεχνολογικά σημαντικά βελτιωμένα προϊόντα ή διαδικασίες στη διάρκεια της υπό μελέτη περιόδου.»<sup>6</sup> (Manual, 1997).

<sup>5</sup> Σε απόδοση από το (Πιπερόπουλος, 2008)

<sup>6</sup> Σε απόδοση από το (Πιπερόπουλος, 2008)

### ***Τεχνολογική Καινοτομία Προϊόντων***

- Νέο προϊόν από τεχνολογικής άποψης θεωρείται αυτό του οποίου τα τεχνολογικά χαρακτηριστικά ή η μέλλουσα χρήση διαφέρουν σε σημαντικό βαθμό από αυτά των μέχρι την εμφάνιση του παραγομένων προϊόντων. (Manual, 1997)
- Ένα τεχνολογικώς βελτιωμένο προϊόν είναι ένα υπάρχον προϊόν του οποίου η αποδοτικότητα έχει ενισχυθεί ή αναβαθμιστεί σε μεγάλο βαθμό. (Manual, 1997)

### ***Τεχνολογική Καινοτομία Διαδικασίας***

- Τεχνολογική καινοτομία διαδικασίας θεωρείται η υιοθέτηση νέων ή σημαντικά βελτιωμένων μεθόδων παραγωγής ή και παράδοσης προϊόντων. Η υιοθέτηση τέτοιων μεθόδων άλλοτε στοχεύει στην παραγωγή ή παράδοση καινοτόμων προϊόντων και άλλοτε αποσκοπεί σε αποτελεσματικότερη παραγωγή ή παράδοση υπάρχοντων προϊόντων (Manual, 1997)

## **2.2 Κλασική και Νεοκλασική Οικονομική Θεωρία**

Η κλασική οικονομική θεωρία εξετάζει τη λειτουργία της αγοράς ως μηχανισμό κατανομής των πόρων στον οποίο οι λειτουργίες της ζήτησης αλληλεπιδρούν με τις λειτουργίες της προσφοράς, προκειμένου να καθοριστούν οι τιμές, να επιτευχθεί και να διατηρηθεί ισορροπία στην αγορά. Σύμφωνα με τον Parkin (Parkin, et al., 1997), οι Adam Smith, Thomas Robert Malthus και David Ricardo, ήταν οι πατέρες αυτής της θεωρίας. Η κλασική οικονομική θεωρία δεν εξετάζει τη δυναμική της ανάπτυξης (αιτιατό), αλλά αντίθετα την επανάληψη του αίτιου θεωρώντας το ως επαρκή πρόβλεψη για το μέλλον. Συνεπώς, θεωρούν ότι αντίστοιχα με τους φυσικούς νόμους, μια αιτία θα προκαλέσει το ίδιο αποτέλεσμα. Επομένως, η καινοτομία αντιμετωπίζεται ως μια ανεξήγητη και απροσδόκητη μετατόπιση στη λειτουργία της προσφοράς.

Μέσα σε αυτό το σύστημα οι άνθρωποι εκλαμβάνονται ως λογικά όντα, δεδομένου ότι, σύμφωνα με τη θεώρηση αυτή, υπολογίζουν και προβλέπουν τις οικονομικές συνέπειες κάθε δράσης τους, επιλέγοντας να προβούν σε εκείνες τις ενέργειες που θα μεγιστοποιήσουν τις αποδόσεις τους. Οι κλασικοί οικονομολόγοι του 18ου και 19ου αιώνα θεωρούσαν ότι η τεχνολογική αλλαγή και η συσσώρευση κεφαλαίου αποτελούν τις μηχανές ανάπτυξης. Αλλά

Στη νεοκλασική θεωρία ο ρυθμός τεχνολογικής αλλαγής επηρεάζει το ρυθμό οικονομικής ανάπτυξης, αλλά η οικονομική ανάπτυξη δεν επηρεάζει το ρυθμό της



τεχνολογικής αλλαγής, σαν να αναφερόμαστε σε μια μορφή δαρβινισμού της τεχνολογίας. Όταν είμαστε τυχεροί, έχουμε επιτάχυνση της τεχνολογικής αλλαγής, και όταν είμαστε άτυχοι, ο ρυθμός της τεχνολογικής προόδου επιβραδύνεται, δίχως να μπορούμε να επηρεάσουμε το ρυθμό της. Οι νεοκλασικοί οικονομολόγοι οδηγήθηκαν στην αναζήτηση των μεταβλητών και των περιστάσεων που γεννούν την καινοτομία ώστε να βοηθήσουν έτσι τα στελέχη να τη διαχειρισθούν.

### **2.2.1 Η εξελικτική Οικονομική Θεωρία του Schumpeter**

Η εξελικτική οικονομική θεωρία, η πατρότητα της οποίας αποδίδεται στον Schumpeter (Schumpeter, 1942), αποτελεί μια από τις πρώτες οικονομικές θεωρίες και αυτή με τη μεγαλύτερη επίδραση που εξηγούν από κοινού την καινοτομία και την επιχειρηματικότητα. Η κεντρική ιδέα είναι η εξέλιξη των οικονομικών συστημάτων. Οι διαδικασίες με τις οποίες επιτυγχάνεται αυτή η εξέλιξη είναι εγγενώς δυναμικές, σε αντίθεση με τις στατικές δομές της θεωρίας της ισορροπίας (Schumpeter, 1934).

Αναγνωρίζει ο Schumpeter ότι η θεμελιώδης ώθηση που κινεί της κεφαλαιοκρατική μηχανή σε κίνηση οφείλεται στους νέους συνδυασμούς που η καπιταλιστική επιχείρηση δημιουργεί (Schumpeter, 1942). Ο Schumpeter υποστηρίζει ότι οι αποδιοργανωτικές διαδικασίες της “δημιουργικής καταστροφής” που οδηγούν σε “νέους συνδυασμούς”, αποτελούν το μεγαλύτερο μέρος της οικονομικής ανάπτυξης.

Πρέπει να τονιστεί ότι το μοντέλο της οικονομικής ανάπτυξης λειτουργεί περισσότερο ως συμπληρωματικό μοντέλο σε αυτό της θεωρίας της ισορροπίας, προσδίδοντας σε αυτό τη δυναμική οπτική της λειτουργίας ενός οικονομικού συστήματος. Έτσι τοποθετεί την καινοτομία μέσα στο οικονομικό σύστημα για πρώτη φορά αντί να τη θεωρήσει είτε ως ένα τυχαίο γεγονός που δεν επηρεάζει το σύστημα, είτε ως μια εξωγενή παράμετρο που αναταράσσει τα οικονομικά συστήματα.

### ***Η Έννοια της Καινοτομίας και του Επιχειρηματία***

Είναι σημαντικό να κατανοηθεί ότι ο Schumpeter δεν αρνείται την ύπαρξη της αυτόνομης ανάπτυξης στα οικονομικά συστήματα, αλλά αναγνωρίζει ως βασικό «καύσιμο» για την καπιταλιστική μηχανή την καινοτομία και τα παράγωγά της.

*«Η αργή και συνεχής χρονική αύξηση της εθνικής προσφοράς παραγωγικών μέσων και αποταμίευσης είναι προφανώς ένας σημαντικός παράγοντας στην εξήγηση της πορείας της οικονομικής ιστορίας στο πέρασμα των αιώνων, αλλά επισκιάζεται εντελώς από το γεγονός ότι η ανάπτυξη συνίσταται πρώτιστα στη χρησιμοποίηση των υπάρχοντων πόρων με διαφορετικό τρόπο για την παραγωγή*

*νέων αγαθών, ανεξάρτητα από το εάν εκείνοι οι πόροι αυξάνονται ή όχι»<sup>7</sup>*  
(Schumpeter, 1942).

Ενώ οι ανάγκες των καταναλωτών αποτελούν τη θεμελιώδη δύναμη στη θεωρία της κυκλικής ροής, στη θεωρία της οικονομικής αλλαγής οι παραγωγοί αναλαμβάνουν τον κυρίαρχο ρόλο:

*«Οι καινοτομίες στο οικονομικό σύστημα δεν πραγματοποιούνται κατά τέτοιο τρόπο ώστε πρώτα οι νέες ανάγκες να προκύπτουν αυθόρμητα στους καταναλωτές και στη συνέχεια η παραγωγική μηχανή να αλλάζει κατεύθυνση εξαιτίας της πίεσης τους. Δεν αρνούμαστε την παρουσία αυτού του δεσμού. Ο παραγωγός όμως είναι εκείνος που ξεκινά την οικονομική αλλαγή και οι καταναλωτές εκπαιδεύονται από αυτόν, εάν κάτι τέτοιο είναι απαραίτητο. Διδάσκονται να επιθυμούν νέα αγαθά, ή αγαθά που διαφέρουν από κάποια άποψη από εκείνα που συνήθως χρησιμοποιούσαν»<sup>8</sup>* (Schumpeter, 1942).

Ο Schumpeter εισάγει σε αυτό το σημείο τον επιχειρηματία, ο οποίος έχει διαθέσιμα όλα τα συστατικά που χρειάζεται για το καινοτομικό προϊόν. Η βασική κατευθυντήρια δύναμη πίσω από τη δομική οικονομική ανάπτυξη είναι η εισαγωγή των νέων συνδυασμών υλικών και δυνάμεων, όχι η δημιουργία των νέων δυνατοτήτων. Η καινοτομία σύμφωνα με τον Schumpeter ορίζεται ως η πραγματοποίηση νέων συνδυασμών, όπως εξάλλου αναφέρθηκε παραπάνω. Αυτή η προσέγγιση της έννοιας καλύπτει τις ακόλουθες πέντε περιπτώσεις:

1. Η εισαγωγή ενός νέου αγαθού, με το οποίο οι καταναλωτές δεν είναι ακόμη εξοικειωμένοι, ή μια νέα ποιότητα ενός αγαθού.
2. Η εισαγωγή μιας νέας μεθόδου παραγωγής η οποία δεν έχει ακόμη δοκιμασθεί εμπειρικά από το σχετικό κατασκευαστικό κλάδο.
3. Το άνοιγμα μιας νέας αγοράς, δηλαδή μιας αγοράς στην οποία η χώρα που εξετάζεται δεν είχε μέχρι στιγμής δραστηριοποιηθεί.
4. Η κατάκτηση μιας νέας πηγής πρώτων υλών ή ημικατεργασμένων αγαθών.
5. Η εισαγωγή νέας μορφής οργάνωσης οποιασδήποτε βιομηχανίας.

---

<sup>7</sup> Σε απόδοση από το (Πιπερόπουλος, 2008)

<sup>8</sup> Σε απόδοση από το (Πιπερόπουλος, 2008)

### ***Οι επιχειρηματίες και οι Venture Capitalists***

Ο Schumpeter αναγνωρίζει ότι η πραγμάτωση των νέων συνδυασμών περιλαμβάνει κάτι περισσότερο από μια επιλογή. Στις περισσότερες περιπτώσεις ο επιχειρηματίας πρέπει να καταφύγει στην πίστωση. Συνεπώς, απαιτείται να αντλήσει ή να μπορεί να αντλήσει κεφάλαια οποιοσδήποτε δυνητικός επιχειρηματίας. Η άντληση αυτών των κεφαλαίων προέρχεται από ένα επενδυτή, ο οποίος διαθέτει το απαιτούμενο κεφάλαιο και τον ονομάζει «Venture Capitalist».

Σύμφωνα με τον Schumpeter (Schumpeter, 1942) οι venture capitalists μπορούν να θεωρηθούν και αυτοί επιχειρηματίες. Κυρίως γιατί διατρέχουν τον ίδιο κίνδυνο (με τη διαφορά ότι αυτοί θα υποστούν οικονομική ζημία). Η βασική δομή στο μοντέλο οικονομικής ανάπτυξης του Schumpeter έχει δύο ευδιάκριτες «σφαίρες» σε ένα ουδέτερο περιβάλλον. Έτσι, από τη μια μεριά υπάρχει ένα μισόκλειστο σύστημα κυκλικής ροής η οποία ή βρίσκεται σε ισορροπία, ενώ από την άλλη μεριά το συμβιωτικό ζεύγος του επιχειρηματία και του επενδυτή αναζητά διαρκώς νέους τρόπους για να προκαλέσει την αλλαγή στην ειρηνική αλλά στατική ζωή της κυκλικής ροής. Και οι δύο σφαίρες λειτουργούν μέσα σε μια ατελείωτη δεξαμενή νέων συνδυασμών. Ο Schumpeter χρησιμοποιεί έναν ορισμό που διαχωρίζει σαφέστατα τις δύο σφαίρες:

*«Ο καθένας είναι επιχειρηματίας μόνο όταν πραγματώνει νέους συνδυασμούς και χάνει αυτόν το χαρακτήρα μόλις η επιχείρηση του ωριμάσει και αφού σταθεροποιηθεί αρχίζει και αυτός, όπως άλλοι άνθρωποι, να ασχολείται με την καθημερινή διοίκηση της επιχείρησής του»<sup>9</sup> (Schumpeter, 1942).*

### **2.3 Κοινωνιολογική Προσέγγιση**

Σύμφωνα με τον Swedberg (Swedberg, 1998), ο Weber στις εργασίες του για την οικονομική κοινωνιολογία συγκρίνει και αντιπαραβάλλει δύο τύπους οικονομιών: εκείνες που είναι στατικές και εκείνες που είναι δυναμικές. Στο δεύτερο τύπο οικονομίας ο συγγραφέας υποστηρίζει ότι η έννοια της ευκαιρίας είναι καθοριστική για την ανάπτυξη κέρδους και την συσσώρευση πλούτου, δεδομένου ότι η δραστηριότητα που στοχεύει στο κέρδος είναι σε γενικές γραμμές ένας τύπος δράσης που προσανατολίζεται στην εκμετάλλευση των ευκαιριών που υπάρχουν στην αγορά. Ο Swedberg σημειώνει ότι ο Weber εισήγαγε μια τυπολογία για τα διαφορετικά είδη καπιταλισμού: «λογικός καπιταλισμός» και «πολιτικός καπιταλισμός» και «παραδοσιακός εμπορικός καπιταλισμός». Σε αυτά ορίζεται ο επιχειρηματίας

<sup>9</sup> Σε απόδοση από το (Πιπερόπουλος, 2008)

διαφορετικά και επηρεάζεται ο ρόλος του από κοινωνικοπολιτικές και οικονομικές παραμέτρους και συνθήκες.

Προφανώς ο Weber αναγνωρίζει τον επιχειρηματία ως τον κατέχοντα τον κύριο ρόλο του καπιταλιστικού συστήματος και τον/την ορίζει ως “το κινούμενο πνεύμα” που προσανατολίζεται στις ευκαιρίες της αγοράς. Παρατηρούμε δηλαδή μια σύμπλευση με όσα αναφέρθηκαν από τον Schumpeter, δηλαδή ότι ο επιχειρηματίας είναι ένα δυναμικό πρόσωπο που επιδιώκει νέους συνδυασμούς και τις ευκαιρίες της αγοράς ώστε να πετύχει.

## 2.4 Ορισμοί της Επιχειρηματικότητας

Σε αυτό το σημείο επιβάλλεται να δημιουργήσουμε μια σαφέστερη εικόνα για το τι είναι η επιχειρηματικότητα και πως συνδέεται με την καινοτομία. Ο ακόλουθος πίνακας παρέχει μια σύντομη επιλογή ορισμών της επιχειρηματικότητας, όπως παρουσιάζεται από τον Dollinger (Dollinger, 1999).

**Πίνακας 1: Ορισμοί της επιχειρηματικότητας και σύνδεση με την καινοτομία**

Πηγή	Ορισμός <sup>10</sup>
Knight (1921)	Κέρδη από την ανάληψη αβεβαιότητας και κινδύνου
Schumpeter (1934)	Πραγμάτωση νέων συνθέσεων – νέα προϊόντα, νέες υπηρεσίες, νέες πηγές πρώτων υλών, νέες μέθοδοι παραγωγής, νέες αγορές, νέες μορφές οργάνωσης
Hoselitz (1952)	Ανάληψη αβεβαιότητας... συντονισμός παραγωγικών πόρων... εισαγωγή καινοτομιών και παροχή κεφαλαίου
Cole (1957)	Σκόπιμη δραστηριότητα για την έναρξη και ανάπτυξη μιας επιχείρησης που στοχεύει στο κέρδος
McClelland (1961)	Μέτρια ανάληψη κινδύνου
Gartner (1985)	Δημιουργία νέων οργανισμών
Stevenson, Roberts & Grousbeck (1989)	Η αναζήτηση ευκαιριών ασχέτως με τους ελεγχόμενους αυτήν την περίοδο πόρους

[Πηγή: (Dollinger, 1999)]

<sup>10</sup> Σε απόδοση από το (Πιπερόπουλος, 2008)

Τελικά η επιχειρηματικότητα υπάρχει σε συνθήκες ρίσκου (κινδύνου) και αβεβαιότητας. Ως εκ τούτου οι επιχειρηματίες στηρίζονται στην κατανόηση των αιτιών και των αιτιατών στο περιβάλλον τους και έχουν την εμπιστοσύνη στις εκτιμήσεις τους για τον τρόπο με τον οποίο ο κόσμος λειτουργεί. Για αυτό το λόγο σημειώνει ο Dollinger (Dollinger, 1999), ότι δύο προϋποθέσεις είναι απαραίτητες για να επιτύχει η επιχειρηματικότητα,

*«Πρώτον πρέπει να υπάρξει ελευθερία: ελευθερία να εδραιωθεί μια επιχειρηματική δραστηριότητα και ελευθερία να μπορεί κανείς να είναι δημιουργικός και καινοτόμος με αυτήν την επιχείρηση. Δεύτερον, πρέπει να υπάρξει ευημερία: ευνοϊκές οικονομικές καταστάσεις που προσδίνουν στην επιχειρηματική οργάνωση τη δυνατότητα να κερδίσει και να αναπτυχθεί»<sup>11</sup>* (Dollinger, 1999).

Σε αυτό το σημείο γίνεται ιδιαίτερη αναφορά στο περιβάλλον όπου λειτουργούν των επιχειρήσεων, δηλαδή οι κοινωνικές και οικονομικές καταστάσεις μιας συγκεκριμένης περιφέρειας ή μιας χώρας, οι οποίες μπορούν να επηρεάσουν και την επιχειρηματικότητα και την καινοτομία. Με αυτά ακριβώς τα δύο θα ασχοληθούμε στη συνέχεια, καταγράφοντας την κατάσταση στην Ελλάδα.

## 2.5 Η κατάσταση στην Ελλάδα<sup>12</sup>

Η επιχειρηματικότητα και κυρίως οι μικρές επιχειρήσεις αποτελούν – ιδίως για την ευρωπαϊκή οικονομία – βασική πηγή θέσεων απασχόλησης, επιχειρηματικού δυναμισμού, προστιθέμενης αξίας και καινοτομίας. Οι πολιτικές για την ενίσχυση της ανάπτυξης, της απασχόλησης και της ανταγωνιστικότητας είναι το κλειδί για την επιτυχία της στρατηγικής «Ευρώπη 2020».

Οι Μικρο-Μεσαίες Επιχειρήσεις (ΜμΕ) έχουν θεωρηθεί από τις «κινητήριες δυνάμεις» των σύγχρονων οικονομιών λόγω της συνεισφοράς τους στην τεχνολογική αναβάθμιση, στην παραγωγή καινοτόμων προϊόντων και προώθηση διαδικασιών, στη δημιουργία θέσεων απασχόλησης, στην προώθηση των εξαγωγών, κλπ. Η ικανότητα καινοτομίας των ΜμΕ είναι σημαντική, διότι βελτιώνει όχι μόνο την ανταγωνιστικότητά τους, αλλά και τις διασυνδέσεις και τη διάχυση γνώσεων σε συνεργασία με άλλες επιχειρήσεις από το σύνολο των κλάδων της οικονομίας.

<sup>11</sup> Σε απόδοση από το (Πιπερόπουλος, 2008)

<sup>12</sup> Μπασδέκης Χαράλαμπος, Η Σημασία και ο Ρόλος των ΜμΕ στην Ελληνική Οικονομία, <http://www.indepanalysis.gr/?q=node/1676>

Δεδομένου ότι η Ευρώπη έχει πλέον μετεξελιχθεί σε μια οικονομία της γνώσης, είναι σημαντικό να κατανοήσουμε καλύτερα το ρόλο των ΜμΕ σε αυτή την οικονομία της γνώσης και πώς η ένταση γνώσης, των δαπανών για Έρευνα και Ανάπτυξη (R&D) και της καινοτομίας μπορεί να έχουν αντίκτυπο στην αύξηση της παραγωγικότητας, ιδίως στις ΜμΕ.

Μέσα σε αυτό το πλαίσιο, παρουσιάζεται η απόδοση των ελληνικών ΜμΕ με τη χρήση κάποιων βασικών δεικτών όπως είναι ο αριθμός των επιχειρήσεων, η απασχόληση, η προστιθέμενη αξία και ο κύκλος εργασιών. Η σημασία και ο ρόλος των ΜμΕ αποτελεί ένα φαινόμενο που συναντάται όχι μόνο στο σύνολο των χωρών της Ε.Ε., αλλά και στις επιμέρους χώρες - μέλη. Η περίπτωση των ΜμΕ στην Ελλάδα επιβεβαιώνει από τη μια πλευρά τον τρόπο λειτουργίας του ιδιωτικού τομέα της οικονομίας της Ε.Ε. και ταυτίζεται επί τοις ουσίαις με τα πεπραγμένα της ιδιωτικής πρωτοβουλίας στην Ε.Ε.

**Πίνακας 2: Επιχειρήσεις στην Ελλάδα (2013)<sup>13</sup>**

ΕΛΛΑΔΑ, 2013	Αριθμός Επιχειρήσεων	%	Αριθμός Εργαζομένων	%	Προστιθέμενη Αξία (σε εκ. €)	%	Κύκλος Εργασιών (σε εκ. €)	%	Εργαζόμενοι Ανά Μέγεθος Επιχείρησης
0 - 9	736.675	96,59%	1.385.954	56,71%	24.393,50	33,84%	44.604,20	30,07%	1,88
10 - 49	22.765	2,98%	422.573	17,29%	15.283,50	21,20%	28.892,10	19,48%	18,56
50 - 249	2.840	0,37%	271.906	11,13%	10.663,20	14,79%	24.280,80	16,37%	95,74
250 +	412	0,05%	363.504	14,87%	21.740,10	30,16%	50.534,00	34,07%	882,29
Σύνολο Επιχειρήσεων	762.692	100,00%	2.443.937	100,00 %	72.080,30	100,00%	148.311,10	100,00%	3,20
ΣύνολοΜΜΕ	762.280	99,95%	2.080.433	85,13%	50.340,20	69,84%	97.777,10	65,93%	2,73

Η Ελληνική οικονομία κυριαρχείται στο σύνολο της από πολύ μικρές, μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, αφού πάνω από το 99,9% των επιχειρήσεων είναι ΜμΕ. Οι ΜμΕ αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της οικονομίας και στην Ελλάδα – εκτός από την Ευρώπη - προσφέροντας το 85% των θέσεων εργασίας (ΕΕ27 67,4%) και συνεισφέρουν σχεδόν στο 70% της παραγωγής του ιδιωτικού τομέα (ΕΕ-27 58%).

Στην Ελλάδα σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία της απογραφής επιχειρήσεων που διεξήγαγε το Ευρωπαϊκό Παρατηρητήριο ΜμΕ της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις δηλαδή οι επιχειρήσεις που απασχολούν λιγότερο από 250 άτομα, ανέρχονται στο σύνολο τους 762.692 και απασχολούν περισσότερα από 2 εκ. άτομα. Από το σύνολο αυτό οι πολύ μικρές επιχειρήσεις δηλαδή αυτές που απασχολούν κάτω από 10 άτομα, ανέρχονται σε 736.675 και αντιπροσωπεύουν το 69,59% του

<sup>13</sup> Observatory of European SMEs, European Commission.

συνόλου των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και απασχολούν σχεδόν 1,4 εκ. άτομα (56,7%).

Όπως βλέπουμε, οι πολύ μικρές, οικογενειακές κατά το πλείστον, επιχειρήσεις στην Ελλάδα αντιπροσωπεύουν ένα μεγάλο ποσοστό της επαγγελματικής δραστηριότητας και γενικότερα της οικονομίας και σίγουρα η συμβολή τους στη σταθερή και ανοδική πορεία ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας είναι ιδιαίτερα βαρύνουσας σημασίας. Στην Ελλάδα οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αποτελούν το κύριο συστατικό της οικονομίας και αποτελούν τη βασική πηγή ανάπτυξης και δημιουργίας νέων θέσεων απασχόλησης.

Τα στοιχεία αυτά από μόνα τους είναι ικανά να δείξουν τη σημασία και το ρόλο που διαδραματίζουν διαχρονικά οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην ελληνική οικονομία. Όπως η Ευρωπαϊκή Ένωση αρκετά έγκαιρα συνειδητοποίησε τη σημαντικότητα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων αναφορικά με τις δυνατότητες που έχουν λόγω της ευελιξίας τους και της απλής οργανωτικής δομής που τις χαρακτηρίζει στην αντιμετώπιση κρίσιμων οικονομικών και κοινωνικών προβλημάτων, έτσι και η ελληνική πολιτεία θα πρέπει να αποδίδει ιδιαίτερη σημασία στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις μέσω των οποίων είναι δυνατή η ουσιαστική οικονομική ανάπτυξη, η κοινωνική συνοχή, η δημιουργία νέων θέσεων απασχόλησης και η αύξηση του ΑΕΠ.

Σύμφωνα με έρευνα της ΕΤΕ (2012), οι ΜμΕ είναι σημαντικές για τις ελληνικές εξαγωγές, με αυξημένα περιθώρια περαιτέρω διεύρυνσης των προϊόντων τους στις αγορές του εξωτερικού. Στην Ελλάδα, οι ΜμΕ συνεισφέρουν το 35% των εξαγωγών, έναντι 24% για τις ευρωπαϊκές ΜμΕ. Η διαφορά αυτή αποτυπώνεται σε μεγάλο βαθμό και από το γεγονός ότι σχεδόν τα 2/3 των πωλήσεων του ιδιωτικού τομέα στην Ελλάδα παράγεται από ΜμΕ, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό στην ΕΕ δεν ξεπερνά το 50%. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας, σχεδόν το 1/3 των ΜμΕ δραστηριοποιείται στο εξωτερικό - με το 55% αυτών να εξάγει άνω του 10% των πωλήσεων. Συνολικά, οι πωλήσεις εκτός Ελλάδας καλύπτουν το 23% του κύκλου εργασιών των εξωστρεφών εταιρειών.

Λαμβάνοντας υπόψη την υψηλή ανεργία στους νέους και δεδομένου ότι απαιτείται να αυξηθούν οι θέσεις εργασίας, θα πρέπει να προταθεί ένα πλαίσιο ανάπτυξης νεοφυών επιχειρήσεων το οποίο θα έχει ως πρωταρχικό στόχο να συγκρατήσει το κύμα μετανάστευσης των νέων επιστημόνων, αλλά και να αυξήσει σημαντικά τις ΜμΕ έντασης γνώσης (μιας και αυτές αυτό είναι το είδος των επιχειρήσεων που ανθεί στην Ελλάδα).

Σε αυτό το πλαίσιο, η Εθνική Συνομοσπονδία Ελληνικού Εμπορίου (ΕΣΕΕ) υπογραμμίζει πως ο μόνος δρόμος για την έξοδο από την ύφεση είναι η επιδότηση της απασχόλησης, αντί της ανεργίας και η αύξηση της επιχειρηματικότητας ευκαιρίας αντί της επιχειρηματικότητας ανάγκης.

«Η σύζευξη της κατάρτισης και μαθητείας με την εργασιακή εμπειρία και απασχόληση θα δημιουργήσει 'job recovery' και θα ανασχέσει την 'εξαγωγή' της νέας γενιάς των περιζήτητων επιστημόνων μας», τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση.

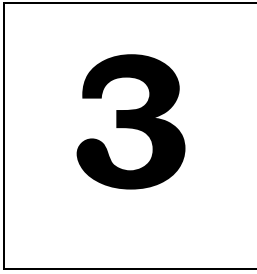
Στο πλαίσιο αυτό η ΕΣΕΕ αναφέρεται στα εξής επτά σημεία που θα πρέπει να ενταχθούν στις προτεραιότητες του Εθνικού Συμβουλίου Απασχόλησης <sup>14</sup>:

- Κεντρική κατεύθυνση για τους νέους, είτε από το εκπαιδευτικό σύστημα, είτε από τον ιδιωτικό τομέα, ώστε να εμπλακούν σε μία εξελιγμένη επιχειρηματική κίνηση, με όσο το δυνατόν μειωμένο ρίσκο.
- Κατάρτιση για τους σύγχρονους χρηματοδοτικούς θεσμούς (factoring, leasing, franchising, e-commerce, e-shop κλπ.), όπου δεν υπάρχει πάντα ειδικό νομικό πλαίσιο, οπότε οι συμβάσεις καταλήγουν τις πιο πολλές φορές σε καταχρηστικά κείμενα.
- Προνομιακό καθεστώς, φορολογικό και ασφαλιστικό, ελκυστικό για τους νέους επιχειρηματίες.
- Εξειδικευμένα προγράμματα ενσωμάτωσης των νέων επιχειρηματιών στο περιβάλλον της αγοράς με ζητούμενο την επιχειρηματικότητα ευκαιρίας και όχι την επιχειρηματικότητα ανάγκης, για νέες προσπάθειες 'start ups'.
- Εντοπισμός τομέων της αγοράς με ελλείψεις και αυξημένη ζήτηση (Γεωβάση-Οικονομική Γεωγραφία), ώστε να διευκολύνονται οι νέοι επιχειρηματίες με έρευνα αγοράς για το μικρότερο δυνατό ρίσκο στις 'restart' επιλογές τους.
- Αλλαγές στη μεταβίβαση επιχειρήσεων και τη κληρονομική διαδοχή τους, για 'follow ups', όπου το κόστος παραμένει μεγάλο.
- Αλλαγές στο δαιδαλώδες φορολογικό και ασφαλιστικό περιβάλλον, που κάνει τα λάθη και τις οικονομικές επιβαρύνσεις αναπόφευκτα.

<sup>14</sup> In.gr: Οι προτάσεις της ΕΣΕΕ, <http://news.in.gr/economy/article/?aid=1231296209>







## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΟΙ ΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΙ**

### **3.1 Ο ρόλος του συνεργατικού σχηματισμού**

Στις αναπτυγμένες οικονομίες, πρόσφατα παραδείγματα καταδεικνύουν ότι παρουσιάζεται αύξηση του ρυθμού οικονομικής ανάπτυξης στις περιπτώσεις όπου οι επιχειρήσεις διασυνδέονται μεταξύ τους με κάποια μορφή προδιαγεγραμμένης ή άτυπης συμμετοχής στους παραγωγικούς κινδύνους και δημιουργούν σχηματισμούς κρίσιμης μάζας. Επιπρόσθετα οφέλη προκύπτουν από την από κοινού ανάπτυξη συστήματος συνεχούς πληροφόρησης και ανταλλαγής γνώσης, καθώς και από τη συσσώρευση προσφορά εργασίας υψηλής εξειδίκευσης.

Πιο συγκεκριμένα, η δικτύωση των επιχειρήσεων αφορά στη συνέργια επιχειρήσεων, κυρίως μικρομεσαίων, με κάθετη ή και οριζόντια διασύνδεση, ενώ παράλληλα διατηρείται η αυτόνομη δραστηριότητα. Η ανάπτυξη δικτύων πραγματοποιείται συνήθως από επιχειρήσεις μικρού μεγέθους, αλλά και σε συνεργασία με μεγάλες εταιρίες, την κεντρική διοίκηση, φορείς της τοπικής αυτοδιοίκησης, ερευνητικά ιδρύματα και τοπικούς κοινωνικούς εταίρους.

Μέσω της συνένωσης των δυνάμεων, δημιουργούνται νέες προοπτικές, εξασφαλίζεται η βιωσιμότητα και διευρύνονται οι δυνατότητες ανάπτυξης των επιχειρήσεων περιφερειακά, αλλά και η εξασφάλιση περισσότερο ανταγωνιστικών θέσεων σε ευρύτερες αγορές. Σε γενικές γραμμές, τα οφέλη που προκύπτουν απορρέουν από την ανάπτυξη μιας δικτυακής δομής που εξυπηρετεί το σχήμα λειτουργίας "Πολλές επιχειρήσεις προς Πολλές" και επιτελεί το ρόλο του κεντρικού συντονιστή.

Εν ολίγοις, τα Clusters (Συνεργατικός Σχηματισμός) είναι ένα σύνολο ανεξάρτητων, συμπληρωματικών και συν – ανταγωνιστικών φορέων, που δραστηριοποιούνται σε συγκεκριμένη βιομηχανική/οικονομική/θεματική περιοχή, συνδεδεμένων σε αλυσίδα προστιθέμενης αξίας με ισχυρές αλληλεπιδράσεις και ανταλλαγή πληροφορίας/γνώσης/καλών πρακτικών, με κοινούς προμηθευτές ή/και

πελάτες με από κοινού πρόσβαση και χρήση εγκαταστάσεων, υποδομών και υπηρεσιών και υπαρκτό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε διεθνές επίπεδο.

### 3.2 Συνεργατικοί Σχηματισμοί ή Συστάδες Επιχειρήσεων

Οι ΣΣ – clusters, σύμφωνα με το ορισμό του Michael Porter (Porter, 1990), είναι:

*«...γεωγραφικά κοντινές επιχειρήσεις και άλλοι φορείς, όπως πανεπιστήμια, που αλληλεπιδρούν με τη βοήθεια της τεχνολογίας για την υλοποίηση ενεργειών σε συγκεκριμένους τομείς».*

Κατά κύριο λόγο αποτελούνται από επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον ίδιο κλάδο δραστηριότητας (οριζόντια clusters) ή σε διαφορετικούς κλάδους της διαδικασίας παραγωγής, ανήκουν δηλαδή στην ίδια εφοδιαστική αλυσίδα (κάθετα clusters). Οι επιχειρήσεις αυτές ονομάζονται είτε «επιχειρήσεις-εταίροι» είτε «επιχειρήσεις κορμού». Οι ΣΣ εντοπίζονται σε συγκεκριμένη γεωγραφικά περιοχή, καθώς η γειτνίαση διευκολύνει την επικοινωνία, τις διαμεταφορές αλλά και την αλληλεπίδραση μεταξύ τους. Αν όμως οι επιχειρηματικές συναλλαγές δεν επηρεάζονται από τη γεωγραφική απόσταση, οι ΣΣ δύνανται να αναπτυχθούν σε μεγαλύτερο γεωγραφικά εύρος. Έτσι, υπάρχουν ΣΣ σε τοπικό, υπερτοπικό, εθνικό αλλά και σε διεθνές επίπεδο.

Οι επιχειρήσεις συνασπίζονται σε ΣΣ προκειμένου:

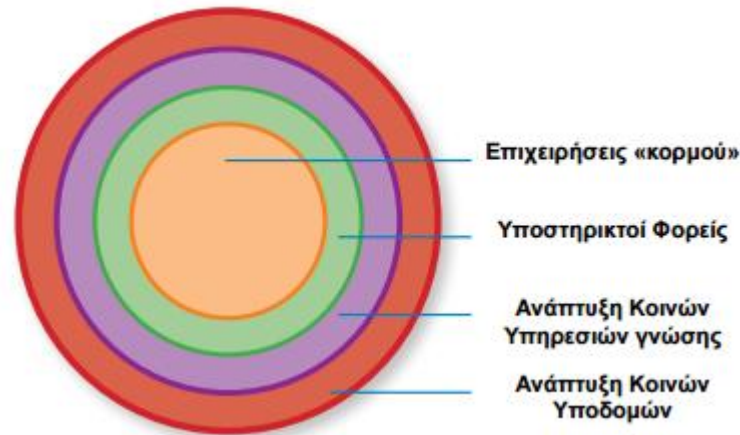
- 1) να αναδείξουν τοπικά προϊόντα που παράγονται από διαφορετικούς μικρούς παραγωγούς σε συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή.
- 2) να αντιμετωπίσουν τον ανταγωνισμό ιδίως από μεγάλες και ισχυρές επιχειρήσεις

Τα ΣΣ μπορούν να οδηγήσουν συγκεκριμένους κλάδους στην κορυφή της ανταγωνιστικής δυναμικής, παρότι αντιμετωπίζουν έντονο διεθνή ανταγωνισμό από χώρες χαμηλού κόστους.

Στη Βρετανία και στη Γαλλία τα ΣΣ αναδύθηκαν μέσα από τοπικές συγκεντρώσεις δραστηριοτήτων υψηλής τεχνολογίας: στη Βρετανία Κέμπριτζ, Corridor M4, Silicon Glen και στη Γαλλία Γκρενόμπλ, Μονπελιέ, Τουλούζη, Sofia – Antipolis, Ile de France.

Σε διεθνές επίπεδο τα ΣΣ εμπεριέχουν –εκτός από τις επιχειρήσεις- κυβερνητικούς και άλλους οργανισμούς, όπως πανεπιστήμια, φορείς τυποποίησης,

Think Tanks, ινστιτούτα επαγγελματικής κατάρτισης και εμπορικές ενώσεις. Οι φορείς αυτοί παρέχουν εξειδικευμένη κατάρτιση, εκπαίδευση, πληροφόρηση, έρευνα και τεχνολογική υποστήριξη. Ακριβώς η συμμετοχή τέτοιων φορέων διαφοροποιεί τα επιχειρηματικά δίκτυα από τα ΣΣ. Θα πρέπει όμως να αποδεχθούμε τη διαφορά στο μέγεθος (στην πραγματικότητα στην κλίμακα) μεταξύ ελληνικών και διεθνών δικτύων και ΣΣ.



**Σχήμα 4: Τυπική δομή ενός ΣΣ [πηγή: (Cluster Navigators Ltd, 2001)]**

Η συστάδα προέρχεται από τις επιχειρήσεις που την απαρτίζουν, αποτελεί όμως μια ξεχωριστή λειτουργική οντότητα, θεσμοθετημένη ή μη. Κάθε επιτυχημένος ΣΣ υλοποιεί αποτελεσματικότερα δράσεις που είτε οι επιχειρήσεις - εταίροι τις προωθούσαν αυτόνομα είτε δεν τις προωθούσαν καθόλου. Στόχος είναι η ενδυνάμωση των επιχειρήσεων – εταιρών του ΣΣ αλλά και του εξωτερικού περιβάλλοντος από το οποίο αντλεί πόρους και δεξιότητες

### 3.3 Οφέλη συμμετοχής σε ΣΣ

Οι νεωτερισμοί, και γενικότερα η επίτευξη καινοτομιών, αποτελεί προϋπόθεση εξέλιξης της επιχειρηματικότητας. Για την αποδοτική οργάνωση της παραγωγής των επιχειρήσεων και την αύξηση της παραγωγικότητας είναι μεν καλή η συνεργασία, αλλά ακόμη καλύτερη είναι η ουσιαστική συνεργασία, ιδιαίτερα για τις μικρές επιχειρήσεις, οι οποίες επιτυγχάνουν τις καινοτομίες εξωτερικά, σε αντίθεση με τις μεγάλες, οι οποίες τις επιτυγχάνουν εσωτερικά. Η συνεργασία των μικρών επιχειρήσεων μειώνει τους περιορισμούς σε εσωτερικούς πόρους και σε έλλειψη εσωτερικών ικανοτήτων.

Ερευνητές, εφευρέτες, φοιτητές και μελλοντικοί επιχειρηματίες μπορούν να διεκδικήσουν ένα ξεκίνημα για την καινοτόμο ιδέα τους μέσα από τη συμμετοχή και λειτουργία των επιχειρήσεων τους σε ένα ΣΣ της τεχνολογικής τους περιοχής. Η

συμπληρωματικότητα και η συνεργασία προσδίδει ιδιαίτερο πλεονέκτημα στις συμμετέχουσες επιχειρήσεις μέσα από την καλλιέργεια δεξιοτήτων στη διαχείριση έργων, την ανάπτυξη και προώθηση προϊόντων και στις τεχνικές διαπραγμάτευσης. Επιπλέον, μέσα από το ΣΣ διευκολύνεται τόσο η πρόσβαση σε χρηματοπιστωτικά ιδρύματα ή κεφάλαια επιχειρηματικού κινδύνου (venture capital), όσο και οι διαδικασίες μεταφοράς τεχνολογίας, υπηρεσίες εξειδικευμένου νομικού περιεχομένου (π.χ. ζητήματα κατοχύρωσης πνευματικής και βιομηχανικής ιδιοκτησίας).

Μέσω της ανάπτυξης ΣΣ, επιτυγχάνεται ευκολότερα και αμεσότερα η διάχυση της πληροφορίας και διευκολύνεται η πρόσβαση των επιχειρήσεων σε οργανισμούς, φορείς και ερευνητικά ινστιτούτα. Μέσω των ΣΣ προωθείται η καινοτομία. Οι επιχειρήσεις έχουν ευκολότερη πρόσβαση σε εξειδικευμένο προσωπικό και υψηλότερη διαπραγματευτική δύναμη τόσο με τους προμηθευτές (κόστη) όσο και με τις ανταγωνιστικές επιχειρήσεις (αναβαθμισμένη ποιότητα).

Η εισαγωγή νέων τεχνολογιών στο πλαίσιο διασύνδεσης των επιχειρήσεων συντελεί στην αποτελεσματικότερη οργάνωση των επιχειρήσεων, στη μείωση του κόστους λειτουργίας τους, στην αύξηση της ευελιξίας και του επιπέδου εξυπηρέτησης.

Στις περιπτώσεις όπου οι ΣΣ αναπτύσσονται σε αποκεντρωμένες γεωγραφικά περιοχές τα οφέλη για την εκάστοτε περιφέρεια και τους κατοίκους της είναι πολλαπλάσια. Η ανάπτυξη μίας τέτοιας ΣΣ επιχειρήσεων αυξάνει τη συμμετοχή των τοπικών παραγόντων είτε πρόκειται για επιχειρήσεις, ινστιτούτα είτε για πανεπιστημιακά και τεχνολογικά ιδρύματα, με αποτέλεσμα τη δημιουργία θέσεων εργασίας για τους νέους. Επιπλέον, ενδυναμώνεται η τοπική κοινωνία και η κοινωνική συνοχή.

Όλα τα παραπάνω επιδρούν στην αύξηση της ποιότητας, στη μείωση του κόστους και στην αύξηση της εμπορευσιμότητας του παραγόμενου προϊόντος, δηλαδή στην αύξηση της ανταγωνιστικότητας.

### **3.4 Νομοθετικό και Κανονιστικό Πλαίσιο**

Το νομοθετικό και κανονιστικό πλαίσιο από το οποίο προσδιορίζονται οι λεπτομέρειες που αφορούν τους ΣΣ, καθώς και σχετικά έγγραφα που έχουν εφαρμογή σε έργα και αποφάσεις για τους ΣΣ περιλαμβάνουν:

- το Ν.1514/1985 (ΦΕΚ 13/Α/8-2-85 «Ανάπτυξη της Επιστημονικής και Τεχνολογικής Έρευνας») όπως τροποποιήθηκε με τον Ν. 2919/2001 (ΦΕΚ 128 Α) «Σύνδεση της Έρευνας και Τεχνολογίας με την Παραγωγή και άλλες διατάξεις»

- Το Π.Δ. 248/1989 (ΦΕΚ116/Α'/1989) «Οργανισμός της ΓΓΕΤ» όπως τροποποιήθηκε με τα Π.Δ. 179/1992(ΦΕΚ Α'81), Π.Δ. 147/1994(ΦΕΚ Α' 99) και Π.Δ. 128/1997 (ΦΕΚ Α' 115).
- Το Π.Δ. 274/2000 (ΦΕΚ 225/Α/17-10-2000) «Όροι, προϋποθέσεις και διαδικασία χρηματοδότησης (επιχορήγησης ή συνδρομής) έργων και προγραμμάτων που υποβάλλονται από βιομηχανικές ή άλλες παραγωγικές μονάδες», όπως αυτό τροποποιήθηκε με το Π.Δ. 103/2003 (ΦΕΚ 96/Α/23-4-2003), το άρθρο 34 του Ν. 3259/2004 (ΦΕΚ 149/Α/4-8-04) «Περαίωση εκκρεμών φορολογικών υποθέσεων, ρύθμιση ληξιπρόθεσμων χρεών και άλλες διατάξεις» και το άρθρο 18 του Ν. 3777/2009 (ΦΕΚ 127/Α/28-7-09) «Διασυννοριακές συγχωνεύσεις κεφαλαιουχικών εταιρειών και άλλες διατάξεις»,
- Την υπ' αριθμ. 14053/ΕΥΣ 1749/27-3-08 (ΦΕΚ 540B) Απόφαση του Υπουργού Οικονομίας και Οικονομικών, εκδιδόμενη σε εφαρμογή του άρθρου 2 του Ν.3614/07, με την οποία προσδιορίζονται οι βασικοί κανόνες του Συστήματος διαχείρισης των επιχειρησιακών προγραμμάτων του ΕΣΠΑ (ΥΠΑΣΥΔ), όπως τροποποιήθηκε με την 43804/ΕΥΘΥ 2041/9.09.09 (ΦΕΚ 1957B) όμοια, την 28020/ΕΥΘΥ 1212/19.7.2010 (ΦΕΚ 1088 B) και την 5058/ΕΥΘΥ 138/13.02.13 (ΦΕΚ 292 B) όπως εκάστοτε ισχύει.
- Την υπ' αριθμ. 7725/28.3.2007 απόφαση της Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων περί έγκρισης του Εθνικού Στρατηγικού Πλαισίου Αναφοράς.
- Τον Κανονισμό (ΕΚ) αριθμ. 1080/05.07.2006 του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου για το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης και για την κατάργηση του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 1783/1999, όπως κάθε φορά ισχύει. Ειδικότερα για τον φορέα αρωγό, εφαρμόζεται το άρθρο 3 παράγραφος 2.γ που αφορά την ανάπτυξη ενδογενούς δυναμικού και το άρθρο 3 παράγραφος 2.β που αφορά υποδομές.
- Τον Κανονισμό (ΕΚ) αριθμ. 1083/11.07.2006 του Συμβουλίου περί καθορισμού γενικών διατάξεων για το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης, το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο και το Ταμείο Συνοχής και την κατάργηση του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 1260/1999, όπως τροποποιήθηκε με τον Κανονισμό (ΕΕ) αριθ. 539/26.6.2010 του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου, όπως κάθε φορά ισχύει
- Τον Κανονισμό (Ε.Κ.) αριθμ. 1828/08.12.2006 της Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων για τη θέσπιση κανόνων σχετικά με την εφαρμογή του Κανονισμού (Ε.Κ.) αριθμ. 1083/2006 του Συμβουλίου περί καθορισμού γενικών

διατάξεων για το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης, το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο και το Ταμείο Συνοχής και του Κανονισμού (Ε.Κ.) αριθμ. 1080/2006 του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου για το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης, όπως αυτός ισχύει (ΕΕ L 45 της 15.2.2007).

- Τον Κανονισμό (ΕΚ) αριθμ. 800/06.08.2008 της Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων για την κήρυξη ορισμένων κατηγοριών ενισχύσεων ως συμβατών με την κοινή αγορά κατ' εφαρμογή των άρθρων 87 και 88 της Συνθήκης («Γενικός Κανονισμός Απαλλαγής κατά Κατηγορία» ή για συντομία «ΓΚΑΚΚ»).

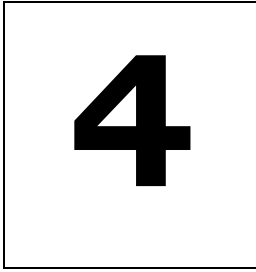
- τον Κανονισμό (ΕΚ) αριθμ. 1998 /15.12.2006 της Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων για την εφαρμογή των άρθρων 87 και 88 της συνθήκης στις ενισχύσεις ήσσονος σημασίας (de minimis).

- Την ανακοίνωση της Επιτροπής της Ε.Ε. με αριθμό 2006/C 323/01/30.12.2006, σχετική με το Κοινοτικό Πλαίσιο για τις κρατικές ενισχύσεις για την έρευνα και ανάπτυξη και την καινοτομία (μόνο ως προς την υιοθέτηση του ορισμού του συμπλέγματος φορέων καινοτομίας.)

- Τη Σύσταση 361/06.05.2003 της Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων σχετικά με τον ορισμό των πολύ μικρών, των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων.

- Την υπ' αριθ. αριθμ. 2020/492 Α1/0020 ΚΥΑ (ΦΕΚ Β/1408/30-4-2012) με την οποία αντικαθίσταται η υπ' αριθμ. ΕΥΔ ΕΠΑΕ 8659/1771/0020/9-12-2012 ΚΥΑ εκχώρησης αρμοδιοτήτων διαχείρισης για την κατηγορία πράξης «ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΚΩΝ ΣΥΣΤΑΔΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ: CLUSTERS ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ» του Επιχειρησιακού Προγράμματος Ανταγωνιστικότητα και Επιχειρηματικότητα και των Επιχειρησιακών Προγραμμάτων των περιφερειών μεταβατικής στήριξης του ΕΣΠΑ 2007-2013 (ΦΕΚ Β'2006/24-12-2010)

- Την ΣΑΕ 013/8 του ΠΔΕ της ΓΓΕΤ, έργο με κωδικό 2012ΣΕ01380006 και τίτλο Δημιουργία ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΚΩΝ ΣΥΣΤΑΔΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ -ΕΝΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΠΡΟΪΟΝ, ΜΙΑ ΑΓΟΡΑ: Ο ΠΛΑΝΗΤΗΣ



## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ CORALLIA CLUSTER**

### **4.1 Το Corallia**

Από τη θέση του πρώτου φορέα που συστάθηκε στην Ελλάδα για την οργανωμένη και συστηματική ανάπτυξη συνεργατικών σχηματισμών (clusters), το Corallia εργάζεται εντατικά για τη δημιουργία ολοκληρωμένων παραγωγικών και καινοτομικών οικοσυστημάτων, στα οποία δραστηριοποιούνται συντονισμένα παράγοντες από συγκεκριμένους κλάδους και περιφέρειες της χώρας, όπου προϋπάρχει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, και πρωτίστως, σε κλάδους έντασης γνώσης, υψηλής τεχνολογίας και εξαγωγικού χαρακτήρα.

Σε αυτούς τους συνεργατικούς σχηματισμούς το Corallia, λειτουργεί ως συντονιστής. Με την «καταλυτική» του δράση, το Corallia συμβάλλει ώστε να καταστεί δυνατή η καλλιέργεια ευνοϊκών συνθηκών για την ανάπτυξη, εκμετάλλευση και προώθηση των καινοτομιών που αναπτύσσονται εντός των συνεργατικών σχηματισμών, και στο πλαίσιο αυτό, αναλαμβάνει και υλοποιεί συγκεκριμένες παρεμβάσεις στήριξης και προώθησης.

Η δημιουργία και ανάπτυξη ολοκληρωμένων οικοσυστημάτων καινοτομίας ακολουθεί τη συστηματική εφαρμογή καινοτόμων διαδικασιών:

- Εισαγωγή (input): Συνδυαστική αξιοποίηση όλων των παραγωγικών συντελεστών με άξονα αναφοράς την εστίαση σε συγκεκριμένη θεματική περιοχή και τη γεωγραφική συγκέντρωση
- Επεξεργασία (process): Κεφαλαιοποίηση διεθνώς αναγνωρισμένων πρακτικών στο χώρο της καινοτομίας και της επιχειρηματικότητας, κατάλληλη προσαρμογή και εφαρμογή στο εγχώριο περιβάλλον



- Αποτέλεσμα (output): Ανάδειξη των cluster σε κοιτίδες καινοτομίας με επιτυχημένα παραδείγματα στον κλάδο και επιχειρηματικές πρακτικές με στόχο τη μείωση των εμποδίων εισόδου σε διεθνείς αγορές αναγνωρίσιμων υπηρεσιών και προϊόντων ("δημιουργούμε τοπικά και συναγωνιζόμαστε διεθνώς")

Το Corallia έχει ήδη αναπτύξει και συντονίζει τρία τεχνολογικά clusters υψηλής εξειδίκευσης στην Ελλάδα, και συγκεκριμένα το gi-Cluster (Συνεργατικός Σχηματισμός Ψυχαγωγικών και Δημιουργικών Τεχνολογιών & Εφαρμογών), το mi-Cluster (Συστήματα και Εφαρμογές Νανο/Μικροηλεκτρονικής) και το si-Cluster (Διαστημικές Τεχνολογίες και Εφαρμογές).

Μέσω της δραστηριοποίησης στην ανάπτυξη και το συντονισμό clusters, το Corallia συμβάλλει στην επίτευξη στρατηγικών στόχων για τους συγκεκριμένους κλάδους και το σύνολο της εθνικής οικονομίας:

- ενίσχυση της επιχειρηματικότητας
- επίτευξη οικονομιών κλίμακας
- δικτύωση σε παγκόσμιο επίπεδο
- κεφαλαιοποίηση της επιχειρηματικής έρευνας
- διεθνοποίηση των ελληνικών επιχειρήσεων
- εκπαίδευση και επαγγελματική κατάρτιση
- τόνωση της απασχόλησης με τη δημιουργία θέσεων εργασίας

Τα συστατικά στοιχεία ενός Cluster (συνεργατικού σχηματισμού) αποτελούν τα εξής:

- Σύνολο ανεξάρτητων, συμπληρωματικών και συν-ανταγωνιστικών φορέων
- Εστίασ σε συγκεκριμένη βιομηχανική/οικονομική/θεματική περιοχή
- Δραστηριοποίηση σε προσδιορισμένη γεωγραφική περιοχή
- Διασύνδεση των φορέων σε αλυσίδα προστιθέμενης αξίας, με ισχυρές αλληλεπιδράσεις και ανταλλαγή πληροφορίας/γνώσης/καλών πρακτικών, με κοινούς προμηθευτές ή/και πελάτες, με συλλογική πρόσβαση και χρήση εγκαταστάσεων, υποδομών και υπηρεσιών, και ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε διεθνές

## 4.2 Ο ρόλος του Corallia

Το Corallia Clusters Initiative -εν συντομία Corallia- είναι ο πρώτος φορέας που συστάθηκε στην Ελλάδα για την οργανωμένη και συστηματική διαχείριση και ανάπτυξη συνεργατικών σχηματισμών καινοτομίας (innovation clusters) με στρατηγικό στόχο τη δημιουργία ολοκληρωμένων παραγωγικών και καινοτομικών οικοσυστημάτων στα οποία δραστηριοποιούνται συντονισμένα παράγοντες από συγκεκριμένους κλάδους και περιφέρειες της χώρας, όπου προϋπάρχει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και εξαγωγικός προσανατολισμός.

Στα clusters που αναπτύσσει, το Corallia έχει ρόλο συντονιστή και στο πλαίσιο αυτό σχεδιάζει και υλοποιεί παρεμβάσεις στήριξης και προώθησης για το σύνολο των φορέων καινοτομίας του οικοσυστήματος, συμπεριλαμβανομένης της βιομηχανίας, των πανεπιστημίων, των ερευνητικών εργαστηρίων, των περιφερειακών και κεντρικών κυβερνητικών φορέων, των επιχειρηματικών αγγέλων και των διαχειριστών επενδυτικών κεφαλαίων, των τραπεζών, των ΜΜΕ, των παρόχων υποδομών και υπηρεσιών και των αγοραστών, με στόχο την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας και την προώθηση της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας.

Σήμερα το Corallia έχει αναπτύξει και συντονίζει τρία τεχνολογικά clusters υψηλής εξειδίκευσης στην Ελλάδα, και συγκεκριμένα το mi-Cluster (Συστήματα και Εφαρμογές Νανο/Μικροηλεκτρονικής | mi-Cluster), το si-cluster (Διαστημικές Τεχνολογίες και Εφαρμογές | si-Cluster) και το gi-Cluster (Τεχνολογίες Παιγνίων και Δημιουργικού Περιεχομένου | gi-cluster).

### 4.2.1 Το Corallia ως δημιουργός clusters

- Λειτουργεί ως one-stop-shop, μέσω του οποίου ολόκληρο το δίκτυο καινοτομίας έχει πρόσβαση σε υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας.
- Υποστηρίζει τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων και αναπτύσσει υποδομές όπου επιστήμονες και ερευνητές μπορούν να εφαρμόσουν καινοτόμες ιδέες και να τολμήσουν το επιχειρηματικό τους ξεκίνημα.
- Διευρύνει τον ορίζοντα της γνώσης με εξειδικευμένα εκπαιδευτικά προγράμματα, μέσω των οποίων τα μέλη των clusters μπορούν να αποκτήσουν νέες δεξιότητες.
- Αντιμετωπίζει τις αδυναμίες της εγχώριας τεχνολογικής βιομηχανίας μέσω συμπληρωματικότητας και συνεργασιών ανάμεσα στις επιχειρήσεις-μέλη

του cluster, καθώς επίσης και στις επιχειρήσεις-μέλη του cluster με εθνικούς και διεθνείς οργανισμούς, συμπεριλαμβανομένων κέντρων καινοτομίας παγκόσμιας εμβέλειας στην Ευρώπη, στις ΗΠΑ, στην Ιαπωνία.

- Ενισχύει δράσεις που καλλιεργούν ισχυρούς δεσμούς με πανεπιστήμια και ερευνητικά κέντρα, με σκοπό να προωθήσει τη μετάδοση τεχνογνωσίας και τη «προϊοντική» αξιοποίηση της Έρευνας & Ανάπτυξης στους θεματικούς τεχνολογικούς τομείς των clusters.
- Αξιοποιεί το ισχυρό Ελληνικό ανθρώπινο κεφάλαιο (στην ημεδαπή και στην αλλοδαπή) επιστημόνων και μηχανικών σε τομείς υψηλής τεχνολογίας, χτίζοντας παράλληλα την "ταυτότητα" «Καινοτομία Designed in Greece».
- Το Corallia διαρθρώνει τη δράση του σύμφωνα με τους ακόλουθους στρατηγικούς άξονες:
  - Εφαρμογή πρωτοποριακών διαδικασιών & ισχυροποίηση του οικοσυστήματος καινοτομίας
  - Συνεχής βελτίωση της ανταγωνιστικότητας και απόκτηση εξαγωγικού πλεονεκτήματος
  - Γεωγραφική και τομεακή διαφοροποίηση
  - Έμφαση στη βιώσιμη & αειφόρο ανάπτυξη
  - Επικέντρωση στο ανθρώπινο δυναμικό και στην Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη

#### 4.2.2 Το Corallia ως δημιουργός brand name

Την επίσημη εμφάνισή τους στην ελληνική και κυρίως στη διεθνή αγορά, με προϊόντα και υπηρεσίες υψηλής προστιθέμενης αξίας και σφραγίδα “Made in Greece”, κάνουν τέσσερις νέοι Συνεργατικοί Σχηματισμοί (clusters), που κινούνται στην αιχμή των νέων τεχνολογιών και της καινοτομίας. Πρόκειται για τα clusters Bionian - Συστάδα Επιστημών Ζωής, που δραστηριοποιείται στον τομέα της βιοτεχνολογίας, gi-Cluster στον τομέα των καινοτόμων τεχνολογιών παιγνίων και δημιουργικού περιεχομένου, si-Cluster για τις διαστημικές τεχνολογίες και εφαρμογές και Chorus Cluster για την πράσινη ενέργεια.

Τα τέσσερα clusters συμμετέχουν στην εθνικής εμβέλειας, πιλοτική φάση της δράσης “Δημιουργία Καινοτόμων Συστάδων Επιχειρήσεων - Ένα Ελληνικό Προϊόν, Μια αγορά: ο Πλανήτης” και έλαβαν το επίσημο εναρκτήριο λάκτισμα λειτουργίας από

τη Γενική Γραμματεία Έρευνας και Τεχνολογίας (ΓΓΕΤ). Σε ειδική εκδήλωση, με θέμα “Ανάπτυξη καινοτομικών συστάδων επιχειρήσεων στην Ελλάδα, υπάρχουσα κατάσταση και προοπτικές”, οι εκπρόσωποι των τεσσάρων καινοτόμων clusters, που χρηματοδοτεί η ΓΓΕΤ, παρουσίασαν τα σχέδια δράσης τους για την ελληνική και κυρίως, τη διεθνή αγορά. Από την πλευρά του, ο Γενικός Γραμματέας Έρευνας και Τεχνολογίας, κ. Χρήστος Βασιλάκος, αναφέρθηκε στα σημαντικά πλεονεκτήματα της ανάπτυξης συστάδων επιχειρήσεων για τη χώρα μας, ως ισχυρών εργαλείων για τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας, την προώθηση της καινοτομίας και την αύξηση της απασχόλησης.

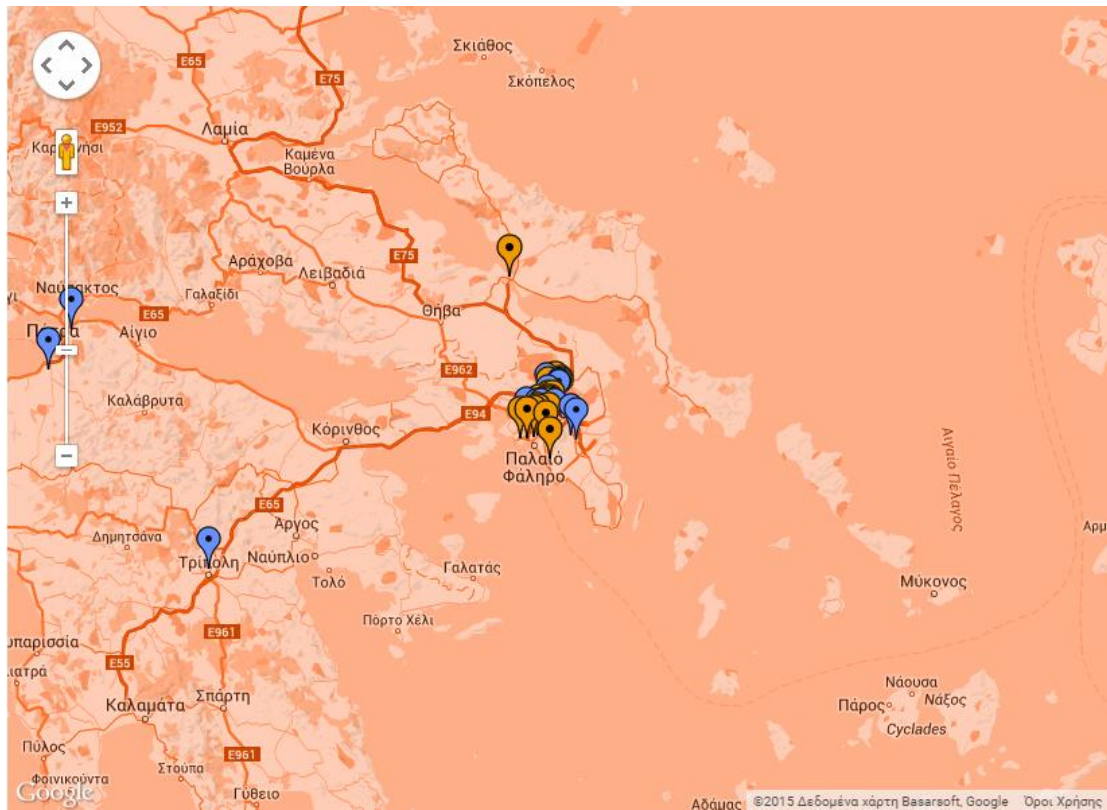
## 4.3 Τα clusters

### 4.3.1 Το gi-cluster

Το gi-Cluster συστάθηκε στις αρχές του 2012 έχοντας ως αποστολή του τη δημιουργία ενός παγκοσμίου κλάσης, πλήρως λειτουργικού επιχειρηματικού οικοσυστήματος καινοτομίας, που στοχεύει στην παραγωγή νέων τεχνολογιών και ανταγωνιστικών προϊόντων, αξιοποιώντας επιστημονικό, επιχειρηματικό και ερευνητικό ταλέντο από όλους τους τομείς των Τεχνολογιών Παιγνίων & Δημιουργικού Περιεχομένου, συμβάλλοντας ουσιαστικά στη βελτίωση της θέσης της Ελλάδας στη διεθνή κατάταξη ανταγωνιστικότητας.

Το gi-Cluster φέρει τη σφραγίδα ενός βιομηχανικού cluster καινοτομίας-αιχμής στην Ελλάδα, με ισχυρό πόλο γεωγραφικής εστίασης στην περιφέρεια Αττικής, το οποίο διαθέτει σημαντική προοπτική να αποτελέσει μια πρωτοποριακή προσπάθεια σε Ευρωπαϊκό επίπεδο σε έναν ιδιαίτερα ανταγωνιστικό και εξωστρεφή τομέα της οικονομίας.

Σήμερα απαρτίζεται από μεγάλες και μικρές επιχειρήσεις, ακαδημαϊκούς φορείς και τεχνολογικά ινστιτούτα, ενώ παρουσιάζει σημαντική δυναμική για άμεση διεύρυνση των βιομηχανικών μελών καθώς και τη συνεργασία με ερευνητικά ινστιτούτα, δίκτυα, ενώσεις, συνδέσμους, εθνικές και περιφερειακές αρχές και υπηρεσίες που ασχολούνται με τη βιομηχανική, περιφερειακή, ερευνητική ή τεχνολογική ανάπτυξη σε όλη την Ελλάδα.



**Σχήμα 5: Η γεωγραφική χαρτογράφηση των μελών του gi-cluster**

### *Στρατηγικοί Στόχοι*

- Μέσα από την οργανωμένη καθοδήγηση και υποστήριξη της Ελληνικής Βιομηχανίας Τεχνολογιών Παιγνίων και Δημιουργικού Περιεχομένου, στο πλαίσιο ενός cluster καινοτομίας, το gi-Cluster φιλοδοξεί να πετύχει:
- βραχυπρόθεσμη και μακροπρόθεσμη αύξηση της παραγωγικότητας, του κύκλου εργασιών και των εξαγωγών,
- αύξηση της απασχόλησης σε μια βιώσιμη αγορά, με μοχλό ένα οικοσύστημα καινοτομίας,
- βελτίωση της τεχνολογίας και υποστήριξη στην ανάπτυξη μεγαλύτερων και πιο προηγμένων τεχνολογικά προϊόντων και εφαρμογών, τα οποία, σε άλλη περίπτωση, θα αποτελούσαν μεγάλο ρίσκο για την κοινότητα,
- ενίσχυση της διεθνούς παρουσίας και του προσανατολισμού των Ελληνικών επιχειρήσεων, ιδίως των ΜμΕ, μέσα από την αξιοποίηση των σχέσεων με μεγάλες εταιρείες παγκοσμίου βεληνεκούς που συμμετέχουν στο cluster,
- βελτίωση της ανταγωνιστικότητας όλων των μελών μέσω της δημιουργίας ενός ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος που θα βασίζεται

στον αμοιβαίως επωφελή συνδυασμό της καινοτομίας των δραστηρίων ΜμΕ, με την πρόσβαση στην παγκόσμια αγορά που πρεσβεύουν οι μεγάλες εταιρείες του cluster

#### 4.3.2 Το mi-cluster

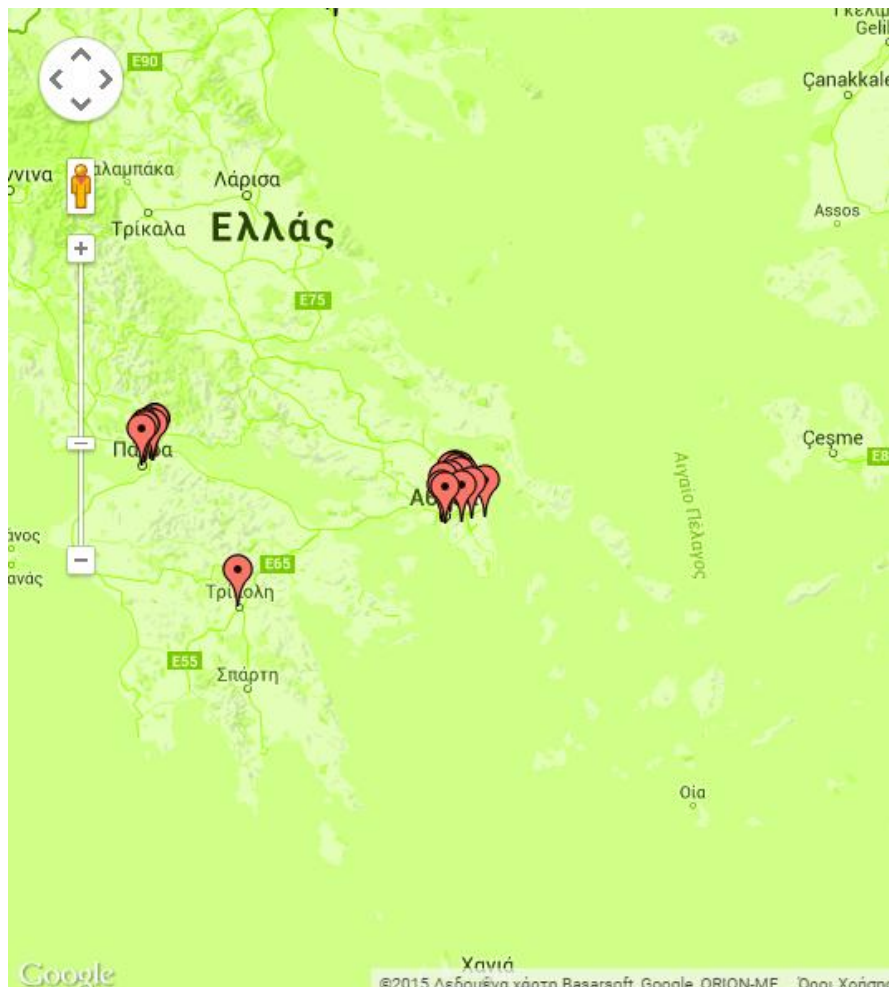
Το mi-Cluster (Συνεργατικός Σχηματισμός Συστημάτων και Εφαρμογών Νανο/Μικροηλεκτρονικής) αποτελεί το πρώτο επιχειρηματικό cluster καινοτομίας στην Ελλάδα, το οποίο από τη σύστασή του διαγράφει μια αξιοσημείωτη πορεία ανάπτυξης. Σήμερα ο αριθμός των μελών ξεπερνά τους 130 φορείς (μεγάλες και μικρές επιχειρήσεις, πανεπιστημιακά εργαστήρια, ΤΕΙ, ερευνητικά ινστιτούτα, τεχνολογικά πάρκα, δίκτυα, ενώσεις, συνδέσμους, παρόχους υπηρεσιών, οργανισμούς μεταφοράς τεχνογνωσίας, χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς, εθνικές και περιφερειακές αρχές και υπηρεσίες που ασχολούνται με τη βιομηχανική, περιφερειακή, ερευνητική ή τεχνολογική ανάπτυξη και πολιτική και μέσα μαζικής επικοινωνίας) σε όλη την Ελλάδα. Σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη του mi-Cluster έπαιξαν τόσο το Corallia, ως συντονιστής, όσο και η ΕΝΕΒΗ, ως βιομηχανική ένωση του κλάδου, καθώς και η Πολιτεία (ΥΠΑΝ/ΥΠΟΙΑΝ, ΕΥΔ ΕΠΑΝ/ΕΠΑΕ, ΓΓΕΤ, Περιφέρειες Αττικής, Δυτικής Ελλάδος, Κεντρικής Μακεδονίας) και λοιποί φορείς στήριξης της καινοτομίας.

Με το συντονισμό του Corallia και την καθοδήγηση της Ένωσης Ελληνικής Βιομηχανίας Ημιαγωγών (ΕΝΕΒΗ), το mi-Cluster έχει ως όραμα τη δημιουργία των κατάλληλων συνθηκών που θα του εξασφαλίσουν βιώσιμη ανάπτυξη και παράλληλα θα συμβάλλουν στην ανάδειξή του σε συνεργατικό σχηματισμό παγκόσμιας κλάσης και μιας υπολογίσιμης δύναμης στο διεθνή χάρτη της μικροηλεκτρονικής.

Οι κύριοι στρατηγικοί στόχοι που έχουν θέσει το Corallia και η Ένωση Ελληνικής Βιομηχανίας Ημιαγωγών (ΕΝΕΒΗ) για το mi-Cluster είναι οι εξής:

- Βιώσιμη ανάπτυξη και διεύρυνση των μελών του και ενίσχυση της αναγνωρισιμότητας της βιομηχανίας στο διεθνές στερέωμα
- Απόκτηση σημαντικού μεριδίου στην παγκόσμια αγορά, η οποία θα καταστήσει την Ελλάδα ανταγωνιστική στο συγκεκριμένο χώρο
- Ενίσχυση της επιχειρηματικής και ερευνητικής αριστείας ως εργαλείο ανάπτυξης και παραγωγής καινοτόμων και ανταγωνιστικών προϊόντων παγκόσμιας αναγνωρισιμότητας

- Βελτίωση της παραγωγικότητας και της κερδοφορίας των μελών, μέσα από την προώθηση καινοτομιών στην παγκόσμια αγορά
- Επένδυση σε χαρισματικούς - ταλαντούχους ανθρώπους για την ενίσχυση της βιομηχανίας, τόσο εγχώρια όσο και μέσω της κεφαλαιοποίησης του ισχυρού ανθρώπινου δυναμικού που διαθέτει η Ελληνική διασπορά
- Προσέλκυση εγχώριων και ξένων επιχειρηματικών κεφαλαίων στη βιομηχανία για την ενίσχυση και περαιτέρω ανάπτυξη της
- Προσέλκυση μεγάλων πολυεθνικών επιχειρήσεων του κλάδου για outsourcing, εγχώριες επενδύσεις στα επιχειρηματικά μέλη ή δημιουργία σχεδιαστικών κέντρων
- Συνεχιζόμενη εκπαίδευση και διεύρυνση της γνώσης των μελών
- Επίτευξη οικονομικών κλίμακας και σκοπού



Σχήμα 6: Η γεωγραφική χαρτογράφηση των μελών του mi-cluster

### 4.3.3 To si-cluster

Το si-Cluster (Ελληνικός Συνεργατικός Σχηματισμός Διαστημικών Τεχνολογιών και Εφαρμογών) είναι ένα δυναμικό και σταθερά αναπτυσσόμενο cluster καινοτομίας στην Ελλάδα, αποτελούμενο από ερευνητικούς βιομηχανικούς και ακαδημαϊκούς φορείς, με έντονη γεωγραφική εστίαση στην περιφέρεια της Αττικής και δομικά στοιχεία ενός οικοσυστήματος ικανού να παράγει και να προσελκύσει υψηλής στάθμης έρευνα, ανάπτυξη και επιχειρηματικότητα, ώστε να ανταγωνιστεί σε Ευρωπαϊκό και διεθνές επίπεδο σε μια ταχέως αναπτυσσόμενη αγορά, όπως αυτή του τομέα των διαστημικών τεχνολογιών και εφαρμογών.

Το si-Cluster απαρτίζεται από ερευνητικούς βιομηχανικούς και ακαδημαϊκούς φορείς, μεταξύ των οποίων περιλαμβάνονται μικρές, μεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις, πανεπιστήμια και ερευνητικά ινστιτούτα. Τη βιομηχανική του βάση ενισχύουν οι ισχυροί δεσμοί συνεργασίας με τα υπόλοιπα μέλη του ερευνητικού κλάδου, καθώς επίσης και με όλους τους παράγοντες του οικοσυστήματος της καινοτομίας, της ακαδημαϊκής κοινότητας, των ερευνητικών κέντρων, δικτύων και ενώσεων, των εθνικών, ευρωπαϊκών, και περιφερειακών αρχών καθώς και άλλων εμπλεκόμενων φορέων σε αυτόν το απαιτητικό τεχνολογικό τομέα.

Η Ένωση Ελληνικών Βιομηχανιών Διαστημικής Τεχνολογίας και Εφαρμογών (ΕΒΙΔΙΤΕ) σε συνεργασία με το Corallia Clusters Initiative διαδραμάτισαν οργανωτικό ρόλο στη σύσταση και περαιτέρω ανάπτυξη του si-Cluster συμβάλλοντας στη διαμόρφωση ενός cluster με χαρακτήρα και προδιαγραφές διεθνούς εμβέλειας.

Το si-Cluster έχει ως στόχο την ανάπτυξη βιομηχανικής και επιστημονικής αριστείας σε συγκεκριμένα πεδία των διαστημικών τεχνολογιών και εφαρμογών, με σεβασμό στις διαφορετικές αποστολές, ρόλους και ευθύνες της βιομηχανίας, της ακαδημαϊκής κοινότητας και των τελικών χρηστών.

Μέσω των δράσεων που αναπτύσσει, το si-Cluster έχει ως αποστολή την ανάδειξη της Ελλάδας μεταξύ των χωρών που αναπτύσσουν διαστημικές τεχνολογίες, αποτελώντας ένα cluster παγκόσμιας κλάσης, ικανού να απορροφά, να διατηρεί και να ενισχύει το πνευματικό κεφάλαιο που αναπτύσσεται στην τοπική διαστημική βιομηχανία.



Το si-Cluster αποτελείται από τον Φορέα Αρωγό (Corallia), τη Βιομηχανική Ένωση (ΕΒΙΑΔΙΤΕ) και περισσότερα από 20 βιομηχανικά μέλη, ερευνητικά κέντρα και ακαδημαϊκούς φορείς, συμπεριλαμβανομένων των ώριμων επιχειρήσεων και startups, ενώ πέρα από τη βιομηχανική του βάση, ισχυροποιούνται οι δεσμοί συνεργασίας του με όλους τους παράγοντες του οικοσυστήματος καινοτομίας, της ακαδημαϊκής κοινότητας, των ερευνητικών κέντρων, των εθνικών, ευρωπαϊκών, και περιφερειακών αρχών καθώς και άλλων εμπλεκόμενων φορέων σε μια ταχέως αναπτυσσόμενη αγορά, όπως αυτή του τομέα των διαστημικών τεχνολογιών και εφαρμογών.

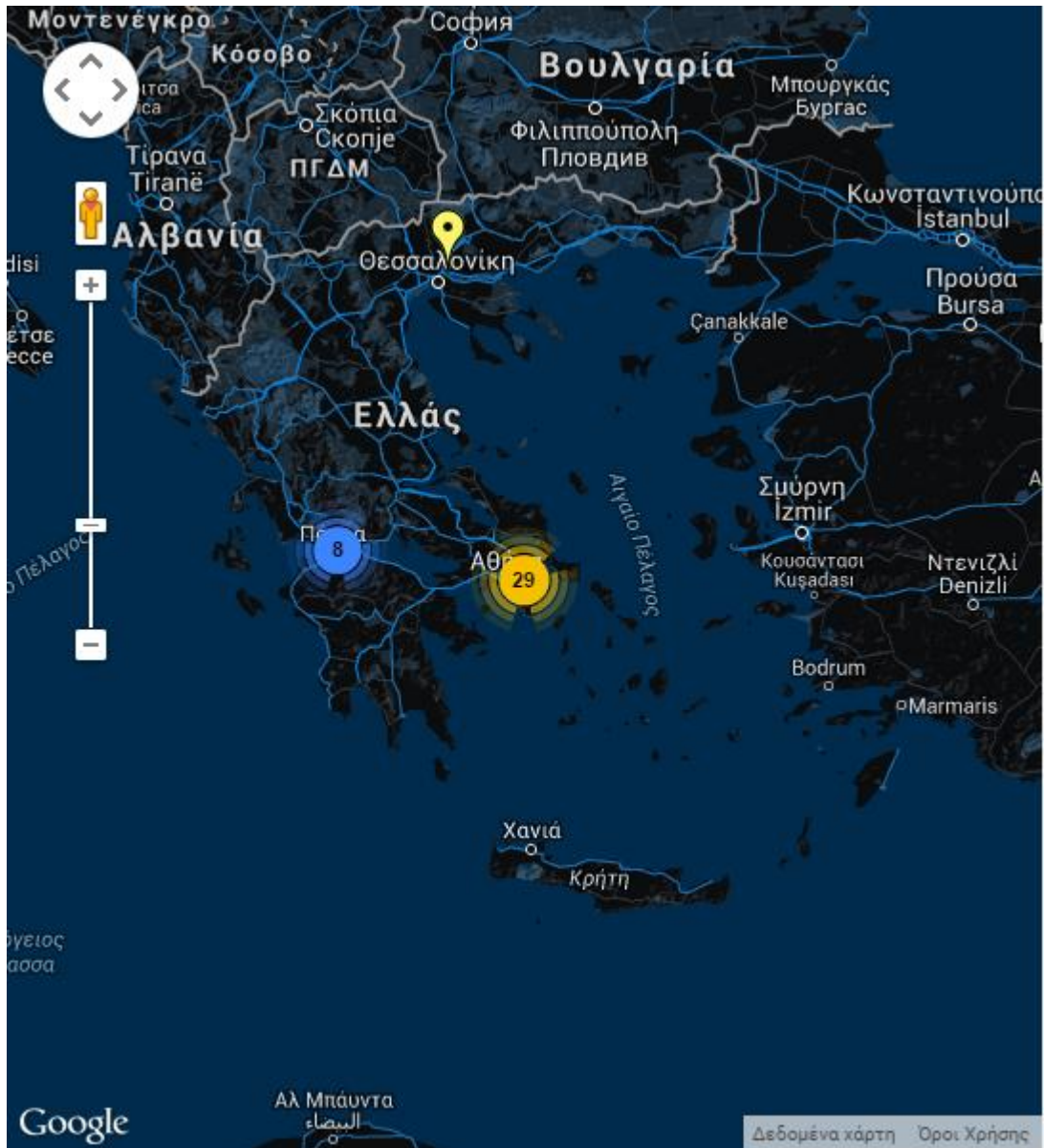
Με αποστολή να τοποθετήσει την Ελλάδα στο χάρτη των χωρών που αναπτύσσουν διαστημικές τεχνολογίες και εφαρμογές ώστε να προσελκύσει σημαντική ερευνητική και επιχειρηματική δραστηριότητα, το si-Cluster επιδιώκει να αποτελέσει ένα cluster παγκόσμιας κλάσης, ικανού να απορροφά, να διατηρεί και να ενισχύει το πνευματικό κεφάλαιο που αναπτύσσεται στην τοπική διαστημική βιομηχανία.

Οι κύριοι στρατηγικοί στόχοι του si-Cluster είναι:

- Η ανάπτυξη βιομηχανικής και επιστημονικής αριστείας σε συγκεκριμένα τεχνολογικά πεδία.
- Η ανάπτυξη συγκεκριμένων προϋποθέσεων για την ανάπτυξη ανταγωνιστικής, καινοτόμας και διαφανούς οικονομίας.
- Η δημιουργία ενός μηχανισμού ευέλικτου και προσοδοφόρου ικανού να απορροφά, να διατηρεί και να ενισχύει το πνευματικό κεφάλαιο που αναπτύσσεται στην τοπική διαστημική βιομηχανία.
- Η πλήρης αξιοποίηση των υπηρεσιών που παρέχει η σύγχρονη διαστημική τεχνολογία. Οι παρεχόμενες υπηρεσίες περιλαμβάνουν τον έλεγχο καταστροφών, την παρακολούθηση συνόρων, τις μετεωρολογικές προβλέψεις, την πλοήγηση, τις τηλεπικοινωνίες, την μεταφορά ηλεκτρικής ενέργειας, καθώς και υπηρεσίες με στόχο την μείωση του ψηφιακού χάσματος.
- Οι συνέργειες των συμμετεχόντων επιστημονικών και βιομηχανικών κοινοτήτων, έχοντας υπόψη τον ιδιαίτερο ρόλο κάθε κοινότητας στα διαφορετικά στάδια της αλυσίδας αξίας σε εφαρμογές που έχουν υψηλή προστιθέμενη αξία για την βιομηχανία και επομένως για την εθνική οικονομία.
- Ο συντονισμός όλων των σχετικών διαστημικών προγραμμάτων των διαφόρων υπουργείων και κυβερνητικών οργάνωσεων (π.χ. Υπουργείο Εθνικής Άμυνας, Υπουργείο Μεταφορών, Υπουργείο Παιδείας, κ.λπ.) με στόχο οικονομίες

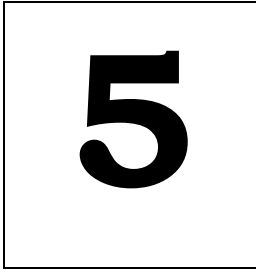
κλίμακας και έμφαση σε συγκεκριμένα τεχνολογικά πεδία εθνικού ενδιαφέροντος.

- Η ανάπτυξη της σχετικής ερευνητικής κουλτούρας στην τοπική διαστημική βιομηχανία με στόχο την στενή παρακολούθηση των εξελίξεων σε τεχνολογίες και εφαρμογές σε παγκόσμιο επίπεδο.



Σχήμα 7: Η γεωγραφική χαρτογράφηση των μελών του si-cluster





## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΕΜΠΕΙΡΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ

### 5.1 Στοιχεία της έρευνας αγοράς

Για την επιλογή μεθόδου συλλογής δεδομένων στην έρευνα αγοράς χρησιμοποιούνται είτε πρωτογενή (συλλέγονται όταν δεν υπάρχουν δεδομένα ή δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν στη μορφή που βρίσκονται) είτε δευτερογενή στοιχεία (είναι εκείνα που υπάρχουν ήδη και τα οποία συλλέχθηκαν κάποια στιγμή για την επίλυση κάποιου άλλου προβλήματος σε συγκεκριμένο χρονικό σημείο). (Σταθακόπουλος, 2005)

Επιπλέον, η έρευνα διακρίνεται σε **ποιοτική και ποσοτική έρευνα**. Η **ποιοτική** (μέσω του οποίου διεξάγονται προσωπικές συνεντεύξεις ή συζητήσεις) αποτελεί εργαλείο έρευνας για την ανάπτυξη νέων προϊόντων που χρησιμοποιείται προκειμένου να αξιολογηθούν διάφορες ιδέες δίχως να πραγματοποιηθούν αριθμητικές και στατιστικές μετρήσεις και αναλύσεις. (Κυριαζόπουλος & Σιαμαντά, 2009)

Η **ποσοτική έρευνα** στηρίζεται σε αξιόπιστες, αριθμητικές και στατιστικές μετρήσεις του συνολικού πληθυσμού ατόμων στον οποίο εφαρμόζεται. Μεθόδους ποσοτικής έρευνας αποτελούν οι προσωπικές συνεντεύξεις, οι τηλεφωνικές έρευνες, οι ταχυδρομικές έρευνες, οι άμεσες έρευνες μέσω υπολογιστή, οι έρευνες μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου (e-mail), οι έρευνες μέσω Internet/Intranet και σάρωσης ερωτηματολογίων. (Κυριαζόπουλος & Σιαμαντά, 2009)

Στην παρούσα διατριβή θα ερευνησουμε κατά πόσο οι επιχειρηματίες νεοφυών επιχειρήσεων έχουν γνώση για τα ΣΣ, και την επιθυμία τους να ενταχθούν σε ένα από αυτά. Επιπλέον, καταγράφεται το κίνητρό τους αλλά και τα οφέλη που προσδοκούν από τη συμμετοχή της επιχείρησής τους σε ένα ΣΣ. Τέλος μετράται ο βαθμός ικανοποίησής τους ειδικά για το Corallia Cluster.

Η ποσοτική έρευνα είναι αυτή που επιλέχθηκε και πιο συγκεκριμένα η μέθοδος με τη συμπλήρωση ερωτηματολογίου που έλαβαν μέσω e-mail.

## 5.2 Μέθοδος δείγματος και τεχνικές ανάλυσης δεδομένων

Η μέθοδος συλλογής πρωτογενών στοιχείων συνδέεται άμεσα με το σκοπό της ερευνητικής εργασίας. Τα αποτελέσματα θα προκύψουν με βάση τις απαντήσεις που θα δώσουν οι ερωτώμενοι. Η συμπλήρωση του ερωτηματολογίου θα πραγματοποιηθεί με δύο τρόπους, μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου (e-mail) και με προσωπική επαφή. Η έρευνα που διεξάγεται με ερωτηματολόγιο αποτελεί την πιο διαδεδομένη μέθοδο για την ταχύτερη και λιγότερο δαπανηρή συλλογή δεδομένων, ενώ συνήθως έχει ψηλότερο ποσοστό επιστροφής απαντήσεων.

Η δειγματοληψία πραγματοποιήθηκε από 1 Μαΐου 2015 έως 1 Ιουνίου 2015 στην περιφέρεια της Αττικής και της Δυτικής Ελλάδας, όπου συγκεντρώνονται οι περισσότερες επιχειρήσεις του Corallia Cluster. Πριν την έναρξη της συμπλήρωσης των ερωτηματολογίων, πραγματοποιήθηκε δοκιμή σε δέκα (10) άτομα/επιχειρηματίες. Αναλυτικά, το 9% του δείγματος του πληθυσμού της έρευνας αφορούσε ερευνητές του ΕΜΠ, ένα άλλο 11% του δείγματος του πληθυσμού της έρευνας αφορούσε ερευνητές του Πανεπιστημίου Πατρών και του ΙΤΥ, το 62% σε εργαζόμενους σε επιχειρήσεις της Ένωση Ελληνικής Βιομηχανίας Ημιαγωγών (ΕΝΕΒΗ) και του Συνδέσμου Επιχειρήσεων Πληροφορικής & Επικοινωνιών Ελλάδας (ΣΕΠΕ), και το υπόλοιπο 18% σε επιχειρήσεις που εδρεύουν σε Επιχειρηματικά Πάρκα των δύο Περιφερειών.



Αναφορικά με τον έλεγχο για την αντιπροσωπευτικότητα του δείγματος, θα προβούμε σε παράθεση από την Ελληνική Στατιστική Αρχή (ΕΛΣΤΑΤ) στατιστικών στοιχείων που σκιαγραφούν την τρέχουσα δημογραφική, κοινωνική και οικονομική εικόνα της Περιφέρειας της Ελλάδας. Αναλυτικά, με βάση την τελευταία απογραφή του πληθυσμού το 2011, ο μόνιμος πληθυσμός της Ελλάδας είναι 10.787.690, εκ των

οποίων οι 5.303.690 είναι οι άρρενες και οι 5.484.000 είναι οι θήλεις. Σύμφωνα με τα στοιχεία που προκύπτουν από την ανάλυση μέσω του στατιστικού προγράμματος, οι άρρενες που έλαβαν μέρος στην έρευνα αποτελούν το 85,0% ενώ οι θήλεις το 15,0%. Ο πληθυσμός αυτός θεωρείται αντιπροσωπευτικός για τη διεξαγωγή ασφαλών συμπερασμάτων σε σχέση με το προσωπικό στις νεοφυείς επιχειρήσεις. Οι συμμετέχοντες στην έρευνα ήταν άντρες και γυναίκες όλων των ηλικιών, άγαμοι, έγγαμοι με ή χωρίς παιδιά από όλα τα εκπαιδευτικά επίπεδα. Το στατιστικό πρόγραμμα, το οποίο χρησιμοποιήθηκε για την ανάλυση των δεδομένων είναι το SPSS 20 Statistic Software και η πλειονότητα των αποτελεσμάτων κάτωθι παρουσιάζεται σε ποσοστά ή με τη μορφή διαγραμμάτων.

### 5.3 Σχεδιασμός του ερωτηματολογίου

Το ερωτηματολόγιο που σχεδιάστηκε για τη διεξαγωγή της έρευνας περιλαμβάνει 21 ερωτήσεις σχετικές με το θέμα που επιθυμούμε να αναλύσουμε, ενώ στο τέλος κάθε ερωτώμενος συμπληρώνει τα δημογραφικά στοιχεία. Η επιλογή της μορφής των ερωτήσεων και των απαντήσεων έγινε από χρήση προηγούμενων ήδη χρησιμοποιημένων ερευνών, που είχαν χρησιμοποιηθεί με επιτυχία. Συγκεκριμένα, επιλέχθηκαν ερωτήσεις από την έρευνα του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών για τον προσδιορισμό των επιδιωκόμενων στόχων για την δημιουργία Συνεργατικών Σχηματισμών.

Ο αριθμός των ερωτηματολογίων ανέρχεται στα 100 που απαντήθηκαν, από σύνολο 200 που αποστάλησαν και έχει αποδειχθεί ότι σε μια ποσοτική έρευνα αρκούν συνήθως 100 άτομα ώστε τα αποτελέσματα να είναι αξιόπιστα κατά 95%. (Κυριαζόπουλος & Σιαμαντά, 2009)

Οι ερωτήσεις 1-7 αναφέρονται στον φορέα και την εξαγωγική δραστηριότητά του πριν και μετά την κρίση. Οι ερωτήσεις 8-16 καταγράφουν τις προσδοκίες του ερωτώμενου από ένα ΣΣ και ποια είναι τα κίνητρα για να ενταχθεί σε ένα ΣΣ. Οι απαντήσεις σχετίζονται με τις δυσκολίες που συναντούν οι επιχειρήσεις, όπως έχουν καταγραφεί στα προηγούμενα κεφάλαια.

Οι ερωτήσεις 17-19 σκιαγραφούν τα οφέλη που εντοπίζει ο ερωτώμενος από την συμμετοχή του σε ένα ΣΣ, ενώ η ερώτηση 20, διαχωρίζει τους ερωτηθέντες σε μέλη επαγγελματικών ενώσεων και μη. Τέλος η ερώτηση 21, καταγράφει το βαθμό συμφωνίας τους μέσω της κλίμακας Likert σχετικά με τα προσφερόμενα από μια ΣΣ, εφόσον ο ερωτώμενος μετέχει σε φορέα-μέλος ΣΣ.

Ακολουθούν τα δημογραφικά στοιχεία του ερωτώμενου όπου συμπεριλαμβάνονται το φύλο, η ηλικία, η οικογενειακή κατάσταση, το επίπεδο εκπαίδευσης, το επάγγελμα καθώς επίσης και το μηνιαίο εισόδημα των ατόμων που αποτελούν το δείγμα της έρευνάς μας.

Στο ερωτηματολόγιο υπάρχουν ερωτήσεις πολλαπλής επιλογής, ερωτήσεις με κλίμακα Λίκερτ (Likert Scale) και ερωτήσεις κλίμακας σπουδαιότητας, στις οποίες κάθε ερωτώμενος θα πρέπει να εκφράσει το βαθμό συμφωνίας ή διαφωνίας του με τη διατύπωση της κάθε πρότασης.

Το τελευταίο βήμα κατά τον σχεδιασμό του ερωτηματολογίου, ήταν η δοκιμή του σε μια μικρή ομάδα ανθρώπων (δέκα επιχειρηματιών) πριν ξεκινήσει η κύρια έρευνα. Με τον τρόπο αυτό, εντοπίστηκαν κάποια απροσδόκητα προβλήματα είτε με το μάκρος του ερωτηματολογίου είτε με τη φρασεολογία, ή με τη κατανόηση των ερωτήσεων, καθώς και με ανεπαρκής επιλογές στις απαντήσεις. Μετά τα πιλοτικά, πραγματοποιήθηκε η διόρθωση του ερωτηματολογίου και ξεκίνησε η έρευνα.

## 5.4 Αποτελέσματα της έρευνας

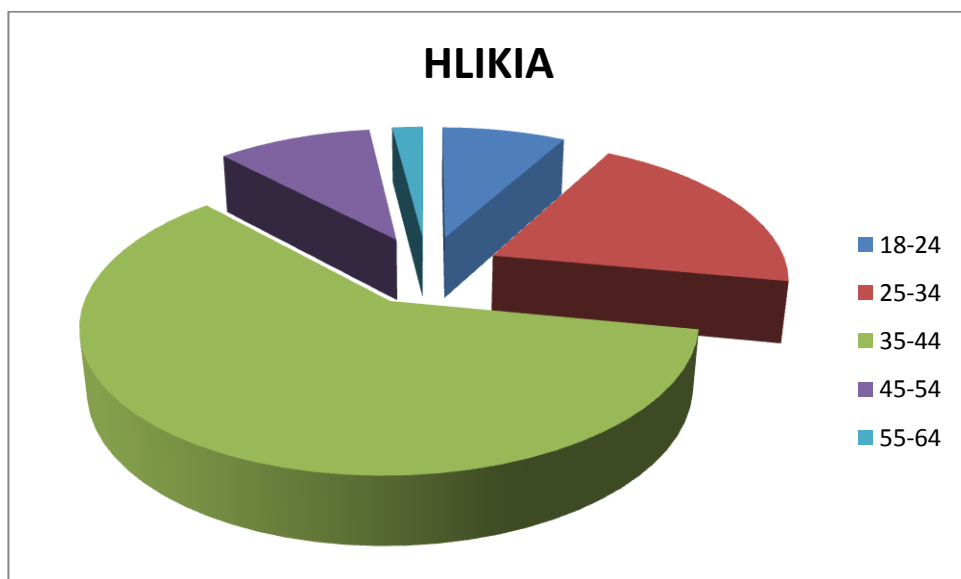
Με τη βοήθεια του στατιστικού πακέτου SPSS θα παρουσιαστούν παρακάτω κάποιοι περιγραφικοί δείκτες των δημογραφικών και κοινωνικοοικονομικών στοιχείων των ερωτηθέντων που έχουν συμπεριληφθεί στην τελευταία ενότητα του ερωτηματολογίου, των στοιχείων και παραγόντων που επηρεάζουν την καταναλωτική συμπεριφορά, το βαθμό που έχει επηρεάσει η οικονομική κρίση τις αγορές και τις συνήθειες των καταναλωτών καθώς και τις μελλοντικές προβλέψεις τους.

Η προκαταρκτική ανάλυση είναι καθοριστικής σημασίας πριν προχωρήσουμε στην πολυμεταβλητή ανάλυση και περιλαμβάνει περιγραφικούς στατιστικούς δείκτες (μέσες τιμές και τυπικές αποκλίσεις για ποσοτικές μεταβλητές και κατανομές συχνοτήτων για κατηγορικές μεταβλητές), αλλά και γραφήματα.

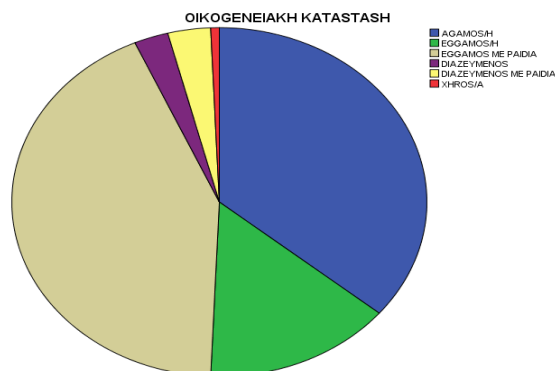
ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΦΥΛΟΥ ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΔΕΙΓΜΑ					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ANDRAS	90	90	85.0	85.0
	GYNAIKA	10	10	15.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Σύμφωνα με τα παραπάνω παρατηρούμε ότι οι περισσότεροι ερωτώμενοι που έλαβαν μέρος στην έρευνα ήταν άντρες (90% έναντι 10% γυναίκες). Τα ερωτηματολόγια συμπληρώθηκαν από 90 άντρες και 10 γυναίκες και μπορούμε να πούμε ότι η πλειοψηφία των αντρών ήταν αναμενόμενη. Στον πίνακα παρουσιάζεται στην πρώτη στήλη η συχνότητα των τιμών μιας μεταβλητής στο δείγμα και στη δεύτερη στήλη, ποσοστό, η σχετική συχνότητα των τιμών της μεταβλητής επί του συνόλου των περιπτώσεων.

Όσο αφορά στην ηλικία, το δείγμα παρουσιάζει το μεγαλύτερο ποσοστό συχνότητας σε άτομα ηλικίας μεταξύ 35-44 ετών (60%) και ακολουθούν τα άτομα ηλικίας 25-34 ετών (20%). Στο δείγμα μας είναι λιγότερα τα άτομα ηλικίας 55-64 ετών, που αντιστοιχούν σε ποσοστό 2%.

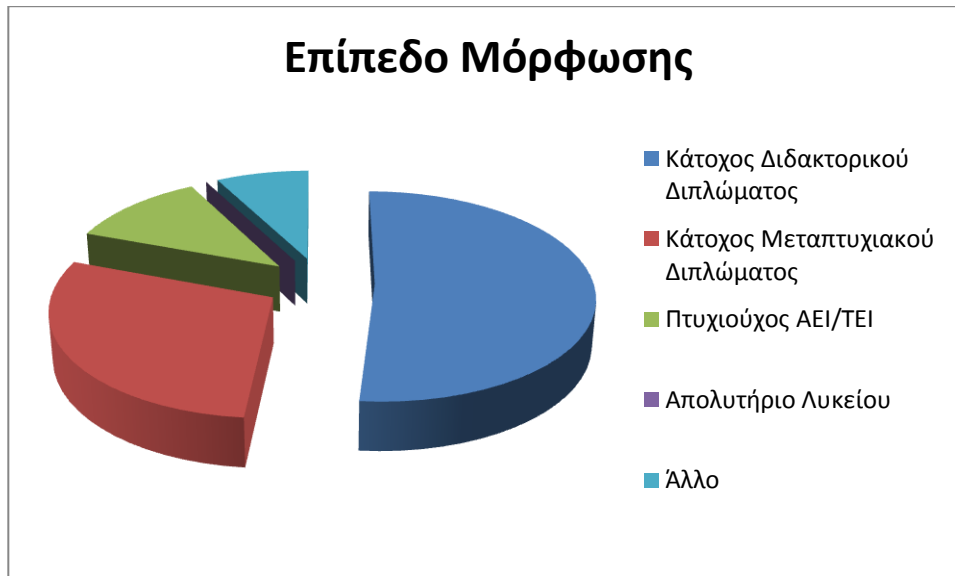


Το 43% του δείγματος δηλώνουν έγγαμοι με παιδιά, ακολουθεί το ποσοστό των άγαμων (36%), των έγγαμων χωρίς παιδιά (15%), ενώ το ποσοστό των διαζευγμένων με ή χωρίς παιδιά συνολικά αντιστοιχεί στο 6% του δείγματος.





Σύμφωνα με τον παρακάτω πίνακα το μεγαλύτερο ποσοστό αναφορικά με το μορφωτικό επίπεδο των ερωτώμενων συγκεντρώνουν οι έχοντες διδακτορικό δίπλωμα (53%), οι κάτοχοι μεταπτυχιακού (30%) και οι πτυχιούχοι ΑΕΙ/ΤΕΙ (12%). Δεν αναγνωρίστηκε κανείς ως απόφοιτος Λυκείου (0%), ενώ κάποια ερωτηματολόγια δεν απαντήθηκαν οπότε καταχωρήθηκαν ως «Άλλο» (8%).



Τέλος, ολοκληρώνοντας τα δημογραφικά στοιχεία παρατηρούμε παρακάτω τον πίνακα με το μηνιαίο εισόδημα των ερωτώμενων. Η πλειοψηφία του δείγματος (ποσοστό 50%) έχει μηνιαίο εισόδημα 1.501-2.000 ευρώ, ενώ το μικρότερο ποσοστό (1.0%) αντιστοιχεί σε αυτούς που έχουν εισόδημα ανά μήνα έως 501 ευρώ.

ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΟ ΜΗΝΙΑΙΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	<500	1	1.0	1.0	1.0
	501-1000	12	12.0	12.0	13.0
	1001-1500	12	12.0	12.0	25.0
	1501-2000	50	50.0	50.0	75.0
	2001-2500	15	15.0	15.0	90.0
	2501-3000	5	5.0	5.0	95.0
	>3001	2	2.0	2.0	97.0
	DA	3	3.0	3.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Παρακάτω αναλύονται με τη σειρά οι ερωτήσεις που κλήθηκαν να απαντήσουν τα άτομα που δέχτηκαν να συμπληρώσουν το ερωτηματολόγιο και να συντελέσουν σημαντικά στη διεξαγωγή των αποτελεσμάτων της έρευνας.

ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΕΡΓΑΣΙΑΚΗΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΣΕ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΔΕΙΓΜΑ					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	NAI	80	80	80.0	80.0
	OXI	20	20	20.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Με βάση την πρώτη ερώτηση του ερωτηματολογίου παρατηρούμε ότι η συντριπτική πλειοψηφία του δείγματος (80%) των ερωτημένων είναι εργαζόμενοι (ή με κάποιον τρόπο συνδεδεμένοι) σε μια επιχείρηση. Για όσους ερωτηθέντες δήλωσαν ότι δεν εργάζονται σε ιδιωτική επιχείρηση, παρατηρούμε ότι η συντριπτική πλειοψηφία (95%) προέρχονται από την Γ'βάθμια εκπαίδευση, ενώ ένας απάντησε ότι εργάζεται σε ΝΠΙΔ.

ΑΝ ΣΤΗΝ ΕΡΩΤΗΣΗ 1 ΑΠΑΝΤΗΣΑΤΕ «ΟΧΙ» ΤΟΤΕ ΣΗΜΕΙΩΣΤΕ ΤΗΝ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΣΑΣ ΠΡΟΕΛΕΥΣΗ ΚΑΙ ΣΤΗ ΣΥΝΕΧΕΙΑ ΜΕΤΑΒΕΙΤΕ ΣΤΗΝ ΕΡΩΤΗΣΗ 8					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ELLHNIKO KRATOS	0	0.0	0.0	0.0
	DHM. FOREAS	0	0.0	0.0	0.0
	TRITOBATHMIA	19	95.0	95.0	95.0
	ANEKS. ARXH	0	0.0	0.0	95.0
	NPID	1	5.0	5.0	100.0
	Total	20	100.0	100.0	

Στο ερώτημα «Ποιο το μέγεθος της επιχείρησης; Πόσα άτομα εργοδοτούνται στην επιχείρησή σας;» οι περισσότεροι (60.0%) απάντησαν όπως ήταν αναμενόμενο 5-9 εργαζόμενους (ΜμΕ) ενώ αμέσως επόμενη σε μέγεθος επιχείρηση είναι αυτή των 1-4 εργαζομένων (22.0%) δηλαδή πολύ μικρές επιχειρήσεις. Θα μπορούσε να σχολιαστεί ότι μάλλον πρόκειται για νεοφυείς επιχειρήσεις (start-ups). Το υπόλοιπο ποσοστό συμπλήρωσαν με 11.3% οι επιχειρήσεις με 10-49 εργαζόμενους, ενώ υπήρχε 1 επιχείρηση με 50-249 εργαζομένους.

ΠΟΙΟ ΤΟ ΜΕΓΕΘΟΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ; ΠΟΣΑ ΑΤΟΜΑ ΕΡΓΟΔΟΤΟΥΝΤΑΙ ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ;					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1-4	22	27.5	27.5	27.5
	5-9	48	60.0	60.0	87.5
	10-49	9	11.3	11.3	98.8
	50-249	1	1.2	1.2	100.0
	>250	0	0.0	0.0	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

Στο ερώτημα «Σε ποιο τομέα δραστηριοποιείται η επιχείρησή σας;», απάντησαν οι 80 ερωτηθέντες που εργάζονται σε μια επιχείρηση (ή συσχετίζονται με αυτή). Η συντριπτική πλειοψηφία (98.8%) απάντησε «Τεχνολογία (ICT)», όπως αναμενόταν εξάλλου λόγω του πληθυσμού του δείγματος. Σε αυτό το σημείο να σημειωθεί, πως η έρευνα θα επαναληφθεί στις ίδιες αλλά και σε επιπλέον Περιφέρειες, και το ερωτηματολόγιο θα διανεμηθεί μέσω των Επιμελητηρίων.

ΣΕ ΠΟΙΟ ΤΟΜΕΑ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΕΙΤΑΙ Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ;					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ICT	79	98.8	98.8	98.8
	ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ	0	0.0	0.0	98.8
	ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ	0	0.0	0.0	98.8
	ΕΜΠΟΡΙΟ	0	0.0	0.0	98.8
	ΠΑΙΔΕΙΑ	0	0.0	0.0	98.8
	ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ	0	0.0	0.0	98.8
	ΨΥΧΑΓΟΓΙΑ	1	1.2	1.2	100.0
	ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ	0	0.0	0.0	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

Στο επόμενο ερώτημα απάντησαν οι ερωτηθέντες στο ερώτημα «Η επιχείρηση ιδρύθηκε πριν ή μετά την διεθνή κρίση του 2008;». Η συντριπτική πλειοψηφία (88.7%) απάντησε ότι ιδρύθηκαν οι επιχειρήσεις πριν το 2008, ενώ μόλις 9 επιχειρήσεις (11.3%) ιδρύθηκαν μετά το 2008.

<b>Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΙΔΡΥΘΗΚΕ ΠΡΙΝ Η ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΔΙΕΘΝΗ ΚΡΙΣΗ ΤΟΥ 2008;</b>					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	PRIN	71	88.7	88.7	88.7
	ΜΕΤΑ	9	11.3	11.3	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

Το επόμενο ερώτημα στόχο έχει να διαγνώσει πόσες επιχειρήσεις **είναι εξωστρεφείς**. Στην ερώτηση «Η επιχείρηση έχει εξαγωγική δραστηριότητα; Εναλλακτικά προς την ερώτηση, δραστηριοποιείται σε αγορές του εξωτερικού;» απάντησαν θετικά οι 70 ερωτηθέντες, που αναλογεί σε ποσοστό 87.5%.

<b>Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΕΧΕΙ ΕΞΑΓΩΓΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ; ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΑ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΕΡΩΤΗΣΗ, ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΕΙΤΑΙ ΣΕ ΑΓΟΡΕΣ ΤΟΥ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ;</b>					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ΝΑΙ	70	87.5	87.5	87.5
	ΟΧΙ	10	12.5	12.5	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

Το επόμενο ερώτημα στόχο έχει να διαγνώσει πόσες επιχειρήσεις **ήταν εξωστρεφείς πριν την κρίση**. Στην ερώτηση «Η επιχείρηση είχε εξαγωγική δραστηριότητα πριν την κρίση; Εναλλακτικά προς την ερώτηση, δραστηριοποιούνταν σε αγορές του εξωτερικού πριν την κρίση;» απάντησαν θετικά οι 55 ερωτηθέντες, που αναλογεί σε ποσοστό 68.75%. Παρατηρείται δηλαδή αύξηση των επιχειρήσεων που έχουν εξαγωγική δραστηριότητα μετά την κρίση.

<b>Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΕΙΧΕ ΕΞΑΓΩΓΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ ΠΡΙΝ ΤΗΝ ΚΡΙΣΗ; ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΑ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΕΡΩΤΗΣΗ, ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΕΙΤΑΙ ΣΕ ΑΓΟΡΕΣ ΤΟΥ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ;</b>					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ΝΑΙ	55	68.8	68.8	68.8
	ΟΧΙ	25	31.2	31.2	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

Στο επόμενο ερώτημα, συμμετείχαν και οι 100 ερωτηθέντες και σκοπός είναι να διαπιστωθεί κατά πόσο είναι ενήμεροι για τους ΣΣ. Στην συντριπτική τους πλειοψηφία δήλωσαν ότι γνωρίζουν τι είναι ένας ΣΣ.

<b>ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΕΝΑ BUSINESS CLUSTER (ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΟΣ ΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΣ);</b>					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	NAI	86	86.0	86.0	86.0
	OXI	14	14.0	14.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Το επόμενο ερώτημα που τέθηκε στο δείγμα της έρευνας είναι αν γνωρίζουν κάποια από τα clusters που έχουν παρατεθεί. Η συντριπτική πλειοψηφία των ερωτηθέντων γνώριζε τα τεχνολογικά clusters, όπως ήταν αναμενόμενο, όχι όμως τα υπόλοιπα. Παρατηρείται σύμπτωση των ποσοστών στην προηγούμενη απάντηση με αυτή των Clusters που βρίσκονται υπό την ομπρέλα του Corallia Clusters. Θα μπορούσαμε να συμπεράνουμε ότι είτε άμεσα ή έμμεσα εμπλέκονται οι επιχειρήσεις με το Corallia Cluster, είτε ότι έχει προωθήσει το brand name επιτυχώς.

#### **(Επιλογή mi- Cluster)**

<b>ΠΟΙΑ ΑΠΟ ΤΑ ΠΑΡΑΚΑΤΩ CLUSTERS ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ (ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΧΩΡΙΣ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟ);</b>					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	NAI	86	86.0	86.0	86.0
	OXI	14	14.0	14.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

#### **(Επιλογή gi- Cluster)**

<b>ΠΟΙΑ ΑΠΟ ΤΑ ΠΑΡΑΚΑΤΩ CLUSTERS ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ (ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΧΩΡΙΣ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟ);</b>					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	NAI	86	86.0	86.0	86.0
	OXI	14	14.0	14.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

**(Επιλογή si- Cluster)**

ΠΟΙΑ ΑΠΟ ΤΑ ΠΑΡΑΚΑΤΩ CLUSTERS ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ (ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΧΩΡΙΣ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟ);					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	NAI	86	86.0	86.0	86.0
	OXI	14	14.0	14.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

**(Επιλογή Hellenic Mobile Cluster)**

ΠΟΙΑ ΑΠΟ ΤΑ ΠΑΡΑΚΑΤΩ CLUSTERS ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ (ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΧΩΡΙΣ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟ);					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	NAI	81	81.0	81.0	81.0
	OXI	19	19.0	10.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Παρατηρείται πολύ μικρή ενημέρωση των ερωτηθέντων για την δραστηριότητα του ΕΒΕΑ, με μόλις 11% των ερωτηθέντων να απαντάει θετικά.

**(Επιλογή Συνεργατικά Δίκτυα Ανοικτής Καινοτομίας)**

ΠΟΙΑ ΑΠΟ ΤΑ ΠΑΡΑΚΑΤΩ CLUSTERS ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ (ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΧΩΡΙΣ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟ);					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	NAI	11	11.0	11.0	11.0
	OXI	89	89.0	10.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Τα υπόλοιπα clusters δεν ήταν γνωστά στους ερωτηθέντες, με μόλις 2% να γνωρίζει για το Bionian Cluster και 0% για το Amyndeon.

**(Επιλογή Bionian Cluster)**

ΠΟΙΑ ΑΠΟ ΤΑ ΠΑΡΑΚΑΤΩ CLUSTERS ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ (ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΧΩΡΙΣ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟ);					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	NAI	2	2.0	2.0	2.0
	OXI	98	98.0	10.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

**(Επιλογή Amyndeon Oenos)**

ΠΟΙΑ ΑΠΟ ΤΑ ΠΑΡΑΚΑΤΩ CLUSTERS ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ (ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΧΩΡΙΣ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟ);					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	NAI	0	0.0	0.0	0.0
	OXI	100	100.0	100.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Ενδιαφέροντα είναι τα αποτελέσματα της επόμενης ερώτησης, που εντοπίζει τα κίνητρα για τη συμμετοχή σε ένα ΣΣ, από μέρους μιας επιχείρησης. Από τους ερωτηθέντες η συντριπτική πλειοψηφία υπέδειξε πρώτη επιλογή την «Πολιτική δράση» σε ποσοστό 71%, δεύτερη την «Εμπορική συνεργασία» σε ποσοστό 70% και τρίτη την «Επέκταση συνεργασιών» με ποσοστό 62% (τα ποσοστά προκύπτουν με αναγωγή στο πλήθος των ερωτηθέντων, και όχι των συνολικών απαντήσεων που δόθηκαν προς επεξεργασία).

ΤΙ ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΟΤΙ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΚΥΡΙΩΣ ΣΕ ΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ Η ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΗΣ ΣΕ ΕΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΟ ΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟ; ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΜΕΧΡΙ 3					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	EPIX. EREYNA	22	7.3	7.3	7.3
	POLITIKI DRASI	71	23.7	23.7	31.0
	EMPORIKI SYNERGASIA	70	23.3	23.3	54.3
	EKPAIDEYSH	30	10.0	10.0	64.3
	KAINOTOMIA KAI TEXNOLOGIA	45	15.0	15.0	79.3
	EPEKTASH SYNERGASION	62	20.7	20.7	100.0
	Total	300	100.0	100.0	

Συντριπτικό το ποσοστό και στην επόμενη ερώτηση, μιας και η πλειοψηφία των ερωτηθέντων ανέδειξαν την δικτύωση (90.0% και 85.0% για τα δίκτυα επιχειρήσεων και τα δίκτυα ανθρώπων αντίστοιχα) ως το πιο σημαντικό όφελος από τη συμμετοχή σε ένα ΣΣ (με κριτήριο την Επιχειρησιακή έρευνα και δικτύωση). (τα ποσοστά προκύπτουν με αναγωγή στο πλήθος των ερωτηθέντων, και όχι των συνολικών απαντήσεων που δόθηκαν προς επεξεργασία).

<b>ΤΙ ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΟΤΙ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΚΥΡΙΩΣ ΣΕ ΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ Η ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΗΣ ΣΕ ΕΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΟ ΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟ ΣΕ ΟΤΙ ΑΦΟΡΑ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΚΑΙ ΔΙΚΤΥΩΣΗ; ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΜΕΧΡΙ 2</b>					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	DIKTYO ANTHROPON	85	42.5	42.5	42.5
	DIKTYO EPIXEIRHSEON	90	45.0	45.0	87.5
	DIAGNOSTIKES MELETES	10	5.0	5.0	92.5
	OIKONOMIKES ANALYSEIS	15	7.5	7.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Οι απαντήσεις ήταν μοιρασμένες στην περίπτωση της επόμενης ερώτησης, χωρίς να ξεχωρίζει ξεκάθαρα μια επιλογή έναντι των άλλων, σε ότι αφορά το όφελος από τη συμμετοχή σε ένα ΣΣ (με κριτήριο την πολιτική δράση). Προσωπικό σχόλιο είναι ότι παραμένει ενδιαφέρον το γεγονός ότι ενώ οι ερωτηθέντες προέρχονται από ένα υγιές επιχειρηματικό περιβάλλον, εξακολουθούν να ενδιαφέρονται για τις κρατικές επιχορηγήσεις, παρότι σε προσωπικές συνεντεύξεις κατέδειξαν ως λάθος το μοντέλο ανάπτυξης που βασίστηκε στην κρατική επιχορήγηση!

<b>ΤΙ ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΟΤΙ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΚΥΡΙΩΣ ΣΕ ΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ Η ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΗΣ ΣΕ ΕΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΟ ΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟ ΣΕ ΟΤΙ ΑΦΟΡΑ ΤΗΝ ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΔΡΑΣΗ; ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΜΕΧΡΙ 2</b>					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	LOBBY POLITIKON	70	35.0	35.0	35.0
	LOBBY DOMON	60	30.0	30.0	65.0
	LOBBY EPIXORHGHEIS	70	35.0	35.0	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Στην επόμενη ερώτηση επικράτησε η επιλογή «Βελτίωση ανταγωνιστικότητας», και ακολούθησε η «Συγκέντρωση της εμπειρίας και τεχνογνωσίας». Συγκεκριμένα η επιλογή «Βελτίωση ανταγωνιστικότητας» επιλέχθηκε από το 82% των ερωτηθέντων, ενώ η επιλογή «Συγκέντρωση της εμπειρίας και τεχνογνωσίας» από το 62% (τα ποσοστά προκύπτουν με αναγωγή στο πλήθος των ερωτηθέντων, και όχι των συνολικών απαντήσεων που δόθηκαν προς επεξεργασία).



<b>ΤΙ ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΟΤΙ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΚΥΡΙΩΣ ΣΕ ΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ Η ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΗΣ ΣΕ ΕΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΟ ΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟ ΣΕ ΟΤΙ ΑΦΟΡΑ ΤΗΝ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ; ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΜΕΧΡΙ 2</b>					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	PROOTHISI POLHSEON	31	15.5	15.5	15.5
	EPIXEIRHMATIKH KATHODIGIGI	15	7.5	7.5	23.0
	SYGKENTROSH EMPEIRIAS	62	31.0	31.0	54.0
	SYNTONISMOS PROMHTHEION	10	5.0	5.0	59.0
	BELTIOSH ANTAG/KOTHTAS	82	41.0	41.0	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Στην επόμενη ερώτηση επικράτησε η επιλογή «Εκπαίδευση της διοίκησης», και ακολούθησε η «Συγκέντρωση της εμπειρίας και τεχνογνωσίας». Συγκεκριμένα η επιλογή «Εκπαίδευση σε θέματα πιστοποίησης» επιλέχτηκε από το 78% των ερωτηθέντων, ενώ η επιλογή «Συγκέντρωση της εμπειρίας και τεχνογνωσίας» από το 70%.

<b>ΤΙ ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΟΤΙ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΚΥΡΙΩΣ ΣΕ ΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ Η ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΗΣ ΣΕ ΕΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΟ ΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟ ΣΕ ΟΤΙ ΑΦΟΡΑ ΤΗΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΚΑΙ ΤΗΝ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ; ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΜΕΧΡΙ 2</b>					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	KATARTISH	20	10.0	10.0	10.0
	EKPAIDEYSH DIOIKHSHS	78	39.0	39.0	49.0
	PROSFORA MASTER	2	1.0	1.0	50.0
	EKPAIDEYSH PISTOPOIHS	70	35.0	35.0	85.0
	EKPAIDEYSH EREYNHTON	30	15.0	15.0	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Στην επόμενη ερώτηση επικράτησαν οι επιλογές «Εισαγωγή καινοτομιών», «Καθιέρωση πρότυπου ποιότητας» και «Κοινή αξιοποίηση royalties, licenses και patent αδειών», με 60%, 55% και 32% αντίστοιχα. Η συγκεκριμένη ερώτηση ήταν αυτή που παρουσίασε την μεγαλύτερη κατανομή των απαντήσεων, και μπορεί να εξηγηθεί πιθανόν από τη διαφορετικό ρόλο που έχουν οι ερωτηθέντες στις επιχειρήσεις.

ΤΙ ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΟΤΙ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΚΥΡΙΩΣ ΣΕ ΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ Η ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΗΣ ΣΕ ΕΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΟ ΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟ ΣΕ ΟΤΙ ΑΦΟΡΑ ΤΗΝ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ; ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΜΕΧΡΙ 2					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	EISAGOGH NEON TEKNOLOGION	20	10.0	10.0	10.0
	EISAGOGH KAINOTOMION	60	30.0	30.0	40.0
	KALES PRAKTIKES	15	7.5	7.5	47.5
	PISTOPOIHMENES DIERGASIES	18	9.0	9.0	56.5
	PROTYPO POIOTHITAS	55	27.5	27.5	84.0
	KOINH AKSIOPOIHSH DIKAIOMATON	32	16.0	16.0	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Στην επόμενη ερώτηση επικράτησαν οι επιλογές «Δημιουργία brand name», «Βελτίωση κινήτρων για επενδύσεις» και «Συνεργασίες μεταξύ των μελών του Συνεργατικού Σχηματισμού», με 70%, 83% και 21% αντίστοιχα. Η τρίτη επιλογή πιθανόν να οφείλεται σε αποτελέσματα που προέκυψαν από τη συνεργασία σε πρόσφατο έργο «ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ» που υλοποιήθηκε από το Corallia, με δικαιούχους τα μέλη του ΣΣ.

<b>ΤΙ ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΟΤΙ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΚΥΡΙΩΣ ΣΕ ΜΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ Η ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΗΣ ΣΕ ΕΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΟ ΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟ ΣΕ ΟΤΙ ΑΦΟΡΑ ΤΗΝ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΩΝ; ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΜΕΧΡΙ 2</b>					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	PROSELKYSH EPIXEIRHSEON	2	1.0	1.0	1.0
	PROSELKYSH NEON	20	10.0	10.0	11.0
	DHMIOYRGIA BRAND NAME	70	35.0	35.0	46.0
	KINHTRA EPENDYSEON	83	41.5	41.5	87.5
	YPHRESIES EPITAXYNSHS	4	2.0	2.0	89.5
	SYNERGASIES MELON	21	10.5	10.5	100.0
	Total	200	100.0	100.0	

Στην επόμενη ερώτηση, η συντριπτική πλειοψηφία (84%), των ερωτηθέντων δηλώνει ότι η επιχείρηση ή ο φορέας που απασχολείται είναι μέλος ΣΣ. Είναι ενδιαφέρον το πολύ μικρό ποσοστό του «Όχι» που είναι μόλις 5%. Το αποτέλεσμα της ερώτησης χρειάζεται περαιτέρω διερεύνηση.

<b>Ο ΦΟΡΕΑΣ/ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ ΕΙΝΑΙ ΜΕΛΟΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΟΥ ΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΥ;</b>					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	NAI	84	84.0	84.0	84.0
	OXI	5	5.0	5.0	89.0
	DA	11	11.0	11.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Στην επόμενη ερώτηση γίνεται διερεύνηση για την επίδραση της κρίσης στις επιχειρήσεις και τους φορείς, σε ότι αφορά την απασχόληση. Το αποτέλεσμα είναι εντυπωσιακό, αν συνυπολογισούμε το αποτέλεσμα της προηγούμενη ερώτησης αλλά και της μετρήσεις της ΕΛΣΤΑΤ στο Σχήμα 1 του Κεφαλαίου 1. Αυτό που παρατηρείται είναι ότι οι επιχειρήσεις και οι φορείς που είναι μέλη ΣΣ, δεν ακολούθησαν την πορεία

της ελληνικής αγοράς, αλλά αντιθέτως σε μερικές περιπτώσεις ενισχύθηκαν με τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας! Η έρευνα δεν μέτρησε το πλήθος των θέσεων που μειώθηκαν όμως σύμφωνα με τα αποτελέσματα της ερώτησης 3, η πλειοψηφία των επιχειρήσεων είναι ΜμΕ, οπότε μπορεί να θεωρηθεί μεσοσταθμικά δίχως βλάβη της γενικότητας, ότι η αυξομείωση είναι παρόμοια ανά επιχείρηση.

<b>Ο ΦΟΡΕΑΣ/ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ ΓΙΑ ΟΣΟ ΔΙΑΣΤΗΜΑ ΕΙΝΑΙ ΜΕΛΟΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΟΥ ΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΥ ΕΧΕΙ ΑΥΞΗΣΕΙ, ΜΕΙΩΣΕΙ Η ΕΧΕΙ ΔΙΑΤΗΡΗΣΕΙ ΤΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ;</b>					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ΑΥКСΙSΙ	19	19.0	19.0	19.0
	ΜΕΙOСI	15	15.0	15.0	34.0
	ΙDIA	41	41.0	41.0	75.0
	DA	25	25.0	25.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Εξίσου ενδιαφέρον είναι το αποτέλεσμα της επόμενης ερώτησης, μιας και παρατηρείται ενίσχυση (10%) της εξωστρέφειας των ελληνικών επιχειρήσεων που συμμετέχουν σε ΣΣ.

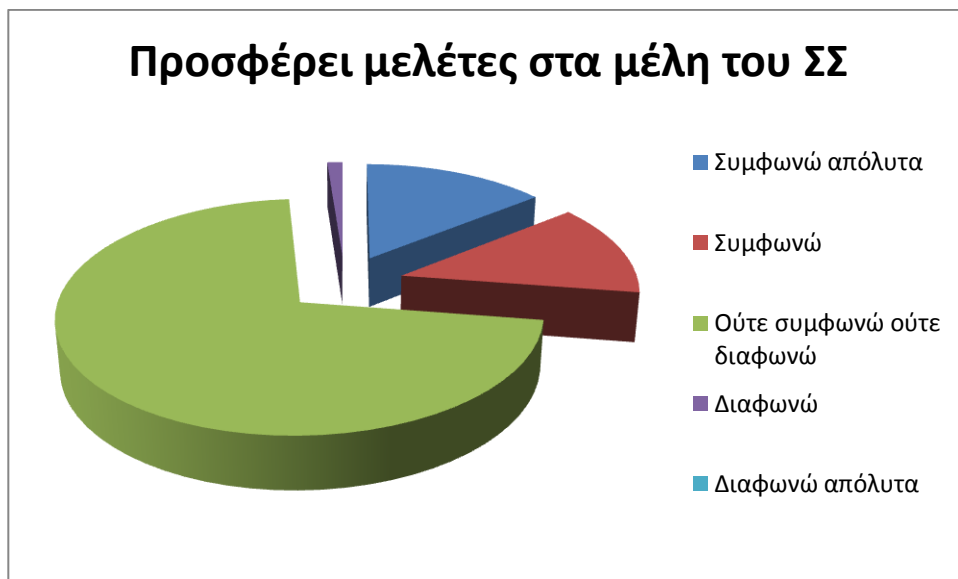
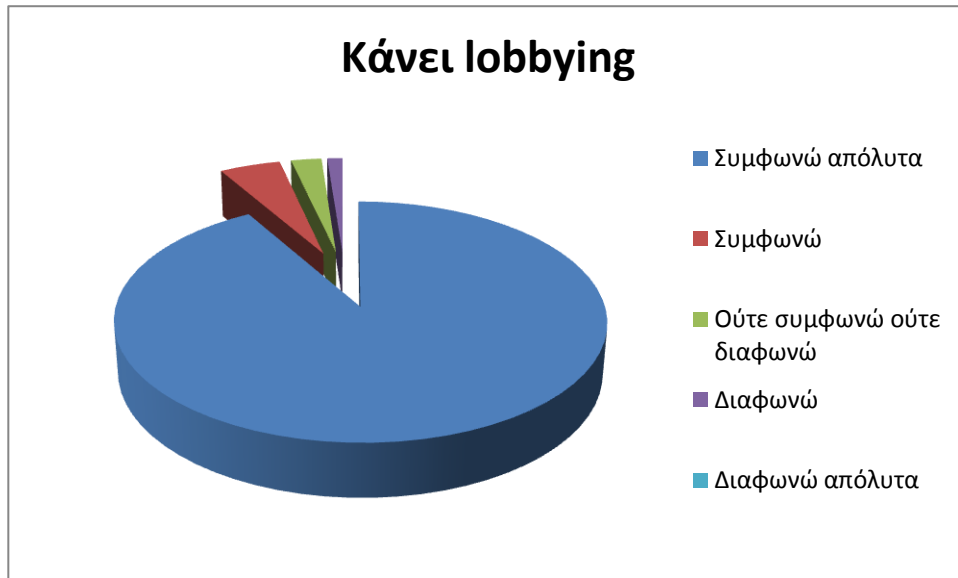
<b>Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ ΓΙΑ ΟΣΟ ΔΙΑΣΤΗΜΑ ΕΙΝΑΙ ΜΕΛΟΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΟΥ ΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΥ ΕΧΕΙ ΑΥΞΗΣΕΙ, ΜΕΙΩΣΕΙ Η ΕΧΕΙ ΜΕΙΝΕΙ ΣΤΑΣΙΜΗ ΣΕ ΕΞΑΓΩΓΕΣ;</b>					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ΑΥКСΙSΙ	10	10.0	10.0	10.0
	ΜΕΙOСI	3	3.0	3.0	13.0
	STASIMI	46	46.0	46.0	59.0
	DA	41	41.0	41.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Από τους ερωτηθέντες, δηλώνουν κατά 65% ότι οι επιχειρήσεις στις οποίες ργάζονται είναι μέλη επαγγελματικών ενώσεων. Το αποτέλεσμα θεωρείται αναμενόμενο μιας και οι ερευνητές και οι επιχειρήσεις που βρίσκονται σε θερμοκοιτίδες αθροίζουν ποσοστό 38%.

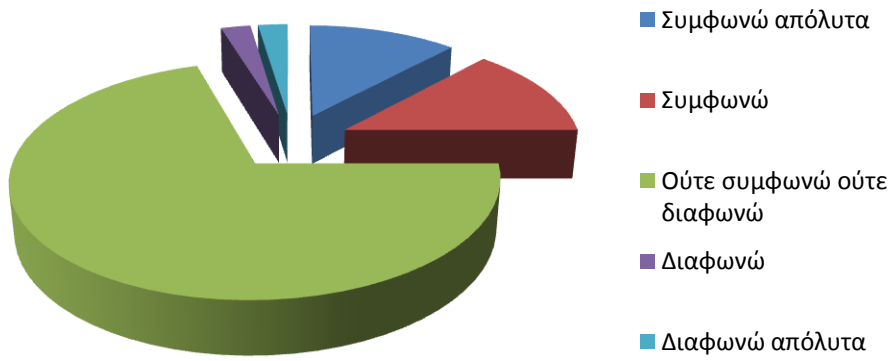
Ο ΦΟΡΕΑΣ/ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ ΕΙΝΑΙ ΜΕΛΟΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΈΝΩΣΗΣ;					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ΝΑΙ	65	65.0	65.0	65.0
	ΟΧΙ	35	35.0	35.0	35.0
	Total	100	100.0	100.0	

Στην τελευταία ερώτηση, παρατηρείται σημαντική ικανοποίηση των ερωτηθέντων (που αναγνωρίζονται ως μέλη του Corallia) από τις προσφερόμενες υπηρεσίες του ΣΣ.

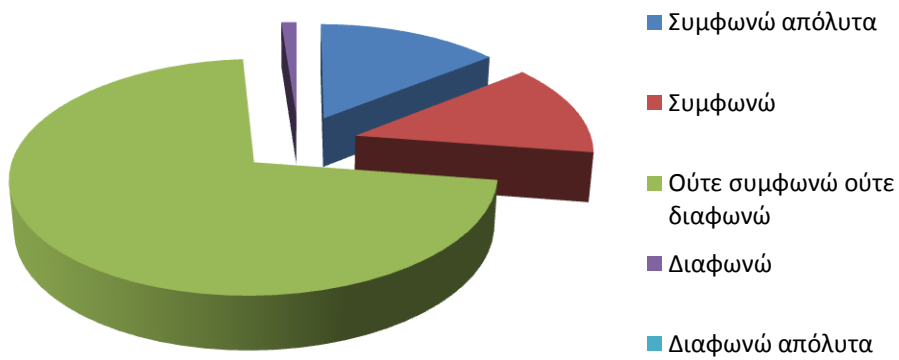




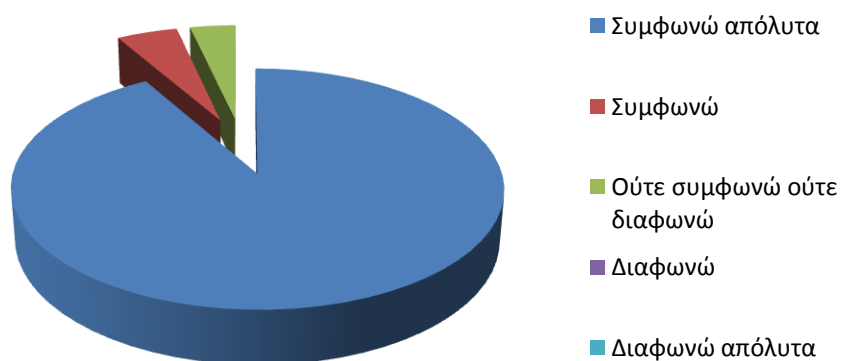
### Έχει βελτιώσει την εξαγωγική δραστηριότητα



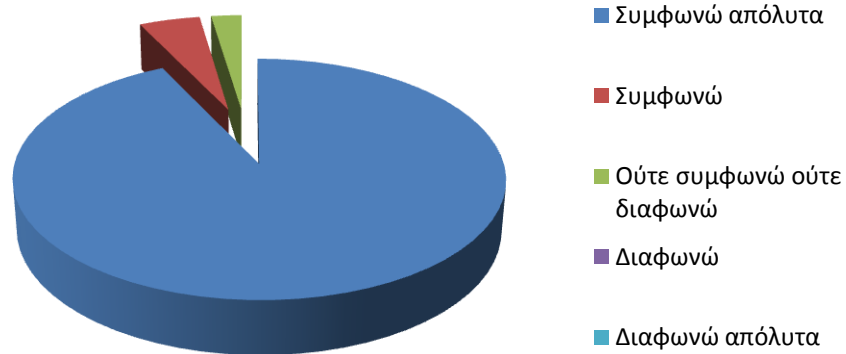
### Προσφέρει ευκαιρίες επιχορήγησης



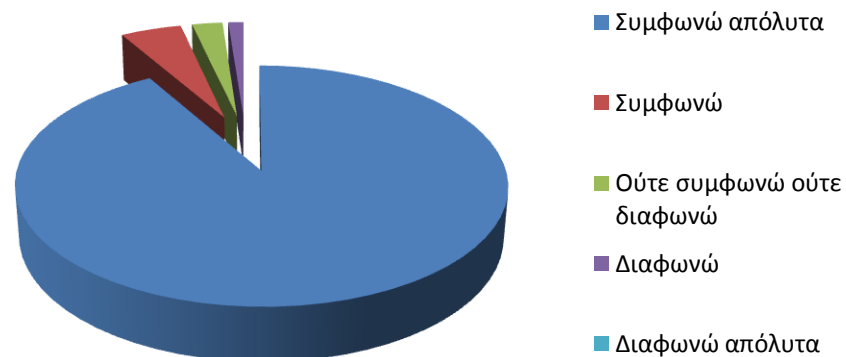
### Προσλκύει ταλαντούχους νέους



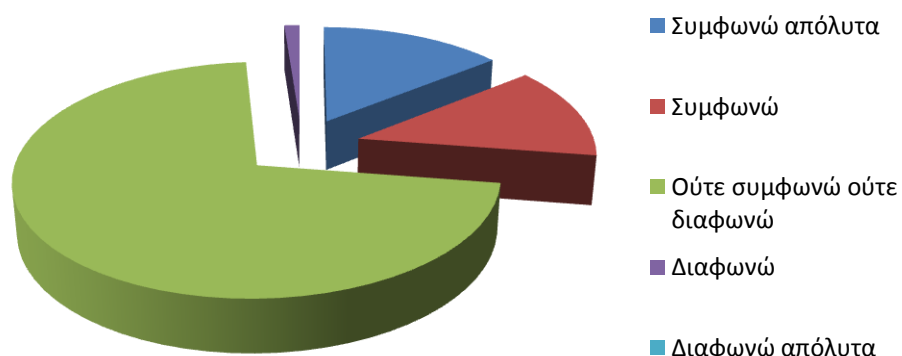
### Προσφέρει δίκτυο επιχειρήσεων



### Προσελκύει επενδυτές

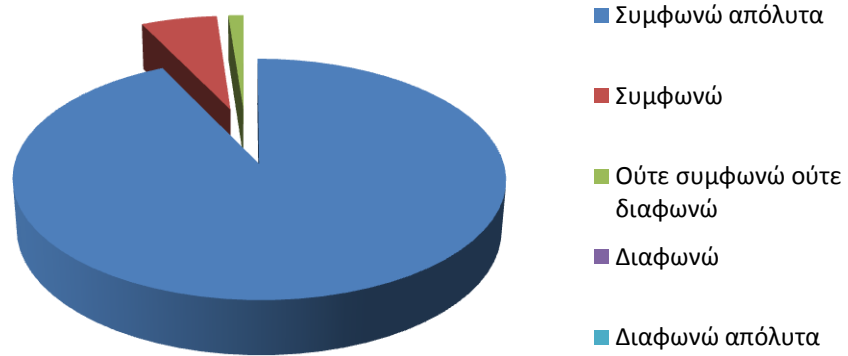


### Μειώνει το χρόνο πώλησης

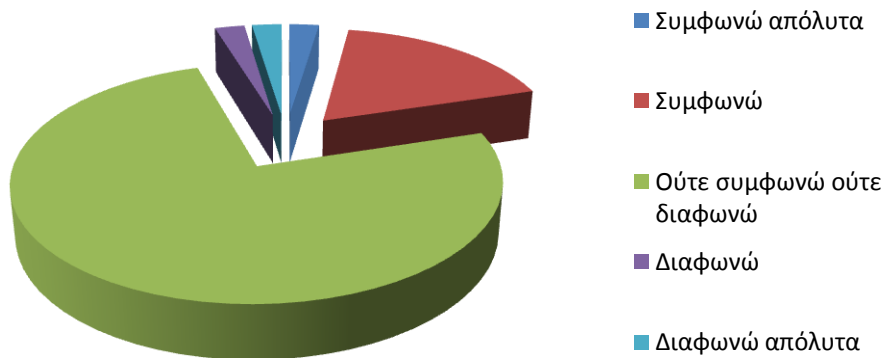


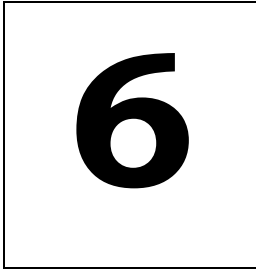


### Έχει δημιουργήσει brand name



### Είναι οικονομικά συμφέρουσα η συμμετοχή





## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: Συμπεράσματα και προτάσεις

Στην παρούσα διατριβή πραγματοποιείται άντληση στοιχείων και πληροφοριών από τη βιβλιογραφία προκειμένου να εξεταστεί η επίδραση των Συνεργατικών Σχηματισμών στην ελληνική οικονομία, καθώς και τη δυνατότητα αξιοποίησής τους ως μοχλού ανάπτυξης.

Η έρευνα πραγματοποιήθηκε σε δείγμα 100 επιχειρήσεων έντασης γνώσης στην περιφέρεια Αττικής και Δυτικής Ελλάδας. Εξετάστηκαν οι παράγοντες και τα κριτήρια, τα οποία λαμβάνουν υπόψη τους οι επιχειρηματίες προκειμένου να ενταχθούν σε ένα ΣΣ. Επίσης, οι ερωτώμενοι έδωσαν απαντήσεις σχετικά με την δραστηριότητα των επιχειρήσεων τους στο παρελθόν και στη σημερινή εποχή που διανύουμε περίοδο οικονομικής κρίσης. Τα αποτελέσματα προέκυψαν με τη χρήση προγράμματος Στατιστικής Ανάλυσης και συντέλεσαν μέσω του συγκεκριμένου δείγματος να έχουμε μια εικόνα βάσει ποιων παραγόντων αποφασίζει ένας επιχειρηματίας και ποια τα βασικά του κίνητρα για την επιλογή ενός ΣΣ.

Η πλειονότητα του δείγματος ήταν άντρες, γεγονός το οποίο παρατηρείται σε όλες σχεδόν τις έρευνες τέτοιου είδους. Επιπλέον τα αποτελέσματα έδειξαν ότι οι περισσότεροι ερωτώμενοι ήταν μέσης ηλικίας, μέχρι 50 ετών. Ως προς την επαγγελματική τους κατάσταση το μεγαλύτερο ποσοστό το αποτελούσαν επιχειρηματίες και μετά ερευνητές.

Η συντριπτική πλειοψηφία του δείγματος είναι στελέχη επιχειρήσεων με απολαβές αρκετά υψηλότερες από το μέσο όρο της ελληνικής επικράτειας. Τα στοιχεία που αναγνώρισαν κατά κύριο λόγο ως σημαντικά είναι η αύξηση της εξαγωγικής δραστηριότητας, η διείσδυση σε μεγαλύτερο ποσοστό της αγοράς, η μείωση του χρόνου που απαιτείται για να δημιουργηθεί η απαραίτητη εμπιστοσύνη με τον πελάτη, η αύξηση των πωλήσεων. Επιπρόσθετα από αυτά, σημαντική ήταν η ανάδειξη των κοινών συνεργασιών εντός ενός ΣΣ ως μοχλού ανάπτυξης της επιχείρησης.

Παρατηρείται τέλος ελαφριά αύξηση της απασχόλησης που αντιβαίνει την κατάσταση στην ελληνική αγορά, σύμφωνα με τις μετρήσεις της ΕΛΣΤΑΤ. Επιπλέον, οι επιχειρήσεις παρουσιάζουν εξωστρέφεια, αυξάνοντας την εξαγωγική τους

δραστηριότητα, καθώς και αναζητούν τη συνεργασία μεταξύ των μελών του ΣΣ προκειμένου να αναπτυχθούν νέα προϊόντα και να μειωθούν τα λειτουργικά έξοδα τους.

Κατά τη διάρκεια της έρευνας ήταν έκδηλο από προσωπικές επαφές αλλά και από τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο, ότι υπάρχει δημιουργικό δυναμικό για την Ελλάδα που προσπαθεί να αναπτύξει την επιχείρησή του και αναζητεί τους τρόπους για να το επιτύχει. Μέσω των ΣΣ, οι επιχειρήσεις έχουν αναπτύξει ανταγωνιστική άμιλλα η οποία τις βοηθάει να ενισχύσουν το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα τους αλλά και να επιτύχουν οικονομίες σκοπού, μέσω της συνεργασίας ακόμα και με ανταγωνιστικές επιχειρήσεις.

Ιδιαίτερη αναφορά πρέπει να γίνει στο Corallia Cluster το οποίο αναδεικνύεται σε πρωτεργάτη της ωρίμανσης των νεοφυών επιχειρήσεων αλλά και των επιχειρήσεων έντασης γνώσης αφού, όπως οι ίδιοι οι ερωτηθέντες αναγνώρισαν, ανταποκρίνεται σε ένα πολύ μεγάλο πλήθος από τις ανάγκες που έχουν. Πολύ σημαντικό είναι το γεγονός ότι δημιουργεί ένα brand name για τις επιχειρήσεις της Ελλάδας και το όραμά του έχει καταφέρει να το μεταδώσει όχι μόνο στα μέλη αλλά και στις επαγγελματικές ενώσεις που ανήκουν. Τέλος, θα πρέπει να αναφερθεί ότι τόσο η εξωστρέφεια στην οποία ωθεί τις επιχειρήσεις-μέλη όσο και η δημιουργία ενός οικοσυστήματος καινοτομίας και επιχειρηματικότητας, έχουν αντιστρέψει τις συνθήκες πολλών ετών, εξαλείφοντας φαινόμενα αναξιοκρατίας, ρεβανσιισμού, μικρόνης αντίληψης και έλλειψης στρατηγικής.

Από τα προηγούμενα εξάγεται ότι η δημιουργία ΜμΕ έντασης γνώσης είναι μια εφικτή λύση στα δύο καυτά θέματα της ανεργίας και της μαζικής μετανάστευσης επιστημόνων στο εξωτερικό. Επιπλέον συνεισφέρει θετικά στο εμπορικό ισοζύγιο εξαγωγών ενώ οι απολαβές των εργαζομένων αναμένεται να είναι υψηλές, ανεβάζοντας δηλαδή το ήδη χαμηλό επίπεδο ζωής. Η ενίσχυση της προσπάθειας αύξησης των ΜμΕ με τη δημιουργία διαχειριστών ΣΣ, όπως το Corallia μπορεί να αποδειχτεί ο μοχλός για την ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας, ακόμα και σε περιόδους κρίσης.

Σκοπός της διατριβής δεν ήταν μόνο η αποτύπωση των πλεονεκτημάτων των ΣΣ, όπως αυτά αναφέρονται στη διεθνή βιβλιογραφία, αλλά και η καταγραφή των πραγματικών ωφελειών για τις ελληνικές επιχειρήσεις που συμμετέχουν σε ΣΣ, και ειδικά στην περίπτωση του Corallia Cluster. Επιδίωξη είναι να αποτελέσει η διατριβή ένα μικρό λιθαράκι της λύσης για την ενίσχυση της ελληνικής οικονομίας, μέσω της ανάπτυξης πλήθους νεοφυών επιχειρήσεων που θα αξιοποιήσουν το υψηλό επίπεδο εξειδίκευσης που διαθέτουν οι απόφοιτοι των ελληνικών πανεπιστημίων, που θα

περιορίσει την διαρροή ευφυΐας προς το εξωτερικό, και θα ενισχύσει το ισοζύγιο εισαγωγών-εξαγωγών προς όφελος της Ελλάδας.

Τέλος, πρόταση μου αποτελεί η επιχορήγηση νεοφυών επιχειρήσεων μόνο μέσω ΣΣ, οι οποίοι θα φροντίσουν να αξιοποιήσουν παράπλευρες υποδομές, όπως θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων (στις οποίες δεν έγινε αναφορά για οικονομία χώρου), προκειμένου να αυξήσουν το στρατηγικό τους πλεονέκτημα. Η δημιουργία ενός ενδιάμεσου σταδίου επικοινωνίας με το Δημόσιο, με ρόλο μεσάζοντα για το ΣΣ, ο οποίος όμως έχει άμεσο όφελος και είναι βαθιά εμπλεκόμενος και εξαρτώμενος από την επιτυχία των επιχειρήσεών του, μπορεί να εγγυηθεί την αύξηση της αξιοκρατίας αλλά περισσότερο την υγιή ανάπτυξη των νεοφυών επιχειρήσεων και την επιχορήγηση ταλαντούχων και δημιουργικών νέων ανθρώπων.



## Βιβλιογραφία- Αρθρογραφία

Allen, R. E. & Snyder, D., 2009. New thinking on the financial crisis. *Critical perspectives on international business*, 5(1), pp. 36 - 55.

Andersson, T., Serger, S. S., Sörvik, J. & Hansson, W. E., 2004. *The cluster policies whitebook*, s.l.: International Organisation For Knowledge Economy And Enterprise Development (IKED).

Anon., n.d. *Βασικά Μεγέθη Απασχόλησης*. [Ηλεκτρονικό] Available at: <http://www.statistics.gr/portal/page/portal/ESYE/PAGE-consumerworks?inputA=2> [Πρόσβαση 21 5 2015].

Anon., n.d. *Εγχειρίδιο Δικτύων Επιχειρηματικότητας (networking) & «Συστημάτων-Συστάδων» Επιχειρήσεων (clustering)*, s.l.: EOMMEX & Εθνικό Παρατηρητήριο για τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις.

Cluster Navigators Ltd, 2001. *Cluster Building: A Toolkit A Manual for starting and developing clusters in New Zealand*, s.l.: Cluster Navigators Ltd.

Cole, G., 1957. *Capitalism in the modern world*. London: Fabian Society.

Deakins David, F. M., 2006. *Επιχειρηματικότητα*. Αθήνα : ΚΡΙΤΙΚΗ.

Dollinger, M., 1999. *Entrepreneurship Strategy and Resources*. 2nd ed. επιμ. s.l.:Prentice Hall.

Gartner, W., 1985. A Conceptual framework for describing and classifying the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 10(4), pp. 696-706.

Hoselitz, B., 1952. Entrepreneurship and Economic Growth. *American Journal of Economics and Sociology*, October, 12(1), pp. 97-111.

Knight, F., 1921. *Risk, Uncertainty, and Profit*. Boston:MA: Houghton Mifflin Co..

Manual, O., 1997. *OECD Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data*. s.l.:OECD Publications.

McClelland, D., 1961. *The Achieving Society*. New York: Free Press.

Nokana, I. & Kenney, M., 1991. Towards a New Theory of Innovation Management: A case study comparing canon inc. and Apple computer inc.. *Journal of Engineering and Technology Mnaagement*, Τόμος 8, pp. 67-83.

Parkin, M., Powell, M. & Matthews, K., 1997. *Economics*. 3rd ed. επιμ. s.l.:Addison Wesley Longman Ltd..

Porter, M., 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.

Robinson, A. & Stern, S., 1997. *Corporate Creativity: How innovation and improvement actually happen*. 1st ed. επιμ. s.l.:Berrett-Koehler Publishers Inc..

Rogers, E., 1995. *Diffusion of Innovations*. 4th ed. επιμ. s.l.:Free Press.

Schumpeter, J., 1934. *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. London: Oxford University Press.

Schumpeter, J., 1942. *Capitalism, Socialism and Democracy*. London: George Allen & Unwin.

Stevenson, H., Roberts, M. & Grousbeck, I., 1989. *New Business Ventures and the Entrepreneur*. s.l.:Richard D Irwin.

Swedberg, R., 1998. Max Weber's Vision of Economic Sociology. *Journal of Socio-Economics*, 27(4), pp. 535-555.

Αλέξανδρος, Σ., n.d. *Εφαρμογή των Cluster στον επιχειρηματικό κόσμο*, s.l.: KETA Ιονίων Νήσων.

Βρεττός, Ν. & Στουρνάρας, Γ., 2009. *Η ελληνική οικονομία σε αναζήτηση στρατηγικής, Άξονες και δράσεις μιας μεταρρυθμιστικής πολιτικής*. Αθήνα: Chamber Press, American Hellenic Chamber of commerce.

Γναρδέλλης, Χ., 2006. *Ανάλυση Δεδομένων με το SPSS*. Αθήνα: Παπαζήση.

Παπαχρόνη, Μ. & Μαύρη, Μ., 2006. Προσδιορισμός Περιφερειακών βιομηχανικών συμπλεγμάτων επιχειρήσεων (clusters) στην Ελληνική Οικονομία. *ΣΠΟΥΔΑΙ*, 56(2), pp. 89-132.

Πιπερόπουλος, Π. Γ., 2008. *Επιχειρηματικότητα, Καινοτομία & Business Clusters*. Αθήνα: Αθ. Σταμούλης.

## Διαδικτυακές πηγές

1. Το χθες και το αύριο της ελληνικής κρίσης, Εφημερίδα Καθημερινή, ημερομηνία δημοσίευσης 03-06-2012, [http://news.kathimerini.gr/4dcgi/\\_w\\_articles\\_politics\\_2\\_03/06/2012\\_484394](http://news.kathimerini.gr/4dcgi/_w_articles_politics_2_03/06/2012_484394)
2. Corallia Cluster, τελευταία επίσκεψη: 20-05-2015, <http://www.corallia.org/el/>
3. Το πρώτο ελληνικό cluster για το διάστημα, Ευρωπαϊκή Υπηρεσία Διαστήματος (ESA), ημερομηνία δημοσίευσης 19-02-2013, τελευταία επίσκεψη: 20-05-2015, [http://www.esa.int/ell/ESA\\_in\\_your\\_country/Greece/E\\_Ellhada\\_demioyrgehi\\_to\\_prh\\_oto\\_ethnikho\\_cluster\\_gia\\_to\\_dihastema\\_si-Cluster](http://www.esa.int/ell/ESA_in_your_country/Greece/E_Ellhada_demioyrgehi_to_prh_oto_ethnikho_cluster_gia_to_dihastema_si-Cluster)
4. Ελληνική Στατιστική Αρχή, Βασικά Μεγέθη Απασχόλησης, τελευταία επίσκεψη: 21-05-2015, [http://www.statistics.gr/portal/page/portal/ESYE/PAGE-leases\\_content/%CE%A4%CE%A1%CE%99%CE%9C%CE%97%CE%9D%CE%99%CE%91%CE%99%CE%91\\_%CE%91%CE%A0%CE%9F%CE%A4%CE%95%CE%9B%CE%95%CE%A3%CE%9C%CE%91%CE%A4%CE%91\\_%CE%95%CE%95%CE%94\\_GR.xls](http://www.statistics.gr/portal/page/portal/ESYE/PAGE-leases_content/%CE%A4%CE%A1%CE%99%CE%9C%CE%97%CE%9D%CE%99%CE%91%CE%99%CE%91_%CE%91%CE%A0%CE%9F%CE%A4%CE%95%CE%9B%CE%95%CE%A3%CE%9C%CE%91%CE%A4%CE%91_%CE%95%CE%95%CE%94_GR.xls)
5. Έρευνα ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ - Ιανουαρίου 2013 - Εξαμηνιαία αποτύπωση οικονομικού κλίματος στις μικρές επιχειρήσεις – υποχώρηση απαισιοδοξίας αλλά ένταση αποεπένδυσης, τελευταία επίσκεψη: 21-05-2015, <http://www.gsevee.gr/meletes-2/258-2013>
6. ΗΜΕΡΗΣΙΑ: Η κρίση καταδικάζει την Ευρώπη με «διαρροή εγκεφάλων», τελευταία επίσκεψη: 21-05-2015, <http://www.imerisia.gr/article.asp?catid=26510&subid=2&pubid=113069877>
7. ΤΟ ΒΗΜΑ: Ψάχνουν δουλειά στο εξωτερικό αλλά νοσταλγούν τον ήλιο, ημερομηνία δημοσίευσης 12/04/2014, τελευταία επίσκεψη: 18-04-2015, <http://www.tovima.gr/finance/article/?aid=586010>
8. Μπασδέκης Χαράλαμπος, «Η Σημασία και ο Ρόλος των ΜμΕ στην Ελληνική Οικονομία», τελευταία επίσκεψη: 10-05-2015, <http://www.indepanalysis.gr/?q=node/1676>
9. In.gr: Οι προτάσεις της ΕΣΕΕ για να ενισχυθεί άμεσα η νεανική επιχειρηματικότητα, <http://news.in.gr/economy/article/?aid=1231296209>
10. ΤΟ ΒΗΜΑ: Νεανική επιχειρηματικότητα η απάντηση στην ανεργία, <http://www.tovima.gr/opinions/article/?aid=687868>
11. European Cluster Observatory, τελευταία επίσκεψη: 10-05-2015, [http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/cluster/observatory/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/cluster/observatory/index_en.htm)





## Παράρτημα

Υπόδειγμα Ερωτηματολογίου



**ΣΧΟΛΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ  
ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ**

ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ  
ΣΠΟΥΔΩΝ "ΔΙΟΙΚΗΣΗ  
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ"

### **ΕΡΕΥΝΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ**

***Οι συνεργατικοί σχηματισμοί (Clusters) και η  
επίδρασή τους στην ανάπτυξη της ελληνικής  
οικονομίας***

Η παρούσα έρευνα πραγματοποιείται για την εκπόνηση διατριβής στα πλαίσια του Μεταπτυχιακού Προγράμματος Σπουδών «Διοίκηση Επιχειρήσεων» του Ανοικτού Πανεπιστημίου Κύπρου.

**Σκοπός** της έρευνας είναι η μελέτη της επίδρασης των συνεργατικών σχηματισμών στην ελληνική οικονομία.

**Σας ευχαριστούμε εκ των προτέρων** για τη συμπλήρωση του ερωτηματολογίου, το οποίο είναι **αυστηρά προσωπικό** και οποιεσδήποτε **πληροφορίες** παρέχουν οι ερωτώμενοι, **θα χρησιμοποιηθούν αποκλειστικά και μόνο για ερευνητικούς λόγους και τα αποτελέσματα θα παρουσιασθούν μόνο σε μορφή ποσοστών.**

Εάν σας ενδιαφέρει να ενημερωθείτε για τα αποτελέσματα της έρευνας, μπορείτε να σημειώσετε στο τέλος του ερωτηματολογίου το email σας.

**Κανάς Άγγελος**

**Καθηγητής**

**Τμήμα Οικονομικής Επιστήμης**

**Πανεπιστήμιο Πειραιά**

**Διοίκησης**

**Ανοικτό Πανεπιστήμιο Κύπρου**

**Κακαρούντας Αθανάσιος**

**Φοιτητής**

**Προγράμματος**

**Επιχειρήσεων:**

**Ανοικτό Πανεπιστήμιο Κύπρου**

**Μεταπτυχιακού**

**Διοίκησης**

**Επιχειρήσεων**

<b>1) Είστε εργαζόμενος (ή μέλος Δ.Σ.) σε επιχείρηση;</b>	
Ναι	<input type="checkbox"/>
Όχι	<input type="checkbox"/>

<b>2) Αν στην ερώτηση 1 απαντήσατε «Όχι» τότε σημειώστε την επαγγελματική σας προέλευση και στη συνέχεια μεταβείτε στην ερώτηση 8</b>	
Ελληνικό Κράτος	<input type="checkbox"/>
Δημόσιος Φορέας (εκτός Γ'βαθμιας εκπαίδευσης)	<input type="checkbox"/>
Τριτοβάθμια Εκπαίδευση	<input type="checkbox"/>
Ανεξάρτητη Αρχή	<input type="checkbox"/>
ΝΠΙΔ	<input type="checkbox"/>

<b>3) Ποιο το μέγεθος της επιχείρησης; Πόσα άτομα εργοδοτούνται στην επιχείρησή σας;</b>	
1 - 4	<input type="checkbox"/>
5 - 9	<input type="checkbox"/>
10 - 49	<input type="checkbox"/>
50 - 249	<input type="checkbox"/>
Περισσότερα από 250	<input type="checkbox"/>

<b>4) Σε ποιο τομέα δραστηριοποιείται η επιχείρησή σας;</b>	
Τεχνολογία (ICT)	<input type="checkbox"/>
Βιομηχανία	<input type="checkbox"/>
Κατασκευές	<input type="checkbox"/>
Εμπόριο	<input type="checkbox"/>
Παιδεία	<input type="checkbox"/>
Τουρισμός	<input type="checkbox"/>
Ψυχαγωγία	<input type="checkbox"/>
Υπηρεσίες	<input type="checkbox"/>
Άλλο	<input type="checkbox"/>

<b>5) Η επιχείρηση ιδρύθηκε πριν ή μετά την διεθνή κρίση του 2008;</b>	
Πριν το 2008 (συμπεριλαμβάνεται το 2008)	<input type="checkbox"/>
Μετά το 2008	<input type="checkbox"/>

<b>6) Η επιχείρηση έχει εξαγωγική δραστηριότητα; Εναλλακτικά προς την ερώτηση, δραστηριοποιείται σε αγορές του εξωτερικού;</b>	
Ναι	<input type="checkbox"/>
Όχι	<input type="checkbox"/>

<b>7) Η επιχείρηση είχε εξαγωγική δραστηριότητα πριν την κρίση; Εναλλακτικά προς την ερώτηση, δραστηριοποιούνταν σε αγορές του εξωτερικού πριν την κρίση;</b>	
Ναι	<input type="checkbox"/>
Όχι	<input type="checkbox"/>

<b>8) Γνωρίζετε τι είναι ένα business cluster (συνεργατικός σχηματισμός);</b>	
Ναι	<input type="checkbox"/>
Όχι	<input type="checkbox"/>

<b>9) Ποια από τα παρακάτω clusters γνωρίζετε (επιλέξτε χωρίς περιορισμό);</b>	
mi- Cluster	<input type="checkbox"/>
gi- Cluster	<input type="checkbox"/>
si- Cluster	<input type="checkbox"/>
Hellenic Mobile Cluster	<input type="checkbox"/>
Συνεργατικά Δίκτυα Ανοικτής Καινοτομίας	<input type="checkbox"/>
Bionian Cluster	<input type="checkbox"/>
Amyndeon Oenos	<input type="checkbox"/>

<b>10) Τι πιστεύετε ότι προσφέρει κυρίως σε μια επιχείρηση η συμμετοχή της σε ένα Συνεργατικό Σχηματισμό; επιλέξτε ΜΕΧΡΙ 3</b>	
Επιχειρησιακή έρευνα και δικτύωση	<input type="checkbox"/>
Πολιτική δράση	<input type="checkbox"/>
Εμπορική συνεργασία	<input type="checkbox"/>
Εκπαίδευση και κατάρτιση	<input type="checkbox"/>
Καινοτομία και τεχνολογία	<input type="checkbox"/>
Επέκταση συνεργασιών	<input type="checkbox"/>

<b>11) Τι πιστεύετε ότι μπορεί να προσφέρει κυρίως σε μια επιχείρηση η συμμετοχή της σε ένα Συνεργατικό Σχηματισμό σε ότι αφορά την Επιχειρησιακή έρευνα και δικτύωση; επιλέξτε ΜΕΧΡΙ 2</b>	
Δημιουργία δικτύου ανθρώπων	<input type="checkbox"/>
Δημιουργία δικτύου επιχειρήσεων	<input type="checkbox"/>
Διαγνωστικές μελέτες	<input type="checkbox"/>
Οικονομικές αναλύσεις	<input type="checkbox"/>

<b>12) Τι πιστεύετε ότι μπορεί να προσφέρει κυρίως σε μια επιχείρηση η συμμετοχή της σε ένα Συνεργατικό Σχηματισμό σε ότι αφορά την πολιτική δράση; επιλέξτε ΜΕΧΡΙ 2</b>	
Δημιουργία lobby για την επίτευξη βελτίωσης των ρυθμιστικών πολιτικών	<input type="checkbox"/>
Δημιουργία lobby για την υλοποίηση δημόσιων δομών και υποδομών	<input type="checkbox"/>
Δημιουργία lobby για τις δημόσιες επιχορηγήσεις	<input type="checkbox"/>

<b>13) Τι πιστεύετε ότι μπορεί να προσφέρει κυρίως σε μια επιχείρηση η συμμετοχή της σε ένα Συνεργατικό Σχηματισμό σε ότι αφορά την εμπορική συνεργασία; επιλέξτε ΜΕΧΡΙ 2</b>	
Προώθηση πωλήσεων μέσω του Συνεργατικού Σχήματος	<input type="checkbox"/>
Επιχειρηματική καθοδήγηση	<input type="checkbox"/>
Συγκέντρωση της εμπειρίας και τεχνογνωσίας	<input type="checkbox"/>
Συντονισμός προμηθειών	<input type="checkbox"/>
Βελτίωση ανταγωνιστικότητας	<input type="checkbox"/>

<b>14) Τι πιστεύετε ότι μπορεί να προσφέρει κυρίως σε μια επιχείρηση η συμμετοχή της σε ένα Συνεργατικό Σχηματισμό σε ότι αφορά την εκπαίδευση και την κατάρτιση; επιλέξτε ΜΕΧΡΙ 2</b>	
Κατάρτιση του προσωπικού	<input type="checkbox"/>
Εκπαίδευση της διοίκησης	<input type="checkbox"/>
Προσφορά εξειδικευμένων mini Master για τα στελέχη	<input type="checkbox"/>
Εκπαίδευση σε θέματα πιστοποίησης	<input type="checkbox"/>
Εκπαίδευση των ερευνητών της επιχείρησης σε ερευνητικά κέντρα	<input type="checkbox"/>

<b>15) Τι πιστεύετε ότι μπορεί να προσφέρει κυρίως σε μια επιχείρηση η συμμετοχή της σε ένα Συνεργατικό Σχηματισμό σε ότι αφορά την καινοτομία και τεχνολογία; επιλέξτε ΜΕΧΡΙ 2</b>	
Εισαγωγή νέων τεχνολογιών	<input type="checkbox"/>
Εισαγωγή καινοτομιών	<input type="checkbox"/>
Ενημέρωση σχετικά με καλές πρακτικές του ΣΣ αλλά και από άλλες πηγές	<input type="checkbox"/>
Καθιέρωση πιστοποιημένων διεργασιών	<input type="checkbox"/>
Καθιέρωση πρότυπου ποιότητας	<input type="checkbox"/>
Κοινή αξιοποίηση royalties, licenses και patent αδειών	<input type="checkbox"/>

<b>16) Τι πιστεύετε ότι μπορεί να προσφέρει κυρίως σε μια επιχείρηση η συμμετοχή της σε ένα Συνεργατικό Σχηματισμό σε ότι αφορά την επέκταση συνεργασιών; επιλέξτε ΜΕΧΡΙ 2</b>	
Προσέλκυση νέων επιχειρήσεων στο Συνεργατικό Σχηματισμό	<input type="checkbox"/>
Προσέλκυση ταλαντούχων νέων	<input type="checkbox"/>
Δημιουργία brand name	<input type="checkbox"/>
Βελτίωση κινήτρων για επενδύσεις	<input type="checkbox"/>



Παροχή υπηρεσιών επιχειρηματικής επιτάχυνσης	<input type="checkbox"/>
Συνεργασίες μεταξύ των μελών του Συνεργατικού Σχηματισμού	<input type="checkbox"/>

<b>17) Ο φορέας/επιχείρησή σας είναι μέλος Συνεργατικού Σχηματισμού;</b>	
Ναι	<input type="checkbox"/>
Όχι	<input type="checkbox"/>
Δεν γνωρίζω / Δεν απαντώ	<input type="checkbox"/>

<b>18) Ο φορέας/επιχείρησή σας για όσο διάστημα είναι μέλος Συνεργατικού Σχηματισμού έχει αυξήσει, μειώσει ή έχει διατηρήσει το προσωπικό;</b>	
Αύξηση	<input type="checkbox"/>
Μείωση	<input type="checkbox"/>
Διατήρηση στα ίδια επίπεδα	<input type="checkbox"/>
Δεν γνωρίζω / Δεν απαντώ	<input type="checkbox"/>

<b>19) Η επιχείρησή σας για όσο διάστημα είναι μέλος Συνεργατικού Σχηματισμού έχει αυξήσει, μειώσει ή έχει μείνει στάσιμη σε εξαγωγές;</b>	
Αύξηση	<input type="checkbox"/>
Μείωση	<input type="checkbox"/>
Διατήρηση στα ίδια επίπεδα	<input type="checkbox"/>
Δεν γνωρίζω / Δεν απαντώ	<input type="checkbox"/>

<b>20) Ο φορέας/επιχείρησή σας είναι μέλος Επαγγελματικής Ένωσης;</b>	
Ναι	<input type="checkbox"/>
Όχι	<input type="checkbox"/>

<b>21) Αν συμμετέχετε στο Corallia Cluster, προσδιορίστε το βαθμό ικανοποίησης; Σημειώστε X προκειμένου να δηλώσετε το βαθμό συμφωνίας/διαφωνίας σας με μία μόνο από τις παρακάτω απόψεις.</b>					
	Συμφωνώ απόλυτα	Συμφωνώ	Ούτε Συμφωνώ Ούτε Διαφωνώ	Διαφωνώ	Διαφωνώ απόλυτα
Προσφέρει ευκαιρίες συνεργασίας	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Έχει βελτιώσει τη θέση της επιχείρη-σης στην αγορά	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Κάνει lobbying	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Προσφέρει μελέτες στα μέλη του ΣΣ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Βοηθάει στην διάχυση τεχνογνωσίας	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Έχει βελτιώσει την εξαγωγική δραστηριότητα	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Προσφέρει ευκαιρίες επιχορήγησης	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Προσλκύει ταλαντούχους νέους	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Προσφέρει δίκτυο επιχειρήσεων	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Προσελκύει επενδυτές	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Μειώνει το χρόνο πώλησης	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Έχει δημιουργήσει brand name	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Είναι οικονομικά συμφέρουσα η συμμετοχή	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Παρακαλούμε απαντήστε ανάλογα στις παρακάτω ερωτήσεις

**22) Φύλο:**Αντρας Γυναίκα **23) Η ηλικία σας είναι:**18-24 25-34 35-44 45-54 55-64 άνω των 65 ετών Δεν απαντώ **24) Η οικογενειακή σας κατάσταση είναι:**Άγαμος -η Έγγαμος -η Έγγαμος -η με παιδιά Διαζευγμένος - η Διαζευγμένος -η με παιδιά Χήρος -α Δεν απαντώ **25) Το επίπεδο εκπαίδευσής σας είναι:**Κάτοχος Διδακτορικού Διπλώματος Κάτοχος Μεταπτυχιακού Διπλώματος Πτυχιούχος ΑΕΙ/ΤΕΙ Απολυτήριο Λυκείου Άλλο Δεν απαντώ

**26) Τι θέση ή ιδιότητα κατέχετε (επιλέξτε όσα ισχύουν);**

- |                                 |                          |
|---------------------------------|--------------------------|
| Ιδιοκτήτης εταιρίας             | <input type="checkbox"/> |
| Πρόεδρος Διοικητικού συμβουλίου | <input type="checkbox"/> |
| Μέτοχος                         | <input type="checkbox"/> |
| Manager                         | <input type="checkbox"/> |
| Team Leader                     | <input type="checkbox"/> |
| Διοικητικός υπάλληλος           | <input type="checkbox"/> |
| Αναλυτής                        | <input type="checkbox"/> |
| Developer                       | <input type="checkbox"/> |
| Ερευνητής                       | <input type="checkbox"/> |
| Εκπαιδευτής                     | <input type="checkbox"/> |
| Τεχνικός                        | <input type="checkbox"/> |
| Δεν απαντώ                      | <input type="checkbox"/> |

**27) Το μηνιαίο εισόδημά σας κυμαίνεται:**

- |                    |                          |
|--------------------|--------------------------|
| Κάτω των 500 ευρώ  | <input type="checkbox"/> |
| 501-1000 ευρώ      | <input type="checkbox"/> |
| 1.001-1.500 ευρώ   | <input type="checkbox"/> |
| 1.501-2.000 ευρώ   | <input type="checkbox"/> |
| 2.001-2.500 ευρώ   | <input type="checkbox"/> |
| 2.501-3.000 ευρώ   | <input type="checkbox"/> |
| Άνω των 3.001 ευρώ | <input type="checkbox"/> |
| Δεν απαντώ         | <input type="checkbox"/> |

---

Επιθυμώ να λάβω τα αποτελέσματα της έρευνας στο e-mail.....

---

**Ευχαριστούμε για το χρόνο σας**

