



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΙΓΑΙΟΥ

ΤΜΗΜΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΔΙΑΤΡΙΒΗ

για την απόκτηση διδακτορικού διπλώματος του
Τμήματος Διοίκησης Επιχειρήσεων

ΙΩΑΝΝΗΣ Γ. ΚΙΝΙΑΣ

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΚΑΙ ΔΡΑΣΕΙΣ ΣΤΟΝ ΤΟΜΕΑ ΤΩΝ ΑΝΑΝΕΩΣΙΜΩΝ ΠΗΓΩΝ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ

Συμβουλευτική Επιτροπή: Επταμελής Επιτροπή:

Ν. Κωνσταντόπουλος
Αναπληρωτής Καθηγητής
Τμήματος Διοίκησης
Επιχειρήσεων
Πανεπιστημίου Αιγαίου

Ν. Νικητάκος
Καθηγητής Τ.Ν.Ε.Υ.

Ε. Ξυδέας
Καθηγητής Τ.Ν.Ε.Υ.

Α. Σάμιτας
Επίκουρος Καθηγητής
Τμήματος Διοίκησης
Επιχειρήσεων
Πανεπιστημίου Αιγαίου

Π. Τσάρτας
Καθηγητής Τ.Δ.Ε.

Ν. Κωνσταντόπουλος
Αν.Καθηγητής Τ.Δ.Ε

Μ. Μαύρη
Επ. Καθηγήτρια Τ.Δ.Ε

Μ. Μπεκιάρης
Επίκουρος Καθηγητής
Τμήματος Διοίκησης
Επιχειρήσεων
Πανεπιστημίου Αιγαίου

Μ. Μπεκιάρης
Επ. Καθηγητής Τ.Δ.Ε.

Α. Σάμιτας
Επ. Καθηγητής Τ.Δ.Ε.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ	1
ΕΥΡΕΤΗΡΙΟ ΠΙΝΑΚΩΝ	8
ΕΥΡΕΤΗΡΙΟ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ	11
ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ	14
<u>ΕΙΣΑΓΩΓΗ</u>	15

1^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

1.1	Εισαγωγή	19
1.2	Επιχειρηματικότητα	20
1.2.1	Ορισμός	20
1.2.2	Ιστορική Αναδρομή	21
1.2.3	Μέτρηση Επιχειρηματικότητας	23
1.2.3.1	Μέθοδοι Μέτρησης της Επιχειρηματικότητας	23
1.2.3.2	Η Επιχειρηματικότητα μέσα από το Global Entrepreneurship Monitor (GEM)	24
1.3	Ο Επιχειρηματίας	26
1.3.1	Ορισμός	26
1.3.2	Ιστορική προσέγγιση του όρου	27
1.3.3	Χαρακτηριστικά γνωρίσματα του επιχειρηματία	28
1.4	Η Επιχειρηματική ευκαιρία	32
1.4.1	Η Επιχειρηματική εκκίνηση	32
1.4.2	Τί είναι η Επιχειρηματική ευκαιρία;	32
1.4.3	Πώς εντοπίζεται μια Επιχειρηματική ευκαιρία;	35
1.5	Συμπεράσματα	38

2^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

2.1	Εισαγωγή	39
2.2	Στρατηγική Ανάλυση Εσωτερικού Περιβάλλοντος	40
2.3	Στρατηγική Ανάλυση Εξωτερικού Περιβάλλοντος	43
2.4	Η διαμόρφωση της Επιχειρησιακής Στρατηγικής	46
2.4.1	Οι Στρατηγικές της Ανάπτυξης	47
2.4.1.1	Η διάσταση της Ανάπτυξης	47
2.4.1.2	Οι Επιχειρηματικές Στρατηγικές της Ανάπτυξης	48
2.4.1.3	Στρατηγικές Ανάπτυξης μέσω Εξαγορών-Συγχωνεύσεων	50
2.4.2	Η Ανταγωνιστική Στρατηγική	52
2.4.3	Η Στρατηγική της Διεθνοποίησης	53
2.5	Συμπεράσματα	54

3^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

3.1	Εισαγωγή	55
3.2	Το Μέγεθος και η Ηλικία της Επιχείρησης	56
3.2.1	Ορισμός του μεγέθους της επιχείρησης	56
3.2.2	Ο ρόλος του μεγέθους της επιχείρησης	57
3.2.3	Ο ρόλος της Ηλικίας της Επιχείρησης - Εδραιωμένες και Νέες Επιχειρήσεις στην Ενέργεια	59
3.3	Το επιχειρηματικό παρελθόν	61
3.3.1	Ο ρόλος της γνώσης	63
3.4	Η Δημόσια πολιτική (public policy) και τα Κίνητρα της επιχειρηματικής δράσης	63
3.4.1	Ο ρόλος της Δημόσιας πολιτικής (public policy)	63
3.4.2	Η εφαρμοζόμενη Δημόσια Πολιτική στην ενέργεια	65
3.4.3	Ο ρόλος του Φορολογικού Συστήματος	66
3.5	Η Χρηματοδότηση	68
3.5.1	Πηγές Χρηματοδότησης	68
3.5.2	Ίδια κεφάλαια	68
3.5.3	Δανειακά κεφάλαια	68
3.5.4	Επιδότησεις	70
3.5.5	Επενδυτικά κεφάλαια (Venture Capitals)	71
3.6	Κόστος εκκίνησης και περιορισμοί ρευστότητας	72
3.7	Το επίπεδο του Ανταγωνισμού	74
3.8	Τα Επιχειρηματικά Δίκτυα	76
3.9	Η Στρατηγική των Συνεργασιών	79
3.10	Η Γεωστρατηγική Διάσταση του Επιχειρήν	80
3.10.1	Η Διεθνής Ενεργειακή Πραγματικότητα	80
3.10.2	Η Γεωγραφική διάσταση της Επιχειρηματικότητας στην Ενέργεια	82
3.11	Συμπεράσματα	83

4^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

4.1	Εισαγωγή	85
4.2	Το Ελληνικό Σύστημα Ηλεκτροπαραγωγής	86
4.2.1	Ορυκτά καύσιμα	86
4.2.2	Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας (Α.Π.Ε.)	87
4.2.2.1	Οι Leaders της αγοράς των ΑΠΕ	88
4.2.3	Συνολική Αποτίμηση της Εθνικής Ηλεκτροπαραγωγής	90
4.3	Διεθνείς Τάσεις και Ευρωπαϊκή Στρατηγική στις Α.Π.Ε.	91
4.3.1	Οι Διεθνείς τάσεις στις ΑΠΕ	91
4.3.2	Η Ευρωπαϊκή Στρατηγική στις ΑΠΕ	92
4.4	Η Εθνική Στρατηγική στον τομέα των Α.Π.Ε.	94
4.5	Το Θεσμικό και Αδειοδοτικό πλαίσιο υλοποίησης έργων Α.Π.Ε. στην Ελλάδα	96
4.5.1	Εισαγωγή	96
4.5.2	Βασικές προβλέψεις της υφιστάμενης νομοθεσίας	96
4.5.2.1	Ρυθμιστικοί Φορείς	96
4.5.2.2	Άδεια παραγωγής	98
4.5.2.3	Νομοθετική κατοχύρωση της ανταποδοτικότητας στους ΟΤΑ	98

4.5.2.4	Πολιτική παρέμβαση για την προώθηση των Φωτοβολταϊκών Σταθμών	98
4.5.2.5	Α.Π.Ε. και Χωροταξικός Σχεδιασμός	99
4.6	Το Χρηματοοικονομικό πλαίσιο υλοποίησης έργων Α.Π.Ε. στην Ελλάδα	101
4.6.1	Εισαγωγή	101
4.6.2	Εθνική ενίσχυση των Α.Π.Ε.	101
4.6.2.1	Ενίσχυση των Α.Π.Ε. με πόρους του Β' Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης	101
4.6.2.2	Ενίσχυση των Α.Π.Ε. με πόρους του Γ' Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης	102
4.6.2.3	Αναπτυξιακός Νόμος 3299/2004	103
4.6.3	Feed-in tariff	104
4.7	Συμπεράσματα	106

5^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

5.1	Εισαγωγή	108
5.2	Μεθοδολογία Έρευνας	109
5.3	Ποιοτική Έρευνα	110
5.3.1	Μέθοδοι Ποιοτικής Έρευνας	110
5.3.2	Εντοπισμένη Συνέντευξη	110
5.3.3	Οι Συνεντεύξεις	111
5.4	Ποσοτική Έρευνα	112
5.4.1	Η Έρευνα	112
5.4.2	Σχεδιασμός του ερωτηματολογίου	112
5.4.3	Περιγραφή του ερωτηματολογίου	112
5.5	Διεξαγωγή Έρευνας	114
5.5.1	Επιλογή Δείγματος	114
5.5.2	Έρευνα πεδίου	119
5.5.2.1	Προέλεγχος ερωτηματολογίου – Πιλοτική έρευνα	119
5.5.2.2	Αποστολή και συμπλήρωση ερωτηματολογίων	119
5.5.2.3	Χρονική διάρκεια της έρευνας	120
5.5.2.4	Δυσκολίες και περιορισμοί στην έρευνα	120
5.6	Έλεγχοι Αξιοπιστίας της Έρευνας	121
5.6.1	Έλεγχοι Αξιοπιστίας	121
5.6.2	Ο Συντελεστής Cronbach Alpha στην Έρευνα	122
5.7	Επεξεργασία και Ανάλυση των στοιχείων της Ποσοτικής Έρευνας	123
5.7.1	Επεξεργασία των δεδομένων	123
5.7.2	Μεθοδολογία Ανάλυσης	123
5.8	Συμπεράσματα	125

6^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

6.1	Εισαγωγή	126
6.2	Το Θεωρητικό Μοντέλο	127
6.3	Το Εσωτερικό και Εξωτερικό Περιβάλλον της Επιχείρησης και η Στρατηγική Δραστηριοποίησης στην Αγορά και την Ανμετώπιση Εμποδίων	130
6.3.1	Οι άξονες της «Τεχνητής Επιχειρηματικότητας» (Υ1)	130
6.3.2	Ο ρόλος του Εσωτερικού Περιβάλλοντος στην Ανακάλυψη της Επιχειρηματικής Ευκαιρίας (Υ2)	130
6.3.3	Ο ρόλος του Εσωτερικού Περιβάλλοντος στην Εκκίνηση της Επιχειρηματικής Δράσης (Υ3)	131
6.3.4	Ο ρόλος του Εσωτερικού Περιβάλλοντος στη Φύση των Εμποδίων που ανμετωπίζουν οι επιχειρήσεις, κατά την υλοποίηση των έργων (Υ4), (Υ5)	132
6.3.5	Ο ρόλος του Εξωτερικού Περιβάλλοντος στον Αναπροσδιορισμό των Επιχειρηματικών Στόχων εξαιτίας της χρονικής υστέρησης των Επιχειρηματικών Σχεδίων (Υ6)	133
6.3.6	Ο ρόλος του Εξωτερικού Περιβάλλοντος στην επιτυχία του Οικονομικού Σχεδιασμού και στην επιβεβαίωση των Στόχων Απόδοσης (Υ7α), (Υ7β)	133
6.3.7	Οι Στρατηγικές Ανμετώπισης των Εμποδίων της Δημόσιας Διοίκησης (Υ8)	134
6.3.8	Οι Στρατηγικές Ανμετώπισης των Εμποδίων από τις Τοπικές Κοινωνίες (Υ9)	135
6.4	Το Χρηματοοικονομικό Περιβάλλον της Επιχείρησης και οι Στρατηγικές της Ανάπτυξης	135
6.4.1	Ο ρόλος των θεσμικών φορέων χρηματοδότησης (Υ10)	135
6.4.2	Ο ρόλος του τραπεζικού δανεισμού (Υ11)	136
6.4.3	Ο ρόλος των ίδιων πηγών χρηματοδότησης (Υ12)	136
6.4.4	Η Επέκταση σε άλλες μορφές ΑΠΕ (Υ13)	137
6.4.5	Η προοπτική της Επιχειρηματικής Ανάπτυξης (Υ14)	137
6.4.6	Ο Καθοριστικός ρόλος του Feed-in (Υ15)	138
6.4.7	Οι εξωγενείς λόγοι της διακοπής λειτουργίας (Υ16)	138
6.5	Οι Στρατηγικές της Επιχείρησης αναφορικά με τον Ανταγωνισμό, τις Συνεργασίες και τα Επιχειρηματικά δίκτυα	139
6.5.1	Ο ρόλος του επιχειρησιακού προφίλ στον τρόπο αντίληψης του ανταγωνισμού (Υ17)	139
6.5.2	Οι στρατηγικές επιλογές απέναντι στον ανταγωνισμό του νέου κλάδου (Υ18)	139
6.5.3	Ο ρόλος του επιχειρησιακού προφίλ στη στρατηγική των συνεργασιών (Υ19)	140
6.5.4	Η ικανοποίηση από την εμπειρία των συνεργασιών (Υ20)	140
6.5.5	Η στρατηγική στόχευση για τη συμμετοχή σε επιχειρηματικά δίκτυα (Υ21)	141
6.6	Σύνοψη των ερευνητικών υποθέσεων	141

7^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

7.1	Εισαγωγή	143
7.2	Νομική μορφή των επιχειρήσεων	144
7.3	Χρόνος λειτουργίας των επιχειρήσεων	146
7.4	Τεχνολογία ΑΠΕ των επιχειρήσεων	148
7.5	Background και Μορφωτικό επίπεδο	149
7.5.1	Background των επιχειρήσεων	149
7.5.2	Μορφωτικό επίπεδο των επιχειρηματιών	151
7.5.3	Δράση εκτός ΑΠΕ	152
7.6	Οργανόγραμμα και Business Plan	153
7.6.1	Οργανόγραμμα των επιχειρήσεων	154
7.6.2	Business Plan των επιχειρήσεων	155
7.7	Ηλικία και διάρκεια υλοποίησης του πρώτου έργου	158
7.7.1	Ηλικία του πρώτου έργου (χρόνος από τη σύνδεση)	158
7.7.2	Διάρκεια αδειοδοτικής διαδικασίας πρώτου έργου	159
7.7.3	Διάρκεια κατασκευής πρώτου έργου	160
7.8	Είσοδος στην Αγορά - Δράσεις μετά το πρώτο έργο	161
7.8.1	Είσοδος στην Αγορά	161
7.8.2	Αναμονή στο πρώτο έργο	162
7.8.3	Δράσεις μετά το πρώτο έργο	163
7.8.4	Υλοποίηση επόμενου έργου	164
7.9	Οικονομοτεχνικές μελέτες και Στόχος Απόδοσης	165
7.9.1	Εκπόνηση Οικονομοτεχνικών μελετών	165
7.9.2	Προσδοκία σχέσης Απόδοσης - Κόστους	167
7.10	Εκκίνηση επιχείρησης - Κίνητρα	169
7.11	Αποτρεπτικοί Παράγοντες στην Επιχειρηματική Δράση	170
7.11.1	Αποτρεπτικοί Παράγοντες – Χρονικοί	170
7.11.2	Αποτρεπτικοί Παράγοντες – Λόγω κόστους	171
7.11.3	Αποτρεπτικοί Παράγοντες – Ανθρώπινο δυναμικό	171
7.12	Στρατηγική Επέκτασης και σε άλλες Τεχνολογίες	173
7.12.1	Παράγοντες για ενδεχόμενη επέκταση	173
7.12.2	Παράγοντες που έχουν εμποδίσει την έως τώρα επέκταση	173
7.13	Ο ρόλος των Ανεξάρτητων Ρυθμιστικών Φορέων	174
7.14	Συμπεράσματα	175

8^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

8.1	Εισαγωγή	178
8.2	Οι άξονες της «Τεχνητής Επιχειρηματικότητας» (Υ1)	179
8.3	Ο ρόλος του Εσωτερικού Περιβάλλοντος	182
8.3.1	Ο ρόλος του Εσωτερικού Περιβάλλοντος στην Ανακάλυψη της Επιχειρηματικής Ευκαιρίας (Υ2)	182
8.3.2	Ο ρόλος του Εσωτερικού Περιβάλλοντος στην Εκκίνηση της Επιχειρηματικής Δράσης (Υ3)	184
8.3.3	Ο ρόλος του Εσωτερικού Περιβάλλοντος στη Φύση των Εμποδίων που ανιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις, κατά την υλοποίηση των έργων (Υ4), (Υ5)	187

8.4	Ο ρόλος του Εξωτερικού Περιβάλλοντος	192
8.4.1	Ο ρόλος του Εξωτερικού Περιβάλλοντος στον Αναπροσδιορισμό των Επιχειρηματικών Στόχων εξαιτίας της χρονικής υστέρησης των Επιχειρηματικών Σχεδίων (Υ6)	192
8.4.2	Ο ρόλος του Εξωτερικού Περιβάλλοντος στην επιτυχία του Οικονομικού Σχεδιασμού και στην επιβεβαίωση των Στόχων Απόδοσης (Υ7α), (Υ7β)	195
8.5	Η Στρατηγική για την Ανιμετώπιση των εμποδίων	199
8.5.1	Περιγραφική Εικόνα του Πεδίου Έρευνας	199
8.5.2	Οι Στρατηγικές Ανιμετώπισης των Εμποδίων της Δημόσιας Διοίκησης (Υ8)	201
8.5.3	Οι Στρατηγικές Ανιμετώπισης των Εμποδίων από τις Τοπικές Κοινωνίες (Υ9)	202

9^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

9.1	Εισαγωγή	204
9.2	Περιγραφική Εικόνα του Χρηματοδοτικού πλαισίου	205
9.2.1	Τα Χρηματοδοτικά εργαλεία	205
9.2.2	Τα Επενδυτικά Funds	207
9.3	Ο ρόλος των Πηγών Χρηματοδότησης	209
9.3.1	Ο ρόλος των θεσμικών φορέων χρηματοδότησης (Υ10)	209
9.3.2	Ο ρόλος του τραπεζικού δανεισμού (Υ11)	210
9.3.3	Ο ρόλος των ίδιων πηγών χρηματοδότησης (Υ12)	212
9.4	Η Στρατηγική της Επέκτασης και η προοπτική της Ανάπτυξης	214
9.4.1	Η Επέκταση σε άλλες μορφές ΑΠΕ (Υ13)	214
9.4.2	Η προοπτική της Επιχειρηματικής Ανάπτυξης (Υ14)	216
9.5	Το Ενδεχόμενο της Διακοπής Λειτουργίας της Επιχείρησης	218
9.5.1	Περιγραφικά δεδομένα	218
9.5.2	Ο Καθοριστικός ρόλος του Feed-in (Υ15)	219
9.5.3	Οι εξωγενείς λόγοι της διακοπής λειτουργίας (Υ16)	220

10^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

10.1	Εισαγωγή	224
10.2	Ο Ανταγωνισμός	225
10.2.1	Παρουσίαση του πεδίου έρευνας αναφορικά με τον Ανταγωνισμό	225
10.2.2	Ο ρόλος του επιχειρησιακού προφίλ στον τρόπο ανιμετώπισης του ανταγωνισμού (Υ17)	227
10.2.3	Ο ρόλος της πρότερης ανταγωνιστικής «εμπλοκής» στον τρόπο ανιμετώπισης του ανταγωνισμού (Υ18)	228
10.3	Οι Συνεργασίες	231
10.3.1	Παρουσίαση του πεδίου έρευνας αναφορικά με τις Συνεργασίες	231
10.3.2	Ο ρόλος του επιχειρησιακού προφίλ στη στρατηγική των συνεργασιών (Υ19)	233
10.3.3	Η ικανοποίηση από την εμπειρία των συνεργασιών (Υ20)	234
10.4	Τα Επιχειρηματικά Δίκτυα	236
10.4.1	Παρουσίαση του πεδίου έρευνας αναφορικά με τα Επιχειρηματικά Δίκτυα	236

10.4.2	Η στρατηγική στόχευση για τη συμμετοχή σε Επιχειρηματικά δίκτυα (Υ21)	238
--------	---	-----

11^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

11.1	Τα Συμπεράσματα	240
11.2	Η Συμβολή στην Έρευνα	252
11.3	Προτάσεις Έρευνας	253

<u>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ</u>		255
---------------------	--	-----

<u>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ</u>		266
	Το Ερωτηματολόγιο της Ποσοτικής Έρευνας	268

ΕΥΡΕΤΗΡΙΟ ΠΙΝΑΚΩΝ

1^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Πίνακας 1.1	Συνεισφορά ερευνητών για το ρόλο του Επιχειρηματία	28
Πίνακας 1.2	Περιπτώσεις επιχειρηματικής ευκαιρίας	34

2^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Πίνακας 2.1	Ενδεικτικά Παραδείγματα Υλικών και Άυλων Πόρων	41
-------------	--	----

3^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Πίνακας 3.1	Οι κατά Bolton ορισμοί της μικρής επιχείρησης (Πίνακας από Deakins & Freel, 2007)	56
-------------	--	----

4^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Πίνακας 4.1	Εξέλιξη εγκατεστημένης ισχύος μονάδων ΑΠΕ την τελευταία δεκαετία.	88
Πίνακας 4.2	Επιδιωκόμενη εγκατεστημένη ισχύς (MW) ανά τεχνολογία Α.Π.Ε.	95
Πίνακας 4.3	Εξέλιξη Έργων ΑΠΕ έως τέλος Ιουνίου 2011	95
Πίνακας 4.4	Νομοθεσία για τις ΑΠΕ	97
Πίνακας 4.5	Συνοπτικά στοιχεία κόστους και παραγωγής από εγκαταστάσεις ηλεκτροπαραγωγής με χρήση Α.Π.Ε. και χρηματοδότηση από πόρους του Β' ΚΠΣ.	101
Πίνακας 4.6	Συνοπτικά στοιχεία κόστους και παραγωγής από εγκαταστάσεις ηλεκτροπαραγωγής με χρήση Α.Π.Ε. και χρηματοδότηση από πόρους του Γ' ΚΠΣ.	102
Πίνακας 4.7	Ποσοστά επιδοτήσεων ανά ζώνη σε έργα ΑΠΕ (Αναπτυξιακός νόμος)	104
Πίνακας 4.8	Εγγυημένες τιμές πώλησης ανανεώσιμης ενέργειας για το έτος 2009	105

5^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Πίνακας 5.1	Μονάδες σε λειτουργία με άδειες παραγωγής και εξαίρεσης το Δεκέμβριο του 2009.	115
Πίνακας 5.2	Στατιστικά στοιχεία των μονάδων που συμμετέχουν στην έρευνα	116
Πίνακας 5.3	Επιχειρήσεις της “ομάδας των μεγάλων επενδυτών” που συμμετείχαν στην έρευνα	117
Πίνακας 5.4	Επιχειρήσεις της “ομάδας των μικρών επενδυτών” που συμμετείχαν στην έρευνα.	118
Πίνακας 5.5	Έλεγχος του συντελεστή Cronbach Alpha στην έρευνα	122

6^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Πίνακας 6.1	Οι ερευνητικές υποθέσεις ανά θεματική περιοχή	142
-------------	---	-----

7^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Πίνακας 7.1	Νομική Μορφή των Επιχειρήσεων	144
Πίνακας 7.2	Χρόνος Λειτουργίας των Επιχειρήσεων	146
Πίνακας 7.3	Τεχνολογία ΑΠΕ των Επιχειρήσεων	148
Πίνακας 7.4	Background των Επιχειρήσεων	149
Πίνακας 7.5	Μορφωτικό επίπεδο επιχειρηματιών	151
Πίνακας 7.6	Δράση εκτός ΑΠΕ	152
Πίνακας 7.7	Οργανόγραμμα	154
Πίνακας 7.8	Business Plan	156
Πίνακας 7.9	Χρόνος από τη σύνδεση του πρώτου έργου	158
Πίνακας 7.10	Χρόνος για την άδεια του πρώτου έργου	159
Πίνακας 7.11	Χρόνος για την κατασκευή του πρώτου έργου	160
Πίνακας 7.12	Τρόπος εισόδου στην αγορά	161
Πίνακας 7.13	Αναμονή στο πρώτο έργο	162
Πίνακας 7.14	Δράσεις μετά το πρώτο έργο	163
Πίνακας 7.15	Υλοποίηση επόμενου έργου	164
Πίνακας 7.16	Οικονομοτεχνικές μελέτες	165
Πίνακας 7.17	Επιβεβαίωση Οικονομοτεχνικών Μελετών	166
Πίνακας 7.18	Λόγοι μη επιβεβαίωσης οικονομικής σκοπιμότητας	166
Πίνακας 7.19	Απόδοση - Κόστος	167
Πίνακας 7.20	Κίνητρα Επιχειρηματικής Δράσης (I)	169
Πίνακας 7.21	Κίνητρα Επιχειρηματικής Δράσης (II)	169
Πίνακας 7.22	Αποτρεπτικοί Παράγοντες - Χρονικοί	170
Πίνακας 7.23	Αποτρεπτικοί Παράγοντες - Κόστος	171
Πίνακας 7.24	Αποτρεπτικοί Παράγοντες – Ανθρώπινο Δυναμικό	172
Πίνακας 7.25	Επέκταση σε άλλες ΑΠΕ	173
Πίνακας 7.26	Εμπόδια στην Επέκταση	174
Πίνακας 7.27	Ρυθμιστικοί Φορείς	174

8^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Πίνακας 8.1	Υπόθεση Υ1	180
Πίνακας 8.2	Υπόθεση Υ2	182
Πίνακας 8.3	Υπόθεση Υ3	184
Πίνακας 8.4	Υπόθεση Υ4	188
Πίνακας 8.5	Υπόθεση Υ5	189
Πίνακας 8.6	Υπόθεση Υ6	194
Πίνακας 8.7	Υπόθεση Υ7α	197
Πίνακας 8.8	Υπόθεση Υ7β	198
Πίνακας 8.9	Περιγραφικά αποτελέσματα για την αντιμετώπιση εμποδίων	200
Πίνακας 8.10	Υπόθεση Υ8	201
Πίνακας 8.11	Υπόθεση Υ9	203

9^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Πίνακας 9.1	Καυστέρηση στην εκταμίευση των επιδοτήσεων και τρόποι αντίδρασης	206
Πίνακας 9.2	Σημαντικότητα πηγών χρηματοδότησης	206
Πίνακας 9.3	Αποτρεπτική η απουσία πηγών χρηματοδότησης	207
Πίνακας 9.4	Προηγούμενη Συνεργασία με Funds και ενδεχόμενο για συνεργασία στο μέλλον	208
Πίνακας 9.5	Υπόθεση Y10	209
Πίνακας 9.6	Υπόθεση Y11	211
Πίνακας 9.7	Υπόθεση Y12	213
Πίνακας 9.8	Υπόθεση Y13	214
Πίνακας 9.9	Υπόθεση Y14	216
Πίνακας 9.10	Διακοπή λειτουργίας της επιχείρησης	218
Πίνακας 9.11	Υπόθεση Y15	219
Πίνακας 9.12	Υπόθεση Y16	221

10^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Πίνακας 10.1	Αντίδραση στο Ανταγωνιστικό Περιβάλλον	226
Πίνακας 10.2	Υπόθεση Y17	227
Πίνακας 10.3	Υπόθεση Y18	228
Πίνακας 10.4	Υπόθεση Y19	233
Πίνακας 10.5	Υπόθεση Y20	234
Πίνακας 10.6	Υπόθεση Y21	238

11^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Πίνακας 11.1	Η Επαλήθευση των Ερευνητικών Υποθέσεων	250
--------------	--	-----

ΕΥΡΕΤΗΡΙΟ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

1^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Διάγραμμα 1.1	Θεωρητικό υπόδειγμα για τη διαδικασία εκκίνησης μιας επιχείρησης (Πηγή: Deakins & Freel 2007)	33
---------------	---	----

2^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Διάγραμμα 2.1	Διάγραμμα Στρατηγικών Ομάδων – Στρατηγικός Χάρτης	46
Διάγραμμα 2.2	Η σχέση ανάμεσα στο κατά κεφαλήν εισόδημα και στο δείκτη επιχειρηματικότητας	47

3^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Διάγραμμα 3.1	Το υπόδειγμα των 5 ανταγωνιστικών δυνάμεων του Porter	75
---------------	---	----

4^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Διάγραμμα 4.1	Οι επιχειρηματικοί όμιλοι στην ανάπτυξη έργων ΑΠΕ	89
Διάγραμμα 4.2	Οι Top-5 επιχειρηματικοί όμιλοι στην ανάπτυξη έργων ΑΠΕ	89
Διάγραμμα 4.3	Εγκατεστημένη Ηλεκτροπαραγωγή (1990-2007)	90
Διάγραμμα 4.4	Συνολική Εγκατεστημένη Ισχύς Αιολικής Ενέργειας στην Ε.Ε.	93
Διάγραμμα 4.5	Μερίδιο Αγοράς στη Συνολική Εγκατεστημένη Αιολική Ισχύ στην Ε.Ε. σε σύνολο 84.074MW στο τέλος του 2010.	93
Διάγραμμα 4.6	Εθνικοί Δεσμευτικοί στόχοι για τη συμμετοχή των ΑΠΕ στο ενεργειακό ισοζύγιο	94
Διάγραμμα 4.7	Περιοχές Αιολικής Προτεραιότητας	100
Διάγραμμα 4.8	Περιοχές Υδροδυναμικής Προτεραιότητας	100
Διάγραμμα 4.9	Γεωγραφικές ζώνες σύμφωνα με τον Αναπτυξιακό Νόμο	103

5^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

6^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Διάγραμμα 6.1	Το Θεωρητικό Μοντέλο της «Τεχνητής» Επιχειρηματικότητας	129
---------------	---	-----

7^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Διάγραμμα 7.1	Νομική Μορφή των Επιχειρήσεων (I)	144
Διάγραμμα 7.2	Νομική Μορφή των Επιχειρήσεων (II)	145
Διάγραμμα 7.3	Νομική Μορφή των Επιχειρήσεων (III)	145
Διάγραμμα 7.4	Χρόνος Λειτουργίας των Επιχειρήσεων (I)	146
Διάγραμμα 7.5	Χρόνος Λειτουργίας των Επιχειρήσεων (II)	147
Διάγραμμα 7.6	Χρόνος Λειτουργίας των Επιχειρήσεων (III)	147
Διάγραμμα 7.7	Τεχνολογία ΑΠΕ των Επιχειρήσεων	148
Διάγραμμα 7.8	Background των Επιχειρήσεων (I)	150
Διάγραμμα 7.9	Background των Επιχειρήσεων (II)	150
Διάγραμμα 7.10	Background των Επιχειρήσεων (III)	150
Διάγραμμα 7.11	Μορφωτικό επίπεδο επιχειρηματιών	151
Διάγραμμα 7.12	Δράση εκτός ΑΠΕ (I)	152
Διάγραμμα 7.13	Δράση εκτός ΑΠΕ (II)	153
Διάγραμμα 7.14	Δράση εκτός ΑΠΕ (III)	153
Διάγραμμα 7.15	Οργανόγραμμα (I)	154
Διάγραμμα 7.16	Οργανόγραμμα (II)	155
Διάγραμμα 7.17	Οργανόγραμμα (III)	155
Διάγραμμα 7.18	Business Plan (I)	156
Διάγραμμα 7.19	Business Plan (II)	157
Διάγραμμα 7.20	Business Plan (III)	157
Διάγραμμα 7.21	Χρόνος από τη σύνδεση του πρώτου έργου	158
Διάγραμμα 7.22	Χρόνος για την άδεια του πρώτου έργου	159
Διάγραμμα 7.23	Χρόνος για την κατασκευή του πρώτου έργου	160
Διάγραμμα 7.24	Τρόπος εισόδου στην αγορά	161
Διάγραμμα 7.25	Αναμονή στο πρώτο έργο	162
Διάγραμμα 7.26	Δράσεις μετά το πρώτο έργο	163
Διάγραμμα 7.27	Υλοποίηση επόμενου έργου	164
Διάγραμμα 7.28	Οικονομοτεχνικές μελέτες	165
Διάγραμμα 7.29	Απόδοση - Κόστος	167
Διάγραμμα 7.30	Κερδοφορία Εγχειρήματος	168
Διάγραμμα 7.31	IRR	168

8^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Διάγραμμα 8.1	Παράγοντες Χρονικής Υστέρησης των Επιχειρηματικών Σχεδίων	193
Διάγραμμα 8.2	Βαθμός Αναπροσδιορισμού Επιχειρηματικών Στόχων	193
Διάγραμμα 8.3	Παράγοντες Επιβάρυνσης Κόστους των Επιχειρηματικών Σχεδίων	196

9^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

10^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Διάγραμμα 10.1	Άμεσοι Ανταγωνιστές	225
Διάγραμμα 10.2	Συνεργασία σε έργο	231
Διάγραμμα 10.3	Απόφαση για Συνεργασία	232
Διάγραμμα 10.4	Συμμετοχή σε επιχειρηματικά δίκτυα	236
Διάγραμμα 10.5	Κριτήριο συμμετοχής σε δίκτυα	237

11^ο ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Διάγραμμα 11.1	Ο Στρατηγικός Χάρτης του κλάδου των ΑΠΕ	250
Διάγραμμα 11.2	Οι Επιχειρησιακές Στρατηγικές στον κλάδο της «Τεχνητής Επιχειρηματικότητας»	251

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Όταν ένα ταξίδι φτάνει στο τέλος του, οι μνήμες γυρνούν στη στιγμή που αυτό ξεκίνησε και στις εμπειρίες και τη γεύση που άφησε.

Αναμφισβήτητα, σε όλη αυτή την πορεία υπήρξαν εύκολες και δύσκολες στιγμές, ομαλές αλλά και πιο απαιτητικές περιόδους. Το σίγουρο πάντως είναι πως αποτέλεσε για μένα μια πρωτόγνωρη εμπειρία, τόσο σε επιστημονικό όσο και σε προσωπικό επίπεδο.

Ολοκληρώνοντας λοιπόν την πορεία αυτή θεωρώ υποχρέωση μου να ευχαριστήσω ιδιαίτερα τους ανθρώπους που συνέβαλαν στο αποτέλεσμα αυτό.

Καταρχήν, όλους τους εμπλεκόμενους στην ερευνητική διαδικασία, από τα στελέχη των επιχειρήσεων και των οργανισμών που συμμετείχαν στην ποιοτική έρευνα και διεύρυναν τους ερευνητικούς μας ορίζοντες, μέχρι τους ιδιοκτήτες και τα στελέχη των επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην τελική έρευνα πεδίου.

Τους καθηγητές, μέλη της τριμελούς επιτροπής, για την πολύτιμη στήριξη και βοήθεια σε όλη τη διάρκεια της ερευνητικής αυτής προσπάθειας, καθώς επίσης και τους καθηγητές, μέλη της επταμελούς επιτροπής, για τις πολύ χρήσιμες παρατηρήσεις και επισημάνσεις τους.

Ιδιαίτερα, θα ήθελα να ευχαριστήσω τον Επίκουρο Καθηγητή κ. Α. Σάμιτα, για την πολύτιμη βοήθεια και τη συνεχή του παρουσία, σε όλη αυτή τη μακρά και απαιτητική για μένα πορεία.

Τέλος, μα όχι τελευταία, θέλω ξεχωριστά να ευχαριστήσω το Δάσκαλο μου, τον Αν. Καθηγητή κ. Ν. Κωνσταντόπουλο. Τον άνθρωπο που σαν ερευνητής, σα συνεργάτης αλλά και σαν φίλος υπήρξε πάντα δίπλα μου, να μου δείχνει το δρόμο και να με περιβάλλει με απόλυτη εμπιστοσύνη. Τον ευχαριστώ ξεχωριστά, γιατί ήταν αυτός που μου έδωσε το όχημα και την ευκαιρία για το όμορφο αυτό ταξίδι.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η παρούσα διδακτορική διατριβή, έχει ως στόχο να διερευνήσει τον επιχειρηματικό χώρο των Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας (ΑΠΕ). Αναμφισβήτητα, ο χώρος της ενέργειας αποτελεί έναν πολύ σημαντικό επιχειρηματικό στίβο. Επιπλέον, ο τομέας της ανανεώσιμης ενέργειας παρουσιάζεται ως ένας ραγδαία αναπτυσσόμενος επιχειρηματικός κλάδος διεθνώς.

Στόχος μας λοιπόν, είναι να διερευνήσουμε το επιχειρηματικό αυτό πεδίο και να σκιαγραφήσουμε τις ιδιαιτερότητες του, τα βασικά χαρακτηριστικά όσων δραστηριοποιούνται σε αυτό και τις στρατηγικές που αυτοί υιοθετούν και εφαρμόζουν για να πετύχουν τους στόχους τους.

Πιο συγκεκριμένα, στην παρούσα διδακτορική διατριβή διαμορφώνουμε ένα προσδιοριστικό μοντέλο ανάλυσης και ερμηνείας της επιχειρηματικής διαδικασίας και πρακτικής στο ελληνικό πεδίο των Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας, το οποίο ορίζουμε ως μοντέλο της «Τεχνητής Επιχειρηματικότητας». Αναλύουμε δηλαδή, μια ιδιαίτερη μορφή επιχειρηματικής δραστηριότητας, που αναπτύσσεται κάτω από συγκεκριμένες συνθήκες και περιγράφεται από διακριτά χαρακτηριστικά. Στη συνέχεια, παρουσιάζουμε και αναλύουμε τους άξονες πάνω στους οποίους πραγματοποιείται αυτή η επιχειρηματική δραστηριότητα, μέσα από συγκεκριμένα επιχειρηματικά σχήματα. Τέλος, παρουσιάζουμε και αναλύουμε τις στρατηγικές που ακολουθούν οι επιχειρήσεις του κλάδου για να αντιμετωπίσουν με επιτυχία τα εμπόδια που εντοπίζουν και να επιτύχουν το μέγιστο δυνατό όφελος από την επιχειρηματική τους δραστηριότητα.

Η παρούσα διδακτορική διατριβή διαρθρώνεται σε έντεκα κεφάλαια με την ακόλουθη αλληλουχία.

Στο πρώτο κεφάλαιο, εισάγουμε την έννοια της επιχειρηματικότητας και παρουσιάζουμε τη διαδικασία μέτρησης της επιχειρηματικής δράσης. Επιπλέον, οριοθετούμε την έννοια του επιχειρηματία και παρουσιάζουμε τα βασικά χαρακτηριστικά που οι ερευνητές αποδίδουν σε αυτόν. Τέλος, αναλύουμε την έννοια της επιχειρηματικής ευκαιρίας, με σκοπό να την αναδείξουμε, ως το κομβικό εκείνο στοιχείο, που συνιστά τη γενεσιουργό αιτία κάθε επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Στο δεύτερο κεφάλαιο, εισάγουμε την έννοια της στρατηγικής. Αναλύουμε το εσωτερικό περιβάλλον μιας επιχείρησης, περιγράφοντας τις δύο πιο διαδεδομένες θεωρίες, τη θεωρία των πόρων και τη θεωρία της αλυσίδας αξίας. Επιπλέον, παρουσιάζουμε όλους εκείνους τους παράγοντες που συνθέτουν το εξωτερικό περιβάλλον, από τα πολιτικό-οικονομικά δεδομένα κάθε κοινωνίας, τις νομικές και θεσμικές ρυθμίσεις κάθε αγοράς, μέχρι την τεχνολογική και επιχειρηματική ωριμότητα και τα κοινωνικό-πολιτισμικά δεδομένα κάθε χώρας. Τέλος, αναλύουμε τις επιχειρησιακές στρατηγικές που μπορεί να εφαρμόσει κάθε επιχείρηση, εστιάζοντας την προσοχή μας στις στρατηγικές ανάπτυξης, ανταγωνισμού και διεθνοποίησης.

Στο τρίτο κεφάλαιο, επιχειρούμε να παρουσιάσουμε όλες εκείνες τις παραμέτρους που επηρεάζουν την εξέλιξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Αναλύουμε τη σημαντικότητα των επιχειρησιακών χαρακτηριστικών της επιχείρησης και της πρότερης επιχειρηματικής εμπειρίας και γνώσης στην επενδυτική δράση. Επιπλέον, περιγράφουμε τη σημαντικότητα της ασκούμενης δημόσιας πολιτικής και του χρηματοδοτικού πλαισίου στήριξης των επιχειρηματικών δράσεων. Τέλος, διερευνούμε τις τρεις σημαντικές παραμέτρους, του ανταγωνισμού, των συμμαχιών και των επιχειρηματικών δικτύων και μελετάμε τη γεωπολιτική διάσταση της επιχειρηματικότητας, ιδιαίτερα στον κλάδο της ενέργειας.

Στο τέταρτο κεφάλαιο, επιχειρούμε να σκιαγραφήσουμε τον κλάδο των Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας (Α.Π.Ε.) στην Ελλάδα. Παρουσιάζουμε το Ελληνικό Σύστημα Ηλεκτροπαραγωγής καθώς επίσης και τις Ευρωπαϊκές και Διεθνείς τάσεις στο χώρο της ενέργειας. Στη συνέχεια περιγράφουμε την εθνική μας στρατηγική στον τομέα των ΑΠΕ και το θεσμικό και ρυθμιστικό πλαίσιο, που καθορίζουν την επιχειρηματική δράση στον τομέα αυτό. Τέλος, παρουσιάζουμε τα εργαλεία που συνθέτουν το χρηματοοικονομικό πλαίσιο υποστήριξης της αγοράς των ΑΠΕ, με τους μηχανισμούς των Επιδοτήσεων και του Feed-in tariff.

Μετά λοιπόν, από την παρουσίαση των θεωρητικών προτύπων αφενός και της ελληνικής επιχειρηματικής πραγματικότητας στον κλάδο αφετέρου αποδεικνύουμε πως το υπό διερεύνηση πλαίσιο επιχειρηματικής δράσης, προκαλείται ή “επιβάλλεται” από έξω-αγοραίους παράγοντες και για το λόγο αυτό το ορίζουμε ως «Τεχνητή Επιχειρηματικότητα» και διαμορφώνουμε το Θεωρητικό Μοντέλο διερεύνησης του.

Στο πέμπτο κεφάλαιο, παρουσιάζουμε την ερευνητική μεθοδολογία που ακολουθήθηκε. Αρχικά, παρουσιάζεται η ποιοτική έρευνα που διεξήχθη, για να ελεγχθεί η ισχύς βασικών συμπερασμάτων της βιβλιογραφίας και να προσδιορισθούν

επιπλέον μεταβλητές για τη διατύπωση των ερευνητικών υποθέσεων. Στη συνέχεια, παρουσιάζεται η διαδικασία της ποσοτικής έρευνας με τη διαμόρφωση του ερωτηματολογίου στη βάση συγκεκριμένων ερευνητικών – θεματικών πεδίων, τα οποία προέκυψαν από τη θεωρητική και ποιοτική διερεύνηση. Τέλος, παρουσιάζεται η διεξαγωγή της ποσοτικής έρευνας, καθώς επίσης και τα μεθοδολογικά και στατιστικά εργαλεία που χρησιμοποιήθηκαν για την εξαγωγή αξιόπιστων τελικών συμπερασμάτων.

Στο έκτο κεφάλαιο, παρουσιάζουμε το Θεωρητικό Μοντέλο της «Τεχνητής Επιχειρηματικότητας», καθώς επίσης και τις Ερευνητικές Υποθέσεις, οι οποίες προέκυψαν από τη θεωρητική και ποιοτική διερεύνηση. Στις θεωρητικές αυτές υποθέσεις στηρίχθηκε όλη η διαδικασία διερεύνησης του υπό διαμόρφωση κλάδου. Οι 21 ερευνητικές υποθέσεις διαρθρώνονται σε 3 μεγάλες θεματικές περιοχές, οι οποίες αφορούν:

- Το Εσωτερικό και Εξωτερικό Περιβάλλον της Επιχείρησης, τη Στρατηγική Δραστηριοποίησης στην Αγορά και την Αντιμετώπιση Εμποδίων
- Το Χρηματοοικονομικό Περιβάλλον της Επιχείρησης και τις Στρατηγικές της Ανάπτυξης και
- Τις Στρατηγικές της Επιχείρησης σε σχέση με τον Ανταγωνισμό, τις Συνεργασίες και τα Επιχειρηματικά Δίκτυα.

Στο έβδομο κεφάλαιο, επιχειρούμε μέσα από τα πρώτα περιγραφικά αποτελέσματα να σκιαγραφήσουμε το προφίλ των επενδυτών της ελληνικής αγοράς των ΑΠΕ. Παρουσιάζουμε στοιχεία που αφορούν τη νομική μορφή των επιχειρήσεων, τη διάρκεια ζωής τους και τις τεχνολογίες των ΑΠΕ στις οποίες έχουν επενδύσει. Επιπλέον, διερευνούμε το επιχειρηματικό τους παρελθόν, την οργανωτική τους διάρθρωση, τη διαδικασία εκκίνησης των δράσεων τους, τα κίνητρα της επιχειρηματικής τους δράσης καθώς επίσης και τους παράγοντες που έδρασαν αποτρεπτικά στην υλοποίηση των επιχειρηματικών σχεδίων των επενδυτών.

Στο όγδοο κεφάλαιο, παρουσιάζουμε τα αποτελέσματα των στατιστικών αναλύσεων για τις εννιά πρώτες υποθέσεις, ξεκινώντας από τη διερεύνηση της ορθότητας ή μη του θεωρητικού μοντέλου της Τεχνητής Επιχειρηματικότητας. Αναπτύσσουμε το ρόλο του εσωτερικού περιβάλλοντος, αναφορικά με τον εντοπισμό της επιχειρηματικής ευκαιρίας, την εκκίνηση της επιχειρηματικής δράσης και τη φύση των εμποδίων που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις του κλάδου. Διερευνούμε το ρόλο του εξωτερικού περιβάλλοντος στον αναπροσδιορισμό των επιχειρηματικών σχεδίων

και στην επιβεβαίωση των μελετών σκοπιμότητας και τέλος, αναπτύσσουμε τη στρατηγική που ακολουθούν οι επιχειρήσεις, αναφορικά με τα εμπόδια που θέτουν η δημόσια διοίκηση και οι τοπικές κοινωνίες.

Στο ένατο κεφάλαιο, σχολιάζουμε τις επτά επόμενες υποθέσεις, που αφορούν το χρηματοδοτικό περιβάλλον της αγοράς των ΑΠΕ και τις στρατηγικές ανάπτυξης που εφαρμόζονται στον κλάδο αυτό. Αναλύουμε το ρόλο όλων των μορφών χρηματοδότησης των επενδύσεων (επιδοτήσεις, τραπεζικός δανεισμός, ίδια κεφάλαια, funds). Εξετάζουμε το ενδεχόμενο της επέκτασης των επιχειρήσεων αυτών σε άλλες τεχνολογίες ΑΠΕ, καθώς επίσης και την γενικότερη προοπτική της ανάπτυξης. Τέλος, διερευνούμε το ενδεχόμενο της διακοπής λειτουργίας της επιχείρησης και τους παράγοντες που μπορεί να επηρεάζουν ένα τέτοιο ενδεχόμενο.

Στο δέκατο κεφάλαιο, παρουσιάζουμε τις πέντε τελευταίες υποθέσεις, αναλύοντας τον τρόπο με τον οποίο οι επιχειρήσεις του κλάδου αντιλαμβάνονται τις έννοιες του Ανταγωνισμού, των Συνεργασιών και των Επιχειρηματικών Δικτύων.

Τέλος, στο ενδέκατο κεφάλαιο συνοψίζουμε τα συμπεράσματα της ερευνητικής μας προσπάθειας, πιστοποιώντας την επιβεβαίωση ή τη διάψευση των ερευνητικών μας υποθέσεων. Επιπλέον, αποτυπώνουμε την εξέλιξη του Θεωρητικού Μοντέλου, μετά από τα εμπειρικά αποτελέσματα της ποιοτικής και κυρίως της ποσοτικής έρευνας και παρουσιάζουμε τις δυνατότητες περαιτέρω έρευνας, που προκύπτουν αναφορικά με το υπό διερεύνηση θέμα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο

Επιχειρηματικότητα, Επιχειρηματίας και Επιχειρηματική Ευκαιρία

1.1 Εισαγωγή

Στο πρώτο αυτό κεφάλαιο εισάγουμε την έννοια της Επιχειρηματικότητας, η οποία και αποτελεί τη βασική έννοια της διδακτορικής διατριβής. Προσπαθούμε να ορίσουμε και να περιγράψουμε τον όρο της επιχειρηματικότητας, μέσα από μία εκτενή βιβλιογραφική επισκόπηση, καθώς επίσης και να παρουσιάσουμε τη διαδικασία μέτρησης και αποτύπωσης των αποτελεσμάτων της επιχειρηματικής δράσης.

Επιπλέον, οριοθετούμε την έννοια του επιχειρηματία και μέσα από μία σειρά αναφορών επιχειρούμε να παρουσιάσουμε τις ερμηνείες που αποδόθηκαν στον όρο αυτόν ιστορικά, καθώς επίσης και να σκιαγραφήσουμε τα βασικά χαρακτηριστικά που οι ερευνητές αποδίδουν στον επιχειρηματία.

Τέλος, αναλύουμε και διερευνούμε την έννοια της επιχειρηματικής ευκαιρίας. Στην κατεύθυνση αυτή προσπαθούμε, μέσα από τη βιβλιογραφική ανασκόπηση, να ανακαλύψουμε τι τελικά συνιστά επιχειρηματική ευκαιρία.

Στόχος του κεφαλαίου είναι να αναδείξουμε τη σύνδεση της έννοιας της επιχειρηματικής ευκαιρίας με τις ανάγκες της αγοράς, για ένα νέο προϊόν ή υπηρεσία και το ρόλο του επιχειρηματία στην επιτυχή αξιοποίηση των ευκαιριών αυτών. Ο επιχειρηματίας και η επιχειρηματική ευκαιρία είναι οι δύο πυλώνες στους οποίους θα δομηθεί τελικά το οικοδόμημα της επιχειρηματικότητας.

1.2 Επιχειρηματικότητα

1.2.1 Ορισμός

Η Επιχειρηματικότητα αποτελεί μία σύνθετη έννοια, γεγονός που αποδεικνύεται από την πληθώρα των εννοιολογικών προσεγγίσεων και ορισμών που εντοπίζονται στη διεθνή βιβλιογραφία.

Όπως εύστοχα εντοπίζεται από τους Shane & Venkataraman, (2000), “το μεγαλύτερο εμπόδιο για τη δημιουργία ενός εννοιολογικού σκελετού για την επιχειρηματικότητα είναι ο ίδιος ο ορισμός της”. Παρότι, επομένως, μπορούμε εμπειρικά να αντιληφθούμε την έννοια της επιχειρηματικότητας, είναι αρκετά δύσκολο να την ορίσουμε με επιστημονικούς όρους.

Πολλοί ερευνητές έχουν επιχειρήσει να οριοθετήσουν την έννοια της επιχειρηματικότητας. Σε μια πρώτη προσέγγιση, θα μπορούσαμε να ορίσουμε την επιχειρηματικότητα ως το ξεκίνημα μιας επιχείρησης. Για το λόγο αυτό, στη διεθνή βιβλιογραφία η επιχειρηματικότητα ορίζεται και ως start up.

Ο Venkataraman (1997) αναφέρει ότι “επιχειρηματικότητα είναι η προσεκτική ανάλυση της διαδικασίας ανακάλυψης ευκαιριών, καθώς επίσης και της αξιολόγησης και αξιοποίησής τους”. Επιπλέον, σύμφωνα με τους Stevenson & Jarillo, (1990), “η επιχειρηματικότητα περιλαμβάνει την υλοποίηση ευκαιριών, υπό συνθήκες περιορισμένης διαθεσιμότητας πόρων”.

Οι Braseal & Herbert (1999) αντίστοιχα υιοθετούν ένα εννοιολογικό μοντέλο, που περιλαμβάνει τη δημιουργικότητα και την καινοτομία, καθώς και τους ανθρώπους που τα δημιουργούν, είτε η διεργασία συμβαίνει σε μια νέα επιχείρηση είτε σε ένα υφιστάμενο οργανισμό.

Οι Shane & Venkataraman (2000), επιπλέον, ορίζουν πως “η επιχειρηματικότητα συνδέεται με τις επιχειρηματικές ευκαιρίες και πιο συγκεκριμένα με τις διαδικασίες εντοπισμού των ευκαιριών, με τους ανθρώπους που τις εκμεταλλεύονται και τέλος με τους τρόπους που επιλέγονται για την εκμετάλλευση των ευκαιριών αυτών”.

Σύμφωνα με τον Πετράκη (2008), “ Η επιχειρηματικότητα προέρχεται από το ρήμα επιχειρώ, που σημαίνει ενεργώ με συγκεκριμένο στόχο. Ο στόχος είναι η δημιουργία και διάθεση μελλοντικών προϊόντων και υπηρεσιών χωρίς να υπάρχει βεβαιότητα για το τελικό αποτέλεσμα της προσπάθειας. Επιτυγχάνεται δε, με την κινητοποίηση όλων των απαραίτητων διαθέσιμων πόρων. Επιχειρηματικότητα είναι η

προσεκτική ανάλυση της διαδικασίας ανακάλυψης ευκαιριών, της αξιολόγησης και της αξιοποίησης τους.”

Ενδιαφέρον παρουσιάζει η άποψη των Bruyat & Julien (2000), οι οποίοι αναφέρουν πως “Υπάρχουν δύο είδη επιχειρηματικότητας. Η επιχειρηματικότητα που προκύπτει από τα στελέχη υφιστάμενης επιχείρησης και ονομάζεται ενδοεπιχειρηματικότητα (intrapreneurship) και η επιχειρηματικότητα που αφορά τη δημιουργία και ανάπτυξη μιας νέας επιχείρησης (start up), από μεμονωμένο άτομο που ονομάζεται επιχειρηματίας.”

Τέλος, ο Πετράκης (1996) προσπαθώντας να ενοποιήσει το εννοιολογικό πλαίσιο για τον όρο της επιχειρηματικότητας αναφέρει ότι, “η επιχειρηματικότητα (entrepreneurship) περιλαμβάνει εκτός των άλλων, τη διαδικασία ανακάλυψης και αξιοποίησης επιχειρηματικών ευκαιριών, την ανάπτυξη της καινοτομίας, την εξεύρεση τρόπων μείωσης της αβεβαιότητας για την επίτευξη κέρδους, το επιχειρηματικό πλεονέκτημα, τα προσωπικά χαρακτηριστικά του επιχειρηματία, την κοινωνία και το επιχειρηματικό και οικονομικό περιβάλλον.”

Από τη βιβλιογραφική επισκόπηση γίνεται σαφές, πως η επιχειρηματικότητα αποτελεί μία έννοια απόλυτα συνδεδεμένη με την ανάπτυξη, μιας και πρόκειται για μία δραστηριότητα ικανή και αναγκαία να οδηγήσει στη δημιουργία επιχειρήσεων, στη δημιουργία θέσεων εργασίας και τελικά στην παραγωγή πλούτου.

Θα πρέπει κλείνοντας, να υπογραμμιστεί ότι πίσω από την ανάληψη κινδύνων και την επένδυση πόρων για την ανάπτυξη νέων προϊόντων ή νέων αγορών, θα πρέπει να υπάρχει επιχειρηματικό πνεύμα. Τέλος, είναι αναγκαίο στο σημείο αυτό, να μην παρερμηνευθεί η έννοια της επιχειρηματικότητας με την έννοια της διοίκησης. Ο ρόλος του επιχειρηματία είναι να δημιουργεί και να προκαλεί αλλαγές, ενώ ο ρόλος της διοίκησης είναι να κάνει την επιχείρηση να λειτουργεί αποτελεσματικά.

1.2.2 Ιστορική Αναδρομή

Η μελέτη της ιστορίας των επιχειρήσεων και της επιχειρηματικότητας έχει γίνει αντικείμενο διαφορετικών αναγνώσεων και ερμηνειών από πολλούς επιστήμονες, διαφορετικών κλάδων, που προσπάθησαν να περιγράψουν το τρίπτυχο, επιχειρηματίας- επιχείρηση- επιχειρηματικότητα.

Η πρώτη ίσως καταγραφή για την έννοια της επιχειρηματικότητας γίνεται στην Αρχαία Ελλάδα, όπου αναγνωρίζεται ο ρόλος του επιχειρηματία και συνδέεται κυρίως με το εμπόριο της θάλασσας. Αντίθετα, στη διάρκεια του Μεσαίωνα αναπτύσσεται μια

δυσπιστία γύρω από την επιχειρηματική δραστηριότητα, με κύριο εκφραστή της την εκκλησία. Μεταξύ 12^{ου} και 16^{ου} αιώνα πραγματοποιείται μια σημαντική μεταστροφή, με τον Ακινάτη να αναγνωρίζει πρώτος το ρόλο του επιχειρηματία, ως μιας οντότητας χρήσιμης στην κοινωνία και την οικονομία.

Στη συνέχεια, οι φυσιοκράτες του 18^{ου} αιώνα συνέδεσαν την έννοια της επιχειρηματικότητας με την εκμετάλλευση των προϊόντων της Γής. Οι πρωτοπόροι της οικονομικής ιστορίας, φιλόσοφοι του 18ου αιώνα, Adam Smith, Montesquieu, J.J. Rousseau, παρουσίασαν την επιχειρηματικότητα, ως την επιτυχημένη οργάνωση των συντελεστών παραγωγής από τον επιχειρηματία, με σκοπό την ελαχιστοποίηση του κόστους παραγωγής και τη μεγιστοποίηση του κέρδους.

Στον επόμενο ιστορικό σταθμό, ο Κάρολος Μαρξ με *Το Κεφάλαιο* εισάγει τη θεωρία της πάλης των κοινωνικών τάξεων που οικοδομείται πάνω στον τρόπο παραγωγής. Η Μαρξιστική θεωρία στράφηκε εναντίον του κεφαλαιούχου – επιχειρηματία και αντιλαμβάνονταν το επιχειρηματικό κέρδος, ως το αποτέλεσμα της εκμετάλλευσης των παραγωγικών σχέσεων που έχει επιβάλει το καπιταλιστικό σύστημα. Στη συνέχεια η περίφημη *Εγκυκλοπαίδεια* του Ντιντερό, το λεξικό που αναφερόταν στις επιστήμες, στις τέχνες και τα γράμματα, έδινε τον ορισμό στο λήμμα *entreprendre*, ως την ανάληψη και επιτυχή έκβαση μιας οικονομικής υπόθεσης, μιας διαπραγμάτευσης, μιας βιοτεχνίας, μιας οικοδομής, ώστε αντίστοιχα το λήμμα *entrepreneur* να δηλώνει τον εργολάβο, εκείνον που αναλαμβάνει ένα έργο.

Η νεοκλασική σχολή με τον Alfred Marshall και η Αυστριακή σχολή αναγνώρισαν τον επιχειρηματία ως φορέα αλλαγών. Ο Schumpeter, από την πρώτη δεκαετία του 20ού αιώνα άρχισε σταδιακά να διατυπώνει τη θεωρία του για την κυκλική οικονομική μεγέθυνση, τοποθετώντας τον επιχειρηματία στο κέντρο του οικονομικού συστήματος. Τέλος, από τα μέσα της δεκαετίας του 1970, η επιχειρηματικότητα άρχισε να συνδέεται με την έννοια της καινοτομίας.

Αναμφισβήτητα, πολλοί ερευνητές, από τον Cantillon τον 18ο αιώνα έως τον Casson στη δεκαετία του 1980, διαμόρφωσαν ορισμούς και περιέγραψαν τη λειτουργία του επιχειρηματία. Σε κάθε περίπτωση πάντως, οι θεωρητικές διατυπώσεις των Cantillon, Say, Weber, Schumpeter και Knight αποκτούν νόημα για τον ιστορικό, αν συνδεθούν με τα κοινωνικά και οικονομικά συμφραζόμενα της εποχής τους (Κωνσταντόπουλος, 2012).

1.2.3 Μέτρηση Επιχειρηματικότητας

1.2.3.1 Μέθοδοι Μέτρησης της Επιχειρηματικότητας

Όπως χαρακτηριστικά σημειώνει ο Storey (1991), η μέτρηση της επιχειρηματικότητας είναι μια αρκετά δύσκολη διαδικασία. Η δυσκολία αυτή αυξάνεται σημαντικά, όταν σε μια έρευνα επιχειρούμε να ενοποιήσουμε την επιχειρηματική δράση μεταξύ κρατών.

Μελέτες που έχουν πραγματοποιηθεί, έχουν καταλήξει στον προσδιορισμό κάποιων μεθόδων μέτρησης της επιχειρηματικότητας όπως:

- ο ρυθμός απασχόλησης (employment rate),
- ο ρυθμός ιδιόκτητης επιχείρησης (business ownership rate),
- ο ρυθμός ίδρυσης νέων επιχειρήσεων (new firms startups-births).

Ένας ιδανικός τρόπος μέτρησης της επιχειρηματικότητας θα μπορούσε να περιλαμβάνει όλα αυτά τα διαφορετικά μεγέθη, με σκοπό να αξιολογηθούν οι διαφορετικές πτυχές της επιχειρηματικότητας.

Σύμφωνα με τους Audretsch et al., (2002), “Ο ρυθμός ιδιόκτητων επιχειρήσεων (business ownership rate) αντικατοπτρίζει το βαθμό της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Ο ρυθμός αυτός ορίζεται ως ο αριθμός των ιδιοκτητών επιχειρήσεων, διαιρεμένος με το συνολικό αριθμό του εργατικού δυναμικού.”

Η συγκεκριμένη μέθοδος μέτρησης παρουσιάζει τρεις διακριτές αδυναμίες.

- Πρώτον, αξιολογεί με τον ίδιο ακριβώς τρόπο όλους τους τύπους της επιχειρηματικής δραστηριότητας σε όλους τους κλάδους,
- Επιπλέον, με τη μέθοδο αυτή δεν αξιολογείται η επίδραση την οποία έχουν οι επιχειρήσεις στην υπόλοιπη κοινωνία και
- Τρίτον, η μέθοδος αυτή παρουσιάζει τη συσσώρευση των επιχειρήσεων (the stock of business) και όχι τον αριθμό των νεοεισερχόμενων επιχειρήσεων.

Παρόλαυτα, η διαδικασία αυτή μπορεί αφενός να δώσει μια πάρα πολύ καλή προσέγγιση της επιχειρηματικής δραστηριότητας και αφετέρου να δώσει αποτελέσματα άμεσα συγκρίσιμα μεταξύ κρατών κατά τη διάρκεια του χρόνου.

Επιπλέον, ο Audretsch (1995), έχει παρουσιάσει έναν διαφορετικό τρόπο μέτρησης της επιχειρηματικότητας που στηρίζεται “σε στοιχεία της R&D δραστηριότητας της επιχείρησης, όπως καινοτομίες σε προϊόντα ή και νέα καινοτόμα προϊόντα που εισέρχονται στην αγορά”.

Σύμφωνα με άλλες βιβλιογραφικές αναφορές, η μέτρηση της επιχειρηματικότητας επικεντρώνεται στο κριτήριο της μεγέθυνσης (Growth). Ο Birch (1999), μέτρησε τον αριθμό των εταιρειών που παρουσιάζουν μεγάλη μεγέθυνση και οι οποίες επιδρούν στην επιχειρηματικότητα. Οι εταιρείες αυτές ορίζονται από τον Birch ως “γαζέλες” (gazelles).

Τέλος, οι Lundstrom & Stevenson (2001), όρισαν και μέτρησαν την επιχειρηματικότητα ως “το σύνολο των ανθρώπων που βρίσκονται στο προ-έναρξης στάδιο, στο στάδιο έναρξης και στα πρώτα βήματα της επιχειρηματικής δράσης”. Αυτός ο ορισμός και τρόπος μέτρησης δίνει έμφαση στους επιχειρηματίες που βρίσκονται στα αρχικά στάδια εξέλιξης μιας επιχείρησης. Αυτός είναι τελικά και ο περιορισμός αυτής της μεθόδου, ότι δηλαδή περιορίζει την επιχειρηματική δραστηριότητα μόνο στη διαδικασία της “έναρξης” (firm startup). Το θετικό χαρακτηριστικό της μεθόδου αυτής, είναι πως εντοπίζει τα αρχικά στάδια της επιχειρηματικής δράσης που αντανακλούν τη δημιουργία επιχειρηματικής συμπεριφοράς των πολιτών.

1.2.3.2 Η Επιχειρηματικότητα μέσα από το *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*

Το Global Entrepreneurship Monitor (GEM) είναι ένα ερευνητικό πρόγραμμα το οποίο πραγματοποιεί ετήσιες εκθέσεις για την επιχειρηματική δραστηριότητα κρατών. Ξεκίνησε το 1999 με τη συμμετοχή 10 κρατών, επεκτάθηκε σε 21 κράτη το 2000, σε 29 κράτη το 2001 και σε 37 κράτη το 2002. Το 2010 το GEM πραγματοποίησε ετήσιες εκθέσεις επιχειρηματικής δραστηριοποίησης για 59 οικονομίες κρατών παγκοσμίως.

Σύμφωνα με την έρευνα του GEM (Reynolds et al., 2000), η έννοια της επιχειρηματικότητας καλύπτει ολόκληρο το φάσμα της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Πιο συγκεκριμένα, εξετάζονται πρώτον οι προσπάθειες που βρίσκονται στα αρχικά στάδια εκδήλωσης της επιχειρηματικής συμπεριφοράς, δεύτερον οι περιπτώσεις που έχει ξεκινήσει ήδη η λειτουργία του επιχειρηματικού εγχειρήματος και τέλος φυσικά οι περιπτώσεις όπου έχει επιτευχθεί η εδραίωση της επιχείρησης.

Στο πλαίσιο αυτό το GEM ορίζει τρεις τύπους επιχειρηματικής δραστηριότητας:

- Τους “επίδοξους” επιχειρηματίες (nascent entrepreneurs), τα άτομα δηλαδή που βρίσκονται στο αρχικό στάδιο της επιχειρηματικής τους δράσης. Στην κατηγορία αυτή εντάσσονται επιχειρηματίες που έχουν προχωρήσει σε

κάποιες πρώτες δράσεις, όπως η συγκέντρωση κεφαλαίων και η σύνταξη επιχειρηματικού σχεδίου ή όσοι έχουν ξεκινήσει τη λειτουργία της επιχείρησής τους, τους τρεις τελευταίους μήνες, χωρίς να έχουν πληρώσει ακόμη μισθούς.

- Τους “νέους” επιχειρηματίες (new entrepreneurs), οι οποίοι είναι ιδιοκτήτες ή διευθύνουν επιχειρήσεις που έχουν πληρώσει μισθούς για περισσότερο από τρεις και λιγότερο από 42 μήνες.
- Τους “εδραιωμένους” επιχειρηματίες (established entrepreneurs), οι οποίοι είναι ιδιοκτήτες ή διευθύνουν επιχειρήσεις που βρίσκονται σε λειτουργία για περισσότερο από 42 μήνες.

Σε κάθε περίπτωση πάντως, σύμφωνα με τη μεθοδολογία του GEM, βασική προϋπόθεση για την πραγματική έναρξη μιας επιχείρησης αποτελεί η πληρωμή μισθών για περισσότερους από τρεις μήνες. Επιπλέον, αν οι κατηγορίες των “επίδοξων” και των “νέων” επιχειρηματιών εξεταστούν μαζί, τότε προκύπτει ο δείκτης επιχειρηματικής δραστηριότητας αρχικών σταδίων που αποτυπώνει τα start-ups, με όπi αυτό σημαίνει για την οικονομική ανάπτυξη μιας χώρας.

Το εννοιολογικό μοντέλο του GEM ενσωματώνει τη συνεισφορά όλων των επιχειρήσεων στην οικονομική ανάπτυξη μιας χώρας. Πιο συγκεκριμένα, το GEM θεωρεί ότι η οικονομική ανάπτυξη μπορεί να είναι το αποτέλεσμα δύο παράλληλων αλλά στενά διασυνδεδεμένων διαστάσεων.

α) Των δραστηριοτήτων που σχετίζονται με τις εδραιωμένες επιχειρήσεις και

β) Των δραστηριοτήτων που σχετίζονται με τις επιχειρηματικές διαδικασίες δημιουργίας νέων επιχειρήσεων (start-ups).

Στο συγκεκριμένο σημείο, είναι σημαντικό να σημειωθεί πως η οικονομική δραστηριότητα μιας χώρας εξελίσσεται μέσα σε ένα συγκεκριμένο κοινωνικό, πολιτισμικό και πολιτικό πλαίσιο. Το πλαίσιο αυτό περιλαμβάνει μια σειρά παραγόντων, όπως το πόσο “ανοιχτή” είναι η οικονομία, ο ρόλος του κράτους, το τεχνολογικό επίπεδο, η ευελιξία των αγορών εργασίας, που ορίζουν τελικά το επιχειρηματικό περιβάλλον.

Στην κατεύθυνση αυτή, οι επίδοξοι επιχειρηματίες προχωρούν σε κάποια επιχειρηματική δραστηριότητα, ανάλογα με την ποιότητα των χαρακτηριστικών του επιχειρησιακού αυτού περιβάλλοντος. Τέτοια χαρακτηριστικά μπορεί να είναι η χρηματοδοτική υποστήριξη, τα κυβερνητικά προγράμματα ενίσχυσης της επιχειρηματικότητας, το επίπεδο παιδείας και κατάρτισης και άλλα. Σε κάθε

περίπτωση, οι παράγοντες αυτοί επηρεάζουν την ικανότητα της χώρας να δημιουργεί επιχειρηματικές ευκαιρίες.

Σύμφωνα με το GEM, η διαφοροποίηση στα επίπεδα επιχειρηματικότητας σε μία χώρα έγκειται στην ταυτόχρονη επίδραση τριών παραγόντων:

α) Στις διαφορές μεταξύ των χωρών αναφορικά με τους παράγοντες που συνθέτουν το Επιχειρηματικό περιβάλλον,

β) Στις διαφορές μεταξύ των κατοίκων μιας χώρας σε όπi αφορά την Αναγνώριση των Επιχειρηματικών Ευκαιριών και

γ) Στις διαφορετικές ικανότητες των κατοίκων και το μηχανισμό κινήτρων που έχουν για την Εκμετάλλευση αυτών των Ευκαιριών.

1.3 Ο Επιχειρηματίας

1.3.1 Ορισμός

Ο όρος *Επιχειρηματίας* έχει την αφετηρία του στη Γαλλία του 15^{ου} αιώνα και χρησιμοποιούνταν για να περιγράψει έναν στρατιωτικό διοικητή ο οποίος οδηγεί τα στρατεύματα στη μάχη.

Σύμφωνα με τον Πετράκη (2008), “Επιχειρηματίας, είναι ο άνθρωπος που κινητοποιεί τους απαραίτητους πόρους και τους εκμεταλλεύεται παραγωγικά για την υλοποίηση μιας επιχειρηματικής ευκαιρίας με σκοπό την επίτευξη του κέρδους”.

Επιπλέον, ο ερευνητής συμπληρώνοντας την έννοια του επιχειρηματία, ορίζει και την έννοια της *Αγοράς* σημειώνοντας πως, “Ο επιχειρηματίας κινείται σε ένα χώρο όπου αγοράζονται και πωλούνται παραγωγικοί συντελεστές (δηλαδή τα «μέσα» για να δημιουργηθούν προϊόντα και υπηρεσίες), ενώ επίσης αγοράζονται και πωλούνται τα προϊόντα και οι υπηρεσίες που δημιουργούνται από τις επιχειρηματικές προσπάθειες. Ο χώρος αυτός ονομάζεται αγορά.

Έτσι λοιπόν, ο επιχειρηματίας μέσα από το πλέγμα δράσεων και αποφάσεων στα πλαίσια της αγοράς, προβαίνει στις εξής ενέργειες:

α) Παίρνει αποφάσεις και αναλαμβάνει κινδύνους

β) Οργανώνει τους συντελεστές παραγωγής με τον πλέον αποτελεσματικό τρόπο για να επιτευχθεί το μέγιστο δυνατό αποτέλεσμα

γ) Χρησιμοποιεί τις καινοτομίες και παρακολουθεί πρωτοποριακές επιχειρηματικές πρωτοβουλίες ώστε να αντλεί ιδέες

δ) Αναζητά ευκαιρίες κέρδους και υιοθετεί έξυπνες στρατηγικές.

1.3.2 Ιστορική προσέγγιση του όρου

Ο αγγλικός όρος «entrepreneur» έχει απασχολήσει ιστορικά πολλές σχολές σκέψης. Αρχικά, μεγάλοι Γάλλοι οικονομολόγοι, ασχολήθηκαν με το ρόλο του επιχειρηματία, με κυριότερους εκφραστές τους Cantillon και Say.

Ο Cantillon, αναγνώρισε πρώτος το ρόλο του επιχειρηματία στην οικονομική ανάπτυξη, ο οποίος θεμελιώνεται στην ατομική ιδιοκτησία. Επιπλέον, τον αναγνώριζε ως μία από τις τρεις κοινωνικές τάξεις με τους γαιοκτήμονες και τους εργάτες να αποτελούν τις άλλες δύο. Ο Say, θεωρούσε τον επιχειρηματία ως τον κεντρικό άξονα της οικονομίας, καθώς επίσης και καταλύτη της οικονομικής αλλαγής και της ανάπτυξης.

Ο Kirzner, θεωρεί πως επιχειρηματίας είναι αυτός που βρίσκεται σε επιφυλακή και μπορεί να εντοπίσει επικερδείς ευκαιρίες συναλλαγής. Επιπλέον, σημειώνει πως ο επιχειρηματίας είναι αυτός που μπορεί να διαθέτει την πληροφορία και την πρόσθετη γνώση που δεν διαθέτουν οι υπόλοιποι και απλά μπορεί να την αναγνωρίσει και να την εκμεταλλευθεί.

Αντίθετα για τον Schumpeter, ο επιχειρηματίας είναι ένας ξεχωριστός άνθρωπος. Είναι ο καινοτόμος που θα επιφέρει την αλλαγή με την εισαγωγή νέων τεχνολογικών διαδικασιών ή προϊόντων. Επιπλέον, ο Schumpeter θεωρεί πως μόνο συγκεκριμένα άτομα μπορούν να γίνουν επιχειρηματίες και να αλλάξουν τους καθιερωμένους θεσμούς μέσω της καινοτομίας.

Σύμφωνα με τον Knight, επιχειρηματίας είναι κάποιος που αναλαμβάνει κινδύνους και ανταμείβεται, δηλαδή κερδίζει, για την αβεβαιότητα που επωμίζεται. Ο Knight διακρίνει τον κίνδυνο από την αβεβαιότητα και ορίζει ως επιχειρηματία το άτομο που είναι διατεθειμένο να αναλάβει τον κίνδυνο εκκίνησης της δικής του επιχείρησης.

Για τον Shackle, ο επιχειρηματίας είναι δημιουργικός και επινοητικός. Διαφέρει από τον επιχειρηματία του Kirzner, διότι δεν αντιλαμβάνεται απλώς τις ευκαιρίες αλλά τις επινοεί. Με τον τρόπο αυτό υποδηλώνεται ξεκάθαρα πως η δημιουργικότητα αποτελεί σημαντικό συστατικό της επιχειρηματικής διαδικασίας.

Τέλος, ο Casson προσπαθεί να συνθέσει τις έννοιες και τα χαρακτηριστικά της επιχειρηματικότητας. Ο επιχειρηματίας εδώ, διαθέτει διαφορετικές ικανότητες σε σχέση με τους άλλους, διαθέτει προσωπική περιουσία, επομένως πόρους και λαμβάνει δύσκολες αποφάσεις, απολαμβάνοντας τελικά το κέρδος.

Τις παραπάνω εννοιολογικές προσεγγίσεις προσπάθησαν να ενοποιήσουν οι Deakins & Freel (2007), στον Πίνακα 1.1 που ακολουθεί.

Συγγραφέας	Κύριος ρόλος του Επιχειρηματία	Πρόσθετες διαπιστώσεις
Say	Οργανωτής συντελεστών παραγωγής	Καταλύτης οικονομικής αλλαγής
Cantillon	Οργανωτής συντελεστών παραγωγής	Καταλύτης οικονομικής αλλαγής
Kirzner	Ικανότητα να διακρίνει ευκαιρίες	Ικανότητα του επιχειρηματία είναι η «δημιουργική» εγρήγορση
Schumpeter	Καινοτόμος	Ο επιχειρηματίας ως ηρωική μορφή
Knight	Αναλαμβάνει κινδύνους	Το κέρδος είναι ανταμοιβή για την ανάληψη κινδύνων
Casson	Οργανώνει τους πόρους	Παράγοντας επιρροής στο περιβάλλον
Shackle	Δημιουργικότητα	Η αβεβαιότητα δημιουργεί ευκαιρίες για κέρδος
Πίνακας 1.1	Συνεισφορά ερευνητών για το ρόλο του Επιχειρηματία	

1.3.3 Χαρακτηριστικά γνωρίσματα του επιχειρηματία

Είναι πολύ σημαντικό να απαντήσει κανείς στα εξής ερωτήματα.

- Έχει κάποια ιδιαίτερα χαρακτηριστικά ο επιχειρηματίας, ως προσωπικότητα;
- Ποιοί μπορούν να γίνουν επιχειρηματίες;
- Μήπως ο επιχειρηματίας γεννιέται;
- Ποιά είναι η πρόσβαση τους σε πόρους;
- Ποιούς κινδύνους αντιμετωπίζει και πως τους διαχειρίζεται;

Πολλές έρευνες έχουν διεξαχθεί επιχειρώντας να διερευνήσουν τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα του επιχειρηματία και να τον σκιαγραφήσουν ως προσωπικότητα.

Στα μέσα του προηγούμενου αιώνα αναπτύχθηκαν οι θεωρίες των προσωπικών χαρακτηριστικών. Πρώτος ο Catell (1956), προσπάθησε με τη δημιουργία ενός

ερωτηματολογίου να διερευνήσει 16 διαστάσεις τις οποίες είχε προδιαγράψει ως βασικές για την ανθρώπινη προσωπικότητα. Στη συνέχεια ο MacClelland (1961), προσπάθησε να ορίσει την έννοια του επιχειρηματία, στηριζόμενος στη θεωρία των προσωπικών χαρακτηριστικών.

Αναλύοντας τη διεθνή βιβλιογραφία, μπορούμε να καταλήξουμε σε πέντε χαρακτηριστικά γνωρίσματα, που συναντάμε συχνά στον επιχειρηματία και τα οποία είναι:

- Η ανάγκη για την επίτευξη υψηλών στόχων
- Η ικανότητα αυτοελέγχου
- Η δημιουργικότητα
- Το αίσθημα ανεξαρτησίας
- Η τάση για την ανάληψη κινδύνων

Ο MacClelland (1961), όρισε την ανάγκη για την επίτευξη υψηλών στόχων (Need for Achievement – Nach) ως “την ανάγκη να φέρει κάποιος εις πέρας κάτι δύσκολο, να οργανώσει ανθρώπους, αντικείμενα και ιδέες, με ταχύτητα και αίσθημα ανεξαρτησίας”. Στην κατεύθυνση αυτή, ο ερευνητής υποστήριξε πως “το Nach ωθούσε τα άτομα να δημιουργήσουν επιχειρηματικότητα και τελικά να οδηγηθούν σε οικονομική ανάπτυξη”.

Ο Rotter (1966), υποστήριξε πως “η συμπεριφορά του ατόμου επηρεάζεται από την αίσθηση ελέγχου που διαθέτει”. Για το λόγο αυτό δημιούργησε μια κλίμακα που εντόπιζε και μετρούσε τις περιοχές αυτοελέγχου και την οποία ονόμασε I-E Scale (Internal or External Locus of Control). Χρησιμοποιώντας το εργαλείο αυτό, ο ερευνητής προσπάθησε να αποδείξει πως “όσοι ήθελαν να γίνουν επιχειρηματίες επεδείκνυαν υψηλότερα επίπεδα πίστης στις ικανότητες τους από ότι οι υπόλοιποι”.

Πολλοί ήταν επίσης και οι ερευνητές που επεσήμαναν τη δημιουργικότητα ως μια ικανότητα να παράγεται κάτι νέο. Ο Schumpeter (1942), υποστήριξε πως “κάθε νέα επιχειρηματική δραστηριότητα είναι το αποτέλεσμα μιας δημιουργικής καταστροφής, για να δημιουργηθεί κάτι καινούργιο το οποίο να αντικαθιστά το παλιότερο”. Επιπλέον, οι Brazel και Herbert (1999) απέδειξαν πως “η δημιουργικότητα αποτελεί ένα από τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα ενός επιχειρηματία”.

Ο Gray (1998), τέλος, υποστήριξε πως “υπάρχει σημαντική συσχέτιση μεταξύ της επιχειρηματικότητας και της ανεξαρτησίας, ως κίνητρο που αφορά τις προσωπικές και πνευματικές ανάγκες του επιχειρηματία”.

Επιπλέον, η διάσταση της ανάληψης κινδύνου ήταν ένα ακόμα χαρακτηριστικό που απασχόλησε πολλούς ερευνητές. Οι Shaver & Scott, (1991) παρατήρησαν πως “ο επιχειρηματίας προμηθεύεται παραγωγικούς συντελεστές σε δεδομένες τιμές, ενώ δεν είναι βέβαιο πως θα επιτύχει το κέρδος που θέλει, επομένως αναλαμβάνει ένα σημαντικό κίνδυνο”.

Ανάλογες μελέτες πραγματοποιήθηκαν και για να εξεταστεί το κατά πόσο οι επιχειρηματίες είχαν υψηλή τάση ανάληψης κινδύνου, σε σχέση με τους ανθρώπους που δεν ξεκινούσαν μια δική τους επιχείρηση (Backhaus, 1985). Οι Kihstrom and Laffont (1983), μελέτησαν την ανάληψη κινδύνων σαν ένα χαρακτηριστικό γνώρισμα του επιχειρηματία. Οι μελετητές απέδειξαν πως όσοι δείχνουν διατεθειμένοι να προβούν σε δράσεις υψηλού ρίσκου είναι πιθανότερο να γίνουν επιχειρηματίες, ενώ όσοι δεν είναι διατεθειμένοι να αναλάβουν τέτοιους κινδύνους είναι πιθανότερο να γίνουν υπάλληλοι.

Από άλλους ερευνητές, μελετήθηκε η επίδραση του μορφωτικού επιπέδου σαν ένα από τα χαρακτηριστικά που μπορούν να ωθήσουν κάποιο άτομο προς την επιχειρηματική δραστηριοποίηση. Η πλειονότητα των βιβλιογραφικών αναφορών αποδεικνύει πως όσο καλύτερα εκπαιδευμένος είναι κάποιος τόσο μεγαλύτερη πιθανότητα υπάρχει να γίνει επιχειρηματίας. Αντίθετα, ο Johansson (1999) απέδειξε πως στη Φιλανδία οι λιγότερο μορφωμένοι άνθρωποι είναι πιο πιθανό να γίνουν επιχειρηματίες. Γίνεται επομένως σαφές, πως το μορφωτικό επίπεδο μπορεί να επηρεάσει με διαφορετικούς τρόπους την επιχειρηματική προοπτική για κάποιον άνθρωπο, ανάλογα με τον κλάδο δραστηριοποίησης που μελετάμε.

Σε μία άλλη μελέτη, οι Evans and Leighton (1989) προσπάθησαν να μελετήσουν τη σχέση μεταξύ της επιχειρηματικότητας και της πρότερης εμπειρίας και γνώσης της αγοράς. Απέδειξαν λοιπόν, ότι οι άνθρωποι που είναι άνεργοι ή που έχουν αλλάξει διάφορα επαγγέλματα είναι πολύ πιθανό να οδηγηθούν σε πρωτοβουλίες για τη δημιουργία ενός ανεξάρτητου επαγγέλματος, ενισχύοντας τη λογική της επιχειρηματικότητας.

Εμπειρικές μελέτες (Evans and Leighton, 1989), τέλος, έχουν διερευνήσει τη σχέση της ηλικίας του επίδοξου επιχειρηματία με την τελική του απόφαση να δραστηριοποιηθεί επιχειρηματικά, σε κάποιο συγκεκριμένο τομέα. Από το αποτέλεσμα των μελετών αυτών προκύπτει πως η πιθανότερη ηλικία για να ξεκινήσει κανείς ένα επιχειρηματικό εγχείρημα είναι αυτή των 40 ετών.

Μια άλλη πολύ ενδιαφέρουσα ομάδα ερευνών έχει ασχοληθεί με την οικονομική δυνατότητα των επίδοξων επιχειρηματιών. Επιβεβαιώνοντας τα αποτελέσματα και άλλων ερευνών, οι Evans and Leighton (1989) απέδειξαν ότι άτομα με μεγαλύτερες οικονομικές δυνατότητες είναι πολύ πιθανότερο να δραστηριοποιηθούν σε ατομικές επιχειρηματικές δράσεις, μιας και είναι πολύ πιο εύκολο να αντιμετωπίσουν πιθανά προβλήματα ρευστότητας που θα συναντήσουν. Στο ίδιο συμπέρασμα καταλήγει και η έρευνα των Evans and Jovanovich (1989), προσδιορίζοντας πως τα οικονομικά υγιέστερα άτομα είναι πολύ πιθανότερο να γίνουν επιχειρηματίες και να είναι πολύ αποτελεσματικότερα στο πεδίο αυτό, από άλλα πιο αδύναμα οικονομικά άτομα.

Οι Holtz & Eakin (1994), διερεύνησαν περαιτέρω τη σημαντικότητα των προβλημάτων ρευστότητας στην προοπτική της εισόδου σε κάποια επιχειρηματική δραστηριότητα. Οι ερευνητές απέδειξαν πως η ύπαρξη κάποιας κληρονομιάς ή άλλων περιουσιακών στοιχείων μπορούν να επιδράσουν θετικά στην πιθανότητα να στραφεί ένα άτομο προς την επιχειρηματική δράση. Στην ίδια κατεύθυνση, οι Lindh και Ohlsson (1996) απέδειξαν σε έρευνα που διενήργησαν στη Σουηδία, πως τα άτομα που είτε είχαν δεχθεί μια κληρονομιά, είτε είχαν κερδίσει κάποιο λαχείο ήταν πιθανότερο να προβούν σε επιχειρηματικές δράσεις. Το θέμα των προβλημάτων ρευστότητας και της σημαντικότητας της πρόσβασης σε διαθέσιμα κεφάλαια, έχουν επισημάνει τέλος σε αντίστοιχες εμπειρικές μελέτες και οι Blanchflower και Oswald (1998) και οι Hurst και Lusardi (2004).

Τέλος, πολλοί ερευνητές έχουν ασχοληθεί με την επίδραση ψυχολογικών παραγόντων στην τελική απόφαση τους για κάποια επιχειρηματική ενασχόληση (Reynolds, 2000). Σε μια σχετική μελέτη, οι Blanchflower και Oswald (1998) έδειξαν πως οι επιχειρηματίες είναι περισσότερο ευτυχισμένοι άνθρωποι από ότι υπάλληλοι. Τα αποτελέσματα αυτής της μελέτης σχετίζονται απόλυτα με αυτά της μελέτης των Moskowitz & Vissing & Jorgensen (2002), σχετικά με το ύψος των εσόδων από την επιχειρηματική διαδικασία.

Επιπλέον αυτών, οι ερευνητές αποδεικνύουν την ύπαρξη και άλλων άυλων κερδών που απολαμβάνουν οι επιχειρηματίες, όπως η μεγαλύτερη ικανοποίηση και ευχαρίστηση από την επαγγελματική τους ενασχόληση, καθώς επίσης και η αίσθηση της αυτονομίας που τους παρέχει το γεγονός ότι είναι οι ίδιοι “αφεντικά” του εαυτού τους, όπως επισημαίνουν σε άλλη μελέτη οι Blanchflower & Oswald (1998) και Benz & Frey (2004).

1.4 Η Επιχειρηματική ευκαιρία

1.4.1 Η Επιχειρηματική εκκίνηση

Αν επιχειρούσαμε να περιγράψουμε τη διαδικασία της επιχειρηματικότητας, θα έπρεπε αδιαμφισβήτητα να εντοπίσουμε πέντε βασικά σημεία που αποτελούν την ακολουθία υλοποίησης της κάθε επιχειρηματικής ιδέας. Αυτά τα σημεία είναι:

- *Το επιχειρηματικό περιβάλλον*
- *Η επιχειρηματική ευκαιρία*
- *Ο σχεδιασμός της νέας επιχείρησης*
- *Η εξασφάλιση των απαραίτητων πόρων*
- *Η λειτουργία της νέας επιχείρησης*

Αν θα επιχειρούσαμε επομένως να περιγράψουμε σχηματικά, σε ένα θεωρητικό υπόδειγμα, τη διαδικασία δημιουργίας μια επιχείρησης και της διαδικασίας της επιχειρηματικής εκκίνησης, θα καταλήγαμε στο Διάγραμμα 1.1.

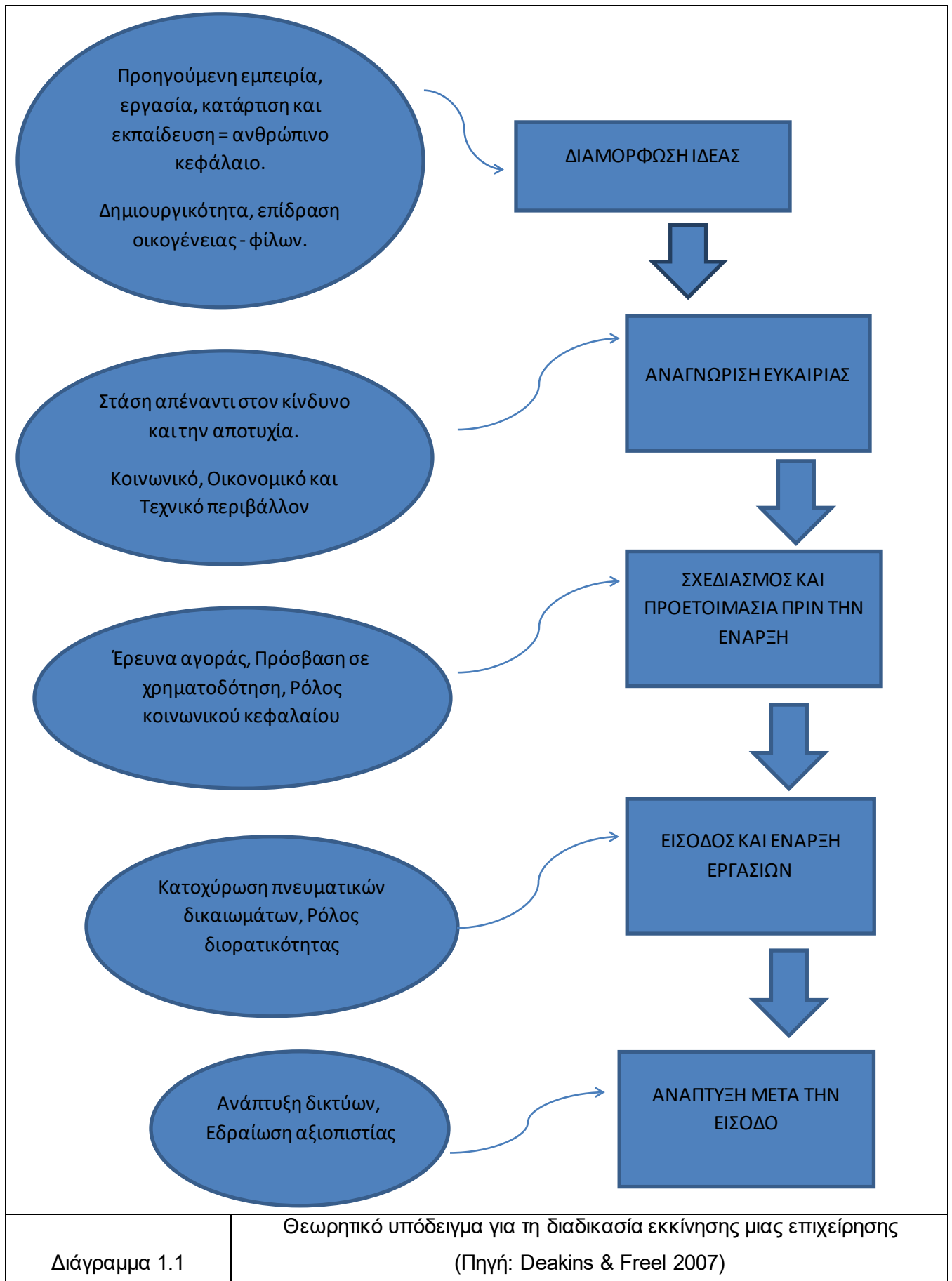
1.4.2 Τι είναι η Επιχειρηματική ευκαιρία;

Στην παράγραφο αυτή θα προσπαθήσουμε να οριοθετήσουμε, αλλά και να διερευνήσουμε, την έννοια της επιχειρηματικής ευκαιρίας. Επιχειρηματική ευκαιρία είναι *η δυνατότητα του επιχειρηματία να ικανοποιήσει μια νέα ανάγκη που εμφανίζεται στην αγορά*. Για τη διαδικασία αυτή απαιτείται ο δημιουργικός συνδυασμός πόρων ή ικανοτήτων που μένουν ανεκμετάλλευτα, ώστε να παραχθεί ένα καλύτερο προϊόν, που θα καλύπτει τη νέα αυτή ανάγκη της αγοράς.

Στη διεθνή βιβλιογραφία υπάρχουν συνεχείς αναφορές που εξετάζουν το πεδίο των επιχειρηματικών ευκαιριών, από διαφορετικές πλευρές, τόσο αναφορικά με την περιγραφή του όρου, όσο και σχετικά με τη διαδικασία εντοπισμού και αξιοποίησης τους.

Όπως πολύ χαρακτηριστικά αναφέρει ο Πετράκης (2008), “Μια ευκαιρία είναι μια καλή ιδέα με εμπορική αξία. Μια καλή ιδέα και μια σίγουρη αγορά συνιστούν μια επιχειρηματική ευκαιρία”.

Σύμφωνα με τους Ardichvili, Cardoso & Ray (2003), “η επιχειρηματική ευκαιρία μπορεί να προέλθει από τη δυνατότητα να ικανοποιήσουμε μια ανάγκη της αγοράς με ένα νέο προϊόν, ή από τη δυνατότητα δημιουργικού συνδυασμού υποαπασχολούμενων πόρων, ώστε να παραχθεί ένα καλύτερο προϊόν, το οποίο καλύπτει μια ανάγκη της αγοράς.



Διάγραμμα 1.1

Στην ανωτέρω μελέτη, οι ερευνητές διακρίνουν τέσσερις περιπτώσεις επιχειρηματικών ευκαιριών, ανάλογα με τη λύση που προτείνουν και την ανάγκη που ικανοποιούν. Οι περιπτώσεις αυτές παρουσιάζονται στον Πίνακα 1.2 και είναι:

- Όνειρα: Είναι η περίπτωση που αφορά εφευρέτες, δεν ενδιαφέρονται να δώσουν λύση σε ένα πρόβλημα, αλλά προσπαθούν να εξυπηρετήσουν μια εσωτερική τους ανάγκη για έρευνα.
- Επίλυση προβλήματος: Είναι η περίπτωση, όπου ο επιχειρηματίας έχει εντοπίσει ένα κενό στην αγορά και προσπαθεί να το καλύψει με τη σχεδίαση και τη δημιουργία ενός νέου προϊόντος.
- Μεταφορά τεχνολογίας: Στην περίπτωση αυτή, ο επιχειρηματίας προσπαθεί, χρησιμοποιώντας υπάρχουσα τεχνολογία, να αναπτύξει νέα προϊόντα ή να βελτιώσει υφιστάμενα.
- Δημιουργία επιχείρησης: Εδώ, ο επιχειρηματίας συντονίζει υπάρχοντες πόρους για να παράξει προϊόντα που χρειάζονται οι καταναλωτές.

ΛΥΣΗ	ΑΝΑΓΚΗ	Άγνωστη	Γνωστή
	Άγνωστη	Όνειρα	Επίλυση Προβλήματος
	Γνωστή	Μεταφορά Τεχνολογίας	Δημιουργία Επιχείρησης
Πίνακας 1.2	Περιπτώσεις επιχειρηματικής ευκαιρίας		

Στην κατεύθυνση της επίλυσης κάποιου προβλήματος, συμφωνεί και η διατύπωση των Hills & Shrader (1998) για την επιχειρηματική ευκαιρία, όπου "το μεγαλύτερο ποσοστό των νέων επιχειρήσεων αφορούν τη λύση ενός συγκεκριμένου προβλήματος".

Σύμφωνα με την παραπάνω κατηγοριοποίηση, επιχειρήσεις μπορούν να δημιουργηθούν στις τρεις τελευταίες περιπτώσεις. Αυτό που διαφοροποιεί τις περιπτώσεις αυτές είναι η γνώση ή όχι του προβλήματος και της λύσης του. Μόνο στην τελευταία περίπτωση έχουμε γνωστή ανάγκη της αγοράς και γνωστούς πόρους για να την εξυπηρετήσουμε. Η γνώση αυτή μας μειώνει την αβεβαιότητα και τον επιχειρηματικό κίνδυνο. Αυτό ακριβώς είναι το "Δίλημμα της Επιχειρηματικής Ευκαιρίας", όπως το ορίζει ο Πετράκης (2008), υποστηρίζοντας πως "Η απάντηση στο δίλημμα σχετίζεται με το βαθμό κινδύνου που είναι πρόθυμος να αναλάβει ο επιχειρηματίας, είτε στο στάδιο σχεδιασμού της επένδυσης είτε σε εκείνο της υλοποίησής της".

1.4.3 Πώς εντοπίζεται μια Επιχειρηματική ευκαιρία;

Αναφορικά με τη διαδικασία του εντοπισμού της επιχειρηματικής ευκαιρίας, θα μπορούσαμε να την ορίσουμε ως το συνδυασμό της κατανόησης μιας καταναλωτικής ανάγκης και της ταυτόχρονης αναγνώρισης ανεκμετάλλεωτων πόρων. Ο συνδυασμός αυτός οδηγεί στην κινητοποίηση του μελλοντικού επιχειρηματία που όχι μόνο εντοπίζει αλλά και τελικά αναπτύσσει μια επιχειρηματική ευκαιρία.

Οι παράγοντες που μπορούν να επηρεάσουν τον τρόπο με τον οποίο αναγνωρίζονται και αναπτύσσονται οι ευκαιρίες είναι:

- ο βαθμός εγρήγορσης και αντίδρασης του επιχειρηματία στη νέα πληροφορία,
- η γνώση και οι πληροφορίες που κατέχουν ορισμένοι επιχειρηματίες και το γεγονός ότι δεν τις έχουν οι άλλοι την ίδια στιγμή,
- η τυχαία ανακάλυψη αλλά και η ανακάλυψη που προέρχεται από συνειδητή έρευνα και επιχειρηματικά δίκτυα, και
- τα προσωπικά χαρακτηριστικά, όπως η στάση απέναντι στον κίνδυνο, η αισιοδοξία, το αίσθημα του εσωτερικού ελέγχου και η δημιουργικότητα.

Οι Christensen, Madsen & Peterson (1989), όρισαν τον εντοπισμό της επιχειρηματικής ευκαιρίας ως “την αντίληψη της πιθανότητας για τη δημιουργία μιας νέα επιχείρησης με απώτερο σκοπό τη δημιουργία κέρδους”.

Ένας πολύ σημαντικός παράγοντας για τον εντοπισμό της επιχειρηματικής ευκαιρίας είναι “η εγρήγορση και η γρήγορη αντίδραση του επιχειρηματία”, όπως αναφέρει ο Kirzner (1973). Στην ίδια κατεύθυνση, οι μελέτες των Gaglio & Taub (1992) και των Kalsh & Glad (1991), έχουν αποδείξει πως σε έρευνες που πραγματοποίησαν σε ομάδες επιχειρηματιών, οι επιχειρηματίες μαθαίνουν στην πορεία να αναγνωρίζουν νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες.

Εκτός από την εγρήγορση του εν δυνάμει επιχειρηματία, οι Christensen & Peterson (1990) εντόπισαν και τη σημασία των δικτύων ενός επιχειρηματία στη διαδικασία του εντοπισμού της επιχειρηματικής ευκαιρίας. Τόνισαν λοιπόν, πως “πέρα από τη γνώση των αγορών, της τεχνολογίας και συγκεκριμένων προβλημάτων των καταναλωτών, οι κοινωνικές επαφές είναι συχνά μια πηγή επιχειρηματικών ιδεών.

Επιπλέον αυτών, πολλοί ερευνητές αναγνώρισαν και αξιολόγησαν την πρότερη γνώση, ως μια απαραίτητη ικανότητα για τον εντοπισμό επιχειρηματικών ευκαιριών. Πολύ χαρακτηριστικά, ο Πετράκης (2008) αναφέρει πως “Ο επιχειρηματίας χρειάζεται

μια βάση γνώσης όπου θα στηριχθεί για να αναγνωρίσει τις επιχειρηματικές ευκαιρίες. Αυτή η γνώση προέρχεται από το προσωπικό υπόβαθρο του καθενός, την εκπαίδευση, την εργασιακή εμπειρία και την εμπειρική γνώση του πεδίου για το οποίο ενδιαφέρεται”.

Ενισχύοντας την άποψη αυτή, ο Cressy (1996) ορίζει τη συσσώρευση αυτή γνώσης, δεξιοτήτων και εμπειρίας ως «ανθρώπινο κεφάλαιο» και υποστηρίζει πως “το ανθρώπινο κεφάλαιο είναι ένας σημαντικός προσδιοριστικός παράγοντας της δημιουργίας νέων επιχειρήσεων”.

Επιπλέον, από πολλές μελέτες γίνεται σαφής η σημασία της εκπαίδευσης για τη διαδικασία της επιχειρηματικότητας. Χαρακτηριστικά, ο Timmons (1994) αναφέρει πως “η εκπαίδευση αποτελεί σημαντικό παράγοντα ο οποίος θα επηρεάσει τον τρόπο που αντιλαμβανόμαστε τις ευκαιρίες”.

Αναμφισβήτητα λοιπόν, η γνώση που βοηθά στην αναγνώριση επιχειρηματικών ευκαιριών έχει να κάνει με την προηγούμενη γνώση που έχουν οι επιχειρηματίες για την αγορά, για τους τρόπους να ικανοποιηθεί η αγορά και για τα προβλήματα των πελατών.

Στην κατεύθυνση αυτή, ο Kao (1989) σημειώνει πως “ σημαντικό στοιχείο για την επιτυχία του επιχειρηματία αποτελεί η βάση της εμπειρίας και της πρότερης γνώσης του”. Ομοίως, οι Bygrave (1997) και Vesper (1996) επισημαίνουν πως “το 50%-90% των ιδεών για την εκκίνηση μιας νέας επιχείρησης αναδύονται από την προηγούμενη εργασιακή εμπειρία του επιχειρηματία”. Τέλος, ο Shane (1999) σημειώνει πως “οι επιχειρηματίες ανακαλύπτουν ευκαιρίες, επειδή η προηγούμενη γνώση τους κάνει να αναγνωρίζουν την αξία της νέας πληροφορίας”.

Επιπλέον, στην κατεύθυνση αυτή εντοπίζεται και το χαρακτηριστικό της δημιουργικότητας ως απαραίτητο προσόν για την επιχειρηματική δράση. Ο Clegg (1999), τονίζει πως “η δημιουργικότητα είναι η ικανότητα σύνδεσης προηγούμενα άσχετων μεταξύ τους πραγμάτων και ιδεών”.

Παράλληλα, ο Kirzner (1997) εισάγει και μία ακόμα παράμετρο αναφορικά με τον εντοπισμό της επιχειρηματικής ευκαιρίας. Τονίζει λοιπόν πως “είναι πολύ σημαντικό το στοιχείο πως όλοι οι άνθρωποι δεν έχουν την ίδια πληροφόρηση, φαινόμενο που ορίζει ως ασυμμετρία της πληροφόρησης”.

Όπως χαρακτηριστικά αναφέρουν οι Deakins & Freel (2007), “Η μετατροπή μιας ιδέας σε επιχειρηματική ευκαιρία είναι το κλειδί της επιτυχίας στη διαδικασία της

δημιουργίας επιχειρήσεων. Το πέρασμα, από το στάδιο της ιδέας στην εκμετάλλευση της ευκαιρίας, προϋποθέτει την ύπαρξη πολλών στοιχείων όπως το οικονομικό περιβάλλον, η κουλτούρα ανάληψης κινδύνων και η αυτοπεποίθηση και επιχειρηματική φύση του επιχειρηματία”.

Αναφορικά με την κουλτούρα ανάληψης κινδύνων, μελέτες έχουν αποδείξει τη διαφορετικότητα στα επίπεδα ανοχής απέναντι στην αποτυχία και στις διαφορετικές στάσεις απέναντι στην ανάληψη κινδύνων [Birley & Macmillan (1995), Reynolds & White (1997)].

Με τον ίδιο τρόπο έχει καταγραφεί βιβλιογραφικά και η επιχειρηματική φύση που επιδρά στη συνεχή αναζήτηση νέων επιχειρηματικών δράσεων. Το φαινόμενο του «καθ’έξην επιχειρηματία», που ξεκινάει συνεχώς νέες επιχειρήσεις αξιοποιώντας ιδέες και ευκαιρίες, έχει καταγραφεί από πολλούς ερευνητές [Westhead & Wright (1999), Carter (1999)].

Επιπλέον, οι Ardichvili, Cardoso & Ray (2003), αναλύουν τη διαδικασία του εντοπισμού της επιχειρηματικής ευκαιρίας σε τρία στάδια, αυτά της αναγνώρισης, της ανάπτυξης και της αξιολόγησης.

Το στάδιο της αναγνώρισης είναι το στάδιο που οι επιχειρηματίες συνειδητοποιεί κάποια νέα ανάγκη και επιχειρεί να τη συνδυάσει με ορισμένους παραγωγικούς πόρους. Ο Csikszentmihalyi (1996) σημειώνει ότι “σε αυτό το στάδιο οι ιδέες υπάρχουν στο υποσυνείδητο του επιχειρηματία και όχι στο συνειδητό”.

Στο στάδιο της ανάπτυξης, οι επιχειρηματίες προσδιορίζουν με λεπτομερή τρόπο τη νέα ανάγκη, βεβαιώνονται αν υπάρχουν παρόμοια προϊόντα που την καλύπτουν, και καθορίζουν τους πιθανούς καταναλωτές στους οποίους θα απευθύνεται το νέο προϊόν. Για το στάδιο αυτό, ο ερευνητής σημειώνει πως “εδώ ξεκαθαρίζονται οι λεπτομέρειες και επιλύονται τα προβλήματα που ανακύπτουν, ενώ υπάρχει και η πιθανότητα να τροποποιηθεί η αρχική ιδέα”.

Τέλος, το στάδιο της αξιολόγησης είναι αυτό στο οποίο οι επιχειρηματίες εξετάζουν αν η ιδέα τους είναι τελικά εφαρμόσιμη και εάν ικανοποιεί κάποια επιθυμητά αναμενόμενα κέρδη και είναι τελικά κατάλληλη ιδέα για τους ίδιους. Όπως χαρακτηριστικά σημειώνει ο Vesper (1996), “η παράλειψη από μέρους του επιχειρηματία να αξιολογήσει την επιχειρηματική ευκαιρία είναι ένας από τους πιο συχνά αναφερόμενους λόγους για την αποτυχία των επιχειρήσεων”.

1.5 Συμπεράσματα

Στο κεφάλαιο αυτό, καταρχήν ορίσαμε την επιχειρηματικότητα ως το ξεκίνημα μιας επιχείρησης (start up) ή διαφορετικά ως τη διαδικασία ανακάλυψης ευκαιριών, αξιολόγησης και αξιοποίησής τους.

Επιπλέον, αναδείχθηκαν τα δύο είδη της επιχειρηματικότητας. Η επιχειρηματικότητα που προκύπτει από τα στελέχη υφιστάμενης επιχείρησης και ονομάζεται ενδοεπιχειρηματικότητα (intrapreneurship) και η επιχειρηματικότητα που αφορά τη δημιουργία και ανάπτυξη μιας νέας επιχείρησης (start up).

Στη συνέχεια, για να προσδιοριστεί πλήρως η έννοια του επιχειρηματία, ορίσαμε την έννοια της Αγοράς, ως ένα χώρο όπου αγοράζονται και πωλούνται παραγωγικοί συντελεστές, ενώ επίσης αγοράζονται και πωλούνται τα προϊόντα και οι υπηρεσίες που δημιουργούνται από τις επιχειρηματικές προσπάθειες.

Έτσι λοιπόν, ο επιχειρηματίας δρα και αποφασίζει στα πλαίσια της αγοράς, αναλαμβάνοντας κινδύνους, οργανώνοντας παραγωγικούς συντελεστές και αναζητώντας στρατηγικές για την επίτευξη του κέρδους.

Η δράση του επιχειρηματία ξεκινά με τον εντοπισμό της κατάλληλης επιχειρηματικής ευκαιρίας, η οποία προέρχεται από την ανάγκη να ικανοποιήσουμε μια ανάγκη της αγοράς με ένα νέο προϊόν, ή από τη δυνατότητα δημιουργικού συνδυασμού υποαπασχολούμενων πόρων, ώστε να παραχθεί ένα καλύτερο προϊόν, το οποίο καλύπτει μια ανάλογη ανάγκη.

Γίνεται επομένως σαφής η σημαντικότητα των δύο αυτών εννοιών, του επιχειρηματία και της επιχειρηματικής ευκαιρίας, σαν τους δύο βασικούς πυλώνες πάνω στους οποίους στηρίζεται το οικοδόμημα της επιχειρηματικότητας.

Οι συνθήκες και οι ανάγκες της αγοράς γεννούν τις επιχειρηματικές ευκαιρίες και τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά και εφόδια του επιχειρηματία εντοπίζουν και αξιοποιούν τις ευκαιρίες αυτές ώστε να προκύψει η διαδικασία της επιχειρηματικότητας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο

Οι Επιχειρηματικές Στρατηγικές

2.1 Εισαγωγή

Στο κεφάλαιο αυτό παρουσιάζουμε την έννοια της στρατηγικής, ξεκινώντας από την ανάλυση των εσωτερικών και εξωτερικών δεδομένων μιας επιχείρησης και φτάνοντας μέχρι τη χάραξη της στρατηγικής που θα ακολουθήσει η επιχείρηση αυτή για την τελική εκπλήρωση των στόχων της.

Αρχικά, αναλύουμε το εσωτερικό περιβάλλον, κάνοντας ειδική μνεία στις δύο πιο διαδεδομένες θεωρίες, τη θεωρία των πόρων και τη θεωρία της αλυσίδας αξίας.

Στη συνέχεια αναλύουμε το εξωτερικό περιβάλλον, περιγράφοντας όλους εκείνους τους παράγοντες που το συνθέτουν, από τα πολιτικό-οικονομικά δεδομένα κάθε κοινωνίας, τις νομικές και θεσμικές ρυθμίσεις κάθε αγοράς, μέχρι την τεχνολογική και επιχειρηματική ωριμότητα και τα κοινωνικό-πολιτισμικά δεδομένα κάθε χώρας. Επιπλέον, αναλύουμε τη θεώρηση των στρατηγικών ομάδων που μπορεί να ανακύπτουν σε κάθε κλάδο.

Τέλος, περιγράφουμε τις επιχειρησιακές στρατηγικές που μπορεί να εφαρμόσει κάθε επιχείρηση, εστιάζοντας την προσοχή μας στις στρατηγικές ανάπτυξης, ανταγωνισμού και διεθνοποίησης.

2.2 Στρατηγική Ανάλυση Εσωτερικού Περιβάλλοντος

Στη βιβλιογραφία της στρατηγικής διοίκησης, είναι αναρίθμητες οι μελέτες που προσπαθούν να απαντήσουν σε ερωτήματα αναφορικά με τη «συνταγή επιτυχίας» μιας επιχείρησης ή σχετικά με τα χαρακτηριστικά που θα πρέπει να διαθέτει μια επιχείρηση για να φτάσει στην κορυφή του κλάδου στον οποίο δραστηριοποιείται.

Σε όλες αυτές τις βιβλιογραφικές αναφορές γίνεται μνεία τόσο στο εσωτερικό όσο και στο εξωτερικό περιβάλλον μιας επιχείρησης, τα οποία αναμφισβήτητα επηρεάζουν τις δράσεις και την πορεία της. Ένα βέβαιο συμπέρασμα που προκύπτει είναι πως όλες οι ομοειδείς επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στο ίδιο εξωτερικό περιβάλλον, δεν είναι δυνατόν να έχουν κοινή πορεία. Επομένως η σημαντικότητα του εσωτερικού περιβάλλοντος αποτελεί κομβικό παράγοντα επιτυχίας.

Για την περιγραφή και ανάλυση του εσωτερικού περιβάλλοντος έχουν αναπτυχθεί δύο βασικές θεωρίες:

- Η θεωρία των πόρων – ικανοτήτων μιας επιχείρησης (Resource-Based Theory) και
- Η θεωρία της αλυσίδας αξίας (Value Chain)

Θεωρία των πόρων (Resource-Based Theory)

Αναφορικά με τη θεωρία των πόρων, ο Barney (1991), αναφέρει πως είναι μια εσωστρεφής θεωρία, η οποία δεν παραγνωρίζει τη σημασία του εξωτερικού περιβάλλοντος, αλλά αναδεικνύει κυρίως τη σημασία του εσωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης. Έτσι οι Stalk et al. (1992), εξηγούν πως σύμφωνα με τη θεωρία των πόρων, “Κάθε επιχείρηση διαφέρει από τους ανταγωνιστές της ως προς τους πόρους και τις ικανότητες που διαθέτει καθώς και ως προς τον τρόπο που τους εκμεταλλεύεται. Επιπλέον, εκείνοι οι πόροι που είναι δύσκολο να αναπαραχθούν ή να αποκτηθούν από τους ανταγωνιστές, μπορούν να οδηγήσουν σε στρατηγικό πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών”.

Επιπλέον, ο Grant (1998), θέλοντας να υπογραμμίσει τη σημαντικότητα της θεωρίας των πόρων επισημαίνει πως “σε μια περίοδο που το εξωτερικό περιβάλλον των επιχειρήσεων μεταβάλλεται με ταχείς ρυθμούς, τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά μιας επιχείρησης συνθέτουν μια πιο σταθερή βάση για το σχεδιασμό και την εφαρμογή μιας στρατηγικής”.

Ο Παπαδάκης (2002), προσπαθώντας να κατηγοριοποιήσει τους πόρους αυτούς δημιούργησε τη διάταξη που παρουσιάζεται στον Πίνακα 2.1.

«Υλικοί» Πόροι (tangible)	Παραδείγματα
Χρηματοοικονομικοί Πόροι	Δανειοληπτική ικανότητα της επιχείρησης Ικανότητα ιδίων κεφαλαίων της επιχείρησης.
Φυσικοί Πόροι	Τοποθεσία επιχείρησης, αρπότητα εξοπλισμού και πρόσβαση σε πρώτες ύλες.
Ανθρώπινοι Πόροι	Εκπαίδευση, εμπειρία, κρίση, εξυπνάδα, ενόραση, προσαρμοστικότητα, αφοσίωση των εργαζομένων.
Οργανωτικοί Πόροι	Δομή επιχείρησης, συστήματα προγραμματισμού ελέγχου και συντονισμού.
«Άυλοι» Πόροι (intangible)	Παραδείγματα
Τεχνολογικοί Πόροι	Τεχνολογική Ικανότητα
Πόροι Καινοτομίας	Εργαζόμενοι με σημαντικές ικανότητες, Ερευνητικές εγκαταστάσεις
Φήμη (reputation)	Φήμη μεταξύ των πελατών, Φήμη μεταξύ των προμηθευτών
Πίνακας 2.1	Ενδεικτικά Παραδείγματα Υλικών και Άυλων Πόρων (Παπαδάκης, 2002)

Τέλος, είναι χρήσιμο να διατυπώσουμε και την άποψη του Carpell, (2000), ο οποίος αναφέρει πως “Οι πόροι μιας επιχείρησης οδηγούν σε αντίστοιχες ικανότητες. Οι ικανότητες αυτές μπορούν να είναι οριακές, δηλαδή ικανότητες που μπορούν να διαθέτουν και οι ανταγωνιστές ή θεμελιώδεις δηλαδή ικανότητες που δε μπορούν να διαθέτουν οι ανταγωνιστές και οι οποίες μπορούν να δώσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα”.

Θεωρία της αλυσίδας αξίας (Value Chain)

Η μελέτη της επιχείρησης ως μιας «Αλυσίδας Αξίας», αποτελεί μια διαφορετική προσέγγιση στη διερεύνηση του εσωτερικού περιβάλλοντος. Σύμφωνα με τη θεωρία αυτή, όπως χαρακτηριστικά σημειώνει ο Porter (1985), “η επιχείρηση εξετάζεται υπό το πρίσμα των δραστηριοτήτων που εκτελεί για να παρέχει στους πελάτες της το προϊόν ή την υπηρεσία της. Η αλυσίδα αξίας αναλύει την επιχείρηση στις στρατηγικά κύριες δραστηριότητες της, ώστε να εξετάζει την πορεία του κόστους που αντιμετωπίζει η επιχείρηση καθώς και τις δυνητικές πηγές διαφοροποίησης της”.

Σύμφωνα με τον Porter (1985), οι λειτουργίες μιας επιχείρησης μπορούν να χωριστούν σε δύο γενικές ομάδες, αυτές των κύριων και των υποστηρικτικών λειτουργιών.

Έτσι μεταξύ των κύριων λειτουργιών συμπεριλαμβάνονται οι:

- Λειτουργίες χειρισμού εισερχομένων (Inbound Logistics)
- Λειτουργίες παραγωγής (Operations)
- Διαχείριση εξερχομένων (Outbound Logistics)
- Marketing και πωλήσεις
- Υπηρεσίες μετά την πώληση (Services)

Ενώ, ως υποστηρικτικές λειτουργίες αναφέρονται οι:

- Προμήθειες και Αγορές
- Έρευνα και Ανάπτυξη
- Διοίκηση Ανθρώπινων Πόρων
- Εσωτερική Υποδομή

Γίνεται επομένως ανπληπτό το συμπέρασμα του Παπαδάκη (2002), ο οποίος διατυπώνει την άποψη πως, “οι δραστηριότητες αξίας αποτελούν το θεμέλιο λίθο για την επίτευξη ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος”.

Παρόλαυτα, είναι απαραίτητο να επισημάνουμε πως η τελική επιτυχία μιας επιχείρησης δε στηρίζεται αποκλειστικά στη δική της αλυσίδα αξίας, αλλά και σε εκείνες των προμηθευτών και πελατών της. Καταλήγουμε λοιπόν στο συμπέρασμα, πως η αλυσίδα αξίας μιας επιχείρησης αποτελεί τμήμα μιας μεγαλύτερης αλυσίδας δραστηριοτήτων που αναφέρεται ως σύστημα αξίας (value system), το οποίο περιλαμβάνει τις προαναφερόμενες αλυσίδες αξίας (Παπαδάκης, 2002).

Κλείνοντας την παρουσίαση αυτή, δε θα πρέπει να παραβλέψουμε και την κριτική που έχει δεχθεί η θεωρία της αλυσίδας αξίας. Η τεχνική αυτή αναπτύχθηκε στα μέσα της δεκαετίας του '80, με σκοπό να ανιχνεύσει χαρακτηριστικά που θα αποτελούσαν πλεονεκτήματα ή στοιχεία διαφοροποίησης της επιχείρησης έναντι του ανταγωνισμού. Παρόλαυτα, το μοντέλο αυτό έχει κατηγορηθεί πως ταιριάζει περισσότερο σε βιομηχανικές επιχειρήσεις παρά σε επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών, μιας και θεωρείται ένα «γραμμικό» μοντέλο.

2.3 Στρατηγική Ανάλυση Εξωτερικού Περιβάλλοντος

Ο όρος επιχειρηματικό περιβάλλον περιλαμβάνει όλες εκείνες τις μεταβλητές που προσδιορίζουν και επηρεάζουν τη λειτουργία και το μέλλον μιας επιχείρησης και οι οποίες δεν μπορούν να ελεγχθούν από τον ίδιο τον επιχειρηματία.

Το εξωτερικό περιβάλλον, σύμφωνα με τον Coulter (2002), διαχωρίζεται περαιτέρω σε δύο επιμέρους συνιστώσες, το ευρύτερο *μάκρο-περιβάλλον*, όπου δραστηριοποιείται κάθε άλλη επιχείρηση και το *μικρο-περιβάλλον*, που αντιστοιχεί στο κλαδικό περιβάλλον της επιχείρησης.

Ο Πετράκης (2008), οριοθετεί “τέσσερις κατηγορίες περιβαλλοντικών μεταβλητών που μπορούν να επηρεάσουν την ανάπτυξη μιας επιχείρησης και είναι:

- Η φύση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος, (υψηλή αβεβαιότητα, αίσθηση σταθερότητας, επίπεδο ανταγωνισμού)
- Η διαθεσιμότητα των απαραίτητων πόρων για την εκκίνηση της επιχείρησης (εξειδικευμένο εργατικό δυναμικό, επιχειρηματικά κεφάλαια, αναπτυγμένη τεχνολογική υποδομή),
- Η κυβερνητική πολιτική για τη στήριξη της επιχειρηματικότητας και
- Η διεθνής οικονομική και πολιτική συγκυρία”.

Αναφορικά με την τέταρτη κατηγορία που προαναφέρθηκε, πρέπει να επισημάνουμε τη σημαντικότητα της οικονομικής κατάστασης στην οποία βρίσκεται η χώρα στην οποία δραστηριοποιείται η επιχείρηση καθώς και τις γενικότερες οικονομικές εξελίξεις που λαμβάνουν χώρα και μπορούν να επηρεάσουν την πορεία της επιχείρησης.

Στο σημείο αυτό, θα πρέπει να επισημάνουμε την ιδιαίτερη πολιτικό-οικονομική συγκυρία που διέρχεται η χώρα μας, αλλά και ευρύτερα η παγκόσμια κοινότητα. Είναι σαφές πως η συγκεκριμένη επιχειρηματική δράση που ερευνούμε, πραγματοποιείται τα τελευταία χρόνια μέσα σε συνθήκες παρατεταμένης ύφεσης. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα τη διαφορετική αντίδραση των επιχειρηματιών τόσο στην οριστική απόφαση για ίδρυση νέων επιχειρήσεων αλλά και στην ανάληψη επιχειρηματικού κινδύνου. Επιπλέον οι συνθήκες αυτές οδηγούν και στην ολοένα αυξανόμενη δυσκολία εξεύρεσης χρηματοδοτικής στήριξης των νέων επιχειρηματικών δράσεων, με αποτέλεσμα το πάγωμα πολλών ολοκληρωμένων επιχειρησιακών σχεδίων. Φυσικά, στις ιδιαίτερες αυτές συνθήκες κομβικός θα πρέπει να είναι ο ρόλος της κυβερνητικής πολιτικής, τον οποίο θα περιγράψουμε σε επόμενη παράγραφο.

Προσπαθώντας να προσδιορίσουμε ακόμα καλύτερα το επιχειρηματικό περιβάλλον θα μπορούσαμε να οριοθετήσουμε τις παρακάτω μεταβλητές:

- Το Μακροοικονομικό Περιβάλλον
(πληθωρισμός, ύψος επιτοκίων, ύψος ημερομισθίων)
- Το Μικροοικονομικό Περιβάλλον
(επίπεδο ανταγωνισμού)
- Νομικό και Θεσμικό πλαίσιο
- Τεχνολογικό Υπόβαθρο

Αναμφισβήτητα το νομικό και θεσμικό πλαίσιο, καθώς επίσης το τεχνολογικό υπόβαθρο και οι απαραίτητες υποδομές αποτελούν θεμελιώδεις παράγοντες για την ενθάρρυνση και την επιτάχυνση της επιχειρηματικής δράσης.

Αναφορικά με το θεσμικό πλαίσιο, ο Πετράκης (2008) αναφέρει πολύ χαρακτηριστικά πως "Είναι απαραίτητο να λαμβάνονται μέτρα που να οδηγούν στην απλούστευση των διαδικασιών έναρξης και λειτουργίας των νέων επιχειρήσεων. Οι διαδικασίες έναρξης, εγκατάστασης και λειτουργίας των επιχειρήσεων πρέπει να είναι όσο πιο απλές και λιγότερο χρονοβόρες γίνεται". Στην ίδια κατεύθυνση ο Παπαδάκης (2002) επισημαίνει πως "η προσθήκη ή η αφαίρεση ενός νομοθετικού ή ρυθμιστικού περιορισμού από την κυβέρνηση μιας χώρας είναι δυνατόν να δημιουργήσει σημαντικές στρατηγικές απειλές όσο και ευκαιρίες για τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στη συγκεκριμένη αγορά".

Ανάλογης σημαντικότητας είναι και η ύπαρξη των κατάλληλων υποδομών, για τη στήριξη και ενδυνάμωση των επιχειρηματικών κινήσεων. Είναι σαφές πως επιχειρηματικότητα χωρίς υποδομές είναι δύσκολο να επιτευχθεί. Ιδιαίτερα στον τομέα της ενέργειας, έργα υποδομής όπως δρόμοι για τη σύνδεση με απομακρυσμένες περιοχές, καθώς επίσης και έργα για τη δημιουργία δικτύων για την καλύτερη πρόσβαση και αξιοποίηση πηγών ενέργειας, θεωρούνται πρωταρχικής σημασίας για την ανάπτυξη του ιδιαίτερου αυτού επιχειρηματικού κλάδου.

Επιπλέον, πολύ σημαντική είναι και η γενικότερη επιχειρηματική γνώση και εμπειρία σε κάθε κοινωνία. Κάθε εν δυνάμει επιχειρηματίας είναι αναμενόμενο να επωφεληθεί από τη συσσωρευμένη εμπειρία μιας επιχειρηματικής κοινωνίας και να παρακινηθεί να δραστηριοποιηθεί και ο ίδιος στο περιβάλλον αυτό. Αναμφισβήτητα λοιπόν, το επίπεδο της επιχειρηματικής δραστηριότητας αποτελεί δείγμα της κουλτούρας μιας κοινωνίας και σίγουρα αντικατοπτρίζει τα πολιτισμικά της χαρακτηριστικά.

Άλλες σημαντικές μελέτες αναλύουν την επίδραση που μπορούν να έχουν διάφορα κοινωνικά φαινόμενα στην επιχειρηματικότητα. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η ανεργία, όπως σημειώνει ο Akerlof, (1970). Σύμφωνα με τον ερευνητή, “Η ανεργία μπορεί να αποτελέσει «στίγμα» για ένα τμήμα μιας κοινωνίας, ιδιαίτερα όταν τα επίπεδα ανεργίας είναι χαμηλά. Αντίθετα, όταν τα επίπεδα ανεργίας είναι υψηλά μπορεί να οδηγήσουν και σε ανάληψη επιχειρηματικών δράσεων από διάφορα άτομα”.

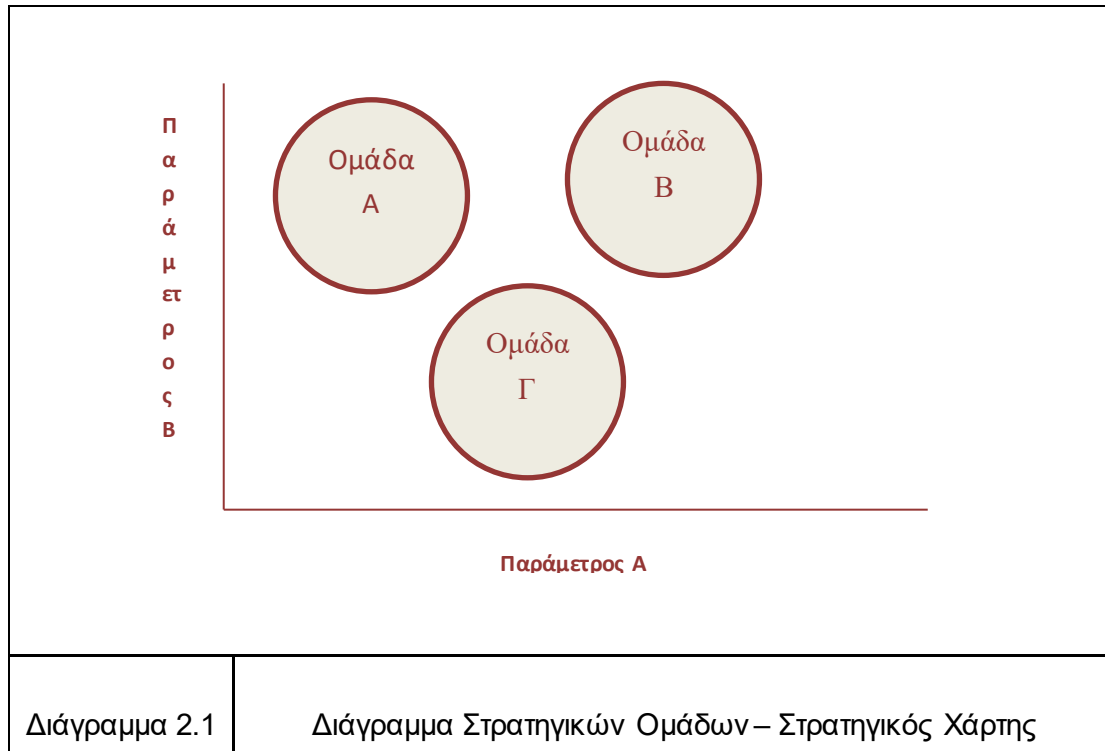
Μια άλλη κοινωνική διάσταση αναλύει μία ακόμη μελέτη των O’ Blanchard & A Landier, (2002). Σύμφωνα με αυτή, είναι πολύ σημαντική η αντίληψη που έχει κάθε κοινωνία για το ενδεχόμενο μιας επιχειρηματικής αποτυχίας, με τα αποτελέσματα να διαφέρουν κατά πολύ ανάμεσα στην Ευρώπη και τις Η.Π.Α. Υπάρχουν επομένως περιπτώσεις, όπου το ενδεχόμενο της αποτυχίας φοβίζει τόσο, που οδηγεί τους πολίτες σε συντηρητικές επαγγελματικές επιλογές μακριά από τον επιχειρηματικό κίνδυνο. Αντίθετα, υπάρχουν και άλλες, όπου μια επιχειρηματική αποτυχία αποδίδεται σε εξωγενείς παράγοντες και ο «άτυχος» επιχειρηματίας μπορεί να επαναδραστηριοποιηθεί επιχειρηματικά, αποτελώντας έναν αξιόπιστο συνεργάτη που θα μπορεί εύκολα να βρει διαθέσιμα κεφάλαια στην αγορά.

Τέλος, η βιβλιογραφική ανασκόπηση δεν αφήνει ανεξερεύνητους τους πολιτισμικούς παράγοντες, αναφορικά με την επίδραση τους στην τόνωση της επιχειρηματικότητας. Χαρακτηριστικά, οι Guiso et al. (2003) αποδεικνύουν ότι “σε χώρες με πιο θρησκευόμενους πληθυσμούς, είναι περισσότερο διαδεδομένη η καπιταλιστική σκέψη και επομένως υπάρχει πιο πρόσφορο έδαφος για την ανάπτυξη επιχειρηματικών δράσεων. Πολλές αντίστοιχες μελέτες έχουν πραγματοποιηθεί, επιβεβαιώνοντας τη συσχέτιση πολιτισμικών μεταβλητών, όπως η επίδραση του θρησκευτικού συναισθήματος ή οι ακραίες πολιτικές συμπεριφορές και πεποιθήσεις, με τα επίπεδα αυτόνομης απασχόλησης και επιχειρηματικότητας σε μια κοινωνία.

Κλείνοντας την ανάλυση για το εξωτερικό περιβάλλον, δε θα πρέπει να παραλείψουμε να αναφερθούμε στην ανάλυση των στρατηγικών ομάδων. Σύμφωνα με τους Johnson et al. (1999), “Πολλές φορές οι κλάδοι χαρακτηρίζονται από ετερογένεια, η οποία δυσχεραίνει την ανάλυση τους. Για το λόγο αυτό είναι χρήσιμος ο διαχωρισμός των επιχειρήσεων σε στρατηγικές ομάδες, δηλαδή ομάδες με κοινά χαρακτηριστικά”.

Η ανάλυση των στρατηγικών ομάδων είναι χρήσιμη στις περιπτώσεις της ετερογένειας που προαναφέραμε και για το διαχωρισμό των επιχειρήσεων ενός κλάδου χρησιμοποιούνται παράμετροι που μπορούν να προσδιορίσουν τη

διαφορετική τοποθέτηση των επιχειρήσεων μέσα στον κλάδο. Όταν οι σημαντικοί αυτοί παράμετροι για τον κάθε κλάδο επιλεγούν, τότε δημιουργείται ένα διάγραμμα στο οποίο τοποθετούνται τις ομάδες των επιχειρήσεων του κλάδου και το οποίο ονομάζεται «στρατηγικός χάρτης» (strategic map).



2.4 Η διαμόρφωση της Επιχειρησιακής Στρατηγικής

Ένας δόκιμος ορισμός για τον όρο επιχειρησιακή στρατηγική δίνεται από τους Hitt et al. (2001) και περιγράφει πως “επιχειρησιακή στρατηγική είναι οι κινήσεις που γίνονται για να επιτευχθεί ανταγωνιστικό πλεονέκτημα μέσω της επιλογής και διαχείρισης επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, οι οποίες μπορεί να βρίσκονται σε πολλούς διαφορετικούς κλάδους και αγορές”.

Επιπλέον, οι ερευνητές ταξινόμησαν τις επιχειρησιακές στρατηγικές στις εξής βασικές κατηγορίες.

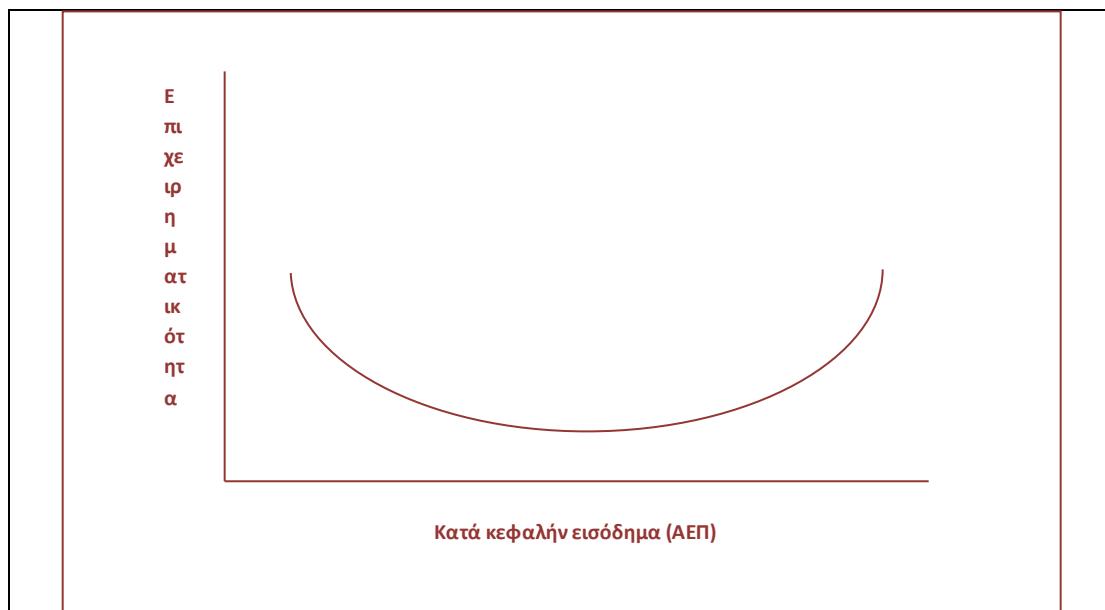
- Τις Στρατηγικές Σταθερότητας (Stability Strategies)
- Τις Στρατηγικές Ανάπτυξης (Growth Strategies)
- Τις Στρατηγικές Διάσωσης/Αναστροφής (Turnaround Strategies)
- Τις Ανταγωνιστικές Στρατηγικές (Competitive Strategies)
- Τις Στρατηγικές Διεθνοποίησης (Internationalization Strategies)

2.4.1 Οι Στρατηγικές της Ανάπτυξης

2.4.1.1 Η διάσταση της Ανάπτυξης

Στη διεθνή βιβλιογραφία, είναι σαφής μια θετική συσχέτιση της επιχειρηματικότητας και της οικονομικής μεγέθυνσης ή γενικότερα της ανάπτυξης. Ένας από τους θερμούς υποστηρικτές της άποψης αυτής είναι το GEM (Global Entrepreneurial Monitor). Σύμφωνα λοιπόν, με τα αποτελέσματα των ερευνών που διεξάγει το GEM, “η αύξηση της επιχειρηματικότητας οδηγεί σε υψηλότερους ρυθμούς οικονομικής μεγέθυνσης” (GEM, 1999).

Βέβαια, η κατεύθυνση της συσχέτισης αυτής δεν είναι απολύτως μονοσήμαντη. Αν και είναι αναμενόμενο πως όπου υπάρχει σημαντική επιχειρηματική δράση θα υπάρχει και σημαντική οικονομική μεγέθυνση, διαπιστώνεται από τις διαδοχικές έρευνες του GEM πως, “η επιχειρηματική δραστηριότητα είναι συνέπεια, παρά αίτιο, της οικονομικής μεγέθυνσης” (GEM, 2003). Στην κατεύθυνση αυτή, οι Audretsch & Thurik (2001) υποστήριξαν ότι “η σχέση μεταξύ του αναπτυξιακού σταδίου μιας χώρας (σύμφωνα με το κατά κεφαλήν ΑΕΠ) και του βαθμού επιχειρηματικής δραστηριότητας έχει σχήμα U”. Η σχηματική απεικόνιση της θεωρίας αυτής φαίνεται στο Διάγραμμα 2.2. Παράλληλα με αυτή τη διαπίστωση όμως, οι ερευνητές υποστήριξαν πως “τουλάχιστον για τις οικονομίες του ΟΟΣΑ, οι χώρες που έχουν σημειώσει αύξηση της επιχειρηματικής δραστηριότητας απολαμβάνουν υψηλότερους ρυθμούς οικονομικής μεγέθυνσης, καθώς και μεγαλύτερη μείωση της ανεργίας”.



Διάγραμμα 2.2

Η σχέση ανάμεσα στο κατά κεφαλήν εισόδημα και στο δείκτη επιχειρηματικότητας (Πηγή: Audretsch & Thurik (2001))

Για τη διάσταση αυτή της ανάπτυξης και τη σύνδεση της με την παροχή θέσεων εργασίας έχει αναφερθεί και ο Birch (1979), ο οποίος ανέτρεψε την καθιερωμένη πεποίθηση πως οι μεγάλες εταιρείες αποτελούν τους κύριους μοχλούς ανάπτυξης. Ο Birch κατέληξε στο συμπέρασμα πως "οι μεγάλες επιχειρήσεις έχουν πάψει να αποτελούν τους κυριότερους φορείς προσφοράς νέων θέσεων απασχόλησης".

Αντίστοιχη σύνδεση της επιχειρηματικής δράσης και του επιπέδου της ανεργίας έκαναν και άλλοι ερευνητές. Οι Storey & Johnson (1987), παρατήρησαν ότι "όταν η ανεργία είναι υψηλή, οι άνθρωποι σε μια κοινωνία ωθούνται στην επιχειρηματικότητα". Ομοίως, διατύπωσαν την άποψη πως "οι άνεργοι άνθρωποι είναι πολύ πιθανό να δημιουργήσουν τη δική τους επιχείρηση".

Στην ανάλυση μας αυτή, δεν πρέπει να παραβλέψουμε τη συμβολή και κάποιων ακόμα παραμέτρων στη δημιουργία ή την επιτάχυνση της επιχειρηματικής δράσης. Σύμφωνα με τους Martinez & Granado (2002), η δημιουργία νέων επιχειρήσεων εξαρτάται από το μέγεθος της αγοράς, μετρημένο με το μέγεθος και την πυκνότητα του πληθυσμού καθώς επίσης και από τη μεγέθυνση της αγοράς, μετρημένη με την αύξηση της απασχόλησης". Επιπλέον, η ύπαρξη ενός σημαντικού πληθυσμού έμπειρου εργατοτεχνικού δυναμικού επηρεάζει θετικά τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων.

Τέλος, θα πρέπει να συμπεριλάβουμε και τη διάσταση που ο Krugman (1991) δίνει στην ανάλυσή του, υποστηρίζοντας πως "η επιχειρηματική δράση μπορεί να επικεντρώνεται συγκεκριμένα σε περιοχές με κάποιο ιδιαίτερο τοπικό χαρακτηριστικό".

2.4.1.2 Οι Επιχειρηματικές Στρατηγικές της Ανάπτυξης

Ως στρατηγικές ανάπτυξης μπορούμε να ορίσουμε εκείνες τις εταιρικές στρατηγικές επιλογές που στοχεύουν στην αύξηση των πωλήσεων, των κερδών και των κεφαλαίων ή σε συνδυασμό αυτών. Σύμφωνα με τον McKiernan (1992), "Οι στρατηγικές της ανάπτυξης, αναγνωρίζουν πως οι επιχειρήσεις λειτουργούν σε ένα δυναμικό και εξελισσόμενο περιβάλλον και πρέπει να αναπτυχθούν για να επιβιώσουν". Επιπλέον, ο ερευνητής αναγνωρίζει τις εξής βασικές κατηγορίες στρατηγικών ανάπτυξης:

1. Κάθετη ολοκλήρωση (vertical integration)
2. Οριζόντια ολοκλήρωση (horizontal integration)
3. Διαφοροποίηση δραστηριοτήτων (diversification)

- Συσχετισμένη (related diversification)
 - Ασυσχέτιστη (unrelated diversification)
4. Συγκέντρωση – διείσδυση αγοράς (market penetration)
 5. Ανάπτυξη αγοράς (market development)
 6. Ανάπτυξη προϊόντων (product development)

Στη συνέχεια της ανάλυσης μας, θα προσπαθήσουμε να διερευνήσουμε τις στρατηγικές της κάθετης ολοκλήρωσης, της οριζόντιας ολοκλήρωσης, της διαφοροποίησης και της ανάπτυξης αγοράς.

Σχετικά με τη στρατηγική της κάθετης ολοκλήρωσης, οι Hill & Jones (2001) αναφέρουν πως με τη στρατηγική αυτή οι επιχειρήσεις προσπαθούν να δραστηριοποιηθούν είτε προς την κατεύθυνση των πελατών τους, είτε προς την κατεύθυνση των προμηθευτών τους. Με τον τρόπο αυτό οι επιχειρήσεις δημιουργούν νέα επιχειρηματικά σχήματα προσπαθώντας μέσω αυτών να παράξουν ή να προμηθευτούν τις πρώτες τους ύλες και αντίστοιχα σχήματα με τα οποία επιχειρούν τη διανομή ή και την εκμετάλλευση των προϊόντων τους. Υπάρχει λοιπόν μια διακριτή, διπλή κατεύθυνση στη στρατηγική αυτή, είτε «προς τα μπροστά», είτε «προς τα πίσω» στην παραγωγική διαδικασία.

Αναφορικά με τη στρατηγική της οριζόντιας ολοκλήρωσης, ο Παπαδάκης (2002) αναφέρει πως “Με τη στρατηγική της οριζόντιας ολοκλήρωσης, μια επιχείρηση προσπαθεί να αναπτυχθεί μέσω της εξαγοράς ή δημιουργίας παρόμοιων επιχειρήσεων που λειτουργούν στο ίδιο στάδιο της αλυσίδας παραγωγής”. Επιπλέον σημειώνει πως “Η οριζόντια ολοκλήρωση έχει ως στόχο την απόκτηση μονοπωλιακών πλεονεκτημάτων σε κάποια συγκεκριμένη αγορά, καθώς μέσω της στρατηγικής αυτής μια επιχείρηση αυξάνει τα μερίδια αγοράς της και έτσι μειώνεται ο ανταγωνισμός. Συχνά την εφαρμόζουν οι επιχειρήσεις που εκτιμούν πως μπορούν να πετύχουν οικονομίες κλίμακας στην παραγωγή ή τη διάθεση προϊόντων”.

Σε κάθε περίπτωση, η οριζόντια ολοκλήρωση αποτελεί μια κυρίαρχη στρατηγική, ιδιαίτερα σε κλάδους όπου το επιχειρηματικό περιβάλλον μεταβάλλεται γρήγορα, με αποτέλεσμα να απαιτείται η διασφάλιση της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων.

Η στρατηγική της διαφοροποίησης δραστηριοτήτων, διακρίνεται σε δύο κατηγορίες, στη συσχετισμένη και την ασυσχέτιστη.

Όπως χαρακτηριστικά επισημαίνουν οι Hill & Jones (2001), “Μια επιχείρηση εφαρμόζει συσχετισμένη διαφοροποίηση, όταν οι δραστηριότητες με τις οποίες

ασχολείται συνδέονται μεταξύ τους, για παράδειγμα προσφέρει προϊόντα ή υπηρεσίες που παρουσιάζουν ομοιότητες ως προς την τεχνολογία, τις μεθόδους παραγωγής ή τις μεθόδους προώθησης των προϊόντων στην αγορά”.

Επιπλέον, όπως σημειώνει ο Παπαδάκης (2002), “Ο στόχος της συσχετισμένης διαφοροποίησης είναι η δημιουργία αξίας. Η στρατηγική αυτή ενισχύει την ανταγωνιστικότητα και συνεπώς δημιουργεί αξία μέσω της μεταφοράς ικανοτήτων μεταξύ των διαφορετικών δραστηριοτήτων, της επίτευξης οικονομιών εύρους και της αύξησης της δύναμης της επιχείρησης στην αγορά”.

Τέλος, γίνεται σαφές πως μια επιχείρηση μπορεί να επιλέξει την εφαρμογή μιας τέτοιας στρατηγικής προκειμένου να μειώσει την εξάρτηση της από μία δραστηριότητα. Με τον τρόπο αυτό, όπως παρατηρεί και ο Hitt (2001), “η συσχετισμένη διαφοροποίηση μπορεί να αποτρέψει τους ανταγωνιστές από την εξαπόλυση έντονων ανταγωνιστικών επιθέσεων, μιας και η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα αντεπίθεσης σε μία πλειάδα αγορών”.

Στην αντίθετη περίπτωση, μια επιχείρηση εφαρμόζει ασυσχέπστη διαφοροποίηση, όταν οι δραστηριότητες της δε συνδέονται μεταξύ τους.

Κλείνοντας την αναφορά στις στρατηγικές επιλογές της ανάπτυξης, δε θα πρέπει να λησμονήσουμε την επιλογή μιας επιχείρησης να επεκταθεί με τα προϊόντα της σε νέες αγορές. Τη στρατηγική αυτή, ο Kotler (2000) την ορίζει ως στρατηγική ανάπτυξης αγοράς και την περιγράφει ως “την προσπάθεια μιας επιχείρησης να προωθήσει τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες της σε νέες αγορές, με την ανάπτυξη επιπλέον γεωγραφικών αγορών είτε σε συγκεκριμένη περιοχή είτε με επέκταση σε εθνικό ή/και διεθνές επίπεδο”.

2.4.1.3 Στρατηγικές Ανάπτυξης μέσω Εξαγορών-Συγχωνεύσεων

Στην παράγραφο αυτή προσπαθούμε να παρουσιάσουμε τις διαδικασίες των εξαγορών (acquisitions) και των συγχωνεύσεων (mergers), ως τα βασικότερα εργαλεία υλοποίησης της στρατηγικής της ανάπτυξης. Οι εξαγορές και οι συγχωνεύσεις είναι στρατηγικές επέκτασης της δραστηριότητας μιας μεγάλης, μεσαίας ή και μικρής επιχείρησης και ουσιαστικά αποτελούν μεθόδους επίτευξης της οριζόντιας ολοκλήρωσης που αναπτύξαμε στην προηγούμενη παράγραφο.

Σύμφωνα με το Ν. 2190/1920, εξαγορά ορίζεται “η συναλλαγή κατά την οποία μια επιχείρηση αποκτά ένα μέρος ή το σύνολο της συμμετοχής σε μία άλλη έναντι χρηματικού ανταλλάγματος”. Οι εξαγορές διακρίνονται σε απλές και συγχωνευτικές.

Στις απλές εξαγορές, η εξαγοραζόμενη επιχείρηση συνεχίζει να υπάρχει ως νομικό πρόσωπο, ενώ στην συγχωνευτική εξαγορά η επιχείρηση που μεταβιβάζει την περιουσία της έναντι ανταλλάγματος παύει να υπάρχει ως νομικό πρόσωπο.

Επίσης σύμφωνα με το Ν. 2190/1920, συγχώνευση ορίζεται “η πράξη με την οποία μία ή και περισσότερες επιχειρήσεις λύνονται χωρίς να ακολουθήσει η εκκαθάριση τους, ενώ ταυτόχρονα μεταβιβάζουν το σύνολο της περιουσίας τους, έναντι ανταλλάγματος, σε μία νέα η οποία είτε προϋπάρχει είτε δημιουργείται για το σκοπό αυτό”.

Σύμφωνα με τον Barney (1997), μπορούμε να διακρίνουμε τις εξαγορές και τις συγχωνεύσεις ανάλογα με το είδος τους, στις ακόλουθες κατηγορίες:

- *Οριζόντιες*: όταν και οι δύο επιχειρήσεις παράγουν τα ίδια προϊόντα
- *Κάθετες*: όταν μεταξύ τους υπάρχει σχέση πελάτη – προμηθευτή
- *Συμπληρωματικές*: όταν οι δραστηριότητες τους είναι αλληλοσυμπληρούμενες

Και ανάλογα με τη διαδικασία πραγματοποίησης τους διακρίνονται σε:

- *Φιλικές (amicable)*: όταν και οι δύο επιθυμούν την εξαγορά ή τη συγχώνευση
- *Επιθετικές (hostile)*: όταν η εταιρεία στόχος δεν εγκρίνει την εξαγορά

Ο Stainer (1975), προσπαθώντας να παρουσιάσει τους λόγους πραγματοποίησης μιας στρατηγικής ανάπτυξης μέσω εξαγορών και συγχωνεύσεων, απαρίθμησε συνοπτικά τους εξής:

- Εκμετάλλευση των οικονομιών κλίμακας (economies of scale)
- Εκμετάλλευση των οικονομιών φάσματος (economies of scope)
- Συνδυασμός και αλληλοσυμπλήρωση πόρων
- Αύξηση μεριδίου της αγοράς
- Υπέρβαση εμποδίων εισόδου
- Αύξηση δυναμικής στην αγορά
- Μείωση κόστους και χρόνου ανάπτυξης νέων προϊόντων
- Αύξηση διαφοροποίησης
- Αποφυγή υπερβάλλοντος ανταγωνισμού
- Εξάλειψη μειωμένης αποδοτικότητας επιχείρησης – στόχου
- Μείωση υπερβάλλουσας ρευστότητας επιχείρησης - αγοραστή

2.4.2 Η Ανταγωνιστική Στρατηγική

Πολλές μελέτες και αναλύσεις έχουν πραγματοποιηθεί αναφορικά με την ανταγωνιστική στρατηγική. Σύμφωνα με τον Porter (1985), υπάρχουν δύο βασικά είδη ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος. Η *Ηγεσία Κόστους* (Cost Leadership), δηλαδή ικανότητα παραγωγής και προσφοράς του προϊόντος με το μικρότερο κόστος στην αγορά και η *Διαφοροποίηση* (differentiation), δηλαδή η προσφορά ενός προϊόντος με ιδιαίτερα γνωρίσματα για τα οποία ο πελάτης να είναι διατεθειμένος να πληρώσει για να τα αποκτήσει.

Όπως χαρακτηριστικά σημειώνει ο Παπαδάκης (2002), με βάση τα δύο αυτά είδη ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος, η κάθε επιχείρηση έχει τρεις βασικές επιλογές αναφορικά με την ανταγωνιστική στρατηγική που θα πρέπει να ακολουθήσει.

- Τη στρατηγική της ηγεσίας κόστους
- Τη στρατηγική της διαφοροποίησης
- Τη στρατηγική της εστίασης

Την έννοια του ανταγωνισμού, σαν μεταβλητή της επιχειρηματικής δραστηριότητας θα την εξετάσουμε πιο αναλυτικά στο τρίτο κεφάλαιο.

2.4.3 Η Στρατηγική της Διεθνοποίησης

Η βασική αρχή στην οποία στηρίζεται η διεθνοποίηση είναι η αύξηση της κερδοφορίας των επιχειρήσεων με διεθνή προσανατολισμό, με τρόπους που δεν είναι εφικτοί στις επιχειρήσεις με προσανατολισμό αποκλειστικά στην εγχώρια αγορά.

Τα κυριότερα Θεωρητικά Μοντέλα που περιγράφουν τη διαδικασία διεθνοποίησης των επιχειρήσεων είναι η Θεωρία των Σταδίων (stages strategy) και το Μοντέλο Διεθνοποίησης της Ουψάλας (Uppsala Internationalization model).

Σύμφωνα με τη θεωρία των σταδίων, όπως την περιγράφει ο Cavusgil (1980), η αρχή της δραστηριοποίησης στο εξωτερικό γίνεται με μια απλή εξαγωγική δραστηριότητα, συνεχίζεται με τη μορφή αντιπροσώπευσης της επιχείρησης, αποκτώντας μια μεγαλύτερη μορφή δέσμευσης και μπορεί τελικά να πάρει πιο μόνιμη μορφή συνεργασίας (licensing, franchising). Γενικότερα, αναλύοντας τη θεωρία των σταδίων μπορούμε να καταλήξουμε στο συμπέρασμα του Kirconnell, (1988), που διατυπώνει την άποψη πως “στη στρατηγική των σταδίων, οι επιχειρήσεις ξεκινούν με μια δραστηριότητα χαμηλού κόστους και ελέγχου και προχωρούν σε υψηλότερα επίπεδα όσο αποκτούν εμπειρία και αυτοπεποίθηση”.

Αναφορικά με το μοντέλο της Ουψάλα, οι βασικοί υποστηρικτές του (Johanson & Wiederheim-Paul, 1975) θεωρούν πως “η επιχείρηση προχωρά σε όλο και μεγαλύτερες δεσμεύσεις στις αγορές εξωτερικού, καθώς μεγαλώνουν η εμπειρία και οι γνώσεις της αναφορικά με τις αγορές αυτές”. Στο πλαίσιο αυτό διακρίνουν τέσσερις φάσεις διεθνοποίησης, την ασθενή εξαγωγική δραστηριότητα, τη μόνιμη εξαγωγική δραστηριότητα μέσω αντιπροσώπου, τις εξαγωγές μέσω υποκαταστήματος και την παραγωγή σε ξένη χώρα.

Ένα πολύ βασικό χαρακτηριστικό που αναδεικνύει το μοντέλο αυτό είναι η διάσταση της «ψυχικής/ψυχολογικής» απόστασης των επιχειρήσεων από τη μητρική τους χώρα. Όπως χαρακτηριστικά σημειώνει ο Chemawat (2001), “Η ψυχική απόσταση αυξάνει το αντιλαμβανόμενο ρίσκο των δραστηριοτήτων στην ξένη αγορά. Για το λόγο αυτό οι επιχειρήσεις τείνουν να επεκτείνονται στο εξωτερικό ξεκινώντας από κοντινές ψυχικά χώρες και συνεχίζοντας στις πιο απομακρυσμένες”. Επίσης, είναι χρήσιμο να επισημάνουμε πως το μοντέλο αυτό έχει δεχθεί έντονη ερευνητική κριτική με μια σειρά εμπειρικών μελετών να το αμφισβητούν.

Επιπλέον, είναι σημαντικό να επισημάνουμε και τη διαπίστωση των Vahlne & Nordstrom (1992), οι οποίοι σημειώνουν πως “η διαδικασία διεθνοποίησης της επιχείρησης θα επηρεάζεται από το βαθμό παγκοσμιοποίησης του κλάδου στον οποίο η επιχείρηση λειτουργεί όσο και από το βαθμό διεθνοποίησης της επιχείρησης”.

Τέλος, θα πρέπει να αναφέρουμε την ύπαρξη δύο ακόμα θεωρητικών μοντέλων, που επιχειρούν να αναλύσουν τη διαδικασία διεθνοποίησης των επιχειρήσεων, της Θεωρίας της ολιγοπωλιακής αντίδρασης και της Θεωρίας του εκλεκτικού υποδείγματος.

Κλείνοντας την παράγραφο με τις στρατηγικές διεθνοποίησης, θα αναφερθούμε περιληπτικά στις μορφές ή αλλιώς στις διαδικασίες μέσα από τις οποίες γίνονται πράξη οι στρατηγικές αυτές. Έχουμε λοιπόν δύο βασικές κατηγορίες:

- Τις Εξαγωγικού Τύπου μορφές Διεθνοποίησης
 - Άμεση εξαγωγική δράση
 - Παραγωγή κατά παραγγελία
 - Εξαγωγή με διαμεσολαβητές
 - Παραγωγή με άδεια (licensing)
 - Δικαιόχρηση (franchising)
 - Παροχή Τεχνογνωσίας

- Τις Μη Εξαγωγικού Τύπου μορφές Διεθνοποίησης
 - Άμεση Επένδυση στο Εξωτερικό (Foreign Direct Investment)
 - Πλήρης Ιδιοκτησία
 - Κοινοπραξίες
 - Στρατηγικές Συμμαχίες
 - Εξαγορές
 - Συμβόλαια Μάνατζμεντ

2.5 Συμπεράσματα

Στο κεφάλαιο αυτό επιχειρήσαμε να αναλύσουμε την έννοια της στρατηγικής, σαν μια βασική παράμετρο στην έρευνα αυτής της διατριβής. Δώσαμε τη διάσταση της στρατηγικής, σαν μια διαδικασία ανάλυσης δεδομένων του εσωτερικού και εξωτερικού περιβάλλοντος μιας επιχείρησης, αλλά και σύνθεσης δεδομένων για τη χάραξη μιας τελικής στρατηγικής που θα οδηγήσει την επιχείρηση στην εκπλήρωση των στόχων της.

Ξεκινώντας, αναλύσαμε το εσωτερικό περιβάλλον μιας επιχείρησης, εστιάζοντας την προσοχή μας στις δύο επικρατέστερες θεωρίες, αυτής των πόρων και ικανοτήτων μιας επιχείρησης και αυτής της αλυσίδας αξίας.

Στη συνέχεια, αναλύσαμε το εξωτερικό περιβάλλον μιας επιχείρησης. Περιγράψαμε τα πολιτικό-οικονομικά δεδομένα, τις νομικές και θεσμικές παραμέτρους, την τεχνολογική ανάπτυξη, την επιχειρηματική κουλτούρα και τα κοινωνικό-πολιτισμικά δεδομένα κάθε χώρας, ως παράγοντες που συνθέτουν το εξωτερικό περιβάλλον. Τέλος, αναλύσαμε τη θεώρηση των στρατηγικών ομάδων που μπορεί να προκύπτουν λόγω της ετερογένειας κάποιου κλάδου.

Στο τελευταίο τμήμα του κεφαλαίου αυτού αναλύσαμε τις επιχειρησιακές στρατηγικές που μπορεί να εφαρμόσει κάθε επιχείρηση. Περισσότερο από όλες εστίασαμε την προσοχή μας στις στρατηγικές ανάπτυξης, αναλύοντας την έννοια της ανάπτυξης καθώς επίσης και των μεθόδων με τις οποίες μπορεί να εφαρμοστεί μια τέτοια στρατηγική. Επιπλέον αυτών, παρουσιάσαμε και αναλύσαμε τις στρατηγικές του ανταγωνισμού και της διεθνοποίησης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο

Οι Μεταβλητές της Επιχειρηματικής Δράσης

3.1 Εισαγωγή

Στο κεφάλαιο αυτό, επιχειρούμε να παρουσιάσουμε όλες εκείνες τις παραμέτρους που μπορούν να επηρεάσουν την εξέλιξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Αρχικά, αναλύουμε τη σημαντικότητα των επιχειρησιακών χαρακτηριστικών του μεγέθους και της ηλικίας της επιχείρησης και περιγράφουμε τον αποφασιστικό ρόλο, που διαδραματίζει ή πρότερη επιχειρηματική εμπειρία και γνώση στην επενδυτική δράση.

Επιπλέον, αναλύουμε τη σημαντικότητα της ασκούμενης δημόσιας πολιτικής και πιο συγκεκριμένα, τις πολιτικές που ασκούνται στον τομέα της ενέργειας, καθώς επίσης και το ρόλο του φορολογικού συστήματος.

Στη συνέχεια, αναπτύσσουμε το χρηματοδοτικό πλαίσιο στήριξης των επιχειρηματικών δράσεων, με τις εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης, καθώς επίσης και τη διάσταση του κόστους εκκίνησης των επιχειρήσεων και των ενδεχόμενων περιορισμών ρευστότητας.

Κλείνοντας, αναλύουμε τρεις σημαντικές παραμέτρους, αυτές του ανταγωνισμού, των συμμαχιών και των επιχειρηματικών δικτύων και τέλος μελετάμε τη γεωπολιτική διάσταση της επιχειρηματικότητας, ιδιαίτερα στον κλάδο της ενέργειας.

3.2 Το Μέγεθος και η Ηλικία της Επιχείρησης

3.2.1 Ορισμός του μεγέθους της επιχείρησης

Είναι πράγματι αρκετά σύνθετο να ορίσει κανείς το μέγεθος μιας επιχείρησης και να απαντήσει με ακρίβεια στο ερώτημα, ποια επιχείρηση είναι μικρή και ποια είναι μεγάλη. Η απάντηση στο ερώτημα αυτό εξαρτάται από πολλούς παράγοντες.

Οι πιο προφανείς είναι ο κλάδος και η αγορά στην οποία δραστηριοποιείται η επιχείρηση. Ένας επιπλέον παράγοντας, που μπορεί να προσδιορίζει το μέγεθος της επιχείρησης μπορεί να είναι και ο αριθμός των εργαζομένων της. Σε κάθε περίπτωση πάντως, είναι σαφές πως δεν μπορεί να υπάρξει ένα ενιαίο στατιστικό μέτρο, που να απαντά στο ερώτημα για το μέγεθος των επιχειρήσεων.

Προσπαθώντας να αντιμετωπίσει τη δυσκολία αυτή, η Επιτροπή Ερευνών για τις Μικρές Επιχειρήσεις (UK Committee of Inquiry on Small Firms) πραγματοποίησε μία διάκριση ανάμεσα σε “στατιστικούς” και “οικονομικούς” ορισμούς, οι οποίοι παρουσιάζονται στον Πίνακα 3.1 (Bolton, 1971).

Οι «Στατιστικοί» ορισμοί	
Μεταποίηση	200 εργαζόμενοι ή λιγότεροι
Κατασκευές, Μεταλλεία, Λατομεία	25 εργαζόμενοι ή λιγότεροι
Λιανικό εμπόριο και Υπηρεσίες	Κύκλος εργασιών 50.000 στερλίνες ή μικρότερος
Εμπόριο οχημάτων	Κύκλος εργασιών 100.000 στερλίνες ή μικρότερος
Χονδρικό εμπόριο	Κύκλος εργασιών 200.000 στερλίνες ή μικρότερος
Οδικές μεταφορές	5 ή λιγότερα οχήματα
Εστίαση	Όλες (εξαιρούνται οι επιχειρήσεις πολλαπλών υπηρεσιών και οι ζυθοποιίες)
Οι «Οικονομικοί» ορισμοί	
Μικρές είναι οι επιχειρήσεις που:	
1. Ελέγχουν σχετικά μικρό μερίδιο αγοράς	
2. Διοικούνται από τους ιδιοκτήτες ή τους συνιδιοκτήτες τους με εξατομικευμένο τρόπο και όχι μέσω μιας τυποποιημένης διοικητικής δομής	
3. Είναι ανεξάρτητες, δηλαδή δεν αποτελούν τμήμα μιας μεγάλης επιχείρησης	
Πίνακας 3.1	Οι κατά Bolton ορισμοί της μικρής επιχείρησης (Πίνακας από Deakins & Freel, 2007)

Οι ορισμοί αυτοί δέχθηκαν στην πορεία κριτική για διάφορους λόγους, όπως για παράδειγμα από το Storey (1994), αναφορικά με το κατά πόσο η διοίκηση των επιχειρήσεων μπορεί να ασκείται από τους ιδιοκτήτες τους, καθώς επίσης και αναφορικά με το διορισμό διευθυντών στις επιχειρήσεις ανάλογα με το μέγεθός τους (Atkinson & Meagre, 1994).

Παρά τις κριτικές που δέχθηκε το μοντέλο του Bolton, είναι αναμφισβήτητη η ανάγκη για τον προσδιορισμό του μεγέθους των επιχειρήσεων με κάποια αντικειμενικά κριτήρια, ιδιαίτερα όταν πρόκειται να ασκηθεί μια δημόσια επιχειρηματική πολιτική, στη βάση του μεγέθους αυτού.

Στη λογική αυτή, ο ΟΟΣΑ (OECD, 2002) θεωρεί ότι “Μικρές επιχειρήσεις, είναι οι ανεξάρτητες εκείνες επιχειρήσεις που απασχολούν μικρότερο αριθμό εργαζομένων από ένα δεδομένο αριθμό. Ο αριθμός αυτός διαφέρει από χώρα σε χώρα”.

Τελικά, ο πιο διαδεδομένος ορισμός είναι αυτός της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, η οποία εισήγαγε την έννοια της Μικρομεσαίας Επιχείρησης (ΜΜΕ) και περιλαμβάνει:

- Πολύ μικρές επιχειρήσεις (0-9 εργαζόμενοι)
- Μικρές επιχειρήσεις (10-99 εργαζόμενοι)
- Μεσαίες επιχειρήσεις (100-499 εργαζόμενοι)

3.2.2 Ο ρόλος του μεγέθους της επιχείρησης

Πολλές είναι οι βιβλιογραφικές αναφορές, που αναπτύσσουν και διερευνούν το ρόλο που παίζει το μέγεθος της επιχείρησης στη δραστηριοποίηση της, στη στρατηγική της και στην προοπτική της.

Μια σειρά άρθρων, των Sutton (1997), Caves (1998) και Geroski (1995), συγκεντρώνουν τα αποτελέσματα ερευνών που εξετάζουν τη σχέση ανάμεσα στο μέγεθος μιας επιχείρησης και την ανάπτυξη-μεγέθυνση της. Ένα πολύ σημαντικό αποτέλεσμα, της έρευνας του Geroski (1995) είναι πως από ένα ευρύ δείγμα επιχειρήσεων διαφορετικού μεγέθους, οι μικρότερες επιχειρήσεις εμφάνιζαν συστηματικά μεγαλύτερους ρυθμούς μεγέθυνσης από τις μεγαλύτερες.

Επιπλέον, αυτό το «αναπτυξιακό πλεονέκτημα» των μικρότερων και νεοεισερχόμενων εταιρειών σε σύγκριση με τις μεγαλύτερες είναι ακόμη πιο έντονο σε εταιρείες υψηλής τεχνολογίας (Audretsch, 1995). Χαρακτηριστικά, οι Almus και Nerlinger (1998) απέδειξαν πως η απόδοση των επιχειρήσεων μετά την είσοδο τους, διαφέρει από τομέα σε τομέα. Πιο συγκεκριμένα, απέδειξαν ότι ο ρυθμός μεγέθυνσης

είναι πολύ υψηλότερος σε επιχειρήσεις πολύ υψηλής τεχνολογίας, σε σχέση με τη μεγέθυνση άλλων επιχειρήσεων. Σε μία παρόμοια μελέτη στην Ιταλία, οι Audretsch, Santerelli, Vivarelli (1999), βρήκαν πως οι ρυθμοί μεγέθυνσης είναι αντιστρόφως ανάλογοι με το μέγεθος της επιχείρησης.

Παρόλαυτα, ο συσχετισμός ανάμεσα στο μέγεθος της επιχείρησης (firm size) και τη μεγέθυνση (growth), καθώς επίσης και στην ηλικία της επιχείρησης (firm age) και τη μεγέθυνση (growth), είναι κάτι αμφιλεγόμενο στην Ευρωπαϊκή πραγματικότητα. Ενώ δηλαδή, κάποιες μελέτες δεν έχουν διαπιστώσει την ύπαρξη συστηματικής σχέσης ανάμεσα στο μέγεθος της επιχείρησης και την μεγέθυνση (Wagner, 1994), υπάρχουν άλλες που έχουν διαπιστώσει την ύπαρξη μιας θετικής επίδρασης (Burgel, Murray, Fier, Licht and Nerlinger, 1998). Παρόμοια αποτελέσματα έχουν προκύψει και σε έρευνες που έχουν πραγματοποιηθεί στην Αμερική (Almus and Nerlinger, 2000, and Harhoff, Stahl and Woywode, 1998).

Επιπλέον, μελέτες πραγματοποιήθηκαν αναφορικά με τη συσχέτιση του μεγέθους των επιχειρήσεων και της πιθανότητας επιβίωσης τους. Οι έρευνες των Mansfield (1962), Hall (1987), Dunne, Roberts and Samuelson (1989) και Audretsch (1991), κατέληξαν πως όχι μόνο η πιθανότητα επιβίωσης μιας νεοεισερχόμενης εταιρείας είναι πολύ μικρή, αλλά επίσης πως αυτή η πιθανότητα επιβίωσης εξαρτάται από το μέγεθος της επιχείρησης.

Τα αποτελέσματα των συσχετισμών αυτών, αναφορικά με το μέγεθος και την ηλικία μιας επιχείρησης αφενός και τη μεγέθυνση και την επιβίωση της αφετέρου, έχουν επιβεβαιωθεί από μια σειρά ερευνών, για όλες σχεδόν τις Ευρωπαϊκές χώρες. Έτσι, έχουν διεξοδικά εξετασθεί η περίπτωση της Πορτογαλίας (Mata, Portugal and Guimaraes, 1994; and Mata, 1994), της Γερμανίας (Wagner, 1994), της Νορβηγίας (Tveteras and Edide, 2000,; and Klette and Mathiassen, 1996), της Ιταλίας (Audretsch, Santarelli and Vivarelli, 1999).

Στην ίδια κατεύθυνση, οι Harhoff και Stahl (1995), πραγματοποίησαν μια μελέτη σε πληθυσμό περίπου 11.000 εταιρειών, διαφόρων κατηγοριών και τομέων της Γερμανικής οικονομίας. Σύμφωνα με τη μελέτη αυτή, η πιθανότητα επιβίωσης μιας επιχείρησης επηρεάζεται θετικά από το μέγεθος της. Επιπροσθέτως, οι βαθμοί επιβίωσης και μεγέθυνσης των επιχειρήσεων διαφέρουν μεταξύ διαφορετικών τομέων της οικονομίας.

Τα αποτελέσματα – συμπεράσματα που προέκυψαν από τις παραπάνω έρευνες αναφέρονται ως “Διαμορφωμένα Αποτελέσματα” (Stylized Results) στη συνέχεια.

- Ο Βαθμός Μεγέθυνσης (Growth rate) είναι μεγαλύτερος στις μικρές επιχειρήσεις.
- Ο Βαθμός Μεγέθυνσης (Growth rate) είναι μεγαλύτερος στις νεότερες επιχειρήσεις.
- Ο Βαθμός Μεγέθυνσης (Growth rate) είναι πολύ μεγαλύτερος στις μικρότερες και νεότερες επιχειρήσεις ειδικά στους τεχνολογικούς τομείς.
- Η πιθανότητα επιβίωσης (Likelihood of Survival) είναι μικρότερη για τις μικρότερες επιχειρήσεις.
- Η πιθανότητα επιβίωσης (Likelihood of Survival) είναι μικρότερη για τις νεότερες επιχειρήσεις.
- Η πιθανότητα επιβίωσης (Likelihood of Survival) είναι πολύ μικρότερη για τις μικρότερες και νεότερες επιχειρήσεις ειδικά στους τεχνολογικούς τομείς.

3.2.3 Ο ρόλος της Ηλικίας της Επιχείρησης - Εδραιωμένες και Νέες Επιχειρήσεις στην Ενέργεια

Πριν από περίπου μισό αιώνα, η επικρατούσα άποψη του Schumpeter υποστήριζε πως οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις αποτελούσαν την ατμομηχανή της ανάπτυξης, σε κάθε επιχειρηματικό πεδίο. Στις μέρες μας, η άποψη για το ρόλο της επιχειρηματικότητας σε μια κοινωνία έχει εντελώς αναστραφεί, όπως περιγράφεται στη μελέτη των Audretsch et al., (2006). Η προηγούμενη επομένως αντίληψη, για το δυναμισμό και την κυριαρχία των μεγάλων εταιρικών σχημάτων (Servan & Schreiber, 1968), έχει δώσει τη θέση της σε μία νέα αντίληψη, όπου “οι μεγάλης δυναμικότητας επιχειρηματίες αποτελούν την κινητήρια δύναμη για την οικονομική ανάπτυξη” (Acs & Armington, 2006; Audretsch, 2007).

Αντίστοιχα λοιπόν, στο νέο περιβάλλον των αλλαγών και των ευκαιριών του χώρου της ενέργειας, ο επιχειρηματίας μπορεί να παίξει έναν πολύ σημαντικό ρόλο. Χαρακτηριστικά, οι O’ Rourke & Parker, (2006) σημειώνουν πως “η επιχειρηματική δράση μπορεί να παίξει έναν πολύ σημαντικό ρόλο στη μετάβαση σε ένα νέο ασφαλές ενεργειακό μοντέλο, απεξαρτημένο από τα ορυκτά καύσιμα”.

Φυσικά, αυτή η επιχειρηματική δραστηριότητα μπορεί να υλοποιηθεί είτε μέσα από υφιστάμενα επιχειρηματικά σχήματα, είτε μέσα από νέες επιχειρήσεις που θα δημιουργηθούν ακριβώς για το σκοπό αυτό. Για το στόχο αυτό είναι απαραίτητη η σθεναρή υποστήριξη αφενός των απαραίτητων πηγών κεφαλαίου και αφετέρου ενός πλήρους θεσμικού και πολιτικού πλαισίου λειτουργίας. Είναι επομένως σαφές, ο πολύ σημαντικός ρόλος της επιχειρηματικής δράσης, στην ανάπτυξη των νέων

τεχνολογιών γύρω από την ενέργεια, τόσο σε ήδη εδραιωμένες όσο και σε νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις, όπως επισημαίνουν οι Moore & Wustenhagen, (2004).

Οι ήδη εδραιωμένες επιχειρήσεις, αποτελούν σύμφωνα με τους Baldwin & Scott, (1987), “την αφετηρία για τα περισσότερα θεωρητικά μοντέλα καινοτομίας και εξέλιξης”. Επιπλέον σύμφωνα με τους Dosi, (1988) και Cohin & Levin, (1989), “οι εδραιωμένες επιχειρήσεις μπορούν να λειτουργήσουν ως καταλύτης τεχνολογικών αλλαγών, απελευθερώνοντας μέρος της επιχειρηματικής δύναμης τους”. Έτσι ο Galbraith, (1956), φτάνει να παρατηρήσει ότι “οι επιχειρήσεις αυτές μπορούν να υλοποιήσουν καινοτόμες ιδέες και προοπτικές μιας και είναι οι μόνες που έχουν τη δυνατότητα να αναλάβουν το ρίσκο και την αβεβαιότητα που είναι άμεσα συνδεδεμένα με την καινοτομία”.

Πολύ σημαντικό σημείο, επομένως, παραμένει ο τρόπος με τον οποίο οι εδραιωμένες επιχειρήσεις θα είναι πρωτοπόρες στην καινοτομία αυτή επιχειρηματική δραστηριότητα. Πολλές μελέτες που έχουν πραγματοποιηθεί για το χώρο της ενέργειας, όπως των Hart & Sarma, (2004) και Moore & Wustenhagen, (2004), καταλήγουν στο συμπέρασμα πως “η προοπτική της απεξάρτησης από τα ορυκτά καύσιμα αλλά και της στροφής σε πιο καθαρές πηγές ενέργειας αποτελούν μια καινοτομία προοπτική την οποία μπορούν να στηρίξουν υφιστάμενες δυναμικές επιχειρήσεις”.

Αντίθετα, στον αντίποδα των υφιστάμενων επιχειρήσεων βρίσκονται οι νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις, που δημιουργούνται με σκοπό τη δραστηριοποίηση στον τεχνολογικό αυτό τομέα. Όλες οι βιβλιογραφικές αναφορές, σχετικά με το θέμα αυτό (Jovanovich & Lash, 1989; Aghion et al., 2006), επισημαίνουν τον κρίσιμο και σημαντικό ρόλο που παίζουν οι επιχειρήσεις αυτές στην ανάπτυξη αυτού του κλάδου.

Έτσι λοιπόν, οι Acs et al., (2006) με τη θεωρία της «διάχυσης γνώσης» (knowledge spillover theory) και οι Agarwal et al., (2007) με τη θεωρία της «δημιουργικής ανάπτυξης» (creative construction), δημιουργούν ένα θεωρητικό πλαίσιο ικανό να αναδείξει τη σημαντικότητα των εδραιωμένων και των νεότερων επιχειρήσεων στην αναδιαμόρφωση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος, στην ενεργειακή βιομηχανία. Στην κατεύθυνση αυτή, οι Hockerts & Wustenhagen, (2010) επισημαίνουν πως “οι νεοεισερχόμενες μικρές επιχειρήσεις μπορούν να λειτουργήσουν ως καταλύτης για την εξέλιξη της συγκεκριμένης αγοράς και οι μεγάλες εδραιωμένες επιχειρήσεις μπορούν είτε να ενισχύσουν αλλά είτε και να αποστραφούν την προοπτική των νέων τεχνολογιών”.

Μέσα από την έρευνα αυτή, δημιουργείται ένα θεωρητικό πλέγμα σύμφωνα με το οποίο αναδεικνύονται τρεις διαφορετικοί θεωρητικοί άξονες. Οι Cohen & Winn, (2007) αναγνωρίζουν “τις ευκαιρίες που συνδέονται με την ενέργεια και οι οποίες ανακύπτουν μέσα από κενά και αδυναμίες της συγκεκριμένης αγοράς”. Επιπλέον οι Dean & McMullen, (2007) αναγνωρίζουν “το ρόλο της επιχειρηματικότητας στην επίλυση σημαντικών περιβαλλοντικών προβλημάτων” και τέλος οι Monllor & Attaran, (2008) “συνδέουν την αναγνώριση των ευκαιριών στα πλαίσια της αναδιαμόρφωσης της ενεργειακής βιομηχανίας”.

3.3 Το επιχειρηματικό παρελθόν

Μία ακόμη πολύ σημαντική μεταβλητή, για την εξέλιξη της επιχειρηματικής δράσης αποτελεί το επιχειρηματικό παρελθόν (background) του επίδοξου επιχειρηματία. Πολλές είναι οι έρευνες που έχουν πραγματοποιηθεί και οι βιβλιογραφικές αναφορές σχετικά, τόσο με το οικογενειακό περιβάλλον και την επιχειρηματική αφετηρία του καθενός, καθώς επίσης και αναφορικά με το επίπεδο εκπαίδευσης και πρότερης επαγγελματικής εμπειρίας του.

Η οικογένεια είναι αναμφίβολα ο πρώτος χώρος κοινωνικοποίησης του ατόμου. Ο Gray (1998), αναφέρει χαρακτηριστικά ότι “Η οικογένεια έχει σαν κύριο σκοπό, τη μεταβίβαση στα μέλη της των κοινωνικών αξιών και του τρόπου ζωής, που θεωρεί ότι αρμόζει στα κοινωνικά δεδομένα”. Είναι επομένως αναμφισβήτητο, πως από την οικογένεια εξαρτάται σε πρώτο βαθμό, η δεκτικότητα και η ροπή που θα έχει το άτομο απέναντι στον όρο και τη διαδικασία της επιχειρηματικότητας. Είναι επομένως πολύ συνηθισμένο, άτομα που έχουν μεγαλώσει σε μια οικογένεια με επιχειρηματικές δραστηριότητες να συνεχίζουν την οικογενειακή παράδοση, είτε συνεχίζοντας μια οικογενειακή επιχείρηση, είτε δραστηριοποιούμενοι σε νέα αντικείμενα. Αντίθετα, είναι επίσης συνηθισμένο, παιδιά δημοσίων ή ιδιωτικών υπαλλήλων να ωθούνται από το οικογενειακό περιβάλλον σε μια υπαλληλική λογική καριέρας ή να αντιμετωπίζουν με φόβο και δισταγμό μία επιχειρηματική προοπτική.

Συμφωνώντας με την παραπάνω διατύπωση, ο Πετράκης (2008) σημειώνει πως “υπάρχουν αρκετά εμπειρικά δεδομένα, τα οποία υποστηρίζουν την άποψη ότι οι επιχειρηματίες τείνουν να προέρχονται από οικογένειες που έχουν παράδοση στην επιχειρηματική δραστηριότητα”. Αυτή είναι μια αναμενόμενη διαδικασία μιας και τα παιδιά της επιχειρηματικής οικογένειας μαθαίνουν να σκέφτονται επιχειρηματικά και η οικογενειακή επιχειρηματική εμπειρία αποτελεί για τους ίδιους συσσωρευμένη ατομική εμπειρία.

Αρκετές ακόμα μελέτες, (Hout and Rosen, 2000; Dunn and Holtz-Eakin, 2000), αναλύουν και περιγράφουν την επίδραση του οικογενειακού παρελθόντος, στην απόφαση κάποιου να δραστηριοποιηθεί επιχειρηματικά. Συμπερασματικά, ο κοινός τόπος όλων αυτών των ερευνών είναι πως άτομα που στο οικογενειακό τους περιβάλλον υπάρχει ανεξάρτητη επαγγελματική δραστηριοποίηση είναι πιο πιθανό να οδηγηθούν σε επιχειρηματικές επιλογές. Οι ερευνητές υποστηρίζουν πως αυτό μπορεί να γίνεται διότι οι επιχειρηματίες γονείς και η εμπειρία τους αποτελούν ανθρώπινο κεφάλαιο για τους επίδοξους νέους επιχειρηματίες και επιπλέον μπορούν να βοηθήσουν στο να ξεπεραστούν οποιαδήποτε χρηματοδοτικά εμπόδια των νέων επιλογών και σχεδίων.

Παρόλαυτα, μια μελέτη των Fairlie and Robb (2003) αποδεικνύει ότι τα έσοδα νέων επιχειρηματιών, που προέρχονται από επιχειρηματικές οικογένειες δεν είναι σημαντικά μεγαλύτερα από άλλους αυτοαπασχολούμενους.

Πέρα από το οικογενειακό περιβάλλον, η εκπαιδευτική πορεία του εν δυνάμει επιχειρηματία ολοκληρώνει αυτό που ο αγγλικός όρος background οριοθετεί ως υπόβαθρο και αφετηρία για τον καθένα.

Αναμφισβήτητα το επίπεδο εκπαίδευσης και ο βαθμός εξειδίκευσης αποτελούν έναν πολύ σημαντικό παράγοντα διαμόρφωσης της επιχειρηματικής κουλτούρας. Φυσικά, αυτό δε σημαίνει πως επιχειρηματίας μπορεί να γίνει μόνο όποιος διαθέτει ακαδημαϊκή μόρφωση. Ο Πετράκης (2008), ορίζει το επίπεδο εκπαίδευσης ως προσόν για μια επιτυχημένη επιχειρηματική πορεία, στη βάση που αυτό περιλαμβάνει:

- Τη γνώση που είναι απαραίτητη για την αξιολόγηση μιας νέας ευκαιρίας,
- Το εάν και κατά πόσο ταιριάζει η εκμετάλλευση της ευκαιρίας με τα προσόντα που διαθέτει κανείς και
- Τις ιδιαίτερες γνώσεις που χρειάζονται για την υλοποίηση της επιχειρηματικής ευκαιρίας.

Τέλος, στην ίδια κατεύθυνση και σε μία αντίστοιχη μελέτη οι Bruederl και Preisendoerfer (1999), εξέτασαν περίπου 1.700 νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις. Στη μελέτη αυτή απέδειξαν πως η απόδοση της επιχείρησης μετρημένη με τους όρους της επιβίωσης και της μεγέθυνσης, επηρεάζεται θετικά από το παρελθόν του επιχειρηματία, από το εκπαιδευτικό και μαθησιακό του παρελθόν (background) και από την επιχειρηματική του εμπειρία.

3.3.1 Ο ρόλος της γνώσης

Όπως χαρακτηριστικά επισημαίνουν οι Teece et al., (1997), σχετικά με τη «γνωσιολογική θεωρία» (knowledge based view), “το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα ανάμεσα στις επιχειρήσεις είναι το άθροισμα της συσσωρευμένης γνώσης που διαθέτουν”. Στην κατεύθυνση αυτή συγκλίνει και η έρευνα του Arrow, (1962), που διερευνά τις εφαρμογές της μετατροπής της επιστημονικής ή βιομηχανικής γνώσης σε «οικονομική γνώση» μέσα από μία επιχειρηματική δράση.

Σε κάθε περίπτωση, η γνώση αποτελεί έναν ξεχωριστό πόρο για κάθε επιχείρηση που μπορεί να πάρει χαρακτηριστικά πολύτιμου αγαθού. Έτσι ο Arrow, (1962) καταλήγει στο συμπέρασμα πως “μια επιχείρηση δημιουργείται μέσω της προσπάθειας να μετατραπεί η προϋπάρχουσα γνώση σε καινοτόμα δραστηριότητα”. Επιπλέον, ο ερευνητής επισημαίνει πως η γνώση αυτή αξιολογείται διαφορετικά από διαφορετικούς εν δυνάμει επιχειρηματίες. Έτσι ο Casson, (2003), καταλήγει στο συμπέρασμα πως “η διάχυση της γνώσης σε μια νέα τεχνολογία μπορεί να δημιουργήσει νέες ευκαιρίες και προοπτικές για επιχειρηματική δράση”.

Τέλος, αναφορικά με την επιστημονική γνώση και την αξία της στην επιχειρηματικότητα, αξίζει να αναφερθεί πως πολλές είναι οι βιβλιογραφικές αναφορές σχετικά με την «γέννηση» νέων μικρών επιχειρήσεων που προκύπτουν από στελέχη μεγάλων επιχειρήσεων ή εργασθηρίων πανεπιστημίων, που επιθυμούν να μεταλαμπαδεύσουν τη συσσωρευμένη επιστημονική τους γνώση και να την μετατρέψουν σε επιχειρηματική ευκαιρία και προοπτική κέρδους (Jaffe, 1989; Acs et al., 1992).

3.4 Η Δημόσια πολιτική (public policy) και τα Κίνητρα της επιχειρηματικής δράσης

3.4.1 Ο ρόλος της Δημόσιας πολιτικής (public policy)

Μία από τις σημαντικότερες παραμέτρους για την εξέλιξη της επιχειρηματικότητας είναι ο ρόλος του κράτους και η πολιτική που ασκείται από αυτό. Μία εκτενέστατη βιβλιογραφία περιγράφει τα οικονομικά συστήματα, από το «καπιταλιστικό» μοντέλο της ελεύθερης οικονομίας μέχρι την κεντρικά ελεγχόμενη οικονομία και το μικρό ή μεγάλο ρόλο που το κράτος διαδραματίζει στην οικονομική οργάνωση μιας κοινωνίας.

Σε μία ενδιάμεση θεώρηση, αυτή της Μικτής οικονομίας, συναντάμε τη συνύπαρξη κράτους και ιδιωτικής οικονομίας, τα οποία συνεπιδρούν στην οργάνωση της οικονομίας. Αυτό το οικονομικό μοντέλο, κύριος εκφραστής του οποίου υπήρξε ο Keynes, υποστηρίζει το ρόλο που μπορεί να παίξει το κράτος στην ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας.

Πολύ χαρακτηριστικά, ο Keynes (1936) αναφέρει ότι “Το κράτος θα πρέπει να προσανατολίζεται στη δημιουργία σταθερού θεσμικού πλαισίου και νομικού περιβάλλοντος για την ίδρυση και τη λειτουργία των επιχειρήσεων. Επιπλέον, η ρύθμιση του επιτοκίου σε επίπεδα που να δημιουργούν ευνοϊκές προσδοκίες κέρδους και η ανάπτυξη τεχνολογικής υποδομής με επενδύσεις του κράτους, θα πρέπει να αποτελούν άμεσες προτεραιότητες της κρατικής πολιτικής”.

Στην ίδια κατεύθυνση, οι Wennekers & Thurik (1999) επισημαίνουν ότι “η δημόσια πολιτική θα πρέπει να κρατά χαμηλά τα εμπόδια εισόδου και εξόδου από την επιχειρηματική δραστηριότητα, μιας και οι υψηλοί ρυθμοί εισόδου και εξόδου επιχειρήσεων επηρεάζουν τη δυναμική της οικονομικής ανάπτυξης”. Οι ερευνητές (Audretsch et al., 1997), περιγράφουν το φαινόμενο αυτό ως «αναταραχή» (turbulence) και το θεωρούν σαν βασικό χαρακτηριστικό μιας ζωντανής και ανεπτυγμένης οικονομίας.

Είναι λοιπόν αναμφισβήτητη, η σημαντικότητα της υιοθέτησης θεσμών οι οποίοι να ενθαρρύνουν την επιχειρηματική δράση (Wennekers & Thurik, 1999). Χαρακτηριστικά, οι Boettke & Kouyne (2002) επισημαίνουν ότι “οι δύο βασικότεροι θεσμοί ενθάρρυνσης της επιχειρηματικότητας είναι η ύπαρξη σαφώς καθορισμένων δικαιωμάτων ιδιοκτησίας και η επιβολή του νόμου, με όλους τους υπόλοιπους θεσμούς να απορρέουν από αυτούς”.

Η άποψη αυτή βέβαια διατυπώθηκε αρχικά από τον Adam Smith (1776), ο οποίος παρατηρούσε ότι “Για να περάσει ένα κράτος από τη μέγιστη βαρβαρότητα στο μέγιστο βαθμό αφθονίας δεν χρειάζεται σχεδόν τίποτα άλλο εκτός από ειρήνη, χαλαρή φορολογία και ανεκτή απονομή δικαιοσύνης”.

Στο ίδιο συμπέρασμα, με αντίστροφη πορεία, καταλήγει και η έρευνα των Krauss & Stahlecker (2001), αναφορικά με τους κυβερνητικούς περιορισμούς (government restrictions) και τα διοικητικά εμπόδια (administrative burdens). Οι ερευνητές απέδειξαν πως “οι κυβερνητικοί περιορισμοί και τα διοικητικά εμπόδια είναι οι κυριότεροι παράγοντες της αργής ανάπτυξης συγκεκριμένων κλάδων και επιπλέον εμποδίζουν την είσοδο στο επιχειρηματικό πεδίο, σε πολλές Ευρωπαϊκές χώρες”.

Στον αντίποδα όλων αυτών, οι πολιτικές για την επιχειρηματικότητα έχουν ένα ευρύ πεδίο εφαρμογής. Σύμφωνα με τον ορισμό που έδωσαν οι Lundstrom και Stevenson (2001), “οι επιχειρηματικές πολιτικές έχουν σαν στόχο τη διέγερση και τόνωση της επιχειρηματικής συμπεριφοράς σε μια χώρα”.

Υπάρχει βέβαια, μια σημαντική διάκριση ανάμεσα στην παραδοσιακή πολιτική για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις και στην πολιτική για την επιχειρηματικότητα. Σύμφωνα με τους Lundstrom και Stevenson (2002), “Υπάρχουν τουλάχιστον δύο βασικοί τρόποι για να διακρίνουμε την πολιτική στήριξης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων από την πολιτική για την επιχειρηματικότητα. Ένα βασικό χαρακτηριστικό είναι πως η πολιτική για τις ΜΜΕ έχει σαν στόχο τις υφιστάμενες επιχειρήσεις, ενώ η πολιτική για την επιχειρηματικότητα στοχεύει στην τόνωση της επιχειρηματικής συμπεριφοράς. Αυτό σημαίνει πως η πολιτική για την επιχειρηματικότητα στοχεύει στη διαδικασία της αλλαγής”.

Αναφορικά με τα κίνητρα και τους παράγοντες ενθάρρυνσης των νέων επιχειρήσεων, οι Ovaska & Sobel (2004), κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι “τα υψηλά επίπεδα επιχειρηματικής δραστηριότητας σχετίζονται με τη διαθεσιμότητα πιστώσεων, τα χαμηλά επίπεδα κρατικής διαφθοράς, την εφαρμογή υγιούς νομισματικής πολιτικής, καθώς επίσης και με την υιοθέτηση πολιτικών που παρέχουν υψηλό βαθμό οικονομικής ελευθερίας στους πολίτες, όπως η μείωση της φορολογίας”.

Τέλος, αναφορικά με την παροχή κινήτρων, σημαντική είναι και η παρατήρηση των Audretsch & Thurik (2001), οι οποίοι, σε μια έρευνα για τις χώρες του GEM, επεσήμαναν πως “στις χώρες της νότιας Ευρώπης, η ενθάρρυνση της επιχειρηματικότητας οφείλεται σε εισοδηματικούς λόγους, παρά στην ανάγκη ανεξαρτησίας του επιχειρηματία”.

3.4.2 Η εφαρμοζόμενη Δημόσια Πολιτική στην ενέργεια

Αναμφισβήτητα, το ερευνητικό πεδίο της ενέργειας αναδεικνύει τη σχέση ανάμεσα στην επιχειρηματικότητα και την καινοτομία, με απώτερο αποτέλεσμα την ανάπτυξη. Στο πεδίο αυτό, σημαντικός παράγοντας είναι η δημόσια πολιτική που ασκείται από κράτη και κυβερνήσεις. Μια σειρά μελετών, των Jacobson & Lauber, 2006; Breukers & Wolsink, 2007; Lipp, 2007, αναγνωρίζει ως σημαντικότερες και επικρατέστερες πολιτικές, αυτές των επιδοτήσεων της επένδυσης και της εγγυημένης τιμής αγοράς της ενέργειας (feed in tariff).

Πραγματικά, το τελικό αποτέλεσμα όλων αυτών των ερευνών δεν είναι ξεκάθαρο αναφορικά με το κατά πόσο οι πολιτικές αυτές οδηγούν τελικά στη δημιουργία επιχειρήσεων που εδραιώνονται στο χώρο, ή τελικά δραστηριοποιούνται για όσο διάστημα η ενασχόληση αυτή είναι προσοδοφόρα, με βάση τις πολιτικές που ασκούνται. Χαρακτηριστικά, κάποιοι ερευνητές καταλήγουν στο συμπέρασμα, πως η αποτελεσματικότητα των πολιτικών ενίσχυσης, των επιχειρηματικών πρωτοβουλιών γύρω από την ενέργεια, συνδέεται με το διάστημα κατά το οποίο τα έσοδα από τη δραστηριοποίηση αυτή είναι ικανοποιητικά (Pulczynski, 1991).

Σε μία κοντινή προσέγγιση, οι Garud & Karnoe, (2003) καταλήγουν στο συμπέρασμα πως “οι ενεργειακές πολιτικές στοχεύουν στο να δημιουργήσουν ουσιαστικά μια κουλτούρα μετάβασης σε νέες μορφές ενέργειας και να ενισχύσουν την επιχειρηματική λογική της μετάβασης από την εποχή των ορυκτών καυσίμων σε καθαρότερες μορφές ενέργειας. Έτσι είναι πολύ σημαντικό για μια κοινωνία, το να εισαχθεί μια τέτοια κουλτούρα με τη μορφή της επιχειρηματικής διαδικασίας”.

Ένα σημαντικό χαρακτηριστικό αυτών των πολιτικών είναι πως μπορούν ταυτόχρονα να υποστηρίξουν τόσο τις νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις στον κλάδο, όσο και τις υφιστάμενες μεγαλύτερες επιχειρήσεις, που επιθυμούν να δραστηριοποιηθούν στο χώρο της ενέργειας. Έτσι, όπως χαρακτηριστικά επισημαίνουν οι Mitchell et al., (2006) με την πολιτική αυτή, τόσο οι επιχειρηματικοί «Δαυίδ» όσο και οι «Γολιάθ» θα μπορούν να μειώσουν αποτελεσματικά το ενδεχόμενο ρίσκο των επιλογών τους και να εισέλθουν με επιτυχία σε μια νέα αγορά.

Σε κάθε περίπτωση πάντως, αξίζει να αναφερθεί πως η σχέση ανάμεσα στις πολιτικές αυτές και την έρευνα γύρω από την επιχειρηματική δράση και τις εφαρμοζόμενες επιχειρηματικές στρατηγικές, αποτελεί ένα ανεξερεύνητο επιστημονικό πεδίο.

3.4.3 Ο ρόλος του Φορολογικού Συστήματος

Την άποψη πως η φορολογία αποτελεί μία ακόμη σημαντική παράμετρο που επηρεάζει την εξέλιξη της επιχειρηματικής δράσης, επιβεβαιώνει μια σειρά μελετών που καταλήγουν στο ίδιο συμπέρασμα.

Οι Rees & Shah (1994) και Poutziouris et al. (2000), διατυπώνουν το συμπέρασμα πως “οι φόροι μπορούν να λειτουργήσουν σαν εμπόδιο στην επιχειρηματικότητα, μιας και μπορούν να έχουν αρνητική επίδραση στην εκκίνηση, την ανάπτυξη, την επιβίωση και γενικά στη βιωσιμότητα μιας επιχείρησης”.

Η ίδια εκτίμηση προκύπτει και από τη μελέτη των McMillan & Woodruff (2002), οι οποίοι επισημαίνουν πως “η ύπαρξη οικονομικής ελευθερίας με μηχανισμούς όπως η χαμηλή φορολογία και η διασφάλιση του δικαιώματος της ιδιοκτησίας, αποτελεί το σημαντικότερο όπλο στην παροχή κινήτρων επιχειρηματικότητας”.

Πολλές επιπλέον επιστημονικές έρευνες έχουν συμφωνήσει, πως η φορολογία επηρεάζει άμεσα την απόφαση κάποιου να δραστηριοποιηθεί επιχειρηματικά. Πολύ χαρακτηριστικά, οι Schuetze & Bruce (2004) απέδειξαν πως “οι περισσότεροι πολίτες επιλέγουν να γίνουν ελεύθεροι επαγγελματίες καθώς επίσης και οι επιχειρήσεις αναπτύσσονται ταχύτερα, όταν τα ατομικά εισοδήματα φορολογούνται περισσότερο από ό,τι τα έσοδα ενός εταιρικού σχήματος”.

Στην ίδια κατεύθυνση, οι Cullen & Gordon (2007) υποστηρίζουν πως “η μείωση της φορολόγησης των προσωπικών εσόδων μπορεί να οδηγήσει σε μείωση της ανάληψης επιχειρηματικού ρίσκου από κάποιον επενδυτή”.

Υπάρχουν βέβαια και οι αντίθετες απόψεις, όπως των Kihlstrom & Laffont (1983), οι οποίοι αποδεικνύουν πως οι υψηλοί συντελεστές φορολόγησης δεν οδηγούν απαραίτητα σε μικρότερη επιχειρηματική δραστηριότητα, μιας και κάνουν τους επενδυτές να είναι λιγότερο επιφυλακτικοί απέναντι στο ρίσκο.

Με άλλα λόγια, όπως επισημαίνουν οι Cullen & Gordon (2002) “η φορολογία μπορεί να λειτουργήσει σαν μια ιδιότυπη ασφάλεια – φίλτρο για την επιχειρηματικότητα, μιας και επιτρέπει να δραστηριοποιούνται αυτοί που πραγματικά είναι ή θέλουν να γίνουν επιχειρηματίες”.

Στην κατεύθυνση αυτή, η μελέτη των Asoni & Sanandaji (2009) εισάγει μια πολύ ενδιαφέρουσα παράμετρο σημειώνοντας πως “Ένα πιο απαιτητικό φορολογικό σύστημα απαιτεί ουσιαστικά επιχειρηματικά σχέδια μεγαλύτερης αξίας. Αυτό σημαίνει πως, ενώ ο αριθμός των start-ups μπορεί να αυξάνει με μικρότερης αξίας επιχειρηματικά πλάνα, τελικά η ποιότητα της επιχειρηματικότητας μειώνεται”.

Στις μελέτες αυτές υπάρχει η αδυναμία πως ουσιαστικά συνδέουν τη φορολόγηση με την απόφαση κάποιου να δραστηριοποιηθεί ως αυτοαπασχολούμενος. Η αυτοαπασχόληση όμως δεν μπορεί να ταυτιστεί απόλυτα με την επιχειρηματικότητα. Για το λόγο αυτό, νεότερες έρευνες προσπαθούν να συνδέσουν τη φορολόγηση με την ανάπτυξη των επιχειρήσεων, που μπορεί να απεικονίσει καλύτερα την έννοια της επιχειρηματικότητας.

3.5 Η Χρηματοδότηση

3.5.1 Πηγές Χρηματοδότησης

Ο ρόλος των πηγών χρηματοδότησης είναι αποφασιστικής σημασίας για την υλοποίηση οποιουδήποτε επιχειρηματικού σχεδίου. Οι πηγές αυτές μπορούν να ποικίλουν ανάλογα με το μέγεθος και τον τομέα δραστηριοποίησης μιας επιχείρησης και σε μία πρώτη διάκριση τους μπορούν να κατηγοριοποιηθούν σε τέσσερις βασικές ομάδες.

- Στις εσωτερικές πηγές χρηματοδότησης (Ίδια κεφάλαια)
- Στις εξωτερικές πηγές χρηματοδότησης (Δανειακά κεφάλαια)
- Στις εξωτερικές πηγές χρηματοδότησης (Επιδοτήσεις)
- Στις εξωτερικές πηγές χρηματοδότησης (Επενδυτικά Κεφάλαια)

3.5.2 Ίδια κεφάλαια

Οι εσωτερικές πηγές χρηματοδότησης, περιλαμβάνουν τα προσωπικά κεφάλαια του επιχειρηματία ή όσα μπορεί να αντλήσει από το περιβάλλον του. Χαρακτηριστικά, οι Deakins & Freel (2007) τα περιγράφουν ως κεφάλαια κίνησης “3F”, από τα αρχικά των λέξεων friends, family και founder. Επιπλέον αυτών, στις εσωτερικές πηγές χρηματοδότησης μπορούμε να κατατάξουμε τα αδιανέμητα κέρδη από τη στιγμή λειτουργίας της επιχείρησης και μετά. Σχετικά με τη δυνατότητα της εσωτερικής χρηματοδότησης έχει αναπτυχθεί μια εκτενέστατη βιβλιογραφία. Όλοι οι ερευνητές πάντως, συμφωνούν στη διατύπωση των Hurst & Lusardi (2004) πως “η πιθανότητα κάποιου να προχωρήσει στην υλοποίηση ενός επιχειρηματικού σχεδίου, αυξάνεται όσο αυξάνεται οι οικονομική του «υγεία»”.

3.5.3 Δανειακά κεφάλαια

Οι εξωτερικές πηγές χρηματοδότησης, μπορούν να περιλαμβάνουν βραχυπρόθεσμες τραπεζικές χορηγήσεις, εταιρείες κεφαλαίων (venture capital), επίσημους ή ανεπίσημους επενδυτές, χρηματοδοτικές μισθώσεις ή ακόμα επιδοτήσεις και επιχορηγήσεις.

Αναμφισβήτητα, ο τραπεζικός δανεισμός αποτελεί την πιο διαδεδομένη και μακράν τη σημαντικότερη μορφή εξωτερικής χρηματοδότησης για τις επιχειρήσεις. Τη διαπίστωση αυτή επιβεβαιώνει η έρευνα του Κέντρου Επιχειρηματικής Έρευνας του Πανεπιστημίου του Cambridge (Centre for Business Research – CBR) για την περίοδο 1991-2002 (ESRC, 2002).

Η άποψη αυτή επιβεβαιώνεται επιπλέον και από τα ευρήματα της έρευνας του Ευρωβαρόμετρου, που εντοπίζει τη μεγάλη συχνότητα επαφών των Ελληνικών επιχειρήσεων με τον τραπεζικό κλάδο, με στόχο την εξεύρεση κεφαλαίων. Επιπλέον, σύμφωνα με την έρευνα αυτή “Το 89% των Ελλήνων επιχειρηματιών εντοπίζει την ανεπάρκεια χρηματοδότησης, ως το σημαντικότερο παράγοντα που εμποδίζει τη δημιουργία μιας νέας επιχείρησης”. Επιπλέον, η χρηματοδότηση αυτή γίνεται όλο και πιο δυσχερής στην Ελλάδα, τη στιγμή που στην υπόλοιπη Ευρώπη (EE-15) η τάση αυτή είναι αντίθετη (http://ec.europa.eu/public_opinion).

Η ανεπάρκεια αυτή στη δυνατότητα χρηματοδότησης προκύπτει από την αναντιστοιχία στη ζήτηση κεφαλαίων από τις επιχειρήσεις και τα αντίστοιχα διαθέσιμα κεφάλαια στα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα. Τα κενά αυτά (finance gap), αναγνωρίστηκαν από τον Macmillan και ορίστηκαν ως “χρηματοδοτικά κενά” (Macmillan, 2002).

Επιπλέον αυτού, ένα βασικό πρόβλημα του τραπεζικού δανεισμού είναι η αξιολόγηση των επενδυτικών προτάσεων. Όπως χαρακτηριστικά σημειώνει ο Akerlof (1970), “οι αξιολογήσεις των επιχειρήσεων για δανειακή χρηματοδότηση αποτελούν περιπτώσεις λήψης αποφάσεων, υπό συνθήκες αβεβαιότητας και ασύμμετρης πληροφόρησης (information asymmetry)”. Για να αντιμετωπίσουν τα προβλήματα αυτά, του ηθικού κινδύνου και της δυσμενούς επιλογής, οι τραπεζίτες καταμερίζουν ορισμένες φορές τις διαθέσιμες πιστώσεις τους, όπως επισημαίνουν οι Stiglitz & Weiss (1981). Επιπλέον, για να μειώσουν την αβεβαιότητα και παρά τη βελτίωση των μεθόδων αξιολόγησης, οι τράπεζες προχωρούν και σε απαίτηση εμπράγματων εξασφαλίσεων (Chan & Kannatas, 1985).

Σε κάθε περίπτωση πάντως, αυτό που προκύπτει από τις περισσότερες μελέτες είναι η αναγνώριση της δυσκολίας στην πρόσβαση των επιχειρηματιών στον τραπεζικό δανεισμό (Small Business Service, 2004).

Ειδικά στο πεδίο των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας, ο τραπεζικός τομέας εφαρμόζει μια διαφορετική πολιτική, υποστηρίζοντας τις επενδύσεις με εγγυημένα δάνεια, που σε πολλές περιπτώσεις έχουν μειωμένα επιτόκια δανεισμού σε σχέση με την υπόλοιπη επιχειρηματική αγορά. Επιπλέον, είναι ευρέως διαδεδομένα πολλά καινούργια και πλήρως στοχευμένα προϊόντα που αφορούν το Green Banking. Παρόλα αυτά, θα πρέπει να επισημανθεί πως τα περισσότερα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα δεν διαθέτουν μεγάλη εμπειρία στην αξιολόγηση του ρίσκου, αναφορικά με επενδύσεις στις ανανεώσιμες πηγές ενέργειας (Wohlgemuth, 2000).

3.5.4 Επιδοτήσεις

Εναλλακτική μορφή εξωτερικής χρηματοδότησης αποτελούν οι επιδοτήσεις ή επιχορηγήσεις επιχειρηματικών δράσεων. Ειδικά στον τομέα των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας οι περισσότερες χώρες υιοθετούν δύο βασικούς τρόπους ώστε να παράσχουν κίνητρα επιχειρηματικής δράσης στους επενδυτές. Οι τρόποι αυτοί είναι:

- Οι Επιδοτήσεις της επένδυσης και
- Η Εγγυημένη Σταθερή Τιμή πώλησης της παραγόμενης Ενέργειας

Με τη μέθοδο των επιδοτήσεων γίνεται προσπάθεια να μειωθεί το κόστος της επένδυσης και να στραφούν οι επιχειρηματίες προς την ανανεώσιμη ενέργεια. Οι επιδοτήσεις αυτές, αντιστοιχούν συνήθως σε ένα ποσοστό του συνολικού κεφαλαίου της επένδυσης και αποτελούν το πιο ελκυστικό και σημαντικό κίνητρο για τον εν δυνάμει επενδυτή. Επιπλέον, η υποστήριξη της επένδυσης μπορεί να παρέχεται και με άλλη μορφή, όπως για παράδειγμα με την φορολογική έκπτωση του κεφαλαίου της επένδυσης.

Στην ελληνική αγορά, οι επιδοτήσεις παρέχονται από το Ελληνικό Δημόσιο, μέσω των Αναπτυξιακών νόμων, καθώς επίσης και από τα Ευρωπαϊκά Προγράμματα, μέσω των Κοινοτικών Πλαισίων Στήριξης. Αναλυτική παρουσίαση των μηχανισμών αυτών γίνεται στο 4^ο κεφάλαιο.

Με το μέτρο της Εγγυημένης Σταθερής Τιμής πώλησης της παραγόμενης Ενέργειας (Feed-in Tariff), “οι παραγωγοί ενέργειας με ανανεώσιμες πηγές λαμβάνουν ένα σταθερό αντίτιμο ανά παραγόμενη μονάδα ενέργειας (KWh), ανάλογα με το είδος της τεχνολογίας που χρησιμοποιούν” (Resch, et al., 2007). Με τον τρόπο αυτό γίνεται ευκολότερη η είσοδος στην αγορά σε μικρότερης δυναμικότητας επενδυτές. Η αποτελεσματικότητα του μέτρου αυτού, εξαρτάται από το επίπεδο του feed-in. Αυτό σημαίνει πως μια πολύ δελεαστική τιμή αγοράς της ενέργειας, από μια συγκεκριμένη τεχνολογία, μπορεί να οδηγήσει σε μια θεαματική αύξηση του αριθμού των παραγωγών και τελικά της παραγόμενης ενέργειας από την τεχνολογία αυτή.

Σε κάθε περίπτωση, όπως επισημαίνει ο Wohlgemuth, (2000a), το σημαντικότερο στοιχείο και για τις δύο αυτές πολιτικές στήριξης της επιχειρηματικότητας είναι η σταθερότητα για ένα σημαντικό χρονικό διάστημα. Κοινή διαπίστωση από την εφαρμογή αυτών των πολιτικών σε πολλές χώρες, αποτελεί η αξία της σταθερότητας και των ευδιάκριτων διαδικασιών για την εφαρμογή τους. Μία επιπλέον σημαντική παρατήρηση αποτελεί η διατύπωση, πως η ανάγκη των

επιδοτήσεων μειώνεται όσο οι τεχνολογίες που εφαρμόζονται ωριμάζουν. Γίνεται σαφές λοιπόν, πως όταν οι τεχνολογίες και οι επιχειρηματικές δράσεις αυτές, γίνονται κοινές πλέον σε μία κοινωνία, τότε η ανάγκη για τη στήριξή τους μειώνεται.

3.5.5 Επενδυτικά κεφάλαια (Venture Capitals)

Το σύνολο των βιβλιογραφικών αναφορών, ακόμα και για το νέο αυτό κλάδο, συγκλίνουν σε κοινή διαπίστωση, αναφορικά με τη σημαντικότητα των χρηματοδοτικών εργαλείων που είναι διαθέσιμα σε μία αγορά, για να υποστηρίξουν κάθε καινοτόμο επιχειρηματικό κλάδο.

Στην κατεύθυνση αυτή, ιδιαίτερο βάρος έχουν ρίξει οι ερευνητές στην πιθανή συνεισφορά των ιδιωτικών επενδυτικών κεφαλαίων (venture capital) και το σημαντικότερο ρόλο που μπορούν αυτά να διαδραματίσουν στην εδραίωση των νέων ενεργειακών τεχνολογιών (Moore & Wustenhagen, 2004). Στις μελέτες αυτές γίνεται μια σαφής διάκριση ανάμεσα στο professional venture capital και στο corporate venture capital.

Αναφορικά με το professional venture capital, οι Petty & Gruber, (2011) σημειώνουν πως ο ρόλος του μπορεί να είναι καταλυτικός στην στήριξη της εξάπλωσης των ανανεώσιμων τεχνολογιών. Οι ερευνητές σημειώνουν πως γνωρίζουμε λίγα σχετικά με τους παράγοντες που σχετίζονται με το συγκεκριμένο κλάδο και τη δυνατότητα τους να δημιουργήσουν συνθήκες προοπτικής κέρδους και μείωσης του ρίσκου, καθώς επίσης και σχετικά με την απόδοση των επιχειρήσεων που χρηματοδοτήθηκαν από τέτοια κεφάλαια. Το βέβαιο πάντως είναι πως οι περιβαλλοντικοί αυτοί παράγοντες (contextual factors) επηρεάζουν σημαντικά την απόφαση επενδυτικών κέντρων για τέτοιου είδους επενδύσεις (Burger & Wustenhagen, 2009).

Σε κάθε περίπτωση, είναι σημαντικό να αναφέρουμε τη δυσκολία που υπάρχει σχετικά με την αξιολόγηση των υποψήφιων επενδύσεων. Επιπλέον, είναι σημαντικό το γεγονός πως δεν έχει προσδιοριστεί μια διαδικασία λήψης αποφάσεων, σχετικά με τη χρηματοδότηση επενδυτικών σχεδίων ειδικά σε νέο-αναπτυσσόμενους επιχειρηματικούς κλάδους όπως αυτός των ανανεώσιμων, όπως χαρακτηριστικά επισημαίνουν οι Shalman, (1990) και Cristensen et al., (2009). Αυτό που αποτελεί κοινό τόπο για όλους τους ερευνητές είναι η ανάγκη να ξεπεραστεί η αβεβαιότητα που αναμφισβήτητα είναι μεγάλη, σε νεοσύστατες επιχειρήσεις που καλούνται να δραστηριοποιηθούν σε αναπτυσσόμενους επιχειρηματικούς κλάδους.

Μια άλλη σειρά μελετών έχει ερευνήσει το ρόλο του corporate venture capital, την επενδυτική δηλαδή δράση συγκεκριμένων εταιρικών κεφαλαιακών σχημάτων στη στήριξη συγκεκριμένων επιχειρήσεων. Οι επιχειρήσεις αυτές εκκινούν τη δράση τους σε νέο-αναπτυσσόμενες αγορές, ποντάροντας στην ιδιαίτερη τεχνογνωσία (know-how) που τους δίνει η έρευνα τους γύρω από ένα συγκεκριμένο πεδίο (knowledge - generating activities) (Chesbrough & Tucci, 2004; Dushnitsky & Lenox, 2005; Dushnitsky & Shaver, 2009).

Η διαφορά των προγραμμάτων του corporate venture capital σε σχέση με το professional venture capital σχετίζεται με τη στόχευση του πρώτου στην επίτευξη όχι μόνο οικονομικών αλλά και στρατηγικών ωφελημάτων από μία επενδυτική δράση, όπως επισημαίνουν οι Chesbrough, (2002) και Ivanov & Masulia, (2007). Για την επιτυχία αυτού του διπλού σκοπού, οι επενδυτές του corporate venture capital θα πρέπει να διαθέτουν κάποιες ειδικές ικανότητες διαφορετικές από την απλή επενδυτική λογική του professional venture capital (Hellmann, 2002).

Σε κάθε περίπτωση, θα πρέπει να επισημάνουμε πως το corporate venture capital μπορεί να αποτελέσει ένα πολύ χρήσιμο πόρο, που κάποιες επιχειρήσεις μπορούν να χρησιμοποιήσουν για να επιτύχουν κάποιο στρατηγικό τους στόχο και να γίνουν μια αξιοσημείωτη επιχείρηση σε ένα συγκεκριμένο κλάδο, όπως επισημαίνουν οι Porter, (1981); Barney, (1991). Η άποψη αυτή καταδεικνύει τη σημαντικότητα που μπορούν να έχουν τα σχήματα του corporate venture capital στην περαιτέρω ανάπτυξη υφιστάμενων και εδραιωμένων επιχειρηματικών ομίλων.

Τέλος, αναφορικά με την εξωτερική χρηματοδότηση εκτός των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων, ενδιαφέρον παρουσιάζει μια μελέτη των Pfirrmann, Wupperfeld και Lerner (1997), οι οποίοι προσπάθησαν να διερευνήσουν το venture capital στην Ευρώπη και την Αμερική. Οι ερευνητές διαπίστωσαν σημαντικές διαφορές κυρίως αναφορικά με το βαθμό ανάπτυξης του venture capital, με το νομικό καθεστώς που το διέπει καθώς επίσης και με τη δομή της συγκεκριμένης αγοράς. Επιπλέον, διαπίστωσαν πως οι Ευρωπαίοι διαχειριστές του venture capital, δεν εξειδικεύονται σε τομείς υψηλής τεχνολογίας. Αντίθετα προτιμούν τη μεγάλη διασπορά, με σκοπό φυσικά τη μείωση του ρίσκου τους.

3.6 Κόστος εκκίνησης και περιορισμοί ρευστότητας

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να επισημάνουμε ένα πολύ ιδιαίτερο χρηματοοικονομικό χαρακτηριστικό, που επηρεάζει το επίπεδο της επιχειρηματικής

δράσης και το οποίο είναι οι διαδικασίες έναρξης μιας επιχείρησης και το κόστος που αυτές επιφέρουν (start-up cost).

Σε μια σχετική μελέτη, οι Fonseca et al. (2007) περιγράφουν τις σημαντικές διαφορές που υπάρχουν στα κόστη ίδρυσης και εκκίνησης μιας επιχείρησης, σε διάφορες χώρες. Επιπλέον, αποδεικνύουν πως στις χώρες του ΟΟΣΑ πολλοί λιγότεροι άνθρωποι γίνονται επιχειρηματίες όπου το κόστος εκκίνησης μιας επιχείρησης είναι μεγάλο.

Αντίστοιχα, οι Evans & Jovanovich (1989), επισημαίνουν τη σημασία της δυνατότητας των επιχειρηματιών να μπορούν να προσεγγίσουν τα απαραίτητα για τις επιχειρήσεις τους κεφάλαια εκκίνησης. Ομοίως, οι Blanchflower & Oswald (1998), παρατηρούν πως οι επενδυτές που δραστηριοποιούνται σε περιοχές που αναπτύσσονται “αγορές κεφαλαίων” (venture capitals), είναι πολύ πιθανότερο να ξεκινήσουν τη δική τους επιχείρηση. Οι ερευνητές επιπλέον επισημαίνουν τη μεγάλη σπουδαιότητα των εμποδίων στη χρηματοδότηση, αλλά και της πρόσβασης σε διαθέσιμα κεφάλαια για την επιχειρηματική ανάπτυξη. Συμπερασματικά, η ερευνητική αυτή περιοχή περιγράφεται χαρακτηριστικά από τη διατύπωση των Fonseca et. al. (2007) ότι “η αλληλεπίδραση μεταξύ του κόστους εκκίνησης και των περιορισμών ρευστότητας, επηρεάζουν την απόφαση κάποιου να γίνει επιχειρηματίας”.

Γενικότερα, μπορούμε να διαπιστώσουμε πως υπάρχει μια εκτενής βιβλιογραφία σχετικά με το ρόλο της χρηματοδότησης ως παράγοντα της επιχειρηματικότητας. Πιο συγκεκριμένα, σύμφωνα με τους Stiglitz και Weiss (1981), η πιθανότητα πίστωσης μιας επιχείρησης αυξάνεται όσο το μέγεθος της εταιρείας μειώνεται. Οι ερευνητές υποστηρίζουν επίσης πως τα επιτόκια χορήγησης κεφαλαίων από τις τράπεζες, δεν καθορίζονται μόνο από τη ζήτηση κεφαλαίων αλλά και από τον κίνδυνο (risk) που συνοδεύει τους διάφορους κλάδους των δανειοληπτών. Οι Petersen και Rajan (1992), συμφωνούν με την παρατήρηση ότι οι μικρές και νέες επιχειρήσεις είναι ευκολότερο να χρηματοδοτηθούν.

Το πολύ σημαντικό ζήτημα των περιορισμών ρευστότητας (liquidity constraints) έχει επίσης διερευνηθεί διεξοδικά στη βιβλιογραφία. Σε μελέτη των Fazzari, Hubbard και Peterson (1998), παρατηρήθηκε στην Αμερική πως τα προβλήματα της ρευστότητας γίνονται μεγαλύτερα όσο το μέγεθος της επιχείρησης μειώνεται. Οι μικρότερες εταιρείες είναι περισσότερο ευάλωτες στον οικονομικό περιορισμό από ότι οι μεγαλύτερες. Σε άλλη μελέτη των Egelin, Licht και Steil (1997), αποδείχθηκε επίσης ότι οι μικρές και νέες επιχειρήσεις του τεχνολογικού τομέα στη Γερμανία αντιμετωπίζουν έντονους οικονομικούς περιορισμούς. Αυτή η σχέση της ρευστότητας

με το μέγεθος της επιχείρησης είναι ένα χαρακτηριστικό της Αμερικάνικης και της Αγγλικής αγοράς, ενώ στην υπόλοιπη Ευρώπη ισχύει μια διαφορετική πραγματικότητα, όπως επισημαίνει ο Deeg (1999). Ένα πολύ χαρακτηριστικό παράδειγμα της Ευρωπαϊκής πραγματικότητας είναι το Γερμανικό σύστημα το οποίο θεωρείται ένα τραπεζοκεντρικό σύστημα (bank-based system), σε αντίθεση με το Αμερικάνικο το οποίο είναι βασισμένο στην αγορά (market-based financial system). Τέλος, σε άλλη μελέτη των Audretsch και Elston (2002) οι οικονομικοί περιορισμοί (financial constraints) συνδέονται με την επενδυτική συμπεριφορά της επιχείρησης, μέσω της Q θεωρίας των επενδύσεων (Q theory).

3.7 Το επίπεδο του Ανταγωνισμού

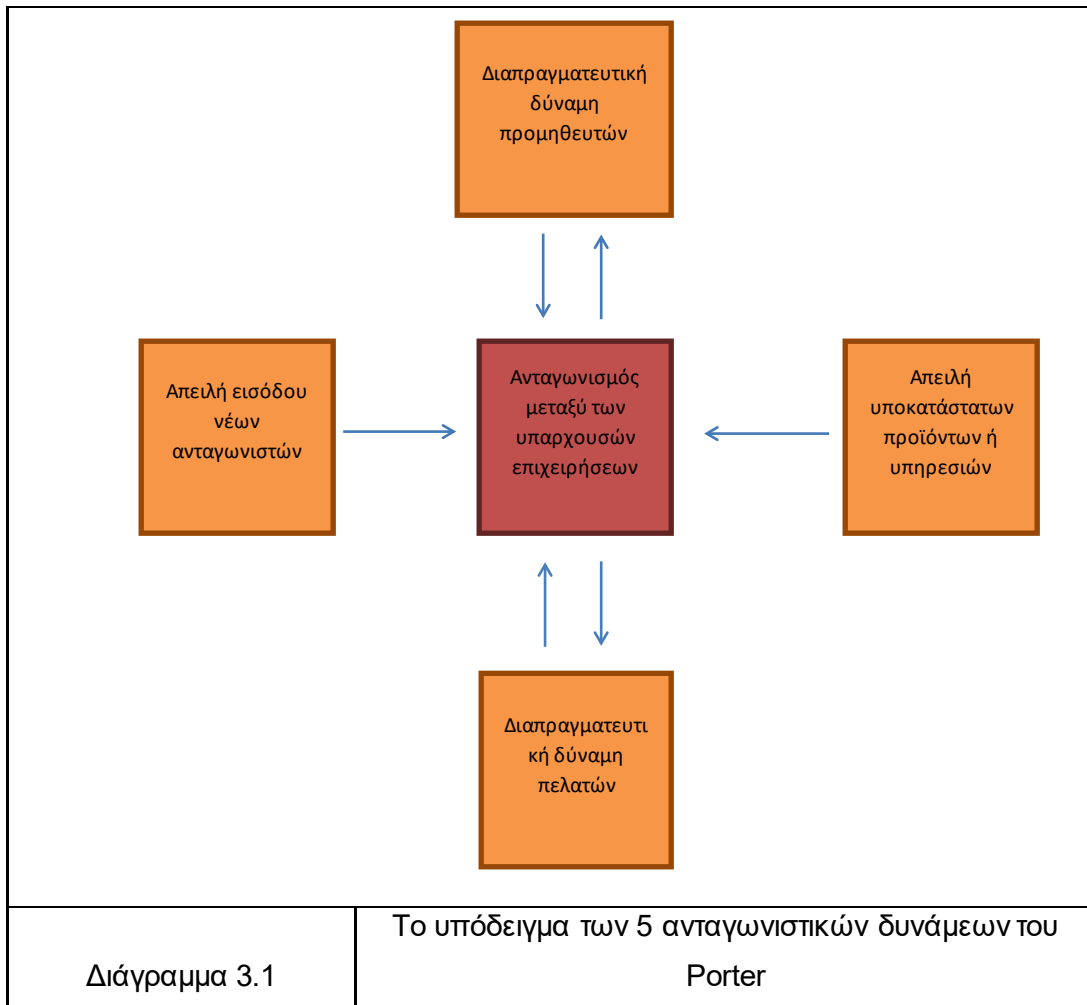
Το επίπεδο του ανταγωνισμού είναι αναμφισβήτητος ένας βασικός παράγοντας που επηρεάζει σημαντικά τη θέση της επιχείρησης μέσα στην αγορά. Σύμφωνα με τον Πετράκη (2008), “ανταγωνιστές μιας επιχείρησης είναι οι επιχειρήσεις που παράγουν ομοειδή προϊόντα, αλλά και συγχρόνως και εκείνες που παράγουν υποκατάστατα προϊόντα αυτών”. Επιπλέον σημειώνει πως “ο επιχειρηματίας θα πρέπει να διαμορφώνει ακριβή εικόνα για τον κύκλο των ανταγωνιστών του, βασιζόμενος στα εξής δεδομένα:

- Το μερίδιο αγοράς κάθε ανταγωνιστή
- Τον τρόπο με τον οποίο οι καταναλωτές αντιλαμβάνονται και αξιολογούν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες των ανταγωνιστών
- Τις οικονομικές δυνατότητες του ανταγωνισμού, που ίσως επηρεάζουν την ικανότητα του να δαπανά σε διαφήμιση και προγράμματα προβολής
- Τη δυνατότητα κάθε ανταγωνιστή να παράγει νέες ιδέες για νέα προϊόντα και υπηρεσίες”.

Η πιο φημισμένη ανάλυση για την ανταγωνιστική θέση μιας επιχείρησης έγινε από τον Porter (1980), με το υπόδειγμα των πέντε δυνάμεων του Porter. Σύμφωνα με το υπόδειγμα αυτό, οι πέντε δυνάμεις που προσδιορίζουν την ένταση του ανταγωνισμού παρουσιάζονται στο Διάγραμμα 3.1 και είναι:

- Η απειλή από υποκατάστατα προϊόντα
- Ο κίνδυνος από νέους ανταγωνιστές
- Η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών
- Η διαπραγματευτική δύναμη των πελατών
- Η ένταση του ανταγωνισμού μεταξύ των υπάρχουσών επιχειρήσεων.

Μία ακόμη, πολύ σημαντική, διάσταση για το επίπεδο του ανταγωνισμού, εισάγουν σε έρευνα τους οι Conin & Slevin (1989), οι οποίοι πραγματοποιούν ένα διαχωρισμό ανάμεσα στις εχθρικές ή αφιλόξενες (hostile) και τις ήπιες ή φιλόξενες (benign) αγορές. Οι ερευνητές διακρίνουν ως αφιλόξενες τις αγορές του έντονου ανταγωνισμού και ως ήπιες εκείνες όπου το επίπεδο του ανταγωνισμού δεν είναι ιδιαίτερα υψηλό.



Τέλος, μία διαφορετική παράμετρο στο θέμα του ανταγωνισμού, αποτελεί η ύπαρξη ή η δημιουργία ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος. Πολύ χαρακτηριστικά ο Πετράκης (2008), ορίζει ως ανταγωνιστικό πλεονέκτημα “την ανακάλυψη νέων τρόπων ανταγωνισμού, που να αποτελεί καινοτομία όχι μόνο τεχνολογικής φύσεως αλλά ακόμα και οργανωτική και λειτουργική”. Εντοπίζει επιπλέον ως τους πιο σημαντικούς παράγοντες καινοτομιών που οδηγούν σε ανταγωνιστικό πλεονέκτημα:

- Τις νέες τεχνολογίες
- Τις νέες ή μετατοπιζόμενες ανάγκες της ζήτησης

- Την ανάπτυξη νέων δραστηριοτήτων σε μια επιχείρηση
- Τις μεταβολές στο κόστος ή στη διαθεσιμότητα των εισροών και
- Τις μεταβολές στις κρατικές ρυθμίσεις.

Σε γενικές λοιπόν γραμμές, θα μπορούσαμε να συμπεράνουμε πως το επιχειρηματικό πλεονέκτημα είναι το ιδιαίτερο εκείνο στοιχείο που διαφοροποιεί τα προϊόντα ενός επιχειρηματία έναντι αυτών των ανταγωνιστών του. Στη βάση αυτή, είναι πολύ σημαντική ή παρατήρηση του Porter πως ο επιχειρηματίας θα πρέπει να ασχοληθεί και να αναλύει την ανταγωνιστική στρατηγική (competitive strategy) της επιχείρησής του.

3.8 Τα Επιχειρηματικά Δίκτυα

Ένας επιπλέον σημαντικός παράγοντας στην εξάπλωση της επιχειρηματικής δράσης είναι τα επιχειρηματικά δίκτυα.

Ο Πετράκης (2008), ορίζει τα επιχειρηματικά δίκτυα ως “το σύνολο των σχέσεων στις οποίες συμμετέχει ένας επιχειρηματίας και οι οποίες χρησιμοποιούνται ώστε αυτός να προάγει τα συμφέροντα του και να προωθήσει την επιχείρησή του”.

Χαρακτηριστικές περιπτώσεις δικτύων είναι τα επιμελητήρια και οι σύνδεσμοι ή οι ενώσεις επιχειρήσεων του ίδιου κλάδου. Αναμφισβήτητα, η συμμετοχή σε τέτοιου είδους οργανισμούς ωφελούν τον επιχειρηματία και ενισχύουν την προοπτική της επιχείρησής του.

Γίνεται σαφές από τη βιβλιογραφία, πως τα δίκτυα μπορούν να βοηθήσουν έναν επιχειρηματία με τους εξής τρόπους:

- Η υποστήριξη και οι συμβουλές που παρέχουν τα δίκτυα ελαττώνουν τη διοικητική απομόνωση του επιχειρηματία.
- Η διάθεση πόρων με σχετικά γρήγορη ροή και φιλικούς όρους μπορεί να διευκολύνει την ανάπτυξη της νέας επιχείρησής. Οι πόροι αυτοί μπορεί να είναι χρηματοοικονομικοί, εξοπλιστικοί ή πόροι προσωπικού.
- Η παροχή πληροφοριών και γνώσης είναι μια ιδιαίτερη λειτουργία των δικτύων. Η μετάδοση των εμπορικών πληροφοριών προσφέρει ευκαιρίες και επίσης λειτουργεί ως «σύστημα προειδοποίησης» στην αντιμετώπιση στρατηγικών απειλών.
- Οι ανταλλαγές γνώσης και ικανοτήτων αναπτύσσουν το ανθρώπινο κεφάλαιο και πιθανώς την ανταγωνιστικότητα των συμμετεχουσών εταιριών.

Είναι πολλές οι βιβλιογραφικές αναφορές ερευνητών που έχουν μελετήσει τη λειτουργία και τη σημαντικότητα των δικτύων στην επιχειρηματική πρακτική. Ο Aldrich (1987) θεώρησε ότι “Η συμπεριφορά των επιχειρήσεων γίνεται περισσότερο κατανοητή αν μελετήσουμε τα δίκτυα στα οποία εμπλέκονται. Επιπλέον, τα δίκτυα μπορούν να οριστούν ως δομές, οι οποίες δημιουργούνται από το οικονομικό και κοινωνικό περιβάλλον στο οποίο δρουν οι επιχειρήσεις”.

Μια άλλη σημαντική πτυχή της λειτουργίας και του ρόλου των δικτύων επεσήμανε ο Granovetter (1985), διατυπώνοντας την άποψη πως “είναι πολύ σημαντικός ο ρόλος των δικτύων στην κατανομή πόρων και γνώσης, τόσο μεταξύ των επιχειρήσεων, όσο και στο εσωτερικό της κάθε επιχείρησης ξεχωριστά”. Στην ίδια κατεύθυνση, τα συμπεράσματα των μελετών του τον οδηγούν στη διατύπωση της άποψης πως “τα επιχειρηματικά δίκτυα αποτελούν αναπόσπαστο κομμάτι της οικονομικής δράσης”.

Σε μία επόμενη ενδιαφέρουσα μελέτη, ο Tichy (1979) αναλύει τους τύπους των επαφών που μπορεί να έχει κάποιος επιχειρηματίας στα πλαίσια ενός δικτύου. Υποστηρίζει λοιπόν πως “Υπάρχουν τέσσερις τύποι ανταλλαγών σε σχέση με τα επιχειρηματικά δίκτυα:

- Η εκδηλωτική (ανταλλαγή στα πλαίσια φιλίας)
- Η οργανική (ανταλλαγή δύναμης και επιρροής)
- Η γνωστική (ανταλλαγή δεδομένων, ιδεών, πληροφοριών και τεχνογνωσίας)
- Η αντικειμενική (ανταλλαγή αγαθών, χρημάτων, τεχνολογίας, υπηρεσιών)”.

Αντίστοιχα, ο Granovetter (1973), μίλησε για τις σχέσεις των δικτύων διαιρώντας τους δεσμούς τους σε ισχυρούς και ασθενείς. Η διάκριση αυτή γίνεται με βάση την ποιότητα και την ισχύ τους και εξαρτάται από:

- Το χρόνο που δαπανάται στη σχέση
- Τη συναισθηματική ισχύ και την οικειότητα της σχέσης
- Το επίπεδο των αμοιβαίων υπηρεσιών
- Το πλήθος κάθε είδους σχέσης
- Τα οφέλη κάθε είδους συνδέσμου
- Τα μειονεκτήματα κάθε συνδέσμου
- Τα κόστη των υπηρεσιών κάθε συνδέσμου

Αναφερόμενος στα χαρακτηριστικά των δικτύων, ο Πετράκης (2008) διατύπωσε την άποψη, πως η δομή κάθε δικτύου διέπεται από τα ακόλουθα χαρακτηριστικά:

- Ισχυρή / ασθενή σύνθεση δεσμών
- Κεντρικότητα (centrality)
- Πυκνότητα (density)
- Ποικιλομορφία (diversity)
- Μέγεθος (size)
- Τυπικότητα (formality)
- Προσβασιμότητα (reachability)
- Καταλληλότητα στο επιχειρηματικό στάδιο ανάπτυξης
- Γεωγραφική κατανομή δικτύου

Επιπλέον, αναφορικά με την ποικιλομορφία των επιχειρηματικών δικτύων, μια ακόμη έρευνα των Drakoroulou & Patra (1998) αναγνώρισε πέντε βασικές κατηγορίες δικτύων.

- Τα επιστημονικά και τεχνικά δίκτυα
- Τα επαγγελματικά δίκτυα
- Τα δίκτυα χρηστών
- Τα φιλικά δίκτυα
- Τα δίκτυα ψυχαγωγίας

Χαρακτηριστικά, η Birley (1991) τονίζει πως “Οι επιχειρηματίες στο πρώιμο στάδιο της επιχειρηματικής ανάπτυξης βασίζονται σε ένα ανεπίσημο δίκτυο φίλων και άλλων κοινωνικών επαφών σε τοπικό επίπεδο. Σε επόμενο στάδιο ανάπτυξης, οι επιχειρηματίες βασίζονται σε δικηγόρους, τραπεζίτες, προμηθευτές, συμβούλους ή συναδέλφους για να αποκτήσουν πρόσβαση στις απαραίτητες επιχειρηματικές πηγές πληροφόρησης”.

Κλείνοντας την βιβλιογραφική αυτή ανασκόπηση, θα πρέπει να επισημάνουμε πως σε όλες αυτές τις μελέτες αναγνωρίστηκε από τους ερευνητές η σημαντικότητα της προσφοράς των δικτύων στην προαγωγή, την ενθάρρυνση και την επιτάχυνση των επιχειρηματικών σχεδίων και δράσεων.

Πολύ χαρακτηριστική είναι η μελέτη των Bruederl και Preisendoerfer (1999), οι οποίοι εξέτασαν περίπου 1.700 νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις και απέδειξαν πως “η απόδοση της επιχείρησης μετρημένη με τους όρους της επιβίωσης και της μεγέθυνσης, είναι μεγαλύτερη στην περίπτωση επιχειρηματιών οι οποίοι συμμετέχουν σε ένα δίκτυο με άλλους επιχειρηματίες”.

3.9 Η Στρατηγική των Συνεργασιών

Μία άλλη ενδιαφέρουσα παράμετρο για την επιχειρηματική πρακτική, αποτελεί η στρατηγική των συμμαχιών – συνεργασιών. Στη στρατηγική αυτή, όλα τα μέρη υιοθετούν μια προοπτική αμοιβαίου οφέλους και συνεισφέρουν τους απαραίτητους πόρους ή κεφάλαια για την επιτυχή λειτουργία της συμμαχίας (Hamel, 1989).

Ο Grant (1998), αναγνωρίζει ως βασικό κίνητρο για τέτοιου είδους συμμαχίες, “την αυξανόμενη αβεβαιότητα που επικρατεί στο επιχειρησιακό περιβάλλον, καθώς επίσης και την εντατικοποίηση του ανταγωνισμού”. Επιπλέον, ο Hill (2001) συμπληρώνει πως “οι επιχειρήσεις χρησιμοποιούν τις συμμαχίες, ώστε να πετύχουν οικονομίες κλίμακας στην παραγωγή, να ολοκληρώσουν πιο αποτελεσματικά τα σχέδια τους, τα οποία μπορεί να απαιτούν πολλαπλή τεχνική και παραγωγική εμπειρία και τέλος να προσεγγίζουν πιο άμεσα νέες, άγνωστες αγορές”.

Οι Thompson (2001) και Ohmae (1989), προσπαθούν να συνοψίσουν τα βασικά κίνητρα στρατηγικών συμμαχιών – συνεργασιών στα ακόλουθα:

- Επιμερισμός κινδύνου
- Επίτευξη οικονομιών κλίμακας
- Πρόσβαση σε συγκεκριμένο τμήμα της αγοράς
- Πρόσβαση σε ειδικευμένες τεχνολογίες
- Ύπαρξη χρηματοδοτικών περιορισμών
- Ανάγκη για εξειδικευμένες διοικητικές ικανότητες
- Αδυναμία εξαγοράς
- Κάλυψη σημαντικών κενών και ελλείψεων
- Δημιουργία προϊόντων και υπηρεσιών περισσότερο ανταγωνιστικών
- Πρόσβαση σε νέες γεωγραφικές περιοχές

Επιπλέον, ο Hamel (1989) σημειώνει πως ο βαθμός στον οποίο τα συνεργαζόμενα μέρη θα ωφεληθούν από μία συμμαχία, εξαρτάται από τη στρατηγική πρόθεση των συμμάχων, από την καταλληλότητα των εισφορών, από τη δεκτικότητα κάθε επιχείρησης και από την ύπαρξη αμοιβαίων και μετρήσιμων στόχων προς επίτευξη.

Αντίστοιχα, ο Brouters (1995) οριοθετεί τις προϋποθέσεις για μια επιτυχημένη συμμαχία στον κανόνα των 4Cs. Σύμφωνα με αυτό, “η συμμαχία θα πρέπει να πραγματοποιείται όταν υπάρχουν τέσσερις θεμελιώδεις παράγοντες:

- Συμπληρωματικές ικανότητες (Complementary skills)
- Συνεργατικές κουλτούρες (Cooperative cultures)
- Συμβατοί στόχοι (Compatible goals)
- Ανάληψη συμμετρικών επιπέδων κινδύνου (Commensurate levels of risk)

Κλείνοντας την παρουσίαση αυτή της προοπτικής των συμμαχιών – συνεργασιών, θα πρέπει να επισημάνουμε την πολύ μικρή συστηματική γνώση που υπάρχει γύρω από την ανάπτυξη στρατηγικών συμμαχιών στην Ελλάδα, καθώς επίσης και το γεγονός πως δεν έχουν αναπτυχθεί στον αντίστοιχο βαθμό των άλλων ανεπτυγμένων κρατών. Το γεγονός αυτό, σύμφωνα με τους Bourantas & Papadakis (1996), οφείλεται "στη σχετική υπανάπτυξη του ελληνικού μανάτζμεντ σε σχέση με το δυτικοευρωπαϊκό μοντέλο".

Συμπληρωματικά, οι Spanos, Prastakos & Papadakis (2001), σημειώνουν πως "οι βασικοί λόγοι για την πραγματικότητα αυτή είναι:

- Η οικογενειακή δομή και κουλτούρα των ελληνικών επιχειρήσεων
- Η έλλειψη ελληνικών επιχειρήσεων με διεθνή προσανατολισμό και επιτυχίες
- Οι ιδιομορφίες κάποιων κλάδων που μέχρι τώρα είχαν μονοπώλια ή ολιγοπώλια
- Η μικρή σε μέγεθος εσωτερική αγορά καθώς και τα οικονομικά μεγέθη των περισσότερων κλάδων".

3.10 Η Γεωστρατηγική Διάσταση του Επιχειρήν

3.10.1 Η Διεθνής Ενεργειακή Πραγματικότητα

Εκτός από μια συνηθισμένη πορεία ανακάλυψης ενός νέου επιστημονικού πεδίου, η διερεύνηση του χώρου των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας μπορεί να θεωρηθεί και ως μια διαδικασία μελέτης που ασχολείται ουσιαστικά με την παγκόσμια μετάβαση σε νέες μορφές ενέργειας, που πολλοί ερευνητές αποκαλούν ως τη «*νέα βιομηχανική επανάσταση*».

Έτσι λοιπόν, στην πορεία αυτή, της ανάπτυξης νέων μορφών ενέργειας, υπάρχουν πολλοί ακόμη παράγοντες που ενισχύουν την υποστήριξη και προώθηση των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας.

Στη συνέχεια σταχυολογούμε μερικούς από αυτούς τους παράγοντες, που δημιουργούν μια νέα τάση πέρα από επιχειρηματικά χαρακτηριστικά και επηρεάζουν την εξέλιξη του κλάδου.

Κλιματική Αλλαγή

Η χρήση των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας δεν παράγει διοξείδιο του άνθρακα, ούτε άλλες επικίνδυνες ουσίες για την ατμόσφαιρα.

Μείωση της μόλυνσης του αέρα

Η χρήση των ΑΠΕ δε σχετίζεται με καμία από τις εκπομπές αερίων, που συνδέονται με την μόλυνση του αέρα και φυσικά δεν συνοδεύονται με επιπλέον κόστη παρακολούθησης και ελέγχου των επιπέδων των οξειδίων αυτών.

Στήριξη των αγροτικών περιοχών και της υπαίθρου

Η ανάπτυξη των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας μπορεί να αποτελέσει μοχλό για την οικονομική ανάπτυξη και την ενίσχυση της απασχόλησης, ιδιαίτερα σε αγροτικές περιοχές και γενικότερα στην ύπαιθρο, όπου οι ευκαιρίες για οικονομική και επιχειρηματική ανάπτυξη είναι περιορισμένες. Με τον τρόπο αυτό μπορεί να αυξηθεί το βιοτικό επίπεδο στην επαρχία και να αποφευχθεί η εσωτερική μετανάστευση σε αστικά κέντρα.

Ασφάλεια της παροχής ενέργειας

Σύμφωνα με τη μελέτη του ΙΕΑ, (1999) “η διεύρυνση και εξάπλωση των ΑΠΕ αυξάνει την ποικιλία των πηγών παραγωγής ενέργειας, με αποτέλεσμα να αυξάνεται η ανεξαρτησία του ενεργειακού συστήματος από μονοπωλιακά ή ολιγοπωλιακά κέντρα, που μπορούν να επηρεάσουν είτε την τιμή πώλησης της ενέργειας είτε την ασφάλεια της παροχής της απαιτούμενης ενέργειας στο σύστημα.

Άλλα οφέλη

Τέλος, οι Madlener & Wohlgemuth, (1999) παραθέτουν έναν ακόμη σημαντικό παράγοντα για την προώθηση των ΑΠΕ. Οι ερευνητές σημειώνουν πως “κάποια συστήματα ΑΠΕ μπορούν να εγκατασταθούν πολύ κοντά στους χώρους όπου καταναλώνεται η ενέργεια (κτίρια, βιομηχανίες, κλπ). Η πρακτική αυτή, που καλείται και «διασκορπισμένη παραγωγή» (distributed generation - DG), μπορεί να βοηθήσει στο να αποφύγουμε την ανάγκη για μεταφορά της ενέργειας και την ανάγκη ενός πιο πολύπλοκου και πολυδάπανου συστήματος μεταφοράς. Επιπλέον με τη διασκορπισμένη παραγωγή (DG) μπορούμε να βελτιώσουμε την ποιότητα της ενέργειας καθώς επίσης και την αξιοπιστία του συστήματος”.

Μπορούμε επομένως να θεωρήσουμε πως έχει αλλάξει η γενικότερη αντίληψη για την παγκόσμια ισορροπία σχετικά με την ενέργεια. Έννοιες όπως η κλιματική αλλαγή και η στροφή από τις παραδοσιακές πηγές ενέργειας των ορυκτών καυσίμων είναι σαφές πως έχουν επηρεάσει κοινωνίες και έθνη, στη χάραξη μιας νέας στρατηγικής για αλλαγή του ενεργειακού μίγματος.

Από τις αναφορές αυτές γίνεται σαφές πως διαμορφώνεται ήδη ένας νέος παγκόσμιος ενεργειακός χάρτης, με ανακατανομή ρόλων, με ανάδειξη νέων δυνατοτήτων και με νέους παίκτες στην παγκόσμια παραγωγή ενέργειας. Το νέο αυτό περιβάλλον διαμορφώνει και νέες συνθήκες επιχειρηματικότητας. Στις επόμενες παραγράφους θα προσπαθήσουμε να αναδείξουμε τις κυριότερες παραμέτρους στο νέο αυτό, διεθνές επιχειρηματικό γίγνεσθαι γύρω από το χώρο των Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας.

3.10.2 Η Γεωγραφική διάσταση της Επιχειρηματικότητας στην Ενέργεια.

Το γεγονός που θα πρέπει να επισημανθεί, στην αρχή κιάλας αυτής της παραγράφου, αφορά το ότι οι αλλαγές που παρατηρούμε και διερευνούμε στον επιχειρηματικό χάρτη της ενέργειας, πραγματοποιούνται στην εποχή της παγκοσμιοποίησης. Το γεγονός αυτό είναι πολύ σημαντικό τόσο για τις επιχειρηματικές μονάδες και τους επίδοξους επενδυτές και χρηματοδότες τους, όσο και για όσους σχεδιάζουν τη δημόσια πολιτική κάθε κοινωνίας. Έτσι, είναι πολύ συνηθισμένη η έρευνα όχι μόνο γύρω από τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων σε μια συγκεκριμένη αγορά, αλλά και η διείσδυση επενδυτικών κεφαλαίων που στοχεύουν στη στήριξη νέων επιχειρηματικών σχεδίων.

Με αυτό τον τρόπο, η εξάπλωση της επιχειρηματικότητας σε παγκόσμια βάση, η ανάπτυξη καινοτομιών σε πολλά κράτη και η ανάγκη για στήριξη σε νέες αναδυόμενες αγορές, όπως αυτή της ενέργειας, έχουν ενθαρρύνει επιχειρηματικά σχήματα *venture capital* να αναπτύξουν παγκόσμιες στρατηγικές και να πραγματοποιήσουν *offshore* επενδύσεις, όπως σημειώνει ο Zakaria, (2008).

Είναι χαρακτηριστικό, πως οι Lovdal & Aspelund (2011) εισάγουν αναφορικά με τη διεθνοποίηση των επιχειρηματικών δράσεων, την έννοια της «διεθνών νέων εγχειρημάτων» (*international new ventures – INVs or born globals*), προσδιορίζοντας ένα ιδιαίτερο επιχειρηματικό περιβάλλον στον τομέα της ενέργειας, σε μια παγκοσμιοποιημένη αγορά.

Είναι επομένως πολύ συνηθισμένο το φαινόμενο, εταιρείες να επενδύουν στο ταλέντο επιχειρηματικών μονάδων εξειδικευμένων σε εφαρμογές που βρίσκονται στην αιχμή της τεχνολογίας και είναι διασκορπισμένες σε παγκόσμιο επίπεδο (Antras & Helpman, 2004). Με τον τρόπο αυτό ενισχύεται η ανάπτυξη τοπικών εταιρειών «αντιπροσώπων» που βρίσκονται και δραστηριοποιούνται σε μια διευρυμένη επικράτεια (Florida, 2005).

Είναι χαρακτηριστικό επίσης, όπως προκύπτει από έρευνα του Friedman, (2008), πως σε μια σειρά νέων και πολλά υποσχόμενων τεχνολογιών, μεταξύ των οποίων και στις ανανεώσιμες, η Αμερική αποτελεί τον απόλυτο κυρίαρχο των αγορών. Τα στοιχεία είναι ενδεικτικά και παρουσιάζουν την ύπαρξη περισσότερων από 1.500 νέων επιχειρήσεων (start-ups), σχετιζόμενων με τις ανανεώσιμες πηγές, σε όλο τον κόσμο με τη συντριπτική τους πλειοψηφία να βρίσκεται εκτός των γεωγραφικών ορίων των ΗΠΑ.

3.11 Συμπεράσματα

Στο κεφάλαιο αυτό, προσπαθήσαμε να αναδείξουμε τις διαφορετικές εκείνες παραμέτρους που επηρεάζουν την εξέλιξη κάθε επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Αρχικά, αναλύσαμε τη σημαντικότητα των επιχειρησιακών χαρακτηριστικών του μεγέθους και της ηλικίας της επιχείρησης. Αναπτύξαμε τη σημαντικότητα του ρόλου που παίζει το μέγεθος της επιχείρησης άλλα και τη σημαντικότερη διάκριση των επιχειρήσεων σε εδραιωμένες και νέο-ιδρυόμενες.

Στη συνέχεια περιγράψαμε τον αποφασιστικό ρόλο που διαδραματίζει ή πρότερη επιχειρηματική εμπειρία στην ανάληψη νέων επενδυτικών δράσεων. Επιπλέον, αναλύσαμε τη σημαντικότητα της προϋπάρχουσας σχετικής γνώσης, αναφορικά με τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του κλάδου στον οποίο επιθυμεί να δραστηριοποιηθεί κάθε επιχειρηματίας.

Η δημόσια πολιτική ήταν το επόμενο θεματικό πεδίο, στο οποίο περιγράψαμε τους τρόπους με τους οποίους η ασκούμενη δημόσια πολιτική μπορεί να επηρεάσει την επιχειρηματικότητα. Αναλύσαμε τις πολιτικές κινήτρων και τα πιθανά εμπόδια που η πολιτική αυτή μπορεί να θέτει. Επιπλέον, περιγράψαμε τις συγκεκριμένες πολιτικές που ασκούνται στον τομέα της ενέργειας καθώς επίσης και το ρόλο του φορολογικού συστήματος, σαν ένα κομμάτι της επιχειρηματικής πολιτικής μιας κοινωνίας.

Το χρηματοδοτικό πλαίσιο στήριξης των επιχειρηματικών δράσεων, ήταν το επόμενο θεματικό πεδίο που αναλύθηκε. Περιγράψαμε αναλυτικά τις εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης, επεξηγώντας τις δυνατότητες των ιδίων κεφαλαίων, του τραπεζικού δανεισμού, των επιδοτήσεων και των επενδυτικών κεφαλαίων. Επίσης, αναλύσαμε τη σημαντική διάσταση του κόστους εκκίνησης των επιχειρηματικών σχεδίων και των περιορισμών ρευστότητας που μπορεί να αντιμετωπίσει μια επιχείρηση.

Στη συνέχεια, αναλύσαμε και περιγράψαμε τα χαρακτηριστικά τριών ακόμα παραμέτρων, του ανταγωνισμού, των συμμαχιών και των επιχειρηματικών δικτύων και εξετάσαμε την επίδραση τους στο σχεδιασμό επιχειρηματικών στρατηγικών και στην εφαρμογή και υλοποίηση επενδυτικών σχεδίων.

Τέλος, αναπτύξαμε τη γεωπολιτική διάσταση της επιχειρηματικότητας, ιδιαίτερα στον κλάδο της ενέργειας, αναλύοντας τη νέα διεθνή πραγματικότητα στον κλάδο και τις προοπτικές που γεννιούνται για επιχειρηματική δράση.

Όλες αυτές οι παράμετροι, αναλύθηκαν με σκοπό να αποτελέσουν βασικές μεταβλητές του θεωρητικού μοντέλου που θα παρουσιάσουμε στο Κεφάλαιο 6, ώστε να δούμε τον τρόπο και το βαθμό αλληλεπίδρασης τους, στην επιχειρηματική δραστηριότητα του κλάδου των ΑΠΕ, που αναλύουμε στην παρούσα διατριβή.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο

Η δημιουργία του κλάδου των Α.Π.Ε. στην Ελλάδα

4.1 Εισαγωγή

Στο κεφάλαιο αυτό, επιχειρούμε να σκιαγραφήσουμε τον κλάδο των Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας (Α.Π.Ε.) στην Ελλάδα.

Αρχικά, περιγράφουμε το Ελληνικό Σύστημα Ηλεκτροπαραγωγής και παρουσιάζουμε τις Ευρωπαϊκές και Διεθνείς τάσεις στο χώρο της ενέργειας, καθώς επίσης και την Εθνική μας στρατηγική στον τομέα των ΑΠΕ.

Στη συνέχεια περιγράφουμε το θεσμικό και ρυθμιστικό πλαίσιο, που καθορίζουν την επιχειρηματική δράση στον τομέα των Α.Π.Ε. στην Ελλάδα. Επιπλέον, παρουσιάζουμε τα εργαλεία που συνθέτουν το χρηματοοικονομικό πλαίσιο υποστήριξης της αγοράς των ΑΠΕ και πιο συγκεκριμένα τους μηχανισμούς των Επιδοτήσεων και του Feed-in tariff.

Βασικός στόχος του κεφαλαίου αυτού είναι να καταδείξουμε πως διαμορφώνεται ένα νέο πλαίσιο επιχειρηματικής δράσης, το οποίο προκαλείται ή ακόμα “επιβάλλεται” από έξω-αγοραίους παράγοντες και το οποίο τελικά θα ορίσουμε ως «Τεχνητή Επιχειρηματικότητα».

4.2 Το Ελληνικό Σύστημα Ηλεκτροπαραγωγής

Το Εθνικό Σύστημα Ηλεκτροπαραγωγής διαχωρίζεται σε δύο μεγάλες κατηγορίες, ανάλογα με το είδος των πηγών ενέργειας τις οποίες χρησιμοποιεί. Οι κατηγορίες αυτές είναι η Ηλεκτροπαραγωγή από Συμβατικά καύσιμα (ορυκτά) και η Ηλεκτροπαραγωγή από Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας.

Το κύριο βάρος της ηλεκτροπαραγωγής εξακολουθεί να σηκώνει η Δημόσια Επιχείρηση Ηλεκτρισμού, που ιδρύθηκε το 1950 σε μονοπωλιακή βάση, με κύριο σκοπό την παραγωγή και διανομή της ηλεκτρικής ενέργειας. Η εγκατεστημένη ισχύς ηλεκτρικής ενέργειας σήμερα είναι περίπου 12.900 MW για τις μονάδες της Δ.Ε.Η. και περίπου 1.770 MW από αυτοπαραγωγούς και παραγωγούς συμβατικής και ανανεώσιμης ενέργειας.

4.2.1 Ορυκτά καύσιμα

Η μόνη εγχώρια ενεργειακή πηγή στερεών καυσίμων, είναι ο λιγνίτης και χρησιμοποιείται αποκλειστικά για την παραγωγή ηλεκτρισμού. Ο λιγνίτης κάλυψε το 2008 το 50,5% του συνόλου των αναγκών σε ηλεκτρική ενέργεια. Τα λιγνιτικά κοιτάσματα που υπάρχουν στη Βόρεια Ελλάδα και την Πελοπόννησο ανήκουν στο Δημόσιο και κάποια από αυτά έχουν παραχωρηθεί στη ΔΕΗ, για την τροφοδοσία των ηλεκτροπαραγωγών μονάδων της. Με δεδομένο πως η ετήσια παραγωγή λιγνίτη ανέρχεται περίπου σε 100 εκ.τ., ο λιγνίτης θα συνεχίσει να αποτελεί το εθνικό καύσιμο της χώρας, περίπου μέχρι το 2050.

Αναφορικά με την αγορά πετρελαίου, η Ελλάδα διαθέτει τέσσερα διυλιστήρια με δυναμικότητα ικανή για να καλύψει τις ανάγκες της εγχώριας αγοράς. Το αργό πετρέλαιο είναι σχεδόν αποκλειστικά εισαγόμενο. Το ποσοστό των πετρελαιοειδών στο σύστημα ηλεκτροπαραγωγής ανέρχεται περίπου στο 13%. Το πετρέλαιο χρησιμοποιείται κυρίως για τη λειτουργία ηλεκτροπαραγωγικών εγκαταστάσεων νησιωτικών συστημάτων, μη συνδεδεμένων με την ηπειρωτική χώρα.

Τέλος, η αγορά του φυσικού αερίου, που εγκαινιάστηκε στην Ελλάδα το 1997, τροφοδοτείται με φυσικό αέριο το οποίο εισάγεται στη χώρα κυρίως από τη Ρωσία, μέσω αγωγών και από την Αλγερία υγροποιημένο στις εγκαταστάσεις της νήσου Ρεβυθούσας. Το φυσικό αέριο καλύπτει περίπου το 22,5% της εγχώριας ηλεκτροπαραγωγής. Η παραγωγή ηλεκτρικής ενέργειας με φυσικό αέριο πραγματοποιείται από τους σταθμούς συνδυασμένου κύκλου. Η ΔΕΗ αποτελεί τον πρώτο και μεγαλύτερο καταναλωτή, για τους σταθμούς Αγίου Γεωργίου Κερασινίου

και τους σταθμούς στο Λαύριο και στη Κομοτηνή. Επιπλέον, από το 2004 έχουν συνδεθεί με το Εθνικό Σύστημα Μεταφοράς Φυσικού Αερίου και έχουν λειτουργήσει ιδιωτικοί σταθμοί παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας με εγκατεστημένη ισχύ περίπου 1.200 MW.

Από όλα τα παραπάνω προκύπτει σαφώς η ενεργειακή εξάρτηση της χώρας, κυρίως λόγω των εισαγωγών πετρελαίου και φυσικού αερίου και μάλιστα σε πολύ μεγαλύτερο βαθμό από τον κοινοτικό μέσο όρο.

4.2.2 Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας (Α.Π.Ε.)

Σύμφωνα με το (Ν 2773/1999), παραγωγή ηλεκτρικής ενέργειας από Α.Π.Ε., είναι η ηλεκτρική ενέργεια που προέρχεται από:

1. Την εκμετάλλευση Αιολικής ή Ηλιακής Ενέργειας ή Βιομάζας ή Βιοαερίου.
2. Την εκμετάλλευση Γεωθερμικής Ενέργειας.
3. Την εκμετάλλευση της Ενέργειας από την Θάλασσα.
4. Την εκμετάλλευση Υδάτινου Δυναμικού με Μικρούς Υδροηλεκτρικούς Σταθμούς μέχρι 10 MW (*έχει αυξηθεί σε 15 MW).
5. Συνδυασμό των ανωτέρω.
6. Τη Συμπαγωγή, με χρήση των Πηγών Ενέργειας, των (1) και (2) και συνδυασμό τους.

Η ηλεκτροπαραγωγή από τις ΑΠΕ στην Ελλάδα (χωρίς τα μεγάλα υδροηλεκτρικά) αυξάνεται τα τελευταία χρόνια με ιδιαίτερο ρυθμό και στηρίζεται κυρίως σε αιολικά και μικρά υδροηλεκτρικά έργα και σε μικρότερο βαθμό στη βιομάζα και τα φωτοβολταϊκά. Μέχρι το 2008, η υδραυλική ενέργεια (μεγάλα υδροηλεκτρικά) συμμετείχε στην ηλεκτροπαραγωγή της χώρας με ποσοστό 6%, ενώ η αιολική ενέργεια, τα μικρά υδροηλεκτρικά έργα, η βιομάζα και τα Φ/Β συμμετείχαν με ποσοστό 4,3%.

Ο Πίνακας 4.1, που προκύπτει από τα διαθέσιμα στοιχεία του ΥΠΕΚΑ μέχρι το Σεπτέμβριο του 2009, παρουσιάζει την ανάπτυξη της εγκατεστημένης ισχύος μονάδων ΑΠΕ, ανά τεχνολογία, στην Ελλάδα την τελευταία δεκαετία.

Εγκατεστημένη Ισχύς Ηλεκτρικής Ενέργειας (MW)										
Τεχνολογία	200	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ΑΠΕ	0									
ΜΥΗΣ	42	45	45	50	59	64	77	95	158	180
Φ/Β	0	1	1	1	1	1	5	9	12	37
Αιολικά	226	270	287	371	472	491	749	846	1022	1140
Βιομάζα	1	22	22	22	24	24	24	39	40	41
ΣΥΝΟΛΟ	269	338	355	444	556	581	855	989	1232	1398
Πίνακας 4.1	Εξέλιξη εγκατεστημένης ισχύος μονάδων ΑΠΕ την τελευταία δεκαετία.									

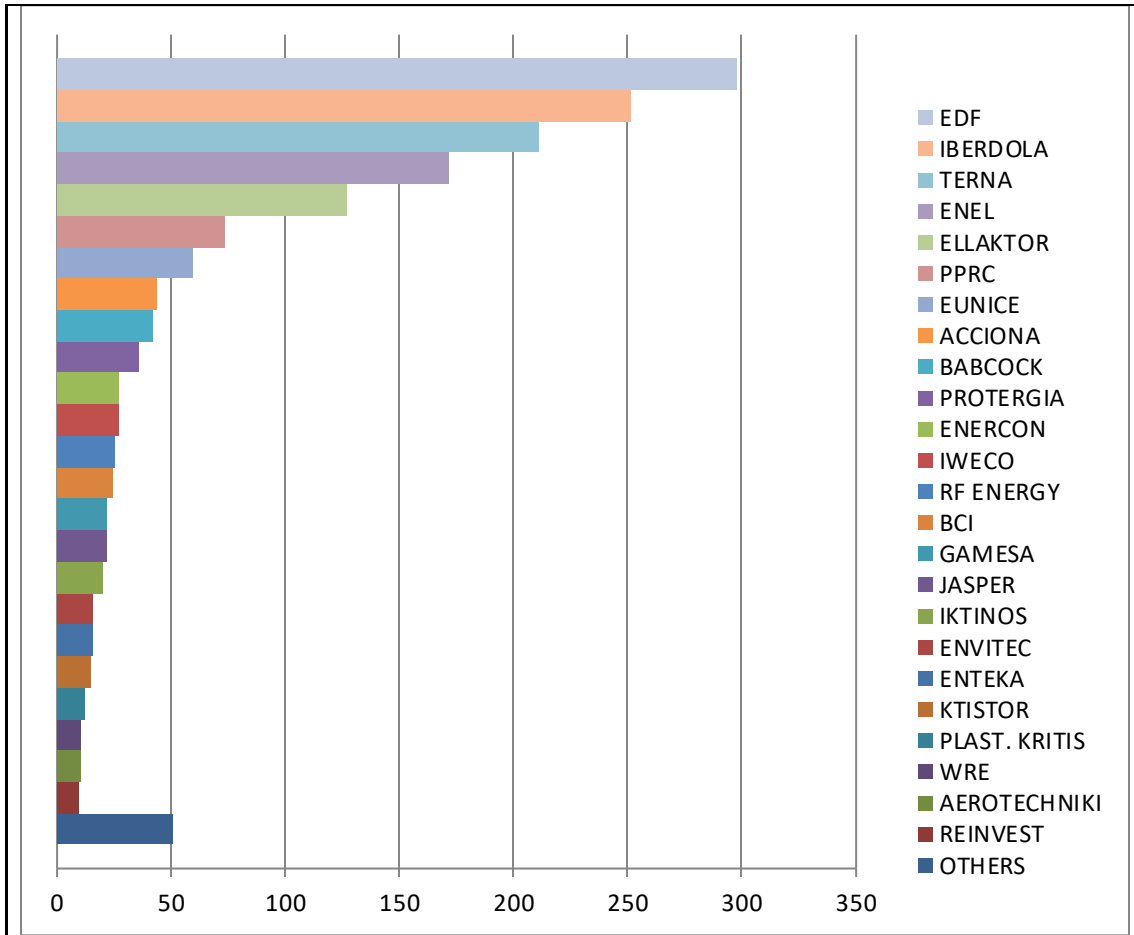
Από τον παραπάνω πίνακα φαίνεται ότι για τα αιολικά και τα μικρά υδροηλεκτρικά έργα ο ρυθμός ανάπτυξης παρέμεινε κατά μέσο όρο γύρω στο 20%. Επιπλέον, είναι σαφές ότι τα Φ/Β αρχίζουν να αποκτούν μια σημαντικά αυξανόμενη εγκατεστημένη ισχύ, με έναν σημαντικά μεγάλο ρυθμό ανάπτυξης (200% την τελευταία διετία).

Αν συνυπολογιστεί η υδραυλική ενέργεια από τα μεγάλα υδροηλεκτρικά εργοστάσια, τότε η ηλεκτροπαραγωγή από ΑΠΕ το έτος 2008 ανερχόταν στο 10,3% της ακαθάριστης εγχώριας κατανάλωσης ηλεκτρικής ενέργειας, με την αντίστοιχη εγκατεστημένη ισχύ παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας να φτάνει τα 4.293 MW.

4.2.2.1 Οι Leaders της αγοράς των ΑΠΕ

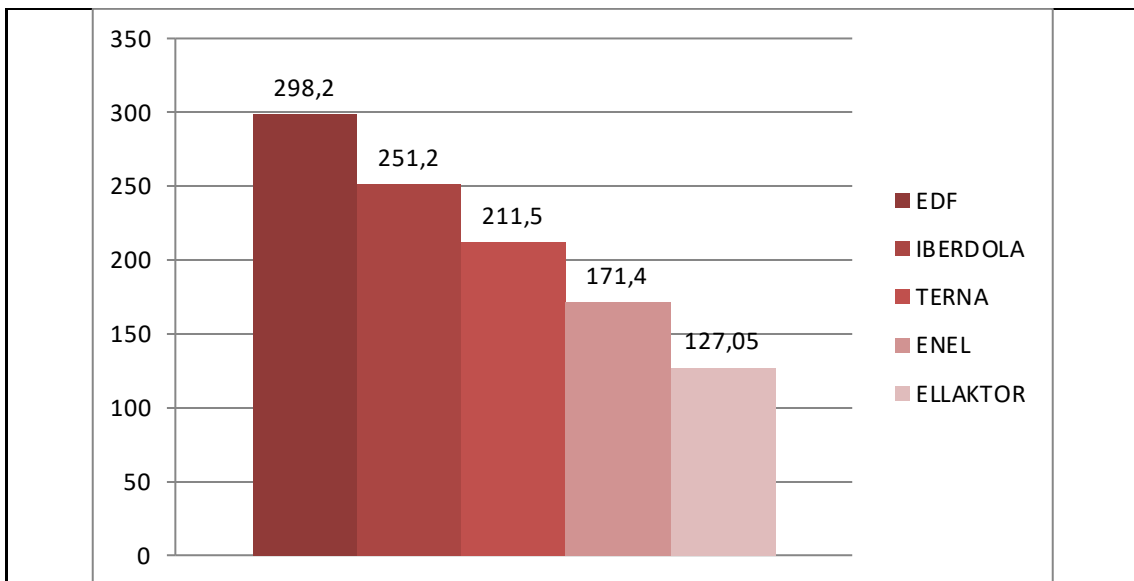
Είναι χρήσιμο, για την ανάλυση που θα πραγματοποιήσουμε στη συνέχεια να παραθέσουμε και κάποια στοιχεία για τις εταιρείες που κυριαρχούν στην αγορά αυτή. Στη συνέχεια, στο Διάγραμμα 4.1, παρουσιάζουμε τις επιχειρήσεις με τη μεγαλύτερη εγκατεστημένη ισχύ σε αιολική ενέργεια, που αποτελεί και το μεγαλύτερο μέρος της εγκατεστημένης ισχύος των ΑΠΕ.

Επιπλέον, στο Διάγραμμα 4.2, παρουσιάζουμε τις 5 κορυφαίες επιχειρήσεις του κλάδου της αιολικής ενέργειας. Τα ποσοστά που κατέχουν στην εγκατεστημένη αιολική ισχύ οι παραπάνω επιχειρήσεις είναι: EDF 18,4%, Iberdola Rokas 15,5%, TERNA Ενεργειακή 13,05%, ENEL 10,6% και ΕΛΛΑΚΤΩΡ 7,8%. Αξίζει επιπλέον να σημειωθεί πως στο μεγαλύτερο μέρος τους, τα μερίδια αγοράς που κατέχουν οι εταιρείες EDF, Iberdola και ENEL αποτελούν επενδύσεις ελληνικών επιχειρήσεων που εξαγοράσθηκαν στη συνέχεια από αυτές. Συνολικά θα πρέπει να σημειώσουμε πως οι ξένες επιχειρήσεις κατέχουν το 55% της εγκατεστημένης αιολικής ισχύος της χώρας, από το οποίο το 44,5% το κατέχουν οι τρεις μεγαλύτερες.



Διάγραμμα 4.1

Οι επιχειρηματικοί όμιλοι στην ανάπτυξη έργων ΑΠΕ
(Συνολική Εγκατεστημένη Ισχύς σε MW)
*Πηγή HWEA Wind Statistics



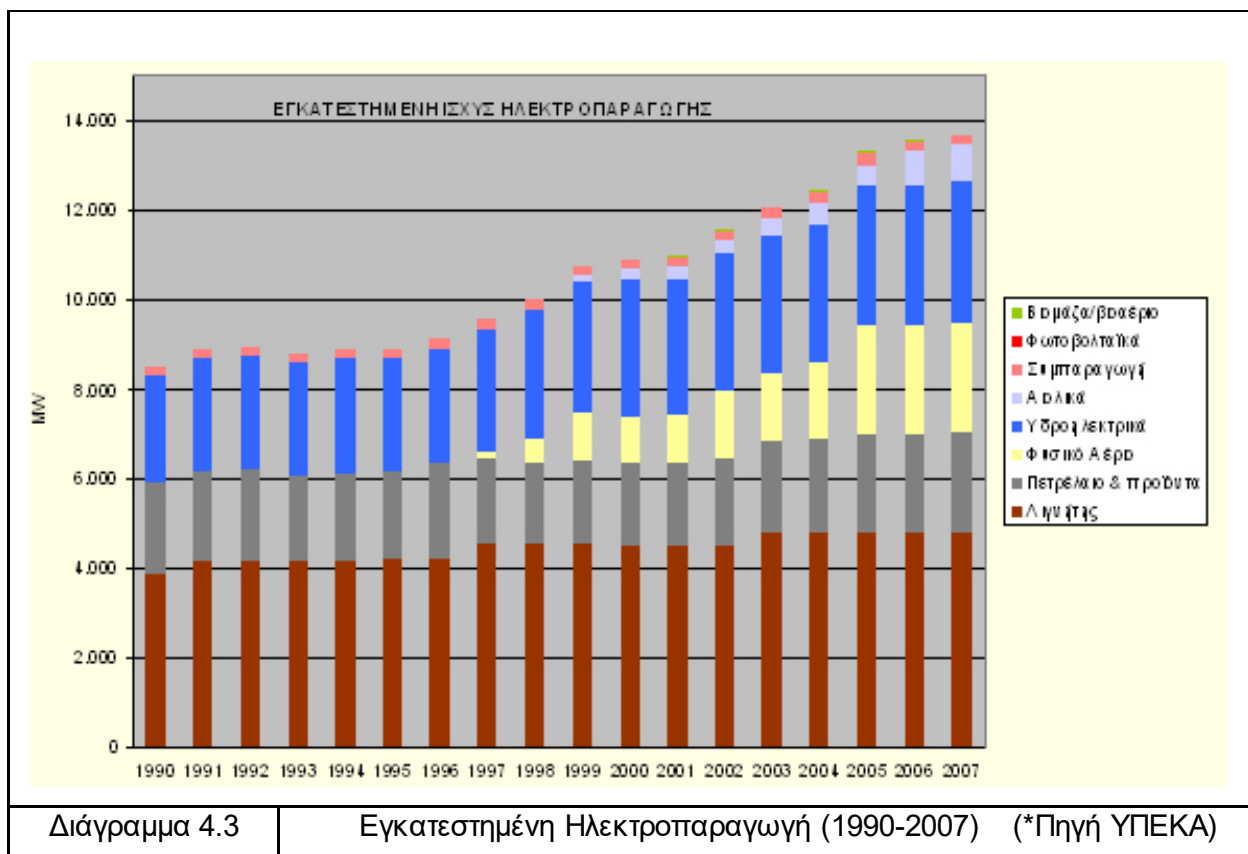
Διάγραμμα 4.2

Οι Top-5 επιχειρηματικοί όμιλοι στην ανάπτυξη έργων ΑΠΕ
(Συνολική Εγκατεστημένη Ισχύς σε MW)
*Πηγή HWEA Wind Statistics

4.2.3 Συνολική Αποτίμηση της Εθνικής Ηλεκτροπαραγωγής

Στο Διάγραμμα 4.3 που ακολουθεί, παρουσιάζεται η εξέλιξη της εγκατεστημένης ηλεκτροπαραγωγικής ισχύος στην Ελλάδα, για το χρονικό διάστημα από το 1990 μέχρι και το 2007.

Από το διάγραμμα αυτό διαπιστώνουμε πως το μεγαλύτερο ποσοστό της εγκατεστημένης ισχύος είναι βασισμένο στον λιγνίτη, καθώς επίσης και στο πετρέλαιο λόγω του πλήθους των ελληνικών νησιών και των δυσκολιών διασύνδεσης τους. Επιπλέον, παρατηρούμε ένα σταθερό ποσοστό μεγάλων υδροηλεκτρικών μονάδων, καθώς επίσης και τη σταδιακή αύξηση των μονάδων ηλεκτροπαραγωγής με χρήση Φυσικού Αερίου, μετά την κατασκευή του αγωγού μεταφοράς του Φ/Α στη χώρα μας.



Τέλος, παρατηρούμε τη συνεχή αύξηση των εγκατεστημένων μονάδων αιολικής ενέργειας και γενικότερα την ολοένα αυξανόμενη διείσδυση των ΑΠΕ στην ηλεκτροπαραγωγή. Είναι επίσης χρήσιμο να επισημανθεί πως η μεταβλητότητα που παρατηρείται στο ποσοστό της συμμετοχής των ΑΠΕ οφείλεται κυρίως στη μεταβλητότητα της λειτουργίας των μεγάλων υδροηλεκτρικών μονάδων, η οποία εξαρτάται από το επίπεδο των υδατικών αποθεμάτων στα φράγματα.

Συνολικά, από την αποτίμηση του εθνικού συστήματος ηλεκτροπαραγωγής μπορεί να εξαχθεί το συμπέρασμα, πως πρόκειται για **ένα ενεργειακό σύστημα εξαιρετικά ρυπογόνο και εξαρτημένο από πεπερασμένους και εισαγόμενους φυσικούς πόρους**. Προβάλλει επομένως ως επιτακτική η ανάγκη, να τεθεί η προώθηση των ΑΠΕ ως πρώτη πολιτική προτεραιότητα.

4.3 Διεθνείς Τάσεις και Ευρωπαϊκή Στρατηγική στον τομέα των Α.Π.Ε.

4.3.1 Οι Διεθνείς τάσεις στις ΑΠΕ

Είναι ευρέως αποδεκτό, πως στις σύγχρονες κοινωνίες η ενέργεια αποτελεί όχι μόνο καθοριστικό παράγοντα για τον προσδιορισμό της ποιότητας ζωής αλλά και σημαντικό συντελεστή για το σύνολο των ανθρωπίνων δραστηριοτήτων (Martinez & Ebenhack,2008) (Zhelev,2005). Η σημερινή παγκόσμια κατανάλωση ενέργειας ανέρχεται περίπου σε 30 δις. βαρέλια πετρελαίου ετησίως, με βεβαιωμένο απόθεμα 1350 δις. και σε περίπου 3 τρις. κ.μ. φυσικού αερίου με βεβαιωμένο απόθεμα 190 τρις. (Kaldelis et al., 2009a). Είναι επομένως σαφές πως ο πλανήτης σπαταλά πολύτιμα ενεργειακά αποθέματα, αφήνοντας αναξιοποίητο το άφθονο και ανεξάντλητο δυναμικό των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας (Lightfoot & Burchell, 2004).

Η συνολική εγκατεστημένη ηλεκτρική ισχύς στον πλανήτη ανέρχεται περίπου σε 5000GWe, ενώ η κατανάλωση ενέργειας πλησιάζει περίπου τα 20.000TWh, σε ετήσια βάση. Πιο αναλυτικά, τα τελευταία 30 χρόνια παρατηρείται υπερδιπλασιασμός της εγκατεστημένης ηλεκτρικής ισχύος (2000GWe το 1980). Στις ΗΠΑ, η εγκατεστημένη ισχύς ξεπερνά τα 1000GWe, με τη συμμετοχή των ΑΠΕ να μην ξεπερνά τα 120GWe. Στην Ευρώπη, η εγκατεστημένη ισχύς ξεπερνά τα 900GWe, με τη συμμετοχή των ΑΠΕ να αγγίζει τα 250GWe, ενώ στην Κίνα πλησιάζει τα 900GWe, με τη συμμετοχή των ΑΠΕ στα 220GWe. Διαπιστώνουμε τελικά πως τα 2/3 της εγκατεστημένης ηλεκτρικής ενέργειας στον πλανήτη στηρίζονται σε θερμικές μονάδες (άνθρακα, φυσικού αερίου και πετρελαίου), το 19% σε υδροηλεκτρικά έργα, το 8% σε πυρηνικούς σταθμούς και μόλις το 3% σε αιολικά έργα (Καψάλη & Καλδέλης, 2011).

Από το σύνολο των μελετών που πραγματοποιούνται διεθνώς προκύπτει πως οι ΑΠΕ αναμένεται να παίξουν σημαντικό ρόλο και να είναι οι ταχύτερα αναπτυσσόμενες ενεργειακές μορφές τα επόμενα χρόνια, με ορίζοντα το μερίδιο των ΑΠΕ να φτάσει στο 23% της παγκόσμιας ηλεκτροπαραγωγής το 2035.

4.3.2 Η Ευρωπαϊκή Στρατηγική στις ΑΠΕ

Το Δεκέμβριο του 1997 υπογράφηκε η σύμβαση-πλαίσιο των Ηνωμένων Εθνών για την Κλιματική Αλλαγή, γνωστή ως «Πρωτόκολλο του Κιότο». Στην κατεύθυνση του Πρωτοκόλλου του Κιότο, η Ευρωπαϊκή Ένωση εξέδωσε το 2001 την Οδηγία "Για την προαγωγή της ηλεκτρικής ενέργειας, που παράγεται από ανανεώσιμες πηγές στην εσωτερική αγορά ηλεκτρικής ενέργειας" (Οδηγία 2001/77/ΕΚ), με συγκεκριμένες αναφορές και επιμέρους στόχους για κάθε κράτος μέλος της Ε.Ε. Σύμφωνα με την Οδηγία αυτή, προβλεπόταν για την Ελλάδα στόχος συμμετοχής των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας, περιλαμβανομένης της υδραυλικής ενέργειας των μεγάλων υδροηλεκτρικών έργων, σε ποσοστό 20,1% της εγχώριας ακαθάριστης κατανάλωσης ενέργειας κατά το έτος 2010.

Επιπλέον, η Ε.Ε σε νέες της Οδηγίες οι οποίες ψηφίστηκαν το 2009 (Οδηγία 2009/28/ΕΚ, Οδηγία 2009/29/ΕΚ), ενέκρινε δεσμευτικό στόχο συμμετοχής των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας, στη συνολική ενεργειακή κατανάλωση της ΕΕ έως το 2020, με το νέο αυτό στόχο να ανέρχεται για τη χώρα μας στο 18%. Ειδικότερα για το σύνολο των Κρατών-Μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, σύμφωνα με το χρυσό κανόνα 20-20-20, προβλέπεται μέχρι το 2020:

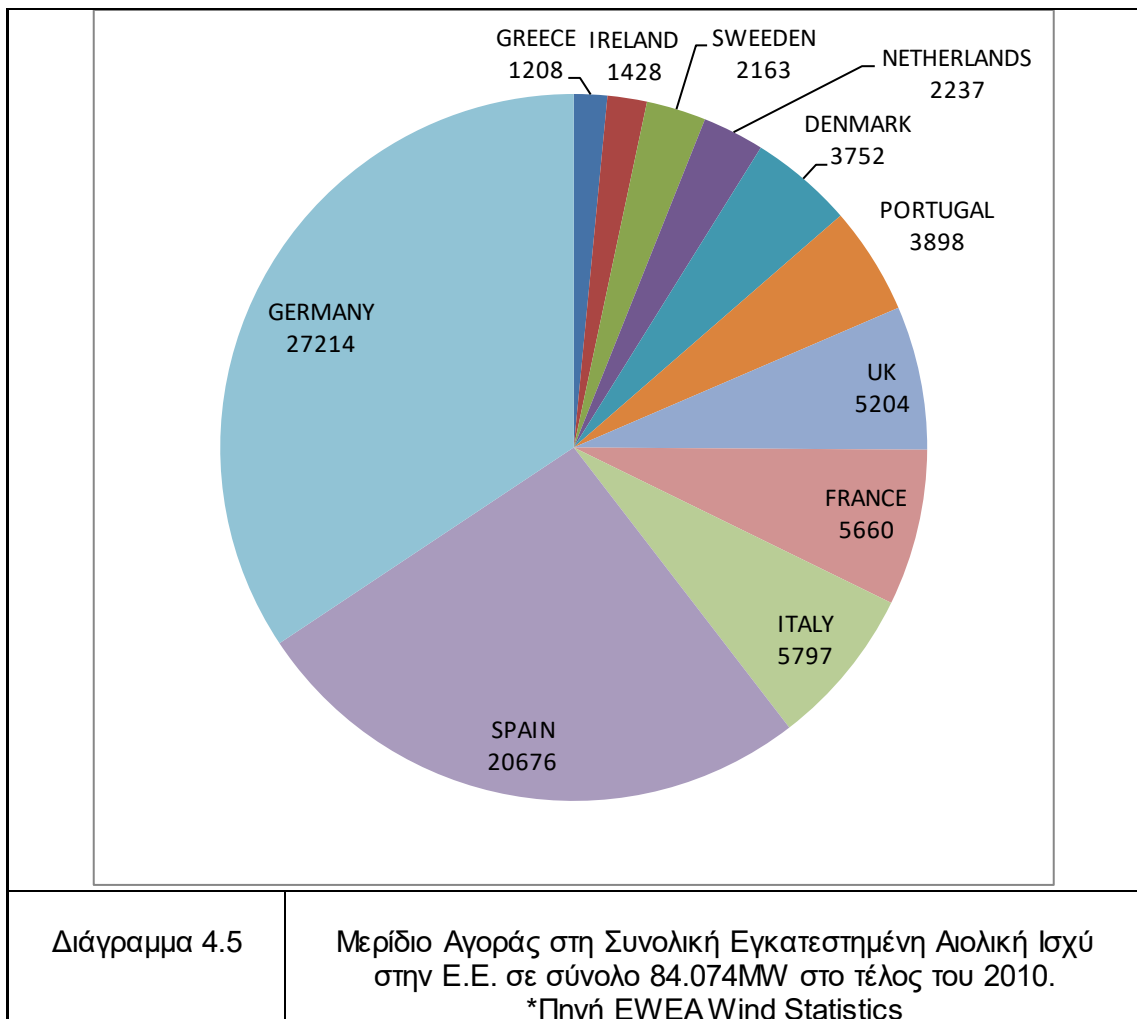
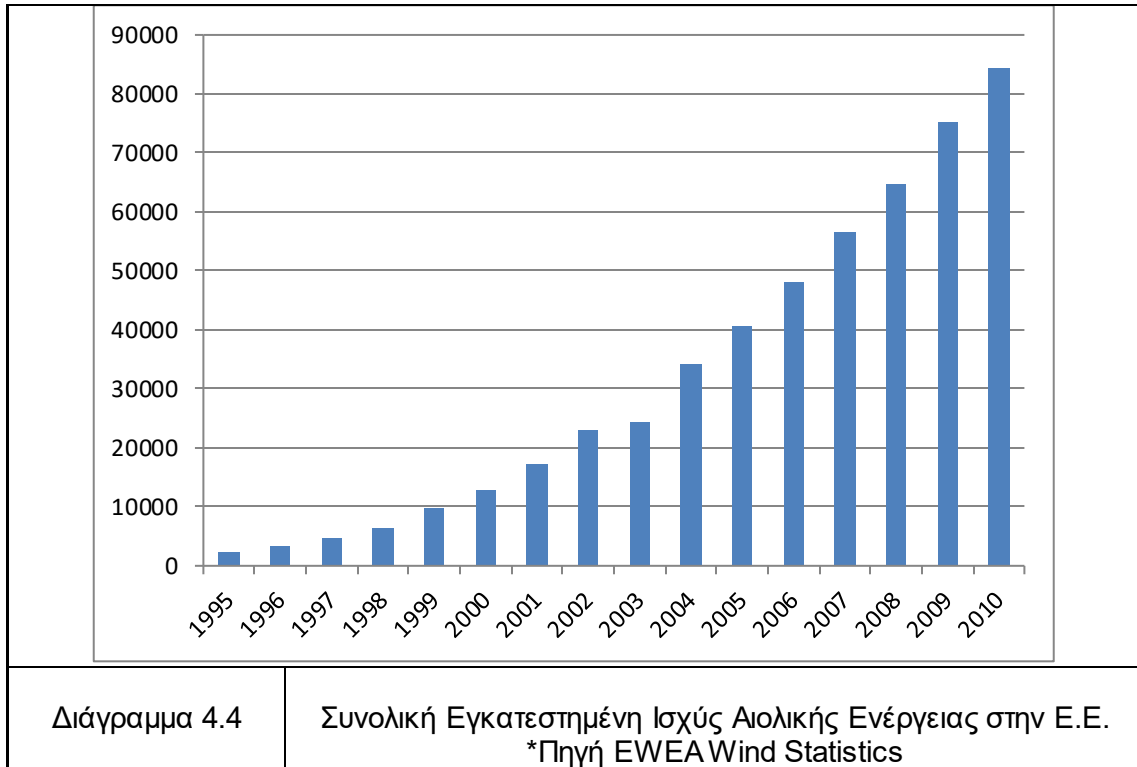
α) 20% μείωση των εκπομπών των αερίων του θερμοκηπίου (Green House Gases-GHG) σε σχέση με τα επίπεδα του 1990. (Οδηγία 2009/29/ΕΚ)

β) 20% διείσδυση των Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας στην ακαθάριστη τελική κατανάλωση ενέργειας. (Οδηγία 2009/28/ΕΚ)

γ) 20% εξοικονόμηση πρωτογενούς ενέργειας.

Σύμφωνα δε με την Οδηγία 2009/29/ΕΚ, υπάρχει ειδικά για την Ελλάδα, στόχος για μείωση των εκπομπών αερίων ρύπων του θερμοκηπίου κατά 4% σε σχέση με το 2005, και διείσδυσης των ΑΠΕ κατά 18% στην ακαθάριστη τελική κατανάλωση.

Κλείνοντας την παράγραφο αυτή, είναι χρήσιμο να δώσουμε μια εικόνα της ανάπτυξης των έργων ΑΠΕ στην Ευρώπη τα τελευταία χρόνια. Στην κατεύθυνση αυτή, παραθέτουμε κάποια ενδεικτικά στοιχεία, αναφορικά με την πρόοδο εγκατάστασης έργων αιολικής ενέργειας στις χώρες μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Έτσι λοιπόν, στο Διάγραμμα 4.4 φαίνεται η αθροιστική πορεία εγκατάστασης αιολικής ισχύος στην Ε.Ε. την τελευταία δεκαπενταετία και στο Διάγραμμα 4.5 αποτυπώνεται το μερίδιο αγοράς αιολικής ενέργειας που κατέχουν οι χώρες της Ε.Ε.-12 στο τέλος του 2010.



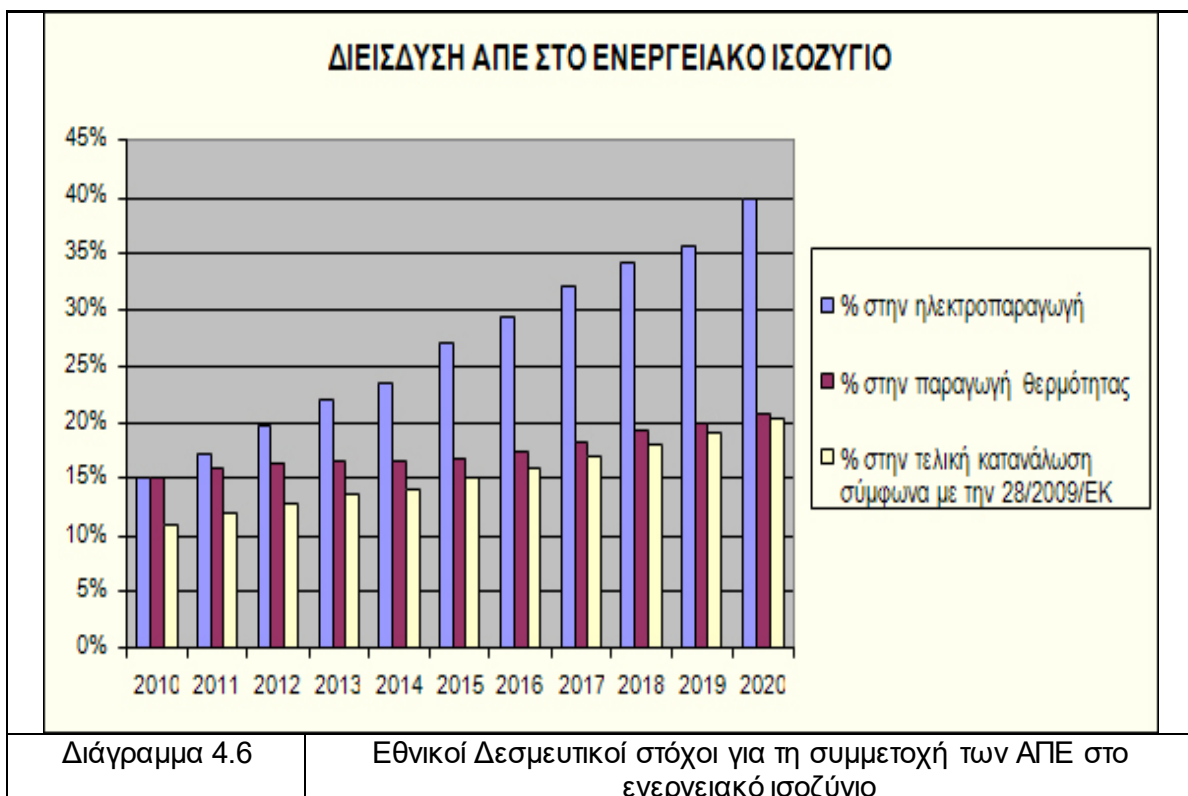
4.4 Η Εθνική Στρατηγική στον τομέα των Α.Π.Ε.

Στην κατεύθυνση της Ευρωπαϊκής Ενεργειακής Πολιτικής για τη διείσδυση των Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας, την εξοικονόμηση ενέργειας και τον περιορισμό των εκπομπών αερίων ρύπων του θερμοκηπίου, εκπονήθηκε και στην Ελλάδα το Εθνικό Σχέδιο Δράσης για τις Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας.

Σε συνέχεια λοιπόν των Ευρωπαϊκών Οδηγιών, η Ελληνική κυβέρνηση με το Νόμο 3851/2010 (Νόμος 3851/2010), προχώρησε στην αύξηση του εθνικού στόχου συμμετοχής των ΑΠΕ στην τελική κατανάλωση ενέργειας στο 20%, ο οποίος και εξειδικεύεται σε 40% συμμετοχή των ΑΠΕ στην ηλεκτροπαραγωγή, 20% σε ανάγκες θέρμανσης-ψύξης και 10 % στις μεταφορές.

Πιο αναλυτικά, οι εθνικοί στόχοι για το 2020, σύμφωνα και με τα αποτελέσματα των ενεργειακών μοντέλων, ανέρχονται σε περίπου 13.300MW ηλεκτροπαραγωγή από ΑΠΕ (από περίπου 4.000MW σήμερα), στην οποία θα συμμετέχουν το σύνολο των τεχνολογιών, με προεξέχουσες τα αιολικά πάρκα με 7.500MW, τα υδροηλεκτρικά με 3.000MW και τα ηλιακά με περίπου 2.500MW.

Στο Διάγραμμα 4.6, παρουσιάζονται οι Εθνικοί Δεσμευτικοί Στόχοι για τη συμμετοχή των ΑΠΕ στην επόμενη δεκαετία σύμφωνα με το νόμο 3851/2010.



Στη συνέχεια, στον Πίνακα 4.2 παρουσιάζεται η επιδιωκόμενη αναλογία εγκατεστημένης ισχύος ανά τεχνολογία Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας (Α.Π.Ε.) για την περίοδο 2014 – 2020, σύμφωνα με απόφαση του ΥΠΕΚΑ (Α.Υ/Φ1/οικ.19598).

Επιδιωκόμενη Αναλογία Εγκατεστημένης Ισχύος		
	2014	2020
Υδροηλεκτρικά	3700	4650
Μικρά (0-15MW)	300	350
Μεγάλα (>15MW)	3400	4300
Φωτοβολταϊκά	1500	2200
Ηλιοθερμικά	120	250
Αιολικά (περιλαμβανομένων των θαλασσίων)	4000	7500
Βιομάζα	200	350
Πίνακας 4.2	Επιδιωκόμενη εγκατεστημένη ισχύς (MW) ανά τεχνολογία Α.Π.Ε.	

Τέλος, στον Πίνακα 4.3 παρουσιάζεται η πιο επικαιροποιημένη εικόνα αναφορικά με την εξέλιξη των έργων ΑΠΕ στη χώρα μας μέχρι τον Ιούνιο του 2010. Ο πίνακας περιλαμβάνει τις αιτήσεις για την αδειοδότηση έργων κάθε τεχνολογίας, την πορεία των αδειοδοτήσεων και τα εν λειτουργία έργα, με την εγκατεστημένη ισχύ (MW) τους.

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ	ΑΙΤΗΣΗ ΓΙΑ ΑΔΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ (MW)	ΑΔΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ (MW)	ΣΕ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ (MW)
Αιολικά	65.395	18.432	1.432
Βιομάζα	1.517	362	43
Γεωθερμία	340	8	0
Μικρά Υδροηλεκτρικά	225	931	205
Φωτοβολταϊκά	5.387	1.947	341
Ηλιοθερμικά	1.014	320	0
Υβριδικά	1.828	382	0
Σύνολο	77.736	22.382	2.021
Πίνακας 4.3	Εξέλιξη Έργων ΑΠΕ έως τέλος Ιουνίου 2011		

Από τα δεδομένα αυτά προκύπτει ξεκάθαρα πως **η χώρα μας παρουσιάζει μια έντονη υστέρηση αναφορικά με την υλοποίηση των έργων, και να παρουσιάζει μια σημαντική απόκλιση από τους στόχους του 2020**. Αξίζει να σημειωθεί, πως ενώ στην Ε.Ε. ο μέσος ρυθμός εγκατάστασης ανανεώσιμης ενέργειας φτάνει μέχρι και το 17,5% ανά έτος, ο ρυθμός αυτός στην Ελλάδα πρέπει να ξεπεράσει το 50%, για να υλοποιηθούν εμπρόθεσμα οι στόχοι μας.

4.5 Το Θεσμικό και Αδειοδοτικό πλαίσιο υλοποίησης έργων Α.Π.Ε. στην Ελλάδα

4.5.1 Εισαγωγή

Η πρώτη νομοθετική παρέμβαση για την είσοδο των ΑΠΕ στην Ελλάδα έγινε το 1985 με το Ν. 1559/1985, ο οποίος έδωσε το δικαίωμα στη ΔΕΗ να εγκαταστήσει 24 MW κυρίως σε μικρά αιολικά πάρκα και μερικά φ/β συστήματα μικρής ισχύος. Από τότε και μέχρι το 1994 ο ιδιωτικός τομέας παρέμενε έξω από τις ανανεώσιμες πηγές ενέργειας.

Ο Ν. 2244/1994 αποτέλεσε τη βάση για την ουσιαστική ανάπτυξη των Α.Π.Ε. Ο νόμος αυτός καθόριζε σταθερές τιμές πώλησης της ηλεκτρικής ενέργειας που παράγεται από ΑΠΕ, καθώς και την υποχρέωση της ΔΕΗ για αγορά της ενέργειας αυτής, τόσο στο διασυνδεδεμένο όσο και στο μη διασυνδεδεμένο σύστημα της χώρας. Από τότε ακολούθησαν πολλοί νόμοι και υπουργικές αποφάσεις που παρουσιάζονται στον Πίνακα 4.4 και οι οποίοι προσπάθησαν να ρυθμίσουν την αγορά των ΑΠΕ.

Από τον πίνακα αυτό γίνεται έκδηλο αυτό που περιγράφεται πολύ χαρακτηριστικά στην έκθεση ETRES, (2005). *“Το αποτέλεσμα της αποσπασματικής μέχρι σήμερα προσπάθειας ρύθμισης των παραμέτρων της αγοράς των ΑΠΕ, είναι η καθιέρωση μιας χρονοβόρας και άκρως γραφειοκρατικής αδειοδοτικής διαδικασίας, με εμπλοκή και συνέργια πολλών ενδιαμέσων φορέων γνωμοδότησης, οι οποίοι πολλές φορές εκδίδουν αντικρουόμενες ή και ασύμβατες αποφάσεις, με τελικό αποτέλεσμα την καθυστέρηση ή και αναστολή της υλοποίησης επενδύσεων”*.

4.5.2 Βασικές προβλέψεις της υφιστάμενης νομοθεσίας

4.5.2.1 Ρυθμιστικοί Φορείς

- Με το νόμο 2773/1999 δημιουργήθηκε ο Διαχειριστής Ελληνικού Συστήματος Μεταφοράς Ηλεκτρικής Ενέργειας (ΔΕΣΜΗΕ), ο οποίος ανέλαβε την ευθύνη της λειτουργίας του συστήματος μεταφοράς της ηλεκτρικής ενέργειας, από τους παραγωγούς στο δίκτυο. Ο ΔΕΣΜΗΕ εντάσσει στο σύστημα τις μονάδες παραγωγής (της ΔΕΗ και των ανεξάρτητων παραγωγών) με τον πλέον συμφέρον οικονομικά τρόπο.

- Με τον ίδιο νόμο (Ν. 2773/1999) συστάθηκε η Ρυθμιστική Αρχή Ενέργειας (ΡΑΕ), με γνωμοδοτικό και εισηγητικό χαρακτήρα στον τομέα της ενέργειας. Σκοπός της ΡΑΕ είναι να καθιερώσει τον υγιή ανταγωνισμό στην ενεργειακή αγορά και να παρέχει τη βεβαιότητα στους δυνητικούς επενδυτές, της αγοράς ενέργειας, πως θα τύχουν ίσης μεταχείρισης στην πρόσβαση τους στα δίκτυα μεταφοράς και διανομής.

N. 1559/1985	Ρύθμιση θεμάτων εναλλακτικών μορφών ενέργειας και ειδικών θεμάτων ηλεκτροπαραγωγής από συμβατικά καύσιμα και άλλες διατάξεις
N. 2244/1994	Ρύθμιση θεμάτων ηλεκτροπαραγωγής από ανανεώσιμες πηγές ενέργειας και από συμβατικά καύσιμα και άλλες διατάξεις
N. 2773/1999	Απελευθέρωση της αγοράς ηλεκτρικής ενέργειας – Ρύθμιση θεμάτων ενεργειακής πολιτικής και λοιπές διατάξεις.
N. 2742/1999	Χωροταξικός σχεδιασμός και αιεφόρος ανάπτυξη και άλλες διατάξεις.
N. 2941/2001	Απλοποίηση διαδικασιών ίδρυσης εταιρειών, αδειοδότηση Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας.
N. 3010/2002	Εναρμόνιση του Ν.1650/86 με τις οδηγίες 97/11, 96/61, διαδικασία οριοθέτησης θεμάτων για τα υδατορέματα.
N. 3175/2003	Αξιοποίηση του γεωθερμικού δυναμικού, τηλεθέρμανση και άλλες διατάξεις.
N. 3199/2003	Προστασία και διαχείριση υδάτων.
N. 3423/2005	Εισαγωγή βιοκαυσίμων και άλλων ανανεώσιμων καυσίμων στην ελληνική αγορά.
N. 3426/2005	Επιτάχυνση της διαδικασίας για την απελευθέρωση της αγοράς ηλεκτρικής ενέργειας.
N. 3468/2006	Παραγωγή Ηλεκτρικής Ενέργειας από Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας και Συμπαραγωγή Ηλεκτρισμού και Θερμότητας Υψηλής Απόδοσης και λοιπές διατάξεις.
N. 3851/2010	Επιτάχυνση της ανάπτυξης των Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας για την αντιμετώπιση της κλιματικής αλλαγής και άλλες διατάξεις
<i>Εκτός από τους παραπάνω βασικούς νόμους θα πρέπει να συνυπολογίσουμε και τις πάνω από 50 Υπουργικές Αποφάσεις, ΚΥΑ, Ερμηνευτικές εγκυκλίους και Προεδρικά Διατάγματα που αποτελούν το σύνολο της νομοθεσίας που διέπει τη λειτουργία της αγοράς των ΑΠΕ στην Ελλάδα.</i>	
Πίνακας 4.4	Νομοθεσία για τις ΑΠΕ

4.5.2.2 Άδεια παραγωγής

Η άδεια παραγωγής προβλέπεται στο άρθρο 9 του Ν.2773/1999 και απαιτείται για την παραγωγή ηλεκτρικής ενέργειας, από κάθε ενεργειακή πηγή (συμβατικά καύσιμα, ΑΠΕ). Η άδεια παραγωγής χορηγείται από τον Υπουργό Ενέργειας ύστερα από γνωμοδότηση της ΡΑΕ.

Σύμφωνα όμως με το άρθρο 10 του ίδιου νόμου μπορεί να *εξαιρούνται* από την υποχρέωση για να λάβουν άδεια παραγωγής ορισμένες παραγωγικές μονάδες. Το άρθρο αυτό τροποποιήθηκε στο νόμο Ν. 3468/2006 και περιλαμβάνει τις ακόλουθες περιπτώσεις.

- *Μονάδες έως 0,5 MW για τη γεωθερμική ενέργεια*
- *Μονάδες έως 100 kW για τη βιομάζα και τα βιοκαύσιμα*
- *Μονάδες έως 150 kW για τα φωτοβολταϊκά συστήματα*
- *Μονάδες έως 20 kW για την αιολική ενέργεια στα μη διασυνδεδεμένα νησιά, εκτός από την Κρήτη όπου αυξήθηκε στα 40 kW και*
- *Μονάδες έως 50 kW για αιολικά πάρκα που εγκαθίστανται στο διασυνδεδεμένο σύστημα της ηπειρωτικής χώρας, καθώς και για όλες τις άλλες μορφές ανανεώσιμης ενέργειας.*

4.5.2.3 Νομοθετική κατοχύρωση της ανταποδοτικότητας στους ΟΤΑ

Είναι σημαντικό να επισημάνουμε πως ο νόμος 3468/2006 (Ν.3468/2006) κατοχυρώνει νομοθετικά την ύπαρξη τέλους στα ακαθάριστα έσοδα από την πώληση ανανεώσιμης ενέργειας σε ποσοστό 3%, υπέρ των οργανισμών τοπικής αυτοδιοίκησης (ΟΤΑ), στην επικράτεια των οποίων ασκείται η επιχειρηματική αυτή δραστηριότητα, εκτός από τη φωτοβολταϊκή ενέργεια.

4.5.2.4 Πολιτική παρέμβαση για την προώθηση των Φωτοβολταϊκών Σταθμών

Το πρόγραμμα Ανάπτυξης Φωτοβολταϊκών Σταθμών που θεσπίστηκε με το νόμο 3468/2006 προβλέπει την αδειοδότηση Φ/Β σταθμών ισχύος 590 MWp για το Διασυνδεδεμένο Σύστημα, 200 MWp για τα μη Διασυνδεδεμένα Νησιά και 50 MWp για τους αυτοπαραγωγούς για την περίοδο 2007-2020.

Σύμφωνα το νόμο (Ν.3468/2006), βασικός στόχος του προγράμματος είναι η κατά το δυνατό μεγαλύτερης κλίμακας ανάπτυξη μικρών σταθμών έως 150 kWp, όσο το δυνατό πλησιέστερα στις καταναλώσεις ηλεκτρικής ενέργειας, σε όλη την

επικράτεια και κυρίως στη νησιωτική χώρα. Τα οφέλη που αναμένεται να προκύψουν από την υλοποίηση του εν λόγω προγράμματος είναι πολλαπλά, δεδομένου ότι οι μικρότεροι σταθμοί έχουν σημαντικά μικρότερη περιβαλλοντική επιβάρυνση, τα δίκτυα αποσυμφορούνται ως συνέπεια της αποκεντρωμένης παραγωγής, ενώ ενισχύεται η περιφερειακή ανάπτυξη με τη δημιουργία θέσεων απασχόλησης και τον προσπορισμό εισοδήματος από τους μικρούς και κυρίως τοπικούς παραγωγούς. Επιπλέον, οι φωτοβολταϊκοί σταθμοί, ως διασπαρμένη παραγωγή, παράγουν ηλεκτρική ενέργεια τις ώρες μέσης και υψηλής ζήτησης και υποκαθιστούν αναγκαία εγκατεστημένη ισχύ για την κάλυψη των αιχμών ζήτησης.

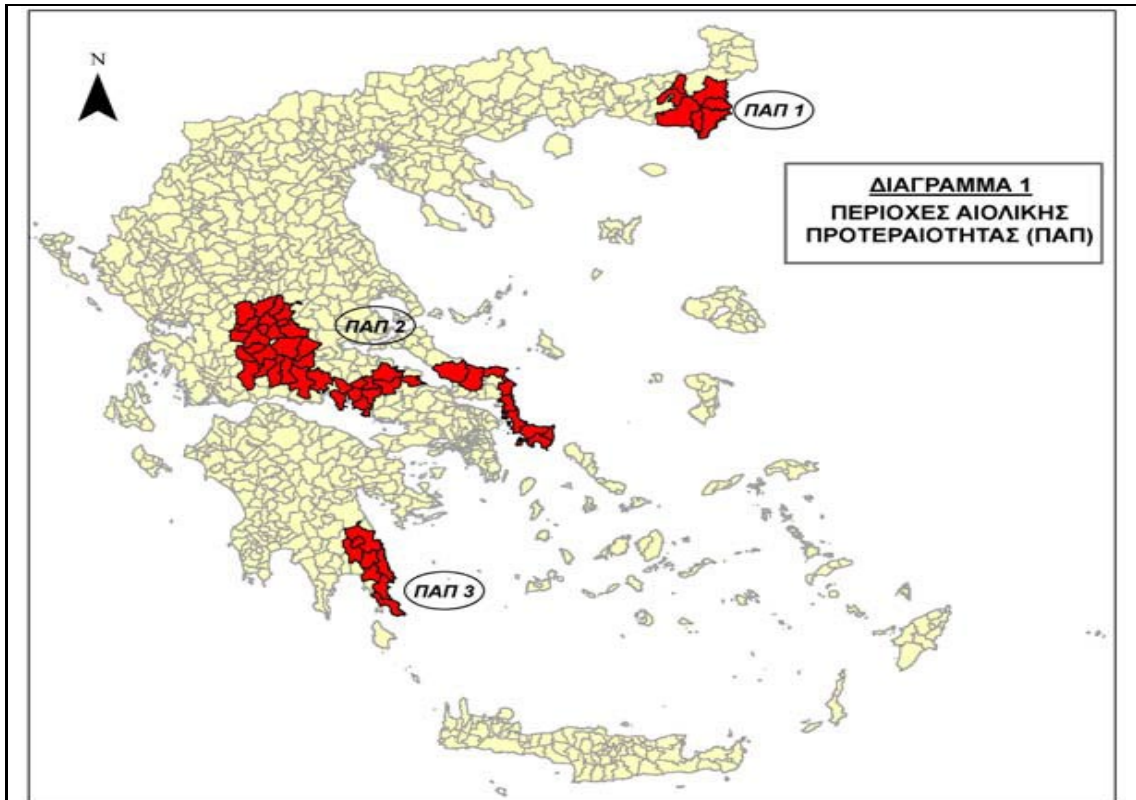
4.5.2.5 Α.Π.Ε. και Χωροταξικός Σχεδιασμός

Μέχρι το 2001, οι όροι και οι προϋποθέσεις εγκατάστασης σταθμών ηλεκτροπαραγωγής ΑΠΕ σε περιοχές προστασίας της φύσης, σε δάση και δασικές εκτάσεις και γενικότερα θέματα χωροταξικού σχεδιασμού των ΑΠΕ, καλυπτόταν κατά ανεπαρκή τρόπο με το Ν. 360/1976.

Με το Ν. 2941/2001 έγινε η πρώτη σοβαρή προσπάθεια αντιμετώπισης του προβλήματος και ρυθμίσθηκε η εγκατάσταση Α.Π.Ε. σε δάση και δασικές εκτάσεις. Περαιτέρω, στα μέσα του 2003, το ΥΠΕΧΩΔΕ με το Ν. 2742/ 1999, αποφάσισε την κατάρτιση Ειδικού Χωροταξικού Πλαισίου για τη διεύθυνση των Α.Π.Ε. στο ελληνικό ενεργειακό σύστημα, με σκοπό την αποτελεσματικότερη και συνολικότερη αντιμετώπιση του ζητήματος του χωροταξικού σχεδιασμού των Α.Π.Ε..

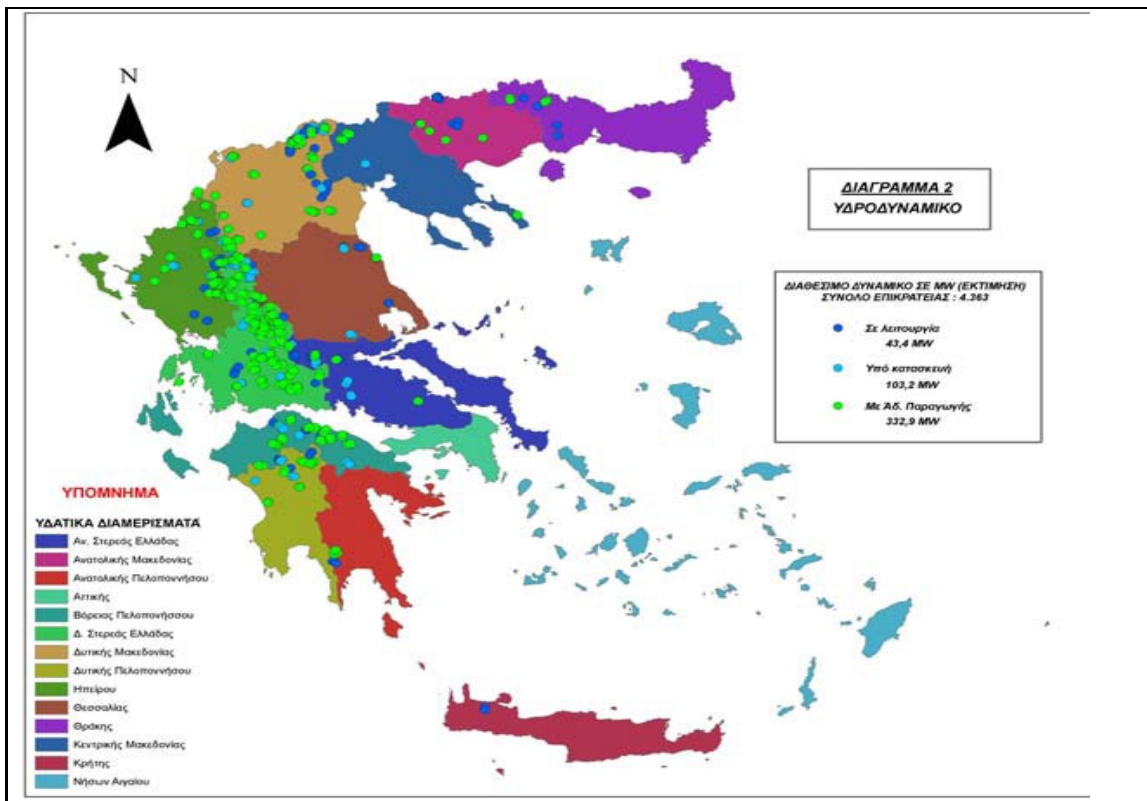
Σύμφωνα με το Ειδικό Χωροταξικό Πλαίσιο (Ν. 2742/ 1999) καθιερώθηκαν κανόνες και κριτήρια χωροθέτησης που θα επιτρέπουν αφενός τη δημιουργία βιώσιμων εγκαταστάσεων Α.Π.Ε. και αφετέρου την αρμονική ένταξή τους στο φυσικό και ανθρωπογενές περιβάλλον. Στόχος ήταν να παρασχεθεί ένας σαφής οδηγός στους επενδυτές, ώστε αυτοί να προσανατολίζονται σε καταρχήν κατάλληλες από χωροταξικής απόψεως περιοχές εγκατάστασης. Στα Διαγράμματα 4.7 και 4.8 που ακολουθούν παρουσιάζονται οι περιοχές αιολικής και υδροδυναμικής δραστηριότητας, όπως αποτυπώνονται στο ειδικό πλαίσιο για τις ΑΠΕ.

Παρά τις συνεχόμενες όμως νομοθετικές παρεμβάσεις στο θέμα του Χωροταξικού Σχεδιασμού, *υπάρχουν ακόμη “γκρίζες” περιοχές στη νομοθεσία και σημεία που δημιουργούν αρρυθμίες και συνεχή κωλύματα στην αδειοδοτική διαδικασία, ιδιαίτερα μεγάλων επενδύσεων.*



Διάγραμμα 4.7

Περιοχές Αιολικής Προτεραιότητας



Διάγραμμα 4.8

Περιοχές Υδροδυναμικής Προτεραιότητας

4.6 Το Χρηματοοικονομικό πλαίσιο υλοποίησης έργων Α.Π.Ε. στην Ελλάδα

4.6.1 Εισαγωγή

Το χρηματοοικονομικό πλαίσιο υλοποίησης έργων ΑΠΕ βασίζεται σε δύο κύριους πυλώνες. Το πρώτο χρηματοοικονομικό εργαλείο είναι η ενίσχυση-επιδότηση του κόστους των επενδύσεων σε έργα ΑΠΕ, η οποία πραγματοποιείται μέσω εθνικών και ευρωπαϊκών πόρων. Ο δεύτερος μηχανισμός στήριξης της αναδυόμενης αυτής αγοράς είναι η εγγυημένη τιμή πώλησης της παραγόμενης ηλεκτρικής ενέργειας από ΑΠΕ, γνωστή διεθνώς ως Feed-in tariff.

4.6.2 Εθνική ενίσχυση των Α.Π.Ε.

4.6.2.1 Ενίσχυση των Α.Π.Ε. με πόρους του Β' Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης

Το 2002 ολοκληρώθηκε η λειτουργία του «Επιχειρησιακού Προγράμματος Ενέργειας (Ε.Π.Ε.)», το οποίο πραγματοποιήθηκε με πόρους του Β' Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης. Με το επιχειρησιακό αυτό πρόγραμμα χρηματοδοτήθηκαν έργα συνολικού προϋπολογισμού 1,061 δις Ευρώ. Συνοπτικά δεδομένα του προγράμματος παρουσιάζονται στον Πίνακα 4.5.

	Αιολικά	Μικρά Υδροηλεκτρικά	Φ/Β	Βιομάζα	Σύνολο
Αριθμός επενδύσεων	16	9	15	2	42
Συνολικός προϋπολογισμός (εκατ. Ευρώ)	141,60	17,20	6,10	31,50	196,40
Συνολική δημόσια δαπάνη (εκατ. Ευρώ)	53,20	7,70	4,20	14,80	79,90
Συνολ. εγκατεστημένη ηλεκτρική ισχύς (MW)	121,00	11,50	0,74	20,70	153,90
Ετήσια παραγωγή ενέργειας (GWh)	354,00	53,00	1,00	168,00	576,00
Πίνακας 4.5	Συνοπτικά στοιχεία κόστους και παραγωγής από εγκαταστάσεις ηλεκτροπαραγωγής με χρήση Α.Π.Ε. και χρηματοδότηση από πόρους του Β' ΚΠΣ.				

4.6.2.2 Ενίσχυση των Α.Π.Ε. με πόρους του Γ' Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης

Το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα “Ανταγωνιστικότητα” (Ε.Π.ΑΝ.), που άντλησε πόρους από το Γ' Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης, αποτέλεσε το επόμενο χρηματοδοτικό εργαλείο της πολιτείας αναφορικά με τις ΑΠΕ. Σύμφωνα με αυτό, το ποσοστό της ενίσχυσης ξεκινούσε από το 30% του επιλέξιμου κόστους και έφτανε κατά περίπτωση έως το 60%, ενώ το κόστος διασύνδεσης των έργων ανεξάρτητα από την τεχνολογική κατηγορία της επένδυσης, ενισχυόταν με ποσοστό 45% για τις περιοχές Α και Β της Κεντρικής Μακεδονίας και Απικής και 50% για την υπόλοιπη χώρα. Ο ακόλουθος Πίνακας 4.6 παρουσιάζει στοιχεία από τα έργα που χρηματοδοτήθηκαν από το ΕΠΑΝ.

	Αιολικά	Μικρά Υδροηλεκτρικά	Φ/Β	Βιομάζα	Σύνολο
Αριθμός επενδύσεων	34	22	54	3	113
Συνολικός προϋπολογισμός (εκατ. Ευρώ)	352,04	100,29	22,27	26,52	501,13
Συνολική δημόσια δαπάνη (εκατ. Ευρώ)	111,06	40,42	9,93	10,61	172,01
Συνολ. εγκατεστημένη ηλεκτρική ισχύς (MW)	380,30	74,54	2,62	18,80	476,26
Ετήσια παραγωγή ενέργειας (GWh)	893,64	271,94	3,43	127,2	1.296,21
Πίνακας 4.6	Συνοπτικά στοιχεία κόστους και παραγωγής από εγκαταστάσεις ηλεκτροπαραγωγής με χρήση Α.Π.Ε. και χρηματοδότηση από πόρους του Γ' ΚΠΣ.				

4.6.2.3 Αναπτυξιακός Νόμος 3299/2004

Από το 2004, το σημαντικότερο χρηματοδοτικό εργαλείο για επενδύσεις Α.Π.Ε. είναι ο Αναπτυξιακός Νόμος 3299/2004. Σύμφωνα με αυτόν, η Ελληνική Επικράτεια κατανέμεται σε τρεις ζώνες, όπου και παρέχεται επιχορήγηση 20%, 30% και 40% αντίστοιχα, στο συνολικό επιλέξιμο κόστος της επένδυσης, συμπεριλαμβανομένου και του κόστους σύνδεσης στο ηλεκτρικό δίκτυο για τις μεγάλες επιχειρήσεις. Το ποσοστό επιχορήγησης προσαυξάνεται έως 10% για τις μεσαίες επιχειρήσεις και έως 20% για τις μικρές (Νόμος 3299/2004). Οι ζώνες επιχορήγησης κατανέμονται όπως φαίνεται στο χάρτη που ακολουθεί, στο Διάγραμμα 4.9.



Στα επενδυτικά σχέδια που επιδοτούνται εντάσσονται έργα παραγωγής ηλεκτρισμού από ήπιες μορφές ενέργειας (ΑΠΕ) και πιο συγκεκριμένα την αιολική, την ηλιακή, την υδροηλεκτρική, τη γεωθερμική, τη βιομάζα καθώς επίσης και επενδυτικά σχέδια συμπαραγωγής ηλεκτρισμού και θερμότητας.

Ο πίνακας που ακολουθεί περιγράφει τα ποσοστά επιδοτήσεων ανά ζώνη με τα οποία επιδοτούνται τα έργα ΑΠΕ σε ολόκληρη την ελληνική επικράτεια.

Τύπος Επιδότησης	Γεωγραφική Ζώνη		
	A	B	Γ
Κάλυψη δαπάνης επενδυτικού σχεδίου	20%	30%	40%
Φορολογική απαλλαγή	60%	100%	100%
Επιδότηση μισθολογικού κόστους	20%	30%	40%
Πίνακας 4.7	Ποσοστά επιδοτήσεων ανά ζώνη σε έργα ΑΠΕ (Αναπτυξιακός νόμος)		

4.6.3 Feed-in tariff

Το σύστημα επιδότησης της τιμής της παραγόμενης ενέργειας (Feed-in tariff-F.I.T.), είναι το πιο διαδεδομένο εργαλείο στην Ευρωπαϊκή πολιτική για τις ανανεώσιμες πηγές ενέργειας. Στο σύστημα αυτό οφείλεται η θεαματική ανάπτυξη των έργων ΑΠΕ σε πολλές Ευρωπαϊκές χώρες όπως η Ισπανία, η Δανία και η Γερμανία.

Η βασική ιδέα του συστήματος αυτού στηρίζεται στην υποχρεωτική αγορά της παραγόμενης ηλεκτρικής ενέργειας από τον διαχειριστή ενέργειας. Με τον τρόπο αυτό, *όλη η ηλεκτρική ενέργεια που παράγεται από ΑΠΕ και παρέχεται στο δίκτυο αποζημιώνεται από καθορισμένες τιμές (Feed-in), ως μια ελάχιστη τιμή πώλησης ανά ποσότητα παραγόμενης ενέργειας €/MWh* (Resch, G., et al., 2007).

Όπως χαρακτηριστικά σημειώνει ο Ragwitz, M. (2007), το Feed-in tariff είναι ένα «κίνητρο τιμής» (price driven incentive). Έτσι η σταθερότητα που παρέχεται από μια συγκεκριμένη τιμή, ειδικότερα αν αυτή είναι αρκετά υψηλή, μπορεί να οδηγήσει σε συνεχόμενη και μεγάλη ανάπτυξη της παραγωγής ανανεώσιμης ενέργειας.

Οι τιμές πώλησης της παραγόμενης ενέργειας καθορίζονται με νόμο του ΥΠΕΚΑ και οι συμβάσεις πώλησης στο διαχειριστή αφορούν συγκεκριμένη χρονική περίοδο από 20 έως 25 έτη. Επιπλέον, οι τιμές του νόμου αναπροσαρμόζονται ετησίως με απόφαση του αρμόδιου Υπουργού μετά από γνωμοδότηση της ΡΑΕ.

Για το τρέχον έτος ισχύουν οι εγγυημένες τιμές πώλησης που παρουσιάζονται αναλυτικά, ανά τεχνολογία, στον Πίνακα 4.8.

	Τιμή Ενέργειας (Ευρώ/MWh)	
	Διασυνδεδεμένο Σύστημα	Μη Διασυνδεδεμένα Νησιά
Παραγωγή ηλεκτρικής ενέργειας από		
Αιολική ενέργεια, υδραυλική ενέργεια που αξιοποιείται με μικρούς υδροηλεκτρικούς σταθμούς με εγκατεστημένη ισχύ έως δέκα πέντε (15) MWe, γεωθερμική ενέργεια, βιομάζα, αέρια εκλυόμενα από χώρους υγειονομικής ταφής και από εγκαταστάσεις βιολογικού καθαρισμού και βιοαέρια, λοιπές Α.Π.Ε., συμπαραγωγή ηλεκτρισμού και θερμότητας υψηλής απόδοσης	87,84	99,44
Αιολική ενέργεια από αιολικά πάρκα στη θάλασσα	104,84	
Ηλιακή ενέργεια που αξιοποιείται από φωτοβολταϊκές μονάδες με εγκατεστημένη ισχύ μικρότερη ή ίση των εκατό (100) kW _{peak} , οι οποίες εγκαθίστανται σε ακίνητο ιδιοκτησίας ή νόμιμης κατοχής ή όμορα ακίνητα του ίδιου ιδιοκτήτη ή νομίμου κατόχου	454,73	505,25
Ηλιακή ενέργεια που αξιοποιείται από φωτοβολταϊκές μονάδες με εγκατεστημένη ισχύ μεγαλύτερη των εκατό (100) kW _{peak}	404,20	454,73
Ηλιακή ενέργεια που αξιοποιείται από μονάδες άλλης τεχνολογίας πλην αυτής των φωτοβολταϊκών με εγκατεστημένη ισχύ έως πέντε (5) MWe	264,84	284,84
Ηλιακή ενέργεια που αξιοποιείται από μονάδες άλλης τεχνολογίας πλην αυτής των φωτοβολταϊκών με εγκατεστημένη ισχύ μεγαλύτερη των πέντε (5) MWe	244,84	264,84
Άλλες ΑΠΕ (Γεωθερμία, Βιομάζα-Βιοαέριο, ΣΗΘΥΑ, κ.α)	87,84	99,44
Πίνακας 4.8	Εγγυημένες τιμές πώλησης ανανεώσιμης ενέργειας για το έτος 2009	

4.7 Συμπεράσματα

Ολοκληρώνοντας το κεφάλαιο αυτό είναι χρήσιμο να σταχυολογήσουμε τα σημαντικότερα στοιχεία που προέκυψαν από την ανάλυση που προηγήθηκε.

Το πρώτο βασικό συμπέρασμα, αφορά το πλήρως εξαρτημένο και σημαντικά ρυπογόνο σύστημα ηλεκτροπαραγωγής που διαθέτει η χώρα μας. Ένα σύστημα που στηρίζεται αφενός στον εγχώριο λιγνίτη, σε ποσοστό περίπου 50% και αφετέρου στα εισαγόμενα καύσιμα του πετρελαίου και του φυσικού αερίου, κατά 40%.

Το δεύτερο βασικό συμπέρασμα είναι η διεθνής τάση που επικρατεί τα τελευταία χρόνια για την ολοένα και μεγαλύτερη συμμετοχή των ΑΠΕ στο μίγμα ηλεκτροπαραγωγής όλων των αναπτυσσόμενων κρατών. Η τάση αυτή εμφανίζει τις ΑΠΕ ως τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες ενεργειακές μορφές, με ορίζοντα την αύξηση της συμμετοχής τους στο 20% της παγκόσμιας ηλεκτροπαραγωγής τα επόμενα 25 χρόνια.

Στην παραπάνω λογική στηρίζεται και η Ευρωπαϊκή πολιτική για της ΑΠΕ, που με το στόχο του 20-20-20 για το 2020 έχει δώσει σαφή κατεύθυνση σε όλα τα κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής οικογένειας. Στην κατεύθυνση αυτή χαράσσεται και η εθνική μας πολιτική για τον τομέα των ΑΠΕ, με πολύ υψηλούς στόχους για την εγκατάσταση περίπου 13.000MW από ΑΠΕ το 2020.

Το τρίτο βασικό συμπέρασμα, αφορά το θεσμικό πλαίσιο λειτουργίας της αγοράς των ΑΠΕ στην Ελλάδα. Ένα θεσμικό πλαίσιο, που χαρακτηρίζεται αφενός από μια πληθώρα νόμων και διαταγμάτων και αφετέρου από πολλούς εμπλεκόμενους φορείς που παρεμβαίνουν στην αδειοδοτική διαδικασία, με μοναδικό αποτέλεσμα την καθυστέρηση έως και ματαίωση σημαντικών επενδύσεων.

Επιπλέον, το θεσμικό αυτό πλαίσιο, με τη ρύθμιση για τις άδειες παραγωγής και την εξαίρεση από αυτή για ορισμένες περιπτώσεις, δημιουργεί αδειοδοτική διαδικασία δύο ταχυτήτων και κατά συνέπεια επιχειρηματική διεργασία δύο ταχυτήτων.

Από το θεσμικό αυτό πλαίσιο γίνεται ακόμα σαφής η έντονη πολιτική βούληση για ειδική αντιμετώπιση και προώθηση των Φ/Β, με στόχο την εγκατάσταση περίπου 800MW για το διάστημα 2007-2020. Παρατηρούμε επομένως, μια ακόμη στοχευμένη δράση που δημιουργεί μια κατευθυνόμενη επιχειρηματική δραστηριότητα.

Τέλος, αναφορικά με το θεσμικό πλαίσιο λειτουργίας, θα πρέπει να επισημάνουμε τον ανεπαρκή χωροταξικό σχεδιασμό για τα έργα ΑΠΕ, παρά τις πολυπληθείς

διατάξεις και την πολυάριθμη σχετική νομοθεσία, με άμεσο αρνητικό αποτέλεσμα στην τελική υλοποίηση των επενδυτικών σχεδίων.

Το τέταρτο συμπέρασμα, που προκύπτει αναφορικά με το χρηματοοικονομικό πλαίσιο υλοποίησης των έργων ΑΠΕ είναι πως έχει δημιουργηθεί από την πολιτεία ένα ιδιαίτερα ελκυστικό επιχειρηματικό περιβάλλον. Το πλαίσιο αυτό καλύπτει αφενός σημαντικό μέρος του αρχικού κεφαλαίου της επένδυσης και αφετέρου παρέχει την εγγυημένη πώληση όλης της παραγόμενης ηλεκτρικής ενέργειας σε εγγυημένη τιμή και για εγγυημένη χρονική περίοδο (Konstantopoulos N., Kinias I., 2010).

Γίνεται πλέον σαφές από όλα τα παραπάνω πως η αρχική ανάγκη για απεξάρτηση από τα ορυκτά καύσιμα και η μείωση των εκπομπών ρύπων έχει οδηγήσει τελικά σε πολιτικές αποφάσεις οι οποίες έχουν δημιουργήσει ένα ιδιαίτερο επιχειρηματικό πεδίο.

Δεν είναι πλέον οι συνθήκες τις αγοράς, αλλά η μεταφερόμενη πολιτική, αυτή που δημιουργεί την επιχειρηματική ευκαιρία. Αυτό το νέο πλαίσιο επιχειρηματικής δράσης, που ουσιαστικά «επιβάλλεται» από εξωγενείς παράγοντες, ορίζουμε στην παρούσα φάση ως «Τεχνητή Επιχειρηματικότητα».

Έτσι λοιπόν, από τα δεδομένα που προέκυψαν από τη θεωρητική ανασκόπηση των επιστημονικών πεδίων της επιχειρηματικότητας και της στρατηγικής καθώς επίσης και από τα δεδομένα του κλάδου που παρουσιάζονται στο κεφάλαιο αυτό, οδηγούμαστε στη δημιουργία του Θεωρητικού Μοντέλου που περιγράφει την έννοια του όρου της «Τεχνητής Επιχειρηματικότητας». Για λόγους οικονομίας της παρουσίασης και επιχειρώντας να έχουμε συγκεντρωμένο το ερευνητικό μας πλαίσιο αναφοράς παρουσιάζουμε το Θεωρητικό Μοντέλο στο έκτο κεφάλαιο μαζί με τις ερευνητικές υποθέσεις.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5^ο

Μεθοδολογία και Διεξαγωγή της Έρευνας

5.1 Εισαγωγή

Στο κεφάλαιο αυτό παρουσιάζεται η ερευνητική μεθοδολογία που ακολουθήθηκε για την υποστήριξη της διδακτορικής διατριβής.

Καταρχήν, παρουσιάζεται η ποιοτική έρευνα που διεξήχθη για να ελεγχθεί η ισχύς βασικών συμπερασμάτων της βιβλιογραφίας στο επιχειρηματικό πεδίο των ΑΠΕ, καθώς επίσης και για να προσδιοριστούν επιπλέον μεταβλητές που θα μπορούσαν να επηρεάσουν το Θεωρητικό μας Μοντέλο.

Στη συνέχεια, περιγράφεται η διαδικασία εξέλιξης της ποσοτικής έρευνας με τη διαμόρφωση του ερωτηματολογίου στη βάση συγκεκριμένων ερευνητικών – θεματικών πεδίων, τα οποία προέκυψαν από την θεωρητική διερεύνηση του χώρου που πραγματοποιήθηκε στα τέσσερα πρώτα κεφάλαια και από την ποιοτική έρευνα.

Τέλος, αναλύεται η διαδικασία διεξαγωγής της ποσοτικής έρευνας με την περιγραφή του δείγματος, των πιλοτικών ελέγχων, των ελέγχων εγκυρότητας και αξιοπιστίας της έρευνας, καθώς επίσης και των μεθοδολογικών εργαλείων επεξεργασίας και ανάλυσης των δεδομένων, που χρησιμοποιήθηκαν για την εξαγωγή αξιόπιστων τελικών συμπερασμάτων.

5.2 Μεθοδολογία Έρευνας

Σε όλη τη βιβλιογραφία που αφορά τις ερευνητικές μεθόδους, δεν υπάρχουν συγκεκριμένοι κανόνες με βάση τους οποίους να μπορεί κανείς να επιλέξει συγκεκριμένη διαδικασία για τη διερεύνηση κάποιου προβλήματος. Αυτό που γίνεται βέβαια σαφές, είναι πως η χρήση περισσότερων της μίας μεθόδων μπορεί να εξασφαλίσει μεγαλύτερη αξιοπιστία για τα αποτελέσματα της έρευνας.

Η μεθοδολογική αυτή προσέγγιση είναι ευρύτερα γνωστή ως Τριγωνοποίηση. Σύμφωνα με την προσέγγιση αυτή, χρησιμοποιούμε δύο ή περισσότερες πηγές δεδομένων, μεθοδολογικές προσεγγίσεις ή μεθόδους ανάλυσης δεδομένων μέσα στην ίδια έρευνα, με σκοπό να εξετάσουμε μια σύνθετη κατάσταση από περισσότερες από μία οπτικές γωνίες. Με τον τρόπο αυτό επιτυγχάνουμε την πιο σαφή και καλύτερα τεκμηριωμένη εξήγηση ενός προβλήματος, αλλά και την βεβαιότητα για την ορθότητα των αποτελεσμάτων μας.

Σύμφωνα με τους Parlett, et al., (1977) η μεθοδολογία που ακολουθείται σε κάθε περίπτωση προσδιορίζεται κυρίως από τις ιδιαιτερότητες και τους στόχους της συγκεκριμένης έρευνας. Έτσι, για τις ανάγκες της συγκεκριμένης διατριβής επιλέχθηκαν η ποιοτική έρευνα μέσω συνεντεύξεων και η ποσοτική έρευνα με τη χρήση δομημένου ερωτηματολογίου. Ο συνδυασμός αυτών των μεθόδων είναι πολύ συνηθισμένος στην έρευνα, έτσι μπορούμε να επισημάνουμε πως παρότι οι δύο αυτές μεθοδολογίες διαφέρουν σημαντικά, τελικά αλληλοσυμπληρώνονται.

Η ποιοτική μέθοδος έχει σαν κύριο σκοπό να περιγράψει βασικά φαινόμενα, που αντιμετωπίζουμε. Είναι μια πιο ευέλικτη ερευνητική διαδικασία που απαιτεί ένα πολύ μικρό δείγμα και πραγματοποιείται κυρίως με τη μέθοδο των συνεντεύξεων.

Η ποσοτική μέθοδος έχει σαν σκοπό την εύρεση σχέσεων ανάμεσα σε συγκεκριμένες μεταβλητές και τον έλεγχο συγκεκριμένων υποθέσεων. Πρόκειται για μια δομημένη διαδικασία που απαιτεί ένα μεγάλο δείγμα και πραγματοποιείται με τη χρήση ερωτηματολογίων. Η στατιστική ανάλυση που πραγματοποιείται δίνει ποσοτικοποιημένα αποτελέσματα που αποδεικνύουν την ισχύ συγκεκριμένων υποθέσεων και θεωρήσεων.

Συνήθως τα πλεονεκτήματα της μίας μεθόδου αποτελούν μειονέκτημα για την άλλη και το αντίστροφο. Έτσι, η “μικτή” προσέγγιση που συνδυάζει τις δύο μεθόδους μπορεί να αξιοποιήσει καλύτερα τα πλεονεκτήματα της κάθε μεθόδου και να

αντιμετωπίσει αποτελεσματικότερα τις αδυναμίες τους, οδηγώντας τελικά στη δημιουργία μιας γενικότερης και πιο αξιόπιστης εικόνας.

5.3 Ποιοτική Έρευνα

5.3.1 Μέθοδοι Ποιοτικής Έρευνας

Η ποιοτική έρευνα χρησιμοποιείται για τη συλλογή στοιχείων που δεν μπορούν να παρατηρηθούν και να μετρηθούν άμεσα. Οι μέθοδοι της ποιοτικής έρευνας βασίζονται σε:

- Ομάδες εστίασης (focus groups). Η ομάδα εστίασης αποτελείται από 7-10 άτομα, τα οποία παρουσιάζουν κοινά χαρακτηριστικά σχετικά με το θέμα που εξετάζεται. Ο συντονιστής χρησιμοποιεί την ομάδα ώστε να αντλήσει πληροφορίες.
- Εντοπισμένες συνεντεύξεις. Συνέντευξη είναι η διαδικασία κατά την οποία ο ερευνητής συζητά με έναν ερωτώμενο προκειμένου να αντλήσει πληροφορίες για τις σκέψεις, τις απόψεις και τις εμπειρίες του ερωτούμενου στο σχετικό θέμα. Ο ερευνητής έχει τον έλεγχο της διαδικασίας.
- Προβολικές τεχνικές. Οι τεχνικές αυτές φέρνουν στην επιφάνεια συναισθήματα και σκέψεις του ερωτούμενου που δεν θα εμφανίζονταν με άλλες μεθόδους, καθώς δρουν στο υποσυνείδητό του.
- Τεχνικές παρατήρησης. Σε αυτές τις τεχνικές ο ερευνητής στηρίζεται στην παρατήρηση για να συλλέξει πληροφορίες και να αναλύσει τις συμπεριφορές τους.

5.3.2 Εντοπισμένη Συνέντευξη

Με τον όρο εντοπισμένη συνέντευξη (ημι-κατευθυνόμενη συνέντευξη) εννοούμε τη διαδικασία εκείνη κατά την οποία ο ερωτώμενος προτρέπεται να απαντήσει σε μια σειρά ερωτήσεων, ενώ ο συνεντευκτής θέτει το γενικό πλαίσιο και εντοπίζει τα σημεία ιδιαίτερου ενδιαφέροντος, ούτως ώστε εκεί να εσπιασθεί η ανάπτυξη του θέματος.

Η τεχνική αυτή χρησιμοποιείται κυρίως σε πληροφοριοδότες - κλειδιά, για τους οποίους εκ των προτέρων θεωρούμε πως έχουν ιδιαίτερη γνώση επί του διερευνώμενου θέματος. Όπως χαρακτηριστικά σημειώνει ο Bird (1999), «επιδίωξη της ποιοτικής έρευνας είναι να ανακαλύψει τις απόψεις του ερευνώμενου πληθυσμού, εστιάζοντας στις οπτικές γωνίες υπό τις οποίες τα άτομα βιώνουν και αισθάνονται τα γεγονότα» (Bird, et al., 1999).

5.3.3 Οι Συνεντεύξεις

Ως βασικό εργαλείο, στην παρούσα ποιοτική έρευνα, επιλέχθηκε η μέθοδος των εντοπισμένων συνεντεύξεων. Στην κατεύθυνση αυτή, επιλέχθησαν συγκεκριμένα στελέχη εταιρειών και οργανισμών (πληροφοριοδότες - κλειδιά), που λόγω της θέσης τους είχαν ιδιαίτερη γνώση του χώρου των ΑΠΕ, τον οποίο αντιμετώπιζαν από διαφορετικές οπτικές γωνίες.

Έτσι προκειμένου να ενισχυθεί περισσότερο το ποιοτικό μέρος της έρευνας, ελήφθησαν επτά (7) συνεντεύξεις από:

- Τον πρώην Γενικό Γραμματέα Ενέργειας του Υπουργείου Ανάπτυξης.
- Το σύμβουλο του Υπουργού Ενέργειας και Κλιματικής Αλλαγής & Διευθύνοντα Σύμβουλο της “ΔΕΗ Ανανεώσιμες Α.Ε.”
- Το Διευθύνοντα Σύμβουλο της “ΕΛ.ΤΕΧ. ΑΝΕΜΟΣ (ΟΜΙΛΟΣ ΕΛΛΑΚΤΩΡ)” και Αντιπρόεδρο του Συνδέσμου Ηλεκτροπαραγωγών από ΑΠΕ.
- Το Διευθύνοντα Σύμβουλο του Ελληνικού Τμήματος της “ENERCON S.A.”. Η “ENERCON” είναι μία από τις κυρίαρχες παγκοσμίως επιχειρήσεις στην κατασκευή ανεμογεννητριών και μακράν ο ηγέτης στη γερμανική αγορά, με περισσότερες από 20.000 ανεμογεννήτριες που έχουν εγκατασταθεί σε πάνω από 30 χώρες.
- Το Διευθύνοντα Σύμβουλο της “ΥΔΡΟΒΑΤ Α.Ε.Β.Ε.”, ιδιοκτήτριας εταιρείας δύο υδροηλεκτρικών εργοστασίων.
- Τη Γενική Γραμματέα του Συνδέσμου Παραγωγών Ενέργειας με Φωτοβολταικά (ΣΠΕΦ).
- Ιδιοκτήτη 6 Φωτοβολταικών πάρκων συνολικής εγκατεστημένης ισχύος 600KW.

Όλες οι συνεντεύξεις απομαγνητοφωνήθηκαν και στη συνέχεια πραγματοποιήθηκε η επεξεργασία τους, ώστε να προκύψουν τα πεδία μελέτης και οι μεταβλητές που θα αποτελούσαν αντικείμενο περαιτέρω έρευνας κατά τη δημιουργία του ερωτηματολογίου (Kinias I., Konstantopoulos N., 2010).

Τα επιπλέον δεδομένα που προέκυψαν από τη διενέργεια αυτών των συνεντεύξεων αποτέλεσαν μαζί με το υλικό της θεωρητικής έρευνας του χώρου τη βάση για τη δημιουργία των ερευνητικών υποθέσεων που ακολουθούν στο έκτο κεφάλαιο (Kinias I., Konstantopoulos N., 2011).

5.4 Ποσοτική Έρευνα

5.4.1 Η Έρευνα

Η ποσοτική έρευνα χρησιμοποιήθηκε για την αναζήτηση συγκεκριμένων πληροφοριών και την εξαγωγή αξιόπιστων συμπερασμάτων. Τα ποσοτικά δεδομένα που προέκυψαν χρησιμοποιήθηκαν σε στατιστικές αναλύσεις οδηγώντας σε οριστικά αριθμητικά αποτελέσματα.

Η έρευνα αυτή βασίστηκε στο σχεδιασμό ενός ερωτηματολογίου, δηλαδή μιας ομάδας τυποποιημένων ερωτήσεων, για τη συλλογή των συγκεκριμένων πληροφοριών. Ο προσδιορισμός και η διατύπωση των ερωτήσεων της έρευνας στηρίχθηκαν σε κάποιες βασικές υποθέσεις εργασίας, των οποίων την περαιτέρω διερεύνηση επιδιώκαμε. Οι βασικές αυτές υποθέσεις εργασίας παρουσιάζονται αναλυτικά στο έκτο κεφάλαιο.

5.4.2 Σχεδιασμός του ερωτηματολογίου

Κύριος στόχος κατά το σχεδιασμό ήταν να προετοιμαστεί η έρευνα με κάθε λεπτομέρεια, ώστε να μπορούμε σε ελάχιστο χρονικό διάστημα να αποκτήσουμε πολυάριθμες και σημαντικές πληροφορίες. Η διαδικασία του σχεδιασμού κινήθηκε σε δύο βασικούς άξονες.

- Να μετατρέψει τους σκοπούς της έρευνας σε επί μέρους ερωτήσεις.
- Να προσαρμόσει το ερωτηματολόγιο στο προφίλ των συμμετεχόντων.

Έτσι, σχεδιάστηκε ένα περιεκτικό ερωτηματολόγιο, δομημένο με τέτοιο τρόπο που να καλύπτει όλους τους ερευνητικούς στόχους της ποσοτικής έρευνας.

Το ερωτηματολόγιο περιελάμβανε:

- Ερωτήσεις περιγραφικές (free text)
- Ερωτήσεις πολλαπλής επιλογής (multiple choice) και
- Ερωτήσεις με κλίμακα μέτρησης (5βάθμια κλίμακα Likert)

5.4.3 Περιγραφή του ερωτηματολογίου

Το ερωτηματολόγιο διαμορφώθηκε στη βάση των υποθέσεων εργασίας, οι οποίες παρουσιάζονται αναλυτικά στο έκτο κεφάλαιο και οι οποίες προέκυψαν:

- Από την ανασκόπηση της διεθνούς βιβλιογραφίας και

- Από τις διαπιστώσεις που προέκυψαν από τις συνεντεύξεις που πραγματοποιήθηκαν κατά το πρώτο μέρος της ποιοτικής έρευνας.

Το τελικό ερωτηματολόγιο δομήθηκε σε δεκατρείς (13) θεματικές ενότητες.

Η πρώτη ενότητα περιελάμβανε δημογραφικά στοιχεία των συμμετεχόντων, όπως το χρόνο λειτουργίας, τη νομική μορφή, την τεχνολογία δραστηριοποίησης, καθώς επίσης και στοιχεία αναφορικά με τους ιδιοκτήτες και τους εργαζομένους της κάθε εταιρείας.

Η δεύτερη ενότητα περιελάμβανε ερωτήσεις που διερευνούσαν τη σχέση της επιχείρησης με τα κίνητρα επιχειρηματικής δράσης και την αναζήτηση των επιχειρηματικών ευκαιριών.

Στην τρίτη ενότητα διερευνήθηκε η σχέση της επιχείρησης με τη διαδικασία εκκίνησης της επιχειρηματικής της δραστηριότητας.

Η τέταρτη ενότητα περιελάμβανε ερωτήσεις αναφορικά με τη συμπεριφορά της επιχείρησης απέναντι σε παράγοντες που δρουν αποτρεπτικά σε σχέση με το χρόνο υλοποίησης των επιχειρηματικών της σχεδίων.

Η πέμπτη ενότητα περιελάμβανε ερωτήσεις αναφορικά με τη συμπεριφορά της επιχείρησης απέναντι σε παράγοντες που δρουν αποτρεπτικά σε σχέση με το κόστος υλοποίησης των επιχειρηματικών της σχεδίων.

Η έκτη ενότητα περιελάμβανε ερωτήσεις αναφορικά με τη συμπεριφορά της επιχείρησης απέναντι σε παράγοντες που δρουν αποτρεπτικά σε σχέση με την ενέργεια του ανθρώπινου δυναμικού κατά την υλοποίηση των επιχειρηματικών της σχεδίων.

Στην έβδομη ενότητα διερευνήθηκε η σχέση της επιχείρησης με τους τρόπους αντιμετώπισης των προβλημάτων κατά την εξέλιξη της επιχειρηματικής της δράσης.

Στην όγδοη ενότητα διερευνήθηκε η σχέση της επιχείρησης με τις συνεργασίες στο επιχειρηματικό πεδίο.

Στην ένατη ενότητα διερευνήθηκε η σχέση της επιχείρησης με τον ανταγωνισμό στην αγορά των ΑΠΕ.

Η δέκατη ενότητα περιελάμβανε ερωτήσεις αναφορικά με τη συμπεριφορά της επιχείρησης απέναντι στα δίκτυα και στους φορείς κοινής εκπροσώπησης των επιχειρήσεων του ίδιου κλάδου.

Στην ενδέκατη ενότητα διερευνήθηκε η σχέση της επιχείρησης με την ενδεχόμενη μελλοντική διακοπή της λειτουργίας της.

Στη δωδέκατη ενότητα διερευνήθηκε η σχέση της επιχείρησης με το ενδεχόμενο μελλοντικής δραστηριοποίησης της και σε άλλες τεχνολογίες ΑΠΕ.

Η δέκατη τρίτη και τελευταία ενότητα περιελάμβανε ερωτήσεις αναφορικά με τη συμπεριφορά της επιχείρησης σε σχέση με τα οικονομικά δεδομένα της χρηματοδότησης, της κερδοφορίας και της βιωσιμότητας του επιχειρηματικού τους εγχειρήματος.

5.5 Διεξαγωγή Έρευνας

5.5.1 Επιλογή Δείγματος

Αντικείμενο αυτής της έρευνας είναι οι ελληνικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται επιχειρηματικά στον τομέα των Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας (ΑΠΕ). Η γεωγραφική διασπορά της ποσοτικής έρευνας κάλυψε το σύνολο της επικράτειας, συμπεριλαμβανομένων των διασυνδεδεμένων και μη διασυνδεδεμένων περιοχών.

Κατά την έρευνα επιλέχθηκε η μέθοδος της *δειγματοληψίας κατά στρώματα*. Στο παρόν πόνημα δεν κάνουμε αναλυτική παρουσίαση της μεθόδου αυτής, αλλά περιγράφουμε σύντομα τα βασικά της χαρακτηριστικά.

Η βασική αρχή της δειγματοληψίας κατά στρώματα στηρίζεται στην ιδέα πως αν διαιρέσουμε τον πληθυσμό σε ομοιογενείς ομάδες (στρώματα) ως προς κάποια χαρακτηριστικά, θα αρκεί ένα μικρό δείγμα από κάθε στρώμα για να εκτιμήσουμε τη συμπεριφορά του συνόλου του πληθυσμού.

Στις περιπτώσεις της κατά στρώματα δειγματοληψίας τα χαρακτηριστικά βάσει των οποίων εξετάζεται η ομοιογένεια των στρωμάτων μπορεί να είναι, η γεωγραφική θέση, το φύλο, οι ηλικιακές ομάδες κ.α.

Στην παρούσα έρευνα το χαρακτηριστικό με βάση το οποίο δημιουργήθηκαν οι ομάδες δειγματοληψίας ήταν η εγκατεστημένη ισχύς της επιχείρησης και κατά συνέπεια η αδειοδοτική διαδικασία που ακολούθησε η επιχείρηση αυτή.

Όπως περιγράψαμε στο Κεφάλαιο 4, ο νόμος 2773/1999 καθορίζει διαφορετικό τρόπο αδειοδότησης για επενδύσεις με συγκεκριμένα χαρακτηριστικά ως προς την εγκατεστημένη ισχύ τους. Ουσιαστικά λοιπόν, ο νόμος αυτός δημιουργεί μια αδειοδοτική διαδικασία δύο ταχυτήτων, εξαιρώντας ορισμένες παραγωγικές μονάδες από κάποια αδειοδοτικά στάδια. Αυτή η διάκριση οδηγεί σε διαφορετικές τεχνολογικές επιλογές και κυρίως σε διαφορετικές επιχειρηματικές συμπεριφορές και για το λόγο αυτό αποτελεί τον κυριότερο παράγοντα για τη δημιουργία των ομάδων δειγματοληψίας.

Ορίζουμε επομένως δύο ομάδες δειγματοληψίας:

1. Ομάδα με επιχειρήσεις που υποχρεούνται σε άδεια παραγωγής και την οποία ορίζουμε ως “ομάδα μεγάλων επενδυτών” και
2. Ομάδα με επιχειρήσεις που εξαιρούνται από την άδεια παραγωγής και την οποία ορίζουμε ως “ομάδα μικρών επενδυτών”.

Η επιλογή του δείγματος έγινε από το συνολικό πληθυσμό των επιχειρήσεων που βρίσκονταν σε λειτουργία το Δεκέμβριο του 2009. Οι μονάδες που βρίσκονταν σε λειτουργία στο τέλος του 2009 και είχαν άδειες παραγωγής (ομάδα μεγάλων επενδυτών) ήταν 165 με συνολική εγκατεστημένη ισχύ 1.068MW. Επιπλέον αυτών, σύμφωνα με στοιχεία του ΔΕΣΜΗΕ, την ίδια περίοδο βρίσκονταν σε λειτουργία περίπου 400 φωτοβολταϊκά πάρκα με συνολική εγκατεστημένη ισχύ 35MW (ομάδα μικρών επενδυτών). Το σύνολο των παραπάνω μονάδων παρουσιάζονται ανά τεχνολογία στον Πίνακα 5.1.

	ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ	ΜΟΝΑΔΕΣ ΣΕ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ	ΙΣΧΥΣ (MW)
ΜΟΝΑΔΕΣ ΜΕ ΑΔΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ (ΟΜΑΔΑ ΜΕΓΑΛΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ)	ΑΙΟΛΙΚΑ	68	842
	ΜΙΚΡΑ ΥΔΡΟΗΛΕΚΤΡΙΚΑ	83	177
	ΦΩΤΟΒΟΛΤΑΙΚΑ	8	8
	ΒΙΟΜΑΖΑ	6	41
	ΣΥΝΟΛΟ	165	1068
ΜΟΝΑΔΕΣ ΜΕ ΑΔΕΙΑ ΕΞΑΙΡΕΣΗΣ (ΟΜΑΔΑ ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ)	ΦΩΤΟΒΟΛΤΑΙΚΑ	400	35
	ΣΥΝΟΛΟ	400	35
Πίνακας 5.1	Μονάδες σε λειτουργία με άδειες παραγωγής και εξαιρέσης το Δεκέμβριο του 2009		

Στην κατεύθυνση αυτή επιλέχθηκε δείγμα 80 εταιρειών, 40 για κάθε ομάδα, για τη διεξαγωγή της έρευνας. Ο αριθμός των παραγωγικών μονάδων που ελέγχουν οι εταιρείες αυτές, η εγκατεστημένη ισχύς τους, καθώς επίσης και το ποσοστό που κατέχουν στη συνολική εγκατεστημένη ισχύ του πληθυσμού, παρουσιάζονται στον ακόλουθο Πίνακα 5.2.

	Μονάδες σε λειτουργία		Μονάδες στην έρευνα		
	Αριθμός παραγωγικών μονάδων	Εγκατεστημένη Ισχύς	Αριθμός παραγωγικών μονάδων	Εγκατεστημένη Ισχύς	Ποσοστό της συνολικής εγκατεστημένης ισχύος
ΜΟΝΑΔΕΣ ΜΕ ΑΔΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ (ΟΜΑΔΑ ΜΕΓΑΛΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ)	165	1068	108	920,4	86,2%
ΜΟΝΑΔΕΣ ΜΕ ΑΔΕΙΑ ΕΞΑΙΡΕΣΗΣ (ΟΜΑΔΑ ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ)	400	35	53	6,8	19,5%
Πίνακας 5.2	Στατιστικά στοιχεία των μονάδων που συμμετέχουν στην έρευνα				

Από τον παραπάνω πίνακα βλέπουμε πως στην έρευνα μας συμμετέχουν

- 40 εταιρείες της πρώτης ομάδας που ελέγχουν 108 μονάδες παραγωγής με συνολική εγκατεστημένη ισχύ 920,4 MW, η οποία αντιστοιχεί στο 86,2% της συνολικής εγκατεστημένης ισχύος στη χώρα και
- 40 εταιρείες της δεύτερης ομάδας που ελέγχουν 53 μονάδες παραγωγής με συνολική εγκατεστημένη ισχύ 6,8 MW, η οποία αντιστοιχεί στο 19,5% της συνολικής εγκατεστημένης ισχύος στη χώρα.

Με βάση λοιπόν τα παραπάνω δεδομένα μπορούμε να τεκμηριώσουμε την αντιπροσωπευτικότητα του δείγματος της ποσοτικής έρευνας πεδίου που πραγματοποιήθηκε.

Αναλυτικά οι επιχειρήσεις που συμμετείχαν στην έρευνα παρουσιάζονται στους Πίνακες 5.3 και 5.4 που ακολουθούν.

Α/Α	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ - ΕΠΕΝΔΥΤΗΣ	ΙΣΧΥΣ (MW)	ΑΡΙΘΜΟΣ PROJECTS
1	ΔΕΗ ΑΝΑΝΕΩΣΙΜΕΣ ΑΕ	70,82	14
2	ΤΕΡΝΑ ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ ΑΒΕΤΕ Α.Ε.	123,02	7
3	ΕΥΔΑΠ Α.Ε.	27,54	6
4	ΡΟΚΑΣ ΑΙΟΛΙΚΗ ΑΒΕΕ	184	10
5	ENDESSA HELLAS	20,63	4
6	ΖΕΦΥΡΟΣ ΕΠΕ	21,6	6
7	INTERWIND SA	103,35	9
8	ΕΛ.ΤΕΧ. ΑΝΕΜΟΣ Α.Ε.	40,8	2
9	ΚΤΙΣΤΩΡ - EEN GROUP	140	5
10	Eunice Energy Group S.A.	40	2
11	ΥΔΡΟΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ ΕΛΛΑΔΟΣ ΑΕ	9	5
12	ΑΙΟΛΙΚΗ ΚΥΚΛΑΔΩΝ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	0,4	1
13	ΑΙΟΛΙΚΗ ΠΑΝΑΧΑΪΚΟΥ Α.Ε.	34,85	1
14	ΑΙΟΛΙΚΑ ΠΑΡΚΑ ΚΥΚΛΑΔΩΝ ΜΠΟΥΡΛΑΡΙ ΑΕ	7,8	1
15	ΚΑΛΛΙΣΤΗ ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ Α.Ε.	15	1
16	ΑΙΟΛΙΚΗ ΚΑΡΓΑΣΤΩΝΙΟΥ ΑΕ - VECTOR	2	2
17	ΑΙΓΑΙΟΗΛΕΚΤΡΙΚΗ ΑΕ	1,2	2
18	ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΝΕΡΓΚΙΚΟΝΤΟΡ Α.Ε. ΑΙΟΛΙΚΗ ΕΝΕΡΓΕΙΑ	2,5	1
19	ΕΝ.ΤΕ.ΚΑ ΑΙΟΛΙΚΑ ΠΑΡΚΑ ΑΕ	1,5	1
20	ΝΙΟΥ ΒΑΣΕΡΚΡΑΦΤ ΑΕ	1,3	1
21	ΤΕΚΟΜΑΒΕΤΕ	1,947	1
22	ΥΔΡΟΒΑΤ ΑΕΒΕ ΗΛΕΚΤΡΟΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	1	1
23	ΥΔΡΟΗΛΕΚΤΡΙΚΟΣ ΣΤΑΘΜΟΣ ΚΕΡΚΙΝΗΣ Α.Ε.	5	1
24	ΠΙΝΔΟΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ	1,935	1
25	ΚΙΓΚΟΡΙ ΒΑΘΥΠΕΔΟ ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ - ΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε.	0,94	1
26	ΛΑΚΜΟΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ ΑΕ	0,99	1
27	ΗΠΕΙΡΩΤΙΚΗ ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ ΑΕ	2,1	2
28	ΙΩΑΝΝΗΣ ΣΗΦΑΚΗΣ ΑΕ	1,3	1
29	ΚΑΘΑΡΟ ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ ΑΕ - ΜΕΘΟΔΙΟΣ ΕΜΜ.	1,14	2
30	ΥΔΡΟΗΛΕΚΤΡΙΚΗ ΑΕ	1,51	3
31	ΜΕΛΤΕΜΙ ΚΑΣΤΡΙ ΑΒΕΤΕ	5	1
32	WRE HELLAS SA	3,6	1
33	ΔΗΜΟΣ ΚΑΤΣΑΝΟΧΩΡΙΩΝ	0,1	1
34	ΥΔΡΟΗΛΕΚΤΡΙΚΗ ΚΑΤΩ ΟΛΥΜΠΟΥ	0,99	1
35	ΑΙΟΛΙΚΗ ΖΑΡΑΚΑ - BCI	21,8	3
36	ΕΒΡΟΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ Α.Ε.	3	1
37	ΗΛΙΟΣΑΡ ΑΕ	0,57	1
38	ΜΗΧΑΝΙΚΗ ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ ΑΕ	4	1
39	ΠΟΛΥΠΟΤΑΜΟΣ ΑΙΟΛΙΚΗ ΕΝΕΡΓΕΙΑ ΑΕ	12	1
40	COMPASOLAR	4,2	2
ΣΥΝΟΛΑ		920,4	108
Πίνακας 5.3	Επιχειρήσεις της “ομάδας των μεγάλων επενδυτών” που συμμετείχαν στην έρευνα		

Α/Α	ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ - ΕΠΕΝΔΥΤΗΣ	ΙΣΧΥΣ (ΜW)	ΑΡΙΘΜΟΣ PROJECTS
1	ΔΑΝΙΗΛΙΔΗΣ ΚΩΣΤΑΣ (ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΣΠΕΦ)	0,15	1
2	ΕΒΡΟΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ (ΣΠΕΦ)	0,15	1
3	ΑΕΝΑΟΝ (ΣΠΕΦ)	0,196	2
4	ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΦΩΤΟΒΟΛΤΑΙΚΗ (ΣΠΕΦ)	0,1	1
5	ΑΓΓΕΛΙΔΗΣ Γ. (ΣΠΕΦ)	0,14	1
6	ENDERGY (ΣΠΕΦ)	0,05	1
7	ΤΖΩΡΤΖΗΣ (ΣΠΕΦ)	0,28	2
8	ΔΕΛΚΟΣ (ΣΠΕΦ)	0,11	1
9	ΛΟΥΜΑΚΗΣ (ΣΠΕΦ)	0,4	3
10	ΓΙΑΓΚΙΟΖΗΣ (ΣΠΕΦ)	0,15	1
11	ΕΝΟΛΙΑ (ΣΠΕΦ)	0,1	1
12	ΚΑΛΟΓΕΡΑΚΗΣ (ΠΑΣΥΦ)	0,15	1
13	ΔΗΜΑΚΑΣ ΛΟΥΚΑΣ	0,1	1
14	ΑΜΒΡΥΣΣΟΣ ΕΠΕ	0,1	1
15	Ιδιώτης Επενδυτής ΑΡΤΑ	0,15	1
16	Ιδιώτης Επενδυτής ΑΡΤΑ	0,1	1
17	Ιδιώτης Επενδυτής ΑΡΤΑ	0,1	1
18	Ιδιώτης Επενδυτής ΑΡΤΑ	0,1	1
19	Ιδιώτης Επενδυτής ΑΡΤΑ	0,196	2
20	Ιδιώτης Επενδυτής ΑΡΤΑ	0,56	4
21	Ιδιώτης Επενδυτής ΙΩΑΝΝΙΝΑ	0,28	2
22	Ιδιώτης Επενδυτής ΙΩΑΝΝΙΝΑ	0,11	1
23	Ιδιώτης Επενδυτής ΒΟΙΩΤΙΑ	0,12	1
24	Ιδιώτης Επενδυτής ΒΟΙΩΤΙΑ	0,12	1
25	Ιδιώτης Επενδυτής ΒΟΙΩΤΙΑ	0,12	1
26	Ιδιώτης Επενδυτής ΒΟΙΩΤΙΑ	0,15	1
27	Ιδιώτης Επενδυτής ΒΟΙΩΤΙΑ	0,1	1
28	Ιδιώτης Επενδυτής ΒΟΙΩΤΙΑ	0,12	1
29	Ιδιώτης Επενδυτής ΦΩΚΙΔΑ	0,12	1
30	Ιδιώτης Επενδυτής ΦΩΚΙΔΑ	0,12	1
31	Ιδιώτης Επενδυτής ΦΩΚΙΔΑ	0,12	1
32	Ιδιώτης Επενδυτής ΕΥΒΟΙΑ	0,1	1
33	Ιδιώτης Επενδυτής ΕΥΒΟΙΑ	0,1	1
34	Ιδιώτης Επενδυτής ΕΥΒΟΙΑ	0,15	1
35	Ιδιώτης Επενδυτής ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ	0,14	1
36	Ιδιώτης Επενδυτής ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ	0,05	1
37	Ιδιώτης Επενδυτής ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ	0,4	1
38	Ιδιώτης Επενδυτής ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ	0,15	1
39	Ιδιώτης Επενδυτής ΚΡΗΤΗ	0,56	4
40	Ιδιώτης Επενδυτής ΚΡΗΤΗ	0,26	2
ΣΥΝΟΛΟ		6,772	53
Πίνακας 5.4	Επιχειρήσεις της “ομάδας των μικρών επενδυτών” που συμμετείχαν στην έρευνα.		

5.5.2 Έρευνα πεδίου

5.5.2.1 Προέλεγχος ερωτηματολογίου – Πιλοτική έρευνα

Πριν από την τελική διεξαγωγή της έρευνας πραγματοποιήθηκε ένας προέλεγχος, μια πιλοτική δοκιμή (pilot test) του ερωτηματολογίου. Ο προέλεγχος αυτός κρίνεται απαραίτητος, σύμφωνα με τη σχετική βιβλιογραφία (Σιάρδος, 1997), ώστε να απαλειφθούν τυχόν σφάλματα κατά το σχεδιασμό του, να καταγραφούν οι δυσκολίες στη συμπλήρωσή του και να διαπιστωθούν ο βαθμός συνεργασίας των ερωτώμενων και ο χρόνος συμπλήρωσης του ερωτηματολογίου.

Το ερωτηματολόγιο απέσταλη προς πιλοτική συμπλήρωση στις επιχειρήσεις οι οποίες είχαν συμμετάσχει στην ποιοτική έρευνα. Οι επτά αυτές επιχειρήσεις αγγίζουν το 10% του τελικού δείγματος, ποσοστό αποδεκτό σύμφωνα με τη σχετική βιβλιογραφία (Χρήστου, 1999).

Κατά τη διαδικασία της πιλοτικής αυτής συμπλήρωσης των ερωτηματολογίων ζητήθηκαν από τους συμμετέχοντες σχόλια και παρατηρήσεις, τα οποία ελήφθησαν σοβαρά υπόψη και οδήγησαν στη βελτίωση του ερωτηματολογίου κατά τη φάση της οριστικής του διαμόρφωσης. Το ερωτηματολόγιο, στην τελική του μορφή, παρουσιάζεται στο παράρτημα της παρούσας διατριβής.

5.5.2.2 Αποστολή και συμπλήρωση ερωτηματολογίων

Τα ερωτηματολόγια έφτασαν στους αποδέκτες – επιχειρήσεις του δείγματος, με τρεις διαφορετικούς τρόπους.

- Με προσωπική επαφή του ερευνητή, όπου μετά από τηλεφωνική επικοινωνία με υψηλόβαθμα στελέχη των επιχειρήσεων προγραμματιζόταν κάποια συνάντηση. Κατά τη συνάντηση αυτή παρουσιαζόταν το ερωτηματολόγιο της έρευνας σε έντυπη μορφή και η συμπλήρωση του ερωτηματολογίου γινόταν είτε την ίδια στιγμή, είτε επιστρεφόταν στον ερευνητή σε νέο ραντεβού.
- Μέσω email. Το ερωτηματολόγιο και πάλι μετά από τηλεφωνική επικοινωνία με αρμόδιο στέλεχος της επιχείρησης, αποστέλλονταν ηλεκτρονικά και ο ερωτώμενος καλούνταν να το συμπληρώσει και να το επιστρέψει μέσω email.
- Με τη βοήθεια συνεργατών Μηχανικών ή Τεχνικών Γραφείων σε διάφορες περιοχές της Ελλάδας, όπου λόγω αντικειμένου μπορούσαν να έχουν επαφή με επενδυτές κυρίως της δεύτερης ομάδας ενδιαφέροντος. Οι συνεργάτες αυτοί προώθησαν τα ερωτηματολόγια στους ενδιαφερόμενους, μέσω προσωπικής επαφής.

Στους συμμετέχοντες στην έρευνα δίνονταν όλες οι απαραίτητες πληροφορίες για τους σκοπούς της έρευνας προκειμένου να αναπτυχθεί πνεύμα συνεργασίας και αμοιβαίας εμπιστοσύνης, περιορίζοντας μια πηγή δειγματοληπτικών σφαλμάτων (non-sampling errors) που προέρχεται από αρνήσεις συμμετοχής στην έρευνα ή απαντήσεις ηθελημένα εσφαλμένες (Δαυτόπουλος, 1994).

Η αποστολή των ερωτηματολογίων συνεχίστηκε έως ότου να ικανοποιηθεί ποσοτικά ο στόχος των συμπληρωμένων ερωτηματολογίων και επιπλέον να έχει τηρηθεί η ανπιπροσωπευτικότητα του δείγματος των επιχειρήσεων.

5.5.2.3 Χρονική διάρκεια της έρευνας

Η διαδικασία της αποστολής και της συμπλήρωσης των ερωτηματολογίων ξεκίνησε μετά την οριστικοποίηση της μορφής του ερωτηματολογίου κατά τον πιλοτικό έλεγχο και διήρκεσε 8 μήνες, από το Μάιο του 2010 έως το Δεκέμβριο του 2010.

5.5.2.4 Δυσκολίες και περιορισμοί στην έρευνα

Κατά τη διάρκεια της ποσοτικής έρευνας, προέκυψαν δυσκολίες που αφορούσαν κυρίως τον εντοπισμό αρχικά και τη συμμετοχή στη συνέχεια των επενδυτών της δεύτερης κυρίως ομάδας ενδιαφέροντος.

Σε όπι αφορά τον εντοπισμό των μονάδων της δεύτερης ομάδας, που βρίσκονταν σε λειτουργία, αντιμετωπίσαμε αρχικά την άρνηση του ΔΕΣΜΗΕ να παραχωρήσει τη σχετική λίστα με τα στοιχεία των παραγωγών, επικαλούμενος λόγους προστασίας προσωπικών δεδομένων.

Ο επόμενος τρόπος για να προσεγγίσουμε τους «μικρούς» αυτούς επενδυτές ήταν μέσω των δύο Πανελλαδικών φορέων εκπροσώπησης τους, του Συνδέσμου Παραγωγής Ενέργειας από Φωτοβολταικά (Σ.Π.Ε.Φ.) και του Πανελληνίου Συνδέσμου επενδυτών Φωτοβολταικών (ΠΑ.ΣΥ.Φ.). Παρά την αρχική πρόθεση των διοικητικών συμβουλίων και των δύο φορέων να βοηθήσουν την έρευνα, τα αποτελέσματα ήταν σχεδόν μηδενικά. Το ερωτηματολόγιο προωθήθηκε σε περίπου 200 μέλη των δύο συλλόγων και το αποτέλεσμα ήταν μόλις 12 απαντημένα ερωτηματολόγια. Σε νεότερο αίτημα για να μας παραχωρηθεί λίστα με στοιχεία των επενδυτών, ώστε να επιχειρήσουμε μια νέα επαφή, η προστασία των προσωπικών δεδομένων ακύρωσε και αυτή μας την ενέργεια.

Αποτέλεσμα αυτής της διαδικασίας ήταν να χαθούν περίπου 2 μήνες για την ερευνητική διαδικασία και να απευθυνθούμε τελικά σε ένα δίκτυο συναδέλφων Μηχανικών ανά την Ελλάδα και στηριζόμενοι σε προσωπικές γνωριμίες με επενδυτές να συγκεντρώσουμε τον απαιτούμενο όγκο ερωτηματολογίων για τη δεύτερη ομάδα ενδιαφέροντος.

Τέλος, θα πρέπει να τονιστεί και η δυσκολία που αφορούσε την πρώτη ομάδα ενδιαφέροντος και η οποία έγκειται στην αγοραπωλησία αρκετών μονάδων παραγωγής από μεγάλους ομίλους, με σκοπό τη διεύρυνση του χαρτοφυλακίου τους. Έτσι, υπήρχαν παραγωγικές μονάδες που ενώ είχαν δανειοδοτηθεί με συγκεκριμένο εταιρικό σχήμα, κατά τη διάρκεια της έρευνας ανήκαν σε άλλο όμιλο επιχειρήσεων, με αποτέλεσμα να μην μπορούν να εντοπισθούν αρμόδια στελέχη τους.

5.6 Έλεγχοι Αξιοπιστίας της Έρευνας

5.6.1 Έλεγχοι Αξιοπιστίας

Με τον όρο Αξιοπιστία ορίζουμε το βαθμό κατά τον οποίο τα αποτελέσματα που προκύπτουν από μια έρευνα παρουσιάζουν μικρή ή και μηδενική μεταβλητότητα εάν η έρευνα επαναληφθεί υπό παρόμοιες συνθήκες. Χαρακτηριστικά, η αξιοπιστία ορίζεται ως μια εκτίμηση του βαθμού συνέπειας μεταξύ των στοιχείων που μετράνε το ίδιο δεδομένο (Litwin, 1995).

Ένας συνηθισμένος τρόπος για να εκτιμηθεί η αξιοπιστία μιας ερευνητικής διαδικασίας είναι με τη βοήθεια του συντελεστή Cronbach Alpha. Ο συντελεστής αυτός κυμαίνεται από 0 ως 1, όπου 1 συνεπάγεται πως η κλίμακα είναι πλήρως αξιόπιστη και όπου 0 ότι η κλίμακα είναι πλήρως αναξιόπιστη.

Ο συντελεστής Cronbach Alpha θα πρέπει να υπερβαίνει το ελάχιστο αποδεκτό όριο του 0,60 όταν πρόκειται για διερευνητική έρευνα (exploratory research), και του 0,70 στην περίπτωση της επιβεβαιωτικής έρευνας (confirmatory research) (Nunnally and Bernstein, 1994).

Θα πρέπει τέλος να επισημανθεί, πως η αξιοπιστία των ερωτημάτων μπορεί να χρησιμοποιηθεί για ερωτηματολόγια όπου οι απαντήσεις κάνουν χρήση των εκτιμήσεων Likert, καθώς και για όσα χρησιμοποιούν δυαδικές μορφές απαντήσεων (Ναι-Όχι) (Howitt and Cramer, 2008).

5.6.2 Ο Συντελεστής Cronbach Alpha στην Έρευνα

Στην παρούσα ερευνητική διαδικασία, θεωρήσαμε σκόπιμο να ελέγξουμε την εσωτερική συνέπεια των μεταβλητών μας και την τελική αξιοπιστία της έρευνας.

Η συντριπτική πλειοψηφία των μεταβλητών που ελέγχθηκαν, παρήγαγαν συντελεστές Cronbach Alpha με τιμές άνω του 0,70 και σε πολλές περιπτώσεις οι τιμές αυτές προσέγγιζαν το 0,90.

Το γεγονός αυτό καταδεικνύει την πολύ καλή εσωτερική συνέπεια στην έρευνα όπως ορίζει ο Nunnally (1978). Επιπλέον αυτές οι τιμές του συντελεστή Cronbach Alpha επιβεβαιώνουν την αξιοπιστία της έρευνας.

Στον Πίνακα 5.5 παρουσιάζουμε τα συγκεντρωτικά αποτελέσματα όλων των ελέγχων του συντελεστή Cronbach Alpha που πραγματοποιήθηκαν στα δεδομένα μας.

Case Processing Summary													
		N	%										
Cases	Valid	80	100,0										
	Excluded ^a	0	,0										
	Total	80	100,0										
a. List wise deletion based on all variables in the procedure.													
Reliability Statistics													
<table border="1"> <tr> <td>Cronbach's Alpha</td> <td>N of Items</td> </tr> <tr> <td>,835</td> <td>36</td> </tr> </table>			Cronbach's Alpha	N of Items	,835	36	<table border="1"> <tr> <td>Cronbach's Alpha</td> <td>N of Items</td> </tr> <tr> <td>,809</td> <td>30</td> </tr> </table>			Cronbach's Alpha	N of Items	,809	30
Cronbach's Alpha	N of Items												
,835	36												
Cronbach's Alpha	N of Items												
,809	30												
<table border="1"> <tr> <td>Cronbach's Alpha</td> <td>N of Items</td> </tr> <tr> <td>,729</td> <td>36</td> </tr> </table>			Cronbach's Alpha	N of Items	,729	36	<table border="1"> <tr> <td>Cronbach's Alpha</td> <td>N of Items</td> </tr> <tr> <td>,788</td> <td>37</td> </tr> </table>			Cronbach's Alpha	N of Items	,788	37
Cronbach's Alpha	N of Items												
,729	36												
Cronbach's Alpha	N of Items												
,788	37												
Πίνακας 5.5		Έλεγχος του συντελεστή Cronbach Alpha στην έρευνα											

5.7 Επεξεργασία και Ανάλυση των στοιχείων της Ποσοτικής Έρευνας

5.7.1 Επεξεργασία των δεδομένων

Κατά το στάδιο αυτό, επεξεργάστηκαν και αναλύθηκαν τα δεδομένα που προέκυψαν από την πρωτογενή έρευνα που πραγματοποιήθηκε, χρησιμοποιώντας εργαλεία και μεθόδους στατιστικής ανάλυσης.

Αξίζει να σημειωθεί, πως το στάδιο της επεξεργασίας αρχίζει ουσιαστικά από τη φάση του σχεδιασμού της έρευνας και συνεχίζεται με τη διαδικασία του ελέγχου, κατά την εξέλιξη της ερευνητικής διαδικασίας, τόσο για την ορθή συμπλήρωση των ερωτηματολογίων όσο και για την τήρηση των κανόνων της δειγματοληψίας.

Η διαδικασία της επεξεργασίας πραγματοποιήθηκε σε δύο διακεκριμένα στάδια, αυτά της κωδικοποίησης και της μηχανογραφικής επεξεργασίας.

Η διαδικασία της κωδικοποίησης μετατρέπει τις απαντήσεις σε μορφή κατάλληλη για μηχανογραφική επεξεργασία. Κατά το στάδιο αυτό λοιπόν, πραγματοποιείται η μετατροπή των απαντήσεων σε αριθμούς. Η κωδικοποίηση των απαντήσεων μπορεί να έχει προετοιμασθεί στη φάση του σχεδιασμού, με την κωδικοποίηση των προβλεπόμενων απαντήσεων (κλίμακα Likert). Στην περίπτωση αυτή η απάντηση περιλαμβάνει ήδη έναν αριθμό, οπότε δεν χρειάζεται μετατροπή.

Μετά το στάδιο της κωδικοποίησης, τα δεδομένα του ερωτηματολογίου είναι έτοιμα για την εισαγωγή τους στον Η/Υ, με σκοπό την στατιστική επεξεργασία των στοιχείων. Για τη στατιστική επεξεργασία των δεδομένων χρησιμοποιήθηκε το στατιστικό πακέτο SPSS 19 (Statistical Package for Social Science).

5.7.2 Μεθοδολογία Ανάλυσης

Η στατιστική ανάλυση που πραγματοποιήθηκε για τον έλεγχο των υπό εξέταση ερευνητικών υποθέσεων και την εξαγωγή των τελικών συμπερασμάτων, στηρίχθηκε κατά κύριο λόγο σε:

- Μονομεταβλητές αναλύσεις Περιγραφικής Στατιστικής και σε
- Πολυμεταβλητές αναλύσεις και ειδικότερα στην Παραγοντική Ανάλυση και τη διαδικασία των Συσχετίσεων των μεταβλητών.

Κατά το στάδιο της Περιγραφικής Στατιστικής, πραγματοποιήθηκαν αναλύσεις κατανομής συχνοτήτων, επικρατούσας και μέσης τιμής και διακύμανσης. Επιπλέον, η

γραφική απεικόνιση των αποτελεσμάτων αποτέλεσε ένα βοηθητικό μέσο για την εξαγωγή γενικών συμπερασμάτων και φυσικά οι αναλύσεις αυτές βοήθησαν στην καλύτερη κατανόηση των δεδομένων. Τέλος, ελέγχθηκε η κανονικότητα των κατανομών συνεχών μεταβλητών, με τη βοήθεια των δεικτών της ασυμμετρίας (Skewness) και της κύρτωσης (Kurtosis).

Κατά το στάδιο της Πολυμεταβλητής Ανάλυσης, προσπαθήσαμε καταρχήν με την Παραγοντική Ανάλυση να εντοπίσουμε κοινούς παράγοντες σε ομάδες μεταβλητών. Η διαδικασία αυτή μπορεί να μας επέτρεψε να μειώσουμε τις διαστάσεις του προβλήματος και να δουλέψουμε τελικά με λιγότερες μεταβλητές και στη συνέχεια να διερευνήσουμε τις συσχετίσεις που υπάρχουν στα δεδομένα μας, για τις οποίες έχουμε υποθέσει πως οφείλονται αποκλειστικά στην ύπαρξη κάποιων κοινών παραγόντων που τα έχουν δημιουργήσει. (Κάρλης, 2005)

Κατά τη διαδικασία αυτή, οι παράγοντες καθορίζονται – εξάγονται από ένα μεγαλύτερο αριθμό μεταβλητών (extraction). Επιπλέον, η ορθογώνια περιστροφή (rotation) εφαρμόζεται όταν υποθέτουμε πως οι παράγοντες που προκύπτουν είναι ανεξάρτητοι μεταξύ τους. Έτσι με τη μέθοδο της εξαγωγής και της περιστροφής προκύπτουν οι παράγοντες που ερμηνεύουν το μεγαλύτερο δυνατό ποσοστό διακύμανσης ανάμεσα στα στοιχεία και τον παράγοντα. Τέλος, χρησιμοποιούμε το scree test για να «κρατήσουμε» τόσους παράγοντες ώστε να ερμηνευθεί το 70%-80% της συνολικής διακύμανσης (Πραμαγγιούλης, 2008).

Στη συνέχεια, για την ανάλυση των ανωτέρω υποθέσεων, πραγματοποιήσαμε συσχετίσεις στις μεταβλητές οι οποίες περιγράφονται στις υποθέσεις αυτές. Πιο συγκεκριμένα, χρησιμοποιήσαμε το συντελεστή συσχέτισης των μικτών ροπών του Pearson. Πρόκειται για ένα συντελεστή συσχέτισης, που βασίζεται σε αριθμητικές μεταβλητές. Ο συντελεστής συσχέτισης, εκτιμά τη σχέση μεταξύ δύο μεταβλητών και αποτελεί ένα αριθμητικό μέτρο μεταξύ δύο συνόλων παρατηρήσεων, κυμαίνεται δε σε μέγεθος από $-1,00$ έως $+1,00$. Το πρόσημο “+” δείχνει θετική συσχέτιση, δηλαδή ότι οι τιμές μιας μεταβλητής αυξάνονται, όταν αυξάνονται και οι τιμές της άλλης. Το πρόσημο “-” δείχνει αρνητική συσχέτιση, δηλαδή αντίθετη πρόοδο των μεταβλητών.

Στην περίπτωση που συσχετίζουμε μια αριθμητική μεταβλητή με μια δυαδική μεταβλητή τότε η συσχέτιση είναι γνωστή ως Point Biserial, ενώ όταν συσχετίζουμε δύο δυαδικές μεταβλητές με το συντελεστή Pearson τότε το αποτέλεσμα είναι γνωστό ως συντελεστής φ. Τα αποτελέσματα των συσχετίσεων, παρουσιάζονται σε δύο διαφορετικά επίπεδα σημαντικότητας $p < 0,001$ και $p < 0,05$, όπου και στις δύο περιπτώσεις η συσχέτιση είναι στατιστικά σημαντική (Howitt & Cramer, 2008).

Με βάση λοιπόν την παραπάνω μεθοδολογία καταλήξαμε σε στατιστικά συμπεράσματα ικανά να γενικευθούν. Στα επόμενα κεφάλαια παρουσιάζονται αναλυτικά τα αποτελέσματα και τα συμπεράσματα της έρευνας μας.

5.8 Συμπεράσματα

Στο κεφάλαιο αυτό αναπτύχθηκε πλήρως το μεθοδολογικό πλαίσιο μέσα στο οποίο πραγματοποιήθηκε η έρευνα. Επιπλέον, παρουσιάστηκαν όλα τα στάδια που ακολουθήθηκαν κατά την διεξαγωγής της. Εξαρχής αναπτύχθηκε η ανάγκη για το συνδυασμό των δύο βασικών ερευνητικών μεθοδολογιών, της ποιοτικής και της ποσοτικής έρευνας.

Αρχικά, παρουσιάστηκε η διαδικασία πραγματοποίησης της ποιοτικής έρευνας μέσω συνεντεύξεων, καθώς επίσης και το δείγμα που συμμετείχε στην πρώτη αυτή ερευνητική φάση. Θα πρέπει για μια ακόμη φορά να επισημάνουμε πως η ερευνητική αυτή φάση αποτέλεσε μαζί με τη θεωρητική ανασκόπηση των πρώτων κεφαλαίων τη βάση για τη συγκρότηση του ερευνητικού πλαισίου των υποθέσεων που παρουσιάζονται αναλυτικά στο έκτο κεφάλαιο.

Στη συνέχεια παρουσιάστηκε η διαδικασία της ποσοτικής έρευνας μέσω ερωτηματολογίου, με τη διαδικασία σχεδιασμού του αλλά και την παρουσίαση της τελικής του μορφής.

Το επόμενο στάδιο ήταν η διεξαγωγή της ποσοτικής έρευνας, όπου παρουσιάστηκε η διαδικασία επιλογής του δείγματος, καθώς επίσης και η αναλυτική παρουσίαση του συνόλου των εταιρειών που συμμετείχαν στη διαδικασία αυτή.

Στη συνέχεια παρουσιάστηκε η εξέλιξη της έρευνας πεδίου με την πιλοτική έρευνα που πραγματοποιήθηκε, αλλά και με την τελική ερευνητική διαδικασία που ολοκληρώθηκε σε διάστημα 8 μηνών.

Τέλος, παρουσιάστηκαν όλες οι διαδικασίες για τον έλεγχο αξιοπιστίας και εγκυρότητας της ερευνητικής διαδικασίας καθώς επίσης και η μεθοδολογία και τα ερευνητικά εργαλεία για την επεξεργασία και τη στατιστική ανάλυση των δεδομένων με σκοπό την εξαγωγή τελικών συμπερασμάτων.

Τα αποτελέσματα των αναλύσεων αυτών και τα τελικά συμπεράσματα της μακράς αυτής ερευνητικής διαδικασίας παρουσιάζονται στα επόμενα κεφάλαια.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6^ο

Το Θεωρητικό Μοντέλο και οι Ερευνητικές Υποθέσεις

6.1 Εισαγωγή

Στο κεφάλαιο αυτό παρουσιάζουμε καταρχήν το **Θεωρητικό Μοντέλο**, το οποίο προέκυψε αφενός από την επισκόπηση του θεωρητικού πλαισίου της επιχειρηματικότητας και της στρατηγικής και αφετέρου από τη διάρθρωση του κλάδου των ΑΠΕ στην Ελλάδα, όπως αυτά παρουσιάστηκαν στα τέσσερα πρώτα κεφάλαια.

Επιπλέον, παρουσιάζουμε όλες τις **Ερευνητικές Υποθέσεις** πάνω στις οποίες θα στηριχθεί η διαδικασία διερεύνησης, του υπό διαμόρφωση κλάδου της «**Τεχνητής Επιχειρηματικότητας**», στην αγορά των ΑΠΕ.

Οι 21 ερευνητικές υποθέσεις προέκυψαν από τα δεδομένα και τις μεταβλητές τόσο της θεωρητικής επισκόπησης, όσο και των αποτελεσμάτων της ποιοτικής έρευνας που πραγματοποιήθηκε. Οι υποθέσεις αυτές είναι διαρθρωμένες σε 3 μεγάλες θεματικές περιοχές οι οποίες είναι:

- Το Εσωτερικό και Εξωτερικό Περιβάλλον της Επιχείρησης και η Στρατηγική Δραστηριοποίησης στην Αγορά και την Αντιμετώπιση Εμποδίων
- Το Χρηματοοικονομικό Περιβάλλον της Επιχείρησης και οι Στρατηγικές της Ανάπτυξης
- Οι Στρατηγικές της Επιχείρησης αναφορικά με τον Ανταγωνισμό, τις Συνεργασίες και τα Επιχειρηματικά δίκτυα

Η ανάλυση και η στατιστική επεξεργασία των ερευνητικών υποθέσεων, καθώς επίσης και η παρουσίαση των αποτελεσμάτων, που είτε επιβεβαιώνουν είτε διαψεύδουν τις παραπάνω υποθέσεις, παρουσιάζονται αναλυτικά στα κεφάλαια 7, 8, 9 και 10 που ακολουθούν.

6.2 Το Θεωρητικό Μοντέλο

Στην παράγραφο αυτή, επιχειρούμε να παρουσιάσουμε το Θεωρητικό Μοντέλο, που δομήθηκε για την περιγραφή του επιχειρηματικού περιβάλλοντος του κλάδου των ΑΠΕ στην Ελλάδα, καθώς επίσης των Επιχειρησιακών Στρατηγικών που ακολουθούνται από τις επιχειρήσεις στον κλάδο αυτό.

Όπως περιγράψαμε στο 1^ο κεφάλαιο της διατριβής, η έννοια της επιχειρηματικότητας είναι άμεσα συνδεδεμένη με την έννοια της επιχειρηματικής ευκαιρίας, που προκύπτει από την ανάγκη να ικανοποιηθεί μία βασική ανάγκη της αγοράς. Σύμφωνα λοιπόν με την ακολουθία αυτή, οι ανάγκες της αγοράς για ένα νέο προϊόν ή για τη βελτίωση ενός υπάρχοντος, αποτελούν τη συνθήκη για την κινητοποίηση του επιχειρηματικού κόσμου, ώστε να ενεργοποιηθούν διαθέσιμοι πόροι και να καλυφθούν οι ανάγκες αυτές, μέσα από συγκεκριμένες παραγωγικές διαδικασίες.

Αντίθετα, στον υπό εξέταση επιχειρηματικό κλάδο των Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας, παρατηρούμε μια διαφορετική αλληλουχία δράσεων, όπως περιγράφονται χαρακτηριστικά στο 4^ο κεφάλαιο. Διαπιστώσαμε αρχικά, πως παρότι το εθνικό ενεργειακό μας σύστημα είναι απόλυτα εξαρτημένο από πεπερασμένους και εισαγόμενους ορυκτούς φυσικούς πόρους, καμία σημαντική επιχειρηματική δραστηριότητα δεν είχε αναπτυχθεί ως τώρα στο πεδίο των ΑΠΕ.

Η διεθνής τάση για τη σταδιακή απεξάρτηση από τα ορυκτά καύσιμα και η Ευρωπαϊκή Στρατηγική για τις ΑΠΕ, με τον καθορισμό συγκεκριμένων στόχων για την ανάπτυξη τους σε κάθε κράτος μέλος, άλλαξαν και την Εθνική μας στρατηγική και επηρέασαν άμεσα το επιχειρηματικό πεδίο. Οι δεσμευτικοί στόχοι που τέθηκαν για την εγκατάσταση συγκεκριμένης ισχύος ΑΠΕ, οδήγησαν στη διαμόρφωση ενός νέου θεσμικού πλαισίου λειτουργίας του νέου κλάδου, καθώς επίσης και στη δημιουργία μηχανισμού χρηματοδοτικών κινήτρων. *Οι δύο αυτές μορφές «πίεσης» (θεσμικό πλαίσιο – στόχοι και χρηματοδοτικά κίνητρα) μπορούν να θεωρηθούν ως τα γενεσιουργά αίτια για την εμφάνιση του νέου αυτού επιχειρηματικού πεδίου.*

*Με την αλληλουχία αυτή λοιπόν, γεννήθηκε ένας νέος επιχειρηματικός κλάδος, σαν αποτέλεσμα της «πίεσης» που ασκήθηκε από τις Διεθνείς τάσεις και τις Ευρωπαϊκές και συνεπώς και Εθνικές προτεραιότητες και στόχους. Για το λόγο αυτό, θεωρούμε πως στη συγκεκριμένη περιοχή διαμορφώνεται μια διαφορετικού τύπου επιχειρηματική συμπεριφορά, την οποία στην παρούσα διατριβή ορίζουμε ως **«Τεχνητή Επιχειρηματικότητα» (Manipulated Entrepreneurship).***

Στη συνέχεια παρατηρούμε, πως βασικό χαρακτηριστικό της νέας αυτής επιχειρηματικότητας είναι το γεγονός πως εξελίσσεται σε δύο παράλληλους άξονες. Το γεγονός αυτό, οφείλεται κατά πρώτον στις διαφορετικές απαιτήσεις της αδειοδοτικής διαδικασίας και κατά δεύτερον στην οικονομία κλίμακας των επενδυτικών σχεδίων των διαφόρων τεχνολογιών. Καταλήγουμε επομένως, σε ένα επιχειρηματικό περιβάλλον **«δύο ταχυτήτων»**, ορίζοντας δύο διακριτούς άξονες:

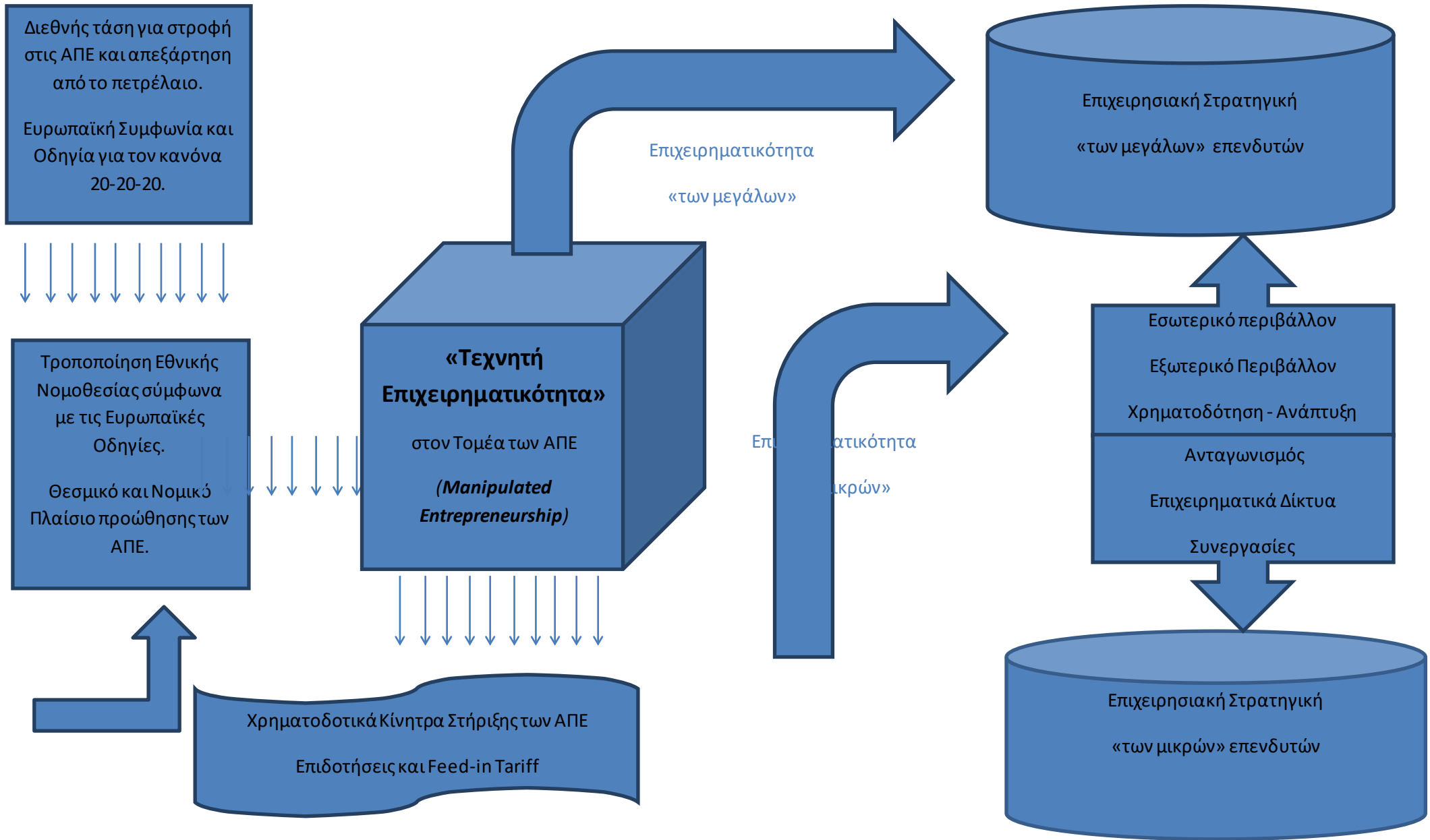
- **Επιχειρηματικότητα των «μικρών επενδυτών»** και
- **Επιχειρηματικότητα των «μεγάλων επενδυτών».**

Επιπλέον, αναφορικά με τους δύο αυτούς διακριτούς άξονες, παρατηρούμε πως αναπτύσσονται δύο μορφές επιχειρηματικότητας από επιχειρήσεις με διαφορετικά επιχειρησιακά χαρακτηριστικά. *Στον πρώτο άξονα των «μικρών επενδυτών», παρατηρούμε τη δημιουργία επιχειρηματικών σχημάτων, τα οποία δραστηριοποιούνται μέσα από μια απλούστερη αδειοδοτική διαδικασία, σε έργα μικρότερης εγκατεστημένης ισχύος και κυρίως στη φωτοβολταϊκή τεχνολογία. Στο δεύτερο άξονα των «μεγάλων επενδυτών», παρατηρούμε τη δραστηριοποίηση επιχειρηματικών σχημάτων οι οποίες ακολουθώντας μια πιο απαιτητική αδειοδοτική διαδικασία, εφαρμόζουν πιο σύνθετες τεχνολογίες όπως η αιολική και η υδραυλική, σε έργα σημαντικά μεγαλύτερης εγκατεστημένης ισχύος.*

Το επόμενο τμήμα του Θεωρητικού Μοντέλου, αφορά την Επιχειρησιακή Στρατηγική που αναπτύσσουν τα δύο διακριτά επιχειρηματικά «μικροπεριβάλλοντα». Η διερεύνηση και επεξήγηση των διαμορφούμενων αυτών στρατηγικών, γίνεται αναφορικά με συγκεκριμένες μεταβλητές που τις επηρεάζουν. Οι μεταβλητές αυτές είναι:

- Το εσωτερικό επιχειρηματικό περιβάλλον
- Το εξωτερικό επιχειρηματικό περιβάλλον
- Το χρηματοδοτικό περιβάλλον
- Η προοπτική της ανάπτυξης
- Ο ανταγωνισμός
- Τα επιχειρηματικά δίκτυα
- Οι συνεργασίες

Στο πλαίσιο αυτό, διαμορφώνεται το Θεωρητικό Μοντέλο που παρουσιάζεται στη συνέχεια στο Διάγραμμα 6.1 και στη συνέχεια παρουσιάζονται οι ερευνητικές υποθέσεις που ακολουθούν για τη διερεύνηση και υποστήριξή του.



Διάγραμμα 6.1

Το Θεωρητικό Μοντέλο της «Τεχνητής Επιχειρηματικότητας»

6.3 Το Εσωτερικό και Εξωτερικό Περιβάλλον της Επιχείρησης και η Στρατηγική Δραστηριοποίηση στην Αγορά και την Αντιμετώπιση Εμποδίων

6.3.1 Οι άξονες της «Τεχνητής Επιχειρηματικότητας» (Y1)

Παρουσιάσαμε στην προηγούμενη παράγραφο, το θεωρητικό μοντέλο που περιγράφει την ύπαρξη - δημιουργία ενός συγκεκριμένου νέου επιχειρηματικού πλαισίου, εντός του οποίου διαμορφώνονται δύο διακριτές επιχειρηματικές συμπεριφορές.

Στόχος μας, στην παρούσα φάση, είναι να πιστοποιήσουμε με εμπειρικά δεδομένα την ύπαρξη των δύο αυτών διαφορετικών αξόνων επιχειρηματικής δράσης και να αναγνωρίσουμε επιπλέον χαρακτηριστικά τους. Με δεδομένα λοιπόν, πρώτον την επιχειρηματική ομάδα στην οποία ανήκουν οι επιχειρήσεις αναφορικά με την αδειοδοτική διαδικασία που ακολούθησαν (“GROUP”: άδειες παραγωγής ή άδειες εξαίρεσης), δεύτερον την ηλικιακή κατάταξη τους, σε εδραιωμένες και νεοεισερχόμενες σύμφωνα με τον ορισμό του GEM και τρίτον την τεχνολογία ΑΠΕ που αυτές εφαρμόζουν, καταλήγουμε στη διατύπωση της ακόλουθης υπόθεσης.

Υπόθεση Y1: Όσο θα μεγαλώνει η πολυπλοκότητα της τεχνολογίας που εφαρμόζουν οι επιχειρήσεις του κλάδου και η δυσκολία του αδειοδοτικού πλαισίου των έργων, τόσο θα μεγαλώνει και ο χρόνος λειτουργίας της επιχείρησης.

6.3.2 Ο ρόλος του Εσωτερικού Περιβάλλοντος στην Ανακάλυψη της Επιχειρηματικής Ευκαιρίας (Y2)

Σύμφωνα με τη βιβλιογραφία, η επιχειρηματική δράση είναι το αποτέλεσμα της «ανακάλυψης» της επιχειρηματικής ευκαιρίας την οποία διαμορφώνουν οι συνθήκες της αγοράς. Σε ένα «τεχνητό» επομένως επιχειρηματικό περιβάλλον, που διαμορφώνεται κατά κύριο λόγο από έξω-αγοραίους παράγοντες, τίθεται το ερώτημα, κατά πόσο η επιχειρηματική ευκαιρία σε αυτό το περιβάλλον είναι σημαντική για την εξέλιξη της επιχειρηματικής δράσης και επιπλέον κατά πόσο είναι εύκολος ο εντοπισμός της. Στο πρώτο κεφάλαιο παραθέσαμε πολλές βιβλιογραφικές αναφορές, που υπογραμμίζουν την ικανότητα του μελλοντικού επιχειρηματία να εντοπίσει την ευκαιρία σε έναν συγκεκριμένο κλάδο. Λαμβάνοντας υπόψη, τις ιδιαιτερότητες του υπό διερεύνηση επιχειρηματικού κλάδου, αναμένουμε πως και στην περίπτωση αυτή της «Τεχνητής Επιχειρηματικότητας», η ικανότητα εντοπισμού της επιχειρηματικής ευκαιρίας θα σχετίζεται με το επιχειρησιακό παρελθόν του επιχειρηματία.

Καταλήγουμε επομένως στη διατύπωση της ακόλουθης υπόθεσης:

Υπόθεση Y2: Όσο πιο εξειδικευμένος είναι ο επιχειρηματίας ή όσο εγκύτερα στον τεχνικό κόσμο βρίσκεται (background), τόσο πλησιέστερα βρίσκεται στην «ανακάλυψη» της επιχειρηματικής ευκαιρίας στο συγκεκριμένο κλάδο.

6.3.3 Ο ρόλος του Εσωτερικού Περιβάλλοντος στην Εκκίνηση της Επιχειρηματικής Δράσης (Y3)

Σύμφωνα με τη βιβλιογραφική ανασκόπηση, το εσωτερικό περιβάλλον αποτελεί ένα πολύ σημαντικό παράγοντα στην αντιμετώπιση των δυσκολιών που ανακύπτουν κατά την εξέλιξη της επιχειρηματικής δραστηριοποίησης. Επιπλέον, όπως περιγράψαμε στο Κεφάλαιο 4, η «Τεχνητή Επιχειρηματικότητα» δεν αναπτύσσεται σε ένα επιχειρηματικό κενό. Αντίθετα, ο επιχειρηματικός κλάδος των ΑΠΕ είναι ένας τομέας που η τεχνολογική εξειδίκευση αποτελεί το κυριότερο χαρακτηριστικό για οποιονδήποτε επιθυμεί να δραστηριοποιηθεί επιχειρηματικά σε αυτόν.

Είναι επομένως αναμενόμενη η συμμετοχή ήδη ενεργοποιημένων επιχειρηματιών, με ιδιαίτερα ισχυρά επιχειρησιακά χαρακτηριστικά, όπου η προυπάρχουσα επιχειρηματική και τεχνολογική εμπειρία και γνώση τους θα αποτελεί βασικό όπλο για την αντιμετώπιση των δυσκολιών, που ενδεχομένως να αντιμετωπίσουν. Βασικά στοιχεία του εσωτερικού περιβάλλοντος, που διερευνούμε αναφορικά με το ρόλο τους στην εξέλιξη της επιχειρηματικής δράσης είναι η ηλικία της επιχείρησης, η τεχνολογία που εφαρμόζει καθώς επίσης και η αδειοδοτική διαδικασία την οποία ακολουθεί στον κλάδο.

Προκύπτει επομένως το ερώτημα, αναφορικά με τον εντοπισμό προβλημάτων κατά την εκκίνηση της επιχειρηματικής δράσης, όπως αυτά εκφράζονται με το χρόνο αδειοδότησης, το χρόνο κατασκευής και το ρόλο των στοιχείων του εσωτερικού περιβάλλοντος (group, ηλικία, τεχνολογία), στη φάση της εκκίνησης.

Καταλήγουμε επομένως στη διατύπωση της ακόλουθης υπόθεσης:

Υπόθεση Y3: Όσο πιο ισχυρά είναι τα στοιχεία του εσωτερικού περιβάλλοντος (προυπάρχουσα επιχειρηματική δράση, γνώση του αγοραίου περιβάλλοντος) που διαθέτουν οι επιχειρηματίες της «Τεχνητής Επιχειρηματικότητας», τόσο μικρότερες θα είναι οι δυσκολίες που αντιμετωπίζουν στην εκκίνηση των επιχειρηματικών σχεδίων τους (χρόνος αδειοδότησης, χρόνος κατασκευής).

6.3.4 Ο ρόλος του Εσωτερικού Περιβάλλοντος στη Φύση των Εμποδίων που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις, κατά την υλοποίηση των έργων (Υ4), (Υ5)

Είναι αναμενόμενο, το σύνολο των χαρακτηριστικών του εσωτερικού περιβάλλοντος, όπως η ηλικία της επιχείρησης, η εφαρμοζόμενη τεχνολογία και η αδειοδοτική πορεία που ακολουθεί κάθε επιχείρηση, να επηρεάζουν τη φύση των κυριότερων προβλημάτων που μπορεί να αντιμετωπίσουν αυτές, κατά την υλοποίηση των έργων τους. Επιπλέον, από την ποιοτική έρευνα διαπιστώσαμε πως μια βασική ομάδα προβλημάτων που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις του κλάδου σχετίζονται με τις παρεμβάσεις στο φυσικό περιβάλλον, που πραγματοποιούνται για την υλοποίηση των έργων αυτών.

Καταλήγουμε επομένως, αρχικά, στη διατύπωση της ακόλουθης υπόθεσης:

Υπόθεση Υ4: Όσο πιο ισχυρά είναι τα στοιχεία του εσωτερικού περιβάλλοντος των επιχειρήσεων (group, πολυπλοκότητα της τεχνολογίας, ηλικία), τόσο μεγαλύτερη θα είναι η δυσχέρεια που θα παρατηρείται (χρονική υστέρηση, κόστος, εργατοώρες) στην υλοποίηση των έργων, λόγω παραγόντων που σχετίζονται με τις περιβαλλοντικές ευαισθησίες και την αντίδραση των τοπικών κοινωνιών και των περιβαλλοντικών οργανώσεων.

Επιπλέον, ένα από τα σημαντικότερα δεδομένα που θα πρέπει να έχει εξασφαλίσει κάθε νέο επιχειρηματικό εγχείρημα είναι η ρευστότητα, ιδιαίτερα για τις νέες επιχειρήσεις που ξεκινούν τη δραστηριοποίησή τους. Ιδιαίτερα στον υπό διερεύνηση κλάδο των ΑΠΕ, που αποτελεί ένα ιδιαίτερα απαιτητικό πεδίο δράσης, από πλευράς τεχνολογικής υποδομής, οι απαιτήσεις ρευστότητας είναι ιδιαίτερα μεγάλες, για την υλοποίηση οποιουδήποτε επιχειρηματικού σχεδίου.

Προκύπτει επομένως εύλογα το ερώτημα, ποιά είδη επιχειρήσεων αντιμετωπίζουν μεγαλύτερο πρόβλημα αναφορικά με την υστέρηση υλοποίησης των έργων τους, λόγω έλλειψης ρευστότητας στο χώρο της «Τεχνητής Επιχειρηματικότητας».

Καταλήγουμε επομένως στη διατύπωση της ακόλουθης υπόθεσης:

Υπόθεση Υ5: Όσο νεότερες είναι οι επιχειρήσεις και όσο πιο ανίσχυρα είναι τα στοιχεία του εσωτερικού τους περιβάλλοντος (group, τεχνολογία, ηλικία), τόσο μεγαλύτερη θα είναι η δυσχέρεια που θα παρατηρείται (χρονική υστέρηση, κόστος, εργατοώρες) στην υλοποίηση των έργων, λόγω σχετικής έλλειψης ρευστότητας.

6.3.5 Ο ρόλος του Εξωτερικού Περιβάλλοντος στον Αναπροσδιορισμό των Επιχειρηματικών Στόχων εξαιτίας της χρονικής υστέρησης των Επιχειρηματικών Σχεδίων (Υ6)

Σύμφωνα με τη βιβλιογραφική ανασκόπηση, το επιχειρηματικό μακροπεριβάλλον επηρεάζει αναμφισβήτητα την εξέλιξη των επιχειρηματικών δράσεων. Είναι επομένως αναμενόμενο οι διάφορες μεταβλητές και παράγοντες του εξωτερικού περιβάλλοντος να επηρεάζουν την εξέλιξη των επιχειρηματικών σχεδίων και στον υπό διερεύνηση κλάδο της «Τεχνητής Επιχειρηματικότητας».

Αναμένουμε έτσι, η χρονική υστέρηση που παρατηρείται στην πορεία των έργων, όπως αυτό πιστοποιήθηκε κατά την ποιοτική έρευνα, να επηρεάζει τελικά τη συνολική εξέλιξη των επιχειρηματικών αυτών σχεδίων. Προκύπτει επομένως το ερώτημα, σε ποιο βαθμό η χρονική αυτή υστέρηση λόγω των εξωτερικών δεδομένων, οδηγεί σε αναπροσδιορισμό των αρχικών επιχειρηματικών στόχων.

Καταλήγουμε επομένως στη διατύπωση της ακόλουθης υπόθεσης:

Υπόθεση Υ6: Όσο μεγαλύτερα είναι τα εμπόδια του εξωτερικού περιβάλλοντος (δημόσια διοίκηση, πολυνομία) που εμφανίζονται κατά την επιχειρηματική δραστηριοποίηση των επιχειρήσεων, τόσο μεγαλύτερη θα είναι η χρονική υστέρηση στην υλοποίηση των έργων, με άμεσο αποτέλεσμα τον αναπροσδιορισμό των επιχειρηματικών στόχων.

6.3.6 Ο ρόλος του Εξωτερικού Περιβάλλοντος στην επιτυχία του Οικονομικού Σχεδιασμού και στην επιβεβαίωση των Στόχων Απόδοσης (Υ7α), (Υ7β)

Στα κεφάλαια που προηγήθηκαν περιγράψαμε τις διαδικασίες που πρέπει να ακολουθηθούν για να ολοκληρωθεί η υλοποίηση ενός έργου, από τη διαδικασία της αδειοδότησης μέχρι την τελική σύνδεση του με το δίκτυο. Σε όλη αυτή την ακολουθία των διαδικασιών είναι πολύ στενή η αλληλεπίδραση της επιχείρησης με την ελληνική δημόσια διοίκηση καθώς επίσης και με τις τοπικές κοινωνίες στην επικράτεια των οποίων υλοποιούνται τα έργα. Είναι επομένως αναμενόμενο, η αλληλεπίδραση αυτή να οδηγεί σε καθυστερήσεις, οι οποίες θα έχουν αναμφίβολα οικονομικό αντίκτυπο στις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον κλάδο. Επιχειρούμε λοιπόν να διερευνήσουμε το ρόλο που διαδραματίζει το επιχειρηματικό αυτό περιβάλλον, τόσο στην επιβεβαίωση των μελετών οικονομικής σκοπιμότητας των έργων, όσο και στη διαφοροποίηση της κερδοφορίας των επιχειρήσεων.

Καταλήγουμε επομένως στη διατύπωση των ακόλουθων υποθέσεων:

Υπόθεση Υ7α: Όσο τα δεδομένα του εξωτερικού περιβάλλοντος, θα αυξάνουν τους παράγοντες κόστους (επιπλέον εργατοώρες για την αδειοδότηση, νομικές διαδικασίες, άδηλα κόστη, προμελέτες, αδειοδοτική διαδικασία, αποφάσεις ΣΤΕ, ελλείψεις δικτύων), τόσο θα διαφοροποιούνται τα αποτελέσματα της μελέτης οικονομικής σκοπιμότητας.

Υπόθεση Υ7β: Όσο τα δεδομένα του εξωτερικού περιβάλλοντος, θα αυξάνουν τους παράγοντες κόστους (διαδικασίες σύνδεσης με το δίκτυο, αντισταθμιστικά για τις τοπικές κοινωνίες, άδηλα κόστη, προμελέτες, αδειοδοτική διαδικασία, αποφάσεις ΣΤΕ, ελλείψεις δικτύων, φορολογικό πλαίσιο), τόσο θα μειώνεται η κερδοφορία της επιχείρησης.

6.3.7 Οι Στρατηγικές Αντιμετώπισης των Εμποδίων της Δημόσιας Διοίκησης (Υ8)

Σύμφωνα με τη βιβλιογραφική ανασκόπηση, υπάρχουν διαφορετικές στρατηγικές για την αντιμετώπιση των διάφορων εμποδίων, που είτε καθυστερούν είτε ανατρέπουν τα επιχειρηματικά σχέδια. Επιπλέον, η ποιοτική έρευνα ανέδειξε ως βασικότερη πηγή εμποδίων για τον κλάδο, τη δημόσια διοίκηση.

Με δεδομένο πως ο κλάδος της «Τεχνητής Επιχειρηματικότητας» είναι υπό διαμόρφωση, προκύπτει το ερώτημα για το πως θα μπορούσαν να διαμορφώνονται στρατηγικές επιλογής αντίδρασης απέναντι στο θεσμικό πλαίσιο λειτουργίας, τη χρονοβόρα αδειοδοτική διαδικασία και την αυθαιρεσία της δημόσιας διοίκησης. Με δεδομένο βέβαια τη νεότητα του κλάδου, υποθέτουμε πως δεν θα έχει αναπτυχθεί μία ενιαία στρατηγική αντιμετώπισης των προβλημάτων.

Επιχειρούμε λοιπόν να διερευνήσουμε τη διάσταση της διαφθοράς, αλλά και της αδυναμίας αντίδρασης, σαν δύο εναλλακτικές επιλογές απέναντι στο εχθρικό επιχειρηματικό περιβάλλον, που διαφοροποιούνται ανάλογα με την ηλικία και τη δύναμη των επιχειρήσεων. .

Καταλήγουμε επομένως στη διατύπωση της ακόλουθης υπόθεσης:

Υπόθεση Υ8: Όσο θα ισχυροποιούνται τα επιχειρησιακά χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων (εδραιωμένη ή νεοεισερχόμενη), τόσο θα αυξάνεται η διαφθορά και θα μειώνονται οι υποχωρήσεις, σαν διαδικασίες αντιμετώπισης των εμποδίων της δημόσιας διοίκησης.

6.3.8 Οι Στρατηγικές Αντιμετώπισης των Εμποδίων από τις Τοπικές Κοινωνίες (Υ9)

Στα αρχικά κεφάλαια της παρούσας διατριβής, όπου αναπτύξαμε τη βιβλιογραφική επισκόπηση, έγινε σαφής ο σημαντικός ρόλος που μπορεί να διαδραματίσει το μέγεθος των επιχειρήσεων στη διαμόρφωση στρατηγικών αντιμετώπισης των εμποδίων που ανακύπτουν.

Επιπλέον, από την ποιοτική έρευνα αναδείχθηκε, ως ένας επιπλέον χώρος δημιουργίας εμποδίων, η περιβαλλοντική παρέμβαση για την υλοποίηση των έργων και οι συνεπαγόμενες αντιδράσεις φορέων και τοπικών κοινωνιών.

Στην κατεύθυνση αυτή, προκύπτει το ερώτημα, εάν στα πλαίσια της «Τεχνητής Επιχειρηματικότητας», τα επιχειρησιακά χαρακτηριστικά της επιχείρησης μπορούν να διαφοροποιήσουν τις μεθόδους αντίδρασης, απέναντι στα εμπόδια που ενδεχομένως θέτουν οι τοπικές κοινωνίες στην υλοποίηση των έργων.

Καταλήγουμε επομένως στη διατύπωση της ακόλουθης υπόθεσης:

Υπόθεση Υ9: Τα επιχειρησιακά χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων (group, ηλικία, τεχνολογία) προσδιορίζουν τις στρατηγικές αντιμετώπισης των προβλημάτων, που προκύπτουν από την αντίδραση των τοπικών κοινωνιών.

6.4 Το Χρηματοοικονομικό Περιβάλλον της Επιχείρησης και οι Στρατηγικές της Ανάπτυξης

6.4.1 Ο ρόλος των θεσμικών φορέων χρηματοδότησης (Υ10)

Σύμφωνα με τη βιβλιογραφική ανασκόπηση, η χρηματοοικονομική στήριξη κάθε επιχειρηματικού σχεδίου αποτελεί πρωταρχικής σημασίας παράγοντα για την επιτυχία του εγχειρήματος. Ειδικότερα, οποιαδήποτε τέτοια χρηματοοικονομική στήριξη προέρχεται από θεσμικούς φορείς μπορεί αναμφισβήτητα να προσδιορίζει τις συμπεριφορές και τις επιλογές των επιχειρηματιών ενός κλάδου.

Επιπλέον, όπως προαναφέραμε σε προηγούμενο κεφάλαιο, οι επιδοτήσεις από θεσμικούς φορείς αποτελούν ποσοστό του ύψους της επένδυσης, στα υπό υλοποίηση έργα. Προκύπτει λοιπόν ως άμεσο αποτέλεσμα η αναλογική σημαντικότητα του χρηματοδοτικού αυτού εργαλείου, με την αύξηση των επιχειρησιακών μεγεθών και επομένως και των χρηματοδοτικών αναγκών των έργων.

Καταλήγουμε επομένως στη διατύπωση της ακόλουθης υπόθεσης:

Υπόθεση Y10: Όσο θα ισχυροποιούνται τα επιχειρησιακά χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων (group, ηλικία, τεχνολογία) και κατά συνέπεια οι χρηματοδοτικές ανάγκες των έργων, τόσο θα αυξάνεται η σημαντικότητα των θεσμικών χρηματοδοτικών μορφών (επιδοτήσεις, αναπτυξιακός νόμος).

6.4.2 Ο ρόλος του τραπεζικού δανεισμού (Y11)

Στην προηγούμενη παράγραφο, αναλύσαμε τη λειτουργία των επιδοτήσεων, σαν ένα απαραίτητο εργαλείο στην κατεύθυνση της υλοποίησης των έργων. Αναμφισβήτητα όμως, η αποτελεσματικότητα του εργαλείου αυτού περνά μέσα από την εύρυθμη λειτουργία της δημόσιας διοίκησης. Επιπλέον, η ποιοτική έρευνα ανέδειξε σε σημαντικό βαθμό τη δυσλειτουργία του μηχανισμού αυτού, με αποτέλεσμα τη χρηματοδοτική εμπλοκή στην υλοποίηση των έργων.

Παράλληλα, το χρηματοπιστωτικό σύστημα αποτελεί έναν σταθερό πυλώνα στήριξης της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Επιχειρούμε επομένως να διερευνήσουμε, το βαθμό στον οποίο ο τραπεζικός δανεισμός θα μπορούσε να καλύψει την ανάγκη ρευστότητας, που μπορεί να δημιουργούν οι δυσλειτουργίες στη θεσμική χρηματοδότηση των έργων.

Καταλήγουμε επομένως στη διατύπωση της ακόλουθης υπόθεσης:

Υπόθεση Y11: Όσο θα καθυστερεί η παροχή των θεσμικών χρηματοδοτικών κινήτρων (επιδοτήσεις, αναπτυξιακός νόμος), τόσο οι επιχειρήσεις του κλάδου θα στρέφονται προς τον τραπεζικό δανεισμό.

6.4.3 Ο ρόλος των ίδιων πηγών χρηματοδότησης (Y12)

Σύμφωνα με τη βιβλιογραφική ανασκόπηση, βασικό εφαλτήριο για οποιαδήποτε επιχειρηματική δραστηριοποίηση αποτελούν τα ίδια κεφάλαια. Φυσικά, η κεφαλαιακή επάρκεια για κάθε επιχειρηματικό σχεδιασμό δε μειώνει τη σημαντικότητα των άλλων μορφών χρηματοδοτικής στήριξης.

Παράλληλα, είναι αναμενόμενο η διαθεσιμότητα των ίδιων αυτών πόρων να αποτελεί βασικό χαρακτηριστικό, αναλογικό του μεγέθους και της ισχύος των επιχειρηματικών σχημάτων. Στην κατεύθυνση αυτή, επιχειρούμε να διερευνήσουμε τη σχέση της επιχειρηματικής ισχύος και της στροφής στη χρήση των ίδιων κεφαλαίων, για την ολοκλήρωση των έργων, με δεδομένο τις καθυστερήσεις στις άλλες μορφές χρηματοδοτικής στήριξης.

Καταλήγουμε επομένως στη διατύπωση της ακόλουθης υπόθεσης:

Υπόθεση Y12: Όσο πιο ισχυρά είναι τα επιχειρησιακά χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων (group, ηλικία, τεχνολογία), τόσο μεγαλύτερη θα είναι και η δυνατότητα της χρήσης των ίδιων πηγών χρηματοδότησης (ίδια κεφάλαια), για την ολοκλήρωση των έργων.

6.4.4 Η Επέκταση σε άλλες μορφές ΑΠΕ (Y13)

Σύμφωνα με τη βιβλιογραφική ανασκόπηση, το μέγεθος της επιχείρησης και γενικότερα τα επιχειρησιακά της χαρακτηριστικά, προσδιορίζουν και τις στρατηγικές αναφορικά με την ανάπτυξη της επιχείρησης. Στην κατεύθυνση αυτή λοιπόν, προσπαθούμε να διερευνήσουμε, το βαθμό στον οποίο η αναπτυξιακή στρατηγική των επιχειρήσεων, εκφρασμένη μέσω της επέκτασης των δραστηριοτήτων σε άλλες τεχνολογίες ΑΠΕ, προσδιορίζεται από τα επιχειρησιακά αυτά χαρακτηριστικά.

Καταλήγουμε επομένως στη διατύπωση της ακόλουθης υπόθεσης:

Υπόθεση Y13: Όσο θα ισχυροποιούνται τα επιχειρησιακά χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων (group, ηλικία, τεχνολογία), τόσο θα μειώνεται η αδυναμία επέκτασης σε άλλες ΑΠΕ, λόγω κεφαλαιακής ανεπάρκειας.

6.4.5 Η προοπτική της Επιχειρηματικής Ανάπτυξης (Y14)

Σύμφωνα με τη βιβλιογραφία και όσα έχουμε αναλυτικά παραθέσει στο πρώτο και το τρίτο κεφάλαιο, η επιχειρηματικότητα προσδιορίζεται ρητά από τη διάσταση της ανάπτυξης. Επιπλέον, είναι σαφές πως η επιχειρηματική λογική και η επιχειρηματική κουλτούρα δεν αποτελούν στατικές λειτουργίες αλλά δυναμικές και εξελικτικές, που αναπτύσσονται στα πλαίσια των επιχειρηματικών δράσεων.

Προκύπτει επομένως το ερώτημα, πόσο εύκολο ή δύσκολο είναι να εμφανιστεί η επιχειρηματική λογική της ανάπτυξης, σαν αποτέλεσμα της ήδη πραγματοποιηθείσας επιχειρηματικής δραστηριότητας και να οδηγήσει σε μια νέα επιχειρηματική λογική και δραστηριοποίηση.

Καταλήγουμε επομένως στη διατύπωση της ακόλουθης υπόθεσης:

Υπόθεση Y14: Όσο ο επιχειρηματίας θα δραστηριοποιείται στα πλαίσια της «Τεχνητής Επιχειρηματικότητας», τόσο θα αποδέχεται την επιχειρηματική λογική, προχωρώντας στην επένδυση σε νέα έργα και κάνοντας πράξη την προοπτική της ανάπτυξης.

6.4.6 Ο Καθοριστικός ρόλος του Feed-in (Y15)

Στην προηγούμενη παράγραφο αναπτύξαμε την προοπτική της ανάπτυξης και επιχειρήσαμε να διερευνήσουμε τους παράγοντες που θα ενίσχυαν την προοπτική αυτή. Παράλληλα, είναι ευρύτατη η βιβλιογραφία αναφορικά με το ενδεχόμενο διακοπής της λειτουργίας μιας επιχείρησης.

Αναμφισβήτητα, πολλοί θα μπορούσαν να είναι οι λόγοι για τους οποίους μια επιχείρηση θα επέλεγε να διακόψει τη λειτουργία της και να αποχωρήσει από έναν επιχειρηματικό κλάδο. Από την άλλη, η ύπαρξη της εγγυημένης τιμής πώλησης της ενέργειας στον υπό διερεύνηση κλάδο, αποτελεί ίσως το σημαντικότερο κίνητρο για την ενεργή δραστηριοποίηση, ιδιαίτερα ενός νεοεισερχόμενου και λιγότερο ισχυρού επιχειρηματία. Καταλήγουμε επομένως, στην ανάγκη να διερευνήσουμε το βαθμό στον οποίο η έλλειψη αυτού του κινήτρου θα μπορούσε να οδηγήσει στη διακοπή της λειτουργίας μιας επιχείρησης.

Καταλήγουμε επομένως στη διατύπωση της ακόλουθης υπόθεσης:

Υπόθεση Y15: Όσο ισχυρότερα είναι τα επιχειρησιακά χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων (group, τεχνολογία), τόσο μικρότερη θα είναι η σημαντικότητα του feed-in, για την ύπαρξη της επιχειρηματικής δραστηριοποίησης.

6.4.7 Οι εξωγενείς λόγοι της διακοπής λειτουργίας (Y16)

Αναλύσαμε στην προηγούμενη παράγραφο, το βαθμό στον οποίο η ύπαρξη επιχειρηματικών κινήτρων μπορεί εκτός από εργαλείο ενίσχυσης της επιχειρηματικότητας, να λειτουργήσει και ανασταλτικά, σε ενδεχόμενη απουσία του και να οδηγήσει στη διακοπή λειτουργίας μιας επιχείρησης.

Στην ίδια κατεύθυνση, θα ήταν ενδιαφέρον να μελετήσουμε το βαθμό στον οποίο η προοπτική εναλλακτικών επιχειρηματικών επιλογών θα μπορούσε να λειτουργήσει ως καταλύτης στην κατεύθυνση αυτή, της διακοπής της λειτουργίας μιας επιχείρησης στον κλάδο των ΑΠΕ.

Καταλήγουμε επομένως στη διατύπωση της ακόλουθης υπόθεσης:

Υπόθεση Y16: Όσο θα αναπτύσσονται ευκαιρίες και προοπτικές άλλων επιχειρηματικών σχεδίων, τόσο θα αυξάνεται το ενδεχόμενο της διακοπής λειτουργίας μιας επιχείρησης.

6.5 Οι Στρατηγικές της Επιχείρησης αναφορικά με τον Ανταγωνισμό, τις Συνεργασίες και τα Επιχειρηματικά Δίκτυα

6.5.1 Ο ρόλος του επιχειρησιακού προφίλ στον τρόπο αντιμετώπισης του ανταγωνισμού (Υ17)

Σύμφωνα με τη βιβλιογραφική ανασκόπηση, τα επιχειρησιακά χαρακτηριστικά κάθε επιχείρησης, έχουν ουσιαστική συμβολή στον τρόπο με τον οποίο κάποιος επιχειρηματίας αντιλαμβάνεται την έννοια του ανταγωνισμού.

Προκύπτει επομένως το ερώτημα, για το ποιός είναι ο ρόλος και η σημαντικότητα του εξειδικευμένου επιχειρηματικού παρελθόντος και της εφαρμοζόμενης τεχνολογίας, ως βασικών επιχειρησιακών χαρακτηριστικών, στον τρόπο με τον οποίο ο επιχειρηματίας του κλάδου της «Τεχνητής Επιχειρηματικότητας» αντιμετωπίζει το ανταγωνιστικό του περιβάλλον.

Καταλήγουμε επομένως στη διατύπωση της ακόλουθης υπόθεσης:

Υπόθεση Υ17: Τα επιχειρησιακά χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων (group, τεχνολογία), προσδιορίζουν τον τρόπο με τον οποίο ο επιχειρηματίας αντιλαμβάνεται τη στρατηγική της διαφοροποίησης των δραστηριοτήτων του, ως τρόπου αντίδρασης στον ανταγωνισμό.

6.5.2 Ο ρόλος της πρότερης ανταγωνιστικής «εμπλοκής» στον τρόπο αντιμετώπισης του ανταγωνισμού (Υ18)

Σύμφωνα με τη βιβλιογραφική ανασκόπηση και με γνώμονα τη λογική του Porter, κάθε κλάδος προσδιορίζει την ένταση και την έκταση του ανταγωνισμού μεταξύ των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται σ'αυτόν. Επιπλέον είναι βέβαιο, πως το ανταγωνιστικό περιβάλλον θα επηρεάζει με διαφορετικό τρόπο τη δράση των επιχειρήσεων σε κάθε επιχειρηματικό κλάδο. Είναι επομένως ενδιαφέρον να εξετάσουμε το βαθμό στον οποίο η «εμπλοκή» της επιχείρησης με το ανταγωνιστικό περιβάλλον μπορεί να επηρεάσει τον τρόπο με τον οποίο αυτή αντιμετωπίζει τον ανταγωνισμό.

Καταλήγουμε επομένως στη διατύπωση της ακόλουθης υπόθεσης:

Υπόθεση Υ18: Όσο μεγαλύτερη είναι η πρότερη εμπειρία της επιχείρησης, αναφορικά με την αλληλεπίδραση της με το ανταγωνιστικό περιβάλλον του κλάδου, τόσο πιο ισχυρό γίνεται το επιχειρηματικό προφίλ του επιχειρηματία.

6.5.3 Ο ρόλος του επιχειρησιακού προφίλ στη στρατηγική των συνεργασιών (Υ19)

Σύμφωνα με τη βιβλιογραφική ανασκόπηση, υπάρχουν διαφορετικές προσεγγίσεις αναφορικά με την επιλογή των συνεργασιών σε διαφορετικούς επιχειρηματικούς κλάδους. Προκύπτει επομένως το ερώτημα, για το πως διαμορφώνεται η διάσταση των συνεργασιών στον υπό διερεύνηση κλάδο της «Τεχνητής Επιχειρηματικότητας».

Στην κατεύθυνση αυτή και στηριζόμενοι στη νεαρή ηλικία του κλάδου, αναμένουμε πως δε θα έχει αναπτυχθεί κάποια συστηματική συμπεριφορά συνεργασιών, στους επιχειρηματίες του κλάδου. Επιπλέον, θα ήταν αναμενόμενο, τα επιχειρησιακά χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων να προσδιορίζουν ανάλογα τον τρόπο με τον οποίο οι επιχειρηματίες του κλάδου θα αντιμετωπίζουν το ενδεχόμενο των συνεργασιών, καθώς επίσης και τα κριτήρια των συνεργασιών αυτών.

Καταλήγουμε επομένως στη διατύπωση της ακόλουθης υπόθεσης:

Υπόθεση Υ19: Τα επιχειρησιακά χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων (group, τεχνολογία), προσδιορίζουν τον τρόπο με τον οποίο ο επιχειρηματίας του κλάδου αντιμετωπίζει το ενδεχόμενο της συνεργασίας.

6.5.4 Η ικανοποίηση από την εμπειρία των συνεργασιών (Υ20)

Σε συνέχεια της προηγούμενης υποθετικής διερεύνησης, προκύπτει η ανάγκη να εξετάσουμε το βαθμό ικανοποίησης από τις συνεργασίες που πραγματοποιούνται στον κλάδο της «Τεχνητής Επιχειρηματικότητας».

Επιπλέον δε, θα ήταν ιδιαίτερα χρήσιμο να διαπιστώσουμε το βαθμό στον οποίο η προϋπάρχουσα αυτή εμπειρία στη διαδικασία των συνεργασιών, μπορεί να αποτελέσει καταλυτικό παράγοντα και να δημιουργήσει προϋποθέσεις για νέες συνεργασίες στο μέλλον.

Καταλήγουμε επομένως στη διατύπωση της ακόλουθης υπόθεσης:

Υπόθεση Υ20: Η προϋπάρχουσα εμπειρία από συνεργασίες, στις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον κλάδο, ενισχύει την προοπτική νέων επιχειρηματικών συνεργασιών στο μέλλον.

6.5.5 Η στρατηγική στόχευση για τη συμμετοχή σε επιχειρηματικά δίκτυα (Υ21)

Σύμφωνα με τη βιβλιογραφική ανασκόπηση, η στρατηγική που οι επιχειρήσεις χαράσσουν αναφορικά με τα δίκτυα συνεργασίας, έχουν σαν αποκλειστικό τους στόχο την προώθηση των συμφερόντων τους. Στην κατεύθυνση αυτή, οι επιχειρήσεις ενισχύουν την επιμελητηριακή ή «συνδικαλιστική» εκπροσώπηση και δράση τους, διερευνώντας νέες επιχειρηματικές διαδρομές και προοπτικές νέων αγορών ή ακόμα συμμαχιών και κοινών δράσεων σε υφιστάμενες αγορές.

Στην κατεύθυνση αυτή προσπαθούμε να διερευνήσουμε, κατά πόσο η συμμετοχή σε επιχειρηματικά δίκτυα έχει τα ίδια χαρακτηριστικά και στον υπό διαμόρφωση κλάδο της «Τεχνητής Επιχειρηματικότητας». Επιπλέον, λαμβάνουμε σοβαρά υπόψη τις δυσλειτουργίες στην ελληνική δημόσια διοίκηση και την υψηλή εμπλοκή του πολιτικού προσωπικού της χώρας στην επίλυση των δυσλειτουργιών αυτών.

Καταλήγουμε επομένως στη διατύπωση της ακόλουθης υπόθεσης:

Υπόθεση Υ21: Η συμμετοχή σε επιχειρηματικά δίκτυα στον κλάδο της «Τεχνητής Επιχειρηματικότητας», συνεπάγεται τη στόχευση των επιχειρήσεων στο να αποκομίσουν επιχειρηματικά οφέλη μέσω πλάγιων πολιτικών διαδρομών.

6.6 Σύνοψη των ερευνητικών υποθέσεων

Στις προηγούμενες παραγράφους, παρουσιάστηκαν αναλυτικά οι 21 ερευνητικές υποθέσεις πάνω στις οποίες θα στηρίξουμε όλη τη διαδικασία διερεύνησης του υπό διαμόρφωση κλάδου της «Τεχνητής Επιχειρηματικότητας» στην αγορά των ΑΠΕ.

Οι ερευνητικές υποθέσεις διαρθρώθηκαν σε 3 μεγάλες θεματικές περιοχές οι οποίες ήταν:

- Το Εσωτερικό και Εξωτερικό Περιβάλλον της Επιχείρησης και η Στρατηγική Δραστηριοποίησης στην Αγορά και την Αντιμετώπιση Εμποδίων
- Το Χρηματοοικονομικό Περιβάλλον της Επιχείρησης και οι Στρατηγικές της Ανάπτυξης
- Οι Στρατηγικές της Επιχείρησης αναφορικά με τον Ανταγωνισμό, τις Συνεργασίες και τα Επιχειρηματικά δίκτυα

Στον Πίνακα 6.1 που ακολουθεί δίνεται μια συνολική εικόνα των ερευνητικών υποθέσεων, ανά θεματική περιοχή.

Υπόθεση	Περιγραφή	Θεματική περιοχή
Υ1	Οι άξονες της «Τεχνητής Επιχειρηματικότητας»	Εσωτερικό - Εξωτερικό Περιβάλλον
Υ2	Ο ρόλος του Εσωτερικού Περιβάλλοντος στην Ανακάλυψη της Επιχειρηματικής Ευκαιρίας	Εσωτερικό - Εξωτερικό Περιβάλλον
Υ3	Ο ρόλος του Εσωτερικού Περιβάλλοντος στην Εκκίνηση της Επιχειρηματικής Δράσης	Εσωτερικό - Εξωτερικό Περιβάλλον
Υ4	Ο ρόλος του Εσωτερικού Περιβάλλοντος στη Φύση των Εμποδίων που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις, κατά την υλοποίηση των έργων	Εσωτερικό - Εξωτερικό Περιβάλλον
Υ5	Ο ρόλος του Εσωτερικού Περιβάλλοντος στη Φύση των Εμποδίων που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις, κατά την υλοποίηση των έργων	Εσωτερικό - Εξωτερικό Περιβάλλον
Υ6	Ο ρόλος του Εξωτερικού Περιβάλλοντος στον Αναπροσδιορισμό των Επιχειρηματικών Στόχων εξαιτίας της χρονικής υστέρησης των Επιχειρηματικών Σχεδίων	Εσωτερικό - Εξωτερικό Περιβάλλον
Υ7α, Υ7β	Ο ρόλος του Εξωτερικού Περιβάλλοντος στην επιτυχία του Οικονομικού Σχεδιασμού και στην επιβεβαίωση των Στόχων Απόδοσης	Εσωτερικό - Εξωτερικό Περιβάλλον
Υ8	Οι Στρατηγικές Αντιμετώπισης των Εμποδίων της Δημόσιας Διοίκησης	Εσωτερικό - Εξωτερικό Περιβάλλον
Υ9	Οι Στρατηγικές Αντιμετώπισης των Εμποδίων από τις Τοπικές Κοινωνίες	Εσωτερικό - Εξωτερικό Περιβάλλον
Υ10	Ο ρόλος των θεσμικών φορέων χρηματοδότησης	Χρηματοδότηση - Ανάπτυξη
Υ11	Ο ρόλος του τραπεζικού δανεισμού	Χρηματοδότηση - Ανάπτυξη
Υ12	Ο ρόλος των ίδιων πηγών χρηματοδότησης	Χρηματοδότηση - Ανάπτυξη
Υ13	Η Επέκταση σε άλλες μορφές ΑΠΕ	Χρηματοδότηση - Ανάπτυξη
Υ14	Η προοπτική της Επιχειρηματικής Ανάπτυξης	Χρηματοδότηση - Ανάπτυξη
Υ15	Ο Καθοριστικός ρόλος του Feed-in	Χρηματοδότηση - Ανάπτυξη
Υ16	Οι εξωγενείς λόγοι της διακοπής λειτουργίας	Χρηματοδότηση - Ανάπτυξη
Υ17	Ο ρόλος του επιχειρησιακού προφίλ στον τρόπο αντίληψης του ανταγωνισμού	Ανταγωνισμός, Συνεργασίες, Δίκτυα
Υ18	Οι στρατηγικές επιλογές απέναντι στον ανταγωνισμό του νέου κλάδου	Ανταγωνισμός, Συνεργασίες, Δίκτυα
Υ19	Ο ρόλος του επιχειρησιακού προφίλ στη στρατηγική των συνεργασιών	Ανταγωνισμός, Συνεργασίες, Δίκτυα
Υ20	Η ικανοποίηση από την εμπειρία των συνεργασιών	Ανταγωνισμός, Συνεργασίες, Δίκτυα
Υ21	Η στρατηγική στόχευση για τη συμμετοχή σε Επιχειρηματικά δίκτυα	Ανταγωνισμός, Συνεργασίες, Δίκτυα
Πίνακας 6.1	Οι ερευνητικές υποθέσεις ανά θεματική περιοχή	

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7^ο

Περιγραφική Στατιστική του Πεδίου Έρευνας

7.1 Εισαγωγή

Στο κεφάλαιο αυτό επιχειρούμε μέσα από στοιχεία περιγραφικής στατιστικής, να σκιαγραφήσουμε το προφίλ των επενδυτών της ελληνικής αγοράς των ΑΠΕ. Παρουσιάζουμε στοιχεία που αφορούν τη νομική μορφή των επιχειρήσεων αυτών, τη διάρκεια ζωής τους και τις τεχνολογίες των ΑΠΕ στις οποίες έχουν επενδύσει. Επιπλέον, διερευνούμε το επιχειρηματικό τους παρελθόν, παρουσιάζοντας στοιχεία για το μορφωτικό επίπεδο των ιδιοκτητών ή των διευθυντικών τους στελεχών και για την πρότερη δραστηριοποίηση τους σε άλλες επιχειρηματικές δράσεις.

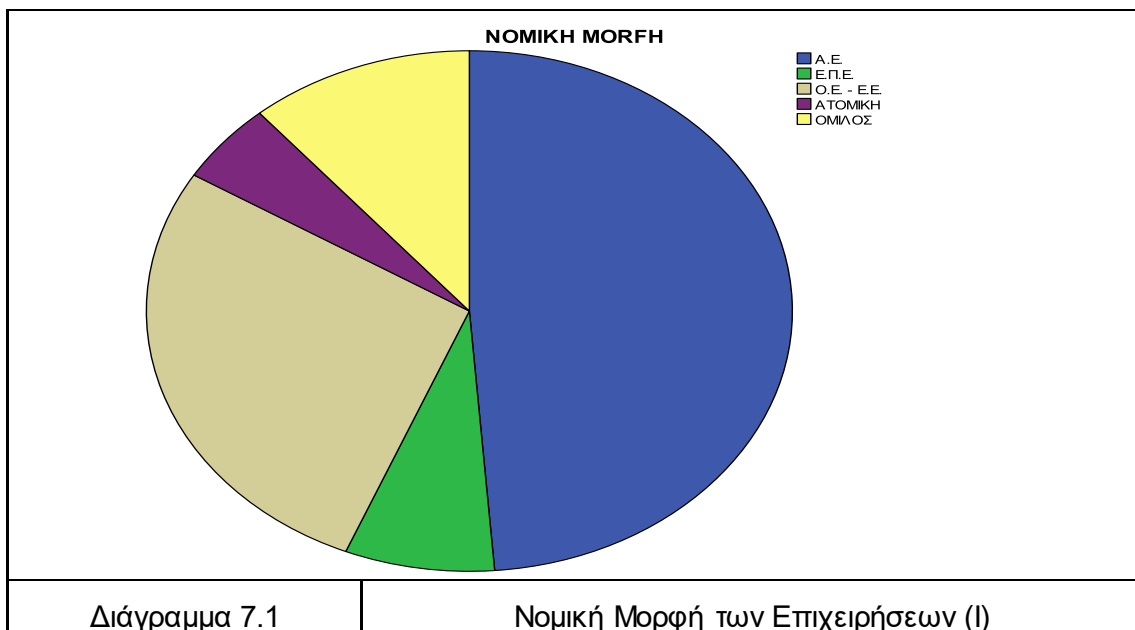
Στη συνέχεια, εξετάζουμε την οργανωτική επάρκεια των επιχειρήσεων, διερευνώντας την ύπαρξη επιχειρηματικού σχεδίου και οργανογράμματος λειτουργίας, ως βασικών στοιχειωδών εργαλείων διοίκησης. Επιπλέον, διερευνούμε τη διαδικασία αδειοδότησης και κατασκευής του πρώτου έργου, καθώς επίσης και τις ενέργειες και τις δράσεις των επιχειρήσεων μετά την ολοκλήρωση του έργου αυτού με σκοπό την επέκταση σε επόμενα.

Στη συνέχεια διερευνούμε την ύπαρξη οικονομοτεχνικών μελετών και την αποτελεσματικότητα τους μετά την υλοποίηση των επενδύσεων, καθώς επίσης και την εκτίμηση της απόδοσης των επενδύσεων αυτών. Ακολούθως, διερευνούμε τα πιθανά κίνητρα για την επιχειρηματική δράση στο χώρο, καθώς επίσης και τους παράγοντες που μπορεί να έδρασαν αποτρεπτικά στην υλοποίηση των επιχειρηματικών αυτών σχεδίων. Τέλος, εξετάζουμε την πιθανότητα επέκτασης των δράσεων των επιχειρηματιών και σε άλλες τεχνολογίες ΑΠΕ, καθώς επίσης και την ικανοποίηση τους από τη λειτουργία των ανεξάρτητων αρχών που ρυθμίζουν τη λειτουργία της αγοράς ενέργειας.

7.2 Νομική μορφή των επιχειρήσεων

Στην παράγραφο αυτή παρουσιάζουμε την εικόνα που προκύπτει από την έρευνα, αναφορικά με την νομική μορφή των επιχειρήσεων που συμμετείχαν σε αυτή. Από τον Πίνακα 7.1 και το Διάγραμμα 7.1, γίνεται σαφές πως η πλειοψηφία των επιχειρήσεων δραστηριοποιείται με τη μορφή της Ανώνυμης Εταιρείας, ακολουθούν οι Ομόρρυθμες Εταιρείες και τέλος συνεχίζουν με μικρότερα ποσοστά οι Όμιλοι επιχειρήσεων, οι Ε.Π.Ε. και οι Ατομικές εταιρείες.

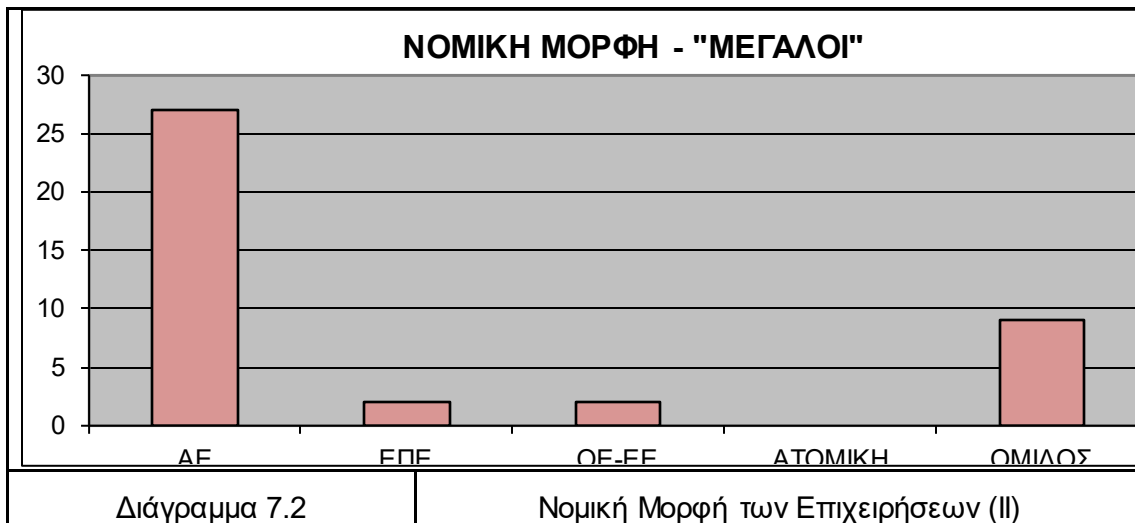
ΝΟΜΙΚΗ ΜΟΡΦΗ		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	A.E.	39	48,8	48,8	48,8
	Ε.Π.Ε.	6	7,5	7,5	56,3
	Ο.Ε. - Ε.Ε.	22	27,5	27,5	83,8
	ΑΤΟΜΙΚΗ	4	5,0	5,0	88,8
	ΟΜΙΛΟΣ	9	11,3	11,3	100,0
	Total	80	100,0	100,0	
Πίνακας 7.1		Νομική Μορφή των Επιχειρήσεων			



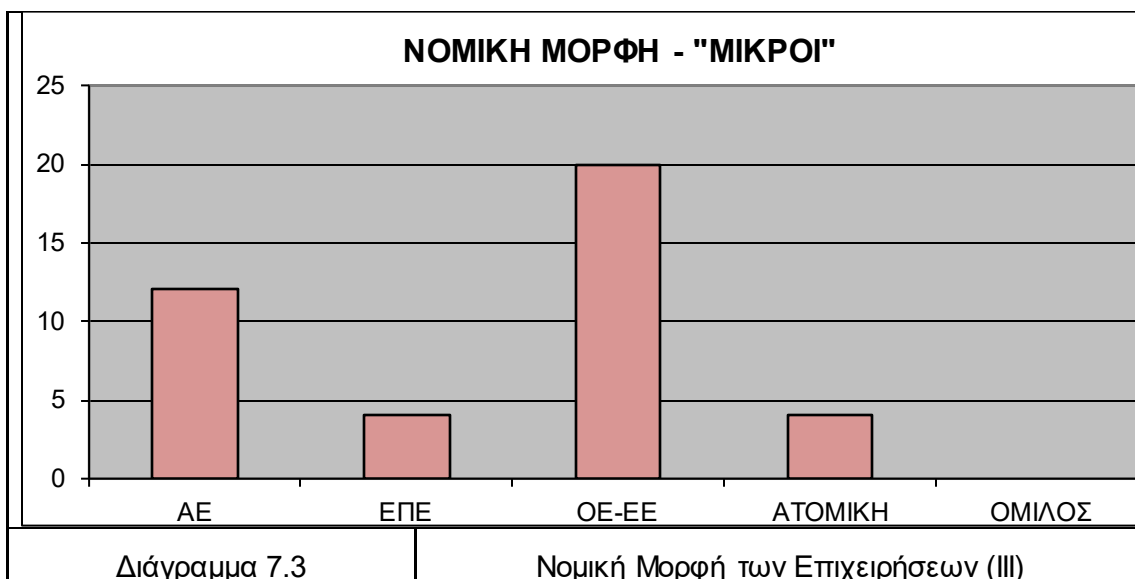
Είναι ιδιαίτερα χρήσιμο, να δούμε πως τα ποσοστά αυτά διαφοροποιούνται στις δύο επιμέρους ερευνητικές ομάδες των μεγάλων και μικρών επενδυτών.

Όπως φαίνεται χαρακτηριστικά στο Διάγραμμα 7.2, το συντριπτικό ποσοστό των επιχειρήσεων των μεγάλων επενδυτών είναι ανώνυμες εταιρείες. Επιπλέον, ένα σημαντικό ποσοστό αντιστοιχεί σε ομίλους επιχειρήσεων που με κάποιο κλάδο τους δραστηριοποιούνται στις ΑΠΕ. Έχουμε έτσι 9 ομίλους επιχειρήσεων που

δραστηριοποιούνται στον κλάδο των ΑΠΕ μέσω θυγατρικών τους, κάμποι εκ των οποίων είναι όμιλοι ξένων συμφερόντων. Τέλος, οι άλλες νομικές μορφές εμφανίζονται ελάχιστα.



Αντίστοιχα, στο Διάγραμμα 7.3 παρουσιάζεται η νομική μορφή των επιχειρήσεων των μικρών επενδυτών. Εδώ, τα εταιρικά σχήματα των ομόρρυθμων και ετερόρρυθμων επιχειρήσεων αποτελούν την πλειοψηφία, με ένα σημαντικό ποσοστό ανωνύμων εταιρειών να ακολουθεί. Το γεγονός αυτό καταδεικνύει την ανθρωπογεωγραφία της επιχειρηματικής αυτής περιοχής, με επιχειρήσεις μικρότερης δυναμικότητας και μεγέθους, γεγονός που αντικατοπτρίζεται και στη νομική μορφή που επιλέγουν για τη σύστασή τους. Τέλος, οι άλλες νομικές μορφές των Ε.Π.Ε. και των ατομικών επιχειρήσεων ακολουθούν επιβεβαιώνοντας την προηγούμενη παρατήρηση.

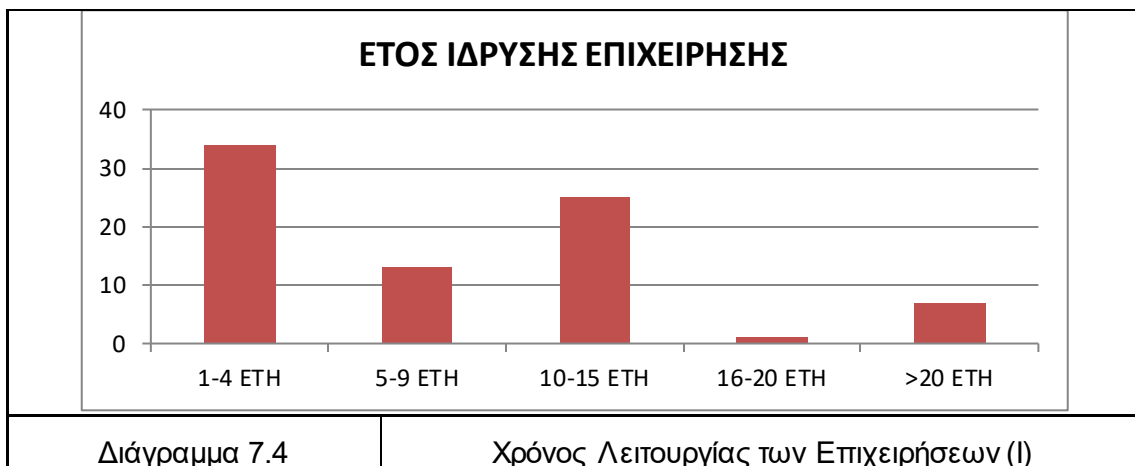


7.3 Χρόνος λειτουργίας των επιχειρήσεων

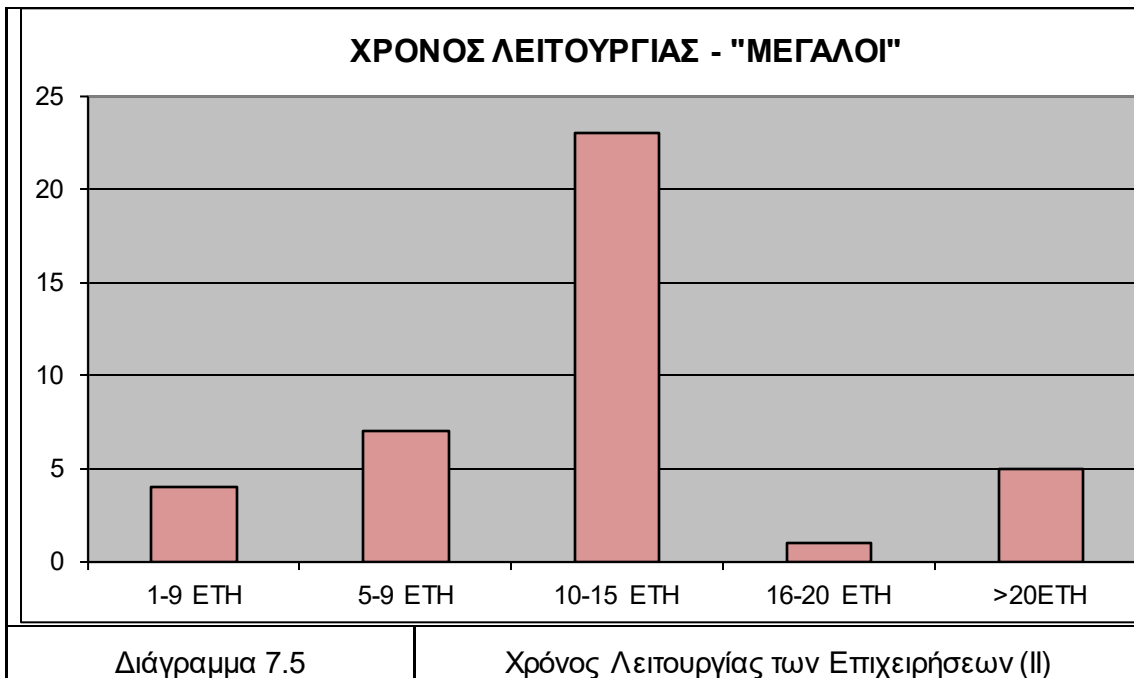
Στην παράγραφο αυτή παρουσιάζουμε την εικόνα που προκύπτει από την έρευνα, αναφορικά με το χρόνο λειτουργίας ή αλλιώς με την ηλικία των επιχειρήσεων που συμμετείχαν. Από τον Πίνακα 7.2 και το Διάγραμμα 7.4, φαίνεται πως δύο είναι οι σημαντικές περιοχές στις οποίες συγκεντρώνεται η πλειοψηφία των επιχειρήσεων. Η πρώτη είναι μέχρι τα 4 χρόνια και η δεύτερη από 5 έως 15 χρόνια λειτουργίας. Από το επιμέρους αυτό αποτέλεσμα, γίνεται σαφής και η νεανικότητα ολόκληρου του κλάδου, μέσα στον οποίο δραστηριοποιούνται οι επιχειρήσεις.

ΕΤΟΣ ΙΔΡΥΣΙΣ		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1-4 ΕΤΗ	34	42,5	42,5	42,5
	5-9 ΕΤΗ	13	16,3	16,3	58,8
	10-15 ΕΤΗ	25	31,3	31,3	90,0
	16-20 ΕΤΗ	1	1,3	1,3	91,3
	>20 ΕΤΗ	7	8,8	8,8	100,0
	Total	80	100,0	100,0	

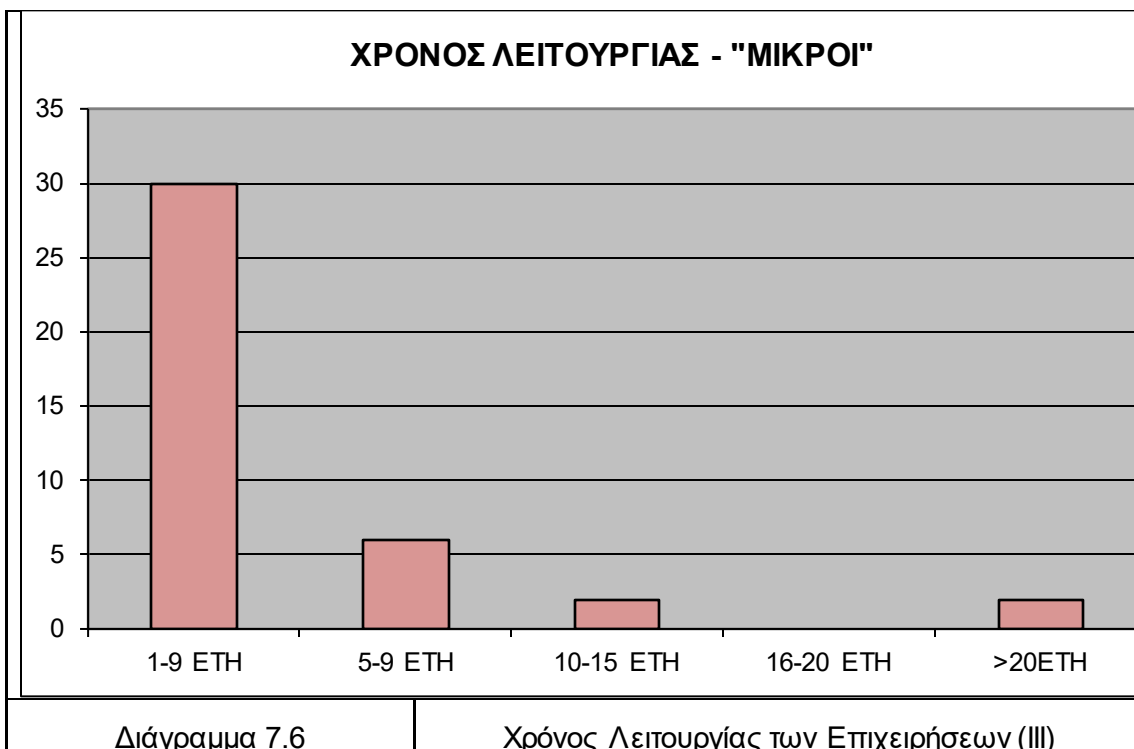
Πίνακας 7.2 Χρόνος Λειτουργίας των Επιχειρήσεων



Στη συνέχεια προσπαθούμε και πάλι να δούμε πως τα δεδομένα αυτά διαφοροποιούνται στις δύο επιμέρους ερευνητικές ομάδες των επενδυτών. Όπως φαίνεται στο Διάγραμμα 7.5, ένα πολύ μεγάλο ποσοστό των επιχειρήσεων των μεγάλων επενδυτών λειτουργεί για μια περίοδο 10-15 έτη, με πολλές ακόμη επιχειρήσεις με ηλικία πάνω από 15 έτη. Παρατηρούμε λοιπόν, πως το συντριπτικό ποσοστό (πάνω από 85%) των μεγάλων επενδυτών είναι υφιστάμενες, εδραιωμένες επιχειρήσεις που προϋπήρχαν του επιχειρηματικού κλάδου των ΑΠΕ, δραστηριοποιούνταν σε άλλους παραπλήσιους ίσως κλάδους και οι οποίες την τελευταία δεκαετία έχουν εισέλθει στο νέο αυτό επιχειρηματικό πεδίο.



Αντίστοιχα, στο Διάγραμμα 7.6 παρουσιάζεται ο χρόνος λειτουργίας των επιχειρήσεων των μικρών επενδυτών. Εδώ, το συντριπτικό ποσοστό των επιχειρήσεων εμφανίζει μια ηλικία 1-5 έτη. Είναι επομένως εμφανής, για την περιοχή αυτή των μικρών επενδυτών, μία σαφής νεανική επιχειρηματικότητα, στα πρώτα της στάδια, με πολλά start-ups την περίοδο των τελευταίων 5-10 χρόνων της ανάπτυξης της αγοράς αυτής.

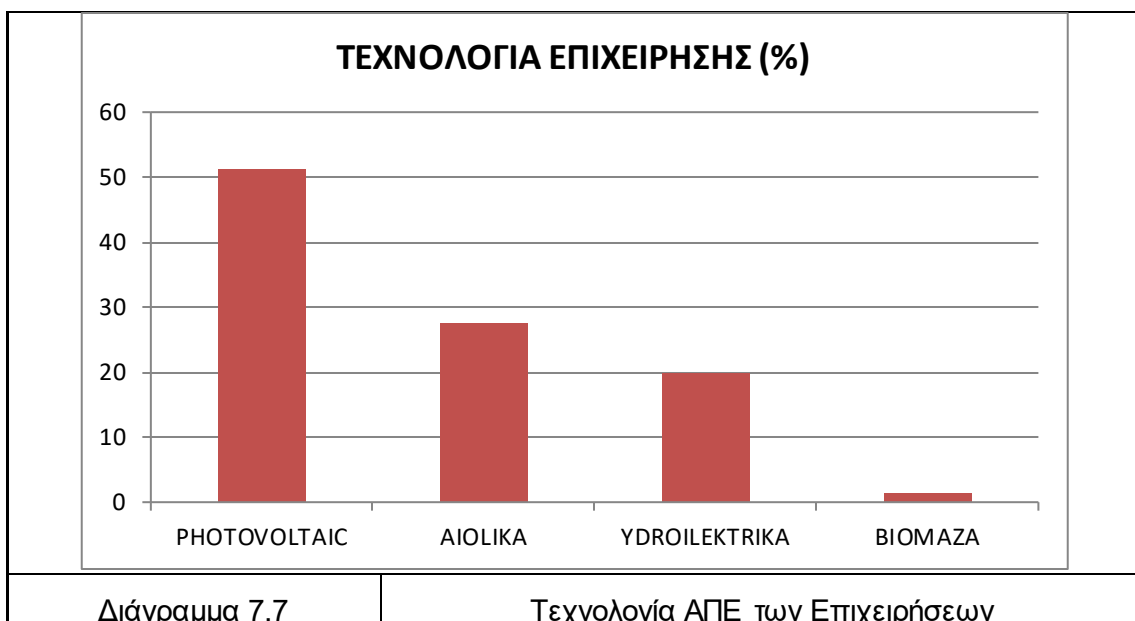


7.4 Τεχνολογία ΑΠΕ των επιχειρήσεων

Στην παράγραφο αυτή παρουσιάζουμε την εικόνα που προκύπτει από την έρευνα, αναφορικά με την τεχνολογία ΑΠΕ που εφαρμόζουν οι επιχειρήσεις που συμμετείχαν. Από τον Πίνακα 7.3 και το Διάγραμμα 7.7, φαίνεται πως η πλειοψηφία του δείγματος ασχολείται με φωτοβολταϊκά πάρκα. Επόμενη τεχνολογία είναι τα αιολικά πάρκα και στη συνέχεια τα υδροηλεκτρικά εργοστάσια.

Η ποσόστωση αυτή αφορά τον αριθμό των επιχειρήσεων και δε σχετίζεται σε καμία περίπτωση με την εγκατεστημένη ισχύ που έχει στο χαρτοφυλάκιο της η κάθε εταιρεία. Επιπλέον, είναι χρήσιμο να επισημάνουμε πως σχεδόν το σύνολο της ομάδας των μικρών επενδυτών εφαρμόζει τεχνολογίες φωτοβολταϊκών στοιχείων, ενώ στην ομάδα των μεγάλων επενδυτών εντοπίζουμε τις τεχνολογίες της αιολικής και υδροηλεκτρικής ενέργειας. Η παρατήρηση αυτή είναι σημαντική αλλά και αναμενόμενη, σύμφωνα με την οικονομική δυνατότητα των εταιρειών που ανήκουν σε κάθε επιχειρηματική ομάδα.

TECHNOLOGIA		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	PHOTOVOLTAIC	41	51,3	51,3	51,3
	ΑΙΟΛΙΚΑ	22	27,5	27,5	78,8
	ΥΔΡΟΙΕΚΤΡΙΚΑ	16	20,0	20,0	98,8
	ΒΙΟΜΑΖΑ	1	1,3	1,3	100,0
	Total	80	100,0	100,0	
Πίνακας 7.3		Τεχνολογία ΑΠΕ των Επιχειρήσεων			



7.5 Background και Μορφωτικό επίπεδο

Στην παράγραφο αυτή προσπαθούμε να σκιαγραφήσουμε το προφίλ των επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα. Παρουσιάζουμε λοιπόν αποτελέσματα σχετικά με το επιχειρηματικό τους background, το μορφωτικό επίπεδο των ιδιοκτητών ή των διευθυντών τους, καθώς επίσης και με την πιθανή ύπαρξη παράλληλης επιχειρηματικής τους δραστηριότητας.

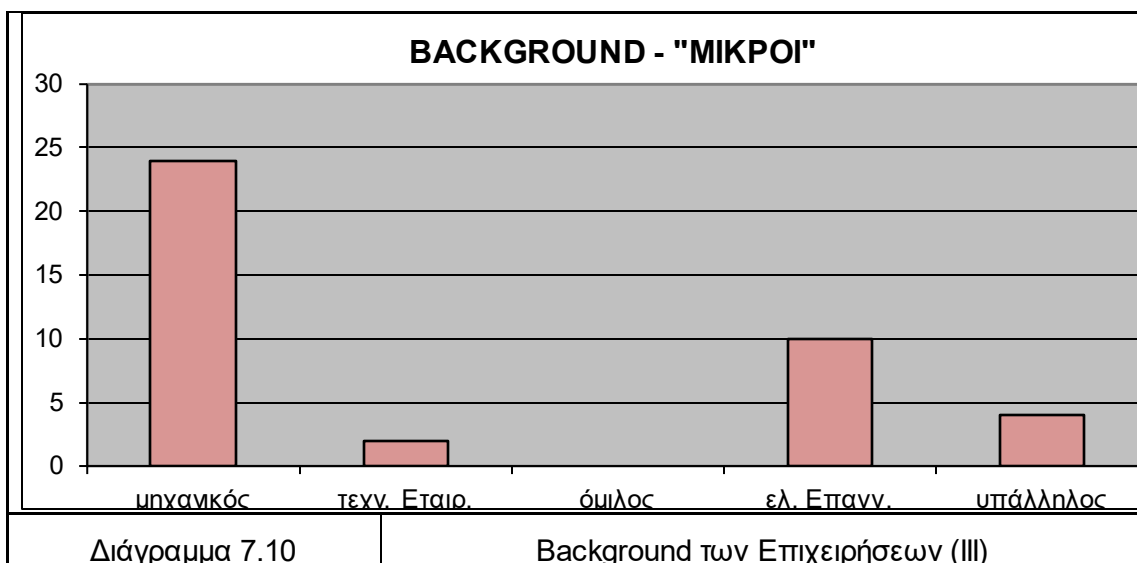
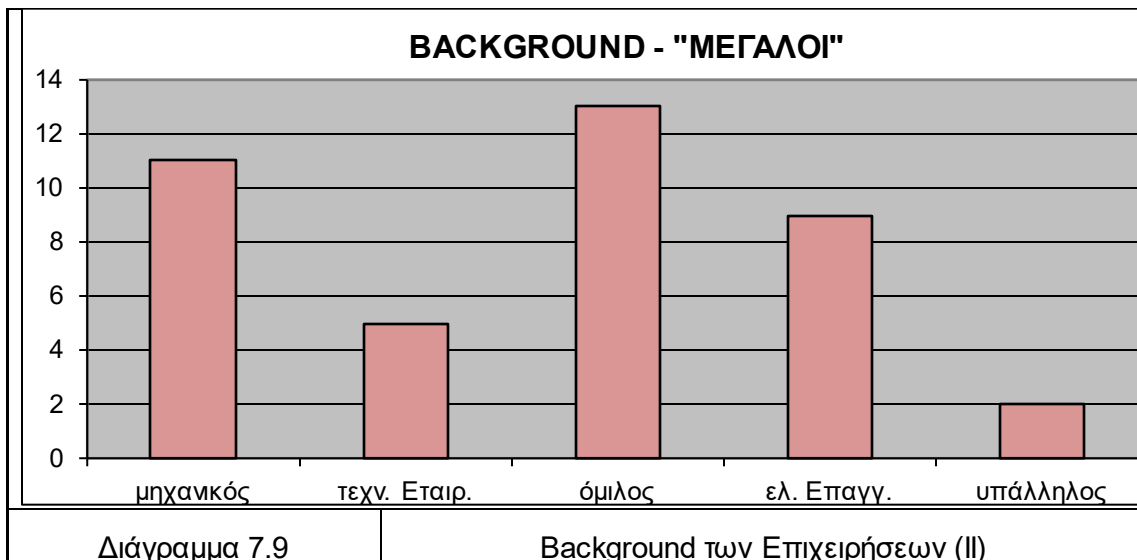
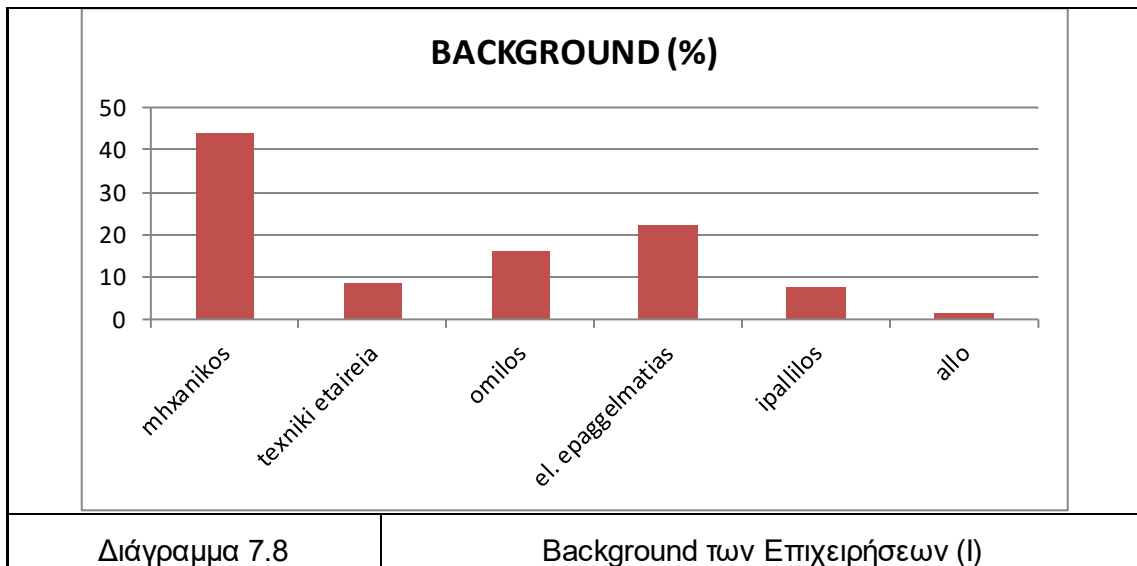
7.5.1 Background των επιχειρήσεων

Αναφορικά με το επιχειρηματικό background των επιχειρήσεων, είναι εμφανές στον Πίνακα 7.4 πως η πλειοψηφία των επιχειρηματιών του χώρου προέρχεται από τον τεχνικό κόσμο, είτε με την ιδιότητα του μηχανικού, είτε με αυτή της τεχνικής εταιρείας (52,5%). Σημαντικά επίσης είναι και τα ποσοστά των επιχειρηματικών ομίλων αλλά και των ελεύθερων επαγγελματιών.

Προκύπτει επομένως σαφώς, πως το συντριπτικό ποσοστό των επενδυτών αποτελείται από επιχειρηματίες ή εταιρικά σχήματα που βρίσκονταν στον επιχειρηματικό στίβο πριν επιλέξουν να μπουν στη συγκεκριμένη αγορά. Επιπλέον, η προϋπάρχουσα ενασχόληση με τον τεχνικό κόσμο αναδεικνύεται σαν ένα ακόμα σημαντικό στοιχείο, που εμφανίζεται στην πλειοψηφία των επιχειρήσεων της έρευνας.

Background		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	mhxanikos	35	43,8	43,8	43,8
	texniki etaireia	7	8,8	8,8	52,5
	omilos etaireion	13	16,3	16,3	68,8
	eleytheros epaggelmatias	18	22,5	22,5	91,3
	idiotikos i dimosios ipallilos	6	7,5	7,5	98,8
	allo	1	1,3	1,3	100,0
	Total	80	100,0	100,0	
Πίνακας 7.4		Background των Επιχειρήσεων			

Το ιδιαίτερο αυτό χαρακτηριστικό, του τεχνικού παρελθόντος, είναι ακόμα πιο εμφανές στην ομάδα των μικρών επενδυτών, όπου οι μηχανικοί αποτελούν την πλειοψηφία των επιχειρηματιών που επενδύουν στον κλάδο, ακολουθούμενοι από τους ελεύθερους επαγγελματίες, όπως φαίνεται στα Διαγράμματα 7.8, 7.9, 7.10.

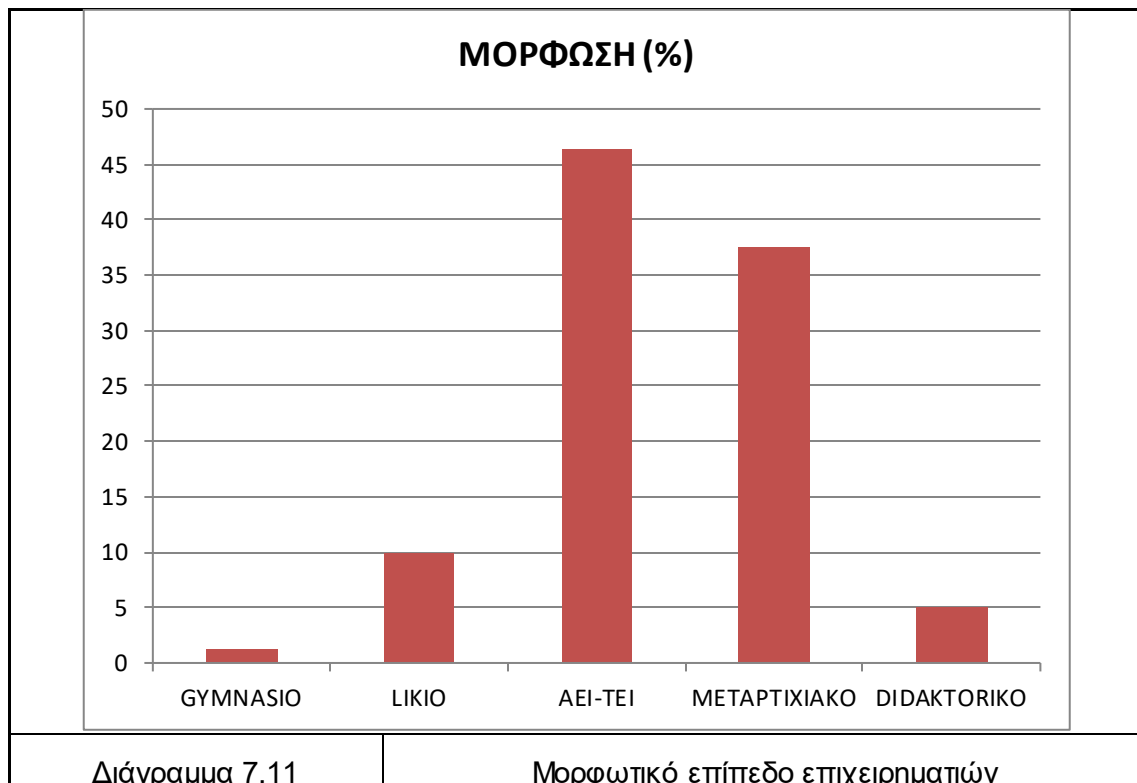


7.5.2 Μορφωτικό επίπεδο των επιχειρηματιών

Στην παράγραφο αυτή παρουσιάζουμε την εικόνα που προκύπτει από την έρευνα, αναφορικά το μορφωτικό επίπεδο των ιδιοκτητών ή όσων διευθύνουν τις επιχειρήσεις αυτές.

Από τον Πίνακα 7.5 και το Διάγραμμα 7.11, φαίνεται πως η πλειοψηφία του δείγματος έχει δεχθεί μια ιδιαίτερη ακαδημαϊκή κατάρτιση. Πιο συγκεκριμένα, πάνω από το 90% του δείγματος παρουσιάζει ανώτατη μόρφωση με πτυχίο πανεπιστημίου, μεταπτυχιακό τίτλο, ακόμα και διδακτορικές σπουδές, είτε πρόκειται για ιδιοκτήτες, είτε για τους διευθύνοντες συμβούλους των επιχειρήσεων του κλάδου.

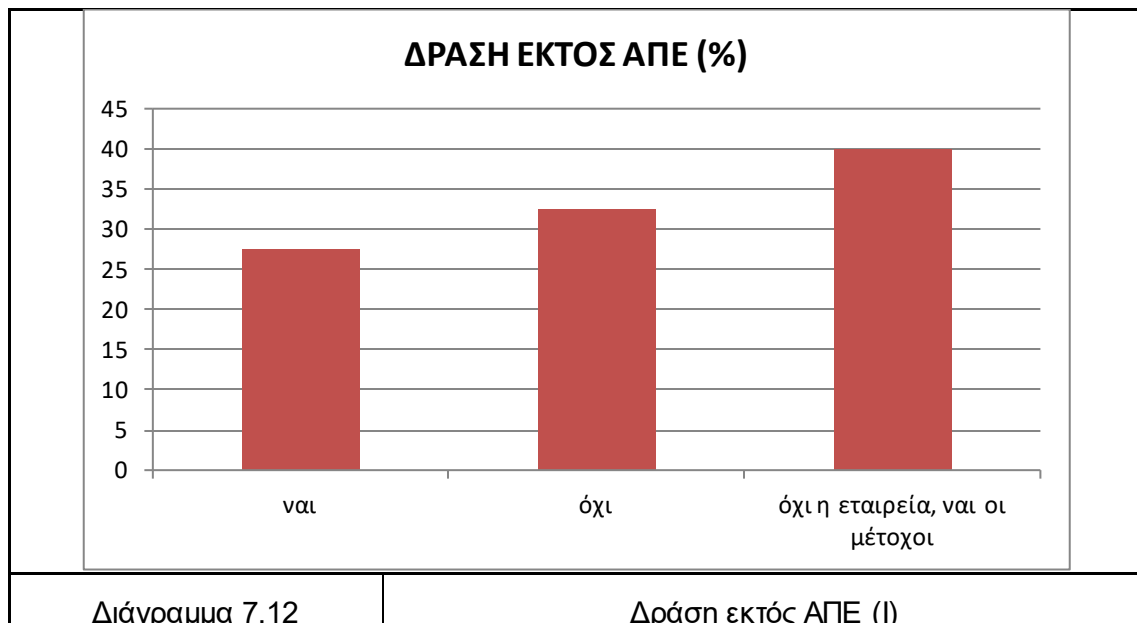
MORFOSI		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	GYMNASIO	1	1,3	1,3	1,3
	LIKIO	8	10,0	10,0	11,3
	AEI-TEI	37	46,3	46,3	57,5
	ΜΕΤΑΡΤΙΧΙΑΚΟ	30	37,5	37,5	95,0
	DIDAKTORIKO	4	5,0	5,0	100,0
	Total	80	100,0	100,0	
Πίνακας 7.5		Μορφωτικό επίπεδο επιχειρηματιών			



7.5.3 Δράση εκτός ΑΠΕ

Στην παράγραφο αυτή παρουσιάζουμε την εικόνα που προκύπτει από την έρευνα, αναφορικά με την παράπλευρη δράση των επιχειρήσεων σε άλλα επιχειρηματικά πεδία εκτός των ΑΠΕ. Από τον Πίνακα 7.6 και το Διάγραμμα 7.12, φαίνεται πως το συντριπτικό ποσοστό των επιχειρήσεων (80%) διατηρεί παράπλευρη επιχειρηματική δράση, είτε σε επίπεδο εταιρείας, είτε σαν παράλληλη δράση των μετόχων τους.

drasi ekstos APE		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nai asxolite me ekstos ape drasis	22	27,5	27,5	27,5
	oxi den asxoleite	26	32,5	32,5	60,0
	den asxolleite i eteria, asxolountai oi metoxoi	32	40,0	40,0	100,0
	Total	80	100,0	100,0	
Πίνακας 7.6		Δράση εκτός ΑΠΕ			

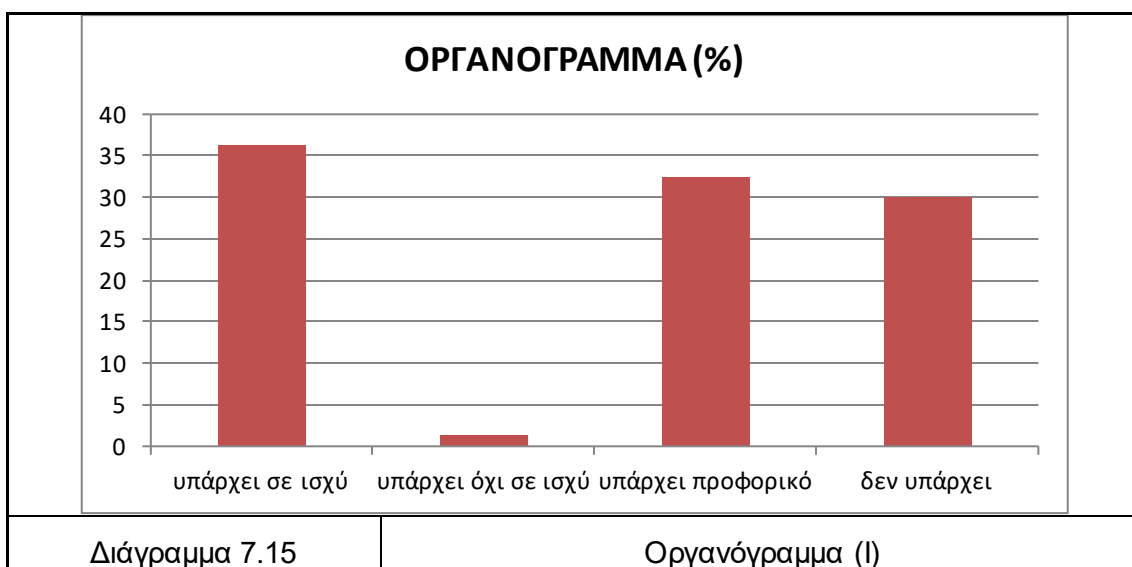


Η λογική αυτή, της παράλληλης επιχειρηματικής δράσης, διέπει τη συμπεριφορά και των δύο επιχειρηματικών ομάδων που μελετάμε, όπως φαίνεται στα Διαγράμματα 7.13 και 7.14. Ειδικά στην ομάδα των μικρών επενδυτών, το ποσοστό των επιχειρηματιών που διατηρούν και άλλες παράλληλες δραστηριότητες φτάνει το 75%, γεγονός που αποδεικνύει το συμπληρωματικό επενδυτικό χαρακτήρα που έχει η δράση των επενδυτών αυτών στον κλάδο των ΑΠΕ.

7.6.1 Οργανόγραμμα των επιχειρήσεων

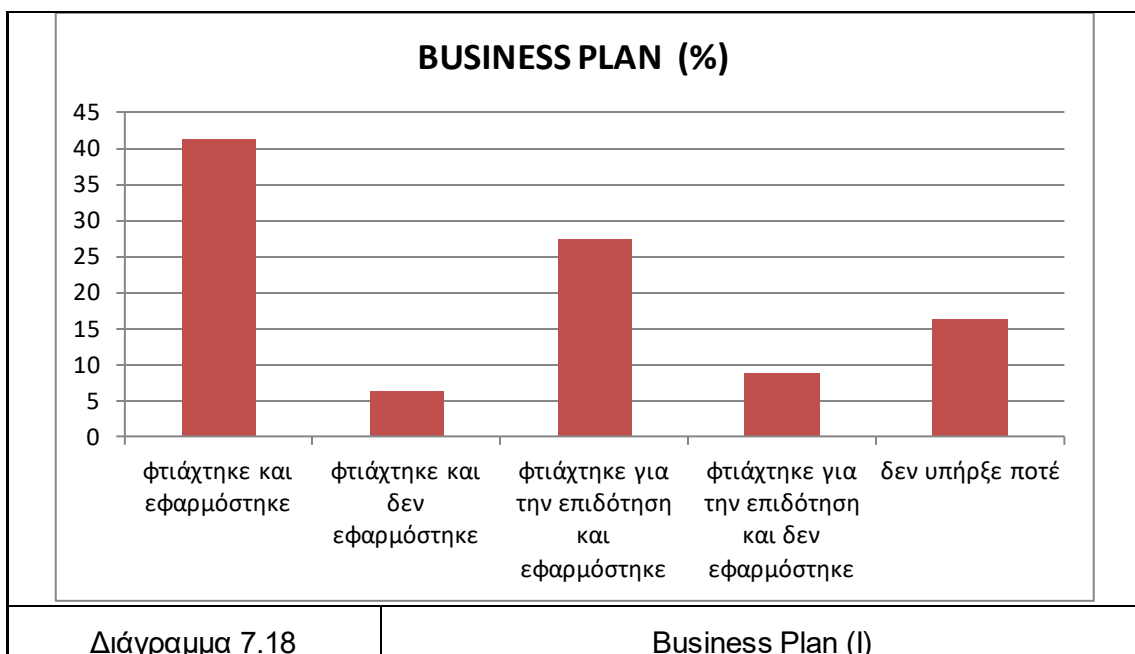
Στην παράγραφο αυτή παρουσιάζουμε την εικόνα που προκύπτει αναφορικά με την εφαρμογή οργανογράμματος λειτουργίας των επιχειρήσεων, οι οποίες συμμετείχαν στην έρευνα. Από τον Πίνακα 7.7 και το Διάγραμμα 7.15, φαίνεται πως το μεγαλύτερο ποσοστό των επιχειρήσεων (63%) δεν διαθέτει οργανόγραμμα λειτουργίας της επιχείρησης, το οποίο να είναι σε ισχύ.

Organogramma		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	υπαρχει σε isxy	29	36,3	36,3	36,3
	υπαρχει alla den einai se isxy	1	1,3	1,3	37,5
	υπαρχει proforiko	26	32,5	32,5	70,0
	den iparxei organogramma	24	30,0	30,0	100,0
	Total	80	100,0	100,0	
Πίνακας 7.7		Οργανόγραμμα			



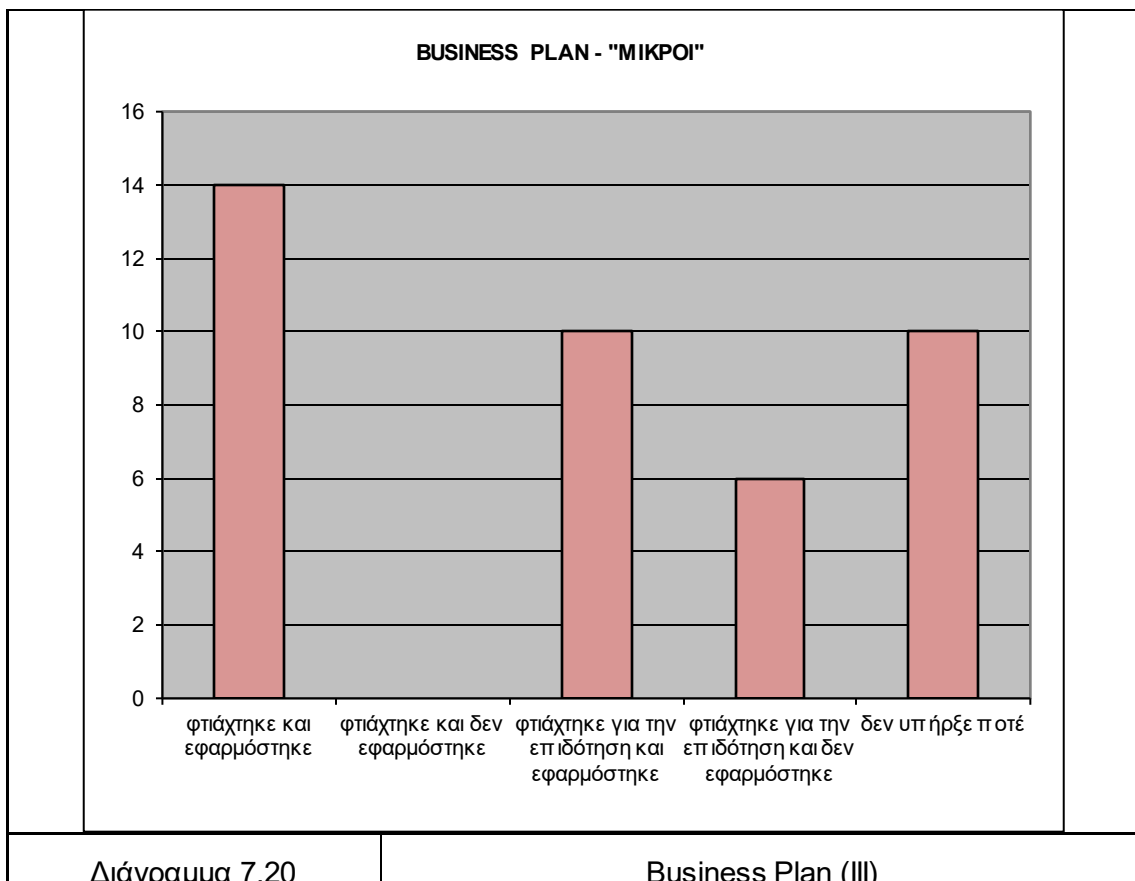
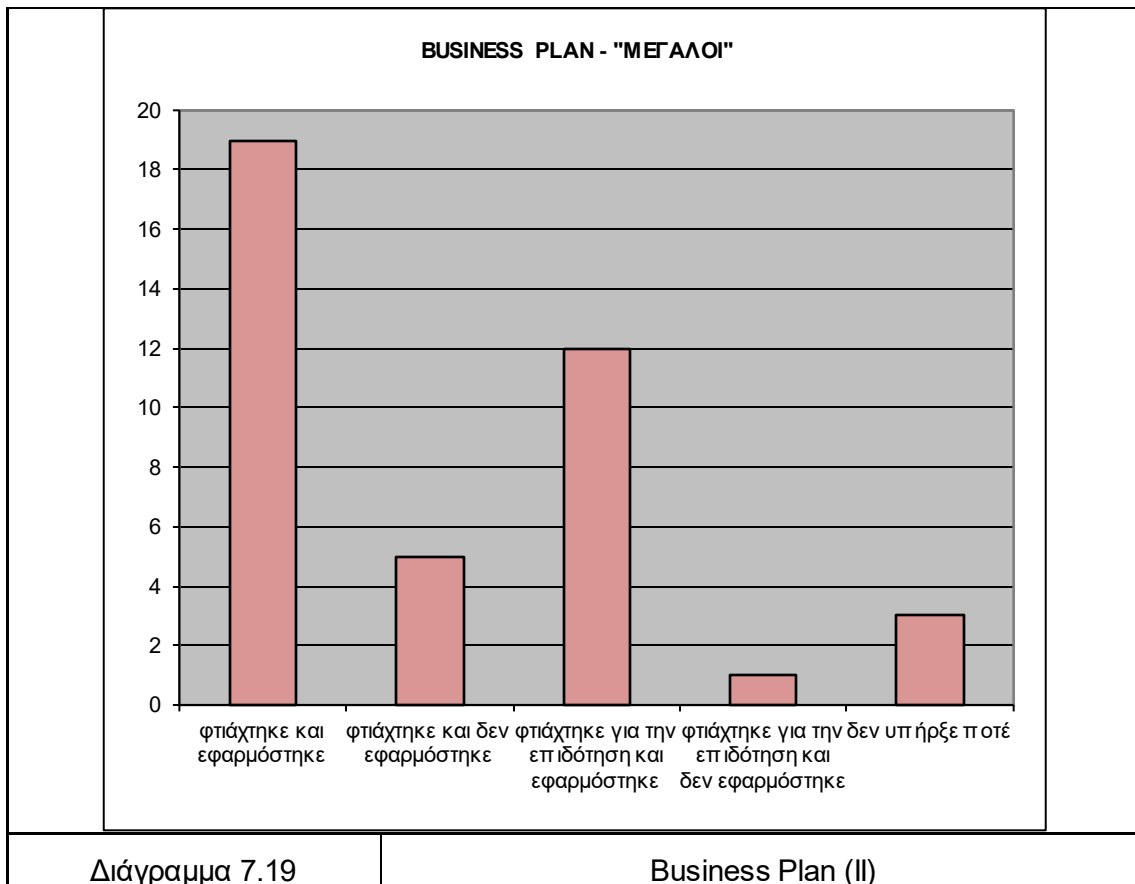
Το ποσοστό αυτό μεγαλώνει και φτάνει σχεδόν στο 75% όταν πρόκειται για τους μικρούς επενδυτές, όπως φαίνεται χαρακτηριστικά στα Διαγράμματα 7.16, 7.17. Φαίνεται, επομένως, ξεκάθαρα πως ειδικά στην περίπτωση των μικρών επιχειρήσεων απουσιάζουν βασικά εργαλεία της διοικητικής επιστήμης. Ακόμη όμως και σε κάποιες μεγαλύτερες επιχειρήσεις, παρατηρούμε πως η οργανωσιακή κουλτούρα δεν ακολουθεί τα σύγχρονα πρότυπα διοίκησης, αλλά βρίσκεται εγκλωβισμένη σε πρακτικές οικογενειακής διοίκησης που ίσχυαν στο παρελθόν. Τέτοιου είδους πρακτικές βρίσκονται μακριά από τη σύγχρονη δομή και λειτουργία των επιχειρήσεων, με αποτέλεσμα να επηρεάζουν την ανταγωνιστικότητα και την προοπτική των ελληνικών επιχειρήσεων.

business plan		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ftiaxtike kai efarmostike	33	41,3	41,3	41,3
	ftiaxtike kai den efarmostike	5	6,3	6,3	47,5
	ftiaxtike gia tin epidotisi kai efarmostike	22	27,5	27,5	75,0
	ftiaxtike gia tin epidotisi kai den efarmostike	7	8,8	8,8	83,8
	den ipirkse pote	13	16,3	16,3	100,0
	Total	80	100,0	100,0	
Πίνακας 7.8		Business Plan			



Ειδικά δε, αν εξετάσουμε τον πληθυσμό ανά επιχειρηματικό γκρούπ, θα παρατηρήσουμε (Διαγράμματα 7.19, 7.20) πως και εδώ οι μικροί επιχειρηματίες παρουσιάζουν μια ευκαιριακή συμπεριφορά. Αναδεικνύεται επομένως, το προφίλ ενός επενδυτή που ο μόνος στόχος του είναι η γρήγορη και εύκολη απόδοση των κεφαλαίων, χωρίς σχεδιασμό και σωστή αξιολόγηση των αποφάσεων του.

Ακόμη όμως και σε κάποιες μεγαλύτερες επιχειρήσεις, παρατηρούμε πως η πρακτική τους παραμένει σε παλιά πρότυπα σχεδιασμού και αξιολόγησης επενδύσεων, μιας και μόνο οι μισές από αυτές προχώρησαν εξ αρχής στην εκπόνηση επιχειρηματικού σχεδίου, αξιολογώντας το επιχειρηματικό περιβάλλον και τοποθετώντας την εταιρεία τους στο πεδίο αυτό.



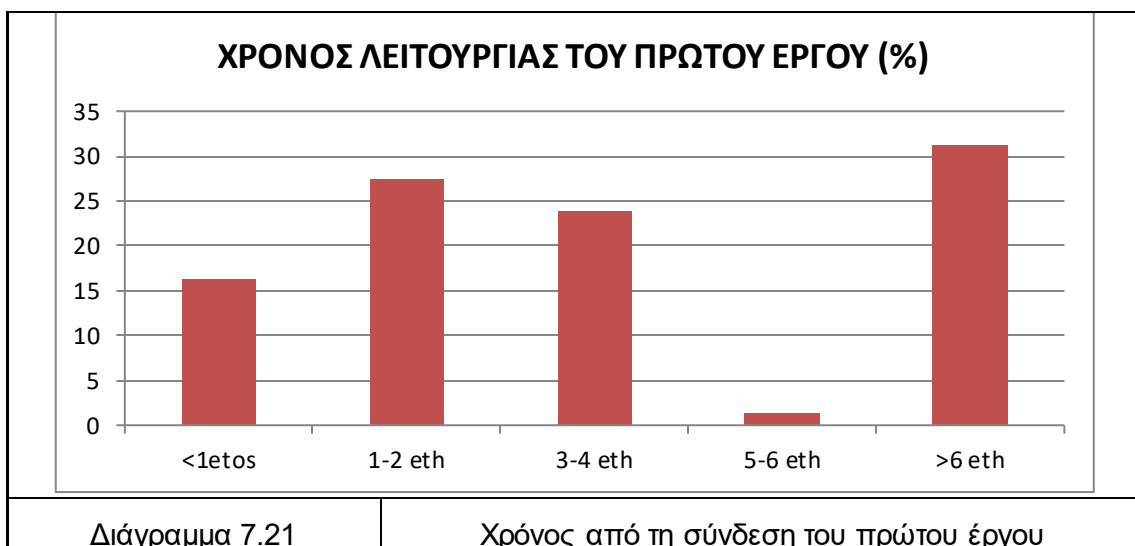
7.7 Ηλικία και διάρκεια υλοποίησης του πρώτου έργου

Στην παράγραφο αυτή, εξετάζουμε τη χρονική παρουσία των επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα, στην αγορά των ΑΠΕ. Παρουσιάζουμε λοιπόν στοιχεία, αναφορικά με το χρόνο λειτουργίας του πρώτου έργου των επιχειρήσεων αυτών, καθώς επίσης και τους χρόνους που απαιτήθηκαν για την αδειοδότηση και κατασκευή των έργων τους.

7.7.1 Ηλικία του πρώτου έργου (χρόνος από τη σύνδεση)

Στην παράγραφο αυτή παρουσιάζουμε το χρόνο λειτουργίας του πρώτου έργου των επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα. Από τον Πίνακα 7.9 και το Διάγραμμα 7.21, φαίνεται πως το μεγαλύτερο ποσοστό των επιχειρήσεων (83%) διαθέτει ολοκληρωμένο έργο για διάστημα μεγαλύτερο του ενός έτους, γεγονός που αποδεικνύει την επάρκεια που διαθέτει το δείγμα μας, αναφορικά με την ολοκληρωμένη εικόνα που μπορεί να διαθέτει αναφορικά με τις διαδικασίες της αγοράς των ΑΠΕ.

xronos protou ergou		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	<1etos	13	16,3	16,3	16,3
	1-2 eth	22	27,5	27,5	43,8
	3-4 eth	19	23,8	23,8	67,5
	5-6 eth	1	1,3	1,3	68,8
	>6 eth	25	31,3	31,3	100,0
	Total	80	100,0	100,0	
Πίνακας 7.9		Χρόνος από τη σύνδεση του πρώτου έργου			

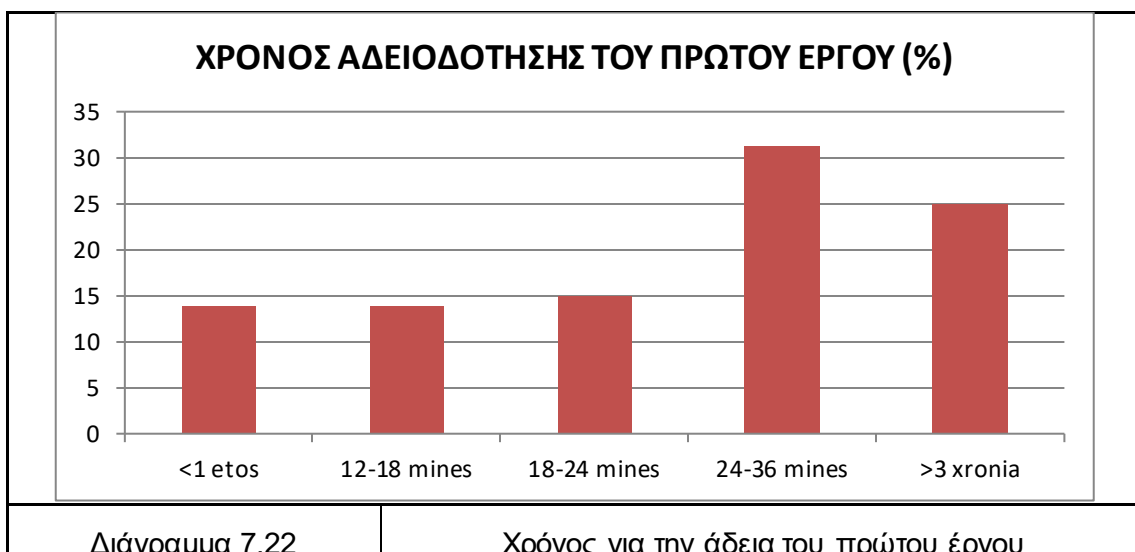


7.7.2 Διάρκεια αδειοδοτικής διαδικασίας πρώτου έργου

Στην παράγραφο αυτή παρουσιάζουμε τα αποτελέσματα της έρευνας αναφορικά με τη διάρκεια της αδειοδοτικής διαδικασίας των έργων. Έτσι, από τον Πίνακα 7.10 και το Διάγραμμα 7.22, προκύπτουν τα πρώτα αρνητικά συμπεράσματα για το επιχειρηματικό περιβάλλον. Το συντριπτικό ποσοστό των επιχειρήσεων (>85%), χρειάστηκε περισσότερο από ένα χρόνο για την αδειοδότηση του πρώτου έργου. Είναι χαρακτηριστικό επίσης πως το 55% των επιχειρήσεων χρειάστηκε πάνω από 2 χρόνια και το 25% περισσότερο από 3 χρόνια. Γίνεται επομένως αντιληπτή η εικόνα ενός καθόλου φιλικού επιχειρηματικού περιβάλλοντος για κάποιον που επιθυμεί να εισέλθει σε αυτό.

Τέλος, είναι σημαντικό και ταυτόχρονα εντυπωσιακό, το γεγονός πως η καθυστέρηση αυτή δεν αφορά μόνο τα μεγάλα έργα, με την πλειάδα των επιμέρους αδειοδοτήσεων και γνωμοδοτήσεων, αλλά και τα μικρά φωτοβολταϊκά πάρκα, γεγονός που αναδεικνύει περισσότερο τα διοικητικά εμπόδια που αποτελούν τροχοπέδη στην εξέλιξη της επιχειρηματικότητας.

xronos adiodontisis		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	<1 etos	11	13,8	13,9	13,9
	12-18 mines	11	13,8	13,9	27,8
	18-24 mines	12	15,0	15,2	43,0
	24-36 mines	25	31,3	31,6	74,7
	>3 xronia	20	25,0	25,3	100,0
	Total	80	100,0	100,0	
Πίνακας 7.10		Χρόνος για την άδεια του πρώτου έργου			

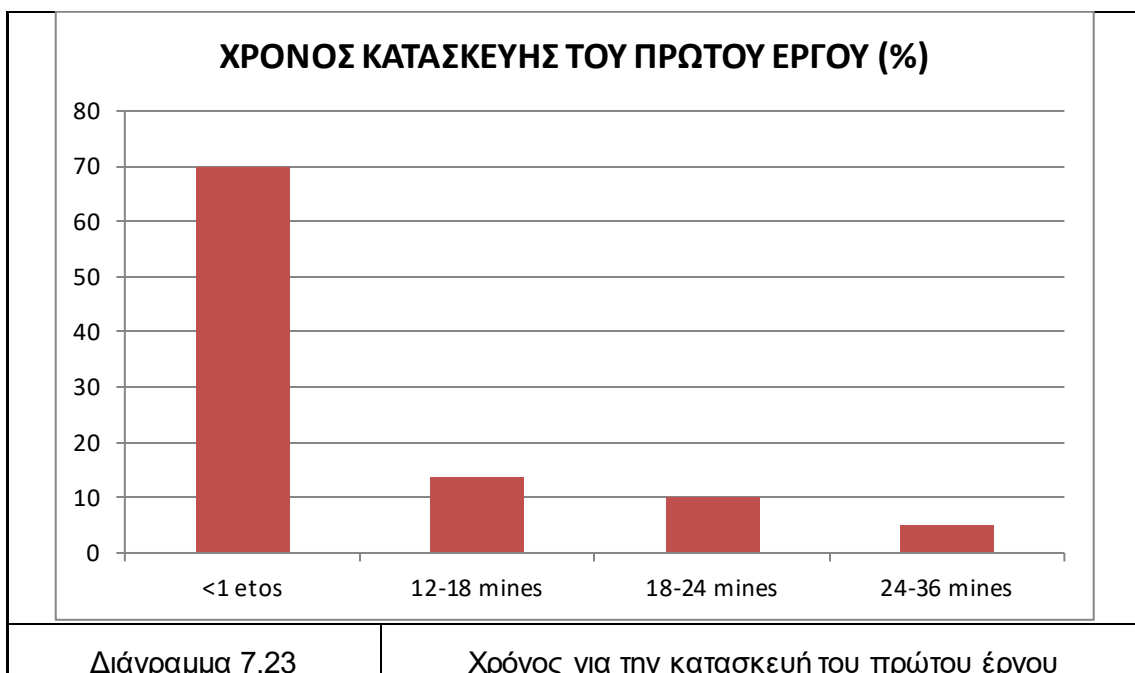


7.7.3 Διάρκεια κατασκευής πρώτου έργου

Στην παράγραφο αυτή παρουσιάζουμε τα αποτελέσματα αναφορικά με το χρόνο κατασκευής των έργων. Από τον Πίνακα 7.11 και το Διάγραμμα 7.23, βλέπουμε πως για το 85% των έργων η κατασκευαστική περίοδος είναι το πολύ 1,5 χρόνος. Ειδικά σε ότι αφορά τα έργα της ομάδας των μικρών επενδυτών (κατά κύριο λόγο φωτοβολταϊκά πάρκα), ο χρόνος της κατασκευαστικής ολοκλήρωσης τους είναι το πολύ ένας χρόνος σε ποσοστό που αγγίζει το 95%.

Γίνεται επομένως σαφές, πως όταν μια επιχείρηση ξεπεράσει τα εμπόδια της διοικητικής γραφειοκρατίας έχει ουσιαστικά πλησιάσει στην ολοκλήρωση των έργων. Το γεγονός αυτό, ότι δηλαδή μια επιχείρηση μπορεί να περιμένει έως και 6 χρόνια για να αδειοδοτήσει ένα έργο, το οποίο όσο μεγάλο και πολύπλοκο να είναι θα χρειαστεί το πολύ 1,5 χρόνο για να κατασκευαστεί και να τεθεί σε λειτουργία αποτελεί την πιο ξεκάθαρη περιγραφή για το υπάρχον επιχειρηματικό περιβάλλον.

xronos kataskeuis		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	<1 etos	56	70,0	70,9	70,9
	12-18 mines	11	13,8	13,9	84,8
	18-24 mines	8	10,0	10,1	94,9
	24-36 mines	4	5,0	5,1	100,0
	Total	80	100,0	100,0	
Πίνακας 7.11		Χρόνος για την κατασκευή του πρώτου έργου			



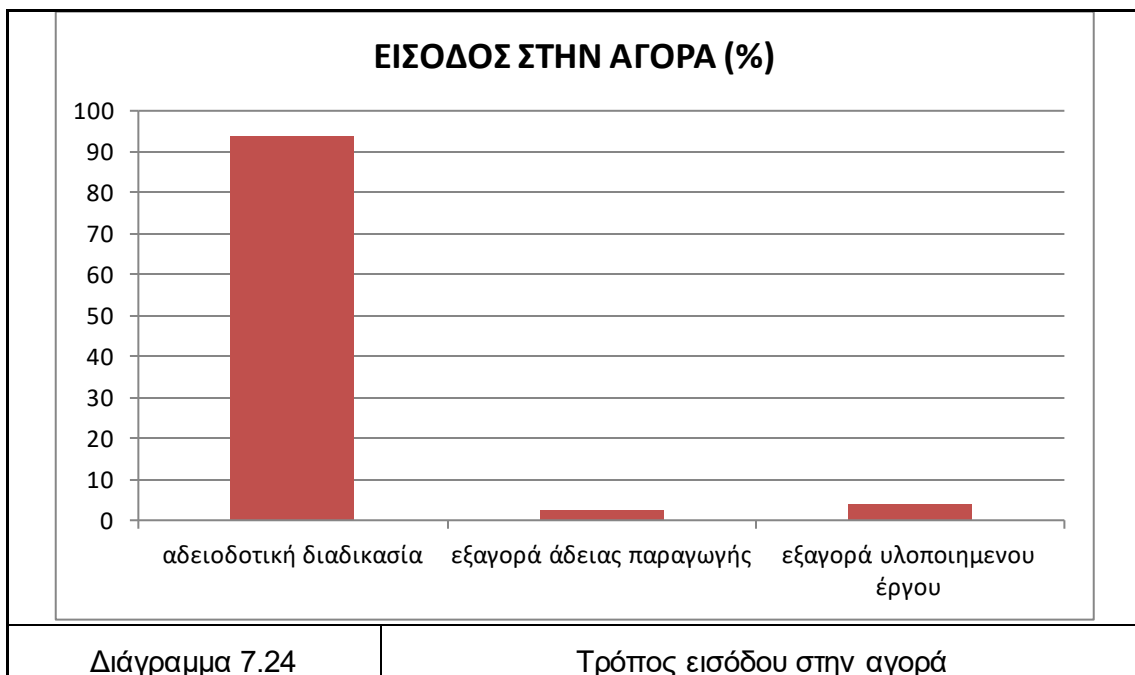
7.8 Είσοδος στην Αγορά - Δράσεις μετά το πρώτο έργο

Στην παράγραφο αυτή, εξετάζουμε την εξέλιξη της πορείας των επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα. Παρουσιάζουμε λοιπόν, τον τρόπο με τον οποίο εισήλθαν στην αγορά αυτή, τις ενέργειες που πραγματοποίησαν μέχρι την ολοκλήρωση του πρώτου έργου, καθώς επίσης και τις δράσεις στις οποίες προχώρησαν μετά το πρώτο τους έργο.

7.8.1 Είσοδος στην Αγορά

Από τον Πίνακα 7.12 και το Διάγραμμα 7.24, φαίνεται πως το μεγαλύτερο ποσοστό των επιχειρήσεων (93%) εισήλθε στην αγορά των ΑΠΕ ακολουθώντας και διανύοντας όλα τα απαραίτητα βήματα για την ολοκλήρωση της αδειοδοτικής διαδικασίας και στη συνέχεια της υλοποίησης των έργων.

eisodos sto xoro		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	adeiodotiki diadikasia	75	93,8	93,8	93,8
	eksagora adias paragogis	2	2,5	2,5	96,3
	eksagora plirous adiodotimenou ergou kai proxora stin ilopoihsh	3	3,8	3,8	100,0
	Total	80	100,0	100,0	
Πίνακας 7.12		Τρόπος εισόδου στην αγορά			



7.8.2 Αναμονή στο πρώτο έργο

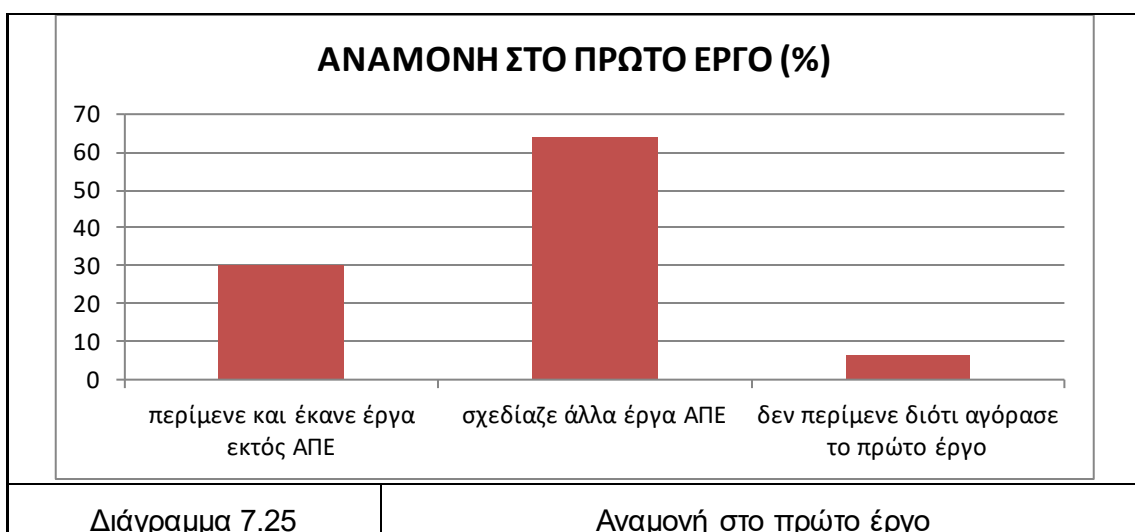
Στην παράγραφο αυτή παρουσιάζουμε τα αποτελέσματα αναφορικά με τη δραστηριότητα των επιχειρήσεων για το διάστημα της αδειοδότησης και ολοκλήρωσης του πρώτου έργου. Από τον Πίνακα 7.13 και το Διάγραμμα 7.25, βλέπουμε πως ένα σημαντικό ποσοστό (63%) των επιχειρήσεων είχε εξαρχής πεισθεί για την ορθότητα του εγχειρήματος και στο «νεκρό» αυτό χρόνο σχεδίαζε την υλοποίηση των επόμενων έργων στην αγορά των ΑΠΕ. Είναι επίσης σημαντικό να παρατηρήσουμε πως ένα άλλο σημαντικό ποσοστό (30%) συνέχιζε την παράλληλη επιχειρηματική δραστηριότητα με υλοποίηση επιχειρηματικών σχεδίων εκτός αγοράς ΑΠΕ.

Προκύπτει επομένως βάσιμα το συμπέρασμα πως το σύνολο των επιχειρηματιών του κλάδου, αποτελούν επενδυτές με καλή πληροφόρηση που βρίσκονται σε συνεχή εγρήγορση, επενδυτές οι οποίοι δεν εφησυχάζουν με την υλοποίηση ενός έργου και θέλουν να επεκτείνουν τη δράση τους, αλλά και επενδυτές που δεν εγκαταλείπουν την παραδοσιακή επιχειρηματική τους αφετηρία.

anamoni sto proto ergo		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	perimene kai ekane erga ekτος ape	24	30,0	30,0	30,0
	sxediaze alla erga ape	51	63,8	63,8	93,8
	den perimene dioti agorase to proto ergo	5	6,3	6,3	100,0
	Total	80	100,0	100,0	

Πίνακας 7.13

Αναμονή στο πρώτο έργο



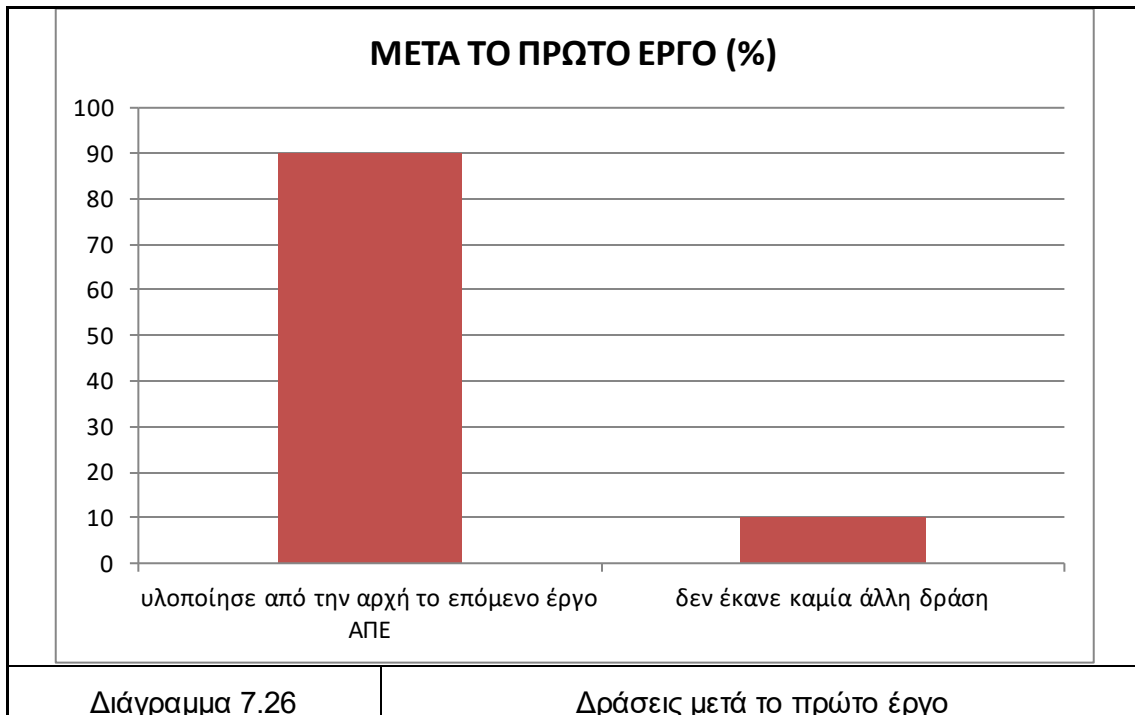
Αναμονή στο πρώτο έργο

7.8.3 Δράσεις μετά το πρώτο έργο

Στην παράγραφο αυτή παρουσιάζουμε τα αποτελέσματα αναφορικά με τη δραστηριότητα των επιχειρήσεων μετά την ολοκλήρωση του πρώτου έργου. Από τον Πίνακα 7.14 και το Διάγραμμα 7.26, γίνεται σαφές πως το συντριπτικό ποσοστό των επιχειρήσεων (90%) προχώρησε στην υλοποίηση του επόμενου έργου ακολουθώντας και πάλι όλη την απαραίτητη διαδικασία.

Το γεγονός αυτό, αναμφισβήτητα αποδεικνύει ότι οι επιχειρηματίες του κλάδου επιβεβαίωσαν την ορθότητα του εγχειρήματος τους, με την υλοποίηση του πρώτου έργου και στη συνέχεια θέλησαν να επεκτείνουν την επιχειρηματική τους δράση, παρά τα εμπόδια και τις δυσκολίες που θα αντιμετώπιζαν στη συνέχεια. Στην κατεύθυνση αυτή προχώρησαν άμεσα στην υλοποίηση του επόμενου έργου τους.

meta to proto ergo		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	yloroihse apo tin arxi to epomeno	72	90,0	90,0	90,0
	den ekane kamia allia drasi	8	10,0	10,0	100,0
	Total	80	100,0	100,0	
Πίνακας 7.14		Δράσεις μετά το πρώτο έργο			

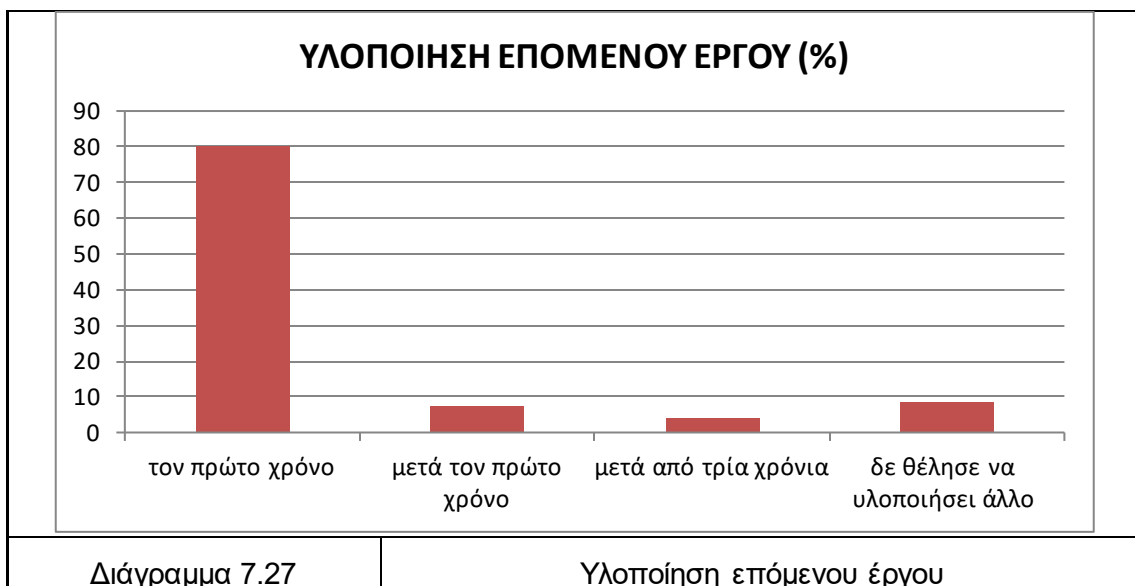


7.8.4 Υλοποίηση επόμενου έργου

Τα συμπεράσματα της προηγούμενης παραγράφου επιβεβαιώνονται στην παράγραφο αυτή, αναφορικά με την υλοποίηση του επόμενου έργου. Από τον Πίνακα 7.15 και το Διάγραμμα 7.27, γίνεται σαφές πως το συντριπτικό ποσοστό των επιχειρήσεων προχώρησε στην υλοποίηση του επόμενου έργου μέσα στα 2 επόμενα χρόνια. Ιδιαίτερα στην επιχειρηματική ομάδα των μικρών επενδυτών το ποσοστό αυτό φτάνει στο 90%, γεγονός που αποδεικνύει πως οι επενδυτές των φωτοβολταϊκών πάρκων προχώρησαν, παρά τις αντιξοότητες, στην υλοποίηση νέων έργων.

Είναι λοιπόν πολύ χρήσιμο να επισημανθεί πως τα πολύ σημαντικά κίνητρα που έστρεψαν πολλούς επενδυτές στην αγορά αυτή, ιδιαίτερα τους μικρούς επενδυτές, δημιούργησαν μία νέα επιχειρηματική κουλτούρα και έδωσαν έναν νέο δυναμισμό στην αγορά αυτή, με νέα πιο ξεκάθαρα επιχειρηματικά χαρακτηριστικά για τον επενδυτή.

epomeno ergo		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	τον 1ο χρόνο	64	80,0	80,0	80,0
	meta apo 1 χρόνο	6	7,5	7,5	87,5
	meta apo 3 χρόνια	3	3,8	3,8	91,3
	de thelise na ilopoihsei allo	7	8,8	8,8	100,0
	Total	80	100,0	100,0	
Πίνακας 7.15		Υλοποίηση επόμενου έργου			



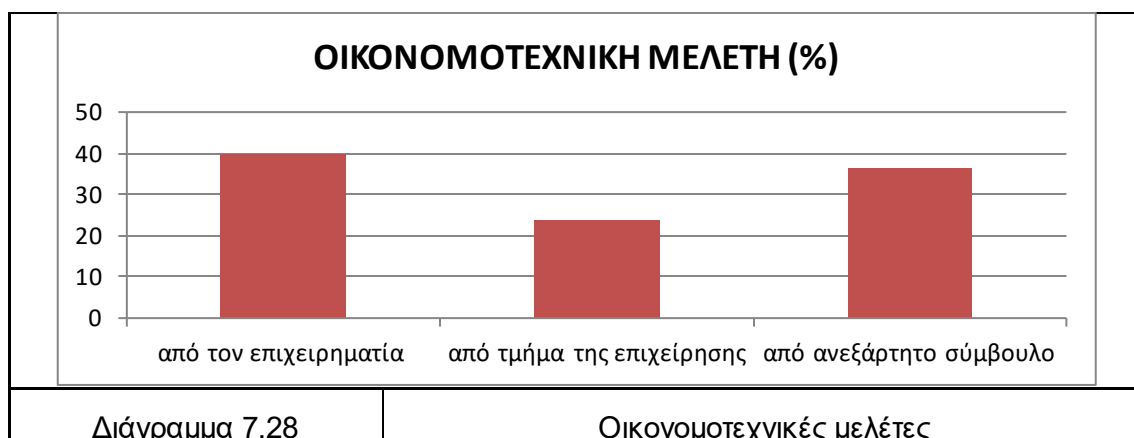
7.9 Οικονομοτεχνικές μελέτες και Στόχος Απόδοσης

Στην παράγραφο αυτή, επιχειρούμε να εξετάσουμε τον τρόπο και τη διαδικασία με την οποία οι επιχειρηματίες προσέγγισαν και μελέτησαν το εγχείρημα τους. Παρουσιάζουμε τον τρόπο με τον οποίο εκπόνησαν τις οικονομοτεχνικές τους μελέτες, καθώς επίσης και το βαθμό στον οποίο οι μελέτες αυτές επιβεβαιώθηκαν. Επιπλέον, παρουσιάζουμε τη στόχευση που είχαν οι επενδυτές αναφορικά με την απόδοση της επένδυσης και το βαθμό κατά τον οποίο οι στόχοι αυτοί τελικά υλοποιήθηκαν.

7.9.1 Εκπόνηση Οικονομοτεχνικών μελετών

Αναφορικά με την εκπόνηση των οικονομοτεχνικών μελετών, βλέπουμε στον Πίνακα 7.16 και στο Διάγραμμα 7.28, πως πάνω από το 60% των επενδυτών εκπόνησε ενδοεταιρικά τις μελέτες αυτές. Ειδικά στις μεγαλύτερες εταιρείες, το γεγονός αυτό ήταν αναμενόμενο μιας και διέθεταν το απαραίτητο επιστημονικό δυναμικό για την πραγματοποίηση ανάλογων έργων. Ακόμη όμως και σε μικρότερες επιχειρήσεις, το αναβαθμισμένο επιστημονικό background των επιχειρηματιών επέτρεψε σε αρκετούς να εκπονήσουν μόνοι τους τις μελέτες αυτές.

oikonomotexnikes mel		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	apo epixeirimatia	32	40,0	40,0	40,0
	apo eksidikeymeno tmima	19	23,8	23,8	63,8
	apo ανεξαρτιτο simboulo	29	36,3	36,3	100,0
	Total	80	100,0	100,0	
Πίνακας 7.16		Οικονομοτεχνικές μελέτες			



Σημαντικά είναι επιπλέον τα συμπεράσματα που προκύπτουν από τους Πίνακες 7.17 και 7.18, αναφορικά με την επιβεβαίωση των οικονομοτεχνικών μελετών, μετά την ολοκλήρωση των έργων. Είναι σημαντικό, πως για το 70% των επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα, επιβεβαιώθηκε η μελέτη οικονομικής σκοπιμότητας κατά την κατασκευή του έργου.

Sarantaoxto		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	k	1	1,3	1,3	1,3
	l	7	8,8	8,8	10,0
	m	16	20,0	20,0	30,0
	a	33	41,3	41,3	71,3
	p	23	28,8	28,8	100,0
	Total	80	100,0	100,0	
Πίνακας 7.17		Επιβεβαίωση Οικονομοτεχνικών Μελετών			

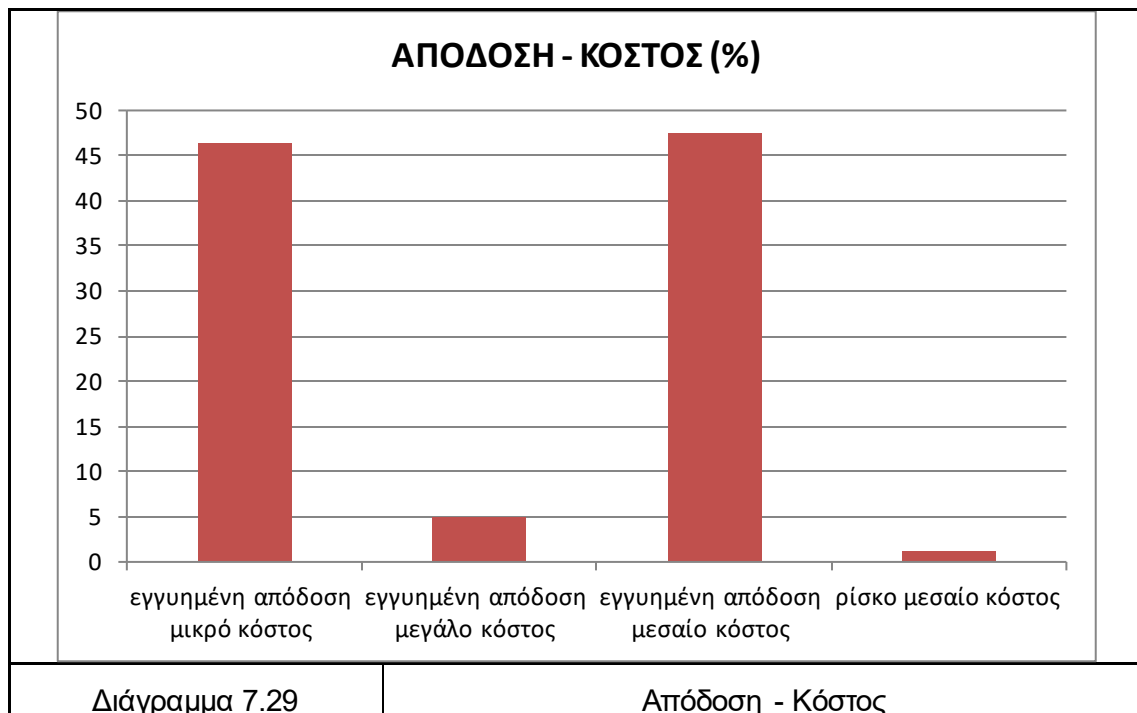
Επιπλέον, ξεχωριστή σημασία έχουν τα συμπεράσματα που προκύπτουν αναφορικά με τις αιτίες που ευθύνονται για τη μη επιβεβαίωση των μελετών αυτών. Οι μισές περίπου επιχειρήσεις, που εντόπισαν διαφοροποιήσεις ανάμεσα στις οικονομοτεχνικές τους μελέτες και στην τελική υλοποίηση των έργων τους, αναφέρουν ως βασικότερες κοστοβόρες αιτίες, την επιπλέον εργασία που απαιτήθηκε για την τελική αδειοδότηση του έργου και το κόστος για τις νομικές διαδικασίες που αφορούσαν και πάλι την αδειοδότηση των έργων.

Sarantaenia 1		Sarantaenia 2		Sarantaenia 3		Sarantaenia 4		Sarantaenia 5		Sarantaenia 6	
Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%
5	6,3	6	7,5	1	1,3	4	5,0	15	18,8	12	15,0
19	23,8	15	18,8	9	11,3	9	11,3	7	8,8	4	5,0
3	3,8	7	8,8	4	5,0	7	8,8	10	12,5	8	10,0
6	7,5	2	2,5	7	8,8	10	12,5	3	3,8	8	10,0
2	2,5	5	6,3	14	17,5	5	6,3	35	43,8	3	3,8
35	43,8	35	43,8	35	43,8	35	43,8	45	56,3	35	43,8
45	56,3	45	56,3	45	56,3	45	56,3	80	100,0	45	56,3
80	100,0	80	100,0	80	100,0	80	100,0			80	100,0
Πίνακας 7.18		Λόγοι για τη μη επιβεβαίωση της οικονομικής σκοπιμότητας									

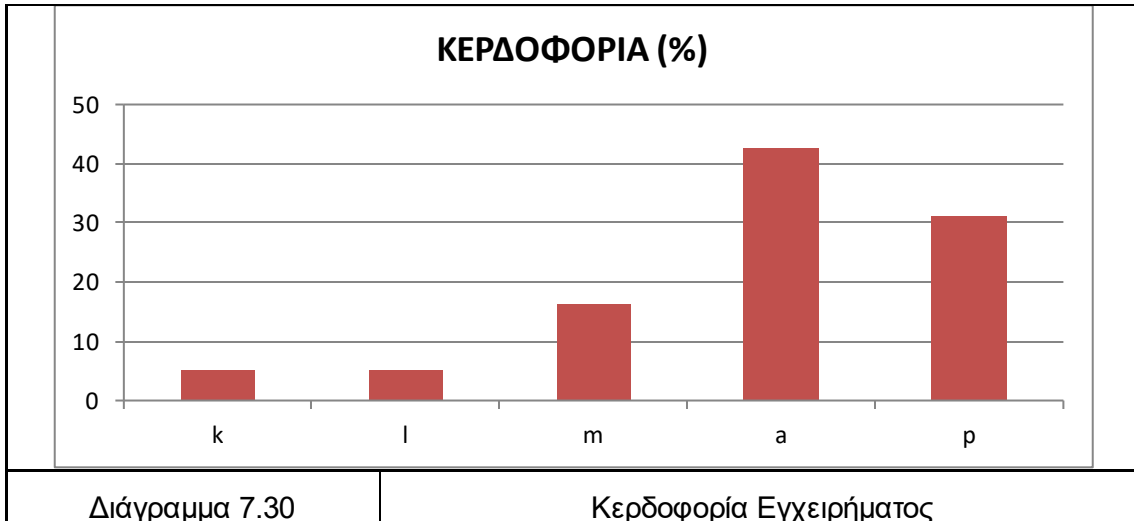
7.9.2 Προσδοκία σχέσης Απόδοσης - Κόστους

Στην παράγραφο αυτή, παρουσιάζουμε τα αποτελέσματα αναφορικά με την προσδοκία απόδοσης που είχαν οι επιχειρηματίες, σχεδιάζοντας το εγχείρημα τους. Στον Πίνακα 7.19 και στο Διάγραμμα 7.29, φαίνεται ξεκάθαρα πως το ζητούμενο στους επενδυτές ήταν μια εγγυημένη απόδοση στην επένδυσή τους, με μικρό ή μεσαίο κόστος. Βλέπουμε λοιπόν ξεκάθαρα πως απουσιάζει σε κάθε περίπτωση η αίσθηση ρίσκου από την επιχειρηματική τους λογική και κουλτούρα.

apodosi kostos		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	eggimieni apodosi mikro kostos	37	46,3	46,3	46,3
	eggimieni apodosi megalos kostos	4	5,0	5,0	51,3
	eggimieni apodosi mesaio kostos	38	47,5	47,5	98,8
	risko mesaio kostos	1	1,3	1,3	100,0
	Total	80	100,0	100,0	
Πίνακας 7.19		Απόδοση - Κόστος			

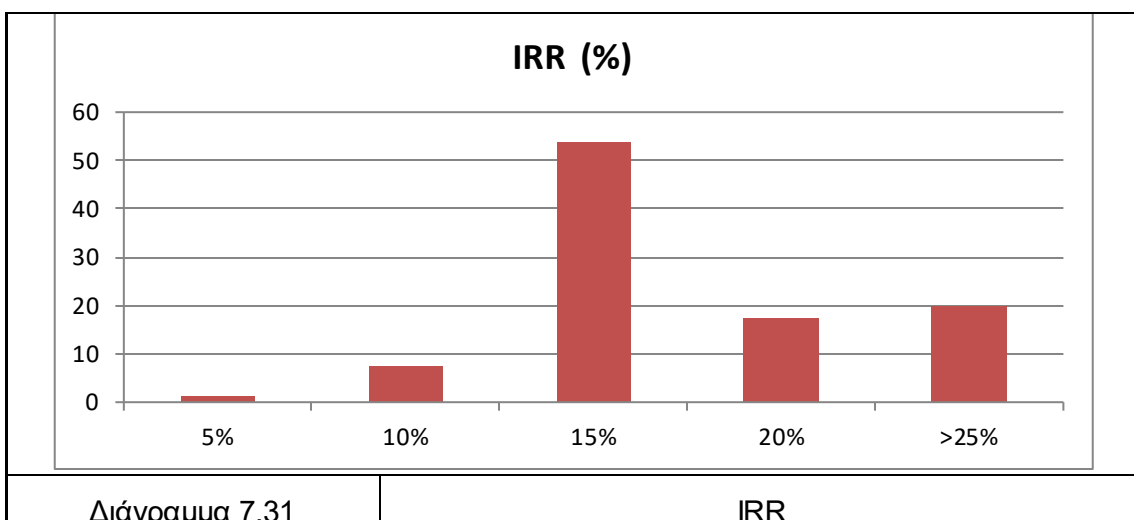


Τις προσδοκίες αυτές, των επιχειρηματιών, έρχονται στη συνέχεια να επαληθεύσουν τα αποτελέσματα της επιχειρηματικής δραστηριότητάς τους, όπως φαίνεται στα Διαγράμματα 7.30 και 7.31 όπου παρουσιάζονται η κερδοφορία του εγχειρήματος και το εσωτερικό επιτόκιο απόδοσης της επένδυσής τους.



Παρατηρούμε λοιπόν πως, για ένα ποσοστό των επιχειρήσεων μεγαλύτερο από 75%, η κερδοφορία τους είναι εντός των προδιαγεγραμμένων τους στόχων. Το γεγονός αυτό βέβαια είναι εύλογο, διότι οι εκτιμήσεις τους στηρίζονταν σε δεδομένη δυναμικότητα παραγωγής ενέργειας και φυσικά σε δεδομένη τιμή πώλησης της ηλεκτρικής ενέργειας (feed-in tariff). Οι μόνοι επομένως παράγοντες που θα μπορούσαν να διαφοροποιήσουν τις προβλέψεις θα ήταν κάποιοι κοστοβόροι παράγοντες που παρουσιάσαμε προηγουμένως.

Τέλος, είναι πολύ σημαντικό πως για το 90% των επενδυτών, η επένδυσή τους απέδωσε κέρδος πάνω από 15%. Βλέπουμε επομένως πως οι επιχειρηματίες έχουν επενδύσει σε εγχειρήματα με βέβαιο και πολύ υψηλό ποσοστό απόδοσης, κάτι που επιβεβαιώνει την απουσία σχετικού ρίσκου στις αποφάσεις τους και επιπλέον δικαιολογεί πλήρως την επιθυμία τους να επεκτείνουν τη δράση τους στο χώρο αυτό, επενδύοντας και σε νέα έργα.



7.10 Εκκίνηση επιχείρησης - Κίνητρα

Στους Πίνακες 7.20 και 7.21 φαίνεται πως τα κυριότερα κίνητρα που οδήγησαν στην εμπλοκή στον επιχειρηματικό χώρο των ΑΠΕ ήταν η επιχειρηματική ευκαιρία (M.47.2, M.56.1) με ποσοστό 88,7%, η εγγυημένη τιμή μονάδος (feed-in tariff) – προσδοκώμενη απόδοση (M.47.3, M.56.7) με ποσοστό 85%, η κεφαλαιακή επάρκεια των επιχειρήσεων (M.56.4) με ποσοστό 75% και η επιδοτήσεις για την υλοποίηση των έργων (M.56.2) με ποσοστό 73,7%. Οι υπόλοιπες μεταβλητές είναι σαφές πως δεν έπαιξαν σημαντικό ρόλο. Ειδικά για την παράμετρο της εναλλακτικής επαγγελματικής ενασχόλησης (M.47.1), βλέπουμε πως για το 70% των επενδυτών δεν αποτέλεσε παράγοντα που επηρέασε τις αποφάσεις τους. Δε θα πρέπει όμως να μείνει δίχως σχολιασμό το γεγονός πως για το υπόλοιπο 30% των επενδυτών, κυρίως των μικρών έργων, η έλλειψη επαγγελματικής ενασχόλησης ήταν παράμετρος που επηρέασε σε κάποιο βαθμό την εμπλοκή με την αγορά των ΑΠΕ.

Sarantaeftha 1		Sarantaeftha 2		Sarantaeftha 3		Sarantaeftha 4	
Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%
25	31,3	16	20,0	20	25,0	47	58,8
13	16,3	5	6,3	2	2,5	6	7,5
17	21,3	11	13,8	14	17,5	7	8,8
18	22,5	15	18,8	34	42,5	8	10,0
7	8,8	33	41,3	10	12,5	12	15,0
80	100,0	80	100,0	80	100,0	80	100,0
Πίνακας 7.20				Κίνητρα Επιχειρηματικής Δράσης (I)			

Peninta6.1		Peninta6.2		Peninta6.3		Peninta6.4		Peninta6.5		Peninta6.6		Peninta6.7	
Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%
3	3,8	5	6,3	26	32,5	7	8,8	17	21,3	22	27,5	0	0
6	7,5	16	20,0	16	20,0	13	16,3	15	18,8	12	15,0	6	7,5
5	6,3	18	22,5	16	20,0	13	16,3	25	31,3	19	23,8	6	7,5
33	41,3	23	28,8	11	13,8	21	26,3	10	12,5	15	18,8	8	10,0
33	41,3	18	22,5	11	13,8	26	32,5	13	16,3	12	15,0	60	75,0
80	100,0	80	100,0	80	100,0	80	100,0	80	100,0	80	100,0	80	100,0
Πίνακας 7.21		Κίνητρα Επιχειρηματικής Δράσης (II)											

Τέλος, είναι σημαντική η παρατήρηση, αναφορικά με τη δυσκολία εκκίνησης της νέας επιχειρηματικής δράσης, όπου το 83% των επιχειρηματιών δηλώνει πως δυσκολεύτηκε σημαντικά.

7.11 Αποτρεπτικοί Παράγοντες στην Επιχειρηματική Δράση

7.11.1 Αποτρεπτικοί Παράγοντες – Χρονικοί

Στην παράγραφο αυτή παρουσιάζουμε τους κυριότερους παράγοντες που αποτέλεσαν τροχοπέδη στη χρονική εξέλιξη των έργων. Στον Πίνακα 7.22 φαίνεται πως οι κυριότεροι παράγοντες ήταν, η χρονοβόρα αδειοδοτική διαδικασία (M.57.3) με ποσοστό 93,7%, η αυθαίρετη συμπεριφορά των δημοσίων υπαλλήλων (M.57.5) με ποσοστό 83,7%, η διαφθορά (M.57.15) με ποσοστό 80%, η πολυνομία (M.57.8) με ποσοστό 78,7%, η καθυστέρηση εκταμίευσης της επιδότησης (M.57.10) με ποσοστό 78,7%, οι προμελέτες (M.57.1) με ποσοστό 65%, οι τελικές διαδικασίες σύνδεσης (M.57.13) με ποσοστό 60% και τα προβλήματα στη συνεργασία με τις τράπεζες (M.57.11) με ποσοστό 53,7%.

Peninta7.1		Peninta7.2		Peninta7.3		Peninta7.4		Peninta7.5		Peninta7.6		Peninta7.7	
Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%
19	23,8	39	48,8	3	3,8	33	41,3	8	10,0	43	53,8	25	31,3
9	11,3	19	23,8	2	2,5	8	10,0	5	6,3	11	13,8	15	18,8
31	38,8	19	23,8	7	8,8	6	7,5	8	10,0	7	8,8	16	20,0
10	12,5	2	2,5	27	33,8	25	31,3	25	31,3	11	13,8	10	12,5
11	13,8	1	1,3	41	51,3	8	10,0	34	42,5	8	10,0	14	17,5
80	100,0	80	100,0	80	100,0	80	100,0	80	100,0	80	100,0	80	100,0
Peninta7. 8		Peninta7.9		Peninta7.10		Peninta7.11		Peninta7.12		Peninta7.13		Peninta7.14	
Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%
8	10,0	25	31,3	6	7,5	18	22,5	38	47,5	15	18,8	44	55,0
9	11,3	19	23,8	11	13,8	19	23,8	16	20,0	17	21,3	7	8,8
12	15,0	13	16,3	23	28,8	6	7,5	17	21,3	14	17,5	18	22,5
22	27,5	13	16,3	9	11,3	26	32,5	6	7,5	26	32,5	7	8,8
29	36,3	10	12,5	31	38,8	11	13,8	3	3,8	8	10,0	4	5,0
80	100,0	80	100,0	80	100,0	80	100,0	80	100,0	80	100,0	80	100,0
Peninta7.15		Peninta7.16		Peninta7.17									
Fr	%	Fr	%	Fr	%								
9	11,3	37	46,3	47	58,8								
7	8,8	12	15,0	14	17,5								
26	32,5	8	10,0	6	7,5								
26	32,5	16	20,0	13	16,3								
12	15,0	7	8,8	80	100,0								
80	100,0	80	100,0										
Πίνακας 7.22				Αποτρεπτικοί Παράγοντες - Χρονικοί									

7.11.2 Αποτρεπτικοί Παράγοντες – Λόγω κόστους

Στην παράγραφο αυτή παρουσιάζουμε τους κυριότερους παράγοντες που αποτέλεσαν εμπόδιο στην εξέλιξη των έργων από πλευράς κόστους. Στον Πίνακα 7.23 φαίνεται πως οι κυριότεροι παράγοντες ήταν, η καθυστέρηση της εκταμίευσης της επιδότησης (M.58.10) με ποσοστό 80%, η πολυνομία (M.58.8) με ποσοστό 68,7%, τα προβλήματα στη συνεργασία με τις τράπεζες (M.58.11) με ποσοστό 61,2%, η αυθαίρετη συμπεριφορά των δημοσίων υπαλλήλων (M.58.5) με ποσοστό 60%, το φορολογικό πλαίσιο (M.58.19) με ποσοστό 58,7% και οι ελλείψεις υποδομών – δικτύων (M.58.7) με ποσοστό 56,2%.

Peninta8.5		Peninta8. 7		Peninta8. 8		Peninta8. 10		Peninta8.11		Peninta8. 19	
Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%
12	15,0	19	23,8	9	11,3	7	8,8	16	20,0	15	18,8
20	25,0	16	20,0	16	20,0	9	11,3	15	18,8	18	22,5
27	33,8	23	28,8	13	16,3	11	13,8	10	12,5	12	15,0
10	12,5	12	15,0	23	28,8	21	26,3	26	32,5	22	27,5
11	13,8	10	12,5	19	23,8	32	40,0	13	16,3	13	16,3
80	100,0	80	100,0	80	100,0	80	100,0	80	100,0	80	100,0
Πίνακας 7.23				Αποτρεπτικοί Παράγοντες - Κόστος							

7.11.3 Αποτρεπτικοί Παράγοντες – Ανθρώπινο δυναμικό

Στην παράγραφο αυτή παρουσιάζουμε τους κυριότερους παράγοντες που εμπόδισαν την εξέλιξη των έργων από την πλευρά της σπατάλης ενέργειας του ανθρώπινου δυναμικού. Στον Πίνακα 7.24 φαίνεται πως οι κυριότεροι παράγοντες ήταν, η χρονοβόρα αδειοδοτική διαδικασία (M.59.3) με ποσοστό 72,5%, η αυθαίρετη συμπεριφορά των δημοσίων υπαλλήλων (M.59.5) με ποσοστό 63,7%, η πολυνομία (M.59.8) με ποσοστό 82,2%, η καθυστέρηση εκταμίευσης της επιδότησης (M.59.10) με ποσοστό 65%, τα προβλήματα στη συνεργασία με τις τράπεζες (M.59.11) με ποσοστό 65%, οι τελικές διαδικασίες σύνδεσης (M.59.13) με ποσοστό 56,2% και η διαφθορά (M.59.15) με ποσοστό 58,7%. Εντυπωσιακό είναι το γεγονός πως ο παράγοντας «εξειδίκευση για τη χρήση του αναγκαίου τεχνολογικού εξοπλισμού» (M.59.12) δεν επηρέασε σχεδόν καθόλου την ενέργεια του ανθρώπινου δυναμικού μιας και το επηρέασε μόνο κατά 6,2%.

Peninta9.3		Peninta9.5		Peninta9.8		Peninta9.10		Peninta9.11		Peninta9.13		Peninta9.15	
Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%
6	7,5	16	20,0	6	7,5	8	10,0	17	21,3	18	22,5	15	18,8
12	15,0	13	16,3	9	11,3	20	25,0	11	13,8	17	21,3	18	22,5
6	7,5	7	8,8	13	16,3	8	10,0	26	32,5	24	30,0	16	20,0
27	33,8	25	31,3	25	31,3	21	26,3	15	18,8	12	15,0	23	28,8
29	36,3	19	23,8	27	33,8	23	28,8	11	13,8	9	11,3	8	10,0
80	100,0	80	100,0	80	100,0	80	100,0	80	100,0	80	100,0	80	100,0
Πίνακας 7.24		Αποτρεπτικοί Παράγοντες – Ανθρώπινο Δυναμικό											

Και από τις τρεις αυτές υποπαραγράφους, συνάγεται το συμπέρασμα πως πολύ συγκεκριμένοι παράγοντες αποτελούν τα βασικά εμπόδια για την υλοποίηση των έργων. Επίσης είναι εντυπωσιακό, πως οι ίδιοι αυτοί παράγοντες φτάνουν να επηρεάζουν με διαφορετικό τρόπο την εξέλιξη των έργων, έχοντας άμεση επίδραση στη χρονική υστέρηση της ολοκλήρωσης του έργου, στην αύξηση του κόστους ή στην επίδραση της χρηματοδότησης του και τέλος σαν ενέργεια του ανθρώπινου δυναμικού για την επιτυχή ολοκλήρωση του έργου.

Πρωταγωνιστικό ρόλο στην ακολουθία αυτή των παραγόντων παίζουν, η χρονοβόρα αδειοδοτική διαδικασία, η αυθαίρετη λειτουργία συμπεριφορά των λειτουργών της δημόσιας διοίκησης, η πολυνομία και η συχνή τροποποίηση του νομοθετικού πλαισίου, η καθυστέρηση της εκταμίευσης των επιδοτήσεων, τα προβλήματα στη συνεργασία με τις τράπεζες, οι συνεχείς αλλαγές στο φορολογικό πλαίσιο, οι ελλείψεις υποδομών – δικτύων και οι τελικές διαδικασίες σύνδεσης με αυτά και η διαφθορά του δημόσιου τομέα.

Γίνεται λοιπόν ξεκάθαρο, από την ανάλυση αυτή, πως οι επιχειρηματίες του κλάδου καλούνται να δραστηριοποιηθούν σε ένα εντελώς εχθρικό και πλήρως ανοργάνωτο επιχειρηματικό περιβάλλον, που αναμφισβήτητα δημιουργεί μόνο εμπόδια και δυσκολίες σε οποιοδήποτε επιχειρηματικό εγχείρημα. Η σημαντικότητα της παρατήρησης αυτής γίνεται ακόμα μεγαλύτερη στις μέρες μας, όταν στην παρούσα εθνική και διεθνή οικονομική συγκυρία, αναζητούμε επιχειρηματικές πρωτοβουλίες και επενδυτικά κεφάλαια, είτε εγχώρια είτε εισαγόμενα, που θα αποτελέσουν το μοχλό της ανάπτυξης και της ανταγωνιστικότητας για την οικονομία μας. Φυσικά, κάθε ψύχραιμος ερευνητής μπορεί να συμπεράνει πως το ισχύον επιχειρηματικό περιβάλλον δεν μπορεί να αποτελέσει το έδαφος εκείνο, στο οποίο να μπορεί να καρποφορήσει οποιαδήποτε επιχειρηματική προσπάθεια.

7.12 Στρατηγική Επέκτασης και σε άλλες Τεχνολογίες

7.12.1 Παράγοντες για ενδεχόμενη επέκταση

Στην παράγραφο αυτή και στον Πίνακα 7.25 φαίνεται πως οι κυριότεροι παράγοντες που επηρέασαν τους επενδυτές να ασχοληθούν και με άλλες ΑΠΕ ήταν, η περιβαλλοντική τους ευαισθησία (M.62.3) με ποσοστό 87,9%, η λογική της διαρκούς ανάπτυξης (M.62.1) με ποσοστό 85%, η διεύρυνση του μεριδίου της αγοράς (M.62.4) με ποσοστό 81% και η λογική του καταμερισμού του ρίσκου (M.62.2) με ποσοστό 77,6%.

Υψηλή επικρατούσα τιμή παρουσιάζουν οι παράγοντες της διαρκούς ανάπτυξης και της διεύρυνσης του μεριδίου της αγοράς και για το λόγο αυτό κρίνονται ως οι σημαντικότεροι. Από τα στοιχεία αυτά επομένως, γίνεται ξεκάθαρη μια λογική – στρατηγικής επέκτασης των δραστηριοτήτων κάποιων επιχειρήσεων, ιδιαίτερα των μεγαλύτερων, πρακτική την οποία θα εξετάσουμε αναλυτικά σε επόμενο κεφάλαιο.

Eksintadio 1		Eksintadio 2		Eksintadio 3		Eksintadio 4	
Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%
6	7,5	8	10,0	6	7,5	9	11,3
3	3,8	5	6,3	1	1,3	2	2,5
13	16,3	25	31,3	29	36,3	16	20,0
16	20,0	14	17,5	12	15,0	14	17,5
20	25,0	6	7,5	10	12,5	17	21,3
58	72,5	58	72,5	58	72,5	58	72,5
22	27,5	22	27,5	22	27,5	22	27,5
80	100,0	80	100,0	80	100,0	80	100,0
Πίνακας 7.25				Επέκταση σε άλλες ΑΠΕ			

7.12.2 Παράγοντες που έχουν εμποδίσει την έως τώρα επέκταση

Στην παράγραφο αυτή και στον Πίνακα 7.26 παρουσιάζουμε τους κυριότερους παράγοντες που επηρέασαν τους επενδυτές στο να μην ασχοληθούν και με άλλες ΑΠΕ. Οι παράγοντες αυτοί ήταν, η δυσκολία εύρεσης κεφαλαίων (M.63.5) με ποσοστό 56,8%, η ικανοποίηση της αρχικής επενδυτικής προσδοκίας (M.63.4) με ποσοστό 65%, η κεφαλαιακή ανεπάρκεια της επιχείρησης (M.63.1) με ποσοστό 50% και η λογική του καταμερισμού του ρίσκου (M.62.2) με ποσοστό 77,6%. Οι παράγοντες αυτοί γίνονται ακόμα πιο αισθητοί στην επιχειρηματική ομάδα των

μικρών επενδυτών. Γίνεται λοιπόν σαφές, πως όλοι οι επενδυτές έχουν κατανοήσει και επιβεβαιώσει στην πράξη την ορθότητα της αρχικής τους επιλογής και της ενασχόλησης τους με την αγορά των ΑΠΕ και πως κυρίως λόγοι ρευστότητας και κεφαλαιακής επάρκειας μπορούν να τους κρατήσουν μακριά από νέες επενδύσεις στην ίδια ή και σε άλλες τεχνολογίες ΑΠΕ.

Eksinta3.1		Eksinta3.4		Eksinta3.5	
Fr	%	Fr	%	Fr	%
18	22,5	13	16,3	11	13,8
19	23,8	13	16,3	21	26,3
7	8,8	28	35,0	7	8,8
11	13,8	10	12,5	12	15,0
19	23,8	10	12,5	22	27,5
74	92,5	74	92,5	74	92,5
6	7,5	6	7,5	6	7,5
80	100,0	80	100,0	80	100,0
Πίνακας 7.26			Εμπόδια στην Επέκταση		

7.13 Ο ρόλος των Ανεξάρτητων Ρυθμιστικών Φορέων

Τέλος, στην παράγραφο αυτή και στον Πίνακα 7.27 παρουσιάζουμε την εικόνα που έχουν οι επενδυτές για τις ανεξάρτητες ρυθμιστικές αρχές της αγοράς των ΑΠΕ. Η εικόνα που εισπράτουμε είναι μία εικόνα ικανοποίησης από τη λειτουργία και την αποδοτικότητα των αρχών αυτών που φτάνει σε ποσοστά 87,5% για το ΔΕΣΜΗΕ και 76,2 για τη ΡΑΕ. Προφανώς το μικρότερο ποσοστό της ΡΑΕ σχετίζεται με την εμπλοκή της αρχής αυτής στην αδειοδοτική διαδικασία των έργων. Βλέπουμε όμως, πως παρά τις σημαντικές καθυστερήσεις στην αδειοδοτική διαδικασία οι επενδυτές ρίχνουν την ευθύνη στους υπόλοιπους γνωμοδοτικούς φορείς της δημόσιας διοίκησης και όχι στις ανεξάρτητες αρχές που ελέγχουν την αγορά της ενέργειας.

	ΡΑΕ		ΔΕΣΜΗΕ		
	Fr	%	Fr	%	
k	15	18,8	0	0	
l	4	5,0	10	12,5	
m	33	41,3	13	16,3	
a	14	17,5	20	25,0	
p	14	17,5	37	46,3	
Total	80	100,0	80	100,0	
Πίνακας 7.27		Ρυθμιστικοί Φορείς			

7.14 Συμπεράσματα

Κλείνοντας το κεφάλαιο αυτό, θα επιχειρήσουμε να σταχυολογήσουμε τα σημαντικότερα συμπεράσματα και τα στοιχεία εκείνα που περιγράφουν πληρέστερα το προφίλ του επιχειρηματία του κλάδου των ΑΠΕ στην Ελλάδα.

Το πρώτο σημαντικό συμπέρασμα αφορά τη συνύπαρξη εδραιωμένων και νέων επιχειρήσεων, μεγαλύτερων και μικρότερων επενδυτών, εκφρασμένη μέσα από τη νομική μορφή των επιχειρήσεων του χώρου. *Εδραιωμένες, μεγαλύτερες ανώνυμες επιχειρήσεις και όμιλοι αφενός και μικρότερες και νεοϊδρυόμενες ομόρρυθμες και ετερόρρυθμες επιχειρήσεις αφετέρου, συνθέτουν το πάζλ του κλάδου.*

Ένα επιπλέον χαρακτηριστικό, που ακολουθεί την ανθρωπογεωγραφία του κλάδου είναι η συσχέτιση του μεγέθους των επιχειρήσεων με την τεχνολογία ΑΠΕ που εφαρμόζουν. Κατά την έννοια αυτή λοιπόν, *υπάρχει μια ταύτιση των μεγαλύτερων επιχειρήσεων με τις τεχνολογίες της αιολικής και της υδραυλικής ενέργειας και μια αντιστοίχιση των μικρότερων επενδυτών με την τεχνολογία των φωτοβολταϊκών.*

Στη συνέχεια, δε θα πρέπει να παραγνωρίσουμε τη σημαντικότητα του επιχειρηματικού και ακαδημαϊκού παρελθόντος (background) των επιχειρηματιών, στην τελική εξέλιξη και πορεία των επιχειρήσεων. Είναι ξεκάθαρο, πως η *πλειοψηφία των επιχειρηματιών του χώρου προέρχεται από τον τεχνικό κόσμο (μηχανικός, τεχνική εταιρεία) ή από άλλα επιχειρηματικά πεδία δράσης (όμιλοι επιχειρήσεων, ελεύθεροι επαγγελματίες).* Επομένως, η προϋπάρχουσα επιχειρηματική δραστηριότητα και ακόμη περισσότερο η ενασχόληση με τον τεχνικό κόσμο αναδεικνύεται σαν ένα ιδιαίτερο στοιχείο, που επηρέασε την αναγνώριση της επιχειρηματικής ευκαιρίας. Στην κατεύθυνση αυτή είναι σίγουρο πως συνέβαλε το υψηλό μορφωτικό επίπεδο των ιδιοκτητών αλλά και των στελεχών των επιχειρήσεων.

Αναφορικά με την οργανωτική δομή και λειτουργία των επιχειρήσεων, τα συμπεράσματα που εξάγονται ακολουθούν αυτά που σχετίζονται με το μέγεθος τους. Μικρές επιχειρήσεις στις οποίες απουσιάζουν βασικά εργαλεία της διοικητικής επιστήμης, μεγαλύτερες επιχειρήσεις που ενώ ακολουθούν κάποια οργανωσιακά πρότυπα βρίσκονται εγκλωβισμένες σε πρακτικές οικογενειακής διοίκησης που ίσχυαν στο παρελθόν και λίγες μεγαλύτερες επιχειρήσεις με οργανωμένη δομή και εφαρμοσμένες σύγχρονες πρακτικές διοίκησης. Αποτέλεσμα αυτού αποτελεί και η *ευκαιριακή λογική του κέρδους με την οποία οι περισσότεροι προσέγγισαν την*

επιχειρηματικότητα του χώρου των ΑΠΕ, μιας και στις περισσότερες των περιπτώσεων απουσίαζε κάθε οργανωμένη διαδικασία αξιολόγησης των επενδύσεων.

Είναι ιδιαίτερα χαρακτηριστικό το γεγονός, πως ακόμα και οι οικονομοτεχνικές μελέτες που διενεργήθηκαν, για πολλούς, ήταν ένα τυπικό προαπαιτούμενο για την επιδότηση της επένδυσης. Ο σημαντικότερος λόγος που η ερασιτεχνική αντιμετώπιση του επιχειρηματικού εγχειρήματος, από αρκετούς, έληξε αίσια για την πλειοψηφία, ήταν οι πολύ δελεαστικοί και συμφέροντες όροι του feed-in tariff και των επιδοτήσεων. Με τα δεδομένα αυτά, οποιαδήποτε σχετική αστοχία στον υπολογισμό των δαπανών, δε θα μπορούσε να ανατρέψει το αρχικό επιχειρηματικό πλάνο.

Είναι επίσης σημαντικό να σημειώσουμε, πως η ύπαρξη τόσο δελεαστικών όρων, όπως μια υψηλή επιδότηση της επένδυσης και μια υψηλή εγγυημένη τιμή πώλησης, αναδεικνύουν ένα επιχειρηματικό κοινό χαμηλού ρίσκου, που επενδύει σε επιχειρηματικά πλάνα χαμηλού κόστους και σχεδόν μηδενικού ρίσκου. Το γεγονός αυτό φαίνεται και από τη σειρά που οι επιχειρηματίες του κλάδου αξιολογούν τα κίνητρα που τους ώθησαν στη συμμετοχή τους στη διαδικασία αυτή. Βλέπουμε λοιπόν, πως η εγγυημένη τιμή μονάδος και η υψηλή προσδοκώμενη απόδοση είναι τα βασικότερα κίνητρα για τις δράσεις τους.

Επόμενο βασικό συμπέρασμα, των αποτελεσμάτων που παρουσιάστηκαν είναι πως η πλειοψηφία των επιχειρήσεων ακολούθησε στο σύνολό τους τις απαραίτητες αδειοδοτικές διαδικασίες για την είσοδο τους στον κλάδο. Μια αδειοδοτική διαδικασία, που από τη χρονική της διάρκεια και μόνο αποδεικνύει πως αποτελεί τη σημαντικότερη τροχοπέδη της επιχειρηματικότητας στο χώρο. Εντοπίζουμε λοιπόν, την παράδοση μοναδικότητα μιας αδειοδοτικής ακολουθίας που ξεπερνά τα δύο χρόνια και αγγίζει σε πολλές περιπτώσεις τα έξι και μιας κατασκευαστικής περιόδου που ακόμα και για τα πιο δύσκολα έργα δεν ξεπερνά τον ενάμιση χρόνο.

Τα σημαντικότερα αίτια αυτών των καθυστερήσεων, που συνάγονται από την έρευνα, είναι η χρονοβόρα αδειοδοτική διαδικασία, η αυθαίρετη λειτουργία συμπεριφορά των λειτουργών της δημόσιας διοίκησης, η πολυνομία και η συχνή τροποποίηση του νομοθετικού πλαισίου, η καθυστέρηση της εκταμίευσης των επιδοτήσεων, τα προβλήματα στη συνεργασία με τις τράπεζες, οι συνεχείς αλλαγές στο φορολογικό πλαίσιο, οι ελλείψεις υποδομών – δικτύων και οι τελικές διαδικασίες σύνδεσης με αυτά και η διαφθορά του δημόσιου τομέα. Το αποτέλεσμα αυτών είναι η δημιουργία ενός **πλήρως εχθρικού επιχειρηματικού περιβάλλοντος**, για οποιονδήποτε επιθυμεί να δραστηριοποιηθεί στο χώρο. Αξίζει να σημειωθεί πως από

όλο αυτό το γενικό αρνητικό κλίμα οι επενδυτές διαχωρίζουν τη λειτουργία των ανεξάρτητων ρυθμιστικών φορέων (ΡΑΕ, ΔΕΣΜΗΕ).

Τέλος, είναι σημαντικό να καταγραφεί η *αποφασιστικότητα των επιχειρηματιών να επενδύσουν στο χώρο, παρά τις όποιες αντιξοότητες*, γεγονός που αποδεικνύεται με τη συνέχιση των επενδύσεων σε νέα έργα μετά την ολοκλήρωση των αρχικών του εγχειρημάτων. Το γεγονός αυτό αποδεικνύει την επαλήθευση των προσδοκιών τους και αντικατοπτρίζει τη γέννηση μιας νέας επιχειρηματικής δυναμικής στο χώρο τον ΑΠΕ. Η πρακτική αυτή εμφανίζεται και με τη μορφή επέκτασης των δραστηριοτήτων και σε άλλες τεχνολογίες ΑΠΕ, με κυριότερους στόχους τη διεύρυνση του μεριδίου της αγοράς, τον καταμερισμό του ρίσκου και τη διαρκή ανάπτυξη.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8^ο

Το Εσωτερικό και Εξωτερικό Περιβάλλον της Επιχείρησης και η Στρατηγική Δραστηριοποίησης στην Αγορά και την Αντιμετώπιση Εμποδίων

8.1 Εισαγωγή

Στο κεφάλαιο αυτό παρουσιάζουμε τα αποτελέσματα των στατιστικών αναλύσεων της έρευνας. Αναλύουμε και σχολιάζουμε τις εννέα πρώτες υποθέσεις, ξεκινώντας από την απόδειξη του θεωρητικού μοντέλου της «Τεχνητής Επιχειρηματικότητας».

Στη συνέχεια, αναπτύσσουμε το ρόλο του εσωτερικού περιβάλλοντος, τόσο στον εντοπισμό της επιχειρηματικής ευκαιρίας και στην εκκίνηση της επιχειρηματικής δράσης, όσο και στη φύση των εμποδίων που μπορεί να αντιμετωπίσουν οι επιχειρήσεις του κλάδου.

Στη συνέχεια, αναπτύσσουμε το ρόλο του εξωτερικού περιβάλλοντος, τόσο στον αναπροσδιορισμό των επιχειρηματικών σχεδίων, όσο και στην επιβεβαίωση των μελετών σκοπιμότητας και της τελικής κερδοφορίας των επιχειρήσεων.

Τέλος, αναπτύσσουμε τη στρατηγική που ακολουθούν οι επιχειρήσεις, τόσο αναφορικά με τα εμπόδια που θέτει η δημόσια διοίκηση, όσο και απέναντι σε αυτά που θέτουν οι τοπικές κοινωνίες.

8.2 Οι άξονες της «Τεχνητής Επιχειρηματικότητας» Υ1

Στην πρώτη αυτή παράγραφο, θα προσπαθήσουμε να αποτυπώσουμε με εμπειρικά δεδομένα τους δύο διαφορετικούς άξονες επιχειρηματικής δράσης που αναπτύσσονται στον χώρο της «Τεχνητής Επιχειρηματικότητας», όπως αυτοί περιγράφηκαν στο Θεωρητικό Μοντέλο, που παρουσιάστηκε στο έκτο κεφαλαίο.

Πριν την παρουσίαση των εμπειρικών αποτελεσμάτων, πρέπει να επισημάνουμε τις παραδοχές που κάναμε για τον ορισμό δύο επιμέρους μεταβλητών.

Όπως παρουσιάσαμε αναλυτικά στην παράγραφο 4.5, για την παραγωγή ηλεκτρικής ενέργειας από κάθε ενεργειακή πηγή απαιτείται άδεια παραγωγής η οποία χορηγείται από το ΥΠΕΚΑ ύστερα από γνωμοδότηση της ΡΑΕ, σύμφωνα με το νόμο Ν.2773/1999. Σύμφωνα όμως με το άρθρο 10 του ίδιου νόμου, εξαιρούνται από την υποχρέωση για να λάβουν άδεια παραγωγής ορισμένες παραγωγικές μονάδες (γεωθερμική ενέργεια έως 0,5 MW, βιομάζα – βιοκαύσιμα έως 100 kW, φωτοβολταϊκά συστήματα έως 150 kW, κ.α.). Επιπλέον, σύμφωνα με το νόμο 3468/2006 προβλέπεται η αδειοδότηση Φ/Β σταθμών ισχύος 590 MWp για το Διασυνδεδεμένο Σύστημα για την περίοδο 2007-2020, με στόχο την κατά το δυνατό μεγαλύτερης κλίμακας ανάπτυξη μικρών σταθμών έως 150 kWp, όσο το δυνατό πλησιέστερα στις καταναλώσεις ηλεκτρικής ενέργειας.

Σύμφωνα λοιπόν με τη διάκριση αυτή δημιουργούνται δύο διαφορετικές αδειοδοτικές διαδικασίες, που αφορούν τελικά και διαφορετικές τεχνολογίες ΑΠΕ. Τις διαφορετικές αυτές διαδικασίες και κατά συνέπεια ομάδες επιχειρήσεων αποτυπώσαμε με τη μεταβλητή “GROUP” (1 = άδειες εξαιρέσης, 2 = άδειες παραγωγής), ώστε να μπορούμε να συσχετίσουμε τη μεταβλητή αυτή με τα υπόλοιπα εμπειρικά δεδομένα.

Επιπλέον, στην παράγραφο 1.2, επισημάνθηκε χαρακτηριστικά η δυσκολία που υπάρχει ερευνητικά αναφορικά με τη μέτρηση της επιχειρηματικότητας (Storey 1991). Επιπλέον δε, παρουσιάστηκαν οι παραδοχές που θέτει το GEM (Global Monitor for Entrepreneurship), αναφορικά με τη διάκριση εδραιωμένων (established) και νέο-ιδρυόμενων επιχειρήσεων. Σύμφωνα λοιπόν με αυτές ορίζονται ως “εδραιωμένες” επιχειρήσεις όσες βρίσκονται σε λειτουργία για περισσότερο από 42 μήνες και “νέες” επιχειρήσεις όσες βρίσκονται σε λειτουργία για λιγότερο από 42 μήνες.

Στην κατεύθυνση αυτή, ορίσαμε μια ακόμη μεταβλητή “Edraiom.Startup” (1 = Start-up, 2 = Εδραιωμένη) και τη συσχετίσαμε με τα υπόλοιπα δεδομένα.

Τέλος, ορίσαμε μια ακόμη μεταβλητή “Τεχνολογία ΑΠΕ” (1 = Φωτοβολταϊκή, 2 = Αιολική - Υδροηλεκτρική) και τη συσχετίσαμε με τις μεταβλητές που προαναφέραμε.

Καταλήγουμε έτσι στη διατύπωση της ακόλουθης υπόθεσης.

Υπόθεση Υ1: Αναμένεται θετική συσχέτιση μεταξύ της επιχειρηματικής ομάδας (Group) και της τεχνολογίας που εφαρμόζουν οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον κλάδο, με το χρόνο λειτουργίας (Edraiom.Startup) τους.

Οι συσχετίσεις που προκύπτουν απεικονίζονται στον Πίνακα 8.1 που ακολουθεί και από τον οποίο μπορούμε να εξάγουμε τα ακόλουθα συμπεράσματα.

Υπόθεση Υ1	GROUP		Edraiom.Startup	
Edraiom.Startup	Pearson Correlation	,657**	Pearson Correlation	1
	Sig. (2-tailed)	,000	Sig. (2-tailed)	
	N	80	N	80
Τεχνολογία ΑΠΕ	Pearson Correlation	,975**	Pearson Correlation	,636**
	Sig. (2-tailed)	,000	Sig. (2-tailed)	,000
	N	80	N	80
*: sig. <5% **: sig. <1%				
Πίνακας 8.1	Υπόθεση Υ1			

Καταρχήν, διαπιστώνουμε μια πολύ υψηλή συσχέτιση ανάμεσα στο χρόνο δραστηριοποίησης της επιχείρησης και στην αδειοδοτική διαδικασία που ακολουθεί και κατά συνέπεια στο είδος των έργων στα οποία στοχεύει. Γίνεται λοιπόν σαφές πως στο επιχειρηματικό πεδίο, όπως αυτό προδιαγράφεται και οριοθετείται από το θεσμικό και αδειοδοτικό πλαίσιο, μόνο εδραιωμένες επιχειρήσεις με ισχυρό επιχειρηματικό και τεχνικό παρελθόν μπορούν να δραστηριοποιηθούν σε έργα μεγάλης εγκατεστημένης ισχύος, που απαιτούν μια πιο σύνθετη και απαιτητική αδειοδοτική διαδικασία. Επιπλέον, παρατηρούμε μια σημαντική συσχέτιση και ανάμεσα στην αδειοδοτική πορεία που ακολουθούν οι επιχειρήσεις και στην εφαρμοζόμενη από αυτές τεχνολογία ΑΠΕ, με ξεκάθαρη την ταύτιση των διαδικασιών εξαίρεσης με τη φωτοβολταϊκή τεχνολογία. Η κυριαρχία αυτή της φωτοβολταϊκής τεχνολογίας, στα έργα μικρής κλίμακας, έναντι των άλλων μορφών ΑΠΕ (γεωθερμία, βιομάζα, αιολική), δικαιολογείται πλήρως με βάση το θεσμικό πλαίσιο (αδειοδοτικό – χρηματοδοτικό) που διέπει τη συγκεκριμένη αγορά.

Οι συνεχείς νομοθετικές παρεμβάσεις για την προώθηση και εξάπλωση της φωτοβολταϊκής τεχνολογίας, ιδιαίτερα σε μονάδες μέχρι 150KW, σε συνδυασμό με τις περιορισμένες αδειοδοτικές δυνατότητες για έργα μικρής κλίμακας σε άλλες ΑΠΕ, μέχρι το 2007 (Ν. 3468/2006) αποτέλεσαν τον πρώτο λόγο. Επιπλέον αυτού, οι τεράστιες διαφορές στην επιδότηση της τιμής της παραγόμενης μονάδας ενέργειας ανάλογα με την τεχνολογία (Αιολική ενέργεια, Υδραυλική ενέργεια, Γεωθερμία, Βιομάζα-Βιοαέριο = 87,84 Ευρώ/MWh και Φωτοβολταϊκές μονάδες = 404,20 Ευρώ/MWh), δημιούργησαν την αίσθηση πως η Φωτοβολταϊκή τεχνολογία αποτελεί επιχειρηματικό μονόδρομο, ιδιαίτερα για τα έργα μικρής κλίμακας.

Σαν εξέλιξη αυτού του φαινομένου, προκύπτει το γεγονός πως μόνο εδραιωμένες και μεγάλες επιχειρήσεις μπόρεσαν να εφαρμόσουν τις άλλες τεχνολογίες ΑΠΕ, σε έργα μεγαλύτερης κλίμακας, κάτι που αποδεικνύεται και από την υψηλή συσχέτιση των μεταβλητών του Πίνακα 8.1.

Η στόχευση αυτή του θεσμικού πλαισίου, αλλά και τον πολιτικών προτεραιοτήτων που τέθηκαν, μπορεί να έχουν κάποιες λογικές προεκτάσεις, όπως για παράδειγμα τη γρήγορη και ραγδαία εξάπλωση της φωτοβολταϊκής τεχνολογίας, στη χώρα με τη μεγαλύτερη ηλιοφάνεια στην Ευρώπη.

Παρόλαυτα, στη δική μας έρευνα, η πολιτική αυτή δημιουργεί συγκεκριμένα και κατευθυνόμενα επιχειρηματικά πεδία δράσης, πριμοδοτώντας τεχνολογίες, δυσκολεύοντας άλλες και διευκολύνοντας επιχειρηματικές ομάδες με ευκολότερες ή όχι αδειοδοτικές διαδικασίες.

Αυτό ακριβώς το πλαίσιο συνιστά την «Τεχνητή Επιχειρηματικότητα» των δύο αξόνων και των δύο ταχυτήτων. Στον μεν πρώτο άξονα, συναντάμε εδραιωμένες επιχειρήσεις (Established Firms), μεσαίου και μεγάλου μεγέθους, που δραστηριοποιούνται σε έργα μεγάλης κλίμακας, αξιοποιώντας πρωτίστως τις τεχνολογίες της αιολικής και υδραυλικής ενέργειας και οι οποίες καλούνται να αντιμετωπίσουν μια πιο απαιτητική αδειοδοτική διαδικασία. Στον άξονα αυτό, η επιχειρηματική δραστηριότητα των επιχειρήσεων αυτών παίρνει τη μορφή μιας παράλληλης εσωτερικής επιχειρηματικότητας, που θεωρητικά ορίζεται ως ενδοεπιχειρηματικότητα (Intrapreneurship). Στο δεύτερο άξονα, συναντάμε νέο-ιδρυόμενες (New Start-ups) κατά κύριο λόγο επιχειρήσεις, που εφαρμόζουν κυρίως τη φωτοβολταϊκή τεχνολογία και καλούνται να αντιμετωπίσουν μια αδειοδοτική διαδικασία με πολλές εξαιρέσεις σε σχέση με την πρώτη.

8.3 Ο ρόλος του Εσωτερικού Περιβάλλοντος

8.3.1 Ο ρόλος του Εσωτερικού Περιβάλλοντος στην Ανακάλυψη της Επιχειρηματικής Ευκαιρίας (Υ2)

Στην παράγραφο αυτή αναλύουμε την υπόθεση Υ2, αναφορικά με τη σχέση του επιχειρηματικού παρελθόντος της επιχείρησης (background), ως στοιχείου του εσωτερικού περιβάλλοντος, και της δυνατότητας ανακάλυψης της επιχειρηματικής ευκαιρίας στον κλάδο.

Στην κατεύθυνση αυτή, ορίσαμε τη μεταβλητή “Background ” (1 = Προηγούμενη επιχειρηματική δράση, 2 = Προηγούμενη υπαλληλική απασχόληση) και τη συσχετίσαμε με τα υπόλοιπα δεδομένα.

Υπόθεση Υ2: Αναμένεται θετική συσχέτιση μεταξύ του επιχειρηματικού παρελθόντος της επιχείρησης (background) και της ανακάλυψης της επιχειρηματικής ευκαιρίας στην αγορά των ΑΠΕ.

Τα αποτελέσματα της παραπάνω συσχέτισης παρουσιάζονται στον Πίνακα 8.2. Αποτυπώνεται λοιπόν, μια υψηλή συσχέτιση ανάμεσα στο επιχειρηματικό παρελθόν της επιχείρησης ή του επιχειρηματία (μηχανικός, τεχνική εταιρεία, όμιλος εταιρειών, ελεύθερος επαγγελματίας, ιδιωτικός υπάλληλος, δημόσιος υπάλληλος) και στη σημαντικότητα του παρθένου επιχειρηματικού χώρου, σαν προσδιοριστικού παράγοντα της επιχειρηματικής ευκαιρίας.

Υπόθεση Υ2		Background	
penintaeksi 1	Ο παρθένος επιχειρηματικός χώρος ως παράγοντας ανάληψης επιχειρηματικής δράσης	Pearson Correlation	,313**
		Sig. (2-tailed)	,005
		N	80
penintaeksi 2	Οι επιδοτήσεις ως παράγοντας ανάληψης επιχειρηματικής δράσης	Pearson Correlation	,498**
		Sig. (2-tailed)	,000
		N	80
		*: sig. <5%	** : sig. <1%
Πίνακας 8.2	Υπόθεση Υ2		

Το αποτέλεσμα αυτό ταυτίζεται πλήρως με τα ευρήματα της θεωρητικής ανάλυσης που πραγματοποιήσαμε στα τρία πρώτα κεφάλαια της διατριβής.

Πιστοποιείται επομένως η άποψη, πως οι επιχειρηματίες μαθαίνουν στην πορεία να αναγνωρίζουν νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες (Gaglio & Taub, 1992; Kalsb & Gllad 1991) και πως πολύ σημαντικός παράγοντας για τον εντοπισμό της επιχειρηματικής ευκαιρίας είναι η εγρήγορση του επιχειρηματία (Kirzner, 1973). *Επιβεβαιώνεται επομένως από τα αποτελέσματα, πως το επιχειρηματικό παρελθόν των επιχειρηματιών στην ελεύθερη οικονομία αποτέλεσε βασικό παράγοντα για την αναγνώριση της επιχειρηματικής ευκαιρίας στον κλάδο των ΑΠΕ.*

Επιπλέον, επιβεβαιώνεται και η σημαντικότητα της εξειδικευμένης επιχειρηματικής δράσης στον τεχνικό κόσμο σαν ένα πρόσθετο στοιχείο γνώσης και συσσωρευμένης εμπειρίας του χώρου. Έτσι, επιβεβαιώνονται οι βιβλιογραφικές αναφορές σχετικά με τη «γνωσιολογική θεωρία» (knowledge based view) (Teecce, 1997), σύμφωνα με την οποία το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα ανάμεσα στις επιχειρήσεις είναι το άθροισμα της συσσωρευμένης γνώσης που διαθέτουν.

Αποδεικνύεται επομένως, πως το «ανθρώπινο κεφάλαιο» (Cressy, 1996) *σαν αποτέλεσμα συσσωρευμένης γνώσης και εμπειρίας μπορεί να αποτελέσει τον προσδιοριστικό παράγοντα για τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων, στην κατεύθυνση της μετατροπής της επιστημονικής - βιομηχανικής γνώσης σε «οικονομική γνώση» (Arrow, 1962).*

Επιπλέον αυτών, στον Πίνακα 8.2 παραθέτουμε και το δεδομένο της υψηλής συσχέτισης ανάμεσα στο επιχειρηματικό παρελθόν και τα κίνητρα που παρέχονταν από την πολιτεία (επιδοτήσεις) για την ενασχόληση με τον κλάδο των ΑΠΕ. Στο σημείο αυτό εντοπίζουμε μια διαφοροποίηση αναφορικά με το θεωρητικό πλαίσιο που περιγράψαμε αρχικά.

Σύμφωνα με τις αναφορές, η επιχειρηματική ευκαιρία προέρχεται από τη προοπτική της ικανοποίησης μιας ανάγκης της αγοράς με ένα νέο προϊόν (Ardichvili, Cardoso & Ray, 2003), πάντοτε βέβαια στην κατεύθυνση της δημιουργίας μιας νέας επιχείρησης με απώτερο σκοπό τη δημιουργία κέρδους (Christensen, Madsen & Peterson, 1989).

Παράλληλα όμως, οι θεωρητικές αναφορές εισάγουν και την κουλτούρα της ανάληψης κινδύνων σαν ένα βασικό στοιχείο της μετατροπής μιας ιδέας σε επιχειρηματική ευκαιρία, στη διαδικασία της δημιουργίας επιχειρήσεων (Deakins & Freel, 2007).

Στο σημείο αυτό λοιπόν αποδεικνύεται μια διαφοροποίηση στα επίπεδα ανοχής των επιχειρηματιών του κλάδου απέναντι στην αποτυχία και στις διαφορετικές στάσεις τους απέναντι στην ανάληψη κινδύνων (Birley & Macmillan, 1995; Reynolds & White, 1997).

Συμπερασματικά λοιπόν διαπιστώνονται κάποια πρώτα σημάδια μιας «ευκαιριακής» επιχειρηματικής κουλτούρας, από τον επιχειρηματία του τεχνικού κόσμου, που αναγνωρίζει σαν στοιχείο επιχειρηματικής ευκαιρίας όχι μόνο τον παρθένο χώρο, αλλά και την υψηλή επιδότηση του εγχειρήματος και άρα την απομείωση του ενδεχόμενου επιχειρηματικού του ρίσκου.

8.3.2 Ο ρόλος του Εσωτερικού Περιβάλλοντος στην Εκκίνηση της Επιχειρηματικής Δράσης (Υ3)

Στην παράγραφο αυτή, επιχειρούμε να σκιαγραφήσουμε τη σχέση των χαρακτηριστικών της επιχείρησης (group, ηλικία, τεχνολογία) με τη εκκίνηση της επιχειρηματικής δράσης της, την οποία συνδέουμε με το χρόνο αδειοδότησης και κατασκευής του πρώτου έργου.

Στην παράγραφο 4.5 αναπτύξαμε εκτενώς τα θέματα που άπτονται των αδειοδοτικών διαδικασιών των έργων. Αναλύθηκε εκτενώς η ακολουθία των νόμων που διέπουν την αγορά των ΑΠΕ, από τον πρώτο νόμο (Ν. 1559/1985, Ν. 2244/1994) μέχρι τον τελευταίο (Ν. 3851/2010) που επιχειρεί την επιτάχυνση της ανάπτυξης της αγοράς. Ένα βαρύ νομοθετικό πλαίσιο, που απαριθμεί εκτός από τους βασικούς νόμους, πάνω από 50 Υπουργικές Αποφάσεις, ΚΥΑ, Ερμηνευτικές εγκυκλίους και Προεδρικά Διατάγματα, αποτελεί το σύνολο της νομοθεσίας που διέπει τη λειτουργία της αγοράς των ΑΠΕ στην Ελλάδα.

Επιπλέον αυτού, θα πρέπει να υπενθυμίσουμε και την ιδιαίτερα πολύπλοκη διαδικασία που απαιτείται, λόγω της πληθώρας νομοθετικών παρεμβάσεων (Ν. 360/1976, Ν. 2941/2001, Ν. 2742/ 1999), αναφορικά με το χωροταξικό σχεδιασμό και τις προϋποθέσεις εγκατάστασης σταθμών ηλεκτροπαραγωγής ΑΠΕ σε περιοχές προστασίας της φύσης, σε δάση και δασικές εκτάσεις. Παρότι ο αρχικός στόχος ήταν να παρασχεθεί ένας σαφής οδηγός στους επενδυτές, ώστε αυτοί να προσανατολίζονται σε καταρχήν κατάλληλες από χωροταξικής απόψεως περιοχές εγκατάστασης, υπάρχουν ακόμη “γκρίζες” περιοχές στη νομοθεσία και σημεία που δημιουργούν αρρυθμίες και συνεχή κωλύματα στην αδειοδοτική διαδικασία ιδιαίτερα μεγάλων επενδύσεων.

Τέλος, είναι απαραίτητο να επισημάνουμε και τις μεγάλες ελλείψεις του δικτύου υπέρ-υψηλής τάσης, που αφορά κυρίως την απορρόφηση της παραγόμενης ηλεκτρικής ενέργειας από αιολικά πάρκα στα βουνά της ηπειρωτικής χώρας, καθώς επίσης και τις σημαντικές καθυστερήσεις στην ολοκλήρωση των σχετικών έργων για την κάλυψη της ηπειρωτικής χώρας με το δίκτυο αυτό. Η παρατήρηση αυτή είναι χρήσιμη, διότι η τελική σύνδεση με το δίκτυο υπέρ-υψηλής τάσης προσμετράτε στον κατασκευαστικό χρόνο ενός έργου, μιας και ένα μη συνδεδεμένο έργο δεν μπορεί να μπει σε φάση τελικής λειτουργίας.

Με βάση λοιπόν τα παραπάνω δεδομένα οδηγούμαστε στη διατύπωση της ακόλουθης υπόθεσης. Τα αποτελέσματα των συσχετίσεων των μεταβλητών αυτών παρουσιάζονται αναλυτικά στον Πίνακα 8.3.

Υπόθεση Y3: Αναμένεται θετική συσχέτιση μεταξύ των χαρακτηριστικών του εσωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης (group, ηλικία, τεχνολογία) και της ευκολίας εκκίνησης της επιχειρηματικής δράσης (χρόνος αδειοδότησης, χρόνος κατασκευής) στην αγορά των ΑΠΕ.

Υπόθεση Y3		GROUP	Edraiom.Startup	Τεχνολογία ΑΠΕ
xronos adiodontisis	Pearson Correlation	,301**	,221	,346**
	Sig. (2-tailed)	,007	,051	,002
	N	80	80	80
xronos kataskeuis	Pearson Correlation	,517**	,435**	,531**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000
	N	80	80	80
		*: sig. <5%	** : sig. <1%	
Πίνακας 8.3	Υπόθεση Y3			

Πράγματι, από τον παραπάνω πίνακα διαπιστώνουμε μια υψηλή συσχέτιση ανάμεσα στην επιχειρηματική ομάδα (group), αναφορικά με την αδειοδοτική διαδικασία που είναι υποχρεωμένη να ακολουθήσει και στη διάρκεια της αδειοδοτικής και κατασκευαστικής περιόδου. Βλέπουμε επομένως, πως *οι επιχειρήσεις που ακολουθούν την πλήρη αδειοδοτική διαδικασία αντιμετωπίζουν μια πολύ δυσχερή πραγματικότητα, με αποτέλεσμα οι χρόνοι αδειοδότησης και κατασκευής να αποτελούν τροχοπέδη για την ουσιαστική εκκίνηση της επιχείρησης.*

Θα πρέπει να επισημάνουμε πως στο χρόνο κατασκευής συμπεριλαμβάνουμε τη διάρκεια της τελικής σύνδεσης με το δίκτυο, το οποίο ειδικά για τις περιπτώσεις κάποιων έργων μεγάλης κλίμακας (αιολικών) παραμένει ανολοκλήρωτο με ευθύνη της πολιτείας, με αποτέλεσμα την αδυναμία σύνδεσης σε αυτό ολοκληρωμένων κατασκευαστικά έργων.

Οι συσχετίσεις, των μεταβλητών της ηλικίας της επιχείρησης και της τεχνολογίας, επιβεβαιώνουν την προηγούμενη διαπίστωση, περιγράφοντας μια κατάσταση όπου *το επιχειρηματικό εγχείρημα είναι ευκολότερο για τις νέο-ιδρυόμενες επιχειρήσεις που εφαρμόζουν φωτοβολταϊκή τεχνολογία. Στον αντίποδα, για τις εδραιωμένες επιχειρήσεις που εφαρμόζουν την αιολική ή την υδραυλική τεχνολογία σε έργα μεγαλύτερης κλίμακας, το πεδίο δράσης είναι δυσχερέστερο, με αποτέλεσμα να καθυστερούν ή και να ακυρώνονται ώριμα έργα μεγάλης εγκατεστημένης ισχύος και υψηλού επενδυτικού ενδιαφέροντος.*

Προκύπτει αβίαστα λοιπόν το συμπέρασμα που διατυπώνεται και στην έκθεση ETRES, πως *έχει καθιερωθεί μια χρονοβόρα και άκρως γραφειοκρατική αδειοδοτική διαδικασία, με εμπλοκή και συνέργια πολλών ενδιάμεσων φορέων γνωμοδότησης, οι οποίοι πολλές φορές εκδίδουν αντικρουόμενες ή και ασύμβατες αποφάσεις, με τελικό αποτέλεσμα την καθυστέρηση ή και αναστολή της υλοποίησης επενδύσεων.*" (ETRES, 2005).

Η πραγματικότητα αυτή, δυστυχώς, έρχεται σε αντίθεση με την επικρατούσα άποψη του Schumpeter που υποστήριζε πως οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις αποτελούσαν πάντοτε την ατμομηχανή της ανάπτυξης σε κάθε επιχειρηματικό πεδίο. Έτσι, παρότι οι Acs & Armington, (2006) υποστήριζαν, πως οι μεγάλης δυναμικότητας επιχειρηματίες αποτελούν την κινητήρια δύναμη για την οικονομική ανάπτυξη, στην περίπτωση μας, *το ελληνικό επιχειρηματικό πεδίο των ΑΠΕ, εμποδίζει έως αποτρέπει την προοπτική ανάπτυξης της επιχειρηματικότητας.*

Παρατηρούμε επομένως, *ήδη εδραιωμένες επιχειρήσεις που μπορούν να απελευθερώσουν μέρος της επιχειρηματικής δύναμης τους (Cohin & Levin, 1989) και που είναι οι μόνες που έχουν τη δυνατότητα να αναλάβουν το ρίσκο και την αβεβαιότητα που είναι άμεσα συνδεδεμένα με την καινοτομία (Galbraith, 1956), να καλούνται να αντιμετωπίσουν ένα εχθρικό επιχειρηματικό περιβάλλον, με εντυπωσιακά αργούς ρυθμούς εκκίνησης κάθε νέας επιχειρηματικής προσπάθειας στην αγορά των ΑΠΕ.*

Αποτέλεσμα της καθυστέρησης αυτής, ιδιαίτερα στα έργα μεγάλης κλίμακας, είναι η απομάκρυνση από την προοπτική που έχουν ορίσει οι Moore & Wustenhagen, (2004), στην κατεύθυνση της απεξάρτησης από τα ορυκτά καύσιμα και της στροφής σε πιο καθαρές πηγές ενέργειας, που αποτελεί μια καινοτόμα προοπτική την οποία μπορούν σίγουρα να στηρίξουν κυρίως υφιστάμενες δυναμικές επιχειρήσεις.

8.3.3 Ο ρόλος του Εσωτερικού Περιβάλλοντος στη Φύση των Εμποδίων που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις, κατά την υλοποίηση των έργων (Υ4), (Υ5)

Στην παράγραφο αυτή προσπαθούμε να αναλύσουμε το ρόλο των χαρακτηριστικών του εσωτερικού περιβάλλοντος όπως η ηλικία της επιχείρησης, η εφαρμοζόμενη τεχνολογία και η αδειοδοτική πορεία που ακολουθεί κάθε επιχείρηση, στη φύση των κυριότερων προβλημάτων που φαίνεται να αντιμετωπίζουν αυτές, κατά την υλοποίηση των έργων τους.

Η πρώτη περιοχή προβλημάτων αφορά τα περιβαλλοντικά ζητήματα που ανακύπτουν από την κατασκευή κάποιων έργων μεγάλης κλίμακας και τις ανπιδράσεις των τοπικών κοινωνιών. Είναι επομένως πολύ συνηθισμένο φαινόμενο, έργα που έχουν ολοκληρώσει μια πολυετή αδειοδοτική διαδικασία να παγώνουν εξαιτίας μιας προσφυγής στο ΣτΕ, από κατοίκους της τοπικής κοινωνίας ή από μέλη μιας περιβαλλοντικής οργάνωσης, με την επίκληση της προστασίας του περιβάλλοντος. Οι διαδικασίες αυτές οδηγούν τελικά σε καθυστέρηση έως και ματαίωση ώριμων έργων, υψηλού επενδυτικού ενδιαφέροντος.

Η επόμενη σημαντική περιοχή προβλημάτων αφορά τις καθυστερήσεις που παρουσιάζονται κατά την εκταμίευση των επιδοτήσεων, εξαιτίας της απαράδεκτης λειτουργίας της δημόσιας διοίκησης. Την αδυναμία που προκύπτει στη χρηματοδότηση των έργων εντείνουν τα προβλήματα που παρουσιάζονται από τη δυσχέρεια του τραπεζικού συστήματος να χρηματοδοτήσει αναλόγως τα έργα αυτά.

Στην ανάλυση που πραγματοποιούμε, επιχειρούμε να εξετάσουμε την επίδραση αυτών των παραγόντων στην εύρυθμη λειτουργία της επιχείρησης, τόσο στο επίπεδο των χρονικών υστερήσεων στην υλοποίηση των έργων, όσο και στο κόστος αλλά και στην καταπόνηση του ανθρώπινου δυναμικού, που αυτοί επιφέρουν.

Προκύπτουν λοιπόν οι ακόλουθες δύο υποθέσεις και αντίστοιχα οι Πίνακες 8.4 και 8.5, όπου παρουσιάζονται τα αποτελέσματα των συσχετίσεων των μεταβλητών.

Υπόθεση Y4: Αναμένεται θετική συσχέτιση μεταξύ των χαρακτηριστικών του εσωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης (group, τεχνολογία, ηλικία) και της δυσχέρειας που προκαλούν (χρονική υστέρηση, κόστος, εργατοώρες) στην υλοποίηση των έργων, παράγοντες που σχετίζονται με τις περιβαλλοντικές ευαισθησίες και την αντίδραση των τοπικών κοινωνιών και των περιβαλλοντικών οργανώσεων.

Υπόθεση Y4			GROUP	Edraiom. Startup	Τεχνολογία APE
57.4	Χρονική υστέρηση, λόγω αντίδρασης των τοπικών κοινωνιών	Pearson Correlation	,487**	,467**	,466**
		Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000
57.6	Χρονική υστέρηση, λόγω αποφάσεων του ΣΤΕ	Pearson Correlation	,296**	,357**	,305**
		Sig. (2-tailed)	,008	,001	,006
57.9	Χρονική υστέρηση, λόγω αντιδράσεων της τοπικής εξουσίας (ΟΤΑ)	Pearson Correlation	,322**	,357**	,322**
		Sig. (2-tailed)	,004	,001	,004
57.14	Χρονική υστέρηση, λόγω αντίδρασης των περιβαλλοντικών οργανώσεων	Pearson Correlation	,359**	,443**	,290**
		Sig. (2-tailed)	,001	,000	,009
58.4	Αύξηση κόστους, λόγω αντίδρασης των τοπικών κοινωνιών	Pearson Correlation	,377**	,463**	,388**
		Sig. (2-tailed)	,001	,000	,000
58.6	Αύξηση κόστους, λόγω δικαστικής διαμάχης (αποφάσεις του ΣΤΕ)	Pearson Correlation	,334**	,408**	,278*
		Sig. (2-tailed)	,002	,000	,013
58.18	Αύξηση κόστους, λόγω ανπισταθμιστικών οφελημάτων προς τις τοπικές κοινωνίες	Pearson Correlation	,376**	,367**	,339**
		Sig. (2-tailed)	,001	,001	,002
59.4	Αύξηση των απαιτούμενων εργατοωρών για τη διαχείριση της αντίδρασης των τοπικών κοινωνιών	Pearson Correlation	,328**	,422**	,341**
		Sig. (2-tailed)	,003	,000	,002
59.6	Αύξηση των απαιτούμενων εργατοωρών για τη διαχείριση της δικαστικής διαμάχης (ΣΤΕ)	Pearson Correlation	,384**	,425**	,365**
		Sig. (2-tailed)	,000	,000	,001
59.14	Αύξηση των απαιτούμενων εργατοωρών για τη διαχείριση της αντίδρασης των περιβαλλοντικών οργανώσεων	Pearson Correlation	,333**	,423**	,344**
		Sig. (2-tailed)	,003	,000	,002
*: sig. <5% **: sig. <1%					
Πίνακας 8.4		Υπόθεση Y4			

Υπόθεση Y5: Αναμένεται αρνητική συσχέτιση μεταξύ των χαρακτηριστικών του εσωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης (group, τεχνολογία, ηλικία) και της δυσχέρειας που προκαλούν (χρονική υστέρηση, κόστος, εργατοώρες) στην υλοποίηση των έργων, παράγοντες που σχετίζονται με τη συστηματική καθυστέρηση στην εκταμίευση των επιδοτήσεων και των προβλημάτων στη συνεργασία με τις τράπεζες (έλλειψη ρευστότητας).

Υπόθεση Y5			GROUP	Edraiom. Startup	Texnologia APE
57.10	Χρονική υστέρηση, λόγω της καθυστέρησης εκταμίευσης των επιδοτήσεων	Pearson Correlation	-,379**	-,567**	-,313**
		Sig. (2-tailed)	,001	,000	,005
57.11	Χρονική υστέρηση, λόγω προβλημάτων με τις τράπεζες	Pearson Correlation	-,450**	-,446**	-,471**
		Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000
58.10	Αύξηση κόστους, λόγω της καθυστέρησης εκταμίευσης των επιδοτήσεων	Pearson Correlation	-,362**	-,378**	-,475**
		Sig. (2-tailed)	,001	,001	,000
58.11	Αύξηση κόστους, λόγω προβλημάτων με τις τράπεζες	Pearson Correlation	-,491**	-,395**	-,559**
		Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000
59.10	Αύξηση των απαιτούμενων εργατοωρών για τη διαχείριση της καθυστέρησης εκταμίευσης των επιδοτήσεων	Pearson Correlation	-,407**	-,381**	-,297**
		Sig. (2-tailed)	,000	,000	,007
*: sig. <5% **: sig. <1%					
Πίνακας 8.5		Υπόθεση Y5			

Από τον Πίνακα 8.4 προκύπτουν ξεκάθαρα οι πολύ υψηλές συσχετίσεις όλων των μεταβλητών που σχετίζονται με την περιβαλλοντική διάσταση των επενδύσεων σε επίπεδο χρονικής υστέρησης, κόστους και εργατοωρών και των μεταβλητών που χαρακτηρίζουν την εσωτερική λειτουργία της επιχείρησης. Βλέπουμε λοιπόν, πως οι εδραιωμένες, μεγάλες επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στους τομείς της αιολικής και της υδραυλικής ενέργειας, είναι αυτές που αντιμετωπίζουν τα σημαντικότερα προβλήματα.

Το γεγονός αυτό είναι εξ αρχής λογικό, μιας και η φύση των έργων αυτών προκαλεί μεγαλύτερες περιβαλλοντικές παρεμβάσεις όπως, διάνοιξη δρόμων σε ορεινούς όγκους, παρεμβάσεις στη χλωρίδα, παρεμβάσεις σε ποτάμια και υδάτινα φράγματα κλπ. Είναι σημαντικό όμως, πως για τις παρεμβάσεις αυτές διενεργούνται

ειδικές περιβαλλοντικές μελέτες και επίσης πως στη συγκεκριμένη αδειοδοτική διαδικασία συμμετέχουν διαφορετικοί γνωμοδοτικοί φορείς (Δασαρχεία, Δήμοι, ΥΠΕΚΑ). Θα ήταν επομένως αναμενόμενο, η συνέργεια όλων αυτών των θεσμικών φορέων να δίνει ένα οριστικό και αδιαμφισβήτητο αδειοδοτικό αποτέλεσμα για το κάθε έργο, ώστε να ακολουθεί η κατασκευαστική ολοκλήρωση του. Αντί αυτού, η προσφυγή στο ΣτΕ οποιουδήποτε πολίτη, οργάνωσης ή ΟΤΑ μπορεί να αμφισβητήσει την ισχύ των σχετικών αδειών και να καθυστερήσει ή και ματαιώσει την υλοποίηση του έργου.

Είναι επομένως αναμενόμενο, πως η διαχείριση τέτοιων καταστάσεων οδηγεί εκτός από τη χρονική υστέρηση της εξέλιξης του έργου, σε επιπλέον χρηματικό κόστος αλλά και επιπλέον ενέργεια του ανθρώπινου δυναμικού των επιχειρήσεων για την παρακολούθηση και υποστήριξη όλων αυτών των δικαστικών και διαπραγματευτικών διαδικασιών.

Αντιμετωπίζουμε επομένως μια πραγματικότητα, κατά την οποία οι αιτιάσεις ορισμένων αναφορικά με την προστασία του περιβάλλοντος, φτάνουν να εμποδίζουν την προοπτική της επιχειρηματικότητας να παίξει έναν πολύ σημαντικό ρόλο, στη μετάβαση σε ένα νέο ασφαλές ενεργειακό μοντέλο, απεξαρτημένο από τα ορυκτά καύσιμα.

Στη συνέχεια, από τον Πίνακα 8.5 προκύπτουν εξίσου σημαντικά αποτελέσματα αναφορικά με τα εμπόδια που οι επιχειρήσεις συναντούν στη χρηματοδότηση των έργων τους. Προκύπτει σαφώς, πως η συστηματική καθυστέρηση των επιδοτήσεων από τους αρμόδιους φορείς καθώς επίσης και τα προβλήματα στον τραπεζικό δανεισμό, προκαλούν δομικά προβλήματα τόσο στη χρονική εξέλιξη των έργων, όσο και στον απαιτούμενο μόχθο του ανθρώπινου δυναμικού των επιχειρήσεων. Επιπλέον, η μη έγκαιρη κάλυψη των χρηματοδοτικών αναγκών των έργων οδηγεί στην εξάρτηση από τα ίδια κεφάλαια των επιχειρήσεων, με αποτέλεσμα το χρηματοδοτικό κενό όταν τα κεφάλαια αυτά εξαντληθούν. Αναμενόμενο φυσικά είναι, το μεγαλύτερο πρόβλημα να το έχουν οι νέο-ιδρυόμενες επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στη φωτοβολταϊκή τεχνολογία, γεγονός που προκύπτει και από τις υψηλές συσχετίσεις του Πίνακα 8.5.

Από τη συσχέτιση αυτή ανακύπτουν δύο πολύ βασικές παρατηρήσεις.

Πρώτον, πως *αντιμετωπίζει αρκετά προβλήματα το “θεσμικό πλαίσιο παροχής των απαραίτητων πηγών κεφαλαίου”* (Moore & Wustenhagen, 2004), γεγονός που *επηρεάζει πρωτίστως τις νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις*. Αποτέλεσμα αυτού είναι να

παρεμποδίζονται στην εξέλιξη τους οι επιχειρήσεις αυτές, που μπορούν να παίξουν έναν πολύ σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη αυτού του κλάδου και ουσιαστικά να λειτουργήσουν ως καταλύτης για την εξέλιξη της συγκεκριμένης αγοράς (Jovanovich & Lash, 1989; Aghion et al., 2006; Hockerts & Wustenhagen, 2010).

Η δεύτερη παρατήρηση αφορά τη σημαντικότητα του κόστους εκκίνησης για την επιχειρηματική δράση και το ρόλο που παίζει το μέγεθος των επιχειρήσεων σε ενδεχόμενους περιορισμούς ρευστότητας λόγω διαφόρων παραγόντων.

Οι Fonseca et. al. (2007) μιλούν χαρακτηριστικά για το βαθμό που η αλληλεπίδραση μεταξύ του κόστους εκκίνησης και των περιορισμών ρευστότητας, επηρεάζουν την απόφαση κάποιου να γίνει επιχειρηματίας. Έχει αποδειχθεί ερευνητικά από τους Fazzari, Hubbard και Peterson (1998), πως *οι περιορισμοί αυτοί της ρευστότητας (liquidity constraints), γίνονται μεγαλύτεροι όσο το μέγεθος της επιχείρησης μειώνεται. Έτσι, οι μικρότερες εταιρείες είναι περισσότερο ευάλωτες στον οικονομικό περιορισμό, από ότι οι μεγαλύτερες. Τα ερευνητικά αυτά δεδομένα επιβεβαιώνονται πλήρως στη δική μας έρευνα, μιας και τα περισσότερα προβλήματα χρηματοδότησης εντοπίζονται στις μικρές και νεοϊδρυόμενες επιχειρήσεις.*

Αντίθετα, το σημείο που τα αποτελέσματα της δικής μας έρευνας δεν επιβεβαιώνουν τις βιβλιογραφικές αναφορές, είναι η αλληλεπίδραση των νέων επιχειρήσεων με τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα.

Πιο συγκεκριμένα, σύμφωνα με τους Stiglitz και Weiss (1981), η πιθανότητα πίστωσης μιας επιχείρησης αυξάνεται όσο το μέγεθος της εταιρείας μειώνεται. Επιπλέον, οι Petersen και Rajan (1992), συμφωνούν με την παρατήρηση ότι οι μικρές και νέες επιχειρήσεις είναι ευκολότερο να χρηματοδοτηθούν. Το δεδομένο αυτό, σε συνδυασμό με την παρατήρηση του Deeg (1999), πως τα Ευρωπαϊκά συστήματα είναι περισσότερο τραπεζοκεντρικά (bank-based), σε αντίθεση με το Αμερικάνικο το οποίο είναι βασισμένο στην αγορά (market-based financial system), θα έπρεπε να οδηγεί σε ένα φιλικότερο τραπεζικό σύστημα απέναντι στις μικρές επιχειρήσεις του κλάδου των ΑΠΕ.

Αντίθετα, τα αποτελέσματα της έρευνας δείχνουν πως *ενώ οι μικρές επιχειρήσεις είναι αυτές που έχουν μεγαλύτερη ανάγκη τον τραπεζικό δανεισμό, αντιμετώπισαν και τα μεγαλύτερα προβλήματα για να εξασφαλίσουν χρηματοδότηση για την υλοποίηση των επενδύσεων τους.*

Προκύπτει επομένως βάσιμα το συμπέρασμα, πως ιδιαίτερα στην παρούσα οικονομική συγκυρία για τη χώρα μας, όπου το τραπεζικό σύστημα βρίσκεται στο επίκεντρο των απωλειών κεφαλαίων, *οποιαδήποτε στρατηγική μείωσης των χορηγήσεων από πλευράς τους θα επηρεάσει αναμφισβήτητα τον συγκεκριμένο επιχειρηματικό κλάδο.*

Τέλος, είναι χρήσιμο να παρατηρήσουμε, πως ανεξάρτητα από τη διαφορετικότητα της φύσης των προβλημάτων που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις και από τη διαφορετικότητα των επιχειρηματικών τους χαρακτηριστικών, τα προβλήματα – εμπόδια που αντιμετωπίζουν έχουν μια κοινή αφετηρία. Η κοινή αυτή αφετηρία είναι το πολυδαίδαλο, ανοργάνωτο και γραφειοκρατικό σύστημα της δημόσιας διοίκησης που μπορεί μόνο να δημιουργεί και όχι να επιλύει προβλήματα, είτε αυτά αφορούν την αδειοδότηση, είτε τη χρηματοδότηση των έργων.

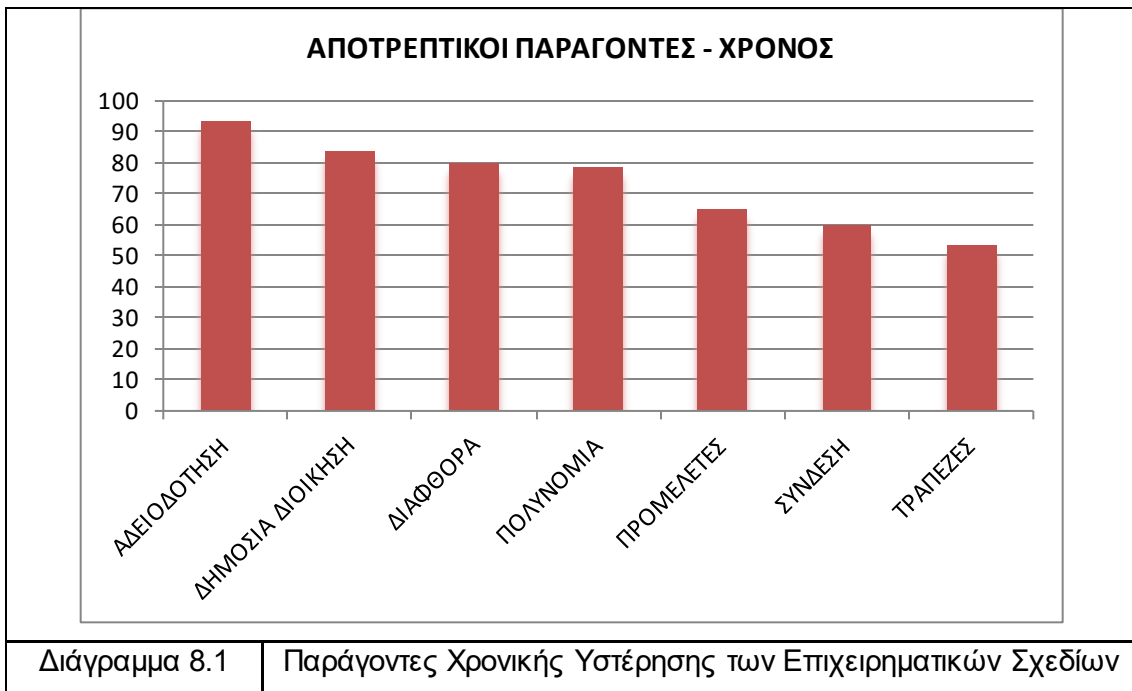
8.4 Ο ρόλος του Εξωτερικού Περιβάλλοντος

8.4.1 Ο ρόλος του Εξωτερικού Περιβάλλοντος στον Αναπροσδιορισμό των Επιχειρηματικών Στόχων εξαιτίας της χρονικής υστέρησης των Επιχειρηματικών Σχεδίων (Υ6)

Στην παράγραφο αυτή, προσπαθούμε να παρουσιάσουμε την εικόνα που προκύπτει αναφορικά με το ρόλο που διαδραματίζει το επιχειρηματικό περιβάλλον στην αγορά των ΑΠΕ, στη χρονική υστέρηση των επιχειρηματικών σχεδίων με τελικό αποτέλεσμα τον τελικό αναπροσδιορισμό των επιχειρηματικών στόχων.

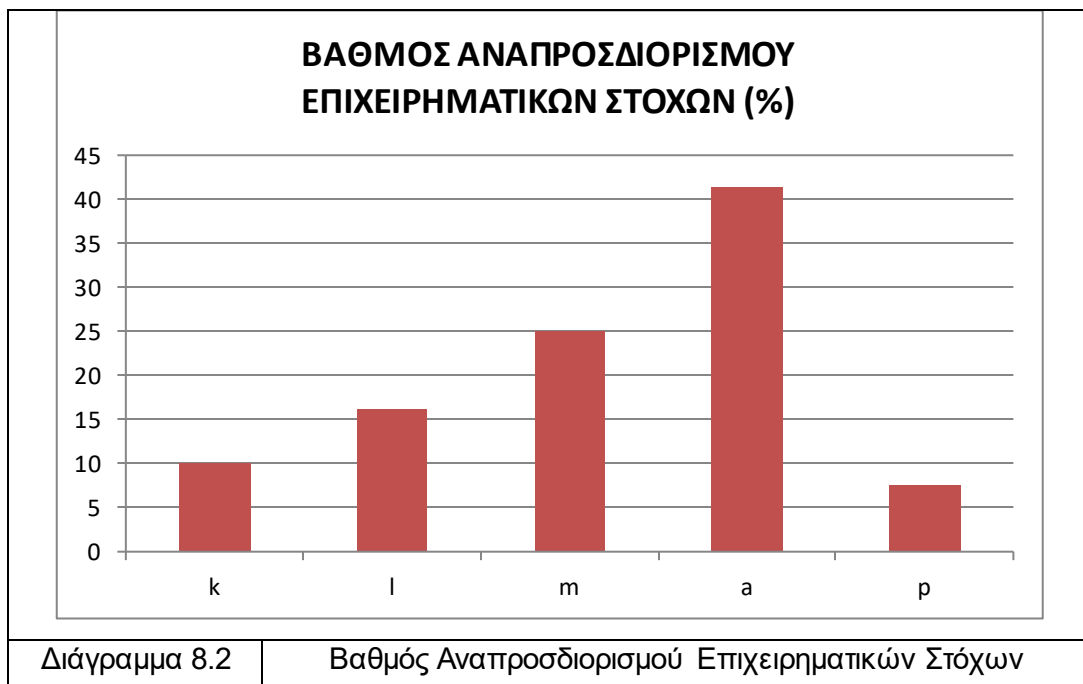
Όπως είδαμε στην παράγραφο 7.11, τα δεδομένα της έρευνας ανέδειξαν ένα εντελώς εχθρικό και πλήρως ανοργάνωτο επιχειρηματικό περιβάλλον για οποιονδήποτε νέο επενδυτή.

Από τα δεδομένα της έρευνας που απεικονίζονται στο ακόλουθο διάγραμμα Διάγραμμα 8.1, φαίνεται πως η αδειοδοτική διαδικασία, η αυθαίρετη συμπεριφορά της δημόσιας διοίκησης, η διαφθορά, η πολυνομία, οι προμελέτες, οι τελικές διαδικασίες σύνδεσης με το δίκτυο και τα προβλήματα στη συνεργασία με τις τράπεζες, αποτελούν σημαντικούς παράγοντες για τη χρονική υστέρηση της επιχειρηματικής δράσης.



Επιπλέον, από τα περιγραφικά αποτελέσματα της έρευνας προκύπτει το ακόλουθο Διάγραμμα 8.2, που παρουσιάζει το βαθμό στον οποίο οι χρονοβόρες διαδικασίες στο χώρο των ΑΠΕ οδηγούν στον αναπροσδιορισμό των αρχικών επιχειρηματικών στόχων, για τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε αυτόν.

Βλέπουμε λοιπόν, πως το 73,7% των επιχειρήσεων έχουν αναπροσδιορίσει σε κάποιο βαθμό τα αρχικά τους σχέδια, δίνοντας απαντήσεις «μέτρια», «αρκετά», «πολύ» στη σχετική ερώτηση.



Από τα παραπάνω ερευνητικά δεδομένα αναμένουμε τις ακόλουθες συσχετίσεις αναφορικά με την υπόθεση Υ6, οι οποίες παρουσιάζονται στον Πίνακα 8.6.

Υπόθεση Υ6: Αναμένεται θετική συσχέτιση μεταξύ των εμποδίων του εξωτερικού περιβάλλοντος (δημόσια διοίκηση, πολυνομία) και του ενδεχόμενου αναπροσδιορισμού των επιχειρηματικών στόχων που αρχικά είχαν τεθεί, λόγω της χρονικής υστέρησης της επιχειρηματικής δράσης.

Υπόθεση Υ6		69	
		Αναπροσδιορισμός επιχειρηματικών στόχων λόγω χρονοβόρων διαδικασιών στην επιχειρηματική διαδικασία	
57.1	Χρονική υστέρηση για την εκπόνηση μελετών	Pearson Correlation	,302**
		Sig. (2-tailed)	,007
57.3	Χρονική υστέρηση εξαιτίας της αδειοδοτικής διαδικασίας	Pearson Correlation	,352**
		Sig. (2-tailed)	,001
57.8	Χρονική υστέρηση λόγω αλλαγών στη νομοθεσία	Pearson Correlation	,271*
		Sig. (2-tailed)	,015
57.10	Χρονική υστέρηση λόγω καθυστέρησης στην εκταμίευση των επιδοτήσεων	Pearson Correlation	,259*
		Sig. (2-tailed)	,020
57.17	Χρονική υστέρηση εξαιτίας των διαδικασιών σύστασης και έναρξης των επιχειρήσεων	Pearson Correlation	,328**
		Sig. (2-tailed)	,003
*: sig. <5% **: sig. <1%			
Πίνακας 8.6		Υπόθεση Υ6	

Προκύπτει λοιπόν ξεκάθαρα από την ανάλυση, πως *συγκεκριμένοι παράγοντες του επιχειρηματικού περιβάλλοντος οδηγούν σε τέτοια χρονική υστέρηση της εξέλιξης των έργων, ικανή να οδηγήσει σε ριζικό να αναπροσδιορισμό των επιχειρηματικών στόχων για κάθε επιχείρηση*. Βλέπουμε δε, πως η πλειονότητα των παραγόντων αυτών αφορά την αλληλεπίδραση της επιχείρησης με το κράτος και τις λειτουργίες του. Πιο συγκεκριμένα διαπιστώνουμε πως για μια ακόμη φορά η αδειοδοτική διαδικασία, το νομοθετικό πλαίσιο, η εκταμίευση των επιδοτήσεων και η διαδικασία σύστασης και έναρξης μιας επιχείρησης αποτελούν τις αιτίες του επιχειρηματικού κακού. Διαπιστώνουμε λοιπόν, πως *το κράτος για μια ακόμη φορά λειτουργεί σαν ένας αρνητικός παράγοντας για την επιχειρηματική εξέλιξη, ενώ θα έπρεπε να αποτελεί υποβοηθητικό παράγοντα για την ανάπτυξη*.

Αναμφισβήτητα, η έννοια του επιχειρηματικού περιβάλλοντος περιλαμβάνει όλες εκείνες τις μεταβλητές που προσδιορίζουν και επηρεάζουν τη λειτουργία και το μέλλον μιας επιχείρησης και οι οποίες δεν μπορούν να ελεγχθούν από τον ίδιο τον επιχειρηματία. Ιδιαίτερα οι μεταβλητές του νομικού και θεσμικού πλαισίου μιας αγοράς καθώς επίσης της δημόσιας διοίκησης αποτελούν θεμελιώδεις παράγοντες για την ενθάρρυνση και την επιτάχυνση της επιχειρηματικής δράσης.

Στην κατεύθυνση αυτή, ο Πετράκης (2008) χαρακτηριστικά σημειώνει πως, “Είναι απαραίτητο να λαμβάνονται μέτρα που να οδηγούν στην απλούστευση των διαδικασιών έναρξης και λειτουργίας των νέων επιχειρήσεων. Οι διαδικασίες έναρξης, εγκατάστασης και λειτουργίας των επιχειρήσεων πρέπει να είναι όσο πιο απλές και λιγότερο χρονοβόρες γίνεται”.

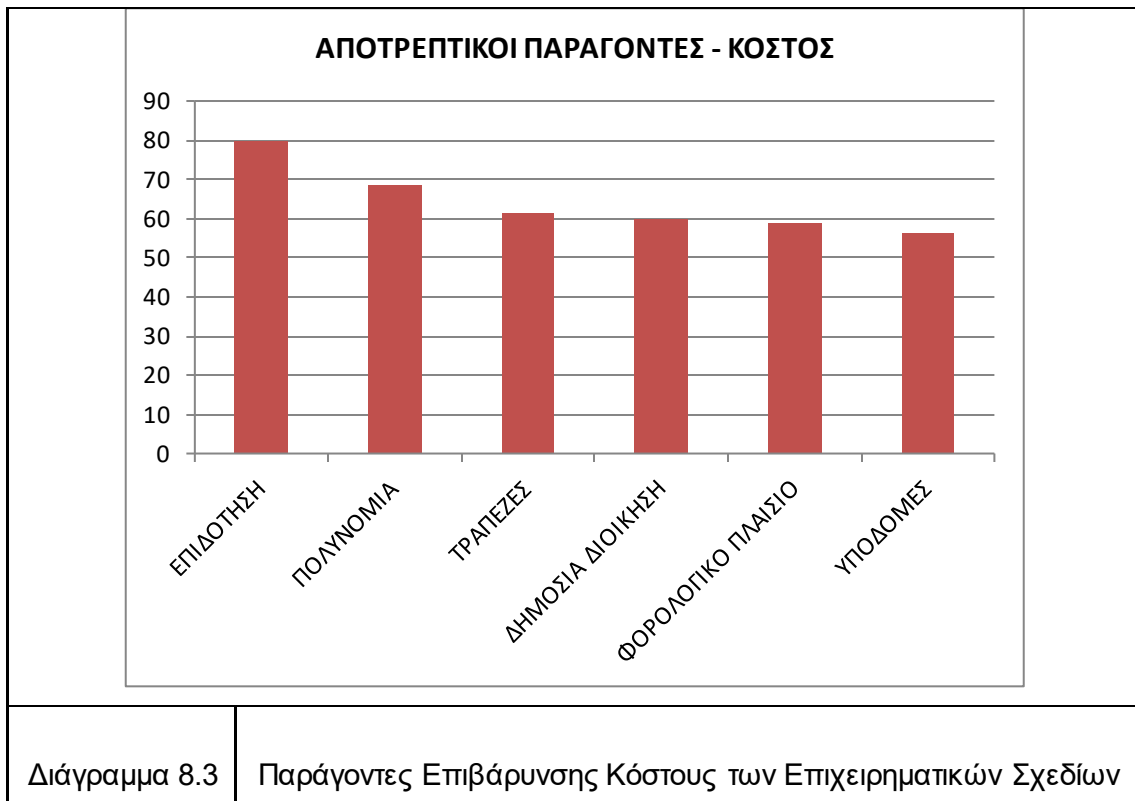
Δυστυχώς, η έρευνα μας αναδεικνύει μια τελείως διαφορετική εικόνα για την ελληνική επιχειρηματική πραγματικότητα και την τελική της επίδραση στον επιχειρησιακό σχεδιασμό των επιχειρήσεων του κλάδου.

8.4.2 Ο ρόλος του Εξωτερικού Περιβάλλοντος στην επιτυχία του Οικονομικού Σχεδιασμού και στην επιβεβαίωση των Στόχων Απόδοσης (Υ7α), (Υ7β)

Στην παράγραφο αυτή, προσπαθούμε να παρουσιάσουμε την εικόνα που προκύπτει αναφορικά με το ρόλο που διαδραματίζει το επιχειρηματικό περιβάλλον, τόσο στην επιβεβαίωση των μελετών οικονομικής σκοπιμότητας των έργων, όσο και στη διαφοροποίηση της κερδοφορίας των επιχειρήσεων λόγω του τελικού κόστους κατασκευής των έργων.

Όπως είδαμε στην παράγραφο 7.11, τα δεδομένα της έρευνας ανέδειξαν ένα εντελώς εχθρικό και πλήρως ανοργάνωτο επιχειρηματικό περιβάλλον, για οποιονδήποτε νέο επενδυτή.

Από τα δεδομένα της έρευνας που απεικονίζονται στο ακόλουθο Διάγραμμα 8.3, φαίνεται πως η καθυστέρηση της εκταμίευσης των επιδοτήσεων, η πολυνομία, τα προβλήματα στη συνεργασία με τις τράπεζες, η αυθαίρετη συμπεριφορά της δημόσιας διοίκησης, οι συνεχείς αλλαγές στο φορολογικό πλαίσιο και οι ελλείψεις υποδομών αποτελούν σημαντικούς παράγοντες που επιβαρύνουν το κόστος της επιχειρηματικής δράσης.



Σύμφωνα λοιπόν με τα παραπάνω δεδομένα αναμένουμε τις εξής συσχετίσεις αναφορικά με τις υποθέσεις Υ7α και Υ7β.

Υπόθεση Υ7α: Αναμένεται αρνητική συσχέτιση μεταξύ της επιβεβαίωσης της μελέτης οικονομικής σκοπιμότητας και συγκεκριμένων παραγόντων κόστους (επιπλέον εργατοώρες για την αδειοδότηση, νομικές διαδικασίες, άδηλα κόστη, προμελέτες, αδειοδοτική διαδικασία, Αποφάσεις ΣΤΕ, ελλείψεις δικτύων).

Υπόθεση Υ7β: Αναμένεται αρνητική συσχέτιση μεταξύ της κερδοφορίας της επιχείρησης και συγκεκριμένων παραγόντων κόστους (διαδικασίες σύνδεσης με το δίκτυο, ανπισταθμιστικά για τις τοπικές κοινωνίες, άδηλα κόστη, προμελέτες, αδειοδοτική διαδικασία, Αποφάσεις ΣΤΕ, ελλείψεις δικτύων, φορολογικό πλαίσιο).

Τα αποτελέσματα των συσχετίσεων, παρουσιάζονται στους Πίνακες 8.7 και 8.8 που ακολουθούν.

Και από τους δύο πίνακες προκύπτει αβίαστα το συμπέρασμα πως *οι κυριότεροι παράγοντες κόστους, που επηρεάζουν τόσο την επιβεβαίωση των μελετών σκοπιμότητας, όσο και την τελική κερδοφορία των επιχειρήσεων, σχετίζονται με τη λειτουργία του κράτους και την αλληλεπίδραση της επιχείρησης με αυτό.*

Διαπιστώνουμε επομένως, πως παράγοντες όπως η αδειοδοτική διαδικασία, οι νομικές διαδικασίες στο ΣΤΕ, η διαφθορά στη δημόσια διοίκηση, οι ελλείψεις στις υποδομές (δίκτυα), και το φορολογικό πλαίσιο, *διαφοροποιούν σε τέτοιο βαθμό την τελική δαπάνη του έργου, ώστε να ανατρέπεται οποιοσδήποτε οικονομικός σχεδιασμός και φυσικά να περιορίζεται η αναμενόμενη κερδοφορία στην κάθε επένδυση.*

Επιπλέον, στην παράγραφο 3.5, περιγράψαμε εκτενώς, πως μια από τις σημαντικότερες παραμέτρους για την εξέλιξη της επιχειρηματικότητας είναι ο ρόλος του κράτους και η πολιτική που ασκείται από αυτό. Πολύ χαρακτηριστική είναι η διατύπωση του Keynes (1936), ότι “το κράτος θα πρέπει να προσανατολίζεται στη δημιουργία σταθερού θεσμικού πλαισίου και νομικού περιβάλλοντος για την ίδρυση και λειτουργία των επιχειρήσεων. Επιπλέον, η διατύπωση των Wennekers & Thurik (1999) ότι “η διατήρηση χαμηλών εμποδίων εισόδου και εξόδου από την επιχειρηματική δραστηριότητα θα πρέπει να αποτελεί άμεση προτεραιότητα της κρατικής πολιτικής”, περιγράφουν τη θεωρητική προσέγγιση του ζητήματος.

Υπόθεση Υ7α		48	
		Επιβεβαίωση της μελέτης οικονομικής σκοπιμότητας κατά το σχεδιασμό του έργου	
49.3	Κόστος εργατωρών για την αδειοδότηση του έργου	Pearson Correlation	-,500**
		Sig. (2-tailed)	,002
49.4	Κόστος για νομικές διαδικασίες	Pearson Correlation	-,476**
		Sig. (2-tailed)	,004
49.6	«Άδηλα» κόστη	Pearson Correlation	-,435**
		Sig. (2-tailed)	,009
58.1	Κόστη για μελέτες του έργου	Pearson Correlation	-,469**
		Sig. (2-tailed)	,000
58.3	Κόστος για την ολοκλήρωση της αδειοδοτικής διαδικασίας	Pearson Correlation	-,436**
		Sig. (2-tailed)	,000
58.6	Κόστος για την παρακολούθηση των διαδικασιών στο ΣΤΕ	Pearson Correlation	-,375**
		Sig. (2-tailed)	,001
58.7	Κόστη από την αναμονή για την ολοκλήρωση των δικτύων	Pearson Correlation	-,323**
		Sig. (2-tailed)	,004
*: sig. <5% **: sig. <1%			
Πίνακας 8.7		Υπόθεση Υ7α	

Υπόθεση Υ7β		54	
		Κερδοφορία της επιχείρησης σύμφωνα με τους αρχικούς στόχους	
58.1	Κόστη για μελέτες του έργου	Pearson Correlation	-,408**
		Sig. (2-tailed)	,000
58.3	Κόστος για την ολοκλήρωση της αδειοδοτικής διαδικασίας	Pearson Correlation	-,295**
		Sig. (2-tailed)	,008
58.6	Κόστος για την παρακολούθηση των διαδικασιών στο ΣΤΕ	Pearson Correlation	-,363**
		Sig. (2-tailed)	,001
58.7	Κόστη από την αναμονή για την ολοκλήρωση των δικτύων	Pearson Correlation	-,453**
		Sig. (2-tailed)	,000
58.13	Κόστη διαδικασιών για την τελική σύνδεση με το δίκτυο	Pearson Correlation	-,370**
		Sig. (2-tailed)	,001
58.15	Διαφθορά	Pearson Correlation	-,335**
		Sig. (2-tailed)	,002
58.18	Κόστη ανπισταθμιστικών ωφελημάτων προς τις τοπικές κοινωνίες	Pearson Correlation	-,322**
		Sig. (2-tailed)	,004
58.19	Φορολογικό πλαίσιο	Pearson Correlation	-,412**
		Sig. (2-tailed)	,000
*: sig. <5% **: sig. <1%			
Πίνακας 8.8		Υπόθεση Υ7β	

Δυστυχώς, η ελληνική επιχειρηματική πραγματικότητα στον κλάδο των ΑΠΕ επιβεβαιώνει το συμπέρασμα των Krauss & Stahlecker (2001), αναφορικά με τους κυβερνητικούς περιορισμούς (government restrictions) και τα διοικητικά εμπόδια (administrative burdens), πως *“οι κυβερνητικοί περιορισμοί και τα διοικητικά εμπόδια είναι οι κυριότεροι παράγοντες της αργής ανάπτυξης”*.

Επιπλέον είναι απαραίτητο να επισημάνουμε και την επιβεβαίωση των συμπερασμάτων των Onaska & Sobel (2004) πως *“τα υψηλά επίπεδα επιχειρηματικής δραστηριότητας σχετίζονται με τα χαμηλά επίπεδα κρατικής διαφθοράς και με την υιοθέτηση πολιτικών που παρέχουν υψηλό βαθμό οικονομικής ελευθερίας στους πολίτες, όπως η μείωση της φορολογίας”*.

Ιδιαίτερα για τον παράγοντα του φορολογικού συστήματος, μια σειρά μελετών αποδεικνύει πως *“η ύπαρξη οικονομικής ελευθερίας με μηχανισμούς όπως η χαμηλή φορολογία και η διασφάλιση του δικαιώματος της ιδιοκτησίας, αποτελεί το*

σημαντικότερο όπλο στην παροχή κινήτρων επιχειρηματικότητας” (McMillan & Woodruff, 2002).

Ειδικά στην περίπτωση της Ελλάδας, καταλήγουμε στο συμπέρασμα πως, αφενός οι υψηλοί φορολογικοί συντελεστές και αφετέρου οι συνεχείς αλλαγές στο φορολογικό πλαίσιο, λειτουργούν σαν εμπόδιο στην επιχειρηματικότητα και έχουν αρνητική επίδραση στην εκκίνηση, την ανάπτυξη, την επιβίωση και γενικά στη βιωσιμότητα μιας επιχείρησης.

Τέλος, θα πρέπει να σχολιάσουμε την απογοητευτική εικόνα, αναφορικά με την ύπαρξη των κατάλληλων υποδομών για τη στήριξη και ενδυνάμωση των επιχειρηματικών κινήσεων. Ιδιαίτερα στον τομέα της ενέργειας, έργα υποδομής όπως δρόμοι για τη σύνδεση με απομακρυσμένες περιοχές, καθώς επίσης και έργα για τη δημιουργία δικτύων υπερυψηλής τάσης για την απορρόφηση της παραγόμενης ενέργειας και την ενσωμάτωση στο δίκτυο νέων μονάδων, θεωρούνται έργα πρωταρχικής σημασίας αλλά και αυτονόητα για την ανάπτυξη του ιδιαίτερου αυτού επιχειρηματικού κλάδου.

8.5 Η Στρατηγική για την Αντιμετώπιση των εμποδίων

Στην παράγραφο 8.3.3, παρουσιάσαμε τα διαφορετικής φύσης εμπόδια που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις στην αγορά των ΑΠΕ και τη συσχέτιση που υπάρχει ανάμεσα σε αυτά και σε επιχειρησιακά χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων αυτών. Εντοπίσαμε λοιπόν σαν βασικούς άξονες δυσχερειών, αφενός τα προβλήματα στην ελληνική δημόσια διοίκηση και αφετέρου την εμπλοκή των έργων λόγω περιβαλλοντικών ζητημάτων και αντιδράσεων, που ανακύπτουν από τις τοπικές κοινωνίες.

Στην παράγραφο αυτή, παρουσιάζουμε τη στρατηγική, που οι επιχειρήσεις ακολουθούν για να αντιμετωπίσουν τις δύο αυτές εστίες προβλημάτων, οι οποίες φτάνουν να ανατρέπουν όλο τον επιχειρησιακό τους σχεδιασμό.

8.5.1 Περιγραφική Εικόνα του Πεδίου Έρευνας

Από τα πρώτα περιγραφικά στατιστικά δεδομένα, αντλούμε μια πρώτη εικόνα για τους τρόπους με τους οποίους αντιδρούν οι επιχειρήσεις απέναντι σε αυτές τις απειλές για την εξέλιξη των σχεδίων τους. Τα δεδομένα της έρευνας παρουσιάζονται αναλυτικά στον Πίνακα 8.9.

Eksinta 1		Eksinta 2		Eksinta 5		Eksinta 6	
Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%
4	5,0	12	15,0	14	17,5	16	20,0
5	6,3	18	22,5	9	11,3	12	15,0
11	13,8	15	18,8	12	15,0	10	12,5
30	37,5	23	28,8	24	30,0	25	31,3
30	37,5	12	15,0	21	26,3	17	21,3
80	100,0	80	100,0	80	100,0	80	100,0
Eksintaena 2		Eksintaena 4		Eksintaena 5			
Fr	%	Fr	%	Fr	%		
18	22,5	38	47,5	17	21,3		
24	30,0	10	12,5	1	1,3		
16	20,0	14	17,5	10	12,5		
16	20,0	4	5,0	26	32,5		
6	7,5	14	17,5	26	32,5		
80	100,0	80	100,0	80	100,0		
Πίνακας 8.9		Περιγραφικά αποτελέσματα για την αντιμετώπιση εμποδίων					

Από την πρώτη αυτή περιγραφική εικόνα, διακρίνεται μια στρατηγική «υπομονής» και υποχωρήσεων τόσο αναφορικά με τη δημόσια διοίκηση όσο και με τις τοπικές κοινωνίες.

Βλέπουμε χαρακτηριστικά, πως οι κυριότεροι τρόποι αντίδρασης απέναντι στην αυθαιρεσία της δημόσιας διοίκησης είναι η εκπόνηση άριστων μελετών σε ποσοστό 88,7%, η υπομονή στις απαιτήσεις του δημόσιου φορέα για να μη διαταραχθεί η αδειοδοτική πορεία άλλου έργου σε ποσοστό 65%, η πρόσληψη νομικών συμβούλων για κίνηση νομικών διαδικασιών σε ποσοστό 62,5%, η υπομονή στις απαιτήσεις του φορέα και η αναμονή λόγω έλλειψης εναλλακτικής επιλογής σε ποσοστό 61,2%.

Αντίστοιχα, η εικόνα αναφορικά με την αντίδραση απέναντι στις τοπικές κοινωνίες είναι ανάλογη, με την προσπάθεια να πεισθούν οι πολίτες μέσω της ενημέρωσης να αποτελεί την κυριότερη μέθοδο με ποσοστό 77,5% και να ακολουθούν με λιγότερη δυναμική, η συμβιβαστική υποχώρηση με ποσοστό 47,5% και τα ανισταθμιστικά οφέλη με ποσοστό 40%.

8.5.2 Οι Στρατηγικές Αντιμετώπισης των Εμποδίων της Δημόσιας Διοίκησης (Υ8)

Με βάση τα παραπάνω δεδομένα καταλήγουμε στην ακόλουθη υπόθεση, αναφορικά με την αντίδραση των επιχειρήσεων απέναντι στα εμπόδια που τους προκαλεί η δημόσια διοίκηση.

Υπόθεση Υ8: Αναμένεται θετική συσχέτιση μεταξύ των επιχειρησιακών χαρακτηριστικών των επιχειρήσεων (νεοεισερχόμενη ή εδραιωμένη) και της αύξησης της διαφθοράς και των υποχωρήσεων σαν διαδικασίες αντιμετώπισης των εμποδίων της δημόσιας διοίκησης.

Οι συσχετίσεις που προκύπτουν από την υπόθεση αυτή παρουσιάζονται στον Πίνακα 8.10.

Παρατηρούμε λοιπόν, ανάλογα αποτελέσματα με τις συσχετίσεις της παραγράφου 8.3.3. Οι νέο-ιδρυόμενες και μικρότερες επιχειρήσεις είναι αυτές που αντιμετωπίζουν κυρίως γραφειοκρατικά προβλήματα, ιδιαίτερα αναφορικά με την εκταμίευση των επιδοτήσεων. Αυτές λοιπόν οι επιχειρήσεις, είναι αναμενόμενο πως είναι και οι περισσότερο αδύναμες απέναντι στην απρόσωπη δημόσια διοίκηση. Άμεσο αποτέλεσμα της ακολουθίας αυτής είναι τελικά το γεγονός πως οι επιχειρήσεις αυτές καταλήγουν σε πρώτο επίπεδο στο να υπομένουν την ταλαιπωρία αυτή. Δευτερευόντως, προκύπτει και μια ακόμη εναλλακτική λύση, στην οποία πολλές επιχειρήσεις καταφεύγουν και δεν είναι άλλη παρά η λογική της «προσέγγισης» των αρμοδίων, όπου αυτό είναι εφικτό.

Υπόθεση Υ8			Edraiom. Startup
60.4	Διαφθορά	Pearson Correlation	-,375**
		Sig. (2-tailed)	,044
60.5	Υπομονή λόγω απουσίας εναλλακτικών	Pearson Correlation	-,260*
		Sig. (2-tailed)	,020
60.6	Υπομονή για να μη διαταραχθεί η πορεία άλλων έργων	Pearson Correlation	-,309**
		Sig. (2-tailed)	,005
*: sig. <5% **: sig. <1%			
Πίνακας 8.10		Υπόθεση Υ8	

8.5.3 Οι Στρατηγικές Αντιμετώπισης των Εμποδίων από τις Τοπικές Κοινωνίες (Υ9)

Αντίστοιχα με τα παραπάνω αποτελέσματα καταλήγουμε στην ακόλουθη υπόθεση, αναφορικά με την αντίδραση των επιχειρήσεων απέναντι στα εμπόδια που τους προκαλεί η αντίδραση των τοπικών κοινωνιών.

Υπόθεση Υ9: Αναμένεται θετική συσχέτιση μεταξύ των επιχειρησιακών χαρακτηριστικών των επιχειρήσεων (group, ηλικία, τεχνολογία) και συγκεκριμένων διαδικασιών αντιμετώπισης των εμποδίων που προκύπτουν από τις τοπικές κοινωνίες.

Οι συσχετίσεις που προκύπτουν από την υπόθεση αυτή παρουσιάζονται στον Πίνακα 8.11. Από τα συμπεράσματα της παραγράφου 8.3.3 είχε προσδιοριστεί πως οι εδραιωμένες και μεγαλύτερες επιχειρήσεις που εφαρμόζουν την αιολική και υδραυλική τεχνολογία είναι αυτές που θίγονται περισσότερο από τις αντιδράσεις που άπτονται των περιβαλλοντικών ζητημάτων.

Η σχέση αυτή επιβεβαιώνεται και από τις συσχετίσεις του Πίνακα 8.11, όπου βλέπουμε πως *οι «μεγάλες» επιχειρήσεις είναι αυτές που καλούνται να αντιμετωπίσουν την αντίδραση τόσο των τοπικών κοινωνιών, όσο και των περιβαλλοντικών οργανώσεων.*

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να επισημάνουμε, πως ο νόμος 3468/2006 κατοχυρώνει την ύπαρξη τέλους στα ακαθάριστα έσοδα από την πώληση ανανεώσιμης ενέργειας, σε ποσοστό 3% υπέρ των οργανισμών τοπικής αυτοδιοίκησης (ΟΤΑ), στην επικράτεια των οποίων ασκείται η επιχειρηματική αυτή δραστηριότητα. Αυτό σημαίνει πως ο νομοθέτης έχει προβλέψει εξαρχής την ύπαρξη ανπισταθμιστικών ωφελημάτων για τις κοινωνίες, στην επικράτεια των οποίων ασκείται επιχειρηματική δραστηριότητα από ΑΠΕ.

Παρόλαυτα, τα ανπισταθμιστικά οφέλη που αναφέρονται στον ακόλουθο πίνακα αφορούν επιπλέον παροχές από τις επιχειρήσεις. Οι παροχές αυτές μπορεί να έχουν τη μορφή εμπράγματων ανταλλαγμάτων, όπως την κατασκευή έργων υποδομής για την τοπική κοινωνία (δρόμοι, δίκτυα, κλπ.), τη μορφή χορηγιών για τις δραστηριότητες τοπικών συλλόγων, αθλητικών σωματείων κλπ, ή και ακόμα τη μορφή χορηγιών προς τους ΟΤΑ για άλλου είδους δράσεις.

Φυσικά, η οικονομική δυνατότητα των επιχειρήσεων αυτών, αποτελεί κάποιες φορές στόχο για διάφορους πολίτες ή οργανώσεις που στο όνομα του περιβάλλοντος

προσπαθούν να αποκομίσουν οικονομικά οφέλη. Παρόλαυτα, κάποιες φορές ούτε και αυτές οι παροχές είναι αρκετές για να κάμψουν τις αντιδράσεις, οπότε ο συμβιβασμός και η υποχωρητικότητα παραμένει το μόνο μέσο αντίδρασης.

Δυστυχώς, αυτή η τραγική κατάσταση αποτυπώνει τον παραλογισμό του επιχειρηματικού περιβάλλοντος των ΑΠΕ, στο οποίο η αδειοδότηση ενός έργου μέσα από μια πολυδαίδαλη και χρονοβόρα διαδικασία μπορεί τελικά να μην αρκεί και η αντίδραση (δικαιολογημένη ή μη) μιας κοινωνίας να καθιστά τον επιχειρηματία έρμαιο στις διαθέσεις κάποιων και σε ατέρμονες δικαστικές περιπέτειες.

Υπόθεση Υ9			GROUP	Edraiom. Startup	Τεχνολογία ΑΠΕ
61.2	Συμβιβασμός με υποχωρήσεις	Pearson Correlation	,524**	,375**	,536**
		Sig. (2-tailed)	,000	,001	,000
61.4	Ανισταθμιστικά οφέλη	Pearson Correlation	,378**	,466**	,399**
		Sig. (2-tailed)	,001	,000	,000
61.5	Επηρεασμός των πολιτών μέσω ενημέρωσης	Pearson Correlation	,228*	,363**	,220
		Sig. (2-tailed)	,042	,001	,050
*: sig. <5% **: sig. <1%					
Πίνακας 8.11		Υπόθεση Υ9			

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9^ο

Το Χρηματοοικονομικό Περιβάλλον της Επιχείρησης και οι Στρατηγικές της Ανάπτυξης

9.1 Εισαγωγή

Στο κεφάλαιο αυτό συνεχίζουμε την παρουσίαση των αποτελεσμάτων των στατιστικών αναλύσεων της έρευνας. Αναλύουμε και σχολιάζουμε τις επτά επόμενες υποθέσεις, που αφορούν το χρηματοδοτικό περιβάλλον της αγοράς των ΑΠΕ, καθώς επίσης και τις στρατηγικές ανάπτυξης που εφαρμόζονται στον κλάδο αυτό.

Αναλύουμε το ρόλο των θεσμικών μορφών χρηματοδότησης των επενδύσεων, το ρόλο του τραπεζικού δανεισμού και το ρόλο των ίδιων κεφαλαίων, στην υλοποίηση των επιχειρηματικών σχεδίων. Επιπλέον, εξετάζουμε την παρουσία των επενδυτικών funds στην αγορά των ΑΠΕ.

Στη συνέχεια, εξετάζουμε το ενδεχόμενο της επέκτασης των επιχειρήσεων αυτών σε άλλες τεχνολογίες ΑΠΕ και το ρόλο που παίζει η κεφαλαιακή τους δύναμη σε μια τέτοια προοπτική. Επιπλέον, εξετάζουμε την προοπτική της ανάπτυξης και τους τρόπους μέσα από τους οποίους προσπαθούν να την επιτύχουν.

Τέλος, διερευνούμε το θέμα της ενδεχόμενης διακοπής λειτουργίας της επιχείρησης. Αναλύουμε το ρόλο που παίζει η εγγυημένη τιμή πώλησης της ενέργειας στο ενδεχόμενο αυτό και επιπλέον εξετάζουμε διεξοδικά τις στρατηγικές που μπορεί να κρύβονται πίσω από το ενδεχόμενο της διακοπής της λειτουργίας μιας επιχείρησης.

9.2 Περιγραφική Εικόνα του Χρηματοδοτικού πλαισίου

Στην παράγραφο αυτή, παρουσιάζουμε κάποια περιγραφικά στατιστικά ευρήματα, που προκύπτουν από την έρευνα και σκιαγραφούν την εικόνα του χρηματοδοτικού περιβάλλοντος που υπάρχει στην αγορά των ΑΠΕ.

9.2.1 Τα Χρηματοδοτικά εργαλεία

Στην παράγραφο 4.6 αναπτύξαμε διεξοδικά το θεσμικό τρόπο χρηματοδότησης των επενδύσεων ΑΠΕ, μέσα από τις επιδοτήσεις που εκταμιεύθηκαν στα πλαίσια εθνικών και ευρωπαϊκών επιχειρησιακών προγραμμάτων.

Μέχρι το 2002 λειτούργησε το «Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Ενέργειας (Ε.Π.Ε.)», το οποίο πραγματοποιήθηκε με πόρους του Β' Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης. Στη συνέχεια, το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα "Ανταγωνιστικότητα" (Ε.Π.ΑΝ.), άντλησε πόρους από το Γ' Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης και αποτέλεσε το επόμενο χρηματοδοτικό εργαλείο της πολιτείας αναφορικά με τις ΑΠΕ. Τέλος, από το 2004 το σημαντικότερο χρηματοδοτικό εργαλείο για επενδύσεις Α.Π.Ε. υπήρξε ο Αναπτυξιακός Νόμος 3299/2004.

Παρότι όμως, η σημαντικότητα όλων αυτών των χρηματοδοτικών εργαλείων υπήρξε μεγάλη, η εμπλοκή των φορέων της δημόσιας διοίκησης στη διαχείριση τους οδήγησε σε σημαντικές καθυστερήσεις στην εκταμίευση των επιδοτήσεων και συνεπώς σε καθυστερήσεις στην υλοποίηση των έργων.

Στον Πίνακα 9.1 που ακολουθεί, γίνεται σαφές πως πάνω από το 70% των επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα δηλώνουν πως διαπίστωσαν σημαντικές καθυστερήσεις στην εκταμίευση των επιδοτήσεων. Αποτέλεσμα του γεγονότος αυτού ήταν η στροφή των επιχειρήσεων στην εξεύρεση εναλλακτικών πηγών χρηματοδότησης. Επιπλέον, από τον ίδιο πίνακα γίνεται σαφές πως οι δύο κύριοι τρόποι αντίδρασης στις καθυστερήσεις αυτές ήταν, ο επιπλέον τραπεζικός δανεισμός με ποσοστό που αγγίζει το 70% και δευτερευόντως η επιπλέον χρήση ιδίων κεφαλαίων σε ποσοστό περίπου 40%. Διακρίνεται λοιπόν μια προβληματική λειτουργία στη θεσμική οδό χρηματοδότησης των επενδύσεων και μια πρώτη τάση για μια μαζική στροφή προς τον τραπεζικό δανεισμό.

Στη συνέχεια, στον Πίνακα 9.2, παρουσιάζονται τα αποτελέσματα της έρευνας αναφορικά με το βαθμό που οι επιχειρηματίες θεωρούν σημαντικούς τους τρόπους χρηματοδότησης των έργων τους και αποφασιστική τη συμβολή τους στο τελικό αποτέλεσμα.

Peninta		Penintaena 1		Penintaena 2		Penintaena 3		Penintaena 4	
Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%
12	15,0	32	40,0	39	48,8	23	28,8	58	72,5
11	13,8	12	15,0	3	3,8	1	1,3	1	1,3
12	15,0	9	11,3	10	12,5	7	8,8	6	7,5
13	16,3	11	13,8	9	11,3	10	12,5	2	2,5
32	40,0	7	8,8	10	12,5	30	37,5	4	5,0
80	100,0	71	88,8	71	88,8	71	88,8	71	88,8
		9	11,3	9	11,3	9	11,3	9	11,3
		80	100,0	80	100,0	80	100,0	80	100,0
Πίνακας 9.1		Καθυστέρηση στην εκταμίευση των επιδοτήσεων και τρόποι αντίδρασης							

Φαίνεται λοιπόν ξεκάθαρα, πως τον πιο σημαντικό ρόλο στην υλοποίηση των έργων έπαιξαν, ο τραπεζικός δανεισμός με ποσοστό 85%, ακολούθησαν τα ίδια κεφάλαια με ποσοστό 80% και στο τέλος οι επιδοτήσεις με ποσοστό 75%. Προκύπτει λοιπόν ξεκάθαρα μια ισχυρή σύνδεση της αποτελεσματικότητας της αγοράς των ΑΠΕ, αναφορικά με την ολοκλήρωση των επενδύσεων, με τη στήριξη των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων. Το γεγονός αυτό καταδεικνύει μια ισχυρή εξάρτηση της εν λόγω επιχειρηματικότητας από τον τραπεζικό δανεισμό.

Penintadio 1		Penintadio 2		Penintadio 3		Penintadio 4		Penintadio 5	
Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%
5	6,3	8	10,0	8	10,0	64	80,0	69	86,3
6	7,5	11	13,8	7	8,8	0	0	4	5,0
10	12,5	18	22,5	17	21,3	9	11,3	4	5,0
19	23,8	17	21,3	18	22,5	3	3,8	1	1,3
40	50,0	26	32,5	30	37,5	4	5,0	2	2,5
80	100,0	80	100,0	80	100,0	80	100,0	80	100,0
Πίνακας 9.2		Σημαντικότητα πηγών χρηματοδότησης							

Το παραπάνω συμπέρασμα επιβεβαιώνεται και από τα αποτελέσματα που παρουσιάζονται στον Πίνακα 9.3 και αφορούν το βαθμό στον οποίο η απουσία των χρηματοδοτικών εργαλείων θα αποτελούσε αποτρεπτικό παράγοντα για την τελική υλοποίηση των έργων.

Penintatria 1		Penintatria 2		Penintatria 3	
Fr	%	Fr	%	Fr	%
6	7,5	21	26,3	6	7,5
7	8,8	6	7,5	6	7,5
5	6,3	17	21,3	11	13,8
2	2,5	16	20,0	16	20,0
60	75,0	20	25,0	41	51,3
80	100,0	80	100,0	80	100,0
Πίνακας 9.3		Αποτρεπτική η απουσία πηγών χρηματοδότησης			

Και στον πίνακα αυτόν λοιπόν, φαίνεται ξεκάθαρα πως ο τραπεζικός δανεισμός έπαιξε τον πιο σημαντικό ρόλο στην υλοποίηση των έργων. Αυτό αποδεικνύεται από το γεγονός πως, η απουσία του θα αποτελούσε αποτρεπτικό παράγοντα για το 85% των επιχειρήσεων, με τα ίδια κεφάλαια να φτάνουν στο ίδιο σχεδόν ποσοστό και τις κρατικές επιδοτήσεις να συγκεντρώνουν το 66%.

Καταλήγουμε επομένως στο συμπέρασμα, πως στη συστηματική καθυστέρηση των επιδοτήσεων οι επιχειρηματίες προχώρησαν σε επιπλέον δανεισμό και στην απελευθέρωση των διαθέσιμων ιδίων κεφαλαίων τους. Παρατηρούμε λοιπόν, μια πολύ ισχυρή σύνδεση της επιχειρηματικότητας του κλάδου με το τραπεζικό σύστημα. Γίνεται σαφές λοιπόν, πως η *δυσλειτουργία του θεσμικού χρηματοδοτικού μηχανισμού μπορεί να αποκλείσει από την αγορά επιχειρήσεις που δε έχουν υψηλή διαθεσιμότητα ιδίων κεφαλαίων και επιπλέον πως μια εξαρτημένη αγορά από το τραπεζικό σύστημα μπορεί να καταρρεύσει σε μια πιθανή δυσλειτουργία του τραπεζικού αυτού συστήματος.*

9.2.2 Τα Επενδυτικά Funds

Στην παράγραφο αυτή, προσπαθούμε να εξετάσουμε το ρόλο διαφορετικών μορφών χρηματοδότησης, όπως των επενδυτικών σχημάτων (funds) που δραστηριοποιούνται σε διάφορες αγορές με σκοπό το κέρδος.

Στον Πίνακα 9.4 που ακολουθεί, παρουσιάζουμε τα ευρήματα της έρευνας αναφορικά με τη δραστηριοποίηση τέτοιων επενδυτικών σχημάτων στην αγορά των ΑΠΕ.

Καταρχήν φαίνεται η μικρή παρουσία τους στην αγορά, μιας και περίπου το 85% των επιχειρήσεων δηλώνει πως δεν έχει συνεργαστεί με κάποιο fund. Επιπλέον όμως, διαπιστώνεται πως οι επιχειρήσεις του κλάδου βλέπουν θετικά την προοπτική

μιας τέτοιας συνεργασίας σε ποσοστό 75%. Εδώ βέβαια θα πρέπει να επισημάνουμε το γεγονός, πως παρότι οι επιχειρηματίες δήλωσαν πως θα έβλεπαν με καλό μάτι μια τέτοια προοπτική, το 83% αυτών δεν έψαξαν την προοπτική αυτή όταν καθυστέρησε η εκταμίευση της επιδότησης τους (Πίνακας 9.1).

sinergasia me funds		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nai	13	16,3	16,3	16,3
	oxi	67	83,8	83,8	100,0
	Total	80	100,0	100,0	
funds sto mellon		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	nai	61	76,3	76,3	76,3
	oxi	19	23,8	23,8	100,0
	Total	80	100,0	100,0	
Πίνακας 9.4		Προηγούμενη Συνεργασία με Funds και ενδεχόμενο για συνεργασία στο μέλλον			

Παρατηρούμε λοιπόν, πως η συνεισφορά των ιδιωτικών επενδυτικών κεφαλαίων (venture capital) δεν είναι σημαντική στην ελληνική αγορά των ΑΠΕ, παρά το γεγονός πως πολλοί είναι οι ερευνητές που θεωρούν ότι μπορούν να διαδραματίσουν σημαντικότερο ρόλο στην εδραίωση των νέων ενεργειακών τεχνολογιών (Moore & Wustenhagen, 2004). Το γεγονός αυτό βέβαια μπορεί ενδεχομένως να οφείλεται και σε παράγοντες εκτός της ελληνικής πραγματικότητας και να σχετίζονται με την ιδιότυπη αγορά του venture capital.

Στη σχετική βιβλιογραφία γίνεται σαφής διάκριση ανάμεσα στο professional και στο corporate venture capital, όπως παρουσιάσαμε στην παράγραφο 3.5. Η σημαντική παρατήρηση αναφορικά με το professional venture capital, είναι πως γνωρίζουμε λίγα σχετικά με τους παράγοντες που σχετίζονται με το συγκεκριμένο κλάδο και τη δυνατότητα τους να δημιουργήσουν συνθήκες προοπτικής κέρδους και μείωσης του ρίσκου (Burer & Wustenhagen, 2009). Το γεγονός αυτό οδηγεί στη δυσκολία που υπάρχει σχετικά με την αξιολόγηση των υποψήφιων επενδύσεων ειδικά σε νεοαναπτυσσόμενους επιχειρηματικούς κλάδους, όπως αυτός των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας. Συμπεραίνουμε επομένως, πως εκτός από τη διάθεση των επιχειρηματιών του κλάδου να συνεργαστούν με τέτοια επενδυτικά σχήματα και να αντλήσουν ρευστότητα από αυτά, θα πρέπει να μπορούν και τα σχήματα αυτά να ξεπεράσουν την αβεβαιότητα που αναμφισβήτητα είναι μεγάλη σε νεοσύστατες επιχειρήσεις, που καλούνται να δραστηριοποιηθούν σε αναπτυσσόμενους επιχειρηματικούς κλάδους. Στο μοντέλο του corporate venture capital θα αναφερθούμε στη συνέχεια στο πεδίο των στρατηγικών ανάπτυξης.

9.3 Ο ρόλος των Πηγών Χρηματοδότησης

Στην παράγραφο αυτή, παρουσιάζουμε κάποιες πιο εξειδικευμένες συσχετίσεις των χρηματοδοτικών εργαλείων που έχουν στη διάθεση τους οι επιχειρήσεις, με κάποια συγκεκριμένα επιχειρησιακά χαρακτηριστικά τους. Αναπτύσσουμε τον κομβικό ρόλο των θεσμικών μορφών χρηματοδότησης (επιδοτήσεις) και αναδεικνύουμε τη σημαντικότητα του τραπεζικού δανεισμού και των ιδίων κεφαλαίων ως εναλλακτικών ή παράλληλων μορφών χρηματοδότησης.

9.3.1 Ο ρόλος των θεσμικών φορέων χρηματοδότησης (Υ10)

Όπως διαπιστώσαμε στην παράγραφο 9.2 οι επιδοτήσεις αποτελούν ένα πολύ βασικό εργαλείο για την υλοποίηση των έργων. Οι επιδοτήσεις αποτελούν συγκεκριμένο ποσοστό του κόστους επένδυσης, επομένως είναι φυσικό τα ποσά που δαπανώνται να είναι μεγαλύτερα καθώς μεγαλώνει το μέγεθος του έργου. Με βάση την παρατήρηση αυτή καταλήγουμε στην ακόλουθη υπόθεση.

Υπόθεση Υ10: Αναμένεται θετική συσχέτιση μεταξύ των επιχειρησιακών χαρακτηριστικών των επιχειρήσεων (group, ηλικία, τεχνολογία) και της σημαντικότητας των θεσμικών χρηματοδοτικών μορφών (επιδοτήσεις, αναπτυξιακός νόμος).

Τα αποτελέσματα των συσχετίσεων της υπόθεσης αυτής, παρουσιάζονται στον Πίνακα 9.5 που ακολουθεί.

Υπόθεση Υ10		GROUP	Edraiom. Startup	Texnologia APE	
53.2	Αποτρεπτική η απουσία των επιδοτήσεων για την ολοκλήρωση των έργων	Pearson Correlation	,427**	,306**	,462**
		Sig. (2-tailed)	,000	,006	,000
*: sig. <5% **: sig. <1%					
Πίνακας 9.5	Υπόθεση Υ10				

Γίνεται λοιπόν σαφές, πως όσο μεγαλώνει το συνολικό ύψος της επένδυσης, γεγονός που είναι άμεσα συνδεδεμένο με την τεχνολογία που εφαρμόζεται, τόσο πιο απαραίτητη και σημαντική θα καθίσταται η συμβολή των θεσμικών πηγών χρηματοδότησης για την υλοποίηση των έργων.

Όπως παρουσιάσαμε αναλυτικά στην παράγραφο 3.6, οι επιχορηγήσεις των επιχειρηματικών δράσεων παράσχουν κίνητρα στους επενδυτές με δύο βασικούς τρόπους, την επιδότηση της επένδυσης και την εγγυημένη και σταθερή τιμή πώλησης της παραγόμενης ενέργειας (feed-in).

Στο σημείο αυτό θα αναφερθούμε μόνο στο κομμάτι των επιδοτήσεων. Είναι χρήσιμο λοιπόν να επισημάνουμε πως το σημαντικότερο στοιχείο για την επιτυχία αυτής της πολιτικής είναι η σταθερότητα της για ένα σημαντικό χρονικό διάστημα, όπως επίσης και η ύπαρξη ευδιάκριτων διαδικασιών για την εφαρμογή της, όπως χαρακτηριστικά επισημαίνει ο Wohlgemuth, (2000a).

Επιπλέον, γίνεται σαφές από τη σχετική βιβλιογραφία, πως η ανάγκη των επιδοτήσεων μειώνεται όσο οι τεχνολογίες που εφαρμόζονται ωριμάζουν και πως η ανάγκη για στήριξη τέτοιων επιχειρηματικών δράσεων μειώνεται όσο αυτές γίνονται μια γνώριμη και συνήθης επιλογή στο επιχειρηματικό πεδίο.

Διαπιστώνουμε επομένως, πως σχεδόν όλες οι θεωρητικές επισημάνσεις γύρω από την έννοια της επιδότησης, αλλά και το ιδανικό πλαίσιο εφαρμογής της απουσιάζουν από το ελληνικό επιχειρηματικό πεδίο των ΑΠΕ. Ιδιαίτερα οι «ευδιάκριτες διαδικασίες εφαρμογής» αντικαθίστανται από μια μη λειτουργική έως προβληματική εφαρμογή, με αποτέλεσμα τη δημιουργία χρηματοδοτικού κενού στην εξέλιξη πολλών επιχειρηματικών σχεδιασμών.

Το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό με τα αποτελέσματα του προηγούμενου πίνακα, που αναδεικνύουν την υψηλή σημαντικότητα του μέτρου αυτού στην επιχειρηματική κοινωνία, μας οδηγούν σε ένα δυσάρεστο συμπέρασμα. Ένα πολύ σημαντικό μέτρο, που θα μπορούσε να αποτελεί μοχλό ανάπτυξης, υπολειτουργεί πριν ακόμα εδραιωθούν και ωριμάσουν τόσο επιχειρηματικά όσο και στη συνείδηση των πολιτών οι ανανεώσιμες τεχνολογίες.

9.3.2 Ο ρόλος του τραπεζικού δανεισμού (Υ11)

Στην παράγραφο αυτή, αποδεικνύουμε τη στενή συσχέτιση που παρατηρείται στην έρευνα, ανάμεσα στις συστηματικές καθυστερήσεις στην εκταμίευση των επιδοτήσεων και στην αναγκαιότητα του τραπεζικού δανεισμού για την ολοκλήρωση των έργων. Στην κατεύθυνση αυτή καταλήγουμε στην ακόλουθη υπόθεση.

Υπόθεση Υ11: Αναμένεται θετική συσχέτιση μεταξύ των καθυστερήσεων στις θεσμικές μορφές χρηματοδότησης (επιδότησεις, αναπτυξιακός νόμος) και στη «στροφή» στον τραπεζικό δανεισμό.

Τα αποτελέσματα των συσχετίσεων της υπόθεσης αυτής, παρουσιάζονται στον Πίνακα 9.6 που ακολουθεί.

Υπόθεση Υ11			50
			Καθυστερήσεις στην εκταμίευση των επιδοτήσεων
51.3	Ολοκλήρωση της υλοποίησης του έργου με δανειακά κεφάλαια	Pearson Correlation	,478**
		Sig. (2-tailed)	,000
52.1	Σημαντικός ο ρόλος του τραπεζικού δανεισμού	Pearson Correlation	,690**
		Sig. (2-tailed)	,000
53.1	Αποτρεπτική η απουσία του τραπεζικού δανεισμού	Pearson Correlation	,550**
		Sig. (2-tailed)	,000
*: sig. <5% **: sig. <1%			
Πίνακας 9.6		Υπόθεση Υ11	

Από τα αποτελέσματα των συσχετίσεων αυτών, γίνεται σαφές πως όσο μεγαλύτερα είναι τα προβλήματα και οι καθυστερήσεις στην εκταμίευση των επιδοτήσεων και της στήριξης των επιχειρηματικών σχεδίων, τόσο μεγαλύτερη γίνεται η αναγκαιότητα της στήριξης από τον τραπεζικό δανεισμό.

Αναμφισβήτητα, ο τραπεζικός δανεισμός αποτελεί την πιο διαδεδομένη και μακράν τη σημαντικότερη μορφή εξωτερικής χρηματοδότησης για τις επιχειρήσεις, γεγονός που πιστοποιεί η πλειονότητα των βιβλιογραφικών αναφορών. Ιδιαίτερα δε στην ελληνική επιχειρηματική σκηνή, επιβεβαιώνεται η πολύ στενή σχέση των Ελληνικών επιχειρήσεων με τον τραπεζικό κλάδο με στόχο την εξεύρεση κεφαλαίων, όπως αναφέρθηκε και στο τρίτο κεφάλαιο.

Ειδικά στο πεδίο των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας, ο τραπεζικός τομέας εφαρμόζει μια ιδιαίτερη πολιτική, υποστηρίζοντας τις επενδύσεις με εγγυημένα δάνεια, που σε πολλές περιπτώσεις έχουν μειωμένα επιτόκια δανεισμού σε σχέση με την υπόλοιπη επιχειρηματική αγορά, καθώς επίσης και με νέα στοχευμένα προϊόντα που αφορούν το Green Banking.

Παρόλαυτα, σύμφωνα με έρευνες της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, σχεδόν το 90% των Ελλήνων επιχειρηματιών εντοπίζει την ανεπάρκεια χρηματοδότησης, ως το

σημαντικότερο παράγοντα που εμποδίζει τη δημιουργία μιας επιχείρησης. Επιπλέον η χρηματοδότηση αυτή γίνεται όλο και πιο δυσχερής στην Ελλάδα, τη στιγμή που στην υπόλοιπη Ευρώπη παρατηρείται μια αντίστροφη τάση.

Η ανεπάρκεια αυτή στη δυνατότητα χρηματοδότησης, προκύπτει από την αναντιστοιχία στη ζήτηση κεφαλαίων από τις επιχειρήσεις και τα αντίστοιχα διαθέσιμα κεφάλαια στα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, δημιουργώντας χρηματοδοτικά κενά (Macmillan, 2002). Ένας επιπλέον λόγος για τη σχετική αδράνεια του χρηματοπιστωτικού συστήματος, θα μπορούσε να θεωρηθεί και η έλλειψη σημαντικής εμπειρίας στην αξιολόγηση του ρίσκου, επενδύσεων σε ανανεώσιμες πηγές ενέργειας, όπως εύστοχα έχει παρατηρήσει ο Wohlgemuth, (2000).

Σε κάθε περίπτωση όμως, αυτό που θα πρέπει να συγκρατήσουμε ως το βασικότερο συμπέρασμα, είναι πως η *δυσλειτουργία στις θεσμικές μορφές χρηματοδότησης οδηγεί σε ένα στενό εναγκαλισμό του επιχειρηματικού περιβάλλοντος με το τραπεζικό σύστημα. Το γεγονός αυτό μπορεί να οδηγήσει σε μια ισχυρή μορφή αλληλεπίδρασης που μπορεί να φτάσει ακόμα και στα όρια της εξάρτησης.*

Ιδιαίτερα σήμερα, στις δύσκολες στιγμές που αντιμετωπίζει η διεθνής αλλά και η ελληνική οικονομία με αιχμή τον τραπεζικό κλάδο, κάθε ενδεχόμενος περιορισμός της ρευστότητας λόγω της κρίσης μπορεί αναμφισβήτητα να οδηγήσει σε περιορισμό ή και αναστροφή της αναπτυξιακής πορείας του κλάδου.

9.3.3 Ο ρόλος των ίδιων πηγών χρηματοδότησης (Υ12)

Στην παράγραφο αυτή, μελετάμε τη συσχέτιση που παρατηρείται ανάμεσα στα επιχειρησιακά χαρακτηριστικά των συμμετεχόντων στην έρευνα και στη σημαντικότητα της εκταμίευσης επιπλέον ίδιων κεφαλαίων για την ολοκλήρωση των έργων, με δεδομένο τη διοικητική εμπλοκή και τις καθυστερήσεις στην εκταμίευση των επιδοτήσεων. Στην κατεύθυνση αυτή, διατυπώνουμε την ακόλουθη υπόθεση.

Υπόθεση Υ12: Αναμένεται θετική συσχέτιση μεταξύ των επιχειρησιακών χαρακτηριστικών των επιχειρήσεων (group, ηλικία, τεχνολογία) και της χρήσης των ίδιων πηγών χρηματοδότησης (ίδια κεφάλαια) για την ολοκλήρωση των έργων.

Τα αποτελέσματα των συσχετίσεων της υπόθεσης αυτής, παρουσιάζονται στον Πίνακα 9.7 που ακολουθεί.

Υπόθεση Y12		GROUP	Edraiom. Startup	Texnologia APE	
51.1	Ολοκλήρωση της υλοποίησης του έργου με ίδια κεφάλαια	Pearson Correlation	,509**	,372**	,514**
		Sig. (2-tailed)	,000	,001	,000
*: sig. <5% **: sig. <1%					
Πίνακας 9.7	Υπόθεση Y12				

Από τα αποτελέσματα των συσχετίσεων αυτών, γίνεται σαφές πως όσο μεγαλύτερες και πιο εδραιωμένες είναι οι επιχειρήσεις, τόσο πιο εύκολη γίνεται η εκταμίευση επιπλέον ιδίων κεφαλαίων, ώστε να αντιμετωπισθεί οποιοδήποτε χρηματοδοτικό κενό δημιουργείται, είτε από κρατική ολιγωρία, είτε από ενδεχόμενη αδυναμία του τραπεζικού συστήματος.

Σε κάθε περίπτωση λοιπόν, επιβεβαιώνεται η πάγια και καλά εδραιωμένη θεωρία αναφορικά με τη δυνατότητα της εσωτερικής χρηματοδότησης. Στην εκτενέστατη βιβλιογραφία που έχει αναπτυχθεί γύρω από το θέμα αυτό, αποτελεί κοινό τόπο για όλους τους ερευνητές η διατύπωση των Hurst & Lusardi (2004), πως η πιθανότητα μιας επιχείρησης να προχωρήσει στην υλοποίηση ενός επιχειρηματικού σχεδίου, αυξάνεται όσο αυξάνεται οι οικονομική της «υγεία».

Το συμπέρασμα αυτό, είναι αναμενόμενο αναφορικά με τη σημαντικότητα της οικονομικής ευρωστίας μιας επιχείρησης. Μια διαφορετική ανάγνωση όμως των δεδομένων αυτών, θα μπορούσε να οδηγήσει σε ένα διαφορετικό συμπέρασμα.

Οι ενδεχόμενες δυσλειτουργίες των άλλων πυλώνων χρηματοδότησης, μπορεί να οδηγήσει σε μια αγορά που ουσιαστικά θα αποκλείει τους μικρούς και αδύναμους επενδυτές, δημιουργώντας ένα ολιγοπωλιακό σχήμα το οποίο θα εφαρμόζει επεκτατικές στρατηγικές στον κλάδο, με αποτέλεσμα να ελέγχει ένα πολύ σημαντικό αγαθό όπως η ενέργεια.

Τη λογική αυτή και τις στρατηγικές που την περιγράφουν θα προσπαθήσουμε να περιγράψουμε στην παράγραφο που ακολουθεί, αναλύοντας τα χαρακτηριστικά των επενδυτικών επιχειρηματικών σχημάτων (venture capital) καθώς επίσης και τη διεθνή γεωγραφική διάσταση που αποκτά η επιχειρηματικότητα στο χώρο της ενέργειας.

9.4 Η Στρατηγική της Επέκτασης και η προοπτική της Ανάπτυξης

9.4.1 Η Επέκταση σε άλλες μορφές ΑΠΕ (Υ13)

Στην παράγραφο αυτή, μελετάμε τη συσχέτιση που παρατηρείται ανάμεσα στα επιχειρησιακά χαρακτηριστικά των συμμετεχόντων στην έρευνα και στη δυνατότητα τους να επεκτείνουν τη δραστηριότητα τους και σε άλλη ή άλλες τεχνολογίες ΑΠΕ. Στην κατεύθυνση αυτή, διατυπώνουμε την ακόλουθη υπόθεση.

Υπόθεση Υ13: Αναμένεται αρνητική συσχέτιση μεταξύ των επιχειρησιακών χαρακτηριστικών των επιχειρήσεων (group, ηλικία, τεχνολογία) και της αδυναμίας επέκτασης σε άλλες ΑΠΕ, λόγω κεφαλαιακής ανεπάρκειας.

Τα αποτελέσματα των συσχετίσεων της υπόθεσης αυτής, παρουσιάζονται στον Πίνακα 9.8 που ακολουθεί.

Υπόθεση Υ13		GROUP	Edraiom. Startup	Τεχνολογία ΑΠΕ	
63.1	Μη επέκταση σε άλλες ΑΠΕ λόγω κεφαλαιακής ανεπάρκειας	Pearson Correlation	-,442**	-,241*	-,409**
		Sig. (2-tailed)	,000	,039	,000
*: sig. <5% **: sig. <1%					
Πίνακας 9.8	Υπόθεση Υ13				

Από τα αποτελέσματα των συσχετίσεων αυτών, γίνεται σαφές πως όσο μικρότερες και νεότερες είναι οι επιχειρήσεις, τόσο πιο δύσκολη γίνεται η δραστηριοποίηση τους σε άλλες τεχνολογίες που απαιτούν άλλες οικονομίες κλίμακας. Βέβαια, αυτό το συμπέρασμα μπορεί να έχει και μια διαφορετική ανάγνωση. Τη δυνατότητα δηλαδή των ισχυρότερων οικονομικά επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην αιολική και υδραυλική τεχνολογία, να επεκταθούν και στη φωτοβολταϊκή, εκμεταλλευόμενες τη δύναμη του μεγέθους τους.

Όπως είδαμε στην παράγραφο 3.2, πολλές είναι οι βιβλιογραφικές αναφορές που αναπτύσσουν και διερευνούν το ρόλο που παίζει το μέγεθος της επιχείρησης στη δραστηριοποίηση, στη στρατηγική και στην προοπτική της.

Μια σειρά άρθρων (Sutton, 1997; Caves, 1998; Geroski, 1995), που εξετάζουν τη σχέση ανάμεσα στο μέγεθος μιας επιχείρησης και την ανάπτυξη-μεγέθυνση της, καταλήγουν πως οι μικρότερες επιχειρήσεις εμφανίζουν συστηματικά μεγαλύτερους ρυθμούς μεγέθυνσης από τις μεγαλύτερες και πως το αναπτυξιακό αυτό πλεονέκτημα των μικρότερων και νεοεισερχόμενων εταιρειών, είναι ακόμη πιο έντονο σε εταιρείες υψηλής τεχνολογίας. Αντίθετα, άλλοι ερευνητές (Audretsch, Santerelli, Vivarelli, 1999), βρήκαν πως οι ρυθμοί μεγέθυνσης είναι αντιστρόφως ανάλογοι με το μέγεθος της επιχείρησης. Το αποτέλεσμα είναι, πως ο συσχετισμός ανάμεσα στο μέγεθος της επιχείρησης (firm size) και τη μεγέθυνση (growth), καθώς επίσης και στην ηλικία της επιχείρησης (firm age) και τη μεγέθυνση (growth), είναι κάτι αμφιλεγόμενο στην Ευρωπαϊκή πραγματικότητα.

Σε κάθε περίπτωση όμως, αυτό που αξίζει να περιγραφεί σαν ιδιαιτερότητα για το επιχειρηματικό πεδίο των ΑΠΕ είναι η δυνατότητα πολλών επιχειρηματικών ομίλων να στηριχθούν στην οικονομική τους ευρωστία και να εκμεταλλευτούν τα ενδεχόμενα χρηματοδοτικά κενά που δημιουργεί το επιχειρηματικό περιβάλλον.

Το κενό αυτό μπορούν να καλύψουν συγκεκριμένα επιχειρηματικά σχήματα εφαρμόζοντας πολιτικές corporate venture capital, ποντάροντας στην ιδιαίτερη τεχνογνωσία (know-how) τους γύρω από ένα συγκεκριμένο πεδίο και στηρίζοντας επιχειρήσεις που εκκινούν τη δράση τους σε νεοαναπτυσσόμενες αγορές. Είναι σαφές, πως η πολιτική αυτή δεν έχει στόχο μόνο την επίτευξη οικονομικών ωφελημάτων αλλά κυρίως στρατηγικών, όπως αναφέρουν οι Chesbrough (2002) και Ivanov & Masulia, (2007).

Την εφαρμογή των κινήσεων αυτών, τη συναντάμε τόσο σε επίπεδο εγχώριων επιχειρηματικών σχημάτων, όσο και σε επίπεδο διεθνών «παικτών», που επιχειρούν να διαδραματίσουν πρωταγωνιστικό ρόλο στην ελληνική ανανεώσιμη βιομηχανία.

Παρατηρούμε λοιπόν, τους μεγάλους εγχώριους επιχειρηματικούς όμιλους να επιχειρούν την επέκτασή τους προς τη φωτοβολταϊκή τεχνολογία, με γνώμονα τη διεύρυνση του μεριδίου της αγοράς, αλλά και τη μείωση του ρίσκου στο επενδυτικό τους χαρτοφυλάκιο. Την ίδια στιγμή, διεθνείς επιχειρηματικοί όμιλοι που δραστηριοποιούνται τόσο στην παραγωγή ενέργειας, όσο και στην κατασκευή εξοπλισμού για την ανανεώσιμη βιομηχανία, προχωρούν σε αντίστοιχη επενδυτική δραστηριότητα, με στόχο τη διεκδίκηση στρατηγικού πλεονεκτήματος στην ελληνική αγορά των ΑΠΕ και επεκτείνοντας τη γεωγραφική διασπορά του χαρτοφυλακίου τους. Τις στρατηγικές αυτές θα αναπτύξουμε στην επόμενη παράγραφο, μελετώντας τη διάσταση της ανάπτυξης.

9.4.2 Η προοπτική της Επιχειρηματικής Ανάπτυξης (Y14)

Στην παράγραφο αυτή, μελετάμε τη συσχέτιση που παρατηρείται ανάμεσα στη δραστηριοποίηση των επιχειρήσεων, στον υπό διαμόρφωση κλάδο και στη δημιουργία μιας επιχειρηματικής κουλτούρας στο συγκεκριμένο κλάδο, που οδηγεί τελικά στη οικονομική ανάπτυξη. Στην κατεύθυνση αυτή, διατυπώνουμε την ακόλουθη υπόθεση.

Υπόθεση Y14: Αναμένεται θετική συσχέτιση μεταξύ της δραστηριοποίησης του επιχειρηματία στα πλαίσια της «Τεχνητής Επιχειρηματικότητας» και της αποδοχής της επιχειρηματικής λογικής μέσω της επένδυσης σε νέα έργα, κάνοντας πράξη την προοπτική της ανάπτυξης.

Τα αποτελέσματα των συσχετίσεων της υπόθεσης αυτής, παρουσιάζονται στον Πίνακα 9.9 που ακολουθεί.

Υπόθεση Y14			22
			Είσοδος στην αγορά των ΑΠΕ
23	Ενέργειες κατά τη διάρκεια αδειοδότησης του πρώτου έργου	Pearson Correlation	,658**
		Sig. (2-tailed)	,000
24	Δράσεις μετά την ολοκλήρωση του πρώτου έργου	Pearson Correlation	,328**
		Sig. (2-tailed)	,003
*: sig. <5% **: sig. <1%			
Πίνακας 9.9	Υπόθεση Y14		

Από τα αποτελέσματα των συσχετίσεων αυτών, γίνεται σαφές πως όλες σχεδόν οι επιχειρήσεις που ακολούθησαν την αδειοδοτική διαδικασία σε όλα της τα στάδια, προχωρούσαν ταυτόχρονα στην προετοιμασία για τα επόμενα έργα τους. Επιπλέον, γίνεται σαφές πως μετά την ολοκλήρωση της υλοποίησης του πρώτου έργου τους έβαλαν σε εφαρμογή σχέδιο υλοποίησης των επόμενων έργων, εκμεταλλευόμενοι την αποκτηθείσα εμπειρία τους.

Η πρακτική αυτή καταδεικνύει, πως ανεξάρτητα από τις δυσχέρειες που αντιμετώπισαν όλες αυτές οι επιχειρήσεις, κατά την αδειοδότηση αλλά και υλοποίηση

του πρώτου έργου τους, πείσθηκαν για την ορθότητα του εγχειρήματος τους και μπήκαν με περισσότερη ορμή στην επιχειρηματική διαδικασία. Η διαδικασία αυτή αποδεικνύει πως η «Τεχνητή Επιχειρηματικότητα» γέννησε μια νέα και πιο ουσιαστική επιχειρηματικότητα, με απώτερο αποτέλεσμα την αναπτυξιακή πορεία του κλάδου των ΑΠΕ.

Όπως είδαμε στην παράγραφο 3.7, είναι σαφής η άποψη του GEM για τη θετική συσχέτιση της επιχειρηματικότητας και της οικονομικής μεγέθυνσης ή γενικότερα της ανάπτυξης. Επιπλέον, στην ανάλυση μας αυτή, δε θα πρέπει να παραβλέψουμε τη διάσταση που έδωσε ο Krugman (1991) στην ανάλυσή του για την ανάπτυξη, υποστηρίζοντας πως “η επιχειρηματική δράση μπορεί να επικεντρώνεται συγκεκριμένα σε περιοχές με κάποιο ιδιαίτερο τοπικό χαρακτηριστικό”.

Αυτό το τοπικό χαρακτηριστικό, στην περίπτωση της έρευνας μας, αποτελούν οι πλούσιοι φυσικοί πόροι της Ελλάδας, ο ήλιος και ο άνεμος. Αναμφισβήτητα λοιπόν, το τοπικό αυτό χαρακτηριστικό αποτελεί και το κλειδί στην πραγματική αναγνώριση της επιχειρηματικής ευκαιρίας από τον επενδυτή που είχε εμπλοκή με τον επιχειρηματικό αυτό κλάδο.

Αρχικά δηλαδή, το κίνητρο του κέρδους περνούσε για τους περισσότερους μέσα από μια λογική χρηματιστηριακής τοποθέτησης σε ένα άγνωστο «προϊόν» που λεγόταν ΑΠΕ. Στη συνέχεια όμως, οι περισσότεροι από αυτούς αντιλήφθηκαν την πραγματική αξία του φυσικού πόρου και της ανανεώσιμης τεχνολογίας και αποφάσισαν να επενδύσουν εκ νέου σε αυτή, αποκτώντας πλέον πιο ξεκάθαρα επιχειρηματικά χαρακτηριστικά.

Φυσικά η επιχειρηματική αυτή λογική δεν διατρέχει το σύνολο των εγχώριων επενδυτών, μιας και μια μερίδα αυτών συνεχίζει να διακατέχεται από μια ευκαιριακή λογική κέρδους μέσα από την δραστηριοποίηση με τις ΑΠΕ. Το γεγονός αυτό αφήνει ένα μεγάλο περιθώριο διείσδυσης διεθνών επενδυτικών σχημάτων που έχουν εγκαίρως αναγνωρίσει το «τοπικό» χαρακτηριστικό των φυσικών πόρων στο οποίο αναφερθήκαμε.

Την εμπλοκή των διεθνών αυτών επιχειρηματικών σχημάτων καθώς επίσης και των πιθανών εφαρμοζόμενων στρατηγικών, που μπορεί να θέτουν σε εφαρμογή, θα έχουμε την ευκαιρία να αναπτύξουμε στην επόμενη παράγραφο.

9.5 Το Ενδεχόμενο της Διακοπής Λειτουργίας της Επιχείρησης

9.5.1 Περιγραφικά δεδομένα

Στην παράγραφο αυτή, παρουσιάζουμε κάποια πρώτα περιγραφικά στατιστικά δεδομένα της έρευνας αναφορικά με το ενδεχόμενο της διακοπής της λειτουργίας για κάποιες επιχειρήσεις στο μέλλον. Τα αποτελέσματα παρουσιάζονται στον Πίνακα 9.10, από όπου προκύπτουν τα ακόλουθα συμπεράσματα.

Ogdontadio		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	k	40	50,0	50,0	50,0
	l	21	26,3	26,3	76,3
	m	11	13,8	13,8	90,0
	a	5	6,3	6,3	96,3
	p	3	3,8	3,8	100,0
	Total	80	100,0	100,0	
Ogdontatria 1		Ogdontatria 2			
Fr	%	Fr	%		
24	30,0	9	11,3		
25	31,3	10	12,5		
6	7,5	14	17,5		
10	12,5	12	15,0		
15	18,8	35	43,8		
80	100,0	80	100,0		
Πίνακας 9.10				Διακοπή λειτουργίας της επιχείρησης	

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα, το 75% των επιχειρήσεων θεωρεί σχεδόν απίθανη τη διακοπή λειτουργίας της επιχείρησης του στο μέλλον. Το γεγονός αυτό, θα μπορούσαμε να πούμε πως επιβεβαιώνει σε ένα βαθμό το συμπέρασμα της προηγούμενης υπόθεσης, αναφορικά με το βαθμό στον οποίο οι επιχειρηματίες έχουν πεισθεί για την ορθότητα της επιλογής τους.

Επιπλέον όμως, σύμφωνα και πάλι με τα αποτελέσματα αυτά, προκύπτει πως το 76% των επιχειρήσεων θα εξέταζε το ενδεχόμενο διακοπής της λειτουργίας της επιχείρησης σε περίπτωση που θα μειωνόταν η εγγυημένη τιμή πώλησης της ενέργειας (feed-in). Επιπλέον, παρατηρούμε πως το 60% των επιχειρηματιών θα προχωρούσε σε διακοπή της επιχειρηματικής του δράσης μπροστά σε μια συμφέρουσα πρόταση εξαγοράς της επιχείρησης του. Έτσι, προκύπτει μια νέα διάσταση του προβλήματος, όπου το γρήγορο κέρδος παραμένει ο μόνος στόχος.

9.5.2 Ο Καθοριστικός ρόλος του *Feed-in* (Υ15)

Στην παράγραφο αυτή, μελετάμε τη συσχέτιση που παρατηρείται ανάμεσα στη σημαντικότητα της εγγυημένης τιμής πώλησης της ενέργειας, ως βασικού κινήτρου για την επιχειρηματική δραστηριοποίηση και του ενδεχομένου να διακοπεί η λειτουργία της επιχείρησης, σε ενδεχόμενη μείωση της εγγυημένης αυτής τιμής. Στην κατεύθυνση αυτή, διατυπώνουμε την ακόλουθη υπόθεση.

Υπόθεση Υ15: Αναμένεται αρνητική συσχέτιση μεταξύ των επιχειρησιακών χαρακτηριστικών των επιχειρήσεων (group, τεχνολογία) και της σημαντικότητας του feed-in, για την ύπαρξη της επιχειρηματικής δραστηριοποίησης.

Τα αποτελέσματα των συσχετίσεων της υπόθεσης αυτής, παρουσιάζονται στον Πίνακα 8.22 που ακολουθεί.

Υπόθεση Υ15		GROUP	Τεχνολογία ΑΠΕ
83.2	Διακοπή της λειτουργίας σε ενδεχόμενη μείωση της εγγυημένης τιμής (feed-in tariff)	Pearson Correlation	-,334**
		Sig. (2-tailed)	,002
			-,453**
			,000
		*: sig. <5% **: sig. <1%	
Πίνακας 9.11	Υπόθεση Υ15		

Από τα αποτελέσματα του πίνακα γίνεται σαφές, πως η *σημαντικότητα του feed-in* μεγαλώνει όσο το μέγεθος της επιχείρησης μικραίνει και φτάνουμε στις επιχειρήσεις του Group 1, όπου έχουμε μικρές επιχειρήσεις που εφαρμόζουν τη φωτοβολταϊκή τεχνολογία. Βλέπουμε λοιπόν μια τάση, ακόμα και διακοπής της λειτουργίας των επιχειρήσεων τους στην περίπτωση μείωσης της εγγυημένης αυτής τιμής. Το γεγονός αυτό καταδεικνύει ξεκάθαρα, πως οι επιχειρηματίες της ομάδας αυτής δεν έχουν πεισθεί τόσο για την επιχειρηματική αξία της επένδυσής τους, αλλά την αντιμετωπίζουν ως ένα επενδυτικό προϊόν με σημαντικά υψηλή απόδοση.

Το φαινόμενο αυτό δεν εμφανίζεται στις επιχειρήσεις του Group 2, μιας και η τιμή πώλησης της ενέργειας είναι σημαντικά χαμηλότερη. Αυτό σημαίνει πως οι επιχειρηματίες του χώρου αυτού είναι πεπεισμένοι για την αξία της επιλογής τους και η ενασχόληση με τις ΑΠΕ αποτελεί γι' αυτούς στρατηγική επιλογή.

Όπως περιγράψαμε στο τέταρτο κεφάλαιο, το σύστημα επιδότησης της τιμής της παραγόμενης ενέργειας (Feed-in tariff), είναι το πιο διαδεδομένο εργαλείο στην Ευρωπαϊκή πολιτική για τις ανανεώσιμες πηγές ενέργειας. Η βασική ιδέα του συστήματος αυτού στηρίζεται στην υποχρεωτική αγορά της παραγόμενης ηλεκτρικής ενέργειας από τον διαχειριστή ενέργειας.

Όπως προαναφέραμε, στο σύστημα αυτό οφείλεται η θεαματική ανάπτυξη των έργων ΑΠΕ σε πολλές Ευρωπαϊκές χώρες, μιας και το Feed-in tariff είναι ένα «κίνητρο τιμής» (price driven incentive). Στόχος της πολιτικής αυτής είναι να οδηγήσει σε συνεχόμενη ανάπτυξη στην παραγωγή ανανεώσιμης ενέργειας, μέσω της σταθερότητας που παρέχεται στην αγορά, από μια συγκεκριμένη και υψηλή τιμή.

Το σημαντικό συμπέρασμα που μπορούμε να εξάγουμε τελικά από τις παραπάνω συσχετίσεις, είναι πως *μετά από αρκετά χρόνια εφαρμογής της πολιτικής αυτής δεν έχει εγκαθιδρυθεί μια σωστή επιχειρηματική κουλτούρα στο μικρό επενδυτή. Προκύπτει λοιπόν σαφώς το συμπέρασμα, πως τελικά δεν έχει γίνει αντιληπτή η μοναδικότητα του φυσικού πόρου τον οποίο εκμεταλλεύεται η φωτοβολταϊκή τεχνολογία.*

Η Ελλάδα αποτελεί προνομιούχο χώρα αναφορικά με την ηλιοφάνεια σε ετήσια βάση, σε σύγκριση με όλες τις άλλες χώρες της Ευρώπης. Θα έπρεπε λοιπόν, η φωτοβολταϊκή τεχνολογία να αποτελεί τη ναυαρχίδα σε μια στρατηγική στροφής στις καθαρές μορφές ενέργειας, δημιουργώντας μια διαφορετική κουλτούρα στους πολίτες.

9.5.3 Οι εξωγενείς λόγοι της διακοπής λειτουργίας (Υ16)

Στην παράγραφο αυτή, μελετάμε τη συσχέτιση που παρατηρείται ανάμεσα στο ενδεχόμενο διακοπής της λειτουργίας της επιχείρησης και της προοπτικής άλλων επιχειρηματικών επιλογών. Οι επιλογές που εξετάζονται είναι, η διακοπή της λειτουργίας σε ενδεχόμενη συμφέρουσα πρόταση εξαγοράς της επιχείρησης και η διακοπή της λειτουργίας με ενδεχόμενη ενασχόληση σε άλλο επιχειρηματικό κλάδο.

Στην κατεύθυνση αυτή, διατυπώνουμε την ακόλουθη υπόθεση.

Υπόθεση Υ16: Αναμένεται θετική συσχέτιση μεταξύ του ενδεχομένου διακοπής λειτουργίας της επιχείρησης και της προοπτικής άλλων επιχειρηματικών σχεδίων.

Τα αποτελέσματα των συσχετίσεων της υπόθεσης αυτής, παρουσιάζονται στον Πίνακα 9.12 που ακολουθεί.

Υπόθεση Y16			82
			Πιθανότητα διακοπής λειτουργίας της επιχείρησης στο μέλλον
83.1	Διακοπή της λειτουργίας σε ενδεχόμενη συμφέρουσα πρόταση εξαγοράς	Pearson Correlation	,312^{**}
		Sig. (2-tailed)	,005
83.4	Διακοπή της λειτουργίας με ενδεχόμενη ενασχόληση με άλλο επιχειρηματικό κλάδο	Pearson Correlation	,309^{**}
		Sig. (2-tailed)	,005
*: sig. <5% **: sig. <1%			
Πίνακας 9.12		Υπόθεση Y16	

Από τα αποτελέσματα του πίνακα, γίνεται σαφές πως *υπάρχει μια πολύ υψηλή συσχέτιση ανάμεσα στο ενδεχόμενο διακοπής της λειτουργίας μιας επιχείρησης και σε μια συμφέρουσα πρόταση εξαγοράς της ή ακόμα και στην ενασχόληση με μια άλλη, πιο προσοδοφόρα ίσως, επιχειρηματική δραστηριότητα.*

Στο σημείο αυτό, μπαίνουν δύο βασικά ζητήματα. Αφενός το χαρακτηριστικό του μεγέθους στην τελική «επιβίωση» μιας επιχείρησης και αφετέρου η επεκτατική στρατηγική των εξαγορών, που μπορεί τελικά να εφαρμόζεται από κάποιες επιχειρήσεις στον κλάδο.

Πολλές μελέτες έχουν πραγματοποιηθεί αναφορικά με τη συσχέτιση του μεγέθους των επιχειρήσεων και της πιθανότητας επιβίωσης τους. Οι έρευνες αυτές, που παρουσιάσαμε στο τρίτο κεφάλαιο, κατέληξαν πως όχι μόνο η πιθανότητα επιβίωσης μιας νεοεισερχόμενης εταιρείας είναι πολύ μικρή, αλλά επίσης πως αυτή η πιθανότητα επιβίωσης εξαρτάται από το μέγεθος της επιχείρησης.

Ιδιαίτερα στη μελέτη των Harhoff και Stahl (1995), απεδείχθη πως, η πιθανότητα επιβίωσης (Likelihood of Survival) είναι μικρότερη για τις μικρότερες επιχειρήσεις, είναι μικρότερη για τις νεότερες επιχειρήσεις και τέλος είναι πολύ μικρότερη για τις μικρότερες και νεότερες επιχειρήσεις ειδικά στους τεχνολογικούς τομείς.

Η διαπίστωση αυτή οδηγεί στο συμπέρασμα, πως όλες οι επιχειρήσεις είναι περισσότερο αδύναμες και φυσικά πιο ευάλωτες απέναντι σε ενδεχόμενες επεκτατικές στρατηγικές μεγαλύτερων εταιρειών.

Αναφορικά με τις αναπτυξιακές αυτές στρατηγικές, της επιχειρηματικής δράσης, μπορούμε να διακρίνουμε δύο τάσεις στην αγορά των ΑΠΕ.

Καταρχήν, μια τάση που αφορά εγχώριες μεγαλύτερες επιχειρήσεις που επιχειρούν να εδραιώσουν την πρωταγωνιστική τους θέση στην αγορά, μέσα από τη δραστηριοποίηση τους και σε άλλες τεχνολογίες ΑΠΕ.

Η στρατηγική αυτή, γνωστή σαν στρατηγική της διαφοροποίησης των δραστηριοτήτων, διακρίνεται σε δύο κατηγορίες, στη συσχετισμένη και την ασυσχέτιστη, όπως παρουσιάσαμε στο δεύτερο κεφάλαιο. Στην περίπτωση αυτή, μια επιχείρηση την εφαρμόζει όταν οι δραστηριότητες με τις οποίες ασχολείται συνδέονται μεταξύ τους, με σκοπό να μειώσει την εξάρτηση της από μία δραστηριότητα. Με τον τρόπο αυτό, μπορεί να αποτρέψει τους ανταγωνιστές από την εξαπόλυση έντονων ανταγωνιστικών επιθέσεων.

Τη στρατηγική αυτή φαίνεται πως αρχίζουν να εφαρμόζουν πολλοί ελληνικοί επιχειρηματικοί όμιλοι, οι οποίοι πέρα από το σημαντικό χαρτοφυλάκιο έργων που διαθέτουν στην αιολική ή την υδραυλική τεχνολογία, αρχίζουν να στρέφονται στη φωτοβολταϊκή τεχνολογία. Η στροφή αυτή έχει ως αποτέλεσμα τη δημιουργία μεγάλων φωτοβολταϊκών έργων που δε θα μπορούσαν να κατασκευάσουν μικρότεροι επενδυτές. Επιπλέον, συνιστά μια έμπρακτη απόδειξη πως από μια μερίδα επιχειρηματιών αρχίζει να γίνεται αντιληπτό το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα του φυσικού πόρου που διαθέτει η χώρα, με αποτέλεσμα να αξίζει κάποιος να επενδύσει στρατηγικά σε αυτόν, ενισχύοντας την ανταγωνιστικότητα και δημιουργώντας αξία.

Η άλλη στρατηγική που διακρίνεται στον επιχειρηματικό αυτό κλάδο, είναι αυτή της οριζόντιας ολοκλήρωσης κυρίως από ξένους επιχειρηματικούς ομίλους. Όπως περιγράψαμε και στο τρίτο κεφάλαιο, με τη στρατηγική της οριζόντιας ολοκλήρωσης, μια επιχείρηση προσπαθεί να αναπτυχθεί μέσω της εξαγοράς επιχειρήσεων που λειτουργούν στο ίδιο στάδιο της αλυσίδας παραγωγής, έχοντας ως στόχο την απόκτηση μονοπωλιακών πλεονεκτημάτων σε κάποια συγκεκριμένη αγορά, καθώς τελικά μειώνεται ο ανταγωνισμός.

Ειδικά λοιπόν στην αγορά των ΑΠΕ, όπου το επιχειρηματικό περιβάλλον μεταβάλλεται γρήγορα, οι επιχειρήσεις που μπορούν να πετύχουν οικονομίες κλίμακας, εκμεταλλευόμενες την ισχύ τους κινούνται με γνώμονα τη διασφάλιση της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων τους.

Οι εξαγορές και οι συγχωνεύσεις είναι στρατηγικές επέκτασης και ανάπτυξης της δραστηριότητας μιας επιχείρησης και ουσιαστικά αποτελούν μεθόδους οριζόντιας ολοκλήρωσης. Στην αγορά των ΑΠΕ διακρίνουμε ωστόσο και τις δύο μορφές εξαγορών και συγχωνεύσεων, οριζόντιες (οι δύο επιχειρήσεις παράγουν τα ίδια προϊόντα) και κάθετες (υπάρχει σχέση πελάτη – προμηθευτή).

Στην εγχώρια λοιπόν αγορά των ΑΠΕ, διακρίνουμε και τις δύο αυτές μορφές. Συναντάμε λοιπόν, αφενός σημαντικούς διεθνείς ομίλους (Iberdola, EDF) που αποτελούν εθνικούς παραγωγούς ηλεκτρικής ενέργειας άλλων χωρών και αφετέρου τους κυριότερους διεθνείς προμηθευτές εξοπλισμού τεχνολογιών ΑΠΕ (Enercon). Οι όμιλοι δραστηριοποιούνται έντονα στην εγχώρια αγορά τα τελευταία χρόνια και μέσω της στρατηγικής των εξαγορών επιχειρούν την αύξηση μεριδίου της αγοράς και επιπλέον την αύξηση της δυναμικής τους σε μια συνεχώς αναπτυσσόμενη αγορά.

Στο σημείο αυτό, είναι χρήσιμο να προσθέσουμε στην ανάλυση αυτή και τη γεωγραφική διάσταση της επιχειρηματικότητας την οποία αναπτύξαμε στο δεύτερο κεφάλαιο. Δεν θα πρέπει να λησμονούμε το γεγονός, ότι οι αλλαγές που παρατηρούμε και διερευνούμε στον επιχειρηματικό χάρτη της ενέργειας, πραγματοποιούνται στην εποχή της παγκοσμιοποίησης. Το γεγονός αυτό είναι πολύ σημαντικό και ενθαρρύνει επιχειρηματικά σχήματα (venture capital) να αναπτύξουν παγκόσμιες στρατηγικές και να πραγματοποιήσουν offshore επενδύσεις, όπως χαρακτηριστικά επισημαίνει ο Zakaria, (2008).

Πολλοί, λοιπόν, είναι αυτοί που αντιλαμβάνονται με διαφορετικό τρόπο το ιδιαίτερο αυτό επιχειρηματικό περιβάλλον και θεωρούν τον τομέα της ενέργειας μια παγκοσμιοποιημένη αγορά. Με τον τρόπο αυτό ενισχύεται η ανάπτυξη τοπικών εταιρειών που ουσιαστικά αντιπροσωπεύουν τη μητρική εταιρεία σε μια άλλη χώρα, διεκδικώντας μερίδιο σε μια διευρυμένη - παγκοσμιοποιημένη αγορά ενέργειας.

Η στρατηγική αυτή και τα αποτελέσματά της, είναι χρήσιμο να αποτελέσουν αντικείμενο διερεύνησης, μιας και η στροφή στην καθαρή ενέργεια και η απεμπλοκή από την ενεργειακή εξάρτηση από τους εισαγόμενους ορυκτούς πόρους μπορεί να οδηγήσει σε μια μελλοντική εξάρτηση από εθνικούς φυσικούς πόρους, που ελέγχονται όμως από ξένα επιχειρηματικά συμφέροντα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10^ο

Οι Στρατηγικές της Επιχείρησης αναφορικά με τον Ανταγωνισμό, τις Συνεργασίες και τα Επιχειρηματικά δίκτυα

10.1 Εισαγωγή

Στο κεφάλαιο αυτό παρουσιάζουμε τον τρόπο με τον οποίο οι επιχειρήσεις του κλάδου αντιλαμβάνονται τις έννοιες του Ανταγωνισμού, των Συνεργασιών και των Επιχειρηματικών Δικτύων.

Αρχικά, παρουσιάζουμε περιγραφικά στατιστικά δεδομένα και για τα τρία επιμέρους αντικείμενα μελέτης. Στη συνέχεια, αναλύουμε τα αποτελέσματα των υποθέσεων που αφορούν τη στρατηγική που χαράσσουν οι επιχειρήσεις.

Αναλύουμε τη στρατηγική που ακολουθούν απέναντι στο ανταγωνιστικό περιβάλλον του κλάδου και το ρόλο που παίζουν σε αυτό, τα επιχειρησιακά χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων.

Επιπλέον, αναλύουμε τον τρόπο με τον οποίο αντιμετωπίζουν το ενδεχόμενο των συνεργασιών με άλλες επιχειρήσεις του κλάδου και ελέγχουμε το βαθμό ικανοποίησης τους από τις μέχρι τώρα συνεργασίες τους.

Τέλος, περιγράφουμε τον τρόπο με τον οποίο οι επιχειρήσεις προσεγγίζουν τη συμμετοχή τους σε επιχειρηματικά δίκτυα, καθώς επίσης τα κίνητρα που τις ωθούν στην επιλογή αυτή και τα οφέλη που προσδοκούν να αποκομίσουν.

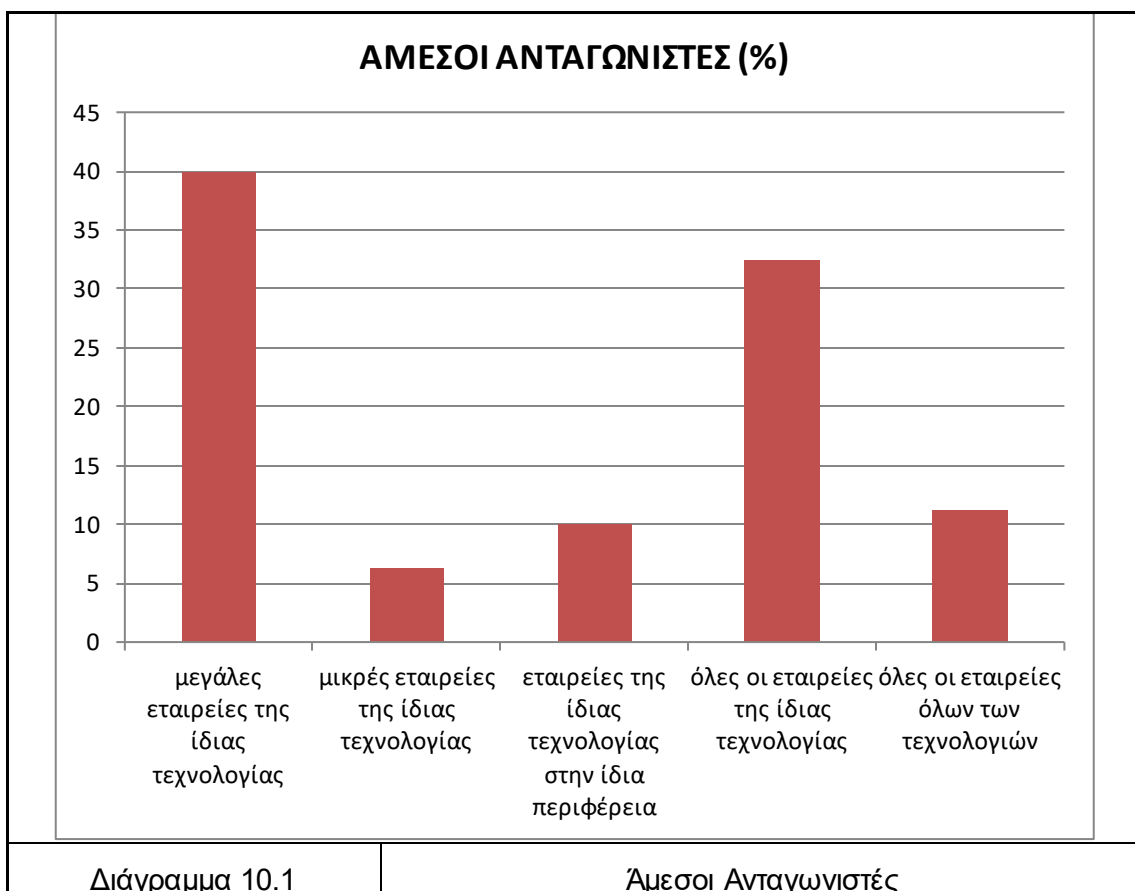
10.2 Ο Ανταγωνισμός

Στην παράγραφο αυτή, επιχειρούμε, μέσα από κάποια περιγραφικά στατιστικά ευρήματα, να αποτυπώσουμε τον τρόπο με τον οποίο οι επιχειρήσεις του κλάδου αντιλαμβάνονται τον ανταγωνισμό και επιπλέον τις μεθόδους που ακολουθούν και εφαρμόζουν για να αντιμετωπίσουν το ανταγωνιστικό αυτό περιβάλλον.

10.2.1 Παρουσίαση του πεδίου έρευνας αναφορικά με τον Ανταγωνισμό

Μια πρώτη εικόνα για το πως αντιλαμβάνονται οι επιχειρηματίες του χώρου, τον ανταγωνισμό, μπορούμε να πάρουμε από το Διάγραμμα 10.1 που ακολουθεί. Απαντώντας στο ερώτημα λοιπόν, ποιούς θεωρούν ως άμεσους ανταγωνιστές τους, βλέπουμε πως εντοπίζουν τον ανταγωνισμό στις μεγαλύτερες και μικρότερες επιχειρήσεις του ίδιου κλάδου σε ποσοστό 72,5%.

Είναι χρήσιμο να επισημάνουμε πως η αντίληψη αυτή είναι ανάλογη και στα δύο “Group” των επιχειρήσεων της έρευνας, γεγονός που αποδεικνύει μια ανάλογη συμπεριφορά στην οπτική αυτή, ανεξάρτητα από τη δραστηριότητα της επιχείρησης.



Στη συνέχεια, στον Πίνακα 10.1, παρουσιάζουμε αποτελέσματα αναφορικά με την ουσιαστική ύπαρξη ανταγωνιστικού περιβάλλοντος, με σκοπό να ερευνήσουμε τους τρόπους με τους οποίους οι επιχειρήσεις δρουν μέσα σε αυτό το περιβάλλον.

ebdomintatesera		ebdomintapente							
Fr	%	Fr	%						
37	46,3	28	35,0						
9	11,3	10	12,5						
17	21,3	28	35,0						
14	17,5	8	10,0						
3	3,8	6	7,5						
80	100,0	80	100,0						
Ebdomintaeksi 1		Ebdomintaeksi 2		Ebdomintaeksi 3		Ebdomintaeksi 4		Ebdomintaeksi 5	
Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%	Fr	%
53	66,3	38	47,5	33	41,3	46	57,5	52	65,0
10	12,5	20	25,0	15	18,8	4	5,0	9	11,3
3	3,8	17	21,3	26	32,5	18	22,5	6	7,5
11	13,8	3	3,8	4	5,0	12	15,0	5	6,3
3	3,8	2	2,5	2	2,5	0	0	8	10,0
80	100,0	80	100,0	80	100,0	80	100,0	80	100,0
Πίνακας 10.1		Αντίδραση στο Ανταγωνιστικό Περιβάλλον							

Από τα αποτελέσματα του πίνακα, διαπιστώνουμε πως το 58% των επιχειρήσεων δεν έχει συγκρουστεί με ανταγωνιστή και σχεδόν το 50% αυτών δεν έχουν θιγεί τα συμφέροντα του λόγω του ανταγωνισμού στον κλάδο.

Επιπλέον, στους τρόπους αντίδρασης απέναντι στο ανταγωνιστικό περιβάλλον διαπιστώνουμε πως οι επιχειρήσεις επιλέγουν τη συνεργασία με άλλες επιχειρήσεις σε ποσοστό 40%, τις εξαγορές και τις συγχωνεύσεις σε ποσοστό 37%, τη συνεργασία με κύριους ανταγωνιστές σε ποσοστό 28%, τη δράση εκτός ΑΠΕ σε ποσοστό 24% και την ανάπτυξη σε νέες τεχνολογίες ΑΠΕ σε ποσοστό 21%.

Τα αποτελέσματα αυτά, σκιαγραφούν ένα περιβάλλον στο οποίο σχεδόν απουσιάζει το αίσθημα του ανταγωνισμού, γεγονός που αποδεικνύεται από τις ουδέτερες έως χλιαρές ανηδράσεις των επιχειρήσεων. Οι ανηδράσεις αυτές αποδεικνύουν την έλλειψη κάποιας ισχυρής στρατηγικής απέναντι σε ένα ισχυρό ανταγωνιστικό περιβάλλον. Η πλειοψηφία άλλωστε των επιχειρήσεων τονίζει πως δεν έχει αντιμετωπίσει την απειλή των επιχειρηματικών της σχεδίων και επιδιώξεων, από ανταγωνιστές του κλάδου. Ένα πρώτο λοιπόν συμπέρασμα, θα μπορούσε να είναι η απουσία έντονων ανταγωνιστικών συνθηκών στον κλάδο των ΑΠΕ.

10.2.2 Ο ρόλος του επιχειρησιακού προφίλ στον τρόπο αντιμετώπισης του ανταγωνισμού (Y17)

Στην παράγραφο αυτή, μελετάμε τη συσχέτιση που παρατηρείται ανάμεσα στα επιχειρησιακά χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων και στον τρόπο με τον οποίο οι επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν το ανταγωνιστικό περιβάλλον. Στην κατεύθυνση αυτή, διατυπώνουμε την ακόλουθη υπόθεση.

Υπόθεση Y17: Αναμένεται θετική συσχέτιση μεταξύ των επιχειρησιακών χαρακτηριστικών των επιχειρήσεων (group, τεχνολογία) και της εφαρμογής της στρατηγικής της διαφοροποίησης με την ανάπτυξη έργων σε νέες τεχνολογίες ΑΠΕ.

Τα αποτελέσματα των συσχετίσεων της υπόθεσης αυτής, παρουσιάζονται στον Πίνακα 10.2 που ακολουθεί.

Υπόθεση Y17		GROUP	Τεχνολογία ΑΠΕ
76.1	Αναπτύσσεται σε άλλες τεχνολογίες ΑΠΕ	Pearson Correlation	,333**
		Sig. (2-tailed)	,003
			,349**
			,002
		*: sig. <5% **: sig. <1%	
Πίνακας 10.2	Υπόθεση Y17		

Από τα αποτελέσματα του πίνακα, προκύπτει πως οι επιχειρηματίες του κλάδου που ανήκουν στο Group 1 και που εφαρμόζουν κατά κύριο λόγο την αιολική και υδραυλική τεχνολογία, με άλλα λόγια οι μεγαλύτεροι επενδυτές, υιοθετούν τη στρατηγική της διαφοροποίησης των δραστηριοτήτων τους ως τρόπο αντιμετώπισης του ανταγωνιστικού περιβάλλοντος στον κλάδο των ΑΠΕ.

Είναι σαφές, πως οι επιχειρήσεις αυτές διαθέτουν την οικονομική δυνατότητα να επεκταθούν και σε άλλες τεχνολογίες ΑΠΕ και με τον τρόπο αυτό να αναπτυχθούν και να αποκτήσουν νέα ανταγωνιστικά χαρακτηριστικά.

Το γεγονός αυτό, μας δίνει μια πρώτη εικόνα αναφορικά με τον τρόπο με τον οποίο οι επιχειρήσεις αντιλαμβάνονται τον ανταγωνισμό και επιβεβαιώνει τη διαφοροποίηση στη στρατηγική που εφαρμόζουν οι μικρότερες και οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις απέναντι του.

10.2.3 Ο ρόλος της πρότερης ανταγωνιστικής «εμπλοκής» στον τρόπο αντιμετώπισης του ανταγωνισμού (Υ18)

Στην παράγραφο αυτή, μελετάμε τη συσχέτιση που παρατηρείται ανάμεσα στην ενδεχόμενη εμπλοκή, που μπορεί να προκαλεί ο ανταγωνισμός, στα επενδυτικά σχέδια των επιχειρήσεων και στο βαθμό στον οποίο αυτό το κλίμα ισχυροποιεί ή όχι το επιχειρηματικό προφίλ του επιχειρηματία. Στην κατεύθυνση αυτή, διατυπώνουμε την ακόλουθη υπόθεση.

Υπόθεση Υ18: Αναμένεται θετική συσχέτιση μεταξύ της εμπλοκής των επιχειρηματικών σχεδίων λόγω ανταγωνισμού και της ισχυροποίησης του επιχειρηματικού προφίλ του επιχειρηματία.

Τα αποτελέσματα των συσχετίσεων της υπόθεσης αυτής, παρουσιάζονται στον Πίνακα 10.3 που ακολουθεί.

Υπόθεση Υ18			74	75
			Έχει υπάρξει σύγκρουση με ανταγωνιστή	Έχουν θιγεί τα συμφέροντα της επιχείρησης από τον ανταγωνισμό
76.2	Συνεργάζεται με τους κύριους ανταγωνιστές	Pearson Correlation	,216	,298**
		Sig. (2-tailed)	,054	,007
76.3	Συνεργάζεται με άλλους που δεν είναι ανταγωνιστές	Pearson Correlation	,410**	,258*
		Sig. (2-tailed)	,000	,021
76.4	Ακολουθεί το δρόμο των εξαγορών και συγχωνεύσεων	Pearson Correlation	,506**	,408**
		Sig. (2-tailed)	,000	,000
*: sig. <5% **: sig. <1%				
Πίνακας 10.3		Υπόθεση Υ18		

Από τα αποτελέσματα του πίνακα γίνεται σαφής η ύπαρξη μιας συγκεκριμένης εικόνας αναφορικά με το ανταγωνιστικό περιβάλλον. Σε κάθε περίπτωση όμως, από τα αποτελέσματα καταδεικνύεται το γεγονός πως το περιβάλλον αυτό και η λειτουργία του σε καμία περίπτωση δεν ισχυροποιεί το επιχειρηματικό προφίλ του επιχειρηματία του κλάδου.

Πιο συγκεκριμένα, παρατηρούμε πως όσες επιχειρήσεις έχουν δεχθεί την επίδραση του ανταγωνισμού, καταφεύγουν κυριότερα στο ενδεχόμενο των εξαγωγών και των συγχωνεύσεων και δευτερευόντως στην εναλλακτική των συνεργασιών, είτε με επιχειρήσεις του χώρου, είτε με άλλες εκτός αγοράς ΑΠΕ. Το γεγονός αυτό, μας αποδεικνύει πως οι επιχειρήσεις του χώρου αντιδρούν με ένα φοβικό τρόπο απέναντι στο ανταγωνιστικό περιβάλλον, κατευθυνόμενες ακόμη και εκτός αγοράς προκειμένου να τον αποφύγουν.

Το συμπέρασμα αυτό, σε συνδυασμό με τη στρατηγική των μεγαλύτερων επιχειρήσεων που αναφέραμε προηγουμένως, οδηγούν στο συμπέρασμα πως *οι μικρότερες κυρίως επιχειρήσεις δε διαθέτουν ένα ισχυρό επιχειρηματικό προφίλ, ικανό να δημιουργήσει προϋποθέσεις αντίστασης σε οποίες ανταγωνιστικές στρατηγικές επικρατήσουν στην αγορά.*

Στο σημείο αυτό βέβαια, θα πρέπει να επισημάνουμε και την ιδιομορφία που υπάρχει στην αγορά των ΑΠΕ, αναφορικά με το επίπεδο του ανταγωνισμού. Όπως προαναφέραμε και στο τρίτο κεφάλαιο, το επίπεδο του ανταγωνισμού είναι αναμφισβήτητα ένας βασικός παράγοντας που επηρεάζει σημαντικά τη θέση της επιχείρησης μέσα στην αγορά.

Σύμφωνα δε, με την πιο φημισμένη ανάλυση για την ανταγωνιστική θέση μιας επιχείρησης (Porter, 1980), οι πέντε δυνάμεις που προσδιορίζουν την ένταση του ανταγωνισμού είναι, η απειλή από υποκατάστατα προϊόντα, ο κίνδυνος από νέους ανταγωνιστές, η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών, η διαπραγματευτική δύναμη των πελατών, η ένταση του ανταγωνισμού μεταξύ των υπαρχουσών επιχειρήσεων.

Στην περίπτωση της αγοράς των ΑΠΕ, το μοντέλο αυτό του Porter διαφοροποιείται σημαντικά. Καταρχήν, το προϊόν της παραγόμενης ενέργειας είναι μοναδικό και επομένως δε μπορεί να υποκατασταθεί. Αναφορικά δε με τη διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών, μπορούμε να πούμε πως η πληθώρα των επιχειρήσεων που παράγουν εξοπλισμό για την ανανεώσιμη βιομηχανία και ο μεταξύ τους ανταγωνισμός, οδηγεί σε διαρκή μείωση των τιμών του εξοπλισμού, γεγονός που αφαιρεί ακόμα μια παράμετρο από το πεδίο δράσης των ΑΠΕ.

Διαπιστώνουμε λοιπόν, πως οι παράμετροι που απομένουν είναι η δύναμη του πελάτη και η παρουσία στην αγορά παλιών και νέων επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον κλάδο.

Αν λάβουμε λοιπόν υπόψη μας, πως η στάση του ενός και μοναδικού πελάτη είναι κοινή για όλους τους επιχειρηματίες του χώρου, ως προς την τιμή αγοράς του «προϊόντος» και το ρυθμό απορρόφησης του από το σύστημα, καταλήγουμε σε ένα εντελώς διαφοροποιημένο ανταγωνιστικό περιβάλλον, σε σύγκριση με αυτό που διδάσκει η θεωρία του ανταγωνισμού, καταλήγοντας ουσιαστικά σε μια αγορά «μονοψώνιου».

Θα μπορούσαμε επομένως να επισημάνουμε, πως απουσιάζει ουσιαστικά η έννοια του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος. Αυτό συμβαίνει διότι, η επιχείρηση του κλάδου δεν μπορεί να διαφοροποιήσει το προϊόν της έναντι αυτού των ανταγωνιστών, δε μπορεί να δημιουργήσει νέες τεχνολογίες, δεν μπορεί να διαφοροποιήσει τη ζήτηση του πελάτη, δεν μπορεί να έχει διαφορετική αντιμετώπιση απέναντι στις θεσμικές ρυθμίσεις. Επομένως, η επιχείρηση του κλάδου δε διαθέτει άλλη εναλλακτική δυνατότητα για να αποκτήσει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα εκτός από την ανάπτυξη νέων δραστηριοτήτων, γεγονός που αποδείχθηκε στις συσχετίσεις του Πίνακα 10.3.

Επιπλέον, στη βάση αυτή, καταλήγουμε στο συμπέρασμα πως η ανταγωνιστική στρατηγική (competitive strategy) της επιχείρησης του κλάδου, μπορεί να αφορά μόνο την αλληλεπίδραση μεταξύ των υπαρχουσών επιχειρήσεων και αυτών που θέλουν να εισέλθουν. Άρα λοιπόν, αναπτύσσεται μια λογική συσχετισμών μεγέθους και επεκτατικής διάθεσης που μπορεί να διαθέτουν κάποιες επιχειρήσεις έναντι άλλων, με μοναδικό στόχο τη διαφοροποίηση των μεριδίων της αγοράς. Το γεγονός αυτό αφορά τη στρατηγική κάποιων επιχειρήσεων για την ανάδειξή τους ως ισχυρών παραγόντων – παικτών στην αγορά των ΑΠΕ και τη διάθεση τους να διευρύνουν περισσότερο την επιρροή τους σε αυτήν.

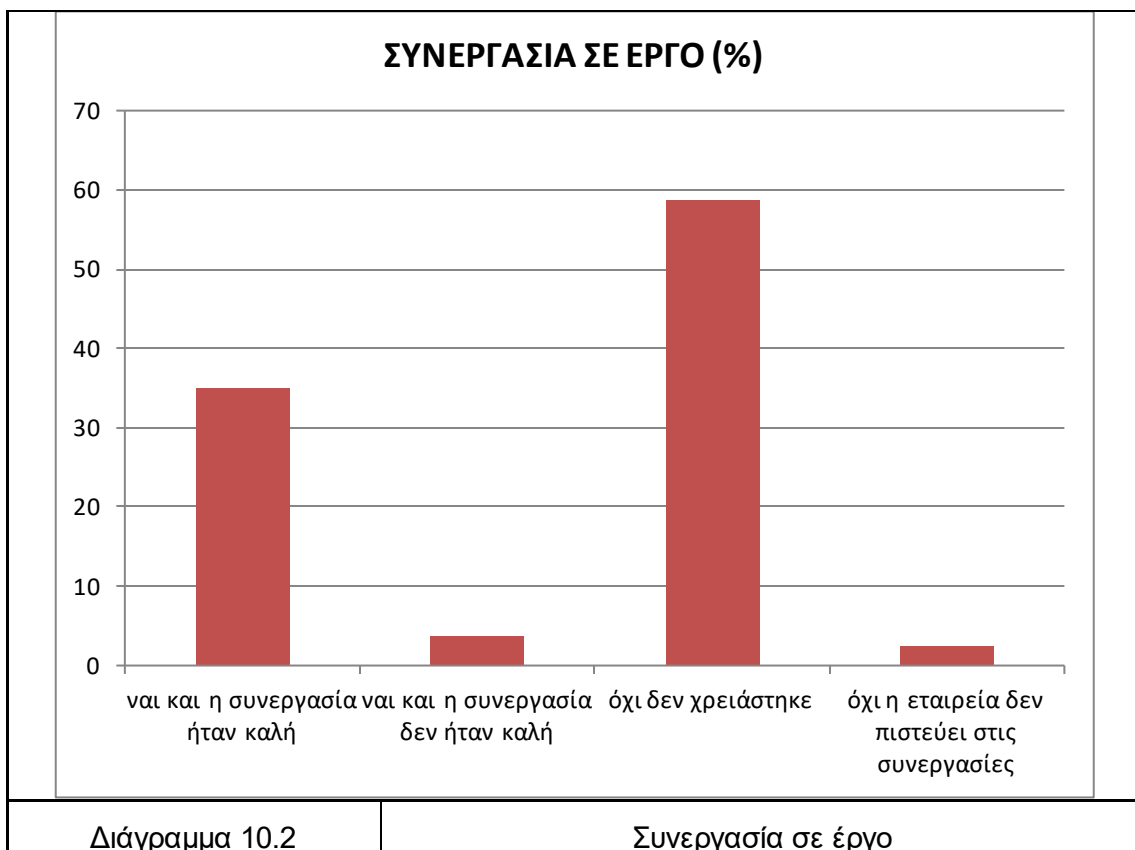
Σε κάθε περίπτωση πάντως, τα μεγάλα περιθώρια για την ανάπτυξη της αγοράς των ΑΠΕ και η μεγάλη απόσταση που έχει η χώρα μας από τους στόχους της στην υλοποίηση τέτοιων επενδύσεων, σκιαγραφεί ένα πεδίο που οποιαδήποτε επιχείρηση μπορεί να εισέλθει και να δραστηριοποιηθεί σε αυτό. Θα λέγαμε λοιπόν, πως η αγορά αυτή είναι μια «ήπια» αγορά, όπου το επίπεδο του ανταγωνισμού δεν είναι ιδιαίτερα υψηλό.

10.3 Οι Συνεργασίες

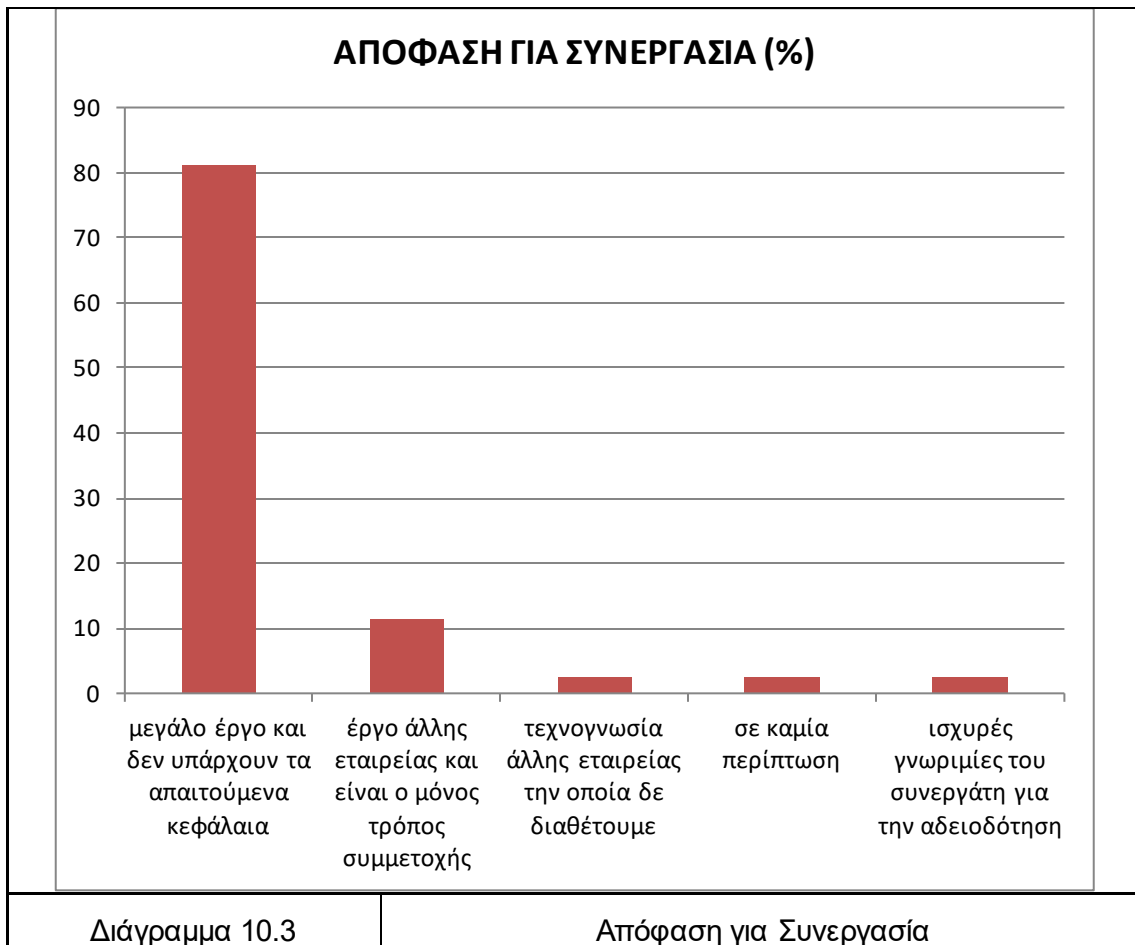
Στην παράγραφο αυτή, επιχειρούμε, μέσα από περιγραφικά στατιστικά ευρήματα και πάλι, να αποτυπώσουμε τον τρόπο με τον οποίο οι επιχειρήσεις του κλάδου αντιλαμβάνονται την έννοια των συνεργασιών και επιπλέον τις στρατηγικές που αυτές εφαρμόζουν για να εδραιωθούν στο περιβάλλον αυτό.

10.3.1 Παρουσίαση του πεδίου έρευνας αναφορικά με τις Συνεργασίες

Μια πρώτη εικόνα, για το πως αντιλαμβάνονται οι επιχειρηματίες του χώρου τις συνεργασίες, μπορούμε να αποκομίσουμε από τα Διαγράμματα 10.2 και 10.3 που ακολουθούν.



Καταρχήν, γίνεται αμέσως σαφές πως σε ποσοστό περίπου 65% οι επιχειρήσεις του χώρου δεν έχουν πραγματοποιήσει καμία συνεργασία, διότι προφανώς δεν έχει χρειαστεί ακόμη και μόνο ένα ποσοστό της τάξης του 35% έχει πραγματοποιήσει ήδη συνεργασίες στην υλοποίηση έργων ΑΠΕ. Είναι επίσης πολύ σημαντικό, πως τα ποσοστά αυτά είναι ανάλογα και στις δύο «ομάδες» των επιχειρήσεων που διερευνούμε στην παρούσα διατριβή.



Επιπλέον, από το δεύτερο διάγραμμα, γίνεται σαφές πως αναφορικά με την απόφαση τους για κάποια μελλοντική συνεργασία, το 80% των επιχειρήσεων θα το έκαναν μόνο για λόγους κεφαλαιακής ανεπάρκειας.

Αυτό το συντριπτικό ποσοστό, δείχνει πως οι επιχειρήσεις του κλάδου αντιλαμβάνονται την έννοια της συνεργασίας μόνο σε οικονομικό επίπεδο. Οι δυνατότητες να αποκτήσουν καινούργια τεχνολογία, να εισέλθουν σε νέες αγορές, να κερδίσουν επιχειρησιακά πλεονεκτήματα μέσα από μια ενδεχόμενη συνεργασία, αποτελούν για τις επιχειρήσεις δευτερεύουσες έως ανύπαρκτες εναλλακτικές επιλογές.

Ανακύπτει επομένως και πάλι, η διαπίστωση για το ιδιόμορφο επιχειρηματικό προφίλ των επιχειρήσεων του κλάδου. Παρότι δηλαδή προκύπτει από επόμενα δεδομένα της έρευνας, πως το 84% των επιχειρηματικών θεωρούν χρήσιμες τις συνεργασίες και το 60% τις αναγνωρίζουν ως στρατηγική τους επιλογή, φαίνεται πως τις αντιλαμβάνονται μόνο ως οικονομικές συνεργασίες που θα καλύψουν το χρηματοδοτικό κενό του κλάδου.

10.3.2 Ο ρόλος του επιχειρησιακού προφίλ στη στρατηγική των συνεργασιών (Υ19)

Στην παράγραφο αυτή, μελετάμε τη συσχέτιση που παρατηρείται ανάμεσα στα επιχειρησιακά χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων και στον τρόπο με τον οποίο οι επιχειρήσεις αντιλαμβάνονται την έννοια των συνεργασιών. Στην κατεύθυνση αυτή, διατυπώνουμε την ακόλουθη υπόθεση.

Υπόθεση Υ19: Αναμένεται θετική συσχέτιση μεταξύ των επιχειρησιακών χαρακτηριστικών των επιχειρήσεων (group, τεχνολογία) και του τρόπου με τον οποίο ο επιχειρηματίας αντιμετωπίζει το ενδεχόμενο της συνεργασίας.

Τα αποτελέσματα των συσχετίσεων της υπόθεσης αυτής, παρουσιάζονται στον Πίνακα 10.4 που ακολουθεί.

Υπόθεση Υ19			GROUP	Edraiom. Startup	Τεχνολογία APE
72	Χρησιμότητα των συνεργασιών	Pearson Correlation	-,296**	-,306**	-,306**
		Sig. (2-tailed)	,008	,006	,006
73	Οι συνεργασίες, στρατηγική επιλογή	Pearson Correlation	-,339**	-,282*	-,323**
		Sig. (2-tailed)	,002	,011	,003
*: sig. <5% **: sig. <1%					
Πίνακας 10.4	Υπόθεση Υ19				

Από τα αποτελέσματα του πίνακα, προκύπτει σαφώς μια υψηλή συσχέτιση ανάμεσα στις μικρότερες επιχειρήσεις, που εφαρμόζουν τη φωτοβολταϊκή τεχνολογία και στη θετική αντίληψη περί επιχειρηματικών συνεργασιών. Διαπιστώνουμε πως *όσο το μέγεθος της επιχείρησης μικραίνει και πάμε σε νεότερες επιχειρήσεις, τόσο μεγαλώνει η θετική άποψη περί συνεργασιών και αυτές πλέον αποτελούν στρατηγική επιλογή.*

Το συμπέρασμα λοιπόν αυτό, επιβεβαιώνει την εικόνα που περιγράψαμε προηγουμένως αναφορικά με τον τρόπο που οι επιχειρήσεις αντιλαμβάνονται την έννοια της συνεργασίας. *Εφόσον δηλαδή, η πλειοψηφία των επιχειρήσεων που βλέπει με θετικό μάτι τις συνεργασίες, το κάνει για να καλύψει τις χρηματοδοτικές της αδυναμίες, είναι αναμενόμενο πως ο κύριος όγκος των επιχειρήσεων αυτών θα είναι οι μικρότερες και οι νεοεισερχόμενες στον κλάδο.*

10.3.3 Η ικανοποίηση από την εμπειρία των συνεργασιών (Y20)

Στην παράγραφο αυτή, μελετάμε τη συσχέτιση που παρατηρείται ανάμεσα στην ικανοποίηση των επιχειρήσεων που έχουν ήδη πραγματοποιήσει συνεργασίες και στην προοπτική νέων συνεργασιών στο μέλλον από τις επιχειρήσεις αυτές. Στην κατεύθυνση αυτή, διατυπώνουμε την ακόλουθη υπόθεση.

Υπόθεση Y20: Αναμένεται θετική συσχέτιση μεταξύ της προυπάρχουσας εμπειρίας από συνεργασίες και της προοπτικής νέων συνεργασιών στο μέλλον.

Τα αποτελέσματα των συσχετίσεων της υπόθεσης αυτής, παρουσιάζονται στον Πίνακα 10.5 που ακολουθεί.

Υπόθεση Y20			26	27
			Εμπειρία από συνεργασία στο παρελθόν	Εμπειρία από συνεργασία με funds
72	Χρησιμότητα των συνεργασιών	Pearson Correlation	-,191	-,311**
		Sig. (2-tailed)	,090	,005
73	Οι συνεργασίες, στρατηγική επιλογή	Pearson Correlation	-,327**	-,332**
		Sig. (2-tailed)	,003	,003
*: sig. <5% **: sig. <1%				
Πίνακας 10.5		Υπόθεση Y20		

Από τα αποτελέσματα του πίνακα, προκύπτει σαφώς μια αρνητική συσχέτιση ανάμεσα στην προϋπάρχουσα εμπειρία από συνεργασίες και στην προοπτική συνεργασιών στο μέλλον. Παρατηρούμε λοιπόν, πως *οι επιχειρήσεις που είχαν την εμπειρία των συνεργασιών σε οικονομικό και μη επίπεδο, βαθμολογούν χαμηλά τη χρησιμότητα των συνεργασιών και διατυπώνουν την άποψη πως οι συνεργασίες δεν αποτελούν για τις ίδιες στρατηγική πλέον επιλογή.*

Σε κάθε περίπτωση, προσπαθώντας να ενοποιήσουμε τις παρατηρήσεις των παραπάνω συσχετίσεων, μπορούμε να θεωρήσουμε πως και στο σημείο των συνεργασιών εντοπίζεται μια ακόμα ιδιομορφία στον υπό διερεύνηση κλάδο των ΑΠΕ.

Η στρατηγική των συνεργασιών αποτελεί μια προοπτική αμοιβαίου οφέλους, όπου οι επιχειρήσεις συνεισφέροντας κοινούς πόρους επιχειρούν να αντιμετωπίσουν την αβεβαιότητα και τον ανταγωνισμό, του εκάστοτε επιχειρησιακού περιβάλλοντος.

Όπως περιγράψαμε χαρακτηριστικά στο τρίτο κεφάλαιο, τα βασικά κίνητρα των στρατηγικών συνεργασιών μπορούν να είναι, ο επιμερισμός του κινδύνου, η επίτευξη οικονομιών κλίμακας, η πρόσβαση σε συγκεκριμένο τμήμα της αγοράς, η πρόσβαση σε ειδικευμένες τεχνολογίες, η ύπαρξη χρηματοδοτικών περιορισμών, η ανάγκη για εξειδικευμένες διοικητικές ικανότητες, η δημιουργία προϊόντων και υπηρεσιών περισσότερο ανταγωνιστικών και η πρόσβαση σε νέες γεωγραφικές περιοχές.

Είναι χαρακτηριστικό πως τα αποτελέσματα της έρευνας μας, αναγνωρίζουν ως σημαντικότερο και σχεδόν μοναδικό κίνητρο των επιχειρήσεων του κλάδου, την κάλυψη των χρηματοδοτικών κενών. Επομένως, στην περίπτωση αυτή έχουμε μια ιδιαίτερη μορφή συνεργασίας, όπου η στρατηγική πρόθεση των επιχειρήσεων είναι η εξεύρεση χρηματοδοτικών πόρων. Στην κατεύθυνση αυτή, ανάλογα θα είναι και τα κριτήρια για τη μέτρηση των προς επίτευξη στόχων.

Προφανώς λοιπόν, σε μια συνεργασία της μορφής χρηματοδότη-χρηματοδοτούμενου δεν υπάρχουν τα χαρακτηριστικά που θέτει ο Brouthers, (1995) στον κανόνα των 4Cs, δηλαδή συμπληρωματικές ικανότητες, συνεργατικές κουλτούρες, συμβατοί στόχοι και ανάληψη συμμετρικών επιπέδων κινδύνου. Τα χαρακτηριστικά αυτά, αποτελούν για τον Brouthers τη συνταγή της επιτυχίας για οποιαδήποτε συνεργασία.

Προφανώς λοιπόν, το αρνητικό αποτέλεσμα που φαίνεται πως είχαν οι συνεργασίες στον κλάδο των ΑΠΕ, οφείλεται στη διαφορετική μορφή που είχαν αυτές οι συνεργασίες και στα διαφορετικά κριτήρια που μπαίνουν στις συνεργασίες πιστωτή – δανειστή.

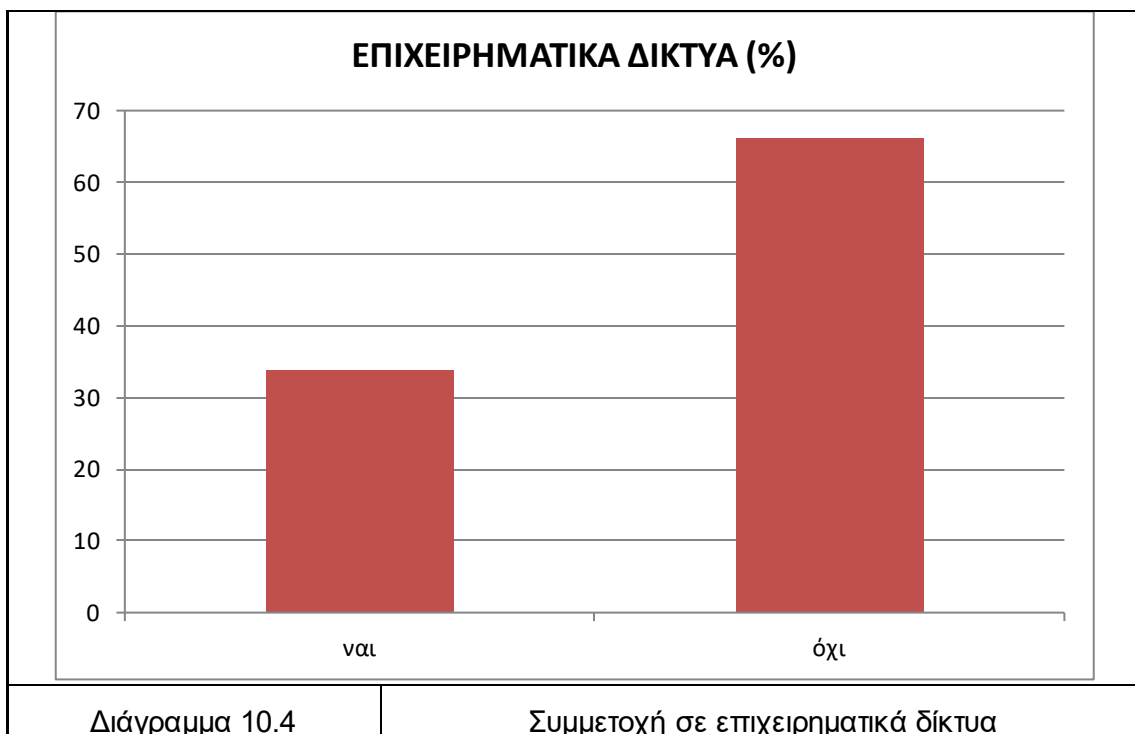
Τέλος, δε θα πρέπει να παραβλέψουμε στα συμπεράσματα μας, την πολύ μικρή συστηματική γνώση που υπάρχει γύρω από την ανάπτυξη των συνεργασιών στην Ελλάδα, όπως επισημάνθηκε στο τρίτο κεφάλαιο. Η διαφορά της ελληνικής πραγματικότητας σε σχέση με την Ευρωπαϊκή πραγματικότητα, αποδόθηκε από τους Bourantas & Papadakis (1996) στη σχετική υπανάπτυξη του ελληνικού μανάτζμεντ σε σχέση με το δυτικοευρωπαϊκό μοντέλο και σε νεότερες μελέτες δικαιολογήθηκε ως αποτέλεσμα της οικογενειακής κουλτούρας των ελληνικών επιχειρήσεων, της έλλειψης διεθνούς προσανατολισμού και της ιδιομορφίας κάποιων κλάδων που λειτουργούν ως μονοπώλια ή ολιγοπώλια.

10.4 Τα Επιχειρηματικά Δίκτυα

Στην παράγραφο αυτή και πάλι μέσα από περιγραφικά στατιστικά ευρήματα, αποτυπώνουμε τον τρόπο με τον οποίο οι επιχειρήσεις του κλάδου αντιλαμβάνονται την έννοια των επιχειρηματικών δικτύων, καθώς επίσης και τη στρατηγική που εφαρμόζουν απέναντι στα δίκτυα αυτά.

10.4.1 Παρουσίαση του πεδίου έρευνας αναφορικά με τα Επιχειρηματικά Δίκτυα

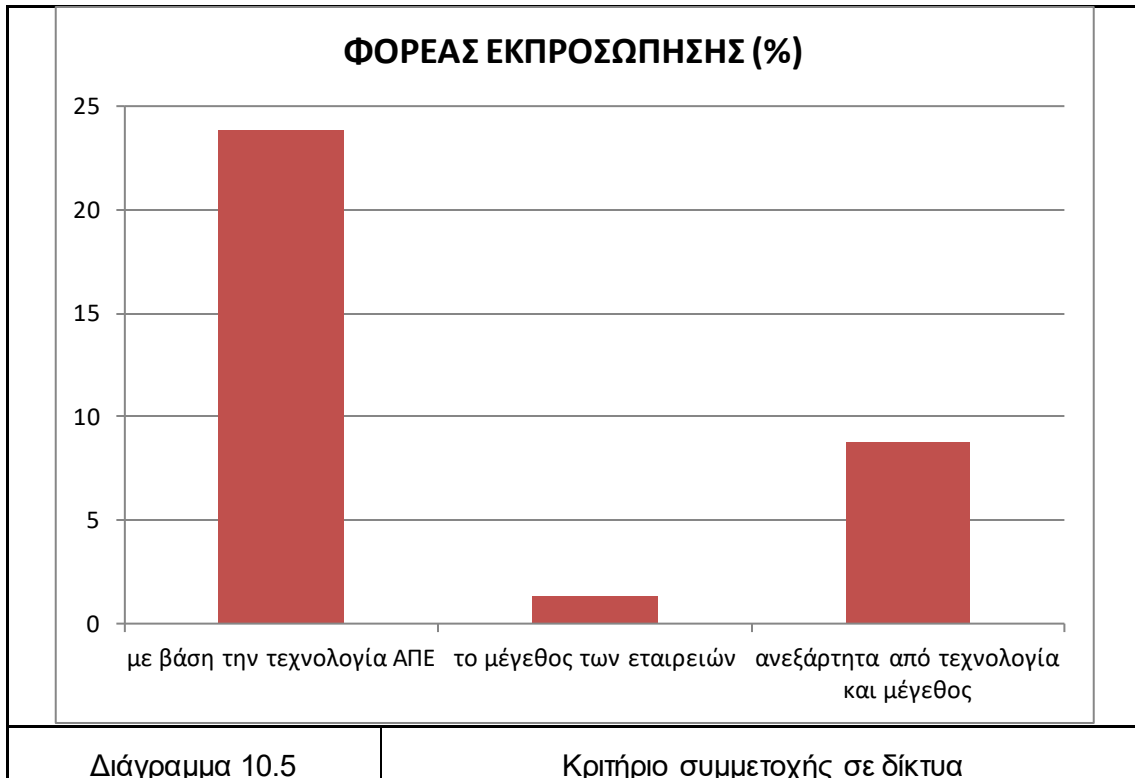
Μια πρώτη εικόνα, για το πως αντιλαμβάνονται οι επιχειρηματίες του χώρου τα επιχειρηματικά δίκτυα του κλάδου, μπορούμε να αποκομίσουμε από τα Διαγράμματα 10.4 και 10.5 που ακολουθούν.



Καταρχήν, είναι εμφανές πως η πλειοψηφία των επιχειρήσεων του κλάδου, σε ποσοστό πάνω από 65%, δε συμμετέχουν σε επιχειρηματικά δίκτυα, που σκοπό έχουν την κοινή εκπροσώπηση των επιχειρήσεων. Μόνο το υπόλοιπο 35% φαίνεται ότι πιστεύει στην ανάγκη μιας τέτοιας δραστηριοποίησης και επενδύει σε αυτήν.

Ένα επόμενο πολύ σημαντικό αποτέλεσμα, αφορά το κριτήριο με το οποίο οι επιχειρήσεις επιλέγουν το φορέα ή το δίκτυο στο οποίο θα συμμετάσχουν. Το κριτήριο λοιπόν που φαίνεται πως υπερτερεί έναντι όλων των άλλων είναι η εφαρμοζόμενη τεχνολογία ΑΠΕ.

Βλέπουμε λοιπόν, πως σε γενικές γραμμές συναντάμε μια απροθυμία κοινής οργάνωσης των επιχειρήσεων του κλάδου και πως όταν αυτή η κοινή δράση γίνεται πραγματικότητα, αυτό γίνεται στη βάση των απολύτως συναφών επιχειρηματικών αντικειμένων. Τα αποτελέσματα αυτά σε αριθμητικά μεγέθη αφορούν με ανάλογο τρόπο και τις δύο ομάδες επιχειρήσεων που μελετάμε στην έρευνα μας.



Επιπλέον, από τα επόμενα αποτελέσματα της έρευνας προκύπτει πως μικρός σχετικά είναι ο αριθμός των επιχειρήσεων (37%) που παρακολουθεί και συμμετέχει ενεργά στις δραστηριότητες του φορέα εκπροσώπησης.

Το πιο σημαντικό όμως αποτέλεσμα, αφορά τα κυριότερα κίνητρα που οι επιχειρήσεις αναγνωρίζουν για τη συμμετοχή τους αυτή. Σχεδόν το 72% των επιχειρήσεων αναγνωρίζει ως βασικότερο κίνητρο την ενημέρωση του αναφορικά με το θεσμικό πλαίσιο λειτουργίας της αγοράς των ΑΠΕ. Στην ίδια κατεύθυνση, σχεδόν το 60% των επιχειρήσεων στοχεύει στην ισχυρή εκπροσώπηση μέσω του φορέα, σε πολιτικά forum με σκοπό την επίλυση ζητημάτων, είτε κλαδικών, είτε ατομικών.

Αντίθετα, μόνο το 50% των επιχειρήσεων στοχεύει σε ενημέρωση για τεχνικά θέματα, ενώ η εκδοχή της ενημέρωσης για θέματα οργάνωσης και διοίκησης καθώς επίσης και για τη γενικότερη προοπτική εξέλιξης των επιχειρησιακών χαρακτηριστικών τους, συγκεντρώνει ποσοστά κάτω από 29% .

10.4.2 Η στρατηγική στόχευση για τη συμμετοχή σε Επιχειρηματικά δίκτυα (Y21)

Στην παράγραφο αυτή, μελετάμε τη συσχέτιση που παρατηρείται ανάμεσα στη δραστηριοποίηση των επιχειρήσεων μέσα από επιχειρηματικά δίκτυα και στην ανάδειξη νέων επιχειρηματικών ευκαιριών ή προοπτικών και στην εξέλιξη των επιχειρηματικών χαρακτηριστικών των συμμετεχόντων σε αυτά. Αναμένουμε λοιπόν, πως η στόχευση των επιχειρήσεων θα έχει επιχειρηματικά στοιχεία βελτίωσης της ανταγωνιστικότητας τους και όχι χαρακτηριστικά συνδικαλιστικής εκπροσώπησης, για προώθηση των δράσεων τους μέσω άλλων οδών. Στην κατεύθυνση αυτή, διατυπώνουμε την ακόλουθη υπόθεση.

Υπόθεση Y21: Αναμένεται αρνητική συσχέτιση μεταξύ της συμμετοχής σε επιχειρηματικά δίκτυα και της στόχευσης των επιχειρήσεων σε επιχειρηματικά οφέλη μέσω πλάγιων πολιτικών διαδρομών.

Τα αποτελέσματα των συσχετίσεων της υπόθεσης αυτής, παρουσιάζονται στον Πίνακα 10.5 που ακολουθεί.

Υπόθεση Y21			77	79
			Συμμετοχή σε φορέα κοινής εκπροσώπησης	Ικανοποίηση από την αποτελεσματικότητα του φορέα
78.3	Κίνητρο για τη συμμετοχή η ενημέρωση για το θεσμικό πλαίσιο και τη νομοθεσία	Pearson Correlation	,589**	,608**
		Sig. (2-tailed)	,000	,000
78.4	Κίνητρο για τη συμμετοχή η ισχυρή εκπροσώπηση σε πολιτικά forum και η προώθηση αιτημάτων	Pearson Correlation	,359**	,544**
		Sig. (2-tailed)	,005	,000
*: sig. <5% **: sig. <1%				
Πίνακας 10.6	Υπόθεση Y21			

Η πρώτη εικόνα που αποκομίζουμε από τα αποτελέσματα των συσχετίσεων, είναι η πλήρης διάψευση της αρχικής μας υπόθεσης. *Οι επιχειρήσεις του κλάδου αγνοούν οποιαδήποτε άλλη δυνατότητα και ευκαιρία μπορεί να τους παρέχει η συμμετοχή σε ένα επιχειρηματικό δίκτυο και το αντιμετωπίζουν ως ένα ακόμα όπλο στην αντιμετώπιση του κακού ελληνικού επιχειρηματικού περιβάλλοντος.*

Είναι σαφές, από τη βιβλιογραφική ανασκόπηση που έγινε στο τρίτο κεφάλαιο, πως οι επιχειρηματίες μετά το πρώιμο στάδιο της επιχειρηματικής τους ανάπτυξης, όπου βασίζονται σε ένα ανεπίσημο δίκτυο φίλων, περνούν σε ένα διαφορετικό στάδιο όπου προσπαθούν να αποκτήσουν πρόσβαση στις απαραίτητες επιχειρηματικές πηγές πληροφόρησης. Στην κατεύθυνση αυτή, αναγνωρίζεται από πολλούς ερευνητές η σημαντικότητα της προσφοράς των δικτύων στην προαγωγή, την ενθάρρυνση και την επιτάχυνση των επιχειρηματικών σχεδίων και δράσεων.

Αναμφισβήτητα λοιπόν, η απόδοση μιας επιχείρησης αναφορικά με την επιβίωση ή τη μεγέθυνση της είναι μεγαλύτερη στην περίπτωση όπου αυτή συμμετέχει σε ένα επιχειρηματικό δίκτυο. Είναι προφανές πως, το σύνολο των διασυνδέσεων αυτών μπορεί να προάγει τα συμφέροντα της επιχείρησης και να ενισχύσει την προοπτική της.

Όλες οι βιβλιογραφικές αναφορές, αναδεικνύουν ως βασικότερες παραμέτρους που ενισχύουν τη συμμετοχή αυτή, την υποστήριξη αναφορικά με τη διοικητική λειτουργία της επιχείρησης, την πρόσβαση σε εμπορικές πληροφορίες ή την ανταλλαγή γνώσης και ικανοτήτων με σκοπό την αύξηση της ανταγωνιστικότητας των συμμετεχουσών εταιριών.

Αντίθετα με όλες αυτές τις παραδοχές, η λειτουργία των επιχειρηματικών δικτύων στον υπό διερεύνηση κλάδο των ΑΠΕ έχει μια διαφορετική συμπεριφορά. *Οι επιχειρήσεις δεν αντιλαμβάνονται τη συμμετοχή τους στα δίκτυα ως ένα μέσο για να εμπλουτίσουν την επιχειρηματική τους τεχνογνωσία και τελικά να αυξήσουν μέσα από αυτό το δρόμο την ανταγωνιστικότητά τους.*

Δυστυχώς, από τα αποτελέσματα αποδεικνύεται πως *ο αποκλειστικός τους στόχος είναι να αντιμετωπίσουν το εχθρικό επιχειρηματικό περιβάλλον.* Έτσι, τα επιχειρηματικά δίκτυα αποτελούν καταρχήν ένα ιδιότυπο κέντρο ενημέρωσης για τις συνεχείς αλλαγές του θεσμικού και αδειοδοτικού πλαισίου των έργων. Επιπλέον, σε δεύτερο βαθμό, *αποτελούν το φορέα εκείνο που θα φέρει τις επιχειρήσεις κοντά στην πολιτική εξουσία, ώστε μέσα από την οδό αυτή να επιχειρήσουν να επιλύσουν είτε ατομικά είτε και συλλογικά τους αιτήματα.*

Η στόχευση αυτή, δικαιολογεί πλήρως και τη λογική με την οποία διαρθρώνονται αυτά τα δίκτυα και έχει ως βάση της την τεχνολογία που εφαρμόζουν οι επιχειρήσεις και ουσιαστικά το μέγεθός τους. Είναι απολύτως προφανές, πως είναι τελείως διαφορετικά τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις αυτές και συνεπώς και οι δρόμοι μέσα από τους οποίους θα διεκδικήσουν την επίλυση τους.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 11^ο

Τα Συμπεράσματα και η Συμβολή στην Έρευνα

11.1 Τα Συμπεράσματα

Ξεκινώντας τη διατριβή αυτή, επιχειρούμε να αναδείξουμε την κρισιμότητα της σημασίας των εννοιών του επιχειρηματία και της επιχειρηματικής ευκαιρίας, ως των δύο βασικών πυλώνων του οικοδομήματος της επιχειρηματικότητας. Βασικός στόχος είναι να καταδείξουμε, πως το κενό που υπάρχει αναφορικά με ένα νέο προϊόν ή μια υπηρεσία, σε συνδυασμό με τη διορατικότητα ενός επιχειρηματία αποτελούν τη γενεσιουργό αιτία κάθε επιχειρηματικής δράσης. Αυτή ακριβώς η γενεσιουργός αιτία είναι που διαφοροποιεί την έναυση μα και την εξέλιξη του επιχειρηματικού πεδίου στις ΑΠΕ.

Τα διαφορετικά αυτά αίτια προσπαθήσαμε να αναδείξουμε στη συνέχεια, καταγράφοντας τα Διεθνή, Ευρωπαϊκά και Ελληνικά δεδομένα στο χώρο της ανανεώσιμης ενέργειας. Αρχικά, αποδείξαμε την ύπαρξη ενός πλήρως εξαρτημένου και ρυπογόνου εθνικού συστήματος ηλεκτροπαραγωγής, που στηρίζεται στο λιγνίτη και στα εισαγόμενα καύσιμα του πετρελαίου και του φυσικού αερίου. Επιπλέον, διαπιστώσαμε τη διεθνή τάση που επικρατεί τα τελευταία χρόνια για την ολοένα και μεγαλύτερη συμμετοχή των ΑΠΕ στο μίγμα ηλεκτροπαραγωγής όλων των αναπτυγμένων κρατών. Η συζήτηση που αναπτύσσεται διεθνώς, αναφορικά με την παγκόσμια κλιματική αλλαγή και την αναδιαμόρφωση της ενεργειακής βιομηχανίας, επηρέασε και την Ευρωπαϊκή πολιτική για της ΑΠΕ, που με το στόχο του 20-20-20 έδωσε σαφή κατεύθυνση σε όλα τα κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Αναπόφευκτα λοιπόν, όλη αυτή η διεθνής τάση επηρέασε και την Ελλάδα και μετουσιώθηκε σε ένα πολύπλοκο αλλά και ιδιαίτερα ελκυστικό ρυθμιστικό πλαίσιο.

Με τον τρόπο αυτό καταλήξαμε στην πρώτη βασική θεώρηση της έρευνας, καταγράφοντας την ιδιαιτερότητα του «προϊόντος των ΑΠΕ», την ανάγκη του οποίου δεν απαιτεί η αγορά αλλά μια μεθοδευμένη πολιτική πρακτική, η οποία επιβάλλεται εξωγενώς. Η κεντρική αυτή διαφοροποίηση γεννά τον όρο «Τεχνητή Επιχειρηματικότητα» για την αγορά των ΑΠΕ, μιας και προσδιορίζονται διαφορετικά γενεσιουργά αίτια που δημιουργούν την επιχειρηματική ευκαιρία.

Στη συνέχεια, μέσα από μια αναλυτικότερη περιγραφική διαδικασία παρουσιάσαμε το πολύπλοκο νομικό και θεσμικό πλαίσιο που διέπει τον επιχειρηματικό αυτό χώρο. Ένα θεσμικό πλαίσιο που χαρακτηρίζεται από μια πληθώρα νόμων και από πολλούς εμπλεκόμενους φορείς που παρεμβαίνουν στη διαδικασία και το οποίο τελικά δημιουργεί μια αδειοδοτική διαδικασία δύο ταχυτήτων. Επιπλέον αυτού, μια ακόμα προφανής εσωτερική διαφοροποίηση διαπιστώθηκε αναφορικά με τα κίνητρα που δίνει το πλαίσιο αυτό, για την εμπλοκή με τις διαφορετικές τεχνολογίες ΑΠΕ.

Συνέπεια των δεδομένων αυτών ήταν η δημιουργία μιας επιχειρηματικής διεργασίας δυο ταχυτήτων. Πρωταγωνιστές στο πεδίο αυτό είναι αφενός μια ομάδα εδραιωμένων και πιο ισχυρών επιχειρήσεων, στις οποίες η ενασχόληση με τις ΑΠΕ παίρνει τη μορφή μιας ενδο-επιχειρηματικότητας και αφετέρου μια ομάδα νέο-ιδρυόμενων και ανίσχυρων επιχειρήσεων, που συστήνονται αποκλειστικά για την εμπλοκή με το επιχειρηματικό πεδίο των ΑΠΕ.

Ο επόμενος στόχος της έρευνας ήταν να διερευνηθεί η επιχειρησιακή στρατηγική που εφαρμόζεται από τις δύο αυτές επιχειρηματικές ομάδες, κάτω από το πρίσμα συγκεκριμένων μεταβλητών. Οι βασικότερες αυτές παράμετροι – μεταβλητές ήταν το μέγεθος και η ηλικία της επιχείρησης, η πρότερη επιχειρηματική εμπειρία καθώς επίσης και η τεχνική εξειδίκευση, η ασκούμενη δημόσια πολιτική με τα κίνητρα και τα πιθανά εμπόδια που μπορεί να θέτει, το χρηματοδοτικό πλαίσιο στήριξης των επιχειρηματικών δράσεων με τις συνιστώσες των ιδίων κεφαλαίων, του τραπεζικού δανεισμού και των επιδοτήσεων, ο ανταγωνισμός, οι συνεργασίες και τα επιχειρηματικά δίκτυα και τέλος η γεωπολιτική διάσταση της ενέργειας σε μια παγκοσμιοποιημένη οικονομία.

Τα πιο σημαντικά αποτελέσματα που προέκυψαν από την ποσοτική έρευνα και τη στατιστική επεξεργασία και τα οποία παρουσιάστηκαν σε προηγούμενα κεφάλαια είναι.

- **Πιστοποίηση του Μοντέλου της «Τεχνητής Επιχειρηματικότητας»**

Από την έρευνα πιστοποιείται πλήρως ένα επιχειρηματικό πεδίο δύο διακριτών αξόνων. Στον πρώτο άξονα, συναντάμε εδραιωμένες επιχειρήσεις, μεσαίου και μεγάλου μεγέθους, ελληνικές και ξένες, που δραστηριοποιούνται σε έργα μεσαίας και μεγάλης κλίμακας, αξιοποιώντας πρωτίστως τις τεχνολογίες της αιολικής και υδραυλικής ενέργειας. Οι επιχειρήσεις αυτές καλούνται να αντιμετωπίσουν μια πιο απαιτητική αδειοδοτική διαδικασία με πολλά και διαφορετικά συνεπαγόμενα εμπόδια, διαθέτοντας βέβαια μια αρκετά σημαντική ατομική ισχύ. Στο δεύτερο άξονα, συναντάμε νέο-ιδρυόμενες και κατά κύριο λόγο ελληνικές μικρές επιχειρήσεις, οι οποίες στη συντριπτική τους πλειοψηφία ιδρύονται με αποκλειστικό σκοπό την ενασχόληση με τις ΑΠΕ. Οι επιχειρήσεις αυτές εφαρμόζουν κυρίως τη φωτοβολταϊκή τεχνολογία και καλούνται να αντιμετωπίσουν μια απλούστερη αδειοδοτική διαδικασία, με πολλές εξαιρέσεις σε σχέση με την πρώτη, να επωφεληθούν πλουσιότερων κινήτρων, αλλά και να διαχειριστούν την έλλειψη της ατομικής τους ισχύος.

- **Ο ρόλος του Εσωτερικού Περιβάλλοντος**

Καταρχήν, από την έρευνα αποδεικνύεται πως το επιχειρηματικό παρελθόν των επιχειρηματιών στην ελεύθερη οικονομία αποτέλεσε βασικό παράγοντα για την αναγνώριση της επιχειρηματικής ευκαιρίας στον κλάδο των ΑΠΕ. Πιστοποιείται επομένως η άποψη, πως οι επιχειρηματίες μαθαίνουν στην πορεία να αναγνωρίζουν νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες και επιπλέον επιβεβαιώνεται η σημαντικότητα της εξειδικευμένης επιχειρηματικής δράσης στον τεχνικό κόσμο σαν ένα πρόσθετο στοιχείο γνώσης και συσσωρευμένης εμπειρίας του χώρου.

Στη συνέχεια, απεδείχθη η άμεση συσχέτιση που υπάρχει ανάμεσα στα επιχειρησιακά – επενδυτικά χαρακτηριστικά και στην ευκολία εκκίνησης της επιχειρηματικής δράσης. Έγινε λοιπόν σαφές, πως οι «μεγάλες» επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν μια πολύ δυσχερή πραγματικότητα, εξαιτίας της αδειοδοτικής διαδικασίας, των ελλειπών έργων υποδομής και των ανπιδράσεων, με αποτέλεσμα την καθυστέρηση στην εκκίνηση των έργων. Αντίθετα, το επιχειρηματικό εγχείρημα φαίνεται ευκολότερο για τις «μικρές» επιχειρήσεις. Αποτέλεσμα της διαδικασίας αυτής είναι η μειωμένη ανάπτυξη του κλάδου και η καθυστέρηση της απεξάρτησης από τα ορυκτά καύσιμα.

Τέλος, αναδείχθηκε ο ρόλος των διαφορετικών επιχειρησιακών χαρακτηριστικών στη φύση των εμποδίων που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις του κλάδου. Διαπιστώσαμε και πάλι, πως οι «μεγάλες» επιχειρήσεις του χώρου είναι αυτές που

αντιμετωπίζουν τα σημαντικότερα προβλήματα. Το γεγονός αυτό είναι έως ένα βαθμό αναμενόμενο, μιας και τα έργα είναι τεχνικά πιο δύσκολα και επιπλέον απαιτούν μεγαλύτερες περιβαλλοντικές παρεμβάσεις. Η δυσαρμονία που προκύπτει όμως, μεταξύ αδειοδοτικής διαδικασίας και παρεμβάσεων της δικαιοσύνης κατόπιν αντίδρασης των τοπικών κοινωνιών οδηγεί τελικά στη χρονική υστέρηση των έργων και σε επιπλέον κόστη για την επιχείρηση. Στον αντίποδα, τα εμπόδια που οι «μικρές» επιχειρήσεις συναντούν στη χρηματοδότηση των έργων τους, αφενός από τη συστηματική καθυστέρηση των επιδοτήσεων και αφετέρου από τον προβληματικό τραπεζικό δανεισμό, προκαλούν δομικά προβλήματα στη εξέλιξη των έργων.

Στην πρώτη λοιπόν περίπτωση, κυριότερο ζήτημα είναι τα μεγάλα εμπόδια που θέτει το επιχειρηματικό περιβάλλον στην υλοποίηση των έργων και στη δεύτερη περίπτωση οι περιορισμοί ρευστότητας των μικρών επιχειρήσεων. Είναι σημαντικό να σημειωθεί, πως η αφετηρία των εμποδίων αυτών είναι κοινή και είναι το αναποτελεσματικό σύστημα δημόσιας διοίκησης που μπορεί μόνο να δημιουργεί και όχι να επιλύει προβλήματα, είτε αυτά αφορούν την αδειοδότηση, είτε τη χρηματοδότηση των έργων.

- **Ο ρόλος του Εξωτερικού Περιβάλλοντος**

Από την έρευνα προκύπτει ξεκάθαρα πως βασικά χαρακτηριστικά του εξωτερικού περιβάλλοντος ευθύνονται για τον αναπροσδιορισμό των στόχων των επιχειρήσεων, εξαιτίας της μεγάλης χρονικής υστέρησης της υλοποίησης των επιχειρηματικών τους σχεδίων. Ως κρισιμότερες μεταβλητές αναγνωρίζονται το νομικό και θεσμικό πλαίσιο της αγοράς, καθώς επίσης και η λειτουργία της δημόσιας διοίκησης, με άλλα λόγια η αλληλεπίδραση της επιχείρησης με το κράτος και τις λειτουργίες του. Ενώ λοιπόν θα έπρεπε οι μεταβλητές αυτές να αποτελούν παράγοντες για την ενθάρρυνση και την επιτάχυνση της επιχειρηματικής δράσης, στην περίπτωση μας λειτουργούν ως τροχοπέδη σε κάθε επιχειρηματική προσπάθεια.

Αναμφισβήτητα ένα τόσο αβέβαιο επιχειρηματικό περιβάλλον δε θα μπορούσε να μην επηρεάσει και τον οικονομικό σχεδιασμό ενός επιχειρηματικού πλάνου. Αποδεικνύεται στην έρευνα πως οι κυριότεροι παράγοντες κόστους, που επηρεάζουν τόσο την επιβεβαίωση των μελετών σκοπιμότητας, όσο και την τελική κερδοφορία των επιχειρήσεων, σχετίζονται με τη λειτουργία του κράτους και την αλληλεπίδραση της επιχείρησης με αυτό.

Δυστυχώς, το Ελληνικό κράτος δε δημιουργεί ένα σταθερό θεσμικό – νομικό πλαίσιο για την ίδρυση και λειτουργία των επιχειρήσεων, ενώ ανιθέτως αυξάνει συνεχώς τα εμπόδια εισόδου και εξόδου στην αγορά. Αυτοί οι κυβερνητικοί περιορισμοί και τα διοικητικά εμπόδια είναι οι κυριότεροι παράγοντες της αργής ανάπτυξης. Άμεσο αποτέλεσμα ενός τέτοιου επιχειρηματικού περιβάλλοντος είναι η αύξηση των επιπέδων της κρατικής διαφθοράς.

Ένας επιπλέον αστάθμητος περιβαλλοντικός παράγοντας είναι το φορολογικό σύστημα. Οι υψηλοί φορολογικοί συντελεστές και οι συνεχείς αλλαγές στο φορολογικό πλαίσιο, λειτουργούν σαν ένα επιπλέον εμπόδιο και έχουν αρνητική επίδραση στην εκκίνηση, την ανάπτυξη και τη βιωσιμότητα μιας επιχείρησης. Για να ολοκληρωθεί η εικόνα αυτού του επιχειρηματικού περιβάλλοντος θα πρέπει να καταγραφεί και η μεγάλη υστέρηση σε επίπεδο υποδομών που θα στηρίξουν την επιχειρηματικότητα. Ιδιαίτερα στον τομέα της ενέργειας, τα έργα υποδομής όπως δρόμοι για τη σύνδεση με απομακρυσμένες περιοχές και δίκτυα υπερυψηλής τάσης για την απορρόφηση της παραγόμενης ενέργειας θα πρέπει να είναι έργα πρωταρχικής σημασίας για την ανάπτυξη αυτού του επιχειρηματικού κλάδου.

- **Οι Στρατηγικές Αντιμετώπισης των Εμποδίων**

Αυτό που καταδείχθηκε στην έρευνα αναφορικά με τους τρόπους αντιμετώπισης των εμποδίων ήταν μια διαφοροποιημένη στρατηγική ανάλογα με την επιχειρηματική ομάδα. Για τις μεν «μικρές» επιχειρήσεις, που κατά κύριο λόγο αντιμετωπίζουν γραφειοκρατικά προβλήματα και είναι περισσότερο αδύναμες απέναντι στην απρόσωπη δημόσια διοίκηση, ο τρόπος αντίδρασης είναι η υπομονή, έλλειψη άλλης εναλλακτικής και η λογική της «προσέγγισης» των αρμοδίων, όπου αυτό είναι εφικτό. Για τις «μεγάλες» επιχειρήσεις, όπου τα προβλήματα τους είναι κατά κύριο λόγο οι αντιδράσεις των τοπικών κοινωνιών στην υλοποίηση των έργων τους, ο κύριος τρόπος αντίδρασης είναι οι επιπλέον παροχές από τις επιχειρήσεις, με τη μορφή εμπράγματων ανταλλαγμάτων και χορηγιών, με σκοπό την αποφυγή ατέρμονων δικαστικών περιπετειών.

- **Ο ρόλος των Πηγών Χρηματοδότησης**

Αναφορικά με τις πηγές χρηματοδότησης πρέπει καταρχήν να αναφέρουμε τη μεγάλη σημαντικότητα του εργαλείου των επιδοτήσεων, ιδιαίτερα για τις «μικρές» επιχειρήσεις. Δυστυχώς όμως, το πλαίσιο εφαρμογής περιλαμβάνει μη λειτουργικές έως προβληματικές διαδικασίες, με αποτέλεσμα τη συστηματική καθυστέρηση στην εκταμίευση τους. Το γεγονός αυτό οδηγεί στη δημιουργία χρηματοδοτικού κενού και

έτσι ακυρώνεται ουσιαστικά η σημαντικότητα ενός μέτρου που θα μπορούσε να αποτελεί μοχλό ανάπτυξης.

Το σημαντικό κενό, που δημιουργεί η δυσλειτουργία των θεσμικών μορφών χρηματοδότησης είναι η αιτία για το σημαντικό ρόλο που αποδεικνύεται πως παίζει ο τραπεζικός δανεισμός, στον επιχειρηματικό αυτό κλάδο. Είναι χαρακτηριστικό το γεγονός πως η απουσία του θα αποτελούσε αποτρεπτικό παράγοντα για τη συντριπτική πλειοψηφία των επιχειρήσεων. Αποτέλεσμα αυτού είναι η πολύ ισχυρή σύνδεση της επιχειρηματικότητας του κλάδου με το τραπεζικό σύστημα. Η ισχυρή αυτή μορφή αλληλεπίδρασης, ιδιαίτερα στις δύσκολες στιγμές που αντιμετωπίζει η διεθνής οικονομία και ο τραπεζικός κλάδος, μπορεί μέσα από ένα ενδεχόμενο περιορισμό της ρευστότητας να οδηγήσει σε περιορισμό ή και αναστροφή της αναπτυξιακής πορείας του κλάδου.

Επιπλέον, από τα αποτελέσματα της έρευνας γίνεται σαφές πως οι «μεγαλύτερες» επιχειρήσεις μπορούν πιο εύκολα να εκταμιεύσουν επιπλέον ιδιωτικά κεφάλαια και να αντιμετωπίσουν οποιοδήποτε χρηματοδοτικό κενό, είτε λόγω κρατικής ολιγωρίας, είτε λόγω ενδεχόμενης αδυναμίας του τραπεζικού συστήματος. Επιβεβαιώνεται έτσι η θεωρία που συνδέει την πιθανότητα υλοποίησης ενός επιχειρηματικού σχεδίου με την οικονομική ευρωστία μιας επιχείρησης.

Τέλος, στον αντίποδα αυτών των χρηματοδοτικών εργαλείων παρατηρούμε σχεδόν την απουσία άλλων επενδυτικών σχημάτων που θα μπορούσαν να δώσουν μια διαφορετική ώθηση στην επιχειρηματικότητα του χώρου.

Τέλος, δε θα πρέπει να παραβλέψουμε και τη γενικότερη διεθνή οικονομική και πολιτική συγκυρία που διέρχεται η χώρα, αλλά και ευρύτερα η παγκόσμια κοινότητα. Θα πρέπει να επισημανθεί, πως η επιχειρηματική δραστηριότητα που ερευνούμε πραγματοποιείται τα τελευταία χρόνια μέσα σε συνθήκες παρατεταμένης ύφεσης. Το γεγονός αυτό αναμφίβολα επηρεάζει αφενός την οριστική απόφαση για ίδρυση νέων επιχειρήσεων και αφετέρου την ανάληψη επιχειρηματικού κινδύνου. Επιπλέον, οι συνθήκες αυτές οδηγούν και στην ολοένα αυξανόμενη δυσκολία εξεύρεσης χρηματοδοτικής στήριξης των νέων επιχειρηματικών δράσεων με αποτέλεσμα το πάγωμα πολλών ολοκληρωμένων επιχειρησιακών σχεδίων.

- **Επέκταση και Ανάπτυξη**

Από τα αποτελέσματα της έρευνας προκύπτει ξεκάθαρα η δυσκολία των «μικρότερων» επιχειρήσεων να δραστηριοποιηθούν σε άλλες τεχνολογίες που απαιτούν άλλες οικονομίες κλίμακας, σε αντίθεση με τις «μεγαλύτερες» και

οικονομικά ισχυρότερες επιχειρήσεις που επεκτείνονται και στη φωτοβολταϊκή τεχνολογία. Αυτό που προκύπτει σαν ένα ξεχωριστό και ιδιαίτερο συμπέρασμα είναι η δυνατότητα πολλών επιχειρηματικών ομίλων, οι οποίοι στηριζόμενοι στην οικονομική τους «υγεία», εκμεταλλεύονται τα χρηματοδοτικά κενά που δημιουργεί το επιχειρηματικό περιβάλλον, με σκοπό τις επενδύσεις στρατηγικού ενδιαφέροντος. Την εφαρμογή των στρατηγικών αυτών, τη συναντάμε τόσο σε επίπεδο εγχώριων επιχειρηματικών σχημάτων, όσο και σε επίπεδο διεθνών «παικτών». Οι μεν πρώτοι επιχειρούν την επέκταση τους προς τη φωτοβολταϊκή τεχνολογία, με γνώμονα τη διεύρυνση του μεριδίου της αγοράς αλλά και τη μείωση του ρίσκου στο επενδυτικό τους χαρτοφυλάκιο, ενώ οι δεύτεροι προχωρούν σε αντίστοιχη επενδυτική δραστηριότητα με στόχο τη διεκδίκηση στρατηγικού πλεονεκτήματος στην ελληνική αγορά των ΑΠΕ, επεκτείνοντας τη γεωγραφική διασπορά του χαρτοφυλακίου τους.

Ένα επιπλέον σημαντικό συμπέρασμα, που προέκυψε από την έρευνα, είναι η επιχειρηματική λογική που «ξυπνάει» στους επιχειρηματίες του κλάδου, παρά τις ανπιξοότητες που αντιμετωπίζουν στην υλοποίηση των έργων τους. Αυτό σημαίνει, πως η «Τεχνητή Επιχειρηματικότητα» γέννησε τελικά μια νέα επιχειρηματικότητα, με αποτέλεσμα την αναπτυξιακή πορεία του κλάδου. Στην πραγματικότητα, το γεγονός που συντελέστηκε ήταν πως ο επιχειρηματίας μέσα από αυτή τη διαδικασία ανιλήφθηκε πως το τοπικό χαρακτηριστικό, δηλαδή οι φυσικοί πόροι της Ελλάδας (ήλιος και άνεμος), αποτελούν ουσιαστικά την επιχειρηματική ευκαιρία και όχι το εύκολο κέρδος, από τη χρηματιστηριακού τύπου τοποθέτηση σε ένα άγνωστο «προϊόν». Δυστυχώς, η λογική αυτή δε διακατέχει το σύνολο των επενδυτών, μιας και είναι πολλοί αυτοί που εξακολουθούν να υιοθετούν μια ευκαιριακή λογική κέρδους.

- **Η ενδεχόμενη διακοπή λειτουργίας**

Σύμφωνα με την έρευνα, το ενδεχόμενο της διακοπής της λειτουργίας αποδεικνύεται σχεδόν απίθανο για την πλειοψηφία των επιχειρήσεων του κλάδου. Το γεγονός αυτό ενισχύει την άποψη πως οι επιχειρηματίες έχουν πεισθεί για την ορθότητα του εγχειρήματος και την αναπτυξιακή προοπτική. Είναι όμως εξίσου σημαντικό, πως όσοι εξ'αυτών εξετάζουν ένα τέτοιο ενδεχόμενο, το συναρτούν πρωτίστως με την πιθανότητα μείωσης της εγγυημένης τιμής πώλησης της ενέργειας (feed-in) και δευτερευόντως με μια συμφέρουσα πρόταση εξαγοράς της επιχείρησής τους.

Αποδεικνύεται επίσης, πως η σημαντικότητα του παράγοντα feed-in μεγαλώνει όσο το μέγεθος της επιχείρησης μικραίνει. Το γεγονός αυτό πιστοποιεί εκ νέου τη

διαπίστωση, πως μέρος της ομάδας των «μικρών» επιχειρηματιών δεν έχουν πεισθεί για την επιχειρηματική αξία και προοπτική της επένδυσής τους, αλλά την αντιμετωπίζουν ως ένα επενδυτικό προϊόν με σημαντικά υψηλή απόδοση. Επιβεβαιώνεται έτσι η άποψη των Audretsch & Thurik (2001), οι οποίοι σε μια έρευνα για τις χώρες του GEM επεσήμαναν πως "στις χώρες της νότιας Ευρώπης, η ενθάρρυνση της επιχειρηματικότητας οφείλεται σε εισοδηματικούς λόγους, παρά στην ανάγκη ανεξαρτησίας του επιχειρηματία".

Προκύπτει λοιπόν βάσιμα το συμπέρασμα, πως μετά από αρκετά χρόνια εφαρμογής της πολιτικής αυτής δεν έχει εδραιωθεί μια επιχειρηματική κουλτούρα στο μικρό επενδυτή. Είναι ξεκάθαρο, πως ιδιαίτερα αυτό το επιχειρηματικό κοινό, που μονοπωλεί τη φωτοβολταϊκή τεχνολογία, θα έπρεπε να έχει εκμεταλλευτεί την προνομιακή θέση της χώρας, αναφορικά με το φυσικό πόρο του ήλιου, ανάγοντας τη φωτοβολταϊκή τεχνολογία σε επιχειρηματική ναυαρχίδα των ΑΠΕ.

- **Η Γεωστρατηγική διάσταση της ανάπτυξης του κλάδου**

Ένα ακόμα σημαντικό αποτέλεσμα που προέκυψε από την έρευνα ήταν η σύνδεση της διακοπής της λειτουργίας μιας επιχείρησης με μια συμφέρουσα πρόταση εξαγοράς. Στο σημείο αυτό μπορεί να διερευνηθεί η επεκτατική στρατηγική των εξαγορών, που μπορεί τελικά να εφαρμόζεται από κάποιες επιχειρήσεις στον κλάδο. Ιδιαίτερα για τις μικρότερες επιχειρήσεις είναι αναμενόμενο να είναι περισσότερο ευάλωτες απέναντι σε ενδεχόμενες επεκτατικές στρατηγικές μεγαλύτερων εταιρειών.

Στην κατεύθυνση αυτή των στρατηγικών επέκτασης διακρίνουμε καταρχήν μια κινητικότητα από ισχυρούς ελληνικούς ομίλους, με σκοπό να εδραιώσουν την πρωταγωνιστική τους θέση στην αγορά, μέσα από τη συνεχή διεύρυνση των χαρτοφυλακίων τους σε διάφορες τεχνολογίες.

Αυτό όμως που έχει ξεχωριστή σημασία είναι η στρατηγική της οριζόντιας ολοκλήρωσης, που εντοπίζεται στον επιχειρηματικό αυτό κλάδο και αφορά κυρίως ξένους επιχειρηματικούς ομίλους. Έτσι λοιπόν, είναι εμφανές πως οι επιχειρήσεις που μπορούν να πετύχουν οικονομίες κλίμακας προσπαθούν να αναπτυχθούν με στόχο την κυριαρχία στην αγορά και την απόκτηση μονοπωλιακών πλεονεκτημάτων.

Από τα στοιχεία της έρευνας φαίνεται, πως οι ξένες επιχειρήσεις κατέχουν το 55% της εγκατεστημένης αιολικής ισχύος της χώρας, από το οποίο το 44,5% το κατέχουν οι τρεις μεγαλύτερες (EDF, Iberdola και ENEL). Αν σημειωθεί επιπλέον

πως το μεγαλύτερο μέρος των μεριδίων αυτών στην αγορά αποτελούν επενδύσεις ελληνικών επιχειρήσεων που εξαγοράσθηκαν στη συνέχεια, γίνεται αντιληπτή η επιτυχία αυτής της στρατηγικής επέκτασης, από τη Γαλλική, την Ισπανική και την Ιταλική εταιρεία.

Αναμφισβήτητα, οι κινήσεις αυτές έχουν μια μεγάλη σημασία για την ανάπτυξη του κλάδου, μιας και οι επιχειρήσεις αυτές κατέχουν σημαντική τεχνογνωσία και επιπλέον η παρουσία τους ενισχύει την ανταγωνιστικότητα του κλάδου αλλά και την αναπτυξιακή του προοπτική. Από την άλλη δε θα πρέπει να λησμονούμε, πως στην προσπάθεια της απεμπλοκής μας από την εξάρτηση των εισαγόμενων ορυκτών πόρων, οδηγούμαστε σε μια ιδιότυπη εξάρτηση, από τους δικούς μας φυσικούς πόρους, οι οποίοι ελέγχονται τελικά από ξένα επιχειρηματικά σχήματα.

- **Ο Ανταγωνισμός**

Από τα αποτελέσματα της έρευνας προκύπτει η απουσία ενός ανταγωνιστικού περιβάλλοντος στην αγορά των ΑΠΕ. Εξαρχής ακόμα, από τη θεωρητική ανάλυση προέκυψε η έντονη διαφοροποίηση του κλάδου αυτού αναφορικά με το μοντέλο των 5 δυνάμεων του Porter. Στην αγορά των ΑΠΕ, το προϊόν είναι μοναδικό και δεν μπορεί να υποκατασταθεί, ο πελάτης είναι μοναδικός και αποκλειστικός, η απορρόφηση του προϊόντος θεωρείται δεδομένη και η τιμή αγοράς του προϊόντος είναι πλήρως καθορισμένη, σταθερή και επιδοτούμενη. Άρα λοιπόν καταλήγουμε σε ένα επιχειρηματικό πεδίο, πλήρως διαφοροποιημένο σε σχέση με όσα διδάσκει η θεωρία, στο οποίο δεν υπάρχει περιθώριο εφαρμογής καμίας ανταγωνιστικής στρατηγικής.

Εφόσον λοιπόν απουσιάζει πλήρως η έννοια του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος, η μόνη ανταγωνιστική λογική που θα μπορούσε να εισέλθει στην αγορά αυτή θα αφορούσε τη συσχέτιση δυνάμεων και την αλληλεπίδραση των επιχειρήσεων του κλάδου και όσων θέλουν να εισέλθουν σε αυτόν, αναφορικά με τα μερίδια αγοράς που κατέχουν. Σε κάθε περίπτωση πάντως θα λέγαμε πως πρόκειται για μια «ήπια» αγορά, που οποιαδήποτε επιχείρηση μπορεί να εισέλθει και να δραστηριοποιηθεί.

- **Οι Συνεργασίες**

Ένα ακόμη ενδιαφέρον συμπέρασμα προκύπτει αναφορικά με τις συνεργασίες που εξελίσσονται στον υπό διερεύνηση κλάδο. Γίνεται σαφές, πως η συντριπτική πλειοψηφία των επιχειρήσεων θα επέλεγε τη συνεργασία σαν μια διέξοδο κάλυψης

της κεφαλαιακής της ανεπάρκειας. Τα εναλλακτικά οφέλη της εισόδου σε νέες αγορές, της διεύρυνσης του τεχνολογικού τους ορίζοντα και του εμπλουτισμού των επιχειρησιακών τους χαρακτηριστικών φαντάζουν ως δευτερεύοντα οφέλη.

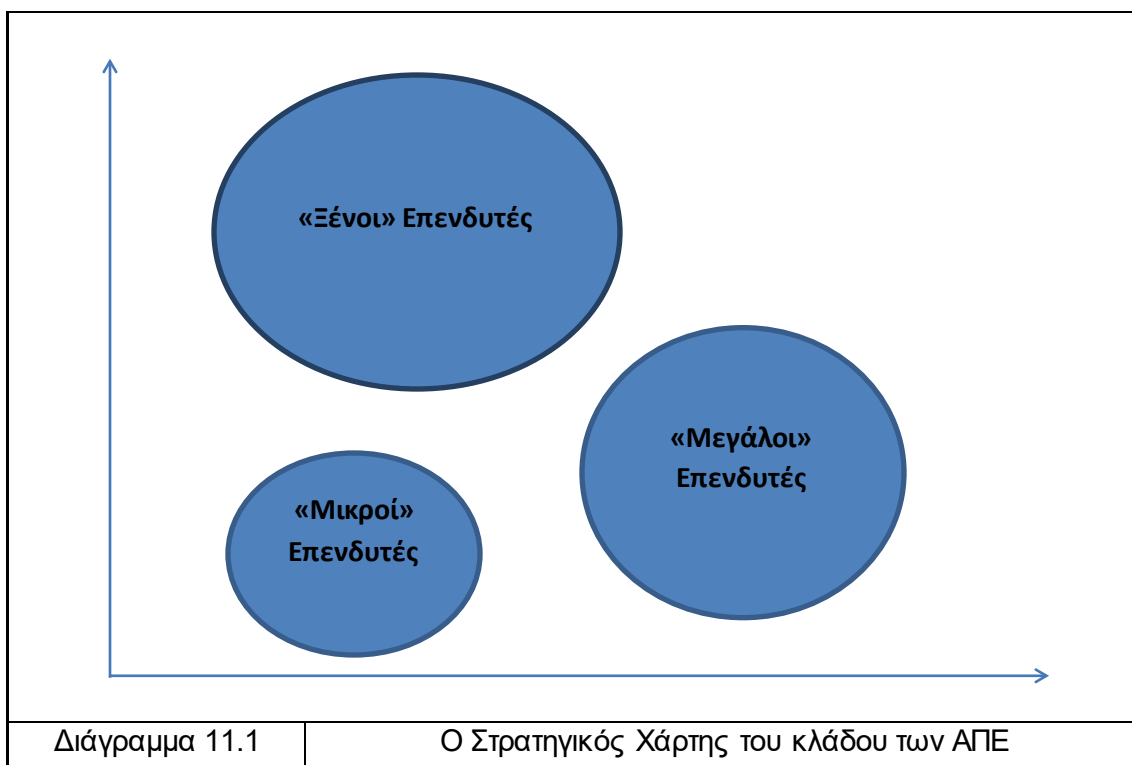
Επιπλέον γίνεται σαφές, πως εφόσον το βασικότερο κίνητρο για τις συνεργασίες είναι η κάλυψη ενδεχόμενων χρηματοδοτικών κενών, τα επιχειρηματικά σχήματα που θα βρίσκονται πιο κοντά σε ένα τέτοιο ενδεχόμενο θα είναι οι «μικρότερες» επιχειρήσεις. Δε θα πρέπει να παραλείψουμε, τέλος, να σημειώσουμε την αρνητική εικόνα, που στην πλειοψηφία τους έχουν αποκομίσει από τις συνεργασίες οι επιχειρήσεις του κλάδου και την αρνητική προδιάθεση που έχουν για να συμμετάσχουν σε τέτοιες στο μέλλον. Σημαντικό ρόλο στην οπτική αυτή, φαίνεται πως έχει παίξει η οικογενειακή κουλτούρα των ελληνικών επιχειρήσεων και η έλλειψη διεθνούς προσανατολισμού και εξωστρέφειας.

- **Τα Επιχειρηματικά Δίκτυα**

Από τα αποτελέσματα της έρευνας προκύπτει μια άρνηση στην πλειοψηφία των επιχειρηματιών του κλάδου να συμμετάσχουν σε επιχειρηματικά δίκτυα. Ακόμη όμως και όσοι αντιμετωπίζουν θετικά το ενδεχόμενο αυτό, ωθούνται από διαφορετικά κίνητρα για την επιλογή τους αυτή. Ενώ λοιπόν κανείς θα περίμενε η συμμετοχή αυτή να στηρίζεται σε μια εξωστρεφή λογική που στοχεύει στην ενδυνάμωση σχέσεων και στα οφέλη που αυτό θα επέφερε, η πραγματικότητα διαφέρει και συνδέεται και πάλι με τη νοσηρή λειτουργία του επιχειρηματικού περιβάλλοντος. Δυστυχώς, η επίλυση ζητημάτων που αφορούν το νομικό-θεσμικό πλαίσιο λειτουργίας των επιχειρήσεων και η εκπροσώπηση σε πολιτικά forum για την προώθηση κλαδικών και ατομικών ζητημάτων αποτελούν τις βασικότερες αιτίες για τη συμμετοχή στα δίκτυα αυτά. Γίνεται λοιπόν σαφές, πως οι επιχειρήσεις του κλάδου δεν αντιλαμβάνονται τη συμμετοχή τους στα δίκτυα ως μια διαδικασία εμπλουτισμού της επιχειρηματικής τους τεχνογνωσίας και αύξησης της ανταγωνιστικότητας τους. Αντίθετα, αποδεικνύεται πως ο αποκλειστικός τους στόχος είναι να αντιμετωπίσουν το εχθρικό επιχειρηματικό περιβάλλον.

- **Ο Στρατηγικός Χάρτης του κλάδου των ΑΠΕ**

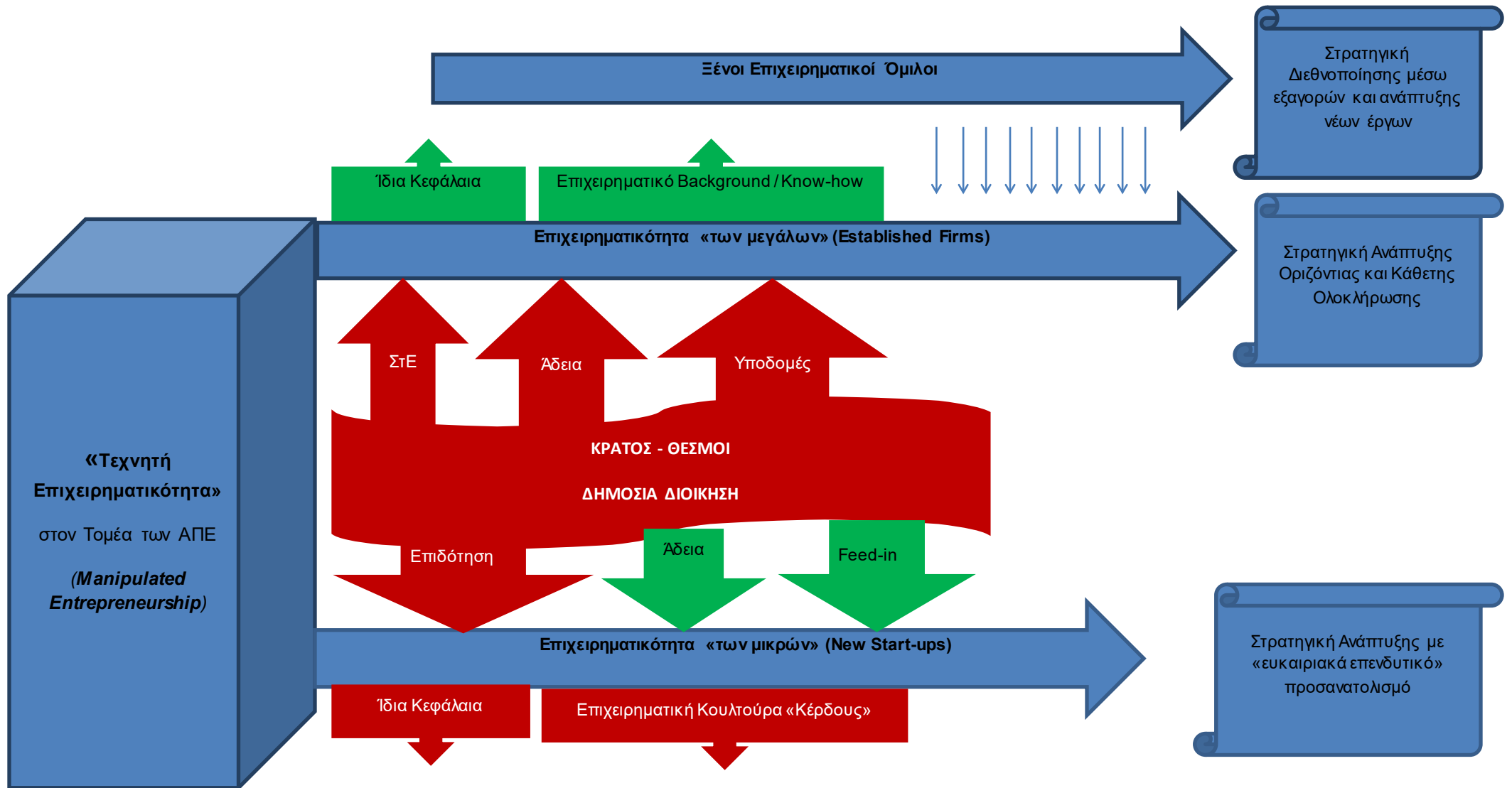
Περιγράψαμε εκτενώς μέχρι τώρα τη διαφορετικότητα που προκύπτει από την έρευνα στις επιχειρηματικές ομάδες του κλάδου, αναφορικά με τα χαρακτηριστικά, τις ιδιαιτερότητες και τις δράσεις του. Κλείνοντας λοιπόν το πεδίο αυτό, σχηματοποιούμε το Στρατηγικό Χάρτη του κλάδου των ΑΠΕ και τον παρουσιάζουμε στο Διάγραμμα 11.1 που ακολουθεί.



• **Οι Ερευνητικές Υποθέσεις και το Επιχειρησιακό Μοντέλο**

Κλείνοντας την πρώτη αυτή ενότητα του κεφαλαίου των συμπερασμάτων, παρουσιάζουμε στον Πίνακα 11.1 μια συνοπτική εικόνα, αναφορικά με το βαθμό στον οποίο επαληθεύτηκαν ή όχι οι θεωρητικές υποθέσεις που διατυπώσαμε στο 6^ο κεφάλαιο. Επιπλέον, στο Διάγραμμα 11.2 αποτυπώνουμε τα αποτελέσματα της έρευνας και την οριστικοποίηση του Εμπειρικού Μοντέλου της «Τεχνητής Επιχειρηματικότητας» στον κλάδο των ΑΠΕ.

Υπόθεση	Επαληθεύτηκε		Υπόθεση	Επαληθεύτηκε	
	ΝΑΙ	ΟΧΙ		ΝΑΙ	ΟΧΙ
Υπόθεση 1	•		Υπόθεση 11	•	
Υπόθεση 2	•		Υπόθεση 12	•	
Υπόθεση 3	•		Υπόθεση 13	•	
Υπόθεση 4	•		Υπόθεση 14	•	
Υπόθεση 5	•		Υπόθεση 15	•	
Υπόθεση 6	•		Υπόθεση 16	•	
Υπόθεση 7α	•		Υπόθεση 17	•	
Υπόθεση 7β	•		Υπόθεση 18		•
Υπόθεση 8		•	Υπόθεση 19		•
Υπόθεση 9	•		Υπόθεση 20		•
Υπόθεση 10	•		Υπόθεση 21		•
Πίνακας 11.1	Η Επαλήθευση των Ερευνητικών Υποθέσεων				



Διάγραμμα 11.2

Οι Επιχειρησιακές Στρατηγικές στον κλάδο της «Τεχνητής Επιχειρηματικότητας»

11.2 Η Συμβολή στην Έρευνα

Στην προηγούμενη παράγραφο παραθέσαμε το σύνολο των συμπερασμάτων που προέκυψαν από την έρευνα που πραγματοποιήσαμε στον κλάδο των Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας.

Στη συνέχεια, θα επιχειρήσουμε να σταχυολογήσουμε τα βασικότερα σημεία συμβολής της παρούσας διατριβής στην επιστημονική έρευνα, γύρω από το ερευνητικό πεδίο της Επιχειρηματικότητας και της Επιχειρησιακής Στρατηγικής. Τα βασικότερα σημεία που θα μπορούσαμε να υποδείξουμε είναι:

- Προσδιορίστηκε ένα νέο μοντέλο Επιχειρηματικότητας, που εδώ ορίστηκε ως «Τεχνητή Επιχειρηματικότητα», με διαφορετικά γενεσιουργά αίτια αλλά και ιδιαίτερα χαρακτηριστικά γνωρίσματα.
- Σκιαγραφήθηκε το εξωτερικό «μάκρο» και «μίκρο» περιβάλλον του κλάδου των ΑΠΕ και αναδείχθηκε η σημαντικότητα, οι ιδιαιτερότητες και ο πρωταγωνιστικός ρόλος του παράγοντα Κράτος με ότι αυτός περιλαμβάνει.
- Αναλύθηκαν πλήρως τα εσωτερικά δεδομένα των επιχειρήσεων – «παικτών» του κλάδου και αποτυπώθηκε η σημαντικότητα των δυνατοτήτων και των αδυναμιών τους, καθώς επίσης και των δεδομένων που δημιουργούν τα επιχειρησιακά τους χαρακτηριστικά.
- Προσδιορίστηκε μια εγχώρια επιχειρηματική δραστηριότητα που αναπτύσσεται σε δύο διακριτά επίπεδα.
- Περιγράφηκε η παγκοσμιοποιημένη διάσταση που αποκτά η επιχειρηματικότητα του κλάδου και ουσιαστικά προσδιορίστηκε και μια τρίτη επιχειρηματική διάσταση.
- Προσδιορίστηκε έτσι ο Στρατηγικός Χάρτης του επιχειρηματικού κλάδου των ΑΠΕ.
- Αποκωδικοποιήθηκαν οι εφαρμοζόμενες επιχειρηματικές στρατηγικές στον κλάδο, ξεχωριστά για κάθε επιχειρηματική διάσταση.

Γίνεται επομένως εύκολα αντιληπτό, πως τα δεδομένα που προαναφέραμε περιγράφουν πλήρως την εικόνα ενός νέου και ιδιαίτερα ενδιαφέροντος επιχειρηματικού περιβάλλοντος. Επιπλέον, είναι σαφές πως το αποτέλεσμα αυτό μπορεί να αποτελέσει μοναδική γνώση για οποιοδήποτε ερευνητή επιθυμεί να συνεχίσει την έρευνα στο χώρο αυτό, αλλά και για οποιοδήποτε επιθυμεί να εμπλακεί επιχειρηματικά στη βιομηχανία της ανανεώσιμης ενέργειας.

11.3 Προτάσεις Πολιτικής και περαιτέρω Έρευνας

Αναμφισβήτητα ο χώρος της Επιχειρηματικότητας και της Επιχειρησιακής Στρατηγικής αποτελούν ένα ευρύτατο ερευνητικό πεδίο. Ιδιαίτερα στο χώρο της ανανεώσιμης ενέργειας, που αποτελεί ένα νεοσύστατο επιχειρηματικό πεδίο, οι προοπτικές είναι μεγάλες.

Κλείνοντας στο σημείο αυτό, τη διδακτορική αυτή διατριβή, επιχειρούμε να καταδείξουμε ορισμένες προτάσεις πολιτικής εφαρμογής για την ανάπτυξη του κλάδου αυτού, καθώς επίσης και ορισμένους θεματικούς άξονες στους οποίους η ερευνητική διαδικασία θα ήταν ενδιαφέρον να εξελιχθεί.

Στη λογική λοιπόν της εφαρμογής εναλλακτικών πολιτικών, στην άκρως ενδιαφέρουσα βιομηχανία της ανανεώσιμης ενέργειας, θα μπορούσαμε να υποδείξουμε τις ακόλουθες κατευθύνσεις.

- Την απλοποίηση των ρυθμιστικών πλαισίων της αγοράς και την απλούστευση των διαδικασιών αδειοδότησης των έργων.
- Την απλοποίηση των διαδικασιών στήριξης των επιχειρήσεων του κλάδου, με θεσμικά χρηματοδοτικά εργαλεία.
- Την εισαγωγή στην εκπαιδευτική διαδικασία της έννοιας της επιχειρηματικότητας, με σκοπό τη δημιουργία επιχειρηματικής κουλτούρας στις νεότερες ηλικιακές ομάδες.
- Την υιοθέτηση μιας Εθνικής Στρατηγικής για τις ΑΠΕ, στην κατεύθυνση της εδραίωσης μιας επιχειρηματικής κουλτούρας, του «προνομιακού φυσικού πόρου», σε κάθε επενδυτή.
- Τη σύνδεση της προαναφερόμενης στρατηγικής με την κρατική πρωτοβουλία, με δημόσιους οργανισμούς όπως σχολεία, νοσοκομεία και το στρατό στη θέση του επενδυτή, στην κατεύθυνση της μείωσης των δημοσίων δαπανών.
- Τη δημιουργία ενός παράλληλου χρηματοδοτικού πυλώνα, με πρωτοβουλία του κράτους, ο οποίος θα επιχειρήσει να καλύψει το χρηματοδοτικό κενό της αγοράς. Ένας τέτοιος θεσμός, στα πρότυπα της παράλληλης χρηματοπιστηριακής αγοράς, θα μπορούσε να αποτελεί ένα σημαντικό μοχλό ανάπτυξης για την αγορά και μια σημαντική επενδυτική εναλλακτική για τον πολίτη – αποταμιευτή.

Τέλος, θα ήταν ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα η επιπλέον έρευνα στους ακόλουθους θεματικούς άξονες.

- Στην επιχειρηματική δραστηριότητα στο μη διασυνδεδεμένο σύστημα με τις ιδιαιτερότητες που αυτό παρουσιάζει.
- Στην ανάπτυξη των ΑΠΕ στο μη διασυνδεδεμένο σύστημα, που αφορά κυρίως το ελληνικό νησιωτικό πλέγμα, σε συνδυασμό με την τουριστική βιομηχανία στην περιοχή αυτή.
- Στη διαφοροποίηση του μεγέθους του Feed-in σύμφωνα με τα Ευρωπαϊκά δεδομένα και μια ενδεχόμενη σύνδεση του με κάποιο οικονομοτεχνικό κριτήριο όπως το IRR ή η αποτίμηση επενδυτικών αποφάσεων με τη χρήση εμπράγματων δικαιωμάτων (real options).
- Στην περαιτέρω έρευνα, για τα χαρακτηριστικά λειτουργίας και τη σύγκριση με άλλες αγορές που έχουν τη μορφή «μονοψώνιου».
- Στη δυνατότητα της ανάπτυξης «εθνικών στρατηγικών εμποδίων» απέναντι στην «επέλαση» των ξένων επιχειρηματικών σχημάτων.

Αυτές και άλλες πολλές θα μπορούσαν να αποτελούν τις κατευθύνσεις μιας μελλοντικής ερευνητικής προσπάθειας. Το σίγουρο είναι πως ο χώρος της ανανεώσιμης ενέργειας παραμένει διεθνώς ανεξερεύνητος και σίγουρα υπάρχει ένα ευρύτατο πεδίο δυνατοτήτων επέκτασης αυτής της έρευνας.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ

N. 1559/1985	Ρύθμιση θεμάτων εναλλακτικών μορφών ενέργειας και ειδικών θεμάτων ηλεκτροπαραγωγής από συμβατικά καύσιμα.
N. 2244/1994	Ρύθμιση θεμάτων ηλεκτροπαραγωγής από ανανεώσιμες πηγές ενέργειας και από συμβατικά καύσιμα και άλλες διατάξεις
N. 2941/2001	Απλοποίηση διαδικασιών ίδρυσης εταιρειών, αδειοδότηση Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας.
Νόμος 3299/2004	Κίνητρα Ιδιωτικών Επενδύσεων για την Οικονομική Ανάπτυξη και την Περιφερειακή Σύγκλιση
Νόμος 3851/2010	Επιτάχυνση της ανάπτυξης των Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας για την αντιμετώπιση της κλιματικής αλλαγής και άλλες διατάξεις.
Νόμος 3468/2006	Παραγωγή Ηλεκτρικής Ενέργειας από Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας και Συμπαράγωγή Ηλεκτρισμού και Θερμότητας Υψηλής Απόδοσης και λοιπές διατάξεις.
Νόμος 2742/ 1999	Χωροταξικός σχεδιασμός και αιεφόρος ανάπτυξη και άλλες διατάξεις
N. 2773/1999	Απελευθέρωση της αγοράς ηλεκτρικής ενέργειας – Ρύθμιση θεμάτων ενεργειακής πολιτικής και λοιπές διατάξεις.
A.Υ/Φ1/οικ.19598	Απόφαση για την επιδιωκόμενη αναλογία εγκατεστημένης ισχύος και την κατανομή της στο χρόνο μεταξύ των διαφόρων τεχνολογιών ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας. (ΥΠΕΚΑ/ 01/10/2010)
Νόμος 2190/1920	Νόμος περί ανωνύμων εταιρειών
Οδηγία 2001/77/ΕΚ	ΟΔΗΓΙΑ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΚΟΙΝΟΒΟΥΛΙΟΥ της 27/09/2001 για την προαγωγή της ηλεκτρικής ενέργειας που παράγεται από ανανεώσιμες πηγές.
Οδηγία 2009/28/ΕΚ	ΟΔΗΓΙΑ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΚΟΙΝΟΒΟΥΛΙΟΥ της 23/04/2009 σχετικά με την προώθηση της χρήσης ενέργειας από ανανεώσιμες πηγές.
Οδηγία 2009/29/ΕΚ	ΟΔΗΓΙΑ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΚΟΙΝΟΒΟΥΛΙΟΥ της 23/04/2009 για τη βελτίωση και την επέκταση του συστήματος εμπορίας δικαιωμάτων εκπομπής αερίων θερμοκηπίου.

ΕΛΛΗΝΙΚΗ

Δαυτόπουλος, Γ., (1994).	Μεθοδολογία κοινωνικών ερευνών, Β΄ Έκδοση Θεσσαλονίκη: Ζυγός
Καψάλη Μ., Καλδέλλης Ι. (2011),	“Η παγκόσμια ενεργειακή κατάσταση και η στροφή στις ανανεώσιμες πηγές ενέργειας”, <i>Δελτίο ΠΣΔΜΗ</i> , Ιούνιος 2011.
Κάρλης, Δ., (2005)	“Πολυμεταβλητή Στατιστική Ανάλυση», Εκδόσεις Σταμούλη, 2005
Κωνσταντόπουλος, Ν., (2012)	“Επιχειρηματικότητα”, Εκδόσεις Κριτική, (Υπό Έκδοση – 2012)
Παπαδάκης, Β., (2002),	“Στρατηγική των Επιχειρήσεων”, Εκδόσεις Μπένου, Δ΄ Έκδοση.
Πετράκης, Π.Ε., 2008,	“Η Επιχειρηματικότητα”, Εκδότης: Π.Ε.Πετράκης, 2008
Πετράκης, Π.Ε., 1996,	“Επιχειρηματικότητα και Ανάπτυξη”, Εκδόσεις Παπαζήση.
Πραμαγγιούλης, Π., (2008)	Τμήμα Στατιστικής, Οδηγός Ανάλυσης Δεδομένων με τη χρήση του SPSS, Ιούλιος 2008.
Σιάρδος, Γ., (1997).	Μεθοδολογία Κοινωνιολογικής Ερευνας. Θεσσαλονίκη: Ζήτη.
Χρήστου, Ε., (1999).	Έρευνα Τουριστικής Αγοράς. Αθήνα: Interbooks

ΞΕΝΗ

A	
Acs, Z.J., D.B. Audretsch and M.P. Feldman, (1992),	“Real effects of academic research: comment”, <i>American Economic Review</i> , 82, (1), 363-7.
Acs, Z.J., D.B. Audretsch, P. Braunerhkelm and B. Carlsson, (2006),	“The knowledge spillover theory of entrepreneurship”, CESIS Electronic Working Paper Series.
Acs, Z.J. and C. Armington (2006),	“Entrepreneurship, Geography and American Economic Growth”, Cambridge University Press.
Agarwal, R., D. Audretsch, and M.B. Sarker, (2007),	“The process of creative construction: knowledge spillovers, entrepreneurship and economic growth”, <i>Strategic Entrepreneurship Journal</i> , 1(2), 263-86.
Aghion, P., R. Blundell, R. Griffith, P. Howitt and S. Prantl, (2006),	“The effects of entry on incumbent innovation and productivity”, NBER Working Paper 12027, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
Akerlof, G., (1970),	“The Market for Lemons: Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism” <i>Quarterly Journal of Economics</i> , 89, pp. 488-500.
Aldrich, H., Rosen, B. and Woodward, B., (1987),	“The Impact of Social Networks on Business founding’s and Profit: A Longitudinal Study”, <i>Frontiers of Entrepreneurship Research</i> , Babson College, Wellesley, MA.
Almus, M. and Erik Nerlinger, (1998),	“Beschäftigungsdynamik in jungen innovativen Unternehmen: Ergebnisse fuer West-Deutschland,” ZEW Discussion Paper No. 98-09, Centre for European Economic Research (ZEW), Mannheim, Germany.
Almus, M. and Erik Nerlinger, (2000),	“Testing “Gibrat’s Law for Young Firms – Empirical Results for West Germany,” <i>Small Business Economics</i> , 15(1), August, 1-12.
Antras, P. and E. Helpman, (2004),	“Global sourcing”, <i>Journal of political economy</i> , 112 (3), 393-418.
Ardichvili A., Cardoso R., & Ray S., (2003)	“A Theory of Entrepreneurial Opportunity, Identification and Development”, <i>Journal of Business Venturing</i> , Vol.18, pp. 105-123.
Arrow, K. (1962),	“The Rate and Direction of Inventive Activity”, Princeton, NJ: Princeton University Press.
Asoni, Andrea & Sanandaji, Tino, (2009),	“ <i>Taxation and the Quality and Quantity of Entrepreneurship</i> ,” Working Paper Series 813, Research Institute of Industrial Economics.
Atkinson, J., & Meagre, N., (1994),	“Running to a Stand Still: The Small Business in the Labour Market”, Routledge, London
Audretsch, D. B., (1991),	“New Firm Survival and the Technological Regime,” <i>Review of Economic and Statistics</i> , 73(03), August, 4441-450.
Audretsch, D. B., (1995),	<i>Innovation and Industry Evolution</i> , Cambridge: MIT Press.
Audretsch, D.B., (2007),	“The Entrepreneurial Society”, New York: Oxford University Press.
Audretsch, D., Houweling, P., Thurik, R., (1997),	“New-firm Survival: Industry versus Firm Effects”, DP 97-063, Tinbergen Institute, Rotterdam.
Audretsch, D. B., Enrico Santarelli and Marco Vivarelli, (1999),	“Start-Up Size and Industrial Dynamics: Some Evidence from Italian Manufacturing,” <i>International Journal of Industrial Organization</i> , 17, 965-983.
Audretsch, D., & Thurik, R., (2001),	“Linking Entrepreneurship to Growth”, STI Working Papers 2001/2, OECD, Paris.
Audretsch, D. B., and Julie Ann Elston, (2002),	“Does Firm Size Matter? Evidence on the Impacts of Liquidity Constraints on Firm Investment Behavior in Germany,” <i>International Journal of Industrial Organization</i> , 20, 1-17.

Audretsch, David B., Martin A. Carree, and A. Roy Thurik, 2002a,	"Impeded Industrial Restructuring: The Growth Penalty," <i>Kyklos</i> 55(1), 81-98.
Audretsch, D.B., M.C. Keilbach and E.E Lehmann, (2006),	"Entrepreneurship and Economic Growth", Oxford University Press.
B	
Backhaus, R., (1985),	"A History of Modern Economic Analysis" Blacwell, Oxford.
Baldwin, W.L. and J.T. Scott, (1987),	"Market Structure and Technological Change", New York: Harwood.
Barney, J., (1991),	"Firm resources and sustained competitive advantage", <i>Journal of Management</i> , 17 (1), 99-120.
Barney, J., (1997),	"Gaining and Sustaining Competitive Advantage", Addison-Wesley Publishing Company, 1997, pp.441.
Benz Matthias & Bruno S. Frey, (2004),	"Corporate Governance: What can we Learn from Public Governance?," IEW - Working Papers iewwp166, Institute for Empirical Research in Economics - University of Zurich.
Bernard F. Lentz & David N. Laband, (1990),	"Entrepreneurial Success and Occupational Inheritance among Proprietors," <i>Canadian Journal of Economics</i> , Canadian Economics Association, vol. 23(3), pages 563-79, August.
Birch, D., (1979),	"The Job Generation Process", <i>MIT Programme on Neighborhood and Regional Change</i> , Cambridge, MA
Birch, David, 1999,	"Entrepreneurial Hot Spots" Boston: Cognetics Inc.
Bird, M., Hammersley, M., Gomm, R., & Woods, P. (1999).	Εκπαιδευτική Έρευνα στην Πράξη, Εγχειρίδιο Μελέτης, (μψ. Ε. Φράγκου). Πάτρα: Ελληνικό Ανοιχτό Πανεπιστήμιο.
Birley, S., Cromie, S. and Myers, A., (1991),	"Entrepreneurial Networks: Their Emergence in Ireland and Overseas", <i>International Small Business Journal</i> , 9(4), pp.56-73.
Birley, S., & Macmillan, I., (1995)	"International Entrepreneurship", Routledge, London.
Blanchflower D., Oswald A., (1998),	"Latent entrepreneurship across nations", <i>European Economic Review</i> , Volume 45, Issues 4-6, May 2001, Pages 680-691
Blanchflower, David G & Oswald, Andrew J, (1998),	"What Makes an Entrepreneur?," <i>Journal of Labor Economics</i> , University of Chicago Press, vol. 16(1), pages 26-60, January.
Boettke, P., & Koyne, C., (2002),	"Entrepreneurship and Development: Cause or Consequence?," <i>Global Prosperity Initiative</i> , WP 6, George Mason University.
Bolton, J., (1971),	"Report of the Committee of Inquiry on Small Firms", Cmnd 4811, HMSO, London.
Bourantas, D. & Papadakis, V., (1996),	"Greek Management: Diagnosis and Prognosis", <i>International Studies of Management and Organization</i> , Special Issue on European Management, Autumn 1996, 26,3,13-22.
Braseal D. and Herbert T. 1999	"The Genesis of Entrepreneurship", <i>Entrepreneurship Theory and Practice</i> , Spring 1999, V23i3, p29.
Breukers, S. and M. Wolsink, (2007),	"Wind power implementation in changing institutional landscapes: an international comparison", <i>Energy Policy</i> , 35, 2737-50.
Brouthers D.K., & Wilkinson J.T., (1995),	"Strategic Alliances: Your Partners", <i>Long Range Planning</i> , Vol.28, No 3, pp. 18-22.
Bruederl, Josef and Peter Preisendoerfer, (1999),	"Network Support and the Success of Newly Founded Businesses," <i>Small Business Economics</i> , 10(3), May, 213-225.
Bruyat, C. and Julien, P. (2001).	"Defining the field of research in entrepreneurship." <i>Journal of Business Venturing</i> , 16(2), 165-180.

Burer, M.J, and R. Wustenhagen, (2009),	“Which renewable energy policy is venture capitalist’s best friendly: Empirical evidence from a survey of international cleantech investors”, <i>Energy Policy</i> , 37 (12), 4997-5006.
Burgel, Oliver, Gordon Murray, Andreas Fier, Georg Licht and Eric Nerlinger, (1998),	“The Internationalization of British and German Startup Companies in High-Technology Industries,” unpublished manuscript, Centre of European Economic Research (ZEW), Manheim, Germany.
Bygrave, W., (1997)	“The Entrepreneurial Process”, In the Portable MBA in Entrepreneurship, 2 nd Edition, ed. W.D. Bygrave, 1-26, New York.
C	
Cappel K., (2000),	“Lighting a Fire Under Marks and Sparks”, Business Week, Oct. 2000, pp35.
Carter, S., (1999)	“The economic Potential of Portfolio Entrepreneurship: Enterprise and Employment Contributions of Multiple Business Ownership”, <i>Journal of Small Business & Enterprise Development</i> , 5,4, 297-306.
Casson, M., (2003),	“Entrepreneurship, business culture and the theory of the firm”, Handbook of Entrepreneurship Research, Boston, Kluwer Academic Publishers, pp. 223-46.
Catell, R. B., (1956),	“Validation and Intensification of the Sixteen Personality Factor Questionnaire”, <i>Journal of Clinical Psychology</i> , 12, p 205-214.
Caves, Richard E. (1998),	“Industrial Organization and Mew Findings on the Turnover and Mobility of Firms,” <i>Journal of Economic Literature</i> , 36(4), December, 1947-1982.
Cavusgil S., (1980),	“On the Internationalistaion Process of Firms”, <i>European Research</i> , Vol.8, No.11, pp.93-98.
Chan, Y. & Kannatas, G., (1985),	“Asymmetric Valuation and the Role of Collateral in Loans Agreements”, <i>Journal of Money, Credit and Banking</i> , 17, 1, pp. 84-95.
Chemawat, P., (2001),	“Distance Still Matters: The Hard Reality of Global Expansion”, <i>Harverd Business Review</i> , Vol.7, No.4, pp.11-24.
Chesbrough. H. (2002),	“Making sense of corporate venture capital”, <i>Harvard Business Review</i> , 80(3), 90-99.
Chesbrough, H. and C. Tucci, (2004),	“Corporate venture capital in the context of corporate innovation”, DRUID Summer Conference, Copenhagen, June 14-16.
Christensen, P.S., Madsen, O.O., & Peterson, R., (1989)	“Opportunity Identification: The Contribution of Entrepreneurship To Strategic Management”, Aarhus University Institute of Management. Denmark.
Christensen, P.S., & Peterson, R., (1990)	“Opportunity Identification: Mapping the Sources of New Venture Ideas”, Paper presented at the 10 th Annual Babson Entrepreneurship Research Conference. Denmark: Aarhus University Institute of Management. April.
Christensen, E., R. Wuebker and R. Wustenhagen, (2009),	“Of acting principals and principal agents: goal incongruence in the venture capitalists-entrepreneur relationship”, <i>International Journal of Entrepreneurship and Small Business</i> , 7(3), 367-88.
Clegg B., (1999)	“Creativity and Innovation for managers”, Butterworth – Heinemann, Oxford.
Cohen, W.M. and R.C. Levin, (1989),	“Empirical studies of innovation and market structure”, Handbook of industrial organization, New York: North-Holland.
Cohen, W.M. and M.I. Winn, (2007),	“Market imperfections, opportunity and sustainable entrepreneurship”, <i>Journal of Business Venturing</i> , 22(1), 29-49.
Coulter M., (2002)	“Strategic Management in action”, NJ, Prentice Hall.

Covin, J. G., & Slevin, D. P., (1989),	"Strategic Management of Small Firms in Hostile and Benign Environments", <i>Strategic Management Journal</i> , 10, pp. 75-87.
Cressy P., (1996)	"Small Business Failure: Failure to Fund or Failure to Learn?" Centre for SMEs, University of Warwick.
Csikszentmihalyi, M(1996)	"Creativity", New York: HarperCollins.
Cullen, Julie Berry & Gordon, Roger H., (2002),	"Taxes and Entrepreneurial Activity: Theory and Evidence for the U.S.," NBER Working Papers 9015, National Bureau of Economic Research, Inc.
Cullen, Julie Berry & Gordon, Roger H., (2007),	"Taxes and entrepreneurial risk-taking: Theory and evidence for the U.S.," <i>Journal of Public Economics</i> , Elsevier, vol. 91(7-8), pages 1479-1505, August.
D	
Deakins, & Freel, (2007),	"Επιχειρηματικότητα", Εκδόσεις Κριτική, 2007
Dean, T.J. and J.S. McMullen, (2007),	"Toward a theory of sustainable entrepreneurship: reducing environmental degradation through entrepreneurial action", <i>Journal of Business Venturing</i> , 22(1), 50-76.
Deeg, Richard, (1999),	"Finance Capitalism Unveiled: Banks and the German Political Economy". Ann Arbor: University of Michigan Press.
Dosi, G., (1988),	"Sources, procedures and microeconomic effects of innovation", <i>Journal of Economic Literature</i> , 26(3), 1120-71.
Drakopoulou – Dodd, S. & Patra, E., (1998),	"Transactional Differences in Entrepreneurial Networks", <i>Global Entrepreneurship and Research Conference, INSEAD, Fontainebleau</i> .
Dunn, Thomas & Holtz-Eakin, Douglas, (2000),	"Financial Capital, Human Capital, and the Transition to Self-Employment: Evidence from Intergenerational Links," <i>Journal of Labor Economics</i> , University of Chicago Press, vol. 18(2), pages 282-305, April.
Dunne, T., M. J. Roberts, and L. Samuelson (1989),	"The Growth and Failure of U.S. Manufacturing Plants," <i>Quarterly Journal of Economics</i> , vol. 104, 671-698.
Dushnitsky, G. and M.J. Lenox, (2005),	"When do incumbents learn from entrepreneurial ventures? Corporate venture capital and investing firm innovation rates", <i>Research Policy</i> , 34(5), 615-39.
Dushnitsky, G. and J.M. Shaver, (2009),	"Limitations to inter-organizational knowledge acquisition: the paradox of corporate venture capital", <i>Strategic Management Journal</i> , 30(10), 1045-64.
E	
ESRC, (2002),	ESRC Centre for Business Research (1992-2002), <i>The State of British Enterprise</i> , Department of Applied Economics, University of Cambridge.
ETRES, (2005),	Applying European Emissions Trading & Renewable Energy Support Mechanisms in the Greek Electricity Sector (ETRES) (Οδηγός πλαισίου υλοποίησης έργων ΑΠΕ – Ν. Βασιλάκος)
Egeln, Juergen, Georg Licht and Fabian Steil, (1997),	"Firm Foundations and the Role of Financial Constraints," <i>Small Business Economics</i> , 9(2), 137-150.
Evans, D., Jovanovic, B., (1989),	"An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints", <i>Journal of Political Economy</i> 97 (4), 808–827.
Evans D.S., and Leighton, L.S., (1989),	"Some empirical aspects of entrepreneurship", <i>The American Economic Review</i> .

F	
Fairlie, Robert W. & Robb, Alicia M., (2003)	"Race and Entrepreneurial Success: Black-, Asian-, and White-Owned Businesses in the United States"
Fazzari, Steven, R. Glen Hubbard, and Bruce C. Petersen, (1988),	"Financing Constraints and Corporate Investment," <i>Brookings Papers on Economic Activity</i> , 141-195.
Florida, R., (2005),	"The flight of the Creative Class: The New Global Competition for talent", London: Harper Collins Business.
Fonseca, R., Michaud, P.C. & Sopraseuth, T., (2007),	"Entrepreneurship, Wealthy, Liquidity Constraints and Start-ups Costs", EPEE, University of Evry, Discussion Paper, No2874, June 2007.
Friedman, T., (2008),	"Flush with energy", New York times, August 10.
G	
Gaglio C.M.& Taub P., (1992)	"Entrepreneurs and Opportunity Recognition" <i>Frontiers of Entrepreneurship Research</i> , Wellesley, MA: Babson College, 136-147.
Galbraith, J.K., (1956),	"American Capitalism", Boston, MA: Houghton Mifflin.
Garud, R. and P. Karnoe,, (2003),	"Bricolage versus breakthrough: distributed and embedded agency in technology entrepreneurship", <i>Research Policy</i> , 32, 277-300.
GEM, (1999),	"Global Entrepreneurship Monitor, 1999, Executive Report", Babson College, Kauffman Foundation and London Business School.
GEM, (2003),	"Global Entrepreneurship Monitor, 2003, Executive Report", Babson College, Kauffman Foundation and London Business School.
Geroski, Paul A. (1995),	"What Do We Know About Entry," <i>International Journal of Industrial Organization</i> , 13(4), December.
Granovetter, M., (1973),	"The Strength of Weak Ties", <i>American Journal of Sociology</i> , 78, pp.1360-1380.
Granovetter, M., (1985),	"Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", <i>American Journal of Sociology</i> , 91, pp.481-510.
Grant R. M., (1998),	"Contemporary Strategy Analysis: Concepts, Techniques, Applications", Blackwell Business, 1998, Third Edition.
Gray, C., (1998)	"Enterprise & Culture", Routledge, London.
Guiso, Luigi & Sapienza, Paola & Zingales, Luigi, (2003),	"People's opium? Religion and economic attitudes," <i>Journal of Monetary Economics</i> , Elsevier, vol. 50(1), pages 225-282, January.
H	
Hall, Bronwyn H. (1987),	"The Relationship Between Firm Size and Firm Growth in the U.S. Manufacturing Sector." <i>Journal of Industrial Economics</i> , 35 (June), 583-605.
Hamel, G., Doz. Y., & Prahalad. C., (1989),	"Collaborate with your competitors and win", <i>Harvard Business Review</i> , Jan-Feb 1989, pp.133-139.
Harhoff, D., and Konrad Stahl, (1995),	"Unternehmens- und Beschäftigungsdynamik in West-deutschland: Zum Einfluß von Haftungsregeln und Eigentümergestrukturen,"
Harhoff, D., K. Stahl and M. Woywode, (1998),	"Legal Form, Growth and Exit of West-German Firms: Empirical Results for Manufacturing, Construction, Trade and Service Industries," <i>Journal of Industrial Organization</i> , 46, 453-488.
Hart, S.L. and S. Sharma, (2004),	"Engaging fringe stakeholders for competitive imagination", <i>Academy of Management Executive</i> , 18(1), 7-18.
Hellmann, T., (2002),	"A theory of strategic venture investing", <i>Journal of Financing Economics</i> , 64(2), 285-314.

Hill C.W.L., G.R. Jones, (2001),	"Strategic Management: An Integrated Approach", Boston, Houghton Mifflin Company, 2001, 5 th Edition.
Hills, G. E. & Shrader, R. C. (1998)	"Successful Entrepreneurs' insights into opportunity recognition. Frontiers of Entrepreneurship Research", Wellesley, MA: Babson College, 30-43.
Hitt, M.A., D.R. Ireland & R.E. Hoskisson, (2001),	"Strategic Management: Competitiveness and Globalization", South-Western College Publishing, 4 th edition.
HM Government (Macmillan), (1931),	"Report of the Committee on Finance and Industry (Macmillan Report)", CMND 3897, HMSO.
Hockerts, K. and R. Wustenhagen, (2010),	"Greening Goliaths versus emerging Davids – theorizing about the role of incumbents and new entrants in sustainable entrepreneurship", <i>Journal of Business Venturing</i> , 25(5), 481-92.
Holtz-Eakin et al., 1994,	"Sticking it out: Entrepreneurial survival and liquidity constraints", <i>Journal of Political Economy</i> .
Hout, Michael, and Harvey S. Rosen. (2000),	"Self-Employment, Family Background, and Race." <i>Journal of Human Resources</i> 35(4):670-692.
Howitt and Cramer, 2008	Introduction to Statistics in Psychology, Harlow: Pearson
Hurst E., Lusardi A., (2004),	"Liquidity Constraints, Household Wealth, and Entrepreneurship", <i>The Journal of Political Economy</i> , Vol. 112, No. 2 (April 2004), pp. 319-347
I	
IEA, 1998	Energy Policies of IEA Countries: 1998 Review
IEA, 1999	Energy Policies of IEA Countries: 1999 Review
Ivanov, V. and R. Masulis,, (2007),	"Corporate venture capital, strategic alliances and the governance of newly public firms", University of Kansas Working Paper.
J	
Jacobsson S. and V. Lauber, (2006),	"The politics and policy of energy system transformation: explaining the German diffusion of renewable energy technology", <i>Energy Policy</i> , 34, 256-76.
Jaffe, A.B., (1989),	"Real effects of academic research", <i>American Economic Review</i> , 79(5), 957-70.
Johanson J. & Wiedersheim-Paul F., (1975),	"The Internationalisation of the Firm-Four Swedish Cases", <i>Journal of Management Studies</i> , Vol.12, pp.305-322.
Johnson G and Scholes K., (1999),	"Exploring Corporate Strategy: Text and Cases", London, Prentice Hall Europe, Fifth Edition.
Jovanovich, B. and S. Lash, (1989),	"Entry, exit and diffusion with learning by doing", <i>American Economic Review</i> , 79(4), 690-99.
K	
Kaldelis, J.K., Zafirakis, D., Kondili, E. (2009a),	"Contribution of lignite in the Greek electricity generation: Review and future prospects", <i>Fuel</i> , 88(3), 475-489.
Kalsh, S. & Gllad, B., (1991)	"Characteristics of Opportunities Search of Entrepreneurs versus Executives: Resources, Interest and General Alertness", <i>Journal of Business Venturing</i> , 6:45-61.
Kao, J.J., (1989)	"Entrepreneurship, Creativity and Organization", Englewood Cliffs, N.J: Prentice-Hall.
Keynes J. M. (1936),	"The General Theory of Employment, Interest and Money", McMillan, London.

Kihlstrom, Richard E. & Laffont, J. –J. (1983),	"A <i>Competitive Entrepreneurial Model of a Stock Market</i> ," Rodney L. White Center for Financial Research Working Papers 2-80, Wharton School Rodney L. White Center for Financial Research.
Kinias I., Konstantopoulos N., 2011	"A <i>Quantitative Approach of the Entrepreneurial Environment in the Greek Renewable Industry</i> ", Conference of Business & Economic Society International (B&ESI 2011), Book of Abstracts pp.44, July 2011, Split, Croatia.
Kinias I., Konstantopoulos N., 2010	" <i>The Entrepreneurial Framework in the Greek Market of Renewables.</i> " 5 th European Conference on Innovation and Entrepreneurship, pp. 327-334, September 2010, Athens, Greece.
Kirkonell P.K., (1988),	"Practical Thinking about Going International", <i>Business Quarterly</i> , 53, p.40-45.
Kirzner I. M., (1973)	"Competition and Entrepreneurship", University of Chicago Press: Chicago.
Kirzner I.M., (1997)	"Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach", <i>Journal of Economic Literature</i> , Vol.35, pp.60-85.
Klette, Tor and Astrid Mathiassen, (1996),	"Job Creation, Job Destruction and Plant Turnover in Norwegian Manufacturing," <i>Annales d'Economie et de Statistique</i> , 41/42, 97-125.
Konstantopoulos N., Kinias I., 2010	" <i>The Role of Financing in the Greek Renewable Sector</i> ", Conference of Business & Economic Society International (B&ESI 2010), Book of Abstracts pp.87, July 2010, Athens, Greece.
Kotler, P., (2000),	"Marketing Management", New Jersey, Prentice Hall, Tenth Edition, Millennium edition.
Krauss, Gerhard and Thomas Sahlecker, (2001)	"New Biotechnology Firms in Germany: Heidelberg and the BioRegion Rhine-Neckar Triangle," <i>Small Business Economics</i> , 17, 143-153.
Krugman, Paul R., (1991),	"First Nature, Second Nature, and Metropolitan Location," NBER Working Papers 3740, National Bureau of Economic Research, Inc.
L	
Lightfoot, S., Burchell, J. (2004),	"Green hope or green wash? The actions of the European Union at the World Summit on sustainable development." <i>Global Environmental Change Part A</i> , 14(4), 337-344.
Lindh T., Ohlsson H., (1996),	" <i>Self-employment and windfall gains: Evidence from the Swedish lottery</i> ", The Economic Journal, 106 (November), 1515-1526, Royal Economic Society.
Lipp, J., (2007),	"Lessons for effective renewable electricity policy from Denmark, Germany and the United Kingdom", <i>Energy Policy</i> , 35, 5481-95.
Litwin, M. (1995)	" <i>How to measure Survey Reliability and Validity</i> " Sage: Thousand Oaks, CA.
Lovdal N. & Aspelund A., (2011),	"International Entrepreneurship in the offshore renewable energy industry", Handbook of research on energy entrepreneurship, pp.121-144.
Lundstrom, Anders and Louis Stevenson, (2001),	" <i>Entrepreneurship Policy for the Future</i> ", Stockholm: Swedish Foundation for Small Business Research.
Lundstrom, Anders and Louis Stevenson, (2002),	" <i>On the Road to Entrepreneurship Policy</i> ", Stockholm: Swedish Foundation for Small Business Research.
M	
MacClelland, D. (1961),	"The Achieving Society", D. van Norstrand Comp Ed.
Madlener R. and Wohlgemuth N., (1999),	" <i>Small Is Sometimes Beautiful: The Case of Prague</i> ", Czech Republic, September 6–8, 1999 (Prague: CZAEE, 1999), 95–96.

Mansfield, Edwin (1962),	"Entry, Gibrat's Law, Innovation, and the Growth of Firms," <i>American Economic Review</i> , 52(5), 1023-1051.
Martinez-Granado, Maite, (2002),	"Self-Employment and Labour Market Transitions: A Multiple State Model," CEPR Discussion Papers 3661, C.E.P.R. Discussion Papers.
Martinez, D.M., Ebenhack. B.W. (2008),	"Understanding the role of energy consumption in human development through the use of saturation phenomena", <i>Energy Policy</i> , 36(4)1430-1435.
Mata, Jose (1994),	"Firm Growth During Infancy," <i>Small Business Economics</i> , 6(1),p. 27
Mata, Jose and Pedro Portugal (1994),	"Life Duration of New Firms," <i>Journal of Industrial Economics</i> , 27(3): 227-246.
McKierman, N., (1992),	"Strategies of Growth: Maturity, Recovery and Internalization", Routledge Series in Analytical Management, 1992, pp. 49-80.
McMillan, J., & Woodruff, C., (2002),	"The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies", <i>Journal of Economic Perspectives</i> , 16, pp. 153-170.
Mitchell, C., D. Bauknecht and P.M. Connor, (2006),	"Effectiveness through risk reduction: a comparison of the renewable obligation in England and Wales and the feed-in system in Germany", <i>Energy Policy</i> , 34, 297-305.
Monllor, J. and S. Attaran, (2008),	"Opportunity recognition of social entrepreneurs: an application of the creativity model", <i>International Journal of Entrepreneurship and Small Business</i> , 6(1), 54-67.
Moore, B. and R. Wustenhagen, (2004),	"Innovative and sustainable energy technologies: the role of venture capital" <i>Business Strategy and the Environment</i> , 13, 235-45.
Moskowitz Tobias, A. V. Jorgensen, (2002),	"The Returns to Entrepreneurial Investment: A Private Equity Premium Puzzle?", <i>American Economic Review</i> , September 2002
N	
Nunnaly, J. C. (1978)	" <i>Psychometric Theory</i> ", 2 nd Edition, Prentice –Hall, Englewood Cliffs.
Nunnaly, J. C. and Bernstein, I.H. (1994)	" <i>Psychometric Theory</i> ", 3 rd Edition New York: McGraw-Hill.
O	
OECD, (2002),	"Small and Medium Enterprise Outlook" Edition 2002, OECD, Paris.
O Blanchard & A Landier, (2002)	"The Perverse Effects of Partial Labour Market Reform: fixed--Term Contracts in France," <i>Economic Journal</i> , Royal Economic Society, vol. 112(480), pages F214-F244, June.
Ohmae, K., (1989),	"The Global Logic of Strategic Alliances", <i>Harvard Business Review</i> , March-April, pp. 143-154.
O' Rourke, A. and N. Parker, (2006),	"The cleantech venture capital report 2006", Cleantech Venture Network, Toronto.
Ovaska, T., & Sobel, R., (2004),	"Entrepreneurship in Post-socialist Economies", WP 04-06, Economics Department, University of West Virginia.
P	
Parlett, M. and Hamilton, D. (1977)	"Evaluation as illumination: a new approach to the study of innovatory programmes." In: Hamilton, D. et al. (Eds.). <i>Beyond the numbers game</i> . London: Macmillan.
Petersen, Mitchell A. and Raghuram G., (1992),	The benefits of Firm-Creditor Relationships: Evidence from Small Business Data. University of Chicago Working Paper, 362.
Petty, J. and M. Gruber, (2011),	"In pursuit of the real deal: A longitudinal study of VC decision making", <i>Journal of Business Venturing</i> , 26(2), 172-88.
Pfirmann, O., Wupperfeld and Lerner, (1997),	<i>Venture Capital and New Technology Based Firms: A US-German Comparison</i> , Berlin: Physica-Verlag.

Porter, M., (1980),	" <i>Competitive Strategy</i> ", Free Press: New York.
Porter, M.E., (1981),	"The contributions of industrial organization to strategic management: a promise beginning to be realized", <i>Academy of Management Review</i> , 6(4), 609-20.
Porter, M.E., (1985),	"Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance", New York, Free Press.
Poutziouris, Panikkos, N.Michaelas, (2000),	"Taxation and the Performance of Technology Based Small Firms in the UK.," <i>Small Business Economics</i> , 14(1), February, 11-36.
Pulczynski, J., (1991),	"Interorganisationales Innovationsmanagement", Eine Kritische Analyse des Forschungsprojektes GROWIAN, Kiel.
R	
Ragwitz, M., A. Held, G. Resch, T. Faber, R. Haas, C. Huber, (2007),	OPTRES: Assessment and Optimisation of Renewable Energy Support Measures in the European Electricity Market, final report of the research project OPTRES of the European Commission, DG TREN, Intelligent Energy for Europe – Programme (Contract No. EIE/04/073/S07.38567), Karlsruhe, Germany. CESifo DICE
Rees, H. and A. Shah, (1994),	"The Characteristics of the Self-Employed: The Supply of Labour," in J. Atkinson and David J. Storey (eds.), <i>Employment in the Small Firm and the labour Market</i> , London: Routledge.
Resch, G., Ragwitz, M. & Held A., (2007),	"Feed-in Tariffs and Quotas for Renewable Energy in Europe", CESifo, DICE Report, 4/2007.
Reynolds, P., & White, S., (1997)	"The Entrepreneurial Process: Economic Growth, Men, Women and Minorities", Quorum, Westport.
Reynolds et al., 2000	"Global Entrepreneurship Monitor" Kaufman Center for Entrepreneurial Leadership, Kansas City.
Rotter, J., (1966),	"Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement", <i>Psychological Monographs</i> , no609.
S	
Sahlman, W., (1990),	"The structure and governance of venture capital organizations", <i>Journal of Financial Economics</i> , 27, 473-521.
Schuetze, Herbert J.& Bruce, Donald (2004),	"The labor market consequences of experience in self-employment," <i>Labour Economics</i> , Elsevier, vol. 11(5), pages 575-598, October.
Schumpeter, J.A., (1942),	"Capitalism, Socialism and Democracy", Harper Row, New York.
Servan - Schreiber, J.J., (1968),	"The American Challenge", New York: Atheneum.
Shane, S., (1999),	"Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities", <i>Organization Science</i> , Vol.11, No.4, pp.448-469.
Shane, S. and Venkataraman, S. 2000	"The Promise of Entrepreneurship as a field of Research" <i>Academy of Management Review</i> , Jan2000, V25i1, p27.
Shaver, K. G., and Scott, L. R., (1991)	"Person, Process Choice: The Psychology of New Venture Creation", <i>Entrepreneurship Theory and Practice</i> , 16:2, p23.
Small Business Service, (2004),	"A Government Action Plan for Small Business: The Evidence Base" Small Business Service, DTI, London.
Smith, Adam (1776),	"An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations." University Of Chicago Press.
Spanos, I., Prastakos, G. & Papadakis, V., (2001),	"Greek Firms and EMU: Contrasting SMEs and Larger-sized Enterprises", <i>European Management Journal</i> , Autumn 2001, 19,6,638-648.
Stalk & Evans I., (1992),	"Competing on Capabilities", <i>Harvard Business Review</i> .
Steiner, P., (1975),	"Mergers: Motives, Effects, Policies", Michigan, University of Michigan, Press, 1975.

Stevenson, H. and Jarillo, M. 1990	“A Paradigm of Entrepreneurship” <i>Strategic Management Journal</i> , 11, pp 17-27.
Stiglitz, J. & Weiss, A., (1981),	“Credit Rationing in Markets with Imperfect Information” <i>American Economic Review</i> , 71, pp. 393-410.
Storey, David., 1991,	“The Birth of New Firm – Does Unemployment? A Review of the Evidence” <i>Small Business Economics</i> , 3(3), September, 167-178.
Storey, D., (1994),	“Understanding the Small Firm Sector”, Routledge, London
Storey, D. J. & Johnson, Steven G. (1987),	“ <i>Job creation in small and medium sized enterprises: Main report</i> ”, Office for Official Publications of the European Communities (Luxembourg and Washington, DC)
Sutton, John, (1997),	“Gibrat’s legacy”, <i>Journal of Economic Literature</i> , 35, 40-59.
T	
Teece, D., G. Pisano and A. Shuen, (1997),	“Dynamic capabilities and strategic management”, <i>Journal of Strategic Management</i> , 18(7), 509-33.
Thompson A.A., Jr. and A.J. Strickland III, (2001),	“Strategic Management Concepts and Cases”, Boston, McGraw – Hill Irwin, 2001, 12 th edition, pp. 172-174.
Tichy, N. M., Tushman M. L. & Kmbrun, C., (1979),	“Social Networks Analysis for Organizations”, <i>Academy of Management Review</i> , 4(4), pp.507-519.
Timmons J. A., (1994)	“New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21 st Century”, 4 th edition, Irwin.
Tveteras, Ragnar and Geir Egil Eide, (2000),	“Survival of New Plants in Different Industry Environments in Norwegian Manufacturing: A Semi-Proportional Cox Model Approach,” <i>Small Business Economics</i> , 14(1), February, 65-82.
V	
Vahlne J. and Nordstrom K., (1992),	“The Internationalisation Process: Impact of Competition and Experience, Research Papers 92/9, Institute of International Business, Stockholm.
Vesper, K., (1996)	“New Venture Experience”, Revised edition. Seattle: Vector Books.
Venkataraman, S. (1997),	“The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research”, <i>Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth</i> , Vol. 3, pp.119-138, J. Katz, ed., JAI Press, 1997
W	
Wagner, Joachim, (1994),	“Small Firm Entry in Manufacturing Industries: lower Saxony, 1979-1989,” <i>Small Business Economics</i> , 6(3), 211-224.
Wennekers, S. & Thurik, R., (1999),	“Linking Entrepreneurship and Economic Growth”, <i>Small Business Economics</i> , 13, pp. 27-55.
Westhead, P., & Wright, M., (1999)	“Contribution of Novice, Portfolio and Serial Founders Located in Rural and Urban Areas”, <i>Regional Studies</i> , 33, 2, pp 157-174.
Wohlgemuth, N., (2000),	“Innovative financing mechanisms for renewable energy systems in developing countries”, <i>Sustainable Development International</i> , No2, pp. 37-42.
Wohlgemuth, N. & Madlener, R., (2000a),	“Financial Support of Renewable Energy Systems: Investment VS Operating Cost Subsidies”, Proceedings of Norwegian Association for Energy Economies (NAEE), Norway, September 2000.
Z	
Zakaria, F., (2008),	“The post-American World”, New York.
Zhelev, T.K. (2005),	“Water conservation through energy management”, <i>Cleaner Production</i> , 13(15), 1395-1404.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Ακολουθεί το ερωτηματολόγιο της Ποσοτικής Έρευνας.

* Οι ερωτήσεις που φαίνονται με *Italic* γραμματοσειρά αφαιρέθηκαν από το ερωτηματολόγιο της έρευνας μετά το πιλοτικό στάδιο.

**Έχει υπολογισθεί μια επιπλέον μεταβλητή που δεν περιγράφεται στο ερωτηματολόγιο αλλά καταγράφονταν κατά την έρευνα και αφορούσε την αδειοδοτική διαδικασία που ακολουθούσαν οι επιχειρήσεις με τις άδειες παραγωγής και τις άδειες εξαίρεσης. (Group: 1 = Άδειες εξαίρεσης, 2 = Άδειες Παραγωγής)



Πανεπιστήμιο Αιγαίου

Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων

**ΕΡΕΥΝΑ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟΥ
ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ**

Το Τμήμα **Διοίκησης Επιχειρήσεων** του Πανεπιστημίου Αιγαίου εκπονεί ειδική πανελλήνια έρευνα σχετικά με το ρόλο των Στρατηγικών Επιλογών στις ελληνικές εταιρείες, που δραστηριοποιούνται επιχειρηματικά στο χώρο των Ανανεώσιμων Πηγών Ενέργειας και σας ευχαριστεί εκ των προτέρων για τη συμμετοχή σας στη διαδικασία της έρευνας αυτής, με τη συμπλήρωση του ερωτηματολογίου που ακολουθεί.

Τα αποτελέσματα της έρευνας θα ανακοινωθούν από το Τμήμα, μετά από την επεξεργασία των απαντήσεων και θα κοινοποιηθούν στις εταιρείες που συμμετείχαν και που το επιθυμούν, μετά το Μάιο του 2011.

Το ερωτηματολόγιο αυτό είναι ανώνυμο και σας παρακαλούμε να απαντήσετε σε όλες τις ερωτήσεις με τον τρόπο που ορίζεται κάθε φορά. Τα στοιχεία του ερωτηματολογίου χρησιμοποιούνται για καθαρά ερευνητικούς – επιστημονικούς λόγους.

Για τη συμπλήρωσή του χρειάζονται λιγότερο από 20 λεπτά.

Για πληροφορίες αναφορικά με την έρευνα:

Από Δευτέρα έως Παρασκευή 08:00 – 15:00

Γραμματεία Μεταπτυχιακού Διπλώματος Διοίκησης Επιχειρήσεων (Μ.Β.Α.)

Κυρία Β. Βασιλείου, τηλέφωνο : 22710 35122

Υπεύθυνος Έρευνας:
Ιωάννης Κίνιας
Υποψήφιος Διδάκτορας
Τμήματος Διοίκησης Επιχειρήσεων
Πανεπιστημίου Αιγαίου
ikinias@ba.aegean.gr

Επιστημονικός Υπεύθυνος Έρευνας
Νικόλαος Κωνσταντόπουλος
Επίκουρος Καθηγητής
Τμήματος Διοίκησης Επιχειρήσεων
Πανεπιστημίου Αιγαίου
nkonsta@aegean.gr

ΓΕΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ

(Βάλτε X στο τετράγωνο της απάντησης που σας ταιριάζει, ανάλογα με την περίπτωση)

1. Σε ποιά από τις παρακάτω νομικές μορφές, ανήκει η εταιρεία σας;
 - Ανώνυμη Εταιρεία (Α.Ε.)
 - Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης (Ε.Π.Ε.)
 - Ομόρρυθμος Εταιρεία (Ο.Ε.)
 - Ετερόρρυθμος Εταιρεία (Ε.Ε)
 - Ατομική Επιχείρηση
 - Όμιλος επιχειρήσεων
 - Πολυεθνική (ή θυγατρική πολυεθνικής)

2. Πόσο καιρό λειτουργεί η συγκεκριμένη επιχείρηση (έτος ίδρυσης);
 - Λιγότερο από 1 έτος
 - 1 έως 4 έτη
 - 5 έως 9 έτη
 - 10 έως 15 έτη
 - 16 έως 20 έτη
 - Περισσότερο από 20 έτη

3. Σε ποιά ή ποιές τεχνολογίες ΑΠΕ δραστηριοποιείται η εταιρεία σας;
 - Φωτοβολταϊκά
 - Αιολικά
 - Υδροηλεκτρικά
 - Βιομάζα
 - Γεωθερμία

4. Σε ποιά νομό βρίσκεται η έδρα της επιχείρησή σας;
.....

5. Σε ποιά ή ποιούς νομούς δραστηριοποιείται με έργο ΑΠΕ η επιχείρησή σας;
.....
.....
.....
.....

6. Ποιά θέση κατέχετε στην εταιρεία (το άτομο που συμπληρώνει το ερωτηματολόγιο);
 - Ιδιοκτήτης (μοναδικός)
 - Συνιδιοκτήτης
 - Διευθύνων Σύμβουλος
 - Διευθυντικό στέλεχος. Ποιά διεύθυνση διοικεί:
 - Στέλεχος. Σε ποιά διεύθυνση και με ποιά ιδιότητα:
 - Υπάλληλος. Με ποιά ιδιότητα:
 - Συγγενής του Ιδιοκτήτη
 - Άλλη, αναφέρατε ποιά:

7. Ποιό είναι το φύλο σας;
- Άνδρας
 - Γυναίκα
8. Ποιά είναι η ηλικία σας;
- Έως 21 ετών
 - 21 έως 35 ετών
 - 36 έως 49 ετών
 - 50 έως 65 ετών
 - 66 ετών και άνω
9. Ποιά βαθμίδα εκπαίδευσης έχετε τελειώσει;
- Υποχρεωτική εκπαίδευση (έως και το Γυμνάσιο)
 - Δευτεροβάθμια εκπαίδευση (έως και το Λύκειο)
 - Ανώτερη και ανώτατη εκπαίδευση (Πολυτεχνείο, Πανεπιστήμιο, Τ.Ε.Ι.,)
 - Μεταπτυχιακές σπουδές
 - Διδακτορικές σπουδές
10. Ποιός ξεκίνησε (ίδρυσε) την επιχείρηση αυτή;
- Ο σημερινός ιδιοκτήτης μόνος του
 - Ο σημερινός ιδιοκτήτης και στη συνέχεια συνεταιρίστηκε με άλλον
 - Οι σημερινοί ιδιοκτήτες
 - Ο σημερινός ιδιοκτήτης με κάποιον άλλον που μετά αποχώρησε
 - Άλλος και ο σημερινός ιδιοκτήτης την εξαγόρασε στη συνέχεια
 - Συγγενής και ο σημερινός ιδιοκτήτης την κληρονόμησε
11. Στην επιχείρηση εργάζονται άλλα μέλη της άμεσης οικογένειας του ιδιοκτήτη (ή των ιδιοκτητών) της;
- ΝΑΙ
 - ΟΧΙ
12. Πόσους εργαζόμενους απασχολεί η εταιρεία σε μόνιμη βάση όλο το έτος;
Συνολικός αριθμός εργαζομένων εκτός του ή των ιδιοκτητών:.....
13. Με πόσους επαγγελματίες συνεργάζεται η εταιρεία με μορφή εξωτερικής συνεργασίας. (τεχνίτες, εργάτες, λογιστές, συμβούλους κα);
Συνολικός αριθμός συνεργατών:.....
14. Στην επιχείρησή σας υπάρχει διαμορφωμένο οργανόγραμμα;
[δώστε μόνο μία απάντηση]
- Υπάρχει γραπτό οργανόγραμμα που είναι σε ισχύ
 - Υπάρχει γραπτό οργανόγραμμα που δεν είναι όμως σε ισχύ
 - Υπάρχει κάποιο προφορικό οργανόγραμμα
 - Δεν υπάρχει κάποιο οργανόγραμμα

15. Στην επιχείρησή σας έχει γίνει, πριν ή όταν ξεκίνησε να λειτουργεί η επιχείρηση ή αργότερα, γραπτό επιχειρηματικό σχέδιο (business plan); [δώστε μόνο μία απάντηση]

- Φτιάχτηκε ένα γραπτό επιχειρηματικό σχέδιο πριν λειτουργήσει η επιχείρηση και εφαρμόστηκε στη συνέχεια
- Φτιάχτηκε ένα γραπτό επιχειρηματικό σχέδιο πριν λειτουργήσει η επιχείρηση, χωρίς όμως να εφαρμοστεί στη συνέχεια
- Διαμορφώθηκε ένα γραπτό επιχειρηματικό σχέδιο όταν μπήκε η επιχείρηση σε πρόγραμμα επιδότησης, το οποίο εφαρμόστηκε στη συνέχεια
- Διαμορφώθηκε ένα γραπτό επιχειρηματικό σχέδιο όταν μπήκε η επιχείρηση σε πρόγραμμα επιδότησης, χωρίς όμως να εφαρμοστεί στη συνέχεια
- Ποτέ η επιχείρηση δεν είχε γραπτό επιχειρηματικό σχέδιο

16. Ποιό είναι το επιχειρηματικό – επαγγελματικό background του/των ιδιοκτητών της εταιρείας σας (φυσικών ή νομικών προσώπων);

- Μηχανικός
- Τεχνική εταιρεία
- Όμιλος εταιρειών
- Ελεύθερος επαγγελματίας άλλης ειδικότητας
- Ιδιωτικός υπάλληλος
- Δημόσιος υπάλληλος
- Άλλο

17. Ποιά είναι η εγκατεστημένη ισχύς της επιχείρησής σας, ανά τεχνολογία ΑΠΕ;

<u>Τεχνολογία</u>	<u>Ισχύς (MW)</u>
Φωτοβολταϊκά
Αιολικά
Υδροηλεκτρικά
Βιομάζα
Γεωθερμία

18. Ποιό είναι το μελλοντικό πρόγραμμα επενδύσεων της επιχείρησής σε ΑΠΕ;

(σε φάση σχεδιασμού, αδειοδότησης ή κατασκευής)

<u>Τεχνολογία</u>	<u>Ισχύς (MW)</u>	<u>Φάση</u>
Φωτοβολταϊκά
Αιολικά
Υδροηλεκτρικά
Βιομάζα
Γεωθερμία

19. Πόσος χρόνος έχει περάσει από τη σύνδεση του πρώτου σας έργου με το δίκτυο ή από την εξαγορά έργου ΑΠΕ σε λειτουργία μέχρι σήμερα;

- Λιγότερο από 1 έτος
- 1 έως 2 έτη
- 3 έως 4 έτη
- 5 έως 6 έτη
- Περισσότερο από 6 έτη

20. Συμμετέχουν στην κεφαλαιακή σύνθεση της εταιρείας σας ξένες εταιρείες ή θυγατρικές τους;

- ΝΑΙ με πλειοψηφικό πακέτο
- ΝΑΙ με μειοψηφικό πακέτο
- Όχι δε συμμετέχουν

21. Υπάρχει δραστηριότητα της εταιρείας, ή θυγατρικής της, ή άλλης εταιρείας του ομίλου σε δράσεις εκτός ΑΠΕ;

- Ναι ασχολείται με άλλες εκτός ΑΠΕ δραστηριότητες
- Όχι δεν ασχολείται με άλλες εκτός ΑΠΕ δραστηριότητες
- Όχι δεν ασχολείται, αλλά οι βασικοί μέτοχοι έχουν και άλλη παράλληλη δραστηριότητα εκτός ΑΠΕ

22. Είχατε, τουλάχιστον ενός έτους, εμπειρία σε θέματα που αφορούν το αντικείμενο της δουλειάς σας (δηλαδή είχατε δουλέψει σε παρεμφερείς επιχειρήσεις) πριν δραστηριοποιηθείτε στις ΑΠΕ;

- ΝΑΙ
- ΟΧΙ

23. Η εταιρεία εισήλθε στην αγορά των ΑΠΕ ακολουθώντας όλη την αδειοδοτική διαδικασία σε όλα της τα στάδια;

- ΝΑΙ
- ΟΧΙ

24. Κατά την περίοδο που η εταιρεία σας περίμενε την αδειοδότηση του πρώτου σας έργου ΑΠΕ, σχεδίαζε και προωθούσε την αδειοδότηση άλλων έργων ΑΠΕ;

- ΝΑΙ
- ΟΧΙ

25. Μετά την υλοποίηση ή εξαγορά του πρώτου έργου ΑΠΕ, η εταιρεία σας υλοποίησε από την αρχή της αδειοδοτικής διαδικασίας το επόμενο έργο ΑΠΕ;

- ΝΑΙ
- ΟΧΙ

26. Η εταιρεία σας έχει δραστηριοποιηθεί με επενδύσεις ΑΠΕ σε χώρες του εξωτερικού;

- Ναι
- Όχι
- Είναι στα άμεσα σχέδια (εντός του έτους)
- Δεν είναι στα σχέδια της εταιρείας

27. Η εταιρεία σας έχει μέχρι σήμερα πραγματοποιήσει συνεργασίες για κάποιο έργο ΑΠΕ;

- ΝΑΙ
- ΟΧΙ

28. Η εταιρεία σας έχει μέχρι σήμερα πραγματοποιήσει συνεργασίες με επενδυτικά funds, που συμμετέχουν χρηματοδοτώντας συγκεκριμένα έργα, για κάποιο έργο ΑΠΕ;

- ΝΑΙ
- ΟΧΙ

29. Θα συνεργαζόσασταν στο μέλλον με τέτοια χρηματοδοτικά σχήματα (funds);

- ΝΑΙ
- ΟΧΙ

30. Σε ποιές περιπτώσεις θα αποφασίζατε συνεργασίες σε κάποιο έργο ΑΠΕ;

- Εάν το έργο ήταν πολύ μεγάλο και δεν υπήρχαν τα απαιτούμενα κεφάλαια
- Εάν το έργο ήταν άλλης εταιρείας και αυτός ήταν ο μόνος τρόπος για να συμμετάσχω
- Εάν η άλλη εταιρεία διέθετε τεχνογνωσία που η δικιά μας δε διαθέτει
- Σε καμία περίπτωση δε θα έκανα συνεργασία σε έργο που έχω αναλάβει
- Εάν ο συνεργάτης διέθετε ισχυρές γνωριμίες που θα εξασφάλιζαν τη γρήγορη αδειοδότηση του έργου
- Για να αφαιρέσω το συγκριτικό πλεονέκτημα ενός ανταγωνιστή

31. Πόσο χρονικό διάστημα χρειαστήκατε για την διαδικασία αδειοδότησης του πρώτου σας έργου;

- Λιγότερο από ένα χρόνο
- Έως 18 μήνες
- Έως 2 χρόνια
- Έως 3 χρόνια
- Περισσότερο από 3 χρόνια

32. Πόσο χρονικό διάστημα χρειαστήκατε για την διαδικασία κατασκευής και τελικής σύνδεσης του έργου;

- Λιγότερο από ένα χρόνο
- Έως 18 μήνες
- Έως 2 χρόνια
- Έως 3 χρόνια
- Περισσότερο από 3 χρόνια

33. Όταν η εταιρεία σας ολοκλήρωσε ένα έργο ΑΠΕ, μπήκε άμεσα (μέσα στο χρόνο που ακολούθησε) στη διαδικασία μελέτης και υλοποίησης ενός νέου έργου ΑΠΕ, στην ίδια τεχνολογία ΑΠΕ;

- Μπήκε άμεσα στον 1 χρόνο
- Μετά από 1 χρόνο
- Μετά από 3 χρόνια
- Δε θέλησε να υλοποιήσει άλλο έργο

34. Όταν η εταιρεία σας ολοκλήρωσε ένα έργο ΑΠΕ, μπήκε άμεσα (μέσα στο χρόνο που ακολούθησε) στη διαδικασία μελέτης και υλοποίησης ενός νέου έργου ΑΠΕ, σε άλλη τεχνολογία ΑΠΕ;

- Μπήκε άμεσα στον 1 χρόνο
- Μετά από 1 χρόνο
- Μετά από 3 χρόνια
- Δε θέλησε να υλοποιήσει άλλο έργο

35. Οι οικονομοτεχνικές μελέτες που διενεργήσατε για τη σκοπιμότητα της επένδυσης πραγματοποιήθηκαν:

- Από τον επιχειρηματία ή τους εταίρους
- Από εξειδικευμένο τμήμα της εταιρείας
- Από ανεξάρτητο οικονομικό σύμβουλο (άλλη εταιρεία ή εξωτερικό συνεργάτη)

36. Η εταιρεία σας (είτε αυτή που εξαγοράσατε) είχε διενεργήσει κάποιες τεχνικές προμελέτες πριν τη φάση της άδειας παραγωγής;

- ΝΑΙ
- ΟΧΙ

37. Οι αρχικές αυτές μελέτες που προηγήθηκαν της άδειας παραγωγής, δημιούργησαν στη συνέχεια προβλήματα στην υλοποίηση του έργου;

- ΝΑΙ
- ΟΧΙ

38. Η επιχείρησή σας έχει πιστοποιηθεί με κάποιο πρότυπο της σειράς ISO 9000;

- ΝΑΙ
- ΟΧΙ

39. Η εταιρεία σας διαθέτει τμήμα έρευνας και ανάπτυξης;

- ΝΑΙ για μελέτες στην ίδια τεχνολογία ΑΠΕ
- ΝΑΙ για μελέτες σε άλλη τεχνολογία ΑΠΕ
- ΟΧΙ δεν διαθέτει

40. Η εταιρεία σας έχει επενδύσει στη συστηματική της ενημέρωση σε θέματα τεχνολογίας;

- ΝΑΙ
- ΟΧΙ

41. Έχετε εξειδικευμένα και αποτελεσματικά συστήματα ελέγχου της απόδοσης του ανθρώπινου δυναμικού;

- ΝΑΙ
- ΟΧΙ

42. Εάν ΝΑΙ σε ποια χρονική βάση συμπληρώνεται το δελτίο αξιολόγησης από τον εκάστοτε υπεύθυνο;

- 3μηνιαία βάση
- 6μηνιαία βάση
- Ετήσια βάση
- Άλλο

43. Ποιά σχέση απόδοσης – κόστους πρέπει να διαθέτει ένα έργο ώστε η εταιρεία σας να μπει σε επενδυτική τροχιά (πιστεύοντας ότι στρατηγικά και μακροπρόθεσμα τη συμφέρει)

- Η εγγυημένη απόδοση με μικρό κόστος κατασκευής
- Η εγγυημένη απόδοση με μεγάλο κόστος κατασκευής
- Η εγγυημένη απόδοση με μεσαίου μεγέθους κόστος κατασκευής
- Ρίσκο στην απόδοση αλλά μικρό κόστος κατασκευής
- Ρίσκο στην απόδοση αλλά μεγάλο κόστος κατασκευής
- Ρίσκο στην απόδοση αλλά μεσαίο κόστος κατασκευής

44. Συμμετέχει η εταιρεία σας σε κάποιο φορέα κοινής – «συνδικαλιστικής» εκπροσώπησης;

- ΝΑΙ
- ΟΧΙ

45. Ο φορέας αυτός έχει δημιουργηθεί με βάση:

- Την τεχνολογία ΑΠΕ που εφαρμόζουν τα μέλη του.
- Το μέγεθος των εταιρειών μελών του.
- Τη γεωγραφική διασπορά – θέση των εταιρειών μελών του.
- Είναι φορέας που περιλαμβάνει εταιρείες ανεξάρτητα από την τεχνολογία που εφαρμόζουν και το μέγεθος των εταιρειών μελών του.

46. Ποιοί πιστεύετε ότι είναι οι άμεσοι ανταγωνιστές σας; (1 μόνο απάντηση)

- Οι μεγάλες εταιρείες του συγκεκριμένου κλάδου ΑΠΕ στον οποίο συμμετέχει η εταιρεία
- Οι μικρές επιχειρήσεις του ίδιου κλάδου
- Οι εταιρείες του ίδιου κλάδου που δραστηριοποιούνται στον ίδιο νομό ή περιφέρεια
- Όλες οι εταιρείες του ίδιου κλάδου
- Όλες οι εταιρείες όλων των κλάδων

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

(Κυκλώνεται μόνο έναν αριθμό. Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

47. Πόσο εύκολο ήταν να ξεκινήσετε την επιχείρησή σας; **(5 Πολύ, 1 Καθόλου)**

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

48. Κατά πόσο επηρέασαν τον επιχειρηματία οι παρακάτω παράγοντες για να ασχοληθεί με τη δημιουργία ή την εξαγορά της πρώτης επιχείρησής ΑΠΕ;

(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

Υπήρχε το κεφάλαιο της επένδυσης (ή μπορούσε να εξευρεθεί) και δεν υπήρχε συγκεκριμένη επαγγελματική ενασχόληση.	1	2	3	4	5
Υπήρχε το κεφάλαιο της επένδυσης (ή μπορούσε να εξευρεθεί) και μέσω της ενασχόλησής σας με τις ΑΠΕ ή τον τεχνικό κόσμο προείδατε την επιχειρηματική ευκαιρία.	1	2	3	4	5
Υπήρχε το κεφάλαιο της επένδυσης και τοποθετήθηκε εκεί λόγω μεγαλύτερης προσδοκώμενης απόδοσης.	1	2	3	4	5
Υπήρχε πρότερη δραστηριοποίηση στο χώρο της ενέργειας και έγινε προσπάθεια ανάπτυξης σε ένα νέο κλάδο με σκοπό ένα σημαντικό μερίδιο αγοράς.	1	2	3	4	5

49. Το ύψος των αρχικών δαπανών που είχαν υπολογιστεί στο σχεδιασμό του έργου (οικονομική σκοπιμότητα) επιβεβαιώθηκαν κατά την υλοποίηση του;

(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

50. Στην περίπτωση που ο αρχικός οικονομικός σχεδιασμός δεν επιβεβαιώθηκε αναφέρατε κατά πόσο οι παρακάτω τομείς επηρέασαν; **(5 Πολύ, 1 Καθόλου)**

Κόστος εξοπλισμού	1	2	3	4	5
Κόστος επιπλέον εργατωρών για την κατασκευή του έργου	1	2	3	4	5
Κόστος επιπλέον εργατωρών για την αδειοδότηση του έργου	1	2	3	4	5
Κόστος για νομικές διαδικασίες	1	2	3	4	5
Κόστος για αντισταθμιστικά οφέλη	1	2	3	4	5
«Άδηλα» κόστη	1	2	3	4	5

51. Η εταιρεία αντιμετώπισε σημαντικές καθυστερήσεις στην εκταμίευση της επιδότησης;

(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

52. Εάν ΝΑΙ με ποιούς από τους παρακάτω τρόπους αντέδρασε;

(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

Προχώρησε στην υλοποίηση με ίδια κεφάλαια	1	2	3	4	5
Περίμενε την εκταμίευση της επιδότησης	1	2	3	4	5
Προχώρησε σε επιπλέον δανεισμό για την υλοποίηση του έργου	1	2	3	4	5
Αναζήτησε τα κεφάλαια σε άλλες μορφές χρηματοδότησης (funds, συνεργασίες)	1	2	3	4	5

53. Πόσο σημαντικό ρόλο έπαιξαν για την υλοποίηση των έργων σας, στα πλαίσια της χρηματοοικονομικής στήριξης, οι παρακάτω πηγές άντλησης κεφαλαίων.

(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

Τραπεζικός δανεισμός	1	2	3	4	5
Επιδότησεις - αναπτυξιακός νόμος	1	2	3	4	5
Ίδια κεφάλαια	1	2	3	4	5
Εξαγορές - Συγχωνεύσεις	1	2	3	4	5
Άλλες μορφές χρηματοδότησης	1	2	3	4	5

54. Κατά πόσο η απουσία των παρακάτω τρόπων χρηματοδότησης θα ήταν αποτρεπτικός παράγοντας για την υλοποίηση του έργου;

(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

Τραπεζικός δανεισμός	1	2	3	4	5
Επιδότησεις - αναπτυξιακός νόμος	1	2	3	4	5
Ίδια κεφάλαια	1	2	3	4	5

55. Η κερδοφορία της εταιρείας σας αυτή τη χρονική στιγμή, είναι στα πλαίσια των στόχων που είχαν ορισθεί πριν ή κατά τη διάρκεια της αρχικής λειτουργίας;

(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

56. Ποιό από τα παρακάτω ποσοστά αποδόσεων (IRR) της επενδυτικής δραστηριότητας ανταποκρίνεται στις προσδοκίες ή τους αρχικούς υπολογισμούς σας;

- 5%
- 10%
- 15%
- 20%
- 25% και πάνω

57. Πόσο σημαντικοί θεωρείτε πως ήταν οι παρακάτω παράμετροι στο να σας διευκολύνουν και παροτρύνουν στην ανάληψη της επιχειρηματικής σας πρωτοβουλίας, στο χώρο των ΑΠΕ.

(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

Το παρθένο του χώρου – επιχειρηματική ευκαιρία	1	2	3	4	5
Επιδότησεις για την υλοποίηση των έργων	1	2	3	4	5
Προυπάρχουσα εξειδικευμένη γνώση	1	2	3	4	5
Κεφαλαιακή – επενδυτική επάρκεια	1	2	3	4	5
Η πρόσφατη συνειδητοποίηση της κοινής γνώμης για το περιβάλλον	1	2	3	4	5
Η ενεργειακή απεξάρτηση της χώρας	1	2	3	4	5
Feed in tariff – Εγγυημένη τιμή πώλησης	1	2	3	4	5

58. Πόσο αποτρεπτικοί **χρονικά**, ήταν οι παρακάτω παράγοντες στην εξέλιξη της επιχειρηματικής σας δράσης στην αγορά των ΑΠΕ.

(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

Προμελέτες – μετρήσεις – προετοιμασίες	1	2	3	4	5
Κατάρτιση επιχειρησιακού σχεδίου	1	2	3	4	5
Αδειοδοτική διαδικασία	1	2	3	4	5
Οι αντιδράσεις των τοπικών κοινωνιών	1	2	3	4	5
Η αυθαίρετη συμπεριφορά των λειτουργών της δημόσιας διοίκησης που τις περισσότερες φορές παραβαίνει το νόμο ή εκμεταλλεύεται τα κενά του νόμου.	1	2	3	4	5
Αποφάσεις του ΣΤΕ – Δικαστικές διαμάχες	1	2	3	4	5
Έλλειψη δικτύων	1	2	3	4	5
Συχνές αλλαγές στη νομοθεσία - πολυνομία	1	2	3	4	5
Η τοπική εξουσία	1	2	3	4	5
Η συστηματική καθυστέρηση εκταμίευσης των επιδοτήσεων	1	2	3	4	5
Προβλήματα με τις τράπεζες	1	2	3	4	5
Το επίπεδο συνεργασίας με τον πάροχο του εξοπλισμού	1	2	3	4	5
Οι τελικές νομικές - γραφειοκρατικές διαδικασίες σύνδεσης με το δίκτυο	1	2	3	4	5
Η αντίδραση των περιβαλλοντικών οργανώσεων	1	2	3	4	5
Η διαφθορά	1	2	3	4	5
Η έλλειψη τεχνογνωσίας (know-how) σε θέματα ΑΠΕ	1	2	3	4	5
Οι διαδικασίες έναρξης – σύστασης της εταιρείας	1	2	3	4	5

59. Πόσο αποτρεπτικοί από πλευράς **κόστους**, ήταν οι παρακάτω παράγοντες στην εξέλιξη της επιχειρηματικής σας δράσης στην αγορά των ΑΠΕ.

(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

Προμελέτες – μετρήσεις – προετοιμασίες	1	2	3	4	5
Κατάρτιση επιχειρησιακού σχεδίου	1	2	3	4	5
Αδειοδοτική διαδικασία	1	2	3	4	5
Οι αντιδράσεις των τοπικών κοινωνιών	1	2	3	4	5
Η αυθαίρετη συμπεριφορά των λειτουργών της δημόσιας διοίκησης που τις περισσότερες φορές παραβαίνει το νόμο ή εκμεταλλεύεται τα κενά του νόμου.	1	2	3	4	5
Αποφάσεις του ΣΤΕ – Δικαστικές διαμάχες	1	2	3	4	5
Έλλειψη δικτύων	1	2	3	4	5
Συχνές αλλαγές στη νομοθεσία - πολυνομία	1	2	3	4	5
Η τοπική εξουσία	1	2	3	4	5
Η συστηματική καθυστέρηση εκταμίευσης των επιδοτήσεων	1	2	3	4	5
Προβλήματα με τις τράπεζες	1	2	3	4	5
Η εξειδίκευση του αναγκαίου εξοπλισμού και το κόστος του	1	2	3	4	5
Οι τελικές νομικές - γραφειοκρατικές διαδικασίες σύνδεσης με το δίκτυο	1	2	3	4	5
Η αντίδραση των περιβαλλοντικών οργανώσεων	1	2	3	4	5
Η διαφθορά	1	2	3	4	5
Η έλλειψη τεχνογνωσίας (know-how) σε θέματα ΑΠΕ	1	2	3	4	5
Οι διαδικασίες έναρξης – σύστασης της εταιρείας	1	2	3	4	5
Τα ανισταθμιστικά οφέλη που η εταιρεία προσφέρει στις τοπικές κοινωνίες	1	2	3	4	5
Φορολογικό πλαίσιο – φορολόγηση κερδών	1	2	3	4	5

60. Πόσο αποτρεπτικοί από πλευράς ενέργειας ανθρώπινου δυναμικού της εταιρείας (εργατοῦρες), ήταν οι παρακάτω παράγοντες στην εξέλιξη της επιχειρηματικής σας δράσης στην αγορά των ΑΠΕ.

(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

Προμελέτες – μετρήσεις – προετοιμασίες	1	2	3	4	5
Κατάρτιση επιχειρησιακού σχεδίου	1	2	3	4	5
Αδειοδοτική διαδικασία	1	2	3	4	5
Οι αντιδράσεις των τοπικών κοινωνιών	1	2	3	4	5
Η αυθαίρετη συμπεριφορά των λειτουργών της δημόσιας διοίκησης που τις περισσότερες φορές παραβαίνει το νόμο ή εκμεταλλεύεται τα κενά του νόμου.	1	2	3	4	5
Αποφάσεις του ΣΤΕ – Δικαστικές διαμάχες	1	2	3	4	5
Έλλειψη δικτύων	1	2	3	4	5
Συχνές αλλαγές στη νομοθεσία - πολυνομία	1	2	3	4	5
Η τοπική εξουσία	1	2	3	4	5
Η συστηματική καθυστέρηση εκταμίευσης των επιδοτήσεων	1	2	3	4	5
Προβλήματα με τις τράπεζες	1	2	3	4	5
Η εξειδίκευση του αναγκαίου εξοπλισμού	1	2	3	4	5
Οι τελικές νομικές - γραφειοκρατικές διαδικασίες σύνδεσης με το δίκτυο	1	2	3	4	5
Η αντίδραση των περιβαλλοντικών οργανώσεων	1	2	3	4	5
Η διαφθορά	1	2	3	4	5
Η έλλειψη τεχνογνωσίας (know-how) σε θέματα ΑΠΕ	1	2	3	4	5
Οι διαδικασίες έναρξης – σύστασης της εταιρείας	1	2	3	4	5

61. Με ποιούς τρόπους προσπαθείτε να αντιμετωπίσετε τα προβλήματα νομικής φύσεως του θεσμικού πλαισίου – χρονοβόρα αδειοδοτική διαδικασία – αυθαιρεσία δημόσιας διοίκησης.

(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

Με εκπόνηση άριστων μελετών ώστε να πεισθεί η υπηρεσία	1	2	3	4	5
Με πρόσληψη πολύ καλών νομικών συμβούλων	1	2	3	4	5
Με δυναμική αντίδραση – δικαστήρια	1	2	3	4	5
Χρησιμοποιώντας μεθόδους «προσέγγισης» των αρμοδίων φορέων	1	2	3	4	5
Υπομένοντας τις υπερβολικές απαιτήσεις του φορέα γιατί δεν υπάρχει άλλη λύση	1	2	3	4	5
Υπομένοντας τις υπερβολικές απαιτήσεις του φορέα για να μη δημιουργηθεί ρήξη με το φορέα και δημιουργηθεί πρόβλημα σε άλλα υπό αδειοδότηση έργα	1	2	3	4	5
Με πολιτική παρέμβαση	1	2	3	4	5

62. Με ποιούς τρόπους προσπαθείτε να αντιμετωπίσετε τα προβλήματα που δημιουργούνται με τις τοπικές κοινωνίες

(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

Δυναμική αντίδραση – δικαστήρια	1	2	3	4	5
Προσπάθεια συμβιβασμού με υποχωρήσεις	1	2	3	4	5
Προσπάθεια να αντιμετωπισθούν οι αντιδράσεις με χρήση πολιτικών μέσων	1	2	3	4	5
Προσπάθεια να κατευναστούν οι αντιδράσεις με αντισταθμιστικά οφέλη	1	2	3	4	5
Προσπάθεια να πεισθούν οι πολίτες μέσω ενημέρωσης	1	2	3	4	5
Δεν κάνουμε τίποτα	1	2	3	4	5

63. Πόσο σημαντικός είναι ο καθένας από τους παρακάτω λόγους στο ότι ασχοληθήκατε και με άλλες ΑΠΕ μετά τη δημιουργία του πρώτου σας έργου (όσοι έχουν ασχοληθεί). **(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)**

Η λογική της διαρκούς ανάπτυξης της επιχείρησης	1	2	3	4	5
Η λογική του καταμερισμού του διαρκούς ρίσκου	1	2	3	4	5
Η περιβαλλοντική ευαισθησία	1	2	3	4	5
Η διεύρυνση του μεριδίου της αγοράς που κατέχει η εταιρεία σε έργα ΑΠΕ	1	2	3	4	5

64. Πόσο σημαντικός είναι ο καθένας από τους παρακάτω λόγους στο ότι δεν έχετε ασχοληθεί και με άλλες ΑΠΕ.

(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

Κεφαλαιακή ανεπάρκεια της εταιρείας για επενδύσεις σε άλλες ΑΠΕ	1	2	3	4	5
Έλλειψη τεχνογνωσίας	1	2	3	4	5
Οργανωτική – στελεχιακή ανεπάρκεια της εταιρείας	1	2	3	4	5
Λόγω ικανοποίησης της αρχικής επενδυτικής προσδοκίας	1	2	3	4	5
Λόγω δυσκολίας εξεύρεσης χρηματοδοτικής στήριξης εκτός εταιρείας	1	2	3	4	5

65. Πόσο ικανοποιημένοι είστε στην εταιρεία σας, από τη συνεργασία σας με τη Ρυθμιστική Αρχή Ενέργειας (ΡΑΕ);

(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

66. Πόσο ικανοποιημένοι είστε στην εταιρεία σας, από τη συνεργασία σας με το Διαχειριστή του Συστήματος Μεταφοράς της Ηλεκτρικής Ενέργειας (ΔΕΣΜΗΕ);

(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

67. Ο τρόπος λειτουργίας του συγκεκριμένου χώρου παραγωγής ενέργειας (ΑΠΕ), δημιουργεί προβλήματα στην οργάνωση – δομή της εταιρείας σας.

(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

68. Η δομή της εταιρείας σας και ο τρόπος λειτουργίας της, έχει δημιουργήσει στο παρελθόν προβλήματα στη γρήγορη ανταπόκριση για την ολοκλήρωση ενός έργου ή μιας δραστηριότητας; **(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)**

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

69. Το γεγονός ότι τα αποτελέσματα του επιχειρηματικού εγχειρήματος στον τομέα που ενεργοποιήστε δεν είναι άμεσα, κατά πόσο δημιουργεί προβλήματα στο διοικητικό κομμάτι της εταιρείας σας;

(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

Στο κομμάτι της διοίκησης του ανθρώπινου δυναμικού	1	2	3	4	5
Στο κομμάτι της οργάνωσης των λειτουργιών της εταιρείας	1	2	3	4	5
Στο κομμάτι της διαδικασίας του ελέγχου της απόδοσης των στελεχών – υπαλλήλων	1	2	3	4	5
Στο κομμάτι του σχεδιασμού και τον προγραμματισμό της επιχείρησης	1	2	3	4	5

70. Οι χρονοβόρες διαδικασίες από την έναρξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας μέχρι το τελικό στάδιο της παραγωγής, διαμορφώνουν προϋποθέσεις για αναπροσδιορισμό των επιχειρηματικών στόχων που είχατε θέσει στην αρχή;

(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

71. Το τεχνικό προσωπικό που προσλαμβάνεται είναι εξειδικευμένο;

(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

72. Το τεχνικό δυναμικό της εταιρείας επιμορφώνεται από την εταιρεία;

(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

73. Πιστεύετε ότι η συνεργασία με άλλες εταιρείες είναι χρήσιμη στο δικό σας τομέα δραστηριοποίησης;

(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

74. Η συνεργασία με άλλες εταιρείες για ένα έργο, είναι στρατηγική επιλογή της εταιρείας σας;

(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

75. Έχετε συγκρουστεί άμεσα με ανταγωνιστή ή ανταγωνιστές σας στα πλαίσια σχεδιασμού – υλοποίησης ενός έργου;

- ΝΑΙ
 ΟΧΙ

76. Έχουν θιγεί συμφέροντα της επιχείρησής σας από ενέργειες – δράσεις ανταγωνιστών σας στον ίδιο χώρο ΑΠΕ στον οποίο δραστηριοποιείστε;

- ΝΑΙ
 ΟΧΙ

77. Με ποιούς τρόπους αντιδρά η εταιρεία σας στον άμεσο ανταγωνισμό του κλάδου των ΑΠΕ στον οποίο αναπτύσσεστε;

(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

Αναπτύσσεται και σε άλλες τεχνολογίες ΑΠΕ	1	2	3	4	5
Μπαίνει σε διαδικασία συνεργασίας με τους κύριους ανταγωνιστές	1	2	3	4	5
Μπαίνει σε διαδικασία συνεργασίας με άλλους του χώρου που δεν είναι κύριοι ανταγωνιστές	1	2	3	4	5
Μπαίνει σε διαδικασίες εξαγορών ή/και συγχωνεύσεων (είτε εξαγοράζω, είτε με εξαγοράζω)	1	2	3	4	5
Αναπτύσσεται σε άλλες δραστηριότητες εκτός ΑΠΕ	1	2	3	4	5

78. Παρακολουθείτε τις Γενικές Συνελεύσεις του φορέα «συνδικαλιστικής» σας εκπροσώπησης;

(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

79. Μέσα από τη συμμετοχή σας στο φορέα αυτό, ποιιά πιστεύετε πως είναι τα σημαντικότερα οφέλη που απολαμβάνετε;

(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

Ενημέρωση για τεχνικά θέματα και τεχνολογικές εξελίξεις	1	2	3	4	5
Ενημέρωση – εκπαιδευτικά σεμινάρια για θέματα διοίκησης – οργάνωσης της εταιρείας σας	1	2	3	4	5
Ενημέρωση για το θεσμικό πλαίσιο, τη νομοθεσία και θέματα της αγοράς	1	2	3	4	5
Ισχυρή εκπροσώπηση σε πολιτικά forum και πίεση για την προώθηση αιτημάτων ατομικών ή συλλογικών	1	2	3	4	5

80. Πιστεύετε πως ο φορέας αυτός εξυπηρετεί τα συμφέροντα σας με αποτελεσματικό τρόπο;

(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

81. Τον εξοπλισμό για την υλοποίηση των έργων σας, τον προμηθευτήκατε αφού πρώτα συζητήσατε:

- Μόνο με την εταιρεία παροχής εξοπλισμού που συνεργάζομαι.
- Με 1-2 εταιρείες εκτός από την τελική επιλογή
- Με 3-5 εταιρείες εκτός από την τελική επιλογή
- Με 6-10 εταιρείες εκτός από την τελική επιλογή
- Με 10 και πάνω εταιρείες εκτός από την τελική επιλογή

82. Πόσο ικανοποιημένοι είστε στην εταιρεία σας, από τη συνεργασία σας με τον πάροχο του εξοπλισμού στο after sales service;

(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

83. Πόσο πιθανή θεωρείτε τη διακοπή λειτουργίας της επιχείρησής σας στο μέλλον;

(Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

84. Κατά πόσο οι παρακάτω λόγοι θα επηρέαζαν τη διακοπή της δραστηριοποίησής σας στο χώρο των ΑΠΕ; (Το 5 αντιπροσωπεύει το Πολύ και το 1 το Καθόλου)

Εάν υπήρχε συμφέρουσα πρόταση εξαγοράς της εταιρείας μου	1	2	3	4	5
Εάν μειωνόταν η εγγυημένη τιμή πώλησης της παραγόμενης ενέργειας	1	2	3	4	5
Για λόγους υγείας - προσωπικούς	1	2	3	4	5
Για την ενασχόληση με άλλο επιχειρηματικό σχέδιο σε άλλο επιχειρηματικό κλάδο	1	2	3	4	5
Λόγω ολοκλήρωσης του χρόνου που είχε οριστεί στο Business Plan για την ύπαρξη της εταιρείας	1	2	3	4	5

85. Πόσο έχετε υπολογίσει, εάν το έχετε, σε ποσοστό του ύψους της επένδυσής σας, το κόστος της διαφθοράς;

%

86. Αναφέρατε τους τρεις πιο σημαντικούς αποτρεπτικούς παράγοντες για την επιχειρηματική δράση στην αγορά των ΑΠΕ στην Ελλάδα.

- 1.....
- 2.....
- 3.....