



«ΜΕΛΕΤΕΣ ΑΠΟΤΙΜΗΣΗΣ ΔΡΑΣΕΩΝ ΕΤΑΚ»

Έκθεση Αποτίμησης

ΕΛΕΥΘΩ και των ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΩΝ
Επιχειρηματικών Θερμοκοιτίδων



ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2015

«Αποτίμηση των Δράσεων ΕΛΕΥΘΩ & ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ»	
Αρ. Παραδοτέου	Δ.3
Αρ.Πακέτου Εργασίας	3
Συγγραφείς	Δρ. Αχιλλέας Τσαμής (CSES) Άγγελος Μαγκλής (Ατλαντίς Συμβουλευτική) JackMallan (CSES) ChristopherKennard (ΑτλαντίςΣυμβουλευτική)
Όνομα Αρχείου:	ΠΕ_3_ELEFTHO_ΑΡΟΤΙΜΙΣΙ.DOC
Ημερομηνία:	Δεκέμβριος 2015

Περιεχόμενα

A. Εισαγωγή - Εκτελεστική Περίληψη:	4
B. Μεθοδολογική προσέγγιση:	6
1. Ιστορικό των Προγραμμάτων	12
2. Ο ρόλος των Επιχειρηματικών Θερμοκοιτίδων	13
3. Στόχοι των Δράσεων και Χρηματοδότηση	15
4. Κριτήρια επιλεξιμότητας και Χρηματοδότησης	17
5. Πλαίσιο Αξιολόγησης	19
6. Αποτελέσματα από την Έρευνα Πεδίου:	22
7. Αξιολόγηση Απόδοσης	33
8. Προτάσεις βελτίωσης:	45
9. Παράρτημα Α: Πίνακες Χρηματοδοτούμενων Θερμοκοιτίδων / Τεχνοκυψέλες	47
10. Παράρτημα Β – Κύριες Πηγές Πληροφοριών	49
11. Παράρτημα Γ – Ερωτηματολόγιο προς διαχειριστές	50
12. Παράρτημα Δ – Ερωτηματολόγιο προς Ενοικιαστές	71
13. Παράρτημα Ε – Πίνακας Ενοικιαστών	87

A. Εισαγωγή - Εκτελεστική Περίληψη:

Το παρόν κείμενο περιέχει την έκθεση αποτίμησης που συνέταξε το Centre for Strategy & Evaluation Services (CSES) και η Ατλαντίς Συμβουλευτική Α.Ε. σχετικά με την αξιολόγηση της επίδρασης των Δράσεων ΕΛΕΥΘΩ και ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΩΝ.

Η αξιολόγηση των συγκεκριμένων δράσεων για την προώθηση επιχειρηματικών θερμοκοιτίδων στην Ελλάδα αποτελεί μέρος του έργου «Μελέτες Αποτίμησης Δραστηριοτήτων ΕΤΑΚ» που διεξάγεται από την ένωση εταιρειών Ατλαντίς Συμβουλευτική Α.Ε. Intrasoft International SA και Agilis AE για τη Γενική Γραμματεία Έρευνας και Τεχνολογίας.

Οι θερμοκοιτίδες σχεδιάζονται για να επιταχύνουν την ανάπτυξη νεοσύστατων επιχειρήσεων μέσω μίας σειράς υποστηρικτικών μέτρων, όπως η χορήγηση χρηματοδότησης, οι διαχειριστικές υπηρεσίες, η διευκόλυνση και διαμεσολάβηση στην δικτύωση, και η επιχειρησιακή υποστήριξη. Ιστορικά, η επιτυχής ολοκλήρωση του κύκλου επώασης αυξάνει σημαντικά το ποσοστό επιβίωσης της επιχείρησης. Σημειώνεται ότι στην Αμερική πάνω από το 80% των νεοσύστατων επιχειρήσεων που υποστηρίζονται από τις θερμοκοιτίδες παραμένουν στην αγορά, σε αντίθεση με το 50% των νεοσύστατων επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται έξω από αυτές. (Headd, 2003)

Στην παρούσα μελέτη εξετάζονται οι Δράσεις ΕΛΕΥΘΩ & ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ (Β. ΑΙΓΑΙΟΥ) του Επιχειρησιακού Προγράμματος Ανταγωνιστικότητα του 3^{ου} ΚΠΣ, που είχαν ως σκοπό την δημιουργία και υποστήριξη των θερμοκοιτίδων σε όλη την Ελλάδα. Βάσει των πληροφοριών που παρέχονται στην βάση δεδομένων της ΓΓΕΤ, προκύπτει ότι κατά τη διάρκεια υλοποίησης της Δράσης πραγματοποιήθηκαν παρεμβάσεις κυρίως στις περιοχές της Αττικής και της Κεντρικής Μακεδονίας και της Τεχνοκυψέλης στο Βόρειο Αιγαίο. Ειδικότερα σημειώνεται ότι υλοποιήθηκαν συνολικά δέκα έργα εκ των οποίων τα έξι ήταν στην Αθήνα, τα τρία ήταν στην Κεντρική Μακεδονία, και η προαναφερόμενη Τεχνοκυψέλη στην Χίο, ενώ διατέθηκε ένας συνολικός προϋπολογισμός ύψους 69 εκατ. €, για την ολοκλήρωση των έργων αυτών.

Γενικά, οι Δράσεις ΕΛΕΥΘΩ & ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ ήταν καινοτόμες για την εποχή τους ενώ σχετικά με την υλοποίηση των έργων στα πλαίσια των Δράσεων παρατηρείται ότι:

Οι Δράσεις υπήρξαν μερικώς επιτυχείς διότι λειτουργούν σήμερα μόνο τέσσερις από τις δέκα προαναφερθείσες θερμοκοιτίδες, εκ των οποίων:

- Η μία είναι η Τεχνοκυψέλη Β. Αιγαίου η οποία συνεχίζει να είναι σε λειτουργία
- Μία από τις πέντε θερμοκοιτίδες, που λειτούργησε στην Αττική, δεν κατάφερε να ολοκληρώσει την υλοποίηση του έργου της στα πλαίσια της Δράσης της,
- Μία από τις πέντε θερμοκοιτίδες της Αττικής έχει αλλάξει σήμερα δραστηριότητα,
- Οι τρεις θερμοκοιτίδες στην Κεντρική Μακεδονία παραμένουν ενεργές,
- Σύμφωνα με την παρούσα έρευνα, προέκυψε ότι οι υπόλοιπες θερμοκοιτίδες ξεκίνησαν τη λειτουργία τους, αλλά στη συνέχεια αποδείχθηκε ότι δεν ήταν βιώσιμες χωρίς τη δημόσια χρηματοδότηση και οδηγήθηκαν σε παύση της λειτουργίας τους. (Βλέπε σχετικό Πίνακα στο Παράρτημα Α)

Γενικά, έχουν επιτευχθεί εν μέρει θετικά αποτελέσματα από τις δράσεις ΕΛΕΥΘΩ και ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ, που δεν θα μπορούσαν να συμβούν χωρίς αυτή τη δημόσια χρηματοδότηση.

- Η απόδοση των θερμοκοιτίδων που λειτουργούν έως και σήμερα είναι μέτρια καθώς ενώ στεγάζουν με επιτυχία σειρά νεοφυών επιχειρήσεων ένταση γνώσης, η παροχή υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας προς αυτές είναι σχετικά χαμηλή και η βιωσιμότητά τους αμφίβολη . Επιπροσθέτως, η ενίσχυση των επιχειρηματικών κεφαλαίων εκκίνησης και σποράς (start-up and seed capital funds) σε όλους τους τομείς έντασης γνώσης πρέπει να αποτελέσουν προτεραιότητα στο νέο ΕΣΠΑ / ΣΕΣ καθώς εκτός του τομέα του ICT δεν καλύφθηκαν από καμία δράση την περίοδο του ΕΣΠΑ.

Ορισμένες διαπιστώσεις σχετικά με τη Δράση :

- Η Δράση ΕΛΕΥΘΩ φαίνεται να είχε θετική επίδραση στην απασχόληση, ειδικά στα χρόνια πριν την κρίση, αλλά εξαιτίας της έλλειψης των σχετικών πληροφοριών η άποψη αυτή τεκμηριώνεται μονάχα από τις συνεντεύξεις με τους διαχειριστές, τους ενοικιαστές, και τις επισκέψεις στις εγκαταστάσεις των επιχειρήσεων / θερμοκοιτίδων.
- Έχει επιτευχθεί εν μέρει η βιωσιμότητα για τις θερμοκοιτίδες και για τους θερμοκοιτιζόμενους αντίστοιχα, σημείο το οποίο παρατηρήθηκε στις περιπτώσεις της Κεντρικής Μακεδονίας,
- Δεν υπήρχε κλαδική στόχευση των θερμοκοιτίδων,
- Η Δράση δεν κατάφερε να καλύψει γεωγραφικά το σύνολο της Ελληνικής Επικράτειας, Οι θερμοκοιτίδες θα πρέπει να ενισχυθούν ξανά στην χώρα τόσο για να επιτύχουν ικανοποιητική γεωγραφική κάλυψη όσο και υποστήριξη σε εξειδικευμένους τομείς εθνικής προτεραιότητας αλλά όχι με όμοιο πρόγραμμα σαν το ΕΛΕΥΘΩ / ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ,
- Θα πρέπει επιπροσθέτως να ενισχυθούν με δημόσια χρηματοδότηση οι ιδιωτικές πρωτοβουλίες που αναπτύχθηκαν στα χρόνια της κρίσης για προγράμματα επιτάχυνσης της νεοφυούς επιχειρηματικότητας, προ-θερμοκοιτίδευσης, συνεργατικών χώρων συνεργασίας(co-working places) κ.α. στην Αθήνα και στη Θεσσαλονίκη

B. Μεθοδολογική προσέγγιση:

Η τρέχουσα, εκ των υστέρων αποτίμηση, αφορά τα αποτελέσματα εφαρμογής των δύο δράσεων (ΕΛΕΥΘΩ και ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ), τα οποία υλοποιήθηκαν στο 3^ο ΚΠΣ (2000-2006), με σκοπό την ενίσχυση του θεσμού των θερμοκοιτιζόμενων νεοφυών επιχειρήσεων και ειδικότερα των επιχειρήσεων έντασης γνώσης.

Για την επιτυχή αποτίμηση υλοποιήθηκαν τα παρακάτω βήματα, ώστε να διασφαλιστεί από τους αξιολογητές, η απόκτηση των πιο αξιόπιστων στοιχείων.

- Έρευνα βασισμένη και στα δύο προγράμματα :
 - ο Αναφορές από το φυσικό αρχείο της ΓΓΕΤ, στο οποίο παραχωρήθηκε η πρόσβαση από την αναθέτουσα αρχή. Τα έγγραφα τα οποία χρησιμοποιήθηκαν ήταν τα εξής:
 - Οι εκθέσεις της Υπηρεσίας σχετικά με την πρόοδο και την ολοκλήρωση ή μη των έργων
 - Οι αρχικές προτάσεις των θερμοκοιτίδων.
 - Τα παραδοτέα που αφορούν στην υλοποίηση του κάθε έργου θερμοκοιτίδας ή Τεχνοκυψέλης.
 - ο Ανεξάρτητες σχετικές δημοσιευμένες εκθέσεις, δελτία τύπου και άλλες αναφορές σχετικά με τις θερμοκοιτίδες.
 - ο Εξακρίβωση όλων των αρχικών στοιχείων επικοινωνίας που δόθηκαν στην ανάδοχο, σχετικά με τις θερμοκοιτίδες και ειδικότερα τις θερμοκοιτιζόμενες εταιρείες.
 - ο Ενημέρωση και παρακολούθηση της τρέχουσας κατάστασης των εταιρειών (στις 3 θερμοκοιτίδες της Κ. Μακεδονίας, Χίου, και της VCI) και ειδικά των θερμοκοιτιζόμενων εταιρειών σε σχέση με τη διαθεσιμότητα για ανταπόκριση στα ερωτηματολόγια της έρευνας. Τα αρχικά σημεία που εξετάστηκαν παρουσιάζονται παρακάτω:
 - Εξακολουθεί να είναι η επιχείρηση ακόμη σε λειτουργία;
 - Εξακολουθεί η επιχείρηση να δραστηριοποιείται στον ίδιο τομέα;
 - Εξακολουθεί η επιχείρηση να στεγάζεται στις εγκαταστάσεις της θερμοκοιτίδας;
 - Έχει μειώσει η επιχείρηση το εργατικό της δυναμικό (λιγότεροι υπάλληλοι κλπ.);

Συντάχθηκαν Ειδικά Έντυπα Συνέντευξης για κάθε μία κατηγορία εμπλεκόμενων στην υλοποίηση των Δράσεων για τις θερμοκοιτιζόμενες εταιρείες, τη διοίκηση της θερμοκοιτίδας και τους υπεύθυνους εκπρόσωπους της ΓΓΕΤ για τη κάθε Δράση. Βάσει αυτών των Εντύπων εκτελέστηκαν οι ακόλουθες ενέργειες:

- Πραγματοποιήθηκαν συνεντεύξεις με τους εκπροσώπους της ΓΓΕΤ, σχετικά με τις Δράσεις, στο σύνολό τους καλύπτοντας πιο συγκεκριμένα τα παρακάτω σημεία:
 - Προβλήματα κατά τη διάρκεια της εφαρμογής των έργων,
 - Γενικές εντυπώσεις / απόψεις,
 - Οφέλη τα οποία προέκυψαν, προστιθεμένη αξία του προγράμματος λόγω της εφαρμογής των Θερμοκοιτίδων και της Τεχνοκυψέλης Β. Αιγαίου.
- Πραγματοποιήθηκαν συνεντεύξεις με τους διαχειριστές των θερμοκοιτίδων και των Τεχνοκυψελών Βορείου Αιγαίου (πέντε από τους δέκα που εγκρίθηκαν προς υλοποίηση)
- Επιπροσθέτως, πραγματοποιήθηκαν δεκαοχτώ(18) συνεντεύξεις με εκπροσώπους των θερμοκοιτιζόμενων επιχειρήσεων, από τις θερμοκοιτίδες που λειτουργούν, κυρίως άτομα σε διευθυντικές θέσεις.

Αναλυτικότερα, η αποτίμηση των θερμοκοιτίδων και θερμοκοιτιζόμενων επιχειρήσεων, στο πλαίσιο των δράσεων «**Ελευθώ**» και «**Τεχνοκυψέλες Β. Αιγαίου**» βασίστηκε σε στοιχεία που προέκυψαν από:

A: Την Έρευνα πεδίου και τις Περιπτώσιολογικές μελέτες:

Για τις υπό εξέταση δράσεις θεωρήθηκε σκόπιμο να πραγματοποιείται η συμπλήρωση των ερωτηματολογίων (**Παράρτημα Γ & Παράρτημα Δ**) μέσω φυσικής συνέντευξης. Σε αυτό το σημείο πρέπει να επισημανθεί ότι παρουσιάζονται σοβαρές ελλείψεις στη βάση δεδομένων που διατηρεί η Υπηρεσία, και ειδικότερα σε ό,τι αφορά τις θερμοκοιτιζόμενες επιχειρήσεις δεν αναφέρονται καθόλου πληροφορίες. Το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό με το κλείσιμο των περισσότερων θερμοκοιτίδων ειδικά στην Αττική, δυσχεραίνει πολύ την αντίστοιχη συλλογή στοιχείων. Σημειώνεται, ότι η VCI A.E. λειτουργεί επιτυχώς στην Αθήνα με την επωνυμία MOTIVIAN SA παρέχοντας ψηφιακές λύσεις, software development, θέματα στους Τηλεπικοινωνιακούς Οργανισμούς και τις Τράπεζες της Ελλάδος, Ιταλίας, Κύπρου και Βουλγαρίας και δεν προσφέρει πλέον υπηρεσίες θερμοκοιτίδας.

B: Συνεντεύξεις με στελέχη της Γενικής Γραμματείας Έρευνας και Τεχνολογίας:

Από την αρχή της μελέτης και σύμφωνα με το χρονοδιάγραμμα των εργασιών, πραγματοποιήθηκαν συνεντεύξεις με στελέχη της Γενικής Γραμματείας, στο πλαίσιο του παραδοτέου Α.5, που συμμετείχαν τόσο στο σχεδιασμό των δράσεων «**Ελευθώ**» και «**Τεχνοκυψέλες Β. Αιγαίου**» όσο και στον συντονισμό τους. Οι απόψεις και οι προτάσεις τους έχουν ληφθεί υπόψη στις επόμενες

ενότητες. Οι συνεντεύξεις πραγματοποιήθηκαν με την κα. Ευαγγέλια Σοφούλη, τον Δρ. Δημήτρη Δεινιόζο, και τον κο. Παναγιώτη Πανούση.

Γ: Σχετικές εκθέσεις και δημοσιεύσεις:

Για την αποτίμηση, ελήφθησαν υπόψη σχετικές εκθέσεις και δημοσιεύσεις που αφορούσαν το πρόγραμμα και τις οποίες παραχώρησε η ΓΓΕΤ στην ανάδοχο ένωση. Αυτές αφορούν τόσο τις προκηρύξεις, τις σχετικές περιλήψεις όσο και τις παρουσιάσεις από τους δικαιούχους και τα στελέχη της ΓΓΕΤ. Ελήφθησαν, επίσης, υπόψη διεθνείς βιβλιογραφικές πηγές που αφορούσαν σε παρεμφερή προγράμματα και μεθοδολογίες, καθώς και σε βέλτιστες πρακτικές για παρόμοιες δράσεις. Επιπλέον, ελήφθησαν υπόψη οι μεθοδολογίες που παρουσίασε η Ομάδα Διεθνών Εμπειρογνομώνων (ΟΜΔΕ) στο **παραδοτέο Α.6** με τον τίτλο «**Διεθνείς Καλές Πρακτικές**».

Δ: FocusGroup:

Η παρούσα έκθεση αποτίμησης των δράσεων «Ελευθώ» και «Τεχνοκυψέλες Β. Αιγαίου», συζητήθηκε στο πλαίσιο της αντίστοιχης ομάδας εργασίας (Focus Group), και συμπεριλήφθηκε η σχετική ανατροφοδότηση, οι σχολιασμοί και παρατηρήσεις, μαζί με τα τελικά αποτελέσματα και την ανάδραση της επιτροπής παρακολούθησης της ΓΓΕΤ.

Οι συμμετέχοντες στην ομάδα εργασίας ήταν οι:

- Jack Mallan,
- Δρ. Ευθυμία Αμανατίδου,
- Σουφλής Γιάννης ,
- Παντελής Αγγελίδης,

Ε: Προβλήματα και ζητήματα που προέκυψαν κατά τη διάρκεια της εφαρμογής της αξιολόγησης των προγραμμάτων ΕΛΕΥΘΩ και ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ :

Υπήρξαν διάφορες πτυχές οι οποίες αποδείχθηκαν προβληματικές κατά την εφαρμογή της αξιολόγησης των θερμοκοιτίδων στην Ελλάδα. Πιο συγκεκριμένα:

- Το χρονικό διάστημα το οποίο μεσολάβησε από την ολοκλήρωση του προγράμματος έως την αποτίμησή του, αποδείχθηκε προβληματικό, καθώς το χρονικό πλαίσιο ξεπερνούσε τα επτά χρόνια. Κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου, η Ελλάδα βρέθηκε αντιμέτωπη με δύσκολες καταστάσεις που σχετίζονται κατά κύριο λόγο με τη χρηματοπιστωτική κρίση που οδήγησε σε εξαιρετικά αρνητικές επιπτώσεις στο επιχειρηματικό περιβάλλον σε εθνικό επίπεδο (π.χ. οι επιχειρήσεις μειώθηκαν σε μέγεθος, άλλες μεταφέρθηκαν ή έκλεισαν).
- Οι θερμοκοιτιζόμενες επιχειρήσεις σε γενικές γραμμές, δεν ήταν ιδιαίτερα θετικές όσον αφορά τη συμμετοχή τους στο πλαίσιο της έρευνας για την αποτίμηση, για διάφορους

λόγους. Ενδεικτικά, υπήρξε έλλειψη διαθεσιμότητας και εκδήλωσαν απροθυμία στο να απαντήσουν σε ερωτήματα σχετικά με οικονομικά θέματα, καθώς αυτό θα απαιτούσε πολύ περισσότερο προσωπικό χρόνο, όπως και τη συμβολή και τη συμμετοχή επιπρόσθετου προσωπικού. Επίσης παρουσιάστηκε το φαινόμενο της απώλειας εταιρικής μνήμης σε πολλούς από τους συμμετέχοντες φορείς κ.α. Σχολίασαν έντονα ότι τέτοιου είδους αξιολογήσεις θα ήταν προτιμότερο και πιο ουσιαστικό να διεξάγονται χρονικά πιο κοντά προς τη λήξη των περιόδων χρηματοδότησης, καθώς δημιουργούνται πολλά κενά σε διάφορους τομείς λόγω της παρέλευσης σημαντικού χρόνου, με αποτέλεσμα να μην είναι εφικτό να θυμηθούν πληροφορίες και άλλα δεδομένα του έργου.

- Καθώς δεν είχε παραδοθεί καμία ενεργή ηλεκτρονική βάση δεδομένων, από τη ΓΓΕΤ σχετικά με το πρόγραμμα, προς τους εκπροσώπους της ομάδας των αξιολογητών, η βάση έπρεπε να δημιουργηθεί από την αρχή από τους αξιολογητές σε συνεργασία με τις αντίστοιχες διοικήσεις των θερμοκοιτίδων. Αυτό το γεγονός αύξησε περαιτέρω τις απαιτήσεις, καθώς δεν υπήρχε πραγματική εκτίμηση για τον ακριβή αριθμό των θερμοκοιτιζόμενων επιχειρήσεων, που είχαν συμμετάσχει στο πρόγραμμα από τις θερμοκοιτίδες. Η βάση δεδομένων που δημιουργήθηκε βρίσκεται στο παράρτημα της συγκεκριμένης έκθεσης και θα παραδοθεί συνολικά σε ηλεκτρονική μορφή.

Η όλη διαδικασία της έρευνας δεν διευκολύνθηκε από την εφαρμογή του Συλλέκτη Δεδομένων (CAWI) και ως εκ τούτου απαιτήθηκε η εφαρμογή και χρήση των παρακάτω μεθόδων:

- Η χρήση της μεθόδου CAPI (Computer-assisted personal interviewing), είχε ως συνέπεια την άμεση αύξηση του κόστους της αξιολόγησης. Παρ'όλα αυτά, τα κενά επικοινωνίας και τα όποια εμπόδια υπήρχαν μπόρεσαν να λυθούν πολύ πιο εύκολα, καθώς στις περισσότερες περιπτώσεις, τα ερωτηματολόγια συμπληρώθηκαν και ερμηνεύθηκαν πλήρως επειδή οι συμμετέχοντες κατανόησαν πλήρως τις ερωτήσεις.
- Η μέθοδος CATI (Computer- assisted telephones interviewing), χρησιμοποιήθηκε στην περίπτωση δύο συνεντεύξεων (από τις είκοσι τρεις), ενώ τα σημεία που σχετίζονταν με τον οικονομικό τομέα δεν ήταν εφικτό να καλυφθούν με λεπτομέρεια. Η χρήση του άφησε επίσης κενό από την προηγούμενη CAPI μέθοδο που εφαρμόστηκε, καθώς δεν υπήρχε άμεση διαπροσωπική επαφή, με αποτέλεσμα να μην υπάρχει καμία επεξήγηση και ερμηνεία των ανθρώπινων ιδιομορφιών (π.χ. γλώσσα του σώματος), σε τομείς που οι ίδιοι έθεσαν ως προβληματικούς και αποδείχθηκαν πιο δύσκολο να ερμηνευθούν.
- Η μέθοδος CAWI (Computer Aided Web Interviewing), δυστυχώς αποδείχθηκε από την αρχή της αξιολόγησης μη αποτελεσματική καθώς δεν ήταν πρόθυμοι οι συμμετέχοντες να απαντήσουν τα ερωτηματολόγια.

Βασικό χαρακτηριστικό της μεθόδου της έρευνας που επιλέχθηκε για την υλοποίηση των παραδοτέων αποτέλεσε η διεξαγωγή αποκλειστικά και μόνο επιτόπιων και τηλεφωνικών συνεντεύξεων κατά τη διάρκεια της αξιολόγησης. Με αυτό τον τρόπο εξασφαλίστηκε μεγαλύτερο

ποσοστό απαντήσεων, συμμετοχής και ανταπόκρισης. Παράλληλα, όμως, το κόστος και ο ανθρωποχρόνος που απαιτήθηκε από την ομάδα έργου ήταν αυξημένος σε σχέση με αυτό που είχε προϋπολογιστεί. Ο μέσος όρος που απαιτούνταν για την διεξαγωγή μίας συνέντευξης ήταν περίπου μία ώρα με τους θερμοκοιτιζόμενους, μιάμιση ώρα με τη διοίκηση της θερμοκοιτίδας και σχεδόν δύο ώρες με τους εκπροσώπους της ΓΓΕΤ για το κάθε έργο. Πρόσθετα οφέλη από την εφαρμογή της συγκεκριμένης μεθοδολογίας εστιάζονται στην κατανόηση της συγκεκριμένης κατάστασης των επιχειρήσεων, των θερμοκοιτίδων και των Τεχνοκυψελών Βορείου Αιγαίου.

Σύμφωνα με το αρχείο της Γενικής Γραμματείας Έρευνας και Τεχνολογίας, οι Θερμοκοιτίδες που χρηματοδοτήθηκαν στο πλαίσιο των δύο δράσεων είναι οι εξής:

ΔΡΑΣΗ	ΟΝΟΜΑ ΘΕΡΜΟΚΟΙΤΙΔΑΣ	ΠΕΡΙΟΧΗ
ΕΛΕΥΘΩ	IVEN S.A.	ΑΤΤΙΚΗ
	i4G (Euroconsultants)	Κ. ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ
	I-CUBE	ΑΤΤΙΚΗ
	Inqlab AE	ΑΤΤΙΚΗ
	THERMI	Κ. ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ
	Technopolis	Κ. ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ
	INI-CUBATOR	ΑΤΤΙΚΗ
	ELECTRONUM A.E.B.E.	ΑΤΤΙΚΗ
	Velti A.E. (VCI AG)	ΑΤΤΙΚΗ
ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ	AEGEAN TECHNOPOLIS	Β. ΑΙΓΑΙΟΥ

(Βλέπε Παράρτημα Α)

Η αποτίμηση των δράσεων ΕΛΕΥΘΩ/ ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ αποτιμήθηκε με βάση την τυπική προσέγγιση και σύμφωνα με ευρωπαϊκά πρότυπα, εστιάζοντας στους παρακάτω τομείς:

- Συνάφεια,
- Αποδοτικότητα,
- Αποτελεσματικότητα,
- Προσθετικότητα,
- Αειφορία.

1. Ιστορικό των Προγραμμάτων

Η παρούσα αξιολόγηση αφορά στην αποτίμηση των δύο Δράσεων :

- **Ενίσχυση Θερμοκοιτίδων και Επιστημονικών και Τεχνολογικών Πάρκων (ΕΛΕΥΘΩ)** – υποστηρίζονταν στο πλαίσιο του εθνικού ΕΠΑΝ, για τη χρηματοδότηση ιδιωτικών θερμοκοιτίδων επιχειρήσεων τεχνολογίας
- **ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ** - (Τεχνολογικές Θερμοκοιτίδες) του Βορείου Αιγαίου – το οποίο είχε εφαρμοστεί στο πλαίσιο του Περιφερειακού Προγράμματος Βορείου Αιγαίου.

Την ευθύνη και των δύο δράσεων για το σχεδιασμό, τη συνολική διαχείριση και παρακολούθηση είχε αναλάβει η Γενική Γραμματεία Έρευνας και Τεχνολογίας (ΓΓΕΤ).

Το ποσοστό των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων στην Ελλάδα είναι υψηλό και αντιπροσωπεύει πάνω από το 90% της συνολικής απασχόλησης στην οικονομία. **Ωστόσο, η ελληνική επιχειρηματικότητα χαρακτηρίζεται ως «ρηχή», καθώς επικεντρώνεται κυρίως σε κλάδους εστιασμένους στις ανάγκες των καταναλωτών, που είναι αναποτελεσματικοί στη βελτίωση της προστιθέμενης αξίας της ελληνικής οικονομίας.** Κατά την περίοδο που οι υπό εξέταση Δράσεις υλοποιούνταν με τη στήριξη της Ευρωπαϊκής Ένωσης, το 60% των υφιστάμενων επιχειρήσεων και το 70% των νέων συμπράξεων ανήκαν στους κλάδους του λιανικού εμπορίου, των ξενοδοχείων και εστιατορίων, σύμφωνα με την έκθεση GEM 2006. Μόνο το 5,9% των νέων επιχειρήσεων που παρείχαν προϊόντα θεωρούνταν ως νέα από τους δυνητικούς πελάτες τους.

Όσον αφορά τις δαπάνες έρευνας και καινοτομίας, κατά την περίοδο που οι υπό εξέταση Δράσεις είχαν σχεδιασθεί, η Ελλάδα, είχε δαπανήσει λιγότερο από το 0,7% του ΑΕΠ της για Έρευνα και Ανάπτυξη (2001), με τη συμμετοχή του ιδιωτικού τομέα να κυμαίνεται κάτω από το 30% των δαπανών αυτών (ΕΚ, 2003). Επιπλέον, το ελληνικό εθνικό σύστημα καινοτομίας θεωρήθηκε αρκετά αδύναμο γεγονός που επηρεάζει σε μεγάλο βαθμό την απόδοση της βιομηχανίας και των υπηρεσιών. Ειδικότερα, οι ελληνικές επιχειρήσεις εμφανίζονται να καινοτομούν σε καθεστώς απομόνωσης, καθώς οι περισσότερες από αυτές (65%) φαίνεται να έχουν είτε αδύναμους ή ανύπαρκτους δεσμούς με τους περιφερειακούς ή εθνικούς φορείς, όπως τα πανεπιστήμια ή τα δημόσια ερευνητικά κέντρα.

2. Ο ρόλος των Επιχειρηματικών Θερμοκοιτίδων

Οι Θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων παρέχουν στους επιχειρηματίες το κατάλληλο περιβάλλον υποστήριξης για τη δημιουργία και την ανάπτυξη των έργων τους. Με την παροχή υπηρεσιών σε «one –stop» βάση και με τη δυνατότητα μειωμένων γενικών εξόδων, μέσω της χρήσης κοινών εγκαταστάσεων, οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων μπορούν να βελτιώσουν σημαντικά την προοπτική επιβίωσης και ανάπτυξης των νεοφυών και μικρών επιχειρήσεων σε πρώιμο στάδιο ανάπτυξης.

Κατά τη γενική έννοια ο όρος «φυτώριο / θερμοκοιτίδα επιχειρήσεων» χρησιμοποιείται συχνά για να περιγράψει ένα ευρύ φάσμα οργανώσεων, που με τον ένα ή τον άλλο τρόπο βοηθούν τους επιχειρηματίες να αναπτύξουν τις ιδέες τους από το στάδιο της σύλληψης έως την εμπορευματοποίηση και την έναρξη μίας νέας επιχείρησης. Ο ευρύς ορισμός του όρου αγκαλιάζει τα κέντρα τεχνολογίας, τα επιστημονικά τεχνολογικά πάρκα, τα κέντρα καινοτομίας και επιχειρηματικότητας, καθώς και οργανώσεις οι οποίες δεν έχουν συγκεκριμένη φυσική έδρα εγκατάστασης και συγκεντρώνονται στη διαχείριση ενός δικτύου υπηρεσιών υποστήριξης των επιχειρήσεων («τα εικονικά φυτώρια»), επιταχυντές και μία ποικιλία άλλων μοντέλων.

Η προέλευση του μοντέλου της θερμοκοιτίδας επιχειρήσεων ξεκινάει στις δυτικές βιομηχανικές χώρες στα τέλη της δεκαετίας του 1970 και στις αρχές της δεκαετίας του 1980. Αντιμετωπίζοντας την ταχεία αύξηση της ανεργίας εξαιτίας της κατάρρευσης των παραδοσιακών βιομηχανικών κλάδων, αναγνωρίστηκε τόσο στην Ευρώπη, όσο και στις ΗΠΑ, ότι απαιτούνταν νέες στρατηγικές για να βοηθήσουν στην αναγέννηση των κλάδων, περιφερειών και κοινοτήτων που μασιζόνταν από τη κρίση. Οι στρατηγικές που ακολουθήθηκαν την δεκαετία του 1980 χαρακτηρίζονταν σε γενικές γραμμές από μία αλλαγή στην έμφαση της προσέγγισης «από πάνω προς τα κάτω». Βασίζονταν σε εξωγενείς παράγοντες και με τη συμμετοχή της δημόσιας παρέμβασης για τη μεταφορά πλεονάσματος κινητών κεφαλαίων και θέσεων εργασίας από ανεπτυγμένες σε λιγότερο ανεπτυγμένες περιοχές, με μία προσέγγιση του τύπου «από κάτω προς τα πάνω», που εστίαζε στη μεγιστοποίηση του ενδογενούς δυναμικού για την οικονομική ανάπτυξη. Την ίδια στιγμή, οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων άρχισαν να χρησιμοποιούνται ως εργαλεία, για την υποστήριξη της καινοτομίας και της μεταφοράς τεχνολογίας (CSES “Συγκριτική Αξιολόγηση των Θερμοκοιτίδων Επιχειρήσεων 2003)

Η λογική για τη δημόσια χρηματοδότηση θερμοκοιτίδων επιχειρήσεων - όπως και με άλλους τύπους επιδοτούμενης στήριξης νεοφυών επιχειρήσεων και ΜΜΕ – βασίζονταν τελικά στην αντιμετώπιση των αποτυχιών της αγοράς, δηλαδή στα κενά και στις ελλείψεις στη δομή υποστήριξης που διατίθενται στις μικρότερες εταιρείες (έλλειψη οικονομικά προσιτών και διακριτών χώρων εργασίας, εγκαταστάσεις υποδομής, υπηρεσίες, πρόσβαση σε χρηματοδοτήσεις, πληροφορίες και άλλους πόρους, κλπ.). Αυτές οι αποτυχίες της αγοράς απέρρεαν από το σχετικά υψηλό κόστος και τους κινδύνους παροχής υπηρεσιών σε νεοφυείς επιχειρήσεις και ΜΜΕ, σε σύγκριση με τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις, καθώς και την απροθυμία του ιδιωτικού τομέα να αναλάβει τις δαπάνες και τους κινδύνους λόγω του συχνά μέτριου οφέλους. Η μελέτη που διεξήχθη από το CSES (Centre for Strategy & Evaluation Services) για την Ευρωπαϊκή Ένωση με θέμα ‘Συγκριτική Αξιολόγηση των Θερμοκοιτίδων Επιχειρήσεων’ (2003). Από τότε, αυτό το μέγεθος έχει

διπλασιαστεί και η επιχειρηματική θερμοκοιτίδα σε διάφορες μορφές της, έχει ευρεία αποδοχή ως ένα αξιόλογο περιφερειακό αναπτυξιακό εργαλείο.¹

¹ Βλ., για παράδειγμα, μία πρόσφατη αξιολόγηση από το Ελεγκτικό Συνέδριο των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων «Έχει το ΕΤΠΑ υποστηρίξει επιτυχώς την ανάπτυξη επιχειρηματικών θερμοκοιτίδων;» (ECA, 2014).

3. Στόχοι των Δράσεων και Χρηματοδότηση

Οι οδηγοί των Δράσεων ΕΛΕΥΘΩ και ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ αναφέρονταν στους ακόλουθους στρατηγικούς στόχους:

- Βελτίωση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος,
- Ενίσχυση της εμπορευματοποίησης των αποτελεσμάτων της έρευνας,
- Τεχνολογική αναβάθμιση του παραγωγικού δυναμικού και της προώθησης της καινοτομίας.

Σε επιχειρησιακό επίπεδο, σύμφωνα με τα κείμενα των προγραμμάτων, οι στόχοι ήταν η διευκόλυνση της μεταφοράς τεχνολογίας και η προώθηση της δημιουργίας και ανάπτυξης των επιχειρήσεων έντασης γνώσης, ενισχύοντας με αυτό τον τρόπο τη βάση της περιφερειακής ανάπτυξης.

Ο λόγος της **δημόσιας παρέμβασης** ήταν ότι στα πρώτα στάδια της ανάπτυξης των επιχειρήσεων έντασης γνώσης, οι τελευταίες, αντιμετωπίζουν δυσκολίες λόγω της απουσίας ενός ευνοϊκού περιβάλλοντος για την ανάπτυξη τεχνολογικών νεοφυών επιχειρήσεων. Οι θερμοκοιτίδες και οι Τεχνοκυψέλες που διαθέτουν τις κατάλληλες υλικές υποδομές, τις υποστηρικτικές υπηρεσίες και τα κεφάλαια εκκίνησης παρέχουν ένα τέτοιο υποστηρικτικό περιβάλλον. Ωστόσο, η **Ελλάδα είχε έναν από τους χαμηλότερους αριθμούς των δομών τύπου-θερμοκοιτίδα ανά εταιρεία στην ΕΕ** (1 θερμοκοιτίδα: 106.000 επιχειρήσεις στην Ελλάδα, έναντι 1: 3.000 επιχειρήσεις στην Αυστρία). Το κεφάλαιο επένδυσης ήταν επίσης πολύ χαμηλό (0,17% του ΑΕΠ σε σύγκριση με το 0,36% του ΑΕΠ στην υπόλοιπη Ευρώπη).

Οι συνεντεύξεις με τα στελέχη της Υπηρεσίας δείχνουν επίσης, ότι υπήρχαν ερωτήματα την χρονική περίοδο πριν και κατά το σχεδιασμό της Δράσης ΕΛΕΥΘΩ/ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ από έναν αριθμό επιχειρηματιών οι οποίοι δραστηριοποιούνται ή θα ξεκινούσαν νέα δραστηριότητα με έμφαση στην τεχνολογία και τη γνώση, ζητώντας που θα μπορούσαν να εγκατασταθούν, ώστε να λάβουν πιθανή χρηματοδότηση και στήριξη.

Την ίδια στιγμή, η ΓΓΕΤ είχε καταλήξει στο συμπέρασμα ότι τα **δημόσια τεχνολογικά πάρκα που δημιουργήθηκαν στο πλαίσιο των προηγούμενων προγραμμάτων χρηματοδότησης (και γενικά στεγάζονταν δίπλα στα δημόσια ερευνητικά κέντρα), δεν λειτουργούσαν αποδοτικά, καθώς παρουσίαζαν μία σειρά από επενδυτικές και διαχειριστικές αδυναμίες οι οποίες σχετίζονται με τον χαμηλό βαθμό συμμετοχής αρκετών νεοφυών επιχειρήσεων έντασης γνώσης σε αυτά καθώς και την συχνή εναλλαγή αυτών .**

Ο στόχος ήταν, συνεπώς, η προώθηση του μηχανισμού της θερμοκοιτίδας επιχειρήσεων σε περιοχές όπου η ζήτηση ήταν ευνοϊκή, με δυναμικό έντασης γνώσης, από τη μία πλευρά, ενώ από την άλλη, ήταν αναγκαία η προσφορά για την αντιμετώπιση των αδυναμιών και των αποτυχιών στον τομέα των επενδύσεων και της διαχείρισης. Σε αυτή τη βάση, η υποστήριξη δημιουργίας νέων ιδιωτικών

εκκολαπτηρίων επιχειρήσεων, με εστίαση στην παροχή κεφαλαίων εκκίνησης-σποράς, αναμένονταν να αντιμετωπίσει ορισμένες από τις αδυναμίες του συστήματος για την προώθηση νέων, καινοτόμων επιχειρήσεων τεχνολογίας, στην Ελλάδα.

Πιο συγκεκριμένα, η Δράση των **θερμοκοιτίδων ΕΛΕΥΘΩ** είχε ως στόχο να παρέχει στήριξη - με τη μορφή επιδοτήσεων - σε ενδιάμεσους φορείς, που θα ανέπτυσσαν και θα διαχειριζόντουσαν επιστημονικά / τεχνολογικά πάρκα και θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων. Οι συγκεκριμένοι φορείς θα ήταν επίσης υπεύθυνοι, για τη διαχείριση δημόσιων χρηματοδοτούμενων προγραμμάτων κεφαλαίων εκκίνησης, για τις επιχειρήσεις που ήταν εγκατεστημένες στις θερμοκοιτίδες.

Το συνολικό αναμενόμενο μέγεθος του **προϋπολογισμού του ΕΛΕΥΘΩ ήταν 68,9 εκατομμύρια ευρώ** (τιμές 2002), εκ των οποίων το 50% (34,45 εκ. ευρώ) ήταν χρηματοδοτούμενα από δημόσιες πηγές, με το υπόλοιπο 50% να αναμένεται να προέλθει ως ίδια συμμετοχή, από τους συμμετέχοντες οργανισμούς (εκ των οποίων, έως και 20% θα μπορούσε να προέλθει από τραπεζικό δανεισμό). Κάθε υποστηριζόμενο έργο δεν θα μπορούσε να λάβει περισσότερα από 7,5 εκατομμύρια ευρώ δημόσιας στήριξης. Στην περίπτωση της Δράσης των ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΩΝ, ο συνολικός προϋπολογισμός ήταν 1,7εκ ευρώ, με τη δημόσια συμμετοχή στο ύψος των 0.85εκ. ευρώ. Η Δράση παρέμεινε ανοικτή μεταξύ των ετών 2002-06. Η διάρκεια της στήριξης που παρέχονταν σε κάθε θερμοκοιτίδα, έπρεπε να μην υπερβαίνει τους 24 μήνες.

4. Κριτήρια επιλεξιμότητας και Χρηματοδότησης

Η διαδικασία επιλογής περιλάμβανε έναν αρχικό έλεγχο εκπλήρωσης ορισμένων κριτηρίων επιλεξιμότητας, ακολουθούμενο από την αξιολόγηση των προτάσεων με βάση τα παρακάτω:

- Ύπαρξη ενός αξιόπιστου επιχειρηματικού σχεδίου.
- Περιγραφή των παρεχόμενων εγκαταστάσεων και υπηρεσιών.
- Συνθήκες/ κριτήρια, βάσει των οποίων οι εγκαταστάσεις και οι υπηρεσίες θα ήταν διαθέσιμες στις υπάρχουσες εταιρείες.
- Το προσωπικό Διοίκησης / Υποστήριξης λειτουργίας της θερμοκοιτίδας.
- Κριτήρια για την επιλογή των νεοφυών επιχειρήσεων που θα στηρίζονταν.
- Λεπτομερές οικονομικό/χρηματοοικονομικό σχέδιο.
- Εγκεκριμένο δάνειο τράπεζας (όχι περισσότερο από 20% του συνολικού προϋπολογισμού του έργου).
- Ικανότητα παροχής των κεφαλαίων εκκίνησης.

Η επιτροπή αξιολόγησης των υποβληθέντων προτάσεων - που αποτελούνταν από εμπειρογνώμονες από τον ακαδημαϊκό και επιχειρηματικό χώρο, από την Ελλάδα και άλλες χώρες, υπέβαλε σχετική έκθεση προς γνωμοδότηση προς την ΓΓΕΤ.

Οι επιλέξιμες **δαπάνες προς επιδότηση** περιλάμβαναν: δαπάνες κτιριακών εγκαταστάσεων, υποδομών, γηπέδων (όχι περισσότερο από το 35% του συνολικού προϋπολογισμού), δαπάνες για την έναρξη της λειτουργίας των θερμοκοιτίδων / επιστημονικών πάρκων για περίοδο έως και 36 μηνών (όχι περισσότερο από 100.000 ευρώ συνολικά και όχι περισσότερο από το 50% των επιλέξιμων δαπανών), παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών υποστήριξης για τις εγκατεστημένες επιχειρήσεις (μέχρι 20% του προϋπολογισμού του προγράμματος). Αυτό περιελάμβανε τη νομική υποστήριξη για την προστασία των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας και των διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας, την ανάπτυξη της εταιρικής ταυτότητας της επιχείρησης και έρευνες αγορών. Δεν καλύπτονταν συνήθεις λειτουργικές δαπάνες (όπως π.χ. λογιστικές υπηρεσίες, καθιερωμένες νομικές υπηρεσίες).

Ήταν **υποχρεωτικό για τους φορείς διαχείρισης των θερμοκοιτίδων να συμμετέχουν στο κεφάλαιο των θερμοκοιτιζόμενων επιχειρήσεων, με έως 90% του επενδυμένου κεφαλαίου να κατευθύνεται ειδικά προς τις ΜΜΕ(κεφάλαιο σποράς -seed-fund)**. Το μέγιστο ποσό του κεφαλαίου σποράς που θα επενδύονταν σε κάθε επιχείρηση δεν θα μπορούσε να υπερβαίνει τα 2εκ. ευρώ (συνολικά), με όχι περισσότερο από 750.000 ευρώ να επενδύονται ανά εξάμηνο. Στην περίπτωση της Δράσης των ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ, το συνολικό ποσό δεν θα πρέπει να είναι περισσότερο από 200.000 ευρώ, με ανώτατο όριο 100.000 ευρώ ανά εξάμηνο.

Στήριξη παρασχέθηκε προς τους φορείς διαχείρισης των θερμοκοιτίδων επιχειρήσεων και επιστημονικών πάρκων που λειτουργούσαν ήδη ή αναμένονταν να δημιουργηθούν. Όσον αφορά στις ενισχυόμενες επιχειρήσεις, αυτές μπορούσαν να είναι νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις, οι οποίες έπρεπε να πληρούν τα κριτήρια ορισμού των ΜΜΕ. Έγινε δεκτό ότι οι εν λόγω εταιρείες μπορεί να μην ήταν νεοσύστατες, αρκεί να μην έχουν υπερβεί τις 5 εταιρικές χρήσεις λειτουργίας. Έγινε επίσης δεκτό ότι, ενώ οι επιλέξιμες επιχειρήσεις γενικά αναμένονταν να συγκροτηθούν στις θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων ή στα επιστημονικά πάρκα, ήταν επίσης δυνατό να υποστηριχθούν και ορισμένες επιχειρήσεις που ήταν εγκατεστημένες αλλού, μέσω απομακρυσμένων υπηρεσιών υποστήριξης και δικτύωσης.

Στις **ελάχιστες προϋποθέσεις** που είχαν τεθεί συμπεριλαμβάνονταν και ο όρος ότι, στην περίπτωση που κατά την περίοδο της στήριξης ή για τα επόμενα 5 χρόνια, ο συνολικός χώρος που καταλαμβάνονταν από τις θερμοκοιτιζόμενες επιχειρήσεις ήταν λιγότερο από το 70% του συνολικού διαθέσιμου χώρου, η θερμοκοιτίδα θα έπρεπε να επιστρέψει το αντίστοιχο ποσό (pro-rata) της δημόσιας χρηματοδότησης που έλαβε κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου. Επίσης, στη περίπτωση όπου, κατά την περίοδο της χρηματοδότησης ή για τα ακόλουθα πέντε χρόνια της λειτουργίας μίας θερμοκοιτίδας, η επένδυση ήταν μικρότερη από το 70% του ποσού που αναφέρονταν στο εγκεκριμένο επιχειρηματικό σχέδιο για χρονικό διάστημα άνω των 6 μηνών, η θερμοκοιτίδα θα υποχρεούνταν να επιστρέψει το ποσό (pro-rata) της δημόσιας υποστήριξης που λήφθηκε κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου. Επίσης, στη περίπτωση που υπήρχε θερμοκοιτιζόμενη επιχείρηση που να υπερέβαινε τους 250 εργαζόμενους και ο κύκλος εργασιών της το όριο των 40 εκατ. ευρώ (ορισμός ΜΜΕ), η θερμοκοιτίδα θα έπρεπε να μειώσει τη συμμετοχή της στο κεφάλαιο της επιχείρησης κάτω από 25%.

Η παρακολούθηση του προγράμματος περιελάμβανε την υποβολή των μηνιαίων οικονομικών εκθέσεων και των εξαμηνιαίων εκθέσεων προόδου, σε σχέση με τους ποσοτικούς και ποιοτικούς στόχους που είχαν τεθεί στις υποβληθείσες προτάσεις.

5. Πλαίσιο Αξιολόγησης

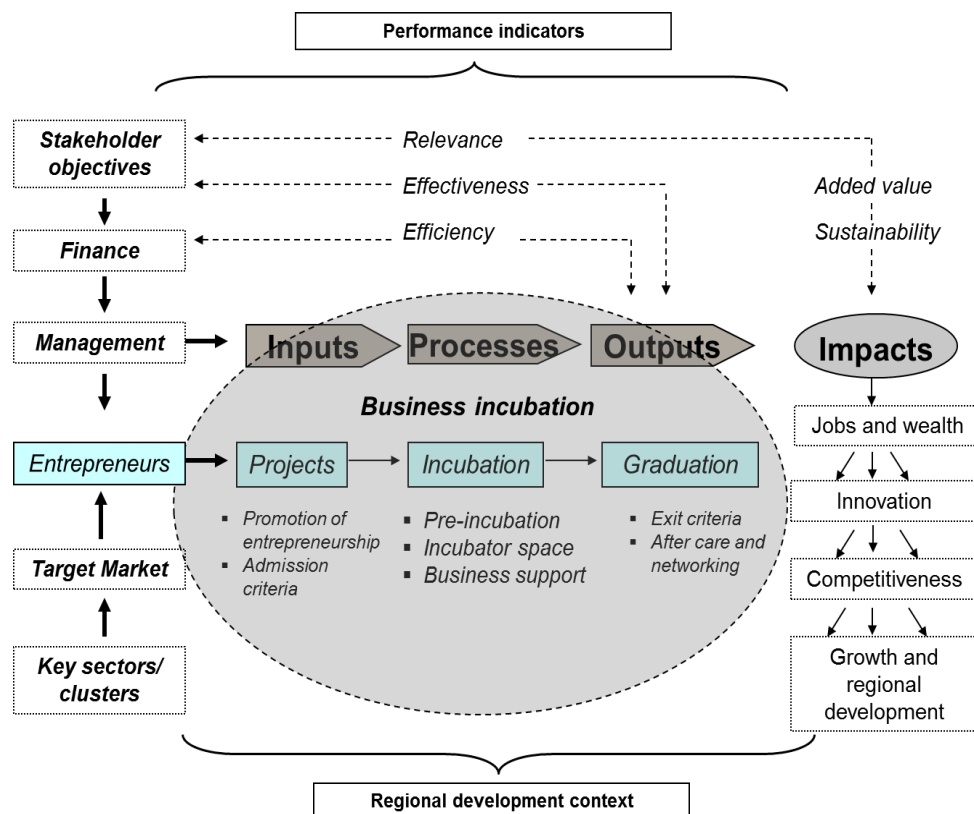
Όπως προαναφέρθηκε, το βασικό πλαίσιο που χρησιμοποιείται στη παρούσα έκθεση για την αξιολόγηση των Δράσεων ΕΛΕΥΘΩ και ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ είναι η μεθοδολογία που αναφέρεται στη μελέτη που πραγματοποιήθηκε από το Κέντρο Υπηρεσιών Στρατηγικής & Αξιολόγησης για την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, με θέμα «Συγκριτική αξιολόγηση των Θερμοκοιτίδων Επιχειρήσεων».

Η μελέτη αυτή έχει χρησιμοποιηθεί κατά τη διάρκεια των προηγούμενων ετών σε όλη την Ευρώπη, αλλά και εκτός των ευρωπαϊκών συνόρων, ως ένα βασικό σημείο αναφοράς για όσους ασχολούνται με την αξιολόγηση της απόδοσης των θερμοκοιτίδων επιχειρήσεων. Ο τρόπος με τον οποίο λειτουργούν οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων (και μπορούν να αξιολογηθούν), μπορεί να περιγραφεί με όρους ενός απλού μοντέλου εισροών-εκροών:

- **Εισροές (Inputs)** – συμπεριλαμβάνουν συνήθως εισφορές που γίνονται από τους μετόχους (π.χ. παροχή χρηματοδότησης), διαχείριση πόρων, και τα επιχειρηματικά σχέδια που πρόκειται να υποβληθούν από τους επιχειρηματίες,
- **Διαδικασίες (Processes)** – οι διάφορες διεργασίες που εκτελούνται κατά τη λειτουργία του μηχανισμού της θερμοκοιτίδας των επιχειρήσεων, μέσω της παροχής χώρου και άλλων υπηρεσιών στις εταιρείες.
- **Εκροές /αποτελέσματα (outputs)** – επιτυχημένες εταιρείες που αποφοιτούν με θετικές επιπτώσεις σε ότι αφορά την ανάπτυξη θέσεων απασχόλησης και την δημιουργία πλούτου, στις τοπικές οικονομίες.

Το σχήμα 1, παρατίθεται, παρουσιάζει σχηματικά το μοντέλο συνδυάζοντας τις εισροές και τις εκροές- αποτελέσματα της θερμοκοιτίδας, με βασικά κριτήρια απόδοσης (αναγράφονται στο πάνω μέρος του διαγράμματος):

Σχήμα 1: Επιχειρηματικό μοντέλο λειτουργίας της Θερμοκοιτίδας



Πηγή: Μελέτη CSES "Συγκριτική Αξιολόγηση των Θερμοκοιτίδων Επιχειρήσεων (2003)

Στο διάγραμμα, τα βασικά κριτήρια απόδοσης (εμφανίζονται στο πάνω μισό μέρος του διαγράμματος) ορίζονται ως εξής:

- **Συνάφεια**– ο βαθμός στον οποίο οι στόχοι της θερμοκοιτίδας και τα αποτελέσματα προωθούν ευρύτερους στόχους πολιτικής - περιφερειακή ανάπτυξη, καινοτομία, σύγκλιση, κλπ.
- **Αποδοτικότητα** – η σχέση μεταξύ των χρηματοοικονομικών εισροών και εκροών, σχετικά με την απόδοση αξίας σε χρήματα (θα μπορούσε να επιτευχθεί κάτι περισσότερο με τις ίδιες οικονομικές εισροές ή αντίθετα θα μπορούσαν να επιτευχθούν τα ίδια αποτελέσματα με λιγότερες εισροές).
- **Αποτελεσματικότητα**– ο βαθμός στον οποίο τα αποτελέσματα της θερμοκοιτίδας αποδεικνύουν ότι οι συγκεκριμένοι στόχοι έχουν επιτευχθεί. Η διάκριση πρέπει να γίνει μεταξύ των εκροών (π.χ. αριθμός των ενοικιαστών που λαμβάνουν στήριξη), αποτελεσμάτων (αριθμός επιτυχημένων «αποφοιτώντων» επιχειρήσεων) και των επιπτώσεων (συμβολή των δραστηριοτήτων της θερμοκοιτίδας για την περιφερειακή ανάπτυξη, ΕΤΑ κλπ.).
- **Εφαρμογή** – ο βαθμός στον οποίο οι υπηρεσίες που παρέχονται στις εταιρίες πελάτες καλύπτει τις ανάγκες τους.
- **Προστιθέμενη αξία** – αποτελέσματα που αποδίδονται στην θερμοκοιτίδα και δεν θα είχαν συμβεί ούτως ή άλλως.

- **Διατηρησιμότητα** – η διατηρησιμότητα των λειτουργιών και η διάρκεια των αποτελεσμάτων που θα επιτευχθούν.

Αυτά είναι τα βασικά κριτήρια που χρησιμοποιούνται από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή για να αξιολογείται η απόδοση των σχημάτων και προγραμμάτων δαπανών.

Στο πλαίσιο της μελέτης, αναπτύχθηκαν δείκτες απόδοσης για τα συγκεκριμένα αλλά και για άλλα χαρακτηριστικά των λειτουργιών της θερμοκοιτίδας οι οποίοι μπορούν επίσης να θεωρηθούν ως «κρίσιμοι παράγοντες επιτυχίας». Η σχετική έρευνα πραγματοποιήθηκε στη συνέχεια για την απόκτηση δεδομένων από θερμοκοιτίδες σε όλη την Ευρώπη και τη Βόρεια Αμερική, έτσι ώστε να μπορεί να δημιουργηθούν θεσπισμένα κριτήρια αξιολόγησης. Προσδιορίστηκε ένα σύνολο 20 σημείων αναφοράς, τα οποία καλύπτουν τα διάφορα στάδια ανάπτυξης και λειτουργίας των θερμοκοιτίδων σε σχέση με τα αποτελέσματα και τις επιπτώσεις τους. Τα σημεία αναφοράς, χρησιμοποιούνται στο Κεφάλαιο 7, ως το πλαίσιο για την αξιολόγηση των θερμοκοιτίδων που υποστηρίχθηκαν από τα προγράμματα ΕΛΕΥΘΩ και τις ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ. Με άλλα λόγια, το πλαίσιο αξιολόγησης περιλαμβάνει τη σύγκριση μεταξύ των βασικών χαρακτηριστικών των θερμοκοιτίδων επιχειρήσεων στην Ευρώπη, καθώς και τα χαρακτηριστικά των Ελληνικών θερμοκοιτίδων.

Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τα σημεία αναφοράς των θερμοκοιτίδων και το πλαίσιο αξιολόγησης που προκύπτουν από τη μελέτη CSES **‘Συγκριτική Αξιολόγηση των Θερμοκοιτίδων Επιχειρήσεων’** (2003), χρειάζεται να γίνει αναφορά στο:

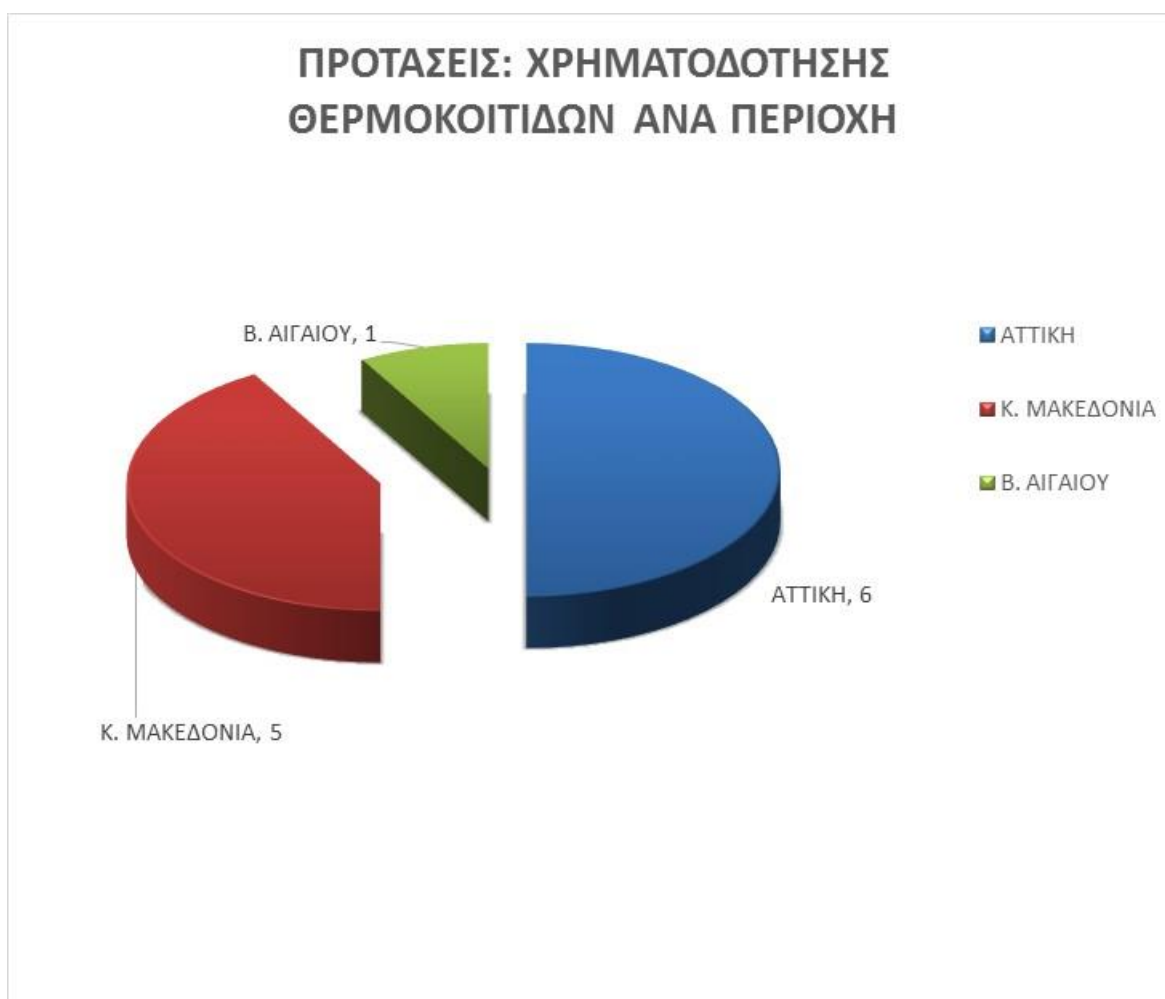
<http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/2767/>

Η ακόλουθη αξιολόγηση απόδοσης, βασίζεται σε έρευνα γραφείου και πεδίου, καθώς και σε συνεντεύξεις, σε περιπτώσιολογικές μελέτες, και σε ερωτηματολόγια που διενεργήθηκαν από την Ατλαντίς Συμβουλευτική Α.Ε. Εκτός από τη μελέτη, η ομάδα εργασίας ανέτρεξε στα έγγραφα του προγράμματος και σε λοιπές υφιστάμενες έρευνες. Η πρόσφατη μελέτη για τις θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων που διενεργείται από το Ευρωπαϊκό Ελεγκτικό Δικαστήριο για το 2014 (με θέμα: «Έχει το ΕΣΠΑ υποστηρίξει επιτυχώς την ανάπτυξη θερμοκοιτίδων επιχειρήσεων;») έχει επίσης ληφθεί υπόψη από την ομάδα έργου. Η μελέτη βασίστηκε σε ένα δείγμα των θερμοκοιτίδων επιχειρήσεων, αλλά δεν περιελάμβανε καμία που να βρίσκεται στην Ελλάδα. Η λίστα με τις δευτερεύουσες πηγές περιέχονται στο Παράρτημα Β.

6. Αποτελέσματα από την Έρευνα Πεδίου:

Συνολικά οι συνεντεύξεις που πραγματοποιήθηκαν ώστε να επιτευχθεί ένα καλό επίπεδο κατανόησης της αξιολόγησης του προγράμματος ΕΛΕΥΘΩ & ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ ανήλθε σε 30+ με την ολοκλήρωση περίπου 25 ειδικά προσαρμοσμένων ερωτηματολογίων².

Ακολουθούν η σχετική ανάλυση και οι επεξηγηματικές εικόνες:

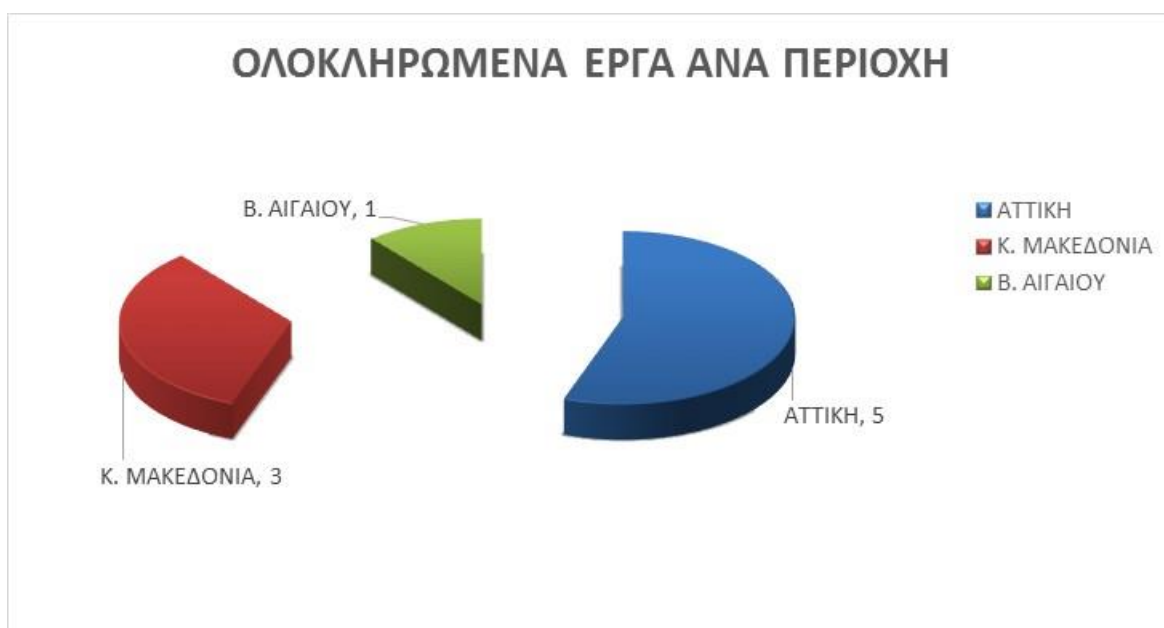


Πίνακας 1.

² Αναφέρεται στα παραρτήματα των ερωτηματολογίων που χρησιμοποιήθηκαν



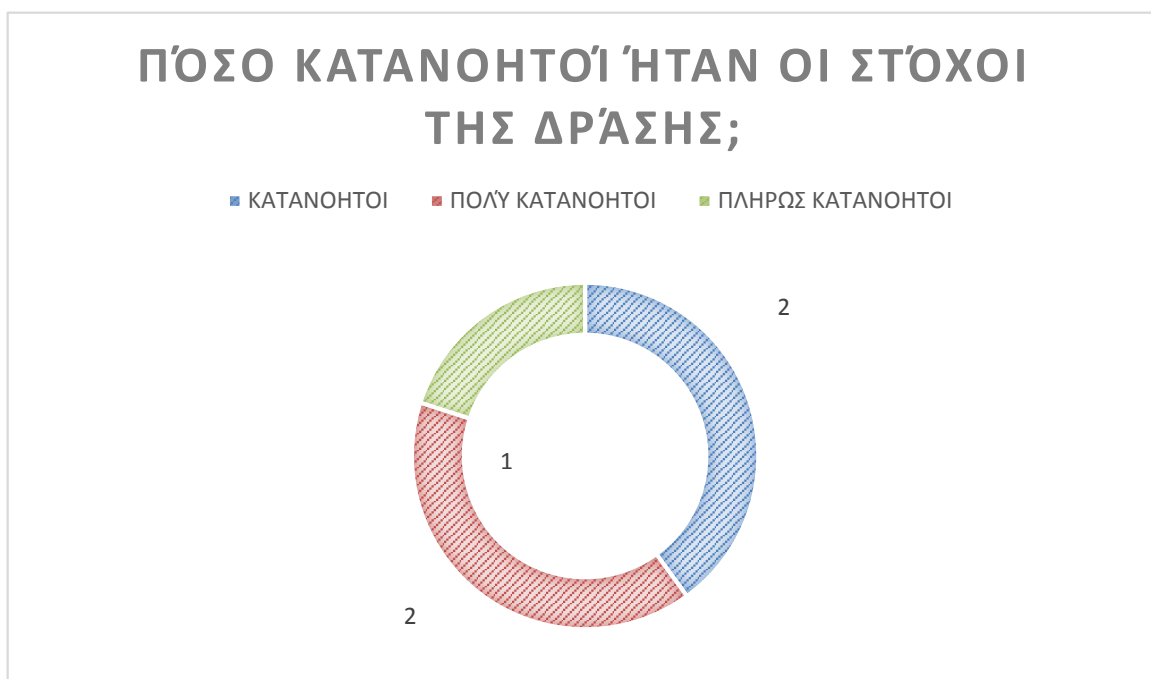
Πίνακας 2.



Πίνακας 3.

Στα προηγούμενα γραφικά 1,2, και 3 εμφανίζεται η κατανομή της δράσης ΕΛΕΥΘΩ (σε εθνικό επίπεδο) και της δράσης ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ (Βόρειο Αιγαίο και Μακεδονία) με βάση τις προτάσεις, τις εγκρίσεις των προτάσεων, καθώς και την υλοποίηση των έργων. Μόνο 12 προτάσεις σε τρεις κύκλους δείχνουν την δυσκολία του εγχειρήματος και καταδεικνύουν ένα σχετικά χαμηλό επίπεδο ενδιαφέροντος από δυνητικούς δικαιούχους την εποχή προκήρυξης των δράσεων. Αυτό αποδεικνύει την δυσκολία υλοποίησης μίας πρωτότυπης δράσης στον ιδιωτικό τομέα, η οποία δεν ήταν απολύτως κατανοητή στην εποχή της, καθώς δεν υπήρχαν αντίστοιχα έργα ως παραδείγματα στην Ελλάδα. Οι θερμοκοιτίδες υλοποιήθηκαν μόνο στην Αθήνα και στη Θεσσαλονίκη. Από τις 11 εγκεκριμένες ολοκλήρωσαν τα έργα τους οι 9.

Όπως μπορεί να δει κανείς στο παρακάτω Διάγραμμα όλοι οι συμμετέχοντες στις συνεντεύξεις του προγράμματος ΕΛΕΥΘΩ & ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ πίστευαν ότι οι στόχοι που είχαν τεθεί στο πρόγραμμα μπορούσαν να επιτευχθούν και να υλοποιηθούν. Αυτό δείχνει ότι η ΓΓΕΤ είχε εκφράσει αποτελεσματικά το όραμά των φορέων που θα υλοποιούσαν τις θερμοκοιτίδες. Τελικά όμως οι στόχοι υλοποιήθηκαν από τις θερμοκοιτίδες σε μικρό βαθμό, ιδιαίτερα όσον αφορά την βιωσιμότητα τους.



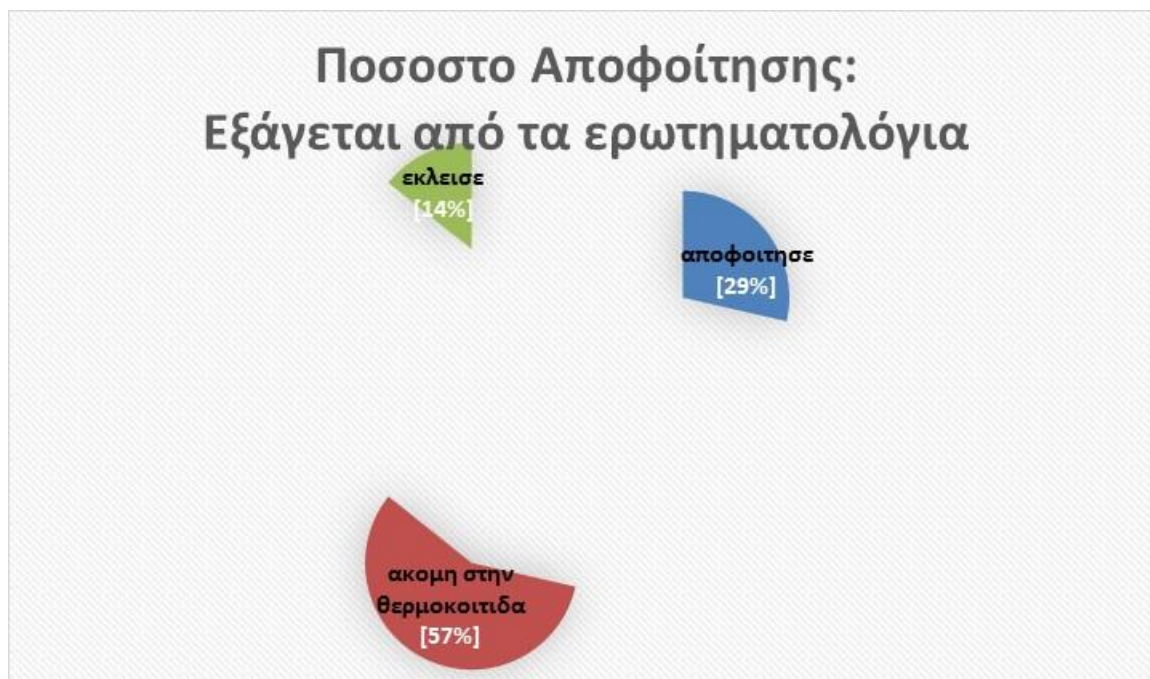
Πίνακας 4

**ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΥΨΟΣ ΕΚΤΕΛΕΘΕΝΤΟΣ ΕΡΓΩΝ ΕΛΕΥΘΩ & ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ :
ΑΝΑ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΣΕ ΕΚ. ΕΥΡΩ**



Πίνακας 5.

Στην Κεντρική Μακεδονία αναπτύχθηκαν τρία συγκροτήματα θερμοκοιτίδων με εκτελεσμένο ύψος περίπου 24.91 εκ.€ και συγκρίνεται με το ποσό των 27.9 εκ. € το οποίο ήταν κατανεμημένο μεταξύ των πέντε θερμοκοιτίδων στην περιοχή της Αττικής. Ο δείκτης επιβίωσης των θερμοκοιτίδων είναι 40 % σήμερα και ορισμένες έκλεισαν σχετικά σύντομα μετά από την ολοκλήρωση των έργων τους. Αυτό αποδεικνύει ότι δεν κατορθώθηκε να επιτευχθεί η αναγκαία βιωσιμότητα στις μισές από αυτές, ενώ, όπως θα συζητηθεί παρακάτω, ακόμη και σ' αυτές που σήμερα λειτουργούν, το επιχειρηματικό μοντέλο λειτουργίας τους είναι διαφορετικό από το αρχικό που προβλεπόταν στο πρόγραμμα. Δεν κατορθώθηκε να συνεχιστούν οι επενδύσεις κεφαλαίων σποράς ούτε η παροχή υψηλών υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας ενώ λειτουργούν περισσότερο ως χώροι στέγασης επιχειρήσεων.



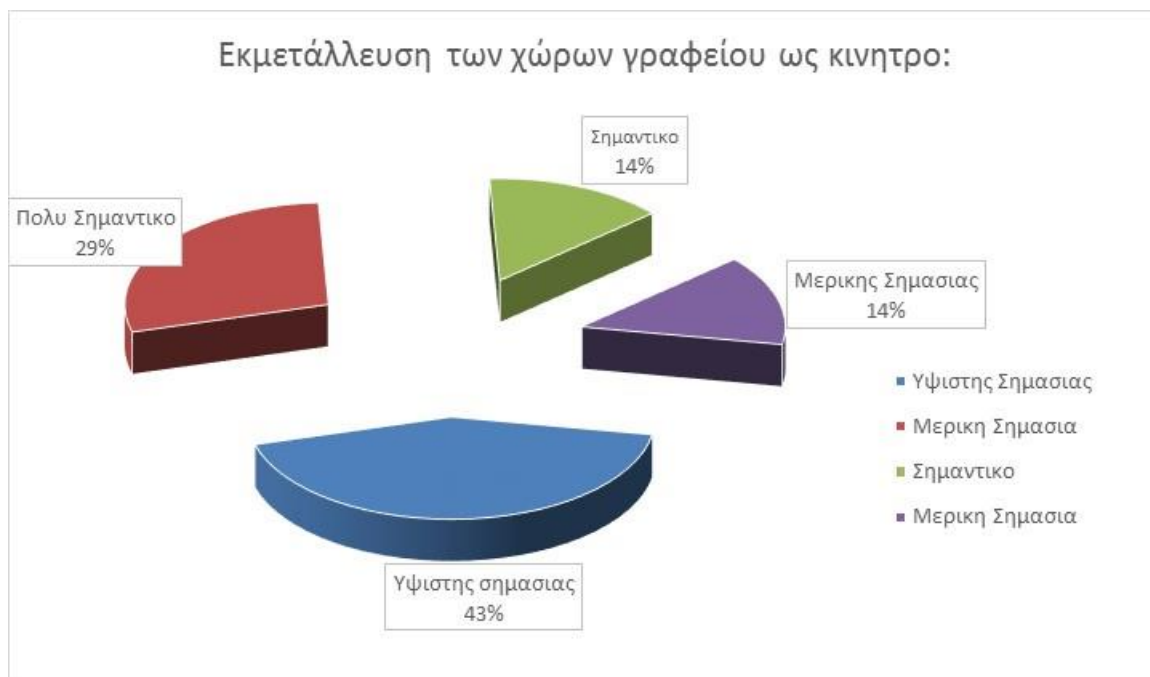
Πίνακας 6

Παρατηρείται ένα σχετικά χαμηλό μέσο ποσοστό αποφοίτησης , (29%), από τις θερμοκοιτίδες γεγονός που απεικονίζει την τάση να παραμένουν στην θερμοκοιτίδα οι επιχειρήσεις για μεγάλο χρονικό διάστημα. Σημειώνεται ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα εταιρίας η οποία επέστρεψε στην θερμοκοιτίδα από την οποία αποφοίτησε δύο χρόνια νωρίτερα επειδή η θερμοκοιτίδα μείωσε τα ενοίκια τα οποία ζητούσε για την στέγαση των επιχειρήσεων σε ιδιαίτερα ανταγωνιστικά επίπεδα.

Παρακάτω παρουσιάζεται η ανάλυση της σημαντικότητας του κινήτρου της εκμετάλλευσης χώρου γραφείων για τις εγκατεστημένες επιχειρήσεις ώστε να συμμετέχουν στις θερμοκοιτίδες. Το γεγονός αυτό καταδεικνύει την αντίληψη που επικράτησε στις θερμοκοιτιζόμενες επιχειρήσεις σχετικά με τα οφέλη που είχαν να αποκομίσουν από την εγκατάστασή τους στις θερμοκοιτίδες αλλά και με το επίπεδο και την σχετική έλλειψη προστιθέμενης αξίας των παρεχόμενων υπηρεσιών από τις θερμοκοιτίδες.

Το κύριο κίνητρο για τις θερμοκοιτιζόμενες επιχειρήσεις αποτέλεσε (το 72% των θερμοκοιτιζόμενων επιχειρήσεων που απάντησαν) η εκμετάλλευση των χώρων γραφείου, οι οποίοι παρέχονται σε ανταγωνιστικές τιμές σε σύγκριση με τις τιμές της αγοράς. Αυτό το συμπέρασμα συμπίπτει με την τρέχουσα τάση που παρατηρείται στις ενεργές θερμοκοιτίδες, όπου η έμφαση έχει μάλλον μετατοπιστεί και χρησιμεύουν κυρίως ως επιχειρηματικά κέντρα³ σε αντίθεση με τους κυρίως στόχους του ΕΛΕΥΘΩ και των ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΩΝ. Αυτό απεικονίζεται περαιτέρω στο γράφημα το οποίο δείχνει το ποσοστό των απαντήσεων σχετικά με την προστιθέμενη αξία που δίνεται από τους γραφειακούς χώρους.

³Ενοικίαση γραφειακού χώρου, γραμματειακή υποστήριξη, λογιστική υποστήριξη, υποστήριξη σε επιχειρηματικά θέματα, κτλ.

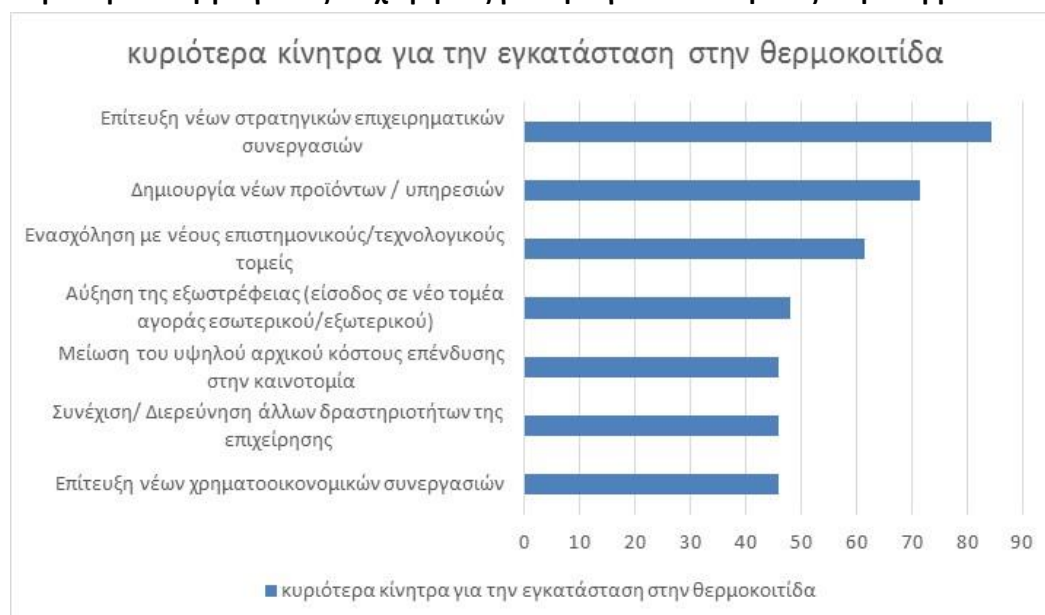


Πίνακας 7.

Σχεδόν όλα τα μέλη των συμμετεχόντων στις συνεντεύξεις (~85%) πιστεύουν ότι η ανάπτυξη στρατηγικών επιχειρηματικών συμμαχιών ήταν σημαντικής σημασίας για τις επιχειρήσεις τους και αυτό σχετίστηκε με την πεποίθηση ότι θα μπορούσαν να συμμετέχουν σε νέους επιστημονικούς ή τεχνολογικούς τομείς με την εγκατάσταση στην θερμοκοιτίδα. Πιο συγκεκριμένα, από τους συμμετέχοντες στις συνεντεύξεις μία κλιμάκωση (60%) παρατήρησε ότι η ανάπτυξη στρατηγικών επιχειρηματικών σχεδίων είναι υψίστης σημασίας και όλοι οι άλλοι συμμετέχοντες που ερωτήθηκαν θεωρούν ότι ήταν εξίσου σημαντικό.

Αλλά τα κίνητρα των συμμετεχόντων για την εγκατάσταση σε μια θερμοκοιτίδα, βασισμένα στις απαντήσεις που δοθήκαν από τους ενοικιαστές, είναι τα ακόλουθα:

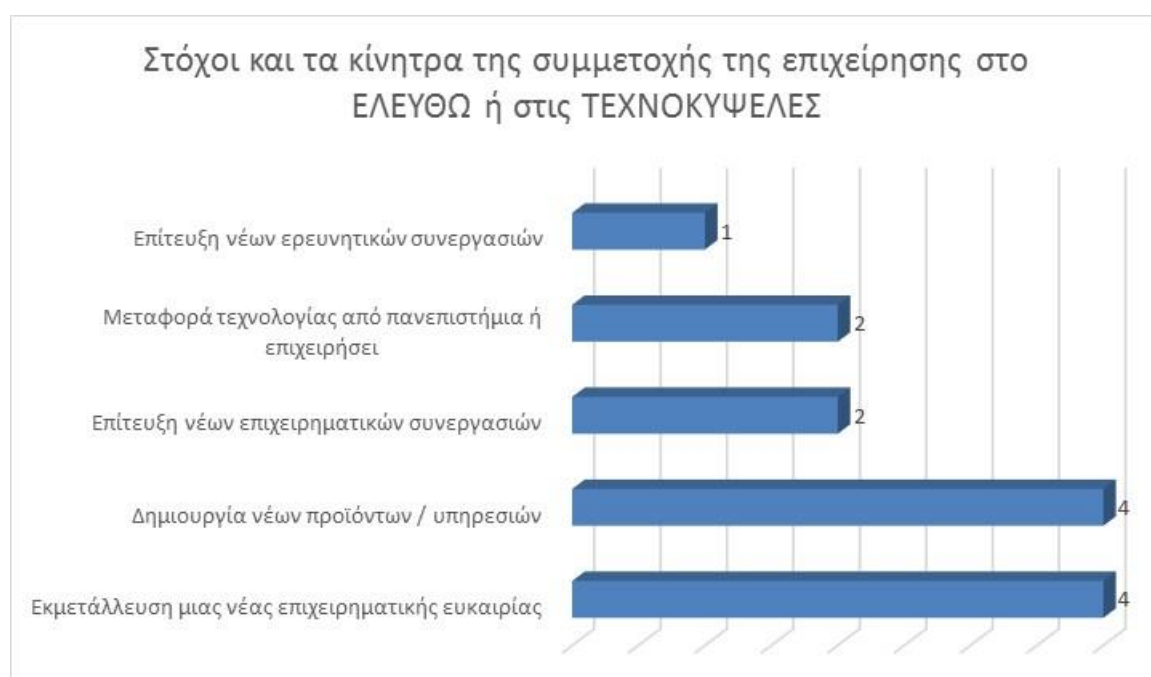
Κυριότερα Κίνητρα για τις επιχειρήσεις για την εγκατάστασή τους στην Θερμοκοιτίδα



Πίνακας 8

Από τον παραπάνω πίνακα συνάγεται ότι υπάρχει πολύ στενή σχέση όπως και ανάγκη από τις νεοφυείς εταιρείες, μεταξύ της προσπάθειας εμπορευματοποίησης των αποτελεσμάτων της έρευνας σε νέους τεχνολογικούς τομείς και της επίτευξης νέων στρατηγικών επιχειρηματικών συνεργασιών. Το παραπάνω είναι αναγκαίο μαζί με την εξεύρεση των κατάλληλων κεφαλαίων χρηματοδότησης του εγχειρήματος. Παρακάτω παρατίθεται η προτεραιότητα των στόχων και τα κίνητρα συμμετοχής στο πρόγραμμα διαχειριστών των θερμοκοιτίδων, τα οποία είναι σαφή.

Οι στόχοι και τα κίνητρα της συμμετοχής του Διαχειριστή της Θερμοκοιτίδας στο ΕΛΕΥΘΩ ή στις ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ



Πίνακας 9.

Επιπλέον οι δυσκολίες εμφανίστηκαν στο προσκήνιο για τις θερμοκοιτίδες που επιβίωσαν όταν η χρηματοπιστωτική κρίση έπληξε την Ελλάδα επιβαρύνοντας σε γενικές γραμμές τις τάσεις της ΕΤΑΚ, παρά τις προσπάθειες που κατέβαλε το κράτος μέσω χρηματοδοτικών προγραμμάτων και επιδοτήσεων, ενώ οι επιπτώσεις έγιναν αισθητές στις εκκολαπτόμενες επιχειρήσεις, στο χρηματοδοτούμενο επιστημονικό πάρκο, καθώς και στις θερμοκοιτίδες.

Πρέπει να σημειωθεί ότι βάσει της έρευνας γραφείου, που διεξάχθηκε στους καταλόγους που χορηγήθηκαν στους αξιολογητές από τη διοίκηση θερμοκοιτίδων, παρουσιάζεται ένας αριθμός επιχειρήσεων που φιλοξενήθηκαν στις θερμοκοιτίδες οι οποίες έχουν κλείσει (περίπου 27%). Μεταξύ αυτών των εταιριών είναι εξίσου σημαντικό να σημειωθεί ότι στην περίπτωση της Τεχνόπολις πάνω από το 40% των επιχειρήσεων έκλεισαν, ανεξάρτητα από το εξαιρετικά υψηλό ποσοστό αποφοίτησης που καταγράφεται (93%). Αυτό το γεγονός δεν κρίνεται από τους αξιολογητές τους κατ' ανάγκη κακό, καθώς ενδεχομένως τα κριτήρια επιλογής των εταιριών να ήταν σε σημαντικό βαθμό

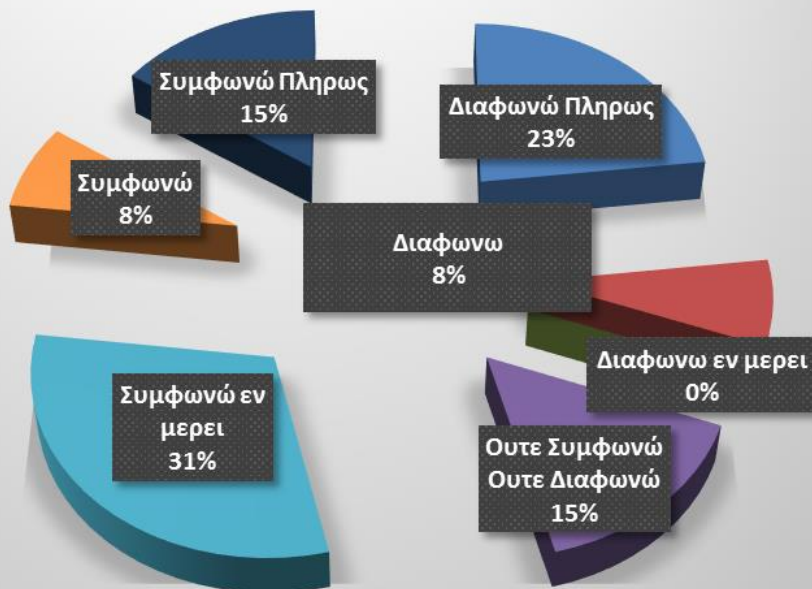
συμβατά μ'αυτά του προγράμματος δηλαδή νεοφυείς επιχειρήσεις υψηλής τεχνολογίας και έντασης γνώσης οι οποίες όμως παρουσιάζουν υψηλότερο ποσοστό θνησιμότητας σε σχέση με εταιρείες οι οποίες δεν παρουσιάζουν τα ανωτέρω χαρακτηριστικά.

Γενικότερα, οι ενοικιαστές στις θερμοκοιτίδες είχαν ανάμεικτες απόψεις σχετικά με το πόσο σημαντικό ρόλο έπαιξε η θερμοκοιτίδευση στην σημερινή πορεία της εταιρείας τους.



Πίνακας 10

Λόγω της στέγασης στην Θερμοκοιτίδα μαζί με άλλες επιχειρήσεις, η επιχείρηση βοηθήθηκε σημαντικά.



Πίνακας 11

Τα παραπάνω δύο διαγράμματα καταδεικνύουν ότι οι θερμοκοιτίδες κατόρθωσαν να επιτύχουν το ρόλο τους μόνο στις μισές από τις θερμοκοιτιζόμενες επιχειρήσεις που επιβίωσαν και απάντησαν στο ερωτηματολόγιο. Αυτό οδηγεί σε μερική επιτυχία του προγράμματος.

Λόγω της στέγασης της επιχείρησης στη Θερμοκοιτίδα, η επιχείρηση κατάφερε να αποκτήσει τεχνικές γνώσεις.



Πίνακας 12

Το ποσοστό των εταιρειών που κατόρθωσε να αποκτήσει επιπλέον τεχνικές γνώσεις από την εγκατάσταση στην θερμοκοιτίδα είναι ακόμη μικρότερο (30%), γεγονός που οδηγεί στο συμπέρασμα ότι δεν αποτέλεσαν οι θερμοκοιτίδες χώρο πραγματικής συνεργασίας μεταξύ των παραγόντων τόσο της τριπλής έλικας όσο και των νεοφυών επιχειρήσεων μεταξύ τους.



Πίνακας 13

Τα ανωτέρω έρχονται σε σχετική αντίθεση με την αντίληψη που επικρατεί ανάμεσα στους διαχειριστές των θερμοκοιτίδων που επιβιώνουν σήμερα και απάντησαν στην έρευνα, οι οποίοι θεωρούν πετυχημένη την υλοποίηση του προγράμματός τους.

Η άποψη των αξιολογητών, βάσει των συμπερασμάτων της έρευνας, είναι ότι οι δύο αρχικοί στόχοι των προγραμμάτων θερμοκοιτίδες και Τεχνοκυψέλες έχουν καλυφθεί εν μέρει, δηλαδή:

- Η ενθάρρυνση και συνδρομή για την ίδρυση και ανάπτυξη Θερμοκοιτίδων Επιχειρήσεων ή και Επιστημονικών και Τεχνολογικών Πάρκων στην Ελλάδα, όπου θα φιλοξενούνταν και θα λαμβάνουν υποστήριξη καινοτόμες επιχειρήσεις έντασης γνώσης.
- Η διευκόλυνση της μεταφοράς τεχνολογίας και η προώθηση της ίδρυσης και ανάπτυξης επιχειρήσεων στην Ελλάδα, οι οποίες στηρίζονται στην εντατική αξιοποίηση γνώσεων.

Ένα επιπλέον σημείο που αξίζει να σημειωθεί είναι ότι οι θερμοκοιτίδες δεν λειτουργούν σε θεματικούς τομείς και δεν παρουσιάζεται κλαδική προσέγγιση, γεγονός που ενισχύεται και από τις απόψεις των διαχειριστών.

Όσον αφορά τη συνολική διεξαγωγή της έρευνας, οι παρακάτω δράσεις υλοποιήθηκαν ώστε να διαπιστωθεί μία ρεαλιστική απεικόνιση της τρέχουσας κατάστασης όσον αφορά τις Θερμοκοιτίδες και τα Επιστημονικά Πάρκα σε όλη τη χώρα:

- Οι θερμοκοιτιζόμενοι και οι διαχειριστές των θερμοκοιτίδων, δεν είναι όλοι σύμφωνοι ότι υπάρχει ανάγκη για μία νέα υλοποίηση των προγραμμάτων για τα οποία έλαβαν χρηματοδότηση. Από αυτά που ειπώθηκαν όλοι αισθάνονται ότι δεν υπάρχουν αρκετές θερμοκοιτίδες και επιστημονικά πάρκα σε όλη την Ελλάδα αλλά μια διαφορετική προσέγγιση όσον αφορά τη χρηματοδότησή τους πρέπει να ληφθεί υπόψιν. Οι απόψεις κυμάνθηκαν από γεωγραφικά ζητήματα, διασποράς των θερμοκοιτίδων, εξειδικευμένες θερμοκοιτίδες/επιστημονικά πάρκα, καθώς και μεγαλύτερη διευκόλυνση της χρηματοδότησης σε επίπεδο σποράς και κεφαλαίων κίνησης.
- Σύμφωνα με τους συμμετέχοντες διαχειριστές των θερμοκοιτίδων, κατάφεραν να ικανοποιήσουν τους στόχους του έργου και να το ολοκληρώσουν με επιτυχία. Στην παραπάνω διαπίστωση μπορεί να συνέβαλε το γεγονός ότι τα δεδομένα είχαν ληφθεί αποκλειστικά και μόνο από τις θερμοκοιτίδες οι οποίες εξακολουθούν να λειτουργούν.

Επιπρόσθετα θέματα και σημεία που αξίζει να σημειωθούν προέρχονται από την διεξαγωγή επιτόπιας μελέτης που συμπεριλαμβάνει τα εξής :

- Θα πρέπει να τηρείται το ηλεκτρονικό και φυσικό αρχείο των έργων από τη ΓΓΕΤ με μεγαλύτερη επιμέλεια.
- Θα πρέπει το σύνολο των αρχείων να είναι ψηφιακό και όχι φυσικό, ειδικά σε μία υπηρεσία σχετιζόμενη με την πολιτική της έρευνας και τεχνολογίας.
- Δεν υπήρχε ουδεμία σχετική βάση δεδομένων που να τηρείται για τις θερμοκοιτιζόμενες εταιρείες στις θερμοκοιτίδες όπου είχαν χρηματοδοτηθεί.
- Υπήρξε έλλειψη εξειδικευμένων θερμοκοιτίδων σε όλη την Ελλάδα και δεν αντιμετωπίστηκαν επαρκώς με τα μέτρα τα οποία είχαν ληφθεί στο πλαίσιο των δύο προγραμμάτων υπό αξιολόγηση.
- Οι δικαιούχοι τέτοιου είδους προγραμμάτων δεν είναι ιδιαίτερα εξοικειωμένοι με διαδικασίες αποτίμησης τους όπως η παρούσα. Έτσι, προτείνεται να εφαρμόζεται σχετική ρήτρα ώστε να υπάρξει αποτελεσματική εφαρμογή των εκ των υστέρων αποτιμήσεων σε περίπτωση που παρόμοιες ασκήσεις αποτίμησης προκηρυχθούν σε έγκαιρο χρονικό διάστημα μετά την λήξη των έργων (π.χ. 3 χρόνια). Η ρήτρα δύναται να αφορά απαγόρευση συμμετοχής για τρία χρόνια στα προγράμματα της ΓΓΕΤ αν δεν απαντηθεί το ερωτηματολόγιο της αποτίμησης από τον συμμετέχοντα οργανισμό.

7. Αξιολόγηση Απόδοσης

Χρησιμοποιώντας το παραπάνω πλαίσιο, παρουσιάζεται η αξιολόγηση των θερμοκοιτίδων που ενισχύθηκαν από τις Δράσεις ΕΛΕΥΘΩ και ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ.

Γενικά Συμπεράσματα

- Οι Δράσεις ΕΛΕΥΘΩ και ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ είχαν επιτυχία σε μερικό βαθμό: έχει επιβεβαιωθεί ότι τέσσερις (μια έχει αλλάξει δραστηριότητα) θερμοκοιτίδες από το σύνολο των αρχικά 10 λειτουργούν αυτή τη στιγμή. Μία από τις υπόλοιπες πέντε θερμοκοιτίδες δεν κατάφερε να λειτουργήσει και σταμάτησε τις δραστηριότητές της κατά τη διάρκεια υλοποίησης της Δράσης.
- Μερικές θερμοκοιτίδες ξεκίνησαν τη λειτουργία τους αλλά στη συνέχεια αντιμετώπισαν δυσκολίες οικονομικής φύσεως που οδήγησαν στο κλείσιμό τους.
- Η απόδοση των τεσσάρων θερμοκοιτίδων που είχαν ξεκινήσει με επιτυχία και εξακολουθούν να λειτουργούν είναι ανάμεικτη. Ενώ έχουν στεγάσει με επιτυχία σειρά νεοφυών επιχειρήσεων νέας τεχνολογίας, η ικανότητά τους είναι σχετικά περιορισμένη και δεν είναι σαφές κατά πόσον οι δραστηριότητές τους είναι οικονομικά βιώσιμες. Το γεγονός δηλώνει ότι βρισκόμαστε σε πρώιμη εποχή ανάπτυξής τους.
- Υπάρχει γενικά σχετική επιτυχία ως προς το ότι έχουν επιτευχθεί θετικά αποτελέσματα από τα προγράμματα ΕΛΕΥΘΩ και ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ, που δεν θα μπορούσαν να συμβούν χωρίς την υποστήριξη αυτή. Η σχετική επιτυχία των έργων επικεντρώνεται από τις περιπτώσεις της Κεντρικής Μακεδονίας (I4G, Thermi, και Technopolis),
- Το σύστημα παρακολούθησης της πορείας των ενοικιαστών κρίνεται ως αδύναμο καθώς και από τον ίδιο τον οδηγό δεν υπήρχε η σχετική οδηγία για την παρακολούθησή τους. Οι εγγραφές στην βάση δεδομένων, όπου αναφέρονται οι θερμοκοιτιζόμενες εταιρείες, συμπληρώθηκαν από την ένωση εταιρειών σε συνεργασία με τους διαχειριστές των θερμοκοιτίδων.
- Υπήρξαν περιπλοκές στην υλοποίηση του έργου της Τεχνοκυψέλης Β. Αιγαίου που συνδέονται άμεσα με την Οικονομική Κρίση και το γεγονός ότι ένας από τους εταίρους πτώχευσε κατά το διάστημα της υλοποίησης του έργου.
- Στο θέμα της **βιωσιμότητας** οι περιπτώσεις της Τεχνοκυψέλης Β. Αιγαίου και των θερμοκοιτίδων της Κεντρικής Μακεδονίας γνώρισαν μεγαλύτερη επιτυχία από τις θερμοκοιτίδες της Αττικής που σύμφωνα με την έρευνα μας έχουν παύσει την λειτουργία τους.
- Στο θέμα της **απόδοσης** τα αποτελέσματα είναι ανάμεικτα καθώς υπάρχει ομοφωνία μεταξύ των ερωτηθέντων ότι η χρηματοδότηση των έργων τους ήταν αναγκαία ώστε να υλοποιηθούν. Εξαιτίας της έλλειψης των σχετικών δεδομένων δεν κατέστη δυνατόν να πραγματοποιηθεί η ανάλυση του κόστους ανά μόνιμη θέση εργασίας (σε ευρωπαϊκό επίπεδο δημιουργούνται περίπου 30,000 θέσεις εργασίας ετησίως με μέσο κόστος ανά θέση να κυμαίνεται στα 4,000 EUR). Η απόδοση που μετρείται περιορίζεται στις μαρτυρίες των ερωτηθέντων και την έρευνα που εκτελέσθηκε από τους αξιολογητές.

Είναι ξεκάθαρο ότι επωφελήθηκαν αρκετές εταιρείες από την συμμετοχή τους ως θερμοκοιτιζόμενες εταιρείες και επιβεβαιώνεται με τους ρυθμούς ανάπτυξής τους. (π.χ. Vidavo EU, Exothermia, όπου παρατηρείται συνεχής **αύξηση προσωπικού, κύκλου εργασιών, αύξηση στην κερδοφορία της εταιρίας, κτλ.**)

- Η **προστιθέμενη αξία** των θερμοκοιτίδων δεν έχει καλυφθεί επαρκώς στο σύνολο των περιπτώσεων εφόσον η **βιωσιμότητα των χρηματοδοτούμενων θερμοκοιτίδων** περιορίζεται στις 4 περιπτώσεις που βρίσκονται σε λειτουργία και στο γεγονός ότι **παρατηρείται μεγαλύτερη περίοδος διαμονής** για τις θερμοκοιτιζόμενες εταιρείες στις εγκαταστάσεις των θερμοκοιτίδων (συγκριτικά με το ευρωπαϊκό στάνταρ).
- **Στο θέμα της εφαρμογής** η σημερινή λειτουργία των θερμοκοιτίδων διατηρείται βιώσιμη σε μεγάλο βαθμό από τις ενοικιάσεις επαγγελματικού χώρου σε εταιρείες. Οι στόχοι των δράσεων (της ενίσχυσης της εγχώριας τεχνογνωσίας, της αύξησης της καινοτομικότητας, δημιουργία μόνιμων θέσεων εργασίας, κτλ.) έχουν καλυφθεί σε χαμηλό επίπεδο συγκριτικά με την συνολικά δημόσια δαπάνη για τις δράσεις. Αυτό συσχετίζεται άμεσα με το θέμα της βιωσιμότητας των θερμοκοιτίδων και θερμοκοιτιζόμενων εταιρειών όπου δεν υπάρχει σημείο αναφοράς πλέον για τις θερμοκοιτίδες της Αττικής.

Πρέπει να επιστήσουμε την προσοχή στα δεδομένα μέχρι στιγμής, στα συμπεράσματα και στα ευρήματα της έρευνας, διότι από μεθοδολογικής άποψης, η διεξαγωγή της έρευνας έχει αποδειχθεί δύσκολη με σχετικά λίγες πληροφορίες να είναι διαθέσιμες, αναφορικά με τους εγκαταστημένους θερμοκοιτιζόμενους στις θερμοκοιτίδες.

Ειδικά ευρήματα σε σχέση με τα βασικά ζητήματα της αξιολόγησης

Παρακάτω παρουσιάζονται πιο συγκεκριμένα αποτελέσματα από την αξιολόγηση, δομημένα γύρω από τους βασικούς δείκτες απόδοσης και των σημείων αναφοράς που προκύπτουν από τη μελέτη CSES. Θα πρέπει επίσης να γίνει αναφορά στο Παράρτημα Α της έκθεσης που περιέχει συνοπτικά τα δεδομένα.

Σύσταση και λειτουργία Θερμοκοιτίδων

Οι θερμοκοιτίδες θα πρέπει να είναι σχεδιασμένες να υποστηρίζουν και να είναι μέρος ενός ευρύτερου στρατηγικού πλαισίου – είτε εδαφικά προσανατολισμένου, είτε με έμφαση σε συγκεκριμένες προτεραιότητες πολιτικών (π.χ. ανάπτυξη συνεργατικών σχηματισμών), ή ένας συνδυασμός αυτών των παραγόντων. Η ευρύτερη Ευρωπαϊκή εμπειρία καταδεικνύει ότι οι θερμοκοιτίδες δεν θα πρέπει να είναι αυτόνομες οντότητες, αλλά να λειτουργούν μαζί με άλλους οργανισμούς και σχηματισμούς για την προώθηση ευρύτερων στρατηγικών.

Οι θερμοκοιτίδες στο πρόγραμμα ΕΛΕΥΘΩ θεωρούνται ως αυτόνομες οντότητες, αλλά έχουν υλοποιηθεί προσπάθειες από τους φορείς διαχείρισής τους, να ενσωματωθούν με τις τοπικές και περιφερειακές στρατηγικές και να δικτυωθούν με άλλους τοπικούς φορείς. Ωστόσο, δεν υπήρξαν πολλά παραδείγματα από επίσημες συνεργασίες με ερευνητικούς οργανισμούς, ενώ το επίπεδο ένταξης σε ευρύτερες στρατηγικές εμφανίζεται, βασισμένο σε διαθέσιμα δεδομένα, να είναι πολύ περιορισμένο και να συμβαίνει κατά περίπτωση, κυρίως με συμμετοχές, σε κάποια ευρωπαϊκά προγράμματα.

Οι θερμοκοιτίδες θα πρέπει να προωθούνται από μία συνολική σύμπραξη φορέων του δημόσιου και του ιδιωτικού τομέα, χωρίς αποκλεισμούς. Οι δομές των εταιρικών σχέσεων των θερμοκοιτίδων θα αντανakλούν τις συνολικές στρατηγικές όσον αφορά στη περιφερειακή, στη τεχνολογική και στην επιχειρηματική υποστήριξη των επιχειρήσεων. Η ευρύτερη ευρωπαϊκή εμπειρία υποδεικνύει ότι οι θερμοκοιτίδες προωθούνται συνήθως από ένα ευρύ φάσμα οργανισμών του δημόσιου και του ιδιωτικού τομέα, συμπεριλαμβανομένων των τοπικών αρχών, πανεπιστημίων, επιχειρήσεων και των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων. Οι δημόσιες αρχές μπορούν να διαδραματίσουν σημαντικό καταλυτικό και ηγετικό ρόλο στην λειτουργία, και μπορούν να παρέχουν ζωτικής σημασίας επενδύσεις επαναδραστηριοποίησης κατά τη διάρκεια της φάσης ανάπτυξης των θερμοκοιτίδων.

Στο πλαίσιο του προγράμματος ΕΛΕΥΘΩ, η δημόσια χρηματοδότηση επικεντρώθηκε στην πρώιμη φάση ανάπτυξης των θερμοκοιτίδων με ένα συνδυασμό δημόσιων-ιδιωτικών πόρων (50:50). Η μόχλευση της χρηματοδότησης του ιδιωτικού τομέα αντιπροσώπευε ένα θετικό επίτευγμα, αν και υπήρχε περιορισμένο ενδιαφέρον με μόνο 12 υποβολές προτάσεων. Λιγότερο θετικό σημείο ήταν η πρόθεση ότι τελικά οι θερμοκοιτίδες θα έπρεπε να είναι οικονομικά βιώσιμες ως εμπορικές δραστηριότητες. Ωστόσο, με μόνο τέσσερις θερμοκοιτίδες σήμερα σε λειτουργία, αυτός ο στόχος δεν εκπληρώθηκε πλήρως. Η ενημέρωση που υπήρξε από έναν διαχειριστή θερμοκοιτίδας έδειξε ότι, μετά το τέλος του χρηματοδοτούμενου προγράμματος, η λειτουργία της θερμοκοιτίδας δεν ήταν απλά βιώσιμη.

Κατά τη διάρκεια της φάσης ανάπτυξης, είναι σημαντικό να έχει δοκιμαστεί στην αγορά, ένα επιχειρηματικό σχέδιο που θα εκπονηθεί και θα μπορεί να παρέχει ένα πλαίσιο για την λειτουργία των θερμοκοιτίδων. Το επιχειρηματικό σχέδιο της θερμοκοιτίδας θα πρέπει να προβλέπει το σκεπτικό για το έργο και το πώς αντιμετωπίζει την αποτυχία της αγοράς (αν αυτό είναι το σκεπτικό), την στοχευμένη αγορά, τα αναμενόμενα επίπεδα ζήτησης, ένα λεπτομερές πλαίσιο λειτουργίας (υποδομές και υπηρεσίες), το εκτιμώμενο επενδυτικό κεφάλαιο λειτουργίας κόστους / πηγές προέλευσης των κεφαλαίων, πώς θα διοικείται η θερμοκοιτίδα καθώς και άλλους παράγοντες.

Τα επιχειρηματικά σχέδια του ΕΛΕΥΘΩ είχαν αξιολογηθεί από μία επιτροπή με διεθνή εμπειρία, μέσα από μία κατάλληλη διαδικασία που ενέκρινε ως βιώσιμα και σύμφωνα με τους στόχους του προγράμματος τα επιχειρηματικά σχέδια τα οποία κατατέθηκαν

Υπάρχουν διάφορα χρηματοδοτικά μοντέλα αλλά αυτό που αποδεικνύεται είναι ότι η δημόσια στήριξη και χρηματοδότηση για την δημιουργία θερμοκοιτίδων στην Ευρώπη θα παραμένει σημαντική για το άμεσο μέλλον. Η ευρύτερη Ευρωπαϊκή εμπειρία καταδεικνύει ότι η δημόσια χρηματοδότηση αντιστοιχεί σε ένα υψηλό ποσοστό του κόστους των περισσότερων θερμοκοιτίδων (με μέσο όρο περίπου 4 εκατ. Ευρώ) και περίπου στο 37% των λειτουργικών εξόδων.

Στην περίπτωση των θερμοκοιτίδων ΕΛΕΥΘΩ, η δημόσια στήριξη ήταν κοντά στο 50% για την πρώτη περίοδο - πάνω από το σημείο αναφοράς από την ευρύτερη ευρωπαϊκή εμπειρία. Αλλά με δεδομένες τις συνθήκες στην Ελλάδα και την έλλειψη πείρας στον τομέα των θερμοκοιτίδων, αυτό το υψηλότερο επίπεδο δημοσίων επιδοτήσεων ήταν κατάλληλο.

Οι δημόσιες επενδύσεις χρησιμοποιήθηκαν για να βοηθήσουν στην κάλυψη του κόστους των υποδομών των θερμοκοιτίδων, των παρεχόμενων υπηρεσιών και τη συγχρηματοδότηση των θερμοκοιτιζόμενων. Σε γενικές γραμμές, το επίπεδο της δημόσιας χρηματοδότησης θεωρήθηκε ιδιαίτερα σημαντικό μεταξύ των διαχειριστών των θερμοκοιτίδων και τρεις από τους τέσσερις δήλωσαν ότι δεν θα μπορούσαν να έχουν ξεκινήσει τη λειτουργία τους χωρίς την υποστήριξη του προγράμματος. Παράλληλα, αξίζει να σημειωθεί ότι ήταν επιλέξιμο κόστος το 70 % της απόκτησης της γης για την ανέγερση της θερμοκοιτίδας.

Υπάρχουν διάφοροι τρόποι με τους οποίους οι θερμοκοιτίδες καλύπτουν τα έξοδα λειτουργίας τους και ενώ πολλές θερμοκοιτίδες βασίζονται σε δημόσιες επιδοτήσεις, υπάρχει ένα ισχυρό επιχειρήμα υπέρ της μείωσης της εξάρτησης από αυτή την πηγή χρηματοδότησης εσόδων. Η ευρύτερη ευρωπαϊκή εμπειρία δείχνει ότι τα λειτουργικά έξοδα των θερμοκοιτίδων κατά μέσο όρο κυμαίνονται περίπου στο ύψος των € 500.000 ετησίως (τιμές 2002), με το υψηλότερο ποσοστό του κόστους να αφορά στο προσωπικό (41%), ακολουθούμενο από τις υπηρεσίες προς τις εταιρείες-πελάτες (24%), τη συντήρηση των κτιρίων και του εξοπλισμού (22%), και άλλες βοηθητικές δαπάνες (13%). Ενώ πολλές θερμοκοιτίδες είναι σε θέση να ανακτήσουν ένα σημαντικό μέρος αυτών των δαπανών (κατά μέσο όρο περίπου 40%) από τους ενοικιαστές, το στοιχείο της δημόσιας επιχορήγησης παραμένει υψηλό στις περισσότερες περιπτώσεις. Επί του παρόντος, περίπου τα τρία τέταρτα (77%) των Ευρωπαϊκών θερμοκοιτίδων λειτουργούν σε μη κερδοσκοπική βάση.

Τα προγράμματα ΕΛΕΥΘΩ και ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ στόχευαν να περιορίσουν την εξάρτηση από τις επιδοτήσεις του δημόσιου τομέα με ανώτατο όριο τα 3 χρόνια. Αυτό μάλλον δεν ήταν ρεαλιστικό και μπορεί να είναι ο λόγος για τον οποίο πολλές από τις θερμοκοιτίδες σταμάτησαν να λειτουργούν. Παρά το γεγονός ότι θα χρειάζονταν περισσότερες πληροφορίες, που δεν κατέστη δυνατόν να συγκεντρωθούν από τις θερμοκοιτίδες που έκλεισαν, είναι πιθανό ότι το μερίδιο των εσόδων που προέρχονται από τη μίσθωση των χώρων της θερμοκοιτίδας και από τις παρεχόμενες υπηρεσίες υποστήριξης στους ενοικιαστές δεν υπήρξε επαρκές, ώστε οι θερμοκοιτίδες να είναι σε θέση να λειτουργούν χωρίς κρατική στήριξη.

Λειτουργίες των Επιχειρηματικών Θερμοκοιτίδων

Η παροχή του φυσικού χώρου είναι κεντρικής σημασίας για το μοντέλο «θερμοκοιτίδα». Υπάρχουν σήμερα πρότυπες καλές πρακτικές σε σχέση με την πιο κατάλληλη διαμόρφωση του χώρου της θερμοκοιτίδας. Η ευρύτερη ευρωπαϊκή εμπειρία δείχνει ότι οι θερμοκοιτίδες καταλαμβάνουν συνήθως γύρω στα 5.800 τετραγωνικά μέτρα παρεχόμενου χώρου προς τους ενοικιαστές, ικανό να φιλοξενήσει 18 περίπου επιχειρήσεις ανά πάσα στιγμή με μία ποικιλία μονάδων. Μικρότερης έκτασης χώροι θερμοκοιτίδας από το συγκεκριμένο μέγεθος, είναι πιθανό να δυσκολεύσουν τη δημιουργία οικονομιών κλίμακας. Ένα άλλο βασικό δίδαγμα από την έρευνα είναι η ανάγκη να λειτουργούν με βαθμό πληρότητας όχι μικρότερο από το 85%.

Σύμφωνα με την έρευνα, οι θερμοκοιτίδες στο πρόγραμμα ΕΛΕΥΘΩ τείνουν να είναι σχετικά μικρές με τις περισσότερες κάτω των 1.000 τμ. Η μόνη εξαίρεση είναι η θερμοκοιτίδα Θέρμης (5.500 τ.μ.). Ο μέσος διαθέσιμος χώρος για τις επιχειρήσεις είναι 1.300 τετραγωνικά μέτρα, που είναι ικανός για να φιλοξενήσει όχι περισσότερες από 10-15 επιχειρήσεις. Αυτή η δυνατότητα είναι ίσως φυσιολογική, λόγω της περιορισμένης προηγούμενης εμπειρίας και των κινδύνων που συνδέονται με την ίδρυση νέων λειτουργιών θερμοκοιτίδων στην Ελλάδα, αλλά παρουσιάζει δυσκολίες στην ανάπτυξη οικονομιών κλίμακας. Οι θερμοκοιτίδες της Κ. Μακεδονίας σήμερα παρουσιάζουν σχετικά πολύ υψηλούς βαθμούς πληρότητας αλλά περισσότερο ως χώροι ενοικίασης γραφείων και λιγότερο ως πραγματικοί χώροι παροχής υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας προς τις θερμοκοιτιζόμενες επιχειρήσεις.

Η προστιθέμενη αξία των λειτουργιών της θερμοκοιτίδας έγκειται ολοένα και περισσότερο στο είδος και την ποιότητα των υπηρεσιών υποστήριξης προς τις επιχειρήσεις-πελάτες και η ανάπτυξη αυτής της πτυχής των ευρωπαϊκών δραστηριοτήτων θερμοκοιτίδας θα πρέπει να αποτελεί βασική προτεραιότητα για το μέλλον. Είναι ευρέως αποδεκτό ότι, αν και στο επίκεντρο του μοντέλου θερμοκοιτίδας, υπάρχει τώρα ένα περισσότερο τυποποιημένο μοντέλο για τη βέλτιστη διαμόρφωση του φυσικού χώρου, η ποιότητα και το εύρος των υπηρεσιών υποστήριξης των επιχειρήσεων θα πρέπει να είναι το επίκεντρο της ανάπτυξης βέλτιστων πρακτικών. Η ευρύτερη ευρωπαϊκή εμπειρία δείχνει ότι υπάρχουν τέσσερις βασικοί τομείς σχετικά με το παραπάνω: εκπαίδευση επιχειρηματιών (συντά μέρος της «προ-θερμοκοιτίδας»), επιχειρηματικές συμβουλές, οικονομική υποστήριξη (σε ορισμένες περιπτώσεις από seed/venture capital, αλλά συνήθως μέσω των δεσμών με τους εξωτερικούς παρόχους και τεχνολογική υποστήριξη).

Το πρόγραμμα ΕΛΕΥΘΩ επικεντρώθηκε στην παροχή υπηρεσιών υποστήριξης και σε όλα τα υποστηριζόμενα σχέδια επιτελείται αναφορά για την παροχή των εν λόγω υπηρεσιών (συμπεριλαμβανομένων του seed capital funding). Η κατανομή δαπάνης προϋπολογισμού έργου προς τις επιχειρηματικές υπηρεσίες και την οικονομική στήριξη τέθηκε στο ανώτατο όριο του 30% και 20% του συνολικού προϋπολογισμού, όπως και αναφερόταν στους οδηγούς εφαρμογής, αντίστοιχα.

Ωστόσο, με βάση τις πέντε απαντήσεις από τους διαχειριστές θερμοκοιτίδων, δόθηκε προτεραιότητα σε όλες τις περιπτώσεις σχετικά με την παροχή υπηρεσιών στις επιχειρήσεις. Οι

διαχειριστές θερμοκοιτίδων θεωρούν ότι οι υπηρεσίες αυτές είχαν σημαντικό ρόλο στην απόδοση των επιχειρήσεων. Προηγούμενη μελέτη (Σοφούλη, Βονόρτας 2007), που βασίστηκε σε έρευνα 25 ενοικιαστών των θερμοκοιτίδων (Θέρμη, i4G και I-Cube) έδειξε ότι οι συχνότερες μορφές στήριξης ήταν οι παρεχόμενες εγκαταστάσεις και η οικονομική στήριξη, αλλά και ένα ακόμη είδος υπηρεσιών στήριξης των επιχειρήσεων που χρησιμοποιήθηκε (υποστήριξη start-up, δικτύωση) αν και όχι από όλες τις επιχειρήσεις. Η διαπίστωση αυτή είναι σύμφωνη και με την ευρύτερη ευρωπαϊκή εμπειρία.

Οι επιχειρηματικές θερμοκοιτίδες θα πρέπει να χρεώνουν τους πελάτες για τις υπηρεσίες υποστήριξης που παρέχουν, αλλά το κατώτατο επίπεδο στο οποίο οι τιμές θα κυμανθούν, θα πρέπει να σχεδιαστεί ώστε να ελαχιστοποιηθεί ο κίνδυνος της «απομόνωσης» των αντίστοιχων ανταγωνιστών παρόχων του ιδιωτικού τομέα. Η ευρύτερη ευρωπαϊκή εμπειρία δείχνει ότι σχετικά λίγες θερμοκοιτίδες (περίπου 4%) παρέχουν υπηρεσίες υποστήριξης των επιχειρήσεων σε μία εντελώς δωρεάν βάση προς τους πελάτες τους. Ωστόσο, τα επίπεδα των τιμών τείνουν να αντανakλούν το στοιχείο της επιδότησης (35% των θερμοκοιτίδων δήλωσε ότι οι τιμές ήταν κάτω από τα επίπεδα της αγοράς).

Δεν υπάρχει διαθέσιμη πληροφόρηση σχετικά με την τιμολογιακή στρατηγική που υιοθετήθηκε από τις θερμοκοιτίδες που στηρίχθηκαν από τα Προγράμματα ΕΛΕΥΘΩ και ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ. Ενώ το ΕΛΕΥΘΩ επιχορήγησε την παροχή υπηρεσιών κατά τη διάρκεια της προγραμματικής περιόδου, δεν υπάρχουν δεδομένα σχετικά με τον βαθμό που οι υπηρεσίες ήταν δωρεάν ή χαμηλότερου κόστους των τιμών της αγοράς. Η προγενέστερη έρευνα του (Σοφούλη, Βονόρτας 2007), έδειχνε ότι υπήρχαν ευέλικτοι όροι μίσθωσης και οι τιμές των υπηρεσιών των θερμοκοιτίδων τέθηκαν κάτω από τις τιμές της αγοράς. Δεν γνωρίζουμε επίσης εάν οι συγκεκριμένες υπηρεσίες εξακολουθούν να παρέχονται σε τιμές χαμηλότερες από αυτές της αγοράς.

Όσον αφορά τις διαδικασίες λειτουργίας, είναι βασικό ότι πρέπει να υπάρχει μία ξεκάθαρα καθορισμένη αγορά-στόχος και να αντικατοπτρίζεται στα κριτήρια εισδοχής. Η εμπειρία δείχνει ότι οι πιο επιτυχημένες θερμοκοιτίδες ήταν αυτές που εστίασαν σε συγκεκριμένη τεχνολογία και επιχειρηματική κατεύθυνση. Η εστίαση αυτού του τύπου επιτρέπει στους διαχειριστές της θερμοκοιτίδας να αναπτύξουν εξειδικευμένες γνώσεις και δεξιότητες, ενώ διευκολύνει τον συνεργατικό σχηματισμό (clustering) των εταιρειών-πελατών (π.χ. επιτρέποντας επιχειρηματικές σχέσεις να αναπτυχθούν μεταξύ των ενοίκων της θερμοκοιτίδας).

Από τις διαθέσιμες πληροφορίες, οι θερμοκοιτίδες που υποστηρίζονται από τα Προγράμματα ΕΛΕΥΘΩ και ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ δεν εστίασαν σε μία συγκεκριμένη επιχειρηματική/τεχνολογική τακτική αν και είχε προβλεφθεί ότι οι επιχειρήσεις που θα λάμβαναν στήριξη θα προέρχονταν από τομείς όπως του ICT και της Βιοτεχνολογίας.

Στο γενικότερο επίπεδο του προγράμματος, η στήριξη των τεχνολογικών επιχειρήσεων θεωρήθηκε σαφής ως στόχος και σε γενικές γραμμές, η έρευνα έδειξε ότι ο τεχνολογικός προσανατολισμός ήταν εμφανής σε όλες τις πέντε θερμοκοιτίδες από τις οποίες έχουν ληφθεί πληροφορίες.

Ωστόσο, καμία από τις θερμοκοιτίδες δεν εστιάζει σε συγκεκριμένους τομείς, ακόμη και εάν δόθηκε προτεραιότητα σε τομείς που αφορούν τεχνολογίες ICT (ανάπτυξη λογισμικού, τηλεπικοινωνιακού / κινητές εφαρμογές, το Διαδίκτυο). Ανάμεσα στους ενοικιαστές, υπήρξαν εταιρείες με δραστηριότητες στην βιοτεχνολογία, στα υλικά, σε περιβαλλοντικές τεχνολογίες καθώς και επιχειρήσεις που ασχολούνται με Έρευνα και Ανάπτυξη σε διάφορους τομείς. Αυτό σημαίνει ότι ο βαθμός της δικτύωσης / συνεργατικότητας (clustering) που θα μπορούσε να αναπτυχθεί είναι σχετικά περιορισμένος (ο μικρός αριθμός των ενοικιαστών είναι επίσης ένας παράγοντας που συμβάλλει σε αυτό το γεγονός). Η προηγούμενη μελέτη του 2007, διαπίστωσε ότι υπήρχε ένα συγκεκριμένο επίπεδο δικτύωσης, αλλά αυτό ήταν άτυπο. Η κατάσταση αυτή δεν φαίνεται να έχει αλλάξει.

Ενώ η επίτευξη υψηλών ποσοστών πληρότητας είναι σημαντικός παράγοντας για τη δημιουργία εισοδήματος, αυτός πρέπει να σταθμίζεται σε σχέση με τη σημασία της διατήρησης επιλεκτικών κριτηρίων εισδοχής. Όπως σημειώθηκε νωρίτερα, η επίτευξη γρήγορα υψηλών επιπέδων πληρότητας είναι επιθυμητή από την άποψη της δημιουργίας εισοδήματος, αλλά μπορεί να αποτελέσει μειονέκτημα, όσον αφορά στην ικανότητα της θερμοκοιτίδας να αντιδρά με ευελιξία στις μεταβαλλόμενες απαιτήσεις των ενοικιαστών. Ομοίως, υπάρχει ο κίνδυνος ότι η επιλεκτική προσέγγιση στην εισδοχή έργων θα εγκαταλειφθεί υπέρ μίας προσέγγισης «first-come-first-served».

Δεν κατέστη εφικτό να συγκεντρωθούν επαρκώς τεκμηριωμένες πληροφορίες από τις θερμοκοιτίδες που υποστηρίζονταν από τα προγράμματα ΕΛΕΥΘΩ και ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ σχετικά με το μέσο όρο των ποσοστών πληρότητας. **Αυτό είναι ένα πολύ σημαντικό κενό πληροφόρησης που θα έπρεπε να καταγράφεται.** Υπάρχουν ενδείξεις από την έρευνα, ειδικότερα μέσω συνεντεύξεων, ότι ζητήματα παραγωγής εσόδων όπως π.χ. δημιουργία εισοδήματος από ενοίκια, ενδέχεται να είχαν προτεραιότητα έναντι της επιλογής των κατάλληλων ενοικιαστών.

Ομοίως, είναι επιθυμητό η υιοθέτηση κριτηρίων εξόδου που προσδιορίζουν τον κύκλο εργασιών των εταιρειών-πελατών, ακόμη και αν η θέσπιση εξόδου με την επίτευξη του κύκλου εργασιών των επιχειρήσεων, καθιστά το επίπεδο των εσόδων της θερμοκοιτίδας από ενοίκια και άλλες υπηρεσίες λιγότερο βέβαιο. **Ανάλογες εκτιμήσεις ισχύουν για το ζήτημα των κανόνων εισόδου.** Η ευρύτερη ευρωπαϊκή εμπειρία δείχνει ότι οι περισσότερες θερμοκοιτίδες, στην πραγματικότητα, περιορίζουν το χρονικό περιθώριο που μπορεί να παραμείνουν οι εταιρείες ως μισθωτές (συνήθως σε περίπου 3 έως 5 έτη). Επιπλέον, σε πολλές περιπτώσεις, οι εταιρείες προχωρούν σε νέες τοποθεσίες, επειδή χρειάζονται περισσότερο χώρο για να αναπτυχθούν. Η αύξηση στα ενοίκια πάνω από τα επίπεδα της αγοράς μετά από μία δεδομένη χρονική περίοδο, είναι μία άλλη μέθοδος που υιοθετείται από κάποιες θερμοκοιτίδες (24% του δείγματος) για να ενθαρρύνουν τις επιχειρήσεις να αποχωρήσουν. Παράλληλα, άκρως εξειδικευμένες θερμοκοιτίδες - π.χ. θερμοκοιτίδες βιοτεχνολογίας - μπορεί να έχουν μεγαλύτερες περιόδους ενοικίασης για τους πελάτες τους, που αντικατοπτρίζουν τη φύση των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων.

Οι απαιτήσεις εισόδου / τοποθέτησης στην θερμοκοιτίδα ήταν:

- Οι εταιρίες είναι είτε νεοσύστατες είτε βρίσκονται σε πρώιμο στάδιο λειτουργίας
- Να αναπτύσσουν καινοτόμες τεχνολογίες ή/και εφαρμόζουν καινοτομίες.
- Στις περισσότερες περιπτώσεις πρόκειται για μικρομεσαίες επιχειρήσεις ΜΜΕ
- Στην περίπτωση ορισμένων εταιρειών τεχνολογικής βάσης (spin-off) εφόσον δεν εκπληρώνεται το κριτήριο της ανεξαρτησίας η οικεία επιχείρηση μπορεί να μην μπορεί να θεωρηθεί μικρομεσαία.
- Οι εγκατεστημένες επιχειρήσεις κατά κανόνα έπρεπε να εδρεύουν στην θερμοκοιτίδα ή στο Επιστημονικό και Τεχνολογικό Πάρκο.

ενώ δεν απαιτούνταν κριτήρια εξόδου από τις θερμοκοιτίδες που υποστηρίχθηκαν από τα προγράμματα ΕΛΕΥΘΩ και ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ. Παρ' όλα αυτά, είναι πιθανό ότι οι θερμοκοιτίδες υιοθέτησαν κριτήρια εξόδου και περαιτέρω έρευνα έδειξε την εφαρμογή πιο αυστηρών κριτηρίων. Παλαιότερη έρευνα είχε δείξει ότι τα κριτήρια εξόδου δεν είχαν εφαρμοστεί όσο θα έπρεπε στις θερμοκοιτίδες στην Ελλάδα.

Από την έρευνα φαίνεται ότι ο μέσος όρος των επιχειρήσεων που παραμένουν στις ελληνικές θερμοκοιτίδες που υποστηρίχθηκαν από τα προγράμματα ΕΛΕΥΘΩ και ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ είναι περισσότερος από αυτόν της υπόλοιπης Ευρώπης και είναι κοντά στο ανώτερο επίπεδο που υπήρχε το 2002 ως σημείο αναφοράς (54 μήνες έναντι 36 μήνες). Αυτό μάλλον αντανακλά από την μία πλευρά την ανάγκη των θερμοκοιτίδων να παράγουν εισόδημα από τα ενοίκια και από την άλλη την μεγέθυνση των θερμοκοιτιζόμενων επιχειρήσεων ως εκείνο το βαθμό που θα χρειαζόταν νέους χώρους.

Η μεταγενέστερη παρακολούθηση και η δικτύωση με τις επιχειρήσεις που αποχωρούν από την θερμοκοιτίδα πρέπει να θεωρηθούν ως εξίσου σημαντικός παράγοντας όπως αυτός της παροχής υπηρεσιών στους ενοικιαστές. Ο προορισμός των εταιρειών «αποφοίτων» από την θερμοκοιτίδα θα πρέπει να παρακολουθείται, με τις εταιρείες να ενθαρρύνονται να παραμείνουν στην τοπική περιοχή.

Η παραμονή των εταιρειών «αποφοίτων» στην περιοχή, είναι σημαντική και διασφαλίζει ότι οι δραστηριότητες της θερμοκοιτίδας έχουν μακροπρόθεσμα οφέλη για τις περιοχές όπου βρίσκονται. Επιπλέον, η εμπειρία δείχνει ότι πολλές επιχειρήσεις βρίσκονται στο πιο ευάλωτο στάδιο της ανάπτυξής τους, όταν φεύγουν από μια θερμοκοιτίδα. Η παροχή της μετέπειτα παρακολούθησης των υπηρεσιών για τις εταιρείες «αποφοίτων» γίνεται επομένως ζωτικής σημασίας για τη διασφάλιση της διατηρησιμότητας της επίδρασης των θερμοκοιτίδων.

Οι θερμοκοιτίδες που υποστηρίζονταν από τα προγράμματα ΕΛΕΥΘΩ και ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ, δεν παρακολουθούν τις εταιρείες «απόφοιτους» στο κατά πόσο συντηρούνται οι δεσμοί μεταξύ τους, έτσι ώστε να μπορούν να παρέχονται "after-care" υπηρεσίες.

Η ποιότητα της διοικητικής ομάδας και η υιοθέτηση μίας επιχειρηματικής προσέγγισης για την διοίκηση των θερμοκοιτίδων καθώς και την παρακολούθηση των πελατών, είναι ζωτικής σημασίας για την απόδοσή τους, ενώ οι βέλτιστες πρακτικές στον συγκεκριμένο τομέα τυποποιούνται. Οι Ευρωπαϊκές θερμοκοιτίδες έχουν συνήθως 5-6 υπαλλήλους (μισοί από τους οποίους είναι διαχειριστές-managers) με το υψηλόβαθμο προσωπικό να προέρχεται από ένα επιχειρηματικό υπόβαθρο. Ένας βασικός δείκτης αποτελεσματικότητας είναι η αναλογία μεταξύ του προσωπικού και των εταιρειών. Με βάση αυτή την έρευνα, το ποσοστό φαίνεται να είναι 1: 3,2 (ενοικιαστές) ή 1: 5,0 (ενοικιαστές συν άλλους πελάτες). Οι νέες θερμοκοιτίδες έχουν ακόμη μεγαλύτερο ποσοστό από αυτό.

Δεν υπάρχει πληροφόρηση για τον παράγοντα της απόδοσης για τις θερμοκοιτίδες που υποστηρίχθηκαν από τα προγράμματα ΕΛΕΥΘΩ και ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ.

Γενικά οι Ελληνικές θερμοκοιτίδες φαίνεται να είχαν πρόσβαση σε επαρκείς πόρους και εμπειρογνώμονες, συμπεριλαμβανομένων τόσο των εσωτερικών στελεχών της ομάδας, καθώς και των εξωτερικών συνεργατών. Ο συνολικός αριθμός του προσωπικού ήταν της τάξης των 4-6, ατόμων εξαιρουμένων των εξωτερικών συνεργατών. Καθώς δεν υπάρχουν συγκεκριμένα στοιχεία σχετικά με τον πραγματικό αριθμό των στελεχών που ασχολούνταν με την υποστήριξη των ενοικιαστών, η μέση αναλογία προσωπικού / ενοικιαστές για τις ελληνικές θερμοκοιτίδες είναι περίπου 1: 3, παρόμοια με τα ευρύτερα ευρωπαϊκά κριτήρια αναφοράς. **Σίγουρα υπάρχει μία διαφορά μεταξύ του αριθμού των εργαζομένων της θερμοκοιτίδας κατά τη διάρκεια της λειτουργίας της περιόδου του προγράμματος ΕΛΕΥΘΩ, σε σχέση με την περίοδο μετά τη λήξη του προγράμματος ΕΛΕΥΘΩ, κάτι που σημαίνει ότι λιγότερο προσωπικό είχε προσληφθεί μετά την περίοδο χρηματοδότησης.**

Ο τύπος των δραστηριοτήτων που οι εταιρείες-πελάτες επιδιώκουν, ιδίως η ένταση της τεχνολογίας / γνώσης των δραστηριοτήτων αυτών, είναι ο βασικός παράγοντας (παρά τα φυσικά χαρακτηριστικά ή ο τρόπος λειτουργίας) που πρέπει να χρησιμοποιηθεί για να διαφοροποιηθεί το ένα είδος θερμοκοιτίδας από το άλλο. Στο παρελθόν, τα μοντέλα θερμοκοιτίδας έχουν την τάση να κατατάσσονται ανάλογα με τη φύση των εισροών (δημόσιο, ιδιωτικό, κ.λπ.) και διαδικασιών (είδος του χώρου της θερμοκοιτίδας, το εύρος των υπηρεσιών, κλπ.). Μία αναμφισβήτητα καλύτερη μέθοδος ταξινόμησης είναι η διαφοροποίηση μεταξύ των ειδικοτήτων των θερμοκοιτίδων, όπως αντανακλάται από τις δραστηριότητες των ενοικιαστών τους.

Λεπτομερή πληροφόρηση σε αυτόν τον παράγοντα απόδοσης δεν είναι διαθέσιμη από τις θερμοκοιτίδες που υποστηρίχθηκαν από τα προγράμματα ΕΛΕΥΘΩ και ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ. Παρ' όλα θεωρείται ότι οι θερμοκοιτίδες στόχευσαν κυρίως σε start-up εταιρείες που δραστηριοποιούνταν στους τομείς ICT και Βιοτεχνολογίας.

Επιπτώσεις των Επιχειρηματικών Θερμοκοιτίδων

Η απόδοση των θερμοκοιτίδων θα πρέπει να κριθεί κυρίως από τα αποτελέσματα που έχουν επιτευχθεί, δηλαδή τις επιπτώσεις που έχουν στις επιχειρήσεις, στην ευρύτερη οικονομική ανάπτυξη και σε άλλες προτεραιότητες. Η απόδοση της θερμοκοιτίδας πρέπει να αξιολογείται σε σχέση με τις μακροπρόθεσμες επιπτώσεις που επιτεύχθηκαν και όχι με τις βραχυπρόθεσμες, όπως τα ποσοστά πληρότητας ή τα ποσοστά αποτυχίας. Η γενικότερη ευρωπαϊκή εμπειρία δείχνει ότι από την άποψη των αποτελεσμάτων που αφορούν την απασχόληση (ένας βασικός δείκτης για τις δημόσιες αρχές και ένα μέτρο μεσολάβησης για μία σειρά άλλων επιπτώσεων), οι θερμοκοιτίδες παράγουν συνολικά σε όλη την Ευρώπη περίπου 30.000 νέες θέσεις εργασίας ετησίως. Εάν ληφθούν υπόψη οι έμμεσες επιπτώσεις - η αύξηση των δαπανών για τις τοπικές οικονομίες που επέφερε πρόσθετη άμεση απασχόληση και οι νέες θέσεις εργασίας που δημιουργούνται στις τοπικές αλυσίδες εφοδιασμού - τότε αυξάνεται το ποσοστό αυτό σε περίπου 40.000 καθαρών θέσεων εργασίας σε ολόκληρη την Ευρώπη ετησίως.

Δεν υπάρχει κάποια πληροφορία σχετικά με τον δείκτη απόδοσης για τις θερμοκοιτίδες που υποστηρίχθηκαν από τα προγράμματα ΕΛΕΥΘΩ και ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ. Μία προτεραιότητα για τους διαχειριστές θερμοκοιτίδων θα πρέπει να είναι η παρακολούθηση της δημιουργίας θέσεων εργασίας και άλλων δεικτών εκροών, έτσι ώστε να μπορούν να αποδείξουν την απόδοση των δημοσίων επενδύσεων. **Η εξαγωγή αυτών των πληροφοριών από τα ερωτηματολόγια (των θερμοκοιτιζόμενων) που συγκεντρώθηκαν κατά τη διάρκεια της έρευνας πεδίου δεν παρουσιάζουν ένα ρεαλιστικό αποτέλεσμα σε σχέση με την αποτελεσματικότητα των προγραμμάτων λαμβάνοντας υπόψη την υπό αξιολόγηση εποχή (ως 2009).**

Κατά την αξιολόγηση των επιπτώσεων των θερμοκοιτίδων, υπήρξε η ανάγκη να συγκεντρωθούν οι απόψεις απευθείας από τις εταιρείες πελάτες. Ένα σημαντικό μάθημα που πρέπει να αντλήσουμε από την ευρύτερη ευρωπαϊκή εμπειρία είναι ότι οι επιπτώσεις στις θερμοκοιτίδες μπορεί να εκτιμηθούν σωστά μόνο μέσω της λήψης πληροφοριών από τις εταιρείες. Η προηγούμενη έρευνα ευρωπαϊκά είχε την τάση να βασίζεται σε στοιχεία της έρευνας μόνο από τους διαχειριστές θερμοκοιτίδων. Αυτό από την μία πλευρά παρέχει καλές ιδέες για τις πτυχές που αφορούν την «εισροή» και «διαδικασία» των δραστηριοτήτων τους, αλλά δεν παρέχει τη βάση για μία σε βάθος κατανόηση των «αποτελεσμάτων» και των επιπτώσεων. Η πληροφόρηση από τις εταιρείες είναι επίσης σημαντική από μία πιο πρακτική άποψη, δηλαδή τη διαχείριση πελατών και τη δικτύωση με τους «απόφοιτους».

Η αξιολόγηση της απόδοσης των θερμοκοιτίδων, πρέπει να προσδιοριστεί στον βαθμό της οικονομικής προσθετικότητας. Ομοίως, πρέπει να γίνει διάκριση μεταξύ των μικτών και των καθαρών επιπτώσεων που επιτυγχάνονται με τις θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων. Ωστόσο, υπάρχουν και άλλοι ουσιαστικά πρακτικοί λόγοι που δικαιολογούν μία πιο σχολαστική αξιολόγηση των επιπτώσεων των θερμοκοιτίδων: η διερεύνηση του βαθμού της μετατόπισης είναι σημαντική στην προσπάθεια να διασφαλιστεί ότι η αγορά - στόχος μίας θερμοκοιτίδας είναι κατάλληλα ορισμένη και αποσαφηνισμένη - εάν παρέχεται στήριξη σε έργα που ανταγωνίζονται άμεσα με τις υφιστάμενες

τοπικές επιχειρήσεις, τότε η καθαρή προστιθέμενη αξία των δραστηριοτήτων της θερμοκοιτίδας είναι υπό αμφισβήτηση.

Ομοίως, η κατανόηση της προσθετικότητας, αφορά στη συγκέντρωση των αντιδράσεων των πελατών σχετικά με το ρόλο που διαδραμάτισε μία θερμοκοιτίδα για την ανάπτυξη της επιχείρησής τους και αυτές οι πληροφορίες θα πρέπει να βοηθήσουν να εξασφαλιστεί ότι παρέχονται οι σωστές υπηρεσίες.

Ο βαθμός της οικονομικής προσθετικότητας είναι υψηλός, δηλαδή οι θερμοκοιτίδες που υποστηρίχθηκαν από το ΕΛΕΥΘΩ και ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ πιθανότατα δεν θα ήταν σε θέση να αρχίσουν να λειτουργούν χωρίς τη δημόσια χρηματοδότηση. Σημαντικές επενδύσεις του ιδιωτικού τομέα επίσης υλοποιήθηκαν από τη δημόσια χρηματοδότηση. Σε σχέση με τις εκροές της θερμοκοιτίδας, η έκταση της προσθετικότητας είναι επίσης πιθανό να είναι υψηλή, ήτοι νεοφυείς επιχειρήσεις που έλαβαν ενίσχυση δεν θα είχαν λειτουργήσει τόσο καλά, ή ακόμη δεν θα είχαν ξεκινήσει καθόλου, χωρίς τη στήριξη που έλαβαν. Η μετατόπιση είναι πιθανό να ήταν χαμηλή, ιδίως αν ληφθεί υπόψη ότι οι επιχειρήσεις στις θερμοκοιτίδες δραστηριοποιούνταν σε τομείς που ήταν σχετικά υπό-εκπροσωπούμενοι στην ελληνική οικονομία.

Η μελέτη του 2007, δείχνει επίσης ότι σε σχέση με την περιοχή της Θεσσαλονίκης (Κεντρική Μακεδονία), το πρόγραμμα ΕΛΕΥΘΩ έχει διαδραματίσει σημαντικό ρόλο στην υποστήριξη των 3 θερμοκοιτίδων που λειτουργούν στην περιοχή. Μαζί με το προ-υπάρχον τεχνολογικό πάρκο (το οποίο περιλαμβάνει μία μικρή θερμοκοιτίδα με δύο επιχειρήσεις) και πρόσφατα δημιούργησε την δομή επιτάχυνσης, το σύστημα θερμοκοιτίδας επιχειρήσεων είναι κατάλληλο / αρκετό, για το υφιστάμενο επίπεδο της ζήτησης για τις επιχειρήσεις, την υποστήριξη της καινοτομίας, καθώς και των δομών της υφιστάμενης περιφερειακής ικανότητας / δυναμικού σε χώρους.

Παρόλα αυτά όμως, το επίπεδο παροχής υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας από τις υπάρχουσες θερμοκοιτίδες και το Τεχνολογικό Πάρκο είναι χαμηλό και δεν αποτελούν τους κυρίως χώρους συγκέντρωσης των νέων εταιρειών έντασης γνώσης της πόλης. Νέες ιδιωτικής φύσεως πρωτοβουλίες έχουν αναπτυχθεί χωρίς την κρατική επιδότηση που καλύπτουν αυτό το κενό.

Σε ολόκληρη την Ευρώπη, υπάρχει μία ποικιλία από διαφορετικά μοντέλα θερμοκοιτίδων επιχειρήσεων και ακριβείς λεπτομέρειες θα πρέπει να αντικατοπτρίζουν τις τοπικές, περιφερειακές και εθνικές συνθήκες και προτεραιότητες. Αν και μοιράζονται βασικά κοινά χαρακτηριστικά, υπάρχουν επίσης σημαντικές διαφορές σχετικά με τους στόχους των μετόχων, τις αγορές στόχους και την ακριβή διαμόρφωση των εγκαταστάσεων και των υπηρεσιών της θερμοκοιτίδας. Οι διαφορές αυτές είναι εν μέρει μία αντανάκλαση των παραγόντων που αφορούν την τοποθεσία, τον πολιτισμό, την φύση της πολιτικής και είναι σημαντικό να ληφθούν υπόψη αυτοί οι τοπικοί παράγοντες για τον προσδιορισμό της βέλτιστης διαδικασίας.

Στην περίπτωση της Ελλάδας υπήρξαν μικρότερες θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων με πιο ευέλικτα κριτήρια εισαγωγής και παραμονής, που χρηματοδοτήθηκαν από τα Προγράμματα ΕΛΕΥΘΩ και ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ σε σχέση με άλλα αντίστοιχα ευρωπαϊκά μοντέλα.

Από την έρευνα προκύπτει ότι το πρόγραμμα της θερμοκοιτίδας θα πρέπει να υποστηρίζεται από γενικότερα μέτρα για τη βελτίωση του ευρύτερου πλαισίου λειτουργίας, συμπεριλαμβανομένης της καθιέρωσης ενός πιο ευνοϊκού φορολογικού καθεστώτος για τις νέες επιχειρήσεις τεχνολογικής βάσης και με πιο απλοποιημένους νομοθετικούς κανονισμούς και διοικητικές απαιτήσεις για τη δημιουργία νεοφυών επιχειρήσεων.

Υπήρξαν διαφορετικές απόψεις σχετικά με το ρόλο της Γενικής Γραμματείας Έρευνας και Τεχνολογίας, όσον αφορά στη συνολική διαχείρισή της στα προγράμματα ΕΛΕΥΘΩ και ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ. Σε μία περίπτωση η πληροφόρηση ήταν πολύ θετική, σε δύο περιπτώσεις, η ανταπόκριση ήταν μικτή, ενώ στην τέταρτη περίπτωση, υπήρχε αρνητική ανταπόκριση σχετικά με την υποστήριξη που παρέχεται από τη ΓΓΕΤ και το πρόγραμμα γενικά. Επίσης σε δύο περιπτώσεις, ο ορισμός των πελατών - στόχων, δηλαδή τις καινοτόμες επιχειρήσεις τεχνολογικής βάσης, δεν ήταν ιδιαίτερα σαφής και περισσότερη καθοδήγηση θα ήταν χρήσιμη.

Γενικότερα, το Πρόγραμμα την εποχή που σχεδιάστηκε και εκτελέστηκε προσέφερε προστιθέμενη αξία αλλά σήμερα θα θεωρείτο ξεπερασμένο και δεν θα πρέπει να επαναληφθεί με την ίδια μορφή. Οποσδήποτε απαιτείται η κρατική παρεμβολή και χρηματοδοτική στήριξη για την δημιουργία θερμοκοιτίδων σε όλη την Ελλάδα, σε κάθε νομό της χώρας, όπως συμβαίνει και στις αντίστοιχες χώρες του εξωτερικού. Παράλληλα, απαιτείται η ενίσχυση εξειδικευμένων θεματικών θερμοκοιτίδων ικανού μεγέθους, τουλάχιστον μία σε κάθε έναν από τους στρατηγικούς τομείς του Ορίζοντα 2020 και του Νέου ΕΣΠΑ /ΣΕΣ.

Στις νέες πολιτικές που θα πρέπει να εφαρμοστούν οι εξειδικευμένες θερμοκοιτίδες θα μπορούσαν να είναι ενταγμένες εντός συνεργατικών σχηματισμών και να υποστηρίζονται από το αντίστοιχο πρόγραμμα των συνεργατικών σχηματισμών. Σε καμία περίπτωση δεν πρέπει να είναι επιλέξιμη η ανέγερση νέων κτιρίων αλλά μόνο η ανακοίνωση αυτών.

Η ενίσχυση των κεφαλαίων σποράς και εκκίνησης σ' όλους τους τομείς η οποία είναι απαραίτητη πρέπει να πραγματοποιηθεί ανεξάρτητα από οποιοδήποτε πρόγραμμα ενίσχυσης της θερμοκοιτίδευσης στην Ελλάδα. Το νέο πρόγραμμα για την ενίσχυση θερμοκοιτίδων θα πρέπει να περιλαμβάνει και προ- θερμοκοιτίδες και ενίσχυση προγραμμάτων επιτάχυνσης ειδικά όλα αυτά που δημιουργήθηκαν στα χρόνια της κρίσης με ιδιωτικές πρωτοβουλίες και χρηματοδότηση.

Τέλος, τα κριτήρια επιλογής των σχημάτων προς ενίσχυση θα πρέπει να δοθούν έγκαιρα στον ανθρώπινο παράγοντα και όχι απλά στο κύρος και το μέγεθος των φορέων οι οποίοι αναλαμβάνουν να υλοποιήσουν την πρωτοβουλία. Έχει αποδειχθεί ότι η στήριξη στην κατάλληλη ανθρώπινη ομάδα αποτελεί την εγγύηση της επιτυχίας.

8. Προτάσεις βελτίωσης:

Θέματα και σημεία που πρέπει να λαμβάνονται υπόψη:

- Δεν υπήρχε η σχετική βάση δεδομένων που να τηρείται για τις θερμοκοιτιζόμενες εταιρείες στις θερμοκοιτίδες όπου είχαν χρηματοδοτηθεί. Θα πρέπει να τηρείται στο μέλλον
- Θα πρέπει να τηρείται το ηλεκτρονικό και φυσικό αρχείο των έργων από τη ΓΓΕΤ με μεγαλύτερη επιμέλεια.
- Θα πρέπει το σύνολο των αρχείων να είναι ψηφιακό και όχι φυσικό ειδικά σε μία υπηρεσία σχετιζόμενη με την πολιτική της έρευνας και τεχνολογίας.
- Δεν υπήρχε κάποια απόδειξη αποτελεσματικής εποπτείας της χρηματοδότησης που είχε εκταμιευθεί προς τις θερμοκοιτιζόμενες επιχειρήσεις θα πρέπει να αναφέρεται στο μέλλον
- Υπήρξε έλλειψη εξειδικευμένων θερμοκοιτίδων σε όλη την Ελλάδα και δεν αντιμετωπίστηκε επαρκώς με τα μέτρα τα οποία είχαν ληφθεί .Στο πλαίσιο των δύο προγραμμάτων υπό αξιολόγηση θα πρέπει να αναφερθεί και η γεωγραφική διάσταση .
- Η αποτίμηση της επίδρασης παρόμοιων προγραμμάτων θα πρέπει να λαμβάνει χώρα τρία χρόνια μετά την ολοκλήρωση των έργων
- Η γεωγραφική κάλυψη των υλοποιημένων έργων δεν βοήθησε στο θέμα της εθνικής κάλυψης και θα πρέπει να ενισχυθούν ξανά στην χώρα τόσο για την επίτευξη του στόχου της εθνικής κάλυψης όσο και σε εξειδικευμένους τομείς εθνικής προτεραιότητας, Δεν θα πρέπει να περιλαμβάνει χρηματοδότηση για κτηριακές εγκαταστάσεις, πάρα μόνον σε περίπτωση ανακαινίσεων ή ανοικίου.
- Τα κεφάλαια εκκίνησης (seed-funds) σ' όλους τους τομείς πρέπει να δώσουν προτεραιότητα στο νέο ΕΣΠΑ / ΣΕΣ.
- Θα πρέπει και να ενισχυθούν οι ιδιωτικές πρωτοβουλίες που αναπτύχθηκαν στα χρόνια της κρίσης για προγράμματα επιτάχυνσης της επιχειρηματικότητας, προ-θερμοκοιτίδευσης , συνεργατικών χώρων συνεργασίας κ.α.
- Δεν θα πρέπει στο ίδιο πρόγραμμα και έργο να καλύπτονται ταυτόχρονα δαπάνες ανέγερσης , λειτουργικές και κεφάλαια συμμετοχών
- Δεν πρέπει στα κεφάλαια συμμετοχών να δύναται επιδότηση αλλά να υπάρχει συμμετοχή των δημοσίων πόρων με την λογική ενός ανακυκλωμένου κεφαλαίου
- Θα πρέπει να ενισχυθούν δράσεις στήριξης και εξωστρέφειας των νεοφυών επιχειρήσεων για την συμμετοχή τους σε τριμηνιαία προγράμματα θερμοκοιτίδων στην Ευρώπη και την Ανατολική και κυρίως τη Δυτική ακτή των ΗΠΑ

- Θα πρέπει να ενισχυθεί η αδελφοποίηση των ελληνικών θερμοκοιτίδων με αντίστοιχες του εξωτερικού

9. Παράρτημα Α: Πίνακες Χρηματοδοτούμενων Θερμοκοιτίδων / Τεχνοκυψέλες

Πίνακας 1: Επιχειρηματικές Θερμοκοιτίδες που χρηματοδοτήθηκαν από τα Προγράμματα ΕΛΕΥΘΩ και ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ

A/A	Όνομα δράσης	Όνομα	Συνολικός Προϋπολογισμός	Δημόσια Συμ μέτοχη	Ημ/νία έναρξης	Ημ/νία λήξης	Περιοχή	Τρέχων αριθμός ενοικιαστών
1	ΕΛΕΥΘΩ	IVEN S.A.	-	-	n/a	n/a	Αττική (Αθήνα)	Απεντάχθηκε και επιστράφηκε η επιχορήγηση λόγω στοιχείων απάτης
2	ΕΛΕΥΘΩ	i4G (Euroconsultants)	5.492.912,50	2.517.058,38	01/04/2003	30/06/2006	Κεντρική Μακεδονία (Θεσσαλονίκη)	12
3	ΕΛΕΥΘΩ	I-CUBE	12,074,000	6,037,000	20/12/2001	30/11/2006	Αττική (Αθήνα)	Έχει κλείσει
4	ΕΛΕΥΘΩ	Inqlab AE	2,591,512	1,295,756	21/02/2007	31/12/2008	Αττική (Αθήνα)	3
5	ΕΛΕΥΘΩ	THERMI	14,500,000	7,250,000.00	08/05/2003	31/12/2006	Κεντρική Μακεδονία (Θεσσαλονίκη)	7
6	ΕΛΕΥΘΩ	Technopolis of Thessaloniki	4,200,000.	2,100,000.	15/05/2007	31/12/2008	Κεντρική Μακεδονία (Θεσσαλονίκη)	15 (όχι όλες εταιρείες)
7	ΕΛΕΥΘΩ	INI-CUBATOR	6,190,423.	3,095,211.5	08/05/2006	30/09/2008	Αττική (Αθήνα)	Έκλεισε
8	ΕΛΕΥΘΩ	ELECTRONUM A.E.B.E.	2,000,000.	1,000,000.0	10/10/2005	31/12/2006	Αττική (Αθήνα)	Έκλεισε
9	ΕΛΕΥΘΩ	Velti A.E.	5,000,000.	2,500,000	10/10/2005	31/12/2007	Αττική (Αθήνα)	Ξ. Υπολειτουργεί /ασχολείται με άλλο αντικείμενο
10	ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΠΑΡΚΟ - ΒΟΡΕΙΟ ΑΙΓΑΙΟ	AEGEANTECHNOPOLIS	1,688,512	844,256	23/11/2007	31/12/2008	Βόρειο Αιγαίο (Χίος)	3
	Σύνολο	Όχι διαθέσιμο	52,048,847.50	26,639,281.88	Όχι διαθέσιμο	Όχι διαθέσιμο	3 Κεντρική Μακεδονία 5 Αττική 1 Βόρειο Αιγαίο	43

Πίνακας 2: Συνοπτικός Πίνακας Ευρωπαϊκών Κριτηρίων Αναφορά και Ερευνητικά Δεδομένα για τις Ελληνικές Θερμοκοιτίδες

Incubator characteristics	Average (2002)	Range (2002)	Average (2006)	Greek incubators data availability	Comment	Average of Greek incubators (on the basis of 4 responses)
Average capital investment cost	€3.7 m	€ 1.5 – 22 m		Sufficient	Data on infrastructure cost from the programme	2.7 m
Average annual operating costs	€ 480k	€ 50 – 1800k	€ 690 k	Partial	Only human resources costs for 2009 and 2014	50-100k
% of revenue from public subsidies	37%	0-100%		Not clear	Data on ELEFTHO programme contribution to infrastructure	50% for first 3 years
Incubator space	5,860 m ²	90-14,000 m ²	5400 m ²	Sufficient		2300 (av) - 1500 (median)
Number of tenants	27	1-120		Sufficient	Number in ranges covering both programme period and currently	?
Equity Position (YES/NO)	Yes - 7.7%			Sufficient	Requirement of the programme to participate in capital - but no data on share of firms	100%
For profit/ Not for profit	21.8 (FP)/ 76.9 (NFP)			Sufficient	All are for profit	For profit (all incubators)
Incubator functions	Average (2002)	Range (2002)	Average (2006)			
Standard length of tenancy	35 months	6 months-no limit		Sufficient	Data provided	54
Number of incubator staff	5.6			Sufficient	Data provided	5.75
Ratio of incubator staff : tenants	1:14	1:2 – 1:64	1:4	Partial	Can be derived but no clear numbers of management staff	1:2-1:4
% of managers' time advising clients	39%	5-80%		Problematic	No relevant question	?
Graduation Policy?	Yes – 79.5%			Problematic	No relevant question	?
Breakeven?	Yes – 40.8%			Partial	Data on profit/loss making for 2009 and 2014	All
Performance-impacts	Average (2002)	Range (2002)	Average (2006)			
Occupancy rates	85%		81%	Problematic	No data on occupancy levels	?
Survival rates	84%		82%	Partial	Can be derived from responses for some incubators	75% (based on 2 incubators)
Average graduation rate			39%	Partial	Can be derived from responses for some incubators	2.7/year
Average growth of client turnover	20%/year	5%-100%		No data	No relevant question	?
Average jobs per tenant company	5.75			No data	No relevant question	?

10. Παράρτημα Β – Κύριες Πηγές Πληροφοριών

- Γενική Γραμματεία Έρευνας & Τεχνολογίας, Φυλλάδιο Μέτρα ΕΛΕΥΘΩ, Γ' ΚΟΙΝΟΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΤΗΡΙΞΗΣ, ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ «ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ», ΑΞΟΝΑΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ 4: ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΚΑΙ ΕΡΕΥΝΑ - ΜΕΤΡΟ 4.2 ΘΕΡΜΟΚΟΙΤΙΔΕΣ ΝΕΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΝΕΤΑΣΗΣ ΓΝΩΣΗΣ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΩΝ & ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΩΝ ΠΑΡΚΩΝ & ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΩΝ ΚΕΝΤΡΩΝ ΜΕΤΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
- Γενική Γραμματεία Έρευνας & Τεχνολογίας, Οδηγός ΕΛΕΥΘΩ Μέτρα Υλοποίησης, Γ' ΚΟΙΝΟΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΤΗΡΙΞΗΣ, ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ «ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ», Μέτρο 4.2.1 – ΕΡΓΟ: «ΕΛΕΥΘΩ», ΟΔΗΓΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΕΡΓΟΥ ΕΛΕΥΘΩ
- Γενική Γραμματεία Έρευνας & Τεχνολογίας, Οδηγός Υλοποίησης Τεχνολογικών Θερμοκοιτίδων, ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ (ΠΕΠ) ΒΟΡΕΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ 2000 – 2006, 3^{ος} ΑΞΟΝΑΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ: ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ ΝΗΣΙΩΤΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΟΥ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΥ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΜΕΤΡΟ 3.7.: «ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΤΗΣ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ», ΔΡΑΣΗ 3.7.1: «ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ - ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΧΩΡΩΝ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ / ΠΡΟΣΕΛΚΥΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΚΩΝ Ή ΚΑΙ ΕΝΤΑΣΗΣ ΓΝΩΣΗΣ (ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΑ ΠΑΡΚΑ – ΘΕΡΜΟΚΟΙΤΙΔΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ)». ΟΔΗΓΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΔΡΑΣΗΣ «ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ ΒΟΡΕΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ»
- Σοφούλη, Ε., Βονόρτας, Ν., (2007), Πανεπιστημιακά & Τεχνολογικά Πάρκα και Επιχειρηματικές Θερμοκοιτίδες σε Μεσαίου Μεγέθους Χώρες: Η περίπτωση της Ελλάδος, *Journal of Technology Transfer*, 32:525–544
- Βονόρτας, Ν., Αμανατίδου, Ε., Cunningham, P. Malan, J., Τσάμης, Α., (2014) «Διεθνείς Καλές Πρακτικές»
- Headd, B. (2003). Redefining business success: Distinguishing between closure and failure. *Small Business Economics*, 21, 51-61
- Νίκη Χαραλαμποπούλου (2007), Ο ρόλος των θερμοκοιτίδων στην προώθηση της ανάπτυξης και της καινοτομίας σε Επιχειρήσεις Νέας Τεχνολογίας στην Ελλάδα, Διατριβή που υποβλήθηκε για MSc Τοπικής Οικονομικής Ανάπτυξης, London School of Economics & Political Science, Τμήμα Γεωγραφίας και Περιβάλλοντος
- Συνεντεύξεις με Στελέχη του προσωπικού της Γενικής Γραμματείας Έρευνας & Τεχνολογίας.
- Δεδομένα από την Γενική Γραμματεία Έρευνας & Τεχνολογίας

11. Παράρτημα Γ – Ερωτηματολόγιο προς διαχειριστές

ΓΕΝΙΚΗ ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ

ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΚΑΙ ΘΡΗΣΚΕΥΜΑΤΩΝ

ΑΤΛΑΝΤΙΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ Α.Ε.

Υπεύθυνος έργου: Άγγελος Μαγκλής

Τηλ. : 2310 531000

Fax : 2310 552265

e-mail : amanglis@atlantisresearch.gr

Υπεύθυνος τομέα ΕΛΕΥΘΩ & ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ (για ερωτηματολόγιο) : Άγγελος Μαγκλής

Τηλ. : 2310 531000

Fax : 2310 552265

e-mail : amanglis@atlantisresearch.gr

ΑΠΟΤΙΜΗΣΗ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ΕΛΕΥΘΩ

Στο πλαίσιο του προγράμματος Αποτίμησης δράσεων Έρευνας Τεχνολογίας
Ανάπτυξης και Καινοτομίας (ΕΤΑΚ)

«Ενίσχυση Θερμοκοιτίδων Επιχειρήσεων και Ερευνητικών & Τεχνολογικών Πάρκων» (ΕΛΕΥΘΩ &
ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ)

«Ερωτήσεις για τους διαχειριστές των Θερμοκοιτίδων»

ΕΜΠΙΣΤΕΥΤΙΚΟ

Όνομα Αξιολογητή:

Ημερομηνία:

ΕΝΟΤΗΤΑ Α. ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΘΕΡΜΟΚΟΙΤΙΔΑΣ / ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΑ ΣΤΗΝ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

A.1.1. Στοιχεία Θερμοκοιτίδας:

Επωνυμία: _____

Έτος ίδρυσης: _____

Διεύθυνση: _____

Πόλη: _____

Τηλέφωνο: _____

Fax: _____

e-mail: _____

A.1.2. Στοιχεία Επικοινωνίας Συμμετέχοντα στην συνέντευξη:

Όνοματεπώνυμο: _____	Θέση: _____
Διεύθυνση: _____	Πόλη: _____
Τηλέφωνο: _____ Fax: _____	Email: _____

A.1.3. Στοιχεία υπευθύνου του έργου:

Όνοματεπώνυμο: _____
Θέση που κατείχε στην επιχείρηση: _____
Διεύθυνση: _____ Πόλη: _____
Τηλέφωνο: _____ Fax: _____ Email: _____
Απασχολείται ο υπεύθυνος ακόμη στην εταιρία: Ναι <input type="checkbox"/> Όχι <input type="checkbox"/>

A.1.4. Κυριότερα προϊόντα ή υπηρεσίες της επιχείρησής σας:

	Ποσοστό (%) επί των συνολικών πωλήσεων (2009)	Ποσοστό (%) επί των συνολικών πωλήσεων (2014)
A.		
B.		
Γ.		

ΕΝΟΤΗΤΑ Β.1. Πληροφορίες Έργου της δράσης ΕΛΕΥΘΩ & ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ

B.1.1. Αναφέρετε τον διακριτικό τίτλο του έργου:

B.1.2. Αναφέρετε το ακρώνυμο του έργου:

B.1.3. Αναφέρετε τις κάτωθι πληροφορίες για το έργο:

Ημερομηνία έναρξης:

Ημερομηνία ολοκλήρωσης:

Διάρκεια έργου (μήνες):

Συνολικός προϋπολογισμός έργου:

Ύψος της χρηματικής ενίσχυσης (€):

Ποσοστό απορρόφησης (%):

Συνολικό κόστος υποδομών (€):

Ποσοστό απορρόφησης (%):

Συνολική χρηματοδότηση προς
ενοικιαστές (€):

Ποσοστό απορρόφησης (%):

B.1.4. Αναφέρετε συνεργαζόμενες εταιρίες, φορείς ή υπεργολάβους και τον σχετικό ρολό τους:

1.

2.

3.

B.1.5. Είχατε συνεργαστεί με τους εταίρους του έργου στο παρελθόν πριν από το εν λόγω έργο ;

Ναι

Όχι

B.1.6. Σε ποιές εταιρίες συμμετείχατε με τι ποσοστό και ποιά είναι η χρηματική αντιστοιχία;

Γ. Πόσοι από αυτούς εξακολουθούν να εργάζονται στην Θερμοκοιτίδα;

i. Επιστημονικοί συνεργάτες:

ii. Βοηθητικό προσωπικό:

Β.1.9. Ποιοί ήταν οι στόχοι και τα κίνητρα της συμμετοχής της επιχείρησης στο ΕΛΕΥΘΩ ή στις ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ; Παρακαλούμε βαθμολογήστε από 1 (λίγο σημαντικό) έως 7 (πάρα πολύ σημαντικό), ή μη σχετικό (Μ/Σ).

	Βαθμολογία
1. Ενασχόληση με νέους επιστημονικούς/τεχνολογικούς τομείς	1 2 3 4 5 6 7
Εκμετάλλευση μιας νέας επιχειρηματικής ευκαιρίας	1 2 3 4 5 6 7
Επίτευξη νέων επιχειρηματικών συνεργασιών	1 2 3 4 5 6 7
Επίτευξη νέων ερευνητικών συνεργασιών	1 2 3 4 5 6 7
Δημιουργία νέων προϊόντων / υπηρεσιών	1 2 3 4 5 6 7
Δημιουργία υπεραξιώνμέσωσυμμετοχών	1 2 3 4 5 6 7
Δυνατότητα συγχρηματοδότησης παγίων	1 2 3 4 5 6 7
Διεύρυνση νέων δραστηριοτήτων της επιχείρησης	1 2 3 4 5 6 7
Διασφάλιση ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων	1 2 3 4 5 6 7
Παρακολούθηση εξελίξεων ΕΤΑΚ από την επιχείρηση	1 2 3 4 5 6 7
Μεταφορά τεχνολογίας από πανεπιστήμια ή επιχειρήσεις	1 2 3 4 5 6 7
Επιμερισμός κινδύνου της έρευνας	1 2 3 4 5 6 7
Άλλο(διευκρινίστε):	1 2 3 4 5 6 7

Β.1.10. Το αντικείμενο του ΕΛΕΥΘΩ ή ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ αποτελεί για την επιχείρηση μια νέα δραστηριότητα χωρίς προηγούμενο, ή αποτελεί συνέχεια άλλων δραστηριοτήτων που είχαν αναπτυχθεί στο παρελθόν;

Νέα

Συνεχία Παλαιότερων

B.1.11. Συνεχίζεται η λειτουργία της Θερμοκοιτίδας σήμερα;

Ναι

Όχι

Εάν όχι, παρακαλώ διευκρινίστε για ποιούς λόγους δεν υφίσταται.

.....

B.1.12. Σκοπεύετε να αναπτύξετε την Θερμοκοιτίδα περαιτέρω;

Ναι

Όχι

Παρακαλώ αιτιολογήστε την απάντησή σας

.....

B.1.13. Κατά την περίοδο 2009-2014 (συμπεριλαμβανομένων), εισήγαγε ο οργανισμός σας:

Ναι/Όχι

Νέα ή σημαντικά βελτιωμένα προϊόντα ή υπηρεσίες

Νέες ή σημαντικά βελτιωμένες μεθόδους παραγωγής

B.1.13.1. Μπορείτε να δώσετε (κατ' εκτίμηση) τον αριθμό των νέων προϊόντων / υπηρεσιών που εισήγαγε την προαναφερθείσα περίοδο ο οργανισμός σας;

B.1.13.2. Μπορείτε να δώσετε (κατ' εκτίμηση) τον αριθμό των νέων μεθόδων παραγωγής που εισήγαγε την προαναφερθείσα περίοδο ο οργανισμός σας;

B.1.14. Κατά την περίοδο 2009-2014 (συμπεριλαμβανομένων), υπήρξαν:

α. Καινοτόμα προϊόντα/υπηρεσίες που εισήγαγε ο οργανισμός σας, τα οποία θεωρούνται νέα/νέες στην αγορά σας;

Ναι

Όχι

Δεν γνωρίζω

β. Καινοτόμες μέθοδοι παραγωγής που εισήγαγε ο οργανισμός σας, οι οποίες θεωρούνται νέες στην αγορά σας;

Ναι

Όχι

Δεν γνωρίζω

Παρακαλώ διευκρινίστε με ποιόν τρόπο εννοείτε / ορίζετε το <<νέες στην αγορά σας>> της ερώτησης.

B.1.15. Κατά την περίοδο 2009-2014 (συμπεριλαμβανομένων), έχετε συνεργαστεί με άλλες επιχειρήσεις / οργανισμούς για την εκπόνηση καινοτομικών δραστηριοτήτων;

Ναι Όχι Δεν γνωρίζω

ΕΝΟΤΗΤΑ Β.2. Γενική Περιγραφή Δραστηριοτήτων της Θερμοκοιτίδας

Β.2.1. Η Θερμοκοιτίδα σας έδρασε ως:

<input type="checkbox"/> Θερμοκοιτίδα επιχειρήσεων	<input type="checkbox"/> Επιστημονικό και τεχνολογικό πάρκο
--	---

Β.2.2. Σε ποιόν θεματικό τομέα είχατε στόχο να δραστηριοποιηθούν οι θερμοκοιτιζόμενες επιχειρήσεις; Παρακαλώ σημειώστε με Χ όσα ισχύουν.

	Στόχος		Στόχος
Τεχνολογίες φιλικές προς το Περιβάλλον		Τρόφιμα	
Λογισμικό ηλεκτρονικών υπολογιστών		Internet	
Ιατροτεχνολογικά βοηθήματα		Προηγμένα υλικά	
Νανοτεχνολογία		Υπηρεσίες	
Βιοτεχνολογία		Ηλεκτρονική ή / και Μικροηλεκτρονική	
Τεχνολογίες Διαστήματος		Ενέργεια	
Τεχνολογία		Τηλεπικοινωνίες	
Βιομηχανία		Ασύρματη τεχνολογία	
Δημιουργική Βιομηχανία		Άλλο: (σημειώστε)	

Β.2.3. Στα χρονικά πλαίσια του έργου σας πόσες επιχειρήσεις στεγάστηκαν στις εγκαταστάσεις σας;

1-3 4-9 10-20 20+

Β.2.4. Τι ποσοστό από αυτές αποφοίτησε;

.....

Β.2.5. Ποιός ήταν περίπου ο μέσος χρόνος παραμονής τους στην Θερμοκοιτίδα;

.....

Β.2.6. Πόσες επιχειρήσεις στεγάζονται στις εγκαταστάσεις σας σήμερα;

1-3 4-9 10-20 20+

B.2.7. Πόσοι ενοικιαστές έχουν αποφοιτήσει από τη Θερμοκοιτίδα σας συνολικά;

1-5 5-15 15-30 30-50 50-75 75+

B.2.8. Παρείχεται τα ακόλουθα είδη υποστήριξης στις θερμοκοιτιζόμενες επιχειρήσεις της Θερμοκοιτίδας; Παρακαλώ βαθμολογήστε από 1 (καθόλου) έως 7 (σε μεγάλο βαθμό), ή Δ/Π σε περίπτωση που η συγκεκριμένη υπηρεσία εξ αρχής/εξ ορισμού δεν σχετίζεται με την φύση της δικής σας Θερμοκοιτίδας.

	Βαθμολογία
Χώρος γραφείων (στέγαση)	<input type="text" value="1"/> <input type="text" value="2"/> <input type="text" value="3"/> <input type="text" value="4"/> <input type="text" value="5"/> <input type="text" value="6"/> <input type="text" value="7"/>
Εμπορικές διευκολύνσεις	<input type="text" value="1"/> <input type="text" value="2"/> <input type="text" value="3"/> <input type="text" value="4"/> <input type="text" value="5"/> <input type="text" value="6"/> <input type="text" value="7"/>
Διαχειριστική υποστήριξη	<input type="text" value="1"/> <input type="text" value="2"/> <input type="text" value="3"/> <input type="text" value="4"/> <input type="text" value="5"/> <input type="text" value="6"/> <input type="text" value="7"/>
Δραστηριότητες Δικτύωσης	<input type="text" value="1"/> <input type="text" value="2"/> <input type="text" value="3"/> <input type="text" value="4"/> <input type="text" value="5"/> <input type="text" value="6"/> <input type="text" value="7"/>
Διευκόλυνση σε εύρεση χρηματοδότησης (επιχειρηματικά κεφάλαια, δάνεια, επιχορηγήσεις)	<input type="text" value="1"/> <input type="text" value="2"/> <input type="text" value="3"/> <input type="text" value="4"/> <input type="text" value="5"/> <input type="text" value="6"/> <input type="text" value="7"/>
Ανάπτυξη επιχειρηματικού σχεδίου	<input type="text" value="1"/> <input type="text" value="2"/> <input type="text" value="3"/> <input type="text" value="4"/> <input type="text" value="5"/> <input type="text" value="6"/> <input type="text" value="7"/>
Εξειδικευμένες συμβουλευτικές υπηρεσίες (ανάλυση αγοράς, νομικά και λογιστικά θέματα, προστασία των πνευματικών δικαιωμάτων)	<input type="text" value="1"/> <input type="text" value="2"/> <input type="text" value="3"/> <input type="text" value="4"/> <input type="text" value="5"/> <input type="text" value="6"/> <input type="text" value="7"/>
Εξειδικευμένες υπηρεσίες εκπαίδευσης / κατάρτισης	<input type="text" value="1"/> <input type="text" value="2"/> <input type="text" value="3"/> <input type="text" value="4"/> <input type="text" value="5"/> <input type="text" value="6"/> <input type="text" value="7"/>
Ενίσχυση του brand name	<input type="text" value="1"/> <input type="text" value="2"/> <input type="text" value="3"/> <input type="text" value="4"/> <input type="text" value="5"/> <input type="text" value="6"/> <input type="text" value="7"/>
Υπηρεσίες Marketing	<input type="text" value="1"/> <input type="text" value="2"/> <input type="text" value="3"/> <input type="text" value="4"/> <input type="text" value="5"/> <input type="text" value="6"/> <input type="text" value="7"/>
Σύνδεσμοι με στρατηγικούς εταίρους	<input type="text" value="1"/> <input type="text" value="2"/> <input type="text" value="3"/> <input type="text" value="4"/> <input type="text" value="5"/> <input type="text" value="6"/> <input type="text" value="7"/>
Σύνδεσμοι με φορείς της ανώτατης εκπαίδευσης	<input type="text" value="1"/> <input type="text" value="2"/> <input type="text" value="3"/> <input type="text" value="4"/> <input type="text" value="5"/> <input type="text" value="6"/> <input type="text" value="7"/>
Σύνδεσμοι με χρηματοοικονομικές επαφές	<input type="text" value="1"/> <input type="text" value="2"/> <input type="text" value="3"/> <input type="text" value="4"/> <input type="text" value="5"/> <input type="text" value="6"/> <input type="text" value="7"/>
Εύρεση και ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού	<input type="text" value="1"/> <input type="text" value="2"/> <input type="text" value="3"/> <input type="text" value="4"/> <input type="text" value="5"/> <input type="text" value="6"/> <input type="text" value="7"/>
Υπηρεσίες Εξωστρέφειας (εξαγωγικός προσανατολισμός)	<input type="text" value="1"/> <input type="text" value="2"/> <input type="text" value="3"/> <input type="text" value="4"/> <input type="text" value="5"/> <input type="text" value="6"/> <input type="text" value="7"/>
Διευκόλυνση της εμπορευματοποίησης της έρευνας	<input type="text" value="1"/> <input type="text" value="2"/> <input type="text" value="3"/> <input type="text" value="4"/> <input type="text" value="5"/> <input type="text" value="6"/> <input type="text" value="7"/>

B.2.9. Κατά την άποψή σας σε ποιο βαθμό συνέβαλε η εγκατάσταση των επιχειρήσεων στην Θερμοκοιτίδα στην σημερινή τους πορεία; Παρακαλώ βαθμολογήστε από 1 έως 7.

Μικρή συμβολή

Μεγάλη συμβολή

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

B.2.10. Σε ποιο βαθμό συμφωνείτε ή διαφωνείτε με την ακόλουθη πρόταση: Η Θερμοκοιτίδα μας πρόσφερε θετικές υπηρεσίες υποστήριξης στις επιχειρήσεις που φιλοξένησε. Παρακαλώ βαθμολογήστε από 1 (διαφωνώ πλήρως) έως 7 (συμφωνώ πλήρως).

πλήρως

Διαφωνώ
Συμφωνώ πλήρως

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

B.2.11. Πόσο πετυχημένη θεωρείτε την υλοποίηση του έργου σας στο πρόγραμμα ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ / ΕΛΕΥΘΩ;

Καθόλου

Πάρα πολύ

-3	-2	-1	0	1	2	3
----	----	----	---	---	---	---

B.2.12. Θα προχωρούσατε στο έργο χωρίς την υποστήριξη του προγράμματος ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ / ΕΛΕΥΘΩ;

Ναι

Όχι

ΕΝΟΤΗΤΑ Β.3. Γενική εντύπωση για το πρόγραμμα ΕΛΕΥΘΩ / ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ

Β.3.1. Πώς αξιολογείτε την επίδραση του έργου στους κάτωθι τομείς; Παρακαλώ βαθμολογήστε από -3 (πολύ αρνητική επιρροή) μέχρι 3 (πολύ θετική επιρροή), ή στην περίπτωση που δεν είναι σχετικό σημειώστε το κουτάκι Μ/Σ (ΜΗ ΣΧΕΤΙΚΟ).

	Βαθμολογία
1. Ενίσχυση της απασχόλησης	<input type="text" value="-3"/> <input type="text" value="-2"/> <input type="text" value="-1"/> <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="1"/> <input type="text" value="2"/> <input type="text" value="3"/> <input type="text" value="Μ/Σ"/>
2. Ενίσχυση εγχώριας οικονομίας	<input type="text" value="-3"/> <input type="text" value="-2"/> <input type="text" value="-1"/> <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="1"/> <input type="text" value="2"/> <input type="text" value="3"/> <input type="text" value="Μ/Σ"/>
3. Ενίσχυση τοπικών επιχειρήσεων	<input type="text" value="-3"/> <input type="text" value="-2"/> <input type="text" value="-1"/> <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="1"/> <input type="text" value="2"/> <input type="text" value="3"/> <input type="text" value="Μ/Σ"/>
4. Ενίσχυση εγχώριας τεχνογνωσίας	<input type="text" value="-3"/> <input type="text" value="-2"/> <input type="text" value="-1"/> <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="1"/> <input type="text" value="2"/> <input type="text" value="3"/> <input type="text" value="Μ/Σ"/>
5. Άλλο (διευκρινίστε):.....	<input type="text" value="-3"/> <input type="text" value="-2"/> <input type="text" value="-1"/> <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="1"/> <input type="text" value="2"/> <input type="text" value="3"/> <input type="text" value="Μ/Σ"/>

Για απαντήσεις από 2 και πάνω παρακαλώ αιτιολογήστε την απάντησή σας.

Β.3.2. Συνολικά, ήταν τα οφέλη της συμμετοχής σας μεγαλύτερα ή μικρότερα από το κόστος της συμμετοχής σας;

Το κόστος υπερέβη κατά πολύ τα οφέλη

Τα οφέλη υπερέβησαν σημαντικά το κόστος

-3	-2	-1	0	1	2	3
----	----	----	---	---	---	---

Β.3.3. Οικονομικά στοιχεία της Θερμοκοιτίδας:

	2009	2014
Κύκλος εργασιών (€)		
Κέρδη (€)		
Επενδύσεις (€)		
Δαπάνες Προσωπικού (€)		
Δημόσια Χρηματοδότηση (€)		
Ιδία Χρηματοδότηση (€)		

Χρηματοδότηση προς θερμοκοιτιζόμενους* ⁴ (€)		
---	--	--

B.3.4. Υπήρχε επιχείρηση στην οποία παρείχατε υπηρεσίες και ξεχώρισε ως <<successstory>> στο πλαίσιο της Θερμοκοιτίδας;

Ναι Όχι

Παρακαλώ διευκρινίστε:

B.3.5. Υπήρχε επιχείρηση στην οποία παρείχατε υπηρεσίες και αντιμετώπισε σοβαρά προβλήματα κατά την διάρκεια ζωής της;

Ναι Όχι

Εάν ναι, τι είδους προβλήματα αντιμετώπισε; Παρακαλώ διευκρινίστε.

B.3.6. Ποιά ήταν τα κυρίως προβλήματα που αντιμετώπισαν οι ενοικιαστές της Θερμοκοιτίδας; Παρακαλώ σχολιάστε.

B.3.7. Ποιά ήταν τα κυρίως προβλήματα που αντιμετωπίσατε ως διαχειριστές της Θερμοκοιτίδας; Παρακαλώ σχολιάστε.

⁴Σημειώστε μοναχά εάν χρηματοδοτήσατε τους θερμοκοιτιζόμενους

B.3.8. Κατά την άποψή σας είναι επαρκής ο αριθμός των Θερμοκοιτίδων στην γεωγραφική σας περιοχή;

Ναι Όχι

Παρακαλώ αιτιολογήστε:

B.3.9. Κατά την άποψή σας επαρκής ο αριθμός των Θερμοκοιτίδων σε εθνικό επίπεδο;

Ναι Όχι

Παρακαλώ αιτιολογήστε:

B.3.10. Θα δηλώνετε ξανά συμμετοχή σε έργο τέτοιου τύπου;

Ναι Όχι

Παρακαλώ αιτιολογήστε την απάντησή σας σημειώνοντας τα μειονεκτήματα ή πλεονεκτήματα του προγράμματος:

Β.3.11. Βαθμολογήστε τη συμβολή της Γενικής Γραμματείας Έρευνας και Τεχνολογίας (ΓΓΕΤ) στα κάτωθι ζητήματα από -3 (πολύ κακή) έως 3 (άριστη), ή δεν γνωρίζω (ΔΓ).

	Βαθμολογία
1. Αξιολόγηση των υποβληθέντων προτάσεων ως προς τον χρόνο αξιολόγησης (ανά- χρόνο)	-3 -2 -1 0 1 23 ΔΓ
2. Τεκμηρίωση του αποτελέσματος αξιολόγησης από πλειοάξ αξιολογητών	-3 -2 -1 0 1 23 ΔΓ
3. Τεκμηρίωση του εγκεκριμένου προϋπολογισμού από πλειοάξ αξιολογητών	-3 -2 -1 0 1 23 ΔΓ
4. Παρακολούθηση υλοποίησης του έργου ως προς τις οδονικές διακρίσεις	-3 -2 -1 0 1 23 ΔΓ
5. Αποσαφήνιση αποριών πάσης φύσεως	-3 -2 -1 0 1 23 ΔΓ
6. Επίλυση προβλημάτων	-3 -2 -1 0 1 23 ΔΓ
7. Χρονική απόκριση εξέτασης αιτημάτων τροποποίησης	-3 -2 -1 0 1 23 ΔΓ
8. Τεκμηρίωση απόψεων των εκπροσώπων της ΓΓΕΤ	-3 -2 -1 0 1 23 ΔΓ
9. Χρονική απόκριση στα αιτήματα ελέγχου	-3 -2 -1 0 1 23 ΔΓ
10. Χρονική απόκριση στην καταβολή της προκαταβολής	-3 -2 -1 0 1 23 ΔΓ
11. Χρονική απόκριση στην καταβολή των επιχορηγήσεων	-3 -2 -1 0 1 23 ΔΓ
12. Χρονική απόκριση στην καταβολή της αποπληρωμής	-3 -2 -1 0 1 23 ΔΓ
13. Έλεγχο του φυσικού αντικειμένου	-3 -2 -1 0 1 23 ΔΓ
14. Βαθμός προθυμίας ανταπόκρισης των στελεχών της ΓΓΕΤ	-3 -2 -1 0 1 23 ΔΓ
15. Γενικά ταχύτητα ανταπόκρισης των στελεχών της ΓΓΕΤ	-3 -2 -1 0 1 23 ΔΓ
16. Επάρκεια του οδηγού εφαρμογής	-3 -2 -1 0 1 23 ΔΓ
17. Άλλο(διευκρινίστε):	-3 -2 -1 0 1 23 ΔΓ

Παρακαλώ σχολιάστε:

Β.3.12. Τι πιστεύετε ότι έπρεπε να είχε γίνει διαφορετικά στο σχεδιασμό του προγράμματος ΕΛΕΥΘΩ / ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ;

Παρακαλώ αιτιολογήστε:

ΕΝΟΤΗΤΑ Γ. Σχετικά με την Διαχειριστική Αρχή

Γ.1. Πόσο κατανοητοί ήταν οι στόχοι της δράσης; Παρακαλώ βαθμολογήστε από 1 έως 7.

Καθόλου κατανοητοί

Απολύτως κατανοητοί

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Γ.2. Πόσο εύκολη και κατανοητή ήταν η διαδικασία υποβολής της πρότασης; Παρακαλώ βαθμολογήστε από 1 έως 7.

Δεν ήταν κατανοητή / Υπήρχαν δυσκολίες

Ήταν εύκολη / Κατανοητή

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Γ.3. Πόσο πετυχημένη θεωρείτε την διαδικασία χρηματοδότησης που εφήρμοσε η διαχειριστική αρχή; Παρακαλώ βαθμολογήστε από 1 έως 7.

Καθόλου πετυχημένη

Ήταν άκρως πετυχημένη

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Παρακαλώ διευκρινίστε:

Γ.4. Ποιός είναι ο βαθμός ικανοποίησής σας σχετικά με την συνεργασία σας με την αρμόδια διεύθυνση;

Καθόλου ικανοποιημένος/η

Πολύ ικανοποιημένος/η

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Παρακαλώ διευκρινίστε:

Γ.5. Ποιός είναι ο βαθμός ικανοποίησής σας σχετικά με την υποστήριξη που παρείχε η αρμόδια διεύθυνση;

Καθόλου ικανοποιημένος/η

Πολύ ικανοποιημένος/η

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Παρακαλώ διευκρινίστε:

ΕΝΟΤΗΤΑ Δ. Προτάσεις Βελτίωσης

Δ.1. Ποιές προτάσεις βελτίωσης θα καταθέτατε σχετικά με την διοικητική οργάνωση και υποστήριξη από τη ΓΓΕΤ:

Δ.2. Θεωρείτε ότι θα έπρεπε/πρέπει να υπάρχει πιο εξειδικευμένη κλαδική προσέγγιση στις Θερμοκοιτίδες; Παρακαλώ βαθμολογήστε από 1 (καθόλου) έως 7 (πάρα πολύ) για κάθε τομέα.

	Βαθμολογία
<input type="checkbox"/> Τεχνολογίες φιλικές προς το Περιβάλλον	1 2 3 4 5 6 7
<input type="checkbox"/> Λογισμικό ηλεκτρονικών υπολογιστών	1 2 3 4 5 6 7
<input type="checkbox"/> Ιατροτεχνολογικά βοηθήματα	1 2 3 4 5 6 7
<input type="checkbox"/> Νανοτεχνολογία	1 2 3 4 5 6 7
<input type="checkbox"/> Βιοτεχνολογία	1 2 3 4 5 6 7
<input type="checkbox"/> Τεχνολογίες Διαστήματος	1 2 3 4 5 6 7
<input type="checkbox"/> Τεχνολογία	1 2 3 4 5 6 7
<input type="checkbox"/> Βιομηχανία	1 2 3 4 5 6 7
<input type="checkbox"/> Τρόφιμα	1 2 3 4 5 6 7
<input type="checkbox"/> Internet	1 2 3 4 5 6 7
<input type="checkbox"/> Προηγμένα υλικά	1 2 3 4 5 6 7
<input type="checkbox"/> Υπηρεσίες	1 2 3 4 5 6 7
<input type="checkbox"/> Ηλεκτρονική ή / και Μικροηλεκτρονική	1 2 3 4 5 6 7
<input type="checkbox"/> Ενέργεια	1 2 3 4 5 6 7
<input type="checkbox"/> Τηλεπικοινωνίες	1 2 3 4 5 6 7
<input type="checkbox"/> Ασύρματη τεχνολογία	1 2 3 4 5 6 7
<input type="checkbox"/> Δημιουργική Βιομηχανία	1 2 3 4 5 6 7

<input type="checkbox"/> Άλλο: (σημειώστε)	1 2 3 4 5 6 7
--	---------------

Δ.3. Κατά την άποψή σας τι θεωρείτε αναγκαίο σήμερα όσον αφορά την υποστήριξη που λαμβάνει μια νέα θερμοκοιτιζόμενη επιχείρηση από την διαχειριστική ομάδα της Θερμοκοιτίδας; Παρακαλώ βαθμολογήστε από 1 (καθόλου αναγκαίο) έως 7 (πάρα πολύ αναγκαίο).

	Βαθμολογία
Χώρος γραφείων (στέγαση)	1 2 3 4 5 6 7
Εμπορικές διευκολύνσεις	1 2 3 4 5 6 7
Διαχειριστική υποστήριξη	1 2 3 4 5 6 7
Δραστηριότητες Δικτύωσης	1 2 3 4 5 6 7
Διευκόλυνση σε εύρεση χρηματοδότησης (επιχειρηματικά κεφάλαια, δάνεια, επιχορηγήσεις)	1 2 3 4 5 6 7
Ανάπτυξη επιχειρηματικού σχεδίου	1 2 3 4 5 6 7
Εξειδικευμένες συμβουλευτικές υπηρεσίες (ανάλυση αγοράς, νομικά και λογιστικά θέματα, προστασία των πνευματικών δικαιωμάτων)	1 2 3 4 5 6 7
Εξειδικευμένες υπηρεσίες εκπαίδευσης / κατάρτισης	1 2 3 4 5 6 7
Ενίσχυση του brand name	1 2 3 4 5 6 7
Υπηρεσίες Marketing	1 2 3 4 5 6 7
Σύνδεσμοι με στρατηγικούς εταίρους	1 2 3 4 5 6 7
Σύνδεσμοι με φορείς της ανώτατης εκπαίδευσης	1 2 3 4 5 6 7
Εύρεση και ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού	1 2 3 4 5 6 7
Υπηρεσίες Εξωστρέφειας (εξαγωγικός προσανατολισμός)	1 2 3 4 5 6 7
Διευκόλυνση της εμπορευματοποίησης της έρευνας	1 2 3 4 5 6 7
Άλλο:.....	1 2 3 4 5 6 7

Δ.4. Κατά την άποψή σας τι θεωρείτε αναγκαίο όσον αφορά την υποστήριξη που λαμβάνει μια νέα Θερμοκοιτίδα επιχειρήσεων από την αρμόδια διεύθυνση; Παρακαλώ διευκρινίστε.

Δ.5. Θεωρείτε ότι πρέπει να ενισχυθούν οι Θερμοκοιτίδες από το νέο ΕΣΠΑ; Παρακαλώ σημειώστε στο αντίστοιχο κουτάκι για κάθε επιλογή.

	ΝΑΙ	ΟΧΙ
1. Υπάρχουσες Θερμοκοιτίδες		
2. Νέες Θερμοκοιτίδες γεωγραφικού χαρακτήρα		
3. Νέες Θερμοκοιτίδες κλαδικού χαρακτήρα		

Δ.6. Θεωρείτε ότι υπάρχει ανάγκη χρηματοδότησης ειδικών δράσεων εντός των Θερμοκοιτίδων;

Ναι Όχι

Εάν ναι, παρακαλώ διευκρινίστε:

Δ.7. Θεωρείτε αναγκαία την συγχρηματοδότηση από την ΓΓΕΤ δράσεων κεφαλαίων σποράς για τις νεοσύστατες επιχειρήσεις;

Ναι

Όχι

12. Παράρτημα Δ – Ερωτηματολόγιο προς Ενοικιαστές

ΓΕΝΙΚΗ ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΚΑΙ ΘΡΗΣΚΕΥΜΑΤΩΝ

ΑΤΛΑΝΤΙΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ Α.Ε.

Υπεύθυνος έργου: Άγγελος Μαγκλής

Τηλ. : 2310 531000

Fax : 2310 552265

e-mail : amanglis@atlantisresearch.gr

Υπεύθυνος τομέα ΕΛΕΥΘΩ & ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ(για ερωτηματολόγιο) : Άγγελος Μαγκλής

Τηλ. : 2310 531000

Fax : 2310 552265

e-mail : amanglis@atlantisresearch.gr

ΑΠΟΤΙΜΗΣΗ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ΕΛΕΥΘΩ / ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ

Στο πλαίσιο του προγράμματος Αποτίμησης δράσεων Έρευνας Τεχνολογίας
Ανάπτυξης και Καινοτομίας (ΕΤΑΚ)

«Ενίσχυση Θερμοκοιτίδων Επιχειρήσεων και Ερευνητικών & Τεχνολογικών Πάρκων» (ΕΛΕΥΘΩ &
ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ)

«Ερωτήσεις για επιχειρήσεις που συμμετείχαν ως θερμοκοιτιζόμενες στις Θερμοκοιτίδες
επιχειρήσεων και τις Τεχνοκυψέλες»

ΕΜΠΙΣΤΕΥΤΙΚΟ

Όνομα Αξιολογητή:

Ημερομηνία:

ΕΝΟΤΗΤΑ Α. Πληροφορίες Επιχείρησης

Α.1. Στοιχεία Επικοινωνίας Συμμετέχοντα στη συνέντευξη :

Όνοματεπώνυμο: _____	Θέση: _____
Διεύθυνση: _____	Πόλη: _____
Τηλέφωνο: _____ Fax: _____	Email: _____

Α.2. Στοιχεία Επιχείρησης :

Επωνυμία Επιχείρησης:

Έτος ίδρυσης:

Διεύθυνση:

Πόλη:

Τηλέφωνο:

Fax:

e-mail:

Αντικείμενο Δραστηριότητας:

Α.3. Αναφέρετε τις κάτωθι πληροφορίες για την στέγαση σας στον χώρο:

Όνομα Θερμοκοιτίδας:

Ημερομηνία έναρξης:

Ημερομηνία λήξης:

Διάρκεια στέγασης (μήνες):

Α.4. Υφίσταται η επιχείρηση σήμερα;

Ναι

Όχι

Α.5. Εάν όχι, πότε σταμάτησε να υφίσταται;

• Σχολιάστε :	
15. Έλλειψη ή ανεπαρκείς υποδομές Σχολιάστε:	1 2 3 4 5 6 7 M/Σ
16. Προβλήματα στην κατοχή και χρήση των πνευματικών δικαιωμάτων	1 2 3 4 5 6 7 M/Σ
17. Πολύ υψηλό κόστος απόκτησης ή χρήσης των πνευματικών δικαιωμάτων	1 2 3 4 5 6 7 M/Σ
18. Προβλήματα μεταξύ των Μετόχων	1 2 3 4 5 6 7 M/Σ
19. Το Μετοχικό σχήμα ήταν λανθασμένο:	
• Ως προς την σύνθεση	1 2 3 4 5 6 7 M/Σ
• Ως προς τα ποσοστά	1 2 3 4 5 6 7 M/Σ
20. Το Μετοχικό σχήμα δεν παρείχε επαρκή κίνητρα στην διοικητική ομάδα	1 2 3 4 5 6 7 M/Σ
21. Προβλήματα μεταξύ των Μετόχων και της Διοικητικής Ομάδας εάν ήταν διαφορετικές μεταξύ τους	1 2 3 4 5 6 7 M/Σ
22. Η Οικονομική κρίση στην Ελλάδα	1 2 3 4 5 6 7 M/Σ
23. Εμπόδια αδειοδότησης	1 2 3 4 5 6 7 M/Σ
24. Εμπόδια γραφειοκρατίας	1 2 3 4 5 6 7 M/Σ
25. Μη καταλληλότητα γεωγραφικής εγκατάστασης της επιχείρησης	1 2 3 4 5 6 7 M/Σ
26. Μη επίτευξη στρατηγικών συνεργασιών με άλλους φορείς	1 2 3 4 5 6 7 M/Σ
27. Άλλο :	1 2 3 4 5 6 7 M/Σ

A.7. Βρίσκεστε ακόμη στην Θερμοκοιτίδα;

Ναι Όχι

A.7.1. Εάν ναι, για ποιούς λόγους δεν αποφοιτήσατε;

Παρακαλώ διευκρινίστε:

A.8. Πόσα άτομα απασχολήθηκαν/ απασχολούνται στην επιχείρηση:

A. Αριθμός Προσωπικού <u>πριν από την</u> εγκατάσταση στην Θερμοκοιτίδα:	
i. Επιστημονικοί συνεργάτες:
ii. Βοηθητικό προσωπικό:
B. Αριθμός Προσωπικού <u>μετά την</u> αποφοίτηση από την Θερμοκοιτίδα:	
i. Επιστημονικοί συνεργάτες:
ii. Βοηθητικό προσωπικό:
Γ. Αριθμός Προσωπικού <u>σήμερα</u> :	
i. Επιστημονικοί συνεργάτες:
ii. Βοηθητικό προσωπικό:

A.9. Αναφέρετε τα ακόλουθα δεδομένα της επιχείρησής σας για τις ακόλουθες χρονικές περιόδους:

	Πριν ενταχθεί στην Θερμοκοιτίδα	Στιγμή αποφοίτησης (εάν αποφοίτησε)	2009	2014
Κύκλος Εργασιών (€)				
Καθαρά Κέρδη (€)				
R&Dσυνεργασίες				
Δαπάνες R&D				
Ποσοστό (%) εξαγωγών επί του κύκλου εργασιών				
Αριθμός πατεντών				
Μόνιμο προσωπικό				
Διδάκτορες & μεταπτυχιακοί				
Πτυχιούχοι ΑΕΙ				
Λοιπό προσωπικό				

A.10. Ποιοί ήταν οι στόχοι και τα κίνητρα της εγκατάστασης της επιχείρησής σας στις Θερμοκοιτίδες; Παρακαλούμε βαθμολογήστε από 1 (λίγο σημαντικό) έως 7 (πάρα πολύ σημαντικό),ή μη σχετικό (Μ/Σ).

	Βαθμολογία
Χώροι ενοικίασης με αντίστοιχες έτοιμες υποδομές σε ανταγωνιστική τιμή	1 2 3 4 5 6 7
Ενασχόληση με νέους επιστημονικούς/τεχνολογικούς τομείς	1 2 3 4 5 6 7
Λήψη βοήθειας σε θέματα διοίκησης και οργάνωσης της επιχείρησης	1 2 3 4 5 6 7
Βελτίωση κατάρτισης και εξειδίκευσης του Ανθρώπινου Δυναμικού	1 2 3 4 5 6 7
Επίτευξη νέων στρατηγικών επιχειρηματικών συνεργασιών	1 2 3 4 5 6 7
Επίτευξη νέων ερευνητικών συνεργασιών	1 2 3 4 5 6 7
Επίτευξη νέων χρηματοοικονομικών συνεργασιών	1 2 3 4 5 6 7
Διαφοροποίηση προϊόντων / υπηρεσιών	1 2 3 4 5 6 7
Δημιουργία νέων προϊόντων / υπηρεσιών	1 2 3 4 5 6 7
Συνέχιση/ Διεύρυνση άλλων δραστηριοτήτων της επιχείρησης	1 2 3 4 5 6 7
Διασφάλιση ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων	1 2 3 4 5 6 7
Πρόσβαση στις εξελίξεις ΕΤΑΚ από την επιχείρηση	1 2 3 4 5 6 7
Αύξηση και προστασία του μεριδίου αγοράς	1 2 3 4 5 6 7
Αύξηση της εξωστρέφειας (είσοδος σε νέο τομέα αγοράς εσωτερικού/εξωτερικού)	1 2 3 4 5 6 7
Εύρεση χρηματοδότησης για το επιχειρηματικό σχέδιο της εταιρείας	1 2 3 4 5 6 7
Εύρεση χρηματοδότησης για δράσεις ΕΤΑΚ	1 2 3 4 5 6 7
Λήψη βοήθειας στην εκτίμηση του επιχειρηματικού κινδύνου	1 2 3 4 5 6 7
Άλλο:.....	1 2 3 4 5 6 7

A.11. Για τους χώρους ενοικίασης της Θερμοκοιτίδας πληρώνατε:

Έως το 2009: Ναι Όχι

Έως σήμερα: Ναι Όχι

A.12. Τι πιστεύετε για τις τιμές που πληρώνετε για τους χώρους ενοικίασης της Θερμοκοιτίδας;

Έως το 2009:

Πολύ χαμηλές							Πολύ υψηλές
1	2	3	4	5	6	7	

Έως σήμερα:

Πολύ χαμηλές							Πολύ υψηλές
1	2	3	4	5	6	7	

A.13. Πληρώνετε για άλλες υπηρεσίες της Θερμοκοιτίδας;

Έως το 2009: Ναι Όχι

Έως σήμερα: Ναι Όχι

A.14. Τι είδους υπηρεσίες ήταν αυτές και πόσο ευχαριστημένοι είστε ως προς την προστιθέμενη αξία για εσάς; Παρακαλώ βαθμολογήστε από 1(καθόλου ευχαριστημένοι) έως 7(πάρα πολύ ευχαριστημένοι), ή μη σχετικό (Μ/Σ).

	Βαθμολογία
Χώρος γραφείων (στέγαση)	1 2 3 4 5 6 7
Εμπορικές διευκολύνσεις	1 2 3 4 5 6 7
Διαχειριστική υποστήριξη	1 2 3 4 5 6 7
Δραστηριότητες Δικτύωσης	1 2 3 4 5 6 7
Διευκόλυνση σε εύρεση χρηματοδότησης (επιχειρηματικά κεφάλαια, δάνεια, επιχορηγήσεις)	1 2 3 4 5 6 7
Ανάπτυξη επιχειρηματικού σχεδίου	1 2 3 4 5 6 7
Εξειδικευμένες συμβουλευτικές υπηρεσίες (ανάλυση αγοράς, νομικά και λογιστικά θέματα, προστασία των πνευματικών δικαιωμάτων)	1 2 3 4 5 6 7
Εξειδικευμένες υπηρεσίες εκπαίδευσης / κατάρτισης	1 2 3 4 5 6 7
Ενίσχυση του brandname της επιχείρησής σας	1 2 3 4 5 6 7

Υπηρεσίες Marketing	1 2 3 4 5 6 7
Σύνδεσμοι με στρατηγικούς εταίρους	1 2 3 4 5 6 7
Σύνδεσμοι με φορείς της ανώτατης εκπαίδευσης	1 2 3 4 5 6 7
Σύνδεσμοι με χρηματοοικονομικές επαφές	1 2 3 4 5 6 7
Εύρεση και ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού	1 2 3 4 5 6 7
ΥπηρεσίεςΕξωστρέφειας (εξαγωγικός προσανατολισμός)	1 2 3 4 5 6 7
Διευκόλυνση της εμπορευματοποίησης της έρευνας	1 2 3 4 5 6 7
Ενίσχυση στην δημιουργία νεοφυούς επιχείρησης	1 2 3 4 5 6 7
Σχέσεις με πελάτες	1 2 3 4 5 6 7
Κατοχύρωση ευρεσιτεχνιών	1 2 3 4 5 6 7
Παροχή τεχνολογικού εξοπλισμού	1 2 3 4 5 6 7
Άλλο:.....	1 2 3 4 5 6 7
Χώρος γραφείων (στέγαση)	1 2 3 4 5 6 7

A.15. Κατά την περίοδο 2009-2014 (συμπεριλαμβανομένων), εισήγαγε ο οργανισμός σας:

Ναι Όχι

Νέα ή σημαντικά βελτιωμένα προϊόντα ή υπηρεσίες

Νέες ή σημαντικά βελτιωμένες μεθόδους παραγωγής

A.15.1. Μπορείτε να δώσετε (κατ' εκτίμηση) τον αριθμό των νέων προϊόντων / υπηρεσιών που εισήγαγε την προαναφερθείσα περίοδο ο οργανισμός σας;

A.15.2. Μπορείτε να δώσετε (κατ' εκτίμηση) τον αριθμό των νέων μεθόδων παραγωγής που εισήγαγε την προαναφερθείσα περίοδο ο οργανισμός σας;

A.16. Κατά την περίοδο 2009-2014 (συμπεριλαμβανομένων), υπήρξαν:

α. Καινοτόμα προϊόντα/υπηρεσίες που εισήγαγε ο οργανισμός σας, τα οποία θεωρούνται νέα/νέες στην αγορά σας;

Ναι Όχι Δεν γνωρίζω

β. Καινοτόμες μέθοδοι παραγωγής που εισήγαγε ο οργανισμός σας, οι οποίες θεωρούνται νέες στην αγορά σας;

Ναι Όχι Δεν γνωρίζω

Παρακαλώ διευκρινίστε με ποιόν τρόπο εννοείτε / ορίζετε το <<νέες στην αγορά σας>> της ερώτησης.

A.17. Κατά την περίοδο 2009-2014 (συμπεριλαμβανομένων), έχετε συνεργαστεί με άλλες επιχειρήσεις / οργανισμούς για την εκπόνηση καινοτομικών δραστηριοτήτων;

Ναι Όχι Δεν γνωρίζω

A.18. Μήπως η εταιρεία σας πουλήθηκε ή συγχωνεύθηκε ή απορροφήθηκε από άλλη εταιρεία;

Ναι Όχι

A.18.1. Πότε έγινε αυτό;

A.18.2. Είστε ευχαριστημένοι από την συμφωνία;

Καθόλου

Πάρα πολύ

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

A.18.3. Σε τι αξία πραγματοποιήθηκε αυτή;

A.19. Μήπως στην εταιρεία σας συμμετείχε στρατηγικός επενδυτής (άλλη εταιρεία);

Ναι Όχι

A.20. Μήπως στην εταιρεία σας συμμετείχε θεσμικός επενδυτής (VentureCapital, Business Angels);

Ναι Όχι

A.21. Μήπως η εταιρεία σας εισήχθηκε σε χρηματιστηριακή αγορά;

Ναι Όχι

A.22. Κυριότερα προϊόντα ή υπηρεσίες του οργανισμού σας:

	Ποσοστό (%) επί του κύκλου εργασιών	
	(2009)	(2014)
A.	<input type="text"/>	<input type="text"/>
B.	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Γ.	<input type="text"/>	<input type="text"/>

ΕΝΟΤΗΤΑ Β. Επιπτώσεις στέγασης στις Θερμοκοιτίδες

B.1. Σε ποίο βαθμό είστε ικανοποιημένοι από την υποδομή των χώρων εγκατάστασης των επιχειρήσεων στην Θερμοκοιτίδα;

Καθόλου Πάρα πολύ

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

B.2. Επενδύθηκαν κεφάλαια από την Θερμοκοιτίδα στην επιχείρησή σας;

Ναι Όχι

B.2.1. Εάν ναι, ήταν επαρκής;

Καθόλου Σε πολύ μεγάλο βαθμό

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

B.2.2. Πότε έγινε η επένδυση;

B.2.3. Τι ύψους ήταν η επένδυση;

B.2.4. Τι ποσοστό αποκτήθηκε από την Θερμοκοιτίδα;

B.3. Έγινε αποεπένδυση του κεφαλαίου;

Ναι Όχι

Εάν ναι, πότε και σε ποιά αξία;

B.4. Σε ποίο βαθμό είστε ικανοποιημένοι από την συμφωνία που πραγματοποιήθηκε;

Καθόλου						Πάρα πολύ	
	1	2	3	4	5	6	7

B.4.1. Υπήρξαν ιδιαίτερα προβλήματα; Παρακαλώ σχολιάστε.

B.5. Είστε ικανοποιημένοι από την υποστήριξη που σας παρέιχε η Θερμοκοιτίδα, όσον αφορά την υποβολή στην εκμετάλλευση των τεχνολογικών καινοτομιών;

Καθόλου						Πάρα πολύ	
	1	2	3	4	5	6	7

B.6. Παρακαλούμε σημειώστε το βαθμό που συμφωνείτε ή διαφωνείτε με τις ακόλουθες δηλώσεις; Βαθμολογήστε με -3 (Διαφωνώ πλήρως) έως 3 (Συμφωνώ πλήρως), ή μη σχετικό (Μ/Σ).

	Βαθμολογία
1. Λόγω της στέγασης της επιχείρησης στη Θερμοκοιτίδα, η επιχείρηση κατάφερε να επιβιώσει και να αναπτυχθεί.	-3 -2 -1 0 1 23 Μ/Σ
2. Λόγω της στέγασης της επιχείρησης στη Θερμοκοιτίδα, η επιχείρηση ανέπτυξε νέα προϊόντα / υπηρεσίες.	-3 -2 -1 0 1 23 Μ/Σ
3. Λόγω της στέγασης της επιχείρησης στη Θερμοκοιτίδα, η επιχείρηση κατάφερε να αποκτήσει τεχνικές γνώσεις.	-3 -2 -1 0 1 23 Μ/Σ
4. Η επιχείρηση έλαβε τις περισσότερες από τις χρήσιμες τεχνικές γνώσεις κατόπιν της εγκατάστασής της στη Θερμοκοιτίδα.	-3 -2 -1 0 1 23 Μ/Σ
5. Λόγω της στέγασης της επιχείρησης στη Θερμοκοιτίδα, η επιχείρηση κατάφερε να αποκτήσει επιχειρηματικές γνώσεις.	-3 -2 -1 0 1 23 Μ/Σ
6. Η επιχείρηση έλαβε περισσότερες από τις χρήσιμες επιχειρηματικές γνώσεις κατόπιν της εγκατάστασής της στη Θερμοκοιτίδα.	-3 -2 -1 0 1 23 Μ/Σ

7. Λόγω της στέγασης της επιχείρησης στη Θερμοκοιτίδα, η επιχείρηση κατάφερε να αντλήσει χρηματοδότηση.	-3 -2 -1 0 1 23 M/Σ
8. Η επιχείρηση είχε πρόσβαση σε μεγαλύτερα ποσά χρηματοδότησης λόγω της εγκατάστασής της στη Θερμοκοιτίδα.	-3 -2 -1 0 1 23 M/Σ
9. Λόγω της στέγασης στην Θερμοκοιτίδα μαζί με άλλες επιχειρήσεις, η επιχείρηση βοηθήθηκε σημαντικά.	-3 -2 -1 0 1 23 M/Σ

B.7. Κατά την άποψή σας πόσο σημαντικές είναι οι δράσεις ΕΤΑΚ της επιχείρησής σας μετά την αποφοίτησή της από την Θερμοκοιτίδα ;

Μικρής σημασίας	Πολύ σημαντικές					
1	2	3	4	5	6	7

B.8. Συνολικά, ήταν τα οφέλη της συμμετοχής σας μεγαλύτερα ή μικρότερα από το κόστος της συμμετοχής σας;

Το κόστος υπερέβη κατά πολύ τα οφέλη	Τα οφέλη υπερέβησαν σημαντικά το κόστος					
1	2	3	4	5	6	7

B.9. Οι υπηρεσίες που παρήχθησαν προσέδωσαν προστιθέμενη αξία σε εσάς και την οικονομία γενικότερα;

Ναι Όχι

Παρακαλώ σχολιάστε:

B.10. Πώς κρίνετε συνολικά την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών της Θερμοκοιτίδας;

Πολύ κακή	Πάρα πολύ καλή					
1	2	3	4	5	6	7

Παρακαλώ αιτιολογήστε την άποψή σας:

B.11. Υπήρξαν συνεργασίες με άλλες επιχειρήσεις που ήταν εγκατεστημένες στην Θερμοκοιτίδα;
 Βαθμολογήστε από 1 (καθόλου) έως 7 (πάρα πολύ).

	Βαθμολογία
1. Δημιουργία στρατηγικών συνεργασιών για θέματα ΕΤΑΚ	1 2 3 4 5 6 7
2. Δημιουργία εμπορικών συνεργασιών	1 2 3 4 5 6 7
3. Δημιουργία ερευνητικών συνεργασιών για θέματα ΕΤΑΚ	1 2 3 4 5 6 7
4. Άλλο (διευκρινίστε):	1 2 3 4 5 6 7

B.11.1. Εάν υπήρξαν, πόσο χρήσιμες ήταν αυτές οι συνεργασίες για την επιχείρησή σας;

<i>Καθόλου</i>						<i>Πάρα πολύ χρήσιμες</i>
1	2	3	4	5	6	7

12. Σε ποιό βαθμό η εγκατάστασή σας στην Θερμοκοιτίδα επηρέασε την σημερινή πορεία της επιχείρησής σας;

<i>Καθόλου</i>						<i>Πολύ μεγάλο βαθμό</i>
1	2	3	4	5	6	7

ΕΝΟΤΗΤΑ Γ. Γενική εντύπωση για τις Θερμοκοιτίδες

Γ.1. Ποιές προτάσεις βελτίωσης θα καταθέτατε για τα ακόλουθα θέματα:

Γ.1.1. Διοικητικής οργάνωσης και υποστήριξης στις εγκατεστημένες επιχειρήσεις από τον φορέα διαχείρισης της Θερμοκοιτίδας:

Γ.1.2. Ποιότητα παρεχόμενων υπηρεσιών προς τις θερμοκοιτιζόμενες επιχειρήσεις :

Γ.1.3. Χρηματοοικονομικής υποστήριξης των θερμοκοιτιζόμενων επιχειρήσεων:

Γ.1.4. Σχετικά με το κόστος των υπηρεσιών :

Γ.1.5. Σχετικά με τον κλαδικό ή όχι χαρακτήρα της Θερμοκοιτίδας :

Γ.1.6. Άλλο :

Γ.2. Πιστεύετε πως υπάρχουν επαρκείς Θερμοκοιτίδες σε κάθε νομό της Ελλάδας;

Ναι Όχι

Παρακαλώ σχολιάστε:

Γ.3. Πιστεύετε πως υπάρχουν επαρκείς κλαδικές εξειδικευμένες Θερμοκοιτίδες στην Ελλάδα;

Ναι Όχι

Παρακαλώ σχολιάστε:

Γ.4. Πιστεύετε πως πρέπει να ενισχυθούν ξανά οι Θερμοκοιτίδες από το νέο ΕΣΠΑ;

Ναι Όχι

Παρακαλώ σχολιάστε:

Γ.5. Τι πιστεύετε πως πρέπει να γίνει εφεξής για να προωθηθεί η ανάπτυξη νεοφυών επιχειρήσεων; Παρακαλώ σχολιάστε:

Γ.6. Τι πιστεύετε ότι έπρεπε να είχε γίνει διαφορετικά στο σχεδιασμό του προγράμματος ΕΛΕΥΘΩ / ΤΕΧΝΟΚΥΨΕΛΕΣ;

Παρακαλώ αιτιολογήστε:

13. Παράρτημα Ε – Πίνακας Ενοικιαστών

ΘΕΡΜΟΚΟΙΤΙΖΟΜΕΝΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ	ΘΕΡΜΟΚΟΙΤΙΔΑ
VIDAVO	THERMI AE
SECOND METHOD	THERMI AE
RFID TECHNOLOGY	THERMI AE
BIOIMEROSIN	THERMI AE
NAVINEXT	THERMI AE
RETHINK	THERMI AE
I2E	THERMI AE
MTECHNOLOGY	THERMI AE
GAS SYSTEM	THERMI AE
HELLASTAT	THERMI AE
HATEC AE	TECHNOPOLIS
IIIWEB OE	TECHNOPOLIS
ΚΑΠΟΥ AE	TECHNOPOLIS
WSB RESCon επε	TECHNOPOLIS
WEBFLEET (ADVANCED TELEMATICS)	TECHNOPOLIS
IATRIC EDUCATION AE	TECHNOPOLIS
ISOSOFT AE	TECHNOPOLIS
TLS & ΣΙΑ ΕΕ	TECHNOPOLIS
DXM	TECHNOPOLIS
DVS OE	TECHNOPOLIS
ΕΡΓΟΝ ΕΝΕΡΓΕΙΑ ΕΠΕ	TECHNOPOLIS
INNOVATION ACADEMY OE	TECHNOPOLIS
AMPLUS	VCI
ΝΙΚΟΣ ΙΠΙΩΤΗΣ	VCI

ENTERSOFT AE	I4G
CARDISOFT SA	I4G
ALPHA SOFTWARE SOLUTIONS IKE	I4G
ΣΥΣΤ/ΤΑ ΠΛΗΡΟΦ/ΚΗΣ ALPHA	I4G
EXOTHERMIA SA	I4G
ATLANTIS ENGINEERING	I4G
TERO ΕΠΕ	I4G
ΜΙΚ 3 ΑΕ	I4G
ADP	I4G
NOVOCAPTIS	I4G
BRUNATA	I4G
ARTEFACT	I4G
NEXT AE	I4G
AGROSTIS	I4G
FWORKGROUP	I4G
OE-TECHNOLOGIES	I4G
ENV-CTL	I4G
ELIXIS	I4G
AEROPHOTO	I4G
ΕΚ ΦΩΤΟΣ ΟΕ	I4G
ERGO Q	I4G
SPORTSCOUT	I4G
ENCORE AE	I4G
WAXIA.GR	I4G
ΚΕΡΑΜΑΡΗ ΣΤΕΦΑΝΙΑ	I4G
ICTV SA	I4G

FLOWDYNAMICS S.A.	I4G
ΕΥΡΩΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ ΟΕ	I4G
ACTUS Ο.Ε.	I4G
REFORM INFORMATION SYSTEMS S.A.	I4G
MEDICAL TECHNOLOGY LTD	I4G
DIGITAL INNOVATIONS	I4G
EXPERTEAM S.A.	I4G
WLS NET Ε.Π.Ε.	I4G
CLEVERBANK Α.Ε.	I4G
TOTAL CONTROL	I4G
CITE	I4G
MERCURY COMMUNICATIONS	I4G
CELLMEDICAL S.A.	I4G